

■ ЛИЦАТА НА FIBANK ■

Илия Ботев

регионален мениджър
„Югозападен регион“



- Разкажете ни повече за професионалния Ви път. Откога работите във Fibank?

- Започнах работа през 1976 г. във Военно промишления комплекс ДСО „Металхим“ в гр. Сопот като специалист и главен специалист в дирекция „Капитално строителство“ - финансиране и изграждане на производствени мощности за военна продукция. След конкурс през 1992 г. бях назначен като управител на Стопанска банка – клон Сопот, а от 1994 г. като зам. регионален директор.

Постъпих на работа в Първа инвестиционна банка през 1997 г. като управител на клон Карлово.

От 2003 г. изпълнявам и длъжността „Регионален директор“ в дирекция „Клонова мрежа“, като по същото време съм определен и за член на „Кредитен съвет“ на Fibank. Изпълнявам тези ангажименти вече над 15 години, от което изпитвам огромна вътрешна удовлетвореност.

На стр. 2

■ ИНТЕРВЮ ■

Димитър Костов, изпълнителен директор и председател на УС на Fibank:

Кредитирането ще се раздвижи през 2013 г.



Бизнесът има значителен интерес към финансиране по програма JEREMIE

- Г-н Костов, каква очаквате да бъде 2013 г. за икономиката на страната ни и за банковия сектор?

- Ситуацията с икономиката в България започва постепенно да се подобрява, но едва ли ще възвърне нивата си от преди кризата. Основният проблем в икономически аспект е несигурността на бизнеса и съответно въздържането от инвестиции. Не е тайна, че българският банков сектор е високоликвиден, т.е. ние имаме не само желанието, но и възможността да кредитираме бизнеса. Все още са малко смелите предприемачи, които се решават на тази стъпка. Аз съм оптимист и мисля, че 2013-та ще бъде по-добра година. В тази връзка очаквам и подобряване

на кредитния портфейл. Първа инвестиционна банка винаги е била с добри показатели в това отношение, тъй като в бума на кредитирането преди няколко години ние бяхме по-консервативни.

- Има ли раздвижване на пазара на кредитирането и очаквате ли ръст през тази година?

- Прогнозата ми е за подобряване на икономическата ситуация, което неминуемо ще доведе и до ръст в кредитирането. Друг определящ фактор се явяват и намалените лихвени нива, които достигнаха стойностите си от преди 2008 година.

В бизнес кредитирането очаквам раздвижване поради по-добрите условия и атрактивни предложения.

На стр. 3

■ ПОД ЗНАКА НА FIBANK ■

Fibank финансира внос от Тайван

Рамково споразумение с Ексимбанк-Тайван предвижда срокове за финансиране от 6 до 12 месеца за внос на потребителски стоки от страната

На стр. 4

■ ЛИЦАТА
НА FIBANK ■ —

Илия Ботев,

регионален мениджър
„Югозападен регион“

- С удоволствие споделя дългогодишния си опит с колегите и черпи от високите професионални познания и умения на по-младите от тях

- Обича организирани туристически излети в планината

ОТ СТР. 1

- Малко са хората, прекарвали толкова време при един работодател. Защо избрахте именно Fibank?

- Отговорът на този въпрос според мен е доста сложен, но ще се опитам накратко да изясня причината. Преди всичко, това се случва при желание и от двете страни – трябва да се постигне синхрон между работодател и служител.

С назначаването ми във Fibank, се откри третият клон на банката, с което започна и изграждането на „Клонова мрежа“. Почувствах, че предстои много работа, за да се достигнат целите, които банката си поставяше, а именно заемане на престижно място сред останалите банкови институции в страната. Това стана реалност само след няколко години и определението „Динамична банка“ се изпълни със съдържание. Към момента в структурата на банката има 151 клона в цялата страна.

С две думи, да си служител във Fibank донякъде си е съдба, но и предизвикателство, защото високите цели, поставени от ръководството те мобилизират да си винаги адекватен.

- Как бихте определили работната атмосфера в клон Карлово?

- През годините резултатите в клон Карлово значително са допринасяли за изпълнението на общата цел, като в дадени моменти са достигали размери, отреждащи водещото място на клона в структурата на Fibank. Това в голяма степен се дължи на взаимоотношенията между колегите, които винаги са били професионални, колегиални и откровени. Аз с удоволствие споделям дългогодишния си опит с тях и черпя от високите професионални познания и умения на по-младите колеги от всички нива в банката. В такава среда човек се стреми към развитие, чувства се значим, зарежда се с енергия.

- А в какво се изразява работата с клиентите Ви?

- Клиентите на Fibank в региона, като всички останали имат нужда от изграждане на партньорски взаимоотношения. Това се постига с много обич към професията, знания и лични качества. В нашата работа ежедневно се сблъскваме с искания за развитие на бизнес във всякакви отрасли, което налага постоянна информираност. Мисля, че това е най-важната част от работата и вярвам, че тя е постигната в банката. Клиентите трябва да бъдат обгрижвани непрекъснато и в този процес се достига до истински партньорства.

- Каква е Вашата формула за успех?

- Лична формула, по която се изчислява успехът не мога да си позволя да представя. Считаю, че тя е заложена във всеки индивидуално. Постижени-

ята на управляваната от мен структура вероятно се дължат на професионални възможности и опит, приложени чрез индивидуален подход, лично отношение и отговорност към дейността на банката.

- Какви цели сте си поставили за 2013г?

- Целите през 2013 г. са свързани с изпълнението на бюджетните показатели. Това налага предлагането на различните продукти на банката, които да задоволят интересите на клиента.

- Как прекарвате свободното си време?

- В свободното си време се събираме с близките от семейството. Също така обичам организирани туристически излети в планината и придвижване на по-дълги разстояния с велосипед.

■ ИНТЕРВЮ ■

Димитър Костов,

изпълнителен директор
и председател на УС на
Fibank:

ОТ СТР. 1

Така например нашите клиенти земеделски производители получават възможност за авансово ползване до 100% от размера на субсидията от Европейските и национални фондове. Fibank вече е партньор и на ЕИФ за предоставяне на кредити по инициативата JEREMIE. От друга страна, хората все повече започват да осъзнават нуждата от собствено жилище, което в съчетание с по-ниските лихви на кредитите и по-достъпните цени на недвижимите имоти ще повлияе върху решението на домакинствата да изтеглят кредит.

- Има ли вече интерес от страна на малкия и средния бизнес за новите кредити по програма JEREMIE?

- Интересът по програма JEREMIE наистина е значителен. Основната причина, разбира се, са по-добрите условия по кредитите и улесненият достъп до финансирането на микро, малки и средни предприятия. Fibank беше избрана сред 17 банки най-вече поради добрите условия, които ще предлагаме на бизнеса по тази инициатива. Клиентите ни получават кредитите по JEREMIE на лихва минимум двойно по-ниска от пазарната. Лихвените нива ще са между 3% и 4,5%, което ги прави доста атрактивни. Това, в съчетание с облекчените условия за обезпечение и значително намалените такси и комисиони за обслужване, обуславя интереса от страна на бизнеса.

- Колко пари отпуска Fibank на бизнеса по тази програма и кои са нейните предимства?

- Портфейлът ни за 2013 година е 70 млн. евро, които ще раздадем под формата на инвестиционни и оборотни кредити със срок до 10 годи-

Кредитирането ще се раздвижи през 2013 г.

Бизнесът има значителен интерес към финансиране по програма JEREMIE



● Клиентите ни получават кредитите по програма JEREMIE на двойно по-ниска лихва от пазарната.

ни, както и кредитни линии и овърдрафти. Основното предимство на програмата е подобреният достъп до финансиране и предоставянето на възможност за малките и средни предприятия да осъществят бизнес плановете си за разширяване, които към момента много често биват отлагани поради скъпо финансиране. JEREMIE е инициатива, която

има за цел да стимулира бизнеса да инвестира в качествени проекти, които заради нестабилната икономическа среда имат известни затруднения при получаване на заеми.

- Fibank предвижда ли нови обучения на служители през тази година?

- Fibank винаги е инвестирала в служителите си. В края на миналата година подписахме споразумение за финансиране на мащабен проект за обучение на служители със средства от Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“, съфинансирана от ЕС чрез Европейския социален фонд. Ще дадем възможност на над 500 мотивирани служители да повишат квалификацията си. Този проект е продължение на друга много успешна инициатива за обучение, проведена през 2011 година.

Освен с обучението, мислим да продължим и с практиката да помагаме на служителите за вътрешното им кариерно развитие и съответно израстване в йерархията. В ресора, за който отговарям, през последните няколко години от фронт офис бяха назначени хора в дирекциите „Кредитиране на малки и средни предприятия“ и „Корпоративно банкиране“. Подобни примери има и в дирекция „Методология“, „Проблемни активи и провизиране“ и други дирекции. Философията ни е, че всеки служител на банката има право на кариерен ръст. Ако имаме свободна позиция в някоя дирекция, за по-голямата част от длъжностите, правим първо вътрешен подбор, за да гарантираме възможност за развитие на нашите служители. Ако не успеем да намерим човек при вътрешния подбор, чак тогава обявяваме конкурс и за външни кадри. Банковият сектор е доста специфичен и често най-успешните кандидатури идват от вътрешния ресурс на банката – хора с подходящите качества и достатъчно силна амбиция.

ВИЗИТКА

ДИМИТЪР КОСТОВ се присъединява към екипа на Първа инвестиционна банка през 2003 г. като специалист в дирекция „Управление на риска“. Скоро след това е повишен в началник отдел „Оценка на рискови експозиции“. От 2004 г. до 2007 г. е зам. директор, а от 2007 г. до 2011 г. е директор на дирекция „Управление на риска“. През 2010 г. е избран за член на УС на ПИБ, а в началото на 2011 г. е назначен за зам. изпълнителен директор. От края на 2011 г. е изпълнителен директор на ПИБ.

■ ПОД ЗНАКА НА FIBANK ■



Fibank финансира внос от Тайван

■ *Рамково споразумение с Ексимбанк-Тайван предвижда срокове за финансиране от 6 до 12 месеца за внос на потребителски стоки от страната*

Fibank (Първа инвестиционна банка) поднови рамковото споразумение с официалната агенция за експортно застраховане на Република Китай (Тайван) – Ексимбанк Тайван (The Export-Import Bank of the Republic of China, Taipei, Taiwan).

Споразумението е за отпускане на кредити за извършване на доставки на стоки от Тайван и тайвански доставчици. Споразумението отново е с опция за подновяване на валидността му за всяка следваща година.

В него се предвиждат срокове за

финансиране от 6 до 12 месеца за потребителски стоки и от 6 месеца до 5 години за доставки на непотребителски стоки от Тайван.

Искания за финансиране по рамковото споразумение могат да се отправят до Fibank (Първа инвестиционна банка) до 30.11.2013 г.

През 2009 г. Първа инвестиционна банка беше първата българска банка, която сключи споразумение за дългосрочно партньорство в банковото дело с Ексимбанк във Чайна (The Export-Import Bank of China, Beijing, PR China).

СТАНИ ЕДИН ОТ НАС

СТАНИ ЕДИН ОТ НАС

Ексклузивно от Дайнърс Клуб България
Вземете своята карта Diners без такса*

Ексклузивно от Дайнърс Клуб България
Вземете своята карта Diners без такса*

Fibank
Първа инвестиционна банка

Fibank
Първа инвестиционна банка

Само сега БЕЗ ТАКСА!

Diners Club Classic карта

Само сега БЕЗ ТАКСА!

Diners Club First Lady розова карта

Всички месеци до края на 2013 г. 9 навярата от Дайнърс клуб България. Направете 3 плащания със своята карта и можете да спечелите една от тях. Научете как на www.diners.bg

Diners Club - Fibank карта

Diners Club First Lady розова карта

*Картата се издава без такса за първата година. От втората година се изчисляват спазовите такси.

■ АНАЛИЗ ■

Висока доходност + голяма свобода = „Свободен депозит“

■ *Без такси за откриване, поддържане на сметката и теглене на падеж*

Не искате да държите спестяванията си под дюшека, но искате да ги ползвате по всяко време, ако ви потребяват? Ако това е ситуацията, в която се намирате, то на среща е един от най-добрите ни продукти - „Свободен депозит“. Той може да бъде открит както от частни лица, така и от фирми, а лихвеният процент варира според валутата.

Както самото му име подсказва, „Свободен депозит“ предлага високата доходност на спестовна сметка със свободата да оперирате със средствата си като с разплащателна сметка.

Преди години създадохме този продукт, за да отговорим на нуждите на динамичните хора, които искат да спестяват, но не и да „заклучват“ парите си за определен срок. Оттогава насам „Свободен депозит“ се превърна в един от най-любимите и харесвани банкови продукти и истински хит сред клиентите ни. Но нека напомним защо толкова много наши клиенти избраха именно него:

- Няма минимална сума за откриване
- Можете да довнесате неограничени суми
- Можете да теглите по всяко време без да губите лихвата
- Няма такси за откриване, поддържане на сметката и теглене на падеж

Как се изчислява лихвата по свободния депозит?

Лихвата по всички наши депозити се изчислява на база реалния брой дни, през които парите Ви са по спестовна сметка в банката. Особеното и атрактивно при „Свободен депозит“ е, че лихвата прогресивно нараства през 12-те месеца, за които е сключен договорът. Въпреки че е разделен на 12



месеца, падежът му е само един – на края на периода, но хубавото е, че лихвата можете да получите при изтегляне на цялата сума дори и преди датата на падежа. Например, ако Вие като физическо лице внесете 1000 лева на 1-ви февруари 2013, то падежът Ви ще бъде на 1-ви февруари 2014. Тогава получавате и лихвата. Това обаче не означава, че не можете да теглите през останалото време. Но какво се случва с лихвата, натрупана до момента, и с падежа? Ако стъпим на същия пример и на 1 април 2013 г. изтеглите 200 лв., то Вие ще запазите натрупаната до този момент лихва в размер на 6,47 лв. върху сумата от 1000 лв., а депозитът Ви ще продължи да се олихвява върху 800 лв. Ако не теглите повече до падежа (1 февруари 2014г.), то тогава ще получите лихвата, която се е натрупала за 2-та месеца за 1000 лв. + лихвата за 10-те месеца за 800 лв., или общо 38,33 лв. В случай че решите да прекратите депозита си пред-

срочно и да изтеглите цялата сума от него, без да имате намерение да довнесате впоследствие, ще получите главницата + лихвата, натрупана до момента (1006,47 лв.) – такса за теглене не на падеж (0,50 лв.) или 1005,97 лв. до 1 април 2013 г.

Кога теглите без такса?

От „Свободен депозит“ теглите без такса на датата на падежа, което в нашия пример е 1-ви февруари 2014 г. Това се отнася както за физически лица, така и за юридически.

През всеки друг ден от срока на депозита таксата за частни клиенти в левове е 0.50 лв. за теглене на суми до 5000 лв. на ден и 0.25% (минимум 2лв. и максимум 300 лв.) над тази сума. За депозити в евро до 2500 евро на ден таксата е 0,30 евро, а над тази сума е 0.3% (мин. 5 евро, макс. 200 евро) от теглената сума.

Как стои въпросът с донасянето?

Независимо от това дали сте открили депозита си като частно лице, или като фирма, можете да довнесете през всеки един ден от срока му неограничени суми без такси и комисиони. Имайте предвид обаче, че сумите, които довнесате след 6-тия месец се олихвяват с годишен лихвен процент от 0.5%, а не на лихвените нива от промоцията. В нашия конкретен пример това означава, че ако към първоначално внесените 1000 лв. довнесете още 500 лв. след 31-и юли 2013 г., който се пада предпоследният ден на шестия месец, то 1000 лв. ще продължат да се олихвяват прогресивно, а 500 лв. ще се олихвят с годишен лихвен процент от 0.5%. Ако внесете 500 лв. преди тази дата обаче, цялата сумата от 1500 лв. ще се олихвява на промоционалните лихвени нива. По тази причина съветваме клиентите ни да внасят средства по този вид депозит до края на 6-тия месец.

АНАЛИЗ НА ДИРЕКЦИЯ „ТРЕЖЪРИ“

В настоящата ситуация, характеризираща се с глобален спад на лихвите по депозити и в търсене на доходност очакваме силно подтиснатите през последните години индекси на развиващите се пазари да привличат вниманието на все по-голям брой инвеститори.

Запазваме очакванията си за сравнително по-добро представяне на индексите на развиващите се пазари спрямо тези на развитите и по-специално САЩ за календарната 2013г. От началото на годината до момента водещите индекси на страните Турция, Индия, Русия и Китай регистрират ръст съответно в размер на +10.11%, +4.18%, +4.11% и +1.67%. В случая ще отбележим представянето и на българския Sofix с ръст от над 7% за съответния период. След рязкото поскъпване от последния месец и половина развиващите се пазари имат неустойчив характер в краткосрочен период, но всяка евентуална корекция бихме използвали като възможност за увеличаване на експозицията.

В разгара на периода на публикуването на отчетите в САЩ отново с най-голям интерес се очакват тези на технологичните гиганти и то не толкова резултатите им, а очакванията им за следващата година. Акциите на производителя на iPhone Apple поевтиняха с над 28% за близо четири месеца като на текущите нива от около \$500 за акция може да се заключи прилична дивидентна доходност от около 2.10%.

В конкретния случай ще обърнем внимание на няколко компании, които спокойно могат да бъдат квалифицирани като „паднали ангели“, след като загубиха инвестиционния си рейтинг и бяха силно пренебрегнати от инвеститорите в последните години. Въпреки това след различни мерки като продажба на активи, ограничаване на разходи и концентриране върху по-малък брой продукти се забелязва частично завръщане на интереса на инвеститорите, което е придружено със значителен ръст в цените на акциите. Инвестиране-

Акциите на производители на компютри поскъп

■ Развиващите се пазари тестват най-високите си стойности за последната година



■ Производители на смартфони



то в тези компании има доста по-спекулативен характер и е свързано със значително повишена волатилност.

Смазващото предимство на продуктите на Apple и Samsung както и значително по-дългия период без по-сериозна конкуренция почти извадиха от пазара компании гиганти като Research in Motion (производител на Blackberry) и Nokia, които за по-малко от две години заличиха близо 90% от капитализацията си. След зна-

чителни реструктурирания акциите на компанията почти се утроиха за последните четири месеца като потенциалът според нас все още не е изчерпан. Очакванията ни са Nokia да тества нивата от 4.50 евро за акция (ръст от 30% спрямо текущите нива), Research in Motion да тества нивата от около \$21.50 долара (ръст от 25% спрямо текущите нива).

Компании като Hewlett-Packard и Dell, доскоро доминирали пазара на персонални

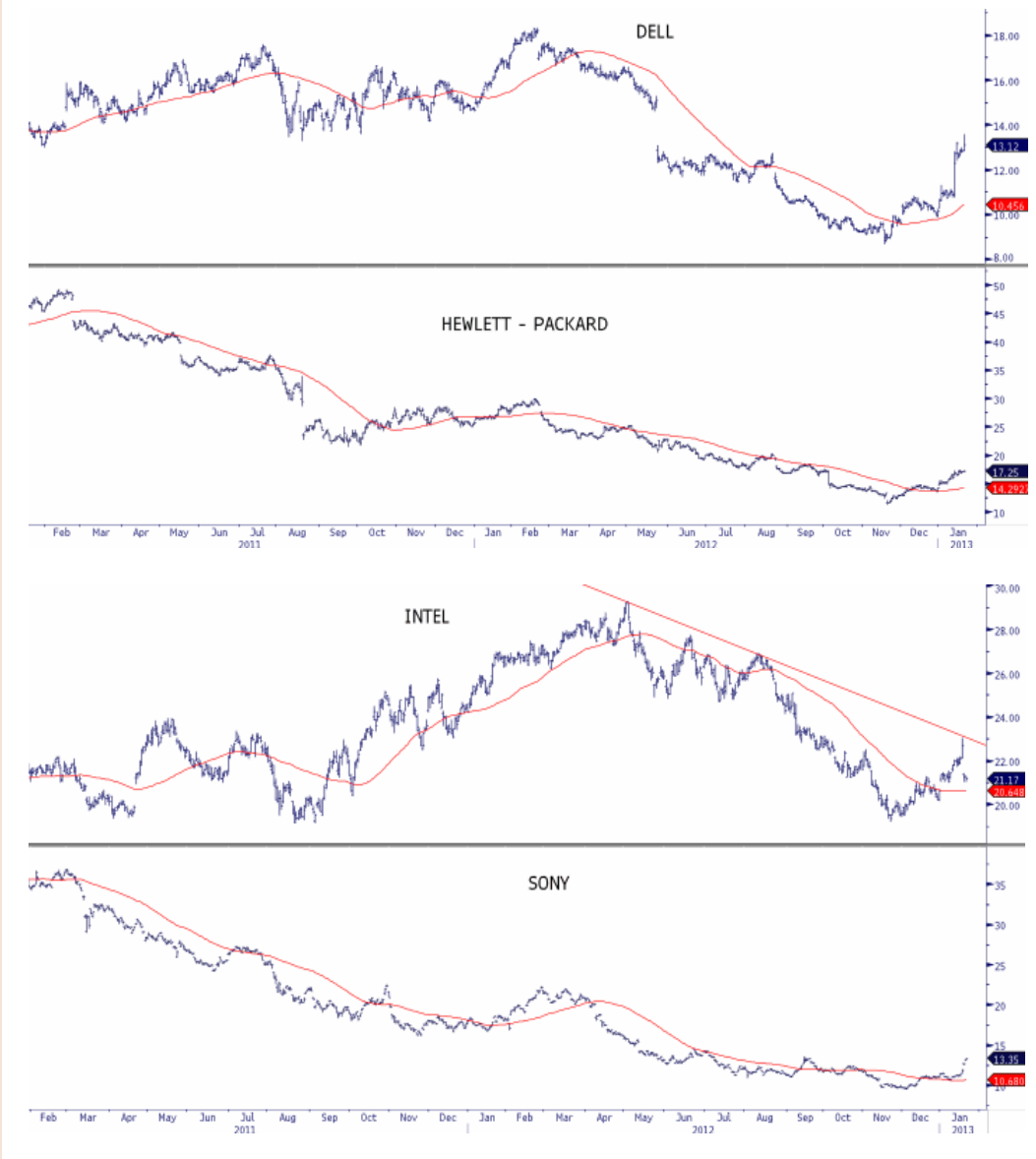
компютри, се търгуват на нива със 70% по-ниски от исторически най-високите си стойности. Въпреки това от края на ноември акциите на компанията възстановиха част от стойността си и особено тези на Dell след упорити слухове за придобиване на компанията от Microsoft. Очакванията ни са Dell да тества нивата от около \$14.60 за акция (ръст от 12% спрямо текущите нива).

В същата група ще включим компанията Intel и Sony. Акциите

ИТЕЛИТЕ ВАТ

Индексите на развиващите се пазари привличат вниманието

Производители на персонални компютри



те на производителя на чипове претърпяха сериозен спад от над 30% за последните шест месеца. Има ясно изразена съпротива от низходящата посока от началото на май и подкрепя на нива около петдесетдневната средна на \$20.64. Очакванията ни са за тест на

нивата на дългосрочната средна на \$24, което представлява ръст от 13.20% спрямо текущите нива като рискът е ограничен при спад под \$20.20 за акция.

Акциите на японския технологичен гигант Sony регистрираха над 35% ръст за послед-

ния месец и половина, но въпреки това се търгуват на 77% под исторически най-високата си стойност. През последната седмица дългосрочната съпротива на двеста дневната средна бе преодоляна като в краткосрочен период очакваме тестване на нивата около \$13.80

за акция. Положителна новина за Sony е и заявеното желание на новото японско правителство за отслабване на йената, което би довело до увеличен износ за компанията.

Дирекция Трежъри
Управление на активи
ПИБ АД

ВАЖНО ПОЯСНЕНИЕ:

Предоставената информация има изцяло информационен характер и не следва да се разглежда като препоръка за покупка или продажба или склоняване към вземане на инвестиционно решение. Изложените коментари и мнения са получени от и базирани на източници, за които се смята, че са надеждни, но не са гаранция за точност и изчерпателност.

Търговията с финансови инструменти крие специфични рискове. Не се препоръчва търговията с тези продукти, ако клиентът не е наясно с тяхното естество и нивото на риск, на което се излага. Този материал не е предназначен за малки корпоративни клиенти и физически лица. В случай че такъв клиент получи копие на този материал, не бива да взема инвестиционно решение, основано на информацията, съдържаща се в него, а трябва да потърси независим финансов съвет.

ПИБ АД и свързани с нея лица е възможно да сключват сделки с финансови инструменти за собствена сметка, да ги притежават или да действат като маркет мейкър, консултант или брокер по отношение на физически лица, дружества или други организации, упоменати в материала. Служители на ПИБ АД и свързани с тях лица може да имат позиция в или да притежават финансови инструменти, посочени в настоящата публикация.

ПИБ АД не е задължена да разкрива или взема под внимание съдържанието на представената информация, когато препоръчва или предлага определена инвестиционна стратегия на своите клиенти. ПИБ АД не носи каквато и да била отговорност за публикуваните мнения и становища в този материал. Те изразяват единствено позицията на неговите автори.

Дирекция Маркетинг,
реклама и
връзки с
обществеността

Илона СТАНЕВА – Директор Маркетинг,
реклама и връзки с обществеността
Ивайло АЛЕКСАНДРОВ – PR експерт
Яна ЯЧЕВА – специалист Маркетинг

Иван РАЛЧЕВ – специалист Маркетинг и нови
медии
Христо ХРИСТОВ – специалист Маркетингови
проучвания и анализи

■ БАНКОВ СВЯТ ■

ЕБВР очаква 1.9% растеж на икономиката в България

Европейската банка за възстановяване и развитие (ЕБВР) коригира към повишение прогнозата си за растежа на българската икономика през 2013 година от 1,7% в доклада си през октомври миналата година до 1,9%. Това става ясно от нови доклад.

„Фискалното положение на страната остава много добро и през миналата година е отчете много малък дефицит. Емисията на 5-годишни еврооблигации на стойност 950 милиона евро през юли 2012 година



бе успешна и с впечатляващо ниска лихва от 4,25%.

Благодарение на това България има значителни фи-

скални и парични буфери, чрез които може да устои на бъдещи шокове“, пише в доклада.

Според експертите на ЕБВР растежът през 2012 година обаче вероятно ще бъде едва около 1 процент, а прогнозата за 2013 година е умерена - увеличение на БВП с 1 до 2%.

Според най-новите прогнози през 2013 г. средното нарастване на БВП на страните, в които банката работи ще достигне 3,1% спрямо 2,6% през 2012 г. и 4,6% през 2011 година.

Goldman Sachs: Златото стига \$1825 до 3 месеца

През идните три месеца златото силно ще поскъпне, прогнозира експертите на американската инвестиционна банка Goldman Sachs, цитирани от в. „Ханделсблат“. Банкерите очакват златото да поскъпне до 1825 долара за тройунция.

Като причини за очакваната тенденция анализаторите посочват забавянето на растежа в САЩ, най-голямата световна икономика, и опитите на американските законодатели

да повишат тавана на държавния дълг. „Несигурността, свързана със спора около държавния дълг, и прогнозите на експертите ни за по-слаб икономически растеж на САЩ през първото полугодие на 2013 г. заради тежестта от високите данъци ще доведат до поскъпване на златото“, посочва банката.

В момента благородния метал се търгува на борсата в Лондон за 1658.65 долара за тройунция.



Българите вкараха още 801 млн. лв. в депозити

Домакинствата теглят повече жилищни кредити



Българите продължават да увеличават богатството си в банките и не изглеждат притеснени от въведенния данък върху лихвата от депозити, показват данните на БНБ за декември.

Нови 801 млн. лв. са вкарани на депозит в банките и така общата сума на спестяванията на населението достига 34.503 млрд. лв. Сериозно раздвижване се наблюдава

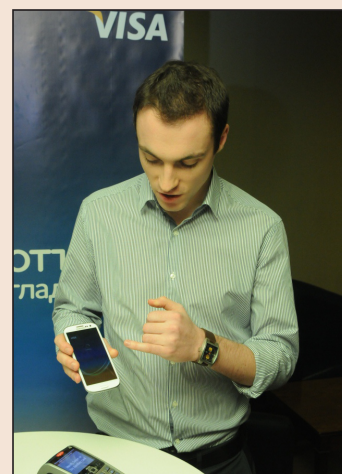
при отпускните жилищни кредити. За времето от ноември до декември сумата на усвоените средства по тази линия набъбва със 122 млн. лв. до общо 8.943 млрд. лв.

Изпращаме пари по телефона

Възможност за изпращане на пари по телефона се подготвя да въведе у нас компанията за картони, безконтактни и мобилни разплащания Visa.

Така наречените P2P payments или „плащания от човек на човек“ ще изискват от потребителя да разполага със смартфон и да знае номера или банковата сметка на получателя на превода.

Тези трансфери ще могат да се извършват както на територията на страната, така и до всяка точка на света и ще бъдат възможни още през тази година, обеща Красимира Райчева, мениджър на Visa Европа за България.



Майкъл Къран, представител на Visa Европа демонстрира мобилни разплащания.