

■ ИНТЕРВЮ ■

ДИМО СПАСОВ,
директор на дирекция
„Трежъри“ във Fibank

През миналата година Fibank предложи на своите клиенти нова услуга – управление на портфейл от активи (доверително управление). Г-н Спасов разказва за предимствата на услугата. **На стр. 4-5**

■ СЛУЖИТЕЛ НА СЕДМИЦАТА ■

**Константин
Арnaudов**

заместник директор
„Корпоративно
банкиране“



- Г-н Арnaudов, от доста време се занимавате с фирмено кредитиране. Разкажете ни за най-интересните проекти, по които сте работили?

- През последните години селското стопанство, в частност земеделието, се утвърди като един от най-перспективните отрасли. По тази причина банката го подкрепя с финансиране много активно. В тази връзка мога да ви разкажа за два проекта, от които единият е за ягодови и малинови насаждения. Земеделският производител започва дейността си с закупуването на 35 дка земя, върху която изгражда ягодови и малинови насаждения. **На стр. 2**

Инвестиционният портфейл дава ВЪЗМОЖНОСТ ЗА ПО-ВИСОК ДОХОД ОТ ДЕПОЗИТА



Димо Спасов (вляво) и Владимир Димитров (вдясно) обсъждат инвестиционни предложения за клиент.

Експерти с дългогодишен опит управляват активите на клиентите ни

■ ИНТЕРВЮ ■

**Сега е моментът
бизнесът
да търси
участие по
европрограми**



Гергана Праматарова, директор на дирекция „Външни партньори, европрограми и кореспондентски отношения“ във Fibank

- Госпожо Праматарова, какво представлява услугата „Пълна подкрепа“ на Fibank и към кого е насочена?

- Услугата „Пълна подкрепа“ комбинира административна и финансова помощ, която банката оказва на всички настоящи и бъдещи клиенти за участието им в европейски програми. По нея могат да участват фирми, общини и неправителствени организации. Fibank създаде тази услуга, защото към момента над 35% от одобрените от министерствата проекти, след това не получават финансиране от банките и се провалят. **На стр. 3**

Кредити за земеделски производители
за сезон 2012/2013

С нови, по-добри условия



бъдещи субсидии

Кредит за земеделски производители
на база **бъдещи субсидии** по СЕПП*

- до 100% от размера на бъдещата субсидия по СЕПП
- с годишна лихва от 8,5%
- субсидията погасява Вашия кредит

Кредитите за земеделски производители са предназначени за юридически лица, еднолични търговци, кооперации, физически лица, регистрирани като земеделски производители.

*Схема за единно плащане на площ по програми към Държавен фонд земеделие.



Fibank
Първа инвестиционна банка

генерален
спонсор на



Носител на наградата „Златна мартеница“ за най-благоприятна кредитна политика спрямо малките и средни предприятия в България за 2011 г.

Най-добра банка в България за 2011 според класацията на **EUROMONEY** 2011

bank (+2265)
www.fibank.bg

■ СЛУЖИТЕЛ
НА СЕДМИЦАТА ■

Константин Арнаудов започва работа във Fibank (Първа инвестиционна банка) през 2004 г. като кредитен инспектор в дирекция „Кредитиране на малки и средни предприятия“. От 2007 г. заема длъжността главен специалист в дирекция „Кредитиране на малки и средни предприятия“, а от 2010 г. е заместник директор в същата дирекция. От май 2012 г. той заема поста заместник директор „Корпоративно банкиране“. Завършил е „Техникум по търговия и банково дело“, а след това и магистър в УНСС.

Константин Арнаудов

заместник директор
„Корпоративно банкиране“



ОТ СТР. 1

Към момента трайните насаждения, които се обработват са вече 400 дка. Освен това банката е финансирала и закупуването на трактор с прикачен инвентар, система за капково напояване и система за дъждуване, съгласно подписан между банката и ДФ „Земеделие“ договор за рефинансиране по мерки от програма за развитие на селските райони за период 2007-2013 г.

Всичко това е с подкрепата на Европейския фонд за развитие на селските райони. Другият проект е за изграждане на ферма за био мляко от дойни биволици. Инвестицията включва и оползотворяване на оборска тор и опазването на водите от замърсяване с нитрати от селскостопански източници. Целта на инвестицията е да се увеличи капацитета на фермата от 230 биволици на 400. И този проект е с одобрена субсидия от ДФ „Земеделие“ и отново е финансиран, съгласно подписания договор с фонда.

- Кое е най-привлекателното във вашата работа? Как решихте да поемете по този професионален път?

- Най-привлекателното е, че кредитирането участва във всички бизнеси от най-различни икономически отрасли – производство, търговия, транспорт, земеделие и т.н. Човек постоянно научава нещо ново – например каква суровина е необходима за производство

- Прекарва голяма част от свободното си време с 4-годишния си син
- Вярва, че хората постоянно трябва да правят добрини, за да им се случват добри неща.

на халва, през каква обработка минава тя докато се стигне до крайния продукт, какви пазари има, какви са конкурентите в бизнеса и много други. Всичко е много динамично и трябва добър бизнес усет и натрупан опит, за да може човек да прецени дали един бизнес ще бъде

успешен или не.

Не знам какво съм разбирал, но от малък съм казвал, че ще работя в банка. По стечение на обстоятелствата, друг трудов стаж, освен в банка нямам. От 1998 г. работя в тази сфера – в началото като касиер-счетоводител и валутен дилър,

минал съм през обслужване на бизнес клиенти и валутни преводи и 9 години се занимавах с кредитиране на малки и средни предприятия. Новото предизвикателство пред мен е кредитирането на по-големи клиенти и по-мащабни проекти в дирекция „Корпоративно банкиране“.

- След тези 9 години още ли усещате предизвикателството от работата?

- Абсолютно. Човек винаги има какво да научи, какво да развие в себе си и какво да даде на останалите.

- Помагате на много млади предприемачи. Освен в професионален аспект, можете ли да се похвалите с нещо подобно и в личен план?

- Миналата година се наложи да даря кръв във ВМА, за да помогна на мой близък и сега съм записан в тяхната картотека. Оказа се, че съм кръвна група АВ отрицателна, която до колкото знам имат не повече от 3 % от световното население. Наскоро ми се обадиха от ВМА с молба да даря кръв на пациент за спешна операция и без да се замисля отидох в болницата. Надявам се да съм помогнал за спасяването на един човешки живот. Също така всяка година Националният център по трансфузионна хематология, със съдействието на банката, организира акция за кръводаряване, в която участвам активно. Повечето хора се сещат да помагат на друг, след като на тях им се е случило нещо, а аз мисля, че постоянно трябва да правим добрини, за да ни се случват добри неща. Вярвам в това.

- Какво обичате да правите в свободното си време?

- Естествено, отделям време и внимание за семейството си. Синът ми е на 4 години и по-голямата част от свободното си време прекарвам с него, като играем на различни игри, с което се чувствам част от неговия живот. Със семейството ми обичаме да пътуваме, да бъдем сред природата, да се срещаме с приятели, така се зареждаме с положителни емоции. Независимо от натовареното ежедневие, успявам да спортувам – да ходя на бокс и ски. Обичам да спортувам.

Бъди звезда...
...с блясъка на благороден метал

Новите кюлчета-медальони icOns WINGS за пръв път в България

Fibank генерален спонсор на Първа инвестиционна банка

*bank (*2265)
www.fibank.bg

■ ИНТЕРВЮ ■

ГЕРГАНА ПРАМАТАРОВА,
директор на дирекция „Външни
партньори, европрограми и
кореспондентски отношения“
във Fibank:

ОТ СТР. 1

Сега е моментът бизнесът да търси участие по европрограми

*Fibank съдейства на клиентите при изготвяне на проектите
и за съставяне на финансовия план на инвестицията*

- Нашата услуга цели преди кандидатът да тръгне по този дълъг път-да подготвя документи, кандидатства, получи оценка, той да се свърже с банката. Експертите ни ще преценят дали е допустим по някоя европрограма към момента и дали е кредитоспособен. ПИБ съдейства както при изготвяне на проекта, така и при съставяне на финансовия план на инвестицията.

Освен това помагаме на клиентите при предоставянето на всички съпътстващи документи, необходими за сключване на договори с министерствата. Fibank е първата банка, която предлага такава цялостна услуга, в помощ на бизнеса. Към нея се наблюдава значителен интерес, тъй като съществено се скъсяват сроковете за изпълнение, облекчава се значително административното бреме на кандидатите и те получават по-голяма сигурност.

- Как се определя допустимостта на кандидатите и колко време отнема това?

- Всеки, който се интересува от програмите, може да попълни анкета, която автоматично определя конкретните възможности за участие по програма на адрес: www.fibank.bg/europrogrami. Клиентът също така може да дойде на среща във Fibank, която му отнема не повече от 40 минути. За да отговорим на всичките му въпроси, на тази среща присъстват експерти по европейски програми и фирмено кредитиране. Не е задължително клиентът да има написан проект, той може да дойде при нас и само с бизнес идеята си. След това проверяваме дали в момента има отворена европрограма, която е подходяща за него, а ако няма такава, го информираме, когато се отвори. Правим и анализ на кредитоспособността на клиентите и изготвяме писмо за намерение, с което кандидатът получава по-голяма сигурност по отношение на финансирането на европроекта,



- С услугата „Пълна подкрепа“ фирмите имат и достъп до кредити с по-ниски лихви
- Fibank е първата банка, която предлага такава цялостна услуга, в помощ на бизнеса.

Гергана Праматарова е магистър по „Бизнес администрация“ в Arizona State University, магистър по Финансови анализи в Universidad Carlos III de Madrid и бакалавър „Счетоводство и контрол“ в Angelo State University. Преминала е обучение по „Подготовка и изпълнение на европейски програми и проекти“ и от 2008 г. работи в сферата на Европейските програми. От октомври 2011 г. Праматарова е директор на дирекция „Външни партньори, европрограми и кореспондентски отношения“ във Fibank.

след неговото одобрение от съответния орган. Възползвайки се от услугата „Пълна подкрепа“ фирмите имат и достъп до кредити с по-ниски преференциални лихви. Например, ако кандидатът е одобрен по програма „Развитие на селските райони“, може да се възползва от кредит със 7% фиксирана лихва до 500 000 лв.

- Има ли ограничение в размера и срока на кредит, който отпускате на кандидатите?

- По принцип няма ограничения за размера на кредита, който отпускате. Заемите са дългосрочни – до 10 години. Ако една фирма има добър проект и е кредитоспособна, банката би

отпуснала и до 100% от средствата, които са й необходими за инвестицията. В повечето случаи се оказва, че обезпечението е достатъчно и няма нужда клиентът да дава собствени средства. Така ние поемаме 100% от инвестицията плюс ДДС-то, а това определено облекчава бизнеса. Има много голям интерес към услугата „Пълна подкрепа“ и голяма успеваемост при усвояването на европейски пари чрез Fibank.

- А кой е най-големият кредит, който сте отпуснали на клиент, кандидатствал по европрограма?

- Наскоро финансирахме биволска ферма с 3,074 млн. лв.

Това е изцяло подкрепена от банката инвестиция и е сред най-големите. Друг пример е най-голямата противоградна конструкция в България-съръжение, което пази ябълкови градини от градушка. В този случай клиентът имаше два одобрени проекта на обща стойност 3,5 млн. лв., които сме кредитирали. Едни от най-иновативните проекти, които сме финансирани са по европейски програми и основното предимство на тези проекти е че посредством тях, кандидатите могат да си закупят най-новите технологии и да изградят предприятия по най-съвременните международни стандарти, което в условия на икономическа и финансова криза без подкрепата на Европейските програми би било много трудно.

- Към кои от европейските програми има най-голям интерес?

- Към всички програми има интерес, стига да има обявен прием на проектни предложения. Сега сме фокусирани към програма „Развитие на селските райони“, защото има прием за земеделски преработватели, както и ще има за земеделски производители. През есента се отварят европрограми към Министерство на икономиката и тогава ще се фокусираме към тях. За първия програмен период от 2007 до 2013 г. към момента България е усвоила едва 24% от 7 млрд. евро по европейски програми. На базата на тази усвояемост, Еврокомисията ще реши колко средства да ни отпусне за следващия период от 2014 до 2020 г. Сега е моментът бизнесът да търси участие по европрограми, защото министерствата ще са по-склонни бързо да одобряват проекти, за да отчетат висока усвояемост в края на 2013 г.

■ ИНТЕРВЮ ■

Димо Спасов, директор на дирекция „Трежъри“ във Fibank:

ИНВЕСТИЦИОННИЯТ ВЪЗМОЖНОСТ ЗА П

ОТ СТР. 1

- Можете ли да обясните накратко какво представлява управлението на портфейл от активи?

-Управлението на портфейл от активи най-общо може да се опише като процес, при който клиент на банката предоставя различни финансови инструменти и/или пари с цел оптимизиране на печалбата от тях, чрез професионалното управление от страна на отдел „Управление на активи“ в дирекция „Трежъри“ на Първа инвестиционна банка. Най-общо всички парични средства и инструменти на клиента се наричат активи, тъй като няма ограничения във вида им. Това могат да бъдат пари, ценни книжа (акции, облигации, дялове), ценни метали, деривативни инструменти, сертификати, права, квоти и т.н. Експерти с дългогодишен опит управляват тези активи, с цел реализиране на максимална полза и висока доходност за клиента, съобразявайки се с неговата готовност за поемане на риск, като се разчита на опита на нашите специалисти в тази област.

Най-често управлението се извършва като се структурира строго индивидуален инвестиционен портфейл и се прилага стратегия изцяло отговаряща на целите и изискванията на клиента.

- С какво услугата е по-различна от стандартните депозити?

- Основните разлики между депозитите и предлаганата от Fibank услуга по управление на индивидуален портфейл, могат да бъдат разгледани в следните насоки: доходност и риск на инвестицията. Главната разлика от депозитните продукти е в начина, по който се генерира дохода от клиентските акти-

ви. Доходността, която носи съответния вид депозит, е известна на клиента още към момента на сключването на договора за депозит. Доходът, реализиран при доверителното управление, не е предварително известен, а е такъв, какъвто бъде постигнат в резултат на взетите от портфолио мениджъра инвестиционни решения. Доброто, професионално управление на инвестиционния портфейл дава голяма възможност за реализиране на доходност, по-висока от тази на депозитните продукти, но при други нива на риск. Клиентите трябва да са наясно обаче, че за разлика от депозитите, които представляват едно относително сигурно вложение, инвестициите на капиталовите пазари не са гарантирани и съществува възможност стойността на активите, включени в портфейла, да се понижи. Затова е важно клиентът да поверява управлението на своите активи в сигурните ръце на професионалисти. Важно е да се знае и че инвеститорската стратегия е предварително съгласувана с клиента, като той решава дали и в каква степен ще се възползва от предложените услуги и по-всяко време може да промени своята стратегия.

- Има ли някакви ограничения за използването на услугата?

-Няма ограничения. Всеки клиент може да се възползва от услугите на банката по управление на портфейл от клиентски активи. Всички финансови инструменти, притежавани от клиента, се завеждат на негово име по регистър на банката. Трябва да отбележим обаче, че за портфейли с по-ниска стойност, трансакционните разходи и разходите по поддръжка на регистър за



Димо Спасов (вляво) и Владимир Димитров (вдясно) обсъждат инвестиционни предложения за клиент.

- Всеки може да се възползва от услугите на банката по управление на портфейл от клиентски активи.
- По-младите хора са по-склонни за поемане на риск при инвестиции.
- Върху вложенията на нашите клиенти няма негативен ефект от кризата.

финансовите инструменти може значително да редуцират положителния резултат, постигнат от управлението. Считаме, че управлението на активи ще бъде най-ефективно при формиране на портфейл с начална стойност на активите над 100 000 лв. или тяхната равностойност в други валути.

-От какво се ръководите при изграждане на един индивидуален инвестиционен портфейл?

ВИЗИТКА

ДИМО СПАСОВ се присъединява към екипа на Fibank (Първа инвестиционна банка) през 2006 г. като дилър в дирекция „Ликвидност“. Преди това е работил като анализатор и портфолио мениджър в Българска народна банка за период от 7 години, а след това като портфолио мениджър в TBI Asset Management. След присъединяването си към екипа на ПИБ, последователно заема длъжностите заместник директор на дирекция „Ликвидност“, директор на дирекция „Управление на активи“ и след обединението на трите дирекции: „Дилинг“, „Ликвидност“ и „Управление на активи“ в новата структура-дирекция „Трежъри“, става неин директор.

* Измерител на промяната на цените на финансов инструмент за даден период от време.

портфейл дава О-ВИСОК ДОХОД ОТ ДЕПОЗИТА

Експерти с дългогодишен опит управляват активите на клиентите ни



Екипът на дирекция „Трежъри“ във Fibank.

- При структурирането на портфейла се вземат под внимание най-вече специфичните предпочитания на клиента. Например: ако клиентът е човек със спестявания в пенсионна възраст, ние ще препоръчаме по-консервативна стратегия с цел запазване на главницата на инвестицията и плавното и увеличаване. Нивото на риск в случая е от ниско до умерено. Ако пък клиентът е човек в активна възраст с възможност и склонност за поемане на повече риск, бихме препоръчали комбинация от финансови инструменти и стратегия даваща възможност за реализиране на доста по висока доходност. Ние даваме професионално мнение и препоръки, но ако клиентът държи на определена структура, стратегия и ниво на риск изпълняваме неговото желани при максимално добри условия

- Към какъв тип портфейли се насочват най-често инвеститорите-нискорискови, балансирани, високо

- Инвеститорската стратегия е предварително съгласувана с клиента.
- Доходът, реализиран при доверителното управление, не е предварително известен, а е такъв, какъвто бъде постигнат в резултат на взетите от портфолио мениджъра инвестиционни решения.

рискови?

- Практиката ни показва, че част от клиентите с по-малко инвестиционен опит предпочитат изграждането на портфейл с по-малка волатилност*, като разбира се без да се лишават от възможността за генериране на положителна възвръщаемост. Друга част, които

познават по-добре възможностите на пазара искат да се възползват от потенциала на финансовите инструменти, които носят по-висока възвръщаемост. Обикновено по-склонни за поемане на риск са сравнително по-младите хора, развили някакъв бизнес, а по-консервативни са по-възрастните и тези с

Представената информация не съдържа препоръки за конкретни действия или бездействия, насочени към инвеститорите. Нейното съдържание цели единствено да запознае настоящите и потенциални клиенти на Fibank (Първа инвестиционна банка) като инвестиционен посредник със същността и характеристиките на доверителното управление на инвестиционен портфейл. Данните относно доходността на финансовите индекси са базирани на данни от Bloomberg.

по-ограничени доходи.

- Кой е най-добрият тип портфейл, който бихте препоръчали на инвеститорите?

- Няма такова понятие „най-добър портфейл“. Всеки един портфейл, който е съобразен с рисковия профил на инвеститора и се управлява професионално, е добър. Важно е да има съвпадение на апетита за риск на клиента и реалистичните очаквания за възвръщаемост от управлението на портфейла.

- Към какви финансови инструменти се насочват при изграждането на портфейлите на клиентите си и защо? Какви предимства имат те?

При управлението на конкретен портфейл имаме предвид предпочитанията на клиента- дали да се използват или не определени инструменти при реализирането на стратегията. Също водещо е да се постигне структурирането на стратегията при най-ниско ниво на комисиони и други разходи или най-изгодно за клиента.

- През последните 12 месеца дълговата криза нанесе силен удар върху капиталовите пазари, как се отрази това върху вложенията на вашите клиенти?

- В интерес на истината, част от водещите индекси в САЩ, Германия и Япония са почти на същите нива, както преди 12 месеца. Индексите на страните, засегнати най-силно от дълговата криза, като Италия и Испания, регистрираха загуби от близо 40% за периода. Върху вложенията на нашите клиенти няма негативен ефект. Предимството в конкретния случай е, че наборът от налични инструменти за инвестиране дава чудесна възможност за реализиране на положителна доходност и при падащ пазар.



ХРИСТО ХРИСТОВ

специалист
Маркетингови
проучвания и
анализи

Банковата система приключва първото тримесечие на 2012 г. с подобрена ликвидна позиция, съхранени капиталови буфери и добри нива на доходност. Това е основната констатация на регулаторният банков орган в страната – БНБ.

Общата сума на активите нараства с 1.4% и достига 77.9 млрд. лв. В рамките на тримесечието брунтните кредити и аванси нарастват с 457 млн. лв. Растежът на корпоративните кредити е с 74.4 млн. лв. В края на март привлечените средства в системата са в размер на 66.6 млрд. лв. като за първите три месеца на годината е регистрирано увеличение с 1.6%.

КЪДЕ СМЕ НИЕ?

През първото тримесечие на 2012 г. Fibank (Първа инвестиционна банка) продължи успешното си развитие, утвърждавайки по категоричен начин мястото си на иновативна, стабилна и коректна кредитна институция на банковия пазар в страната. Тя запази позициите си в топ 5 по активи, формирайки първа група на банковата система като реализираният от нея ръст на активите за последните 12 месеца е 18.9%.

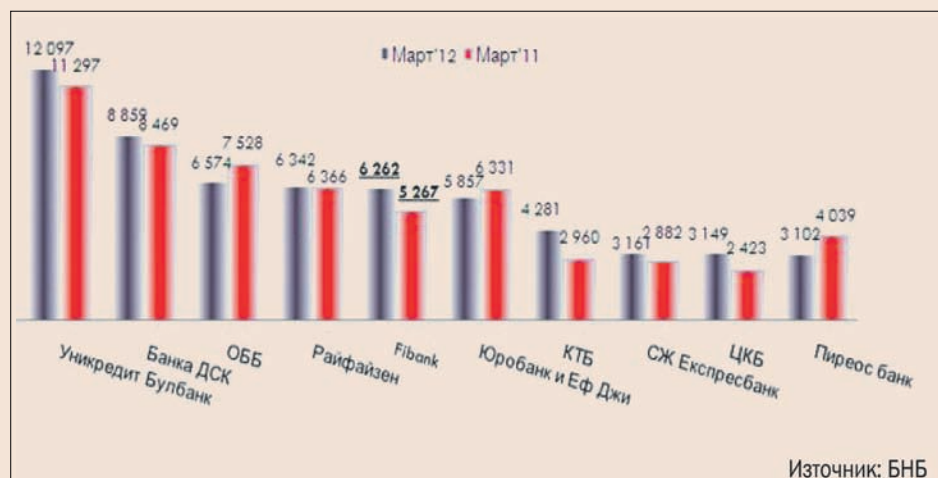
Стабилността на банката и високото доверие, с което се ползва в обществото, продължиха да бъдат водещ фактор в привличането на депозити. Реализираният ръст за първото тримесечие на депозитите от физически лица е 3.1%, а на годишна база достига до 20.9%.

Атрактивните кредитни продукти, които Fibank (Първа инвестиционна банка) предложи на пазара през последните месеци, доведоха до ръст в общия кредитен портфейл. В сегмента при корпоративните кредити банката се изкачва на втора позиция като за последните 12 месеца увеличава общия обем от отпуснати средства към бизнеса с 21.6%.

В началото на месец март на прес-тижна церемония в „Континентал плаза“ в София Първа инвестиционна банка беше отличена със „Златна мартеница“ за финансова институция на 2011 г. Призът бе връчен за най-благоприятна кредитна политика спрямо малките и средни пред-

Състояние на банковата система към края на март 2012 г.

■ Топ 10 банки по активи (хил. лв.)



приятия в България. В основата на наградата бяха поставени продуктите на банката „Супер кредит“, Клуб „Предприемач“, както и ролята ѝ в подпомагане на българските фирми при финансирането по европейски програми.

В края на 2011 г. Fibank (Първа инвестиционна банка) предложи на пазара новия жилищен кредит „Жилище в сегашно време“. В разработването този продукт залегна желанието на банката той да отговори изцяло на това, което най-много търсят потребителите днес – собствен дом и спокойствие с години напред. Атрактивният лихвен процент и условия по кредита: в края на всяка година банката възстановява 1% годишна лихва върху дълга при редовно погасяване на всички дължими към Fibank суми, а след първата година се да право на гратисен период до 12 месеца на всеки 5 години от срока на кредита, в случай че потребителят изпитва временни финансови затруднения, бързо го наложиха на пазара. За периода, от който се предлага до днес (последното тримесечие на 2011 г. и първото на 2012 г.) отпуснатият общ обем на сумите отчете ръст с 14.6%. Това доведе и до увеличение на пазарния дял на банката в сегмента за последните две тримесечия.

В сегмента на потребителските кредити Fibank (Първа инвестиционна банка) отбелязва за тримесечието най-висок ръст на портфейла

си в банковата система с 3.5%. На годишна база увеличението е с 50,9 млн. лв. или ръст от 13.1%.

През месец март банката представи на българския пазар нов картков продукт Visa payWave. Това са дебитни и кредитни карти допълнени с иновативната функционалност за безконтактни плащания. Картите притежават микроантена, чрез която могат да обменят информация с ПОС терминала на малко разстояние, което позволява на клиентите само с едно докосване бързо и лесно да платят билета си за киното или заредения бензин. Картковите продукти ползващи тази технология са уникални за българския пазар и могат да бъдат намерени единствено в офисите и клоновете на Fibank.

Като най-голямата банка с български капитал ние ясно съзнаваме своето значение за местния пазар и продължаваме последователната си политика на развитие с акцент върху клиентското обслужване при повишено внимание към управлението на рисковете съобразно външната среда и пазарни условия. През оставащите месеци до края на годината сме си поставили за цел да надградим постигнатите през 2011 г. резултати, за да получат нашите клиенти най-добрите банков услуги и най-качествено обслужване.

(Пълният текст на анализа можете да прочетете в нашия корпоративен блог <http://www.fibank.bg/blog/>)

■ БАНКОВ СВЯТ ■

Банките спечелиха
176 млн. лв. за три месеца

През първите три месеца на годината банките у нас спечелиха чисто 176 млн. лв., което е с 18 млн. лв. повече спрямо година по-рано, показват данни на БНБ.

16 от представените у нас 31 банки имат печалба от над 1 млн. лв. В топ 10 се нареждат Първа инвестиционна банка, Уникредит Булбанк, Банка ДСК, Българска банка за развитие, Прокредит Банк, Сити Банк и Централна кооперативна



банка.

Данните на БНБ сочат, че привлечените средства в банковата система са в размер на 66,6 млрд. лв., като само през март са се увеличили с 679 млн. лв. Влоговете на граждани продължават да нарастват и от началото на годината са на възраст с 898 млн. лв.

За трите месеца чистият доход на финансовите институции от лихви е 663 млн. лв., а от такси и комисиони 187,8 млн. лв.

Standard & Poor's повиши рейтинга на Гърция

Международната агенция Standard & Poor's повиши гръцкия кредитен рейтинг, с което страната излезе от категорията на заплашени от фалит, съобщава АП.

S&P беше извадила Гър-

ция от инвестиционната скала, третирайки държавата като фалирала, преди сделката за дълга.

„Въпреки че суапът, поне според нас, облекчи натиска върху финансирането в

краткосрочен план, гръцките проблеми със суверения дълг остават големи“, предупреди S&P, след като качи рейтинга до „ССС“ със стабилна перспектива.

„Рейтингът могат да бъде

понижен отново, ако сметнем, че има вероятност за затруднения при реструктурирането на оставащите дългове“, пише в съобщението на рейтинговата агенция.

■ СЪВЕТИТЕ НА FiHEALTH ■

Слънчевото облъчване в определена доза оказва благотворно влияние върху кожата и организма – затоплящо, противорахитно, стимулиращо, антидепресивно, имуномодулиращо, закаляващо и общоукрепващо.

Правилата за излагане на слънчево облъчване са:

- да се избягва излагането на открито в часовете на интензивно слънчево греење – от 10 до 14 часа.

- да се използва подходящо облекло и принадлежности за защита – чадър, шапка, очила.

- да се съобразяват конкретните географски сезони и климатични условия.

- да се избягват известните локални фотосенсибилизатори – антихистамини, дезодоранти, козметика съдържаща парфюми и есенции на базата на бергамотово, лимоново, кедрово и лавандулово масло.

- да се избягва излагането на интензивно слънчево облъчване при прием на медикаменти с фототоксични и фотосенсибили-

Как да предпазим
кожата от слънцето

Д-р Тинтява Мустакова,
педиатър във FiHealth

зираци свойства – феноксиазини, сулфонамиди, тетрациклини, хинолони, трициклични андидепресанти и др.

- в зависимост от типа кожа и нейната адаптация, да се използват съответните фотопротективни препарати за откритите части на тялото.

Фотопротекторите са локални средства, които се прилагат под формата на гелове, лосиони, спрейове и др. Те абсорбират или отразяват някои от UV лъчи, предпазвайки кожата от изгаряне и увреждане. Слънцезащитният фактор на фотопротекторите е лабораторен показател за тяхната ефективност.

Прекомерното излагане на

директна слънчева светлина е вредно за кожата и предизвиква освен изгаряния, преждевременно стареење на кожата и появата на кожни тумори. Това налага използването на фотопротекторите, които трябва да бъдат хипоалергенни и некомедогенни. Основни изисквания при тяхната употреба са:

- да са съобразени с фототипа на кожата и възрастта на пациента.

- да са широкоспектърни, т.е. да блокират по голяма част от ултравиолетовия спектър – UV-B и UV-A лъчите.

- трябва да се нанасят в достатъчно дебел слой, за да се постигне пълна протекция.

- да се нанасят 15 до 30 мин. преди слънчевата експозиция, последвано от репликация 15 – 30 мин. след експозицията и по нататъшната репликация е необходима след плувни спортове и изпотяване – на всеки 2 часа.

Медицински център FiHealth-София

София, кв. Студентски град,
ул. „Проф. Александър Фол“ 2, вх. В, ет. 1

тел.: 02 / 445 6666 | мобилен: 0882 140 666
факс: 02 / 445 6669 | e-mail: medc@sofia.fihealth.bg

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
меди

Христо ХРИСТОВ – специалист Маркетингови
проучвания и анализи

Дизайн, редакция и предпечат

РЕПУБЛИКА

Десислава Николова, Атанас Куртиан
печат: RO PRINT OOD

■ НИЕ ОТ FIBANK ■

Fibank е любимата финансова институция в България

За втора поредна година банката печели първо място в класацията на сп. *Business Lady*

Fibank (Първа инвестиционна банка) за втора поредна година спечели първото място в категория „Финансови институции,“ на годишната класация „Моите любими марки“, организирана от списание *Business Lady*.

Банката изпревари със солидна преднина конкурентите си. Досега никой друг от победителите в тази категория не е получавал призованието две поредни години.

За разлика от други класации, „Моите любими-



те марки“ не разчита на жури при номинациите—те са свободни, основани единствено на потребителските предпочитания. По този начин конкурсът представя не експертното, а потребителското мнение за любимите марки в България.

През последните две години Fibank е банката, която е привлякла най-много депозити от домакинствата и фирмите в страната и е върнала най-голяма част от тези пари в българската икономика.

Конкурсът „Моите любими марки,“ се организира за четвърта поредна година. Той отразява очакванията на потребителите и ефективността на предлаганите продукти и услуги.



Сцени от американски екшън се разиграха пред централата на Fibank

Американската певица и актриса Селена Гомес се подготвя за снимки на екшън продукцията *Getaway* в България. СНИМКА: GLENN FRANCIS PACIFICPRODIGITAL.COM

Паркингът пред банката на бул. Драган Цанков се превърна в снимачна площадка за няколко часа.



В продължение на четири дни пред централата на Fibank (Първа инвестиционна банка) в София се заснеха едни от най-зрелищните каскади за амери-

канския филм *Getaway*.

Във филма участват холивудските звезди Итън Хоук и Селена Гомес, а режисьор и продуцент е Кортни Соломон. Част от снимачната

техника бе инсталирана на пракинга пред банката, за да могат каскадите да бъдат заснети по най-добрия начин. Снимките на *Getaway* в София са до 18 май, а след

това ще бъдат продължени в Америка. Очаква се премиерата на филма да бъде в края на тази или началото на следващата година в Америка.