

Warto znać dobrze ofertę swojego banku, by ciekawe propozycje nie przechodziły nam koło nosa. W dzisiejszych czasach oferta bankowa zdecydowanie wykracza poza standardowe rachunki czy kredyty - coraz częściej w zamian za korzystanie z tych produktów możemy bowiem liczyć na atrakcyjne usługi dodatkowe, bonusy pieniężne, czy nawet tańsze leki.



Bank

to już nie tylko

konto i kredyt

Przez lata Klienci banków zdążyli przyzwyczać się do sytuacji, że do banku chodziło się wyłącznie po to, by wpłacić pieniądze na konto lub przeciwnie - wypłacić kwotę potrzebną w danym momencie. Pieniądze raz wpłacone na lokatę leżały tam długo, by w końcu przynieść oczekiwany zysk. Dla innych osób najważniejsza była możliwość skorzystania z kredytu, gdy akurat zabrakło „do pierwszego”. Relacja Klient-bank ograniczona była do niezbędnego minimum. To jednak przeszłość. Dziś wszyscy, którzy naprawdę liczą się z pieniędzmi, powinni aktywnie korzystać z banków na co dzień - to się naprawdę opłaca!

0zł

**Jak korzystać z konta
bez żadnych opłat**

Bankiem, który dał się już poznać jako przyjazny emerytom i rencistom, jest Bank Poczty. Jego konto Nestor mówi samo za siebie - pozwala na bezprowizyjne dokonywanie płatności comiesięcznych rachunków za czynsz, gaz, prąd czy telefon. Mimo, że od września koszt konta wyniesie 5 zł miesięcznie, bank zadbał o to, by aktywni Klienci nadal za konto nie musieli płacić.

Wystarczy posiadać kartę do konta i miesięcznie wykonać nią operacje bezgotówkowe na kwotę przynajmniej 200 zł (np. płacąc za zakupy w sklepie, aptece czy na stacji benzynowej), by wciąż posiadać konto z kartą za 0 zł.

Na tym jednak nie koniec korzyści.



Tańsze leki z Bankiem Pocztowym

Już od sierpnia Klienci, którzy zdecydują się dołączyć do oferowanego przez Bank Pocztowy programu Pocztowy 60+, mogą z legitymacją Programu 60+ kupować wybrane leki przepisane przez lekarza po atrakcyjnych, niższych cenach.

Dodatkowo, jeśli opłata za leki zostanie dokonana kartą płatniczą do konta Nestor, Bank dodatkowo zwróci co miesiąc na konto 5% poniesionych w ten sposób kosztów. Ponadto, posiadacze Poczowego Konta Nestor, którzy przystąpią do Programu, otrzymają bezpłatnie roczną prenumeratę Magazynu 60+ oraz uzyskają dwukrotnie większy limit dofinansowania na Legitymację Programu 60+ (2 000 zł zamiast 1 000 zł).

Ta propozycja Banku Pocztowego spotka się zapewne ze świetnym przyjęciem Klientów w wieku 60+, dla których zakupy leków stanowią istotny wydatek w comiesięcznym domowym budżecie. Aby skorzystać z oferty należy złożyć deklarację udziału w Programie Pocztowy 60+ poprzez infolinię Banku Pocztowego pod numerem telefonu: 801 100 500 lub osobiście w placówkach Banku Pocztowego i wybranych placówkach Poczty Polskiej. Są jednak również inne sposoby, by z aktywnej relacji z bankiem uzyskać jeszcze więcej korzyści. Pozwalają na to dwa wprowadzone również w sierpniu Programy premiujące Klientów - *Lubię Pocztowy!* i *Zarabiam z Poczowym*.



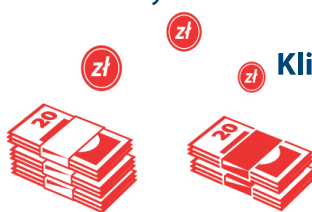
Lubię Pocztowy, bo z nim zarabiam

Zachęcenie innych do korzystania z różnych produktów i usług nie jest rzeczą prostą. Nikt nie robi tego jednak lepiej, niż ci, którzy już wcześniej przekonali się o zaletach oferty, są z niej zadowoleni i szczerze mogą polecić ten czy inny produkt. Wiedząc o tym, że jego Klienci to najlepszy dowód jakości (Klienci otworzyli w Poczowym w 2012 roku najwięcej kont ze wszystkich banków w Polsce), Bank Pocztowy

postanowił wypłacać im premie za rekomendacje oferty, np.: rodzinie, przyjaciołom, znajomym.

Pod nazwą Lubię Pocztowy! Bank pozwala Klientom zarabiać nawet 50 zł za skuteczne polecenie innym osobom konta Banku Pocztowego, konta z kartą płatniczą, karty kredytowej.

Wcześniej należy zarejestrować się w Programie poprzez stronę www.lubiepocztowy.pl lub dzwoniąc pod numer 801 100 500 i uzyskać specjalny „numer do poleceń”. Następnie wystarczy, że osoba otwierająca z polecenia innego Klienta konto lub kartę kredytową poda we wniosku o produkt wspomniany „numer do poleceń”, który otrzymała od Uczestnika Programu, i zacznie aktywnie korzystać z w/w produktów. Na tej podstawie pieniądze trafią do właściwej osoby, która poleciła Bank Pocztowy.



Klienci mogą zyskać również korzystając z trzeciej z sierpniowych ofert Banku Pocztowego

Zarabiam z Poczowym

Tutaj, by otrzymać od Banku określoną kwotę różną dla różnych transakcji - wystarczy wykonać transakcję bezgotówkową kartą, zalogować się do systemu bankowości elektronicznej, telefonicznej, albo przejść na wyciąg elektroniczny w miejsce papierowego. To propozycja dla obecnych Klientów Banku Pocztowego, którzy nie byli aktywni przez ostatnie trzy miesiące w użytkowaniu poszczególnych funkcjonalności kont, jak też nowych Klientów. Powyższe przykłady z Banku Pocztowego potwierdzają, że obecnie oferta bankowa zdecydowanie wykracza poza wspomniane usługi, a im częściej posiadane produkty bankowe są wykorzystywane np. przez dokonywanie płatności kartami płatniczymi, przelewy z konta, korzystanie z bankowości internetowej, tym na więcej bonusów od swojego banku mogą liczyć Klienci. Dlatego warto lepiej poznać, co bank ma do zaoferowania i... być aktywnym w relacji z bankiem.

Bo gdzie Poczta, tam...

