

Jeśli chodzi o prezenty nie musimy liczyć wyłącznie na św. Mikołaja, bo czasami chce nas nimi obdarować bank. Jednak w tym przypadku musimy uważać, bo pod ładnym opakowaniem możemy znaleźć różgę.

Banki starają się jak mogą, by klienci postrzegali je jak kogoś, kto chce ich dobra, więc obdarowują ich prezentami. Najczęściej są to różnego rodzaju promocje. Wystarczy otworzyć stronę internetową dowolnego banku, a tam aż będzie roiło się od tego typu akcji. Niektóre instytucje proponują darmowe konta, inne wręcz dopłacają.

Na przykład w Raiffeisen Banku osoby, które do końca roku otworzą prestiżowe konto Premium i zrobią zakupy u jednego z partnerów programu rabatowego Class&Club, mogą liczyć na to, że z powrotem dostaną pieniądze, które wydali kartą banku podczas pierwszej transakcji. Warunek jest taki, że nie może to być więcej niż 150 zł.

Z kolei Deutsche Bank PBC w ramach promocji obniżył marżę dla kredytów mieszkaniowych w złotych. Zaczynają się one już od 1 punktu procentowego. Bank Pekao tradycyjnie w okresie przedświątecznym udziela pożyczek gotówkowych bez prowizji. Takie przykłady można by długo mnożyć. Ważniejsze jest jednak to, by zdawać sobie sprawę, że takie promocje to nie tylko ukłon w stronę klienta, ale również realizacja polityki banku. I tak jak święty Mikołaj nie daje prezentów bez zaśpiewania piosenki lub wyrecytowania wierszyka, tak i w bankach musimy spełnić określone warunki.

W przypadku konta Premium w Raiffeisen Banku możemy zarobić 150 zł, ale jeśli wpływy na rachunek będą niższe niż 5 tys. zł, to miesięcznie będzie on nas kosztował 50 zł bez jednego grosza. Z kolei Deutsche Bank da nam kredyt z jednoprocentową marżą dopiero wtedy, kiedy oprócz pożyczki na mieszkanie zdecydujemy się również na kartę kredytową i konto osobiste.

W przypadku jakichkolwiek pożyczek gotówkowych, można powiedzieć, że sami prosimy się o różgę od św. Mikołaja. Mimo wszelakich promocji, niemal w każdym banku jest to drogi produkt, którego rzeczywiste oprocentowanie w najlepszym przypadku będzie nieznacznie wyższe niż 20 proc., ale może sięgnąć i 40 proc. A to oznacza, że w kolejnych miesiącach będzie trzeba spłacać raty zawierające wysokie odsetki.

Bankowy worek prezentów nie kończy się na promocjach. Coraz popularniejszą metodą zachęcania klientów do korzystania z usług danego banku jest zwrot części transakcji. Takie rozwiązanie pojawia się przy kartach kredytowych, a także przy niektórych kontach. Płacąc kartą i wydając określoną kwotę pieniędzy, możemy liczyć na to, że bank odda nam np. 1 proc. tego, co wydaliśmy. Takie rozwiązanie znajdziemy na kartach kredytowych Alior Banku, BPH, czy Toyota Banku.

W przypadku kart debetowych, czyli tych dodawanych do rachunku, na zwrot części wydatków mogą liczyć posiadacze Konta Wydajesz & Zarabiasz w Banku Zachodnim WBK, czy Konta Internetowego w Millennium. Można powiedzieć, że takie rozwiązanie to prezent od banku, bo klienci nie muszą robić nic, poza jak najczęstszym płaceniem kartą, a to jak wiadomo nie jest dla nich droższe niż używanie gotówki. Po prostu bank dzieli się z klientem zyskiem jaki ma z karcianej transakcji, tym samym zachęcając posiadaczy plastikowych pieniędzy do większej aktywności. Trzeba tylko pamiętać, że banki wprowadzają ograniczenia kwot jakie mogą zostać zwrócone. Jeśli więc będziemy chcieli pod choinkę kupić drogi pierścionek z brylantem, to może się okazać, że bank nie zwróci całej kwoty, której się spodziewamy.

Z kartami kredytowymi wiąże się jeszcze jeden rodzaj ukłonu ze strony banków. Chodzi o programy rabatowe dodawane do większości kart. Płacąc plastikiem w sklepie czy punkcie usługowym, który należy do programu prowadzonego przez bank, możemy uzyskać zniżkę. W zależności od banku i miejsca w którym płacimy może to być 5, 10, a czasem nawet 20 proc. Jeden z największych programów rabatowych oferowany przez Citibank daje możliwość skorzystania z rabatów w kilku tysiącach punktów w całej Polsce. Rzadziej takie atrakcje dodawane są do zwykłych kart debetowych. Wyjątkiem jest Bank Pekao i jego program „Płać kartą, bo warto”.

Warto jeszcze wspomnieć, że banki czasami dają prezenty, ale nie one są ich fundatorami. To trochę tak jakby św. Mikołaj rościł sobie prawo do prezentów urodzinowych. Taka sytuacja ma miejsce w przypadku depozytów o dziennej kapitalizacji. Takie lokaty, czy konta gdzie odsetki dopisywane są codzienne znajdziemy już w większości banków. Ich atrakcyjność polega na tym, że wpłaca się kwotę, od której naliczone odsetki nie przekraczają 2 zł 49 groszy. Ta kwota ma znaczenie, bo po wszystkich zaokrągleniach podatek wynosi ... zero.

Dzięki temu banki mogą zaoferować produkt, na którym klient zarobi więcej niż na tradycyjnej lokacie, bo to właśnie te antypodatkowe produkty przodują w rankingach depozytów. Banki oferują więc klientom możliwość większego zysku, ale dzieje się to kosztem fiskusa i mniejszych wpływów podatkowych z podatku Belki. Można więc powiedzieć, że to taki prezent, który i tak będziemy musieli kiedyś oddać.

Karolina Koprianiuk
Wealth Solutions