

■ ЛИЦАТА НА FIBANK ■



ЕМИЛ СТОИЛОВ

Специалист анализ и одобряване на кредитни продукти за физически лица
Дирекция „Банкиране на дребно“

Емил е един от победителите в програмата „Заедно можем повече“ на Fibank. Той спечели първото място в категория „Изграждане на партньорство с клиенти на банката“ за периода септември-декември 2019 г. Емо е част от екипа на Първа инвестиционна банка от 14 години. Завършил е Университета за национално и световно стопанство в гр. София.

Описва себе си като упорит и вярващ в доброто авантюрист. Свободното си време прекарва с фотография и туризъм.

„Една от любимите ми книги е „Какво сънуват психорботите?“ от Пиер Барбе. В последните години ми харесва една мисъл на Ницше: „Ако твърде дълго се взираш в бездната, бездната ще се взре в теб“.

На стр. 2

■ НОВИ ПРОДУКТИ ■

Fibank представи Новата Visa с дизайн на Олимпийските игри

За първи път в България Fibank в сътрудничество с Visa започва предлагането на новите дебитни и кредитни карти Visa с дизайн, посветен на предстоящите летни Олимпийски игри в Токио 2020.

„В партньорство с Visa първи в България предлагаме на своите клиенти новите карти Visa, които са със специален дизайн на Олимпийските игри. Картите вече се издават в голямата клонова мрежа на Първа инвестиционна банка в цялата страна. Кредитните карти имат допълнителни преференциални условия за нашите кли-



енти“, сподели г-н Никола Бакалов – Изпълнителен директор на Fibank. **Стр.5**

■ АНАЛИЗ ■

Как премина 2019 г. за Fibank



ХРИСТО ХРИСТОВ

Мениджър
„Корпоративни
комуникации“

Първа инвестиционна банка (Fibank) изпраща една успешна година. Банката отбелязва ръст както по ключови пазарни позиции, така и на финансовите си показатели. Към края на 2019 г. активите надминават 10 млрд. лв. на неконсолидирана база и отбелязват ръст от 8.0% спрямо 2018 г.

Общите активи на банковата система достигат 114.2 млрд. лв., или с 2.7 млрд. лв. (2.4%) повече спрямо края на септември. На годишна база темпът на ръст е 8.2%, което показва, че Fibank се развива със средните за пазара темпове.

На стр. 3

ВЗЕМИ КАРТАТА НА ШАМПИОНИТЕ!

Изгай си новата Visa om Fibank с олимпийски дизайн и може да спечелиш чудесни подаръци om Visa!

Период на кампанията: 4.02. - 31.03.2020 г.

■ ЛИЦАТА
НА FIBANK ■

Емил Стоилов

Специалист анализ и одобряване на кредитни продукти за физически лица

Дирекция
„Банкиране на дребно“

ОТ СТР. 1

- Разкажете ни повече за професионалния Ви път?

- През 2000 г. завърших УНСС със специалност „Счетоводство и контрол“ - с магистърска степен на тема „Счетоводство на кредити на физически лица“. Това определено даде отражение на последващото ми професионално развитие. Работил съм в ДЗИ-Инвест като касиер счетоводител, но това определено не беше моето призвание. След това работих в ОББ като кредитен инспектор и ДЗИ банк - в „Кредитна администрация - кредитиране на физически лица“. От 2005 г. съм в семейството на Fibank, като тук намерих много добри приятели. Именно в банката са едни от най-хубавите моменти в живота ми, които винаги ще останат в моето сърце.

- Вие сте победител в категория „Изграждане на партньорство с клиенти на банката“ в програмата „Заедно можем повече“ на Fibank. Бихте ли споделили с нашите читатели какво стои зад успешното партньорство с клиентите и как успявате да го създадете и запазите?

- В ежедневните си контакти с клиентите на банката винаги съм давал коректна информация, спазвайки правилата на Първа инвестиционна банка. Винаги се старая да изградя дълготрайни делови контак-



ти с клиентите на банката, защото вярвам, че ако един служител е направил необходимото за даден клиент, той отново ще се върне. Благодарение на това съм изградил дългогодишни контакти, в основата на които стоят професионализъмът и доверието от двете страни.

- Какви са предизвикателствата във Вашето ежедневие?

- Всеки ден имам лично предизвикателство да правя поне по няколко добри дела. Това ми помага да давам личен пример на моето дете, като то вижда, че доброто ражда усмивки. В професионален план се стремя към изпълнението на заложените цели в нашия отдел и дирекция „Банкиране на дребно“.

- Какво бихте посъветвали клиентите, които планират да изтеглят потребителски/ жилищен кредит или кандидатстват за кредитна карта?

- На първо място е важно

клиентите да планират за какво точно ще оползотворят средствата от съответния продукт. След това да се запознаят с параметрите на различните кредитни продукти, които са публикувани на корпоративната уеб страница на Fibank. Много важно е да не се притесняват да поискат допълнителна информация от служителите на банката, за да са сигурни че изборът, който са направили, е най-добрият за тях. Професионалната консултация с кредитен специалист дава на клиента сигурност, че Fibank му предоставя най-подходящия за него продукт или услуга, съобразен с индивидуалните му потребности и възможности.

- Разкажете ни за екипа, с който работите?

- Екипът ни се състои от 8 души и мога да кажа, че ние сме изключително сплотени. Всеки един прекаран ден с тях за мен е удоволствие. Всички ние сме част от едно цяло. Мога да кажа, че



благодарение на екипа, съм се справил с много тежки ситуации. В такива моменти разбираш колко важно е точният човек да е до теб и да ти подаде ръка.

- Каква според Вас ще бъде банката на бъдещето?

- Със сигурност банката на бъдещето ще бъде дигитална и достъпна отвсякъде, без да има значение конкретното местоположение на клиента или банката. Все повече ще се държи на фактора „време“ и това ще бъде основният двигател на всички операции.

- Как успявате да балансирате между работа и личен живот?

- Винаги съм се стремил да не смесвам личния си живот с работата, но за съжаление не винаги се е получавало. За да мога да запазя този крехък баланс, разчитам изключително на моите приятели и сина ми, които ми дават сили. След като приключи работният ми ден, се опитвам да се занимавам със спорт, който ми позволява да се освободя от натрупалия се стрес през деня.

- Как прекарвате свободното си време? Имате ли хоби?

- В свободното си време се отдавам на моите големи хобита: фотография и туризъм. Искам да мога да осъществя една от моите мечти - да посетя определени дестинации, които да усетя и запечатам тези моменти в снимки. Много интересно е да може да видиш дадено събитие или място от страната на фотографа. Може би затова нямам много снимки с мен, но пък възможността да направя други щастливи е много голяма награда.

Всичко това, когато е споделяно с приятели и моето дете, ме кара отново да преточвам колко е прекрасен животът всеки ден.

Мечтая да обиколя Европа с кола и особено земята на Баските в Испания, но докато се опитвам да реализирам тази мечта, преточвам България и виждам колко красива и недооценена е нашата страна.

■ АНАЛИЗ ■

Как премина 2019 г. за Fibank



ХРИСТО ХРИСТОВ

Мениджър
"Корпоративни
комуникации"

ОТ СТР. 1

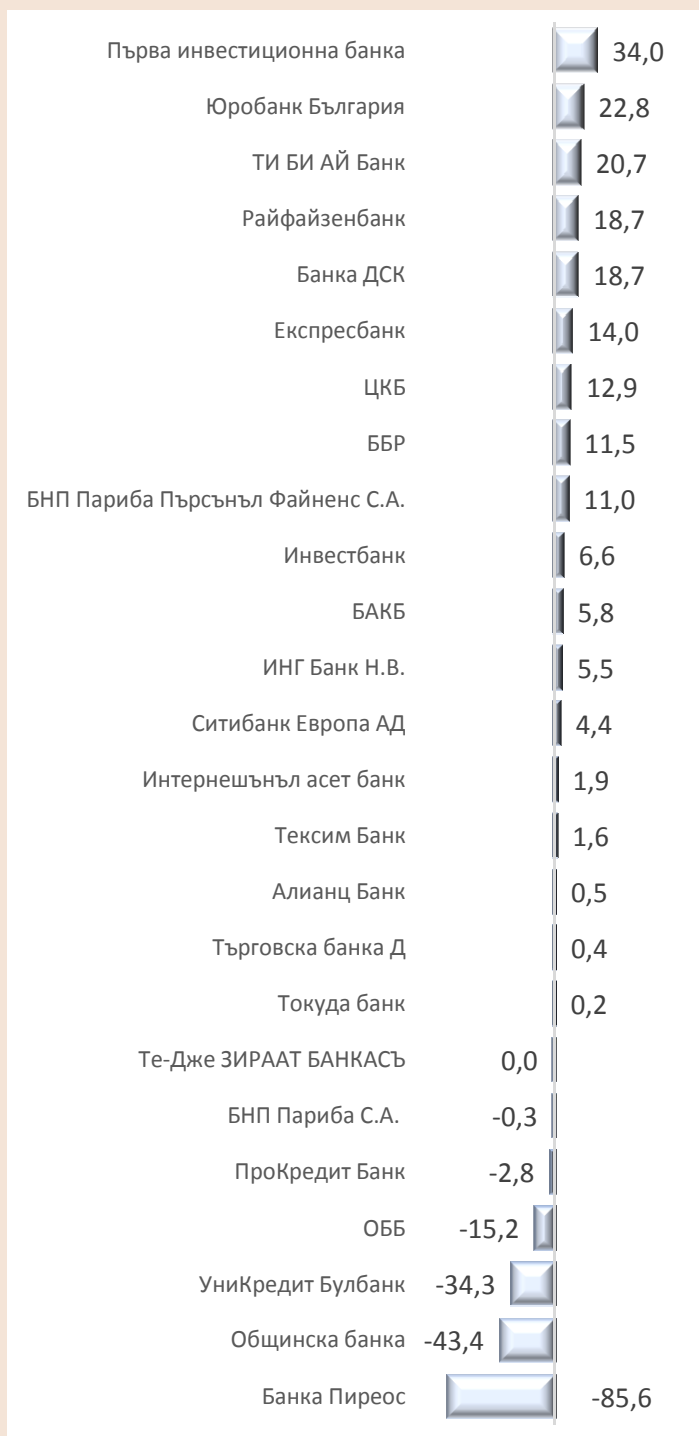
Оперирайки в условията на ниски лихви, нетният оперативен доход на банката се повишава през годината с 34 млн. лв. По отношение на този показател банката отчита най-голям ръст сред всички останали в банковата система. Това в голяма степен се дължи на повишената активност на клиентите на банката при използване на нейните продукти и услуги.

Тук трябва да припомним, че следвайки своята политика да внедрява иновации и да бъде сред лидерите, водещи развитието на българския финансов пазар, през 2019 г. Fibank предложи и няколко изцяло нови за потребителите у нас услуги като иновативната възможност за извършване на разплащания с часовник - GarminPay. С нея искаме да отговорим на модерния и често забързан начин на живот, който водят нашите клиенти. Също така, Fibank стана и първата банка в България, която предложи на своите клиенти възможността да използват услугата Apple Pay. Благодарение на нея всеки клиент на банката, притежаващ дебитна или кредитна карта Mastercard, може да я добави към Apple Wallet и да извършва бързи, удобни и сигурни мобилни плащания.

Брутните кредити и аванси в банковата система в края на декември са 94.4 млрд. лв., като през последното тримесечие на годината отбелязват растеж с 1.4 млрд. лв. (1.5%). Брутният кредитен портфейл на банките нараства с 1.7 млрд. лв. (2.6%), като в това число се увеличи-

■ Ръст на нетния оперативен приход за 2019 г. по банки (в млн. лв.)

Източник: БНБ



ват вземанията от други финансови предприятия (с 923 млн. лв., 25.2%), от домакинства (с 532 млн. лв., 2.2%), от нефинансови предприятия

(със 120 млн. лв., 0.3%) и от сектор държавно управление (със 128 млн. лв., 15.9%).

През изминалата година Първа инвестиционна банка

продължи да следва своята стратегия за кредитиране на малък и среден бизнес, и граждани. За 2019 г. портфейлът от потребителски кредити на банката се е увеличил с близо 100 млн. лв., което представлява ръст от 10.3%. Банката заема 4-то място по ръст на този показател. При жилищните кредити Fibank прибавя нови 135 млн. лв. към своя портфейл, който нараства с 18.5% за годината.

През годината Първа инвестиционна банка се утвърди и като една от най-предпочитаните финансови институции за спестяванията на бизнеса и домакинствата. Общият депозитен портфейл на банката се увеличава с 671 млн. лв. до 8,8 млрд. лв. От тях 260 млн. лв. са депозити на бизнеса, а 331 млн. лв. са нови депозити на домакинствата. Така и по този показател отново банката затвърждава позицията си в първите кредитни институции в страната.

В края на 2019 г. балансовият капитал на банковата система възлиза на 14.4 млрд. лв. и в рамките на последното тримесечие нараства с 66 млн. лв. (0.5%), което се дължи главно на повишената печалба. Към края на декември 2019 г. нивата на показателите за възвръщаемост на активите (ROA) и за възвръщаемост на балансовия капитал (ROE) са съответно 1.47% и 11.63%.

Отношението на ликвидно покритие към 31 декември е 269.9% (при 264.0% в края на септември). В края на годината ликвидният буфер е 30.9 млрд. лв., а нетните изходящи ликвидни потоци – 11.5 млрд. лв.

■ DINERS CLUB
BULGARIA ■

Вдъхновете се за нови приключения с Дайнърс клуб България и списание VOYAGE

Плащайте с кредитна карта Diners Club International или Evolve и можете да спечелите годишен абонамент за единственото луксозно списание за пътешествия в България - VOYAGE.

Дайнърс клуб България и списание VOYAGE открехват вратите към Вашите мечтани дестинации:

„Ще Ви пренесем в едни от най-изисканите хотели, ще надникнем в кухнята на прочути готвачи със звезди Мишлен, ще Ви поведем към далечни морски дестинации, ще опознаете с нас най-любопит-

ните места и култури.“

Всяка покупка, направена с карта Diners Club® в периода 03 февруари - 01 март 2020 г., Ви дава възможност да спечелите един от 80-те годишни абонамента за списание

VOYAGE. Изданието ще се превърне във Ваш отличен водач и спътник, който познава посоките и е винаги готов да Ви помогне да намерите най-добрия път към Вашите мечтани дестинации.

До 31 март 2020 г. кредитните карти Evolve от Дайнърс клуб България се издават с промоционални условия:

- Без месечна такса за първите 12 отчетни периода от издаване на картата, след което съгласно Тарифата на Дайнърс клуб България АД;
- Революираща лихва в размер на 16% за целия срок на договора;
- Без такса за кандидатстване и разглеждане на документи.

Допълнителни услуги и програми, даващи предимства на картодържателите на Evolve:

- Програма за достъп до над 850 VIP летищни салона по целия свят*;
- Автоматично участие в Cashback Програмата*;
- Безплатни Concierge услуги (личен асистент 24/7);
- Безплатно използване на услугата Mastercard Fast Track.
- Безплатна застраховка „Пътуване в чужбина“ за всички карти Evolve и допълнителна застраховка „Рак на гърдата“, за карти First Lady Evolve;
- Безлихвен гратисен период до 45 дни;
- Без такса плащане при търговци и в чужбина.

Можете да заявите издаване на карта Evolve бързо и лесно, като позволите на тел.: *bank (*2265), онлайн - на www.diners.bg или в офис на Fibank.



Вдъхновете се за нови приключения
с Дайнърс клуб България
и списание VOYAGE



**ВЪЗПОЛЗВАЙТЕ СЕ ОТ ПРЕДИМСТВОТА НА
DINERS CLUB**

* Условието на кампаниите ще откриете на: www.diners.bg.

■ НОВИ ПРОДУКТИ ■



Fibank представи новата Visa с дизайн на Олимпийските игри

От стр.1

Новите кредитни карти Visa с дизайн на Олимпийските игри се предлагат без такса годишна поддръжка за първата година и без лихва за първите 4 отчетни периода. При новите кредитни карти Visa payWave, които са безконтактни, има възможност за лимит до 50 000 лв. или тяхната равностойност в евро или щатски долари.

От 03.02.2020 г. до 31.03.2020 г. всеки клиент на Първа инвестиционна банка, който е издал своята нова дебитна или кредитна карта Visa Tokyo 2020, ще участва в томбола за следните награди:

- Специална награда: пакет за двама „Олимпийски игри“, организиран от Visa и включващ пътуване до Атина, Гърция и допълнителни активности към него;



- Седмични награди: луксозен уикенд за двама в 5-звезден хотел с включени гурме и спа процедури;
- Дневни награди: спортни аксесоари - раница Adventure Duffel Bag.

„Visa е горд световен партньор на Олимпийските и Параолимпийските игри до 2032 г. и сме щастливи, че днес заедно с Fibank можем да представим новите дебитни и кредитни карти Visa със специален дизайн на Олимпийските игри. Създадени, за да изтъкнат и прославят духа на спортистите от България на Олимпийските игри в Токио 2020, картите, които се издават от днес, са резултат от трайното ни партньорство и ангажимент да съдействаме на нашите клиенти да бъдат иновативни“, каза Севдалина Василева - Генерален Мениджър на VISA за България, Гърция и Кипър.

■ ЛЮБОПИТНО ■

**АНТОН
ОРУШ**

Гост-автор

www.sandacite.bg - Българският портал за стара техника

Съществуват немалко електромедицински устройства, употребявани в дома, а едни от най-ползваните са кварцовите лампи. Тук ще видим с какво ни помагат те и с какво се отличават българските такива.

През 1968 г. Заводът за електромедицински апарати в София пуска първата българска домашна кварцова лампа, наречена „Слънце“. Тя наподобява паница с полусферичен похлупак, който се повдига, за да се използва уредът. От вътрешната страна на капака е закрепена тръбичка от кварцово стъкло (горелка с газ аргон и живачни пари), от която е изтеглен въздухът, за изпускане на ултравиолетови лъчи. Около нея има 2 нагревателя, работещи в специален режим, които са източник на инфрачервени лъчи. Държателят на нагревателите и рефлекторът зад тях са алуминиеви, а рефлекторът отразява възможно най-силно. Капакът се захлупва и лампата се пренася удобно в калъф.

Лампата се управлява от един бутон в средата на „панницата“. Има различни режими на работа на нагревателите според това какви лъчи желаете да изпускат лампата по време на нагревка. Ултравиолетовите усилват имунитета на организма срещу простудни заболявания (настинки), улесняват образуването на витамин D в организма и успешно предотвратяват развиването на рахитични заболявания у децата. УВ лъчите увеличават пигментацията на кожата, уско-

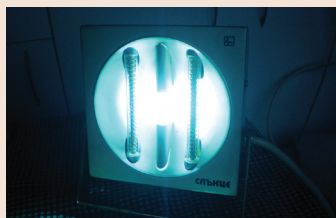
Кварцова лампа като слънце



ряват зарастването на открити рани и убиват голямо количество вируси и бактерии, срещу които бъдат насочени. По този начин могат да се намалят болките при невралгия, ишиас и други заболявания. Ако в жилището вече има болен човек, то УВ светлината няма да позволи заразата да проникне и у други. Инфрачервените лъчи имат и полезно действие при лекуването на възпаления като синусит, зъбобол, отит и т.н.

През 1982 г. излиза ново „Слънце“ с променен дизайн, което става доста популярно. Нагревателите са същите, но вече няма капак и чрез ос лампата е окачена на стойка, за да се завърта по-нагоре или по-надолу, според нуждата.

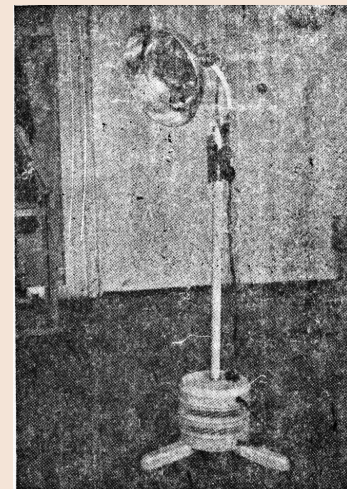
Преди да използвате такава лампа, избършете нагревателите с мек плат, защото прахът поглъща част от УВ лъчите и намалява интензивността на излъчването. И когато лампата работи, не пийайте тръбичките, че са горещи! Друго правило е да не гледате в горелката с незащитени очи, защото при продъл-



жителен поглед можете да ги увредите. Първо си слагате специални предпазни очила и заставате на не по-малко от 80 см пред лампата. Самите нагреватели работват напълно до около 5 мин след включването.

Колкото по-малък е човек, толкова по-далеч от лампата трябва да стои, когато му правят процедура – децата на не по-малко от 1 м, а кърмачета и малки деца – на не по-малко от 1,5, а най-добре 2 м. Времетраенето на нагревката е малко като ходенето на плаж – с всеки изминал ден можете да се излагате на слънце все повече. Така например, ако през първия ден един голям човек е най-добре да стои на нагревка около 2,5 мин, то на 7-ия вече може 6, а на 13-ия – дори 15 мин. При децата се спазва същата зависимост, но минутите за една нагревка са още по-малко: за кърмачета 1-ви ден – 1 мин, 7-и – 3,5, а 14-и – най-много 10.

И двата модела „Слънце“ се захранват от 220 V мрежово напрежение и тежат около 1 кг. Въпреки че са домашни, тези лампи са



използвани и в козметични салони напр. за групови профилактични нагревки в детски градини пък има други лампи – огромни и високи. Децата застават около уреда в кръг само по гашета и очила и получават силна доза УВ облъчване по цялото тяло, за да са готови да посрещат вирусите. Групови нагревки с големи кварцови лампи са правени и в санаториуми, и в предприятия с т.н. вреден труд – мини, някои заводи и т.н.

Най-старата БГ кварцова лампа, за която знаем до момента, е Ултравиолукс 500 от началото на 60-те г., чиято горелка има 500 W мощност. Лампата е висока, монтирана върху триколесна стойка, за да се мести лесно, и има 2 рефлектора зад горелката. Над стойката има цилиндър, където са частите на електроуредбата. Това също е от големите модели за професионална употреба. Лампа Ултравиолукс все още не сме намерили, затова ожесточено я търсим. Кажете ни, ако знаете някъде случайно още да я пазят.

■ НАШИЯТ ЕКИП ■

Избрахме победителите

в програмата „Заедно можем повече“
за периода септември - декември 2019 г.



■ След стойностни номинации и оспорвано гласуване бяха определени победителите за периода септември-декември 2019 г. на програмата „Заедно можем повече“.

Най-много гласове получи номинациите за:



Станимир Кръстанов,

специалист организация и инсталиране на терминални устройства в клон Пловдив

победител в категория „Постигане на максимално високи резултати в работата“;



Емил Стоилов

специалист анализ и одобряване на кредитни продукти за физически лица, дирекция „Банкиране на дребно“

победител в категория „Изграждане на партньорство с клиентите на банката“;



Росен Русев

ръководител отдел „Администрация на интернет/интранет електронни канали“, дирекция „Информационни технологии“

победител в категория „Принос към постигане на продуктивно екипно взаимодействие“;



Здравка Митрова

ръководител отдел „Архивиране“, дирекция „Административна“

победител в категория „Позитивност и адаптивност в условия на промени“.

Програмата „Заедно можем повече“ продължава успешно да се реализира в своята пета година, като

откроява и поощрява най-добрите примери в работното ежедневие на Fibank. Тя предоставя атрактивен

награден фонд, възможност за повишаване на професионалната квалификация на служителите

и много други изненади. Първите номинации за 2020 година ще бъдат за периода януари-април.



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**

■ ДИГИТАЛНО БАНКИРАНЕ ■

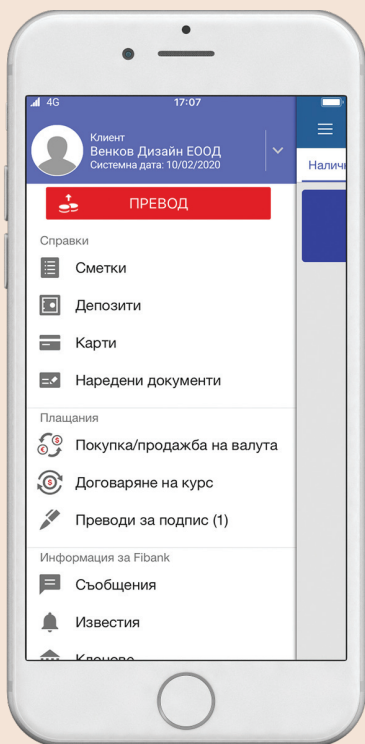
Активно банкиране и за фирми

през мобилното приложение My Fibank

■ С мобилното приложение на банката клиентите ѝ могат да банкират от всяка точка на света

Благодарение на последния ъпдейт в My Fibank вече и юридическите лица могат да извършват активни банкови операции като:

- Преводи между собствени сметки;
- Вътрешнобанкови преводи;
- Междубанкови преводи в национална и чуждестранна валута;
- Преводи от и към бюджета;
- Подписване на масови преводи и преводи от файл, които са създадени през уеб сайта и очакват подпис;
- Договаряне на преференциален курс;
- Покупко-продажба на валута и др., както и да ги експортират в PDF.



Банкирането през My Fibank е бързо, сигурно и лесно. Отговаряйки на най-високите изисквания за сигурност, Fibank предоставя на клиентите си възможността да избират между различни нива на лимити за преводи. До тези лимити операциите се подписват без токън - с парола или биометрични данни (пръстов отпечатък или лицево разпознаване). Операциите над съответните лимити се потвърждават чрез токън – софтуерен Fibank Token или добре познатия хардуерен токън.

Благодарение на непрекъснатото развитие на приложението, клиентите на банката (физически и юридически лица) имат възможност да извършват дистанционно все повече

активни банкови операции, като пестят ценно време и ресурси.

**За да се възползват от новите възможности в мобилното приложение, е необходимо представител на юридическите лица да посети офис на Fibank и да заяви достъп до активно банкиране.
Повече информация на: www.fibank.bg**



Банкирането
от твоя телефон
е по-лесно от
всякога.