

ΤΟ ΠΛΑΣΤΙΚΟ ΧΡΗΜΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ



ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

Σπουδαστές

Ιωάννης Δρόσος

Μιχάλης Νικολακόπουλος

Καθηγητής

Διονύσιος Παπαδιονυσίου

ENGINEERING
3065

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

	ΣΕΛ.
I. ΤΟ ΧΡΗΜΑ	
1. Εισαγωγή - Ορισμός	1
2. Ο Αντιπραγματισμός	3
3. Λειτουργίες χρήματος	5
4. Ιδιότητες του χρήματος	7
5. Μορφές του χρήματος	8
II. ΤΟ ΠΛΑΣΤΙΚΟ ΧΡΗΜΑ	
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1. - ΓΕΝΙΚΑ	16
1. Έννοια	16
2. Ιστορικό Στοιχεία (ΗΠΑ, Ευρώπη)	17
3. Είδη καρτών	21
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2. - ΑΤΜ ΚΑΙ ΔΙΑΣ	
1. ΑΤΜ	25
I. Γενικά για τα ΑΤΜ	25
II. Διάκριση ΑΤΜ	26
III. Πως καλύπτεται το κόστος των ΑΤΜ	27
IV. Χειρισμός των ΑΤΜ σε 6 βασικά βήματα	28
2. ΔΙΑΣ	29
I. Εισαγωγή	29
II. Τι είναι το ΔΙΑΣ	30
III. Κοστίζουν οι αναλήψεις με κάρτα	31
IV. Έξυπνη κάρτα και ΔΙΑΣ	32

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3. - Η ΠΙΣΤΩΤΙΚΗ ΚΑΡΤΑ

1.	Εισαγωγή - Πλεονεκτήματα	34
2.	Οι υπεύθυνοι έκδοσης	35
3.	Συστήματα Αξιολόγησης της πιστοληπτικής ικανότητας (Credit Scoring)	37
I.	Τι είναι το Credit Scoring	37
II.	Πεδίο εφαρμογής του Credit Scoring	38
III.	Εφαρμογή του Credit Scoring	39
IV.	Στρατηγικές απόρριψης και βελτίωση του Credit Scoring	40
V.	Οφέλη από τη χρήση του Credit Scoring	41
VI.	Αξιολόγηση της συμπεριφοράς των υπαρχόντων πελατών (Behavioral Scoring)	42
VII.	Διαδικασία ανάπτυξης ενός συστήματος Credit Scoring	43
4.	Αιτήσεις	44
5.	Οι όροι χρήσης της κάρτας	45
A.	Χορήγηση της κάρτας	45
B.	Χορήγηση του PIN	45
Γ.	Χρήση της κάρτας - συναλλαγές	46
Δ.	Επιβαρύνσεις - Επιτόκιο	47
Ε.	Μηνιαίοι λογαριασμοί	48
Στ.	Εξόφληση λογαριασμών	49
Z.	Ανανέωση κάρτας	50
Η.	Απώλεια κάρτας - Διαρροή PIN	51
Θ.	Τροποποίηση σύμβασης	51
I.	Κύριες - Πρόσθετες κάρτες	52
ΙΑ.	Πως υπολογίζονται οι τόκοι των πιστωτικών καρτών	53

6.	Η Ελληνική Αγορά πλαστικού χρήματος	55
•	Εθνική Τράπεζα	55
•	Αγροτική Τράπεζα	58
•	Εμπορική Τράπεζα	59
•	Τράπεζα Μακεδονίας - Θράκης	62
•	Τράπεζα Πειραιώς	63
•	Eurobank	67
•	Χiosbank	67
•	Τράπεζα Εργασίας	71
•	Citibank	74
•	Τράπεζα Πίστεως	76
•	Diners Club	79
•	Κάρτες Electron Visa	80
•	Co-Branded Cards	84

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4. - ΠΟΙΟΣ Ο ΚΑΤΟΧΟΣ ΚΑΙ ΠΟΙΟ Ο ΒΑΘΜΟΣ ΙΚΑΝΟΠΟΙΗΣΗΣ

I.	Ποιοι έχουν κάρτες στην Ελλάδα	87
II.	Πόσο ευχαριστημένοι είναι οι κάτοχοι πιστωτικών καρτών	88

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5. - ΤΟ ΠΛΑΣΤΙΚΟ ΧΡΗΜΑ ΣΤΟΝ ΤΟΥΡΙΣΜΟ ΚΑΙ ΤΗΝ ΥΓΕΙΑ

I.	Το Πλαστικό Χρήμα στον Τουρισμό	91
II.	Το Πλαστικό Χρήμα στην Υγεία	99

**ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6. - ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ, ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ
ΚΑΙ ΠΛΑΣΤΙΚΟ ΧΡΗΜΑ**

- | | | |
|-----|--|-----|
| I. | Διαφήμιση και Πλαστικό Χρήμα | 102 |
| II. | Ηλεκτρονικό εμπόριο και Πλαστικό Χρήμα | 106 |

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7. - ΕΥΡΩ ΚΑΙ ΠΛΑΣΤΙΚΟ ΧΡΗΜΑ 113

- | | | |
|-----|-----------------------------------|-----|
| I. | Γενικά | 113 |
| II. | Οι Αλλαγές στις πιστωτικές κάρτες | 115 |

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8. - ΑΠΑΤΕΣ ΚΑΙ ΕΞΥΠΝΗ ΚΑΡΤΑ

- | | | |
|-----|------------------------------------|-----|
| I. | Απάτες με την κάρτα ανά την υφήλιο | 118 |
| II. | Έξυπνη κάρτα | 123 |

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ 130

I. TO XPHMA

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ - ΟΡΙΣΜΟΣ

Ο άνθρωπος από τα βάθη της αρχαιότητας είτε γιατί είναι κοινωνικό ον όπως λέει ο Αριστοτέλης είτε γιατί κυριαρχούσε το «άνθρωπος για τον άνθρωπο λύκος» και το «πόλεμος όλων εναντίον όλων», όπως λέει ο Τζον Λοκ αναγκάζεται να ζει κατά ομάδες. Με την πάροδο των χρόνων δημιουργούνται τα έθνη, οι κοινότητες, οι πόλεις, τα κράτη, προσπαθεί να κάνει τη ζωή του πιο εύκολη, πιο άνετη. Για να επιτύχει αυξημένη παραγωγικότητα χρειάζεται κατάμερισμό των έργων και εξειδίκευση. Αλλά και για να προχωρήσει στην ανταλλαγή προϊόντων τόσο στο εσωτερικό των χωρών όσο και στο εξωτερικό χρειάζεται την ύπαρξη και τη μεσολάβηση χρήματος. Έτσι, μπορούμε να πούμε ότι:

Ο πιο σπουδαίος ρόλος του χρήματος είναι να διευκολύνει τις συναλλαγές, γιατί μέσω των συναλλαγών το χρήμα βοηθά στην οικονομική ανάπτυξη.

Και έτσι έχουμε τον παρακάτω ορισμό:

Χρήμα αποτελεί οποιοδήποτε αγαθό γίνεται γενικά αποδεκτό σαν μέσο πληρωμής στις συναλλαγές της κοινωνίας.

Στην εποχή μας έχει καθιερωθεί η μορφή του χρήματος και ίσως η λέξη «οποιοδήποτε» στον παραπάνω ορισμό φαίνεται χωρίς περιεχόμενο. Αν όμως αναλογισθούμε τι θα συμβεί αν το κοινό χάσει, για διάφορους λόγους, την εμπιστοσύνη του στο καθιερωμένο σε μια χώρα χρήμα, κατανοούμε την ανάγκη της γενικότητας του πιο πάνω ορισμού. Αν παρατηρηθεί υπερπληθωρισμός σε μια χώρα τα καθιερωμένα μέσα πληρωμής μπορεί να εκτοπιστούν και να αντικατασταθούν από διάφορα βασικά προϊόντα, πχ. σιτάρι, λάδι, κλπ. και αυτό γιατί η επιβολή ενός αγαθού από το νόμο αποτελεί ικανή, όχι όμως και αναγκαία συνθήκη για την καθιέρωσή του ως χρήμα. Χρήμα είναι ό,τι η κοινωνία διαλέγει να χρησιμοποιεί ως μέσο πληρωμών. Αν αυτό κατοχυρωθεί και νομικά, τότε γίνεται νόμιμο χρήμα.

2. ΑΝΤΙΠΡΑΓΜΑΤΙΣΜΟΣ

Υπήρξαν εποχές σε κοινωνίες πρωτόγονες που στις συναλλαγές δεν μεσολαβούσε το χρήμα αλλά ανταλλάσσονταν τα αγαθά απευθείας με άλλα αγαθά. Το σύστημα αυτών των ανταλλαγών ονομάζεται αντιπραγματισμός.

Αρα: ***Αντιπραγματισμός είναι η ανταλλαγή είδους με είδος.***

Ο αντιπραγματισμός δημιουργούσε πολλά προβλήματα στις συναλλαγές, γιατί:

α) Απαιτούσε απόλυτη σύμπτωση των αναγκών των συναλλασσομένων, πχ. ο κάτοχος ενός ζώου που ήθελε να το ανταλλάξει με φορέματα ήταν υποχρεωμένος να βρει έναν κατασκευαστή φορεμάτων που να ήθελε και αυτός να ανταλλάξει τα φορέματα με το ζώο. Σε διαφορετική περίπτωση ο κάτοχος του ζώου θα μπορούσε να προμηθευτεί τα φορέματα μέσω διαδοχικών πράξεων αντιπραγματισμού που θα απαιτούσαν όμως σημαντικό χρονικό διάστημα. Η έλλειψη πληροφόρησης δυσχέραινε ακόμη περισσότερο την κατάσταση. Τέτοιες συναλλαγές όμως είχαν σημαντικό κόστος, επειδή

☞ Απαιτούσαν δαπάνες για τη διατήρηση των αγαθών μέχρι να πραγματοποιηθεί η ανταλλαγή τους, και

☞ Χάνονταν εργατοώρες για την ανταλλαγή των προϊόντων και όχι για παραγωγή.

β) Δημιουργούσε προβλήματα στην αποτίμηση των ειδών ανταλλαγής.

Και έστω υπήρχε απόλυτη σύμπτωση των αναγκών των συναλλασσομένων προκύπτει το πρόβλημα του καθορισμού των αναλογιών βάσει των οποίων θα αντάλασσαν τα προϊόντα τους, πχ. πόσο φορέματα έπρεπε να ανταλλάγουν με το ζώο. Για να καθορίσουν την ανταλλακτική αξία των αγαθών έπρεπε να γνωρίζουν τις σχέσεις ανταλλαγής των διάφορων αγαθών μεταξύ τους, για να κρίνουν αν η ανταλλαγή ήταν συμφέρουσα. Και αν για ανταλλαγή 3 αγαθών

έπρεπε να γνωρίζουν 3 σχέσεις ανταλλαγής τα πράγματα γίνονταν πολύ δύσκολα σε περισσότερες ανταλλαγές. Πχ. 50 αγαθά 1.225 σχέσεις ανταλλαγής

$$\frac{N(N-1)}{2}$$

γ) Δημιουργούσε δυσκολίες λόγω μη διαιρετότητας ορισμένων αγαθών. Αν τα ανταλλασσόμενα αγαθά είχαν διαφορετική αξία και κάποια από αυτά δεν ήταν εύκολα διαιρετικά η ανταλλαγή δεν μπορούσε να γίνει. Τι θα γινόταν αν οι συναλλασσόμενοι συμφωνούσαν ότι ένα ζώο αξίζει όσο 8 φορές αλλά ο κάτοχος του ζώου ήθελε μόνο 1 φόρεμα και δεν υπήρχαν ρέστα; Για να αποφύγει ο κάτοχος του ζώου μια μη συμφέρουσα ανταλλαγή πιθανόν να κατασκεύαζε ο ίδιος το φόρεμα. Το ίδιο ίσως έκανε και ο κυνηγός αντί να προσφέρει θηράματα για να αποκτήσει τα βέλη μάλλον θα τα κατασκεύαζε ο ίδιος. Αλλά αυτό θα σήμαινε μια όχι και τόσο καλή κατασκευή των βελών από έναν άνθρωπο ο οποίος ήταν δεινός σκοπευτής αλλά όχι δεξιόχειρας κατασκευαστής. Θα είχαμε εξάλλου χάσιμο παραγωγικών ωρών. Το «προϊόν» και συνεπώς και η ευημερία αυτής της κοινωνίας θα περιοριζόταν. Άρα ο αντιπραγματισμός εμπόδιζε την άριστη χρήση των παραγωγικών πόρων της οικονομίας, αποθάρρυνε τον καταμερισμό των έργων και της εξειδίκευσης, αποτελούσε τροχοπέδη για το εμπόριο και έτσι περιοριζε τις δυνατότητες για οικονομική ανάπτυξη της κοινωνίας.

Για να λυθεί το πρόβλημα, έπρεπε να βρεθεί ένα αγαθό που να γίνεται γενικά αποδεκτό σαν μέσο πληρωμής στις συναλλαγές της κοινωνίας. Δηλαδή ένα αγαθό που ο καθένας θα το δεχόταν σαν αντάλλαγμα των αγαθών και υπηρεσιών που πρόσφερε, όχι γιατί το χρειαζόταν ως αυτούσιο αγαθό αλλά γιατί γνώριζε με βεβαιότητα ότι μπορούσε χωρίς προβλήματα να το διαθέσει για να αποκτήσει άλλα αγαθά και υπηρεσίες. Το αγαθό αυτό είναι το *Χρήμα*.

3. ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΣ

Το χρήμα λειτουργεί:

α) Ως μονάδα μέτρησης αξίας. Όπως το χιλιόγραμμα χρησιμοποιείται σαν μονάδα μέτρησης του βάρους έτσι και το χρήμα χρησιμοποιείται σαν μονάδα μέτρησης της αξίας των αγαθών. Η αξία των διαφόρων αγαθών εκφράζεται σε χρηματικές μονάδες και ο αριθμός αυτών των μονάδων αποτελεί την τιμή των αγαθών. Με αυτό τον τρόπο τα διάφορα αγαθά γίνονται συγκρίσιμα μεταξύ τους και διευκολύνεται η αμοιβαία ανταλλαγή τους.

Έτσι, πχ. αν ξέρουμε ότι η τιμή του κρέατος είναι 1000 δραχ. το κιλό και η τιμή του σιταριού 20 δραχ. το κιλό, τότε εύκολα βρίσκουμε ότι η σχετική τιμή ενός κιλού κρέατος είναι $1000 : 20 = 50$ κιλά σιτάρι ή ότι 50 κιλά σιτάρι ανταλλάσσονται με ένα κιλό κρέας. Επομένως, εύκολα μπορούμε να υπολογίσουμε τις σχετικές τιμές πχ. 50 αγαθών, αρκεί να γνωρίζουμε μόνο τις 50 τιμές τους και έτσι δεν είναι απαραίτητο να γνωρίζουμε τις 1.225 σχέσεις ανταλλαγής, όπως προαναφέραμε.

β) Ως μέσο εξόφλησης οφειλών. Μετά τον καθορισμό της τιμής θα πρέπει να ακολουθήσει η εξόφλησή της. Το χρήμα ως γενικά αποδεκτό μέσο εξόφλησης οφειλών, παρεμβάλλεται στις συναλλαγές και διευκολύνει την ολοκλήρωσή τους. Και στο διεθνές εμπόριο υπάρχει η ανάγκη για ένα κοινό μέσο πληρωμών που συμβάλλει στον καταμερισμό των έργων στην αύξηση της παραγωγικότητας και στην προώθηση της οικονομικής προόδου σε παγκόσμια κλίμακα. Το δολάριο των ΗΠΑ, η λίρα Αγγλίας, το γερμανικό μάρκο αλλά και άλλες νομισματικές μονάδες ισχυρών οικονομιών χρησιμοποιούνται σαν κοινό μέσο διεθνών πληρωμών. Συνδέονται μεταξύ τους και με τα νομίσματα των υπολοίπων χωρών με σχέσεις ισοτιμίας οι οποίες διαμορφώνονται στη διεθνή αγορά συναλλάγματος.

γ) Ως μέσο διαφυλάξεως περιουσίας. Αφού το χρήμα είναι μέσο εξόφλησης οφειλών είναι φυσικό να χρησιμοποιείται και σαν μέσο διαφύλαξης περιουσίας. Από αυτή τη μεριά το χρήμα έχει το πλεονέκτημα της απόλυτης ρευστότητας, που σημαίνει ότι μπορεί να ανταλλάσσεται με κάθε αγαθό. Έχει βέβαια και μειονεκτήματα έναντι των άλλων αγαθών, το κυριότερο από τα οποία είναι ότι μειώνεται η αξία του με την άνοδο των τιμών. Σε περιόδους ανόδου των τιμών μειώνεται αισθητά η σημασία αυτής της λειτουργίας του χρήματος. Σε τέτοιες περιόδους όλοι προσπαθούν να διαθέσουν το χρήμα και να αποκτήσουν αγαθά όσο το δυνατόν πιο σύντομα, γιατί αυξάνουν συνεχώς και έντονα οι τιμές των αγαθών. Έτσι δεν διακρατούν μεγαλύτερη ποσότητα χρήματος από την αναγκαία για τη διενέργεια των τρεχουσών συναλλαγών.

δ) Ως μέσο εξόφλησης δανειακών υποχρεώσεων. Με αυτή τη λειτουργία προσδίδεται στο χρήμα μια χρονική διάσταση. Διευκολύνει τη συμφωνία εξόφλησης οφειλής στο μέλλον διότι,

- ☞ πιστεύεται ότι θα συνεχίσει να είναι γενικά αποδεκτό μέσο πληρωμής, και
- ☞ η αγοραστική του δύναμη μπορεί να προβλεφθεί.

ε) Η αγοραστική του δύναμη μπορεί να προβλεφθεί. Με αυτό τον τρόπο συμβάλλει στην αύξηση της παραγωγής και στην επέκταση του εμπορίου. Σαν παράδειγμα αυτής της λειτουργίας μπορούμε να αναφέρουμε τα δάνεια, τις τραπεζικές πιστώσεις, τις αγοραπωλησίες επί πιστώσει, κλπ.

4. ΙΔΙΟΤΗΤΕΣ ΤΟΥ ΧΡΗΜΑΤΟΣ

Για να χρησιμοποιηθεί ένα αγαθό σαν χρήμα, πρέπει να παρουσιάζει τις παρακάτω βασικές ιδιότητες.

- α) **Να γίνεται γενικά αποδεκτό ως μέσο πληρωμών.**
- β) **Να υπάρχει σε σχετική στενότητα** ώστε σε μικρό σχετικά όγκο να περιλαμβάνει σχετικά μεγάλη αξία, για εξυπηρέτηση των μεγάλων συναλλαγών.
- γ) **Να διαιρείται χωρίς να χάνει την αξία του**, ώστε να εξυπηρετεί και τις μικρές συναλλαγές.
- δ) **Να έχει ομοιογένεια**, δηλαδή οι ομοειδείς χρηματικές μονάδες να μην διαφοροποιούνται μεταξύ τους. Αυτό επιτυγχάνεται, αν η χρηματική μονάδα, οι υποδιαιρέσεις της και τα πολλαπλάσιά της είναι τυποποιημένα.
- ε) **Να διατηρείται χωρίς να φθείρεται**, για να μπορεί να χρησιμοποιηθεί ως μέσο συσσώρευσης αγοραστικής δύναμης.
- στ) **Να έχει σταθερή αξία**, και
- ζ) **Να μεταφέρεται εύκολα** ο βαθμός στον οποίο τα διάφορα είδη χρήματος που χρησιμοποιήθηκαν κατά καιρούς εμφανίζουν τις παραπάνω ιδιότητες, καθορίζει το πόσο «καλό» χρήμα αποτέλεσαν και εξηγεί τους λόγους για τους οποίους καθιερώθηκαν τελικά ή όχι ως μέσα πληρωμών.

5. ΜΟΡΦΕΣ ΤΟΥ ΧΡΗΜΑΤΟΣ (ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΟΥ ΧΡΗΜΑΤΟΣ)

α) Περιεκτικό χρήμα

Αρχικά σαν χρήμα χρησιμοποιήθηκαν αυτούσια διάφορα αγαθά του καθημερινού βίου. Τα αγαθά αυτά απέκτησαν ανταλλακτική αξία επειδή είχαν αξία χρήσης. Είναι το γνωστό χρήμα-αγαθό ή περιεκτικό χρήμα που η ανταλλακτική του αξία καθοριζόταν από την αξία χρήσης του.

Οι πρωτόγονοι πολιτισμοί έδειχναν μεγάλη φαντασία και αυτοσχεδιασμό στην ανακάλυψη μέσων ανταλλαγής. Αρχαιολογικές ανασκαφές έδειξαν ότι σαν χρήμα χρησιμοποιήθηκαν κυρίως σκαλισμένες πέτρες, όστρακα, ζώα (κυρίως αγελάδες) και πολύτιμοι λίθοι. Στα νησιά Φίτζι η προίκα της νύφης ήταν ... δόντια φάλαινας. Ένα από τα πλεονεκτήματα της χρησιμοποίησης ζώων ως «νομισματική μονάδα» ήταν ότι αποτελούσαν εύκολα μετρήσιμα αγαθά. Μέχρι και την Οκτωβριανή Επανάσταση, νομαδικές φυλές της Κιργισίας αγόραζαν και πουλούσαν με ... άλογα και πρόβατα.

Στις πιο εξελιγμένες τοπικές οικονομίες όπου και παρατηρούνταν εξέλιξη στις συναλλαγές το ρόλο του μέτρου αξιών και του μέσου πληρωμών ανέλαβαν να παίξουν τα μέταλλα, προφανώς λόγω των πλεονεκτημάτων τους έναντι των άλλων πραγμάτων (ευμετακόμιστα, άφθαρτα, μεγάλη σχετικά αξία σε μικρό όγκο, γενικά επιθυμητά κ.ά.). Αρχικά, χρησιμοποιήθηκαν τα ευτελέστερα μέταλλα, όπως ο σίδηρος, ο χαλκός, ο ορείχαλκος ή μπρούντζος, για να ακολουθήσουν ο άργυρος και ο χρυσός καθώς και τα κράματα των πολύτιμων μετάλλων (κυρίως το ήλεκτρο). Πριν χρησιμοποιηθούν τα μεταλλικά νομίσματα, στις συναλλαγές στην Αίγυπτο, Βαβυλωνία, Ασσυρία, Μινωική Κρήτη εξυπηρέτησε το εμπράγματο ή ζυγιστό μεταλλικό χρήμα, δηλαδή ράβδοι σιδήρου ή οβελοί και τεμάχια σιδήρου ορισμένου βάρους και σχήματος. Σημειώνεται ότι στο βασιλιά Φεΐδωνα αποδίδεται η καινοτομία της γενίκευσης

της χρήσεως των μετάλλων ως εμπράγματος χρήματος στην Ευρώπη πριν από τα μέσα του 8^{ου} π.Χ. αιώνα. Οι δυσκολίες όμως που υπήρχαν στις συναλλαγές δεν ξεπεράστηκαν όλες με την ανακάλυψη αυτή αφού για κάθε πράξη χρειαζόταν να γίνει δοκιμή του προσφερόμενου μετάλλου. Το μεγάλο αυτό μειονέκτημα εξέλιπε όταν με το κύρος και την επιβολή της δημόσιας εξουσίας άρχισαν να σφραγίζονται ορισμένα τεμάχια μετάλλου και να πιστοποιούνται τόσο το βάρος όσο και ο βαθμός καθαρότητας (δηλαδή το κράμα) του χρησιμοποιούμενου μετάλλου.

Τα πρώτα μεταλλικά νομίσματα κόπηκαν ήδη τον 11^ο π.Χ. αιώνα στην Κίνα. Στη μακρινή και αχανή αυτή χώρα τυπώθηκαν και τα πρώτα χάρτινα νομίσματα, μάλιστα δε αιώνες πριν από τα μεταλλικά νομίσματα! Αξίζει επίσης να σημειωθεί ότι στο ρόλο του εμπράγματος χρήματος χρησιμοποιήθηκε στην Κίνα το «Κάουρι», ένα είδος κογχυλιού. Μετά από αρκετούς αιώνες και με πρωτοπόρους τους Έλληνες κόπηκαν στην Ευρώπη τα μεταλλικά νομίσματα με τη σημερινή έννοια, πιο συγκεκριμένα, στη Λυδία και στις περισσότερες πόλεις της Μικράς Ασίας κόπηκαν πρώτα και διαδόθηκαν κυρίως τα νομίσματα από ήλεκτρο, δηλαδή από κράμα χρυσού και αργύρου. Πότε ακριβώς δεν είναι ιστορικά εξακριβωμένο, οπωσδήποτε όμως πριν από τα μέσα του 6^{ου} π.Χ. αιώνα, δεδομένου ότι τότε η Λυδία και άλλες πόλεις αντικατέστησαν το ήλεκτρο με νομίσματα από χρυσό και άργυρο. Εκείνο που έχει μεγαλύτερη σημασία είναι ότι, με εξαίρεση το χρυσό στατήρα του Φιλίππου, στον ευρύτερο Ελλαδικό χώρο κυκλοφορούσαν από τον 5^ο π.Χ. αιώνα κατά κύριο λόγο τα αργυρά νομίσματα. Είναι αναμφισβήτητο ότι η Δραχμή, το ωραιότερο αργυρό νόμισμα, της Αθηναϊκής Δημοκρατίας, υπήρξε το «σκληρότερο» νόμισμα του αρχαίου κόσμου. Το μεταλλικό νόμισμα είχε αποκτήσει την εξειδικευμένη μορφή του χρήματος και του πιστωτικού κυκλοφοριακού μέσου. Είχε την έννοια του κοινού

ανταλλακτικού οργάνου για όλα τα πράγματα, και όπως πιστοποιεί ο Αριστοτέλης, το χρησιμοποιούμενο ως νόμισμα φυλάσσετο από τον καθένα για να μπορεί αυτός να αποκτήσει εκείνο που θα έχει ανάγκη και με το οποίο θα έχει τη δυνατότητα να αποκτήσει όλα τα οικονομικά αγαθά που υπάρχουν σε μια εγχρήματη οικονομία.

β) Αντιπροσωπευτικό χρήμα

Οι κάτοχοι νομισμάτων και πολύτιμων μετάλλων, λόγω του μεγάλου κινδύνου κλοπής ή απώλειας που διέτρεχαν, υποχρεώθηκαν για να ασφαλίσουν την περιουσία τους αυτή, να την καταθέσουν για φύλαξη στα θησαυροφυλάκια. Υπεύθυνοι γι' αυτά ήταν οι αργυραμοιβοί, τους οποίους διαδέχθηκαν αργότερα οι Τράπεζες, δίδοντας στον κάτοχο μια απόδειξη όπου θα αναφέρονταν ακριβώς η ποσότητα νομισμάτων ή πολύτιμου μετάλλου που είχε κατατεθεί.

Ο κάτοχος κάθε τέτοιας απόδειξης είχε το δικαίωμα όποτε ο ίδιος έκρινε σκόπιμο να ζητήσει την μετατροπή της σε πολύτιμο μέταλλο ή νομίσματα προκειμένου να τα χρησιμοποιήσει σε όποια συναλλαγή αυτός ήθελε. Με τον καιρό έγινε αντιληπτό ότι έφτανε να μεταβιβαστεί η απόδειξη κατάθεσης (που σήμαινε και τη μεταβίβαση της κυριότητας του ποσού του πολύτιμου μετάλλου ή των νομισμάτων που αυτή αντιπροσώπευε) από τον αγοραστή στον πωλητή για την πραγματοποίηση κάποιας συναλλαγής, χωρίς να έχει προηγηθεί ανάληψη του αντίστοιχου πολύτιμου μετάλλου και πληρωμή με αυτό.

Λόγω της μετατρεψιμότητάς τους σε πολύτιμο μέταλλο οι αποδείξεις αυτές γίνονται σύντομα γενικά αποδεκτές σαν μέσο πληρωμών για την απόκτηση αγαθών και υπηρεσιών. Έτσι, δημιουργήθηκε το αντιπροσωπευτικό χρήμα, που δεν είχε καμιά (ή σχεδόν καμιά) εμπορευματική αξία, αλλά

αντιπροσώπευε ορισμένη ποσότητα μετάλλου και ήταν μετατρέψιμο σε περιεκτικό χρήμα (νομίσματα ή ράβδοι πολύτιμου μετάλλου) οποιαδήποτε στιγμή.

Η κυριότερη μορφή αντιπροσωπευτικού χρήματος ήταν το τραπεζογραμμάτιο του οποίου το δικαίωμα έκδοσης είχαν οι εμπορικές τράπεζες. Οι κεντρικές όμως τράπεζες σύντομα μονοπώλησαν το προνόμιο αυτό και για το λόγο αυτό ονομάστηκαν και εκδοτικές τράπεζες.

Το σύστημα κατά το οποίο τα κυκλοφορούντα τραπεζογραμμάτια είναι υποχρεωτικά μετατρέψιμα σε χρυσό, βάσει ορισμένης αναλογίας, καλείται «χρυσούς κανών». Γι' αυτό το λόγο υπήρχε ανάγκη διατήρησης καλύμματος των κυκλοφορούντων τραπεζογραμματίων σε χρυσό. Η κάλυψη ήταν ολική (100%) ή μερική, και αργότερα μπορούσε να γίνεται και με συνάλλαγμα - νόμισμα άλλης χώρας - που σαν βάση είχε το χρυσό. Σημειώνουμε ότι ανεξάρτητα από το αν η κάλυψή τους ήταν ολική ή μερική, τα τραπεζογραμμάτια ήταν πλήρως μετατρέψιμα σε περιεκτικό χρήμα. Υπήρξαν επίσης περιπτώσεις κατά τις οποίες σαν βάση του νομισματικού συστήματος χρησιμοποιούνταν άργυρος, ή χρυσός και άργυρος συγχρόνως. Ανάλογα με τον αριθμό των μετάλλων που χρησιμοποιούνται σαν βάση του συστήματος, αυτό χαρακτηριζόταν σαν μονομεταλλικό ή διμεταλλικό. Περίοδος ακμής του «χρυσού κανόνα» υπήρξε ο 19^{ος} αιώνας. Δυσκολίες δημιουργήθηκαν κατά τον Α΄ Παγκόσμιο Πόλεμο, τότε αναστάλη η λειτουργία του. Ο χρυσός κανόνας εφαρμόστηκε πάλι μετά τον πόλεμο, για να πάψει να υφίσταται οριστικά γύρω στο 1930. Στην Ελλάδα υπήρχε υποχρέωση της Κεντρικής Τράπεζας να διατηρεί κάλυμμα τουλάχιστον 40% των κυκλοφορούντων τραπεζογραμματίων της (και των άλλων υποχρεώσεων όψεως). Η υποχρέωση αυτή έπαψε να υφίσταται από το 1932. Καταργείται λοιπόν η υποχρέωση διατήρησης

καλύμματος και έτσι τα τραπεζογραμμάτια μετατράπηκαν σε παραστατικό χρήμα.

γ) Παραστατικό χρήμα

Το παραστατικό χρήμα εμφανίζεται στο τελευταίο στάδιο εξέλιξης του χρήματος. Χαρακτηριστικό του είναι ότι δεν είναι μετατρέψιμο σε περιεκτικό χρήμα και η ανταλλακτική του αξία είναι κατά πολύ μεγαλύτερη από την αξία χρήσης του, που μπορεί να είναι και μηδέν. Η νομισματική αξία του παραστατικού χρήματος εξαρτάται από την σπανιότητά του και καθορίζεται από την πολιτική των νομισματικών αρχών. Το παραστατικό χρήμα εμφανίζεται με τη μορφή των κερμάτων, των τραπεζογραμματίων και του τραπεζικού χρήματος.

α) Κέρματα και τραπεζογραμμάτια. Τα κέρματα και τα τραπεζογραμμάτια ανήκουν στο σύστημα της αναγκαστικής κυκλοφορίας. Σύμφωνα με αυτό η αξία τους η νομισματική προσδιορίζεται από την σχετική νομοθεσία που τα επιβάλλει σαν μέσα εξόφλησης οφειλών και όχι από τη μετατρεψιμότητά τους σε πολύτιμο μέταλλο.

Τα κέρματα χρησιμοποιούνται από τους ιδιώτες και τις επιχειρήσεις για τη διευκόλυνση των πολύ μικρών καθημερινών συναλλαγών. Τα κέρματα κατασκευάζονται από το νομισματοκοπείο και εκδίδονται από το Υπουργείο Οικονομικών κάθε κράτους. Τα περισσότερα κέρματα περιέχουν μέταλλα των οποίων η αξία καθαυτή είναι μικρότερη από την ονομαστική που αναγράφεται στα κέρματα αυτά. Αποτελούν ένα πολύ μικρό ποσοστό, 3-4% του «χρήματος» με την ευρύτερη έννοια του όρου.

Τα τραπεζογραμμάτια αυτού του σταδίου εξέλιξης του χρήματος είναι γνωστά σαν χαρτονομίσματα. Αυτά αποτελούν το βασικό μέσο ανταλλαγής που χρησιμοποιούνται για τις καθημερινές συναλλαγές. Τα χαρτονομίσματα τυπώνονται στο νομισματοκοπείο και εκδίδονται από την Κεντρική Τράπεζα κάθε κράτους. Η χρησιμοποίηση των χαρτονομισμάτων για τις συναλλαγές σε ένα κράτος εξαρτάται από την ανάπτυξη των μέσων πληρωμών και γενικότερα της οικονομίας στο συγκεκριμένο κράτος. Σε ένα αναπτυγμένο κράτος, η χρησιμοποίηση του χαρτονομίσματος σαν μέσο ανταλλαγής είναι περίπου 25-30% του συνόλου των χρησιμοποιούμενων μέσων, ενώ σε ένα λιγότερο αναπτυγμένο κράτος το ποσοστό αυτό είναι περίπου 70-75%.

Σήμερα, οι κεντρικές τράπεζες διατηρούν αποθέματα χρυσού και συναλλάγματος. Ο λόγος βέβαια της ύπαρξης του αποθέματος αυτού δεν είναι η διατήρηση ενός καλύμματος από τη μεριά των τραπεζών καθώς η μετατρεψιμότητα των τραπεζογραμματίων έχει καταργηθεί. Το εν λόγω απόθεμα χρησιμοποιείται για την πραγματοποίηση συναλλαγών με το εξωτερικό ή με σκοπό την κάλυψη πιθανών ελλειμμάτων του ισοζυγίου πληρωμών.

β) Τραπεζικό χρήμα. Στην κατηγορία του παραστατικού χρήματος, όχι όμως και της αναγκαστικής κυκλοφορίας, ανήκει και το τραπεζικό χρήμα αποτελώντας ταυτόχρονα την πιο σύγχρονη μορφή χρήματος. Το *Τραπεζικό ή Λογιστικό Χρήμα* κινείται με επιταγές. Η επιταγή είναι ένα μέσο πληρωμής και μεταφοράς κεφαλαίων και αποτελεί μια έγγραφη εντολή για την πληρωμή ενός ποσού ή για τη μεταφορά κεφαλαίων από τον τηρούμενο σε μια τράπεζα λογαριασμό του εκδότη στο δικαιούχο της επιταγής. Η εντολή πληρωμής που φέρει η επιταγή είναι όψεως και συνεπώς η επιταγή είναι πληρωτέα με την

εμφάνισή της. Ο δικαιούχος της επιταγής μπορεί ακόμα αντί να την εμφανίσει στην τράπεζα να τη μεταβιβάσει σε άλλο πρόσωπο.

Η επιταγή είναι ένα ασφαλές, άνετο και πολύ διαδεδομένο μέσο πληρωμών. Εδώ πρέπει να υπενθυμίσουμε ότι το λογιστικό χρήμα (επιταγές) δεν είναι υποχρεωτικά αποδεκτό στις συναλλαγές όπως το χάρτινο νόμισμα. Σήμερα, όλο και πιο πολλά άτομα έχουν λογαριασμούς κινούμενους με επιταγές, ενώ η χρήση από τις επιχειρήσεις είναι πάρα πολύ μεγάλη. Η χρησιμοποίηση της επιταγής σαν μέσο ανταλλαγής σε ένα κράτος με αναπτυγμένα μέσα πληρωμών είναι περίπου 70-75% του συνόλου των χρησιμοποιούμενων πληρωμών, ενώ σε κράτη με λιγότερο αναπτυγμένα μέσα πληρωμών το ποσοστό αυτό φτάνει το 25-30%.

II. ΤΟ ΠΛΑΣΤΙΚΟ ΧΡΗΜΑ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1.

ΓΕΝΙΚΑ

1. ΈΝΝΟΙΑ

Κάθε κομμάτι πλαστικό, που γράφει επάνω το όνομα κάποιου, δεν είναι, βεβαίως, «χρήμα», έστω και με την έννοια που συνήθως χρησιμοποιείται ο όρος «πλαστικό χρήμα». Για να θεωρηθεί μια πλαστική κάρτα «πλαστικό χρήμα», θα πρέπει τουλάχιστον να επιτρέπει στον κάτοχο την διενέργεια είτε αγορών είτε τραπεζικών εργασιών (αναλήψεων, καταθέσεων κλπ.).

Ο παραπάνω ορισμός βασίζεται σε μια στενά «εργαλειακή» αντίληψη του χρήματος, πχ., βάζουμε την κάρτα μας στην υποδοχή της Αυτόματης Ταμειολογιστικής Μηχανής (ΑΤΜ), πληκτρολογούμε έναν αριθμό, κάνουμε ανάληψη ενός ποσού. Αντί να έχουμε το ποσό αυτό στην τσέπη μας, το έχουμε στην τράπεζα και το παίρνουμε όποια ώρα θελήσουμε. Το εργαλείο, το κλειδί, που μας επιτρέπει να το πάρουμε, είναι ακριβώς η κάρτα. Είναι σαν να είναι η κάρτα το κλειδί του κουμπάρά μας. Το κλειδί δεν είναι χρήμα, μου επιτρέπει όμως άμεση πρόσβαση σε χρήμα. Άρα μπορούμε να πούμε, χαριτολογώντας, «αυτό το κλειδί, ή αυτή η κάρτα, είναι χρήμα για μας».

Ας πάρουμε μια άλλη περίπτωση, κατά την οποία χρησιμοποιούμε μια πλαστική κάρτα για να αγοράσουμε κάτι χωρίς να βγάλουμε μετρητά από την τσέπη και χωρίς να κόψουμε επιταγή. Όμως το αγοράζουμε, σαν να είχαμε μετρητά, ή σαν να κόβαμε επιταγή. Άρα, κατ' αναλογία, η κάρτα είναι χρήμα για μας.

Ωστόσο, και σ' αυτήν την περίπτωση εκείνο που συμβαίνει ότι ουσιαστικά η τράπεζα, που συνήθως είναι αυτή που έχει εκδώσει την κάρτα, μας δανειοδοτεί προκειμένου να αγοράσουμε αυτό που θέλουμε. Η τράπεζα πληρώνει το κατάστημα για λογαριασμό μας και εμείς οφείλουμε να ξεπληρώσουμε την τράπεζα. Η αγορά που έχουμε κάνει δεν θεωρείται ολοκληρωμένη, παρά μόνο τότε που θα έχουμε ξεπληρώσει την τράπεζα για το καταναλωτικό δάνειο που μας έχει χορηγήσει.

Επομένως, μόνον χάριν αναλογίας με ορισμένες πλευρές της λειτουργίας του χρήματος δικαιολογείται ο όρος «πλαστικό χρήμα» για τις κάρτες εκείνες, που επιτρέπουν οικονομικές δοσοληψίες.

2. ΙΣΤΟΡΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

i. Η.Π.Α.

Οι πρώτες κάρτες που κυκλοφόρησαν δεν ήταν κατασκευασμένες από πλαστική ύλη όπως οι σημερινές αλλά από χαρτόνι. Η πρώτη πιστωτική κάρτα εκδόθηκε το 1924 στις ΗΠΑ από την MOBIC OIL. Αρχικά οι εκδότες τους ήταν μεγάλα καταστήματα και κυρίως αυτά που αποτελούσαν αλυσίδες καταστημάτων, οι μεγάλες ξενοδοχειακές εταιρείες, με μονάδες σε ολόκληρη την Αμερική, οι σιδηροδρομικές και οι εταιρίες πετρελαιοειδών. Οι παραπάνω άρχισαν να εκδίδουν κάρτες διαφόρων μορφών για τους υπαλλήλους και επιλεγμένους πελάτες. Αμέσως μετά τον πόλεμο αρχίζουν να εκδίδουν κάρτες οι μεγάλες αεροπορικές εταιρείες και ακολουθούν οι εταιρίες ενοικίασης αυτοκινήτων.

Η πρώτη τραπεζική πιστωτική κάρτα από χαρτόνι εκδόθηκε το 1947 από την Flatbush National Bank των ΗΠΑ για χρήση στα τοπικά εμπορικά καταστήματα. Το 1952 η Franklin National Bank εκδίδει την πρώτη της

τραπεζική κάρτα, ενώ ήταν και η πρώτη τράπεζα που επέκτεινε τις υπηρεσίες σε μη πελάτες της και έξω από τα τοπικά όρια.

Κάποιο μεσημέρι του 1950, ένας αμερικανός επιχειρηματίας, ο Frank Macnamara έτρωγε σε ένα εστιατόριο της Νέας Υόρκης. Όταν ήρθε η ώρα να πληρώσει το λογαριασμό, διαπίστωσε πως είχε ξεχάσει το πορτοφόλι του. Από αυτό το δυσάρεστο γεγονός του δημιουργήθηκε η ιδέα μιας κάρτας που θα μπορούσε κανείς να τη χρησιμοποιεί σε ορισμένα καλά εστιατόρια αντί χρημάτων. Έτσι, μαζί με το φίλο του Ralph Sohneider, δημιούργησαν την εταιρεία Diners Club (Λέσχη των Δειπνούντων). Η κάρτα του γινόταν αποδεκτή μόνο από εστιατόρια και αργότερα από μεγάλες ξενοδοχειακές μονάδες. Σιγά-σιγά, το Diners Club επεξέτεινε τους τομείς δράσης του σε κατευθύνσεις που ανταποκρίνονταν σε νέες τάσεις των ανθρώπων. Έτσι γεννήθηκε η πρώτη (T & E. Travel and Entertainment card) και διατηρεί και σήμερα τη μορφή που είχε τότε. Το 1958 και το 1959 εκδίδονται αντίστοιχα από την American Express και την Carte Blanche κάρτες του ίδιου τύπου.

Όμως οι πιστωτικές κάρτες δεν αναπτύχθηκαν και διαδόθηκαν ευρέως πριν από τα τέλη της δεκαετίας του 1960. Από το 1958 άρχισαν να παίρνουν τη σημερινή τους μορφή και να εξαπλώνονται. Η Bank of America εκδίδει την Bank Americard.

Το 1959 χρησιμοποιείται για πρώτη φορά η εκτυπωτική μηχανή (imprinter) και εκδίδεται η πρώτη πλαστική κάρτα. Έτσι οδηγηθήκαμε στην απόσυρση των χάρτινων καρτών και στην αντικατάστασή τους από πλαστικές.

Το 1965 οι εκδότριες τράπεζες στις ΗΠΑ φθάνουν τις 80 και οι κάτοχοι ξεπερνούν τα 5 εκατομμύρια. Στην California, τέσσερις μεγάλες τράπεζες συνεργάζονται και εκδίδουν την Mastercharge. Σε μια χρονιά πέτυχαν

περισσότερα από όσα είχαν πετύχει όλες οι άλλες τράπεζες μαζί από το 1958 μέχρι το 1966.

Το ίδιο έτος (1966) η Bank of America συμφώνησε με άλλες τράπεζες να εκδίδονται και από αυτές οι μπλε, άσπρες και χρυσές Bank Americard.

Το 1967 σηματοδοτείται από τη δημιουργία της Interbank (με τη συμμετοχή επτά τραπεζών), που αποτελεί τον πρώτο οργανισμό μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα (non profit organization), που εκδίδει στις ΗΠΑ την card, με τεράστια επιτυχία.

Το 1968 συγχωνεύεται η Mastercharge με την Interbank, ενώ ακολουθούν και άλλες συγχωνεύσεις, λόγω του μεγάλου ανταγωνισμού.

Έτσι, από τις αρχές της δεκαετίας του 1970 απομένουν ουσιαστικά δύο μεγάλα δίκτυα να ανταγωνίζονται στην Αμερική, το δίκτυο της Interbank και της Bank Americard.

ii. Ευρώπη

Η πρώτη κάρτα που εμφανίστηκε στην Ευρώπη ήταν η κάρτα DINERS το 1953 και ακολούθησε η AMERICAN EXPRESS το 1958.

Η πρώτη πιστωτική κάρτα στην Ευρώπη βγήκε από την Barclays Bank, η οποία σε συμφωνία με την Bank Americard εισήγαγε στην αγορά το 1966 την Barclaycard.

Μετά τις επιτυχίες της Barclaycard και μη θέλοντας να βρίσκονται άλλο έξω από μια δυναμικά αναπτυσσόμενη αγορά οι τράπεζες Lloyds, Midland Bank, National Westminster, Williams και Clyd's και Royal Bank of Scotland λανσάρανε το 1972 την πιστωτική κάρτα Access. (Η Access αντιπροσωπεύεται από το 1978 μέσω της Bank of Ireland και στην Ιρλανδία). Το 1972 όταν πρωτοβγήκε η Access, η Barclaycard είχε ήδη 1,7 εκατομμύρια κατόχους

καρτών μόνο στην Αγγλία και συνεργαζόταν με πάνω από 52.000 εμπορικά καταστήματα. Μέσα σε ένα χρόνο η Access έφτασε στους 3,3 εκατομμύρια κατόχους καρτών στην Αγγλία και 65.000 εμπορικά καταστήματα. Η ομάδα των τραπεζών που συμμετείχε στην Access διαπραγματεύτηκε με την Eurocard το 1973 και συνδέθηκε τελικά με άλλα 60.000 καταστήματα, ξενοδοχεία και εστιατόρια σε όλη την Ευρώπη. Το 1975 η Access προσχωρεί στο δίκτυο της Interbank.

Στις αρχές της δεκαετίας του 1960 εμφανίστηκε η Eurocard, που γνώρισε μεγάλη ανάπτυξη και εξαπλώθηκε στις χώρες της Κεντρικής και Βόρειας Ευρώπης. Το 1969 αγοράστηκε από τον οργανισμό της Interbank.

Με την πάροδο του χρόνου, όμως, τις συνεχώς μεταβαλλόμενες συνθήκες, αλλά και τις νέες ανάγκες της πελατείας των τραπεζών, ωρίμασαν οι προϋποθέσεις για την ανάπτυξη νέων μέσων πληρωμών.

Από τις αρχές της δεκαετίας του 1970 ξεκίνησε η ιδέα για την δημιουργία μιας κάρτας που θα έδινε τη δυνατότητα στον πελάτη μιας τράπεζας να πραγματοποιεί ορισμένες συναλλαγές, πέρα από το ωράριο των τραπεζών. Έτσι δημιουργήθηκε η cashcard ή κάρτα ανάληψης μετρητών ή κάρτα τραπεζικών συναλλαγών, που αναπτύχθηκε στις αρχές της δεκαετίας του 1980 και γνώρισε τεράστια εξάπλωση κατά την τελευταία δεκαετία. Μαζί εμφανίστηκαν και οι αυτόματες ταμειολογιστικές μηχανές, που γρήγορα αναπτύχθηκαν σε δίκτυα, κατά τράπεζα, και μέσα από την πάροδο των χρόνων εξελίχθηκαν, φθάνοντας σήμερα να λειτουργούν σε παγκόσμιο επίπεδο (κάτω από την αιγίδα των συστημάτων πληρωμών της Mastercard και της Visa, που στο μεταξύ γνώρισαν τεράστια ανάπτυξη).

Στις αρχές της δεκαετίας του 1980 εμφανίστηκαν και οι χρεωστικές κάρτες για να καλύψουν ή να εξυπηρετήσουν τους πελάτες αυτούς, που δεν

ήθελαν να χρησιμοποιήσουν πιστωτική κάρτα, λόγω τόκων ή συνδρομών, αλλά και από την άλλη δεν μπορούσαν να μεταφέρουν, κάθε στιγμή, πολλά μετρητά μαζί τους, σε κάθε γωνιά της γης.

3. ΕΙΔΗ ΚΑΡΤΩΝ

α) Πιστωτικές

Παρέχουν τη δυνατότητα αγοράς με δόσεις, αλλά κυρίως της αγοράς χωρίς μετρητά. Ο αγοραστής πληρώνει τον εκδότη της κάρτας είτε με δόσεις είτε μια και έξω, όπως ευκολύνεται. Οι δόσεις μάλιστα δεν χρειάζεται να είναι ισόποσες. Συνήθως είναι ένα ορισμένο ποσοστό της αξίας των αγορών, που έχει κάνει ο κάτοχος συν τους τόκους, αν υπάρχουν. Οι πιο γνωστές πιστωτικές κάρτες φέρουν οι μεν το σήμα visa, οι δε το σήμα mastercard. Επιπλέον, όλες οι πιστωτικές κάρτες παρέχουν δυνατότητα ανάληψης μετρητών από τράπεζα ή από ATM - μέχρι ενός ορισμένου ορίου το μήνα, οι οποίες τοκίζονται αμέσως - αρκεί οι κάρτες να φέρουν το αντίστοιχο σήμα.

β) Τραπεζικών συναλλαγών

Οι κάρτες αυτές δεν επιτρέπουν την πραγματοποίηση αγορών. Δίνουν απλώς τη δυνατότητα στον κάτοχο να κάνει αναλήψεις από και καταθέσεις σε τραπεζικό του λογαριασμό, μεταφορές ποσών, κ.ά. με χρήση πάντοτε μιας ATM. Ουσιαστικά επιτρέπουν στον κάτοχο να αποφεύγει τις ουρές στις τράπεζες, αλλά και να συναλλάσσεται με την τράπεζα εκτός εργασίμων ωρών. Τέτοιες είναι οι Ethnocash/edc-maestro της Εθνικής (που είναι και χρεωστική), η cashcard debit της Πίστewας (επίσης χρεωστική), η Citicard της Citibank, η Ergo24 της Εργασίας, η Ιονοκάρτα Cash24 της Ιονικής, η InterCard της Interbank, η ViaCard της Εγνατίας, κ.ά.

γ) Χρεωστικές

Οι κάρτες αυτές αποτελούν προέκταση των τραπεζικών καρτών, παρέχοντας, επιπλέον στον κάτοχό τους την δυνατότητα για άμεση πληρωμή, με ηλεκτρονικό χρήμα, κάποιου τρίτου (πχ. εμπόρου), του οποίου ο λογαριασμός πιστώνεται αυτόματα, μέσω των συσκευών EFT (ή στα Ελληνικά Η.Μ.Χ. = Ηλεκτρονικής Μεταφοράς Χρημάτων), με τη χρήση της κάρτας του μυστικού κωδικού του πελάτη.

δ) Διευκόλυνση

Οι κάρτες αυτές δίνουν τη δυνατότητα αγοράς χωρίς μετρητά, αλλά ενώ δεν παρέχουν πίστωση, δεν απαιτούν ο κάτοχος να έχει συγκεκριμένο υπόλοιπο σ' οποιονδήποτε τραπεζικό λογαριασμό. Απλώς απαιτούν ο κάτοχος να εξοφλεί κάθε μήνα τον εκδότη και χορηγό της κάρτας, με τη λήψη του Μ.Ε.Σ. = Μηνιαίου Ενημερωτικού Σημειώματος, για το σύνολο της αξίας των αγορών που έχει κάνει με την κάρτα. Από τη μεριά του ο εκδότης έχει ήδη πληρώσει τους πωλητές με μετρητά για τις αγορές του κατόχου.

ε) Ασφαλιστικές - Νοσοκομειακές

Εκδίδονται από ασφαλιστικές εταιρείες. Η κύρια ωφέλειά τους συνίσταται στο ότι απαλλάσσουν τον κάτοχο από την ανάγκη να ασχολείται με θέματα πληρωμών, όταν έχει καταφύγει σε ένα συμβεβλημένο νοσοκομείο για λόγους υγείας. Η απλή ένδειξη της κάρτας συνήθως αρκεί. Η πιο διαδεδομένη τέτοια κάρτα είναι η κάρτα νοσηλείας. Η κάρτα δεν ισχύει στα δημόσια νοσοκομεία και μπορούμε να τη χρησιμοποιήσουμε μόνο σε συμβεβλημένα με τη συγκεκριμένη ασφαλιστική εταιρεία νοσηλευτικά ιδρύματα. Τα υπόλοιπα είναι υπόθεση του νοσοκομείου και της ασφαλιστικής εταιρείας.

στ) Εγγύηση επιταγών

Κάρτες εγγύησης επιταγής είναι εκείνες με τις οποίες δίνεται εγγύηση για την πληρωμή μιας επιταγής, που εκδίδει ο κάτοχος της κάρτας, πάνω από ορισμένο ποσό.

Ο κομιστής της κάρτας - κυρίως ταξιδιώτης - που βρίσκεται στο εξωτερικό, έχει τη δυνατότητα να εκδίδει επιταγές μέχρι ορισμένο ποσό για την αντιμετώπιση των εξόδων του. Τις επιταγές αυτές παρουσιάζει στις τράπεζες της χώρας που βρίσκεται με τις οποίες είναι συμβεβλημένη η τράπεζα της πατρίδας του και έπειτα από ορισμένες διατυπώσεις για την ασφάλεια της συναλλαγής, λαμβάνει το ισόποσο της επιταγής σε εγχώριο νόμισμα. Οι επιταγές αυτές εφόσον συνοδεύονται από κάρτα εγγύησης και δεν υπερβαίνουν τα καθορισμένα όρια του ποσού συναλλαγής θα εξοφληθούν οπωσδήποτε και δεν είναι δυνατόν να επιστραφούν απλήρωτες.

Οι κάρτες αυτές δεν υποκαθιστούν το χρήμα αλλά διευκολύνουν τη διακίνηση των επιταγών. Επομένως, μπορούν να θεωρηθούν σαν πλαστικό χρήμα μόνο στο μέτρο που οι επιταγές δε θα γίνονταν αποδεκτές χωρίς την εγγύηση που παρέχουν οι κάρτες.

ζ) Τηλεφωνικές

Είναι δύο ειδών. Στην απλούστερή τους μορφή αγοράζονται τοις μετρητοίς (δηλαδή τα τηλεφωνήματα προπληρώνονται), ο κάτοχος γλυτώνει τα κέρματα και το θέμα τελειώνει εδώ. Σε πιο εξελιγμένη μορφή εκδίδονται επί τη βάσει ενός ΠΑΤ (= προσωπικού αριθμού ταυτοαγνώρισης), το δε κόστος χρήσης τους καταλογίζεται είτε σε αριθμό τηλεφώνου του κατόχου είτε σε κάποια κάρτα του διευκόλυνσης, είτε σε κάποια πιστωτική του κάρτα. Η πρώτη τέτοια κάρτα στην Ελλάδα είναι η Telcard λανσαρισμένη από τη Diners Club.

η) Κάρτα βενζίνης (Fuel card)

Ορισμένες μεγάλες εταιρείες πετρελαιοειδών εκδίδουν τις δικές τους πιστωτικές κάρτες για χρήση στα πρατήρια βενζίνης τους. Επειδή όμως η διαφοροποίηση της βενζίνης μεταξύ των διαφόρων πρατηρίων είναι πρακτικώς αδύνατη, αυτές οι κάρτες δεν έδειξαν να χρησιμοποιούνται πολύ. Αντίθετα, οι πιστωτικές κάρτες εξυπηρετούν και στην περίπτωση της αγοράς βενζίνης. Κάρτες βενζίνης έχουν εκδοθεί στην Ελλάδα από την SHELL, BP και MOBIL.

θ) Έξυπνη κάρτα (Smart Card)

Η κάρτα που θα έχουμε στο άμεσο μέλλον στα χέρια μας. Η Visa, Mastercard και η Europay που εκπροσωπεί τη Mastercard συμφώνησαν να αλλάξουν την τεχνολογία των καρτών, κυρίως για λόγους ασφαλείας. (Κι ενώ τώρα όλες οι κάρτες έχουν μια μαγνητική λωρίδα με ορισμένα στοιχεία «αναγνωρίσιμα» από τα διάφορα μηχανήματα, θα έχουν επιπλέον πάνω τους ένα τσιπ).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2.

ΑΤΜ και ΔΙΑΣ

1. ΑΤΜ

	ΔΕΥΤΕΡΑ	ΤΡΙΤΗ	ΤΕΤΑΡΤΗ	ΠΕΜΠΤΗ	ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ	ΣΑΒΒΑΤΟ	ΚΥΡΙΑΚΗ
8:00 π.μ.	ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΤΡΑΠΕΖΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ (εργάσιμες ώρες τραπεζικού καταστήματος)						
14:00 μ.μ.	ΖΗΤΗΣΗ ΤΡΑΠΕΖΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ						

Ο λόγος ανάπτυξης της Τραπεζικής Αυτοεξυπηρέτησης (self-service banking)

Τα πιστωτικά ιδρύματα για την εξυπηρέτηση της πελατείας τους και για να βρίσκονται «ΜΕΣΑ» στον διεθνή ανταγωνισμό παρέχουν διαρκώς περισσότερες διευκολύνσεις προς τους πελάτες τους εφαρμόζοντας κάθε τι που προσφέρει η νεότερη τεχνολογία. Μια από αυτές τις διευκολύνσεις είναι τα Μηχανήματα Αυτόματης Συναλλαγής.

i. Γενικά για τα ΑΤΜ

Οι Αυτόματες Ταμιακές Μηχανές (Α.Τ.Μ.) εμφανίστηκαν ουσιαστικά στις αρχές της δεκαετίας του 1970 στις ΗΠΑ και τη Μεγάλη Βρετανία, είχαν ως αποστολή την ευχέρεια αναλήψεως μετρητών 24 ώρες το εικοσιτετράωρο επί

365 ημέρες το χρόνο και απέβλεπαν στη μείωση του λειτουργικού κόστους από τον περιορισμό των ταμιακών υπαλλήλων στα παραδοσιακά καταστήματα.

Ο αριθμός τους αυξήθηκε ταχύτατα. Ορισμένες τράπεζες θεώρησαν ότι προσφέρουν μια νέα υπηρεσία στην πελατεία τους, ενώ άλλες τις υιοθέτησαν για λόγους καθαρά ανταγωνιστικούς.

Κατά τα πρώτα χρόνια της λειτουργίας τους, οι μηχανές αυτές τοποθετήθηκαν έξω από τα καταστήματα των τραπεζών. Στη συνέχεια όμως, ύστερα από αναγκαίες τεχνικές βελτιώσεις άρχισαν να τοποθετούνται και σε πιο απομακρυσμένα σημεία (μεγάλα καταστήματα, σιδηροδρομικοί σταθμοί, αεροδρόμια, γραφεία μεγάλων επιχειρήσεων κλπ.) εκεί δηλαδή που βρισκόταν ή εξυπηρετείτο καλύτερα η πελατεία.

Με το πέρασμα του χρόνου εκτός από αναλήψεις τα ATM μπορούν να πραγματοποιούν καταθέσεις καθώς και άλλες τραπεζικές εργασίες, όπως μεταφορά κεφαλαίων σε πίστωση άλλου λογαριασμού, πληροφόρηση για το υπόλοιπο του λογαριασμού και χορήγηση αντιγραφής κίνησής του, παραγγελία βιβλιαρίου επιταγών κ.ά.

ii. Διάκριση ATM

Τα ATM ανάλογα με το χώρο που τοποθετούνται τα διακρίνουμε σε:

α) *Through the wall.* Οι συναλλαγές σ' αυτή την περίπτωση γίνονται έξω από την τράπεζα ή από οποιοδήποτε άλλο κτίριο. Το μειονέκτημα γι' αυτά τα ATM είναι ότι αντιμετωπίζουν προβλήματα εξαιτίας των βανδαλισμών.

β) *In the Lobby.* Αυτά τοποθετούνται στον εσωτερικό χώρο των τραπεζών, πολυκαταστημάτων ή Super Markets. Έχουν μικρότερο κόστος, λειτουργούν όμως μόνο τις εργάσιμες μέρες και ώρες.

γ) *Vestibute.* Αυτά τοποθετούνται σε ειδικά διαμορφωμένους προθαλάμους τραπεζικών καταστημάτων και μπορούν να λειτουργήσουν και

εκτός εργασίμων ωρών. Ο κάτοχος της ειδικής κάρτας μπορεί να μπει σε αυτόν τον προθάλαμο από την εξωτερική πόρτα της τράπεζας με τη χρήση της κάρτας του και μόλις τελειώσει τη συναλλαγή του να ξανανοίξει την πόρτα και να φύγει πάλι με την κάρτα του. Αξίζει να σημειωθεί ότι η Citibank ήταν η πρώτη τράπεζα στην Ευρώπη που δημιούργησε τέτοιες εγκαταστάσεις και η πρώτη που τις έφερε και στην Ελλάδα.

iii. Πως καλύπτεται το κόστος των ATM

Το κόστος αγοράς των ATM καθώς και της *συντήρησης και λειτουργίας* του αντίστοιχου δικτύου, θα πρέπει να καλύπτεται από:

1. Τη διατήρηση αλλά και την επιπλέον επέκταση της πελατείας της τράπεζας (πχ. λόγω άντλησης κεφαλαίων με μειωμένο επιτόκιο).
2. Την αύξηση των καταθέσεων της πελατείας, αφού δεν θα υπάρχει λόγος να φέρουν μαζί τους οι πελάτες μετρητά για να αντιμετωπίσουν κάποια περίπτωση ανάγκης.
3. Την τιμολόγηση των υπηρεσιών που προσφέρουν οι κάρτες είτε με χρέωση του κατόχου κατά συναλλαγή, είτε με χρέωση του λογαριασμού του με κάποιο σταθερό ποσό το μήνα, είτε με προσφορά μειωμένου επιτοκίου κλπ.
4. Το μειωμένο κόστος έκδοσης-εκκαθάρισης τραπεζικών επιταγών (για τη μεταφορά, από τους πελάτες, χρημάτων στο εξωτερικό).
5. Τα έσοδα, που προέρχονται από τις συναλλαγές, που πραγματοποιούν πελάτες άλλων τραπεζών, που χρησιμοποιούν τα ATM του δικτύου της τράπεζας.

6. Τη δυνατότητα συνεργασίας με μεγάλους φορείς (πχ. Δημόσιο), ώστε να αναλάβει η τράπεζα την μισθοδοσία των υπαλλήλων τους, μέσω συσκευών ΑΤΜ, εγκατεστημένους στους χώρους εργασίας τους.

iv. Χειρισμός του ΑΤΜ σε 6 βασικά βήματα

Για να γίνει καλύτερα αντιληπτός ο τρόπος χρήσης ενός ΑΤΜ παρουσιάζουμε το χειρισμό του μηχανήματος σε 6 βασικά βήματα.

1^ο βήμα: Από την οθόνη του ΑΤΜ περνάει ειδικό μήνυμα που μας καλωσορίζει στην τράπεζα παρακαλώντας μας να βάλουμε την κάρτα μας στην υποδοχή και να πληκτρολογήσουμε τον προσωπικό μυστικό μας αριθμό. Όλα αυτά συνηγορούν ότι το ΑΤΜ είναι έτοιμο για κάθε δυνατή συναλλαγή μαζί μας με τη βοήθεια της κάρτας μας αρκεί να την τοποθετήσουμε στο μηχάνημα, όπως δείχνει το βέλος που φέρει πάνω της και να σχηματίσουμε στο πληκτρολόγιο τον προσωπικό μυστικό μας αριθμό.

2^ο βήμα: Το ΑΤΜ μας καλεί να επιλέξουμε το είδος της συναλλαγής, πιέζοντας το αντίστοιχο πλήκτρο στο πλάι της οθόνης, επιλέγουμε αν θέλουμε να κάνουμε ΑΝΑΛΗΨΗ, ΚΑΤΑΘΕΣΗ, ΕΡΩΤΗΣΗ ΥΠΟΛΟΙΠΟΥ, ΜΕΤΑΦΟΡΑ ΠΟΣΟΥ από λογαριασμό σε λογαριασμό ή ΠΛΗΡΩΜΗ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ.

3^ο βήμα: Ακολούθως θα πρέπει να επιλέξουμε το είδος του λογαριασμού. Το ΑΤΜ μας δίνει πρόσβαση στο λογαριασμό Ταμιευτηρίου αλλά και σε άλλους λογαριασμούς που μπορεί να έχουμε, πχ. αν είμαστε έμποροι έναν λογαριασμό όψεως, ή αν όχι έναν τρεχούμενο λογαριασμό. Η οθόνη μας δείχνει τα είδη των λογαριασμών, από τους οποίους θα μπορούσαμε να κάνουμε πχ. ανάληψη. Επιλέγουμε το είδος του λογαριασμού που μας ενδιαφέρει πιέζοντας το αντίστοιχο πλήκτρο στο πλάι της οθόνης.

4^ο βήμα: Στη συνέχεια εμφανίζεται στην οθόνη μήνυμα που μας παρακαλεί να επιλέξουμε το ποσό πχ. της ανάληψης. Για την ανάληψη μετρητών μπορούμε να επιλέξουμε μεταξύ των ποσών που εμφανίζονται στην οθόνη και της ένδειξης «ΑΛΛΟ ΠΟΣΟ», πληκτρολογώντας το ποσό που μας ενδιαφέρει σε ακέραιες χιλιάδες. Σημειώνουμε ότι το ημερήσιο όριο ανάληψης εξαρτάται από την τράπεζα και τα προνόμια της κάρτας.

5^ο βήμα: Με ειδικό μήνυμα στην οθόνη το ΑΤΜ μας παρακαλεί να περιμένουμε όσο θα διαρκέσει η επεξεργασία των στοιχείων που του έχουμε δώσει. Σε λίγα δευτερόλεπτα το Μηχανογραφικό Κέντρο θα ελέγξει όλα τα στοιχεία και με απόλυτη ακρίβεια θα προχωρήσει στην ολοκλήρωση της συναλλαγής που του έχουμε ζητήσει.

6^ο βήμα: Μας παρακαλεί να πάρουμε την κάρτα μας, τα χρήματα και το απόκομμα συναλλαγής. Η συναλλαγή μας έχει ολοκληρωθεί. Η οθόνη μας ειδοποιεί να πάρουμε την κάρτα μας και τα χρήματα από την ειδική θυρίδα χωρίς να ξεχνάμε την απόδειξή μας.

2. ΔΙΑΣ - ΔΙΑΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΠΛΗΡΩΜΩΝ

i) Εισαγωγή

Οι εξελίξεις που σημειώνονται διεθνώς στην τραπεζική τεχνική και τεχνολογία οδήγησαν τις διοικήσεις των τραπεζών να αναθέσουν στην Ένωση Ελληνικών Τραπεζών να δημιουργήσει ένα σύγχρονο ηλεκτρονικό διατραπεζικό σύστημα πληρωμών το οποίο θα λειτουργεί σε εθνικό επίπεδο και σε σύνδεση με άλλα αντίστοιχα εθνικά και διεθνή συστήματα.

Τα Εθνικά Διατραπεζικά Συστήματα Πληρωμών παρουσιάζουν πολλά **πλεονεκτήματα** σε σχέση με αυτά που εγκαθιστούν μεμονωμένες τράπεζες ή ομάδες τραπεζών διότι:

- Ψ Μειώνουν το κόστος των επενδύσεων και κατά συνέπεια το κόστος παροχής υπηρεσιών.
- Ψ Ενοποιούν τον Εθνικό Οικονομικό χώρο πράγμα που επιτρέπει τη λειτουργία τους παράλληλα με το μετρητό χρήμα.
- Ψ Εξομοιώνουν τους όρους ανταγωνισμού σε τεχνικό επίπεδο ανάμεσα σε μικρές και μεγάλες τράπεζες και μεταθέτουν τον ανταγωνισμό σε επίπεδο εξυπηρέτησης της πελατείας και ποιότητας υπηρεσιών.
- Ψ Επιτρέπουν την πλήρη διασύνδεση με αντίστοιχα εθνικά και διεθνή δίκτυα.

ii) Τι είναι το ΔΙΑΣ

Τα Διατραπεζικά Συστήματα (ΔΙΑΣ) δημιουργήθηκαν στα τέλη της προηγούμενης δεκαετίας με σκοπό να διευκολύνουν τα μέλη τους, που είναι αποκλειστικά τράπεζες, στις διατραπεζικές πληρωμές. Εδώ και 5 χρόνια περίπου σχεδόν όλες οι τράπεζες συμμετέχουν στο ΔΙΑΣ, που ο σκοπός της ίδρυσής του έχει καθυστερήσει κατά πολύ στην υλοποίησή του, όπως επισημαίνουν οι γνωρίζοντες τα του χώρου.

Παρ' όλα αυτά, έστω και καθυστερημένα, έχει ξεκινήσει και η ανταλλαγή των επιταγών (clearing). Αν, δηλαδή, καταθέσει κάποιος πελάτης μια επιταγή της τράπεζάς του σε μια άλλη, η δοσοληψία ανάμεσα στις τράπεζες να γίνεται σχεδόν αυθημερόν.

Επίσης, εδώ και 3 χρόνια, έχει ξεκινήσει να λειτουργεί η σύνδεση ανάμεσα στα δίκτυα ATM. Αν, δηλαδή, έχει κάποιος μια κάρτα της Citibank, μπορεί να πάει σε ένα ATM της Εθνικής και να κάνει ανάληψη από τον λογαριασμό του στη Citibank. Αυτό γίνεται χάρη στη διαμεσολάβηση του ΔΙΑΣ, που έχει διασυνδέσει τα δίκτυα των τραπεζών στο δίκτυο των ATM.

iii) Κοστίζουν οι αναλήψεις με κάρτα

Με την ένταξη στο διατραπεζικό δίκτυο ΔΙΑΣΝΕΤ των μεγαλύτερων κρατικών και ιδιωτικών τραπεζών και των περισσότερων μικρότερων οι κάτοχοι καρτών ανάληψης μπορούν πλέον να εξυπηρετούνται για απλές προς το παρόν τραπεζικές συναλλαγές από οποιαδήποτε από τις 15 τράπεζες που ανήκουν στο δίκτυο. Για τους περισσότερους όμως πελάτες των τραπεζών η διευκόλυνση αυτή κοστίζει.

Οι περισσότερες τράπεζες χρεώνουν τους πελάτες τους όταν χρησιμοποιούν ATM άλλης τράπεζας για να «σηκώσουν» χρήματα ή για να πληροφορηθούν το υπόλοιπο του λογαριασμού τους, τις δύο τραπεζικές υπηρεσίες που προσφέρει προς το παρόν το διατραπεζικό σύστημα που κάνει τις ATM των τραπεζών να επικοινωνούν μεταξύ τους. Και οι μεγάλες τράπεζες, αυτές δηλαδή που διαθέτουν μεγάλα δίκτυα και ως εκ τούτου παρουσία σε όλη τη χώρα, χρεώνουν τους πελάτες τους, όπως εξηγεί τραπεζικό στέλεχος, «γιατί δεν θέλουν να τους οδηγήσουν σε άλλες τράπεζες και να χρεωθούν οι ίδιες την διατραπεζική προμήθεια, την προμήθεια δηλαδή που χρεώνει η μια τράπεζα την άλλη για συναλλαγές του πελάτη της». Την προμήθεια αυτή οι περισσότερες τράπεζες τη μετακυλίζουν στους πελάτες τους.

Έτσι, οι κάτοχοι καρτών ανάληψης της Εθνικής Τράπεζας, της Εμπορικής, της Alpha Τράπεζας Πίστεως, της Τράπεζας Εργασίας και της Ιονικής κάθε φορά που κάνουν ανάληψη από ATM άλλης τράπεζας χρεώνονται με προμήθεια 1% επί του αναλήψιμου ποσού, η οποία όμως δεν μπορεί να είναι μικρότερη από 300 δρχ. και μεγαλύτερη από 1000 δρχ.

Για παράδειγμα, για ανάληψη 20.000 δρχ. η προμήθεια ανέρχεται σε 300 δρχ., για ποσό 50.000 δρχ. σε 500 δρχ. και για 100.000 δρχ. ή μεγαλύτερο ποσό σε 1000 δρχ. και οι προμήθειες επιβαρύνονται με τον αναλογούντα

ΕΦΤΕ. Αν θέλουμε λοιπόν να αποφύγουμε τις πολλές προμήθειες, θα πρέπει να κάνουμε όσο το δυνατό μεγαλύτερη ανάληψη και μέχρι του ποσού των 200.000 δρχ. που είναι το ανώτερο ημερήσιο όριο για ανάληψη από ATM άλλης τράπεζας.

Προμήθεια χρεώνει επίσης και η Citibank, η οποία ανέρχεται σε 750 δρχ. ανεξαρτήτως του ποσού της ανάληψης.

Αντίθετα, η ανάληψη μετρητών από ATM άλλης τράπεζας είναι χωρίς χρέωση για τους πελάτες της Eurobank. Καμιά τράπεζα δεν χρεώνει προμήθεια όταν η ανάληψη γίνεται από ATM του δικού της δικτύου. Ενθαρρύνουν μάλιστα τη χρήση της κάρτας, ενώ ορισμένες τράπεζες χρεώνουν τους πελάτες για κάθε συναλλαγή που πραγματοποιούν στο γκισέ από έναν αριθμό συναλλαγών και πάνω, στις κάρτες δεν υπάρχει περιορισμός δωρεάν συναλλαγών. Για παράδειγμα, η Εθνική χρεώνει με 100 δρχ. κάθε συναλλαγή πέρα των 36 το εξάμηνο και η Alpha Πίστεως με το ίδιο ποσό κάθε συναλλαγή πέρα των οκτώ κάθε μήνα, δεν έχουν όριο για τις συναλλαγές μέσω ATM.

Όσον αφορά την άλλη υπηρεσία που προσφέρει προς το παρόν το ΔΙΑΣNET, την ερώτηση υπολοίπου, κοστίζει 150 δρχ. για τις τράπεζες που εισπράττουν προμήθεια και παρέχεται δωρεάν από τις υπόλοιπες.

Ιv) Έξυπνη κάρτα και ΔΙΑΣ

Παρά τα πλεονεκτήματα που παρουσιάζει η κάρτα με μνήμη συντρέχουν και τα εξής μειονεκτήματα:

- ☛ Το κόστος είναι ακόμα πολύ υψηλό.
- ☛ Δεν έχουν ακόμα καθιερωθεί διεθνείς τυποποιήσεις.

- ⌘ Οι τράπεζες και πολύ περισσότερο άλλοι φορείς δεν έχουν ακόμα τη δυνατότητα να αξιοποιήσουν τις παράλληλες δυνατότητες που προσφέρει η νέα αυτή τεχνολογία.
- ⌘ Σε ευρωπαϊκό επίπεδο οι κάρτες με μνήμη δεν υπερβαίνουν το 5% του συνόλου.

Έτσι αποφασίστηκε να χρησιμοποιηθεί την πρώτη πενταετία η κοινή κάρτα με μαγνητική ταινία με προδιαγραφές που να καλύπτουν οπωσδήποτε τις κάρτες Eurocard / Mastercard και Visa ενδεχομένως δε και άλλες κάρτες.

Όταν αρθούν τα μειονεκτήματα που προαναφέρθηκαν τότε θα χρησιμοποιηθεί κάρτα με μαγνητική ταινία και με μνήμη. Έτσι θα μπορούν να εξυπηρετούνται όλες οι περιπτώσεις των Ελλήνων και ξένων κατόχων καρτών.

Σημειωτέον ότι σε ανάλογα συμπεράσματα κατέληξε και πλέον πρόσφατη μελέτη (AM study) του Ευρωπαϊκού Συμβουλίου Συστημάτων Πληρωμών.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3.

Η ΠΙΣΤΩΤΙΚΗ ΚΑΡΤΑ

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ - ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ

Στις μέρες μας στην καθημερινή μας επικοινωνία με τους συνανθρώπους μας έχουμε ταυτίσει τον όρο πιστωτική κάρτα με το πλαστικό χρήμα έτσι ώστε, όταν αναφερόμαστε στο ένα να εννοούμε το άλλο και το αντίστροφο. Κρίνουμε λοιπόν σκόπιμο, πριν οδηγηθούμε σε οποιαδήποτε άλλη ανάλυση, να αναφέρουμε τα πλεονεκτήματα για το κάθε ενδιαφερόμενο μέρος.

Τα ενδιαφερόμενα μέρη είναι:

- ☞ Ο εκδότης της πιστωτικής κάρτας.
- ☞ Ο κάτοχος της πιστωτικής κάρτας.
- ☞ Η εμπορική επιχείρηση (κατάστημα, εστιατόριο, ξενοδοχείο, κλπ.) ή της υπηρεσίας, που έχει συμβληθεί με τον εκδότη και από την οποία αγοράζει ο κάτοχος αγαθά ή υπηρεσίες.

Πλεονεκτήματα

Για τον εκδότη υπάρχουν τα εξής πλεονεκτήματα:

- ☞ αυξάνει τον κύκλο των εργασιών του,
- ☞ συνεργάζεται με νέους πελάτες αλλά και διατηρεί τους παλιούς,
- ☞ αυξάνει την προβολή και το κύρος του.

Για τον κάτοχο ισχύουν τα παρακάτω:

- ☞ αποτελεί εύχρηστο και ασφαλές μέσο πληρωμών,

- ↳ του παρέχει την δυνατότητα άτοκης ή έντοκης πίστης για την αγορά αγαθών ή υπηρεσιών,
- ↳ ακόμα τη δυνατότητα ανάληψης μετρητών από τα ΑΤΜ στα οποία αναφερόμαστε παρακάτω.

Για την εμπορική επιχείρηση:

- ↳ προκαλεί αύξηση στον κύκλο των εργασιών της, που δεν θα γινόταν, εάν δεν υπήρχε για τους αγοραστές η δυνατότητα πληρωμής με διευκόλυνση - πίστωση. Ταυτόχρονα εκμηδενίζεται ο πιστωτικός κίνδυνος, που μετακυλιέται στον εκδότη.
- ↳ μείωση των κινδύνων, που συνεπάγονται οι συναλλαγές με τραπεζογραμμάτια.

2. ΟΙ ΥΠΕΥΘΥΝΟΙ ΕΚΔΟΣΗΣ

Η πιστωτική κάρτα ενός τραπεζικού ιδρύματος εκδίδεται με την άδεια της Visa ή της Eurora (εκπροσωπεί την Mastercard την Ευρώπη). Η Εθνική Τράπεζα είναι η μόνη υπεύθυνη για την έκδοση των καρτών Mastercard στην Ελλάδα, σαν να είναι ο μοναδικός αντιπρόσωπος της Mastercard εδώ. Έτσι για τις κάρτες Mastercard η έκδοση, διαχείριση, χρήση ακόμα και αυτών που δεν φέρουν το σήμα της Εθνικής Τράπεζας απαραίτητη προϋπόθεση είναι η συνεργασία με την θυγατρική εταιρεία της Εθνικής Τράπεζας, την Εθνική Ανώνυμη Εταιρεία Διοικήσεως και Οργανώσεως (Ε.Α.Ε.Δ.Ο.). Αντίθετα, η Visa δεν ακολουθεί την ίδια πολιτική καθώς κάθε τράπεζα που εκδίδει κάρτες Visa έχει την ευθύνη για τις κάρτες της.

Η ΕΑΕΔΟ για την Mastercard και οι αρμόδιες θυγατρικές των άλλων τραπεζών για την Visa αναλαμβάνουν:

- ⌘ Εκτύπωση των στοιχείων του κατόχου επί της εμπρόσθιας όψης της κάρτας.
- ⌘ Το μαγνητισμό της μαγνητικής ταινίας της.
- ⌘ Την έκδοση και αποστολή του αντίστοιχου προσωπικού αριθμού αναγνώρισης του κατόχου, στους κατόχους.
- ⌘ Τη δημιουργία ανάλογης εγγραφής στο αρχείο των κατόχων της τράπεζας.
- ⌘ Την εκτύπωση και αποστολή των μηνιαίων εκκαθαριστικών (λογαριασμών) στους κατόχους της κάρτας.
- ⌘ Την ενημέρωση της Υπηρεσίας Πιστωτικής Κάρτας με ημερήσιες καταστάσεις, για την κίνηση των λογαριασμών των κατόχων, καθώς και με μηνιαίες καταστάσεις, σχετικά με τις καθυστερήσεις που παρουσιάζουν οι λογαριασμοί των κατόχων κλπ.
- ⌘ Την εκκαθάριση των συναλλαγών των κατόχων (είτε με τράπεζες είτε με εμπόρους, στην Ελλάδα και στο εξωτερικό).
- ⌘ Τη διάθεση του δικτύου των εμπόρων κ.ά.

Η Υπηρεσία Πιστωτικής Κάρτας, που ανήκει στη Διεύθυνση Πίστης:

- ⌘ Καθορίζει την πολιτική των πωλήσεων, καθώς και τα κριτήρια χορήγησης της κάρτας,
- ⌘ Παρακολουθεί τις καθυστερήσεις,
- ⌘ Χαρακτηρίζει τις κάρτες ως απωλεσθείσες, κλαπείσες, καταστραφείσες κλπ. ενημερώνοντας σχετικά την Ε.Α.Ε.Δ.Ο. ή τις άλλες εταιρείες έκδοσης για Mastercard και Visa αντίστοιχα.
- ⌘ Προβαίνει στην ενημέρωση του αρχείου κατόχων για τις μεταβολές.
- ⌘ Πληκτρολογεί τα στοιχεία των νέων αιτήσεων κλπ.

Για τους λόγους αυτούς η υπηρεσία συνδέεται με την αντίστοιχη εκδότρια εταιρεία με τερματικά, που είναι εγκατεστημένα στο χώρο της.

Συνεπώς, το σύστημα της πιστωτικής κάρτας στηρίζεται στη σχέση που έχουν μεταξύ τους:

- ☒ Η υπεύθυνη εταιρεία έκδοσης, που υποστηρίζει την έκδοση, διαχείριση και λειτουργία της κάρτας.
- ☒ Η τράπεζα που είναι ο εκδότης της κάρτας.
- ☒ Ο κάτοχος της κάρτας.
- ☒ Η συμβεβλημένη με την εκδότρια εταιρεία επιχείρηση.

Οι κάρτες είναι ιδιοκτησία της τράπεζας που χρησιμοποιούνται μόνο από τον κάτοχό της, σύμφωνα με τους όρους της αίτησης-σύμβασης χορήγησης αυτής.

3. ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ ΤΗΣ ΠΙΣΤΟΛΗΠΤΙΚΗΣ ΙΚΑΝΟΤΗΤΑΣ (CREDIT SCORING)

i) Τι είναι το Credit Scoring;

Τα Συστήματα Αξιολόγησης της Πιστοληπτικής Ικανότητας (Credit Scoring) μας δίνουν τη δυνατότητα να υπολογίσουμε την πιθανότητα ένας οφειλέτης να μην εξοφλήσει εγκαίρως τις υποχρεώσεις του. Η γνώση αυτής της πιθανότητας διευκολύνει πολύ και καθιστά ορθολογική τη διαδικασία χορήγησης πιστώσεων κάθε είδους.

Οι μέθοδοι του Credit Scoring αναπτύχθηκαν αρχικά στις ΗΠΑ στις αρχές της δεκαετίας του 1960 και σήμερα εφαρμόζονται ευρύτατα σε πολλές ανεπτυγμένες οικονομίες. Το Credit Scoring χρησιμοποιείται σε όλες τις δραστηριότητες που σχετίζονται με την παροχή καταναλωτικής πίστης από τράπεζες, χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς, εταιρείες πωλήσεων μέσω

ταχυδρομείου και επιχειρήσεις λιανικών πωλήσεων. Το Credit Scoring αξιοποιείται από αυτές τις επιχειρήσεις για την αξιολόγηση του πιστωτικού κινδύνου που συνεπάγεται η παροχή ενός ευρέως φάσματος προϊόντων και υπηρεσιών, όπως τα προσωπικά δάνεια, οι πιστωτικές κάρτες, οι λογαριασμοί επιταγών κλπ.

Μετά την πολύχρονη επιτυχημένη εφαρμογή του σε πιστώσεις καταναλωτικού χαρακτήρα, το Credit Scoring άρχισε να χρησιμοποιείται και για την αξιολόγηση της πιστοληπτικής ικανότητας επιχειρήσεων που ζητούν δανειοδοτήσεις από το τραπεζικό σύστημα.

ii) Πεδίο Εφαρμογής του Credit Scoring

Το Credit Scoring είναι ένα συνεπές, ακριβές και ισχυρό εργαλείο αξιολόγησης της πιστοληπτικής ικανότητας. Ένα καλά σχεδιασμένο σύστημα Credit Scoring υπολογίζει το επίπεδο του κινδύνου, μειώνει την υποκειμενικότητα των πιστοδοτικών αποφάσεων και βοηθά έτσι τους πιστωτές να βελτιώσουν την αποδοτικότητα των δραστηριοτήτων τους.

Λόγω των ειδικών απαιτήσεων των σύγχρονων πολύπλοκων επιχειρηματικών λειτουργιών, το Credit Scoring, εκτός από τον έλεγχο των συμπληρωμένων αιτήσεων για την αποδοχή ή απόρριψη των υποψηφίων πελατών, χρησιμοποιείται και για την οργάνωση δραστηριοτήτων όπως: α) ο προσδιορισμός ελκυστικών τμημάτων της πελατείας και ο καθορισμός ενδεδειγμένων στρατηγικών προσέλκυσής τους, β) η παρακολούθηση της εξέλιξης της συμπεριφοράς των πελατών για να διαπιστωθεί η αξιοπιστία του συστήματος Credit Scoring και να αναπτυχθούν στρατηγικές διαφοροποιημένης αντιμετώπισης διαφορετικών ομάδων, και γ) οι απαιτούμενες δραστηριότητες για την είσπραξη των οφειλομένων ποσών (τηλεφωνικές οχλήσεις πελατών,

επικοινωνία με εγγυητές και προειδοποιητικές επιστολές διαφόρων βαθμών αυστηρότητας), καθώς και οι ενέργειες προσφυγής στα δικαστήρια, αν οι ανωτέρω ενέργειες δεν έχουν αποτέλεσμα.

iii) Εφαρμογή του Credit Scoring

Η ανάπτυξη ενός συστήματος Credit Scoring αποσκοπεί στη λύση του ακόλουθου προβλήματος: Να αξιολογηθεί η πιστοληπτική ικανότητα κάθε υποψήφιου πελάτη με βάση τις πληροφορίες που μπορούν να αντληθούν γι' αυτόν κατά το χρόνο που καταθέτει την αίτησή του. Το πρόβλημα έγκειται ουσιαστικά στην πρόβλεψη της μελλοντικής συμπεριφοράς μιας ομάδας πελατών που έχουν συγκεκριμένα κοινά χαρακτηριστικά, με βάση τη συμπεριφορά που επέδειξαν κατά το παρελθόν αντίστοιχες ομάδες πελατών με παρόμοια χαρακτηριστικά.

Για το σκοπό αυτό, λαμβάνουμε ένα δείγμα δεδομένων σχετικά με την παρελθούσα συμπεριφορά διαφόρων ομάδων πελατών με γνωστά χαρακτηριστικά. Τα δεδομένα αυτά μπορεί να προέρχονται είτε από τα αρχεία της ενδιαφερόμενης επιχείρησης είτε είναι δυνατόν να αποκτηθούν από τα αρχεία δημόσιων ή ιδιωτικών υπηρεσιών στατιστικής παρακολούθησης διαφόρων χαρακτηριστικών της αγοράς.

Το δείγμα των δεδομένων περιλαμβάνει συνήθως αιτήσεις υποψηφίων πελατών που χρονολογικά καλύπτουν μια περίοδο δώδεκα μηνών, εξαλείφοντας έτσι τις πιθανές συνέπειες των τυχόν εποχικών κυμάνσεων της δραστηριότητας της αγοράς πάνω στη ζήτηση χρηματοπιστωτικών προϊόντων και υπηρεσιών. Επιπλέον, σε έρευνες τέτοιου είδους, τα δεδομένα συνήθως συμπληρώνονται και με στοιχεία σχετικά με την εξέλιξη των λογαριασμών των εξεταζόμενων πελατών για άλλους δώδεκα μήνες (περίοδος ωρίμανσης του

προϊόντος). Έτσι καθίσταται εφικτή η εμπειριστατωμένη αξιολόγηση της συμπεριφοράς των εξεταζόμενων πελατών και συνεπώς ο αξιόπιστος χαρακτηρισμός τους ως «καλών» ή «κακών». Το δείγμα πρέπει ακόμη να περιλαμβάνει και αιτήσεις πελατών που δεν έγιναν δεκτές, για να ληφθούν υπόψη οι ιδιαιτερότητες που ενδεχομένως χαρακτηρίζουν αυτή την ομάδα υποψηφίων πελατών.

Όλα τα χαρακτηριστικά των διαφόρων ομάδων πελατών συγκρίνονται μεταξύ τους και συνδυάζονται στατιστικά για την εύρεση εκείνων των χαρακτηριστικών που ερμηνεύουν και προβλέπουν καλύτερα τον πιστωτικό κίνδυνο. Η στάθμιση της σπουδαιότητάς τους ολοκληρώνει την ανάπτυξη ενός απλού συστήματος Credit Scoring.

iv) Στρατηγικές απόρριψης και βελτίωσης του Credit Scoring

Στα περισσότερα συστήματα Credit Scoring η τελική βαθμολογία (score) του υποψήφιου πελάτη διαμορφώνεται έτσι ώστε να προοικονίζει την «ποιότητα» της στατιστικά αναμενόμενης συμπεριφοράς του. Όσο μεγαλύτερο είναι το score του, τόσο μεγαλύτερη είναι η πιθανότητα να είναι «καλός». Δηλαδή, καθώς το score μιας ομάδας πελατών γίνεται όλο και υψηλότερο, τόσο μικραίνει το ποσοστό των πελατών αυτής της ομάδας που έχουν αυτό το υψηλό score και τελικά αποδεικνύονται «κακοί».

Θεωρούμε ως score απόρριψης εκείνη την τιμή του score κάτω από την οποία απορρίπτεται το αίτημα του πελάτη, ενώ για μεγαλύτερα scores γίνεται δεκτό το αίτημά του για τη λήψη της πίστωσης που ζητά. Όσο μεγαλύτερο είναι το score απόρριψης, τόσο μεγαλώνει το ποσοστό των υποψηφίων πελατών που απορρίπτονται. Οι στρατηγικές απόρριψης υποψηφίων πελατών με βάση το score τους μπορούν να διευρυνθούν με την από κοινού εξέταση του

ποσοστού των «κακών» πελατών και του ποσοστού απόρριψης. Λαμβάνοντας υπόψη ότι οι στατιστικές μέθοδοι λήψης αποφάσεων ενέχουν τον κίνδυνο λάθους σκοπός μας είναι να θέσουμε το score απόρριψης σε τέτοιο επίπεδο ώστε να έχουμε μικρό ποσοστό απόρριψης χωρίς, ωστόσο, να αυξηθεί πολύ το ποσοστό των «κακών» πελατών που θα γίνουν αποδεκτοί.

Κατά τη διαδικασία επαναπροσδιορισμού του score απόρριψης πρέπει να αξιοποιηθεί η αυξανόμενη εμπειρία και να ληφθεί μέριμνα ώστε να γίνονται δεκτοί οι πελάτες που μέχρι πρότινος θα απορρίπτονταν, αλλά που αποδεικνύεται εμπειρικά ότι έχουν υψηλή πιστοληπτική ικανότητα. Ταυτόχρονα πρέπει να καταβληθεί ιδιαίτερη προσοχή ώστε να απορρίπτονται οι πελάτες που, ενώ κατά το παρελθόν είχαν μεγάλο score τα νέα δεδομένα δείχνουν ότι έχουν χαρακτηριστικά που προοιωνίζουν μεγάλο πιστωτικό κίνδυνο.

Η βελτίωση του αναπτυσσόμενου Credit Scoring προϋποθέτει τη συστηματική παρακολούθηση της εξέλιξης των λογαριασμών των πελατών που έχουν γίνει αποδεκτοί, ώστε να ανακαλυφθούν τυχόν προβλεπτικές αδυναμίες του συστήματος με στόχο την αναπροσαρμογή του, με την ενσωμάτωση όλης της συσσωρευμένης πληροφορίας.

ν) Οφέλη από τη χρήση του Credit Scoring

Η εκτίμηση του πιστωτικού κινδύνου κάθε υποψήφιου πελάτη καθίσταται αμερόληπτη και δίκαιη χωρίς να παρεισφύουν υποκειμενικές απόψεις, ενώ η προκύπτουσα διαδικασία λήψεως πιστοδοτικών αποφάσεων γίνεται συνεπής εξασφαλίζοντας ότι με τις ίδιες πληροφορίες θα παίρνουμε πάντοτε την ίδια απόφαση.

Η αυτοματοποίηση των διαδικασιών αξιολόγησης της πελατείας είναι ένα επιπλέον πλεονέκτημα που προκύπτει από το γεγονός ότι τα συστήματα Credit

Scoring πρέπει, λόγω του όγκου των προς επεξεργασία δεδομένων, να είναι πάντοτε μηχανογραφημένες εφαρμογές.

Σημαντικό όφελος από τη χρήση του Credit Scoring είναι και η αύξηση του διαχειριστικού ελέγχου που οφείλεται στη στατιστική εκτίμηση όχι μόνο του κινδύνου αλλά και του όγκου των παρεχομένων πιστώσεων, γεγονός που εξασφαλίζει ότι η εφαρμογή της διαχειριστικής πολιτικής δεν στηρίζεται σε υποκειμενικές ερμηνείες της. Επιπλέον, η εφαρμογή του συστήματος Credit Scoring έχει ως αποτέλεσμα τη μείωση των επισφαλειών με ταυτόχρονη διατήρηση ή και αύξηση (πιθανώς) του όγκου των παρεχόμενων πιστώσεων.

vi) Αξιολόγηση της συμπεριφοράς των υπαρχόντων πελατών

(Behavioral Scoring)

Οι χρηματοπιστωτικές επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν και το ακόλουθο σημαντικό πρόβλημα: Πως μπορούν να ελεγχθούν οι υπάρχοντες πελάτες με βάση όλη την πληροφορία που είναι διαθέσιμη; Η λύση αυτού του προβλήματος προκύπτει από τη χρησιμοποίηση ειδικών τεχνικών που αποτελούν το λεγόμενο Behavioral Scoring. Σκοπός του είναι η αξιολόγηση της συμπεριφοράς των ήδη υπαρχόντων πελατών με στόχο την επιπλέον ανάπτυξη των σχέσεων «επιχείρησης - πελατών» έτσι ώστε: α) να μεγιστοποιηθεί η ικανοποίηση της πελατείας με τη διαφοροποίηση των προϊόντων και υπηρεσιών που προσφέρονται στους καλύτερους πελάτες, και β) να επιτευχθούν οι στρατηγικοί στόχοι της επιχείρησης.

Το Behavioral Scoring χρησιμοποιεί παρελθούσες πληροφορίες για την εξέλιξη των λογαριασμών των ήδη υπαρχόντων πελατών για 12μηνη περίοδο και η ανάπτυξή του στηρίζεται συνήθως σε διαφορετικά χαρακτηριστικά από αυτά που χρησιμοποιούνται για το απλό Credit Scoring. Το

είδος των χρηματοδοτούμενων δαπανών του εξεταζόμενου πελάτη και το ιστορικό εξόφλησης του λογαριασμού του είναι τις περισσότερες φορές δύο από τα χαρακτηριστικά με τη μεγαλύτερη ικανότητα πρόβλεψης της μελλοντικής συμπεριφοράς του.

Χρησιμοποιώντας το Behavioral Scoring η ενδιαφερόμενη επιχείρηση μπορεί να αξιολογεί τους υπάρχοντες πελάτες της σε τακτά χρονικά διαστήματα (πχ., σε ετήσια, μηνιαία ή και εβδομαδιαία βάση) ή και οποτεδήποτε άλλοτε η διοίκησή της κρίνει σκόπιμη μια τέτοια αξιολόγηση. Το score των πελατών, δηλαδή η αξιολόγηση του κινδύνου που κάθε συγκεκριμένος πελάτης αντιπροσωπεύει, χρησιμοποιείται ως ένδειξη βάσει της οποίας μπορεί να διαφοροποιηθεί η αντιμετώπιση διαφόρων κατηγοριών πελατών, ανάλογα με τον πιστωτικό κίνδυνο που αντιστοιχεί στην κάθε μία κατηγορία. Το Behavioral Scoring χρησιμοποιείται και για να αξιολογηθούν οι διάφορες δραστηριότητες της επιχείρησης, έτσι ώστε να καταστεί δυνατός ο διαρκής έλεγχος της αποτελεσματικότητας των στρατηγικών προγραμμάτων της και η βελτίωσή τους.

vii) Διαδικασία ανάπτυξης ενός συστήματος Credit Scoring

Η ανάπτυξη ενός καλά δομημένου συστήματος Credit Scoring είναι μια δύσκολη και δαπανηρή διαδικασία, που απαιτεί από την ενδιαφερόμενη επιχείρηση σημαντική επένδυση χρόνου και εξειδικευμένης εργασίας. Η διαδικασία είναι εκ των προτέρων σύνθετη και αποτελείται από πολλά στάδια, με σημαντικότερο αυτό που σχετίζεται με το σαφή καθορισμό των Επιχειρηματικών Στόχων και τη μελέτη της διάρθρωσης του περιβάλλοντος εντός του οποίου θα λειτουργήσει το σύστημα Credit Scoring. Τα υπόλοιπα στάδια αυτής της διαδικασίας σχετίζονται με την εξέταση της διαθεσιμότητας

των απαιτούμενων δεδομένων, τη δραστηριοποίηση για την απόκτησή τους, τη διαδικασία της υλοποίησης του συστήματος Credit Scoring και του ελέγχου της αξιοπιστίας του καθώς και της ποιότητας της υπάρχουσας πελατείας.

4. ΑΙΤΗΣΕΙΣ

Για την έκδοση μιας πιστωτικής κάρτας υπάρχουν τρία μέρη: α) ο εκδότης της πιστωτικής κάρτας, β) οι συμβεβλημένες με τον εκδότη επιχειρήσεις, και γ) οι κάτοχοι των πιστωτικών καρτών.

Η σύμβαση που παρουσιάζει ιδιαίτερο ενδιαφέρον είναι η σύμβαση μεταξύ του εκδότη και του κατόχου της κάρτας.

Σήμερα, ο πλέον συνηθισμένος τρόπος κατάρτισης της σύμβασης εκδότη-κατόχου της πιστωτικής κάρτας, τόσο στην Ελλάδα, όσο και στον υπόλοιπο κόσμο είναι ο παρακάτω: Ο εκδότης έχει τυπωμένα έντυπα υποδείγματα αιτήσεων για όσους θέλουν να αποκτήσουν την κάρτα του, στα οποία ο υποψήφιος κάτοχος πρέπει να συμπληρώσει ορισμένα προσωπικά του στοιχεία και πληροφορίες, όπως το ονοματεπώνυμό του, την οικογενειακή του κατάσταση, το επάγγελμά του, τη διεύθυνση της κατοικίας του και της επαγγελματικής του εγκατάστασης, καθώς και στοιχεία που αφορούν την οικονομική του κατάσταση, δηλαδή ακίνητα και άλλα περιουσιακά του στοιχεία, ιδίως τραπεζικούς λογαριασμούς, τράπεζες με τις οποίες τυχόν συνεργάζεται, πρόσωπα από τα οποία θα μπορούσαν να ζητηθούν πληροφορίες για την αξιοπιστία και φερεγγυότητά του, υπόδειξη εγγυητών για τα χρέη που θα συνάψει ο κάτοχος με τη χρησιμοποίηση της κάρτας (στα υποδείγματα αιτήσεων υπάρχει και ειδική θέση για να υπογράψουν οι εγγυητές).

Πολλές φορές τα τρίτα πρόσωπα που παρέχουν την εγγύησή τους, δε λαμβάνουν σοβαρά υπόψη τις υποχρεώσεις που αναλαμβάνουν, με

αποτέλεσμα να βρίσκονται μπροστά σε δυσάρεστες εκπλήξεις, όταν καλούνται να καταβάλουν ως εγγυητές στην τράπεζα τα ποσά που δεν έχει εξοφλήσει ο κάτοχος της κάρτας. Ο εγγυητής υπογράφοντας και αυτός τη σύμβαση που υπογράφουν οι συμβαλλόμενοι - τράπεζα και πελάτης - αναλαμβάνει την υποχρέωση να καταβάλλει στην τράπεζα οποιοδήποτε ποσό θα προκύψει από τη χρήση της κάρτας, είτε εντός του πιστωτικού ορίου είτε από υπέρβασή του, ανεξαρτήτως του ύψους της υπέρβασης.

5. ΟΡΟΙ ΚΑΛΗΣ ΧΡΗΣΗΣ ΤΗΣ ΚΑΡΤΑΣ

☞ Χορήγηση της κάρτας

α) Η κάρτα, στην οποία είναι αποτυπωμένο το όνομα του κατόχου, ανήκει και παραμένει στην κυριότητα της τράπεζας. Ο κάτοχος και μόνο αυτός, αποκτά το δικαίωμα χρήσης της κάρτας. Η μεταβίβαση της κάρτας ή της χρήσης της απαγορεύεται.

β) Αμέσως μόλις ο κάτοχος παραλαμβάνει την κάρτα του είναι υποχρεωμένος να την υπογράψει στον ειδικό γι' αυτό το σκοπό χώρο, είναι δε υπεύθυνος για τη γνησιότητα της υπογραφής του.

☞ Χορήγηση του PIN

α) Η Τράπεζα χορηγεί επίσης στον κάτοχο Προσωπικό Αριθμό Αναγνώρισης (PIN - Personal Identification Number), ο οποίος ισοδυναμεί με την υπογραφή του, είναι αυστηρά προσωπικός και ο κάτοχος υποχρεούται να τον απομνημονεύει, να μην τον αναγράφει στην κάρτα του ή σε οποιοδήποτε άλλο έγγραφο και να καταστρέφει τα έντυπα στα οποία αυτός αναγράφεται. Το PIN παράγεται ηλεκτρονικά κάτω από απόλυτα ελεγχόμενες συνθήκες ασφάλειας, είναι παντελώς αδύνατη η αναπαραγωγή του και αποτυπώνεται σε

ειδικό έντυπο, το οποίο αποστέλλεται στον κάτοχο με απλό ταχυδρομείο. Ο κάτοχος οφείλει να ειδοποιήσει την Τράπεζα ή την εκδότρια εταιρεία και εγγράφως εάν δεν παραλάβει το PIN του μέσα σε τριάντα (30) ημέρες από την πρώτη έκδοση της κάρτας του ή την επανέκδοσή της. Το PIN χρησιμοποιείται μόνο σε συνδυασμό με την κάρτα στην οποία αντιστοιχεί.

Ψ Χρήση της κάρτας - Συναλλαγές

Ο κάτοχος δικαιούται να χρησιμοποιεί την κάρτα ως μέσο πληρωμής είτε στο εσωτερικό είτε στο εξωτερικό, στις συναλλαγές του με τις επιχειρήσεις που έχουν αναρτημένα τα σήματα της κάρτας του υποχρεούμενος σε απόδειξη της ταυτότητάς του εφόσον καλείται σε αυτό. Επίσης, δικαιούται να πραγματοποιεί με χρήση της κάρτας του αναλήψεις μετρητών μέσα στα καθοριζόμενα όρια, στο εσωτερικό και το εξωτερικό από τα τραπεζικά καταστήματα που έχουν αναρτημένα τα σήματα της κάρτας και σε συνδυασμό με το PIN από τα ATM που φέρουν τα σήματα της κάρτας. Ακόμα σε περίπτωση συναλλαγής σε συνάλλαγμα αυτό μετατρέπεται σε δραχμές.

Οι συναλλαγές ολοκληρώνονται είτε με την υπογραφή των χρεωστικών δελτίων από τον κάτοχο είτε με την πληκτρολόγηση του PIN στις συσκευές ATM. Έτσι εξουσιοδοτείται η τράπεζα να εξοφλεί το αντίτιμο των συναλλαγών και να χρεώνει με αυτό το λογαριασμό της κάρτας του.

Η πραγματοποίηση συναλλαγών με κάρτα πρέπει να γίνεται με ευθύνη του κατόχου πάντοτε μέσα στο πιστωτικό όριο που ανακοινώνεται στον κάτοχο κατά τη χορήγηση της κάρτας και σύμφωνα με τις οικονομικές του δυνατότητες. Η τράπεζα δικαιούται να μεταβάλλει το πιστωτικό όριο οποτεδήποτε. Το νέο πιστωτικό όριο γίνεται γνωστό στον κάτοχο με τους μηνιαίους λογαριασμούς.

Η Τράπεζα καθορίζει επίσης ανώτατο όριο μηνιαίων συναλλαγών, το οποίο μπορεί να είναι μεγαλύτερο του πιστωτικού ορίου. Δίνει έτσι την δυνατότητα στον κάτοχο για την κάλυψη εξαιρετικών αναγκών του να πραγματοποιήσει συναλλαγές καθ' υπέρβαση του πιστωτικού ορίου αλλά είναι υποχρεωμένος το ποσό της υπέρβασης να το εξοφλήσει μαζί με το ποσό της τρέχουσας οφειλής του μέχρι την ημερομηνία εξόφλησης που αναφέρεται στο λογαριασμό του. Διαφορετικά χρεώνεται με τόκο υπερημερίας. Το ανώτατο όριο μηνιαίων συναλλαγών καθορίζεται κατά τη χορήγηση της κάρτας και μεταβάλλεται μόνο με απόφαση της τράπεζας.

Η τράπεζα στο πλαίσιο των προσφερόμενων υπηρεσιών γνωστοποιεί στον κάτοχο άμεσα ή έμμεσα τυχόν προσφορές ή ευνοϊκούς όρους χρήσης της κάρτας του. Ουδέποτε όμως εμπλέκεται στις σχέσεις κατόχου-επιχείρησης και ο κάτοχος δεν δικαιούται να προβάλλει έναντι της τράπεζας οποιονδήποτε ισχυρισμό, ένσταση ή απαίτηση έχει κατά της επιχείρησης. Αν η επιχείρηση έχει εκδώσει υπέρ του κατόχου πιστωτικό σημείωμα η τράπεζα θα πιστώσει το λογαριασμό του μόνο όταν η επιχείρηση προσκομίσει το πιστωτικό σημείωμα (Π.Σ.) στην τράπεζα.

⌘ **Επιβαρύνσεις - Επιτόκιο**

Σε περίπτωση χρήσης της κάρτας ως πιστωτικής το ετήσιο ονομαστικό επιτόκιο της χορηγούμενης πίστωσης συμφωνείται κυμαινόμενο. Επιβαρύνεται επιπλέον με τις εκάστοτε έκτακτες εισφορές και τον ΕΦΤΕ. Εφαρμόζεται στην μεν περίπτωση της ανάληψης μετρητών στο ποσό που αναλήφθηκε από την ημέρα της ανάληψης, στις δε λοιπές περιπτώσεις συνήθως από την ημερομηνία χρέωσης των ποσών των συναλλαγών στο λογαριασμό της κάρτας του κατόχου. Ακόμα μπορεί να επιβαρυνθεί ο κάτοχος από τυχόν εξώδικα ή

δικαστικά έξοδα για την επιδίωξη είσπραξης ληξιπρόθεσμων απαιτήσεων. Η τράπεζα διατηρεί το δικαίωμα τροποποίησης των επιβαρύνσεων.

☞ **Μηνιαίοι λογαριασμοί**

Η τράπεζα μια φορά το μήνα κάνει εκκαθάριση των δοσοληψιών του κατόχου, όπως προκύπτουν από την κίνηση της κάρτας στο εσωτερικό ή στο εξωτερικό, συνυπολογίζοντας επιβαρύνσεις και τα τυχόν πιστωτικά υπέρ αυτού σημειώματα. Στη συνέχεια αποστέλλει σε αυτόν με απλό ταχυδρομείο μηχανογραφικό εκκαθαριστικό σημείωμα στο οποίο αναφέρονται οι συναλλαγές που έχουν εξοφληθεί από την τράπεζα κατά το χρονικό διάστημα που καλύπτει το σημείωμα αυτό, οι τόκοι και οι λοιπές επιβαρύνσεις, το συνολικό ποσό της οφειλής, το ελάχιστο ποσό που πρέπει να καταβληθεί για την περίπτωση χρήσης της παρεχόμενης πίστωσης, καθώς και η ημερομηνία μέχρι την οποία πρέπει να πραγματοποιηθεί η καταβολή.

Εάν ο κάτοχος δεν παραλάβει το λογαριασμό σε 45 ημέρες από την πρώτη χρήση της κάρτας μετά την παραλαβή της ή από την παραλαβή του εκάστοτε προηγούμενου λογαριασμού οφείλει να το γνωρίσει με συστημένη επιστολή στον εκδότη εντός δεκαημέρου άλλως θεωρείται ότι ο λογαριασμός έχει παραληφθεί. Αν ο κάτοχος αμφισβητεί το λογαριασμό οφείλει εντός 20 ημερών από την ημέρα λήψης αυτού να το γνωστοποιήσει στην τράπεζα με έγγραφο αναφέροντας με λεπτομέρειες τα στοιχεία που αποδεικνύουν το λάθος. Αν ο κάτοχος προβεί σε μερική ή ολική εξόφληση ή παρέλθει το 20ήμερο αποτελεί ανεπιφύλακτη αποδοχή του περιεχομένου του λογαριασμού.

☛ Εξόφληση λογαριασμών

Ο κάτοχος μπορεί να διαλέξει είτε την καταβολή ολόκληρου του ποσού της οφειλής του όπως εμφανίζεται στους λογαριασμούς είτε του ποσού της μηνιαίας δόσης που αποτελεί συνήθως το 10% της εκάστοτε εκ του κεφαλαίου οφειλής με ελάχιστο ποσό (πχ. 5.000 δρχ.) πλέον των λοιπών επιβαρύνσεων που προβλέπει η σύμβαση.

Ο κάτοχος υποδεικνύει λογαριασμό καταθέσεων που τηρεί στην τράπεζα και εξουσιοδοτεί την τράπεζα να χρεώνει την τελευταία ημέρα της προθεσμίας πληρωμής χωρίς άλλη ειδοποίηση, το λογαριασμό του αυτόν με το εκάστοτε ποσό της οφειλής συνολικά ή της ελάχιστης καταβολής. Τυχόν ανάκληση της εντολής αυτής υλοποιείται από την τράπεζα εντός 10 ημερών από την παραλαβή σχετικού εγγράφου.

Αν η ημερομηνία καταβολής παρέλθει άπρακτη τότε η τράπεζα χωρίς άλλη ενέργεια επιβαρύνει τον αντίστοιχο λογαριασμό με τη ληξιπρόθεσμη οφειλή κατά κεφάλαιο, τόκους, έξοδα και επιπλέον τον εκάστοτε ανώτερο τόκο υπερημερίας από την επόμενη της καταληκτικής ημερομηνίας.

Η τράπεζα έχει επιπλέον το δικαίωμα να μεταφέρει την απαίτηση σε οριστική καθυστέρηση, να καταγγείλει την σύμβαση, να ανακαλέσει μονομερώς την ισχύ της συγκεκριμένης κάρτας ή οποιασδήποτε άλλης κάρτας έχει χορηγηθεί στον κάτοχο.

Εάν ο κάτοχος έχει έναν ή περισσότερους λογαριασμούς εξουσιοδοτεί με τη σύμβαση αυτή την τράπεζα να χρεώνει χωρίς προηγούμενη ειδοποίησή του οποιονδήποτε κατά την κρίση της λογαριασμό με το όλο ή μέρος της τυχόν ανεξόφλητης και ληξιπρόθεσμης οφειλής του.

☛ **Ανανέωση κάρτας**

Όταν ο κάτοχος τηρεί τη σύμβαση η τράπεζα ανανεώνει την κάρτα περιοδικά. Η νέα κάρτα στέλνεται σε αυτόν με συστημένη επιστολή ή παραλαμβάνεται προσωπικά. Ο κάτοχος πρέπει να ειδοποιεί την τράπεζα σε περίπτωση που δεν θα λάβει τη νέα του κάρτα μέχρι το τέλος του μήνα λήξης της παλιάς. Σε κάθε ανανέωση κάρτας η τράπεζα δικαιούται να καλεί τον κάτοχο να αναγνωρίσει το υπόλοιπο του λογαριασμού του όπως αυτό έχει διαμορφωθεί τον προηγούμενο της ανανέωσης μήνα.

Εάν ο κάτοχος δεν επιθυμεί ανανέωση της κάρτας οφείλει να ειδοποιήσει την τράπεζα 2 μήνες πριν την λήξη της διαφορετικά επιβαρύνεται με την ετήσια συνδρομή της νέας κάρτας που θα εκδοθεί.

☛ **Ακύρωση - Λήξη κάρτας**

Η τράπεζα, σε περίπτωση παράβασης από τον κάτοχο οποιουδήποτε από τους όρους που καθορίζει με τη σύμβαση που έκανε μαζί του, δικαιούται να καταγγείλει την παρούσα σύμβαση και να ακυρώσει την κάρτα ειδοποιώντας με έγγραφο τον κάτοχο όπως και τις επιχειρήσεις που δέχονται την κάρτα της. Στην περίπτωση αυτή ο κάτοχος υποχρεούται να επιστρέψει το σύνολο της ανεξόφλητης οφειλής του μέχρι την ημερομηνία πληρωμής του αμέσως επόμενου της καταγγελίας μηνιαίου λογαριασμού, αλλιώς καθίσταται υπερήμερος και εφαρμόζονται ανάλογα οι διατάξεις που αυτό συνεπάγεται.

Η χρήση της κάρτας μετά την ημερομηνία λήξης της ισχύος της, που αναγράφεται πάνω στην κάρτα, ή μετά την ακύρωση της απαγορεύεται και τιμωρείται ποινικά. Ο κάτοχος υποχρεούται στις περιπτώσεις αυτές να καταστρέψει την κάρτα ή να την παραδώσει στην τράπεζα ή σε εξουσιοδοτημένο εκπρόσωπο αυτής.

☞ **Απώλεια κάρτας - Διαρροή PIN**

Ο κάτοχος οφείλει να μεριμνά για την αποτελεσματική φύλαξη της κάρτας του και την τήρηση των σχετικών διατάξεων. Τυχόν απώλεια ή κλοπή της κάρτας ή/και εκούσια ή ακούσια διαρροή του PIN σε τρίτο πρέπει να γνωστοποιούνται άμεσα στην τράπεζα ή την υπεύθυνη εταιρεία έκδοσης της κάρτας με κάθε πρόσφορο τρόπο και με έγγραφο. Ο κάτοχος παραμένει αποκλειστικά υπόχρεος έναντι της τράπεζας για το σύνολο της οφειλής που θα προκύψει, ανεξαρτήτως ύψους αυτής, από τη χρήση της κάρτας του ή/και του PIN μέχρι την πιο πάνω γνωστοποίηση. Ο κάτοχος υποχρεούται να προσφέρει στην τράπεζα και την εκδότρια εταιρεία κάθε δυνατή συνδρομή για τον περιορισμό των δυσμενών συνεπειών από την κατά τα παραπάνω κλοπή ή απώλεια.

Σε κάθε περίπτωση γνωστοποίησης από τον κάτοχο απώλειας ή/και PIN, η τράπεζα και η εκδότρια εταιρεία με την επιφύλαξη της τήρησης των διατάξεων της σύμβασης από τον κάτοχο, εκδίδει και χορηγεί σ' αυτόν νέα κάρτα ή και PIN, εκτός εάν ο κάτοχος ρητά ζητήσει τη μη έκδοση.

☞ **Τροποποίηση σύμβασης**

Η τράπεζα διατηρεί το δικαίωμα τροποποίησης των όρων της σύμβασης, μόνο για σπουδαίο λόγο. Μεταβολές του επιτοκίου, των λοιπών επιβαρύνσεων, του πιστωτικού ορίου και του ορίου μηνιαίων συναλλαγών, δεν αποτελούν τροποποίηση της σύμβασης, γνωστοποιούνται δε έγκαιρα στον κάτοχο μέσω του μηνιαίου λογαριασμού ή/και με απλή επιστολή. Αν ο κάτοχος δεν δέχεται τις μεταβολές είναι υποχρεωμένος να πάψει τη χρήση της κάρτας και να την επιστρέψει στην τράπεζα διαφορετικά θεωρείται ότι τις αποδέχεται.

Ο κάτοχος πρέπει να ειδοποιεί την τράπεζα για κάθε μεταβολή διεύθυνσης κατοικίας, επαγγέλματος ή μεταβίβασης των περιουσιακών του στοιχείων, που έχουν αναφερθεί στην αίτησή του για τη χορήγηση της κάρτας. Νόμιμη κατοικία του κατόχου θεωρείται αυτή που δηλώθηκε τελευταία.

☛ **Κύριες - Πρόσθετες κάρτες**

Οι κάρτες διακρίνονται σε κύριες και πρόσθετες ή οικογενειακές. Αντίστοιχα, οι κάτοχοι διακρίνονται σε κύριους κατόχους και σε πρόσθετα μέλη.

Κύριος κάτοχος, είναι εκείνος που υποβάλλει αίτηση για απόκτηση κύριας κάρτας από αυτόν και πρόσθετης κάρτας από συγκεκριμένα μέλη της οικογένειάς του. Υπογράφει και αποδέχεται όλους τους όρους της σχετικής σύμβασης για τη χορήγηση της πιστωτικής κάρτας.

Πρόσθετα μέλη, είναι συγκεκριμένα μέλη της οικογένειας του κύριου κατόχου, τα οποία αποκτούν την κάρτα, ύστερα από σχετικό αίτημά του. Υπογράφουν και αποδέχονται όλους τους όρους της σχετικής σύμβασης για τη χορήγηση πρόσθετης πιστωτικής κάρτας που διαφέρει από την κύρια κάρτα κατά ένα ψηφίο του δεκαεξαψηφίου αριθμού της (διαφοροποιείται αντίστοιχα και το ψηφίο ελέγχου) και έχει δικό της προσωπικό αριθμό αναγνώρισης κατόχου.

Οι συναλλαγές που πραγματοποιούν τα πρόσθετα αυτά μέλη με την κάρτα τους χρεώνουν το λογαριασμό του κυρίου κατόχου.

Το αίτημα για την έκδοση πρόσθετης κάρτας υποβάλλεται μόνο από τον κύριο κάτοχο ταυτόχρονα με την υποβολή της αίτησης για χορήγηση κύριας κάρτας ή και μεταγενέστερα. Σαν πρόσθετα μέλη λογίζονται ο/η σύζυγος, τα ενήλικα τέκνα, ο πατέρας, η μητέρα και τα αδέρφια του κυρίου κατόχου.

☛ Πως υπολογίζονται οι τόκοι των πιστωτικών καρτών

Τρεις είναι οι πιο διαδεδομένοι τρόποι υπολογισμού του τόκου πιστωτικής κάρτας στην Ευρώπη. Στον πρώτο ο εκδότης λογίζει τόκους από την ημερομηνία έκδοσης του μηνιαίου ενημερωτικού σημειώματος (ΜΕΣ) για το υπόλοιπο που παραμένει μετά την εκ μέρους του κατόχου πληρωμή τμήματος του χρέους. Πχ., λέει στον κάτοχο το ΜΕΣ, ημερομηνία έκδοσης 8/2/1999 «χρωστάς 100.000 δρχ., πληρωτέες έως τις 4/3/1999 (ημέρες 25), ελάχιστο απαιτούμενο ποσό (ΕΑΠ) το 10% της οφειλής σου, δηλαδή 10.000 δρχ.». Αν ο κάτοχος πληρώσει όλο το ποσόν εντός της προθεσμίας, το δε ποσόν αφορά νέες αγορές (που έγιναν δηλαδή τον προηγούμενο μήνα από την έκδοση ΜΕΣ), δεν επιβαρύνεται με τόκο. Αν πληρώσει μόνο το 10% ή, τέλος πάντων, τμήμα της οφειλής του, μετρά τόκους από την ημερομηνία του ΜΕΣ για το υπόλοιπο που παραμένει ως οφειλή αλλά όχι για το τμήμα που έχει πληρώσει. Στην περίπτωση αυτή, ο κάτοχος που διαλέγει τμηματική εξόφληση καλό είναι να πληρώνει την τελευταία ημέρα της προθεσμίας. Κερδίζει έτσι 25 ημέρες άτοκης πίστωσης για το τμήμα της οφειλής του που καταβάλλει. Αν μάλιστα πραγματοποίησε τις αγορές του την ημερομηνία που βγήκε το προηγούμενο ΜΕΣ (δηλαδή στις 8/1/1999), έχει κερδίσει 56 ημέρες άτοκης πίστωσης για το τμήμα που πληρώνει (και, βεβαίως, για όλο το ποσόν, αν το εξοφλήσει όλο).

Εκδότες, που έχουν υιοθετήσει τον τρόπο αυτόν, είναι οι τράπεζες, Εθνική, Εμπορική, Εργασίας, Κτηματική.

Στον δεύτερο τρόπο ισχύουν όλα τα παραπάνω, με την εξής διαφορά: Αν ο κάτοχος διαλέξει να πληρώσει τμηματικά, μετρά τόκος από την ημερομηνία του ΜΕΣ για όλο το αρχικό του υπόλοιπο, μαζί με το τμήμα που τελικά κατέβαλε. Αν, βέβαια, κάνει ο πελάτης ολική εξόφληση εντός της προθεσμίας, δεν χρεώνεται με τόκο. Στην περίπτωση αυτή καλό είναι ο κάτοχος

να πληρώνει το 10% ΕΑΠ ή, τέλος πάντων, το τμήμα που διαλέγει να πληρώσει, όσο το δυνατόν ενωρίτερα, ει δυνατόν και την ημερομηνία έκδοσης του ΜΕΣ. Ελαχιστοποιεί έτσι την επιβάρυνσή του. Ο γνωστότερος εκδότης, που έχει υιοθετήσει τον τρόπο αυτό, είναι η Alpha Τράπεζα Πίστεως.

Στον τρίτο και πιο επιβαρυντικό για τον κάτοχο τρόπο ο εκδότης μετρά τόκο (αν δεν κάνει ολική εξόφληση ο κάτοχος εντός της αναγραφόμενης στο ΜΕΣ προθεσμίας) για το σύνολο του ποσού, αλλά από την ημερομηνία όχι έκδοσης του ΜΕΣ, αλλά χρέωσης του λογαριασμού του κατόχου με τα ποσά των αγορών του. Σε μια ιδιαίτερα δε επιβαρυντική για τον κάτοχο παραλλαγή αυτού του τρόπου, η χρέωση γίνεται από την ημερομηνία της κάθε αγοράς, ούτε καν από την ημερομηνία που ο εκδότης ειδοποιήθηκε από τον έμπορο και χρέωσε το λογαριασμό του κατόχου. Αυτή η παραλλαγή δεν υπάρχει στην Ελλάδα. Εκδότες που ακολουθούν τον τρόπο αυτόν είναι η Αγροτική Τράπεζα, η Interbank, η Citibank (Να σημειωθεί πως ο τρόπος υπολογισμού του τόκου δεν πρέπει να είναι το μόνο κριτήριο για την επιλογή κάρτας).

Υπάρχει και ένας τρόπος που μόνο η Ιονική Τράπεζα φαίνεται να εφαρμόζει στην Ελλάδα - ίσως στον κόσμο: Όσον αφορά το υπόλοιπο από νέες αγορές, υπολογίζει τόκο από την ημερομηνία λήξης της προθεσμίας πληρωμής δηλαδή της περιόδου χάριτος, και βέβαια επί του ανεξοφλήτου υπολοίπου, και όχι από την ημερομηνία κάθε χρέωσης. Αυτός ο τρόπος είναι προφανώς ο πλέον ευνοϊκός για τον κάτοχο.

6. Η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΠΛΑΣΤΙΚΟΥ ΧΡΗΜΑΤΟΣ

↳ Εθνική Τράπεζα

Η Εθνοκάρτα, ως εξειδικευμένος φορέας της Εθνικής Τράπεζας στα μέσα πληρωμών εκδίδει τις παρακάτω κάρτες:

Κάρτες που εκδίδει	Συνδρομή	Ετήσιο Επιτόκιο (%)	Επιτόκιο υπερημερίας (%)
Εθνοκάρτα	10.000	25,75	26,3
Eurocard	12.000	-	25
Executive Eurocard (Εταιρική)	15.000	-	25
Red Club - Mastercard (Co-Branded)	12.500	25,75	26,3
Πρώτη Mastgercard	20.000	25,75	26,3
Βιβλιοφιλική (τοπική)	5.000	22,1	24,6

α) Εθνοκάρτα Mastercard

Πιστωτική κάρτα με δυνατότητα χρήσης στην Ελλάδα και στο εξωτερικό, σε 68.000 επιχειρήσεις στην Ελλάδα και 13 εκατομμύρια στον κόσμο.

Ετήσια συνδρομή για τον κύριο κάτοχο 10.000 δρχ. Ετήσια συνδρομή για το δεύτερο μέλος 5.000 δρχ. Δηλωθέν εισόδημα 2 εκατομ. δρχ. και 3 εκατομ. δρχ. για έκδοση οικογενειακής κάρτας. Επιτόκιο 25,75%. Δυνατότητα ανάληψης μετρητών από ΑΤΜ σε 400 καταστήματα από 100.000 - 300.000 δρχ. το μήνα στην Ελλάδα και 257.000 στο εξωτερικό.

Πιστωτικό όριο από 600.000 δρχ. έως 1.200.000 δρχ. εφόσον συντρέχουν οι κατάλληλες προϋποθέσεις και ανώτατο όριο μηνιαίων συναλλαγών που ανέρχεται σε ποσοστό 50% του πιστωτικού ορίου. Οι παροχές και τα πλεονεκτήματα της Εθνοκάρτας Mastercard μπορούν να συνοψιστούν στα εξής: Συμμετοχή των κατόχων στην κλήρωση του τριμηνιαίου προγράμματος «Εθνοστόχοι» που προσφέρει πλούσια δώρα. Δωρεάν πρόγραμμα ταξιδιωτικής

ασφάλισης στην Ελλάδα και στο εξωτερικό, μέχρι του ποσού των 26 εκατομ. δρχ.

β) Κάρτα διευκόλυνσης Eurocard

Ετήσια συνδρομή του κατόχου 12.000 δρχ. Δεν υπάρχει επιβάρυνση με τόκους αλλά σε περίπτωση που η οφειλή παραμείνει ανεξόφλητη ελλείψει επαρκούς υπολοίπου του λογαριασμού του πελάτη, επιβαρύνεται με επιτόκιο υπερημερίας 25% πλέον 4% ΕΦΤΕ. Πιστωτικό όριο απεριόριστο ανάλογα με την πιστοληπτική ικανότητα του πελάτη. Στα πλεονεκτήματα ισχύει ότι και στην Εθνοκάρτα Mastercard.

γ) Κάρτα Επαγγελματική Executive Eurocard

Κάρτα διευκόλυνσης τοπική και διεθνής που απευθύνεται σε επιχειρηματίες και στελέχη επιχειρήσεων. Ετήσια συνδρομή 15.000 δρχ. Επιτόκιο (ισχύει ότι και στην Eurocard). Παρέχει ότι και οι υπόλοιπες κάρτες.

δ) Κάρτα Red Club - Mastercard (Co-branched)

Πρόκειται για μια πιστωτική κάρτα που εκδίδεται σε συνεργασία με την ΠΑΕ Ολυμπιακός για την οποία ισχύουν τα ίδια ως προς τις προϋποθέσεις, το πιστωτικό όριο, το ονομαστικό επιτόκιο και τις παροχές με την Εθνοκάρτα Mastercard.

Διαφέρει ως προς τη συνδρομή που είναι 12.500 δρχ. ετησίως για τον κύριο κάτοχο και 6.250 δρχ. για το οικογενειακό μέλος. Οι επιπλέον παροχές της κάρτας είναι ότι προσφέρει σε άτοκες δόσεις την αγορά εισιτηρίων διαρκείας και 20% έκπτωση στο δίκτυο των συνεργαζομένων επιχειρήσεων του

Ολυμπιακού και φυσικά δωρεάν αποστολή του περιοδικού «Ολυμπιακός» για τους οπαδούς της ομάδας.

ε) Κάρτα πρώτη Mastercard

Η διαφορά της κάρτας αυτής με τις υπόλοιπες της Εθνικής Τράπεζας είναι ότι προσφέρει διαγραφή οποιουδήποτε υπολοίπου από το λογαριασμό της κάρτας σε περίπτωση θανάτου, ολικής ή μερικής ανικανότητας του κατόχου της και καταβολή ποσού ίσου με το τετραπλάσιο του υπολοίπου του λογαριασμού στην περίπτωση που οι παραπάνω ασφαλιστικοί κίνδυνοι επέλθουν συνεπεία ατυχήματος. Τέλος, εξόφληση της ελάχιστης μηνιαίας καταβολής σε περίπτωση ασθένειας ή ατυχήματος του κατόχου.

στ) Κάρτα βιβλιοφιλική

Εκδίδεται σε συνεργασία με το Εθνικό Κέντρο Βιβλίου, δεν προϋποθέτει εισόδημα παρά μόνον έναν εγγυητή, έχει πιστωτικό όριο 100.000 δρχ. επιτόκιο χαμηλότερο κατά 4 περίπου ποσοστιαίες μονάδες από τις υπόλοιπες (22,10%) προϋποθέτει ετήσια συνδρομή 5.000 δρχ. και ανάμεσα στα πλεονεκτήματά της είναι η προσφορά δωρεάν βιβλίων από το Κέντρο Βιβλίου και έγκαιρη ενημέρωση για καινούργιες εκδόσεις.

Αγροτική Τράπεζα

Κάρτες που εκδίδει	Συνδρομή	Ετήσιο Επιτόκιο (%)	Επιτόκιο υπερημερίας (%)
ΑΤΕ Κάρτα Visa (τοπική)	4.000	25	27,5
Silver Star Visa	9.000	25	27,5
Gold Star Visa	17.000	25	27,5

Δίκτυο Εξόφλησης

Στα καταστήματα της Αγροτικής και της Τράπεζας Κεντρικής Ελλάδος.

Πλεονεκτήματα - Παροχές

- Ανάληψη μετρητών έως 300.000 δρχ. το μήνα.
- Προγράμματα άτοκων δόσεων και μεταχρονολογημένων χρεώσεων.
- Προστασία αγορών από κλοπή ή καταστροφή, καθώς και από αγορά ελαττωματικού προϊόντος.
- Πρόγραμμα επείγουσας ιατρικής βοήθειας σε 24ωρη βάση.
- Πλήρες πρόγραμμα ασφαλιστικών καλύψεων κατά τη διάρκεια ταξιδιών στην Ελλάδα και το εξωτερικό.
- Παραγραφή οφειλών σε περίπτωση σοβαρής ασθένειας ή ατυχήματος.
- Νομική προστασία και πληρωμή έως 200.000 δρχ. στα μέλη που ταξιδεύουν στο εξωτερικό (μόνο για τα μέλη της GOLD STAR VISA).

Μόνο για τους καταθέτες της Α.Τ.Ε.

Η Α.Τ.Ε. Κάρτα Α.Ε. αναλαμβάνει να εξοφλήσει το χρεωστικό υπόλοιπο οποιασδήποτε πιστωτικής κάρτας διαθέτει ο καταθέτης προσφέροντάς του μέχρι και 7% λιγότερο επιτόκιο. Με αυτή τη ρύθμιση ο καταθέτης καταργώντας

την παλιά πιστωτική του κάρτα, μπορεί να μεταφέρει το υπόλοιπο σε όποια από τις κάρτες της Α.Τ.Ε. ήδη κατέχει ή σε όποια επιλέξει να αποκτήσει.

Στους κατόχους της χρυσής κάρτας προσφέρεται δωρεάν η διεθνής ταξιδιωτική κάρτα IAPA, μέσω της οποίας παρέχεται πρόγραμμα ταξιδιωτικών παροχών και εκπτώσεων σε ξενοδοχεία και γραφεία ενοικιάσεως αυτοκινήτων σε όλο τον κόσμο, καθώς και περαιτέρω εξυπηρέτηση σε περίπτωση απώλειας αποσκευών.

Ειδική τηλεφωνική γραμμή TRAVEL CLUB για λεπτομερή ενημέρωση ανταγωνιστικών πακέτων από ταξιδιωτικά γραφεία.

✦ **Εμπορική Τράπεζα**

Η Εμπορική Τράπεζα δραστηριοποιείται στην αγορά του πλαστικού χρήματος από το 1972 με την ελληνική κάρτα ΕΜΠΟΡΟΚΑΡΤΑ καθώς και με την αντίστοιχη VISA από το 1981. Σήμερα η Τράπεζα δραστηριοποιείται έντονα στο χώρο του πλαστικού χρήματος με ολοκληρωμένο σύστημα πιστωτικών καρτών για την Ελλάδα και το εξωτερικό. Ειδικότερα, εκδίδει τις πιστωτικές κάρτες ΕΜΠΟΡΟΚΑΡΤΑ, ΕΜΠΟΡΟΚΑΡΤΑ VISA, ΕΜΠΟΡΟΚΑΡΤΑ GOLD VISA, τις εταιρικές ΕΜΠΟΡΟΚΑΡΤΑ BUSINESS και ΕΜΠΟΡΟΚΑΡΤΑ BUSINESS VISA. Εκδίδει ακόμα και τη χρεωστική (τραπεζική κάρτα) TELEBANK DEBIT, σε συνεργασία με την EUROPAY και τα σήματα της MAESTRO, με την οποία ο κάτοχός της, εκτός από τις τραπεζικές συναλλαγές που κάνει μέσω των ΑΤΜ του δικτύου TELEBANK της Εμπορικής, θα μπορεί σύντομα να πραγματοποιεί και αγορές προϊόντων και υπηρεσιών με αυτόματη χρέωση του λογαριασμού κατάθεσης που διατηρεί στην Τράπεζα.

Τα επιτόκια των καρτών της Εμπορικής έχουν διαμορφωθεί ως εξής:

- ΕΜΠΟΡΟΚΑΡΤΑ

- ΕΜΠΟΡΟΚΑΡΤΑ VISA
- ΕΜΠΟΡΟΚΑΡΤΑ GOLD VISA
- ΕΜΠΟΡΟΚΑΡΤΑ BUSINESS VISA

Τα πιστωτικά όρια με τις ετήσιες συνδρομές έχουν ως ακολούθως:

Κάρτες	Πιστωτικό Όριο	Συνδρομές
ΕΜΠΟΡΟΚΑΡΤΑ	από 300.000 δρχ. έως 3.000.000 δρχ.	4.000 δρχ.
ΕΜΠΟΡΟΚΑΡΤΑ VISA	έως 3.000.000 δρχ.	8.000 δρχ.
ΕΜΠΟΡΟΚΑΡΤΑ GOLD VISA	από 1.000.000 δρχ. έως 8.000.000 δρχ.	18.000 δρχ.

Τα επιτόκια βαρύνονται επιπλέον με 1% εισφορά του Ν. 128/75, ενώ το επιτόκιο υπερημερίας έχει ορισθεί με δύο μονάδες υψηλότερο από το επιτόκιο της κάρτας.

Σύμφωνα με την Εμπορική, οι κάρτες της προσφέρουν:

- Μεγάλη αποδοχή στην Ελλάδα και το εξωτερικό 100.000 επιχειρήσεις στην Ελλάδα και 12.000.000 σε όλο τον κόσμο.
- Υψηλά πιστωτικά όρια. Για αγορές και αναλήψεις μετρητών.
- Τη δυνατότητα ανάληψης μετρητών όλο το 24ωρο. Σε δραχμές από το δίκτυο των 350 αυτόματων ταμειακών μηχανών της Εμπορικής Τράπεζας ή σε συνάλλαγμα από το μεγάλο δίκτυο των ATM της VISA ανά τον κόσμο.
- Τη δυνατότητα πραγματοποίησης τραπεζικών συναλλαγών 24 ώρες το 24ωρο, 365 μέρες το χρόνο (TELEBANK). Άμεση πρόσβαση στους λογαριασμούς καταθέσεων στην Εμπορική Τράπεζα, από οποιαδήποτε από τις 350 ATM ανά την Ελλάδα για καταθέσεις, αναλήψεις, ενημέρωση

υπολοίπων, μεταφορά από λογαριασμό σε λογαριασμό, παραγγελία μπλοκ επιταγών κ.ά.

- Πρόγραμμα άτοκων μηνιαίων δόσεων από εκατοντάδες ελληνικές επιχειρήσεις.
- Ειδικά εκπαιδευτικά προγράμματα όλο το χρόνο, με τις καλύτερες επιχειρήσεις (The Best of Greece Club), στην Ελλάδα και το εξωτερικό.
- Πλήρη δωρεάν ασφαλιστική κάλυψη. Ταξιδιωτική ασφάλιση, ασφάλιση τροχαίου ατυχήματος, νομική προστασία, ασφάλιση ατυχημάτων κ.ά.
- Δωρεάν ενημέρωση από τριμηνιαίο οδηγό αγορών emporolife και από τον ετήσιο εκπαιδευτικό οδηγό του The Best of Greece Club.
- Προνομιακό πρόγραμμα εκτοκισμού για τις αγορές, από την ημερομηνία έκδοσης του λογαριασμού.
- Αυτόματη εξόφληση του λογαριασμού.
- Εξυπηρέτηση και υποστήριξη, από τα 3.040 καταστήματα της Εμπορικής Τράπεζας.

Διευκρινίζεται πως, αν υπάρχουν σημαντικές καθυστερήσεις στην πληρωμή των λογαριασμών, η κάρτα του κατόχου αφαιρείται όταν έχει κάνει μεγάλες υπερβάσεις του πιστωτικού ορίου και αδυνατεί ουσιαστικά να ανταποκριθεί στις υποχρεώσεις του.

☛ **Μακεδονίας - Θράκης**

Η Τράπεζα Μακεδονίας - Θράκης εκδίδει την πιστωτική κάρτα «Macedonia Thrace Card».

Η ετήσια συνδρομή για τη χρήση της είναι 5.000 δρχ. για τον κύριο κάτοχο και 2.500 δρχ. για κάθε πρόσθετη κάρτα (οικογενειακή κάρτα).

Στους κατόχους παρέχεται η δυνατότητα άτοκης εξόφλησης των αγορών τους για χρονικό διάστημα που είναι δυνατό να φτάσει στους δύο (2) μήνες περίπου. Σημειώνεται η Macedonia Thrace Card είναι η μοναδική πιστωτική κάρτα στην Ελλάδα, που παρέχει στους κατόχους της άτοκη περίοδο των αγορών μέσω αυτής ανεξάρτητα από τον τρόπο εξόφλησης της οφειλής τους (τμηματική ή ολική).

Οι πελάτες συμμετέχουν σε πρόγραμμα άτοκων δόσεων και μεταχρονολογημένων αγορών από επιλεγμένες επιχειρήσεις.

Το ονομαστικό επιτόκιο της Macedonia Thrace Card σήμερα είναι 27%. Στους κατόχους παρέχεται η δυνατότητα ανάληψης μετρητών σε Ελλάδα και εξωτερικό τόσο από το δίκτυο καταστημάτων της Τράπεζας Μακεδονίας-Θράκης και των συνεργαζόμενων τραπεζών και οργανισμών, όσο και από το δίκτυο ATM που φέρουν το σήμα Mastercard - Eurocard στην Ελλάδα και το εξωτερικό.

Για να γίνει κάτοχος κανείς της Macedonia Thrace Card μπορεί να απευθυνθεί σε οποιοδήποτε από τα 60 καταστήματα της Τράπεζας Μακεδονίας-Θράκης προσκομίζοντας την τελευταία φορολογική εκκαθάριση ή εκκαθάριση μηνιαίων αποδοχών καθώς και την αστυνομική του ταυτότητα ή διαβατήριο, ενώ η διαδικασία έκδοσης δεν ξεπερνά τις πέντε (5) εργάσιμες ημέρες.

Η αξιολόγηση του πελάτη γίνεται μέσω συστήματος πιστωτικής ανάλυσης (Risk Analysis Credit Scoring) και το πιστωτικό όριο κυμαίνεται από 200.000 έως 1.500.000 δρχ.

☞ **Τράπεζα Πειραιώς**

Η Τράπεζα Πειραιώς είναι πλήρες μέλος της Visa International από το 1994 και έχει ήδη προχωρήσει στην έκδοση πέντε διαφορετικών πιστωτικών καρτών: ΠΕΙΡΑΙΩΣ VISA classic, ΠΕΙΡΑΙΩΣ VISA Gold, Εταιρική ΠΕΙΡΑΙΩΣ VISA, HELVETIA VISA και ΚΟΤΣΟΒΟΛΟΣ ΚΑΠΑ VISA. Εξειδίκευση της τράπεζας είναι να εκδίδει σε συνεργασία με άλλη εταιρεία (co-branding) κάρτες που καλύπτουν τη συγκεκριμένη πελατεία της εταιρείας-επιχείρησης.

1. **Η ΠΕΙΡΑΙΩΣ VISA Classic**

Είναι μια κάρτα που πλεονεκτεί στην καθημερινή χρήση, καθώς και στην κάλυψη των ταξιδιωτικών και τουριστικών αναγκών του πελάτη, προσφέροντας:

- Επιτόκιο 26% (συμπεριλαμβανομένης και της προμήθειας του Ν. 128).
- Ελάχιστη καταβολή 7,5% του μηνιαίου υπολοίπου του λογαριασμού.
- Γίνεται αποδεκτή σε πάνω από 13.000.000 επιχειρήσεις στην Ελλάδα και το εξωτερικό, προσφέροντας αγορές με δόσεις μέχρι 8.000.000 δρχ. καθώς και άτοκες δόσεις σε επιλεγμένα καταστήματα.
- Μετρητά μέχρι 100.000 δρχ. το μήνα από τις ελληνικές τράπεζες με το σήμα VISA και μέχρι 200.000 δρχ. από το εξωτερικό.
- Ταξιδιωτική ασφάλιση για τον κάτοχο και την οικογένειά του (σύζυγο και τέκνα) μέχρι 15.000.000 δρχ. για μετακινήσεις με μέσα μαζικής μεταφοράς, καθώς και 1.000.000 δρχ. για τον πεζό, οδηγό ή συνεπιβάτη

Ι.Χ. που βρίσκεται πάνω από 100 χλμ. από τη μόνιμη κατοικία του. Για αστική ευθύνη, η κάλυψη φτάνει τα 50.000.000 δρχ.

- Άμεση και ουσιαστική ταξιδιωτική βοήθεια με ένα απλό τηλεφώνημα, 24 ώρες το 24ωρο, σε κάθε δύσκολη στιγμή που αφορά: υγειονομική μεταφορά και επαναπατρισμό, επίσκεψη συγγενούς, νομική προστασία και ιατρικές - υγειονομικές πληροφορίες, καθώς και νομική προστασία στο εξωτερικό.
- Σε συνεργασία με την HERTZ, η ΠΕΙΡΑΙΩΣ VISA προσφέρει την ειδική κάρτα HERTZ Card που εξασφαλίζει έκπτωση 25% για ενοικίαση αυτοκινήτου.
- Σε συνεργασία με τον Όμιλο Ξενοδοχείων Grecotel, η ΠΕΙΡΑΙΩΣ VISA classic προσφέρει έκπτωση 25% στις επίσημες τιμές όλων των ξενοδοχείων του Ομίλου.
- Επίσης, η συνεργασία με το Xenia Travel Bureau, προσφέρει ολοκληρωμένη ταξιδιωτική εξυπηρέτηση, ελκυστικά ταξιδιωτικά πακέτα και εκπτώσεις στις τιμές των εισιτηρίων και ξενοδοχείων, που είναι το λιγότερο:
 - 6% στα αεροπορικά και ακτοπλοϊκά εισιτήρια εξωτερικού,
 - 15% στις επίσημες τιμές ξενοδοχείων εξωτερικού
 - 10% στη ναύλωση σκαφών και σε διεθνείς κρουαζιέρες.
- Ευκολία χρήσης της ίδιας κάρτας από όλα τα ενήλικα μέλη της οικογένειας ή δυνατότητα έκδοσης μέχρι και δύο επιπλέον καρτών στον ίδιο λογαριασμό.
- Επίσης, προσφέρεται εντελώς δωρεάν η μοναδική τηλεφωνική εξυπηρέτηση VISAPHONE σε όλους τους κατόχους της κάρτας. Έτσι με χαμηλότερο κόστος, μπορούν να τηλεφωνούν μέσω ενός κωδικού σε

οποιοδήποτε σημείο της Γης, με αυτόματη χρέωση της τηλεφωνικής επικοινωνίας στο μηνιαίο λογαριασμό της κάρτας.

Η ετήσια συνδρομή της κάρτας ΠΕΙΡΑΙΩΣ VISA classic ανέρχεται στις 10.000 δρχ.

2. Για τους κατόχους της ΠΕΙΡΑΙΩΣ VISA GOLD εκτός των παραπάνω, υπάρχουν και τα εξής προνόμια:

- Προγράμματα οδικής βοήθειας που μόνον η ΠΕΙΡΑΙΩΣ VISA GOLD προσφέρει. Καλύπτει κάθε αυτοκινητιστικό ατύχημα που θα συμβεί μέρα ή νύχτα, σε απόσταση μεγαλύτερη των 50 χλμ. από την κατοικία του κατόχου. Εξασφαλίζει ρυμούλκηση σε κοντινό συνεργείο, καθώς και επαναπατρισμό του αυτοκινήτου και των επιβατών.
- Επιπλέον ταξιδιωτική κάλυψη σε:
 - α) Έξοδα νοσοκομειακής περίθαλψης στο εξωτερικό μέχρι 1.000.000 δρχ.
 - β) Νομική προστασία έως 600.000 δρχ.
 - γ) Ασφαλιστική κάλυψη 30.000.000 δρχ. από την ασφαλιστική εταιρεία HELVETIA, για την περίπτωση απώλειας ζωής ή μόνιμης, μερικής ή ολικής, ανικανότητας από ατύχημα, εφόσον ο κάτοχος ή τα μέλη της οικογένειάς του (σύζυγος, τέκνα) χρησιμοποιούν μέσα μαζικής μεταφοράς.

Η ετήσια συνδρομή ανέρχεται σε 20.000 δρχ.

3. Όσον αφορά την Εταιρική ΠΕΙΡΑΙΩΣ VISA, παρέχονται όλες οι ασφαλιστικές και οι άλλες παροχές της ΠΕΙΡΑΙΩΣ VISA classic, ενώ επιπλέον,

οι επιχειρήσεις κάνουν ευκολότερο έλεγχο των δαπανών τους και τα στελέχη τους αποκτούν ευχέρεια και άνεση στις συναλλαγές χωρίς μετρητά.

4. Η HELVETIA VISA είναι ένα νέο, πρωτοποριακό προϊόν στην αγορά του πλαστικού χρήματος, αποτέλεσμα της συνεργασίας της Τράπεζας Πειραιώς με τη διεθνή ασφαλιστική εταιρεία Helvetia.

Μια κάρτα που εξασφαλίζει στους κατόχους της όλα τα πλεονεκτήματα της ΠΕΙΡΑΙΩΣ VISA classic και επιπλέον, το μοναδικό προνόμιο εξόφλησης (για 6 μήνες) της ελάχιστης καταβολής του λογαριασμού HELVETIA VISA σε περίπτωση απόλυσης του κατόχου της κάρτας από την εργασία του.

Επιπλέον, η HELVETIA αναλαμβάνει σε περίπτωση απώλειας ή μόνιμης ολικής ανικανότητας από ατύχημα, να εξοφλήσει το κατά την ημερομηνία του θανάτου ή της μόνιμης ανικανότητας υπόλοιπο του λογαριασμού μέχρι 400.000 δρχ.

Η ετήσια συνδρομή της HELVETIA VISA ανέρχεται σε 11.000 δρχ.

5. ΚΑΠΑ VISA

Η ΚΑΠΑ VISA εκδίδεται σε συνεργασία με την εταιρεία ΚΩΤΣΟΒΟΛΟΣ ΑΒΕΕ και είναι η μόνη κάρτα που επιστρέφει μέρος της αξίας των αγορών με τις ανταποδοτικές παροχές K-BONUS. Αυτό γίνεται με δύο τρόπους:

- α) Σταθερή παροχή K-BONUS 1% σε όλες τις αγορές σας από τα καταστήματα που δέχονται VISA (Super Market, εμπορικά καταστήματα κλπ.).
- β) EXTRA παροχή K-BONUS από 5% έως 15% για αγορές σε συγκεκριμένα καταστήματα που συμμετέχουν στο πρόγραμμα K-BONUS.

Επιπλέον, προσφέρει τα πλεονεκτήματα της Classic Visa.

☞ Eurobank

Η πιστωτική κάρτα Visa (ασημένια και χρυσή) διατίθεται από όλα τα καταστήματα της Eurobank και της Interbank.

Η ασημένια κάρτα της Eurobank Visa, μεταξύ άλλων, προσφέρει:

- Επιστροφή 3% της αξίας των αγορών των πελατών της μόλις αυτές φτάσουν το 1.000.000 δρχ. τον πρώτο χρόνο της συνδρομής. Παράλληλα, δίνει τη δυνατότητα μεταφοράς του υπολοίπου από άλλες κάρτες ώστε να διευκολύνει τη συμπλήρωση του 1 εκατομ. δρχ.
- Άτοκες δόσεις και εκπτώσεις σε περισσότερα από 500 καταστήματα σε όλη την Ελλάδα.
- Παράλληλα, οι κάτοχοι της χρυσής κάρτας, έχουν τη δυνατότητα ανάληψης μετρητών «εκτάκτου ανάγκης» έως το ποσό των 600.000 δρχ., αγοράς αυτοκινήτου ή σκάφους μέσω της κάρτας, αγοράς συναλλάγματος χωρίς προμήθεια, δωρεάν διάθεση θυρίδας, 24ωρη τηλεφωνική εξυπηρέτηση με δυνατότητα δωρεάν τηλεφωνικής συνδιάλεξης όταν καλούν από το εξωτερικό. Το επιτόκιο της Eurobank Visa ανέρχεται στο 25% για την ασημένια και 23% για την χρυσή.

Η ετήσια συνδρομή για την ασημένια ανέρχεται σε 10.000 δρχ. για τον κύριο κάτοχο και σε 5.000 δρχ. για κάθε επιπρόσθετο μέλος. Για τη χρυσή τα αντίστοιχα ποσά είναι 25.000 δρχ. και 10.000 δρχ.

☞ Xios bank

Η Xios bank εκδίδει την XIOSBANK VISA (απλή), XIOSBANK GOLD VISA (χρυσή) και τη XIOSBANK CORPORATE VISA (εμπορική κάρτα χρέωσης). Επίσης, την πρώτη co-branched κάρτα σε συνεργασία με την ποδοσφαιρική ομάδα, την ΠΑΝΑΘΗΝΑΪΚΟΣ FC VISA.

Οι ετήσιες συνδρομές για κάθε μια από αυτές έχουν ως εξής:

XIOSBANK VISA	:	8.000 δρχ.	για τον κύριο κάτοχο
		4.000 δρχ.	για κάθε πρόσθετο μέλος
XIOSBANK GOLD VISA	:	21.000 δρχ.	για τον κύριο κάτοχο,
		10.500 δρχ.	για κάθε πρόσθετο μέλος
XIOSBANK CORPORATE VISA	:	6.000 δρχ.	το άτομο
PANATHINAIKOS FC VISA	:	15.000 δρχ.	για τον κύριο κάτοχο,
		7.500 δρχ.	για κάθε πρόσθετο μέλος

Τα επιτόκια για τις XIOSBANK VISA, XIOSBANK VISA GOLD, PANATHINAIKOS FC VISA, XIOSBANK CORPORATE VISA, είναι 25,5% (δεν περιλαμβάνεται η εισφορά του Ν. 128 1%).

Το επιτόκιο υπερημερίας είναι 2,5% επιπλέον του ετήσιου επιτοκίου και υπολογίζεται από την επόμενη της λήξης της προθεσμίας πληρωμής που αναγράφεται στο λογαριασμό, μέχρι την ημέρα που θα γίνει η πληρωμή. Ο τόκος υπερημερίας υπολογίζεται πάνω στο ποσό της ελάχιστης καταβολής.

Παροχές

Όπως η Τράπεζα διευκρινίζει, η κάρτα XIOSBANK VISA είναι αποδεκτή όπου υπάρχει το διεθνές σήμα VISA σε 9.500.000 επιχειρήσεις σε όλο τον κόσμο και 100.000 στην Ελλάδα, καλύπτει κάθε ανάγκη του πελάτη, από ενοικίαση αυτοκινήτου έως βενζινάδικο και από ακριβό χρυσοχοείο μέχρι εγγραφή σε γυμναστήριο.

Ειδικότερα, η συγκεκριμένη κάρτα προσφέρει:

- Δυνατότητα αγορών με άτοκες δόσεις σε 450 εμπορικά καταστήματα.
- Ειδικές προσφορές και εκπτώσεις από ταξιδιωτικά γραφεία για τις διακοπές τους στην Ελλάδα και το εξωτερικό.
- Έκπτωση 30% για ενοικίαση αυτοκινήτου στην Ελλάδα και το εξωτερικό.
- Αγορά συναλλάγματος χωρίς προμήθεια, σε προνομιακή τιμή, με εξυπηρέτηση 7 ημέρες την εβδομάδα, με δυνατότητα κράτησης συναλλάγματος μέχρι δύο ημέρες στο ανταλλακτήριο που επιθυμεί ο κάτοχος.
- Υπηρεσία Visaphone, μέσω της οποίας ο κάτοχος της κάρτας μπορεί να τηλεφωνήσει από και προς οποιοδήποτε μέρος του κόσμου, γρήγορα, εύκολα και οικονομικά, χρεώνοντας το αντίτιμο των τηλεφωνικών του συνδιαλέξεων στην κάρτα του χωρίς καμία επιπλέον επιβάρυνση.
- Δυνατότητα τηλεφωνικής παραγγελίας για αποστολή ποτών, γλυκών, λουλουδιών, για την κάλυψη κοινωνικών και επαγγελματικών υποχρεώσεων.
- Ασφαλιστική κάλυψη σε περίπτωση ατυχήματος στα ταξίδια και για καθυστέρηση ή απώλεια αποσκευών.
- Σε περίπτωση κλοπής ή απώλειας της κάρτας ο κάτοχος μπορεί να απευθύνεται τηλεφωνικά στην τράπεζα για άμεση αντικατάσταση και παράδοση με ταχυμεταφορέα (courier) οπουδήποτε.
- 24ωρη τηλεφωνική εξυπηρέτηση μέσω της υπηρεσίας DELTA PHONE για θέματα που αφορούν το λογαριασμό του.
- Εναλλακτικές λύσεις πληρωμής των λογαριασμών του σε περισσότερα από 1.500 σημεία σε όλη την Ελλάδα.
- Δυνατότητα αυτόματης εξόφλησης μέσω του λογαριασμού του στη ΧΙΟΣBANK.

Ειδικότερα οι φίλαθλοι του Παναθηναϊκού με την PANATHINAIKOS FC VISA, έχουν επιπλέον:

- Δυνατότητες αγοράς εισιτηρίων διάρκειας με άτοκες δόσεις.
- Δυνατότητα αγορών από το Κατάστημα «Τριφύλλι» με άτοκες δόσεις.
- Ειδικές τιμές και προσφορές για ταξίδια, προκειμένου οι κάτοχοι να συνοδεύσουν την ομάδα στα παιχνίδια στο εξωτερικό.
- Έκπτωση 15% στα ανθοπωλεία Flower Center (Λεωφ. Κηφισίας 96, Αθήνα, Πόντου 81, Ελληνικό και Πεντέλης 2, Χαλάνδρι).

Το σύνολο των μελών-κατόχων της κάρτας ΧΙΟΣBANK VISA ο αριθμός των συμβεβλημένων επιχειρήσεων, το ύψος της προμήθειας για την τράπεζα και ο κύκλος εργασιών της κάρτας για την περίοδο 1993-1996 απεικονίζονται στον πίνακα που ακολουθεί:

	1993	1994	1995	1996
Αριθμός καρτών	18.000	25.000	31.000	33.000
Πωλήσεις (σε δισ. δρχ.)	8.3	10.5	13	13.1
Δανειακό υπόλοιπο (σε δισ. δρχ.)	1.6	3.6	5	5.7
Συμβεβλημένες επιχειρήσεις	80	435	1.400	1.900
Έσοδα από προμήθειες (σε εκατ. δρχ.)	2	57	150	204

Η τράπεζα κατέχει το 5% της αγοράς στο χώρο των πιστωτικών καρτών VISA με στόχο το 15% το 2000.

☛ Τράπεζα Εργασίας

Η Τράπεζα Εργασίας προσφέρει τις εξής κάρτες του συστήματος VISA:

1. Ergocard Visa Classic διεθνής πιστωτική κάρτα που εκδίδεται σε πελάτες της τράπεζας φυσικά πρόσωπα.
2. Ergocard Visa Business διεθνής εταιρική κάρτα διευκόλυνσης που εκδίδεται σε πελάτες της τράπεζας νομικά πρόσωπα.

Επίσης, μέσα στο πρώτο εξάμηνο του '97 η Τράπεζα Εργασίας θα προσφέρει και την Ergocard Visa Gold διεθνής πιστωτική κάρτα για πελάτες φυσικά πρόσωπα υψηλών απαιτήσεων και εισοδημάτων.

1. Ergocard Visa Classic

Δημιουργήθηκε τον Οκτώβριο του 1992. Από τότε καθιερώθηκε στην αγορά ως η πιστωτική κάρτα που προσφέρει δυναμισμό, αξιοπιστία και συνέπεια. Ο αριθμός των μελών της υπερβαίνει τις 30.000 (12/96). Κατά μέσο όρο η ετήσια χρήση της κάρτας είναι της τάξεως των 400.000 δρχ.

Τα οικονομικά στοιχεία έχουν ως εξής:

Κάρτα	Ετήσια Συνδρομή	Ονομαστικό Επιτόκιο (*)	Υπερημερία
Ergocard Visa Classic	10.000	26%	2,5%

(*) πλέον 1% των εισφορών του Ν. 128.

Η Ergocard Visa Classic προσφέρει τη δυνατότητα έκδοσης μέχρι 2 πρόσθετων οικογενειακών καρτών με τα εξής στοιχεία:

- Ετήσια συνδρομή 5.000 δρχ.
- Πλήρη ανάλυση των δαπανών μεταξύ κύριου κατόχου και καθενός προσθέτου κατόχου.

Η χρήση της Ergocard Visa είναι στην Ελλάδα και στο εξωτερικό για αγορές αγαθών και υπηρεσιών, όπως και για ανάληψη μετρητών μέχρι 1000 ECU το μήνα. Για κάθε κάτοχο ορίζεται ένα όριο αγορών, δηλαδή συνολικό όριο εγκρίσεων και ένα πιστωτικό όριο που βάσει των κανόνων της Τράπεζας της Ελλάδος ορίζεται μέχρι 8 εκατομμύρια δρχ.

Αυτό ισχύει πλέον σε όλες τις πιστωτικές κάρτες Visa που κυκλοφορούν στην ελληνικά αγορά. Όμως πέραν της συνήθους χρήσης και της διευκόλυνσης των αγορών με την αποφυγή μετρητών (πλαστικό χρήμα), την ασφάλεια και την παρεχόμενη πίστωση στις αγορές, η Ergocard Visa Classic προσφέρει επιπλέον παροχές στους κατόχους της:

α) Ασφαλιστικές παροχές:

- Ιατρική και νομική βοήθεια
- Ταξιδιωτική ασφάλιση

Η παροχή είναι εντελώς δωρεάν για τους κατόχους.

β) Ταξιδιωτικές διευκολύνσεις

- Ergo Travel Club (αποκλειστική προσφορά στους κατόχους Ergocard Visa)

γ) Άμεση (on - line-real time) ενημέρωση των διαθεσίμων του λογαριασμού έπειτα από κάθε πληρωμή.

δ) Ερώτηση υπολοίπου λογαριασμού της πιστωτικής κάρτας και έκδοση πληροφοριακού από τα 120 ATM της Τράπεζας Εργασίας σε όλη την Ελλάδα.

Για την απόκτηση της πιστωτικής κάρτας Ergocard Visa Classic απαιτείται η εκπλήρωση των συνήθων τραπεζικών κριτηρίων. Τέτοια θεωρούνται το μηνιαίο εισόδημα, η δυνατότητα ομαλής αποπληρωμής του χρεωστικού υπολοίπου της κάρτας κ.ά. Η απόφαση έγκρισης/απόρριψης μιας αίτησης λαμβάνεται κατόπιν της συνεκτίμησης όλων των ποσοτικών και ποιοτικών στοιχείων του αιτούντος, όπως αποτυπώνονται στην αίτηση και στα συνημμένα δικαιολογητικά.

Οι δυνατότητες που προσφέρουν οι πιστωτικές κάρτες, η οικονομική συγκυρία και τα πλεονεκτήματα της Ergocard Visa κάνουν ιδιαίτερα ελκυστική την κατοχή και χρήση της. Η τράπεζα πάντα συμβουλεύει τους πελάτες και προσπαθεί σε λογικά πλαίσια να ενημερώνει τους κατόχους, τόσο για τα πλεονεκτήματα της χρήσης όσο και για τον κίνδυνο της υπερχρέωσης.

2. Ergocard Business

Δημιουργήθηκε το Φεβρουάριο 1997, με σκοπό να προσφέρει και στις επιχειρήσεις πελάτες της τράπεζας τα ίδια στοιχεία εξυπηρέτησης και δυναμισμού που η Ergocard Visa Classic προσφέρει στους πελάτες φυσικά πρόσωπα.

Τα οικονομικά στοιχεία έχουν ως εξής:

Κάρτα	Ονομαστικό Επιτόκιο (*)	Υπερημερία
Ergocard Visa Business	26%	2,5%

(*) Επιπλέον 1% εισφορά του Ν. 128.

Η ετήσια συνδρομή ποικίλλει ανάλογα με τον αριθμό των εταιρικών καρτών ανά εταιρεία.

Η εισαγωγή του τεκμηρίου εισοδήματος στη βάση των πληρωμών πιστωτικών καρτών δημιούργησε σημαντική ζήτηση από τις εταιρείες ώστε τα στελέχη της να εφοδιασθούν και να χρησιμοποιούν τις εταιρικές τους κάρτες για εταιρικές δαπάνες.

Βάσει των κανόνων της Τράπεζας της Ελλάδος, η εταιρική κάρτα δεν είναι πιστωτική αλλά κάρτα διευκόλυνσης. Επομένως, εξοφλείται το σύνολο της οφειλής μέσα σε τακτές ημερομηνίες.

Η Ergocard Visa Business προσφέρει δωρεάν στους κατόχους της τις ακόλουθες παροχές:

- Ιατρική και νομική βοήθεια
- Ασφάλιση έναντι απρόβλεπτων γεγονότων όπως:
 - καθυστέρηση ταξιδιού
 - καθυστέρηση άφιξης αποσκευών
 - αντικατάσταση εγγράφων κ.ά.

Οι παροχές προσφέρονται κεντρικά από την Visa International σε συνεργασία με την International SOS Assistance.

Επίσης η Ergocard Visa συμμετέχει σε ένα παγκόσμιο δίκτυο προστασίας καρτούχων της Visa International για την αντιμετώπιση κλοπής/απώλειας κάρτας, προσφέροντας:

- Άμεση αντικατάσταση της κάρτας τους,
- Άμεση καταβολή μετρητών.

Citibank

Κάρτες που εκδίδει	Συνδρομή ετήσια
Citibank Visa απλή	12.000 δρχ.
Citibank Mastercard	12.000 δρχ.
Citibank Visa Gold	20.000 δρχ.

Επιτόκια (για όλες τις κάρτες):

Ετήσιο Ενήμερο	→	28,44%
Υπερμερίας	→	30,94%
Ελάχιστη καταβολή	→	7,5%

Δίκτυο Εξόφλησης

Στα καταστήματα της CITIBANK (Ταμεία και ATM) και στα ΕΛ.ΤΑ. με ταχυπληρωμή. (Προς το παρόν δεν ισχύει η πληρωμή μέσω ATM των λογαριασμών της MASTERCARD. Θα ισχύσει εντός των προσεχών μηνών).

Ανάληψη μετρητών

Η ανάληψη μετρητών γίνεται με την κάρτα Citicard από το δίκτυο της τράπεζας καθώς και από τα δίκτυα των τραπεζών Εθνικής, Εμπορικής, Κτηματικής και Μακεδονίας Θράκης, μέσω του διατραπεζικού συστήματος ΔΙΑΣ.

Ανάληψη μετρητών στο εξωτερικό μπορεί να γίνει από όλα τα μηχανήματα αυτόματων συναλλαγών των τραπεζών που έχουν το σήμα Visa.

Πιστωτικό όριο

Στις απλές κάρτες το ελάχιστο πιστωτικό όριο καθορίζεται ανάλογα με την οικονομική επιφάνεια και τα περιουσιακά στοιχεία του πελάτη. Στην χρυσή κάρτα το ελάχιστο όριο έχει καθοριστεί σε 1,2 εκατομμύρια δρχ.

Πλεονεκτήματα - Παροχές

- Η Τράπεζα παρέχει την απλή κάρτα της σε τριτοετείς φοιτητές των πανεπιστημιακών σχολών, χωρίς την προσκόμιση δικαιολογητικών αποδοχών με περιορισμό πιστωτικού ορίου τις 200.000 δρχ. Στους φοιτητές κατόχους της απλής κάρτας προσφέρεται δωρεάν η φοιτητική κάρτα AIESEC.
- Παρέχεται 24ωρη ζωντανή τηλεφωνική εξυπηρέτηση.
- Υπάρχει δυνατότητα τοποθέτησης φωτογραφίας του κατόχου στην μπροστά όψη της κάρτας, για μεγαλύτερη ασφάλεια.

☞ Τράπεζα Πίστewς

Κάρτες που εκδίδει	Συνδρομή	Ετήσιο Επιτόκιο (%)	Επιτόκιο υπερημερίας (%)
Alphacard Visa	8.000	28	30.5
Alphacard Visa Business (τοπική)	8.000	28	30.5
Alphacard Visa Business (τοπική)	10.000	28	30.5
American Express (πράσινη)	20.000	18	
American Express (χρυσή)	40.000	22	

Δίκτυο Εξόφλησης

Στα καταστήματα της Πίστεως, στα ΑΤΜ του δικτύου ALPHANET.

Πλεονεκτήματα - Παροχές:

- Ανάληψη μετρητών έως 300.000 δρχ., το μήνα
- Δωρεάν ταξιδιωτική ασφάλιση.
- Πρόγραμμα βοήθειας για έκτακτα προβλήματα στην Ελλάδα.
- Δωρεάν συνδρομή για ένα χρόνο στους δικαιούχους λογαριασμών Υπερταμιευτηρίου.
- Δωρεάν συνδρομή για δύο χρόνια στον πρώτο δικαιούχο λογαριασμού Alpha 100.

American Express (πράσινη)

Από τον Νοέμβριο του 1995 η Alpha Τράπεζα Πίστεως εκδίδει κατ' αποκλειστικότητα για την Ελλάδα τις κάρτες American Express πληρωτέες σε δραχμές, προσφέροντας στους κατόχους όλα τα πλεονεκτήματα της διεθνούς ισχύος κάρτας AMEX, όπως:

- Απεριόριστο όριο συναλλαγών
- Εξόφληση σε δραχμές
- Δυνατότητα πίστωσης ποσού μεγαλύτερου των 150.000 δρχ. για μια αγορά το μήνα με επιτόκιο 18,33%.
- 24ωρη τηλεφωνική εξυπηρέτηση μέσω του Express Delta Phone.
- Παγκόσμια υποστήριξη.
- Άμεση αντικατάσταση της κάρτας σε περίπτωση απώλειας.
- Ταχύτητα και ευελιξία στις τραπεζικές συναλλαγές με την υπηρεσία Alphaphone.

- Ασφαλιστικές καλύψεις
- Δυνατότητα έκδοσης μέχρι δύο πρόσθετων καρτών.

American Express (χρυσή)

- Ετήσια συνδρομή για τον κύριο κάτοχο 40.000 δρχ.
- Ετήσια συνδρομή για το δεύτερο μέλος 20.000 δρχ.

Τα προνόμια που απολαμβάνουν οι κάτοχοι της χρυσής American Express είναι παρόμοια με της American Express με τα εξής πλεονεκτήματα:

- Ο κάτοχος της χρυσής κάρτας δικαιούται καταναλωτικό δάνειο ύψους 1 εκατομμυρίου δραχμών με ιδιαίτερα ευνοϊκούς όρους δίνοντας χαμηλότερο επιτόκιο κατά δύο μονάδες από το εκάστοτε ισχύον.
- Δίνεται η δυνατότητα ετήσιας συγκεντρωτικής κατάστασης χρεώσεων η οποία αναφέρει όλες τις χρεώσεις που έγιναν κατά τη διάρκεια ενός έτους, ταξινομημένες σε επιμέρους σύνολα και κατά είδος.
- Τραπεζικές συναλλαγές μέσω υπολογιστή που προσφέρει το σύστημα Alphaline.
- Αγορά μετοχών μέσω της Alpha Χρηματιστηριακής με χρέωση της κάρτας.
- Το πρόγραμμα ασφαλιστικών καλύψεων είναι παρόμοιο με των υπολοίπων καρτών με τη διαφορά ότι στο πρόγραμμα ταξιδιωτικής ασφάλισης που προσφέρεται σε συνεργασία με την Εμπορική Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρεία περιλαμβάνει αποζημίωση 30 εκατομμύρια δραχμές σε περίπτωση θανάτου και σε περίπτωση ολικής ή μερικής ανικανότητας, ασφάλιση αστικής ευθύνης για σωματικές βλάβες και υλικές ζημιές μέχρι 100 εκατομμύρια δραχμές και ασφάλιση για

καθυστέρηση ή ματαίωση πτήσης και καθυστέρησης ή απώλειας αποσκευών από 50.000 δρχ. μέχρι 200.000 δρχ.

Diners Club

Η κάρτα διευκόλυνσης Diners είναι σήμερα αποδεκτή από 3,3 εκατομμύρια επιχειρήσεις στο εξωτερικό και 37.000 στην Ελλάδα, ενώ τα μέλη της υπερβαίνουν τα 170.000.

Κάρτες που εκδίδει	Συνδρομή	Ετήσιο επιτόκιο	Επιτόκιο υπερημερίας
Diners	20.000	-	33%
Diners Unique (Ελευθ. Συν/τος)	20.000	-	-
Diners Domestic (Εταιρ. Εσωτ.)	10.000	-	-
Diners V.I.P. (Εταιρική διεθνής)	15.000	-	-
Diners Select (Εταιρ. Ελευθ. Συν/τος)	15.000	-	-

Δίκτυο εξόφλησης

Στα καταστήματα του DINERS CLUB, στο ΕΛΤΑ με ταχυπληρωμή, στο CITIPHONE BANKING και σε μια από τις παρακάτω τράπεζες: Γενική, Εργασίας, Μακεδονίας - Θράκης, Πίστewς, Κύπρου, ABN AMPRO, Κρήτης, Εμπορικής, Algemene Bank, Barclays, Credit Commercial de France, Credit Lyonnais, Arab Bank.

Πλεονεκτήματα - - Παροχές

- Ανάληψη μετρητών έως 300.000 δρχ. το μήνα.
- WEEKEND MAGIC (έκπτωση σε επιλεγμένα ξενοδοχεία σε όλη τη χώρα).

- **SHOPING PROTECTION** (προστασία αγορών)
- Διμηνιαίο περιοδικό, το Signature exclusive
- Άτοκες δόσεις και εκπτώσεις σε μεγάλα καταστήματα.
- Κλήρωση κάθε μήνα των 10 μεγαλύτερων συναλλαγών με δώρο 1 ταξίδι στην Ευρώπη (TOP 10).
- Άτοκες δόσεις και στις εταιρικές κάρτες.
- Πρόγραμμα δόσης (μέχρι και 12) σε αεροπορικές εταιρίες και ταξιδιωτικά γραφεία.
- Η Watermania σε συνεργασία με την κάρτα Diners προσφέρουν την προσωπική κάρτα μέλους του Watermania Club σε προνομιακή τιμή και εξόφληση της συνδρομής σε 5 άτοκες δόσεις.

🔗 **Κάρτες ELECTRON VISA**

Η ELECTRON VISA που προσφέρουν αρκετές τράπεζες στους πελάτες τους απευθύνεται και στα χαμηλά εισοδήματα.

Γι' αυτούς (τον κάθε ενδιαφερόμενο) που το εισόδημά τους δεν αρκεί για την έκδοση πιστωτικής κάρτας, υπάρχει ένας νέος τύπος καρτών που απευθύνεται κυρίως στα μικρότερα πορτοφόλια. Πρόκειται για τις ELECTRON VISA, που προσφέρουν αρκετές τράπεζες στους πελάτες τους.

Οι κάρτες αυτές δεν έχουν ανάγλυφους χαρακτήρες στην επιφάνειά τους, με αποτέλεσμα να μην μπορούν να χρησιμοποιηθούν σε καταστήματα ή υπηρεσίες που διαθέτουν μόνο τις χειροκίνητες συσκευές για τη χρέωση της κάρτας. Μπορούν να χρησιμοποιηθούν μόνο σε επιχειρήσεις που διαθέτουν αυτόματα μηχανήματα ηλεκτρονικής χρέωσης POS (κυρίως πολυκαταστήματα) και σε ATM των τραπεζών, τα οποία αναγράφουν το σήμα Visa.

Για την έκδοση των καρτών αυτών, οι τράπεζες ζητούν από τους πελάτες τους ετήσιο εισόδημα που κυμαίνεται από ένα έως δύο εκατομμύρια δραχμές (αρκετά χαμηλότερο από αυτό που απαιτείται για την έκδοση των «κλασικών» πιστωτικών καρτών), ενώ το πιστωτικό όριο που δίδεται μέσω των συγκεκριμένων καρτών μπορεί να φτάσει έως και τις 500.000 δραχμές.

Στην περίπτωση που το ετήσιο εισόδημα είναι μεγαλύτερο, αυξάνει και το πιστωτικό όριο που δίνουν οι τράπεζες. Ας μην ξεχνάμε ότι τα πιστωτικά ιδρύματα κάθε φορά τοποθετούν στο μικροσκόπιο την πιστοληπτική σας ικανότητα. Οπότε εάν δεν υπάρχουν σημαντικές υποχρεώσεις, υπάρχει πάντα ανοιχτό το ενδεχόμενο να εγκρίνουν αύξηση του πιστωτικού ορίου της κάρτας.

Εάν η ELECTRON VISA προέρχεται από την ίδια τράπεζα στην οποία ο κάτοχος έχει καταθετικό λογαριασμό, η εν λόγω κάρτα μπορεί να χρησιμοποιηθεί και ως κάρτα αυτόματης ανάληψης χρημάτων με χρέωση του λογαριασμού του. Σε κάθε περίπτωση, μπορεί να χρησιμοποιηθεί για να σηκώσει ο κάτοχος «ζεστό» χρήμα για τις αγορές του, οπότε χρειάζονται προσεκτικές κινήσεις για να μην βρεθεί προ εκπλήξεων.

Θα πρέπει να σημειωθεί ότι και με την ELECTRON VISA μπορεί κανείς να κερδίσει άτοκη περίοδο (χάριτος) ως 50 μέρες. Αυτό μπορεί να συμβεί, αν κάποιος αγοράσει ένα προϊόν με την κάρτα του την ημέρα μετά την έκδοση του λογαριασμού. Η συγκεκριμένη χρέωση θα περαστεί από την τράπεζα στον λογαριασμό του επόμενου μήνα και ο πελάτης μπορεί να πληρώσει το ποσό της εν λόγω χρέωσης 20 μέρες μετά την αποστολή του λογαριασμού.

Την Dynamic Electron Visa Card εκδίδουν η Alpha Τράπεζα Πίστewς σε συνεργασία με τον όμιλο επιχειρήσεων Μαρινόπουλος και το Continent. Το πιστωτικό όριο κυμαίνεται περίπου στις 500.000 δρχ., αλλά μπορεί να είναι και υψηλότερο ανάλογα με την πιστοληπτική ικανότητα του πελάτη. Η ετήσια

συνδρομή της κάρτας 6.000 δρχ. και το επιτόκιο 23,9%. Για την έκδοση της κάρτας απαιτείται ετήσιο εισόδημα ενός εκατομμυρίου δρχ. Η Dynamic Visa, τους πρώτους έξι μήνες, δεν επιβαρύνει τους κατόχους της με συνδρομή, και ταυτόχρονα το ίδιο χρονικό διάστημα χρησιμοποιεί χαμηλότερο επιτόκιο 19,9%. Οι κάτοχοι της κάρτας, όταν την χρησιμοποιούν για αγορές από το δίκτυο των συνεργαζόμενων επιχειρήσεων, έχουν έκπτωση που μπορεί να φτάσει ως και το 30% του ποσού των αγορών.

Η Εμπορική Τράπεζα εκδίδει την Εμποροκάρτα Electron Visa, με ετήσια συνδρομή 6.000 δρχ. και ονομαστικό επιτόκιο 25%. Για την έκδοση της κάρτας απαιτείται εισόδημα 2 εκατομμυρίων δραχμών.

Η Eurobank διαθέτει στην αγορά της Eurobank Visa Electron. Το επιτόκιο της πιστωτικής κάρτας είναι 25% για αγορές και 19% για αναλήψεις μετρητών, με πίστωση του λογαριασμού της κάρτας. Η ετήσια συνδρομή ανέρχεται σε 6.000 δρχ., αν η κάρτα χρησιμοποιείται εκτός από πιστωτική και ως cashcard, δηλαδή εξυπηρετεί και τον καταθετικό λογαριασμό του κατόχου της Eurobank, αφού με αυτήν μπορεί να πραγματοποιηθούν μέσω των ATM της τράπεζας αναλήψεις, καταθέσεις, ερωτήσεις υπολοίπου κλπ., και 10.000 δρχ., αν χρησιμοποιείται μόνο ως πιστωτική κάρτα. Το πιστωτικό όριο κυμαίνεται από 200.000 δρχ. ως 400.000 δρχ., ενώ για τον πρώτο χρόνο χρήσης της κάρτας, αν πραγματοποιηθούν αγορές ενός εκατομμυρίου δραχμών, η τράπεζα επιστρέφει με πίστωση τραπεζικού λογαριασμού το 3%, δηλαδή 30.000 δρχ. Ας σημειωθεί ότι η συγκεκριμένη κάρτα χορηγείται ανεξάρτητα από το ύψος του προσωπικού ή οικογενειακού εισοδήματος των πελατών.

Η Τράπεζα Πειραιώς εκδίδει τη Multicash Electron Visa και σε συνεργασία με την εταιρία Π. Κωτσόβολος ΑΕΒΕ, την πιστωτική κάρτα K-Visa Electron. Η κάρτα K-Visa Electron απευθύνεται σε πελάτες της τράπεζας με

ετήσιο εισόδημα που κυμαίνεται περίπου στο 1,5 εκατομμύρια δραχμές. Το επιτόκιο είναι 21,5%, η ετήσια συνδρομή 10.000 δρχ. και το πιστωτικό όριο κυμαίνεται από 150.000 δρχ. ως 500.000 δρχ. Σημειώνεται ότι για το πρώτο εξάμηνο η K-Visa Electron προσφέρεται δωρεάν και για το δεύτερο ο κάτοχος χρεώνεται με τη μισή συνδρομή. Σε όσους πραγματοποιούν αγορές με την K-Visa Electron, σε καταστήματα με το σήμα Visa (σούπερ-μάρκετ, εμπορικά καταστήματα κλπ.), επιστρέφεται το 1% επί των αγορών με μορφή δωροεπιταγής, ενώ αν οι αγορές πραγματοποιηθούν σε συγκεκριμένα καταστήματα που συμμετέχουν στο K-Bonus, μπορεί να επιστραφεί με δωροεπιταγή ως και το 30% επί της αξίας των αγορών.

Στο πλευρό των σπουδαστών μέσω της University Electron Visa βρίσκεται η Χiosbank. Η ετήσια συνδρομή της κάρτας είναι 3.500 δρχ. και το ετήσιο επιτόκιο της είναι 25%. Καλύπτει κάθε ανάγκη του σπουδαστή από την ενοικίαση αυτοκινήτου και την πληρωμή βενζίνης, μέχρι την εγγραφή του σε γυμναστήριο. Επίσης, προσφέρει:

- ☞ δυνατότητα αγορών με άτοκες δόσεις σε περισσότερα από 500 επιλεγμένα εμπορικά καταστήματα και ειδικές εκπτώσεις,
- ☞ ειδικές τιμές και προσφορές σε φοιτητικά ταξιδιωτικά εισιτήρια και πακέτα για την Ελλάδα και το εξωτερικό όλο το χρόνο.
- ☞ έκπτωση 30% στην ενοικίαση αυτοκινήτου στην Ελλάδα και στο εξωτερικό, σε συνεργασία με την εταιρία AVIS Rent a car,
- ☞ δυνατότητα ανάληψης μετρητών μέχρι 100.000 δρχ. το μήνα,
- ☞ δυνατότητα μεταφοράς υπολοίπου από άλλες κάρτες και εξόφληση μέσω της University Visa,
- ☞ δωρεάν ασφαλιστική κάλυψη σε περίπτωση ατυχήματος κατά τη διάρκεια ταξιδιού και αποζημίωση για καθυστέρηση ή απώλεια αποσκευών.

☞ Co-branded cards

Όλα τα όπλα τους επιστρατεύουν τα καταστήματα και οι επιχειρήσεις, προκειμένου να προσελκύσουν τους καταναλωτές. Ένα από τα τελευταία και πιο πρωτότυπα εργαλεία στο οπλοστάσιο των προσφορών τους είναι οι επιχειρηματικές κάρτες, οι λεγόμενες co-branded. Πρόκειται για «πλαστικό» χρήμα, το οποίο προσφέρει έξτρα παροχές στους πελάτες των επιχειρήσεων, που τις εκδίδουν σε συνεργασία με τράπεζες. Εκπτώσεις, άτοκες δόσεις, μπόνους, δώρα και ταυτόχρονη λειτουργία με τις κύριες πιστωτικές κάρτες είναι μερικές από τις προσφορές στη μάχη της αγοράς.

Τι είναι όμως οι co-branded κάρτες και ποιο αγοραστικό κοινό τις προτιμά; Εκδίδονται από μεγάλα εμπορικά καταστήματα, επιχειρήσεις ή ασφαλιστικές εταιρείες, σε συνεργασία με τραπεζικούς οργανισμούς και απευθύνονται σε εξειδικευμένες ομάδες καταναλωτών. Με τις co-branded κάρτες και τα τρία ενδιαφερόμενα μέρη (καταναλωτής, επιχείρηση και τράπεζα) έχουν να κερδίσουν κάτι.

Οι καταναλωτές, γιατί λαμβάνουν παραπάνω παροχές με το ίδιο σχεδόν επιτόκιο των κυρίων πιστωτικών καρτών, η επιχείρηση γιατί με αυτό τον τρόπο εξυπηρετεί περισσότερο τους πελάτες της και η τράπεζα διότι αυξάνει το πελατολόγιό της.

Σήμερα υπάρχουν στην αγορά πάνω από 20 κάρτες και έπεται συνέχεια. Η αρχή έγινε από την Interamerican, που σε συνεργασία με την τότε Interbank - σήμερα - Eurobank - έβγαλαν την Interamerican Visa. Ακολούθησε η Εθνική Τράπεζα, που μέσω της Mastercard συνεργάστηκε με την Εθνική Ασφαλιστική και στη συνέχεια η Ιονική τράπεζα, η οποία σε συνεργασία με το Μέγαρο Μουσικής εξέδωσε την Artion Visa. Η Τράπεζα Πειραιώς επίσης, σε συνεργασία με την ασφαλιστική εταιρεία Helvetia, έβγαλε την Helvetia Visa.

Αφού διαπιστώθηκε ότι αυτές οι πιστωτικές κάρτες πράγματι «τραβούν» εξειδικευμένη πελατεία, στο χορό μπήκαν και οι ομάδες του Ολυμπιακού και του Παναθηναϊκού, εκδίδοντας μέσω Εθνικής Τράπεζας και Χiosbank αντίστοιχες κάρτες.

Η εταιρεία ηλεκτρικών προϊόντων Κωτσόβολος, σε συνεργασία με την Τράπεζα Πειραιώς, ήταν η πρώτη από τις επιχειρήσεις του λιανεμπορίου που έκανε το βήμα προσφέροντας στους πελάτες της την K-Visa. Αμέσως μετά, ακολούθησαν οι Μαρινόπουλος-Continent και σε συνεργασία με την Alpha Τράπεζα Πίστεως έβγαλαν την Dynamic Electron Visa. Η αλυσίδα καταστημάτων καλλυντικών Μπέζας, σε συνεργασία με την Εγνατία Τράπεζα, εξέδωσε τις Μπέζας Credit και Μπέζας Visa. Από την ίδια τράπεζα έχουν εκδοθεί και η Viacard Visa Minion σε συνεργασία με το πολυκατάστημα Minion και η Hellenic - German Chamber of Commerce and Industry Visa σε συνεργασία με το Ελληνογερμανικό Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο. Στο χορό μπήκε και η εταιρεία κινητής τηλεφωνίας Panafon, που σε συνεργασία με τη Citibank έβγαλε την Diner Club-Panafon .

Για τους φίλους του βιβλίου, η Εθνική Τράπεζα έχει τη βιβλιοφιλική, ενώ η ABN AMRO δημιούργησε για τα μέλη της τη Ναυτιλιακή Λέσχη Πειραιώς. Ανάλογες κινήσεις έκανε και ο τηλεοπτικός σταθμός ANT1, που σε συνεργασία με την Εμπορική Τράπεζα έβγαλε την ANT 1 Visa. Η ασφαλιστική εταιρεία Alico, σε συνεργασία με την Eurobank έβγαλε την Alico-Eurobank Visa.

Στο χώρο των co-branded καρτών το τελευταίο διάστημα έκαναν την εμφάνισή τους και οι αντιπρόσωποι των αυτοκινήτων.

Μια νέα σχετικά μέθοδος για την αγορά αυτοκινήτου με δανεικά είναι μέσω της χρήσης ειδικών πιστωτικών καρτών co-branded που εκδίδουν για το σκοπό αυτό οι εισαγωγείς, σε συνεργασία με διάφορες τράπεζες. Οι κάρτες

αυτές λειτουργούν όπως όλες οι πιστωτικές και επιπρόσθετα δίνουν στον κάτοχό τους το δικαίωμα να αγοράσει αυτοκίνητο ή μοτοσικλέτα μέσω συγκεκριμένων πακέτων χρηματοδότησης και να τα εξοφλήσει όπως ακριβώς τις αγορές καταναλωτικών αγαθών.

Ένα τέτοιο παράδειγμα είναι η Suzuki Club Visa, αποτέλεσμα της συνεργασίας Σφακιανάκη-Eurobank. Η κάρτα προσφέρει δυνατότητα αγοράς αυτοκινήτου ή μοτοσικλέτας με δύο τρόπους: Προκαταβολή 0% και εξόφληση έως και σε 72 τοκοχρεωλυτικές δόσεις στην κάρτα ή 50% προκαταβολή και εξόφληση σε 12 άτοκες δόσεις (για ορισμένα μόνο μοντέλα). Επιπρόσθετα δίνει ένα μπόνους στους κατόχους που κάνουν χρήση της κάρτας και για αγορές καταναλωτικών αγαθών. Συγκεκριμένα, ποσοστό 3% των συνολικών αγορών μέσω της κάρτας συγκεντρώνεται και μπορεί να εξαργυρωθεί στο δίκτυο των επίσημων αντιπροσώπων της Suzuki για αγορά ανταλλακτικών, αξεσουάρ ή για service. Το επιτόκιο της κάρτας είναι 23%.

Με πιστωτικές κάρτες μπορούμε να αγοράσουμε επίσης αυτοκίνητο από την Peugeot (Peugeot Visa), τη Nissan (Nissan Visa) αλλά και Daewoo (Daewoo Visa). Οι τρεις αυτές κάρτες προσφέρονται από την Εγνατία Τράπεζα με ετήσια συνδρομή 9000 δραχμών και επιτόκιο 18%.

Από την Peugeot προσφέρονται δύο χρηματοδοτικά πακέτα: Το ένα περιλαμβάνει προκαταβολή 35% και αποπληρωμή σε διάστημα 12 έως 60 μηνών (με την πρώτη δόση έξι μήνες μετά την αγορά) και το δεύτερο χωρίς προκαταβολή και εξόφληση σε 12 έως 60 μήνες.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4.

ΠΟΙΟΣ Ο ΚΑΤΟΧΟΣ ΚΑΙ ΠΟΙΟΣ Ο ΒΑΘΜΟΣ ΙΚΑΝΟΠΟΙΗΣΗΣ

I. ΠΟΙΟΙ ΕΧΟΥΝ ΚΑΡΤΕΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Στο σημείο αυτό προκειμένου να δώσουμε απάντηση στο παραπάνω ερώτημα αναφέρουμε σχετική έρευνα της ICAP όπως αυτή είχε δημοσιευτεί το έτος 1994 στον Οικονομικό Ταχυδρόμο. Έτσι πιστωτικές κάρτες έχουν οι εύποροι Έλληνες και όσο πιο πλούσιος είναι ο κάτοχός της τόσο πιο συχνά χρησιμοποιεί την πιστωτική του κάρτα. Επίσης, οι κάτοχοι πιστωτικών καρτών σε ποσοστό 26% είναι άνδρες, μάλλον υψηλού μορφωτικού επιπέδου και ηλικίας μεταξύ 45 και 54 χρονών. Σε ποσοστό 41,34 οι κάτοχοι πιστωτικών καρτών έχουν πάνω από 300.000 δρχ., το μήνα εισόδημα, ενώ αυτοί που κερδίζουν 200.000 και 300.000 δρχ. το μήνα έχουν κάρτα σε ποσοστό 32%.

Κάτοχοι Καρτών

έχουν	22,4%
άντρες	25,7%
γυναίκες	19,1%
δεν έχουν	77,6%

II. ΠΟΣΟ ΕΥΧΑΡΙΣΤΗΜΕΝΟΙ ΕΙΝΑΙ ΟΙ ΚΑΤΟΧΟΙ ΠΙΣΤΩΤΙΚΩΝ ΚΑΡΤΩΝ

Το χρήμα συμβαδίζει με το πλαστικό χρήμα. Τουλάχιστον στο επίπεδο της ικανοποίησης: όσο ευπορότεροι είναι οι κάτοχοι πιστωτικών καρτών τόσο περισσότερο ικανοποιημένοι είναι από την κάρτα τους. Αυτό είναι ένα από τα συμπεράσματα έρευνας της ICAP Hellas για το κατά πόσο οι καρτούχοι είναι ικανοποιημένοι από την κάρτα τους.

Το 84,6% των κατόχων, που έχει εισόδημα πάνω από 300.000 δρχ. το μήνα δηλώνουν ότι είναι πάρα πολύ ή πολύ ικανοποιημένοι από την κάρτα τους. Το ποσοστό των ικανοποιημένων μειώνεται όσο πηγαίνουμε προς τα χαμηλότερα εισοδηματικά στρώματα και αυξάνεται εκείνο των δυσαρεστημένων.

Συγκεκριμένα οι ικανοποιημένοι με εισόδημα 200.000 έως 300.000 δραχμές ανέρχονται στο 70,7% του συνόλου. Όταν το μηνιαίο βαλάντιο είναι μεταξύ των 100.000 και 200.000 δραχμών το ποσοστό πέφτει στο 68,1%, ενώ κανένας από τους καρτούχους με εισόδημα ως 100.000 δραχμές μηνιαίως δεν είναι πάρα πολύ ικανοποιημένος και μόνο το 33,3% εμφανίζεται πολύ ικανοποιημένο.

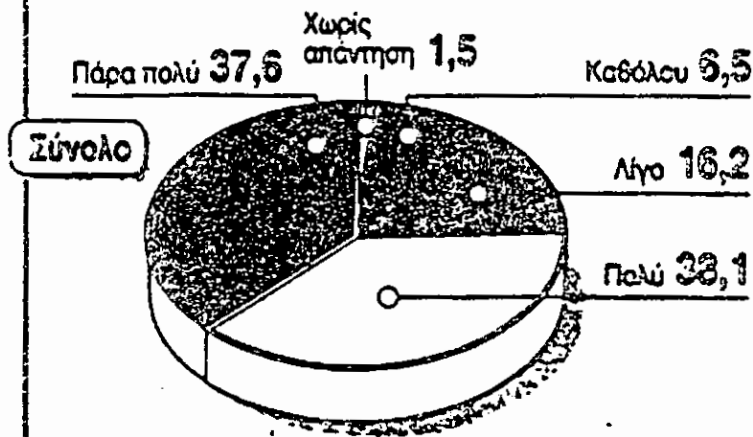
Αντίθετα, στην οικονομική αυτή κατηγορία το 55,6% είναι δυσαρεστημένο από την κάρτα του. Συνολικά πάντως, οι κάτοχοι καρτών που είναι ικανοποιημένοι είναι τριπλάσιοι των δυσαρεστημένων. Οι πρώτοι φτάνουν στο 65,7% (το 37,6% δηλώνουν πάρα πολύ ικανοποιημένοι και το 38,1% πολύ) και οι δεύτεροι στο 22,7%.

Κατά την ηλικία και το φύλο Κ.Α.

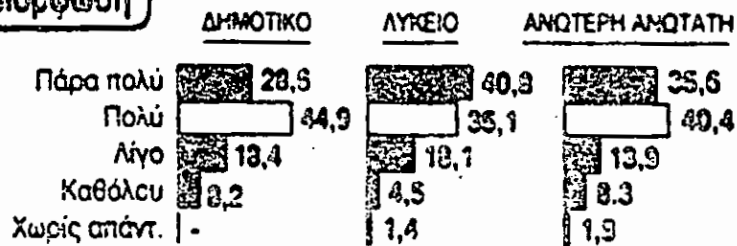
Από την έρευνα της ICAP προκύπτει ακόμα ότι:

- Το πλαστικό χρήμα ικανοποιεί εξίσου τους άνδρες και τις γυναίκες, αφού τα ποσοστά των ικανοποιημένων (75,4% και 76,6% αντιστοίχως) και των δυσαρεστημένων (22,6% και 22,8%) είναι παραπλήσια.
- Με εξαίρεση τους νεώτερους από 18 έως 24 ετών, στις υπόλοιπες κατηγορίες η ικανοποίηση από την κάρτα συμβαδίζει με την ηλικία. Όσο πιο μεγάλοι οι κάτοχοι τόσο περισσότεροι και οι ικανοποιημένοι με αποκορύφωμα το 85,8% των κατόχων που είναι άνω των 55 ετών.
- Οι Αθηναίοι είναι περισσότερο ικανοποιημένοι από τους κατοίκους των άλλων πόλεων. Μάλιστα, παρατηρείται το παράδοξο φαινόμενο οι Πατρινοί να είναι στην πλειοψηφία τους δυσαρεστημένοι (67,4%), παρ' ότι στην Πάτρα βρίσκεται το μεγαλύτερο ποσοστό των κατόχων κάρτας σε σύγκριση με τις άλλες πόλεις (Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Ηράκλειο και Λάρισα) όπου έγινε η έρευνα της ICAP.
- Επίσης, περισσότεροι ικανοποιημένοι είναι οι συνταξιούχοι, οι φοιτητές και οι νοικοκυρές και γενικότερα οι μη εργαζόμενοι (88,6%), παρά οι εργάτες και οι τεχνίτες (75,3%) ή έμποροι, ελεύθεροι επαγγελματίες και υπάλληλοι γραφείου (73,4%).

Βαθμός ικανοποίησης (%)



Μόρφωση



Άνδρες - Γυναίκες



ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5.

ΤΟ ΠΛΑΣΤΙΚΟ ΧΡΗΜΑ ΣΤΟΝ ΤΟΥΡΙΣΜΟ ΚΑΙ ΤΗΝ ΥΓΕΙΑ

I. ΤΟ ΠΛΑΣΤΙΚΟ ΧΡΗΜΑ ΣΤΟΝ ΤΟΥΡΙΣΜΟ

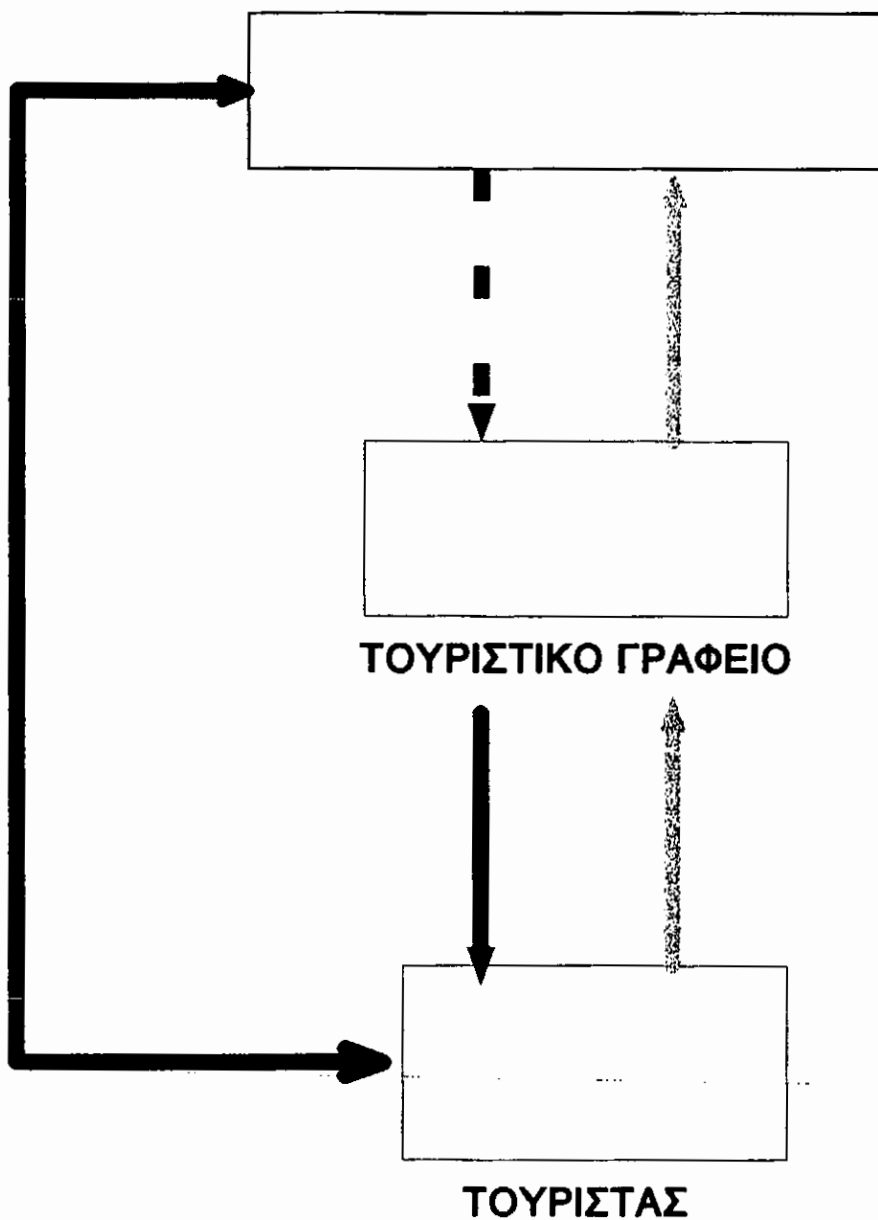
Για να γίνει αντιληπτός ο ρόλος των καρτών στη διαδικασία της λειτουργίας του τουριστικού κυκλώματος πρέπει να εξετασθεί το ίδιο το τουριστικό κύκλωμα.

Όπως φαίνεται στο διάγραμμα 1, ο τουρίστας έχει δύο βασικές επιλογές όταν πρόκειται να αγοράσει τις διακοπές του: Μπορεί να πάει κατευθείαν στον τόπο διακοπών του (μπλε καμπύλη) χρησιμοποιώντας κάποιο μέσο μεταφοράς και να αγοράσει μεμονωμένα, επιτόπου, τις υπόλοιπες υπηρεσίες που θα συνθέσουν τις διακοπές του, όπως το δωμάτιο που θα μείνει, τα γεύματά του κ.ά. Στην περίπτωση αυτή θα πληρώσει μετρητοίς στις επίσημες τιμές.

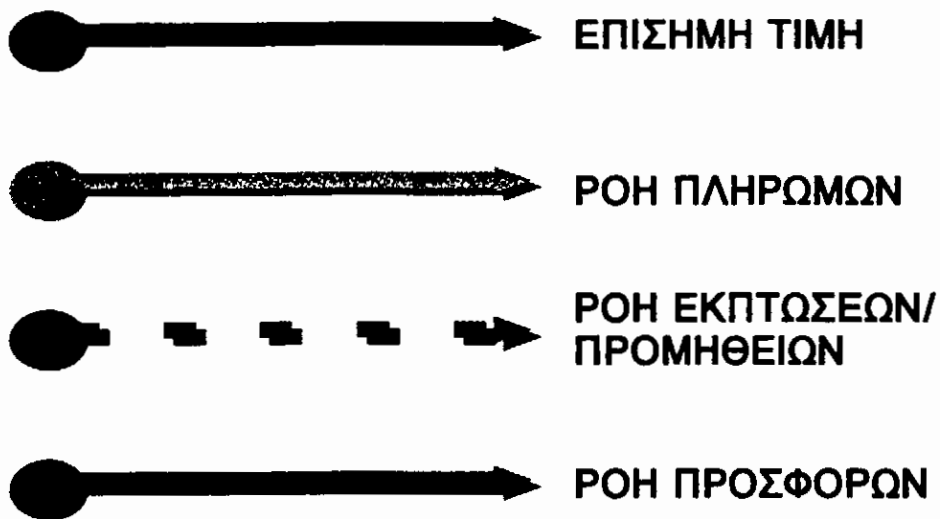
Μπορεί ακόμα, να επιλέξει να αγοράσει «πακέτο» όλες τις υπηρεσίες από κάποιο τουριστικό γραφείο το οποίο βάσει των προτιμήσεών του, θα ετοιμάσει το πρόγραμμα διακοπών που του ταιριάζει ή θα του πουλήσει κάποιο πρόγραμμα από τα ήδη έτοιμα. Σε αυτή την περίπτωση ο τουρίστας πληρώνει στο τουριστικό γραφείο, (κόκκινη γραμμή) και αυτό με τη σειρά του πληρώνει τους προμηθευτές του. (ξενοδοχεία, εταιρείες μεταφοράς, ενοικιάσεις αυτοκινήτων κ.ά.). Στην περίπτωση αυτή, το πλεονέκτημα για τον τουρίστα εντοπίζεται στην ωφέλεια που αποκομίζει από την διαπραγματευτική ικανότητα του τουριστικού γραφείου, το οποίο αγοράζοντας μαζικά πετυχαίνει τιμές χαμηλότερες από τις επίσημες.

Επίσης, στην περίπτωση που οι προμηθευτές τουριστικών υπηρεσιών προσφέρουν στο τουριστικό γραφείο προμήθεια επί των πωλήσεων (πράσινη διακεκομμένη γραμμή), το γραφείο έχει τη δυνατότητα να περάσει ποσοστό αυτής της προμήθειας στον πελάτη του και να προσφέρει έτσι φθηνότερες τιμές (πράσινη γραμμή).

ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ / ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ



Διάγραμμα 1. Αγορά τουριστικών υπηρεσιών/ πακέτου διακοπών μέσω τουριστικού γραφείου



Μια αποκλειστική ταξιδιωτική πιστωτική κάρτα

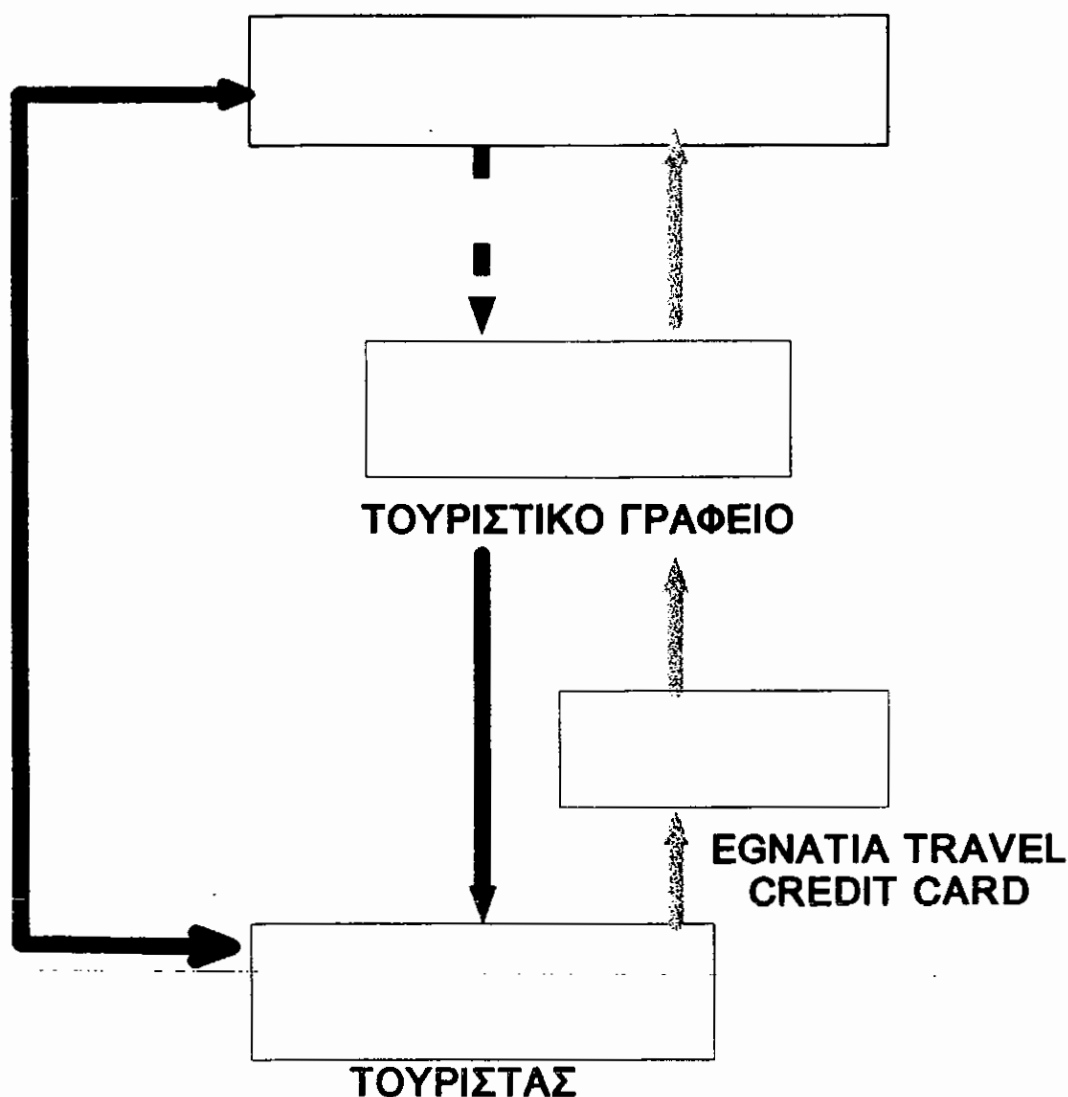
Ξεχωριστά εξετάζεται η περίπτωση της κάρτας Egnatia Travel Credit Card (ETCC) λόγω του ότι αποτελεί ειδική κατηγορία πιστωτικής κάρτας, η οποία είναι αποκλειστικά ταξιδιωτική. Η ETCC αποτελεί καινοτομία για τα ελληνικά αλλά και τα διεθνή δεδομένα και ο ρόλος της είναι, όπως φαίνεται στο διάγραμμα 2, να «παρεμβάλλεται» μεταξύ του πελάτη-τουρίστα και του τουριστικού γραφείου, και να διευκολύνει την πληρωμή των τουριστικών υπηρεσιών, χωρίς όμως να αλλάζει τη ροή του τουριστικού κυκλώματος.

Στόχος της ETCC είναι η αποκλειστική της χρησιμοποίηση για έξοδα ταξιδίων. Με τη χρήση μιας πιστωτικής κάρτας για όλων των ειδών τις αγορές είναι πολύ εύκολο να ξεπεραστεί το πιστωτικό όριο και έτσι ο κάτοχός της να μην έχει τη δυνατότητα να τη χρησιμοποιήσει για την αγορά των διακοπών του. Το πρόβλημα αυτό λύνεται με τη χρησιμοποίηση της ETCC αποκλειστικά για ταξίδια.

Δεδομένου ότι η κάρτα της Εγνατίας δίνει τη δυνατότητα αγοράς διακοπών αποκλειστικά μέσω τουριστικών γραφείων, ο κάτοχός της επωφελείται και από τα πλεονεκτήματα αγοράς διακοπών από τουριστικά γραφεία, αλλά και από το προνόμιο της εξόφλησης με δόσεις. Φυσικά,

λειτουργεί με τους όρους των πιστωτικών καρτών, δηλαδή με 3% ΕΦΤΕ, τόκους, έξοδα και λοιπές επιβαρύνσεις. Η πορεία της αποπληρωμής είναι φθίνουσα, δηλαδή ξεκινάει με μεγαλύτερα ποσά, τα οποία μειώνονται σταδιακά. Ανάλογα δε με το ύψος του ποσού, αυξάνεται και ο αριθμός των δόσεων, ο οποίος μπορεί να φθάσει και τα 5 χρόνια. Η κάρτα διευκολύνει την αγορά τουριστικών υπηρεσιών και συμβάλλει στην αύξηση του τζίρου των τουριστικών γραφείων και στην τόνωση της εγχώριας τουριστικής κίνησης.

ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ / ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ



Διάγραμμα 2. Αγορά τουριστικών υπηρεσιών/ πακέτου διακοπών μέσω τουριστικού γραφείου με χρήση της Egnatia Travel Credit Card

Πιστωτικές κάρτες

Ο τουρισμός είναι ο μόνος κλάδος της οικονομίας αλλά και το μόνο καταναλωτικό αγαθό που έχει αποσπάσει την προσοχή των πιστωτικών καρτών σε τόσο μεγάλο βαθμό. Δεν θα ήταν υπερβολή να λεχθεί ότι όλες οι κάρτες δίνουν ιδιαίτερη έμφαση στις παροχές και διευκολύνσεις που προσφέρουν για τα ταξίδια και τις διακοπές των κατόχων τους. Εκδίδουν ξεχωριστά φυλλάδια και πολυσέλιδους οδηγούς, αναπτύσσουν ειδικές συνεργασίες και γενικά έχουν την ευκαιρία να εκφραστούν ανταγωνιστικά για ένα αγαθό, που έχει πλέον αποτελέσει βασική ανάγκη κάθε ανθρώπου.

Στο διάγραμμα 3 φαίνεται ο τρόπος παρεμβολής της πιστωτικής κάρτας στο τουριστικό κύκλωμα. Το διάγραμμα απεικονίζει την περίπτωση που ο τουρίστας αγοράζει τουριστικές υπηρεσίες με την κάρτα του απευθείας από τον προμηθευτή. Σε αυτή την περίπτωση ο κάτοχος της κάρτας πληρώνει με δόσεις την αξία του ταξιδιού του προσαυξημένη με τους ανάλογους τόκους, η δε κάρτα με τη σειρά της πληρώνει τον προμηθευτή παρακρατώντας του ποσοστό επί του τζίρου (κόκκινη γραμμή). Το μειονέκτημα σε αυτή τη διαδικασία είναι ότι ο τουρίστας αγοράζοντας απευθείας από τον προμηθευτή/παραγωγό τουριστικών υπηρεσιών τις διακοπές του πληρώνει και στις επίσημες τιμές, όπως θα πλήρωνε χωρίς κάρτα (μπλε καμπύλη), αλλά και με τόκο.

Φυσικά, υπάρχει και η περίπτωση που ο τουρίστας χρησιμοποιεί την κάρτα του για να αγοράσει τις διακοπές του από τουριστικό γραφείο, μιας και η πλειονότητα των πιστωτικών καρτών γίνεται αποδεκτή από όλα σχεδόν τα γραφεία. Το μειονέκτημα εδώ είναι ότι, λόγω των τόκων, των εξόδων και των λοιπών επιβαρύνσεων, περιορίζονται οι φθηνότερες τιμές του τουριστικού γραφείου που έτσι πλησιάζουν τις επίσημες τιμές των προμηθευτών.

Το σημαντικότερο πλεονέκτημα των πιστωτικών καρτών προς τις επιχειρήσεις είναι το πελατολόγιο των τραπεζών που τις εκδίδουν. Σε πολλές περιπτώσεις οι κάτοχοι των καρτών δεν θα αγόραζαν διακοπές με άλλο τρόπο αν δεν είχαν κάρτα. Παράλληλα, όμως οι κάρτες λαμβάνουν από τις συμβαλλόμενες επιχειρήσεις ένα προκαθορισμένο ποσοστό επί του τζίρου που τους κάνουν οι πελάτες-μέλη. Για τους κατόχους των καρτών το σημαντικό πλεονέκτημα είναι το γεγονός ότι δεν εκταμιεύουν άμεσα μεγάλο ποσό χρημάτων και ότι εξοφλούν σε δόσεις πληρώνουν όμως ετήσια συνδρομή και τόκους.

Η εξέταση των παροχών πιστωτικών καρτών με ιδιαίτερες παροχές σε ταξίδια και διακοπές όπως η Εμποροκάρτα Visa, η American Express και η Eurobank Visa συμβάλλει στην εξαγωγή συμπερασμάτων για τη χρήση των καρτών στον τουρισμό.

Η Εμποροκάρτα Visa εκδίδει κάθε χρόνο τον οδηγό «The best of Greece Club» παρουσιάζοντας κυρίως ξενοδοχεία στην Ελλάδα και στο εξωτερικό, και μερικά τουριστικά γραφεία, ναυτιλιακές εταιρείες και εστιατόρια. Μέσα στον οδηγό οι τουριστικές επιχειρήσεις με τη μορφή προσφορών χορηγούν - εκτός από τη δυνατότητα δόσεων της κάρτας - και εκπτώσεις στους τουρίστες, πάνω όμως στην επίσημη τιμή τους. Επιπλέον, ο μηνιαίος οδηγός της «Emporo Life» τους καλοκαιρινούς ιδιαίτερα μήνες είναι αφιερωμένος στις διακοπές προσφέροντας άτοκες δόσεις κυρίως σε διάφορα ξενοδοχεία της Ελλάδος. Η Εμπορική Τράπεζα εκδίδει κάρτες σε συνεργασία και με άλλες επιχειρήσεις, όπως το τηλεοπτικό κανάλι «Αντέννα». Η κάρτα αυτή συνεργάζεται με τουριστικά γραφεία παρέχοντας μικρές εκπτώσεις.

Η American Express είναι από τις ισχυρότερες κάρτες στον κλάδο του τουρισμού με πολλές και αξιόλογες συνεργασίες με τουριστικές επιχειρήσεις

διαφόρων μορφών. Το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της κάρτας είναι το πολύ ισχυρό δίκτυο τουριστικών γραφείων της American Express Travel Related Services Inc. σε ολόκληρο τον κόσμο.

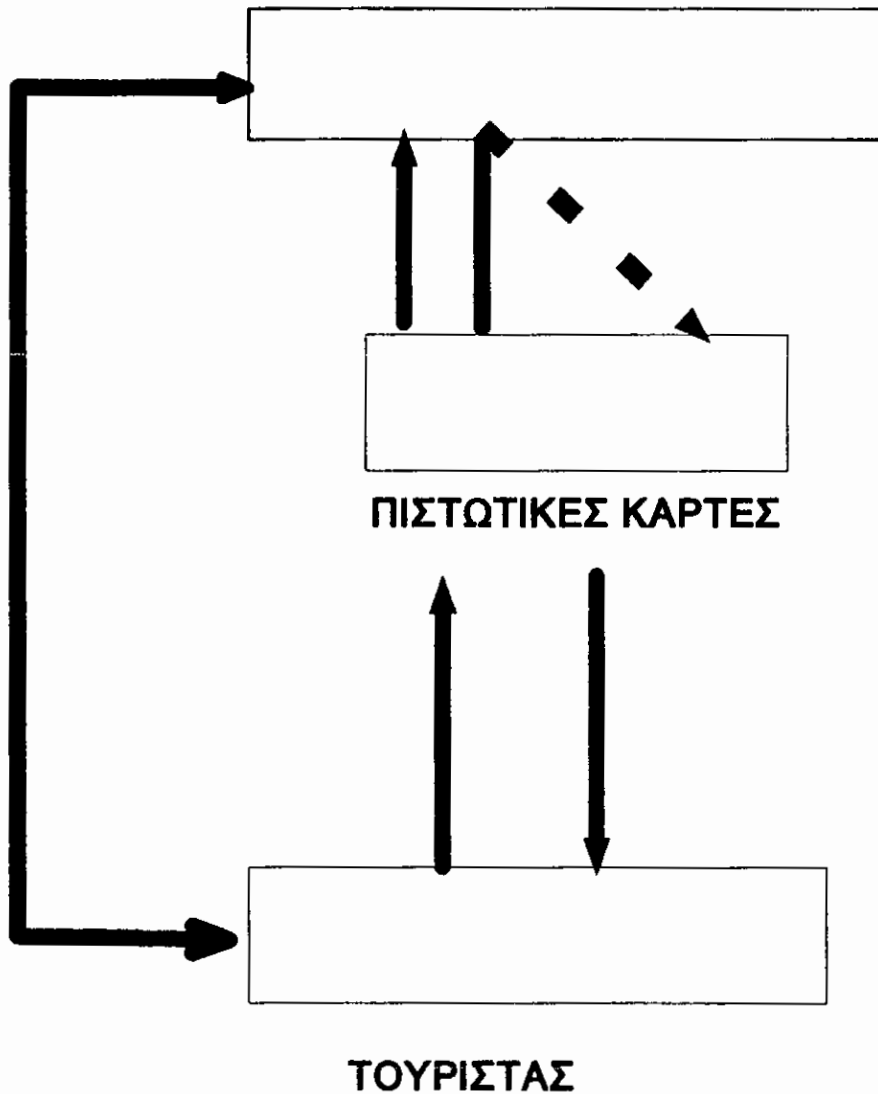
Η χρυσή AMEX παρέχει στον κάτοχό της την υπηρεσία «The Gold Card Travel», η οποία εκτός από εκπτώσεις προσφέρει και επιπλέον εξυπηρετήσεις στα ταξίδια, ενώ σε συνεργασία με την Τράπεζα Πίστεως εκδίδει και ταξιδιωτικές επιταγές.

Σε συνεργασία με την Ολυμπιακή Τουριστική εκδίδει ξεχωριστό φυλλάδιο με άτοκες δόσεις στην Ελλάδα και το εξωτερικό και μάλιστα με τη μορφή πακέτου, αφού περιλαμβάνει αεροπορικό εισιτήριο, ενοικίαση αυτοκινήτου και διανυκτερεύσεις. Η συνεργασία αυτή γίνεται με τη βοήθεια της Ολυμπιακής Τουριστικής, του τουριστικού γραφείου της Ολυμπιακής, προσφέροντας στον τουρίστα-μέλος ολοκληρωμένες τουριστικές υπηρεσίες και τα πλεονεκτήματα της οργάνωσης των διακοπών του μέσω τουριστικού γραφείου. Η συνεργασία της κάρτας έχει επεκταθεί και σε άλλες αεροπορικές εταιρείες όπως η Virgin και η Austrian Airlines σε διεθνείς ξενοδοχειακές αλυσίδες όπως η Hilton, Conrad και Vista, ακόμα και σε ναυτιλιακές όπως η Celebrity Cruises, με τη δωρεάν προσφορά επιπλέον παροχών, όπως προαιρετικές εκδρομές και μάλιστα με άτοκες δόσεις. Οι προσφορές αυτές πολλές φορές είναι πολύ ελκυστικές για τους κατόχους των πιστωτικών καρτών.

Η Eurobank Visa έχει δώσει έμφαση στις διακοπές στην Ελλάδα και στο εξωτερικό με ολοκληρωμένα πακέτα μέσω τουριστικών γραφείων με τα οποία συνεργάζεται. Περιορίζεται δηλαδή στην παρεμβολή μεταξύ του τουριστικού πράκτορα και του πελάτη, και όχι μεταξύ του πελάτη και του προμηθευτή τουριστικών υπηρεσιών, αναγνωρίζοντας την αναγκαιότητα του πράκτορα. Για την ελληνική αγορά προσφέρεται μικρή ποικιλία επιλεγμένων ξενοδοχείων και

σε συνεργασία με ταξιδιωτικά γραφεία προτείνει ιδέες για ταξίδια με προνομιακούς όρους, όπως χαμηλές τιμές και άτοκες δόσεις. Δείχνει να προσπαθεί να καλύψει όλη τη δυνατή ποικιλία με σχετικά χαμηλότερο επιτόκιο από τις άλλες κάρτες.

ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ / ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ



Διάγραμμα 3. Πληρωμές με πιστωτική κάρτα απευθείας στον τόπο διακοπών

II. ΤΟ ΠΛΑΣΤΙΚΟ ΧΡΗΜΑ ΣΤΗΝ ΥΓΕΙΑ

Τι είναι οι κάρτες νοσηλείας

Μια κάρτα που μοιάζει με πιστωτική μπορεί να μας απαλλάξει από την πληρωμή τοις μετρητοίς των εξόδων νοσηλείας. Τα νοσηλευτικά ασφαλιστικά προγράμματα που προσφέρουν οι ασφαλιστικές εταιρείες εφοδιάζουν τους ασφαλισμένους τους με μια κάρτα η οποία σε ώρα ανάγκης μπορεί να χρησιμοποιηθεί για την πληρωμή όλων των εξόδων.

Η κάρτα είναι μια πρόσθετη παροχή των νοσηλευτικών προγραμμάτων. Η διαφορά τους από τα κλασικά νοσηλευτικά προγράμματα έγκειται στον τρόπο πληρωμής. Δηλαδή, στα απλά νοσηλευτικά συμβόλαια ο ασφαλισμένος πληρώνει από την τσέπη του τα έξοδα νοσηλείας και εν συνεχεία συγκεντρώνει τις αποδείξεις για να τις προσκομίσει στην ασφαλιστική εταιρεία και να εισπράξει το ποσό που δικαιούται βάσει του συμβολαίου του. Με την κάρτα νοσηλείας έρχεται η ασφαλιστική εταιρεία για να αναλάβει την εξόφληση του λογαριασμού.

Προσοχή, όμως, οι κάρτες νοσηλείας δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν από τους ασφαλισμένους σε οποιοδήποτε νοσοκομείο. Γίνονται δεκτές μόνο στα συμβεβλημένα με τις ασφαλιστικές εταιρείες νοσηλευτικά ιδρύματα και συνήθως είναι υπεύθυνα και για την έκδοση της κάρτας, όπως πχ. το Ωνάσειο και πρόσφατα το Υγεία. Στα δημόσια νοσοκομεία οι κάρτες νοσηλείας δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν.

Αντιθέτως, μπορούν να χρησιμοποιηθούν στις Κλινικές του εξωτερικού, διότι οι περισσότερες ασφαλιστικές εταιρείες συνεργάζονται με μια σειρά ιδιωτικά κυρίως νοσηλευτήρια, όπου οι ασφαλισμένοι έχουν τη δυνατότητα να κάνουν χρήση της κάρτας τους πολλές φορές μάλιστα σε αυτές τις περιπτώσεις καλύπτεται και το 100% των εξόδων.

Τα ποσά που αναλαμβάνουν να καλύψουν οι ασφαλιστικές εταιρείες εξαρτώνται από το συμβόλαιο που έχει υπογράψει ο συμβαλλόμενος. Δηλαδή η αξία των ασφαλιστικών καλύψεων που προσφέρουν οι ασφαλιστικές εταιρείες εξαρτάται άμεσα από τον τύπο του συμβολαίου το οποίο μπορεί να προσφέρει απεριόριστη κάλυψη.

Βέβαια ακόμη και αν ο κάτοχος έχει απεριόριστο όριο καλύψεων στην κάρτα του, σε ενδεχόμενη νοσηλεία του υπάρχει περίπτωση να χρειαστεί να προσθέσει και κάποιο ποσό από την τσέπη του. Και το ποσό αυτό θα εξαρτηθεί από το κόστος του δωματίου, του κρεβατιού αλλά και της διατροφής. Αν πχ. η τιμή του δωματίου υπερβαίνει το όριο που προβλέπει το συμβόλαιο, τότε ο ασφαλισμένος θα αναγκασθεί εκ των πραγμάτων να βάλει «το χέρι στην τσέπη». Αυτό βέβαια ισχύει και στα απλά ασφαλιστήρια συμβόλαια. Αν τα έξοδα νοσηλείας υπερβαίνουν το όριο που ορίζει το συμβόλαιο, τότε και πάλι ο ασφαλισμένος καλείται να καλύψει τη διαφορά που προκύπτει.

Καλό θα ήταν βέβαια να γνώριζε ο κάθε ενδιαφερόμενος ότι ορισμένα συμβόλαια δεν ορίζουν με ακρίβεια τα όρια. Στους όρους αναφέρεται ότι οι εταιρείες αποζημιώνουν τη «λογική και συνήθη χρέωση». Γι' αυτόν ακριβώς το λόγο μια πολύ καλή κίνηση είναι να ρωτάται η εταιρεία ποιο είναι περίπου το ύψος των «λογικών και συνηθισμένων» χρεώσεων τόσο για τα δωμάτια όσο και για τα υπόλοιπα έξοδα.

Υπενθυμίζουμε ότι το ύψος του ασφαλιστρού ποικίλει από εταιρεία σε εταιρεία και εξαρτάται από το ποσό της κάλυψης που παρέχεται αλλά και από τα τιμολόγια της εταιρείας. Το ασφάλιστρο καταβάλλεται ετησίως είτε εφάπαξ είτε σε δύο δόσεις.

Ακόμα για να μην βρεθεί προ εκπλήξεων ο ενδιαφερόμενος φρόνιμο θα ήταν πριν υπογράψει το ασφαλιστήριο συμβόλαιο νοσηλείας να ζητήσει από

την ασφαλιστική εταιρεία να του καθορίσει σε ποιες περιπτώσεις δεν τον καλύπτει.

Τι έχει αλλάξει και πόσο μας κοστίζει

Πρόσφατα στο σύνολό τους οι πιο εύρωστες ασφαλιστικές εταιρείες παραδέχθηκαν ανοιχτά ότι το αυξημένο βάρος των καρτών νοσηλείας για τις ίδιες θα επιφέρει σημαντικές αλλαγές στα ισχύοντα. Δηλαδή, μειώσεις των ποσοστών κάλυψης αλλά και αυξήσεις ασφαλίσεων. Ο λόγος που οδήγησε στις εν λόγω αλλαγές δεν ήταν άλλος από την υπερβολική χρήση, όπως τουλάχιστον ισχυρίζονται οι ασφαλιστικές εταιρείες των καρτών νοσηλείας από τους ασφαλισμένους.

Πάντως, η οριστική κατάργηση των καρτών νοσηλείας είναι μια πράξη που εκ των πραγμάτων θα πάρει πολύ χρόνο για να ολοκληρωθεί. Ως τότε λοιπόν όποιος σκέφτεται να προμηθευτεί μια, καλό θα είναι να γνωρίζει προηγουμένως τι έχει αλλάξει στα ποσοστά των καλύψεων. Διότι, όπως είναι φυσικό, μείωση του ποσοστού κάλυψης συνεπάγονται μεγαλύτερη συμμετοχή του ασφαλισμένου στα έξοδα νοσηλείας.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5.

ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ, ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ ΚΑΙ ΠΛΑΣΤΙΚΟ ΧΡΗΜΑ

I. ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ ΚΑΙ ΠΛΑΣΤΙΚΟ ΧΡΗΜΑ

Ορισμός: Διαφήμιση είναι η τεχνική επικοινωνίας που αποσκοπεί με την κατάλληλη χρησιμοποίηση των μέσων μαζικής επικοινωνίας να επηρεάσει τη συμπεριφορά των καταναλωτών, ώστε να αποκτήσει, να διατηρηθεί ή να επαυξηθεί η πελατεία μιας επιχείρησης, ή ενός οργανισμού ή ορισμένων προϊόντων ή υπηρεσιών τους.

Όπως είναι γνωστό, για τη σωστή λειτουργία του μάρκετινγκ χρειάζεται μια συνεχής και αμφίδρομη επικοινωνία μεταξύ πελάτη και επιχείρησης. Η επιχείρηση είναι δέκτης αυτής της επικοινωνίας μέσω της έρευνας της αγοράς, με την οποία γνωρίζει τις συνήθειες, τις απόψεις, τις επιθυμίες και τη συμπεριφορά των πελατών των αγορών-στόχων της. Είναι όμως και πομπός, όταν με τη διαφήμιση διοχετεύει προς τους πελάτες των αγορών-στόχων μηνύματα που τους γνωστοποιούν την ύπαρξη των προϊόντων ή υπηρεσιών που διαθέτει, τους απαριθμούν τα πλεονεκτήματα και τα επιχειρήματα αγοράς ή χρήσης τους και επιχειρούν να διεγείρουν την αγοραστική τους επιθυμία. Η διαφήμιση είναι η μη προσωπική επικοινωνία, ενώ η πώληση είναι η αμφίδρομη προσωπική επικοινωνία. Κατά τη διαδικασία της πώλησης, η επιχείρηση ενεργεί και σαν πομπός και σαν δέκτης μηνυμάτων προσπαθώντας να προωθήσει τα

προϊόντα ή τις υπηρεσίες που διαθέτει η επιχείρηση στην αγορά, αλλά και μεταφέροντας στην επιχείρηση το «σφυγμό» της αγοράς.

Διαφημιστικοί στόχοι για τους εκδότες των πιστωτικών καρτών είναι (όσον αφορά τις κάρτες):

- ⌘ Ο μεγαλύτερος βαθμός γνωριμίας του κοινού με τις κάρτες και με την γκάμα των υπηρεσιών που προσφέρουν.
- ⌘ Η αύξηση του μεριδίου αγοράς σε επιλεγμένες αγορές - στόχους, όπως και η διατήρηση και σταθεροποίησή τους σε άλλες.
- ⌘ Η μετάδοση ορισμένων πληροφοριών για νέες διευκολύνσεις, προσφορές που του παρέχονται.
- ⌘ Η αλλαγή των απόψεων ή των προκαταλήψεων που υπάρχουν στο κοινό για τις κάρτες γενικά ή για κάποιες συγκεκριμένα.

Είδη της Διαφήμισης (όσον αφορά τις κάρτες):

1. Άμεση διαφήμιση
2. Διαφήμιση από τα μέσα μαζικής επικοινωνίας
3. Διαφήμιση στα σημεία προσφοράς των υπηρεσιών.

1. Άμεση Διαφήμιση

α) Την αποστολή ειδικών εντύπων, που θα αναφέρονται σε μια νέα κάρτα ή κάποια νέα υπηρεσία που παρέχεται από τις ήδη υπάρχουσες, σε μια συγκεκριμένη περιοχή.

β) Την αποστολή επώνυμης επιστολής σε επιλεγμένα άτομα που ανήκουν σε ορισμένες κατηγορίες επαγγελματιών όπως πχ. στους γιατρούς, τους

δικηγόρους, του μηχανικούς κλπ. μιας περιοχής ενημερώνοντας τους για νέες προσφορές από νέες ή παλιές κάρτες προς αυτούς.

γ) Την αναγραφή διαφημιστικών μηνυμάτων που αφορούν κάρτες στα αντίγραφα των λογαριασμών που αποστέλλονται στους πελάτες.

2. Διαφήμιση από τα μέσα μαζικής επικοινωνίας

Περιλαμβάνει την:

α) **Διαφήμιση εισαγωγής (λανσαρίσματος) ενός προϊόντος στην αγορά.** Το είδος αυτό της διαφήμισης έχει περιορισμένα χρονικά πλαίσια και χρησιμοποιεί στοιχεία εντονότατου εντυπωσιασμού για να προκαλέσει την προσοχή και να παρακινήσει το ενδιαφέρον.

β) **Ανταγωνιστική διαφήμιση.** Στο είδος αυτό της διαφήμισης τονίζονται τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά του προϊόντος, οι διαφορές του από τα ανταγωνιστικά προϊόντα και τα υποκατάστατα και τα πλεονεκτήματα που παρέχει η κατανάλωση ή χρήση του. Στόχος αυτής της διαφήμισης είναι η δημιουργία προτιμήσεων στον καταναλωτή και εκλεκτικής ζήτησης. Χρησιμοποιείται συνήθως όταν το προϊόν μπαίνει στη φάση της ανάπτυξης.

γ) **Διαφήμιση υπενθύμισης.** Είναι ο τύπος της διαφήμισης που χρησιμοποιείται συχνότερα και αποσκοπεί να σταθεροποιήσει την αρχική εντύπωση για το προϊόν ή την υπηρεσία και να κρατήσει πιστούς όσο το δυνατόν περισσότερους πελάτες, που παρακινήθηκαν σε αγορά από τη διαφήμιση λανσαρίσματος. Τελικός στόχος είναι η διατήρηση των κατακτημένων μεριδίων αγοράς.

δ) **Διαφήμιση ενίσχυσης.** Ενισχύονται οι διαφημιστικές προσπάθειες όταν μετά από μια περίοδο σταθεροποίησης των πωλήσεων αρχίζουν να

εμφανίζονται σημεία κάμψης. Με το είδος αυτό της διαφήμισης αποσκοπείται η τόνωση των πωλήσεων.

3. Διαφήμιση στα σημεία προσφοράς (καταστήματα):

Αυτή περιλαμβάνει:

- ☞ Ειδικά αυτοκόλλητα
- ☞ Αφίσες για τις βιτρίνες
- ☞ Ειδικά έντυπα-προσπέκτους, που διαφημίζουν συγκεκριμένες υπηρεσίες.

Τα ΜΜΕ που μπορεί να επιλέξει ένας εκδότης κάρτας είναι: α) Η τηλεόραση, β) Το ραδιόφωνο, γ) Οι εφημερίδες, δ) Τα περιοδικά.

1. **Τηλεόραση:** παρά τις συνεχείς αυξήσεις τιμών είναι το αποτελεσματικότερο διαφημιστικό μέσο. Από πλευράς ποιοτικών κριτηρίων (= έχουν σχέση με την ποιότητα των μεταδιδόμενων μηνυμάτων) υπερτερεί καθαρά των άλλων μέσων. Υπάρχει σ' αυτό εικόνα, ήχος και κίνηση ενώ οι ασπρόμαυροι δέκτες είναι πλέον ελάχιστοι.

2. Μέσο γρήγορο, και φθινό σε σχέση με την τηλεόραση, έχει μεγάλες δυνατότητες γεωγραφικής κάλυψης όμως από πλευράς ποιοτικών κριτηρίων υστερεί σε σχέση με την τηλεόραση καθώς εδώ δεν υπάρχει εικόνα, χρώμα, κίνηση, κ.ά.

3. **Η εφημερίδα** το παλαιότερο μέσο και από τα 4 καθώς δεν είναι πλέον το μόνο μέσο, έχει χάσει πια την παλιά της αίγλη όπως και μεγάλη μερίδα του κοινού της που στρέφονται προς τα άλλα μέσα. Από πλευράς ποιοτικών κριτηρίων υστερούν φανερά σε σχέση με άλλα μέσα μη διαθέτοντας σωστό χρώμα, κίνηση, ήχο κλπ. Παρέχουν όμως τη δυνατότητα λεπτομερειακής ενημέρωσης μέσω του κειμένου της καταχώρησης και δίνουν την ευκαιρία στον

αναγνώστη να γυρίσει στη συγκεκριμένη σελίδα όσες φορές θέλει χωρίς την ίδια στιγμή αυτό να επιφέρει μεγαλύτερο κόστος στον διαφημιζόμενο.

4. Περιοδικά. Έχουν θετικά στοιχεία των εφημερίδων και επιπλέον χρώμα και ακόμα μεγαλύτερη διάρκεια ανάγνωσης. Υστερούν σε σχέση με τα άλλα μέσα μη διαθέτοντας ήχο και κίνηση.

II. ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ ΚΑΙ ΠΛΑΣΤΙΚΟ ΧΡΗΜΑ

Εισαγωγή

Η διαφήμιση πρόσφερε στις εμπορικές επιχειρήσεις νέους καταναλωτές με αποτέλεσμα να αυξάνονται κατακόρυφα τα κέρδη τους. Αυτό είχε ως αποτέλεσμα την εξάρτησή τους από τους διαφημιστές. Οι επιχειρήσεις ξόδευαν υπέρογκα ποσά για τη διαφήμιση των προϊόντων τους ενώ παράλληλα απαιτούσαν από τις διαφημιστικές εταιρείες να εφευρίσκουν συνεχώς νέους τρόπους διαφήμισης και προβολής των αγαθών τους. Οι διαφημιστές από την πλευρά τους, εκτός από τις εφημερίδες, τα περιοδικά, την τηλεόραση και το ραδιόφωνο που είχαν στη διάθεσή τους για να προβάλλουν τις διαφημίσεις τους, άρχισαν να αναζητούν νέους τρόπους προβολής που θα μπορούσαν να επηρεάσουν περισσότερο το καταναλωτικό κοινό. Ο νεότερος είναι το ηλεκτρονικό εμπόριο.

Τρόποι λειτουργίας του ηλεκτρονικού εμπορίου

Οι κυριότεροι τρόποι λειτουργίας του ηλεκτρονικού εμπορίου είναι δύο. Ο ένας είναι οι διάφορες τηλεπωλήσεις. Μέσα από την τηλεόραση προβάλλονται ορισμένες εκπομπές που έχουν σαν κύριο στόχο τους τη διαφήμιση ορισμένων προϊόντων. Εκεί επιδεικνύεται το προϊόν, προβάλλονται τα πλεονεκτήματά του

και διάφοροι ειδικοί πάνω στην κατηγορία του μας λένε τις θετικές πάντα εντυπώσεις τους. Στο τέλος της διαφήμισης ο παρουσιαστής λέει ένα ή περισσότερα τηλέφωνα επικοινωνίας και παραγγελίας του προϊόντος. Τα τηλέφωνα αυτά λειτουργούν συνήθως όλο το εικοσιτετράωρο και ο υποψήφιος αγοραστής μπορεί να τα καλέσει και να παραγγείλει το προϊόν. Η πληρωμή του προϊόντος γίνεται συνήθως με πιστωτικές κάρτες. Τα προϊόντα αποστέλλονται ταχυδρομικά στη διεύθυνση του καταναλωτή σε οποιαδήποτε γωνιά της γης. Ο μεγαλύτερος όμως και σημαντικότερος τομέας άσκησης του ηλεκτρονικού εμπορίου είναι το Internet.

Internet και πλαστικό χρήμα

Το μεγαλύτερο μέρος των εμπορικών σελίδων που υπάρχουν στο Internet είναι μόνο για διαφήμιση και προβολή των εμπορευμάτων. Όμως, μέσα από τις σελίδες του Internet προϊόντων. Αρκετές μεγάλες επιχειρήσεις έχουν δημιουργήσει εμπορικές σελίδες όπου ο επισκέπτης τους εκτός από το να βλέπει τα προϊόντα τους με εικόνες, μπορεί και να τα παραγγείλει.

Ο καταναλωτής μπορεί να πάρει πληροφορίες για το είδος του προϊόντος, τον τρόπο λειτουργίας του, την τιμή του, τις διαστάσεις του και γενικά ο,τιδήποτε θα μπορούσε να τον ενδιαφέρει. Και μετά από αυτό μπορεί να παραγγείλει.

Μέσα στη σελίδα υπάρχουν κατάλληλα κουμπιά και πλαίσια, όπου ο πελάτης μπορεί να δηλώσει το ποσό καθώς και την ποσότητα των αγαθών που επιθυμεί. Στη συνέχεια θα του ζητηθεί να συμπληρώσει τα στοιχεία του και τη διεύθυνσή του.

Μόλις ο πελάτης συμπληρώσει τα στοιχεία του όπως το όνομα, επώνυμο, διεύθυνση και χώρα που κατοικεί έχει δύο επιλογές ως προς τον τρόπο πληρωμής και παραλαβής των προϊόντων.

Ο πρώτος είναι να δηλώσει ότι επιθυμεί να πληρώσει τα εμπορεύματα κατά την παραλαβή τους από το ταχυδρομείο, ως αντικαταβολή. Αυτός ο τρόπος σίγουρα συμφέρει τον καταναλωτή, γιατί έχει την σιγουριά ότι θα πληρώσει τα προϊόντα την στιγμή που θα τα παραλάβει, όμως τις περισσότερες φορές έρχεται σε αντίθεση με τα συμφέροντα των εταιριών. Καθώς ο οποιοσδήποτε θα μπορούσε να δηλώσει ψεύτικα στοιχεία κατά την παραγγελία από το Internet η εταιρεία θα χρεώνονταν με τα έξοδα αποστολής, αφού τα προϊόντα δεν θα έβρισκαν τον παραλήπτη τους και θα επέστρεφαν στον αποστολέα.

Ο δεύτερος τρόπος πληρωμής της παραγγελίας είναι οι πιστωτικές κάρτες (Credits Cards). Αυτή είναι και η πιο διαδεδομένη μέσα στον παγκόσμιο ιστό. Αφού ο πελάτης κάνει την παραγγελία του και δώσει τα στοιχεία του, δίνει και τον αριθμό της πιστωτικής του κάρτας. Τότε μια βάση δεδομένων (Data Base) που υπάρχει πίσω από την σελίδα, αναλαμβάνει να καταγράψει όλες τις πληροφορίες που έδωσε ο πελάτης. Μόλις γίνει αυτή η καταγραφή, η ίδια βάση δεδομένων καλεί μέσω του Δικτύου τον εκδότη της πιστωτικής κάρτας. Διαβιβάζει σε αυτόν τα στοιχεία και τον αριθμό της πιστωτικής κάρτας και περιμένει να γίνει μια διασταύρωση των στοιχείων. Όταν γίνει η διασταύρωση των στοιχείων από τον εκδότη και στην περίπτωση που τα στοιχεία είναι σωστά, ο εκδότης δίνει στη βάση την απάντηση ότι μπορεί να πραγματοποιηθεί η συναλλαγή. Εφόσον λοιπόν όλα είναι σωστά η βάση δεδομένων της εμπορικής σελίδας δέχεται την παραγγελία, αφαιρεί ή καλύτερα «πιστώνει» την κάρτα με το ποσό της συναλλαγής και επιτρέπει στην ιστοσελίδα να

ευχαριστήσει ευγενικά τον πελάτη για την προτίμησή του. Η παραγγελία μεταφέρεται αυτόματα στο τμήμα πωλήσεων της επιχείρησης και τα εμπορεύματα αποστέλλονται ταχυδρομικά. Έτσι ολοκληρώνεται μια ηλεκτρονική συναλλαγή μέσα από το Internet.

Προβλήματα

Όμως δεν λείπουν και ορισμένα προβλήματα. Τα προβλήματα με τις πιστωτικές κάρτες μέσα στο Internet, που είναι και τα σημαντικότερα εμπόδια για την πραγματοποίηση ηλεκτρονικών συναλλαγών, είναι τα εξής:

- ⌘ Η αντιγραφή των κωδικών των πιστωτικών καρτών από τρίτους κατά τη διάρκεια της συναλλαγής. Σε αυτή την περίπτωση ζημιώνεται κυρίως ο καταναλωτής αφού σίγουρα θα πιστωθούν στο λογαριασμό του ποσά από αγορές που δεν θα έχει κάνει ο ίδιος. Παράλληλα, όμως ζημιώνεται και η επιχείρηση, αφού ο καταναλωτής παύει να εμπιστεύεται αυτού του είδους τις συναλλαγές.
- ⌘ Η πίστωση ποσών σε πιστωτικές κάρτες που έχουν ήδη λήξει. Όλες οι πιστωτικές κάρτες έχουν μια ημερομηνία λήξεως. Έτσι, παρά τα μέτρα ασφάλειας που λαμβάνονται, αν κάποιος έμπειρος χρήστης του Internet, καταφέρει να δώσει τα στοιχεία μιας ληγμένης πιστωτικής κάρτας, τότε η παραγγελία θα εκτελεστεί κανονικά, αλλά η επιχείρηση δεν πρόκειται να εισπράξει ποτέ τα χρήματά της.
- ⌘ Ο κίνδυνος εκμετάλλευσης του καταναλωτή από την επιχείρηση. Την στιγμή που ο καταναλωτής δίνει τα στοιχεία της πιστωτικής του κάρτας για την αγορά ενός προϊόντος, επαφίεται στην διάθεση της επιχείρησης για το ποσό που θα πιστωθεί στον λογαριασμό του. Η επιχείρηση,

έχοντας στη διάθεσή της τα στοιχεία της πιστωτικής κάρτας του καταναλωτή, μπορεί να ζητήσει από τον εκδότη οποιοδήποτε ποσό. Έτσι, μπορεί να χρεώσει περισσότερο τα προϊόντα ή ακόμα πιο εύκολα να αυξήσει την ποσότητα των προϊόντων που παράγγειλε ο πελάτης και να του στείλει περισσότερα με το ανάλογο τίμημα. Βέβαια αυτό δεν θα το έκανε καμία σοβαρή επιχείρηση γιατί θα έχανε το κύρος της, όμως, παντού υπάρχουν και επιχειρήσεις που προσπαθούν να εκμεταλλευτούν τους καταναλωτές. Σε αυτή την περίπτωση ο πελάτης δεν θα είχε καμία απόδειξη για να διεκδικήσει τα χρήματά του.

☞ Η εκμετάλλευση του καταναλωτή από «εικονικές» εταιρίες. Δηλαδή, κάθε έμπειρος χρήστης του Internet, μπορεί να δημιουργήσει μια ιστοσελίδα, που να δείχνει ότι πραγματοποιεί πωλήσεις μέσω πιστωτικών καρτών. Στην πραγματικότητα όμως, προϊόντα προς πώληση δεν υπάρχουν, και η επιχείρηση δεν υφίσταται καν. Έτσι, αποσπούν τα στοιχεία των πιστωτικών καρτών από τους καταναλωτές που θα θελήσουν να παραγγείλουν προϊόντα από αυτή τη σελίδα. Έπειτα έχοντας στη διάθεσή τους αυτά τα στοιχεία μπορούν να κάνουν αγορές μέσα από το Internet, αλλάζοντας απλώς τη διεύθυνση αποστολής των προϊόντων.

Για όλους αυτούς τους λόγους λοιπόν, η ασφάλεια στις συναλλαγές μέσω πιστωτικών καρτών στο Internet, θα πρέπει να κατέχει τον πρωτεύοντα ρόλο. Κι αυτό γιατί για να μπορέσει να καθιερωθεί ο θεσμός του Ηλεκτρονικού Εμπορίου μέσω του Internet όλοι θα πρέπει να νιώθουν ασφαλείς. Από τη μια μεριά οι έμποροι θέλουν να νιώθουν σίγουροι για το ότι πληρώνονται για όλα τα προϊόντα που αγοράζονται. Δίνουν μεγάλη σημασία στην ασφάλεια και στην εγκυρότητα των στοιχείων του αγοραστή. Οι κωδικοί των πιστωτικών καρτών πρέπει να είναι σωστοί και να πιστώνουν αυτόν που πραγματικά θα αγοράσει

το προϊόν. Από την άλλη μεριά, οι καταναλωτές χρειάζονται να νιώθουν σίγουροι για το ότι θα παραλάβουν αυτό ακριβώς που αγόρασαν και ότι τα στοιχεία των καρτών τους δεν θα διαρρεύσουν σε κάποιους τρίτους. Είναι γνωστό ότι μέσα στο Internet δρουν και ορισμένοι που υποκλέπτουν στοιχεία και πληροφορίες. Είναι οι γνωστοί Hackers που μπορούν να επέμβουν μέσα στην ηλεκτρονική σελίδα την ώρα που γίνεται η μετάδοση των στοιχείων από τον computer του αγοραστή προς το computer της εταιρείας και να πάρουν τα στοιχεία του και τον αριθμό της κάρτας του. Έτσι μπορούν άνετα να κάνουν μετά τις δικές τους αγορές, αλλάζοντας μόνο τη διεύθυνση και χρεώνοντας τον αρχικό αγοραστή. Για την αποφυγή λοιπόν τέτοιων δυσάρεστων προβλημάτων έχουν δημιουργηθεί κάποιοι κανόνες μέσα στο Internet που είναι γνωστοί ως πρωτόκολλα επικοινωνίας. Τα πιο γνωστά είναι τα TCP/IP. TCP (Transmission Control Protocol) που σημαίνει πρωτόκολλο ελέγχου μεταβίβασης και IP (Internet Protocol) που σημαίνει πρωτόκολλο του Internet. Τα πρωτόκολλα αυτά καθορίζουν:

- Πως η τροχιά του Internet περνά μέσα από computers και δίκτυα.
- Πως οι πληροφορίες περνούν μέσα από τα συστήματα επικοινωνιών.
- Πως το Internet λειτουργεί σαν μια συνάρτηση ενός δικτύου με δίκτυα.

Χρησιμοποιώντας αυτά τα πρωτόκολλα επικοινωνίας το Internet σαν μηχανισμός, μπορεί να μας εγγυηθεί ότι θα συνδεθούμε με την κατάλληλη διεύθυνση στο σωστό μέρος. Έτσι διασφαλίζεται κατά κάποιο τρόπο το απόρρητο της συναλλαγής μέσα στο Internet.

Εκτός όμως από τα πρωτόκολλα επικοινωνίας τελευταία έχουν αναπτυχθεί κάποιες εφαρμογές που κωδικοποιούν τα δεδομένα πριν σταλούν από τον αγοραστή στην εταιρεία. Αυτές είτε μεταφράζουν τα στοιχεία και τον αριθμό της κάρτας σε μια γλώσσα άγνωστη στους χρήστες του Internet, είτε τα

χωρίζουν σε δύο ή περισσότερα τμήματα και τα στέλνουν μέσω διαφορετικών καναλιών σύνδεσης.

Δυστυχώς, όμως μέχρι σήμερα δεν υπάρχουν παγκόσμιοι οργανισμοί οι οποίοι θα μπορούν να διατρέχουν σε καθημερινή βάση το Internet και να μπορούν να ανακαλύπτουν όλους αυτούς που εποφθαλμιούν για να καταχραστούν τις εμπορικές συναλλαγές μέσα στο Internet.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7.

ΕΥΡΩ ΚΑΙ ΠΛΑΣΤΙΚΟ ΧΡΗΜΑ

I. ΓΕΝΙΚΑ

Για την επίτευξη της Ευρωπαϊκής Οικονομικής Ενοποίησης απαιτείται η ύπαρξη ενός κοινού νομίσματος. Αυτό είναι το Ευρώ.

Για την ένταξη της Ελλάδας στο καθεστώς του ενιαίου νομίσματος θα χρειαστούν 4 φάσεις:

☞ **Πρώτη φάση (1.1.1999 - 31.12.2000):** Την περίοδο αυτή το Ευρώ αποτελεί ένα ξένο νόμισμα για την Ελλάδα το οποίο θα αντικαταστήσει το ECU από τις αρχές του 1999. Τα πάντα θα κινούνται όπως μέχρι τώρα στο Εθνικό νόμισμα και φυσικά οι τραπεζικοί λογαριασμοί θα τηρούνται σε δραχμές. Μόνο οι έχοντες στις τράπεζες συνάλλαγμα μπορούν να το μετατρέψουν σε Ευρώ. Οι χορηγήσεις σε Ευρώ θα πραγματοποιούνται όπως και οι χορηγήσεις σε συνάλλαγμα με το ανάλογο συναλλαγματικό ρίσκο φυσικά.

☞ **Δεύτερη φάση (1.1.2001 - 31.12.2001):** (Αν έχει γίνει η ένταξη) Η ισοτιμία που θα καθοριστεί θα είναι αμετάκλητη. Το Ευρώ θα είναι το επίσημο νόμισμα της χώρας και η δραχμή η υποδιαίρεσή του. Παρά ταύτα, η δραχμή θα εξακολουθήσει να είναι το μοναδικό μέσο πληρωμής τοις μετρητοίς. Οι τιμές θα αναγράφονται και στα δύο νομίσματα (ευρώ και δραχμές) και οι λογαριασμοί θα τηρούνται και στα 2.

Πράγμα που σημαίνει ότι ένας τραπεζικός λογαριασμός θα μπορεί να τηρείται σε δραχμές και σε ευρώ. Οι αναλήψεις όμως μετρητών από τα γκισέ

των τραπεζών και από τις Α.Τ.Μ. θα γίνονται σε δραχμές, ανεξάρτητα από το νόμισμα στο οποίο τηρείται ο λογαριασμός.

Τα δάνεια με κυμαινόμενο επιτόκιο θα πάρουν τα νέα επιτόκια του Ευρώ. Όσον αφορά τα δάνεια με σταθερό επιτόκιο, όπως προβλέπεται στον κανονισμό της Ε.Ε. σχετικά με την εισαγωγή του Ευρώ, αυτή δεν θα μεταβάλλει το ονομαστικό επιτόκιο που αναφέρεται στη σύμβαση. Θεωρείται πολύ πιθανόν όμως για λόγους ανταγωνισμού οι τράπεζες να προσαρμόσουν τα σταθερά επιτόκια στα τότε ισχύοντα.

☞ **Τρίτη φάση (1.1.2002-30.6.2002):** Την περίοδο αυτή θα κάνουν την εμφάνισή τους στην αγορά τα χαρτονομίσματα και τα κέρματα σε ευρώ και παράλληλα θα ξεκινήσει η διαδικασία απόσυρσης των δραχμών, η οποία θα πρέπει να ολοκληρωθεί μέσα σε αυτό το διάστημα. Όλοι οι λογαριασμοί δραχμικών καταθέσεων μετατρέπονται στη φάση αυτή σε ευρώ.

☞ **Τέταρτη φάση (1.7.2002- ...):** Το ευρώ θα είναι το μοναδικό νόμισμα με το οποίο θα μπορεί κανείς να κάνει αποκλειστικά και μόνο με αυτό όλες τις πράξεις που κάνει σήμερα με τη δραχμή.

II. ΟΙ ΑΛΛΑΓΕΣ ΣΤΙΣ ΠΙΣΤΩΤΙΚΕΣ ΚΑΡΤΕΣ

Πως θα υπολογίζονται και πως θα αναγράφονται οι τιμές των προϊόντων

Περισσότεροι από 180.000 Έλληνες κάτοχοι πιστωτικών καρτών βρίσκονται αντιμέτωποι με την πραγματικότητα του ευρώ. Πρόκειται για εκείνους που κάνουν αγορές με χρήση της κάρτας τους σε χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Οι καταναλωτές αυτοί θα γνωρίσουν μια καινούργια κατάσταση, εφόσον οι τιμές των προϊόντων στις χώρες της ζώνης του ευρώ θα είναι εκφρασμένες σε δύο διαφορετικές νομισματικές βάσεις, δηλαδή σε ευρώ και σε τοπικό νόμισμα. Η διπλή αυτή αποτίμηση ενδέχεται να δημιουργήσει προβλήματα σε πρώτη φάση, εφόσον μάλιστα στο παιχνίδι μπαίνει ένας ακόμα παράγοντας που είναι η μη συμμετοχή, ακόμη, της δραχμής στο Ευρώ. Η πραγματικότητα ενδεχομένως να είναι απλούστερη απ' ότι φαίνεται, ώσπου τουλάχιστον το ευρώ να αποτελέσει καθημερινότητα. Κάθε αρχή όμως και δύσκολη.

Οι τιμές των προϊόντων τα οποία πωλούνται στις χώρες που θα συμμετέχουν στην πρώτη ζώνη του Ευρώ (Βέλγιο, Γερμανία, Ισπανία, Γαλλία, Ιρλανδία, Ιταλία, Λουξεμβούργο, Ολλανδία, Αυστρία, Πορτογαλία και Φιλανδία) αναγράφονται από 1.1.1999 σε δύο νομίσματα: σε ευρώ και σε εθνικό νόμισμα.

Το γεγονός αυτό, αν και αρχικά μπορεί να δημιουργήσει σύγχυση στους καταναλωτές, μακροπρόθεσμα θα καταστήσει πολύ ευκολότερες τις συναλλαγές, ειδικότερα γι' αυτούς που ταξιδεύουν και ψωνίζουν στις παραπάνω χώρες, γιατί θα μπορούν να συγκρίνουν ευκολότερα την τιμή ενός προϊόντος, χωρίς να χρειάζεται κάθε φορά να μετατρέπουν και να συγκρίνουν διάφορα νομίσματα με τη δραχμή. Το μόνο που θα πρέπει να γνωρίζουν είναι η

τρέχουσα ισοτιμία της δραχμής με το ευρώ. Έτσι, αν για παράδειγμα, ένας Έλληνας ταξιδιώτης επισκεφθεί δύο ή περισσότερες Ευρωπαϊκές χώρες, για να συγκρίνει το κόστος αγοράς διαφόρων προϊόντων, θα εξετάζει μόνο την τιμή σε ευρώ.

Το ίδιο θα ισχύει και για τις αγορές μέσω πιστωτικής κάρτας όπου οι συναλλαγές θα γίνονται σε ευρώ αλλά οι λογαριασμοί θα εξοφλούνται σε δραχμές. Όπως ακριβώς δηλαδή συμβαίνει και σήμερα για κάποιον που αγοράζει ένα προϊόν στο εξωτερικό πληρώνοντας την κάρτα του σε συνάλλαγμα και πληρώνοντας ύστερα από ένα διάστημα το αντίτιμο σε δραχμές.

Σύμφωνα με τα στοιχεία των ελληνικών τραπεζών, περισσότεροι από 180.000 κάτοχοι πιστωτικών καρτών πραγματοποιούν αγορές μέσω της κάρτας τους σε καταστήματα χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Αυτοί λοιπόν θα πρέπει να γνωρίζουν ότι ώσπου να ενταχθεί η Ελλάδα στη ζώνη του ευρώ με «κλειδωμένη» ισοτιμία (αυτό αναμένεται να γίνει μέσα στο 2001) το ευρώ για τη χώρα μας θα αποτελεί ένα ξένο νόμισμα.

Όπως αναφέρει χαρακτηριστικά ο κ. Σπ. Παπακωνσταντίνου, ανώτερο διοικητικό στέλεχος της Visa Hellas, οι χρήστες πιστωτικών καρτών και ιδιαίτερα όσοι ταξιδεύουν σε χώρες που έχουν ενταχθεί στην πρώτη ζώνη του ευρώ, θα πρέπει από το νέο έτος, όταν βλέπουν αναγραφόμενες τιμές στα διάφορα προϊόντων των χωρών αυτών, να ζητούν διευκρινίσεις αν αυτές αφορούν ευρώ ή εθνικό νόμισμα έτσι ώστε να μην γίνονται λανθασμένες χρεώσεις. Επίσης, ο κάτοχος της πιστωτικής κάρτας θα πρέπει να γνωρίζει ότι αν αγοράσει ένα προϊόν με την κάρτα του, κόστους πχ. 100 ευρώ το προς εξόφληση αντίτιμο σε δραχμές το οποίο θα εμφανιστεί στο μηνιαίο λογαριασμό που θα του στείλει η τράπεζα θα έχει υπολογιστεί βάσει της ισοτιμίας της δραχμής ως προς το ευρώ

την ημέρα εγγραφής της συναλλαγής στα βιβλία της τράπεζας. Συνήθως η εγγραφή αυτή πραγματοποιείται δύο με τρεις μήνες μετά τη συναλλαγή.

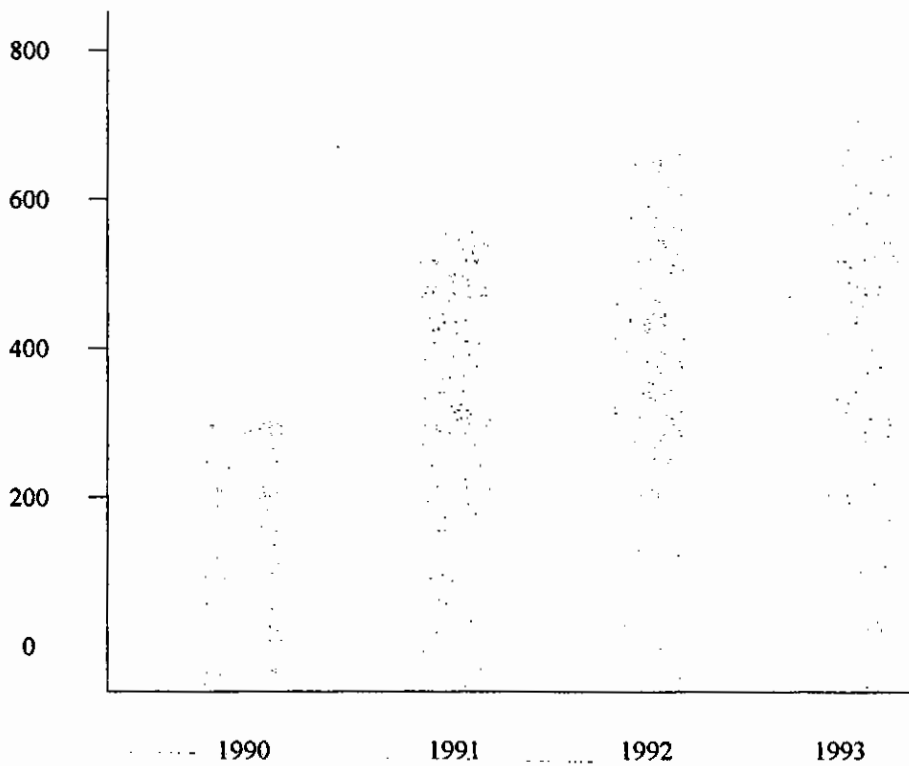
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8.

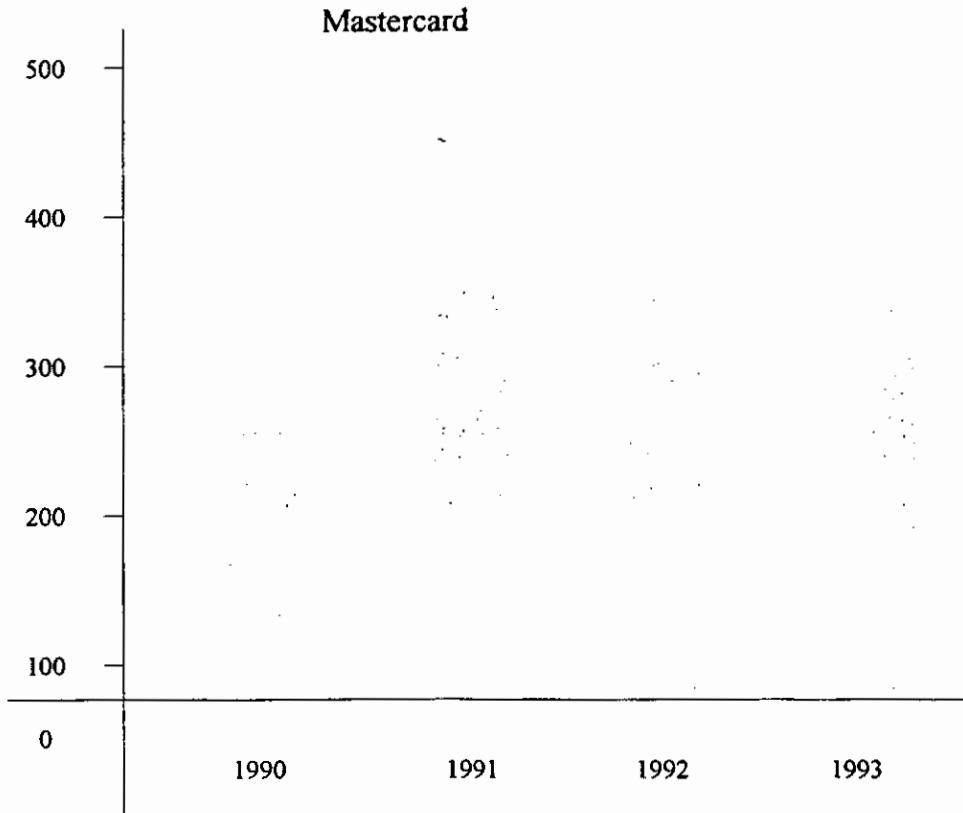
ΑΠΑΤΕΣ ΚΑΙ ΕΞΥΠΝΗ ΚΑΡΤΑ

Ι. ΑΠΑΤΕΣ ΜΕ ΤΙΣ ΚΑΡΤΕΣ ΑΝΑ ΤΗΝ ΥΦΗΛΙΟ

ΑΠΑΤΕΣ ΜΕ ΚΑΡΤΕΣ

Εκτιμήσεις ανά την υφήλιο, σε εκατομμύρια δολάρια





ΠΗΓΗ: Laflerty Publications

Τους περισσότερους κινδύνους να πέσουν θύματα απατεώνων διατρέχουν οι κάτοχοι προνομιούχων πιστωτικών καρτών, οι οποίες επιτρέπουν απεριόριστο αριθμό αγορών και αποτελούν πόλο έλξης για τους απανταχού επιτήδειους.

Εντείνοντας τις προσπάθειες για την αντιμετώπιση των απατεώνων που κλέβουν με τις πιστωτικές κάρτες, η visa προσφεύγει στην υψηλή τεχνολογία. Εσχάτως έχει θέσει σε λειτουργία μια ηλεκτρονική συσκευή που εντοπίζει την απάτη λίγες μόλις ώρες μετά τη δόλια χρήση της κάρτας και πριν δηλωθεί η κλοπή από το θύμα.

Πρόκειται για την επονομαζόμενη «Υπηρεσία Αναγνώρισης Κινδύνου του Κατόχου Κάρτας» (CRIS). Χρησιμοποιώντας πληροφορίες που παίρνει από

το παγκόσμιο κύκλωμα ηλεκτρονικών υπολογιστών της Visa, προσδιορίζει τις πιθανότητες κινδύνου απάτης σε κάθε συναλλαγή. Αν οι πιθανότητες αυτές υπερβούν κάποιο προκαθορισμένο όριο, στέλνεται προειδοποιητικό σήμα στην τράπεζα που έχει εκδώσει την κάρτα. Στη συνέχεια, η τράπεζα επικοινωνεί με τον κάτοχο της κάρτας για να ελέγξει την εγκυρότητα της συναλλαγής και να διαπιστώσει αν όντως η κάρτα χρησιμοποιήθηκε κανονικά ή έχει πέσει θύμα κάποιου απατεώνα.

Το σύστημα αυτό έχει αρχίσει να εφαρμόζεται στην Ισπανία μετά από ένα χρονικό διάστημα επιτυχών δοκιμών που έγιναν στις ΗΠΑ, όπου διαπιστώθηκε μείωση του ποσού που καρπώνονται οι απατεώνες κατά 23 εκατομμύρια δολάρια.

Το σύστημα CRIS είναι ένα από τα πολλά που χρησιμοποιεί η visa για την αντιμετώπιση της απάτης. Παράλληλα και η Mastercard έχει επενδύσει τεράστια ποσά για τον ίδιο σκοπό. Οι προσπάθειές της στρέφονται προς την παραγωγή ενός ειδικού πλαστικού που να μην παραχαράσσεται. Είναι η επονομαζόμενη «έξυπνη κάρτα». Εκπρόσωπος της Mastercard δήλωσε ότι τα μικροσίπ υψηλής τεχνολογίας είναι το καλύτερο μέσο για την αντιμετώπιση της απάτης. Άλλες πιστωτικές εταιρείες πειραματίζονται με ολογράμματα, φωτογραφίες και άλλα παρόμοια.

Ήδη έχουν αρχίσει να καταγράφονται τα θετικά αποτελέσματα όλων αυτών των προσπαθειών. Μέσα στο 1994, οι απάτες στις κάρτες Visa, στην Ευρώπη, στην Αφρική και στη Μέση Ανατολή μειώθηκαν κατά 26%, πράγμα που σημαίνει ότι τα κλεμμένα χρήματα έχουν περιορισθεί στο 0,07% επί του συνόλου των συναλλαγών με κάρτα. Ανάλογες μειώσεις των απωλειών έχουν αναφέρει και οι εταιρείες American Express και Diners Club.

Πέρυσι το συνολικό ποσό που υπεξαίρεσαν οι απατεώνες με τις κάρτες έφτασε τα 258 εκατομμύρια δολάρια μόνο στη Βρετανία. Το κακό στην υπόθεση αυτή είναι ότι όσο τελειοποιούνται τα συστήματα προστασίας τόσο αναπτύσσονται οι μέθοδοι των απατεώνων που δεν είναι άμοιροι υψηλής τεχνολογίας: χρησιμοποιούν και αυτοί όλα τα μέσα για την πραγματοποίηση των ύποπτων σκοπών τους και γενικά η πλαστογράφιση των καρτών είναι ένα φαινόμενο που συνεχίζεται με αυξανόμενους ρυθμούς.

Πέρυσι η Mastercard ανακοίνωσε αύξηση κατά 66% των κρουσμάτων πλαστογράφησης. Πολλές φορές διαπιστώνεται ότι οι απατεώνες συνεργάζονται με ανέντιμους εμπόρους οι οποίοι τους παραχωρούν κάρτες πελατών τους για να τις «αντιγράψουν». Δυστυχώς η αντιγραφή της μαγνητικής εγγραφής που υπάρχει επάνω στο πλαστικό, στο πίσω μέρος της κάρτας, είναι δύσκολη μεν αλλά όχι ακατόρθωτη για τους διαθέτοντας κάποια επιδεξιότητα.

Το πρόβλημα είναι ιδιαίτερα οξύ στις τουριστικές περιοχές, ειδικά εκεί που δεν υπάρχουν τελειοποιημένα ηλεκτρονικά συστήματα. Αυτό συμβαίνει στην Άπω Ανατολή - και ιδιαίτερα στην Κίνα - αλλά και σε αρκετά πολυσύχναστα τουριστικά θέρετρα της Μεσογείου. Επισημαίνεται δε ότι περισσότερους κινδύνους να πέσουν θύματα απατεώνων διατρέχουν οι κάτοχοι προνομιούχων πιστωτικών καρτών. Υπάρχουν κάρτες που επιτρέπουν απεριόριστο αριθμό αγορών και αυτές, φυσικά, είναι μαγνήτες για τους απανταχού απατεώνες.

Τι συμβαίνει όμως όταν γίνει απάτη με πιστωτική κάρτα; κανονικά, τη ζημιά την πληρώνει η τράπεζα που έχει εκδώσει την κάρτα. Πολλές φορές όμως ο κάτοχος της κάρτας χρεώνεται με τις αγορές που έχει κάνει ο κλέφτης στο διάστημα που μεσολαβεί από την ώρα της κλοπής ως την ώρα που θα δηλωθεί η απώλεια της κάρτας. Όπως αναφέρει άλλωστε η Ευρωπαϊκή Ένωση

καταναλωτών, ορισμένες τράπεζες της Γαλλίας, του Βελγίου, της Ισπανίας και της Πορτογαλίας χρεώνουν αποκλειστικά τον κάτοχο της κάρτας αν χρησιμοποιηθεί από τρίτο ο προσωπικός κωδικός αριθμός του για παράνομη συναλλαγή, έστω κι αν διαπιστωθεί ότι δεν συντρέχει λόγος βαριάς αμέλειας εκ μέρους του κατόχου.

Μικρές διαστάσεις στην Ελλάδα

Στην Ελλάδα το φαινόμενο δεν έχει λάβει ακόμη μεγάλες διαστάσεις. Πρόσφατα εξαρθρώθηκε στην Κρήτη σπείρα κακοποιών στην κατοχή των οποίων, μεταξύ άλλων, βρέθηκαν και πλαστές πιστωτικές κάρτες που, κατά πάσα πιθανότητα, είχαν παραχαραχθεί στο εξωτερικό. Για την αντιμετώπιση των απατών μέσω πιστωτικών καρτών στην Ελλάδα, η Citibank Visa χρηματοδότησε από κοινού με τη Visa International το κόστος ενός επιμορφωτικού σεμιναρίου για δύο αξιωματικούς της Ελληνικής Αστυνομίας. Οι αξιωματικοί αυτοί θα παρακολουθήσουν ένα ειδικό σεμινάριο στο Λονδίνο, που διοργανώνεται από τη Visa International με σκοπό την ενημέρωση αξιωματικών των Ευρωπαϊκών χωρών για τις τελευταίες εξελίξεις στις «πλαστικές απάτες», καθώς και για τους νέους τρόπους διάγνωσης και αντιμετώπισής τους.

II. ΕΞΥΠΝΗ ΚΑΡΤΑ

Με το πέρασμα των χρόνων έγινε αντιληπτό ότι ο πλέον αποτελεσματικός τρόπος καταπολέμησης των κυκλωμάτων πλαστογράφησης, παραποίησης και γενικά απάτης με τις κάρτες ήταν η παραγωγή ενός ειδικού πλαστικού που να μην παραχαράσσεται. Έτσι, γεννήθηκε η έξυπνη κάρτα. Η κάρτα αυτή είναι στο μέγεθος και στην εμφάνιση ίδια με τις άλλες κάρτες, μόνο που έχει εμφυτευμένο από κατασκευής ένα μικροεπεξεργαστή. Ο μικροεπεξεργαστής αποθηκεύει πολύ περισσότερες πληροφορίες για τους κατόχους και τους λογαριασμούς τους, κι έτσι εκμηδενίζεται το πρόβλημα της απάτης.

Πλεονεκτήματα

- α) Η μεγάλη της μνήμη
- β) Η ικανότητα να γράφονται και να διαβάζονται οι πληροφορίες που αποθηκεύονται στη μνήμη της.
- γ) Ο μικροεπεξεργαστής της είναι πολύ ανθεκτικότερος από τις μαγνητικές ταινίες που εύκολα απομαγνητίζονται.
- δ) Η χρήση της είναι on-line μέσω ATM ή ΗΜΧ αλλά υπάρχει και η δυνατότητα της off-line χρήσης της σε ορισμένες περιπτώσεις μέσω των πληροφοριών που παρέχονται από τον μικροεπεξεργαστή.
- ε) Το λογικό της ημέρας. Εκτός από τη δυνατότητα απομνημόνευσης πληροφοριών γύρω από τα βιολογικά χαρακτηριστικά - δακτυλικά αποτυπώματα κ.ά. του κατόχου της, έχει και τη λογική να τον αναγνωρίζει κατά τη διενέργεια της συναλλαγής.

Οι κάρτες αυτές είναι δαπανηρές όσον αφορά στην παραγωγή τους - στη Μεγάλη Βρετανία κοστίζουν 5 έως 20 στερλίνες - παρέχουν τη δυνατότητα,

όμως, πρόσβασης σε πληροφορίες απαραίτητες για την χρησιμοποίηση τραπεζικών συστημάτων, για τηλεοπτικές συνδρομές και για την αναγνώριση των συνδρομητών κινητής τηλεφωνίας.

Οι έξυπνες κάρτες ξεκίνησαν εδώ και μερικά χρόνια από τις ΗΠΑ για να επεκταθούν στις άλλες περισσότερο εκβιομηχανισμένες χώρες.

Οι αμερικανικές εταιρείες ηλεκτρονικών έχουν δαπανήσει σημαντικά ποσά για επενδύσεις προκειμένου να πετύχουν αφενός συμπίεση του κόστους παραγωγής τους και αφετέρου διεύρυνση της χρήσης τους για να ικανοποιηθούν ανάγκες των καταναλωτών. Μέσα στα επόμενα χρόνια ο παγκόσμιος τζίρος από την παραγωγή έξυπνων καρτών θα έχει ανέλθει σε αρκετά δισ. Δολάρια, ενώ σημαντικές επενδύσεις ύψους πολλών δισεκ. δολαρίων θα πρέπει να γίνουν για να κατασκευαστούν τα κατάλληλα μηχανήματα που δέχονται τις έξυπνες κάρτες.

Η ιδέα της ενσωμάτωσης ενός ολοκληρωμένου συστήματος ηλεκτρονικού υπολογιστή σε μια πλαστική κάρτα (όπως οι πιστωτικές) έχουν πρωτοεισαχθεί πριν από 30 χρόνια, αλλά πολλοί τότε την θεώρησαν ως υπερβολικά ακριβό δημιούργημα. Εν τούτοις, σήμερα η έξυπνη κάρτα έχει γίνει μέρος της καθημερινής ζωής. Οι άνθρωποι χρησιμοποιούν αυτές τις έξυπνες κάρτες για να αποθηκεύουν ιατρικά αρχεία, να περνούν τα διόδια, να αποκτούν πρόσβαση σε τηλεοπτικά προγράμματα, να βελτιώνουν την ασφάλεια των γραφείων και των ηλεκτρονικών δικτύων, να συγκεντρώνουν κουπόνια από τα πρατήρια βενζίνης και να αντικαθιστούν τα χρήματα στις τηλεφωνικές συσκευές, στα καταστήματα αυτόματων πλυντικών συσκευών και στους αυτόματους πωλητές.

Ο έντονος ανταγωνισμός και η μαζική παραγωγή μείωσαν το κόστος και αύξησαν δυναμικά τη χρήση των καρτών αυτών. Κανείς δεν θα πίστευε πριν

από λίγα χρόνια ότι αυτές θα γίνονταν το ίδιο φθηνές με τις κάρτες μαγνητικής ταινίας. Ενώ έχουν το βασικό πλεονέκτημα να αποθηκεύουν τεράστιες ποσότητες πληροφοριών και με πολύ μεγαλύτερη ασφάλεια.

Σύμφωνα με την εταιρεία ερευνών αγοράς «Frost and Sullivan», η αξία της Ευρωπαϊκής αγοράς έξυπνων καρτών μέσα στην πενταετία 1995 με 2000 θα εξαπλασιαζόταν. Για να φτάσει το 1,3 δισ. δολάρια μέχρι το 2000.

Η Γαλλική αγορά βρίσκεται στην πρώτη γραμμή της τεχνολογίας των έξυπνων καρτών χάρις την προώθηση της ιδέας από τον Γάλλο δημοσιογράφο Ronald Moreno το 1974. Η τεχνολογία αυτή εμφανίστηκε στη Γαλλία από το 1982, όταν έγιναν οι πρώτες δοκιμές έξυπνων πιστωτικών καρτών και το 1985 έτος κατά τη διάρκεια του οποίου εισήχθησαν οι προπληρωμένες τηλεφωνικές κάρτες από την Γαλλική Telecom, κρατική εταιρεία τηλεπικοινωνιών. Σήμερα, η Γαλλία διαθέτει το μεγαλύτερο σύστημα τέτοιου είδους πιστωτικών έξυπνων καρτών στον κόσμο με παραγωγή 21 εκατ. καρτών. Οι Γάλλοι έχουν συνηθίσει να πληρώνουν με αυτές τα πάντα από τα Video στην Ευρωντίσνεϋ μέχρι τα σχολικά γεύματα στο Μονπελιέ.

Ο ενθουσιασμός όμως για τις έξυπνες κάρτες δεν περιορίζεται μόνο στη Γαλλία. Ανάμεσα στις εκατοντάδες χρήσεις τους, που έχουν καταλογοποιηθεί με την International Smart Industry Guide και έχουν δημοσιευτεί από την Smart Card News που εδρεύει στο Μπράιτον, συγκαταλέγονται η πρόσβαση στα χιονοδρομικά κέντρα της Αυστρίας, ο έλεγχος των οχημάτων στη Σιβηρία, τα αρχεία μητρότητας στην Ιαπωνία, η συγκέντρωση των εισιτηρίων των μέσων συγκοινωνίας στο Χονγκ-Κονγκ, οι πληρωμές για το σύστημα υγείας στη Γερμανία, η Τραπεζική τηλεφωνία στη Νορβηγία και η πληρωμή των λογαριασμών υγραερίου στις ΗΠΑ.

Στην Πορτογαλία κυκλοφορεί κάρτα που δίνει στους χρήστες της τη δυνατότητα καθημερινών εξόδων ως 375 δολάρια (Μάρτιος 1995). Οι χρήστες μπορούν κάθε μέρα να γεμίζουν με το ποσό αυτό τις κάρτες τους από κάποιο λογαριασμό τους διαμέσου ATM. Οι νέες αυτές κάρτες φέρουν μεν μικροεπεξεργαστή ο οποίος παρακολουθεί τις συναλλαγές τους αλλά δεν διαθέτουν μυστικό αριθμό και είναι τόσο απλές στη χρήση τους ώστε να μπορεί να τις χρησιμοποιεί και ένα μικρό παιδί. Έτσι οι Πορτογάλοι δεν χρειάζεται να ψάχνουν για «ψιλά» ή «χοντρά» για τις καθημερινές τους ανάγκες. Ειδικόι αναγνώστες καρτών θα αφαιρούν το ποσό για το προϊόν ή την υπηρεσία και η κάρτα επιστρέφεται στον κάτοχό της έτοιμη για άλλες αγορές.

Η εξωτερική εμφάνιση των καρτών είναι συχνά εντυπωσιακή, η οποία οφείλεται στο γεγονός ότι οι κατασκευαστές τους μπορούν να καλύπτουν τις απαιτούμενες δαπάνες μέσω της διαφήμισης ή με την εισαγωγή στην αγορά καρτών που προσελκύουν τους συλλέκτες οι οποίοι πληρώνουν μερικές φορές χιλιάδες στερλίνες για κάρτες ασυνήθιστες και κατά προτίμηση με τη συσκευασία τους.

Αξίζει να τονισθεί ότι υπάρχουν σημαντικές τεχνικές διαφορές ανάμεσα στις κάρτες, που οφείλονται στις εφαρμογές για τις οποίες προορίζονται. Για παράδειγμα, διαφορετικές είναι οι κάρτες που προορίζονται με τα διόδια ή τα χιονοδρομικά κέντρα από εκείνες που έχουν μια χρυσή πλάκα στο αριστερό τους μέρος, πράγμα το οποίο τους επιτρέπει να μεταφέρουν πληροφορίες μέσω φυσικής επαφής με ηλεκτρονικό αναγνώστη.

Η Mastercard μόνη το 1995 στόχευε στη δημιουργία μέσα στην επόμενη δεκαετία νέων έξυπνων καρτών που αφενός θα έκαναν τις συναλλαγές απόλυτα ασφαλείς με τεχνολογία αναγνώρισης της φωνής και των δακτυλικών αποτυπωμάτων των χρηστών και αφετέρου θα παρείχαν κίνητρα για την χρήση

των καρτών σε σημεία πώλησης, όπου οι αγορές με τη Mastercard θα ήταν φθηνότερες από τις αγορές με ρευστά.

Εξελίξεις που αφορούν τη χρήση της έξυπνης κάρτας για τα 2 με 3 τελευταία χρόνια

Οι οικονομικοί οργανισμοί και οι κατασκευαστές ηλεκτρονικών υπολογιστών του πλανήτη συνεργάζονται τώρα να δημιουργήσουν πιο εξελιγμένες μορφές ηλεκτρονικού χρήματος. Δοκιμαστικά προγράμματα έχουν αρχίσει να γίνονται σε όλο τον κόσμο. Το Visa Cash δοκιμάστηκε στους Ολυμπιακούς αγώνες της Ατλάντα το 1996 όταν μια Κοινοπραξία τραπεζών χορήγησε 1,5 εκατ. κάρτες στους επισκέπτες για να τις χρησιμοποιήσουν σε φαστ-φουντ, περίπτερα, θυρίδες εισιτηρίων και βενζινάδικα που συμμετείχαν στο πρόγραμμα. Τα πειραματικά αυτά συστήματα ηλεκτρονικού χρήματος απαιτούν από τον πελάτη να περάσει την πλαστική του κάρτα από ένα σημείο ανάγνωσης όπως γίνεται με την πιστωτική κάρτα. Ωστόσο δεν χρειάζεται υπογραφή ούτε χαρτιά και αποδείξεις γεγονός που τα καθιστά εξαιρετικά για πληρωμές μικροποσών.

Το ηλεκτρονικό χρήμα αποδεικνύεται ιδιαίτερα δημοφιλές στις λιγότερο σταθερές περιοχές του πλανήτη εκεί όπου είναι επικίνδυνο να κουβαλάει κανείς χρήματα. Στις πρώην σοβιετικές δημοκρατίες η αδυναμία του ρουβλίου έχει οδηγήσει στη γέννηση πολυάριθμων συστημάτων έξυπνων καρτών που επιτρέπουν στους κατόχους να συναλλάσσονται με τους εμπόρους χωρίς την ανάγκη χαρτονομισμάτων. Οι τράπεζες και οι ιδιωτικές επιχειρήσεις φτιάχνουν τα δικά τους συστήματα.

ΑΝΤΙ ΤΕΛΟΥΣ....

Η χρησιμοποίηση των καρτών διευκολύνει τις συναλλαγές όχι βέβαια μόνο για το καλό των καταναλωτών. Τα μετρητά κοστίζουν πολλά χρήματα. Οι τράπεζες ξοδεύουν υπέρογκα ποσά για τη συγκέντρωση, το μέτρημα, την αποθήκευση και τη μεταφορά σωρών από νομίσματα και χαρτονομίσματα. Το αμερικάνικο τραπεζικό σύστημα έχει τρέχοντα έξοδα 43,5 δισ. δραχμές. Οι έξυπνες κάρτες όχι μόνο θα μειώσουν αυτά τα έξοδα αλλά μπορεί και να επιστρέψουν αυτό που ορισμένοι αποκαλούν «άμεση χρέωση σε νανοδευτερόλεπτα».

Λόγου χάρη τα τηλεφωνήματα θα μπορεί να πληρώνονται με το δευτερόλεπτο, με τα χρήματα να μεταφέρονται αυτόματα απευθείας από τον τραπεζικό λογαριασμό μας σε εκείνο του οργανισμού τηλεπικοινωνιών, χωρίς ο τελευταίος να έχει τα έξοδα ταχυδρομικής αποστολής των παραδοσιακών τηλεφωνικών λογαριασμών. Το ίδιο σύστημα άμεσης πληρωμής «πραγματικού χρόνου» θα μπορούσε να ισχύσει και για το ηλεκτρονικό ρεύμα, απελευθερώνοντας την υπηρεσία από όγκους χαρτιού και γραφικής δουλειάς και επιτρέποντας της να κερδίσει αμέσως τόκους από τα χρήματά μας. Ο καταναλωτής θα μπορούσε να ελέγχει ανά πάσα στιγμή το λογαριασμό του και να βλέπει ανά δευτερόλεπτο τα χρήματά του να φεύγουν σαν τελείες στην οθόνη του ηλεκτρονικού υπολογιστή του σπιτιού του....

Τέτοιου είδους τεχνολογίες με έξυπνες κάρτες ενέχουν ωστόσο πάντοτε ένα κίνδυνο για τις ελευθερίες του πολίτη: αν κάθε συναλλαγή «άμεσης χρέωσης σε νανοδευτερόλεπτα» συνδέεται με μια βάση δεδομένων κάπου στον πλανήτη, τότε οι πληροφορίες μπορεί να συνδυαστούν και να δώσουν μια πλήρη καταγραφή των κινήσεων του χρήστη. Αυτό ισχύει σε ένα βαθμό σήμερα με τις πληρωμές των πιστωτικών καρτών, που χρησιμοποιούνται συχνά για τον

εντοπισμό εγκληματιών, με μια έξυπνη κάρτα όμως για όλες τις χρήσεις η αρχή που εκδίδει την κάρτα θα είναι σε θέση να γνωρίζει τη χρήση που κάνει ο κάτοχος στα μέσα μαζικών μεταφορών και την οικονομική δραστηριότητα ως την παραμικρή αγορά. Αντίθετα με όσα ισχύουν στον κόσμο της προπληρωμένης κάρτας ή του παραδοσιακού χαρτονομίσματος, μιλούμε πλέον για ένα δημοσιονομικό μέλλον όπου η ανωνυμία είναι ανύπαρκτη.



ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Χαρίστη - Στάμου Ηλέκτρα, «Η πιστωτική κάρτα», εγκεκριμένη διδακτορική διατριβή, Αθήνα 1984.
- Δρ. Κωνσταντίνος Χ. Λυμπερόπουλος, «Στρατηγικό Τραπεζικό Μάρκετινγκ», σελίδες 382, εκδόσεις Interbooks, Αθήνα 1994.
- Κωνσταντίνος Χ. Λυμπερόπουλος, «Εισαγωγή στο τραπεζικό μάρκετινγκ», σελίδες 168, 1987 εκδόσεις Παπαζήσης.
- Δρ. Πετ. Α. Κιόχου, Δρ. Γεώργιος Δ. Παπανικολάου, «Χρήμα, Πίστη, Τράπεζες», Αθήνα 1990, Σύγχρονη Εκδοτική.
- Κώστας Κοκκομέλης, «Τραπεζικές Υπηρεσίες προς καταναλωτές (retail banking)», Ένωση Ελληνικών Τραπεζών, εκδόσεις Αντ. Ν. Σακκούλα, Αθήνα 1995.
- Κωνσταντίνος Ν. Καρδακάρης, Β΄ έκδοση βελτιωμένη «Τεχνική των συναλλαγών», 1997 εκδόσεις ΕΛΛΗΝ.
- Παναγιώτη Γ. Κορλιρά, Καθηγητή του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών, «Εισαγωγή στη Νομισματική Θεωρία», εκδοτικές επιχειρήσεις «Το Οικονομικό», και Κ. Λ. Σμπίλιας ΑΕΒΕ, Αθήνα 1995.
- Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος, Α. Γιαννίτση, Π. Βουδούρη, Χρήμα και Τράπεζες, Αθήνα 1977.

Περιοδικά

- Αγορά
- Οικονομικός Ταχυδρόμος
- Τουρισμός

Εφημερίδες

- Βήμα
- Έθνος
- Τα Νέα
- Καθημερινή