

■ ЛИЦАТА НА FIBANK ■



Тодор Андреев,

специалист
„Кредити на фирми“

Тодор Андреев има магистратура по „Банково дело“. Започва своя професионален път в ОББ АД през 2001 г. като специалист „Общи банкови операции“. През 2002 г. става част от екипа на Първа инвестиционна банка. Любителите мукниги са с Шерлок Холмс. Фен е на сагата „Междувъзвездни войни“. Предпочита да слуша рок. Описва себе си като спокоен, добронамерен и лоялен човек.

- Разкажи ни повече за професионалния ти път.

- Професионалния си път стартирах в далечната 2001 г. като специалист „Общи банкови операции“ в ОББ АД, където усвоих първите практически знания за банковото дело.

От лятото на 2002 г. се присъединих като кредитен инспектор към сформирания екип на Fibank, която беше открила своя клон в град Плевен в края на 2001 г. Благодарен съм на тогавашния управител, г-жа Белецова, която ми даде шанс и се довери на моите възможности. От края на 2005 г., с утвърждаване името на банката, увеличаване обема на работа и навлизането на ритейл кредитирането, започнах да се занимавам само с фирмено кредитиране, както е и до момента. **На стр. 2**

■ ИНТЕРВЮ ■

Милка Тодорова, Директор Банкиране на дребно: Купуването на жилищен имот е едно от най-важните решения за всяко семейство



- Г-жо Тодорова, Fibank предлага нови условия по жилищен кредит „Право на избор“. Ще ни споделите ли повече за тях?

- Да, от 20 април предлагаме нови, още по-добри условия за жилищни кредити. Както винаги, поставяме съществен фокус върху нуждите на нашите клиенти и тяхното право на избор. Предоставяме им възможност сами да намалят лихвения процент по жилищния си кредит и оптимизират разходите

за неговото обслужване. Това е възможно чрез ползване на допълнителни услуги, предлагани от Банката, които в комбинация могат да доведат до намаление от 1,50% на лихвата, която е приложима за съответния индивидуален кредитен рейтинг.

В допълнение, Fibank продължава да не изисква такса за кандидатстване, отпускане, управление или ангажимент, което позиционира предложението ни за жилищен кредит като едно от най-изгодните на пазара. **На стр. 8**

■ НИЕ ОТ FIBANK ■

Fibank беше отличена като компания на годината

Fibank (Първа инвестиционна банка) беше отличена с награда по време на четвъртото издание на бизнес форума „Компания на годината – Успехът на фокус“. Събитието, организирано от сп. Bulgaria Business Review, сп. Business Lady



и Business Lady Club, се проведе в хотел „Маринела“ под патронажа на вицепремиера по икономическата и демографска политика Валери Симеонов. Присъстваха също заместник-министри от правителството и представители на компании от различни сфери на бизнеса. **На стр. 3**

■ ТОЗИ МЕСЕЦ ПРАЗНУВАТ ■

Fibank отбеляза 20 години в Стара Загора



Fibank (Първа инвестиционна банка) отбеляза със стилно събитие 20-годишнината на своя клон в Стара Загора.

Присъстваха над 120 клиенти, партньори и приятели на банката от града и региона. Към днешна дата клоновата мрежа на банката в страната наброява 160 клона. **На стр. 3**

■ ЛИЦАТА
НА FIBANK ■

Тодор Андреев,

специалист „Кредити
на фирми“

ОТ СТР. 1

- Какви са предизвикателствата в твоето ежедневие?

- С годините малко или много работата се превръща в рутина. Въпреки това винаги има предизвикателства, които да те накарат да излезеш от рутината и да се предизвикаш за нови неща. В началото на кариерата беше вълнуващо да развием клона и да утвърдим името на банката сред клиентите. В този период истинско удовлетворение беше да видиш как ти се доверяват нови и непознати хора и общата работа с колегите дава желания резултат. След това, през тежките за банковия сектор години, беше истинско предизвикателство да задържим постигнатите резултати и да покажем на клиента, че сме партньори и в трудни моменти.

Днес е предизвикателство да намериш точния начин и подход да убедиш клиента, че наистина му даваме правилното, полезното и навременното решение за бизнеса. Така предизвикателствата се „раждат“ в ежедневната работа и с успешното им решаване идва удовлетворението от положените усилия.

- Победител си в категорията „Постигане на максимално високи резултати в работата“ в програмата „Заедно можем повече“. Разкажи ни каква е формулата за постигане на високи резултати?

- Не мога да кажа, че има точна формула или рецепта



за постигане на резултати, но се старая да спазвам някои основни неща в ежедневната си работа, които съм установил от собствения си опит. Работя с желание да спечеля доверието на клиента, да го накарам да се чувства спокоен за положителното решаване на искането му. Разчитам на екипната работа, помощ и съвети, защото при нас личните постижения винаги малко или много са свързани с работа в екип. За мен успехът няма да дойде, ако не влагам лично желание и старание в работата. Натрупаният опит, многото отработени разнообразни казуси и случаи помагат да се взима решение в относително краткия период за реализиране и финализиране на кредитната сделка.

- Кои са продуктите на фокус при фирменото кредитиране в момента, предлагани от Fibank?

- Винаги изтъквам като предимство, че банка-

та наистина се старая да предоставя разнообразни продукти за кредитиране на своите настоящи и потенциални клиенти. Добре направеният финансов продукт е основа за успех на една кредитна сделка от предоставянето до погасяването ѝ. „Любим“ продукт за мен е „СУПЕР КРЕДИТ“, оборотен и инвестиционен, който предоставя отлични възможности за оптимизиране на разходите на клиента. Отлично попадение е и програмата „Smart Lady“, разработена специално за жени предприемачи.

- Каква според теб е банката на бъдещето?

- Банката на бъдещето не може да „избяга“ от съвременните тенденции и развитие на технологиите. Вече активно навлизат онлайн банковите услуги, като те стават все по-масови и достъпни за клиентите. Телефонът и таблетът са на път да изместят банковото обслужване, свързано с

ежедневните разплащания. Кандидатства се онлайн за определени кредити на физически лица и физически се подписва само договора за кредит. Но каквото и да става с банкирането, няма как да се измести личния контакт, особено когато се касае за кредитиране и предоставяне на банкови услуги на фирми. Банката на бъдещето ще е съчетание между ползите от новите технологии и личния контакт като основа за големите резултати и стратегическите клиенти.

- Кои са личностните и професионалните качества, които са нужни, за да бъде един banker успешен в бързоразвиваща се и динамична банкова институция като Fibank?

- Със сигурност тези, които помагат да се адаптираш към динамичната и бързоразвиваща се среда: да си отговорен и лоялен към работата и колегите; да приемаш съветите и чуждото мнение; да се усъвършенстваш постоянно и да се учиш от новостите; да си уверен в собствените си възможности и никога да не се надценяваш; да не се съпротивляваш на новостите в работата и да ги приемаш като необходими за бъдещето на банкирането.

- Коя е книгата, която четеш в момента?

- На Даниъл Силва, „Английският шпионин“.

- Как прекарваш свободното си време?

- Старая се свободното време да ми доставя положителни емоции и да ме държи далеч от работата. Спорт и приятели са в основата. За мен няма значение къде е мястото, важни са положителните емоции. С удоволствие карам велосипед, като се старая да се предизвикам за постигане на резултати. През лятото използвам всеки удобен момент за плуване. Обичам да гледам футбол и други спортове и да посещавам спортни събития.



■ ТОЗИ МЕСЕЦ
ПРАЗНУВАТ ■

Fibank отбеляза 20 години в Стара Загора



ОТ СТР. 1

Домакинът на събитието, управителят на клон Стара Загора г-н Емил Георгиев, поздрави гостите и служителите, като направи равностметка на изминалия период

от 20 години. Той благодари на клиентите за доверието през годините. Г-н Георгиев изказа признателност и към всички служители на банката в Стара Загора, които с много труд и професионализъм са превърнали името

Първа инвестиционна банка в символ на висок стандарт при работата с клиенти.

Група „Сигнал“, трио „Хипнотик“ и група ВАКАЛИ забавляваха гостите на събитието в Парк-Хотел Стара Загора, а водещ бе Андрей

Арнаудов.

Равностметката за банката е повече от успешна: 20 години след откриването на клон Стара Загора, клиентите са повече от 50 000 физически лица и над 2000 фирми.

■ НИЕ ОТ FIBANK ■

Fibank беше отличена като КОМПАНИЯ НА ГОДИНАТА

ОТ СТР. 1

Призът на Fibank бе присъден в категория „Финансов сектор“ за „Иновации и непрекъснато повишаване качеството на предлаганите продукти и услуги“. Наградата получи г-жа Севдалина Василева, Изпълнителен директор и член на УС на Fibank. Тя благодари за признанието и доверието на клиентите. През март тази година Fibank представи специалната програма Smart Lady, насочена към жени предприемачи и управители на бизнес, които заемат ключови позиции в своя бранш. Програмата включва не само възможности за кредитиране,

а и редица други финансови и нефинансови решения, които да предложат на дамите подкрепа, сигурност и спокойствие.

Наградите „Компания на годината“ целят да отличат добрите бизнес практики и да фокусират общественото внимание върху иновативни и актуални модели за управление на бизнеса и компанията, като по този начин се поощри предприемачеството сред българската общественост. По време на форума бяха разгледани ключовите компетенции, които са необходими на съвременния човешки ресурс и тенденциите в глобализирането на икономиката и пазарите.



■ АНАЛИЗ ■



**ЦВЕТИНА
СТАМЕНОВА,**

Главен специалист,
Факторинг и лизинг,
Корпоративно
банкиране

ФАКТОРИНГЪТ - ЕФЕКТИВЕН ИНСТРУМЕНТ ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА БИЗНЕСА



Факторингът е сделка по прехвърляне на вземания по търговски фактури, произтичащи от доставка на стоки или предоставяне на услуги при условията на отложено плащане както на вътрешния, така и на международния пазар. Факторинг компания (фактор) изкупува търговските вземания от фирма /доставчик/, като осигурява обратно финансиране срещу заплащане на определено възнаграждение. Факторът може да бъде банка, финансова или небанкова институция, която предоставя факторинг услуги.

■ В сравнение с кредитите за оборотни средства, факторингът представлява пакет от една или повече от следните финансови услуги:

- Финансиране на доставчика чрез авансово плащане на търговските вземания с отложено плащане;
- Администриране и събиране на прехвърлените вземания по търговски фактури;
- Поемане на кредитния риск при неплащане и неплатежоспособност от купувача;
- Други съпътстващи услуги, които са изрично уговорени между страните.

сът застраховка, както и експортен факторинг с гарантирано плащане. При факторинга с право на регрес факторинг компанията има право при неплащане от купувача да упражни правото на регрес към доставчика, който следва да възстанови авансовото плащане по прехвърлените вземания. Когато факторинг компанията поема риска от неплащане от купувача, предоставя факторинг със застраховка. Според участниците в търговската сделка факторингът се дели на: вътрешен, когато продажбата на стоки с отложено плащане е между български компании, и международен

факторинг - при продажба на стоки или предоставяне на услуги на международни пазари.

■ Процедура за прехвърляне на вземанията по факторинга:

1. Доставчикът доставя стоки и/или услуги при отложено плащане на купувача.
2. Доставчикът сключва договор за факторинг, съгласно който прехвърля на Fibank всички свои вземания към одобрените купувачи.
3. Купувачът приема уведомление за факторинг

относно прехвърлянето на вземанията в полза на Fibank и плащането на дължимите фактури по сметка на Fibank.

4. Доставчикът прехвърля на Fibank издадените фактури към купувача.
5. Fibank отпуска авансово плащане до 90% от стойността на прехвърлените фактури с ДДС.
6. При получаване на плащане от купувача, Fibank погасява отпуснатото авансово плащане и превежда остатъка от плащането по сметката на доставчика.
7. Fibank администрира и събира прехвърлените вземания и изготвя подробни извлечения.

Първа инвестиционна банка АД е член на Factors Chain International (FCI) - глобална мрежа от водещи факторинг компании, в която членуват над 400 факторинг компании в 90 държави, предлагащи услуги по международен факторинг. Благодарение

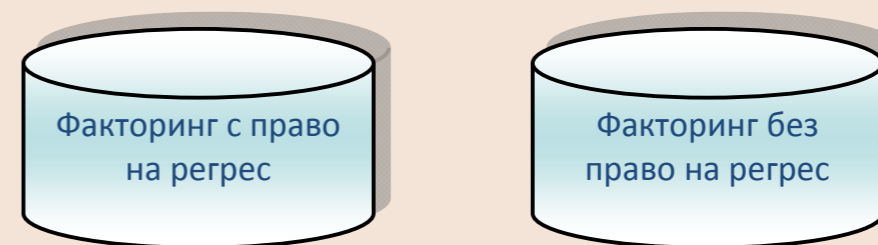
Повече информация

Повече информация относно предлаганите от Fibank факторинг услуги можете да получите от дирекция „Корпоративно банкиране“ factoring@fibank.bg, както и от нашите служители:

Цветина Стаменова, тел.: 02/817 1272
Борислава Пашева, тел.: 02/817 1236
Виолета Кузманова, тел.: 02/817 1226.

ВИДОВЕ ФАКТОРИНГ ПРОДУКТИ

■ В зависимост от подхода към риска:



■ В зависимост от участниците във факторинг сделката:



на членството във факторинг асоциацията Factors Chain International (FCI), Fibank може да предлага на своите клиенти експортен факторинг с гарантирано плащане, при който чужда факторинг компания покрива риска от неплащане и неплатежоспособност от чуждестранния купувач, също отговаря за събирането и администрирането на вземанията.

Fibank не предлага директно импортен факторинг на своите клиенти, а предоставя услуги по импортен факторинг при постъпване на искане от факторинг компания, членка на Factors Chain International (FCI). При импортия факторинг банката одобрява кредитен лимит към купувач (вносител), който осъществява внос при отложено плащане от чуждестранно търговско дружество.

■ Изискванията към вземанията, предмет на факторинг

услуги, най-общо са:

- Вземанията са прехвърляеми и събираеми без никакви правни ограничения.
- Вземанията са налични, т.е. доставчикът е изпълнил задълженията си по доставката на стоки и/или предоставянето на услуги.
- Вземанията не са с настъпил падеж и не са просрочени.
- Вземанията не са заложени в полза на трети лица.
- Вземанията са регулярни, т.е. произтичат от периодични доставки.
- Срокът на отложено плащане на вземанията е обичайно между 30 и 90 дни - максимален период до 180 дни.
- Вземанията по фактурите не са за частични суми и аванси, т.е. да не съществува практика за двустранни прихващания и процентът на кредитни известия (отстъпки) е нисък.

■ Ползите от факторинга за доставчика:

- Ефективно управление на търговските вземания с отложено плащане чрез изнасяне на дейностите по събиране и администриране на вземанията извън фирмата;
- Възможност за увеличаване на паричните средства на компанията без да се увеличава размера на дълга като се освобождават обезпечения за други проекти.
- Оптимизиране на паричните потоци.
- Ликвидност и подобрение на оборотния капитал.
- По-голяма гъвкавост при определяне условията на плащане с клиенти и доставчици.

■ Предимствата на факторинга за купувача:

- Възможност за покупка при условията на отложено плащане.

- Възможност за увеличаване на срока на отложено плащане.
- Не е необходимо ползването на акредитив като форма на разплащане.

■ Факторингът има редица предимства пред кредитите за оборотни средства:

- Факторингът се базира на качеството на вземанията на доставчика.
- Размерът на финансиране следва търговските обеми, реализирани между доставчика и купувача.
- Не се блокират активи като обезпечения.
- Допълнителни услуги за доставчика, които биха могли да намалят административните разходи на клиента (администриране и събиране на вземания, поддържане на регистър от търговски фактури, покритие на кредитен риск).

■ ИНТЕРВЮ ■

Полезни съвети как да съхраняваме нашата банкова карта

■ Интервю с Ивайло Александров, Ръководител екип в Дирекция „Картови разплащания“

Все по-често в ежедневието си предпочитаме да използваме своята банкова карта вместо парите в брой. Всичко се случва по-бързо, по-лесно, никога не чакаме досадно дълго време, докато на каса ви отброят рестото, при което монетите винаги са в повече и се чуваме къде да им намерим мястото.

И ако преди малко повече от десетилетие картите се ползваха предимно два пъти в месеца на банкомат, днес ежедневно използваме картите си, доста често по няколко пъти на ден. Безконтактните карти и ПОС терминали правят плащането с карта все по-приятно и бързо. И защото нашите банкови карти са ключ към нашата сметка и е важно как го съхраняваме, подготвихме блиц интервю с Ивайло Александров, Ръководител екип в Дирекция „Картови разплащания“, който отговаря на няколко от най-честите въпроси относно съхраняването на нашата банкова карта, така че да бъде изправна и да се наслаждаваме на плащането с нея ежедневно.

- Иво, колко време е стандартният период, за който важи една дебитна или кредитна карта, след нейното издаване?

- С цел удобство на нашите клиенти срокът на валидност на всяка новоиздадена карта от Първа инвестиционна банка е 5 години.

- Кои са съставните елементи, които съдържа в себе си пластиката на една дебитна или кредитна безконтактна карта?

- Всяка безконтактна карта има няколко задължителни елемента: антена за безконтактни плащания, чип и магнитна лента. Всеки един от тези елементи има важна роля за извършване на плащане в определените случаи на използването ѝ.

- Надраскване може ли да повреди чипа на картата?



- Всяко едно механично въздействие върху чипа може да го повреди.

- Прегъването на карта до какви последствия би довело?

- В зависимост от мястото, на което е прегъната, може да бъде повредена магнитна

лента на картата или чипа. И в двата случая картата ще бъде повредена и ще трябва да бъде произведена.

- В случай че изпуснем картата във вода, какво е необходимо да предприемем?

- Единствено е необходимо

картата да бъде подсушена внимателно. Намокрянето във вода не уврежда картата. Но не така стои въпросът с изпирането на картата, когато сме я забравили в джоба на някоя дреха. То ще доведе до трайното ѝ увреждане. В тази връзка не поставяйте вашата карта в джоба на някое сако, панталон или яке.

- Възможно ли е картата да бъде повредена от неизправен банкомат?

- Нямаме данни за повредени карти от ATM устройства. По-възможно е обратното – неизправна карта да повреди банкомата.

- Къде е лоша идея да държим ежедневно картата си и защо?

- На пазара се предлагат неимоверно много аксесоари за съхранение на карти. Без значение от вида на аксесоара всяка една карта, на която има поставен чип, трябва да се съхранява далече от копчетата за закопчаване на аксесоара, който използваме. Както и да не се поставя в непосредствена близост до магнитни източници. В първия случай картата може да бъде повредена механично, а във втория – да бъде повредена магнитната ѝ лента.

- Как да съхраняваме картата си, за да запазим дълготрайно нейната цялост и функционалност?

- Строги правила и указания за съхранение на банковите карти няма написани, но правилното ѝ използване за теглене на банкомат и плащания на ПОС-терминали удължават срока ѝ на експлоатация. За съжаление хората в ежедневието си често намират най-различни предназначения на банковите си карти, което намалява техния „живот“.



■ ЛЮБОПИТНО ■



**АНТОН
ОРУШ**

Гост-автор

www.sandacite.bg - Българският портал за стара техника

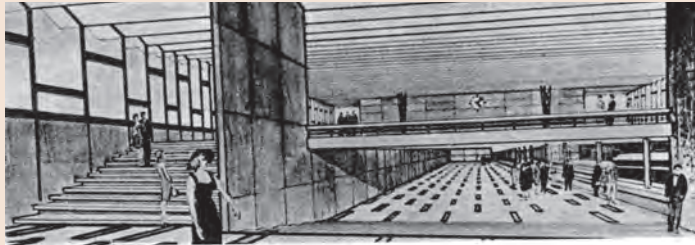
Наскоро в метрото, чрез излъчване на кратък клип, беше отбелязана 20-годишнината от откриването на първата отсечка през 1998 г. – Сливница – Константин Величков. Много малко хора обаче знаят (и никой не спомена), че всъщност историята на подземната железница в София започва още от 1967-8 г.!

След 1964-5 г. столицата се развива все по-бурно и населението непрекъснато расте. Строят се нови и нови квартали, а улиците стават тесни за увеличавения транспортен трафик. Трамвайната мрежа вече не може да поеме нарастващия брой пътници. Тежък проблем са също шумът и замърсяването на атмосферата. Възниква нужда от нова превозна система, която да се движи по съвсем различни трасета спрямо познатите. В началото се проучва висяща монорелсова железница, но после на сцената излиза метрото.

През 1967 г. Управление „Архитектура и благоустройство“ към СГНС възлага на Проектантско предприятие „Софпроект“ да изработи проект за бъдещия транспорт чудо. Започват изчисления на пътникопотоци, маршрути, геоложки проучвания и всичко необходимо, за да се прокара метротрасе под един бурно развиващ се град. През 1968 г. резултатът е готов след огромна, разнопосочна работа и прецизен труд – 12 дебели тома със заглавие „Метро София“, включващи карти, диаграми, схеми, картограми, таблици и скици. Интересно е да надникнем в тях.

50-годишният проект планира не просто класическо метро, а „комбиниран скоростен

50 години софийско метро



трамвай“. Поначалото „скоростен трамвай“ означава такъв с повишен брой на пътниците и обособени линии в града само за него, а тук е „комбиниран“, защото се движи и под земята и така действа и като традиционно метро. Подземните линии са предвиджани за централните градски части и въобще за там, където няма място за наземното им строителство, а наземните линии са в периферните райони. По този начин в новия столичен транспорт влизат и „положителните черти на крайградската скоростна железница“ – такава, каквато ни е позната от много световни мегаполиси. Помощна роля е трябвало да играят автобусните и тролейбусни линии – както днешните връзки между станциите и наземния транспорт.

Създаването на бърз столичен превоз е било „най-важната проблема“, а метрото е наречено „безконкурентната система“. Целта е била осигуряване на

преки връзки между „главните точки в града“ и крайградските райони – по-точно „местата за планински отдих и промишлените зони“. Това обяснява включването в маршрута на места като Центъра (много наситено), Люлин, Надежда, но и Драгалевци, Княжево, Банкя, а също така Захарна фабрика, гарите Искър, Подуене и... Металургичния комбинат „Кремиковци“. Метрото е оразмерявано за една бъдеща София, приютила над 1 600 000 жители. Общата дължина на подземното трасе е 21 км с 30 подземни станции и средно разстояние между тях 750 м. Очаквало се е инвестициите да се възвърнат за 10 – 12 г.

Луксозните станции от илюстрациите са „устроени на различни нива. Имат разширено хале, в което са вместили касите и автоматичните пропускни вратички. Пътниците се придвижват със стълбища и малки ескалатори до 5 м дълбочина, а над 5 м – само от ескалатори. Обслужването е съвременно: светещи табла, стълбища, телевизори и пр. Материалите за облицовка са трайни, притежават естетично въздействие.“ Почти като днес, нали?

Влаковете пък е трябвало да бъдат „нов тип мощни и комфортни возила, пригодени за бързо и лесно качване и слизане, с ширина 2,7 метра за максимална скорост 80 – 90 км/час, съоръжени за пътуване по

релсов път с автоблокировъчно устройство“ – руско производство. Те са щели да „красят градския простор“, а цялото метро – да „подобри хигиената на града и да пести нерви“, като предостави „уличния простор на пешеходците и личния превоз“.

Опит за всички аспекти на метропроекта е ползван от вече отдавна действащи системи в близо 20 европейски града. Цял огромен абзац изброява гигантската работа в над десет научни области, която е извършена, за да види бял свят „Метро София“. Едни от най-сериозните въпроси са тези на хидроизолацията – знаем, че под града има много подпочвени води. Отделено е и специално място на точките с „много археологичен материал“, а за станция Сердика проектантите са „познали“, че и в наши дни ще бъде най-натоварената. Отбелязани са и редица затруднения – напр., че „инженерно-геоложката и хидрогеоложка картина е твърде сложна и неблагоприятна за дълбоко копане с щит, особено в I етап“ и затова тунелите е трябвало да се изградят основно чрез повърхностно копане (а не чрез известната тунелопробивна „къртица“).

По-късно този проект многократно е редактиран, орязван и допълван поради различни причини. Първата копка на столичното метро е направена чак на 6 март 1978. Последват множество преобразувания на организациите, отговорни за строежа. Работата се забавя и върви „на парче“, ту напредва, ту спира, но все пак 1990 г. заварва София с ~9 км тунели и 5-6 започнати станции в различен етап. Това, разбира се, е недостатъчно, но все пак е една основа, за да продължим ние днес решаването на „най-важната проблема“.

*Публикуваният материал изразява единствено мнението на гост-автора и съдържа данни от източници на информация, ползвани от автора на статията.



Дирекция „Корпоративни комуникации“

ИВАЙЛО АЛЕКСАНДРОВ -
Директор „Корпоративни комуникации“

Десислава БОГДАНОВА -
Отговорен редактор
Христо ХРИСТОВ - Менеджър
„Корпоративни комуникации“

Златко СТОЯНОВ - Менеджър
„Корпоративни комуникации“
Данира ДОСПЕВСКА - Специалист
„Корпоративни комуникации“

печат: ROPRINT

■ ИНТЕРВЮ ■

ОТ СТР. 1

- От какви допълнителни услуги към предлагания кредит могат да се възползват клиентите на Fibank?

- Допълнителните услуги, които могат да повлияят върху лихвения процент по жилищния кредит са внимателно подбрани, така че да отговорят на ежедневните финансови нужди на нашите клиенти и дори намалят значително разходите им за банкови трансакции. Ние не очакваме и не изискваме ползването на ненужни или рядко срещани продукти и услуги и поради тази причина сме включили само основни такива, които се ползват масово от нашите клиенти. Продуктите и услугите предоставящи отстъпка са:

- 1,00%, при превод на декларирания доход по сметка в Банката. По този начин всеки може да се възползва от бърз, лесен и сигурен достъп до средствата си, както и да осъществява разплащания и банкови трансакции.

- 0,25% при ползване на пакетна програма „Моят избор онлайн“. Пакетът е един от най-атраktivните на целия банков пазар с изключителни преференции и предимства. Например, в него са включени разплащателна сметка и дебитна карта без такса за теглене на всички банкомати в цялата страна.

- 0,25% при ползване на кредитна карта от Fibank с включен пакет за SMS известяване. Издаваните от Банката кредитни карти са един от най-популярните продукти, които предлагаме и са незаменимо средство за бързи и сигурни покупки. За да направим ползването им още по-приятно, до 30 юни са приложими специални условия за новоиздадени карти, съгласно които за определен период намаляваме наполовина лихвата, годишната такса за поддръжка и теглене на банкомат.

- Все по-често потребителите се вълнуват и от възможност за рефинансиране на кредити. Какви са новите възможности, които предлага банката, когато става въпрос

Милка Тодорова, Директор Банкиране на гребно:

Купуването на жилищен имот е едно от най-важните решения за всяко семейство



за рефинансиране на жилищен кредит?

- През изминалите години много потребители взеха ипотечен кредит, при условия и цени доста по-различни от настоящите. Найясно сме, че голяма част от тях имат желание да се възползват от атраktivните условия, които Fibank предлага, но същевременно, разходите, които съпътстват рефинансирането на съществуващия кредит от друга финансова институция се явяват неприятна бариера. Най-съществени, като разход са нотариалните такси за учредяване и вписване на ипотека, които могат да достигнат до няколко хиляди лева и повече. Отчитайки факта, че при първоначалното учредяване на ипотека, на тези потребители веднъж вече им се е наложило да заплатят този разход, ние подхождаме с разбиране и грижа, като сме им подготвили специална оферта. В случай на рефинансиране на ипотечен кредит от друга банка, Fibank ще поеме и заплати вместо клиента нотариалните разходи за учредяване на ипотека в размер до 1 500 лв.

Специалната ни оферта за рефинансиране се предлага в комбинация с новите лихвени условия и възможности за отстъпки.

- Какви са стъпките при кандидатстване и колко време отнема процесът от подаването на искането за жилищен

кредит до получаването на кредит, в случай че кредитоискателят бъде одобрен?

- При искане за ипотечен кредит правим оценка на кредитоспособността на клиента и на имота, който ще служи за обезпечение.

Препоръчваме на клиентите си, когато планират да закупят жилище с кредит, предварително да получат информация за размера и условията, при които банката ще ги кредитира. Така, те по-точно ще могат да преценят бюджета си и ще се насочат към най-доброто жилище, което могат да си позволят в този момент. За тяхно удобство ние им предлагаме напълно безплатно удостоверение за одобрен ипотечен кредит по финансови параметри, с валидност шест месеца, което може да получат няколко работни дни след подаване на искането.

В случай че кредитоискателят вече е направил своя избор и се е спрял на конкретно жилище, то е необходимо да предоставят документи за него, както и да се оцени пазарната му стойност. За улеснение нашите експерти ще предоставят списък с необходимите документи за конкретната сделка. При положително решение за финансиране се пристъпва към подписване на договор за кредит и се насрочва дата за покупко-продажба пред нотариус. Множество фактори оказват влияние върху срока, необходим за финализиране на ипотечна сделка, като действията от страна на Банката отнемат най-кратко време – те приключват в рамките на обичайните срокове за издаването на документите по сделката от страна на държавните институции или набавянето на документите от страна на продавача.

- От какво най-често се вълнуват клиентите на Fibank, когато са взели решението, че ще закупят мечтания нов дом с жилищен кредит?

- Закупуването на жилищен имот е едно от най-важните и съществени решения, които взима всяко семейство. Често това решение е резултат на дълго обмисляне и планиране, а самата покупка се превръща в празник. Получаването на жилищен кредит е вид дългосрочно партньорство между Банката и клиента, с условия удовлетворяващи и двете страни. Именно поради този дългосрочен характер на взаимоотношенията, кредитоискателите често търсят и се вълнуват от избора на надежден партньор и намирането на изгодни ценови условия, които да отговорят на техните очаквания. В продължение на 25 години, Fibank се е доказала като банката с най-клиентски ориентирана политика и иновативни финансови продукти, което ме кара да вярвам, че нашите клиенти са направили правилен избор.

- Какви са Вашите съвети към клиентите, които са решили да кандидатстват за жилищен кредит от Fibank?

- Внимателно да планират и бюджетират личните си финанси, така че покупката на желанния имот да не се превърне в непосилна тежест. Да не забравят и да не пренебрегват разходите за придобиването (нотариални такси, местен данък и други), както и евентуалната нужда от ремонт на имота.

Конкретните специфики и потребности са индивидуални за всеки клиент, за което отново напомням, че най-добрият начин да получат експертен съвет и безплатна консултация е като посетят офис на Банката.