

## ЛИЦАТА НА FIBANK



### Диана Атанасова Петрова

Банков служител  
обслужване на клиенти,  
офис Красна поляна

*Г-жа Петрова работи в Първа инвестиционна банка от 9 години. Завършила е висшето си икономическо образование в Нов български университет. Омъжена е, има две деца - момчета на 5 и 8 години.*

*Любимите ѝ филми са: „Двама мъже и половина“ и „Зеленият път“. Харесва хубавата музика, като няма определен стил, който може да нарече любим, по-скоро зависи от настроението ѝ.*

*Вярва в думите: „В живота не е важно откъде идваш и накъде отиваш, а дали успяваш да си щастлив по пътя“.*

*Споделя, че обича да спортува. 10 години е била състезателка по художествена гимнастика. Сега, когато има свободно време, играе тенис на корт.*

*Описва себе си като отговорна, всеотдайна, позитивна и много емоционална жена.*

**„Работя с клиенти, като ролята ми се изразява в това, да ги консултирам относно продуктите на банката и да им помагам да изберат това, което е най-подходящо за тях в конкретния случай.“**

На стр. 2

## НАШИТЕ ПРОДУКТИ

# Доказано печеливша формула с депозитен пакет „Еврошампион 4-4-2“

Депозитният пакет „Еврошампион 4-4-2“ съчетава предимствата на новия ни депозит - „Шампион 4-2-2“ и удобството на картата, която не познава граници - Debit MasterCard от Fibank.

В периода от 1 март до 31 май 2016 г. активирайте депозитен пакет „Еврошампион 4-4-2“, използвайте своята Debit MasterCard от Fibank и можете да спечелите една от следните награди:

- всеки ден - 1 спортна раница;
- всяка седмица - 5 футболни топки;
- всеки месец - 1 уикенд за двама в Париж с билети за мач от Евро 2016.



Няма ограничение в броя на участията Ви, така че използвайте своята Debit MasterCard от Fibank всеки път, когато

пращате в търговските обекти в България и чужбина или онлайн.

На стр. 3

## FIBANK СПОРТ

# Fibank награди Радо Янков и треньора му с парични премии

Най-добрият български сноубордист – Радо Янков, получи чек на стойност 10 000 лв., а треньорът му - Георги Атанасов - 5 000 лв.



На официална церемония в централата на Банката г-н Васил Христов – Главен изпълнителен директор на Банката, лично награди Радо Янков и неговия треньор с парични премии. Треньорът на Радо Янков – Георги Атанасов – получи и специален комплимент за най-щастливото събитие в личен план – раждането на дъщеря му. Г-н Васил Христов му подари колекционерска монета за бебе „Anne Geddes – момиче“, произведена от Новозеландския монетен двор.

На стр. 7

■ ЛИЦАТА  
НА FIBANK ■

# Диана Атанасова Петрова

Банков служител  
обслужване  
на клиенти,  
офис Красна поляна

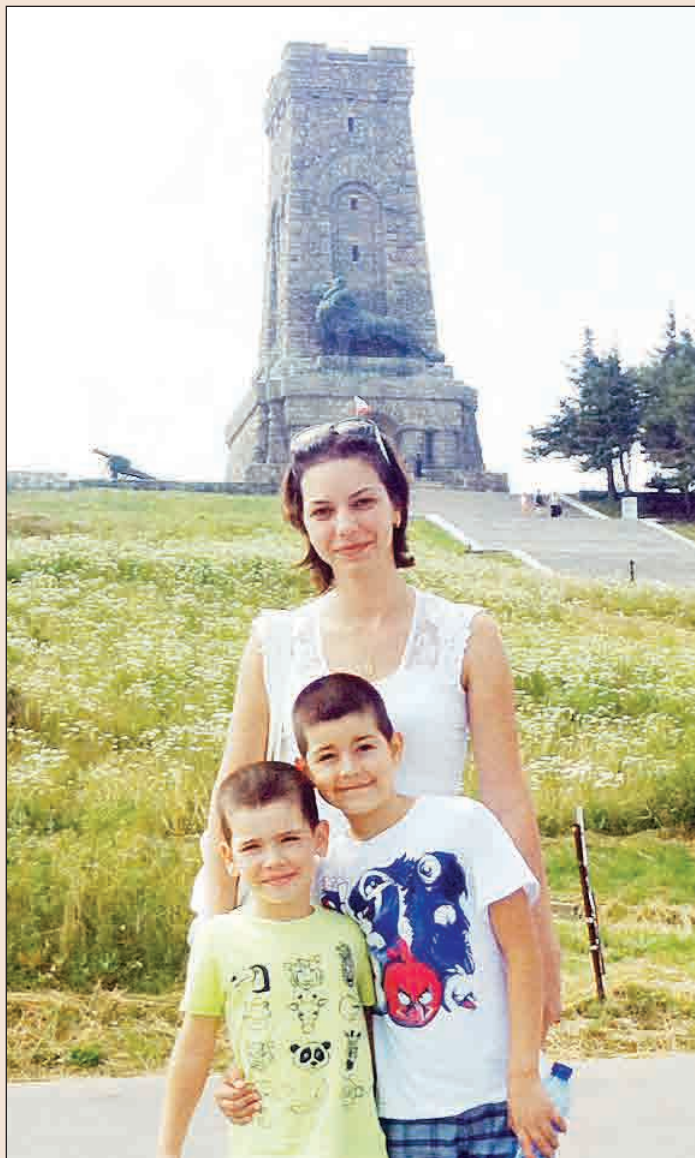
ОТ СТР. 1

**- Г-жо Петрова, разкажете ни за професионалния Ви път. Откога сте част от екипа на Fibank?**

- Преди да започна работа в Първа инвестиционна банка бях счетоводител в една строителна фирма. В един момент реших, че имам нужда от промяна. Идеята да работя в банковата сфера при динамична среда, в която да имам възможност да контактувам с много хора, ми се стори добра. Така през 2007 година се присъединих към екипа на Първа инвестиционна банка. Бързо се приспособих към новите условия и изисквания на работата и тя започна да ми доставя удоволствие. Вярвам, че това беше важна крачка в живота ми и определено беше в правилната посока.

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

- Работният ми ден е изпълнен с много предизвикателства, свързани най-вече с това, че всеки клиент има различни потребности и изисква индивидуален подход. Старая се да посрещна всеки с усмивка, да дам бързо и адекватно решение на проблемите/ нуждите на клиентите. Денят ми минава динамично, но завършва с удовлетворение от свършената работа.



**- Какви са предизвикателствата, пред които се изправяте в работата си с клиенти?**

- Работата на фронт офиса не е никак лесна. Ние сме лицето на банката, затова се старая да съм вина-



ги позитивна и да вдъхвам спокойствие и увереност на клиента. Всеки ден се сблъсквам с най-различни казуси, които трябва да намерят своето решение. С желание и отдаденост успявам да се справя с всичко по най-добрия начин за клиента. Работата в екип спомага много за това. Разговарям с колеги от различни отдели и търсим правилното решение за конкретната ситуация.

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

- Качеството на обслужване е едно от главните неща, които привличат клиентите. Разбира се, важни са и разнообразните продукти на банката, които покриват изцяло нуждите на клиентите. Нашата роля е да ги направим достъпни за тях.

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

- В професионален план се гордея с това, че работя и се развивам в най-добрата, най-иновативната и ориентирана към клиента банка в България. С това, че с колегите създадохме страхотен екип, благодарение на което се работи спокойно и с удоволствие. Клиентите усещат това и виждат в наше лице партньор – днес, утре и в бъдеще.

Естествено, това с което се гордея най-много в личен план е семейството ми. Опитвам се да възпитавам децата си на толерантност и уважение към хората. Силно се надявам да пораснат силни и отговорни мъже, да успяват правилно да подредят приоритетите си в живота и най-вече да бъдат хора, които държат на думата си.

**- Как прекарвате свободното си време?**

- Всяка минута свободно време прекарвам със семейството и приятелите си. Обичаме разходките сред природата, да пътуваме и да спортуваме заедно.



■ ЕВРОФИНАНСИРАНЕ ■

# Доказано печеливша формула с депозитен пакет „Еврошампион 4-4-2“

ОТ СТР. 1

Депозитен пакет „Еврошампион 4-4-2“ е за нови и настоящи клиенти на Първа инвестиционна банка. От него могат да се възползват само физически лица. Той включва:

- **Разплащателна сметка** (стандартна или IQ умна сметка) с дебитна карта Debit MasterCard без такса поддръжка на картата за първата година.

Debit MasterCard Ви дава възможност да теглите от всеки банкомат, да плащате на пос терминал, да пазарувате в интернет без такса в България. Ако вече имате открита разплащателна сметка с дебитна карта Debit MasterCard от Fibank, то тя може да бъде включена в пакет „Еврошампион 4-4-2“;

- **10-месечен депозит** „Шампион 4-4-2“ с нара-

стваща лихва.

Депозит „Шампион 4-4-2“ се отличава с атрактивна доходност за кратък период от време - лихвата е нарастваща и достига до 2% за последния период. Депозитът може да бъде открит от физически или юридически лица, в евро или в лева. Срокът му е 10 месеца, разделени в три последователни периода. Минимална сума за откриване и поддържане - 500 BGN/250 EUR.



## ЛИХВЕНИ ПРОЦЕНТИ НА ГОДИШНА БАЗА:

	BGN	EUR
Първи 4-месечен период	1.00%	1.00%
Втори 4-месечен период	1.40%	1.40%
Трети 2-месечен период	2.00%	2.00%

Можете да довнасяте средства по депозита без ограничение. Допълнително внесените суми след откриване на депозита, се олихвяват

с приложимия лихвен процент към датата на внасяне на сумата.

Теглене на средства от депозита преди падеж води до

нарушаване на условията на депозитен пакет „Еврошампион 4-4-2“ и промоцията. При предсрочно прекратяване не губите лихва - средствата по депозита Ви ще бъдат олихвени с годишна лихва в размер на 1%;

Пълните условия на промоцията можете да видите на нашия сайт – [www.fibank.bg](http://www.fibank.bg)

■ НИЕ ОТ FIBANK ■

## Fibank стана член на Българската асоциация на консултантите по евро програми

Fibank (Първа инвестиционна банка) е най-новият пълноправен член на Българската асоциация на консултантите по евро програми (БАКЕП).

Това е поредното потвърждение за непрекъснатия стремеж на Fibank да повишава своите критерии за обслужване, предлагайки все по-инновативни и по-качествени услуги в сферата на комплексните банкови решения.

С членството си в БАКЕП



БЪЛГАРСКА АСОЦИАЦИЯ НА  
КОНСУЛТАНТИТЕ ПО ЕВРОПЕЙСКИ ПРОГРАМИ

Банката ще продължи да изгражда трайни и отговорни отношения с българския бизнес. Това ще бъде и мисията от участието в БАКЕП - насърчаване на българските фирми да осъществяват икономически целесъобразни, устойчиви и иновативни инвестиционни идеи посредством европейско

финансиране.

По своята същност и специфика БАКЕП представлява уникална професионална структура, която предоставя безвъзмездно и своевременно своята експертна помощ на органите, носещи отговорност пред Европейската комисия, за успеваемостта и

ефикасността от приложението на еврофинансирането в Република България.

Чрез своята активна дейност асоциацията се стреми да допринесе за повишаване ефективността на изпълнение и управление на цялостния проектен цикъл за помощно финансиране с европейски средства на българския частен и публичен сектор, като по този начин съдейства за подобряване на социално-икономическите условия за устойчиво развитие в България. За да постигне това, БАКЕП обединява и канализира компетенциите на своите членове и партнира на управляващите органи за оптимизация на разработването и изпълнението на Европейски програми.

Г-жа Екатерина Хирнова спечели голямата награда от промоцията ни „Зимна приказка с MasterCard от Fibank“. Специално за читателите на Fibank NEWS, тя разказва за преживяването и своите впечатления от перлата на австрийските Алпи – Кицбюел.



■ НАШИТЕ КЛИЕНТИ ■

## Зимна приказка с MasterCard от Fibank

„Казвам се Екатерина Хирнова и съм строителен инженер по образование. Родена съм в София, но през 2004 година съдбата ме изпрати на обектите на ПЛАНЕКС в гр. Поморие.

Открих си сметка в Първа инвестиционна банка, гр. Бургас, от където ми предложиха моята първа карта MasterCard. През 2010 г. започнахме ремонт на наша стара сграда в с. Хвойна, която превърнахме в хотел. Тогава открихме и фирмена сметка – отново в Първа инвестиционна банка. Удълженото работно време и множеството офиси в молоните правят Вашата банка изключително удобна

за бизнеса. Разбрах, че любовта ни е взаимна, когато пак от Fibank ми съобщиха, че печеля голямата награда от промоцията Зимна приказка с MasterCard от Fibank.

А тя беше невероятна - пътуване за двама до Кицбюел за откриването на състезанията от Световната Купа по ски алпийски дисциплини. Скиите винаги са били слабост на цялото ни семейство, неслучайно и семейният ни хотел е до пистите в гр. Чепеларе.

Пътя до Кицбюел и цялото ни пребиваване там бе организирано с немска точност и прецизност. За трите дни, прекарани там, може да се разказва като за цяла отпус-ка. Настаниха ни в 5-звезден

хотел - единствената по-голяма сграда в изпълнената с красиви вили с кокетни дворчета долина. Оборудвана ни със ски екипи, водач и цял ден се възползвахме от множеството лифтове, свързани по между си с отлично обработени писти. Времето също беше с нас - слънчево и тихо.

Обядвахме на високо в Алпите, в хижа между лифтовете, която ми напомни за „Щастливеца“.

Тук е мястото да спомена за невероятните вечери, които бяха организирани за цялата група. Те бяха в семейни ресторанти с многогодишна история, с портретите на известни личности, на-

слаждавали се на изисканата Австрийска кухня и тънките вина преди нас.

Откриването на състезанията бе съпроводено от Авиошоу и греяно вино, което непрекъснато разнасяха на трибуните.

И на края искам да разкажа за най-вълнуващото ни преживяване - срещата ни с една изключителна личност - Франц Кламер - олимпийски шампион за 1976 год. и още два пъти златен и веднъж сребърен медалист за Световната Купа, с 9 победи с рекорди за различни писти, а рекордът му от 111 км/час не е достигнат цели 25 години.

В перфектна спортна форма той поведе групата в планината, а на вечерята специално дойде при нас и с удоволствие си спомни за Петър Попангелов и за двете си гостувания в България - в Банско и Созопол.

Е, както Ви споменах в началото, не три дни а цяло приключение беше нашето пътуване до Кицбюел!“





■ С ПОДКРЕПАТА НА FIBANK ■

Йордан  
Апостолов:



И през 2016 г. от страниците на Fibank NEWS продължаваме да Ви представяме добрите примери в българския бизнес. Днес ще Ви запознаем с г-н Йордан Апостолов от град Добрич - собственик на фирмите: „Бул аква фиш“ и „Възход – Арньо - Апостолов -Лазаров“ ООД.

Г-н Апостолов се занимава с бизнес от 1991 г. Завършил е висше образование със специалност банково дело и агроном растителна защита. Баща е на две дъщери.

Най-новите му реализирани проекти са в сферата на рибарството и рибовъдството, сред които ферма за интензивно отглеждане на аквакултури в рециркуляционна система, която е единствена в Югоизточна Европа. Другите две предприятия са риболовни за интензивно отглеждане на костурови и други деликатесни видове риби в рециркуляционна система и цех за обработка и преработка на аквакултури.

**- Г-н Апостолов, разкажете ни за Вашия бизнес?**

- Най-общо моят бизнес е в сферата на строителството на сгради и съоръжения, управление на инвестиционни проекти, земеделие и рибарство. Всяка от гореизброените дейности е със своя специфика, изискваща определени знания и възможности.

**- Кога стартирахте?**

- Началото бе поставено в далечната вече 1991 г. с дейност в сферата на строителството на сгради и съоръжения.

**- Какви бяха трудностите в самото начало?**

# Изградихме ферма

## за интензивно отглеждане на аквакултури, която е единствена в Югоизточна Европа

■ Избрахме Fibank, защото в банката работят специалисти, готови и подкрепят всяка полезна за обществото идея и дават всичко от себе си за нейната реализация



- Те са били еднакви за всички ни, правещи първите стъпки в новата икономическа среда, създадена след промените през 1989 г.

**- Кой ръководи бизнеса?**

- Ръководството на всички дейности се осъществява от общото събрание на съдружниците във фирмата ни.

**- Колко служители работят във фирмата Ви?**

- Към момента даваме работа на над 90 души.

**- Разкажете ни за най-новия Ви проект?**

- Най-новите ни реализирани и реално работещи предприятия са в сферата на рибарството и рибовъдството. Изградихме и работи ферма за интензивно отглеждане на аквакултури в рециркуляционна система, която е единствена в Югоизточна Европа. Другите две предприятия, които изградихме преди по-малко от две години и работят с помощта на Първа инвестиционна банка, са



риболовни за интензивно отглеждане на костурови и други деликатесни видове риби в рециркуляционна система и цех за обработка и преработка на аквакултури.

**- Какви са плановете за развитие на бизнеса Ви?**

- Плановете ни са свързани с ежедневното решаване на различни проблеми от всякакъв характер, както и утвърждаването ни на българския и европейския пазар.

**- От кого получихте най-голяма подкрепа във Вашето начинание?**

- Това безспорно е семейството ми, което ме подкрепя винаги, независимо от трудностите в днешната икономическа ситуация, както в страната, така и в чужбина. Благодарен съм и на колегите, с които работим за всеотдайността в работата ни.

**- Бихте споделили с нашите читатели това, с което най-много се гордеете?**

- Човек най-много се гордее

с това, което е изградил и вижда, че усилията не са били напразни.

**- От кога сте клиент на Банката?**

- От 2013 година.

**- Кое беше водещото предимство, за да изберете Fibank?**

- Най-важното е, че в банката работят специалисти, които са готови и подкрепят всяка полезна за обществото идея и дават всичко от себе си за нейната реализация.

**- Какво бихте посъветвали хората, които желаят да стартират свой собствен бизнес, но все още не са направили първата крачка?**

- Просто да вярват в себе си и в това, което правят, само така ще успеят.

**- На финала: пожелайте нещо на нашите читатели:**

- Бъдете здрави и силни, радвайте се на това, което имате и никога не съжалявайте за това, което нямате.

■ КОМЕНТАРЪТ  
НА ЧАСТНИЯ  
БАНКЕР ■

ИВА  
ЦИНЦАРСКА



Старши  
специалист  
„Частно  
банкиране“

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

Логичният отговор на този въпрос би бил: от продажба на музика. И щеше да е верен, ако годината беше 1990. Днес нещата стоят по различен начин. В последните две десетилетия благодарение на интернет, потребителите намалиха рязко разходите си за музика. Ако в средата на 90-те години на даден изпълнител му бяха необходими продажби от порядъка на 200-300 хиляди албума в рамките на една седмица, за да оглави престижната музикална класация „Billboard Top 200“, то днес за същото нещо ще стигнат и скромните 50-60 хиляди реализирани копия. Откъде тогава музикалните компании и музикантите компенсират този драстичен спад на приходи?

### ■ Билети за концерти

Успоредно с намаляването на музикалните продажби, концертният бизнес също се промени коренно, но в обратна посока. Преди години групите правеха кратки турнета от по 20-30 концерта и то само на места, на които генерират значителни приходи от своите албуми (САЩ, Канада, Западна Европа, Австралия). Днес турнетата продължават по няколко години, стигайки до всяко възможно кътче на земята. Понякога това означава по 100-150 концерта годишно. Никои не си е представял, че в България ще видим Madonna, AC/DC, Elton John, Depeche Mode или Bon Jovi. Сега това се

# От какво печелят музикалните изпълнители днес



случва ежегодно. Причината е необходимостта от продажба на стотици хиляди, а понякога и милиони билети, за да може да излезе сметката. Цената на билетите също скочи и българските фенове усетиха това по джоба си. Ако през 2006 г. те трябваше да извадят между 30 и 50 лв. за да си купят билет за концерт на Depeche Mode на стадион „Локомотив“, то седем години по-късно, за същата група, на същото място, цените бяха между 50 и 130 лв.

### ■ Продажба на артикули

Те могат да бъдат всякакви: фланелки, шапки, значки, чаши, перца за китари, календари и т.н. И ако преди двадесет години музикалната индустрия не разчиташе особено на приходите от тези артикули, то днес те са основно перо в музикалния бизнес. Цените и тук скочиха, и то в пъти. Bruce Dickinson (Iron Maiden) казва:

Контакт с  
Частно банкиране:

**Стою Тодоров**  
[stoyu.todorov@fibank.bg](mailto:stoyu.todorov@fibank.bg)  
тел.: +359 2 800 2002

**Таня Кръстева**  
[tanya.krasteva@fibank.bg](mailto:tanya.krasteva@fibank.bg)  
тел.: +359 2 800 2058

„Да, факт е, че днес продаваме много по-малко албуми, но пък, ако преди време една фланелка с логото на групата ни се продаваше за 15-20 британски лири, днес цената ѝ може да достигне до 60-70 лири. А в някои случаи дори и повече.“ Освен това е помислено и за онези фенове, които не могат да посетят даден концерт. Във всеки официален сайт на който и да е музикант, ще откриете секция, в която можете да закупите онлайн въпросните артикули и те ще ви бъдат доставени (почти) до всяка точка на земното кълбо.

### ■ Специални „Meet and greet“ пакети за най-големите фенове

Благодарение на тях можете да се срещнете лично със своите любимци, да си направите снимка с тях и да получите автограф. Понякога това е безплатно, като за целта се разиграват различни тоamboли, а победителите се сдобиват с правото да стиснат ръката на своя идол. Напоследък обаче немалка част от групите започнаха да продават такива пакети, добавяйки към тях различни екстри: специално направени за случая фланелки,

флаери, възможността първи да влезете в залата и да се настаните на местата, които са най-близо до сцената и др. Цените са различни и зависят основно от това, колко е известен съответният изпълнител. Обикновено се започва от порядъка на 50-100 долара, но ако искате да присъствате на официалната репетиция преди концерт от прощалното турне на Black Sabbath, след което да се видите лично с китариста Tony Iommi и басиста Geezer Butler, да си направите снимка в гримьорната на вокалиста Ozzy Osbourne и да проведете кратко интервю с него, ще трябва да си пригответе 2500 долара.

### ■ Инвестиции

Често чуваме, че голяма част от музикантите са подвластни на алкохол и наркотици и по правило не са особено интелигентни хора. За някои това може и да е така, но при други нещата стоят различно. Много от тях могат доста добре да управляват финансите си. С инвестицията си във „Facebook“, Vono от U2 стана един от най-богатите музиканти. През 2009 г. той закупи 2,3% от акциите на компанията за 90 млн. долара. Шест години по-късно тази инвестиция се оценяваше на над 1 млрд. долара. Bruce Dickinson също е удачен пример. Групата му Iron Maiden произвежда собствена марка бира, а самият той притежава авиокомпания. Инвестициите на музикантите обаче не винаги са печеливши. Няколко милиона долара е загубата на Metallica от организираните от тях фестивал „Orion“, а филмът им „Through the Never“ е на червено с 20 млн. долара. Очевидно хора като James Hatfield и Lars Ulrich е по-добре да се занимават с това, в което са най-добри – създаването на музика.

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.



**■ FIBANK СПОРТ ■**


# Fibank награди Радо Янков и треньора му с парични премии

■ *Най-добрият български сноубордист – Радослав Янков, получи чек на стойност 10 000 лв., а треньорът му - Георги Атанасов - 5 000 лв.*

**ОТ СТР. 1**

На официална церемония в централата на Банката г-н Васил Христов – Главен изпълнителен директор на Банката, лично награди Радо Янков и неговия треньор с парични премии. Треньорът на Радо Янков – Георги Атанасов – получи и специален комплимент за най-щастливото събитие в личен план – раждането на дъщеря му. Г-н Васил Христов му подари колекционерска монета за бебе „Anne Geddes – момиче“, произведена от Новозеландския монетен двор.

Радо Янков постигна исторически за българския сноуборд успех, като спечели Световната купа по сноуборд в паралелните дисциплини. Янков завърши на шесто място в последния старт от сезон 2015/2016 в паралелния слалом в германския зимен център Винтерберг, което се оказа напълно достатъчно, за да триумфа с кристалната купа. 26-годишният българин събра 4050 точки, след като записа две победи и едно второ място в седемте състезания през кампанията.

След феноменалния си успех тандемът Янков – Атанасов беше посрещнат с бурни овации, гайди и много поздравления на летище София. Радо и треньорът му получиха букети с цветя от Илона Станева - директор „Маркетинг и реклама“ във Fibank (Първа инвестиционна банка).

Специално от Чепеларе за посрещането пристигнаха с автобус 50 от най-големите приятели на Янков. С тях бяха и гайдари, които огласиха залата за посрещане на летище София с традиционните за Чепеларе ритми.

„Чувството е неопишуемо. Това е голяма тежест и съм на седмото небе, че успяхме да постигнем такъв успех. Това са години труд, лишение и търпение. Всеки минава през перипетии, но в крайна сметка купата е у нас“, сподели развълнуваният Янков.

В края на миналата година Радо стана първият българин с победа в старт за Световната купа по сноуборд. Той постигна успеха в италианския зимен център Кареца, побеждавайки световния първенец в дисциплината Андрей Соболев. За великолепно си представяне Радо Янков получи чек от Fibank на стойност 10 000 лева, а треньорът на Янков - Георги Атанасов беше награден със сребърна монета.

Първа инвестиционна банка е българската банка, която със своята устойчива социално-отговорна политика през годините е доказвала, че подкрепя безрезервно българския спорт. Като генерален спонсор на БФСКИ, БОК и БФЛА Банката непрекъснато инвестира в развитието на младите ни таланти и с радост, и гордост е с тях в трудностите и победите им.


**Дирекция „Корпоративни комуникации“**
**ИВАЙЛО АЛЕКСАНДРОВ** -  
Директор „Корпоративни комуникации“

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

 печат: **ROPRINT**

■ СЪВЕТИТЕ НА FİHEALTH ■

# Грижа за кожата

В настоящия материал ще обърнем внимание на грижата за кожата при едно от най-често засягащите я заболявания – псориазис.

Псориазисът е едно от най-често срещаните дерматологични заболявания, което засяга 125 милиона души в света - 1,5 % от населението. От него страдат както мъже, така и жени, като най-често се проявява преди 40-годишна възраст. Има клинични прояви и при деца.

В моята клинична практика съм имала много случаи на проява на заболяването след силен стрес - загуба на родител - майка или баща и много тежка начална проява на заболяването.

Псориазисът е с хронично-рецидивиращо протичане и се развива на тласъци. По кожата се появяват червени плаки с люспи по тях, като могат да се засегнат всички участъци на кожата, но по-често се наблюдават върху кожата на лактите и колената. Чести прояви на заболяването има и в окосмената част на главата, където се образуват мазни люспи, споени с космите. Наблюдават се и нокътни промени - на ноктите на ръцете и краката също са чести.

Псориазисът се дължи на имуноен отговор на организма, който води до увеличен и ускорен растеж на клетката в кожата. Кожната клетка преминава през епидермиса ускорено и се натрупва на повърхността, като се изразява в люспи и кори, които се нацепват. Това води до кървене и когато плаките са по дланите и ходилата е свързано със силна болка и невъзможност пациента да борави с дланите си и да ходи. Причините за този



Д-р Катя Захариева  
Дерматолог в медицински център FiHealth

имуноен отговор остават неизяснени.

Установени са много фактори, които провокират проявата на псориазиса - литиеви препарати, бета-блокери, калциеви антагонисти, АЦЕ –инхибитори, тетрациклини, интерферон - алфа - за лечение на хепатит С, антималярийни лекарства и други. Инфекции или възпаление могат също да са една от причините или да утежнят протичането на заболяването. Употребата


**FiHealth**  
Медицински центрове

на алкохол и тютюнопушенето също утежняват заболяването.

Днес се смята че псориазисът е „коморбидно“ заболяване, т.е. кожно заболяване, свързано с протичане на други заболявания, които също трябва активно да се профилактират - това са метаболитния синдром, увреждане на черния дроб, заболявания на сърдечно-съдовата система, белодробни, ставни заболявания. При 4 от 10 пациенти с кожен псориазис се установява и псориазичен артрит. Псориазичният артрит е много тежък и води до инвалидизиране.

Всеки болен от псориазис трябва да се консултира с лекуващия го дерматолог, да провежда системни изследвания на организма, да провежда допълнителни консултации с други специалисти.

Всичко това води до добър контрол в протичане на болестта. Лечението на заболяването също е комплексно.

Ние дерматолозите сме ръка до ръка с нашите пациенти с псориазис и сме дълбоко съпричастни с техните проблеми.

## Локална терапия

Физиотерапия, в това число - PUVA терапия, много добре се повлияват бани в морска вода и слънчеви.

В световната практика в момента основната терапия на псориазисът е т.нар. „биологична терапия“.

Това са биологични молекули които са насочени срещу т.нар. „citoкени“, които са основата на развитие на патофизиологичните механизми на заболяването.

За щастие вече и в България може да се прилага тази съвременна терапия на болния от псориазис.



Модерна медицинска апаратура

**София**  
кв. Студентски зраг  
ул. „Проф. Александър Фол“ 2, вх.Б, ет.1 (до зала Хр. Ботев)  
тел.: 02/445 66 66, факс: 02/445 66 69, мобилен: 0882 140 666  
e-mail: medc@sofia.fihealth.bg

**Пловдив**  
бул. „България“ 4, ет.1  
тел.: 032/307 666, факс: 032/307 669  
мобилен: 0882 310 666  
e-mail: medc@plovdiv.fihealth.bg

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