

■ ЛИЦАТА НА FIBANK ■



Ралица Миланова

Специалист „Кредити на фирми“, клон Добрич

Ралица е част от семейството на Първа инвестиционна банка от самото откриване на клон Добрич – вече 16 години. Завършила е висше образование в Икономическия университет във Варна със специалност „Счетоводство и контрол“.

За себе си споделя, че е непоправим оптимист. Интересува се от здравословно хранене, литература и филми. Любимите заглавия са: „Тримата мускетари“ и „Граф Монте Кристо“ на Александър Дюма. Вярва, че „има ли желание и решителност, път винаги се намира“.

Има двама пораснали сина. В свободното си време обича да готви, пее, да играе шах, бридж и монополи с приятели

На стр. 2

■ ПАРТНЬОРИ ■

Специална подкрепа за малкия бизнес

■ *Всичко, което трябва да знаете за мерките в подкрепа на бизнеса, на информационната гореща линия на Mastercard®*

Като картодържатели на Mastercard бизнес карта, издадена от Fibank, можете да се възползвате от специално създадената Консьерж услуга „Подкрепа за малкия бизнес“ във връзка с мерките на българското правителство в и след периода на COVID-19.

На телефон: +359 (0) 2 9060643 и/или имейл: businessbg@concierge-mc.com ще получавате систематизирана подробна информация и насоки за мерките, облекченията и изискванията, които можете да използвате като юридическо лице. При обаждане е необходимо да предоставите първите 6 цифри от номера на Вашата карта, Вашето име и фамилия и координати за обратна връзка.

На стр. 3

Специална подкрепа за малкия бизнес.

business 2221 0012 3412 3456 2221 Lee M. Cardholder

Всичко, което трябва да знаете за мерките в подкрепа на малкия бизнес* на информационната гореща линия на Mastercard®: +359 (0) 2 9060643 и businessbg@concierge-mc.com

*Услугата се предлага за юридически лица с бизнес карти Mastercard от понеделник до петък между 9 и 17 ч.

■ КЛОНОВА МРЕЖА ■



Всички офиси и клонове на Първа инвестиционна банка в цялата страна са отворени за Вас.

За да гарантираме Вашата сигурност и тази на нашите служители, продължаваме да прилагаме всички необходими мерки. Разчитаме и на Вашата подкрепа, като молим да спазвате дистанция и да носите предпазна маска.

С актуалното работно време можете да се запознаете на нашия сайт:

www.fibank.bg

■ ЛИЦАТА
НА FIBANK ■

Ралица Миланова

Специалист „Кредити на
фирми“, клон Добрич

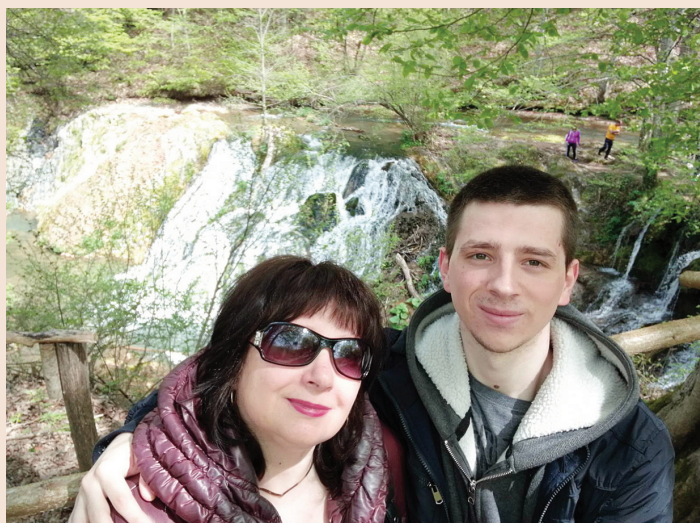
ОТ СТР. 1

- Ралица, разкажи ни за професионалния си път:

- Завърших Икономически университет Варна през 1993 г. и започнах работа в Първа частна банка АД, клон Добрич като специалист „Обслужване на фирми“. Там работих 5 години, като успях да премина обучение през всички отдели на банката: валутен, кредитиране, каса, счетоводство. След това, през 1998 г. постъпих в новосъздадената Алианц Банк България АД, където отново се занимавах с обслужване на фирми. В края на 2003 г. бях поканена да се присъединя към екипа на Първа инвестиционна банка, клон Добрич. В началото се занимавах с отпускане на кредити на физически лица и фирми, но от 2005 г., с увеличаване на обема на работа и навлизането на ритейл кредитирането, съм фокусирана изцяло върху фирмено кредитиране, както е и до момента. Работата ми е свързана изцяло с продажбата на кредитни продукти – започване на разговор с клиента, разбиране на неговите потребности и предлагане на най-подходящия банков продукт за задоволяване на нуждите му.

- Ти си част от екипа на клон Добрич от самото му създаване. Как се промени банкирането през тези години?

- В самото начало - след откриването на клона в края на 2001 г., банката беше известна сред банкните среди в града като „бутиковата банка“, т.е. клиентите бяха малко на брой, но избрани,



със стабилен бизнес. През годините, следвайки цялостното развитие на банковата система и въвеждането на все повече нови продукти, клиентите се увеличили многократно и имат възможност да използват разнообразни услуги, както на фронт офиса, така и в кредитирането. Естествено, най-осезателната промяна през последните години е дигитализацията, като резултат от бързото развитие на информационните технологии.

- Какви са особеностите на кредитирането и какъв е профилът на клиентите на клон Добрич?

- Селското стопанство заема най-голям дял в икономиката на регион Добрич. Преобладаваща част от клиентите ни са земеделски производители, арендатори, животновъди и кооперации. Нашата банка им е добре позната, защото бяхме единствената банка в началото на 21 век, която кредитираше земеделците и приемаше за обезпечение ипотека на земеделска земя. Впоследствие на пазара излязоха и други банки с подобни на нашите условия. Към насто-

ящия момент селскостопанските производители търсят основно финансиране на инвестиционни проекти, свързани с изграждане на складове, работилници, зърнохранилища и закупуване на селскостопанска техника. През годините успешно сме кредитирали много от тях.

Наши клиенти са и собствениците на малки семейни хотели по българското Черноморие – от Балчик, Каварна, Албена, Шабла, Туленово.

През последните 5 години съществено се увеличи строителството на жилищни сгради в региона и ние успешно кредитирахме няколко строителни фирми.

- Какви са предизвикателствата в ежедневието ти ?

- Най-голямото ми предизвикателство е да убедя клиента, че продуктът, който му предлагам, е най-подходящият за неговия бизнес. Спечеля ли доверието му и стигнем ли до взаимноизгодно решение, по-голяма част от работата вече е свършена. В условията на жестока конкуренция между банките за клиенти голямо предизви-

кателство е как да успеем да привлечем нови и да запазим настоящите си потребители. Правим това с изключително добро и компетентно обслужване, и широка гама от предлагани банкови продукти и услуги.

- Какво би посъветвала младите хора, които желаят да се развиват в областта на кредитирането?

- Работата с клиенти не е никак лесна работа. Трябва да са много добре обучени, да познават продуктите, които предлагат. Да умеят да разговарят с хората, така че да вникнат в проблема им и да намерят най-правилното решение. Да бъдат търпеливи и да не забравят, че „клиентът винаги е прав“.

- Разкажи ни за екипа, с който работиш в клон Добрич?

- Екипът ни е сравнително малък – около 20 човека. С Управителката на клона – Миленка Георгиева, и с кредитните специалисти сме заедно повече от 10 години и сме изградили много добра работна атмосфера - с взаимно разбирателство и уважение. Имаме отлична комуникация и работим много добре заедно.

- Как прекарваш свободното си време? Имаш ли хоби?

- В свободното си време обичам да си почивам с четене на книги – предимно приключенски и криминални, както и да гледам културни предавания. Обичам и хубавите филми. Сред любимите ми са: поредиците за Джеймс Бонд и Индиана Джоунс. Обичам да играя шах и бридж с приятели.

- Как успяваш да балансираш между работа и личен живот?

- Сега ми е много лесно да балансирам, защото синовете ми вече са големи – на 21 и 22 г., но когато бяха малки, ми беше наистина доста трудно. Успях да съвместя работата с личния си живот с помощта и разбирането от страна на моя съпруг и родителите ни, за което съм им много благодарна.

■ КАРТИ ■

Промоция на Mastercard® и приложението Storytel

Всеки момент у дома може да бъде повод за свободно пътешествие на фантазията до всяка точка на света и до всеки миг от настоящето и бъдещето.

Сега Вашата карта Mastercard®, издадена от Първа инвестиционна банка, може

да превърне всеки момент у дома във фантастично пътешествие.

Регистрирайте я в приложението Storytel от 6 април до 6 октомври и ще получите подарък – 30 дни, в които да слушате безплатно нови и любими книги.

Повече информация ще откриете на:
www.storytel.com/bg/bg/priceless



■ ПАРТНЬОРИ ■

Специална подкрепа за малкия бизнес

■ *Всичко, което трябва да знаете за мерките в подкрепа на бизнеса, на информационната гореща линия на Mastercard®*

ОТ СТР. 1

„Подкрепа за малкия бизнес“ е най-новата услуга, предоставяна от Консиерж партньора на Mastercard. Консиерж услугите на Mastercard предлагат ексклузивно обслужване тип „персонален асистент“ през кол

център на български език на притежателите на различни продукти Mastercard.

Информационната линия е безплатна и базира информацията си на „Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия“. Научете повече на: www.mastercard.bg/bg-bq/infoline.html

Специалните предложения за бизнес клиенти на Fibank ще откриете на нашия сайт: www.fibank.bg

■ КАРТИ ■

Промоция с карти Visa при плащане на хранителни стоки

Използвайте Вашата дебитна или кредитна карта Visa от Fibank при плащане на храни и стоки от първа необходимост, и можете да получите 1000 лв. обратно.

Всяко плащане за хранителни продукти над 30 лева, което направите с Вашата Visa карта в магазин или уебсайт, може

да Ви донесе 50 или 1000 лева обратно по Вашата карта.

Всеки месец 10 000 души ще получат по 50 лева, а 10 – по 1000 лева.

Промоцията продължава до 15 юни 2020 г. За да участвате в тегленето на наградите, не е необходимо да регистрирате плащането.

Официалните правила на промоцията ще откриете на:
www.visabg.com



■ НАШИТЕ
КЛИЕНТИ ■

В този брой Ви срещаме с Огнян Ганев – собственик на „Dairy Food Bulgaria“, специализирана в производството и продажбата на млека и млечни изделия. Най-популярна марка млечни продукти

на компанията е „Манчо И Румка“. Останалите търговски марки на компанията са: „Млека груп“, „Гостилица“, „Белчо и Сивушка“, „За Гости“ и „Дон Пицо“, под които се продават продукти екстра качество. Продуктите,

произведени по БДС, са с името „Dura Terra“. Освен това се произвежда и продукция под търговски марки на клиенти. Съхраняването и разпределението на продуктите се осъществява от дистрибуционния център,

намиращ се в гр. Севлиево, където работят над 100 души. Продуктите на фирмата могат да бъдат намерени на територията на цялата страна, както и в Австралия, Северна Америка, Азия и цяла Европа.

Огнян Ганев, „Dairy Food Bulgaria“:

- Г-н Ганев, разкажете ни за Вашия бизнес?

- Началото бе поставено преди 24 години с малка козеферма. Постепенно се пренасочихме в млекоизкопуване и доставка на сурово мляко до различни млекопреработвателни предприятия. През 2002 г. година поставихме началото на наше собствено производство. Разполагаме със суровината, а по това време много сериозни предприятия, построени по времето на социализма, изнемогнаха. Новите фабрики-приватизатори не познаваха бизнеса и не можеха да се адаптират към новите пазарни условия.

Така се озовахме в бившата „Сердика-Севлиево“. В началото бяхме под наем. Постепенно придобихме активите. В периода 2004-2007 г. реализирахме инвестиционен проект с финансовата подкрепа на програмата САПАРД. През 2008 г. се появи сериозен инвеститор, който придоби предприятието и бизнеса от нас и скоро след това замени целия екип от мениджъри, които бяха хора с много опит, познаващи предприятието и работата си. Историята с неподготвени и непознаващи спецификата на бранша собственици и мениджъри се повтори и едва две години по-късно те изпаднаха в неплатежоспособност и фирмата беше обявена в несъстоятелност. Само година по-късно, след преговори с двете банки кредитори, подписахме договор за наем, събрахме стария екип и възстановихме дейността на предприятието.

- Какви бяха останалите трудности, които срещнахте?

- Без адекватно финансиране бизнесът не можеше да бъде успешен. Нямахме достатъчно оборотни средства, няммахме и парите за покупката на завода. Той не беше наш и не бе разумно да влагаме средства за модернизация и оптимизация на производството в чужд

актив.

- Защо избрахте Fibank за Ваш доверен партньор?

- През годините работихме с много чужди банки, но нито една не ни повярва и подкрепи. Имахме обаче най-ценното - хората! И

■ „През годините работихме с много чужди банки, но нито една не ни повярва и подкрепи. Намерихме истински партньор в лицето на Първа инвестиционна банка, която ни се довери и ни предостави адекватно финансиране. За периода 2017-2020 г. реализираме годишен ръст на продажбите от минимум 40%“.

тъй като човек не избира приятелите си, така и не разбрах как станяхме приятели с Първа инвестиционна банка. Казвам „приятели“, защото така чувствам екипа на банката, с който работим. Трябваше ни повече от две десетилетия, за да намерим истински партньор в лицето на

Fibank, който ни се довери през 2017 г. и ни предостави адекватно финансиране. Резултатът не закъсня. За периода 2017-2020 г. реализираме годишен ръст на продажбите от минимум 40%. Въпреки тежкото положение, в което е



Започнахме постепенно възстановяване на нормалната работа



страната, бизнеса и банките, ПИБ прояви разбиране и отново седи зад нас с кредитиране след началото на извънредното положение.

- Къде можем да открием Вашите продукти?

- Продукцията ни се ре-

ализира на територията на цялата страна, както в големите търговски вериги, така и в малки квартални и селски магазинчета и ресторанти. Голяма част от продуктите ни са произведени по БДС под търговска марка „Dura Terra“. Благодарение

на експорта, нашите продукти присъстват на пазарите в Австралия, Северна Америка, Азия и цяла Европа.

- Кои са най-силните предимства на бизнеса Ви?

- Нашата продукция се произвежда с ефективни и високотехнологични машини. С повече от сто служители произвеждаме традиционни български продукти като: бяло саламурено сирене, кашкавал, кисело мляко, масло и извара. Преработваме краве, козе и овче мляко. Лидер сме в производството и опаковането на стерилизирано мляко. За нас колежите в бранша са партньори, конкуренти нямаме.

- В момента целият свят, в т.ч. и нашата стра-

на – България, се намират в сложна ситуация вследствие на борбата срещу разпространението на коронавируса COVID-19. Какви са трудностите и предизвикателствата, които срещнахте в тази ситуация и какви мерки предприехте?

- След първоначалния стрес на хората от въведените извънредни мерки във връзка с борбата срещу разпространението на COVID-19, постепенно възстановяване на нормалната работа, свързана с доставката на суровини, опаковъчни и помощни материали, както и естествено с реализацията на готовата продукция. Ние сме оптимисти. Въвеждаме в експлоатация нова производствена линия, финансирана от нашата банка - Fibank.

■ ЛЮБОПИТНО ■

**АНТОН
ОРУШ**

Гост-автор

www.sandacite.bg - Българският портал за стара техника

В началото на 90-те години в България започват да се появяват множество фалшиви банкноти. Затова новопоявилите се бюра за обмен на валута и магазините масово започват да изпитват нужда от устройства за проверка на банкноти срещу подправяне. В резултат конструктори заработват, за да удовлетворят тези потребности. Един такъв е Валери Станев, който проектира следното устройство.

Новата ми придобивка в колекцията – Банкнотоскоп ЕО-24 – се оказва първият български детектор на фалшиви банкноти. Така ме увери конструкторът, а и действително надали има по-стар. Той се появява през 1992 г. и е производство на фирмата ЕОС от Добрич, която го произвежда до 1994 г. Сега дойде време да го разгледаме и разучим.

Всички части на детектора са обединени в ламаринен корпус, като предната част на горния панел е пластмасова. Под черния слой се намира сърцето на апарата – трибобразна лампа с ултравиолетова светлина. Дължината на светлинната вълна е 410 нанометра.

Банкнотата се поставя легнала хоризонтално върху бяла пластмасова поставка във вътрешността на тестера, а лампата отгоре светва, облъчва я и в този момент си проличава дали паричният знак е истински или подправен.

Как работи ултравиолетовата проверка? Банкнотите имат вградени при изработването си влакнцата, изображения и разнообразни надписи, които реагират по различни начини при осветяване с ултравиолетова светлина и така дават доказателство за истинност.

Първият БГ детектор на фалшиви банкноти



При различните серии банкноти определени надписи или изображения са отпечатани с мастила, които реагират по различен начин на ултравиолетова светлина според вида на самото мастило. Напр. при банкнотата от 5 лв., емисия 1999 и 2009 г., е използвано мастило, предизвикващо флуоресценция – при осветяване с ултравиолетова лампа серийните номера започват да светят в светлозелен цвят, а на обратната страна зелено светят изображенията на жената с Младенеца и жетварката. На снимката горе вдясно пък виждаме светещия в зелено серийен номер в горния десен ъгъл на тази петдесетолевка.

Под поставката за банкноти има друга лампа – U-образна, газонапълнена, 9-ватова – с обикновена светлина, която пък осветява банкнотата отдолу, за да се видят водните знаци по нея (поставката изглежда плътно бяла, но пропуска светлина). Тази лампа е добавена за удобство на проверяващия, защото в помещението може да няма добра дневна светлина, на която иначе обикновено се проверяват водните знаци на банкнотата.

На втората снимка с банкнотата виждаме водния знак с портрета на Пенчо Славейков, който проличава при осветяване с обикновената лампа под поставката.

Ако обаче не забележим

никакви реагиращи на UV облъчване елементи, докато паричният знак се намира под светлината на UV лампата – значи някой се опитва да извърши измама. Поначало ултравиолетовият е най-ранният и най-масово използван в началото метод за проверка, но и най-лесният за преодоляване от страна на измамниците.

Съвременните банкноти разполагат и с белези за истинност, които се проявяват при друга проверка – под инфрачервена светлина – като в това число влизат и актуални български парични знаци. При тях някои елементи в банкнотата остават видими само при наблюдение под инфрачервена светлина – напр. при 20-те лв. от емисия 2020 г. такъв е подписът на Стефан Стамболов на лицевата страна на банкнотата. Такива белези има и при 100-те лв емисия 2018 г. и др. Но по времето на разглеждания от нас детектор на фалшификати поне разпространените в България банкноти нямат елементи за инфрачервено наблюдение, затова и Банкнотоскопът не разполага с инфрачервена лампа.

Кутията концентрира светлината и предпазва очите на работещия (обикновено това е касиерът) от светлината.

В дясната част на Банкнотоскопа има два бутона – Auto и Manual

● при задействане на Auto де-

текторът работи така: банкнотата се слага и двата вида светлина – ултравиолетова и обикновена – започват да се сменят автоматично, като грижата на касиера е да сменя редовно банкнотите, за да върви в крак с редуването и така бързо да ги проверява. За опитния касиер, който познава белезите в банкнотите, не е проблем бързо да преглежда реагиращите им на UV и обикновена светлина елементи и така да работи ритмично със смяната на двата вида светлина;

● при Manual касиерът слага банкнотата, преглежда я под ултравиолетова светлина, после натиска бутона, той светва обикновената лампа отдолу и тогава се осъществява и тази проверка.

Освен UV лампата, други важни блокове и елементи в българския тестер за банкноти са захранването със сравнително „дебел“ трансформатор, два таймерни чипа 555 (производство на Комбината по микроелектроника в Ботевград), кондензатори КЕА от завода в Кюстендил и т.н. Неща, които щяха да бъдат налице дори и ако машинката беше произведена няколко години по-рано; в това число включваме и „варненския“ щепсел, който се монтиреше къде ли не – на пералните Перла напр.

Забелязва се и масивен радиатор за охлаждане, а на платката на ЕО-24 е изписан номерът на БДС – значи по това време е имало и издаден специален български държавен стандарт за електронни платки на „фалшиводетектори“.

Чудесно работещ експонат, една много важна находка в колекцията ми. Наистина радващ факт, че се сдобих с него!

■ НАШИЯТ ЕКИП ■

През пролетта на 2020 г. успешно приключиха обученията за първите участници в новата инициатива във Fibank – „Програма за развитие на вътрешни обучители“. В обхвата на програмата се включиха 135 служители от дирекции в Централно управление и от всички клонове на банката, разпределени в две целеви групи: служители, водещи групови обучения и служители, обучаващи на работното място.

За развитие на знанията и уменията на вътрешните обучители се проведе различна обучителна активност за двете отделни целеви групи – основни теми: „Умения за водене и подготвяне на групови обучения“ (Train the trainers) за 45 участници служители и „Умения за обучаване на служители на работното място“ (Mentoring) за 90 участници.

Водещата цел на програмата е чрез усъвършенстване на знания и умения за качествено обучаване на служители да се постигне повишаване интензивността и ефективността на цялостния обучителен процес в банката, да се създадат условия за още по-бързо и резултатно навлизане в работата на новите служители и да се гарантира позитивното им адаптиране към корпоративните норми и ценности. Друг значим резултат, очакван от новата инициатива, е и повишаване удовлетвореността и мотивацията на вътрешните обучители чрез инвестиция в тяхното развитие, отличаване на приноса им, създаване на принадлежност към престижна общност от високо ценени професионалисти.

Обученията от първото издание на програмата за развитие на вътрешни обучители се проведеха в партньорство с фирма външен изпълнител с доказано успешен опит в областите, предвидени в проекта. Обучителните програми за двете целеви групи са изцяло практически ориентирани и са създадени със съвместните усилия на дирекция „Управление на човешкия капитал“



Вдъхновени да обучаваме още по-добре

■ *Заедно развиваме и предаваме нататък знанията, уменията и ценностите, които ни правят силни и успешни*



(УЧК) и външните партньори от фирмата-изпълнител. Подходът на провеждане се основава на използване на модерни и иновативни техники на обучение и на активно участие на служителите в различни дейности за развитие на знания и умения с непосредствена приложимост. Участниците са въвлечени в симулации и ролеви игри за преживяване, упражняване, експериментирание и анализиране на реални ситуации, свързани с обучаване на колеги в корпоративна среда. В рамките на Train the trainers обученията, с помощта на видеометодика, участниците имаха възможност многократно да се видят и оценят „отстрани“ и да получат обратна връзка за прогреса при

развитието на своите умения за презентирание и фасилитиране на групови обучителни дейности. Обърнато бе специално внимание на подготвяне на дизайн на обучения и избор и използване на съвкупност от обучителни техники. Основният акцент в Mentoring обучението бе изследване на етапите и индивидуалните специфики на учене и съобразяване с тях на прилагания подход за обучаване на работното място.

Участниците оцениха проведените обучения като изключително полезни, практически приложими, мотивиращи и запомнящи се. Обратната връзка от служителите често бе „Това е най-страхотното обучение, в което съм участвал!“ или „Обучението ме вдъхнови да

се развивам и да давам най-доброто, на което съм способен като обучител“. Те споделиха също, че благодарение на програмата „ще обучаваме колегите си много по-успешно и така те ще могат да работят по-качествено и ефективно, за да сме всички още по-полезни за клиентите на банката“.

Като следващи стъпки от програмата за развитие на вътрешни обучители се планира реализиране на дейности за утвърждаване престижа на общността от вътрешни тренери и ментори и провеждане на ежегодни семинари и събития за опресняване и развитие на компетенциите им. Всеки вътрешен обучител, който е част от ядрото тренери, подготвяни в програмата, ще получи допълнителни възможности за изява и развитие – участие в значими за банката инициативи и проекти, включване в мотивационни и квалификационни програми, развивани от дирекция УЧК, предимство при възможности за професионално и/или кариерно развитие. На следващ етап от развитие на програмата се предвижда разширяване обхвата от служители, включени в нея.

Програмата за развитие на вътрешни обучители е част от поредицата мерки, създавани и въведени от дирекция „Управление на човешкия капитал“ и ръководството на банката, насочени към утвърждаване на позитивна и мотивираща работна среда и допринасящи за реализиране на employer branding политиката за развитие на позициите на Fibank като предпочитан и отговорен работодател, инвестиращ в най-ценния си актив – хората и екипите. С реализирането на програмата Fibank се доказва отново като лидер в създаването на добри практики, съчетаващи стремеж към високо качество и ефективност в работата на своите служители, с грижа за развитието на тяхната компетентност и мотивация, като важни предпоставки за постигане на висока удовлетвореност на клиентите на банката.



Дирекция „Корпоративни комуникации“

ИВАЙЛО АЛЕКСАНДРОВ -
Директор „Корпоративни комуникации“

Данира ДОСПЕВСКА -
Отговорен редактор
Десислава БОГДАНОВА - Менеджър
„Корпоративни комуникации“

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

печат: ROPRINT

■ DINERS ■

Системата MyDinersClub дава редица възможности на притежателите на кредитни карти Diners Club.

Освен извършването на справки, касаещи авторизации, трансакции и извлеченията, всеки регистриран клиент може да погаси задълженията си чрез платформата, както и да заплати комуналните си сметки (ток, телефон, вода, СOT и други).

MyDinersClub е достъпен както от компютър, така и през мобилни устройства.

Навсякъде и по всяко време платформата MyDinersClub дава информация за:

- извлечения по кредитни карти Diners Club;
- справки за извършени с картата авторизации и трансакции;
- погасяване на задълженията по Diners Club карта;

И за да е още по-лесно, всички регистрирани потребители получават достъп до метода за разплащане PayFly, достъпен за всички сайтове, позволяващи плащане през ePay.bg.

■ Как да активирате MyDinersClub?

От системата могат да се възползват всички притежатели на кредитни карти Diners Club. Необходима е предварителна регистрация на www.my.diners.bg и потвърждението ѝ в офис на Fibank. Регистрацията, поддръжката и използването на MyDinersClub са безплатни.

За да осъществявате плащания в интернет при търговци, участващи в програмата ProtectBuy, е необходимо да имате активна регистрация в платформата MyDinersClub. В нея се регистрира мобилен номер за получаване на еднократна 3D парола, с която онлайн плащането бива осъществено.

Използването на услугата ProtectBuy не променя начина, по който сте пазарували до този момент. Единствено преди завършване на плащането ще бъдете попитани за еднократната Ви 3D



MyDinersClub – лесни и удобни справки за Вашата карта Diners Club



парола. Когато търговци са регистрирани в програмата ProtectBuy, тази допълнителна стъпка прави онлайн покупките Ви още по-сигурни.

Подробна информация за условията за използване и пълните функционалности на услугата ProtectBuy, и онлайн платформата MyDinersClub, е достъпна на: www.diners.bg или във всеки офис на Fibank.

**С MyDinersClub
КОНТРОЛЪТ Е
ВЪВ ВАШИТЕ РЪЦЕ!**