

Fibank

news

ИЗДАНИЕ НА



Fibank

Моята банка

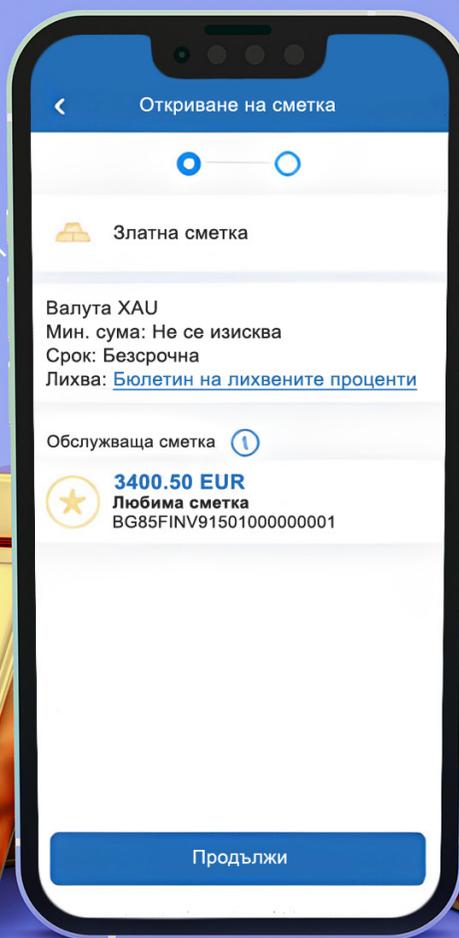
БРОЙ 234 // ФЕВРУАРИ 2026

Fibank премахна таксите за незабавните преводи blink по мобилен номер (P2P)

СТР. 10

„Златна сметка“ от Fibank

СТР. 6



Докоснете се до олимпийския дух с новите карти Visa от Fibank

Fibank (Първа инвестиционна банка) и Visa представят нов лимитиран дизайн на своите кредитни и дебитни карти, който е вдъхновен от Зимните олимпийски и параолимпийски игри.

С него всеки има възможността да се докосне до духа на едно от най-значимите световни спортни събития. Визията съчетава динамични зимни мотиви, символи на движение, скорост и устрем, както и официалния талисман на олимпийските и параолимпийските игри, който придава емоция, позитивно настроение и усещане за принадлежност към най-глобалното спортно събитие. Цветовата палитра и графичните елементи напомнят за снежните пейзажи и състезателния дух, като превръщат картата не просто в платежен инструмент, а в стилизиран аксесоар, който има и своята колекционерска стойност.

Новият олимпийски дизайн е част от специална промоционална кампания, която Fibank реализира в партньорство с Visa и която обхваща както кредитни, така и дебитни карти. Кампанията е валидна в периода 21 януари – 28 февруари 2026 г. и е насочена към клиенти, които търсят модерни картови решения.



В рамките на кампанията клиентите могат да заявят нови кредитни карти Visa Класическа, Visa Златна и Visa Платинена при преференциални условия. Първата година от издаването на картата е без годишна такса, като същото важи и за следващите години при реализиран минимален годишен оборот от 5 000 евро за Visa Класическа, 10 000 евро за Visa Златна и 15 000 евро за Visa Платинена. Освен това клиентите могат да се възползват от 0% лихва за първите три отчетни периода от датата на издаване на картата.

Кампанията обхваща и дебитните карти Visa с олимпийски дизайн. Клиентите, които издадат дебитна карта Visa към своя разплащателна сметка във Fibank, могат да се възползват от намалена месечна такса за обслужване.

С новия олимпийски дизайн и специалната кампания, Fibank и Visa съчетават спортното вдъхновение с модерните разплащателни решения, като предлагат на клиентите си не само удобство и сигурност, но и възможност да бъдат част от глобалния олимпийски дух.

Част 2

Цифровото евро: Тихата революция на Европа за независимост



**ХРИСТО
ХРИСТОВ**

Заместник директор
"Корпоративни
комуникации"

В първата част на публикацията разгледахме причините, довели до старта на проекта цифрово (дигитално) евро. Също така ви обяснихме и по какъв начин се случват картовите разплащания днес. Във втората част на публикацията ще разгледаме как технически ще се промени всичко, което познаваме.

Новата технология

Разплащането с цифрово евро ще се извършва чрез специализирани дигитални портфейли, предоставяни от лицензирани банки и платежни доставчици (PSPs), които ще действат като посредници между потребителите и инфраструктурата на Европейската централна банка (ЕЦБ). Тези портфейли ще бъдат достъпни чрез мобилни приложения, онлайн банкиране или физически носители, като смарткарти или защитени устройства. Всеки гражданин или фирма, разполагаща с такъв портфейл, ще може да извършва плащания както онлайн, така и офлайн – тоест дори в ситуации без достъп до интернет.

Основните участници в системата ще бъдат отново четири: платецът (потребителят), който извършва плащането; получателят (търговецът или друг потребител), доставчикът на портфейл - банката или платежната институция, която предоставя интерфейса за разплащане и извършва проверките за сигурност и ЕЦБ, която

гарантира стойността на цифровото евро и управлява централната платежна инфраструктура.

Когато потребителят иницира плащане, например чрез мобилен портфейл, той въвежда сумата, избира получателя (или сканира QR код), и потвърждава трансакцията чрез биометрия, PIN или друг метод за удостоверяване. След това приложението изпраща заявка към съответния доставчик на услугата, който проверява дали средствата са налични и дали платецът отговаря на регулаторните изисквания (вкл. за идентификация и предотвратяване на пране на пари). Ако всичко е изрядно, стойността - представена като токен - се прехвърля директно от портфейла на платеца към този на получателя. При онлайн плащанията, този трансфер се извършва чрез централната инфраструктура на ЕЦБ, а при офлайн трансакции - локално между двете устройства, с помощта на криптографски протоколи и без нужда от интернет.

→ на стр. 4

Офлайн функционалността на цифровото евро представлява най-амбициозния технологичен компонент на проекта - опит да се пресъздаде конфиденциалността и независимостта на физическия кеш, но в дигитална форма. Механизмът работи по следния начин: преди да можете да плащате офлайн, трябва първо да "заредите" офлайн портфейла си. След това, когато се озовете в метрото, на планина или в район без покритие доближавате устройството си до POS терминала на търговеца, двете устройства "комуникират" помежду си трансакцията чрез NFC технологията, като обменят криптографски подписани съобщения. По този начин вашето устройство доказва, че притежавате необходимата сума, като показва дигитален сертификат, подписан от ЕЦБ, който валидира автентичността на средствата без да разкрива вашата самоличност. Терминалът на търговеца потвърждава трансакцията локално, парите се "прехвърлят" в неговия офлайн портфейл, и двете страни получават криптографски потвърждения. Критичният момент идва по-късно: когато едно от устройствата се свърже с интернет, то автоматично синхронизира всички офлайн трансакции с централната инфраструктура на ЕЦБ за финално уреждане. За да се предотврати двойното харчене, което е най-големият риск при офлайн режим на работа,

всяка трансакция получава уникален, неповторим маркер, който не може да бъде манипулиран. Ако някой се опита да похарчи едни и същи пари два пъти офлайн, при синхронизация системата ще открие дублиращите се маркери и ще анулира измамната трансакция. Това е технологичен баланс между удобство, сигурност и анонимност, сравнима с парите в брой (ЕЦБ не знае какво купувате), но със защити срещу злоупотреби, които физическите пари не могат да предложат.

С цел запазване на финансовата стабилност, ЕЦБ предвижда въвеждането на лимити за притежание на цифрово евро в един портфейл, както и механизъм, наречен „reverse waterfall“, който автоматично прехвърля излишъка към свързана банкова сметка. Към момента сумата, която се предвижда за лимит, е 3 хил. евро на човек. Всички трансакции ще бъдат моментални (instant payments), налични 24 часа, 7 дни в седмицата, и съвместими с устройства и системи в целия Европейски съюз.

Банките няма да издават цифрово евро - това ще може единствено от ЕЦБ. Вместо това, те стават дистрибутори и доставчици на портфейли. Тяхната нова функция включва предоставяне на дигиталните приложения, конвертиране между търговски пари и



цифрово евро, извършване на KYC/AML проверки и управление на трансакциите. Приходите няма да идват от такси за трансакции, а от компенсация от ЕЦБ за предоставяне на услугата и от премиум услуги с добавена стойност. Това е бизнес модел, обърнат с главата надолу.

Хибридно бъдеще

Картовите разплащания няма да изчезнат, но тяхната доминация ще бъде предизвикана. Вероятното бъдеще е сегментирано: цифровото евро ще доминира в ежедневни дребни покупки, P2P трансфери, офлайн трансакции и ситуации, където цената е критична. Картовите схеми ще запазят позиции в международни плащания извън еврозоната, големи покупки, кредитни продукти (цифровото евро не предлага кредит) и premium услуги.

Метафората, която най-отчетливо излиза в ума ни е, че цифровото евро ще бъде нещо като бюджетна авиокомпания за плащания - евтина, ефективна, без нищо излишно. Visa и Mastercard са бизнес класата - по-скъпи, но с повече удобства. И двете имат място на пазара, но балансът на силите ще се преразпредели.

Ако всичко това ви се струва сложно и дори непонятно, то нека ви припомним, че цифровото евро вече е съществувало. Еврото е създадено като единна валута на Европейския съюз, с цел да се улесни икономическата интеграция и да се засили икономическата стабилност в Европа. То е въведено на 1 януари 1999 г., а първите евробанкноти и монети влизат в обращение

на 1 януари 2002 г. През този период от три години еврото е съществувало в дигитална форма. След въвеждането на еврото на 1 януари 1999 г., то започва да функционира изключително като безналична валута. Това означава, че гражданите все още използват своите национални валути в брой (като германската марка, френския франк, италианската лира и др.), но всички трансакции между банки, правителства, фирми и финансови институции вече се извършват в евро. Можело е да се правят банкови преводи в евро, да се подписват договори в евро, да се отчитат бюджетни и счетоводни операции, но не е съществувала още физическа евробанкнота в обращение.

Връщайки се обратно в наши, това което предстои, е Управителният съвет на ЕЦБ да вземе решение през 2025 г. дали да премине към следващата фаза. Окончателното решение зависи от приемането на европейската законодателна рамка. Ако това се случи през 2026 година, то можем да очакваме неговата поява да бъде през 2029 г. Остават критични неизвестни: скоростта на приемане от потребителите, технологичната надеждност на офлайн функционалността, способността на банките да се трансформират и политическата воля.

Битката за бъдещето на европейските плащания тепърва започва. И тази битка ще се води не с регулации, а с алтернатива - по-евтина, по-бърза и по-суверенна. Въпросът не е дали картовите разплащания ще се променят. Въпросът е колко драматично. А от всяка надпревара винаги печеливши са потребителите.



**Дирекция
„Корпоративни
комуникации“**

**ИВАЙЛО
АЛЕКСАНДРОВ**
Директор
„Корпоративни
комуникации“

**Златко
СТОЯНОВ**
Отговорен редактор
Мениджър „Корпоративни
комуникации“

**Христо
ХРИСТОВ**
Заместник директор
„Корпоративни
комуникации“

**Мая
НИКИФОРОВА**
Мениджър
„Корпоративни
комуникации“

Златна сметка - златни възможности

Открийте изцяло онлайн
през My Fibank

Fibank (Първа инвестиционна банка) предлага иновативен продукт на българския пазар – „Златна сметка“, който предоставя бърз и удобен начин за инвестиция в злато. Сметката се открива изцяло онлайн през електронното банкиране „Моята Fibank“ или мобилното приложение My Fibank, както и във всеки един офис от голямата клонова мрежа на Първа инвестиционна банка в цялата страна.

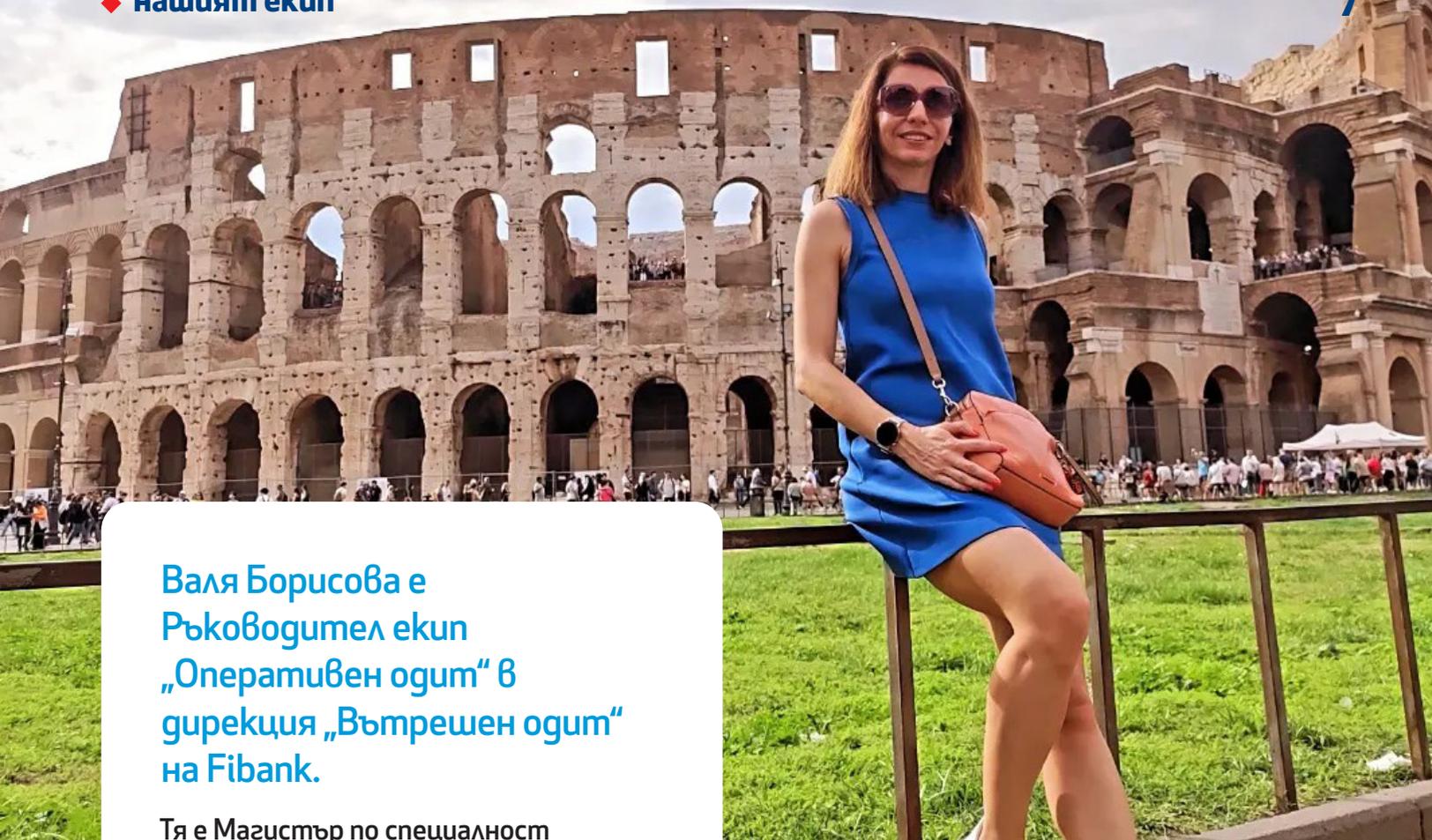
„Златна сметка“ се поддържа в безналично злато (1 XAU = 1 тройунция злато). Сметката е подходяща, както за физически лица, така и за бизнес клиенти на банката, като позволява бързи, лесни и удобни ежедневни трансакции. По този начин клиентите на Fibank могат да се възползват от покачващите се цени на златото, дори с минимална инвестиция от 0.01 XAU. Клиентите сами планират с каква сума и по кое време желаят да закупят злато, а също така и в кой момент да продадат част или цялата наличност, според моментната динамика на цената на актива спрямо



еврото. За разлика от съхранението на физическо злато, инвестицията в безналично злато не налага разходи за неговото съхранение и застраховки. Fibank публикува всекидневно на [своя сайт](#) - курс купува/продава на XAU към евро.

Fibank е пионер в създаването и развитието на пазара на благородни метали в България. Първите сделки с ключета и монети от ПИБ се осъществяват още през есента на 2001 г. Банката предлага над 200 продукта от злато, сребро, паладий и други метали в 114 клона и офиси в цялата страна, като работи с водещите световни рафинерии за благородни метали – MKS PAMP Switzerland, The New Zealand Mint, The Royal Mint и други.

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.



**Валя Борисова е
Ръководител екип
„Оперативен одит“ в
дирекция „Вътрешен одит“
на Fibank.**

Тя е Магистър по специалност „Вътрешен одит“. Любимата ѝ книга е „Граф Монте Кристо“. За първи път я прочита на 15 години, след това я препрочита още няколко пъти през различни етапи от живота ѝ.

От книгата има 2 любими цитата:

„Моите мечти нямат граници, аз винаги искам невъзможното“

„Ние минаваме често пъти покрай щастието, без да го видим, без да го погледнем, или ако сме го видели и погледнали - без да го познаем“

Валя обича да пътува, да спортува и да готви. Ако трябва да се опише в едно изречение, тя е: изключително положителен човек, който се води от мотото „Рагвай се на живота“.





Валя Борисова:

Трудностите могат да са възможност за развитие и самоусъвършенстване

Валя, разкажи ни повече за професионалния си опит?

Първият ми сблъсък с пазара на труда е в картов център.

С професията на вътрешен одитор стартирах в Алианц Банк България, където натрупах близо десет години опит и развих качества и умения, ценни за професията. Успешно предизвикателство в небанковата сфера е кариерният ми път в София Тех Парк, свързан с управлението на проекти. По време на този период придобих сертификатите Six Sigma, които са специализирани в управлението на проекти, подобряване на бизнес процесите и анализ на данни. С ценен принос към професионалния ми опит с насока одит на процеси е позицията старши одитор в ОББ. В дирекция „Вътрешен одит“ на Fibank съм от 4 години.

Какви са водещите качества, които един одитор трябва да притежава за успешното взаимодействие с колежите от другите звена?

Може би звучи като клише, но за един одитор е важно да бъде обективен, независим и

с аналитично мислене. Ценно качество е да изслушва и поставя разбираеми за проверяваните лица въпроси. Лично за мен добрият тон в комуникацията, без обвинения и прибързани заключения е предпоставка за успешен контакт и взаимодействие по време на одита. Скептицизмът обаче е задължителен. Ко-гато ти кажат “тук всичко е наред”, винаги трябва да последва “добре, ама нека видим все пак”, да има доза неувереност, че може да не е наред.

Одиторът трябва да има способността да изгради добри отношения, които водят към доверие, че когато се сподели проблем, ще се потърси начин за решение, а няма да последва наказание.

Какви са предизвикателствата в работното ти ежедневие?

В ежедневието като одитор има доста предизвикателства – от трудности при събиране на информация до липса на сътрудничество от страна на проверяваните звена. Често се сблъсквам с разбирането за вътрешния одитор като „неприятел“, който само търси грешки, вместо като „компас“ за сверяване на върнатата посока и възможност за подобрене.

◆ нашият екун

Предизвикателство е в кратки срокове да влезнеш в детайл на процеси и дейности и направиш адекватна оценка. Да си свършиш работата качествено, независимо че колегите от проверяваните звена те гледат с недоверие, е съпътстваща част от ежедневието.

Приемането на трудностите като възможност за развитие и самоусъвършенстване винаги ми помага да се справя с предизвикателствата не само в работен, а и в личен аспект.

Каква според теб ще бъде банката на бъдещето? Как ще се промени клиентското обслужване?

В моите представи банката на бъдещето няма физическо измерение. Тя ще предлага решения съобразно индивидуални изисквания и потребности, без стандартни продуктови гама и без невъзможни услуги. Според мен ограниченията днес, които са породени от навици и изградени модели на поведение и възприятие, в банката на бъдещето няма да съществуват.

Как прекарваш свободното си време?

Обичам да пътувам и опознавам различни култури, порядки и светове. Лично за мен всяко пътуване носи мъдрост. По един или друг начин, когато се завърнеш, вече не си същия. Срещата с новото, малките открития и преживявания ме обогатяват като личност. Харесвам преживявания, които спират дъха. За последната година такива са полет с двуместен самолет, рафтинг, сафари с джипове...

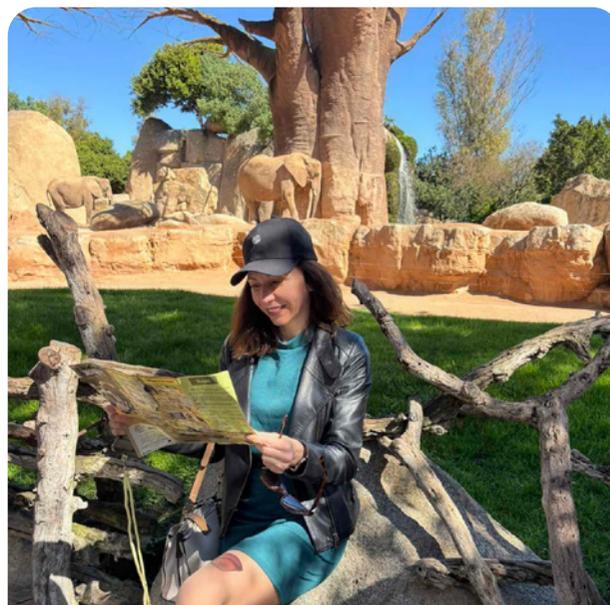
В ежедневието спортът е този, който ми



помага да поддържам добра физическа форма и освобождава психическото напрежение. Удоволствие ми носи да приготвям различни кулинарни изкушения, като слабост са ми десертите.

С какво се гордееш в професионален и личен план?

Харесвам професията си и винаги давам най-доброто от себе си. Успешно завършените задачи ми носят удовлетворение и мотивация да продължавам напред. С времето съм успяла да изградя баланс между работа и личен живот. Гордея се, че не спирам пред предизвикателствата, напротив, те ме мотивират да търся решение как нещата могат да се случат.



Fibank премахва таксите за незабавните преводи blink по мобилен номер (P2P)

Fibank (Първа инвестиционна банка) стартира промоционална кампания, с която вече премахва таксите за всички незабавни преводи blink по мобилен номер (P2P), които са наредени през мобилното приложение My Fibank.

Кампанията е валидна за преводи, извършени до 30 юни 2026 г. включително, като максималният размер на един превод е 15 000 евро.

Още в началото на 2023 г. - Fibank бе първата банка в България, която предложи услугата blink P2P преводи по мобилен номер. Оттогава услугата бързо придоби популярност и се наложи като една от най-предпочитаните сред клиентите за незабавни и удобни разплащания между физически лица.

Услугата позволява на клиентите да изпращат пари 24 часа в денонощието, 7 дни в седмицата, всеки ден от годината и само за секунди до близките си, като използват единствено мобилен номер, без необходимост от IBAN. С нея вече не е необходимо да се интересуват коя банка използва получателят, защото услугата е налична и за други банки, които са сертифицирани за този тип преводи.



От месец декември 2025 г. е налична и възможността за дарения през blink превод по мобилен номер. Първата включена кауза бе за благотворителната инициатива „Българската Коледа“, като дарения могат да се правят целогодишно на номер: +359 1117.

За да използват услугата както наредителят, така и получателят трябва да са регистрирани за услугата blink P2P. За клиентите на Първа инвестиционна банка регистрацията за преводи по мобилен номер blink P2P се извършва бързо и лесно директно в мобилното приложение My Fibank, като за целта е необходимо клиентите да бъдат с активни права за банкиране.

С настоящата кампания Fibank предоставя на своите клиенти още една възможност да се възползват от модерните дигитални решения на банката и да извършват ежедневните си разплащания бързо, сигурно и без допълнителни разходи – по всяко време и от всяко място.



Част 2

НАГЛАСИ КЪМ ИНВЕСТИЦИИ В БЛАГОРОДНИ МЕТАЛИ – 2025 Г.

РЕЗУЛТАТИ ОТ ПРОВЕДЕНО ОНЛАЙН ИЗСЛЕДВАНЕ



БЕЛОСЛАВА ДИМИТРОВА

Специалист „Проучвания
и нови продукти“
д-я Маркетинг и реклама

В условията на повишена икономическа несигурност и колебания на финансовите пазари, интересът към инвестиции в благородни метали традиционно нараства. Fibank проведе анкета* с цел да се анализират нагласите на хората към този тип активи в България.

След като в края на миналата година ви представихме първата част на изводите от изследването, днес ще ви представим още някои интересни тенденции, които то регистрира.

Съвременният профил на хората, интересувани се от инвестиции в благородни метали, е разнообразен и има потенциал да се развива още. Причините за това се коренят както в динамиката на пазара, така и в значителното нарастване на финансовата информираност. Масовата дигитализация, достъпът до онлайн платформи за инвестиции и по-бързият поток на информация допринасят за това хората да взимат по-смели и обосновани решения в областта на управлението на личните финанси.

Потребителите предпочитат златото както за инвестиционни цели, така и за подаръчни

покупки, поради неговата устойчивост, висока стойност и исторически доказана надеждност.

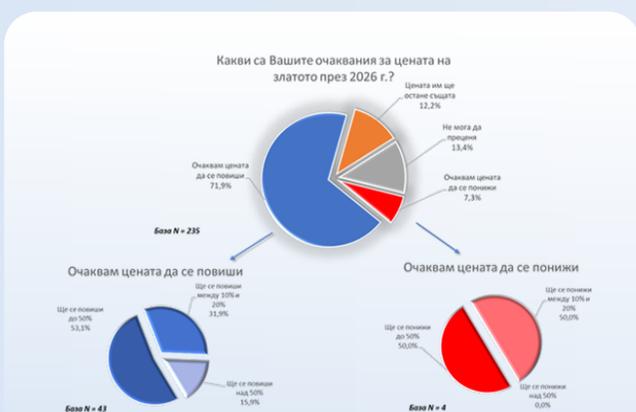
Профилът на участниците в проучването на Fibank* показва, че хората, интересувани се от инвестициите в благородни метали, са със сравнително висок доход, което обяснява готовността им да инвестират повече в този тип актив. Стойността, за която респондентите биха закупили изделия от благородни метали, са сравнително равнопоставени, като най-много са отговорили, че биха инвестирали над 5000 лева. При мъжете се наблюдава ясно изразен превес в тази конкретна ценова група, докато жените са по-колебливи в това отношение. Хората имат все повече доверие на специализирани фирми, занимаващи се с продажбата на благородни метали. Това се дължи на развитието на пазара. Въпреки

това доверието в банките не спада. Почти 70% от респондентите посочват, че не са купували изделия от благородни метали от Fibank през 2025 година. Като „най-любим“ продукт се явяват монетите, следвани от кюлчетата, като значителен интерес има към златото. Най-голям брой от респондентите оценяват изделията на Fibank като „много добро“. Изключително малък дял ги оценяват като „лоши“.

Резултатите показват ясно изразено

предпочитание към банковите институции като основно място за закупуване на инвестиционно злато и сребро. Във всички възрастови групи банките събират най-висок относителен дял, като това доверие нараства особени силно при групите над 55 години.

Забелязва се висок процент на хората, които очакват повишение на цената на златото през 2026 година, което показва силна вяра в неговата устойчивост и потенциал за растеж. Фактът, че повечето от анкетираните не посочват конкретен процент на покачване, може да означава, че вижданията им са базирани по-скоро на общи впечатления и тенденции, а не на конкретни финансови прогнози. Очакванията за цената на среброто през 2026 година на респондентите са в най-голям процент тя да се повиши.



Притесненията от ново повишаване на инфлацията през следващата година не са отминали, а убеждението, че благородните метали са „убежище“ при кризи, засилва интереса. Висок е делът на хората, които не са отговорили, не се интересуват от сребро или нямат мнение. Възможно е някои от респондентите да се интересуват предимно от злато и затова да не посочват отговор за очакванията за цената на среброто.

* В края на октомври месец и началото на ноември месец за две седмици проведохме онлайн изследване на посетителите на страницата на банката в социалната мрежа Instagram. В проучването взеха участие 235 души. Предвид параметрите на проведеното изследване, то не претендира за представителност на събраната информация. Целта на изследването бе да установи нагласите на потребителите по отношение инвестициите в благородни метали.

◆ нови услуги



Вече можете да теглите и банкноти от 5 евро на банкоматите на Fibank

Fibank (Първа инвестиционна банка) продължава да разширява възможностите в полза на клиентите, като предоставя по голямо удобство и гъвкавост при използването на ежедневните банкови услуги. Клиентите на ПИБ вече могат да теглят от банкоматите и евробанкноти с различни номинали: от 5, 10, 20, 50 и 100 евро.

Новата функционалност се въвежда в 140 банкомати на Fibank, които са разположени в нейните офиси и клонове в цялата страна, като осигурява повече

свобода при управлението на личните финанси и улеснява ежедневните разплащания – особено при пазаруване или по малки кешови операции.

„Fibank винаги поставя клиента в центъра на своите банкови решения. Предлагането на по малки номинали банкноти е естествена стъпка в посока по голямо удобство и улеснение за нашите клиенти в новата евра среда“, коментира г-н Теодор Петров – Директор „Картови разплащания“ в Първа инвестиционна банка.



Повече информация за конкретните локации можете да получите на www.fibank.bg или на телефон: 0700 12 777.

Световно монетно изложение в Берлин

Наскоро завърши 20-ото юбилейно Световно монетно изложение в Берлин. Почетен гост тази година беше Tower Mint, Великобритания, който празнува половин век съществуване. Основан от известния скулптор Рафаел Маклуф, известен с портретните изображения на кралица Елизабет II, монетният двор бележи нов етап в развитието си след 2012 г. Започва производството на редица изящни колекционерски серии монети и медали, които се разпространяват в целия свят.



ДОЦ. Д-Р ВАЛЕНТИНА ГРИГОРОВА-ГЕНЧЕВА

Директор „Злато и нумизматика“
Първа инвестиционна банка

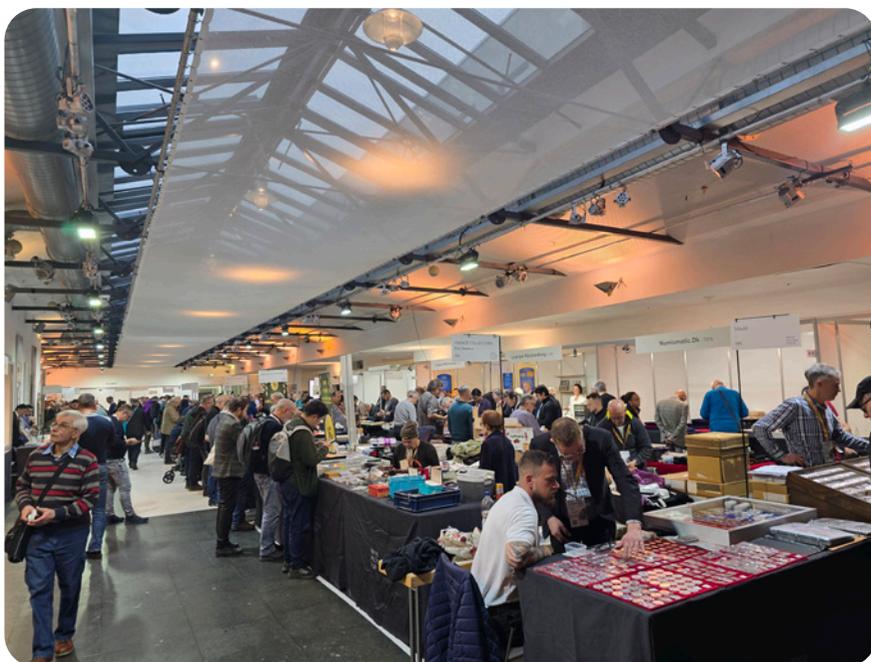
По повод 100-годишнината на покойната кралица в Берлин бяха показани нейни непубликувани портрети, създадени от Р. Маклуф.

Изложението се проведе в най-големия конгресен център в Европа, берлинския „Естрел“. На площ от около 20 000 квадратни метра се представиха над 300 изложители от 50 държави.



Освен рафинерии, монетни дворове, производители на машини и апаратура, използвани в процеса на сечене на кюлчета

и монети, на панаира участваха и редица търговци на монети, медали и банкноти, които привлякоха сериозен посетителски интерес.



Основният акцент в тазгодишното изложение беше златото: непрекъснато растящата му цена, изключително високото търсене в световен мащаб, водещите тенденции, които ще движат световните пазари през 2026 г.



Всички участници бяхме свидетели на невероятната волатилност в края на януари: от нива над 5400 щатски долара за тройунция до спад под 5000 щатски долара и възстановяване в началото на февруари. Подобни, но по-остри движения отбелязаха и борсовите фиксинги на среброто. Очевидно, привлечени от възможностите за лесна и бърза печалба, редица спекуланти, инвестиращи в безналични метали, затвориха своите позиции в края на януари. Останалите участници в пазара на благородни метали, обаче, не бързат да реагират, водещите макроикономически и геополитически фактори, определящи ръста в цените

на златото и среброто, остават непроменени. Често при нестабилна политическа обстановка и глобална несигурност, пазарите на благородни метали тестват необичайно високи нива, след което бележат кратък спад, за да се възстановят на нови, по-високи от началните позиции. Разговоритената тема, както и проблемите с трудното осигуряване на физически наличности от кюлчета и монети от края на м.г. насам, бяха водещи в преговорите с основните търговски партньори на Fibank – рафинериите Argor Heraeus и MKS PAMP, търговците StoneX, ProAurum, Emporium, монетните дворове The New Zealand Mint, The Czech Mint и др. Всички са единодушни в прогнозите си, че до средата на т.г. можем да очакваме цена от ок. 6000 щатски



къщички, разположени в непосредствена близост до конгресния център „Естрел“. Те напомнят за фургоните и примитивните бараки на златотърсачите и носят посланието, че в съвременния свят може да се живее и в по-обикновена, не само в свръхвисокотехнологична и луксозна среда.

долара за тройунция злато. За да приключим в оптимистичен тон, ще използвам думите на Австрийския монетен двор: „Време е за злато. Време е за истински стойности“.

Интересно е да отбележим, че усилията на изложителите бяха насочени не само към създаването на оригинални монети, но и към цялостното, често минималистично, оформяне на съвременна експозиционна площ. Компанията StoneX, например, един от световните гиганти в търговията с благородни метали, приемаше партньорите си в т.н. Tiny Houses, малки, мобилни



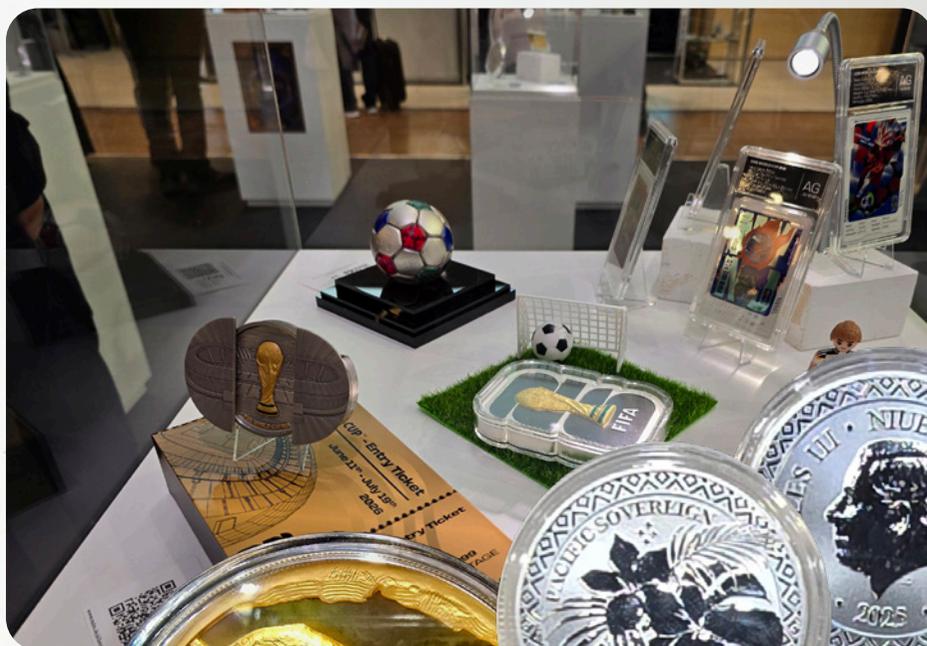
Изключително оригинално беше оформлението и на щандовете на Полския монетен двор, който празнува своята 260-а годишнина, и на Южноафриканския монетен двор. Красивите екземпляри на тяхното производство бяха включени в конструкционните панели и витрини.

Между най-висококачествените и красиви

монети, представени на тазгодишното изложение, трябва да споменем монетата на месец август с релефно изображение на Италия, монетата с фокус върху известния площад Етоал (или Шарл дьо Гол) с Триумфалната арка в Париж, оригиналната монета със стъклен купол на Кралския канадски монетен двор и монетните серии, посветени на предстоящото Световно първенство по футбол. Предстои

емитирането на оригинална златна монета от серията „The African Range“ с тегло 1 кг от Южноафриканския монетен двор.

Нашите партньори от Новозеландския монетен двор показаха новите екземпляри и осъвременения дизайн от популярните на българския пазар инвестиционни монети „Киви“ и „Тихоокеански суверен“, изработени от злато и сребро с най-висока проба.



Ползотворните търговски преговори приключиха. За пореден път констатирахме, че в голямото семейство на търговците на благородни метали сме повече приятели, отколкото конкуренти. Време е за нови сделки, за популяризирането на нови продукти на пазара и за сериозни изследвания, както на потребителските нагласи, така и на тенденциите в цените и покупките на злато и сребро по света и в България. Предизвикателствата са много, но тяхното преодоляване дава смисъл на работата ни.

Fibank отново с награда от J.P.Morgan за валутни преводи

Fibank (Първа инвестиционна банка) за пореден път е отличена с престижната награда „Elite quality recognition award 2025“ от J.P.Morgan.

Признанието за ПИБ е за изключително качество и покриване на високите световни стандарти в международните преводи. Тя е в резултат на постигане на 99.75% автоматична обработка на преводите в щатски долари през сметката на Fibank в J.P.Morgan Chase.

През годините Fibank е носител на множество престижни награди за качеството на своите валутни преводи от Commerzbank, Deutsche Bank и J.P.Morgan – световни лидери в областта на разплащанията.



J.P. MORGAN RECOGNIZES

FIRST INVESTMENT BANK AD

The 2025 U.S. Dollar Clearing Elite Quality Recognition Award for Outstanding Achievement of Best-in-Class MT103 STP Rate 99.75%

Gayathri Vasudev | J.P. Morgan | Product Executive | Global Clearing

Note: STP rate calculated based on J.P. Morgan internal data for 2024 transactions.

© 2025 JPMorgan Chase & Co. All rights Reserved. JPMorgan Chase Bank, N.A., organized under the laws of U.S.A. with limited liability. JPMorgan Chase Bank, N.A. Member FDIC.

All services are subject to applicable laws and regulations and service terms. Not all products and services are available in all geographic areas. Eligibility for particular products and services is subject to final determination by J.P. Morgan and/or its affiliates/subsidiaries. J.P. Morgan is the marketing name for the J.P. Morgan Payments business of JPMorgan Chase Bank, N.A. and its affiliates worldwide. Products or services may be marketed and/or provided by commercial banks such as JPMorgan Chase Bank, N.A., securities or other non-banking affiliates or other JPMC entities.

J.P.Morgan

Първите автомобилни курсове в България



**АНТОН
ОРУШ**

Гост-автор
sandacite.bg

„Автомобилът има пред железницата същото предимство, каквото има железницата спрямо водния път“ – пише през 1934 г. икономистът Атанас Яранов в студията си „Какви превозни средства трябва на България“. Авторът прави сравнения между различни видове транспорт и отчита като предимство на автомобила това, че той „върви по шосета и улици, които могат повече да се разклоняват и по този начин той може да извършва така наречения превоз „от врата до врата“. Изложението изтъква и че „в известни случаи този превоз може да бъде по-евтин и по-бърз – спестяват се разноските и времето за откарването на стоките и хората от къщите и магазините до гарите и пристанищата и за докарването им оттам до магазините и къщите“.

И наистина, по това време автомобилът вече не е някаква непозната новост в големите ни градове. Най-вероятно още през 1902 г. е внесен първият автомобил с двигател с вътрешно горене в България – едноцилиндров, 8 к.с., френски (марка „Дьо Дион Бутон“), закупен от Министерството на войната за служебни нужди. Сетне автомобилите бавно се увеличават – стават собственост на институции, фирми и частни лица – и постепенно се откриват търговски представителства на големите западни автомобилни производители.

Увеличаващият се брой моторни коли изисква регулиране на правоспособността за шофиране. Първото свидетелство за правоуправление на

МПС в България е от 1908 г. Дотогава такъв документ не е издаван, а шофьорското право е отбелязвано от полицейските власти върху квитанциите за отбита трудова повинност.



Необходими стават и шофьорските курсове. Един от предприемчивите им организатори е Димитър Торбов. Още съвсем млад, по време на Първата световна война записва военна служба в авиацията. След това през 20-те години участва в мотоциклетни състезания, а през 30-те основава фирма за обучение на шофьори. Като флагман на служебния си автомобилен парк има един голям американски кабриолет – вероятно марка „Крайслер“. Огромна, представителна кола, боядисана в белезникав тон и с червени кожени седалки. С този автомобил може и да не са карани курсове, а по-скоро е бил за реклама – бил е твърде забележим по софийските улици. А за обучение Д. Торбов е имал пет-шест или дори повече леки коли – вероятно „ФИАТ“, но може да е имало и други.



Наскоро ми попадна оригинална брошура за шофьорските курсове на Торбов, която съдържа конспект „за материала по моторно дело“ и билетите за изпита на шофьори любители, издадена през 1942 г. Тук ще я разгледаме подробно. Кантората на Торбов се е намирала на площад „Михаил Такев“ № 1 в София (между днешните улици „Солунска“ и „Ангел Кънчев“).

Курсовете се разрешават от автомобилния отдел към Министерството на благоустройството на инструктори специалисти. Тези обучения са под контрола на автомобилния отдел по отношение на техническата подготовка и таксите. Занятията в курса се водят по програмите на Министерството. Изпитите се провеждат всеки месец във всеки областен град, като между тях са включени и Скопие и Ксанти – областни градове на земи под българско управление през 1941-44 г. За явяване на изпит се подават заявления по образец, заедно с документите, най-късно седем дни преди датата на изпита, а таксата за изпита се внася, след като е обявен списък на допуснатите до изпит кандидати.

А какви са нужните документи? Кръщелно свидетелство, за да се удостовери, че кандидатът има навършени 18 години, училищно свидетелство за завършено „най-малко четвърто отделение“ в училище (т.е. начално

образование) и медицинско свидетелство. Ако кандидатът за любител шофьор е по-млад от 21 г., заявлението му трябва да бъде заверено от родителя или настойника му. Интересното е, че ако кандидатът е по-възрастен от 50 години, трябва да представи медицинско удостоверение от двама лекари, от които единия кардиолог, за да се установи състоянието на сърцето му.

Подготовката на шофьора любител изисква не само практически знания по управлението на автомобила, а също и технически такива. В курсовете на Д. Торбов обучението се провежда „със специален учебен автомобил, с необходимите технически картини и чертежи, с модели, а в някои от курсовете и с филми“. Елемент, който невинаги присъства и в съвременните ни шофьорски курсове!

Що се отнася до конспекта по „теория на автомобилното дело“, той съдържа всичко от материала по мотор и уредби и предавателни механизми. В брошурата са дадени и изпитни билети. Напр. билет № 1 съдържа: „общо устройство на автомобила – главни съставни части; свещи и кабели – устройство и действие, повреди и отстраняването им; видове съединители – назначение и действие, повреди и отстраняването им“, а билет 8 – „мазание на мотора – видове, устройство и действие, повреди и отстраняването им; рама (шаси) – назначение и устройство; миене, почистване и гресиране на автомобила. Какво трябва да се приготви и прегледа преди тръгване на път“. Наистина тази брошура се оказва много интересен документ!

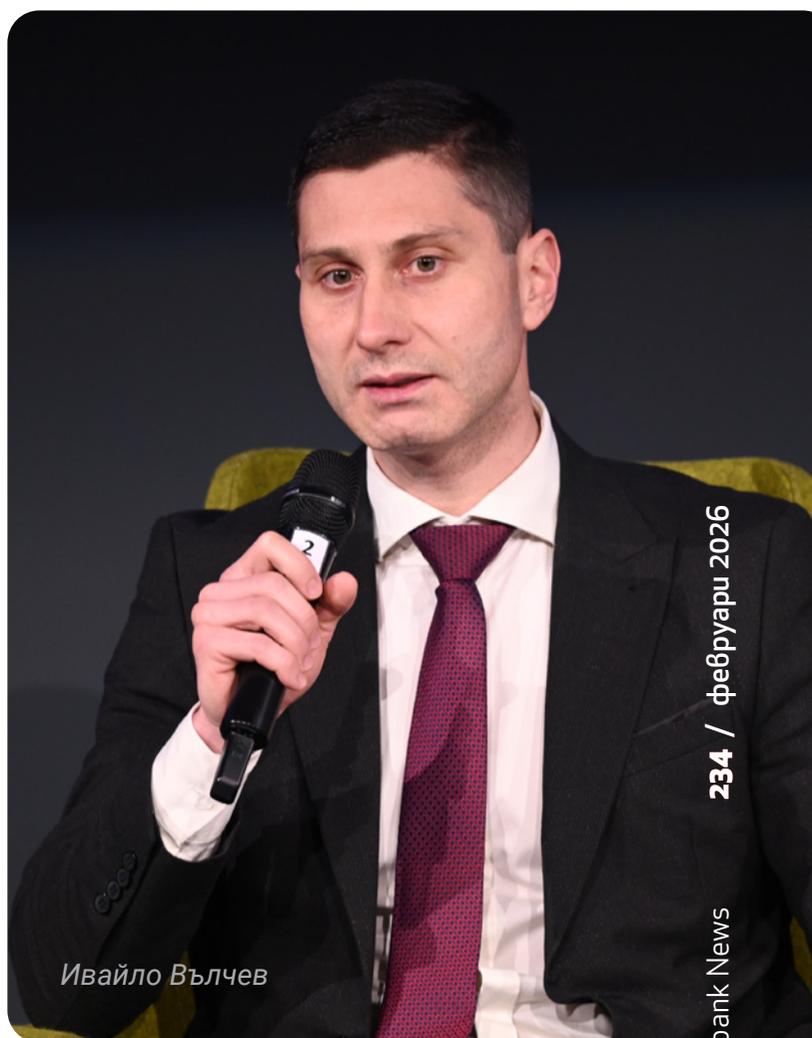


Ивайло Вълчев беше сред панелистите на Real Estate Business Forum 2026 в София

Заместник-директорът „Банкиране на гребно“ във Fibank, г-н Ивайло Вълчев, се включи в експертната дискусия „Новата нормалност“ на имотния пазар“ на прелудия се традиционен Real Estate Business Forum 2026 в София.

Събитието, организирано от сайта www.imoti.net/bg, събра лидерите в сектора на недвижимите имоти и постави фокус върху влиянието на еврозоната на пазара и променените изисквания на потребителите.

На въпроса как банките дефинират „новия нормален клиент“ от гледна точка на кредитоспособност, г-н Ивайло Вълчев посочи, че първо трябва да се дефинира средата, в която съществуват този „нормален клиент“, а след това да се прецизира профила му: „Българската икономика бе сред отличниците в ЕС с над 3.0% ръст на БВП през 2025 г. Станахме свидетели на исторически най-добрите условия за кредитиране, които някога са били налице в България, особено по отношение на ипотечните кредити. Съвсем нормално на фона на този добър макроикономически пейзаж, българският кредитополучател е в много добра изходна позиция, но в същото време това е и големият риск за неговата кредитоспособност, особено ако са поети задължения на ръба на възможностите. Рискът се крие най-вече в геополитическата ситуация, която е изключително изострена и сме свидетели на напрежение, мита



Ивайло Вълчев

и конфликти дори между доскорошни партньори, които при ескалация могат да предизвикат международна нестабилност и повишена инфлация, заради нарушени вериги на доставки или повишение на цени на горива и други суровини. Затова новата нормалност в оценката на кредитоспособността е включването на буфери за повишения на лихвите и стресиране на дохода срещу неблагоприятни условия и висока инфлация.“

Лекторът допълни и какви са тенденциите: „Новата нормалност е и модерното разбиране за възможността да се генерират доходи. Нашето предимство във Fibank е, че прилагаме тези строги буфери, но същевременно имаме модерно разбиране за доходите – разглеждаме не само трудови договори, наеми и доходи от бизнес, но и всички други официални постъпления по банкови сметки с регулярен характер. И данните, които вътрешно наблюдаваме, ни подкрепят напълно в това модерно разбиране.“

Г-н Вълчев засегна темата за кредитирането на първо жилище и покупката на инвестиционен имот. Той сподели, че при този тип финансиране банковата практика

обичайно предвижда по-консервативни параметри – например по-високо изискване за самоучастие или корекции в ценовите условия, за да компенсира по-високия риск при този тип финансиране. Fibank предпочита да следва балансиран подход и се стреми да не поставя допълнителна финансова тежест върху клиентите си, чрез завишени изисквания по отношение на самоучастие от страна на клиента, тъй като и без това се изискват значителни по размер спестявания за покупка на недвижим имот.

По отношение на взаимодействието между брокерите и банките/кредитните посредници, Ивайло Вълчев откри 3 три ключови зони, в които брокерите и посредниците могат реално да повишат успеваемостта на сделките – предварителната оценка на кредитоспособността, реалистичното управление на очакванията относно пазарната оценка и пълната прозрачност за съпътстващите разходи.

„Условията за кредитиране през 2026-а година по-скоро ще останат непроменени и благоприятни за клиентите“, обобща г-н Вълчев.

