

## ЛИЦАТА НА FIBANK



### Владислав Богданов, зам.-управител на клон Варна

*Владислав Богданов е заместник-управител на клон Варна. Работи в Банката от февруари 2015 г. Магистър е по специалността Финанси.*

*Описва себе си като строг, но справедлив човек. Вярва в популярната мисъл: „Не изисквай от другите това, което ти самият не можеш да направиш“.*

*Семейн е. Свободното си време посвещава именно на семейството си и на своето хоби – автомобилите. Обича да шофира и да се грижи за автомобила си.*

*Споделя, че предпочита предимно енциклопедии по история и география, като любимата му поредица е „Великите Българи“. Харесва и романа на Димитър Димов „Тютюн“. Любимите му филмови ленти са две: „Господин за един ден“ и „Оркестър без име“, а любимата му песен – „I was made for loving you“ на Kiss*

На стр. 2

## НИЕ ОТ FIBANK

# Fibank - банката, от която се нуждае Вашият бизнес

За нас, от Първа инвестиционна банка, предпочитанията и нуждите на нашите клиенти винаги са били водещи при разработването на нови продукти и услуги. Ето защо създадохме комбинирани банкови продукти в 4 атрактивни варианта, с които да улесним банкирането на фирмите.

С комбинираните бизнес продукти от Fibank корпоративните ни клиенти ще извършват техните ежедневни банкови операции много по-бързо, лесно и удобно. Разработихме новите ни предложения за бизнеса в 4 различни варианта, като се съобразихме с нуждите и предпочитанията на нашите клиенти:

- пакет „Fibank Бизнес“
- пакет „Fibank Бизнес Клас“
- пакет „Fibank Бизнес Клас +“
- пакет „Fibank Бизнес Клас Премиум“

Сред основните им предимства са: плащането на една обща месечна такса за всички използвани услуги, както и оптимизирането на разходите на фирмата за банкови продукти и услуги. По този начин бизнес клиентите ни ще обединят в едно своите ежедневни разплащания, като спестяват време и ненужни разходи.

Пакетите включват откриването и поддържането на 1 или 2 (при необходимост) разплащателни сметки, които са без такса за откриване и без месечна такса за водене на сметката, неограничен брой безплатни вътрешнобанкови преводи, безплатни sms известия, електронни извлечения през системата Моята Fibank и телефонно банкиране, както и редица други улеснения за фирмите.

Спрямо вида комбиниран бизнес продукт, който ще изберат фирмите, те ще имат на



разположение различен брой безплатни изходящи междубанкови преводи през Бисера, вкл. периодични преводи, наредени през системата ни за дистанционно банкиране e-fibank, както и различни лимити за тегления и внасяния на суми на каса, освободени от такса.

Повече информация за предложенията ни за бизнес клиенти, можете да намерите на нашия сайт – [www.fibank.bg](http://www.fibank.bg), във всеки офис или клон на банката, както и на телефон: \*bank (\*2265)

## ТОЗИ МЕСЕЦ ПРАЗНУВАТ

# Отбелязахме годишнини на клонове Кюстендил и Велико Търново

■ На събитията присъстваха дългогодишни клиенти, бизнес партньори и приятели на банката

На стр. 3



■ ЛИЦАТА  
НА FIBANK ■

## Владислав Богданов

зам.-управител на  
клон Варна

ОТ СТР. 1

**- Г-н Богданов, отскоро сте част от екипа на Fibank. Какво Ви мотивира да продължите професионалното си развитие именно в нашата банка?**

- Съвсем отскоро съм част от екипа на банката – от началото на февруари 2015г.

Водещите аспекти, които повлияха на решението ми да продължа развитието си именно в Първа инвестиционна банка бяха два. Първоначално Fibank ме привлече с излъчване. Не е възможно човек да минава покрай офис на банката и да не се загледа. По същия начин оказват въздействие и рекламните послания на Fibank.

Вторият аспект е от професионална гледна точка. Като банкер имам над 10 години опит, а 6 от тях са на мениджърско ниво. От контактите, които имам и личните ми наблюдения бях установил, че Fibank е образно казано „по-широко скроена банка“. Екипът на банката е от изключителни професионалисти. Търси се индивидуално решение на всеки казус, а не се подхожда по шаблон. Гледа се на клиента като на бизнес партньор. Комбинирано с това, че е най-голямата българска банка, не виждам по-добро място за професионалното си развитие.

**- Разкажете ни за Вашия професионален път.**

- Професионалният ми път в банкирането започна през 2002 г. Тогава започнах като стажант кредитен специалист в Прокредит банк. Впоследствие за период от 2 години



- Изключително щастлив е, че има до себе си жена и деца, с които се обичат и се грижат един за друг
- Харесва „девствените“ български плажове, където можеш да се наслаждаваш на вълните и да релаксираш

се развих като кредитен експерт и получих компетенции за одобряване на кредитни сделки до определени нива.

В края на 2004 г. се преместих в Райфайзенбанк като кредитен специалист. Основният ми професионален опит е резултат от работата ми в тази банка. В края на 2006г. бях повишен в управител на новооткрит клон. Тогава реално започнах да ръководя екип от служители, първоначално 13 на брой. Получих награда за най-успешно



развит новооткрит клон на банката и бях преназначен за управител на регионалния клон на банката във Варна. През последните 3 години от работата си в Райфайзенбанк бях регионален управител за регион Варна и работих с екип от над 200 служители.

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

- Всеки един работен ден е различен. Това е едно от хубавите неща на управленската позиция. Но все пак мога да разделя работните дни на два типа: динамични и по-монотонни. Предпочитам динамичните, въпреки че са по-изтощителни. В тези дни обикновено се срещам с клиенти. Дискутираме сделки, договори, възможности. Това са дни с изключителен „брейнсторминг“, което е хубаво и същевременно изтощавашо.

В по-монотонните дни се занимавам с административна работа, насочена към мениджмънт на персонала.

Анализирам резултатите на екипа и търся силните страни и пропуските. Изводите коментирам индивидуално с колегите, като целта е да се поощрят постиженията и да се изчистят слабостите. Идеята е чрез подобряване на познанията и използване на „добрите практики“, да се повиши и личната мотивация на екипа.

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

- Предизвикателствата в работата ми са много. Безкомпромисен съм по отношение на качеството, което е изключително задължаващо. Изисквам, като същевременно се стремя да покажа, че това, което изисквам, е постижимо. Това ме кара да се усъвършенствам постоянно и да търся правилния индивидуален подход към всеки, с който работя.

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

- В професионален план съм горд, че всичко съм постигнал със собствения си труд и усилия. Признание ми дава отношението на клиентите, приятелите и колегите. Мисля, че дори за кратко време, в което съм част от екипа на Fibank, успях да бъда полезен и да се сработя с екипа.

В личен план съм изключително щастлив, че имам до себе си жена и деца, с които да се обичаме и да се грижим един за друг. Семейството и близките ми са това, което ми дава сила и доставя радост.

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

- Опитвам се да комбинирам всички неща, които обичам да правя - от срещите с приятели, през фитнеса, до разходките със семейството. Любимо ми да се качим всички в колата и да се разхождаме, пътувайки покрай морския бряг. Обичам да почивам по морето. Харесвам „девствените“ български плажове, където можеш да се наслаждаваш на вълните и да релаксираш, но за жалост те изчезват все повече.

■ ТОЗИ МЕСЕЦ ПРАЗНУВАТ ■

# Отбелязахме годишнини на клонове Кюстендил и Велико Търново

■ На събитията присъстваха дългогодишни клиенти, бизнес партньори и приятели на банката

## 11 ГОДИНИ клон Кюстендил

Отбелязахме с коктейл 11 години от откриването на нашия клон в град Кюстендил.

„През тези години нашият екип среща много предизвикателства, с които успешно се справихме. Постигнахме много, най-вече в установяването на трайни и ползотворни партньорски отношения, изградихме доверие и професионални контакти с много нови клиенти, помогнахме на трайни да намерят и осъществят своите бизнес инициативи и да следват мечтите си. С гордост можем да споменем факта, че отскоро можем да посрещаме нашите клиенти в този нов и модерен офис, намиращ се на най-оживена улица в гр. Кюстендил“,



каза в обръщението си към гостите на събитието управителят на клон Кюстендил – г-н Бойко Клечков.

Общо 27 служители работят в двата банкови офиса на Fibank към клон Кюстендил.

## 14 ГОДИНИ клон Велико Търново

През изминалите 14 години четирите офиса на Fibank в област Велико Търново са привлекли над 22 000 индивидуални клиенти и над 1500 фирми от местния бизнес - в сферата на търговията, земеделието, производството и транспорта.

Управителят на клон Велико Търново – г-н Ивайло Досев, поздрави гостите на събитието и благодари на всички клиенти на банката за доверието и подкрепата, като сподели: „През тези 14 години клонът ни успя бързо да се превърне в надежден партньор за бизнеса и жителите на област Велико Търново. Финансирахме



много инвестиции на фирми от различни сектори и по този начин помогнахме за създаването на нови работни места“.

Общо 63 висококвалифицирани служители на Първа инвестиционна банка работят в четирите офиса на банката в града и областта.



■ ЕКСПЕРТИТЕ  
СЪВЕТВАТ ■



**Д-Р ВАЛЕНТИНА  
ГРИГОРОВА-ГЕНЧЕВА**

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



**ПРОФ.  
Д-Р ИЛЯ ПРОКОПОВ**

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

# Фалшиви златни монети

■ Печален факт е наличието на стотици хиляди фалшификати на златни наполеони от два века насам

Днес мнозина си задават актуалния въпрос - докъде се простират пипалата на измамата чрез търговия с фалшификати?

Вероятно във всяка област това е сериозен проблем. Но в света на златото и другите инвестиционни метали измеренията са катастрофални.

Има редица страни, които не подписват спогодби, а други изобщо не ги спазват. Там намират почва цели популации от фалшификатори, снабдени със съвременна техника и пространство за „творчество“.

В нашата ежедневна практика ние се сблъскваме с много интересни продукти на фалшификаторите, а понякога и със самите тях. Всеизвестно е, че се полагат огромни усилия да бъдат фалшифицирани уникални и свръх скъпи предмети на изкуството и археологията. Но успоредно с тази тенденция се развива и друга.

Фалшифицират се и популярни, често срещани във всички слоеве на населението предмети и монети с инвестиционен характер, като например, най-известната по българските земи златна монета, т.н. „наполеон“ (20 френски франка).

Той е обект на фалшифициране с цел да се намали златното съдържание, а външно това да не личи. Печален факт е наличието на стотици хиляди фалшификати на златни наполеони



Наполеон с  
плънка от  
неблагороден  
метал



Фалшив  
наполеон  
с тънко  
златно  
покрытие



Разкрит и  
маркиран  
фалши-  
фикат на  
британски  
суверен.



Фалши-  
фикат на  
британски  
суверен  
качествена  
отливка

от два века насам.

Още през 19 век започват да ги подправят във франкофонските страни от Леванта (Ливан, Сирия). Ядра от неблагороден метал, например, се обличат

в тънко златно фолио и след нагряване до червено се отсичат със стоманени матрици. Така ръбовете на златното фолио се слепват от налягането и температурата и монетата придобива

## НЯКОЛКО СЪПКИ ЗА РАЗЛИЧАВАНЕ НА ОРИГИНАЛ ОТ ФАЛШИФИКАТ:

- Сравняване на печатите от матрицата (използване на база данни за фалшификати);
- Изследване на структурата на метала;
- Оглед на характеристиките на метала и повърхността на предмета с лупа или микроскоп;
- Стил и художествен анализ.

завършен вид. Има и друг тип фалшификати, които се секат на „студено“. Отсича се оловно ядро и се поставя в галванична вана, за да се получи тънко, но плтно покритие от злато.

Не остават назад и фалшификаторите на златни британски суверени. Най-големи майстори са нашите южни съседи – гърците, чиято дейност достига апогея си в периода на войните през 20 век. По данни на гръцката полиция, само една група фалшификатори е произвела около 66 000 златни суверена. Те са от злато с по-ниска проба и са произведени чрез качествена отливка.

В арабските страни от Средиземноморието пък са произвеждали огромно количество суверени, като така са съхранявали притежаваното злато. И тези златни монети не отговарят на световно приетите стандарти.

Ние наблюдаваме и документираме всеки един случай и така изграждаме солидна база данни. По този начин осъществяваме процес на превенция и защитаваме нашите клиенти от подобни измами.

■ АНАЛИЗ ■



**ХРИСТО  
ХРИСТОВ**

Мениджър  
„Корпоративни  
комуникации“

Кредитните карти все по-уверено навлизат в нашия живот. Ако до преди няколко години споменаването от някой, че има кредитна карта, будеше изумление сред приятелите му, то днес е точно обратното. Липсата на кредитна карта в портфейла е признак за изостаналост от съвременния свят. Гъвкавостта и сигурността, която кредитните карти предоставят, допълва забързаното ни и динамично ежедневие.

Според направено в края на миналата година проучване сред посетителите на сайта Моите пари ([www.moitepari.bg](http://www.moitepari.bg)), по-голямата част от анкетиранияте (61%) посочват, че имат издадена поне една кредитна карта. От тях с най-голям дял са онези, които притежават по една кредитна карта (57%), следвани от тези с две (29%) и три активни кредитни карти (14%).

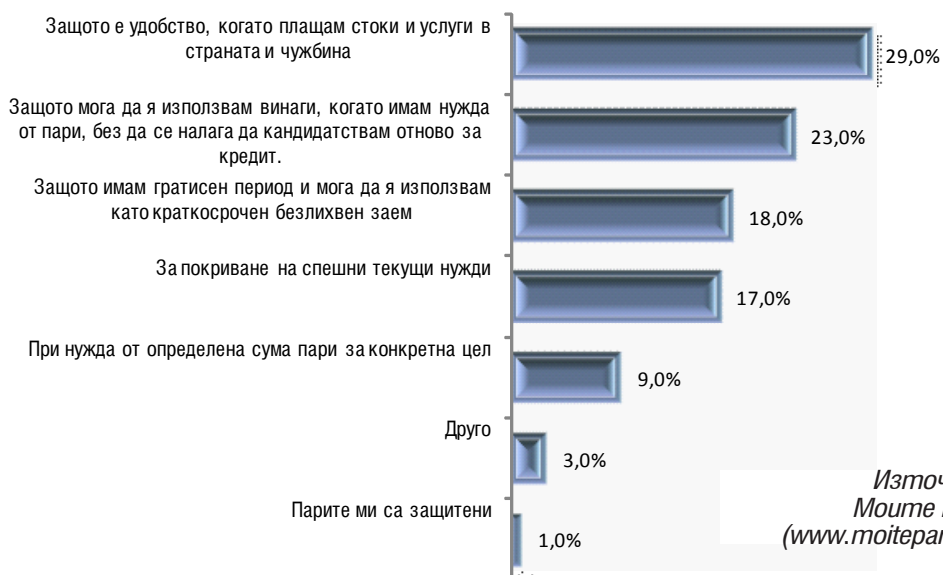
Приложенията, за които потребителите използват кредитните си карти, са разнообразни. Основната част от участвалите в анкетата посочват, че използват кредитната си карта за плащане на стоки и услуги в страната и чужбина (29%). От тук може да се направи и изводът, че именно удобството е основен мотив за потребителите, за да се сдобият с кредитна карта. На следващо място анкетиранияте заявяват, че са открили кредитна карта, защото могат да я ползват при нужда от пари, без да се налага да кандидатстват за кредит (23%).

Друга основна причина за ползване на кредитните карти е гратисен период по нея, което позволява използването на сумите по картата като безлихвен заем. Тази причина стана особено актуална през последните 5 години, в кои-

# Кредитните карти - задължителна необходимост за съвременния човек

■ *Гъвкавостта и сигурността, които кредитните карти предоставят, допълват забързаното ни и динамично ежедневие*

**Графика: Приложение на кредитните карти**



то изискванията на банките към кредитополучателите се повишиха. С издаването на кредитна карта потребителят кандидатства веднъж в банката, а след като бъде одобрен, знае, че може да разчита във всеки един момент на допълнителни средства, без да се налага да преминава на ново през цялата процедура по отпускане на кредит. Резултатите от анкетата показват, че потребителите са наясно с тази възможност, като 18% от отговорилите предпочитат да ползват картата, вместо да прибягват до кандидатстване за друг заем.

Не е за пренебрегване и делът на потребителите, които ползват кредитна карта, за да покриват разходи по спешни текущи нужди (17%). Сред другите мотиви, които се изтъкват от анкетиранияте са: „ползване при пътуване

в чужбина (резервации на хотели, рент-а-кар и др.)“, „условие за отпускане на ипотечен кредит с по-ниска от стандартната лихва“ и за извършване на покупки в Интернет.

Преди няколко години Fibank в сътрудничество с MasterCard първи представиха на българските потребители кредитната карта, доказалата своите преимущества по света, технология за безконтактни плащания - PayPass на MasterCard. Тази технология прави възможни мигновените плащания на ПОС-устройства. Нещо, което оказва все по-определящо значение за избора на карти и удобство в забързания делник на потребителите.

От началото на март тази година Fibank предлага кредитни карти MasterCard и Visa с още по-добри условия, тъй

като знае колко е важно за всеки клиент да има доверен финансов партньор. Промоцията на банката важи за всеки, който кандидатства и получи кредитна карта MasterCard или Visa в рамките на календарната 2015 г. Клиентите ще се възползват от половин лихва за първите 6 отчетни периода от момента на издаване на картата. Също така, не се дължи и такса за поддръжка на кредитната карта през първата година. Върху издадените карти няма да се начислява такса за теглене от всички банкомати на Fibank от датата на издаване на картата до 30.12.2015 г. включително. Това означава, че колкото по-рано в рамките на промоцията бъде издадена кредитната карта, толкова по-дълго клиентът ще може да се възползва от това преимущество.

■ СЪВЕТИТЕ НА  
СПЕЦИАЛИСТА ■**АЛЕКСАНДЪР  
КОСТОВ**

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

Установяването на интегрирана финансова рамка, под формата на банков съюз в Европа, е съществена стъпка към изграждането на пълноценно икономическо и парично обединение и единен вътрешен пазар в Европейския съюз. Политиките по отношение на банките са насочени към въвеждане на хармонизирани нормативни изисквания на европейско равнище, както и за създаване на секторни механизми. Част от мерките са задължителни за всички държави членки, други – само за тези, които са приели еврото за своя валута и на доброволен принцип за останалите.

Банковият съюз се базира на следните основни елементи: Единен надзорен механизъм, Единен механизъм за реструктуриране, Единен наръчник (Single Rulebook). Обсъжда се и обща схема за гарантиране на депозитите.

**ЕДИННИЯТ НАРЪЧНИК** обхваща новата регулаторна рамка за банките и други финансови дружества. Целта на наръчника е да предостави единен набор от правни актове, приложими за финансовия сектор в Европейския съюз, което ще спомогне за постигане на равнопоставеност, както и на еднакво ниво на защита на потребителите.

Тук ще Ви представим основните европейски законодателни актове, които са част от единния наръчник, целящи премахване на нормативните различия между държавите членки. Като част от европейското законодателство, регламентите са задължителни в своята цялост и се



## Към банков съюз в Европа – нормативната рамка

прилагат пряко във всички страни членки, докато разпоредбите на директивите трябва да бъдат въведени в определен срок в националното законодателство.

През 2013 г. е приет пакетът **CRR/CRD IV**, включващ **Регламент (ЕС) № 575/2013** на Европейския парламент и на Съвета относно пруденциалните изисквания за кредитните институции и инвестиционни посредници, и **Директива 2013/36/ЕС** на Европейския парламент и на Съвета относно достъпа до осъществяването на дейност от кредитните институции и относно пруденциалния надзор върху кредитните институции и инвестиционните посредници. С тези актове се въвеждат международно признатите надзорни стандарти,

известни като Базел III, които установяват единни правила относно капиталовите изисквания, управлението на ликвидността, големите експозиции, оповестяването на информация.

Новата **Директива 2014/49/ЕС** на Европейския парламент и на Съвета относно схемите за гарантиране на депозити има за цел уеднаквяването защитата на вложителите. Тя регламентира лимита на гарантираната сума, която подлежи на изплащане, в случай на обявяване на банка в несъстоятелност, определя кои депозити са защитени, както и процедурата по изплащане на средствата от фондовете, финансирането на схемата от банките и информираността на вложителите.

**Директива 2014/59/ЕС** на Европейския парламент и на Съвета за създаване на рамка за възстановяване и реструктуриране на кредитни институции и инвестиционни посредници регламентира предотвратяването на кризи и осигурява стандартизиран процес на реструктуриране на финансови дружества в затруднение. Тя определя и създаването на национален фонд за оказване на подкрепа на кредитни институции в неблагоприятно състояние, финансиран от банковия сектор.

*В следващия брой на  
Fibank NEWS  
ще Ви представим  
институционалната  
структура на  
банковия съюз.*

■ 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)

Често чувам да казват, че българите сме спестовни хора. Ако е вярно, това е много хубаво нещо, защото спестовните навици могат да имат положителни ефекти върху бъдещото ни финансово състояние.

За съжаление, живеем в свят, в който консумацията е издигната в култ. Поставени сме под постоянен натиск да пазаруваме стоки, независимо дали са ни нужни или не. Това прави заделянето на пари по-трудно, често дори невъзможно. Винаги има нещо ново, което искаме да купим – последния модел смартфон, екскурзия на екзотично място или по-мощен автомобил.

Естествено, когато живееш в подобна ситуация, парите никога не стигат и за спестяване въобще не може да става въпрос. И тук проблемът не е само в това какви доходи получаваме, защото колкото и големи да са те, ние винаги искаме да консумираме още и още. Проблемът е, че спестяването просто не ни е приоритет.

### ■ Решението

За много хора спестяването вероятно изглежда скучно и безсмислено, защото ефектът му в краткосрочен план не е толкова интересен, колкото в дългосрочен план.

# Математика на спестяването



Можете да се свържете с нас на e-mail

[privatebanking@fibank.bg](mailto:privatebanking@fibank.bg)  
или с някой от нашите  
консултанти:

02/ 800 5085 Тая Кръстева  
02/ 942 6651 Ани Минкова  
02/ 942 6650 Ива Цинцарска

Може би, за да превърнем спестяването в навик, е добре да си припомним малко проста аритметика, която илюстрира ползите от него.

Например, да вземем една сума от 100 лв, инвестирана на годишна лихва от 5%. След първата година сумата нараства до 105 лв. Вероятно това не би възбудило голям интерес у много хора.

Но след втората година, сумата нараства експоненциално заради реинвестирането на лихвата и ще бъде 110.25 лв. На десетата година сумата ще е нараснала до 162 лв, което си е 62% възвращаемост – нелож финансов резултат. След двадесет години инвестираните на 5 процента 100 лв, вече ще са достигнали 265

лв или 265%.

### ■ По-практично

Но тук има важен момент – спестяването не предполага да инвестираме еднократно сума пари и да чакаме времето да мине, за да се увеличи сумата. Спестяването би трябвало да е последователен навик, при който ние периодично заделяме средства. Така хем спестяванията ни нарастват заради повече заделени суми, хем лихвите, които се трупат, стават все по-големи.

Например, да предположим, че спестяваме по 100 лв на година, при 5 процента годишна лихва, за период от 10 години. В началото на първата година влагаме 100 лв – в края те са станали 105 лв. Влагаме нови 100 лв в началото на втората година и така общата ни сума е 205 лв. В края на втората година имаме общо 215.25 лв. Започва третата година и влагаме нови 100 лв, а сумата ни е 315.25 лв. В края на третата година вече имаме

331.01 лв.

Продължаваме да внасяме по 100 лв в началото на всяка година. Така, в края на петата година имаме 580.191 лв, а в края на десетата година 1320.66 лв. Следователно, за период от десет години сме внесли общо 1000 лв, а сме натрупали печалба от лихви в размер на 320.66 лв. Ако продължим упражнението двадесет години, общата сума в края на периода ще бъде 3741.93 лв, от които внесените са 2000 лв, а печалбата от лихви е 1741.93 лв.

Възможно е с една идея да усложним примера ни – вместо да правим вноски от по 100 лв при 5% годишна лихва само в началото на всяка година, можем да заделяме по 100 лв всеки месец. За пет години подобен финансов план би генерирал сума от 6,809 лв; за десет години сумата би станала 15,499 лв; а за двадесет години 40,745 лв. Не е зле, нали?

Поуките са ясни – в дългосрочен план планираното и дисциплинирано спестяване може да Ви помогне да натрупате финансов ресурс. За целта трябва да сте наясно, че периодът от време и лихвите по инвестициите Ви ще са критични, както разбира се и приоритетното, регулярно отделяне на средства за спестяване. Опитайте се да максимизирате тези три компонента и крайният резултат ще Ви впечатли. Разбира се, за да имате добър финансово-спестовен план, е хубаво да работите с професионалист – вашия частен банкиер. Успех!

\*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.



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

 **FiHealth**  
Медицински центрове

Д-р Катя  
Захариева

Дерматолог  
в медицински  
център FiHealth



**Д**обрият външен вид на човек зависи от доброто състояние на неговата кожа. Чистата и здрава кожа е признак за добро самочувствие. Ето защо всякакви кожни проблеми рефлектират пряко върху психоемоционалния комфорт на пациентите.

Днес бих искала да обърна внимание на различните пигментни образувания на кожата или т. нар. петна.

Пигментните ерупции на кожата могат да бъдат вродени и придобити. Придобитите пигментни образувания засягат най-вече откритите части на кожата - лице, деколте, предмишници. Те зависят от различни вътрешни аспекти на човешкия организъм - прием на медикаменти, в това число антибиотици, повишаване на фоточувствителността на кожата, различните хормонални дисбаланси.

Профилактиката на поява на петна по кожата препоръчва: хора, приемащи

медикаменти; бременни жени; жени, приемащи противозачатъчни средства; и хора с ендокринни дисбаланси да не се излагат на силно слънце

Механичната защита включва носенето на шапки с периферия, светли ризи с дълги ръкави. Прилага се и фотозащита чрез локални средства. Гамата на фотозащитни продукти е голяма - за лице и тяло, за деца и възрастни, за различни типове кожа.

Веднъж появили се, петната по кожата се лекуват чрез локални депигментиращи кремове, методи за отстраняването на петна - чрез пилинг процедури - това са химическите пилинги.

Апаратните методи за лечение включват съвременни фототерапевтични и лазерни апарати за премахане на пигментации. При лечебните сесии са необходими няколко терапевтични сесии, за да се постигнат ефективни резултати.



### Модерна медицинска апаратура

#### София

кв. Студентски граг  
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)