

■ АНАЛИЗ ДИРЕКЦИЯ ТРЕЖЪРИ ■

Септември е един от най-силните месеци за златото



■ Въпреки поскъпването при благородния метал с близо 16% за последните два месеца този потенциал все още не е изчерпан

Пазарните участници използват най-различни системи и подходи при взимането на инвестиционно решение. Подобен метод, върху който са изградени множество

стратегии, е средно - месечното представяне на съответния клас актив или по-известно като сезонност. От тази гледна точка, ето какво можем да очакваме от акциите през септември.

Снимка: en.wikipedia.org

20Fibank
години
Моята банка

Надя Гюрова,

счетоводител
„Вътрешно счетоводство“



- Разкажете ни повече за себе си.

- Преди да се присъединя към екипа на Fibank, работих в „Почивно дело“ като счетоводител. Моя приятелка ми се обади и каза, че ще откриват нова банка, ако искам да отида на интервю. Почти цяла нощ не спях докато взема решение дали да отида. Аз не обичам да си сменям работодателите, свиквам с колегите и после ми е много трудно, когато се разделям. Все пак реших и се явих на въпросното интервю. Веднага след него ми казаха да си подам молбата за постъпване.

На стр. 2

■ НИЕ ОТ FIBANK ■

Коцето от „Домашен арест“ е клиент на Частно банкиране

На стр. 5



Всичко, от което се нуждаете, е въображение



Кредитни карти от Fibank

Ниска промоционална лихва*

Без такса теглене от банкомат в България и чужбина**

Без такса годишна поддръжка за първата година



20Fibank
години
Моята банка



*bank (*2265)
www.fibank.bg

*Фиксирана годишна лихва за първите 6 отчетни периода от датата на издаване на картата за всички ПОС трансакции.

**От датата на издаване на картата до 28.02.2014 г., включително.

Промоционалните условия са валидни за новоиздадени основни кредитни карти Visa или MasterCard от Fibank, които са заявени в периода 26.08.2013 г. - 28.02.2014 г., включително.

Пълна информация за продукта можете да получите на телефон *bank (*2265), на www.fibank.bg или във всеки клон на Fibank.

Надя Гюрова,

счетоводител
„Вътрешно
счетоводство“

ОТ СТР. 1

- Вие сте в банката от самото ѝ създаване – вече 20 години. Малко са хората, прекарали толкова време при един работодател. Защо избрахте именно Fibank?

- На 1-ви ноември 1993 година влязох в салона на ПИБ. Бяхме около 30 човека, все млади хора, самата аз бях на 37 години. Никога не бях работила в банка и за мен беше предизвикателство да опитам да науча и банковото счетоводство. До този момент не бях работила на компютър, костваше ми много усилия, но като един типичен Телец мисля, че успях да се справя благодарение на моята упоритост и колегите, които много ми помогнаха. Човек цял живот има какво ново да научи. Тук е момента да благодаря на моите работодатели, които ми оказваха доверие, което се надявам, че успях да оправдая през тези 20 години. За банката мога да напиша цяла книга. 20 години е много време, не може да се разкаже с няколко изречения.

- Как бихте определили работната атмосфера във Fibank?

- 20-те години тук ми нахна като един прекрасен миг. В самото начало, когато постъпих в банката, бяхме един много малък и сплотен колектив. С някои от колегите все още сме заедно, а с други, които вече не са в банката,



- В свободното време обича да се среща с приятели
- Обожава внуците си, които я карат да се чувства щастлива

поддържаеме приятелски отношения. А в крайна сметка това е най-ценното. Сега вече сме третата по големина банка в България и се радвам, че и аз съм допринесла по някакъв начин за този успех.

- Какво си спомняте от първата работна седмица в банката?

- Първата работна седмица се опознавахме с колегите, всеки разказваше по нещо за себе си. Аз като единствен счетоводител започнах да описвам техниката и оборудването. С колегите се събирахме и си четяхме наредбите на БНБ – един

четеше, а другите слушаха и така се редувахме. Така ден след ден дойде декември 1993г., когато в банката влезе първият клиент. Спомням си, че всички бяхме много развълнувани.

- Кое е най-голямото Ви постижение в професионален план?

- Професията ми съм наследила от майка ми, която също беше счетоводител. 37 години съм работила само това и не мога да си представя работата в друго поприще. Много е важно да обичаш това, с което се занимаваш и считам за постиже-

ние това, че работя нещо, което наистина обичам.

- А в личен?

- В личен план също се определям като щастлив човек. Имам голямо семейство – съпруг, две деца, снаха, зет и три прекрасни внука, които обожавам. Те ме карат да се чувствам щастлива.

- Как обичате да прекарвате свободното си време?

- В свободното време обичам да се срещам с приятели, не си падам много по разходките, но ходя на вилата и там се чувствам прекрасно сред природата.

По-старите колеги от банката ме познават и като голяма купонджийка. За тези години не съм пропуснала нито един от купоните в Банско, където веднъж годишно имаме тим билдинг.

■ ПРОМОЦИОНАЛНИ ПРОДУКТИ ■



ИВАН РАЛЧЕВ,
 специалист
 Нови медии

Кредитни карти В ПРОМОЦИЯ

Когато получих първата си кредитна карта преди четири години, в началото се притеснявах да я използвам. Всеки път в магазина предпочитам дебитните си карти. Малко по малко започнах да ѝ давам шанс и така с времето открих предимствата ѝ. Преборих и усещането, че кредитната карта е в тежест – тя всъщност е голямо удобство и ако я използваш разумно, дори ти връща пари. Тези впечатления в по-големи детайли вече съм споделил в няколко публикации в блога на банката.

Новата ни промоция за кредитни карти е идеална възможност да изпитате удобството на кредитните карти при предпочитан-

ни условия. Така и Вие ще можете от личен опит да прецените за какво ще Ви е полезна кредитната карта и как да я използвате.

ПО-НИСКА ЛИХВА

През първите шест отчетни периода от датата на издаване на картата годишната лихва е фиксирана на 9.5%. Ако сте отлагали покупката на нещо в търсене на решение как да го изплатите на вноски, промоцията е точно за Вас – ще го имате, без да кандидатствате за кредит и без излишни неудобства. След края на шестте периода лихвата ще се върне на традиционните нива за кредитните карти. Тогава можете да приложите съветите ни как

да погасявате навреме задълженията си и да се възползвате от безлихвения гратисен период.

Без такса теглене на всички банкомати в България и чужбина

По време на промоцията можете да теглите пари на всички банкомати в България и чужбина без такса.

Без такса за поддръжка през първата година

През първата година от издаването на новата Ви кредитна карта не дължите такса за поддръжката ѝ. В същото време обаче ползвате всичките ѝ предимства, включително безплатната застраховка при пътуване в чужбина и бонус програмата Cashback.

Без такса за издаване на

картата

Не дължите такса за издаването на картата.

Промоцията е в сила до 28 февруари 2014 г. включително и е за нова и основна Visa Classic, Visa Classic payWave, Visa Златна, Visa Платинена, MasterCard PayPass, MasterCard Златна или MasterCard Платинена. Искане можете да подадете през нашия сайт, в наш клон или в разговор с нашия Контакт център (*bank/*2265 за мобилни и 0800 11 011 за стационарни).

С пълните условия на промоцията можете да се запознаете в нашия сайт. Там можете да попълните и искането за кредитната карта, която предпочитате.

Новата сребърна монета на БНБ ще е хит на нумизматичния пазар

В офисите на Fibank вече можете да закупите новата сребърна монета на БНБ „110 години от Илинденско-Преображенското въстание“, която е емитирана в ограничен тираж от 3000 броя и по тази причина се очаква да стане хит на нумизматичния пазар.

Сребърната монета е едва втората в най-новата ни история с толкова малък тираж. Единствено монетата „60 години от спасяването на българските евреи“, отсечена през 2003 г., е с по-малък тираж - 2000 бр.

На лицевата страна на монетата е изобразен стилизиран детайл от знамето на Костурковата чета, представляващ вписани във венец две женски фигури развяващи общо знаме, а в краката им лъв. На обратната страна е изобразена камбана, символизираща пробуждането и новината за обявяване на въстанието. Изписана е и годината – 1903 г.

Новата монета е отсечена от сребро с проба 925/1000. Качеството е мат-гланц висше, с номинална стойност 10 лв.



Сребърната монета е едва втората в най-новата ни история с толкова малък тираж.

Снимка:
 Иван Ралчев

■ СЪВЕТИТЕ НА
СПЕЦИАЛИСТА ■

Терминологични главоблъсканици



**МИНКА
МИХАЙЛОВА**

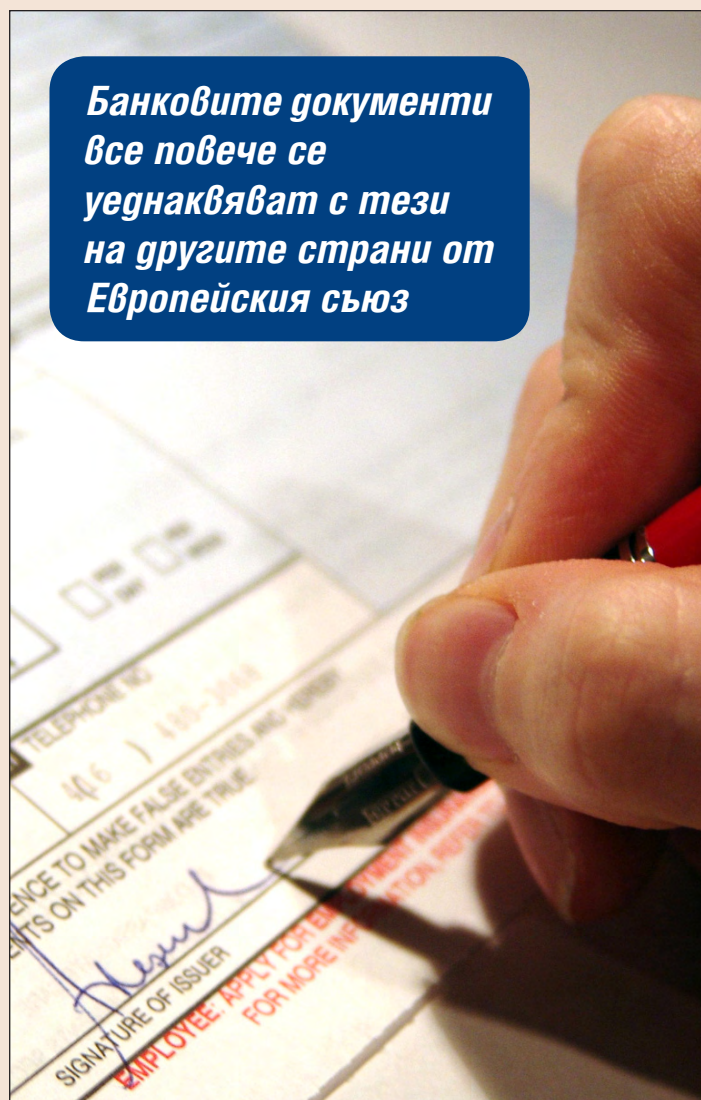
Директор
„Методология“

■ При наличие на подходящ български термин, е за предпочитане той да бъде използван вместо чуждици

Понякога клиентите имат затруднения при ползването на банковите документи поради неразбиране на термините в тях. През последните години затова допринесе адаптирането на банковата терминология към тази на Европейския съюз, като бяха възприети термини и определения, общи за Съюза. Развитието на технологиите от друга страна налага множество по-технократски термини.

Така например клиентите, които имат банкови карти, еволюираха от „картодържатели“ до „оправомощени ползватели“, като минаха през няколкогодишен междинен етап, когато бяха „оправомощени държатели“. В такива случаи някой би казал „огледал се Илия - пак в тия“. Ако обаче подходим професионално, промяната е и съдържателна – клиентът е оправомощен (от банката) да ползва картата. Още с термина е заложен фактът, че картата не е притежание на клиента, той може да я ползва за определен период, след което трябва да я върне на банката.

Под наименованието „платежен инструмент“ бяха обединени всички средства и способности, с помощта на които клиентите могат да нареждат от разстояние платежни операции и да се нареждат с парите от сметката си – банкови карти, интернет банкиране, те-



лефонно банкиране. Картината няма да е пълна, ако пропусна да спомена „персонализираните защитни характеристики“ (всичко, което може да те защити от чуждо посегателство – ПИН-ове, пароли, секретни кодове, като „3D сигурност“ и др.), което обаче е различно от персонализиране на картата (изписване на имената върху нея).

Разбира се, при наличие на подходящ български термин, е за предпочитане той да бъде използван вместо чуждици, например: вместо бенефициент – получател, вместо канцелирам – отменям, авизиране – уведомяване, акцептиране – приемане, авоар по сметка – наличност по сметка и др.

Промените не подминаха и понятието „що е

банка“. Банките вече са кредитни институции, с което бяха разграничени от „финансовите институции“, които извършват част от разнообразната палитра операции, присъщи за банките. Банките са доставчици на платежни услуги, когато изпълняват платежни операции, както и инвестиционни посредници, когато предлагат услуги, свързани с инвестиции в ценни книжа и други финансови инструменти.

С въвеждането на новите термини и условия, присъщи на законодателството на Европейския съюз, постепенно започваме да говорим на един и същи език. Банковите документи все повече се уеднаквяват с тези на другите страни членки. Това ще отвори нови перспективи и възможности пред българските граждани, които ще могат свободно и активно да ползват трансгранични банкови услуги от единна банкова сметка.

В предходни материали от тази рубрика пояснихме някои от термините, които намират все по-широко приложение в практиката, като идентификация, автентификация и други. Ще продължим да го правим и занапред, с което, надяваме се, ще спомогнем за повишаване на познанията и информираността на нашите клиенти, така че те да могат да се възползват от новите банкови предложения и продукти по най-добрия и полезен начин за тях.

■ ЕДИН СНИМАЧЕН ДЕН ■

Коцето от „Домашен арест“ е клиент на Частно банкиране

Зачпонаха снимките на 3-тия сезон на един от най-гледаните български ситкоми „Домашен арест“. Изненадата на сезона е, че зетът на мама Еми, Коцето, вече е богат и е специален клиент на Частно банкиране на Fibank. Любимите български актьо-

ри Филип Аврамов и Мая Бежанска успешно си партнираха с Румен Стамов, Владимир Владовски, Таня Кръстева и Ивайло Илиев от дирекция Частно банкиране, които освен безупречни специалисти се оказаха и със завидни актьорски заложби.



■ СЪВЕТИТЕ НА FiHEALTH ■



Поради изчерпването на хранителните вещества в конвенционалните (а до известна степен и в органичните храни), хората продължават да търсят нови възможности и източници за пълноценно и балансирано хранене.

Ако човек реши сам да събере всички необходими му вещества под формата на витамини, минерали и т.н., закупени поотделно в аптеката, ще похарчи много повече пари и ще инвестира много повече време, без да постигне ефект, защото механично съчетаните синтетични витамини и минерали се усвояват много в малка степен от организма. А за съжаление храната на нашите деди вече не е днешната храна. Развитието на технологиите неизменно се отразява и на хранителната промишленост. Дори и да се опитваме да се храним само с естествени храни, като плодове, зеленчуци, ядки, вече не сме сигурни дали те не са генномодифицирани, да не говорим за химическите добавки /пестициди, консерванти, оцветители и други отрови/, които всеки ден слагаме в стомаха и на кожата си. Тези факти, в допълнение на замърсената околна среда, стреса и всичко, което всеки ден сме принудени да понасяме, няма как да не се отразят на здравето ни.

Суперхраните имат точно тази функция – когато се храним с тях, ние си набавяме тези

Суперхраните



Д-р Райна Стоянова,
диетолог във FiHealth

градивни елементи на всяка една своя клетка от тялото си, за да може то да се пребори с „лошите“ клетки, болните органи да се излекуват сами и организмът да работи все по-добре като едно общо цяло и да ни служи по-добре.

Суперхраните идват в перфектен баланс директно от природата, без никаква намеса на човешката ръка, освен в опаковането и доставката им до вас. Те не са лекарства, защото не лекуват конкретни заболявания, а подобряват общото физиче-

ско състояние и в същото време да вредят на организма. Суперхраните не лекуват симптоми – те преустановяват причините за това нашето тяло да боледува. Защото болестта е крайният стадий на проблем, който е можело да бъде предотвратен и лекуването му в повечето случаи отключва друг проблем или в най-добрия случай понижава имунитета.

За да се причисли към суперхраните, една храна трябва да отговаря на много условия:

1. Да съдържа в сравнително малък обем извънредно голямо количество хранителни вещества.
2. Да бъде естествена, а не преработена, и по-точно да няма дезактивиране на ензимите ѝ.
3. Да бъде изключително лесно усвоима от организма на човека, без да го натоварва.
4. Да се отличава с много ползи, които не се постигат с употребата на обикновените храни.

Това, което очакваме от суперхраните, е да зареждат орга-

низма с енергия, да пречистват тялото от токсини, радиация и др., да повишават имунитета, да действат подмладяващо и да удължават живота

Суперхраните в природата са:

От водното царство:

Синьо-зелените водорасли АФА (Aphanizomenon Flos-Aquae) от езерото Горен Клачат, спирулина, хлорела, морски фитопланктон и др.

От растителното царство:

Алое вера, акай/асай бери, макуй бери, инка бери (перуански физалис), годжи бери, каму-каму, перуанска мака, конопено семе, какао, жен-шен, нони, корен от якон, кокосов орех и др.

От животинското царство:

Пчелните продукти – мед, пчелен прашец, прополис, пчелно млечице;

Коластра – коластрата съдържа растежни фактори, които подпомагат регенерацията на организма, забавят стареенето и удължават живота, представлява мощен природен антибиотик.

Суперхраните, когато са толкова близко до естественото си състояние, колкото позволяват най-щадящите съвременни технологии на компаниите, които ги произвеждат, действат синергично върху човешкия организъм и са основата на доброто здраве за всеки.

Медицински център FiHealth-София

София, кв. Студентски град,
ул. „Проф. Александър Фол“ 2, вх.В, ет.1

тел.: 02 / 445 6666 | мобилен: 0882 140 666
факс: 02 / 445 6669 | e-mail: medc@sofia.fihealth.bg


**ХРИСТО
ХРИСТОВ**

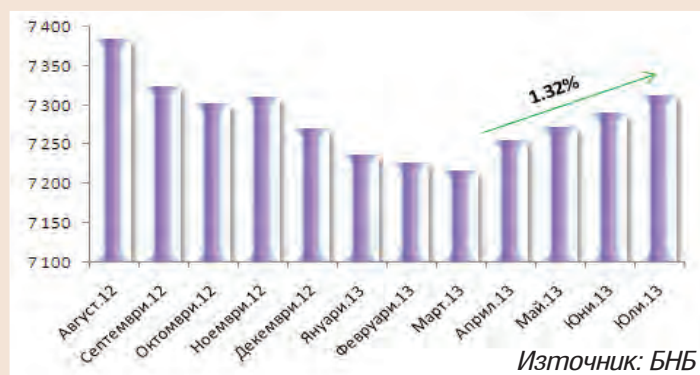
 специалист
 Маркетингови
 проучвания и
 анализи

Потребителските кредити на фокус и през втората половина на годината

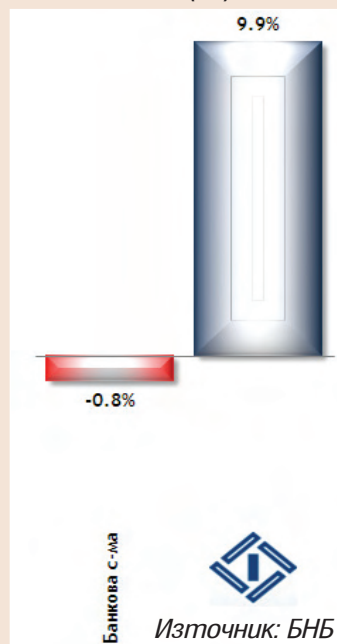
През последните няколко години икономическите отражения на финансовата криза замразиха интереса към използване на потребителски кредити. Индикациите за възстановяване на икономиката започнаха плавно да се пренасят и върху лихвените условия по всички видове кредити. Според данните на БНБ, през юли 2013 г. средният лихвен процент по кредитите за потребление в левове се понижава в сравнение с юли 2012 г. с 0.61 пр.п. до 10.94%, а по тези в евро – с 0.45 пр.п. до 9.15%. Тенденцията се запазва и при жилищните кредити като за тези в левове средният лихвен процент в края на м. юли спада на годишна база с 0.61 пр.п. до 6.88%, а по тези в евро достига до 7.5%. Погледнато в исторически план, лихвените нива по кредитите са по-ниски от годините преди навлизане на икономическата криза. През юли 2006 г. средният лихвен процент за потребителските кредити в лева е 10.07%, а този за отпуснати жилищни кредити в лева 8.84%.

Понижаващите се лихвени условия по кредитите за потребление, съчетани облекчените изисквания към кредитополучателите и сигналите за възстановяване на икономиката, доведоха до обръщане на отрицателния тренд при отпуснатите потребителски кредити. Към края на м. юли потребителските кредити възлизат на 7.310 млрд. лв. От паричната статистика на БНБ се вижда, че спадът осезаемо се забавя в началото на 2013 г. като достига своето дъно в края на м. март. Тога

Обем на отпуснати потребителски кредити (в хил. лв.)



Ръст/спад на обема отпуснати потребителски кредити за периода юни 2013 – юни 2012 г. (%)



кредити на Fibank бележи ръст с 9.9%. За сравнение за същия период общият обем на отпуснати потребителски кредити в банковата система бележи спад от (0.8%).

Зад добрите резултати на банката стоят атрактивните условия, които тя предлага по своите потребителски кредити. Лихвените нива са по-ниски от средните на пазара, а максималната сума по кредита е сред най-високите – до 30 000 лв. или равностойността им в евро. Срокът на кредита може да бъде до 10 години. Процедурата по отпускане е максимално улеснена, а клиентите могат да получат предварително одобрение само до 2 часа.

Положителните сигнали в съживяването на потребителското кредитиране се отчитат и на макрониво. Според експресните оценки на НСИ за второто тримесечие на 2013 г. БВП в номинално изражение достига 19 321 млн. лева. Въпреки слабото забавяне през второто тримесечие в сравнение с първото (0.1%), на годишна база БВП нараства с 0.2%. Сигналите за възстановяването на основните външнотърговски партньори на страната дават основание да се очаква, че забавянето ще бъде преодоляно до края на годината и икономиката няма да навлезе в рецесия. По елементи на крайното използване най-голям дял в БВП заема крайното потребление (81.2%), което в стойностно изражение възлиза на 15 690 млн. лева. На годишна база е регистриран положителен икономически растеж на колективното потребление с 1.9%.

общата сума на потребителските кредити възлиза на 7.215 млрд. лв. Ръстът от тогава до м. юли е 1.32%, а от началото на годината положителният прираст е 0.6%. Имайки предвид, че през втората половина на годината има традиционни фактори като начало на учебната година, ремонт на дома преди зимните месеци, коледни и новогодишни празници и др., които ще доведат до повишаване на отпуснатите потребителски кредити, може да се очаква, че в края на 2013 г. статистиката ще отчете съществено подобрене в този сегмент.

През трудните години на икономически несгоди, в които изпадна страната, Fibank (Първа инвестиционна банка) продължи активно да кредитира и да предлага актуални продукти на своите клиенти. Само за второто тримесечие на годината (март – юни) банката е отпуснала потребителски кредити на обща стойност от 23.5 млн. лв. На годишна база портфейлът с отпуснати потребителски

Септември е един от най-силните месеци за златото

■ Въпреки поскъпването при благородния метал от близо 16% за последните два месеца този потенциал все още не е изчерпан

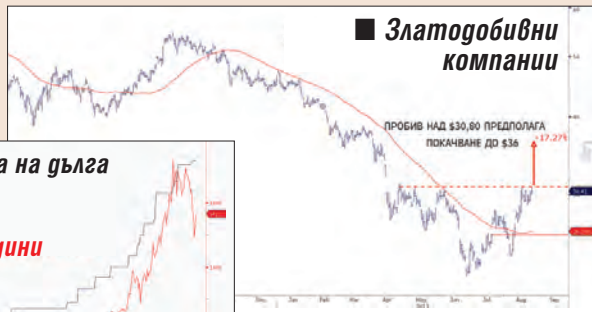
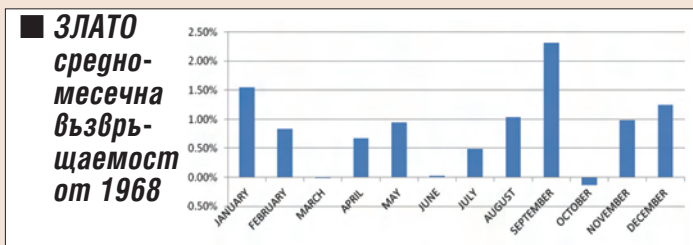
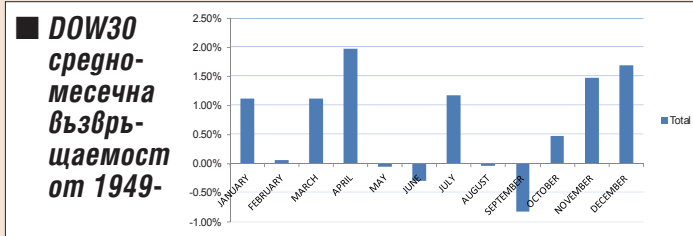
ОТ СТР. 1

Графиката показва средно-месечното представяне на щатските сини чипове DOW Jones Industrials от 1949 г. до момента. Прави впечатление, че най-лошият месец за индекса от гледна точка на възвръщаемост, е септември. Като се има предвид, че загубите на индекса за август 2012г. са в размер на близо 5% и техническите индикатори са на екстремно подтиснати нива, по-скоро бихме очаквали консолидация в началото на месеца преди нов по-ясен сигнал за бъдеща посока. Също така ще отбележим, че от началото на 2013г. индексът с много голяма точност и висока корелация следва средно-месечните си процентни изменения за последните десет години следващи президентските избори. Този сезонен феномен също предполага нови по-ниски стойности за рисковите активи през месец септември.

Очакванията ни за покачване на доходностите по държавен и корпоративен дълг се оправдават, т.е. цените на тези инструменти падат в последните месеци. Песимистични са очакванията и за акциите в средносрочен период от гледна точка на сезонното им представяне. Изниква въпросът къде да насочим парите си?

Силните разпродажби на благородните метали в края на април и юни след коментари на водещи инвестиционни банки за обръщане на дългосрочната посока доведоха цените на тези суровини до близо двегодишни дъна и екстремно подтиснати стойности на техническите индикатори. Съотношението между

риск и печал-



Емитент	Периодичност на изплащане на купона	Очаквана годишна доходност	Първа дата с опция за обратно изкупуване	Минимална номинална инвестиция	Рейтинг Moody's/ S&P
Телеком Компания-1/ АТ	Веднъж годишно	4.457%	2018	20,000.00	Baa3/ BB+
Телеком Компания-2/ НЕ	Веднъж годишно	4.772%	2018	100,000.00	Ba1/ BB
Петролна Компания	Веднъж годишно	3.548%	2018	20,000.00	Baa3/ BBB by Fitch
Строителни материали	Веднъж годишно	8.223%	2017	20,000.00	B1/ n/a
Индустриална компания	Веднъж годишно	2.778%	2015	50,000.00	Baa3/ BBB-
Христително-виусова промишленост	Веднъж годишно	2.184%	2015	20,000.00	Ba1/ BB+
Финансов сектор/ банка - 1/ IT	Веднъж годишно	7.574%	2020	50,000.00	Ba3/ BB-
Финансов сектор/ банка - 2/ FR	Веднъж годишно	5.956%	2019	50,000.00	Ba2/ BBB-
Финансов сектор/ банка - 3/ GE	Веднъж годишно	5.770%	2017	50,000.00	Ba2/ BBB- by Fitch
Финансов сектор/ банка - 4/ IT	Веднъж годишно	6.823%	2019	50,000.00	Ba2/ BBB-
Финансов сектор/ банка - 7/ UK	Два пъти годишно	7.491%	2031	50,000.00	Ba3/ BB
Финансов сектор/ банка - 8/ FR	Два пъти годишно	6.962%	2037	100,000.00	Ba2/ BBB

ба бе изключително добро, което бе отбелязано в седмичните ни бюлетини на <http://www.fibank.bg/bg/page/1994>. Въпреки поскъпването при златото от близо 16% за последните два месеца според нас

този потенциал все още не е изчерпан. Графиката показва средно-месечната възвръщаемост от метала за периода от 1968 г. насам. Забелязва се, че месец септември е един от най-силните за златото със средна

възвръщаемост от над 2%.

Индиректен и евтин начин за спекулиране с цената на златото е чрез инвестиране в индекс на най-големите златодобивни компании. За последната година този индекс е загубил над 50% от стойността си. През последните месеци се наблюдава формиране на стабилно дъно като при ръст над нивата на съпротива от април и август на \$30.80 очакванията ни са за сериозен ръст от близо 20% с ясно дефинирано ниво на риск при спад под 50-дневната средна.

Интерес представлява зависимостта между изменението на табана на дълга в САЩ и цената на златото за последните тридесет години. Забелязва се право пропорционална връзка като всеки път, когато предстои обсъждане за ново покачване на лимита, се покачва и цената на златото. Ще отбележим, че през октомври предстои ново разглеждане на лимита, което може да доведе до повишена волатилност при търговията с метала.

В търсене на алтернатива за диверсификация на част от депозитите може да послужат следните корпоративни облигации, които са с характеристиките на „вечна“ рента и чиято очаквана годишна доходност е сравнително по-добра от текущите средни лихвени нива за банковия сектор.

Дирекция Трежъри
Управление на активи
ПИБ АД

ВАЖНО ПОЯСНЕНИЕ:

Представената информация има изцяло информационен характер и не следва да се разглежда като препоръка за покупка или продажба или склоняване към вземане на инвестиционно решение. Изложените коментари и мнения са получени от и базирани на източници, за които се смята, че са надеждни, но не са гаранция за точност и изчерпателност.

Търговията с финансови инструменти крие специфични рискове. Не се препоръчва търговията с тези продукти, ако

клиентът не е наясно с тяхното естество и нивото на риск, на което се излага. Този материал не е предназначен за малки корпоративни клиенти и физически лица. В случай, че такъв клиент получи копие на този материал, не бива да взема инвестиционно решение, основано на информацията, съдържаща се в него, а трябва да потърси независим финансов съвет.

ПИБ АД и свързани с нея лица е възможно да сключват сделки с финансови инструменти за собствена сметка, да ги притежават или да действат като маркет мейкър, консултант или брокер по отношение на физически лица, дружества или други

организации, упоменати в материала. Служителите на ПИБ АД и свързани с тях лица може да имат позиция в или да притежават финансови инструменти, посочени в настоящата публикация.

ПИБ АД не е задължена да разкрива или взема под внимание съдържанието на представената информация, когато препоръчва или предлага определена инвестиционна стратегия на своите клиенти. ПИБ АД не носи каквато и да била отговорност за публикуваните мнения и становища в този материал. Те изразяват единствено позицията на неговите автори.

Дирекция **Маркетинг, реклама и връзки с обществеността**

Илона СТАНЕВА – Директор Маркетинг, реклама и връзки с обществеността
Ивайло АЛЕКСАНДРОВ – PR експерт
Яна ЯЧЕВА – PR експерт

Иван РАЛЧЕВ – специалист Маркетинг и нови медии
Христо ХРИСТОВ – специалист Маркетингови проучвания и анализи

■ СВЕТОВЕН
БИЗНЕС ■

Страните от БРИКС създават своя банка

Страните от групата БРИКС (Бразилия, Русия, Индия, Китай и РЮА) договориха структурата на съвместната Банка за развитие, която ще бъде с капитал 50 млрд. долара, съобщиха Ройтерс.

Представителите на БРИКС са се договорили в началото на август, че капиталът на банката трябва да бъде набран от три категории плащания, включително членски вноски, каза руският заместник-министър на финансите Сергей Сторчак.

Създаването на банката за развитие, чиято цел ще бъде да осигурява средства за инфраструктурни проекти, се



Съвместната Банка за развитие ще бъде с капитал 50 млрд. долара.

забави заради продължителното несъгласие между учас-

ниците за финансирането и ръководството на институци-

ята.

„Трябва да приемем, че банката няма да започне да работи толкова бързо, колкото някои си представят. Ще бъдат необходими месеци, може би година“, отбеляза той.

Напредъкът в създаването на банката и съвместен резервен фонд ще бъдат сред темите, които лидерите на страните от групата ще обсъдят на неофициална среща в рамките на форума на Г-20 в Санкт Петербург, допълни Сторчак.

Всичко, от което се нуждаете,
е въображение



Кредитни карти от Fibank

Ниска
промоционална
лихва*

Без такса
теглена от банкомат
в България и чужбина**

Без такса
годишна поддръжка
за първата година



20Fibank
години
Моята банка



*bank (+2265)
www.fibank.bg

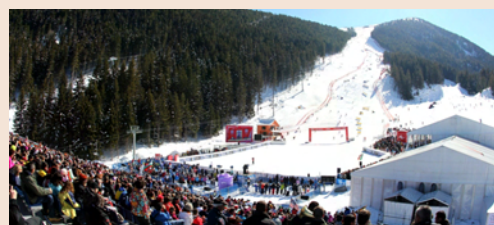
*Фиксирана годишна лихва за първите 6 отчетни периода от датата на издаване на картата за всички ПОС трансакции.

**От датата на издаване на картата до 28.02.2014 г., включително.

Промоционалните условия са валидни за новоиздадени основни кредитни карти Visa или MasterCard от Fibank, които са заявени в периода 26.08.2013 г. – 28.02.2014 г., включително.

Пълна информация за продукта можете да получите на телефон *bank (+2265), на www.fibank.bg или във всеки клон на Fibank.

Номинираха Банско за най-добър ски курорт в света



Банско е номиниран за участие в конкурса WordSkiAwards за най-добър световен ски курорт, съобщиха от пресцентъра на община Банско.

Общо 21 държави са номинирани за участие в престижния конкурс. Те са избрани измежду 80 държави с развити ски курорти.

Номинираните курорти ще бъдат оценявани по четири критерия: най-добър ски резорт, хотел, бутиков хотел и шале (малки семейни хотели, вили или хотели, обзаведени в стил „шале“). Измежду номинираните държави са още Швейцария, Швеция, Австрия, Русия, Япония, Германия, Финландия и други.

В категория най-добър ски резорт България ще бъде представена от курортите Банско, Пампорово, Боровец и Витоша.

Победителите в престижния конкурс WordSkiAwards, който е обявен за „Оскарите на туристическата индустрия“, ще бъдат определяни чрез онлайн гласуване, което вече е започнало.