

## ЛИЦАТА НА FIBANK

### Юлия Маринова

специалист „Общи банкови операции“ в клон Силистра



Юлия Маринова работи като специалист „Общи банкови операции“ в клон Силистра. Наскоро се е върнала от майчинство и се чувства заредена с енергия и желание за работа. След като завършва висшето си образование в Икономическия университет Варна, Юлия се връща в Силистра, където започва работа във Fibank и едновременно записва магистратура в С.А. „Д.Ценов“ – Свищов. Казва, че винаги е имала желание да се завърне в родния си град и смята, че младите хора трябва да търсят място за развитие и извън големите градове. Щастлива е от възможността си да работи с точно този екип от колеги – всички млади и интелигентни. **На стр. 2**

## НАШИТЕ КЛИЕНТИ

Д-р Венелин Дамянов:

### С кредит „Жилище в сегашно време“ отворих лекарски кабинет

*Възможността за възстановяване на 1% годишна лихва върху дълга е доста привлекателна*

*Д-р Венелин Дамянов е сред първите ни клиенти, които са изтеглили кредит „Жилище в сегашно време“ и една година по-късно за първи път получават 1% годишна лихва върху своя дълг обратно. Потърсихме го, за да сподели впечатленията си от сътрудничеството си с Fibank, и ето какво ни отговори той:*

**- Поздравления, г-н Дамянов! Как разбрахте за нашия кредит и какво Ви провокира да изберете точно него?**

- Аз съм дългогодишен клиент на банката и съм ползвал депозитни и кредитни продукти,



които съм обслужвал съгласно подписаните договори. Много съм доволен от обслужването в офиса Ви в

гр. Враца и продуктите, които банката предлага. Затова, когато отново имах нужда от финансиране, първо се обърнах към обслужващата ме банка. **На стр. 3**

## БИЗНЕС ЕТИКЕТ

### Маниери на маса



Кристина Крънчева

Първото нещо, от което всяка жена се вълнува, когато получи покана за официална вечеря, е какво да си облече. И в по-голямата част от случаите изборът на облекло я тревожи до момента, в който „разгледа“ останалите присъстващи жени. Тогава или се успокоява, или решава, че следващия път ще се постарее повече. **На стр. 7**

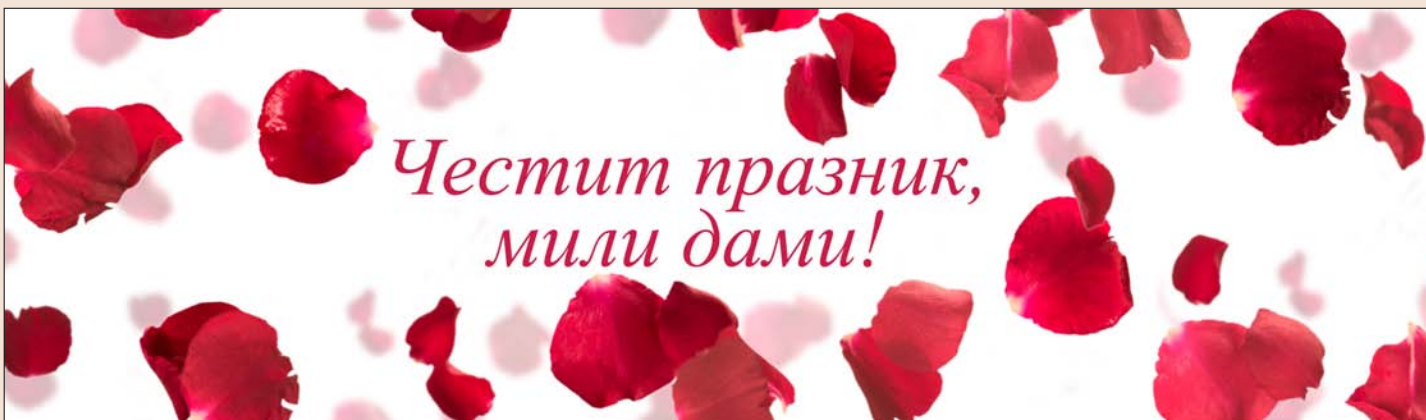
## АНАЛИЗ

### Да спестяваш със стил



**35.4% инвестират в злато и сребро, показва проучване на Fibank**

**На стр. 6**



■ ЛИЦАТА  
НА FIBANK ■ —

## Юлия Маринова

специалист „Общи  
банкови операции“ в  
клон Силистра

- Според нея доволеният клиент те кара да се чувстваш доволен и от самия себе си
- Нейната страст са пътуванията наблизо и далеч

ОТ СТР. 1

**- Откога работите във Fibank и в какво се изразява работата Ви?**

- В края на 2008 година предстоеше отварянето на нов офис на банката в града и това беше моят шанс. Имах опит в банковото дело, тъй като няколко месеца бях на стаж в банка и когато разбрах за свободното място като специалист „Общи банков операции“ във Fibank, веднага си казах, че това е работата за мен, защото общуването с хора и сферата на финансите винаги са ми били интересни. Така имах възможността да започна работа и заедно с още няколко колеги да формираме екип.

Работата ми е свързана с разбирането на потребностите на клиентите и съответно намирането на най-доброто решение за всеки един от тях. Това се осъществява посредством добра комуникация и разбира се – професионализъм. Нужни са много познания и добра концентрация, за да отговориш на очакванията на клиентите, но усилията си заслужават, защото в крайна сметка доволеният



клиент те кара да се чувстваш доволен и от самия себе си.

**- Какви предизвикателства намирате в ежедневната работа и какво Ви мотивира да давате всичко от себе си?**

- Работата с клиенти

е едно от най-големите предизвикателства изобщо. Клиентите са различни – някои са винаги забързани, други са пълни с въпроси, и всеки един от тях може да те научи на нещо ново, защото усилията, които полагам, за да намеря най-доброто решение за техните ин-

дивидуални потребности много често ме довежда до нови познания. Това ми помага да съм полезна на още повече хора, а в резултат клиентите ни получават качествено обслужване и добро отношение.

Работата с колегите ми е също много важна за мен. Те са млади, енергични хора, с чиито общи усилия работният ден е удоволствие. И като говоря за колеги нямам предвид само тези във офиса. Всеки един, с когото съм комуникирала от цялата страна с готовност е откликвал и съдействал.

**- В какво се изразява перфектното клиентско обслужване?**

- Човек трябва да умеє да изслушва, да задава точните въпроси и да е достатъчно информиран. Това са факторите за мен. Необходимо е да разкодираш индивидуалните потребности и да предложи точното решение на всеки клиент. Разбира се, доброто клиентско обслужване е свързано и с приветливото отношение и предразполагане на хората.

**- Каква е Юлия Маринова извън офиса?**

- В свободното си време обичам движението. Моята страст са пътуванията наблизо и далеч. Спортът също е част от живота ми, още от малка спортувам и това ми доставя удоволствие.

Разбира се, най-голямата радост за мен са заниманията с малката ми дъщеричка. Тя доста ме изпотпява, когато сме на разходка, тичайки напред без спирачки.

**- Какво бихте пожелали на дамите по случай 8-ми март?**

- Първо ги поздравявам по случай празника и им желая всеки ден да са усмихнати, щастливи и да правят по нещо малко за себе си, което да им доставя радост.

■ НАШИТЕ КЛИЕНТИ ■

# С кредит „Жилище в сегашно време“ отворих лекарски кабинет

■ Възможността за възстановяване на 1% годишна лихва върху дълга е доста привлекателна

От стр. 1

Останах доволен от предложените ми условия за финансиране и компетентното и оперативно обслужване от страна на кредитния специалист Соня Въртова. При всяка възможност горещо съм препоръчвал на мои познати, имащи нужда от кредит, да ползват продуктите на ПИБ.

**- Когато избрахте между различните предложения, знаехте ли за този 1% годишна лихва върху дълга, която можем да възстановяваме на своите клиенти?**

- В личния ми кръг от приятели имам и работещи в няколко банкови институции в града. Интересувал съм се от условията им по кредити за граждани. В момента, когато отново имах нужда от финансиране, предложението на ПИБ бе най-атрактивно. Тъй като се стремя да съм изряден платец, възможността за възстановяване на 1% годишна лихва върху дълга и то – всяка година ми се стори доста интересна и привлекателна, в сравнение с офертите на други банки. Но и изцяло се доверих на преценката на кредитния специалист, който имайки предвид моята кредитна история прецени, че този вид ипотечен кредит е много подходящ за мен.

**- Според Вас кои са най-важните неща, на които трябва да обръщат хората, когато теглят кредит от банката?**

- Много важен момент е комуникацията с кредитния специалист. На този



служител клиентът следва да обясни от какво финансиране има необходимост и с какви възможности разполага. Той е и човекът, който, познавайки продуктите на банката следва да предложи най-удобния за съответния клиент кредит, като вид финансиране и условия за ползване. Трябва да се изгради доверие между клиента и банковия служител. В процеса на комуникация следва да бъдат изяснени всички условия на банковия продукт и клиентът да е напълно наясно с условията и цената на финансиране, както и ползата от

избора на точно определен вид кредитен продукт.

**- А ние с какво Ви спечелихме?**

- Както споменах, аз съм клиент на банката от години и винаги с удоволствие посещавам офиса в центъра на град Враца. Доволен съм от обслужването на всички служители от фронт офиса, а когато имам нужда от консултация по условия за кредитни продукти, разчитам на компетентното обслужване на кредитния специалист г-жа Соня Въртова. Очарован съм от професионализма и лич-

ната ѝ ангажираност, не само към мен, а и към други клиенти - мои познати. Освен това тук винаги съм намирал решение на моите проблеми относно възникнала необходимост от финансиране. Качественото и оперативно обслужване е нещо, което много ценя и за което изказвам удовлетвореност и благодарност на вашите служители от местния офис.

**- За какво използвахте кредита?**

- Аз съм лекар и използвах кредита за закупуване на помещение за собствен лекарски кабинет.

■ 1-ВИ МАРТ ■



## Fibank раздаде над 30 000 мартеници на клиенти

На 1-ви март всеки клиент на Първа инвестиционна банка получи мартеница – вековен символ на здраве и плодородие в българската история. За целта Fibank раздаде в своите офиси над 30 000 мартеници.

■ ЧЕСТИТО ■

## Дама спечели голямата награда от играта ни във Facebook

■ Бисера Дживодерова: Късметът играе голяма роля в живота на всеки човек

Fibank организира игра за феновете си във Facebook по случай Св. Валентин, а късметливите спечелиха красиви и тематични награди. Играта продължи от 1 февруари до 11 февруари, като участниците всеки ден теглеха по шест късметчета от нашата селекция от подаръци, подходящи за празника на влюбените – 40 кюлчета медальони и монети от благородни метали. Късметчетата идваха с послания за любовта, а освен това носеха шанс на получателите си да спечелят една от шестте награди.

Ето какво сподели с нас Бисера Дживодерова, която спечели голямата ни награда:

„Не очаквах, че ще спечеля и съм приятно изненадана. Въпрос на късмет. Като остарях, разбрах, че късметът играе голяма роля в живота на всеки човек, но той трябва да бъде активен, за да му даде възможност да се прояви. Участвам в много литературни конкурси и игри в интернет. Понякога печеля, по-често – не, но винаги вярвам, че следващия път ще успея. Много приятно чувство е. Имаш някаква надеждица в сивото си ежедневие.

Благодаря на организато-

рите на играта. Да са живи и здрави и да зарадват още много хора като мен в навечерието на някой празник.

Аз съм завършила „Българска филология“, „Книгоиздаване“ и „Библиотекознание и библиография“ и в момента съм библиотекарка в библиотеката при читалище „Надежда 1869“ – гр. Велико Търново. Залатата ми е минимална. Имам сериозни здравословни проблеми и давам много пари за лекарства. Живея много скромно, така



Ивайло Досев, управител на клон Велико Търново, връчва наградата на Бисера Дживодерова.

че много се зарадвах на наградата.

Пожелавам на всички да не пропускат своя шанс и

да участват в конкурси, игри и томболи. Може би там ги чака тяхната голяма награда.“

## АНАЛИЗ НА ДИРЕКЦИЯ „ТРЕЖЪРИ“

### ПРОДЪЛЖЕНИЕ ОТ БР.24

През настоящата година британският паунд ще има нелеката задача да представлява една икономика, която не може да намери пътя към устойчиво възстановяване и растеж в условията на повишен инфлационен натиск. Оптимистичните очаквания са през 2013-та година на Острова да бъде постигнат ръст на БВП под 1% при запазване на висок процент на безработицата от близо 8%. В тази перспектива страната загуби най-високата оценка по дълга си от Moody's, като подобен ход се очаква и от другите две основни рейтингови агенции. Британската валута ще бъде подложена на натиск, ако за поредна година, заложената в бюджета фискална рамка се окаже надценена, както и ако не бъдат приложени нови мерки за насърчаване на икономическата активност в страната. Наред с това, политическите гласове на местно ниво за излизане от или за ревизиране на договора с ЕС носят само негативи за паунда, след като основният търговски партньор на Великобритания е именно ЕС.

Спрямо американския долар технически и фундаментално паундът стои нестабилно и след като станахме свидетели на пробив и излизане на цените от 4-годишната консолидационна формация и ново 2-годишно дъно, очакваме спадът да продължи и в рамките на годината да видим тест на 1.4800, 1.4450 и достигане на много силната зона на подкрепа на 1.3950. Допълнителна тежест на валутата ще окаже потенциално възвръщане на несигурността на пазарите и спад на рисковите активи. В тази ситуация обаче паундът ще бъде печеливш спрямо еврото, където при съпоставка на икономическите и политическите проблеми, тези на Еврозоната изглеждат далеч по-сериозни. Все пак, еврото е в дългосрочен възходящ тренд спрямо паунда и едно поевтиняване на този етап може да се разглежда като корекция до нивата на подкрепа на 0.8400, 0.8325, 0.8160-90, 0.7950, като спад под последното ниво тази година е малко вероятен. Нивата на съпротива при двойката

# Слаби перспективи пред паунда и статукво при швейцарския франк



евро/паунд се проектират на 0.8760, 0.8880 и 0.8950, докато при двойката паунд/долар те са 1.5470, 1.5700 и 1.6150.

Отклоняването на вниманието от дълговите проблеми на обединена Европа, както и покачането на риск апетита в

края на предходната и началото на настоящата година оттласнаха котировките на еврото срещу швейцарския франк до нива, невиджани от май 2011-та година. Този импулс се оказа нетраен и слабите перспективи за растеж пред европейските икономики

натиснаха цените обратно в тесния реиндж на търговията от 2012-та година, ограничен под 1.2200 и над наложения от Швейцарската национална банка праг от 1.2000 франка за едно евро. Очакваме този праг да бъде запазен и през настоящата година, макар някои да виждат по-смел ход от страна на монетарната институция, която да го вдигне до 1.4000. Това на този етап изглежда много малко вероятно, защото усилията за ограничаване на поскъпването на местната валута са коствали на банката покачване на балансовото число с над 450% за последните 6 години, изкачвайки Швейцария сред 5-те страни с най-големи валутни резерви в света. Алпийската държава няма изгода от силен франк за експортно ориентираната си икономика (60% от износа е към страните от Еврозоната) и смятаме, че долната граница на котировките ще се запази на 1.2000, докато поскъпване на еврото ще срещне съпротива на 1.2500, 1.2750 и 1.3200. Възходящото движение може да получи моментум от ликвидирването на отворените в разгара на дълговата криза къси, хедж и спекулативни позиции, залагащи на разпад на Еврозоната. Наред с това, налаганите от някои финансови институции отрицателни лихви по депозити в швейцарската валута я правят непривлекателна за държане. Основен риск при търговията с тази двойка е потенциалът за бързо и рязко поевтиняване, следствие от ново ескалиране на нестабилната обстановка в Европа и търсене на „остров на спасението“ в лицето на франка.

### ВАЖНО ПОЯСНЕНИЕ:

Представената информация има изцяло информационен характер и не следва да се разглежда като препоръка за покупка или продажба или склоняване към вземане на инвестиционно решение. Изложените коментари и мнения са получени от и базирани на източници, за които се смята, че са надеждни, но не са гаранция за точност и изчерпателност.

Търговията с финансови инструменти крие специфични рискове. Не се препоръчва търговията с тези продукти, ако клиентът не е наясно с тяхното естество и нивото на риск, на което се излага. Този материал не е предназначен за малки корпоративни клиенти и физически лица. В случай че такъв клиент получи копия на този материал, не бива да взема инвестиционно решение, основано на информацията, съдържаща се в него, а трябва да потърси независим

финансов съвет.

ПИБ АД и свързани с нея лица е възможно да сключват сделки с финансови инструменти за собствена сметка, да ги притежават или да действат като маркет мейкър, консултант или брокер по отношение на физически лица, дружества или други организации, упоменати в материала. Служители на ПИБ АД и свързани с тях лица може да имат позиция в или да притежават финансови инструменти, посочени в настоящата публикация.

ПИБ АД не е задължена да разкрива или взема под внимание съдържанието на представената информация, когато препоръчва или предлага определена инвестиционна стратегия на своите клиенти. ПИБ АД не носи каквато и да била отговорност за публикуваните мнения и становища в този материал. Те изразяват единствено позицията на неговите автори.



**ХРИСТО ХРИСТОВ**

специалист  
Маркетингови  
проучвания и  
анализи

# Да спестяваш със стил

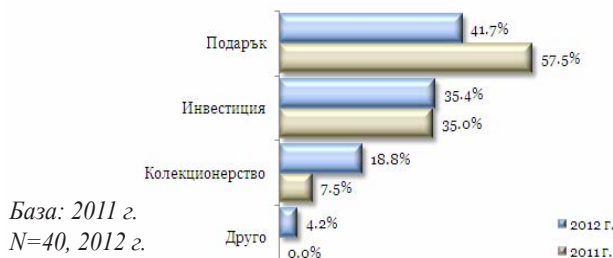
■ **35.4% инвестират в злато и сребро, показва проучване на Fibank**

През последните години закупуването на изделия от инвестиционно злато и сребро, излезе от амплото си на скъпо хоби достъпно за хора с високи доходи и започна да се налага като алтернативна форма за спестяване и сред масовия потребител. Стойността на златото и среброто отбеляза сериозен ръст през годините на икономическа несигурност и показа, че не само може да защитава адекватно спестяванията, но и да носи добавена стойност.

В края на миналата година Fibank проведе онлайн проучване\* сред потребителите, за да установи нагласите им по отношение на инвестирането в благородни метали. Основната цел, поради която участниците в проучването се насочват към изделия от благородни метали, е за да ги използват като подарък. В сравнение с миналия период на проучването, тук се забелязва спад в това отношение. Малко над една трета са клиентите имащи инвестиционни намерения с покупката си на благородни метали. Значителен ръст на колекционерството се наблюдава през последните 12 месеца. Причината за това може да бъде търсена в предложените през годината нови продукти.

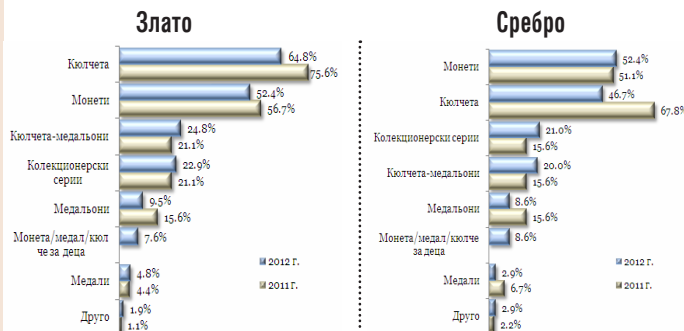
Най-удобните форми според респондентите, под които да се предлагат инвестиционно злато и сребро, са кюлчетата и монетите. При златото се забелязва спад на интереса към основните наложени форми и слабо увеличение на предпочитанията за кюлчета-медальони и колекционерските серии. Причините водещи до тези промени могат да бъдат от една страна търсене на съчетание на добавена стойност не само като инвестиционен актив, но и допълнително като украшение/бижу/

■ **Моля, посочете с каква цел сте закупили изделия от благородни метали от Fibank?**



База: 2011 г.  
N=40, 2012 г.  
N=48

■ **Кои са според Вас най-удобните форми, под които трябва да се предлагат инвестиционно злато и сребро?**



\* Сборът на процентите надвишава 100, тъй като запитаните са посочвали повече от един отговор.

подарък. От друга страна стойността на инвестиционното злато е по-висока в сравнение със среброто и повече предпочитано за специални поводи. Колекционерските серии и кюлчетата – медальони изработени от сребро също повишават привлекателността си сред потребителите. Причините за това най-вероятно са същите като тези при златото. При изделията от сребро се забелязва, че доминиращите предпочитания на респондентите се насочват през последните 12 месеца от кюлчета към монети. Говорейки за предпочитания на потребителите, трябва да се отбележи, че през последната година асортиментите

от предлагани изделия от благородни метали, се разшириха и на пазара бяха предложени различни нови продукти.

В края на 2012 г. Fibank предложи на потребителите монета Година на Змията 2013, която е покровител на започналата година по лунния календар. Другите нови предложения са две сре-



бърни монети за момче и момиче, които са идеален подарък за бебета и малки деца. Сребърните монети са изработени от Новозеландския монетен двор.

В резултат на засиления интерес на аудиторията към съвременните канали за дистрибуция, както и за да гарантира разпространението на нашите продукти от благородни метали в населени места, където банката няма офиси, Fibank разработи и създаде „Онлайн магазин Fibank Gold&Silver“.

Магазинът има специфичната за подобни сайтове функционалност, като в него се предлагат по-голямата част от монетите, медалите, кюлчетата и кюлчета-медальоните от асортимента на Fibank. Специално място е отделено на новите продукти, предлагани от банката, за съвети към клиентите и актуална информация по въпросите на благородните метали и инвестициите, свързани с тях. Ако потребителят хареса определено изделие, той може да го поръча директно. Клиентите могат да плащат покупките си с дебитни или кредитни карти.

В подкрепа на регистрирания нарастващ интерес към колекционерските серии, те се оказват и най-продавани в онлайн магазина на Fibank. Интересът на потребителите се съсредоточава към лимитираните серии от 4 монети „Ретро автомобили от 30-те години“ и „Птици от островите Фиджи“. Всяка от монетите е с тегло 1 тройунция и сребро проба 999/1000. Колекционерските серии се предлагат в луксозна дървена кутия и са придружени от сертификат.

\*В периода 10 декември 2012 г. – 16 януари 2013 г. Fibank проведе онлайн изследване сред посетителите на интернет страницата на банката и в страницата на банката в социалната мрежа Facebook. Предвид параметрите на проведеното изследване то не претендира за представителност на събраната информация. Целта на изследването бе да установи нагласите на потребителите по отношение инвестирането в благородни метали. Броят на участвалите в изследването респонденти е 105.

**Дирекция Маркетинг, реклама и връзки с обществеността**

**Илона СТАНЕВА** – Директор Маркетинг, реклама и връзки с обществеността  
**Ивайло АЛЕКСАНДРОВ** – PR експерт  
**Яна ЯЧЕВА** – специалист Маркетинг

**Иван РАЛЧЕВ** – специалист Маркетинг и нови медии  
**Христо ХРИСТОВ** – специалист Маркетингови проучвания и анализи

■ БИЗНЕС ЕТИКЕТ ■

# Маниери на маса



**КРИСТИНА  
КРЪНЧЕВА**

управител на фирма  
СМ Консултинг

ОТ СТР. 1

И така, подходящо облечени, вече сте пред масата. Първото нещо, което трябва да направите, като седнете, е да се представите на гостите, разположени от двете ви страни. В този момент визитни картички не се разменят. Допустимо е след вечерята, и то чак на излизане, но не преди това.

Според правилата на протокола редът на сядане винаги е редуване на мъж, жена, мъж, жена, като съпрузите не се настаняват един до друг. За да се ориентирате в обстановката, т.е. за да разберете кой кой е като ранг, знайте, че от дясно на домакина винаги седи най-високопоставеният сред гостите. Ако изборът на място е оставен на всеки от гостите,



правилото е да се постараете да не седате до познат човек, защото със сигурност ще си говорите с него или нея през цялата вечер и е малко вероятно да се запознаете с останалите гости.

Храната обикновено е следващото „притеснение“. Една част от жените са в перманентни диети, а останалата предпочитат да не вечерят. Това е чудесно, но протоколът на такъв тип мероприятия изисква да се спазват определени правила.

Първото от тях е, че ако поради диетични или здра-

вословни проблеми не ядете определени храни, то ваше задължение е да не занимавате всички гости с това. Никога през ум не трябва да ви минава мисълта, че с тях можете да споделите на коя част от диетата на Дюкан сте в момента, или да им разкажете как точно ви се отразява тя. Със сигурност обаче е забранено да си поръчате билков чай, докато другите се хранят. Длъжни сте да се съобразявате с останалите гости и по никакъв начин да не обръщате внимание върху себе си.

Винаги поръчвайте ястия,

които са лесни за ядене. Хранете се на малки хапки, за да можете да поддържате разговор с другите на масата. Следете за темпото на хранене на останалите гости. Знайте, че сервитьорите изчакват всички да приключат и тогава отсервират чиниите. Няма досадно нещо от това някой да продължава да се храни, докато всички останали са приключили.

Правилата за алкохола са подобни на тези с храната. Извинения от типа „никога не пия алкохол“ са за пред близки. На официални вечери към всяко ястие се поднася подходящият алкохол. Дори и никога да не близвате алкохол тук ще е мястото, на което ще трябва да повдигате чашата с вино, шампанско и др. и ще отпивате дори насила по някоя малка глътка.

Ако пък сте от жените, които нямат проблем да пият вино, знайте, че проява на лош вкус би била да си изпивате чашата до дъно, тъй като сервитьорите ще ви доливат непрекъснато. А както всички знаем, на официална вечеря се сервира няколко вида вина и към края на вечерта разговорите стават на по-висок глас, смехът – по-силен и се забравят маниерите на маса.

■ СЪВЕТИТЕ НА FiHEALTH ■

От пролетна умора страдат около 50% от хората и е една от най-честите причини за физическо дори и психическо неразположение. През това време ставаме сънливи, чувстваме се отпаднали, раздразнителни, непрекъснато уморени.

Причините са липсата на достатъчно и продължително слънце, недостатъчна двигателна активност, липсата на витамини, както и температурните промени в атмосферата, които действат стресиращо за организма. Друг фактор е необходимостта от повече кислород за кръвта, което налага по-често излизане на чист въздух и по-често проветряване на стаята. С удължаване на деня ние чувстваме, че се изморяваме по-бързо докато свикнем с летния

## Как да се справим с пролетната умора

режим на живот.



Д-р Славка Петрова

**Ето няколко начина за справяне с пролетната умора:**

**1. Раздвижване** - особено важно е за хора, водещи заседнал начин на живот пред компютрите в офисите. Ето защо е необходимо спортуване и фитнес, повече разходки сред природата.

**2. Здравословно хра-**

**нене и течности** - Този банален съвет често бива пренебрегван. Необходима е засилен консумация на плодове и зеленчуци, богати на витамини, да се пие достатъчно количество вода. Всичко това събужда и освежава тялото ни.

**3. Сън** - Достатъчен е 7-8ч сън в денонощието, за да сме в добра форма.

**4. Не прекалявайте с кафетата** и енергийните напитки. Те само ще ви изнервят още повече.

**5. Създавайте си положителни емоции** и избягвайте отрицателните. Намирайте време за повече развлечения, слушайте любимата музика докато работите нещо, което Ви е досадно.

Медицински център **FiHealth-София**

София, кв. Студентски град,  
ул. "Проф. Александър Фол" 2, вх.В, ет.1

тел.: 02 / 445 6666 | мобилен: 0882 140 666  
факс: 02 / 445 6669 | e-mail: medc@sofia.fihealth.bg



**FiHealth**  
Медицински центрове

## ■ БАНКОВ СВЯТ ■

# ЕИБ увеличава отпусканите заеми с 40% годишно

Европейската инвестиционна банка (ЕИБ) обяви, че през следващите три години ще увеличи отпусканите от нея заеми с 40% годишно, за да финансира бъдещи проекти и да помага за преодоляване на кризата.

За да подпомага растежа и заетостта, ЕИБ ще отпусне допълнителни кредити на стойност 60 млрд. евро за периода 2013-2015 г., което



да увеличи годишния обем на финансиране до 65-70 млрд. евро, посочи ЕИБ.

Мярката е взета въз основа на решение на страните членки от 2012 г. да бъде увеличен с 10 млрд. евро капиталът на банката като част от стратегията в подкрепа на растежа.

Според ЕИБ допълнителното финансиране би трябвало да доведе до осъществяване на проекти на обща стойност до 180 млрд. евро, съчетавайки частни и държавни инвестиции, по-специално в четири области: иновации, достъп на малките и средни предприятия до финансиране, ефективност на ресурсите и стратегически инфраструктури.

# 1453-ма милиардери държат 5,5 трлн. долара

В целия свят сега има 1453-ма милиардери. Общото им богатство за миналата година значително се е увеличило, спрямо предишните и достига 5,5 трилиона щатски долара.

За това свидетелстват публикуваните данни в днешния брой на китайското списание Ху Жун, което е аналог на Forbes, цитирано от БГНЕС.

Според данните свръхбогатите са най-много в Азия. Там вече има 608 милиардера. За първи път Северна Америка изостава по този показател — там са само 440 души с милиардни състояния. Следва Европа - 324.

Най-богатият човек в света си остава мексиканският телекомуникационен магнат Карлос Слим с лично състояние 66 млрд. долара. На второ място е американският инвеститор Уорън



Карлос Слим е с лично състояние 66 млрд. долара.

Буфет с 58 млрд. долара.

Испанецът Амансио Ортега е с 55 млрд. долара. Той притежава веригата магазини Zara. Едва след него се нарежда компютърният милиардер Бил Гейтс с 54 милиарда долара. Най-богатият човек в Азия е 85-годишният хонконгски магнат Ли Ка Шин, който със 32 милиарда долара „в джоба“ е седми. В континентален Китай най-богатият човек има компания за разхлатителни напитки и състоянието му се оценява на 13 млрд. долара.

## Банките в САЩ спечелиха \$140 млрд.

Състоянието на американските банки значително се е подобрило през 2012 година, съобщава Федералната корпорация за застраховане на депозитите (FDIC), цитирана от Франс прес. Чистата печалба на сектора, която непрекъснато нараства от лятото на 2009 година, се е

увеличила с 19,3 на сто в сравнение с 2011 година до 141 милиарда долара, посочва институцията. Това са най-големите печалби след рекордните 145,2 милиарда долара през 2006 г. Според корпорацията през 2012 г. са се увеличили и депозитите, и отпусканите заеми.

## Левовите депозити за бизнеса с по-висока доходност

Средният лихвен процент по депозитите за бизнеса с договорен матуриретен в левове през януари 2013 г. нараства с 0.95 процентни

пункта на месечна база, до 3.89%, показват данни на БНБ.

При депозитите в евро има спад с 0.75 пр.п., до 2.92%.

При влоговете на домакинствата спадът на лихвите е с 0.11 пр.п. и с 0.08 пр.п., съответно в лева и в евро, до 4.73% и 4.25%.