

Деньги" решили узнать, в каких акциях вкладчику стоит принимать участие, а какие лучше обходить стороной.

Сотрудница PR-агентства Галина три месяца назад оформила депозит в одном из банков. Там проходила акция для вкладчиков - разыгрывались путевки в Европу. Вкладчица соблазнилась возможностью сэкономить на отпуске и решила принять участие в акции. "Я не то что бы верю в чудеса, но менеджер сказал мне, что на каждое отделение банка должен быть хотя бы один победитель. Если учесть, что участники акции набирались в течение месяца, а отделение небольшое, то, теоретически, шансы выиграть у меня, все-таки были", - говорит она.

Когда срок акции закончился, Галина начала искать на сайте банка информацию о результатах розыгрыша. Однако найти ничего не смогла. В call-центре ей ответили, что таких данных они вообще не вывешивают, но если бы она выиграла путевку, ей бы обязательно позвонили.

"Не совсем понятно, если победителей много, то почему не обнародовать эту информацию? Вдруг кому-то не смогли дозвониться, ведь у банка очень много

отделений по всей Украине. Похоже на то, что никакого розыгрыша вообще не было. Просто решили малыми тратами привлечь вкладчиков", - возмущается Галина.

В чем акция?

Подозрения нашей читательницы по поводу того, что ее просто разыграли, могут быть вполне обоснованными. Для банков акция - это не красивый жест, а четкий ход для привлечения клиентов. Давно известно, что депозитная программа с названием "акция" привлекает на 10-20% вкладчиков больше, чем стандартный депозит с теми же условиями. И если затрат на акцию немного, то это только плюс. "Фантазия банковских маркетологов неиссякаема, они могут придумать что угодно", - с гордостью сказал нам как-то председатель правления одного из крупных банков.

Из всех депозитных акций самые заманчивые и в то же время самые невыгодные для клиента - розыгрыши чего бы то ни было. Разыгрывать могут автомобили и земельные участки, золотые слитки и крупные прибавки к депозитам. К примеру, хитом лета 2010 года стали розыгрыши летних поездок в Турцию, Египет, Крым, Трускавец, Моршин и другие излюбленные места отдыха украинцев.

Но чем крупнее приз, тем меньше вероятность, что он найдет своего хозяина. Кто не помнит рекламу банка "Надра", где у людей на улице спрашивали, что бы они хотели

получить: миллион гривен, квартиру или автомобиль. После чего сообщалось, что все это можно выиграть, открыв в банке вклад всего на 1000 грн. Кто-то знает хоть одного победителя этой акции?

Конечно же, большинство банков ведет себя добросовестно по отношению к своим клиентам и раздают обещанные призы. Если банк настроен серьезно, у него на сайте будет выложена полная раскладка по проводимой акции - от даты сообщения победителя до детального описания самого приза. Если это поездка, то должно быть указано название гостиницы, количество "звезд", оплачивается ли дорога, питание и так далее. Формулировка в стиле "отдых в экзотической стране" говорит о том, что банк купит путевки в последний момент туда, где подешевле. Либо о том, что призы совсем не собираются вручать.

Плюс ко всему

На фоне розыгрышей призов для немногих депозитные акции с гарантированным подарком выглядят просто благотворительностью. Но подарки "для всех" являются либо рекламным мусором (брендированные ручки, календари, кепки), либо полезными вещами, но очень низкого качества. Летом, к примеру, многие банки дарят вкладчикам дешевенькие пляжные сумки, коврики и полотенца. Естественно, с логотипами дарителя, которые видно за версту.

Распространенная акция - бонус к депозитной ставке. Как правило, банкиры "по акции" добавляют не более процентного пункта. Другая сторона этого же явления - просто повышенная ставка по вкладу. Казалось бы, что здесь может быть не так?

Благодаря регулярному мониторингу депозитных условий, корреспонденты "Денег" неоднократно замечали, как некоторые банки прибегали к сомнительным трюкам. Предположим, у финучреждения действует несколько депозитных программ. Но в какой-то момент одна из них превращается в "акционное предложение" - якобы, с повышенными ставками и некими специальными условиями. Хотя на самом деле ничего не изменилось. Или еще хуже - ставки были на самом деле понижены. Этот фокус банкиры часто используют перед запуском акции с бонусными процентами. Ставка сначала понижается на 1-1,5 процентного пункта, а потом к ней предлагают бонус в 0,5 пункта.

Что выбирать?

Не стоит быть излишне доверчивым и "вестись" на откровенный обман банковских маркетологов. В конечном итоге банк не сможет заплатить вкладчику больше, чем стоят принесенные им деньги.

Поэтому иногда оказывается выгоднее изучить условия вкладов и найти не акционный,

а обычный депозит, но с высокой ставкой и, главное, в надежном банке. Пусть розыгрыш приза или бонус к процентной ставке станут приятным дополнением, но ни в коем случае не главными аргументами при выборе вклада.

Кстати, очень часто "в акции" играют как раз те банкиры, которые остро нуждаются в деньгах вкладчиков. Естественно, не просто так, а потому что у них уже есть финансовые проблемы. Если банк предлагает слишком заманчивые ставки, стоит задуматься: есть ли у него деньги, чтобы потом выплатить все эти "вкусные" бонусы и надбавки? Может быть, из-за бонуса в 0,5% или дурацкой кепки с логотипом потом придется судиться с банком не один год, тратя на это свои деньги, время и нервы.

Пять реальных способов повысить ставку по депозиту без участия в акциях для вкладчиков

1. Оформить депозит на более длительный срок (оптимально на год) - +0,5-2%.
2. Отказаться от возможности получать проценты ежемесячно - +0,5%.
3. Отказаться от возможности пополнения вклада - +0,5%.
4. Продлить оформленный ранее депозит - +0,25-0,5%.
5. Оформить вклад в банке, через который вкладчик получает зарплату - +0,25-0,5%.

Источник: http://smi.liga.net