

Fibank

news

ИЗДАНИЕ НА



Fibank

Моята банка

БРОЙ 226 // ФЕВРУАРИ 2025

Blink P2P
преводите без
такси до 10 000 лв.

СТР. 5

Г-н Никола Бакалов
получи наградата на
фондация „Атанас Буров“
за банково управление

СТР. 6

Fibank предлага
търговия с акции през
мобилното си приложение

СТР. 2



Fibank предлага **търговия** с **акции** през мобилното си приложение

Fibank (Първа инвестиционна банка) пише нова страница в банковата история, въвеждайки търговията с акции и финансови инструменти в мобилното си приложение.

За първи път българските потребители могат само със своето банково приложение да търгуват с акции и други финансови инструменти – бързо, лесно, удобно и сигурно, независимо къде се намират.

С новата услуга „Инвестиции“ в мобилното приложение на Fibank на клиентите се предоставя директен достъп до финансови инструменти както на Българската фондова борса (БФБ), така и на международни пазари в Европа и САЩ.

През мобилното приложение My Fibank клиентите на банката имат достъп до следните функционалности:

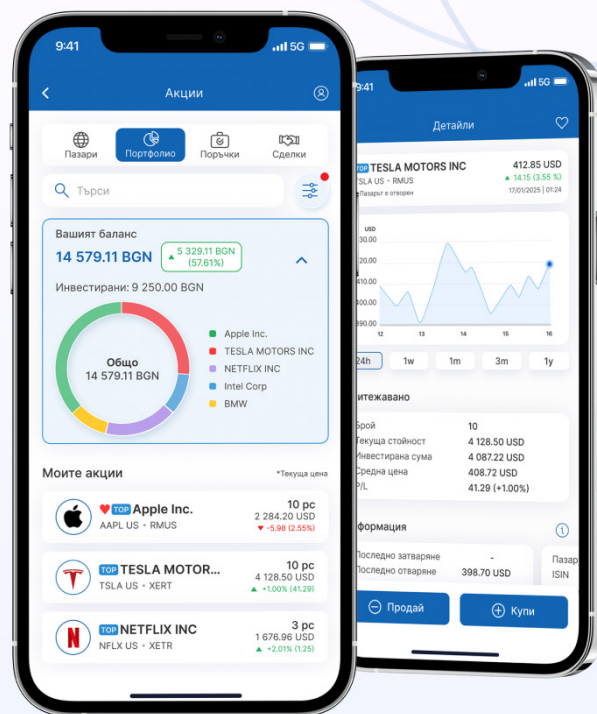
- ◆ покупка и продажба на акции и ETFs;
- ◆ управление на инвестиционно портфолио;
- ◆ проследяване на статус на поръчки;
- ◆ достъп до извлечения и отчети;
- ◆ обозначаване на „предпочитани“ акции и известие за промяна в цените им;
- ◆ информация за цените на финансовите инструменти в графики, последни цени и други.

Надграждането на мобилното приложение предоставя достъп към света на инвестициите и на изцяло начинаещите инвеститори. Дори никога досега да не са търгували с финансови инструменти, клиентите на Първа инвестиционна банка могат да създадат инвестиционен профил

Инвестиции в акции и ETFs с



My Fibank



и подписват договор за брокерски услуги изцяло онлайн – единствено с мобилното приложение на банката. За настоящи клиенти, които търгуват с финансови инструменти през офис на ПИБ, е необходимо само да попълнят въпросник и подписат анекс към съществуващия си договор, като процесът също е изцяло дигитализиран в мобилното приложение My Fibank.

Новото меню „Инвестиции“ има персонален изглед, в зависимост от структурата на притежаваните финансови инструменти от клиента. Графично разпределението на портфейла е по: финансови активи – налична сума за инвестиране; инвестирана сума в: акции, ETFs, облигации.

Клиентите имат на разположение отделна страница за управление към всяка група финансови инструменти. Благодарение на богатата графична информация, потребителите могат лесно да се информират по удобен и интуитивен начин за всички детайли относно финансовите си инструменти.

Пълната гама от възможности на новото меню „Инвестиции“ е достъпна за клиенти с активни права за банкиране.

По този начин, още в началото на 2025 г., Fibank дава заявка, че и през тази година ще бъде двигател на технологичния напредък в банковия сектор в България.



Без такса до 10 000 лв.*

...пристигат за секунди!



Незабавни преводи по мобилен номер **blink P2P**

*Промоционална такса до 30.06.2025 г.
Виж още на www.fibank.bg

blink P2P | **Fibank**

Fibank - първата банка в България, която предложи blink P2P преводи, ги **освобождава от такси до 10 000 лв.**

Fibank (Първа инвестиционна банка) освобождава от такси всички blink P2P преводи по мобилен номер в размер до 10 000 лв. Промоционалната кампания вече стартира и важи за всички преводи, направени до 30 юни 2025 година.

След като Първа инвестиционна банка стана първа в България, която предостави възможността на своите клиенти да започнат да извършват преводи blink P2P по мобилен номер, услугата бързо придоби популярност и се наложи като една от най-предпочитаните сред населението.

Blink P2P на Национална картова и платежна схема, част от БОРИКА АД, позволява на клиентите да извършват незабавни плащания по мобилен номер през мобилното приложение My Fibank. Това е най-гъвкавата услуга, която осигурява не само удобство, но и дава високо ниво на сигурност. Наредданията се приемат 24 часа в денонощието, 7 дни в седмицата

и се изпълняват незабавно в рамките на секунди.

За осъществяване на преводите blink P2P по мобилен номер получателят и наредителят трябва да са регистрирани за услугата. Регистрирането е бързо и лесно, като е необходимо клиентите да бъдат с активни права за банкиране в мобилното приложение My Fibank.

Това е отлична възможност за всички клиенти на [Fibank](#) да ползват бързите и лесни услуги, предлагани от мобилното приложение My Fibank, като извършват разплащания без допълнителни разходи по всяко време на денонощието.



Г-н Никола Бакалов получи наградата на фондация „Атанас Буров“ за **банково управление**

Г-н Никола Бакалов, Главен изпълнителен директор (CEO) и Председател на Управителния съвет на Fibank, получи наградата на фондация „Атанас Буров“ за банково управление. Призовете отличават професионалните качества и постижения на носителите им, а името на победителя се определя чрез гласуване на настоящите на фондацията.

„За мен е изключителна чест да приема тази награда, която е отражение както на личните ми усилия, така и на колективния труд на професионалистите, с които имам възможността да работя всеки ден. Благодарен съм за подкрепата, доверието и вдъхновението на моя екип и моето семейство, които ежедневно ме мотивират да постигам нови успехи. Благодаря и на членовете на настоятелството на фондация „Атанас Буров“ за високата оценка и признание.“

Традиционната церемония на фондация „Атанас Буров“ за връчване на призове „Буров“ за банково и индустриално управление се провежда на 30 януари – рождения ден на патрона на фондацията. Тази година се навършиха 150 години от рождението на именития български финансист.

Фондация „Буров“ е създадена през 1992 г. с мисията да съхрани и предаде философията на Атанас Буров за изграждане на демократична държава и просперираща икономика чрез модерна финансова система. Призовете „Буров“ за банково дело се връчват на най-изявените представители на финансовия сектор в България – наследници на ценностите на Атанас Буров.

Fibank с награда от Българската фондова борса

Fibank получи приза за „Най-ликвиден емитент на сегмент акции Premium и EUROBRIDGE на основния пазар на БФБ през 2024 г.“. Той беше връчен от изпълнителния директор на Централния депозитар г-н Васил Големански по време на XXIV-те годишни награди на Българска фондова борса (БФБ). След като през 2007 г. Първа инвестиционна банка реализира най-голямото първично публично предлагане (IPO) в цялата история на БФБ, от тогава до сега банката е една от най-ликвидните компании на борсата и участва в състава на водещия за българския пазар индекс SOFIX.

Силните финансови резултати, реализирани от банката през изминалата година, провокираха високия интерес към нейните акции, които отчетоха ръст за 2024 г. от 48%.

Наградата бе получена от г-н Никола Бакалов, Главен изпълнителен директор и председател на Управителния съвет на Fibank.

„Интересът към нашата акция през изминалата година наистина беше голям. Смятам, че той е закономерен, имайки предвид натрупания опит, гъвкавия процес на управление и бърза адаптивност към променящата се и силно конкурентна среда, се справяме успешно с предизвикателствата. Разработваме и предлагаме на българския потребител уникални финансови продукти и дигитални решения, които се търсят и използват все повече от нашите клиенти. Всичко това ни дава стабилни финансови позиции и потенциал за нови успехи“, сподели той.





Fibank връчи „Златна мартеница“ за женско предприемачество

Главният изпълнителен директор на Fibank, г-н Никола Бакалов, връчи наградата „Златна мартеница“ за женско предприемачество на г-жа Мария Цветкова – вдъхновяващ пример за успех, традиции и иновации. Нейната гостилница „Момчиловски тайни“ превръща село Момчиловци в притегателен център за туристи от цял свят, като освен за популяризирането на традиционни специалитети от родопския край тя работи активно и за културния афиш на своята общност. Част от семейният ѝ бизнес е и производството на собствена марка чай „Момчиловски тайни“.

„Днес имам честта и удоволствието да връча награда за женско предприемачество на една изключителна дама, която е вдъхновяващ пример за отдаденост, упоритост и любов към

родния край. С вдъхновение, труд и страст тя доказва, че успешният бизнес е преди всичко възможност да допринасяш за развитието на хората около теб. За нея предприемачеството е мисия – да съхранява традициите и да вдъхва нов живот в тях.“, сподели г-н Бакалов.

С програмата SmartLady Fibank успя да даде подкрепа на над 1200 дами със стартиращи бизнеси или вече съществуващи компании с амбиция за развитие, а финансирането по нея до момента е в размер на над 130 млн. лв. Тя надмина своя първоначален старт и от програма се разви в цялостна платформа, в която освен достъп до финансиране, дамите могат да открият съмишленици, менторски сесии и обучения и всичко необходимо за развитието на един успешен бизнес.

Fibank откри новия си офис във Велико Търново

Първа инвестиционна банка (Fibank) официално откри своя нов офис във Велико Търново с изискан коктейл. Събитието уважиха над 100 гости, сред които клиенти и партньори на банката в града и региона, както и официални лица от централата на ПИБ в София.

Г-н Ивайло Досев – управител на Fibank, клон Велико Търново, откри събитието, като се обърна към гостите с благодарност за доверието и дългогодишното успешно сътрудничество. Г-н Досев не пропусна да похвали и своя екип от висококвалифицирани банкови служители, които обслужват клиентите на банката в двата офиса на Fibank в града, както и този в Горна Оряховица.

Главният изпълнителен директор и председател на УС на Fibank – г-н Никола Бакалов, също поздрави присъстващите гости на събитието, както и г-н Ивайло Досев, и неговия екип, които заемат достойно място в обществения и икономически живот на Велико Търново.

„Клон Велико Търново е много важна част от голямото семейство на Fibank, в което изповядваме ценности като висок



професионализъм, лоялност и стремеж към най-доброто. И напред тук ще разчитате на добре познатите ви банкери, които винаги са готови да ви предложат най-доброто решение за вашите нужди, а благодарение на технологичния напредък и иновациите, които непрекъснато въвеждаме, убеден съм, успехът ви ще открие нови хоризонти.“ – каза още г-н Бакалов.

В Първа инвестиционна банка във Велико Търново гражданите могат да открият пълния спектър от услуги, предлагани от банката: разплащателни и спестовни сметки, дебитни и кредитни карти, кредити за домакинствата и бизнеса, инвестиционни продукти и услуги, както и още много др.

Офис „Скай център“ на Fibank се намира в търговски комплекс „Скай център“ – на ниво 2. Банковият салон работи с клиенти всеки делничен ден от 09:00 до 17:30 часа.

Седни зад волана с усмивка!

Fibank подгарява винетки и ваучери за гориво

За поредна година Fibank (Първа инвестиционна банка) предлага промоционална кампания, посветена на електронните винетки. И тази година клиентите на банката, които са закупили своята винетка през мобилното приложение My Fibank или уеб платформата Моята Fibank, могат да спечелят заплатената от тях сума за винетката или ваучер за гориво на стойност 1000 лв.

Клиентите на Fibank могат бързо, лесно и сигурно да купят електронна винетка през дигиталното банкиране на банката. Покупката отнема по-малко от минута, няма допълнителни такси и винетката е активна

Клиентите на банката, закупили винетка през дигиталното банкиране, имат шанс да получат обратно стойността на винетката или ваучер за гориво за 1000 лв.

веднага. Може да бъде закупена винетка за всички категории превозни средства и за различни периоди. Клиентът сам избира от кога да бъде активна новата винетка.

Промоцията вече стартира и ще продължи до 28 март. Всяка седмица петима късметлии ще получат по сметките си стойността на закупените от тях винетки, а в края на кампанията трима от всички потребители, закупили електронна винетка през дигиталното банкиране на Fibank, ще спечелят по един ваучер за гориво на стойност 1000 лв.

Пълните условия на промоцията са достъпни на [сайта на банката](#).

Използвайте своята карта VISA от Fibank и спечелете страхотни награди

С новата промоционална кампания на Fibank (Първа инвестиционна банка) можете да спечелите 3 смартфона iPhone 16 Pro, ваучер на стойност от 5000 лв. за пътуване и още много други невероятни награди. Промоцията вече е активна за периода от 16 декември 2024 г. до 17 март 2025 г., като е разделена на 3 месечни периода:

16.12.2024 г. – 15.01.2025 г.;

16.01.2025 г. – 16.02.2025 г.;

17.02.2025 г. – 17.03.2025 г.

За да участвате в кампанията, трябва да извършите плащания с вашата дебитна или кредитна карта Visa от Fibank на

обща стойност от минимум 200 лв. в някой от посочените периоди по-горе на кампанията. Клиентите, които изпълнят условието във всеки от трите периода, автоматично участват и в трите тегления за награди, както и в тегленето за голямата награда в края на кампанията.

Кампанията е подкрепена от най-добрия български сноубордист и шампион - Радослав Янков, който ще зарадва 9 участници с каски, носещи неговия личен подпис. Голямата награда е ваучер за пътешествие на стойност 5000 лв., предоставен чрез теглене сред клиентите, изпълнили условията във всеки период на кампанията.



Fibank



**ПЛАЩАЙ КАТО
ПОБЕДИТЕЛ С
VISA И FIBANK**

Радослав Янков
Носител на Голям и Малък кристален
глобус на FIS, алпийски сноуборд.



снимки: доц. д-р Валентина Григорова-Генчева (личен архив)

Отблясъци от Световното монетно изложение (World Money Fair) в Берлин

(част 1)

Втората част на материала можете да откриете в [блога на Fibank](#).

Новостите на Световното монетно изложение, което се провежда всяка година в края на месец януари в столицата на Германия - Берлин, се забелязваха още при влизането в конгресния център Естрел.

Тази година най-големият нумизматичен салон съвпадна с празниците по повод началото на Годината на змията, новата година по Лунния календар, и с резкия възходящ скок на борсовия фиксинг на златото. Посетителите на този престижен форум, които обикновено са над 12 000, през 2025 г. се радваха на редица нововъведения:

- ◆ Модернизирана и увеличена експозиционна площ, снабдена вече и с удобни ескалатори;
- ◆ Съвременна дигитална система за персонализирани входни карти, която гарантира висока степен на сигурност за изложителите и посетителите, и възможност за бързо многократно влизане и излизане;
- ◆ Възможност за посетителите да участват в отсичането на свой собствен възпоменателен медал в ограничен тираж;
- ◆ Провеждане за първи път на специален форум за инвеститори.

→ от стр. 11

За първи път в десетилетната история на изложението, почетен гост беше Швейцарският федерален монетен двор под назова „Между традиции и иновации“.

Наред с атрактивните изображения на забележителности и музикални изпълнения в национален стил, монетното ателие представи златна монета „Вренели“ от 100 швейцарски франка, емисия 2025 г. по повод 100-годишнината от последното сечене на монетата, която е един от крайъгълните камъни в съвременната нумизматика.



Швейцарският монетен двор е създаден в Берн през далечната 1855 г., като част от паричната реформа, която въвежда швейцарския франк като обща федерална валута. Именно тази реформа премахва многообразието от кантонални и чуждестранни платежни средства, осигурява икономическото обединение на младата федерална държава и гарантира нейната финансова стабилност и до днес.

По време на организирания за първи път инвеститорски форум в различни панели



се предоставяше актуална информация за разнообразните възможности за инвестиции във физически налично злато, както и за тенденциите и прогнозите, свързани с котировките на благородния метал. На фона на стремглаво растящата цена на златото, интересът към този форум беше сериозен.

На щандовете с модернистичен дизайн на някои от световноизвестните рафинерии като Аргор Хереус, ПАМП, Ранд и др. бяха изложени съвременни кюлчета и монети от благородни метали в сертификатна опаковка. Всички основни производители, членове на Лондонската метална борса (LBMA), залагат на „отговорно“ добитото злато: от легално разработени мини, без експлоатация на детски труд, със справедливо формирана цена и т.н.

Иновация в тазгодишното изложение беше съвременният Minting Experience Center в обособена специална зона в един от изложбените салони. С най-съвременни машини за валцоване, лазерно гравирание,



полиране и др. в последователност от шест стъпки всеки регистрирал се посетител имаше възможност да проследи процеса на отсичане на монета/медал и да създаде свой екземпляр.

Широка гама продукти на тези производители е на разположение на клиентите на Fibank, както в офисната мрежа, така и в онлайн магазина [Gold & Silver](#).

Желаещите бяха стотици, а експертите производители ги придружаваха навсякъде с детайлни обяснения за всеки момент от производството. Като имаме предвид специалния режим на допускане в официалните национални и в частните монетни дворове, този център, несъмнено, се превърна в атракцията на тазгодишния панаир.

От 2006 г. насам в конгресния център Естрел, паралелно с изложението за рафинерии, национални банки, монетни дворове, инвеститори и техника, се провежда и една от най-важните нумизматични борси в света, която привлича около 500 изложители и хиляди колекционери от цял свят. След първите си прояви през 70-те години на миналия век в Базел, Швейцария, борсата израства от локално международно до водещо европейско равнище, за да бъде в наши дни едно от ключовите събития в календара на търговци и колекционери на монети, медали и др.





Когато банкирането и земеделieto вървят ръка за ръка

Надя Василева:
Кредитен специалист
във Fibank Петрич и
собственик на малко семейно
производство на био тахани

„Аз съм един позитивен и усмихнат човек. Бях дете, когато приятел на баща ми имаше девиз, който тогава мислех за празни думи. С годините разбрах, че това се е превърнало и в моя движеща сила в живота: „Ако можеш да помогнеш на някого, помогни. Ако не можеш - не пречи“. Обичам да слушам българска музика, да гледам български филми, а най-много – да шофирам. В работата си помагам на хората да сбъднат мечтите си, осигурявайки им най-доброто решение за финансиране. Подкрепям българското и произвеждам български продукти. Именно с това е свързан и семейният ни бизнес - производство на тахани, студено пресовани масла и брашна от ядки и семена. Доколкото е възможно, за нашето производство се стремим към суровини, произведени от български земеделски

производители. Ние самите сме такива. Съпругът ми е земеделски производител, който се грижи за градини с лешници. Благодарение на това започнахме нашия малък, но само за сега, бизнес. Имам много идеи, хъс, вяра и мотивация за развитие. И вярвам, че българското производство ще се цени все повече и за в бъдеще“

Надя, разкажи ни за професионалния си път?

Тази година стават 20 години, откакто съм в банковия сектор, като повече от половината от тях съм част от семейството на Fibank. През септември 2024 г. отбелязах своя кръгъл юбилей като служител на банката - 10 години. Може да не са много, но не са и малко - това е приблизително ¼ от трудовия стаж на активно работещия съвременен човек.



От самото начало на кариерния ми път във Fibank заемам позицията „Кредитен специалист“. Харесвам работата си. Тя ми дава възможността да общувам с много хора, да им оказвам съдействие, когато имат нужда от финансиране на своите проекти. Нашият град – Петрич, е малък. С голяма част от клиентите на банката имаме и приятелски отношения, т.е. съвместната работи ни свързва и в лични отношения.

С какъв екип работиш?

Имам честта и удоволствието да работя с чудесен екип от професионалисти. В офиса на Fibank в Петрич няма текучество на кадри.

Да си част от професионален екип, е като да си част от семейство, с което прекарваш основната част от времето си. Тук сме

разказвали за най-съкровени мечти, които след това са ставали реалност, тук споделяме най-прекрасните новини, както и недобрите такива. Заедно сме в добро и в зло. Плакали сме и от радост, и от мъка, подкрепяме се и преодоляваме всяко препятствие. Както във всяко семейство и конфликти не ни липсват, но ги решаваме с лекота и разбиране.

А когато има купони, моля, не ни давайте столове, понеже не сядаме! Екипът е единен и в работата, и в забавленията! Тук имам не само колеги, тук имам приятели!

Какво те мотивира в работата ти?

Мотивация и удовлетвореност в работата не ми липсват. Особено когато видя клиентът да си тръгва доволен от съдействието ни и ще продължи с реализацията на своите



идеи, а след това се върне да разкаже как е постигнал всичко от проекта си и сподели, че зад това стои трудът на екипа на Fibank. Да видиш благодарност в очите на клиента е най-голямото удовлетворение. Преди време наш клиент беше в меко казано „недобро финансово състояние“. Положението беше толкова отчайващо, касаещо дори живота на клиента. Ние обаче намерихме и му предложихме решение как да излезе от финансовата „дупка“. Сега при всяко негово посещение в банката го виждаме като доволен и движещ се напред в живота човек. Това е огромен стимул за работа – да знаеш, че си полезен и помагаш на хората.

Какви са най-големите предизвикателства в работа ти във Fibank?

В ежедневната ни работа се сблъскваме с различни казуси, стараем се да намираме най-правилното решение за всеки клиент, за да може този доволен клиент да стане лоялен и да доведе още. Знаем, че довольният клиент е най-добрата реклама, а препоръката му е най-ценна. Това е и най-ефективният начин за привличане на нови клиенти.

Разкажи ни за семейното ви производство:

Идеята дойде от само себе си. Съпругът ми е земеделски производител – има лешникови градини. Първоначално мислехме, че ще продаваме на едро реколтата лешници и с това ще приключи цикълът на работата ни. Още с първите няколко килограма ядки решихме да си направим тахан за наша консумация, но се оказа, че количеството е огромно за лична употреба. Затова реших да предложа на колеги и приятели. Те, разбира се, го харесаха и продължаваха да търсят още отново и отново. Това ми даде ясен знак, че правим продукт, който наистина се харесва

и се търси. Така постепенно, без никакъв бизнес план, но и с много положени усилия от моя страна, нещата се случиха. Днес мога смело и със самочувствие да заявя, че предлагаме чиста храна, направена само от ядки, без никакви добавки. И вече имаме затворен цикъл - от градината до трапезата.

Кога гоئے моментът, в който идеята прерасна в бизнес?

Правехме тахан в малки количества в продължение на 2 - 3 години. Бяхме се отказали от собствена база с производство, защото имаше твърде много изисквания към работното помещение. Като земеделски производители имахме възможността да участваме на земеделски форум „От фермата до твоята трапеза“ - проект, подкрепен от Президента на Република България, Министерство на земеделието и храните и ЮЗДП Благоевград. Там ни забеляза тогавашният министър на земеделието, който ни подкрепи и вдъхнови да продължаваме смело напред. И ето ни днес, 5 години по-късно, дълъг и бавно извървян път, но вече прераснали в малък семеен бизнес със собствено име - BioVas Домашни тахани Петрич.

Как работата ти в банка ти помага в семейния бизнес?

Работата и опитът в банковата сфера са ме научили, че няма невъзможни неща, а винаги има решение, което трябва да намерим. Отказът и отрицанието: „Не, това няма как да стане“, ме мотивира още повече да намирам решение и отговорът да се превърне в „Да“. Доверието на клиентите към банковите ни продукти се пренесе и в доверие към домашните ни тахани.



Смяташ ли, че интересът към родните продукти расте?

Интересът към и търсенето на български продукти определено растат. Българинът все повече търси качество, чисти и забравени вкусове от миналото, от градините на баба. Склонен е да заплати по-висока цена, но да получи високо качество. Именно качеството продава, а има ли продажби, ще има и бизнес! Забелязвам тенденция към все повече организирани фермерски базари, където се срещат директно производители с крайните потребители. Това определено ме радва.

Хората се научиха да подаряват домашни и здравословни храни, а подарявайки чиста храна, подаряваш здраве. А от здраве не трябва да пестим!

Какви са предизвикателствата пред българските производители?

Трудностите няма да откажат човек да върви напред, да се развива и да търси нови предизвикателства. Постоянството, упоритостта, желанието за създаване на добри продукти, са в основата към постигането на по-високи цели.

Водещ проблем пред българския производител е ниската изкупна цена на продукцията (имам предвид земеделска продукция). Разликата в цената от производителя до търговската мрежа е огромна. Вносът на некачествена стока е немалка част от проблемите на БГ производители. Не на последно място е и недостатъчното субсидиране и подкрепа от държавата. Добре би било да има повече стимули за родното производство.

Къде можем да намерим продуктите ви?

Имаме страница във Facebook, където приемаме поръчките онлайн, участваме и в базари, където е директната ни връзка с клиенти. В момента сме в процес на развитие на дистрибуторската ни мрежа. Търсим малки био магазини, семейни магазини, в които можем да предложим качествените си продукти. Който има интерес към нашите продукти, може да се свърже с нас във [Facebook](#).

Какво би казала на всички, които искат да се занимават със земеделие в България?

Все повече виждаме как хора от града се завръщат на село, за да произведат сами плодовете и зеленчуците за собствената си трапеза. Българинът е свикнал на труд, това не го плаши, но реализацията на добри цени е съвсем отделно предизвикателство. Работата на полето е трудоемка и зависеща от природата. Затова има една приказка: „На земеделец майстор не му казват, защото човек предполага, но Бог разполага!“