

# ПЕТЯ СЛАВОВА

Председател на Надзорния съвет и мажоритарен акционер в „Инвестбанк“ АД

Смята, че общовалидно качество на успешните инвеститори е способността им постоянно да побеждават пазара. „Добрият инвеститор не събира всичко на едно място и не се ограничава с един вид инвестиции, той разнообразява портфолиото си и намира правилната комбинация от инвестиции в акции, облигации, алтернативни инвестиции като например различни тръстове или пък инвестиции в недвижими имоти и технологии. Силната инвестиционна стратегия е изключително важна, от това зависи доброто пазарно позициониране, както и конкурентоспособността на компанията“, допълва тя. Вече 30 години „Инвестбанк“ АД утвърждава позицията си на динамично развиваща се българска банка и разширява присъствието си на финансовите пазари, като предлага на своите клиенти и партньори иновативни продукти, модерни услуги и индивидуален подход на обслужване. „Като една от малкото изцяло български финансови институции на пазара изминахме дълъг път, научихме важни уроци и постигнахме и продължаваме да постигаме страхотни резултати – банката разполага с достатъчна ликвидност за обезпечаване на ежедневните си задължения не само при нормални обстоятелства, но и в условия на криза. Държа да подчертая, че за разлика от по-големите ни конкуренти ние можем да си позволим да бъдем гъвкави и да подхождаме индивидуално към конкретните нужди на нашите клиенти спрямо ситуацията, а това е сериозно предимство“, споделя Петя Славова.

## Q&A

„Инвестирането е пресечната точка между икономиката и психологията“, смята Сет Кларман, инвеститорът милиардер, който стои зад хедж фонда Vaupost. Споделете ли подробно мнение и каква е вашата лична философия по отношение на инвестирането?

Споделям тази гледна точка, но ще допълня, че става дума за инвестирането на стойност. Успешните инвестиции се нуждаят от търпение да изчакаш правилния момент, дисциплина, за да не прибързваш и да не се поддаваш на емоции, и добро проучване, това е моята лична философия. Считам, че постигането на качествено инвестиционно портфолио зависи от няколко компонента, които на пръв поглед звучат твърде общо, но са ключови – селективност, време и диверсификация. Селективността, или адекватната прогноза за движението на цените на определен вид актив, е базова при вземането на решение. Когато говорим за инвестиции във финансови активи, е много важна времевата прогноза за движението на цените на даден финансов актив, свързан с ценни книжа с фиксиран доход. Диверсификацията пък включва конкретни мерки за намаляване или ограничаване на риска. Инвеститорите, които диверсифицират своите портфейли и управляват ефективно риска, са по-склонни да постигнат дългосрочен успех. Въщност, ако мога да обобщя с едно изречение, то би звучало така: за да си успешен инвеститор, трябва да имаш ясен план и цели, а историята показва, че търпеливите и приспособимите растат и постигат добра възвръщаемост.

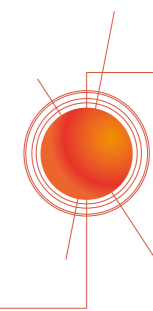
Кое най-много ви помага във вземането на инвестиционни решения, чиято реализация е в бъдещето?

Не може да се отговори еднозначно на този въпрос, но винаги се опирам на интуицията си, която през годините никога не ме е подведвала. В комбинация с натрупания опит бих могла да кажа, че това е от ключово значение. Вземането на инвестиционни решения се определя от крайната цел – реализиране на приход или растеж под формата на увеличение на капитала. Възвращаемостта е това, което обединява всичко под един общ знаменател, но основен фактор е и степенята на риск.

Кое е било най-голямото предизвикателство пред вас и най-трудният за научаване урок през професионалната ви кариера?

Ако трябва да обобщя, вероятно най-голямо предизвикателство винаги е била средата. Стартирах в годините на прехода, когато имаше огромно преструктуриране на отрасли и икономически сектори. Да бъдеш адаптивен и да реагираш адекватно на гигантските промени, които се случват около теб, и в същото време да носиш отговорност за всички решения, които вземаш и които пряко засягат всички по веригата (от акционери до служителите и техните семейства), не е никак лека задача. За 30 години, откакто „Инвестбанк“ е част от пазара, съм била свидетел на няколко икономически кризи, придружени със солидни политически сътресения. Да се работи в несигурна среда на моменти може да изглежда дори безнадеждно. Въпреки това, както често обичам да казвам: „Най-тъмно е предугаждане“

ззоряване“, и именно преодолявайки най-големите трудности, научавах най-ценните уроци. Има един много известен цитат на Мери Шели, авторката на „Франкенщайн“: „Как оцеля след това, което преживя?“ – „Човекът, който бях, не оцеля...“. Обстоятелствата се променят и ако искаме да стоим стабилно, трябва да се променяме и ние. Като сериозно предизвикателство пред българския бизнес – и съответно недостатък в бизнес средата – остават липсата на адекватна инфраструктура и несъответствието между търсените умения и предлаганите такива от страна на работната сила. Това пък от своя страна има пряка връзка с недостатъците на образователната система, които през



Председател на НС и мажоритарен акционер в „Инвестбанк“ АД като част от „Феста Холдинг“ АД. Фокусът в бизнеса на „Феста Холдинг“ е придобиването и стратегическо управление на инвестиции и активи в България. Сред най-успешните компании в холдинга освен „Инвестбанк“ АД са ЗК „България Иншурънс“ АД, „Черноморско злато“ АД, „Феста Хотели“ АД, „Феста Делфинариум“ ЕООД и др.



последните години стават все по-очевидни. Липсата на доверие в институциите компрометира силно инвестиционната среда в България, като това в комбинация с влошената демографска структура и липсата квалифицирана работна ръка играе ролята на спираща, когато един инвеститор взема решение в какво да вложи парите си.

Коя е най-успешната ви инвестиция?

Ще си позволя да отговоря два пъти на този въпрос. Всяка инвестиция, която носи добра възвращаемост, е успешна. Вече споменах, че дали дадено капиталовложение е сполучливо, зависи от поставените цели. Най-надеждният начин да изградиш устойчива финансова система е именно с инвестиции – инвестиции в проекти, в технологии, в ноу-хау. Ако мога обаче да отговоря малко по-лично на този въпрос, съм категорична, че най-успешната инвестиция освен преживяванията и създаването на спомени с любимите хора е тази в образование. Човек никога не бива да спира да се стреми към самоусъвършенстване, никога не бива да спира да учи и да подобрява професионалната си експертиза. Важно е да не спираме да търсим отговори, да пътуваме и да срещаме нови хора по пътя си, защото именно в тези малки на пръв поглед неща е скрит двигателът на промените.

На какво залага вашата стратегия за иновации и дигитализация и какви цели си поставяте?

След пандемията бизнесът започна да се трансформира изключително бързо и на бан-

ките им се наложи скоростно да интегрират иновации, за да не изгубят клиентите си и успешно да привличат нови. Стратегията на Инвестбанк е насочена към непрекъснато подобрене и развитие на конкурентни онлайн продукти и услуги. Как се вписваш в новата технологична ера е въпрос на визионерство, смелост и добро планиране на инвестициите. А те в това направление са ключови, защото колкото по-голям набор от услуги може да се извършва онлайн, толкова по-лесно става за клиентите, а когато те са доволни, значи сме избрали правилната стратегия.

## Доверието е в основата на всеки тип комуникация и отношения

Пазарът непрекъснато се променя, а основната движеща сила на този процес са клиентите и техните нужди. Ние ще продължим да надграждаме постигнатото, за да им отговорим. Това е огромно предизвикателство, хубавото е, че предизвикателствата, ако имаш правилната нагласа, винаги трябва да се разглеждат като възможност. С дигитализацията е същото – това е още един канал, който ни приближава повече до нашите клиенти.

През 2024 г. ще отбележите 30 години от създаването на Инвестбанк. Кои са неизменните принципи, работещи за утвърждаване на доверието на вашите дългогодишни партньори и привличането на нови клиенти?

Колкото повече време минава, толкова повече се убеждавам,

че няма по-хубаво чувство от това да знаеш, че си спечелил нечие доверие. Доверието наистина е в основата на всеки тип комуникация и отношения – от личните до тези с бизнес партньорите, екипът, с който работиш, и клиентите. Доверието се гради с години и лесно се пропуква, то е основата, която държи системата. Стратегическата цел в развитието на Инвестбанк е утвърждаването на устойчив бизнес модел. Той позволява формира-

нето на такава структура на доходите, която дава възможност за вътрешно генериране на капитал при едновременно провеждане на умерена политика, при поемането на риск и поддържане на приемлив рисков профил на активите и пасивите на банката. Казано по-просто – през годините неизменно се стремим да бъдем стабилен и предвидим партньор за нашите клиенти. Инвестираме непрекъснато в нови технологии, в обучения на служителите,

Как се вписваш в новата технологична ера е въпрос на визионерство, смелост и добро планиране на инвестициите.

като основен акцент в работата ни с клиенти и партньори е индивидуалният подход. За мен най-важният сигнал, че се движим в правилната посока, е

това, че клиентите ни знаят, че в наше лице получават надежден партньор, а тук много важна е личната връзка. Това е абсолютен приоритет – запазване на личен контакт с всеки клиент въпреки навлизането на нови технологии и дигитализиране на услугите ни. Целта не се е променила през годините, банката трябва да обслужва своите клиенти по възможно най-добрия, бърз и удобен начин, а финтех решенията са част от тази цел. ✨

