

■ ЛИЦАТА НА FIBANK ■



Бранимира Милушева

Главен специалист „Частно банкиране“, Дирекция „Частно банкиране“

„Никога не забравяй 5-те „П“! Перфектната Подготовка Предотвратява Провала на Представянето.“

Бранимира работи в Първа инвестиционна банка от 11 години.

Има бакалавърска степен по специалност „Европеистика“ от Русенски университет „Ангел Кънчев“ и магистърска по „Банков мениджмънт и инвестиционна дейност“ от ВУЗФ.

Омъжена е, има прекрасен син на 3 години. Споделя, че обожава да прекарва време с детето си. Обича също да се среща с приятели, да спортува и да релаксира.

Цени високо почтеността, професионализма и креативността. Описва себе си като изключително лоялна, позитивно настроена жена, естет и моралист. **На стр. 2**

■ КРЕДИТИ ■

Fibank с изгодни кредити за бизнес клиенти



ЕВРОПЕЙСКИ СЪЮЗ
ЕВРОПЕЙСКИ
СОЦИАЛЕН ФОНД



ФОНД НА
ФОНДОВЕТЕ

ФОНД МЕНИДЖЪР НА
ФИНАНСОВИ ИНСТРУМЕНТИ
В БЪЛГАРИЯ



ОПЕРАТИВНА ПРОГРАМА
РАЗВИТИЕ НА
ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ

За своите над 25 години Fibank се утвърди като доверен партньор на бизнеса и като банката, подкрепяща българския производител и търговец. Най-голямата финансова институция с български капитали у нас има значителен опит в участието в различни гаранционни схеми и програми за финансиране, включително такива, организирани от Европейския инвестиционен фонд, като инициативата JEREMIE и други инструменти за споделяне на риска.

В настоящия брой на

Fibank NEWS ще Ви представим възможностите за финансиране, които банката предоставя съвместно с Фонда на фондовете по Финансов инструмент „Микрокредитиране със споделен риск“ (Микропрограмата).

■ Какво представлява Финансовият инструмент „Микрокредитиране със споделен риск“?

Средствата по финансо-

вия инструмент са осигурени от Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“ 2014-2020 (ОПРЧР), съфинансирана от Европейския социален фонд и Инициативата за младежка заетост. Fibank е единият от избраните посредници за изпълнение на инструмента, като ще управлява публичен ресурс в размер на 15 млн. лв. Заедно с осигурения от банката частен капитал, общата сума за микрокредити, която може да бъде отпусната, е в размер на 19,300 млн. лв.

На стр. 5

■ АНАЛИЗ ■

Fibank приключва първото полугодие със стабилен ръст



ХРИСТО ХРИСТОВ

Мениджър
„Корпоративни комуникации“

Първа инвестиционна банка приключва първото полугодие с положителен финансов резултат от 94 млн. лв. В сравнение с година по-рано банката удвоява печалбата си, като към края на юни 2018 г. тя е била в размер на 45,5 млн. лв. Това е и най-високият ръст в банковата система, реализиран за пе-

риода. В основата си той се дължи на оптимизирането на част от разходите на банката и по-високи приходи. Общата печалба на банковата система за първата половина на 2019 г. възлиза на 918 млн. лв. и е със 117 млн. лв. (14.6%) по-голяма, отколкото през същия период на миналата година. **На стр. 3**

■ ЛИЦАТА
НА FIBANK ■

Бранимира Милушева

Главен специалист
„Частно банкиране“,
Дирекция „Частно
банкиране“

ОТ СТР. 1

- Разкажете ни за професионалния Ви опит.

- Работя във Fibank от 11 години, като от 2010 г. съм част от екипа на дирекция „Частно банкиране“. За това време нито веднъж не съм и помисляла да сменя институцията. Обичам работата си и съм благодарна на Fibank за доверието в мен. Преди месец завърших магистърската програма по Банков мениджмънт и инвестиционна дейност, подкрепена от Банката.

- Какво работи частният банкер?

- Частният банкер работи с тесен сегмент от клиентите на банката - състоятелни хора, които притежават значителни активи, имат по-сложни инвестиционни интереси и отговарят на определени условия. Частният банкер е личен финансов довереник, на който клиентите разчитат за професионализъм, адекватни решения, съобразени с клиентските изисквания и лично отношение.

- Какви са предизвикателствата, пред които се изправяте в ежедневието си работа?

- Работя с многообразие от клиентски характери, всеки със своите индивидуални изисквания и вждания. Казвам характери, защото в моята работа е от значение и това, личният банкер освен интересите на клиентите, да познава и маниерите им. За да е продуктивен един личен банкер, да успее да запази



дългогодишни отношения и да може клиентите да са благодарно разположени да се доверят, професионализмът трябва да умее да комуникира с различни типажки. Това е предизвикателство и ние - личните банкери, се стремим да отговорим адекватно.

- Каква според Вас ще бъде банката на бъдещето?

- Интернет клон и Частно

банкиране. Не се шегувам, ни най-малко! Изкуствен интелект, виртуална реалност, машини за самообслужване, свръхтехнологизиране... От другата страна на виртуалното банкиране стои личното отношение в лицето на Частното банкиране. Именно защото машините не биха могли да заменят личната връзка. Вярвам, че ще останат една постоянна група клиенти, които ще се доверяват и търсят своя ли-

чен банкер.

- Как прекарвате свободното си време?

- Свободно време?! Мираж... Ако все пак успея да намеря, обичам да бъда със семейството си. Имам прекрасен 3-годишен син, който изисква, а аз обичам да му давам, много внимание. Ако пък случайно ми остане и лично време само за себе си - обичам да спортувам. Съчетавам народни танци, аеробика, ходя и на фитнес.

- Как успявате да балансирате между работа и личен живот?

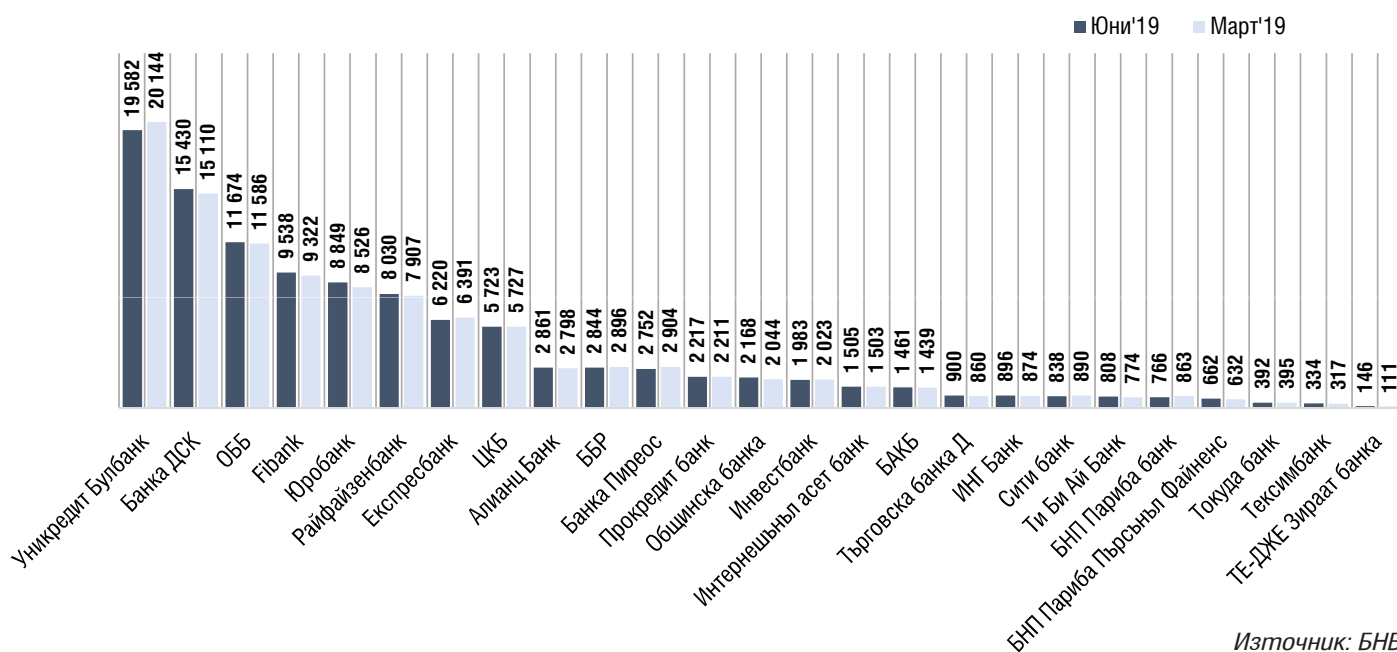
- Опитвам се да не пренасям професионалните мисли и терзания вкъщи и обратно. Защото човек е ефективен, когато се отдава на 100% - и в работата, и в семейството. Балансът е вътрешната хармония за успешно подредени приоритети. Опитвам се фокусът да бъде съсредоточен върху нещата, с които се занимавам тук и сега. Обичам и пазя семейството си, и уважавам клиентите и хората, с които работя.



■ АНАЛИЗ ■

Fibank приключва първото полугодие със стабилен ръст

■ Разпределение на банките в страната по активи (в млн. лв.)



Източник: БНБ



ХРИСТО ХРИСТОВ

Мениджър
„Корпоративни
комуникации“

ОТ СТР. 1

Активите на банковата система в края на юни възлизат на 108.6 млрд. лв., като през второто тримесечие на 2019 г. нарастват с 0.3% (332 млн. лв.). Активите на Fibank в началото на лятото са 9,5 млрд. лв., като те бележат ръст за последното тримесечие с 217 млн. лв. или 2.3%. По този показател банката се нарежда на трето място по ръст в цялата банкова система. На годишна база активите се увеличават със 668 млн. лв. По този начин Първа инвестиционна банка запазва 4-тата си позиция по активи

в страната.

През второто тримесечие банката продължи да бъде сред най-активните в кредитирането към домакинствата. За периода потребителските кредити са нараснали с 42 млн. лв. или 4.2%, а жилищните - с 32 млн. лв. или 4.2%. Общият ръст за банковата система през второто тримесечие, според паричната статистика, е в размер на 3.5% при потребителските кредити и 3.4% при жилищните.

Ниските лихвени нива продължават да подкрепят търсенето на кредити. Според лихвената статистика на БНБ към края на месец юни средният лихвен процент по кредитите за потребление в левове намалява в сравнение с юни 2018 г., с 0.31 пр.п. до 8.04%, а по тези в евро – с 0.25 пр.п. - до 3.65%. При жилищните кредити в левове той се понижава с 0.30 пр.п.

- до 3.12%, а по жилищните кредити в евро – с 0.35 пр.п. - до 3.43%.

Кредитирането от банките към бизнеса също запазва темпа си на ръст от последните тримесечия, като за периода март-юни нарастването е с 1.4%. За последните 12 месеца Първа инвестиционна банка е отпуснала нови 315 млн. лв. към българския бизнес.

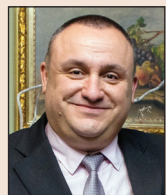
В края на юни депозитите на домакинствата в банковата система възлизат на 54.9 млрд. лв., като за последното тримесечие те бележат ръст от 1.2%. Fibank продължава да бъде сред най-предпочитаните от гражданите и домакинствата банка за съхраняване на техните спестявания. За периода март-юни депозитите в банката се увеличават с 47,8 млн. лв., като банката заема 4-то място в системата по обем на депозитите от

физически лица.

Централната банка посочва в своето съобщение за състоянието на банковата система в страната, че отношението на ликвидно покритие към 30 юни 2019 г. е 260.6% (при 289.1% в края на март). В края на отчетния месец ликвидният буфер е 27.8 млрд. лв., а нетните изходящи ликвидни потоци –10.7 млрд. лв. Към 30 юни 2019 г. нивата на показателите за възвръщаемост на активите (ROA) и за възвръщаемост на капитала (ROE) на банковата система на годишна база са съответно: 1.69% и 12.98%.

В края на юни 2019 г. brutният размер на необслужваните кредити и аванси възлиза на 6478 млн. лв. (при 6711 млн. лв. в края на март), а дялът им в общата сума на brutните кредити и аванси е 7.2% (при 7.4% към март 2019 г.).

■ ТЕХНОЛОГИИ ■

**СВЕТЛИН ЖЕЛЕВ,**ГОСТ-АВТОР
Главен редактор
на Kaldata Ltd.

Fibank стартира портал за доставчици на платежни услуги съгласно ЗПУПС и PSD2

■ Разговаряме с Петър Колев, директор „Информационни технологии“ в „Първа инвестиционна банка“ АД (Банката), относно новите възможности, които се откриват пред клиентите, тяхната сигурност и предизвикателствата, които имат банковите институции през 2019-а година.



Петър Колев, Директор „Информационни технологии“

разработчиците им да получат необходимата документация и поддръжка, при което нивото на сигурност за клиентите остава високо, но възможностите се разширяват.

Регулацията е написана така, че да е изцяло в защита и полза на потребителите и да им осигури допълнително средства и канали за управление, и достъп до техните сметки в съответните банкови институции.

На 14 март пуснахме тестовите системи, а от 14 септември официално ние, както и всички банки, ще сме задължени в работна среда да предоставим такъв достъп, който включва осигуряване на възможност на трети страни да се свързват с нас и да получават достъп до информация, както и да иницират плащания по нареждане на клиентите.

Fibank ускори пускането на продукционна среда за трети страни, като стартира портала на 14 юни. Оттогава той е достъпен за реална работа на партньори - лицензирани TPP, а не само за разработчици, на адрес: <https://psd2dev.fibank.bg/fibank/psd2/>. По този начин се стремим да натрупаме опит, да създадем партньорства и да осигурим на клиентите своевременно възможно най-добрия подход при осигуряването на новите услуги.

Това е една сравнително нова област в банковото об-

Стартираният от Fibank портал (на адрес: psd2dev.fibank.bg) дава на практика възможност на трети страни – доставчици (TPP или Third Party Providers) да настроят системите си за достъпване на селектирана информация в съответствие с нормативните разпоредби, за инициране на плащания и потвърждение за наличие на средства при платежни инструменти, свързани

с карти. Бърземе да уточним, че както при нас, така и при останалите банки предоставянето на информация, както и извършването на другите услуги съгласно PSD 2, ще се извършва след съгласие на клиента.

Благодарение на този портал, желаещи могат да се регистрират, да разработват и тестват свои технически решения и приложения, както и

служване на нашите клиенти и няма практика в България. Искахме да започнем по-рано, за да видим какви бизнес възможности ще се появят и какъв ще е интересът.

Ще обогатим информацията си и ще предоставяме по-интересни и полезни услуги за нашите клиенти. Банката е в две роли. В класическата си роля на банка сме предоставили възможност за машинно свързване на съответните системи към нас, така че да се черпи необходимата за изпълнението на клиентските нареждания през трети страни информация или да се иницират плащания при спазване на регулативните изисквания.

Втората ни роля, когато Банката вече за други е трета страна, ще стане всеобща ясна на 14 септември, но мога само да кажа, че работим по нея и ще предоставим най-доброто решение на клиентите.

Порталът, който стартираме, не засяга по никакъв начин сигурността на нашите клиенти, техните банкови сметки, тяхната банкова тайна. Директивата има ясни технически стандарти, които сме спазили и е много точно описано кой и как може да осъществява достъп до необходимата за изпълнението на новите услуги информация. При това след изричното съгласие на клиента. Регулацията гласи, че трета страна може да достъпва информация за даден клиент само тогава, когато той е предоставил съгласие за това и го е опознала по надлежния и съответен начин.

Важно е също така да отбележим, че PSD 2 не предполага достъп до нищо друго освен разплащателни сметки и до инициране на плащания от тях. Никакъв друг банков продукт не би трябвало да бъде достъпен до трета страна.

А това се извършва винаги с двуфакторна идентификация: „нещо, което знам, нещо, което притежавам и нещо, което съм“. Това на практика означава, че информацията ще може да е достъпна само след въвеждането на поне две от например: парола, регистрирано устройство на потребител и негови биометрични данни.

■ КРЕДИТИ ■

Fibank с изгодни кредити за бизнес клиенти

ОТ СТР. 1

Кои клиенти на Fibank могат да се възползват от финансиране по Микропрограмата?

Кредитите по „Микрокредитиране със споделян риск“ са предназначени за стартиращи и социални предприятия, в това число: стартиращи предприятия (микропредприятия, които имат по-малко от 3 приключени финансови години към датата на кандидатстването за финансиране, включително занаятчи и лица, извършващи свободни професии), стартиращи социални предприятия на лица от определени уязвими групи (безработни над 6 месеца, младежи до 29 години, хора с увреждания). Допустимо е финансиране и на съществуващи социални предприятия, включително МСП и големи предприятия.

Какви микрокредити се предоставят по Микропрограмата?

Микрокредитите се отпускат в левове, като размерът им е от 5 000 до 48 895 лева. Финансирането е под формата на инвестиционен кредит, с възможност за две години гратисен период до главницата, обратното финансиране за работен капитал с възможност за три месеца гратисен период по главница (а при сезонен бизнес до девет месеца), овърдрафт по разплащателна сметка. Инвестиционното финансиране е с максимален срок до 10 години, обратното финансиране до 5, а овърдрафтите – до 1 година. Изискуемият процент на собствено участие на кредитополучателя при инвестиционен кредит е до 10%.

Какви са параметрите на микрокредитите?

Отпуснатите средства по

ЕВРОПЕЙСКИ СЪЮЗ
ЕВРОПЕЙСКИ
СОЦИАЛЕН ФОНДФОНД НА
ФОНДОВЕТЕ
ФОНД МЕНИДЖЪР НА
ФИНАНСОВИ ИНСТРУМЕНТИ
В БЪЛГАРИЯОПЕРАТИВНА ПРОГРАМА
РАЗВИТИЕ НА
ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ

Финансов инструмент „Микрокредитиране със споделян риск“ са с изключително благоприятни условия за бизнес клиентите на Fibank. Кредитополучателите ще заплащат лихва, значително по-ниска от предлаганите на пазара сходни продукти – не повече от 1.99%. В допълнение, те ще се възползват от облекчени изисквания за обезпечение и няма да дължат такси и комисиони, свързани с разглеждането, отпускането, преговарянето и предсрочното погасяване на кредита.

За какви цели могат да бъдат използвани микрокредитите?

Допустимите области са: инвестиции за придобиването на материални и нематериални активи; работен капитал във връзка с развитие/разширяване на дейности на предприятието или самонаетото лице; развитието и повишаването на уменията на работниците и служителите или на предприемача в случай на самостоятелна заетост.

Какво включва предложението на Fibank за бизнесклиентите по Микропрограмата?

Освен откриването на разплащателна сметка, бизнес клиентите ще могат да получат подходящи допълнителни банкови услуги:

- бизнес пакет за ежедневното банкиране (с включени определен брой касови, безкасови и други банкови операции);

- ПОС-терминал;
- бизнес-дебитна карта;
- бизнес-кредитна карта;
- доброволна застраховка „Спокойствие с FiHealth“ за собственика/собствениците на дружеството.

■ Защо да изберем Fibank за микрокредит?

Една от целите на Финансов инструмент „Микрокредитиране със споделян риск“ е насърчаването на предприемачеството и подобряване на достъпа до финансиране – области, в които Fibank е успяла да изгради обществения си авторитет през годините. Работата на банката с микро, малки и средни предприятия стартира от 2004 г., като постоянно се разработват нови кредитни решения и се предлагат все по-конкурентни условия. Като част от реализирането на тази стратегия, през 2018 г. Банката създаде и предложи специална програма Smart Lady, насочена към жените в бизнеса.

Признание за развитието в тази област е и получената награда за „Най-добър бренд в банкирането на МСП“ (Best SME Banking Brand) за 2017 г. от международното списание Global Brands Magazine.

■ Как можете да кандидатствате за микрокредит по Микропрограмата?

Нашите кредитни специалисти от клоновата мрежа на Fibank са на разположение, за да Ви съдействат по всякакви въпроси, свързани с Финансов инструмент „Микрокредитиране със споделян риск“.

Новата директива открива редица възможности пред третите страни доставчици, които вече имат възможност да тестват своите услуги в отворения от Банката портал за тях. Първите услуги за крайни клиенти ще са налични през есента. В резултат от новите регулации може да се заключи, че банковият сектор се раздвижва и интересните неща за него тепърва предстоят.

■ DINERS ■



Лятно настроение и ексклузивни отстъпки в магазин MaxSport

Магазин MaxSport и Дайнърс клуб България посрещнаха избрани гости в две поредни вечери на специално организирана presale кампания.

На 23 и 24 юли VIP гостите имаха възможността да се възползват първи от ексклузивните отстъпки на продуктите от колекция пролет/лято 2019 на световни брандове като: Emporio Armani, Conte of Florance, Vanana Moon и още много други.

Двете вечери бяха „завладяни“ от флорални шампи, свежи цветове и екзотиката на фините материали, умело допълнени от летни коктейли с богатия и наситен вкус на Маутай – напитка №1 в Китай.

Присъстващите гости се възползваха от специалните отстъпки на presale кампанията една седмица преди официалния старта на намаленията за клиенти на

магазина.

Събитието уважиха редица светски личности и модни ценители, сред които: доц. Малина Петкова, PR експертът Ива Екимова, телевизионният водещ Ути Бъчваров и др.



MAXsport
the best sports shops
www.maxsport-bg.com

MAXsport
the best sports shops
www.maxsport-bg.com

■ ЗА КЛИЕНТИТЕ ■

В забързаното ежедневието на 21 в., когато времето е един от най-ценните ни ресурси, все повече се говори за task management и time management (управление на задачите и управление на времето). Умението да управлявате успешно времето, с което разполагате и задачите, които поставяте пред себе си, е водещо в добрия баланс не само между личния и професионалния живот, но и ключов фактор за успеха Ви.

Именно консиержът (concierge) е на Ваше разположение тогава, когато желаете да делегирате част от задачите си на някой друг.

Консиержът или „Lifestyle concierge“ е световно признат термин, който се използва, за да се опише услугата, която помага на хората да организират всички аспекти на живота си, за които не разполагат с необходимото свободно време или контакти.

■ Услугата „Личен асистент“ към кредитни карти Visa Platinum от Fibank

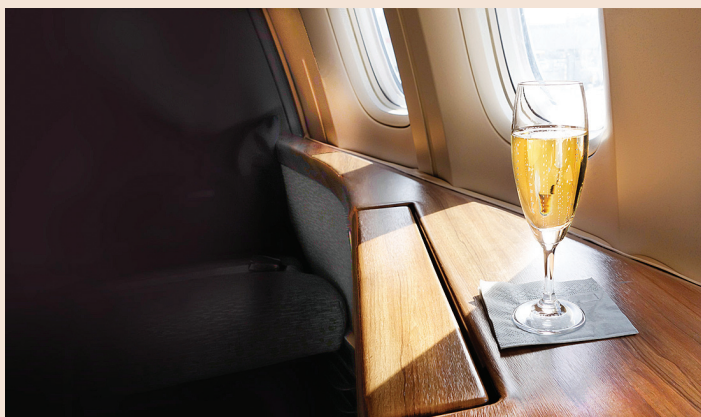
е предоставена от екипа професионалисти на VISA Everyday Concierge, които:

- Ще резервират самолетни билети за Вашето бизнес пътуване;
- Ще организират Вашата почивка и забавление;
- Ще Ви дадат препоръка за спортни, културни и музикални събития и фестивали и ще Ви осигурят най-добрите места;
- Ще запазят маса в елитен ресторант или ще Ви осигурят кола под наем и др.

Услугата е на Ваше разположение от понеделник до петък, 8.00 – 20.00 ч. на телефон 0800 10 119 или на имейл BulgariaPlatinum@visaconcierge.eu. Извън посочените часове, имате достъп

Concierge услуги към кредитни карти от Fibank - Вашият личен асистент

■ *Кредитната карта вече не е само финансов продукт. Тя дава добавена стойност и редица нефинансови решения, и предимства на своите притежатели*



на спешен телефон, на който можете да се свържете с представител на програмата по всяко време. Така получавате пълно съдействие, дори при непредвидени обстоятелства като закъснял или отменен полет и др.

■ Консиерж към Fibank World Elite™ MasterCard®

Картата е ексклузивен банков продукт, който успешно съчетава удобството на картите плащания с личното внимание и традициите в обслужването. Кредитната карта Fibank World Elite™ MasterCard се предлага само на клиенти на Частното банкиране от Fibank.

Mastercard concierge предлага следните предимства:

- Организация на Вашите бизнес и лични пътувания;
- Подготовка на специални събития и поводи;
- Актуална информация и съдействие;

- Бизнес услуги за Ваше улеснение;
- Услуги за дома и градината;
- Козметични и СПА процедури;
- Хоби и занимания за свободно време;

Услугата concierge е напълно безплатна за клиентите на Частно банкиране от Fibank, притежатели на кредитна карта World Elite™ MasterCard. Те заплащат единствено стойността на използваните услуги. Притежателите на кредитна карта Fibank World Elite™ MasterCard® получават безплатно членство в престижната програма за преференциално обслужване на Fibank – Частно банкиране.

За да се възползвате от удобството на Concierge услугите, е достатъчно да се свържете с World Elite асистента на номер +359-2-4925248.

■ Кредитна карта EVOLVE

от Дайнерс клуб България – продукт от ново поколение, съчетаващ себе си всички предимства на двата световни бранда: Diners Club international и Mastercard. Притежателите на EVOLVE могат да се възползват от всички предимства на програмата Mastercard Concierge:

- Резервация за Вашето бизнес или лично пътуване;
- Резервация на билети за събития по целия свят;
- Доставка на подаръци и цветя за празника на Вашите близки;
- Незабравими пътувания и преживявания.

Услугата Mastercard Concierge е на Ваше разположение 24 часа, 7 дни в седмицата само с едно обаждане на долуписаните телефони.

Кредитни карти **Diners Club – Mastercard Classic** и **Diners Club – Mastercard First Lady Pink** се възползват от пакет **Affluent** (висок клас) на програмата, с обаждане на тел.: +359 02 4931038

Обслужване на български език в работни дни от 8:00 до 17:00 ч., през останалото време картодържателите се обслужват на английски език.

Кредитни карти **Diners Club – Mastercard First Lady Red** и **Diners Club – Mastercard Prive** се възползват от пакет **Premium** на програмата, с обаждане на тел.: + 359 02 4925076

Обслужване на български език 24 часа, 7 дни в седмицата.



Дирекция „Корпоративни комуникации“

ИВАЙЛО АЛЕКСАНДРОВ -
Директор „Корпоративни комуникации“

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

Златко СТОЯНОВ - Менеджър
„Корпоративни комуникации“
Десислава БОГДАНОВА - Менеджър
„Корпоративни комуникации“

печат: ROPRINT

■ ПРОМОЦИИ ■

Промоционална кампания с кредитни карти Visa от Fibank

■ *Плащайте гориво
с Вашата Visa
карта от Fibank
и можете да
спечелите почивка
в Португалия*

Всяка седмица в периода на промоцията (от 18 юли до 30 септември 2019 г.) ще се теглят по 2 почивки в Португалия. Всяка награда се състои от самолетни билети за двама София-Лисабон-Фаро (летището в Алгарве), трансфер от летището до хотела, 7 нощувки за двама със закуска, трансфер от хотела до летището в Алгарве, самолетни билети Фаро-Лисабон-София.

За да участвате в тегленето на наградите, е необходимо да платите гориво на бензиностанция на територията на Република България с Вашата Visa карта от Fibank. А след това да регистрирате бележката от ПОС терминала на промоционалната секция на интернет сайта: visabg.com/fuelpromotion2019.

Всяка регистрация на валидно плащане дава право на 1 участие в тегленето за седмицата, в която е извършена регистрацията.



Пълните условия на промоцията можете да видите на: WWW.VISABG.COM