

**ΑΝΩΤΑΤΟ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ
ΠΑΤΡΩΝ**

ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ

**ΤΜΗΜΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΥ
&
ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΚΩΝ ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ**

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

**«ΤΡΑΠΕΖΙΚΟ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ -
Ο ΣΥΓΧΡΟΝΟΣ ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ»**

**ΚΑΤΣΑΡΑ ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ
ΚΩΣΤΟΠΟΥΛΟΥ ΘΕΟΔΩΡΑ
ΝΙΚΗΦΟΡΟΥ ΣΩΤΗΡΙΟΣ
ΠΑΠΑΪΩΑΝΝΟΥ ΓΕΩΡΓΙΟΣ**

ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ : ΓΑΤΟΜΑΤΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ

ΠΑΤΡΑ – ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ 2006

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Περίληψη	3
Εισαγωγή	5
Κεφάλαιο 1.....	8
1.1 Ιστορική αναδρομή	9
1.2 Ορισμοί Τραπεζικού Μάρκετινγκ	12
1.3 Τραπεζικά Συστήματα	14
1.3.1 Ελληνική Οικονομία	14
1.3.2 Ελληνικό τραπεζικό σύστημα	16
1.3.3 Ελληνική Αγορά	25
1.3.4 Κυπριακή Οικονομία	27
1.3.5 Κυπριακό Τραπεζικό Σύστημα	29
1.3.6 Κυπριακή Αγορά	37
Κεφάλαιο 2	40
2.1 Σύγχρονο Ελληνικό Τραπεζικό Σύστημα.....	41
2.2 Σύγχρονο Κυπριακό Τραπεζικό Σύστημα	44
2.3 Προσφερόμενα Προϊόντα	46
2.3.1 Στεγαστικά Δάνεια	47
2.3.2 Κάρτες	57
2.3.3 Καταναλωτικά Δάνεια	63
2.4 Προσφερόμενες Υπηρεσίες.....	67
2.5 Συμπεράσματα	72
Κεφάλαιο 3	76
3.1 Στρατηγικές Μάρκετινγκ στο Τραπεζικό Σύστημα	77
3.2 Έρευνα Τραπεζικών Συστημάτων	78
3.3 Μέθοδοι Προβολής στην Ελλάδα	88
3.4 Μέθοδοι Προβολής στην Κύπρο	93
3.5 Συμπεράσματα	99

Βιβλιογραφία..... 102

Παράρτημα I..... 105

Παράρτημα II

Επισυναπτόμενος φάκελος

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Αναγνωρίζοντας το καθοριστικής σημασίας έργο για την ανάπτυξη της κερδοφορίας της τράπεζας που επιτελεί ο ρόλος του Μάρκετινγκ στη γενικότερη λειτουργία και διοικητική δομή του τραπεζικού φορέα, στις σελίδες που ακολουθούν γίνεται μια εκτενής παρουσίασή του. Μέσα από τα τέσσερα κεφάλαια που αναλύονται στην παρούσα εργασία, γίνεται αντιληπτή η σπουδαιότητα και αναγκαιότητα εφαρμογής τεχνικών Μάρκετινγκ στα ιδρύματα που απαρτίζουν το Τραπεζικό Σύστημα σε Ελλάδα και Κύπρο.

Στο πρώτο Κεφάλαιο γίνεται μια αναφορά στην ιστορική εξέλιξη του Ελληνικού και Κυπριακού Τραπεζικού Συστήματος, λαμβάνοντας υπόψη τις διαφορετικές συνθήκες που διαμορφώνουν την Ελληνική και Κυπριακή οικονομία αντίστοιχα. Στη συνέχεια, παρουσιάζονται οι αγορές στις οποίες δραστηριοποιούνται τα τραπεζικά ιδρύματα που επιλέχθηκαν προς εξέταση.

Το δεύτερο Κεφάλαιο, εξετάζει σε αντιδιαστολή τις σύγχρονες συνθήκες που επικρατούν στις τραπεζικές αγορές των δύο χωρών, συγκρίνοντας τα προσφερόμενα προϊόντα και υπηρεσίες από τα κατά τόπους τραπεζικά ιδρύματα, ενώ ιδιαίτερη έμφαση δίνεται στα στεγαστικά δάνεια, στις κάρτες και στα καταναλωτικά δάνεια.

Στο τρίτο Κεφάλαιο, αναλύονται οι Στρατηγικές που εφαρμόζουν οι τραπεζικοί όμιλοι, για την καλύτερη επικοινωνία με το καταναλωτικό κοινό, που θα οδηγήσει στη διαμόρφωση εταιρικού προφίλ με κοινωνική προσφορά και κατ' επέκταση θα συμβάλει στην επίτευξη των βέλτιστων δυνατών οικονομικών αποτελεσμάτων.

Το τέταρτο κεφάλαιο απαρτίζεται από απαντήσεις που δόθηκαν από το ανθρώπινο δυναμικό της κάθε τράπεζας σε ερωτήματα που τέθηκαν για το σκοπό αυτής της εργασίας.

Τέλος, στοχεύοντας στη πληρέστερη πληροφόρηση γύρω από τα προϊόντα που προσφέρονται από τις τράπεζες, μετά τη βιβλιογραφία, παρατίθενται δύο παραρτήματα. Το πρώτο παράρτημα παρέχει περισσότερες λεπτομέρειες σχετικά με το πλαστικό χρήμα που έχει πλέον εισέλθει στη καθημερινότητα μας. Το δεύτερο παράρτημα εμπεριέχει διαφημιστικά φυλλάδια που διατίθενται από τις τράπεζες και παρέχουν συμπληρωματικές πληροφορίες για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες τους.

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η αναγκαιότητα εφαρμογής των αρχών, κανόνων και μεθόδων του Μάρκετινγκ στην προσφορά τραπεζικών υπηρεσιών πήγασε διεθνώς από το γεγονός της όξυνσης του ανταγωνισμού όχι μόνο μεταξύ των τραπεζών, αλλά και μεταξύ τραπεζών και άλλων ιδρυμάτων που τις ανταγωνίζονται σε ορισμένους τομείς, όπως π.χ τα Ταχυδρομικά ταμειυτήρια, εταιρείες επενδύσεων, εταιρείες factoring και leasing κ.α.

Με την έννοια του Τραπεζικού Μάρκετινγκ, που πριν από 20 χρόνια ήταν τελείως άγνωστη στον τραπεζικό χώρο, έχουν αρχίσει πλέον να εξοικειώνονται όλο και περισσότεροι υπάλληλοι εμπορικών τραπεζών. Σήμερα η αναγκαιότητα εφαρμογής των αρχών του Μάρκετινγκ στον ελληνικό τραπεζικό χώρο είναι προφανής και αυτονόητη, όχι μόνο γιατί το Τραπεζικό Μάρκετινγκ εφαρμόζεται εδώ και δεκαετίες στο εξωτερικό, όπου οι πιο εξελιγμένες δομές ενεργούν σαν πρόδρομοι των μελλοντικών οργανωτικών εξελίξεων στη χώρα μας, αλλά και γιατί:

- Έχει ήδη αρχίσει η σταδιακή απελευθέρωση του τραπεζικού συστήματος από τις ρυθμίσεις και παρεμβάσεις, δίνοντας τη δυνατότητα σε κάθε εμπορική τράπεζα να ασκεί περισσότερο ανταγωνιστική τιμολογιακή πολιτική.
- Ο ανταγωνισμός στην αγορά τραπεζικών υπηρεσιών έχει οξυνθεί τα τελευταία χρόνια πολύ, νέες τράπεζες έχουν μπει στην αγορά, τα καταστήματα των τραπεζών πληθύνονται κάθε χρόνο με γρήγορο ρυθμό και τα κονδύλια που διαθέτουν οι τράπεζες για την προώθηση των πωλήσεων τους και τη διαφήμιση αυξάνονται συνεχώς. Ο ανταγωνισμός αυτός προβλέπεται να είναι ακόμα μεγαλύτερος στο μέλλον.
- Η τεχνολογική εξέλιξη άνοιξε νέες δυνατότητες εξυπηρέτησης της τραπεζικής πελατείας, δημιουργώντας ταυτόχρονα ένα νέο πεδίο ανταγωνισμού για τις εμπορικές τράπεζες.
- Οι τράπεζες δεν επιδιώκουν πια τη μεγιστοποίηση των κερδών με την

επιδίωξη μεγαλύτερου κέρδους από κάθε μεμονωμένη συναλλαγή, αλλά δίνουν έμφαση στη συνδυασμένη πώληση υπηρεσιών και στη συνολική αποδοτικότητα του πελάτη.

Στη μελλοντική τραπεζική αγορά και στις προβλεπόμενες ανταγωνιστικές συνθήκες, ο ανταγωνισμός δεν θα περιοριστεί βέβαια μόνο στις τιμές. Το κύριο βάρος του μελλοντικού ανταγωνισμού των τραπεζών στη χώρα μας θα πέσει σε προσπάθειες περιορισμού της ομοιογένειας των προσφερόμενων υπηρεσιών και τη δημιουργία προτιμήσεων στην πελατεία. Αυτό μπορεί να επιτευχθεί με την έρευνα των επιθυμιών της πελατείας κάθε αγοράς – στόχου και την προσαρμογή στις ανάγκες της, της νέας τεχνολογίας, του είδους και της ποιότητας των υπηρεσιών, της άψογης εξυπηρέτησης από το Διευθυντή μέχρι τον τελευταίο υπάλληλο, του σωστά μελετημένου δικτύου των καταστημάτων και θυρίδων και της ανάλογης διαφήμισης των προσφερόμενων από την τράπεζα υπηρεσιών.

Σε μία συνεχώς διεθνοποιούμενη αγορά, οι τράπεζες θα μπορέσουν να αντεπεξέλθουν με επιτυχία στον ανταγωνισμό τους με τις ξένες, όταν συνειδητοποιήσουν την αναγκαιότητα της εφαρμογής παρόμοιων μεθόδων, μέσων και εργαλείων δουλειάς μ' αυτές. Μόνο κατ' αυτό τον τρόπο μπορούν να διαφυλάξουν ποσοτικά το μερίδιο αγοράς τους, αλλά και να διεκδικήσουν ποιοτικά καλύτερες εργασίες μεγάλων ιδιωτών πελατών και υγιών επιχειρήσεων. Οι κυριότερες μέθοδοι εκσυγχρονισμού και ανάπτυξης της ανταγωνιστικότητας των ελληνικών τραπεζών, είναι η βελτίωση της τεχνικής υποδομής με την ανανέωση του εξοπλισμού τους σύμφωνα με τα δεδομένα της σημερινής εξέλιξης της τεχνολογίας, η ποιοτική αναβάθμιση του ανθρώπινου δυναμικού με την εκπαίδευση του στο αντικείμενο της δουλειάς του και την επιμόρφωση του στις διοικητικές και οικονομικές επιστήμες και τέλος οι οργανωτικές αναδιαρθρώσεις που σκοπεύουν στην ανανέωση των δομών σύμφωνα με τις νεότερες αντιλήψεις του Μάνατζμεντ και του Μάρκετινγκ.

Σκοπός της παρούσας εργασίας είναι η μελέτη των τραπεζικών συστημάτων της Ελλάδας και της Κύπρου, η συγκριτική αναφορά των

προσφερόμενων προϊόντων και υπηρεσιών καθώς επίσης και ο ρόλος του Μάρκετινγκ στις στρατηγικές που ακολουθούν οι τράπεζες. Για την καλύτερη προσέγγιση των τραπεζικών συστημάτων των δύο χωρών κρίθηκε σκόπιμη η αναφορά και μελέτη πέντε τραπεζικών ιδρυμάτων που συγκεντρώνουν σημαντικό μερίδιο στις ανωτέρω αγορές και είναι η Εθνική Τράπεζα, η Alpha Bank, η Τράπεζα Κύπρου, η Λαϊκή Τράπεζα και η Ελληνική Τράπεζα.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

1.1 ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ

Η ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΟΥ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΥ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ

Η ιστορία του τραπεζικού μάρκετινγκ αρχίζει με την ίδρυση του Ελληνικού κράτους το 1828. Ήταν αναγκαία η ανάπτυξη ενός τραπεζικού συστήματος για την ικανοποίηση της οικονομίας, την μείωση της τοκογλυφίας και την βοήθεια της γεωργίας.

Κυριότεροι σταθμοί στην ιστορία του Ελληνικού τραπεζικού συστήματος αποτέλεσαν η ίδρυση της Εθνικής χρηματοδοτικής τράπεζας το 1828, η ίδρυση της Εθνικής τράπεζας το 1841 και της Εμπορικής το 1886. Επιπλέον, το 1928 ιδρύθηκε η Τράπεζα Ελλάδος, ένα χρόνο αργότερα η Αγροτική, και στη συνέχεια η Εθνική Τράπεζα Επενδύσεων Βιομηχανικής Ανάπτυξης (ΕΤΕΒΑ). Τέλος, το 1981 με την ένταξη της Ελλάδας στην ΕΟΚ, έγινε η αρχή της απελευθέρωσης του τραπεζικού συστήματος.

Η παραδοσιακή οργάνωση των τραπεζών, είναι η μικτή οργάνωση εκτελεστική και γραμμική κατά προσφερόμενη υπηρεσία. Το είδος αυτής της οργάνωσης δεν είναι προσαρμοσμένο στις ανάγκες του μάρκετινγκ, γιατί δεν είναι δομημένο με κύριο άξονα τα προβλήματα του πελάτη και την καλύτερη δυνατή εξυπηρέτηση του.

Για την εξασφάλιση μακροχρόνιων κερδών, οι τράπεζες θα πρέπει να φροντίζουν την αποδοτικότητα της συνολικής τους σχέσης με τον πελάτη και να μην ενδιαφέρονται μόνο για την μεγιστοποίηση του κέρδους.

Έτσι, δημιουργήθηκαν θέσεις εργασίας κατά τμήματα ή κατηγορίας πελατών και η τράπεζα επιδιώκει να πουλάει πακέτα υπηρεσιών προσαρμοσμένα στις ανάγκες κάθε πελάτη. Ο υπεύθυνος ιδιωτικής πελατείας στις τράπεζες του εξωτερικού, φροντίζει την παροχή πληροφορικών και χρηματοπιστωτικών συμβουλών προς τον πελάτη και την αποστολή ενημερωτικών φυλλαδίων της τράπεζας.

Οι Διευθύνσεις χωρίζονται σε τμήματα ανάλογα με την τμηματοποίηση της αγοράς. Με την τμηματοποίηση αυτή επιτυγχάνεται η εξειδικευμένη εφαρμογή των εργαλείων του μάρκετινγκ σε κάθε τμήμα της αγοράς.

Επειδή η αναδιάρθρωση μιας τράπεζας δεν είναι εύκολο πράγμα, η εισβολή του μάρκετινγκ στον τραπεζικό χώρο θα περάσει από πολλά ενδιάμεσα στάδια.

Κατ' αρχάς, θα πρέπει ο κάθε τραπεζοϋπάλληλος να αποβάλλει την νοοτροπία του δημόσιου υπαλλήλου και να αποκτήσει την σκέψη ενός πωλητή τραπεζικών υπηρεσιών. Ήδη από τα τέλη της δεκαετίας του 50 πραγματοποιούνταν κάποια φροντιστηριακά μαθήματα για την εκπαίδευση των υπαλλήλων. Για όλες τις τράπεζες, η συνεχής εκπαίδευση του προσωπικού για τον καλύτερο σχεδιασμό των στρατηγικών μάρκετινγκ θεωρείται πια η αποτελεσματικότερη επένδυση για την κυριάρχηση στον ανταγωνισμό μιας τράπεζας.

Μέχρι να προχωρήσει η τράπεζα στην ριζική αναδιάρθρωση της με βάση τις αγορές-στόχους, θα πρέπει να θεσμοθετηθεί άμεσα το μάρκετινγκ. Θα πρέπει η Διεύθυνση μάρκετινγκ να έχει συμβουλευτικές αρμοδιότητες προς τη Διοίκηση για τη χάραξη των στρατηγικών στόχων της τράπεζας και να συντονίζει το έργο των άλλων Διευθύνσεων σε θέματα μάρκετινγκ.

Δεδομένου ότι η χάραξη των στρατηγικών στόχων του μάρκετινγκ της τράπεζας είναι αποκλειστικά αρμοδιότητα της Διοίκησης, μία αυτόνομη επιτελική υπηρεσία μάρκετινγκ περιορίζεται μόνο σε θέματα διαφήμισης και Δημοσίων Σχέσεων. Οι υπόλοιπες λειτουργίες του μάρκετινγκ διεξάγονται από ειδικά τμήματα ή Υπηρεσίες που υπάγονται σε μεγαλύτερες Διευθύνσεις.

Η Διεύθυνση χορηγήσεων χωρίζεται στον Τομέα Διεκπεραίωσης πιστωτικών θεμάτων και στον Τομέα Ανάπτυξης Εργασιών με μεγάλους

πελάτες. Κάθε στέλεχος του τομέα είναι αρμόδιο για τους νέους και τους παλιούς πελάτες ορισμένων κλάδων. Ο διαχωρισμός της Διεύθυνσης χορηγήσεων στους δύο αυτούς τομείς θεωρήθηκε αναγκαίος γιατί ο ανταγωνισμός μεταξύ των Τραπεζών έχει οξυνθεί και οι απαιτήσεις των πελατών έχουν αυξηθεί.

Όπως οι επιστημονικές αρχές του σύγχρονου Μάνατζμεντ δεν είναι αντικείμενο μιας μόνο Διεύθυνσης ή Υπηρεσίας, έτσι και το Μάρκετινγκ είναι μία αντίληψη , μία μέθοδος θεώρησης της εργασίας και ένας τρόπος λειτουργίας και δράσης κάθε Διεύθυνσης. Η αντίληψη αυτή ξεκινάει σαν μια φιλοσοφία Διοίκησης , που πρέπει να διακατέχει την ανώτατη ηγεσία κάθε Τράπεζας και φτάνει μέσω της εκπαίδευσης ως νοοτροπία που πρέπει να αποκτηθεί από κάθε εργαζόμενο.

1.2. ΟΡΙΣΜΟΙ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΥ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ

Στη προσπάθειά μας να ορίσουμε την έννοια του τραπεζικού μάρκετινγκ ανατρέξαμε σε βιβλία γνωστών συγγραφέων οι οποίοι ασχολήθηκαν με αυτό το θέμα και έδωσαν το δικό τους ορισμό κατόπιν προσωπικών ερευνών τους. Οι απόψεις των συγγραφέων γύρω από αυτή την έννοια ποικίλουν.

Ο Δημήτρης Γ. Παυλάκης, από το βιβλίο 'Τραπεζικό Μάρκετινγκ', Α' Έκδοση, ορίζει το τραπεζικό μάρκετινγκ ως το σύνολο των οργανωμένων επιχειρηματικών δραστηριοτήτων που ασκεί μία τράπεζα με βάση τη τραπεζική δεοντολογία, προκειμένου να καλύψει τόσο τις υφιστάμενες όσο και τις προβλεπόμενες ανάγκες της αγοράς που απευθύνεται.

Η διαφοροποίηση του Μάρκετινγκ στο χώρο των Τραπεζών, που στηρίζεται στο ότι οι προσφερόμενες υπηρεσίες είναι άυλες, δεν αποθηκεύονται, είναι αδιαχώριστες, ομοιογενείς, πολυάριθμες και παρουσιάζουν μεγάλη γεωγραφική διασπορά.

Κατά τον Κωνσταντίνο Λυμπερόπουλο, στο βιβλίο "Εισαγωγή στο Τραπεζικό Μάρκετινγκ", Εκδόσεις Παπαζήση, το τραπεζικό μάρκετινγκ συγκεκριμενοποιείται στο τραπεζικό τομέα βάση των ιδιομορφιών της προσφοράς τραπεζικών υπηρεσιών και οι διαφορές από τα καταναλωτικά προϊόντα

Σύμφωνα με τη Χρυσάνθη Μπαλωμένου, στο βιβλίο "Το Ελληνικό Τραπεζικό Σύστημα και οι Διαδικασίες Αξιολόγησης και Έγκρισης Επενδυτικών Σχέσεων", το τραπεζικό μάρκετινγκ οφείλει να παρακολουθεί τις μεταβολές που συντελούνται στην αγορά, καινοτομώντας στην προσφορά υπηρεσιών, στοχεύοντας πάντα στην κάλυψη των αναγκών των πελατών.

Ο Γεώργιος Εμμ. Τραγάκης, στο βιβλίο "Διεθνές Τραπεζικό Μάρκετινγκ", υποστηρίζει ότι το τραπεζικό μάρκετινγκ στοχεύει στην αύξηση

των κερδών μέσα από την καλύτερη δυνατή αξιοποίηση των συγκεκριμένων λαϊκών αποταμιεύσεων.

Μελετώντας τους παραπάνω ορισμούς, φτάνουμε στο συμπέρασμα, όπως αναφέραμε και στην αρχή, ότι οι απόψεις για την έννοια του τραπεζικού μάρκετινγκ διαφέρουν κατά συγγραφέα. Δηλαδή, παρατηρούμε ότι ενώ ο Παυλάκος ορίζει το τραπεζικό μάρκετινγκ σαν κάποιες δραστηριότητες που γίνονται για την κάλυψη των ήδη υπάρχουσών αναγκών, αλλά και αυτών που προβλέπονται για την αγορά, ο Λυμπερόπουλος δίνει περισσότερη έμφαση στις διαφορές οι οποίες υπάρχουν ανάμεσα στα καταναλωτικά προϊόντα και στις τραπεζικές υπηρεσίες.

Επίσης, η Χρυσάνθη Μπαλωμένου, όσον αφορά το θέμα, υποστηρίζει ότι σκοπός του τραπεζικού μάρκετινγκ είναι η παρακολούθηση των αλλαγών της αγοράς και η προσφορά νέων υπηρεσιών, ούτως ώστε να εξυπηρετεί τους πελάτες όσο το δυνατόν καλύτερα. Τέλος, ο Τραγάκης δίνοντας περισσότερη έμφαση στο κέρδος, υποστηρίζει ότι στόχος του τραπεζικού μάρκετινγκ είναι η λαϊκή αύξηση των αποταμιεύσεων η οποία οδηγεί στην αύξηση των κερδών της τράπεζας.

1.3 ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ

1.3.1. Ελληνική Οικονομία

Το 2005 μπορεί να χαρακτηριστεί έτος προσαρμογής της ελληνικής οικονομίας σε συνθήκες διατηρήσιμης ανάπτυξης, μετά από μια περίοδο συγκυριακά αυξημένων δαπανών (που χρηματοδοτήθηκαν, κυρίων, από κεφάλαια της Γενικής Κυβέρνησης στο πλαίσιο χαλαρής δημοσιονομικής πολιτικής) λόγω την Ευρωπαϊκή Επιτροπή, περιστολή των δαπανών του Δημοσίου το 2005, καθώς και αρνητικούς εξωγενείς παράγοντες, όπως η ραγδαία άνοδος των τιμών του πετρελαίου και η υποτονική ανάπτυξη των κρατών-μελών της ευρωζώνης που αποτελούν κύριος εξαγωγικούς προορισμούς της Ελλάδας. η ελληνική οικονομία επιδεικνύει το 2005 ανθεκτικότητα στην αρνητική συγκυρία και διατηρεί, σε μεγάλο βαθμό, την έντονα αναπτυξιακή δυναμική των τελευταίων ετών.

Σύμφωνα με τα πιο πρόσφατα διαθέσιμα στοιχεία, ο ετήσιος ρυθμός αύξησης του πραγματικού ΑΕΠ τόσο του τέταρτου τριμήνου 2005 όσο και του 2005 συνολικά, ανήλθε στο 3,7%. Παρά την κατά μια ποσοστιαία μονάδα επιβράδυνση που παρουσιάζει έναντι του αντίστοιχου ρυθμού ανάπτυξης του 2004 (4,7%), ο ετήσιος ρυθμός αύξησης του συνολικού πραγματικού ΑΕΠ του 2005 είναι ο υψηλότερος μεταξύ των κρατών-μελών της ευρωζώνης για τα οποία υπάρχουν διαθέσιμα στοιχεία και σχεδόν τριπλάσιος του αντίστοιχου της ευρωζώνης ως σύνολο (1,3%). Η καταναλωτική δαπάνη παραμένει ο κύριος προωθητικός παράγοντας της τελικής ζήτησης, καταγράφοντας ετήσιο ρυθμό αύξησης 3,6% το τέταρτο τρίμηνο του 2005 και 3,7% το 2005 συνολικά.

Την περίοδο 2006-2008 προβλέπεται ισχυρή ανάπτυξη, με το ρυθμό αύξησης του πραγματικού ΑΕΠ να ανέρχεται στο 3,8% το 2006 και 2007 και στο 4% το 2008. Κύρια αιτία της μικρής επιτάχυνσης του ρυθμού ανάπτυξης τα επόμενα χρόνια αποτελεί η προβλεπόμενη αύξηση της επενδυτικής δαπάνης (ακαθάριστος σχηματισμός πάγιου κεφαλαίου), τόσο της ιδιωτικής όσο και της δημόσιας, με τους ιδιαίτερα υψηλούς ρυθμούς 5,4% το 2006, 6,5% το 2007 και 6,8% το 2008. Η πρόβλεψη για σημαντική

αύξηση των ιδιωτικών επενδύσεων στηρίζεται στην πεποίθηση πως μια σειρά διαρθρωτικών μεταρρυθμίσεων, που ήδη εφαρμόζονται ή έχουν δρομολογηθεί, όπως, μεταξύ άλλων, η μείωση των φορολογικών συντελεστών για τις επιχειρήσεις στο 25% έως το 2007, ο νέος επενδυτικός νόμος και ο νέος νόμος για τις Συμπράξεις Δημόσιου-Ιδιωτικού Τομέα, η επιτάχυνση των αποκρατικοποιήσεων, η διευθέτηση του χρόνου εργασίας και η μείωση του κόστους των υπερωριών, θα οδηγήσει στη βελτίωση του επιχειρηματικού περιβάλλοντος.

Σύμφωνα με αναθεωρημένα στοιχεία της Εθνικής Στατιστικής Υπηρεσίας Ελλάδος (ΕΣΥΕ), που δημοσιοποιήθηκαν επίσημα από τη Eurostat (26/09/2005, 2^η ανακοίνωση 2005), για το έλλειμμα και χρέος της Γενικής Κυβέρνησης κατά τα έτη 2001-2004, το έλλειμμα του 2004 καταγράφεται στο 6,6% του ΑΕΠ, διευρυμένο κατά 0,5 ποσοστιαίες μονάδες σε σχέση με την εκτίμηση του 6,1% του Μαρτίου 2005. Το αναθεωρημένο ποσοστό του χρέους της γενικής κυβέρνησης ως προς το ΑΕΠ για το 2004, παρά το ότι είναι μικρότερο, 109,3% έναντι αυτού του Μαρτίου, 110,5% παραμένει το υψηλότερο κράτος-μέλος της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Βάσει των διαθέσιμων στοιχείων για την εκτέλεση του κράτους προϋπολογισμού 2005, το έλλειμμα και χρέος της γενικής κυβέρνησης για το 2005 εκτιμώνται αντίστοιχα στο 4,3% και 107,9% του ΑΕΠ.

Σύμφωνα με τα πιο πρόσφατα αποτελέσματα της τριμηνιαίας Έρευνας Εργατικού Δυναμικού της ΕΣΥΕ, το ποσοστό ανεργίας καταγράφεται στο 9,7% το τέταρτο τρίμηνο του 2005 (από 10,4% το ίδιο τρίμηνο του 2004), με το μέσο ποσοστό ανεργίας του 2005 να διαμορφώνεται στο 9,9% σημαντικά περιορισμένο σε σχέση με το αντίστοιχο του 2004 που ήταν 10,5%.

Ο ετήσιος πληθωρισμός, όπως μετρείται βάσει των μεταβολών του Εθνικού Γενικού Δείκτη Τιμών Καταναλωτή (ΓΔΤΚ), διαμορφώθηκε το Δεκέμβριο 2005 στο 3,6%, αυξημένος οριακά κατά 0,1 ποσοστιαία μονάδα σε σχέση με τον αντίστοιχο πληθωρισμό Νοεμβρίου. Για το σύνολο του 2005, ο ετήσιος πληθωρισμός, βάσει της μεταβολής του μέσου ΓΔΤΚ,

ανήλθε στο 3,5%, σημαντικά ενισχυμένος έναντι του αντίστοιχου πληθωρισμού του 2004, 2,9% (ετήσιος πληθωρισμός 2005 ευρωζώνης 2,2%).

13.2. Ελληνικό Τραπεζικό Σύστημα

Το Τραπεζικό Σύστημα αποτελεί γενικά παραδεκτή αρχή, ότι η ασκούμενη μέσω του χρηματοπιστωτικού συστήματος πολιτική και ο βαθμός ανάπτυξης του ίδιου του πιστωτικού συστήματος, επηρεάζουν καθοριστικά την κατανομή και το κόστος των πιστώσεων και κεφαλαίων ανάμεσα στους διάφορους τομείς της οικονομίας (μεταποίηση - υπηρεσίες, ιδιώτες - δημόσιο - κοινωνικός τομέας, κέντρο - περιφέρεια). Για αυτό και το χρηματοπιστωτικό σύστημα αποτελεί βασικό εργαλείο για την άσκηση της συνολικής οικονομικής πολιτικής από την εκάστοτε κυβέρνηση. Στα πλαίσια του χρηματοπιστωτικού συστήματος, οι Τράπεζες βρίσκονται στο κέντρο του αφού ως γνωστό έχουν την ικανότητα να μεταβάλλουν την προσφορά χρήματος μιας χώρας, να επιδρούν στην αγοραστική δύναμη και να ενοποιούν την οικονομική διαδικασία της παραγωγής, της διανομής και της κατανάλωσης.

Την τελευταία 10ετία, και στα πλαίσια της παγκοσμιοποίησης της οικονομίας, σημειώθηκαν σημαντικές αλλαγές στις αγορές χρήματος και κεφαλαίων, με σημαντικότερες την απελευθέρωση της κίνησης κεφαλαίων και την ενοποίηση των χρηματοπιστωτικών αγορών. Ιδιαίτερα στον χώρο της Ευρωπαϊκής Ένωσης, οι τράπεζες αντιμετωπίζουν μια σειρά από προκλήσεις και αλλαγές με τα νέα δεδομένα της Ο.Ν.Ε. και του ΕΥΡΩ, αλλαγές που έχουν ιδιαίτερα μεγάλο κόστος και δημιουργούν ιδιαίτερα έντονες ανταγωνιστικές συνθήκες. Οι εξελίξεις υποχρεώνουν τις τράπεζες να προβούν σε αναδιάρθρωση της επιχειρηματικής τους δομής και σε επανεξέταση της στρατηγικής τους, με αξιοποίηση των οικονομιών κλίμακας και φάσματος και μείωση του λειτουργικού τους κόστους.

Η κυρίαρχη τάση, που υπάρχει, είναι: οι εξαγορές και συγχωνεύσεις για την δημιουργία μεγάλων χρηματοοικονομικών ομίλων, έτοιμων να ανταγωνισθούν αποτελεσματικά σε διεθνές επίπεδο. Στόχος είναι η

απόκτηση ισχυρής κεφαλαιακής διάρθρωσης, τα μεγάλα δίκτυα και η ικανότητα προσφοράς πακέτων προϊόντων σε ελκυστικές τιμές.

Η άλλη επιλογή είναι η: ενίσχυση του ρόλου των μικρότερων, σύγχρονων και ευέλικτων τραπεζών, με παραγωγή εξειδικευμένου φάσματος νεωτεριστικών προϊόντων και υπηρεσιών, παράλληλα με την διασύνδεση του δικτύου τους με μεγαλύτερες χρηματοοικονομικές μονάδες και διατραπεζικά δίκτυα. Η νέα τεχνολογία προσφέρει αυτονόμηση στην επεξεργασία των πληροφοριών και κατ' επέκταση αύξηση της χρησιμότητας του χρήστη, ευελιξία και προσαρμοστικότητα.

Μέσα σε αυτές τις συνθήκες έχει ιδιαίτερη σημασία για το συνδικαλιστικό κίνημα η κατανόηση των παραμέτρων που διαμορφώνουν το νέο σκηνικό. Στο πρόσφατο παρελθόν η "παγκοσμιοποίηση" στο τραπεζικό σύστημα συνδεόταν κυρίως με την καλύτερη εξυπηρέτηση των "πολυεθνικών πελατών" των Τραπεζών. Στη συνέχεια επεκτάθηκε με ταχείς ρυθμούς σε όσες χώρες και οικονομίες προσφέρουν τις κατάλληλα απελευθερωμένες αγορές (ενιαία Ευρωπαϊκή αγορά, χώρες NAFTA, North American Free Trade Agreement), χώρες Ν.Α. Ασίας και Ιαπωνία).

Η ίδια διαδικασία αντικατοπτρίζεται στη λειτουργία των χρηματαγορών και κεφαλαιαγορών, τις κρίσεις των οποίων παρακολουθούμε όλο και συχνότερα με αλληλεπίδραση σε όλες τις χώρες (domino effect). Βασικό γεγονός για την κατανόηση των μελλοντικών εξελίξεων είναι η πρόσφατη ρύθμιση για την εξαφάνιση του προστατευτισμού των χρηματοοικονομικών αγορών.

Τον Δεκέμβριο του 1997, αποφασίστηκε στη Γενεύη από τον Παγκόσμιο Οργανισμό Εμπορίου (ΠΟΕ), η απελευθέρωση των διεθνών χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών. Η συμφωνία αυτή επηρεάζει 102 χώρες, ενώ η υλοποίησή της θα ξεκινήσει από τον Φεβρουάριο του 1999 και αναμένεται να συμβάλλει στην αναδιαμόρφωση της παγκόσμιας αγοράς χρηματοοικονομικών υπηρεσιών και να επηρεάσει εξίσου την μορφολογία των εγχώριων αγορών. Η συμφωνία αφορά το 95% της παγκόσμιας αγοράς χρηματοοικονομικών υπηρεσιών (Τράπεζες, ασφάλειες, χρηματιστηριακές

αγορές, κίνηση κεφαλαίων, κ.ά.). Η αγορά αυτή έχει τεράστια μεγέθη της τάξης των \$17,8 τρις σε χρεόγραφα, \$38 τρις σε δάνεια, \$2,2 σε παραγωγή ασφαλιστρων και \$1,2 τρις σε ημερήσιες συναλλαγές συναλλάγματος. Η διάσταση των αλλαγών που θα προκύψουν, καθώς θα πέσουν ολοκληρωτικά τα σύνορα των συναλλαγών, προφανώς θα προδιαγράψουν ένα τελείως διαφορετικό περιβάλλον, τις επιπτώσεις του οποίου δεν μπορούμε με ευκολία να μαντέψουμε και το οποίο θα καθορίσει το τοπίο του επόμενου αιώνα.

Στο ελληνικό τραπεζικό σύστημα, όπως και στα τραπεζικά συστήματα στις περισσότερες χώρες, σ' όλη τη μεταπολεμική περίοδο, εφαρμόσθηκε, από μεριάς πολιτείας και Κεντρικής Τράπεζας, μία πολιτική αυστηρών διοικητικών κανόνων. Το σύστημα αυτό είχε μία λογική στήριξης των επενδύσεων στη βιομηχανία και βιοτεχνία και ενίσχυσης των εξαγωγών, και ήταν σύμφωνο με όσα ίσχυαν στις διεθνείς συνθήκες στις 10ετίες του '50 και του '60.

Σε πρώτη φάση είχε εξυπηρετήσει τη μεγέθυνση των οικονομικών μεγεθών της χώρας. Όπως όμως πολλοί μηχανισμοί, το σύστημα αυτό δεν εκσυγχρονίσθηκε, ξεπεράσθηκε από τις εξελίξεις και τελικά οδήγησε σε στρέβλωση της κατανομής των επενδυτικών πόρων. Έτσι στη 10ετία του '80, η ελληνική οικονομία βρέθηκε με ένα αναποτελεσματικό πιστωτικό σύστημα και μία επιχειρηματική δομή που στο σύνολό της ήταν αδύναμη και απροετοίμαστη να ακολουθήσει τις αναπτυξιακές προκλήσεις του διεθνούς οικονομικού περιβάλλοντος όπως αυτές διαμορφώθηκαν και διαμορφώνονται την τελευταία περίοδο.

Σε αυτό το σημείο οφείλουμε να υπενθυμίσουμε ότι το Ελληνικό Τραπεζικό Σύστημα στην μεταπολεμική περίοδο, εκμεταλλεύτηκε τα αποθεματικά των ασφαλιστικών ταμείων σε όφελος κυρίως του ιδιωτικού τομέα της οικονομίας με αποτέλεσμα μετά από παρέλευση δεκαετιών και αφού επήλθε ωρίμανση του ελληνικού ασφαλιστικού συστήματος, τα ασφαλιστικά ταμεία να έχουν σοβαρά προβλήματα για να αντιμετωπίσουν τις σημερινές προκλήσεις και ανάγκες.

Τα ασφαλιστικά ταμεία και κυρίως τα αυτοδιαχειριζόμενα σε συντονισμό με τα συνδικάτα, θα πρέπει να οργανώσουν την παρέμβασή τους στην αγορά, υλοποιώντας την πολιτική της διασποράς των κινδύνων, ώστε να αυξήσουν τα έσοδα (έξω από πολιτικές τζόγου και μεγάλων ρίσκων) κατά τα πρότυπα αντίστοιχων οργανισμών στην Ε.Ε. - ΗΠΑ - ΙΑΠΩΝΙΑ.

Ο εκσυγχρονισμός του τραπεζικού συστήματος ήταν μια αναγκαιότητα, γιατί οι ξεπερασμένες δομές του είχαν στραγγαλίσει τις παραγωγικές δομές της οικονομίας αλλά και τις ίδιες τις Τράπεζες. Έτσι, το ελληνικό τραπεζικό σύστημα υποχρεώθηκε να ακολουθήσει τις εξελίξεις στο διεθνές χρηματοπιστωτικό σύστημα και από το 1987 εισήλθε στη δική του φάση αποκανονικοποίησης και εκσυγχρονισμού.

Το τελευταίο διάστημα έχουν ενταθεί οι διεργασίες που συντελούνται στην Ελληνική τραπεζική αγορά, διεργασίες οι οποίες αποτελούν την συνέχεια, αλλά και το αποτέλεσμα, της διαδικασίας για την απελευθέρωση του Ελληνικού χρηματοπιστωτικού συστήματος που άρχισε από τα τέλη της 10ετίας του '80.

Διαπιστώνεται ότι τυπικά, η διαδικασία της κανονιστικής απελευθέρωσης (deregulation) έχει ολοκληρωθεί και η Ελληνική χρηματοπιστωτική αγορά έχει εμπλουτισθεί με νέα εργαλεία και θεσμούς. Η πρόοδος που έχει επιτευχθεί, είναι ασφαλώς ουσιαστική. Επιπλέον, σημαντικές υπήρξαν οι αλλαγές στη δομή του Ελληνικού τραπεζικού συστήματος. Αυξήθηκε ο αριθμός των ελληνικών και ξένων τραπεζών που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα, ενώ εντείνεται η τάση ανάπτυξης σύνθετων χρηματοπιστωτικών ομίλων (για τη δομή του τραπεζικού συστήματος).

Παράλληλα, σαν αποτέλεσμα της θεσμοθέτησης νέων χρηματοοικονομικών υπηρεσιών και της αποκανονικοποίησης της χρηματοπιστωτικής αγοράς, ιδρύθηκε, σημαντικός αριθμός εταιριών παροχής leasing διαχείρισης αμοιβαίων κεφαλαίων, επενδύσεων, κ.α., από τις οποίες η πλειοψηφία αποτελούν θυγατρικές Τραπεζών. Διαφοροποιήσεις

υπήρξαν και στα μερίδια αγοράς κυρίως όσον αφορά τις Ελληνικές εμπορικές τράπεζες.

Επιπρόσθετα, εντείνονται τα βήματα διεθνοποίησης των ελληνικών τραπεζών. Οι Ελληνικές τράπεζες δεν εγκαθίστανται πλέον μόνο σε χώρες με έντονο ελληνικό στοιχείο (Γερμανία, ΗΠΑ), αλλά σε χώρες που αποτελούν διεθνή χρηματοπιστωτικά κέντρα (Λονδίνο) ή σε χώρες διείσδυσης Ελληνικών εμπορικών και βιομηχανικών μονάδων (χώρες της Βαλκανικής και Παρευξείνιες χώρες). Το τελευταίο διάστημα οι εξελίξεις στο Ελληνικό τραπεζικό σύστημα επιταχύνονται με εξαγορές και συγχωνεύσεις.

Οι εξελίξεις αυτές στο Ελληνικό χρηματοπιστωτικό σύστημα έχουν οδηγήσει σταδιακά στην ενοποίηση των χρηματοπιστωτικών αγορών. Η μεγάλη όμως ανταγωνιστική πρόκληση όλων των τραπεζών, είναι τα νέα τραπεζικά προϊόντα, όχι μόνο γιατί συμβάλλουν στη διεύρυνση της πελατείας και σε οικονομίες φάσματος υπηρεσιών, αλλά γιατί αποτελούν και την απάντηση στα θέματα διεύρυνσης της κερδοφορίας, διατήρησης της ρευστότητας και ελέγχου των κινδύνων, όπως επίσης και απάντηση στη συμπίεση του λειτουργικού κόστους μέσα από τη μείωση του εργατικού.

Οι Τράπεζες μετατρέπονται σε Τράπεζες γενικών συναλλαγών (universal banks), εντείνονται οι τάσεις ενοποίησης των χρηματοπιστωτικών αγορών ενώ βρισκόμαστε μπροστά σε δημιουργία τάσεων αποδιαμεσολάβησης και τιτλοποίησης των παρεχομένων υπηρεσιών και στην Ελλάδα.

Δομή Ελληνικού Τραπεζικού Συστήματος

Στην Ελλάδα, παρά την ίδρυση νέων τραπεζών και την αύξηση των τραπεζικών καταστημάτων την τελευταία 10ετία, τόσο ο αριθμός των τραπεζών όσο και των καταστημάτων είναι σχετικά μικρός συγκρινόμενος με τα ισχύοντα σε χώρες της Δυτικής Ευρώπης.

Η Ελλάδα έχει μικρό αριθμό τραπεζών, σημαντικά μικρότερο από το

μέσο όρο. Το ίδιο ισχύει και για τον αριθμό των καταστημάτων. Τα καταστήματα ανά Τράπεζα στην Ελλάδα είναι κατά μέσο όρο 62 ενώ ο μέσος όρος για τις Δυτικοευρωπαϊκές χώρες είναι 34 καταστήματα ανά Τράπεζα (πηγή ICAP). Επίσης στην Ελλάδα ο μέσος όρος των υπαλλήλων ανά Τράπεζα είναι 1.242 ενώ ο αντίστοιχος μέσος όρος για τις δυτικοευρωπαϊκές χώρες είναι 594. Τα στοιχεία αυτά δείχνουν ότι κατά μέσο όρο οι Τράπεζες στην Ελλάδα είναι μεγαλύτερου μεγέθους από τις Τράπεζες στις περισσότερες από τις Δυτικοευρωπαϊκές χώρες, λαμβάνοντας πάντοτε υπόψη τις ιδιαιτερότητες της οικονομίας κάθε χώρας. Οι κάτοικοι ανά κατάστημα στην Ελλάδα ανέρχονται σε 3.754, αριθμός ο οποίος είναι παρόμοιος με το μέσο όρο 3.800 των Δυτικοευρωπαϊκών χωρών.

Μικρός είναι και ο αριθμός των εγκατεστημένων δικτύων ATM' s. Τα πιο πάνω στοιχεία συνηγορούν στην άποψη ότι στην Ελλάδα υπάρχουν περιθώρια ανάπτυξης τόσο των τραπεζικών δικτύων καταστημάτων όσο και των ηλεκτρονικών δικτύων. Δεδομένου ότι εκτός από το γεγονός ότι στην Ελλάδα υφίσταται μικρός σχετικά αριθμός τραπεζικών καταστημάτων και δικτύων ATM' s, υφίστανται και παράγοντες όπως το γεγονός ότι οι θεσμοί της καταναλωτικής πίστης και των στεγαστικών δανείων είναι ελάχιστα αναπτυγμένοι στην Ελλάδα σε σύγκριση με τις Ευρωπαϊκές χώρες. Παρά την άνοδο των τελευταίων ετών, τομείς που αποτελούν κατ' εξοχήν λιανική τραπεζική εργασία (retail banking) η οποία παρέχεται από δίκτυα καταστημάτων, τα τραπεζικά καταστήματα στην Ελλάδα δεν έχουν ακόμη χρησιμοποιήσει όλη τη δυνατότητά τους στην προώθηση των προϊόντων του τραπεζικού ομίλου στον οποίο ανήκουν (Αμοιβαία Κεφάλαια, ασφαλιστικά προϊόντα, Leasing, Factoring, κ.α.). Έρευνες που έχουν γίνει δείχνουν χαμηλή χρήση των συναλλαγών με τις Τράπεζες του ελληνικού πληθυσμού.

Από την πιο πάνω ανάλυση γίνεται φανερό ότι μεσοπρόθεσμα θα υπάρξει παράλληλη ανάπτυξη όλων των δικτύων πωλήσεων και εξορθολογισμός τους, με σκοπό την επίτευξη του στόχου που αφορά την εξυπηρέτηση των πελατών (εύκολη πρόσβαση και καλή ποιότητα

υπηρεσιών) καθώς και του στόχου που αφορά την αναβάθμιση της απασχόλησης της Τράπεζας (διατήρηση θέσεων απασχόλησης, εκπαίδευση σε νέα αντικείμενα και διαδικασίες).

Βασικός άξονας μιας νέας πορείας του τραπεζικού συστήματος μέσα στη ζώνη του Ευρώ είναι ο εκσυγχρονισμός των δομών, των διαδικασιών και των υπηρεσιών που προσφέρουν στους καταναλωτές, η αύξηση της κερδοφορίας και παραγωγικότητάς τους, η μείωση του λειτουργικού τους κόστους με τον τεχνολογικό και λειτουργικό εκσυγχρονισμό. Επιπλέον, ο έγκαιρος και αποτελεσματικός τρόπος ενσωμάτωσης της τεχνολογίας και της αυτοματοποίησης στις συναλλαγές, η ουσιαστική πρόβλεψη και διαχείριση των κινδύνων που αναλαμβάνουν και η δημιουργία νέων προϊόντων και υπηρεσιών, σε αντίθεση με την περιορισμένη γκάμα που προσφέρεται στην Ελληνική αγορά αποτελούν βασικούς παράγοντες του Τραπεζικού Συστήματος.

Πρέπει επίσης να αντιμετωπισθεί σοβαρά η διεθνής δικτύωση των Ομίλων με ιδιαίτερη έμφαση στον ευαίσθητο χώρο της Βαλκανικής, της Παραεξεινίου ζώνης και γιατί όχι της Μέσης Ανατολής, όπου παρά τα σημερινά προβλήματα είναι χώρος με συγκριτικά πλεονεκτήματα για το Ελληνικό Τραπεζικό σύστημα και την οικονομία.

Η ενιαία Ευρωπαϊκή χρηματοπιστωτική αγορά και γενικότερα η τάση ενοποίησης της διεθνούς αγοράς χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών, η αποεξειδίκευση του πιστωτικού τομέα και η κατάργηση των παραδοσιακών ορίων για τις προσφερόμενες υπηρεσίες μεταξύ των χρηματοπιστωτικών μονάδων, ενέτειναν το φαινόμενο της δημιουργίας χρηματοπιστωτικών ομίλων.

Οι Τράπεζες, στην προσπάθειά τους για διατήρηση μιας συνολικής παρουσίας σε όλο το φάσμα των χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών, υιοθετούν τη δομή του Χρηματοπιστωτικού Ομίλου δηλαδή ενός συνόλου πιστωτικών και χρηματιστικών μονάδων που βρίσκονται υπό κοινό ιδιοκτησιακό καθεστώς ή έλεγχο. Η δημιουργία χρηματοπιστωτικών ομίλων αποτελεί βασική τάση στη διεθνή χρηματοπιστωτική αγορά από τη δεκαετία του '80.

Οι περισσότερες ελληνικές τράπεζες έχουν ήδη συγκροτήσει Χρηματοπιστωτικούς Ομίλους. Όσον όμως αφορά τους Ομίλους ορισμένων δημόσιου ενδιαφέροντος τραπεζών, ιστορικά η συγκρότησή τους σε πολλές περιπτώσεις υπήρξε προϊόν αναγκαστικών συγχωνεύσεων, εξαγορών και όχι προϊόν συγκροτημένου επιχειρηματικού σχεδιασμού (ενδεικτικά η συγχώνευση στην Εθνική Τράπεζα της Τράπεζας Αθηνών, είχε σαν αποτέλεσμα στον Όμιλο της Εθνικής Τράπεζας να λειτουργούν δύο μεγάλες ασφαλιστικές εταιρίες η Εθνική και ο Αστέρας και δύο τράπεζες στεγαστικής πίστης η ΕΚΤΕ και η Στεγαστική). Το θέμα των Ομίλων των Δημόσιου ενδιαφέροντος Τραπεζών, οφείλει να αντιμετωπισθεί στα πλαίσια της χάραξης του στρατηγικού επιχειρηματικού σχεδιασμού της ελέγχουσας Τράπεζας.

Ο σχεδιασμός αυτός πρέπει να περιλαμβάνει και να αναλύει την αναγκαιότητα της ύπαρξης του Χρηματοπιστωτικού Ομίλου για την παροχή ολοκληρωμένων χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών και προϊόντων, την αντιμετώπιση του ανταγωνισμού και τη διερεύνηση της θέσης της Τράπεζας και του Ομίλου συνολικά στην αγορά. Επιπλέον, πρέπει να περιέχει τη θέση που κατέχει η κάθε μονάδα στον Όμιλο, με βασικά κριτήρια την δημιουργία συνεργιών μεταξύ των μονάδων και τη συμβολή της κάθε μονάδας στην αποδοτικότητα του Ομίλου.

Δημιουργία συνεργιών σημαίνει την ύπαρξη αλληλοσυμπληρούμενων δραστηριοτήτων, υπηρεσιών και προϊόντων στην κατεύθυνση της αύξησης της προστιθέμενης αξίας και μείωσης του κατά μονάδα προϊόντος κόστους. Είναι σαφές ότι οι μονάδες που εμπίπτουν σ' αυτήν την κατηγορία, είναι αυταπόδεικτα απαραίτητες για τον Όμιλο και θα πρέπει να διατηρηθούν και εκσυγχρονιστούν, ανεξάρτητα από τα τυχόν χρηματοοικονομικά προβλήματα που πιθανά σήμερα αντιμετωπίζουν και τα οποία πρέπει να λυθούν μέσω εξυγιαντικής πολιτικής, περαιτέρω εξειδίκευσης, κ.λ.π. Κατά τη χάραξη του στρατηγικού επιχειρηματικού σχεδιασμού του Ομίλου, είναι πιθανό να προκύψει ότι για τον εκσυγχρονισμό και την ανάπτυξή του, είναι απαραίτητο να γίνουν συγχωνεύσεις, εξειδικεύσεις και άλλου είδους επιχειρηματικές κινήσεις.

Το κυρίαρχο στοιχείο στην αξιολόγηση των προτάσεων συγχωνεύσεων-εξαγορών δεν πρέπει να είναι αποκλειστικά η τιμή εξαγοράς, αλλά η ποιότητα του επιχειρησιακού σχεδίου δράσης (business plan), η διαφάνεια στην αξιολόγηση των σχεδίων, η εξασφάλιση προοπτικής. Η διαδικασία αυτή δεν πρέπει να είναι η εικόνα ενός τζόγου ή συμφωνιών με διαπλεκόμενα συμφέροντα, αλλά να προκύπτουν εμφανώς τα πολλαπλασιαστικά οφέλη για την Ελληνική οικονομία.

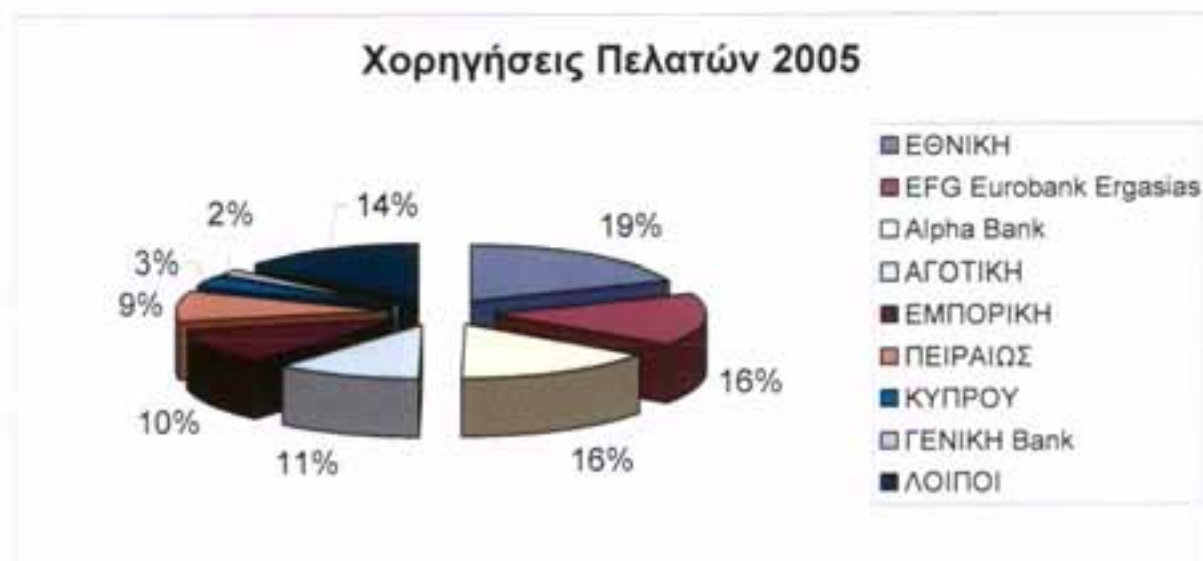
Η λογική που φαίνεται ότι διαπερνά την πολιτική της κυβέρνησης είναι ότι η ανταγωνιστικότητα του τραπεζικού συστήματος περνάει μέσα από τη μείωση του μεριδίου των κρατικού ενδιαφέροντος τραπεζών στην αγορά και την ενίσχυση του ιδιωτικού τομέα. Η Ο.Τ.Ο.Ε. έγκαιρα πρόβαλε την αναγκαιότητα και αξίωσε από την κυβέρνηση τη διαμόρφωση μιας συνολικής στρατηγικής για το χρηματοπιστωτικό σύστημα. Μιας στρατηγικής που θα του επιτρέψει όχι μόνο να επιβιώσει αλλά και να συμβάλλει ουσιαστικά στην επιθυμητή οικονομική ανάπτυξη της χώρας μας.

Στην Ελλάδα παρατηρείται ήδη η συνύπαρξη μεγάλων και μικρών Τραπεζών. Άλλωστε η ευρωσιτία και η αποτελεσματικότητα του τραπεζικού συστήματος δεν είναι μόνο θέμα μεγέθους καθώς η αποτελεσματικότητα μιας τράπεζας, όπως και κάθε σύγχρονης επιχείρησης, βρίσκεται στην εξειδίκευση, στην ευελιξία και στην παροχή υψηλής ποιότητας υπηρεσιών.

1.3.3. Ελληνική Αγορά

Κατά το 2005, στην Ελλάδα λειτουργούσαν 61 τραπεζικά ιδρύματα εκ των οποίων 21 εμπορικές τράπεζες, 22 ξένες τράπεζες, 16 συνεταιριστικές τράπεζες και δύο ειδικοί πιστωτικοί οργανισμοί.

Στον παρακάτω πίνακα, φαίνονται αναλυτικά τα ποσοστά των χορηγήσεων των πελατών, κατά τη διάρκεια του 2005, με πρωτοπόρο την Εθνική, η οποία αγγίζει το 19%. Ακολουθούν οι Alpha Bank και η Efg EuroBank Ergasias με το ποσοστό των 16%. Η Τράπεζα Κύπρου που μας απασχολεί επίσης, κατέχει μόλις το 3%.



Πηγή: Hellastat

Ο ετήσιος ρυθμός ανόδου των τραπεζικών δανείων προς τον ιδιωτικό τομέα ανήλθε σε 16,9% το Δεκέμβριο του 2005 έναντι 15,8% το Δεκέμβριο του 2004.

Ειδικότερα, ο ετήσιος ρυθμός μεταβολής των δανείων προς επιχειρήσεις ανήλθε τον Δεκέμβριο του 2005 σε 8,7% έναντι 7,5% το Δεκέμβριο του 2004. Η εξέλιξη αυτή των επιχειρηματικών δανείων επηρεάζεται σε μεγάλο βαθμό από τις εκδόσεις ομολογιακών δανείων από

τις επιχειρήσεις. Με τις εκδόσεις αυτές, πολλές επιχειρήσεις υποκαθιστούν τον τραπεζικό δανεισμό.

Ο ετήσιος ρυθμός της πιστωτικής επέκτασης προς τα νοικοκυριά διατηρείται σε σχετικά υψηλά επίπεδα (Δεκέμβριος 2005 31%). Ειδικότερα, ο ρυθμός αύξησης των στεγαστικών δανείων επιταχύνθηκε από 27,7% το Δεκέμβριο του 2004 σε 33,4% τον Δεκέμβριο του 2005. Η δυναμική των στεγαστικών δανείων κατά την παρούσα περίοδο συνδέεται με τις εξαγγελίες περί επιβολής ΦΠΑ στις νέες κατοικίες και περί αναπροσαρμογής των αντικειμενικών αξιών των ακινήτων, καθώς οι εκτιμήσεις των νοικοκυριών για τις επιπτώσεις των μέτρων στο κόστος απόκτησης μια κατοικίας φαίνεται ότι τα ώθησαν στην επίσπευση της αγοράς πριν την εφαρμογή των μέτρων αυτών.

Με υψηλούς ετήσιους ρυθμούς μεταβολής αυξήθηκε το σύνολο καταθέσεων και γeros στην ελληνική τραπεζική αγορά κατά το 2005. Συγκεκριμένα, το Δεκέμβριο του 2005 ο ετήσιος ρυθμός μεταβολής ανήλθε σε 16,7% έναντι ρυθμού μεταβολής 13,9% το Δεκέμβριο του 2004. Ιδιαίτερα μεγάλη αύξηση παρουσίασε ο ετήσιος ρυθμός μεταβολής των καταθέσεων προθεσμίας καθώς ανήλθε τον Δεκέμβριο του 2005 σε 48,4%.

Αυτό οφείλεται κυρίως στη μεταβολή των συντελεστών με τους οποίους φορολογούνται οι τόκοι των καταθέσεων και οι αποδόσεις των γeros από την αρχή του 2005 που είχε αποτέλεσμα τη μετατόπιση αποταμιευτικών πόρων από τα γeros προς τις καταθέσεις προθεσμίας. Αντίθετα, επιβράδυνση παρουσίασε ο ετήσιος ρυθμός αύξησης των καταθέσεων ταμειυτηρίου, ο οποίος τον Δεκέμβριο του 2005 ανήλθε σε 7,9%.

1.3.4. Κυπριακή Οικονομία

Κατά το 2005 συνεχίστηκε η πορεία ανάκαμψης της κυπριακής οικονομίας, η οποία άρχισε να διαφαίνεται από το 2004. Σύμφωνα με τις πιο πρόσφατες εκτιμήσεις του Υπουργείου Οικονομικών, ο ρυθμός ανάπτυξης της κυπριακής οικονομίας αναμένεται να παρουσιάσει μικρή επιτάχυνση της τάξης του 3,8% σε πραγματικούς όρους το 2005, έναντι ρυθμού αύξησης 3,9% το 2004.

Η διατήρηση των ανοδικών τάσεων της κυπριακής οικονομίας οφείλεται κυρίως στην ενίσχυση της ιδιωτικής κατανάλωσης, των ιδιωτικών επενδύσεων σε κατασκευαστικά έργα και μηχανικό εξοπλισμό και στην αύξηση των εξαγωγών αγαθών και υπηρεσιών. Από την άλλη, η συνεχής και ραγδαία αύξηση στις τιμές των πετρελαιοειδών, που εξακολουθεί να παρατηρείται, λειτουργεί ως ανασταλτικός παράγοντας στην πορεία ανάκαμψης της διεθνούς οικονομίας.

Μικρή αύξηση παρουσίασαν οι πληθωριστικές πιέσεις εντός του 2005, με το ρυθμό πληθωρισμού να ανέρχεται σε 2,6% για ολόκληρο το έτος, σε σύγκριση με 2,3% το 2004. Η προαναφερθείσα αύξηση οφείλεται αποκλειστικά στη ραγδαία αύξηση της τιμής του αργού πετρελαίου στις διεθνείς αγορές, η οποία από την άλλη, έχει αντισταθμιστεί σε μεγάλο βαθμό από τη σημαντική συγκράτηση των τιμών των εισαγόμενων και των τιμών τηλεφωνίας.

Όσον αφορά τον τομέα της εργασίας, κατά το 2005 έχει διατηρηθεί σχετικά ψηλό επίπεδο απασχόλησης του πληθυσμού, με το ποσοστό εγγεγραμμένης ανεργίας για ολόκληρο το χρόνο να ανέρχεται γύρω στο 3,8% του οικονομικά ενεργού πληθυσμού, έναντι 3,6% το 2004.

Ως αποτέλεσμα της υλοποίησης του προγράμματος δημοσιονομικής εξυγίανσης, το δημοσιονομικό έλλειμμα ως ποσοστό του Ακαθάριστου Εθνικού Προϊόντος (ΑΕΠ) εκτιμάται για το 2005 ότι θα παρουσιάσει περαιτέρω βελτίωση και θα διαμορφωθεί σε 2,5%, κάτι που

αποδίδεται σε προσωρινά μέτρα όπως ήταν η φορολογική αμνηστία που είχε προωθηθεί από την Κυβέρνηση. Το δημόσιο χρέος επίσης εκτιμάται ότι θα παρουσιάσει βελτιώσεις για πρώτη φορά μετά από τρία χρόνια. Συγκεκριμένα, αναμένεται ότι μέχρι το τέλος του τρέχοντος έτους θα περιοριστεί σε 70,5% του ΑΕΠ.

Υπενθυμίζεται ότι κατόπιν σχετικής απόφασης της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας των 11 χωρών της ευρωζώνης, από τις 29 Απριλίου 2005 η κυπριακή λίρα συμμετέχει στο Μηχανισμό Συναλλαγματικών Ισοτιμιών 11 (ΜΣ 11). Η κεντρική ισοτιμία της κυπριακής λίρας κατά την ένταξή της στον ΜΣ 11 διατηρήθηκε στο ίδιο επίπεδο όπως και προ της ένταξής της, δηλαδή σε 0,585274, με περιθώριο διακύμανσης +/-15%.

Μετά την ένταξη της λίρας στο ΜΣ 11, η Κεντρική Τράπεζα της Κύπρου προέβηκε σε δύο διαδοχικές μειώσεις των επιτοκίων πέρας της μείωσης 0,25 ποσοστιαίων μονάδων του Φεβρουαρίου 2005. Η πρώτη μείωση αφορούσε 0,5 ποσοστιαίες μονάδες και ίσχυσε από την 20 Μαΐου 2005. Η δεύτερη μείωση επιπρόσθετες 0,5 ποσοστιαίες μονάδες και ίσχυσε από την 9^η Ιουνίου 2005, καθορίζοντας το βασικό επιτόκιο χορηγήσεων σε 4,25% και το βασικό επιτόκιο καταθέσεων σε 2,25%.

Το ισοζύγιο τρεχουσών συναλλαγών αναμένεται να παρουσιάσει έλλειμμα της τάξης του 5,9% του ΑΕΠ για ολόκληρο το 2005, παρουσιάζοντας αυξητική τάση συγκρινόμενο με το 2004 που ανερχόταν στο επίπεδο του 5,7%. Η διεύρυνση του ελλείμματος στο ισοζύγιο τρεχουσών συναλλαγών καταγράφηκε λόγω της αύξησης στις εισαγωγές πετρελαίου. Και αυτό παρά τη βελτίωση των εξαγωγών αγαθών και σε μικρότερο βαθμό λόγω του τουρισμού (τα έσοδα για το 2005 αυξήθηκαν κατά 2,4%).

Σε γενικές γραμμές οι προοπτικές της κυπριακής οικονομίας για το 2006 διαγράφονται στο παρόν στάδιο θετικές, λαμβάνοντας υπόψη και τις εκτιμήσεις των διεθνών οίκων αξιολόγησης για την πορεία της διεθνούς και της ευρωπαϊκής οικονομίας για το συγκεκριμένο έτος. Παρόλα αυτά,

διατηρούνται κάποιες επιφυλάξεις, ως προς τις επιπτώσεις που δυνατό να επιφέρει το ενδεχόμενο περαιτέρω αύξησης στην τιμή του πετρελαίου.

1.3.5. Κυπριακό Τραπεζικό Σύστημα

Η ένταξη της Κύπρου στην Ευρωπαϊκή Ένωση έχει ξεχωριστή σημασία και για το Κυπριακό τραπεζικό σύστημα, το οποίο εισέρχεται πλέον οριστικά και απαλινδρόμητα στην πλήρη ευρωπαϊκή τροχιά του. Το τραπεζικό σύστημα διαθέτει αρκετές εμπειρίες, αλλά και δυνατότητες, ώστε και να προσαρμοστεί έγκαιρα στη νέα απαιτητική πραγματικότητα, αλλά και να ανταποκριθεί με επάρκεια στα νέα σκληρά δεδομένα και να ανταγωνισθεί με επιτυχία τους μεγάλους τραπεζικούς οργανισμούς που επικυριαρχούν στο χώρο της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Γι' αυτό το σκοπό οι τράπεζες θα υποχρεωθούν να συνάψουν στρατηγικές συμμαχίες, αλλά και να προβούν σε περαιτέρω επεκτάσεις, αξιοποιώντας τη νέα δυναμική που δημιουργείται αλλά και την εμπειρία που απέκμισαν με την επέκταση και δραστηριοποίησή τους σε χώρες του εξωτερικού.

Μέχρι πριν τρεις δεκαετίες, περίπου, οι εποπτικές και ρυθμιστικές αρχές του τραπεζικού τομέα εκτελούσαν τα καθήκοντά τους σε ένα, γενικά, "ήρεμο" τραπεζικό περιβάλλον. Το ρυθμιστικό καθεστώς της εποχής εκείνης χαρακτηριζόταν από "κλειστά" χρηματοπιστωτικά συστήματα, πλήρως προστατευμένα από το διεθνή ανταγωνισμό. Το γνωστό "σύστημα του Bretton Woods", όπως καθιερώθηκε να αναφέρεται η νέα τάξη πραγμάτων που είχε συμφωνηθεί από τη διεθνή κοινότητα αμέσως μετά το τέλος του δεύτερου παγκοσμίου πολέμου, κατέστησε ουσιαστικά ασήμαντο το συναλλαγματικό κίνδυνο που αντιμετώπιζαν οι τράπεζες, οι διακυμάνσεις των επιτοκίων των διεθνών νομισμάτων ήταν, ως επί το πλείστον, μέτριες, ενώ ο ανταγωνισμός των τιμών δεν διαδραμάτιζε οποιοδήποτε ρόλο, αφού οι Κεντρικές Τράπεζες εφάρμοζαν αυστηρούς κανονισμούς αναφορικά με τον καθορισμό των δανειστικών και καταθετικών επιτοκίων.

Παράλληλα, ο ανταγωνισμός από άλλα μη τραπεζικά χρηματοοικονομικά ιδρύματα ήταν επουσιώδης, ενώ ο διεθνής ανταγωνισμός από ξένα τραπεζικά ιδρύματα ήταν και αυτός περιορισμένος λόγω των διαφόρων περιορισμών στη διακίνηση συναλλάγματος και

κεφαλαίων που εφαρμόζαν οι κυβερνήσεις των χωρών. Ως αποτέλεσμα της εν λόγω τάξης πραγμάτων, τα επιτοκιακά περιθώρια παρέμεναν ψηλά, ενώ ο πιστωτικός κίνδυνος ήταν σχετικά χαμηλός, παράγοντες που ενίσχυαν τη δυνατότητα και ανθεκτικότητα των τραπεζών στην ανάληψη μεγάλων κινδύνων και που, παράλληλα, ευνοούσαν τη γενική σταθερότητα του χρηματοπιστωτικού συστήματος.

Η πιο πάνω ευχάριστη, από σκοπιάς τραπεζικής εποπτείας, τάξη πραγμάτων άλλαξε άρδην στα μέσα της δεκαετίας του 1970. Μετά την κατάρρευση του συστήματος του Bretton Woods, με εξαίρεση κάποιες χώρες (συμπεριλαμβανομένης και της Κύπρου), ξεκίνησε μια διαδικασία ελευθεροποίησης του χρηματοπιστωτικού συστήματος, που άρχισε να διαδίδεται ευρέως, με αποτέλεσμα τη σημαντική αύξηση του κινδύνου διακύμανσης επιτοκίων και του συναλλαγματικού κινδύνου, ενώ, παράλληλα, τα τραπεζικά συστήματα των χωρών άρχισαν να γίνονται διεθνώς πιο ανταγωνιστικά.

Τα επιτοκιακά περιθώρια συμπιέστηκαν, ενώ η ανθεκτικότητα των τραπεζών στην ανάληψη μεγάλων κινδύνων άρχισε να μειώνεται. Οι εποπτικές αρχές βρέθηκαν, ξαφνικά, αντιμέτωπες με χρηματοοικονομικές κρίσεις και προβλήματα χρηματοπιστωτικής σταθερότητας. Ως αποτέλεσμα των διαφόρων χρηματοοικονομικών κρίσεων, πολλές χώρες αναγκάστηκαν να καταβάλουν μεγάλες προσπάθειες για ενίσχυση των τραπεζικών τους συστημάτων, ενεργώντας τόσο σε εθνικό όσο και σε διεθνές επίπεδο.

Πέραν της ελευθεροποίησης του χρηματοπιστωτικού συστήματος, μια άλλη θεμελιώδης εξέλιξη, που έχει κυριολεκτικά αναμορφώσει το διεθνές τραπεζικό σύστημα, είναι η τεχνολογική καινοτομία και πρόοδος. Ενώ, από μόνη της, η τεχνολογική καινοτομία είναι ευπρόσδεκτη, καθιστά, εντούτοις, δύσκολη την προσπάθεια διατήρησης της χρηματοπιστωτικής σταθερότητας. Η τεχνολογική καινοτομία και πρόοδος προάγουν την αποδοτικότητα αλλά, παράλληλα, επαυξάνουν το ενδεχόμενο μιας χρηματοοικονομικής κρίσης σε περίπτωση ενός μεμονωμένου ατυχήματος ή μιας γενικότερης χρηματοοικονομικής αναστάτωσης. Ένα παράδειγμα από τον χρηματοπιστωτικό τομέα είναι η εμφάνιση και η μετέπειτα ανάπτυξη των διαφόρων περίπλοκων χρηματοοικονομικών παραγώγων. Με σωστή χρήση, τα παράγωγα αυτά μπορούν να καταστούν ισχυρά μέσα στα χέρια των τραπεζών, για τη διαχείριση των διαφόρων κινδύνων που αντιμετωπίζουν και να τις βοηθήσουν στην εξοικονόμηση κεφαλαιακών

πόρων.

Εντούτοις, είναι πιθανόν μερικά από αυτά τα παράγωγα να βασίζονται σε χρηματοοικονομικά μοντέλα που δεν έχουν σχεδιασθεί σωστά ή ακόμη σε μοντέλα που δεν κατανοούνται επαρκώς ή πλήρως από τις τράπεζες και τις εποπτικές αρχές, με αναπόφευκτο επακόλουθο ορισμένες τράπεζες να υφίστανται σημαντικές ζημιές σε περιόδους αυξημένης αστάθειας της αγοράς.

Αποτέλεσμα, τόσο της ελευθεροποίησης του χρηματοπιστωτικού συστήματος όσο και της τεχνολογικής καινοτομίας, υπήρξε η παγκοσμιοποίηση του τραπεζικού συστήματος. Ο όγκος των διασυνοριακών χρηματοοικονομικών ροών έχει αυξηθεί κατακόρυφα λόγω της γενικής μείωσης των κόστων και της κατάργησης των περιορισμών στη διακίνηση συναλλάγματος και κεφαλαίων. Η αλληλοεξάρτηση, η οποία δημιουργήθηκε μεταξύ τραπεζών και μη τραπεζικών χρηματοοικονομικών οργανισμών, πάνω σε διασυνοριακή βάση, επαυξάνει, ως εκ τούτου, το ενδεχόμενο μετάδοσης ενός προβλήματος ή μιας κρίσης από ένα χρηματοοικονομικό τομέα σε άλλο ή από μια χώρα σε άλλη.

Μια άλλη εξέλιξη που είχε τεράστια επίπτωση στο τραπεζικό σύστημα είναι εκείνη της άντλησης κεφαλαίων απευθείας από την αγορά. Η πιο πάνω εξέλιξη έχει επενεργήσει αρνητικά στον παραδοσιακό διαμεσολαβητικό ρόλο των τραπεζών μεταξύ καταθετών και επενδυτών ή δανειστών ενώ έχει, ταυτόχρονα, επαυξήσει το ρόλο των κεφαλαιαγορών, από τις οποίες όλο και περισσότερο οι εταιρείες εξαρτούν τις χρηματοδοτικές τους ανάγκες. Άμεσο επακόλουθο της πιο πάνω εξέλιξης είναι ότι η σταθερότητα των αγορών έχει γίνει εξίσου σημαντική με τη σταθερότητα των ίδιων των τραπεζών και των άλλων χρηματοοικονομικών διαμεσολαβητών για τη γενική διασφάλιση της χρηματοπιστωτικής σταθερότητας μιας οικονομίας.

Τέλος, ο τερματισμός της χρηματοοικονομικής εξειδίκευσης και η ενοποίηση των αγορών έχουν εξασθενήσει τις παραδοσιακές διαχωριστικές γραμμές μεταξύ των διάφορων κατηγοριών χρηματοοικονομικών διαμεσολαβητών. Σήμερα, οι διάφορες κατηγορίες χρηματοοικονομικών διαμεσολαβητών (τράπεζες, ασφαλιστικές εταιρείες, επενδυτικές/χρηματιστηριακές εταιρείες, κτλ.) ανταγωνίζονται η μια την άλλη και η κάθε κατηγορία υπόκειται σε διαφορετικό εποπτικό/ρυθμιστικό

πλαίσιο. Ως επακόλουθο της πιο πάνω εξέλιξης, οι παραδοσιακές εποπτικές ρυθμίσεις, που επέβαλλαν το γεωγραφικό ή κατά τομέα αγοράς καταμερισμό της εποπτικής ευθύνης, τίθενται συνεχώς υπό αμφισβήτηση από τις νέες δομές των αγορών και τα μεγάλα διασυνοριακά συγκροτήματα εταιρειών.

Όλες οι πιο πάνω εξελίξεις σαφώς καταδεικνύουν ότι είναι λάθος να εκλαμβάνει κανείς ως δεδομένο ότι μπορούν οι τράπεζες να παραμένουν φερέγγυες αν οι αγορές που επηρεάζουν τη λειτουργία τους είναι ασταθείς. Είναι, επίσης, λάθος να θεωρείται δεδομένο ότι οι διάφορες αγορές μπορούν να λειτουργούν αποτελεσματικά αν το ευρύτερο μακροοικονομικό περιβάλλον είναι ασταθές.

Οι διεθνείς χρηματοοικονομικές κρίσεις (Σκανδιναβικές χώρες, Ασία, Ρωσία και Λατινική Αμερική) καταδεικνύουν ότι στις περιπτώσεις όπου τα αίτια μιας χρηματοοικονομικής κρίσης είναι πολύπλευρα, πολύπλευρες πρέπει να είναι και οι προσπάθειες επιλύσης των κρίσεων αυτών. Ο σαφής και κύριος στόχος πρέπει να είναι η ενδυνάμωση του χρηματοπιστωτικού συστήματος μιας χώρας. Ο πιο πάνω στόχος, όμως, δεν μπορεί να επιτευχθεί μόνον με την εφαρμογή μιας αυστηρής εποπτικής και ρυθμιστικής πολιτικής.

Εκείνο που, επιπλέον, χρειάζεται, είναι η ενίσχυση των κανόνων και της πειθαρχίας που πρέπει να διέπουν τη λειτουργία των αγορών, μέσω της εφαρμογής μιας ενισχυμένης πολιτικής σε θέματα εσωτερικής και εταιρικής διακυβέρνησης στον τραπεζικό τομέα, της ανάπτυξης μιας "υγιούς πιστοδοτικής κουλτούρας" και της ενίσχυσης των λογιστικών κανόνων και προτύπων.

Η κύρια προϋπόθεση για μια συνετή διεξαγωγή τραπεζικών εργασιών είναι η πλήρης κατανόηση του τρόπου επιμέτρησης και αποτίμησης των διάφορων τραπεζικών κινδύνων, καθώς, επίσης, και η εφαρμογή των κατάλληλων συστημάτων και ελέγχων που να επιτρέπουν την παρακολούθηση και τη διαχείριση των κινδύνων αυτών. Αυτό σημαίνει ότι τα παραδοσιακά αριθμητικά εργαλεία για την εφαρμογή των διαφόρων εποπτικών απαιτήσεων δεν αρκούν από μόνα τους. Ό,τι επιπλέον και κυρίως χρειάζεται, εκ μέρους των εποπτικών αρχών, είναι η ικανότητα να αξιολογούν τη συνολική αποτελεσματικότητα της Διοίκησης και τα διάφορα συστήματα ελέγχων που εφαρμόζει μια εποπτευόμενη τράπεζα.

Τα τελευταία δέκα χρόνια, η εξάρτηση από αριθμητικά εργαλεία, έχει μειωθεί και, παράλληλα, έχει δοθεί μεγαλύτερη έμφαση σε πιο γενικές έννοιες και αρχές, όπως είναι η σωστή εσωτερική και εταιρική διακυβέρνηση, η ενδεδειγμένη διαχείριση των κινδύνων, ο αποτελεσματικός εσωτερικός και εξωτερικός έλεγχος και, γενικά, οι εσωτερικές διαδικασίες ελέγχου που εφαρμόζει μια εποπτευόμενη τράπεζα. Η τραπεζική εποπτεία έχει εξελιχθεί, τα τελευταία χρόνια, σε μια πολύ περίπλοκη και απαιτητική εργασία που προϋποθέτει επαρκή ακαδημαϊκή και επαγγελματική εκπαίδευση καθώς, επίσης, και πρακτική εξάσκηση και βαθιά γνώση του αντικειμένου.

Η λεπτομερής και αποτελεσματική αξιολόγηση μιας εποπτευόμενης τράπεζας βασίζεται σε παράγοντες, όπως ο τρόπος επιμέτρησης και διαχείρισης των κινδύνων στους οποίους εκτίθεται μια τράπεζα και η σημασία και προσοχή που προσδίδει στην ικανότητά της να αντιμετωπίζει επιτυχώς τα διάφορα αρνητικά φαινόμενα και τους κινδύνους στους οποίους είναι πιθανόν να εκτεθεί στο μέλλον.

Όσον αφορά την κυπριακή πραγματικότητα και εμπειρία και όταν η Κύπρος έγινε μέλος της Ευρωπαϊκής Ένωσης, οι Κυπριακές Τράπεζες απολάμβαναν ένα μοναδικό προνόμιο, καθόσον η είσοδος και συμμετοχή νέων τραπεζών στον Κυπριακό τραπεζικό τομέα υπέκειτο σε περιορισμούς. Η χορήγηση νέων αδειών άσκησης τραπεζικών εργασιών εξαρτάτο, μεταξύ άλλων, από το "κριτήριο της οικονομικής ανάγκης", έναν απροσδιόριστο και γενικό όρο, που παρείχε ουσιαστική διακριτική ευχέρεια στην Κεντρική Τράπεζα της Κύπρου να ρυθμίζει την είσοδο και συμμετοχή νέων τραπεζών στον Κυπριακό τραπεζικό τομέα.

Επίσης, μέχρι το τέλος του 2000, το κόστος αποδοχής καταθέσεων και της παροχής δανείων υπέκειτο σε αυστηρή ρύθμιση, μια κατάσταση πραγμάτων που επέτρεπε και συντηρούσε την πραγματοποίηση ενός άνετου περιθωρίου κέρδους για όλες τις τράπεζες και που, ουσιαστικά, εξάλειψε το ενδεχόμενο του κινδύνου επιτοκίων. Το ενεργητικό των τραπεζών αποτελείτο κυρίως από χορηγήσεις σε πελάτες που, κατά κανόνα, ήταν εξασφαλισμένες με εμπράγματα εξασφάλιση.

Η ύπαρξη ενός καθεστώτος συναλλαγματικών περιορισμών που, παρόλη τη σταδιακή και διαχρονική ελευθεροποίησή του σε σχέση με τις τρέχουσες και τις κεφαλαιουχικές συναλλαγές, η πλήρης κατάργησή του δεν

επιτεύχθηκε παρά μόνο με την ένταξη της Κύπρου στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Παρείχε στις τράπεζες το ειδικό καθεστώς των “εξουσιοδοτημένων συναλλασσομένων σε ξένο συνάλλαγμα”. Η πιο πάνω κατάσταση, συνεπικουρούμενη από διάφορους συναλλαγματικούς περιορισμούς που ρύθμιζαν την κατοχή στοιχείων ενεργητικού σε ξένο συνάλλαγμα, καθώς και την παροχή χορηγήσεων σε “μη κατοίκους” Κύπρου ή σε ξένο συνάλλαγμα, ουσιαστικά ελαχιστοποιούσαν το συναλλαγματικό κίνδυνο και τον κίνδυνο της χώρας δραστηριοποίησης των πελατών των τραπεζών. Οι μόνες δύο εξαιρέσεις στην πιο υπερπροστατευόμενη κατάσταση που επικρατούσε ήταν, πρώτον, οι εκτός Κύπρου εργασίες των εγχώριων τραπεζών, δηλαδή οι δραστηριότητες που διεξήγαγαν μέσω υποκαταστημάτων ή θυγατρικών εταιρειών τους σε χώρες, όπως η Ελλάδα και το Ηνωμένο Βασίλειο, που είχαν ελευθεροποιήσει τα τραπεζικά τους συστήματα πολύ πριν από την Κύπρο, και, δεύτερον, οι εργασίες εκείνων των ξένων τραπεζών που λειτουργούσαν στην Κύπρο κάτω από το ειδικό καθεστώς των “υπεράκτιων τραπεζών” ή “Διεθνών Τραπεζικών Μονάδων” οι οποίες, εντούτοις, ήταν “περιχαρακωμένες” εφόσον τους απαγορευόταν να έχουν δοσοληψίες με τους μόνιμους κατοίκους της Κύπρου ή σε Κυπριακές Λίρες.

Η απόφαση για ένταξη της Κύπρου στην Ευρωπαϊκή Ένωση επενέργησε ως καταλύτης στην ελευθεροποίηση του τραπεζικού συστήματος. Τα επιτόκια ελευθεροποιήθηκαν το 2001 και οι περιορισμοί στη διακίνηση κεφαλαίων και συναλλάγματος ήρθαν πλήρως με την ένταξη της Κύπρου στην Ευρωπαϊκή Ένωση την 1η Μαΐου, 2004. Οι πιο πάνω εξελίξεις είχαν ως επακόλουθο την πλήρη εναρμόνιση του εποπτικού και ρυθμιστικού πλαισίου του τραπεζικού τομέα της Κύπρου με τις απαιτήσεις της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Έτσι, εντός ενός συγκριτικά σύντομου χρονικού διαστήματος, η άσκηση της τραπεζικής εποπτείας στην Κύπρο προσαρμόσθηκε πλήρως με την πρακτική που επέβαλλαν οι σχετικές Οδηγίες της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Η πιο θεμελιώδης, ίσως, εξέλιξη στην ιστορία της τραπεζικής εποπτείας που ήδη έχει επιφέρει ουσιαστικές αλλαγές στον τρόπο λειτουργίας των τραπεζών είναι, στην μεν περίπτωση των τραπεζών της Ευρωπαϊκής Ένωσης η νέα Οδηγία για την Κεφαλαιακή Επάρκεια των Πιστωτικών Ιδρυμάτων, η οποία θα εφαρμοσθεί την 1η Ιανουαρίου, 2007, στη δε περίπτωση των μεγάλων διεθνών μη Ευρωπαϊκών Τραπεζών, το νέο Σύμφωνο για Κεφαλαιακές Απαιτήσεις της Επιτροπής Τραπεζικής Εποπτείας της Βασιλείας, γνωστόν ως “Βασιλεία II”.

Η νέα Οδηγία της Ευρωπαϊκής Ένωσης στοχεύει στην όσο το δυνατό στενότερη ταύτιση μεταξύ του κεφαλαίου μιας τράπεζας που απαιτείται για εποπτικούς σκοπούς και εκείνου που απαιτείται για οικονομικούς σκοπούς, στην ενίσχυση της χρηματοπιστωτικής σταθερότητας καθώς και στην αύξηση του ανταγωνισμού εντός του χρηματοοικονομικού τομέα της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Οι τράπεζες που έχουν μη προβληματικά πιστοδοτικά χαρτοφυλάκια καθώς και εσωτερικά συστήματα για την αποτελεσματική διαχείριση των κινδύνων, που αντιμετωπίζουν, "ανταμείβονται" μέσω χαμηλών συντελεστών στάθμισης κινδύνου που προσδίδονται στις διάφορες κατηγορίες στοιχείων ενεργητικού και το πιο πάνω επενεργεί ως ένα ισχυρό κίνητρο για τις τράπεζες στην ανανέωση και αναβάθμιση των συστημάτων εσωτερικού ελέγχου και διαχείρισης κινδύνων.

Σε αντίθεση με το σημερινό πλαίσιο κεφαλαιακών απαιτήσεων, που δεν λαμβάνει υπόψη το προφίλ κινδύνου της κάθε τράπεζας, η νέα Οδηγία της Ευρωπαϊκής Ένωσης επιτρέπει την εφαρμογή τριών εναλλακτικών προσεγγίσεων για την αντιμετώπιση τόσο του πιστωτικού όσο και του λειτουργικού κινδύνου, που διαφοροποιούνται και κλιμακώνονται από την πλέον απλή μέχρι την πλέον προηγμένη μέθοδο.

Εντός του πλαισίου εφαρμογής της νέας Οδηγίας της Ευρωπαϊκής Ένωσης, η συγκεκριμένη απαίτηση, η οποία θα αλλάξει ριζικά τόσο τη νοοτροπία όσο και τον τρόπο λειτουργίας των τραπεζών, είναι η ανάγκη για την ύπαρξη μιας σαφούς οργανωτικής διάρθρωσης με συνεπείς γραμμές αρμοδιότητας και ευθύνης για τον αποτελεσματικό εντοπισμό, διαχείριση, παρακολούθηση και αναφορά όλων των κινδύνων στους οποίους εκτίθεται ή είναι ενδεχόμενο να εκτεθεί μια τράπεζα καθώς, επίσης, και ικανοποιητικών μηχανισμών εσωτερικού ελέγχου.

Σύμφωνα με τις απαιτήσεις της νέας Οδηγίας της Ευρωπαϊκής Ένωσης για την Κεφαλαιακή Επάρκεια των Πιστωτικών Ιδρυμάτων, η Κεντρική Τράπεζα της Κύπρου έχει εκδώσει μια ξεχωριστή Οδηγία με τίτλο "Πλαίσιο Αρχών Λειτουργίας και Κριτηρίων Αξιολόγησης της Οργανωτικής Δομής, Εσωτερικής Διακυβέρνησης και των Συστημάτων Εσωτερικού Ελέγχου των Τραπεζών" η οποία θα τεθεί σε εφαρμογή την 1η Ιανουαρίου, 2007, ταυτόχρονα με τη νέα Οδηγία της Ευρωπαϊκής Ένωσης για την Κεφαλαιακή Επάρκεια των Πιστωτικών Ιδρυμάτων, και η οποία στοχεύει,

πρώτον, στην ενίσχυση του γενικού πλαισίου της οργανωτικής δομής και εσωτερικής διακυβέρνησης των τραπεζών και, δεύτερον, στην αναβάθμιση των τριών βασικών λειτουργιών του συστήματος εσωτερικού ελέγχου των τραπεζών, δηλαδή της Εσωτερικής Επιθεώρησης, της Διαχείρισης Κινδύνων και της Κανονιστικής Συμμόρφωσης.

Οι διατάξεις της πιο πάνω Οδηγίας αφορούν και επηρεάζουν άμεσα τη σύνθεση και τη λειτουργία των Διοικητικών Συμβουλίων και των μη εκτελεστικών και ανεξάρτητων μελών του Διοικητικού Συμβουλίου. Επίσης, οι διατάξεις της Οδηγίας ανάφέρονται στο ρόλο των εξωτερικών ελεγκτών μιας τράπεζας. Είναι σημαντικό να τονισθεί ότι είχε ζητηθεί από τις κυπριακές τράπεζες όπως υποβάλουν στην Κεντρική Τράπεζα της Κύπρου, το αργότερο μέχρι το τέλος Σεπτεμβρίου, 2006, στοιχεία που να αποδεικνύουν ότι βρίσκονται σε πλήρη ετοιμότητα για την εφαρμογή της Οδηγίας την 1η Ιανουαρίου, 2007.

Τέλος, αναφέρουμε ότι οι πρόσφατες αλλαγές στη σύνθεση των Διοικητικών Συμβουλίων των εγχώριων κυπριακών τραπεζών καθώς και η συνεχής αναβάθμιση των συστημάτων διαχείρισης κινδύνων είναι σαφείς ενδείξεις ότι οι κυπριακές τράπεζες έχουν προετοιμασθεί και είναι έτοιμες να αντιμετωπίσουν ικανοποιητικά τους νέους κινδύνους αλλά και τις νέες προκλήσεις που πηγάζουν από το νέο διεθνές ανταγωνιστικό περιβάλλον.

1.3.6. Κυπριακή Αγορά

Ο κυπριακός τραπεζικός τομέας απαρτίζεται από τις εμπορικές τράπεζες, τις συνεργατικές πιστωτικές εταιρίες και ταμειυτήρια και τις διεθνείς τραπεζικές μονάδες, οι οποίες κατόπιν τροποποίησης της άδειας του, με ισχύ από 2 Ιανουαρίου 2006, δε διαφέρουν από τις υπόλοιπες εμπορικές τράπεζες που δραστηριοποιούνται στην Κύπρο. Οι εμπορικές τράπεζες ελέγχουν το μεγαλύτερο μέρος των καταθέσεων και χορηγήσεων της οικονομίας και αποτελούν τον κύριο κορμό του τραπεζικού συστήματος.

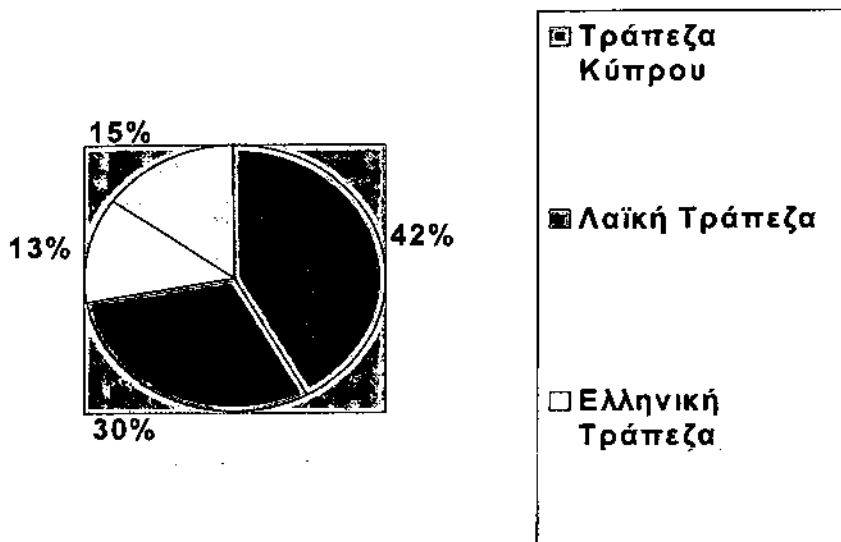
Οι συνεργατικές πιστωτικές εταιρίες και ταμειυτήρια ελέγχουν το 24% και το 29% των συνολικών καταθέσεων και χρηματοδοτήσεων, αντίστοιχα. Σημειώνεται ότι, το τελευταίο διάστημα αρκετά μικρότερα Συνεργατικά Πιστωτικά Ιδρύματα έχουν προβεί σε συγχωνεύσεις. Σκοπός των συγχωνεύσεων αυτών είναι να διασφαλιστεί η βιωσιμότητα τους κατόπιν και των απαιτήσεων που έχουν προκύψει για εναρμόνιση του τομέα με το Ευρωπαϊκό Κεκτημένο μέχρι το τέλος του 2007.

Συγκεκριμένα, μέχρι την προθεσμία αυτή, τα Συνεργατικά Πιστωτικά Ιδρύματα θα πρέπει να συμμορφωθούν με κοινοτικές οδηγίες που αφορούν το συντελεστή φερεγγυότητας (solvency rate) που είναι το 8%, την εφαρμογή του "four eyes principle", τα ελάχιστα ίδια κεφάλαια που είναι 1 εκατομμύριο ευρώ, οδηγίες για τα χρηματοδοτικά ανοίγματα, για ελεγχόμενες συμμετοχές σε επιχειρήσεις και για επαρκή συστήματα εσωτερικού ελέγχου και λογικής οργάνωσης

Στην Κύπρο, δραστηριοποιούνταν τα τελευταία χρόνια αρκετές διεθνείς τραπεζικές μονάδες, οι οποίες εξυπηρετούν κυρίως εταιρίες διεθνών δραστηριοτήτων εγγεγραμμένες στην Κύπρο, καθώς και εταιρίες οι οποίες βασίζονται και λειτουργούν στην ευρύτερη γειτονική περιοχή.

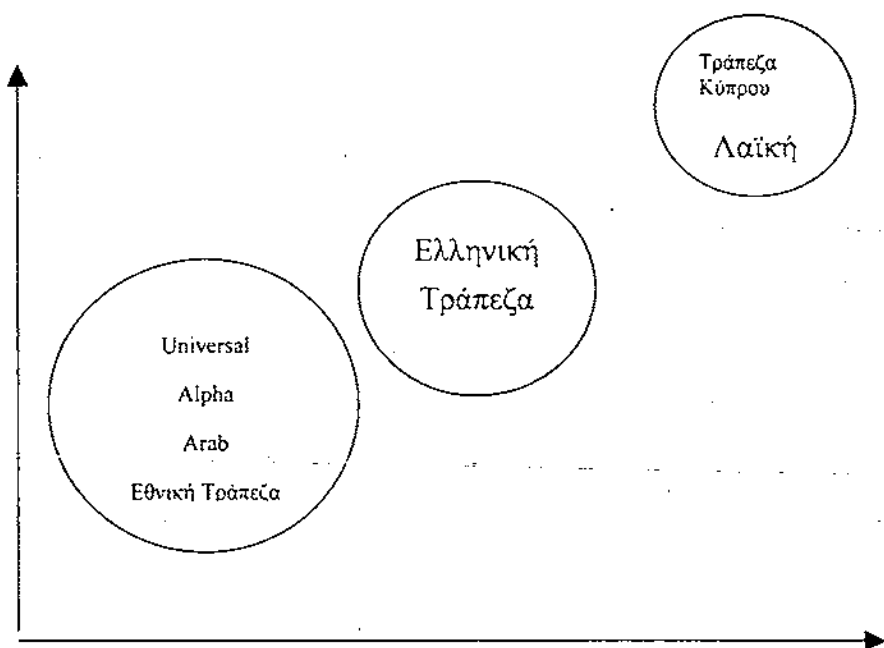
Λαμβάνοντας υπόψη το σχεδιάγραμμα που ακολουθεί, διαπιστώνουμε ότι το μεγαλύτερο μερίδιο της Τραπεζικής αγοράς κατέχει η

Τράπεζα Κύπρου, ενώ ακολουθούν η Λαϊκή και η Ελληνική Τράπεζα.



Η Τράπεζα Κύπρου εξακολουθεί να διαδραματίζει τον πρωταγωνιστικό ρόλο στην τραπεζική αγορά, συγκεντρώνοντας μερίδιο ίσο με το 42% (σε σχέση με τις συνολικές καταθέσεις σε κυπριακές λίρες και ξένο συνάλλαγμα), ακολουθούμενη από τη Λαϊκή Τράπεζα με ποσοστό 30%, και την Ελληνική Τράπεζα με 13%. Το 15% που υπολείπεται απαρτίζεται από τις Alpha Bank, Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος, Arab Bank, Εμπορική Τράπεζα και Universal Bank, όπως φαίνεται και από τα σχήματα.

Εύρος
Δραστηριοτήτων



Μερίδιο Αγοράς

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

2.1 Σύγχρονο Ελληνικό Τραπεζικό Σύστημα

Το τραπεζικό σύστημα στην Ελλάδα βρίσκεται σε μεταβατική περίοδο με τις εξελίξεις να διαδέχονται η μία την άλλη. Οι συγχωνεύσεις, οι εξαγορές και οι επεκτάσεις στο εξωτερικό κυριαρχούν την επικαιρότητα. Η Εθνική διείσδυσε στην Τουρκία με την εξαγορά της Finansbank, η Eurobank ανακοίνωσε πριν λίγες μέρες την εξαγορά του 99,34% της Ουκρανικής Universal Bank ενώ η Εθνική Τράπεζα έχει κάνει πρόταση για την εξαγορά του Ρουμανικού Ταχυδρομικού Ταμιευτηρίου.

Από την άλλη η ένταση του ανταγωνισμού έχει αρχίσει και «εκλογικεύει» τις τιμές των προϊόντων. Η εποχή των «παγετώνων» πέρασε και πλέον η ελληνική τραπεζική αγορά περνάει στη φάση της ωρίμανσης. Οι περισσότερες εκ των «παικτών» στην αγορά έχουν αναπτύξει μεθόδους αποτίμησης του κινδύνου. Μοντέλα αξιολόγησης πιστοληπτικού κινδύνου, μοντέλα αποτίμησης μετοχών, scoring models κλπ αποτελούν τη βάση για τον ποιοτικό εξορθολογισμό των τραπεζικών χαρτοφυλακίων. Η αλόγιστη έκδοση δανείων χωρίς την ποιοτική αξιολόγηση του κινδύνου των πελατών οδήγησε πολλές τράπεζες στην αναθεώρηση των ποιοτικών κριτηρίων για μια απλή πίστωση.

A posteriori, η μείωση του ηθικού κινδύνου (moral hazard) αλλά και της δυσμενούς επιλογής (adverse selection) έχουν μπει για τα καλά στην καθημερινότητα των ελληνικών τραπεζών. Άλλωστε οι μεγάλοι ρυθμοί πιστωτικής επέκτασης που έχουν παρατηρηθεί τα τελευταία χρόνια έχουν δημιουργήσει φόβους στην Τράπεζα της Ελλάδος για την δυνατότητα αποπληρωμής των υποχρεώσεων των νοικοκυριών. Έτσι, κύριο μέλημα όλων των τραπεζών είναι η ποιοτική αναβάθμιση του χαρτοφυλακίου τους ώστε να ελαχιστοποιηθούν οι επισφάλειες.

Με άλλα λόγια το ελληνικό τραπεζικό σύστημα «εκσυγχρονίζεται» και ενσωματώνει τα στοιχεία των ευρωπαϊκών αναπτυγμένων τραπεζικών λειτουργιών. Οδεύει, όπως θα έλεγε και ένας υποστηρικτής της θεωρίας των

ορθολογικών προσδοκιών, στην ορθολογικοποίησή του, στην υιοθέτηση της συμπεριφοράς του «homo economicus», στην ενσωμάτωση των εμπειριών και των λαθών του παρελθόντος στις μελλοντικές αποφάσεις.

Από τις εξελίξεις αυτές και την υιοθέτηση των νέων στρατηγικών κερδισμένοι βγαίνουν οι Έλληνες Καταναλωτές. Τα χαμηλά στεγαστικά επιτόκια που χρεώνονται στην Ισπανία, δε θα αργήσουν να έρθουν και στη χώρα μας, ενώ πολλά σύνθετα επενδυτικά προϊόντα θα αρχίσουν να γίνονται διαθέσιμα και για τους εγχώριους καταναλωτές.

Κάποιος δυνητικός δανειζόμενος που θέλει να εκμεταλλευτεί τις προσφορές της αγοράς, δύναται να βρει συμφέρουσες τιμές σε ένα καταναλωτικό ή σε ένα στεγαστικό δάνειο. Επίσης, μπορεί να παρακάμψει τη χρήση της πιστωτικής κάρτας και να προβεί στη χρήση των πλεονεκτημάτων της υπερανάληψης (overdraft) με πολύ χαμηλότερες χρεώσεις στα ίδια ποσά αναλήψεων. Η διαφορά των χρεώσεων αγγίζει και τις 5 ποσοστιαίες μονάδες.

Ένα δείγμα της προόδου που έχει γίνει στο σύστημα είναι οι αντιδράσεις των ιδρυμάτων μετά τις αλληπάλληλες αυξήσεις των επιτοκίων της ΕΚΤ. Οι περισσότερες τράπεζες προχώρησαν στην αύξηση των επιτοκίων καταθέσεων, είτε αυτά αφορούν λογαριασμούς ταμειυτηρίου είτε καταθέσεις προθεσμίας. Εν αντιθέσει, οι πλείστες κράτησαν σταθερά τα επιτόκια των στεγαστικών δανείων (κυμαινόμενα και σταθερά) απορροφώντας οι ίδιες το κόστος, ενώ οι αυξήσεις επιτοκίων αφορούν περιορισμένα και μη ευρέως διαδεδομένα καταναλωτικά και προσωπικά προϊόντα.

Οι μέσες τιμές των επιτοκίων χορηγητικού χαρακτήρα σύμφωνα με τα στοιχεία της Τράπεζας της Ελλάδος, έχουν σταθεροποιηθεί παρ' όλη την αυξητική πορεία των βασικών επιτοκίων του ευρώ. Ειδικότερα, το μέσο επιτόκιο των πιστωτικών καρτών, χωρίς τις επιβαρύνσεις, υπολογίστηκε στο 14,08% το Μάιο αυξημένο μόνο κατά 5 μονάδες βάσης από τον Ιανουάριο. Το μέσο επιτόκιο των λογαριασμών υπερανάληψης βρισκόταν στο 10,52% το Μάιο μειωμένο κατά 10 μονάδες βάσης από την αρχή του έτους.

Στην περίπτωση των στεγαστικών πιστώσεων, το μέσο σταθερό ενός έτους του Μαΐου διαμορφώθηκε στο 4%, ενώ το αντίστοιχο με ορίζοντα άνω των 10 ετών υπολογίστηκε στο 4,74%. Στο σύνολο των στεγαστικών δανείων το μέσο επιτόκιο συμπεριλαμβανομένων των επιβαρύνσεων ήταν στο 4,52%. Αντίστοιχα, στις καταναλωτικές πιστώσεις, το μέσο επιτόκιο Μαΐου με επιβαρύνσεις ήταν 10,24%. Η τελευταία κατηγορία δανείων είναι σύμφωνα με τα στοιχεία της Τράπεζας της Ελλάδος, αυτή που ενσωματώνει τις αδιάλειπτες αυξήσεις των βασικών επιτοκίων του ευρώ, καθώς από το επίπεδο του 9,62% των αρχών του έτους, έφτασε στο 10,24%, το Μάιο. Κύρια αιτία είναι οι υψηλές τιμές των επιτοκίων στα προσωπικά δάνεια που αποτελούν μία υποκατηγορία της καταναλωτικής πίστης.

Παρ'όλη την αυξητική τάση των επιτοκίων στα προσωπικά δάνεια που τροφοδοτείται από την πολιτική της ΕΚΤ αλλά και την αύξηση των επισφαλειών λόγω της ανεξέλεγκτης πιστωτικής επέκτασης, ο όγκος των προσωπικών δανείων παρουσίασε ετήσιο ρυθμό ανάπτυξης 46,9% το Μάιο. Το πρώτο πεντάμηνο του 2006 ο ρυθμός ανάπτυξης έφτασε το 16,6%. Η μεγέθυνση της αγοράς των προσωπικών δανείων είναι η μεγαλύτερη συγκρινόμενη με όλες τις υπόλοιπες δανειακές αγορές. Ο λόγος είναι η ευκολία και η ταχύτητα λήψης της πίστωσης με την καταβολή ελάχιστων δικαιολογητικών. Βέβαια, η ανάπτυξη στα καταναλωτικά δάνεια με δικαιολογητικά παραμένει ιδιαίτερα αξιόλογη. Συγκεκριμένα, σε ετήσια βάση τα δάνεια «έτρεχαν» με ρυθμό 31,3% το Μάιο, και με 11,6% από την αρχή του έτους. Πλεονέκτημα της κατηγορίας αυτής είναι τα χαμηλότερα επιτόκια αλλά η έγκριση του δανείου απαιτεί κάποιες επιπλέον προϋποθέσεις.

Τέλος, ο μοναδικός κλάδος της καταναλωτικής πίστης που σημείωσε συρρίκνωση στο μέγεθός του, είναι ο δανεισμός μέσω πιστωτικών καρτών. Στο 8% έφτασε η συρρίκνωση της συγκεκριμένης αγοράς το Μάιο, στα 7.411,9 εκατ. ευρώ, από τα 8053,9 εκατ. ευρώ του αντίστοιχου μήνα του 2005. Από την αρχή του έτους η συρρίκνωση έφτασε το 0,8%. Κύρια αιτία για τη συρρίκνωση του κλάδου είναι η κακή φήμη των καταναλωτών για τις πιστωτικές κάρτες αλλά και οι υπέρογκες χρεώσεις που πραγματοποιούνται. Ακολούθως, γίνεται μια λεπτομερέστερη αναφορά στα προσφερόμενα από

τις εξεταζόμενες τράπεζες στεγαστικά προγράμματα, πιστωτικές κάρτες και καταναλωτικά δάνεια.

2.2. Σύγχρονο Κυπριακό Τραπεζικό Σύστημα

Το κυπριακό τραπεζικό σύστημα έχει αρχίσει να αντιμετωπίζει τη μεγάλη πρόκληση της ένταξης στην ΕΕ και της συνακόλουθης ενίσχυσης του ανταγωνισμού και της ελευθεροποίησης του χρηματοοικονομικού τομέα. Οι κυπριακές τράπεζες ήδη λειτουργούν με αρκετή επιτυχία στο ανταγωνιστικό περιβάλλον της ενιαίας αγοράς της ΕΕ. Υπό την αυστηρή και συνετή καθοδήγηση της Κεντρικής Τράπεζας της Κύπρου, τα δύο τελευταία χρόνια, οι κυπριακές τράπεζες βελτίωσαν αισθητά την κερδοφορία τους, έχοντας εξουδετερώσει τις καταστροφικές επιπτώσεις της χρηματιστηριακής φούσκας του 1999. Οι διοικήσεις των εγχώριων τραπεζών έχουν πλέον συνειδητοποιήσει τις ραγδαία μεταβαλλόμενες συνθήκες της νέας εποχής και προσαρμόζονται σταδιακά σ' αυτές.

Η ένταξη της Κύπρου στη ζώνη του ευρώ θα είναι, όντως, μια νέα μεγάλη πρόκληση για τις κυπριακές τράπεζες. Η μεγαλύτερη διαφάνεια στις τιμές και η εξάλειψη του συναλλαγματικού κινδύνου για συναλλαγές σε ευρώ θα ενισχύσουν τον ανταγωνισμό και δυνατόν να ενθαρρύνουν περισσότερους Κύπριους να συναλλάσσονται με τράπεζες στο εξωτερικό. Ταυτόχρονα, όμως, εντός της μεγάλης αγοράς της ζώνης του ευρώ, οι κυπριακές τράπεζες θα έχουν περισσότερες ευκαιρίες για επενδύσεις και περαιτέρω ανάπτυξη.

Μια άμεση και χειροπιαστή πρόκληση που θα έχουν να αντιμετωπίσουν οι κυπριακές τράπεζες θα είναι η απώλεια των εσόδων από μετατροπές ποσών από λίρες σε ευρώ και αντίστροφα. Η απώλεια αυτή μπορεί να ξεπεραστεί με περαιτέρω εμπλουτισμό του φάσματος των προσφερόμενων υπηρεσιών και βελτίωση της παραγωγικότητας και του χαρτοφυλακίου τους.

Όσον αφορά τις πρακτικές πτυχές της εισαγωγής του ευρώ, δηλαδή

τον εφοδιασμό με τραπεζογραμμάτια και κέρματα ευρώ, την απόσυρση της κυπριακής λίρας, τη μετατροπή των λογαριασμών σε ευρώ, την προσαρμογή των μέσων πληρωμών καθώς και των λογιστικών και λογισμικών συστημάτων κ.λ.π., οι τράπεζες, με την παρότρυνση και συνεργασία της Κεντρικής Τράπεζας της Κύπρου, άρχισαν έγκαιρα την απαιτούμενη προετοιμασία ώστε να επιτευχθεί η ομαλή μετάβαση στο νέο νόμισμα.

2.3. Προσφερόμενα Προϊόντα

Το 2006 ο ρυθμός αύξησης των δανείων και ιδιαίτερα των δανείων προς τα νοικοκυριά, δηλαδή των στεγαστικών και καταναλωτικών δανείων, που τα τελευταία χρόνια αποτελούν την ατμομηχανή της ανάπτυξης που έχει γνωρίσει ο τραπεζικό κλάδος, επιβραδύνεται. Ωστόσο, σε απόλυτους αριθμούς, οι χορηγήσεις προς τα νοικοκυριά εξακολουθούν να «τρέχουν» με υψηλούς ρυθμούς.

Σύμφωνα με τα στοιχεία της Τράπεζας της Ελλάδος, στο τέλος του περασμένου Απριλίου, τα χρέη των νοικοκυριών προς τις τράπεζες ανέρχονταν σε περίπου 73 δισ. ευρώ και αντιστοιχούσαν στο 38% του ΑΕΠ από 35,5% στο τέλος του προηγούμενου έτους. Ειδικότερα, τα στεγαστικά δάνεια (συμπεριλαμβανομένων των τιτλοποιήσεων) ήταν ύψους 48,7 δισ. ευρώ και αντιστοιχούσαν στο 25% του ΑΕΠ, ενώ τα καταναλωτικά δάνεια (συμπεριλαμβανομένων των τιτλοποιήσεων) ήταν ύψους 24,3 δισ. ευρώ ή το 13% του ΑΕΠ.

Όσον αφορά το ρυθμό αύξησης των δανείων, οι περισσότερες κατηγορίες εμφανίζουν σημάδια «κόπωσης» ύστερα από τους υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης των περασμένων ετών και ιδιαίτερα το 2005.

Από τα στοιχεία της κεντρικής τράπεζας προκύπτει επίσης ότι τον Απρίλιο η συνολική πιστωτική επέκταση ενισχύθηκε σε 17,5%, ενώ με τις τιτλοποιήσεις δανείων ο ρυθμός διαμορφώνεται σε 19,1%. Τα χρέη των επιχειρήσεων συνολικά ήταν της τάξεως των 74 δισ. ευρώ και εμφάνιζαν ετήσιο ρυθμό μεταβολής πάνω από 10%. Οι υψηλότερες οφειλές ήταν στο εμπόριο και ήταν ύψους 20,2 δισ. ευρώ, εμφανίζοντας ετήσιο ρυθμό αύξησης 3%. Στη βιομηχανία καταγράφηκε οριακή επιτάχυνση της πιστωτικής επέκτασης από 2,5% σε 3% με τα υπόλοιπα να διαμορφώνονται σε 16,4 δισ. ευρώ, ενώ στα τουρισμό τα υπόλοιπα περιορίστηκαν ελαφρώς σε 4,4 δισ. ευρώ με το ρυθμό επέκτασης να υποχωρεί στο 3,4%.

Οι ρυθμοί ανάπτυξης των χορηγήσεων σε κάθε τράπεζα

ακολουθούν την παραπάνω τάση, ωστόσο διαφοροποιούνται από τράπεζα σε τράπεζα ανάλογα κυρίως του όγκου των υφιστάμενων χορηγήσεων (ένα μεγάλο χαρτοφυλάκιο αυξάνεται με χαμηλότερος ρυθμούς καθώς έχει και υψηλές αποπληρωμές) και της πιστοδοτικής πολιτικής που ακολουθεί η κάθε τράπεζα. Ειδικότερα, ακολουθεί η ανάπτυξη των χορηγήσεων στις σημαντικότερες τράπεζες (κυρίως της εισηγμένες που ανακοινώνουν αναλυτικά στοιχεία ανά τρίμηνο) σύμφωνα με τα τελευταία διαθέσιμα στοιχεία που αφορούν το πρώτο τρίμηνο του 2006.

2.3.1. Στεγαστικά Δάνεια

Οι τράπεζες ανταγωνίζονται έντονα μεταξύ τους στον τομέα της στεγαστικής πίστης, λόγω του χαμηλού κινδύνου επισφαλειών και του μακροχρόνιου ορίζοντα της χρηματοδότησης που χαρακτηρίζει τα συγκεκριμένα δάνεια, και δημιουργεί ευκαιρίες ανάπτυξης σταυροειδών πωλήσεων. Για τους λόγους αυτούς, οι τράπεζες υιοθετούν προωθητικές ενέργειες, όπως εκπτώσεις σε έξοδα, χαμηλά επιτόκια μεταφοράς υπολοίπου, δώρα, διαγωνισμούς κ.α. για να προσελκύσουν τους πελάτες στεγαστικών δανείων άλλων τραπεζών, τάση που όπως βλέπουμε εντείνεται.

Εθνική Τράπεζα

Σε 31,5 δισ. ευρώ ανέρχονταν οι συνολικές χορηγήσεις του ομίλου της Εθνικής στο τέλος του πρώτου τριμήνου του 2006 και ήταν αυξημένες κατά 17% σε σχέση με το πρώτο τρίμηνο του 2005. Θεαματική ανάπτυξη καταγράφουν οι χορηγήσεις λιανικής τραπεζικής, που αυξήθηκαν κατά 28% σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 2005, αντιπροσωπεύοντας πλέον το 62% του συνολικού χαρτοφυλακίου του ομίλου από 57% τον Μάρτιο του 2005.

Η στεγαστική πίστη εξακολουθεί να αποτελεί το μεγαλύτερο και ταχύτερα αναπτυσσόμενο χαρτοφυλάκιο της Εθνικής. Τον Μάρτιο του 2006 το χαρτοφυλάκιο στεγαστικών δανείων διαμορφώθηκε σε 12,4 δισ. ευρώ και ήταν αυξημένο κατά 31% σε σχέση με το πρώτο τρίμηνο του 2005. Τους πρώτους τρεις μήνες του έτους εκταμιεύτηκαν νέα δάνεια ύψους 785 εκατ. ευρώ, που ήταν 30% περισσότερα από το αντίστοιχο διάστημα του 2005. Ανάλογη δυναμική (+29% σε σχέση με το πρώτο τρίμηνο του 2005) εμφανίζει και ο αριθμός των αιτήσεων. Οι διαφαινόμενες τάσεις σε συνδυασμό με πρωτοβουλίες της τράπεζας για την τοποθέτηση και την προώθηση νέων καινοτόμων προϊόντων στην αγορά, ενισχύουν την αισιοδοξία της διοίκησης για μία ακόμη επιτυχημένη χρονιά στον τομέα της στεγαστικής πίστης.

Αύξηση 6% καταγράφουν οι χορηγήσεις του ομίλου προς επιχειρήσεις και επαγγελματίες σχετικά με την απόκτηση στέγης, οι οποίες υπερέβησαν τα 14 δισ. ευρώ στο τέλος του πρώτου τριμήνου του 2006. Πρωταγωνιστικό ρόλο διαδραματίζουν τα εγχώρια χαρτοφυλάκια των μικρομεσαίων (χρηματοδότηση επαγγελματιών και επιχειρήσεων με κύκλο εργασιών έως 2,5 εκατ. ευρώ) και μεσαίων επιχειρήσεων (χρηματοδότηση επιχειρήσεων με κύκλος εργασιών 2,5 - 50 εκατ. ευρώ) τα οποία καταγράφουν αύξηση 25% και 16% αντίστοιχα.

Δυναμικά αναπτύσσεται ο όμιλος της Εθνικής στην περιοχή της Νοτιοανατολικής Ευρώπης. Οι χορηγήσεις του ομίλου στην περιοχή σημείωσαν θεαματική αύξηση 40% σε σχέση με το πρώτο τρίμηνο του 2005 αντανακλώντας τη βελτίωση του μακροοικονομικού περιβάλλοντος, παρά τους σημαντικούς περιορισμούς στην πιστωτική επέκταση που ισχύουν σε σχεδόν όλες τις χώρες της περιοχής. Η λιανική τραπεζική αποτελεί την κινητήρια δύναμη της ανάπτυξης του ομίλου της Εθνικής στη Νοτιοανατολική Ευρώπη με το συνολικό χαρτοφυλάκιο να αυξάνεται με ρυθμό που προσεγγίζει το 80% σε ετήσια βάση διαμορφώνοντας το μερίδιο αγοράς του ομίλου στο επίπεδο του 8%.

Συγκεκριμένα, η Εθνική Τράπεζα έχει δημιουργήσει ολοκληρωμένη σειρά στεγαστικών προγραμμάτων και προσφέρει μία συνολική λύση στο

στεγαστικό πρόβλημα, αφού εξασφαλίζει ταυτόχρονα την απόκτηση στέγης, με την χορήγηση δανείου, την προστασία του ακινήτου και την εξόφληση του δανείου σε περίπτωση θανάτου ή μόνιμης ολικής ανικανότητας, μέσω των εξής προγραμμάτων:

1. **ΕΣΤΙΑ ΜΕΤΡΗΤΑ**

Με κάθε €100.000 νέου στεγαστικού δανείου ο πελάτης κερδίζει €4.000 μετρητά στο χέρι και δώρο τα έξοδα, δηλαδή συνολικό κέρδος €5.000. Η προσφορά καλύπτει και τη μεταφορά στεγαστικού δανείου από άλλη τράπεζα.

2. **ΕΣΤΙΑ ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΗ 5**

Με εξασφάλιση του επιτοκίου για τα πρώτα 5 έτη

3. **ΕΣΤΙΑ ΣΤΑΘΕΡΗ ΔΟΣΗ**

Το στεγαστικό δάνειο με κυμαινόμενο επιτόκιο που η δόση του δεν αλλάζει όσο και αν ανέβουν τα επιτόκια.

4. **ΕΣΤΙΑ 3,5,10,15,20**

Με σταθερό επιτόκιο για τα 3,5,10,15 ή 20 πρώτα χρόνια

5. **ΕΘΝΟΣΤΕΓΗ – 1 ΠΡΟΝΟΜΙΟ**

Με επιτόκιο σταθερό τον πρώτο χρόνο και κυμαινόμενο, με βάση το βασικό επιτόκιο της Κεντρικής Ευρωπαϊκής Τράπεζας, για την υπόλοιπη διάρκεια του δανείου.

6. **Στεγαστικό δάνειο χαμηλής εκκίνησης 'ESTIA'**

Απόκτηση σπιτιού, με χαμηλή δόση για τα 5 πρώτα χρόνια.

7. **Εθνοστέγη Προνόμιο Plus.**

Με επιτόκιο που διαμορφώνεται με βάση το βασικό επιτόκιο της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας και δυνατότητα επιλογής περιόδου χάριτος

8. **Εθνοστέγη Προνόμιο**

Με επιτόκιο που διαμορφώνεται με βάση το βασικό επιτόκιο της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας.

9. **Εθνοστέγη Κυμαινόμενου επιτοκίου**

Με κυμαινόμενο επιτόκιο για όλη τη διάρκεια του δανείου

10. **Εθνοστέγη – 1 Προνόμιο Ελεύθερο**

Με επιτόκιο σταθερό τον πρώτο χρόνο και κυμαινόμενο, με βάση το

βασικό επιτόκιο της Κεντρικής Ευρωπαϊκής Τράπεζας, για την υπόλοιπη διάρκεια του δανείου.

11. *Στεγαστικού Ταμιευτηρίου σε ευρώ ή συνάλλαγμα.*

Για δικαιούχους μόνο λογαριασμών στεγαστικού ταμιευτηρίου

12. *Αποκατάστασης παραδοσιακών – διατηρητέων κτηρίων*

Για επισκευή ή συντήρηση παραδοσιακών-διατηρητέων κτιρίων και με επιτόκιο σταθερό για τα 3 πρώτα χρόνια

13. *Επιδοτούμενα*

Για αγορά πρώτης κατοικίας, με κυμαινόμενο επιδοτούμενο επιτόκιο από το Ε.Δ. ή/και τον Ο.Ε.Κ

14. *Ειδικά δάνεια*

Για αποκατάσταση ζημιών από φυσικές καταστροφές σε συγκεκριμένες κατηγορίες δικαιούχων.

Alpha Bank

Οι χορηγήσεις προ προβλέψεων ανήλθαν σε 29,2 δισ. ευρώ στο τέλος Μαρτίου 2006 και ήταν αυξημένες κατά 20,6% σε ετήσια βάση, κυρίως λόγω της ιδιαίτερως καλής επίδοσης του ομίλου της Alpha Bank στις χρηματοδοτήσεις των ιδιωτών. Η πιστωτική επέκταση στην Ελλάδα ανήλθε σε 20,4% ενώ στη Νοτιοανατολική Ευρώπη σε 27,3%. Ειδικότερα, τα δάνεια προς τα νοικοκυριά και τις μικρές επιχειρήσεις αντιπροσωπεύουν ήδη το 47% του συνολικού χαρτοφυλακίου του ομίλου και η συνεισφορά του τομέα της λιανικής στα συνολικά κέρδη προ φόρων ανήλθε σε 87,3 εκατ. ευρώ, σημειώνοντας αύξηση 55,3% σε σχέση με το αντίστοιχο τρίμηνο του 2005.

Ο όγκος εργασιών εξακολουθεί να αναπτύσσεται με ρυθμό μεγαλύτερο αυτού της αγοράς, με τη στεγαστική πίστη να «τρέχει» στο τέλος του πρώτου τριμήνου του 2006 κατά 34,2% , ενώ η αγορά εκινείτο με ρυθμό 33,5%. Οι καλές επιδόσεις αποδίδονται κατά ένα μέρος στην εισαγωγή νέων προϊόντων και πρωτοβουλιών για την προώθησή τους. Επίσης, η βελτίωση της υποδομής και η δημιουργία εξειδικευμένων μονάδων για τη χορήγηση στεγαστικών δανείων, καθώς και η εφαρμογή συστήματος κεντρικών

εγκρίσεων για δάνεια μικρών επιχειρήσεων, έχει ήδη θετικό αντίκτυπο τόσο στην ποιότητα των υπηρεσιών όσο και στον όγκο των εργασιών που διεκπεραιώνονται.

Με τα Alpha Δάνεια Κατοικίας μπορεί να χρηματοδοτηθεί η απόκτηση κατοικίας ή άλλου τύπου ακινήτου, είτε για ιδιόχρηση, είτε σαν επένδυση. Εκτός από την αγορά ακινήτου, χρηματοδοτείται επίσης η αγορά οικοπέδου καθώς και η ανέγερση, προσθήκη ή επισκευή ακινήτου. Η χρηματοδότηση ανέρχεται έως και το 100% της αξίας του ακινήτου ή του προϋπολογισμού κόστους εργασιών. Επιπλέον, είναι δυνατόν να χρηματοδοτηθούν και τα έξοδα που προκύπτουν από την απόκτηση του ακινήτου όπως φόρος μεταβιβάσεως ακινήτου, αμοιβές συμβολαιογράφων και δικηγόρων, οι εφάπαξ δαπάνες του δανείου κ.ά.

Σημαντικό παράγοντα που συνετέλεσε στα πολύ καλά αποτελέσματα είναι η άμεση ανταπόκριση της Τράπεζας, καθώς η έγκριση του δανείου δίνεται εντός 24 ωρών. Τα χρήματα του δανείου είναι άμεσα διαθέσιμα μετά την ολοκλήρωση της διαδικασίας εγγραφής προσημειώσεως.

Συγκεκριμένα, η Alpha Bank στην κατηγορία των στεγαστικών δανείων ανταγωνίζεται τα υπόλοιπα τραπεζικά ιδρύματα με τα ακόλουθα προγράμματα:

1. Alpha Προστασία

Το στεγαστικό πρόγραμμα αυτό παρέχει προστασία έναντι πιθανής ανόδου των επιτοκίων και παράλληλα προσφέρει προνομιακό σταθερό επιτόκιο για τα πρώτα 3 έτη.

2. Alpha Σταθερό

Καταλληλότερη λύση για τους μισθωτούς φαίνεται να αποτελεί το Alpha Σταθερό, που προσφέρει τη δυνατότητα επιλογής σταθερών επιτοκίων για διάρκειες από 3 έως 15 έτη. Το δάνειο καλύπτει το ύψος δαπάνης που ανέρχεται μέχρι και το 100% της αξίας του ακινήτου ή του προϋπολογισμού κόστους, ενώ η διάρκεια του δανείου μπορεί να κυμαίνεται από 5 έως 40 έτη.

3. Alpha Στεγαστικό Euro Rate

Το Alpha Στεγαστικό Euro Rate, παρέχεται με επιτόκιο που καθορίζεται σε σταθερή σχέση με το επιτόκιο της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας και μεταβάλλεται μόνο αν αυτό μεταβληθεί..

4. Alpha Δάνειο Επισκευής Κατοικίας

Η Alpha Bank προσφέρει το Alpha Δάνειο Επισκευής Κατοικίας, με άμεση εκταμίευση όλου του ποσού των εργασιών για την επισκευή ή την ανακαίνιση της κύριας ή ακόμα και της εξοχικής κατοικίας, καλύπτοντας δαπάνες επισκευών μέχρι και το 80% της αξίας του ακινήτου με διάρκεια αποπληρωμής από 3 έως 40 έτη.

5. Επιδοτούμενα Στεγαστικά

Τα επιτόκια των στεγαστικών δανείων για την απόκτηση πρώτης κατοικίας επιδοτούνται, υπό προϋποθέσεις, από το Ελληνικό Δημόσιο και η επιδότηση του επιτοκίου μπορεί να είναι διπλή (από το Ελληνικό Δημόσιο και τον Οργανισμό Εργατικής Κατοικίας) ή μονή (μόνο από τον ΟΕΚ ή το Ελληνικό Δημόσιο). Η Alpha Bank προσφέρει πέραν του επιδοτούμενου και συμπληρωματικό στεγαστικό δάνειο.

6. Στεγαστικά Δάνεια για Ειδικές Κατηγορίες Δανειοληπτών

Η Alpha Bank προσφέρει επίσης στεγαστικά δάνεια για ειδικές κατηγορίες δανειοληπτών, όπως δάνεια για αποκατάσταση ζημιών από φυσικές καταστροφές(σεισμούς, πλημμύρες) και δάνεια για τη στεγαστική αποκατάσταση των Ελλήνων παλιννοστούντων από χώρες της τέως Σοβιετικής Ενώσεως σε διάφορες ζώνες της επικράτειας, με όρους και προϋποθέσεις χορηγήσεως που καθορίζονται από τις εκάστοτε Υπουργικές Αποφάσεις.

Τράπεζα Κύπρου

Τα δανειακά προγράμματα που προσφέρει η Τράπεζα Κύπρου είναι παρεμφερή σε Ελλάδα και Κύπρο και καλύπτουν ανάγκες για ανέγερση κατοικίας, αγορά έτοιμης κατοικίας, διαμερίσματος, εξοχικού,

αγορά οικοπέδου ,ανακαίνιση, αναπαλαίωση, αγορά ακινήτου στην Ελλάδα.

Ειδικότερα, μέσα από ένα σύνολο στεγαστικών προγραμμάτων κυμαινόμενου και σταθερού επιτοκίου, η Τράπεζα Κύπρου καλύπτει κάθε περίπτωση ανάγκης αγοράς/ ανέγερσης/ αποπεράτωσης κατοικίας ή επαγγελματικής στέγης , επισκευής/ ανακαίνισης κατοικίας ή επαγγελματικής στέγης ,αγοράς οικοπέδου και αναχρηματοδότησης για αποπληρωμή υφιστάμενου Στεγαστικού Δανείου. Ακόμη, προσφέρεται και η δυνατότητα αναβολής πληρωμής δόσεων, όποτε το έχει ανάγκη ο πελάτης.

Παρακάτω γίνεται η αναφορά των στεγαστικών δανειακών προγραμμάτων του ομίλου σε Ελλάδα και Κύπρο:

1.Στεγαστικό Δάνειο στην Κύπρο

Προσφέρεται με εξασφάλιση το ακίνητο στην Ελλάδα, σε Λίρες Κύπρου, Εύρω και σε άλλα ξένα νομίσματα, παρέχοντας δυνατότητα χρηματοδότησης μέχρι και 80% της αξίας του ακινήτου ,περίοδο αποπληρωμής μέχρι και 40 χρόνια περίοδο χάριτος στην αποπληρωμή του δανείου και στην καταβολή των τόκων μέχρι και για 2 χρόνια. Παρέχει ευελιξία στον πελάτη ως προς την επιλογή του ύψους της δόσης του δανείου. Επίσης, προσφέρει δωρεάν ασφάλεια ακινήτου για ένα χρόνο από τις Γενικές Ασφάλειες Κύπρου καθώς και πιστωτική κάρτα American Express με δωρεάν συνδρομή για ένα χρόνο.

2. EURIBOR ONE (1) MONTH

Το επιτόκιο της διατραπεζικής αγοράς είναι κυμαινόμενο, ενώ η προσαύξηση του επιτοκίου παραμένει σταθερή για όλη τη διάρκεια του δανείου. Η έγκριση του δανείου γίνεται το αργότερο σε τρεις (3) ημέρες, η εκταμίευση εντός (20) ημερών, ενώ υπάρχει επίσης και η δυνατότητα τηλεφωνικής οικονομικής προσφοράς του δανείου σε 20 λεπτά. Επίσης, παρέχεται δυνατότητα μερικής ή ολικής προεξόφλησης χωρίς καμία ποινή για οποιοδήποτε ποσό και όποια χρονική στιγμή επιθυμεί ο πελάτης.

3. Στεγαστικό δάνειο σταθερού επιτοκίου τριών, πέντε, δέκα, δεκαπέντε ετών.

Απευθύνεται σε πελάτες που επιθυμούν σταθερότητα στη δόση του δανείου τους, χωρίς να τους επηρεάζουν οι διεθνείς οικονομικές τάσεις, με διάρκεια αποπληρωμής από 5 έως 35 έτη.

4. Στεγαστικό δάνειο RELAX

Το στεγαστικό πρόγραμμα Relax καλύπτει κάθε περίπτωση αγοράς κατοικίας ή οικοπέδου αλλά και την αποπεράτωση, με την αποπληρωμή της δόσης να ξεκινά ένα χρόνο μετά την εκταμίευση του ποσού, χωρίς να υπάρχει έτσι άμεση οικονομική επιβάρυνση.

5. Επιδοτούμενο στεγαστικό δάνειο

Προσφέρεται η δυνατότητα χορήγησης επιδοτούμενου στεγαστικού δανείου, με την επιδότηση του Ελληνικού Δημοσίου, σε όλους όσους πληρούν τις απαραίτητες προϋποθέσεις που καθορίζονται από το Υπουργείο Οικονομικών.

6. Στεγαστικές Λύσεις ειδικά για νέους 18-30 ετών,

Αποτελεί ένα εξειδικευμένο πρόγραμμα που απευθύνεται σε νεαρά άτομα, παρέχοντας διευκολύνσεις για την απόκτηση κατοικίας, είτε σε λίρες Κύπρου είτε σε ευρώ.

Λαϊκή Τράπεζα

Οι χορηγήσεις του ομίλου είχαν πολύ ικανοποιητική ετήσια άνοδο 21,3% και έφτασαν σε 1,4 δις. λίρες Κύπρου με ενίσχυση του χαρτοφυλακίου στους τομείς των μικρομεσαίων επιχειρήσεων και των χορηγήσεων στεγαστικής και καταναλωτικής πίστης. Στην Κύπρο οι χορηγήσεις ανήλθαν σε 2,6 δις. λίρες Κύπρου και παρουσίασαν ετήσια αύξηση 11,3%. Τη μεγαλύτερη επιτάχυνση στο ρυθμό επέκτασης των πιστώσεων του ομίλου στην Κύπρο παρουσίασε ο κατασκευαστικός τομέας

και ο τομέας των ιδιωτών, ιδιαίτερα στις χορηγήσεις για στεγαστικούς σκοπούς. Τόσο στο Ηνωμένο Βασίλειο και στο Guernsey και στην Αυστραλία η ετήσια αύξηση των χορηγήσεων του ομίλου ήταν ιδιαίτερα ικανοποιητική, της τάξης του 27,3% και 21,1% αντίστοιχα.

Τα νέα στεγαστικά δάνεια της Λαϊκής Τράπεζας και της Laiki Cyprialife είναι ευέλικτα και προσαρμόζονται στις ανάγκες του πελάτη. Προσφέρουν περισσότερους από 22 συνδυασμούς δανείων, χωρίς περιορισμό στο ύψος του χορηγούμενου ποσού και με απαλλαγή πληρωμής κεφαλαίου από 2 μέχρι 30 χρόνια. Σε συνεργασία με τον Λειτουργό Εξυπηρέτησης, δημιουργείται το στεγαστικό πρόγραμμα που ανταποκρίνεται καλύτερα στις εξειδικευμένες ανάγκες του κάθε πελάτη.

Επιπρόσθετα, με το στεγαστικό δάνειο προσφέρονται και άλλες τραπεζικές διευκολύνσεις και προϊόντα όπως τρεχούμενος λογαριασμός, πιστωτική ή χρεωστική Κάρτα, τρεχούμενο λογαριασμό Laiki eChecking και πιστωτική κάρτα Laiki eCard, χρηματοδότηση για αγορά οικιακού εξοπλισμού καθώς και ασφάλεια πυρός και σεισμού για την κατοικία από τη Λαϊκή Ασφαλιστική.

Καθώς στόχος του Ομίλου Λαϊκής είναι η άριστη και ποιοτική εξυπηρέτηση, οι Λειτουργοί Εξυπηρέτησης δεσμεύονται να απαντήσουν σε όλα τα ερωτήματά του πελάτη και να παραδώσουν επεξηγηματικό κατάλογο με όλα τα απαραίτητα στοιχεία που πρέπει να προσκομιστούν, το αργότερο σε 48 ώρες.

Ελληνική Τράπεζα

Η ελευθεροποίηση τόσο της αγοράς ακινήτων όσο και του χρηματοοικονομικού τομέα, επηρέασαν όπως ήταν αναμενόμενο και τις εργασίες της Ελληνικής Τράπεζας. Παρά όμως το έντονο ανταγωνιστικό περιβάλλον η Εταιρεία κατάφερε να διατηρήσει το σχετικό μερίδιο αγοράς της, θέτοντας τις βάσεις για συνεχιζόμενη πρόοδο και παρουσία του Ομίλου στον τομέα της ενοικιαγοράς. Η Ελληνική Τράπεζα, προσφέροντας και αυτή

ολοκληρωμένες τραπεζικές υπηρεσίες έχει μερίδιο αγοράς περίπου 13%.

Συγκεκριμένα, η Τράπεζα προχώρησε στην αναβάθμιση και τον περαιτέρω εμπλουτισμό των στεγαστικών της δανείων και προσφέρει πλέον ολοκληρωμένες και ευέλικτες δανειοδοτικές λύσεις που καλύπτουν όλες τις στεγαστικές ανάγκες των σύγχρονων νοικοκυριών. Τα στεγαστικά δάνεια της Ελληνικής Τράπεζας προσφέρονται με πολύ ευνοϊκό επιτόκιο, με μακροχρόνια διάρκεια πληρωμής και ψηλό ποσό δανειοδότησης σε νόμισμα που προτιμά ο δανειζόμενος και δόση προσαρμοσμένη στις δυνατότητες αποπληρωμής του κάθε πελάτη.

Η Ελληνική Τράπεζα, μέσα στο 2005 πέτυχε να εξελίξει τις στεγαστικές επιλογές του κάθε ενδιαφερόμενου και να προσφέρει ένα ευρύτατο συνδυασμό λύσεων και προτάσεων για άμεση χρηματοδότηση με απλούς και εύκολους όρους. Κύριο πλεονέκτημα του Σχεδίου αυτού είναι ότι απευθύνεται σε όλους και μπορεί να καλύψει στεγαστικά δάνεια για εξοχική κατοικία, ανανέωση, αναπαλαίωση κατοικίας και απόκτηση επαγγελματικής στέγης.

Στεγαστική Λύση

Καλύπτει όλους τους Στεγαστικούς σκοπούς και συγκεκριμένα δανειοδότηση για ιδιοκατοίκηση, αγορά γης για ανέγερση κατοικίας, ανακαίνιση / Αναπαλαίωση / Επέκταση Κατοικίας και Εξοχική Κατοικία. Ακόμη, προσφέρει λύσεις για όλα τα είδη και μεγέθη κατοικιών με όριο δανείου που αρχίζει από £12.000 και φτάνει μέχρι και τις £250.000, παρέχοντας το δικαίωμα να αρχίζει η αποπληρωμή του δανείου μέχρι και 2 χρόνια μετά την έγκρισή του, περίοδο κατά την οποία πληρώνονται μόνο οι τόκοι του δανείου.

Σταθερή Στεγαστική Λύση

Η Σταθερή Στεγαστική Λύση παρέχει σταθερή μηνιαία δόση, που δεν επηρεάζεται από πιθανές διακυμάνσεις του επιτοκίου και είναι

προσαρμοσμένη στις δυνατότητες αποπληρωμής του κάθε πελάτη. Η διάρκεια αποπληρωμής του δανείου είναι κυμαινόμενη και μεταβάλλεται αυτόματα, ανάλογα με τις αυξομειώσεις του επιτοκίου. Με τον τρόπο αυτό επιτυγχάνεται ο σταθερός μηνιαίος οικονομικός προγραμματισμός του νοικοκυριού.

Στεγαστικό Δάνειο σε ξένο νόμισμα

Το δάνειο μπορεί να παραχωρείται σε ένα από τα ακόλουθα νομίσματα: Ευρώ, Στερλίνα, Δολάριο Αμερικής, Ιαπωνικό Γεν, Ελβετικό Φράγκο, ενώ η μετατροπή συναλλάγματος, τόσο κατά την εκταμίευση του δανείου όσο και κατά την αποπληρωμή του, δεν επιβαρύνεται με προμήθεια.

Η αύξηση των επιτοκίων του ευρώ πλήττει κατά κύριο λόγο τα στεγαστικά δάνεια, καθώς το 90% των χορηγήσεων έχουν κυμαινόμενο επιτόκιο. Έχοντας εισέλθει σε ανοδικό κύκλο επιτοκίων τα νοικοκυριά που έχουν δανειστεί για αγορά κατοικίας ενδέχεται εν καιρώ να πληρώνουν περισσότερα για την εξόφληση του δανείου τους. Για παράδειγμα, άνοδος του επιτοκίου κατά 0,75% όπως συνέβη τον Δεκέμβρη του 2005, σημαίνει αύξηση της μηνιαίας δόσης εικοσαετούς δανείου, ύψους 100.000 € κατά 40€, από 605 σε 645 €. Σε ετήσια βάση, η αύξηση αυτή είναι της τάξεως των 480€, ποσό που αντιστοιχεί σε ποσοστιαία βάση περίπου 6,6%. Αντίστοιχα, για ένα 25ετές δάνειο, η αύξηση στη μηνιαία δόση το τελευταίο εξάμηνο είναι 8%.

2.3.2 Κάρτες

Η καθημερινότητα γίνεται πιο απλή όταν ο καταναλωτής απαλλάσσεται από το άγχος των μετρητών και του συναλλάγματος ενώ η αντικατάσταση των μετρητών με πλαστικό χρήμα οδήγησε σε αύξηση της

αποδοτικότητας της Ευρωπαϊκής οικονομίας έως και 50 δις. ευρώ μέσα από τα χαμηλότερα κόστη και τις αυξημένες καταναλωτικές δαπάνες.

Σύμφωνα με έρευνα της MasterCard International, η αύξηση του τζίρου οφείλεται στις αυξημένες καταναλωτικές δαπάνες των κατόχων καρτών σε όλο τον κόσμο, στη συνεχιζόμενη εφαρμογή παγκοσμίως της πελατοκεντρικής στρατηγικής της εταιρείας καθώς και στη δυνατότητα να παρέχει πρωτοποριακά προϊόντα και προστιθέμενη αξία στην επεξεργασία, την πληροφόρηση και τις συναφείς υπηρεσίες.

Ο αριθμός των καρτών Maestro που κυκλοφορούσαν στην Ευρώπη το 2005 ανήλθε σε 257,4 εκατ. παρουσιάζοντας αύξηση της τάξεως του 1,7% σε σχέση με το ίδιο διάστημα του προηγούμενου έτους. Αξίζει να σημειωθεί ότι οι συναλλαγές αγορών με κάρτες Maestro στη Ευρώπη κατά το δεύτερο τρίμηνο πλησίασε τα 1,5 δις. παράγοντας όγκο αγορών που ανήλθε στα 104,3 δις. δολάρια. Ο τζίρος από την online χρεωστική δραστηριότητα ανήλθε στα 308 δις. δολάρια.

Οι κάρτες που προσφέρονται από όλες τις τράπεζες είναι οι χρεωστικές και πιστωτικές. Στη συνέχεια, γίνεται παρουσίαση των καρτών που εκδίδουν τα εξεταζόμενα Τραπεζικά Ιδρύματα για ιδιώτες και επιχειρήσεις.

Εθνική Τράπεζα

Στις πιστωτικές κάρτες, όπου η αγορά εμφανίζει τους τελευταίους μήνες σημεία ωρίμανσης, η έμφαση της Εθνικής μετατοπίζεται στην ενίσχυση της χρήσης των πιστωτικών καρτών και στη συνακόλουθη αύξηση των πρόμηθειών, οι οποίες εμφανίζουν αύξηση 7% ετησίως.

Η Εθνική Τράπεζα δημιούργησε την Ethnocash, την κάρτα αυτόματων συναλλαγών, που μπορεί να χρησιμοποιείται και ως χρεωστική σε επιλεγμένες επιχειρήσεις. Για τις αγορές των πελατών χωρίς μετρητά, η Εθνική Τράπεζα, σε συνεργασία με την ΕΘΝΟΚΑΡΤΑ Α.Ε., προσφέρει μια

μεγάλη ποικιλία πιστωτικών καρτών όπως η AB VISA και MasterCard, η Gold MasterCard, η Platinum MasterCard, η «Αγαπώ τα παιδιά» MasterCard, η Visa, η Visa Electron και η Smart Card Visa Παρουσίαση, η πρώτη έξυπνη πιστωτική κάρτα στην Ελλάδα.

Για κάθε είδος επιχείρησης, αλλά και για συλλόγους, σωματεία κλπ., η Εθνική Τράπεζα έχει δημιουργήσει σύγχρονα και ευέλικτα μέσα συναλλαγών σχεδιασμένα να ανταποκριθούν στο προφίλ και τις ιδιαίτερες ανάγκες των πελατών.

- Ethnocash Business. Ένα πρωτοποριακό προϊόν για εταιρίες, συλλόγους, σωματεία. Μέσω των ΑΤΜς του ΕΘΝΟδικτύου μπορεί ο πελάτης να κινεί τους λογαριασμούς του και να πραγματοποιεί αυτόματα τις καθημερινές του συναλλαγές.
- Ethnodeposit. Για εκείνους που έχουν επιχείρηση και χρησιμοποιούν πωλητές-εισπράκτορες, ένας εύκολος τρόπος να διαχειρίζονται τις εισπράξεις της επιχείρησής τους 24 ώρες το 24ωρο.
- BusinessCard Mastercard. Για όσους είναι ελεύθεροι επαγγελματίες ή έχουν δική τους επιχείρηση, μπορούν να αξιοποιούν με αυτή την πιστωτική κάρτα τις επαγγελματικές τους δαπάνες.

Alpha Bank

Ο όμιλος Alpha προσφέρει ποικιλία καρτών με σκοπό την καλύτερη δυνατή κάλυψη των πλέον εξειδικευμένων αναγκών των πελατών της. Για αναλήψεις μετρητών με απευθείας χρέωση του τραπεζικού λογαριασμού σε Ευρώ και τις αυτόματες ηλεκτρονικές συναλλαγές, έχει σχεδιαστεί η χρεωστική κάρτα Alpha Bank Enter Visa.

Στον τομέα των πιστωτικών καρτών είναι ο μοναδικός στην Ελλάδα εκδότης και αποδέκτης καρτών και των τριών μεγαλύτερων διεθνών συστημάτων πληρωμών - Visa, MasterCard και American Express.

Συγκεκριμένα, συναντάμε την Alpha Bank Visa που χρησιμοποιείται και ως χρεωστική και ως πιστωτική, που εκδίδεται και σε Χρυσή, προσφέροντας περισσότερα προνόμια. Ακόμη, παρέχεται η Alpha Bank MasterCard που, αν και πιστωτική, στην περίπτωση που τηρείται λογαριασμός στην Alpha Bank, χρησιμοποιείται και ως τραπεζική κάρτα.

Η American Express Πιστωτική, είναι μια κάρτα διευκόλυνσης που χρησιμοποιείται σύμφωνα με την αγοραστική δύναμη του πελάτη και δίνει τη δυνατότητα αποπληρωμής ολόκληρου του ποσού κάθε μήνα χωρίς την επιβάρυνση τόκων. Μάλιστα, ειδικά για τους επαγγελματίες υγείας και σε συνεργασία με το Ταμείο Συντάξεως και Ασφάλισης Υγειονομικών (ΤΣΑΥ) σχεδιάστηκαν οι Κάρτες American Express Υγειονομικού Κλάδου (Πράσινη και Χρυσή). Εκμεταλλευόμενος τις τεχνολογικές εξελίξεις, ο όμιλος προσφέρει την κάρτα BLUE από την American Express, που διαθέτει καινοτομική εμφάνιση και ενσωματωμένο smart chip. Μέσα από το πρόγραμμα Membership Rewards επιβραβεύονται οι κάτοχοι Πράσινης και Χρυσής American Express καθώς και της κάρτας Blue από την American Express, συλλέγοντας πόντους από τις καθημερινές τους συναλλαγές.

Σε αντιστοιχία, ως επιβράβευση κάθε συναλλαγής μέσα από τις κάρτες Alpha Bank Bonus Visa και Alpha Bank Bonus American Express, δίνεται η δυνατότητα στον κάτοχο να προσφέρει στον εαυτό του το bonus που επιθυμεί, ανάλογα με τη χρησιμοποίησή τους.

Επιπλέον, σε συνεργασία με μεγάλες επιχειρήσεις όπως τα super market του Ομίλου Carrefour – Μαρινόπουλος και τα καταστήματα υποδημάτων Καλογήρου, εκδίδονται οι Dynamic Visa που φέρουν την επωνυμία της εκάστοτε επιχείρησης, παρέχουν σημαντικά κίνητρα για αγορές και επιβραβεύουν τους καταναλωτές.

Τράπεζα Κύπρου

Η χρεωστική κάρτα Κύπρου Debit Card, παρέχει τη δυνατότητα πραγματοποίησης οποιαδήποτε συναλλαγής με άμεση χρέωση του

τραπεζικού λογαριασμού που τηρείται στην Τράπεζα Κύπρου. Με τον τρόπο αυτό, οι αγορές γίνονται πιο απλά, εύκολα και με ασφάλεια χωρίς να γίνεται η μεταφορά μετρητών.

Στον τομέα των πιστωτικών καρτών, προσφέρει την Κύπρου Visa Classic, την Κύπρου Visa Gold, την Κύπρου MasterCard Standard, την Κύπρου MasterCard Gold και την MediEXCLUSIVE, η οποία απευθύνεται αποκλειστικά σε Ιατρούς.

Σε συνεργασία με την μεγαλύτερη εμπορική εταιρία τηλεπικοινωνιών και ψηφιακής τεχνολογίας στην Ελλάδα, την Alpha Copy/ Nokia δημιουργήθηκε η Club Nokia Visa Plus, που μεταξύ άλλων προσφέρει προνομιακές εκπτώσεις στα NOKIA SHOPS. Επιπλέον, σύμφωνα με τη συχνότητα των ταξιδιών στο εξωτερικό και σε συνεργασία με τις Κυπριακές αερογραμμές, εκδίδεται η σειρά ταξιδιωτικών καρτών Sunmiles Visa, που προσφέρεται σε τρεις κατηγορίες – silver, gold, platinum- ανάλογα με την οικονομική κατάσταση του καταναλωτή, προσφέροντας του βαθμούς που μπορεί να τους εξαργυρώσει εξασφαλίζοντας δωρεάν ταξίδια.

Με τις Εταιρικές Κάρτες της Τράπεζας Κύπρου, η επιχείρηση ανάλογα με τον τύπο της εταιρικής κάρτας που θα επιλεγεί ανάμεσα στην Κλασική, τη Χρυσή και την Platinum μπορεί να ωφεληθεί από τις ξεχωριστές δυνατότητες και υπηρεσίες που παρέχονται ώστε να ανταποκρίνονται καλύτερα στις επιχειρηματικές ανάγκες των στελεχών.

Λαϊκή Τράπεζα

Οι χρεωστικές κάρτες της Λαϊκής είναι απευθείας ενωμένες με τα χρήματα του πελάτη, χωρίς πιστωτικά όρια, χωρίς μηνιαίες επιβαρύνσεις, επιταγές ή μετρητά. Οι κάρτες Laiki Connect Visa Electron, Laiki Connect Visa και Laiki Connect MasterCard, κινούνται και ελέγχονται σύμφωνα με το διαθέσιμο υπόλοιπο του λογαριασμού του πελάτη ενώ γνωρίζουν ευρεία

αποδοχή στην Κύπρο και στο εξωτερικό για αγορές και αναλήψεις μετρητών από Αυτόματες Ταμειακές Μηχανές και ταμεία τραπεζών.

Στον τομέα των πιστωτικών καρτών, παρέχει την Laiki eCard Connect καθώς και τη Laiki business card που απευθύνονται σε επιχειρήσεις, ενώ εκδίδει σε συνεργασία με τον Οργανισμό Νεολαίας Κύπρου την ευρωπαϊκή κάρτα νέων Ευρώ κάτω των 26 ετών VISA, Euro<26.

Ελληνική τράπεζα

Η Υπηρεσία Καρτών είναι εκείνη που διαχειρίζεται το πλαστικό χρήμα που εκδίδει η Τράπεζα καθώς και τις συναλλαγές διαμέσου του Δικτύου Αυτόματων Ταμειακών Μηχανών του Ομίλου στην Κύπρο. Στον τομέα των χρεωστικών καρτών προσφέρει την Hellenicard Link Visa Electron που γίνεται αποδεκτή μόνο σε καταστήματα με POS, την Hellenicard Link Visa για κατόχους Τρεχούμενων και Λογαριασμών Ταμιευτηρίου, την απευθυνόμενη σε άτομα υψηλής εισοδηματικής τάξης Platinum και την Explorer Link Mastercard, μια κάρτα Διακοπών/ Ταξιδιωτική που διαχωρίζει τα έξοδα διακοπών από τα έξοδα ρουτίνας.

Στον τομέα των πιστωτικών καρτών δραστηριοποιείται με την έκδοση των καρτών Explorer MasterCard Visa και World Signia, που απευθύνεται κυρίως σε άτομα ανώτερης εισοδηματικής τάξης, που ταξιδεύουν συχνά.

Είναι αξιοσημείωτο το γεγονός ότι ο οργανισμός της VISA International στο ενημερωτικό έντυπο που κυκλοφορεί στις Τράπεζες μέλη του, κάνει μνεία του προϊόντος P CARD, που αποτελεί την πρώτη προπληρωμένη κάρτα στην Κύπρο. Η κάρτα αυτή μπορεί να χρησιμοποιηθεί σε όλες τις επιχειρήσεις που φέρουν το σήμα Visa Electron, στην Κύπρο και στο εξωτερικό, καθώς και σε όλες τις αγορές μέσω Internet ενώ μπορεί να χρησιμοποιηθεί και ως δωροκάρτα.

Η Ελληνική Τράπεζα μέσα στο 2005 συνέχισε την προσφορά δώρων και βραβείων. Διαγωνισμοί όπως, κληρώσεις ταξιδιωτικών πακέτων

για την ποδοσφαιρική διοργάνωση UEFA Champions League, η εκστρατεία 10 χιλιάδες λίρες μετρητά το Πάσχα, η Καλοκαιρινή εκστρατεία «ανακαλύψτε τις πέντε ηπείρους» και η Χριστουγεννιάτικη καμπάνια «θέλεις να γίνεις εκατομμυριούχος», υπήρξαν ιδιαίτερα επιτυχείς, αυξάνοντας των κύκλων εργασιών και επιβραβεύοντας την αυξημένη χρήση καρτών από τους πελάτες.

Τα υπόλοιπα των πιστωτικών καρτών εμφανίζουν πτωτικές τάσεις εξαιτίας της τάσης των καταναλωτών να αποπληρώνουν με τοκοχρεολυτικά δάνεια τις κάρτες τους. Έτσι, από την αρχή του έτους τα υπόλοιπα των καρτών καταγράφουν οριακή μείωση της τάξης του 1%, που αντιστοιχεί σε ετήσια μείωση της τάξεως του 3% έναντι μείωσης 2,5% το 2005. Το ίδιο τετράμηνο, τα προσωπικά δάνεια εμφανίζουν άνοδο 12,5% που αντιστοιχεί σε ετήσιο ρυθμό αύξησης της τάξεως του 38%. Στο τέλος Απριλίου, τα υπόλοιπα των προσωπικών δανείων αυξήθηκαν στα 10,6 δισ. ευρώ, ενώ των πιστωτικών καρτών υποχώρησαν στα 8,5 δισ. ευρώ. Τέλος, τα καταναλωτικά δάνεια με δικαιολογητικά τρέχουν με ετήσιο ρυθμό αύξησης της τάξεως του 30% έναντι 41% το 2005 και ήταν ύψους 4,3 δισ. ευρώ

2.3.3. Καταναλωτικά Δάνεια

Σε ό,τι σχετίζεται με την καταναλωτική πίστη, η νέα γενιά δανείων διευκολύνει τους δανειολήπτες να εξοφλήσουν όλες τις οφειλές τους προς τις τράπεζες με ευνοϊκότερους όρους, πετυχαίνοντας με τον τρόπο αυτό σημαντική μείωση των μηνιαίων δόσεων που πληρώνουν, ακόμη και στο μισό.

Εθνική Τράπεζα

Το σύνολο του χαρτοφυλακίου των καταναλωτικών δανείων στο τέλος του πρώτου τριμήνου προσέγγιζε τα 5 δισ. ευρώ, καταγράφοντας αύξηση 21% σε σχέση με το πρώτο τρίμηνο του 2005. Ιδιαίτερη δυναμική

(αύξηση 35% σε σχέση με το πρώτο τρίμηνο του 2005) καταγράφουν τα ανοιχτά καταναλωτικά δάνεια συμβάλλοντας στην ενίσχυση τόσο του επιτοκιακού αποτελέσματος όσο και των προμηθειών.

Ανάλογα με τις ανάγκες, ο πελάτης μπορεί να επιλέξει ανάμεσα σε :

1. Προσωπικό δάνειο 'ΑΝΤΑΠΟΔΟΣΗ'. Με μείωση του επιτοκίου κατά μισή ποσοστιαία μονάδα κάθε χρόνο, έως το 8%.
2. Προσωπικό δάνειο 'ΣΠΟΥΔΑΖΩ'
3. Ανοικτό Εθνοδάνειο. Ο εύκολος τρόπος για να έχει ο πελάτης, μόνιμα στη διάθεση του, ανοικτή πίστωση
4. Άρση Βαρών
5. Εθνοδάνειο καταναλωτικό
6. Εθνοδάνειο Αυτοκινήτου μέσω καταστημάτων Ε.Τ.Ε.
7. Δάνεια για μεταπτυχιακούς φοιτητές
8. Δάνειο 'Εύκολοι Φόροι'
9. Δάνειο με ενέχυρο τίτλους εισηγμένους στο Χ.Α.

Alpha Bank

Ο όγκος εργασιών σε ότι αφορά στην καταναλωτική πίστη εξακολουθεί να αναπτύσσεται με ρυθμό μεγαλύτερο αυτού της αγοράς και εμφανίζεται στο τέλος του πρώτου τριμήνου του 2006 αυξημένος κατά 37,6% ενώ η αγορά εκινείτο 28%.

Η Alpha Bank γνωρίζοντας τις απαιτήσεις της σύγχρονης ζωής προσφέρει μία σειρά καταναλωτικών προϊόντων για την καλύτερη κάλυψη των επιθυμιών που αναφέρονται ακολούθως:

1. Alpha Ανοικτό Δάνειο
2. Alpha Όλα σε 1, για τη μεταφορά και συγκέντρωση όλων των οφειλών σε μία δόση
3. Alpha Προσωπικό Δάνειο
4. Alpha Επιπλέον
5. Alpha Καταναλωτικό Δάνειο:
6. Alpha x5
7. Alpha Δάνειο Φυσικού Αερίου και Λοιπών Εργασιών

Τράπεζα Κύπρου

Δίνεται η δυνατότητα χρηματοδότησης έως και του συνόλου της αξίας του χρηματοδοτούμενου αγαθού ή υπηρεσίας με προσκόμιση παραστατικών αγοράς και η κλιμακούμενη διάρκεια χρηματοδότησης ανάλογα με το ποσό του δανείου, έως 60 μήνες (για ποσά έως €10.000), έως 72 μήνες (για ποσά άνω των €10.000) ή έως 240 μήνες (με παροχή εμπράγματων εξασφαλίσεων).

Επίσης, προσφέρει το νέο καταναλωτικό δάνειο ΣΥΝΕΠΩΣ, που μπορεί να χρησιμοποιηθεί και ως δάνειο μεταφοράς υπολοίπου με σταδιακά μειούμενο επιτόκιο. Η άμεση έγκριση και εκταμίευση, η δυνατότητα μερικής ή ολικής προεξόφλησης του δανείου χωρίς ποινή, η έκδοση Κύπρου Debit Card σε 3 λεπτά για εύκολη και άμεση πληρωμή των δόσεων καθώς και επιπλέον προνόμια για τους μισθοδοτούμενους/ συνταξιοδοτούμενους του δημοσίου και ιδιωτικού τομέα.

Λαϊκή Τράπεζα

Δάνειο για Προσωπικές Ανάγκες

Σχεδιάστηκε για να καλύψει τις τρέχουσες ανάγκες του πελάτη και αλλά και ολόκληρης της οικογένειας, ενώ προσφέρεται σε συνάρτηση με τις οικονομικές ανάγκες και δυνατότητες του δανειολήπτη, με τη διάρκεια αποπληρωμής να κυμαίνεται ανάμεσα στα 8 και 10 χρόνια.

Εκπαιδευτικό Δάνειο

Επιπρόσθετα, η Λαϊκή Τράπεζα φροντίζει για την κάλυψη των δαπανών της μόρφωσης των παιδιών του δανειολήπτη με έξι νέα Εκπαιδευτικά Δάνεια συνδυάζοντάς τα με ασφάλεια ζωής της Laiki Cyprialife.

Ελληνική Τράπεζα

Προσωπικό Δάνειο

Το προσωπικό δάνειο δίνει λύσεις δανειοδότησης για κάλυψη τρεχουσών αναγκών, ολόκληρης της οικογένειας, παρέχοντας περίοδο αποπληρωμής μέχρι και 7 χρόνια. Μέσω της Υπηρεσίας Hellenic Net Banking υπάρχει η δυνατότητα πληρωμής της δόσης μέσω καταθετικού λογαριασμού που τηρείται στην Ελληνική Τράπεζα.

Σχέδιο Νεόνυμφων

Προσφέρει, εύκολα και γρήγορα, προσωπικό δάνειο για την ενίσχυση της αγοραστικής δύναμης των μελλόνυμφων, ώστε να ανταποκριθούν στα αυξημένα έξοδα προετοιμασίας του γάμου, ενώ εγκρίνεται άμεσα και αποπληρώνεται έως και 7 χρόνια αργότερα.

Όμορφη Ζωή

Στον τομέα των δανειοδοτικών προϊόντων η Τράπεζα εισήγαγε το πρωτοποριακό αυτό προϊόν που καλύπτει και τις πλέον προσωπικές ανάγκες των πελατών όπως εξωσωματική γονιμοποίηση, πλαστική χειρουργική, οφθαλμιατρική, οδοντιατρική, ομορφιά, κλπ.

Μικροδάνεια

Με τα νέα ευέλικτα προσωπικά δάνεια που διέθεσε στην αγορά η Τράπεζα προσφέρει άμεσα λύσεις δανειοδότησης σε όλους όσους θέλουν να πραγματοποιήσουν τις επιθυμίες τους ή να καλύψουν έκτακτες ανάγκες ενώ ταυτόχρονα παρέχει τρεις μήνες πίστωση χρόνου πριν την έναρξη αποπληρωμής.

Η νέα γενιά καταναλωτικών δανείων διευκολύνει τους δανειολήπτες να εξοφλήσουν όλες τις οφειλές τους προς τις τράπεζες με ευνοϊκότερους όρους πετυχαίνοντας έτσι σημαντική μείωση των μηνιαίων δόσεων που πληρώνουν, ακόμη και στο μισό. Ένα νοικοκυριό, ή ένα μεμονωμένο άτομο

που εξοφλεί περισσότερα του ενός καταναλωτικά δάνεια ή πιστωτικές κάρτες, μπορεί πλέον να μεταφέρει το συνολικό χρέος του σε ένα λογαριασμό με μικρότερο επιτόκιο, τουλάχιστον για τους πρώτους μήνες της σύμβασης, εξασφαλίζοντας με αυτό τον τρόπο χαμηλότερο κόστος δανεισμού και επιμήκυνση της διάρκειας αποπληρωμής. Η κίνηση αυτή επιτρέπει παράλληλα και τον έγκυρο προγραμματισμό των υποχρεώσεων του νοικοκυριού καθώς με την αναχρηματοδότηση των χρεών, θα καλείται να πληρώνει κάθε μήνα τη δόση ενός μόνο δανείου.

2.4. Προσφερόμενες Υπηρεσίες

Μετά την αναφορά μας στα παραπάνω προϊόντα που προσφέρουν οι εξεταζόμενες τράπεζες, θα ήταν παράλειψη μας να μην κάνουμε μία σύντομη περιγραφή στις υπηρεσίες που εκείνες παρέχουν. Κατά την έρευνά μας, παρατηρήσαμε ότι όλες οι τράπεζες προσφέρουν τις ίδιες υπηρεσίες οι οποίες περιγράφονται στη συνέχεια.

Σε ένα άκρως ανταγωνιστικό περιβάλλον, όπως εκείνο των χρηματοοικονομικών ομίλων, στο οποίο προσφέρεται ένα ευρύ φάσμα υπηρεσιών - συμπεριλαμβανομένης της λιανικής τραπεζικής, της τραπεζικής μικρομεσαίων και μεγάλων επιχειρήσεων, των πιστωτικών καρτών, της διαχείρισης κεφαλαίων, της επενδυτικής τραπεζικής, του private banking, των ασφαλίσεων, των χρηματιστηριακών εργασιών, του leasing και του factoring- η κάθε τράπεζα προσπαθεί να κατανοήσει καλύτερα τις ανάγκες και να ανταπεξέλθει στις απαιτήσεις των πελατών.

Οι αλλαγές στον τρόπο ζωής ενθάρρυναν την επέκταση του τομέα των υπηρεσιών. Οι μικρότερες οικογένειες έχουν πλέον περισσότερο ελεύθερο χρόνο και σχετικά υψηλότερο διαθέσιμο εισόδημα. Η σημερινή γενιά ενδιαφέρεται τόσο για την ικανοποίηση προσωπικών αναγκών και την απόκτηση εμπειριών, όσο και για την απόκτηση διαρκών αγαθών, όπως

σπίτια, ακίνητα κ.ά. Την ανάγκη αυτή των καταναλωτών έρχονται να καλύψουν οι τράπεζες, προσφέροντας πληθώρα εξειδικευμένων προϊόντων και υπηρεσιών.

Στόχος των τραπεζών είναι η ικανοποίηση των πελατών μέσα από την διαφοροποίηση των παρεχόμενων προϊόντων και υπηρεσιών τους, ούτως ώστε να εξασφαλίσουν και, εν συνεχεία, να διατηρήσουν ένα συγκριτικό πλεονέκτημα έναντι των ανταγωνιστών. Το συγκριτικό πλεονέκτημα, που μερικές φορές ορίζεται ως ανταγωνιστική αιχμή, καθορίζεται από τις αντιλήψεις των πελατών. Αν οι πελάτες – στόχος δεν αντιλαμβάνονται το πλεονέκτημα της κάθε υπηρεσίας –όπως αυτό αναδεικνύεται από τις τράπεζες- η υπηρεσία αυτή δεν προσφέρει κανένα όφελος έναντι των υπολοίπων ανταγωνιστικών προς εκείνη.

Δεδομένου ότι είναι δύσκολη η παραγωγή, η επίτευξη και η διατήρηση ενός διαφορετικού – συγκριτικού πλεονεκτήματος, η πρόκληση για τις υπηρεσίες είναι μεγάλη. Η άυλη υπόσταση της υπηρεσίας και ο κεντρικός ρόλος τον οποίο διαδραματίζουν οι άνθρωποι που τις προσφέρουν είναι οι κύριες αιτίες αυτής της δυσκολίας, αλλά υπάρχουν και άλλες όπως:

- Η άυλη υπόσταση ελαχιστοποιεί τη διαφοροποίηση
- Δεν υπάρχει σχεδόν καθόλου προστασία προνομίου ευρεσιτεχνίας
- Οι ελάχιστοι φραγμοί εισόδου επιτρέπουν στους ανταγωνιστές να καθιερώσουν και να αντιγράψουν επιτυχημένες πρωτοβουλίες. Κατά συνέπεια, κάθε νεωτερισμός οδηγεί στη μίμηση.
- Είναι δύσκολο να ελεγχθεί το σημείο προσέγγισης με τον πελάτη.

Για το σχηματισμό μίας πληρέστερης άποψης και τη καλύτερη κατανόηση του σύγχρονου τραπεζικού περιβάλλοντος, στο σημείο αυτό κρίνεται σκόπιμη μία σύντομη αναφορά στις κυριότερες υπηρεσίες όπως αυτές παρέχονται.

Private Banking

Το Private Banking είναι η πιο προσωπική μορφή παροχής τραπεζικών υπηρεσιών και βασίζεται στη σχέση που αναπτύσσεται ανάμεσα στον προσωπικό σύμβουλο του πελάτη και τον πελάτη.

Στόχος είναι η δημιουργία στενών μακροχρόνιων σχέσεων με τους πελάτες και βασική επιδίωξη η ικανοποίησή τους από την επίτευξη των επενδυτικών τους σκοπών. Φιλοδοξία είναι να είναι η τράπεζα το συνώνυμο στην παροχή ποιοτικών επενδυτικών και τραπεζικών υπηρεσιών.

Για τη καλύτερη εξυπηρέτηση και την προσφορά ολοκληρωμένων λύσεων που ανταποκρίνονται στις προσωπικές ανάγκες και επενδυτικές επιδιώξεις του πελάτη, τα τραπεζικά ιδρύματα διαθέτει ένα συνδυασμό υψηλού επιπέδου εξειδικευμένου ανθρώπινου δυναμικού και τεχνολογίας αιχμής.

Με το Private Banking, ο πελάτης εξασφαλίζει μια προσωπική σχέση με τον προσωπικό Relationship Manager του, εξειδικευμένο στέλεχος που, μέσα από τη σφαιρική γνώση των αγορών και των προϊόντων και τη σαφή αντίληψη των αναγκών και των επιδιώξεών του πελάτη, θα τον βοηθήσει να καθορίσει την επενδυτική στρατηγική που του αρμόζει, ώστε να έχει το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα για το σύνολο του χαρτοφυλακίου του.

Leasing

Το Leasing ή, όπως έχει μεταφραστεί στα ελληνικά, χρηματοδοτική μίσθωση, είναι μια μοντέρνα μορφή πιστοδότησης για επιχειρήσεις, που εξοφλείται μέσω μισθωμάτων τα οποία καταβάλλονται σε καθορισμένα χρονικά διαστήματα. Κάθε επιχείρηση, ανεξάρτητα από τη νομική της μορφή, μπορεί να θεωρηθεί για μια εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης, ως υποψήφιος πελάτης.

Σύμφωνα με άρθρο της εφημερίδας 'ΗΜΕΡΗΣΙΑ', το Leasing

κυριαρχεί τα τελευταία δύο χρόνια και τείνει να μετατρέψει τη χρηματοδοτική μίσθωση από ένα απλό χρηματοδοτικό εργαλείο, σε δυναμικό και απαραίτητο επιχειρηματικό συνεργάτη επιχειρήσεων και ελεύθερων επαγγελματιών. Το Leasing στην Ελλάδα κινείται με ταχύτατους ρυθμούς ανάπτυξης κατά την τελευταία εξαετία, γεγονός που μπορεί να αποδοθεί στην εύρεση λύσης σχετικά με τη φορολογική αντιμετώπιση των εταιρειών που το παρέχουν.

Factoring

Με τον όρο factoring (ή πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων) περιγράφεται μία συμβατική σχέση, στο πλαίσιο της οποίας μία εταιρεία factoring ή μία τράπεζα (factor) αγοράζει το σύνολο, κατά κανόνα, των απαιτήσεων του πελάτη της (πωλητή), που προέρχονται από την επί πιστώσει πώληση εμπορευμάτων ή παροχή υπηρεσιών, και προσφέρει σ'αυτόν ορισμένες υπηρεσίες, όπως χορήγηση προκαταβολών, κάλυψη πιστωτικού κινδύνου και διαχείριση (λογιστική παρακολούθηση, είσπραξη κτλ.) των απαιτήσεων, που εκχωρούνται στον factor.

Συνδυάζοντας άρτια εκπαιδευμένο προσωπικό με υψηλή ειδίκευση στις χρηματοοικονομικές υπηρεσίες και στη διαχείριση απαιτήσεων με ολοκληρωμένα μηχανογραφικά συστήματα, οι εταιρίες factoring εντείνουν τον μεταξύ τους ανταγωνισμό.

Πάγιες εντολές

Μέσω των πάγιων εντολών οι ιδιώτες και οι επιχειρήσεις απαλλάσσονται από τις κουραστικές και χρονοβόρες διαδικασίες, που απαιτεί η πληρωμή λογαριασμών οργανισμών κοινής ωφελείας, πιστωτικών καρτών, κινητής τηλεφωνίας και άλλων τακτικών υποχρεώσεων.

Δίνεται η δυνατότητα προγραμματισμού τακτοποίησης μηνιαίων σταθερών υποχρεώσεων, όπως ενοίκιο, αυτόματα την ημερομηνία που ο πελάτης επιθυμεί. Σε περίπτωση πληρωμής λογαριασμών μέσω της

υπηρεσίας αυτής, χρεώνεται ο αντίστοιχος καταθετικός λογαριασμός που τηρεί ο ενδιαφερόμενος, ενώ αποφεύγεται η χρέωση υπέρογκων ποσών, καθώς υπάρχει ενημέρωση αν το οφειλόμενο ποσό δείχνει ασυνήθιστα μεγάλο σε σύγκριση με εκείνα των προηγούμενων λογαριασμών.

Ηλεκτρονικές Υπηρεσίες

Μεγάλη ευελιξία και εξοικονόμηση χρόνου παρέχουν οι ηλεκτρονικές υπηρεσίες που μπορούν να πραγματοποιηθούν οποιαδήποτε στιγμή όπου και αν βρίσκεται ο πελάτης. Συγκεκριμένα, η υπηρεσία Mobile Banking συντελεί στην επικοινωνία πελάτη - Τράπεζας μέσω γραπτών μηνυμάτων κινητής τηλεφωνίας.

Μέσα από το Phone Banking μπορεί ο πελάτης άμεσα, με την ευκολία και ταχύτητα ενός τηλεφωνήματος, να ενημερωθεί για το σύνολο των προϊόντων και των υπηρεσιών της Τράπεζας, αλλά και να πραγματοποιήσει Τραπεζικές και Χρηματιστηριακές συναλλαγές.

Τέλος, χρησιμοποιώντας την Υπηρεσία Internet Banking οι συναλλαγές πραγματοποιούνται μέσω μιας ευχάριστης, φιλικής, ασφαλούς και ευέλικτης εφαρμογής που σχεδιάστηκε με κύριο στόχο την κάλυψη των πραγματικών αναγκών και τη διασφάλιση κάθε πελάτη.

2.5. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Ο ανταγωνισμός των τραπεζών στον τομέα των δανείων κλιμακώνεται με συνεχή προσφορά νέων, ευέλικτων προϊόντων που έχουν στόχο να καλύψουν εξειδικευμένες ανάγκες των πελατών.

Παρά τις πρόσφατες αυξήσεις των επιτοκίων, η λήψη στεγαστικού δανείου για αγορά ακινήτου, είτε πρόκειται για πρώτη είτε για εξοχική κατοικία είτε για επένδυση, εξακολουθεί να αποτελεί ελκυστική επιλογή καθώς τα επιτόκια παραμένουν σε σχετικά χαμηλά επίπεδα και η απόκτηση ακινήτου αποτελεί επιθυμία και δέλεαρ για το μεγαλύτερο ποσοστό του πληθυσμού.

Και το 2006 η ζήτηση διατηρείται σε υψηλά επίπεδα, καθώς οι ιδιώτες προτιμούν να «επενδύουν» το διαθέσιμο εισόδημά τους στην αποπληρωμή του στεγαστικού τους δανείου, παρά στην καταβολή ενοικίου. Συνοψίζοντας, οι Τράπεζες προτιμούν να καταφύγουν στο σχεδιασμό εξειδικευμένων προϊόντων, στοχεύοντας στη βέλτιστη ικανοποίηση των σύγχρονων στεγαστικών αναγκών.

Συγκεκριμένα, η Εθνική σύμφωνα με το πρόγραμμα 'Εστία Μετρητά', στις 100.000 €, προσφέρει 4000 € μετρητά, ενώ αναλαμβάνει να καλύψει η ίδια τα έξοδα δανείου. Επιπλέον, η αποκατάσταση παραδοσιακών και διατηρητέων κτιρίων, μπορεί να χρηματοδοτηθεί, μέσω του ομώνυμου προγράμματος που προσφέρεται από την Εθνική, και το αντίστοιχα 'Alpha Δάνειο επισκευής κατοικίας, που προσφέρεται από την Alpha Bank.

Αναγνωρίζοντας τη σημαντικότητα της εξοικονόμησης του χρόνου, η Alpha Bank προχωρά σε έγκριση δανείου εντός 24 ωρών, τη στιγμή που οι ανταγωνίστριες τράπεζες αποκρίνονται στο αίτημα του καταναλωτή εντός 48 ωρών.

Με την αποπληρωμή της δόσης να ξεκινά ένα χρόνο μετά την εκταμίευση του ποσού του δανείου, η Τράπεζα Κύπρου πρωτοπορεί με το

στεγαστικό πρόγραμμα Relax καλύπτοντας κάθε περίπτωση αγοράς κατοικίας ή οικοπέδου, χωρίς καμία άμεση οικονομική επιβάρυνση.

Η Λαϊκή δίνει τη δυνατότητα στον υποψήφιο πελάτη να σχεδιάσει μόνος του το στεγαστικό δάνειο που τον εξυπηρετεί, επιλέγοντας το ύψος του δανείου, τη διάρκεια αποπληρωμής και ανάμεσα σε σταθερό και κυμαινόμενο επιτόκιο.

Τέλος, η Ελληνική Τράπεζα, ξεχωρίζει για την προσφορά του «Στεγαστικού δανείου σε ξένο νόμισμα», το οποίο δεν επιβαρύνεται με προμήθεια κατά την εκταμίευση του όσο και κατά την αποπληρωμή του.

Σε ό,τι έχει να κάνει με τις δαπάνες των κατόχων καρτών, διαπιστώνεται πως η συνεχιζόμενη εφαρμογή παγκοσμίως της πελατοκεντρικής στρατηγικής των τραπεζικών ιδρυμάτων, καθώς και η δυνατότητα παροχής πρωτοποριακών προϊόντων και προστιθέμενης αξίας στην επεξεργασία, την πληροφόρηση και τις συναφείς υπηρεσίες, έφερε θετικά αποτελέσματα.

Οι τεχνολογικές εξελίξεις, η εξάπλωση του διαδικτύου και η αύξηση της χρησιμοποίησης των καρτών για ηλεκτρονικές αγορές και πληρωμές συνέπεσαν με την αύξηση της εμπορικής αποδοχής των online αγορών με χρεωστικές κάρτες.

Ακόμη, η αυξανόμενη αποδοχή που παρατηρήθηκε στα εμπορικά καταστήματα συνέβαλε όχι μόνο στη διευκόλυνση των καταναλωτών, καθώς δεν προβληματίζονται πλέον για το εάν έχουν αρκετά μετρητά επάνω τους τη δεδομένη χρονική στιγμή που θέλουν να πραγματοποιήσουν κάποια αγορά, αλλά και στην αύξηση της των πωλήσεων των εμπορικών καταστημάτων.

Μέσα από τα προγράμματα ευκολιών αποπληρωμής του οφειλόμενου ποσού, στην περίπτωση των πιστωτικών καρτών και δεδομένης της έλλειψης ρευστότητας, μεγάλες ομάδες καταναλωτών έχουν

τη δυνατότητα να ζήσουν με τον τρόπο και τις ανέσεις που θα ήθελαν, χωρίς να αναγκάζονται να στερούνται μικρές καθημερινές, ή ακόμη και μεγαλύτερες και δαπανηρότερες, χαρές.

Αναμφισβήτητα, η τελευταία τάση στο χώρο των καρτών είναι η εκείνη της επιβράβευσης των κατόχων για τη χρησιμοποίησή τους στην κάλυψη των καθημερινών αναγκών. Συγκεκριμένα, η Alpha Bank βάσει του επιπέδου χρήσης των πιστωτικών καρτών εκδόσεώς της, ανταμείβει τους κατόχους επιστρέφοντάς τους ποσοστό επί των αγορών που πραγματοποίησαν. Ακόμη, ανάλογα με τη συχνότητα της χρήσης της ταξιδιωτικής κάρτας, «Sunmiles Visa» της Τράπεζας Κύπρου, ο κάτοχός της εξασφαλίζει προνόμια και δωρεάν ταξίδια.

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσίασε η προσφορά της P CARD από την Ελληνική Τράπεζα. Το προϊόν αυτό είναι ξεχωριστό καθώς πρόκειται για την πρώτη προπληρωμένη κάρτα που κυκλοφόρησε στην Κύπρο, απαλλάσσοντας τους κατόχους από το φόβο της υπερχρέωσης, καθώς το όριό της είναι συγκεκριμένο και δε μπορεί να ξεπεράσει το καταβληθέν ποσό. Είναι το είδος κάρτας που δείχνει να παρέχει μεγαλύτερη ασφάλεια και στις online αγορές.

Σε καμία περίπτωση δε θα πρέπει να περάσει απαρατήρητη η προσφορά εξειδικευμένων προϊόντων για ειδικές ομάδες καταναλωτών, γεγονός που αποδεικνύει την πελατοκεντρική αντίληψη που έχει επικρατήσει τα τελευταία χρόνια στην τραπεζική αγορά και έχει καθορίσει τις εξελίξεις στον τραπεζικό τομέα. Χαρακτηριστικό παράδειγμα προϊόντος που απευθύνεται σε συγκεκριμένη ομάδα πελατών συνιστούν η σειρά προϊόντων Medi Exclusive της Τράπεζας Κύπρου και οι κάρτες American Express Υγειονομικού Κλάδου, που απευθύνονται σε όσους ασχολούνται με επαγγέλματα υγείας.

Στο τομέα των καταναλωτικών δανείων η τάση για παροχή εξειδικευμένων λύσεων, μέσω της τμηματοποίησης της αγοράς, έστρεψε το

ενδιαφέρον της Εθνικής Τράπεζας στην ομάδα των φοιτητών, δίνοντας τους λύση για τη χρηματοδότησης και παρακολούθησης μεταπτυχιακών προγραμμάτων.

Για τη συγκέντρωση οφειλών από διαφορετικές Τράπεζες σε μία με χαμηλότερη δόση, τόσο η Alpha Bank όσο και η Κύπρου, σχεδίασαν αντίστοιχα τα δάνεια «Όλα σε 1» και «ΣΥΝΕΠΩΣ».

Ολοκληρώνοντας, η Λαϊκή και η Ελληνική Τράπεζα, παρέχουν δάνεια για την κάλυψη των τρεχουσών αναγκών του πελάτη, και κυρίως η δεύτερη, δίνει ιδιαίτερη έμφαση στην ικανοποίηση των πιο προσωπικών και ιδιαίτερων αναγκών του καταναλωτή, όπως είναι για παράδειγμα το δάνειο «Όμορφη Ζωή».

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

3.1. Στρατηγικές Μάρκετινγκ στο Τραπεζικό Σύστημα

Οι τραπεζικοί όμιλοι, για να είναι σε θέση να ανταποκριθούν σε ένα δυναμικό και ταχύτατα εξελισσόμενο περιβάλλον –όπως αυτό που χαρακτηρίζει τις τελευταίες δεκαετίες- οφείλουν να είναι προετοιμασμένες ούτως ώστε να μη βρεθούν ζημιωμένες.

Την καλύτερη προετοιμασία στην αντιμετώπιση της αβεβαιότητας φαίνεται να συνιστά ο στρατηγικός σχεδιασμός, με τη στρατηγική να ορίζεται ως η κατεύθυνση και το εύρος δραστηριοτήτων μιας επιχείρησης μακροπρόθεσμα, η οποία εξασφαλίζει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα για την επιχείρηση, μέσω της διάταξης των πόρων της μέσα σε ένα μεταβαλλόμενο περιβάλλον, με στόχο να ανταποκριθεί στις ανάγκες των αγορών και να ικανοποιήσει τις προσδοκίες των βασικών ομάδων ενδιαφερομένων -μετόχων, πελατών και εργαζομένων.

Αναμφισβήτητα, για τη καλύτερη γνωριμία του καταναλωτικού κοινού με τα προϊόντα και τις υπηρεσίες, καθώς και για την αποτελεσματικότερη διάθεση τους, οι τράπεζες εκμεταλλευόμενες τα συστατικά του μείγματος Μάρκετινγκ, χρησιμοποιούν διάφορους τρόπους προβολής άλλες φορές περισσότερο άμεσους και άλλες λιγότερο.

Η διοργάνωση και εφαρμογή ακριβοπληρωμένων διαφημιστικών εκστρατειών σε ηλεκτρονικά και μη μέσα, είναι από τους πλέον παρωχημένους και αποτελεσματικούς τρόπους προβολής των τραπεζικών ιδρυμάτων στο καταναλωτικό κοινό.

Συγκεκριμένα, έρχονται σε επαφή με τους πιθανούς πελάτες, μέσα από διαφημιστικές καταχωρήσεις σε έντυπα και μη μέσα (εφημερίδες, περιοδικά, διαφημιστικά φυλλάδια κ.α.), στο ραδιόφωνο, τη τηλεόραση, το διαδίκτυο, το τηλέφωνο, ακόμα και στους δρόμους μέσω τοιχοκολλήσεων. Ιδιαίτερη σημασία δίνεται στο σχεδιασμό των φυλλαδίων καθώς και την στρατηγική τοποθέτησή τους μέσα στα ίδια τα καταστήματα των τραπεζών

από όπου μπορεί να τα προμηθευτεί εύκολα ο πελάτης που επισκέπτεται το κατάστημα τακτικά. Σε ό,τι αφορά στην κατηγορία των δυνητικών και μη τωρινών πελατών, η προώθησή των φυλλαδίων επιτυγχάνεται κυρίως με τη διάθεσή τους ως διαφημιστικά-ένθετά μαζί με τον ημερήσιο και περιοδικό τύπο.

Συνειδητοποιούμε ότι μέσω όλων αυτών των μέσων προβολής των τραπεζών, ο καταναλωτής δε μπορεί να μείνει ανεπηρέαστος και να αντισταθεί στη πληθώρα των νέων προϊόντων και υπηρεσιών που του παρέχονται.

Εντούτοις, εκτός από τους περισσότερο άμεσους τρόπους διαφήμισης, οι τράπεζες συμμετέχοντας σε διάφορα χορηγικά προγράμματα, επιτυγχάνουν αναγνωρισιμότητα και μέσω των *Below the Line Activities*. Οι δραστηριότητες αυτές σκοπό έχουν να διαμορφώσουν το προφίλ της τράπεζας και τη γενικότερη εικόνα της προς τα έξω, έχοντας κυρίως κοινωνικής προσφοράς χαρακτήρα και άπτονται θεμάτων που σχετίζονται με περιβάλλον, πολιτισμό, αθλητισμό και παιδεία.

3.2. Έρευνα Τραπεζικών συστημάτων

Προκειμένου να αποκτήσει μεγαλύτερο μερίδιο στην αγορά καθώς επίσης και ένα διατηρήσιμο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, η κάθε τράπεζα ακολουθεί την δική της στρατηγική, στηριζόμενη πάντα σε κάποια καινοτομικά προϊόντα και υπηρεσίες.

Για την καλύτερη κατανόηση τόσο των στρατηγικών που επιστρατεύουν όσο και της γενικότερης αντίληψής τους γύρω από βασικές συχνά χρησιμοποιούμενες έννοιες, τέθηκαν τα ακόλουθα ερωτήματα στα τραπεζικά ιδρύματα που εξετάσαμε στα προηγούμενα κεφάλαια.

Ακολουθώς παρατίθενται οι πληροφορίες που συλλέχθηκαν σε μορφή ερωταποκρίσεων.

Ερωτήσεις

1. Η τράπεζα που υπηρετείτε εφαρμόζει αυτό που λέμε σήμερα «Τραπεζικό Μάρκετινγκ»; Αν ναι, κατά πόσο;

Σύμφωνα με την Εθνική και την Ελληνική, το Τραπεζικό Μάρκετινγκ εφαρμόζεται σε μεγάλη κλίμακα. Η Τράπεζα Κύπρου ισχυρίζεται πως το εφαρμόζει, όπως και κάθε σύγχρονη τράπεζα, σχεδόν σε όλα τα επίπεδα εργασίας. Αντίστοιχα, η Λαϊκή όπως και η Alpha Bank, υποστηρίζουν πως τα τελευταία χρόνια το εφαρμόζουν σε μεγάλη έκταση, λόγω της αύξησης του ανταγωνισμού, τόσο για την προβολή των προϊόντων τους όσο και για την ενημέρωση της πελατείας τους.

2. Ποια είναι τα μέσα που χρησιμοποιούνται για την επίτευξη αυτού;

Η Εθνική υποστηρίζει πως μέσα από την διαφήμιση, τις προσωπικές επαφές και την προώθηση μέσω επιστολών επιτυγχάνεται το τραπεζικό μάρκετινγκ. Η Λαϊκή και η Κύπρου χρησιμοποιούν για την επίτευξη αυτού του στόχου διάφορα μέσα, όπως το phone banking, το telemarketing, και το internet. Σε αντίθεση με τις άλλες δύο τράπεζες η Ελληνική δεν χρησιμοποιεί τόσο πολύ τα τεχνολογικά μέσα για την επίτευξη αυτού του σκοπού, αλλά προσπαθεί μέσα από τα δεδομένα του πελατολογίου που έχει στην διάθεση της, να σχεδιάσει ειδικά προϊόντα για κάθε κατηγορία πελατών.

Βασική προϋπόθεση είναι η εξειδίκευση των υπαλλήλων από τα κατώτερα μέχρι τα ανώτερα στελέχη, καθώς επίσης και οι τακτές συναντήσεις των αρμοδίων για χάραξη πολιτικής που θα ακολουθήσει το κάθε κατάστημα για την αποτελεσματικότητα των ενεργειών του. Η Alpha Bank, τέλος, μέσω της διαφημιστικής επικοινωνίας, του απαιτούμενου έντυπου υλικού, την διοργάνωση εκδηλώσεων και διάφορες ενέργειες άμεσου Μάρκετινγκ επιτυγχάνει αυτό τον σκοπό.

3. Χρησιμοποιείται άμεσο Μάρκετινγκ; Αν ναι, με ποιο τρόπο;

Και οι πέντε Τράπεζες εφαρμόζουν ενέργειες άμεσου Μάρκετινγκ, το οποίο αποτελεί μια προωθητική και διανεμητική λειτουργία που προσφέρει ισχυρές μεθόδους και μέσα δημιουργίας 'της εικόνας', λειτουργώντας ως ένα κομμάτι του Μάρκετινγκ, περιλαμβάνοντας όλες τις ενέργειες οι οποίες δημιουργούν και συντηρούν μια άμεση σχέση μεταξύ της επιχείρησης και των υπαρχόντων και μελλοντικών πελατών της.

Είναι εύκαμπτο και προσαρμόσιμο στις απαιτήσεις του Μάρκετινγκ, συμβάλλοντας στην αντιμετώπιση των γρήγορα και άτακτα μεταβαλλόμενων αγορών των χρηματοοικονομικών προϊόντων, γνωρίζοντας ιδιαίτερη ανάπτυξη τα τελευταία χρόνια. Στοχεύει κυρίως στη πώληση, αλλά λειτουργεί συγχρόνως ενημερωτικά, διαφημιστικά και ερευνητικά.

4. Ποιο είναι το αντικείμενο απασχόλησης των υπαλλήλων του δικού σας τμήματος Μάρκετινγκ ;

Στην Εθνική Τράπεζα τα άτομα που στελεχώνουν το τμήμα Μάρκετινγκ ασχολούνται με το σχεδιασμό και τον έλεγχο του σε τακτικό επίπεδο και το στρατηγικό Μάρκετινγκ, καθώς υποστηρίζουν τις διευθύνσεις που είναι ιδιοκτήτες των προϊόντων. Στην Alpha Bank, το τμήμα Μάρκετινγκ υποδιαιρείται σε τρία τμήματα, το τμήμα Διαφήμισης, το τμήμα προώθησης ενεργειών και τέλος το εμπορικό τμήμα.

Συγκεκριμένα, η Alpha Bank είναι η μόνη που έχει ακολουθήσει τη στρατηγική, δεδομένου ότι βοηθά στην καλύτερη λειτουργία του τμήματος Μάρκετινγκ, έχοντας εξειδικευμένο προσωπικό σε κάθε τομέα. Αντικείμενο εργασιών των υπαλλήλων των υπόλοιπων τραπεζών συνιστά ο σχεδιασμός νέων προϊόντων, η τιμολόγηση, ο προγραμματισμός προβολής, η διαχείριση του δικτύου καταστημάτων και τέλος η παρακολούθηση του

προϋπολογισμού.

5. Η στρατηγική Τραπεζικού Μάρκετινγκ που έχετε δρομολογήσει φέρει τους επιθυμητούς καρπούς;

Και οι πέντε Τράπεζες θεωρούν ότι σε μεγάλο βαθμό έχουν θετικά αποτελέσματα. Ωστόσο, δηλώνουν πως αν διακρίνουν -με την βοήθεια των εργαλείων του προϋπολογισμού και του απολογισμού- αρνητικά αποτελέσματα, προσπαθούν να προβούν στις κατάλληλες αλλαγές για την επίτευξη των τιθεμένων στόχων.

6. Χρησιμοποιείτε δημόσιες σχέσεις;

Και οι πέντε τράπεζες θεωρούν πως οι δημόσιες σχέσεις παίζουν σημαντικό ρόλο στην επιρροή του κοινού προς την τράπεζα. Δεν είναι τυχαίο άλλωστε πως οι νέοι πελάτες επιλέγουν μια τράπεζα με βάση εάν έχουν κάποιο γνωστό που να εργάζεται σε αυτή. Η συνεχής επικοινωνία αποτελεί παράγοντα αύξησης πωλήσεων και δημιουργίας κλίματος εμπιστοσύνης, που αποτελεί υποθήκη για το μέλλον της επιχείρησης.

7. Θεωρείτε ότι οι δημόσιες σχέσεις συμβάλλουν στη διαμόρφωση «εικόνας» στη συνείδηση του καταναλωτικού κοινού;

Οι τράπεζες, ως κλάδος με άμεση σχέση με το κοινό, στο σύνολό τους εφαρμόζουν όλες εκείνες τις οργανωμένες και συστηματικές ενέργειες που έχουν ως σκοπό να δώσουν μια συγκεκριμένη εικόνα του οργανισμού προς το κοινό του, προσπαθώντας να διατηρήσουν την εκτίμηση και τη συμπάθεια του προς αυτές. Πληροφορώντας το κοινό πάνω σε επαγγελματικές ή κοινωνικές δραστηριότητες, και σφυγμομετρώντας τις αντιδράσεις του, αναφορικά με τα αποτελέσματα των ενεργειών τους προσπαθούν να δείξουν ότι η τράπεζα δεν είναι κάτι το απομακρυσμένο από το κοινό του, αλλά ένας οργανισμός δικός του.

Εκείνο που προσδιορίζει ακριβέστερα τις δημόσιες σχέσεις, είναι περισσότερο τα μέσα που χρησιμοποιούν, όπως η ενημέρωση, η πειθώ και η καλοπροαίρετη επικοινωνία μεταξύ της τράπεζας και του κοινού της. Οι δημόσιες σχέσεις ασχολούνται με τη κοινωνική πλευρά κάθε ιδρύματος, προσπαθώντας να ενημερώνουν το κοινό συστηματικά για το πόσο μεριμνά για θέματα γενικότερου ενδιαφέροντος, αναδεικνύοντας τη κοινωνική τους ευαισθησία.

Αναπτύσσοντας μια οδό αμφίδρομης επικοινωνίας με το κοινό, οι τράπεζες έχουν τη δυνατότητα να αξιοποιούν την αντίληψη ή ακόμα και τα παράπονα του για εκείνες.

8. Εφαρμόζουν τα Τραπεζικά Ιδρύματα εκπαιδευτικά προγράμματα; Αν ναι, ποια είναι αυτά, και κατά πόσο βοηθούν στην υλοποίηση των στόχων του Μάρκετινγκ;

Αναγνωρίζοντας τη σημασία του ανθρώπινου κεφαλαίου ως ένα από τα κύρια ανταγωνιστικά πλεονεκτήματά της, η κάθε Τράπεζα εφαρμόζει πρωτοποριακά προγράμματα αναπτύξεως του Προσωπικού της.

Για την Alpha Bank προτεραιότητα αποτελεί η δυνατότητα προσωπικής εξελίξεως του ανθρώπινου δυναμικού, που επιτυγχάνεται με τη συνεχή εκπαίδευση και επιμόρφωση. Το περιβάλλον εργασίας είναι διαμορφωμένο ώστε να προάγει τη δημιουργικότητα, τη συνεχή βελτίωση και τον επαγγελματισμό, ενώ παράλληλα υποστηρίζονται οι προσπάθειες Υπαλλήλων και Στελεχών να παρακολουθήσουν προγράμματα μεταπτυχιακών σπουδών και να αποκτήσουν επαγγελματικά πιστοποιητικά.

Η Ελληνική καθώς και η Εθνική εφαρμόζουν σεμινάρια εκπαίδευσης προσωπικού σε τακτά χρονικά διαστήματα. Ακόμη, παρέχεται η δυνατότητα συμμετοχής Στελεχών και Υπαλλήλων σε προγράμματα ηλεκτρονικής και εξ' αποστάσεως εκπαίδευσης. Το e-learning καταργεί τις αποστάσεις, αξιοποιεί καλύτερα τον χρόνο, αυξάνει την αποδοτικότητα καθώς και τον βαθμό προσαρμογής και αφομοιώσεως των νέων γνώσεων.

9. Κατά πόσο η εισαγωγή της νέας τεχνολογίας (Η/Υ), όπως επίσης και η εφαρμογή της, έχουν επηρεάσει τον χώρο των Τραπεζών;

Είναι αποδεκτό από όλες τα Ιδρύματα πως η εφαρμογή νέου λογισμικού σε διάφορες κατηγορίες εργασιών έφερε ως αποτέλεσμα απλούστευση της εργασίας, ταχύτητα στις εκτελούμενες εργασίες έως και την μείωση των ανθρώπινων λαθών. Βασική προϋπόθεση εντούτοις συνιστά η εκμάθηση σχεδόν από το σύνολο του προσωπικού της χρήση Ηλεκτρονικού Υπολογιστή, αλλά και την δημιουργία υποστηρικτικής μονάδας για την δημιουργία κατάλληλου λογισμικού για την διεκπεραίωση και απλούστευση των εργασιών.

10. Με ποια κριτήρια επιλέγουν οι καταναλωτές τα προϊόντα σας – υπηρεσίες;

Η Εθνική υποστηρίζει πως το χαμηλό κοστολόγιο, η φιλική εξυπηρέτηση, η ειλικρίνεια και η σιγουριά που εμπνέει η τράπεζα αποτελούν βασικά κριτήρια, ώστε οι καταναλωτές να επιλέξουν τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της. Η Ελληνική, όπως και η Κύπρου, ισχυρίζεται πως οι καταναλωτές βασίζονται στις ανάγκες που έχουν και στον βαθμό εξυπηρέτησης που τους προσφέρει η τράπεζα. Η Λαϊκή καθώς και η Alpha Bank, θεωρούν πως το κυριότερο στοιχείο βάσει του οποίου οι πελάτες επιλέγουν ένα προϊόν είναι το επιτόκιο, ο τρόπος εξόφλησής του ως και η ύπαρξη ή όχι εξασφαλίσεων που όλα αυτά διαφέρουν από τράπεζα σε τράπεζα.

11. Ποια η χρήση των «ευέλικτων» στεγαστικών δανείων;

Τα τελευταία δύο περίπου χρόνια έχουν εμφανιστεί νέα, πιο ευέλικτα χορηγητικά προϊόντα στην τραπεζική αγορά, τα οποία προσφέρουν στους δανειολήπτες τη δυνατότητα να εξυπηρετούν με μεγαλύτερη άνεση τις

δανειακές τους υποχρεώσεις ανάλογα με τις ανάγκες τους.

Συγκεκριμένα, με ή χωρίς κόστος, ορισμένα στεγαστικά προγράμματα προσφέρουν σήμερα ευελιξία όσον αφορά στο ύψος της μηνιαίας δόσης και στη διάρκεια του δανείου, που μπορεί να αυξομειωθούν ως έναν βαθμό, έτσι ώστε το νοικοκυριό που δανείστηκε να ξεπεράσει μια έκτακτη οικονομική δυσκολία που ενδέχεται να προκύψει, χωρίς να υποστεί τις συνέπειες που προβλέπονται σε περίπτωση καθυστερημένης εξόφλησης. Επιπλέον, δίνεται η δυνατότητα πρόσθετων καταβολών, ακόμη και χωρίς την επιβολή ποινής, εφόσον ο πελάτης επιθυμεί να μειώσει το κόστος δανεισμού του.

Μέσα από αυτά τα πλεονεκτήματα, τα πιστωτικά ιδρύματα στοχεύουν στη δημιουργία ενός αισθήματος ασφάλειας στους δανειολήπτες ότι, ακόμη και αν βρεθούν σε δυσμενή οικονομική θέση για μικρό χρονικό διάστημα, η τράπεζα θα τους παράσχει μία μίνι «περίοδο χάριτος».

Ταυτόχρονα, με τον τρόπο αυτόν αποφεύγεται ο κίνδυνος για τον πελάτη η καθυστέρηση στην καταβολή κάποιων δόσεων να «περάσει» στον Τειρεσία, καθώς τα αναφερθέντα προγράμματα θα δίνουν επίσημα τη δυνατότητα αυτή, χωρίς να θεωρείται ότι καθυστερεί η εξυπηρέτηση του δανείου, ενώ θα αποφεύγονται και οι προβλεπόμενες από τις συμβάσεις ποινές.

12. Ποια πολιτική ακολουθείται στα επιτόκια των στεγαστικών δανείων;

Το είδος του επιτοκίου ενός δανείου αποτελεί τη βασικότερη παράμετρο που επηρεάζει το συνολικό κόστος δανεισμού των νοικοκυριών που επιλέγουν να χρηματοδοτηθούν από τις τράπεζες για την απόκτηση στέγης. Το μέγιστο κέρδος επιτυγχάνεται με τη σωστή επιλογή του επιτοκίου, κυμαινόμενου, σταθερού ή ανωτάτου, που προϋποθέτει όμως την ακριβή πρόβλεψη της πορείας των επιτοκίων του ευρώ.

Αν εκτιμά κάποιος ότι τα ευρωεπιτόκια θα κινηθούν ανοδικά, θα

πρέπει να «κλειδώσει» τις δόσεις του με σταθερό επιτόκιο για συγκεκριμένη χρονική διάρκεια, ενώ αν προσδοκά στην πτώση των επιτοκίων πρέπει να στραφεί στο κυμαινόμενο επιτόκιο. Βέβαια το ύψος του επιτοκίου του ευρώ εξαρτάται από πολλούς παράγοντες και δεν είναι δυνατόν να προβλεφθεί με ακρίβεια. Αυτό που μπορεί ωστόσο να εκτιμηθεί μέσα σε λογικά πλαίσια είναι η τάση, ανοδική ή καθοδική, που διαμορφώνεται.

Στην τραπεζική αγορά σήμερα διατίθενται τρία βασικά είδη στεγαστικών δανείων:

- *Κυμαινόμενου επιτοκίου:* Πρόκειται για τα δάνεια με τα χαμηλότερα επιτόκια, τα οποία στις περισσότερες περιπτώσεις δεν ξεπερνούν το 4%. Πλέον όλες οι τράπεζες που δραστηριοποιούνται στην ελληνική αγορά έχουν αντικαταστήσει τα προγράμματα κυμαινόμενου επιτοκίου, η τιμολόγηση των οποίων ήταν αυθαίρετη, με νέα προϊόντα με επιτόκια που έχουν ως βάση υπολογισμού τους είτε το βασικό επιτόκιο του ευρώ είτε το επιτόκιο των διατραπεζικών αγορών Euribor.

Στην προκειμένη περίπτωση το επιτόκιο, βάσει του οποίου υπολογίζονται οι τόκοι που πληρώνει ο πελάτης, αλλάζει μόνο όταν μεταβληθούν τα «ευρωπαϊκά» επιτόκια και όχι όταν η τράπεζα αλλάξει την τιμολογιακή της πολιτική. Με τα συγκεκριμένα προγράμματα ο δανειοδότημενος διασφαλίζει ότι το κόστος δανεισμού του θα ακολουθεί πάντοτε την τάση που υπάρχει στην ευρωπαϊκή οικονομία. Όταν τα επιτόκια κινούνται ανοδικά, θα αυξάνεται η δόση, και αντίστροφα. Το τελικό επιτόκιο προκύπτει από την πρόσθεση στο «ευρωπαϊκό» επιτόκιο του περιθωρίου (spread) που καθορίζει η τράπεζα και το οποίο κυμαίνεται συνήθως από 1,5% ως 3,5% και της εισφοράς 0,12% του Ν. 128/75. Πέρα από το χαμηλό ύψος των επιτοκίων, τα συγκεκριμένα προγράμματα έχουν το πλεονέκτημα ότι επιτρέπουν στο δανειολήπτη να αποπληρώνει το δάνειό του πρόωρα χωρίς κανένα κόστος, μειώνοντας με αυτόν τον τρόπο τόσο το ύψος των μελλοντικών δόσεων, όσο και την επιβάρυνση από τους τόκους.

- *Σταθερού επιτοκίου:* Αν τα εισοδήματα του υποψήφιου δανειολήπτη είναι σταθερά (π.χ. μισθωτός), τότε η επιλογή του σταθερού επιτοκίου

αποτελεί μονόδρομο, ιδιαίτερα στη σημερινή συγκυρία χαμηλών επιτοκίων, διότι σε περίπτωση ανόδου τους είναι πολύ πιθανόν να υπάρξει πρόβλημα στην αποπληρωμή του δανείου στο μέλλον.

Το πλεονέκτημα των σταθερών επιτοκίων είναι πως καθιστούν ευκολότερη την κατάρτιση του οικογενειακού προϋπολογισμού για ορισμένη χρονική περίοδο, ενώ το μειονέκτημά τους, εκτός από το γεγονός ότι είναι υψηλότερα σε σχέση με τα κυμαινόμενα, εντοπίζεται στις ποινές που επιβάλλουν οι τράπεζες σε περίπτωση πρόωρης εξόφλησης.

- *Ανωτάτου επιτοκίου:* Πρόκειται για δάνεια με κυμαινόμενο επιτόκιο, το οποίο επιβαρύνεται συνήθως με ένα ποσοστό της τάξεως του 0,50% σε σχέση με τα κλασικά προγράμματα της κατηγορίας, αλλά εξασφαλίζει μια «οροφή» στο κόστος δανεισμού.

Αυτό σημαίνει ότι σε καμία περίπτωση το επιτόκιο του δανείου δεν θα ξεπεράσει ένα προκαθορισμένο όριο, το οποίο συνήθως είναι 2 ποσοστιαίες μονάδες υψηλότερα από τα τρέχοντα επίπεδά του. Με αυτόν τον τρόπο ο δανειολήπτης γνωρίζει εκ των προτέρων ποια είναι η μέγιστη μηνιαία δόση που θα κληθεί να καταβάλει σε περίπτωση μεγάλης ανόδου των επιτοκίων του ευρώ.

Από την άλλη, θα επωφεληθεί, από τη στιγμή που πρόκειται για κυμαινόμενο επιτόκιο, όταν υπάρχει μείωση επιτοκίων. Σημειώνεται ότι η δυνατότητα πρόωρης εξόφλησης χωρίς κόστος εξαρτάται από την τράπεζα.

13. Διαπιστώνονται κάποιες διευκολύνσεις προς τους δανειολήπτες που να παρέχονται και από τις πέντε εξεταζόμενες τράπεζες;

Συνοπτικά, οι ευελιξίες που προσφέρουν σήμερα οι τράπεζες δίνουν το δικαίωμα στο δανειολήπτη:

- Να παραλείπει την καταβολή μίας δόσης κάθε χρόνο, καθώς χρήματα που δεν κατέβαλε προστίθενται στις μελλοντικές δόσεις χωρίς επιπλέον κόστος.
- Να αυξομειώνει τη διάρκεια του δανείου επηρεάζοντας ανάλογα τόσο το κόστος δανεισμού όσο και το ύψος της δόσης.
- Να πληρώνει μόνο τους τόκους για ένα τμήμα του δανείου και το ανεξόφλητο κεφάλαιο να το καταβάλλει είτε εφάπαξ στη λήξη του δανείου ή να επαναδιαπραγματεύεται νέα σύμβαση για την αποπληρωμή του.
- Εφόσον έχει τα χρήματα, να πληρώνει διπλάσια δόση για ένα διάστημα π.χ. έξι μηνών, μειώνοντας με αυτόν τον τρόπο τις μελλοντικές δόσεις, αλλά διατηρώντας τη διάρκεια του δανείου ίδια.

14. Βάσει ποιων κριτηρίων γίνεται η επιλογή της τοποθέτησης των υποκαταστημάτων σας;

Η Τράπεζα Κύπρου υποστηρίζει πως η τοποθεσία ίσως είναι το κυριότερο στοιχείο για την μετέπειτα ομαλή λειτουργία του καταστήματος. Ο χαρακτηρισμός ενός δρόμου εμπορικού ή μη, έχει σαν αποτέλεσμα την ύπαρξη ενός βασικού στοιχείου για την εγκατάσταση της τράπεζας στο σημείο αυτό. Η ύπαρξη δυνατότητας εφαρμογής νέων τεχνολογιών από πλευράς τηλεπικοινωνιών αποτελεί βασική προϋπόθεση για την απρόσκοπτη λειτουργία των μηχανημάτων.

Σύμφωνα με την Ελληνική, η ύπαρξη επιχειρήσεων στην περιοχή πέραν των εμπορικών αλλά και βιοτεχνικών μονάδων ως μεγάλων εργοστασίων προϋποθέτει το άνοιγμα ενός καταστήματος. Η Λαϊκή θεωρεί πως ο πληθυσμός, τα οικονομοτεχνικά στοιχεία, ο ανταγωνισμός και το μερίδιο αγοράς παίζουν σημαντικό ρόλο. Η Εθνική βασίζεται στο βαθμό της κερδοφορίας που αναμένει, που είναι συνάρτηση της συναλλακτικής κίνησης. Η Alpha Bank, τέλος, ισχυρίζεται πως τα σημεία πώλησης

επιλέγονται ανάλογα, είτε πληθυσμιακά, είτε ειδικά (περιοχές Πανεπιστημίων, μεγάλων Εμπορικών Κέντρων, απομακρυσμένων περιοχών προσφέροντας κοινωνικό έργο κλπ.).

15. Πιστεύετε πως οι δημογραφικές εξελίξεις θα επηρεάσουν το ευρύτερο τραπεζικό σύστημα;

Στηριζόμενοι στη μεγάλη αύξηση του αριθμού των ηλικιωμένων που συνεπάγεται την αύξηση του ποσοστού των συνταξιούχων ως προς το σύνολο των εργαζομένων, οι τραπεζικοί όμιλοι διακρίνουν δύο σημαντικές επιπτώσεις: η ανάγκη δημιουργίας συνταξιοδοτικών οργανισμών (pension funds) θα ενταθεί και ο ρόλος των ασφαλιστικών εταιριών ζωής θα αναβαθμιστεί, με αποτέλεσμα μεγάλο μέρος των αποταμιεύσεων που παραδοσιακά τηρούνταν στις τράπεζες να κινηθούν προς αυτή την κατεύθυνση.

Οι συνταξιοδοτικοί οργανισμοί και οι ασφαλιστικές εταιρίες είναι εξειδικευμένοι θεσμικοί επενδυτές, που μπορούν να επενδύουν στις διεθνείς κεφαλαιαγορές και επομένως αναμένεται αύξηση των κεφαλαίων που διακινούνται στις αγορές αυτές και μείωση των αντίστοιχων τραπεζικών.

3.3. Μέθοδοι προβολής στην Ελλάδα

Εθνική Τράπεζα

Η Εθνική συνέδραμε και κατά το 2005 στην αντιμετώπιση κοινωνικών προβλημάτων, στήριξε ανθρωπιστικές πρωτοβουλίες, μερίμνησε για την κάλυψη έκτακτων αναγκών από φυσικές καταστροφές και υποστήριξε το έργο αναγνωρισμένων κοινωνικών φορέων και οργανώσεων.

Η Τράπεζα αποδεικνύοντας και κατά το έτος 2005 έμπρακτα το ενδιαφέρον της για τα πολιτιστικά δρώμενα, στάθηκε αρωγός σε πλήθος θεατρικών παραστάσεων, μουσικών εκδηλώσεων, εικαστικών εκθέσεων. Στήριξε, μέσω χορηγιών, μορφωτικές και εκδοτικές πρωτοβουλίες, καθώς και δράσεις για τη διαφύλαξη και ανάδειξη της ιστορικής και πολιτιστικής

ταυτότητας του τόπου. Υποστήριξε, ηθικά και υλικά, συλλογικές και ατομικές προσπάθειες ομάδων και μεμονωμένων αθλητών, καθώς και τη διοργάνωση διεθνών αθλητικών συναντήσεων.

Σε θέματα προστασίας του περιβάλλοντος η Τράπεζα συνέδραμε στο έργο φορέων, που μεριμνούν για το περιβάλλον και εφάρμοσε, σε πληθώρα δραστηριοτήτων της, πολιτική αποτροπής περιβαλλοντικών επιβαρύνσεων. Για το σκοπό αυτό, έχει αναπτύξει Σύστημα Περιβαλλοντικής Διαχείρισης που είναι εναρμονισμένο με τις απαιτήσεις του διεθνούς προτύπου ISO 14001.

Η Τράπεζα συνέβαλε στην καλλιέργεια της παιδείας μέσα από χορηγίες για βραβεία, υποτροφίες και έρευνα, καθώς και στήριξη επιστημονικού έργου, κυρίως συνεδρίων, που καλύπτουν όλο το φάσμα των επιστημών. Επιπλέον, στήριξε ως χορηγός την έκδοση εντύπων, βιβλίων και ειδικών αφιερωμάτων, προσέφερε βιβλία σε κοινωνικούς φορείς προκειμένου να καλύψουν ανάγκες γνώσης και έρευνας και τέλος, διέθεσε αίθουσες για την κάλυψη εκπαιδευτικών αναγκών του Ελληνικού Ανοικτού Πανεπιστημίου και του, μη κερδοσκοπικού, εκπαιδευτικού οργανισμού ALBA.

Διέθεσε χρηματικά ποσά σε χορηγίες για τη διαφύλαξη και ανάδειξη του ιστορικού και πολιτιστικού γίνεσθαι, τη συντήρηση και αποκατάσταση μνημείων και τη στήριξη αρχαιολογικών ανασκαφικών ερευνών. Μεταξύ άλλων, ενισχύθηκαν η ανασκαφή του Ακρωτηρίου Θήρας (Εν Αθήναις Αρχαιολογική Εταιρεία), η αναστήλωση του Μεγάλου Ναού του Διός (Οφέλτης - Ο Φίλος της Νεμέας) και οι ανασκαφές στη Νήσο Δεσποτικό (Υπουργείο Πολιτισμού).

Η συμβολή της Εθνικής Τράπεζας στη στήριξη του αθλητισμού και στην περαιτέρω ανάπτυξη και διάδοση του αθλητικού ιδεώδους κατά το έτος 2005 περιελάμβανε Πρόγραμμα χορηγικής στήριξης της Ελληνικής Ομοσπονδίας Πετοσφαίρισης, της Ελληνικής Ολυμπιακής Επιτροπής,

καθώς και μεμονωμένων αθλητών, που διακρίθηκαν και στους Ολυμπιακούς Αγώνες του 2004, για την προετοιμασία και συμμετοχή τους σε Παγκόσμια Πρωταθλήματα καθώς και στην Ολυμπιάδα του 2008. Ακόμη, συμμετείχε ως χορηγός στη διοργάνωση διεθνών αθλητικών συναντήσεων.

Οι πρωτοβουλίες κοινωνικής υπευθυνότητας που ανέλαβε η Εθνική Τράπεζα κατά το έτος 2005 ήταν η υποστήριξη προγραμμάτων κοινωνικής αλληλεγγύης και η συνδρομή στο έργο φορέων με αναγνωρισμένη δράση στην αντιμετώπιση προβλημάτων κοινωνικών ομάδων και ατόμων. Ενδεικτικά αναφέρονται ο Τηλεοπτικός Μαραθώνιος από την ΕΡΤ Α.Ε. για τις πληγείσες χώρες της Ν.Α. Ασίας, η Μη Κερδοσκοπική Οργάνωση της Εκκλησίας της Ελλάδος «Αλληλεγγύη», ο Σύλλογος Γονέων Κηδεμόνων και Φίλων ατόμων με ειδικές ανάγκες «Το Εργαστήρι», η Ελληνική Εταιρεία Προστασίας και Αποκαταστάσεως Αναπήρων Παιδών, το Συμβούλιο Απόδημου Ελληνισμού, η Εταιρεία Ψυχοκοινωνικής Υγείας του Παιδιού και του Εφήβου. Ακόμη, παρέχει διευκολύνσεις σε αναγνωρισμένους κοινωνικούς φορείς -Ελληνική Επιτροπή Unicef, WWF, Χαμόγελο του Παιδιού, κλπ.- για τη διακίνηση εντύπου υλικού τους, μέσω των Καταστημάτων της Τράπεζας, σε εκστρατείες συγκέντρωσης χρημάτων

Η Εθνική Τράπεζα, στη διάρκεια του 2005, έτυχε δύο πολύ σημαντικών διακρίσεων. Στο Συνέδριο του Economist, το Φεβρουάριο, παρουσιάστηκαν τα αποτελέσματα έρευνας σχετικά με την Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη των επιχειρήσεων, σύμφωνα με την οποία η Τράπεζα κατατάσσεται στις «Χρυσές Εταιρείες» που οι Έλληνες έχουν ξεχωρίσει για τη δράση τους στον τομέα της κοινωνικής υπευθυνότητας. Το Νοέμβριο, εξάλλου, της απονεμήθηκε από το Σύνδεσμο Διαφημιζομένων Ελλάδος έπαινος «Εξαιρετικής Προσφοράς» για τη μακρόχρονη συμβολή της σε θέματα κοινωνικής ευαισθησίας.

Alpha Bank

Η αποδοτική διαχείριση των οικονομικών πόρων και ο εκσυγχρονισμός των τεχνολογικών μέσων, αποτελούν τον οδηγό κάθε συναλλαγής ή επικοινωνίας μεταξύ των τριών βασικών παραγόντων της τράπεζας, του προσωπικού της, των πελατών και των μετόχων.

Η Alpha Bank, στο πλαίσιο της προσφοράς της στο κοινωνικό σύνολο, μεριμνά για το ανθρώπινο δυναμικό της και το εργασιακό περιβάλλον, την προστασία της φύσεως, την κοινωνική και πολιτιστική ζωή του τόπου.

Η Τράπεζα ακολουθεί σαφή και ολοκληρωμένη περιβαλλοντική πολιτική, εκπληρώνοντας ταυτοχρόνως τις προσδοκίες των μετόχων της. Ευαισθητοποιείται στα μεγάλα κοινωνικά θέματα, αναγνωρίζοντας ότι η ανάπτυξη της οικονομίας εξαρτάται άμεσα από τη βιωσιμότητα του οικοσυστήματος και συμβάλλει ενεργά στην προστασία του περιβάλλοντος και στην εξοικονόμηση των φυσικών πόρων, αναπτύσσοντας μία σειρά πρωτοβουλιών, που είναι συμβατές με τους διεθνείς κανόνες και πρακτικές, με στόχο την προστασία του περιβάλλοντος.

Η Alpha Bank υποστηρίζει τη διαφύλαξη και την αξιοποίηση των ακτών και της θαλάσσης και γι' αυτό στηρίζει ως Χορηγός το διεθνές Πρόγραμμα "Γαλάζιες Σημαίες" που διαχειρίζεται στην Ελλάδα η Ελληνική Εταιρία Προστασίας της Φύσης, για έκτη συνεχή χρονιά. Στο πλαίσιο των Βραβείων Περιβαλλοντικής Ευαισθησίας ΟΙΚΟΠΟΛΙΣ 2006, που διοργανώνονται για δεύτερη συνεχή χρονιά από την εταιρία μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα Ecocity, βραβεύθηκε με το Βραβείο Χορηγίας Περιβαλλοντικού Έργου για τη χορηγία του ανωτέρω προγράμματος.

Η συμβολή στον τομέα της παιδείας περιλαμβάνει αποστολή βιβλίων, μέσων υποδομής, εποπτικού υλικού κ.λπ. σε σχολεία, βιβλιοθήκες

ή συλλόγους όλης της χώρας. Ενδεικτικά αναφέρονται τα εκπαιδευτικά ιδρύματα και οργανισμοί που σχετίζονται με την εκπαίδευση και τη μόρφωση, η τοπική αυτοδιοίκηση, νοσοκομεία, ιατρικές οργανώσεις και εν γένει οργανώσεις που σχετίζονται με την περίθαλψη και την υγεία, πολιτιστικοί οργανισμοί και ιδρύματα, η Εκκλησία και εκκλησιαστικές οργανώσεις που λαμβάνουν ενίσχυση από την Τράπεζα.

Με σκοπό τη διάσωση και τη διάδοση του ελληνικού πνεύματος, καθώς και την προαγωγή της επιστήμης, η Τράπεζα και οι εταιρίες του Ομίλου έχουν ενεργό συμμετοχή στην πολιτιστική ζωή με την υποστήριξη ανάλογων δραστηριοτήτων. Στην Τράπεζα ανήκει το μοναδικό στην Ελλάδα Μουσείο Χαρτονομισμάτων, ένα από τα πληρέστερα του είδους. Ακόμη, η Συλλογή Έργων Τέχνης της Τράπεζας που αποτελείται από πίνακες, χαρακτικά και γλυπτά γνωστών καλλιτεχνών, εμπλουτίζεται συνεχώς με σημαντικά έργα.

Με το «Αθλητικό Πανόραμα Alpha Bank», της εκδήλωσης περιοδεύοντας χαρακτήρος που παρουσιάζει στο ευρύ κοινό αθλήματα σε πραγματικές συνθήκες όπως η ιστιοσανίδα, η κωπηλασία, το extreme τραμπολίνο, το καράτε, το ταεκβοντό, η σκοποβολή με laser screen, το ποδόσφαιρο, η καλαθοσφαίριση, η φόρμουλα 1, επισκέφθηκε 21 πόλεις σε ολόκληρη την Ελλάδα κατά το 2005. Επιπρόσθετα, για πέμπτο συνεχές έτος η Τράπεζα ήταν χορηγός του Κλασικού Μαραθωνίου Αθηνών, του μοναδικού που διεξάγεται στην αυθεντική διαδρομή, καθώς και του Αγώνα Δρόμου των 10.000 μέτρων. Τέλος, η Τράπεζα από το 2005 επέκτεινε τη συνεργασία της με τον ΣΕΓΑΣ αναλαμβάνοντας τη χορηγία των Εθνικών Ομάδων Στίβου. Υποστήριξε επίσης αθλητές από τον χώρο της ιστιοπλοΐας, της ιππασίας και του αγωνιστικού αυτοκινήτου. Τέλος, η Τράπεζα ήταν χορηγός του 52ου Ράλλυ Ακρόπολις που διοργανώθηκε στην Ελλάδα από την ΕΛΠΑ και ανακηρύχθηκε ως το καλύτερο Ράλλυ για το 2005.

Κάθε έτος λοιπόν, σχεδιάζονται και υλοποιούνται χορηγικά προγράμματα μέσω των οποίων ενισχύονται διάφοροι φορείς για τη διοργάνωση και εκτέλεση σημαντικών πολιτιστικών, κυρίως, εκδηλώσεων.

Δίδεται προτεραιότητα στην ενίσχυση της περιφέρειας ή ομάδων και φορέων που αναπτύσσουν δραστηριότητες σε τοπικό επίπεδο. Υποστηρίζονται επίσης ομάδες απεξαρτήσεως από ναρκωτικές ουσίες.

Τέλος, η συμμετοχή της Alpha Bank στον δείκτη FTSE4Good, ο οποίος σχεδιάστηκε από τον διεθνή οργανισμό FTSE με σκοπό την καθιέρωση διεθνώς αναγνωρισμένων αντικειμενικών κριτηρίων για την αξιολόγηση μεγάλων εταιριών ως προς την κοινωνική τους υπευθυνότητα, πιστοποιεί ότι η Τράπεζα δεν παρουσιάζει μόνον εξαιρετικά οικονομικά αποτελέσματα αλλά διαθέτει και υψηλή κοινωνική και περιβαλλοντική ευαισθησία.

3.4. Μέθοδοι προβολής στην Κύπρο

Τράπεζα Κύπρου

Η Τράπεζα Κύπρου είναι από τα πρώτα μέλη του μη κερδοσκοπικού σωματείου «Ελληνικό Δίκτυο για την Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη» που ανήκει στο ευρωπαϊκό δίκτυο CSR Europe και έχει στόχο την διάδοση της εταιρικής κοινωνικής ευθύνης στις επιχειρήσεις στην Ελλάδα.

Μια από τις σημαντικότερες δράσεις συνιστά το Οίκαδε, ένα εκπαιδευτικό πρόγραμμα που εκπονεί η Τράπεζα Κύπρου από το 1999 με στόχο την ενίσχυση της πολιτισμικής και γλωσσικής ταυτότητας των Ελλήνων σε ολόκληρη τη γη και την καλλιέργεια δεξιοτήτων στους μαθητές, ώστε να ανταποκρίνονται στις κοινωνικές απαιτήσεις της σύγχρονης παγκοσμιοποιημένης κοινωνίας διατηρώντας ταυτόχρονα της εθνική τους συνείδηση.

Το Πολιτιστικό Ίδρυμα της Τράπεζας Κύπρου και το αντίστοιχο παράρτημά του που δραστηριοποιείται στην Ελλάδα αποσκοπεί στη διαφύλαξη και προβολή της ελληνικής και κυπριακής πολιτιστικής κληρονομιάς, αναπτύσσοντας πλούσιο εκδοτικό έργο και διοργανώνοντας εκθέσεις και διαλέξεις που ευαισθητοποιούν το ευρύτερο κοινό. Μάλιστα, στο πλαίσιο της ευαισθητοποίησης της Τράπεζας στον τομέα του

Πολιτισμού, το Συγκρότημα Ελλάδος ανέλαβε την αποκλειστική χορηγία της έκθεσης φωτογραφίας που διοργάνωσε το Μουσείο Κυκλαδικής Τέχνης Ν.Π. Γουλανδρή για να γιορτάσει τα 20 χρόνια λειτουργίας του.

Ένα πολύ σημαντικό μέρος της κοινωνικής προσφοράς της Τράπεζας Κύπρου αποτελεί το Ογκολογικό Κέντρο στη Λευκωσία, το οποίο ιδρύθηκε με εξ' ολοκλήρου δωρεά της Τράπεζας το 1998. Με υπερσύγχρονο εξοπλισμό, παρέχει θεραπευτικές και διαγνωστικές υπηρεσίες διεθνών προδιαγραφών και είναι πρότυπη ιατρική μονάδα για την ευρύτερη περιφέρεια της Ανατολικής Μεσογείου. Επίσης, η Τράπεζα Κύπρου έχει υποστηρίξει το πρόγραμμα της τηλεϊατρικής του Σισμανόγλειου Νοσοκομείου Αττικής με τη δωρεά 22 ολοκληρωμένων συστημάτων τηλεδιάσκεψης. Το πρόγραμμα αφορά στην παροχή διαγνωστικής και θεραπευτικής βοήθειας στους πολίτες των απομακρυσμένων περιοχών της χώρας.

Το Συγκρότημα της Τράπεζας Κύπρου ξεκίνησε από το 1999 μια οργανωμένη εκστρατεία για ενίσχυση του αγώνα ενάντια στον καρκίνο, συνδιοργανώνοντας κάθε χρόνο την «Πορεία Χριστοδούλας» μαζί με τον Αντικαρκινικό Σύνδεσμο Κύπρου.

Το προσωπικό του Συγκροτήματος Τράπεζας Κύπρου, σε συνεργασία με άλλους φορείς, διοργανώνει μια σειρά εκδηλώσεων τόσο για ευαισθητοποίηση και ενημέρωση του κοινού, όσο και για συλλογή χρημάτων.

Η Τράπεζα Κύπρου βοηθά στο έργο τους τις Μη Κυβερνητικές Οργανώσεις Unicef, Γιατροί του Κόσμου, Ελληνικό Συμβούλιο για τους Πρόσφυγες και Σύνδεσμος Θεραπευτικής Ιππασίας Ελλάδας. Παράλληλα, ενθαρρύνει και ενισχύει πρωτοβουλίες εργαζομένων της για την εθελοντική στήριξη κοινωφελών ιδρυμάτων και τη διοργάνωση αθλητικών δραστηριοτήτων.

Για τη συνεχή κοινωνική προσφορά της, το 2003 η Τράπεζα Κύπρου τιμήθηκε με δύο Αριστεία, «Συνεχής Προσφορά» και «Άνθρωπος», στη διοργάνωση «Αριστεία Κοινωνικής Προσφοράς».

Λαϊκή Τράπεζα

Η Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη που καλλιεργείται στον Όμιλο Λαϊκής περιλαμβάνει ένα σύνολο πρωτοβουλιών μέσω της στήριξης της παιδείας, του πολιτισμού και του αθλητισμού.

Ο Ραδιομαραθώνιος για τα παιδιά με ειδικές ανάγκες έχει καταστεί ο μεγαλύτερος κοινωνικός και φιλανθρωπικός θεσμός του τόπου με διεθνή εμβέλεια, αφού διεξάγεται σε χώρες όπου διατηρεί παρουσία ο Όμιλος και όπου υπάρχει παρουσία του ελληνισμού γενικότερα. Στα 16 χρόνια ύπαρξής του, ο Ραδιομαραθώνιος εξελίχτηκε σε ένα μαζικό κοινωνικό θεσμό που βοήθησε ουσιαστικά στην ανατροπή της κοινωνικής προκατάληψης για το πρόβλημα των ανθρώπων με ειδικές ανάγκες.

Σε έρευνα που δημοσιεύτηκε στον Τύπο, αναδείχθηκε δεύτερο σε αναγνωρισιμότητα πρόγραμμα Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης στη χώρα, στον τομέα Παιδί. Το 2005, εγκαινιάσθηκε από τη Λαϊκή Τράπεζα Ελλάδος μια ιδιαίτερα σημαντική ενέργεια, το Πρόγραμμα Εθελοντισμού, το οποίο δίνει τη δυνατότητα, σε όποιο θέλει να γίνει αυτόματα υποστηρικτής του θεσμού με εναλλακτικούς τρόπους, συμπληρώνοντας μια απλή αίτηση.

Με στόχο την αναβάθμιση του κυπριακού αθλητισμού, ο Όμιλος επιχορηγεί σε τακτική βάση την Κυπριακή Ολυμπιακή Επιτροπή. Στο πλαίσιο αυτό συμβάλλει ουσιαστικά στη διάδοση και εμπέδωση των Ολυμπιακών Ιδεωδών με το εκπαιδευτικό πρόγραμμα «Κόβουμε το νήμα», στο οποίο συμμετέχουν παιδιά δημοτικής εκπαίδευσης.

Μεγάλη επιτυχία σημειώνουν τα εκπαιδευτικά προγράμματα του Πολιτιστικού Κέντρου του Ομίλου, που είναι ειδικά σχεδιασμένα και ταυτισμένα με το εκάστοτε εκθεσιακό θέμα που παρουσιάζει το Πολιτιστικό Κέντρο. Στο πλαίσιο της έκθεσης «Ιστορία της Διαφήμισης στην Κύπρο 1878 – 1978», διοργανώθηκε το εκπαιδευτικό πρόγραμμα «Γράφω, Σχεδιάζω, Διαφημίζω» με καλλιτεχνικές δραστηριότητες, που συγκέντρωσε μεγάλο ενδιαφέρον των σχολείων δημοτικής εκπαίδευσης.

Η κοινωνική πολιτική του Ομίλου ολοκληρώνεται μέσα από την πολύπλευρη δραστηριότητα του Πολιτιστικού του Κέντρου, το οποίο για 23 χρόνια έχει έντονη παρουσία και ουσιαστικές παρεμβάσεις στην πολιτιστική ζωή του τόπου. Βασικές δραστηριότητες του Κέντρου είναι η διοργάνωση εκθέσεων και εκδηλώσεων, οι πολυτελείς εκδόσεις, τα εκπαιδευτικά προγράμματα και η διατήρηση τεσσάρων μεγάλων συλλογών (Έργα Τέχνης, Σπάνια Βιβλία, Φωτογραφίες – Καρτ Ποστάλ και η Εθνογραφική Συλλογή).

Το Πολιτιστικό Κέντρο Ομίλου Λαϊκής διαθέτει μια από τις μεγαλύτερες συλλογές Έργων Τέχνης. Η συλλογή επικεντρώνεται κυρίως στη σύγχρονη τέχνη με στόχο την ανάδειξη της νέας γενιάς των Κυπρίων καλλιτεχνών. Υπάρχουν όμως εξαιρετά και από τα αντιπροσωπευτικότερα δείγματα της δουλειάς των παλαιότερων γενεών των Κυπρίων ζωγράφων, όπως του Διαμαντή, Κάνθου, Πωλ Γεωργίου, Ιωάννη Κισσονέργη, Λουκίας Νικολαΐδου, Χριστόφορου Σάββα, και πολλών άλλων.

Τον Αύγουστο του 2000 ο Όμιλος Λαϊκής και το Ίδρυμα Πιερίδη συνέστησαν το καταπίστευμα «Πολιτιστικό Κέντρο Ομίλου Λαϊκής - Μουσείο Πιερίδη», το οποίο περιλαμβάνει τη διεθνώς γνωστή συλλογή κυπριακών αρχαιοτήτων, τη συλλογή μεσαιωνικής κεραμικής, τη συλλογή παλαιάς χαρτογραφίας Κύπρου και Ανατολικής Μεσογείου και την κυπρολογική βιβλιοθήκη.

Η εκδοτική προσπάθεια του Πολιτιστικού Κέντρου εστιάζεται στην έρευνα και διάσωση σημαντικών στοιχείων της ιστορίας, της παράδοσης και γενικά του πολιτισμού του τόπου από το Μεσαίωνα έως τη σύγχρονη εποχή. Σε έναν τόπο όπως η Κύπρος, της οποίας η ιστορία και πολιτιστική κληρονομιά απειλούνται καθημερινά, ο εντοπισμός και η συλλογή βιβλίων που αποτελούν ιστορικές πηγές, είναι ένας από τους πιο σημαντικούς τρόπους διαφύλαξης της εθνικής ταυτότητας.

Αναμφίβολα, η ενεργός συμμετοχή του ανθρώπινου δυναμικού του Ομίλου στις διάφορες κοινωνικές δράσεις που αναπτύσσει, αποτελεί και το σημαντικότερο παράγοντα επιτυχίας. Ο εθελοντισμός είναι ιδιαίτερα

αναπτυγμένος ανάμεσα στα μέλη του προσωπικού του Ομίλου, πολλά από τα οποία συμμετέχουν ενεργά σε αιμοδοσίες, φιλανθρωπικές, και άλλες κοινωνικές δραστηριότητες που διοργανώνονται όχι μόνο από τον Όμιλο αλλά και από άλλους φορείς.

Η Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη είναι για τον Όμιλο Λαϊκής μια διαχρονική αξία και μια επιχειρηματική πρακτική άρρηκτα συνδεδεμένη με τη στρατηγική του. Μέσω της άσκησής της ο Όμιλος ανταποδίδει στο κοινό της Κύπρου και το κοινό των άλλων χωρών όπου δραστηριοποιείται, την εμπιστοσύνη με την οποία τον περιβάλλουν.

Ελληνική Τράπεζα

Στοχεύοντας όχι μόνο στη βελτίωση και την επιτυχή ανταπόκριση στις σύγχρονες, ποικίλες τραπεζικές απαιτήσεις, που αποσκοπούν κυρίως στην κάλυψη των καθημερινών, υλικών αναγκών, αλλά και στη συνεισφορά στα πολιτιστικά δρώμενα και στο κοινωνικό σύνολο και παράλληλα με τις επιχειρηματικές του δραστηριότητες, ο όμιλος έχει να επιδείξει ιδιαίτερο κοινωνικό και πολιτιστικό έργο στην Κύπρο, με επίκεντρο τα παιδιά, τις τέχνες, το περιβάλλον.

Αντλώντας στοιχεία από αυτή τη φιλοσοφία που διέπει τη λειτουργία της Ελληνικής Τράπεζας στην Κύπρο, έτσι και στην Ελλάδα, λειτουργεί ως αρωγός σε αξιόλογες ευγενικές προσπάθειες, υποστηρίζοντας την εκάστοτε τοπική κοινωνία μέσα στην οποία αναπτύσσει τη δραστηριότητά του.

Στη σύντομη πορεία της στην Ελλάδα η Ελληνική Τράπεζα έχει ήδη συνδράμει σημαντικά σε προσπάθειες που προάγουν και αναβαθμίζουν το ελληνικό πολιτιστικό στοιχείο, τον πάσχοντα συνάνθρωπο αλλά και τον αθλητισμό. Έχει αναλάβει την αποκλειστική χορηγία σημαντικότερης έκθεσης έργων χαρακτηριστικής στην Εθνική Πινακοθήκη, παροχή ενίσχυσης σε άπορους μαθητές, συμμετοχή σε κορυφαίες φιλανθρωπικές εκδηλώσεις του

συλλόγου "ΕΛΠΙΔΑ" για καρκινοπαθή παιδιά αλλά και του ιδρύματος Νεανικού Διαβήτη.

Τέλος, ανταποκρινόμενη στην ανάγκη εξεύρεσης χρηματοδότησης διαφόρων αθλητικών ομίλων ενίσχυσε σημαντικά τη δράση τους, παρέχοντας χρηματική και υλική υποστήριξη.

3.5. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Αναμφισβήτητα, για τη καλύτερη γνωριμία του καταναλωτικού κοινού με τα προϊόντα και τις υπηρεσίες, καθώς και για την αποτελεσματικότερη διάθεση τους, οι τράπεζες εκμεταλλευόμενες τα συστατικά του μείγματος Μάρκετινγκ, χρησιμοποιούν διάφορους τρόπους προβολής άλλες φορές περισσότερο άμεσους και άλλες λιγότερο.

Η διοργάνωση και εφαρμογή ακριβοπληρωμένων διαφημιστικών εκστρατειών σε ηλεκτρονικά και μη μέσα είναι από τους πλέον παρωχημένους και αποτελεσματικούς τρόπους προβολής των τραπεζικών ιδρυμάτων στο καταναλωτικό κοινό. Συγκεκριμένα, έρχονται σε επαφή με τους πιθανούς πελάτες, μέσα από διαφημιστικές καταχωρήσεις σε έντυπα και μη μέσα (εφημερίδες, περιοδικά, διαφημιστικά φυλλάδια κ.α.), στο ραδιόφωνο, τη τηλεόραση, το διαδίκτυο, το τηλέφωνο, ακόμα και στους δρόμους μέσω τοιχοκολλήσεων.

Συνειδητοποιούμε ότι ο καταναλωτής δε μπορεί να μείνει ανεπηρέαστος και να αντισταθεί στη πληθώρα των νέων προϊόντων και υπηρεσιών που του παρέχονται, όταν οι κινήσεις προβολής των τραπεζικών ιδρυμάτων και των προϊόντων και υπηρεσιών τους είναι προσεκτικά σχεδιασμένες.

Εντούτοις, εκτός από τους περισσότερο άμεσους τρόπους διαφήμισης, οι τράπεζες συμμετέχοντας σε διάφορα χορηγικά προγράμματα, επιτυγχάνουν αναγνωρισιμότητα και μέσω των Below the Line Activities. Οι δραστηριότητες αυτές έχουν κυρίως κοινωνικής προσφοράς χαρακτήρα, άπτονται θεμάτων που σχετίζονται με περιβάλλον, πολιτισμό, αθλητισμό και παιδεία και συμβάλλουν στη διαμόρφωση του εταιρικού προφίλ που ο κάθε όμιλος θέλει να προβάλει.

Στην ενότητα αυτή, έγινε ιδιαίτερη αναφορά και παρουσίαση χορηγικών προγραμμάτων που πραγματοποιήθηκαν είτε με τη συμμετοχή είτε με την πρωτοβουλία των εκάστοτε τραπεζών.

Αναλυτικότερα, η Εθνική Τράπεζα έλαβε μέρος στον Τηλεοπτικό Μαραθώνιο που μεταδόθηκε από την ΕΡΤ Α.Ε. για τις πληγείσες χώρες της Ν.Α. Ασίας ενώ παράλληλα ανέλαβε το πρόγραμμα χορηγικής στήριξης της Ελληνικής Ομοσπονδίας Πετοσφαίρισης. Άλλωστε, η κατάταξη της Τράπεζας, σύμφωνα με το Economist, στις «Χρυσές Εταιρείες» που οι Έλληνες έχουν ξεχωρίσει για τη δράση τους στον τομέα της κοινωνικής υπευθυνότητας και ο έπαινος «Εξαιρετικής Προσφοράς» για τη μακρόχρονη συμβολή της σε θέματα κοινωνικής ευαισθησίας από το Σύνδεσμο Διαφημιζομένων Ελλάδος, μαρτυρούν πως αναγνωρίστηκαν δικαίως οι προσπάθειες που αυτή κατέβαλε.

Αντίστοιχα, η Alpha Bank υλοποίησε το πρόγραμμα "Γαλάζιες Σημαίες" ενώ καθιερώθηκε και ως η επίσημη τράπεζα των Ολυμπιακών Αγώνων της Αθήνας το 2004. Μέσα από την περιοδεία σε 21 πόλεις της Ελλάδας στα πλαίσια της εκδήλωσης «Αθλητικό Πανόραμα», ήρθε σε επαφή με μεγάλο τμήμα του πληθυσμού που αποτελούν εν ενεργεία ή και δυνητικούς πελάτες. Αναμφίβολα, η συμμετοχή της στον δείκτη FTSE4Good, επιβεβαιώνει ότι η Τράπεζα διαθέτει ιδιαίτερα ανεπτυγμένη κοινωνική και περιβαλλοντική ευαισθησία.

Η Τράπεζα Κύπρου, εστιάζοντας στην βελτίωση του νοσοκομειακού τομέα, χρηματοδότησε την ανέγερση και τον εξοπλισμό του σύγχρονου Ογκολογικού Κέντρου στη Λευκωσία ενώ φρόντισε για τη δωρεά 22 ολοκληρωμένων συστημάτων τηλεδιάσκεψης στο Σισμανόγλειο Νοσοκομείο για την παροχή διαγνωστικής και θεραπευτικής βοήθειας στους πολίτες των απομακρυσμένων περιοχών της χώρας. Σε αναγνώριση της στήριξης που παρείχε, απονεμήθηκαν σε αυτή τα αριστεία «Συνεχής Προσφορά» και «Άνθρωπος».

Δείχνοντας ιδιαίτερη ευαισθητοποίηση στα άτομα με ειδικές ανάγκες, η Λαϊκή Τράπεζα καθιέρωσε το θεσμό του Ραδιομαραθώνιου επιτυγχάνοντας τόσο την εξασφάλιση οικονομικής στήριξης όσο και την αποδοχή των ιδιαιτεροτήτων της ομάδας αυτής. Ξεχώρισε επίσης για τα προγράμματα που στόχο είχαν τη διατήρηση και προαγωγή του κυπριακού πολιτισμού.

Οι ενέργειες της Ελληνικής Τράπεζας εστιάζουν περισσότερο στην ενίσχυση ευπαθών κοινωνικών ομάδων (Ε.Κ.Ο), όπως τα παιδιά που δοκιμάζονται από τον καρκίνο και το διαβήτη.

Εν κατακλείδι, βάσει των όσων προαναφέρθηκαν συμπεραίνουμε ότι η ανάληψη προγραμμάτων κοινωνικού χαρακτήρα συμβάλλει στην προβολή των τραπεζικών ιδρυμάτων και των δραστηριοτήτων τους καθιερώνοντάς τις στη συνείδηση πελατών και μετόχων ως ομίλων που δραστηριοποιούνται ενεργά σε όλους τους τομείς και είναι προσανατολισμένες, όχι μόνο στην επίτευξη οικονομικών αποτελεσμάτων, αλλά και στην προσφορά στο κοινωνικό σύνολο.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- ◆ Π. ΑΛΕΞΑΚΗΣ & Λ. ΠΕΤΡΑΚΗΣ "Το Ελληνικό Χρηματοπιστωτικό Σύστημα", Εκδόσεις Παπαζήση, Αθήνα 1990
- ◆ Γ. ΠΡΟΒΟΠΟΥΛΟΣ "Το Ελληνικό Χρηματοπιστωτικό Σύστημα – Τάσεις και προοπτικές", Έκδοση ΙΟΒΕ, Αθήνα 1995
- ◆ Δ. ΠΑΥΛΑΚΗΣ "Τραπεζικό Μάρκετινγκ – Τραπεζικό Μάρκετινγκ στην πράξη"
- ◆ Κ. ΛΥΜΠΕΡΟΠΟΥΛΟΣ "Εισαγωγή στο Τραπεζικό Μάρκετινγκ", Εκδόσεις Παπαζήση, Αθήνα 1987
- ◆ Κ. ΛΥΜΠΕΡΟΠΟΥΛΟΣ " Στρατηγικό Τραπεζικό Μάρκετινγκ", Εκδόσεις Interbooks, Αθήνα 1994
- ◆ Γ. ΤΡΑΓΑΚΗΣ "Διεθνές Τραπεζικό Μάρκετινγκ", Εκδόσεις Έλλην
- ◆ Χ. ΜΠΑΛΩΜΕΝΟΥ "Το Ελληνικό Τραπεζικό Σύστημα και οι διαδικασίες αξιολόγησης και έγκρισης επενδυτικών σχέσεων", Εκδόσεις Παπασωτηρίου
- ◆ CHRISTOS GORTHOS "The Greek Banking System"

Ηλεκτρονική Βιβλιογραφία

- ◆ <http://www.knowledgestorm.gr>
- ◆ <http://www.boussia.com>
- ◆ <http://www.credit.gr/news.com>
- ◆ <http://www.elliance.com>
- ◆ <http://www.ipost.com>
- ◆ <http://www.marketingpilot.com>
- ◆ <http://www.businesseord.com>
- ◆ <http://www.marketingcompany.com>
- ◆ <http://www.centralbank.gov.cy>
- ◆ <http://www.stockwatch.com.cy>
- ◆ <http://www.bankofcyprus.com>

- ◆ <http://www.laiki.com>
- ◆ <http://www.hellenicbank.gr>
- ◆ <http://www.ethniki.gr>
- ◆ <http://www.nbg.gr>
- ◆ <http://www.lika.gr>
- ◆ <http://www.abny.gr>
- ◆ <http://www.economics.gr>
- ◆ <http://www.alpha.gr>
- ◆ <http://www.alpha-insurance.gr>
- ◆ <http://www.bankofgreece.gr>
- ◆ <http://www.ecb.int>
- ◆ <http://www.icap.gr>
- ◆ <http://www.hba.gr>
- ◆ <http://www.uci.gr>
- ◆ <http://www.politis.com.cy>
- ◆ <http://www.fileleutheros.com.cy>
- ◆ <http://www.kathimerini.gr>
- ◆ <http://www.naftemporiki.gr>
- ◆ <http://www.reporter.gr>

Υπόμνημα

Για τη βοήθεια στη διεκπεραίωση της έρευνας θα θέλαμε να ευχαριστήσουμε τους:

Αβραμίδης Νίκος, Κεντρική Λαϊκή Τράπεζα, Λευκωσία,

Αθανασιάδης Πανίκος, Τράπεζα Κύπρου,

Ανδρεάδου Άνδρη, Κ.Ρ.Μ.Γ. Λάρνακα,

Αργυρίσου Χριστιανία, Κεντρική Τράπεζα της Κύπρου, Λευκωσία,

Βεργανελάκης Δημήτρης, Γενικός Διευθυντής Τράπεζας Κύπρου, Πάτρα

Γεωργιάδης Δημήτρης, Πολίτης,

Δημητροπούλου Γεωργία, Alpha Bank, Διεύθυνση Μάρκετινγκ, Αθήνα,

Ζαμπαρλίδου Μαρία, Τράπεζα Κύπρου, Λευκωσία
Θεοπούλου Θεανώ, Φιλελεύθερος, Λευκωσία,
Κωνσταντινίδης Σπήλιος, Εθνική Τράπεζα, Προϊστάμενος Τομέα
Μάρκετινγκ, Πάτρα,
Μιχαηλίδης Πέτρος, Κεντρική Τράπεζα της Κύπρου, Λευκωσία,
Μουσικός Μιχάλης, Τράπεζα Κύπρου, Λάρνακα,
Παπαδόπουλος Διονύσιος, Εθνική Τράπεζα, Στέλεχος Τομέα Μάρκετινγκ,
Πάτρα,
Παπαχριστοδούλου Κυπρούλα, Πολίτης, Λευκωσία,
Παφίτη Στέλλα, Κεντρική Ελληνική Τράπεζα, Λευκωσία,

χωρίς τη βοήθεια των οποίων η παρούσα εργασία θα παρουσίαζε
σημαντικές ελλείψεις.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Ι

ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Εθνική Τράπεζα

VISA Electron



Η VISA Electron προσφέρεται για αγορές αγαθών και υπηρεσιών που μπορούν να πραγματοποιηθούν σε επιχειρήσεις με το σήμα VISA Electron σε όλο τον κόσμο καθώς και Αναλήψεις μετρητών 24 ώρες το 24ωρο από όλα τα ATM που φέρουν το σήμα VISA Electron στην Ελλάδα.

Gold MasterCard



Προσφέρει άνεση και ευκολία με την δυνατότητα ανάληψης μετρητών 24 ώρες το 24ωρο, από όλα τα ATM που φέρουν το σήμα MasterCard, σε όλο τον κόσμο.

Eurocard



Η EUROCARD της Εθνικής Τράπεζας είναι μία διεθνής κάρτα που εξασφαλίζει κύρος στις συναλλαγές, ολοκληρωμένη εξυπηρέτηση σε 120.000 επιχειρήσεις σε όλη την Ελλάδα και σε 16.000.000 σε όλο τον κόσμο και άμεση πρόσβαση σε μετρητά έως και το 100% του πιστωτικού ορίου από όλα τα ΑΤΜ που φέρουν το σήμα Eurocard/MasterCard σε όλο τον κόσμο.

My Club Card



Μια κάρτα υγείας που εξασφαλίζει προνόμια για την ευκολότερη πρόσβαση στο πιο πολύτιμο αγαθό, την υγεία σας σε συνεργασία με τον όμιλο «ΙΑΣΩ», εμπιριέχοντας σε ένα chip τις απαραίτητες πληροφορίες των συναλλαγών, ενώ είναι συμβεβλημένη μ'ένα δίκτυο επιχειρήσεων οι οποίες όχι μόνο προσφέρουν μοναδικά οφέλη αλλά και με κάθε αγορά σε αυτές, επιστρέφουν χρήματα.

Easy Buy



Η Ηλεκτρονική Αθηνών σε συνεργασία με την Εθνική Τράπεζα δίνει τη δυνατότητα πραγματοποίησης έξυπνων και γρήγορων αγορών προσφέροντας για την απόκτηση των καθημερινών προσφορών μοναδικά προνόμια και δυνατότητα εξόφλησης των αγορών έως και σε 60 άτοκες δόσεις, με τη νέα κάρτα Easy Buy.

BusinessCard MasterCard



Η Εθνική Τράπεζα προσφέρει ένα σύγχρονο και ευέλικτο μέσο συναλλαγών και διαχείρισης των επαγγελματικών δαπανών του ελεύθερου επαγγελματία με την επαγγελματική κάρτα BusinessCard MasterCard, που σχεδιάστηκε για να ανταποκριθεί στις ιδιαίτερες ανάγκες της επιχείρησης, ανεξάρτητα από το μέγεθος, τη μορφή ή το είδος των εργασιών της . Με το υψηλό όριο συναλλαγών που παρέχει για την κάλυψη των αναγκών της κάθε επιχείρησής για αγορές αγαθών και υπηρεσιών στην Ελλάδα και στο εξωτερικό, ιδιαίτερα κατά τη διάρκεια των επαγγελματικών ταξιδιών.

«Αγαπώ τα παιδιά» MasterCard



Πιστωτική κάρτα που εκτός από μεγάλη ευελιξία στους κατόχους της, προσφέρει ποσοστό επί των αγορών για φιλανθρωπικά ιδρύματα και πρωτοβουλίες που έχουν σχέση με την ενίσχυση και φροντίδα παιδιών που βρίσκονται σε ανάγκη.

Alpha Bank

Alpha Bank Enter Visa



Το "διαβατήριό" για το καταθετικό λογαριασμό που μπορεί να χρησιμοποιηθεί για αγορές σε όλο τον κόσμο και για αναλήψεις μετρητών με απευθείας χρέωση του τραπεζικού λογαριασμού σε Ευρώ.

Alpha Bank MasterCard



Είναι πιστωτική και, εάν τηρείται λογαριασμός στην Alpha Bank, χρησιμοποιείται και σαν χρεωστική κάρτα, συνδυάζοντας έτσι πολλές ιδιότητες.

American Express Πιστωτική



Μία πιστωτική κάρτα που "σχεδιάζεται" από τον πελάτη, ανάλογα με τις απαιτήσεις του, συνιστώντας σημαντικό βοήθημα στα ταξίδια του.

Alpha Bank Visa



Πρόκειται για ένα προϊόν το οποίο συνδυάζει όλα τα προνόμια μίας πιστωτικής και τραπεζικής κάρτας και αποτελεί την καλύτερη παρέα για τις καθημερινές αγορές.

Χρυσή Alpha Bank Visa



Η Χρυσή Alpha Bank Visa είναι μία πιστωτική και τραπεζική κάρτα υψηλού κύρους και διεθνούς αποδοχής, η οποία δίνει στους επίλεκτους κατόχους της τη δυνατότητα να απολαμβάνουν "χρυσά" προνόμια.

Alpha Bank Bonus Visa και Alpha Bank Bonus American Express



Είναι «έξυπνες», σύγχρονες πιστωτικές κάρτες με ενσωματωμένο smart chip που επιβραβεύουν κάθε συναλλαγή δίνοντας στον κάτοχο τη

δυνατότητα να προσφέρει στον εαυτό του το bonus που επιθυμεί.

Κάρτα BLUE από την American Express



Είναι μία πρωτοποριακή πιστωτική κάρτα με καινοτομική εμφάνιση και ενσωματωμένο smart chip που σχεδιάστηκε σύμφωνα με τις τελευταίες εξελίξεις της τεχνολογίας για να σας «απελευθερώσει» και να σας «προστατεύσει» στις καθημερινές συναλλαγές του σήμερα αλλά και του αύριο.

Τράπεζα Κύπρου

Χρεωστική Κάρτα Κύπρου Debit Card



Η Κύπρου Debit Card εκδίδεται στην Ελλάδα και παρέχει τη δυνατότητα πραγματοποίησης οποιαδήποτε συναλλαγής με άμεση χρέωση του τραπεζικού λογαριασμού που τηρείται στην Τράπεζα Κύπρου. Με τον τρόπο αυτό, οι αγορές γίνονται πιο απλά, εύκολα και με ασφάλεια χωρίς να γίνεται η μεταφορά μετρητών.

Κλασική direct VISA / MASTERCARD



Η Κλασική επιλογή για όσους διατηρούν τρεχούμενο λογαριασμό με την Τράπεζα Κύπρου, η οποία προσφέρεται δωρεάν. Οι Visa και MasterCard είναι συνδεδεμένες στον τρεχούμενο σας λογαριασμό, προσφέροντας τη δυνατότητα να χρησιμοποιεί ο πελάτης τα δικά του χρήματα όπου και να βρίσκεται στην Κύπρο ή στο εξωτερικό.

Direct VISA ELECTRON



Η ηλεκτρονική επιλογή για όσους διατηρούν λογαριασμό όψεως στην Τράπεζα Κύπρου, η οποία προσφέρεται επίσης δωρεάν. Είναι συνδεδεμένη με τον λογαριασμό όψεως. Γίνεται αποδεκτή σε καταστήματα με POS και ηλεκτρονικές μηχανές αποδοχής καρτών VISA ELECTRON.

Χρυσή Direct VISA & MasterCard



Απευθύνεται σε άτομα με ψηλές απαιτήσεις που έχουν ικανοποιητικά διαθέσιμα ποσά στον τρεχούμενο λογαριασμό, ενώ είναι απευθείας συνδεδεμένες με τον τρεχούμενο λογαριασμό του πελάτη επιτρέποντάς του να κινείται με τις δικές του δυνάμεις στην Κύπρο και στο

εξωτερικό. Οι χρυσές κάρτες προσφέρονται με ετήσια συνδρομή £25 για τον κάτοχο £10 για κάθε επιπρόσθετη κάρτα.

Happy Millenium



Η κλασική επιλογή που εύκολα μπορεί να αποκτηθεί και προσφέρεται και αυτή δωρεάν. Μια κάρτα που δημιουργήθηκε για τις καθημερινές ανάγκες του πελάτη με διεθνές κύρος και προνόμια.

Κάρτα Μπλε MasterCard



Κατάλληλη για τις διακοπές στην Κύπρο και στο εξωτερικό και αποπληρώνεται το υπόλοιπο του λογαριασμού της κάρτας με ίσες μηνιαίες δόσεις. Το πιστωτικό όριο μπορεί να χρησιμοποιηθεί για οποιαδήποτε συναλλαγή μιας και λειτουργεί όπως μια συνηθισμένη πιστωτική κάρτα.

Χρυσή Sunmiles Visa



Η χρυσή SunMiles VISA επιλογή, σύμβολο κύρους, απευθύνεται σε άτομα με ψηλές απαιτήσεις και τα οποία ταξιδεύουν συχνά στο εξωτερικό τουλάχιστον 2 φορές το μήνα.

Πιστωτικές Χρυσές Κάρτες VISA & MasterCard



Δύο κάρτες συνδεδεμένες στον ίδιο πιστωτικό λογαριασμό, με επιλογή αποπληρωμής του χρεωστικού υπολοίπου του λογαριασμού του πελάτη με μηνιαία δόση 8% του εκάστοτε υπολοίπου ή με πλήρη εξόφληση του υπολοίπου επωφελούμενος/η την άτοκη περίοδο από 20 μέχρι και 40 ημέρες.

MediEXCLUSIVE Gold



Η χρυσή Visa MediEXCLUSIVE απευθύνεται αποκλειστικά σε Ιατρούς και συνδυάζει το κύρος μιας χρυσής κάρτας και τα πλεονεκτήματα μιας πιστωτικής κάρτας Visa.

Club Nokia Visa Plus



Η Alpha Copy/ Nokia, η μεγαλύτερη εμπορική εταιρία τηλεπικοινωνιών και ψηφιακής τεχνολογίας στην Ελλάδα και η Τράπεζα Κύπρου, δημιούργησαν την Club Nokia Visa Plus.

Λαϊκή Τράπεζα

Laiki Connect Visa Electron

και

Laiki Connect Visa



Laiki Connect MasterCard



Οι παραπάνω κάρτες τυγχάνουν ευρείας αποδοχής στην Κύπρο και στο εξωτερικό για αγορές και αναλήψεις μετρητών από Αυτόματες Ταμειακές Μηχανές και ταμεία τραπεζών. Παρέχουν τη δυνατότητα έκτακτης αποστολής μετρητών σε τοπικό νόμισμα οπουδήποτε στον κόσμο σε περίπτωση απώλειας ή κλοπής της κάρτας στο εξωτερικό, ενώ προβλέπεται άμεση αντικατάσταση εντός 24 ωρών.

Ακόμη, μπορεί να χρησιμοποιηθεί ως τηλεκάρτα για τηλεφωνικές κλήσεις από το εξωτερικό σε όλους τους τηλεφωνικούς θαλάμους που

φέρουν την ένδειξη Visa ή MasterCard.

Euro<26



Σε συνεργασία με τον Οργανισμό Νεολαίας Κύπρου σχεδιάστηκε και προωθήθηκε η ευρωπαϊκή κάρτα νέων Ευρώ κάτω των 26 ετών VISA.

Laiki business card

και

Laiki eCard Connect



Πρωθήθηκαν επίσης η Laiki Business Card που απευθύνεται σε επιχειρηματίες, όπως και η Laiki eCard για την κάλυψη των επιχειρηματικών αναγκών.

Ελληνική Τράπεζα

Hellenicard Link Visa Electron



Η ηλεκτρονική επιλογή σε Κλασσική χρεωστική κάρτα, γίνεται αποδεκτή μόνο σε καταστήματα με POS (ηλεκτρονικές μηχανές αποδοχής καρτών).

Hellenicard Link Visa



Η Κλασσική επιλογή σε χρεωστική κάρτα για κατόχους Τρεχούμενων και Λογαριασμών Ταμειευτηρίου.

Explorer Link Mastercard



Η Κάρτα Διακοπών/ Ταξιδιωτική σε χρεωστική κάρτα, δίνει την ευκαιρία για ξέγνοιαστες διακοπές, ξεχωρίζοντας τα έξοδα διακοπών από τα έξοδα ρουτίνας. Παράλληλα, παρέχει ταξιδιωτική ασφάλεια για ολόκληρη την οικογένεια κάθε φορά που η πληρωμή των εισιτηρίων πραγματοποιείται μέσω αυτής της κάρτας.

Hellenicard Gold Link Visa



Η Χρυσή επιλογή σε χρεωστική κάρτα για άτομα μεσαίας και υψηλής εισοδηματικής τάξης, με απευθείας σύνδεση με τον Τρεχούμενο ή Λογαριασμό Ταμιευτηρίου. Εύκολος και πρακτικός τρόπος πληρωμής – διακίνηση των χρημάτων στην Κύπρο και στο εξωτερικό.

Platinum Link Mastercard



Η Platinum χρεωστική κάρτα απευθύνεται στον επιχειρηματία, επαγγελματία και σε άτομα ψηλής εισοδηματικής τάξης, με απευθείας σύνδεση με τον Τρεχούμενο ή Λογαριασμό Ταμιευτηρίου.

Hellenicard Visa Electron



Η ηλεκτρονική επιλογή σε Κλασσική πιστωτική κάρτα, γίνεται αποδεκτή μόνο σε καταστήματα με POS (ηλεκτρονικές μηχανές αποδοχής καρτών).

Hellenicard Visa



Η Κλασσική επιλογή σε πιστωτική κάρτα, για όσους έχουν σταθερό εισόδημα.

Explorer Mastercard



Η Κάρτα Διακοπών/ Ταξιδιωτική σε πιστωτική κάρτα, δίνοντας την ευκαιρία να απολαύσετε ξέγνοιαστες διακοπές, με ξεχωριστά έξοδα διακοπών από τα έξοδα ρουτίνας.

Ταξιδιωτική Ασφάλεια για σας και την οικογένεια σας κάθε φορά που πληρώνετε για τα εισιτήρια σας με αυτή την κάρτα.

Platinum Mastercard



Η Platinum επιλογή σε πιστωτική κάρτα, απευθύνεται στον επιχειρηματία, επαγγελματία και σε άτομα υψηλής εισοδηματικής τάξης, με πιστωτικά όρια από ΛΚ 3.000 και άνω.

World Signia



Η κάρτα αυτή - που είναι μόνο πιστωτική - απευθύνεται σε άτομα ψηλού κύρους και ανώτερης εισοδηματικής τάξης, που ταξιδεύουν συχνά, κυρίως επιχειρηματίες, επαγγελματίες και κυβερνητικούς αξιωματούχους