

## ΣΥΖΗΤΗΣΗ ΣΤΡΟΓΓΥΛΗΣ ΤΡΑΠΕΖΗΣ

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ:  
Χ. Α. Παπαδημητρίου



# ΤΟ ΕΥΡΩ ΚΑΙ Ο ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗΣ ΤΡΑΠΕΖΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

Η ΠΡΟΣΑΡΜΟΓΗ του τραπεζικού συστήματος, ιδρυμάτων και πελατών, στην εποχή του ευρώ έχει ήδη ξεκινήσει. Η σοβαρότερη, όμως, τροπή βρίσκεται εμπρός μας: η εισαγωγή του “φυσικού ευρώ”, δηλαδή του χαρτονομίσματος και των κερμάτων του ενιαίου ευρωπαϊκού νομίσματος, από την 1η Ιανουαρίου 2002, δημιουργεί πρόσθετα καθήκοντα προσαρμογής και στις δύο πλευρές της τραπεζικής σχέσης.

Η ΑΛΛΑΓΗ ΑΥΤΗ θα εξελιχθεί παράλληλα με την προσαρμογή του ελληνικού τραπεζικού συστήματος στους κανόνες και τις προδιαγραφές της σύγχρονης τραπεζικής. Η όξυνση του ανταγωνισμού, με την εγκατάσταση νέων τεχνολογιών και την προσφορά σύνθετων προϊόντων, είναι το χαρακτηριστικό σημείο των βραχυχρόνιων εξελίξεων.

ΠΡΟΣΑΡΜΟΓΗ που θα συμβεί πάντως σε περιβάλλον σταθερότητας. Η εξαφάνιση του συναλλαγματικού κινδύνου ως προς τις μεγαλύτερες περιοχές εμπορικών και κεφαλαιακών ανταλλαγών, η λειτουργία της αποταμίευσης και των επενδύσεων σε περιβάλλον χαμηλών επιτοκίων, η προώθηση ολοένα και περισσότερο κοινών κανόνων τραπεζικής πρακτικής, δημιουργούν ένα εντελώς νέο πλαίσιο αντιλήψεων.

ΣΥΝΟΜΙΑΗΤΕΣ στην παρούσα στρογγυλή τράπεζα, οι κκ. *Νίκος Παλαιοκρασσάς, Απόστολος Ταμβακάκης, Βύρων Μπαλλής, David Watson* και *Δημήτρης Μόσχος*, συμφωνούν ότι η εισαγωγή του ευρώ προσφέρει μια μεγάλη ευκαιρία για τον τραπεζικό πελάτη. Μπορεί να προγραμματίσει τις δραστηριότητές του, επενδυτικές και καταναλωτικές, να εξισορροπήσει τους κινδύνους, να εκμεταλλευτεί ποικιλοτρόπως την κατάργηση των νομισματικών συνόρων.

ΟΙ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ υποχρεώνονται ήδη, διαδικασία που ξεκίνησε πριν ακόμη η Ελλάδα ενταχθεί στην ευρωζώνη, να τοποθετηθούν στα νέα δεδομένα. Οι πηγές κερδοφορίας, η οργάνωση της τραπεζικής εργασίας, σε συνδυασμό με την ανάπτυξη των παράλληλων αγορών, όπως είναι η κεφαλαιαγορά, η συνεργασία με τους άλλους ευρωπαϊκούς και διεθνείς τραπεζικούς οργανισμούς τροποποιούν τη γεωμετρία του συστήματος.

ΣΤΗ ΣΥΖΗΤΗΣΗ ΚΑΤΑΓΡΑΦΗΚΑΝ, πέραν όμως των ζητημάτων που θέτει η εισαγωγή στην ευρωζώνη για το πιστωτικό σύστημα, τα εξαιρετικώς πρακτικά θέματα, τόσο για τις τράπεζες όσο και για το κοινό, που συνδέονται με την πλήρη κατάργηση της δραχ-



μής και την αντικατάστασή της με το ευρώ, καθώς και με την κυκλοφορία των φυσικών νομισμάτων.

Η ΕΛΛΑΔΑ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΖΕΙ τις σχετικές προετοιμασίες με στενότητα χρόνου, η οποία, ωστόσο, δεν φαίνεται πως θα αποτελέσει εμπόδιο στην έγκαιρη και άρτια οργάνωση της μετάβασης. Θα απαιτηθεί, για παράδειγμα, ο προεφοδιασμός των τραπεζών, από την Τράπεζα της Ελλάδος, με τραπεζογραμμάτια και κέρματα, να ξεκινήσει από την 1η Οκτωβρίου. Επιπλέον, η ενημέρωση του κοινού θα είναι εντατικότερη μετά το καλοκαίρι, όπως άλλωστε αποφασίσθηκε για ολόκληρη την ευρωζώνη. Η συζήτηση έδειξε πάντως με έμφαση, πως ο κύριος όγκος της ενημέρωσης και της προετοιμασίας θα περάσει από τις ενέργειες που θα προετοιμάσουν και θα διεξάγουν οι ίδιες οι τράπεζες. Όπως ακριβώς ισχύει για όλα τα θέματα που συνδέονται με την τεράστια αλλαγή που έφερε στη χώρα η σταθεροποίηση της οικονομίας της και το αποτέλεσμά της, δηλαδή η συμμετοχή στον κοινό ευρωπαϊκό στόχο, την οικοδόμηση μιας ενιαίας νομισματικής ζώνης.

**ΣΤΗ ΣΥΖΗΤΗΣΗ  
ΠΟΥ ΔΙΟΡΓΑΝΩΘΗΚΕ  
ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΝΩΣΗ  
ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ  
ΤΡΑΠΕΖΩΝ  
ΣΥΜΜΕΤΕΙΧΑΝ  
ΟΙ ΕΞΗΣ:**

DAVID WATSON, Διευθύνων Σύμβουλος της Τράπεζας Πειραιώς  
ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΜΟΣΧΟΣ, Οικονομικός Σύμβουλος της Εμπορικής Τράπεζας της Ελλάδος  
ΝΙΚΟΣ ΠΑΛΑΙΟΚΡΑΣΣΑΣ, Μέλος του Συμβουλίου Νομισματικής Πολιτικής της Τράπεζας της Ελλάδος  
ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ ΤΑΜΒΑΚΑΚΗΣ, Υποδιοικητής της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος  
ΒΥΡΩΝ ΜΠΑΛΛΗΣ, Αναπληρωτής Διευθύνων Σύμβουλος EFG-Eurobank-Ergasias

Τη συζήτηση συντόνισε ο δημοσιογράφος ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΣ Α. ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ

#### ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ:

*Ο πρώτος κύκλος των ερωτημάτων στα οποία θέλουμε να απαντήσουμε είναι το πώς θα επηρεαστεί το ελληνικό τραπεζικό σύστημα, από την ένταξή του στην ευρωζώνη.*

*Κυρίως θα μας απασχολήσει ο ανταγωνισμός των προϊόντων που εκτιμάται ότι θα είναι πιο οξύς. Πώς λοιπόν θα διαφοροποιηθούν οι μεγαλύτερες και οι μικρότερες τράπεζες και πώς θα διασφαλιστεί μια φθηνότερη χρηματοδότηση για τον καταναλωτή.*

*Να ζητήσω από τον κ. Watson να ξεκινήσει.*

#### D. WATSON:



Πιστεύω ότι ο τραπεζικός ανταγωνισμός σε ό,τι αφορά τα προϊόντα ξεκίνησε πριν από μια δεκαετία. Δεν ξεκινάει με την είσοδο της δραχμής στο ευρώ. Ήταν, ουσιαστικά, θέμα απελευθέρωσης του τραπεζικού συστήματος και εντάθηκε πολύ με την εμφάνιση νέων τραπεζών, με την ανάπτυξή τους και την αντίδραση των μεγαλύτερων τραπεζών στο φαινόμενο των νέων προϊόντων και νέων μεθόδων πώλησης και μάρκετινγκ. Με την έννοια αυτή θεωρώ λοιπόν ότι δεν έχουμε τώρα να δούμε πάρα πολλά καινούργια. Το πραγματικά καινούργιο, είναι ότι ζούμε πλέον σ' ένα σταθερό νομισματικό περιβάλλον με χαμηλά επιτόκια.

#### ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ:

*Ποιες αλλαγές φέρνει το σταθερό νομισματικό περιβάλλον. Πώς πρέπει να το καταλάβει κ. Παλαιοκρασά ο καταναλωτής;*

#### N. ΠΑΛΑΙΟΚΡΑΣΣΑΣ:



Ίσως είναι νωρίς για να έχουν όλοι συνειδητοποιήσει την αλλαγή. Πιστεύω όμως ότι, πολύ σύντομα, οι καταναλωτές και ιδιαίτερα οι πελάτες των ελληνικών εμπορικών τραπεζών, θα έχουν την ευκαιρία να αντιληφθούν ότι μπορούν πλέον να δράσουν σ' ένα εντελώς διαφορετικό περιβάλλον, μέσα στο οποίο θα μπορούν να προγραμματίσουν τις δραστηριότητές τους, επενδυτικές και καταναλωτικές. Και να το πράξουν με τρόπο που δεν θα επηρεάζεται από παραμέτρους οι οποίες, στο παρελθόν, αποτελούσαν στοιχεία αβεβαιότητας και κινδύνου όπως π.χ. στα επιτόκια, που προσέφεραν οι ελληνικές εμπορικές τράπεζες, στα οποία ένα μέρος του περιθωρίου ήταν συνδεδεμένο με το συναλλαγματικό κίνδυνο.

Επομένως αυτό που θα συνειδητοποιηθεί σταδιακά από τους πελάτες των ελληνικών τραπεζών είναι η εξάλειψη του συναλλαγματικού κινδύνου από τα ελληνικά επιτόκια. Αυτό είναι το ποσοστό κατά το οποίο έχουν ήδη μειωθεί τα ελληνικά τραπεζικά επιτόκια και αντίστοιχο είναι το όφελος που έχει προκύψει για την ελληνική οικονομία γενικά: για τις επιχειρήσεις, τους πελάτες των τραπεζών, τους ιδιώτες.



**Β. ΜΠΑΛΛΗΣ:**

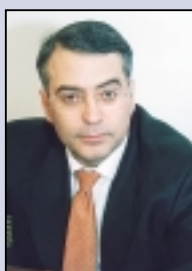


Το γεγονός του σταθερού συναλλαγματικού περιβάλλοντος, πρέπει να το χαιρετίσουμε ιδιαίτερα και να το τονίσουμε. Φανταστείτε τι θα είχε συμβεί στην Ελλάδα την περίοδο αυτή, αν η δραχμή δεν ήταν συνδεδεμένη σταθερά με το ευρώ, λαμβάνοντας υπόψη την αναταραχή και τα προβλήματα που εκδηλώνονται στην Τουρκία. Τα επιτόκια στην Ελλάδα θα είχαν αυξηθεί. Θα υπέφεραν οι επιχειρήσεις αλλά και οι ιδιώτες, διότι τα περισσότερα από τα δανειακά προϊόντα είναι κυμαινόμενου επιτοκίου πλέον και καταλαβαίνετε την επίπτωση που θα είχε αυτό άμεσα, σε εκείνους που θα είχαν ένα στεγαστικό ή καταναλωτικό δάνειο και βεβαίως στις καθημερινές ανάγκες των επιχειρήσεων. Και όλα αυτά θα μπορούσαν να συμβούν απλώς και μόνο με αφορμή ένα εξωτερικό γεγονός, σε μια γειτονική χώρα. Επομένως η σταθερότητα η συναλλαγματική, αποτελεί νομίζω ένα σταθμό για τη χώρα μας και πρέπει να τονισθεί ιδιαίτερα.

**ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ:**

*Να ζητήσω, στο σημείο αυτό, από τον κ. Ταμβακάκη, την εκτίμησή του για τον ανταγωνισμό στο θέμα των προϊόντων. Τι μπορεί να κερδίσει ο καταναλωτής, τι μπορεί να προσφέρει μια μεγάλη τράπεζα, προκειμένου να δώσει κάτι διαφορετικό στον καταναλωτή; Υπάρχουν περιθώρια ή υπάρχει απλώς ένα βασικό επιτόκιο, που προσδιορίζεται από την Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα και όλοι κινούνται στο ίδιο αυτό επιτόκιο; Υπάρχει ακόμα ανταγωνισμός επιτοκίων;*

**Α. ΤΑΜΒΑΚΑΚΗΣ:**



Να ξεκαθαρίσουμε, ότι μιλάμε για προϊόντα όχι μόνο χρηρηγικά, αλλά και καταθετικά ή επενδυτικά. Γιατί όταν μιλάμε για τη λιανική τραπεζική, φαντάζομαι ότι όλοι συμφωνούν ότι δεν είναι μόνο η μια μεριά του ισολογισμού, είναι και η άλλη πλευρά. Ως προς τα προϊόντα θα έλεγα ότι πάντα υπάρχει η δυνατότητα διαφοροποίησης, από καιρού εις καιρό στα προϊόντα.

Αυτό που προσφέρει η συναλλαγματική σταθερότητα και γενικότερα η οικονομική σταθερότητα είναι ότι μας δίνει τη δυνατότητα να δημιουργήσουμε προϊόντα, αφού προηγουμένως εξισορροπήσουμε τους κινδύνους, γεγονός που μπορεί να διαφοροποιήσει, έστω και λίγο, τη μια τράπεζα από την άλλη. Πρέπει, βέβαια, να συμφωνήσουμε όλοι ότι σήμερα, ειδικά στη λιανική τραπεζική, δεν υπάρχει περίπτωση να βγάλει κάποιος προϊόν, το οποίο θα αποδειχθεί επιτυχημένο και να μη βγει όλη η αγορά σε 15 μέρες με το ίδιο προϊόν. Με άλλα λόγια, τα τραπεζικά προϊόντα λιανικής αντιγράφονται πάρα πολύ εύκολα.

Έτσι το μεγάλο πλεονέκτημα που μπορεί να διαθέτει κάποιος, με τη δημιουργία ενός διαφοροποιημένου προϊόντος, πολύ εύκολα, μέσα σε 15 μέρες, μπορεί να εκμηδενιστεί. Υπάρχουν ωστόσο δυνατότητες διαφοροποίησης. Δείτε τι έγινε με τα προϊόντα εγγυημένου κεφαλαίου. Η μια τράπεζα ακολούθησε την άλλη με ταχύτατους ρυθμούς. Καινούργια προϊόντα

στα αμοιβαία κεφάλαια, ήδη έχουν βγει και θα βγουν και άλλα. Υπάρχει λοιπόν μια μαζική παραγωγή προϊόντων, είτε δανειακών είτε καταθετικών. Φοβάμαι μάλιστα πως, στην αρχή τουλάχιστον, μπορεί και να μπερδέψουν λίγο το μέσο καταναλωτή/επενδυτή.

#### ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ:

*Μήπως τελικά, κ. Μόσχο, τη φθηνότερη χρηματοδότηση, που περιμένει ο καταναλωτής με την είσοδό μας στο ευρώ, την έχουμε ήδη καταγράψει, με τα χαμηλά επιτόκια στο επίπεδο εκείνων του ευρώ και τώρα δεν μένει παρά να δούμε και το πραγματικό κόστος που έχουν οι τράπεζες;*

*Μήπως ο ανταγωνισμός θα γίνει τώρα εμφανέστερος στις έμμεσες επιβαρύνσεις, όπως είναι τα έξοδα φακέλου για κάποια δάνεια και οι χρεώσεις για κάποιες πράξεις του καταθέτη. Πώς περιμένετε να διαμορφωθεί το περιβάλλον σε ό,τι αφορά τον ανταγωνισμό στην πλευρά του τραπεζικού κόστους, μέσα στο περιβάλλον του ευρώ.*

#### Δ. ΜΟΣΧΟΣ:



Νομίζω πως σε μεγάλο βαθμό, αυτό στο οποίο αναφέρεστε πρέπει να συνδεθεί, όπως είπε και ο κ. Ταμβακάκης, με το είδος της εργασίας και του προϊόντος στο οποίο αναφερόμαστε. Άλλο το δανειακό προϊόν, άλλο το καταθετικό προϊόν. Υπάρχουν προϊόντα που έχουν περιθώρια μείωσης του κόστους εξυπηρέτησής τους και, επομένως, μιας μικρότερης επιβάρυνσης, ενώ σε άλλα προϊόντα δεν υπάρχουν και πολλά περιθώρια περαιτέρω μείωσης ή συγκράτησης του αντίστοιχου κόστους για τον καταναλωτή.

Σημαντικό ρόλο θα παίξει η έκταση στην οποία οι τράπεζες, θα είναι σε θέση να τυποποιήσουν, να πακετάρουν όπως συνήθως λέμε, τα προϊόντα τους. Μια τράπεζα οφείλει να προωθεί αποτελεσματικά τις συνέργιες που διαθέτει σε επίπεδο ομίλου, να είναι αποτελεσματική, με έντονη πελατοκεντρική αντίληψη και να είναι, επομένως, σε θέση να προωθήσει κατά τρόπο αποτελεσματικό, προϊόντα τα οποία ανταποκρίνονται στις σύγχρονες ανάγκες του καταναλωτή. Εξάλλου, αυτή είναι η τάση διεθνώς. Αν λοιπόν υπάρξει πρόοδος στον τομέα αυτόν ο καταναλωτής θα έχει προφανώς πολλά να περιμένει. Σε κάθε περίπτωση, οι τράπεζες είναι αναγκασμένες να κάνουν κάποια κίνηση προς την κατεύθυνση αυτή και, άρα υπάρχει η δυνατότητα, πέρα από το επιτόκιο, να συγκρατηθεί το συνολικό κόστος για τον καταναλωτή.

Επομένως τα προϊόντα θα είναι πιο σύνθετα, δηλαδή, θα καλύπτουν μεγαλύτερο μέρος των αναγκών του καταναλωτή και, συγχρόνως, η τιμολόγησή τους θα είναι πιο ανταγωνιστική.

#### Ν. ΠΑΛΑΙΟΚΡΑΣΑΣ:

Θα ήταν χρήσιμο να σημειώσουμε, ώστε να μη δημιουργούνται εντυπώσεις και προσδοκίες από πλευράς καταναλωτών, σχετικά με τις επιπτώσεις από την εισαγωγή του ευρώ, ότι σε αυτή την περίοδο υπάρχει ένα γε-



γονός, που είναι η ένταξη της χώρας στη νομισματική ένωση και η εισαγωγή του ευρώ, υπάρχει όμως και μία γενικότερη εξέλιξη στον ευρωπαϊκό τραπεζικό χώρο, η οποία εντείνει τον ανταγωνισμό, ιδιαίτερα σε ό,τι αφορά την άντληση κεφαλαίων.

Θέλω, στο σημείο αυτό, να συμφωνήσω με τα όσα ειπώθηκαν προηγουμένως. Ότι δηλαδή οι τράπεζες πρέπει να προσφέρουν κάτι διαφορετικό, που θα αντικρίζει τη ζήτηση, και θα λαμβάνει υπόψη τα προϊόντα που προσφέρουν άλλοι οργανισμοί, οι οποίοι συχνά βρίσκονται εκτός του τραπεζικού χώρου.

Η κατάσταση αυτή οδηγεί στη δημιουργία ομίλων, για την οποία έχουμε ήδη εμπειρία στη χώρα μας, με την προσπάθεια να δημιουργηθεί μια πελατοκεντρική αντίληψη. Το τελικό αποτέλεσμα μπορεί να είναι κάποια μικρή αύξηση των επιτοκίων, στην πλευρά της άντλησης των καταθέσεων. Όταν βεβαίως ομιλούμε για μια μικρή αύξηση των επιτοκίων δεν εννοούμε αυτήν που συνδέεται με τη γενικότερη κίνηση των επιτοκίων, όπως αυτή που υπαγορεύουν οι αποφάσεις της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας. Αλλά μία κίνηση που υπαγορεύει η προσπάθεια των πιστωτικών ιδρυμάτων να κατακτήσουν ένα μεγαλύτερο μερίδιο των διακινουμένων κεφαλαίων. Στην επιδίωξή τους αυτή ενδέχεται οι τράπεζες να αναγκαστούν να προσφέρουν κάποιο διαφορετικό προϊόν με ελαφρώς υψηλότερο επιτόκιο.

Αυτό, όπως αντιλαμβάνεστε, αν δεν αντισταθμιστεί με μια συμπίεση των λειτουργικών εξόδων των τραπεζών, θα περάσει και σε ορισμένα επιτόκια χορηγήσεων. Επομένως, εφόσον φτάσουμε σε ένα σημείο ισορροπίας και συγκλίνουν τα ελληνικά επιτόκια προς τα αντίστοιχα των χωρών της ευρωζώνης, από εκεί και πέρα, η διαμόρφωση των επιτοκίων θα διαφοροποιείται από την ένταση του ανταγωνισμού. Αυτόν που δέχονται τα τραπεζικά ιδρύματα, μέσα σε αυτόν τον ενιαίο νομισματικό χώρο, από τα αποκαλούμενα – εντός εισαγωγικών – “χρηματοδοτικά ιδρύματα” τα οποία μπορούν να προσφέρουν παραπλήσια και ανταγωνιστικά προϊόντα.

#### ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ:

*Να επιμείνω στην πλευρά σας κ. Παλαιοκρασά για να σας ρωτήσω αν, κατά τη γνώμη σας, το μέγεθος του ελληνικού τραπεζικού συστήματος και η πολυμορφία του βρίσκεται σήμερα κοντά σε αυτό που θα μπορούσαμε να αποκαλέσουμε “οριστικό σχήμα” ή θα πρέπει να περιμένουμε κάποιες αλλαγές που θα οφείλονται στο ευρώ.*

*Στη συνέχεια των όσων ανέφερα προηγουμένως και με την επιφύλαξη των περιορισμών που υπάρχουν ως προς τη δυνατότητά μας να κάνουμε ακριβείς εκτιμήσεις για την περαιτέρω διαμόρφωση του ελληνικού τραπεζικού συστήματος, έρχομαι να απαντήσω στο ερώτημά σας.*

*Νομίζω λοιπόν ότι έχει επιτευχθεί, σε μεγάλο βαθμό, πολύ σημαντική σύγκλιση προς την τελική μορφή του τραπεζικού μας συστήματος. Θα περίμενε κανείς ότι, από εδώ και πέρα, οι περαιτέρω ανακατατάξεις δεν θα έχουν το μέγεθος που είχαν οι*

*ανακατατάξεις τις οποίες είδαμε στα προηγούμενα χρόνια. Οποσδήποτε, κάποιες συνεργασίες θα προωθηθούν. Ωστόσο, οι προσδοκίες για τα αποκαλούμενα mega mergers από χώρα σε χώρα, νομίζω πως, αυτή την περίοδο δεν πρέπει να θεωρούνται ρεαλιστικές.*

*Το ενδιαφέρον μας επομένως θα συγκεντρωθεί στις ανακατατάξεις μέσα στις συγκεκριμένες χώρες, συνεργασίες με τράπεζες του εξωτερικού, με μικρές παραπέρα συγχωνεύσεις ή απορροφήσεις, αλλά όχι στα μεγέθη, εκτιμώ, που καταγράψαμε τα τελευταία χρόνια.*

*Θα ήθελα κ. Μπαλλή, να αναφερθείτε στο θέμα του ανταγωνισμού λαμβάνοντας υπόψη τη διάσταση που επιβάλλεται από την παρουσία των διεθνών τραπεζών που δεν έχουν την έδρα τους στην Ελλάδα, έχουν όμως τη δυνατότητα να προσφέρουν τα δικά τους προϊόντα, είτε μέσω ενός δικού τους μικρού και επιθετικού δικτύου ή μέσω συνεργασιών τους με εγχώριους τραπεζικούς οργανισμούς. Δεν είναι αυτός ένας άλλος, εξίσου σημαντικός, ανταγωνισμός;*

**Β. ΜΠΑΛΛΗΣ:**

Συμφωνώ, θεωρητικά είναι δυνατό. Θα ήθελα ωστόσο να επανέλθω στα όσα συμβαίνουν σήμερα, γιατί αυτό θα μας βοηθήσει να καταλάβουμε ορισμένα σημαντικά θέματα. Η είσοδος της χώρας μας στην ευρωπαϊκή αγορά, στην ΟΝΕ και βεβαίως η εξομοίωση της δραχμής με το ευρώ, συντέινε ώστε πρώτος ο τραπεζικός κλάδος να δεχθεί μια έντονη πίεση στην κερδοφορία του, καθώς τα περιθώρια πολλών τραπεζικών εργασιών συμπιέστηκαν σε κατώτερα επίπεδα και πολλές προμήθειες μειώθηκαν σημαντικά ή μηδενίστηκαν.

Οι πιέσεις αυτές επί των κερδών οδήγησαν σε έναν πολύ έντονο ανταγωνισμό μεταξύ των τραπεζών σε μία προσπάθεια αύξησης των μεριδίων αγοράς. Σήμερα έχουμε φτάσει σε σημείο όπου το κόστος άντλησης κεφαλαίων στη χώρα μας είναι υψηλότερο από το μέσο κόστος άντλησης κεφαλαίων το οποίο παρατηρείται σε πιο προηγμένες αγορές της Βορείου Ευρώπης. Δηλαδή τα επιτόκια των καταθέσεων, είναι υψηλότερα στην Ελλάδα από τον αντίστοιχο ευρωπαϊκό χώρο.

Από την άλλη μεριά, τα επιτόκια των δανείων, στις περισσότερες των περιπτώσεων, έχουν πέσει κάτω από τα επίπεδα τα οποία σήμερα παρατηρούμε σε βορειοευρωπαϊκές χώρες, ακόμα και χωρίς να λάβουμε υπ' όψιν τον πιστοληπτικό κίνδυνο, που στη χώρα μας είναι σχετικά υψηλότερος.

Λαμβανομένου λοιπόν υπόψη και του πιστοληπτικού κινδύνου που καταγράφεται στην Ελλάδα, τα επιτόκια έχουν μειωθεί σε πολύ χαμηλότερο επίπεδο απ' ό,τι στις πιο προχωρημένες κεφαλαιαγορές της Βορείου Ευρώπης. Ένα άλλο στοιχείο είναι πως η συμπίεση του κόστους λειτουργίας των τραπεζών έχει ορισμένα όρια. Τα όρια αυτά είναι η περιορισμένη ευελιξία της αγοράς εργασίας. Στην κατάσταση που βρίσκεται η ελληνική οικονομία, με το συγκεκριμένο πλέγμα κοινωνικών και ανθρώπινων σχέσεων που ισχύει στη χώρα μας, η συμπίεση του κόστους λειτουργίας των τραπε-



ζών από την πλευρά του ανθρώπινου παράγοντα είναι περιορισμένη. Από την άλλη, η τεχνολογική αναβάθμιση και ο απαραίτητος εκσυγχρονισμός των τραπεζών θα οδηγήσει σίγουρα σε μεγάλες αυξήσεις του κόστους, τουλάχιστον βραχυπρόθεσμα.

Βλέπουμε λοιπόν ότι το ελληνικό τραπεζικό σύστημα σήμερα βρίσκεται μεταξύ σφύρας και άκμονος. Κατάσταση που έχει οδηγήσει τις τράπεζες σε μια υπερπροσπάθεια αύξησης των μεριδίων αγοράς προκειμένου να μπορέσουν να αντεπεξέλθουν στους παράγοντες αυτούς που τις πιέζουν. Πιστεύω ότι βραχυπρόθεσμα η αποδοτικότητα των τραπεζών θα συμπιεστεί σε μεγάλο βαθμό. Μεσοπρόθεσμα εκτιμώ ότι η κατάσταση θα εξομαλυνθεί. Οποσδήποτε η γεωμετρία του τραπεζικού συστήματος δεν θα παραμείνει όπως είναι σήμερα. Θα σημειωθούν αλλαγές. Συμφωνώ ωστόσο ότι, άμεσα, μεγάλες αλλαγές δεν μπορούν να υπάρξουν λόγω απουσίας επαρκούς ευελιξίας στην αγορά της εργασίας. Αυτός είναι ο κύριος λόγος που εμποδίζει τα mega mergers στην Ελλάδα.

Η κατάσταση αυτή του τραπεζικού συστήματος, αφήνει πολύ λίγα περιθώρια στις διεθνείς τράπεζες να εγκατασταθούν και να αναπτυχθούν αυτόνομα στην ελληνική αγορά. Γι' αυτό οι διεθνείς τράπεζες, προσπαθούν απλώς να κτίσουν σχέσεις συνεργασίας με Ελληνικές τράπεζες και να αναπτύξουν με αυτές ορισμένες δραστηριότητες που τις ενδιαφέρουν.

#### Δ. ΜΟΣΧΟΣ:

Να συμπληρώσω κάτι στο θέμα των mega mergers. Πιθανόν να είναι όντως πραγματικότητα ότι τα κόστη, η έλλειψη ευελιξίας κλπ εμποδίζουν την εμφάνιση τέτοιων φαινομένων που παρατηρήθηκαν σε άλλες χώρες και σε άλλες περιπτώσεις. Πρωτίστως όμως, θα πρέπει να λάβουμε υπόψη το μέγεθος της ελληνικής αγοράς και τι σημαίνει ένα mega merger για την ελληνική αγορά.

Αν υπολογίσουμε, για παράδειγμα, την κεφαλαιοποίηση των 5 μεγαλύτερων ελληνικών τραπεζών το μέγεθος που προκύπτει αναλογεί, με στοιχεία του Νοεμβρίου-Δεκεμβρίου, στο 65% περίπου της κεφαλαιοποίησης της ολλανδικής ABN-Amro Bank που σε ευρωπαϊκή κλίμακα βρίσκεται στην 20ή θέση, αν θυμάμαι καλά. Μπορεί να υπάρξουν περαιτέρω κινήσεις για σύμπραξη, συγχωνεύσεις κλπ αλλά πρέπει εκτιμήσουμε τη σημασία του ελληνικού χώρου όπου τα μεγέθη είναι, σε σχέση με τα ευρωπαϊκά, περιορισμένα. Επομένως, οι κινήσεις που θα γίνονται για συνεργασίες και στρατηγικές συμμαχίες, μπορούν να αποτελέσουν ένα συμπλήρωμα – όπως το διατύπωσε ο κ. Παλαιοκρασσάς – ως αντίβαρο στο mega merger.

Όταν προωθείται μια στρατηγική συμμαχία μεταξύ μιας ελληνικής και μιας ξένης τράπεζας αυτή αποσκοπεί προφανώς στο να είναι επωφελής και για τα δύο μέρη. Η ξένη τράπεζα συμμετέχει στο μετοχικό κεφάλαιο της εγχώριας με σκοπό να εκμεταλλευτεί το δίκτυο των καταστημάτων, την πελατείακή βάση, κλπ. Από την πλευρά του, το ελληνικό πιστωτικό ίδρυμα αξιοποι-



εί την τεχνογνωσία, τα προϊόντα, το σχεδιασμό τους, θέματα τα οποία κατά τεκμήριο συνδέονται με τις νέες συνθήκες που φέρνει η ένταξη στο ευρώ, αλλά και οι γενικότερες τάσεις που σημείωσε ο David Watson. Υπάρχει λοιπόν μια συμπληρωματικότητα στον τομέα αυτό, νομίζω.

D. WATSON:

Συμφωνώ κατ' αρχήν με τις αναλύσεις που έγιναν, ειδικά την ανάλυση του κ. Μπαλλή. Φτηνή χρηματοδότηση υπάρχει ήδη στην Ελλάδα για τον καταναλωτή και δεν πρέπει να περιμένουμε σημαντικές μειώσεις στο κόστος του χρήματος για τον καταναλωτή.

Από εδώ και πέρα θα δούμε οριακές αλλαγές που θα πηγάζουν από τον ανταγωνισμό μεταξύ Τραπεζών. Για το θέμα των άλλων κινήσεων για τη συγκέντρωση κεφαλαίων, τις συγχωνεύσεις και απορροφήσεις τραπεζών συμφωνώ με την ανάλυση που έγινε η οποία σημειώνει πως το πρόβλημα της ελευθερίας στη διαχείριση εργασιακών θεμάτων οδηγεί στο συμπέρασμα ότι μπορεί να μη συμφέρει. Όμως, αυτό που βλέπουμε συνήθως στην εξέλιξη των οικονομικών φαινομένων είναι ότι η πραγματικότητα προτρέπει. Οι αλλαγές στην υποδομή, στις νομοθεσίες έρχονται μετά.

Στο θέμα που εθίγη σχετικά με την ύπαρξη σημαντικών λόγων για την προώθηση παρόμοιων εξελίξεων, θα μπορούσα να πω ότι ενδέχεται πράγματι να υπάρξουν. Ίσως όμως και να είναι λίγο ενωρίς. Νομίζω ότι το θέμα σήμερα είναι πως οι περισσότερες τράπεζες βρίσκονται σε μία φάση που θέλουν να εκτιμήσουν τις συγχωνεύσεις που έχουν ήδη γίνει προκειμένου να εκτιμήσουν πού βρίσκονται.

Πιθανώς όμως να υπάρχει οικονομικός λόγος για περαιτέρω συγκεντρώσεις. Αν πάλι δεν επιβεβαιωθεί αυτό το σενάριο, θα γίνει κάτι διαφορετικό: διασυννοριακές συγκεντρώσεις τραπεζικών μονάδων, έτσι ώστε να παρακολουθήσουμε την εμφάνιση, στα επόμενα χρόνια, στην κυριολεξία, ευρωπαϊκών τραπεζών.

A. ΤΑΜΒΑΚΑΚΗΣ:

Όσον αφορά το θέμα της τιμολόγησης των τραπεζικών προϊόντων, συμφωνώ πως, λίγο-πολύ, έχουμε βρεθεί σε μια ισορροπία. Δεν νομίζω λοιπόν ότι εύκολα μπορούν να πέσουν τα επιτόκια όπως είπαν ο κ. Watson και ο κ. Μπαλλής.

Ο μόνος λόγος που θα μπορούσε να πυροδοτήσει αλλαγή στα επιτόκια είναι η απόφαση της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας να μειώσει τα βασικά της επιτόκια. Είναι προφανές ότι στην περίπτωση αυτή θα αντιδράσουμε και εμείς. Ένας άλλος παράγοντας είναι το ενδεχόμενο να εξελιχθεί ένας πόλεμος τιμολογίων τον οποίο δεν πρέπει να τον θεωρούμε απίθανο. Οι πιθανότητες απλώς είναι ένας πόλεμος τιμολογίων, θα μπορούσε και θα έπρεπε να ξεκινήσει απ' αυτούς που είναι πολύ δυνατοί.

Ως προς το θέμα της αύξησης του κόστους χρήματος επομένως και της μείωσης του περιθωρίου επιτοκίων, αυτό που σημείωσε ο κ. Παλαιοκρασσάς



νομίζω ότι έχει συμβεί και στο εξωτερικό: εάν σε κάποια προϊόντα παρατηρήθηκε ένα πέρασμα σε πιο ανταγωνιστικές μορφές καταθέσεων ή επενδύσεων, κάτι που επηρέασε πτωτικά το περιθώριο κέρδους των τραπεζών, την ίδια στιγμή, το 90% των εργασιών αυτών απορροφήθηκε από τις δικές τους εταιρείες διαχείρισης κεφαλαίων. Έτσι, αυτό που χάνεται με τη μείωση του περιθωρίου κέρδους στα επιτόκια, κερδήθηκε με την αύξηση των προμηθειών.

Τέθηκε ένα θέμα από εσάς κ. Παπαδημητρίου, ως προς την παρουσία των ξένων τραπεζικών οίκων, το οποίο νομίζω ότι είναι πολύ ενδιαφέρον. Δεν πιστεύω ότι υπάρχει σοβαρή πιθανότητα σήμερα, γιατί ποτέ δεν μπορείς να το αποκλείσεις, να δούμε στην Ελλάδα έντονη κινητικότητα από ξένες τράπεζες για μια σειρά λόγων.

Ο πρώτος λόγος είναι ότι όταν μιλάμε για μαζική έλευση ξένων τραπεζών, στην ουσία μιλάμε για λιανική τραπεζική ή επενδυτική τραπεζική. Η Ελλάδα είναι η τελευταία χώρα που θα προσελκύσει τις τράπεζες αυτές λόγω, κυρίως, του μικρού πληθυσμού της.

Το δεύτερο σημείο είναι ότι η ελληνική αγορά έχει ήδη μορφοποιηθεί στη λιανική τραπεζική. Να σημειώσω το εξής ενδιαφέρον: οι 5 μεγαλύτερες ελληνικές τράπεζες έχουν περίπου το 70% της τραπεζικής αγοράς από πλευράς ενεργητικού. Σημειώστε όμως ότι μόνο δύο τράπεζες έχουν, περίπου, σήμερα το 65% της αγοράς στη λιανική τραπεζική. Άρα υπάρχει ήδη πολύ έντονη μορφοποίηση της αγοράς σε αυτό που αποκαλούμε λιανική τραπεζική.

Τρίτον, δεν υπάρχει δίκτυο διανομής που να μην έχει τραβήξει την προσοχή ελληνικής τράπεζας, που ασχολείται σοβαρά με τη λιανική. Αντιπροσωπεύεις αυτοκινήτων, εταιρείες ηλεκτρικών ειδών κλπ. Διαπιστώνουμε πως, στην ουσία, το 95% από πιθανά εναλλακτικά δίκτυα διανομής έχει ήδη οργανωμένες τραπεζικές σχέσεις. Επομένως, δεν υπάρχουν δίκτυα διανομής τα οποία να είναι ελεύθερα.

Το τέταρτο σημείο συνδέεται με το γεγονός ότι στην Ελλάδα δεν έχει αναπτυχθεί επαρκώς το διαδίκτυο (Internet). Το ποσοστό χρηστών Internet είναι πολύ χαμηλό, γύρω στο 8,5% (τέλη 2000), εκ των οποίων το 50% αφορά εταιρείες και το 70% του υπολοίπου αφορά ηλικίες 12 έως 18 ετών, που δεν είναι δυναμικοί πελάτες. Δεν υπάρχει λοιπόν η μαγιά για να έρθει ένας ξένος που θα χρησιμοποιήσει αυτό το εναλλακτικό δίκτυο για να μπει στην αγορά.

Πέμπτο και τελευταίο στοιχείο είναι η εμπειρία άλλων χωρών. Ειδικά στη Νότια Ευρώπη, όπου ομοιάζουν περισσότερο οι συνθήκες στη λιανική τραπεζική, διαπιστώνουμε ότι δεν υπάρχει καμία περίπτωση όπου μια ξένη τράπεζα να έχει εισέλθει είτε μόνη της, είτε μέσω τρίτου και να κατέλαβε σημαντική θέση στην αγορά.

## **B. ΜΠΑΛΛΗΣ:**

Συμφωνώ πως οι συνεργασίες με ξένες τράπεζες δεν έχουν νόημα στη λιανική τραπεζική. Είναι ωστόσο απαραίτητες στο χώρο της επενδυτικής τραπεζικής και σε ζητήματα διαχείρισης κεφαλαίων.

Καθώς η αποταμίευση στην Ελλάδα είναι αναπόφευκτο να τοποθετηθεί και εκτός Ελλάδος, απαιτείται γνώση των διεθνών κεφαλαιαγορών που σήμερα δεν υπάρχει στις ελληνικές τράπεζες. Μια στρατηγική συνεργασία θα μπορούσε π.χ. να βοηθήσει στο σχεδιασμό και την προσφορά διεθνών επενδυτικών προϊόντων στον έλληνα επενδυτή.

Η συνεργασία είναι επίσης απαραίτητη λόγω του μικρού μεγέθους της ελληνικής κεφαλαιαγοράς και της ανάγκης τοποθέτησης ελληνικών τίτλων σε ξένα χαρτοφυλάκια. Η βοήθεια στο θέμα αυτό από μία μεγάλη διεθνή τράπεζα είναι σημαντική. Τέλος, αν αύριο τεθεί θέμα ιδιωτικοποίησης ή συγχώνευσης σε ένα πολύ εξειδικευμένο χώρο, π.χ. στα πετρελαιο, στην αεροπορία, στην υψηλή τεχνολογία, οι ελληνικές τράπεζες, για να μπορέσουν να παίξουν ένα σημαντικό ρόλο, θα πρέπει να έχουν τη δυνατότητα κινητοποίησης ενός επιτελείου εξειδικευμένων στελεχών κι αυτό από μόνες τους είναι αδύνατον να το πετύχουν.

## **ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ:**

*Να περάσουμε τώρα στο δεύτερο κύκλο της συζήτησής μας. Θα δούμε την είσοδο στην ευρωζώνη από την πλευρά του καταναλωτή.*

*Έχουμε ήδη σημειώσει ότι διαθέτουμε πλέον σταθερά επιτόκια, με την έννοια ότι οι αυξομειώσεις επιτοκίων που περιμένουμε τους επόμενους μήνες αλλά και τα επόμενα χρόνια δεν θα είναι πολύ μεγάλες. Με την έννοια αυτή είπαμε ότι λειτουργούμε σε ένα σταθερό περιβάλλον.*

*Θέλουμε τώρα να διερευνήσουμε τις δυνατότητες του καταναλωτή με τα πρόσθετα αυτά δεδομένα. Για παράδειγμα, ο καταναλωτής δεν έκανε, μέχρι σήμερα, μακροχρόνιο σχεδιασμό των αναγκών του. Με την επιφύλαξη των στεγαστικών δανείων όπου και εκεί η ανάπτυξη εντοπίζεται στα τελευταία κυρίως έτη. Συνήθως απευθυνόταν στην τράπεζα την τελευταία στιγμή, όταν εμφανίζετο κάποια έκτακτη ανάγκη. Ή πάλι τον οδηγούσε στο καναλωτικό δάνειο η εμπορική πολιτική μιας επιχείρησης και όχι η ίδια η τράπεζα.*

*Ας δούμε λοιπόν τώρα πώς ο καταναλωτής τραπεζικών προϊόντων, στο καινούργιο περιβάλλον, θα τοποθετηθεί έναντι των πλεονεκτημάτων που αναφέραμε και έναντι των προσφορών που θα του κάνουν οι τράπεζες.*

## **Δ. ΜΟΣΧΟΣ:**

Ένα γενικότερο πλεονέκτημα είναι η εξάλειψη του συναλλαγματικού κινδύνου και επομένως ότι δεν υπάρχει αβεβαιότητα. Άρα ο καταναλωτής προγραμματίζει καλύτερα. Υπάρχουν όμως και συγκεκριμένα πλεονεκτήματα που μεταφράζονται σε ορατό όφελος από την εισαγωγή του ευρώ, το ότι ο καταναλωτής δεν πληρώνει προμήθειες πράξεων συναλλάγματος για τραπεζικές εργασίες, όπως η πληρωμή υποχρεώσεων σε χώρες της ευρω-



## ΤΟ ΕΥΡΩ ΚΑΙ Ο ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗΣ ΤΡΑΠΕΖΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

ζώνης, πληρωμή επιταγών, πίστωση λογαριασμών. Όλα αυτά θα γίνονται με σημαντικά χαμηλότερο κόστος.

Επίσης σημαντικό είναι ότι ο καταναλωτής έχει επενδυτική επιλογή από μια μεγαλύτερη ποικιλία προϊόντων ανάλογα με τις ανάγκες του. Ελληνικά και ξένα εταιρικά ομόλογα, μετοχές, κρατικά ομόλογα ευρωζώνης και άλλοι τίτλοι που είναι διαθέσιμοι στην ενιαία αγορά. Υπάρχει επίσης μεγαλύτερη δυνατότητα στον τομέα της στεγαστικής και καταναλωτικής πίστης λόγω χαμηλών επιτοκίων και πληθωρισμού, άρα και δυνατότητα καλύτερου προγραμματισμού για τον καταναλωτή. Στα παραπάνω προστίθεται η μεγαλύτερη διαφάνεια. Ανά πάσα στιγμή υπάρχουν ως σημεία αναφοράς οι τιμές σε επίπεδα ευρωζώνης και ο καταναλωτής κάνει καθαρές συγκρίσεις ως προς τις τιμές αυτές.

### ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ:

*Θεωρούμε, κ. Παλαιοκρασσά, ως δεδομένο ότι τα επιτόκια ευρώ θα είναι χαμηλά. Γιατί αυτό; Και πώς διασφαλίζεται ότι ξεκινάμε με ένα χαμηλό κόστος και μπορούμε να προγραμματίσουμε μακροχρόνια ότι θα έχουμε χαμηλό κόστος; Πώς διασφαλιζόμαστε;*

### Ν. ΠΑΛΑΙΟΚΡΑΣΣΑΣ:

Διασφαλιζόμαστε πράγματι και πρέπει να το συνειδητοποιήσουμε, από το γεγονός ότι στόχος της νομισματικής πολιτικής στην ευρωζώνη, είναι η συγκράτηση του πληθωρισμού σε επίπεδα χαμηλότερα του 2%. Και ακόμη ότι οποιαδήποτε απόκλιση πάνω από αυτό το όριο οδηγεί σε διορθωτικούς χειρισμούς για τη γρήγορη επάνοδο σε χαμηλό πληθωρισμό.

Σε περιβάλλον νομισματικής σταθερότητας, το ύψος των επιτοκίων θα βρίσκεται κοντά στα σημερινά επίπεδα, που είναι βεβαίως χαμηλά και για την περίπτωση της Ελλάδας είναι σημαντικά χαμηλότερα απ' ό,τι στο παρελθόν. Εάν δεν υπάρξουν μείζονες αναταράξεις στο διεθνή χώρο, ο πληθωρισμός θα συγκρατηθεί στη νομισματική ένωση σε χαμηλά επίπεδα και έχει ληφθεί μέριμνα για να είναι προσαρμοσμένη ανάλογα και η δημοσιονομική πολιτική έτσι ώστε να μην έχουμε εκπλήξεις από την πλευρά του πληθωρισμού.

Σε συνθήκες σταθερότητας, που δεν συνδέεται μόνο με την απλή εισαγωγή του ευρώ σε φυσική μορφή από την 1η Ιανουαρίου 2002, αλλά με την ίδια τη φιλοσοφία της ασκούμενης πολιτικής της Νομισματικής Ένωσης. Δεν είναι μόνον οι πελάτες των τραπεζών αλλά γενικότερα όλοι οι οικονομικοί φορείς που ωφελούνται από τη δυνατότητα προγραμματισμού των οικονομικών τους δραστηριοτήτων κατά τρόπο ασφαλή, χωρίς το στοιχείο της αβεβαιότητας ή του συναλλαγματικού κινδύνου.

Αυτό είναι κάτι που προσφέρει η εισαγωγή του ευρώ και όχι απλώς μια ένωση χωρών με χαμηλό πληθωρισμό αλλά διαφορετικά νομίσματα άρα και τη διατήρηση αβεβαιοτήτων στις συναλλαγματικές ισοτιμίες.

Είναι η εισαγωγή του ευρώ που προσφέρει τη δυνατότητα μεγαλύτερης συγκρισιμότητας των προσφερομένων προϊόντων. Τα δάνεια τα στεγαστικά που χορηγούν οι ελληνικές τράπεζες σε ευρώ, έχουν ένα επιτόκιο, όπως ανέφερε προηγουμένως ο κ. Μπαλλής, που δεν διαφέρει πολύ από χώρα σε χώρα και υπάρχουν και περιπτώσεις που είναι και χαμηλότερο από τα επιτόκια που προσφέρουν άλλες εμπορικές τράπεζες στην ευρωζώνη.

Εκεί που δεν θα συμφωνήσω με τους συνομιλητές μου, είναι ότι χωρίς να αναφέρομαι στο περιθώριο (σπρεντ), υπάρχουν κατηγορίες επιτοκίων που προσφέρονται ακόμη σήμερα από ελληνικές τράπεζες, οι οποίες βεβαίως έχουν άλλο ρίσκο και υπάρχουν και αδυναμίες σχετικά με την πληροφόρηση του κινδύνου μεταξύ τραπεζών, που παραμένουν σε επίπεδο υψηλότερο από τα αντίστοιχα επιτόκια άλλων ευρωπαϊκών τραπεζών.

Θα υπάρξουν λοιπόν κατά τη γνώμη μου, χωρίς να επηρεάζεται το συνολικό σπρεντ, και ανακατατάξεις στα επιτόκια που προσφέρουν οι ελληνικές τράπεζες. Όπου υπάρχουν ενδεχομένως κάποια “υπερβολικά” επίπεδα, θα υπάρξει και ανάλογη προσαρμογή.

Να σημειώσω τέλος ότι ο δανειολήπτης πράγματι θα τύχει μεγαλύτερης προστασίας σε αυτό το ευρύτερο περιβάλλον και από το γεγονός ότι λόγω συγκρισιμότητας θα μπορεί να επιλέξει τα προϊόντα που του ταιριάζουν και στη χαμηλότερη τιμή και από την ευρύτερη γκάμα προϊόντων. Πιστεύω μάλιστα ότι ο συνεχώς εντεινόμενος ανταγωνισμός θα του δίδει συνεχώς νέες ευκαιρίες.

#### ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ:

*Να ερωτήσω τον κ. Watson το εξής: διαπιστώσαμε ότι πάμε σε χαμηλότερο κόστος, έχουμε συγκρίσιμα προϊόντα κλπ. Βλέπετε εσείς ότι ο Έλληνας καταναλωτής είναι αρκετά επιμορφωμένος και μπορεί να κάνει ένα μακροχρόνιο σχεδιασμό στις ανάγκες του ως καταναλωτής τραπεζικών προϊόντων;*

#### D. WATSON:

Νομίζω πως ούτε ο καταναλωτής ούτε ο μέσος επιχειρηματίας, ήταν συνηθισμένος να κάνει μεσοπρόθεσμο ή μακροπρόθεσμο σχεδιασμό. Υπάρχει εδώ ένα άλλο θέμα για το οποίο θα ήθελα να αναπτύξω μια λίγο διαφορετική άποψη.

Εάν εξετάσουμε τις αιτίες για τις οποίες υπάρχει έλλειψη σχεδιασμού θα βρούμε και άλλα συμπτώματα που έχουν πάλι σχέση με την έλλειψη σταθερού περιβάλλοντος στο παρελθόν. Για παράδειγμα το τραπεζικό σύστημα, πριν από λίγα χρόνια, δεν είχε μεγάλη γκάμα προϊόντων είτε διότι δεν επιτρεπόταν είτε διότι δεν είμασταν ακόμη στη φάση αυτή του ανταγωνισμού.

Επίσης, οι συναλλαγματικοί κίνδυνοι και οι κρίσεις ρευστότητας που υπήρχαν στο παρελθόν στην ελληνική τραπεζική αγορά είχαν ως αποτέλε-



σμα ότι οι πελάτες, όχι μόνο οι επιχειρήσεις αλλά και οι καταναλωτές, “ψώνιζαν” από τη μια και την άλλη τράπεζα, όπου έβρισκαν την ευκαιρία, σε μια προσπάθεια να βρουν λύση σε κάποιο θέμα τους.

Το αποτέλεσμα είναι ότι έχουμε ένα τραπεζικό σύστημα όπου, ακόμη σήμερα, σε επίπεδο πελάτη και ενώ έχουμε κάνει συγχωνεύσεις, δεν έχει ξεκαθαρίσει. Υπάρχει επομένως μια ευκαιρία, και για τις τράπεζες και για τους καταναλωτές, να δημιουργηθούν σημαντικότερες σχέσεις μεταξύ πελάτου και των πρώτων δύο τραπεζών του.

Η σχέση αυτή θα δώσει τη δυνατότητα καλύτερου σχεδιασμού για το μέλλον. Ο πελάτης θα κάνει πιο σφαιρική συζήτηση με τον τραπεζίτη του και θα μπορεί να προβλέψει ποιες θα είναι οι ανάγκες του και ποιες είναι οι πιθανές λύσεις. Θα ξέρει ότι έχει έναν ή δύο ανθρώπους που μπορεί να επισκεφθεί ανά πάσα στιγμή για να λύσει τα προβλήματα που αντιμετωπίζει. Ενώ μέχρι σήμερα, έχουμε ανθρώπους που απλά ψωνίζουν.

#### ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ:

*Αυτό που σημείωσε ο κ. Watson μου φέρνει στο μυαλό αυτό που συμβαίνει ακόμη σήμερα. Έχουμε ακόμη τραπεζικούς πελάτες που “γυρνούν” στην αγορά, η οποία είναι συγκεντρωμένη, και επιλέγουν μόνον με κριτήρια τιμής.*

*Εσείς κ. Ταμβακάκη, πιστεύετε ότι στο θέμα που έθιξε ο κ. Watson, να χτίσουμε σχέσεις και να ξεκαθαρίσουμε το πελατολόγιο υπάρχουν σοβαρές δυνατότητες ανάπτυξης. Πιστεύετε πως καταθέσεις και δάνεια ενός πελάτη θα έλθουν πιο κοντά;*

#### A. ΤΑΜΒΑΚΑΚΗΣ:

Αυτό που μόλις τώρα περιγράψατε είναι το όνειρο κάθε τραπεζίτη. Δεν είμαι σίγουρος αν είναι και του τραπεζικού πελάτη, αλλά σίγουρα του τραπεζίτη. Είναι αυτό που ονομάζουμε “πακέτο υπηρεσιών” (cross selling). Να έχεις πολλά περισσότερα προϊόντα χρησιμοποιούμενα από τον κάθε πελάτη.

Ως προς το θέμα της συγκρισιμότητας, συμφωνώ απόλυτα με τα όσα είπε ο κ. Watson και θέλω απλώς να προσθέσω ότι καλός πελάτης είναι ο ενημερωμένος πελάτης. Και υπάρχει βεβαίως το ερώτημα για τις δυνατότητες που έχουμε και εμείς οι τράπεζες να τον ενημερώσουμε σωστά. Η ενημέρωση του πελάτη είναι συνδεδεμένη με τα εξής στοιχεία: το πρώτο είναι ποιο είναι το δίκτυο διανομής, από πού πουλάς δηλαδή, αν πουλάς μέσα από το παραδοσιακό δίκτυο ή χρησιμοποιείς τρίτους.

Το δεύτερο είναι αν έχεις κεντρική στρατηγική μάρκετινγκ, γιατί το cross selling είναι απόλυτα συνδεδεμένο με αυτό. Το τρίτο είναι η ικανότητα πωλητών στα καταστήματα.

Το τέταρτο σημείο, όπως πολύ έντονα έχει παρατηρηθεί στο εξωτερικό, να υπάρχει κοινή προσπάθεια των τραπεζών, στην προώθηση, για μια συγκεκριμένη περίοδο, συγκεκριμένων προϊόντων.

Ένα ακόμη στοιχείο είναι το internet και το tele-marketing γιατί και αυτά

τα δύο όσο προχωρά ο χρόνος τόσο μεγαλύτερο ρόλο παίζουνε στη ζωή μας. Όλα τούτα παίζουν σημαντικό ρόλο. Να καταλήξω ως προς το μακροπρόθεσμο σχεδιασμό, που με πολύ γλαφυρό τρόπο ανέφερε προηγουμένως ο κ. Παλαιοκρασσάς: όσο πιο σωστός θα είναι, τόσο παραπάνω θα δανειάζεται ο μέσος πελάτης. Το ελληνικό νοικοκυριό δεν είναι υπερδανεισμένο. Θα έλεγα ότι είναι 3 με 4 φορές χαμηλότερα δανεισμένο σε σχέση με τη Νότια Ευρώπη και 5-6 φορές λιγότερο από ό,τι είναι στη Βόρεια Ευρώπη.

#### ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ:

*Εσείς κ. Μπαλλή πώς βλέπετε τη σύνδεση μεταξύ εθισμού των πελατών σας σε υψηλότερο δανεισμό και την προσφορά μεγαλύτερης γκάμας προϊόντων από την ίδια τράπεζα;*

#### Β. ΜΠΑΛΛΗΣ:

Προγραμματισμός εισοδήματος και δαπανών και δανεισμός βάσει αυτού του προγραμματισμού είναι για έναν πελάτη, στην ουσία, μια προεξόφληση μελλοντικών ροών του εισοδήματός του. Για να μπορέσει να γίνει, χρειάζεται ο τραπεζικός υπάλληλος που θα τον εξυπηρετήσει να έχει και αυτός αρκετές γνώσεις για να τον καθοδηγήσει. Οι τράπεζες έχουν πολύ δουλειά να κάνουν ως προς την εκπαίδευση των ανθρώπων τους, ώστε να γίνουν σύμβουλοι και όχι απλώς διακινητές ή καταμετρητές χρημάτων, όπως παραδοσιακά ήταν το περισσότερο μέρος του προσωπικού μέσα στα καταστήματα των ελληνικών τραπεζών.

Το δεύτερο θέμα αφορά το μέγεθος του πελάτη. Όπως έχει διαπιστωθεί και αλλού ο μεγάλος πελάτης τυγχάνει πάντα μεγαλύτερης προσοχής και εξειδικευμένης μέριμνας. Το private banking, το personal banking, έχουν αναχθεί σε επιστήμη. Θα δούμε να γίνεται το ίδιο και στη χώρα μας, όπου δεν έχει γίνει ακόμη ο διαχωρισμός της πελατείας. Οι ελληνικές τράπεζες θα επενδύσουν πολύ στο θέμα αυτό.

Θα δούμε επίσης ότι πολλές απλές τραπεζικές εργασίες θα γίνονται αυτόματα. Είτε σε μηχανήματα στο κατάστημα, είτε σε μηχανήματα τα οποία θα είναι σε άλλους κοινόχρηστους χώρους, είτε μελλοντικά, από το internet. Τα τραπεζικά καταστήματα θα συνεχίσουν να υπάρχουν, θα είναι λιγότερα και κυρίως θα έχουν μικρότερο αριθμό προσωπικού που θα είναι εξειδικευμένο και κατάλληλο για να συμβουλευσει τον πελάτη να κάνει τη σωστή επιλογή μέσα από μία πολύ μεγάλη γκάμα προϊόντων.

Όλα αυτά θα προχωρήσουν παράλληλα με την απαραίτητη εκπαίδευση του προσωπικού. Την προσπάθεια δεν θα την κάνει ο καταναλωτής, αλλά η τράπεζα, που πρέπει να φτάσει κοντά του και να του εκλαϊκεύσει δύσκολες έννοιες, απαραίτητες όμως για να μπορέσει να πάρει αποφάσεις.

Είναι τέλος αυτονόητο ότι το ευρώ σημαίνει περισσότερη διαφάνεια και ο ανταγωνισμός συμβάλλει πολύ και νομίζω ότι στην Ελλάδα ήδη υπάρχει μια τεράστια πρόοδος, όσον αφορά το θέμα αυτό.



**ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ:**

*Πράγματι, το θέμα της διαφάνειας και της άριστης ενημέρωσης είναι εξαιρετικά σημαντικό για τον καταναλωτή τραπεζικών προϊόντων στην εποχή του ευρώ. Ποια είναι η άποψη της κεντρικής τράπεζας στα θέματα αυτά και πώς σκοπεύει να χειριστεί το κρίσιμο θέμα της οριστικής απελευθέρωσης του τραπεζικού συστήματος από τους περιορισμούς που ισχύουν ακόμη στα προσωπικά δάνεια;*

**Ν. ΠΑΛΑΙΟΚΡΑΣΣΑΣ:** Νομίζω ότι ακούστηκαν ήδη πολύ ενδιαφέρουσες παρατηρήσεις και είμαι πραγματικά, από την πλευρά των αρμοδιοτήτων της κεντρικής τράπεζας, ευχαριστημένος σε σημαντικό βαθμό από τις πολύ προσεκτικές τοποθετήσεις.

Η Τράπεζα της Ελλάδος ενθαρρύνει συστηματικά κάθε πρωτοβουλία των τραπεζών που αποσκοπεί στην ενημέρωση του πελάτη για το προϊόν που αγοράζει και πάνω σε αυτό το θέμα θα σας πω ότι έχει καθυστερήσει για κάποιους τεχνικούς λόγους, διότι αλλάζει συνεχώς το περιβάλλον, η έκδοση Πράξης του Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος, η οποία θα καταγράφει σειρά υποχρεώσεων, οι οποίες αναφέρονται σε πληροφόρηση της πελατείας, σχετικά με τους διάφορους όρους που περιλαμβάνονται στις δανειακές συμβάσεις, θέματα που με ικανοποίηση σημείωσαν ότι βρίσκονται ήδη στον προγραμματισμό των τραπεζών.

Πρέπει ωστόσο να ομολογήσουμε, όπως έδειξαν και οι πρόσφατες ρυθμίσεις για τα πανωτόκια ότι, δυστυχώς, υπάρχει μια μερίδα πελατών που πιστεύουν ότι στο παρελθόν δεν ήσαν πλήρως ενήμεροι για τους όρους χορήγησης των δανείων, για την περιέλευση σε υπερημερία, για τον τρόπο που θα υπολογίζεται το επιτόκιο υπερημερίας και τη συχνότητα του ανατοκισμού.

Αυτά ευτυχώς αφορούν στο παρελθόν. Πρέπει τώρα να κοιτάξουμε μπροστά και στην κατεύθυνση αυτή η απόφαση της Τράπεζας της Ελλάδος θα βοηθήσει στο να δώσει κι ένα πλαίσιο μιας ελάχιστης, απαραίτητης πληροφόρησης. Κάθε τράπεζα φυσικά μπορεί να πάει πολύ μακρύτερα.

Σχετικά με το δανεισμό των ελληνικών νοικοκυριών. Είναι απόλυτα αληθές ότι δεν είναι υπερδανεισμένα και ότι δεν έχουν δανειστεί στην έκταση που το έχουν κάνει τα νοικοκυριά σε χώρες της ευρωζώνης.

Για κάθε πράγμα όμως υπάρχει ένα καταληκτικό αποτέλεσμα και ένα σημείο εκκίνησης. Η απόσταση που χωρίζει τα δύο αυτά σημεία και η ταχύτητα με την οποία θα καλυφθεί το κενό, είναι ένα στοιχείο που δεν μπορεί να το αγνοήσει η κεντρική τράπεζα της χώρας. Ξεκινήσαμε από ένα καθεστώς όπου υπήρχαν πολλοί και σκληροί περιορισμοί στην καταναλωτική πίστη. Αρχίσαμε την απελευθέρωση σε περίοδο που, λόγω της ένταξης της χώρας στη Νομισματική Ένωση, η πτώση των επιτοκίων ήταν ραγδαία. Τα επιτόκια στα καταναλωτικά δάνεια, έχουν μειωθεί κατά 10 εκατοστιαίες μονάδες, σε σχέση με λίγα χρόνια πριν.



Το ύψος των επιτοκίων, το μέσο επιτόκιο στα καταναλωτικά δάνεια αν είναι της τάξης του 13% όπως λένε τα δικά μας στοιχεία, που παίρνουμε από τις τράπεζες (σε άλλες χώρες έχουμε 8% με τη Γερμανία στο 11%) δεν είναι υπερβολικά υψηλό.

Στο θέμα τώρα των περιορισμών των καταναλωτικών δανείων. Η αύξηση του ορίου χρηματοδότησης στα καταναλωτικά δάνεια από 300 χιλιάδες σε 8 εκατομμύρια δραχμές δεν ήταν καθόλου αμελητέα. Εξάλλου, οι ρυθμοί χορήγησης των καταναλωτικών δανείων, όπως ήταν αναμενόμενο είναι ιδιαίτερα υψηλοί, αφού ξεκινούμε από μια πολύ χαμηλή βάση.

Αλλά, από την άλλη πλευρά, πρέπει να ομολογήσουμε ότι ένα από τα πλεονεκτήματα που έχει η κεντρική τράπεζα, ως υπεύθυνη για την άσκηση της τραπεζικής εποπτείας, είναι να παρακολουθεί προσεκτικά το ύψος των επισφαλειών για τα καταναλωτικά δάνεια.

Η πρόθεση είναι βεβαίως γνωστή: πάμε σε απελευθέρωση. Θα πάμε όμως εφόσον το σύστημα ΤΕΙΡΕΣΙΑΣ μπορέσει να λειτουργήσει κατά τρόπο που θα καθιστά ασφαλείς τις ίδιες τις τράπεζες, αλλά και τους πελάτες, ώστε – νομίζω αυτό το είπε πολύ παραστατικά ο κ. Watson προηγουμένως – ο πελάτης να μην πηγαίνει απλώς για να ψωνίζει.

Όταν από τη μια μέρα στην άλλη το επιτόκιο από 23% πηγαίνει στο 13%, είναι αναμενόμενο ότι κάποιοι από τους πελάτες, δεν κάνουν ακριβή αξιολόγηση των δυνατοτήτων τους ως προς την εξυπηρέτηση του δανείου. Ο φραγμός των 8 εκατομμυρίων, που ομολογουμένως αυτή τη στιγμή παρακάμπτεται με το να πηγαίνει κάποιος σε δυο και τρεις και τέσσερις τράπεζες λειτουργεί όμως και ως ανάχωμα και βοηθά ώστε, σε μια περίοδο πολύ λίγων ετών, τράπεζες και δανειοδοτούμενοι, να αντιληφθούν και να αξιολογήσουν τις δυνατότητες των πελατών και για την τράπεζα να μετρήσει σωστά τους κινδύνους που αναλαμβάνει.

Ενδείκνυται επομένως να κάνουμε προσεκτικά τα επόμενα βήματά μας και δεν νομίζω ότι θα ζημιωθούν οι τράπεζες αν καταλήξουμε, κάπου ένα ή ενάμιση χρόνο αργότερα, από το να φτάσουμε αμέσως σε μια άμεση κατάργηση και πλήρη απελευθέρωση των καταναλωτικών δανείων.

Πιστεύω ότι η ποιότητα του χαρτοφυλακίου των τραπεζών δεν θα ήταν η επιθυμητή αν βιαζόμασταν. Η μικρή καθυστέρηση, που για λόγους πρόνοιας επιλέγει η Τράπεζα της Ελλάδος, έχει αποκλειστικό σκοπό να βοηθήσει τις τράπεζες να μην αναλάβουν κάποιους κινδύνους, που θα είναι υπερβολικοί εξ αιτίας του εντεινόμενου ανταγωνισμού. Αλλά θα βοηθήσει και τους δανειοδοτούμενους οι οποίοι, λόγω ακριβώς της συγκυρίας και της ραγδαίας πτώσης των επιτοκίων, δεν είναι σε θέση να αξιολογήσουν ικανοποιητικά την πιστοληπτική τους ικανότητα.



**ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ:**

*Θα ήθελα τώρα να περάσουμε στις αλλαγές που θα φέρει η είσοδος, οριστική, στη ζωή μας, του φυσικού. Ο χρόνος μετάβασης για τη χώρα μας θα είναι πολύ μικρότερος, αφού μπήκαμε στην ευρωζώνη αργότερα από τους άλλους "11". Το νέο περιβάλλον προϋποθέτει έναν καταναλωτή δανείων εκπαιδευμένο στην εκτίμηση του μελλοντικού του εισοδήματος. Παράλληλα, απαιτείται η αντίληψη των αλλαγών που θα φέρει το πέρασμα από το εικονικό, δηλαδή το σημερινό ηλεκτρονικό ευρώ, στο "πραγματικό" χρήμα.*

*Θα γίνει ομαλά η μετάβαση αυτή; Βλέπετε και ποια ακριβώς προβλήματα; Τι θα χρειαστεί να πράξουν οι τράπεζες; Πώς θα αντιμετωπιστεί η αρχική περίοδος; Σε τελευταία ανάλυση, πόσο έτοιμες είναι οι τράπεζες;*

**Β. ΜΠΑΛΛΗΣ:**

Η εισαγωγή του ευρώ σημαίνει ότι θα έχουμε όλοι στις τσέπες μας και στα ταμεία μας κάτι το "βαρύτερο". Στη φυσική του μορφή, το ευρώ είναι ένα νόμισμα με πολλά κέρματα, κάτι που είχαμε ξεσυνηθίσει τα τελευταία χρόνια. Μόνη αυτή η προσαρμογή των τραπεζών θα έχει υψηλό κόστος. Αρκεί να σημειώσουμε ότι στα ταμεία των τραπεζών η διακίνηση των κερμάτων θα έχει σημαντικότερο κόστος, αφού και περισσότερο χρόνο θα απαιτεί η καταμέτρηση κλπ, ενώ ακόμη και η κατασκευή των ταμείων πρέπει να αλλάξει. Θα υπάρξει επίσης μεγάλο πρόβλημα με τα ATMs και μια σειρά άλλων μηχανών που χρησιμοποιούμε. Ως χώρα είχαμε χάσει αυτή την επαφή με τα κέρματα και δυστυχώς θα μας κοστίσει αρκετά, για να την ξαναβρούμε.

Σε κάθε περίπτωση πρόκειται για πρόβλημα κοστοβόρο, που θα απαιτήσει ισχυρό ανθρώπινο δυναμικό, υπερωρίες, κλπ.

Το μεγάλο πρόβλημα θα εμφανιστεί την επομένη μέρα. Από την 2α Ιανουαρίου 2002 ακόμη κι αν οι τράπεζες έχουν καταλλήλως προετοιμαστεί, δεν έχει ικανοποιητικά προετοιμαστεί ο καταναλωτής. Δεν έχει προετοιμαστεί το κοινό που θα πρέπει να ανταλλάξει τα χρήματά του και αυτό θα το κάνει πιστεύω μαζικά την τελευταία στιγμή, κάτι που μπορεί να δημιουργήσει σοβαρά προβλήματα στα καταστήματα των τραπεζών. Ιδιαίτερα για τους πελάτες της τρίτης ηλικίας οι οποίοι θα δυσκολευθούν να συγκρίνουν τιμές "πριν και μετά". Πρέπει επομένως να ληφθεί ιδιαίτερη μέριμνα ώστε να μην υπάρξει αισχροκέρδεια διότι ο καταναλωτής θα χάσει τη δυνατότητα να συγκρίνει τις τιμές.

Τη δυσκολία προσαρμογής τη διαπιστώσαμε ήδη στο Χρηματιστήριο, από την αρχή του έτους. Όταν άλλαξε η εμφάνιση των τιμών των μετοχών από δραχμές σε ευρώ, δημιουργήθηκε μεγάλο πρόβλημα σε πολύ κόσμο, ο οποίος έχασε τα σημεία σύγκρισης και αναφοράς. Αφορούσε ωστόσο πολύ λιγότερο κόσμο και μάλιστα εκείνους που έχουν καλύτερη επαφή με τα χρηματοοικονομικά. Φανταστείτε τι θα συμβεί με το ευρώ κοινό. Γι' αυτό πιστεύω ότι το πρώτο εξάμηνο του επομένου έτους θα είναι δύσκολο.

#### ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ:

*Έχετε σκεφτεί, κ. Watson, αν θα μπορούσαμε να κάνουμε κάποια εκπαίδευση, ίσως με τους λογαριασμούς ή με τα τραπεζικά προϊόντα πριν ακόμη ξεκινήσει η διαδικασία της ανταλλαγής ρευστών ώστε να εκπαιδευθεί το κοινό στο φυσικό ευρώ;*

#### D. WATSON:

Ξεκινήσαμε πράγματι την εκπαίδευση από πέρυσι και εκδώσαμε ένα βιβλίο για τους πελάτες. Το σημαντικότερο νομίζω όμως για τους καταναλωτές – και συμφωνώ με τον κ. Μπαλλή – είναι η αντιμετώπιση του προβλήματος στην καθημερινή επαφή των πελατών με τις τράπεζες. Είναι επίσης σωστό ότι από εφέτος και σε τραπεζικούς λογαριασμούς και στις εμπορικές εταιρείες εμφανίζονται οι δύο τιμές.

Πάντως, στην πλευρά των τραπεζών η αλλαγή δεν θα είναι τόσο δύσκολη. Θα έχει ένα κόστος, αλλά θα είμαστε έτοιμοι όπως και στις προηγούμενες φάσεις. Άρα εάν επιμένουμε όλοι λίγο να εκπαιδεύσουμε τον κόσμο, θα ξεπεραστεί το πρόβλημα μέσα στο πρώτο τρίμηνο του 2002.

#### A. TAMBAKAKΗΣ:

Από πλευράς τραπεζών δεν υπάρχει αμφιβολία ότι θα υπάρξει επαρκής προετοιμασία. Οι καταναλωτές, ακόμη κι εμείς ως καταναλωτές, θα αντιμετωπίσουν κάποια προβλήματα. Οι πρώτοι έξι μήνες νομίζω ότι είναι μια λογική περίοδος προσαρμογής. Η διπλή τιμολόγηση βοηθά και ίσως μάλιστα να πρέπει να παραμείνει και μετά για να διευκολύνεται η συγκρισιμότητα. Νομίζω ότι πρέπει να κατευθύνουμε το κοινό στις τραπεζικές κάρτες και αν κατορθώσουμε μέχρι τότε να έχουμε βγάλει smart cards, δηλαδή πιστωτική κάρτα με ηλεκτρονική μνήμη, δηλαδή ένα ηλεκτρονικό πορτοφόλι, ακόμα κι αν έχει μικρή αποδοχή στην αρχή ίσως συμβάλει στη μείωση του προβλήματος και για τον καταναλωτή και για εμάς, ιδιαίτερα στο πρόβλημα των μετρητών και των κερμάτων. Η παρατήρηση του κ. Μπαλλή είναι σημαντική αφού το κέρμα του ευρώ είναι πράγματι πολύ βαρύ, κάτι σαν την παλιά αγγλική λίρα. Παρά ταύτα, οι Έλληνες καταναλωτές προσαρμόζονται εύκολα και έχω την αίσθηση ότι μάλλον θα τα πάμε καλύτερα από άλλες χώρες.

#### Δ. ΜΟΣΧΟΣ:

Ως χώρα έχουμε πράγματι το μειονέκτημα της μικρής μεταβατικής περιόδου, ενώ οι άλλες χώρες είχαν τριετή μεταβατική περίοδο. Αυτό δημιουργεί μια αντικειμενική δυσκολία και κυρίως σε ό,τι αφορά τον καταναλωτή, την προσαρμογή και εξοικείωσή του με τα νέα μεγέθη σε όρους ευρώ. Λογικό είναι, σε συνδυασμό βέβαια με τη γεωγραφική διασπορά να δημιουργείται σε ορισμένα τμήματα του πληθυσμού μια αντικειμενική δυσκολία.

Βέβαια θα πρέπει να πούμε ότι αυτή η δυσκολία είναι αντικειμενική. Υπάρχουν για παράδειγμα – βλέπουμε εδώ – άτομα πανεπιστημιακής μόρφωσης και σε ρωτάνε αν έχει γίνει καθορισμός της αμετάκλητης ισοτι-



μίας. Σου λένε: του χρόνου θα αλλάξει η ισοτιμία κλπ και σε επίπεδο αν γίνει κάτι κλπ, αυτά τα γνωστά. Υπάρχει επομένως μια αντικειμενική δυσκολία.

Υπάρχει ένας κίνδυνος επίσης μήπως στα πλαίσια της μετατροπής σε ευρώ υπάρξει κάποια ανατίμηση τιμών λόγω προσαρμογής των τιμών προς τα πάνω με τη στρογγυλοποίηση που επέρχεται από την υποδιαίρεση των λεπτών, ιδιαίτερα από την πλευρά ορισμένων επιχειρήσεων στις οποίες μπορεί να προκληθεί μια τεχνητή ανατίμηση. Ας ελπίσουμε ότι δεν θα γίνει.

Πρέπει να σημειώσουμε πάντως ότι, από την πλευρά των τραπεζών γίνονται ήδη ενημερωτικές καμπάνιες. Διατίθεται σε ολόκληρη τη χώρα πληροφόρηση και το Υπουργείο Εθνικής Οικονομίας, η Τράπεζα της Ελλάδος και η Ένωση Ελληνικών Τραπεζών έχουν δραστηριοποιηθεί, λειτουργεί μια προπαρασκευαστική ομάδα εργασίας και, γενικότερα, υπάρχει ένας συντονισμός, όπως για παράδειγμα στο επίπεδο της Ένωσης Ελληνικών Τραπεζών και, απ' αυτή την πλευρά δεν θα υπάρξει ιδιαίτερη δυσκολία.

Ίσως βέβαια, τις πρώτες μέρες εισαγωγής του φυσικού νομίσματος, σε ορισμένα απομονωμένα μέρη της Ελλάδας μπορεί να υπάρξει μια προσωρινή δυσχέρεια μεταφοράς κερμάτων ή χαρτονομισμάτων, αλλά νομίζω ότι η κατάσταση θα ομαλοποιηθεί αρκετά σύντομα.

**Ν. ΠΑΛΑΙΟΚΡΑΣΣΑΣ:**

Θα ήθελα να δώσω κάποια στοιχεία, τα οποία κάπως θα διασκεδάσουν τους φόβους που λογικό είναι να υπάρχουν.

Ο προεφοδιασμός των τραπεζών θα αρχίσει από την 1η Οκτωβρίου. Θα γίνει μέσω των 27 καταστημάτων της Τραπέζης της Ελλάδος και των 96 καταστημάτων της Εθνικής Τραπέζης στα οποία διατηρείται ταμειακό απόθεμα της Τραπέζης της Ελλάδος. Ο συνολικός αριθμός συγκρίνεται μόνο με τη Γερμανία, που είναι μια πολύ μεγαλύτερη χώρα. Καμία άλλη χώρα δεν έχει τόσο μεγάλο δίκτυο διανομής των τραπεζογραμματίων και κερμάτων ευρώ.

Επίσης, θα υπάρξει προεφοδιασμός ορισμένων επιχειρήσεων, οι οποίες έχουν μεγάλες συναλλαγές με το κοινό σε μετρητά, όπως είναι τα super markets και υπάρχει πρόταση από πολλές τράπεζες να δοθούν και στο κοινό αυτό που αποκαλείται starter kit, δηλαδή κάποια σακουλάκια μέσα στα οποία θα υπάρχουν κέρματα ευρώ διαφόρων αξιών.

Ταυτόχρονα και αυτό κάπως απαντά στην παρατήρηση του κ. Μόσχου για μικρότερο χρονικό διάστημα προσαρμογής, για λόγους στρατηγικής, που διαμορφώθηκε στο επίπεδο της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας και της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, η ένταση της καμπάνιας ενημέρωσης θα γίνει αυτή την τελευταία χρονιά, το 2001.

Θα υπάρξει λοιπόν μια ένταση της προσπάθειας με τη βοήθεια, σε ευρωπαϊκό επίπεδο της διαφημιστικής εταιρείας Publicis με τη συνεισφορά όλων των εθνικών κεντρικών τραπεζών, παράλληλα με την ένταση της

πληροφόρησης καθώς οδεύουμε προς το Δεκέμβριο, στον Τύπο, τα ηλεκτρονικά μέσα, κλπ.

Οι πρώτες ημέρες αποτελούν, όπως παρατήρησε ο κ. Μπαλλής μια πρόκληση. Η εμπειρία μας από το λογιστικό πέρασμα στο ευρώ, στην αρχή του έτους, την αντιμετώπιση του προβλήματος με το “έτος 2000”, μας κάνει να πιστεύουμε ότι αυτό το πολύ δύσκολο εγχείρημα θα το φέρουμε εις πέρας με τις λιγότερες δυνατές διαταράξεις και επιβαρύνσεις του κοινού.

Κλείνω υπογραμμίζοντας αυτό που είπε ο κ. Ταμβακάκης ότι καθώς οδεύουμε προς την 31η Δεκεμβρίου οι τράπεζες πρέπει να βοηθήσουν και να παροτρύνουν τους πελάτες τους να έρθουν να καταθέσουν σε λογαριασμούς καταθέσεων το μεγαλύτερο μέρος των τραπεζογραμματίων και κερμάτων σε δραχμές που θα έχουν τη στιγμή εκείνη. Αν το πράξουν αυτό με την άνεσή τους στους τελευταίους μήνες του έτους, τότε τα προβλήματα μετάβασης θα είναι πολύ λιγότερα.

Το λέω αυτό άλλωστε και με μια άλλη... υστεροβουλία. Είναι ευκαιρία να φέρει το κοινό τραπεζογραμμάτια και κέρματα που, ίσως λόγω αδράνειας, κρατά στο σπίτι του, πέραν όσων δικαιολογούνται από τις συναλλακτικές του ανάγκες και να κάνει ένα καινούριο ξεκίνημα στη νέα χρονιά με λιγότερα τραπεζογραμμάτια και κέρματα, με μεγαλύτερη χρήση καρτών, με μεγαλύτερη χρήση άλλων μέσων πληρωμής.

Νομίζω πως η εισαγωγή του φυσικού ευρώ είναι μια ευκαιρία να πειστεί ο πελάτης των τραπεζών ότι το ύψος των τραπεζογραμματίων και κερμάτων που κρατούσε προηγουμένως ήταν ενδεχομένως μεγαλύτερο από το αναγκαίο καθώς επίσης μια ευκαιρία να παροτρυνθεί σε έναν άλλο τρόπο συμπεριφοράς ως προς το διακανονισμό των συναλλαγών του.

#### ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ:

*Σας ευχαριστώ όλους για τη συμμετοχή, τις παρατηρήσεις και τις απόψεις σας.*

