

## 1. ΑΝΟΙΓΟΥΜΕ ΤΙΣ ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΑΓΟΡΕΣ ΓΙΑ ΤΙΣ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Μέσο: . . . . . ΤΟ ΒΗΜΑ ΤΗΣ ΚΥΡΙΑΚΗΣ

Ημ. Έκδοσης: . . . 08/10/2017 Ημ. Αποδελτίωσης: . . . 08/10/2017

Σελίδα: . . . . . 25



ΚΩΣΤΑΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ

**«Ανοίγουμε  
τις διεθνείς  
αγορές για  
τις ελληνικές  
επιχειρήσεις»**

ΣΕΛ. **B8**



# «Ανοίγουμε τις διεθνείς αγορές για τις ελληνικές επιχειρήσεις»



«Η Eurobank αξιοποιεί τις συμφωνίες που πραγματοποιεί με διεθνείς φορείς (IFC, EBRD, EIB, IFC, Cosme & InnovFin). Μέσω αυτών των αναπτυξιακών προγραμμάτων έχουμε εξασφαλίσει πόρους ύψους 1 δισ. ευρώ που διοχετεύονται στην πραγματική οικονομία» αναφέρει ο κ. Κώστας Βασιλείου, γενικός διευθυντής και επικεφαλής Group Corporate & Investment Banking, Eurobank

**Κώστας Βασιλείου:** Δωρεάν σε πελάτες της Eurobank το νέο e-δίκτυο που υποστηρίζεται από επτά διεθνείς τραπεζικούς ομίλους σε 22 χώρες

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ  
ΑΓΗΣ ΜΑΡΚΟΥ

**Π**ρόσβαση σε 11.000 επιχειρήσεις και οργανισμούς από όλον τον κόσμο, οι οποίες θα φτάσουν τις 100.000 μέσα στην ερχόμενη τριετία, προσφέρει η Eurobank στους πελάτες της με την έναρξη της επιτυχημένης πλατφόρμας εξαγωγικού εμπορίου Exportgate στο πολυεθνικό δίκτυο Trade Club Alliance.

Σε συνέντευξή του στο «Βήμα» ο κ. **Κώστας Βασιλείου**, γενικός διευθυντής και επικεφαλής Group Corporate & Investment Banking της Eurobank, εξηγεί τα οφέλη για το ελληνικό επιχειρείν από τη συγκεκριμένη συμφωνία, σημειώνοντας ότι το νέο ηλεκτρονικό δίκτυο υποστηρίζεται στην παρούσα φάση από επτά διεθνείς τραπεζικούς ομίλους σε 22 χώρες. Με τον τρόπο αυτόν οι συνεργαζόμενες με τη Eurobank επιχειρήσεις έχουν τη δυνατότητα διασύνδεσης με χιλιάδες δυνητικούς πελάτες ή προμηθευτές.

Ο κ. Βασιλείου υπογραμμίζει τις πολύ καλές επιδόσεις της τράπεζας εφέτος στην επιχειρηματική πίστη, η οποία «ρέχει» με ρυθμούς της τάξης του 6%.

**■ Το 2017 υπήρξε αναμφίβολα για την ελληνική οικονομία μια χρονιά αβεβαιότητας, τουλάχιστον στο πρώτο μισό της, λόγω της καθυστέρησης στο κλείσιμο της δεύτερης αξιολόγησης. Μέσα σε αυτό το περιβάλλον πώς κινήθηκαν τα δάνεια προς τον επιχειρηματικό τομέα;**

«Παρά το κλίμα αβεβαιότητας που επικράτησε, εφέτος καταγράφηκε αυξημένη ζήτηση από επιχειρήσεις για χρηματοδότηση επενδυτικών πλάνων και άλλων αναγκών. Η Eurobank, που παραδοσιακά διατηρεί ισχυρή παρουσία στον επιχειρηματικό χώρο, πρωταγωνίστησε στις χρηματοδοτήσεις προς πελάτες της. Ενδεικτικά να σας πω ότι την περίοδο Ιανουαρίου-Αυγούστου η πιστωτική επέκταση στα επιχειρηματικά δάνεια της Eurobank διαμορφώθηκε στα επίπεδα του 6%, ενώ το σύνολο των εκταμιεύσεων της Τραπεζικής Επιχειρήσεων, που περιλαμβάνει όλες τις επιχειρήσεις, από πολύ μικρές μέχρι μεγάλες, έφτασε σε αυτό το διάστημα στο ποσό των 1,5 δισ. ευρώ.

Στο πλαίσιο της στρατηγικής στήριξης μικρομεσαίων επιχειρήσεων, η Eurobank αξιοποιεί με διεθνείς φορείς (IFC, EBRD, EIB, IFC, Cosme & InnovFin). Μέσω αυτών των αναπτυξιακών προγραμμάτων έχουμε εξασφαλίσει πόρους ύψους 1 δισ.

ευρώ που διοχετεύονται στην πραγματική οικονομία».

**■ Την περασμένη εβδομάδα ανακοινώσατε τη συμφωνία σας για ένταξη της Eurobank στο Trade Club Alliance, μέσω του οποίου θα παρέχετε πρόσβαση στις ελληνικές επιχειρήσεις σε μια νέα πλατφόρμα διεθνούς εμπορίου. Πώς ακριβώς λειτουργεί το συγκεκριμένο κύκλωμα;**

«Στο Eurobank Trade Club συμμετέχουν πελάτες της Eurobank, οι οποίοι πληρούν συγκεκριμένες προϋποθέσεις. Για να ενταχθεί μια επιχείρηση, θα πρέπει να είναι πελάτης της τράπεζας με ικανοποιητική πιστοληπτική διαβάθμιση, που έχει ή προτίθεται να αναπτύξει διεθνή εξαγωγική ή και εισαγωγική δραστηριότητα.

Οι πελάτες μας αποκτούν έτσι πρόσβαση σε ένα διεθνές επιχειρηματικό ηλεκτρονικό δίκτυο, το Trade Club Alliance, που υποστηρίζεται στην παρούσα φάση από 7 διεθνείς τραπεζικούς ομίλους σε 22 χώρες. Από τη στιγμή που μια επιχείρηση εντάσσεται στο Club, αυτομάτως της παρέχεται η δυνατότητα διασύνδεσης με 11.000 εταιρείες / πελάτες των άλλων διεθνών τραπεζών. Τα επόμενα 3 χρόνια ο αριθμός αυτός αναμένεται να φτάσει τις 100.000 και θα καλύψει σχε-

δόν το σύνολο των σημαντικότερων αγορών της υφηλίου.

Επιπλέον, η Eurobank στους πελάτες της-μέλη του Eurobank Trade Club προσφέρει όριο μέχρι και 1 εκατ. ευρώ, για να χρηματοδοτήσουν τις συναλλαγές που θα συμφωνήσουν μέσω της δικτύωσης που προσφέρει η πλατφόρμα».

**■ Με ποια διαδικασία μπορεί να ενταχθεί μια επιχείρηση σε αυτό το διεθνές δίκτυο και ποια είναι τα κριτήρια για την επιλογή της;**

«Η διαδικασία είναι απλή και γρήγορη και ολοκληρώνεται σε δύο βήματα:

1. Εγγραφή της εταιρείας στο Exportgate.

2. Ηλεκτρονική αίτηση και ολοκλήρωση ελέγχου / έγκριση της τράπεζας για συμμετοχή στο Eurobank Trade Club.

Όλες οι συνεργαζόμενες τράπεζες έχουν υιοθετήσει κατάλληλες διαδικασίες και ακολουθούν μια σειρά ελέγχων προκειμένου να διασφαλίζουν την ακεραιότητα του δικτύου και να αξιολογούν τους πελάτες τους ως προς το αν πληρούν συγκεκριμένα κριτήρια αξιοπιστίας προκειμένου να αποκτήσουν πρόσβαση. Με τον τρόπο αυτόν διευκολύνεται σημαντικά η διαδικασία επιχειρηματικών δεσμών. Και αυτό διότι γνωρίζουν ότι οι εταιρείες-

μέλη του Trade Club είναι αξιόπιστοι μελλοντικοί συνεργάτες τους.

Εμείς στην Eurobank έχουμε ήδη μια σημαντική εμπειρία μέσω της λειτουργίας του Exportgate, το οποίο ήδη μέσα σε μόλις 4 χρόνια λειτουργίας αναδείχθηκε σε ένα από τα πιο αναγνωρίσιμα διεθνώς αντίστοιχα export portals, με πάνω από 1 εκατ. επισκέπτες από 110 χώρες.

Από τον Ιανουάριο του 2016 το Exportgate αναβαθμίστηκε, έχει σήμερα περί τα 2.000 μέλη, που μπορούν να ανατρέξουν σε βάσεις δεδομένων με στοιχεία για 200.000 εισαγωγείς από 32 χώρες, αλλά και πληροφορίες μέσω της ηλεκτρονικής βιβλιοθήκης Διεθνούς Εμπορίου για πάνω από 180 χώρες.

Μέσα στο 2017 πάνω από 300 ελληνικές επιχειρήσεις έκαναν αίτηση συμμετοχής στο Exportgate, ενώ το Eurobank Trade Club, παρά τη μικρή χρονική διάρκεια ζωής του, μετράει πάνω από 200 εγγεγραμμένες επιλεγμένες ελληνικές επιχειρήσεις.

Το Trade Club πάντως είναι μόνο η αρχή και αφορά το κομμάτι της digital δικτύωσης. Αφετηρία για σπρά προποβολών είναι οι σχέσεις που αναπτύσσονται μεταξύ των τραπεζών με πολλές δυνατότητες, για παράδειγμα, διοργάνωση σχετιζόμενων διεθνών επιχειρηματικών συναντήσεων, όπως π.χ. το δικό μας Go International, ή κλειστά θεματικά forum ανά κλάδο και χώρα ενδιαφέροντος κ.λπ.»

**■ Βεβαίως, το τραπεζικό σύστημα βρίσκεται ακόμη σε φάση ανάπτυξης ύστερα από τρεις γύρους ανακεφαλαιοποίησης, ενώ σε υψηλά επίπεδα παραμένει ο κίνδυνος χώρας. Πώς πιστεύετε ότι θα ξεπεραστούν αυτές οι δυσκολίες;**

«Πράγματι, το τραπεζικό σύστημα πέρασε μεγάλη δοκιμασία και ακόμη έχει να αντιμετωπίσει μεγάλες προκλήσεις, όπως η μείωση των προβληματικών δανείων.

Κρίσιμη ζήτημα είναι το έλλειμμα εμπιστοσύνης που εξακολουθεί να υπάρχει για τη χώρα, αν και βλέπουμε ότι σταδιακά αυτή αποκαθίσταται. Για να ξεπεραστούν οι δυσκολίες, ένας δρόμος υπάρχει. Να θέσουμε στόχους, να κάνουμε τη δουλειά μας με σοβαρότητα και συνέπεια, να αφήσουμε κατά μέρος προκαταλήψεις και ιδεοληψίες, να είμαστε προσηλωμένοι και να εργαστούμε συλλογικά σε ένα μοντέλο ανάπτυξης που θα βασίζεται στην εξωστρέφεια, φιλικό προς τις επενδύσεις και την επιχειρηματικότητα, δημιουργώντας προσιτήμενη αξία».

## ΕΝ ΜΕΣΩ CAPITAL CONTROLS

### Πώς επήλθε η συμφωνία με τη Santander

**■ Πώς επιτύχατε τη συμφωνία με τη Santander; Ήταν εύκολο να τους πείσετε να συνεργαστούν μαζί σας, δεδομένων των capital controls και των γενικότερων προβλημάτων της ελληνικής οικονομίας;**

«Η έναρξη της Eurobank στο "Trade Club Alliance" ήταν αποτέλεσμα πολυήμερων επαφών μας με την Banco Santander. Για να ολοκληρωθεί η στρατηγική συμφωνία, ο ισπανικός

όμιλος επιβεβαίωσε την ικανότητα και καταλληλότητα της Eurobank να ανταποκριθεί στις προϋποθέσεις συμμετοχής της στο club των ισχυρών τραπεζικών ομίλων του δικτύου, δεδομένης της οικονομικής συγκυρίας και της κρίσης στην Ελλάδα, καθώς και των πιθανών συναλλακτικών δυσχερειών υπό το καθεστώς των υφιστάμενων περιορισμών στην κίνηση κεφαλαίων.

Κομβικό ρόλο, τόσο στην προσέγγιση όσο και στην επίτευξη της στρατηγικής συνεργασίας της Banco Santander με τη Eurobank, διαδραμάτισε το Exportgate, στο πλαίσιο των πρωτοβουλιών του προέδρου της Eurobank, κ. Νικόλαου Καραμυζή, από το 2009 για την ενίσχυση της εξωστρέφειας της οικονομίας».



Από αριστερά, ο Jon Baranano Gavina, Global Head of non-Financial Services, Banco Santander, ο John Carroll, Head of Product Management and International Business, Santander Group UK, ο Κώστας Βασιλείου, γενικός διευθυντής, επικεφαλής Group Corporate & Investment Banking, Eurobank και ο Fernando Lardies, Head of Network Banking, Banco Santander