

Fibank „Банка на годината“ отново спечели приза

Повече за тази и другите ни награди четете в следващия брой на Fibank news

■ ДИРЕКТОР НА СЕДМИЦАТА ■

РОСИЦА ТОНЕВА директор на дирекция „Управление на човешкия капитал“ във Fibank

Fibank инвестира в обучение на служителите

- Г-жо Тонева, разкажете ни накратко, какви са основните функции, приоритети и проекти на дирекция „Управление на човешкия капитал“?

- Основните функции на дирекцията са насочени към подпомагане на ръководителите във Fibank при изпълнение на тяхната основна роля, свързана с ефективното управление на човешките ресурси на банката. Развитието ни като стабилна, благонадеждна и ориентирана към нуждите на клиентите финансова институция пряко зависи от доброто управление и развитието на хората и екипите. Затова с всички процеси, програми и правила за управление на човешки ресурси ние целим осигуряването на активна подкрепа на ръководителите при осъществяване на управленските им функции. Убедени сме, че хората са основният продуктивен ресурс на Fibank. Затова основен приоритет в нашата работа е инвестицията в развитието на техните възможности и потенциал и в изграждането на силни и резултатни екипи. Считаме, че в условия на ограничен икономически растеж трябва да полагаме повече и по-професионални усилия, за да повишим ефективността си чрез инвестиция в обучение и развитие. В тази връзка от началото на годината сме

фокусирани в организацията и провеждането на различни вътрешни и външни обучения. На стр. 2



■ НАШИТЕ КЛИЕНТИ ■

Милко Запрянов, собственик на Air Scorpio:

За 3 месеца можеш да станеш любител-пилот

- Г-н Запрянов, как решихте да се насочите към авиационния бизнес?

- Аз съм бивш пилот на хеликоптер. Работех с удоволствие, защото обичах професията си. През 91-ва година, когато започна демократизацията, реших да си направя моя компания. Авиацията не е точно професия, тя е болест и човек трябва да се разболе от нея на определена възраст.

- Защо избрахте да работите именно с Fibank?

- Защото я обичам. С Първа инвестиционна банка работя от самото й създаване. В онези години имах сметки в 7 банки. Милка Тодорова, която сега е директор във Вашата банка, беше кредитен инспектор в ТБ Биохим и ми отпусна първия кредит за 50 000 долара. Нея я познавам още оттогава. Иначе случайно попаднах в ПИБ, но много се радвам, защото продуктът, който сте направили като обслужване на клиенти, е невероятен.

На стр. 3

Спечели олимпийска VISA за Лондон!



Плащайте навсякъде със своята кредитна или дебитна карта VISA от Fibank и можете да спечелите екскурзия за двамата до Лондон в олимпийския месец!*

Всяка трансакция увеличава шанса ви за печалба!

И още награди – 30 спортни сака и 30 плажни кърпи, които се телят всяка от петте седмици на промоцията!

Официалните правила на промоцията – на www.fibank.bg/london



Fibank
Първа инвестиционна банка

генерален спонсор на



* Наградата – екскурзия за двамата в Лондон е с валидност в рамките на м. август 2012 г. Промоцията важи за карти, издадени преди периода на промоцията. Период на промоцията 11 юни – 15 юли 2012 г. Включително

■ ДИРЕКТОР
НА СЕДМИЦАТА ■

Росица Тонева

директор на дирекция „Управление на човешкия капитал“ във Fibank

Fibank инвестира в обучение на служителите

ОТ СТР. 1

- Подготвихме експерти от банката за вътрешни обучители. Към момента с тяхно участие протича голям обучителен проект за всички специалисти „Общи банкови операции“. Продължава обучението на кредитни специалисти от София и страната. Планираме реализирането на втори обучителен проект със средства, усвоени по Европейска програма. Допълнително сме насочили усилията си и в развитието на процеса по годишно планиране и бюджетиране на обучение, което ще ни позволи да сме по-целенасочени и резултатни в обучението за следващата година.

- Считате ли, че управлението на човешки ресурси във Fibank има специфични и уникални характеристики, различни от тези в други организации?

- Със сигурност има такива характеристики и те са здравата основа, на която развиваме дейността на дирекцията от създаването ѝ. Те като че ли са известни на всички ни, но в забързаното си ежедневие и под тежестта на непрекъснато нарастващите изисквания към нас и нашата работа, често забравяме за тези неоспорими предимства. Консултирала съм и съм работила за много организации, вкл. и във финансовия сектор. Със сигурност мога да твърдя, че никъде до сега не съм срещала характерния за Fibank гъвкав подход във вътрешната комуникация. При нас, в банката, когато става дума за работа, всеки служител може да влезе във връзка с всеки директор и дори с представител на висшето ръко-

водство. На практика при нас не съществуват формалните йерархични бариери и дистанция в комуникацията, характерни за останалите големи и дори средни организации. Много от нашите нови служители споделят позитивните си впечатления за гъвкавостта в комуникацията и индивидуалния подход при решаване на персоналните проблеми. Към решаването на всеки въпрос, свързан с управлението на персонала, се подхожда индивидуално и гъвкаво, като много рядко се налагат някакви общи рамки и политики. Другото ни уникално предимство е, че голяма част от ръководителите ни са получили кариерното си развитие именно тук, във Fibank, „израснали“ са заедно с банката, и това ги прави близки до хората и им дава възможност да вземат точни и навременни решения.

- Кои са най-важните фактори, които взимате под внимание при подбора на кадри в банката?

- Търсим добри професионалисти, което според стандартите на банката означава хора с висока експертиза, личностни качества и социални компетенции на високо ниво.

В зависимост от спецификата на длъжността, в подбора могат да бъдат приоритетни добрата теоретична подготовка, доказано успешният опит или определени

професионално-значими личностни качества.

При всички случаи общият профил на идеалния кандидат за работа при нас се отличава с клиентоориентираност, инициативност, проактивност и висока потребност от постижения.

- Лесно ли се откриват професионалисти във финансовата сфера?

- За радост или за съжаление, не. За радост, защото ако ние успеем да открием първи истинските таланти, това ни дава важно конкурентно предимство. За съжаление, защото инвестираме много време и усилия в търсене, оценка и привличане на подходящите хора. Истината е, че с всяка следваща година това става все по-трудно и бавно. Затова практиката ни да инвестираме в кариерното развитие на отлични представящи се и мотивирани наши служители се оказва успешно средство да справяне с все по-големите ограничения при идентифицирането и привличането на истински качествени професионалисти.

- Каква е представата Ви за ефективно лидерство?

- Истинският лидер трябва да умее да постига високи резултати, като същевременно изгражда отношения на доверие, коректност и етика – двете неща на еднакво високо ниво. Той трябва да умее

да изгражда отношения на доверие, защото през тях минават резултатите, и да постига резултати, защото без тях няма доверието на екипа. Истинският лидер се стреми не просто към високи, а към максимално високи резултати. И докато ги постига, прави така, че хората да изпитват доверие към него и неговите способности и да се чувстват оценени, уважавани и признати. И защото да постигаш и двете неща – високи резултати и етични отношения – едновременно и на еднакво високо ниво, е трудно, истинските лидери са огромна ценност за всяка организация.

- Назовете лидер, който Ви вдъхновява и защо?

- Не съм от хората, които силно зачитат и се вдъхновяват от външни авторитети. Мога да намеря по малко от добрия пример във всекиго и във всичко, но имам по-изострено възприятие за областите за развитие на хората. Преди да срещна г-жа Мая Георгиева бях убедена, че в условията на съвременната бизнес среда е трудно, направо невъзможно, да срещнеш истински лидер.

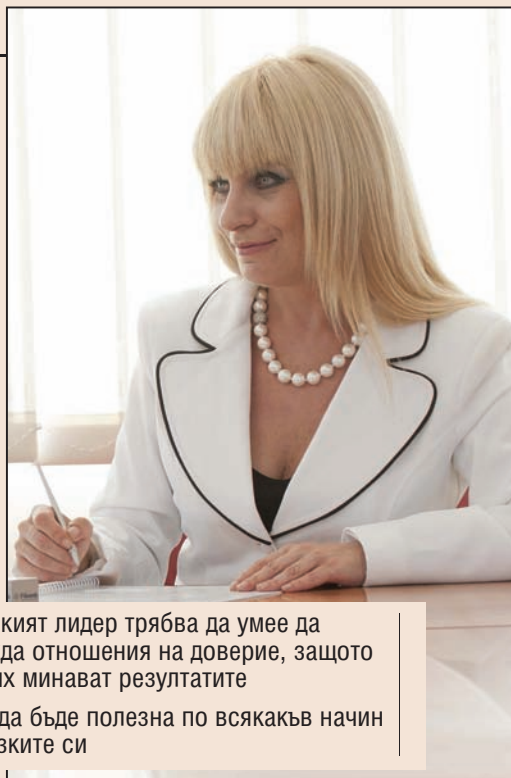
За мен г-жа Георгиева е недостижима с класата си и с това, което е – абсолютен професионалист и много стойностен човек. Сигурна съм, че е вложила много в развитието си и е извървяла труден път. За мен най-важното е, че независимо от големите си постижения, тя е запазила освен човечността си, и откритостта към приемане на друго мнение и нов опит. Това, по мое мнение, я прави безспорен пример не само за мен, а и за много хора.

- По време на интервю HR специалисти често питат за трите думи, които описват кандидата най-добре. Кои са Вашите?

- Аналитичност, ориентираност към резултат, съпреживяване.

- Каква е Роси Тонева извън офиса?

- Преди всичко психолог – това е професията ми, в нея съм добра. Двамата ми сина, такива, каквито са, както и отношенията с моите приятели, са най-доброто доказателство за това. Обичам да бъда полезна по всякакъв начин на близките ми хора и затова се опитвам да бъда различна извън офиса – търпелива и толерантна. За момента не бележа особени успехи, но опитите продължават (смее се).



■ НАШИТЕ КЛИЕНТИ ■

МИЛКО ЗАПРЯНОВ,
собственик на Air Scorpio:

За 3 месеца можеш да станеш любител-пилот

ОТ СТР. 1

- Всички дават кредити, но Вашето ниво на обслужване е на изключително високо ниво – всички служители са усмихнати, вежливи и работливи. В който и клон да съм бил, а аз съм бил в много, винаги съм оставал с прекрасни впечатления от тези хора. На по-високите нива също всички са много големи професионалисти. Преди години ми се наложи да участвам в един търг и ми трябваше банкова гаранция. Вашите колеги ми я издадоха буквално за 1 ден. Спомням си, че навремето ме поканиха на едно Ваше благотворително парти, на което от 10-те билета, които взех, изтеглиха 4-ри в томболата с награди. Водещият ми каза, че много печеля, а аз му казах, че моята печалба е работата с банката.

- Разкажете ни малко повече за обучението на пилоти, което предлагате. Всеки ли може да стане пилот?

- Да, разбира се, стига преди това да е минал медицинския преглед. За любителския курс се изкарват 150 часа теория и около 50 часа практика. В рамките на 2-3 месеца можеш да станеш любител-пилот. Ние сме по-ориентирани към професионалните курсове, където всъщност изискванията са по-големи. Там са необходими повече часове в зависимост от класификацията, която искат да придобият пилотите. Общо взето предлагаме всички квалификации, които има в авиацията.

- Работите с известни международни фирми. Как ги спечелихте за Ваши партньори?

- Когато започнахме преговори с DHL през 90-те години, офисът ни още беше в апартамента, в който живеех със семейството си. Имахме една огромна немска овчарка, която лаеше пред вратата през цялото време, докато водехме преговорите. След години, когато финансовият директор на DHL дойде да говорим по работа,



● Чувството да летиш е невероятно, но първият полет е изпитание.

● Младите, каквото и да правят, да го правят с любов.

ми каза, че в писмото, което са пратили до Централата тогава, са написали "малка фирма, са голямо куче и голямо желание за работа". Това беше начало. После трябваше да се докажем. Година и половина не сме имали нито едно закъснение в извършваните полети. Така се гради име. Още баба ми беше казала, че каквото и да имаш и да го загубиш, ако успееш да съхраниш името си, то ще се върне при теб. Но каквото и да имаш ако си загубиш доброто име, всичко губиш. След години си спомних тази философия.

- Спецификата на дейността Ви предполага огромни инвестиции. С какви средства изградихте Air Scorpio?

- По принцип авиация без банкова институция не може да се прави. В началото, когато започнахме да работим, ми трябваша кредити за оперативни средства, тъй като работех на много малка печалба. Една от най-добрите инвестиции, които съм правил някога, беше техниката, която взех на финансов лизинг. Това, че имах собствени самолети, ми помогна да преживея кризата в бизнеса през 2007 г.

- Какво е чувството да управляваш самолет? Разкажете ни за първия си летателен час.

- Чувството да летиш е невероятно, но първият полет е изпитание. Всеки свързва летенето с романтика, но всъщност първият ми час беше кошмарен. Учих се на хеликоптер МИ 4, който е първият вертолет серийно производство. Това са много шумни и мощни машини. Когато са в максимална мощност, дори въздухът започва да вибрира. При управлението на вертолет участват всички органи и сетива и ставаш добър, едва когато усещаш тялото си в едно с машината. Въпреки че всичко се учи на теория, е много трудно

да се постигне синхрон. Щастлив съм, че имах много добър учител, който обичаше работата и учениците си.

- Обичате ли да пътувате?

- Много обичам да пътувам и съм виждал невероятни места. Едно от най-екзотичните места, които съм посещавал, е Уругвай – спокойна страна, планини от суровини. Десет години съм работил и в Испания, гасяхме пожари. Работил съм и в Малайзия. Със семейството ми много обичаме да ходим в Гърция.

- Като пилот със сигурност сте видели много.

- Едно е да си пилот, който лети на 10-12 хиляди метра височина, и съвсем друго да си пилот, който лети на 15 или 50 метра височина. Когато работех в Германия, жена ми дойде на гости и беше много учудена откъде знам всички пътеки. А аз всичко бях виждал отгоре.

- Какво бихте посъветвали младите предприемачи в България?

- Младите, каквото и да правят, да го правят с любов. Трябва да обичат професията си. Другото е наказание.

■ ЛИДЕРИ ■

Карлос Слим за втора поредна година оглави класацията на *сп. Forbes* за най-богат човек в света. А как си представяте къщата на такъв човек? Нека

позная – стил „Billionaire“ – голяма, луксозна, със спирац дъха интериор и пълна с при-

служници? Въпреки че има парите да си позволи всичко това, мексиканецът от ли-

вански произход, който притежава над 69 млрд. долара, живее непретенциозно.

Карлос Слим

Историята на най-богатия човек в света

Баща му се погрижил всичките му пет деца да учат финанси. Младият Карлос показал истински талант и желание да се занимава с цифри, като на 12 години купува първите си акции на Bank of Mexico. Само на 17 години той печели първия си милион от борсови сделки, но продължава да живее относително скромно за парите, с които разполага, и реинвестира цялата печалба в нови бизнеси. През този период той инвестира в западни фабрики, които според него са подценени заради слабия си мениджмънт. Младият милионер се оказва прав и печели много от модернизиранието на компаниите.

През 1982 г., когато Мексико потъва в икономическа криза, бизнесмени масово изнасят капитала си извън граница. Тогава Карлос, вярвайки в страната си, придобива обезценени компании, което увеличавя богатството му многократно след възстановяването на икономическата обстановка в Мексико.

Истинският възход във финансовата мощ на Grupo Carso, фирмата на Карлос, стартира със започналата приватизация на мексикански държавни предприятия.

* Източник: www.achievement.org



През 1990 г. бизнесменът и негови партньори придобиват държавната телекомуникационна компания Telmex. Наложена е агресивна стратегия за промотиране на предплатени телефони, която се оказва много успешен подход.

Предплатената програма отговаря на клиентските нужди и през следващите 15 години потребителите на телекомуникационния монополист нарастват с по 66% всяка година.

Успехът на Grupo Carso с Telmex обаче поражда много противоречиви мнения. Според някои тогавашният президент на Мексико Салинас и приятел на Слим продава държавната компания на безценница, правейки Карлос монополист на пазара. Според други обаче безценният опит и бизнес нюхът на милионера отвя-

ват цялата конкуренция. Може би истината е някъде по средата.

Освен като бизнесмен Карлос Слим е известен и като филантроп. Неговата фондация се ангажира с усъвършенстването на професионални кадри в Мексико под формата на различни обучения. Карлос Слим дава шанс и на хиляди талантлив деца да получат по-добро бъдеще. Фондацията му дарява стипендии за деца, които при други обстоятелства не биха могли да си позволят да учат във висше учебно заведение. През 2007 г. Фондация Carso дарява 4 млрд. долара за подобрения в сферата на образованието, борбата с бедността и изграждането на инфраструктура не само за Мексико, но и за цяла Латинска Америка. Той е известен и в арт средите с музея „Museo

Soumaya“, кръстен на покойната му съпруга, в който се съхранява уникална колекция от мексикански и европейски произведения на изкуството. Колекцията, събрана в музея, е лична – Карлос Слим избира всяка картина. Вместо да затваря творбите зад високи стени, недостъпни за останалия свят, той предпочита да сподели красотата им.

Според него всички фундаментални неща като култура, забавление, спорт, комуникация, здраве, храна и подслон трябва да бъдат „универсално достъпни“. Хората, които го критикуват, казват, че не дарява достатъчно средства, въпреки тези си възгледи. На тази критика той отвърща, че богатството е като градина – хубаво е да подаряваш част от плодовете, но никой не би подарил цялата си градина.

■ БАНКОВ СВЯТ ■

Испания официално поиска помощ за банките си

Испания поиска помощ от еврозоната за банките си. В официалното писмо до председателя на Еврогрупата Жан Клод Юнкер е заложена сумата до 100 млрд. евро. Но едва на 9 юли ще се посочи конкретната сума, съобщи испанският министър на финансите Луис де Гиндос, цитиран от световните агенции.

По думите му сумата ще бъде достатъчна да покрие нуждите на банките плюс известен буфер.

Според Ройтерс страната е потвърдила намерението си да подпише меморандум за разбирателство, който ще включва



Испанският министър на финансите Луис де Гиндос
Снимка: ЕРА/БГНЕС

всички детайли.

Планът за помощ на испанските банки може да включва заем за срок от над 15 години при лихва между 3 и 4%, допълни испанският министър.

Испанските власти обявиха миналата седмица резултатите от двата независими одита, направени на банковия сектор в страната, сочещи, че потребностите от капитали за финансовите институции в страната са от 16 до 62 милиарда евро.

Тази цифра е доста под 100-те милиарда евро, предложени от еврозоната и обявени в днешното писмо.

Китайски търговец фалшифицира щатска банка

Китайският търговец на ориз Лин Чунпиг създаде измислена щатска банка и след това твърдеше, че я е купил, съобщи Profit.bg.

Чунпиг стана известен през януари, когато обяви, че е купил базираната в Атланта банка Atlantic Bank. Това му донесе престиж в родния град, където му бе даден важен политически пост, а сделката бе описана като „легендарна“.

Той твърди, че е купил банката за 60 млн. долара.

Чунпиг е пренебрегнал факта, че живеем в епохата на интернет и рано или късно някой ще пусне името на банката в Google и няма да открие нищо.

След като китайски репортери не могли да намерят никакво доказателство за съществуване на



Лин Чунпиг

такава банка, те се обърнали към полицията.

В момента бизнесменът е в ареста по обвинения в измама.

Той бе арестуван в началото на юни.

Страните от еврозоната правят банков съюз

Страните от еврозоната поеха ангажимент на срещата на върха на Г-20 в Лос Кабос, Мексико, да работят за банков съюз, съобщи при закриването на форума мексиканският президент Фелипе Калдерон, цитиран от Франс прес.

Председателят на Европейския съвет Херман ван Ромпой каза, че европейските страни ще разискват въпроса на срещата на лидерите на ЕС в Брюксел на 28 и 29 юни.

САЩ одобриха проекта и го нарекоха „необходимо допълнение към валутния

съюз“, посочва АФП. Ръководителите на Г-20 са обезпокоени за Европа и за еврозоната, но й имат доверие, че ще преодолее икономическата криза, заяви в декларацията на Международния валутен фонд Кристин Лагард.

„Обсъдихме и насоките за въвеждането на същите норми в осигуряването на депозитите и реструктурирането на банките“, отбеляза германският канцлер Ангела Меркел. Берлин бе по-скоро сред скептиците, когато се появи тази концепция.

Депозитите на граждани се увеличиха до 32 млрд. лв.

Депозитите на домакинствата към края на май възлизат на 32.073 млрд. лв., което е 41.2% от Брутния вътрешен продукт на страната. От началото на годината до сега

ръстът им е с 13.6%, показват данните на Българската народна банка.

При бизнеса депозитите средствата се увеличават с 9.4% до 13.767 млрд. лв., а кредити-

рането се подобрява с 6.1% до 33.885 млрд. лв.

Жилищните кредити са в размер на 8.777 млрд. лв., което е нарастване с 0.4% на годишна база.



От началото на годината депозитите са нараснали с 13.6%.



ХРИСТО ХРИСТОВ

специалист
Маркетингови
проучвания и
анализи



На фона на клатушкащите се кораби на големите европейски икономики положителните данни за една малка по своите размери страна като България са впечатляващи. През последния месец икономиката ни даде редица сигнали за много по-стабилен темп на възстановяване от редица други. През първото тримесечие на 2012 г. БВП нараства с 0.5% спрямо същото тримесечие на предходната година и запазва равнището си спрямо четвъртото тримесечие на 2011 година. За сравнение през същия период общият БВП на всички 27 страни членки на ЕС е нараснал с 0.1%.

През май 2012 г. Националният статистически институт (НСИ) отчете, че общият показател на бизнес климата в страната се покачва с 2.8 пункта спрямо предходния месец, което се дължи на подобрения бизнес климат в строителството, търговията на дребно и сектора на услугите. Бизнес климатът в строителството се повишава с 1.0 пункт поради изместване на оценките за настоящото бизнес състояние от „добро“ и „лошо“ към „задоволително“ (нормално за сезона). Съставният показател „бизнес климат в търговията на дребно“ нараства с 10.3 пункта, което се дължи на

Накъде духа вятърът?

■ Подобрението на бизнес конюнктурата ще даде стимул на работодателите да разкрият нови работни места.

подобрените оценки и очаквания на мениджърите за бизнес състоянието на предприятията. Повишен оптимизъм се забелязва и в очакванията им по отношение на продажбите и поръчките към доставчиците през следващите три месеца. При услугите съставният показател се покачва с 1.8 пункта спрямо април вследствие на подобрените оценки на стопанските ръководители за настоящото бизнес състояние на предприятията.

Положителните тенденции на съживяване на икономическата активност се потвърждават и от Националната агенция за приходите (НАП), която отчете извънредно съживяване на оборотите през март. Регистрираните по ДДС фирми

са постигнали общи продажби за 15.2 млрд. лв., което е ръст от 24% спрямо февруари и с 11% повече на годишна база. Обемът им е еднакъв с този от март 2008 г.

Подобрението на бизнес конюнктурата ще даде стимул на работодателите да разкрият нови работни места. През април и май нивото на безработицата в страната спадна за първи път от 7 месеца до ниво от 11%. Добрият потенциал, който демонстрира българската икономика в началото на 2012 г., ни дава предпоставки да очакваме, че нивото на безработицата ще продължи да намалява и през второто тримесечие. Въпреки сезонния спад през летните месеци, в началото на есента е слабо вероятно

да станем свидетели на значителен ръст. Общият доход средно на лице от домакинство през първото тримесечие на 2012 г. е 960 лв. и спрямо същия период на 2011 г. е повишен с 10.6%.

Съчетанието от всички тези положителни данни за икономиката на страната въздейства и върху лихвените проценти по отпускните кредити. Последните данни, публикувани от БНБ, показват, че през април 2012 г. средният лихвен процент по кредитите за потребление в левове спада в сравнение с април 2011 г. с 0.69 пр.п. до 11.43%, а по тези в евро – с 0.12 пр.п. до 9.65%. При жилищните кредити в левове той намалява с 0.14 пр.п. до 7.84%, а по жилищните кредити в евро – с 0.34 пр.п. до 7.65%. Ако сравним моментните средни лихвени проценти по кредитите за домакинствата с тези отпреди 4 години ще видим, че при потребителските кредити през април 2008 г. лихвените проценти в лева са били на ниво от 10.63%, а тези по жилищните кредити са били на по-високи от моментните нива – 8.63%.

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

Дизайн, редакция и предпечат

РЕПУБЛИКА

Десислава Николова, Атанас Куртиян
печат: ROPRINT OOD

■ НАШИТЕ ПРОДУКТИ ■

Fibank (Първа инвестиционна банка) има ново предложение за сватбен подарък – уникалната монета „Love Forever“. Това е перфектен подарък за младоженци – оригинален и стилен, с много силна символика – монетата се запазва във времето както и истинската любов. Новото предложение е подходящо за всички, които искат да бъдат запомнени в сватбения ден.

Сребърната монета е произведена по специална поръчка от Новозеландския монетен двор и се предлага в уникална опаковка във формата на сърце, украсена

За първи път в България Fibank представя сватбената монета „Love Forever“



Монетата е с диаметър 40 мм, а продажната цена е 160 лв.

с две златни халки – символ на вечната любов. Монетата е с тегло 1 тройунция и е изработена от висококачествено сребро с проба 999/1000. Диаметърът ѝ е 40 мм, а продажната цена е 160 лв.

Луксозната сватбена монета е произведена в тираж от само 20 000 екземпляра, което носи допълнителна колекционерска стойност. Красивата монета е подарък, който ще се хареса на всеки и се предлага единствено в офисите на Fibank.

■ СЪВЕТИТЕ НА FiHEALTH ■

Летните жеги тепърва предстоят, затова е важно всеки един от нас да знае как да се предпази от последиците, които те могат да доведат.

Високите температури могат да ни доведат до безводняване, инфаркт и инсулт. Най-застрашени са децата и възрастните, хората, които страдат от диабет, различни сърдечно-съдови заболявания и други хронични болести. Но дори и да не попадате в тази група, рискът от топлинен удар си остава.

Най-важното е да избягвате да седите продължително време на слънце. Избягвайте да вършите тежка и уморителна работа, особено в часовия пояс между 12 и 16 часа, когато температурите навън достигат най-високите си стойности.

Приемайте повече течности. Дори и да не усещате жажда, в жегите организмът ви има огромна нужда от

Как да се предпазим от топлинен удар



Д-р Тинтява Мустакова, педиатър във FiHealth

вода, сокове, айрян, които ще попречат на това да се обезводните. Важно е обаче те да не се приемат ледени, а леко

охладени. Хапвайте повече плодове и зеленчуци – освен, че са прекрасен източник на вода, те са богати и на редица витамини и минерали, които са полезни за тялото ви. Избягвайте солта и солените ястия, тъй като те допринасят за дехидратацията. Не преяждайте, намалете кафето и не употребявайте алкохол.

Носете шапка и проветриви дрехи, направени от леки и ефирни материи – ленът, памукът и коприната са изключително подходящи за сезона. Не носете тесни дрехи и се спрете

на по-светлите цветове.

Първите признаци на топлинния удар са свързани със зачервяване и изсъхване на кожата, нарушено потоотделяне и слюноотделяне, гадене, главоболие, нарушения в зрението, световъртеж и повръщане. Характерни също така са затрудненото дишане, загубата на ориентация, ускореният пулс и повишената телесна температура.

Пострадалите от прегряване трябва незабавно да се отведат на сенчесто и прохладно място и да им се дадат течности. Добре е дрехите им да бъдат съблечени и тялото да бъде напръскано и обтрито с хладна вода. Ако състоянието не се подобри или имате съмнение за тежък топлинен удар, незабавно трябва да потърсите спешна медицинска помощ.

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

Оставете си повече време за футболни емоции.

Кarti с бързина и удобство от ново измерение!

■ СПОРТ ■

Футболният отбор на Fibank завоюва поредна победа

Футболният отбор на Fibank бе създаден през 2007-ма година, като в основата му са служителите Димитър Тодоров, Петър Поляков, Борис Цанев (капитан на отбора), Симеон Цанев, Александър Маринов, Крум Костов, Николай Димитров и Михаил Петков. През годините с много положени усилия те защитават честта и името на банката на футболния терен. От момента на създаването си отборът всяка година взема участие в различни спортни състезания.

Едно от последните спортни мероприятия например бе „Корпоративна Лига 2012“, което се проведе през май тази година. Там сили премериха 24 отбора, представители на различни финансови и нефинансови институции в България. След изтегляния жребий отборът на Fibank попадна в една група с отборите на Уникредит Булбанк, БДЖ и Столичен общински съвет. В изиграните мачове в групата бяха записани убедителни победи над Уникредит



Булбанк (6:2) и Столичен общински съвет (3:0), които класираха отбора ни за елиминационната фаза на „Корпоративна Лига 2012“.

На 1/8-финала отборът на Fibank се изправи срещу този на БНТ, който е най-силният представител на медиите у нас. И отново постигнахме победа с резултат 4:1. В следва-

Най-големите успехи на тима:

- „Първа Банкова Олимпиада“ 2007 г. – 3-то място
- Купа „Банкер“ 2008 г. – 1-во място
- Купа „България“ 2009 г. – 2-ро място
- Купа „Банкер“ 2009 г. – 1-во място
- Купа списание „One World Magazine“ 2009 г. – 2-ро място
- Първенство на финансовите институции 2010 г. – 1-во място
- Купа „Банкер“ 2010 г. – 2-ро място
- „Корпоративна Лига 2011“ – 2-ро място
- Пролетен турнир за купата на сп. One World Magazine 2011 – 1-во място
- 1-ви Банков Турнир за купата на „RD SPORT“ 2011г. – 1-во място
- Турнир за Купата на „Австрия“ 2012 г. – 2-ро място
- „Корпоративна Лига 2012“ – 3-то място

щия елиминационен кръг (1/4-финал) отборът на Fibank трябваше да премери сили с миналогодишния

победител в „Корпоративна Лига 2011“ – отбора на ДЗИ. След много трудна, но напълно заслужена победа с 4:0 футболният отбор на банката продължи напред. На полуфинала беше записана единствената загуба на нашия отбор в турнира – от отбора на М-Тел. По този начин останахме в борбата за разпределение на бронзовите медали. В мача, определящ 3-тия и 4-тия в крайното класиране, футболният тим на Fibank записа победа и завоюва бронзовите отличия. Така за пореден път Fibank се класира сред първите три най-добри участници на турнира.

В началото на месец юни в к.к. „Св. Св. Константин и Елена“ бе организиран „Десети юбилеен международен работнически спортен фестивал“. В него участие взимат спортни клубове, фирми и институции поканени от цял свят. Тази година броят на поканените държави бе над 20. В състезанието по минифутбол сили премериха 72 отбора-представители на България, Израел, Турция, Беларус, Русия, Туркменистан, Алжир, Косово, Черна Гора, Сърбия, Тунис и Литва. Футболният отбор на Fibank зае престижното 9-то място в крайното класиране, побеждавайки по пътя си редица отбори.



■ НАРЪЧНИК ЗА БИЗНЕС ЕТИКЕТ ■

Поведение на делова среща

Добрите обноски по време на среща показват уважение към колегите и партньорите ни, а също така са и едно от най-добрите средства за успешна комуникация. Можем да кръстим статията „Казваме очевидното“, но не го направихме, защото някои основни правила (особено неписаните) се забравят с времето и е хубаво да бъдат напомнени.

Срещите се провеждат в професионална среда и е задължително и ние да се вписваме в нея. Много е важно да отидете на среща с подходящо облекло, отговарящо на дрескода на компанията, в която работите, добре отпочинали, с буден ум и най-важното – навреме.

По време на самата среща е много важно да слушате внима-

телно. Ако понякога ви е трудно да се съсредоточите, водете си записки, доказано е, че помага. Недейте да се разсейвате със странични разговори. Освен всичко останало, това е и невъзпитано. Уважавайте събеседниците си!

Най-нетактичният начин да прекъснете делова среща е със звънене на мобилен телефон. Изключвайте звука още преди да влезете в среща. Оставете телефона в джоба си, а не на масата за преговори. Използвайте го само, ако е абсолютно необходимо и се уверете, че не звъни с най-новия диско хит, а с някоя стандартна ненаатрапчива мелодия. Ако ви се налага да приеми-

телефонен разговор, извинете се на присъстващите и излезте отвън да го проведете.

Последно, но не и по важност-бъдете приветливи. Винаги се ръкувайте за „добър ден“ и „довиждане“ на среща с клиенти и партньори силно, но не прекалено, гледайки човека в очите.

Много хора подценяват бизнес етикета по време на среща като прехвърлят свободното си поведение от ежедневието, било то и адекватно, в деловата обстановка. Не правете тази грешка, ако искате да сте успешни. Овладейте добрите обноски в бизнес общуването и се радвайте на повече професионални успехи.