

## ЛИЦАТА НА FIBANK



### Николета Соколова

Ръководител  
банков салон  
Офис Младост 1

*Г-жа Соколова работи в Първа инвестиционна банка от 10 години. Завършила е висшето си образование със специалност „Икономика на мас-медията“ в УНСС, София. Семейното си положение описва като „щастливо омъжена“*

*Обича да чете всякакви книги, главно фентъзи и исторически романи, включително българска история. Споделя, че последната книга, която си е купила, но все още не е прочела, е „История на империята на инките“.*

*Гледа всякакви филми. Харесва музиката от 70-те, 80-те и 90-те години на миналия век.*

*За себе си споделя, че може едновременно да бъде много енергична, комуникативна и да прави 5 неща наведнъж, а от друга страна да се затвори вкъщи 2 дни, през които единствено да чете книга. Последният път го направила с една от книгите на Жозе Родригеш Душ Сантош, след което си купила и останалите му книги.*

На стр. 2

## FIBANK ТЕХНОЛОГИИ

# Fibank и MasterCard представят еволюция в дигиталните плащания в България

Fibank (Първа инвестиционна банка) и MasterCard стартират иновативна платформа за електронни плащания, позволяваща на клиентите да използват своите смартфони, поддържащи NFC технология, за бързо и сигурно средство за разплащане на всички терминали с безконтактна функция, които приемат MasterCard. Подобна платформа за дигитални плащания се предлага за първи път в България и на Балканите.

„Fibank разработи своя собствена услуга - Digital Payments. Тя позволява на клиентите да управляват дигитална банкова карта чрез мобилно приложение на своите телефони. След активиране на приложението, те могат да правят плащания през мобилното устройство. Плащанията с услугата на Fibank и MasterCard могат да бъдат извършвани на всички видове терминали, приемащи безконтактни карти“, сподели г-н Светослав Молдовански, Главен оперативен директор (COO), член на Управителния съвет и Изпълнителен директор на Fibank. **На стр. 4**



Потребител

Парола

ВХОД MY FIBANK

ВХОД E-FIBANK

## НАШИТЕ ПРОДУКТИ



# Нов депозит от Fibank

Новият срочен депозит Ви предлага атрактивна доходност за Вашите спестявания, като можете да довносяте допълнителни средства по всяко време. Депозитът може да бъде от-

крит в левове или евро, както от физически, така и от юридически лица. Минималната сума за откриване е 500 BGN/250 EUR, за срок от 3 или 6 месеца.

На стр. 3

■ ЛИЦАТА  
НА FIBANK ■

# Николета Соколова

Ръководител  
банков салон  
Офис Младост 1

ОТ СТР. 1

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

- Никой не забравя първия си работен ден. На 3 октомври 2005 г. влязох в бившия офис Деница, леко уплашена и много притеснена. След около 15 минути установих, че колегите не са чудовища и може би ще оцелея.

Когато започваш работа в институция с изградено име и с големината на Първа инвестиционна банка в началото е малко страшно. Впоследствие толкова ми хареса, че вече не мога да кажа какво друго бих правила. Имам уникалния късмет да си харесвам работата, а както изглежда и тя мен.

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

- Мога отговорно да кажа: „спокойно“. Но това е повече принос на екипа на офис Младост 1, отколкото мой. Служителите са отговорни, компетентни и най-вече хора с големи сърца. Извън финансовата част на работата ни те се стараят да погледнат човека пред себе си най-вече като човек със своите нужди и желания и как ние можем най-точно да ги изпълним. Това нормално и човешко отношение се оценява високо от нашите клиенти. В същото време всеки ден е различен и интересен. Непрекъснато научаваме нещо ново и за мен специално това е очарованието на нашата работа.



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

- Предизвикателства не бих казала, че срещам често. Илюзия е, че някой може

да знае и да може всичко. Когато срещам въпрос, с който не съм запозната, знам към кого да се обърна. Организацията на работа в Банката е такава, че в такъв момент служителите



от различните отдели са насреща. Те са тясно специализирани в тяхната област и винаги можем да разчитаме на тяхната компетентна подкрепа.

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

- За клиентите е важно, срещу тях да не седи безчувствен служител, а Човек. Комбинацията от вежливо и професионално отношение към клиента, съчетано с добра подготовка, е определено успешна. Към този коктейл добавяме иновативни и същевременно практични финансови продукти и резултатът е клиенти, с които работим, а и с целите им семейства, от създаването на Банката.

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

- В професионален план се гордея с това, че си върша работата с удоволствие и имам страхотни колеги. Няма нещо конкретно, което веднага бих посочила като повод за гордост. Много често изпитвам огромно вътрешно задоволство, когато клиент, ставайки от бюрото ми или на някой от колегите каже: „Бяхте много любезен“ или „много сте готини“!

В личен план - това е семейството ми. Ние сме едно голямо семейство и сме заедно и във веселите и в тъжните моменти.

**- Как прекарвате свободното си време?**

- Свободното ми време е като отминалите тийнейджърски години. Знам, че го е имало и ми е било много добре. Но е само спомен. Иначе, с малко дете трябва да си много креативен. Например цялото минало лято правихме дълги разходки на Витоша, които повечето пъти бяха пропорционални на изхабената от малкия ми син енергия.

■ НАШИТЕ ПРОДУКТИ ■

# Нов депозит от Fibank

## ОТ СТР. 1

Новият срочен депозит Ви предлага атрактивна доходност за Вашите спестявания, като можете да довнесяте допълнителни средства по всяко време.

Депозитът може да бъде открит в левове или евро, както от физически, така и от юридически лица. Мини-

малната сума за откриване е 500 BGN/ 250 EUR, за срок от 3 или 6 месеца.

### ЛИХВЕНИ ПРОЦЕНТИ НА ГОДИШНА БАЗА:

Срок	BGN	EUR
3 месеца	1.00%	1.00%
6 месеца	1.60%	1.60%

„Нов депозит“ от Fibank се подновява автоматично за нов срок с лихвен процент, съгласно действащия към датата на подновяване Лихвен бюлетин.

## ■ Допълнителна информация:

ФГВБ (Фонда за гарантиране на влоговете в банките) гарантира пълно изплащане на сумите на едно лице в една банка, независимо от броя и размера им до 196 000 лева, като в тази сума се включват и начислените лихви до датата на издаване на акт по чл. 20, ал. 1 от ЗГВБ (Закон за гарантиране на влоговете в банките). Средствата по депозита са гарантирани от ФГВБ, създаден и функциониращ в Република България, съгласно реда, до размера и при условията предвидени в ЗГВБ.

Можете да довнесяте суми в депозита по всяко време. Лихвата се начислява ежедневно върху наличната сума на депозита и се изплаща на падежа.

Теглене на средства от депозита преди падеж води до нарушаване на условията на депозита.

# Промоционални условия по потребителските кредити от Fibank

## ■ Потребителските кредити от Fibank – с предварително одобрение до 2 часа и по-изгодни условия

Потребителският кредит е удобен начин за осигуряване на средства за текущи нужди. Новите по-гъвкави условия по потребителските кредити от Първа инвестиционна банка предлагат:

- облекчена процедура за кандидатстване – с предварително одобрение до 2 часа\*;
- висока сума на кредитиране - до 50 000 лв. или равностойността им в евро\*\*;
- атрактивни лихвени проценти;
- без такса за предсрочно погасяване.

Срокът за изплащане на кредита е до 10 години - на равни месечни вноски.

\* за искания, подадени в работни дни от 9 до 16 ч.

\*\*за клиенти с месечен осигурителен доход за последните

шест месеца над 2000 лв. За клиенти с месечен осигурителен доход под 2000 лв. максималната сума на кредита е 30 000 лв. или равностойността им в евро.

Не се изисква поръчител за кредити до 20 000 лв. или равностойността им в евро - за клиенти с месечен осигурителен доход мин. 2 000 лв. за последните 6 месеца. При кредит над 20 000 лв. или равностойността им в евро - в зависимост от индивидуалния кредитен рейтинг на всеки кредитоискател може да бъде изискан 1 поръчител. За клиенти с месечен осигурителен доход под 2 000 лв. месечно, максималната сума, до която не се изисква поръчител, е 10 000 лв. или равностойността им в евро.

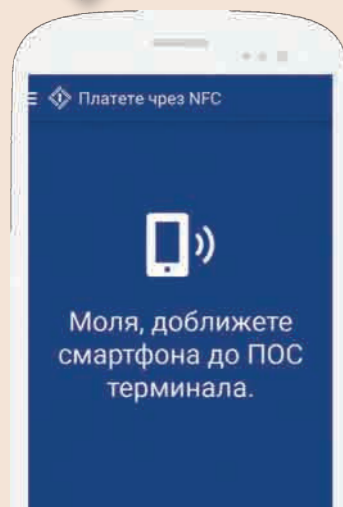
КРЕДИТ „ПРОФЕСИОНАЛИСТ“	
Лихва на годишна база	левове/евро
за първите три години	мин. 6.50% фиксирана годишна лихва
за останалия период на кредита	мин. 6.50%, формирана на база СЛП* + надбавка
ПОТРЕБИТЕЛСКИ КРЕДИТ:	
• При превод на декларирания доход по сметка в Банката	
Лихва на годишна база	левове/евро
за първите три години	мин. 7.00% фиксирана годишна лихва
за останалия период на кредита	мин. 7.00%, формирана на база СЛП* + надбавка
• Без превод на декларирания доход по сметка в Банката	
Лихва на годишна база	левове/евро
за първите три години	мин. 8.00% фиксирана годишна лихва
за останалия период на кредита	мин. 8.00%, формирана на база СЛП* + надбавка



Годишният лихвен процент се определя в зависимост от индивидуалният кредитен рейтинг на всеки кредитоискател на база СЛП + надбавка. \*СЛП - Лихвен процент, базиран на спестяванията

Можете да подадете „Искане за отпускане на кредит“ във всеки клон на Банката в цялата страна.

**Пълните условия** на промоцията можете да намерите на нашия сайт: [www.fibank.bg](http://www.fibank.bg)



## ■ FIBANK ТЕХНОЛОГИИ ■

# Fibank и MasterCard представят еволюцията в дигиталните плащания в България

ОТ СТР. 1

Ваня Манова, Регионален мениджър на MasterCard за България и Македония, добавя: „Въвеждането на

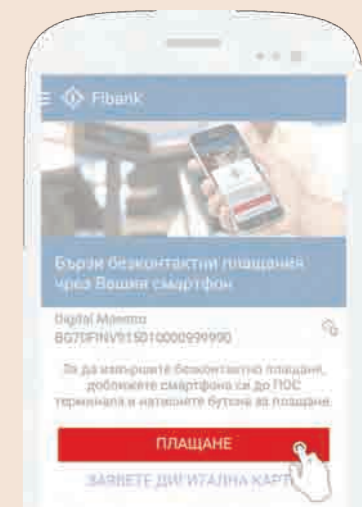
дигитални карти от Fibank и MasterCard е важен крайъгълен камък за сферата на разплащанията в България, тъй като това наистина иновативно решение ще даде

възможност на потребителите да извършват сигурни безконтактни плащания чрез използването на мобилен телефон. Според нашето изследване MasterCard Index 2015,

66% от картодържателите биха искали да извършват мобилни плащания, което означава, че българските потребители имат готовност и желание да възприемат та-

кава технология. Безконтактните плащания на MasterCard се приемат в 74 страни и повече от 4 милиона търговски обекта по света. Само в Европа те са

на разположение в 40 държави, като вече има повече от 10 държави с по над 5 милиона безконтактни карти или устройства в обращение във всяка.



## За първи път в България - плащане чрез NFC за клиентите на Fibank

*С новата услуга на Fibank – Дигитална карта, за първи път на българските потребители се дава възможността да извършват бързи безконтактни плащания само с помощта на мобилния си телефон, при това без да е необходимо да носят със себе си своите банкови карти.*

### ■ Какво е Дигиталната карта?

Дигиталната карта е специално разработен банков продукт, който ще направи достъпа до средствата Ви още по-лесен, бърз и удобен, като предлага бързината и удобствата на съвременните мобилни технологии.

Дигиталната карта дава възможност за разплащане от ново поколение.

Тя представлява cloud базирана услуга, стъпваща на технологията NFC (Near Field Communications)\*.

\* Най-просто казано NFC може да се определи като: „набор от комуникационни протоколи, които позволяват на две електронни устройства, едно от които е обикновено преносимо устройство като смартфон, да установят комуникация чрез приближаването им едно до друго в рамките на 4 см“.

Иновативната карта се издава като допълнителна карта към вече съществуваща Ваша сметка с дебитна или кредитна карта. Лимитите за плащане с Дигиталните карти са стандартни - като на

### ■ Как работи дигиталната карта?

Посредством технологията NFC, Вашият смартфон се свързва с безконтактния ПОС терминал. Информацията, която те обменят, представлява същинският процес на плащане.

### ■ Плащане

За да платите с Дигитална

карта, е необходимо само да доближете Вашето смарт устройство до безконтактен ПОС терминал.

- В България плащанията до 25 лв. не изискват въвеждането на ПИН код за авторизацията, а в чужбина - според лимита за безконтактни плащания на самия ПОС терминал;
- За плащания над 25 лв. е необходимо да въведете ПИН код на дигиталната

карта;

- С услугата ни „дигитална карта“ можете да извършите до 10 плащания в режим офлайн (без устройството Ви да е свързано с интернет).

### ■ Как да заявите „Дигитална карта“?

За да заявите „Дигитал-

на карта“, е необходимо на първо място да използвате мобилното ни приложение Fibank – с активно банкиране и да работите от регистрирано мобилно устройство; смартфонът Ви да работи под операционната система Android с версия не по-ниска от 4.4 и да поддържа технологията NFC.

Не е необходимо да посещавате офис на Банката и да попълвате формуляри.

Заявката за дигитална карта става бързо и лесно през мобилното ни приложение Fibank. В менюто на приложението ще откриете подменю „Дигитални плащания с NFC“. Стъпка по стъпка интуитивното меню ще Ви отведе до завършване на заявката за Дигитална карта. След като заявката Ви бъде обработена от Банката, ще получите известие, което ще Ви отведе в меню „Дигитални

плащания с NFC“, а оттам ще можете да:

- Използвате дигиталната си карта от Fibank за бързи безконтактни плащания;
- Промените псевдонима на картата, за по-голямо удобство;
- Промените статуса на картата на активна и неактивна;
- Получите ПИН кода на Дигиталната карта за плащания, които изискват потвърждение с ПИН код. Можете да издадете по една Дигитална карта към всяка от Вашите сметки с карти, издадени от Първа инвестиционна банка. Веднъж издадена, дигиталната карта ще бъде видима в меню „Карти“ на мобилното приложение, както и в „Справки“ в Моят Fibank и Виртуален банков клон. Всички налични справки за стандартните Ви карти от системите за дистанционно банкиране ще бъдат достъпни и за Дигиталните Ви карти.

Услугата „Дигитална карта“ е достъпна само за клиенти физически лица.

### ■ Сигурност:

„Дигиталната карта“ е cloud базирана услуга. Това гарантира максимална сигурност на Вашите данни и средства, тъй като те не се съхраняват на физически носител.

## Представихме дигиталната карта на WEBIT

За поредна година Webit събра в София водещи световни фигури от сферите на предприемачеството, технологиите, финансите и маркетинга. Тази година събитието се проведе в София Тех Парк, като в рамките на два дни срещна 4300 участници от над 70 страни. Над 250 говорители, сред които ръководители на някои от най-големите компании в света, изнесоха лекции по време на фестивала.

В рамките на презентационната част на конференцията Webit, г-н Светослав Молдовански, Главен оперативен директор (COO), член на Управителния съвет и Изпълнителен директор на Fibank, представи актуалните тенденции и най-новите технологии във финансовите услуги в технологичния панел на фестивала.

Темата „The end of the branch“ бе застъпена в панела „Fintech, Money & Payments Track“. Г-н Молдовански представи пред изпълнената зала еволюцията в техно-



*Тази година Fibank участва на конференцията и със специално изграден корнер. В него експертите на Fibank разказаха на посетителите за новата ни услуга за плащане през смартфон - Дигитална карта, както и за специалното ни промо предложение. Десет от гостите на нашия корнер, които на място активираха специалното ни промо предложение, спечелиха смартфон HTC One.*

логичните и финансовите услуги, и тяхното значение за обществения живот. Сега те обединяват усилия, за да направят ежедневно банкиране на клиентите на

Fibank още по-бързо, удобно и сигурно, благодарение на услугите на Банката за дистанционно банкиране и мобилни разплащания.



*В синхрон с новите облачни услуги на Fibank посетителите ни бяха изненадани и със сладки „облачни“ изненади – захарен памук, облачни визитки с QR код и др.*



■ КОМЕНТАРЪТ  
НА ЧАСТНИЯ  
БАНКЕР ■

**РУМЕН  
СТАМОВ**



Директор  
„Частно  
банкиране“

e-mail: [privatebanking@fibank.bg](mailto:privatebanking@fibank.bg)  
[www.privatefibank.bg](http://www.privatefibank.bg)

**З**а да бъдеш добър инвеститор, не е важно само образованието, което имаш. Има толкова много аспекти на инвестирането, че един човек просто не може да знае всичко. Всъщност, може да прекарате години в изследване на инвестирането и пак ще останат необърнати камъни. Ето защо е толкова важно да се обърнете към най-добрите инвестиционни специалисти – тези с голям опит.

Преди няколко години един човек си купил от един пазар в Пенсилвания (САЩ) рамка за картина за 4 USD. След известно време той решил да постави нещо в рамката и премахнал гвоздеите. Именно тогава се оказало, че под стъклото в рамката била поставена стара хартия, която от другата страна имала копие на Декларацията за независимост на САЩ.

Може да си кажете „Какво толкова – някакво копие?“. Документът обаче бил така наречената „Дънлап печат“ Декларация – едно от малкото копия, произведени през 18-ти век във Филаделфия – в печатницата на Джон Дънлап.

Всъщност историята разказва, че след приемане на Декларацията на 4 юли 1776 г. първите копия са били отпечатани именно от Джон Дънлап. От първите отпечатани копия, които са били 150-200 броя общо, са запазени едва 25, повечето от които се

# Необичайни инвестиции

намират в строго охранявани музеи. И така през 2000 г. откритата на пазар в Пенсилвания „Дънлап декларация“, е продадена на търг за 8 140 000 USD.

Когато хората чуват такива истории, често излъскват таваните на стари къщи, оглеждат антикварни магазини и пазари, надявайки се да открият поне един артикул, който да ги направи богати. Това всъщност не е лоша идея, тъй като инвестициите в акции, облигации, хибридни инструменти или недвижими имоти често се случва да боксуват. Тогава необичайните инвестиции могат да доведат до високи нетни, непредвидени финансови приходи.

Важното е, че независимо дали сте решили да инвестирате средства в депозит, антични монети, висок клас вино, кафе, производство на трюфели, хайвер или друга борсово търгувана суровина (за които сме писали многократно), най-добрият инвеститор е опитният инвеститор – особено когато говорим за необичайни инвестиции. Той може да забележи фалшификат, купува само качествени и високотехнологични изделия на добри цени, но се специализира в само няколко инвестиционни посоки. А един умен инвеститор купува с главата си, а не със сърцето си.

Ако все пак мислите за инвестиране в необичайни позиции, има много неща, които трябва да запомните. Първо – станете експерт в нещо. Второ – потърсете

съветите на други търговци и колекционери. Едва след това купувайте най-доброто, което може да си позволите. Колкото по-съвършено е това, което придобиете (опаковка, автограф и т.н.), толкова повече пари може да направите в бъдеще.

Пример за необичайни инвестиции могат да бъдат:

- Изкуство. Тъй като повечето хора не разполагат с пари, за да инвестират в Пикасо, сме склонни да купуваме художници, които не разполагат с възвишени родословия. Да не забравяме, че един днешен художник утре може да се окаже следващият Ван Гог. Винаги гледаме в перспектива.

- **СУВЕНИРИ, КОМИКСИ, МОНЕТИ.** Ключът към правенето на пари е, да се прекъсне всякаква емоционална привързаност. Още докато един известен бейзболист – Вагнер е пушач, тютюневите компании решават да използват образа му на колекционерска карта. Един ден Вагнер решава, че пушенето е отвратително и той спира

цигарите. Заявява, че иска всички карти с неговия лик да се унищожат. Днес бейзболната му карта с номер T206 е толкова рядка, че една от тях беше продадена на търг през 2007 г. за 2,3 млн. USD. През март 2010 г. копие на първия комикс за Супермен бе продадено на търг за 1,5 млн. USD. В продължение на 50 години комиксът е стоял скрит между страниците на някакво филмово списание. Ако имате монета бронзов Lincoln от 1943 г. неговата стойност може да е 1,7 млн. USD – един бизнесмен инвестира толкова на търг през септември 2010 г. Монетата е толкова ценна, защото Монетният двор в Денвър по погрешка сложил печата си на монета от бронз, а не от цинк и мед.

- **ВИНО.** Ако искате да

правите пари от лозаро-винарски бизнес, трябва да се насочите към топ сортове. Правилното съхраняване е ключово, но трябва да разпознавате и фалшификатите. Купувайте рано, когато цените са ниски. Най-скъпата бутилка вино, продавана някога, е Шато Лафит от 1787 г. Бутилката от 160 000 USD на Bordeauxonсе бе на Томас Джеферсън.

- **РЕТРО ДЕТСКИ ИГРАЧКИ, АНТИКВАРНИ ОРЪЖИЯ, КЛАСИЧЕСКИ АВТОМОБИЛИ, РЕДКИ КНИГИ, МУЗИКАЛНИ ИНСТРУМЕНТИ.**

Преди закупуване на някои от изброените, се уверете в най-важното: производител и година на създаване; качеството; състояние и история на артикала. Възвръщаемостта на инвестициите е най-важна. Нещо, което не е търсено днес, може да бъде търсено утре.

Ние (Личните банкири) постоянно се обръщаме за мнение както към доказаните специалисти във Fibank (портфолио мениджърите), така и към специализираните услуги на Първа Финансова Брокерска Къща (ПФБК). Те винаги имат впечатляващи идеи и диверсифициран подход на портфейла. Обикновено обсъждаме различни варианти, докато сглобим портфейл, създаден от невероятна инвеститорска стратегия, а с времето портфейлът еволюира.

Ако искате да продължите да научавате интересни инвестиционни идеи, експертите ни по финансово планиране винаги могат да споделят знанията си с Вас. Те могат да насочат вниманието Ви и към пенсионни инвестиционни решения, инвестиции и финансиране в образование и други социални аспекти от живота.

*Очаквайте скоро темата  
Продукти за клиенти  
с Договор за  
Частно банкиране.*

Контакт с  
Частно банкиране:

**Таня Кръстева**  
[tanya.krasteva@fibank.bg](mailto:tanya.krasteva@fibank.bg)  
тел.: +359 2 800 2058

**Стою Тодоров**  
[stoyo.todorov@fibank.bg](mailto:stoyo.todorov@fibank.bg)  
тел.: +359 2 800 2002

\*Представената публикация има изцяло информационен характер и не следва да се разглежда като препоръка за покупко-продажба на ценни книжа или склоняване към вземане на инвестиционно решение.

■ СЪВЕТИТЕ НА  
СПЕЦИАЛИСТА ■



**ЗЛАТКО  
СТОЯНОВ**

Ръководител  
екип „Моделиране  
на процеси“  
Дирекция  
„Съответствие  
регулации  
и стандарти“

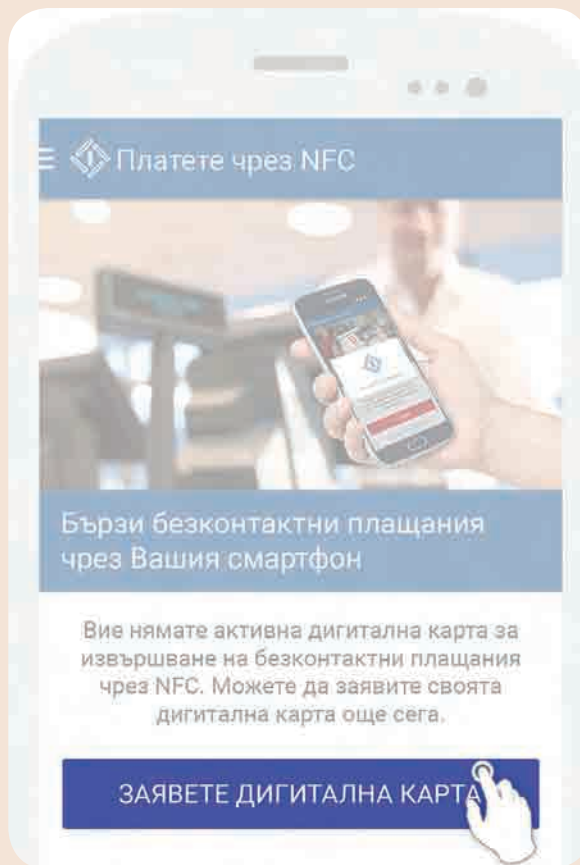
**К**артовият бизнес е сред най-динамичните в банковата сфера. Картите са продукт, който е символ на иновациите и развитието в технологиите. Ако трябва да съставим един алманах за тях, то той би следвало да започне така: „В началото беше... пластиката.“

Действително, пластмасовата карта доскоро олицетворяваше напълно дефиницията за банкова карта, а именно договорен между Банката и картодържателя платежен инструмент. Върху този инструмент е записана информация по електронен начин и той служи за отдалечен достъп на титуляря на сметката до неговите средства (при дебитните карти) или предварително определен кредитен лимит (при кредитните карти).

Преди 6 години Fibank започна предлагането на Maestro PayPass – първата безконтактна карта в България. Днес фокусът се измества към картите, издавани и използвани за извършване на мобилни плащания чрез смартфон. Пионер в издаването на такива карти отново е Fibank посредством Мобилното си приложение.

Нормативната уредба на мобилните плащания се съдържа в действащия Закон за платежните услуги и платежните системи (ЗПУПС), с който са въведени разпоредбите на Директива 2007/64/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 13 ноември 2007 г. относно платежните услу-

# От пластиката до смартфона – еволюцията на банковите карти



ги във вътрешния пазар, като са по-детайлно регулирани в новата Директива 2015/2366 на Европейския парламент и Съвета за платежните услуги във вътрешния пазар (още известна като „PSD II“). PSD II предстои да бъде транспонирана в националното законодателство.

Какво е необходимо, за да имате безконтактна карта през Мобилното приложение Fibank?

На първо място, да притежавате смартфон с NFC (Near Field Communication) – технология за безконтактен обмен

на данни с цел извършване на безконтактни плащания, както и да сте регистриран за активно банкиране в Мобилното приложение. Смартфонът трябва да е свързан с интернет, тъй като в повечето случаи при липса на такава връзка броят на възможните плащания е ограничен. Разбира се, смартфонът и неговият софтуер трябва да бъдат стандартизирани за работа с безконтактни карти.

Как да работим с безконтактната карта през Мобилното приложение?

След издаването ѝ от Бан-

ката, на специален екран ще получите ПИН-кода. Този екран се показва еднократно, затова е важно да запомните кода от екрана. Въвеждане на ПИН-код се изисква при извършване на плащане чрез смартфона на стойност над 25 лв. в България. Промяната на ПИН-кода се извършва от Мобилното приложение.

За извършване на безконтактно плащане е достатъчно да доближите смартфона до ПОС-терминал, позволяващ извършване на безконтактни плащания. Макар и на пръв поглед „невидима“, издадената през Мобилното приложение карта е същият платежен инструмент като пластмасовата такава и притежава сходни качества. Не се съмнявайте, че ще я откриете и сред картовите си авторизации, и в отчетите по сметката.

Предимствата на издаваните през Мобилното приложение Fibank карти са множество. Смартфонът позволява по-голяма бързина и гъвкавост при извършването на мобилни плащания. Същевременно, това е крачка напред към бъдещото създаване на „електронно портмоне“, включващо различни по вид и бранд карти в едно устройство.

Тенденцията за по-широко навлизане на мобилните устройства в платежния процес е както положителна за потребителите, така и изисква от тях по-голяма загриженост за опазване на тези устройства и техните защитни характеристики.



Дирекция „Корпоративни  
комуникации“

ИВАЙЛО АЛЕКСАНДРОВ -  
Директор „Корпоративни комуникации“

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

печат: ROPRINT

## Уважаеми клиенти,

Екипът на Fibank  
Ви пожелава  
весели великденски празници!

Списък с дежурните ни офиси и  
клонове по време на почивни дни през  
май ще откриете на нашия сайт:  
[www.fibank.bg](http://www.fibank.bg)

При нужда от съдействие със системите  
ни за дистанционно банкиране – Моята  
Fibank, Виртуален банков клон или  
Мобилното ни приложение - в работни  
дни можете да се свържете с колегите от  
Е-банкиране на телефон:

**0700 12 777**

или имейл:

**[my.fibank@fibank.bg](mailto:my.fibank@fibank.bg)**  
**[u.e-bank@fibank.bg](mailto:u.e-bank@fibank.bg)**

При възникнал проблем или въпрос,  
свързан с дебитна или кредитна карта,  
можете да се свържете по всяко  
време с колегите от Картов център на  
следните телефони:

**0700 12 012;**  
**+359 2 817 11 43; +359 2 817 11 44;**  
**0888 68 10 10**

**Желаем Ви прекрасни  
празнични дни!**

## ■ FIBANK СПОРТ ■



# БФСки и БОК закриха ски сезон 2015/16

На официална церемония в София Българска федерация по ски и Български олимпийски комитет ски закриха ски сезон 2015/16.

Главни акценти в церемонията бяха: първият Кристален глобус, спечелен от българин - Радослав Янков, домакинството на Европейските купи в ските, постиженията на младите български таланти и осмото издание на социалната инициатива „Научи се да караш ски“.

Председателят на федерацията - г-н Цеко Минев, връчи почетни плакети на спонсорите на БФСки: Първа инвестиционна банка, Мтел, Ауди и Дженерали. Наградите получиха: за Fibank – г-н Васил Христов, Главен изпълнителен директор на Банката; за Мтел - г-н Деян Кастелиц, директор „Технологии на Мтел“; за Ауди - Лъчезар

Георгиев, бранд мениджър на „Ауди“ за България.

Най-изявените ни спортисти получиха специални отличия от спонсорите на БФСки. Г-н Васил Христов – Главен изпълнителен директор на Fibank, награди с нумизматични монети: носител на Световната купа в паралелните дисциплини по сноуборд Радослав Янков и неговия треньор Георги Атанасов, Сани Жекова - за силното ѝ представяне в Световната купа; бронзовия медалист в сноуборда от вторите зимни младежки олимпийски игри в Лилехамер - Валентин Миладинов (Борборд) и неговия треньор Сотир Марков.

По време на церемонията бяха отличени и младите надежди в белите спортове. Те също получиха предметни награди от Fibank.

## Реклама във Fibank NEWS

- 1 Профил**  
FibankNEWS е информационно корпоративно издание, подготвяно от редакторски екип и експерти, работещи в Първа инвестиционна банка.
- 2 Аудитория**  
Настоящи и потенциални клиенти на Банката, както и служители на институцията. Разпространява се безплатно, излиза два пъти месечно.
- 3 Разпространение и тираж**  
5000 броя, в над 160 офиса и клонове на Банката в цялата страна и електронен формат на [www.fibank.bg](http://www.fibank.bg), със средно 20 000 уникални посещения на страници на сайта дневно.

Ако искате да рекламирате във  
**Fibank NEWS**, можете да се свържете  
с нас на имейл: **[pr@fibank.bg](mailto:pr@fibank.bg)**