

■ ЛИЦАТА НА FIBANK ■



Димитър Стоянов Петров

Управител офис
Димитровград

Любимо занимание в свободното време: Обичам природата, хубавите книги, човешките филми, руското кино, обичам да общувам с приятелите си - с две думи обичам да обичам

Любим цитат, книга, филм, музикален стил: „Колко просто и скромно нещо е щастието: чаша вино, печени кестени, звукът на морето.....“. Това е цитат от „Алексис Зорбас“ на Казанзакис. Важно е да разбереш, колко свещена мъдрост има в простите неща, които светът ни предлага през цялото време – любим човек да себе си, деца, добър приятел, живи и здрави близки, проста храна, миг сред природата, звездите, морския бриз. Иска се малко, за да си щастлив, го много, за да го осъзнаеш.

Имах огромната привилегия и шанс да познавам Павел Матев. Веднъж пътувахме с него от София до Димитровград и по радиото звучеше популярна стара народна песен. Поетът несприхливо анализира текста, обвързва го с българската душевност и бит, с трагичната ни история, а аз се усетих, че го слушам с отворена уста и сетива. Имам чувството, че тогава отворих очите си за красотата на простите неща.

На стр. 2

■ НОВИ ПРОДУКТИ ■

Жилищен кредит от Fibank с 3.5% фиксирана годишна лихва

*Заемът се отпуска
в размер до 90% от
пазарната стойност на
недвижимия имот*



Fibank (Първа инвестиционна банка) предлага нови по-атрактивни условия по жилищен кредит „Право на избор“. Предложението е с фиксирана годишна лихва от 3.5% за първите 3 години. Предлага се в лева и евро, като няма такса за разглеждане на документите.

Жилищен кредит „Право на избор“ е без комисиона за отпускане и без комисиона за управление.

Клиентите на банката могат по избор да използват възможността за гратисен период от 12 месеца на всеки 5 години от срока на кредита след първата година. Гратисният период се използва при нужда и предоставя допълни-

телна сигурност.

Максималният срок за погасяване на кредита е до 35 години, като няма ограничение в размера на отпусканата от банката сума.

Кредитът се отпуска в размер до 90% от пазарната стойност на недвижимия имот, независимо от вида на строителството - панел, ЕПК или тухла.

За улеснение на своите клиенти Fibank издава безплатно и удостоверение за одобрен кредит със срок на валидност от 6 месеца. По този начин всеки клиент предварително знае с каква сума ще разполага и лесно може да намери мечтания от него дом.

■ ПРОМОЦИИ ■

Картите Diners Club International с НОВИ УСЛОВИЯ

До 31 март заявете основна и/или допълнителна лична револвираща кредитна карта Diners Club International и се възползвайте от промоционалните условия.

Картата е с фиксирана годишна лихва в размер на 12%, за срок от една година от издаването и без месечна такса за ползване през първите 12 месеца, считано от месеца на издаване.*

Клиентите могат да кандидатстват за основна и/или допълнителна лична кредитна карта от следните видове: Diners Club Classic - тип револвираща, Diners Club International First Lady розова - тип револвираща и Diners Club International First Lady червена - тип револвираща. Fibank е единствената банка в България, която издава престижните кредитни карти Diners Club.



■ ЛИЦАТА
НА FIBANK ■

Димитър Стоянов Петров

Управител офис
Димитровград

ОТ СТР. 1

- Разкажете ни повече за професионалния Ви път и за годините, през които сте част от екипа на Fibank.

- Имам тридесетгодишен трудов стаж, от който 10 години с екипа на Fibank. Обичам работата си, зареждам се чрез удоволствието да си ползеи, да намиращ оптимални решения за клиентите, да привличаш нови потребители на продуктите, който продаваш, да убеждаваш, да умееш да казваш ясно и категорично ДА и НЕ, когато е необходимо. За това се изисква непрекъснато усъвършенстване, запознаване с новостите, разрешаване на различни казуси и това е най-хубавото в работата – динамичното ежедневие. Срещам разбиране и съпричастност и в хоризонталната и във вертикалната комуникация и това е едно от нещата, които много стимулират.

- С какви предизвикателства се срещате в ежедневната работа с клиенти?

- Всеки човек е малък космос, затова и работата с хора е изключително отговорна. Повечето кредитни сделки на клиентите в бизнес сегмента на малките и средни предприятия (МСП) ги изработвам в офиса и това е огромно предизвикателство. На първо място да убедиш клиента, че банката може да подаде ръка и да помогне, че може да те предпази от подхлъзване, че може да бъде лоялен партньор и няма да те изостави в тру-



● **Ако трябва да се опишете в едно изречение, Вие сте:** Бих се определил като позитивен човек с развито чувство за хумор.

● **Коя е Вашата най-голяма мечта?** Човек е толкова голям, колкото са големи мечтите му. Всъщност стремежът ми е да преследвам и достигам мечтите си и да се радвам на обичта и уважението на хората на които държа.

ден момент. А най-голямото удовлетворение носи спечеленото доверие и радостта на клиентите, когато с помощта на банката реализират мечтите си. Едновременно с това се срещаш с клиенти, които ползват други услуги, които искат да намерят най-добрите условия за спестяванията си, да ползват инвестиционни услуги, да разберат повече за дистанционното банкиране и много други въпроси, на които трябва да намериш решение.

- Какво според Вас е важно за клиентите на Банката и с какво Fibank успява да ги спечели?

- Човешките отношения и бизнеса като част от тях се крепят на доверие, взаимно уважение и ясни правила. Клиентите очакват такъв подход и съм сигурен, че им го даваме. Най-трудното и отговорното е да привлечеш и задържиш клиент в конкурентната среда на банките, знаем че доверие се печели трудно и няма по-лесно от това, да го загубиш. Затова се стремим да имаме индивидуален подход към всеки клиент и това повтарям на екипа ни – ние сме тук заради клиентите. Няма да скрия, че акцентираме и на това, че сме

най-голямата българска банка и е добре българските пари да бъдат на българския пазар.

- Отличен сте в програмата „Заедно можем повече“ с награда за най-добре аргументирана номинация за колега. Разкажете ни повече за Вашите колеги и работната среда.

- В една книга, която четох отдавна – „Пеле, Гаринча, футболът“ от Игор Фесуненко, имаше описание на една атака на бразилския отбор, където Пеле пуска пас по крилото без да погледне, защото е сигурен, че Гаринча е там и ще овладее топката. Така разбирам екипната работа-да знаеш, че колегата ти е там където трябва, че можеш да разчиташ във всеки един момент на отбора. Отборът ни е голям – два офиса в Димитровград, офиси в Свиленград и Харманли и разбира се клонът в Хасково. С колегите работим прекрасно и разчитаме един на друг. Екипът ни в Димитровград е сплав от опит, младост и отговорност. Познаваме клиентите си и знаем какво и как да им предложим. Номинирах кредитния ни специалист Елена Колева за резултатите, които постига, за професионализма ѝ и за

отношението и лоялността ѝ към банката, и заради непрекъснатия ѝ стремеж да се усъвършенства, да познава детайлно всички продукти на ритейла и микрокредитирането. Пак ще повторя – ако нямаш тим всеки добър индивидуален играч е обречен на неуспех, затова бих искал да благодаря на колегите си за труда, който полагат и за микроклимата, който изградихме и който създава предпоставки за развиване потенциала на всеки.

- С какво се гордеете в професионален и в личен план?

- В професионален план се гордея с партньорствата, които изградихме в Димитровград с бизнеса, физическите лица, неправителствения сектор, местната власт, с удовлетворените клиенти, с екипа който запазихме и надградихме.

В личен план това е семейството ми – имам прекрасна съпруга, две отговорни деца, който пое по своя път, за мое съжаление извън България, и най-голямата ми радост – моя внук.

- Как прекарвате свободното си време?

- Има едно райско кътче, където винаги отивам с трепет и вълнение и това е язовир Доспат. Там се зареждам от планината, от общуването с природата, от вековните борове, чистото небе и аромата на живота. Когато имам повече свободно време пътувам до децата в Холандия, определяме си срещи с тях в различни европейски градове. През свободното си време обичам да се разхождам, да се срещам с приятели, да чета, да мързелувам, да играя табла, да се пошляя без цел по Димитровградския пазар. Обичам простите, прозаични удоволствия на живота.

- Какво си пожелавате за 2017-та?

- Да е мирна и спокойна година. За тази Нова Година получах едно странно пожелание, което първоначално не осмислих, но сега го осъзнавам – Да си здрав, докато си жив! Хубаво пожелание, нали?!

■ НИЕ ОТ FIBANK ■



Сърцето води Клиента ОТНОВО И ОТНОВО ПРИ НАС

■ *Инвестираме в развитието на ценни и значими професионалисти*

През декември 2016 г. приключи мащабният обучителен проект на Fibank на тема „Емоционална интелигентност при взаимодействие с клиенти в процес на обслужване и продажби“.

Обучението имаше за цел да допринесе за поддържане и развитие на удовлетвореността на клиентите и за затвърждаване на дългосрочните партньорски отношения с тях. Основният акцент в програмата беше поставен върху развитието на нагласите и уменията на служителите за клиенто-ориентирана комуникация, и най-вече, за постигане на емпатичен и емоционално интелигентен и адаптивен подход при комуникация с клиенти.

Проектът стартира през август, като по време на провеждането му бяха обучени над 500 фронт офис служи-

тели от цялата страна.

Ръководството на Fibank инициира провеждането на обучителния проект в продължение на дългосрочната политика на Банката за инвестиции в непрекъснато надграждане и устойчиво

развитие на високите стандарти за обслужване на нашите клиенти.

При разработването и реализацията на програмата дирекция „Управление на човешкия капитал“, съвместно с „H-Vision“ – лидер в предоставянето на консултантски услуги в сферата на развитие на човешки ресурси, заложи на изключително

иновативен и нестандартен подход на обучение и въздействие. Дизайнът на програмата включваше основно ролеви игри с практическа насоченост. Служителите бяха въввлечени в реални работни ситуации с участието на известни български актьори в ролята на клиенти.

Следва на СТР. 4



■ НИЕ ОТ FIBANK ■



Сърцето води Клиента ОТНОВО И ОТНОВО ПРИ НАС

ОТ СТР. 3

С помощта на видеометодика участниците имаха възможност да видят и оценят „отстри,“ поведението си, да получат обратна връзка за преживяването на клиента по време на комуникацията му с тях и да осмислят влиянието на тяхното поведение, реакции и излъчване върху оценката и удовлетвореността на клиента.

Участниците оцениха обу-

чението като много полезно, вдъхновяващо, мотивиращо и запомнящо се. Споделиха също, че то помага да погледнат през очите на Клиента и да се поставят на негово място, за да може с показване на повече разбиране и положително отношение всеки клиент да се почувства специален и значим.

Служителите смятат, че благодарение на обучението са развили своите умения за изграждане на парт-

ньорски взаимоотношения и доверие с Клиентите. Обучението според тях ги подпомага и ангажира да показват повече „човешко и топло отношение“, сърдечност и отзивчивост при обслужването, както и да адаптират поведението и реакциите си спрямо всеки Клиент и неговите потребности, за да му бъдат максимално полезни, защото „сърцето води Клиента отново и отново при нас“.

Дирекция „Управление на

човешкия капитал“ благодарно на фронт офис служителите на Fibank за активното и ангажирано участие в обученията и за показаното прекрасно и позитивно лице на Банката. Ще продължим да работим последователно и да допринасяме за развитие на позициите на Fibank като доверен бизнес партньор на своите клиенти и за утвърждаване репутацията на Банката като добър работодател.

Вече се планира реализирането през 2017 г. на цялостен Employer branding проект, насочен към затвърждаване на клиенто-ориентирани нагласи и проактивен подход при взаимодействие с клиенти, в съчетание с развитие на мотивацията и принадлежността на служителите и на моделите за ефективно и резултатно лидерство.

Стремежът на Fibank да бъде лидер в клиентското обслужване ще намери израз и във всички планирани бъдещи корпоративни проекти, заложи в дългосрочна стратегия за устойчиво развитие на Банката.



■ БЪЛГАРСКА
ТЕХНИКА ■

Квантов компютър – що е то?



**АНТОН
ОРУШ**

Гост-автор

www.sandacite.bg -
Българският портал за стара техника

Сърцето на един съвременен компютър е централният процесор. Това е чип от силиций, който декодира и изпълнява инструкциите на софтуера, т.е. указва на останалите компютърни компоненти какво да правят. Процесорът е изграден от милиони малки транзистори с големина от порядъка на нанометри ($1 \text{ nm} = 1 \text{ милионна част от милиметра}$).

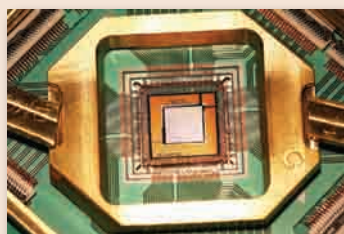
От десетилетия транзисторите стават все по-мънички, а процесорите – по-мощни и по-евтини за производство. В момента "на смяна" е 14-нанометровата технология – между входа и изхода на електродите на един транзистор има слой от само 30 силициеви атома. Но когато този слой стане 4 или 5 атома, транзисторът може да престане да работи нормално – ток ще тече дори когато процесорът е изключен! За да създаваме по-мощни компютри, ще ни е нужно нещо качествено ново – квантов компютър (КК).

От физиката знаем, че елементарна частица е най-малката частица в природата (която не е изградена от по-малки частици). Изследва се от квантовата механика.

Спин е въртенето на една частица около оста ѝ (но не само... както казва Стивън Хокинг - "Спинът ни показва как изглежда частицата от различни посоки").

Квантова суперпозиция е положение, в което една частица съществува едновременно във всичките си възможни състояния. Но когато проверим в кое точно състояние е тя, виждаме само едно възможно.

Класическият компютър за-



Процесор на
квантов компютър

писва данните като единици за информация (битове), а квантовият използва т.н. q-bit (квантов бит). Всеки бит може да има стойност или 0, или 1, а кубитът може да е в суперпозиция – и 0, и 1 едновременно. Така КК извършва няколко изчисления успоредно и е многократно по-бърз и по-мощен.

През 1981 г. физикът Пол Бенюф създава първия теоретичен модел на КК. В основата му е замислената още през 1936 Машина на Алън Тюринг – една безкрайна лента от малки квадратчета. Всяко от тях или съдържа символ 0 или 1, или е празно. Четящо/записващо устройство разчита символите и записва нови, давайки на машината инструкции, които тя изпълнява под формата на зададена програма.

Да, но... Ако даден кубит е в суперпозиция, при четене ще получим само 0 или само 1 и никога двете едновременно! Разочарование – вместо с квантов, ще разполагаме с обикновен компютър. Проблемът ще се реши, когато информацията се прочете по начин, който не накарнява квантовата система.

Ако към две частици се приложи външна сила, възниква т.н. квантово заплитане – едната частица получава свойствата на другата. Ако измерваме спина на дадена частица, нейният "заплетен" близък веднага приема срещуположния спин. Ето това е един лесен начин да разберем стойността на един кубит.

Обаче крехкото заплитане може да бъде нарушено дори и от малки промени в околната температура или от външно слабо електромагнитно излъчване. Това също е проблем пред проектантите.

С КК най-усилено се занимава канадската компания D-Wave, която през септември 2016 г. пусна устройство с 1000 кубита, а през 2017 ще видим такова с 2000 кубита. В Google, NASA и др. тези машини участват в разработката на

безопасни мрежи и изкуствен интелект, търсене на далечни планети, лечение на тежки заболявания...

■ Квантови компютри на D-Wave

Но пълноценен КК все още не съществува. Необходимо е квантовата механика да напредне още много, за да може частиците да се използват за универсални информационни носители. Охлаждането също е проблем. Колкото повече кубити използва един КК, толкова по-мощен е той. И макар че на теория машината не би трябвало да отделя много топлина, повечето прототипи използват високоенергийни лазери, за да контролират енергийното състояние на кубитите, а така устройството става енергоемко и горещо. Дори ентузиастите твърдят, че първите масови КК ще заемат зали и ще тежат тонове, подобно на мощните компютри от XX век в зали по 200 м² с личен терминал за всеки служител.

А това идва да ни напомни, че всичко ново е добре забравено старо. Историята повтаря себе си.

■ БАНКОВ СВЯТ ■



28% от картовите плащания в Европа се падат на **местни картови продукти**

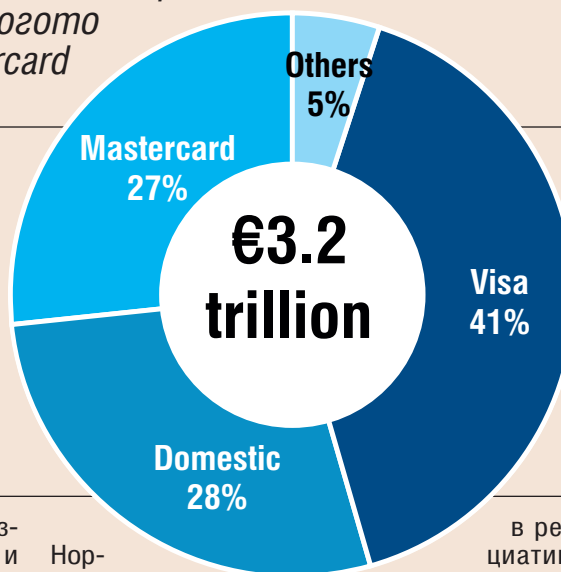
Местните картови продукти се използват широко в много европейски държави и на тях се падат внушителните 28% от картовите плащания в Европа. Повишената функционалност им дава възможност да се конкурират ефективно с международните схеми.

Новото проучване на RBR „Глобални данни и прогнози за разплащателните карти до 2021 г.“ показва, че на Visa и Mastercard се падат общо 87% от 1,5 милиарда карти, издадени в Европа към края на 2015 г. Европа се различава от други региони по това, че банковите карти, които са само местни, са редки – по-малко от 5% от общата бройка в регионална. По-често една и съща карта, обичайно ползвана само в страната на издаване, съчетава местна и международна картова схема. Такива „двубрандови“ карти се срещат в няколко големи пазара, сред които Франция, Германия и Италия.

Съгласно едно от бизнес правилата, формулирано в чл.8 на Регламента на Европейската комисия относно обменните такси за платежни операции, в сила от юни 2016 г., картовите схеми не могат да задължат своите членове да докладват сделки, за кои-

■ *Огромното мнозинство карти в Европа носят логото на Visa или Mastercard*

Дялове на плащания по картови схеми в Европа, 2015 г.



Източник: „Глобални данни и прогнози за разплащателните карти до 2021 г.“ (RBR)

то тяхната схема не е използвана. На тази база, на Visa и Mastercard, съвкупно се падат едва 67% от 3,2 трилиона евро, изхарчени с европейски карти през 2015 г. – далеч по-малък процент, отколкото при бройката на самите карти.

RBR установява, че на местните схеми се падат 28% от картовите плащания за Европа като цяло, и над 60% за Белгия, Дания, Франция, Германия и

Норвегия – все страни, където двубрандовите дебитни карти се издават и ползват масово.

Местните картови схеми ще продължат да играят важна роля

През последните години много местни схеми в Европа правят нововъведения, за да бъдат в крак с международните си конкуренти. Тези в Германия и Дания, например, добавиха безконтактна функционалност, а другаде

в региона има инициативи за добавяне на възможност за електронна търговия. Освен това, новите местни схеми в Русия и Турция обещава да усилят конкуренцията на тези два бързо развиващи се пазара. Крис Хърбърт от RBR коментира: „Местните картови продукти ще продължат да играят важна роля на сцената на европейските плащания в обозримо бъдеще, гарантирайки конкурентен и движен от качеството на обслужване пазар както за банки, така и за потребители“.

**Горните цифри и изводи се базират на проучването на RBR „Глобални данни и прогнози за разплащателните карти до 2021 г.“. За допълнителна информация, моля посетете www.rbrlondon.com/globalcards.*

■ КОМЕНТАРЪТ НА
ЧАСТНИЯ
БАНКЕР ■

РУМЕН
СТАМОВ



Директор
„Частно
банкиране“

www.privatefibank.bg

В този брой ще разгледаме по какъв начин Частното банкиране във Fibank може да бъде от полза за клиентите на банката и как то създава добавена стойност за тях.

Концепцията, която сме изградили за предлагане на услугата „Частно банкиране“ се базира на добър подбор и таргетиране на клиентите, за които то ще бъде полезно. Ние не целим масово привличане на клиенти, а търсим такива, на които можем наистина да помогнем. Разбира се, има обективни критерии за членство в нашия клуб, но към процеса на подбора се включва и първоначално проучване и анализ на всичко свързано с начина ви на управление на вашите финанси, включително на това какви са нуждите ви и какво е субективното ни впечатление от първата ни среща.

Преди да подпишем договор за Частно банкиране, разговаряме и се опитваме да разберем повече за социалния и професионален начин на живот на нашите клиенти. Стараем се да разберем какви емоции ги въртуват, какво им харесва и какво не. За нас е важно да разберем каква е „тяхната история“.

Всеки клиент на Частно банкиране във Fibank разполага с личен банкиер, който образно казано се грижи за всеки лев, който влиза или излиза от джоба му. По преценка на клиента, банкиерът може да има пълна власт над финансите му или да се нуждае от потвърждение при всяка операция.

Тъй като всеки наш клиент има

Какво е важно за частния банкиер



уникална история, ние предлагаме индивидуални финансови решения и консултации. Нещо повече – за нас е важно не само какъв е настоящият му профил, но и какъв е потенциалът му за развитие.

Клиенти могат да ни бъдат фирми, семейства, професионалисти от т.н. свободни професии, земеделски производители, предприемачи, частни инвеститори, публични, спортни или медийни фигури, които желаят това изключително ниво на конфиденциалност и дискретност, което можем да предложим. След постигане на определена финансова стабилност, повечето личности търсят опитен професионалист и полезна финансова консултация от някой с богат опит в областта

на финансовия сектор. Затова за нас е важно да познаваме клиентите си много добре.

Ползите и възможностите, които предоставя личният банкиер са неизмерими. Можем да кажем, че това е предпоставка не само за запазване на личното финансово състояние и един от факторите за неговото увеличаване, но и за генериране на нови бизнес идеи и осигуряване на спокойствие. Личният банкиер осигурява конфиденциалност, пести време, извършва професионални консултации и предоставя специални условия от доверени партньори, с които работим. Освен всички банкови продукти и услуги, предоставяме консултации от застрахователни и осигурителни дружества, от правни, данъчни и счетовод-

ни международни компании, осигуряване на резервации и подготовка за специални събития свързани с Вас или Вашия бизнес. За да може всеки личен банкиер да познава възможностите на клиентите си, взаимното доверие е от съществено значение. В случай, че наш клиент има необходимост, личният банкиер ще го посети на посочено от него място или ще окаже пълно съдействие от дистанция. В състояние сме да предложим атрактивни варианти за инвестиции, с цел диверсификация на богатството. Екипът ни е на разположение 24/7. Готови сме да съдействаме с всички банкови, инвестиционни или други финансови нужди.

За отбелязване е, че все повече наши клиенти имат алтернативни инвестиции. Частните ни банкиери добавят стойност към всеки банков продукт, като използват всички налични ресурси, с които разполагат. Крайната ни цел е постигане на резултати, надминаващи очакванията на всички.

Освен факта, че Първа инвестиционна банка има шест награди „Банка на клиента“, Частното банкиране заслужи и отличието „Най-добро Частно банкиране“ на международното списание International Banker.



КОНТАКТ
С ДИРЕКЦИЯ ЧАСТНО БАНКИРАНЕ:

Адрес: 1408, гр. София,
ул. „Енос“ №2, ет. 8-9
(ъгъла на бул. „Акад. Ив. Ес. Гешов“ и бул. „България“)

E-mail: privatebanking@fibank.bg
Web: www.privatefibank.bg
Web: www.fibank.bg



Дирекция „Корпоративни
комуникации“

ИВАЙЛО АЛЕКСАНДРОВ -
Директор „Корпоративни комуникации“

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

печат: ROPRINT

■ НИЕ ОТ FIBANK ■

Кандидатствай изцяло онлайн за новия потребителски кредит от Fibank

Екипът на Fibank създаде платформата www.credit.fibank.bg, която позволява кандидатстване изцяло онлайн за новия потребителски кредит. Предложението е с фиксирана годишна лихва от 6% за първите три години.

На credit.fibank.bg имате възможност да попълните Вашето заявление за потребителски кредит, като преминете през 6 последователни стъпки. Платформата е лесна и удобна за ползване и не изисква специална регистрация.

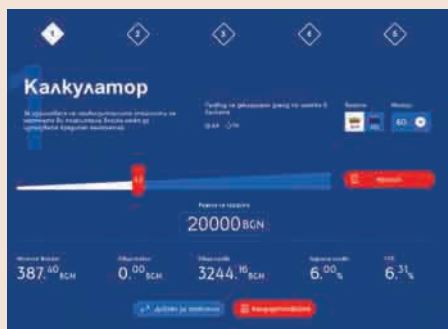
В началото са представени условията по потребителския кредит – като размер (до 50 000 лева), срок (до 10 години). Кредитът е без поръчител, само срещу лична карта* и без такса за разглеждане при подаване на искането онлайн**.

Потребителски кредити от Fibank с отговор до 1 работен ден

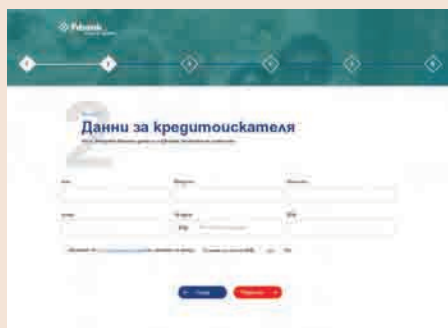
Потребителските кредити от Fibank предлагат:

- кандидатстване изцяло онлайн;
- сума на кредитиране - до 50 000 лв. или равностойността им в евро;
- срок за погасяване - до 10 години;
- без поръчител;
- само срещу лична карта*;
- без такса при кандидатстване онлайн;
- изплащане на равни месечни вноски;
- без такса за предсрочно погасяване на кредита;

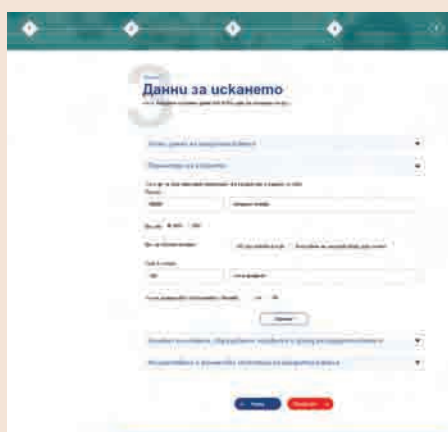
* В зависимост от индивидуалния Ви кредитен рейтинг може да бъдат изискани и други документи.



В СЪПКА 1 имате възможност да използвате кредитен калкулатор, за да изчислите приблизителните стойности на месечната Ви погасителна вноска.



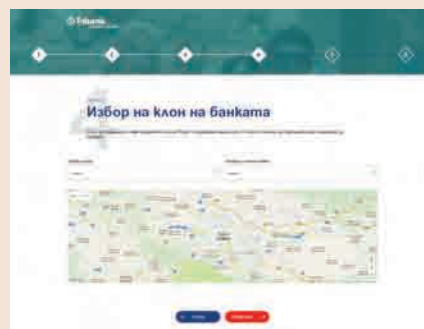
След като определите сумата, валутата и срока и получите резултата за месечна вноска, е необходимо да натиснете бутона Кандидатствайте, за да преминете към **СЪПКА 2** (Данни за кредитополучателя).



На този етап следва попълването на Вашите лични данни – име, ЕГН и т.н. В случай, че някои от данните са некоректно попълнени, системата ще маркира полето в червено и ще отбележи какво е нужно да се редактира.

В СЪПКА 3 (Данни за искането) следва попълването на по-разширена информация като Вашите данни по лична карта, адрес,

координати за обратна връзка. На следващ етап е информацията за семейно положение, образование, доход и имуществено и финансово състояние.



След като приключите, ще преминете на **СЪПКА 4**, за да изберете удобен за Вас клон на Банката.



В СЪПКА 5 ще попълните няколко Декларации – Декларация за свързаност с други лица и Декларация при кандидатстване, за да приключите с процеса на кандидатстване, като го финализирате в **СЪПКА 6**, след като сте прегледали цялата попълнена от Вас информация и сте потвърдили, че е коректна. След успешно подаване на Вашето искане, ще получите e-mail за потвърждение.



С пълните условия на новия потребителски кредит можете да се запознаете на www.fibank.bg/bg/potrebitelski-kredit

* В зависимост от индивидуалния Ви кредитен рейтинг може да бъдат изисквани и други документи.

** Стандартна такса разглеждане на документи при кандидатстване в офис на банката - 25 лева.