

■ ЛИЦАТА НА FIBANK ■



Петър Кръстев,
директор на офиса на Fibank в гр. Казанлък

Петър Кръстев е директор на офиса на Fibank в гр. Казанлък. Завършва висшето си образование със степен магистър по специалността „Финансов мениджмънт“, в СА „Д. А. Ценов“, гр. Свищов. Част е от екипа на Fibank от 9 месеца, след вливането на „Юнионбанк“ в „Първа инвестиционна банка“.

Описва себе си като изключително позитивен човек, здраво стъпил на земята. Семейен е, с две деца. Любимата му филмова лента е „Такси“ на Люк Бесон. Обича да четне книгите на Дан Браун, да слуша рок, да играе тенис. Сред хобитата му е и страстта към кафето.

Любимият му цитат е: „Този, който не знае, и не знае, че не знае, е глупак – оставете го! Този, който не знае, и знае, че не знае, е дете – научете го! Този, който знае, и не знае, че знае, е заспал – събудете го! Този, който знае, и знае, че знае, е мъдрец – следвайте го!“

На стр. 2

■ ПОД ЗНАКА НА FIBANK ■

Fibank подкрепя идеи за стартиращ бизнес

■ Банката удължава до 1 март 2015 г. срока за кандидатстване в категорията „Проектно финансиране на бизнес таланти“

Най-добра българска фирма

Открит конкурс

Срокът за кандидатстване в новата категория „Проектно финансиране на бизнес таланти“ на конкурса „Най-добра българска фирма на годината“, организиран от Fibank, е удължен до 1 март 2015 г.

През есента на 2014 г. организаторите на конкурса обявиха старта на нова ка-

тегория - „Проектно финансиране на бизнес таланти“. Чрез нея Първа инвестиционна банка подава ръка на български предприемачи с интересни бизнес идеи. Fibank ще предостави финансова подкрепа на победителите, за да реализират своите идеи, като стартират свой собствен бизнес.

В КАТЕГОРИЯТА „ПРОЕКТНО ФИНАНСИРАНЕ НА БИЗНЕС ТАЛАНТИ“

участие може да вземе всеки пълнолетен български гражданин, като попълни кратък въпросник, чрез който да запознае журито със своята бизнес идея. Всеки подаден проект ще бъде обстойно разгледан и оценен от специално жури. Въпросникът се намира на сайта на конкурса Най-добра българска фирма - www.naidobrafirma.bg, където можете да намерите още полезна информация.

КОНКУРСЪТ „НАЙ-ДОБРА БЪЛГАРСКА ФИРМА НА ГОДИНАТА“

има за цел да фокусира общественото внимание върху добрите примери в българския бизнес, за да станат модел за подражание. Инициативата се организира от Първа инвестиционна банка.

До 1 март 2015 година можете да кандидатствате за финансиране на Вашата бизнес идея!

■ ЕКСПЕРТИТЕ СЪВЕТВАТ ■



Пътеводител за колекционери и инвеститори

В новата ни рубрика, посветена на златото и нумизматиката, експерти на Fibank ще Ви разкажат най-интересното, най-актуалното и всичко, което трябва да знаете за благородните метали и монетите. В настоящия брой ще Ви представим ролята на златото в човешкото общество - от зората на историята и до днес. **На стр. 4**

■ ЛИЦАТА
НА FIBANK ■

Петър Кръстев,

директор на
офиса на Fibank
в гр. Казанлък

ОТ СТР. 1

- Г-н Кръстев, разкажете ни за професионалния Ви път? От кога сте част от екипа на Fibank?

- През март 2014 г. официално станах част от екипа на Fibank - след вливането на Юнионбанк в Първа инвестиционна банка. Професионалната си кариера в банковата сфера започнах през 2002 г. като касиер-счетоводител в ОББ, а през 2004 г. получих предложение от Райфайзенбанк България, където работих първо като специалист обслужване клиенти, а по-късно и като специалист жилищно и потребителско кредитиране. През 2006 г. бях поканен да оглавя офиса на Юнионбанк в гр. Казанлък, а след вливането на Юнионбанк в Първа инвестиционна банка през март 2014 г. официално се присъединих към екипа на Fibank.

По време на професионалния си път съм преминал през редица обучения, които са много полезни в работата ми. Сред тях са: „Успешни продажби“, „Икономика и мениджмънт“, „Управление и развитие на бизнеса“, „Емоционална интелигентност - основа за успешно лидерство“ и др.

- Как преминава един Ваш работен ден?

- Интензивно. Обикновено идвам по-рано на работа, за да обсъдим с колегите незавършени от предходния ден задачи, както и правим организация за текущия ден,



- Семейството е най-голямото богатство, което имам
- След работа обича да играе тенис на корт

разпределяйки си задачите. Като се има предвид, че имаме приблизително 5 000 клиенти, натовареността ни е висока. Към 09:30 часа започват да звънят всички телефони, започват и срещите с клиенти. Така върви до края на работния ден. Обичайно се стараем да посрещам всичко с позитивизъм, да разчупвам атмосферата на работното място.

- Какви са предизвикателствата, пред които се изправяте в работата си с клиенти и управлението на екипа?

Повереният ми офис е единственият в община Казанлък и ежедневно ни посещават голям брой клиенти. Тъй като ние обслужваме още няколко общини, сред които: Павел Бана, Мъглиж и Гурково, натовареността ни е доста висока. Посрещаме позитивно всички клиенти, стараем се да им поднасяме информацията на достъпен за

тях език и всеки един да се почувства спокоен и сигурен, че е дошъл на правилното място.

Преди известно време случайно попаднах на „Шест уроци по лидерство в 29 думи“ които се стремя да използвам в ежедневната работа с екипа, а именно:

1. Аз си признавам, че на правих грешка.
2. Ти наистина свърши страхотна работа!
3. Каж ми, какво мислиш?
4. Бъди така добър/а.
5. Благодаря ти!
6. Една от най-важните думи - ние, а една от най-маловажните - аз.

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

- Най-важното за клиентите на една банкова институция е тя да им вдъхва сигурност и спокойствие. Важно е, когато човек прекрачи прага на банката, да е спокоен, че срещу

него стои професионалист, който би го консултирал по най-добрия начин. Това затвърждава Fibank като банката с най-доброто обслужване.

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

- В личен план най-много се гордея със семейството си. Това са съпругата ми, синът ни, който е на 22 г. и дъщеря ни, която е на 14 г. Семейството е най-голямото богатство, което имам. Те винаги ме подкрепят във всичко и винаги са до мен. В професионален план се гордея с това, което съм постигнал до настоящия момент - пътя, който съм извървял в кариерното си развитие, всички позиции, през които съм минал, както и постоянното професионално доказване.

- Разкажете ни какъв е Петър Кръстев в свободното си време?

Използвам всяка свободна минута, за да съм със семейството си. Ако синът ми, който е студент в Австрия, не успее да се прибере за празниците, тогава ние отиваме при него.

Едно от хобитата ми е тенисът. След работа скачам в екипа и отивам на корта, където се разтоварвам и се презареждам. Другото ми хоби е страстта към кафето. Предимството му е, че мога да му се наслаждавам, докато съм със семейството си. Обожаваме да пътуваме и да посещаваме най-различни и интересни места, като използвам тази възможност да опитвам всякакви видове кафе.

■ НАШИТЕ ПРОДУКТИ ■

Свободен депозит от Fibank

■ *Разполагате неограничено със средствата си и получавате висока лихва по тях*

Сред предимствата, които Ви предлага Свободният депозит са:

- растяща лихва;
- имате възможност да теглите суми по всяко време, като това не нарушава Вашия депозит;
- няма изискване за минимална сума за откриване;
- можете да довносяте суми до края на 3-тия месец.

По всяко време можете да теглите суми от Вашия депозит. А лихвата ще получите при изтичане на срока на депозита или при неговото закриване. Имате възможност да изберете да откриете своя Свободен депозит в лева, евро или щатски долари. Можете да откриете своя Свободен депозит за срок от 12 или 24 месеца.

В следващите редове ще Ви разкажем за дванадесетмесечния Свободен депозит и неговите предимства.

Едногодишният свободен депозит е предназначен както за физически, така и за юридически лица. Срокът му е разделен на 12 периода от по един месец, а лихвеният процент варира в зависимост от срока и валутата на депозита и се увеличава съгласно таблиците.

При внасяне на средства по депозита от първия ден до един ден преди

изтичане на 3-тия месец включително - допълнително довнесените суми се олихвяват с годишен лихвен процент според приложената таблица за съответния депозит по валута. А при внасяне на средства по депозита от 4-тия до 12-тия месец включително - допълнително довнесените суми се олихвяват с годишна лихва 0.5%.

Сред допълнителните възможности, които Ви предлага Свободният депозит от Fibank, са:

- да получите кредит „Замразени пари“ срещу депозита - при атрактивни условия и ускорена процедура;
- да заявите револвираща кредитна карта с чип, след като средствата по депозита са престояли повече от три месеца в банката;
- при ползване на кредитни улеснения депозитът повишава автоматично Вашия кредитен рейтинг;
- да получавате информация чрез SMS за сумата по Вашия депозит и неговия падеж, като се абонирате за услугата SMStatus;
- препоръчваме Ви да се регистрирате във Виртуалния банков клон на Fibank, откъдето можете да управлявате дистанционно Вашите средства.

Допълнителна информация за Свободния депозит ще откриете на www.fibank.bg, *bank (*2265) или в удобен за Вас офис на Първа инвестиционна банка.

Свободен депозит

Черешката на депозитите




Fibank
 Моята банка

генерален спонсор на


Паричните средства по сметки в Първа инвестиционна банка АД, включително по промоционалните депозити, са гарантирани съгласно Закона за гарантиране на влоговете в банките общо в размер до 196 000 лв. за всеки клиент.

www.fibank.bg

*bank (*2265)

■ ЕКСПЕРТИТЕ
СЪВЕТВАТ ■



**Д-Р ВАЛЕНТИНА
ГРИГОРОВА-ГЕНЧЕВА**

Директор на Дирекция „Злато и нумизматика“
e-mail: vgrigorova@fibank.bg



**ПРОФ.
Д-Р ИЛЯ ПРОКОПОВ**

Главен специалист Дирекция „Злато и нумизматика“
e-mail: iprokopov@fibank.bg

Пътеводител за колекционери и инвеститори

ОТ СТР. 1

Свидетелства за това колко съществена е ролята на златото в живота на обществото, имаме от поне 8000 години. През тях златото е добивано и обработвано, за да изпълни няколко важни функции.

Първата е -

да показва кой е носителят на реалната власт.

От него са изработвани регалии и блестящи апликации, покривали цялата повърхност на ритуалните одежди на водачите. Запасите от добито злато, независимо дали е било обработено или не, са трезорирани в хазните на царе, жреци и военачалници. От него са произвеждани и първите еталонирани предмети с цел да бъдат

стожер на размяната.

В по-късни времена от злато са отсичани монети и отливани кюлчета, с които работят и първите протобанкови институции.

Нито веднъж в историята на човешкото общество златото не губи своето значение. Нещо повече - неговите притежатели са изобретили начин, как да повишат стойността му, като интегрират още една функция в него.

Върху собствената му висока стойност добавят и допълнителна -

бижутерска стойност

или уникат, като създават колекционни предмети в ограничен брой или тираж. **Така се ражда „люксовият пазар“.**

■ *Електронов статер, Лигия, VII-VI в. пр. Хр.*



■ *20 френски франка „наполеон“, 1852 г.*



■ *20 български лева, 1894 г.*



Предметите, съчетаващи стойността на златото и лу-

межа към него и му придава освен магнетично влияние и загадъчност.

Преминавайки през различни парични и финансови системи, хората достигат до

единна световна система

по времето на Александър Велики. Парите-монети, базирани на атическия тегловен стандарт, стават актуални от Средиземноморието до Индия. Характерното за световната валута през онази епоха, е, че всяка монета носи своята стойност в благороден метал. Основно са ползвани златото и среброто. Тази могъща традиция се запазва и до наши дни.

Друг голям владетел - Наполеон Бонапарт, след своите завоевателни походи налага на Европа и света

нова парична система,

базирана на златния франк и неговите подноминали.

България също става член на т. нар.

„Латински монетен съюз“.

Българският лев е равносетен на валутите на всички останали страни-членки.

И днес в офисите на Fibank могат да бъдат закупени златните 20 франкови монети, които българският народ познава под името Наполеони.

Съвсем различно стои въпросът за стойността на аналогичните български златни монети от 20 лева. Поради своя „раритет“, те вече имат много по-висока стойност от френските, белгийските, италианските и пр. монети от подобен вид и номинал.

кса, са неотменна част от собствеността на представителите на човешкия елит от най-дълбока древност. Част от уникалните творения са запазени и до днес, а тяхната стойност е още по-висока. Все още е тайна кой и кога е иницирал употребата на златото в най-ранната история на човечеството. Това още повече разпалва стре-

■ АНАЛИЗ ■


**ХРИСТО
ХРИСТОВ**

 Мениджър
„Корпоративни
комуникации“

Благоприятна за потребителите на кредитни продукти – така може да се определи 2014 г. През изминалата година продължи тенденцията за намаляване на лихвените нива и облекчаване на изискванията към потребителите. Приетите промени в закона за потребителските кредити направиха последните още по-достъпни и гарантираха сигурността на потребителите. Първа инвестиционна банка бе една от първите банки, които приложиха промените към своите кредитни продукти и премахнаха таксите за предсрочно погасяване на отпусканите кредити.

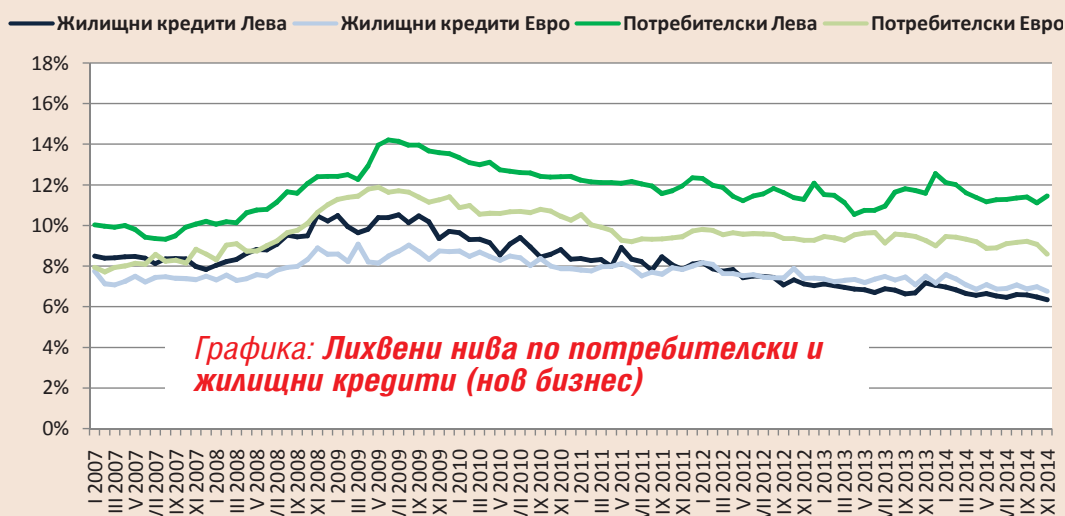
Какво да очакваме през 2015 г.?

Имайки предвид, че лихвените нива по депозитите поеха в посока надолу в края на 2014 г., през 2015 г. понижените разходи за привлечения финансов ресурс от банките ще се пренесат и върху отпусканите от тях кредити. Месечната статистика на БНБ отчита, че през ноември 2014 г. средният лихвен процент по депозитите с договорен матуриретен в левове намалява с 1.51 пр.п. – до 2.46%, а по тези в евро – с 1.32 пр.п. до 2.29% (спрямо ноември 2013 г.).

От другата страна, лихвените нива по отпусканите кредити също продължават да поддържат южна посока. Данните на централната банка показват, че през ноември 2014 г. средният лихвен процент по кредитите за потребление в левове се понижава с 0.13 пр.п. – до 11.46%, а по тези в евро – с 0.67 пр.п. до 8.60% (в сравнение с ноември 2013 г.). При жилищните кредити в левове той спада с 0.83 пр.п. – до 6.34%, а по жилищните

Очаква ни успешна година в кредитирането

■ През 2015 г. се очаква понижение в лихвите по кредити



кредити в евро – с 0.74 пр.п. до 6.78%. През ноември 2014 г. средният лихвен процент по кредитите за потребление в левове се повишава с 0.35 пр.п., а по тези в евро се понижава с 0.48 пр.п. – на месечна база. При жилищните кредити в левове той спада с 0.14 пр.п., а по жилищните кредити в евро – с 0.21 пр.п. (спрямо октомври 2014 г.).

Тенденция към поевтиняване се отчита от БНБ и при годишния процент на разходите (ГПР). По кредитите за потребление в левове през ноември 2014 г. той намалява с 0.50 пр.п. – до 12.32%, а по кредитите за потребление в евро – с 1.44 пр.п. до 9.31% (в сравнение със същия месец на 2013 г.). През ноември 2014 г. годишният процент на разходите по жилищните кредити в левове се понижава – спрямо ноември 2013 г., с 1.13 пр.п. до 6.83%, а по жилищните кредити в евро – с 0.76 пр.п. до 7.48%.

Тези данни обаче ни пред-

ставят само едната част от пазара, а именно – предлагането на кредит. Те обуславят и тенденцията за продължаващо плавно намаляване на лихвените нива по кредитите, въпреки че последните вече са достигнали до нива под тези преди икономическата криза. Ето защо през 2015 г. нарастващият потребителски интерес ще провокира раздвижване на пазара.

По данни от различни типове проучвания, при теглене на кредит потребителите най-често се опасяват от загуба на доходи и рязко покачване на лихвите. Рязко покачване на лихвените нива, както изложиха вече по-горе, не може да се очаква не само през 2015 г., но и в следващите години.

С възстановяването на икономическата и бизнес активност, притеснението у много хора относно загубата на доходи все повече избледнява.

По данни от НСИ, през третото тримесечие на 2014 г.

безработните лица в страната са 368.8 хил., а коефициентът на безработица – 10.8%. В сравнение с третото тримесечие на 2013 г., броят на безработните е по-нисък с 10.4%, а коефициентът на безработица – с 1.2 процентни пункта. Намалението на безработицата при жените е малко по-голямо в сравнение с това при мъжете – коефициентът на безработица намалява съответно с 1.4 и 1.1 процентни пункта, като достига 9.9% при жените и 11.5% при мъжете. От всички безработни лица за периода мъжете са 211.6 хил. (57.4%), а жените – 157.2 хил. (42.6%).

Това показва, че бизнесът в страната вече не само, че е преустановил освобождаването на работна ръка, но създава нови работни места и набира активно персонал.

Съвкупното действие на всички тези фактори ни кара да очакваме раздвижване през 2015 г. в потребителските и ипотечните кредити.

■ КОМЕНТАРЪТ
НА ЧАСТНИЯ
БАНКЕР ■

Швейцарска бомба

■ За 20 минути франкът поскъпна с 50% на валутните пазари

**ВЛАДИСЛАВ
ХАДЖИДИНЕВ,**



Главен
специалист
„Частно
банкиране“

e-mail: privatebanking@fibank.bg
www.privatefibank.bg

Швейцарската национална банка шокира финансовите пазари. На 15 януари регулаторът напълно изненадващо обяви, че прекратява тригодишното си ограничение за поскъпване в цената на швейцарския франк спрямо еврото.

Реакцията на валутните пазари бе мигновена и брутална. В рамките само на десет минути цената на франка нарасна с 20% спрямо цената на еврото. Десет минути по-късно франкът достигна пиковата си точка и вече беше 50% по-скъп, което вероятно е най-мощното и интензивно пазарно движение за всички времена на основна международна валута. Все пак до края на деня цената на франка отстъпи голяма част от поскъпването си и приключи сесията с повишение от около 18%.

■ The damage is done

Решението на Швейцарската национална банка (ШНБ) вероятно ще бъде запомнено като едно от най-ефектните в историята на валутните пазари. За съжаление, драстичното движение в цената на франка завари пазарите неподготвени и предизвика сериозни загуби, както за инвеститори, така и за брокери.



Водеща международна брокерска компания, предлагаща сметки за валутна търговия за индивидуални, непрофесионални клиенти, обяви, че загубите на клиенти след решението на ШНБ достигат до 225 милиона долара. Друга брокерска компания – в Нова Зеландия, е съобщила, че загубите от събитието са довели компанията до фалит. Имайки предвид колко джентълменски ШНБ обещаваха да не позволява поскъпване на франка, може да се каже, че пазарът има причина да е обиден.

Може би е трудно за вярване, но от всичко това загубите на самата ШНБ няма да са никак малки. През последните години международните валутни резерви на ШНБ (в чужда валута) са нараснали до половин трилион франка. Следователно, след поскъпването на франка стойността на тези резерви е по-ниска, а това си е чиста загуба.

Разбира се, тепърва ще става ясно какви ще бъдат и макроикономическите загуби за Швейцария – от загуба на износ на стоки и услуги. Да му мислят феновете на швейцарските

ски курорти и тези на швейцарския шоколад.

■ Защо се случи?

Решението на ШНБ вероятно е повлияно от различни причини, сред които най-силно се откроява очакваното решение на Европейската централна банка (ЕЦБ) да започне ултра свободната си монетарна политика, известна като количествено улеснение.

В случай че механизмът за защита на франка от поскъпване спрямо еврото бе запазен, тогава монетарните мерки, които ЕЦБ започва, щяха индиректно да повлияят и на швейцарската икономика. Реално решението да се прекрати този механизъм, наред с всичките му негативи, които изброих по-горе, освобождава швейцарската икономика от зависимостта с монетарната политика на еврозоната.

Самият механизъм за ограничаване на поскъпването на франка спрямо еврото, всъщност имаше не малки разходи. На практика, последните три години ШНБ систематично купуваше евро с франкове и по този начин ограничаваше поскъпването на местната

си валута.

Следователно, евро резервите на ШНБ през този период нарастваха. Но от средата на 2014 г. стойността на еврото се понижава, а с нея и стойността на евро резервите на ШНБ. Перспективите за еврото в контекста на началото на програмата за количествено улеснение не са никак положителни – очакванията са, че еврото ще продължи да се обезценява. Така че, в случай че ШНБ бе продължила да брани валутата, загубите щяха само да растат.

■ Какво да очакваме?

Напрежението е върху еврото. Дори без решението на ШНБ еврото вече повече от половин година е под натиск, а с началото на програмата на ЕЦБ за количествено улеснение, тази тенденция се очаква да продължи. Следователно, поскъпването на франка има ефект на катализатор или както се казва: наливане на масло в огъня.

Можем да очакваме още пазарна несигурност и може би още сеизмични трусове на международните финансови пазари.

**Представената публикация има изцяло информационен характер и не следва да се разглежда като препоръка за покупко-продажба на ценни книжа или склоняване към вземане на инвестиционно решение.*

■ СЪВЕТИТЕ НА СПЕЦИАЛИСТА ■



ЗЛАТКО СТОЯНОВ

Методолог
„Вътрешна
нормативна уредба“
Дирекция
„Методология“

Преди няколко години иновациите в картовия бизнес бяха свързани най-вече със сигурността на плащанията. Днес акцентът е в бързината на трансакциите. Отговор на тази потребност на клиентите дават безконтактните карти.

■ История

Технологията на безконтактните плащания се заражда в средата на 90-те години, като първоначално се прилага в газостанции и заведения за бързо хранене. Големите картови организации като MasterCard и VISA не остават по-назад и така на банковия пазар излизат безконтактните карти. Първите в Европа се издават във Великобритания през 2008 г. Пионер у нас е Fibank, която през 2010 г. стартира предлагането на Maestro PayPass – първата безконтактна карта в България.

■ Характеристики и употреба

Безконтактните карти притежават всички характеристики и възможности на традиционните банкови карти. С тях можете да плащате на всички ПОС терминали и да теглите в брой от всички банкомати. На устройствата, обозначени със символа за



„радио вълна“, можете да извършите безконтактно плащане на минимална стойност (до 25 лв.) без да въвеждате ПИН код. Необходимо е само да доближите картата до четящото устройство и когато чуete продължителния звуков сигнал, Вашето плащане е осъществено. Без поставяне на кар-



Безконтактни плащания – скоростта е важна

■ *Безконтактните карти притежават всички характеристики и възможности на традиционните банкови карти*

тата в ПОС-а, без подписване на разписка – всичко се извършва в рамките на няколко секунди.

■ Сигурност

Безконтактните плащания са защитени – по време на плащането картата е във Вашите ръце и не се предоставя на търговеца. При надхвърляне на минималната стойност за плащане се изисква ПИН код за операцията. Няма различни правила за съхранението на безконтактните карти – отнасяйте се към тях като с всяка дебитна или кредитна карта.

■ Безконтактните карти от Fibank

Първа инвестиционна банка предлага на своите клиенти безконтактни карти от най-големите брандове в света:

◆ **ДЕБИТНИ:** Maestro PayPass, Visa Electron payWave, Debit

MasterCard PayPass;

◆ **КРЕДИТНИ:** MasterCard PayPass и Visa payWave.

От новата функционалност можете да се възползвате на приблизително 5 500 ПОС терминала на Fibank в търговски обекти в България (кафенета, ресторанти за бързо хранене, бензиностанции, аптеки, кина), както и навсякъде по света, където видите символа за безконтактно плащане.

■ Издаване на безконтактна карта от Fibank

Искане за издаване на такава карта можете да подадете във всеки офис на Fibank и онлайн – през корпоративния ни сайт или Контакт центъра.

Какви такси и комисиони ще трябва да платите за Вашата безконтактна карта от Fibank? Издаването на вся-

ка първа карта е безплатно, също както и плащането чрез ПОС-терминал в България и в чужбина (за картите Debit MasterCard PayPass, MasterCard PayPass и Visa payWave се дължи такса за поддръжка).

■ Допълнителни предимства

Притежавайки кредитна карта MasterCard PayPass или дебитна карта Debit MasterCard, Maestro PayPass, Вие автоматично участвате в програмата за лоялност на Fibank – „YES“. С нея събирате бонус точки, когато плащате с Вашата карта, като можете да ги използвате при следващо плащане в някой от обектите в партньорската мрежа.

Ако трябва да перифразираме едно любимо предаване от миналото на всяко семейство – „Бързи, смели, сръчни“, то безконтактните карти спокойно можем да наречем – „Бързи, сигурни, удобни“.



Дирекция „Корпоративни комуникации“

ИВАЙЛО АЛЕКСАНДРОВ -
Директор „Корпоративни комуникации“

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

печат: ROPRINT

■ СЪВЕТИТЕ
НА FIHEALTH ■

Медът и неговите качества

 **FiHealth**
Медицински центрове*От експертите
на Fine Line*

Натуралният мед е познат още от древността като един от най-ценните хранителни продукти. Неговите вкусови и хранителни качества го правят любимец на поколения наред. Днес той се класифицира като функционална или супер храна, поради многото си качества, концентрирани в малък обем продукт.

Прочутият лекар Авицена препоръчвал меда като храна, която повишава работоспособността и удължава живота. Медът според него запазва младостта, изостря ума и възстановява паметта. Древните гърци обожавали меда, смятайки го за важен елемент при храненето, което намира отражение и в митологията им - амброзията, храната на боговете, представлявала смес от мляко и мед. А в Англия медовината е позната като национално питие отпреди 2 000 години.

И днес мнозина лекари препоръчват пчелния мед на възрастни хора и деца, а също и на хора, които се нуждаят от бързо възстановяване на силите след продължително боледуване.

Медът оказва лечебно

действие, ако се приема в подходящи ежедневни дози. Той е най-полезен, ако се приема под формата на 12-13 процентен воден разтвор (една супена лъжица мед в 1 чаша хладка вода) 3 пъти дневно, винаги 90 - 120 минути преди хранене.

В пчелния мед се съдържат биостимулатори, т.е. вещества, повишаващи жизнената дейност на организма. Наблюденията са показали, че спортистите, които употребяват мед преди състезания или в почивките между тях, бързо възстановяват изразходваната мускулна енергия.

Една лъжица мед съдържа 60 ккал. Приета сутрин на гладно ще Ви помогне за повишаването на метаболизма, баланса на хормоните и горенето на мазнините.

Освен всички други ценни качества, които притежава, медът помага и при главобо-

лие и облекчава махмурлука. Медът съдържа фруктоза, която спомага за по-бързото разграждане на алкохола. Освен това той ни пази от резки промени в нивото на алкохол, което пък е причина за пристъпа на главоболие на другата сутрин.

Медът се усвоява изцяло от организма, като от 1 килограм мед се усвояват до 3 400 калории енергия. Той дава много енергия, сила и издръжливост на трениращите, които го ползват. Добре е да се приема преди и след тренировка. Много добро е съчетанието мед и ядки. Орехите са най-подходящи за тази комбинация.

Относителното тегло на меда е 1,4 (обемът на 1 килограм вода, заместен с мед тежи 1,4 килограма). Естествено свойство на меда е рано или късно да кристализира. У нас това явление се нарича захаросване и на такъв мед се

гледа с недоверие. Но в някои далеч по-развити европейски страни на пазара по-добре се приема кристализираният мед, защото при него е сигурно, че съдържанието на вода е не повече от 18%, а всички останали свойства са запазени. Кристализираният мед има още едно предимство: по-добре се смесва с други препарати при изготвянето на лечебни средства. При течните методи за изготвяне на лечебни смеси с мед се срещат трудности, поради разликата в относителното тегло на съставките и утаяването им на слоеве.

Мед може да се използва вместо захар във всички готварски рецепти. Използвайте количество, което е на половината на захарта.

В 100 ГР. МЕД ИМА:

Вода - 21%, белтъци - 0,4%, мазнини - 0%, въглехидрати - 78,3%, калории - 323, които се усвояват много бързо от организма.

Въглехидрати (70-80%), представени главно от глюкоза, фруктоза, дизахариди захароза и около 20 други ди- и тризахариди.

Органични киселини - винена, лимонена, млечна, мравчена и др.

Минерални вещества - калий, калций, натрий, фосфор, сяра, магнезий.

Аминокиселини, около 20 на брой - глутаминова киселина, глицерин, тирозин, лизин и др.

Необходимо е да знаете, че при консумация на пчелен мед не трябва да се стига до крайности - той не може и не трябва да бъде единствен хранителен източник, т.е. пчелният мед е прекрасно лечебно и хранително средство в комбинация с други храни. Само така организмът ще бъде подсилен с всичко необходимо.

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: medco@sofia.fihealth.bg