

## ■ ЛИЦАТА НА FIBANK ■



### Христо Антонов

Ръководител банков салон, офис „Мол Сердика“, София

Г-н Антонов работи в Първа инвестиционна банка от близо 3 години. Има магистърска степен по Финансов мениджмънт от СА „Д. А. Ценов“, гр. Свищов и бакалавърска степен по Финанси. Описва себе си като винаги позитивен, упорит и всеотдаен, и с изявено чувство за хумор.

Харесва криминални и уестърн филми. Едни от най-любимите му заглавия са: „Криминале“, „Имало едно време в Америка“, „Кръстникът“, „Великолепната седморка“ и „Добрият, лошият и злият“. Любимите му стилове музика са: рок, рап и комерсиална музика. Харесва Queen, Guns N Roses, AC/DC, Motörhead. Любима мъдрост, която следва в живота си, е: „Veni, vidi, vici“ (Дойдох, видях, победих).

В свободното си време играе баскетбол с приятели, страстен футболен фен е, разпуска и с компютърни игри, като любимите му игри са Fifa и World of Warcraft. Обича разходките в градска обстановка из ноцна София, както и българското Черноморие и преходите в планината. **На стр. 2**

## ■ НОВИ ПРОДУКТИ ■

# Fibank пуска дебитни карти за деца и тийнейджъри

■ Новият банков продукт е освободен от такси и ще улесни управлението на джобните средства на подрастващите

Fibank (Първа инвестиционна банка) добави към богатото си портфолио от иновативни банкови продукти и услуги дебитни карти за деца и тийнейджъри. Продуктът е насочен към родители на деца от 7 до 18 години, които целят децата им да имат улеснен и същевременно сигурен достъп до джобните си средства, като родителите да могат да упражняват контрол върху разходите.

Използването на дебитните карти, предназначени специално за подрастващите, ще допринесе за изграждането на ранна финансова култура, отговорност към поверените им средства и самостоятелност. **На стр. 3**



## ■ НИЕ ОТ FIBANK ■

# Fibank предлага кредити за студенти и докторанти

## по реда на Закона за кредитиране на студенти и докторанти

От 2016 г. Fibank (Първа инвестиционна банка) вече е част от инициативата на Министерство на образованието и науката за кредитиране на студенти и докторанти с държавна

финансова подкрепа.

**Банката предлага два кредитни продукта:**

■ Кредит за заплащане на такси за обучение на студент или докторант;

■ Кредит за издръжка. За двата кредитни продукта, не се изисква обезпечение и не се дължат такси и комисиони. Годишният лихвен процент е 7% фиксирана годишна лихва. **На стр. 5**

■ ЛИЦАТА  
НА FIBANK ■

# Христо Антонов

Ръководител банков салон, офис „Мол Сердика“, София

ОТ СТР. 1

*Старая се да разбирам клиентите, техните нужди и изисквания. Чрез широката гама от продукти, които предлага Банката, се стремя всеки клиент да остане доволен от съдействието, което е получил. Най-хубавото нещо, което обичам да чувам, когато обслужвам клиент: „Благодаря Ви, бяхте много любезен и компетентен.“*

**- Г-н Антонов, разкажете ни за професионалния Ви път. От кога сте част от екипа на Fibank?**

- Докато бях студент, имах редица стажове в други банки, от които добих доста бегла представа за това „Що е то банка?“. Но откакто съм тук, видях, че това не е работа за всеки.

Започнах работа в Банката през февруари 2014 като банков служител обслужване на клиенти. Точно тогава течеше процесът по вливането на МКБ Юнионбанк. Беше много интензивен период за всички колеги, включително и за мен като нов служител на обучение. Самата година беше доста натоварена. Но този период само ми даде сили и опит да постигна това, което съм в момента, също така и благодарение на страхотните колеги, с които работя. От 7 месеца вече изпълнявам длъжността Старши банков служител обслужване на клиенти в офис Сердика, а съвсем отскоро и аз съм Ръководител банков салон на офиса. В този офис съм вече над 2 години и половина и въпреки натовареността му и удълженото работно време, го



харесвам и поемам много отговорности за клиентите му.

**- Как преминава един Ваш работен ден?**

- Доста разнообразно, интензивно и интересно. Всеки ден е различен от предходния. Обичам да си изпълнявам задълженията още на същия ден (не обичам да оставям работа за утре). Офисът, в който работя, е доста натоварен, клиентопотокът е огромен, клиентите са от всякакъв вид - както физически, така и юридически лица. Това ми помага всеки ден да се сблъскам с нови ситуации и да научавам нови неща.

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

- Всеки един клиент е предизвикателство. Към всеки имам индивидуален подход, спрямо неговите нужди и изисквания. Старая се да разбирам именно това във всеки един от тях, както и да имам адекватно и бързо решение на всеки един техен казус или необходимост.



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

- Освен продуктовата гама на Банката, която е доста разнообразна и направена така, че да има услуга за всяка една нужда и желание, това, което връща хората в офисите, са служителите, както тяхната компетентност, работата в екип и комуникацията, и обратната връзка с клиентите. През годините колегите от фронт офиса са доказвали, че са най-добрите. И не го казвам, защото работя тук. Човешкият фактор е от изключително важно значение при работата и именно с това Банката печели толкова много клиенти.

**- Какви са впечатленията Ви от програмата „Заедно можем повече“?**

- Тук е моментът да благодаря първо на моя ръководител на банков салон – Марина Димова за това, че тя ме номинира първа за програмата. През годините, в които сме работили заедно, съм научил доста от нея и постоянно се усъвършенствам като специалист. Също така искам да изкажа благодарност и на другите колеги, които са дали своя глас за мен и са написали няколко мили реда. Като цяло програмата е една страхотна инициатива, която освен че мотивира служителите на Банката постоянно да се усъвършенстват и да получат доста признания и награди. Високите отличия и след това самото оповестяване в Банката и извън нея, са най-стойностната награда. И друго искам да отбележа тук, че името на програмата не е случайно.

**- Какво означава за Вас признанието за „Най-много получени номинации“ в програмата „Заедно можем повече“?**

- Това означава много за мен, защото не просто имам най-много гласове на дадена номинация, а имам най-много такива във всяка една от категориите, като дори някои от тях са направени от клиенти. Всеки ден се стремя да доказвам, че не случайно съм награден. Освен признание, както вече споменах, това е и отговорност.

Колеги, помнете: наистина „Заедно можем повече“!

**- Разкажете ни за екипа, с който работите.**

- Като всеки екип в офис, намиращ се в мол, той е доста млад, отговорен и компетентен. Именно колегите са най-важната част от процеса ми на работа, без тяхна помощ не знам как бих се справил. Искам да им благодаря, както на всички колеги, които работят в мол Сердика, така и на всички колеги от фронт офиса и на останалите дирекции. Работата с клиенти изисква отборен дух и усилия.

**- С какво се гордеете в професионален план?**

- Несъмнено с множеството връзки и приятелства, които изградих тук. Също така и с това, че за почти 3 години съм се доказвал като добър колега, приятел и специалист. Несъмнено искам да се развивам именно тук.

**- А в личен план?**

- В личен план се гордея с прекрасните родители, които имам, с това как те са ми помагали през годините, в които учех, а и след това. С това, че постоянно ме подкрепят във всяко едно мое решение и начинание. Искам да благодаря на приятелите ми, с които съм попадал във всякакви ситуации, за това, че с повечето от тях, въпреки годините и разстоянието, сме останали истински такива.

**- Как прекарвате свободното си време?**

- Свободното си време прекарвам най-често в занимания, коренно различни от банковите услуги. Обичам разходките както в природата, така и в градска среда. Еднакво обичам планината и нашето Черноморие. Често играя баскетбол с приятели и следя футболните първенства у нас и в Англия.

■ НОВИ ПРОДУКТИ ■

# Fibank пуска дебитни карти за деца и тийнейджъри

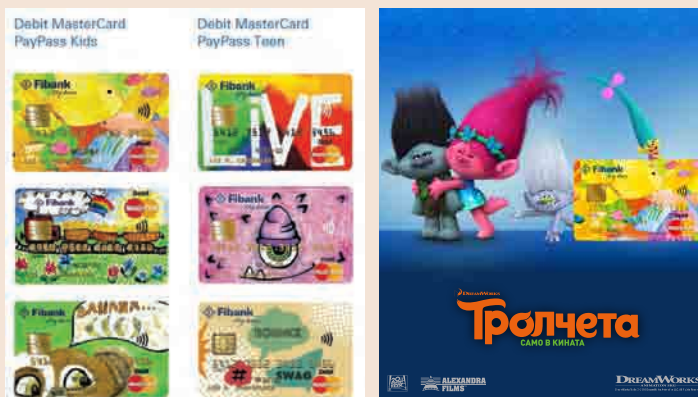
■ Новият банков продукт е освободен от такси и ще улесни управлението на джобните средства на пограстващите

ОТ СТР. 1

Дебитните карти за деца и тийнейджъри се издават в двете възрастови категории:

- деца от 7 до 14 години - Debit MasterCard PayPass Kids;
- деца от 14 до 18 години - Debit MasterCard PayPass Teen.

Картите са освободени от такси за издаване, поддръжка, теглене на банкомат и плащане на ПОС терминал. Всяка карта има лимит, съобразен с нуждите на подра-



стващите и изискванията на родителите им. Родителите

могат да следят движенията по картите на децата си, като

изберат да получават e-mail известия или чрез системата за дистанционно банкиране „Моята Fibank“.

Децата могат да изберат за своята карта измежду 3 различни дизайна (за всяка възрастова категория). Шестте дизайна бяха избрани чрез специално организиран конкурс за дизайн, в който участваха деца от цялата страна.

Допълнителна информация за дебитните карти за деца, издавани от Fibank, можете да получите във всеки клон на Банката, на тел. \*2265 или на сайта на Банката: [www.fibank.bg](http://www.fibank.bg)

■ НИЕ ОТ FIBANK ■

## Участвахме в националната образователна конференция DigitalKidZ

Петото издание на DigitalKidZ събра на едно място деца, родители, учители, експерти в областта, представители на образователната система на България, Финландия, Франция, Великобритания и САЩ, за да дискутират онлайн сигурността и иновативните форми за организиране на съвременния образователен процес.

В рамките на конференцията се проведе кръгла маса на образованието, в която заместник-министърът на образованието и науката Диян Стаматов, Станислава Станева – программен експерт „Образование“ от Фондация Америка за България, Валери Дрейк – Аташе по образователно сътрудничество към Френското посолство в София, Любов Костова – Директор на Британски съвет и Рита Ванска, программен мениджър на програмата Education Export Finland, дискутираха интегрирането



на дигиталните технологии в образователната система.

Илона Станева – директор Маркетинг и реклама във Fibank, взе участие в дискуссионен панел, посветен на ранното финансово образование на децата и разпла-

щанията в интернет, заедно с Ива Екимова – модератор и Жюстин Томс – експерт по дигитален маркетинг. Те обсъдиха предимствата на детските дебитни карти и влиянието им върху ранното финансово образование

върху децата и тийнейджърите.

Инициативата се проведе с подкрепата на Министерство на образованието и науката (МОН), Първа инвестиционна банка и Фондация „Америка за България“.

■ КОНФЕРЕНЦИИ ■

# Взехме участие в конференция на младежката организация AIESEC



За поредна година Първа инвестиционна банка се включи в инициативата, организирана от младежката организация AIESEC – YouthSpeak Forum, София 2016. Форумът се проведе на 8 октомври в Интер Експо център и бе фокусиран върху целите за развитие, поставени от ООН. Участници във форума бяха студенти от цялата страна, членуващи в

AIESEC.

По време на събитието представители на банката запознаха младите студенти с възможностите за кариерно развитие, които могат да получат във Fibank.

В организирания дискуссионен панел с участници във форума се включи Лъчезар Венков, директор на дирекция "Е-банкиране" в Първа

инвестиционна банка. Основен акцент в дискусиата бе финансовото образование и успешното изграждане на добра финансова култура в младите хора. Г-н Венков представи някои от най-иновативните продукти, предлагани от банката и решенията, които е приложила, за да улесни и направи услугите и продуктите си интуитивни за използване

от клиентите.

Банката и AIESEC са изградили дългогодишно съвместно сътрудничество, като Fibank е основен спонсор на младежката организация. Партньорството е изключително важно за банката, тъй като по този начин дава възможност на българските деца да се реализират успешно и да допринасят за авторитета на страната ни.



■ КРЕДИТИ ■



От стр.1

Студентите и докторантите имат право да кандидатстват за получаване на един или и на двата вида кредити.

Максималният размер на кредита за заплащане на такси за обучение се формира на база дължимите такси за оставащия срок на обучение на кредитоискателя, съгласно учебния план на съответната специалност и образователно-квалификационна степен.

Максималният размер на кредита за издръжка се формира като сбор от семестриалните издръжки за оставащия срок на обучение на кредитоискателя, съгласно учебния план на съответната специалност и образователно-квалификационна или образователна и научна степен. Семестриалната издръжка е равна на минималната работна плата към момента на усвояване на кредита, умножена по броя на месеците през съответния семестър.

Кредитите се отпускат в български левове, като погасяването им започва след изтичането на gratuitния период, като се осъществява на равни месечни вноски. Максималният срок за по-

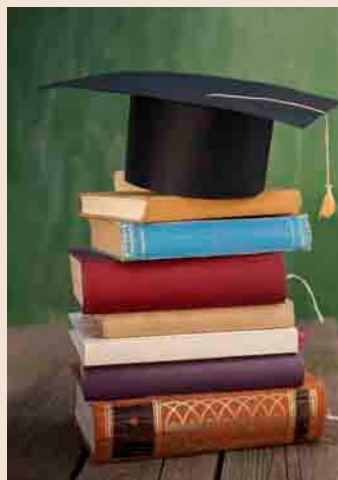
# Fibank предлага кредити за студенти и докторанти

по реда на Закона за кредитиране на студенти и докторанти

гасяване е до 120 месеца след изтичане на gratuitния период.

Gratuitният период от сключване на договора за кредит до изтичане на една година от първата дата за провеждане на последния държавен изпит или защитата на дипломна работа съгласно учебния план, съответно от датата, на която изтича определеният срок на докторантурата. По време на gratuitния период Банката начислява лихва върху усвоената част от главницата, която се капитализира годишно. Кредитополучателят не заплаща главница и лихва по време на gratuitния период.

Кредитът за заплащане



на такси за обучение се усвоява на части чрез преводи по банкова сметка на висшето училище или научната организация в размер, равен на дължимата такса за обучение на съответния семестър. Кредитът за издръжка се усвоява на части по сметка, водена на името на кредитополучателя в Банката.

Разплащателната сметка, по която ще се обслужват кредитите, както и първата дебитна карта Visa Electron payWave към нея, са без такса за поддръжка.

Допълнителна информация можете да намерите във всеки клон на Fibank, на тел.: \*2265 (\*bank) или на сайта на Банката: [www.fibank.bg](http://www.fibank.bg)

■ ПРОУЧВАНИЯ И АНАЛИЗИ ■

# 70% от българите биха искали да плащат с мобилно устройство

**70%** от българите биха искали да плащат с мобилно устройство, показват данните от проучването Mastercard Impact of Innovation. То се фокусира върху отношението към дигитализацията и нейното въздействие върху обществото, личните предпочитания при използването на дигиталните технологии за плащане, както и за автентификация при плащане. Проучването също така показва колко склонни са респондентите да възприемат и активно да използват дигиталните технологии.

Според данните, 74% от българите са доволни от нивото на дигитализация в страната, а над 60% определят влиянието на иновациите като

позитивно за обществото. Най-високи очаквания местните потребители имат към внедряването на иновативни услуги в бъдеще. 91% смятат, че все повече сфери от живота следва да бъдат дигитализирани, като най-често посочвани са здравеопазването (53%), обществения транспорт (51%) и образованието (49%).

Веки трети българин ползва над 10 дигитални услуги и прекарва средно 5 часа дневно на мобилното си устройство, което ни нарежда на челно място в цяла Европа. Широката употреба на мобилни устройства е предпоставка близо 70% от сънародниците ни да посочат телефона като предпочитана алтернатива на картата за разплащания.



*„Тази година Mastercard отбелязва своята 50-годишнина. Вече половин век ние сме отгадени на каузата ‘свят отвъд кеша’, а дигитализацията определено е най-голямата революция в света на разплащанията от въвеждането на банковите карти насам“, каза Артур Туремка, генерален мениджър на Mastercard за Балканския регион. „Днес хората живеят и правят бизнес чрез свързани устройства. Нашата роля като технологична компания е да предоставим на потребителите възможности за разплащане с безупречна сигурност от всяко устройство, било то мобилен телефон или аксесоари.“*



През пролетта на тази година Първа инвестиционна банка и MasterCard стартираха за първи път в България платформа за дигитални плащания, позволяваща на клиентите да използват своите смартфони с операционна програма Android и поддържащи NFC, като бързо и сигурно средство за разплащане на всички терминали с безконтактна функция. За целта Fibank разработи своя собствена услуга – Digital Payments. Чрез нея клиентите могат да управляват дигитална банкова карта през мобилното приложение на банката на своите телефони и да правят плащания през своето устройство.

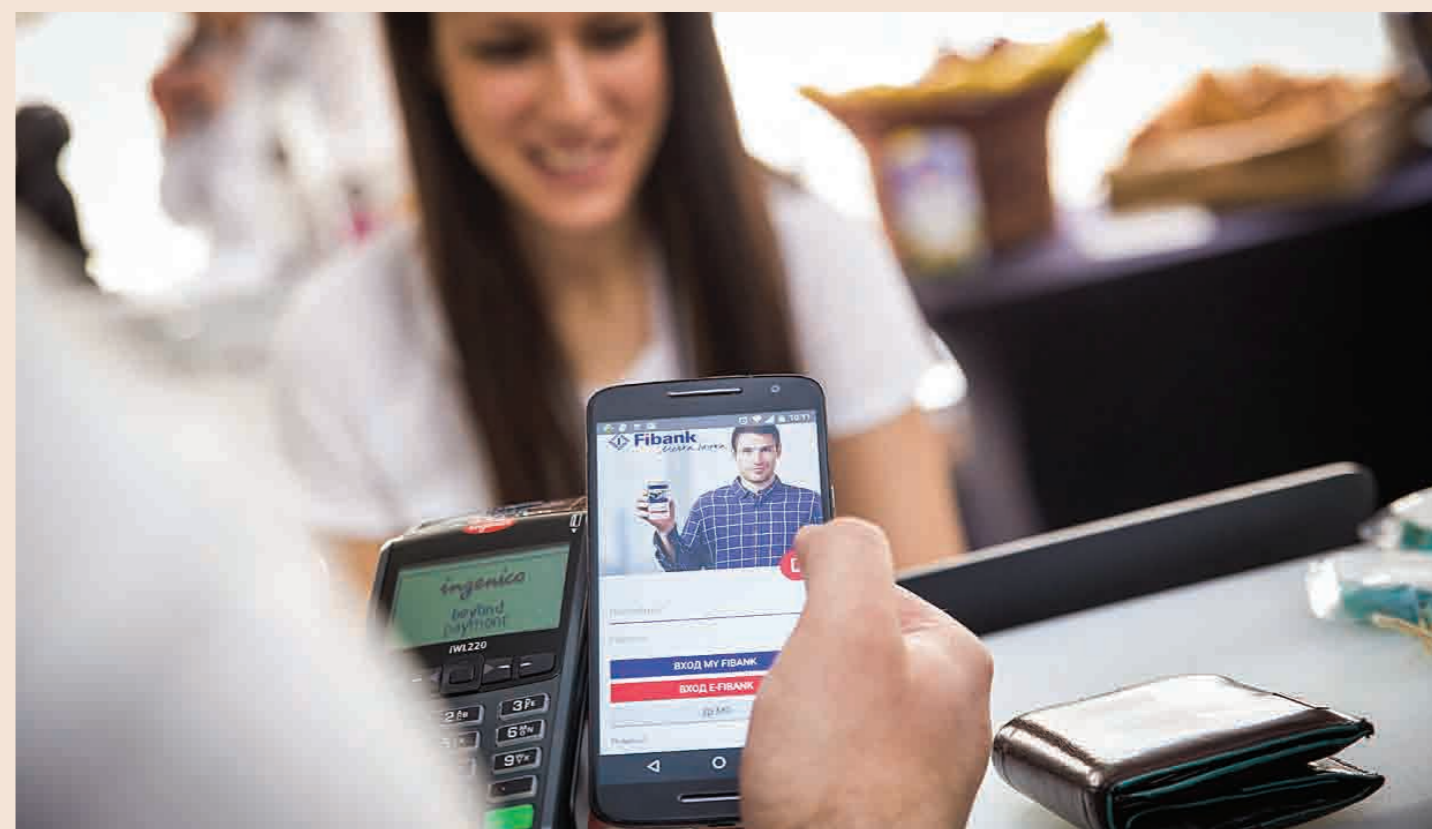
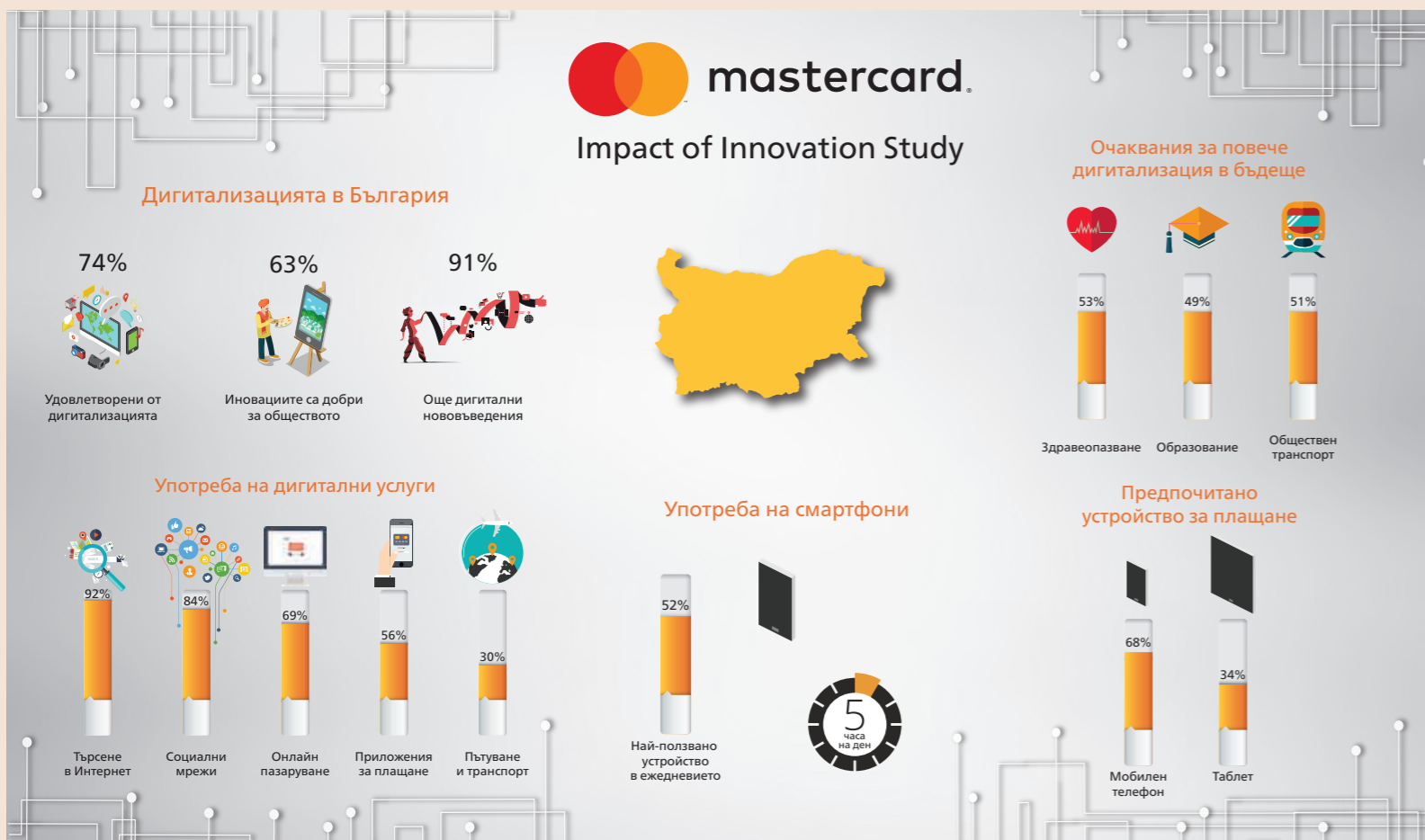
Банката и MasterCard се решиха на тази стъпка и за-



*„За пореден път ние, българите, показваме, че приемаме бързо и лесно новите технологии и страната ни е отворена към иновации. Търсенето на дигитални решения за разплащания в нови сфери от обществения живот е налице. Предизвикателството пред бизнеса и държавата сега е да се изгради интелигентна екосистема, отговаряща на нуждите на съвременния човек – на гражданина, на предприемача, който живее и прави бизнес в България днес.“, каза Ваня Манова, Регионален мениджър на Mastercard за България и Македония.*

ради резултатите от изследването MasterIndex 2015, които показаха, че 66% от картодръжателите в България биха искали да извършват мо-

билни плащания. До момента се наблюдава устойчив ръст на мобилните плащания, като увеличението през последните месеци е над 200%.



## ■ БАНКОВ СВЯТ ■

Проучване на Visa в седем европейски държави показва:

# Расте доверието към мобилните разплащания с пръстови отпечатъци

Британците са почти два пъти по-склонни да се доверят на банките за съхранението на биометричната информация (60%), отколкото на държавните органи (33%). Това показват данните от проучването „Биометричните плащания“ изготвено по поръчка на компанията Visa.

То е осъществено в 7 европейски държави - Великобритания, Швеция, Испания, Франция, Германия, Италия и Полша. Цялата извадка обхваща 14 236 души или около 2000 анкетирани във всяка държава.

Мнозинството от респондентите посочват на първо място банките (85%) и компаниите за разплащания (81%) като организации, към които имат най-голямо доверие за въвеждане на биометрична идентификация при потвърждаването на самоличността, следвани от световните онлайн брандове (70%) и компаниите за смартфони (64%).

Нивото на доверие бележи значителен ръст през последните две години - с 20 процента повече спрямо 65% през 2014 г., когато се провежда за първи път проучването на Visa „Биометричните разплащания“.

■ Потребителите вярват, че банките, а не държавните институции, ще умеят по-добре да съхранят техните биометрични данни, като пръстови отпечатъци и ирисово сканиране

Почти две-трети от потребителите (64%) биха искали да използват биометрията като начин за авторизация на плащане, а по-доброто познаване на процеса повишава доверието на британските потребители, показва още проучването. Растежът при мобилните разплащания с пръстови отпечатъци, като начин на идентификация, извежда на фокус ползите на биометрията, поради което 80% от участниците в проучването споделят, че най-удобно за тях е разпознаването на пръстови отпечатъци. Именно тази форма

на биометрична идентификация се смята за най-сигурния начин на разплащане (88%) спрямо други видове биометрична идентификация, като сканиране на ириса (83%) и лицево разпознаване (65%).

„От тестване на гласово разпознаване до поведенческата биометрия като начин на идентификация, вече наблюдаваме положителните стъпки към въвеждането на тази технология от множество финансови институции. Доверието на потребителите в идентификацията и съхранението на биометричните им

данни осигурява на банките идеалния сценарий, който им позволява да предоставят търсена от потребителите услуга, носеща ползи и за тях самите. Тази нова революция в разплащанията дава изключителни възможности на банките“, споделя Кевин Дженкинс, изпълнителен директор на Visa за Великобритания и Ирландия.

„Visa вече подкрепя редица институции в развитието на новите форми на идентификация. Ще продължим да изпълняваме ролята си на платформа за разплащания, както и да предоставяме технологични инструменти при работата си с банките партньори, за да гарантираме, че новите и развиващи се форми на идентификация на разплащанията са бързи, сигурни и удобни“, допълва той.

