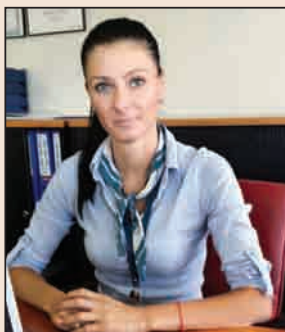


■ ЛИЦАТА НА FIBANK ■



Петя Илиева

Специалист Общи банкови операции
офис Надежда, София

Г-жа Илиева работи във Fibank от 9 години.

Завършва магистърска степен по „Стопанско управление“ във Великотърновския университет „Св. Св. Кирил и Методий“.

Описва себе си като позитивна, усмихната, изпълнителна, упорита и организирана, отдадена на децата и семейството си. Има две деца – син на 20 години и дъщеря на 4 години.

Споделя, че обича да слуша почти всички стилове музика. Вярва, че „това, което е трудно да се направи, трябва да се прави с голяма упоритост“ (Конфуций).

„Моята роля в банката е да консултирам и насочвам всеки един клиент към най-подходящата за него услуга или продукт, също така с позитивно отношение и качествено обслужване да привлека нови клиенти.“

На стр. 2

■ КАРТИ ■

Дебитни карти за бизнес клиенти - специално създадени за нуждите на бизнеса

Новите дебитни карти за бизнес клиенти от Fibank Ви осигуряват още по-широко приложение и гъвкави възможности, улесняват ежедневните разходи на фирмата, като същевременно гарантират най-високо ниво на сигурност на средствата Ви.

MasterCard Business Debit или Visa Business Debit от Fibank сега са с атрактивни условия:

- **Без такса за издаване на карта;**
- **Без годишна такса поддръжка на карта;**
- **Без такса при плащане в търговските обекти в България и чужбина;**
- **Без такса теглене от банкомат в България до 31.08.2017 г.;**
- **50 безплатни SMS известия (еднократно) при издаване на картата до 31.08.2017 г.**

На стр. 5



■ ОБРАЗОВАНИЕ ■

Fibank и ВУЗФ стартират магистърска програма по „Банков мениджмънт и инвестиционна дейност“

■ *Основната цел на програмата е да отговори на нуждите на бизнеса от практически ориентирано образование, базирано на съчетание от академични знания и практически опит*



Съвместната програма на Fibank (Първа инвестиционна банка) и Висшето училище по застраховане и финанси (ВУЗФ) предоставя практически умения в различни области като:

- **организацията и управлението на банковата дейност;**
- **предоставянето на пълно банково обслужване на различните пазарни сегменти;**
- **управлението на финансовите рискове и проблемни активи, банковите и финансови системи, електронните борси, алтернативните инвестиции, международните финансови организации.**

На стр. 3

■ ЛИЦАТА
НА FIBANK ■

Петя Илиева

Специалист Общи
банкови операции
офис Надежда, София

ОТ СТР. 1

- Г-жо Илиева, разкажете ни за проесионалния Ви път. От кога сте част от екипа на Fibank?

- Преди да започна работа в Първа инвестиционна банка съм работила 4 години като счетоводител във фирма за мебели. Част от екипа на Fibank съм от края на 2007 година. Обучавала съм се и съм работила в офис „Главпроект“, а от 2009 г. съм част от колектива на офис Надежда.

- Как преминава един Ваш работен ден?

- Както при всички работещи майки, денят ми започва с рано ставане, подготовка на дъщеря ми за деня, който ѝ предстои в детската градина. Обичам да спортувам, да се поддържам във форма, затова когато имам възможност преди работа, ходя на канго джъмпис. Работният ми ден е свързан с много динамика и срещи с различни хора, с различни желания и нужди.

Обичам в края на работния



ден да усещам удовлетвореност от това, че съм успяла да постигна поставените цели, както и че клиентите са доволни от това, което съм им предложила - било то продукт, решение на проблем или справяне с казуси, с които неминуемо се срещаме по време на работния процес.

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

- Както във всяка сфера на работа, в която работиш директно с клиенти – очи в очи, така и в нашата работа на фронт офиса, най-голямото предизвикателство според мен е уникалността на клиента - всеки има своята собствена индивидуалност, което съответно изисква индивидуален подход, много голяма гъвкавост от наша страна и висока компетентност. Смятам, че дългият опит в банка ми помага много в справянето

с определени по-заплетени казуси не само в работата, но и в живота.

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

- Нашата банка печели клиенти с иновативните си продукти и услуги, които предлагаме, както и с доброто клиентско обслужване, не на последно място и с гъвкавото работно време на офисите. За да се печелят нови клиенти и да бъдат задържани за дълго, трябва достъпът на клиентите до нас да е улеснен максимално. Банката е постигнала това на максимум, както откъм добър маркетинг и лесни платформи за електронни услуги, така и с удължено работно време на голяма част от офисите, добре структурираната клонова мрежа в цялата страна.

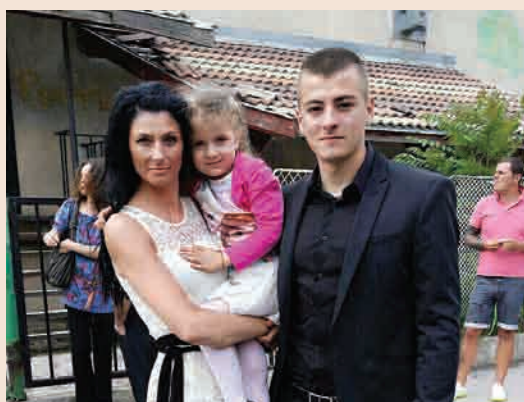
- С какво се гордеете в професионален и личен план?

- В професионален план съм горда от това, че съм част от екипа на Fibank, че успявам да изпълнявам и преизпълнявам поставените ми цели, както откъм продажби, така и откъм цялостното обслужване на клиентите.

В личен план се гордея с децата си, възпитанието и подкрепата, които съм им дала и продължавам да им давам. Имам син Виктор на 20 години. Той е студент в УНСС. И дъщеря на 4 години - Габриела.

- Как прекарвате свободното си време?

- Обичам много да се събирам с приятели, както и да пътувам. Е, за пътуванията не ми остава често свободно време, но винаги когато имам такова, предпочитам да го прекарам извън града. Най-много време и внимание отделям на децата си, най-вече на малката ми дъщеря, която в тази възраст има нужда от много внимание и грижи.



■ ИНИЦИАТИВИ ■

Стартира национална дарителска кампания за безвъзмездно и доброволно кръводаряване

„Националният център по трансфузионна хематология“ (НЦТХ), съвместно с Fibank (Първа инвестиционна банка) и БНТ стартират кампания за безвъзмездно и доброволно кръводаряване.

Целта на кампанията е не само да подпомогне дейността на НЦТХ, но и да се популяризира актът на доброволно кръводаряване, който е жизненоважен, за да бъдат спасени хиляди човешки животи.

Инициативата вече е подкрепена и от редица известни личности.

Всеки, който се чувства съпричастен и иска да подпомогне кампанията, като дари безвъзмездно кръв, може да посети някой от изброените клонове на Fibank по-долу. На посочените дати и часове в тях ще бъдат разкрити временни пунктове за кръводаряване, в които специалисти от НЦТХ ще посрещнат всеки желаещ да помогне:



- ГРАД ВАРНА: 17 август (сряда), от 9:30 ч. до 13:30 ч.
Клон „Варна“:
бул. „Генерал Колев“ № 113.

- ГРАД ПЛЕВЕН: 31 август (сряда), от 9:30 ч. до 13:30 ч.
Клон „Плевен“:
ул. „Дойран“ № 138.

- ГРАД СОФИЯ: 14 септември (сряда), от 9:30 ч. до 13:30 ч.:
Клон „Енос“:
гр. София, ул. „Енос“ № 2
Клон „България“:
гр. София, бул. „България“ № 81Г.

Информация за протичането на кампанията, подробности и новини, може да откриете на: www.fibank.bg/nctx

■ ОБРАЗОВАНИЕ ■

Fibank и ВУЗФ стартират магистърска програма по „Банков мениджмънт и инвестиционна дейност“

ОТ СТР. 1

Новата магистърска програма ще гарантира икономическо образование с най-високо качество и практическа насоченост, благодарение на:

- обучение, основано на реални бизнес казуси и усвояване на знания, умения и компетенции, приложими в практиката на банковия и финансов сектор;
- интерактивен и резултатно ориентиран подход на преподаване;
- споделяне на знания и опит между участниците и създаване на устойчиви професионални контакти чрез работа в групови проекти и по реални работни казуси;
- лектори практики – доказани експерти, сред които и такива с богат опит в реалния банков бизнес в България – Fibank.

В програмата „Банков мениджмънт и инвестиционна дейност“ ще преподават утвърдени имена от академичната сфера: доц. д-р Даниела Бобева, доц. д-р Вержиния Желязкова, г-н Маню



Моравенов и г-н Божидар Аршинков.

Към академичните преподаватели се присъединяват и доказани професионалисти от екипа на Първа инвестиционна банка: д-р Валентина Григорова-Генчева - Директор „Злато и нумизматика“, Росица Тонева - Директор „Управление на човешкия капитал“, Чавдар Златев - Директор „Корпоративно банкиране“, Ивайло Иванов - Директор „Проблемни активи“, Теодор Петров - Директор „Картови разплащания“, Д.ист.н Иля Прокопов - Гла-

вен специалист „Злато и нумизматика“, Емилия Димитрова - Мениджър „Банкиране на дребно“, Александър Тодоров - Главен специалист „Развитие на УЧК“. Магистърската програма е подходяща както за икономисти, така и за хора без икономическо образование. Обучението за икономисти е с продължителност от 2 семестъра, а за неикономисти семестрите са 3, като първият е подготвителен и може да се провежда дистанционно.

За магистърската програма „Банков мениджмънт и инвестиционна дейност“ могат да кандидатстват завършилите висше образование с образователно-квалификационна степен „бакалавър“ или „магистър“, с общ успех „добър“ или по-висок.

Етапите на класиране са два: първият е класиране по документи, а вторият - класиране на база проведено събеседване.

Допълнителна информация ще откриете на уеб страницата на магистърската програма:
<http://vuzf.fibank.bg>

■ НАШИТЕ КЛИЕНТИ ■

Има едно място в сърцето на забързаната ни столица, което ни пренася на съвсем различно време и стил. Попаднахме на бар „65 светулки“ в края на май, когато търсехме място за рождения ден на Блога ни. Можем да кажем, че от първата ни среща ни

грабна – веднага разбрахме, че е точното място за динамични, пишещи и най-вече творчески личности.

Интериорът, напитките и храната са много интересно съчетание от стил и вкус. Тук можете да намерите уникални коктейли и много интересна

и най-вече вкусна храна. Мястото е перфектно както за пиене или хапване след работа, така и за частни или корпоративни партита. Под сянката на жасмин и дървесни ружи се разкрива прекрасната цветна градина, която неизбежно ще Ви очарова.

„65 светулки“ в центъра на София

■ „65 светулки“ ни представят Галя Петкова и Зара Цонева – двете заедно създават и развиват мястото:

ОТ СТР. 1

- Как се роди идеята за създаването на бар „65 светулки“?

- **Галя Петкова:** Всъщност много дълго време преследвахме мястото. Цялата организация по наемането отне 9 месеца. Собственикът е имал лош опит с предишни наематели и не беше склонен да го даде под наем отново за заведение. Тогава аз започнах да му звъня 2 пъти в месеца и да настоявам, докато накрая той каза „Да“. Това, което наклони везната в наша полза, беше другото ни заведение – „Колибри“, което се намира съвсем наблизо – на „Цар Борис“.

- С какво Ви впечатли мястото?

- **Зара Цонева:** Най-много ни грабна великолепната градина. Също и локацията - ние реално сме на гърба на Ботев. Често минавахме отук, за да стигнем до „Колибри“ и винаги гледахме към този двор. Аз поне никъде в центъра на София не съм виждала такава градина. Вечер имаме шурци, атмосферата е невероятна.

- От къде идва името „65 светулки“?

- **Г.:** „65“ е от номера – намираме се на „Солунска“ 65. Една приятелка измисли „светулките“.



Снимки peika.bg

- **З.:** А пък ние обичаме да казваме, че първият път, когато дойдохме, преброихме на това място точно 65 светулки. Това е една бъдеща градска легенда, може би.

- Как се роди идеята за интересния интериор?

- **Г.:** В началото концепцията за визията на мястото ни беше съвсем различно. Истината е,

че видяхме този фото тапет, който впоследствие залепихме на стената зад бара, влюбихме се в него. На него е изобразен истински немски вагон от 70-те години. Цялата концепция на заведението всъщност се роди именно от него – дизайн, мебели, цветове и т.н.

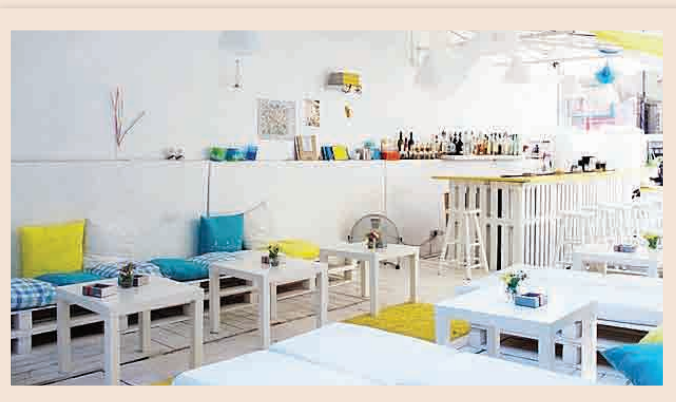
- **З.:** Почти съборихме старото място, беше ужасна дупка. Вдигнахме доста тавана,

след това започнахме малко по-малко. Първата година отворихме без навеса, като тогава хванахме дъждовното лято на 2014 г. Градушката съсипа градината, включително и жасмина.

След което чакахме 9 месеца разрешително, за да построим навеса.

- Каква е историята на интересни маси – като сандъци от стар пиратски кораб?

- **З.:** Пътувахме с колата по „Цар Самуил“ и в един момент видяхме до кофата за боклук 2 сандъка. Едновременно, без въобще да си кажем нищо, се спогледахме, спряхме, натоварихме ги в колата и не знаехме какво да ги правим. После ги превърнахме в ниски столчета. Първата зима – след като направихме навеса и го затворихме, вкарахме вътре високите мебели. И всъщност се получи много по-добре. И тогава вдигнахме всичко – от ниските мебели напра-



„Колибри“ съществува вече 5 години. То е с изцяло морско настроение – пренася морския дух в центъра на София.

вихме високи. И тези мебели ги направихме аз, Зара и Иван – който е брат на Зара и работи при нас. Всичко е по наш проект.

Стилът на заведението е „vintage industrial“. Имаме много интересни не само мебели, но и лампи, украси, събираме разни макети на стари превозни средства, имаме ютия, пишеща машина, старинен часовник и др. такива неща.

- Разкажете ни за менюто?

- Г.: Идеята беше в началото да подкрепя напитките. Старирахме с аперетиво концепция – с много богато разнообразие. Но изхвърляхме много храна ежедневно. От зимата на 2015 г. направихме меню с храна – разкошни салати с най-добрите зеленчуци, сандвичи, разядки. Аз съм кулинарят в бизнеса – това ми е един вид медитация. А пък Зара е повече по напитките.

- А напитките?

- Г.: Смяя да твърдя, че правим едни от най-добрите коктейли в града. Имаме си една тайна съставка, която обаче е тайна и няма да Ви я издам. Най-вече слагаме точното количество от съставките – всичко се прави с точна мярка.

Мохитото ни е изключително – традиционно, малиново или ягодово. Сега въведохме един нов коктейл, който със сигурност ще се превърне в хит. Казва се „The Med“ и се прави с ликьор с аромат и вкус на бор, краставица и босилек. В момента е един от най-продаваните ни коктейли. Хората се влюбват в него. Имаме и един много слабо алкохолен коктейл със зърна нар – отново само при нас го има.

Някои от коктейлите са си наши хрумвания, има и такива по рецепти. Например „Хюго“ го вкарахме доста преди да дойде в България. Месец и половина след това той стана популярен. Общо взето избързваме с някакви неща. Ето, например ние сервираме твърдия алкохол в буркани от откриването на заведението, а и в Колибри също. А сега вече подобен вид сервиране е масово.

- Разкажете ни за екипа, с който работите?

- Г.: Работим с разкошни хора. Всички сме едно голямо семейство. Отношенията ни не са като шеф-подчинен, а като в едно семейство. Много отдадени са, лоялни. Всички сме общо 10 човека, заедно с нас двете.

- Коя беше най-голямата трудност? Да се преборите за мястото, финансовата страна, разрешителните или др.?

- Г.: Не бихме нарекли нищо трудно. Когато имаш търпение и знаеш какво правиш и какви цели си поставил, не можеш да кажеш, че има трудни неща. Те просто са част от процеса.

- 3. Ние и за 1 секунда не сме се съмнявали, че това място ще стане успешно.

„65 светулки“ работи успешно още от първия ден – от откриването. На 1 юли 2014 г. го открихме само с приятели. А на 2-ри направихме откриване за гости, където поканихме клиенти от Facebook страницата ни. Първата година абсолютно никъде не бяхме рекламирали, хората разбираха за нас само от уста на уста.

- Най-важното, за да е успешен бизнеса?

- Г.: Ние непрестанно реинвестираме. Всяка година надграждаме, правим ремонт и добавяме нови и нови неща.

Аз се занимавам със заведения от 22 години. Минала съм през миене на чинии, готвене – топла, студена кухня, барман сервитьор, управител – през всяко едно стъпало. Инвестирах 22 години от живота си, за да мога сега да се радвам на успешно заведение.

- От кога сте клиенти на Банката

- Повече от 8 години вече – и личните, и фирмените сметки са ни в Първа инвестиционна банка.

- Какви са предимствата, заради които избрахте Fibank за обслужваща банка?

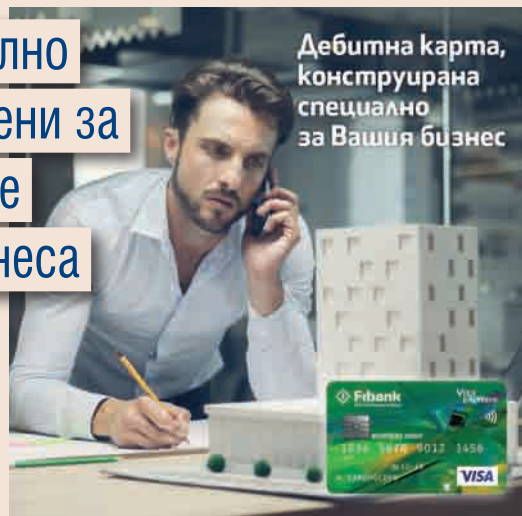
- Г.: Комбинацията от: бързо и лесно обслужване, усмихнати и услужливи служители, добра локация на офисите.

■ КАРТИ ■

Дебитни карти за бизнес клиенти -

специално
създадени за
неуждите
на бизнеса

Дебитна карта,
конструирана
специално
за Вашия бизнес



Допълнителни предимства:

- Спестявате време и пари от счетоводни дейности и обработка на документация – всички трансакции са ясно и детайлно изброени в месечното Ви извлечение;
- Улеснявате отчитането на ДДС и други данъци чрез точното и бързо вписване на всички бизнес разходи;
- Контролирате бързо и лесно фирмените средства – чрез Виртуалния ни банков клон;
- Улеснявате служителите си при ежедневните им разплащания с контрагенти, бизнес пътувания.

Можете да използвате MasterCard Business Debit или Visa Business Debit в страната или в чужбина – в търговските обекти и при онлайн разплащания; плащате безконтактно; да теглите пари в брой от банкомат в страната и чужбина; винаги получа-

вате навременна информация за всички фирмени трансакции, направени с бизнес карта. Виртуалният банков клон* на Fibank не само Ви позволява да наблюдавате движенията по всички свои сметки, открити в Банката, но и да извършвате активни операции;

След всяко плащане с MasterCard Business Debit или Visa Business Debit средствата се приспадат автоматично от фирмената сметка. Имате възможност за издаване на бизнес дебитна карта с лимит, определен от компанията.

Можете да заявите MasterCard Business Debit или Visa Business Debit от Fibank, като посетите удобен за Вас клон на Fibank или като се свържете с обслужващия Ви банков служител.

Подробна информация ще намерите на: www.fibank.bg, тел. *bank (*2265) или във всеки клон на Fibank.

*Услугата Виртуален банков клон е достъпна след предварителна регистрация

**Всички останали такси и комисиони са съгласно Тарифата на Банката.

■ АНАЛИЗ ■



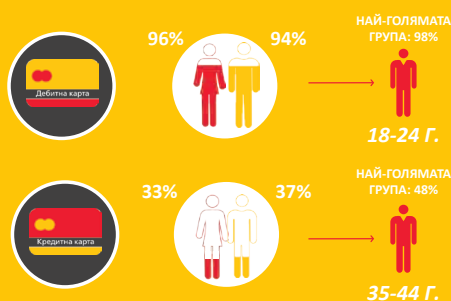
ХРИСТО ХРИСТОВ

Мениджър
„Корпоративни комуникации“

Разплащанията с карти нарастват

■ Ползи от безконтактните плащания

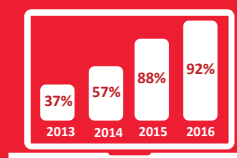
Употреба на карти



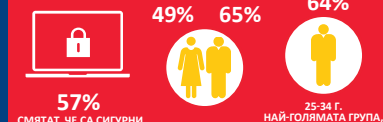
За какво се използват картите?



Ръст на онлайн плащанията



Сигурност на онлайн плащанията



Източник: Masterindex България 2016

Преди 10 години желанието на клиент да плати сметката си с банкова карта предизвикваше сума-тоха в продавачите и водеше след себе си различни комични ситуации- как трима или четирима служители се опитват да преборят „сложната“ система на ПОС устройството пред касата, за да се осъществи плащането. Днес въпросът: „В брой или с карта?“ е рутина и дори не му обръщаме внимание.

Проучването Masterindex България 2016, което се провежда за четвърта поредна година по поръчка на MasterCard, регистрира, че българите стават все по-уверени при употребата на банкови карти. Дебитните карти са най-силно застъпени при активните картодържатели (95%). Същевременно проучването показва, че кредитните карти вече са престанали да бъдат „сложен финансов инструмент“ и 40% от активните картодържатели са намерили място за такива в портфейлите си. Противно на наложилата се максима, че жените обичат да пазаруват и кредитната карта е техен неотлъчен спътник, мъжете са основната група сред притежателите на кредитни карти.

Разплащанията с карти също нарастват. За това можем да съдим не само от увеличената им ползваемост, но и от намаляващите средни суми по осъществявани плащания. През 2015 г. средната сума е била в размер на 123 лв., а през 2016 г. тя е вече 116 лв. Картовите разплащания са основно практикувани при покупка на храна и онлайн пазаруване. Тук обаче ползвателите на дебитни и тези на кредитни карти се разминават в навиците си. Дебитните карти се използват на първо място при пазаруване в хранителните магазини, докато кредитните са предпочитани предимно за онлайн покупки.

В края на 2010 г. MasterCard и Fibank (Първа инвестиционна банка) за първи път в България представиха безконтактните карти PayPass. През последните години българският потребител все повече и повече започна да припознава безконтактните плащания като неразделна част от своето ежедневие. Според резултатите от изследването 93% от картодържателите биха искали да използват безконтактни методи за плащане, а 32% вече използват такива. В сравнение с проучването проведено през

2015 г. се регистрира сериозен ръст в дела на притежателите на безконтактни карти като данните показват, че те са се удвоили. Основните фактори обуславящи нарастващия интерес към този вид плащания са удобството и бързината, които те предоставят. Ето защо този тип плащания отговарят на забързаното ежедневие на младите работещи хора и именно там те са най-широко застъпени (25-34 г. 37%).

При представянето на проучването Masterindex България 2016, Ваня Манова, регионален мениджър на MasterCard за България и Македония, сподели: „Резултатите от проучването потвърждават наблюденията ни, че българите стават все по-грамотни финансово, имат доверие в банковите карти и са готови да приемат новите решения като безконтактни и мобилни плащания, които позволяват извършването на още по-сигурни и бързи трансакции,“.

През пролетта Fibank и MasterCard стартираха иновативна платформа за електронни плащания, позволяваща на клиентите да използват своите смартфони, поддържащи NFC технология, за бързо и сигурно средство за разпла-

щане на всички терминали с безконтактна функция, които приемат MasterCard. Необходимо е само телефонът да бъде доближен до ПОС терминал за безконтактни плащания. Подобна платформа за дигитални плащания се предлага за първи път в България и на Балканите. Лимитите за плащане с дигиталните карти са стандартни като на останалите банкови карти и могат да бъдат променени във всеки клон на банката. Според проучването на Masterindex интерес към този вид плащания проявяват 68% от активните картодържатели, а 27% от тях заявяват, че вече използват услугата.

Като обобщение на информацията от проучването Masterindex 2016, можем да кажем, че българите стават все по-сигурни при използването на карти и лесно усвояват новите технологии при електронните разплащания. Бързината и удобството, които предлагат безконтактните разплащания, кореспондират на нарастващата нужда и желание на потребителите да бъдат мобилни. Все пак в днешния забързан делник времето е по-ценно от парите, а времето, прекарано с близките ни хора е безценно.

КОМЕНТАРЪТ НА
ЧАСТНИЯ БАНКЕР

РУМЕН
СТАМОВ



Директор
„Частно
банкиране“

www.privatefibank.bg

Работата на Частното банкиране се основава на функционалната и пазарна необходимост от съществуване на специализирано звено в структурата на всяка банка, в областта на персонално обслужване на значими клиенти (физически и юридически лица), съгласно утвърдени критерии за значимост.

Конкуренцията в управлението на активи обаче тази година все още „загрива“. Управлението им за поредна година остава един от акцентите на частните банкири. Това включва както традиционните банкови и инвестиционни операции, така и управлението на мениджърски активи. Разбира се, тези частните банкири, които вече са получили признание от индустрията за своите услуги, предоставени на богати клиенти, имат повече работа.

В тази връзка успехът ни се насочва и от конкуренцията в частното банкиране, която все още остава свита и като че ли с много широка фуния за клиентите си. Клиентите пък, от своя страна, се стремят към използването на по-автоматизирани консултантски услуги и изглежда искат директен контакт с доставчиците на ETF (борсово търгуваните фондове). За банките - от гледна точка - на иновациите има две важни категории: какъв е клиентският опит и как да си бъдем

Поглед към Частното банкиране в световен мащаб



взаимно полезни, и бек-офис системите.

Говорейки за предизвикателствата в сектора, е интересно как всъщност финансовата индустрия поглежда назад в последното десетилетие и ясно разграничава точките на най-големи промени, които се явяват рефер за нас (особенно в рамките на инвестиционното банкиране).

Да – регулирането в сектора и рентабилността са се променили достатъчно в този сектор, но аз всъщност мисля, че секторът за управление на богатства се е занимавал с история прекалено дълго.

Регламентите на всички

централни банки и другите свързани с дейността регулатори (вкл. трансграничните наредби), от типа „познавай клиента си“ са много хубаво нещо, но докато се занимаваме с изискването за инвестиционна годност, пазарите се променят толкова бързо и движещите цели понякога убягват. Впечатляващо е как нашата индустрия прегръща всички наредби, регулации и изисквания като никоя друга и все пак се премества от въд това – успяваме да развием не само продукти, услуги и структура, но и самите клиенти, с които ставаме все по-важни и тясно свързани партньори.

Важно за отбелязване е, че през първата половина на 2016 година, българските банки показват много добри финансови и регулаторни резултати, а големите европейски банки издържата стрес тестове и остават стабилни. Тези тестове обаче подчертават и напрежението между конкуриращи се интереси на акционери и облигационери.

За разлика от резултатите на Fibank Частно банкиране, очакванията за ръст на приходите от частно банкиране в световен мащаб остават пониски през 2016 година, в сравнение с предходните 24 месеца. Последните данни от проучване на Euromoney показват, че близо 73% от анкетирания банкири очакват ръстът да спадне до 78% от получените приходи за 2015 година.

Най-големите световни частни банкири пък увеличават своя фокус върху Китай, Северна Азия и Обединените арабски емирства (основно в Abu Dhabi и Dubai) и изглеждат готвят експанзия именно там. Тези географски територии се определят като много добър таргет за развиване на инвестиции през тази и следващите поне 5 години, последвано от Западна Европа. За отбелязване е и че говорител на Централната банка на Индия обяви в едно интервю, че страната отваря врати към нови банкови лицензи.

Потребителските клиентско-ориентирани технологии и управлението на активи през тях е един от най-важните приоритети, тъй като през такива платформи инвестирането става много по-бързо достъпно и не на последно място по-забавно.

Продължаващите регулаторни промени и клиентите от по-високи сегменти на икономиката ще бъдат най-големите предизвикателства за финансовите институции и до края на 2016 г.



КОНТАКТ
С ДИРЕКЦИЯ ЧАСТНО БАНКИРАНЕ:

Адрес: 1408, гр. София,
ул. „Енос“ №2, ет. 8-9
(ъгъла на бул. „Акад. Ив. Ес. Гешов“ и бул. „България“)

E-mail: privatebanking@fibank.bg
Web: www.privatefibank.bg
Web: www.fibank.bg



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



Дирекция „Корпоративни
комуникации“

ИВАЙЛО АЛЕКСАНДРОВ -
Директор „Корпоративни комуникации“

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

печат: ROPRINT

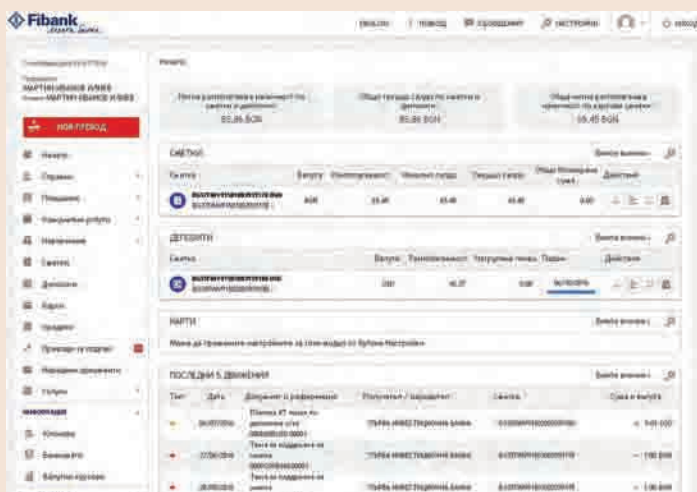
■ ВИРТУАЛЕН БАНКОВ КЛОН ■

Моята Fibank – с нов дизайн и функционалности

В стремежа си да направим системата ни за дистанционно банкиране „Моята Fibank“ още по-полезна и лесна за работа за всички Вас – нашите клиенти – разработихме изцяло нов дизайн. Системата отговаря на всички съвременни изисквания за дистанционно банкиране и е в отговор на опита, споделен от нашите клиенти.

Новият дизайн е изцяло ориентиран към потребителите. В него заложихме на интуитивно меню, нови функционалности, богата справочна информация и удобна навигация.

Запазихме познатите Ви досега функционалности, като ги допълнихме с нови възможности. По много по-лесен и удобен начин ще получавате справочна информация по Вашите сметки, карти, депозити или кредити. Ще плащате битови сметки и местни данъци и такси много по-бързо и лесно.



Екраните представят информация за демо потребител. Показаните в тях данни са тестови.

Само с няколко клика вече можете да прехвърляте средства между Ваши сметки в Банката, ще можете да захранвате сметки, да погасявате кредитни карти или кредити, или да прибавяте определена сума по Вашите депозити.

Вече можете да управлявате началния екран и да го персонализирате спрямо Вашите предпочитания. От меню „Настройки“ изберете „Управление на модули“ и можете да персонализирате началния екран, като изберете кои модули

да са видими за Вас на основния екран. Например, ако най-често преглеждате движението по Вашите карти, състоянието на разплащателните Ви сметки и наличността по депозити, изберете: „Кarti“, „Сметки“ и „Депозити“. Така при всеки вход в системата бързо и лесно ще виждате информацията в избраните от Вас модули.

За вход в системата се запазват старото Ви потребителско име и парола.

За Ваше удобство сме предоставили възможност през регистрацията си като физическо лице да следите и сметките на фирмите, чиито представители сте.

Новата „Моята Fibank“ вече е на Ваше разположение, за да направи ежедневно Ви банкиране още по-удобно и приятно.

Ще се радваме на Вашата обратна връзка – споделете с нас какво Ви харесва или не, къде срещате трудност или пък коя функционалност Ви е най-полезна. Нашият екип е на разположение, за да отговори на всички Ваши въпроси.

Плащане на битови сметки – вече и през мобилното ни приложение

■ Мобилното банкиране с Fibank е още по-бързо, лесно и удобно

Вече можете да плащате битовите си сметки и докато сте в движение. За целта Ви е необходим само Вашият смартфон с инсталирано приложение Fibank (за Android или iOS).

Интуитивното меню и дизайнът, ориентиран изцяло към потребителя, Ви водят стъпка по стъпка към завършване на плащането – което става изключително бързо и лесно – само с няколко клика.

За удобство на нашите клиенти всички регистрирани сметки чрез системата ни

за дистанционно банкиране Моята Fibank са запазени и в мобилното приложение. През него имате възможност да добавяте и нови сметки, както и да редактирате данни по вече регистрираните такива; да извършвате еднократно плащане и да следите историята на плащанията. Можете също така да изберете дали плащанията да се извършват автоматично или когато Вие ги наредите.

Мобилното ни приложение отговаря на всички съвременни изисквания за мобилно банкиране: осигурява най-

високо ниво на сигурност за Вашите сметки, разнообразни функционалности и богата справочна информация.

Част от възможностите, от които можете да се възползвате, са: преводи по сметки, плащане на битови сметки и услуги, богата справочна информация, подробни графики и отчети, погасяване задължения по кредитни карти; новини за Банката; най-близкия до вас клон или банкомат на Fibank + гео упътване до него. Подробности ще откриете в Блога ни.

