

■ **НОВИ ПРОДУКТИ** ■

Потребителски кредит от Fibank за щетите от градушката

■ **ЛИЦАТА НА FIBANK** ■



Веселина Петрова,
ръководител банков салон

Веселина Петрова е ръководител банков салон. Завършва висше икономическо образование – бакалавър „Финанси“ и магистър „Публична администрация“ в УНСС. Част от екипа на Fibank е от 7 години.

Любимият ѝ цитат е на Айнщайн: „Лудост е да правиш едно и също нещо отново и отново и да очакваш различен резултат“.

Любимите ѝ спортове са художествена гимнастика и бокс. Обича пътешествията в екзотични страни, културния туризъм, има интереси и към арабската култура. Харесва средиземноморската и арабската кухня. Определя себе си като емоционална, решителна, отговорна и импулсивна.

на стр. 2

■ *Кредитът е с ниска фиксирана годишна лихва от 6.5% за първите три години и е без комисиона*

Fibank предлага нов потребителски кредит за ремонт и за справяне с щетите след унищожителната градушка. Повечето граждани в пострадалите области – София, Монтана и Ловеч, ще трябва сами да платят за последиците поради липса на застраховки. Градушката изпочупи стъкла на жилища и автомобили, наруши външната изолация на блокове и нанесе щети на покриви. По данни на застрахователите става въпрос за вреди за близо 100 млн. лв.

Новият кредит „Лесен кредит за всеки момент“ е с бързо одобрение, което е по съкратена процедура и отнема само 2 часа. Той е с ниска фиксирана годишна лихва от 6.5% за първите три години и е без комисиона при отпускането.

„Потребителският кредит е подходящ за всички, които имат нужда от допълнителни

средства в разгара на лятото и след обилните порои и градушки. Отстраняването на щетите може да продължи със седмици, тъй като сервизите и майсторите са затрупани с поръчки. Предлагаме изгодни условия, с които можете да посрещнете всички непредвидени разходи като ремонт на жилището или колата, подмяна на дограмата, топлинна изолация на външни стени и ремонт на покриви“, споделя Милка Тодорова, директор „Банкиране на дребно“ във Fibank.

Срокът за погасяване на потребителския кредит е до 10 години, като максималният размер на отпусканата от Fibank сума е до 10 000 лв. или тяхната равностойност в евро. „Лесен кредит за всеки момент“ се предлага в лева и евро, като няма такса за разглеждане на документите.

■ **ИНТЕРВЮ** ■



Марин Беев,
собственик на „Клас“ ООД:

Клиенти сме на Fibank повече от 11 г. и винаги сме вярвали в нея

Клас ООД откри модерна силозна база

- Г-н Беев, разкажете повече за профила на компанията КЛАС ООД?

- „Клас“ ООД е създадена през 1992 г. от баща ми и чичо ми – Ангел и Кольо Бееви. В началото компанията се е занимавала единствено със зърнопроизводство, откъдето идва и настоящото име на компанията. Към момента дружеството обработва 10 000 декара земеделска земя, като към края на 2013 г. е един от най-едрите зърнопроизводители в община Свиленград и област Хасково. Отглеждаме и 2500 – 3000 дка семена като твърда пшеница, мека пшеница и ечемик. Предприятието притежава едни от най-добрите лозови насаждения в страната – 1000 дка, намиращи се в землищата на селата Чернодъб и Генералово.

на стр. 3

Лесен кредит за всеки момент

Бързо решение за ремонт на дома или колата

■ ЛИЦАТА
НА FIBANK ■

Веселина Петрова,

ръководител
банков салон

ОТ СТР. 1

- Разкажете ни повече за професионалния Ви път и за годините, през които сте част от екипа на Fibank.

- В Първа инвестиционна банка започнах работа в края на 2007 г., като специалист общи банкови операции. Истината е, че не бях убедена, че това е мечтаната от мен сфера за кариерно развитие, тъй като банковата дейност ми изглеждаше суха и скучна материя. Бях се излъгала – работата се оказа динамична и разнообразна, изпълнена с интересни казуси, забавни моменти и прекрасни колеги и клиенти. От началото на 2012 г. като ръководител банков салон започна нов етап от професионалния ми път, изпълнен с нови предизвикателства. Създаването на сплотен и добре подготвен екип е основата на първокласното клиентско обслужване, което е крайната цел на всеки един от екипа на Fibank.

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

- Когато работиш с клиенти, всяка една секунда е предизвикателство, особено когато работата ти се състои в това да консултираш клиентите относно техните финансови средства. Важно е да успееш да предложиш по достъпен начин многообразието от банкови продукти, като оставиш клиентът сам да вземе решение кой



- Ясно поставя целите, които иска да постигне
- При всяка една възможност се отправя на път към близки и далечни дестинации

е най-подходящият продукт за него. Когато клиентът избере даден банков продукт, той трябва да бъде убеден, че е получил възможно най-доброто предложение за своите пари и е направил правилния избор, който му дава нужното спокойствие. Знаейки това, ние като банкови служители, сме длъжни да осигурим на нашите клиенти усещане за сигурност в банката като институция и доверие към нас като партньори.

Относно управлението на екипа държа на точните колегиални отношения по време на работа и приятелските отношения извън работно време. Имам щастието да работя с колеги, които са истински професионалисти и дават всичко от себе си в работния процес.

- Каква е Вашата рецепта за успех в живота?

- Ясно поставям целите, които искам да постигна. Поемам нужните рискове и отговорността за взетите от мен решения. Импулсивно взетите решения в моя живот винаги са водели до благоприятни за мен резултати, затова предпочитам да действам без да обмислям дълго решенията си.

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

- С гордост казвам, че работя в Първа инвестиционна банка, защото името на тази банкова институция е гаранция за качествено обслужване.

В личен план по-скоро се надявам близките и важни за мен хора да се гордеят с мен и да се радват на успе-

хите ми.

- Как прекарвате свободното си време?

- Голяма част от свободното си време прекарвам с близките си хора. Това ме кара да се чувствам спокойна, обичана и подкрепяна. Чувствам се щастлива, когато придобивам нови знания и с удоволствие участвам в семинари и курсове на интересни за мен теми. При всяка една възможност се отправям на път към близки и далечни дестинации, зареждащи ме с впечатления и положителни емоции.

- Каква е мечтата, която предстои да реализирате?

- Много внимавам какво си пожелавам, защото всичките ми мечти се сбъдват, дори и тези, които са ми се стрували неосъществими. В този контекст аз не мечтая, а по скоро правя планове за бъдещето, които се надявам да се реализират. Единственото нещо, което си пожелавам, е да съм жива и здрава, за да мога да се радвам на бъдещите си професионални и лични успехи.

Кметът на Свиленград – Георги Манолов и Надя Кошинска, Директор на Дирекция Кредитиране на МСП, Fibank, прерязват лентата при откриването на модерна силозна база на КЛАС ООД.



Георги Манолов, кмет на Свиленград; Марин Беев, собственик на КЛАС ООД; Надя Кошинска, Директор на Дирекция Кредитиране на МСП

■ ИНТЕРВЮ ■

МАРИН БЕЕВ,
собственик на
„Клас“ ООД:

Клиенти сме на Fibank повече от 11 години и винаги сме вярвали в нея

ОТ СТР. 1

- През месец юни открихте силозна база на Клас ООД в Чернодъб. Каква е стойността на инвестицията?

- Силозната база е изградена върху площ от 5800 кв.м., като общата стойност на инвестицията е малко повече от 1 млн. евро. Базата е построена по всички европейски стандарти, разполага със седем силоза с капацитет за 10 000 тона зърно, административно-обслужваща сграда и помещения за заготовка на зърнено – житни култури.

- Какво е нужно, за да се развива успешно фирма като КЛАС ООД?

- За да развиваш печеливш бизнес, са необходими добри партньори и добри контрагенти. В числото на успешните партньорства можем да включим и това с нашата банка, а именно Първа инвестиционна банка. Ние сме клиенти на банката повече от 11 години и винаги сме вярвали в нея, както и тя в нас. Всеки един

■ Клас ООД откри модерна силозна база



предприемач, който иска да се развива, има нужда от малко „побутване“ и от един стабилен гръб. Мога да кажа, че Първа инвестиционна банка е нашият гръб в бизнеса.

- Какви са Вашите пла-

нове за бъдещото развитие на КЛАС ООД? Ще разширите ли дейността на компанията, или ще се концентрирате върху настоящите направления, в които компанията се реализира?

- Имаме различни пла-

нове за разширяване на дейността на „Клас“ ООД, но сме оставили тяхното реализиране за един по-късен етап. Искаме да видим какви мерки за подкрепа се предвиждат за новия програмен период 2014-2020 г. в Общата селскостопанска политика на ЕС и как ще се приложат в България.

- Какъв е Вашият съвет към предприемачи, които тепърва биха стартирали със собствен бизнес?

- Ще се изисква смелост, докато ситуацията в страната не се стабилизира, защото при всякакви промени, ние от бизнеса, сме най-потърпевши. Ще дам един пример, нашата силозна база е преминала всички необходими проверки на Фонд „Земеделие“, а все още чакаме финансовата субсидия от държавата. Бих ги посъветвал да бъдат смели и да рискуват.

■ КОМЕНТАРЪТ
НА ЧАСТНИЯ
БАНКЕР ■

**ВЛАДИСЛАВ
ХАДЖИДИНЕВ**



Главен
специалист
„Частно
банкиране“

e-mail: privatebanking@fibank.bg

Всеки добър персонален финансов план започва с избор на подходящи застраховки, служещи като защита от различни рискове, които могат да създадат финансови разходи. Най-често покритите рискове от застрахователните продукти са: инциденти, заболявания и други неблагоприятни събития.

При избора на конкретните застраховки главните фактори, които трябва да се вземат предвид, освен рисковете, от които искаме да се защитим, са: семейното положение на ползвателя, възрастта му и финансовата му ситуация.

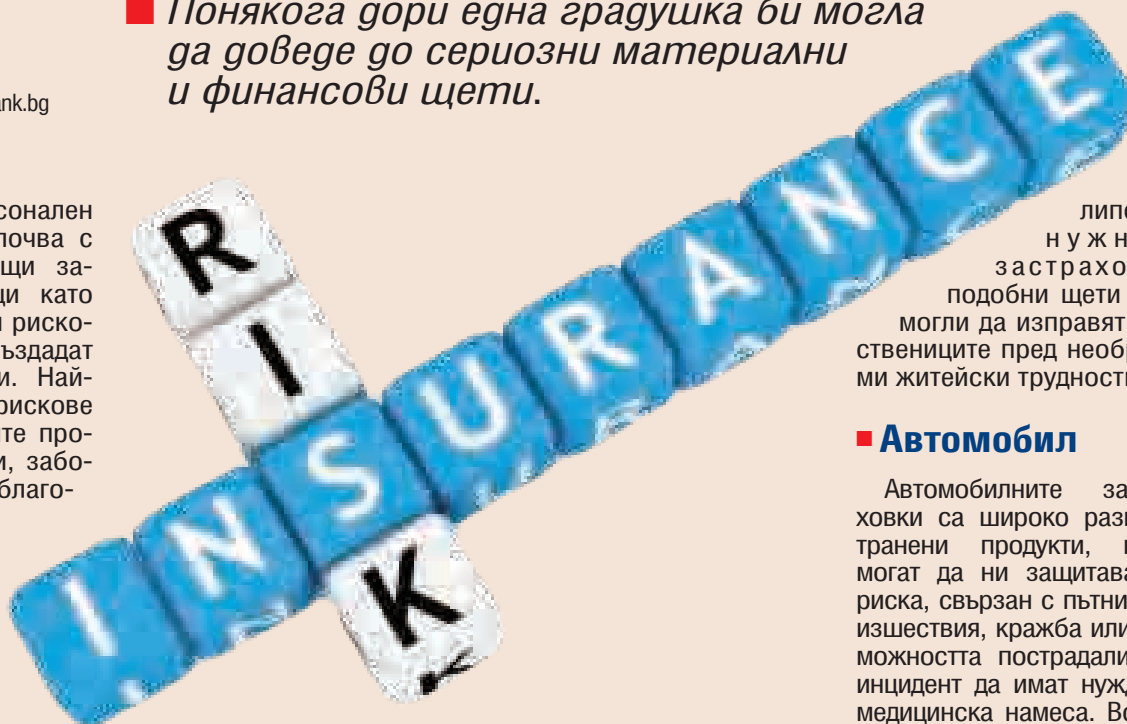
Ако трябва да степенуваме видовете застраховки по ниво на приоритет за индивидуални клиенти, то тогава започваме със здравни застраховки, продължаваме със жилищни застраховки и завършваме с автомобилни застраховки.

■ Здраве

Здравните застраховки могат да ни помогнат да посрещнем разходите, свързани с лечение, без това да нарушава финансовите ни планове и възможности. Въпреки, че повечето ра-

Застраховките – основата на добрия финансов план

■ *Понякога дори една градушка би могла да доведе до сериозни материални и финансови щети.*



ботещи хора имат здравно осигуряване, което финансират автоматично посредством трудовите си договори, много често покритието на подобни осигурителни схеми не дава достъп до качествени здравни услуги.

Притежанието на добра здравна застраховка може да бъде критично не просто от финансова гледна точка, но и от здравословна, защото застраховката би могла да ни осигури нужния финансов ресурс за медицински процедури, които не бихме могли да си позволим, дори ако разчитаме на спестяванията си.

В случай, че даден индивид реши все пак да разчита на спестяванията си за лечение, то по този

начин ще рискува финансирането на други важни житейски инвестиции като например: образованието на децата си, покупката на жилище или пенсионно спестяване.

■ Жилище

Жилищните застраховки предпазват недвижимото имущество от бедствия като наводнение, пожар или земетресение. Щетите от подобни събития биха могли да доведат до много големи финансови разходи.

За много хора инвестицията в собствен дом е една от най-големите инвестиции, които правят в живота си. Следователно при

липса на нужната застраховка, подобни щети биха могли да изправят собствениците пред необратими житейски трудности.

■ Автомобил

Автомобилните застраховки са широко разпространени продукти, които могат да ни защитават от риска, свързан с пътни произшествия, кражба или възможността пострадали при инцидент да имат нужда от медицинска намеса. Всички тези рискове биха могли да предизвикат не малки разходи – например при кражба собственикът на автомобила би загубил стойността му, което би имало негативен ефект върху финансовата му ситуация. Понякога дори една градушка би могла да доведе до сериозни материални и финансови щети.

Бъдете разумни – застраховайте се! Много често не си даваме сметка за рисковете, които ни заобикалят и за последиците, които биха възникнали вследствие от тях. Казваме си: „ще мислим, ако се случи“. И чукаме на дърво. Но за съжаление, ако не сме помислили предварително и не сме се застраховали, когато настъпи неблагоприятно събитие, е твърде късно за превантивни мерки. Не отлагайте!

* 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 ■

**АЛЕКСАНДЪР
КОСТОВ**



Методолог,
отдел „Външни
институции“,
Дирекция
„Методология“

SEPA – Единна зона за плащания в евро

■ *Проектът има за цел премахването на техническите, правните и пазарните бариери в областта на клиентските плащания в евро*

През настоящото десетилетие в Европейския съюз се изпълнява стратегията „Европа 2020“ за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж, която включва седем водещи инициативи, всяка от които е съставена от определен брой действия. Едно от тях е завършването на проекта за т. нар. Единна зона за плащания в евро (Single Euro Payments Area – SEPA), инициран в началото на новото хилядолетие. След въвеждането на общата валута – еврото, на трансевропейската платежна система TARGET2 – „гръбнакът“ за сетълмент на еврови плащания, интеграцията в областта на платежните услуги и в частност при паричните преводи е следващата нужна стъпка за осъществяването на пълноценен европейски вътрешен пазар и паричен съюз.

Проектът SEPA има за

цел премахването на техническите, правните и пазарните бариери в областта на клиентските плащания в евро, така че те да станат по-сигурни и по-ефективни, като носят добавена стойност по цялата платежна верига. SEPA обхваща 28-те страни-членки на Европейския съюз, Исландия, Норвегия, Лихтенщайн, Сан Марино, Швейцария и Монако, с общо население над 520 милиона жители. С неговото изпълнение местните и презграничните парични преводи в евро ще бъдат извършвани по един и същ начин, а платежните сметки в различните страни, чрез които се нареждат и получават тези плащания, ще бъдат взаимно достъпни. Основна роля за изграждането на SEPA имат Европейският платежен съвет, Европейската комисия и Европейската централна банка.

Единната зона за пла-

щания в евро се състои от определен набор от елементи. Сред основните са платежните инструменти – SEPA кредитен превод (въведен през 2008 г.) и SEPA директен дебит (въведен през 2009 г.), при които е задължително използването на международен номер на банкова сметка (IBAN) и стандарт ISO 20022 XML за формат на платежните съобщения. Общите технически стандарти са необходимо условие за осигуряване на оперативна съвместимост между платежните системи и за автоматизиране на процеса по обработка на плащанията (straight-through processing). Като първи етап относно платежните карти е важно преминаването към EMV чип технология и използването на ПИН код за идентификация на оправомощения ползвател, което се отнася и за терминалните устройства (ATM и POS), на които

се извършват операции с тези карти.

За да бъдат реализирани напълно ползите от SEPA и да бъде завършена миграцията към новите платежни инструменти, които да заместят установените национални такива, в Европейския съюз е приет Регламент № 260/2012, който е директно приложим във всички държави членки. С него се определят техническите и бизнес изисквания за кредитни преводи и директни дебити в евро, както и крайните дати за съответствие с неговите разпоредби. Сроковете за преминаване към SEPA кредитен превод и SEPA директен дебит са следните – за еврозоната най-късно от 1 август 2014 г., а за държавите извън еврозоната – най-късно от 31 октомври 2016 г. или до една година след приемане на еврото, ако това стане преди тази дата.

В България са предприети необходимите действия, за да бъде осъществен проектът SEPA и националните практики в областта на плащанията в евро да отговорят на общоевропейските такива. От своя страна и във връзка с дейността си, Fibank, като водеща банка в международните разплащания и търговското финансиране, предлага на клиентите си качествени платежни услуги, съобразени със съвременните европейски и световни тенденции.

Създаването на общи правила, процедури и стандарти за извършване на кредитни преводи и директни дебити в евро, независимо от местоположението на платеща и получателя на парични средства в рамките на територията на SEPA, благоприятства всички заинтересовани страни, в т. ч. потребители, търговци, компании, доставчици на платежни услуги. Ползите от SEPA се изразяват в сигурни и удобни платежни услуги в евро, реализиране на икономии от мащаба, подобрена бизнес среда и практики в Европа.

■ АНАЛИЗ ■



ХРИСТО ХРИСТОВ

Главен специалист
Маркетингови проучвания и анализи

Кредитните карти все по-предпочитано средство за разплащане

■ *Най-често потребителите използват картите за покупки и плащания в Интернет*

През последните години кредитните карти не само навлязоха като масово средство за разплащане в страната, но и вече могат да се определят като неизменна част от ежедневието на потребителите. В кратък анализ ще представим част от резултатите от проведено от Fibank онлайн допитване*.

Основните приложения, за които най-често се използват кредитните карти, остават непроменени за последните 2 години, но тяхната употреба нараства. На първо място потребителите посочват, че извършват основно покупки и плащания в Интернет. През последните години електронната търговия се увеличава с бързи темпове, а сайтовете, в които спокойно можеш да поръчаш дори и ежедневните си хранителни покупки се множат. Към това можем да прибавим и многобройните международни сайтове, които предлагат стоки на значително по-ниски цени от тези, на които могат да бъдат намерени по магазините в страната.

На следващо място по важност респондентите поставят възможността да извършват плащания при пребиваването си извън страната. За последните 12 м. се наблюдава ръст на посочилите този отговор с почти 16 пр. п. Предпоставка за този ръст дават данните от НСИ, които показват, че пътуванията на български граждани в чужбина през април 2014 г. са 323.6 хил., или с 4.6% над регистрираните през април 2013 година. Със стабилизирането на доходите на домакинствата и повишаването на биз-

нес активността в икономиката може да се очаква, че ръстът в пътуванията на българи зад граница ще се задържи. Поради тази причина необходимостта от издаване на кредитни карти за разплащания в чужбина ще продължи да бъде висока.

Разплащанията с кредитни карти в магазините отбелязват ръст спрямо предходното проучване. Това е в резултат основно на въвеждането на картите за безконтактни разплащания PayPass и payWave. От друга страна през последните години електронните разплащания се превърнаха в нормален начин за пазаруване и все повече хора използват удобството, което те предоставят.

Времето, което се спестява от потребителите при плащане на комунални услуги, също се определя от една четвърт от респондентите като важно приложение на кредитната карта.

Още в началото на месец декември 2010 г. Fibank за първи път предложи на българските потребители картовия продукт Mastercard PayPass, даващ им възможността за безконтактни разплащания. Две години по-късно банката прибави към портфолиото си и безконтактни карти Visa payWave. Тези карти надграждат възможностите на традиционните картови продукти с възможността за бързи и сигурни безконтактни плащания. Те са особено удобни, когато потребителите:

- бързат и правят покупки за малки суми;
- искат да разполагат с точната сума за плащане, без да се налага да търсят монети или да изчакват ресто;
- желаят да контролират ежедневието си плащания, които обичайно правят в брой, за да управляват много по-лесно и точно личните си финанси.



■ **Графика 1.**
Дейности, за които основно се използва или ще бъде използвана кредитната карта (%)

* В периода 25 юни – 18 юли 2014 г. Fibank проведе онлайн изследване сред посетителите на интернет страницата на банката и в страницата на банката в социалната мрежа Facebook. В проучването взеха участие 505 души. Предвид параметрите на проведеното изследване, то не претендира за представителност на събраната информация. Целта на изследването бе да установи нагласите на потребителите по отношение използването на кредитни карти.

■ ПОД ЗНАКА НА FIBANK ■

От 8 до 13 август любителите на джаза се събират под открито небе на Международния джаз фестивал в Банско, най-големият летен музикален форум в България. Огромната популярност, която фестивалът спечели сред специалисти и почитатели по цял свят, го превърна в едно от най-значимите международни културни събития на Балканите. През тази година организаторите очакват над 45 хил. души. Концертите са безплатни за публиката, а организацията се осъществява с помощта на генералния спонсор Fibank и община Банско. По традиция в програмата присъстват стилове и групи, представящи почти всички направления в жанра. Вечерните концерти събират многохилядна публика пред откритата сцена в центъра на Банско - площад „Никола Вапцаров“. През цялата фестивална седмица джаз звучи и през деня, от различни камерни сцени, разположени в големите курортни комплекси и ресторанти.

Мероприятията провеждани на откритата сцена – площад „Н. Вапцаров“ 1 са с начален час 19.00 ч.

Няколко са основните линии в програмата, които присъстват ежегодно.

От една страна – представяне на историческите корени на джаза. Стандарти, блус, би-боп, суинг, диксиленд. От друга – съвременното лице на „свободната музика“. Макар и със съвършено различен характер, етно-стиловете също имат запазено място в афиша на събитието. През годините в Банско са свирили повече от двадесет биг бенда. Освен традиционните участници от Биг бенда на БНР с диригент Янко Миладинов, които обикновено откриват събитието, тук са гостували големите формации на Вили Казасян, Георги Борисов, Ангел Заберски, няколко оркестъра от Германия, сред които IKS Big Band, „Kelag Big



Band“ от Австрия.

За да можете да се насладите на програмата и тази година, следете актуалната информация на <http://banskojazzfest.com>, за да планирате максимално добре Вашия престой.

Сред изпълнителите, които ще зарадват публиката с уникални изпълнения са:

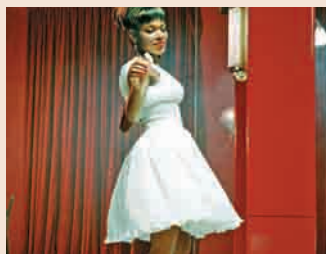


ЖеСант – Джеси Коласанте (с артистичното име ЖеСант) е изцяло посветена на музиката и срещите си с публиката. Наскоро младата нюйоркчанка издаде своя дебютен албум, озаглавен „Jessi Colasante“. Колекцията от песни разкрива нейния невероятен гласов диапазон и разнообразието от стилове, в които твори заедно с групата си – от латино ритмите до фънк и соул, афро-кубински джаз.

Дивоушън е сръбска формация, която изпълнява песни от репертоара на известната английска група Депеш Мод. Основана през 1980 г. в Бразилдън, тя е кръстена на френското модно списание „Депеш Мод“. Стилът в началото на кариерата им е ню уейв с елементи на ню романтик, а през 90-те ги очакват като алтернативна рок група.

Време е за Джаз

■ От 8 до 13 август любителите на джаз музиката се събират под открито небе на Международния джаз фестивал в Банско



Чайна Музес е талантлив артист с многостранни интереси. Изявява се като вокалист, автор на песни, музикален продуцент, телевизионен и радио водещ. Родена в САЩ, израства във Франция. От дете е потопена в света на музиката и театъра. Издава първия си сингъл Time (1996) на 16-годишна възраст. Наскоро певицата издаде петия си албум „Crazy Blues“, който е израз на нейната почит към големите дами на блус и соул, от които тя се вдъхновява през годините – освен Дайна Уошингтън, тук са имената на Мами Смит, Лилиан Грийн, Хелън Хюмс, Джанис Джоуплин, Ета Джеймс, Дона Съмър и други.



Аксел Цвингенбергер е добре познат на българската публика. Роден през 1955 г. в Хамбург, Германия, от 19-годишната си възраст пътува по света като истински посланик

на буги вуги – дълбок и експресивен клавирен стил, чиито корени са в афро-американска музика от края на 19-ти и началото на 20-ти век. Буги вуги оказва голямо влияние върху поп музиката и до днес, благодарение на редица забележителни пианисти, сред които Аксел Цвингенбергер има водеща роля.



Ийока е американка с нигерийски корени, певица и автор на поезия. Създател е на групата The Rock by Funk Tribe, с която пее джаз, блус, фънк и гопъл върху свои текстове. Любопитен факт е, че преди това работи като фармацевт. През 2004 г. осъществява своя първи солов албум, озаглавен „Black and Blues“. Започва концертни турнета, появява се в албуми на други артисти, сред които са „The Press Project's Get Right album“ и „Memoirs of the Tempo“ на групата „Tempo Valley“. През 2008 г. излиза вторият ѝ албум „Hum The Bass Line“. По същото време прави кавър на хита на U2 „Desire“ за компилацията от кавъри на известната група, наречена „In The Name of Love: Africa Celebrates U2“.



■ СЪВЕТИТЕ
НА FiHEALTH ■



д-р Юлия Григорова,
Гастроентеролог и експерт
по хранене

Храни за здрава и сияйна кожа

FiHealth
Медицински центрове

Лятото е сезон, в който кожата ни е изложена на жаркото слънце и силни горещини. Лесно може да бъде увредена и дехидратирана. Благодарение на подходящо хранене и постоянна хидратация, може да поддържате вашата кожа здрава, гладка и сияйна през целия летен сезон. Новите клетки във вашата кожа бързо се развиват и заместват мъртвите клетки, затова те имат нужда от значителни запаси от полезни микронутриенти, които да стимулират растежа им. Предлагаме ви няколко полезни съвета за подхранване на вашата кожа отвътре навън.

На първо място, приемайте пресни плодове и зеленчуци. Те са богат източник на силни антиоксиданти, които предпазват кожата от клетъчни увреждания, причинени от свободни радикали. Свободните радикали са резултат от тютюнопушенето, замърсяването на въздуха и слънчевата светлина. Те причиняват появата на бръчки и старчески петна. Яжте поне пет порции от разнообразни зеленчуци на ден. Бетакаротинът (открит в тиквата, морковите и сладките картофи) и лутеинът (в папаята и спанак) са мощни антиоксиданти, важни за нормалното клетъчно развитие и за здравия тен.

Витамин С е друг супер антиоксидант. Необходим е, за да имате силна имун-



на система и сияйна кожа. Този витамин съдейства за бързото премахване на несъвършенствата по кожата. Най-добрият източник на витамин С са боровинките, къпините, броколите, гуавата, кивито, портокалите, ягодите и сладките картофи. Всички те спомагат за образуването на колаген, който подсилва капилярите, захранващи кожата. Витамин Е пък предпазва клетките от увреждане в резултат на окисляване.

Добър източник на витамин Е са бадемите, авокадото, лешниците, както и слънчогледовото и царевичното олио.

Спрете с нездравословните драстични диети! Постоянното сваляне и качване на килограми води до увисване на кожата и до поява на бръчки и стрии. Нездравословните диети лишават организма от витамини, необходими за нормалния растеж на клетките.

Запасите от селен и

цинк са също важни за поддържането на здрава и млада кожа. Най-лесно ще си ги набавите като похапвате риба, яйца, домати, броколи, пълнозърнести храни, ядки и семена.

Не се страхувайте от мазнините. Може спокойно да приемате мононенаситени и полиненаситени мазнини, като тези в авокадото и рибата.

И не на последно място, кожата има нужда от влага, за да бъде еластична. Дори леката дехидратация може да направи кожата да изглежда суха, уморена и леко сивееща. Пийте поне 6-8 чаши вода на ден. Освен вода, може да приемате билков чай и чай без кофеин. Избягвайте пушенето и прекомерната употреба на алкохол, които състаряват кожата.

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