

# Bank obrotny i robotny — ubezpieczy i załatwi bilety

**Im bardziej prestiżowa karta firmowa, tym więcej bank do niej dodaje — od ubezpieczenia samochodu po załatwienie hydraulika.**

— Do kart firmowych, poza ubezpieczeniami, banki dorzucają rozmaite usługi dodatkowe. Często wykraczają one daleko poza samą funkcję płatniczą karty — mówi Grzegorz Hansen, dyrektor departamentu bankowości transakcyjnej w banku Millennium.

Te usługi to okresowe (np. codzienne) raporty ze wszystkich transakcji dokonanych kartami, możliwość wyboru okresu trwania okresu rozliczeniowego, jak również bezodsetkowego okresu przeznaczonego na spłatę zadłużenia. Poza tym — możliwość przedterminowej spłaty zadłużenia na karcie, możliwość ustalenia dziennych limitów transakcji gotówkowych i bezgotówkowych (to szczególnie przydatna funkcja, gdy przedsiębiorca daje karty służbowe swoim pracownikom).

— W przypadku kart firmowych programy lojalnościowe pojawiają się rzadziej, a pakiety assistance nawet znacznie rzadziej niż przy kartach dla osób fizycznych — uważa Grzegorz Hansen.

Ale im bardziej prestiżowa karta firmowa, tym więcej bank do niej dodaje. Karty złote, platynowe czy czarne są wyposażone całkiem nieźle.

## Nie tylko hotel

Można zatem dostać rozmaite programy assistance — me-

dyczny, czyli ubezpieczenie od wypadków i chorób, prawny, ubezpieczenie w podróży, ubezpieczenie samochodu, a nawet home assistance. W tym ostatnim wypadku właściciel karty może — za pośrednictwem banku — zamówić wizytę hydraulika czy fachowca, który naprawi pralkę.

Są jeszcze usługi typu concierge. Ta usługa polega na tym, że bank (a dokładnie firma, z którą bank ma podpisaną umowę) pomaga klientom załatwiać sprawy związane nie tylko z podróżowaniem, lecz także z życiem codziennym.

— Concierge można podzielić na sprawy związane z organizacją wolnego czasu, np. rezerwacja biletów do teatru, pokoju w hotelu czy stolika w restauracji, doradztwo, np. dotyczące kupna samochodu, oraz informacje, np. o rozrywkach w mieście, do którego klient przyjechał — tłumaczy Joanna Bełza, rzecznik Europ Assistance Polska, dostawcy usług assistance i concierge.

Banki mają też sieci partnerów — sklepów, restauracji, linii lotniczych, wypożyczalni samochodów, hoteli — w których klienci płacący kartą tego banku dostają zniżki.

## Zrób to za mnie

Według danych Europ Assistance Polska, w ciągu ostatnich dwóch lat o ponad połowę wzrosła liczba załatwianych spraw typu assistance. Największy wzrost zanotowano w usługach domowych, z któ-



► **W pakiecie:** Oferowane przez instytucje finansowe usługi ubezpieczeniowe i assistance postrzegamy jako wsparcie w codziennych czynnościach, których wiele osób nie ma czasu załatwiać samodzielnie — uważa Joanna Bełza, rzecznik Europ Assistance Polska. [FOT. WM]

rych w zeszłym roku skorzystało o 219 proc. więcej ubezpieczonych niż w 2006 r. Prognozy mówią, że w 2008 r. liczba spraw tego typu wzrośnie o kolejne 118 proc.

— Coraz wyższe dochody Polaków sprawiają, że rosną też ich oczekiwania wobec instytucji finansowych, w tym towarzystw ubezpieczeniowych. Coraz większa jest tak-

że świadomość usług ubezpieczeniowych i assistance. Już nie postrzegamy ich jedynie jako pomocy w nagłych przypadkach, ale również jako wsparcie w codziennych czynnościach, których wiele osób nie ma czasu załatwiać samodzielnie — mówi Joanna Bełza.

**Martyna Mroczek**

m.mroczek@pb.pl ☎ 022-333-99-35