



Πολλή συζήτηση έχει γίνει αυτή την περίοδο και θα συνεχίσει να γίνεται ενδεχομένως και τα επόμενα χρόνια, 2020 & 2021 εάν αυτή η γενιά θα βρει το **“αντίδοτο” στην εποχή των χαμηλών επιτοκίων** σήμερα, ή θα το μεταφέρει στις επόμενες γενιές, “Generation Y” & “Generation Millennials”.

Το προφίλ των πελατών της αγοράς μας είναι επί των πλείστον **συντηρητικό**, διότι μεσολάβησε μια εποχή μακροχρόνιας αβεβαιότητας και κρίσης. Είναι άδικο λοιπόν να ζητάμε αυτομάτως ο καταθέτης να γίνει επενδυτής και ο επενδυτής να γίνει ακόμα πιο ενήμερος για τα επενδυτικά εργαλεία που υπάρχουν σήμερα.

Η αξιοπιστία είναι το Α και το Ω στον χώρο αυτό και βρισκόμαστε μπροστά σε μια νέα εποχή που θα πρέπει να θυμηθούμε ξανά τις βασικές έννοιες της αγοράς. Το Ινστιτούτο Χρηματοοικονομικού Αλφαριθμητισμού στην Ελλάδα επαναφέρει τις έννοιες της αποταμίευσης και της κατανάλωσης, οι τραπεζικοί οργανισμοί μετά από 10 χρόνια αποφάσισαν να επαναφέρουν στην “καθημερινή” συζήτηση τις έννοιες του αμοιβαίου κεφαλαίου και του unit-link, ακόμα και των σύνθετων, δυσνόητων όμως προϊόντων. Το private banking έφτασε σε σημείο απραξίας προς τον πελάτη, λόγω των κυρώσεων της οδηγίας MIFID.

Το κλίμα έρχεται και υποστηρίζεται, ή δεν υποστηρίζεται, από ένα μεταβαλλόμενο φορολογικό περιβάλλον.

Ένα είναι βέβαιο ότι οι επόμενες γενιές “Generation Millennials” και “Generation Z” θα έχουν οικειοποιηθεί την έννοια του ρίσκου και οι παλαιότερες ενδεχομένως γενιές οφείλουν να μεταφέρουν τη **ανάγκη στο να διατηρήσουν και να δημιουργήσουν πλούτο** για την επόμενη γενιά (παιδιά τους), όπως εξάλλου εκάναν πάντα στην Ελλάδα οι παραδοσιακές οικογένειες.

**I.N. Έξαρχος**

**Γεν. Δντης First Zurich Trust**