

■ ЛИЦАТА НА FIBANK ■



Стефка Стойкова

Специалист
„Организация и
контрол на проектни
дейности“

Стефка Стойкова се присъединява към екипа на Fibank преди почти една година.

Описва себе си като уравновесена, забавна, разхвърляна, добър слушател. Предпочита да чете книги и да гледа филми и сериали, които са вдъхновени от реални хора и събития: „Реалността е много по-забавна, иронична и абсурдна от човешкото въображение“. Свободното си време посвещава на: „пътуване и пак пътуване, във всеки възможен момент“.

- Разкажете ни повече за професионалния Ви път.

- Присъединих се към екипа на Първа инвестиционна банка преди почти година. Преди това седем години съм работила в ПроКредит Банк на различни позиции. Започнах като стажант, 6 месеца по-късно официално бях назначена като Експерт Връзки с клиенти – Средни предприятия в Пловдив.

На стр. 2

■ ПРОМОЦИИ ■

Fibank със специални предложения за 8-ми март

■ *Промоцията на избрани продукти от злато и сребро продължава до 8 март 2019 г.*

Fibank (Първа инвестиционна банка) предлага на своите клиенти нови неустойими предложения за предстоящите празници до 8-ми март: сребърна цветна монета за влюбени „Св. Валентин“, сребърно сърце с холограма, златно кюлче-медальон - Фея и куп други предложения.

Стандартната цена на сребърната монета за влюбени „Св. Валентин“ е 125 лв., сребърното кюлче-медальон EMO JOY Kiss струва 100 лв., а сребърното сърце с холограма - 55 лв.

В периода от 08 фев-



руари до 08 март 2019 г. всички дванадесет продукта, включени в промоцията, ще се предлагат с 5% отстъпка при закупуване

през електронния магазин my.fibank.bg/GoldShop.

За първи път в България - Първа инвестиционна банка продава кюлчета-медальони от серията EMO JOY. Авангардните талисмани са изработени в най-престижната швейцарска рафинерия ПАМП, чийто официален представител за България е Fibank.

Повече информация за текущата промоция и всички продукти, които са включени в нея, можете да откриете и в сайта на банката: <https://my.fibank.bg/GoldShop>.

■ НАШИТЕ ПРОДУКТИ ■

Дебитните карти за тийнейджъри на Fibank с нови възможности

■ *Дебитните карти на Fibank за тийнейджъри Debit MasterCard PayPass Teen (за деца от 14 до 18 години) вече предлагат нови функционалности*

Fibank продължава да се грижи за финансовата култура на младите, като разширява обхвата на картите Debit Mastercard PayPass Teen, с които ще са възможни разплащания онлайн в рамките на предварително одобрени лимити. Целта е да се надгради ранното финансово образование на тийнейджърите.

Друга новост е, че вече ще се извършват преводи между разплащателната сметка и нов продукт - „Спестовна сметка за тийнейджъри“ (между 14 и 18 г.).

На стр. 3



■ ЛИЦАТА
НА FIBANK ■

Стефка Стойкова

Специалист
„Организация и контрол
на проектни дейности“ в
дирекция „Стратегическо
планиране и развитие“

ОТ СТР. 1

- Имам страхотни спомени оттогава, най-вече покрай клиентите земеделци - газила съм малинови полета с токчета, броила съм овце (буквално!), качвала съм се на комбайн с тъчскрийн. След около година един от изпълнителните директори на банката ме извика и ми предложи да се преместя в София и да поема нов проект за кредитиране на български клиенти, директно от ПроКредит Германия. Беше си огромно предизвикателство, защото тогава никой не знаеше как да учреди ипотека на земя в Добрич, в полза на банка във Франкфурт. След като проектът завърши, се преместих в Маркетинг отдела, където две години се занимавах с кампаниите за физически лица и фирми, зелени проекти за енергийна ефективност, както и алтернативните канали за банкиране. Съответно съвсем естествен беше изборът и за последната ми позиция – при създаване на зоните за самообслужване се търсеше човек в екипа, който да гледа малко повече от бизнес и маркетинг гледна точка, отколкото от техническа. Целта беше всички ежедневни операции да се опростят и да се изнесат към онлайн банкиране или зони, а на фронт офиса да остане истинското консултиране на клиента и продажбите.

- Как бихте представили на нашите читатели (накратко) дейността на Дирекция „Стратегическо планиране и развитие“ и екипа, с който работите?

- Истината е, че попаднах на страхотен екип, което си е



истински късмет. В работата няма по-хубаво от това да се чувстваш на мястото си. Освен че са страхотни професионалисти, са и супер интересни хора, с които винаги ще ти е приятно да седнеш да пиеш бира след работа. Въобще не харесвам клишетата, но е вярно, че различните хора се допълват с познанията и характеристиките си. Дирекцията ни е от около две години, но повечето в екипа сме в банката от по-малко от една. Най-общо се занимаваме с големите стратегически проекти на банката – тези, които изискват работа от няколко различни дирекции и външни изпълнители, които отнемат значително време и ресурси. Най-често са свързани с разработване на различен софтуер. В момента работим усилено по проект, свързан с възможността за подписване на договори за кредитни продукти изцяло онлайн, без да е необходимо клиентите да по-

сещават офис на банката и да подписват десетки страници хартия. Както се казва: Очаквайте скоро!

- Какви са предизвикателствата във Вашето ежедневие?

- Определено координирането и работата с много хора наведнъж не е лесна, но не съм сигурна, че бих го нарекла точно предизвикателство, по-скоро е част от играта. С колегите, с които работим най-често, сме успели да изградим много добри отношения, разбираме се с половин дума. Няма да ги изброявам поименно, за да не стане като благодарствена реч на Оскарите. Случва се и да поспорим понякога, но важното е, че всички гледаме в една посока.

- Каква според Вас ще бъде банката на бъдещето?

То е ясно каква ще бъде – все по-дигитална. Брет Кинг, който

е австралийски учен футуролог (да, оказва се че има и такава наука) и инфлуенсър, още преди години пише за бъдещето на банкирането: “Banking everywhere but never in a bank, banking is no longer somewhere you go but something you do”. Технологиите се развиват с такава скорост, че всички които ги отричат, рано или късно ще бъдат изхвърлени от пазара. Естествено, в България ситуацията е малко по-различна, все още сме привърженици на традиционното банкиране и кешовите разплащания, но под натиска на Европейския съюз и тук с малки стъпки се движим по следите на западноевропейските страни. Водещото в нашия бизнес е конкуренцията – всички се борим за едни и същи клиенти, а с навлизането на т.нар. open banking за потребителите ще стане още по-лесно да ползват услугата там, където им е най-удобно и евтино.

- Как успявате да балансирате между работа и личен живот?

- Гледам, когато прекрача прага на банката, да изключавам. Честно казано не винаги ми се получава. Случва ми се да сънувам проекти и срокове. Другият проблем е, че близките ми приятели са в същата област – или са финансисти, или програмисти и разговорите ни все се въртят в една и съща посока, което е наистина ужасно ...

- Как прекарвате свободно-то си време?

- Гледам всяка свободна минутка и стотинка да са инвестирани в пътуване. Досега 2017 г. ми беше рекордът – 9 държави за една година. Тази година още не съм купувала билети за никъде и тази мисъл не ми дава спокойствие. Трябва ми нещо да ме държи в очакване, да броя колко дни остават. Иначе слабост са ми по-топлите дестинации с хубава храна – всичко по пояса Гърция, Италия, Малта, Испания, Португалия. Миналото лято завинаги се влюбих в Корфу. Сега събирам кураж за Мароко, мечтая си за Шефшауен много отдавна, но все не намирам съмишленици и ако продължава така, ще взема нещата в свои ръце.



■ ЗЛАТО И
НУМИЗМАТИКА ■ —

Изрази любовта си!

Всеки ден може да бъде подходящият, за да изразиш любовта си. Не е нужно да чакаме специален повод или празник, за да изненадаме хората, които обичаме. Всеки миг, в който подаряваме преживяване, щастие

озарява поне две лица.

Fibank Gold&Silver предлага на Вашето внимание идеи за подарък, с който да откраднете поне една красива усмивка и да създадете безценни спомени.

Възползвайте се от специалната промоция в електронния магазин Fibank Gold & Silver go 8 март 2019 г., по време на която можете да закупите избрани продукти, маркирани с етикет „промоция“*, с 5% отстъпка.

■ Кюлче-медальон сребро EMO JOY- Kiss*

Нищо не може да изпрати любовта ти към друг толкова бързо, колкото Емоји целувката.



Кюлчетата-медальони Емоји, произведени от швейцарската рафинерия ПАМП са очарователна и забавна интерпретация на най-популярните Емоји използвани в социалните мрежи.

Те осигуряват възможност всеки сам да изгради своя индивидуален и неповторим стил на общуване.

Кюлчетата-медальони EMO JOY-Kiss са с квадратна форма с размери 20/20 мм, отсечени от сребро с най-висока проба 999/1000, и тегло 10 г.

Всеки от медальоните е придружен от луксозна кутийка и верижка за окачване от пресукана коприна с бижутерска закопчалка.

Продуктът се предлага с отстъпка 5% в електронния ни магазин Fibank Gold & Silver go 8 март 2019 г., включително.

■ Златно кюлче-медальон „Слънце“

От древни времена слънцето е един от най-мощните символи, олицетворяващ живота и силата, божественото и мистичното.



В различните митологии фигурата на бога Слънце винаги е издигната на

пиедестал.

Смята се, че медальон с изображение на слънце носи късмет и хармонична любов, насочва притежателя си към мъдри решения, които да му донесат слава и успехи.

Златното кюлче-медальон „Слънце“ е с проба 999.9/1000 и тегло 2.7 г.

■ Златно кюлче-медальон „Сърце“ с холограма*

Златното сърце е символ на чиста, топла и искрена любов.



Кюлчето-медальон е с проба 999.9/1000 и тегло 2.7 г

Продуктът се предлага с отстъпка 5% в електронния ни магазин Fibank Gold & Silver go 8 март 2019 г., включително.

■ Сребърна монета куче Boxer

Сребърна монета куче Boxer е 1 тройунция сребро, с проба 999/1000 и диаметър 40 мм.



Лицето на монетата е с цветно изображение и инкрустиран кристал Сваровски. Представена е в луксозна цветна опаковка, придружена от сертификат.

■ Сребърна монета „Свети Валентин“*



Сребърната монета „Свети Валентин“ е с многоцветно изображение на две вплетени сърца и Купидон.

На гърба е изобразена кралица Елизабет Втора.

Монетата е 1 тройунция, сребро, проба 999/1000, с диаметър 40.7 мм и номинал 2 новозеландски долара.

Произведена е в Новозеландския монетен двор.

Представена е в луксозна кутийка под формата на сърце, украсена с кристали Сваровски.

Продуктът се предлага с отстъпка 5% в електронния ни магазин Fibank Gold & Silver go 8 март 2019 г., включително.

**Изрази
любовта си!**



Можете да закупите продуктите на <https://my.fibank.bg/GoldShop> или в офисите на Fibank.

■ НАШИТЕ ПРОДУКТИ ■

Дебитните карти за тийнейджъри на Fibank с нови възможности

■ Дебитните карти на Fibank за тийнейджъри Debit MasterCard PayPass Teen (за деца от 14 до 18 години) вече предлагат нови функционалности

ОТ СТР.1

С параметрите на новия продукт тийнейджърите ще могат да извършват вътрешнобанкови преводи от разплащателната сметка с издадена дебитна карта към „Спестовна сметка за тийнейджъри“ и обратно, без да се губи натрупаната лихва по спестовната

сметка.

С въвеждането на продукта Fibank цели да повиши финансовата информираност на младите хора относно оптималното разпределяне на бюджета и заделянето на средства за закупуването на любимите продукти.

Освен това вече ще има ново, по-високо ниво на ли-

мити за разплащане с опция за плащане в интернет, което родителите могат да избират.

Деца ще могат и да дигитализират картите след съгласие на родител/настойник чрез заявяване на достъп с ограничени активни права в мобилното приложение „Моята Fibank“.

Банката продължава да повишава функционалностите на картите за тийнейджъри, съобразявайки ги с данните от специално проведено за целта проучване. Повече от половината участници в него (60%) разрешават на децата си да пазаруват онлайн. 79%

от участниците в проучването заявяват, че биха издали дебитна карта на името на детето си с възможност за пазаруване в интернет и с възможност за контролиране на покупките и разходите.

Изчислено е, че тийнейджърите харчат средно на месец по 50 лева за покупки онлайн. Любопитно е да се отбележи, че най-честите онлайн покупки за деца между 14 и 18 г. са дрехи (35%), книги (24%) и игри (22%), а потребителите пазаруват в еднаква степен от български и чуждестранни сайтове.

■ ИНТЕРВЮ ■

Живко Тодоров, Главен финансов директор и член на УС на Fibank през infostock.bg:

- Изминалата година бе много динамична за Първа инвестиционна банка (ПИБ). Завършихте със сериозен ръст на печалбата си и известихте борсата за сключен финансов лизинг на голяма част от терена на бившия завод Кремиковци с международен инвеститор. Какви бяха другите ключови събития за банката през миналата година?

- Годината беше натоварена за Fibank. Успяхме да постигнем солидни ръстове в продуктите, предлагани от банката. Балансовото число на банката нарасна с над 660 млн. лв. за година (7.7%), което се дължи изцяло на ръста в привлечения ресурс от граждани, домакинства и нефинансови институции, с над 680 млн. лв. (9.3%), и нетно нарастване в кредитния портфейл от над 580 млн. лв. (над 11%).

С продажбата на част от терена на „Кремиковци“ реализирахме знакова сделка за пазара на недвижими имоти, не само за България. Реализацията на подобен проект отнема повече от година (най-големият урегулиран индустриален имот в Европа) и изисква солиден ресурс от време и хора: подготовка, документация, разрешителни, представяне пред потенциални инвеститори, дю дилиджънс, преговори, уточняване на условия, докато се стигне наистина до сделка.

През годината реализирахме и други важни проекти: стартирахме бизнес програмата Smart Lady, която спечели престижно отличие в конкурса European Excellence Awards 2018 и постигнахме стратегическо партньорство с австрийската Erste Asset Management.

Fibank бе отличена със Специалната награда за Социална активност за обучение и ползване на финансови продукти от страна на подрастващите и сертификат за доверен партньор на Forbes на ежегодния 8-и годишен конкурс Forbes Business Awards. През ок-

Очаквам плавно повишение на лихвите по депозитите



томври спечелихме и второ място в категорията „Иновации“ на конкурса „Efta-Accenture DMI Awards 2018“ за микрочип към дебитните карти за деца и тийнейджъри, както и за програмата на банката за ранно финансово образование.

Годината наистина беше много динамична и натоварена, но не само за Fibank. Виждаме консолидация на банковия пазар, рекордни нива на банковите активи, солидни ръстове в кредитирането под влияние на благоприятните тенденции в макроикономическата среда, свиване на дела на необслужваните заеми. Свикнали сме да гледаме цифри и показатели, но малцина са тези, които осъзнават времето и труда на колко хора стоят зад дори и минимално подобрение при тях.

- В началото на 2018-та година, както и по време

на среща с миноритарните акционери към края на годината, мениджмънтът на Fibank изрази твърди намерения да съкрати обема на лошите кредити в банката. Как върви този процес и какво можем да очакваме през 2019 година?

- От няколко години банката си партнира с една от най-големите консултантски компании в света BAIN & Co. Заедно работим в няколко направления за развитието на Fibank, като в последните 18 месеца усилията ни бяха насочени в разработването и прилагането на стратегии за развитието на банката до 2021 г., които включват и намаление на дела на необслужваните кредити и придобити активи в баланса на банката. Това е дълъг и сложен процес, който не може да се завърши за една година. Сформирахме отделни екипи, които са нато-

варени с реализирането на тези изключително важни за банката задачи. Детайлно прегледахме и анализирахме портфейлите и начертрахме точни стъпки и действия, които да се случат. Реално 2018 беше първата година, през която работихме, следвайки тези стратегии и съм доволен, че резултатите са видими. Намалихме дела на необслужваните кредити над 90 дни с 450 б.т. до 13%, а сумата на придобитите активи намалява нетно с 17.7%. Това ни окуражава да продължим да работим със същите усилия и да завършим започнатото.

Фондовете на Erste, предлагани в България от Fibank, са предназначени както за физически лица, така и за юридически лица в качеството им на инвеститори. Продуктите, които предлагаме, са: облигационен фонд, балансиран фонд с умерен риск и два фонда в акции.

- Как ще коментирате призива на гуверньора на БНБ Димитър Радев към банките да внимават с отпускането на кредитите?

- БНБ е надзорна институция, чието право и задължение е да отправя препоръки и да следи внимателно па-

зара. Първа инвестиционна банка изцяло се придържа към изпълнение на препоръките на Българската народна банка.

- В средата на 2018-та година постигнахте стратегическо партньорство с едни от пионерите на пазара за управление на активи в Европа - австрийската Erste Asset Management. Склонен ли е българинът да инвестира в подобни продукти и какво е предимството им?

- Чрез партньорството си с Fibank Erste Asset Management стъпва за първи път на българския пазар, както и за първи път използва банката, която не е част от групата на Erste, за предлагане на услугите си. Ние сме една от най-големите банки в България с широка клонова мрежа от над 150 клона и офиса в цялата страна. Имаме водещи позиции както в ритейл банкирането, така и при обслужването на бизнеса. Клиентската база на банката надхвърля 1 милион души. Тези показатели, както и дългата ни история на внедряване на различни иновации на местния пазар, накара Erste да ни избере като техен стратегически партньор.

Фондовете на Erste, предлагани в България от Fibank, са предназначени както за физически лица, така и за юридически лица в качеството им на инвеститори. Продуктите, които предлагаме, са: облигационен фонд, балансиран фонд с умерен риск и два фонда в акции.

Едно от основните предимства е диверсификацията на риска, тъй като средствата са инвестирани във фондове, които от своя страна инвестират в голям брой финансови инструменти. Фондовете са регистрирани в Австрия и се управляват от международна компания за управление на активи с висока репутация и страте-

гическо присъствие в района на Централна и Източна Европа. Фондовете се отличават с висока ликвидност, като инвеститорите в тях могат да придобиват и продават дялове по всяко време. Всички фондове са организирани, съгласно UCITS директива на Европейския съюз, а информация за цените на фондовете се получава всеки работен ден.

Говорейки за инвестиции, не трябва да забравяме, че печалбите не са гарантирани и инвеститорите поемат риск да не възстановят инвестициите си в пълния им размер. И тук е разликата между инвеститора и масовия потребител. Масовият потребител търси по-голяма сигурност и тъй като инвестициите във взаимни фондове не са гарантирани от гаранционен фонд, предпочита все още сигурността, предлагана от банковия депозит.

- Тенденцията в Европа на рекордно ниските лихви до голяма степен задушава банковите печалби. Това обаче, явно не се случва в България, след добрите резултати на Fibank и рекордната печалба на банковия сектор. Как ще обясните това и ще продължат ли добрите резултати и през 2019-та година за Fibank и сектора?

- Подобряването на бизнес средата, ниските нива на безработица и ръстът в средните работни заплати стимулираха бизнеса и населението да осъществяват повече покупки и инвестиции. Разбира се, това се отразява благоприятно и върху дейността на банките - отчетохме и рекорден за последните 10 години ръст в кредитирането. Това повлия и върху финансовите резултати. Като цяло, очакваме тази тенденция да продължи и през 2019, макар и не в същите размери.

- Няма как да не засег-

нем темата със сливанията в банковия сектор у нас през последните две години. Fibank остава засега встрани от този процес и една от малкото независими банки с български капитал. Ще продължи ли вълната от сливания и през 2019-та година и докъде ще стигне?

- Този процес е неизбежен. За страна като България дори и 25 банки са прекалено много, особено, когато всичките работят като „универсални“ (с изключение на клоновете на чуждестранни банки). Чрез консолидацията банките успяват да реализират синергии, да предложат повече и по-евтини продукти на своите клиенти и да посрещнат очакванията на акционери и инвеститори за възвръщаемост на капитала. Не трябва да забравяме, че по-голямата част от сделките в България през последните 2-3 години са и донякъде „принудителни“, или по-точно продажбата на дружествата у нас са зазлежали в капиталовите планове на банките-майки. Така че тази вълна ще продължи и през следващите 1-2 години. Fibank не стои встрани от този процес и още през 2013 г. придоби 100% от „МКБ Юнионбанк“, дъщерно подразделение на Bayern LB. През 2017 г. Fibank ангажира Citigroup Global Markets Limited за финансов съветник относно стратегическите възможности за банката, които включват и стратегически партньорства и/или консолидации.

- Каква ще бъде посоката на лихвите по кредитите и по депозитите през 2019-та година и има ли някакви заплахы пред кредитния пазар у нас? Какви са очакванията ви за кредитирането през настоящата година?

- По отношение на лихвите не бих се ангажирал

с твърди прогнози кога и с колко. Всички анализи сочат, че ръст на лихвените проценти ще има, някои дори предвиждаха това да се случи още през 2018 г. Моите очаквания са за много бавно и плавно повишение първо по лихвите по депозитите, което ще започне не по-рано от края на 2019 г. Вече споменах, че очакваме благоприятните макроикономически условия да се запазят и през 2019, което ще позволи да се запази и ръста в кредитирането. След продължителния период на възстановяване в България от кризата през 2008 г., бизнесът има необходимост от ресурс, за да се развива и да бъде конкурентоспособен.

- След като беше взето решение за влизане в банковия съюз на ЕС, като съществена част от процеса за присъединяването на България към Еврозоната, как ще се отрази това на банковия сектор у нас и по-конкретно на регулаторния режим?

- Присъединяването към Еврозоната е ход, който е заложен в самото членство на България в Европейския съюз. Ползите от влизането в банковия съюз на ЕС и приемането на страната ни в Еврозоната са много. Основната промяна в банковата ни система е, че ще премине под надзора на Европейската централна банка (ЕЦБ) и Европейския банков орган (ЕБО). По отношение на регулациите няма да има съществени сътресения, тъй като през последните години централната банка въвежда поетапно всички директиви на ЕС и изисквания от страна на ЕБО, като по този начин подготвя банковата ни система за плавно и поетапно преминаване под надзора на общия банков съюз при влизането на страната ни в Еврозоната.

Източник на интервюто: www.infostock.bg

■ ЛЮБОПИТНО ■

**АНТОН
ОРУШ**

Гост-автор

www.sandacite.bg - Българският портал за стара техника

Понякога старата техника може да бъде дотолкова необичайна и причудлива, че направо да се чудим какъв точно уред стои пред нас и за какво се е използвал. Ако за устройството не е запазена никаква документация, литература и т.н., единствено свидетелствата на очевидци могат да разрешат загадката. Точно такъв е и днешният случай.

Да започнем от началото. Първата българска пералня (не, не е тази на снимките) е произведена през 1953 г. с цел да облекчи домакинския труд и да механизира с един замах домашното пране. Тя представлява вертикална четвъртита ламаринена кутия, в чиято горна част има казанче, а от една от стените му стърчи перка. В казанчето се слагат прането, водата с перилния препарат (в онези години най-често настърган сапун), а след това капакът на казанчето отгоре се затваря. Перката завихря водата, тя пък дрежите и така те се изпират. Под казанчето има и отворче с маркуч, за да изтича отработената вода.

Тази пералня обаче (както и наследниците ѝ от 1957, 1960 г...) не могат да се използват навсякъде, защото работят с електричество, а в края на 50-те г. електрификацията на България все още не е 100 % завършена. (Неслучайно до 1960 г. у нас съществува специално Министерство на електрификацията.) Повисоката цена на новите електрически уреди също е била фактор и затова се появява нуждата от ръчни перални.

Българската космическа пералня



Една такава е била произвеждана в Силистра през началото на 60-те г. и я виждаме на тези снимки. Тя представлява метална сфера с диаметър малко над 50 см, която има отгоре кръгъл капак, чийто диаметър е около 20 см. Сферата е окачена на метален станок по такъв начин, че да може лесно и свободно да се върти на 360 градуса около оста си. От едната страна е монтирана ръчка, за да може ръката на човека да завърта металното кълбо. Отгоре има клапан за изпускане на налягането преди отваряне на капака. От другата страна се намира малък метален лост, с който можем да застопорим сферата да не се превърти неочаквано, докато все още я пълним, защото така ще се изплиска и похаби сапунената вода.

Пералнята работи така: вдига се капакът, слагат се дрежите, водата и настърганият сапун, а после капакът се затваря и пристяга с

бравичката. Той прилепва плътно, защото има гумено уплътнение. За да се изпере прането, ползвателят започва силно и бързо да върти ръчката, завъртайки сферата около оста ѝ. После ще трябва да спре, да смени водата, а после пак... В общи линии, мускулите му вършат работата на електродвигателя на днешната пералня + останалата ѝ работа по изпомпване на мръсната вода и доливане на нова чиста. :) В един момент се предполага, че прането трябва да е изпрано. Не трябва да се върти и прекалено бързо обаче, за да не залепне прането по стените заради центробежните сили!

Пералнята се нарича „Спътник“, защото дизайнът ѝ е вдъхновен от този на изстреляния малко по-рано (1957) космически спътник на СССР с име „Спутник 1“. Понякога, заради елементарното ѝ устройство, се смята, че именно „Спътникът“ е първата БГ пералня...

но това е грешка, защото производителят ТПК „Метал“ (Силистра) съществува едва от 30.XII.1961 г., а именно той я въвежда в производство.

Друга заблуда е, че това въобще не е пералня, а уред за извличане на масло от мляко, обаче истината е, че хората просто са ползвали пералнята и за това. За това свидетелства следният потребителски отзив: „Наливаш млякото, затваряш капака, въртиш като гламав половин час и като отвориш капака – млякото е полепнало по стените“. Говори се, че в „Спътника“ са приготвяни и промишлени количества мътеница (тур. айрян): „Изсипват се няколко тенджери кисело мляко и вода, след което се оставя в ръцете на децата да си поиграят малко с нея. Накрая имаш няколко литра айрян и скромно количество истинско масло“. Направо не пералня, ами наистина цял многофункционален космически спътник!

Най-вероятно през втората половина на 60-те производството на тази пералня е преустановено. Изброените необичайни допълнителни приложения ѝ осигуряват живот и след масовото навлизане на електричеството, но днес е доста трудна за намиране. Ако се съди по думите на различни хора, допреди няколко десетилетия по селата нерядко е можело да се види такава пералня. Тя е евтина, с елементарно устройство (почти няма какво да ѝ се повреди) и не работи с ток – незаменяема за неелектрифицирани села. Да завършим с друг отзив: „Пере много добре, НО... иска здрави мускули и доста въртене!“.

■ ИНВЕСТИЦИИ ■ —

В брой 143 на Fibank NEWS Ви запознахме с първите 5 инвестиционни теми за 2019 г., според Erste Asset Management: отслабване на растежа, но не и рецесия; ниска инфлация; повишение на заплатите; ниски лихвени нива по кредити и подкрепящи фискални политики. В този брой Ви представяме и останалите 5.

■ Ограничаващи кредитни условия

Кредитните условия оказват негативно влияние върху икономическия растеж. В развиващите се икономики банките затягат своята кредитна дейност. Негативният кредитен импулс от Китай (ограничение на вътрешния кредит) е особено значим. Това е резултат от стремежа на правителството да постави ограничения върху т. нар. „сенчеста“ банкова система. Китайските власти се опитват да ограничат свиването чрез увеличаване на евтина ликвидност. В САЩ и Европа също се наблюдава ограничение на кредитната активност.

■ Популизъм

Популистското движение придобива глобални размери. През 2019 г. изборите за европейски парламент ще представляват важен тест. Основна причина за разрастването на популистски движения, насочени срещу статуквото, е продължаващата стагнация на реалните доходи в редица държави.

Това оказва влияние върху основни области:

- ♦ Влошаване на качеството на политическо управление. Действията на властите са трудни за прогнозиране, като например временно спиране на работа на правителството на САЩ, хаосът свързан с излизането на Великобритания от Европейския съюз и др.;

- ♦ Стагнация или обръщане на посоката на глобализация. Световната търговия и международни учреждения (ЕС,

10 инвестиционни теми за 2019 г. /част 2/



СТО) се намират под засилен натиск;

- ♦ Политиките на правителствата са насочени към повишението на доходите като процент от БВП (напр. Италия);

- ♦ Структурните реформи остават на заден план и не се осъществяват (Италия, Франция, Еврозона). Вероятността от повишаване на степента на интеграция в еврозоната и повишение на производителността в Италия остава ниска. В Бразилия новоизбраният президент Болсонаро даде надежди за провеждане на пазарни реформи. Предстои да се види дали те действително ще бъдат одобрени от парламента.

■ Съперничество САЩ - Китай

От геополитическа гледна точка продължаващото търговско съперничество между САЩ и Китай ще бъде водещ фактор през годината. Дори при постигане на временно примирие по отношение на търговските въпроси, глобалната структурна тенденция към създаване на многополюсен свят ще продължи. Това ще създаде условия за поява на нови конфликти по света в най-различни сфери (технологичен сектор, търговия, инвестиции).

■ Малко поле за маневриране

Редица структурни проблеми ще окажат въздействие върху пазарите, като полетата за маневриране за икономическите политики са ограничени. Това означава, че при една рецесия негативните ефекти биха били по-големи в сравнение с предишни подобни периоди.

- ♦ Текущите лихвени нива на кредитиране се намират на ниските нива на неутралните лихвени проценти. По тази причина ЕЦБ не може да предприеме ново намаление на лихвите в случай на рецесия в Еврозоната. Дори ако икономическият ръст остане на ниски нива, централната банка трудно би могла да предприеме политика към увеличение на лихвите. В САЩ при лихвени нива от 2,25-2,5%, Федералният резерв вече усеща, че лихвите са достигнали неутрални нива, които нито подкрепят, нито ограничават икономиката.

- ♦ Държавните дългове на Италия и САЩ продължават да нарастват.

- ♦ Високите нива на частния дълг в Китай предполага въвеждането на нови кредитни стимули.

■ Търсене на справедлива цена

В тези инвестиционни условия, се очаква цените на

финансовите активи да се определят на база на техните фундаментални стойности, а не на основата на спекулативни стратегии.

Извод: Ако се материализира основната хипотеза за отслабване на растежа, но не и поява на рецесия, рисковите активи като акциите се очертават като по-атрактивни инвестиции в сравнение с нискорисковите държавни ценни книжа. В същото време финансовите пазари в края на 2018 г. оцениха с висока доза на вероятност появата на рецесия през 2019 г. Колкото повече предпазливост лъха от действията на федералния резерв на САЩ (като например прекратяване на цикъла на повишение на лихвите), толкова по-положително това се отразява на пазарите. Подобно е и влиянието на намаляване на минималните банкови резерви в Китай, тъй като това се очаква да доведе до повишаване на ликвидността в икономиката. Положително ще бъде влиянието върху пазарите и поевтиняването на петрола, споразумение между Европейската комисия и Италия относно фискалната политика на Рим, сключване на търговска сделка между Китай и САЩ. Отрицателно се очаква да бъде въздействието върху пазарите при влошаване на очакванията за водещите глобални икономически показатели, както и нарастващата политическа несигурност, свързана със затваряне работата на правителството на САЩ и също и Брекзит.

Материал на Erste Asset Management, публикуван в блога на гружеството на 11 януари 2019 г.



Дирекция „Корпоративни комуникации“

ИВАЙЛО АЛЕКСАНДРОВ -
Директор „Корпоративни комуникации“

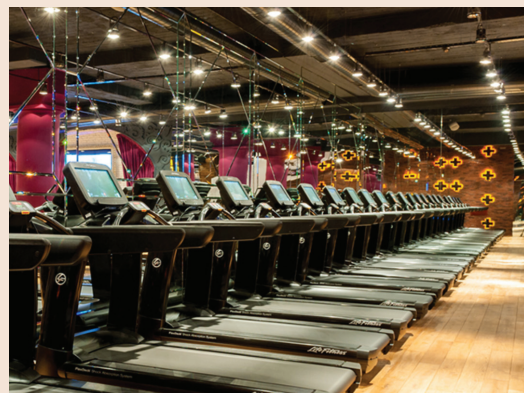
Даниела ДОСПЕВСКА -
Отговорен редактор
Христо ХРИСТОВ - Менеджър
„Корпоративни комуникации“

Златко СТОЯНОВ - Менеджър
„Корпоративни комуникации“
Десислава БОГДАНОВА - Главен специалист
„Корпоративни комуникации“

печат: ROPRINT

■ ПРОМОЦИИ ■

Pulse Fitness & Spa със специални отстъпки за притежателите на кредитни карти Diners Club®



Лайфстайл спортни центрове Pulse Fitness & Spa дават възможност на всички притежатели на кредитни карти Diners Club да се възползват от специални отстъпки, както за спорт, така и за СПА процедури.

Успешното партньорство

между Дайнерс клуб България АД и фитнеси Пулс дава възможност на картодръжателите с кредитни карти Diners Club да ползват редица отстъпки и привилегии във всички фитнеси с марката Пулс.

Клубната оферта включ-

ва отстъпка от цената на месечната такса, без административна такса, както и възможност за посещение на спортните центрове една седмица безплатно*.

За да се почувстват клиентите още по-добре, Pulse Fitness & Spa предоставят и

20% отстъпка от всички масажни процедури в масажно студио Pulse Platinum (Marina SPA) само срещу предоставянето на карта Diners Club®.

***Пълните условия на Клубната оферта ще откриете на www.diners.bg**

В периода от 4 февруари до 31 март 2019 г. плащайте гориво със своята карта Visa от Fibank и ще получите 1% от платената сума обратно по сметката си. Сумата се получава по картовата сметка, свързана със съответната карта Visa, до 20 дни след извършване на плащане на гориво извън България и може да бъде в размер до 50 лева на календарен месец.

Промоцията не е ограничена с териториален обхват, като не се прилага по отношение на плащания, извър-

Платете гориво с Visa Business в чужбина и ще получите 1% от платената сума обратно

шени в Република България и плащания на каквито и да е други стоки и услуги, освен автомобилни горива. Участват карти Visa Business, издадени от участващи организации преди началната дата на Промоцията.

Пълните условия на промоцията ще откриете на: www.visabg.com

Плати гориво с Visa Business в чужбина и получи 1% от платената сума обратно по сметката си

Научи повече



VISA навсякъде, където искаш да бъдеш



■ ГОДИШНИНА ■

През февруари Дирекция „Съответствие-специализиран мониторинг и контрол“ във Fibank отбеляза 10 години от своето създаване.

Честит празник, колеги!

Пожелаваме Ви и напред да влагате същата всеотдайност в работата си и тя да Ви носи много успех и удовлетворение.