

ΛΗΔΑ ΣΤΑΥΡΟΥ ΔΩΡΙΚΟΥ
ΜΑΘΗΜΑΤΙΚΟΣ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟΥ ΑΙΓΑΙΟΥ

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

ΜΕΛΕΤΗ ΣΚΟΠΙΜΟΤΗΤΑΣ ΙΔΡΥΣΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ
ΜΕΣΙΤΕΙΑΣ ΤΡΑΠΕΖΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΚΑΙ ΠΡΟΩΘΗΣΗΣ
ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΛΙΑΝΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΙΚΗΣ

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ
ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ - ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΟΛΙΚΗΣ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ
ΤΜΗΜΑ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

2005

στον πρώτο Δάσκαλό μου
και σε όσους μ' αγαπούν

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Κατ' αρχήν θα ήθελα να ευχαριστήσω τον Επιβλέποντα Καθηγητή και Λέκτορα του Πανεπιστημίου Πειραιώς κ. Δημήτριο Γεωργακέλλο για την πολύτιμη βοήθειά του, τις κατευθύνσεις και τις συμβουλές, χωρίς τις οποίες δε θα ήταν δυνατή η εκπόνηση της παρούσας εργασίας.

Θα ήθελα επίσης να ευχαριστήσω τον κ. Ελευθέριο Γαλούνη, για τις άκρως σημαντικές πληροφορίες και το χρόνο που με ίδιο κόστος διέθεσε προκειμένου για την άρτια ολοκλήρωση του παρόντος.

Δε θα ήταν δυνατό να μην ευχαριστήσω τον κ. Κώστα Λαμπρόπουλο για τις προτάσεις του σε θέματα πληροφορικής και δικτύων Η/Υ.

Επίσης, θα ήταν αμέλεια να μην ευχαριστήσω τη διδα Μαρία Μαλαπέτσα, για την κάτοψη που σχεδίασε ειδικά για τις ανάγκες της εργασίας αυτής.

Τέλος, θα ήθελα να επισημάνω την ευγενέστατη συμπεριφορά των υπαλλήλων και αρμοδίων των τραπεζών τις οποίες επεσκέφθην, στους οποίους απευθύνθηκα για πληροφορίες τόσο σχετικά με την εκάστοτε τράπεζα, όσο και για το σύνολο της αγοράς

Η παρούσα εργασία πραγματοποιήθηκε για εκπαιδευτικούς σκοπούς και πιθανό κάποια από τα στοιχεία που παρουσιάζονται να μην είναι απόλυτα ακριβή.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

| | | |
|-------|---|----|
| | ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ | i |
| 1 | ΣΥΝΟΨΗ ΤΗΣ ΜΕΛΕΤΗΣ ΣΚΟΠΙΜΟΤΗΤΑΣ | 1 |
| 1.1 | ΣΥΝΟΨΗ ΤΗΣ ΙΔΕΑΣ ΚΑΙ ΤΟΥ ΙΣΤΟΡΙΚΟΥ ΤΟΥ ΠΑΡΟΝΤΟΣ ΣΧΕΔΙΟΥ | 1 |
| 1.1.1 | ΓΕΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ | 1 |
| 1.1.2 | ΣΤΟΧΟΣ ΤΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ | 2 |
| 1.1.3 | ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ ΤΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ | 2 |
| 1.1.4 | ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΠΟΛΙΤΙΚΕΣ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗΣ ΤΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ | 3 |
| 1.2 | ΣΥΝΟΨΗ ΑΝΑΛΥΣΗΣ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ ΘΕΜΑΤΩΝ MARKETING | 3 |
| 1.2.1 | ΣΥΝΟΨΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΕΡΕΥΝΑΣ MARKETING | 3 |
| 1.2.2 | ΖΗΤΗΣΗ | 4 |
| 1.2.3 | ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ MARKETING | 6 |
| 1.2.4 | ΕΞΟΔΑ MARKETING | 8 |
| 1.2.5 | ΠΩΛΗΣΕΙΣ | 8 |
| 1.3 | ΠΡΩΤΕΣ ΥΛΕΣ ΚΑΙ ΑΛΛΑ ΕΦΟΔΙΑ | 9 |
| 1.3.1 | ΕΙΣΡΟΕΣ ΥΛΙΚΩΝ ΚΑΙ ΕΦΟΔΙΩΝ | 10 |
| 1.3.2 | ΔΙΑΘΕΣΙΜΟΤΗΤΑ ΚΡΙΣΙΜΩΝ ΕΙΣΡΟΩΝ | 10 |
| 1.4 | ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΑ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ | 10 |
| 1.4.1 | ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΕΠΙΛΕΓΜΕΝΗΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ | 10 |
| 1.5 | ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΚΑΙ ΓΕΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ | 11 |
| 1.5.1 | ΟΡΓΑΝΟΓΡΑΜΜΑ | 11 |
| 1.5.2 | ΓΕΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ | 12 |
| 1.6 | ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΙ ΠΟΡΟΙ | 13 |
| 1.6.1 | ΔΙΑΘΕΣΙΜΟΤΗΤΑ | 13 |
| 1.6.2 | ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗ | 13 |
| 1.7 | ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ, ΧΩΡΟΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ ΚΑΙ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ | 14 |

| | | |
|-------------|--|----|
| 1.7.1 | ΕΝΤΟΠΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΤΟΠΟΘΕΣΙΑΣ | 14 |
| 1.7.2 | ΑΙΤΙΟΛΟΓΗΣΗ ΕΠΙΛΟΓΗΣ | 14 |
| 1.8 | ΧΡΟΝΟΔΙΑΓΡΑΜΜΑ ΕΚΤΕΛΕΣΗΣ ΤΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ | 15 |
| 1.9 | ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΑΙ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ | 16 |
| 1.10 | ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ | 17 |
| 2 | ΒΑΣΙΚΗ ΙΔΕΑ ΚΑΙ ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ | 18 |
| 2.1 | ΙΔΕΑ ΤΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ | 18 |
| 2.1.1 | ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ | 18 |
| 2.1.2 | ΣΤΟΧΟΙ- ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΤΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ | 19 |
| 2.1.3 | ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ | 22 |
| 2.1.4 | ΠΡΟΪΟΝΤΑ | 23 |
| 2.1.4.1 | ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΙΚΗ ΠΙΣΤΗ | 24 |
| 2.1.4.1.1 | ΑΝΑΛΟΓΑ ΜΕ ΤΗΝ ΑΙΤΙΑ ΣΥΝΑΨΗΣ ΤΟΥ ΔΑΝΕΙΟΥ | 24 |
| 2.1.4.1.1.1 | ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΙΚΑ ΔΑΝΕΙΑ | 24 |
| 2.1.4.1.1.2 | ΠΡΟΣΩΠΙΚΑ ΔΑΝΕΙΑ | 24 |
| 2.1.4.1.1.3 | ΔΑΝΕΙΑ ΓΙΑ ΕΞΟΦΛΗΣΗ ΟΦΕΙΛΩΝ ΔΗΜΟΣΙΟΥ | 25 |
| 2.1.4.1.1.4 | ΔΑΝΕΙΑ ΓΙΑ ΑΓΟΡΑ ΜΕΤΟΧΩΝ | 25 |
| 2.1.4.1.2 | ΑΝΑΛΟΓΑ ΜΕ ΤΟ ΝΟΜΙΣΜΑ ΣΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΝΑΨΤΕΤΑΙ ΤΟ ΔΑΝΕΙΟ | 26 |
| 2.1.4.1.2.1 | ΔΑΝΕΙΑ ΣΕ ΣΥΝΑΛΛΑΓΜΑ | 26 |
| 2.1.4.1.2.2 | ΔΑΝΕΙΑ ΣΕ € | 26 |
| 2.1.4.1.3 | ΑΝΑΛΟΓΑ ΜΕ ΤΟ ΕΙΔΟΣ ΤΟΥ ΕΠΙΤΟΚΙΟΥ | 26 |
| 2.1.4.1.3.1 | ΔΑΝΕΙΑ ΣΤΑΘΕΡΟΥ ΕΠΙΤΟΚΙΟΥ | 26 |
| 2.1.4.1.3.2 | ΔΑΝΕΙΑ ΚΥΜΑΙΝΟΜΕΝΟΥ ΕΠΙΤΟΚΙΟΥ | 27 |
| 2.1.4.1.3.3 | ΔΑΝΕΙΑ ΣΤΑΘΕΡΟΥ- ΚΥΜΑΙΝΟΜΕΝΟΥ ΕΠΙΤΟΚΙΟΥ | 27 |
| 2.1.4.2 | ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΗ ΠΙΣΤΗ | 27 |
| 2.1.4.3 | ΚΑΡΤΕΣ | 28 |
| 2.1.4.3.1 | ΠΙΣΤΩΤΙΚΕΣ ΚΑΡΤΕΣ | 29 |
| 2.1.4.3.2 | ΧΡΕΩΣΤΙΚΕΣ ΚΑΡΤΕΣ | 31 |
| 2.2 | ΥΠΟΣΤΗΡΙΚΤΕΣ ΤΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ | 31 |
| 2.3 | ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΤΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ | 32 |

| | | |
|----------|---|-----|
| 2.4 | ΜΕΛΕΤΗ ΣΚΟΠΙΜΟΤΗΤΑΣ | 33 |
| 2.5 | ΠΡΟΕΠΕΝΔΥΤΙΚΕΣ ΚΑΙ ΠΡΟΠΑΡΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΕΣ ΜΕΛΕΤΕΣ | 33 |
| 3 | ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ & MARKETING | 35 |
| 3.1 | ΟΡΙΣΜΟΣ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ | 35 |
| 3.2 | ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ | 37 |
| 3.2.1 | ΔΟΜΗ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ | 37 |
| 3.2.2 | ΒΑΣΙΚΟΙ ΤΡΟΠΟΙ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ | 47 |
| 3.3 | ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΩΝ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΩΝ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ | 52 |
| 3.3.1 | ΠΙΣΤΩΤΙΚΗ ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΠΡΟΣ ΤΑ ΝΟΙΚΟΚΥΡΙΑ | 52 |
| 3.3.2 | ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΕΠΙΤΟΚΙΑ | 59 |
| 3.3.3 | ΤΟ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ | 63 |
| 3.3.3.1 | Η ΣΧΕΣΗ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ- ΔΑΠΑΝΗΣ | 65 |
| 3.3.3.2 | ΠΡΟΣΔΟΚΩΜΕΝΗ ΜΕΤΑΒΟΛΗ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ ΝΟΙΚΟΚΥΡΙΩΝ | 66 |
| 3.4 | ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΗ ΖΗΤΗΣΗ | 69 |
| 3.4.1 | ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΗ ΠΙΣΤΗ | 69 |
| 3.4.2 | ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΙΚΗ ΠΙΣΤΗ | 70 |
| 3.5 | ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΩΝ | 72 |
| 3.5.1 | ΧΡΗΜΑΤΟΠΙΣΤΩΤΙΚΑ ΙΔΡΥΜΑΤΑ | 72 |
| 3.5.1.1 | ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε. | 72 |
| 3.5.1.2 | ALPHA BANK | 78 |
| 3.5.1.3 | ΤΡΑΠΕΖΑ EFG EUROBANK ERGASIAS A.E. | 82 |
| 3.5.1.4 | ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε. | 85 |
| 3.5.1.5 | ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε. | 88 |
| 3.5.1.6 | ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ Α.Ε. | 90 |
| 3.5.1.7 | CITIBANK INTERNATIONAL PLC | 93 |
| 3.5.1.8 | ΓΕΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε. | 96 |
| 3.5.1.9 | ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΥΠΡΟΥ Λ.Τ.Δ. | 99 |
| 3.5.1.10 | ΕΓΝΑΤΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑ Α.Ε. | 101 |
| 3.5.1.11 | ASPIS BANK ΑΝΩΝΥΜΗ ΤΡΑΠΕΖΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ | 104 |
| 3.5.1.12 | ΤΡΑΠΕΖΑ ΑΤΤΙΚΗΣ Α.Ε. | 106 |

| | | |
|-----------|--|-----|
| 3.5.2 | ΜΕΣΙΤΕΣ ΣΥΜΒΕΒΛΗΜΕΝΟΙ ΜΕ ΧΡΗΜ/ΙΚΑ ΙΔΡΥΜΑΤΑ | 108 |
| 3.5.3 | ΜΕΣΙΤΕΣ ΜΗ ΣΥΜΒΕΒΛΗΜΕΝΟΙ ΜΕ ΧΡΗΜΑΤΟ-ΠΙΣΤΩΤΙΚΑ ΙΔΡΥΜΑΤΑ | 109 |
| 3.6 | Η @ Ε.Π.Ε. ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ – ΜΕΙΓΜΑ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓ | 110 |
| 3.6.1 | ΠΡΟΣΦΕΡΟΜΕΝΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ | 111 |
| 3.6.1.1 | ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ | 111 |
| 3.6.1.2 | ΓΕΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ | 113 |
| 3.6.1.3 | FIRST BUSINESS BANK | 116 |
| 3.6.1.4 | ΟΜΕΓΑ BANK | 117 |
| 3.6.2 | ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ | 118 |
| 3.6.3 | ΔΙΚΤΥΟ | 119 |
| 3.6.3.1. | ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ | 119 |
| 3.6.3.2 | ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΑ ΔΙΚΤΥΑ | 119 |
| 3.6.3.2.1 | ΔΙΑΔΙΚΤΥΟ | 119 |
| 3.6.3.2.2 | ΤΗΛΕΦΩΝΙΚΗ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ | 120 |
| 3.6.3.2.3 | ΣΥΝΑΨΗ ΣΧΕΣΕΩΝ ΜΕ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ | 120 |
| 3.6.4 | ΠΡΟΩΘΗΣΗ ΤΟΥ ΟΝΟΜΑΤΟΣ- ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ | 121 |
| 3.6.4.1 | ΤΗΛΕΟΠΤΙΚΗ ΚΑΜΠΑΝΙΑ | 124 |
| 3.6.4.2 | ΚΑΜΠΑΝΙΑ ΣΤΟΝ ΤΥΠΟ | 125 |
| 3.6.4.3 | ΔΙΑΦΗΜΙΣΤΙΚΑ ΕΝΤΥΠΑ | 126 |
| 3.6.5 | ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΟ ΣΕΝΑΡΙΟ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ | 127 |
| 3.7 | ΠΕΛΑΤΟΛΟΓΙΟ | 129 |
| 3.8 | ΔΙΑΦΟΡΟΠΟΙΗΣΗ ΤΗΣ @ Ε.Π.Ε. | 130 |
| 3.9 | ΠΩΛΗΣΕΙΣ | 132 |
| 4 | ΠΡΩΤΕΣ ΥΛΕΣ ΚΑΙ ΑΛΛΑ ΕΦΟΔΙΑ | 136 |
| 4.1 | ΠΡΩΤΕΣ ΥΛΕΣ | 136 |
| 4.2 | ΑΛΛΑ ΕΦΟΔΙΑ | 138 |
| 5 | ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΑ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ | 139 |
| 5.1 | ΔΙΚΤΥΟ Η/Υ | 140 |
| 5.1.1 | ΣΥΝΤΗΡΗΣΗ ΔΙΚΤΥΟΥ Η/Υ | 140 |
| 5.1.2 | ΚΟΣΤΟΣ ΔΙΚΤΥΟΥ Η/Υ | 141 |
| 5.2 | ΤΗΛΕΦΩΝΙΚΟ ΔΙΚΤΥΟ | 142 |

| | | |
|----------|---|-----|
| 5.3 | ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΑ ΓΡΑΦΕΙΟΥ | 142 |
| 6 | ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΗΣ ΜΟΝΑΔΑΣ ΚΑΙ ΓΕΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ | 145 |
| 6.1 | ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΗΣ ΜΟΝΑΔΑΣ | 145 |
| 6.1.1 | ΟΡΓΑΝΟΓΡΑΜΜΑ | 145 |
| 6.1.2 | ΑΡΜΟΔΙΟΤΗΤΕΣ | 146 |
| 6.1.2.1 | ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ | 146 |
| 6.1.2.2 | ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ | 146 |
| 6.1.2.3 | ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ | 147 |
| 6.1.2.4. | ΤΗΛΕΦΩΝΙΚΗ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ | 148 |
| 6.2 | ΓΕΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ | 148 |
| 7 | ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΙ ΠΟΡΟΙ | 149 |
| 7.1 | ΥΠΑΛΛΗΛΙΚΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ | 149 |
| 7.1.1 | ΥΠΟΔΟΧΗ- ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ ΠΕΛΑΤΩΝ | 149 |
| 7.1.2 | ΤΗΛΕΦΩΝΙΚΗ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ- ΤΗΛΕΦΩΝΙΚΗ ΠΡΩΘΗΣΗ BRAND NAME- ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ | 150 |
| 7.2 | ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΥΠΑΛΛΗΛΙΚΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ | 150 |
| 7.3 | ΕΠΙΤΕΛΙΚΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ | 151 |
| 7.3.1 | ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ | 151 |
| 7.3.2 | ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ- ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ | 152 |
| 7.4 | ΚΟΣΤΟΣ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ | 152 |
| 8 | ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ, ΧΩΡΟΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ ΚΑΙ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ | 155 |
| 8.1 | ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ | 155 |
| 8.1.1 | ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ | 155 |
| 8.1.2 | ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΕΠΙΛΟΓΗΣ ΤΗΣ ΤΟΠΟΘΕΣΙΑΣ | 155 |
| 8.2 | ΧΩΡΟΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ | 157 |
| 8.3 | ΑΡΧΙΤΕΚΤΟΝΙΚΗ ΜΕΛΕΤΗ- ΔΙΕΥΘΕΤΗΣΗ ΧΩΡΟΥ | 158 |
| 8.3.2 | ΠΡΟΤΕΙΝΟΜΕΝΗ ΔΙΕΥΘΕΤΗΣΗ ΤΟΥ ΧΩΡΟΥ | 159 |
| 8.4 | ΕΠΙΠΛΩΣΗ | 159 |
| 8.5 | ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ | 160 |
| 9 | ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΕΚΤΕΛΕΣΗΣ ΤΟΥ ΕΡΓΟΥ | 161 |
| 9.1 | ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ ΤΟΥ ΕΡΓΟΥ | 161 |

| | | |
|--------|--|-----|
| 9.2 | ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΕΚΤΕΛΕΣΗΣ ΤΟΥ ΕΡΓΟΥ | 162 |
| 10 | ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΑΙ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ | 164 |
| 10.1 | ΚΟΣΤΟΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ | 164 |
| 10.2 | ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ | 168 |
| 10.3 | ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ | 169 |
| 10.3.1 | ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΗΣ ΚΑΙ ΔΙΑΘΕΣΗ ΚΕΡΔΩΝ | 169 |
| 10.3.2 | ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΙ | 174 |
| 10.3.3 | ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ | 181 |
| 10.4 | ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ | 182 |
| 10.4.1 | ΜΕ ΤΗ ΜΕΘΟΔΟ ΤΗΣ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ | 182 |
| 10.4.2 | ΜΕ ΤΗ ΜΕΘΟΔΟ ΤΗΣ ΠΕΡΙΟΔΟΥ ΑΠΟΔΟΣΗΣ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ (ΠΕΡΙΟΔΟΥ ΕΠΑΝΕΙΣΠΡΑΞΗΣ) | 183 |
| 10.4.3 | ΜΕ ΤΗ ΜΕΘΟΔΟ ΤΗΣ ΚΑΘΑΡΗΣ ΠΑΡΟΥΣΑΣ ΑΞΙΑΣ | 184 |
| 10.4.4 | ΜΕ ΤΗ ΜΕΘΟΔΟ ΕΠΑΝΕΙΣΠΡΑΞΗΣ ΤΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΗΝ ΚΑΘΑΡΗ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΞΙΑ | 184 |
| 10.4.5 | ΜΕ ΤΗ ΜΕΘΟΔΟ ΤΟΥ ΔΕΙΚΤΗ ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ (PROFITABILITY INDEX) | 185 |
| 10.4.6 | ΜΕ ΤΗ ΜΕΘΟΔΟ ΤΟΥ ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΗ ΕΣΩΤΕΡΙΚΗΣ ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ | 186 |
| 10.4.7 | ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΗΝ ΑΠΟΔΟΣΗ ΕΠΙ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ (RETURN ON INVESTMENT) | 186 |
| 10.5 | ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ | 187 |
| | ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ | 189 |

ΠΙΝΑΚΕΣ

| | | |
|-----|--|---|
| I-1 | Δάνεια προς τα νοικοκυριά από τα εγχώρια ΝΧΙ | 5 |
| I-2 | Τιμολόγηση προωθούμενων προϊόντων @ Ε.Π.Ε. | 7 |
| I-3 | Κόστος διαφήμισης για τα πέντε πρώτα έτη | 8 |
| I-4 | Πωλήσεις ετών 2005- 2006 μέχρι 2009- 2010 | 9 |

| | | |
|--------|---|----|
| I-5 | Γενικά Έξοδα της @ Ε.Π.Ε. | 12 |
| I-6 | Προϋπολογισμός Κόστους Εκτέλεσης Έργου | 16 |
| II-1 | Κόστος προεπενδυτικών και προπαρασκ/κών μελετών | 34 |
| III-1 | Πιστωτικά Ιδρύματα που δραστηριοποιούνται στην Αθήνα | 39 |
| III-2 | Υπόλοιπα Τέλους Έτους Στεγαστικής Πίστης | 43 |
| III-3 | Μερίδια Αγοράς Έτους Στεγαστικής Πίστης | 44 |
| III-4 | Υπόλοιπα Τέλους Έτους Καταναλωτικής Πίστης | 44 |
| III-5 | Μερίδια Αγοράς Έτους Καταναλωτικής Πίστης | 45 |
| III- 6 | Κατάταξη Τραπεζών | 46 |
| III-7 | Κατανομή Διαφημιστικής Δαπάνης Ανά Μέσο Α' εξάμηνο 2004- Α' εξάμηνο 2003 | 50 |
| III-8 | Διαφημιστική Δαπάνη Τραπεζών για το Α' εξάμηνο 2004 | 51 |
| III-9 | Πιστωτική Επέκταση προς τα νοικοκυριά (ετήσιες εκατοστιαίες μεταβολές) | 52 |
| III-10 | Διάρθρωση Δανείων προς τα νοικοκυριά κατά αρχική διάρκεια του δανείου στο τέλος έτους | 53 |
| III-11 | Δάνεια προς τα νοικοκυριά από τα εγχώρια ΝΧΙ | 54 |
| III-12 | Δείκτες Χρηματοπιστωτικής Διαμεσολάβησης | 58 |
| III-13 | Απαιτούμενοι Ετήσιοι Ρυθμοί Ανάπτυξης των δανείων για σύγκλισή τους με το μ.ο. της Ευρωζώνης | 59 |
| III-14 | Εξέλιξη Επιτοκίων Δανείων στην Ελλάδα και την €-ζώνη | 60 |
| III-15 | Διαφορές επιτοκίων στην Ελλάδα και την Ευρωζώνη | 62 |
| III-16 | Προϊόντα Στεγαστικής Πίστης ΕΤΕ | 73 |
| III-17 | Έξοδα φακέλου ΕΤΕ | 74 |
| III-18 | Προϊόντα Καταναλωτικής Πίστης ΕΤΕ | 75 |
| III-19 | Κάρτες ΕΤΕ | 76 |
| III-20 | Προϊόντα Στεγαστικής Πίστης Alpha Bank | 79 |
| III-21 | Προϊόντα Καταναλωτικής Πίστης Alpha Bank | 80 |
| III-22 | Πιστωτικές Κάρτες Alpha Bank | 81 |
| III-23 | Προϊόντα Στεγαστικής Πίστης EFG Eurobank Ergasias | 82 |
| III-24 | Προϊόντα Καταναλωτικής Πίστης EFG Eurobank Ergasias | 83 |
| III-25 | Κάρτες EFG Eurobank Ergasias | 84 |
| III-26 | Προϊόντα Στεγαστικής Πίστης ΑΤΕ | 86 |

| | | |
|--------|--|-----|
| III-27 | Προϊόντα Καταναλωτικής Πίστης ΑΤΕ | 87 |
| III-28 | Κάρτες ΑΤΕ | 87 |
| III-29 | Προϊόντα Στεγαστικής Πίστης Εμπορικής | 88 |
| III-30 | Προϊόντα Καταναλωτικής Πίστης Εμπορικής Τράπεζας | 89 |
| III-31 | Κάρτες Εμπορικής Τράπεζας | 90 |
| III-32 | Προϊόντα Στεγαστικής Πίστης Τράπεζας Πειραιώς | 91 |
| III-33 | Προϊόντα Καταναλωτικής Πίστης Τράπεζας Πειραιώς | 92 |
| III-34 | Κάρτες Τράπεζας Πειραιώς | 93 |
| III-35 | Προϊόντα Στεγαστικής Πίστης Citibank | 94 |
| III-36 | Προϊόντα Καταναλωτικής Πίστης Citibank | 94 |
| III-37 | Κάρτες Citibank | 95 |
| III-38 | Κάρτες Γενικής Τράπεζας της Ελλάδος | 96 |
| III-39 | Προϊόντα Στεγαστικής Πίστης Γενικής Τράπεζας της Ελλάδος | 97 |
| III-40 | Προϊόντα Καταναλωτικής Πίστης Γενικής Τράπεζας της Ελλάδος | 98 |
| III-41 | Κάρτες Τράπεζας Κύπρου | 99 |
| III-42 | Προϊόντα Στεγαστικής Πίστης Τράπεζας Κύπρου | 100 |
| III-43 | Προϊόντα Καταναλωτικής Πίστης Τράπεζας Κύπρου | 100 |
| III-44 | Προϊόντα Στεγαστικής Πίστης Εγνατίας Τράπεζας | 102 |
| III-45 | Προϊόντα Καταναλωτικής Πίστης Εγνατίας Τράπεζας | 102 |
| III-46 | Κάρτες Εγνατίας Τράπεζας | 103 |
| III-47 | Προϊόντα Στεγαστικής Πίστης Aspis Bank | 104 |
| III-48 | Προϊόντα Καταναλωτικής Πίστης Aspis Bank | 105 |
| III-49 | Κάρτες Aspis Bank | 105 |
| III-50 | Προϊόντα Στεγαστικής Πίστης Τράπεζας Αττικής | 106 |
| III-51 | Προϊόντα Καταναλωτικής Πίστης Τράπεζας Αττικής | 107 |
| III-52 | Κάρτες Τράπεζας Αττικής | 107 |
| III-53 | Προϊόντα Στεγαστικής Πίστης Τράπεζας Πειραιώς | 111 |
| III-54 | Προϊόντα Καταναλωτικής Πίστης Τράπεζας Πειραιώς | 112 |
| III-55 | Κάρτες Τράπεζας Πειραιώς | 113 |
| III-56 | Κάρτες Γενικής Τράπεζας της Ελλάδος | 113 |

| | | |
|--------|--|-----|
| III-57 | Προϊόντα Στεγαστικής Πίστης Γενικής Τράπεζας της Ελλάδος | 114 |
| III-58 | Προϊόντα Καταναλωτικής Πίστης Γενικής Τράπεζας της Ελλάδος | 115 |
| III-59 | Προϊόντα Στεγαστικής Πίστης First Business Bank | 116 |
| III-60 | Προϊόντα Καταναλωτικής Πίστης First Business Bank | 117 |
| III-61 | Κάρτες Omega Bank | 117 |
| III-62 | Τιμολόγηση προωθούμενων προϊόντων @ Ε.Π.Ε. | 118 |
| III-63 | Κόστος διαφήμισης για το πρώτο έτος – σενάριο α΄ | 123 |
| III-64 | Κόστος τηλεοπτικής καμπάνιας για το 1ο έτος λειτουργίας | 125 |
| III-65 | Κόστος διαφήμισης στον τύπο | 126 |
| III-66 | Κόστος έκδοσης Company Profile εντύπων | 127 |
| III-67 | Επιπλέον Κόστος διαφήμισης στον τύπο | 127 |
| III-68 | Κόστος διαφήμισης για το πρώτο έτος – σενάριο β΄ | 128 |
| III-69 | Κόστος διαφήμισης για τα πέντε πρώτα έτη – σενάριο β΄ | 128 |
| III-70 | Κόστος διαφήμισης για τα πέντε πρώτα έτη – σενάριο α΄ | 128 |
| III-71 | Πωλήσεις ετών 2005- 2006 μέχρι 2009- 2010 | 133 |
| IV-1 | Κόστος έτους αναλώσιμων- ανταλλακτικών | 138 |
| V-1 | Κόστος Δικτύου Η/Υ – εγκατάσταση | 141 |
| V-2 | Κόστος Τηλεφωνικού Δικτύου – εγκατάσταση | 142 |
| V-3 | Κόστος Μηχανημάτων Γραφείου | 143 |
| V-4 | Κόστος Μηχανολογικού Εξοπλισμού | 143 |
| V-5 | Κόστος μηχανολογικού εξοπλισμού για τα έτη λειτουργίας | 144 |
| VI-1 | Γενικά Έξοδα της @ Ε.Π.Ε. | 148 |
| VII-1 | Κόστος ανθρώπινου δυναμικού για τα πρώτα πέντε έτη λειτουργίας | 153 |
| VII-2 | Αποδοχές μελών ιδρυτικής ομάδας για τα πρώτα πέντε έτη λειτουργίας | 154 |
| VII-3 | Συνολικό λειτουργικό κόστος Ανθρώπινου Δυναμικού και Διοίκησης | 154 |
| VIII-1 | Κόστος εγκατάστασης | 158 |
| VIII-2 | Κάτοψη Καταστήματος @ Ε.Π.Ε. | 159 |
| IX-1 | Προϋπολογισμός Κόστους Εκτέλεσης Έργου | 163 |

| | | |
|------|--|-----|
| X-1 | Κόστος Επένδυσης - € | 164 |
| X-2 | Προϋπολογισμένα μηνιαία έσοδα και έξοδα της @ Ε.Π.Ε. – Απρίλιος 2005 έως Φεβρουάριος 2006 | 166 |
| X-3 | Προϋπολογισμένα μηνιαία έσοδα και έξοδα της @ Ε.Π.Ε. – Μάρτιος 2006 έως Φεβρουάριος 2007 | 167 |
| X-4 | Δομή της επένδυσης | 168 |
| X-5 | Δημιουργούμενες υποχρεώσεις προς την Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος - € | 169 |
| X-6 | Λογαριασμός Αποτελεσμάτων Χρήσης σε κάθετη μορφή | 171 |
| X-7 | Λογαριασμός Αποτελεσμάτων Χρήσης με βάση ανάλυση κοινού μεγέθους | 172 |
| X-8 | Κέρδη προς Διάθεση και Διανομή Κερδών σε κάθετη μορφή | 173 |
| X-9 | Κέρδη προς Διάθεση και Διανομή Κερδών με βάση ανάλυση κοινού μεγέθους | 174 |
| X-10 | Ενεργητικό Ισολογισμών Χρήσεων 1 ως 3 σε κάθετη μορφή | 175 |
| X-11 | Παθητικό Ισολογισμών Χρήσεων 1 ως 3 σε κάθετη μορφή | 176 |
| X-12 | Ενεργητικό Ισολογισμών Χρήσεων 4 ως 5 σε κάθετη μορφή | 177 |
| X-13 | Παθητικό Ισολογισμών Χρήσεων 4 ως 5 σε κάθετη μορφή | 178 |
| X-14 | Ενεργητικό Ισολογισμών ετών 1 ως 5 με βάση ανάλυση κοινού μεγέθους | 179 |
| X-15 | Παθητικό Ισολογισμών ετών 1 ως 5 με βάση ανάλυση κοινού μεγέθους | 180 |
| X-16 | Αριθμοδείκτες | 181 |
| X-17 | Μέσο Ετήσιο Μικτό κέρδος | 182 |
| X-18 | Καθαρές Ταμειακές Ροές και Αθροιστικές Καθαρές Ταμειακές Ροές | 183 |
| X-19 | Υπολογισμός της Καθαρής Παρούσας Αξίας της επένδυσης | 184 |
| X-20 | Αθροιστική Παρούσα Αξία ΚΤΡ | 185 |
| X-21 | Απόδοση Επί της Επένδυσης | 186 |

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΑ

| | | |
|--------|--|-----|
| I-1 | Οργανόγραμμα της εταιρείας @ Ε.Π.Ε. | 11 |
| I-2 | Χρονοδιάγραμμα ολοκλήρωσης επενδυτικού σχεδίου | 15 |
| III-1 | Επέκταση Στεγαστικής Πίστης - Υπόλοιπα Τέλους Έτους | 55 |
| III-2 | Επέκταση Καταναλωτικής Πίστης - Υπόλοιπα Τέλους Έτους | 56 |
| III-3 | Πιστωτικές Κάρτες - Υπόλοιπα Τέλους Έτους | 56 |
| III-4 | Ετήσιος Ρυθμός Μεταβολής Στεγαστικής και Καταναλωτικής Πίστης (συμπεριλαμβανομένων των πιστωτικών καρτών) | 57 |
| III-5 | Συνολική Πιστωτική Επέκταση στα νοικοκυριά Υπόλοιπα Τέλους Έτους | 58 |
| III-6 | Επιτόκια για τα δάνεια χωρίς καθορισμένη διάρκεια | 60 |
| III-7 | Επιτόκια για τα καταναλωτικά δάνεια | 61 |
| III-8 | Επιτόκια για τα στεγαστικά δάνεια | 61 |
| III-9 | Εκτιμήσεις των νοικοκυριών 2000- 2003 | 64 |
| III-10 | Προσδοκίες νοικοκυριών 2000- 2004 | 65 |
| III-11 | Σχέση εισοδήματος- δαπάνης 2000- 2003 | 66 |
| III-12 | Προσδοκίες για τη μεταβολή της οικονομικής κατάστασης των νοικοκυριών 2001/2000- 2004/2003 | 67 |
| III-13 | Αιτίες της προσδοκώμενης μεταβολής της οικονομικής κατάστασης των νοικοκυριών 2001/2000-2004/2003 διαφορά ποσοστών θετικών και αρνητικών απαντήσεων | 69 |
| III-14 | Πρόβλεψη μελλοντικής ζήτησης καταναλωτικής πίστης | 71 |
| III-15 | Ανάπτυξη των Πωλήσεων σε απόλυτες τιμές | 134 |
| III-16 | Ανάπτυξη των Πωλήσεων σε ετήσιες εκατοστιαίες μεταβολές | 135 |
| VI-1 | Οργανόγραμμα της εταιρείας @ Ε.Π.Ε. | 145 |
| IX-1 | Χρονοδιάγραμμα ολοκλήρωσης επενδυτικού σχεδίου | 162 |

1. ΣΥΝΟΨΗ ΤΗΣ ΜΕΛΕΤΗΣ ΣΚΟΠΙΜΟΤΗΤΑΣ

1.1. ΣΥΝΟΨΗ ΤΗΣ ΙΔΕΑΣ ΚΑΙ ΤΟΥ ΙΣΤΟΡΙΚΟΥ ΤΟΥ ΠΑΡΟΝΤΟΣ ΣΧΕΔΙΟΥ

1.1.1. ΓΕΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

Το παρόν αποτελεί μία μελέτη σκοπιμότητας για την ίδρυση της @ Ε.Π.Ε., εταιρείας μεσιτείας τραπεζικών εργασιών και προώθησης προϊόντων όσον αφορά στη λιανική τραπεζική.

Υποστηρικτές του σχεδίου είναι οι:

- Δημήτριος Μάλλας – 28^{ης} Οκτωβρίου 10, τ.κ. 15451 Νέο Ψυχικό,
- Λήδα Δωρικού – Αποστολοπούλου 24, τ.κ. 152 31 Κάτω Χαλάνδρι,

Την παρούσα μελέτη εκπόνησε η Λήδα Δωρικού, κατόπιν παραγγελίας του κ. Δ. Μάλλα αλλά και για λογαριασμό της ίδιας.

Η αρχική σύλληψη της ιδέας έλαβε χώρα τον Ιούλιο του 2004, ενώ η εκπόνηση της παρούσας μελέτης ολοκληρώθηκε στα τέλη Απριλίου του 2005, μετά την πάροδο 9 μηνών.

Για την εκπόνηση της παρούσας μελέτης σκοπιμότητας δεν κρίθηκε αναγκαία η εκπόνηση προμελέτης σκοπιμότητας.

Τα στοιχεία για τη συγγραφή της μελέτης προέκυψαν από έρευνες γραφείου και πεδίου –Έρευνες Αγοράς, Έρευνες Marketing, Ειδικούς Σχεδιασμούς, Benchmarking, Προπαρασκευαστικές Έρευνες– που σχεδίασε, εκτέλεσε και επεξεργάστηκε η συγγραφέας της μελέτης.

Για την εκπόνηση εξειδικευμένων μελετών η ιδρυτική ομάδα απευθύνθηκε στους κάτωθι εξωτερικούς συνεργάτες:

- Αρχιτεκτονικό- Μελετητικό Γραφείο «Μ. Κ. Πιπεράκης & Υιός Α.Ε.», για την αρχιτεκτονική μελέτη του χώρου.
- Εταιρεία Συμβούλων «Quality Management Α.Ε.», για τη μελέτη συστήματος ποιότητας (ISO 9001:2000) που η @ Ε.Π.Ε. θα εφαρμόζει.

1.1.2. ΣΤΟΧΟΣ ΤΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ

Στόχος της συγκεκριμένης μελέτης είναι η λήψη της απόφασης για ανάληψη του ρίσκου ή όχι που προκύπτει από την ίδρυση της @ Ε.Π.Ε., εταιρείας μεσιτείας τραπεζικών εργασιών και προώθησης προϊόντων όσον αφορά στη λιανική τραπεζική, δεδομένου ότι η επενδυτική ευκαιρία υπάρχει –όπως άλλωστε προέκυψε από τη μελέτη της αγοράς.

Η αρχική σκέψη περιλαμβάνει ένα κατάστημα στο νομό Αττικής, ενώ ανάλογα με την πορεία των αποτελεσμάτων σε βάθος χρόνου 8 ετών, η ιδρυτική ομάδα της @ Ε.Π.Ε. στοχεύει στην ανάπτυξη της εταιρείας με την ίδρυση υποκαταστημάτων χρησιμοποιώντας τη μέθοδο του franchising.

Στρατηγική επιλογή της ιδρυτικής ομάδας της @ Ε.Π.Ε. αποτελεί η διοίκησή της με βάση την Ολική Ποιότητα.

1.1.3. ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ ΤΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ

Για την τοποθεσία του παρόντος σχεδίου επιλέχθηκε ο προσανατολισμός στην αγορά, αφού αυτή αποτελεί τον καθοριστικό παράγοντα επιτυχίας του σχεδίου. Έτσι, ως στρατηγικό σημείο επιλέχθηκε η περιοχή Ελληνορρώσων Αθηνών.

1.1.4. ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΠΟΛΙΤΙΚΕΣ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗΣ ΤΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ

Το παρόν επενδυτικό σχέδιο θα χρηματοδοτηθεί κατά 50% από ίδια κεφάλαια, ενώ κατά το υπόλοιπο 50% από πενταετές τραπεζικό δάνειο σταθερού επιτοκίου 6,40%, πλέον 0,60 (εισφορά του Ν.128/75). Πρόκειται για το προϊόν «Εθνοαναπτυξιακό δάνειο 5» της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος, με σταθερό επιτόκιο για 5 έτη.

1.2. ΣΥΝΟΨΗ ΑΝΑΛΥΣΗΣ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ ΘΕΜΑΤΩΝ MARKETING

1.2.1. ΣΥΝΟΨΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΕΡΕΥΝΑΣ MARKETING

Ο τραπεζικός τομέας στην Ελλάδα σήμερα είναι πιο ανταγωνιστικός και κεφαλαιακά ενισχυμένος και καλείται να λειτουργήσει μέσα στο νέο περιβάλλον που διαμορφώνεται από την εφαρμογή της ενιαίας νομισματικής πολιτικής στις χώρες της ζώνης του ευρώ.

Η έντονη δραστηριότητα των τραπεζών είχε σαν αποτέλεσμα και την αύξηση του ανταγωνισμού που αποτυπώνεται, εκτός των άλλων, και στη μείωση του spread (περιθωρίου) των επιτοκίων χορηγήσεων, η οποία οδηγεί τις τράπεζες στη διαφοροποίηση των πηγών των εσόδων τους και την εύρεση νέων πηγών εσόδων.

Παράλληλα, οι ελληνικές τράπεζες, υιοθετώντας τις νέες εφαρμοσμένες τεχνολογίες και αναβαθμίζοντας την τηλεπικοινωνιακή τους υποδομή, καθώς και τη λειτουργική τους πλατφόρμα συνολικά, είναι σε θέση να προσφέρουν στην πελατεία τους, εκτός από τα παραδοσιακά, σύγχρονα και καινοτόμα προϊόντα υψηλής προστιθέμενης αξίας, καθώς και εξυπηρέτηση με έμφαση στην ποιότητα και την ταχύτητα των παρεχόμενων υπηρεσιών. Ιδιαίτερα σημαντικός είναι πλέον και ο ρόλος των εταιρειών των ομίλων των εγχώριων χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων, καθώς αξιοποιούνται σε μεγάλο βαθμό οι

συνέργιες που προκύπτουν (λ.χ. η προώθηση δανείων μέσω θυγατρικών ασφαλιστικών εταιρειών).

Το χρηματοπιστωτικό σύστημα της Ελλάδας διακρίνεται σήμερα από σημαντικό βαθμό εξωστρέφειας και χαρακτηρίζεται ως ιδιαίτερα ανταγωνιστικό με σημαντικότερα στοιχεία την αύξηση μεριδίων αγοράς και τη διαφοροποίηση στην επιχειρηματική στρατηγική.

Το εν λόγω τραπεζικό σύστημα αποτελείται από 62 χρηματοπιστωτικά ιδρύματα, εκ των οποίων 22 ελληνικές εμπορικές τράπεζες, 21 ξένες τράπεζες, 15 συνεταιριστικές και 4 ειδικοί πιστωτικοί οργανισμοί που περιβάλλονται από μεσολαβητές –επίσημους ή μη– σχεδόν για κάθε τομέα, πλην της λιανικής τραπεζικής. Σύμφωνα με Πανεπιστημιακή Μελέτη, ο κλάδος παρουσιάζει το φαινόμενο της συλλογικής δεσπόζουσας θέσης για τις τρεις μεγαλύτερες τράπεζες της χώρας: την Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος, την Alpha Bank και την EFG Eurobank Ergasias.

1.2.2. ΖΗΤΗΣΗ

Το περιβάλλον χαμηλού πληθωρισμού και επιτοκίων οδήγησε σε αύξηση των εισοδημάτων και της αγοραστικής δύναμης των καταναλωτών και ενίσχυση της οικονομικής δραστηριότητας και επέφερε σημαντική πιστωτική επέκταση των ελληνικών τραπεζών προς τα νοικοκυριά.

Ο ετήσιος ρυθμός αύξησης των καταναλωτικών δανείων (συμπεριλαμβανομένων και των δανείων μέσω πιστωτικών καρτών) επιταχύνθηκε σε 27,2% το Δεκέμβριο του 2003 από 24,2% το 2002, ενώ περαιτέρω επιτάχυνση σημειώθηκε και το πρώτο δίμηνο του 2004 (Φεβρουάριος 2004: 30,1%). Ειδικότερα, τα καταναλωτικά δάνεια έναντι δικαιολογητικών και τα προσωπικά επιταχύνθηκαν σημαντικά το 2003 (Δεκέμβριος 2003: 28,9%, Δεκέμβριος 2002: 16,3%), και η επιτάχυνση συνεχίστηκε το πρώτο δίμηνο του 2004: Φεβρουάριος 2004: 35,8%. Η τάση επιβράδυνσης που είχε εμφανιστεί από τα μέσα του 2001 ανακόπηκε, ενώ

ταυτόχρονα παρατηρείται εσωτερική ανακατανομή των καταναλωτικών δανείων μέσω πιστωτικών καρτών, τα οποία αποτελούν την πλέον υψηλότοκη κατηγορία δανείων: ο ετήσιος ρυθμός ανόδου των δανείων μέσω πιστωτικών καρτών επιβραδύνθηκε σε 25,5% το Δεκέμβριο του 2003 και σε 24,8% το Φεβρουάριο 2004 από 33,2% το Δεκέμβριο του 2002. Για το 2004, η πιστωτική επέκταση προς τα νοικοκυριά ουσιαστικά διατηρήθηκε στο ίδιο υψηλό επίπεδο (δ' τρίμηνο 2004: 28,0%, δ' τρίμηνο 2003: 28,2%). Ειδικότερα όσον αφορά τα στεγαστικά δάνεια, ο δωδεκάμηνος ρυθμός αύξησης των στεγαστικών δανείων υποχώρησε στο 25% το Δεκέμβριο του 2003 έναντι 35,6% το 2002, και σημείωσε περαιτέρω υποχώρηση το πρώτο δίμηνο του 2004: Φεβρουάριος 2004: 27,3%, σημειώθηκε δηλαδή επιβράδυνση στο ρυθμό ανόδου τους (δ' τρίμηνο 2004: 23,8%, δ' τρίμηνο 2003: 27,1%). Αντίθετα, σημαντική επιτάχυνση παρατηρήθηκε στο ρυθμό ανόδου των καταναλωτικών δανείων (δ' τρίμηνο 2004: 37,9%, δ' τρίμηνο 2003: 24,8%) μετά την κατάργηση των τελευταίων περιορισμών στην καταναλωτική πίστη τον Ιούνιο του 2003.

Πίνακας I-1

Δάνεια προς τα νοικοκυριά από τα εγχώρια ΝΧΙ^(*)

| | υπόλοιπα 31.12.03 (εκατ. €) | μεταβολές υπολοίπων | | | | | |
|------------------------|-----------------------------------|---------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| | | σε εκατ. € | | | σε ποσοστά % | | |
| | | 2001 | 2002 | 2003 | 2001 | 2002 | 2003 |
| στεγαστικά δάνεια | 26.534 | 4.380 | 5.573 | 5.310 | 38,9 | 35,6 | 25 |
| καταναλωτικά δάνεια | 6.187 | 905 | 672 | 1.389 | 28,1 | 16,3 | 28,9 |
| πιστωτικές κάρτες | 6.223 | 1.436 | 1.231 | 1.265 | 62,7 | 33,1 | 25,5 |
| σύνολο | 38.944 | 6.721 | 7.476 | 7.964 | 40,04 | 31,81 | 25,71 |

(*): Νομισματικά Χρηματοπιστωτικά Ιδρύματα

πηγή: επεξεργασία στοιχείων Τράπεζας Της Ελλάδος

1.2.3. ΜΕΙΓΜΑ MARKETING

Εξετάζοντας το μείγμα του marketing που θα ακολουθήσει η @ Ε.Π.Ε., έχουμε:

- Προϊόν (Product)
Η @ Ε.Π.Ε. στοχεύει στη σύναψη συμβάσεων με τράπεζες προκειμένου για την προώθηση των προϊόντων τους. Έτσι, κατόπιν συνομιλιών και σχετικής έρευνας οι ενδιαφερόμενες τράπεζες είναι οι: Τράπεζα Πειραιώς, η Γενική Τράπεζα και η θυγατρική της Γενική Καρτών, η First Business Bank, καθώς και η Omega Bank για τον τομέα των καρτών.
- Τοποθεσία- Δίκτυο Διανομής (Place)
Όσον αφορά στο δίκτυο της @ Ε.Π.Ε., στην αρχή της λειτουργίας της η εταιρεία @ Ε.Π.Ε. θα διαθέτει ένα κατάστημα στην περιοχή Ελληνορρώσων, Κατεχάκη και Μεσογείων 171, που αποτελεί κομβικό σημείο, ενώ θα διαθέτει εναλλακτικά δίκτυα μέσω διαδικτύου, από όπου θα είναι δυνατή η εύρεση των κατάλληλων προϊόντων ονομαστικά, καθώς και η σύνδεση του πελάτη με την τράπεζα για e-banking λιανικής τραπεζικής. Σημειώνουμε ότι οι συναλλαγές με τις τράπεζες που θα πραγματοποιούνται από τη σύνδεση των πελατών με την τράπεζα από την ιστοσελίδα της @ Ε.Π.Ε. θα αποδίδονται στην @ Ε.Π.Ε.. Στη λογική που κινείται η @ Ε.Π.Ε. σε σχέση με τις τράπεζες, σκοπεύει να κινηθεί με συνεργάτες με τους οποίους θα συμβάλλεται όμοια, για την προώθηση πλέον των υπηρεσιών της @ Ε.Π.Ε.. Τέλος, πολύ σημαντικό δίκτυο αποτελεί για την @ Ε.Π.Ε. το άμεσο marketing που θα εφαρμόζει μέσω τηλεφωνικής επικοινωνίας.
- Τιμολόγηση (Price)
Η @ Ε.Π.Ε. δε δημιουργεί καμία οικονομική απαίτηση από τους πελάτες- ιδιώτες της. Η τιμολόγηση των προϊόντων που προωθεί γίνεται με βάση όσων οι συμβαλλόμενες τράπεζες προτείνουν, ώστε να

υλοποιηθεί η συνεργασία. Όπως είναι φυσικό, σε πρώτο στάδιο η @ Ε.Π.Ε. δε διαθέτει δύναμη για να προβεί σε διαπραγματεύσεις με τις Τράπεζες, ωστόσο θεωρούμε ότι σε μικρό χρονικό διάστημα από την έναρξη λειτουργίας της @ Ε.Π.Ε. η δύναμη αυτή θα αποκτηθεί και θα αξιοποιηθεί.

Η αρχική τιμολόγηση των προωθούμενων προϊόντων έχει ως εξής:

Πίνακας Ι-2
Τιμολόγηση προωθούμενων προϊόντων @ Ε.Π.Ε.

| ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ | ΓΕΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ | FBB | OMEGA BANK | | |
|--|--|---|----------------------|---------------------------|----------------------|
| καταναλωτική πίστη | | | | | |
| ανάλογα το είδος του δανείου, 70% των εξόδων φακέλου | μέχρι 6.000€ | 80 | 3.000- 10.000€ | 45€ | δεν κάνει συνεργασία |
| | 6.001- 12.000€ | 160 | 10.001- 30.000 | 100€ | |
| | 12.001- 20.000€ | 200 | 30.001- 100.000€ | 150 | |
| | 20.001€ + | 0,7%- 0,9% του ποσού | 100.000- 500.000€ | 200€ | |
| στεγαστική πίστη | | | | | |
| 1% του εκταμιευθέντος ποσού | 0,7%- 0,9% του εγκεκριμένου ποσού | 1% του εκ/θέντος ποσού ελάχιστο: 300€ μέγιστο: 2.000€ | δεν κάνει συνεργασία | | |
| κάρτες | | | | | |
| η συνδρομή της κάθε κάρτας | κλιμακούμενη τιμολ/ση από 7€- 20€ ανάλογα με τη σύμβαση* | | δε διαθέτει | ανάλογα με τη σύμβαση 10€ | |
| | μέχρι 50 | 7 € * | | | |
| | 51- 100 | 12 € * | | | |
| | > 100 | 20 € * | | | |
| *: η συγκεκριμένη τιμολόγηση δεν ανταποκρίνεται στην πολιτική της Γενικής Καρτών, θυγατρικής της Γενικής Τράπεζας, απλά τείνει να φωτογραφίσει ήδη υπάρχουσα σύμβαση. Η πολιτική της Γενικής Καρτών ανταποκρίνεται στο μέσο όρο των 10-20€/κάρτα, αλλά διαφοροποιείται ανάλογα με το ρίσκο και τη συμβαλλόμενη εταιρεία. | | | | | |

- Προώθηση (Promotion)

Κινούμενη στη λογική προώθησης του εμπορεύματος μιας επιχείρησης, εφ' όσον η @ Ε.Π.Ε. θα διαθέτει κατάστημα και όχι γραφείο, θα πρέπει να γίνεται άμεσα αντιληπτό το προϊόν που η @ Ε.Π.Ε. προωθεί. Στα πλαίσια αυτά η @ Ε.Π.Ε. θα ζητήσει να εγκατασταθούν στην πρόσοψη του καταστήματός της αλλά και μέσα σε αυτό ATMs των τραπεζών με τις οποίες θα συνεργάζεται.

Η @ Ε.Π.Ε. είναι διατιθέμενη να προβεί περαιτέρω για την προώθηση του ονόματός της σε διαφημιστική καμπάνια που θα περιλαμβάνει διαφήμιση στον τύπο, εκτύπωση του λογότυπού της σε αναπτήρες και στυλό διαρκείας, καθώς και έντυπα της εταιρείας, που θα διατίθενται από το κατάστημά της. Παρ' όλο το υψηλό κόστος της διαφημιστικής καμπάνιας, θεωρούμε ότι ο βαθμός αναγνωρισιμότητας της @ Ε.Π.Ε. θα διαδραματίσει σημαντικό ρόλο στην εξέλιξή της. Από το δεύτερο έτος λειτουργίας της η @ Ε.Π.Ε. θα αφιερώνει περισσότερο από το 10% του τζίρου της αποκλειστικά στη διαφήμισή της. Ωστόσο ειδικά για το λανσάρισμα και το ξεκίνημά της, πιστεύουμε ότι είναι απαραίτητη η διάθεση ενός σεβαστού ποσού.

1.2.4. ΕΞΟΔΑ MARKETING

Όσον αφορά στη διαφήμιση της @ Ε.Π.Ε., τα έξοδα που προκύπτουν είναι:

Πίνακας Ι-3

Κόστος διαφήμισης για τα πέντε πρώτα έτη - €

| | 1ο έτος | 2ο έτος | 3ο έτος | 4ο έτος | 5ο έτος |
|-------------------|------------|---------|---------|---------|---------|
| κόστος διαφήμισης | 219.274,40 | 44.808 | 57.780 | 70.128 | 83.160 |

1.2.5. ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Με βάση όλα τα παραπάνω, οι αναμενόμενες πωλήσεις είναι:

Πίνακας Ι-4
 Πωλήσεις ετών 2005- 2006 μέχρι 2009- 2010
 €

| έτος | πλήθος | κατ/κή πίστη | στεγ/κή πίστη | κάρτες | σύνολο μηνός | σύνολο έτους |
|------|---------------------------|-----------------|------------------|-------------|-----------------|-----------------|
| 1ο | κομματιών/ μήνα | 106 | 7 | 175 | | |
| | εσόδων/ κομμάτι (μ.ο.) | 150 | 1300 | 16 | | |
| | σύνολο | 15900 | 9100 | 2800 | 27800 | 333600 |
| 2ο | κομματιών/ μήνα | 110 | 7 | 180 | | |
| | εσόδων/ κομμάτι (μ.ο.) | 150 | 1300 | 16 | | |
| | σύνολο | 16500 | 9100 | 2880 | 28480 | 341760 |
| 3ο | κομματιών/ μήνα | 120 | 7 | 190 | | |
| | εσόδων/ κομμάτι (μ.ο.) | 160 | 1400 | 18 | | |
| | σύνολο | 19200 | 9800 | 3420 | 32420 | 389040 |
| 4ο | κομματιών/ μήνα | 135 | 8 | 200 | | |
| | εσόδων/ κομμάτι (μ.ο.) | 160 | 1400 | 19 | | |
| | σύνολο | 21600 | 11200 | 3800 | 36600 | 439200 |
| 5ο | κομματιών/ μήνα | 150 | 9 | 210 | | |
| | εσόδων/ κομμάτι (μ.ο.) | 170 | 1400 | 20 | | |
| | σύνολο | 25500 | 12600 | 4200 | 42300 | 507600 |

1.3. ΠΡΩΤΕΣ ΥΛΕΣ ΚΑΙ ΑΛΛΑ ΕΦΟΔΙΑ

1.3.1. ΕΙΣΡΟΕΣ ΥΛΙΚΩΝ ΚΑΙ ΕΦΟΔΙΩΝ

Τα υλικά και εφόδια που θα χρειαστεί η @ Ε.Π.Ε. εμπίπτουν στην κατηγορία αναλώσιμων γραφικής ύλης, ηλεκτρονικών υπολογιστών και μηχανημάτων γραφείου, καθώς και στα ανταλλακτικά των τελευταίων.

1.3.2. ΔΙΑΘΕΣΙΜΟΤΗΤΑ ΚΡΙΣΙΜΩΝ ΕΙΣΡΟΩΝ

Ως κρίσιμες εισροές θεωρούνται οι πληροφορίες για την κατάρτιση του πελατολογίου της @ Ε.Π.Ε., όπου θα προωθούνται τα προϊόντα των συμβεβλημένων τραπεζών.

Η διαθεσιμότητά τους κρίνεται επαρκής, αφού η @ Ε.Π.Ε. διαθέτει ήδη ένα αρχικό πελατολόγιο το οποίο σκοπεύει να αξιοποιήσει πλήρως και να διευρύνει περαιτέρω, λαμβάνοντας τα απαραίτητα για το σκοπό αυτό στοιχεία από πλήθος πηγών.

1.4. ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΑ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ

1.4.1. ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΕΠΙΛΕΓΜΕΝΗΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ

Επειδή πρόκειται για εταιρεία παροχής υπηρεσιών, τα μηχανολογικά της εταιρείας συνίστανται στον περιορισμένο αριθμό μηχανημάτων γραφείου.

Τα μηχανήματα αυτά είναι:

- Η/Υ υψηλών προδιαγραφών
(και απαιτούμενες συσκευές δημιουργίας δικτύου)

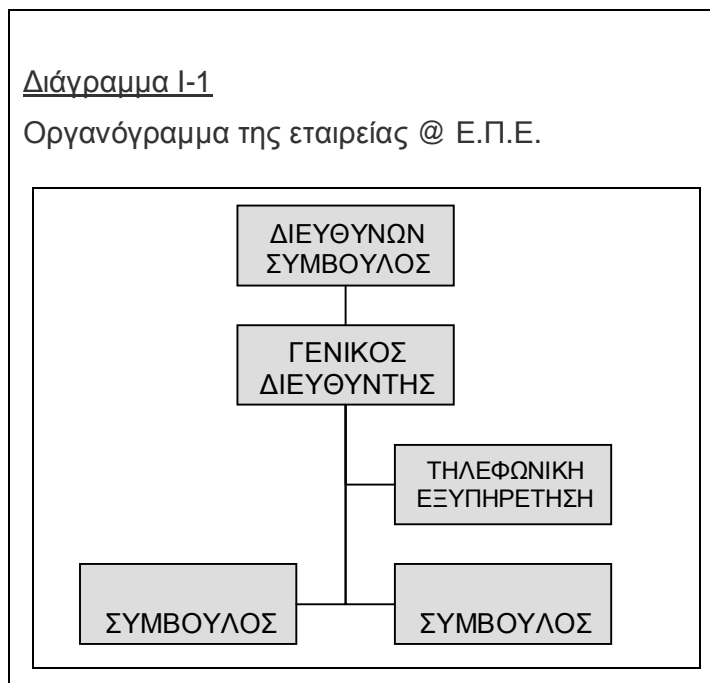
- Τηλεομοιοτύπο υψηλής απόδοσης
- Φωτοαντιγραφικό μηχάνημα υψηλής ποιότητας
- Τηλεφωνικές συσκευές
(και απαιτούμενες συσκευές δημιουργίας δικτύου)

Σημειώνουμε ότι σε περίπτωση εγκατάστασης ATMs στο κατάστημα της εταιρείας, η επιλογή του μηχανήματος βαρύνει την εκάστοτε τράπεζα.

1.5. ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΚΑΙ ΓΕΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ

1.5.1. ΟΡΓΑΝΟΓΡΑΜΜΑ

Ως ιδανικό για τη λειτουργία και την αξιοποίηση των γνώσεων των υποστηρικτών του παρόντος σχεδίου επιλέχθηκε το παρακάτω Οργανόγραμμα.



1.5.2. ΓΕΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ

Τα γενικά έξοδα της @ Ε.Π.Ε. αφορούν:

- το κόστος για την καθαριότητα – η @ Ε.Π.Ε. θα συνεργαστεί με εταιρεία που αναλαμβάνει τέτοιες εργασίες
- το κόστος για την εγκατάσταση και λειτουργία του δικτύου Η/Υ, καθώς και το κόστος για τη σύνδεση με το διαδίκτυο
- το κόστος για την εγκατάσταση και λειτουργία του τηλεφωνικού δικτύου
- το κόστος των χρεώσεων για τις ΔΕΚΟ (ΔΕΗ- ΟΤΕ)
- τα ασφάλιστρα που προκύπτουν από την ασφάλιση του κτηρίου και του εξοπλισμού

Πίνακας Ι-5

Γενικά Έξοδα της @ Ε.Π.Ε.

| | 1ο έτος | 2ο έτος | 3ο έτος | 4ο έτος | 5ο έτος |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| κόστος καθαριότητας | 4200 | 4410 | 4631 | 4862 | 5105 |
| κόστος σύνδεσης ADSL | 1440 | 1440 | 1440 | 1440 | 1440 |
| εργασίες συντήρησης δικτύου Η/Υ | 0 | 2700 | 2700 | 2700 | 2700 |
| εργασίες συντήρησης τηλεφωνικού δικτύου | 2040 | 2040 | 2040 | 2040 | 2040 |
| χρεώσεις τηλεφώνου | 8400 | 8400 | 8400 | 8400 | 8400 |
| χρεώσεις ρεύματος | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 |
| ασφάλιστρα κτηρίου εγκατάστασης | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 |
| σύνολο | 20080 | 22990 | 23211 | 23442 | 23685 |

1.6. ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΙ ΠΟΡΟΙ

1.6.1. ΔΙΑΘΕΣΙΜΟΤΗΤΑ

Η προσφορά είναι σαφώς μεγαλύτερη από τη ζήτηση και τα προσόντα για τις θέσεις που η @ Ε.Π.Ε. κρίνει απαραίτητες δεν είναι δυσεύρετα. Με τη λογική αυτή δεν τίθεται θέμα διαθεσιμότητας όσον αφορά στο ανθρώπινο δυναμικό, αφού αυτή είναι εξασφαλισμένη.

1.6.2. ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗ

Οι υπαλληλικές θέσεις που προβλέπονται είναι οι εξής:

- υποδοχή- εξυπηρέτηση πελατών

Για την εξυπηρέτηση των πελατών θα είναι διαθέσιμοι δύο υπάλληλοι, ενώ σε περίπτωση εμφάνισης ανάγκης ταυτόχρονης εξυπηρέτησης πέραν των δύο πελατών, την εξυπηρέτηση θα αναλαμβάνουν τα ιδρυτικά- διοικητικά στελέχη της εταιρείας.

Η εταιρεία θα λειτουργεί καθημερινά από τις 8 π.μ. μέχρι τις 21:00 μ.μ. και το Σάββατο από τις 8:00 π.μ. μέχρι τις 15:00 μ.μ., οπότε κρίνεται απαραίτητη η ύπαρξη δεύτερης βάρδιας μερικής απασχόλησης, που θα στελεχώνεται από άλλους δύο υπαλλήλους.

- τηλεφωνική εξυπηρέτηση- τηλεφωνική προώθηση του brand name @ Ε.Π.Ε.

Για την κάλυψη ανάγκης τηλεφωνικής εξυπηρέτησης αλλά και για την προώθηση του ονόματος της @ Ε.Π.Ε. μέσω τηλεφώνου θα

προσληφθεί ένας υπάλληλος που θα διεκπεραιώνει τις λειτουργίες αυτές.

Το ωράριο του υπαλλήλου θα είναι σπαστό, λόγω ωρών κοινής ησυχίας (9:00- 14:00 και 17:00 με 20:00).

Οι επιτελικές θέσεις που προβλέπονται είναι:

- Διευθύνων Σύμβουλος
Τη θέση αυτή θα καταλαμβάνει ο κ. Δημήτριος Μάλλας
- Γενικός Διευθυντής
Τη θέση αυτή θα καταλαμβάνει η υπογραφόμενη Λήδα Δωρικού

1.7. ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ, ΧΩΡΟΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ ΚΑΙ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

1.7.1.ΕΝΤΟΠΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΤΟΠΟΘΕΣΙΑΣ

Ως ιδανική τοποθεσία για την @ Ε.Π.Ε. επιλέχθηκε ο Νομός Αττικής και συγκεκριμένα η περιοχή Ελληνορρώσων. Η @ Ε.Π.Ε. θα εγκατασταθεί σε κτήριο στη συμβολή των λεωφόρων Μεσογείων και Κατεχάκη. Η διεύθυνση του χώρου εγκατάστασης είναι Λεωφόρος Μεσογείων 171 και Κατεχάκη.

Πρόκειται για κομβικό σημείο με ανεπτυγμένη τοπική επιχειρηματικότητα, αφού σε πολύ μικρή απόσταση υπάρχουν πολλά καταστήματα της περιοχής, αντιπροσωπείες αυτοκινήτων και κατάσταση ηλεκτρικού οικιακού εξοπλισμού.

1.7.2. ΑΙΤΙΟΛΟΓΗΣΗ ΕΠΙΛΟΓΗΣ

Το επιχειρηματικό κλίμα της περιοχής αφ' ενός, που επηρεάζει θετικά την ύπαρξη του καταστήματος της @ Ε.Π.Ε. στην ίδια περιοχή και αφ' ετέρου το

κομβικό του σημείου που εξασφαλίζει τη μέγιστη δυνατή προσβασιμότητα και οπτική επαφή των περαστικών με το κατάστημα της @ Ε.Π.Ε., αποτελούν πολύ σημαντικούς παράγοντες επιλογής του συγκεκριμένου χώρου εγκατάστασης.

Επί πλέον, προς αυτήν την επιλογή έτειναν και άλλοι βασικοί παράγοντες, όπως το κόστος εγκατάστασης, η ύπαρξη ανταγωνιστών, η καταλληλότητα των υπηρεσιών κοινής ωφέλειας, το κύρος της περιοχής.

Η χρυσή τομή όλων των προαναφερθέντων παραγόντων αντικατοπτρίζονταν στη συγκεκριμένη επιλογή.

1.8. ΧΡΟΝΟΔΙΑΓΡΑΜΜΑ ΕΚΤΕΛΕΣΗΣ ΤΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ

Παραθέτουμε το διάγραμμα Gantt για την εκτέλεση του σχεδίου, καθώς και τον προϋπολογισμό μέχρι της έναρξης λειτουργίας της @ Ε.Π.Ε..

Διάγραμμα I-2
Χρονοδιάγραμμα ολοκλήρωσης επενδυτικού σχεδίου

| ενέργεια | 2005 | | | | | |
|----------------------------------|------|------|-------|-------|------|-------|
| | Απρ. | Μαι. | Ιουν. | Ιουλ. | Αυγ. | Σεπτ. |
| ολοκλήρωση προεπ/κής φάσης | | | | | | |
| σύσταση εταιρείας | | | | | | |
| απόκτηση κωδικού από εφορία | | | | | | |
| ενοικίαση χώρου εγκατάστασης | | | | | | |
| διαμόρφωση χώρου εγκ/σης | | | | | | |
| σύνδεση τηλ. γραμμών | | | | | | |
| υπογραφή συμβάσεων | | | | | | |
| πρόσληψη προσωπικού | | | | | | |
| αρχική εκπαίδευση προσωπικού | | | | | | |
| προπαραγωγικό marketing | | | | | | |
| έλεγχος λειτουργίας και διόρθωση | | | | | | |
| έναρξη λειτουργίας εταιρείας | | | | | | |

Πίνακας Ι-6

Προϋπολογισμός Κόστους Εκτέλεσης Έργου

€

| ενέργεια | 2005 | | | | | σύνολο |
|----------------------------------|------|-------------|-------------|-------------|--------------|--------------|
| | Απρ. | Μαι. | Ιουν. | Ιουλ. | Αυγ. | |
| έξοδα ίδρυσης κ.λπ. | | 1050 | | | | 1050 |
| νομικά έξοδα | | 1500 | | | | 1500 |
| ενοικίαση χώρου εγκατάστασης | | 0 | 2300 | 1150 | 1150 | 4600 |
| διαμόρφωση χώρου εγκατάστασης | | 0 | 3000 | 0 | 0 | 3000 |
| πρόσληψη προσωπικού | | 0 | 0 | 4000 | 4000 | 8000 |
| προπαραγωγικό marketing | | 0 | 2000 | 200 | 6700 | 8900 |
| χρηματοοικονομικά έξοδα | | | | 650 | | 650 |
| γενικά έξοδα | | 0 | 1484 | 1154 | 1454 | 4092 |
| συνολικό κόστος | | 2550 | 8784 | 7154 | 13304 | 31792 |

1.9. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΑΙ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ

- συνολικό κόστος επένδυσης: 130000€
- συνολικό κόστος πωληθέντων (πρώτες ύλες): 2890€
- χρηματοδότηση του επενδυτικού σχεδίου:
50% από ίδια κεφάλαια,
50% από μεσοπρόθεσμο τραπεζικό δάνειο (Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος) διάρκειας 5 ετών με σταθερό επιτόκιο 7%.
- αξιολόγηση της επένδυσης:
 1. με τη μέθοδο της λογιστικής αποδοτικότητας: η λογιστική αποδοτικότητα βρέθηκε 93,49%, με ελάχιστη αποδεκτή αποδοτικότητα 30%.

2. με τη μέθοδο της περιόδου απόδοσης της επένδυσης (περιόδου επανείσπραξης): η περίοδος επανείσπραξης προέκυψε να είναι 3 χρόνια, 1 μήνας και περίπου 22 μέρες, ενώ η ελάχιστη αποδεκτή ήταν 3 χρόνια και 6 μήνες.

3. με τη μέθοδο της καθαρής παρούσας αξίας (ΚΠΑ): η ΚΠΑ βρέθηκε θετική και μάλιστα 160520.13€

4. με τη μέθοδο επανείσπραξης του κόστους επένδυσης με βάση την καθαρή παρούσα αξία: η περίοδος επανείσπραξης προέκυψε ότι είναι 3 χρόνια, 4 μήνες και περίπου 16 ημέρες, με ελάχιστη αποδεκτή τα 3 χρόνια και 6 μήνες.

5. με τη μέθοδο του δείκτη αποδοτικότητας (profitability index): ο δείκτης αποδοτικότητας είναι $2,2347 \geq 1$.

6. με τη μέθοδο του συντελεστή εσωτερικής αποδοτικότητας: ο συντελεστής εσωτερικής αποδοτικότητας είναι $r = 0,31804339 \geq k = 0,10$ όπου k ο συντελεστής προεξόφλησης

7. με βάση την απόδοση επί της επένδυσης (Return On Investment): πέραν του πρώτου έτους που κλείνει με ζημίες, η εν λόγω απόδοση για τα υπόλοιπα έτη είναι:

2^ο έτος: 18.59%

3^ο έτος: 49,31%

4^ο έτος: 53,63%

5^ο έτος: 53,57%

1.10. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Κατόπιν των παραπάνω, η επένδυση κρίνεται άκρως συμφέρουσα και με ιδιαίτερως ικανοποιητικά αποτελέσματα.

2. ΒΑΣΙΚΗ ΙΔΕΑ ΚΑΙ ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

2.1. ΙΔΕΑ ΤΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ

2.1.1. ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ

Το παρόν αποτελεί μία μελέτη σκοπιμότητας για την ίδρυση της @ Ε.Π.Ε., εταιρείας μεσιτείας τραπεζικών εργασιών. Συγκεκριμένα η @ Ε.Π.Ε. σκοπεύει στην προώθηση των υπαρχόντων τραπεζικών προϊόντων σε ιδιώτες (retail banking) και μάλιστα τα προϊόντα που αφορούν σε καταναλωτική, στεγαστική πίστη και πιστωτικές και χρεωστικές κάρτες –η ανάλυση των προϊόντων ακολουθεί σε επόμενο κεφάλαιο.

Η ανάπτυξη τέτοιων εταιρειών στον ελλαδικό χώρο θεωρούμε ότι είναι μάλλον αναγκαία, δεδομένου του περιθωρίου δανεισμού στην Ελλάδα, το οποίο λόγω της μεγάλης ακόμα απόκλισης των επιτοκίων της εγχώριας αγοράς από τα αντίστοιχα της αγοράς της Ε.Ε. παραμένει σε υψηλά επίπεδα. Άλλωστε, και μόνο με απλή παρατήρηση είναι εύκολη η διαπίστωση της ολοένα αυξανόμενης ζήτησης για προϊόντα καταναλωτικής και στεγαστικής πίστης, καθώς και η στροφή των καταναλωτών περισσότερο προς τις πιστωτικές αλλά και προς τις χρεωστικές κάρτες που οι τράπεζες προσφέρουν, είτε λόγω των τρεχουσών οικονομικών συνθηκών που επικρατούν στη χώρα, είτε λόγω της ευκολίας που το λεγόμενο «πλαστικό χρήμα» παρέχει.

Οι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί ανταποκρινόμενοι πλέον στις ολοένα αυξανόμενες ανάγκες των καταναλωτών προσφέρουν πληθώρα προϊόντων με ελκυστικούς όρους για την προσέλκυση νέων πελατών, καθιστώντας την επιλογή του κατάλληλου προϊόντος εξαιρετικά δύσκολη για το μέσο καταναλωτή, που πιθανότατα δε γνωρίζει οικονομικούς και νομικούς όρους για την επεξεργασία των γενικών όρων συναλλαγών του εκάστοτε προσφερόμενου προϊόντος, απαραίτητη προϋπόθεση για την τελική επιλογή του προϊόντος, ή που πιθανό να μη διαθέτει τον απαιτούμενο χρόνο για την

εμπεριστατωμένη μελέτη των υπαρχόντων δεδομένων που θα οδηγήσει στην τελική επιλογή.

Ως εκ τούτου καθίσταται σαφής η ανάγκη μελέτης της κάθε περίπτωσης υποψήφιου πελάτη, λαμβάνοντας υπ' όψιν τόσο τις ανάγκες που αυτός επιθυμεί να καλύψει στρεφόμενος προς τους χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς, όσο και τη γενικότερη οικονομική κατάσταση του, με στόχο την καθοδήγησή του στο καταλληλότερο για κάθε περίπτωση τραπεζικό προϊόν, μέσω της παροχής συμβουλών.

Επιπλέον, πολλοί χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί έχουν ανάγκη προώθησης των προϊόντων τους, λόγω του ολιγοπωλιακού –όπως θα δείξουμε σε επόμενο κεφάλαιο– καθεστώτος που επικρατεί στην αγορά κεφαλαίου στην Ελλάδα.

Ο συνδυασμός των προαναφερθέντων αποτελεί το θεμέλιο λίθο ίδρυσης της εταιρείας @ E.Π.Ε., η οποία θα διενεργεί την έρευνα αγοράς για λογαριασμό του πελάτη, προτείνοντάς του τις επικρατέστερες και πιο συμφέρουσες για αυτόν λύσεις, μέσα από μία γκάμα προϊόντων που η εταιρεία θα προωθεί για λογαριασμό συγκεκριμένων χρηματοπιστωτικών οργανισμών με τους οποίους θα είναι συμβεβλημένη και θα λειτουργεί ως εξωτερικός συνεργάτης ακριβώς για την προώθηση των προϊόντων τους.

Ήδη από τη βασική ιδέα ίδρυσης της εταιρείας @ E.Π.Ε. είναι φανερός ο πελατοκεντρικός χαρακτήρας λειτουργίας της, αφού –όπως θα φανεί και στη συνέχεια της παρούσης μελέτης– δίνεται ιδιαίτερη έμφαση στην ποιότητα των υπηρεσιών που θα παρέχονται από την @ E.Π.Ε., αλλά και στην Ολική Ποιότητα που η εταιρεία σκοπεύει εκ θεμελίων να εφαρμόζει.

2.1.2. ΣΤΟΧΟΙ- ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΤΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ

Σκοπός του παρόντος σχεδίου είναι η ανάδειξη πιθανής επενδυτικής ευκαιρίας για την ίδρυση εταιρείας μεσιτείας τραπεζικών εργασιών όσον

αφορά τη λιανική τραπεζική δραστηριότητα (retail banking) και συγκεκριμένα την προώθηση –για λογαριασμό χρηματοπιστωτικών οργανισμών με τους οποίους η εταιρεία θα είναι συμβεβλημένη– τραπεζικών προϊόντων που καλύπτουν τις ανάγκες για καταναλωτική και στεγαστική πίστη, καθώς και για κάρτες, πιστωτικές και χρεωστικές.

Όπως θα δείξουμε και παρακάτω, η αγορά έχει κάποιες ιδιομορφίες που καθιστούν εξαιρετικά δύσκολο τον προσδιορισμό μεριδίου αγοράς στο συγκεκριμένο κλάδο, αν όχι αδύνατο: πέρα από τα επίσημα στοιχεία που συλλέξαμε, η αγορά βρίθει μη συμβεβλημένων και ανεπιστήμων εταιρειών μεσιτείας τραπεζικών εργασιών που δραστηριοποιούνται στο χώρο του τραπεζικού συστήματος της Ελλάδας. Εκτός του ότι τα στοιχεία για τις προαναφερθείσες μη διαπιστευμένες από τις τράπεζες εταιρείες δεν είναι διαθέσιμα, το γεγονός ότι αυτές αποτελούν το 80% περίπου του χώρου παροχής υπηρεσιών μεσιτείας προς τους χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς οπωσδήποτε δυσχεραίνει και –θα μπορούσαμε να πούμε– απαγορεύει τον υπολογισμό του μεριδίου αγοράς της υπό μελέτην εταιρείας σε απόλυτες τιμές.

Ωστόσο εξ αιτίας του τρόπου δημιουργίας εσόδων για την εταιρεία, ως ποσοστό επί του παρεχομένου δανείου, καταναλωτικού ή στεγαστικού, και ως εφ' άπαξ καταβληθέν αντίτιμο από τον εκάστοτε χρηματοπιστωτικό οργανισμό για κάθε κάρτα που προωθείται, θεωρούμε ότι αυτό που έχει κύρια σημασία δεν είναι τόσο ο υπολογισμός του μεριδίου αγοράς στο χώρο των χρηματοπιστωτικών διαμεσολαβήσεων, που είναι αδύνατος, ή γενικότερα στον τραπεζικό κλάδο, που κατά πάσα πιθανότητα το μερίδιο θα είναι αμελητέο, όσο τα έσοδα της εταιρείας σε απόλυτες τιμές, μέγεθος υπολογίσιμο.

Ο τρόπος δημιουργίας των εσόδων για την εταιρεία αποτελεί έναν τρόπο διαφοροποίησης από τη συντριπτική πλειοψηφία των χρηματοπιστωτικών διαμεσολαβητών, οι οποίοι δημιουργούν απαιτήσεις από τον πελάτη-καταναλωτή. Αντίθετα, η @ Ε.Π.Ε. δημιουργεί απαιτήσεις αποκλειστικά από τους ίδιους τους οργανισμούς στους οποίους παρέχει τις υπηρεσίες προώθησης, ενώ από τον πελάτη-καταναλωτή δεν έχει απολύτως καμία

απαίτηση, πέραν της δέσμευσης εκ μέρους του ότι άπαξ και αυτός ζητήσει τις υπηρεσίες της @ Ε.Π.Ε., θα λάβει το χορηγούμενο προϊόν από την εκάστοτε τράπεζα διαμεσολαβούσης της @ Ε.Π.Ε. και όχι απ' ευθείας από την τράπεζα.

Καθίσταται λοιπόν σαφές ότι οι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί πέρα από πελάτες –στους οποίους η @ Ε.Π.Ε. θα παρέχει την υπηρεσία προώθησης των προϊόντων τους– αποτελούν και ανταγωνιστές, αφού η λήψη των προϊόντων από αυτούς και όχι δια μέσου της @ Ε.Π.Ε. αποτελεί κόστος ευκαιρίας για την τελευταία.

Ο δεύτερος τρόπος διαφοροποίησης όχι μόνο από τους υπόλοιπους τραπεζικούς διαμεσολαβητές αλλά και από τις ίδιες τις τράπεζες είναι η εφαρμογή Διοίκησης Ολικής Ποιότητας ως φιλοσοφία που θα διέπει την επιχείρηση. Η πελατοκεντρική προσέγγιση σε σχέση με τους καταναλωτές θα έγκειται στην άρτια από κάθε άποψη ενημέρωση για τα προϊόντα που συμφέρουν τον καταναλωτή και η ανάπτυξη όλων των σεναρίων που πιθανό να προκύψουν από τη σύναψη της πελατειακής σχέσης του καταναλωτή με την τράπεζα, ενώ σε σχέση με την τράπεζα θα έγκειται στην προώθηση των προϊόντων σε πελάτες με ικανοποιητική πιστοληπτική ικανότητα, που δε θα αποδειχθούν αφερέγγυοι στις υποχρεώσεις τους έναντι της τράπεζας.

Η ελάττωση του ρίσκου για τις τράπεζες, καθώς και η μείωση του κόστους προώθησης των προϊόντων τους θεωρούμε ότι αποτελεί ελκυστική πρόταση για τους χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς ώστε να επιτευχθεί η συμφωνία για συνεργασία με αυτούς.

Η φιλική εξυπηρέτηση, η κατανόηση των χρηματοοικονομικών αναγκών και δυνατοτήτων του πελάτη, η άρτια και αμερόληπτη ενημέρωση και η ταχύτητα του χρόνου διεκπεραίωσης μέσω της άμεσης πρόσβασης στο σύνολο των παρεχομένων από τις συνεργαζόμενες τράπεζες προϊόντων, αποτελούν τις βασικές αρχές λειτουργίας της @ Ε.Π.Ε..

Το κόστος για την ίδρυση και λειτουργία της @ Ε.Π.Ε. δε θεωρούμε ότι θα είναι ιδιαίτερα υψηλό, αφού ουσιαστικά πρόκειται για ένα μικρό κατάστημα με

προοπτική ίδρυσης υποκαταστημάτων –κυρίως με τη μέθοδο του franchising– σε περίπτωση που τα έσοδα κατά τη λειτουργία του βασικού καταστήματος το επιτρέψουν. Η προοπτική αυτή φτάνει σε βάθος χρόνου ανάλογου με τα έσοδα, οπότε και θα γίνει η συγγραφή του business plan της @ Ε.Π.Ε. για την περαιτέρω ανάπτυξη της εταιρείας. Το σκεπτικό και η γενικότερη στρατηγική της @ Ε.Π.Ε. είναι η ίδρυση ικανού αριθμού υποκαταστημάτων κατ' αρχήν στην Αθήνα και εν συνεχεία σε άλλες μεγάλες πόλεις της Ελλάδας, για την καλύτερη εξυπηρέτηση και των καταναλωτών και των χρηματοπιστωτικών οργανισμών. Ωστόσο, όπως ήδη αναφέρθηκε, το μέλλον της @ Ε.Π.Ε. και ο ρυθμός ανάπτυξής της εξαρτώνται από την απήχηση που οι προσφερόμενες υπηρεσίες της θα έχουν στους πελάτες- καταναλωτές.

2.1.3. ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ

Ως προς την περιοχή στην οποία θα εγκατασταθεί η @ Ε.Π.Ε. σε πρώτη φάση, ως επικρατέστερο σενάριο επιλέχτηκε αυτό του προσανατολισμού στην αγορά, μια και ο προσανατολισμός στο προϊόν θα λειτουργούσε ως τροχοπέδη για την ανάπτυξη της @ Ε.Π.Ε.: η ύπαρξη πολλών τραπεζών σε μικρή απόσταση από το κατάστημα της @ Ε.Π.Ε. θα ήταν πιο πιθανό να αποθαρρύνει την είσοδο πελατών- καταναλωτών στο κατάστημα της @ Ε.Π.Ε., αφού η εναλλακτική εισόδου στα κοντινά καταστήματα των τραπεζών –τουλάχιστον μέχρι του χρονικού σημείου επίτευξης αναγνωρισιμότητας της @ Ε.Π.Ε.– θεωρούμε ότι υπερισχύει. Πέραν τούτου, η ύπαρξη τραπεζικών καταστημάτων σε μικρή ακτίνα από αυτό της @ Ε.Π.Ε. θα μπορούσε να λειτουργήσει αποτρεπτικά από τη σύναψη σύμβασης με κάποια τράπεζα: αφού θα υπάρχει ήδη κατάστημα της τράπεζας, δε θα χρειάζεται τις υπηρεσίες της @ Ε.Π.Ε. για προώθηση των προϊόντων της στην περιοχή.

Επιπλέον, θεωρούμε ότι οι υπηρεσίες μας προς τους καταναλωτές είναι περισσότερο απαραίτητες στις περιοχές της Αττικής όπου υπάρχει μεγαλύτερη ζήτηση των τραπεζικών προϊόντων λόγω της επικρατούσας οικονομικής κατάστασης στην περιοχή –λ.χ. όχι υπερβολικά υψηλά εισοδήματα κατοίκων.

Τέλος, η περιοχή στην οποία θα εγκατασταθεί η @ Ε.Π.Ε. θα πρέπει να εξυπηρετεί το μεγαλύτερο δυνατό αριθμό πελατών- καταναλωτών από άποψης προσβασιμότητας στο χώρο, να μην αφαιρεί από το κύρος που η @ Ε.Π.Ε. σκοπεύει να διαθέτει, αλλά και το κόστος της εγκατάστασης να μην υπερβαίνει κάποια λογικά πλαίσια, δεδομένου ότι ο χώρος στέγασης θα ενοικιαστεί.

Κατόπιν σχετικής μελέτης και επεξεργασίας των παραπάνω, ως περιοχή κατάλληλη για την εγκατάσταση της @ Ε.Π.Ε., που να συνδυάζει σε κάποιο βαθμό τις προαναφερθείσες προϋποθέσεις, επιλέχθηκε η περιοχή Ελληνορρώσων. Λεπτομέρειες για την εγκατάσταση και το κόστος για την εταιρεία δίνονται σε σχετικό κεφάλαιο που ακολουθεί (κεφάλαιο 8).

2.1.4. ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Το ενδιαφέρον της @ Ε.Π.Ε. επικεντρώνεται στη λιανική τραπεζική και τα προϊόντα που οι τράπεζες προσφέρουν για την καταναλωτική πίστη, τη στεγαστική πίστη και τις κάρτες: πιστωτικές και χρεωστικές.

Σημειώνουμε ότι η @ Ε.Π.Ε. δεν παρέχει τα καθεαυτό προϊόντα, αλλά τις υπηρεσίες μεσολάβησης μεταξύ του εκάστοτε χρηματοπιστωτικού ιδρύματος και του καταναλωτή. Ωστόσο κρίνουμε καλό να παρουσιάσουμε τα προϊόντα με τα οποία η @ Ε.Π.Ε. θα φέρνει σε επαφή τους υποψήφιους πελάτες.

Λόγω του πλήθους των σχετικών προσφερομένων τραπεζικών προϊόντων, θεωρήσαμε ότι σε αυτό το στάδιο της μελέτης αρκεί μια ομαδοποιημένη εικόνα αυτών, ενώ διεξοδική ανάλυση και παρουσίασή τους γίνεται στην ανάλυση των ανταγωνιστών: όπως ήδη αναφέρθηκε οι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί αποτελούν και πελάτες αλλά και ανταγωνιστές της @ Ε.Π.Ε. και η επιτυχία του όλου επενδυτικού σχεδίου βασίζεται κατά κύριο λόγο στην ανάλυση των ανταγωνιστών, λόγω της δομής της συγκεκριμένης αγοράς.

2.1.4.1. ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΙΚΗ ΠΙΣΤΗ

2.1.4.1.1. ΑΝΑΛΟΓΑ ΜΕ ΤΗΝ ΑΙΤΙΑ ΣΥΝΑΨΗΣ ΤΟΥ ΔΑΝΕΙΟΥ

2.1.4.1.1.1. ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΙΚΑ ΔΑΝΕΙΑ

Πρόκειται για δάνεια που χορηγούνται από τους χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς για την αγορά αγαθών που σε καμία περίπτωση δεν πρέπει να σχετίζονται με ενδεχόμενες επαγγελματικές ανάγκες του δανειζομένου. Το ποσό χορήγησης μπορεί να ανέλθει μέχρι του ποσού των 25.000 € και δεν μπορεί να υπερβαίνει το 65% της αξίας του αγοραζομένου αγαθού. Το ποσό του καταναλωτικού δανείου δε χορηγείται στο δανειολήπτη, αλλά αποδίδεται στον έμπορο μέσω πίστωσης λογαριασμού, έκδοσης επιταγής κ.λπ.

Ειδική κατηγορία των καταναλωτικών δανείων αποτελούν τα δάνεια για απόκτηση αυτοκινήτου. Έχουν μεγάλο επιχειρηματικό ενδιαφέρον για τις τράπεζες, λόγω της αυξανόμενης ζήτησης για την αγορά αυτοκινήτου και των υψηλών ποσών χορήγησης. Σήμερα τα δάνεια αυτής της κατηγορίας διατίθενται κυρίως σε συνεργασία με αντιπροσωπείες και εμπόρους αυτοκινήτων και με γρήγορες διαδικασίες αξιολόγησης του αιτήματος, χωρίς να είναι απαραίτητη η προσέλευση του πελάτη στην τράπεζα. Το επιτόκιο των δανείων αυτοκινήτου είναι χαμηλότερο από το αντίστοιχο των απλών καταναλωτικών δανείων γιατί η κυριότητα του αυτοκινήτου παραμένει στην τράπεζα μέχρι την εξόφληση του δανείου. Επιπλέον ο δανειολήπτης είναι υποχρεωμένος να ασφαλίσει το αυτοκίνητο με πρόσθετες ασφαλιστικές καλύψεις (μεικτή ασφάλεια, ασφάλεια πυρός κ.λπ.).

2.1.4.1.1.2. ΠΡΟΣΩΠΙΚΑ ΔΑΝΕΙΑ

Τα προσωπικά δάνεια χορηγούνται για την κάλυψη προσωπικών- έκτακτων αναγκών και για τη χορήγησή τους δεν απαιτείται η προσκόμιση

δικαιολογητικών αγοράς. Ο πελάτης υποχρεούται να υπογράψει Υπεύθυνη Δήλωση στην οποία θα αναφέρει το ενδεχόμενο ανεξόφλητο υπόλοιπό του από άλλα προσωπικά δάνεια. Το επιτόκιο των προσωπικών δανείων συνήθως είναι μεγαλύτερο από το αντίστοιχο των καταναλωτικών.

Στην κατηγορία αυτή ανήκουν και τα ανοιχτά δάνεια. Πρόκειται για προσωπικά δάνεια ανακυκλούμενης πίστωσης: η τράπεζα εγκρίνει ένα ανώτατο ποσό χορήγησης (συνήθως μέχρι 3.000€) και ο πελάτης έχει τη δυνατότητα τμηματικών αναλήψεων. Οι πληρωμές του πελάτη μετά την αφαίρεση των εξόδων και των τόκων του δανείου προστίθενται στο παλιό υπόλοιπο της εγκεκριμένης πίστωσης. Γενικά τα δάνεια αυτού του τύπου εκτοκίζονται με επιτόκιο μεγαλύτερο από τα αντίστοιχα προσωπικά, εξ αιτίας του μεγαλύτερου ρίσκου –λόγω της μεγάλης διάρκειας απόσβεσης και της ανακύκλωσης του υπολοίπου.

2.1.4.1.1.3. ΔΑΝΕΙΑ ΓΙΑ ΕΞΟΦΛΗΣΗ ΟΦΕΙΛΩΝ ΔΗΜΟΣΙΟΥ (ΦΟΡΟΔΑΝΕΙΑ)

Είναι μία κατηγορία δανείων που χορηγούνται από τα πιστωτικά ιδρύματα για την εξόφληση οφειλών προς το Δημόσιο ή τα Ασφαλιστικά Ταμεία. Το ποσό χορήγησης του δανείου μπορεί να ανέλθει στο 100% της οφειλής και εξαρτάται από την πιστοληπτική ικανότητα του πελάτη.

2.1.4.1.1.4. ΔΑΝΕΙΑ ΓΙΑ ΑΓΟΡΑ ΜΕΤΟΧΩΝ (ΜΕΤΟΧΟΔΑΝΕΙΑ)

Χορηγούνται από τα πιστωτικά ιδρύματα με ενέχυρο μετοχές που διαπραγματεύονται στο ΧΑΑ ή άλλους τίτλους –Δημοσίου κ.λπ. Απευθύνονται σε όσους επιθυμούν την αγορά τίτλων ή την απόκτηση ρευστότητας με δέσμευση του χαρτοφυλακίου που ήδη διαθέτουν. Το ποσό χορήγησης είναι συνήθως το 50% της αποτίμησης του χαρτοφυλακίου –που υπάρχει ή θα αποκτηθεί.

2.1.4.1.2. ΑΝΑΛΟΓΑ ΜΕ ΤΟ ΝΟΜΙΣΜΑ ΣΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΝΑΠΤΕΤΑΙ ΤΟ ΔΑΝΕΙΟ

2.1.4.1.2.1. ΔΑΝΕΙΑ ΣΕ ΣΥΝΑΛΛΑΓΜΑ

Τα δάνεια σε ξένο νόμισμα εκταμιεύονται σε € με βάση την τρέχουσα ισοτιμία € συναλλάγματος. Οι δόσεις του δανείου υπολογίζονται σε συνάλλαγμα, αλλά η αποπληρωμή του δανείου γίνεται σε € σύμφωνα με την ισοτιμία που ισχύει την ημερομηνία πληρωμής, εκτός αν ο πελάτης έχει λογαριασμό καταθέσεων σε συνάλλαγμα. Προφανώς το κόστος απόσβεσης του δανείου σε συνάλλαγμα επηρεάζεται από τις ενδεχόμενες συναλλαγματικές διαφορές.

2.1.4.1.2.2. ΔΑΝΕΙΑ ΣΕ €

Οι συναλλαγές με το χρηματοπιστωτικό ίδρυμα πραγματοποιούνται εξ ολοκλήρου σε €.

2.1.4.1.3. ΑΝΑΛΟΓΑ ΜΕ ΤΟ ΕΙΔΟΣ ΤΟΥ ΕΠΙΤΟΚΙΟΥ

2.1.4.1.3.1. ΔΑΝΕΙΑ ΣΤΑΘΕΡΟΥ ΕΠΙΤΟΚΙΟΥ

Τα δάνεια σταθερού επιτοκίου εκτοκίζονται για όλη τη διάρκεια του δανείου με σταθερό επιτόκιο. Τα δάνεια αυτής της κατηγορίας έχουν το μειονέκτημα ότι ο δανειζόμενος δεν επωφελείται από πιθανή αποκλιμάκωση των επιτοκίων, αλλά στη σύναψη τέτοιου δανείου δεν εμπεριέχεται ο κίνδυνος πιθανούς αύξησης των επιτοκίων.

2.1.4.1.3.2. ΔΑΝΕΙΑ ΚΥΜΑΙΝΟΜΕΝΟΥ ΕΠΙΤΟΚΙΟΥ

Τα δάνεια κυμαινόμενου επιτοκίου ακολουθούν την πορεία των επιτοκίων της αγοράς καθ' όλη τη διάρκεια αποπληρωμής τους, με αποτέλεσμα η δόση να επαναπροσδιορίζεται σε κάθε μεταβολή του επιτοκίου. Είναι ευνόητο ότι τα δάνεια αυτά λειτουργούν προς όφελος του δανειολήπτη μόνο στην περίπτωση που τα επιτόκια ακολουθούν πτωτική πορεία.

2.1.4.1.3.3. ΔΑΝΕΙΑ ΣΤΑΘΕΡΟΥ- ΚΥΜΑΙΝΟΜΕΝΟΥ ΕΠΙΤΟΚΙΟΥ

Τα δάνεια της κατηγορίας αυτής εκτοκίζονται τα πρώτα –συνήθως ένα με τρία– έτη με σταθερό επιτόκιο και στη συνέχεια και μέχρι τη λήξη του δανείου με το εκάστοτε κυμαινόμενο ή σταθερό επιτόκιο. Η τελευταία επιλογή γίνεται από το δανειολήπτη.

2.1.4.2. ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΗ ΠΙΣΤΗ

Τα στεγαστικά δάνεια χορηγούνται για την κάλυψη στεγαστικών αναγκών και μπορούν να είναι για αγορά οικοπέδου, αγορά έτοιμης κατοικίας ή ανέγερση κατοικίας. Το ποσό χορήγησης μπορεί να ανέλθει μέχρι και το 100% της αντικειμενικής αξίας ή το 75- 80% της εμπορικής αξίας του ακινήτου. Η αξία αυτή καθορίζεται από τους εκτιμητές της τράπεζας και δεν μπορεί να υπερβαίνει την αξία που αναγράφεται στο συμβόλαιο αγοράς.

Ειδική περίπτωση στεγαστικών δανείων αποτελούν τα δάνεια που χορηγούνται για την πραγματοποίηση επισκευαστικών εργασιών ή την αποπεράτωση της κατοικίας. Το ποσό του δανείου μπορεί να καλύψει μέχρι και το 100% του κόστους των εργασιών, το οποίο καθορίζεται από τους εκτιμητές της τράπεζας με βάση τον προϋπολογισμό που προσκομίζει ο πιστούχος. Απαραίτητη είναι η προσκόμιση τιμολογίων των εργασιών.

Υπάρχουν και τα λεγόμενα επιδοτούμενα στεγαστικά δάνεια: το Ελληνικό Δημόσιο υπό ορισμένες προϋποθέσεις επιδοτεί από τον κρατικό προϋπολογισμό ένα ποσοστό του επιτοκίου των στεγαστικών δανείων για την αγορά πρώτης κατοικίας.

Οφείλουμε να σημειώσουμε ότι οι περισσότερες τράπεζες παρέχουν στους δανειολήπτες τη δυνατότητα να εξοφλήσουν τα παλιά δάνεια σταθερού επιτοκίου, χορηγώντας τους νέα με ευνοϊκότερους όρους. Η αναχρηματοδότηση –όπως λέγεται– του δανείου επιβαρύνεται με πρόστιμο που συνήθως ισούται με τους τόκους ενός εξαμήνου επί του ανεξόφλητου κεφαλαίου του παλιού δανείου, ωστόσο το ύψος του προστίμου αλλάζει ανάλογα με την τράπεζα.

Τέλος, όπως και στα προϊόντα καταναλωτικής πίστης, υπάρχει η δυνατότητα επιλογής του νομίσματος στο οποίο θα συναφθεί το δάνειο, καθώς και του είδους του επιτοκίου που ο δανειολήπτης επιθυμεί.

2.1.4.3. ΚΑΡΤΕΣ

2.1.4.3.1. ΠΙΣΤΩΤΙΚΕΣ ΚΑΡΤΕΣ

Οι πιστωτικές κάρτες εκδίδονται από τις τράπεζες και σχεδόν στο σύνολό τους είναι ενταγμένες σε ένα από τα δίκτυα των παγκόσμιων οργανισμών πιστωτικών καρτών –Visa, Mastercard, American Express, Diners Club.

Για την έκδοση μίας πιστωτικής κάρτας η τράπεζα αξιολογεί την πιστοληπτική ικανότητα κάθε υποψήφιου κατόχου και εγκρίνει το πιστωτικό όριο, που είναι και το όριο των συναλλαγών του. Στην περίπτωση της @ Ε.Π.Ε., η αξιολόγηση αυτή θα γίνεται από την ίδια την εταιρεία και όχι από τις τράπεζες, που με τον τρόπο αυτό θα εξοικονομούν πολύ χρόνο και θα αποφεύγουν το κόστος που προκύπτει από την απασχόληση υπαλλήλων της.

Οι συναλλαγές του κατόχου με τις συμβεβλημένες επιχειρήσεις χρεώνονται σε έναν ανοικτό λογαριασμό προκαθορισμένου ανωτάτου ύψους (πιστωτικό όριο) και ο κάτοχος έχει την ευχέρεια τμηματικής ή ολοσχερούς εφ' άπαξ εξόφλησης του χρεωστικού υπολοίπου. Στην πρώτη περίπτωση (τμηματική εξόφληση) ο κάτοχος επιβαρύνεται με τόκους επί του ανεξόφλητου ποσού, ενώ στη δεύτερη το κόστος της κάρτας περιορίζεται στη συνδρομή και τυχόν άλλα έξοδα (αναλήψεις μετρητών κ.λπ.).

Στις πιστωτικές κάρτες ανήκουν και οι Affinity Cards: πρόκειται για τις πιστωτικές κάρτες που εκδίδονται από την τράπεζα σε συνεργασία με ένα σωματείο ή σύλλογο συνήθως μη κερδοσκοπικό και απευθύνονται κυρίως στα μέλη τους, τα οποία έχουν ένα κοινό χαρακτηριστικό, λ.χ. είναι υποστηρικτές της ίδιας οικολογικής οργάνωσης, φίλαθλοι της ίδιας ποδοσφαιρικής ομάδας κ.λπ.

Στο σημείο αυτό θα πρέπει να αναφερθούμε και στις κάρτες διευκόλυνσης (Charge Cards), οι οποίες παρέχουν στον κάτοχο πίστωση για αγορές ή αναλήψεις, αλλά οι μηνιαίες συναλλαγές είναι απαιτητές για εξόφληση στο σύνολό τους, διαφορετικά ο κάτοχος επιβαρύνεται με τόκους ή/ και έξοδα.

Τέλος υπάρχουν και οι Co-Branded Cards, που εκδίδονται από την τράπεζα σε συνεργασία με μία επιχείρηση και εκτός από τα χαρακτηριστικά της κλασικής πιστωτικής κάρτας προσφέρουν και ειδικές παροχές στους πελάτες της εν λόγω επιχείρησης.

Συγκεκριμένα οι πιστωτικές κάρτες που εμφανίζονται στην ελληνική αγορά, ανάλογα με τον παγκόσμιο οργανισμό πιστωτικών καρτών στον οποίο εντάσσονται, είναι οι:

- VISA



1. Classic

3. Platinum

2. Gold

4. Electron

- MASTERCARD

1. Standard



3. Platinum



2. Gold



- DINERS CLUB

1. Classic



2. Prestige



- AMERICAN EXPRESS

1. Green (διευκόλυνσης)



2. Gold (διευκόλυνσης)



3. Blue



4. κλασική



2.1.4.3.2. ΧΡΕΩΣΤΙΚΕΣ ΚΑΡΤΕΣ

Οι χρεωστικές κάρτες λειτουργούν σχεδόν παρόμοια με τις πιστωτικές, με τη βασική διαφορά ότι δεν παρέχουν στον κάτοχο πίστωση για τις αγορές αγαθών, αλλά το ποσό της συναλλαγής μεταφέρεται αυτόματα από το λογαριασμό του κατόχου στο λογαριασμό του εμπόρου. Οι χρεωστικές κάρτες τείνουν να αντικαταστήσουν τη χρήση μετρητών και επιταγών, ιδιαίτερα για συναλλαγές μικρού ύψους.

Το πλεονέκτημα για τον κάτοχο είναι ότι με τη χρήση της χρεωστικής κάρτας ελέγχει απόλυτα το ύψος των αγορών του, αφού δεν ξοδεύει χρήματα που δε διαθέτει.

Αντίστοιχα, το όφελος για την τράπεζα έγκειται στην παρακράτηση από τον έμπορο ενός ποσοστού προμήθειας ως διαχειριστικού κόστους.

Οι χρεωστικές κάρτες που κυκλοφορούν στην ελληνική αγορά, ανάλογα με τον παγκόσμιο οργανισμό πιστωτικών καρτών στον οποίο εντάσσονται, είναι:

- VISA
- MASTERCARD- MAESTRO- CIRRUS

2.2. ΥΠΟΣΤΗΡΙΚΤΕΣ ΤΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ

Κύριος υποστηρικτής του συγκεκριμένου επιχειρηματικού σχεδίου είναι ο κος Δημήτριος Μάλλας, Μηχανολόγος Μηχανικός Ε.Μ.Π. και κάτοχος Master's στο Marketing, ενώ έχει συμμετάσχει σε σεμινάρια σχετικά με την ποιότητα παροχής υπηρεσιών και την ποιότητα στις τραπεζικές υπηρεσίες και διαδικασίες.

Διαθέτει πολύχρονη εργασιακή εμπειρία σε τραπεζικά θέματα και συγκεκριμένα στο τμήμα δανείων γνωστής τράπεζας, όπου και έχει

υπηρετήσει ως διευθυντής για τα τελευταία 9 χρόνια. Συνταξιοδοτήθηκε από την εν λόγω τράπεζα με εθελουσία έξοδο και σκοπεύει στην ίδρυση της υπό μελέτην εταιρείας, της οποίας θα είναι ο Διευθύνων Σύμβουλος.

Ο κος Μάλλας έχει τη δυνατότητα να συνεισφέρει το 25% του συνολικού ύψους της επένδυσης από ίδια κεφάλαια.

Υποστηρικτή του σχεδίου αποτελεί και η υπογραφόμενη, Λήδα Δωρικού. Είναι Μαθηματικός και κάτοχος Master's in Business Administration- Total Quality Management με εργασιακή εμπειρία στον τομέα της Ποιότητας.

Στη νέα εταιρική μορφή που θα προκύψει στην περίπτωση που η επένδυση λάβει χώρα, θα έχει του θέση του Γενικού Διευθυντή και Υπευθύνου για την Ποιότητα, ενώ έχει την οικονομική δυνατότητα συνεισφοράς στο σχέδιο σε ποσοστό 25% του συνολικού ύψους της επένδυσης από ίδια κεφάλαια.

2.3. ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΤΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ

Το ιστορικό του επενδυτικού σχεδίου, ακολουθεί με την παράθεση των σχετικών ημερομηνιών από την αρχική σύλληψη της ιδέας τον Ιούλιο του 2004, μέχρι και το πέρας της εκπόνησης της παρούσας μελέτης, τον Απρίλιο του 2005, μετά την πάροδο 9 μηνών:

- Σύλληψη Ιδέας: 8/2004
- Ανάθεση συγγραφής της μελέτης: 8/2004
- Έναρξη Μελέτης Σκοπιμότητας: 8/2004
- Έναρξη Έρευνας Αγοράς και Συλλογής Στοιχείων Marketing: 9/2004
- Ανάθεση Μελέτης Αρχιτεκτονικού Σχεδίου: 10/2004
- Πέρας Μελέτης Αρχιτεκτονικού Σχεδίου: 12/2004
- Πέρας Έρευνας Αγοράς και Συλλογής Στοιχείων Marketing: 1/2005
- Ανάθεση Μελέτης Συστημάτων Ποιότητας: 1/2005
- Έναρξη Έρευνας Ανθρωπίνων Πόρων: 2/2005

- Πέρασ Έρευνας Ανθρωπίνων Πόρων: 2/2005
- Πέρασ Μελέτης Συστημάτων Ποιότητας: 3/2005
- Επεξεργασία Στοιχείων και Δεδομένων: Συνεχής μέχρι και το πέρασ της μελέτης
- Πέρασ Μελέτης Σκοπιμότητας: 4/2004

2.4. ΜΕΛΕΤΗ ΣΚΟΠΙΜΟΤΗΤΑΣ

Την παρούσα μελέτη εκπόνησε η Λήδα Δωρικού, κατόπιν παραγγελίας του κου Δ. Μάλλα αλλά και για λογαριασμό της ίδιας. Το κόστος της μελέτης θεωρείται κεφάλαιο συνεισφοράς της εκπονούσας τη μελέτη στο όλο επιχειρηματικό σχέδιο.

2.5. ΠΡΟΕΠΕΝΔΥΤΙΚΕΣ & ΠΡΟΠΑΡΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΕΣ ΜΕΛΕΤΕΣ

Για την εκπόνηση της παρούσας μελέτης σκοπιμότητας δεν κρίθηκε αναγκαία η εκπόνηση προμελέτης σκοπιμότητας για την αποφυγή περιττού κόστους, δεδομένου ότι μία πρώτη έρευνα αγοράς ενίσχυσε σε μεγάλο βαθμό την αισιοδοξία της ιδρυτικής ομάδας ως προς την αναγκαιότητα ύπαρξης της @ Ε.Π.Ε. και την αποδοχή της από την αγορά.

Τα στοιχεία για τη συγγραφή της μελέτης προέκυψαν από έρευνες γραφείου και πεδίου –Έρευνες Αγοράς, Έρευνες Marketing, Ειδικούς Σχεδιασμούς, Benchmarking, Προπαρασκευαστικές Έρευνες– που σχεδίασε, εκτέλεσε και επεξεργάστηκε η συγγραφέας της μελέτης.

Το σχετικό κόστος των προεπενδυτικών μελετών και ερευνών που έλαβαν χώρα αναφέρεται, ξεχωριστά από το κόστος της καθ' εαυτό μελέτης σκοπιμότητας που εκπονήθηκε, στον Πίνακα II-1.

Για την εκπόνηση εξειδικευμένων μελετών η ιδρυτική ομάδα απευθύνθηκε στους κάτωθι εξωτερικούς συνεργάτες:

- Αρχιτεκτονικό- Μελετητικό Γραφείο «Μ. Κ. Πιπεράκης & Υιός Α.Ε.», για την αρχιτεκτονική μελέτη του χώρου.
- Εταιρεία Συμβούλων «Quality Management Α.Ε.», για τη μελέτη συστήματος ποιότητας (ISO 9001:2000) που η @ Ε.Π.Ε. θα εφαρμόζει.

Πίνακας II-1

Κόστος προεπενδυτικών και προπαρασκευαστικών μελετών

| Περιγραφή | Κόστος (€) |
|---|---------------|
| ΕΡΕΥΝΕΣ ΑΓΟΡΑΣ & ΣΤΟΙΧΕΙΑ MARKETING | 1.500 |
| ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΠΡΟΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ ΜΕΛΕΤΩΝ | 1.500 |
| ΠΡΟΠΑΡΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΕΣ ΕΡΕΥΝΕΣ | 3.000 |
| ΕΙΔΙΚΟΙ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΙ | 4.000 |
| ΜΕΛΕΤΗ ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ | 6.000 |
| ΑΡΧΙΤΕΚΤΟΝΙΚΗ ΜΕΛΕΤΗ | 3.000 |
| ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΠΡΟΠΑΡΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΩΝ ΕΡΕΥΝΩΝ | 16.000 |
| ΜΕΛΕΤΗ ΣΚΟΠΙΜΟΤΗΤΑΣ | 30.000 |
| ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ | 47.500 |

3. ANALYSE THS AGORAS & MARKETING

3.1. OΡΙΣΜΟΣ THS AGORAS

Κύριος σκοπός της προκείμενης μελέτης είναι ο προσδιορισμός της δυνατότητας εισχώρησης της εν λόγω επιχείρησης στη λιανική τραπεζική, όσον αφορά στην καταναλωτική και στεγαστική πίστη αλλά και τις πιστωτικές και χρεωστικές κάρτες.

Λόγω της διάρθρωσης του τραπεζικού συστήματος στην Ελλάδα και της συγκεκριμένης αγοράς αλλά και του ιδιαίτερου χαρακτήρα της εταιρείας, θα μπορούσαμε να πούμε ότι ο ακριβής προσδιορισμός της αγοράς παρουσιάζει ιδιομορφίες: οι τράπεζες με τις οποίες η επιχείρηση ευελπιστεί να συμβληθεί ως διαπιστευμένος συνεργάτης αποτελούν ταυτόχρονα και ανταγωνιστές, ενώ σύμφωνα με στοιχεία που προέκυψαν από την έρευνα πεδίου στην οποία προέβη η εκπονούσα την παρούσα μελέτη, η αγορά κεφαλαίου στην Ελλάδα αποτελείται κατά ένα εξαιρετικά υψηλό ποσοστό από μη διαπιστευμένους «συνεργάτες» τραπεζών, που εκμεταλλεύονται την προώθηση τραπεζικών προϊόντων για ίδιο όφελος, πολλές φορές και παράνομα- μόλις το 20% των λεγόμενων brokers είναι πράγματι συμβεβλημένοι με τις τράπεζες των οποίων τα προϊόντα προωθούν σε ιδιώτες και επιχειρήσεις, ενώ φαίνεται ότι στο σύνολό τους οι τράπεζες συνεργάζονται με επιχειρήσεις που λειτουργούν ως μεσίτες για τα προϊόντα τους: το 20% των προϊόντων στεγαστικής και καταναλωτικής πίστης οφείλεται σε τέτοιες συνεργασίες με ασφαλιστικούς οργανισμούς, κτηματομεσίτες και κατασκευαστικές εταιρείες για τα προϊόντα στεγαστικής πίστης, και σε εμπόρους για τα προϊόντα καταναλωτικής πίστης (π.χ. οι Co- Branded κάρτες).

Ως εκ τούτου, ο ρόλος των brokers τραπεζικών εργασιών λιανικής τραπεζικής στην Ελλάδα είναι τόσο παραμελημένος, όσο και παρεξηγημένος, αφού έχει ταυτιστεί στη συνείδηση των ιδιωτών με την άσκηση τοκογλυφίας. Άλλωστε, το ίδιο το τραπεζικό σύστημα στη χώρα μας δεν υποστηρίζει γενικά τη μεσιτεία τραπεζικών εργασιών και προώθηση των προϊόντων από τρίτους,

φοβούμενο τη δύναμη που ο μεσίτης είναι δυνατό να αποκτήσει: υπάρχουν πολλές περιπτώσεις στο εξωτερικό που τέτοιοι μεσίτες κατέληξαν να μετατραπούν τελικά σε τράπεζες, αφού μέσω των εσόδων τους απέκτησαν την ικανότητα χορήγησης δανείων από τους ίδιους και όχι από τους συμβεβλημένους χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς.

Αντίθετα, στην υπόλοιπη Ευρώπη είναι γεγονός ότι ο ιδιώτης σπανίως έρχεται σε επαφή με υπαλλήλους του εκάστοτε τραπεζικού καταστήματος: οι πληροφορίες και οι υπηρεσίες μεσολάβησης παρέχονται σχεδόν αποκλειστικά από τους διαπιστευμένους μεσίτες, τους brokers, και αυτό λόγω της μείωσης των εξόδων που επιτυγχάνεται για τις τράπεζες, αφού έτσι δεν απασχολούνται οι υπάλληλοι σε κάτι που για τις τράπεζες είναι περιττό.

Καθίσταται, λοιπόν, σαφές, ότι η @ Ε.Π.Ε. καλείται να αντιμετωπίσει όχι μόνο τους ήδη υπάρχοντες μεσολαβητές, αλλά και όλες τις υφιστάμενες στην Ελλάδα τράπεζες, ασφαλιστικούς οργανισμούς, κτηματομεσίτες, κατασκευαστικές εταιρείες και εμπόρους, όσους δηλαδή δραστηριοποιούνται στον τομέα της λιανικής τραπεζικής και προωθούν σχετικά προϊόντα.

Γεωγραφικά τοποθετούμε την @ Ε.Π.Ε. στην περιοχή του νομού Αττικής και συγκεκριμένα στην περιοχή Ελληνορρώσων, όπου υπάρχει πλήθος κόσμου και εύκολη πρόσβαση, σχετικά χαμηλά ενοίκια και η οικονομική κατάσταση των κατοίκων επιτρέπει το αισιόδοξο σενάριο αποδοχής της @ Ε.Π.Ε., λόγω αφ' ενός της σχετικά αυξημένης πιστοληπτικής ικανότητας και αφ' ετέρου της ανάγκης για χορηγήσεις από χρηματοπιστωτικά ιδρύματα: το μηνιαίο εισόδημα των κατοίκων δεν είναι τόσο χαμηλό ώστε αυτοί να μη δύνανται να αντεπεξέλθουν στις υποχρεώσεις τους έναντι των τραπεζών, αλλά και δεν είναι υπερβολικά υψηλό, τέτοιο ώστε να αποκλείεται ή έστω να μειώνεται σημαντικά η ανάγκη σύναψης δανείου ή απόκτησης πιστωτικής/ χρεωστικής κάρτας.

Όσον αφορά στην τμηματοποίηση της αγοράς, η @ Ε.Π.Ε. απευθύνεται σε όλους τους ιδιώτες που επιθυμούν τη χρηματοδότησή τους ή αναχρηματοδότησή τους από χρηματοπιστωτικό ίδρυμα και που έχουν την

κατάλληλη πιστοληπτική ικανότητα, ώστε να διασφαλισθεί η σχέση μεταξύ της @ Ε.Π.Ε. και των συμβεβλημένων τραπεζών. Η διαπίστωση της πιστοληπτικής ικανότητας των υποψήφιων πελατών θα γίνεται από τα δεδομένα που παρέχει το σύστημα «Τειρεσίας» (εισόδημα υποψήφιου πελάτη, τρέχουσες υποχρεώσεις προς οποιοδήποτε χρηματοπιστωτικό ίδρυμα, φερεγγυότητα). Η @ Ε.Π.Ε., αντιμετωπίζοντας και τις συμβαλλόμενες τράπεζες ως πελάτες, στοχεύει στην παροχή υπηρεσιών υψηλής ποιότητας προς αυτές.

Αναφορικά με τα προϊόντα που η εταιρεία θα προωθεί, θα διατηρήσει την αυτή τμηματοποίηση των τραπεζών.

3.2. ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

3.2.1. ΔΟΜΗ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ

Ο τραπεζικός τομέας στην Ελλάδα σήμερα είναι πιο ανταγωνιστικός και κεφαλαιακά ενισχυμένος και καλείται να λειτουργήσει μέσα στο νέο περιβάλλον που διαμορφώνεται από την εφαρμογή της ενιαίας νομισματικής πολιτικής στις χώρες της ζώνης του ευρώ.

Το περιβάλλον χαμηλού πληθωρισμού και επιτοκίων οδήγησε σε αύξηση των εισοδημάτων και της αγοραστικής δύναμης των καταναλωτών και ενίσχυση της οικονομικής δραστηριότητας και επέφερε σημαντική πιστωτική επέκταση των ελληνικών τραπεζών προς τα νοικοκυριά. Επίσης, η πραγματοποίηση μεγάλων επενδύσεων για την υποδομή της χώρας και τα έργα για την Ολυμπιάδα του 2004, καθώς και η ανάπτυξη κλάδων της οικονομίας, όπως η αγορά ακινήτων, οδήγησαν στην αύξηση της δραστηριότητας των ελληνικών τραπεζών και στην ισχυροποίησή τους. Εξάλλου, οι ελληνικές τράπεζες έχουν τη δυνατότητα να συνεχίσουν την επέκτασή τους στη διεθνή αγορά και

ειδικότερα στην ευρύτερη γεωγραφική περιοχή των Βαλκανίων, του Εύξεινου Πόντου και της Νοτιοανατολικής Ευρώπης.

Η έντονη δραστηριότητα των τραπεζών είχε σαν αποτέλεσμα και την αύξηση του ανταγωνισμού που αποτυπώνεται, εκτός των άλλων, και στη μείωση του περιθωρίου των επιτοκίων χορηγήσεων, η οποία οδηγεί τις τράπεζες στη διαφοροποίηση των πηγών των εσόδων τους και την εύρεση νέων πηγών εσόδων.

Παράλληλα, οι ελληνικές τράπεζες, υιοθετώντας τις νέες εφαρμοσμένες τεχνολογίες και αναβαθμίζοντας την τηλεπικοινωνιακή τους υποδομή, καθώς και τη λειτουργική τους πλατφόρμα συνολικά, είναι σε θέση να προσφέρουν στην πελατεία τους, εκτός από τα παραδοσιακά, σύγχρονα και καινοτόμα προϊόντα υψηλής προστιθέμενης αξίας, καθώς και εξυπηρέτηση με έμφαση στην ποιότητα και την ταχύτητα των παρεχόμενων υπηρεσιών. Ιδιαίτερα σημαντικός είναι πλέον και ο ρόλος των εταιρειών των ομίλων των εγχώριων χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων, καθώς αξιοποιούνται σε μεγάλο βαθμό οι συνέργιες που προκύπτουν.

Το χρηματοπιστωτικό σύστημα της Ελλάδας διακρίνεται σήμερα από σημαντικό βαθμό εξωστρέφειας και χαρακτηρίζεται ως ιδιαίτερα ανταγωνιστικό με σημαντικότερα στοιχεία την αύξηση μεριδίων αγοράς και τη διαφοροποίηση στην επιχειρηματική στρατηγική. Η ολοκλήρωση σημαντικών ενεργειών στο πεδίο των εξαγορών και συγχωνεύσεων, η σύναψη στρατηγικών συμμαχιών με διεθνείς χρηματοπιστωτικούς ομίλους, η είσοδος ξένων τραπεζών, η διεθνής επέκταση και η περαιτέρω απελευθέρωση της αγοράς που προωθείται, αναμένεται να οδηγήσουν σε νέα κορύφωση του ανταγωνισμού και στην προώθηση εναλλακτικών δράσεων.

Το Τραπεζικό σύστημα στην Ελλάδα αποτελείται από 62 χρηματοπιστωτικά ιδρύματα, εκ των οποίων 22 ελληνικές εμπορικές τράπεζες, 21 ξένες τράπεζες, 15 συνεταιριστικές και 4 ειδικοί πιστωτικοί οργανισμοί που περιβάλλονται από μεσολαβητές –επίσημους ή μη– σχεδόν για κάθε τομέα, πλην της λιανικής τραπεζικής.

Συγκεκριμένα στην Αθήνα δραστηριοποιούνται 46 διαπιστευμένα πιστωτικά ιδρύματα (Πίνακας III-1):

| <u>Πίνακας III-1</u> | | | |
|--|---|---------------|--|
| Πιστωτικά Ιδρύματα που δραστηριοποιούνται στην Αθήνα | | | |
| ΔΙΑΠΙΣΤΕΥΜΕΝΑ ΠΙΣΤΩΤΙΚΑ ΙΔΡΥΜΑΤΑ | ΤΑΧΥΔΡΟΜΙΚΕΣ ΔΙΕΥΘΥΝΣΕΙΣ | ΚΩΔΙΚΟΣ ΧΩΡΑΣ | |
| Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος | Αιόλου 86, 102 32 Αθήνα | | |
| Εμπορική Τράπεζα της Ελλάδος | Σοφοκλέους 11, 105 59 Αθήνα | | |
| Alpha Τράπεζα | Σταδίου 40, 102 52 Αθήνα | | |
| Γενική Τράπεζα | Λεωφ. Μεσογείων 109-111, 115 26 Αθήνα | | |
| Τράπεζα Αττικής | Ομήρου 23, 106 72 Αθήνα | | |
| Τράπεζα Πειραιώς | Γ. Σουρή 5, 105 57 Αθήνα | | |
| Marfin Bank | Λεωφ. Κηφισίας, 151 25 Αθήνα | | |
| EFG Eurobank - Ergasias | Όθωνος 8, 105 57 Αθήνα | | |
| Εγνατία Τράπεζα | Δαναΐδων 4, 546 26 Θεσσαλονίκη | | |
| Λαϊκή Τράπεζα (ΕΛΛΑΣ) | Πανεπιστημίου 16, 106 72 Αθήνα | CY | |
| Ελληνική Τράπεζα Ltd | Λεωφ. Βασ. Σοφίας 11 & Μέρλιν, 100 33 Αθήνα | CY | |
| Επενδυτική Τράπεζα Ελλάδος | Λεωφ. Κηφισίας 24B, 115 25 Αθήνα | | |
| Sanpaolo I.M.I. | Ευρυπίδου 11, 105 61 Αθήνα | IT | |
| Omega Bank | Έσλιν 13, 115 23 Γλυφάδα | | |
| Novabank | Λεωφ. Συγγρού 182, 176 71 Καλλιθέα | | |
| BNP Paribas Securities Services | Λεωφ. Βασ. Σοφίας 94, 115 28 Αθήνα | FR | |
| Fidis Bank GmbH | 580α, Λεωφ. Βουλιαγμένης, 164 52 Αθήνα | AT | |
| Αγροτική Τράπεζα της Ελλάδος | Πανεπιστημίου 23, 102 21 Αθήνα | | |
| Aspis Bank | Όθωνος 4, 105 57 Αθήνα | | |
| Cetelem | Οικονόμου 8, 185 38 Πειραιάς | FR | |
| Πανελλήνια Τράπεζα | Λεωφ. Μεσογείων 290, 155 62 Αθήνα | | |
| Bank Saderat Iran | Πανεπιστημίου 25-29, 105 64 Αθήνα | IR | |
| Πρώτον Επενδυτική Τράπεζα | Λαγουμιτζή 22, 176 71 Αθήνα | | |
| Probank | Αμερικής 10, 106 72 Αθήνα | | |
| FBB-Πρώτη Επιχειρηματική Τράπεζα | Πανεπιστημίου 37Γ, 105 64 Αθήνα | | |
| Aegean Baltic Bank S.A. | Δηληγιάννη 28, 145 62 Κηφισιά | | |
| Emporiki Credicom | Λεωφ. Συγγρού 187, 171 21 Αθήνα | | |
| Union de Creditos inmobiliarios S.A., EFC | Αγγ.Πύρρη 5 και Ευήνου, 11527 Αθήνα | ES | |
| GMAC Bank GmbH | Λεωφ. Κηφισίας 62, 151 25 Μαρούσι | DE | |

| | | |
|---------------------------------------|--|----|
| A.B.N. - AM.RO. | Θησέως 330, 176 75 Αθήνα | NL |
| F.C.E. Bank | Λεωφ. Μεσογείων 253-255, 154 51 Ν.Ψυχικό | GB |
| The Royal Bank of Scotland | Ακτή Μιαούλη 61, 185 10 Πειραιάς | GB |
| Societe Generale | Λεωφ. Κηφισίας 240-242, 152 31 Χαλάνδρι | FR |
| Credit Commerciale de France | Λ. Μεσογείων 109-11, 115 26 Αθήνα | FR |
| BNP Paribas | Λεωφ.Βασ.Σοφίας 94 & Κερασούντος 1α, 115 28 Αθήνα | FR |
| HSBC Bank plc | Σέκερη 1α, 106 71 Αθήνα | GB |
| Bayerische Hypo and Vereinsbank | Ηρακλείου 7, 106 73 Αθήνα | DE |
| Τράπεζα Κύπρου | Λεωφ. Αλεξάνδρας 170, 115 21 Αθήνα | CY |
| American Express Bank | Πανεπιστημίου 31, 102 21 Αθήνα | US |
| Bank of America | Πανεπιστημίου 35, 102 27 Αθήνα | US |
| Citibank International | Όθωνος 8, 105 57 Αθήνα | GB |
| Ταχυδρομικό Ταμιευτήριο | Πεσμαζόγλου 2-6, 101 75 Αθήνα | |
| Ταμείο Παρακαταθηκών και Δανείων | Ακαδημίας 40, 101 74 Αθήνα | |
| American Bank of Albania Greek Branch | Ε. Μπενάκη 14 & Πανεπιστημίου 54, Αθήνα 10678 | AL |
| EUROHYPO AG | Βασ. Σοφίας 23, Αθήνα 106 74 | DE |
| Volkswagen Bank GmbH | Λεωφ. Ποσειδώνος 93, Γλυφάδα 166 74 | DE |

πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος

Η αγορά χαρακτηρίζεται από σημαντική συγκέντρωση στις χορηγήσεις: με βάση το διεθνή δείκτη συγκέντρωσης (Herfindhal – Hirschman Index) η Ελληνική αγορά θεωρείται σχετικά συγκεντρωμένη αγορά (moderately concentrated, περίπου 1.700 μονάδες, ενώ άνω του 1.800 θα εθεωρείτο highly concentrated).

Σύμφωνα με έρευνες ο κλάδος παρουσιάζει το φαινόμενο της συλλογικής δεσπόζουσας θέσης για τις τρεις μεγαλύτερες τράπεζες της χώρας: η Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος, η Alpha Bank και η EFG Eurobank Ergasias «συγκεντρώνουν όλα τα απαραίτητα στοιχεία για να θεωρηθούν ως μια μεγάλη τράπεζα που μπορεί να κατέχει δεσπόζουσα θέση μεταξύ των άλλων τραπεζών», όπως χαρακτηριστικά αναφέρεται, αφού κατέχουν μερίδια πολύ μεγαλύτερα από τις υπόλοιπες τράπεζες: από την άθροιση των μεριδίων των τριών τραπεζών διαπιστώνεται ότι κατέχουν το 60,7% στο σύνολο ενεργητικού της σχετικής αγοράς, στις απαιτήσεις κατά πελατών το 53,09%,

στα αποτελέσματα χρήσεως προ φόρων το 72,39%, στην καταναλωτική πίστη το 61,4%, στη στεγαστική το 52,2%, ενώ στο σύνολο των εμπορικών τραπεζών το 63%.

Κανένα από τα υπόλοιπα τραπεζικά ιδρύματα δεν είναι σήμερα σε θέση να απειλήσει σοβαρά τη συλλογική δεσπόζουσα θέση των Εθνικής Τράπεζας, Alpha Bank και Eurobank και η είσοδος νέων «παικτών» στον κλάδο καθίσταται εξαιρετικά δύσκολη, γεγονός το οποίο ενισχύει τη θέση τους αυτή.

Συγκεκριμένα, αναφέρεται ότι:

«Για το 2003 οι συγκεκριμένες τρεις τράπεζες κατέχουν τα εξής ποσοστά στα υπό εξέταση μεγέθη: Στο σύνολο του ενεργητικού η Εθνική κατέχει το 28,41%, η Alpha Bank το 17,12% και η Eurobank το 15,17%. Στις απαιτήσεις κατά πελατών το 19,6%, το 18,08% και το 15,41% αντίστοιχα. Στις υποχρεώσεις προς τους πελάτες το 27,10%, το 15,48% και το 14,03% αντίστοιχα. Στα αποτελέσματα χρήσεως προ φόρων το 26,79%, 23,95% και το 21,65% αντίστοιχα. Για το retail banking έχουμε τα εξής στοιχεία: Το Δεκέμβριο του 2003, στην καταναλωτική πίστη (καταναλωτικά δάνεια και πιστωτικές κάρτες), η Εθνική Τράπεζα κατείχε μερίδιο 22,7%, η Alpha Bank 10,20% και η Eurobank 28,5%, ενώ στη στεγαστική πίστη (στο σύνολο της αγοράς), 26,00%, 14,50% και 11,70% αντίστοιχα. Τα ποσοστά των μεριδίων αγοράς των υπολοίπων τραπεζών είναι στη συντριπτική πλειοψηφία τους πολύ κάτω του 10%. Στις ελάχιστες περιπτώσεις που το μερίδιο αγοράς κάποιας από τις υπόλοιπες τράπεζες δεν είναι κάτω από 10%, αυτό το μερίδιο δεν υπερβαίνει το 12%.

Παρατηρούμε, λοιπόν, ότι σύμφωνα με τον ορισμό καμία τράπεζα δεν κατέχει, έστω και το ελάχιστο ποσοστό μεριδίου αγοράς ώστε να θεωρηθεί ότι κατέχει Δεσπόζουσα Θέση σ' αυτή. Άρα προκύπτει εμφανώς το συμπέρασμα ότι καμία τράπεζα από μόνη της δεν μπορεί με τις ενέργειές της να ελέγξει και να χειραγωγήσει την αγορά. Ούτε όσον αφορά στα σχετικά συγκριτικά μεγέθη, ούτε στις υπηρεσίες του retail banking. Όμως, ανεξάρτητα από το γεγονός ότι καμία τράπεζα δεν είναι σε θέση να κατέχει Δεσπόζουσα θέση στην αγορά,

παρατηρείται το εξής: στη συγκεκριμένη αγορά των τραπεζών παρατηρείται το φαινόμενο της Συλλογικής Δεσπόζουσας Θέσης. Αυτό προκύπτει από το γεγονός ότι οι τρεις αυτές τράπεζες έχουν μερίδια αγοράς πολύ μεγαλύτερα από τις υπόλοιπες τράπεζες. Επιπλέον, τα εμπόδια εισόδου στη συγκεκριμένη αγορά είναι σημαντικά, πράγμα που ενισχύει τη Συλλογική Δεσπόζουσα Θέση των υπό εξέταση τραπεζών. Πιο συγκεκριμένα, αν αθροιστούν τα μερίδια αγοράς της Εθνικής Τράπεζας, της Alpha Bank και της Eurobank, διαπιστώνονται τα εξής στοιχεία: Στο σύνολο του ενεργητικού κατέχουν μαζί το 60,7%, στις απαιτήσεις κατά πελατών το 53,09% στις υποχρεώσεις προς του πελάτες το 57,06%, στα αποτελέσματα χρήσεως προ φόρων το 72,39% της αγοράς. Στην καταναλωτική πίστη κατέχουν το 61,4% και στη στεγαστική πίστη το 52,2%, ενώ το σύνολο των εμπορικών τραπεζών το 63%.

Άρα είναι εμφανές ότι οι αποφάσεις των τριών αυτών τραπεζών επηρεάζουν άμεσα και τις αποφάσεις ολόκληρης της αγοράς. Το μεγάλο συνολικό μερίδιο αγοράς στη λιανική τραπεζική δεν οφείλεται απόλυτα στις καινοτομίες των τριών αυτών τραπεζών, ούτε στη μεγάλη ανταγωνιστικότητα των προϊόντων που προσφέρουν. Οφείλεται ιδιαίτερα στο γεγονός του ονόματος που έχουν δημιουργήσει στην αγορά οι τράπεζες αυτές, στην πιστοληπτική τους ικανότητα, στην αξιολόγησή τους από μεγάλους οίκους αξιολόγησης του εξωτερικού, στο μεγάλο αριθμό καταστημάτων που διαθέτουν καθώς και στην εμπειρία τους σχετικά με τη διαχείριση κινδύνων.

Η τέταρτη, στην κατάταξη, τράπεζα, είναι η Αγροτική Τράπεζα. Όμως, δεν δύναται να συμπεριληφθεί στις υπόλοιπες τρεις λόγω του γεγονότος ότι το Δημόσιο κατέχει μεγάλο ποσοστό μεριδίου σ' αυτήν και άρα οι αποφάσεις της μπορεί να μην λαμβάνονται πάντα με σκοπό τη μεγιστοποίηση του κέρδους, με ίδια δηλαδή κριτήρια από τις ιδιωτικές εταιρείες. Από τις υπόλοιπες τράπεζες, καμία δεν φαίνεται δυνατόν να μπορέσει στο άμεσο μέλλον να απειλήσει σοβαρά τη Συλλογική Δεσπόζουσα αυτή Θέση. Τέλος, η διαδικασία των συγχωνεύσεων και των εξαγορών φαίνεται να λειτουργεί υπέρ των τριών αυτών τραπεζών. Βέβαια, το γεγονός ότι οι εν λόγω τράπεζες κατέχουν Συλλογική Δεσπόζουσα Θέση στην αγορά δεν αναιρεί ότι ο κλάδος των

τραπεζών είναι ιδιαιτέρως ανταγωνιστικός, ιδιαίτερα λόγω της φύσης του προϊόντος.

Επομένως, η Εθνική Τράπεζα, η Alpha Bank και η Eurobank συγκεντρώνουν όλα τα απαραίτητα στοιχεία για να θεωρηθούν ως μια μεγάλη τράπεζα που μπορεί να κατέχει Δεσπόζουσα Θέση μεταξύ των άλλων τραπεζών (...). Η Εθνική Τράπεζα, η Alpha Bank και η Eurobank συμπεριφέρονται σαν την αγορά (...).

Όπως προκύπτει από την επεξεργασία των στοιχείων που συλλέξαμε, τα μερίδια αγοράς που προκύπτουν από τα υπόλοιπα τέλους έτους ανά τομέα λιανικής τραπεζικής για το 2003 έχουν ως εξής:

Πίνακας III-2

Υπόλοιπα Τέλους Έτους Στεγαστικής Πίστης

εκατ. €

| τράπεζα | 2002 | 2003 | 2004 |
|---------------|--------------|--------------|--------------|
| Εθνική | 5645,584 | 6898,84 | 8613,02 |
| Alpha Bank | 2971,36 | 3847,43 | 4737,161 |
| Eurobank | 2398,312 | 3131,012 | 4207,129 |
| Εμπορική | 2016,28 | 2626,866 | 3279,573 |
| Πειραιώς | 1209,768 | 1485,904 | 2153,255 |
| λοιπές | 6982,696 | 8543,948 | 10136,86 |
| σύνολο | 21224 | 26534 | 33127 |

πηγή: επεξεργασία στοιχείων τραπεζών

Πίνακας III-3

Μερίδια Αγοράς Έτους Στεγαστικής Πίστης

(%)

| τράπεζα | 2002 | 2003 | 2004 |
|---------------|--------------|--------------|--------------|
| Εθνική | 26,6 | 26,0 | 26,0 |
| Alpha Bank | 14,0 | 14,5 | 14,3 |
| Eurobank | 11,3 | 11,8 | 12,7 |
| Εμπορική | 9,5 | 9,9 | 9,9 |
| Πειραιώς | 5,7 | 5,6 | 6,5 |
| λοιπές | 32,9 | 32,2 | 30,6 |
| σύνολο | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

πηγή: επεξεργασία στοιχείων τραπεζών

Πίνακας III-4

Υπόλοιπα Τέλους Έτους Καταναλωτικής Πίστης

εκατ. €

| τράπεζα | 2001 | 2002 | 2003 |
|---------------|-------------|-------------|--------------|
| Εθνική | 1776,6 | 2248,4 | 2813 |
| Alpha Bank | 932,6 | 977 | 1267 |
| Eurobank | 1908,2 | 2546,3 | 3347 |
| Εμπορική | 567,2 | 724,3 | 1.069 |
| Πειραιώς | 870 | 1322,1 | 1480,7 |
| λοιπές | 1798,4 | 1937,9 | 2.433 |
| σύνολο | 7853 | 9756 | 12410 |

πηγή: επεξεργασία στοιχείων τραπεζών

Πίνακας III-5

Μερίδια Αγοράς Έτους Καταναλωτικής Πίστης

(%)

| τράπεζα | 2001 | 2002 | 2003 |
|---------------|--------------|--------------|--------------|
| Εθνική | 22,6 | 23,0 | 22,7 |
| Alpha Bank | 11,9 | 10,0 | 10,2 |
| Eurobank | 24,3 | 26,1 | 27,0 |
| Εμπορική | 7,2 | 7,4 | 8,6 |
| Πειραιώς | 11,1 | 13,6 | 11,9 |
| λοιπές | 22,9 | 19,9 | 19,6 |
| σύνολο | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

πηγή: επεξεργασία στοιχείων τραπεζών

Πάντως, σύμφωνα με σχετικές έρευνες, το τελευταίο διάστημα παρατηρείται έντονα μια τάση διάρθρωσης του τραπεζικού συστήματος λόγω του έντονου ανταγωνισμού, της ωρίμανσης της αγοράς, της προσπάθειας επίλυσης του ασφαλιστικού καθώς και της εισαγωγής των διεθνών λογιστικών προτύπων. Επίσης, η τάση εξαγορών και συγχωνεύσεων που επικρατεί στο ευρωπαϊκό τραπεζικό περιβάλλον αναμένεται να επηρεάσει και την Ελλάδα, καθώς επανέρχονται σενάρια για συγχωνεύσεις μεταξύ μεγάλων ομίλων. Αναλύσεις αποδεικνύουν ότι η ελληνική τραπεζική αγορά καταλαμβάνει την πέμπτη θέση στην Ευρώπη από πλευράς συγκέντρωσης, αφού οι πέντε μεγαλύτεροι όμιλοι έχουν συνολικά μερίδιο της τάξης του 70%. Επίσης, οικονομικοί αναλυτές εκτιμούσαν αύξηση της κερδοφορίας για τις ευρωπαϊκές αλλά και για τις ελληνικές τράπεζες και τα αποτελέσματα του εννεαμήνου του 2004 των ελληνικών τραπεζικών ομίλων επισημαίνουν μια ικανοποιητική βελτίωση της κερδοφορίας.

Η ανάλυση πραγματοποιήθηκε λαμβάνοντας υπόψη ένα πλήθος κριτηρίων (18 χρηματοοικονομικούς δείκτες κερδοφορίας, ρευστότητας, ποιότητας χαρτοφυλακίου και κεφαλαιακής επάρκειας) για 12 τράπεζες, που αποτελούν

αυτή τη στιγμή σημαντικό μέρος του τραπεζικού συστήματος στην Ελλάδα μετά το πρώτο κύμα εξαγορών και συγχωνεύσεων και για τα έτη 2001, 2002 και 2003.

Τα αποτελέσματα σχετικά με την κατάταξη των τραπεζών της πολυκριτήριας μεθόδου ανάλυσης αποφάσεων Promethee που εφαρμόστηκε, τα οποία προέκυψαν έπειτα από εξέταση 500 σεναρίων σχετικά με τη βαρύτητα των 18 κριτηρίων είναι ως ακολούθως.

Πίνακας III- 6

Κατάταξη Τραπεζών

| ΣΕΙΡΑ | 2001 | 2002 | 2003 |
|-----------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| 1 ^η | Εθνική Τράπεζα | Εθνική Τράπεζα | Alpha Bank |
| 2 ^η | Alpha Bank | Τράπεζα της Ελλάδος | Τράπεζα της Ελλάδος |
| 3 ^η | Τράπεζα της Ελλάδος | Εγνατία Τράπεζα | Εθνική Τράπεζα |
| 4 ^η | Εμπορική Τράπεζα | EFG Eurobank Ergasias | EFG Eurobank Ergasias |
| 5 ^η | EFG Eurobank Ergasias | Alpha Bank | Τράπεζα Αττικής |
| 6 ^η | Τράπεζα Αττικής | Τράπεζα Αττικής | Εγνατία Τράπεζα |
| 7 ^η | Τράπεζα Πειραιώς | Εμπορική Τράπεζα | Τράπεζα Κύπρου |
| 8 ^η | Τράπεζα Κύπρου | Τράπεζα Κύπρου | Τράπεζα Πειραιώς |
| 9 ^η | Εγνατία Τράπεζα | Αγροτική Τράπεζα | Αγροτική Τράπεζα |
| 10 ^η | Γενική Τράπεζα | Τράπεζα Πειραιώς | Aspis Bank |
| 11 ^η | Αγροτική Τράπεζα | Γενική Τράπεζα | Εμπορική Τράπεζα |
| 12 ^η | Aspis Bank | Aspis Bank | Γενική Τράπεζα |

πηγή: ICAP

Όπως αναφέρεται στην ίδια μελέτη, «γίνεται φανερό ότι οι τράπεζες έχουν αφήσει πίσω τους τη δύσκολη περίοδο των προηγούμενων ετών, εξαιτίας της βελτίωσης του κλίματος που επικρατεί στην αγορά αλλά και της σωστής στρατηγικής που ακολούθησαν κάποιες τράπεζες. Η αποτελεσματικότητα και αποδοτικότητά τους καθώς και η ίδια η επιβίωσή τους θα κριθεί από λόγους στρατηγικούς- χρηματοοικονομικούς, θεσμικούς καθώς και από την επικείμενη τάση εξαγορών και συγχωνεύσεων» .

3.2.2. ΒΑΣΙΚΟΙ ΤΡΟΠΟΙ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

Βασικούς τρόπους ανταγωνισμού αποτελούν:

- η ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών, κυρίως ως προς την ταχύτητα διεκπεραίωσης των διαδικασιών μέχρι την εκταμίευση του δανείου ή την έκδοση και παραλαβή της κάρτας από τον πελάτη. Πλέον η πλειοψηφία των τραπεζών δίνει έμφαση στην ποιότητα, αναγνωρίζοντάς την ως ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Ωστόσο πέρα από το χρόνο διεκπεραίωσης και τη διαχείριση παραπόνων, την εξυπηρέτηση του πελάτη και τις ολοένα αυξανόμενες υπηρεσίες μέσω διαδικτύου, θα λέγαμε ότι δε δίνεται τόση έμφαση στην πληροφόρηση του πελάτη: η πληροφόρηση ως επί το πλείστον παρέχεται εάν και εφ' όσον ο πελάτης τη ζητήσει και για τα πιθανά σενάρια που ο πελάτης θα σκεφτεί.
- η γκάμα των προϊόντων, που τα τελευταία χρόνια σχεδιάζονται έτσι ώστε να ανταποκρίνονται στις ανάγκες ζήτησης, ενώ παλαιότερα η τράπεζα παρείχε κάποια προϊόντα και ο πελάτης επέλεγε να ανταποκριθεί ή όχι σε αυτά,
- η τιμολόγηση, που αντανakλάται στα επιτόκια των τραπεζικών προϊόντων. Στο σημείο αυτό αναφέρουμε ότι τα ελάχιστα επιτόκια ορίζονται από την Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα (παλαιότερα ορίζονταν από την Τράπεζα της Ελλάδος) και οι τράπεζες τα προσαυξάνουν ανάλογα με το κέρδος που θέλουν να επιτύχουν. Ωστόσο η ανταγωνιστικότητα των επιτοκίων έγκειται στον προσδιορισμό του επιτοκίου που αφ' ενός θα αποφέρει κέρδη στην τράπεζα και αφ' ετέρου θα είναι ικανό να προσελκύσει πελάτες,
- οι τρόποι προώθησης των προϊόντων (σταυροειδείς πωλήσεις προϊόντων, αξιοποίηση του υπάρχοντος πελατολογίου μέσω άμεσου marketing κ.λπ.),
- οι προσφορές σε κάθε προϊόν, προκειμένου για την προσέλκυση πελατών, όπως ο τρόπος αποπληρωμής των δανείων, οι συνδρομές για τις κάρτες

που πολλές φορές διατίθενται δωρεάν, οι επιπλέον παροχές κυρίως σε κατόχους καρτών όπως ασφαλιστική κάλυψη ταξιδίων, αποστολή εκδόσεων περιοδικών ενημέρωσης των καταναλωτών, προτάσεις για συμμετοχή σε διάφορες λέσχες κ.λπ., η δυνατότητα έκδοσης κάρτας με μικρότερο επιτόκιο ή συνδρομή σε δανειολήπτες, η προέγκριση δανείων σε κατόχους καρτών, κ.λπ.,

- το όνομα που η τράπεζα έχει διαμορφώσει στην αγορά και η εμπιστοσύνη που αυτή εμπνέει στους πελάτες. Λ.χ. όπως ήδη αναφέρθηκε, η συλλογική δεσπόζουσα θέση στην αγορά που κατέχουν οι τρεις τράπεζες οφείλεται μάλλον στο όνομα που έχουν δημιουργήσει και στην εμπιστοσύνη που εμπνέουν και λιγότερο στην ανταγωνιστικότητα των προϊόντων που προσφέρουν,
- το δίκτυο διανομής που έχει αναπτύξει και που αναπτύσσει η κάθε τράπεζα, καθώς οι μεγαλύτερες τράπεζες έχουν ιδιαίτερα διευρυμένο δίκτυο (καταστημάτων, ATMs, τερματικών POS) καθιστώντας περισσότερο πιθανή την είσοδο του πελάτη στο κατάστημα για ενδεχόμενη σύναψη δανείου ή περισσότερο εύχρηστη την πιστωτική/ χρεωστική κάρτα, λόγω του μεγαλύτερου αριθμού επιχειρήσεων που έχουν συμβληθεί με την εκάστοτε τράπεζα,
- η διαφήμιση. Τα κεφάλαια που οι τράπεζες δαπάνησαν τα τελευταία έτη για την προβολή των προϊόντων τους στα Μέσα Μαζικής Ενημέρωσης απέδωσαν σημαντικά αποτελέσματα, αν κρίνουμε από την αύξηση που παρουσιάζει η κατανάλωση των σχετικών προϊόντων από το κοινό (η τελευταία αναλύεται στην παράγραφο 3.3. ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΩΝ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΩΝ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ).

Συγκεκριμένα, όπως προκύπτει από τα στοιχεία της εταιρείας Media Services, στο πρώτο εξάμηνο του 2004 οι τράπεζες δαπάνησαν το ποσό των 18,97 εκατ. € για την προβολή τους και στα τέσσερα ΜΜΕ (τηλεόραση,

εφημερίδες, περιοδικό τύπο, ραδιόφωνο). Επισημαίνεται ότι το ποσό αυτό δεν αφορά τις χορηγίες.

Παρά ταύτα στο προαναφερθέν χρονικό διάστημα και σε σύγκριση με το αντίστοιχο της περσινής χρονιάς, τα ΜΜΕ εμφανίζονται λιγότερο ελκυστικά για τις τράπεζες αφού το συνολικό ποσό που δαπάνησαν για διαφήμιση κατέγραψε μείωση της τάξης του 25,50%, δεδομένου ότι στο πρώτο εξάμηνο του 2003 ανερχόταν στα 25,46 εκατ. €.

Αυτό οφείλεται –μεταξύ άλλων– και στο ότι αρκετές φορές οι τράπεζες εγκαταλείπουν την κλασική μέθοδο προβολής των καταχωρήσεων και των spots, επιλέγοντας τη χορηγία προγραμμάτων.

Τις σημαντικότερες απώλειες καταγράφει το ραδιόφωνο στο οποίο η δαπάνη των τραπεζών για διαφήμιση, από τα 3,2 εκατ. € του πρώτου εξαμήνου του 2003 διαμορφώθηκε στα 1,67 εκατ. € στο πρώτο εξάμηνο του 2004, καταγράφοντας μείωση 47,59%.

Σημαντική μείωση 28,04% παρουσιάζει και η δαπάνη στην τηλεόραση αφού στο πρώτο εξάμηνο του 2004 δαπανήθηκαν 9,29 εκατ. € έναντι 12,92 εκατ. € του 2003, ενώ η ίδια περίπου κατάσταση καταγράφεται και στα περιοδικά. Πιο συγκεκριμένα, η μείωση της δαπάνης ήταν στο 26,70% αφού το ποσό από τα 2,63 εκατ. € στο πρώτο εξάμηνο του 2003 διαμορφώθηκε στα 1,93 εκατ. € στο πρώτο εξάμηνο του 2004.

Η μικρότερη μείωση, 9,58%, καταγράφεται στις εφημερίδες, στις οποίες οι τράπεζες στο υπό εξέταση χρονικό διάστημα δαπάνησαν για προβολή το ποσό των 6,06 εκατ. € έναντι 6,7 εκατ. € της προηγούμενης χρονιάς (Πίνακας ΙΙΙ-7).

Πίνακας III-7

Κατανομή Διαφημιστικής Δαπάνης Ανά Μέσο

Α' εξάμηνο 2004- Α' εξάμηνο 2003

| ΜΕΣΟ Μ.Ε. | ΠΟΣΟ (€) 2004 | ΠΟΣΟ (€) 2003 | ΔΙΑΦΟΡΑ (%) |
|---------------|-------------------|-------------------|----------------|
| ΤΗΛΕΟΡΑΣΗ | 9.297.276 | 12.920.559 | -28,042 |
| ΕΦΗΜΕΡΙΔΕΣ | 6.060.743 | 6.702.694 | -9,577 |
| ΠΕΡΙΟΔΙΚΑ | 1.935.219 | 2.639.993 | -26,696 |
| ΡΑΔΙΟΦΩΝΟ | 1.679.211 | 3.203.999 | -47,59 |
| ΣΥΝΟΛΟ | 18.972.449 | 25.467.245 | -25,502 |

πηγή: Ναυτεμπορική

Ωστόσο, παρά το ότι η συνολική δαπάνη μειώθηκε, αρκετοί τραπεζικοί οργανισμοί το 2004 δαπάνησαν υψηλότερα σε σχέση με το 2003 ποσά για την προβολή τους στα ΜΜΕ.

Ειδικότερα, η δαπάνη της Aspis Bank που αυξήθηκε κατά 30,71%, της EFG Eurobank Ergasias κατά 25,58%, της Τράπεζας Κύπρου κατά 7,26%, της Alpha Bank κατά 2,01% και της Τράπεζας Αττικής που αυξήθηκε κατά 0,38%, δεν στάθηκαν ικανές να αντισταθμίσουν τη σημαντικότερη μείωση κονδυλίων για την προβολή στα ΜΜΕ που καταγράφηκε σε άλλους τραπεζικούς οργανισμούς. Σε μείωση της δαπάνης κατά 81,54% προχώρησε στο πρώτο εξάμηνο του 2004 η Αγροτική Τράπεζα, σε 69,58% η Εμπορική, σε 64,78% η Γενική, σε 53,54% η Novabank και σε 52,57% η Τράπεζα της Ελλάδος.

Πίνακας III-8

Διαφημιστική Δαπάνη Τραπεζών για το Α' εξάμηνο 2004

| ΤΡΑΠΕΖΑ | ΠΟΣΟ (€) | ΜΕΡΙΔΙΟ(%) |
|-------------------------------|-------------------|---------------|
| EFG EUROBANK ERGASIAS A.E. | 4.605.323 | 24,27 |
| ALPHA BANK A.E. | 3.673.735 | 19,36 |
| ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ Α.Ε. | 2.317.220 | 12,21 |
| ΕΘΝΙΚΗ ΤΡ. ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε. | 1.778.204 | 9,37 |
| ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΥΠΡΟΥ Α.Ε. | 1.589.960 | 8,38 |
| ΝΟΒΑΒΑΝΚ Α.Ε. | 1.174.291 | 6,19 |
| ΤΡΑΠΕΖΑ ΑΤΤΙΚΗΣ Α.Ε. | 730.703 | 3,85 |
| HSBC BANK PLC | 661.404 | 3,49 |
| CITIBANK NA | 645.704 | 3,40 |
| ΓΕΝΙΚΗ ΤΡ. ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε. | 532.928 | 2,81 |
| ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΤΡ. ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε. | 478.740 | 2,52 |
| ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡ. ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε. | 433.054 | 2,28 |
| ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε. | 199.367 | 1,05 |
| ΕΓΝΑΤΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑ Α.Ε. | 133.108 | 0,70 |
| ASPIS BANK | 18.706 | 0,10 |
| ΣΥΝΟΛΟ | 18.972.447 | 100,00 |

πηγή: Ναυτεμπορική

Επίσης μικρότερη μείωση καταγράφηκε στην Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος κατά 38,92%, κατά 31,37% στην HSBC, κατά 31,16% στη Citibank, κατά 10,74% στην Εγνατία Τράπεζα και κατά 8,54% στην Τράπεζα Πειραιώς.

Την υψηλότερη δαπάνη για προβολή στα ΜΜΕ –και επισημαίνεται για μια ακόμη φορά ότι το ποσό αυτό δεν αφορά τις χορηγίες– κατά το πρώτο εξάμηνο του 2004 και πάντοτε σύμφωνα με τα στοιχεία της Media Services, έκανε η EFG Eurobank Ergasias, η οποία με 4,6 εκατ. € που αντιστοιχούν στο 24,27% του συνολικού ποσού αναδείχθηκε στον καλύτερο πελάτη των ΜΜΕ, όσων αφορά τις τράπεζες. Στη δεύτερη θέση ήταν η Alpha Bank με 3,67 εκατ. € και ποσοστό 1,36% του συνόλου, ενώ στην τρίτη θέση ήταν η Τράπεζα Πειραιώς με 2,31 εκατ. € και 12,21% του συνολικού ποσού.

3.3. ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΩΝ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΩΝ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

3.3.1. ΠΙΣΤΩΤΙΚΗ ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΠΡΟΣ ΤΑ ΝΟΙΚΟΚΥΡΙΑ

Το 2003 ο ετήσιος ρυθμός αύξησης των τραπεζικών δανείων προς τα νοικοκυριά παρουσίασε μικρή επιβράδυνση (Πίνακας ΙΙΙ-9).

Πίνακας ΙΙΙ-9

Πιστωτική Επέκταση προς τα νοικοκυριά (ετήσιες εκατοστιαίες μεταβολές)

| | 2002 | 2003 | | | | | 2004 |
|-----------------------------------|-------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|----------------------|--------------------|
| | δ' τρίμηνο ¹ | α' τρίμ. ¹ | β' τρίμ. ¹ | γ' τρίμ. ¹ | δ' τρίμ. ¹ | Δεκεμβ. ² | Φεβρ. ² |
| Στεγαστικά Δάνεια | 35,4 | 34,4 | 31,1 | 28,7 | 27,1 | 25 | 23,9 |
| Καταναλωτικά Δάνεια | 27,4 | 26,1 | 23,8 | 22,7 | 24,8 | 27,2 | 30,1 |
| Συνολική Πιστωτική Επέκταση | 33,1 | 32,3 | 29,8 | 28,2 | 28,2 | 27,6 | 27,3 |

¹: μέσοι όροι τριμήνου, οι οποίοι προκύπτουν από τους μέσους ετήσιους ρυθμούς για κάθε μήνα και όχι από τους ρυθμούς στο τέλος του μηνός. Ο μέσος ετήσιος ρυθμός για κάθε μήνα υπολογίζεται ως ο μέσος όρος του ρυθμού στο τέλος του μηνός αναφοράς και στο τέλος του μηνός που προηγείται του μηνός αναφοράς.

²: ετήσιος ρυθμός μεταβολής στο τέλος του μηνός.

πηγή: Τράπεζα Της Ελλάδος

Συγκεκριμένα, το τέταρτο τρίμηνο του 2003 υποχώρησε στο 28,2% από 33,1% το τέταρτο τρίμηνο του 2002.

Η αύξηση των τραπεζικών δανείων προήλθε εξ ολοκλήρου από την αύξηση των δανείων σε €, ενώ τα δάνεια σε ξένα νομίσματα μειώθηκαν, όπως και τα τρία προηγούμενα χρόνια, με αποτέλεσμα η συμμετοχή τους στο σύνολο των δανείων να περιοριστεί στο 5,5% στο τέλος του 2003 από 15,6% στο τέλος του 2000. Η μείωση ωστόσο του υπολοίπου των δανείων σε συνάλλαγμα το 2003 οφείλεται αποκλειστικά σε συναλλαγματικές διαφορές λόγω ανατίμησης

του € έναντι των κυριότερων ξένων νομισμάτων. Το ύψος των διαφορών αυτών εκτιμάται ότι αντιστοιχεί σε μία εκατοστιαία μονάδα πιστωτικής επέκτασης. Επομένως, η πιστωτική επέκταση προς τα νοικοκυριά παρέμεινε περίπου αμετάβλητη σε σχέση με το 2002.

Τα τελευταία τέσσερα χρόνια παρατηρείται τάση διεύρυνσης του μεριδίου της κατηγορίας των δανείων με αρχική διάρκεια μεγαλύτερη του έτους και μικρότερη των 5 ετών στο συνολικό δανεισμό των νοικοκυριών, καθώς και τάση επιμήκυνσης της μέσης διάρκειας των καταναλωτικών δανείων (Πίνακας III-10).

Πίνακας III-10
Διάρθρωση Δανείων προς τα νοικοκυριά κατά αρχική διάρκεια του δανείου στο τέλος έτους

| | 2000 | 2003 |
|---------------------|-------|-------|
| έως και 1 έτος | 28,4% | 20,3% |
| από 1 έως και 5 έτη | 8,1% | 13,7% |
| πάνω από 5 έτη | 63,5% | 66% |

πηγή: Τράπεζα Της Ελλάδος

Τα δάνεια με αρχική διάρκεια μεγαλύτερη των 5 ετών –που αποτελούν τα 2/3 του συνολικού τραπεζικού δανεισμού των νοικοκυριών– είναι κυρίως στεγαστικά, ενώ τα δάνεια με αρχική διάρκεια μέχρι και 5 έτη είναι κυρίως καταναλωτικά.

Ο ετήσιος ρυθμός της πιστωτικής επέκτασης προς τα νοικοκυριά όσον αφορά στα υπό εξέταση προϊόντα, επιβραδύνθηκε σε 25,71% το Δεκέμβριο του 2003 από 31,81% το Δεκέμβριο του 2002 (Πίνακας III-11), ενώ μικρή περαιτέρω επιβράδυνση παρατηρήθηκε το πρώτο δίμηνο του 2004 (Φεβρουάριος 2004: 27,3%). Οφείλουμε να σημειώσουμε ότι τάση επιβράδυνσης παρουσιάζουν μόνο τα στεγαστικά δάνεια, σε αντίθεση με τα καταναλωτικά που

παρουσιάζουν επιταχυνόμενο από το τέταρτο τρίμηνο του 2003 και μετά ρυθμό αύξησης.

Πίνακας III-11

Δάνεια προς τα νοικοκυριά από τα εγχώρια ΝΧΙ^(*)

| | υπόλοιπα 31.12.03 (εκατ. €) | μεταβολές υπολοίπων | | | | | |
|------------------------|-----------------------------------|---------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| | | σε εκατ. € | | | σε ποσοστά % | | |
| | | 2001 | 2002 | 2003 | 2001 | 2002 | 2003 |
| στεγαστικά δάνεια | 26.534 | 4.380 | 5.573 | 5.310 | 38,9 | 35,6 | 25 |
| καταναλωτικά δάνεια | 6.187 | 905 | 672 | 1.389 | 28,1 | 16,3 | 28,9 |
| πιστωτικές κάρτες | 6.223 | 1.436 | 1.231 | 1.265 | 62,7 | 33,1 | 25,5 |
| σύνολο | 38.944 | 6.721 | 7.476 | 7.964 | 40,04 | 31,81 | 25,71 |

(*): Νομισματικά Χρηματοπιστωτικά Ιδρύματα

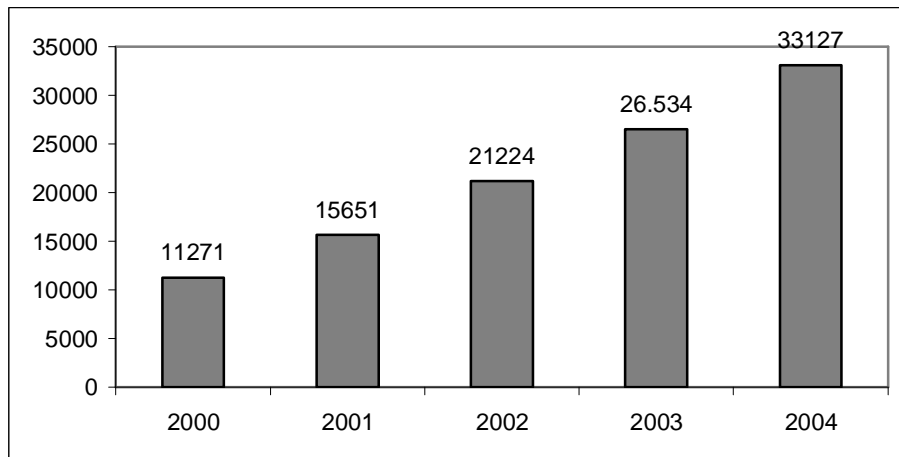
πηγή: επεξεργασία στοιχείων Τράπεζας Της Ελλάδος

Αναλυτικότερα, ο δωδεκάμηνος ρυθμός αύξησης των στεγαστικών δανείων υποχώρησε στο 25% το Δεκέμβριο του 2003 έναντι 35,6% το 2002, και σημείωσε περαιτέρω υποχώρηση το πρώτο δίμηνο του 2004: Φεβρουάριος 2004: 27,3%.

Διάγραμμα III-1

Επέκταση Στεγαστικής Πίστης

Υπόλοιπα Τέλους Έτους - εκατ. €



πηγή: επεξεργασία στοιχείων Τράπεζας Της Ελλάδος

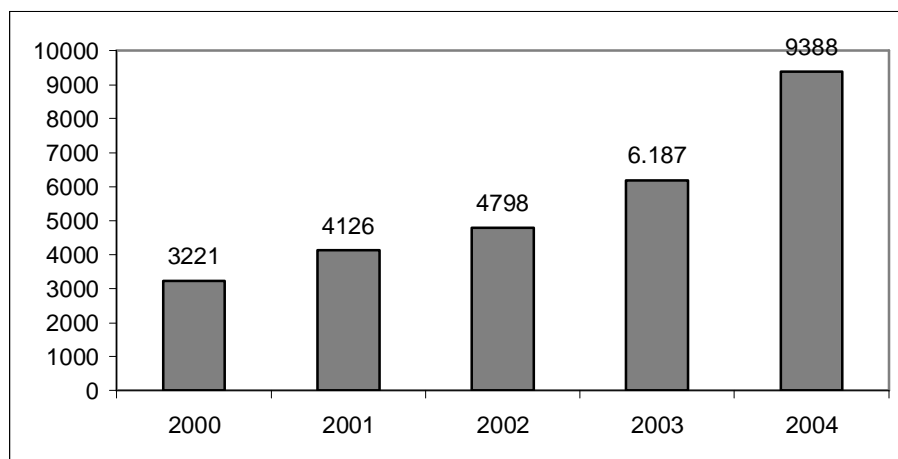
Ο ετήσιος ρυθμός αύξησης των καταναλωτικών δανείων (συμπεριλαμβανομένων και των δανείων μέσω πιστωτικών καρτών) επιταχύνθηκε σε 27,2% το Δεκέμβριο του 2003 από 24,2% το 2002, ενώ περαιτέρω επιτάχυνση σημειώθηκε και το πρώτο δίμηνο του 2004 (Φεβρουάριος 2004: 30,1%). Ειδικότερα, τα καταναλωτικά δάνεια έναντι δικαιολογητικών και τα προσωπικά επιταχύνθηκαν σημαντικά το 2003 (Δεκέμβριος 2003: 28,9%, Δεκέμβριος 2002: 16,3%), και η επιτάχυνση συνεχίστηκε το πρώτο δίμηνο του 2004: Φεβρουάριος 2004: 35,8% (Διάγραμμα III-2). Η τάση επιβράδυνσης που είχε εμφανιστεί από τα μέσα του 2001 ανακόπηκε, ενώ ταυτόχρονα παρατηρείται εσωτερική ανακατανομή των καταναλωτικών δανείων μέσω πιστωτικών καρτών, τα οποία αποτελούν την πλέον υψηλότοκη κατηγορία δανείων: ο ετήσιος ρυθμός ανόδου των δανείων μέσω πιστωτικών καρτών επιβραδύνθηκε σε 25,5% το Δεκέμβριο του 2003 και σε 24,8% το Φεβρουάριο 2004 από 33,2% το Δεκέμβριο του 2002 (Διάγραμμα III-3). Για το 2004, η πιστωτική επέκταση προς τα νοικοκυριά ουσιαστικά διατηρήθηκε στο ίδιο υψηλό επίπεδο (δ' τρίμηνο 2004: 28,0%, δ' τρίμηνο 2003: 28,2%). Ειδικότερα όσον αφορά τα στεγαστικά δάνεια, σημειώθηκε επιβράδυνση στο ρυθμό ανόδου τους (δ' τρίμηνο 2004: 23,8%,

δ' τρίμηνο 2003: 27,1%). Αντίθετα, σημαντική επιτάχυνση παρατηρήθηκε στο ρυθμό ανόδου των καταναλωτικών δανείων (δ' τρίμηνο 2004: 37,9%, δ' τρίμηνο 2003: 24,8%) μετά την κατάργηση των τελευταίων περιορισμών στην καταναλωτική πίστη τον Ιούνιο του 2003.

Διάγραμμα III-2

Επέκταση Καταναλωτικής Πίστης

Υπόλοιπα Τέλους Έτους - εκατ. €

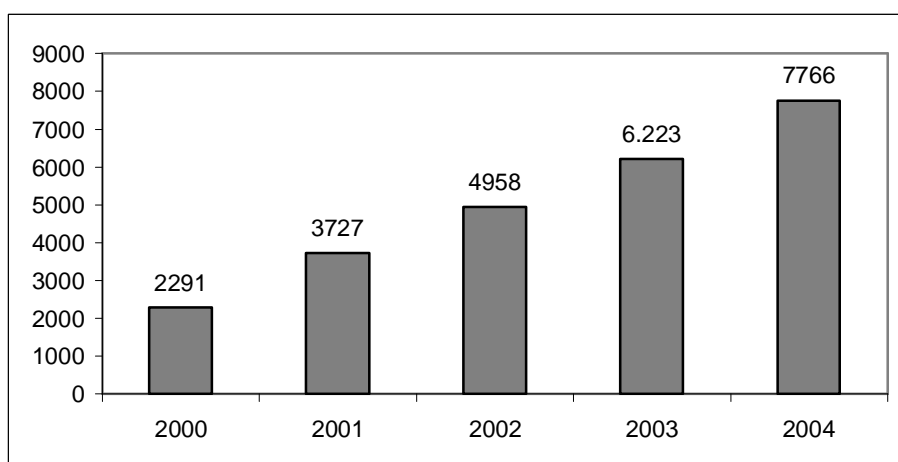


πηγή: επεξεργασία στοιχείων Τράπεζας Της Ελλάδος

Διάγραμμα III-3

Πιστωτικές Κάρτες

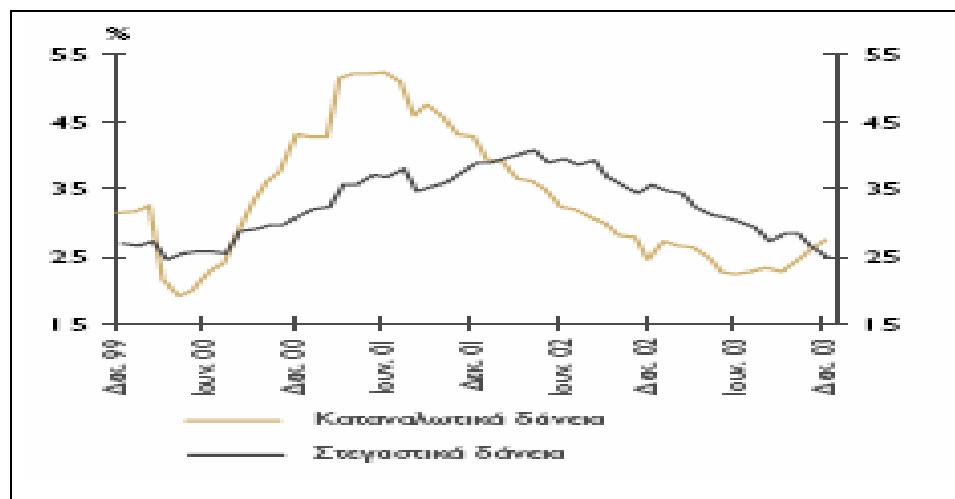
Υπόλοιπα Τέλους Έτους - εκατ. €



πηγή: επεξεργασία στοιχείων Τράπεζας Της Ελλάδος

Διάγραμμα III-4

Ετήσιος Ρυθμός Μεταβολής Στεγαστικής και Καταναλωτικής Πίστης (συμπεριλαμβανομένων των πιστωτικών καρτών)



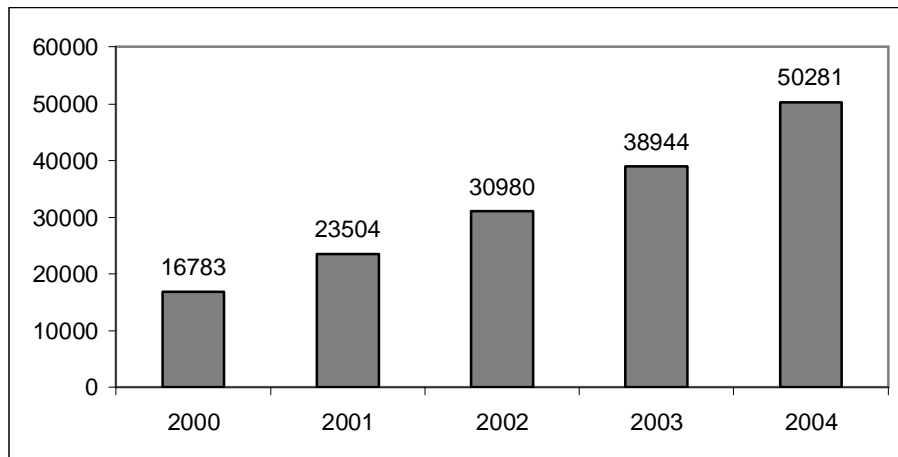
πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος

Όπως παρατηρείται, το σύνολο των τραπεζικών δανείων προς τα νοικοκυριά (Διάγραμμα III-5) παραμένει σχετικά χαμηλό στην Ελλάδα και ως ποσοστό του ΑΕΠ ανήλθε σε 26,3% στο τέλος του 2003 έναντι 48,4% στη ζώνη του € και στο 31,4% του ΑΕΠ στο τέλος του 2004 έναντι 50,3% στη ζώνη του ευρώ κατά μέσον όρο. Λόγω του γεγονότος ότι η Ελλάδα υστερεί ακόμα στις χορηγήσεις σε σχέση με το ΑΕΠ, παρ' όλο που αναμένεται για τα επόμενα δύο χρόνια επιβράδυνση στο ρυθμό αύξησης της πιστωτικής επέκτασης στη ζώνη του €, στην Ελλάδα η επιβράδυνση αναμένεται να είναι λιγότερο έντονη από το μέσο όρο της Ε.Ε. Σημειώνουμε ότι στο τέλος του 1998 το υπόλοιπο των δανείων ανερχόταν στο 8,9% του ΑΕΠ.

Διάγραμμα III-5

Συνολική Πιστωτική Επέκταση στα νοικοκυριά

Υπόλοιπα Τέλους Έτους -εκατ. €



πηγή: επεξεργασία στοιχείων Τράπεζας Της Ελλάδος

Συγκεκριμένα, σύμφωνα με εκτιμήσεις και με βάση τα τελευταία διαθέσιμα στοιχεία, οι σχετικοί δείκτες χρηματοπιστωτικής διαμεσολάβησης είναι:

Πίνακας III-12

Δείκτες Χρηματοπιστωτικής Διαμεσολάβησης

| | Ελλάς | Ευρωζώνη |
|--------------------------|-------|----------|
| στεγαστικά δάνεια/ ΑΕΠ | 17,4% | 32,4% |
| καταναλωτικά δάνεια/ ΑΕΠ | 9,0% | 16,0% |

πηγή: Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος

Έτσι, η επίτευξη της πραγματικής σύγκλισης του ελληνικού τραπεζικού συστήματος στις χορηγήσεις των υπολοίπων ευρωπαϊκών χωρών σε χρονικό ορίζοντα 5- 10 ετών, προϋποθέτει τη συνέχιση των υψηλών ρυθμών ανάπτυξης των χορηγητικών εργασιών. Οι απαιτούμενοι ετήσιοι ρυθμοί ανάπτυξης των δανείων προκειμένου να επιτευχθεί η σύγκλισή τους με το μέσο όρο της Ευρωζώνης φαίνονται στον Πίνακα III-10 που ακολουθεί:

Πίνακας III-13

Απαιτούμενοι Ετήσιοι Ρυθμοί Ανάπτυξης των δανείων για σύγκλισή τους με το μ.ο. της Ευρωζώνης

| | 5 έτη | 10 έτη |
|------------------------|-------|--------|
| δάνεια προς νοικοκυριά | 20% | 13% |

πηγή: Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος

Από τα παραπάνω, καθίσταται σαφές ότι η αγορά έχει μεγάλο περιθώριο ανάπτυξης, δεδομένου και του γεγονότος ότι τα επιτόκια στην ελληνική αγορά έχουν μεγάλη απόκλιση από αυτά της Ευρωζώνης.

3.3.2. ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΕΠΙΤΟΚΙΑ

Αποτελούν τον κύριο παράγοντα διαμόρφωσης της ζήτησης αλλά και το βασικότερο τρόπο ανταγωνισμού μεταξύ των τραπεζών.

Διαμορφώνονται από την Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα για το σύνολο των τραπεζών στην Ευρωζώνη, ωστόσο οι τιμές της ΕΚΤ δεν είναι υποχρεωτικές. Οι τράπεζες κανονίζουν το επιτόκιο σε κάθε χώρα της Ε.Ε. ανάλογα με το κέρδος που θέλουν να επιτύχουν και την ανταγωνιστικότητα των προϊόντων τους προκειμένου για την προσέλκυση πελατών.

Είναι προφανές ότι όσο τα επιτόκια παραμένουν σε χαμηλά επίπεδα, ενθαρρύνεται η πιστωτική επέκταση προς τα νοικοκυριά, δεδομένων και των οικονομικών συνθηκών στη χώρα (μισθοί- τιμές καταναλωτικών ειδών- τιμές οικοπέδων και σπιτιών, οικοδομικών υλικών κ.λπ.).

Στην Ελλάδα τα επιτόκια είναι αρκετά υψηλότερα σε σχέση με την υπόλοιπη Ευρώπη (Πίνακας III-14), ωστόσο τα τρέχοντα επιτόκια είναι «ιστορικά χαμηλά», σύμφωνα με την Τράπεζα της Ελλάδος, για τα ελληνικά δεδομένα.

Πίνακας III-14

Εξέλιξη Επιτοκίων Δανείων στην Ελλάδα και την €-ζώνη

| | Ιαν. 2003 | Φεβρ. 2004 | μεταβολή |
|---------------------------------------|-----------|------------|----------|
| στεγαστικά δάνεια | | | |
| μέσο σταθμικό επιτόκιο στη ζώνη του € | 4,44 | 3,55 | -0,89 |
| μέγιστο επιτόκιο | 5,45 | 4,57 | -0,88 |
| ελάχιστο επιτόκιο | 4,08 | 3,18 | -0,90 |
| επιτόκιο στην Ελλάδα | 4,53 | 4,35 | -0,18 |
| καταναλωτικά δάνεια | | | |
| μέσο σταθμικό επιτόκιο στη ζώνη του € | 7,28 | 7,50 | 0,22 |
| μέγιστο επιτόκιο | 11,00 | 10,55 | -0,45 |
| ελάχιστο επιτόκιο | 5,87 | 5,16 | -0,71 |
| επιτόκιο στην Ελλάδα | 10,46 | 9,94 | -0,52 |

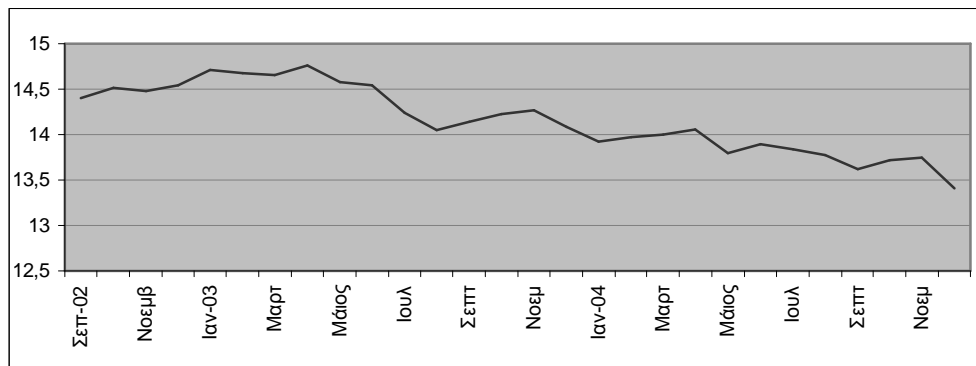
πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος

Αν και τα επιτόκια των τραπεζικών δανείων είναι υψηλότερα από τους αντίστοιχους μέσους όρους των επιτοκίων στη ζώνη του €, τείνουν να συγκλίνουν προς αυτούς.

Η πορεία των επιτοκίων στην Ελλάδα για τα δάνεια προς τα νοικοκυριά είναι η εξής:

Διάγραμμα III-6

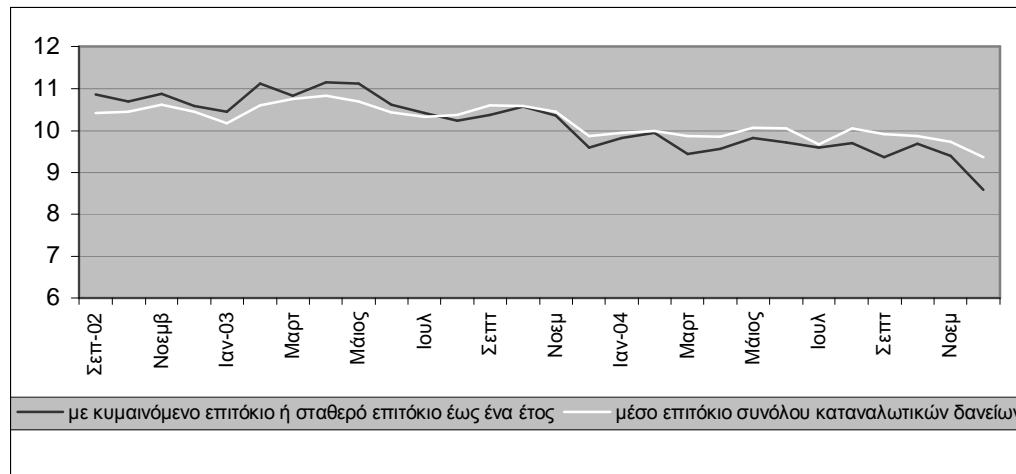
Επιτόκια για τα δάνεια χωρίς καθορισμένη διάρκεια



πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος

Διάγραμμα III-7

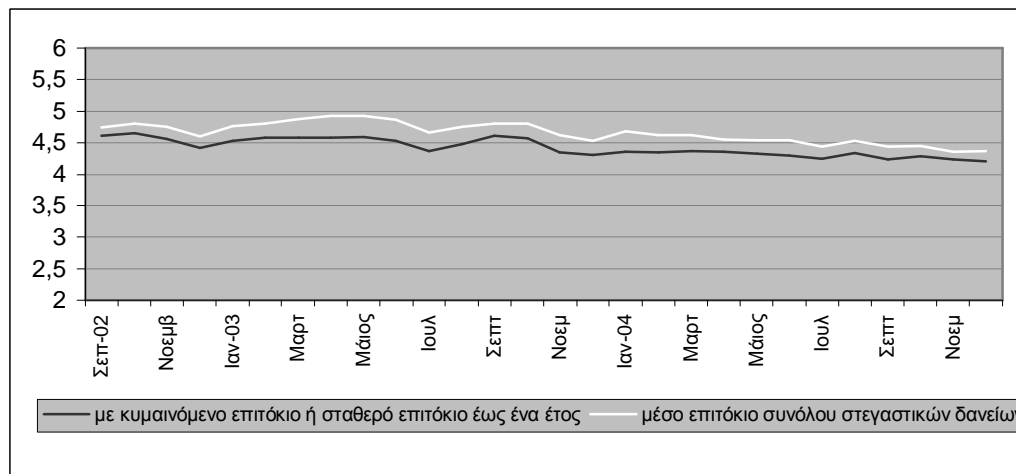
Επιτόκια για τα καταναλωτικά δάνεια



πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος

Διάγραμμα III-8

Επιτόκια για τα στεγαστικά δάνεια



πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος

Σύμφωνα με την Έκθεση Νομισματικής Πολιτικής της Τράπεζας της Ελλάδος η Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα, λαμβάνοντας υπ' όψιν τον πληθωρισμό και το ΑΕΠ των χωρών της Ευρωζώνης, θα διατηρήσει σε χαμηλά επίπεδα τα επιτόκια και ως εκ τούτου δεν αναμένεται διαφορά στα επίπεδα στα οποία θα κυμανθούν για τα επόμενα δύο με τρία χρόνια.

Πίνακας III-15

Διαφορές επιτοκίων στην Ελλάδα και την Ευρωζώνη

| | 2003 | | 2004 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|-------|-----------|-------|-----------|-------|-----------|-------|-----------|-------|-----------|-------|-----------|-------|-----------|-------|-----------|-------|-----------|-------|-----------|-------|-----------|
| | Δεκ. | | Ιαν | | Φεβρ. | | Μαρτ. | | Απρ. | | Μαΐος | | Ιουν. | | Ιουλ. | | Αυγ. | | Σεπτ. | | Οκτ. | |
| | Ελλάς | ζώνη € | Ελλάς | ζώνη € | Ελλάς | ζώνη € | Ελλάς | ζώνη € | Ελλάς | ζώνη € | Ελλάς | ζώνη € | Ελλάς | ζώνη € | Ελλάς | ζώνη € | Ελλάς | ζώνη € | Ελλάς | ζώνη € | Ελλάς | ζώνη € |
| καταναλωτική πίστη | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| δάνεια μέσω πιστωτικών καρτών | 14,8 | δ/δ | 14,65 | δ/δ | 14,77 | δ/δ | 14,84 | δ/δ | 14,99 | δ/δ | 14,58 | δ/δ | 14,86 | δ/δ | 14,83 | δ/δ | 14,77 | δ/δ | 14,72 | δ/δ | 14,71 | δ/δ |
| ανοικτά δάνεια | 12,16 | δ/δ | 11,99 | δ/δ | 11,94 | δ/δ | 11,93 | δ/δ | 11,83 | δ/δ | 12,07 | δ/δ | 11,64 | δ/δ | 11,57 | δ/δ | 11,52 | δ/δ | 11,29 | δ/δ | 11,7 | δ/δ |
| υπερανάληψης από τρεχούμενους λογαριασμούς | 11,68 | 9,69 | 11,64 | 9,87 | 11,64 | 9,81 | 11,66 | 9,71 | 11,67 | 9,73 | 11,65 | 9,68 | 11,67 | 9,56 | 11,68 | 9,57 | 11,66 | 9,62 | 10,97 | 9,59 | 10,95 | 9,53 |
| καταναλωτικά δάνεια με επιτόκιο | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| κυμαινόμενο ή σταθερό έως 1 έτος | 9,6 | 7,66 | 9,82 | 7,62 | 9,94 | 7,43 | 9,44 | 7,34 | 9,56 | 7,31 | 9,82 | 7,3 | 9,71 | 7,11 | 9,6 | 7,19 | 9,7 | 7,67 | 9,37 | 7,45 | 9,68 | 7,39 |
| σταθερό άνω του ενός και έως 5 έτη | 10,03 | 6,43 | 9,89 | 7,04 | 9,81 | 6,91 | 10 | 6,8 | 9,94 | 6,6 | 10,19 | 6,69 | 10,25 | 6,66 | 9,44 | 6,86 | 10,27 | 6,89 | 10,27 | 6,96 | 9,82 | 6,91 |
| σταθερό άνω των 5 ετών | 10,53 | 7,66 | 10,55 | 8,56 | 10,68 | 8,49 | 10,67 | 8,37 | 10,47 | 8,3 | 10,44 | 8,27 | 10,46 | 8,42 | 10,54 | 8,52 | 10,39 | 8,58 | 10,5 | 8,45 | 10,38 | 8,34 |
| σύνολο καταναλωτικών δανείων (ΣΕΠΕ, ΑΡΡC) | 11,09 | 7,71 | 11,14 | 8,32 | 11,17 | 8,16 | 11,14 | 8,01 | 11,2 | 7,82 | 11,45 | 7,92 | 11,3 | 7,94 | 10,95 | 8,08 | 11,09 | 8,26 | 11,05 | 8,18 | 11,11 | 8,01 |
| στεγαστική πίστη | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| στεγαστικά δάνεια με επιτόκιο | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| κυμαινόμενο ή σταθερό έως 1 έτος | 4,31 | 3,63 | 4,36 | 3,63 | 4,35 | 3,55 | 4,37 | 3,47 | 4,36 | 3,42 | 4,33 | 3,4 | 4,3 | 3,42 | 4,24 | 3,47 | 4,34 | 3,5 | 4,23 | 3,49 | 4,29 | 3,5 |
| σταθερό άνω του ενός και έως 5 έτη | 5,83 | 4,18 | 5,83 | 4,3 | 5,93 | 4,22 | 5,89 | 4,14 | 5,88 | 4,06 | 5,61 | 4,05 | 5,77 | 4,12 | 5,48 | 4,16 | 5,48 | 4,19 | 5,67 | 4,14 | 5,52 | 4,12 |
| σταθερό άνω των 5 και έως 10 έτη | 5,87 | 5,01 | 5,98 | 5,02 | 6,09 | 4,96 | 6,07 | 4,87 | 6,13 | 4,77 | 6,14 | 4,75 | 6,14 | 4,81 | 6,09 | 4,81 | 6,09 | 4,86 | 6,06 | 4,82 | 6,12 | 4,77 |
| σταθερό άνω των 10 ετών | 4,9 | 4,89 | 5,14 | 4,85 | 5,2 | 4,86 | 5,1 | 4,71 | 4,99 | 4,69 | 5,04 | 4,61 | 5,03 | 4,69 | 5,02 | 4,69 | 5,14 | 4,65 | 5,09 | 4,66 | 4,96 | 4,64 |
| σύνολο στεγαστικών δανείων (ΣΕΠΕ, ΑΡΡC) | 4,87 | 4,41 | 4,98 | 4,47 | 4,97 | 4,31 | 4,99 | 4,28 | 4,9 | 4,24 | 4,79 | 4,17 | 4,76 | 4,17 | 4,61 | 4,2 | 4,67 | 4,29 | 4,65 | 4,24 | 4,68 | 4,18 |

πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος και Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα

3.3.3. ΤΟ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

Το 2003 συνεχίσθηκε η ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας. Την ώθηση έδωσε η εγχώρια ζήτηση, τόσο για ιδιωτική και δημόσια κατανάλωση όσο και για επενδύσεις παγίου κεφαλαίου. Η άνοδος της ιδιωτικής κατανάλωσης ήταν αποτέλεσμα της αύξησης του διαθέσιμου προσωπικού εισοδήματος και των συνθηκών ευχερούς χρηματοδότησης των καταναλωτικών δαπανών των νοικοκυριών από δανειακούς πόρους που παρέχει το χρηματοπιστωτικό σύστημα.

Η άνοδος του κόστους ζωής, παρέμεινε ο ισχυρότερος παράγοντας που επέδρασε αρνητικά στην ευημερία· η συμβολή του όμως ήταν περιορισμένη έναντι του 2002. Αντιθέτως, η δημιουργία νέων πηγών εισοδημάτων από εργασία, αλλά και η αύξηση των εισοδημάτων των εργαζομένων ήταν οι κυριότεροι παράγοντες βελτίωσης της οικονομικής κατάστασης.

Στο μέτωπο της αγοράς εργασίας οι εξελίξεις το 2003 ήταν σαφώς καλύτερες έναντι του 2002. Η απασχόληση αυξήθηκε και το ποσοστό ανεργίας εξακολούθησε να υποχωρεί, με αργό όμως ρυθμό. Η αύξηση της απασχόλησης ήταν ιδιαίτερα αισθητή σε κλάδους των υπηρεσιών και ιδιαίτερα σε εκείνους των οποίων η δραστηριότητα σχετίζεται με την προετοιμασία για τους Ολυμπιακούς Αγώνες του 2004.

Στις αγορές κεφαλαίων η σημαντικότερη εξέλιξη ήταν η ανάκαμψη των τιμών των μετοχών στο Χρηματιστήριο Αθηνών μετά από τρία χρόνια συνεχούς και μεγάλης κάμψης. Τα επιτόκια συνέχισαν να διαμορφώνονται σε ιστορικά χαμηλά επίπεδα, καθιστώντας ελκυστικό τον δανεισμό αλλά απογοητεύοντας τους καταθέτες.

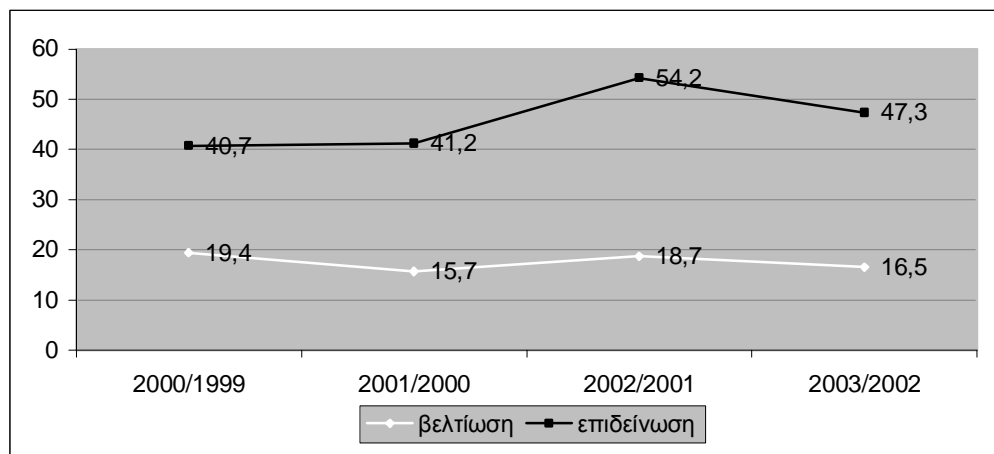
Ο πληθωρισμός, όπως μετριέται από τον εναρμονισμένο δείκτη τιμών καταναλωτή, υποχώρησε το 2003, ενώ μειώθηκε και η απόκλιση του από τον μέσο ετήσιο πληθωρισμό στην ζώνη του ευρώ. Το γεγονός ότι αυτός παραμένει υψηλότερος στην Ελλάδα από ό,τι στις άλλες χώρες της ζώνης του

ευρώ οφείλεται στην υπερθέρμανση της οικονομίας σε σημαντικούς κλάδους της αλλά και στην μη ικανοποιητική λειτουργία του ανταγωνισμού σε πολλές αγορές.

Οι προσδοκίες για το 2004 είναι πολύ βελτιωμένες έναντι των αντίστοιχων περυσινών. Το ποσοστό εκείνων που αναμένουν επιδείνωση συρρικνώθηκε κατά 20 ποσοστιαίες μονάδες σε 30,7%, ενώ αυξήθηκε η μερίδα των νοικοκυριών που αναμένει βελτίωση. Είναι πλέον γεγονός ότι η πλειονότητα των νοικοκυριών δεν αναμένει ότι η οικονομική της θέση θα χειροτερεύσει, όπως συνέβαινε μεταξύ 2000 και 2003 (Διάγραμμα III-9 και III-10).

Διάγραμμα III-9

Εκτιμήσεις των νοικοκυριών 2000- 2003

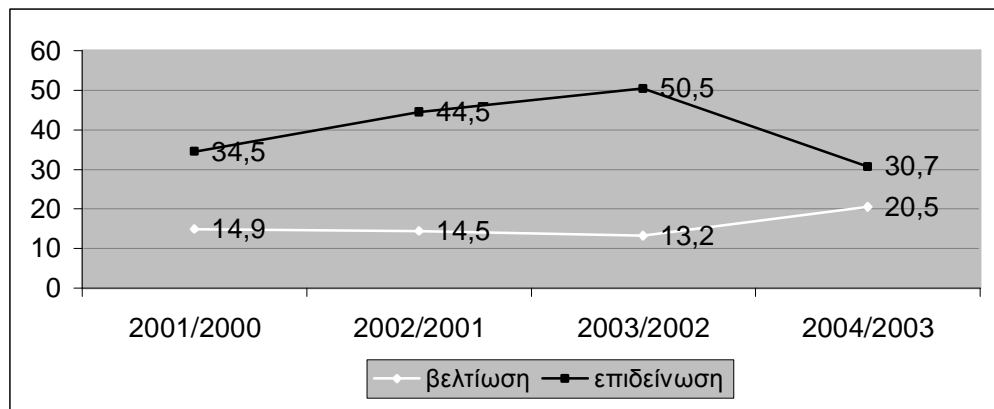


πηγή: ICAP

Τρεις είναι οι βασικές αιτίες της αναστροφής αυτής των προσδοκιών. Πρώτον, η μείωση της σημασίας που αποδίδουν τα νοικοκυριά στον πληθωρισμό ως παράγοντα επιδείνωσης· δεύτερον, οι προσδοκίες για την εύρεση νέων πηγών εισοδήματος από εργασία, και, τρίτον, η αναμενόμενη αύξηση του διαθέσιμου ονομαστικού εισοδήματος.

Διάγραμμα III-10

Προσδοκίες νοικοκυριών 2000- 2004



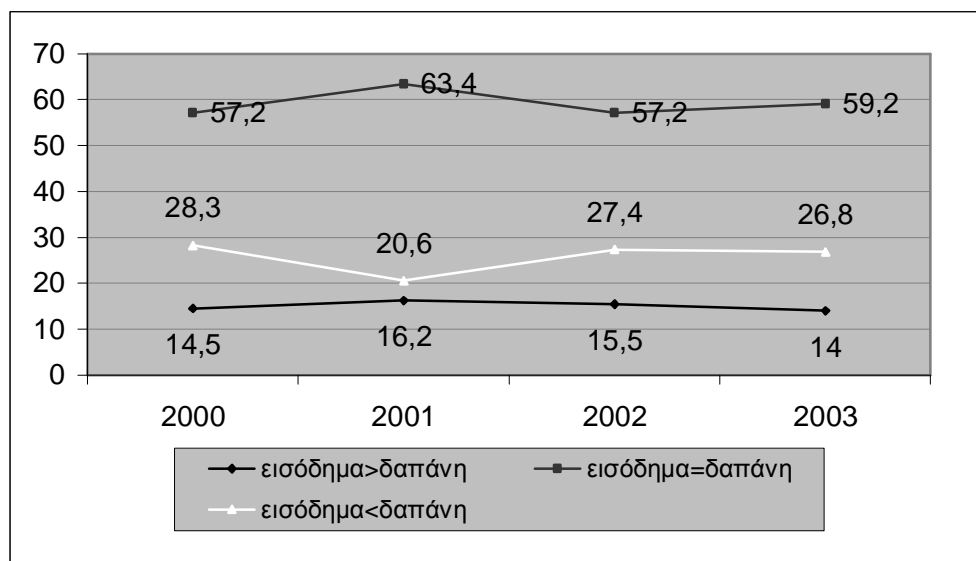
πηγή: ICAP

3.3.3.1. Η ΣΧΕΣΗ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ- ΔΑΠΑΝΗΣ

Σύμφωνα με έρευνα της ICAP σε 600 νοικοκυριά αστικής περιοχής (15 Μαρτίου- 5 Απριλίου 2004), περίπου το 60% των νοικοκυριών κατόρθωσαν απλώς να ισοσκελίσουν τον οικογενειακό προϋπολογισμό το 2003. Το ποσοστό αυτό είναι ελαφρά υψηλότερο έναντι του αντιστοίχου του προηγούμενου έτους. Αντιθέτως, τόσο η μερίδα των νοικοκυριών που αποταμίευσε, όσο και εκείνη της οποίας η δαπάνη ξεπέρασε το εισόδημα με αποτέλεσμα την προσφυγή σε δανεισμό ή την ανάλωση παλαιών αποταμιεύσεων μειώθηκαν ελαφρά (Διάγραμμα III-11).

Διάγραμμα III-11

Σχέση εισοδήματος- δαπάνης 2000- 2003



πηγή: ICAP

3.3.3.2. ΠΡΟΣΔΟΚΩΜΕΝΗ ΜΕΤΑΒΟΛΗ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ ΝΟΙΚΟΚΥΡΙΩΝ

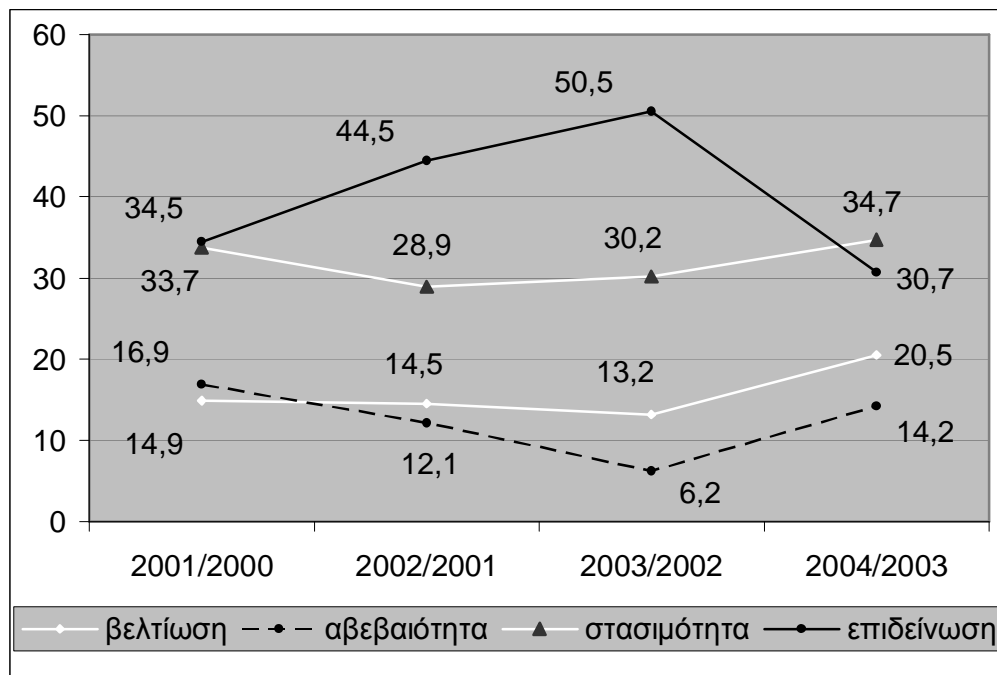
Οι συνθήκες που επικράτησαν στην ελληνική οικονομία κατά το 2003 συνεχίστηκαν εν πολλοίς και κατά το πρώτο εξάμηνο του 2004. Συνεχίστηκαν οι υψηλοί ρυθμοί ανάπτυξης και η άνοδος της καταναλωτικής δαπάνης. Ταυτοχρόνως, υπήρξε ελαφρά κάμψη των πληθωριστικών πιέσεων, ενώ συνεχίστηκε η ανάκαμψη του χρηματιστηρίου.

Παρά τη σταθερότητα των οικονομικών συνθηκών, υπήρξε, για πρώτη φορά από το 2000, σημαντικότερη βελτίωση των προσδοκιών των νοικοκυριών. Στο σημείο αυτό πρέπει να τονισθεί ότι η έρευνα διεξήχθη μετά τις εκλογές της 7ης Μαρτίου. Είναι δε δυνατόν να υποστηριχθεί ότι οι προσδοκίες των νοικοκυριών επηρεάζονται σε σημαντικό βαθμό από τις πολιτικές εξελίξεις. Το κλίμα απαισιοδοξίας που φαινόταν πως είχε παγιωθεί μεταβλήθηκε άρδην. Συγκεκριμένα, το ποσοστό αυτών που θεωρούν ότι η οικονομική τους

κατάσταση θα επιδεινωθεί περιορίστηκε από 50,5% που είχε καταγραφεί από την προηγούμενη έρευνα, σε 30,7%. Το μερίδιο μάλιστα αυτό είναι το χαμηλότερο της τελευταίας τετραετίας. Επιπλέον, το τμήμα όσων θεωρούν ότι θα βελτιώσουν τη θέση τους αυξήθηκε από 13,2% σε 20,5%, ποσοστό που είναι επίσης το υψηλότερο της τετραετίας. Από την άλλη πλευρά, καταγράφηκε και αύξηση της "στασιμότητας", δηλαδή του μεριδίου εκείνων που θεωρούν ότι τα οικονομικά τους δεν θα μεταβληθούν σημαντικά το 2004. Αυξήθηκε επίσης το ποσοστό της αβεβαιότητας, το οποίο ήταν πολύ χαμηλό στην έρευνα του 2003. Η άνοδος αυτή πιθανόν να αντανακλά ανησυχίες μέρους των νοικοκυριών για την διατήρηση των ρυθμών ανάπτυξης και της απασχόλησης μετά το πέρας των Ολυμπιακών Αγώνων.

Διάγραμμα III-12

Προσδοκίες για τη μεταβολή της οικονομικής κατάστασης των νοικοκυριών 2001/2000- 2004/2003



πηγή: ICAP

Πρέπει μάλιστα να υπογραμμισθεί το γεγονός ότι οι συνταξιούχοι δεν διαφοροποιούνται από τις άλλες ομάδες του πληθυσμού, ενώ μέχρι πέρυσι

είχαν σημαντικά υψηλότερα ποσοστά απαισιοδοξίας. Αντιθέτως, είναι τα νοικοκυριά με "αρχηγό" επιχειρηματία- έμπορο- βιοτέχνη που είναι πολύ περισσότερο απαισιόδοξα από ότι το σύνολο (το γεγονός αυτό συνάδει με τη μετριασμένη αισιοδοξία που επικρατεί στη βιομηχανία, όπως αυτή κατεγράφη από την έρευνα ΣΕΒ-ICAP). Από την άλλη πλευρά, η αισιοδοξία ήταν διάχυτη μεταξύ όλων των ομάδων νοικοκυριών.

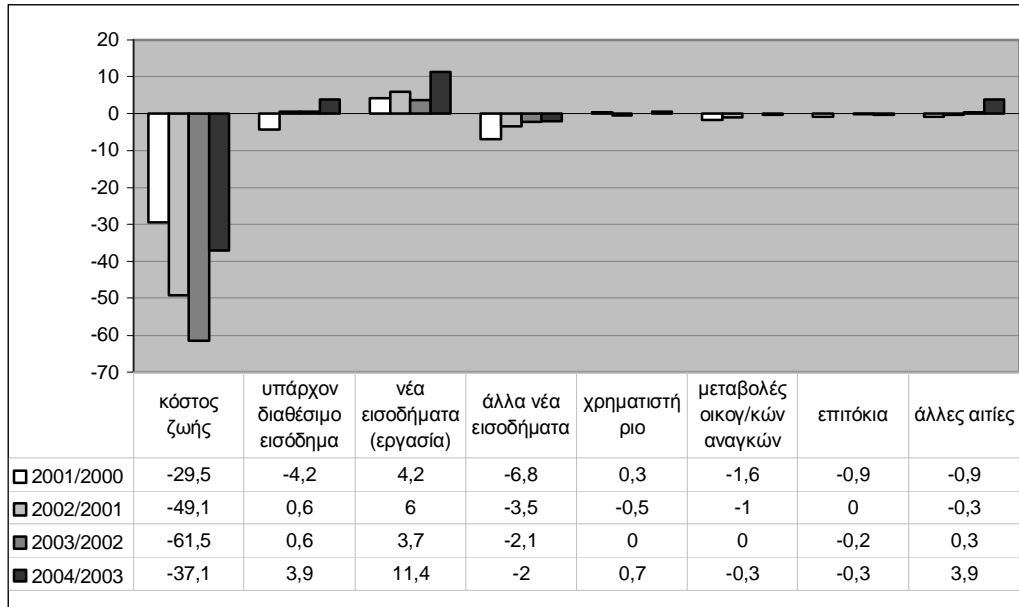
Μεγάλο ενδιαφέρον παρουσιάζει επίσης το γεγονός ότι, μετά από τρία χρόνια ανοδικής πορείας, η σημασία του πληθωρισμού ως παράγοντα δημιουργίας αρνητικών προσδοκιών περιορίστηκε σημαντικά το 2004. Συγκεκριμένα, η διαφορά του μεριδίου των νοικοκυριών που αναμένουν βελτίωση της ευημερίας τους λόγω κάμψης του πληθωρισμού και του ποσοστού εκείνων που φοβούνται επιδείνωση λόγω του υψηλού πληθωρισμού μειώθηκε από το -61,5% που είχε καταγράψει η περυσινή έρευνα σε -37,1%. Σ' αυτό πρέπει να συνετέλεσε και η κάμψη του πληθωρισμού κατά το πρώτο εξάμηνο του έτους και καθ' όλη τη διάρκεια του 2003.

Ταυτοχρόνως, διευρύνθηκε το θετικό "ισοζύγιο" μεταξύ θετικών και αρνητικών απαντήσεων όσον αφορά, τόσο το υπάρχον διαθέσιμο εισόδημα, όσο και τα νέα εισοδήματα από εργασία. Η διεύρυνση του δεύτερου μάλιστα ήταν εντυπωσιακή, από 3,7% σε 11,4%. Φαίνεται συνεπώς ότι η μεγαλύτερη αισιοδοξία των ελληνικών νοικοκυριών οφείλεται κυρίως στις προσδοκίες για αύξηση των αποδοχών και περαιτέρω μείωση της ανεργίας.

Διάγραμμα III-13

Αιτίες της προσδοκώμενης μεταβολής της οικονομικής κατάστασης των νοικοκυριών 2001/2000-2004/2003

διαφορά ποσοστών θετικών και αρνητικών απαντήσεων



πηγή: ICAP

3.4. ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΗ ΖΗΤΗΣΗ

Με βάση όλα όσα έχουν αναφερθεί, η ζήτηση στα δάνεια αναμένεται να παρουσιάσει ελαφρώς επιβραδυνόμενο ρυθμό ανάπτυξης, όσον αφορά στα στεγαστικά, ενώ τα καταναλωτικά δάνεια και οι κάρτες θα συνεχίσουν να αυξάνονται και μάλιστα με επιταχυνόμενο ρυθμό.

3.4.1. ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΗ ΠΙΣΤΗ

Στην αγορά των στεγαστικών δανείων δεν είναι δυνατή η στατιστική προσέγγιση ενός μοντέλου.

Αν και –όπως έχουμε ήδη αναφέρει– η ζήτηση ακολουθεί επιβραδυντική πορεία, τα χαμηλά επιτόκια, που η ΕΚΤ και ο μεγάλος ανταγωνισμός υπαγορεύουν, καθιστούν τη ζήτηση αυξανόμενη.

Άλλωστε, η ανάπτυξη που ο τομέας του Real Estate παρουσιάζει τα τελευταία χρόνια στη χώρα μας, δηλώνει την αυξανόμενη ζήτηση για επένδυση των νοικοκυριών σε ακίνητη περιουσία.

Επί πλέον, στροφή προς την ίδια κατεύθυνση –επένδυση των νοικοκυριών σε ακίνητη περιουσία– έχει παρατηρηθεί από το 2001, μετά την απογοήτευση των νοικοκυριών από την επένδυση σε μετοχές στο Χρηματιστήριο Αξιών.

Όπως όλα δείχνουν, ο ρυθμός αύξησης των στεγαστικών δανείων που το 2004 άγγιξε το 25% με 35% σε σχέση με το 2003, για τα επόμενα χρόνια θα κυμανθεί στο 20% με 25%. Σε αυτό συντελεί και το γεγονός ότι υπάρχει πληθώρα κατασκευαστών κατοικιών, που στα επόμενα χρόνια θα προωθούν τα προϊόντα τους (κατοικίες) προς πώληση από νοικοκυριά: η προσφορά θα συνεχίσει να υπάρχει, διαμορφώνοντας τη ζήτηση για προϊόντα στεγαστικής πίστης, δεδομένου ότι στην Ελλάδα οι αγοραπωλησίες κατοικιών πραγματοποιούνται μέσω δανείων σε ποσοστό 90%, ενώ το ποσοστό ιδιοκατοίκησης αγγίζει το 82%.

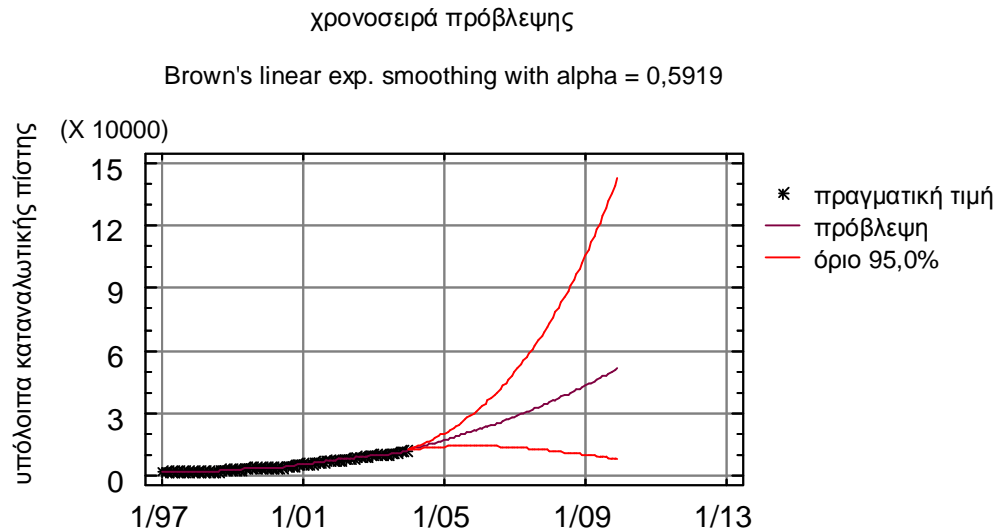
Τέλος, αναμένοντας τη θέσπιση του Φ.Π.Α. που η παρούσα Κυβέρνηση έχει εξαγγείλει για την αγορά κατοικιών, είναι λογικό η ζήτηση για στεγαστικά δάνεια να παρουσιάσει έντονα αυξανόμενο ρυθμό μέσα στο 2005 και κατόπιν επιβραδυντική τάση για το 2006 και μετά.

3.4.2. ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΙΚΗ ΠΙΣΤΗ

Κατόπιν σχετικής επεξεργασίας των δεδομένων με το πρόγραμμα Statgraphics 5.1 (πρόβλεψη με βάση χρονοσειρές), προέκυψε το εξής μοντέλο:

Διάγραμμα III-14

Πρόβλεψη μελλοντικής ζήτησης καταναλωτικής πίστης



Όπως φαίνεται και στο διάγραμμα, για να διαπιστώσουμε και πρακτικά την ανταπόκριση του συγκεκριμένου μοντέλου στις πραγματικές παρατηρήσεις και την αξιοπιστία του, θεωρήσαμε άγνωστες τις μηνιαίες τιμές του έτους 2004. Οι τιμές που το μοντέλο προέβλεψε είναι εξαιρετικά κοντά στις πραγματικές τιμές που θεωρήσαμε άγνωστες.

Εξετάζοντας τα στοιχεία της αγοράς των καταναλωτικών δανείων και δανείων μέσω πιστωτικών καρτών, πράγματι η τάση φαίνεται να συμπίπτει με το παραπάνω μοντέλο: για τα επόμενα χρόνια προβλέπεται συνεχής αύξηση των προϊόντων καταναλωτικής πίστης με ρυθμό περίπου 30%.

3.5. ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΩΝ

Όπως και άλλες φορές έχει αναφερθεί, η @ Ε.Π.Ε. δεν έχει να αντιμετωπίσει μόνο τους ανεπίσημους διαμεσολαβητές –η συλλογή στοιχείων για τους οποίους είναι αδύνατη– που αποτελούν περίπου το 80% της αγοράς των τραπεζικών διαμεσολαβητών, αλλά και τους επίσημα συμβεβλημένους, και τις ίδιες τις τράπεζες στις οποίες παρέχει τις υπηρεσίες της: αν ο πελάτης-καταναλωτής προτιμήσει τη σύναψη δανείου απ’ ευθείας από την τράπεζα, η @ Ε.Π.Ε. χάνει τα έσοδα που σε αντίθετη περίπτωση θα προέρχονταν από την τράπεζα ως προμήθεια –αν επρόκειτο για δάνειο– ή ως εφ’ άπαξ αντίτιμο –εάν επρόκειτο για κάρτα.

3.5.1. ΧΡΗΜΑΤΟΠΙΣΤΩΤΙΚΑ ΙΔΡΥΜΑΤΑ

3.5.1.1. ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε.



Η Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος Α.Ε. ιδρύθηκε το 1841 και είναι η μεγαλύτερη τράπεζα της χώρας από πλευράς ενεργητικού, καθαρών κερδών κ.ά. Εδρεύει στο κέντρο της Αθήνας, Αιόλου 86, 102 32.

Το δίκτυο καταστημάτων της αριθμεί 604 καταστήματα και 1.204 ATMs στην Ελλάδα, ενώ αναπτύσσει και εναλλακτικά δίκτυα διανομής μέσω Mobile και Internet Banking. Τα τελευταία χρόνια δίνεται έμφαση από την ΕΤΕ στην ανάπτυξη όλων των δικτύων διανομής των προϊόντων και την αξιοποίηση της ευρείας πελατειακής βάσης της ΕΤΕ με σταυροειδείς πωλήσεις προϊόντων.

Το ανθρώπινο δυναμικό της εταιρείας σήμερα ανέρχεται στους 14.161 εργαζόμενους, το 35,1% των οποίων αποτελούν το προσωπικό της διοίκησης και το υπόλοιπο 64,9% αυτό των καταστημάτων.

Σύμφωνα με τη Διοίκηση της Τράπεζας, η λιανική τραπεζική αποτελεί τη σημαντικότερη πηγή εσόδων της ΕΤΕ: η ραγδαία ανάπτυξη των εργασιών τα τελευταία χρόνια άλλαξε ριζικά το χαρακτήρα της επιχειρηματικής δράσης της ΕΤΕ και συνέβαλε καθοριστικά στην αύξηση των οργανικών κερδών της. Στο τέλος του 2003 τα υπόλοιπα χορηγήσεων λιανικής τραπεζικής απετέλεσαν το 54% περίπου του συνόλου χορηγήσεων της ΕΤΕ.

Τα προσφερόμενα από την ΕΤΕ προϊόντα είναι τα ακόλουθα:

Πίνακας III-16

Προϊόντα Στεγαστικής Πίστης ΕΤΕ

| ΠΡΟΪΟΝ | ΕΠΙΤΟΚΙΟ |
|---|----------|
| ΕΘΝΟΣΤΕΓΗ (κυμαινόμενο) | 5,50% |
| ΔΑΝΕΙΑ ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟΥ ΤΑΜΙΕΥΤΗΡΙΟΥ | 5,35% |
| «ΕΘΝΟΣΤΕΓΗ-1 ΠΡΟΝΟΜΙΟ» (5- 30 έτη με σταθερό επιτόκιο για το 1ο έτος) | 3,60% |
| «ΕΘΝΟΣΤΕΓΗ-3» (3- 30 έτη με σταθερό επιτόκιο για τα 3 πρώτα έτη) | 4,90% |
| «ΕΘΝΟΣΤΕΓΗ-5» (5- 30 έτη με σταθερό επιτόκιο για τα 5 πρώτα έτη) | 5,50% |
| «ΕΘΝΟΣΤΕΓΗ-10» (10- 30 έτη με σταθερό επιτόκιο για τα 10 πρώτα έτη) | 6,20% |
| «ΕΘΝΟΣΤΕΓΗ-15»(15- 30 έτη με σταθερό επιτόκιο για τα 15 πρώτα έτη) | 6,40% |
| «ΕΘΝΟΣΤΕΓΗ-20» (20- 30 έτη με σταθερό επιτόκιο για τα 20 πρώτα έτη) | 6,50% |
| «ΕΘΝΟΣΤΕΓΗ – CAP» 15ετές κυμαινόμενου επιτοκίου (πλέον περιθ. 0,50%) | 5,50% |
| «ΕΘΝΟΣΤΕΓΗ – CAP» 20ετές κυμαινόμενου επιτοκίου (πλέον περιθ. 0,60%) | 5,50% |
| «ΕΘΝΟΣΤΕΓΗ – ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΔΟΣΗΣ - ΚΥΜΑΙΝΟΜΕΝΗΣ ΔΙΑΡΚΕΙΑΣ» κυμαινόμενου επιτοκίου (πλέον περιθωρίου 0,55%) | 5,50% |
| «ΕΘΝΟΣΤΕΓΗ - ΠΡΟΝΟΜΙΟ» (1- 30 έτη) (πλέον περιθωρίου 1,5-3%) | 2,00% |
| «ΕΘΝΟΣΤΕΓΗ – ΠΡΟΝΟΜΙΟ PLUS» (5- 30 έτη με δυνατότητα αναστολής καταβολής δόσεων έως και δύο 6μηνα) (πλέον περιθωρίου 1,5-3%) | 2,00% |
| «ΕΘΝΟΣΤΕΓΗ-1 ΠΡΟΝΟΜΙΟ ΕΛΕΥΘΕΡΟ» (5- 30 έτη με σταθερό επιτόκιο για το 1ο έτος) | 3,60% |
| ΔΑΝΕΙΑ ΑΠΟΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ ΠΑΡΑΔΟΣΙΑΚΩΝ / ΔΙΑΤΗΡΗΤΕΩΝ ΚΤΗΡΙΩΝ (25ετές με σταθερό επιτόκιο για 3 έτη) | 4,70% |

πηγή: Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος

ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΑ ΕΠΙΤΟΚΙΑ ΤΩΝ ΔΑΝΕΙΩΝ ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΗΣ ΠΙΣΤΗΣ

1. Τα επιτόκια προσαυξάνονται με την προβλεπόμενη εισφορά του Ν. 128/75 (0,12%), εκτός από το επιτόκιο του «ΕΘΝΟΣΤΕΓΗ-1ΠΡΟΝΟΜΙΟ ΕΛΕΥΘΕΡΟ» που προσαυξάνεται με 0,60%.

2. Παρέχεται η δυνατότητα στον πελάτη για πρόωρη ολική ή μερική αποπληρωμή του δανείου του. Στην περίπτωση αυτή ο πελάτης, προκειμένου η δανείστρια Τράπεζα να καλύψει το διαχειριστικό κόστος και το κόστος επανεπένδυσης, υποχρεούται να καταβάλλει στη δανείστρια για αποζημίωσή της ποσό ίσο με 2,5% επί του εξοφλούμενου κεφαλαίου.

Τα έξοδα φακέλου για τα παραπάνω δάνεια έχουν ως εξής:

Πίνακας III-17

Έξοδα φακέλου ΕΤΕ

| ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΗ ΠΙΣΤΗ | ΕΞΟΔΑ |
|--|----------------------------------|
| εφ' άπαξ δαπάνη προέγκρισης δανείου (ανά αίτηση) | |
| - για τα επιδοτούμενα δάνεια από οποιοδήποτε φορέα (Ελληνικό Δημόσιο – Ο.Ε.Κ.) | πάγιο 30 |
| - για τα μη επιδοτούμενα δάνεια | πάγιο 50 |
| εφ' άπαξ δαπάνη συνομολόγησης δανείου για τεχνικό έλεγχο ακινήτου, νομικό έλεγχο τίτλων και έλεγχο πιστοποιητικών υποθηκοφυλακείου και λοιπών προσκομιζόμενων δικαιολογητικών (αθροιστικά για αιτήσεις που εξετάζονται ταυτόχρονα και αφορούν το ίδιο ακίνητο, ανά δάνειο στις λοιπές περιπτώσεις) | |
| - για ποσό έως και €45.000 | πάγιο 500 |
| - για ποσό από €45.001 έως και €145.000 | πάγιο 770 |
| - για ποσό από €145.001 και άνω | πάγιο 1500 |
| Έκδοση δικαστικής απόφασης για εγγραφή ή άρση προσημείωσης / υποθήκης | ανάλογα με το δικηγορικό σύλλογο |

Από τις εφάπαξ δαπάνες προέγκρισης και συνομολόγησης δανείου απαλλάσσονται τα δάνεια Στεγαστικού Ταμειυτηρίου. Για τα εγγυημένα από το Δημόσιο δάνεια υπάρχει ειδικό τιμολόγιο.

πηγή: Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος

Πίνακας III-18

Προϊόντα Καταναλωτικής Πίστης ΕΤΕ

| ΠΡΟΪΟΝ | ΕΠΙΤΟΚΙΟ (*) | ΠΟΣΟ | ΔΙΑΡΚΕΙΑ (μήνες) | ΕΞΟΔΑ |
|---|--|--|------------------|-------------------------------------|
| ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΔΑΝΕΙΟ | κυμαινόμενο: 9,95% | 900- 1.500 | 6 ως 24 | εφ' άπαξ 100€ για ≤24 μήνες |
| | σταθερό: 9,25% | > 1.501 | 6 ως 48 | εφ' άπαξ 120€ για >24 μήνες |
| ΑΝΟΙΚΤΟ ΔΑΝΕΙΟ | κυμαινόμενο: 11,25% | > 1.450 | | ετησίως 60€ |
| ΕΘΝΟΓΙΟΡΤΕΣ (διατίθεται για συγκεκριμένες χρονικές περιόδους) | σταθερό: 9,25% | > 1.500 | 6 ως 48 | εφ' άπαξ 100€ για ≤24 μήνες |
| | | | | εφ' άπαξ 120€ για >24 μήνες |
| ΕΘΝΟΣΠΟΥΔΕΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ | κυμαινόμενο: 8,96% | 900- 1.500 | 6 ως 24 | εφ' άπαξ 50€ για ≤24 μήνες |
| | | > 1.501 | 6 ως 48 | εφ' άπαξ 60€ για >24 μήνες |
| ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΙΚΟ ΔΑΝΕΙΟ | κυμαινόμενο: 9,25% | 900- 3.000 | 6 ως 36 | εφ' άπαξ 100€ για ≤24 μήνες |
| | σταθερό: 9,00% | > 3.001 | 6 ως 60 | εφ' άπαξ 120€ για >24 μήνες |
| ΕΘΝΟΣΠΟΥΔΕΣ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΙΚΟ | κυμαινόμενο: 8,33% | 900- 3.000 | 6 ως 36 | εφ' άπαξ 50€ για ≤24 μήνες |
| | | > 3.001 | 6 ως 60 | εφ' άπαξ 60€ για >24 μήνες |
| ΔΑΝΕΙΟ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ | κυμαινόμενο: 9,00% | > 3.000 | 12 ως 60 | εφ' άπαξ 100€ για ≤24 μήνες |
| | σταθερό: 8,50% | | | εφ' άπαξ 120€ για >24 μήνες |
| ΔΑΝΕΙΟ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ | το επιτόκιο ΕΓΕΔ 12μηνης διάρκειας τελευταίας έκδοσης προ της έναρξης κάθε 6μηνης περιόδου εκτοκισμού, συν 3 μονάδες | μεταπτυχιακό: < 5.869,41 διδασκτορικό: < 8.804,11(**) | 180 | 1% υπέρ του Ελληνικού Δημοσίου |
| ΔΑΝΕΙΟ ΜΕ ΕΝΕΧΥΡΟ ΧΡΕΩΓΡΑΦΑ | σταθερό: 9,00% | < 150.000 | 6 | 2,5% επί ενεχύρω (ελάχιστο: 88,04€) |

| | | | | |
|---|---|-------------|----------|--|
| OVERDRAFT | κυμαινόμενο: 11,25% | < 5.000 | | 0 |
| ΔΑΝΕΙΟ ΕΥΚΟΛΟΙ ΦΟΡΟΙ | χωρίς εξασφαλίσεις | 900- 25.000 | 6 ως 60 | εφ' άπαξ 100€, για ≤24 μήνες |
| | κυμαινόμενο: 9,20% | | | |
| | σταθερό: 9,10% | | | |
| | με εξασφαλίσεις | | | εφ' άπαξ 120€, για >24 μήνες |
| | κυμαινόμενο: 8,50% | | | |
| | σταθερό: 8,45% | | | |
| ΔΑΝΕΙΑ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ ΣΥΜΦΩΝΙΩΝ ΔΙΚΤΥΟΥ | για αγορά καινούργιου | > 3.000 | 12 ως 60 | εφ' άπαξ 150 |
| | το εκάστοτε ισχύον σταθερό ή κυμαινόμενο για αγορά καινούργιου | | | |
| | για αγορά μεταχειρισμένου | | | |
| | το εκάστοτε ισχύον σταθερό για αγορά καινούργιου, προσαυξημένο κατά 2 μονάδες | | | |
| ΑΡΣΗ ΒΑΡΩΝ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ | κυμαινόμενο: 9,95% | > 900 | 18 ως 84 | 0 |
| | σταθερό: 9,25% | | | |
| ΑΡΣΗ ΒΑΡΩΝ ΑΝΟΙΚΤΟ | κυμαινόμενο: 11,25% | > 1.450 | | 1ος χρόνος 0, τα επόμενα έτη 60€ ετησίως |
| *: πλέον εισφοράς Ν.128/75, σήμερα 0,6 | | | | |
| **: μέγιστο ποσό 2.934,7 ανά έτος και δαπάνες εκτός διδάκτρων <1.760,82 | | | | |
| πηγή: Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος | | | | |

Πίνακας III-19

Κάρτες ΕΤΕ

| ΠΡΟΪΟΝ | ΕΠΙΤΟΚ. | ΣΥΝΔΡ. | ΠΙΣΤΩΤΙΚΟ ΟΡΙΟ | ΕΙΔΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ |
|-----------------------|------------------|--------|-----------------------------------|--|
| MASTERCARD CLASSIC | 15,30% | 29,35 | ελάχιστο: 900 | απευθύνεται στη μεσαία κοινωνικοοικονομική τάξη |
| | | | μέγιστο αρχικής χορήγησης: 6.000 | |
| | | | μέγιστο μετά από αυξήσεις: 10.000 | |
| GOLD MASTERCARD | κυμ/νο 14,75% | 46,96 | ελάχιστο: 3.000 | απευθύνεται στην ανώτερη κοινωνικοοικονομική τάξη |
| | | | μέγιστο αρχικής χορήγησης: 15.000 | |
| | | | μέγιστο μετά από αυξήσεις: 25.000 | |

| | | | | |
|--|------------------|-------|--|---|
| PLATINUM MASTERCARD | κυμ/νο 11,75% | 90 | ελάχιστο: 9.000 μέγιστο αρχικής χορήγησης: 35.000 μέγιστο μετά από αυξήσεις: 45.000 | <ul style="list-style-type: none"> • απευθύνεται στην ανώτερη και ανώτατη κοινωνικοοικονομική τάξη – προϊόν κύρους • βρίσκεται στην κορυφή της πυραμίδας των πιστωτικών καρτών |
| "Αγαπή τα παιδιά" MASTERCARD (Affinity) | 15,30% | 29,35 | ελάχιστο: 900 μέγιστο αρχικής χορήγησης: 6.000 μέγιστο μετά από αυξήσεις: 10.000 | <ul style="list-style-type: none"> • απευθύνεται σε όλες τις κοινωνικοοικονομικές τάξεις, σε ανθρώπους με κοινωνική ευαισθησία • το 50% της συνδρομής και το 1% της αξίας των αγορών με την κάρτα πηγαίνει στο φιλανθρωπικό οργανισμό Proeurora |
| VISA CLASSIC | 15,30% | 29,35 | ελάχιστο: 900 μέγιστο αρχικής χορήγησης: 6.000 μέγιστο μετά από αυξήσεις: 10.000 | απευθύνεται στη μεσαία κοινωνικοοικονομική τάξη |
| VISA ELECTRON | 15,90% | 25 | ελάχιστο: 300 μέγιστο αρχικής χορήγησης: 2.000 μέγιστο μετά από αυξήσεις: 2.500 | <ul style="list-style-type: none"> • μόνο για ηλεκτρονικές συναλλαγές • απευθύνεται σε πελάτες αυξημένου ρίσκου • βρίσκεται στη βάση της πυραμίδας των πιστωτικών καρτών |
| SMART CARD VISA "Παρουσίαση" (Co- Branded) | 15,30% | 29,35 | ελάχιστο: 900 μέγιστο αρχικής χορήγησης: 6.000 μέγιστο μετά από αυξήσεις: 10.000 | ετήσιο πρόγραμμα επιβράβευσης Smart Value με δωροεπιταγές από την "Παρουσίαση" (6 επίπεδα) |
| AB VISA (Co- Branded) | 13,77% | 24,95 | ελάχιστο: 900 μέγιστο αρχικής χορήγησης: 6.000 μέγιστο μετά από αυξήσεις: 10.000 | πρόγραμμα συγκέντρωσης πόντων, που εξαργυρώνονται στην αλυσίδα super market AB Βασιλόπουλος |
| AB VISA ELECTRON (Co- Branded) | 14,31% | 21,25 | ελάχιστο: 300 μέγιστο αρχικής χορήγησης: 2.000 μέγιστο μετά από αυξήσεις: 2.500 | <ul style="list-style-type: none"> • μόνο για ηλεκτρονικές συναλλαγές • μειωμένο επιτόκιο 11,92% για τους υπαλλήλους AB Βασιλόπουλος και ΕΑΕΔΟ |
| EUROCARD (Charge) | | 35,22 | ελάχιστο: 900 μέγιστο αρχικής χορήγησης: 6.000 μέγιστο μετά από αυξήσεις: 10.000 | <ul style="list-style-type: none"> • επιτόκιο υπηρημερίας: 10,75% • δε γίνεται μεταφορά υπολοίπου • δεν εκδίδονται πρόσθετες κάρτες |

πηγή: Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος

3.5.1.2. ALPHA BANK



Η Alpha Bank ιδρύθηκε το 1879. Σήμερα, είναι η δεύτερη σε μέγεθος Τράπεζα στην Ελλάδα, και η πρώτη σε μέγεθος τράπεζα του ιδιωτικού τομέα, με το 20% της αγοράς στον κλάδο των εμπορικών τραπεζών (τέλος 2001). Η εταιρεία εδρεύει στην Αθήνα, Σταδίου 40.

Διαθέτει 450 καταστήματα και 747 ATMs στην Ελλάδα και στο τέλος του 2003 το ανθρώπινο δυναμικό της τράπεζας ανέρχονταν στους 7.412 εργαζόμενους, ο κύριος όγκος των οποίων απασχολείτο στο δίκτυο καταστημάτων της τράπεζας. Σημειωτέον, ότι από το 2003 η Alpha Bank και η Eurobank EFG Ergasias συμφώνησαν στη σύσταση εταιρείας για την ανάπτυξη ενός νέου, σύγχρονου ενιαίου δικτύου τερματικών (POS) με το οποίο πραγματοποιούνται οι συναλλαγές σε ηλεκτρονικό περιβάλλον με μεγάλη ταχύτητα και ασφάλεια. Η δημιουργία του νέου δικτύου αναμένεται να αποδώσει μεγάλες οικονομίες κλίμακος, με άμεση επίπτωση στο κόστος επεξεργασίας των συναλλαγών, δεδομένου ότι οι επιχειρήσεις λιανικών πωλήσεων στην Ελλάδα χρησιμοποιούν ξεχωριστά τερματικά για διαφορετικούς εκδότες ή και διαφορετικούς τύπους καρτών. Το νέο δίκτυο θα απλουστεύσει και θα ενθαρρύνει την ευρεία αποδοχή των καρτών των δύο συμβαλλομένων.

Η Alpha Bank δίνει ιδιαίτερη έμφαση στις νέες τεχνολογίες ως δίκτυο διανομής των προϊόντων της και αναβαθμισμένο τρόπο εξυπηρέτησης των πελατών της, ενώ ιδιαίτερα επιτυχημένη μέθοδο προώθησης αποτελούν οι σταυροειδείς πωλήσεις.

Τα προϊόντα της Alpha Bank φαίνονται στους πίνακες που ακολουθούν.

Πίνακας III-20

Προϊόντα Στεγαστικής Πίστης Alpha Bank

| Alpha Στεγαστικό Πρόγραμμα 2004 | | | |
|--|--|---|--|
| Διάρκεια Επιτοκίου | Επιτόκιο για τους πρώτους 18 μήνες | Επιτόκιο μετά τους πρώτους 18 μήνες | Επιτόκιο για όλη τη σταθερή διάρκεια |
| 3 έτη | 4,00% | 5,20% | 4,60% |
| 5 έτη | 4,00% | 5,65% | 5,15% |
| 7 έτη | 4,00% | 6,05% | 5,60% |
| 10 έτη | 4,00% | 6,35% | 6,00% |
| 15 έτη | 4,00% | 6,70% | 6,40% |
| Alpha Στεγαστικό Euro Rate 2004 | | | |
| Με επιτόκιο κυμαινόμενο με βάση το επιτόκιο της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας πλέον περιθωρίου : | | | |
| - 2,25%, για ποσό δανείου έως Ευρώ 150.000 | | | 4,25% |
| - 1,80%, για ποσό δανείου από Ευρώ 150.001 | | | 3,80% |
| Alpha Στεγαστικό Σταθερού Επιτοκίου για το Πρώτο Έτος | | | |
| - σταθερό για 1 έτος | | | 3,50% |
| Τα ανωτέρω δάνεια χορηγούνται και με την επιδότηση του Ελληνικού Δημοσίου σε δικαιούχους που πληρούν τις προϋποθέσεις επιδοτήσεως. | | | |
| Alpha Δάνειο Επισκευής Κατοικίας | | | |
| Για ποσό δανείου έως Ευρώ 60.000 | | | |
| - με σταθερό επιτόκιο για 3 έτη | | | 6,50% |
| - με σταθερό επιτόκιο για 5 έτη | | | 6,90% |
| - με σταθερό επιτόκιο για 7 έτη | | | 7,40% |
| - με σταθερό επιτόκιο για 10 έτη | | | 7,70% |
| - με σταθερό επιτόκιο για 15 έτη | | | 7,90% |
| - με κυμαινόμενο επιτόκιο με βάση το επιτόκιο της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας, πλέον περιθωρίου | | | 6,75% |
| Για ποσό δανείου άνω των Ευρώ 60.000 | | | |
| - με σταθερό επιτόκιο για 3 έτη | | | 6,00% |
| - με σταθερό επιτόκιο για 5 έτη | | | 6,40% |
| - με σταθερό επιτόκιο για 7 έτη | | | 6,90% |
| - με σταθερό επιτόκιο για 10 έτη | | | 7,20% |
| - με σταθερό επιτόκιο για 15 έτη | | | 7,40% |
| - με κυμαινόμενο επιτόκιο με βάση το επιτόκιο της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας πλέον περιθωρίου | | | 6,25% |
| Λοιπά επιτόκια Alpha Δανείων Κατοικίας | | | |
| - με σταθερό επιτόκιο για 3 έτη | | | 5,00% |
| - με σταθερό επιτόκιο για 5 έτη | | | 5,40% |
| - με σταθερό επιτόκιο για 7 έτη | | | 5,90% |
| - με σταθερό επιτόκιο για 10 έτη | | | 6,20% |
| - με σταθερό επιτόκιο για 15 έτη | | | 6,40% |
| - με κυμαινόμενο επιτόκιο με βάση το επιτόκιο της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας πλέον περιθωρίου 3,25% | | | 5,25% |
| όλα τα επιτόκια, πλέον εισφοράς του Ν.128/75 | | | |

πηγή: Alpha Bank

Πίνακας III-21

Προϊόντα Καταναλωτικής Πίστης Alpha Bank

| ΠΡΟΪΟΝ | ΕΠΙΤΟΚΙΟ (*) |
|---|--|
| Alpha x5 Προσωπικό Δάνειο | 9,90% |
| Alpha 700 Ανοιχτό Προσωπικό Δάνειο | 11,80% |
| Alpha 702 Προσωπικό Δάνειο | 11,50% |
| Alpha 710 (Καταναλωτικό Δάνειο) | με ποσοστό συμμετοχής του πελάτη έως 25%: 11,25% |
| | με ποσοστό συμμετοχής του πελάτη άνω του 25%: 10% |
| Alpha 1 2 3 Προσωπικό Δάνειο | 10,35% |
| Alpha 1 2 3 Καταναλωτικό Δάνειο | με ποσοστό συμμετοχής του πελάτη έως 25%: 9,56% |
| | με ποσοστό συμμετοχής του πελάτη άνω του 25%: 8,5% |
| Alpha 1 2 3 Μεταπτυχιακών σπουδών | με ποσοστό συμμετοχής του πελάτη έως 25%: 9,56% |
| | με ποσοστό συμμετοχής του πελάτη άνω του 25%: 8,5% |
| Alpha 100 (επιτόκιο υπεραναλήψεως) | 9,25% |
| Δάνεια για Αγορά Μετοχών | 9,25% |
| Δάνεια για εξόφληση φορολογικών και ασφαλιστικών υποχρεώσεων | έναντι καλυμμάτων Α' τάξεως: 5,25% |
| | εν μέρει έναντι ή άνευ καλυμμάτων Α' τάξεως: 11,5% |
| | με ενσωμάτωσή τους σε δάνειο για κατοικία, ισχύει το επιτόκιο του αντίστοιχου δανείου για κατοικία |
| Alpha 100 (επιτόκιο υπεραναλήψεως) | 9,25% |
| (*) Πλέον εισφοράς του Ν.128/75 | |

πηγή: Alpha Bank

Πίνακας III-22

Πιστωτικές Κάρτες Alpha Bank

| ΠΡΟΪΟΝ | ΕΙΔΟΣ | ΕΠΙΤΟΚΙΟ | ΣΥΝΔΡΟΜΗ |
|---|-------------|--|----------|
| Alpha Bank VISA | | 15,25% | 23,48 |
| Alpha Bank MASTERCARD | | 15,25% | 23,48 |
| Alpha Bank Electron VISA - ALPHA ODEON Cineφίλοι | | 15,25% | 0 |
| Αργυρή ΑΘΗΝΑ 2004 VISA | | 15,25% | 24 |
| Χρυσή ΑΘΗΝΑ 2004 VISA | | 9,00% | 50 |
| AMERICAN EXPRESS Green | Charge | 11,00% | 60 |
| AMERICAN EXPRESS Gold | Charge | 14,50% | 120 |
| AMERICAN EXPRESS | | 15,00% | 30 |
| Blue AMERICAN EXPRESS | | 15,00% | 28 |
| Dynamic VISA (CARREFOUR) | Co- Branded | 1ο εξάμηνο: 12,08% μετά 6 μήνες: 14,72% | 17,61 |
| Dynamic VISA ELECTRON (CARREFOUR) | Co- Branded | 1ο εξάμηνο: 12,08% μετά 6 μήνες: 14,72% | 17,61 |
| Artion VISA | Affinity | 15,25% | 17,61 |
| Καλογήρου Silver | Co- Branded | 15,25% | 23,48 |
| Καλογήρου Gold | Co- Branded | 15,25% | 23,48 |
| Nutriclub Card | Co- Branded | 15,25% | 22,01 |
| Amway Card | Co- Branded | 15,25% | |
| BMW AMERICAN EXPRESS | Co- Branded | 1ο εξάμηνο: 9,25% μετά 6 μήνες: 15,00% | 35 |
| Alpha 1 2 3 VISA για γονείς | | 14,25% | |
| Alpha 1 2 3 VISA για νέους | | 14,50% | |

Πηγή: Alpha Bank

3.5.1.3. ΤΡΑΠΕΖΑ EFG EUROBANK ERGASIAS A.E.



Η Τράπεζα EFG Eurobank Ergasias ιδρύθηκε το 1990. Πρόκειται για μία ταχύτατα αναπτυσσόμενη τράπεζα, καθώς μέσω εξαγορών και συγχωνεύσεων έχει καταφέρει να είναι μία από τις μεγαλύτερες τράπεζες στην ελληνική αγορά.

Το δίκτυο της EFG Eurobank Ergasias αριθμεί 301 καταστήματα και 50 καταστήματα Open 24 (θυγατρική της τράπεζας με αντικείμενο την προώθηση των καρτών και δανείων της) στην Ελλάδα καθώς και 698 ATMs. Το 66% των 6.841 εργαζομένων απασχολείται στην Αθήνα (και το 34% στην περιφέρεια), ενώ το 54% και 40% απασχολείται στα καταστήματα και τις κεντρικές υπηρεσίες αντίστοιχα. Ο μεγαλύτερος αριθμός εργαζομένων απασχολείται στα Open 24 (590 εργαζόμενοι), καθώς και στο τμήμα Eurobank Cards (525 εργαζόμενοι). Η προώθηση των προϊόντων γίνεται κυρίως μέσω τηλεφωνικής επικοινωνίας και σταυροειδών πωλήσεων.

Τα προϊόντα της EFG Eurobank Ergasias δίνονται στους παρακάτω πίνακες.

| ΠΡΟΪΟΝ | ΕΠΙΤΟΚΙΟ |
|---|----------|
| Βασικό Στεγαστικό Επιτόκιο Μηνιαίας Μεταβολής | 5,35 |
| EUROHOME 1 (σταθερής περιόδου για 1 χρόνο) | από 3,50 |
| EUROHOME 2 (σταθερής περιόδου για 2 χρόνια) | από 4,70 |
| EUROHOME 3 (σταθερής περιόδου για 3 χρόνια) | από 5,00 |
| EUROHOME 5 (σταθερής περιόδου για 5 χρόνια) | από 5,50 |
| EUROHOME 10 (σταθερής περιόδου για 10 χρόνια) | από 6,20 |
| EUROHOME 15 (σταθερής περιόδου για 15 χρόνια) | από 6,40 |
| EUROHOME Ευρωπαϊκό | από 4,00 |
| EUROHOME Νέοι | 3,50 |
| EUROHOME Επιδοτούμενο Α΄ κατοικίας | από 2,00 |
| Βασικό Στεγαστικό ΟΕΚ (Μηνιαίας Μεταβολής) | 5,35 |

πηγή: EFG Eurobank Ergasias

Πίνακας III-24

Προϊόντα Καταναλωτικής Πίστης EFG Eurobank Ergasias

| ΠΡΟΪΟΝ | ΠΟΣΟ | ΕΠΙΤΟΚΙΟ | ΔΙΑΡΚΕΙΑ | ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ |
|--|-------------------------|---------------|-------------|--|
| ΑΝΟΙΧΤΟ ΔΑΝΕΙΟ | ως 3.000 | 13,10% | | |
| | ως 1.500 | 14,10% | | |
| ΑΝΟΙΧΤΗ ΓΡΑΜΜΗ | 25.001- 200.000 | 9,00% | | δυνατότητα επιλογής συχνότητας πληρωμής (μήνας/ 2μηνο/ 3μηνο) |
| | 12.001- 25.000 | 10,00% | | |
| | 6.001- 12.000 | 11,00% | | |
| | 3.001- 6.000 | 12,00% | | |
| | 0- 3.000 | 12,50% | | |
| ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΤΟΚΟΧΡΕΩΛΥΤΙΚΟ ΔΑΝΕΙΟ | 25.001 + | σταθ. 9,00% | ως 84 | δυνατότητα αποπληρωμής της πίστωσης εντός 10 ημερών, χωρίς καμία επιβάρυνση • δυνατότητα επιλογής συχνότητας πληρωμής (μήνας/ 2μηνο/ 3μηνο) • δυνατότητα επιλογής της ημερομηνίας καταβολής της δόσης κάθε 1η/ 15η/ 30η ημέρα του μήνα • δυνατότητα πρόωρης ολικής αποπληρωμής • δυνατότητα έκδοσης Eurobank MASTERCARD, άμεσα συνδεδεμένης με το δάνειο |
| | 12.001- 25.000 | σταθ. 9,5% | | |
| | 6.001- 12.000 | σταθ. 10,50% | | |
| | 3.001- 6.000 | σταθ. 11,50% | | |
| | 0- 3.000 | σταθ. 12,50% | | |
| | 25.001 + | κυμ/νο 8,50% | | |
| | 12.001- 25.000 | κυμ/νο 9,00% | | |
| | 6.001- 12.000 | κυμ/νο 10,00% | | |
| | 3.001- 6.000 | κυμ/νο 11,00% | | |
| | 0- 3.000 | κυμ/νο 11,50% | | |
| ΔΑΝΕΙΟ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ (με παρακράτηση κυριότητας) | ατομικό: ως 25.000 | σταθ. 10,00% | ως 84 | • έγκριση σε μία ώρα • αυτόματη πληρωμή δόσεων από καταθετικό λογαριασμό |
| | οικογενειακό: ως 50.000 | κυμ/νο 10,5% | | |
| ΔΑΝΕΙΟ ΕΙΔΩΝ ΔΙΑΡΚΕΙΑΣ & ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ | 3.000- 25.000 | σταθ. 12,00% | ≤6.000€ 48 | • γρήγορη έγκριση δανείου • αυτόματη πληρωμή δόσεων από καταθετικό λογαριασμό |
| | | κυμ/νο 13,00% | ≤12.000€ 60 | |
| ΔΑΝΕΙΟ ΕΙΔΩΝ ΔΙΑΡΚΕΙΑΣ (με παρακράτηση κυριότητας) | 3.000- 25.000 | σταθ. 12,00% | ≤6.000€ 48 | • γρήγορη έγκριση δανείου • αυτόματη πληρωμή δόσεων από καταθετικό λογαριασμό |
| | | κυμ/νο 13,00% | ≤12.000€ 60 | |
| EUROBANK ΦΟΙΤΗΤΙΚΟ | 1.500- 25.000 | 9,50% | ≤25.000€ 72 | δυνατότητα επιλογής 1- 4 προϊόντων από τα εξής: • πιστωτική κάρτα Student Eurobank VISA • ανοιχτό φοιτητικό δάνειο (ως 3.000) • προσωπικό δάνειο (ως 3.000, με αποπληρωμή σε 60 μήνες) • δάνειο ειδών διαρκείας (ως 25.000 με αποπληρωμή ως 72 μήνες) • παραχώρηση δικαιώματος υπερανάληψης (overdraft) από τρεχούμενο λογαριασμό (ως 1.500€) |
| | | | ≤25.000€ 72 | |

τα έξοδα και οι προμήθειες χρεώνονται κατά περίπτωση

πηγή: EFG Eurobank Ergasias

Πίνακας III-25

Κάρτες EFG Eurobank Ergasias

| ΠΡΟΪΟΝ | ΕΙΔΟΣ | ΕΠΙΤΟΚΙΟ | ΣΥΝΔΡ. |
|--|-------------|----------|--------|
| EUROBANK VISA | | 15,95% | 29,35 |
| WWF EUROBANK VISA | Affinity | 15,95% | 29,35 |
| EUROBANK VISA GOLD | | 15,95% | 65 |
| EUROBANK VISA ELECTRON | | 15,95% | 29,35 |
| EUROBANK MASTERCARD | | 15,75% | 29,35 |
| EUROBANK GOLD MASTERCARD | | | |
| EUROBANK PLATINUM MASTERCARD | | 13% | 100 |
| STUDENT EUROBANK VISA | | 15,95% | 0 |
| STUDENT EUROBANK VISA ELECTRON | | 15,95% | 0 |
| EUROLINE | | 13% | 0 |
| EUROLINE STYLE | | 13% | 0 |
| EXCLUSIVE PASSPORT VISA (IPCA VISA) | Co- Branded | 15,95% | 117,39 |
| DAMA VISA | Co- Branded | 15,95% | 35,22 |
| DAMA VISA ELECTRON | Co- Branded | 15,95% | 35,22 |
| ALICO VISA | Co- Branded | 15,95% | 29,35 |
| ALICO VISA ELECTRON | Co- Branded | 15,95% | 29,35 |
| ALLIANZ VISA | Co- Branded | 15,95% | |
| SUZUKI CLUB VISA | Co- Branded | 15,95% | 23,48 |
| ΕΛΠΑ VISA | Co- Branded | 15,95% | 17,61 |
| ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ VISA ELECTRON | Co- Branded | 15,95% | 29,35 |
| COSMOTE VISA ELECTRON | Co- Branded | 15,95% | 17,61 |
| ΣΥΚΑΡΗΣ VISA ELECTRON | Co- Branded | 15,95% | 29,35 |
| EXPERT VISA ELECTRON | Co- Branded | 15,95% | 29,35 |
| COSMOTE VISA | Co- Branded | 15,95% | 29,35 |
| LONCHAMP CARD | Co- Branded | 15,95% | 0 |
| SIDER VISA | Co- Branded | 15,95% | |
| ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ MASTERCARD | Co- Branded | 15,75% | 0 |
| SMART MASTERCARD | Co- Branded | 15,75% | |
| ELECTRONET FAMILY | Co- Branded | 15,95% | 0 |
| LE CLUB DANOS | Co- Branded | 15,95% | |
| MILITARY CLUB VISA | Co- Branded | 15,95% | |

πηγή: EFG Eurobank Ergasias

Σημείωση: όλα τα παραπάνω επιτόκια επιβαρύνονται με την εισφορά του Ν. 128/75 (καταναλωτικά δάνεια/ πιστωτικές κάρτες: 0,6% - στεγαστικά δάνεια: 0,12%). Το επιτόκιο υπερημερίας είναι 2,5%, ενώ τα δάνεια σε συνάλλαγμα επιβαρύνονται με το επιτόκιο LIBOR πλέον ενός συμφωνημένου ποσοστού επιτοκίου. Αναφέρουμε ότι το LIBOR (London Inter-Bank Offered Rate) είναι το διατραπεζικό επιτόκιο στο οποίο επιλεγμένες τράπεζες προσφέρουν δάνεια σε άλλες τράπεζες στο Λονδίνο για μια περίοδο από ένα έως δώδεκα μήνες. Το LIBOR καθορίζεται στις 11 το πρωί κάθε εργάσιμης ημέρας από την εταιρεία Dow Jones Markets για λογαριασμό της Ένωσης Βρετανών Τραπεζιτών (British Bankers Association, BBA). Η Dow Jones Markets έρχεται σε επαφή με 16 τράπεζες, που επιλέγονται από τη BBA και ζητά τις παρατηρήσεις τους για τις τιμές 13 νομισμάτων για 12 κύκλους λήξεων από 1 έως 12 μήνες. Από αυτούς διαγράφονται οι 4 υψηλότερες και οι 4 χαμηλότερες τιμές και στη συνέχεια εξάγεται ο μέσος όρος.

3.5.1.4. ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε.



Η Αγροτική Τράπεζα της Ελλάδος Α.Ε. ιδρύθηκε το 1929. Σύμφωνα με το περιοδικό Banker (εκδ. Financial Times Business Ltd) είναι μία από τις 150 μεγαλύτερες τράπεζες στην Ευρώπη. Εδρεύει στην Αθήνα, Πανεπιστημίου 23, 105 64. Αριθμεί 90 καταστήματα στην περιοχή Αθηνών και Πειραιώς και 457 στο σύνολο της χώρας.

Η Αγροτική Τράπεζα της Ελλάδος, αν και είναι από τις τράπεζες που καθορίζουν την αγορά, δε δραστηριοποιείται ιδιαίτερα στη λιανική τραπεζική αλλά στον τομέα επιχορήγησης δανείων σε αγρότες, αγροτικούς συνεταιρισμούς και επιχειρήσεις αγροτικών προϊόντων. Ενδεικτικό της πολιτικής αυτής της τράπεζας είναι το γεγονός ότι η στεγαστική και καταναλωτική πίστη αποτελούν το 16,4% του χαρτοφυλακίου χορηγήσεων της τράπεζας.

Πίνακας III-26

Προϊόντα Στεγαστικής Πίστης ΑΤΕ

| ΠΡΟΪΟΝ | ΠΟΣΟ | ΔΙΑΡΚ. (έτη) | ΠΕΡ. ΧΑΡΙΤΟΣ (μήνες) | ΕΠΙΤΟΚΙΟ |
|--|--|--------------|----------------------|--|
| ΣΤΕΓΗ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟ | 60.000- έως το 100% του οφειλόμενου τιμήματος της αγοράς του ακινήτου ή του προϋπολογιζόμενου κόστους εργασιών | ως 30 | ως 12 | από 3,50% έως 4,30% ανάλογα με την πιστοληπτική ικανότητα του πελάτη |
| ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ ΜΕ ΕΠΙΤΟΚΙΟ EURIBOR 3ΜΗΝΟΥ | 60.000- έως το 100% του οφειλόμενου τιμήματος της αγοράς του ακινήτου ή του προϋπολογιζόμενου κόστους εργασιών | ως 30 | ως 12 | Euribor τριμήνου (σήμερα 2,18%) + περιθώριο (2,30%- 2,90%, ανάλογα με την πιστοληπτική ικανότητα του πελάτη) |
| ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ ΓΙΑ ΑΓΟΡΑ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ- ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ 1 | 5.800- έως το 100% της αξίας που θα αναγράφεται στο συμβόλαιο αγοραπωλησίας. Το ποσό αυτό μπορεί να προσαυξηθεί με το 100% των εξόδων μεταβίβασης, βελτίωσης κ.λ.π. | ως 25 | ως 12 | σταθερό για 1 χρόνο: 3,70% |
| | | | | σταθερό για 2 χρόνια: 3,75% |
| | | | | σταθερό για 3 χρόνια: 4,90% |
| | | | | σταθερό για 5 χρόνια: 5,50% |
| | | | | σταθερό για 10 χρόνια: 6,50% |
| | | | | σταθερό για 15 χρόνια: 6,70% |
| | | | | κυμαινόμενο: 5,25% |
| επιδοτούμενα δάνεια: από 2,32% | | | | |
| ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ ΓΙΑ ΑΝΕΓΕΡΣΗ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ- ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ 2 | 5.800 + για την αγορά οικοπέδου μπορεί να καλύψει μέχρι και το 100% της αξίας που θα αναγράφεται στο συμβόλαιο αγοραπωλησίας. Το ποσό αυτό μπορεί να προσαυξηθεί με το 100% των εξόδων μεταβίβασης ή του κόστους για την ανέγερση, επέκταση, βελτίωση κ.λ.π. της κατοικίας | ως 25 | ως 12 | σταθερό για 1 χρόνο: 3,70% |
| | | | | σταθερό για 2 χρόνια: 3,75% |
| | | | | σταθερό για 3 χρόνια: 4,90% |
| | | | | σταθερό για 5 χρόνια: 5,50% |
| | | | | σταθερό για 10 χρόνια: 6,50% |
| | | | | σταθερό για 15 χρόνια: 6,70% |
| | | | | κυμαινόμενο: 5,25% |
| επιδοτούμενα δάνεια: από 2,32% | | | | |
| ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ ΓΙΑ ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ- ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ 3 | 5.800 + | ως 25 | ως 12 | σταθερό για 1 χρόνο: 3,70% |
| | | | | σταθερό για 2 χρόνια: 3,75% |
| | | | | σταθερό για 3 χρόνια: 4,90% |
| | | | | σταθερό για 5 χρόνια: 5,50% |
| | | | | σταθερό για 10 χρόνια: 6,50% |
| | | | | σταθερό για 15 χρόνια: 6,70% |
| | | | | κυμαινόμενο: 5,25% |
| ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ ΓΙΑ ΕΠΙΣΚΕΥΗ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ- ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ 4 | 5.800 + | ως 25 | ως 12 | σταθερό για 1 χρόνο: 3,70% |
| | | | | σταθερό για 2 χρόνια: 3,75% |
| | | | | σταθερό για 3 χρόνια: 4,90% |
| | | | | σταθερό για 5 χρόνια: 5,50% |
| | | | | σταθερό για 10 χρόνια: 6,50% |
| | | | | σταθερό για 15 χρόνια: 6,70% |
| | | | | κυμαινόμενο: 5,25% |
| ΕΠΙΣΚΕΥΑΣΤΙΚΑ HOME PLUS | Ολοκληρωμένη χρηματοδότηση για την επισκευή ή τη βελτίωση της κατοικίας | ως 25 | ως 12 | |
| ΑΘΗΝΑ ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ (σπουδαστικό) | μέχρι το 100% της αξίας του ακινήτου | ως 30 | ως 24 | σταθερό 3,70% για το 1ο έτος κυμαινόμενο 5,25% μετά |

πηγή: Αγροτική Τράπεζα της Ελλάδος

Πίνακας III-27

Προϊόντα Καταναλωτικής Πίστης ΑΤΕ

| ΠΡΟΪΟΝ | ΠΟΣΟ | ΔΙΑΡΚΕΙΑ | ΕΠΙΤΟΚΙΟ |
|---|--|---|---|
| ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΔΑΝΕΙΟ ΕΩΣ 6.000 | ως 6.000 | ως 48 | σταθερό: 9,50% κυμαινόμενο: 9,90% |
| ΝΕΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΠΡΟΣΩΠΙΚΩΝ ΔΑΝΕΙΩΝ | 1.000- 100.000 | ως €6.000: 48 | 1.000- 6.000: σταθερό: 9,50% κυμαινόμενο: 9,90% |
| | | ως €9.000: 60 | 6.001 - 15.000 : κυμαινόμενο: 9,00% |
| | | ως €15.000: 72 | 15.001 - 50.000: κυμαινόμενο 8,50% |
| | | ως €100.000: 120 | 50.001 - 100.000: κυμαινόμενο 6,50% |
| ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΑΝΑΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΩΝ & ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΙΚΩΝ ΔΑΝΕΙΩΝ | 1.000- 30.000 | 1.000 - 6.000: 6.001- 9.000: 60 9.001- 30.000: 72 | 8,50% |
| ΕΟΡΤΟΔΑΝΕΙΟ | ως 10.000 | ως 60 | 9,00% |
| ΑΘΗΝΑ ΣΠΟΥΔΑΣΤΙΚΟ | 1.000- 50.000 | 1.000- 9.000: ως 48 | 8,75% |
| | | 9.001- 50.000: ως 72 | |
| ΑΘΗΝΑ ΜΑΘΗΤΙΚΟ | 1.000- 50.000 για διδάκτρα: το 100% | 1.000- 9.000: ως 48 | 8,75% |
| | | 9.001- 50.000: ως 72 | |
| ΔΑΝΕΙΟ ΔΙΑΚΟΠΩΝ | ως 10.000 | ως 60 | 9,00% |
| ΔΑΝΕΙΟ ΓΙΑ ΑΓΟΡΑ ΜΕΤΟΧΩΝ | | | 10,50% |

πηγή: Αγροτική Τράπεζα της Ελλάδος

Πίνακας III-28

Κάρτες ΑΤΕ

| ΠΡΟΪΟΝ | ΠΙΣΤ. ΟΡΙΟ | ΕΠΙΤΟΚ. | ΣΥΝΔΡ. | ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑ |
|--|---|---------|--------|-------------------------|
| ΑΤΕ VISA | 2.500 | 14,75% | 11,74 | 6.750 |
| ELECTRON VISA | 1.000 | 14,75% | 11,74 | 5.870 |
| SILVERSTAR VISA | 4.500 | 14,75% | 26,41 | 8.800 |
| GOLDSTAR VISA | 9.000 | 14,75% | 49,89 | 17.610 |
| SILVERMAST MASTERCARD | 4.500 | 14,75% | 26,41 | 8.800 |
| GOLDMAST MASTERCARD | 9.000 | 14,75% | 49,89 | 17.610 |
| ABG TELEPASSPORT VISA SILVER (Co-Branded) | 4.500 | 14,75% | 26,41 | 8.800 |
| ABG TELEPASSPORT VISA GOLD (Co- Branded) | 9.000 | 14,75% | 49,89 | 17.610 |
| ΑΓΡΟΚΑΡΤΑ / MAESTRO | χρεωστική κάρτα, για τα φυσικά πρόσωπα που δραστηριοποιούνται στον πρωτ/νή αγρ/κό τομέα | | | |

πηγή: Αγροτική Τράπεζα της Ελλάδος

3.5.1.5. ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε.



Η Εμπορική Τράπεζα της Ελλάδος ιδρύθηκε το 1907, ενώ το ξεκίνημα της χρονολογείται στα 1886. Η έδρα της εταιρείας είναι στο κέντρο της Αθήνας, Σοφοκλέους 11, 102 35.

Προσφέρει τις υπηρεσίες της στους πελάτες της μέσω 374 καταστημάτων στην Ελλάδα και 6.912 εργαζομένων (τέλος 2001), το 56,7% των οποίων απασχολείται στην Αθήνα.

Στον τομέα της λιανικής τραπεζικής, το υπόλοιπο τέλους του 2003 για τις χορηγήσεις στα νοικοκυριά ανήλθε στο 31,05% του συνολικού χαρτοφυλακίου επιχορηγήσεων της τράπεζας, σημειώνοντας αύξηση 11,69% έναντι του 2002, οπότε το αντίστοιχο μέγεθος ήταν 27,8%.

Πίνακας III-29

Προϊόντα Στεγαστικής Πίστης Εμπορικής

| ΠΡΟΪΟΝ | ΠΟΣΟ | ΕΠΙΤΟΚΙΟ |
|---|---------------|----------|
| Βασικό Επιτόκιο Χρηματοδοτήσεων | | 6.00% |
| Βασικό Επιτόκιο Δανείων (Μεσομακροπρόθεσμων) | | 6.25% |
| Βασικό Επιτόκιο Στεγαστικών Δανείων | | 5.50% |
| Βασικό Επιτόκιο της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας (Β.Ε.Ε.Κ.Τ.) | | 2.00% |
| ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ ΔΑΝΕΙΟ | 3.000- 75.000 | 4.70% |
| HOME EXTRA | 75.000,01 + | 3.80% |
| ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ ΔΑΝΕΙΟ ΣΤΑΘΕΡΟΥ ΕΠΙΤΟΚΙΟΥ | | |
| α . Για το πρώτο έτος | | 3.70% |
| β . Για τα 3 πρώτα έτη | | 5.20% |
| γ . Για τα 5 πρώτα έτη | | 5.80% |

πηγή: Εμπορική Τράπεζα της Ελλάδος

Πίνακας III-30

Προϊόντα Καταναλωτικής Πίστης Εμπορικής Τράπεζας

| ΠΡΟΪΟΝ | ΠΟΣΟ (€) | ΕΠΙΤΟΚΙΟ |
|---|-----------------------|-------------------|
| ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΙΚΑ ΔΑΝΕΙΑ CASH4U (Χωρίς Εξασφαλίσεις) | 3.000- 25.000 | 10.50% |
| ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΙΚΑ ΔΑΝΕΙΑ CASH4U (Με Εξασφαλίσεις) | 25.000- 50.000 | 7.25% |
| | 50.000,01- 75.000 | 6.75% |
| | 70.000,01- 100.000 | 6.75% |
| ΑΝΟΙΚΤΟ ΔΑΝΕΙΟ ΕΜΠΟΡΙΚΙ BANK CREDIT | 1.500- 3.000 | 11.50% |
| | 3.500,01- 6.500 | 11.25% |
| | 6.500,01- 8.500 | 11.00% |
| | 8.500,01- 9.000 | 10.75% |
| ΔΑΝΕΙΟ ΓΙΑ ΕΞΟΦΛΗΣΗ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ ΑΠΟ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΕΣ ΟΦΕΙΛΕΣ ΚΑΙ ΛΟΙΠΕΣ ΕΙΣΦΟΡΕΣ ΟΡΓΑΝΙΣΜΩΝ ΚΟΙΝ. ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ | | 9.50% |
| ΔΑΝΕΙΑ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΙΚΗΣ ΠΙΣΤΗΣ (που είχαν χορηγηθεί μέχρι 26/09/03) | | |
| ΔΑΝΕΙΟ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ | | κυμ/νο 9.25% |
| | | σταθερό 9.00% |
| ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΔΑΝΕΙΟ | | κυμ/νο 10.50% |
| | | σταθερό 10.00% |
| ΑΝΟΙΚΤΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΔΑΝΕΙΟ- CREDIT | | 11.00% |
| ΔΑΝΕΙΟ ΕΠ' ΕΝΕΧΥΡΩ ΧΡΕΩΓΡΑΦΩΝ | | 10.00% |
| OVERDRAFT | | |
| ΤΡΕΧΟΥΜΕΝΟΣ | | 11,50% |
| ΠΡΟΝΟΜΙΑΚΟΣ ΜΙΣΘΟΔΟΣΙΑΣ | | 9,50% |

πηγή: Εμπορική Τράπεζα της Ελλάδος

Πίνακας III-31

Κάρτες Εμπορικής Τράπεζας

| ΠΡΟΪΟΝ | ΕΠΙΤΟΚΙΟ | ΣΥΝΔΡΟΜΗ |
|---------------------------|----------|----------|
| ΕΜΠΟΡΟΚΑΡΤΑ | 13% | 11,74 |
| ΕΜΠΟΡΟΚΑΡΤΑ VISA | 14,75% | 23,48 |
| ΕΜΠΟΡΟΚΑΡΤΑ VISA ELECTRON | 14,75% | 17,61 |
| ΕΜΠΟΡΟΚΑΡΤΑ GOLD VISA | 14,25% | 46,96 |
| ΕΜΠΟΡΟΚΑΡΤΑ MASTERCARD | 14,75% | 23,48 |
| ANTENNA VISA (Co-Branded) | 14,25% | 29,35 |
| AUDI VISA (Co- Branded) | 14,25% | 29,35 |
| VW VISA (Co-Branded) | 14,25% | 29,35 |

πηγή: Εμπορική Τράπεζα της Ελλάδος

3.5.1.6. ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ Α.Ε.



Η Τράπεζα Πειραιώς ιδρύθηκε το 1916 και εδρεύει στην Αθήνα, Αμαλίας 20 και Σουρή 5, 105 57.

Διαθέτει 84 καταστήματα στην περιοχή Αθηνών και Πειραιώς και 118 καταστήματα στο σύνολο της χώρας. Το ανθρώπινο δυναμικό της τράπεζας απαρτίζεται από 3.996 εργαζόμενους, εκ των οποίων οι 2.466 (ποσοστό 50,4%) απασχολούνται στην Αττική.

Στο σύνολο των χορηγήσεων, οι χορηγήσεις στο τέλος του 2003 στεγαστικής και καταναλωτικής πίστης –συμπεριλαμβανομένων των καρτών– αντιπροσώπευαν το 29,0%.

Τα προϊόντα της Τράπεζας Πειραιώς είναι:

Πίνακας III-32

Προϊόντα Στεγαστικής Πίστης Τράπεζας Πειραιώς

| ΠΡΟΪΟΝ | ΠΟΣΟ (€) | ΔΙΑΡΚ. (έτη) | ΕΠΙΤΟΚΙΟ |
|---|--|-----------------|-------------------------------------|
| ΣΤΕΓΗ ΓΙΑ ΟΛΟΥΣ | 20.000 ως το 90% της εκτιμώμενης αξίας του ακινήτου | ως 25 | κυμ/νο EURIBOR ΜΗΝΟΣ + περιθώριο |
| ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ ΔΑΝΕΙΟ ΣΥΝΔΕΔΕΜΕΝΟ ΜΕ EURIBOR | ως το 100% της εκτιμώμενης αξίας του ακινήτου | ως 30 | κυμ/νο EURIBOR ΜΗΝΟΣ + περιθώριο |
| ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ ΔΑΝΕΙΟ ΓΙΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥΣ ΜΕΤΑΝΑΣΤΕΣ | 10.000 + | ως 30 | α. κυμ/νο 5,20% |
| | | | β. σταθερό για 1 έτος 3,50% |
| | | | γ. σταθερό για 5 έτη 5,50% |
| ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ ΔΑΝΕΙΟ ΣΤΑΘΕΡΟΥ ΕΠΙΤΟΚΙΟΥ | 10.000 + | ως 30 | σταθερό για 1 έτος 3,50% |
| | | | σταθερό για 2 έτη 4,70% |
| | | | σταθερό για 3 έτη 5,00% |
| | | | σταθερό για 5 έτη 5,50% |
| | | | σταθερό για 10 έτη 6,50% |
| ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ ΔΑΝΕΙΟ ΚΥΜ/ΝΟΥ ΕΠΙΤΟΚΙΟΥ | 10.000 + | ως 30 | κυμ/νο 5,20% |
| ΕΠΙΣΚΕΥΑΣΤΙΚΟ ΔΑΝΕΙΟ ΧΩΡΙΣ ΠΡΟΣΗΜΕΙΩΣΗ | 10.000- 35.000 | 2 ως 6 | κυμ/νο 9,00% |
| ΕΠΙΔΟΤΟΥΜΕΝΟ ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ | | | |
| α. για Έλληνες (επιδότηση για το μισό της συνολικής διάρκειας του δανείου, max 8 έτη) | | | α. κυμ/νο EURIBOR ΜΗΝΟΣ + περιθώριο |
| | | | β. κυμ/νο 5,20% |
| | | | γ. σταθερό για 1 έτος 3,50% |
| | | | σταθερό για 2 έτη 4,70% |
| | | | σταθερό για 3 έτη 5,00% |
| | | | σταθερό για 5 έτη 5,50% |
| | | | σταθερό για 10 έτη 6,50% |
| β. για ομογενείς παλιννοστούντες | επιλογή οποιουδήποτε προϊόντος, νόμιμη επιδότηση από το κράτος, εγγυητής 100% το Ελληνικό Κράτος | | |
| γ. για Τσιγγάνους | επιλογή οποιουδήποτε προϊόντος, νόμιμη επιδότηση από το κράτος, εγγυητής 100% το Ελληνικό Κράτος | | |
| ΑΝΑΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟΥ | 20.000 + | ως 30 | κυμ/νο EURIBOR ΜΗΝΟΣ + περιθώριο |

πηγή: Τράπεζα Πειραιώς

Όλα τα ανωτέρω δάνεια της Τράπεζας διατίθενται για αγορά, ανέγερση και επισκευή κατοικίας καθώς και για αγορά οικοπέδου.

Πίνακας III-33

Προϊόντα Καταναλωτικής Πίστης Τράπεζας Πειραιώς

| ΠΡΟΪΟΝ | ΠΟΣΟ | ΔΙΑΡΚ. (έτη) | ΕΠΙΤΟΚΙΟ |
|---|-----------|-----------------|---|
| ΚΙΝΗΣΗ ΑΚΙΝΗΤΟΥ (ανοιχτό με εξασφάλιση ακινήτου) | 10.000 + | | κυμ/νο EURIBOR ΜΗΝΟΣ + περιθώριο 3 μονάδων |
| ΑΝΟΙΚΤΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΔΑΝΕΙΟ | ως 30.000 | | από 10,50% ανάλογα με τον πελάτη |
| ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΙΚΟ ΚΥΜ/ΝΟΥ ΕΠΙΤΟΚΙΟΥ | ως 6.000 | | 7,50% + περιθώριο κοινό για όλους του πελάτες |
| | 6.001 + | | 7,50% + περιθώριο |
| ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΙΚΟ ΣΤΑΘΕΡΟΥ ΕΠΙΤΟΚΙΟΥ | ως 6.000 | | 7,50% + περιθώριο κοινό για όλους του πελάτες |
| | 6.001 + | | 7,50% + περιθώριο |
| | | α. ως 5 | σταθερό για όλη τη διάρκεια |
| | | β. ως 10 | σταθερό για τα 5 πρώτα έτη, κυμ/νο μετά |
| ΑΝΟΙΚΤΟ ΔΑΝΕΙΟ ΣΥΝΔΕΔΕΜΕΝΟ ΜΕ EURIBOR ΜΗΝΟΣ | | | κυμ/νο EURIBOR ΜΗΝΟΣ + περιθώριο 2 μονάδων |
| ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΔΑΝΕΙΟ ΣΥΝΔΕΔΕΜΕΝΟ ΜΕ EURIBOR ΜΗΝΟΣ | | | κυμ/νο EURIBOR ΜΗΝΟΣ + περιθώριο 2 μονάδων |
| ΑΓΟΡΑΣ ΜΕΤΟΧΩΝ | | | 10,00% |
| ΜΕΤΑΦΟΡΑ ΥΠΟΛΟΙΠΩΝ | | | 6,00% σταθερό για το πρώτο 6μηνο, |
| | | | 7,50% + περιθώριο σταθερό ή κυμ/νο μετά |
| περιθώριο: -1,5% ως 4,5% μονάδες, ανάλογα με τον πελάτη | | | |

πηγή: Τράπεζα Πειραιώς

Πίνακας III-34

Κάρτες Τράπεζας Πειραιώς

| ΠΡΟΪΟΝ | ΣΥΝΔΡ. | ΕΠΙΤΟΚ. | ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ |
|------------------------------------|--------|---------|--|
| ΠΕΙΡΑΙΩΣ VISA CLASSIC | 25 | 14,75% | |
| ΠΕΙΡΑΙΩΣ VISA GOLD | 60 | 14,25% | |
| ΠΕΙΡΑΙΩΣ VISA ELECTRON | 17 | 14,75% | μόνο για ηλεκτρονικές συναλλαγές |
| ΠΕΙΡΑΙΩΣ UNIVERSITY VISA | 17 | 14,75% | |
| ΠΕΙΡΑΙΩΣ MASTERCARD | 25 | 14,75% | |
| ΓΙΑΤΡΟΙ ΧΩΡΙΣ ΣΥΝΟΡΑ MASTERCARD | 30 | 15,50% | αποδίδονται στους Γιατρούς χωρίς σύνορα: <ul style="list-style-type: none">• το 50% της συνδρομής• το 1% των αγορών μέσω τερματικών της τράπεζας• το 0,3% των αγορών μέσω τερματικών άλλων τραπεζών |
| WINLIFE VISA | 30 | 15,50% | αποδίδονται σε κοινωφελή οργάνωση επιλογής του πελάτη (από συγκεκριμένες) εξ ονόματος του πελάτη: <ul style="list-style-type: none">• το 50% της συνδρομής• το 0,3% των αγορών |

πηγή: Τράπεζα Πειραιώς

3.5.1.7. CITIBANK INTERNATIONAL PLC



Πρόκειται για μέλος της Citigroup που εδρεύει στην Αγγλία και δραστηριοποιείται σε όλο τον κόσμο. Στην Ελλάδα το πρώτο κατάστημα Citibank ιδρύθηκε το 1964. Η Citibank International plc μετέχει στον πανευρωπαϊκό οργανισμό (2001) και είναι μία από τις μεγαλύτερες τράπεζες στην Ευρωπαϊκή Ένωση.

Το δίκτυο της Citibank Consumer Group –ο τομέας της Citigroup που ασχολείται με τη λιανική τραπεζική, τις τραπεζικές υπηρεσίες και τις ασφαλίσεις– στη χώρα αποτελείται από 58 καταστήματα (41 στην περιοχή Αθηνών- Πειραιώς) και 235 ATMs (42 στην περιοχή Αθηνών- Πειραιώς, εκτός καταστημάτων), ενώ το ανθρώπινο δυναμικό της αριθμεί 1.200 εργαζόμενους.

Στη λιανική τραπεζική, η Citibank International plc έχει το 100% των μετοχών του DINERS CLUB Ελλάδος Α.Ε.

Πίνακας III-35

Προϊόντα Στεγαστικής Πίστης Citibank

| ΠΡΟΪΟΝ | ΠΟΣΟ (€) | ΔΙΑΡΚ. (έτη) | ΕΠΙΤΟΚΙΟ | ΕΞΟΔΑ |
|------------------------------|-----------------|-----------------|-------------------------------|--|
| ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ ΔΑΝΕΙΟ | 15.000- 500.000 | 5 - 25 | κυμ/νο EURIBOR + περιθώριο | από 693,36 (ανάλογα με το ποσό) |
| | | | σταθερό για 3 χρόνια 2,9% | |
| | | | σταθερό για 5 χρόνια 4,9% | |
| ΔΑΝΕΙΟ ΑΝΑΒΑΘΜΙΣΗΣ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ | | | | |
| με προσημείωση | 10.000- 30.000 | 3 - 10 | κυμ/νο EURIBOR + περιθώριο | 657,36 ως 868,08 (ανάλογα με την τοποθεσία) |
| χωρίς προσημείωση | 6.000- 25.000 | 1 - 5 | σταθερό 9,50% | 337,49 ως 366,84 (ανάλογα με την τοποθεσία) |

πηγή: Citibank

Πίνακας III-36

Προϊόντα Καταναλωτικής Πίστης Citibank

| ΠΡΟΪΟΝ | ΠΟΣΟ (€) | ΔΙΑΡΚΕΙΑ (μήνες) | ΕΠΙΤΟΚΙΟ | ΕΞΟΔΑ |
|------------------|---------------|---------------------|----------------|-------|
| ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΔΑΝΕΙΟ | 3.000- 25.000 | 12 | σταθερό 7,50% | 100 |
| | | 24, 36, 48 | σταθερό 11,50% | |

πηγή: Citibank

Πίνακας III-37

Κάρτες Citibank

| ΠΡΟΪΟΝ | ΕΠΙΤΟΚΙΟ | ΣΥΝΔΡΟΜΗ | |
|-----------------------------------|----------|----------|-----------|
| | | 1ο έτος | μετά |
| Citibank Visa | 16,80% | 0 | 35,22 |
| Citibank MasterCard | 16,80% | 0 | 35,22 |
| Citibank Gold MasterCard | 9%* | 60 | 60 |
| Basic Citibank MasterCard | 14,50%** | 28,5 | 28,5 |
| Citibank Gold Visa | 15,80% | 0 | 58,69 |
| Citibank Platinum Visa | 12,80% | 0 | 100*** |
| Citibank Student Visa | 16,80% | 0 | 17,61 |
| Citibank Vodafone Visa | 16,80% | 0 | 35,22 |
| Citibank Gold Visa Vodafone | 15,80% | 0 | 58,69 |
| Citibank Student Visa Vodafone | 16,80% | 0 | 17,61 |
| Alico Citibank Visa | 16,80% | 0 | 35,22**** |
| Alico Citibank Gold Visa | 15,80% | 0 | 58,69** |
| Olympiakos Citibank Visa | 15,80% | 0 | 35 |
| Olympiakos Citibank Visa Gold | 15,50% | 0 | 60 |
| Olympiakos Citibank Visa Student | 15,30% | 0 | 20 |
| Diners Classic | 14,8% | 0 | 64,56 |
| Diners Club - Vodafone | 14,8% | 0 | 64,56 |
| Diners Club - Prestige | | 0 | 160 |
| Diners Club - Prestige - Vodafone | | 0 | 160 |
| Diners Club - Unicef | 14,8% | 0 | 64,56 |

* Ισχύει μέχρι και τον Ιούνιο 2005.

**υπό την προϋπόθεση ότι θα πραγματοποιηθούν συναλλαγές ύψους 900 Ευρώ σε διάστημα 12 μηνών, σε άλλη περίπτωση 16,50%.

*** Πρόγραμμα ανταμοιβής με επιστροφή ολοκλήρου του ποσού συνδρομής για ετήσιες αγορές ύψους 5.000,00 ευρώ.

**** Σε περίπτωση που υπάρχει χρέωση ασφαλιστρών σε ένα έτος άνω των 450 ευρώ τότε η συνδρομή επιστρέφεται.

πηγή: Citibank

3.5.1.8. ΓΕΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε.



Η Τράπεζα ιδρύθηκε το 1937 με κεφάλαια του Μετοχικού Ταμείου Στρατού με την επωνυμία «Τράπεζα Μετοχικού Ταμείου Στρατού Α.Ε.» και μετονομάστηκε σε «Γενική Τράπεζα της Ελλάδος Α.Ε.» το 1966. Από το Μάρτιο του 2004 το 50,01% της τράπεζας εξαγοράστηκε από τον παγκόσμιο τραπεζικό οργανισμό Société Générale. Εδρεύει στην Αθήνα, Μεσογείων 109-111, 115 26.

Σήμερα η Γενική Τράπεζα της Ελλάδος διαθέτει δίκτυο 109 καταστημάτων, εκ των οποίων τα 50 είναι εγκατεστημένα στον Ν. Αττικής. Παράλληλα, για την εξυπηρέτηση των πελατών, λειτουργεί δίκτυο 181 Μηχανημάτων Αυτόματης Εξυπηρέτησης (ATMs) εκ των οποίων τα 72 είναι τοποθετημένα σε σημεία εκτός δικτύου καταστημάτων. Το προσωπικό της τράπεζας ανέρχεται στους 2.046 εργαζόμενους, το 68% των οποίων απασχολείται στο δίκτυο καταστημάτων.

Η συμμετοχή της λιανικής τραπεζικής στο συνολικό χαρτοφυλάκιο χορηγήσεων της τράπεζας ανήλθε –στο τέλος του 2003– στο 32,8%.

Τα προϊόντα της έχουν ως εξής:

Πίνακας III-38

Κάρτες Γενικής Τράπεζας της Ελλάδος

| ΠΡΟΪΟΝ | ΕΠΙΤΟΚΙΟ | ΣΥΝΔΡΟΜΗ |
|----------------------|------------------------------|----------|
| ΓΕΝΙΚΗ VISA | 15,90% | 26,41 |
| ΓΕΝΙΚΗ VISA ELECTRON | 15,90% | 26,41 |
| ΓΕΝΙΚΗ VISA GOLD | 15,90% | 60 |
| ΓΕΝΙΚΗ MASTERCARD | 15,90% | 26,41 |
| MAESTRO CASH 365 | χρεωστική, διατίθεται δωρεάν | |

πηγή: Γενική Τράπεζα της Ελλάδος

Πίνακας III-39

Προϊόντα Στεγαστικής Πίστης Γενικής Τράπεζας της Ελλάδος

| ΠΡΟΪΟΝ | ΠΟΣΟ | ΔΙΑΡΚΕΙΑ | ΕΠΙΤΟΚΙΟ | ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ |
|--|--|----------|--|---|
| ΓΕΝΙΚΗ ΣΠΙΤΙ ΑΣΦΑΛΩΣ | ως το 100% της εμπορικής αξίας του ακινήτου | 10 | | προκαθορισμένο όριο διακύμανσης επιτοκίου ±2% |
| | | 15 | | |
| | | 20 | | |
| | | 25 | | |
| ΔΑΝΕΙΑ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ | 6.000- ως το 100% της αξίας του ακινήτου/συμβολαίου | 2- 25 | σταθερό για 1 έτος: 3,35% | |
| | | | σταθερό για 3 έτη: 4,80% | |
| | | | σταθερό για 5 έτη: 5,20% | |
| | | | σταθερό για 10 έτη: 5,95% | |
| | | | κυμαινόμενο: 5,40% | |
| ΓΕΝΙΚΗ ΣΠΙΤΙ COMPLET | ως 100% της εμπορικής αξίας του ακινήτου | | 3,35% | δυνατότητα λήψης δανείων (για στεγαστικό άνω των 50.000€) με το ίδιο επιτόκιο (3,35%): |
| | | | | <ul style="list-style-type: none"> • προσωπικό δάνειο ως 3.000 • καταναλωτικό δάνειο για αγορά οικιακού εξοπλισμού (ως το 10% του ποσού του στεγαστικού δανείου) • δάνειο για εξόφληση φορολογικών υποχρεώσεων (ως το 10% του ποσού του στεγαστικού δανείου) • έκδοση Γενικής VISA με δωρεάν συνδρομή για το πρώτο έτος |
| ΓΕΝΙΚΗ ΣΠΙΤΙ EURO | | | | |
| για δάνεια προς τρίτους | 6.000- 60.000 | | επιτόκιο ΕΚΤ + περιθώριο 2,1% | |
| | 60.000 + | | επιτόκιο ΕΚΤ + περιθώριο 1,8% | |
| για δάνεια που αφορούν ακίνητα προς εκμετάλλευση | 6.000- 60.000 | | επιτόκιο ΕΚΤ + περιθώριο 3,1% | |
| | 60.000+ | | επιτόκιο ΕΚΤ + περιθώριο 2,8% | |
| ΕΠΙΔΟΤΟΥΜΕΝΑ ΔΑΝΕΙΑ Α' ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ | μέχρι 44.020,54: 100% της αντικειμενικής αξίας της χρηματοδοτούμενης κατοικίας | 15 | κυμαινόμενο: | |
| | | | σταθερό για 3 έτη: | |
| | σταθερό για 7 έτη: | | | |
| | σταθερό για 10 έτη: | | | |
| ΕΠΙΣΚΕΥΑΣΤΙΚΟ (χωρίς εγγραφή υποθηκικών βαρών) | 3.000- 10.000 | 1- 5 | το ισχύον κυμαινόμενο πλέον 4 μονάδων | |
| | 10.001- 20.000 | 1- 5 | το ισχύον κυμαινόμενο πλέον 3,75 μονάδων | |

πηγή: Γενική Τράπεζα της Ελλάδος

Πίνακας III-40

Προϊόντα Καταναλωτικής Πίστης Γενικής Τράπεζας της Ελλάδος

| ΠΡΟΪΟΝ | ΠΟΣΟ | ΔΙΑΡΚ. (μήνες) | ΕΠΙΤΟΚΙΟ | ΕΞΟΔΑ (€) |
|---------------------------------|-------------------------|-------------------|--|---|
| ΓΕΝΙΚΗ CLASSIC | 1.500- 3.000 | ως 48 (μήνες) | σταθερό: 11,40% κυμ/νο: 10,90% | εξέτασης και προέγκρισης: 10 έγκρισης: εφ' άπαξ 90 |
| | 3.001- 6.000 | ως 48 | σταθερό: 10,90% κυμ/νο: 10,40% | εξέτασης και προέγκρισης: 10 έγκρισης: εφ' άπαξ 140 |
| | 6.001- 12.000 | ως 72 | σταθερό: 10,40% κυμ/νο: 9,90% | εξέτασης και προέγκρισης: 10 έγκρισης: εφ' άπαξ 240 |
| | 12.001- 20.000 | ως 72 | σταθερό: 9,90% κυμ/νο: 9,40% | εξέτασης και προέγκρισης: 10 έγκρισης: εφ' άπαξ 240 |
| | 20.001- 45.000 | ως 72 | σταθερό: 7,40% κυμ/νο: 6,90% | εξέτασης και προέγκρισης: 10 έγκρισης: εφ' άπαξ 490 |
| ΓΕΝΙΚΗ EASY 15 | 1.500 | ως 48 | σταθερό 11,40% | εξέτασης και προέγκρισης: 10 |
| ΓΕΝΙΚΗ EASY 30 | 3.000 | ως 48 | σταθερό 11,40% | εξέτασης και προέγκρισης: 10 έγκρισης: εφ' άπαξ 100 |
| ΓΕΝΙΚΗ EASY 60 | 6.000 | ως 60 | σταθερό 11,40% | εξέτασης και προέγκρισης: 10 έγκρισης: εφ' άπαξ 140 |
| ΓΕΝΙΚΗ EASY 90 | 9.000 | ως 72 | σταθερό 11,40% | εξέτασης και προέγκρισης: 10 έγκρισης: εφ' άπαξ 240 |
| ΓΕΝΙΚΗ ΑΝΟΙΚΤΗ ΠΙΣΤΩΣΗ | 900- 3.000 | ως 48 | κυμ/νο 12,40% | εξέτασης και προέγκρισης: 10 διαχείρισης: 60 ετησίως |
| | 3.001- 6.000 | ως 48 | κυμ/νο 11,90% | εξέτασης και προέγκρισης: 10 διαχείρισης: 60 ετησίως |
| | 6.001- 12.000 | ως 72 | κυμ/νο 11,40% | εξέτασης και προέγκρισης: 10 διαχείρισης: 60 ετησίως |
| | 12.001- 20.000 | ως 72 | κυμ/νο 10,90% | εξέτασης και προέγκρισης: 10 διαχείρισης: 60 ετησίως |
| | 20.001- 45.000 | ως 72 | κυμ/νο 7,40% | εξέτασης και προέγκρισης: 10 διαχείρισης: 60 ετησίως |
| ΓΕΝΙΚΗ ΑΝΟΙΞΗΣ (δε διατίθεται) | 1.500- 45.000 | ως 72 | 6,00% για το πρώτο 6μηνο, κυμ/νο (σήμερα 10,9%) μετά ή σταθερό | υποβολής και εξέτασης αιτήματος: 100 |
| ΓΕΝΙΚΗ ΝΕΩΝ (φοιτητικό) | 1.500- 6.000 | ως 108 | σταθερό 6,00% (περ. χάρπος ως 60) | εξέτασης και προέγκρισης: 10 έγκρισης: 140 |
| | 6.001- 20.000 | | σταθερό 6,00% | εξέτασης και προέγκρισης: 10 |
| | δυνατότητα και 20.000 + | | (περ. χάρπος ως 60) | έγκρισης: 240 |
| ΓΕΝΙΚΗ ΔΙΑΚΟΠΩΝ (δε διατίθεται) | 1.500- 12.000 | ως 72 | σταθερό 6,00% για το πρώτο 6μηνο, κυμ/νο (σήμερα 10,9%) μετά ή σταθερό | υποβολής και εξέτασης αιτήματος: 110 |
| ΓΕΝΙΚΗ ΓΑΜΟΥ | 1.500- 3.000 | ως 48 | σταθερό 11,35% | εξέτασης και προέγκρισης: 10 έγκρισης: εφ' άπαξ 90 |
| | 3.001- 6.000 | ως 48 | | εξέτασης και προέγκρισης: 10 έγκρισης: εφ' άπαξ 140 |
| | 6.001- 20.000 | ως 72 | | εξέτασης και προέγκρισης: 10 |
| | 20.001- 25.000 | ως 72 | | εξέτασης και προέγκρισης: 10 έγκρισης: εφ' άπαξ 490 |

| | | | | |
|---------------------|----------------|-------|-------------------------------|------------------------------|
| ΓΕΝΙΚΗ ΑΥΤΟΚ/ΤΟΥ | 1.500- 3.000 | ως 48 | σταθερό 8,75% κυμ/νο 8,50% | εξέτασης και προέγκρισης: 10 |
| | | | | έγκρισης: εφ' άπαξ 90 |
| | 3.001- 6.000 | ως 48 | | εξέτασης και προέγκρισης: 10 |
| | | | | έγκρισης: εφ' άπαξ 140 |
| | 6.001- 12.000 | ως 72 | | εξέτασης και προέγκρισης: 10 |
| | | | | έγκρισης: εφ' άπαξ 240 |
| | 12.001- 20.000 | ως 72 | | εξέτασης και προέγκρισης: 10 |
| | | | | έγκρισης: εφ' άπαξ 240 |
| | 20.001- 45.000 | ως 72 | | εξέτασης και προέγκρισης: 10 |
| | | | | έγκρισης: εφ' άπαξ 490 |

πηγή: Γενική Τράπεζα της Ελλάδος

3.5.1.9. ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΥΠΡΟΥ Λ.Τ.Δ.



Η Τράπεζα Κύπρου ιδρύθηκε το 1899 στην Κύπρο, όπου και κατέχει το μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς. Στην Ελλάδα, το πρώτο κατάστημα της τράπεζας λειτούργησε το 1991. Το κεντρικό κατάστημα στη χώρα μας βρίσκεται στην Αθήνα, Λεωφ. Αλεξάνδρας 170, 115 21.

Το δίκτυο καταστημάτων της τράπεζας στην περιοχή Αθηνών- Πειραιώς περιλαμβάνει 40 καταστήματα και 51 ATMs (11 εκτός καταστημάτων). Το ανθρώπινο δυναμικό στην Ελλάδα ανέρχεται στους 1940 εργαζόμενους.

Πίνακας III-41

Κάρτες Τράπεζας Κύπρου

| | αγορές | μεταφορά υπολοίπου | ανάληψη |
|-----------------------------------|------------------------------|-------------------------|---------|
| VISA GOLD | 15% (8,5% για το 1ο έτος) | 15% (4,9% για 2 έτη) | 15% |
| VISA CLASSIC | 15,35% (8,5% για το 1ο έτος) | 15,35% (4,9% για 2 έτη) | 15,75% |
| VISA ELECTRON | 15,35% (8,5% για το 1ο έτος) | 15,35% (4,9% για 2 έτη) | 15,75% |
| CLUB NOKIA VISA PLUS (Co-Branded) | 15,35% | 15,35% (4,9% για 2 έτη) | 15,75% |
| MASTERCARD | 15,35% (8,5% για το 1ο έτος) | 15,35% (4,9% για 2 έτη) | 15,75% |
| MediEXCLUSIVE | 13,50% (8,5% για το 1ο έτος) | 13,50% (4,9% για 2 έτη) | 15% |

πηγή: Τράπεζα Κύπρου

Πίνακας III-42

Προϊόντα Στεγαστικής Πίστης Τράπεζας Κύπρου

| ΠΡΟΪΟΝ | ΠΟΣΟ | ΔΙΑΡΚΕΙΑ | ΕΠΙΤΟΚΙΟ |
|--|---|--------------|------------------|
| ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ/ΕΠΙΣΚΕΥΑΣΤΙΚΟ PLUS | ανάλογα την πιστοληπτική ικανότητα του πελάτη | μέχρι 25 έτη | κυμαινόμενο 5,5% |
| ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ/ΕΠΙΣΚΕΥΑΣΤΙΚΟ PLUS με καταθέσεις/ΤΕΔ σε εγγύηση | | | κυμαινόμενο 5% |
| ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ/ΕΠΙΣΚΕΥΑΣΤΙΚΟ PLUS EURIBOR 1M | | | 2,1040% + spread |
| ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ/ΕΠΙΣΚΕΥΑΣΤΙΚΟ PLUS - 1 έτος σταθερό επιτόκιο | | | 3,20% |
| ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ/ΕΠΙΣΚΕΥΑΣΤΙΚΟ PLUS - 3 έτη σταθερό επιτόκιο | | | 4,50% |
| ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ/ΕΠΙΣΚΕΥΑΣΤΙΚΟ PLUS - 5 έτη σταθερό επιτόκιο | | | 5,40% |
| ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ/ΕΠΙΣΚΕΥΑΣΤΙΚΟ PLUS - 10 έτη σταθερό επιτόκιο | | | 6,50% |
| ΑΝΑΚΑΙΝΙΣΤΙΚΟ/ΕΠΙΣΚΕΥΑΣΤΙΚΟ | | 10,25% | |

πηγή: Τράπεζα Κύπρου

Πίνακας III-43

Προϊόντα Καταναλωτικής Πίστης Τράπεζας Κύπρου

| ΠΡΟΪΟΝ | ΠΟΣΟ | ΔΙΑΡΚΕΙΑ | ΕΠΙΤΟΚΙΟ |
|---|---|-------------|----------------|
| ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ | μέχρι 6000€ | μέχρι 6 έτη | 11,90% |
| | μέχρι 6000€ | | σταθερό 10,90% |
| | 6001- 10000€ | | 10,25% |
| | 6001- 10000€ | | σταθερό 10,25% |
| ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΙΚΟ | ανάλογα την πιστοληπτική ικανότητα του πελάτη | μέχρι 6 έτη | 10,25% |
| ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΙΚΟ με προσημείωση | | | σταθερό 10,25% |
| ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΙΚΟ με καταθέσεις/ΤΕΔ σε εγγύηση | | | 5,50% + spread |
| ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΙΚΟ με καταθέσεις/ΤΕΔ σε εγγύηση | | | 5% |
| ΠΡΟΝΟΜΙΑΚΟ ΕΠΙΤΟΚΙΟ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΙΚΗΣ ΠΙΣΤΗΣ | | | 8,25% |

πηγή: Τράπεζα Κύπρου

3.5.1.10. ΕΓΝΑΤΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑ Α.Ε.



Η Εγνατία Τράπεζα ιδρύθηκε το 1991 στη Θεσσαλονίκη. Παρ' όλο τον ανταγωνισμό, που στον κλάδο των τραπεζών είναι ιδιαίτερα έντονος και η είσοδος νέων επιχειρήσεων είναι σχεδόν αδύνατη, η Εγνατία Τράπεζα όχι μόνο διείσδυσε, αλλά και διατηρεί σημαντικό μερίδιο αγοράς. Η εταιρεία εδρεύει στη Θεσσαλονίκη.

Το δίκτυο της Εγνατίας Τράπεζας αποτελείται από 68 καταστήματα και 8 τραπεζικά κέντρα (εξειδικευμένες κεντροποιημένες μονάδες διαχείρισης σχέσεων με επιχειρήσεις και επαγγελματίες), ενώ το ανθρώπινο δυναμικό της αριθμεί 1.277 εργαζόμενους και η τάση είναι η μεταφορά του κύριου όγκου στον τομέα της προώθησης των προσφερόμενων προϊόντων.

Το σύνολο των χορηγήσεων προς τους ιδιώτες (λιανική τραπεζική) ανήλθε στο τέλος το 2003 στο 55% του συνολικού χαρτοφυλακίου χορηγήσεων της τράπεζας.

Τα προϊόντα που προσφέρει η εταιρεία φαίνονται παρακάτω.

Πίνακας III-44

Προϊόντα Στεγαστικής Πίστης Εγνατίας Τράπεζας

| ΠΡΟΪΟΝ | ΠΟΣΟ (€) | ΔΙΑΡΚΕΙΑ (μήνες) | ΕΠΙΤΟΚΙΟ |
|--|---------------|---------------------|----------|
| ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ (κυμαινόμενο Ευρωπαϊκό) | 9.000-500.000 | 36- 300 | 4.50% |
| ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ (ΣΤΑΘΕΡΟ ΓΙΑ 1 ΕΤΟΣ) | 9.000-500.000 | 36- 300 | 3.50% |
| ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ (ΣΤΑΘΕΡΟ ΓΙΑ 2 ΕΤΗ) | 9.000-500.000 | 36- 300 | 4.50% |
| ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ (ΣΤΑΘΕΡΟ ΓΙΑ 3 ΕΤΗ) | 9.000-500.000 | 36- 300 | 5.50% |
| ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ (ΣΤΑΘΕΡΟ ΓΙΑ 5 ΕΤΗ) | 9.000-500.000 | 36- 300 | 6.00% |
| ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ ΒΕΛΤΙΩΣΗΣ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ (κυμαινόμενο) | 9.000-500.000 | 36- 300 | 6.00% |
| Β.Ε.Σ.Π. (Βασικό Επιτόκιο Δανείων Στεγαστικής Πίστης) (κυμαινόμενο) | | | 5.50% |

πηγή: Εγνατία Τράπεζα

Πίνακας III-45

Προϊόντα Καταναλωτικής Πίστης Εγνατίας Τράπεζας

| ΠΡΟΪΟΝ | ΠΟΣΟ (€) | ΔΙΑΡΚΕΙΑ (μήνες) | ΕΠΙΤΟΚΙΟ |
|----------------------------------|---------------|---------------------|-------------------|
| ΔΑΝΕΙΟ ΑΓΟΡΑΣ ΕΙΔΩΝ ΔΙΑΡΚΕΙΑΣ | 900- 25.000 | 12- 48 | 7% + περιθώριο(*) |
| ΔΑΝΕΙΟ ΑΓΟΡΑΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ | 1.500- 25.000 | 12- 72 | 7% + περιθώριο(*) |
| ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΔΑΝΕΙΟ | 900- 100.000 | 12- 120 | 7% + περιθώριο(*) |
| ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΙΚΟ ΔΑΝΕΙΟ | 900- 100.001 | 12- 120 | 7% + περιθώριο(*) |

* : προσδιορίζεται από τη συνολική απόδοση της σχέσης με τον πελάτη, τον εκτιμώμενο κίνδυνο ανά πελάτη και το σκοπό της χρηματοδότησης

πηγή: Εγνατία Τράπεζα

Πίνακας III-46

Κάρτες Εγνατίας Τράπεζας

| ΠΡΟΪΟΝ | ΣΥΝΔΡΟΜΗ | ΕΠΙΤΟΚΙΟ |
|---|------------------------------|-------------|
| VIACARD VISA CLASSIC ELECTRON | 26,41 | 16,50% |
| VIACARD VISA GOLD | 52,82 | 15,50% |
| TOP CAR VISA (Co-Branded) | 26,41 | 14,75% |
| NISSAN COSMOS VISA (Co-Branded) | 26,41 | 14,75% |
| PEUGEOT VISA (Co-Branded) | 26,41 | 14,75% |
| DAEWOO VISA (Co-Branded) | 26,41 | 14,75% |
| VIACARD VISA PREMIUM (ELECTRON) (Co-Branded) | 0 | ΒΕΚΠ+spread |
| INTERNATIONAL LIFE VISA (Co-Branded) | 35,22 | 17,50% |
| TEOROCHE VISA (Co-Branded) | 14,67 | 17,50% |
| DEUTSCHE UNIVERSA INTERASCO VISA (Co-Branded) | 29,35 | 17,50% |
| TOP CLUB VISA (Co-Branded) | 35,22 | 17,50% |
| SANI VISA CARD (Co-Branded) | 26,41 | 17,50% |
| ΒΑΣΙΛΑΚΗΣ VISA (Co-Branded) | 26,41 | 17,50% |
| ΕΛΛΗΝΟΓΕΡΜΑΝΙΚΟ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ VISA (Co-Branded) | 23,48 | 17,50% |
| ATLANTIC UNION VISA (Co-Branded) | | 17,50% |
| TRAVEL CREDIT CARD | 29,35 | 17,50% |
| ΚΑΡΤΑ ΔΟΥΚΑΣ (Co-Branded) | 0 | 17,50% |
| VW PAZAROPOULOS (Co-Branded) | 29,35 | 16,50% |
| AUDI PAZAROPOULOS (Co-Branded) | 29,35 | 16,50% |
| ΠΑΠΙΣΤΑΣ VISA (Co-Branded) | 26,41 | 17,50% |
| INTERSALONICA (Co-Branded) | 27 | 16,50% |
| VIACARD DEBIT | χρεωστική, διατίθεται δωρεάν | |

πηγή: Εγνατία Τράπεζα

3.5.1.11. ASPIS BANK ΑΝΩΝΥΜΗ ΤΡΑΠΕΖΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ



Ιδρύθηκε το 1992 και εδρεύει στην Αθήνα, Όθωνος 4, 105 57.

Μετά και την εξαγορά του τομέα Καταναλωτικής και Εμπορικής Τραπεζικής της ABN AMRO Bank το 2002 η Aspis Bank αριθμεί σήμερα (τέλος 2003) 66 καταστήματα στην Ελλάδα και 907 τραπεζικά στελέχη και υπαλλήλους, το 57% των οποίων απασχολείται στο Δίκτυο εξυπηρέτησης της πελατείας.

Πίνακας III-47

Προϊόντα Στεγαστικής Πίστης Aspis Bank

| ΠΡΟΪΟΝ | ΠΟΣΟ (€) | ΔΙΑΡΚΕΙΑ (έτη) | ΕΠΙΤΟΚΙΟ |
|---|--|-----------------------|--|
| ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ ΔΑΝΕΙΟ ΜΕ ΕΠΙΤΟΚΙΟ ΒΑΣΙΣΜΕΝΟ ΣΤΟ EURIBOR ΜΗΝΟΣ | 10.000- 500.000 | 5 ως 25 | κυμ/νο EURIBOR μηνός + 1,9% ή 2,25% ή 2,5% |
| ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ ΔΑΝΕΙΟ ΚΥΜΑΙΝΟΜΕΝΟΥ ΕΠΙΤΟΚΙΟΥ | 6.000 € ως το 75% της αξίας του προσημειωμένου περιουσιακού στοιχείου. Στην περίπτωση αγοράς οικοπέδου, 55% της αξίας | 5, 10, 15, 20, 25, 30 | 5,95% |
| ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ ΔΑΝΕΙΟ ΣΤΑΘΕΡΟΥ ΕΠΙΤΟΚΙΟΥ 1 ΕΤΟΥΣ | 10.000- 500.000 | 4 ως 25 | 3,00% για το 1ο έτος, EURIBOR μηνός + 2,5% μετά |
| ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ ΔΑΝΕΙΟ ΣΤΑΘΕΡΟΥ ΕΠΙΤΟΚΙΟΥ 2 ΕΤΩΝ | 10.000- 500.000 | 5 ως 25 | 3,90% για τα 2 πρώτα έτη, EURIBOR μηνός + 2,5% μετά |
| ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ ΔΑΝΕΙΟ ΣΤΑΘΕΡΟΥ ΕΠΙΤΟΚΙΟΥ 3 ΕΤΩΝ | 10.000- 500.000 | 5 ως 25 | 4,40% για τα 3 πρώτα έτη, EURIBOR μηνός + 2,5% μετά |
| ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ ΔΑΝΕΙΟ ΣΤΑΘΕΡΟΥ ΕΠΙΤΟΚΙΟΥ 5 ΕΤΩΝ | 10.000- 500.000 | 8 ως 25 | με ποσοστό χρηματοδότησης <60%: 4,50% για τα πρώτα 5 έτη |
| | | | με ποσοστό χρημ/σης >60%: 4,70% για τα πρώτα 5 έτη |
| | | | κυμ/νο EURIBOR μηνός + 2,5% μετά |
| ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ ΕΠΙΔΟΤΟΥΜΕΝΟ ΔΑΝΕΙΟ | 6.000€ ως το 75% της αξίας του προσημειωμένου περι/κού στοιχείου | 5, 10, 15, 20, 25, 30 | |
| ΔΑΝΕΙΟ ΜΕΤΑΦΟΡΑΣ ΥΠΟΛΟΙΠΟΥ ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟΥ | | 3 | EURIBOR μηνός + 1,5% |

πηγή: Aspis Bank

Πίνακας III-48

Προϊόντα Καταναλωτικής Πίστης Aspis Bank

| ΠΡΟΪΟΝ | ΠΟΣΟ (€) | ΔΙΑΡΚΕΙΑ (μήνες) | ΕΠΙΤΟΚΙΟ |
|--|-----------------------------------|--|---|
| ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΙΚΟ ΔΑΝΕΙΟ ASPIS BANK | 1.500- 5.000 | 6 ως 36 | α. βασικό κυμ/νο 7,50% + περιθώριο πελάτη (0,00%- 3,00%) β. σταθερό για 3 έτη 8,50% + περιθώριο πελάτη (0,00%- 3,00%) γ. σταθερό για 1 έτος 9,00%, βασικό κυμ/νο μετά |
| | 5.001- 15.000 | ως 48 | |
| | 15.001- 30.000 | ως 72 | |
| | | (δυνατότητα για 120, αν παρέχεται εμπράγματη εξασφάλιση) | |
| ΑΝΟΙΚΤΗ ΠΙΣΤΩΣΗ ASPIS BANK | 1.500- 30.000 | | 7,50% + περιθώριο πελάτη (1,00%- 4,00%) |
| ΔΑΝΕΙΟ ΜΕΓΑΛΩΝ ΑΓΟΡΩΝ | 5.000- 15.000 | ως 48 | α. κυμ/νο 6,50% + περιθώριο πελάτη (0,00%- 3,00%) β. σταθερό για 3 έτη 7,50% + περιθώριο πελάτη (0,00%- 3,00%) γ. σταθερό για 1 έτος 8,00%, βασικό κυμ/νο μετά |
| | 15.001- 30.000 | ως 72 | |
| ΔΑΝΕΙΟ ΝΕΩΝ ΓΟΝΕΩΝ | 1.500- 5.000 | 6 ως 36 | α. βασικό κυμ/νο 7,50% (*) + περιθώριο πελάτη (0,00%- 3,00%) β. σταθερό για 3 έτη 8,50% (*) + περιθώριο πελάτη (0,00%- 3,00%) γ. σταθερό για 1 έτος 9,00% (*), βασικό κυμ/νο μετά |
| | 5.001- 15.000 | ως 48 | |
| ΦΟΙΤΗΤΙΚΟ/ ΣΠΟΥΔΑΣΤΙΚΟ | 1.500- 5.000 | 6 ως 36 | σταθερό για 3 έτη 8,5%(*) |
| ΜΕΤΑΦΟΡΑ ΥΠΟΛΟΙΠΟΥ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΙΚΟΥ (δε διατίθεται) | 1.500- 30.000 (μεταφερόμενο ποσό) | ως 48 | 6% για το 1ο έτος, σταθερό επιτόκιο 8% για 3 ακόμα έτη μετά |
| OVERDRAFT | | κατόπιν συμφωνίας | 15,00% |

*: με την προσκόμιση τιμολογίων, -1%

πηγή: Aspis Bank

Πίνακας III-49

Κάρτες Aspis Bank

| ΠΡΟΪΟΝ | ΣΥΝΔΡΟΜΗ | ΕΠΙΤΟΚΙΟ |
|----------------------------------|------------------------------|------------|
| ASPIS BANK VISA CLASSIC | 29,35 | 15,50% (*) |
| ASPIS BANK ELECTRON VISA | 29,35 | 15,50% |
| ASPIS BANK COLLEGE VISA ELECTRON | 15,00 | 12,50% |
| EQUESTRIAN VISA | 29,35 | 15,50% |
| ASPIS BANK DEBIT VISA | χρεωστική, διατίθεται δωρεάν | |

πηγή: Aspis Bank

* : -1%, για υπόλοιπο > 880€, -1% στο επιτόκιο αυτόματης εξόφλησης λογαριασμού, -2% στο επιτόκιο αυτόματης εξόφλησης λογαριασμού και υπόλοιπο > 880€

3.5.1.12. ΤΡΑΠΕΖΑ ΑΤΤΙΚΗΣ Α.Ε.



Η δημοσίευση του αρχικού καταστατικού Διατάγματος ίδρυσης της τράπεζας Αττικής έγινε στις 5 Φεβρουαρίου 1925, και –όπως αυτό ορίζεται– η διάρκεια της Τραπεζικής εταιρίας ορίζεται εκατό χρόνια από της προαναφερθείσας ημερομηνίας, οπότε λήγει την 4η Φεβρουαρίου 2025. Η εταιρεία εδρεύει στο κέντρο της Αθήνας, Ομήρου 23, 106 72.

Όσον αφορά τα προϊόντα της τράπεζας, η τιμολόγησή τους είναι διαφορετική όταν αυτά διατίθενται σε μέλη του ΤΕΕ και του ΤΣΜΕΔΕ. Αυτό, διότι το 41,16% της τράπεζας ανήκει στο ΤΣΜΕΔΕ (Ταμείο Σύνταξης Μηχανικών Εργοληπτών και Δημοσίων Έργων).

Τα προσφερόμενα προϊόντα είναι:

Πίνακας III-50

Προϊόντα Στεγαστικής Πίστης Τράπεζας Αττικής

| ΠΡΟΪΟΝ | ΠΟΣΟ | ΔΙΑΡΚΕΙΑ (έτη) | ΕΠΙΤΟΚΙΟ |
|-----------------------|---|---------------------------------|---|
| ΑΤΤΙΚΗΣ ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ | μέχρι το 100% της αξίας του ακινήτου | ως 30 (περ. χάριτος ως 2) | σταθερό για 1 έτος 3,50% |
| | | | σταθερό για 2 έτη 4,85% |
| | | | σταθερό για 3 έτη 5,25% |
| | | | σταθερό για 5 έτη 5,65% |
| | ως 100.000 | | (μετά, το εκάστοτε κυμαινόμενο, σήμερα 5,50%) κυμαινόμενο 5,50% |
| | | | EURIBOR + Spread 2,50% |
| | | | επιτόκιο της Ε.Κ.Τ. + Spread 2,50% |
| | | | EURIBOR + Spread 1,75% |
| 100.000 + | επιτόκιο της Ε.Κ.Τ. + Spread 2,00% | | |

πηγή: Τράπεζα Αττικής

Πίνακας III-51**Προϊόντα Καταναλωτικής Πίστης Τράπεζας Αττικής**

| ΠΡΟΪΟΝ | ΠΟΣΟ (€) | ΔΙΑΡΚΕΙΑ (μήνες) | ΕΠΙΤΟΚΙΟ |
|---|---------------|---------------------|---------------------------------------|
| ΕΛΕΥΘΕΡΟ ΑΝΟΙΚΤΟ | από 1.500 | | 11,25% |
| ΑΝΟΙΚΤΟ ΔΑΝΕΙΟ ΑΤΤΙΚΑ 2005 | από 1.500 | | 7,50% για το πρώτο 6μηνο, 11,25% μετά |
| EXPRESS ΑΝΟΙΚΤΟ ΔΑΝΕΙΟ | | | 12,25% |
| ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΑΤΤΙΚΑ LOW RATE | από 10.000 | ως 180 | 7% |
| ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΣΤΑΘΕΡΩΝ ΔΟΣΕΩΝ | | | 11,25% |
| EXPRESS ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΔΑΝΕΙΟ | | | 12,25% |
| ΑΤΤΙΚΗΣ ΑΤΟΚΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ | 1.500- 30.000 | 12 ως 60 | 0,00% για το πρώτο 5μηνο, 10,25% μετά |
| ΣΠΟΥΔΑΣΤΙΚΟ ΑΤΤΙΚΗΣ | από 1.500 | 12 ως 60 | 9,25% |
| ΓΑΜΟΥ ΑΤΤΙΚΗΣ | 3.000- 60.000 | 12 ως 60 | 8,50% |
| ΑΥΤΟ ΑΤΤΙΚΗΣ | από 1.500 | 12 ως 60 | 8,25% |
| ΑΝΑΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΟΦΕΙΛΩΝ | 1.500- 60.000 | 12 ως 60 | 8,50% |
| OVERDRAFT | | | 11,50%(*) |
| ΤΕΧΝΟΔΑΝΕΙΟ (**) | από 1.500 | 12 ως 60 | 7,75% |
| ΕΙΔΙΚΟ ΔΑΝΕΙΟ (***) | από 1.500 | 12 ως 60 | 7,75% |
| * : για υπαλλήλους και συνταξιούχους Δημοσίου, Μελών ΤΣΜΕΔΕ - Τ.Ε.Ε., Μελών Τ.Σ.Α.Υ. ισχύει ειδικό επιτόκιο | | | |
| ** : για μέλη ΤΣΜΕΔΕ | | | |
| *** : για μέλη ΤΣΑΥ | | | |

πηγή: Τράπεζα Αττικής

Πίνακας III-52**Κάρτες Τράπεζας Αττικής**

| ΠΡΟΪΟΝ | ΣΥΝΔΡΟΜΗ | ΕΠΙΤΟΚΙΟ |
|---------------------------|--------------------|----------|
| ΑΤΤΙΚΑ CARD VISA | 26 | 15,25% |
| ΑΤΤΙΚΑ CARD VISA GOLD | 56 | 15,25% |
| ΑΤΤΙΚΑ CARD ELECTRON VISA | 24 | 15,25% |
| TECHNOCARD VISA | 26 | 9% |
| TECHNOCARD VISA GOLD | 52 | 9% |
| ΑΤΤΙΚΑ GIFT CARD VISA | προπληρωμένη κάρτα | |

πηγή: Τράπεζα Αττικής

3.5.2. ΜΕΣΙΤΕΣ ΣΥΜΒΕΒΛΗΜΕΝΟΙ ΜΕ ΧΡΗΜΑΤΟΠΙΣΤΩΤΙΚΑ ΙΔΡΥΜΑΤΑ

Πολλές Τράπεζες που έχουν ως πολιτική τους τις συνεργασίες με τρίτους για την προώθηση των προϊόντων τους συμβάλλονται με ανάλογους μεσίτες, πλην των μεσιτών τραπεζικών εργασιών.

Έτσι, στο σύνολό τους οι τράπεζες αυτές συμβάλλονται με κατασκευαστές και μεσίτες ακινήτων προκειμένου για την προώθηση προϊόντων στεγαστικής πίστης, με ασφαλιστές για την προώθηση προϊόντων καταναλωτικής πίστης, καθώς και με εμπόρους για την προώθηση καρτών. Με αυτόν τον τρόπο οι τράπεζες έχουν πρόσβαση στην αιτία που δημιουργεί την ανάγκη για δανεισμό από τα νοικοκυριά, με αποτέλεσμα οι ιδιώτες να κατευθύνονται από τους προαναφερθέντες μεσίτες σε συγκεκριμένες τράπεζες και συγκεκριμένα προϊόντα.

Από την έρευνα που διενεργήσαμε, ελάχιστες είναι οι τράπεζες που δεν έχουν ως πολιτική τους τέτοιες συνεργασίες, ενώ οι τράπεζες που εστιάζουν την προσοχή τους σε τέτοιου είδους συμβάσεις απολαμβάνουν μεγάλα μερίδια αγοράς (πρωτοπόρος στις συμβάσεις αυτές και τις συνεργασίες θεωρείται η Eurobank EFG Ergasias).

Ο αριθμός των συμβαλλομένων αυτών με τις τράπεζες είναι αδύνατο να προσδιοριστεί, λόγω μη διαθέσιμων από τις τράπεζες στοιχείων. Ωστόσο οι συμβάσεις αυτές χαρακτηρίζονται ως ιδιαίτερα αποδοτικές.

Τέλος, η μόνη αξιόπιστη –από πλευράς των τραπεζών– εταιρεία μεσιτείας τραπεζικών εργασιών είναι η εταιρεία Akim.finance, η οποία μέσω του δικτύου καταστημάτων της Smart Centers παρέχει στους πελάτες της τραπεζικές, ασφαλειομεσιτικές, επενδυτικές και κτηματομεσιτικές υπηρεσίες. Η Akim.finance εδρεύει στο Κολωνάκι (Σόλωνος 14) και τα τραπεζικά προϊόντα που προωθεί είναι των εταιρειών Nova Bank, FBB, Γενική Τράπεζα, Τράπεζα Αττικής, Γενική Καρτών και WESTERN UNION (για μεταφορά χρημάτων-εμβασμάτων).

Στην Αθήνα διαθέτει εκτός από το κεντρικό κατάστημα, ένα υποκατάστημα στους Αμπελοκήπους (Λ. Κηφισίας 94), ενώ το χρονοδιάγραμμα της Akim.finance αφορά στη δημιουργία 60 καταστημάτων στην Αττική και 60 στην περιφέρεια μέσω franchising σε χρονικό ορίζοντα 6 ετών.

3.5.3. ΜΕΣΙΤΕΣ ΜΗ ΣΥΜΒΕΒΛΗΜΕΝΟΙ ΜΕ ΧΡΗΜΑΤΟΠΙΣΤΩΤΙΚΑ ΙΔΡΥΜΑΤΑ

Όπως έχει ήδη αναφερθεί, η πλειοψηφία των μεσιτών τραπεζικών υπηρεσιών και προώθησης τραπεζικών προϊόντων είναι ανεπίσημοι και μη συμβεβλημένοι με τραπεζικά ιδρύματα μεσίτες σε ποσοστό 80%.

Το γεγονός αυτό δυσχεραίνει την εδραίωση της @ Ε.Π.Ε. στην αγορά, αφού η αγανάκτηση των πελατών- ιδιωτών από τις χαμηλής ποιότητας υπηρεσίες που παρέχονται και το πολλές φορές αφόρητο κόστος, λειτουργούν ανασταλτικά για την προτίμηση των ιδιωτών σε άλλους brokers, ακόμα και αν οι τελευταίοι είναι επισήμως συμβεβλημένοι με τράπεζες. Ο κίνδυνος εξαπάτησης, που είναι μεγάλος όταν πρόκειται για ανεπίσημους μεσίτες, προεκτείνεται στην αντίληψη των ιδιωτών και στους επίσημους μεσίτες.

Επιπλέον, καθίσταται δυσκολότερη η εδραίωση της @ Ε.Π.Ε. όσον αφορά στις τράπεζες, που είναι ιδιαίτερα επιφυλακτικές απέναντι σε brokers (μεσίτες), αφού οι ανεπίσημοι μεσίτες παρέχουν στις τράπεζες πελάτες με αδυναμία εκπλήρωσης των οικονομικών υποχρεώσεών τους έναντι των τραπεζών. Παρατηρείται μάλιστα το φαινόμενο επιλογής πελατών- ιδιωτών ακόμα και από τη μαύρη λίστα της εταιρείας «Τειρεσίας Α.Ε.».

Ωστόσο θεωρούμε ότι η @ Ε.Π.Ε. δε θα δυσκολευτεί να καταστήσει το brand name (επωνυμία της επιχείρησης) στην αγορά ως εγγύηση αξιοπιστίας, λόγω της σημασίας που δίνει στην Ποιότητα και της ανταπόκρισης που πιστεύουμε ότι θα έχει από την αγορά. Το ισχυρότερο ανταγωνιστικό της πλεονέκτημα θα είναι ακριβώς η Ποιότητα των υπηρεσιών που θα παρέχει στους ιδιώτες και στα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα.

3.6. Η @ Ε.Π.Ε. ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ – ΜΕΙΓΜΑ MARKETING

Η @ Ε.Π.Ε. στοχεύει στη σύναψη συμβάσεων με τράπεζες προκειμένου για την προώθηση των προϊόντων τους. Έτσι, κατόπιν συνομιλιών και σχετικής έρευνας οι ενδιαφερόμενες τράπεζες είναι οι: Τράπεζα Πειραιώς, η Γενική Τράπεζα και η θυγατρική της Γενική Καρτών, η First Business Bank, καθώς και η Omega Bank για τον τομέα των καρτών.

Στην πλειοψηφία τους οι ενδιαφερόμενες τράπεζες είναι μεσαίου και μικρού μεγέθους. Αυτό ήταν εξ αρχής αναμενόμενο, αφού οι τράπεζες μεγάλου μεγέθους διαθέτουν ήδη εξελιγμένο και ευρύ δίκτυο, προσωπικό που απασχολείται αποκλειστικά στην προώθηση των προσφερόμενων προϊόντων και μεγάλα κεφάλαια για διαφήμιση. Συνεπώς οι υπηρεσίες της @ Ε.Π.Ε. δεν τους είναι απαραίτητες.

Αντίθετα, οι ενδιαφερόμενες τράπεζες χρειάζονται προώθηση των προϊόντων τους για αύξηση του μεριδίου αγοράς τους. Εξ άλλου, πέρα από την προσυμφωνημένη προμήθεια που αποτελεί ένα μικρό ποσοστό της τάξης του 0,50% - 2,00% του ποσού του δανείου για κάθε δάνειο και 10- 25 € εφ' άπαξ για κάθε κάρτα, οι εν λόγω τράπεζες δεν επιβαρύνονται περαιτέρω και μάλιστα εξοικονομούν τα έξοδα και το χρόνο για διαπίστωση της πιστοληπτικής ικανότητας και φερεγγυότητας του υποψήφιου πελάτη, καθώς και πολλά έξοδα για τη διαφήμιση και προώθηση των προϊόντων, με τα οποία επιβαρύνεται η @ Ε.Π.Ε..

Όσον αφορά την εύρεση πελατείας για το ξεκίνημα, από ό,τι προέκυψε από την έρευνα που διηγήχθη και το benchmarking (διεπιχειρησιακή έρευνα), κρίσιμο παράγοντα αποτελούν οι δημόσιες σχέσεις και γνωριμίες. Πιστεύουμε ότι το πελατολόγιο της @ Ε.Π.Ε. θα διευρυνθεί τόσο από την προώθηση του ονόματος της @ Ε.Π.Ε. όσο και από τη φήμη που θα αποκτήσει λόγω της ποιότητας και της επάρκειας παροχής των υπηρεσιών της. Ωστόσο και η διαφήμιση διαδραματίζει καθοριστικό ρόλο.

3.6.1. ΠΡΟΣΦΕΡΟΜΕΝΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

3.6.1.1. ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

Πίνακας III-53

Προϊόντα Στεγαστικής Πίστης Τράπεζας Πειραιώς

| ΠΡΟΪΟΝ | ΠΟΣΟ (€) | ΔΙΑΡΚ. (έτη) | ΕΠΙΤΟΚΙΟ |
|---|--|--------------|-------------------------------------|
| ΣΤΕΓΗ ΓΙΑ ΟΛΟΥΣ | 20.000 ως το 90% της εκτιμώμενης αξίας του ακινήτου | ως 25 | κυμ/νο EURIBOR ΜΗΝΟΣ + περιθώριο |
| ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ ΔΑΝΕΙΟ ΣΥΝΔΕΔΕΜΕΝΟ ΜΕ EURIBOR | ως το 100% της εκτιμώμενης αξίας του ακινήτου | ως 30 | κυμ/νο EURIBOR ΜΗΝΟΣ + περιθώριο |
| ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ ΔΑΝΕΙΟ ΓΙΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥΣ ΜΕΤΑΝΑΣΤΕΣ | 10.000 + | ως 30 | α. κυμ/νο 5,20% |
| | | | β. σταθερό για 1 έτος 3,50% |
| | | | γ. σταθερό για 5 έτη 5,50% |
| ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ ΔΑΝΕΙΟ ΣΤΑΘΕΡΟΥ ΕΠΙΤΟΚΙΟΥ | 10.000 + | ως 30 | σταθερό για 1 έτος 3,50% |
| | | | σταθερό για 2 έτη 4,70% |
| | | | σταθερό για 3 έτη 5,00% |
| | | | σταθερό για 5 έτη 5,50% |
| | | | σταθερό για 10 έτη 6,50% |
| ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ ΔΑΝΕΙΟ ΚΥΜ/ΝΟΥ ΕΠΙΤΟΚΙΟΥ | 10.000 + | ως 30 | κυμ/νο 5,20% |
| ΕΠΙΣΚΕΥΑΣΤΙΚΟ ΔΑΝΕΙΟ ΧΩΡΙΣ ΠΡΟΣΗΜΕΙΩΣΗ | 10.000- 35.000 | 2 ως 6 | κυμ/νο 9,00% |
| ΕΠΙΔΟΤΟΥΜΕΝΟ ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ | | | |
| α. για Έλληνες (επιδότηση για το μισό της συνολικής διάρκειας του δανείου, max 8 έτη) | | | α. κυμ/νο EURIBOR ΜΗΝΟΣ + περιθώριο |
| | | | β. κυμ/νο 5,20% |
| | | | γ. σταθερό για 1 έτος 3,50% |
| | | | σταθερό για 2 έτη 4,70% |
| | | | σταθερό για 3 έτη 5,00% |
| | | | σταθερό για 5 έτη 5,50% |
| β. για ομογενείς παλιννοστούντες | επιλογή οποιουδήποτε προϊόντος, νόμιμη επιδότηση από το κράτος, εγγυητής 100% το Ελληνικό Κράτος | | σταθερό για 10 έτη 6,50% |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| γ. για Τσιγγάνους | επιλογή οποιουδήποτε προϊόντος, νόμιμη επιδότηση από το κράτος, εγγυητής 100% το Ελληνικό Κράτος | | |
| ΑΝΑΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟΥ | 20.000 + | ως 30 | κυμ/νο EURIBOR ΜΗΝΟΣ + περιθώριο |

πηγή: Τράπεζα Πειραιώς

Όλα τα ανωτέρω δάνεια της Τράπεζας διατίθενται για αγορά, ανέγερση και επισκευή κατοικίας καθώς και για αγορά οικοπέδου.

Πίνακας III-54

Προϊόντα Καταναλωτικής Πίστης Τράπεζας Πειραιώς

| ΠΡΟΪΟΝ | ΠΟΣΟ | ΔΙΑΡΚ. (έτη) | ΕΠΙΤΟΚΙΟ |
|---|-----------|---------------------|--|
| ΚΙΝΗΣΗ ΑΚΙΝΗΤΟΥ (ανοιχτό με εξασφάλιση ακινήτου) | 10.000 + | | κυμ/νο EURIBOR ΜΗΝΟΣ + περιθώριο 3 μονάδων |
| ΑΝΟΙΚΤΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΔΑΝΕΙΟ | ως 30.000 | | από 10,50% ανάλογα με τον πελάτη |
| ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΙΚΟ ΚΥΜ/ΝΟΥ ΕΠΙΤΟΚΙΟΥ | ως 6.000 | | 7,50% + περιθώριο κοινό για όλους του πελάτες |
| | 6.001 + | | 7,50% + περιθώριο |
| ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΙΚΟ ΣΤΑΘΕΡΟΥ ΕΠΙΤΟΚΙΟΥ | ως 6.000 | | 7,50% + περιθώριο κοινό για όλους του πελάτες |
| | 6.001 + | | 7,50% + περιθώριο |
| | | α. ως 5 β. ως 10 | σταθερό για όλη τη διάρκεια σταθερό για τα 5 πρώτα έτη, κυμ/νο μετά |
| ΑΝΟΙΚΤΟ ΔΑΝΕΙΟ ΣΥΝΔΕΔΕΜΕΝΟ ΜΕ EURIBOR ΜΗΝΟΣ | | | κυμ/νο EURIBOR ΜΗΝΟΣ + περιθώριο 2 μονάδων |
| ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΔΑΝΕΙΟ ΣΥΝΔΕΔΕΜΕΝΟ ΜΕ EURIBOR ΜΗΝΟΣ | | | κυμ/νο EURIBOR ΜΗΝΟΣ + περιθώριο 2 μονάδων |
| ΑΓΟΡΑΣ ΜΕΤΟΧΩΝ | | | 10,00% |
| ΜΕΤΑΦΟΡΑ ΥΠΟΛΟΙΠΩΝ | | | 6,00% σταθερό για το πρώτο 6μηνο, |
| | | | 7,50% + περιθώριο σταθερό ή κυμ/νο μετά |
| περιθώριο: -1,5% ως 4,5% μονάδες, ανάλογα με τον πελάτη | | | |

πηγή: Τράπεζα Πειραιώς

Πίνακας III-55

Κάρτες Τράπεζας Πειραιώς

| ΠΡΟΪΟΝ | ΣΥΝΔΡ. | ΕΠΙΤΟΚ. | ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ |
|------------------------------------|--------|---------|---|
| ΠΕΙΡΑΙΩΣ VISA CLASSIC | 25 | 14,75% | |
| ΠΕΙΡΑΙΩΣ VISA GOLD | 60 | 14,25% | |
| ΠΕΙΡΑΙΩΣ VISA ELECTRON | 17 | 14,75% | μόνο για ηλεκτρονικές συναλλαγές |
| ΠΕΙΡΑΙΩΣ UNIVERSITY VISA | 17 | 14,75% | |
| ΠΕΙΡΑΙΩΣ MASTERCARD | 25 | 14,75% | |
| ΓΙΑΤΡΟΙ ΧΩΡΙΣ ΣΥΝΟΡΑ MASTERCARD | 30 | 15,50% | αποδίδονται στους Γιατρούς χωρίς σύνορα: <ul style="list-style-type: none">• το 50% της συνδρομής• το 1% των αγορών μέσω τερματικών της τράπεζας• το 0,3% των αγορών μέσω τερματικών άλλων τραπεζών |
| WINLIFE VISA | 30 | 15,50% | αποδίδονται σε κοινωφελή οργάνωση επιλογής του πελάτη (από συγκεκριμένες) εξ ονόματος του πελάτη: <ul style="list-style-type: none">• το 50% της συνδρομής• το 0,3% των αγορών |

πηγή: Τράπεζα Πειραιώς

3.6.1.2. ΓΕΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

Πίνακας III-56

Κάρτες Γενικής Τράπεζας της Ελλάδος

| ΠΡΟΪΟΝ | ΕΠΙΤΟΚΙΟ | ΣΥΝΔΡΟΜΗ |
|----------------------|------------------------------|----------|
| ΓΕΝΙΚΗ VISA | 15,90% | 26,41 |
| ΓΕΝΙΚΗ VISA ELECTRON | 15,90% | 26,41 |
| ΓΕΝΙΚΗ VISA GOLD | 15,90% | 60 |
| ΓΕΝΙΚΗ MASTERCARD | 15,90% | 26,41 |
| MAESTRO CASH 365 | χρεωστική, διατίθεται δωρεάν | |

πηγή: Γενική Τράπεζα της Ελλάδος

Πίνακας III-57

Προϊόντα Στεγαστικής Πίστης Γενικής Τράπεζας της Ελλάδος

| ΠΡΟΪΟΝ | ΠΟΣΟ | ΔΙΑΡΚΕΙΑ | ΕΠΙΤΟΚΙΟ | ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ |
|--|--|----------|--|--|
| ΓΕΝΙΚΗ ΣΠΙΤΙ ΑΣΦΑΛΩΣ | ως το 100% της εμπορικής αξίας του ακινήτου | 10 | | προκαθορισμένο όριο διακύμανσης επιτοκίου ±2% |
| | | 15 | | |
| | | 20 | | |
| | | 25 | | |
| ΔΑΝΕΙΑ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ | 6.000- ως το 100% της αξίας του ακινήτου/συμβολαίου | 2- 25 | σταθερό για 1 έτος: 3,35% | |
| | | | σταθερό για 3 έτη: 4,80% | |
| | | | σταθερό για 5 έτη: 5,20% | |
| | | | σταθερό για 10 έτη: 5,95% | |
| | | | κυμαινόμενο: 5,40% | |
| ΓΕΝΙΚΗ ΣΠΙΤΙ COMPLET | ως 100% της εμπορικής αξίας του ακινήτου | | 3,35% | δυνατότητα λήψης δανείων (για στεγαστικό άνω των 50.000€) με το ίδιο επιτόκιο (3,35%): <ul style="list-style-type: none"> προσωπικό δάνειο ως 3.000 καταναλωτικό δάνειο για αγορά οικιακού εξοπλισμού (ως το 10% του ποσού του στεγαστικού δανείου) δάνειο για εξόφληση φορολογικών υποχρεώσεων (ως το 10% του ποσού του στεγαστικού δανείου) έκδοση Γενικής VISA με δωρεάν συνδρομή για το πρώτο έτος |
| ΓΕΝΙΚΗ ΣΠΙΤΙ EURO | | | | |
| για δάνεια προς τρίτους | 6.000- 60.000 | | επιτόκιο ΕΚΤ + περιθώριο 2,1% | |
| | 60.000 + | | επιτόκιο ΕΚΤ + περιθώριο 1,8% | |
| για δάνεια που αφορούν ακίνητα προς εκμετάλλευση | 6.000- 60.000 | | επιτόκιο ΕΚΤ + περιθώριο 3,1% | |
| | 60.000+ | | επιτόκιο ΕΚΤ + περιθώριο 2,8% | |
| ΕΠΙΔΟΤΟΥΜΕΝΑ ΔΑΝΕΙΑ Α' ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ | μέχρι 44.020,54: 100% της αντικειμενικής αξίας της χρηματοδοτούμενης κατοικίας | 15 | κυμαινόμενο: | |
| | | | σταθερό για 3 έτη: | |
| | σταθερό για 7 έτη: | | | |
| | σταθερό για 10 έτη: | | | |
| ΕΠΙΣΚΕΥΑΣΤΙΚΟ (χωρίς εγγραφή υποθηκικών βαρών) | 3.000- 10.000 | 1- 5 | το ισχύον κυμαινόμενο πλέον 4 μονάδων | |
| | 10.001- 20.000 | 1- 5 | το ισχύον κυμαινόμενο πλέον 3,75 μονάδων | |

πηγή: Γενική Τράπεζα της Ελλάδος

Πίνακας III-58

Προϊόντα Καταναλωτικής Πίστης Γενικής Τράπεζας της Ελλάδος

| ΠΡΟΪΟΝ | ΠΟΣΟ | ΔΙΑΡΚ. (μήνες) | ΕΠΙΤΟΚΙΟ | ΕΞΟΔΑ (€) |
|---------------------------------|-------------------------|-------------------|--|---|
| ΓΕΝΙΚΗ CLASSIC | 1.500- 3.000 | ως 48 (μήνες) | σταθερό: 11,40% κυμ/νο: 10,90% | εξέτασης και προέγκρισης: 10 έγκρισης: εφ' άπαξ 90 |
| | 3.001- 6.000 | ως 48 | σταθερό: 10,90% κυμ/νο: 10,40% | εξέτασης και προέγκρισης: 10 έγκρισης: εφ' άπαξ 140 |
| | 6.001- 12.000 | ως 72 | σταθερό: 10,40% κυμ/νο: 9,90% | εξέτασης και προέγκρισης: 10 έγκρισης: εφ' άπαξ 240 |
| | 12.001- 20.000 | ως 72 | σταθερό: 9,90% κυμ/νο: 9,40% | εξέτασης και προέγκρισης: 10 έγκρισης: εφ' άπαξ 240 |
| | 20.001- 45.000 | ως 72 | σταθερό: 7,40% κυμ/νο: 6,90% | εξέτασης και προέγκρισης: 10 έγκρισης: εφ' άπαξ 490 |
| ΓΕΝΙΚΗ EASY 15 | 1.500 | ως 48 | σταθερό 11,40% | εξέτασης και προέγκρισης: 10 |
| ΓΕΝΙΚΗ EASY 30 | 3.000 | ως 48 | σταθερό 11,40% | εξέτασης και προέγκρισης: 10 έγκρισης: εφ' άπαξ 100 |
| ΓΕΝΙΚΗ EASY 60 | 6.000 | ως 60 | σταθερό 11,40% | εξέτασης και προέγκρισης: 10 έγκρισης: εφ' άπαξ 140 |
| ΓΕΝΙΚΗ EASY 90 | 9.000 | ως 72 | σταθερό 11,40% | εξέτασης και προέγκρισης: 10 έγκρισης: εφ' άπαξ 240 |
| ΓΕΝΙΚΗ ΑΝΟΙΚΤΗ ΠΙΣΤΩΣΗ | 900- 3.000 | ως 48 | κυμ/νο 12,40% | εξέτασης και προέγκρισης: 10 διαχείρισης: 60 ετησίως |
| | 3.001- 6.000 | ως 48 | κυμ/νο 11,90% | εξέτασης και προέγκρισης: 10 διαχείρισης: 60 ετησίως |
| | 6.001- 12.000 | ως 72 | κυμ/νο 11,40% | εξέτασης και προέγκρισης: 10 διαχείρισης: 60 ετησίως |
| | 12.001- 20.000 | ως 72 | κυμ/νο 10,90% | εξέτασης και προέγκρισης: 10 διαχείρισης: 60 ετησίως |
| | 20.001- 45.000 | ως 72 | κυμ/νο 7,40% | εξέτασης και προέγκρισης: 10 διαχείρισης: 60 ετησίως |
| ΓΕΝΙΚΗ ΑΝΟΙΞΗΣ (δε διατίθεται) | 1.500- 45.000 | ως 72 | 6,00% για το πρώτο 6μηνο, κυμ/νο (σήμερα 10,9%) μετά ή σταθερό | υποβολής και εξέτασης αιτήματος: 100 |
| ΓΕΝΙΚΗ ΝΕΩΝ (φοιτητικό) | 1.500- 6.000 | ως 108 | σταθερό 6,00% (περ. χάρπος ως 60) | εξέτασης και προέγκρισης: 10 έγκρισης: 140 |
| | 6.001- 20.000 | | σταθερό 6,00% | εξέτασης και προέγκρισης: 10 |
| | δυνατότητα και 20.000 + | | (περ. χάρπος ως 60) | έγκρισης: 240 |
| ΓΕΝΙΚΗ ΔΙΑΚΟΠΩΝ (δε διατίθεται) | 1.500- 12.000 | ως 72 | σταθερό 6,00% για το πρώτο 6μηνο, κυμ/νο (σήμερα 10,9%) μετά ή σταθερό | υποβολής και εξέτασης αιτήματος: 110 |
| ΓΕΝΙΚΗ ΓΑΜΟΥ | 1.500- 3.000 | ως 48 | σταθερό 11,35% | εξέτασης και προέγκρισης: 10 έγκρισης: εφ' άπαξ 90 |
| | 3.001- 6.000 | ως 48 | | εξέτασης και προέγκρισης: 10 έγκρισης: εφ' άπαξ 140 |
| | 6.001- 20.000 | ως 72 | | εξέτασης και προέγκρισης: 10 |
| | 20.001- 25.000 | ως 72 | | εξέτασης και προέγκρισης: 10 έγκρισης: εφ' άπαξ 490 |

| | | | | |
|---------------------|----------------|-------|-------------------------------|------------------------------|
| ΓΕΝΙΚΗ ΑΥΤΟΚ/ΤΟΥ | 1.500- 3.000 | ως 48 | σταθερό 8,75% κυμ/νο 8,50% | εξέτασης και προέγκρισης: 10 |
| | 3.001- 6.000 | ως 48 | | έγκρισης: εφ' άπαξ 90 |
| | 6.001- 12.000 | ως 72 | | εξέτασης και προέγκρισης: 10 |
| | 12.001- 20.000 | ως 72 | | έγκρισης: εφ' άπαξ 140 |
| | 20.001- 45.000 | ως 72 | | εξέτασης και προέγκρισης: 10 |
| | | | | έγκρισης: εφ' άπαξ 240 |
| | | | εξέτασης και προέγκρισης: 10 | |
| | | | έγκρισης: εφ' άπαξ 240 | |
| | | | εξέτασης και προέγκρισης: 10 | |
| | | | έγκρισης: εφ' άπαξ 490 | |

πηγή: Γενική Τράπεζα της Ελλάδος

3.6.1.3. FIRST BUSINESS BANK

Πίνακας III-59
Προϊόντα Στεγαστικής Πίστης First Business Bank

| ΠΡΟΪΟΝ | ΠΟΣΟ | ΔΙΑΡΚ. (έτη) | ΕΠΙΤΟΚΙΟ | | ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ | |
|-------------------|---|-----------------|--|-----------------------|---|-------|
| στεγαστικό δάνειο | 15.000- 500.000 | 5 ως 25 | σταθ. για 1 έτος | 3,50% | μετά, κυμαινόμενο επιτόκιο Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας (2%) + περιθώριο από 2% έως 3% | |
| | για αγορά ακινήτου | | μέχρι το 85% της εμπορικής αξίας του ακινήτου, όπως αυτή προσδιορίζεται μετά από εκτίμηση του εκτιμητή της Τράπεζας | σταθ. για 3 έτη | | 5,20% |
| | για επέκταση, ανακαίνιση ή επισκευή κατοικίας | | μέχρι το 100% του κόστους των εργασιών, με την προϋπόθεση ότι το ύψος του δανείου δεν υπερβαίνει την εμπορική αξία του ακινήτου μετά την ολοκλήρωση των εργασιών | σταθ. για 5 έτη | | 5,80% |
| | για αγορά οικοπέδου | | μέχρι το 55% της εμπορικής αξίας του οικοπέδου | | | |

πηγή: First Business Bank

Πίνακας III-60

Προϊόντα Καταναλωτικής Πίστης First Business Bank

| ΠΡΟΪΟΝ | ΠΟΣΟ | ΔΙΑΡΚ. | ΕΠ/ΚΙΟ | ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ |
|---|------------------|--------|--------|--|
| FBB ανοιχτό προσωπικό δάνειο | 3.000- 30.000 | - | 6,50% | Εξατομικευμένο επιτόκιο για δάνεια υψηλότερα των 6.000€ |
| FBB Προσωπικό δάνειο σταθερής διάρκειας | 3.000+ | | 6,50% | Εξατομικευμένο επιτόκιο για δάνεια υψηλότερα των 6.000€ |

πηγή: First Business Bank

3.6.1.4. OMEGA BANK

Πίνακας III-61

Κάρτες Omega Bank

| ΠΡΟΪΟΝ | ΕΠΙΤΟΚΙΟ | ΣΥΝΔΡΟΜΗ (€) |
|--|---------------------------------|----------------------------------|
| Emporio Visa (Co-Branded) | 15% ετησίως ή 1,25% μηνιαίως | 0 |
| Κυνήγι και Φύση Visa (Co-Branded) | 15% | 30 |
| notos galleries VISA (Co-Branded) | 15% | 0 για το πρώτο 6μηνο, 30 μετά |
| Rich Club VISA (Co-Branded) | 15% | 30 |
| ΧΑΝΘ VISA (Co-Branded) | 15% | 30 |
| Metropolitan Hospital Omega Bank VISA (Co-Branded) | 15% | 0 για το πρώτο έτος, 60 μετά |
| VISA Αποφοίτων Βαρβακείου Σχολής (Co-Branded) | 15% | 0 |

πηγή: Omega Bank

3.6.2. ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

Όπως ήδη έχει αναφερθεί, η @ Ε.Π.Ε. δε δημιουργεί καμία οικονομική απαίτηση από τον πελάτη- ιδιώτη. Τα έσοδα της εταιρείας θα προέρχονται εξ ολοκλήρου από τη συμφωνημένη σχέση με την εκάστοτε συμβεβλημένη τράπεζα.

Συγκεκριμένα:

| Πίνακας III-62 | | | | | |
|--|--|-----------------------------------|---|---------------------------|----------------------|
| Τιμολόγηση προωθούμενων προϊόντων @ Ε.Π.Ε. | | | | | |
| ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ | ΓΕΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ | | FBB | OMEGA BANK | |
| καταναλωτική πίστη | | | | | |
| ανάλογα με το είδος του δανείου, 70% των εξόδων φακέλου | μέχρι 6.000€ | 80 | 3.000- 10.000€ | 45 | δεν κάνει συνεργασία |
| | 6.001- 12.000€ | 160 | 10.001- 30.000 | 100 | |
| | 12.001- 20.000€ | 200 | 30.001- 100.000€ | 150 | |
| | 20.001€ + | 0,7%- 0,9% του εγκεκριμένου ποσού | 100.000- 500.000€ | 200 | |
| στεγαστική πίστη | | | | | |
| 1% του εκταμιευθέντος ποσού | 0,7%- 0,9% του εγκεκριμένου ποσού | | τα έξοδα φακέλου του δανείου (1% του εκταμιευθέντος ποσού) ελάχιστο: 300€ μέγιστο: 2.000€ | δεν κάνει συνεργασία | |
| κάρτες | | | | | |
| η συνδρομή της κάθε κάρτας | κλιμακούμενη τιμολόγηση από 7€- 20€ ανάλογα με τη σύμβαση* | | δε διαθέτει | ανάλογα με τη σύμβαση 10€ | |
| | μέχρι 50 | 7 €* | | | |
| | 51- 100 | 12 €* | | | |
| | πάνω από 100 | 20 €* | | | |
| *: η συγκεκριμένη τιμολόγηση δεν ανταποκρίνεται στην πολιτική της Γενικής Καρτών, θυγατρικής της Γενικής Τράπεζας, απλά τείνει να φωτογραφίσει ήδη υπάρχουσα σύμβαση. Η πολιτική της Γενικής Καρτών ανταποκρίνεται στο μέσο όρο των 10-20€/κάρτα, αλλά διαφοροποιείται ανάλογα με το ρίσκο και τη συμβαλλόμενη εταιρεία. | | | | | |

3.6.3. ΔΙΚΤΥΟ

3.6.3.1. ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ

Στην αρχή της λειτουργίας της η εταιρεία @ Ε.Π.Ε. θα διαθέτει ένα κατάστημα στην περιοχή Ελληνορρώσων, Κατεχάκη και Μεσογείων 171.

3.6.3.2. ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΑ ΔΙΚΤΥΑ

3.6.3.2.1. ΔΙΑΔΙΚΤΥΟ

Η @ Ε.Π.Ε. θα προσφέρει τις υπηρεσίες της και μέσω διαδικτύου από την ιστοσελίδα που θα διατηρεί: ο πελάτης θα έχει τη δυνατότητα υποβολής του αιτήματός του μέσω mail. Κατόπιν συμπλήρωσης συγκεκριμένης φόρμας του προφίλ του πελάτη που θα βρίσκεται στη σχετική ιστοσελίδα, θα υπάρχει η δυνατότητα εύρεσης των κατάλληλων προϊόντων ονομαστικά, καθώς και σύνδεσης του πελάτη με την τράπεζα για e-banking λιανικής τραπεζικής. Οι συνδέσεις από την ιστοσελίδα της @ Ε.Π.Ε. θα αναγνωρίζονται από την εκάστοτε τράπεζα και θα αποδίδονται στην εταιρεία.

Επίσης, θα αποστέλλεται μέσω διαδικτύου πρόσκληση στον πελάτη για επίσκεψη του καταστήματος της @ Ε.Π.Ε., όπου και θα συζητείται λεπτομερώς το ακριβές αίτημα με τις λύσεις του, εφ' όσον ο πελάτης το επιθυμεί.

Με τον τρόπο αυτό η @ Ε.Π.Ε. στοχεύει στους υποψήφιους πελάτες 25- 35 ετών που δε διαθέτουν χρόνο να επισκεφθούν τραπεζικά καταστήματα ή ακόμα και αυτό της @ Ε.Π.Ε., και πραγματοποιούν τις συνδιαλλαγές μέσω διαδικτύου. Επιπλέον η @ Ε.Π.Ε. στοχεύει με την ιστοσελίδα της σε άτομα 18- 25 ετών, κυρίως φοιτητές, που και αυτοί αφιερώνουν χρόνο στο διαδίκτυο και εμπιστεύονται τις συνδιαλλαγές μέσω αυτού.

Το ηλεκτρονικό περιβάλλον θα χαρακτηρίζεται από υψηλότατο βαθμό ασφάλειας προκειμένου για τη διασφάλιση των παρεχόμενων πληροφοριών τόσο από πλευράς του πελάτη- ιδιώτη όσο και από πλευράς της εταιρείας.

Από το προφίλ των υποψήφιων πελατών θα συλλέγονται πληροφορίες σχετικά με τη διεύρυνση του πελατολογίου, ενώ ο αριθμός των επισκεπτών, ο αριθμός των επικοινωνούντων με την εκάστοτε τράπεζα μέσω της ιστοσελίδας της @ Ε.Π.Ε. καθώς και ο αριθμός των λαμβανόντων κάποιο προϊόν μέσω της @ Ε.Π.Ε. θα λειτουργούν ως δείκτες μέτρησης της αποτελεσματικότητας της @ Ε.Π.Ε. αλλά και θα καθορίζουν –εφ’ όσον είναι αρκούντως ικανοποιητικοί– νέα βάση για διαπραγματεύσεις τόσο με τις συμβαλλόμενες τράπεζες για καλύτερη για την @ Ε.Π.Ε. τιμολόγηση, όσο και με τις μη συμβαλλόμενες για νέες συνεργασίες.

Το κόστος για τη δημιουργία ανέρχεται στα 2.000€, ενώ η διατήρηση της ιστοσελίδας της @ Ε.Π.Ε. θα κοστίζει 200€ ετησίως.

3.6.3.2.2. ΤΗΛΕΦΩΝΙΚΗ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Έχει διαπιστωθεί ότι η το άμεσο marketing μέσω τηλεφώνου αποδίδει κατά 8% ανεξαρτήτως προϊόντος. Για το λόγο αυτό η εταιρεία @ Ε.Π.Ε. θα απασχολεί ένα άτομο για την προώθηση της @ Ε.Π.Ε. μέσω τηλεφώνου, η οποία θα συνίσταται περίπου στα 3.000 τηλεφωνήματα ανά μήνα, ήτοι 240 επιτυχείς προσπάθειες/ μήνα.

3.6.3.2.3. ΣΥΝΑΨΗ ΣΧΕΣΕΩΝ ΜΕ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ

Στη λογική που κινείται η @ Ε.Π.Ε. σε σχέση με τις τράπεζες, σκοπεύει να κινηθεί με συνεργάτες με τους οποίους θα συμβάλλεται όμοια, για την προώθηση πλέον των υπηρεσιών της @ Ε.Π.Ε..

Η ιδρυτική ομάδα της @ Ε.Π.Ε. έχει σχέσεις με δύο κατασκευαστικές εταιρείες, με τις οποίες σκοπεύει να έχει στρατηγικές συμμαχίες. Ο όρος «στρατηγικές» δε χρησιμοποιείται τόσο για το μέγεθος των εταιρειών αυτών, όσο για τη σημασία του συγκεκριμένου καναλιού προώθησης του ονόματος της @ Ε.Π.Ε.. Πρόκειται για τις εταιρείες «Γλαύκος Ε.Τ.Ε» και «Ευρωστατική Α.Ε.Β.Ε.».

Σε περίπτωση που οι συμμαχίες λάβουν χώρα, το ποσοστό προμήθειας των εν λόγω κατασκευαστικών εταιρειών ανέρχεται στο 20% της προμήθειας της @ Ε.Π.Ε. από την τράπεζα με την οποία ο πελάτης θα συνάψει δάνειο.

Υπολογίζεται ότι κατά μέσο όρο ένα ποσοστό 10% των εσόδων της @ Ε.Π.Ε. από τα στεγαστικά δάνεια θα προέρχεται από τέτοιες συνεργασίες.

Υπογραμμίζουμε ότι η σύναψη των σχέσεων αυτών με τις συγκεκριμένες κατασκευαστικές εταιρείες βασίζεται εξ ολοκλήρου στις φιλικές σχέσεις που ήδη υπάρχουν με τους ιδρυτές των εταιρειών αυτών.

Για την περαιτέρω προώθηση των καταναλωτικών δανείων θα επιχειρηθεί σύναψη όμοιων συμβάσεων με ταξιδιωτικά γραφεία και αντιπροσωπείες αυτοκινήτων, καθώς και με εμπόρους. Οι όροι των συμβάσεων των συμφωνιών θα καταρτισθούν με βάση τα τρέχοντα αποτελέσματα και τις δυνατότητες της @ Ε.Π.Ε., όταν βρεθούν υποψήφιοι συνεργάτες.

3.6.4. ΠΡΟΩΘΗΣΗ ΤΟΥ ΟΝΟΜΑΤΟΣ- ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ

Κινούμενη στη λογική προώθησης του εμπορεύματος μιας επιχείρησης, εφ' όσον η @ Ε.Π.Ε. θα διαθέτει κατάστημα και όχι γραφείο, θα πρέπει να γίνεται άμεσα αντιληπτό το προϊόν που η @ Ε.Π.Ε. προωθεί. Στα πλαίσια αυτά η @ Ε.Π.Ε. θα ζητήσει να εγκατασταθούν στην πρόσοψη του καταστήματός της αλλά και μέσα σε αυτό ATMs των τραπεζών με τις οποίες θα συνεργάζεται. Από την έρευνα που έχουμε διεξάγει, θα ήταν λογική μια τέτοια τοποθέτηση, λόγω του κομβικού του σημείου στο οποίο η @ Ε.Π.Ε. θα εγκατασταθεί, αφού

η εγκατάσταση ή μη ενός ATM αποφασίζεται κατόπιν μελέτης από την τράπεζα και βασίζεται στη ροή και την κίνηση που θα εμφανίζεται στο υπό μελέτην ATM.

Με τον τρόπο αυτό πιστεύουμε ότι θα διαμορφωθεί στην αντίληψη των περαστικών η ιδέα ύπαρξης της @ Ε.Π.Ε. και ο ρόλος της, γεγονός πολύ σημαντικό για την εξέλιξη της εταιρείας: αυτό που η ιδρυτική ομάδα της @ Ε.Π.Ε. επιθυμεί με την όλη καμπάνια και προώθηση της επωνυμίας της είναι ακριβώς η επίτευξη μεγάλου βαθμού αναγνωρισιμότητας της εταιρείας, με στόχο τη μεγιστοποίηση της εισόδου υποψήφιων πελατών.

Η @ Ε.Π.Ε. είναι διατιθέμενη να προβεί περαιτέρω για την προώθηση του ονόματός της σε διαφημιστική καμπάνια που θα περιλαμβάνει τηλεοπτικό spot, διαφήμιση στον τύπο, εκτύπωση του λογότυπού της σε αναπτήρες και στυλό διαρκείας, καθώς και έντυπα της εταιρείας, που θα διατίθενται από το κατάστημά της. Παρ' όλο το υψηλό κόστος της διαφημιστικής καμπάνιας, θεωρούμε ότι ο βαθμός αναγνωρισιμότητας της @ Ε.Π.Ε. θα διαδραματίσει σημαντικό ρόλο στην εξέλιξή της. Από το δεύτερο έτος λειτουργίας της η @ Ε.Π.Ε. θα αφιερώνει πλέον του 10% του τζίρου της αποκλειστικά στη διαφήμισή της. Ωστόσο ειδικά για το λανσάρισμα και το ξεκίνημά της, πιστεύουμε ότι είναι απαραίτητη η διάθεση ενός σεβαστού ποσού.

Για το σύνολο της διαφημιστικής της καμπάνιας η @ Ε.Π.Ε. θα συνεργαστεί με τη διαφημιστική εταιρεία ATALON A.E.. Η ATALON A.E. θα αμειφθεί με το 8% του συνολικού ποσού. Με βάση το α' σενάριο, στο οποίο περιλαμβάνεται η τηλεοπτική προβολή της @ Ε.Π.Ε., το κόστος όλης της καμπάνιας για το πρώτο έτος λειτουργίας έχει ως εξής (ακολουθεί αναλυτική παρουσίαση):

Πίνακας III-63

Κόστος διαφήμισης για το πρώτο έτος – σενάριο α΄

| | |
|--|------------------|
| τηλεοπτική καμπάνια | 824.000 |
| διαφήμιση στον τύπο | 129.928 |
| έκδοση φυλλαδίων | 4.500 |
| διαδίκτυο | 2.200 |
| σύνολο | 960.628 |
| αμοιβή ΑΤΑΛΟΝ Α.Ε. | 76.850 |
| εκτύπωση brand name σε αναπτήρες | 1.000 |
| εκτύπωση brand name σε στυλό διαρκείας | 1.000 |
| γενικό σύνολο | 1.039.478 |

Με την πάροδο του χρόνου, τα έξοδα διαφήμισης θα μειωθούν δραματικά, αφού πιστεύουμε ότι θα έχουν επιτελέσει μέσα στο πρώτο έτος λειτουργίας της @ Ε.Π.Ε. το ρόλο τους: την αναγνωρισιμότητα της επωνυμίας της. Μετά του σημείου αυτού, η @ Ε.Π.Ε. θα βασίζεται κυρίως στη φήμη της από τους ήδη εξυπηρετούμενους και εξυπηρετηθέντες πελάτες της, χρησιμοποιώντας τη σημαντικότερη και δωρεάν μέθοδο διαφήμισης: τη φήμη (mouth to mouth).

Τα επόμενα έτη λειτουργίας της, η @ Ε.Π.Ε. θα προβεί στη διατήρηση της αποτύπωσης της επωνυμίας της σε στυλό διαρκείας και σε αναπτήρες, καθώς και της εμφάνισης μικρών έγχρωμων banners σε σαφώς λιγότερο ακριβά έντυπα, ενώ θα διατηρηθούν επίσης η ιστοσελίδα και τα διαφημιστικά έντυπα της εταιρείας. Όσον αφορά στη συχνότητα της παρουσίας των διαφημίσεων στον τύπο, θα αποφασιστεί με βάση το ποσό που η εταιρεία θα διαθέσει για προβολή και διαφήμιση.

Το κόστος των παραπάνω μεθόδων θα αποτελεί σεβαστό ποσοστό του ετήσιου τζίρου της @ Ε.Π.Ε..

3.6.4.1. ΤΗΛΕΟΠΤΙΚΗ ΚΑΜΠΑΝΙΑ

Κατόπιν μελέτης και έρευνας η ομάδα ίδρυσης της @ Ε.Π.Ε. κατέληξε στην ανάθεση δημιουργίας διαφημιστικού spot διάρκειας 15 δευτερολέπτων. Η παραγωγή του τηλεοπτικού διαφημιστικού spot θα ανατεθεί στη διαφημιστική εταιρεία ATALON A.E..

Μετά από συζητήσεις με την υπεύθυνη ομάδα της ATALON A.E., καταλήξαμε στην προβολή του τηλεοπτικού διαφημιστικού spot σε δύο τηλεοπτικούς σταθμούς μεγάλης τηλεθέασης (ANTENNA και STAR).

Το burst (η περίοδος κατά την οποία εμφανίζεται η μεγαλύτερη ζήτηση για το προϊόν) των προσφερόμενων προϊόντων τοποθετείται την περίοδο πριν τις καλοκαιρινές διακοπές –για δάνεια διακοπών–, κατά τη διάρκεια των μηνών Ιανουαρίου- Φεβρουαρίου, Μαΐου- Ιουνίου και Σεπτεμβρίου- Οκτωβρίου για τα στεγαστικά δάνεια και πριν τις γιορτές (Χριστούγεννα/ Πρωτοχρονιά, Πάσχα, Δεκαπενταύγουστος) και τις διακοπές, οπότε και παρατηρείται αισθητή μείωση της ρευστότητας των νοικοκυριών και αυξημένη ανάγκη για κάλυψη εξόδων –για καταναλωτικά και δάνεια εορτών.

Η εταιρεία @ Ε.Π.Ε. σκοπεύει να βγει στην αγορά ως νέα εταιρεία το μήνα Σεπτέμβριο. Για την έξοδο στην αγορά (λανσάρισμα) της @ Ε.Π.Ε. αποφασίστηκε από την ιδρυτική ομάδα της @ Ε.Π.Ε. η προβολή του τηλεοπτικού διαφημιστικού spot για διάρκεια 5 εβδομάδων σε μεσημεριανές, απογευματινές και βραδινές ώρες στους προαναφερθέντες τηλεοπτικούς σταθμούς, με συχνότητα 3 προβολών την ημέρα, καθώς και η προβολή τηλεοπτικού spot στο τέλος Νοεμβρίου για 4 εβδομάδες. Κατόπιν, θα προβάλλεται νέο τηλεοπτικό spot για διάρκεια 3 εβδομάδων για το burst Μαΐου- Ιουνίου.

Το συνολικό κόστος της τηλεοπτικής καμπάνιας (συμπεριλαμβανομένου ΦΠΑ και λοιπόν εξόδων) για το πρώτο έτος λειτουργίας της εταιρείας φαίνεται στον πίνακα που ακολουθεί.

Πίνακας III-64

Κόστος τηλεοπτικής καμπάνιας για το πρώτο έτος λειτουργίας (€)

| | |
|---|----------------|
| παραγωγή 2 τηλεοπτικών spots | 6.000 |
| έξοδα media copper (αμοιβή τηλεοπτικών σταθμών) | 818.000 |
| σύνολο | 824.000 |

3.6.4.2. ΚΑΜΠΑΝΙΑ ΣΤΟΝ ΤΥΠΟ

Όσον αφορά στις καταχωρίσεις διαφήμισης της @ Ε.Π.Ε. στον τύπο, επιλέξαμε τα κυριακάτικα φύλλα της εφημερίδας «η Καθημερινή» και της εφημερίδας «Ελευθεροτυπία», όπου θα δημοσιεύεται ημισέλιδη διαφήμιση της @ Ε.Π.Ε.. Σημειώνουμε ότι η καταχώρηση δε θα γίνεται στα οικονομικά φύλλα των προαναφερθεισών εφημερίδων, αλλά στα λεγόμενα «λευκά». Τα φύλλα αυτά κυκλοφορούν κάθε Κυριακή και επιλέχτηκαν για λόγους αναγνωσιμότητας, πολιτικών θέσεων και περιεχομένου τους: επιλέχτηκε μία εφημερίδα κυβερνητικών πεποιθήσεων και γενικά οικονομικού περιεχομένου («η Καθημερινή») και μία αντιπολιτευτική και πολιτικού περιεχομένου.

Με βάση το burst των προωθούμενων προϊόντων –που αναλύθηκε παραπάνω–, για τις προαναφερθείσες περιόδους διάρκειας ενός μηνός η κάθε μία για τον πρώτο χρόνο, θα δημοσιεύεται ημισέλιδη διαφήμιση της @ Ε.Π.Ε..

Το κόστος προκύπτει από την αρχική τιμή μείον 20% επειδή η διαφήμιση θα γίνει μέσω διαφημιστικής εταιρείας. Λόγω διάφορων εκπτώσεων που υπάρχουν, η τελική έκπτωση από την αρχική τιμή φτάνει στο 44%. Η τιμή που προκύπτει επιβαρύνεται με αγγελιόσημο 20% που καταβάλλεται στην Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος και ΦΠΑ 19% που καταβάλλεται στην εφημερίδα.

Πίνακας III-65

Κόστος διαφήμισης στον τύπο

| εφημερίδα | "Ελευθεροτυπία" | "η Καθημερινή" |
|-------------------------------|-----------------|----------------|
| αρχική τιμή/ καταχώρηση | 5.700 | 5.000 |
| τελική τιμή/ καταχώρηση | 3.192 | 2.800 |
| αγγελιόσημο | 638,4 | 560 |
| ΦΠΑ | 606,48 | 532 |
| κόστος/ καταχώρηση | 4436,88 | 3892 |
| πλήθος καταχωρήσεων/ έτος | 12 | 12 |
| ετήσιο κόστος/ καταχώρηση | 53242,56 | 46704 |
| συνολικό ετήσιο κόστος | 99946,56 | |

Τέλος αποφασίστηκε η συνεχής εμφάνιση μικρών έγχρωμων διαφημίσεων (banners) διαστάσεων 3στηλο x 5 στην εφημερίδα «Χρυσή Ευκαιρία», στο χώρο δημοσίευσης των «πωλήσεων ακινήτων» και των καταναλωτικών θεμάτων. Το κόστος αυτών των δημοσιεύσεων είναι συνολικά 29981,44€, διαμορφώνοντας το συνολικό ετήσιο κόστος στα 129.928€.

3.6.4.3. ΔΙΑΦΗΜΙΣΤΙΚΑ ΕΝΤΥΠΑ

Όπως είναι φυσικό, η εταιρεία θα πρέπει να καταστήσει γνωστό στους υποψήφιους πελάτες της που προσέρχονται στο κατάστημα το χαρακτήρα, τη φιλοσοφία και τη λειτουργία της (τι είναι- τι κάνει). Για το λόγο αυτό κρίθηκε απαραίτητη η εκτύπωση σχετικού οκτασέλιδου φυλλαδίου Company Profile που θα διανέμεται στους επισκέπτες του καταστήματος και θα παρέχει τη δυνατότητα γνωριμίας της εταιρείας μας σε γνωστούς των επισκεπτών. Με τον τρόπο αυτό διευκολύνεται η δια στόματος διαφήμιση, δεδομένου ότι η ποιότητα των παρεχομένων υπηρεσιών θα είναι ιδιαίτερα υψηλού επιπέδου, αφού η @ Ε.Π.Ε. θα παρουσιάζεται η ίδια στον υποψήφιο πελάτη, με απλότητα και σαφήνεια.

Αποφασίστηκε η εκτύπωση 30.000 οκτασέλιδων εντύπων, των οποίων το κόστος έκδοσης είναι:

Πίνακας III-66

Κόστος έκδοσης Company Profile εντύπων
(πλήθος τεμαχίων 30.000)

| | |
|--------|-------|
| σύνολο | 4.500 |
|--------|-------|

3.6.5. ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΟ ΣΕΝΑΡΙΟ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ

Λόγω του μάλλον απαγορευτικού κόστους όσον αφορά στην τηλεοπτική καμπάνια, το δεύτερο σενάριο την αποκλείει, αντικαθιστώντας την με εμφάνιση ολοσέλιδης διαφήμισης σε τρίτη εφημερίδα, τον «Ελεύθερο Τύπο», που αποτελεί εφημερίδα ευρείας κυκλοφορίας και αναγνωσιμότητας. Και πάλι, η καταχώρηση θα γίνεται στα κυριακάτικα «λευκά» φύλλα της εφημερίδας.

Πίνακας III-67

Επιπλέον Κόστος διαφήμισης στον τύπο

| εφημερίδα | "Ελεύθερος Τύπος" |
|---------------------------|-------------------|
| αρχική τιμή/ καταχώρηση | 7.500 |
| τελική τιμή/ καταχώρηση | 4.200 |
| αγγελιόσημο | 840 |
| ΦΠΑ | 798 |
| κόστος/ καταχώρηση | 5838 |
| πλήθος καταχωρήσεων/ έτος | 12 |
| συνολικό ετήσιο κόστος | 70056 |

Στην περίπτωση αυτή –που αποτελεί και την πιθανότερη– το κόστος διαφήμισης μειώνεται κατά 78,33% και διαμορφώνεται ως εξής:

Πίνακας III-68

Κόστος διαφήμισης για το πρώτο έτος – σενάριο β΄

| | |
|--|------------------|
| διαφήμιση στον τύπο | 199984 |
| έκδοση φυλλαδίων | 4.500 |
| διαδίκτυο | 2.200 |
| σύνολο | 206684 |
| αμοιβή ATALON A.E. | 16534.72 |
| εκτύπωση brand name σε αναπτήρες | 1.000 |
| εκτύπωση brand name σε στυλό διαρκείας | 1.000 |
| γενικό σύνολο | 225218,72 |

Πίνακας III-69

Κόστος διαφήμισης για τα πέντε πρώτα έτη – σενάριο β΄

€

| | 1ο έτος | 2ο έτος | 3ο έτος | 4ο έτος | 5ο έτος |
|-------------------|-----------|---------|---------|---------|---------|
| κόστος διαφήμισης | 225218,72 | 94.808 | 107.780 | 120.128 | 133.160 |

Ενώ με το α΄ σενάριο, το κόστος διαφήμισης για τα πέντε πρώτα έτη είναι:

Πίνακας III-70

Κόστος διαφήμισης για τα πέντε πρώτα έτη – σενάριο α΄

€

| | 1ο έτος | 2ο έτος | 3ο έτος | 4ο έτος | 5ο έτος |
|-------------------|-----------|---------|---------|---------|---------|
| κόστος διαφήμισης | 1.039.478 | 94.808 | 107.780 | 120.128 | 133.160 |

Σημειώνουμε ότι ενώ το πρώτο σενάριο είμαστε πεπεισμένοι ότι θα επιφέρει πολύ καλύτερα αποτελέσματα όσον αφορά στις πωλήσεις, λόγω της ραγδαίας αύξησης της αναγνωρισιμότητας της εταιρείας, εντούτοις κανείς δεν μπορεί να εγγυηθεί κάτι τέτοιο.

Επειδή για το σενάριο α' το κόστος είναι υπέρογκο και υπάρχει αυξημένη πιθανότητα αποτυχίας της @ Ε.Π.Ε. εξ αιτίας αποκλειστικά του συγκεκριμένου κόστους, η ιδρυτική ομάδα της @ Ε.Π.Ε. απέρριψε το σενάριο α' ως μη εφαρμόσιμο και επέλεξε το σενάριο β' ως υλοποιήσιμο.

3.7. ΠΕΛΑΤΟΛΟΓΙΟ

Η @ Ε.Π.Ε. διαθέτει ήδη πελατολόγιο που θα λειτουργήσει ως βάση για την τελική διαμόρφωση και περαιτέρω διεύρυνσή του.

Οι πληροφορίες για τη διαμόρφωση του πελατολογίου στο οποίο η @ Ε.Π.Ε. στοχεύει θα παρέχονται από την εταιρεία «Τειρεσίας Α.Ε.», στην οποία η @ Ε.Π.Ε. κατάφερε να έχει πρόσβαση, προκειμένου για τη διασφάλιση της ποιότητας του πελατολογίου, καθώς και από καταλόγους που θα καταρτισθούν με βάση πληροφορίες από ενώσεις καταναλωτών, ενοικιαστών, ταξιδιωτικά γραφεία, αντιπροσωπείες αυτοκινήτων, κ.λπ., καθώς και από ληξιαρχεία (γάμοι, γεννήσεις –δημιουργία νέων οικογενειών που παραπέμπει σε ανάγκη ύπαρξης ρευστότητας τόσο για την καθημερινή ζωή όσο και για απόκτηση κατοικίας) και διάφορες κοινωνικές ομάδες (π.χ. για προώθηση affinity cards). Τέλος, πηγή πληροφοριών θα αποτελούν και οι μικρές αγγελίες των εφημερίδων, στον τομέα ζήτησης διαρκών προϊόντων.

Από τις πηγές αυτές θα λαμβάνονται στοιχεία λ.χ. όσων βρίσκονται σε ενοίκιο, όσων έχουν ήδη πάρει στεγαστικό δάνειο –για την προώθηση στεγαστικών και συμπληρωματικών δανείων αντίστοιχα–, καθώς και στοιχεία όσων δείχνουν ενδιαφέρον για αυτοκίνητα, ταξίδια, κ.λπ. Γενικά θα αναζητούνται ευκαιρίες πώλησης κάποιου από τα προϊόντα που η @ Ε.Π.Ε. θα προωθεί.

3.8. ΔΙΑΦΟΡΟΠΟΙΗΣΗ ΤΗΣ @ Ε.Π.Ε.

Σε σχέση με τους κύριους ανταγωνιστές της –τις τράπεζες– και από την πλευρά των πελατών- ιδιωτών, η @ Ε.Π.Ε. θεωρούμε ότι υπερτερεί, όσον αφορά στη διαφοροποίησή της, προκειμένου τόσο για την προσέλκυση πελατών όσο και για τη διατήρησή τους (loyalty πελατών).

Τα κύρια σημεία αυτής της διαφοροποίησης που της δίνουν το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα συνίστανται στα εξής:

- ποιότητα

Ως ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών της @ Ε.Π.Ε. προς τους πελάτες-ιδιώτες ορίζουμε το πλήρως πελατοκεντρικό σύστημα που θα εφαρμόζεται, με σεβασμό στις ανάγκες του πελάτη και όχι στο πρόσκαιρο κέρδος –από την τιμολόγηση των τραπεζών που έχουμε ήδη δώσει αναλυτικά, καθίσταται σαφές ότι την @ Ε.Π.Ε. θα συνέφερε οικονομικά η καθοδήγηση των πελατών σε προϊόντα συγκεκριμένων τραπεζών. Η @ Ε.Π.Ε. δεν επιδιώκει τέτοια μεταχείριση για τους πελάτες της. Επί πλέον, ως ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών της @ Ε.Π.Ε. προς τους πελάτες-ιδιώτες ορίζουμε την πλήρη εξήγηση όλων των λύσεων που θα συμφέρουν τον πελάτη με κάθε λεπτομέρεια, και εξήγηση των αποτελεσμάτων που θα έχει για τον πελάτη η εφαρμογή κάθε λύσης σε κάθε πιθανό σενάριο.

- φιλική εξυπηρέτηση

Είναι λογικό ο πελάτης να αισθάνεται πολύ περισσότερο άνετα όταν δεν έχει να αντιμετωπίσει «την Τράπεζα», αλλά ένα οικείο και φιλικό πρόσωπο που θα του εξηγήσει όποτε ο πελάτης επιθυμεί ό,τι ο πελάτης επιθυμεί. Οι δημόσιες σχέσεις διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο στην ανάπτυξη της @ Ε.Π.Ε., οπότε θα ενθαρρύνονται ακόμα και φιλικές

σχέσεις με τους πελάτες. Ο πελάτης δε θα συζητάει με «έναν υπάλληλο της τράπεζας» για προκαθορισμένη ώρα και με προκαθορισμένο ραντεβού κατά τη διάρκεια του ωραρίου, αλλά με έναν φίλο, γνώστη της αγοράς με τον οποίο θα μπορεί να έρχεται σε επαφή ακόμα και εκτός ωρών εργασίας.

- ευέλικτο ωράριο

Εκτός του ότι η εξυπηρέτηση του κοινού δε σταματά στις 14:00 μ.μ. αλλά συνεχίζεται μέχρι τις 21:00 μ.μ και το Σάββατο, για διευκόλυνση όσων δεν έχουν τη δυνατότητα επίσκεψης του καταστήματος της @ Ε.Π.Ε. σε πρωινές και μεσημεριανές ώρες, όπως ήδη αναφέρθηκε, η εξυπηρέτηση των πελατών θα μπορεί να λαμβάνει χώρα και εκτός καταστήματος στις ώρες που επιθυμεί ο πελάτης ο οποίος αντιμετωπίζεται ως φίλος σε ανάγκη και όχι ως δανειζόμενος.

- γνώση ανταγωνισμού

Λόγω του μικρού μεγέθους της @ Ε.Π.Ε. και του εξαιρετικά μεγάλου μεγέθους των ανταγωνιστών- τραπεζών, η @ Ε.Π.Ε. είναι σε θέση να γνωρίζει πλήρως τον ανταγωνισμό, χωρίς αυτό να είναι αμφίδρομο. Αφ' ενός η γνώση της αγοράς σχετικά με τους ανταγωνιστές και αφ' ετέρου το γεγονός ότι η @ Ε.Π.Ε. δεν επιδιώκει να «χτυπήσει» τους κολοσσούς που αποτελούν την αγορά, επιτρέπουν στη @ Ε.Π.Ε. να λειτουργεί «παρασιτικά», χωρίς να ενδιαφέρεται για το μερίδιο αγοράς της, αλλά για τις απόλυτες τιμές των αποτελεσμάτων της. Η τέτοια είδους λειτουργία επιτρέπει στην @ Ε.Π.Ε. να έχει αξιώσεις για τα αποτελέσματά της. Άλλωστε η γνώση του ανταγωνισμού εξ ορισμού αποτελεί ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

3.9. ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Οι αναμενόμενες πωλήσεις για τα πέντε πρώτα έτη λειτουργίας της @ Ε.Π.Ε. με βάση τα δεδομένα στοιχεία καθώς και την πρόβλεψη της ζήτησης σε καταναλωτική και στεγαστική πίστη, φαίνονται στον Πίνακα III-71.

Σημειώνουμε ότι στον πίνακα αντικατοπτρίζεται το μέτριο σενάριο, δεδομένου ότι δεν είναι δυνατό να υπολογισθεί με ακρίβεια ή έστω με κάποια σαφήνεια η ανταπόκριση από την αγορά στην προώθηση του ονόματος της @ Ε.Π.Ε..

Γεγονός αποτελεί η σημασία που η ιδρυτική ομάδα αποδίδει στην προώθηση του brand name της εταιρείας για τη διαμόρφωση των πωλήσεων: κατόπιν benchmarking έγινε η διαπίστωση ότι η μείωση του κόστους διαφήμισης στο ελάχιστο για το λανσάρισμα τουλάχιστον της εταιρείας θα έχει καταστρεπτικά αποτελέσματα στις πωλήσεις λόγω της ανάλογα μειωμένης αναγνωρισιμότητας.

Χαρακτηριστικά αναφέρουμε ότι η εταιρεία την οποία μελετήσαμε είχε μοναδικό μέσο προώθησης του ονόματός της το ραδιόφωνο και το διαδίκτυο, με αποτέλεσμα τη μηδαμινή –όπως προέκυψε– αναγνώριση του brand name της από τους καταναλωτές. Αποφεύγοντας αυτό το λάθος, η ιδρυτική ομάδα της @ Ε.Π.Ε. είναι διατεθειμένη να διαθέσει το μεγαλύτερο μέρος του κόστους της επένδυσης στη διαφήμιση της @ Ε.Π.Ε..

Πίνακας III-71

Πωλήσεις ετών 2005- 2006 μέχρι 2009- 2010

€

| έτος | πλήθος | κατ/κή πίστη | στεγ/κή πίστη | κάρτες | σύνολο μηνός | σύνολο έτους |
|------|---------------------------|-----------------|------------------|-------------|-----------------|-----------------|
| 1ο | κομματιών/ μήνα | 106 | 7 | 175 | | |
| | εσόδων/ κομμάτι (μ.ο.) | 150 | 1300 | 16 | | |
| | σύνολο | 15900 | 9100 | 2800 | 27800 | 333600 |
| 2ο | κομματιών/ μήνα | 110 | 7 | 180 | | |
| | εσόδων/ κομμάτι (μ.ο.) | 150 | 1300 | 16 | | |
| | σύνολο | 16500 | 9100 | 2880 | 28480 | 341760 |
| 3ο | κομματιών/ μήνα | 120 | 7 | 190 | | |
| | εσόδων/ κομμάτι (μ.ο.) | 160 | 1400 | 18 | | |
| | σύνολο | 19200 | 9800 | 3420 | 32420 | 389040 |
| 4ο | κομματιών/ μήνα | 135 | 8 | 200 | | |
| | εσόδων/ κομμάτι (μ.ο.) | 160 | 1400 | 19 | | |
| | σύνολο | 21600 | 11200 | 3800 | 36600 | 439200 |
| 5ο | κομματιών/ μήνα | 150 | 9 | 210 | | |
| | εσόδων/ κομμάτι (μ.ο.) | 170 | 1400 | 20 | | |
| | σύνολο | 25500 | 12600 | 4200 | 42300 | 507600 |

Όπως φαίνεται και από το σχετικό διάγραμμα (Διάγραμμα III-14), η ανάπτυξη των πωλήσεων της @ Ε.Π.Ε. με το μέτριας αισιοδοξίας σενάριο αναμένεται να ακολουθεί την ανάπτυξη της αγοράς όσον αφορά στη λιανική τραπεζική, στους τομείς στεγαστικής και καταναλωτικής πίστης (συμπεριλαμβανομένων των καρτών), παρουσιάζοντας αύξηση.

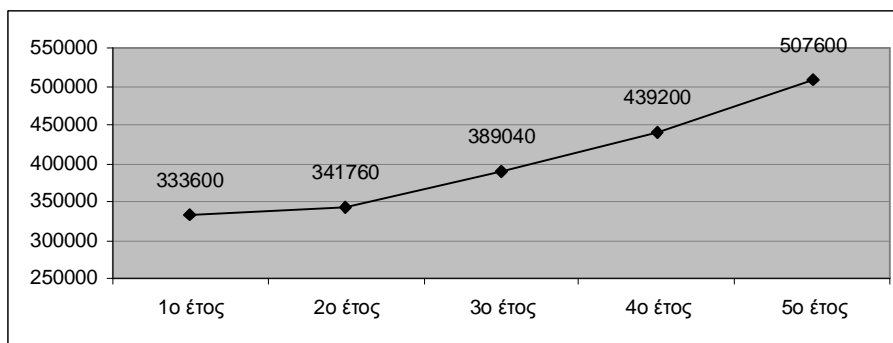
Η ανάπτυξη της αγοράς αναμένεται να κυμανθεί –όπως ήδη έχει επισημανθεί– περίπου στο 30% για τους υπό μελέτην τομείς της λιανικής τραπεζικής.

Η ανάπτυξη των πωλήσεων σε ετήσιες εκατοστιαίες μεταβολές (Διάγραμμα III-15) παρουσιάζεται κατ' αρχήν αυξανόμενη λόγω της καμπάνιας προώθησης και του λανσαρίσματος της εταιρείας και κατόπιν ελαφρά επιβραδυνόμενη. Αυτό συμβαίνει για δύο λόγους:

1. κύριο λόγο αποτελεί η έντονη επιβράδυνση που αναμένεται να παρουσιάσει γενικότερα η στεγαστική πίστη από 1.1.2006, που θα έχει ως αίτιο αφ' ενός τη μείωση της ζήτησης για στεγαστικά δάνεια και αφ' ετέρου τη ζήτηση για μικρότερου ύψους στεγαστικά δάνεια: όπως είναι λογικό, με βάση το νόμο της προσφοράς και της ζήτησης, η μείωση της ζήτησης για ακίνητα εξ αιτίας των τρεχουσών υψηλών τιμών τους θα έχει ως αποτέλεσμα την πτώση των τιμών αυτών, και επομένως τη μείωση της ανάγκης για δάνεια μεγάλου ύψους.
2. έχει ληφθεί υπ' όψιν το περιθώριο μέτριας αισιοδοξίας που θεωρήσαμε καλύτερο να ενστερνιστούμε σε σχέση με αυτό της απόλυτης αισιοδοξίας.

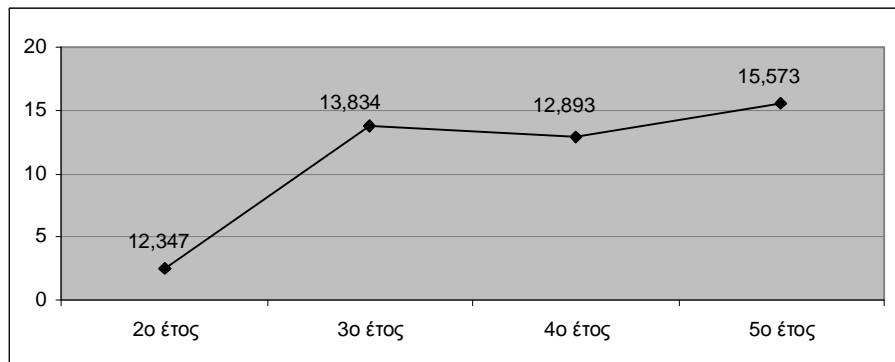
Διάγραμμα III-15

Ανάπτυξη των Πωλήσεων σε απόλυτες τιμές



Διάγραμμα III-16

Ανάπτυξη των Πωλήσεων σε ετήσιες εκατοστιαίες μεταβολές



Ωστόσο, επειδή οι στόχοι της @ Ε.Π.Ε. είναι μακροπρόθεσμοι, πιστεύουμε ότι σε χρονικό ορίζοντα 8 ετών η @ Ε.Π.Ε. θα καταφέρει όχι μόνο να εδραιωθεί στην αγορά, αλλά και να πρωταγωνιστεί στην αντίληψη των υποψήφιων πελατών και των ανταγωνιστών της ως η πλέον αξιόπιστη εταιρεία μεσιτείας τραπεζικών εργασιών.

Πολύ σημαντικό επίσης είναι το όνομα που θα χτίσει η @ Ε.Π.Ε. στην αντίληψη των τραπεζών. Και αυτό γιατί έτσι θα πείσει ακόμα περισσότερες τράπεζες να συμβληθούν με την @ Ε.Π.Ε., γεγονός που θα έχει ως άμεσο αποτέλεσμα την εξύψωση της ποιότητας των υπηρεσιών προς τους πελάτες-ιδιώτες: όσο περισσότερες τράπεζες συμβάλλονται με την @ Ε.Π.Ε., τόσο περισσότερες εναλλακτικές παρέχονται στους ιδιώτες.

4. ΠΡΩΤΕΣ ΥΛΕΣ ΚΑΙ ΑΛΛΑ ΕΦΟΔΙΑ

Η @ Ε.Π.Ε. είναι εταιρεία παροχής υπηρεσιών, ως εκ τούτου οι πρώτες ύλες και τα απαιτούμενα εφόδια συνοψίζονται στην απόκτηση των πληροφοριών-καταλόγων για τη διαμόρφωση του πελατολογίου της και τα αναλώσιμα γραφικής ύλης, ηλεκτρονικών υπολογιστών και μηχανημάτων γραφείου.

4.1. ΠΡΩΤΕΣ ΥΛΕΣ

Θα μπορούσαμε να πούμε ότι το ρόλο των πρώτων υλών διαδραματίζουν στην περίπτωση της @ Ε.Π.Ε. οι πληροφορίες για τη διαμόρφωση του πελατολογίου της: είναι οι απαραίτητες εισροές στις οποίες προστίθεται αξία μέσω της επεξεργασίας τους (π.χ. τηλεφωνική επικοινωνία για εύρεση θετικής ανταπόκρισης) και η ποιότητά τους αποτελεί τη βάση για τη βιωσιμότητα ή μη της επιχείρησης.

Οι πληροφορίες για την εύρεση πελατών αποτελούν σημαντικό μέρος των διαπραγματεύσεων με τους χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς: οι πηγές θα πρέπει να είναι αξιόπιστες και ελεγμένες, ώστε να αποφεύγονται πελάτες που δε θα είναι ικανοί να αντεπεξέρχονται στις υποχρεώσεις τους έναντι των τραπεζών, όπως υπερχρεωμένοι, ανήκοντες στη «μαύρη λίστα» του συστήματος «Τειρεσίας», αμφιβόλου φερεγγυότητας κ.λπ. Άλλωστε με αυτόν τον τρόπο διασφαλίζεται η ποιότητα των υπηρεσιών της @ Ε.Π.Ε. ως προς τις τράπεζες.

Όπως είναι σαφές, η λειτουργία των πληροφοριών αυτών συμπίπτει με αυτή των πρώτων υλών και προμηθειών των μεταποιητικών επιχειρήσεων, και ως τέτοιες αντιμετωπίζονται στην παρούσα μελέτη.

Η @ Ε.Π.Ε. έχει ήδη στη διάθεσή της ένα πελατολόγιο, το οποίο και σκοπεύει να αξιοποιήσει, χρησιμοποιώντας το ως βάση για τη δημιουργία του περαιτέρω πελατολογίου της.

Πέραν τούτου, θα προσεγγίσει εταιρείες και σχετικές ενώσεις (λ.χ. ένωση ενοικιαστών) από τις οποίες θα μπορέσει να αντλήσει πληροφορίες για δημιουργία καταλόγων με ονόματα με κοινά χαρακτηριστικά όπως:

για τη δημιουργία πελατολογίου για προϊόντα στεγαστικής πίστης:

- άνθρωποι που μένουν στο ενοίκιο – πιθανότητα απόφασης λήψης δανείου για αγορά ή ανέγερση κατοικίας
- κάτοχοι στεγαστικών δανείων – πιθανότητα απόφασης λήψης συμπληρωματικού δανείου
- κάτοχοι στεγαστικών δανείων περισσότερων των 5 ετών – πιθανότητα απόφασης μεταφοράς υπολοίπου με ευνοϊκότερους όρους

για τη δημιουργία πελατολογίου για προϊόντα καταναλωτικής πίστης:

- κάτοχοι παλιών αυτοκινήτων - πιθανότητα απόφασης λήψης καταναλωτικού δανείου για αγορά αυτοκινήτων
- οικογενειάρχες μεσαίας τάξης που πραγματοποιούν ταξίδια για αναψυχή – πιθανότητα απόφασης λήψης καταναλωτικού δανείου για διακοπές
- οικογενειάρχες μεσαίας τάξης – πιθανότητα απόφασης λήψης καταναλωτικού δανείου για την περίοδο των εορτών
- κάτοχοι πιστωτικών καρτών – πιθανότητα απόκτησης νέας κάρτας ή μεταφοράς υπολοίπου σε άλλη τράπεζα
- νέοι οικογενειάρχες
- κάτοχοι οποιουδήποτε καταναλωτικού δανείου – πιθανότητα απόφασης μεταφοράς υπολοίπου με ευνοϊκότερους όρους

Τέλος, για την προώθηση του ονόματος της @ Ε.Π.Ε. θα χρησιμοποιηθεί και ο τηλεφωνικός κατάλογος Αττικής, που παρέχεται δωρεάν από τον ΟΤΕ.

Ήδη, αρκετές από τις παραπάνω παραμέτρους καλύπτονται από το διαθέσιμο κατάλογο, που θα αποτελέσει το εφαλτήριο για τη διεύρυνση και τον εμπλουτισμό του πελατολογίου.

4.2. ΑΛΛΑ ΕΦΟΔΙΑ

Τα υπόλοιπα εφόδια που θα χρειαστεί η @ Ε.Π.Ε. εμπίπτουν στην κατηγορία αναλώσιμων γραφικής ύλης, ηλεκτρονικών υπολογιστών και μηχανημάτων γραφείου, καθώς και στα ανταλλακτικά των τελευταίων.

Το κόστος για τα εν λόγω αναλώσιμα φαίνεται στον πίνακα που ακολουθεί. Για τα πέντε πρώτα χρόνια τουλάχιστον, δεν πιστεύουμε ότι θα υπάρξουν σαφείς διαφορές κόστους στα εφόδια αυτά.

Πίνακας IV-1
Κόστος έτους αναλώσιμων- ανταλλακτικών
€

| | ετήσιο κόστος |
|-----------------------------------|---------------|
| αναλώσιμα: γραφική ύλη | 850 |
| αναλώσιμα Η/Υ | 1200 |
| αναλώσιμα μηχανημάτων γραφείου | 500 |
| ανταλλακτικά μηχανημάτων γραφείου | 340 |
| σύνολο | 2890 |

5. ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΑ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ

Όπως είναι λογικό, επειδή πρόκειται για εταιρεία παροχής υπηρεσιών, τα μηχανολογικά της εταιρείας συνίστανται σε περιορισμένο αριθμό μηχανημάτων γραφείου.

Έτσι, τα απαιτούμενα μηχανήματα για τη διεκπεραίωση των εργασιών της @ Ε.Π.Ε. και την εξασφάλιση παροχής υπηρεσιών υψηλής ποιότητας στο μέρος που αυτή εξαρτάται από την απόδοση των μηχανημάτων (π.χ. η ταχύτητα ενημέρωσης του πελάτη εξαρτάται σε ένα βαθμό από την ταχύτητα επεξεργασίας των δεδομένων από τον ηλεκτρονικό υπολογιστή, ή η άψογη εμφάνιση των εκτυπωμένων Γενικών Όρων Συναλλαγών της Τράπεζας που θα αποδίδονται στον πελάτη εξαρτάται από την ποιότητα του εκτυπωτή κ.ο.κ.) οφείλουν να πληρούν υψηλού επιπέδου προδιαγραφές.

Απαραίτητα μηχανήματα για την άρτια και σύμφωνη με τις διαστάσεις της ποιότητας παροχή υπηρεσιών προς τους πελάτες κρίθηκαν τα παρακάτω:

- Η/Υ υψηλών προδιαγραφών
(και απαιτούμενες συσκευές δημιουργίας δικτύου)
- Τηλεομοιοτύπο υψηλής απόδοσης
- Φωτοαντιγραφικό μηχάνημα υψηλής ποιότητας
- Τηλεφωνικές συσκευές

Οι Η/Υ θα είναι συνδεδεμένοι σε τοπικό δίκτυο εντός του καταστήματος μεταξύ τους, καθώς και με τον εκτυπωτή. Όσον αφορά την πρόσβαση στο διαδίκτυο, απαιτείται να υπάρχει γραμμή ADSL, που προσφέρει μεγάλες ταχύτητες, προκειμένου να μειωθεί ο χρόνος αναμονής του πελάτη, με την οποία θα συνδέονται οι υπολογιστές.

Οι τηλεφωνικές συσκευές θα είναι επίσης συνδεδεμένες μεταξύ τους σε τοπικό δίκτυο γραμμών ISDN, ώστε να είναι δυνατή η συνομιλία με πελάτες

ενώ ο υπάλληλος θα είναι συνδεδεμένος on line, για τη μεγιστοποίηση του βαθμού ικανοποίησης του πελάτη.

5.1. ΔΙΚΤΥΟ Η/Υ

Για τη δημιουργία του δικτύου Η/Υ είναι απαραίτητη η ύπαρξη ενός server, με τον οποίο θα συνδέονται οι υπόλοιποι υπολογιστές μέσω ενός HUB.

Η/Υ θα χρησιμοποιούν ο Διευθύνων Σύμβουλος και ο Γενικός Διευθυντής για την επίβλεψη και το συνεχή έλεγχο της λειτουργίας της εταιρείας, καθώς και για την εξυπηρέτηση των πελατών.

Επίσης μέσω Η/Υ θα υπάρχει συνεχής on line σύνδεση με τις συμβαλλόμενες τράπεζες για την καλύτερη και ταχύτερη εξυπηρέτηση των πελατών από τους συμβούλους. Για την on line σύνδεση απαιτείται η γραμμή ADSL, καθώς και το modem.

Τέλος, Η/Υ θα χρησιμοποιεί και ο υπάλληλος της τηλεφωνικής εξυπηρέτησης, όπου θα υπάρχει η βάση δεδομένων για το πελατολόγιο.

Το δίκτυο κρίνεται απαραίτητο για τη συνεχή, ταχεία και άμεση ροή των πληροφοριών τόσο για τους πελάτες, όσο και για το feedback και την ανάλυση των στοιχείων κυρίως από το επιτελικό προσωπικό.

5.1.1. ΣΥΝΤΗΡΗΣΗ ΔΙΚΤΥΟΥ Η/Υ

Στο κόστος των Η/Υ και των περιφερειακών τους συμπεριλαμβάνεται η τεχνική υποστήριξη για τη λειτουργία του δικτύου, ενώ η συντήρηση παρέχεται δωρεάν για τον πρώτο χρόνο.

Μετά την πάροδο του πρώτου έτους η @ Ε.Π.Ε. θα προσλαμβάνει φοιτητές σχετικών Τμημάτων των Ανώτερων ή Τεχνικών Εκπαιδευτικών Ιδρυμάτων που θα επιθυμούν να εκπονήσουν την πρακτική τους άσκηση.

Η επιλογή αυτή συνίσταται αφ' ενός στη διαφορά κόστους που προκύπτει σε σχέση με την επιλογή επαγγελματία (ο επαγγελματίας κοστίζει 50€/ ώρα εργασίας, ενώ στην επιλεγμένη περίπτωση ο φοιτητής κοστίζει περίπου το 62% του βασικού μισθού του ανειδίκευτου εργάτη) και αφ' ετέρου στην προσφορά της @ Ε.Π.Ε. στην κοινωνία με βάση το μοντέλο Ολικής Ποιότητας του EFQM, στα πλαίσια των δυνατοτήτων της @ Ε.Π.Ε..

5.1.2. ΚΟΣΤΟΣ ΔΙΚΤΥΟΥ Η/Υ

Το κόστος των παραπάνω για τη δημιουργία του δικτύου διαμορφώνεται ως εξής:

Πίνακας V-1
Κόστος Δικτύου Η/Υ – εγκατάσταση
€

| | κόστος μονάδας | ποσότητα | τελικό κόστος |
|-------------------------------|----------------|----------|---------------|
| Η/Υ | 1.000 | 5 | 5.000 |
| server | 1.600 | 1 | 1.600 |
| ADSL, modem | 150 | 1 | 150 |
| HUB | 100 | 1 | 100 |
| εργασίες εγκατάστασης δικτύου | | | 300 |
| σύνολο | | | 7.150 |

5.2. ΤΗΛΕΦΩΝΙΚΟ ΔΙΚΤΥΟ

Αντίστοιχα με το δίκτυο Η/Υ, θα υπάρχει τοπικό τηλεφωνικό δίκτυο πέντε γραμμών του ΟΤΕ στο κατάστημα της @ Ε.Π.Ε., για την καλύτερη διαχείριση των πελατών, καθώς και για τη μεγιστοποίηση της ροής πληροφοριών από τις τράπεζες, τους πελάτες και μεταξύ των εργαζομένων στην @ Ε.Π.Ε..

Για την εγκατάσταση του δικτύου αυτού είναι απαραίτητο το τηλεφωνικό κέντρο όπου θα συνδέονται οι γραμμές μεταξύ τους, καθώς και οι τηλεφωνικές συσκευές.

Πίνακας V-2

Κόστος Τηλεφωνικού Δικτύου – εγκατάσταση

€

| | κόστος μονάδας | ποσότητα | τελικό κόστος |
|-------------------------------|-------------------|----------|------------------|
| τηλεφωνική συσκευή | 30 | 5 | 150 |
| τηλεφωνικό κέντρο ISDN | 500 | 1 | 800 |
| εργασίες εγκατάστασης δικτύου | | | 200 |
| σύνολο | | | 850 |

5.3. ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΑ ΓΡΑΦΕΙΟΥ

Πέραν των παραπάνω, ιδιαίτερο ρόλο για την ποιότητα είναι τα υπόλοιπα μηχανήματα γραφείου, ήτοι το τηλεμοιότυπο (φαξ) και το φωτοαντιγραφικό μηχάνημα, για την επικοινωνία με τις τράπεζες αλλά και με τους πελάτες-ιδιώτες, καθώς και για την αντιγραφή των συμβολαίων, των Γενικών Όρων Συναλλαγών των δανείων και καρτών και τις λοιπές εργασίες.

Η ποιότητα των εγγράφων και της επικοινωνίας διαδραματίζει σημαντικό ρόλο, τουλάχιστον για την αντίληψη της ιδρυτικής ομάδας της εταιρείας, αφού με αυτά ο πελάτης έρχεται σε άμεση επαφή και σχηματίζει άποψη για τον επαγγελματισμό της εταιρείας. Πρόκειται για διάσταση εκ του μη όντος: αν λ.χ. ο πελάτης λάβει ένα κακοτυπωμένο κείμενο θα έχει την αίσθηση της προχειρότητας για την εταιρεία.

Έτσι, αποφασίστηκε η αγορά προηγμένων μοντέλων για τα παραπάνω μηχανήματα και με αισθητική που να εναρμονίζεται με αυτή του καταστήματος.

Το κόστος τους ανέρχεται σε:

Πίνακας V-3
Κόστος Μηχανημάτων Γραφείου - €

| μηχάνημα | κόστος μονάδας | ποσότητα | τελικό κόστος |
|-----------------|----------------|----------|---------------|
| τηλεμοιότυπο | 400 | 1 | 400 |
| φωτοαντιγραφικό | 672 | 1 | 672 |
| σύνολο | | | 1.072 |

Συνοψίζοντας τα παραπάνω, το συνολικό κόστος του μηχανολογικού εξοπλισμού φαίνεται στον πίνακα που ακολουθεί.

Πίνακας V-4
Κόστος Μηχανολογικού Εξοπλισμού - €

| | κόστος |
|---------------------------------|--------------|
| εγκατάσταση δικτύου Η/Υ | 7.150 |
| εγκατάσταση τηλεφωνικού δικτύου | 850 |
| κόστος μηχανημάτων γραφείου | 1.072 |
| σύνολο | 9.072 |

Για το 4^ο και 5^ο έτος λειτουργίας έχουν προβλεφθεί τυχόν αγορές αξίας 700€ για αντικατάσταση ορισμένων τμημάτων των μηχανημάτων, αναβάθμιση των Η/Υ ή οτιδήποτε άλλο πιθανό να προκύψει.

Το κόστος των μηχανημάτων για την @ Ε.Π.Ε. προβλέπεται να διαμορφωθεί ως εξής:

Πίνακας V-5

Κόστος μηχανολογικού εξοπλισμού για τα έτη λειτουργίας

1 ως 5 - €

| | 1ο έτος | 2ο έτος | 3ο έτος | 4ο έτος | 5ο έτος |
|------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| κόστος μηχ. εξοπλισμού | 9072 | 0 | 0 | 700 | 700 |

6. ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΗΣ ΜΟΝΑΔΑΣ ΚΑΙ ΓΕΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ

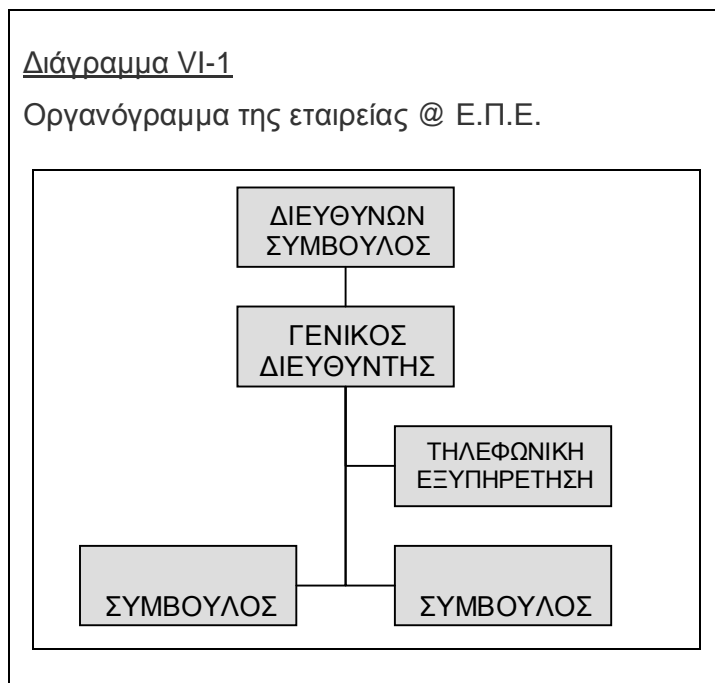
6.1. ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΗΣ ΜΟΝΑΔΑΣ

Ως καταλληλότερο για την οργάνωση της εταιρείας, με βάση την εξειδίκευση των γνώσεων, την εμπειρία αλλά και τη συμμετοχή στο παρόν επενδυτικό σχέδιο, επιλέχθηκε το οργανωτικό σχήμα που παρουσιάζεται.

Σημειώνουμε, ότι στα πλαίσια της Ολικής Ποιότητας το ανθρώπινο δυναμικό της @ Ε.Π.Ε. στο σύνολό του θα ενθαρρύνεται μετά την αρχική εκπαίδευσή του να αναλαμβάνει πρωτοβουλίες και να τις διαχειρίζεται, χωρίς όμως κανείς να εισέρχεται στο αντικείμενο και τον εργασιακό χώρο του άλλου, ώστε να αποφευχθούν τυχόν συγκρούσεις, γεγονός που θα επηρέαζε άμεσα την ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών.

6.1.1. ΟΡΓΑΝΟΓΡΑΜΜΑ

Διοικητικά, η οργάνωση της @ Ε.Π.Ε. αποδίδεται με το παρακάτω οργανόγραμμα (Διάγραμμα VI-1).



6.1.2. ΑΡΜΟΔΙΟΤΗΤΕΣ

6.1.2.1. ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ

Ο Διευθύνων Σύμβουλος κατέχει μια από τις σημαντικότερες θέσεις στην εταιρεία, αφού είναι επιφορτισμένος όχι μόνο με το γενικότερο έλεγχο λειτουργίας της εταιρείας, αλλά διαδραματίζει το σημαντικότερο ρόλο όσον αφορά στην εξυπηρέτηση των πελατών: εκτός της άμεσης εμπλοκής του στην εξυπηρέτηση των πελατών, θα είναι επιφορτισμένος με την εκπαίδευση των συμβούλων σε θέματα της αγοράς και της τραπεζικής.

Η συγκεκριμένη θέση θα καταλαμβάνεται από τον κ. Μάλλα, ο οποίος γνωρίζει σε βάθος την αγορά και ως εκ τούτου είναι σε θέση να μελετά και να βρίσκει τις συμφερότερες λύσεις για την ικανοποίηση των αναγκών των πελατών- ιδιωτών, καθώς και να δίνει λεπτομερείς εξηγήσεις για κάθε πιθανό σενάριο και κάθε πιθανή έκβαση της σχέσης πελάτη- ιδιώτη με την εκάστοτε τράπεζα.

Επί πλέον, ως γνώστης των νομικών που διέπουν τα τραπεζικά θέματα, θα είναι ο καθ' ύλην αρμόδιος για το νομικό έλεγχο των εγγράφων που θα εισρέουν και θα εκρέουν από την εταιρεία. Τέλος, θα ελέγχει τα λογιστικά βιβλία της εταιρείας.

6.1.2.2. ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ

Ο Γενικός Διευθυντής θα είναι υπεύθυνος σε καθημερινή βάση για τη λειτουργία της εταιρείας και θα έχει τη γενική επίβλεψη για την άρτια διαχείριση της @ Ε.Π.Ε..

Ως υπεύθυνος και για τους ανθρώπινους πόρους, θα είναι επιφορτισμένος και με την εκπαίδευση του ανθρώπινου δυναμικού σε θέματα ποιότητας (EFQM και ISO 2000:9001) και εταιρικής κουλτούρας, ηθικής και φιλοσοφίας, καθώς

και της εφαρμογής όλων των προαναφερθέντων στην καθημερινότητα της εταιρείας.

Στην αρμοδιότητά του θα εμπίπτουν οι δημόσιες σχέσεις της εταιρείας: σε επίπεδο χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων θα διαχειρίζεται τις σχέσεις της @ Ε.Π.Ε. με τις τράπεζες, ενώ σε επίπεδο πελατών- ιδιωτών θα εκπονεί μελέτες για την εύρεση της πλέον ικανοποιητικής για τον πελάτη- ιδιώτη λύσης.

Θα είναι υπεύθυνος για τη Διαχείριση της εταιρείας με βάση την Ολική Ποιότητα και θα κάνει τους απαραίτητους σχεδιασμούς για την προσέγγιση του μοντέλου του EFQM. Στα πλαίσια του ISO 2000:9001, θα φροντίζει την εφαρμογή των σχεδιασμένων για την @ Ε.Π.Ε. προϋποθέσεων.

Τέλος, θα αναλάβει την ποιοτική και στατιστική επεξεργασία των πληροφοριών για την περαιτέρω διαμόρφωση του πελατολογίου, καθώς και το feedback, την ανάλυση των πληροφοριών που θα προκύπτουν από αυτό και τον προσδιορισμό των κατάλληλων ενεργειών προκειμένου για τη συνεχή βελτίωση της @ Ε.Π.Ε..

6.1.2.3. ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

Η αρμοδιότητα των συμβούλων που η @ Ε.Π.Ε. θα απασχολεί θα είναι εξ ολοκλήρου η εξυπηρέτηση των πελατών: λόγω του φόρτου των θέσεων του Διευθύνοντος Συμβούλου και του Γενικού Διευθυντή, είναι απαραίτητη η ύπαρξη ατόμων που θα αναλάβουν το ρόλο αυτό.

Για τους πρώτους 6 μήνες λειτουργίας της @ Ε.Π.Ε. οι σύμβουλοι θα εκπαιδεύονται, ενώ μετά την πάροδο του «εκπαιδευτικού διαστήματος» θα είναι σε θέση αφ' ενός να μελετήσουν τις περιπτώσεις των πελατών και αφ' ετέρου να τους παρουσιάσουν τα αποτελέσματα της μελέτης, σύμφωνα με τις προδιαγραφές που η @ Ε.Π.Ε. θα έχει θέσει. Τέλος, θα ασχολούνται με τις αιτήσεις που θα εισρέουν στην @ Ε.Π.Ε. μέσω διαδικτύου, ενώ μετά την εκπαίδευσή τους θα αναλάβουν τη διαχείριση τυχόν παραπόνων.

6.1.2.4. ΤΗΛΕΦΩΝΙΚΗ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ

Ο υπάλληλος που θα προσληφθεί για την τηλεφωνική εξυπηρέτηση των πελατών θα είναι υπεύθυνος για την τηλεφωνική προώθηση του ονόματος της @ Ε.Π.Ε., για την εξεύρεση ευκαιριών πώλησης των προϊόντων που η @ θα προωθεί, για την αρχική διαμόρφωση του πελατολογίου –πριν την ποιοτική επεξεργασία του– καθώς και για τη διαχείριση του τηλεφωνικού κέντρου.

6.2. ΓΕΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ

Παρουσιάζονται τα γενικά έξοδα που προβλέπεται να επιβαρύνουν την @ Ε.Π.Ε..

Πίνακας VI-1

Γενικά Έξοδα της @ Ε.Π.Ε.

| | 1ο έτος | 2ο έτος | 3ο έτος | 4ο έτος | 5ο έτος |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| κόστος καθαριότητας | 4200 | 4410 | 4631 | 4862 | 5105 |
| κόστος σύνδεσης ADSL | 1440 | 1440 | 1440 | 1440 | 1440 |
| εργασίες συντήρησης δικτύου Η/Υ | 0 | 2700 | 2700 | 2700 | 2700 |
| εργασίες συντήρησης τηλεφωνικού δικτύου | 2040 | 2040 | 2040 | 2040 | 2040 |
| χρεώσεις τηλεφώνου | 8400 | 8400 | 8400 | 8400 | 8400 |
| χρεώσεις ρεύματος | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 |
| ασφάλιστρα κτηρίου εγκατάστασης | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 |
| σύνολο | 20080 | 22990 | 23211 | 23442 | 23685 |

7. ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΙ ΠΟΡΟΙ

Σύμφωνα με το οργανόγραμμά της, οι ανάγκες της @ Ε.Π.Ε. σε ανθρώπινο δυναμικό ανέρχονται –τουλάχιστον για τα πρώτα πέντε έτη λειτουργίας– στα πέντε άτομα, αφού οι περισσότερες λειτουργίες θα υλοποιούνται από τα δύο ιδρυτικά και διοικητικά στελέχη της εταιρείας.

7.1. ΥΠΑΛΛΗΛΙΚΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ

7.1.1. ΥΠΟΔΟΧΗ- ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ ΠΕΛΑΤΩΝ

Για την εξυπηρέτηση των πελατών θα είναι διαθέσιμοι δύο υπάλληλοι, ενώ σε περίπτωση εμφάνισης ανάγκης ταυτόχρονης εξυπηρέτησης πέραν των δύο πελατών, την εξυπηρέτηση θα αναλαμβάνουν τα ιδρυτικά- διοικητικά στελέχη της εταιρείας.

Σημειώνουμε ότι επειδή η εταιρεία θα λειτουργεί καθημερινά από τις 8 π.μ. μέχρι τις 21:00 μ.μ. και το Σάββατο από τις 8:00 π.μ. μέχρι τις 15:00 κρίνεται απαραίτητη η ύπαρξη δεύτερης βάρδιας μερικής απασχόλησης, που θα στελεχώνεται από άλλους δύο υπαλλήλους.

Για τις θέσεις αυτές απαιτούνται τα εξής προσόντα:

- Πτυχίο Διοίκησης Επιχειρήσεων, Οικονομικών, Τραπεζικής κατεύθυνσης, Χρηματοοικονομικών (επιθυμητό)
- Ευχέρεια στις πωλήσεις
- Προϋπηρεσία στο χώρο των πωλήσεων (τουλάχιστον 5τής)
- Γνώση της αγοράς δανείων και καρτών
- Δυναμική προσωπικότητα με άνεση στην επικοινωνία
- Εκπληρωμένες στρατιωτικές υποχρεώσεις (για τους άνδρες)

- Ικανότητα ανάπτυξης αποτελεσματικών σχέσεων με τους πελάτες-συνείδηση της Ολικής Ποιότητας ως φιλοσοφία που διέπει την επιχείρηση
- Άψογος χειρισμός Η/Υ (MS Office)
- Γνώση Αγγλικής

Η «εξυπηρέτηση των πελατών» συνίσταται αφ' ενός στην πώληση των τραπεζικών προϊόντων προς προώθηση και αφ' ετέρου στην παροχή συμβουλών και προτάσεων προς τους πελάτες, με γνώμονα τις ανάγκες των πελατών.

7.1.2. ΤΗΛΕΦΩΝΙΚΗ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ- ΤΗΛΕΦΩΝΙΚΗ ΠΡΟΩΘΗΣΗ ΕΠΩΝΥΜΙΑΣ- ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

Για την κάλυψη ανάγκης τηλεφωνικής εξυπηρέτησης αλλά και για την προώθηση του ονόματος της @ Ε.Π.Ε. μέσω τηλεφώνου θα προσληφθεί ένας υπάλληλος που θα διεκπεραιώνει τις λειτουργίες αυτές. Το ωράριό του θα είναι σπαστό, λόγω ωρών κοινής ησυχίας (9:00- 14:00 και 17:00 με 20:00).

Τα προσόντα για την ανωτέρω θέση είναι τα ακόλουθα:

- Δυναμική προσωπικότητα με άνεση στην επικοινωνία
- Ικανότητα ανάπτυξης αποτελεσματικών σχέσεων με τους πελάτες-συνείδηση της Ολικής Ποιότητας ως φιλοσοφία που διέπει την επιχείρηση
- Προϋπηρεσία στο χώρο των πωλήσεων (επιθυμητή)
- Γνώση Αγγλικής
- Εκπληρωμένες στρατιωτικές υποχρεώσεις (για τους άνδρες)

7.2. ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΥΠΑΛΛΗΛΙΚΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ

Η @ Ε.Π.Ε. κατανοώντας τη σημασία της επένδυσης σε ανθρώπινο δυναμικό θα παρέχει εκπαίδευση στους υπαλλήλους της προκειμένου για την ποιοτικότερη εξυπηρέτηση του πελάτη.

Η κύρια διαφοροποίηση της @ Ε.Π.Ε. προς τον πελάτη- ιδιώτη είναι η ποιότητα των παρεχομένων πληροφοριών. Στα πλαίσια αυτά πολιτική της @ Ε.Π.Ε. θα είναι η ενημέρωση των υπαλλήλων για τον τραπεζικό χώρο και η άρτια κατάρτισή τους σχετικά με τα προωθούμενα προϊόντα. Έτσι θα διοργανώνονται σεμινάρια εκπαίδευσης των υπαλλήλων από τα ιδρυτικά- διοικητικά στελέχη σε ώρες εκτός λειτουργίας της @ Ε.Π.Ε. με κατευθύνσεις και συμβουλές για το χώρο στον οποίο η @ Ε.Π.Ε. κινείται.

Επιπλέον οι υπάλληλοι θα ενθαρρύνονται να συμμετέχουν στα σεμινάρια ενημέρωσης για τα προϊόντα που διοργανώνουν συμβαλλόμενες τράπεζες (π.χ. η Γενική Τράπεζα διοργανώνει τέτοια σεμινάρια).

7.3. ΕΠΙΤΕΛΙΚΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ

7.3.1. ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ

Διευθύνων Σύμβουλος της @ Ε.Π.Ε. θα είναι ο κ. Δημήτριος Μάλλας, Μηχανολόγος Μηχανικός Ε.Μ.Π. και κάτοχος Master's στο Marketing, ενώ έχει συμμετάσχει σε σεμινάρια σχετικά με την ποιότητα παροχής υπηρεσιών και την ποιότητα στις τραπεζικές υπηρεσίες και διαδικασίες.

Διαθέτει πολύχρονη εργασιακή εμπειρία σε τραπεζικά θέματα και συγκεκριμένα στο τμήμα δανείων γνωστής τράπεζας, όπου και έχει υπηρετήσει ως διευθυντής για τα τελευταία 9 χρόνια. Συνταξιοδοτήθηκε από την εν λόγω τράπεζα με εθελουσία έξοδο και σκοπεύει στην ίδρυση της υπό μελέτην εταιρείας.

Εκτός από τα καθήκοντα του Διευθύνοντος Συμβούλου ο κ. Μάλλας θα είναι επιφορτισμένος με την διενέργεια μελετών για τους πελάτες, καθώς και με τη λογιστική παρακολούθηση και ενημέρωση της εταιρείας.

7.3.2. ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ- ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ

Θα είναι η υπογραφόμενη, Λήδα Δωρικού, Μαθηματικός και κάτοχος Master's in Business Administration- Total Quality Management με εργασιακή εμπειρία στον τομέα της Ποιότητας.

Πέραν της επίβλεψης και του ελέγχου λειτουργίας της εταιρείας, θα έχει ως καθήκον και τη διενέργεια μελετών για τους πελάτες, καθώς και για την υλοποίηση των απαιτήσεων του συστήματος ποιότητας (ISO 9001:2000) που η @ Ε.Π.Ε. θα εφαρμόζει, καθώς και για τις αρχές του μοντέλου EFQM που η @ Ε.Π.Ε. θα ασπάζεται.

7.4. ΚΟΣΤΟΣ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ

Οι υπάλληλοι που θα απασχολούνται στις θέσεις συμβούλων για την εξυπηρέτηση των πελατών θα αμείβονται με το βασικό μισθό όπως αυτός ορίζεται από τη συλλογική σύμβαση εργαζομένων σε επιχειρήσεις παροχής υπηρεσιών, προσαυξημένων κατά περίπου 22% για λόγους ανταγωνιστικού πακέτου αμοιβής. Οι μισθοί ετησίως θα είναι 14, ενώ η μέγιστη επιτρεπόμενη άδεια μετ' αποδοχών θα είναι 22 μέρες ετησίως.

Οι υπάλληλοι που θα απασχολούνται στις θέσεις τηλεφωνικής εξυπηρέτησης και προώθησης του brand name της @ Ε.Π.Ε. θα αμείβονται με το βασικό μισθό όπως αυτός ορίζεται από τη συλλογική σύμβαση εργαζομένων σε επιχειρήσεις παροχής υπηρεσιών, προσαυξημένων κατά περίπου 11% για λόγους ανταγωνιστικού πακέτου αμοιβής. Οι μισθοί ετησίως θα είναι 14, ενώ η μέγιστη επιτρεπόμενη άδεια μετ' αποδοχών θα είναι 17 μέρες ετησίως.

Σημειωτέον ότι ανάλογα με την παραγωγικότητα των υπαλλήλων αυτοί θα επιβραβεύονται με παροχές ανάλογες τόσο με το αποτέλεσμα που η απόδοσή τους επιφέρει στην εταιρεία, όσο και με τα γενικά αποτελέσματα της εταιρείας. Οι παροχές θα είναι είτε σε είδος (π.χ. προπληρωμένες κάρτες για εξαργύρωσή τους κ.λπ.) είτε σε χρηματικά ποσά («bonus παραγωγικότητας»).

Τα ιδρυτικά- διοικητικά στελέχη θα αμείβονται με το ελάχιστο δυνατό μέχρι την ικανοποιητική ανάπτυξη της εταιρείας, οπότε θα είναι δυνατή η αμοιβή τους με μεγαλύτερα ποσά. Μέχρι της δυνατότητα αυτής, πέρα από τη νόμιμη αύξηση του μισθού τους δε θα απολαμβάνουν παροχών από την εταιρεία.

Τα κόστη ανθρώπινου δυναμικού που προκύπτουν για τα πέντε πρώτα έτη λειτουργίας της @ Ε.Π.Ε. φαίνονται στον πίνακα που ακολουθεί. Σημειώνουμε ότι στους αναγραφόμενους μισθούς περιέχονται όλα τα νόμιμα επιδόματα και υπερωρίες που προβλέπονται από τη σχετική συλλογική σύμβαση εργασίας, καθώς και η ασφάλιση (ΙΚΑ 16%) των υπαλλήλων.

Πίνακας VII-1
Κόστος ανθρώπινου δυναμικού για τα πρώτα πέντε έτη λειτουργίας - €

| | θέση | μηνιαίος μισθός ολικής απ/σης | μηνιαίος μισθός μερικής απ/σης | αριθμός υπαλλήλων | | μηνιαίο κόστος | ετήσιο κόστος |
|---------|---------------|-------------------------------|--------------------------------|-------------------|----------------|----------------|---------------|
| | | | | ολικής απ/σης | μερικής απ/σης | | |
| 1ο έτος | σύμβουλος | 1100 | 500 | 2 | 2 | 3200 | 44800 |
| | τηλ. εξυπ/ση | 800 | | 1 | | 800 | 11200 |
| | σύνολο | | | | | 4000 | 56000 |
| 2ο έτος | σύμβουλος | 1130 | 530 | 2 | 2 | 3320 | 46480 |
| | τηλ. εξυπ/ση | 800 | | 1 | | 800 | 11200 |
| | σύνολο | | | | | 4120 | 57680 |
| 3ο έτος | σύμβουλος | 1130 | 530 | 2 | 2 | 3320 | 46480 |
| | τηλ. εξυπ/ση | 830 | | 1 | | 830 | 11620 |
| | σύνολο | | | | | 4150 | 58100 |
| 4ο έτος | σύμβουλος | 1160 | 560 | 2 | 2 | 3440 | 48160 |
| | τηλ. εξυπ/ση | 830 | | 1 | | 830 | 11620 |
| | σύνολο | | | | | 4270 | 59780 |
| 5ο έτος | σύμβουλος | 1160 | 560 | 2 | 2 | 3440 | 48160 |
| | τηλ. εξυπ/ση | 860 | | 1 | | 860 | 12040 |
| | σύνολο | | | | | 4300 | 60200 |

Πίνακας VII-2

Αποδοχές μελών ιδρυτικής ομάδας για τα πρώτα πέντε έτη λειτουργίας

€

| | θέση | μηνιαίος μισθός | ετήσιο κόστος |
|---------|---------------------|-----------------|---------------|
| 1ο έτος | Διευθύνων Σύμβουλος | 1400 | 19600 |
| | Γενικός Διευθυντής | 1250 | 17500 |
| | σύνολο | | 37100 |
| 2ο έτος | Διευθύνων Σύμβουλος | 1400 | 19600 |
| | Γενικός Διευθυντής | 1250 | 17500 |
| | σύνολο | | 37100 |
| 3ο έτος | Διευθύνων Σύμβουλος | 1450 | 20300 |
| | Γενικός Διευθυντής | 1280 | 17920 |
| | σύνολο | | 38220 |
| 4ο έτος | Διευθύνων Σύμβουλος | 1450 | 20300 |
| | Γενικός Διευθυντής | 1280 | 17920 |
| | σύνολο | | 38220 |
| 5ο έτος | Διευθύνων Σύμβουλος | 1500 | 21000 |
| | Γενικός Διευθυντής | 1310 | 18340 |
| | σύνολο | | 39340 |

Το τελικό κόστος ανά έτος δίνεται στον παρακάτω συγκεντρωτικό πίνακα:

Πίνακας VII-3

Συνολικό λειτουργικό κόστος Ανθρώπινου Δυναμικού και Διοίκησης - €

| | 1ο έτος | 2ο έτος | 3ο έτος | 4ο έτος | 5ο έτος |
|-------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| λειτουργικό κόστος προσωπικού | 56000 | 57680 | 58100 | 59780 | 60200 |
| λειτουργικό διοικητικό κόστος | 37100 | 37100 | 38220 | 38220 | 39340 |
| σύνολο | 93100 | 94780 | 96320 | 98000 | 99540 |

8. ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ, ΧΩΡΟΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ ΚΑΙ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

8.1. ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ

8.1.1. ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ

Το κατάστημα της @ Ε.Π.Ε. θα εγκατασταθεί στην περιοχή Ελληνορρώσων, Μεσογείων 171 και Κατεχάκη, τ.κ. 11525.

8.1.2. ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΕΠΙΛΟΓΗΣ ΤΗΣ ΤΟΠΟΘΕΣΙΑΣ

Για την τοποθεσία όπου θα εγκατασταθεί η επιχείρηση @ Ε.Π.Ε. τα κριτήρια επιλογής ήταν:

- οικονομική κατάσταση των κατοίκων της περιοχής

θεωρήθηκε σκόπιμο η οικονομική κατάσταση των κατοίκων της περιοχής όπου θα εγκατασταθεί η @ Ε.Π.Ε. να μην είναι ούτε τόσο χαμηλού επιπέδου αλλά ούτε υπερβολικά υψηλού, προκειμένου να υπάρχει μεν η ανάγκη κάλυψης άλλων αναγκών με δανεισμό, αλλά το ετήσιο εισόδημα να είναι τέτοιο ώστε να διασφαλίζεται η αρμονική σχέση μεταξύ δανειζόμενου και χρηματοπιστωτικού ιδρύματος

- ύπαρξη ανταγωνιστών στην περιοχή

αποφεύχθηκε η επιλογή μιας περιοχής στην οποία υφίσταται πλήθος τραπεζικών και άλλων μεσιτικών καταστημάτων, αφού θεωρήθηκε ότι κάτι τέτοιο θα λειτουργούσε ανασταλτικά για το ξεκίνημα της εταιρείας: σε πρώτο στάδιο ο πελάτης- ιδιώτης θα προτιμούσε την είσοδό του σε κάποιο τραπεζικό κατάστημα που ήδη γνωρίζει, με αποτέλεσμα οι

πιθανότητες εισόδου του στο κατάστημα της @ Ε.Π.Ε. να μειώνονται σημαντικά.

- κύρος της περιοχής

είναι γεγονός ότι η περιοχή καθορίζει σε αρκετά μεγάλο βαθμό το χαρακτήρα και την εικόνα της επιχείρησης στο αγοραστικό κοινό. Έτσι, η περιοχή που επιλέχτηκε πιστεύουμε ότι προσδίδει το κύρος που η ιδρυτική ομάδα της @ Ε.Π.Ε. θέλει να αποδώσει στην εταιρεία όσον αφορά στην αντίληψη των πελατών.

- προσβασιμότητα στο χώρο

πολύ σημαντικό παράγοντα απετέλεσε η δυνατότητα πρόσβασης των πελατών στο κατάστημα της @ Ε.Π.Ε.. Για το λόγο αυτό επιλέχθηκε η συγκεκριμένη περιοχή, η οποία συνδέεται με το μητροπολιτικό σιδηρόδρομο (μετρό) στο σταθμό «Κατεχάκη», από όπου απέχει μόλις 3 λεπτά. Επιπλέον, η τοποθεσία βρίσκεται εξαιρετικά κοντά στη συμβολή της οδού Κατεχάκη με τη Λεωφόρο Μεσογείων, που αποτελεί κόμβο μετάβασης και κυκλοφορίας χιλιάδων οχημάτων, γεγονός που καθιστά την οπτική επαφή των υποψήφιων πελατών με το κατάστημα άμεση. Τέλος, η περιοχή Ελληνορρώσων αποτελεί σύνδεσμο των περιοχών Αμπελοκήπων, Ν. Ψυχικού, Χαλανδρίου, Παπάγου και πέρασμα προς τις περιοχές Ζωγράφου, Γουδίου, Χολαργού, Αγ. Παρασκευής και Μεσογείων Αττικής, γεγονός που καθιστά την περιοχή ιδανική από πλευράς θέσης.

- κόστος εγκατάστασης

απορρίφθηκαν αρκετές προτάσεις σχετικά με την εγκατάσταση της @ Ε.Π.Ε. σε πιο κεντρικά σημεία (λ.χ. στη Λεωφόρο Κηφισίας στο ύψος Αμαρουσίου, στη Λεωφόρο Βασιλίσσης Σοφίας κ.ά.) λόγω κόστους εγκατάστασης. Θα ήταν οπωσδήποτε περισσότερο επιθυμητή η

εγκατάσταση σε μια από τις προαναφερθείσες περιοχές λόγω της προσβασιμότητας και του κύρους που διασφαλίζουν, ωστόσο το κόστος θεωρήθηκε υπερβολικά μεγάλο.

- καταλληλότητα και διαθεσιμότητα υπηρεσιών κοινής ωφέλειας

Λόγω του γενικότερου κλίματος που επικρατεί στην περιοχή από άποψης αναγνωρισιμότητας πολλών υπαρχόντων επιχειρήσεων, αλλά κυρίως λόγω της ύπαρξης Στρατιωτικών Υπηρεσιών και Μονάδων καθώς και Πρεσβειών, οι υπηρεσίες που παρέχονται όσον αφορά στο ηλεκτρικό ρεύμα, το τηλέφωνο και τα συναφή είναι περισσότερο προσεγμένες, με την έννοια ότι οι σχετικές Υπηρεσίες (ΔΕΗ, ΟΤΕ κ.λπ.) σε περιπτώσεις διακοπής των παρεχομένων υπηρεσιών για οποιοδήποτε λόγο, φροντίζουν για την άμεση αποκατάσταση κυρίως στην περιοχή στην οποία ανήκουμε και κατόπιν σε άλλες γειτονικές περιοχές.

8.2. ΧΩΡΟΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ

Το κτήριο στο οποίο θα στεγαστεί η @ Ε.Π.Ε. είναι δεκαετίας, ανακαινισμένο και ο χώρος ισόγειος, εμβαδού 60 τ.μ. Το κόστος ενοικίασης είναι 1.150 €/μήνα αρχικά, ενώ ακολουθεί κλιμακούμενη αύξησή του (Πίνακας VIII-1).

Αποφασίστηκε η ενοικίαση και όχι η αγορά κτηρίου, αφού οι τιμές στην γύρω περιοχή για ισόγειο χώρο περίπου 60 τ.μ. είναι της τάξης των 80.000€ με 90.000€, λόγω του κομβικού του σημείου.

Η ενοικίαση του εν λόγω χώρου 60 τ.μ. κοστίζει 1.150 € μηνιαίως. Έτσι, η αγορά αντιστοιχεί περίπου σε 6 χρόνια και 2 μήνες ενοικίου, εφ' όσον οι συνθήκες ενοικίασης και αγοράς παραμείνουν σταθερές. Ωστόσο υπάρχει το σενάριο αγοράς κτηρίου, αλλά σε βάθος χρόνου και ανάλογα με την πορεία της @ Ε.Π.Ε..

Για την εύρεση του χώρου και το διακανονισμό δεν χρειάστηκαν οι υπηρεσίες κτηματομεσίτη.

Το εν λόγω κόστος για τα πέντε έτη λειτουργίας φαίνεται στον πίνακα που ακολουθεί.

| | 1ο έτος | 2ο έτος | 3ο έτος | 4ο έτος | 5ο έτος |
|---------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| ενοίκιο/ μήνα | 1200 | 1250 | 1400 | 1450 | 1500 |
| ετήσιο κόστος | 14400 | 15000 | 16800 | 17400 | 18000 |

8.3. ΑΡΧΙΤΕΚΤΟΝΙΚΗ ΜΕΛΕΤΗ- ΔΙΕΥΘΕΤΗΣΗ ΧΩΡΟΥ

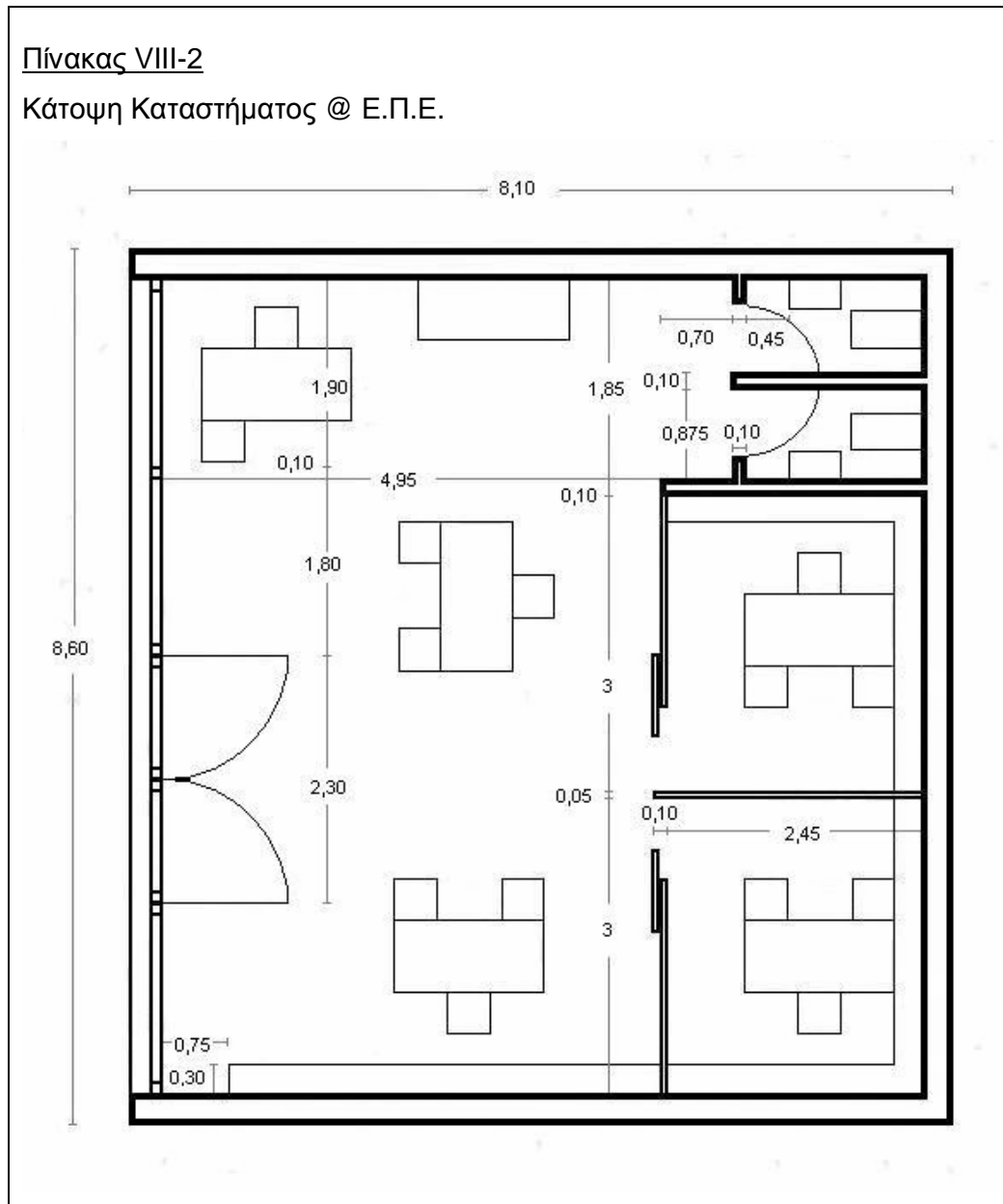
8.3.1. ΑΡΧΙΤΕΚΤΟΝΙΚΗ ΜΕΛΕΤΗ

Προκειμένου για την αισθητική του χώρου και την άρτια και λειτουργική διευθέτησή του, θεωρήσαμε σκόπιμη τη μελέτη του χώρου από αρχιτέκτονα. Το κόστος της έχει ήδη υπολογιστεί στον Πίνακα II-1 και είναι 3.000€.

Η μελέτη ανατέθηκε και καταρτίστηκε από το Αρχιτεκτονικό- Μελετητικό Γραφείο «Μ. Κ. Πιπεράκης & Υιός Α.Ε.».

8.3.2. ΠΡΟΤΕΙΝΟΜΕΝΗ ΔΙΕΥΘΕΤΗΣΗ ΤΟΥ ΧΩΡΟΥ

Παρατίθεται το σχέδιο που υποβλήθηκε από το Αρχιτεκτονικό γραφείο.



8.4. ΕΠΙΠΛΩΣΗ

Για την επίπλωση του χώρου επιλέχθηκαν έπιπλα υψηλής αισθητικής με δυναμικό design από την εταιρεία DROMEAS.

Το συνολικό κόστος για την πλήρη επίπλωση του χώρου (γραφεία, καθίσματα, αρχειοθήκες, βιβλιοθήκες) ανέρχεται στα 3.000 €

Αναγνωρίζουμε ότι το κόστος θα μπορούσε να ήταν χαμηλότερο, όμως οι υπόλοιπες λύσεις δεν ικανοποιούσαν την αισθητική ή την αντίληψη της ιδρυτικής ομάδας για τη διάσταση της ποιότητας που αφορά στα από μέρους της ποιότητας υπηρεσιών (tangibles) και που οφείλει η @ Ε.Π.Ε. να σεβαστεί.

8.5. ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ

Το συνολικό κόστος εγκατάστασης αφορά στην ενοικίαση του χώρου, δεδομένου ότι ο χώρος έχει ήδη ανακαινιστεί και δε χρειάζεται κάποια περαιτέρω αλλαγή.

9. ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ & ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΕΚΤΕΛΕΣΗΣ ΤΟΥ ΕΡΓΟΥ

9.1. ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ ΤΟΥ ΕΡΓΟΥ

Χρησιμοποιώντας τον Ιαπωνικό τρόπο σκέψης, η ιδρυτική ομάδα της @ Ε.Π.Ε. αποφάσισε και όρισε πρώτα τη χρονική τοποθέτηση της έναρξης λειτουργίας της εταιρείας και κατόπιν προσδιόρισε το χρόνο υλοποίησης των απαιτούμενων ενεργειών, προκειμένου να επιτευχθεί ο αποφασισμένος χρόνος έναρξης λειτουργίας της @ Ε.Π.Ε..

Ο ιδανικός χρόνος που προέκυψε λαμβάνοντας υπ' όψιν και το κατά πόσο θα ήταν εφικτή η υλοποίηση των ενεργειών, είναι ο Σεπτέμβριος 2005.

Το σκεπτικό του προγραμματισμού για την έναρξη λειτουργίας της @ Ε.Π.Ε. ήταν ότι το 2005 αποτελεί έτος με ιδιαίτερο ενδιαφέρον από πλευράς τουλάχιστον των στεγαστικών δανείων, αφού –όπως αναφέρθηκε και στην πρόβλεψη της ζήτησης για τα προϊόντα στεγαστικής πίστης– μεγάλος όγκος των δανείων αυτών θα προωθηθεί μέχρι τις 31.12.2005. Σύμφωνα με το νομοσχέδιο περί ΦΠΑ των κατοικιών της Κυβέρνησης, από 1.1.2006 ο ΦΠΑ αυξάνεται, με αποτέλεσμα οι περισσότεροι υποψήφιοι δανειολήπτες στεγαστικού δανείου να σπεύδουν να προλάβουν την αύξηση τόσο στο ΦΠΑ όσο και στις αντικειμενικές αξίες των ακινήτων.

Η ιδρυτική ομάδα της εταιρείας θεωρεί πολύ υψηλό το κόστος ευκαιρίας που προκύπτει από το γεγονός ότι δε βρίσκεται ήδη σε λειτουργία η @ Ε.Π.Ε. από τότε που η Κυβέρνηση εξήγγειλε τα νέα μέτρα.

Ωστόσο, έπρεπε να ληφθούν υπ' όψιν για τον προσδιορισμό της έναρξης λειτουργίας της @ Ε.Π.Ε. τόσο η διάρκεια της προεπενδυτικής φάσης –με την εκπόνηση της παρούσας μελέτης– όσο και η διάρκεια που απαιτείται για την υλοποίηση των απαραίτητων ενεργειών, όπως λ.χ. η διαμόρφωση του χώρου εγκατάστασης, ή η πρόσληψη του προσωπικού.

Θεωρούμε, λοιπόν, ιδανική λύση το παρακάτω χρονοδιάγραμμα, στο οποίο φαίνεται η διάρκεια των ενεργειών. Σημειώνουμε ότι από το μήνα Σεπτέμβριο 2005 και μετά, ισχύουν τα κόστη που ήδη έχουν ληφθεί υπ' όψιν για κάθε έτος.

Διάγραμμα ΙΧ-1

Χρονοδιάγραμμα ολοκλήρωσης επενδυτικού σχεδίου

| ενέργεια | 2005 | | | | | |
|----------------------------------|------|------|-------|-------|------|-------|
| | Απρ. | Μαι. | Ιουν. | Ιουλ. | Αυγ. | Σεπτ. |
| ολοκλήρωση προεπ/κής φάσης | | | | | | |
| σύσταση εταιρείας | | | | | | |
| απόκτηση κωδικού από εφορία | | | | | | |
| ενοικίαση χώρου εγκατάστασης | | | | | | |
| διαμόρφωση χώρου εγκ/σης | | | | | | |
| σύνδεση τηλ. γραμμών | | | | | | |
| υπογραφή συμβάσεων | | | | | | |
| πρόσληψη προσωπικού | | | | | | |
| αρχική εκπαίδευση προσωπικού | | | | | | |
| προπαραγωγικό marketing | | | | | | |
| έλεγχος λειτουργίας και διόρθωση | | | | | | |
| έναρξη λειτουργίας εταιρείας | | | | | | |

9.2. ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΕΚΤΕΛΕΣΗΣ ΤΟΥ ΕΡΓΟΥ

Με βάση το παραπάνω χρονοδιάγραμμα, τα κόστη που προκύπτουν και που δεν έχουν ήδη περιληφθεί σε προηγούμενα κεφάλαια της παρούσας μελέτης, δίνονται ανά μήνα και ανάλογα με την ολοκλήρωση υλοποίησης των προαναφερθεισών ενεργειών, καθώς και στο σύνολο.

Πίνακας ΙΧ-1

Προϋπολογισμός Κόστους Εκτέλεσης Έργου

€

| ενέργεια | 2005 | | | | | σύνολο |
|----------------------------------|------|-------------|-------------|-------------|--------------|--------------|
| | Απρ. | Μαι. | Ιουν. | Ιουλ. | Αυγ. | |
| έξοδα ίδρυσης κ.λπ. | | 1050 | 0 | 0 | 0 | 1050 |
| νομικά έξοδα | | 1500 | 0 | 0 | 0 | 1500 |
| ενοικίαση χώρου εγκατάστασης | | 0 | 2300 | 1150 | 1150 | 4600 |
| διαμόρφωση χώρου εγκατάστασης | | 0 | 3000 | 0 | 0 | 3000 |
| πρόσληψη προσωπικού | | 0 | 0 | 4000 | 4000 | 8000 |
| προπαραγωγικό marketing | | 0 | 2000 | 200 | 6700 | 8900 |
| χρηματοοικονομικά έξοδα | | | | 650 | | 650 |
| γενικά έξοδα | | 0 | 1484 | 1154 | 1454 | 4092 |
| συνολικό κόστος | | 2550 | 8784 | 7154 | 13304 | 31792 |

10. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ & ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ

10.1. ΚΟΣΤΟΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ

Στον πίνακα που ακολουθεί παραθέτουμε τα επί μέρους στοιχεία της επένδυσης.

| <u>Πίνακας Χ-1</u> | | Πίνακας |
|---|--------|---------|
| Κόστος Επένδυσης - € | | |
| Α. Πάγιες επενδύσεις (1+2) | 88364 | |
| 1. μηχανολογικός εξοπλισμός | 9072 | |
| α. κόστος μηχανημάτων και εγκατάστασής τους | 9072 | V-4 |
| 2. προπαραγωγικές δαπάνες | 79292 | |
| προεπενδυτικές μελέτες | 47500 | II-1 |
| έξοδα ίδρυσης κ.λπ. | 1050 | IX-1 |
| νομικά έξοδα | 1500 | IX-1 |
| ενοικίαση χώρου εγκατάστασης | 4600 | IX-1 |
| διαμόρφωση χώρου εγκατάστασης (έπιπλα) | 3000 | IX-1 |
| πρόσληψη προσωπικού | 8000 | IX-1 |
| προπαραγωγικό marketing | 8900 | IX-1 |
| χρηματοοικονομικά έξοδα | 650 | IX-1 |
| γενικά έξοδα | 4092 | IX-1 |
| Β. Κεφάλαιο κίνησης | 41636* | |
| Γ. Συνολική επένδυση (Α+Β) | 130000 | |

*: ακολουθεί η εξήγηση εύρεσης του συγκεκριμένου ποσού

Η λογική εύρεσης του απαιτούμενου κεφαλαίου για την επένδυση έγκειται στην ανάγκη ύπαρξης παγίων επενδύσεων και ρευστότητας, ώστε η εταιρεία να έχει τη δυνατότητα να αντεπεξέρχεται στις μηνιαίες υποχρεώσεις της, που

αφορούν την πληρωμή των υπαλλήλων, των λογαριασμών των ΔΕΚΟ, της διαφημιστικής της καμπάνιας και των λοιπών μηνιαίων εξόδων.

Έτσι, θα πρέπει να αναζητηθεί το σημείο αυτό, στο οποίο η @ Ε.Π.Ε. θα είναι σε θέση να αντεπεξέρχεται στις τρέχουσες υποχρεώσεις της από τα έσοδά της.

Μέχρις αυτού του σημείου, θα πρέπει να υπάρχει το κεφάλαιο που θα καλύπτει τις ανάγκες τις οποίες τα έσοδα της εταιρείας δε θα επαρκούν να καλύψουν. Τρόπον τινά πρόκειται για κάποιο είδος «νεκρού σημείου», με τη διαφορά ότι σε αυτήν την περίπτωση αρκεί τα έσοδα να είναι μεγαλύτερα από τα έξοδα.

Επειδή εμφανίζουμε τα συνολικά έξοδα από την προεπενδυτική φάση, το κεφάλαιο που θα προκύψει θα είναι το συνολικό κόστος της επένδυσης.

Βασιζόμενοι στους πίνακες που υπάρχουν στα κεφάλαια του παρόντος και με προσέγγιση του μέσου όρου, βρίσκουμε τα έσοδα και τα έξοδα της @ Ε.Π.Ε. μέχρι του χρονικού σημείου όπου η διαφορά τους είναι θετική.

Πίνακας Χ-2

Προϋπολογισμένα μηνιαία έσοδα και έξοδα της @ Ε.Π.Ε. – Απρίλιος 2005 έως Φεβρουάριος 2006

| | 2005 | | | | | | | | 2006 | | |
|----------------------------------|-----------------------|-----------------|--------------|---------------|---------------|------------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------------|-----------------|
| | ΠΡΟΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ ΦΑΣΗ | ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ ΦΑΣΗ | | | | ΑΡΧΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ | | | | 1ο ΕΤΟΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ | |
| | Απρ. | Μάι. | Ιουν. | Ιουλ. | Αυγ. | Σεπτ. | Οκτ. | Νοεμβ. | Δεκεμ. | Ιαν. | Φεβρ. |
| έξοδα ίδρυσης κ.λπ. | | 1050 | | | | | | | | | |
| νομικά έξοδα | | 1500 | | | | | | | | | |
| διαμόρφωση χώρου εγκατάστασης | | 0 | 3000 | 0 | 0 | | | | | | |
| προπαραγωγικό marketing | | 0 | 2000 | 200 | 6700 | | | | | | |
| χρηματοοικονομικά έξοδα | | | | 650 | | | | | | | |
| προεπενδυτικές μελέτες | 47500 | | | | | | | | | | |
| έξοδα διαφήμισης | | | | | | 18026,56 | 18026,56 | 18026,56 | 18026,56 | 18026,56 | 18026,56 |
| πρώτες ύλες | | | | | | 240,83 | 240,83 | 240,83 | 240,83 | 240,83 | 240,83 |
| μηχανήματα | | | | 9072 | | | | | | | |
| γενικά έξοδα | | 0 | 1484 | 1154 | 1454 | 1673,33 | 1673,33 | 1673,33 | 1673,33 | 1673,33 | 1673,33 |
| ανθρώπινο δυναμικό | | 0 | 0 | 4000 | 4000 | 6650 | 6650 | 6650 | 13300 | 6650 | 6650 |
| ενοικίαση χώρου εγκατάστασης | | 0 | 2300 | 1150 | 1150 | 1150 | 1150 | 1150 | 1150 | 1200 | 1200 |
| δάνειο (δόσεις) | | | | | | 1287 | 1287 | 1287 | 1287 | 1287 | 1287 |
| ΣΥΝΟΛΟ ΕΞΟΔΩΝ | 47500 | 2550 | 8784 | 16226 | 13304 | 29027,72 | 29027,72 | 29027,72 | 35677,72 | 29077,72 | 29077,72 |
| ΕΣΟΔΑ | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 27800 | 27800 | 27800 | 27800 | 27800 | 27800 |
| ΕΣΟΔΑ - ΕΞΟΔΑ | -47500 | -2550 | -8784 | -16226 | -13304 | -1227,72 | -1227,72 | -1227,72 | -7877,72 | -1277,72 | -1277,72 |

Πίνακας Χ-3

Προϋπολογισμένα μηνιαία έσοδα και έξοδα της @ Ε.Π.Ε. – Μάρτιος 2006 έως Φεβρουάριος 2007

| | 2006 | | | | | | | | | | 2007 | |
|-------------------------------|---------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|---------------------|-----------------|
| | 1ο ΕΤΟΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ | | | | | | | | | | 2ο ΕΤΟΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ | |
| | Μαρτ. | Απρ. | Μαϊ. | Ιουν. | Ιουλ. | Αυγ. | Σεπτ. | Οκτ. | Νοεμ. | Δεκ. | Ιαν. | Φεβρ. |
| έξοδα ίδρυσης κ.λπ. | | | | | | | | | | | | |
| νομικά έξοδα | | | | | | | | | | | | |
| διαμόρφωση χώρου εγκατάστασης | | | | | | | | | | | | |
| προπαραγωγικό marketing | | | | | | | | | | | | |
| χρηματοοικονομικά έξοδα | | | | | | | | | | | | |
| προεπενδυτικές μελέτες | | | | | | | | | | | | |
| έξοδα διαφήμισης | 18026,56 | 18026,56 | 18026,56 | 18026,56 | 18026,56 | 18026,56 | 18026,56 | 18026,56 | 18026,56 | 18026,56 | 7900,67 | 7900,67 |
| πρώτες ύλες | 240,83 | 240,83 | 240,83 | 240,83 | 240,83 | 240,83 | 240,83 | 240,83 | 240,83 | 240,83 | 240,83 | 240,83 |
| μηχc | | | | | | | | | | | | |
| γενικά έξοδα | 1673,33 | 1673,33 | 1673,33 | 1673,33 | 1673,33 | 1673,33 | 1673,33 | 1673,33 | 1673,33 | 1673,33 | 1915,83 | 1915,83 |
| ανθρώπινο δυναμικό | 6650 | 9975 | 6650 | 6650 | 6650 | 9975 | 6650 | 6650 | 6650 | 13300 | 6770 | 6770 |
| ενοίκιαση χώρου εγκατάστασης | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 | 1250 | 1250 |
| δάνειο (δόσεις) | 1287 | 1287 | 1287 | 1287 | 1287 | 1287 | 1287 | 1287 | 1287 | 1287 | 1287 | 1287 |
| | | | | | | | | | | | | |
| ΣΥΝΟΛΟ ΕΞΟΔΩΝ | 29077,72 | 32402,72 | 29077,72 | 29077,72 | 29077,72 | 32402,72 | 29077,72 | 29077,72 | 29077,72 | 35727,72 | 19364,33 | 19364,33 |
| | | | | | | | | | | | | |
| ΕΣΟΔΑ | 27800 | 27800 | 27800 | 27800 | 27800 | 27800 | 27800 | 27800 | 27800 | 27800 | 28480 | 28480 |
| | | | | | | | | | | | | |
| ΕΣΟΔΑ - ΕΞΟΔΑ | -1277,72 | -4602,72 | -1277,72 | -1277,72 | -1277,72 | -4602,72 | -1277,72 | -1277,72 | -1277,72 | -7927,72 | 9115,67 | 9115,67 |

Όπως είναι σαφές, το συνολικό κεφάλαιο που απαιτείται να υπάρχει μέχρι η εταιρεία να καλύπτει τα έξοδα από τα έσοδά της, είναι το άθροισμα των ποσών που η εταιρεία δεν μπορεί να καλύψει από τα έσοδά της, που ανέρχεται στα 128557,52€ και με στρογγυλοποίηση, 130000€. Αυτό είναι το συνολικό κόστος επένδυσης.

Η χρονική περίοδος είναι ακριβώς η πρώτη χρήση, η οποία είναι υπερδωδεκάμηνη. Οι πάγιες επενδύσεις ανέρχονται στα 88364€, επομένως το απαιτούμενο και μάλιστα άριστο κεφάλαιο κίνησης είναι η διαφορά τους, ήτοι 41636€.

10.2. ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ

Η ιδρυτική ομάδα της εταιρείας @ Ε.Π.Ε. προτίθεται να διαθέσει το 50% του ύψους της επένδυσης από ίδια κεφάλαια, ήτοι 65000€. Το υπόλοιπο 50% της επένδυσης θα χρηματοδοτηθεί από μεσοπρόθεσμο δάνειο 5 ετών σταθερού ονομαστικού επιτοκίου 6,40% (πλέον εισφοράς 0,6%). Πρόκειται για το προϊόν «Εθνοαναπτυξιακό 5» της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος. Το ποσό δανεισμού θα ανέλθει στα 65000€.

Η διάρθρωση της χρηματοδότησης και οι υποχρεώσεις που δημιουργούνται από το δάνειο που θα συναφθεί είναι:

| | |
|---------------------|--------|
| 1. κόστος επένδυσης | 130000 |
| 2. δομή επένδυσης | |
| α. ίδια κεφάλαια | 65000 |
| β. τραπεζικό δάνειο | 65000 |

Πίνακας Χ-5

Δημιουργούμενες υποχρεώσεις προς την Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος - €

| | 1ο έτος | 2ο έτος | 3ο έτος | 4ο έτος | 5ο έτος | σύνολο* |
|---------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| τόκοι | 4187 | 3375 | 2503 | 1566 | 563 | 12224 |
| κεφάλαιο | 11245 | 12057 | 12931 | 13866 | 14869 | 64999 |
| τοκοχρεωλύσιο | 15444 | 15444 | 15444 | 15444 | 15444 | 77224 |
| υπόλοιπο | 53748 | 41683 | 28747 | 14874 | 0 | - |

*: οι διαφορές που προκύπτουν οφείλονται σε στρογγυλοποιήσεις

10.3. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ

Η ιδρυτική ομάδα της @ Ε.Π.Ε. είναι οι εταίροι της εταιρείας.

Το αρχικό εταιρικό κεφάλαιο είναι 20.000€, ενώ κατόπιν γίνεται αύξηση του εταιρικού κεφαλαίου κατά 45.000€. Αυτό γίνεται για να αποφευχθούν επιπλέον έξοδα που αφορούν την ίδρυση της εταιρείας.

Οι 20.000€ είναι ένα μικρό αποδεκτό απαιτούμενο κεφάλαιο για την ίδρυση μίας εταιρείας μορφής Ε.Π.Ε. (σημειώνουμε ότι το ελάχιστο ανέρχεται στις 18000€) ενώ τα συνολικά προβλεπόμενα από το νόμο έξοδα για την ίδρυσή της ανέρχονται περίπου στο 5,25% του κεφαλαίου. Γίνεται αντιληπτό ότι αν το αρχικό κεφάλαιο ήταν 130.000€, το εν λόγω κόστος θα ήταν 6.825€, ενώ το ελάχιστο τέτοιο κόστος είναι 1.050€

10.3.1. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΗΣ ΚΑΙ ΔΙΑΘΕΣΗ ΚΕΡΔΩΝ

Οι λογαριασμοί αποτελεσμάτων χρήσης για την επόμενη πενταετία λειτουργίας της @ Ε.Π.Ε. φαίνονται στους Πίνακες Χ-6 και Χ-7.

Όσον αφορά στα κέρδη προς διάθεση και τη διανομή τους, στη χρήση του πρώτου έτους λειτουργίας προκύπτουν ζημίες οπότε δεν υφίσταται διανομή κερδών για την πρώτη χρήση.

Για τα υπόλοιπα έτη, τα κέρδη διανέμονται εξ ολοκλήρου στους εταίρους, ενώ αν αυτό κριθεί απαραίτητο η @ Ε.Π.Ε. θα προβεί σε αύξηση κεφαλαίου, επενδύοντας τα κέρδη αυτά στην επιχείρηση.

Τα κέρδη προς διάθεση και η διανομή τους φαίνονται στους Πίνακες Χ-8 και Χ-9.

Πίνακας Χ-6

Λογαριασμός Αποτελεσμάτων Χρήσης σε κάθετη μορφή

| | 1ο έτος | | 2ο έτος | | 3ο έτος | | 4ο έτος | | 5ο έτος | |
|---|-----------|-------------------|---------|-----------------|---------|------------------|---------|------------------|---------|------------------|
| I. Αποτελέσματα Εκμετάλλευσης | | | | | | | | | | |
| κύκλος εργασιών | | 444800 | | 341760 | | 389040 | | 439200 | | 507600 |
| Μείον: κόστος πωληθέντων | | 3853,33 | | 2890 | | 2890 | | 2890 | | 2890 |
| πρώτες και βοηθητικές ύλες | 3853,33 | | 2890 | | 2890 | | 2890 | | 2890 | |
| ΜΙΚΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗΣ | | 440946,67 | | 338870 | | 386150 | | 436310 | | 504710 |
| | | | | | | | | | | |
| 1. Έξοδα Διοικητικής Λειτουργίας | | 157950 | | 109780 | | 113120 | | 115400 | | 117540 |
| α. αμοιβές και έξοδα προσωπικού | 134350 | | 94780 | | 96320 | | 98000 | | 99540 | |
| β. ενόικια κτηρίων | 23600 | | 15000 | | 16800 | | 17400 | | 18000 | |
| 2. Διάφορα Έξοδα | | 328.285,28 | | 121173 | | 133494 | | 145136 | | 157408 |
| α. τόκοι δανείων | 4187 | | 3375 | | 2503 | | 1566 | | 563 | |
| β. έξοδα προβολής και διαφήμισης | 297324,96 | | 94808 | | 107780 | | 120128 | | 133160 | |
| γ. λοιπά έξοδα | 26773,32 | | 22990 | | 23211 | | 23442 | | 23685 | |
| ΟΛΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΗΣ | | -45.288,61 | | 107917 | | 139536 | | 175774 | | 229762 |
| | | | | | | | | | | |
| μείον | | | | | | | | | | |
| σύνολο αποσβέσεων | | 25410,38 | | 13338,40 | | 13338,40 | | 14038,39 | | 14038,39 |
| α. έξοδα ίδρυσης και πρώτης εγκατάστασης | 3838,4 | | 3838,40 | | 3838,40 | | 3838,4 | | 3838,4 | |
| β. έξοδα ερευνών και ανάπτυξης | 9500 | | 9500 | | 9500 | | 9500 | | 9500 | |
| γ. μηχανήματα - τεχν. εγκαταστάσεις | 9071,99 | | | | | | 699,99 | | 699,99 | |
| δ. έπιπλα | 2999,99 | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ | | -70698,99 | | 94578,60 | | 126197,60 | | 161735,61 | | 215723,61 |

Πίνακας X-7

Λογαριασμός Αποτελεσμάτων Χρήσης με βάση ανάλυση κοινού μεγέθους

| | 1ο έτος | | 2ο έτος | | 3ο έτος | | 4ο έτος | | 5ο έτος | |
|--|---------|----------------|---------|---------------|---------|---------------|---------|---------------|---------|---------------|
| I. Αποτελέσματα Εκμετάλλευσης | | | | | | | | | | |
| κύκλος εργασιών | | 100,00% | | 100,00% | | 100,00% | | 100,00% | | 100,00% |
| Μείον: κόστος πωληθέντων | | 0,87% | | 0,85% | | 0,74% | | 0,66% | | 0,57% |
| πρώτες και βοηθητικές ύλες | 0,87% | | 0,85% | | 0,74% | | 0,66% | | 0,57% | |
| ΜΙΚΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗΣ | | 99,13% | | 99,15% | | 99,26% | | 99,34% | | 99,43% |
| 1. Έξοδα Διοικητικής Λειτουργίας | | 35,51% | | 32,12% | | 29,08% | | 26,28% | | 23,16% |
| α. αμοιβές και έξοδα προσωπικού | 30,20% | | 27,73% | | 24,76% | | 22,31% | | 19,61% | |
| β. ενόικια κτηρίων | 5,31% | | 4,39% | | 4,32% | | 3,96% | | 3,55% | |
| 2. Διάφορα Έξοδα | | 73,81% | | 35,46% | | 34,31% | | 33,05% | | 31,01% |
| α. τόκοι δανείων | 0,94% | | 0,99% | | 0,64% | | 0,36% | | 0,11% | |
| β. έξοδα προβολής και διαφήμισης | 66,84% | | 27,74% | | 27,70% | | 27,35% | | 26,23% | |
| γ. λοιπά έξοδα | 6,02% | | 6,73% | | 5,97% | | 5,34% | | 4,67% | |
| ΟΛΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΗΣ | | -10,18% | | 31,58% | | 35,87% | | 40,02% | | 45,26% |
| μείον | | | | | | | | | | |
| σύνολο αποσβέσεων | | 5,71% | | 3,90% | | 3,43% | | 3,20% | | 2,77% |
| α. έξοδα ίδρυσης και πρώτης εγκατάστασης | 0,86% | | 1,12% | | 0,99% | | 0,87% | | 0,76% | |
| β. έξοδα ερευνών και ανάπτυξης | 2,14% | | 2,78% | | 2,44% | | 2,16% | | 1,87% | |
| γ. μηχανήματα - τεχν. εγκ/σεις | 2,04% | | 0,00% | | 0,00% | | 0,16% | | 0,14% | |
| δ. έπιπλα | 0,67% | | 0,00% | | 0,00% | | 0,00% | | 0,00% | |
| ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ | | -15,89% | | 27,67% | | 32,44% | | 36,83% | | 42,50% |

Πίνακας Χ-8

Κέρδη προς Διάθεση και Διανομή Κερδών σε κάθετη μορφή

| | 2ο έτος | 3ο έτος | 4ο έτος | 5ο έτος |
|---|-----------------|-----------------|------------------|------------------|
| A. καθαρά αποτελέσματα χρήσης | 94578,60 | 126197,6 | 161735,61 | 215723,61 |
| B. υπόλοιπο αποτελεσμάτων προηγούμενης χρήσης | -70698,99 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| I. σύνολο (A+B) | 23879,61 | 126197,60 | 161735,61 | 215723,61 |
| μείον | | | | |
| 1. φόρος εισοδήματος (25% του A+B) | 5969,90 | 31549,40 | 40433,90 | 53930,90 |
| μείον προκαταβολή φόρου από προηγούμενη χρήση | | 3283,45 | 17352,17 | 22238,65 |
| | 5969,90 | 28265,95 | 23081,73 | 31692,26 |
| 2. εισφορά χαρτοσήμου (1% του A) | 945,79 | 1261,98 | 1617,36 | 2157,24 |
| 3. ΟΓΑ χαρτοσήμου (20% του 2) | 189,16 | 252,40 | 323,47 | 431,45 |
| II. σύνολο (1+2+3) | 7104,85 | 29780,32 | 25022,56 | 34280,94 |
| κέρδη προς διάθεση (I-II) | 16774,76 | 96417,28 | 136713,05 | 181442,67 |
| τακτικό αποθεματικό (5% των κερδών προς διάθεση) | 838,74 | 4820,86 | 6835,65 | 9072,13 |
| προκαταβολή φόρου επόμενης χρήσης [55% του φόρου εισοδήματος (1)] | 3283,45 | 17352,17 | 22238,65 | 29662,00 |
| υποχρεώσεις προς τους εταίρους | 5314,61 | | | |
| διανεμόμενα κέρδη στους εταίρους | 7337,97 | 74244,24 | 107638,75 | 142708,54 |

Πίνακας Χ-9

Κέρδη προς Διάθεση και Διανομή Κερδών με βάση ανάλυση κοινού μεγέθους

| | 2ο έτος | 3ο έτος | 4ο έτος | 5ο έτος |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|
| A. καθαρά αποτελέσματα χρήσης | 100,00% | 100,00% | 100,00% | 100,00% |
| B. υπόλοιπο αποτελεσμάτων προηγούμενης χρήσης | -74,75% | 0,00% | 0,00% | 0,00% |
| I. σύνολο (A+B) | 25,25% | 100,00% | 100,00% | 100,00% |
| μείον | | | | |
| 1. φόρος εισοδήματος (25% του A+B) | 6,31% | 25,00% | 25,00% | 25,00% |
| μείον προκαταβολή φόρου από προηγούμενη χρήση | 0,00% | 2,60% | 10,73% | 10,31% |
| | 6,31% | 22,40% | 14,27% | 14,69% |
| 2. εισφορά χαρτοσήμου (1% του A) | 1,00% | 1,00% | 1,00% | 1,00% |
| 3. ΟΓΑ χαρτοσήμου (20% του 2) | 0,20% | 0,20% | 0,20% | 0,20% |
| II. σύνολο (1+2+3) | 7,51% | 23,60% | 15,47% | 15,89% |
| κέρδη προς διάθεση (I-II) | 17,74% | 76,40% | 84,53% | 84,11% |
| τακτικό αποθεματικό (5% των κερδών προς διάθεση) | 0,89% | 3,82% | 4,23% | 4,21% |
| προκαταβολή φόρου επόμενης χρήσης [55% του φόρου εισοδήματος (1)] | 3,47% | 13,75% | 13,75% | 13,75% |
| υποχρεώσεις προς τους εταίρους | 5,62% | | | |
| διανεμόμενα κέρδη | 7,76% | 58,83% | 66,55% | 66,15% |

10.3.2. ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΙ

Κατόπιν των παραπάνω, παρατίθενται οι ισολογισμοί των υπό μελέτην ετών.

Πίνακας Χ-10

Ενεργητικό Ισολογισμών Χρήσεων 1 ως 3 σε κάθετη μορφή

| | 1 ^ο έτος | | | 2 ^ο έτος | | | 3 ^ο έτος | | |
|-----------------------------------|---------------------|------------|-----------------|---------------------|------------|------------------|---------------------|------------|-------------------|
| | αξία κτήσεως | αποσβέσεις | αναπ/στη αξία | αξία κτήσεως | αποσβέσεις | αναπ/στη αξία | αξία κτήσεως | αποσβέσεις | αναπ/στη αξία |
| ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ | | | | | | | | | |
| Β. ΕΞΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ | | | | | | | | | |
| έξοδα ίδρυσης και πρώτης εγκ/σης | 19192 | 3838,4 | 15353,6 | 19192 | 7676,8 | 11515,2 | 19192 | 11515,2 | 7676,8 |
| | | | | | | | | | |
| Γ. ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ | | | | | | | | | |
| Ι. Ανώματες Ακίνητοποιήσεις | | | | | | | | | |
| έξοδα ερευνών και ανάπτυξης | 47500 | 9500 | 38000 | 47500 | 19000 | 28500 | 47500 | 28500 | 19000 |
| ΙΙ. Ενσώματες Ακίνητοποιήσεις | | | | | | | | | |
| μηχανήματα/ τεχν. εγκαταστάσεις | 9072 | 9071,99 | 0,01 | 9072 | 9071,99 | 0,01 | 9072 | 9071,99 | 0,01 |
| έπιπλα | 3000 | 2999,99 | 0,01 | 3000 | 2999,99 | 0,01 | 3000 | 2999,99 | 0,01 |
| σύνολο παγίου ενεργητικού (Ι+ΙΙ) | 59572 | 21571,98 | 38000,02 | 59572 | 31071,98 | 28500,02 | 59572 | 40571,98 | 19000,02 |
| | | | | | | | | | |
| Δ. ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ | | | | | | | | | |
| ΙV. Χρηματικά Διαθέσιμα | | | | | | | | | |
| ταμείο | | | 10 | | | 91.918,13 | | | 197.599,36 |
| | | | | | | | | | |
| ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ (Β+Γ+Δ) | | | 53363,62 | | | 131933,35 | | | 224.276,18 |

Πίνακας Χ-11

Παθητικό Ισολογισμών Χρήσεων 1 ως 3 σε κάθετη μορφή

| | | | | | | | | | |
|---|--|--|-----------------|--|--|------------------|--|--|-------------------|
| ΠΑΘΗΤΙΚΟ | | | | | | | | | |
| A. ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ | | | | | | | | | |
| I. Κεφάλαιο | | | | | | | | | |
| εταιρικό | | | 65000,00 | | | 65000,00 | | | 65000,00 |
| IV. Αποθεματικά Κεφάλαια | | | | | | | | | |
| τακτικό αποθεματικό | | | | | | 838,74 | | | 4820,86 |
| έκτακτο αποθεματικό | | | | | | 7636,85 | | | 29291,04 |
| V. Αποτελέσματα εις νέο | | | | | | | | | |
| υπόλοιπο χρήσεως εις νέο | | | -70698,99 | | | 16774,76 | | | 96417,28 |
| | | | | | | | | | |
| Γ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ | | | | | | | | | |
| I. Μακροπρόθεσμες Υποχρεώσεις | | | | | | | | | |
| δάνεια τραπεζών | | | 53748 | | | 41683 | | | 28747 |
| II. Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις | | | | | | | | | |
| βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις προς εταίρους | | | 5314,61 | | | | | | |
| ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ (Α+Γ) | | | 53363,62 | | | 131933,35 | | | 224.276,18 |

Πίνακας Χ-12

Ενεργητικό Ισολογισμών Χρήσεων 4 ως 5 σε κάθετη μορφή

| | 4 ^ο έτος | | | 5 ^ο έτος | | |
|-----------------------------------|---------------------|------------|-------------------|---------------------|------------|-------------------|
| | αξία κτήσεως | αποσβέσεις | αναπόσβεστη αξία | αξία κτήσεως | αποσβέσεις | αναπόσβεστη αξία |
| ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ | | | | | | |
| Β. ΕΞΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ | | | | | | |
| έξοδα ίδρυσης και πρώτης εγκ/σης | 19192 | 15353,6 | 3838,4 | 19192 | 19191,99 | 0,01 |
| | | | | | | |
| Γ. ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ | | | | | | |
| Ι. Ασώματες Ακινήτοποιήσεις | | | | | | |
| έξοδα ερευνών και ανάπτυξης | 47500 | 38000 | 9500 | 47500 | 47500 | 0 |
| ΙΙ. Ενσώματες Ακινήτοποιήσεις | | | | | | |
| μηχανήματα/ τεχν. εγκαταστάσεις | 9772 | 9771,99 | 0,01 | 9772 | 9771,99 | 0,01 |
| έπιπλα | 3000 | 2999,99 | 0,01 | 3000 | 2999,99 | 0,01 |
| σύνολο παγίου ενεργητικού (Ι+ΙΙ) | 60272 | 50771,98 | 9500,02 | 60272 | 60271,98 | 0,02 |
| | | | | | | |
| Δ. ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ | | | | | | |
| ΙV. Χρηματικά Διαθέσιμα | | | | | | |
| ταμείο | | | 256.452,74 | | | 338.684,43 |
| | | | | | | |
| ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ (Β+Γ+Δ) | | | 269.791,16 | | | 338.684,46 |

Πίνακας Χ-13

Παθητικό Ισολογισμών Χρήσεων 4 ως 5 σε κάθετη μορφή

| | | | | | | |
|---|--|--|-------------------|--|--|-------------------|
| ΠΑΘΗΤΙΚΟ | | | | | | |
| A. ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ | | | | | | |
| I. Κεφάλαιο | | | | | | |
| εταιρικό | | | 65000,00 | | | 65000,00 |
| IV. Αποθεματικά Κεφάλαια | | | | | | |
| τακτικό αποθεματικό | | | 6835,65 | | | 9072,13 |
| έκτατο αποθεματικό | | | 46368,46 | | | 83169,66 |
| V. Αποτελέσματα εις νέο | | | | | | |
| υπόλοιπο χρήσεως εις νέο | | | 136713,05 | | | 181442,67 |
| Γ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ | | | | | | |
| I. Μακροπρόθεσμες Υποχρεώσεις | | | | | | |
| δάνεια τραπεζών | | | 14874 | | | 0 |
| II. Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις | | | | | | |
| βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις προς εταίρους | | | | | | |
| ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ (Α+Γ) | | | 269.791,16 | | | 338.684,46 |

Πίνακας Χ-14

Ενεργητικό Ισολογισμών ετών 1 ως 5 με βάση ανάλυση κοινού μεγέθους

| | 1 ^ο έτος | 2 ^ο έτος | 3 ^ο έτος | 4 ^ο έτος | 5 ^ο έτος |
|---|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ | | | | | |
| Β. ΕΞΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ | | | | | |
| έξοδα ίδρυσης και πρώτης εγκ/σης | 28,77% | 8,73% | 3,42% | 1,42% | 0,00% |
| Γ. ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ | | | | | |
| Ι. Ασώματες Ακινήτοποιήσεις | | | | | |
| έξοδα ερευνών και ανάπτυξης | 71,21% | 21,60% | 8,47% | 3,52% | 0,00% |
| ΙΙ. Ενσώματες Ακινήτοποιήσεις | | | | | |
| μηχανήματα/ τεχν. Εγκαταστάσεις | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% |
| έπιπλα | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% |
| σύνολο παγίου ενεργητικού (I+II) | 71,21% | 21,60% | 8,47% | 3,52% | 0,00% |
| Δ. ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ | | | | | |
| ΙV. Χρηματικά Διαθέσιμα | | | | | |
| ταμείο | 0,02% | 69,67% | 88,11% | 95,06% | 100,00% |
| ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ (B+Γ+Δ) | 100,00% | 100,00% | 100,00% | 100,00% | 100,00% |

Πίνακας Χ-15

Παθητικό Ισολογισμών ετών 1 ως 5 με βάση ανάλυση κοινού μεγέθους

| | | | | | |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| ΠΑΘΗΤΙΚΟ | | | | | |
| A. ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ | | | | | |
| I. Κεφάλαιο | | | | | |
| εταιρικό | 121,81% | 49,27% | 28,98% | 24,09% | 19,19% |
| IV. Αποθεματικά Κεφάλαια | | | | | |
| τακτικό αποθεματικό | | 0,64% | 2,15% | 2,53% | 2,68% |
| έκτακτο αποθεματικό | | 5,79% | 13,06% | 17,19% | 24,56% |
| V. Αποτελέσματα εις νέο | | | | | |
| υπόλοιπο χρήσεως εις νέο | -132,49% | 12,71% | 42,99% | 50,67% | 53,57% |
| Γ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ | | | | | |
| I. Μακροπρόθεσμες Υποχρεώσεις | | | | | |
| δάνεια τραπεζών | 100,72% | 31,59% | 12,82% | 5,51% | 0,00% |
| II. Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις | | | | | |
| βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις προς εταίρους | 9,96% | | | | |
| ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ (Α+Γ) | 100,00% | 100,00% | 100,00% | 100,00% | 100,00% |

10.3.3. ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ

| <u>Πίνακας Χ-16</u> | | | | | | |
|---|---------|---------|---------|----------|---------|--|
| Αριθμοδείκτες | | | | | | |
| Α. Με βάση το Γ.Λ.Σ. | | | | | | |
| | 1ο έτος | 2ο έτος | 3ο έτος | 4ο έτος | 5ο έτος | |
| Οικονομικής Διάρθρωσης | | | | | | |
| 1. σύνθεσης του ενεργητικού | 0,02% | 69,67% | 88,11% | 95,06% | 99,99% | |
| (κυκλοφορούν ενεργητικό/ σύνολο ενεργητικού) | | | | | | |
| 2. σύνθεσης του παθητικού | 110,05% | 155,94% | 687,37% | 1724,17% | - | |
| (ίδια κεφάλαια/ σύνολο υποχρεώσεων) | | | | | | |
| 3. βαθμός χρηματοδότησης ακινητοποιήσεων από ίδια κεφάλαια | 171,05% | 228,07% | 342,10% | 684,21% | - | |
| (ίδια κεφάλαια/ πάγιο ενεργητικό) | | | | | | |
| 4. γενική ρευστότητα | 0,00 | 2,21 | 6,87 | 17,24 | - | |
| (κυκλοφορούν ενεργητικό/ (βραχυπρόθεσμες) υποχρεώσεις) | | | | | | |
| Απόδοσης και Αποδοτικότητας | | | | | | |
| 1. αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων | - | 145,51% | 194,15% | 248,82% | 331,88% | |
| (καθαρά αποτελέσματα χρήσεως προ φόρων/ ίδια κεφάλαια) | | | | | | |
| Β. Άλλοι | | | | | | |
| περιθώριο κέρδους | | | | | | |
| 1. μικτό περιθώριο κέρδους | 99,13% | 99,15% | 99,26% | 99,34% | 99,43% | |
| (μικτά αποτελέσματα εκμετάλλευσης/ πωλήσεις) | | | | | | |
| 2. καθαρό περιθ. κέρδους | - | 27,67% | 32,44% | 36,83% | 42,50% | |
| (καθαρά αποτελέσματα προ φόρων/ πωλήσεις) | | | | | | |
| κυκλοφοριακή ταχύτητα | | | | | | |
| 1. συνολική | - | 4,80 | 1,92 | 1,57 | 1,44 | |
| (πωλήσεις/ σύνολο ενεργητικού, όπου σύνολο ενεργ.= (αρχής + τέλους)/2) | | | | | | |
| 2. παγίου | - | 10,28 | 16,38 | 30,82 | 106,86 | |
| (πωλήσεις/ πάγιο ενεργητικό, όπου πάγιο ενεργητικό= (αρχής + τέλους)/2) | | | | | | |
| 3. κυκλ/ντος ενεργητικού | - | 7,44 | 2,69 | 1,93 | 1,71 | |
| (πωλήσεις/ κυκλοφορούν ενεργητικό, όπου κυκλ. Ενεργητικό= (αρχής + τέλους)/2) | | | | | | |

10.4. ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ

10.4.1. ΜΕ ΤΗ ΜΕΘΟΔΟ ΤΗΣ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

Το ετήσιο μικτό κέρδος της επένδυσης είναι η διαφορά των εισοδημάτων και των δαπανών για κάθε έτος, δηλαδή τα ολικά αποτελέσματα χρήσης από το Λογαριασμό Αποτελεσμάτων χρήσης (Πίνακας Χ-6).

Το μέσο ετήσιο μικτό κέρδος θα είναι ο μέσος όρος του ετήσιου μικτού κέρδους για τα έτη που μελετώνται.

Έχουμε λοιπόν:

| | ολικά αποτελέσματα χρήσης |
|--------------------------|---------------------------|
| 1ο έτος | -45.288,61 |
| 2ο έτος | 107917 |
| 3ο έτος | 139536 |
| 4ο έτος | 175774 |
| 5ο έτος | 229762 |
| σύνολο | 607.700,39 |
| μέσο ετήσιο μικτό κέρδος | 121540,08 |

Επομένως η λογιστική αποδοτικότητα είναι το πηλίκο κόστος επένδυσης δια μέσο ετήσιο μικτό κέρδος, εν προκειμένω $121540,08 / 130000 = 0,9349$ ή 93,49%.

Όπως είναι σαφές, με βάση αυτή τη μέθοδο, η επένδυση θεωρείται άκρως συμφέρουσα, αφού η ελάχιστη αποδεκτή αποδοτικότητα ήταν 30%.

10.4.2. ΜΕ ΤΗ ΜΕΘΟΔΟ ΤΗΣ ΠΕΡΙΟΔΟΥ ΑΠΟΔΟΣΗΣ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ
(ΠΕΡΙΟΔΟΥ ΕΠΑΝΕΙΣΠΡΑΞΗΣ)

Κατ' αρχήν υπολογίζουμε τις καθαρές ταμειακές ροές:

Με βάση την ισότητα Καθαρές Ταμειακές Ροές= Καθαρά Κέρδη + Αποσβέσεις, έχουμε για τα έτη 2 έως 5:

Πίνακας Χ-18
Καθαρές Ταμειακές Ροές και Αθροιστικές Καθαρές Ταμειακές Ροές

| έτος | 1. καθαρό κέρδος μετά φόρων (κέρδη προς διάθεση) | 2. αποσβέσεις | 3. ΚΤΡ (3=1+2) | αθροιστική ΚΤΡ |
|------|--|---------------|----------------|----------------|
| 1* | -70698,99 | 25410,38 | -45288,61 | -45288,61 |
| 2 | 16774,76 | 13338,4 | 30113,16 | -15175,45 |
| 3 | 96417,28 | 13.338,40 | 109755,68 | 94580,23 |
| 4 | 136713,05 | 14038,39 | 150751,44 | 245.331,67 |
| 5 | 181442,67 | 14038,39 | 195481,06 | 440812,73 |

*: η ΚΤΡ για το πρώτο έτος υπολογίστηκε προσθέτοντας τις αποσβέσεις στο καθαρό αποτέλεσμα προ φόρων

Άρα για να καλυφθεί το κόστος επένδυσης θα πρέπει να περάσουν 3 χρόνια, 1 μήνας και περίπου 22 μέρες.

Αυτό προέκυψε ως εξής: τα 130000€ του κόστους της επένδυσης θα καλυφθούν σε κάτι περισσότερο από τρία χρόνια, και μάλιστα τα 94580,23€ θα καλυφθούν σε τρία έτη. Απομένουν 35419,77€ Υποθέτοντας ότι τα 245331,67€ μοιράζονται ισομερώς στο τέταρτο έτος, είναι: $35419,77/245331,67=0,1443$ έτη, δηλαδή περίπου 52 ημέρες.

Η επένδυση και με αυτή τη μέθοδο κρίνεται συμφέρουσα, αφού η μέγιστη αποδεκτή περίοδος επανείσπραξης ήταν τα 3,5 έτη.

10.4.3. ΜΕ ΤΗ ΜΕΘΟΔΟ ΤΗΣ ΚΑΘΑΡΗΣ ΠΑΡΟΥΣΑΣ ΑΞΙΑΣ

Προκειμένου να ληφθεί υπ' όψιν η διαχρονική αξία του χρήματος καθώς και ο κίνδυνος που στην προκειμένη επένδυση είναι αρκετά υψηλός, αξιολογούμε την επένδυση και με τη μέθοδο αυτή.

| <u>Πίνακας Χ-19</u> | | | | | |
|--|------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Υπολογισμός της Καθαρής Παρούσας Αξίας της επένδυσης | | | | | |
| | 1ο έτος | 2ο έτος | 3ο έτος | 4ο έτος | 5ο έτος |
| ΚΑΘΑΡΗ ΤΑΜΕΙΑΚΗ ΡΟΗ (ΚΤΡ) | -45288,61 | 30113,16 | 109755,68 | 150751,44 | 195481,06 |
| ΣΥΝΤ. ΠΡΟΕΞ/ΛΗΣΗΣ 10% | 0,909 | 0,826 | 0,751 | 0,683 | 0,621 |
| ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΞΙΑ ΚΤΡ | -41171,46 | 24886,913 | 82461,063 | 102965,26 | 121378,36 |
| ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΞΙΑ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ | 290520,13 | | | | |
| ΜΕΙΟΝ: ΕΚΡΟΣ ΑΠΟ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ | 130000 | | | | |
| ΚΑΘΑΡΗ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΞΙΑ | 160520,13 | | | | |

Η Καθαρή Παρούσα Αξία της επένδυσης είναι θετική (εναλλακτικά, η παρούσα αξία της επένδυσης είναι μεγαλύτερη από το κόστος της) και επομένως η επένδυση κρίνεται συμφέρουσα.

10.4.4. ΜΕ ΤΗ ΜΕΘΟΔΟ ΕΠΑΝΕΙΣΠΡΑΞΗΣ ΤΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΗΝ ΚΑΘΑΡΗ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΞΙΑ

Βρίσκουμε την αθροιστική παρούσα αξία, με βάση την Παρούσα Αξία ΚΤΡ που προέκυψε στον Πίνακα Χ-18:

Πίνακας Χ-20

Αθροιστική Παρούσα Αξία ΚΤΡ

| έτος | Παρούσα Αξία ΚΤΡ | αθροιστική Παρούσα Αξία ΚΤΡ |
|------|------------------|-----------------------------|
| 1 | -41171,46 | -41171,46 |
| 2 | 24886,91 | -16284,55 |
| 3 | 82461,06 | 66.176,51 |
| 4 | 102965,26 | 169141,77 |
| 5 | 121378,36 | 290520,13 |

Ομοίως με τη μέθοδο της περιόδου απόδοσης της επένδυσης (βλ. §10.4.2.), η συγκεκριμένη περίοδος προκύπτει ότι είναι 3 χρόνια, 4 μήνες και περίπου 16 ημέρες, γεγονός που καθιστά συμφέρουσα την επένδυση και με βάση αυτό το κριτήριο (αποδεκτή περίοδος: 3,5 έτη).

10.4.5. ΜΕ ΤΗ ΜΕΘΟΔΟ ΤΟΥ ΔΕΙΚΤΗ ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ
(PROFITABILITY INDEX)

Ο Δείκτης Αποδοτικότητας είναι το πηλίκο της Παρούσας Αξίας δια το Κόστος της επένδυσης.

Εν προκειμένω, είναι $290520,13 / 130000 = 2,2347 \geq 1$, άρα η επένδυση κρίνεται συμφέρουσα.

Εναλλακτικά, διαιρούμε την Καθαρή Παρούσα Αξία με το Κόστος της επένδυσης και έχουμε: $160520,13 / 130000 = 1,2347 \geq 0$, επομένως και πάλι, η επένδυση κρίνεται συμφέρουσα.

10.4.6. ΜΕ ΤΗ ΜΕΘΟΔΟ ΤΟΥ ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΗ ΕΣΩΤΕΡΙΚΗΣ ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

Ζητούμενο είναι το r , ώστε να ισχύει

Κόστος Επένδυσης = Παρούσα Αξία Επένδυσης $\hat{=}$

$$130000 = -38875,72/(1+r) + 34922,83/(1+r)^2 + 110637,45/(1+r)^3 + 150751,44/(1+r)^4 + 195481,06/(1+r)^5$$

Προκύπτει ότι $r = 0,31804339$, δηλαδή 31,804%.

Επειδή ισχύει $r = 0,31804339 \geq \kappa = 0,10$ (ο συντελεστής προεξόφλησης), η επένδυση κρίνεται συμφέρουσα.

10.4.7. ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΗΝ ΑΠΟΔΟΣΗ ΕΠΙ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ (RETURN ON INVESTMENT)

Υπολογίζουμε την απόδοση επί της επένδυσης ως το πηλίκο των κερδών προς διάθεση δια το σύνολο του καθαρού ενεργητικού ετησίως, όπου ως καθαρό ενεργητικό νοείται το σύνολο του ενεργητικού μείον τις υποχρεώσεις:

| <u>Πίνακας Χ-21</u> | | | | |
|---|-----------|------------|------------|------------|
| Απόδοση Επί της Επένδυσης | | | | |
| έτος | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1. κέρδη προς διάθεση | 16774,76 | 96417,28 | 136713,05 | 181442,67 |
| 2. σύνολο ενεργητικού | 131933,35 | 224.276,18 | 269.791,16 | 338.684,46 |
| 3. υποχρεώσεις | 41683 | 28747 | 14874 | 0 |
| (2-3) | 90250,35 | 195529,18 | 254917,16 | 338684,46 |
| 4. απόδοση επί της επένδυσης [4= 1/(2-3)] | 0,1858692 | 0,4931094 | 0,5363038 | 0,5357278 |
| απόδοση επί της επένδυσης | 18,59% | 49,31% | 53,63% | 53,57% |

10.5. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Ως εκ των παραπάνω, το παρόν επενδυτικό σχέδιο κρίνεται ως συμφέρον, αφ' ης στιγμής όχι μόνο από τις πιο κρίσιμες, αλλά από όλες τις μεθόδους αξιολόγησης της επένδυσης συνάγουμε το ίδιο και το αυτό συμπέρασμα.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

I. Έντυπα

Καρβούνης Σ., Οικονομοτεχνικές Μελέτες, εκδ. Αθ. Σταμούλης, Αθήνα 2000

Δασκάλου Γ., Χρηματοδότηση Επιχειρήσεων Β΄ έκδοση, εκδ. Σύγχρονη Εκδοτική, Αθήνα 1999

Τράπεζα της Ελλάδος, Έκθεση του Διοικητή για το έτος 2003, Αθήνα, 2004

Τράπεζα της Ελλάδος, Έκθεση του Διοικητή για το έτος 2002, Αθήνα, 2003

Τράπεζα της Ελλάδος, Έκθεση του Διοικητή για το έτος 2001, Αθήνα, 2002

Τράπεζα της Ελλάδος, Στατιστικό Δελτίο Οικονομικής Συγκυρίας, τεύχος 79, Νοέμβριος 2004

Τράπεζα της Ελλάδος, Νομισματική Πολιτική 2004- 2005, Φεβρουάριος 2005

Τράπεζα της Ελλάδος, Νομισματική Πολιτική, Ενδιάμεση Έκθεση 2004, Οκτώβριος 2004

Τράπεζα της Ελλάδος, Νομισματική Πολιτική, Ενδιάμεση Έκθεση 2002, Νοέμβριος 2002

Τράπεζα της Ελλάδος, Νομισματική Πολιτική, Ενδιάμεση Έκθεση 2001, Νοέμβριος 2001

Τράπεζα της Ελλάδος, Μηνιαίο Στατιστικό Δελτίο, Σεπτέμβριος- Οκτώβριος 2003

Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος, Απολογισμός 2003

Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος, Απολογισμός 2002

Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος, Απολογισμός 2001

Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος, Απολογισμός 2000

Τσούλος Πλ., « Οι τράπεζες στο «μικροσκόπιο» της Επιτροπής Ανταγωνισμού», Η ΝΑΥΤΕΜΠΟΡΙΚΗ, Δευτέρα 3 Ιανουαρίου 2005, σελ.4

Κρυσταλλάκος Π., «Διεύρυνση κόστους δανεισμού για στεγαστικά και καταναλωτική πίστη», Η ΝΑΥΤΕΜΠΟΡΙΚΗ, Τετάρτη 22 Δεκεμβρίου 2004, σελ.6

Ιωάννου Στ., «Πώς επενδύουν οι τράπεζες σε διαφημιστική προβολή», Η ΝΑΥΤΕΜΠΟΡΙΚΗ, Τρίτη, 5 Οκτωβρίου 2004, σελ 28

II. Ιστοσελίδες

Τράπεζα της Ελλάδος: www.bankofgreece.gr

Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος: www.ethniki.gr

Alpha Bank: www.alpha.gr

EFG Eurobank Ergasias: www.eurobank.gr

Αγροτική Τράπεζα της Ελλάδος: www.ate.gr

Εμπορική Τράπεζα της Ελλάδος: www.emporiki.gr

Τράπεζα Πειραιώς: www.piraeusbank.gr

Citibank: www.citibank.com/greece/

Γενική Τράπεζα της Ελλάδος: www.geniki.gr

Τράπεζα Κύπρου: www.bankofcyprus.gr

Εγνατία Τράπεζα: <http://egnatiasite.egnatibank.gr>

Aspis Bank: www.aspisbank.gr

Τράπεζα Αττικής: www.bankofattica.gr

Smart Centers: www.smartcenters.gr

ICAP: www.icap.gr

Ομοσπονδία Τραπεζοϋπαλληλικών Οργανώσεων Ελλάδος: www.ine.otoe.gr

www.investopedia.com

www.credit.gr

Dromeas A.E.: www.dromeas.gr

Πλαίσιο A.E.: www.plaisio.gr

Εθνική Συνομοσπονδία Ελληνικού Εμπορίου: www.esee.gr

Σημείωση: πολλές από τις πληροφορίες που αναγράφονται στην παρούσα εργασία είναι αποτελέσματα της έρευνας πεδίου που διεξήχθη από την υπογράφουσα.