

## ЛИЦАТА НА FIBANK



**Иво Йосифов,** специалист общи банкови операции в офис „Люлин“

*Иво Йосифов работи във Fibank от почти 10 години. Висшето си образование завършва в НБУ с бакалавърска степен по Бизнес администрация.*

*Свободното си време обича да посвещава на риболов, хубава книга или музика. Сред любимите му книги са тези на Джефри Арчър, а кино ленти – Аватар и Зеленият път. Споделя, че разпознава красотата във всеки музикален стил, но може би най-много му допада рок музиката.*

*Женен е. Има син на 8 г. и дъщеря на 4 г.*

**- Г-н Йосифов, разкажете ни за професионалния Ви път и за времето, през което сте част от екипа на Fibank?**

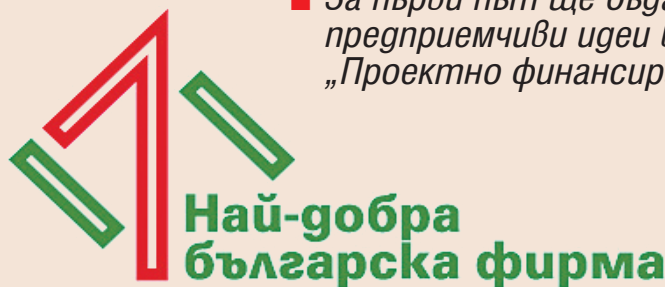
- Присъединих се към големото семейство на Първа инвестиционна банка като служител в дирекция „Охрана и сигурност“, докато бях студент – през септември 2005 г. През времето до дипломирането ми имах уникалната възможност да придобия представа от първо лице за организацията на работа и процесите на взаимодействие в банковия салон и банковото дело като цяло.

На стр. 2

## ПОД ЗНАКА НА FIBANK

# Стартира четвъртото издание на конкурса „Най-добра българска фирма“

■ За първи път ще бъдат поощрени предприемчиви идеи в нова категория „Проектно финансиране на бизнес таланти“



Тази година развихме конкурса с нова категория - „Проектно финансиране на бизнес таланти“. С нейното включване целим да подпомогнем млади българи с иновативни идеи, които се нуждаят от менторска подкрепа за създаване на бизнес план и стартово финансиране на проектите си. Участниците, които журито класира на първите три места, ще получат безвъзмездно финансиране от 15 000, 10 000 и 5 000 лева за реалното започване на бизнеса си. За тази категория е подбрано специално жури, което се състои от доказани предприемачи, осъществили редица успешни бизнес проекти. Това са Пламен Ташков - собственик на производителя на бронезилетки „МАРС Армор“, Цветан Цеков - земеделски производител и собственик на „Яблена Натура“ и Венцислав Пенков - собственик на фирма „Национал 7“, която се занимава с производство на екопелети.

На стр. 3

## Открит конкурс

За четвърта поредна година най-успешните български компании ще имат възможността да се съревновават в конкурса „Най-добра българска фирма“. Инициатор на проекта е Fibank (Първа инвестиционна банка), а в журито влизат водещи имена от бизнеса и медийните среди у нас.

Желаещите да участват могат да попълнят въпросник на сайта на инициативата - [paidobrafirma.bg](http://paidobrafirma.bg). Конкурсът ще приема заявки между 4 юни и 18 октомври 2015 г. Автори-

тетното жури, което ще оценява фирмите кандидати, е в състав: Васил Христов - изпълнителен директор на Fibank, Светла Костадинова - изпълнителен директор на Института за пазарна икономика, Венелина Гочева - управител на „Медийна група България Холдинг“, Лъчезар Богданов - управляващ партньор в „Индъстри уоч“, финансистът Емил Хърсев, социологът Кънчо Стойчев - съосновател на БСС „Галъп Интернешънъл“ и Йордан Матеев - главен редактор на сп. „Форбс“ България.

## ЕКСПЕРТИТЕ СЪВЕТВАТ

# Накитите - истински или фалшиви?

■ Нумизмати, инвеститори и колекционери са изправени пред проблеми с автентичността на скъпи екземпляри

На стр. 5



■ ЛИЦАТА  
НА FIBANK ■

# Иво Йосифов

специалист общи  
банкови операции в  
офис „Люлин“

ОТ СТР. 1

- Това беше нещо ново за мен, нещо различно. Именно през тези години пожелах нещо повече за себе си. След като се дипломирах през февруари 2008 г., кандидатствах и бях одобрен за позицията, която заемам и днес – специалист общи банкови операции. От 2008 до 2013 г. работих в офис „Главпроект“, а от 2013 г. до сега съм в офис „Люлин“.

**- Как преминава един Ваш работен ден?**

- Денят се познава от сутринта. Щом аз съм хубав и той ще е такъв, затова влизам в офиса с усмивка и песен на уста. Колегите, с които съм ежедневно, могат да го потвърдят. Иначе всеки ден е изпълнен с динамика, породена от своевременното решаване на различните казуси и задачи, генерирани от клиентите. Работата ми изисква да бъда добър консултант, да информирам клиентите за възможностите на непознати за тях продукти и услуги, предлагани от банката. Така, стремяйки се да съм максимално полезен, някак без да усетя идва края на работния ден. И песента отново е на уста.

**- Какви са предизвикателствата, пред които се изправяте в работата си с клиенти?**

- Предизвикателството е голямо. Предизвикателство е да създадеш и поддържаш трайни взаимоотношения с клиентите. Банката предлага



- Доставя му удоволствие да се грижи за цветната градинка пред дома си
- В свободното си време предпочита да се разхожда със семейството си сред природата

огромен спектър от продукти и услуги. Клиентът трябва да получи продукта, който да му върши работа, да има полза от него, да направи информиран избор. Като част от семейството на Fibank, аз и екипът ни се стремим да продължаваме да утвърждаваме Банката като стабилна, водеща, съвременна, иновативна и клиентски ориентирана. Това изисква да

имаме отлични познания за нормативната уредба, вътрешните правила и добрите банкови практики. Като всеки специалист в дадена сфера уважавам времето – стремя се да го разпределям така, че да обърна максимално внимание на хората, които стоят срещу мен, без да натоварвам хората до мен.

**- Какво според Вас е ва-**



**жно за клиентите на Банката и с какво Fibank успява да ги спечели за клиенти?**

- Първа инвестиционна банка е доказала с годините, че е водеща банка по отношение на иновациите – добри и гъвкави продукти, отговарящи на потребностите на клиентите, предложени по традиционния начин или с предимствата на непрекъснато развиващите се технологии. С поведението си на пазара Банката е показала, че за нея приоритет е фокусът към клиента по отношение на предлаганите продукти и обслужването. За мен това е основната причина Банката да печели все повече клиенти – доброто обслужване и професионалното отношение на колегите печелят уважението на клиентите.

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

- В професионален план се радвам, че съм част от страхотния екип на Fibank офис „Люлин“, както и от резултатите, които постигаме заедно. Радва ме и отношението на клиентите. Благодаря им за гласуваното доверие. Няма как да не останеш удовлетворен, когато те срещат на улицата и спират да те поздравят.

В личен план съм безкрайно щастлив, че със съпругата ми създадохме едно здраво и сплотено семейство с две прекрасни деца, които обичам безумно.

**- Как прекарвате свободното си време?**

- Свободното си време прекарвам със семейството си. Както повечето хора почиваме, разхождаме се, срещаме се с приятели, справяме се с нормалните за всяко семейство ежедневни ангажименти. Понякога остава време до почета, да покарам колело, а за радост на съпругата ми – дори и да готвя и всичко това винаги на фона на хубава музика. Доставя ми удоволствие да се грижа за цветната градинка пред дома ни, но най-добре се чувствам, когато сме извън града – сред природата.

■ ТОЗИ МЕСЕЦ ПРАЗНУВАТ ■

# Отбелязахме годишнините на клон Търговище и офис Приморско

■ Специалните събития по повод 10 години клон Търговище и офис Приморско бяха уважени от клиенти, бизнес партньори и приятели на Fibank

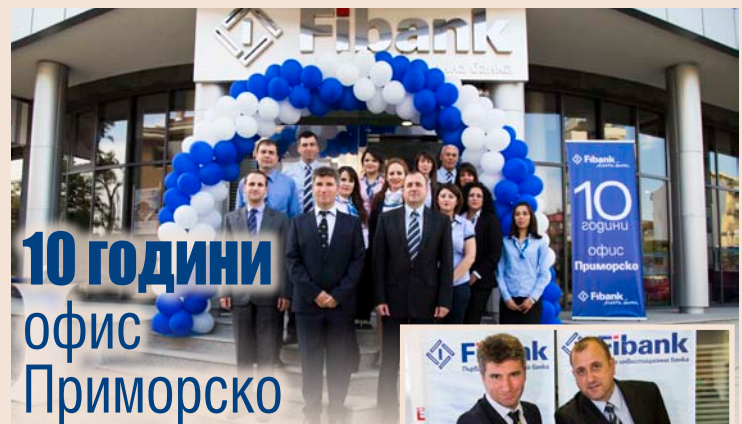


В обръщението си към гостите на събитието и към целия екип на Банката, управителят на клон Търговище – г-жа Нелка Кабакчиева, благодари за доверието и успешното сътрудничество през тези 10 години.

„През тези години клонът ни успя бързо да се превърне в надежден партньор за бизнеса и жителите на област Търговище. Финансирахме множество инвестиции на фирми от различни сектори: производство, земеделие, търговия, услуги и още много други. Помогнахме



за създаването на нови работни места. Горди сме от факта, че наши клиенти са приблизително 17 000 физически и хиляда юридически лица“, каза още г-жа Кабакчиева.



„Вече 10 години офисът на Първа инвестиционна банка в един от най-хубавите морски градове в България - Приморско се развива успешно, работейки с дългогодишни доволни клиенти и привличайки нови.

Клиентите се обръщат към нас с думите „Вие сте моята банка“. Именно това отговорно признание от тяхна страна ни стимулира да бъдем все по-добри в ежедневието си работата.

Ние от Първа инвестиционна банка истински вярваме, че с отдаденост и професионализъм ще продължим да израстваме и ще работим успешно заедно с



нашите клиенти. През изминалите 10 години офисът на Fibank в град Приморско подкрепи и финансирането на множество фирмени проекти. Ще продължим и напред да оказваме нужната подкрепа“ – сподели г-н Пламен Иванов – управител на офиса на Fibank в Приморско, при откриването на събитието.

■ ПОД ЗНАКА НА FIBANK ■

## Стартира четвъртото издание на конкурса „Най-добра българска фирма“

■ *За първи път ще бъдат поощрени предприемчиви идеи в нова категория „Проектно финансиране на бизнес таланти“*

ОТ СТР.1

Задължителни условия за участие на фирмите в надпреварата са - те да имат български капитал, български мениджмънт и да представляват български бренд. Тази година членовете на журито са решили да поставят акцент в конкурса на направените през последните 3 години инвес-

тиции от фирмите кандидати. Инвестициите може да са в разширяване на производствените мощности, в разкриване на нови работни места или пък в подобряване условията на труд и повишаване професионалните познания на персонала. Очакванията на журито са по този начин да стане ясно, че българският бизнес не е забавил темпо-

вете си, а активно работи и се развива.

За три поредни години инициативата „Най-добра българска фирма“ отбелязва нарастващ интерес сред българските компании. В последното издание на конкурса през 2014 г., за приза се състезаваха 220 фирми, а очакванията ни са през 2015 г. тази бройка да бъде надскочена.

## ■ ИНТЕРВЮ ■

През 2014 г. Първа инвестиционна банка (Fibank) и Съюз на артистите в България обявиха официално своето дългосрочно партньорство – социална програма за подкрепа на талантиливи студенти в областта на театралното изкуство и осигуряване на достойни старини на заслужилите българските артисти. Благодарение на социалния фонд, който Банката подкрепи, 8 талантиливи студенти

ти ще получат стипендии, с които да подпомогнат своето обучение и бъдещо развитие, а 16 пенсионирани артисти ще получават месечна добавка към своята пенсия.

денги в областта на театралното изкуство и осигуряване на достойни старини на заслужилите българските артисти. Благодарение на социалния фонд, който Банката подкрепи, 8 талантиливи студенти

Днес ще Ви запознаем с Божана Мановска. Тя е от талантиливи студенти от НАТФИЗ, които получиха стипендия от социалния фонд на Съюза на Артистите в България.

За първи път се качих на сцената, когато майка ми играеше в театъра. Била съм на не повече от 3 години. Тогава видях майка ми да плаче на сцената и неразбирайки, че това в момента е нейната работа, изтичах от публиката и се качих на сцената по време на представлението. Тогава една жена ме гушна с думите: „Спокойно, майка ти сега играе, слизай долу“, баща ми ме издърпа от сцената и ме успокои: „Нищо, Божинка, майка ти плаче само сега“. Не можах да го разбера, а той настоя, че когато порасна ще разбера думите му. Сега вече напълно го разбирам.

#### - Как реши да кандидатстваш в НАТФИЗ?

- От първи до трети клас учих в школа за танци в Пловдив. Когато бях на 9 години мама ме попита дали искам да кандидатствам в балетното училище в София. Тогава й казах „Не!“ . Животът ми обаче пое именно в тази посока. Тогава с брат ми се преместихме в София – дойдохме сами, за да учим в балетното училище.

След толкова много години танци реших да продължа да се развивам на сцената и НАТФИЗ беше естественото продължение. В мен винаги е имало желание за актьорско майсторство. Ходех на театър и исках да съм горе на сцената, но не само да танцувам, но и да говоря, да играя. Нещо в мен ми каза: „Кандидатствай!“ . Тъй като майка ми също е актриса, тя ме подготви, тя ме насърчи да пробвам. Кандидатствах

## Божана Мановска: Искам да съм на сцената - тук и сега



### ■ ВИЗИТКА

Божана е на 22 години. Учи в НАТФИЗ – трети курс „Актьорско майсторство за драматичен театър“ в класа на проф. Стефан Данаилов. Родена е в Смолян, но семейството ѝ се мести в Пловдив. Когато е на 9 години заедно с брат ѝ близък се местват в София, за да учат танцово изкуство в Балетното училище. Пътят ѝ продължава в НАТФИЗ.

„Актьорско майсторство за драматичен театър“ и „Театър на движението“ – като резервен вариант и ме приеха и в двата класа. В крайна сметка реших да избира класа на проф. Стефан Данаилов.

Цялото семейство сме артисти – майка ми е актриса в пловдивския театър, баща ми е художник и поет, имам сестра, тя също завърши НАТФИЗ със специалност „Театър на движението“, а брат ми завърши балетното училище – класически балет и сега продължава с Информатика.

#### - Къде можем да те гледаме?



- Играя в 2 представления в Народен театър „Иван Вазов“. Първото е на режисьора Ивайло Христов – участваме с още две момичета от моя клас и се казва „Херкулес и Авгиевите обори“. Другото представление е на гост - режисьора Ръсел Болъм - „Веселите уиндзорки“ по пиеси на Шекспир.

В момента репетирам четвърто дипломно представление в НАТФИЗ.

Можете да ни гледате в „Учебен театър“, на НАТФИЗ.

#### - Има ли артист, на когото се възхищаваш?

- Много са.

#### - Имаш ли любим спектакъл?

- Да – „Хъшове“ на Александър Морфов. Това е представление, което ще остане в историята, така както описаните в повестта събития и техния автор.

#### - За какво мечтаеш?

Искам да съм на сцената – тук и сега.

#### - Какво те мотивира?

- Мотивацията е вътрешно усещане - или го притежаваш, или не го притежаваш. И нека моята лична мотивация остане тайна.

#### - За какво ще използваш стипендията си?

- Ще помогна на родителите ми със семестриалните такси.

#### - Как прекарваш свободното си време?

- Свободно време в НАТФИЗ - не остава. Но се старая да прекарвам и малкото си свободно време със семейството си, да танцувам и да се срещам с любимите хора.

#### - Имаш ли хоби?

- Обичам да обикалям България. Едно от любимите ми места е родният ми град Смолян и едно съвсем малко градче близо до Пловдив – Стамболийски. Обичам четенето на качествената литература от всякакъв вид. Разказът „Славейт и розата“ на Оскар Уайлд е сред любимите ми четива и съм го препрочитала десетки пъти.

**■ ЕКСПЕРТИТЕ СЪВЕТВАТ ■**



**Д-Р ВАЛЕНТИНА ГРИГОРОВА-ГЕНЧЕВА**

Директор на Дирекция „Злато и нумизматика“  
e-mail: vgrigorova@fibank.bg



**ПРОФ. Д-Р ИЛЯ ПРОКОПОВ**

Главен специалист Дирекция „Злато и нумизматика“  
e-mail: iprokopov@fibank.bg

# НАКИТИТЕ - ИСТИНСКИ ИЛИ ФАЛШИВИ?

Съвременният пазар на изделия от благородни метали крие опасности не само за нумизматите. Любителите на красивите бижута: мъже или жени, инвеститори или колекционери, често са изправени пред проблеми с автентичността на определени, дори скъпи и маркови екземпляри.

Фалшифицирането на накити от благородни метали се развива в три основни направления.

Първото е производството на уникали от различни епохи с висока стойност. При тази форма на фалшифициране се използват предимно пълноценни метали, за да се наподоби възможно най-точно прототипа.

У нас обичайно се издирват и изкупуват на сравнително високи цени, открити при нерегламентирани разкопки златни и сребърни бижута в добро състояние и с висока художествена стойност. Фалшификаторите разчитат на липсата на информация за избрания от тях оригинал. Затова след като изкупят предметите, които по силата на сега действащия ЗКН са културни ценности, фалшификаторите ги скриват и не ги предлагат за продажба, докато не произведат и продадат своите съвременни „продукти“. От всеки оригинал се правят по няколко копия, които обикновено се предлагат в различни части на света. След известно време се продава и оригинала, за да се реализира максимална печалба и да се премахнат всички свидетелства за извършеното.

Фалшификаторите от най-добрите школи използват метал, еднакъв или максимално близък по състав до оригиналния. За целта изку-



**Популярна таблица**  
проба в карати/промили злато

Карати	Злато в 1000 единици сплав
9	375,00000
12	500,0000
14	583,3333
15	625,0000
18	750,0000
20	833,3333
21	875,0000
22	916,6666
23	958,3333
24	1000,0000

пуват златни фрагменти от унищожени предмети или пределно износени антични монети, които преработват на сплав за производство на бижута. Дори анализ на нейния състав, който напълно отговаря на оригиналния, не позволява да бъде разкрит



Оригинален античен пръстен с нова гема

фалшификатът. Само използването на специални кристалографски анализи, които изследват наноструктурата на метала, могат да покажат дали предметът е автентичен. Те обаче са значително по-скъпи от стандартните химически и рентгенови изследвания. По-неумелите фалшификатори ползват метал с висока проба, който обаче може лесно да бъде разпознат от експертите.

В древността не се ползва метал с чистота 999/1000 или 999,9/1000. Благородният метал на монетите от модерната епоха също се разпознава по съставките, предназначени да се увеличи износостойчивостта им. За изработката на съвременни фалшификати обикновено се ползват златни и сребърни монети, отсечени машинно:



Фалшива тракийска огърлица

наполеони, суверени, турски лири, руски сребърни монети или такива от групата на „Латинския монетен съюз“, които са с оповестен състав още в техническата спецификация за тяхното отсичане.

Второто направление, в което работят фалшификаторите, е създаването на своеобразни бижута-конгломерати. Към оригинален античен сребърен пръстен, например, който не се отличава с особено висока стойност, се добавя съвременен гравирани гема от полускъпоценен камък. Така бижутото добива завършен вид, но, уви, се отдалечава съществено от оригинала. Пазарът в редица западноевропейски страни приема благосклонно подобни произведения, които се превръщат в сувенир за туристите, особено привлекателен, поради сравнително достъпната си цена.

Третата насока, развита от фалшификаторите на бижута от благородни метали, е в посока несъответствие на реалната чистота на метала с официално обявената по документи. Хроническият недостиг на благородни метали, тежкия и замърсяващ околната среда добив и запасяването на правителства и корпорации, довеждат до устойчиво повишаване на цената на злато, сребро и платина. Методът на намаляване на съдържанието на благороден метал в сплавите за производство на бижута се използва масово в целия свят.

За нашия район са характерни златните бижута, в които съдържанието на метал е под традиционните 14 карата (585/1000). Използват се заместители, които на пръв поглед не могат да бъдат разпознати. Затова при покупка е необходимо внимателно да се огледа продукта за марка на производителя и клеймо за пробата на метала, а не да се доверяваме сляпо на придружаващия сертификат.

■ КОМЕНТАРЪТ  
НА ЧАСТНИЯ  
БАНКЕР ■

# Една втора

**ВЛАДИСЛАВ  
ХАДЖИДИНЕВ**



Главен  
специалист  
„Частно  
банкиране“

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

Половината от 2015 година лека полека си мина. За пазарите на акции периодът беше добър. Американският индекс S&P 500 достигна исторически висока стойност от 2134 точки и завърши полугодията с доходност от 1.8%. Европейският Euro Stoxx 50 постигна резултат от 13.6%, а в най-добрия си момент (през април) резултатът бе 22.5%.

## ■ Какво се случи?

В началото на годината прогнозирахме, че 2015 г. ще бъде по-успешна за европейските пазари на акции спрямо американските, заради различните монетарни политики в тези региони. Докато в САЩ цикълът на ултра-ниски лихви се очакваше да приближи своя край, в Европа картината бе точно обратната – в началото на годината лихвите се очакваше трайно да се понижат. А за цените на акции ниските лихви са като катализатор за растеж.

Причината за понижението на лихвите в Европа се дължеше на слабия икономически растеж, комбиниран с риск от дефлация, който принуди Европейската централна банка (ЕЦБ) да започне програма за „количествени улеснения“ в размер, надминаващ 1 трилион евро. В САЩ същата програма бе проведена в



периода 2008 – 2014 година и това помогна на пазарите на акции там не само да се възстановят напълно, но и да достигнат нови рекордни стойности.

Разбира се, освен понижението на лихвите в Европа, друго важно събитие през първите шест месеца на годината бе задълбочаването на Гръцката криза и конфронтацията на гръцкия министър-председател, Ципрас, с европейските му партньори. Въпреки че поглеждайки към резултатите, които европейските пазари на акции постигнаха, не се забелязва гръцкият проблем да е имал ефект, все повече инвеститорите чакат окончателната развръзка.

## ■ Какво ни предстои?

Със сигурност двете най-приоритетни събития, които пазарът очаква през оставащите шест месеца на 2015 година, са решението на Федералния резерв на САЩ (Фед) за първо покачване на лихвените нива от 2007 г. насам и решението на гръцкия казус. Като цяло и двете събития представляват по-скоро негативен риск за пазарите на акции, отколкото

положителна възможност.

По отношение на монетарната политика на Фед, пазарите през първото полугодие на няколко пъти пренастройваха очакванията си за точния момент, в който Фед ще дръпне спусъка. В началото на годината имаше спекулации за първо повишение през юни. Но след серия от разочаровачи икономически данни, очакванията се изместиха към периода септември – декември тази година. В случай, че данните през идните два месеца не разочароват драстично, вероятно преди края на годината Фед ще започне нов цикъл на покачване на лихвените нива. Това ще създаде напрежение на американските пазари на акции и със сигурност ще накара много инвеститори да преразгледат средно-срочните си стратегии.

А колкото до Гръцката драма – там нещата не изглеждат никак розови, и може би още преди да бъде публикуван този текст, ще бъдем свидетели на развръзката. Изходът от ситуацията е труден за прогнозиране, защото освен за финанси и икономика, тук става въпрос и за глобални политически

процеси.

Със сигурност обаче последните шест месеца не помогнаха за намиране на положително решение на проблема и по всичко личи, че от ден на ден рискът Гърция да не намери споразумение с европейските си партньори се увеличава. Ако този риск се материализира, това вероятно означава Гърция да бъде принудена да напусне еврозоната и политическата система там да изпадне в още по-тежко състояние. За европейските пазари на акции това ще бъде негативен фактор, но предвид факта, че пазарите от няколко години очакват подобен тип развитие, е възможно ефектът все пак да остане ограничен.

Следователно, оставащите шест месеца от 2015 г. вероятно ще бъдат по-трудни за инвестиции в акции. Волатилността ще нарасне и пазарите ще имат склонността рязко да пренастройват настроението си, което ще усложни инвестиционния процес. Може би това ще бъде добър момент за краткосрочни инвестиционни стратегии и лош момент за стратегии тип „buy and hold“.

*\*Представената публикация има изцяло информационен характер и не следва да се разглежда като препоръка за покупко-продажба на ценни книжа или склоняване към вземане на инвестиционно решение.*

■ СЪВЕТИТЕ НА  
СПЕЦИАЛИСТА ■



**ЗЛАТКО  
СТОЯНОВ**

Методолог  
„Вътрешна  
нормативна уредба“  
Дирекция  
„Методология“

Читателите, които са получили образованието си в икономически университети и гимназии, вероятно знаят, че обучението по финанси/банково дело започва с идеята за стойността на парите във времето. Тя позволява обективно да се сравняват парични потоци, които възникват в различни периоди от време. Дори и за икономистите обаче е ясно, че една парична сума днес има по-голяма стойност от същата сума след време. Сред разнообразието от показатели, отразяващи стойността на парите във времето, ще обърнем внимание на един от тях – лихвата.

Лихвата е цената (възнаграждението), която се получава за временното използване на чужд паричен ресурс. Когато говорим за банки, Законът за кредитните институции определя при какви условия те могат да приемат пари на влог (в закона под „влог“ се има предвид всяка сума, получена със задължение за връщане). Банките предварително обявяват: лихвените проценти и метода за изчисляване на лихвата, периодите на лихвените плащания, минималната сума, приемана на влог, приложимата система за гарантиране на влоговете и др.

Лихвеният процент може да бъде фиксиран и променлив. В случаите на срочен влог с фиксиран процент, което е масовата практика на пазара у нас, той не следва да бъде намаляван до изтичане срока на договора. Лихвата бива още де-

# „50 нюанса лихви“ или кратка финансова математика

Стандартни срочни депозити

**Контакт център**  
\*bank (\*2265)  
кратък номер за достъп от стационарни и мобилни телефони  
0800 11 011 достъпен и безплатен само за абонати на VIVACOM на фиксирани услуги (само от стационарни телефони)  
+359 700 19 599 за избиране от чужбина

Депозитен калкулатор

**Изчислете**

**e-fibank**  
Повече информация

**Моята Fibank**  
Повече информация

Начало / Частни лица / Спестовни продукти (депозити, влогове, разплащателни сметки) / Стандартни срочни депозити

## Стандартни срочни депозити

калкулатор

Друг депозит

2. Дата на откриване

Януари, 2015

П	В	С	Ч	П	С	П
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

Свободен депозит - едногодишен

3. Размер на депозита

1500 ▶ BGN

Калкулиране

Лихви в BGN:

период	1 месец	3 месеца	6 месеца	12 месеца	18 месеца	24 месеца
лихва	0.45%	0.75%	1.35%	2.10%	2.45%	2.70%

курсивна, когато е дължима в края на лихвения период (това е по-честият случай). Антиципативната лихва пък трябва да бъде платена в началото на лихвения период (пример за това са депозитите с авансово плащане на лихвата).

Важно деление на лихвите е на проста (номинален лихвен процент) и сложна (капитализирана, ефективен лихвен процент). Простата лихва се изчислява само върху заетите парични средства. Това означава, че при изплащането на лихвата тя не се прибавя към главницата, за да носи и тя самата лихва през следващите периоди, а се отделя и се изплаща по друга сметка в банката или в брой на каса. При сложната лихва изплатената сума на лихвата за изтеклия период се прибавя към главницата, за да се капитализира. Капитализирането се изразява в

това, че за следващия период се олихвяват главницата и лихвата от предходния период. При равни други условия (еднакъв срок и лихвен процент) доходът при простото олихвяване е по-малък от този при сложното именно заради ефекта на капитализацията.

Лихвите се обявяват на годишна база. Например, при 6-месечен депозит с годишен номинален процент 0,50%, на падежа лихвата ще бъде 0,25%, т.к. има две шестмесечия в годината. Ако депозитът бъде подновен за още един 6-месечен период, общо за една година ще се получи след капитализацията ефективен лихвен процент, равен на 0,5006%. Ако срокът е 1 година, годишният номинален и ефективен процент са равни.

В зависимост от произхода лихвата бива законна и договорна. Начинът за

изчисляване на законната лихва се определя с Постановление на Министерския съвет, като тя се прилага за просрочени парични задължения. Договорната лихва се уговаря в съответния договор (при банките – договора за депозит/влог или кредит).

Клиентите често се интересуват какво представлява т.нар. „лихвена конвенция“. Тя показва на база какъв брой дни в годината се изчислява лихвата по сметката за всеки ден. Прилаганите конвенции в световната практика са: действителен брой дни (годината се счита за 365 дни); на база 360 лихводни за година или 30 дни в месеца.

За улеснение на нашите клиенти в сложните изчисления на лихвите Fibank е осигурила на корпоративния сайт: [www.fibank.bg](http://www.fibank.bg) Депозитен калкулатор (на снимката).



Дирекция „Корпоративни  
комуникации“

ИВАЙЛО АЛЕКСАНДРОВ -  
Директор „Корпоративни комуникации“

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

печат: ROPRINT

■ СЪВЕТИТЕ НА FIHEALTH ■

# Как да предпазим кожата си от слънцето



Д-р Катя Захариева  
Дерматолог в медицински  
център FiHealth

**С**настъпването на топлинните месеци се засилва и излагането на кожата на слънце. Слънчевият спектър е съставен от различни по дължина радиационни лъчи, които имат специфични ефекти върху нашата кожа.

**UVB ЛЪЧИТЕ** са отговорни за изгарянето и увреждането на ДНК, което може да доведе до мутации.

**UVA ЛЪЧИТЕ** причиняват окислителни реакции, увреждайки ДНК, протеини и липиди. Те имат имunosупресивно действие.

**IR лъчите** от видимата светлина се асоциират с оксидативните процеси и увреждания на кожата и с неблагоприятни топлинни ефекти.

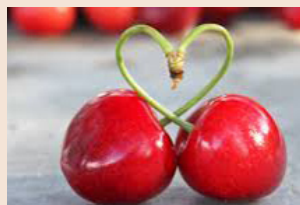
Всички лъчи от слънчевия спектър действат и на процесите на стареене на нашата кожа. Днес вече се налага медицински подход във фотозащитата на кожата. На пазара се предлага богата гама от продукти за фотозащита. За максимална защита на кожата, продуктите, които избирате за трябва да са доказали ефективна фотозащита и водоустойчиви. Филтрите които се прилагат в слънцезащитната грижа трябва да са безопасни и подходящи за Вашата кожа.

Днес изискванията към добрата фотозащита са:



## В следващия брой очаквайте:

**В сезона на черешите д-р Мороховец - гастроентеролог в Медицински център FiHealth ще Ви представи полезните свойства на любимите на малки и големи червени плодчета.**



Освен вкусни, черешите са и изключително полезни. Познати са множество сортове череши. Преди векове римляните са ги пренесли от Мала Азия. Имало обичай, само високопоставени и почитани гости да се черпят с дребния плод. По-късно френските кавалери окачвали черешки на вратите на по-срамежливите дами, за да покажат любовта си.

Черешите са богати на провитамин А, витамини от група В, витамин С и Р, желязо, калий, натрий, магнезий, калций и фосфор. Те активизират обменните процеси, подобряват апетита и работата на мозъка и оказват общо укрепващо действие на организма.

Благодарение на биологично активните вещества в тях – каротиноиди и оксикумарини, се нормализира съсирването на кръвта. Те оказват и общо укрепващо действие на организма.

- високоефективна UV и инфра ред защита
- превенция срещу увреждането на клетките
- борба с признаците на стареене
- доказана висока степен на съвместимост с кожата
- бързо попиване без да остава мазен и лепкав филм
- превъзходно усещане
- подходяща основа за грим

**Имате само една кожа, защитете я!**

При избора на продукт е необходимо да се отчитат и свойствата: хипоалергенен, некомедогенен, дерматологично тестван и несъдържащ парабени, аромати и емулгатори.

Вече повече от 10 години България участва в профилактичните прегледи по линия на превенция на рака на кожата Евромеланом.

В медицински център FiHealth ние отчитаме нуждата от профилактика на рака на кожата и всеки месец има ден за профилактика - вторият четвъртък от месеца, от 09.00 часа до 12.00 часа след предварително записване на час.

### 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