

■ ЛИЦАТА НА FIBANK ■



Румен Стамов

директор „Частно банкиране“

- Разкажете ни повече за професионалния Ви път.

- Всичко започна от стажантска програма в банка, която наскоро бе придобита от Fibank. Спомням си, че още в първия ден бях на анализ за кредит в една компания.

Така за 7 години преминах през различни длъжности – от експерт кредитиране, до старши експерт продуктово развитие и риск мениджър към управление на риска. Впоследствие отговарях за бизнес развитието и работа с партньори в друга банка. Разнообразния опит дава ясна самооценка за възможностите ми.

Сега има по-голям потенциал за „продавачите“ на банкови продукти, но само ако сме готови да се адаптираме към всяка нова реалност. **На стр. 4**

■ ПОД ЗНАКА НА FIBANK ■

Fibank връчи 50 000 лв. награда на Сани Жекова

■ *За нас Сани е шампион и пример за подражание, заяви изп. директор на Fibank Васил Христов*

Fibank награди с извънредна премия от 50 000 лв. най-добрата ни сноубордистка Александра Жекова за представянето ѝ на Олимпиадата в Сочи.

Сани с насълзени от вълнение очи прие наградата, която съвсем не очакваше. Съгласно договора ѝ с банката, Fibank като нейн спонсор трябваше да ѝ връчи премия само при спечелен медал в Сочи.

Чекът беше връчен лично от Васил Христов, изпълнителен директор на Fibank. Банката е спонсор на Сани Жекова от 2011 г. **Стр.3**



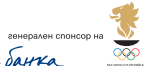
Изпълнителният директор на Fibank Васил Христов награди Сани Жекова с парична награда от 50 000 лв. за представянето ѝ на Олимпиадата в Сочи.



Бързината е всичко с безконтактните карти на Fibank!



20Fibank 20 години *Маята банка*



☎bank (*2265) www.fibank.bg

■ FIBANK ОСНОВЕН СПОНСОР НА БОК ■

Fibank в подкрепа на българския спорт от 2006 г.



Изпращане на спортистите за Олимпиадата в Сочи 2014 г.

■ *За българската банка да подкрепя спорта е кауза*

Преди 90 години у нас се учредява спортната институция, която приобщава българския спорт към международното олимпийско движение.

Оттогава българските спортисти са спечелили 220 олимпийски медала на летни и зимни олимпийски игри, които са донесли радост и гордост на българите. **Стр.2**

■ FIBANK ОСНОВЕН СПОНСОР НА БОК ■

Fibank в подкрепа на българския спорт от 2006 г.

■ За българската банка да подкрепя спорта е кауза

ОТ СТР. 1

Дейността на Българския олимпийски комитет (БОК), начело с непобедимата Стефка Костадинова, вече 8 години се подпомага от генералния спонсор на институцията – Първа инвестиционна банка.

През тази година Fibank подпомогна участието на българските спортисти на зимната олимпиада в Сочи. Освен с оказването на финансова подкрепа, по традиция банката изпрати олимпийците и с лъвчеталисмани на летището.

С подновяването на договора си с БОК, Fibank ще продължи да подкрепя организирането и провеждането на спортни дейности и прояви на БОК. Сред бъдещите инициативи, за които банката ще съдейства, са подготовката на млади



Изпращане на стрелците за Олимпиадата в Лондон

таланти за участие в младежки зимен фестивал, Олимпийската академия за студенти и преподаватели от спортни специалности, петия Младежки

олимпийски фестивал, както и много социални инициативи.

За българската банка да подкрепя спорта е кауза. Освен генерален

спонсор на БОК, Fibank е също генерален спонсор на БФСки, основен спонсор на БФЛА и подпомага дейността на Българската федерация по триатлон.



СНИМКА:
БОК

■ ПОД ЗНАКА НА FIBANK ■



Fibank връчи 50 000 лв. награда на Сани Жекова

■ За нас Сани е шампион и пример за подражание, заяви изпълнителният директор на Fibank Васил Христов

ОТ СТР. 1

„Сани накара цяла България да се гордее с нейното представяне, така че за нас тя е шампион и пример за подражание. Важно е младите хора в България да имат своите идоли и Сани Жекова е един от тях.“ – каза Васил Христов, връчвайки чека-премия за 50 000 лв.

Сноубордистката ни зае 5-то място в дисциплината сноубордкрос на Олимпийските игри в Сочи. На финала българката се движеше трета, но късметът ѝ изневери малко преди финала, когато италианката Микела Мойоли пресече пътя ѝ и двете паднаха.

Сани Жекова се върна от

Олимпиадата в Сочи на 19-ти февруари. Тя бе посрещната на летище София от фенове, журналисти, президентът на БФСки Георги Бобев и Мая Георгиева, член на Надзорния съвет на генералния спонсор на БОК – Fibank, която я поздрави за отличното ѝ представяне на Олимпиадата.

Независимо от лошия късмет Сани бе посрещната като истински шампион. Fibank организира събитие, на което ѝ беше връчена премия за Олимпийски медал в Сочи, защото тя наистина заслужаваше да се качи на почетната стълбичка.

От своя страна родната звезда в сноуборда Сани Жекова изказа своята бла-



годарност за дългогодишната подкрепа и оказаното ѝ доверие от Fibank.

Сани изрази своите бла-

годарности и към Българската федерация по ски и всички свои почитатели в България.



СНИМКА:
SPORTAL.BG



СНИМКА:
SPORTAL.BG

■ ЛИЦАТА НА FIBANK ■

Румен Стамов

директор
„Частно банкиране“

ОТ СТР. 1

- Защо избрахте да дойдете във Fibank?

- Винаги съм твърдял, че Fibank е най-подредената българска банка и съм мислил, че е въпрос на време да стана част от този много специален екип. За мен е много важно да успявам ежедневно да доказвам възможностите си. Наследих един чудесен екип, с който продължаваме да се грижим за клиентите на „Частно банкиране“. Разбира се това не може да се случи без съвместните усилия на всички в Банката. Възможностите, които Fibank предоставя на служителите си са големи – стига човек да желае да се развива и да бъде активен.

- Какви са приоритетите на дирекция „Частно банкиране“?

- Нашите клиенти не искат специални услуги съобразени с нужди им – те ги очакват от нас! Възможностите, които предоставяме са предпоставка за запазване на състоянието и един от факторите за увеличението му. Специфичните финансови инструменти са само част от нещата на фокус пред нас. Предлагаме различни хибридни решения, но сме в режим на създаване и на нови – това са ключови необходиминости за всеки клиент. Приоритет е клиентите да стават все по-успешни, което означава, че сме свършили работата си добре. Има много успешни хора, що се отнася до предприемачество и поне още толкова, в процес на създаване на богатство. Когато имаме клиент, из-



- Според Румен да бъдеш лоялен към компанията, за която работиш е много важно.
- Домашно караоке или парти с приятели го кара да се чувства все едно изкачва поредния си връх.

вършващ различни вид дейност, прилагаме гъвкавост и разпределяме риска.

- В какво според Вас се изразява перфектното клиентско обслужване?

- Предпочитам да ползвам „предоставяне на възможности“. Новият бизнес идва трудно, ако нямаме нов поглед върху това как да увеличим продажбите, чрез предлагане на различни възможности. Понякога е необходимо за момент да забравим това, което някога сме научили и да помислим върху това как искаме да се случват нещата сега. Всеки служител, е добре да осигурява най-добрите решения за клиента. Повечето консултанти очакват клиентът сам да поиска продукт. В сравнение с тях, клиентски ориентираната платформа на Fibank, успява да обърне процеса и ние сме хората, които предлагат точния продукт на точния клиент. Знаем, че независимо от компанията, хората са тези, които предизвикват промените, а усилията винаги носят ре-

зултат.

- Какви предимства дава частното банкиране на Fibank?

- Наша отговорност е да изградим взаимно доверие с клиентите и дългосрочни планове за развитие. Така ще бъдем и по-устойчиви при различни икономически, политически или световни сътресения. При нас всеки демонстрира изключителна професионална експертиза, което е от съществено значение в работата ни. Имаме програми както за индивидуални лица, така и за корпоративни клиенти, на които предлагаме десет различни пакета услуги. Гордеем се с това, че управляваме фамилените богатства на много европейци. Нашият опит е в намиране на правилна структура за увеличаване на богатството.

- Какво Ви мотивира да давате всичко от себе си в работата?

- Да бъдеш лоялен към компанията, за която работиш е много важно. Малко

са хората, за които да си почтен и предан, е въпрос на чест. Fibank е сред българските банки, които могат да се похвалят с такива личности сред своите топ служители. С демонстриране на високо оценени лични стойности, всеки става помотивиран и дава всичко от себе си. Затова в екипа ми, всеки има широки познания за организацията и статуса на клиентите, както и за това какви са причините за успеха им. В противен случай всичко се свежда само до една ценова конкуренция, без добавена стойност. Голям мотиватор е обратната връзка от клиентите. Като добавя и подкрепата на мениджмънта и колегите, мотивацията е налице.

- Какъв е Румен Стамов извън офиса?

- Извън офиса? Всеки прави жертви в името на нещо, но се старая да компенсирам натовареността си през почивните дни, правейки зареждащи ме неща. Едно от тях е моето тинейджърско увлечение по DJ-ството, което остана мое хоби. Домашно караоке или парти с приятели ме кара да се чувствам все едно изкачвам поредния си връх – т.е. удовлетворен. Човек трябва да умее да се забавлява пълноценно. Обичам да пътувам и понякога бягам за кратко от градската атмосфера. В такива моменти осмислям най-добре всичко случващо се около мен.

■ DINERS CLUB ■

Fashion's Night Out

за първите дами на Diners Club

Изискано парти в луксозния бутик „PAP“ на ул. „Съборна“ събра отново притежателките на кредитната карта на Дайнерс Клуб, First Lady. Дамите се насладиха на модно ревю, представящо тенденциите за предстоящия пролетно-летен сезон.

След успешното събитие Fashion's Night Out на коледна тематика в бутик Etiquette, когато дамите се възползваха от атрактивни предпразнични отстъпки и прекрасни подаръци от MDL Group, този път партито обедини празниците на любовта и виното. Гостите се потопиха в света на модата с ревю на най-новите дизайнерски колекции на Valentino, Etro, Missoni и Ermanno Scervino.

Модната феерия от свежите цветни рокли на Missoni, ярките цветове и принтове на Etro и романтичните линии на Valentino очароваха гостите.

Ermanno Scervino показва перфектния баланс между удобството на спортните дрехи и изискания италиански вкус. А всичко това, поднесено с валентински цвят розе, шоколадови трюфели и луксозни подаръци от Мода Италия България, направи вечерта незабравима.

■ *Те се насладиха на модно ревю, представящо тенденциите за предстоящия пролетно-летен сезон*



вима.

Сред тази атмосфера на пролетна красота бяха забелязани Любомир Стойков, Ники Кънчев, Капка Георгиева, Елена Вълчева, Мария Стоева, д-р Катя Паскова, съпродуцентът на най-новия български филм „Живи Легенди“ – Ян Янев и други.

Организатор на събитието бе отново Diners Club България. Притежателките на First Lady участват с радост в тематичните Fashion's Night Out, а кредитните карти им осигуряват ексклузивни отстъпки при най-добрите търговци в България.



КОМЕНТАРЪТ
НА ЧАСТНИЯ
БАНКЕР ■

Финансова диверсификация

■ *Намаляване на риска на даден портфейл чрез инвестиране в различни активи*

ВЛАДИСЛАВ
ХАДЖИДИНЕВ,



Главен
специалист
„Частно
банкиране“

e-mail: privatebanking@fibank.bg

В областта на финансите има едно популярно правило - не слагайте всичките си яйца в една кошница. Причината да не го правите е, че съществува риск да изпуснете кошницата и да счупите всички яйца.

Решението на този финансов проблем е сравнително просто - диверсифицирайте риска да изпуснете кошницата и изгубите всичките си яйца, като ги разпределите в много кошници. Тогава и да изпуснете една от тях, няма проблем, защото все пак ще са ви останали други.

Финансова диверсификация е намаляването на риска на даден портфейл чрез инвестиране в различни активи. Важно условие за да постигнете ефективна диверсификация е активите в портфейла ви да имат различни финансови характеристики и да се влияят от различни пазарни фактори. По този начин инвестициите ви биха имали ниска корелация помежду си. Казано по друг начин - една лоша инвестиция може да ви носи загуба, но друга добра инвестиция може да ви носи доходност. Крайният ефект е, че загубите и печалбите от различните ви активи се нетират, а нивото на риск в портфейла ви е по-ниско от нивото на риск на всяка индивидуална инвестиция.

Според исторически факти диверсификацията



В 20-ти век успоредно с развитието на модерните финансови пазари, се развива и дисциплината на финансова диверсификация.

се практикува от векове. В Стария Завет например, има препоръка мъдрите търговци да предпазват богатството си като използват една трета от него за търговия, една трета за притежание на злато и сребро и една трета за притежание на имоти. По-късно, през 1596 г. Шекспир завършва пиесата си „Венецианският търговец“, в която героят Антонио заявява: „Не, моите товари не пътуват в една посока и в единствен трюм, пък и богатството ми не зависи от изхода на тази година само.“

В 20-ти век успоредно с развитието на модерните финансови пазари, се развива и дисциплината на финансова диверсификация. През 1952 г. икономистът и нобелов лауреат Хари Маркович публикува своята „Модерна теория за портфейлите“, която значително допринесе за

популяризирането на идеята за контролиране на риска в портфейл от активи, чрез внимателен подбор от различни инвестиции.

В настоящето съществуват различни стилове и техники за постигане на финансова диверсификация, но две основни категории дефинират повечето от тях - идиосинкратична и систематична диверсификация. Идиосинкратичната е по-лесна за приложение.

При този подход постигате успех като увеличавате броя на инвестициите в портфейла си и всяка една е с размер равен на всички останали. Представете си, че вашият портфейл е от сто лева, а на пазара се предлагат сто различни акции. За да постигнете оптимална идиосинкратична диверсификация трябва да инвестирате по един

лев във всички сто акции на пазара. Това е все едно да имате сто яйца и да ги сложите в сто кошници.

При систематичната диверсификация обаче нещата не са толкова лесно постижими. Причината е, че този подход се занимава с намаляването на систематичният риск, който на практика, е рискът в даден момент да изпуснете голяма част от кошниците си и дори може би всичките си сто такива. От статистическа гледна точка подобно катастрофално събитие би трябвало да се случва рядко, но все пак е възможно. По време на финансовата криза през периода 2007 – 2009 г., систематичният риск бе екстремно завишен и цените на международните акции падаха в тотален синхрон, независимо от различните си финансови характеристики.

Систематичният риск във вашия портфейл може да бъде диверсифициран, или по-скоро контролиран, с прилагане на техники за хеджиране - използване на финансови инструменти, които наподобяват застраховки. Представете си, че освен да разпределите стотите си яйца в сто кошници, вие имате възможност да купите застраховки за всяка яйце. Следователно, за всяко счупено яйце ще получите сума, която ще компенсира загубата ви. Такива финансови инструменти са някои деривативни договори, като опции или фючърси.

Диверсифицирайте! Разпределете риска разумно и последователно, не само по отношение на портфейла ви от финансови активи, а също и по отношение на вашия бизнес.

■ АНАЛИЗ ■


ХРИСТО ХРИСТОВ

 специалист
 Маркетингови проучвания и анализи

Данните на БНБ посочват, че през декември 2013 г. спрямо декември 2012 г. средният лихвен процент по депозитите с договорен матуритет в левове в сектор „Домакинства“ се понижава с 1.08 пр.п. до 3.76%, а по тези в евро – с 0.90 пр.п. до 3.43%. В сравнение с ноември 2013 г. средният лихвен процент по депозитите с договорен матуритет в левове спада с 0.21 пр.п., а по тези в евро – с 0.18 пр.п.

В края на декември 2013 г. общият привлечен ресурс от граждани и домакинства достига 39 248.4 млн. лв. Увеличението на сегмента спрямо предходното тримесечие е 4.0%, а спрямо последните 12 месеца с 9.4%.

По данни от проведено национално представително проучване сред пълнолетното население на страната, по поръчка на Fibank, сред първите пет фактора за определяне на избора на банка за откриване на депозит данните от изследването сочат: авторитетът и доверието към банката в обществото – 75%, възможността за достъп до средствата в депозита по всяко време – 74.8%, възможност за довнасяне на суми по време на депозита 71.5%, изгодните такси и комисионни – 71.3%, лихвените условия да бъдат конкурентни на пазара 67.9%.

За сравнение, данните от проведено проучване през ноември 2012 г. показват по-различна картина – факторите, които респондентите са посочили тогава като най-важни при вземането на решение за откриване на депозит в дадена банка са: изгодните такси и ко-

Депозитите остават във фокуса на потребителите и през 2014 г.

Графика 1. Като използвате скалата от 1 до 5, моля посочете какво значение имат за Вашия избор, следните фактори? В посочената скала 1 изразява „Няма никакво значение“, а 5 изразява „Има голямо значение“.*



*Проучването е реализирано в периода 12-18 декември 2013 г. и е национално представително за пълнолетното население на страната. Броят на участниците в него е 990.

мисионни, по-добрите лихвени условия, авторитетът и доверието към банката в обществото, достъпът до средствата в депозита по всяко време, бързината на банковите операции.

Прави впечатление, че според данните от настоящото проучване вниманието на респондентите е насочено повече към възможностите за по-гъвкаво опериране със средствата

по депозита, отколкото към по-изгодните лихвени условия или бързината на банковите операции. На преден план излиза и авторитетът и доверието към банката, които в предходното изследване заемат трета позиция.

Именно стабилността и авторитетът в обществото направиха Fibank най-предпочитана от гражданите и домакинствата банка за откриване на депозити през годините на икономическа несигурност. За периода декември 2008 г. – декември 2013 г. депозитите от физически лица и домакинства във Fibank са нарастнали от 1,8 млрд. лв. до 5 млрд. лв.

Със спестовните продукти на Fibank клиентите могат да разполагат неограничено със средствата си и същевременно да получават висока лихва за тях. Тази възможност им дава „Свободен депозит“ от Fibank. Той може да бъде открит за една или две години. Няма минимална сума за откриване и олихвяване на средствата по депозита и предоставя възможност за довнасяне на суми към него. В допълнение освен атрактивните лихвени условия и гъвкавите характеристики на депозита, клиентите могат да получат кредит „Замразени пари“ срещу депозита си при облекчени условия и ускорена процедура или да заявят револвираща кредитна карта с чип, след като средствата по депозита са престояли повече от три месеца в банката.

■ БАНКОВ СВЯТ ■

Изхарчените средства с карти Visa, издадени от български финансови институции, в търговски обекти извън страната достигат приблизително 19 млн. евро за периода между 20 декември 2013 г. и 5 януари 2014 г. Това е с 21% повече спрямо същия период година по-рано.

Броят на покупките надхвърля 390 000, което е с 24% повече в сравнение с 2012 г.

Великобритания продължава да бъде най-предпочитаната от българите дестинация за коледни пазарувания. На Острова са похарчени почти 7 млн. евро като български граждани са направили над 200 000 покупки за двуседмичния период около празниците.

В сравнение с 2012 г. това е 20% ръст в общия потребителски разход на

Българи изхарчили €19 млн. в чужбина с Visa



българите и 25% увеличение в броя на направените покупки.

Значителна употреба на български карти Visa е регистрирана в четири други държави - САЩ, Италия, Австрия и Унгария. Заедно с Великобритания извършените в тях трансакции

представяват 57 на сто от общия брой покупки, осъществени с карти Visa в чужбина и достигат стойност от почти 11 млн. евро.

Общият обем изхарчени средства от българските потребители с карти Visa в Европа тази Коледа, надхвърля 15 млн. евро.

В Азия са похарчени близо 2 млн. евро, предимно в Турция и Обединените арабски емирства. Повече от 1000 трансакции на стойност, надхвърлящи 100 000 евро, са обработени на африканския континент.

В Централна и Южна Америка са направени над 1000 покупки с български карти Visa на стойност почти 100 000 евро, а в Северна Америка - близо 30 000 покупки на стойност над 1 млн. евро.

Картови разплащания от български карти са регистрирани около Коледа в екзотични дестинации като Микронезия, Джибути, Северни Мариански острови, Афганистан, Венецуела и Кабо Верде.

■ СЪВЕТИТЕ НА FiHEALTH ■

От 1-ви март FiHealth медицински център „Слончо“ очаква своите най-малки пациенти

Специализираният детски център „Слончо“ ще отвори врати на 1-ви март, предлагайки на своите най-малки пациенти висококачествено обслужване от тясно-профилирани специалисти във всички области на детските заболявания. Педиатричният център е част от Медицински център FiHealth и се помещава в Студентски град, на ул. „Александър Фол“ № 2.

Цялостното вътрешно оформление на детския център е съобразено със специалните потребности на децата. Детският център разполага със специализирани кабинети и манипулационна, снабдени с модерно медицинско оборудване и апаратура.

В центъра ще има въз-

Откри се нов детски център

можност да се извършва спирометрия на деца, микроскопско изследване на назален секрет и хрчка, кожно-алергични проби при деца, както и инхалаторно лечение. Същевременно центърът ще работи по договор с НЗОК, както и с платени прегледи. Ще се оказва специализирана педиатрична извънболнична помощ и манипулации като вливания, мускулни и венозни манипулации и др.

Основната мисия на новосъздадения педиатричен център е предоставянето на децата от всички райони в София на специализирани медицински услуги в областта на пулмологията, кардиологията, УНГ, неонатологията, ортопедията и педиатрията. В центъра ще работи екип под ръководството на проф. Пенка Переновска – национален консултант по педиатрия, изтъкнат и признат специа-



FiHealth
Медицински центрове

лист по детска пулмология, доц. Цоло Цолов – детски специалист УНГ, д-р Антонета Добрева – неонатолог, дългогодишен завеждащ отделение в АГ болница „Шейново“, д-р Румяна Обрешкова – ревмокардиолог и хомеопат, дългогодишен педиатър в УБ „Лозенец“, д-р Димитрина Митова и д-р Снежина Лазова – педиатри в УБ по педиатрия, д-р Величка Терзиева, д-р Жечка Глогова – ортопеди, д-р Силвия Стойкова – ехографиста.

Амбицията на екипа от високо квалифицирани лекари е да обгрижи с особено внимание малките си пациенти, използвайки съвременната апаратура на центъра. Специалистите ще са на разположение на пациентите всеки ден от 8.00 до 18.00 часа, с тенденция да се осигуряват съботни дежурства.

FiHealth Детски център „Слончо“

гр. София, кв. Студентски град,
ул. „Проф. Александър Фол“ 2, вх. В - партер
тел.: 02/ 445-66-66 | мобилен: 0882 140 666
факс: 02/445-66-69 | e-mail: medc@sofia.fihealth.bg