

## ■ ЛИЦАТА НА FIBANK ■



### Мустафа Бодев,

управител на офис Омуртаг

*Мустафа Бодев се присъединява към екипа на Fibank с вливането на Юнионбанк в Първа инвестиционна банка – през март 2014 г.*

*Висшето си образование завършва в „СА Д.А. Ценов“, гр.Свищов с магистърска степен по Бизнес информатика.*

*Описва себе си като човек, който иска да промени света - да го направи по-добър и по-красив, принципен, упорит, градивен и всеотдаен. Семейн е.*

*В свободното си време се отдава на страстта си към автомобилите и пътешествията. Вярва в народни поговорки: „Трудът краси човека“ и „Който няма желание - търси оправдание, който има желание - намира начин“. Обича да слуша българска фолклорна музика и естрада. Любимата му книга е „Дон Кихот“ на Мигел де Сервантес, а любимата кино лента – „Транспортер“.*

*„Работата ми се изразява в организация и контрол на работния процес в офис Омуртаг, привличане на клиенти, мотивиране и подпомагане на служителите при обслужването на клиентите и най-важно според мен - да създам уют на работното място.“*

На стр. 2

## ■ ПОД ЗНАКА НА FIBANK ■

# Fibank дари спортна площадка на жителите на кв. Горна баня

■ *Поставихме началото на дългосрочна социална инициатива – „Спортувай активно в града“*



Fibank дари на всички спортуващи обновена баскетболна площадка в кв. Горна баня в град София. Реновираната площадка бе официално открита със специално събитие, на което присъстваха жители на кв. Горна баня, заедно с техните деца, официални лица от банката и Столична община,

както и много почитатели на спорта и здравословния начин на живот.

Събитието уважиха: столичният кмет – г-жа Йорданка Фандъкова, г-н Васил Христов – изпълнителен директор на Fibank, както и заместник кметът на Столична община д-р Тодор Чобанов и кметът на район Овча купел – г-жа

Христина Семерджиева.

Fibank преобрази някогашната стара спортна площадка в кв. Горна баня и я превърна в ново, модерно баскетболно игрище.

С модернизацията на спортното игрище, Fibank постави началото на своята нова социално-отговорна инициатива под надслов „Спортувай в града с Fibank“, която ще се фокусира върху активния начин на живот в градска среда, комбиниран с рационален режим на хранене.

В официалната част на събитието Изпълнителният директор на Fibank – г-н Васил Христов, поздрави жителите на кв. Горна Баня и акцентира върху това, че спортът в градска среда е много полезен и приятен, а със съвременните спортни площадки може да бъде и лесно достъпен за всеки.

На стр. 3

## ■ НИЕ ОТ FIBANK ■

### Живка Колева,

Директор на дирекция „Организация и контрол на клиентското обслужване“ във Fibank:

## Инвестираме непрекъснато в обучението на нашите фронт офис служители

Отговорностите на дирекцията, ръководена от г-жа Колева, се изразяват в текущо организиране и контрол на дейността, свързана с обслужването на клиентите на банката, практическите указания,

пряко свързани с работата на служителите от фронт офисите, участие в създаването и организирането на дейността на нови офиси към централата на Fibank в София и още др.

На стр. 5



■ ЛИЦАТА  
НА FIBANK ■

# Мустафа Бодев

управител на офис  
Омуртаг

ОТ СТР. 1

**- Г-н Бодев, разкажете ни за Вашия професионален път. От кога сте част от екипа на Fibank?**

- Професионалният ми път започва през 1995 г., когато започнах работа като главен счетоводител в Земеделска кооперация, успоредно с което построихме (семеино) първата частна фурна в Община Омуртаг, където участвах в производството на хляб. През 2000 г. започнах работа в Дирекция „Бюро по труда“ като началник отдел и отговарях за изплащането на обезщетенията за безработица, през 2004 г дейността по изплащането мина в НОИ, с което и аз преминах в редиците на НОИ. Тъй като работата в държавните структури е малко еднообразна, ми се стори „пенсионерска“ и неудовлетворяваща ме, и така през 2009 г. кандидатствах за работа в банковата сфера. Започнах работа в Юнионбанк като директор на ФЦ Омуртаг. След вливането на Юнионбанк във Fibank, от март 2014 г. официално съм част от екипа на най-голямата българска банка - Първа инвестиционна банка.

**- Как преминава един Ваш работен ден?**

- Работният ми ден минава много интензивно и натоварено, много често изпадам в мисли дали някой не продава време, та да си купя малко. Мисля 24 часа за банката. Много срещи с клиенти и телефонни разговори.

Всеки понеделник планирам работната седмица и всеки ден следвам запла-



● Обича да пътува, интересува се от различни култури

нуваните задачи, като ежедневно се допълват с редица нови. Започвам работния ден така:

1. Сутрин пия кафе с колегите си, обсъждаме задачите за деня, планираме кои клиенти да посетим, на кои „ключови“ клиенти да наблегнем;

2. Обсъждаме кой от каква помощ има нужда, за да постигне целите си;

3. Казваме си „този ден ще бъде много слънчев и успешен“ и всеки се залавя със задачите си.

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

- Ние обслужваме много

клиенти, които са с много различен профил. Това от своя страна изисква от екипа ми и от самия мен различен подход и специално отношение, така че всеки клиент да се чувства специален и важен и след това да ни препоръча. Тук е и моята задача - да подпомогна всеки служител да предложи иновативно, адекватно и качествено обслужване.

За мен ежедневните предизвикателства в управлението на екипа ми са: първо да убедя всеки служител да повярва в себе си, защото увереността е най-важното нещо, когато застанеш пред клиента! Не харесвам отговори „не“ и „не мога“, това е психологическа бариера, ограничаваща възможността с 50% да се случат нещата. На второ място - да ги мотивирам, защото мотивацията е ключът за висока производителност. На трето място е работата в екип, защото аз вярвам, че екипната работа е най-успешна за постигане на целите на офиса. Както казва народът „Сговорна дружина планина повдига“. Друго предизвикателство, което стои пред мен, е прокаране на работещи идеи, които са от полза на банката. Вече имаме такива реализирани, което ми доставя голяма удовлетвореност!

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

- В професионален план се гордея с това, че имам най-добрите, усмихнати и лъчезарни, и най-предпочитан екип в град Омуртаг. За почти 6 г. успях да направя от малката банка Юнионбанк най-голямата в града (по брой клиенти), след вливането във Fibank, успяхме да отговорим на конкуренцията и злите езици - задържахме клиентите си и вече устремено надграждаме! Сега с гордост мога да кажа, че Първа инвестиционна банка е банката на нашия град. Имаме около 10 000 клиенти, на фона на 7000 жители на град Омуртаг.

В личен план съм щастлив човек - обичам и съм обичан. Позитивен и изпълнен с енергия човек, който се раздава и получава удовлетворение от това, че е помогнал. За мен невъзможни неща няма.

**- Какъв е г-н Бодев в свободното си време?**

- Много труден въпрос, защото трудно намирам време - имаме семеен бизнес, който ангажира свободното ми време, но намеря ли такова, тръгвам на път. Обичам да пътувам, много обичам фразата „опознай родината, за да я обикнеш“. Интересувам се от различни култури, обиколих съм много страни и продължавам да го правя. Разбира се, намирам и време за моята страст - автомобилите.



■ ПОД ЗНАКА НА FIBANK ■

# Fibank дари спортна площадка на жителите на кв. Горна баня



## ОТ СТР. 1

Г-н Васил Христов сподели и плановете на Fibank, свързани с новата ѝ социална инициатива:

„Ние сме банката, която подкрепя българския спорт. Много известни спортисти са развили любовта си към спорта и са направили първите си постижения именно на спортните детски площадки. С инициативата, която стартираме днес – „Спортувай активно в града“, целим да фокусираме вниманието на подрастващото поколение върху ползите от активното движение. Затова в програмата ние сме заложили обновяване на вече съществуващи спортни площадки и поставяне на нови спортни игрови съоръжения в детските градини. Програмата е дългосрочен проект, който ще се осъществява в сътрудничество с общините по места в цялата страна.“

■ *Поставихме началото на дългосрочна социална инициатива – „Спортувай активно в града“*



■ ТОЗИ МЕСЕЦ ПРАЗНУВАТ ■

## 10 години клон Разград

Клонът на Fibank в град Разград стана на 10 години. Рожденият ден отбелязахме със специално събитие, на което присъстваха дългогодишни клиенти, бизнес партньори и приятели на банката от града и региона.

В обръщението си към гостите на събитието и към целия екип на банката, Управителят на клон Разград - г-жа Люба Крумова-Стоева, благодари на всички клиенти за доверието и успешното сътрудничество през изминалите години:

„Вече десет години клонът на Първа инвестиционна бан-



ка в Разград работи с усърдие, упоритост и отдаденост

за Вас – нашите клиенти и партньори. Нашата отговор-

ност и основна цел е изграждането на взаимно доверие и това да сме до Вас не само в успехите, но и в трудностите и предизвикателствата. Индивидуалният подход към Вас - нашите клиенти, старанието и професионализмът на целия екип е успешният модел в работата ни, който ни отличава от нашите конкуренти. Вашата удовлетвореност ни помага да работим с огромно желание и винаги се стремим да бъдем „Вашата банка“.

В клона на Fibank в гр. Разград работят общо 17 служители.

## ■ ИНТЕРВЮ ■

През 2014 г. Fibank и Съюза на артистите в България обявиха официално своето дългосрочно партньорство – социална програма за подкрепа на талантиливи студенти в областта на

театралното изкуство и осигуряване на достойни старини на заслужилите българските артисти. Благодарение на социалния фонд, който Банката подкрепи, 8 талантиливи студенти ще

получат стипендии, с които да подпомогнат своето обучение и бъдещо развитие, а 16 пенсионирани артисти ще получават месечна добавка към своята пенсия.

**Валери Белев:**

От страниците на Fibank NEWS Ви представяме талантиливите студенти от НАТФИЗ и НБУ, които бяха избрани за стипендианти към социалния фонд на Съюза на артистите в България. Днес ще Ви запознаем с Валери Белев.

**Важно е да се занимаваш с това, което ти доставя удоволствие!**

**- Защо избра да се насочиш към театъра и НАТФИЗ?**

- Висша математика не ми звучи добре.

**- Къде и кога можем да те гледаме?**

- За жалост театралният сезон приключи и представления ще имаме чак септември. Тогава може да дойдете да ни гледате. Класът ни има три представления на камерна сцена. Едното е само от мъжете - „Небесен отряд“ на Джордже Лебович и Александър Обренович. Второто е само от нежната половина на класа - „Красиви тела“ на Лора Кънингъм. И третото е общо, казва се „И само туй; Любов“ по текстове на Уилям Шекспир. Представленията са отворени за зрители.

Заповядайте да ни гледате на камерната сцена на Учебния драматичен театър - сцена 47, която се намира в централната сграда на НАТФИЗ на ул. „Г.С. Раковски“ 108 А.

В момента с класа ми работим върху първия ни дипломатичен спектакъл на голяма сцена. Пиесата се казва „Зойкина квартира“ – руска пиеса на Булгаков. Ще бъде много интересна. Премиерата се очаква да е средата на октомври.

Можете също да ме гледате и на сцената на Народен театър „Иван Вазов“ - в пиесата „Чайки пият чай“ – с режисьор Росица Обрешкова, както и в младежки театър „Николай Бинев“, където аз и още четирима колеги от моя клас участваме в „Някои го предпочитат...“.



## ■ ВИЗИТКА

Валери е трети курс в специалността „Актьорство за драматичен театър“ в НАТФИЗ – в класа на проф. Стефан Данаилов. Той е на 24 години от гр. Габрово. Въпреки че в родния си град завършва специалността „двигатели с вътрешно горене“ мечтата на Валери е свързана с театъра и голямата сцена. Ето защо избира да продължи пътя си именно в НАТФИЗ.

**- Имаш ли любим артист?**

- Стефан Данаилов.

**- Любим спектакъл?**

- Наскоро гледах представлението на Малин Кръстев „Семеен албум“ и бих казал, че е едно от най-добрите представления в София. Непременно го гледайте.

**- С какво се гордееш?**

- Гордея се, че съм част от класа на проф. Стефан Данаилов.

**- За какво ще използваш стипендията си?**

- Ще си платя част от обучението.

**- За какво мечтаеш?**

- Мечтая да съм незави-

сим.

**- Имаш ли хоби?**

- Напоследък нямам много свободно време, осемнадесет години съм се занимавал с народни танци и колекционирах фонокарти. Всъщност все още пазя колекцията си, но нямам време да я поддържам. Сега цялото ми внимание е в Академията.



■ НИЕ ОТ FIBANK ■

ОТ СТР. 1

Ето какво ни разказа г-жа Колева за качеството на клиентското обслужване, инвестицията в развитието на служителите на банката, индивидуалният подход към клиентите и бъдещето на банковите офиси:

В последните години се наблюдава съществена промяна в поведението на клиентите и в тяхната финансова култура. **Изборът на банка е повлиян не само от размера на лихвите по депозити и кредити, а и от много други фактори** като локация, работно време, условия на банковите продукти, компетентност на служителите и пр. Тези фактори определят и качеството на обслужване. Fibank разполага с много ефективна клонова мрежа и удобно работно време. Не е тайна, че част от най-иновативните продукти и услуги на банковия пазар в България са създадени именно в Първа инвестиционна банка. И най-търсените и изгодни продукти, за да достигнат до клиентите ни, се нуждаят от подходящо представяне.

Ето защо, **инвестираме непрекъснато в обучението на нашите фронт офис служители**. Силно вярвам, че когато човек е достатъчно добре подготвен, той върши с увереност своята работа, реагира адекватно във всякакви ситуации и може да предложи най-доброто решение. Голямо значение има правилният подбор.

**Даваме възможност на младите хора** – студенти без никакъв опит, като основното изискване към тях е желание да се развиват в интересна и динамична сре-

■ FIBANK СПОРТ ■

Fibank изпрати българската спортна делегация с талисман за късмет – плюшено лъвче с националния триколюр. На летище София генералният спонсор на БОК – Първа инвестиционна банка, пожела късмет на волейболистите от мъжкия национален отбор и състезателите по спортна гимнастика и борба – класически стил. По традиция всеки представител на българската делегация получи талисман от нас – плюшено лъвче с националния триколюр.

„Като банка, подкрепяща

Живка Колева, Директор на дирекция „Организация и контрол на клиентското обслужване“ във Fibank:

## Инвестираме непрекъснато в обучението на нашите фронт офис служители



да. Обучението и инвестицията в развитието на служителите са дългосрочен ангажмент – мога да сравня новопостъпилите служители със семенца – посяваш ги, поливаш ги, грижиш се за тях. Грижата е най-важна при изграждане на компетентни и мотивирани кадри. Разбира се, поколенията се развиват и променят и ние отчитаме тази промяна, откриваме положителните ѝ страни и се променяме успоредно с тях.

Правим всичко възможно служителите ни да се чувстват добре на работното си място и да са щастливи с работата си. И това рефлектира върху доброто клиентско обслужване.

**Въпреки че банковата институция по дефиниция е консервативна, ние се стремим да развиваме всички канали за клиентско обслужване** – различен достъп до нашите услуги. За тези, които предпочитат да банкират от вкъщи, в движение или за хората, които търсят човешкия контакт в банковия клон, осигуряваме сигурност и спокойствие при извършване на ежедневните банкови операции.

**Подхождаме индивидуално към всеки един клиент**, защото именно индивидуалният подход е тайната на доброто обслужване. За клиентите ни е важно да усещат, че са значими, че разбираме техните радости и тревоги и без да навлизаме в личното им пространство. Да не прекрочавата тази тънка граница – така обучаваме служителите си – това е професионалният подход, който изградихме през годините, с много труд и всеотдайност.

**Клиентите ни се доверяват**, защото знаят, че при нас освен най-доброто обслужване, намират и разнообразна гама продукти. Работим в изключително динамична среда и се стремим да поддържаме много богат асортимент от продукти, за да отговорим на индивидуалните нужди на всеки един клиент.

**Най-новото, което клиентите намират в нашите офиси**, е продиктувано именно от разпознаването на нуждите им. Ще Ви дам един пример: анализирахме навичките, нуждите и предпочитанията на нашите клиенти и на база на това изследване, създадохме комбинирани пакети за физически и юридически лица, които съчетават най-често търсените от тях услуги.

**Ако трябва да сравня работата в банковия офис преди пет години и сега, основната разлика** е в това, че нашите клиенти имат много по-добра финансова култура. Радвам се, че тази финансова култура и информираният избор, който правят клиентите ни, се дължат в много голяма степен на безупречното обслужване в нашите офиси и разбира се – ежедневните усилия, които полагат нашите служители.

**А след 5 години** – очакванията на повечето хора са, че след пет години едва ли не ще влизат в банка без служители, ще ги обслужват машини или направо ще се самообслужват. Но аз смятам, че нашата народопсихология е такава, че българите винаги ще търсят личния контакт и компетентен съвет от нас. Разбира се, електронните инструменти ще продължат да бъдат фокус и ще се развиват.

## Изпратихме българските спортисти за Европейските игри в Баку



българския спорт и в рамките на дългосрочното ни сътрудничество с Българския олимпийски комитет, за мен

е чест да Ви пожела успех на Европейските олимпийски игри в Баку. По утвърдена през годините традиция, Ви поднасям

този символичен подарък. Нека той Ви донесе късмет и сила на духа, за да се справите с предизвикателствата, които Ви предстоят“ – с тези думи Илона Станева – директор „Маркетинг и реклама“ във Fibank, подари на нашите спортисти по един талисман от Fibank и им пожела успешно представяне на предстоящите игри в Баку.

■ КОМЕНТАРЪТ  
НА ЧАСТНИЯ  
БАНКЕР ■

**ВЛАДИСЛАВ  
ХАДЖИДИНЕВ**



Главен  
специалист  
„Частно  
банкиране“

e-mail: [privatebanking@fibank.bg](mailto:privatebanking@fibank.bg)  
[www.privatefibank.bg](http://www.privatefibank.bg)

**Д**оверително управление е персонализирана услуга, при която клиент доверява управлението на негов инвестиционен портфейл на професионален портфолио мениджър. По този начин клиентът получава възможност да управлява парите си чрез професионални умения и експертиза, без да се налага да отделя време, за да следи и анализира финансовите пазари.

Една от задачите на портфолио мениджъра е да изучи персоналните финансови характеристики на всеки отделен клиент, за да може да създаде инвестиционен портфейл, който да е напълно подходящ за индивидуалния профил на клиента. Дадени клиенти са склонни към повече риск – други имат предпочитания за по-консервативни инвестиции.

Независимо от финансовите профили на различни клиенти, използващи Доверително управление, за всички е важно парите им да са максимално защитени от рискове и да получават доходност. Като цяло услугата има дългосрочен характер, защото само по този начин е реалистично да се очаква устойчив положителен ефект. Това е така, защото в краткосрочен план, финансовите пазари имат склонността да бъдат по-непредвидими, отколкото в дългосрочен план.

# Доверително управление

## като алтернативен пенсионен подход



В голяма степен Доверително управление наподобява инвестиция в пенсионен продукт. Една от основните разлики и преимущества на Доверително управление е персоналният подход – парите Ви се управляват по стратегия, която съвпада най-точно с Вашите лични финансови възможности и цели. Не само това, но Вие можете да взаимодействате с Вашия портфолио мениджър и по този начин да бъдете част от инвестиционния процес.

При инвестиции в пенсионни продукти парите Ви също се инвестират в различни финансови стратегии, но

там липсва възможността за персонален подход и достъп до портфолио мениджъра. Реално клиентите на даден пенсионен продукт влагат средствата си в един и същ инвестиционен портфейл, който по никакъв начин не е съобразен с финансовия профил на конкретен клиент. *Всички в купа!*

Не само това, но при голяма част от пенсионните продукти е сравнително трудно да следите какво се случва с парите Ви – в кои инструменти се инвестират и защо; какви са вижданията на портфолио мениджъра за перспективите на глобалната икономика и на финансовите пазари. При Доверително управление Вашият личен портфолио мениджър се грижи да сте максимално ориентирани, като Ви предоставя периодични отчети с всички инвестиции в портфейла Ви и техните резултати. Когато решите, вдигате телефона и дискутирате тенденциите на пазарите, конкретна акция

или стратегия, а може би дори кризата в Гърция.

Аз лично съм голям фен на персонализираните услуги и смятам, че имат преимущество над стандартизираните услуги. Например избягвам да си купувам готови ризи – рядко ми стоят както ми харесва и затова предпочитам да отида при професионален шивач, който ми взема мерки и ми ушива ризи. Разбира се, лично си избирам плат, стил на кройка и разположение на инициалите ми.

Следователно, ако и Вие предпочитате парите, които инвестирате в пенсионни продукти, да се управляват по начин, който най-добре пасва на финансовите Ви нужди и цели, непременно трябва да опитате Доверително управление.

Във Fibank Частно банкиране разполагаме с едни от най-успешните портфолио мениджъри в региона, така че не се колебайте да ни се обадите или пишете.

*До скоро!*

Можете да се свържете с нас на e-mail

[privatebanking@fibank.bg](mailto:privatebanking@fibank.bg)

или с някой от нашите консултанти:

02/800 50 85 – Таня Кръстева

02/ 942 66 51 - Ани Минкова

02/ 942 66 50 - Ива Цинцарска

[www.privatefibank.bg](http://www.privatefibank.bg)

\*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“

В рубриката „Съветите на специалиста“ не сме забравили за бизнеса и неговите нужди. В този брой ще се спрем на факторинг – неговата характеристика, видовете, ползите за бизнес клиентите от този вид търговска сделка.

Факторингът представлява изкупуване на вземания по търговски фактури, произтичащи от доставка на стоки или предоставяне на услуги при условията на отложено плащане, т.е. дадена фирма-доставчик прехвърля своите вземания от купувачите си на факторинг компания (фактор) срещу заплащане на определено вознаграждение. Факторът може да бъде банка, финансова или небанкова институция, която предоставя факторинг услуги.

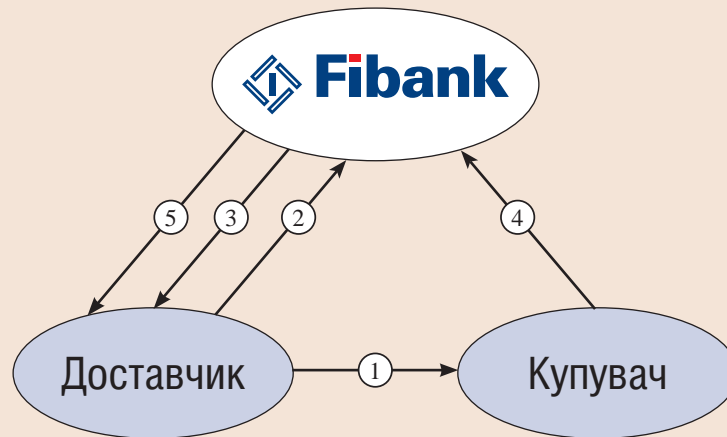
**Факторингът като пакет от финансови услуги може да включва една или повече от следните услуги:**

- Оборотно финансиране на доставчика чрез авансово плащане на прехвърлените вземания;
- Събиране и администриране на вземанията по търговски фактури с отложено плащане;
- Поемане на кредитния риск при неплащане от купувача;
- Други съпътстващи услуги, които са изрично уговорени между страните.

Какви видове факторинг се срещат в практиката? Можем да го класифицираме на факторинг с право на

# ФАКТОРИНГЪТ - услуга за успешен бизнес

Схема на  
**ВЪТРЕШЕН ФАКТОРИНГ**  
с фактор - банка



1. Доставка на стоки и/или услуги с отложено плащане
2. Прехвърляне на вземанията по търговски фактури на Банката
3. Изкупуване и авансиране на вземанията (финансиране) от Банката
4. Плащане по фактурите директно по сметка на Банката
5. Превеждане на оставащата част от прехвърленото вземане след погасяване на авансирането по сметката на Доставчика

регрес (обратен иск) и без право на регрес, в зависимост от това дали факторинг компанията поема риска от неплащане от купувача. При факторинга с право на регрес факторът има право при неплащане от купувача да упражни правото на регресен иск към доставчика, който следва да възстанови предоставения аванс по прехвърлените вземания. Според участниците в търговската сделка, факторингът се дели на вътрешен (с/без право на регрес) и международен (експортен и импортен).

Fibank е член на най-голямата мрежа от факторинг компании - Factors Chain International - FCI (<http://www.factors-chain.com>), предлагаща услуги по международен факторинг при външнотърговски сделки. В международната факторинг асоциация FCI участват 276 факторинг компании от 70 държави.

Експортният факторинг е вид международен факторинг, при който банката, в качеството си на експортен фактор, предоставя факторинг услуги на свои клиенти – доставчици (износители), които осъществяват износ на стоки и/или услуги при условията на отложено плащане на търговски дружества (чуждестранни лица) – купувачи.

Факторинг компанията не предлага директно импортен факторинг на своите клиенти, а предоставя услуги по импортен факторинг при постъпване на искане от факторинг компания (експортен фактор), членка на FCI. При импортния факторинг факторинг компанията одобрява кредитен лимит към купувач (вносител), който осъществява внос на стоки и/или услуги при условията на отложено плащане от чуждестранно търговско дружество (доставчик).

**Ползите за бизнеса от факторинга могат да се обобщят в следното:**

- Ефективно управление на търговски вземания с отложено плащане;
- Възможност за оборотно финансиране чрез получаване на аванс за изкупените вземания;
- Не се блокират активи като обезпечения и няма разходи за учредяване на обезпечения;
- Фирмите имат възможност да предоставят отложено плащане на своите клиенти, с което да увеличат приходите си от продажби и да станат по-конкурентоспособни на вътрешния и международния пазар.

*Повече информация относно предлаганите от Fibank факторинг услуги можете да получите от дирекция „Корпоративно банкиране“,  
imeil: [factoring@fibank.bg](mailto:factoring@fibank.bg).*



Дирекция „Корпоративни комуникации“

ИВАЙЛО АЛЕКСАНДРОВ -  
Директор „Корпоративни комуникации“

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

печат: ROPRINT

## ■ СЪВЕТИТЕ НА FIHEALTH ■



Д-р *Татяна Мороховец* -  
гастроентеролог в медицински  
център *FiHealth*

# Черешите - ВКУСНИ И ПОЛЕЗНИ

Познати са множество сортове череши. Преди векове римляните са ги пренесли от Мала Азия. Имало обичай само високопоставени и почитани гости да се черпят с дребния плод. По-късно френските кавалери окачвали черешки на вратите на по-срамежливите дами, за да покажат любовта си.

Черешите са богати на провитамин А, витамини от група В, витамин С и Р, желязо, калий, натрий, магнезий, калций и фосфор. Те активизират обменните процеси, подобряват апетита и работата на мозъка и оказват общо укрепващо действие на организма.

Благодарение на биологично активните вещества в тях – кумарини и оксикумарини, се нормализира съсирването на кръвта. Тъмночервените сортове съдържат много антоцианини и каротиноиди – флавоноиди, които укрепват стените на кръвоносните съдове. Затова черешите се смятат за добра пробиотика на синините и намаляване на кръвното налягане при хипертония. Черешите активират обмяната на веществата, подобряват апетита, работата на мозъка и укрепват организма.

Честото им хапване намалява теглото, холестерола и високото кръвно. Сладките плодове извеждат токсините и обогатяват с желязо при анемия. Те са полезни още при болки в ставите, артрит, подагра, ревматизъм. В черешите има много целулоза, която подобрява перисталтиката. Фруктозата пък бавно се



разгражда в кръвта и помага при диабет. Но ако имате проблеми със стомаха, не трябва да прекалявате с количествата, защото ще се подуе и често ще отскачате до тоалетната.

Черешата е плод и за красота, тъй като е богата на антиоксиданти. Полезна е за кожата и дори я предпазва от ултравиолетовите лъчи. Ако искате да се отървете от няколко излишни килограма и токсини, хапвайте череша.

Има си и черешова диета

с различни варианти. Една от тях е 5 дни, след които може да свалите 5 килограма. Преди това трябва да се уверите, че здравословното ви състояние позволява такава диета. Дори и да не издържите пет дни, може да се прочистите за ден-два с килограм и половина плодове на ден. Добре е да пиете поне литър и половина вода, избягвайте кафе, алкохол и цигари, разхождайте се и спортувайте.

Сокът от череша подобрява храносмилането,

притежава тонизиращи свойства, полезен е при ревматични заболявания. Обикновено с лечебна цел се пие по една чаена чаша сок от череши три пъти на ден преди ядене.

Не само плодовете, но и отвара от дръжките на череши е лек при заболявания на сърцето. Кората на дивата череша е широко използвана при приготвянето на сироп против кашлица. Сокът от череши съдейства за бързото възстановяване на организма след голямо физическо натоварване. Черешовият сок ще Ви тонизира след спортни занимания. Черешите ни помагат да спим през нощта и да сме свежи през деня. Шепя червени плодчета ни прави по-здрави, красиви и усмихнати.

## 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