

**Димитър Радев,**  
управител на БНБ:

**България  
е в добра  
позиция за  
приемане  
на еврото**



15

**Повече онлайн  
и по-сигурни** 14

**БАНКИТЕ**  
на  
**УТРЕШНИЯ ДЕН**



# Стабилни и в кризата:



**РУМЯНА ДЕНЧЕВА**

С рекордна печалба, която най-вероятно ще доближи 1,5 милиарда лева, се очертава да изпратят 2021 г. банките, работещи в България.

Последните данни на БНБ за размера ѝ към октомври отчитат 1,2 милиарда лева за десетте месеца. Това е с над 50% повече в сравнение със спечелените 796 млн. лева през 10-те месеца на 2020 г. До момента най-високата официално обявена печалба бе регистрирана в последната година преди финансовата криза - 2008 г., когато банковата система отчете 1,39 млрд. лв. Икономисти и финансисти са категорични, че причината за това основно е във

**Възстановяване  
на икономиката  
и стабилността  
на финансовата  
ни система**

Собственият капитал на банките е 16,4 млрд. лева, като само за месец той се е увеличил с 82 млн. лв. Към края на октомври банките са добавили към активите си 931 млн. лв. и така техният размер вече е 133,6 млрд. лв. От данните на централната банка става ясно още, че размерът на начислените разходи за обезценка на финансови активи, които не се отчетат по справедлива стойност, било то в пе-

чалбата или загубата, е намалял с 263 млн. лв. в сравнение със същия период на 2020 г. и вече е 428 млн. лв.

Брутният кредитен портфейл спрямо края на септември е с 839 млн. лв. повече, което е ръст от 1,1% до 74,5 млрд. лв. За месец новите кредити към бизнеса са 567 млн. лв., а за домакинствата - 314 млн. лв., което също показва, че въпреки затегнатите правила за кредитиране и фирмите, и хората се връщат към отложени планове за инвестиции или покупки, или нямат притеснения от нови.

**Ръст и на  
депозитите**

въпреки все още ниските лихви отчита централната банка към октомври. За месец нови 641 млн. лв. са влезли в банките и така общата сума на депозираните в тях ресурси достига 114 млрд. лв. - приблизително колкото БВП, произведен от икономиката за една година. Най-много към спестените пари в банка са добавили домакинствата - 502 млн. лв., а кредитните институции - 388 млн. лв. Незначително свиване има при държавното управление, поверило на банка с 40 млн. лв. по-малко, и при бизнеса - с 34 млн. лв. по-малко.

Регулаторният капитал на банковата система в края на септември е 15,4 млрд. лв., а ри-

**Активи -  
133 млрд. лв.  
Депозити -  
114 млрд. лв.  
Печалба -  
1,2 млрд. лв.**

Икономиката се съживява, трезорите са предвидим партньор

сковите експозиции достигат 68,7 млрд. лв., отчита още БНБ. Това показва, че нивата на капиталовите съотношения са много над минималните регулаторни изисквания и изиск-

ванията за капиталови буфери. Факт е, че съотношенията на базовия собствен капитал от първи ред, на капитала от първи ред и на общата капиталова адекватност са съответно 21,41,

21,79 и 22,36%.

Ликвидният буфер е 33,4 млрд. лв., а нетните изходящи ликвидни потоци - 10,7 млрд. лв. срещу съответно 36,3 млрд. лв. и 12,9 млрд. лв. в края на септември.

Отношението на нетно стабилно финансиране, което вече се отчита, в края на септември, възлиза на 163% при минимално регулаторно изискване от 100%.

Брутните кредити и аванси през октомври са се увеличили с 4,7 млрд. лв. (5,5%) до 88,6 млрд. лв., като основният принос за това е на вземанията от кредитни институции, които нарастват с 3,8 млрд. лв. до 14 млрд. лв. Общият брутен размер на одобрените кредити и аванси по мораториума върху плащанията заради ковид кризата към 31 октомври е 8,4 млрд. лв., от които 6,6 млрд. лв. за фирми и 1,8 млрд. лв. за домакинства, показват отчетите на банките.

**От какво  
традиционно  
печелят банките**

**1. От ръст на депозитите,** защото това означава непрекъснат и сравнително евтин нов финансов ресурс за тях. Този ръст продължава вече пета година. Едновременно с това увеличение лихвите по депозитите продължават да падат от четири години. Средният лихвен процент все по-често е нула, а за бизнеса и за някои големи депозити на физически лица е отрицателен.

(Продължава на  
14-а стр.)

# Повече онлайн и по-сигурни

Посещението в офис – само за консултация



Онлайн банкирането все повече измества традиционните услуги в офис.

СИМКА: PIXABAY

Дигитални пари - този термин над- али вече може да учуди някого, но всъщност зад него се крие бъдещето на финансовите институции.

Защото това е терминът, използван при онлайн банкирането. Той е базиран на съществуваща финансова система, само че в интернет среда. Достъпът до парите става през акаунт, в който трябва да докажете идентичността си.

При токенизираните пари говорим за дигитални такива със софтуерен код, обикновено блокчейн базирани.

Но все пак, макар и да продължи свиването на употребата на хартиени пари, все още е рано да се говори за тяхната смърт.

Безспорно е, че общото в промените в парите и банките е, че ако в момента много финансови институции не работят през уикен-

да и не са достъпни, вече бързо се върви към достъп на всеки клиент до парите му по всяко време и от всяка точка на света.

А времената, в които банковите служители в офиса познаваха редовните си клиенти по име и физиономия, отминават. Безспорно е, че мобилното и онлайн банкиране позволяват гъвкавост и бързина, пестят време, елиминират чакане по опашки.

От друга страна, все повече стават онлайн платформите, през които собствениците на сметки могат не просто да направят превод или да платят битовите си сметки, а да инвестират и управляват активно финансите си.

## Личното обслужване в банковите офиси няма да бъде преустановено

напълно. Има достатъчно хора, които по различни причини ще останат таргет група за обслужване в клоновете. Според банкери и финансисти бъдещето на банките се определя от две основни тенденции.

Първата - дигитализацията, ще замества все повече традиционните с клонове и офиси. Втората - личното банкиране, ще се промени.

Трансформацията вече стартира - вижда се по намаляване на клоновата мрежа, което позволява на финансовите институции да редуцират оперативните си разходи и да вложат средства в нови технологии. Екипите в офисите вече са фокусирани към срещи и консултиране на клиентите - какво да правят със своите спестявания, когато имат нужда от финансиране, каква опция е най-подходяща за тях и т.н.

## Все по-рядко в клоновете някой се занимава с разплащания и с пари в брой

Защото тези услуги са достъпни чрез дигитални-

те канали и 24-часовите зони на банката. Всъщност клиентите могат да правят всичко, без изобщо да посещават офис. Самите клонове също стават дигитални, с интелиор и зони за самообслужване, които да предоставят персонален подход.

Банките залагат и на разширяване на обхвата на банковите си карти, така че да стават възможни все повече разплащания онлайн. Офисите ще са интегрирани с дигиталните канали с фокус върху консултиране и експертна помощ. Непосредствените

цели на много от банките са 80% от трансакциите и 50% от обема на кредитиране за физическите лица да се изпълняват в дигиталните канали.

Докато преди 10-15 години никой не говореше за мобилни портфейли и дигитални пари, днес все повече хора ги използват и банките се конкурират във въвеждането на такива технологии. Все повече анализатори смятат, че банките на близкото бъдеще ще се отличават с няколко характерни особености.

(Продължава на 42-а стр.)

## Стабилни и в кризата...

(Продължение от 13-а стр.)

Това естествено се отразява на банковата печалба - финансовият ресурс расте, а лихвеният процент, т.е. цената, която банките плащат на хората и фирмите за него, пада.

### 2. От „ножицата“ между лихвите по кредити и тези по депозити

Такава разлика винаги има и тя е един от основните приходаизточници. Например в момента най-масовият лихвен процент по депозити е 0,7, а по ипотечните заеми е между 2,7 и 3% . Разликата между цената на депозита и цената на кредита за всеки 1000 лева финансов ресурс е от поне 2%, а ако се сметнат и лихвите по потребителските заеми – над 4%.

Около 30% от този марж е доход, тъй като останалите 70% са разходи по обслужването и покриването на рискове. Противно на очакванията, повечето банки у нас свиват максимално маржа и така сами се лишават от част от печалбата си, за да задържат клиентите си, както и да привличат нови.

### 3. От такси и комисиони

За всяка услуга всяка банка събира такса или/и комисиона. Това личи и по отчета на трезорите. Средно на година приходите по тази линия се движат между 250 - 550 млн. лв. Чистият доход по това перо - т.е. приходи минус разходи, е достигал и до 300 млн. лв. Всички банки в последно време спазват траекторията таксите за онлайн услугите да поевтиняват, а тези за услуги в офис да растат. Така те поощряват клиентите си към онлайн банкиране, което има своите предимства и за двете страни.

### 4. От продажба на залози

„Чистенето“ на лоши кредити много често означава освобождаване от залозите по тях. При отпускането на ипотеки например банките оценяват заложения имот на около 75 - 80% от реалната му пазарна цена. При продажбата му те естествено се стремят към 100% от нея. Част от разликата отива за покриване на разходите по преобразуването на просрочените заеми, а останалото е доход за съответната банка.

5. От собствени активи, които от близо 10 години растат с устойчиви темпове. Доходността от тях е различна в зависимост от вида им.

6. От намаляване на разходите за обезценки по лоши заеми, които са една от позициите за особен контрол и от БНБ, а вече и от ЕЦБ.

7. От свиване на общия размер на необслужваните заеми, което намалява и разходите по тях, както и тези за хеджиране на рискове, които носят те. За тази година все още не е ясно дали новият кабинет ще поиска нов мораториум върху плащанията на заеми заради ковид кризата.

8. От финансови активи и пасиви за търгуване. Става дума за инструменти като държавни ценни книжа и корпоративни облигации, които банките купуват с цел продажба в бъдещ период. Само един от последните търгове финансовото министерство успя да получи отрицателна лихва, при всички останали тя е над нулата.

### 9. От свиване на административни и други разходи

Средно над 1,25 млрд. лв., т.е. почти колкото регистрираната до момента печалба за банковата система, отиват по това перо. Забавянето на темповете в намаляването им идва от тенденцията към дигитализация на трезорите, която поне на първия етап изисква значителен финансов ресурс.

## От какво печелят банките



РУМЯНА ДЕНЧЕВА

- Изпращаме една много трудна година, г-н Радев. Пандемия, рецесия, а у нас за капак и избори след избори, естествено, съпроводени от популизъм и политическо говорене. Банковата система обаче остана здрава. Каква е тайната за това?

- Банките посрещнаха добре подготвени кризата, възникнала в резултат на пандемията. Нещо повече, през последните близо две години те допълнително укрепиха своята капиталова и ликвидна позиция.

По последни данни общата капиталова адекватност на сектора възлиза на 22,4%, а отношението на ликвидно покритие е 313,5%. В основата на тези резултати стои консервативната надзорна политика на БНБ, която поставя акцент върху превенцията и поддържането на устойчивостта на системата с оглед на съществуващи или потенциално натрупвани рискове.

- Дали все пак не виждате скрити опасности? Предупредихте например за възможен ръст на лошите кредити и обявихте, че повишавате антицикличния буфер от догодина. Това сигнал за приближаващи проблеми ли е, или просто превенция, за да не се появят?

- Има рискове и те не са скрити. Възможността за увеличаване на лошите кредити е един от тези рискове. Точно поради това взимаме превантивни мерки, които трябва да се разглеждат в контекста на общата цел на макропруденциалната политика на БНБ. А тя е системата да съхранява капиталовата си позиция и ако се налага, да акумулира още резерви.

Тези резерви трябва да подготвят банките да поемат загуби при реализиране на натрупан кредитен риск в банковите баланси, ако това се случи в резултат на проявление на различни рискове в икономическата среда, циклични или дългосрочни.

- Брюксел смята, че надуваме имотен балон, ние отричаме. Кой е прав? Налагат ли се временни ограничения при ипотечното кредитиране, или сме твърде далеч от подобна мярка, каквато БНБ вече е предприемала и знае как се прави?

- Тъй като няма техническа дефиниция, нека използваме „балон“ в масовия контекст, в който това понятие се употребява във връзка с предишни кризи на имотния пазар. В този контекст в момента не може да говорим за имотен балон, но има ясно определени тенденции, които, ако не бъдат овладени, могат да доведат до такъв балон.

Димитър Радев, управител на БНБ:

# България е в добра позиция за приемане на еврото.

## БНБ е готова да извърши огромната техническа работа за това

На хората искам да пожелая здраве с уверението, че всички банки у нас са добри за техните пари

Ние сме **идентифицирали съответните рискове и прилагаме мерки, на този етап насочени само към кредиторите,**

с които целим да предотвратим тяхното материализиране. Например на последното заседание Управителният съвет на БНБ потвърди буфера за системен риск в размер на 3% за всички банки, приложим за всички експозиции в България. Преди това увеличихме нивото на антицикличния буфер до 1%, в сила от 1 октомври догодина. В средата на този месец ще обявим ново решение на базата на тримесечния преглед на нивото на антицикличния капиталов буфер.

- Централните банки ли предизвикаха невиданата инфлация с печатането на пари и цялостната си монетарна политика? Да вметна само, че БНБ е невинна заради завързаните си ръце от валутния борд.

- Текущо наблюдаваната инфлация е резултат

от многобройни и едновременно действащи фактори. Знаете, че има различни гледни точки. Икономиките преминават през нетипични предизвикателства и се променят. Пандемията допълнително засили очакванията за подкрепящи парични и фискални политики, но покачването на цените е по-дълбок процес, отразяващ движението на суровините, енергията, работната сила, евентуалните трудности и промени в международни или междуфирмени вериги на производство и доставки.

- Каква е прогнозата ви, колко ще продължи инфлационната буря? Въпреки че говорим за вносна инфлация, как може тя да бъде обуздавана, за да не попречи на влизането ни в еврозоната? И може ли?

- Това е големият въпрос за инфлацията и нейното прогнозиране - доколко е резултат от преходни или по-дългосрочни структурни фактори, например такива, свързани с цената на труда. В зависимост от развитието на тези определящи фактори анализът ще покаже каква посока и скорост



ще добие движението на потребителските цени.

**Ситуацията у нас в голяма степен се определя от външната среда**

и фактори поради високия дял в потреблението на вносните стоки и услуги. Специфики има, но като цяло не би следвало да се очаква България тепърва да започне да провежда политики, които да донесат по-рязък инфлационен диференциал спрямо еврозоната или ЕС. Ние ще отделим специално внимание на този въпрос в нашата следваща макроикономическа прогноза, която ще публикуваме през януари.

- Кога ще свърши времето на ниските лихви, което все се отлага? Превръщат ли се банките в трезори, които просто съхраняват парите на хората,

вече и срещу такса и с отрицателни лихви или такива, близки до нулата? Този феномен изисква ли промяна в надзорната политика на централните банки?

- Лихвените и тарифните политики на банките отразяват пазарните условия и конкурентната позиция на банките. Те произтичат и от ефективността и оптимизацията на разходите. Лихвените проценти и таксите на отделните банки не са предмет на директен административен контрол или надзорна политика.

Това, което може да се каже като рамка за анализ, е, че обръщането на лихвения цикъл ще следва комбинация от промени в икономическите и финансовите условия, както и приспособяването на съответните парични политики.

- След като все повече банки отказват да отворят нови спестовни влогове и пренасочват хората към други инвестиционни продукти, извършвани пак от тях или от техните фондове, каква е реакцията на надзора при тези нови функции? Не се ли появяват нови рискове с това навлизане в сферата на инвестициите?

- Банковият надзор има за цел поддържане на стабилността на банковата система и защитата на вложителите, не на инвеститорите в различни финансови продукти. Когато клиентите на банките вземат решение да пренасочат средства към относително по-доходносни, но по-рискови експозиции, те следва да съобразят границата, отвъд която от вложители са се превърнали в инвеститори.

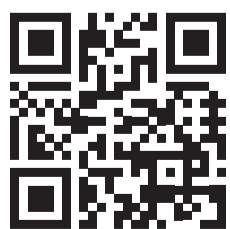
(Продължава на 16-а стр.)



## Потребителски кредит от Банка ДСК

Заявете онлайн без такса за разглеждане и одобрение до 31.01.2022 г.

Сканирайте кога:



За повече информация:  
www.dskbank.bg / 0700 10 375 / \*BDSK (\*2375)

# България е в добра позиция за приемане на еврото...

(Продължение от 15-а стр.)

- **Защо законът „Магнитски“ предизвика такъв смут у нас, че чак имаше парламентарна комисия по този повод? И защо БНБ получи обвинения, че предизвикала „гражданска смърт“? Какво всъщност направи БНБ и защо, нека изясним този останал висящ въпрос.**

- Действията и на БНБ, и на самите банки в България след оповестяването на списъка „Магнитски“ бяха насочени към прилагането на съществуващата българска правна рамка – нито повече, нито по-малко. В някои случаи банки бяха наложили ограничения за операции на лица от списъка на други основания, преди изобщо санкциите по „Магнитски“ да бъдат обявени.

Казусът се оказа нееднозначен. От една страна, банките могат да понесат реални репутационни или финансови щети, тъй като финансовите институции, които поддържат доларови сметки и извършват разплащания в долари, по дефиниция, са обект на този санкционен режим, а от друга страна, беше ясно, че „Магнитски“ няма пряко правно действие в България. Ето защо БНБ от самото начало

### призовава за намиране на стабилно законодателно решение

как у нас да бъдат прилагани подобни санкции от трети държави.

Сега нормализирането на парламентарния цикъл може да стимулира работата и в тази посока. Важен нюанс обаче трябва да бъде също постигането на съответствие с общоевропейското право и приложимост на ниво ЕС.

- **Веднъж на две години, а дори и всяка година у нас се случват покупки и сливания на банки. Вървим ли към предречения от експерти пазар, на който има 2-3 гиганта и няколко малки бутикови трезора? И по-важното - не се ли създават банкови монополи, които нямат интерес от конкуренция помежду си и това е в ущърб на клиентите им?**

- Само преди няколко



ДИМИТЪР РАДЕВ

седмици беше обявена най-голямата като размер и цена сделка за придобиване на нашия банков пазар. Това е добър знак както за състоянието на сектора, така и за перспективите пред неговото развитие.

От законова и процедурна гледна точка всяка подобна сделка на консолидация задължително преминава през оценка на конкурентната среда и ефекти. Но защитата на клиентите преди всичко почива на солидна пазарна логика и аргументи, свързани с подобряване на самите кредитни институции.

Консолидацията в сектора е естествен процес, движен от съображения за оптимизация на разходите и повишаване на общата ефективност на банките. Поради това клиентите следва да бъдат облагодетелствани, ако в резултат от сливания и окрупнявания на собствеността на пазара продължават да функционират по-стабилни и по-конкурентни институции.

- **2024 г. приближава, с което и поставеният срок България да приеме еврото. Пандемията и кризата заплашват ли пътята ни карта?**

- Не трябва да забравяме, че въпреки всички политически турбуленции все още се намираме в много добра изходна позиция за еврото, включително по отношение на фискалните критерии, и все още до голяма степен може да контролираме процеса.

### Ще бъде историческа грешка, ако проявим колебание

и загубим този контрол или ако допуснем пробив в управлението на публичните финанси.

Това, от което се нуждаем в момента, са решителни действия на политическия фронт, подобно на тези, които вече предприе Хърватия. От своя страна БНБ е напълно готова да извърши огромната по обем техническа работа, свързана с приемането на еврото.

- **Вече няколко месеца вие сте с изтекъл мандат, а парламентът все не стига до избора на нов екип. Да ви попитам най-напред, ако получите покана, вие ще се кандидатирате ли за втори мандат? Ако нямате намерение, какъв важен съвет ще дадете на наследника си?**

- Когато процесът за избор получи развитие, ще обявя публично моята позиция.

- **Какво ще пожелаете на bankerите за традиционния им празник?**

- Най-сърдечно ги поздравявам за постигнатите отлични резултати през трудната и сложна 2021 г. и им пожелавам здраве и нови успехи.

- **А на техните клиенти?**

- Здраве с уверението, че всички български банки са добри за техните пари.

**Г**-жо Димитрова, в края сме на втората година, в която живеем под знака на пандемията. Каква беше 2021 г. за Пощенска банка?

- Изпращахме още една година с много предизвикателства, с които успяхме да се справим и закономерно се превърнахме в доверен партньор, работодател и социалноотговорна компания. Нещо повече - утвърдихме се като институция, на която клиентите имат доверие и която им предлага решения за тяхното утре.

Това не би било възможно да се случи без усилията на целия ни екип. Затова още в началото на интервюто искам да благодаря на всичките ми колеги, клиенти, акционерите и силната международна група, към която Пощенска банка принадлежи.

Освен всичко друго, през 2021 отбелязахме и 30 години от създаването на Пощенска банка. През този период се доказахме като една от най-успешните системни банки в България. Цифровото изражение на успеха сочи, че заемаме трето място по размер на кредитния и депозитния портфейл, пазарен дял над 10%, имаме над 200 клона в цялата страна. Спечелили сме повече от 100 награди за нашите дигитални иновации и продукти, услуги и политика за социална отговорност.

Признание за нашите успехи е и фактът, че Българската агенция за кредитен рейтинг

#### повиши дългосрочния рейтинг

на Пощенска банка от BVB- на BVB, при запазен краткосрочен рейтинг А-3 и в същото време промени перспективата от „положителна“ на „стабилна“.

**- Как се промениха продуктите и услугите, които предлагате?**

- Предложихме на нашите клиенти редица иновации от следващо поколение: първата банка сме, която въведе Smart POS, който превръща смартфона в ПОС терминал; първата сертифицирана банка, която предложи незабавни плащания; тази година лансирахме първата метална кредитна карта на българския пазар. Сред иновациите, които приложихме тази година, е и

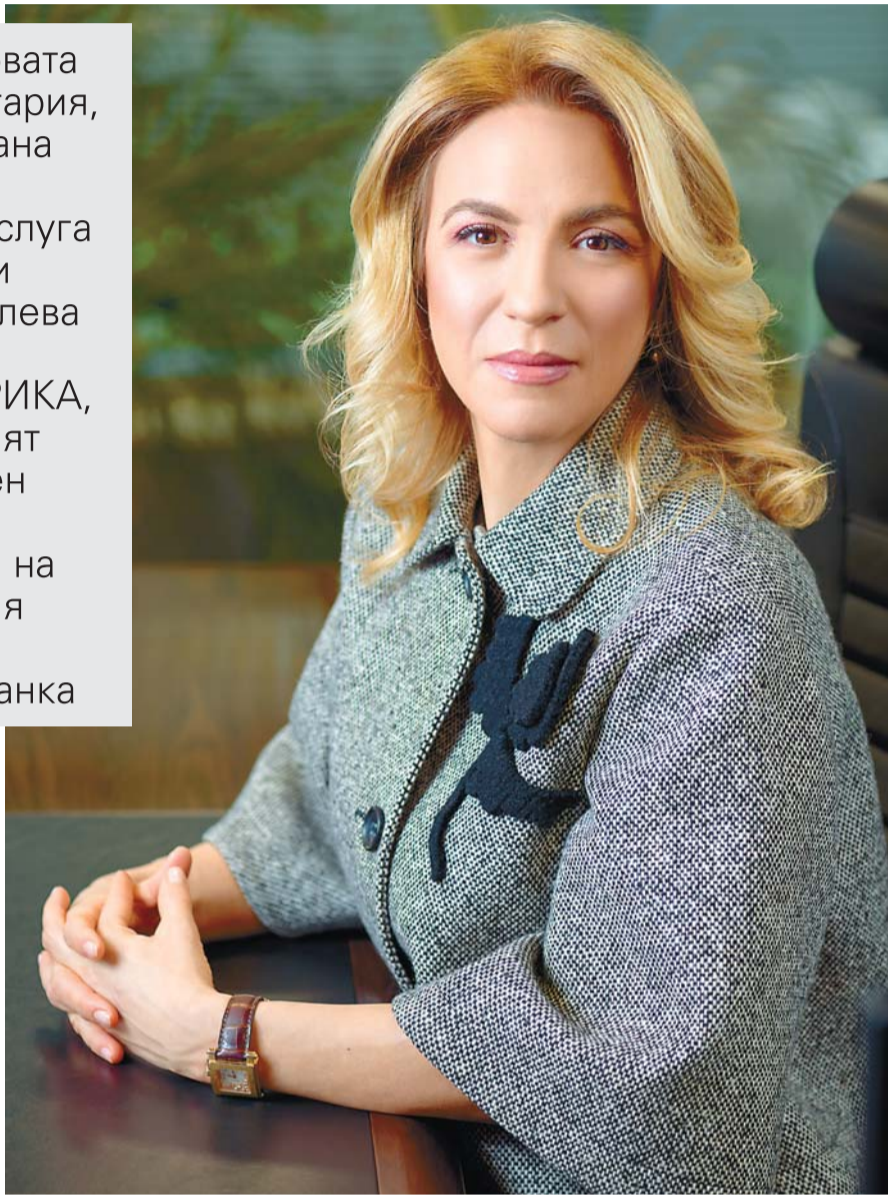
#### уникалният ни мобилен портфейл от ново поколение ONE Wallet,

с който потребителите могат да получават още добро потребителско преживяване. С него на практика те имат незабавен безконтактен достъп до основни банкови услуги, защото пренасят физическия портфейл в мобилния си телефон. В One wallet клиентите ни могат да добавят всички свои банкови карти и да ги управляват свободно и ефективно благодарение на богатия набор от функционалности, които са заложили в приложението. Сред тях са и безконтактно плащане с телефона на ПОС терминал, управление на картите в мобилния портфейл като залагане на лимити за различните канали (ПОС, АТМ, плащане през интернет), възможности за добавяне на карти за лоялност от различни търговци, ваучери за отстъпки при наши партньори и много други. Клиентите ни имат ак-

**Петя Димитрова:**

# Стремим се да разширим пазарния си дял с органичен растеж и консолидации

Ние сме първата банка в България, сертифицирана да предлага модерната услуга за незабавни плащания в лева по програма Blink на БОРИКА, казва главният изпълнителен директор и председател на Управителния съвет на Пощенска банка



тивен и гъвкав контрол върху средствата си 24/7, което е незаменимо удобство в днешно време.

В последните две години стартирахме тотално обновяване на клоновата ни мрежа и

#### инвестирахме в модерни дигитални зони за експресно банкиране,

които веднага бяха разпознати като предпочитана алтернатива на банкирането на гише. Благодарение на интуитивните устройства в тези зони клиентите ни могат да извършват сами по-лесно и бързо голяма част от основните банкови операции, след като се идентифицират само с дебитната или кредитната си карта, без да е необходимо да са регистрирани за интернет банкирането на банката. Дигиталните зони функционират вече в 75 клона в 32 града. Предстои откриването на още локации и надграждане на услугата.

Радваме се, че клиентите ни оценяват предимствата на дигиталните канали за банкиране, бързината и сигурността, с която могат онлайн да управляват средствата си. Разбира се, това е процес и очакваме той да продължи. Ние ще сме до тях през това време, отговаряйки на конкретните им очаквания за по-бързо и по-удобно банкиране.

Новина буквално от преди

няколко дни е свързана със задълбочената ни работа с БОРИКА в последните месеци. В резултат на това Пощенска банка е първата банка в България, която беше сертифицирана да предлага на своите клиенти модерната

#### дигитална услуга за незабавни плащания

в лева по програмата Blink на БОРИКА. С нея нашите клиенти ще имат възможност да правят преводи от сметка в сметка за суми до 30 000 лева в рамките на 10 секунди. Услугата предстои да бъде развита, като клиентите на банките, които участват в проекта, ще имат възможност да извършват плащания за секунди в търговски обекти и при онлайн търговец, на комунални услуги, на данъци и такси, на е-фактура.

Сигурна съм, че клиентите, които тестват новата услуга, ще останат очаровани от нов тип потребителско преживяване, което ние имаме удоволствието да им предложим първи на българския пазар.

**- Как наскоро обявеното сътрудничество с Пенсионноосигурителна компания „Доверие“ ще помогне на клиентите на двете институции?**

- С водещата българска Пенсионноосигурителна компания „Доверие“, част от „Виена Иншурънс Груп“, под-

писахме договор за мащабно стратегическо партньорство. То ще осигури на клиентите ни достъп до най-иновативните банкови, застрахователни и пенсионноосигурителни решения на пазара.

Партньорството ще предостави на всички потребители, мислещи за своето бъдеще, опция за включване в доброволен и универсален пенсионен фонд, който да им осигури по-висок стандарт на живот в пенсионна възраст. Наред с всички останали предимства, допълнителното пенсионно осигуряване дава възможност и за генериране на

#### доходност от инвестиции при умерено ниво на риск

Затова ще предложим специален продукт с възможност за изгоден ежедневен банкиране за клиентите на ПОК „Доверие“, на които предстои да навлязат в пенсионна възраст.

Клиентите и служителите на ПОК „Доверие“ ще могат да се възползват от иновативните финансови продукти и индивидуални решения на Пощенска банка.

**- В последния месец на българския пазар стана факт поредното сливане на банки. Какви са очакванията ви за развитието на тези процеси?**

- Нека не звучи нескромно, но Пощенска банка беше

институцията, която постави началото от вълната консолидации на пазара – първоначално със сделката за българския клон на Алфа Банк през 2016 г., а после и с придобиването на Банка Пиреос България преди две години, извършено рекордно кратко за четири месеца, което е показателно за солидната ни експертиза.

Силната международна група Юробанк, към която принадлежим, също предприе серия от придобивания на други банки в региона. Наскоро сръбското подразделение на групата придобиха Direktna Banka, а през юли беше финализирана инвестицията във втората най-голяма банка в Кипър - Hellenic Bank. Това е поредната стъпка към засилване на позициите на Юробанк като системна банкова група в Югоизточна Европа и резултат от стратегията на акционерите – канадски и американски фондове, за

#### разширяване на присъствието в ключови пазари като нашия

Предстои засилването на позициите на групата Юробанк и у нас, следващо естествения ни стремеж за разширяване на пазарния ни дял не само чрез органичен растеж, но и чрез придобиване на още стратегически играчи.

Следим отблизо всички възможности на пазара и сме готови да вземем участие в други подобни сделки. Тяхно реализиране закономерно ще утвърди Пощенска банка сред водещите банки и по активи, след като с отличните си резултати завоювахме лидерски позиции в кредитирането и депозитния портфейл.

**- Какви са прогнозите ви за 2022 г. и за насоките, в които ще се движи банковият сектор?**

- Последните години ни показаха, че опитите да се прогнозира бъдещето в една или друга област са истинско предизвикателство. Затова ще ви отговоря, като цитирам думите на Алън Кей: „Най-добрият начин да прогнозираш бъдещето, е да го създадеш“.

Все пак вярвам, че занаят пред банковите услуги ще търсят баланса между дигитализацията на услугите и индивидуалното обслужване. Ние в Пощенска банка залагаме именно на този баланс. Нашият добре работещ модел е да използваме най-съвременната технологична инфраструктура в баланс с човешкия фактор, предлагайки изчистени, бързи, персонализирани и безопасни услуги 24/7, за да обслужваме нашите клиенти физически лица, компании - големи, средни и малки, и да допринесем с това за подобряване на перспективите за българската икономика и обществото.

# Повече онлайн и по-сигурни

(Продължение  
от 14-а стр.)

Първата е

**по-осезателно  
присъствие  
на изкуствения  
интелект**

Потребителите вече свикнаха с удобството да го използват в много от ежедневните си задачи, а скоро ще изискват същите неща и във финансовите си взаимоотношения. Защото не е само сцена от фантастичен филм този интелект да замества служителите в банковите офиси, а компютърни програми да гарантират сигурността на операциите, трансакциите и банковата тайна.

Според експерти банките могат успешно да предложат облачни услуги и други подобни за съхранение на данни,

**опирайки се**

**на своята**

**репутация,**

**високо ниво на**

**киберзащита**

**и юридическа**

**експертиза**



Управлението на парите става все по-лесно и достъпно чрез онлайн услугите на банките и различни платформи.

СНИМКА: PIXABAY

И прогнозира, че трезорите на бъдещето ще съхраняват интелектуална собственост, договори, медийно съдържание и бизнес

идеи.

Част от тези промени са свързани и с бъдещето на парите. Само след 10 години физическите банкноти и моне-

ти може да се превърнат в екзотика, а дигиталните пари да заемат мястото им като основна форма на разплащане. Това би довело до

редица последствия, които ще се отразят на почти всеки бизнес модел.

А напредването на технологиите и използ-

ването на биометрика правят кражбата на данни и финансовите злоупотреби много трудни. Физическите дебитни и кредитни карти вероятно постепенно ще изчезнат.

Една от най-важните промени в бизнес модела на банките ще бъде фокусирането им върху цялостното финансово състояние на техните клиенти, а не само върху отделните трансакции.

Смяната на жилището, появата на децата, загуба или смяна на работата – банките трябва да намерят мястото си като партньор и консултант в управлението на всяко от тези житейски събития.

Потребителите вече ще искат не просто ипотека, а и почистваща фирма, интериорен дизайнер и застраховател. Когато загубят работата си, те ще очакват банката да им помогне в търсенето на кариерно планиране, в защитата на плащанията и банковите сметки.

## Инвестицията в злато става лесна и достъпна

Златото винаги е приемано с уважение в целия свят заради своята стойност и устойчивост. В сравнение с валути, монети или други видове активи е успявало да запази стойността си през годините, а хората продължават да го ценят.

Поради това инвестицията в злато често се използва като защита от инфлацията. Особено във времена, когато има колебания в котировките на световните валути или на капиталовите пазари. Тогава се търси възможност за съхраняване на спестяванията и златото обичайно е на едно от първите места като алтернатива. А и котировките му обичайно се приемат като защита срещу геополитическа или икономическа несигурност,

Иновативна „Златна сметка“ се предлага на пазара у нас

ниски лихвени проценти.

И ако опасенията за икономическа нестабилност продължават, цените на златото може да се покачват, което може да превърне благородния метал в убежище, в което инвеститорите е добре да насочат част от парите си.

Основните възможности да инвестирате в злато са чрез покупка на кюлчета или друга форма, финансови инструменти, които залагат на разлика в курс „купува“ и „продава“, чрез акции на миннодобивни компании, на борсово търгувани фондове, инвестиращи в злато.

При решение за инвестиция

в злато трябва да проверите каква е достъпността на тези операции. Например, ако купите физически злато, е необходимо да сте се подготвили и да сте наясно какво ще правите с него. Като например къде и как ще го съхранявате. Ако искате да имате директен достъп до вашата инвестиция, ще ви трябва надежден сейф. Ако не разполагате с такъв в жилището или офиса, то тогава трябва да наемете от банка. Плащането на такси за съхранение ще намали до известна степен печалбата от инвестицията ви.

Поради това може да проверите какви са алтернатив-

### Златна сметка



Златна възможност  
за Вашето бъдеще

**Fibank предлага на българския пазар иновативен продукт, наречен „Златна сметка“, при която на клиентите се предоставя лесен и достъпен начин за извършване на покупко-продажба на злато.**

ните възможности за инвестиции. Една от тях идва от Fibank (Първа инвестиционна банка). Тя предложи наскоро на българския пазар иновативен продукт, наречен „Златна сметка“, при която на клиентите се предоставя лесен и достъпен начин за извършване на покупко-продажба на злато.

Със „Златна сметка“ всички ще имат възможност за достъп до най-устойчивия на капризите на времето актив – златото, без да рискуват увреждане или кражба на благородния метал.

Новата възможност, предоставена от Fibank, се открива и поддържа в злато, като мерната единица е 1 тройунция (31 грама злато). Сметката е подходяща както за физически лица, така и за бизнес клиенти на банката,

като позволява бързи, лесни и удобни ежедневни трансакции.

Чрез новия продукт на банката клиентите свободно 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 лева, еврото и щатския долар.

Fibank публикува всекидневно на [www.fibank.bg](http://www.fibank.bg) цената на златото, обявена от БНБ, както и курс „купува“ и „продава“ на 1 тройунция към лева, еврото и щатския долар.

„Златна сметка“ може да бъде открита и през електронното банкиране „Моята Fibank“, както и във всеки офис на Първа инвестиционна банка. (24 часа)



**В** очакване на половин милионния си потребител приложението за мобилно банкиране на УниКредит Булбанк – Булбанк Мобайл, стана на 10 години. Със сигурност последните две от тези десет са годините, които донесоха най-динамично развитие и нови възможности за потребителите.

Вижте класацията на най-предпочитаните функционалности на Булбанк Мобайл и дали откривате своя фаворит.

#### 1. Нарездане на преводи, включително и в евро.

Най-вероятно това са едни от най-често извършваните операции в банков клон... доскоро. Сега вече превод, дори в евро, може да бъде направен за секунди от уюта на собствения дом.

#### 2. Следене на сметки и функция за бърза справка.

Само с няколко клика всеки потребител на Булбанк Мобайл може да има информация за наличност по сметка, получени суми и направени плащания. Отскоро Булбанк Мобайл разполага и със специална widget функция. Тя дава възможност за бърз достъп без вход в приложението до информация за наличност по 3 сметки или до конкретни функционалности по избор на клиента като: битови сметки, QR плащания и т.н.

#### 3. Дигитализиране на карти.

Можете да избегнете с лекота неприятното чувство да плащате сметката си на касата в супермаркета и трепетно да

# Едно банкиране на 10

Булбанк Мобайл пести време на клиентите, като предоставя услуги от край до край

пребърквате джобовете си за определена сума, докато десетина непознати си чакат реда с нетърпение и потропат с крак. Решението идва с вградения в приложението дигитален портфейл, чрез който плащате на ПОС терминал само с телефон. Функци-

оналността е налична както за мобилни устройства с операционна система Android, така и за устройства с iOS, посредством Apple Pay. Без портфейли, без карти, без броене на стотинки и чакане на ресто.

#### 4. Плащане чрез QR код.

Подобна ситуация с търсе-

нето на дребни се получава и когато трябва да си разделите сметката в ресторанта с приятели или пък да съберете пари за подарък за рожден ден на колега. Чрез създаването на QR код в Булбанк Мобайл и сканирането му от другите устройства със



същото мобилно банкиране можете да получите точната сума, която сте заложили, само за секунди. Бързо, лесно и дигитално!

#### 5. Връщане на превод.

Потребителите на Булбанк Мобайл вече могат много лесно да върнат превод към сметка, от която са получили постъпление. Тази възможност спестява време и намалява риска от неправилно изписване на сметката (IBAN) на получателя.

#### 6. За отличен: левов превод по мобилен номер без необходимост от въвеждане на IBAN на получател.

Тази функционалност е достъпна за индивидуалните клиенти, които имат активирано банкиране. Предоставя възможността за изключително лесно превеждане на суми - само като се избере телефонният номер от списъка с абонати и се посочи основанието.

Основната цел на Булбанк Мобайл е наистина да пести времето на клиентите и да предоставя услугите от край до край – без да е необходимо посещение на банков клон в нито един момент. Клиентите на банката например могат да заявят различни продукти, както и изцяло дигитално да подпишат необходимите документи за своята нова дебитна карта с доставка до адрес, договора за своя нов потребителски кредит, овърдрафт или кредитна карта.

**Честит рожден ден, Булбанк Мобайл!**

Приложението на УниКредит Булбанк – Булбанк Мобайл, стартира благотворителна кампания, по време на която банката ще направи дарение от 0,10 лв. на „Българската Коледа“ за всеки свой клиент, който до 31 декември 2021 г. поне веднъж е влязъл в приложението за мобилно банкиране, без значение дали ще изпълни, или не някаква финансова операция. В кампанията ще участват и всички новорегистрирани потребители през декември. Целта на инициативата е в края на периода УниКредит Булбанк да дари 10 000 лева. При достигане на сумата ще се обяви и краят на кампанията.

„Българската Коледа“ е благотворителна инициатива под патронажа на президента и в подкрепа на деца, нуждаещи се от лечение, в помощ на детските отделения за купуване на медицинско оборудване и медикаменти.

За поредна година УниКредит Булбанк е партньор на „Българската Коледа“, като този път ще се добавят и средствата, събрани от благотворителната кампания на Булбанк Мобайл.

С тази инициатива екипът на Булбанк Мобайл отбелязва своя 10-и рожден ден, като вярва, че най-големият подарък за техния

## Булбанк Мобайл стартира кампания в подкрепа на „Българската Коледа“

Банката ще дарява средства при всяко първо влизане в мобилното приложение през декември за настоящ или нов клиент

празник е банката, обслужвайки своите клиенти, да дава подкрепа и надежда. „В края на 2021 г. мобилното приложение на УниКредит Булбанк навърши 10 години. 10 години, през които гордо заслу-

жихме и защитихме отличия като най-добра дигитална банка на България. Това са 10 години на много нови функционалности и нови амбициозни цели. 10 години, през които достигнахме близо 500 хил. активни мобилни

потребители. Затова в месеца на събднатите желания, в месеца на домашния уют и семейните подаръци искаме да подарим надежда на нашите деца, подкрепяйки „Българската Коледа“. И да изкажем своя-

та признателност на всички наши клиенти, благодарение на които ставаме все по-добри“, коментира Виктор Стоянов, директор „Дистанционни услуги и дигитални канали“ в УниКредит Булбанк. Клиенти на банката,

които към момента не разполагат с мобилно банкиране, могат дистанционно да активират Булбанк Мобайл и да се включат в инициативата. Ако имат Булбанк Мобайл на телефона си, но трябва да го реактивират отново, имат възможност да го направят сами, без необходимост от посещение на банков офис.



В България оперират 24 банки и всяка една от тях е важна, но осем са приети като системно значими. Списъкът им се определя от БНБ всяка година. За 2022 г. това са УниКредит Булбанк, Банка ДСК, Първа инвестиционна банка, Обединена българска банка, Юробанк България, Райфайзенбанк, Българска банка за развитие и Централна кооперативна банка. Централните банкери посочват и нивото на специалния буфер за тях. За първите три той е 1%, за втората тройка – 0,75%, и за последните две – 0,50%.

Сравнение с решението на БНБ за 2021 г. показва, че няма промяна в банките, които са системно - значими, както и в размера на буфера. Знакът, който дава липсата на промяна, е, че важните банки са стабилни и продължават да отговарят на изискванията.

Какво на популярен език означава „значима банка“ и какви са критериите за това? Най-общо такава е тази, от чиято дейност зависи стабилността на големи сектори от икономиката на държава, регион, съюз. Поради тази причина контролът над избраните за такива финансови институции е по-тежък, а понякога и

# Всички банки са важни, част се следят и от ЕЦБ



Всяка година БНБ определя системно значимите, сега са осем

двоен, в случая наблюдение има и от ЕЦБ. Една банка може да бъде определена за значима също и ако е една от трите най-значими банки в съответната държава.

ЕЦБ преразглежда ежегодно значимостта на всички банки под европейски банков надзор. Освен това тя провежда през годината, когато е необходимо, извънредни оценки, например във връзка с из-

даването на лицензи, оттегляне на лицензи или когато настъпят промени в структурата на дадена група.

За да контролира и успешно да санира рисковете в банките, БНБ използва система от т.нар. буфери. Това са: предпазен капиталов буфер, антицикличен капиталов буфер, който е различен за всяка банка, буфер за системен риск, буфер за глобално значима институ-

ция и буфер за друга системно значима институция. Целта на този за друга системно значима институция е мярката, която има превантивен характер и се отнася само за банките със системна значимост.

Целта е значимите банки да имат по-висок капацитет да поемат загуби, като така се ограничи прехвърлянето на рискове към други банки. Чрез по-високите капиталови изисква-

ния пък се засилва устойчивостта на системните институции към неблагоприятни шокове и се подсиурява нормалното функциониране на банковата система дори във време на значителни неочаквани бъдещи загуби. Пак според европейските регламенти БНБ определя общ рейтинг за всяка кредитна институция на база на десет задължителни показателя, разделени в четири

критерия.

Всеки месец при обявяването на данните за състоянието на банковата система БНБ подрежда финансовите институции в три групи, а у нас се правят и различни други класации.

Като критерий за оценка на банката се използва нетната ѝ печалба. По този показател лидер е УниКредит Булбанк, непосредствено до нея е Банка ДСК. Следват ОББ, Пощенска банка и Райфайзенбанк.

В момента 5 банки контролират 61,6% от общите активи и 2/3 от пазара. Управление „Банков надзор“ на БНБ групира банките за целите на контролните си функции и обявява подреждането им всеки месец. Централните банкери изрично подчертават, че групирането не съдържа в себе си елементи на рейтинг и не следва да се интерпретира като оценка на финансовото им състояние.

Мястото на банките в групите зависи от размера на активите им в края на всеки отчетен период. Първата група се състои от 5-те най-големи банки на база на общите им активи към всеки отчетен период, втората - от останалите, а в третата група влизат клонове на чуждестранни банки в България.

**ЧИСТА СМЕТКА** е създадена от Българо-американска кредитна банка с идеята да се впише в стила на живот и да отговори на очакванията на модерния, работещ човек. Само за седем месеца от появата си на пазара на финансови услуги в България ЧИСТА СМЕТКА се превърна в любим продукт на активните потребители, защото им дава

**повече гъвкавост, увереност и предвидимост,**

отговаряйки изцяло на техния начин на живот. За много от тях тя е основната сметка, по която получават заплатата си, доходи от наеми, хонорари, авторски права или други приходи, и използват чистата сума от тях, без да заплащат банкови такси.

Хиляди млади хора избраха ЧИСТА СМЕТКА за своя основна обслужваща сметка, а вече управляват средствата си изцяло дигитално чрез платформата BACB Online. Интересът към новите разплащателни инструменти все повече се засилва, а клиентите, изглежда, нямат търпение да изпробват иновативните финансови продукти.

Крайните потребители очакват не само нови дигитални продукти, каквито се появяват ежедневно от финтек компаниите, но и

**все по-персонализирани и изгодни инструменти,**

съсредоточени върху индивидуалните потребности. Клиентите споделят, че са впечатлени от добрите условия на ЧИСТА СМЕТКА, както и от възможността да:

- променят сами параметри и лимити за плащане с карта
- блокират картата за теглене на банкомат, плащане на ПОС или в интернет
- заявяват нова дебитна карта и из-

## ЧИСТА СМЕТКА от БАКБ - без аналог на българския пазар

Разплащателната сметка е без такса за откриване, без такса за обслужване и без такса за издаване на карта VISA

вличат ПИН за нея

➤ проверяват общ баланс, движение и наличности по сметката

➤ плащат данъци, такси, комунални услуги

➤ изпращат и получават преводи.

ЧИСТА СМЕТКА не е промоционално предложение на БАКБ, а банков продукт за граждани и всеки, който го използва според изискванията, ще има привилегията да спестява от такси за

обслужване за неограничен период от време. Единственото условие е да имате месечни постъпления по сметката от минимум 500 лева и да използвате дебитна карта VISA.

Дебитната карта VISA от Българо-американска кредитна банка, която ще получите със своята ЧИСТА СМЕТКА, е с много атрактивни условия - без такса за издаване и поддръжка на картата, без такси за плащания при търговци и

без такса за теглене на суми от всички банкомати на БАКБ в страната.

Наслаждавайте се на бързи и удобни безконтактни плащания чрез технологията PayWave, която позволява трансакцията да се извърши само чрез доближаване на картата до ПОС устройството. Използвайте по-сигурните разплащания в интернет с Visa Secure, която осигурява допълнителна безопасност при пазаруване в онлайн магазини.

С новата карта VISA към ЧИСТА СМЕТКА можете да зареждате своя

**мобилен портфейл BACB Pay**

без такса и да пазарувате навсякъде само с телефона си или да изпращате мигновено пари на приятели и близки.

ЧИСТА СМЕТКА може да бъде открита от всеки нов клиент на банката. Настоящите клиенти на Българо-американска кредитна банка също могат да се възползват от предложението, ако не са разполагали с активна разплащателна сметка през последните 12 месеца.

„Създадохме ЧИСТА СМЕТКА с карта VISA и отново предлагаме нещо различно, с което да отговорим на постоянно растящите изисквания на своите клиенти и на пазара. Съчетаваме модерните технологични продукти с финансовоизгодни решения, които имат ясни и дългосрочно предвидими условия. Точно това очаква съвременният банков потребител“, коментира Илиан Георгиев, главен изпълнителен директор на БАКБ.



Повече за ЧИСТА СМЕТКА и за останалите продукти на банката можете да прочетете на [bacb.bg](http://bacb.bg).