

Test

Bankerne er testet ud fra tre modelfamilier



FAMILIE A

To voksne og to børn med en årlig indkomst mellem 300.000-450.000 kroner. Familien bor i en lejebolig. De har en mindre pensionsopsparing på 50.000 kroner i banken, en lønkonto med kredit på 20.000 kroner, et bil lån på 25.000 kroner og et forbrugslån på 15.000 kroner.

Test / Bankpriser

Tjek, om din bank er for dyr

Prisen i danske banker er en smule nedadgående, men mange forbrugere har stadig allestidens mulighed for at opnå store besparelser på mange tusinde kroner ved at skifte bank. Det viser testen af bankpriser.

LARS NØHR ANDRESEN & RASMUS JUUL
TESTANSVARLIG ILYAS DOGRU OG LARS BAADSGAARD

FAMILIE B

To voksne og to børn, der bor i ejerbolig og har en årlig indkomst på mellem 500.000-700.000 kroner. De har cirka en friværdi på 600.000 kroner i deres bolig, som er vurderet til 1,6 millioner kroner, hvilket svarer til 64 procents belåning. Deres pensionsopsparing i banken er på 125.000 kroner, de har lønkonto med kredit på 20.000 kroner, og de har et bil lån til 80.000 kroner. De har lånt 125.000 kroner til boligfinansiering og har et forbrugslån på 30.000 kroner.



FAMILIE C

To voksne og to børn, der bor i ejerbolig med en årlig indkomst mellem 700.000-900.000 kroner. De har en friværdi på 440.000 kroner i boligen, som er vurderet til 2,2 millioner kroner, hvilket svarer til en 80 procents belåning. De har 400.000 i pensionsopsparing i banken, en lønkonto med kredit på 50.000 kroner og et bil lån på 200.000 kroner. De har desuden et lån på 250.000 kroner til boligfinansiering og to børneopsparingskonti på i alt 30.000 kroner.



Ingen sikkerhed for en personlig rådgiver hos banken

I forbindelse med testen af bankernes priser har Forbrugerrådet Tænk Penge spurgt, hvad der skal til, for at en kunde får tilbudt en personlig bankrådgiver, og det er vidt forskelligt, hvornår en bank tilbyder deres kunder en fast tilknyttet personlig bankrådgiver. "Mange banker tilbyder en personlig rådgiver, uanset hvor stort et økonomisk engagement man har i banken, og hvilken kundetype man er. Andre banker stiller forskellige krav," siger projektleder Ilyas Dogru fra Forbrugerrådet Tænk. De to store danske banker

Nordea og Danske Bank, der tilsammen har over to millioner kunder i Danmark, stiller begge omfattende krav til kunden, for de stiller en rådgiver til rådighed. Hos Danske Bank skal man have et engagement på minimum 750.000 kroner, og hos Nordea skal engagementet være på minimum 250.000, og man skal have mindst fem produkter i stil med bil lån, pension og netbank for at få en personlig rådgiver. Andre større banker som for eksempel Jyske Bank og Arbejdernes Landsbank opstiller ikke kriterier for at

tilbyde en personlig rådgiver til deres kunder. "Er man en lille kunde", som alligevel gerne vil have et personligt forhold til sin bankrådgiver, er Danske Bank og Nordea ikke et godt bankvalg. Heldigvis er der mange andre banker – både større banker og mindre andelskasser, der ikke stiller krav, og hvor man altså vil kunne få en personlig rådgiver," siger Ilyas Dogru og råder til, at man spørger ind til muligheden for at få en personlig rådgiver tilknyttet, hvis man taler med en bank om at blive kunde hos dem.

"Er du læge, kan du næsten være sikker på, at du får de bedste priser hos Lægernes Bank, uanset om du er boligejer eller ej, og om du har stor friværdi eller stor gæld. Men det er som sagt meget begrænset, hvem der kan blive kunde hos netop den bank, og derfor er det mere interessant at se, hvad der sker med priserne for de banker, der i teorien er åbne for alle forbrugere," siger Ilyas Dogru. For at teste priserne i bankerne er der taget udgangspunkt i priser for tre forskellige modelfamilier. En familie i lejebolig og to familier i ejerbolig med henholdsvis lille og stor friværdi. Bankerne i topfem har alle fornuftige priser, uanset hvilken modelfamilie du tilhører, men Vestjysk Bank og Danske Andelskassers Bank tilbyder generelt set nogle attraktive priser, og sammen med Lægernes Bank tildeles de Bedst i Test.

laveste ÅOP, de tager, er, og bruge dette som udgangspunkt for en forhandling.

Forskel på loyalitetsprogrammer

Testen viser, at nogle banker har loyalitetsprogrammer, mens andre ikke har. "Det kan være positivt med loyalitetsprogrammer, idet forbrugerne kan opnå billigere priser. Men loyalitetsprogrammerne er også med til at mindske konkurrencen, idet loyalitetsprogrammer og lignende er med til at skabe uigennemsigthed om priserne. Vi opfordrer forbrugerne til at overveje om fordelene ved loyalitetsprogrammet er store nok og til ikke at lade sig forblænde af en i realiteten meget lille rabat," siger Ilyas Dogru.

Gevinst ved at skifte bank

Morten Bruun Pedersen har længe efterspurgt større konkurrence på bankmarkedet, og selv om der er enkelte banker, der er blevet billigere, ser han det ikke som et endegyldigt tegn på, at konkurrencen er blevet større. Kundemobiliteten blandt banker er stadig lav, og det går ud over konkurrencen og i sidste ende forbrugerne.

"Vi ved fra vores arbejde, at mange forbrugere oplever bankforretninger som uoverskuelige, og at et bankskifte ses som værende tidskrævende og besværligt. Så selv om der er store prisforskelle på bankerne, og mange forbrugere taler om eller udtrykkeligt ønsker at skifte bank, er det stadig ikke mange, der reelt set skifter bank," siger Morten Bruun Pedersen. ■

Bank og Danske Andelskassers Bank, er blevet billigere," siger projektleder hos Forbrugerrådet Tænk Ilyas Dogru, der har stået for testen sammen med projektleder Lars Baadsgaard. Nyheden er god, fordi det giver forbrugerne flere muligheder for at skifte til en billigere bank. "Der er simpelthen lidt flere billige banker at vælge imellem i 2017 end i 2016, og det giver dig som bankkunde lidt flere valgmuligheder, hvis du skal ud at afsøge markedet for en bedre pris hos en bank," siger Ilyas Dogru.

En bank er bare billigst

Den billigste bank i testen er uden tvivl Lægernes Bank, som dog er begrænset til, at du eller et medlem i din familie skal være læge.

