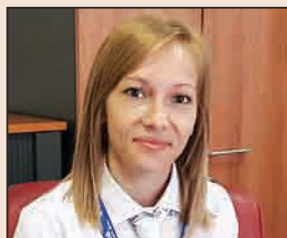


■ ЛИЦАТА НА FIBANK ■



Билиана Вълчева

Специалист Кредити на физически лица, Офис „Бачо Киро“, клон Велико Търново

Г-жа Вълчева работи във Fibank от 2 години. Има магистърска степен по Международни икономически отношения и Международна икономика от Великотърновски университет „Св. Св. Кирил и Методий“.

Г-жа Вълчева е семейна, има син на 4 години. Споделя, че е доста критична, възискателна най-вече към себе си, амбициозна и упорита в преследване на целите си. Старее се винаги да е позитивна и да търси най-доброто във всеки. Вярва в думите на Конфуций: „Безкрайното търпение поражда незабавни резултати“.

Свободното време посвещава на сина си. Любимата ѝ книга е „Птиците умират сами“ на Колийн Маккълъу, а филм - „The Pursuit of Happyness“. Харесва песни от почти всички стилове, стига да бъдат направени с вкус и да успят да ѝ въздействат.

Считам, че задачата на всеки един от нас в Банката е не просто да „продадем“ гаген продукт или услуга, а да насочим всеки клиент според индивидуалните му нужди, така че да получи най-доброто, а ние да изпитаме удовлетворение от добре свършената работа.

На стр. 2

■ НИЕ ОТ FIBANK ■

Fibank премина успешно прегледа на качеството на активите и стрес теста

На 13 август 2016 г. Българската народна банка (БНБ) публикува резултатите от цялостната оценка на банките в България за 2016 г. Оценката, която включваше Преглед на качеството на активите (AQR) и стрес тест обхваща 22 български банки, в това число и Fibank (Първа инвестиционна банка) – третата по големина банка в страната и най-голямата институция с български капитал.

Оценяването на активите на Fibank бе проведено от Mazars Group, международна фирма за одитни, данъчни и консултантски услуги, съвместно с методологическото ръководство на Deloitte и под надзора на БНБ и с пълното съдействие на Банката. След Оценката банките в България трябва да предприемат конкретни мерки в съответните срокове.

На стр. 3



■ НОВИ ПРОДУКТИ ■

Нови пакетни предложения с младежката програма от Fibank

„Digital Me“ и „Digital Me +“ предлагат разнообразни възможности, обединени в 2 различни пакета

Младежките пакети са създадени специално за нуждите на младите и активни хора между 18 и 30 години. В тях събрахме най-често използваните услуги от нашите клиенти в тази възраст и ги обединихме в един банков пакет, който спестява време, средства и осигурява удобство.

Пакетите са разделени в две възрастови категории, спрямо различните потребности на клиентите ни:

- **Базов пакет „Digital Me“** - предназначен за индивидуални клиенти на възраст от 18 до 23 години (вкл.).
- **Общ пакет „Digital Me +“** - предназначен за индивидуални клиенти на възраст от 18 до 30 години (вкл.).

На стр. 3

■ ЛИЦАТА
НА FIBANK ■

Биляна Вълчева

Специалист Кредити на
физически лица Офис
„Бачо Киро“, клон Велико
Търново

ОТ СТР. 1

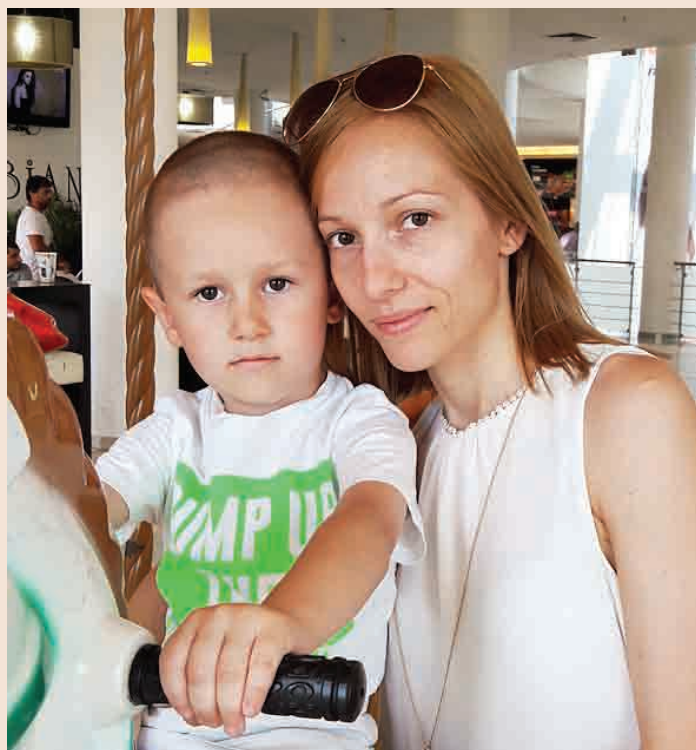
- Разкажете на читателите ни за професионалния Ви път?

- Преди да се присъединя към екипа на Първа инвестиционна банка работих 6 години в сферата на комуникациите за един от мобилните оператори. В Банката съм от началото на 2014 год. на длъжност специалист Обслужване на клиенти, в офис МОЛ Велико Търново. От декември 2015 г. заемам длъжност Специалист кредити на физически лица в офис „Бачо Киро“, клон Велико Търново.

- Как преминава работният Ви ден?

- Бих казала, че ежедневието ми е доста динамично и разнообразно, навярно напълно разбираемо, тъй като съм работеща майка. Началото на моя ден е свързано най-вече с грижите около моя син – ставане, закуска, детска градина.

Ежедневието на работното ми място е изключително разнообразно. Няма ден, който да прилича на предходния, което ме зарежда и амбицира да постигам все по-високи резултати. Моята лична цел като кредитен специалист е да видя и усетя взаимното удовлетворение от добре свършената работа, да консултирам както бъдещите, така и настоящите клиенти на банката относно това, кой продукт би бил най-полезен за тях, да ги информирам за всички наши предложения и акту-



ални продукти. За мен от първостепенно значение е както привличането на нови клиенти, така и запазването на настоящите и най-вече винаги да бъдат доволни и добре информирани.

Изключително важна е екипната работа, добрата атмосфера в банката и клиентите да бъдат обслужвани бързо и според потребностите им.

- Пред какви предизвикателства се изправяте в работата с клиенти?

- По начало работата с хора в директен контакт изисква изключително търпение, отдаденост и най-вече компетентност. Считам, че наша задача е постоянно да се самоусъвършенстваме и информираме както себе си, така и своите клиенти. Когато клиентът срещу нас усеща и вижда сигурност и компетентност, той е спокоен, че е на правилното място и получава най-добрите продукти и обслужване. Няма точна формула за успех в работата с клиенти. Благодарение на своя опит в областта на продажбите, комуникацията с хора и директния контакт, съумявам да се справя с възникнали трудни и дори конфликтни

ситуации.

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

- Истината е, че към момента има изключителна наситеност на продукти и услуги в сферата на кредитирането, ето защо ние всички в екипа на Fibank ежедневно се стремим да бъдем иновативни, различни, компетентни, да осъществяваме контакт с клиента, така че той да бъде сигурен, че е направил най-правилния избор, ползвайки нашите продукти и услуги. За клиента като такъв според мен най-важно е отношението, да усети лична ангажираност от страна на служителя, да получи навременно и компетентно решение на всеки възникнал казус и проблем, да бъде сигурен, че Fibank е „неговата Банка“.

Именно с това печелим своите клиенти и ги запазваме като такива във времето. Имаме подходящи продукти за всеки, иновативни и гъвкави сме по отношение на продуктите си, по отношение на работното си време, стремим се по всеки възможен начин да сме близо до клиента и

да отговорим адекватно на нуждите му.

- С какво се гордеете в професионален план?

- Мога да кажа, че все още съм в началото на своя професионален път в сферата на банковото дело, старая се да черпя опит от своите колеги, да се уча и самоусъвършенствам постоянно, за да бъда по-ефективна, по-успешна, да реализирам целите си и изпълнявам поставените задачи. Благодарна съм, че работя именно с този екип от професионалисти, че получавам подкрепа и съвет във всяка ситуация и знам, че има хора, на които мога да разчитам, от които да се уча, които да ме стимулират да бъда все по-добра в това, което правя. За мен истинското удовлетворение и добре свършена работа е клиентът да си тръгне доволен и в момента, в който има нужда от банков продукт, в съзнанието му да изникне именно моето име, да го свързва с професионализъм и компетентност.

- А в личен план?

- В личен план най-важното и ценно нещо за мен е моят син, моето семейство. Радвам се на щастливо и сплотено семейство, здраво и щастливо дете, което е целият ми свят, всеотдаен съпруг, който ме подкрепя във всяко начинание и е винаги до мен Радвам се на прекрасни родители и добри приятели.

- Как прекарвате свободното си време?

- С ежедневието на работеща майка понятието „свободно време“ е трудно постижимо. За мен добре прекарано и пълноценно време е времето с моето семейство. Времето, прекарано със сина ми, ме зарежда емоционално, старая се да му отделям максимално много време. Считам, че най-важното нещо, което мога да му дам като майка, са грижите, вниманието и добрият личен пример.

■ НИЕ ОТ FIBANK ■

Fibank премина успешно прегледа на качеството на активите и стрес теста

ОТ СТР. 1

Fibank има удоволствието да съобщи, че Оценката потвърди качеството и стабилността на нейните активи и капиталова позиция:

- Тя показва, че Fibank има достатъчно капитал да отговори на изискванията на Базовия сценарий на стрес теста, който се доближава в най-голяма степен до прогнозите за развитието на икономиката на БНБ и Министерството на финансите.
- Банката вече е предприела конкретни действия, одобрени от БНБ, с оглед увеличаване на капиталовите буфери при хипотетичния неблагоприятен сценарий.
- Подходът и резултатите от стрес тестовете са в съответствие с резултатите,

наблюдавани наскоро при други европейски банки. Тези резултати са налични на уебсайта на ЕБО на адрес: <http://www.eba.europa.eu/risk-analysis-and-data/eu-wide-stress-testing/2016/results>

- Неблагоприятният сценарий представлява хипотетичен сценарий за изключително негативен, продължителен и дълбок спад в икономиката на страната за период от три години, който не е икономическа прогноза и няма вероятност да се реализира и не следва да се приема като индикативен за бъдещите финансови резултати на банките в България или на страната като цяло.
- С оглед на резултатите от прегледа на качеството на активите (AQR), БНБ препо-

ръчва генериране на допълнителен капиталов излишък от ~206 млн. лв.

- Печалбата на Банката преди обезценки и данъци за първите шест месеца на 2016 г. е в размер на 146.6 млн. лв.

Финансовите резултати на Fibank бяха постигнати успоредно с успешна програма за реорганизация, целяща подобрене на корпоративното управление и управлението на риска, в сътрудничество и следвайки насоките на Международната финансова корпорация (IFC), която даде положително отражение – бе оценена положително от външните рейтинги на Банката.

- След преминаването на процеса на AQR основният акцент в дейността на Банката ще бъде кредитирането

на малки и средни предприятия, както и на физически лица. Същевременно Първа инвестиционна банка ще запази високото качество на предлаганите услуги и клиентската удовлетвореност.

- Банката ще продължи да се стреми да бъде сред най-иновативните банки в България и да бъде винаги близо до клиентите си. Социалната отговорност винаги е била част от личната ни философия – че трябва да се отнасяме с любов и ангажираност към страната и обществото си и ще продължим да подкрепяме важните за тях проекти.

Горепосочените действия допълнително ще подсилат стабилността и устойчивостта на Банката, както и ще увеличат потенциала ѝ за бъдещ солиден растеж.

■ НОВИ ПРОДУКТИ ■

Нови пакетни предложения с младежката програма от Fibank

■ „Digital Me“ и „Digital Me +“ предлагат разнообразни възможности, обединени в 2 различни пакета

ОТ СТР. 1

Пакетите „Digital Me“ и „Digital Me +“ включват:

- IQ умна сметка или стандартна разплащателна сметка (пакетна сметка) без такса за откриване и без месечна такса за водене на сметка. Като пакетна сметка можете да заявите вече съществуваща IQ умна сметка;
- дебитна карта по Ваш избор без месечна такса поддръжка (Debit MasterCard/ Maestro PayPass/ Visa Electron payWave);
- без такса теглене от банкомат в България;
- дигитална дебитна карта (без такса за издаване);
- безплатна регистрация за



- системите ни за дистанционно банкиране e-fibank или My Fibank в офис на банката и регистрация за активно мобилно приложение Fibank;
- неограничен брой вътрешнобанкови преводи, наредени през мобилното приложение Fibank;
- неограничен брой преводи между сметки на един и същи клиент, наредени

през мобилното приложение Fibank;

- безплатна регистрация за имейл известия и неограничен брой имейл известия;

Общият пакет „Digital Me +“ получавате още:

- безплатно token устройство;
- 2 бр. безплатни междубанкови преводи в лева по Бисера, наредени през e-fibank или мобилното приложение Fibank;
- без такса разглеждане на искане за овърдрафт по дебитна карта;

Включените продукти и услуги са валидни само за периода на действие на пакета

и в случай, че не са използвани, правото на ползване не се прехвърля за следващ месец.

В безплатните преводи не са включени многоредовите платежни нареждания и директен дебит.

Базовият пакет „Digital Me“ е с такса 2 лв. еднократно до навършване на 24 години, а след този период клиентите ни могат да се възползват от пакет „Digital Me+“ на преференциална цена, към момента 2.20 лв. на месец.

Общият пакет „Digital Me +“ е с такса от 2.75 лв. на месец* (до навършване на 31 години).

* Месечната абонаментна такса за пакет „Digital Me+“ се заплаща единствено от пакетната сметка и се удържа всеки месец на датата, на която е сключен договорът. В случай че на съответната дата на месеца по пакетната сметка няма достатъчна наличност, пакетът се деактивира автоматично и продуктите и услугите, включени в него, се таксуват по Тарифата на банката.

■ ИНИЦИАТИВИ ■



Fibank организира СТИЛНА ВЕЧЕРЯ ЗА КЛИЕНТИ, ПАРТНЬОРИ И ПРИЯТЕЛИ

Fibank (Първа инвестиционна банка) за поредна година приветства дългогодишни клиенти, партньори и приятели на специално организирана за тях вечеря, която се състои в Кемпински Хотел Гранд Арена в Банско. В качеството си на

горд дългогодишен генерален спонсор на Джаз Фестивал Банско банката ежегодно подпомага изпълненията пред широка публика на изключителни български и световни джаз и поп звезди.

На стилната вечеря в приятна

атмосфера банката покани над 180 гости – свои дългогодишни клиенти, партньори, посланици, управители на големи фирми, представители на арт средите. Те останаха изключително доволни и от последвалата музикална вечер в Пиано бара на

Кемпински Хотел Гранд Арена. Дългогодишната традиция Първа инвестиционна банка да спонсорира организирането на Джаз Фестивал Банско е част от политиката на банката да подкрепя значими културни и музикални проекти.



■ С ПОДКРЕПАТА НА FIBANK ■

Иван Петров:

Затворих целия цикъл на отглеждане, косене и преработка на етерични масла

Поредният добър пример в българския бизнес, за който ще Ви разкажем от страниците на Fibank NEWS, е Иван Петров от гр. Добрич. Той е управител на фирма „Корона Лав“ ООД – една от водещите български фирми, специализирани в отглеждането на лавандула и производството на етерични масла.

Ако скоро сте пътували в Добруджа, няма как да не сте забелязали, че тя става все по-ливава. И причината за това е отглеждането на лавандула. Добрите природни условия в региона благоприятстват отглеждането на ароматната билка и все повече хора се заемат с отглеждане и дестилация на лавандула.

Лавандулата дава цвят и масло в продължение на средно 25 години. Тя е растението с най-бърза възвръщаемост на вложените инвестиции, отглеждано в Добруджа.

Г-н Петров се занимава с отглеждане на лавандула и преработка на лавандулов цвят. Притежава 100 дка насаждения от лавандула – от различни висококачествени сортове и 30 дка маточина. Разполага с 2 собствени дестилерии за производство на етерични масла в с. Пленемир, общ. Ген.Тошево с капацитет 1000 хектара.

Миналата година „Корона Лав“ разшири продуктовата си гама, като засади бял равнец и маточина.

Г-н Петров стартира бизнеса си през 2000 година. Споделя, че най-голямата трудност, която е срещнал в самото начало е било финансирането. Именно от Първа инвестиционна банка е получил най-голя-



ма финансова подкрепа. Клиент е на Банката от 1997 г., като определя като водещо предимство

на Fibank добрите лихвени условия.

Г-н Петров ръководи бизнеса си самостоятел-



но. Определя лавандулата като начин за прехранване на семейството си. По неговите думи през последните години много хора намират препитание в отглеждането на лавандулови насаждения, построиха се много дестилерии в района, което неминуемо ще доведе до срив на изкупната цена на маслото.

Фирмата му дава работа на трима служители на постоянен трудов договор. А по време на кампания работниците му достигат до 20.

Плановите му за развитие на бизнеса са ориентирани към износ на масла в Германия, Франция и Китай.

■ АНАЛИЗ ■

**ХРИСТО ХРИСТОВ**Мениджър
„Корпоративни
комуникации“

Fibank с 93 млн. лв. печалба

за първата половина на годината

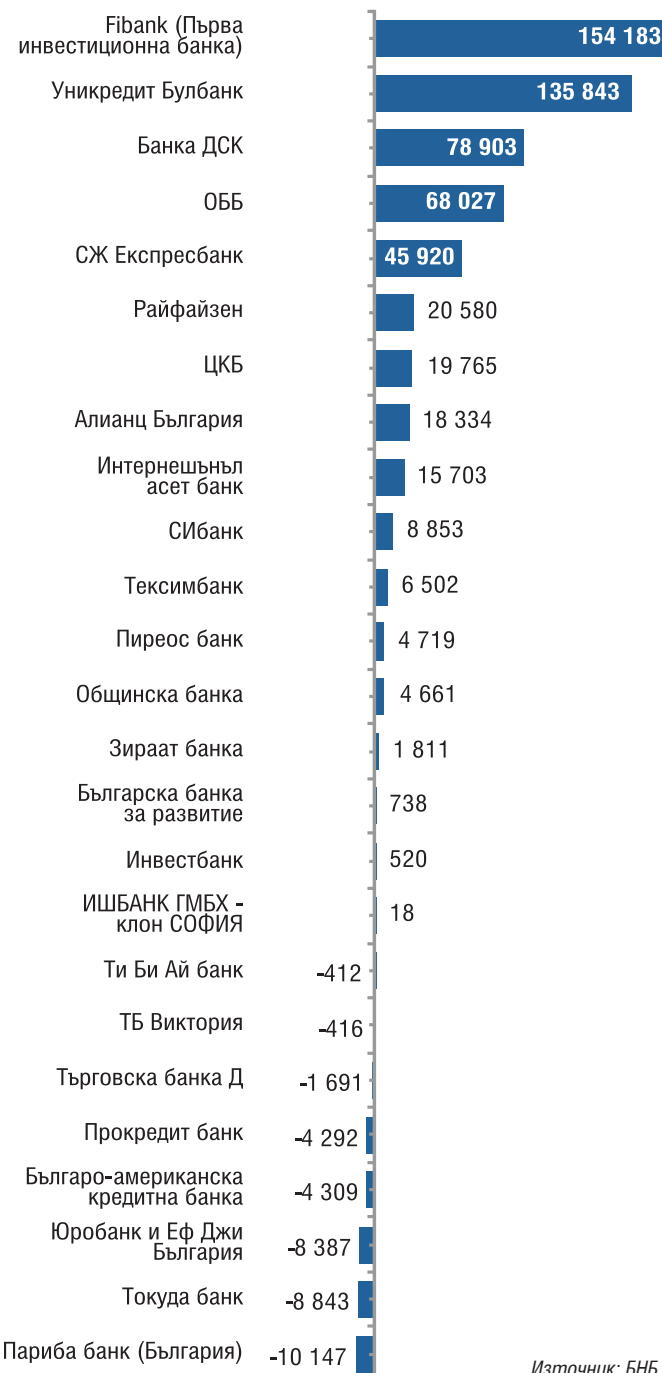
Първа инвестиционна банка отчита печалба за шестмесечието към 30 юни 2016 г. в размер на 93,552 хил. лв. Най-голям принос в ръста има нетният лихвен доход, който е в размер на 162,231 хил. лв.

На проведена през юни регулярна среща на ръководството на банката с миноритарни акционери стана ясно, че Fibank планира да се фокусира към кредитна експанзия сред малките и средни предприятия в страната и в ритейл сегмента.

През май Fibank изплати пълния размер на ликвидната подкрепа към Министерство на финансите при изпълнение на всички изисквания по одобрения план от Еврокомисията. През целия период, за който беше отпуснат депозитът на Министерството на финансите, банката погасяваше предсрочно вноските си.

Депозитите от клиенти имат нарастване от 325 млн. лв. През първото шестмесечие привлечените средства от граждани нарастват със 139 млн. лв., а от търговци със 185 млн. лв. Отчетеният относителен ръст 4.6% на Fibank при депозитите за полугодieto е близо двойно по-

■ Графика: Привлечени средства от домакинствата в периода март – юни 2016 г.



Източник: БНБ

голям от ръста в банковата система (2.8%).

За първото полугодие при нетния комисионен приход на банката се наблюдава увеличение спрямо същия период на 2015 г. от 4,359 хил. лв. Това е показател, че клиентите на банката са станали по-активни в използването на нейните услуги.

За първите 6 месеца на 2016 г. Първа инвестиционна банка отчита разход за обезценка в размер на 42,561 хил. лв. Покритието на кредитния портфейл с обезценка се увеличава и към края на юни 2016 г. е на ниво от 13.03%, значително по-високо от средното за системата от 10.2%.

Кредитният портфейл като брутен размер нараства през първото полугодие с 29 млн. лв., като най-голям ръст бележат потребителското кредитиране с 24 млн. лв., кредитни карти със 7 млн. лв. и кредитите към МСП с 28 млн. лв.

Това е знак за постепенно насочване на банката към планираното активно навлизане в ритейл сегмента. Тази стратегия бе обявена от изпълнителните директори на банката по време на проведената среща с миноритарни акционери през юни 2016 г.

■ КОМЕНТАРЪТ НА
ЧАСТНИЯ БАНКЕР ■

**РУМЕН
СТАМОВ**



Директор
„Частно
банкиране“

www.privatefibank.bg

Знаете ли, че българските винарски изби са около 280? И то само на територията на България. Извън България вече има безброй примери за отлично изградени от българи изби с прилежащи към тях лозови насаждения – на почти всички континенти.

■ „Хубавото вино
не се нуждае от
етикет“



Всъщност българско вино всяка година печели различни престижни награди. И това не е случайно – ние, българите имаме хилядолетна история в отглеждането на лозя и производство на вино, заедно с всички негови производни (гроздова ракия, винен оцет, коняк и др.). Листата на гроздето пък се използват масово в готварството.

Старите вина носят заряда си още от тракийски времена (за които пише Омир), когато т.н. медовина е била известна не само като хубаво питие, но и като еликсира на Дионис – богът на виното. То се е използвало, както при обредни ритуали, запазили се и до днес по време на сватби и кръщаване на дете,

БЪЛГАРСКОТО ВИНО

така и като лекарство. Нещо повече – историците твърдят, че първият европейски лозар носи тракийското име Евмолп (син на Посейдон и Хиона), а той е основателят на днешния град Пловдив, тогава наричан Евмолпия.

Вероятно първите истински стандарти за българската винена индустрия са били създадени в древните манастири по нашите земи. Има исторически данни, че по време на четвъртия кръстоносен поход (1205 г.) това производство е предизвикало голям интерес и благодарение на него много хора са били пощадени. И до днес в повечето наши манастири тази традиция се запазила.

Турското робство обаче се оказва катастрофален период за производство на вино в България. Въпреки това то оцелява, благодарение на собствената консумация и на факта, че виното по нашите земи и до ден днешен е много важен аспект от християнските традиции. Това успява да се предаде и в други християнски държави в рамките на тогавашната империя.

През 20-те и 30-те години на миналия век българската винена индустрия започна да расте, чрез въвеждане на кооперации, специали-

зирани в производството на вино. Впоследствие, в рамките на периода, когато останахме зад „желязната завеса“, България се беше ограничила в продажбите на вино само в страните от СИВ (Съветът за икономическа взаимопомощ).

■ „Лозето не иска
молитва, а
мотика“ –
народна
поговорка



В края на 90-те години държавният монопол на винарската промишленост в България приключи и всички изби бяха приватизирани. В годините преди 1989 г. в почти всеки пети от по-големите български градове имаше винзавод. Голяма част от добрите вино-технолози обаче бяха оставени в производството и в последствие използвани в запазване на добрите технологични практики. Основните сортове, отглеждани на наша територия са: Каберне Совиньон,

Ркацител, Мерло, Памид, Червен Мискет, Димят, Мускат Отонел, Шардоне, Гъмза, Ризлинг, широка мелнишка лоза, Совиньон Блан и Траминер. Сомелиерите споделят, че едни от най-ароматни сортове вино, използвани у нас, са: Отел, Алжирка, Липа и Кераца, а повечето от тях се използват и за асма.



В България има обособени девет избени региона, а секторът лозарство и винопроизводство става все по-атрактивен. Развитието през последните няколко години е много динамично. По информация на изпълнителната агенция по лозята и виното всяка година лозовите насаждения в България се увеличават с около 10 хил. дка. Едни от най-важните партньори, за които изнасяме най-големи количества са: Русия, Великобритания, Ирландия, Германия, Холандия, скандинавските страни, САЩ, Полша, бившите съветски републики и големите азиатски пазари, като Китай, Виетнам, Корея и Япония.

При всички положения биологичният цикъл на лозовия храст е достатъчно дълъг, за да си заслужава да инвестираме в него както средства, така и време, знания и опита на подготвени за целта технолози за по-нататъшна обработка на гроздето. Трябва да се има предвид, че след 30 години живот реколтата обикновено намалява и е време за подмяна на по-старите корени с нови.



КОНТАКТ
С ДИРЕКЦИЯ ЧАСТНО БАНКИРАНЕ:

Адрес: 1408, гр. София,
ул. „Енос“ №2, ет. 8-9
(въгъла на бул. „Акад. Ив. Ес. Гешов“ и бул. „България“)

E-mail: privatebanking@fibank.bg
Web: www.privatefibank.bg
Web: www.fibank.bg



*Предоставената информация има изцяло информационен характер и не следва да се разглежда като препоръка за покупка или продажба, или склоняване към вземане на инвестиционно решение.



Дирекция „Корпоративни
комуникации“

ИВАЙЛО АЛЕКСАНДРОВ -
Директор „Корпоративни комуникации“

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

печат: ROPRINT

■ СЪВЕТИТЕ НА FIHEALTH ■

 **FiHealth**
Мегицински центрове

Дарете кръв – спасете живот!



Д-р Даниела
Чавдарова
Изпълнителен директор
Мегицински център Fihealth

Кръводаряването е един от най-личните и благородни актове в живота на всеки човек.

Статистиката показва, че всеки ден поради катастрофи, операции, раждания и множество заболявания, повече от 500 човека в България имат животоспасяваща нужда от кръв и кръвни продукти, които се набавят единствено и само чрез кръводаряване.

Съгласно препоръките на Съвета на Европа, всяка страна трябва сама да покрива нуждите си от кръв и кръвни продукти, но за съжаление броят на хората, които даряват кръв е крайно недостатъчен. България е на едно от последните места по кръводаряване в Европа.

Кой може да стане кръводарител?

- Всяко дееспособно лице между 18 и 65 години, в добро общо състояние, което не приема лекарствени средства по повод хронични заболявания и без други противопоказания;
- С тегло над 50 кг.;
- С минимални нива на хемоглобина за мъжете 135 г/л, а за жените 125 г/л;

Добре би било 2–3 дни преди кръводаряването да се храните с високоенергийна, качествена и разнообразна храна и да пиете поне по 1,5 л. вода дневно.

Мъжете могат да кръводаряват до 5 пъти в годината, а жените – до 4 пъти, през интервал между две кръводарявания поне 8 седмици. Всеки човек може да дари 450 мл



кръв веднъж на 2 месеца – за сравнение: за една сърдечна операция са нужни около 3-4 банки кръв от по 450 мл.

Средно в тялото на възрастен човек се съдържат около 5 литра кръв. Здравите хора могат да даряват, защото организмът им лесно възстановява (до 24 часа) липсващото количество.

Преди всяко кръводаряване се правят безплатни контролни прегледи и скринингови тестове, които имат своето значение за откриване на ранни аномалии и инфекции в кръвта или диагностициране на някои скрити заболявания в ранен стадий.

Самият акт на кръводаряване е безболезнен процес, при който се усеща само убождането с иглата. Всички игли и инструменти за провеждане на манипулацията са стерилни, а конфигурацията на медицинските изделия за кръводаряване е такава, че не е възможно да се използват повторно, при което няма риск от инфекции и е невъзможно заразяване с каквито и да било болести, вкл. СПИН.

Цялата процедура на вземането на кръв от момента на регистрацията отнема между 30 и 40 минути, като по-голямата част от времето е за попълване на медицинската документация. Самото кръводаряване продължава не повече от 10-12 минути.

Съществуват няколко погрешни мита, че кръводаряването ще отслаби имунитета, ще повлияе на кръвното налягане, ще понижи кръвната захар, ще понижи общото здравословно състояние. Единствено може да се почувствате отпаднали, което се базира на факта, че след кръводаряване обемът на течности в организма намалява, като бързо се възстановява за около ден, а качествено възстановяване отнема около 3-4 седмици.

Добре би било след кръводаряване да си вземете ден почивка. В деня на даряването на кръв ще ви дадат бележка, с която може да извините отсъствието си от работа за същия ден, както и за следващия. Ако бъдем реалисти, след кръводаряване може да се върнете към съвсем нормален ритъм на живот, но трябва да се погрижи за следното:

- Пийте 10-12 чаши вода, вкл сокове в рамките на 24 часа след кръводаряване;
- Избягвайте излагането на слънце;
- Избягвайте да шофирате в следващите 2-3 часа;
- Избягвайте пушенето в следващите 2 часа. То така или иначе не е полезно за вашето здраве;
- Избягвайте употребата на алкохол в следващите 24 часа.

В заключение бих искала да насоча вниманието Ви към **ползите от кръводаряването**, а именно:

1. Вашият малък жест помага на лекарите да спасят човешки животи. Досега няма открити перфектни заместители на човешката кръв. Кръвта, която дарявате, е разделена на различни компоненти в зависимост от нуждите на пациента. Всеки компонент може да се използва за различни рецепти за различни цели. Всеки път, когато дарявате кръв, можете да помогнете на до трима отделни полу-

чатели.

2. Смята се, че ползите от даряването на кръв се основават върху понижаването на желязото. Нивата на желязо определят колко гъста и лепкава е кръвната текстура. Високите стойности на желязо сгъстяват кръвта, както и ускоряват процеса на окисляване на холестерола. В резултат на това се увеличава износването на лигавицата на артериите, като по този начин се създават предпоставки за сърдечно-съдови заболявания. Смята се, че насищането на кръвта с желязо увеличава щетите, причинени от свободните радикали в организма.

Според проучване на Американската медицинска асоциация, хората на възраст между 43 и 61 години претърпяват по-малко сърдечни удари и инсулти, ако даряват кръв на всеки шест месеца.

3. И не на последно място по значение е фактът, че еднократно кръводаряване Ви помага да се освободите от 650 Kcal., което може да включите към мерките, които взимате относно контрола на теглото си.

Кръводаряването наистина е благородна кауза. И все пак, много малко от нас даряват кръв. И ако съм допринесла и малко, за да разсея страховете Ви или да отговоря на някои от въпросите Ви, то не се колебайте да извършите този благороден акт!

Кампанията на Националния център по трансфузионална хематология за доброволно и безвъзмездно кръводаряване, която Fibank подкрепя, продължава. Последната й спирка е в София на 14 септември. От 9:30 ч. до 13:30 ч. екипите на НЦТХ ще бъдат на следните адреси, където можете да дарите кръв:

- Офис на Fibank „Енос“ - гр. София ул. „Енос“ № 2
- Офис на Fibank „България“ - гр. София, бул. „България“ № 81Г.