

■ ЛИЦАТА НА FIBANK ■



Атанас Начев,

Главен специалист
Административно
обслужване в дирекция
Административна

Атанас Начев е част от екипа на Първа инвестиционна банка от 2000 г. Заема длъжността Главен специалист Административно обслужване в дирекция Административна. Преди да се присъедини към Fibank, Атанас е работил в Банка за земеделски кредит, където се е занимавал с аналогични административни дейности.

Завършил е Вътрешна архитектура и дървообработване, семеен е и има три момчета и една дъщеря. За своята работа Наско споделя, че се определя като „корпус за бързо реагиране“, тъй като много често възлаганите му задачи изискват спешност и бързина на реагиране. В професионален план Наско се гордее, че има уважението на колегите си, а в личен – най-голямата му радост са неговите деца.

На стр. 2

■ ТОЗИ МЕСЕЦ ПРАЗНУВАТ ■

Fibank отбелязва 20 години в Русе

■ На празненството присъстваха над 120 клиенти, партньори и приятели на банката от града и региона



Fibank (Първа инвестиционна банка) отбелязва със стилно събитие 20-годишнината на своя клон в Русе. На празненството, което се проведе в хотел „Дунав Плаза“, присъстваха над 120 клиенти, партньори и приятели на банката от града и региона.

Домакинът на събитието, управителят на клон Русе и регионален мениджър за района г-н Маргарит Вутов, поздрави гостите и служителите.

Той благодари на клиентите за доверието през годините и изказа признателност към всички служители на банката в Русе и региона, които превърнаха Първа инвестиционна банка в еталон при работата с клиенти.

На стр. 3

■ НИЕ ОТ FIBANK ■

Fibank спечели наградата "Продукт на годината"

Fibank (Първа инвестиционна банка) спечели награда за иновации от конкурса "Продукт на годината" в категория "Банкови карти" за своя продукт "Дебитна карта за деца и тийнейджъри". Детската карта на Fibank е единствената на българския пазар за деца и тийнейджъри, която е надградена с микрочип карта и е с кешбек програма. Картата е без такса за издаване и поддръжка на основната карта до навършване на пълнолетие на детето.

На стр. 3



■ ЛИЦАТА
НА FIBANK ■

Атанас Начев,

Главен специалист
Административно
обслужване в дирекция
Административна

ОТ СТР. 1

Сред хобитата на Наско са отглеждането на саксийни цветя и готварството. А когато е в компания, обича да пее и да танцува. Най-силно се мотивира от разнообразната и динамична работа. Благодарен е на колегите си за доброто сътрудничество, екипната работа и за оказваното съдействие винаги, когато има необходимост.

Негов любим цитат е: „Да се ядосваш, това значи да наказваш себе си за грешките на другите“. Сред книгите, които са оставили отпечатък, посочва „Старецът и морето“ на Ърнест Хемингвей. От света на киното са го спечелили филмите „Сърдити старчета“ и „По-сърдити старчета“. Харесва всички музикални стилове, които са приятни и мелодични.

- Разкажи ни повече за професионалния ти път.

- Първата ми работа беше в МВНР – БОДК, бюро за обслужване на дипломатическия корпус. След нея започнах в КЗУ – административна дейност и поддръжка, а по-късно в Банка за земеделски кредит – административна дейност и поддръжка. От 2000 година работя в Първа инвестиционна банка.

- Какви са предизвикателствата в твоето ежедневие?



- Определям се като „корпус за бързо реагиране“, защото често възлаганите ми задачи изискват бързина и качество на изпълнение.

- Победител си в категорията „Успешно управление на промяната“ в програмата „Заедно можем повече“. Защо промяната е важна за развитието на една финансова институция, каквато е Fibank?

- Всяка банкова институция трябва да се променя предвид динамиката на съвременното ни, за да отговаря на очакванията на потребителите. Без промяна няма развитие.

- Каква според теб е банката на бъдещето?

- Банката на бъдещето е високотехнологична, но да не забравяме, че човешкият фактор е най-важното звено. Хората са това, по което се определя всяка една институция. Клиентите на банката дават оценка за обслужването и услугите, които получават, съдейки по служителите ѝ.

- Как прекарваш свободното си време?

- Занимавам се с кулинарство. Обичам екскурзиите, както в България, така и зад граница. Винаги, когато има по няколко почивни дни, ги прекарвам извън София със семейството.

■ ТОЗИ МЕСЕЦ
ПРАЗНУВАТ ■

ОТ СТР. 1

Силвия Кацарова, трио „Хипнотик“, Ясен Зердев и Преслава Мръвкова пристигнаха в Русе специално за партито на банката и забавляваха гостите на събитието. Освен красивата заря не липсваха и други изненади. Празникът стана двоен, когато водещият Андрей Арнаудов обяви, че юбилеят на

Fibank отбелязва 20 години в Русе

Fibank съвпада с рождения ден на неотразимата Силвия Кацарова.

20 години след откриването на клон Русе, клиентите на Fibank в района са повече от 32 000 фирми и физически лица и продължават да нарастват.

■ На празненството присъстваха над 120 клиенти, партньори и приятели на банката от града и региона



■ НИЕ ОТ FIBANK ■

Fibank спечели наградата „Продукт на годината“

ОТ СТР. 1

Световният конкурс се провежда ежегодно в над 40 страни с една и съща цел – да насочи потребителите към най-новите предложения на пазара и да отличи производителите за качеството и иновациите, реализирани в продуктите им. Същевременно наградата е силно послание към потребителите и дистрибуторите и е ефективно средство за насърчване на продажбите. Победителите в отделните категории се излъчват от потребителите в резултат на независимо национално представително проучване, реализирано от авторитетна изследователска агенция. За България проучването бе осъществено от Nielsen Bulgaria сред 2000 респондента, следвайки уникалната методология на програмата.

Във второто издание на конкурса за иновации се състезаваха десетки нови и иновативни продукти и услуги, лансирани на българския пазар през последните 18 месеца, които бяха позиционирани за целите на проучването в 16 категории. От всяка категория бе излъчен само по един победител, в резултат на независимия потребителски вот. На



церемонията бяха официално наградени новите носители на престижното отличие „Продукт на годината 2018“ за България, в присъствието на мениджъри на водещи компании, опериращи в потребителския сегмент, експерти по маркетинг и представители на медиите.

През 2017 година Fibank спечели приза в категориите „Банкови карти“, „Потребителски кредити“ и „Мобилни финансови услуги“.

- Какви са първите стъпки, когато вземем решение да стартираме собствен бизнес?

- Първите въпроси, на които трябва да си отговорите, са: какъв ще бъде Вашият бизнес, в какъв сектор ще се развива, с какво продуктът или услугата, които предлагате, ще бъдат уникални. Възможностите са неограничени и само Вие можете да си отговорите правилно. Повечето хора стартират собствен бизнес в област, в която имат опит, смятайки, че това е достатъчно, за да успеят. Но е много важно какъв е потенциалът на пазара, на който искат да се развият. Какъв би бил смисълът да отворим сервиз за ремонт на пейджъри дори и да сме най-добрите техници на пейджъри, след като вече никой не ги ползва?

Правилното позициониране и сегментиране на пазара от потенциални клиенти е следващата важна стъпка. Как изглежда средностатистическият ми клиент? Кои са потребителските предпочитания, предизвикващи покупка? Как да стигна до клиентите?

Начинаещият предприемач често си задава въпроса и как да организира бизнеса си. Какви съвети бихте дала?

- Тук възникват множество конкретни въпроси: Имам ли нужда от търговски обект или офис? Или мога да продавам през интернет и да извършвам дейността от къщи? Под наем ли да бъде, или ще ползвам собствено помещение? Сам ли ще работя или ще имам нужда от персонал? От какви суровини и материали ще имам нужда? Кои доставчици ще използвам? Ще мога ли да ползвам разсрочено плащане?

Следващ важен въпрос е „Какви документи и разрешителни ще са ми необходими“? Тук трябва да се прецени дали дейността ще се извършва през съществуваща фирма, или ще се регистрира нова. Необходимо е да се провери какви документи, разрешителни,

Интервю с **НАДЯ АНДРЕЕВА**, Началник отдел „Анализ и одобряване на микрокредити“

Как стартира един нов бизнес?



лицензи и други документи ще бъдат необходими за конкретния бизнес.

- Правилното маркетинг на продукта или услугата е от изключително значение при стартирането на бизнес. Какви са основните въпроси, на които един предприемач трябва да си отговори?

- Много често смятаме, че нашият продукт или услуга са уникални. Истината е, че на пазара може да има много конкуренти, които предлагат същия, аналогичен или допълващ продукт или продукт-заместител, които ще конкурират пряко или косвено нашето предложение. Трябва да сме наясно с какво нашият продукт ще бъде по-добър или различен от конкурентните, така че да бъде търсен или предпочетен пред тях. **Логично идва и следващият въпрос: „Как да стигна до моите клиенти и чрез какъв маркетингов микс?“** Ние може да предлагаме съвършения продукт, но клиентите да не подозират за съществуването му. Изключително важно е как ще информираме нашите клиенти не само за съществуването на нашия продукт, но и за неговите конкурентни предимства. Тук възможностите са безкрайни, всичко в наши дни е публично, като не бива да забравяме и безкрайните възможности на интернет - в наше време е почти задължително да имаме

web страница, особено ако продуктът ни позволява online продажби и планираме такива.

- Много стартиращи предприемачи нямат опит с изготвянето на бизнес план.

- Не е необходимо да имаме сложен бизнес план с множество диаграми, таблици, схеми. Но такъв трябва да има и при най-дребния бизнес. Ние трябва да сме наясно към какво се стремим и какви са стъпките за постигането му. Бизнес планът обикновено се състои от две части - маркетингова и финансова. **Какъв бюджет ще ми бъде необходим?** Важно е да знаем, че разходите биват три вида: първоначални за стартиране на бизнеса; постоянни месечни разходи, които не зависят от обема на продажбите, но са дължими всеки месец и ние трябва да осигурим плащането им (наем, заплати, др.) и преки разходи, чийто обем зависи от обема на продажбите - това са разходите за производство или доставка на стоката/продукта. Правейки нашите разходи, трябва да включим първоначалните разходи и разходи за първоначалното зареждане, да предвидим средства за няколко месеца за покриване на постоянните разходи, а последващите зареждания на стока могат да бъдат за сметка на бъдещите приходи от продажби.

Добре е да разработим три сценария - **песимистичен, реалистичен и оптимистичен.** Песимистичният е този, при който приходите няма да са достатъчни за генериране на печалба. Тук е ключово да изчислим тъй нар. критичен оборот, който покрива всички необходими разходи преди да е налице печалба. Това е много важно - трябва

да сме наясно кои са минимално необходимите приходи, за да преценим дали са постижими. Вторият вариант е реалистичният - при него реално постижимите приходи трябва да се съпоставят с критичния оборот. Ако са по-големи от него, това означава, че ще бъде генерирана печалба и за собственика. Ако са по-ниски - не си струва да започваме този бизнес, щом сметките предварително показват, че той ще бъде губещ. Оптимистичният вариант е този, при който приходите надвишават чувствително критичния оборот. При него всеки лев допълнителна брутна печалба е равносвален на чиста печалба, защото вече сме осигурили покриването на разходите.

Как да осигуря необходимите средства? Изчислили сме колко средства ще са ни необходими (добре е да заложим и непредвидени разходи, винаги има такива). Следващият въпрос е откъде да ги набавим: възможностите са много - лични средства, спестявания, помощ от роднини, модерните напоследък (най-вече в САЩ) - fundraising финансираня чрез набиране на безвъзмездни инвестиции през интернет базирани платформи. Ако нямате нито една от тези възможности, винаги можете да се обърнете към банка-партньор.

Банка-партньор: Това може да бъде Вашата досегашна банка, защото тя Ви познава най-добре, но ако тя не е склонна да финансира начинанието Ви, можете да се насочите към друга, която е по-гъвкава при финансиране на стартиращ бизнес. Банките са по-предпазливи при кредитиране на нов бизнес, защото при него финансовият анализ се базира на прогнозни данни, а

не винаги се реализират. В същото време банката трябва да има своята сигурност, че кредитът ще бъде върнат. Ето защо е важно не само да запознаете банката с Вашия бизнес план (така ще покажете, че сте наясно какво искате да правите и ще аргументирате размера на искания кредит), но и да имате алтернативен вариант за връщане на кредита: това може да бъде друг Ваш доход (работна заплата, наем, друг бизнес), друг доход във Вашето семейство, доход на роднина или приятел или пък Ваш актив, който да обезпечи кредита и при необходимост - да бъде реализиран, за да покрие задължението. Повечето банки изискват самоучастие от клиента и това е нормално, банката рискува средства, финансирайки проекта и за нея е важно да знае, че клиентът също е ангажиран - това ги прави партньори.

Когато кандидатстваме за финансиране от банка, е необходимо да знаем някои основни неща за банковите кредити. Те се делят основно на **оборотни и инвестиционни.** Оборотните са за закупуване на стока, материали, суровини, заплащане на текущи разходи. Инвестиционните са за закупуване на оборудване и обзавеждане, за ремонт, за първоначални или еднократни разходи. Оборотните са по-краткосрочни - при тях логиката е, че парите на банката трябва да бъдат „завъртени“ чрез оборота на фирмата и да генерират печалба за собственика чрез надценката на продукта - затова се счита, че главницата на кредита се погасява от оборотните средства, а лихвата - от печалбата. Тук трябва да прецените дали генерираната чрез търговската надценка печалба

за срока на кредита ще е по-висока или по-ниска от лихвата по кредита. Ако е по-ниска, си струва да помислите дали инвестицията си заслужава. Но ако е по-висока, това означава, че ще спечелите, ползвайки парите на банката. Инвестиционните кредити са по-дългосрочни, защото при тях цялата вноса по кредита (и главницата, и лихвата) следва да бъде погасена с печалбата. Правилото гласи: размерът на вноската при оборотен кредит може да бъде до 100% от печалбата, а при инвестиционен кредит - до 70% от нея. При определяне на срока на инвестиционния кредит се взема предвид не само размера на вноската, която ще може да бъде погасявана, но и вида на инвестицията. Не е добре актив, който ще бъде ползван в бизнеса 5 г. да бъде закупен с кредит, чийто срок е 10 г. Тук много полезни могат да Ви бъдат съветите на кредитните експерти от банката, а и самите кредитни продукти са структурирани при съобразяване с правилата на разумната инвестиция.

- Какви продукти предлага Fibank, подходящи за стартиращ бизнес?

- Имаме множество продукти, които могат да бъдат ползвани от нашите клиенти както при стартиране на нов бизнес, така и при разширяване на съществуващ. Важно е да отбележим, че можем да кредитираме бизнес (съществуващ или стартиращ) дори и ако клиентът не отговаря на всички условия - при наличие на гарант по кредита (съдължник или поръчител), който отговаря на изискванията, като това може да бъде физическо лице или фирма. Кредитите ни имат различни условия в зависимост от конкретния продукт или клиент.

Основни параметри на кредитирането за микрофирми

- **при оборотни кредити:**
 - o **размер** - без ограничение, зависи от кредитоспособността на клиента/гаранта и от обезпечението;
 - o **обезпечения** - възможност за необезпечен кредит до 30 000 лв.; за останалите: поръчителство, залог на материални и нематериални активи, ипотeka на недвижим имот; възможност за гаранция от НГФ, ОГФМСП и по програма Cosme;
 - o **максимален срок** - 2 г. при необезпечените кредити и 5 г. при обезпечение дълготрайни активи/ипотeka на недвижим имот;
 - o **мин. лихва** - 3.12% при кредит с ипотечно обезпечение, 4.95% при кредит с поръчител и 6.95% при необезпечен кредит.
- **при инвестиционни кредити:**
 - o **размер** - без ограничение, зависи от целта, кредитоспособността на клиента/гаранта и от обезпечението;
 - o **обезпечения** - възможност за необезпечен кредит до 30 000 лева; за останалите: поръчителство, залог на материални и нематериални активи, ипотeka на недвижим имот; възможност за гаранция от НГФ, ОГФМСП и по програма Cosme;
 - o **максимален срок** 7 г. при необезпечените кредити, до 10 г. при кредити със залог на ДМА и до 15 г. при ипотeka на недвижим имот;
 - o **мин. лихва** - 3.12% при кредит с ипотечно обезпечение, 4.95% при кредит с поръчител/ДМА и 6.95% при необезпечен кредит;
 - o **без изискване за самоучастие**, ако кредитът е с материално обезпечение, 20% - при необезпечените кредити.

Един от най-харесваните ни продукти, който продължава да бъде наш водещ продукт вече 10 г., е **Супер кредитът**. При него кредитът може да бъде в режим на овърдрафт през първите 3 г., без план за усвояване и за погасяване. След което клиентът има право да го погаси частично или изцяло, без такса за предсрочно погасяване, а непогасената част преминава в погасителен план. Това, което прави продукта толкова желан от клиентите за финансиране на техния бизнес, е изключителната му гъвкавост: през първите години ползват колкото е необходимо и погасяват, колкото можете, като междуременно заплащате

само лихвата върху ползвана част.

Много възможности на жените-предприемачи за финансиране на стартиращ бизнес дава и новият **Бизнес кредит Smart Lady**, част от **бизнес програма „Smart Lady“ на Fibank**, създадена специално за дамите с бизнес. Успешният ѝ старт показва, че тя е много подходяща не само при финансиране на съществуващ бизнес, но и при стартиращ. Това е заради специалните му условия, които дават възможност за по-дълъг срок, по-ниска цена на финансирането и по-голяма гъвкавост, което е добре дошло за всеки бизнес, но най-вече за стартиращия.

Основни параметри на бизнес кредит Smart Lady:

- o **размер** - без ограничение, зависи от целта, кредитоспособността на клиента/гаранта и от обезпечението;
- o **обезпечения** - възможност за необезпечен кредит до 30 000 лева; за останалите: поръчителство, залог на материални и нематериални активи, ипотeka на недвижим имот; възможност за гаранция от НГФ, ОГФМСП и по програма Cosme;
- o **максимален срок:** до 180 месеца - при инвестиционни кредити, до 60 месеца - при оборотни кредити;
- o **мин. лихва** - 2.72% при кредит с ипотечно обезпечение, 4.25% при кредит с поръчител/ДМА и 6.25% при необезпечен кредит;
- o **специални условия и допълнителни услуги:**
 - таксата за одобрение на кредита се заплаща след одобрението му;
 - в периода на майчинство и отглеждане на дете до 2 г. на дамата - управител и/или собственик на дружеството се допуска гратисен период по главницата не повече от 15 мес. и комисионата за управление на кредита се намалява с 50%;
 - **безплатни застраховка „Спокойствие с FiHealth“ и VIP пакет медицинска застраховка „Здраве“** от FiHealth Застраховане;
 - ползване на бизнес пакет за ежедневно банкиране при 30% по-ниска такса.

■ ЛЮБОПИТНО ■

**АНТОН
ОРУШ**

Гост-автор

www.sandacite.bg - Българският портал за стара техника

Ако четете редовно FibankNEWS, то може би помните разказите за българската банкова техника или първите ни хард дискове. Там видяхме огромни компютри, заемащи цели зали. Но онези ИЗОТ-и от 80-те г. всъщност не бяха чак толкова стари – произвеждаха се серийно, а и работеха с транзистори. Преди това е имало съвсем друго време и властелин в електрониката е била вакуумната лампа!

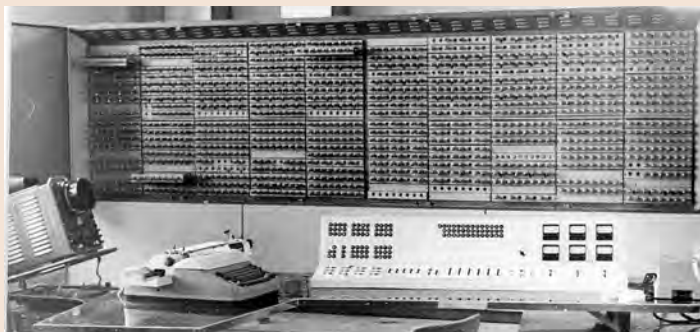
В тогавашните представи „компютърът“ наистина е само „компютър“ – той се използва не за текстообработка или дизайн (примерно), а за решаване на приложни изчислителни задачи – при проекти в транспорта, промишлеността, строителството, науката... Колкото по-сложни задачи може да решава и по-бързо, толкова по-добре!

През 1961 г. в СУ и БАН работи един смел учен, визионер в математиката – проф. Любомир Илиев – който години преди това дейно контактува с чуждестранните си колеги и обсъжда бъдещето на компютърната техника. В края на 50-те той все повече започна да се интересува от свързаното й с математиката и посещава такива събития. А на 1.VI.1961 г. е основан и Български изчислителен център.

Какво по-добро начало за него от това да създаде наш, български компютър? Не само, че оборудването от една съветска машина е крайно недостатъчно, а и собствен компютър присъства и в националния план за бъдещите години. Затова проф. Илиев събира около 10 инженери, които през 1961 – 3 г. създават следното чудовище.

Електронната сметачна машина (ЕСМ) „Витоша“ представлява масив с дължина около 4 м и височина 2 м, тежащ около 1 тон. Основните елементи са изпълнени с 1500 електронни

Първият БГ компютър „Витоша“ от 1962



Общ изглед на ламповата електросметачна (ЕСМ) машина „Витоша“



Част от колектива, разработил ЕСМ „Витоша“

лампи с живот ~10 000 часа, а понеже те генерират страхотно много топлина, за охлаждане е конструирана специална вентилаторна система. В логическата част работят ~5000 полупроводникови диоди. Компютърът консумира около 12 kW мощност, а захранването е монтирано в изтеглящи се чекмеджета. За „Витоша“ е нужно помещение около 60 – 70 м² с определени температурни условия и отделна стая за устройството, стабилизиращо мрежовото напрежение!

Потребителят застава пред командния пулт, където въвежда информацията и я получава след обработка, а може и да влияе на работата на машината. Данните навлизат чрез перфолента – дълъг къс от плътна хартия, на който те се записват чрез пробиване на дупки в определен брой и разположение. Те се нанасят от специален перфоратор, а се четат чрез електромеханично устройство от обикновен телеграфен тип.

RAM-памет мъничко напомня хард диск – тя е един барабан с диаметър 10 см, въртящ се с

3000 об/мин и покрит с феромагнитен слой, от който четат магнитни глави. Памет – 22500 двоични знака, т.е. 2,5 кб. Също като днешните компютри „Витоша“ използва двоична бройна система (всички числа се изразяват чрез комбинация от цифрите 0 и 1) – така се записва и информацията на барабана.

Операциите и работата на машината се ръководят от електронно управляващо устройство, а след като аритметичният й изчислител реши задачата (максималната му скорост е около 2000 операции/сек), резултатите се отпечатват на електрическа пишеща машина с широк валяк. Монитори още няма!

Създаването на „Витоша“ съдържа множество инженерни предизвикателства, а огромната част от работата се върши с работен ден от 8 до 20 – 22 ч. Между 15.VIII и 15.IX.1963 г. машината заминава на международната изложба „България строи социализъм“ в Москва. Още с пристигането техниците се захващат с настройката на

компютъра, извършена пак на 16-часови смени, при постоянен недостиг на части, неосигурени от домакините (най-вече кабели, електрозахранване) и други битови неуредици. Независимо от това обаче, „Витоша“ става сензация на изложбата – решава системи уравнения, представя графична информация и дори изписва „България строи социализъм“ и „Само Левски“. Отлично то представяне помага по-късно България да получи задача да разработва компютърната техника за страните от СИВ.

След завръщането в София продължава редовната експлоатация на „Витоша“, която междувременно е усъвършенствана, а и са написани още програми за нея. Един битов инцидент ускорява нейния край – в помещението над залата с машината се пука тръба за топла вода и в компютъра прониква вода. Това довежда до бърза корозия на съединителните елементи, което причинява множество грешки, а те много трудно се откриват и отстраняват. Все пак, до 1967 г. „Витоша“ съществува и най-вероятно е в употреба. Сетне компютърът е демонтиран и повечето от елементите му са използвани за други конструкции.

Днес от динозавъра е останала само частица – клетка за съхраняване на мъничко информация – и може да бъде видяна в Института по математика и информатика на БАН.

Още през 1963 – 4 г. е имало планове за нов български компютър с цели 10 000 лампи, но тази идея скоро е изоставена. На дневен ред вече излиза транзисторизираните машини и за една такава дори са изработени някои части. През 1964 г. обаче от СС-СР започва внос на нови компютри (като „Минск 2“) и чак до времената на серията ИЗОТ ЕС друг български Годзила, бил той лампов или транзисторен, така и не се ражда.

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

През 2018 година Fibank отбелязва своята 25-годишнина. От учредяването ѝ на 8 октомври 1993 г. досега банката винаги се е стремяла да бъде пионер в предлаганите на клиентите продукти и услуги. 25 години, в които първи сред банките предложихме Виртуален банков клон, открихме първия ни клон в чужбина, спечелихме множество награди за „Банка

на клиента“ и развихме банкирането в съответствие с най-новите технологии и тенденции. Специално за читателите на „FibankNEWS“ и блога на банката се опитахме да съберем фактите от историята на Fibank, с които се гордеем и причините, заради които се превърнахме за всеки от клиентите ни в „Моята банка“.

25 ГОДИНИ
ПЪРВИ В
25 Fibank
 години
 Моята банка

ЗЛАТКО
СТОЯНОВ

 Мениджър
 „Корпоративни
 комуникации“

Днес няколкостотин хиляди клиенти на Първа инвестиционна банка използват ежедневно системата за електронно банкиране Моята Fibank. Чрез своя компютър или мобилно устройство те безпроблемно могат да нареждат преводи, да откриват и закриват разплащателни сметки и депозити и да получават извлечения по карти. Началото на интернет банкирането сред банките в България поставя Fibank през 2001 г. със стартирането на първия Виртуален банков клон (ВБК).

Преди 17 години средствата за достъп на клиентите до електронно банкиране са много различни от съвременните. Първият Виртуален клон на Fibank е уеб-базиран, като достъпът се извършва с потребителско име, парола и усъвършенстван електронен подпис през адрес: <https://e-fibank.bg>.

Достъпът се осигурява на база подадено онлайн искане от клиента, което се потвърждава в офис на банката, а клиентът след това инсталира от същия компютър и със същия браузър, с който е направено искането, електронен подпис. Ако се налага да се ползва интернет банкиране от няколко устройства, е необходимо подписът да се експортира от ползвания браузър на единия

2001 г. – първият Виртуален банков клон в България от Fibank



компютър и да се импортира в браузъра на другия.

В първия Виртуален банков клон на Fibank клиентите имат достъп до следните функционалности:

- Управление на вече съществуващи сметки, както

и възможност за откриване на нови – разплащателни (наричани тогава още текущи) и депозитни сметки;

- Справка в реално време за състоянието на сметките и извлечение по сметка. Извлечението включва пълното движение с пресметнати общи суми за приход и разход по сметката;
- Заявки за издаване на дебитна карта по сметка, открита във ВБК;
- Извършване на платежни нареждания, вкл. и спешни такива;
- Извършване на вътрешно-банкови и международни валутни преводи;
- Договаряне на валутен курс и извършване на покупко-продажба на валута;
- Искания за незабавно инкасо в полза на клиента (съгласно тогавашната терминология за платежните услуги).

С годините първият Виртуален банков клон претърпява своето развитие:

- През 2007 г. започва използването на универсални електронни подписи (УЕП), а използването на софтуерни електронни подписи (издадени по индивидуална политика на банката) се ограничава само за преводи между собствени сметки и за преводи към предварително обявени в офис на банката контрагенти;
- 2009-а е годината, в която банката стартира своята екопрограма, част от която беше услугата „Моята Fibank“, която по това време е само за пасивно банкиране;
- През 2010 г. освен УЕП за достъп до ВБК започват да се приемат и Token-и;
- През 2011 г. е разработена нова мобилна версия на Виртуалния банков клон (e-fibank), като 3 години по-късно клиентите вече използваха на своите телефони Мобилното приложение на банката.
- През 2017 г. e-fibank и Моята Fibank се обединяват в единната платформа за онлайн банкиране – Моята Fibank.

В навечерието на 25-годишнината си Fibank продължава да работи за осигуряването на по-бързи, сигурни и лесни операции на клиентите в системата за електронно банкиране Моята Fibank. В тази посока е и предвижданата възможност за банкиране посредством софтуерен Token, с която клиентите ще могат да се запознаят съвсем скоро.


 Дирекция „Корпоративни
 комуникации“

ИВАЙЛО АЛЕКСАНДРОВ -
 Директор „Корпоративни
 комуникации“

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

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

печат: ROPRINT

■ НАШИТЕ
ПРОДУКТИ ■

Моят депозит е online

■ *Fibank ти подарява още свободно време и възможност да откриеш и управляваш депозит с атрактивни условия от всяка точка на света, изцяло онлайн.*

Вече не е необходимо да сте клиент на банката или да посещавате банков офис, за да откриете желания от Вас депозит във Fibank.

„Моят депозит“ е срочен депозит предназначен за физически лица - нови или настоящи клиенти на Fibank. Нова функционалност към платформата за електронно банкиране Моята Fibank, дава възможност да откриете депозитна сметка* и да управлявате лесно Вашите средства.

„Моят депозит“ е гъвкав спестовен продукт, който позволява избор на срок – 6 или 12 месеца и валута в български лева или евро. Продуктът е с атрактивни лихвени условия за целия срок на договора, като минималната сума за откриване е 500 лева / 250 евро. Няма такса за откриване, поддръжка и закриване на сметката на депозита.

За да откриете „Моят депозит“, ако все още не сте клиент на Fibank, е необходимо да преминете през няколко лесни стъпки, които включват:

- избор на срок и валута на депозита;
- попълване на лични данни;
- посочване на лична (референтна**) сметка в

друга банка, от която трябва да постъпи първият превод на средства;

- прикачване на сканиран документ за самоличност;
- дигитално потвърждаване на самоличността чрез код, който ще получите на посочен от Вас телефонен номер като SMS или на e-mail.

Ако вече сте клиент на банката и използвате електронното банкиране Моята Fibank с права за активни банкови операции чрез Token устройство или Квалифициран електронен подпис, откриването на депозит е още по-лесно. След вход в Моята Fibank с Вашите потребителско име и парола, изберете меню Депозити. Изберете опция „Откриване“, след което и предпочитания от Вас депозит – в случая Електронен депозит „Моят депозит“.

Ако сте клиент на банката, но нямате регистрация в електронното банкиране Моята Fibank, Вие можете да се регистрирате, като използвате дебитна или кредитна карта от Fibank, издадена на Ваше име, след което да откриете „Моят депозит“, чрез вход в системата с Вашите потребителско

име и парола. За целта, при достъпване на адрес www.fibank.bg, изберете опция „Регистрация“ и следвайте стъпките.

Веднага щом сте готови със своята регистрация в Моята Fibank, Вие ще има-

те възможност да откриете „Моят депозит“ директно през системата за електронно банкиране.

В случай че не притежавате дебитна или кредитна карта от Fibank, с която да се регистрирате в електрон-

ното банкиране, Вие имате възможност да откриете „Моят депозит“, преминавайки през няколко лесни стъпки на новата функционалност на платформата Моята Fibank, описани по – горе.

* *Депозитната сметка позволява приход на средства чрез входящи межубанкови преводи. По сметката не се допуска касово захранване или внасяне на средства, чрез вътрешнобанкови трансфери. Пълните условия за продукта са представени на <https://www.fibank.bg/bg/elektronen-depozit-moyat-depozit>.*

** *„Референтна сметка“ е платежна сметка, водена на името на Клиента в друга кредитна институция от Република България или от друга държава – членка на Европейския съюз, от/по която се превеждат парични средства по/от Депозитната сметка.*