**Banki nadal namawiają Kowalskiego do spekulacji walutowych - felieton KantorBox.pl**

**Jeszcze kilka lat temu banki kojarzyły się z bezpiecznymi, zaufanymi instytucjami, w których bez żadnych oporów możemy trzymać nasze pieniądze. Wraz ze wzrostem ich popularności oraz rozwojem marketingu, zaczęły nam oferować szereg dziwnych, pseudobankowych usług, które w rzeczywistości tylko pozornie zapewniają nam wysoki zysk. Dlaczego? Oczywiście, jeśli nie wiadomo, o co chodzi to... chodzi o pieniądze.**

**Bankowe sztuczki**

Klienci, którzy idą do oddziału, aby założyć tradycyjną lokatę niemal na 100% usłyszą długi monolog pracownika banku na temat alternatywnych lokat inwestycyjnych (z funduszem lub produktem strukturyzowanym), dla których stopa zwrotu była bardzo duża w ostatnim czasie. Jest rzeczą oczywistą, że bank nie będzie reklamował lokat, które przynosiły straty, dlatego też spośród całej oferty historycznej pokaże tylko te zyskowne. Zgadza się, zyskowne oferty zawsze się znajdą wśród setek zaoferowanych w poprzednich latach ofert. Pamiętajmy, że inwestycje poczynione przez bank naszymi pieniędzmi są bardzo różne, np. na wzrosty i spadki indeksów giełdowych – przecież jedno z nich zawsze wystąpi.

W tym momencie przypomina się stara metoda pazernych doradców inwestycyjnych: połowie zaoferuj wzrosty, połowie spadki, zawsze któraś ze stron będzie zadowolona. Po roku z pewnością zyskasz nowych klientów, których polecili Tobie Ci którzy zyskali, więc przez pewien czas nie musisz się przejmować, że ktoś stracił. Następnie, tych co już z Tobą zyskali w połowie namów do wzrostów, a w połowie do spadków. Takim podejściem dobry sprzedawca powinien mieć klientów przez dłuższy czas, ale co najważniejsze – to co zarobił już z nim zostanie. Może nie dokładnie, ale podobnie działają niektóre instytucje finansowe, kusząc klientów zyskami osiągniętymi w przeszłości na tylko niektórych inwestycjach. Co za różnica, że na innych odnosili straty.

W praktyce więc te „bezpieczne zyski” są bardzo niebezpieczne, ponieważ wiążą się z o wiele wyższym ryzykiem inwestycyjnym.

**Klientom wciska się coś czego często nie rozumieją**

Niestety większość klientów tak naprawdę w ogóle nie wie co im zaoferowano. Pomijając fakt, że nawet doświadczony inwestor nie jest tego w stanie zanalizować podczas przelotnej wizyty w banki, kiedy ekspedientka zaoferuje mu kawę i miły uśmiech.

No ale cóż, niektórzy się skuszą na ofertę „lokaty”, „niemal bezpiecznej”, na której można „prawdopodobnie zarobić np. 7%”. W każdym razie, „oprocentowanie” jest zwykle znacznie wyższe od dochodu, który osiągnęlibyśmy ze zwykłego depozytu. Oczywiście taka lokata, w rzeczywistości lokatą nie jest, a produktem strukturyzowanym, bo np. jest to zakład o kurs jakieś waluty lub indeksu.

Właśnie wspomniane w poprzednim zdaniu „zakłady” są najgorsze. Przecież zakłady z reguły kojarzą się nam z czymś innym, z bukmacherką, a jaka ona jest, każdy wie. O inwestycjach na forex też się mówi jak o zakładach czy grze. Ale jak może taki zakład wyglądać w przypadku produktu oferowanego przez bank?

Otóż bank może, np. wyższe oprocentowanie, o ile kurs dolara w przeciągu roku utrzyma się w danych ryzach cenowych, np. jego zmienność utrzyma się w 5% paśmie. Rynek walutowy jest bardzo zmienny, dlatego taki scenariusz jest mało prawdopodobny. Jednak zmamiony klient tego nie wie, albo warunki takiego „depozytu” nie zostały mu dostatecznie przedstawione. Niestety takie długookresowe produkty strukturalne są najpopularniejsze. Banki od takich zakładów zawsze pobierają prowizję, a co za tym idzie produkty tego typu znacząco ratują budżety banków, w szczególności kiedy mamy do czynienia z niskimi stopach procentowymi. Pieniądz na rynku jest najtańszy w historii, dlatego tak jak min. finansów Mateusz Morawiecki, banki próbują przeróżnych sztuczek żeby więcej zarobić.

**Chcesz założyć lokatę? Uzbrój się w cierpliwość!**

Niestety minęły już czasy, w których wchodząc do banku dostaniemy dokładnie to, po co przyszliśmy. Zanim bank spełni nasze oczekiwania, przeprowadzi wnikliwą ankietę, sprawdzi nasze zarobki oraz spróbuje nas przekonać do pakietu innych, „atrakcyjnych produktów”.

Przyszliśmy założyć zwykłą lokatę, skończyło się na tym że siedzimy przy kawie rozmawiając o zupełnie czymś innym. Niektórzy może lubią kawę i ciastka, w szczególności kiedy jest darmowa, ale czasami w takich okolicznościach można skusić się na głupstwo. W tym wypadku na lokatę, której zupełnie nie rozumiemy i za którą musimy zapłacić prowizje, pomimo że na początku możemy nie zdawać sobie z tego sprawy.

Bardzo często zamiast zwykłej lokaty klienci otrzymują **„produkt standaryzowany”, „polisę oszczędnościową” lub „fundusz inwestycyjny”**. W obecnych czasach nic nie jest do końca pewne i w praktyce optymistyczne założenia banku bardzo rzadko się sprawdzają. Konsekwencja tego jest fakt, iż po roku lub dwóch klient… no właśnie, co… zarobi, straci czy wyjdzie na zero? Tego to już niestety nikt nie wie, jedyne co jest pewne to, to że na pewno bank na tym nie straci, a w większości przypadków dobrze zarobi. Pamiętajcie, że banki ryzykują zawsze cudzymi pieniędzmi, dlatego pewnie są takie bogate.

**Dlaczego klienci mimo wszystko łapią się na takie produkty?**

Na to pytanie można odpowiedzieć w ten sam sposób jak na pytanie: „czemu ludzie brali kredyty frankowe, pomimo tego że były one bardzo ryzykowne?” Prawdopodobnie dlatego, iż ludzie nie byli świadomi ryzyka, z którym mieli do czynienia, a w momencie ich zaciągania skusili się bardzo atrakcyjnie przedstawioną ofertą. Banki są bardzo wyrafinowane i w każdy możliwy sposób próbują sięgać do naszej kieszeni, a kiedy coś nie wyjdzie to skutecznie się bronią. Zachęcamy w tym momencie do relacji pewnej blogerki, która opisuje [jak banki próbują dykredytować frankowiczów (nonen omen swoich klientów) w mediach](https://strefawalut.pl/kredyty-jak-banki-walcza-z-frankowiczami-relacja-blogerki-411).

Zwykłe lokaty bankowe mogą nam zapewnić zysk roczny na poziomie 1-2%, co nie jest znacząco dużą kwotą. Jeśli klient widzi więc piękny wykres, na którym strzałka wskazuje mu 7 lub 8% zysku, jest niemal oczywiste, co wybierze. Oczywiście od sprzedaży wszystkich innych produktów niż lokaty, banki mają wyższą prowizję, więc opłaca się im poświęcić czas i energię, aby przekonać klienta. Niezależnie od tego, czy bank proponuje nam fundusz inwestycyjny, czy „pewną” inwestycję w waluty, przy umowie długoterminowej mamy bardzo dużą szansę na stratę. Oczywiście ryzyko wpisane jest w charakter „zabawy” i nikt później nie odda nam straconych odsetek. W tym czasie bank ma do dyspozycji nasze pieniądze i może nimi obracać, a my, mimo zamrożenia pieniędzy nie możemy nic zyskać.

**Najłatwiejszy klient to emeryt**

Nie od dziś wiadomo, że emeryci chętnie odkładają swoje oszczędności na lokaty. Takie rozwiązanie daje im pewność i bezpieczeństwo, że jeśli cokolwiek się stanie to przyszłość zarówno ich, jak i ich bliskich jest odpowiednio zabezpieczona. Niestety tej grupie klientów pracownicy banków także proponują długoterminowe programy lokacyjne oraz fundusze inwestycyjne. Bez żadnych skrupułów oferują kontrakty, w ramach których jedna osoba przelewa na program nawet kilkaset złotych. Jak można się domyślać, zysk z tego tytułu jest żaden. Starsze osoby nie rozumieją, że im się to nie opłaca oraz nie wiedzą jak się wycofać, więc po prostu płacą a banki zarabiają.

Osoby, które zdecydowały się na kredyty we frankach szwajcarskich, ponieważ tak proponował bank, nadal walczą o zadośćuczynienia. Bank jednak nie poczuwa się od odpowiedzialności, ponieważ każdy podpisuje umowę na własne ryzyko i na swoje barki musi wziąć ryzyko straty. **Niestety jednak sytuacja z Frankowiczami nie nauczyła niczego zarówno klientów, jak i banki. Nadal proponowane nam są produkty, których nie rozumiemy oraz które nie są dopasowane stricte do naszych potrzeb.** Klienci natomiast omamieni wysokim zyskiem decydują się na wszystko, co bank im zaproponuje a później szukają możliwości rezygnacji i wycofania umowy. Jak nie dać się nabrać i naciągnąć? Wszystko czytać, sprawdzać i potwierdzać. A jeśli się cokolwiek nie zgadza lub mamy jakiekolwiek wątpliwości, po prostu niczego nie podpisywać.

**Źródło:** [**https://kantorbox.pl/banki-nadal-namawiaja-kowalskiego-do-spekulacji-walutowych-czy-przypadek-frankowiczow-ich-nic-nie**](https://kantorbox.pl/banki-nadal-namawiaja-kowalskiego-do-spekulacji-walutowych-czy-przypadek-frankowiczow-ich-nic-nie)