



Δελτίο Τύπου

Λ. Παπαγαρυφάλλου στο Banktech Conference 2026: Κλίμακα, νέες δυνατότητες και στρατηγικές συνεργασίες κρίνουν την επιτυχία στην τραπεζική της επόμενης δεκαετίας

Τις προϋποθέσεις που θα καθορίσουν τους νικητές της επόμενης δεκαετίας στον ευρωπαϊκό τραπεζικό κλάδο ανέδειξε ο **Deputy CEO της Alpha Bank, Λάζαρος Παπαγαρυφάλλου**, στο πλαίσιο του συνεδρίου **Banktech 2026**, υπογραμμίζοντας ότι η κλίμακα, το εύρος των υπηρεσιών και οι στρατηγικές συνεργασίες αποτελούν κρίσιμες προϋποθέσεις ενίσχυσης της ανταγωνιστικότητας και βιωσιμότητας των τραπεζών στην Νοτιοανατολική Ευρώπη.

Όπως εξήγησε, σε μια ολοένα και πιο ενοποιημένη ευρωπαϊκή αγορά – είτε πρόκειται για τις κεφαλαιαγορές, τις άμεσες πληρωμές, την Ένωση Αποταμιεύσεων και Επενδύσεων, είτε για το ψηφιακό ευρώ – ο χρηματοοικονομικός κλάδος καλείται πλέον να αναπτύξει μεγαλύτερη κλίμακα και ισχυρά δίκτυα, ώστε να επιδείξει την απαραίτητη ανταγωνιστικότητα με την υπόλοιπη Ευρώπη.

«Η κλίμακα δεν είναι επιλογή. Είναι αναγκαιότητα», είπε χαρακτηριστικά ο κ. Παπαγαρυφάλλου, επισημαίνοντας ότι η επίτευξη κλίμακας επιτρέπει την καλύτερη απορρόφηση του σταθερού κόστους στον κλάδο, για επενδύσεις σε τεχνολογία, τεχνητή νοημοσύνη, κυβερνοασφάλεια και κανονιστική συμμόρφωση. Ωστόσο, όπως επισήμανε, οι τράπεζες της Νοτιοανατολικής Ευρώπης και της Ελλάδας εν προκειμένω βρίσκονται πλέον σε μία καλύτερη αφετηρία σε σχέση με το παρελθόν καθώς η ποιότητα του ενεργητικού, η κερδοφορία, η πιστωτική επέκταση τους κινείται πλέον κοντά η ανώτερα από τον ευρωπαϊκό μέσο όρο.

Πώς θα επιτευχθεί η κλίμακα

Στην τοποθέτησή του, ο κ. Παπαγαρυφάλλου τόνισε πως είναι σημαντικό να κατέχει κανείς κρίσιμο μέγεθος και ηγετική θέση σε κάθε αγορά που δραστηριοποιείται, αναφέροντας χαρακτηριστικά το παράδειγμα της Alpha Bank στην Κύπρο, όπου με την προσθήκη της AstroBank, έγινε η τρίτη μεγαλύτερη τράπεζα στην αγορά, ενώ αντίστοιχα στη Ρουμανία, η συνένωση των δραστηριοτήτων της Alpha Bank με εκείνες της UniCredit δημιούργησε την τρίτη μεγαλύτερη τράπεζα στη χώρα. Επί της αρχής και οι δύο στρατηγικές κινήσεις αφορούν την τοποθέτηση κεφαλαίων εκεί που μπορεί να υπάρξει κλίμακα.

Η κλίμακα αποτυπώνεται και στο εύρος των δυνατοτήτων. Σύμφωνα με τον κ. Παπαγαρυφάλλου, μια τράπεζα μεσαίου μεγέθους μπορεί να είναι ανταγωνιστική στις αγορές παρουσίας, όταν είναι σε θέση να προσφέρει ποιοτικά προϊόντα και υπηρεσίες, από την επενδυτική τραπεζική έως τη διαχείριση κεφαλαίων και την ασφάλιση. Όπως χαρακτηριστικά εξήγησε, *«το εύρος των επιλογών έχει κρίσιμη σημασία και για την ελληνική αγορά»*, καθώς υπάρχουν σήμερα ανάγκες νοικοκυριών και επιχειρήσεων που δεν καλύπτονται και σημαντικές ευκαιρίες για τραπεζική διαμεσολάβηση και για τη διοχέτευση αποταμιεύσεων σε παραγωγικές επενδύσεις.

Η τρίτη κρίσιμη διάσταση για τις τράπεζες της επόμενης δεκαετίας θα πρέπει να είναι η ανάπτυξη δικτύων και συνεργειών. *«Όπου μια τράπεζα δεν μπορεί να αποκτήσει γρήγορα εμβέλεια μόνη της, οφείλει να την αποκτήσει μέσω συνεργασιών, όπως ακριβώς έχει κάνει η Alpha Bank με τη UniCredit: μέσω της συνεργασίας αυτής παρέχουμε στους πελάτες μας πρόσβαση σε ένα δίκτυο που*



καλύπτει δεκατρείς ευρωπαϊκές αγορές, ενώ παράλληλα η UniCredit ενισχύει τους δεσμούς της με μία από τις ταχύτερα αναπτυσσόμενες πιστωτικές αγορές της ευρωζώνης», επισήμανε ο Deputy CEO της Alpha Bank.

Παράλληλα, ο κ. Παπαγαρυφάλλου ανέδειξε την ανάγκη για ολοκλήρωση της τραπεζικής ένωσης, ώστε κεφάλαια και ρευστότητα να κινούνται στην Ευρώπη τόσο ελεύθερα όσο και το ευρώ, καθώς σήμερα, σύμφωνα με εκτιμήσεις, περίπου 230 δισ. ευρώ ρευστότητας παραμένουν εγκλωβισμένα σε θυγατρικές, εντός των εθνικών ορίων των κρατών-μελών. Αντίστοιχα, σημαντική είναι και η προώθηση της Ένωσης Αποταμιεύσεων και Επενδύσεων, η οποία θα γεφυρώσει αποτελεσματικότερα τις αποταμιεύσεις των ευρωπαϊκών νοικοκυριών με παραγωγικές επενδύσεις. *«Μια συνεκτική Ευρώπη χρειάζεται ισχυρές τράπεζες σε κάθε περιοχή της, και οφείλουμε να φροντίσουμε ότι στο μέλλον οι Τράπεζες της ΝΑ Ευρώπης θα βρίσκονται σε ισχυρή θέση ανάμεσα σε αυτές»*, σημείωσε.

Ενιαία εμπειρία για τους πελάτες με παρουσία σε 4 αγορές

Σε ερώτηση για το πώς η Alpha Bank μετατρέπει την παρουσία της σε τέσσερις χώρες - Ελλάδα, Κύπρο, Λουξεμβούργο και Ηνωμένο Βασίλειο - σε μια ενιαία εμπειρία για τους πελάτες της, ο κ. Παπαγαρυφάλλου ανέδειξε τρεις προϋποθέσεις που το κάνουν εφικτό: ενιαία διαδικασία ένταξης πελάτη (onboarding), ενιαία γκάμα προϊόντων και ενιαίο μοντέλο κάλυψης. Χαρακτηριστικά ανέφερε ότι *«ένας επιχειρηματίας στο Ηνωμένο Βασίλειο, με εταιρία στην Κύπρο και οικογένεια στην Ελλάδα, θα πρέπει να ταυτοποιείται στην τράπεζά του μία φορά»*.

Προς αυτή την κατεύθυνση, η Alpha Bank εγκαινίασε φέτος δυνατότητες digital onboarding για διεθνείς πελάτες, ώστε Έλληνες, Κύπριοι αλλά και πελάτες άλλων εθνικοτήτων που ζουν στο εξωτερικό και έχουν δεσμούς με την Ελλάδα ή την Κύπρο να μπορούν να ξεκινήσουν τη συνεργασία τους με την Τράπεζα εξ' αποστάσεως. *«Η Ελλάδα, η Κύπρος, το Λουξεμβούργο και το Ηνωμένο Βασίλειο, ως ξεχωριστές αγορές με ιδιαίτερα χαρακτηριστικά η κάθε μία, θα λειτουργούν συμπληρωματικά στο πλαίσιο ενός ενιαίου μοντέλου κάλυψης πελατών που έχουμε διαμορφώσει, συνδυάζοντας την τοπική γνώση με την ευρωπαϊκή δικτύωση και τεχνογνωσία»*, σημείωσε ο κ. Παπαγαρυφάλλου.

Όσον αφορά το ενιαίο φάσμα προϊόντων, όπως εξήγησε, *«επενδύουμε στη δημιουργία κεντρικών μονάδων παραγωγής»* στους τομείς της εταιρικής και επενδυτικής τραπεζικής, της διαχείρισης περιουσίας, των πληρωμών», και προσθέτουμε πρόσθετες δυνατότητες και επιλογές για τους Πελάτες μας συνεργαζόμενοι με την UniCredit.