

ЛИЦАТА НА FIBANK



Александра Гръкова, ръководител банков салон в клон Благоевград

Александра Гръкова е Ръководител банков салон в клон Благоевград. Работи във Fibank от 3 години. Има бакалавърска и магистърска степен по Международни Отношения от ЮЗУ „Неофит Рилски“ и магистърска степен по Международни Финанси от УНСС София.

Описва себе си като амбициозна, упорита, отговорна, целенасочена и усмихната дама. В свободното си време обича да пътува. Любимата ѝ книга е „Граф Монте Кристо“ на Александър Дюма, а любимата вдъхновяваща мисъл: „Ние минаваме често пъти покрай щастие то, без да го видим, без да го погледнем, или ако сме го видели и погледнали – без да го познаем...“ Фаворитите ѝ от кино-лентите са „Изкуплението Шоушенк“ и „Наистина Любов“. Слуша различни стилове музика – според настроението, ситуацията и обстановката.

„Грижа се за поддържане на спокойна и толерантна работна атмосфера сред колегите. Стремя се всеки един клиент, посетил нашия офис, да получи любезно и компетентно обслужване, отговарящо на високите стандарти на банката.“

На стр. 2

ТОЗИ МЕСЕЦ ПРАЗНУВАТ

Отбелязахме рождените дни на клоновете ни в Кърджали и Плевен

През май празнувахме 14 години от откриването на нашите клонове в градовете Кърджали и Плевен

На специалните събития присъстваха клиенти, бизнес партньори и приятели на банката от двата града и региона

На стр. 4



14 години клон Кърджали



14 години клон Плевен

ПРОМОЦИИ

Пътувайте безплатно в метрото с безконтактна карта MasterCard от Fibank

Всеки еднократен билет за пътуване в софийското метро, който закупите до 11 юни 2015 г. с безконтактна карта MasterCard от Fibank, ще Ви върне обратно похарчената за него сума.

Необходимо е само да закупите Вашето билетче за пътуване в метрото (на стойност 1 лв.) със своята безконтактна карта MasterCard от Fibank. Специалните автомати за билети ще намерите на някоя от новите станции: „Александър Малинов“, „Академик Александър Балан“, „Бизнес парк София“, „Искърско шосе“ и „Летище София“. Още на следващия ден MasterCard ще възстанови сумата по Вашата сметка.

Притежателите на картовия продукт на българските потребители – Debit MasterCard от Fibank, сега имат още едно предимство да използват своята безконтактна карта за всяко извършване от тях плащане.

Пълните условия на промоцията можете да видите на сайта на MasterCard:
<http://www.mastercard.com/bg/>

НЯКОИ ПЪТУВАТ С ЕДНОКРАТНА КАРТА. ОСТАНАЛИТЕ – С БЕЗКОНТАКТНА MASTERCARD.



Купи безконтактно с MasterCard® своята карта за еднократно пътуване от автомата за билети и сумата ще бъде върната по сметката ти.



Промоцията е валидна в м. юни 2015 г. и е валидна само за закупени на място билети за пътуване в метрото. За повече подробности посетете сайта на MasterCard. Автоматите за билети са разположени в метростанциите: Александър Малинов, Академик Александър Балан, Бизнес парк София, Искърско шосе, Летище София. MasterCard е регистриран търговски марк и MasterCard е търговска марка на MasterCard International Inc. © 2015 MasterCard International Inc. Всички права запазени.

■ ЛИЦАТА
НА FIBANK ■

Александра Гръкова

ръководител банков
салон в
клон Благоевград

ОТ СТР. 1

- Разкажете ни за професионалния Ви път и за времето, през което сте част от екипа на Fibank:

- Гордея се, че съм част от екипа на една от най-добрите банки в България, призната като бързо развиваща се и осигуряваща възможности за кариерно развитие на служителите си. Започнах своя професионален път в Първа инвестиционна банка през 2012 година като специалист Общи банкови операции. От юли 2015 г. поех длъжността ръководител банков салон на офис ГУМ, в град Благоевград.

- Как преминава един Ваш работен ден?

- Всеки един работен ден започвам с позитивно настроение, усмивка и с нагласата за лична ангажираност с дейността на банката. Работата във фронт офиса е изключително интензивна и поднася много изненади - различни клиенти, различни ситуации, различни решения, но опитът който се придобива с времето, е безценен. Добре свършената работа и довольният клиент са наградата, към която аз и всички колеги се стремим.

- Какви са предизвикателствата, пред които се изправяте в работата си с клиенти и при управлението на екипа?

- Предизвикателствата са много и различни. Старая се



- Тренира бокс
- Обожава да пътува, опознавайки нови места, различни традиции и култури

да следвам някои основни принципи, както в отношенията си с клиентите, така и с колегите - култура на отворена комуникация,

социална отговорност и толерантност. В екипа сме различни хора, работим с различни клиенти, но именно различията ни обе-



диняват в името на общата цел - достигане на високи стандарти в банковата сфера.

- Какво според Вас е важно за клиентите на банката и с какво Fibank успява да ги спечели за клиенти?

- Прозрачността и достоверността на предлаганите услуги, точната и ясна информация пред обществеността са най-важни за клиентите. Fibank предлага компетентно и вежливо обслужване, защото знаем, че всеки един клиент заслужава нашето професионално отношение и внимание. Клиентите са наши партньори, с тях изграждаме дългосрочни бизнес отношения, предлагаме им иновативни, удобни и достъпни продукти, които отговарят на техните потребности и улесняват ежедневието им.

- С какво се гордеете в професионален и в личен план?

- В професионален план се гордея с това, че съм част от екипа на Първа инвестиционна банка където с труд и упоритост успях за кратко време да натрупам опит и да повиша квалификацията си. Изключително щастлива съм, че съумях да се сработя с колегите си и заедно да изградим един прекрасен екип.

В личен план вярвам, че най-хубавите и щастливи моменти предстоят. Смятам, че човек никога не трябва да се задоволява с постигнатото до момента и винаги трябва да се стреми да реализира най-високите си цели и да преследва своите най-смели мечти.

- Как прекарвате свободното си време?

Свободното си време предпочитам да споделям със своите близки и приятели. Обичам да спортувам, тренирам бокс редовно и обожавам да пътувам, опознавайки нови места, различни традиции и култури.

■ АНАЛИЗ ■


**ХРИСТО
ХРИСТОВ**

 Мениджър
„Корпоративни
комуникации“

Как се представи банковата система през първите 3 месеца на годината

След трусове от миналата година, банковата система изглежда по-стабилна от всякога. Публикуваните отчетни данни на Българска народна банка (БНБ) показват, че през първите три месеца на годината ликвидните активи нарастват с 2.5 млрд. лв. до 24.7 млрд. лв., а коефициентът на ликвидност се повишава с три процентни пункта до 33.17%. Ликвидните активи най-общо казано са тези активи в банките, които могат бързо да преобразуват в пари и с тях да се разплатят с вложителите. Моментните нива на ликвидност са едни от най-високите за последните години.

Общите активи на банковата система в края на отчетно-

то тримесечие са 86.1 млрд. лв. като от края на 2014 г. нарастват с 1.2%. Според БНБ в края на първото тримесечие брутните кредити и аванси възлизат на 62.3 млрд. лв., от които 93% са експозиции в левове и в евро. Брутните кредити на нефинансови предприятия са 33.9 млрд. лв. Брутният размер на заемите за домакинства е 18.2 млрд. лв., като 8.9 млрд. лв. са жилищни ипотечни и 8.8 млрд. лв. – потребителски кредити.

Отчетната статистика на БНБ показва, че темповете на спад на лихвите по кредитите се запазват. През март 2015 г. средният лихвен процент по кредитите за потребление в левове спада в сравнение с март 2014 г. с 1.09 пр.п.

до 10.51%, а по тези в евро – с 1.46 пр.п. до 7.87%. През март 2015 г. спрямо февруари 2015 г. средният лихвен процент по кредитите за потребление в левове спада с 0.28 пр.п., а по тези в евро – с 0.62 пр.п.

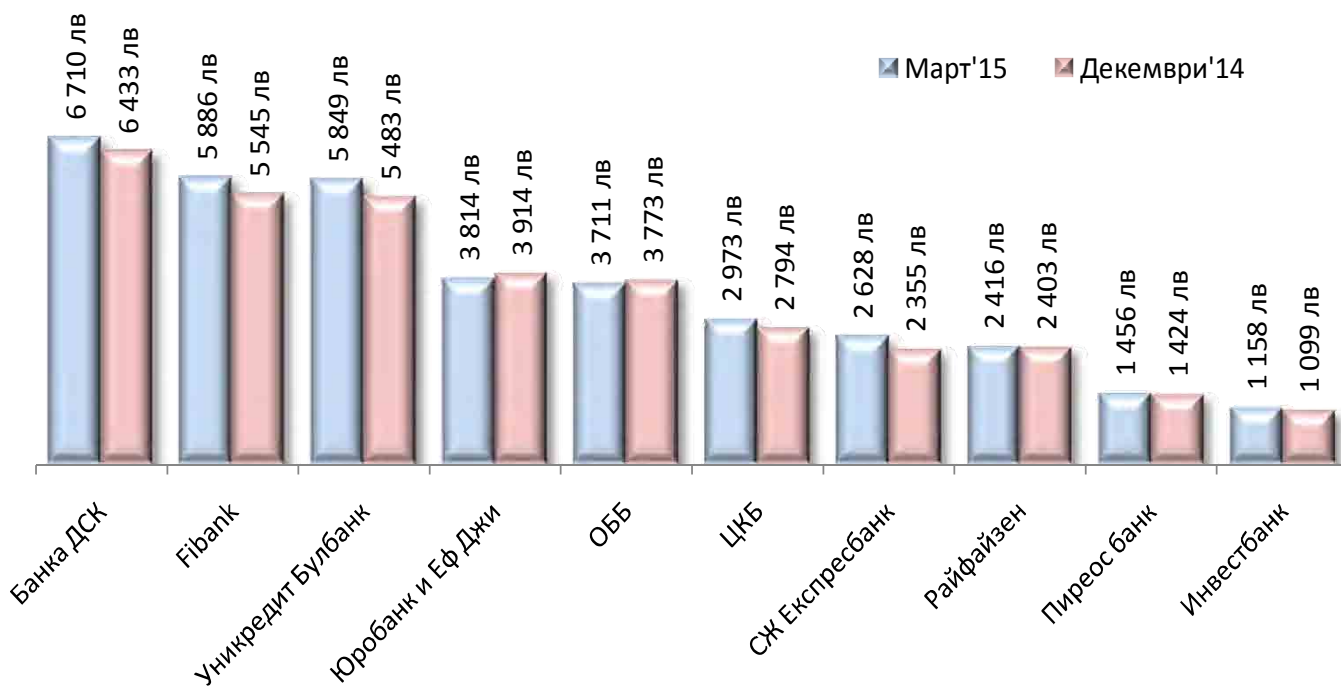
При жилищните кредити в левове средният лихвен процент намалява с 0.54 пр.п. до 6.10%, а по тези в евро – с 0.72 пр.п. до 6.37%. Средният лихвен процент по другите кредити в левове се понижава с 0.62 пр.п. до 6.92%. При жилищните кредити в левове той намалява с 0.11 пр.п., а по жилищните кредити в евро се увеличава с 0.07 пр.п.

Общият размер на депозитите в края на март възлиза на 73.1 млрд. лв., от които

91.3% са в левове и в евро. Депозитите от домакинства достигат 42.2 млрд. лв., или 57.8% от депозитната база в банковата система. Банките, на които най-голям брой български домакинства са поверили спестяванията си са: Банка ДСК, Първа инвестиционна банка и Уникредит Булбанк.

За първите три месеца спестяванията на гражданите и домакинствата в Първа инвестиционна банка са се увеличили с 341 млн. лв., което е един от най-високите обеми на привлечени средства за първото тримесечие. Това само по себе си показва, че доверието в банката нараства и все повече хора я възприемат като желан партньор.

■ Графика 1: Обем привлечени средства от граждани и домакинства



Източник: БНБ

■ ТОЗИ МЕСЕЦ ПРАЗНУВАТ ■

Отбелязахме рождените дни на клоновете ни в Плевен и Кърджали

- През май празнувахме 14 години от откриването на нашите клонове в град Плевен и град Кърджали
- На специалните събития присъстваха клиенти, бизнес партньори и приятели на банката от двата града и региона

14 ГОДИНИ клон Плевен

В обръщението си към гостите на събитието и към целия екип на банката, управителят на клон Плевен – г-н Цветомир Петков, благодари за доверието и успешното сътрудничество:

„През тези години нашият екип постигна много, най-вече в установяването на трайни и ползотворни партньорски отношения. Изградихме доверие и професионални контакти с много клиенти. Помогнахме на мнозина да намерят и осъществят своите бизнес инициативи и да следват мечтите си. Горди сме от факта, че наши клиенти днес са над 37 000 физически лица и над 2 000



фирми. Всички тези успехи сме постигнали, благодарение, както на старанието и професионализма на целия

екип в клон Плевен, така и на удовлетвореността и доверието на нашите клиенти.“



В клоновете и офисите на банката на територията на град Плевен и региона работят общо 65 служители.

14 ГОДИНИ клон Кърджали



„От откриването си през 2001 година досега клон Кърджали постепенно изгради своя имидж на

доверен и надежден партньор на бизнеса в града и региона.

Започнахме с 6 служители, а сега сме 24. Факт е, че през изминалите 14 години, клон Кърджали стана един от водещите банкови клонове в региона, с клиенти от основни предприятия за икономиката на област Кърджали. В момента имаме над 15 хиляди индивидуални клиенти и над 500 фирми на обслужване“ – сподели управителят на клон Кърджали – г-н Петър Георгиев, в приветствието си към гостите на събитието.



■ НИЕ ОТ FIBANK ■

В продължение на партньорството ни със СУ „Св. Климент Охридски“, специалисти от дирекция „Управление на човешкия капитал“ в Първа инвестиционна банка се включиха активно в провеждането на кариерното изложение „Златната ябълка на успеха“ 2015. Неговата цел е да интегрира нуждите на бизнеса с професионалната реализация на млади хора в началото на своята кариера.

В рамките на изложението, организирано от СУ „Св. Климент Охридски“, Първа инвестиционна банка още веднъж показва своята ангажираност, социална отговорност и последователност в политиката си за инвестиране в привличането на качествени и мотивирани специалисти с висок потенциал за развитие. Защото вярваме, че хората са нашият основен продуктивен ресурс!

Изложението е един от най-престижните и успешни кариерни форуми в страната. Нашето партньорство със СУ „Св. Климент Охридски“ е насочено основно към привличане на отлично подготвени и високо оценени студенти от специалностите Стопанско управление, Право, Математика и информатика, както и към подпомагане на кариерната ориентация и реализация на студентите.

Участието на Fibank протече под надсловa „**Привличаме и изграждаме най-добрите професионалисти, като създаваме възможности и инвестираме в развитие**“.

Форумът премина динамично, интересно и полезно и за двете страни, като срещна амбициите и целите на студентите с нуждите на Fibank от инициативни специалисти с възможности и мотивация за реализация в иновативна и клиентоориентирана финансова институция, която осигурява отлични възможности за развитие на своите служители.

През целия ден Вътрешните консултанти от дирекция „Управление на човешкия капитал“ разговаряха със



Представихме възможностите за професионална реализация във Fibank

■ Екипът на Банката се срещна със студенти в рамките на престижния кариерен форум „Златната ябълка на успеха“ 2015



чат професионални насоки и препоръки за задължителната предварителната подготовка при кандидатстване за работа и за печелившото поведение и представяне по време на интервю. Специалистите ни консултираха студентите по важните и интересни за тях теми: „Как да подготвя документите си за кандидатстване, за да създам предпоставки за положителна оценка и покана за следващ етап от подбора?“; „Как да се подготвя за интервю?“; „Какво поведение по време на интервю за работа се оценява положително?“.

За нас кариерното изложение приключи с много нови контакти, удовлетвореност и възможности за партньорство, както с търсещи работа студенти, така и с водещи бизнес организации, участвали в изложението.

Полезните практически съвети, интерактивното представяне на Банката и тематичните подаръци и сувенири, направиха щанда на Банката най-интересното и посещавано място на изложението.

студентите, като даваха информация за корпоративните стандарти и политики за развитие на човешкия капитал в Банката, за свободни работни позиции и за бъдещи планове за търсене и кариерно развитие на младите специалисти в организацията. Студентите имаха възможност да полу-

■ КОМЕНТАРЪТ
НА ЧАСТНИЯ
БАНКЕР ■

**ВЛАДИСЛАВ
ХАДЖИДИНЕВ**



Главен
специалист
„Частно
банкиране“

e-mail: privatebanking@fibank.bg
www.privatefibank.bg

Банковият депозит в България доскоро се използваше като предпочитан инструмент за спестяване и постигане на доходност. А понякога и за постигане на висока доходност.

Само до преди година на пазара се намираха конкретни продукти, които генерираха доходност от 5% на годишна база. По-назад във времето лихвите по някои депозити достигаха дори нива над 7-8%.

При подобни лихвени нива е трудно човек да избере да инвестира средствата, с които разполага, в нещо различно от депозит, защото печалбата е достатъчно висока и сигурна, спрямо алтернативи като инвестиция в бизнес или в недвижимо имущество, например.

■ Беше каквото беше

От две години насам лихвите по депозити в България се понижават и споменатите нива между 5 и 8% на годишна база, са вече спомен. Хубав спомен.

По данни на БНБ средният лихвен процент по депозити в лева през март 2015 г. е 1.86%, което е исторически ниско ниво за последните 25 години. Не само това, но перспективите са тенденцията на спад да се запази и през текущата година.

Депозити или взаимни фондове?

■ В българския банков сектор общата сума на депозирани средства достига 42 милиарда лева



Следователно, не очаквайте случаящото се да бъде еднократно събитие, а по-скоро трайна тенденция. Все пак, в еврозоната лихвите са исторически ниски. Лихвите по банков депозити в еврозоната клонят към 0% на годишна база.

■ Бъдещето

Отлична алтернатива на банковия депозит като инструмент за защита на парите ни и постигане на доходност, са взаимните фондове. Това са професионално управлявани инвестиционни фондове, насочени към нуждите на масовите потребители.

В България пазарът на взаимни фондове се развива динамично, заради засиления интерес от страна на потребители, които все по-малко търсят банков депозити. По данни на БНБ

вложенията във взаимни фондове в България към март 2015 година достигат близо 2.2 милиарда лева, като нарастването спрямо същия период на миналата година е 24.5% или 423 млн. лв.

Вероятно интересът към взаимните фондове и към други инвестиционни решения ще продължи да расте дългосрочно, защото подобни инструменти са ликвидни, гъвкави и доходноосни. Според последни данни в българския банков сектор общата сума на депозирани средства достига 42 милиарда лева.

Съотношението на вложените пари във взаимни фондове, спрямо вложените пари в депозити, е близо до 5.2%. Напълно реалистично би било това съотношение да нарасне над 10% в следващите две

години, което предполага пазарът на взаимни фондове да надмине над 4 милиарда лева.

■ Къде и как?

Една голяма разлика между инвестициите в депозити и във взаимни фондове е, че докато възможности при депозити са сравнително ограничени – можете да избирате между срочен депозит или разплащателна сметка, при инвестициите във взаимни фондове изборът е огромен.

Следователно, почти е сигурно, че ще се намери по нещо за всеки. Но за да бъде изборът Ви напълно съобразен с Вашите персонални нужди и цели, най-добре е да се консултирате с инвестиционен консултант, който ще Ви помогне в избора на Вашите взаимни фондове.



■ СЪВЕТИТЕ НА
СПЕЦИАЛИСТА ■



**ЗЛАТКО
СТОЯНОВ**

Методолог
„Вътрешна
нормативна уредба“
Дирекция
„Методология“

Еднократни платежни операции и рамков договор

В предишни броеве на Fibank NEWS Ви представихме различни видове платежни услуги (кредитни преводи, издаване и приемане на плащания с платежни инструменти – банкови карти и др.). Всички те са уредени в действащия у нас Закон за платежните услуги и платежните системи (ЗПУПС) и някои подзаконови нормативни актове. Сега ще обърнем поглед и към едно важно разделение, залегнало в този закон, а именно – извършването на еднократни платежни операции и на такива, които са предмет на рамков договор.

Еднократните платежни операции са тези, които не се извършват чрез заверяване на платежна сметка при доставчик на платежни услуги (банка, платежна институция и др.). Те включват изпълнението на налични (касови) парични преводи с предоставяне на пари в

брой на каса чрез банка или друг доставчик (като MoneyGram, EasyPay, Експрес М и др.); покупка и/или продажба на валута и на изделия от благородни метали на каса и др.

Fibank предоставя на своите клиенти предварителна информация при изпълнение на еднократни платежни операции. В нея се включва цялата информация, касаеща ползвателите на платежни услуги: срока за изпълнение на съответната платежна операция, приложимите такси и комисиони, действащия референтен обменен курс и др., така че те да могат да вземат информирано решение.

Съгласно ЗПУПС рамковият договор е договор за платежни услуги, уреждащ бъдещото изпълнение на отделни или на поредица от платежни операции, който може да определя задълженията и условията за откриване и водене на платежна

сметка. Независимо дали се касае за издаване на дебитна карта или регистрация за електронно банкиране, тези операции са свързани с наличието на открита платежна (банкова) сметка. В този смисъл, договорът за откриване на разплащателна сметка е рамков, а последващите операции с нея са предмет на този договор.

Във Fibank Вие можете да откриете разплащателна сметка след сключване на договор при Общи условия – Общите условия за откриване и водене на банкови сметки и за предоставяне на платежни услуги (ОУПУ). Този договор заедно с ОУПУ урежда условията на услугата – съхранението на пари и извършването на разплащания от сметката. Ако клиентът желае да ползва карта, ще сключи договор при общите условия на Fibank за съответната карта, а в случай че се възползва от

възможностите на „Моята Fibank“ – договор при общите условия на Fibank за тази услуга. И в двете хипотези обаче отношенията между Вас и Fibank по повод сметката (към която е открита картата или за която ще се получават извлечения) ще се уреждат от ОУПУ. Изводът, който се налага, е че ако клиентът желае по-дългосрочно да използва банковите услуги в цялото им многообразие, то той ще сключи рамков договор с банката.

За да познавате по-добре приложимите към нашите услуги и продукти Общи условия, сме създали за Вас специален раздел „Предстоящи промени в Общи условия и Тарифа на ПИБ АД“ на корпоративния ни сайт – www.fibank.bg. Чрез него можете да се запознавате предварително с промените, за които ще Ви информират и служителите във всеки от нашите офиси.



Дирекция „Корпоративни
комуникации“

ИВАЙЛО АЛЕКСАНДРОВ -
Директор „Корпоративни комуникации“

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

печат: ROPRINT

■ ИНТЕРВЮ ■

През 2014 г. Първа инвестиционна банка (Fibank) и Съюз на артистите в България обявиха официално своето дългосрочно партньорство – социална програма за подкрепа на талантливи студенти в областта на театралното изкуство

и осигуряване на достойни старини на заслужилите българските артисти. Благодарение на социалния фонд, който Банката подкрепи, 8 талантливи студенти ще получат стипендии, с които да подпомогнат своето обучение и бъдещо развитие,

а 16 пенсионирани артисти ще получават месечна добавка към своята пенсия.

От страниците на Fibank NEWS Ви представяме талантливите студенти от НАТФИЗ и НБУ, които бяха избрани за стипендианти към социалния фонд на САБ.

Мария Панайотова е на 21 години от гр. Ямбол. Следва Актъорско майсторство – Драматичен театър в НАТФИЗ в класа на проф. Снежина Танковска. Театърът е житейският път, който тя избира още като дете. Можете да я гледате в Младежки театър „Николай Бинев“ – в постановката „Господин Балкански“, както и на сцената на Академията.

- Мария, защо реши да се насочиш към театъра?

- Когато бях първи клас, в часа ни влезе една дама. Представи се като София, без фамилия – просто София (едва ли името е случайно – означава мъдрост). И ни попита: „Искате ли да се занимавате с театър?“. Преди години беше създавала театрална група в Ямбол, за която дори не бях чувала. Като видях погледа ѝ, нещо сякаш ме хипнотизира, почувствах се толкова обичана и неповторима, че дори не усетих как отварям уста и казвам „Да!“.

- Къде и кога можем да те гледаме?

- В момента играя в представлението „Господин Балкански“ на Бина Харалампиева в Младежкия театър. Представяме драматизираната история за Бай Ганьо. В представлението участват още: Герасим Георгиев – Геро, Никола Стоянов, Светослав Добрев, Вежен Велчовски, Стефан Мавродиев, Александър Хаджиангелов, Мариана Миланова, Ярослав Павлова и др.

Имаме и едно дипломно представление в НАТФИЗ. Казва се „Любов и информация“. Интересно за него е, че до сега не е било превеждано и представяно в България. Любов Костова преведе текста на Керил



Мария Панайотова:

Театърът е моят път в живота!



Чърчил. Представленията са отворени за зрители, като билетите се купуват от касата на НАТФИЗ.

Подготвяме и второ дипломно представление, чиято премиера ще бъде в края на 2014 г. или в началото на 2015 г. То се казва „Аргонавтика“ от Мери Цимерман, също не е превеждано и поставяно досега в България.

- За какво мечтаеш?

- За любов между хората. За това да направя поне един човек по-добро същество.

Затова и много искам да се занимавам само с театър и това да е основното ми препитание. За жалост, ако си актьор и не се занимаваш с кино или нямаш страничен

доход, малко трудно ще се изхранваш. Мечтая за това – да мога да се занимавам с театър и все пак да имам възможността да живея с него.

Мотивацията е най-силна тогава, когато се огледаш около себе си, а и в самия себе си, да знаеш, че си направил всичко, което си могъл и заслужаваш да изберат теб. Конкуренцията е огромна, местата за реализиране са малко, но ако наистина го искаш, преглъщаш всичко.

- Има ли артист, на когото се възхищаваш?

- Много са. Няма един образ, който до възгледява всичко, което ми харесва. Гледам различни неща и те ме възхищават. Последното нещо, което гледах и ме вдъхнови е „Семеен албум“ в Младежки театър.

- С какво се гордееш?

- С това, че следвам този път, който не изглежда много труден в очите на страничните хора, но съвсем не е така. Ние сме по 12 - 13 часа в Академията и работим много усилено, за да следваме всичките си мечти и планове.

- За какво ще използваш стипендията си?

- Ще ми помогне за семеистриалната такса. Имала съм някои критични моменти, но стипендията много ще ми помогне.

- Имаш ли хоби?

- Китарата ми е слабост, защото баща ми свири на китара. Скоро той ми подари и хармоника. Обичам и да рисувам, баща ми е художник. Мисля, че съм взела таланта и любовта към изкуството от родителите ми. Баща ми е художник, а майка ми – галерист. Тя също така пише и рисува.

■ Заповядайте да ни гледате

на 16 юни от 19:00ч.
на 23 юни от 19:00ч.

Младежки театър