

## ЛИЦАТА НА FIBANK



### Стелияна Найденова-Маринова

Старши специалист общи банкови операции - клон Плевен

Г-жа Маринова работи във Fibank от 10 години. Завършила е магистърска степен по икономика със специалност „Счетоводство и контрол“ в УНСС, гр. София, а преди това - Математическа гимназия „Гео Милев“, гр. Плевен, паралелка с разширено изучаване на английски и немски език.

Омъжена е, има две деца - момчета на 4 и 7 години. Вярва в думите на Конфуций: „Ако обичаш това, което правиш, няма да имаш нито един работен ден в живота си!“. Любимата ѝ книга е „Джейн Еър“ на Шарлот Бронте, а филм - „Пианистът“ на режисьора Роман Полански. Харесва творчеството на Силвия Кацарова и други български изпълнители.

Споделя, че хобито ѝ е да изучава нови WEB базирани софтуерни приложения. Определя себе си като много организиран, деен и дисциплиниран в действията си човек.

„Винаги се старая да бъда лоялна във взаимоотношенията си с хората както в професионален, така и в личен план. От малка съм момиче с характер, което иска да постигне мечтите си и имам увереност, че мога да успея. Аз вярвам, че всеки човек носи в себе си своята звезда, нужно е само да я открие.“

На стр. 2

## НАШИТЕ ПРОДУКТИ

# Промоционални условия за пакет „МОЯТ ИЗБОР ОНЛАЙН“



## Това се казва Великден!

Сега специалното предложение за пакет „Моят избор онлайн“ е съчетано с възможността да спечелите една от 10-те двойни VIP покани за бенефисния мач на Христо Стоичков – „50 години номер 8“

Точно 8 са и подаръците, които ще получите с активрането на пакет „Моят избор онлайн“:

- Дебитна карта по избор;
- Без такса теглене от банкомат в България;
- Без такса при плащане на ПОС устройство в България и чужбина;
- Неограничен брой вътрешнобанкови преводи между различни титуляри на сметки;
- Изходящи междубанкови преводи - БИСЕРА - 2 бр. без такса;
- 20 бр. безплатни SMS известия;
- Token устройство и регистрация за e-fibank;
- Дигитална карта\*.

За периода на промоцията (26 април до 18 май) пакет „Моят избор Онлайн“ е с преференциална цена - 1 лев месечно за период от 2 години.

От промоционалното предложение могат да се възползват всички нови и настоящи клиенти на Fibank.

Пълните условия на промоцията ще намерите на нашия сайт - [www.fibank.bg](http://www.fibank.bg)

\*За устройства, които отговарят на техническите изисквания за използване на услугата.

## АНАЛИЗ



### ХРИСТО ХРИСТОВ

Мениджър „Корпоративни комуникации“

# Fibank и банковата система в началото на годината

На стр. 3

■ ЛИЦАТА  
НА FIBANK ■

# Стелияна Найденова- Маринова

Старши  
специалист общи  
банкови операции  
- клон Плевен

ОТ СТР. 1

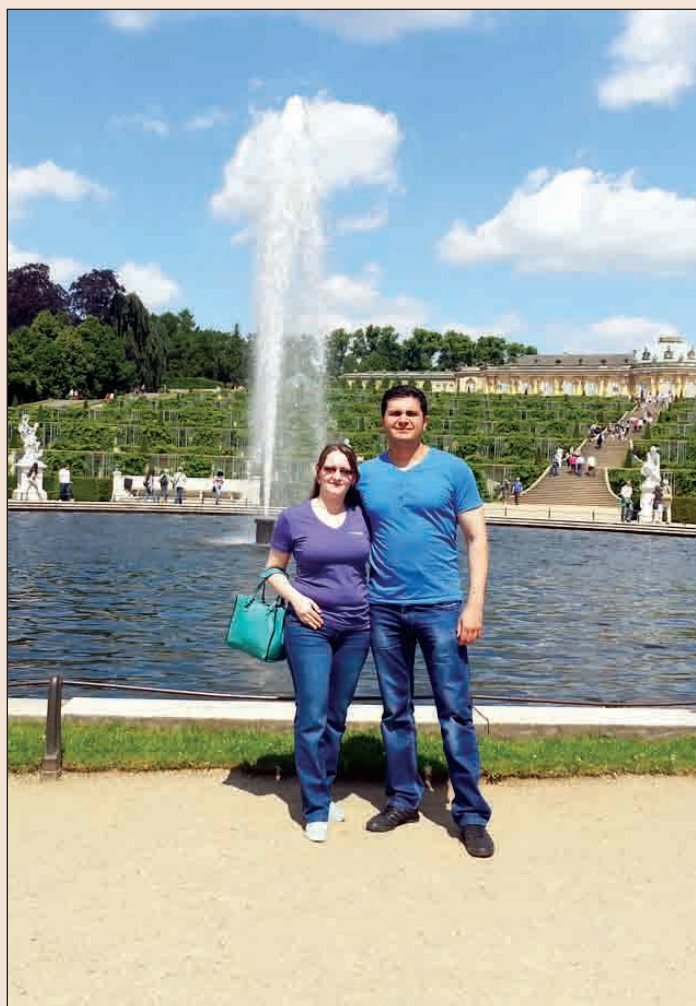
*Работя с клиенти, като ролята ми е да ги консултирам и предлагам различни банкови продукти и услуги на Банката, помагам им да изберат най-подходящото за техния конкретния случай. Това поражда доверие във връзката клиент-банка.*

**- Г-жо Маринова, разкажете ни за професионалния Ви път. Откога сте част от екипа на Fibank?**

- От октомври 2005 година работя в Първа инвестиционна банка, клон Плевен. Преди това бях „Търговски агент фирми“ в SG Експресбанк, гр. Плевен. Една от причините, поради която приех да работя във Fibank, въпреки че не познавах материята, беше възможността да работя с клиенти, тъй като обичам да общувам с хора. Радвам се, че поех в банковия сектор. За тези 10 години работа в Банката съм минала през доста различни етапи и във всеки един момент намирам нещо ново като предизвикателство. Това е много ценно професионално преимущество.

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

- Винаги е свързан с ранно ставане, такъв е моят ритъм. Работата на фронт офис е



динамична, а това е предизвикателство, което развива професионалните умения.



Непредвидените ситуации и бързо променящите се продукти и услуги, съчетани с отлична подготовка и знание, изискват и различен подход към всеки клиент. Добрата работа те изпълва с чувство за значимост, полезност и щастие. Тези чувства ме мотивират да продължавам в същия дух и да се представям на все по-високо ниво.

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

- Голямото предизвикателство през годините за мен е да посрещам желанията на клиентите и да виждам тяхното удовлетворение от добре свършената работа. За да бъдеш успешен, трябва да вложиш сърцето си в работата и да носиш работата в сърцето си. Продължавам да вярвам, че хората с амбиции, знания,

идеи и ентузиазъм могат да израстват във Fibank.

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

- Доверието, уважението, отговорността, а също и искрената и открита комуникация са основните и важни елементи на добрите взаимоотношения с клиентите ни.

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

- За мен Fibank е много повече от институция, в която работя. Банката ми даде професионална идентичност. Оценявам факта, че съм постигнала не малко на този етап от живота си, но смятам, че има към какво да се стремя. Следвам максимата – „Винаги може повече!“ И тук е моментът да изкажа своята благодарност към моите ръководители в клон Плевен: управител - г-н Цветомир Петков, ръководител банков салон г-н Емил Емануилов, главен счетоводител г-н Симеон Чорбаджиев и всички колеги от екипа на клон Плевен за съвместната ни работа.

**- А в личен план?**

- В личен план съм съпруга и майка на две прекрасни момчета. Най-много се гордея със семейството си, след това се гордея с това, което съм постигнала до момента в професионален план. Изключително съм признателна на родителите си за възпитанието, което получих от тях.

**- Как прекарвате свободното си време?**

- Старая се да намеря време за отмора след работно време, колкото ми е възможно, да се зареждам с нови впечатления и да споделям хубавите моменти с моето семейство и моите близки. Опитвам да събера само положителна енергия в себе си, която да ме зареди за новия ден.

## ■ АНАЛИЗ ■



**ХРИСТО ХРИСТОВ**

Мениджър  
„Корпоративни  
комуникации“

Банковата система посреща края на първото тримесечие на 2016 г. с повишена ликвидна позиция и засилен балансов капитал. Това се отчита от данните, публикувани от БНБ в края на април. През периода коефициентът на ликвидните активи, изчисляван по Наредба № 11 на БНБ, се увеличава до 37.07% под влияние на динамиката при сумата на пасивите.

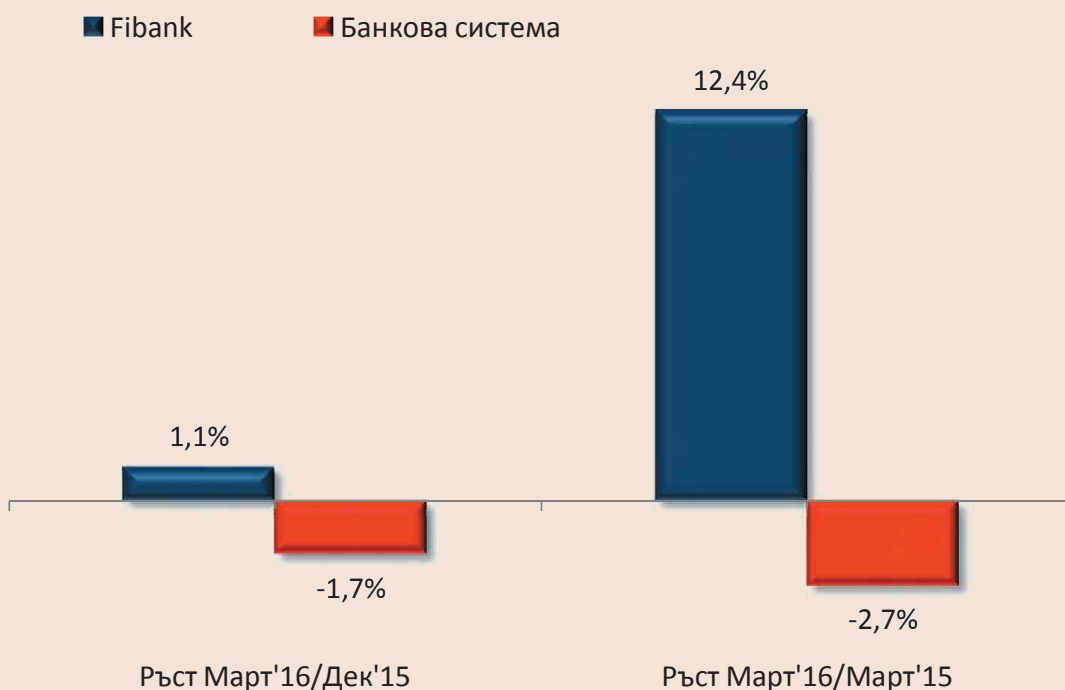
Според отчетната статистика на БНБ брутният размер на необслужваните кредити и аванси в банковата система намалява спрямо декември 2015 г. с 291 млн. лв. и е в размер на 10 735 млн. лв. Основен принос за това има подобряващото се състояние на икономиката като очакванията са намаляването на необслужваните заеми да продължи. Европейската комисия по-широко очакванията си за българската икономика през тази и следващата година. В прогноза за страната тя залага 2% растеж през 2016 г. спрямо първоначално заложени 1.5%.

Общата сума на активите в края на първото тримесечие е 87.1 млрд. лв., или с 388 млн. лв. (0.4%) по-малко спрямо края на 2015 г.

През тримесечието кредитният портфейл на банковия сектор (без кредитите за сектори „централни банки,“ и „кредитни институции,“) намалява с 1 млрд. лв. (1.9%). Всички сегменти на портфейла отчитат спад, като влияние оказват и извършени продажби на кредити. С най-голям абсолютен размер намаляват кредитите за нефинансови предприятия (с 654 млн. лв.), следвани от тези за домакинства (с 259 млн. лв.).

# Fibank и банковата система в началото на годината

■ **Графика: Ръст на отпуснатите потребителски кредити**



Източник: БНБ

На фона на този спад Първа инвестиционна банка отчита ръст в отпуснатите кредити от нейна страна към домакинствата. Изгодните условия, които предлага банката по своите потребителски кредити, увеличават портфейла ѝ с 8.4 млн. лв. за първото тримесечие на годината. Спрямо март 2015 г. отпуснатите от банката потребителски кредити се увеличават с най-голям обем спрямо всички банки в страната (82.9 млн. лв.). През март 2016 г. средният лихвен процент по кредитите за потребление в левове спада в сравнение с март 2015 г. с 0.63 пр.п. до 9.88%. Предлаганите потребителски кредити от Fibank са с годишна лихва от 7%.

Обемът на депозитите в Първа инвестиционна банка отчита общо намаление през първото тримесечие на годината със 178 млн. лв. Тук обаче трябва да се вземе предвид, че за отчетния период банката е върнала 200 млн. лв. по открития депозит от Министерството на финансите. Така, като се извади ефектът от тази сума, се отчита реално ръст на привлечените средства от банката. В банковата система се отчита намаление на обема на депозитите за периода февруари-март 2016 г. Тези от нефинансови предприятия са намалели за един месец с 1.3%, а депозитите на домакинствата отчитат спад с 0.2%.

Като обобщение на публикуваните отчетни данни от БНБ, можем да кажем, че и през 2016 г. банковият сектор в България продължава да проявява устойчивост и показва капацитет за генериране на положителни резултати при неблагоприятна външна среда. Благодарение на консервативната политика на Централната банка, традиционните банковите услуги, предлагани на местния пазар и завишените критерии за оценка на рисковете, доверието в системата се запазва и се отчитат положителни резултати. Очакванията ни са, че през годината ще видим устойчиво повишаване на обемите на кредитиране към бизнеса и домакинствата.

■ С ПОДКРЕПАТА НА FIBANK ■

# Fibank и Владо Николов дариха спортни екипи на учениците от волейболните отбори на Американския колеж



Тим Смит – декан на Американския колеж, волейболистът Владимир Николов и Илона Станева – директор „Маркетинг и реклама“ в Първа инвестиционна банка



На среща, състояла се в Американския колеж в София, волейболистът Владо Николов и Илона Станева – директор „Маркетинг и реклама“ в Първа инвестиционна банка, представиха съвместната инициатива. Учениците получиха своите нови екипи и имаха възможност лично да поговорят с волейболната ни звезда на теми, свързани с волейбола, кариерата и личния му живот.

Партньорството на Fibank и Владимир Николов стартира през 2015 г., когато Банката подкрепи проекта на Николов за развитие на волейболните детски школи и клубове в цялата страна. С тази инициатива Fibank подкрепя развитието на спорта сред подрастващото поколение - линия, която устойчиво развиваме от години.

За втора поредна година Банката подкрепи гимназията, за да могат ученици – делегати да участват в Международната сесия на програмата „Модел на Европейския парламент“ в унгарската столица - Будапеща

В рамките на форума младите български таланти работиха по следните важни въпроси, свързани с развитието на ЕС и Европа: култура, образование и гражданско възпитание; икономическо и финансово развитие; човешки права и равнопоставеност на половете; екологични проблеми на континента и решаването им; устойчивост и напредък, и др. Учениците на Първа английска езикова гимназия показаха изключително високи езикови компетенции и комуникационни умения.

## Подкрепихме Първа английска езикова гимназия



Гимназията представя България в този престижен младежки проект още от 2004 год.

Г-жа Нели Петрова – директор на Първа английска езикова гимназия изказа своята благодарност за

оказаната подкрепа, благодарение на която учениците от гимназията имаха възможност да вземат участие в тазгодишното издание на престижния форум:

„Инициативата на Първа инвестиционна банка да

подкрепя младите таланти българи заслужава не само похвала, но и голяма почит. Приемете най-искрените благодарности от участниците във форума, техните родители, преподаватели и лично от мен.“

Образованието и развитието на младите български таланти е основна линия в социално-отговорната политика на Първа инвестиционна банка. Ето защо приемаме с радост и чест подобни инициативи, с които бихме допринесли за това българските деца да се развиват и представят своя талант на национални и международни подиуми.

■ С ПОДКРЕПАТА НА FIBANK ■



# Националната олимпиада по информатика събра най-добрите ни информатици в Хасково

■ *Fibank подкрепи провеждането на престижния форум, осигурявайки награди за всички ученици*

Тазгодишното издание на Националната олимпиада по информатика се проведе в края на април в Хасково. Общо 108 ученици от цялата страна взеха участие в 32-то издание на форума. Учениците бяха разделени в 5 възрастови групи и във всяка от тях бяха отличени децата с най-добри резултати. Организатори на олимпиадата бяха хасковската Природо-математическа гимназия „Акад. Боян Петканчин“ и МОН.

Победителите получиха наградите си – медали и грамоти, на официална церемония в Дома на учителя в Хасково. Първенците от националния кръг (от група А-12 клас и група



Д – 6,7 клас) формират разширените национални отбори, които ще представят страната ни на международните и балкански олимпиади и състезания по информатика. Първенците от група А получават званието „Лауреат на национална олимпиада“ и ползват предимства при

кандидатстване в университетите. Останалите участници получават оценки, които могат да ползват за вход в някои висши учебни заведения.

Всички ученици, които взеха участие в олимпиадата, получиха предметни награди. Наградният фонд бе подкрепен от различни

институции и представители на бизнеса в Хасково, сред които и Първа инвестиционна банка.

Fibank (Първа инвестиционна банка) със своята устойчива социално-отговорна политика подкрепя развитието на българските таланти в различни области на образованието и спорта. В началото на 2016 г. наградахме учениците и учителите от Софийската математическа гимназия (СМГ) за отличното им представяне на Международната олимпиада по математика, физика и информатика, която се проведе в Казахстан. С тази инициатива стартирахме дългосрочна социална програма, с която ще подпомагаме обучението и бъдещо развитие на учениците от СМГ.



■ БЪЛГАРСКА  
ТЕХНИКА ■



**АНТОН  
ОРУШ**

Гост-автор

[www.sandacite.bg](http://www.sandacite.bg)

**В**нашата страна преди повече от 50 години вече е имало разработени, тествани и действащи електрически коли! Не вярвате? Но да, така си е, и в тази статия Ви очаква информация за тези интересни машини. Още преди половин век хората са разбирали нуждата от екологичен транспорт. „Замърсяването на въздуха и задръстването на улиците са злини, с които все по-трудно се борим“, пише в статията по „електромобилния въпрос“ от 1968 г.

### ■ Пионер



Още в началото на 50-те години на миналия век в Обединението по електротехническа промишленост (ОЕП) „Ел-пром“ започват разностранни проучвания по конструиране, изработване и производство на електрически коли. Тези развойни дейности не се движат със светкавична скорост и затова едва през 1967 г. в НИПКИЕМ (Научно-изследователски и проектно-конструкторски институт по електротехника и мотокари) се появяват два прототипа на електромобил – лек и товарен. Използваните при тях оловни акумулаторни батерии позволяват максимален пробег от около 60 км със скорост на движение 20-25 км/ч. Названието на електромобила е „Пионер-63“.

Конструкторите не са доволни от постигнатия резултат

# Българските електромобили преди половин век



и затова почти веднага се появява втори образец. Новият „Пионер“ е подобрен и отново разработка на НИПКИЕМ. Описан е като „малка и повратлива, икономична и бездимна електрическа кола“. Това е двуместен електромобил. Електродвигател с мощност 6,3 kW осигурява на колата максимална скорост до 55 км/ч, а общото тегло (заедно с акумулаторните батерии) е 850 кг.

Както първият, така и вторият Пионер са показани на Пловдивския панаир – съответно през 1967 и 1968 г.

### ■ Електрическият Москвич

През 1967 г. към БАН е създадена Централната лаборатория по електрохимични източници на ток (ЦЛЕХИТ). През 1969 г. там е изработено оригинално откритие, което ляга в основата на третия и най-усъвършенстван български електромобил в периода до 1990 г. Става дума за въздушно-цинковата батерия, при която (най-общо казано) електричен ток се получава

посредством химична реакция между цинка и кислород от въздуха. Добре е да отбележим, че електрокар на ЦЛЕХИТ с прототипни цинково-въздушни батерии прави първия си пробен пробег (220 км) 6 месеца преди прототипа на General Motors! До този момент в световните публикации не е описано прилагане на подобен тип батерии в електромобилите.

През същата година специалисти от няколко института започват работа по преустройството на руския комби/универсален автомобил Москвич 426 в електрическа кола (т.н. ЕлМо`70). Задният двигателен мост, колелата, барабаните и спирачките са изцяло заимствани, а електродвигателят е вграден в моста. В багажното отделение е монтиран вентилатор, захранван от батерията. Благодарение на нея ЕлМо`70 достига с едно зареждане пробег от 240 км при скорост 60 км/ч. Вярно е, че в тогавашната световна практика са постигнати и по-добри резултати, но при такова сравнение трябва да се има предвид разликата в механиките и теглото на самите електромобили. Дори не е все едно дали една и съща батерия ще задвижва двуместна или четириместна кола.

От друга страна, батерията съвсем не е лека и прето-

варването на задния мост с около 250 кг спрямо това на образца Москвич 426 налага усилване на задните ресори. Задните гуми (с товар 535 кг всяка една от тях) се оказват на границата на допустимия максимум. Отделно, огромната батерия заема практически целия багажник и колата се лишава от него. И така,

### ■ ЕлМо`70

**има следните данни:**

- Тегло без батерия - 950 кг.; с батерия - 1370 кг
- Полезен товар (4-ма пътници) - 300 кг
- Натоварване на предната ос (с батерия и пълен товар) - 600 кг
- Натоварване на задната ос (с батерия и пълен товар) - 1070 кг

При първото изпитание на електромобила възниква авария в импулсния регулатор (елемента, подаващ „газ“ – напрежение на електродвигателя). След това схемата е променена и през май 1970 г. ЕлМо`70 отново прави тестов пробег на Околовръстното шосе – този път изцяло успешен!

В началото на 1970 г. в ЦЛЕХИТ по подобен начин се прави и преработка на известния Трабант 601. Едва в края на 1980-те г. обаче в „Балканкар“ е създадена програма за проектиране и производство на електромобили за широка употреба. Такива никога не виждат бял свят, но за тях са били разработени специализирани тягови оловни акумулатори и необходимите инструменти за масовото им производство.

Но нека да завършим с най-хубавото - през последните няколко години различни български фирми демонстрираха свои разработки на електромобили. Искрено им пожелавам успех!

■ КОМЕНТАРЪТ НА  
ЧАСТНИЯ БАНКЕР ■

# IPO\* провалите

РУМЕН  
СТАМОВ



Директор  
„Частно  
банкиране“

www.privatefibank.bg

Това е моментът, когато една успешна частна компания, казва: „Хей, свят! Кой иска парче от мен?“ Ако всичко върви добре, инвеститорите бързат да си купят прясно „отсечено“ парче от този бизнес и да звъннат на частния си banker в събота вечер. Тогава цената се покачва неимоверно бързо, а това прави много хора щастливи. Ако обаче нещата не се контролират, празникът не продължава дълго. И наистина е много трудно да се предскаже изходът от излизането на „сцената“.

Какво става, ако никой не се интересува от това IPO?

Какво става, ако по време на кетъринг с коктейл от скариди сервитьорът кихне? Какво става, ако тази кетъринг компания е излязла със свое IPO, а по време на този коктейл мъжът скрит зад маска на Джими Бъфет се окаже истинският Джими Бъфет?

Разбира се, едно IPO може да доведе до мигновено увеличаване на капитала, но то също може да доведе и до отваряне на Вашата компания към голям обществен контрол, ексцентрични акционери и непостоянни пазарни сили.

\*IPO (Initial Public Offering)  
- първично публично предлагане



Едни от най-големите IPO провали на всички времена включват големи (дори за мащабите на Северна Америка) компании като: онлайн доставчика на играчки eToys.com, магазини за домашни любимци Pets.com, медийна компания Wired Ventures и биотехнологичната фирма Omeros.

**Първата** от изброените (eToys) е създадена през 90-те години. Основният проблем с нея беше, че страдеше от прекалено самочувствие. Това IPO беше избутано от конкуренцията като хоросанова тухла. Компанията не се справи с успешното адаптиране към пазара. Сайтът им беше зареден с функции като: задълбочена проверка на играчките, препоръки, сортиране по възраст, родителски съвети и колонки с имейл бюлетини за бебета, а едва след тези стъпки беше изборът и закупуването на играчки. eToys обаче трябваше да изгради изключително скъпа инфраструктура от нулата. И го направи. Тя стана публична компания през май 1999 г. при \$20 на акция и се изстреля до \$76 на акция. Но когато дойде Коледа, множеството поръчки не успяха да стигнат до адресите си. В отговор компанията построи още два огромни склада за справяне с очакваното нарастване на търсенето през

2000 г., което така и никога не се случи. През 2001 г. eToys подава заявление за фалит. През това време конкуренцията вече беше изградила партньорства с Amazon.com.

По време на интернет бума от края на 1990-те години, **Pets.com** е един от четирите (да, четири) първи онлайн магазина за домашни любимци. Те направиха името си популярно чрез остроумна рекламна кампания с един темпераментен чорап марионетка. Куклата-чорап е толкова популярна, че се превръща в балон за Деня на благодарността на парад в Мейси през 1999 г. Представете си разходите за доставка на 50-килограмова торба с кучешка храна от един до друг щат. Иначе привлякоха големи инвеститорски имена като Amazon, който стана и собственик на 30% дял в базираната в Сан Франциско компания. Направиха своето IPO през 2000 г. и израснаха до впечатляващите \$82 милиона, но и това не беше достатъчно, за да компенсират нереалния им бизнес план. Запасът им се стопи от високите \$14 за акция при първичното публично предлагане и ниското ниво от едва 22 цента на акция в края. Компанията се опита да прави пари и чрез продажба на сувенири от чорапа-кукла, но дори и известният талис-

ман не можа да ги спаси. Само девет месеца след IPO-то, Pets.com фалира. Днес куклата-чорап все още «живее» в реклами за коли под наем Bar None, Inc.

**Медийната компания Wired Ventures** започва с мисия да хроникера новата ъндърграунд икономика. Започнала като луксозно списание Wired, компанията нараства и създава новите брандове Hot Wired и Wired News, които са онлайн ръцете на списанието. Започват книгоиздаване, както и собствено шоу по TV MSNBC, наречено Netizen. Така от 22 служители през 93-та, през 96-та те вече са 338. Дотук няма лошо, но средната заплата е почти \$ 8 милиона годишно (източник: Useem). Те обаче смятаха, че са на същата нудържима вълна като хай-тек индустрията. Между другото, така направиха и много щатски банки. Високомерието за пореден път погубва бизнеса. Ето защо – когато те наемат застрахователи, за да оценят стойността им за планирано IPO през 96-та, получават абсурдно висока цифра от \$ 447 милиона. След като еуфорията обаче преминава и мениджмънтът идва на себе си, те призовават за незабавно излизане от IPO-то. По-късно през 1998 г. ще направят опит за ново IPO, но отново не успяват. Тогава приемат т.н. «враждебно поглъщане» и се продават на Advance Magazine. (източник: PR Newswire).

В следващия ни брой очаквайте историите на: един от първите веб сайтове за социални медии - TheGlobe.com, китайската Shanda Games, биотехнологичната фирма Omeros, Vonage и The Blackstone Group.

Контакт с  
Частно банкиране:

**Таня Кръстева**  
tanya.krasteva@fibank.bg  
тел.: +359 2 800 2058

**Стою Тодоров**  
stoyu.todorov@fibank.bg  
тел.: +359 2 800 2002

\*Предоставената информация има изцяло информационен характер и не следва да се разглежда като препоръка за покупка или продажба или склоняване към вземане на инвестиционно решение.



Дирекция „Корпоративни  
комуникации“

ИВАЙЛО АЛЕКСАНДРОВ -  
Директор „Корпоративни комуникации“

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

печат: ROPRINT

■ 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

# Да бъдеш на гребена на вълната

Швейцарската рафинерия ПАМП, пионер в създаването и световен лидер в производството и сделките с мини юлчета от благородни метали, неотдавна лансира ново поколение слитъци с разнообразни изображения – колекция с оригинален дизайн и декоративна стойност, наречена IcOns (Икони).

Малко преди началото на лятото бихме искали да акцентираме върху златните и сребърни юлчета-медальони от колекцията icons WAVE (Вълна). Те са с два отвора, които гарантират по-елегантно и хармонично окачване за носене. Изображенията върху тях символизират движението, свежестта, изящната хармония на симетрията, както и вечността.

Колекцията представя три различни изображения – морска вълна, делфин в скок и раковина «Наутилус».

Връзката между тях е водната стихия – морето, което живее в едни от най-хубавите ни спомени. Морската вълна, пресъздадена изящно върху медальона, удивително напомня приказно красивата японска гравюра «Голямата вълна край бреговете на Канагава» на прочутия художник на укийо-е Кацушика Хокусай.



Юлчетата-медальони от серията icOns WAVE (Вълна) са изработени от 1/5 тройунция (6,22 грама) сребро с проба 999/1000 или злато с проба 999,9/1000. В традицията на ПАМП, на реверса на всеки слитък от колекцията е поставена маркировка, която гарантира неговата автентичност.

Всяко юлче-медальон е снабдено с верижка от пресукана сурова коприна и бижутерска закопчалка. Опаковано е в торбичка от органца и в картонена луксозна кутия на ПАМП.

Носейки тези юлчета-медальони, със сигурност ще се почувствате на гребена на вълната на лятната мода.

**Можете да се докоснете до юлчетата в клоновете на Банката, както и да ги разгледате в нашия онлайн магазин - <https://my.fibank.bg/GoldShop>**

