

ЛИЦАТА НА FIBANK



Паулина Христова

Управител на офис „Драган Цанков“

Паулина е част от семейството на Първа инвестиционна банка вече 15 години. Висшето си образование завършва в Стопанска академия „Димитър А. Ценов“, Свищов – с бакалавърска степен по специалността „Международни икономически отношения“ и магистърска по „Банков мениджмънт“.

Омъжена е, има две деца. Трите думи, които я описват най-добре са: усмихната, позитивна, отговорна.

Любимият ѝ цитат е:

„Дишай. Освободи се. И си напомняй, че точно този момент е единственият, който знаеш, че притежаваш със сигурност.“
- Опра Уинфри

Споделя, че книгите, които са оставили отпечатък в съзнанието ѝ и са повлияли на мисленето и възприятието ѝ за света, са: „Чучулигата“ на Решат Нури, „Проницателят“ на Анди Андрюс и „Джонатан Ливингстън - Чайката“ на Ричард Бах.

На стр. 2

ДИГИТАЛНО БАНКИРАНЕ

„Отвореното банкиране“ вече е достъпно за клиенти на Fibank и с iOS устройства

Банката продължава да развива първата платформа за open banking в България, която е изцяло базирана на директивата PSD2

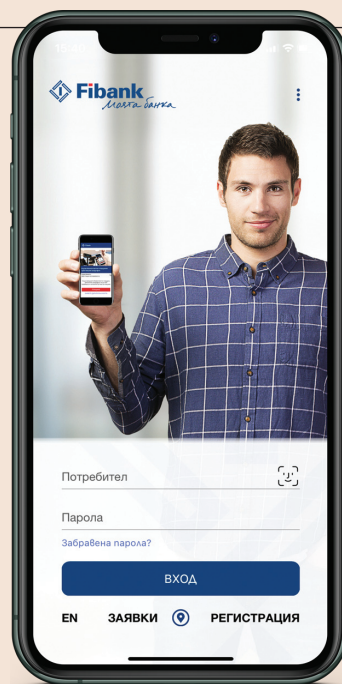
През есента на 2019 г. Първа инвестиционна банка предостави на клиентите си възможност да се възползват от предимствата на open banking („отвореното банкиране“) през Android устройства.

От юни 2020 г. отвореното банкиране вече е на разположение и за потребителите с iOS устройства. Достъпните банки също се увеличиха и към момента клиентите могат да добавят свои сметки от общо три банки, опериращи на българския пазар. Работата по включване на други

банки, които имат техническа готовност, продължава, а скоро услугата ще бъде достъпна и през web сайта: www.my.fibank.bg.

В приложението My Fibank клиентите физически лица могат да банкират удобно и сигурно със сметките си в различни банки, само с използването на една апликация. Потребителите могат да извършват следните операции със сметките си в други банки:

- Добавяне на сметка от друга банка;



- Проверка на наличност;
- Наредждане на преводи;
- Справки за движенията по сметките в други банки.

При разработването на решението за open banking, Fibank отговори напълно на всички регулаторни изисквания и етични стандарти. Първа инвестиционна банка затвърждава своето име като синоним на надеждност, качествено обслужване и внедряване на иновативни високотехнологични решения за своите клиенти.

ЗА КЛИЕНТИТЕ

Промоция с карти от Fibank в магазини MaxSport



Вземете 10% допълнителна отстъпка за продукти от новата лятна колекция в магазини MaxSport при пазаруване с карта от Fibank

До 22. 07. 2020 г. при плащане с дебитна или кредитна карта, издадена от Fibank, получавате допълнителна отстъпка от 10% за новата лятна колекция в магазини MaxSport.

Може да се насладите на новите предложения и от комфорта на дома си като поръчайте и онлайн на www.maxsport-bg.com. Необходимо е само да платите с карта от Fibank и въведете промо код за отстъпка. В случай че не сте получили промо кода си, можете да се свържете с нас на номер *2265 и 0800 11 011, както и на call@fibank.bg.

■ ЛИЦАТА
НА FIBANK ■

Паулина Христова

Управител на офис
„Драган Цанков“

ОТ СТР. 1

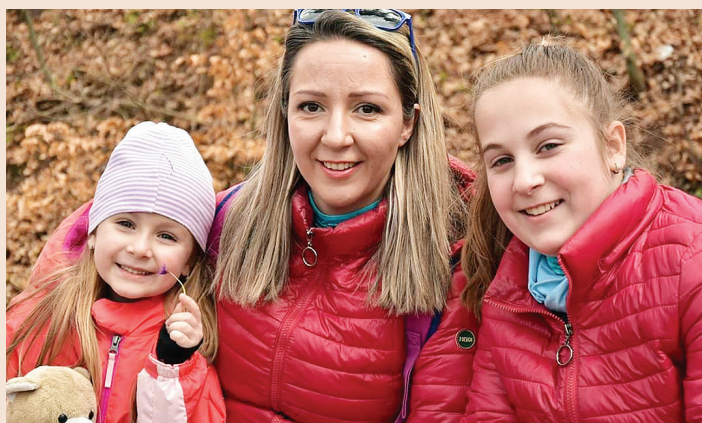
- Паулина, разкажи ни за твоята първа среща с Fibank?

- Моето пътуване с Fibank се случи много случайно и забавно. Моят приятел, сега съпруг, подаде документите вместо мен. Аз не бях сигурна, че искам да работя в банка, а и не вярвах, че ще ми се обаждат. Тогава бях все още студентка. Е, не само че ми се обадиха, но и ме наеха на работа. Поканиха ме да се обучавам в сградата на „Драган Цанков“. Истината е, че след като видях къде ще работя, се изплаших и почти си тръгнах. Но се върнах и все още помня първия ми работен ден, и колко мило и топло бях посрещната.

- Какви са предизвикателствата в работното ти ежедневие?

- Ние работим с различни хора, с различни характери, всеки със своята гледна точка и изисквания. Всеки казус е провокация за мен. Предизвикателство е да създадеш и поддържаш дълготрайни взаимоотношения с клиентите. Мога уверено да заявя, че това е едно от моите качества, с които се гордея - да изградя чувство на доверие. Офис „Драган Цанков“ е един от най-големите офиси на Fibank и ежедневно тук идват хора с различни казуси, с различни предизвикателства, които не са намерили решение на друго място. За мен е важно да си обективен при работата с хора. Да подхождаш към тях с разбиране, а не с оценка. Едновременно с това се срещам и с клиенти, които ползват други услуги на банката, интересуват се за най-добрите условия за спестяванията си, как да ползват инвестиционни услуги, интернет банкиране.

Всеки ден работата ми налага комуникация с различните отдели и дирекции, с едни повече,



с други по-малко. Много често се шегувам, че освен като управител на офис Драган Цанков, работя и към Дирекция „Съответствие – специализиран мониторинг и контрол“. Колегите от тази дирекция са ни в изключителна помощ в ежедневната работа.

- Какви качества трябва да притежава добрият управител на офис?

- Смятам, че основното качество, което трябва да притежава добрият управител на офис, е да умее да работи и комуникира с хора и ясно да дефинира задачите, които им поставя. Важно е да остане човечен и отворен както към клиентите, така и към колегите. Освен това, трябва да бъде искрен. Няма шанс да сбъркаш, ако ти си откровен и позитивно настроен. Добрият управител на офис трябва да умее да слуша хората около се-

бе си, не да налага мнение, а да взема решения. От своя страна вземането на решения означава и поемане на отговорност. Но неналагането на мнение не означава липса на контрол и дисциплина. Напротив. Има правила и норми, които трябва да се следват. Във всеки човек, във всеки служител има нещо добро и трябва да съумееш да го откриеш.

- Какъв е екипът, с който работиш?

- Много се радвам, че екипът, с който работя, е млад, енергичен и с отворено съзнание за новата информация. За мен е важно работата да носи удоволствие и удовлетворение, за да идваш с желание в офиса. Радвам се, че успяваме да се забавляваме и шегуваме и така денят минава по-леко. Работа с екип от около 25 души. Офис „Драган Цанков“, включващ фронт офис,

каса, трезор, ритейл и фирмено кредитиране, е доста голяма като брой служители и съм доволна, че си паснахме и се научихме да работим заедно в синхрон. Всички те са наистина прекрасни и е удоволствие да се работи с тях. Винаги е по-лесно и приятно да работиш с хора, с които си на „една вълна“ и се разбирате с една дума.

- Каква според теб ще бъде банката на бъдещето?

- Интернет банкиране и персонално обслужване. В последните години и особено последните месеци, всички разбрахме колко важни са дигиталните технологии, за да имаме достъп до банковия салон и спестяванията си през телефона или компютъра. Времето на предизвикателства ни показва още веднъж, че трябва да бъдем гъвкави и винаги да имаме План Б.

Холистичният подход и персоналното обслужване ще се развият в много по-голяма степен. Информационните технологии изместват обслужването от банковите салони към виртуалната среда, но винаги ще има постоянни клиенти, които държат на личния контакт и персоналната връзка.

- Как успяваш да балансираш между работа и личен живот?

- Старая се да не пренасям професионалните мисли и тревоги въкъди. В началото ми беше много трудно. Но успях да намеря баланса, въпреки че идеален баланс няма. Приоритизирах и реорганизирах желанията и задълженията си. Срещам много разбиране и подкрепа от страна на семейството ми и всички заедно се грижим един за друг. Забавляваме се заедно. Имаме общи интереси и занимания и така прекарваме време заедно.

- Как прекарваш свободното си време?

- Обичам да играя скуош и да се разхождам в планината. Обичам и морето. Винаги, когато имам възможност, се старая да избягам от София. Обичаме да пътуваме цялото семейство, да се събираме с приятели, с които се забавляваме и прекарваме качествено време заедно. Мога да кажа, че в свободното си време колекционирам красиви преживявания със семейството си.



Винаги в крак с времето

Безконтактни разплащания Garmin pay watch powered by Fibank



Fibank
Моята Банка


Победител в категория Аксесоари за безконтактно плащане. Проучване на Nielsen International сред 2000 потребители.

*bank (*2265)
www.fibank.bg

■ ПРИЗНАНИЕ ■

Fibank е победител в две категории на престижния международен конкурс „Продукт на годината“

За четвърта поредна година Първа инвестиционна банка бе отличена с награди в конкурса „Продукт на годината“. Банката бе определена за победител в категориите „Аксесоари за безконтактно плащане“ с решението за безконтактно плащане със смарт часовник Garmin Pay и в раздела „Дигитални карти“ с възможността за мобилни разплащания чрез дигитализирана карта Fibank с Apple Pay. Церемонията по награждаването се проведе като дигитално събитие на 11 юни в столицата.

„Продукт на годината“ е най-голямата световна награда за иновации в продукти и услуги, гласувана от потребителите. Основан през 1987 във Франция, конкурсът „Продукт на годината“ днес се провеж-

да в повече от 45 държави на всички континенти. Победителите в отделните категории се излъчват от потребителите в резултат на независимо национално представително проучване, реализирано от авторитетна изследователска агенция.

През 2019 г. Fibank първа в България предложи на своите клиенти да дигитализират дебитна или кредитна карта Mastercard чрез смарт часовник Garmin и да извършват бързи, сигурни и лесни безконтактни разплащания. От края на миналата година пазаруването на потребителите в интернет, магазини и приложения с дигиталните карти на Fibank е възможно посредством функцията Apple Pay през iPhone и Apple Watch.



Плащай бързо с твоята карта от Fibank и Apple Pay.

Fibank | **Apple Pay**



Победител в категория Дигитални карти. Проучване на Nielsen International сред 2000 потребители

■ НАШИТЕ КЛИЕНТИ ■

- Г-н Неделчев, кои са най-силните предимства на Вашия бизнес?

- Използваме IQF технология (индивидуално бързо замразяване), която е известна с факта, че запазва хранителната стойност на пресните плодове и зеленчуци. Ние замразяваме плодовете и зеленчуците до 24 часа след като са били набрани от полето и така те често съдържат дори повече полезни вещества и витамини в сравнение с престоялите на стайна температура. Производствените бази са оборудвани със съвременни машини на компании лидери в областта на технологиите за обработка на плодове и зеленчуци. Отговаряме на най-високите стандарти за качество, свързани с безопасността на производство и етични, и социални изисквания – BRC, IFS, SA 8000, ISO9001, HACCP, SEDEX, KOSHER, FDA и др.

- С кои Ваши постижения се гордеете?

- Философията ни е да предоставим на клиентите си качество и сигурност, изграждайки доверие и дългогодишни взаимоотношения. Така през годините сме спечелили признание от водещи български и европейски компании, като голяма част от тях са наши партньори вече повече от 15 години.

В същото време и част от служителите на компанията са още от самото начало на дейността ни заедно с нас, което за нас е отговор на добре приложена политика на управление.

Горните два резултата ни карат да се гордеем с правилно приложените стра-

„Анона Трейд“ ЕООД е българска семейна компания, основана през 1991 г. Вече почти 30 години АНОНА съществува успешно в областта на хранително-вкусовата промишленост. Дейността ѝ стартира скромно с няколко маси на местния пазар.

Предприемчивостта през годините се разраства до търговия на едро в няколко тържища в гр. Шумен, както и цех за консервиране на плодове и зеленчуци, и зали за култивиране на гъби. Добрият нюх на основателите на фирмата разширява земеделската дейност и води до инвестиция

в предприятие за замразяване на плодове и зеленчуци.

Днес АНОНА се занимава с търговия на плодове и зеленчуци, земеделие и основната дейност – производство на замразени плодове и зеленчуци в ПППЗ гр. Велики Преслав. Към активите ѝ са хладилни зали за съхранение

на хранителни продукти и цех за консервиране в с. Кочово, както и борса за търговия на едро с хранителни продукти в гр. Шумен. Търговските марки, под които реализира продукция, са АНОНА и SUN MARKET. Разговаряме с г-н Николай Неделчев – един от собствениците на компанията.

Николай Неделчев, собственик на „Анона Трейд“ ЕООД:

Работим с повишен капацитет и заявки за изпълнение



■ Fibank прояви доверие и разбиране в особено важен за нас момент

- Къде можем да открием Вашите продукти?

- Дейността ни е B2B – бизнес към бизнес. Ние доставяме стока на едро на други предприятия, които ползват нашите замразени плодове и зеленчуци като суровини за готови ястия, замразени печива, сладка и млечни продукти, сокове, подправки и много други хранителни продукти. Част от клиентите ни препакетират нашите продукти в по-малки потребителски опаковки и ги реализират в големи търговски мрежи в цяла Европа – SAINSBURY, TESCO, MORRISONS, CARREFOUR, ALDI, LIDL, METRO и др.

- На колко хора давате работа във вашия регион?

- Около 65 човека.

- Защо избрахте Fibank (Първа инвестиционна банка) за Ваш доверен партньор?

- Fibank прояви доверие и разбиране в особено важен за нас момент. Едновременно с това получаваме добро обслужване и коректност. За нас взаимното доверие, което изграждаме в съвместната си работа, е ключово предимство в добрите ни бизнес взаимоотношения.

- В момента целият свят, в т.ч. и България, се намират в сложна ситуация вследствие на борбата срещу разпространението на коронавируса COVID-19. Какви са трудностите и предизвикателствата, които ще срещнете в тази ситуация и какви мерки планирате?

- Състоянието, в което се намира целият свят, е неочаквано и с непредсказуеми икономически последици. Към момента хранително-вкусовата промишленост и съответно нашият бранш не е повлиян негативно от ситуацията. Замразяването при -40oC и съхранението при -20oC на произведените от нас храни е неблагоприятно за развитието на COVID-19. Въпреки това, разбира се, сме предприели стриктни мерки за безопасност както на произведените храни, така и на персонала в предприятието. Част от служителите ни работят отдалечено, а производството е разделено на по-малки групи, като дезинфекцията е постоянна, а контролът на достъп от чужди лица е сведен до минимум.

Предизвикателствата, пред които сме изправени, са свързани с очаквани повишения в цените на пресните плодове и зеленчуци, които закупуваме, но предполагаме, че докато стигнем същинския времеви период на реколтите, ситуацията ще се нормализира. В същото

време, една от дейностите на компанията е земеделие. Успяхме навреме да предвидим ситуацията и да съобразим насажденията спрямо предполагаемите от нас суровини, които могат да бъдат най-засегнати от ситуацията. Така оставаме независими от възможни спекулации с цените на суровините.

Към момента работим дори с повишен капацитет и заявки за изпълнение. Разбира се, както споменах, икономическите последици са непредсказуеми и най-вероятно покупателната способност на потребителите ще намалее, но компанията ни оцеля и през глобалната икономическа криза 2007-2008 година. Като резултат имаме натрупан опит и разработени стратегии за действие. Освен това партньорствата, които сме създали през годините, са с утвърдени на пазара фирми, чиито търговски марки са разпознаваеми от потребителите. Обикновено дори и в ситуация на икономическа стагнация, основните потребителски стоки остават с дивидентна доходност, която често е по-висока от тази, генерирана в други сектори. Дейността ни – замразяване на хранителни суровини от първостепенно значение, които в същото време намират и широко приложение като суровини в разнообразни по вид хранителни продукти, е предимството за компанията в очакваната ни ситуация.

ANONA

PRODUCER OF FROZEN FRUITS AND VEGETABLES



Anona Trade Ltd
9850 Bulgaria

www.anona.bg

■ ЛЮБОПИТНО ■

**АНТОН
ОРУШ**

Гост-автор

www.sandacite.bg - Българският портал за стара техника

Традицията на телевизионните игри в България започва от края на 70-те г., а през 1985 (или 1986 г.) се появява новата игра ТВ Спорт. Тя се произвежда в Обединени заводи за запаметяващи устройства (ОЗЗУ) – Пловдив. Подобно на дотогавашните игри, ТВ Спорт също представлява спортен симулатор – играчът или играчите играят електронно 5 вида спорт (футбол, тенис, скуош, хоккей и обикновена тренировка).

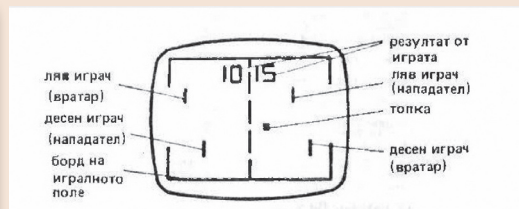
Играта се състои от главен блок, който прилича на дистанционно, а към него чрез жици са свързани два игрови контролера. От „дистанционното“ излиза и кабел с коаксиален накрайник, който включвате в телевизора. Ако той няма коаксиален конектор, може да използвате т.н. съгласуващо устройство (преходник) или да си поиграете и да смените стария симетричен конектор.

После включете телевизора на 3-и канал и изключете звука, защото ТВ Спорт има вградено високоговорителче, от което се чуват звуците на играта.

Играта се играе от двама души, като според вида на спорта на екрана те управляват самостоятелен играч или цял отбор. Чрез въртенето на кръглите потенциометри на игровите контролери можете да насочвате своите играчи/играч да се движат нагоре-надолу на екрана строго по вертикала. Ако вкарате гол или въобще отбележите точка в някоя от игрите, ще чуете звук от говорителчето.

Сега разгледайте главния блок („дистанционното“). За да включите играта, преместете плъзгача, който се намира най-горе вдясно от трите колони бутони (дясното му

Електронната игра ТВ Спорт от 1985-а



положение е „включено“, лявото – „изключено“).

От бутоните в най-дясната колона (със зелените човечета) избирате вида спорт. Първият е за футбол, вторият за тенис, третият – за скуош, четвъртият отключва режим „тренировка“ и последният е за хоккей.

Сега от говорителчето в „дистанционното“ трябва да чуете характерен звук и на екрана да се появи началният екран на избрания от вас спорт. Ако образът не е добър, поиграйте си с потенциометрите на телевизора за фина настройка на образа му.

Според това колко умели играчи сте и колко бързо желаете да върви играта, можете да контролирате колко бързо да се движи топката. Това става с 2-та бутонна най-горе в първата и втората колона (броено от ляво), като натискането на левия ускорява движението, а на десния го забавя.

Вторите бутони (броено отвесно) в първата и втората колона управляват ъгъла на подаване на топката – левият бутон с голямата стрелка съответства на голям ъгъл, а десният с малката – на малък.

Освен това можете да направите играчите си да се виждат по-големи или по-малки на екрана! Техния ръст контролирате с третите отвес-

но бутони в първата и втората колона.

Бутоните, означени с Р и А, определят как играчите ще си подават топката – дали ръчно (Р) или автоматично (А). Когато е ръчно, това изисква многократно повече внимание от играещите пред телевизора, докато автоматичният режим се управлява от логическите интегрални схеми по платката на самата игра.

Най-долният бутон от първата колона е означен със С, което означава „сервис“. Той е за режим на ръчно подаване, защото тогава се правят автоматични сервиси.

Докато играете, резултатът се изписва автоматично на екрана, в горния край на двете игрови полета. Отброяват се точки, обаче когато някой от играчите достигне 15 (дори да се играе игра, която поначало е с време, каквато е футболът), резултатът трябва да се нулира. Тогава играчите вече не могат да взаимодействат с топката, да я отбиват, подават и т.н., а един от играещите трябва да натисне червения бутон „0:0“.

Някои специфики на спортовете.

При футбола играчите от всеки отбор са не 11, а само 2-ма. „Вратарят“ защитава своята врата, а „нападателят“, намиращ се на противо-

положната страна, се стреми да вкара топката във вратата на противника. Пропуснатата топка увеличава резултата в отсрещната половина на игралното поле.

При тениса играчите са по един и се стремят да не пропуснат топка зад линията на полето от своята страна. Удряйки се в борда, топката се отразява от него и продължава да се движи, докато вторият участник не нанесе своя удар. Пропуснатата топка увеличава резултата за сметка на тази половина на игралното поле, в която се намира участникът, изпратил топката зад линията на полето.

В режим скуош двамата участници последователно отбиват със своите играчи топката към стената на лявата страна. При това топката се отразява само от този участник, който е на ред да отбива, и свободно преминава през другия. Ако участникът пропусне топката по време на своя ред, резултатът се изменя с единица в полза на противника.

При хоккея играчът с десния контролер, освен с вратар и нападаел, разполага и със защитник! Този режим може да се използва, когато уменията на двамата противници не са равностойни, за да се компенсира донякъде това.

Играта ТВ Спорт се захранва или чрез стабилизирани токоизправители (напрежение 9 V), или от 6 батерии тип R6 по 1,5 V, чието гнездо е в блока. Ако те станат за смяна, играта ще започне да не Ви работи нормално, да върви нестабилно и да Ви дразни.

■ DINERS ■

Над 20 години престижните кредитни карти Diners Club International са достъпни за българските потребители. Дайнърс клуб България дава възможност на хиляди българи да се възползват от привилегиите на бранда. През 2019 г. българският екип получи изключително ценно отличие – наградата най-добър малък франчайз за 2018 г. от DISCOVER GLOBAL NETWORK.

Кредитни карти от Дайнърс клуб България - продукт с висока добавена стойност за клиентите

Какво получават клубните членове на Diners Club®?

■ Достъп и консумация до VIP летищни салони

Превърнете престоя на летището в удоволствие!

Притежателите на кредитни карти Diners Club могат да се възползват от привилегиата за достъп и консумация до над 1000 летищни салони в целия свят.

Специално мобилно приложение - Diners Club Travel Tools, дава пълна информация за салоните. Апликацията е достъпна в App Store и Google Play.

■ Cashback програма

Клиентите на Дайнърс клуб България с лични револвиращи карти участват автоматично в програмата. Набирането на бонус точки се осъществява при разплащания в търговски обекти в България или чужбина, направени чрез Diners Club International апликация.

При спазване условията на програмата клиентът получава 1% обратно от стойността на покупките си.

■ Безплатен Wi-Fi достъп

Останете онлайн навсякъде по света с вашата кредитна карта Diners Club!

Всички клиенти на Дайнърс клуб България имат възможност да използват услугата за достъп до над 65 милиона Wi-Fi хот спот точки в нас 120 страни.

■ SMS известия при авторизация

Следете движението на парите си!

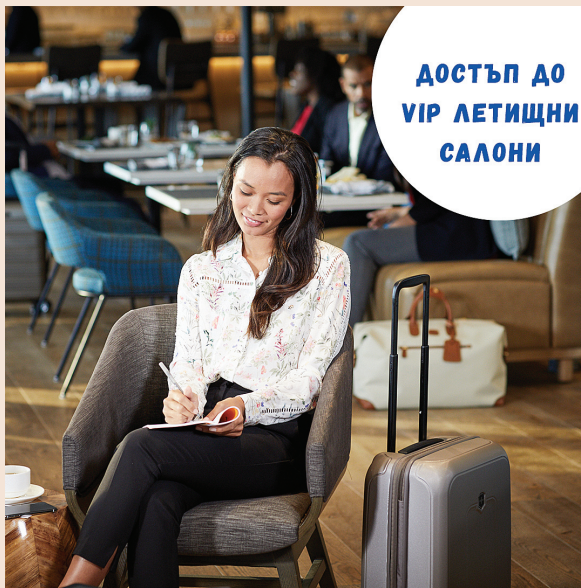
С регистрация за услугата се изпращат SMS известия след всяка операция с кредитна карта Diners Club®. Така клиентите следят в реално време движенията на парите си.

■ Програма ProtectBuy

Защитете интернет покупките си!

Програмата цели по-голяма сигурност при онлайн разплащанията и се прилага за всички клиенти с кредитни карти Diners Club®. За идентифициране на картодръжателя при онлайн плащане се използва 3D парола, която е еднократно валиден код.

ДОСТЪП ДО VIP ЛЕТИЩНИ САЛОНИ



■ MyDinersClub - контролът е във вашите ръце

Лесни, бързи и удобни справки и разплащания!

Платформата дава възможност за лесни, бързи и удобни справки за кредитни карти Diners Club® (авторизации, трансакции, извлечения), погасяване на задължения, плащане на сметки и данъци. MyDinersClub е достъпна след регистрация на www.my.diners.bg и нейното потвърждение в офис на Fibank.

■ Безплатна застраховка според типа на картата

Изберете подходящата за вас кредитна карта!

Всеки притежател на кредитна карта от Дайнърс клуб България получава безплатна застраховка според вида на избрания вид карта – застраховка „Пътуване в чужбина“ с покритие до USD 35 000 или „Рак на гърдата“ с покритие до 10 000 лв.

Пълните условия на клиентските ни програми и услуги може да прочетете на www.diners.bg



Дирекция „Корпоративни комуникации“

ИВАЙЛО АЛЕКСАНДРОВ -
Директор „Корпоративни комуникации“

Данира ДОСПЕВСКА-ШАРЕНКАПОВА -
Отговорен редактор

Христо ХРИСТОВ - Мениджър
„Корпоративни комуникации“
Златко СТОЯНОВ - Мениджър
„Корпоративни комуникации“

печат: ROPRINT

■ КАРТОВИ РАЗПЛАЩАНИЯ ■

Mastercard® отчете рекордни резултати за онлайн пазаруването в цяла Европа

Проучване на Mastercard® за онлайн търговията в Европа през последните месеци показва, че приспособяването към новия

начин на живот е неизменно свързано с изместването на основни дейности в интернет. Потребителите пазаруват не само стоки от първа необходи-

мост онлайн, но и си осигуряват виртуални преживявания, заместващи реалните – различни фитнес класове, концерти и посещение на му-

зеи. Много хора избират да уплътнят още по-ползотворно новопоявилото се свободно време с усвояването на чужд език или кулинарен курс.



Една от най-позитивните тенденции, отчетена в иначе трудната ситуация, е повишената емпатия на потребителите – една четвърт от тях казват, че са дарили за благотворителност онлайн през

последния месец, а 14% са дарили за първи път в този период.

Съвсем очаквано, сигурността при финансови операции е безспорен потребителски приоритет през

последните месеци. Това обяснява не само картовите плащания като предпочитан разплащателен метод, но и повишеното внимание към онлайн измамите (65% от запитаните се притесняват

от тях). Така предпазливостта създава и лоялност – цели 81% от потребителите в Европа предпочитат да пазаруват от познати търговци на дребно и се доверяват на чуждите мнения в сайтовете.



Предоставяйки тази информация, Mastercard използва възможността да напомни на всички картодържатели да пазят данните на своите карти в безопасност и никога да не ги споделят по имейл, текстово съобщение, социални мрежи или по телефона.