

JAK ZARABIAĆ NA BANKACH

Praktyczny poradnik dla uczestników
promocji bankowych



MONIAKI.PL

Prześwietlamy oferty bankowe



Autor: Dominika Augustyniak

Spis treści

Spis treści.....	2
WSTĘP.....	3
Jak umiejętnie korzystać kilka razy z promocji tego samego banku?.....	5
Dlaczego o niektórych promocjach nie dowiesz się z telewizji i stron internetowych banku?.....	7
Jak prawidłowo spełnić warunek płatności kartą?	9
„Przelew tytułem wynagrodzenia” – nie zawsze musi być od pracodawcy.....	11
Kiedy bezwzględnie udzielać zgody na spam marketingowy?	13
Czy zakupy przez internet to również transakcja bezgotówkowa?	15
Jak zwielokrotnić premię od banku? (łatwe, a często pomijane).....	17
Dlaczego infolinia to zazwyczaj złe źródło informacji o promocjach bankowych?	19
Jak to jest z podatkami od nagrody i dlaczego zazwyczaj możesz o nich zapomnieć?	21
Co zrobić, jeśli bank „zapomni” przyznać Ci nagrody?	23
Pamiętaj o swoich prawach, czyli 14 magicznych dniach	25
ZAKOŃCZENIE.....	27

WSTĘP

Witaj,

Jeśli czytasz ten poradnik to są dwie możliwości.

Pierwsza: Jesteś naszym fanem i od dawna wiesz, że na blogu <http://moniaki.pl> opisujemy najlepsze promocje bankowe, w których bez żadnych haczyków można zdobyć przykładowo 100 zł za założenie konta w banku.

I druga: Trafiłeś na nasz poradnik przypadkiem, albo dostałeś go od znajomego i chciałbyś dowiedzieć się, co zrobić, aby w ciągu roku zgarnąć nawet 8 344 zł bonusów od banku (tyle mi wyszło, kiedy podsumowałam możliwości wszystkich opisanych przez nas promocji w samym 2015 roku).

Jeśli już dobrze nas znasz, możesz śmiało pominąć ten wstęp, w którym nakreślam w skrócie, dlaczego warto korzystać z promocji bankowych i ile można na nich zarobić.

W dalszej części poradnika dowiesz się natomiast, na jakie aspekty trzeba zwrócić szczególną uwagę, aby z powodzeniem skorzystać z promocji bankowej i nie dać się niczemu zaskoczyć. Wskazówka numer 7 jest najbardziej przydatna.

Ale wracając do tematu...

Co zgarniesz w promocjach bankowych?

Ostatnio bardzo częstym bonusem przyznawanym przez bank jest po prostu gotówka. Przykładowo 100 zł w promocji banku BZ WBK, w której w sumie nasi czytelnicy odebrali 42 600 zł w mniej niż 23 dni. O całej akcji [możesz poczytać tutaj](#).

Innym często spotykanym bonusem są mniejsze lub większe gadżety (np. myszka, telefon lub tablet) oraz karty podarunkowe albo kupony na pizzę.

Jednak, jaka to by nie była nagroda, trzeba pamiętać o przestrzeganiu zasad promocji, które zapisane są w regulaminie promocji. Na naszym blogu link do regulaminu znajdziesz zawsze na końcu artykułu.

Przestrzegaj zasad tam opisanych (ich zrozumienie ułatwi Ci ten poradnik), a bonus będzie Twój. Ale zapomnij o tym, że zarobisz cokolwiek na promocjach bankowych, jeżeli nie poznasz ich zasad i boisz się z nich korzystać.

W uporaniu się z tym strachem pomoże Ci artykuł [„Światelko w tunelu, czyli co zrobić, aby zarabiać na bankach, zamiast one na nas?”](#). Zachęcam przeczytać.

Dlaczego banki organizują promocje?

Nie jest tajemnicą, że instytucje jakimi są banki, mają ustalone jakieś targety, najczęściej z góry, na początku roku wiedzą ilu nowych klientów mają pozyskać.

Jeśli w trakcie roku coś idzie nie po ich myśli, zaczynają się mocne promocje i różne akcje zachęcające do skorzystania z właśnie ich bankowości.

Czym najlepiej przyciągnąć do siebie klienta? No oczywiście jakimś upominkiem albo gotówką za założenie konta. Aby być na bieżąco z tymi najlepszymi promocjami bankowymi [obserwuj nasz fanpage na Facebooku](#).

A gdzie jest haczyk?

Mówiąc szczerze, czasem jest a czasem go nie ma.

Czasem bank chce żebyśmy związali się z nim jakąś długoterminową umową (zdaża się to coraz rzadziej, bo przecież ludzie nie są głupi) a czasem zależy mu tylko na tym, abyśmy przetestowali jego konto (liczy, że nam się spodoba) i po odebraniu bonusu możemy bez żadnych przeszkód i za darmo zamknąć konto.

To nie zmienia jednak faktu, że czasami warunki promocji są tak proste, że nie chcesz z niej skorzystać bo... się boisz. A boisz się tego, co jest dla Ciebie nieznane - to naturalne.

Pomyśl jednak, czy warto odpuścić sobie naprawdę dobrą promocję, tylko dlatego, że istnieje dziwny stereotyp, mówiący o tym, że każdy chce każdego oszukać, i że za darmo to można tylko, za przeproszeniem, w mordę dostać?

Kluczem do aktywnego zarabiania na promocjach bankowych jest umiejętność zrozumienia zasad opisanych w regulaminie promocji, czego nauczę Cię w tym poradniku. Po jego lekturze będziesz całkowicie przygotowany do regularnego zgarniania atrakcyjnych bonusów.

Poradnik ten, napisałam prostym i zrozumiałym językiem. Starłam się, aby każda kwestia była dokładnie wyjaśniona. Dołożyłam wszelkich starań, aby był on kompletnym kompendium wiedzy na temat zarabiania na promocjach bankowych.



Życzę Ci miłej lektury!

Dominika Augustyniak

dominika.augustyniak@moniaki.pl

Jak umiejętnie korzystać kilka razy z promocji tego samego banku?



Jak wskazują badania i informacje zdobyte na forach internetowych, większość z nas miała w swoim życiu 3 lub więcej kont bankowych w różnych bankach, ale i tak w wielu promocjach będziemy traktowani, jako „nowi klienci”

Większość promocji, o których przeczytać możesz na naszym blogu [Moniaci.pl](http://moniaci.pl), przygotowana jest przez banki z myślą o nowych klientach.

Nie ma się co dziwić, obecnie banki, stają niemal na głowie, aby pozyskać nowych klientów. Każdy bank ma swoje targety i tabelki, które na koniec miesiąca lub kwartału muszą pokazać zakładane wyniki, dlatego zależy im na regularnym pozyskiwaniu wielu nowych klientów.

Czasem możesz zyskać zwrot wydanej gotówki (cashback), czasem telefon czy też tablet. Częstym „wabikiem” są również karty podarunkowe, czy chociażby atrakcyjnie oprocentowane lokaty.

Ale na Twojej drodze bardzo często staje warunek, trudny do przejścia: DLA NOWYCH KLIENTÓW.

Mógłbyś od razu zrezygnować z takiej promocji - a to, jak się okazuje wielki błąd.

Sprawdź, kim jest nowy klient

Regulamin w takich przypadkach zawsze wyraźnie określa pojęcie nowego klienta. Najczęściej zawarta jest tam informacja, że nowym klientem jest ta osoba, która np. przez ostatnie 6 miesięcy nie miała konta w banku, ani nie była jego współwłaścicielem.

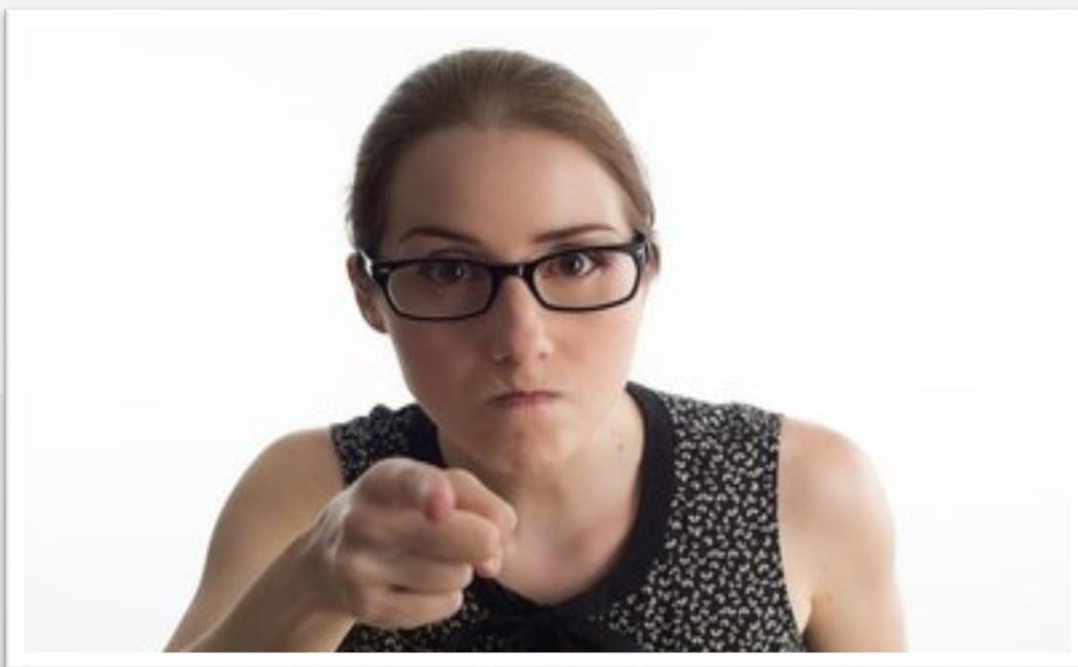
Czasami, nowy klient zdefiniowany jest, jako osoba, która od roku nie była klientem banku. I tak dalej.

A co za tym idzie, nowy klient, nie koniecznie jest taki nowy...

Jeżeli widzisz fajną promocję, ale miałeś kiedyś styczność z danym bankiem, koniecznie przypomnij sobie, kiedy zamknąłeś u nich konto.

Być może łapiesz się (wg regulaminu) na daną promocję, jako nowy klient i kilka stówek, albo fajny gadżet wpadnie do Twojej kieszeni.

Dlaczego o niektórych promocjach nie dowiesz się z telewizji i stron internetowych banku?



Organizatorem, wielu akcji promocyjnych banku jest tzw. partner promocji, który ma ściągnąć do banku klientów. Nic więc dziwnego, że banki nie informują o tym konsultantów infolinii, ani nie chwalą się tym na stronach internetowych.

Opisując różne promocje, wiele razy spotkaliśmy się z zarzutami, że na stronie banku nie ma informacji o danej promocji i że to musi być jakieś oszustwo. Wiele osób rezygnowało z naprawdę fajnej oferty bo... nie miało pojęcia skąd to się bierze.

Teraz Ty będziesz już wiedział jak to działa i nie wpakujesz sam siebie w tę pułapkę ograniczonego zaufania.

Ale żebyśmy się dobrze zrozumieli... W dzisiejszych czasach ograniczone zaufanie jest dobre, a wręcz wskazane. Bardzo się cieszę, że dopytujecie o takie kwestie w komentarzach pod naszymi artykułami.

Natomiast zupełnie czym innym jest ograniczone zaufanie, a czym innym doszukiwanie się wszędzie oszustwa i z góry odpuszczanie fajnej promocji.

A prawda jest taka...

Otóż, to nie zawsze bank jest organizatorem opisywanej przez nas promocji. Jak już wiesz, banki chcą pozyskać klientów za wszelką cenę, dlatego dochodzi do tego, że wynajmują agencje reklamowe, albo inne firmy-pośredników, którzy przyprowadzą do nich klientów.

Jest to pewnego rodzaju transakcja wiązana. Pośrednik bankowi klientów, a bank pośrednikowi pieniądze - proste i przejrzyste.

Oczywiście, w regulaminie jest zawarta informacja o tym, kto jest organizatorem. Możesz łatwo dowiedzieć się, czy jest to bezpośrednio bank, czy może jakaś inna instytucja. Po prostu przeczytaj pierwsze kilka akapitów regulaminu.

Znajdziesz też tam informację, że to często właśnie pośrednik wypłaci Ci należną nagrodę, a nie bank. Zdarzało się kiedyś tak, że bank dawał jedną część nagrody, a pośrednik fundował swoją nagrodę dla zaangażowanych w promocje klientów. Polecam na to dokładnie uważać.

W taki sposób wyglądała między innymi współpraca Eurobanku z Comperią. Ten pierwszy – bank gwarantował klientom 4% na lokacie, natomiast partner – Comperia, dorzucała od siebie dodatkowy bonus w wysokości – 50 zł



Dlatego uczulam...

Jeżeli w regulaminie, zawarta jest informacja, że organizatorem promocji jest partner banku, to mocno prawdopodobne jest, że Pan lub Pani na infolinii nie będą mieli pojęcia o tym, że taka promocja istnieje, nie mówiąc już o jej szczegółowych warunkach.

Równie często, przy promocjach organizowanych przez partnera banku, opisywane na blogach promocje, nie pojawiają się na stronie banku.

Nie znaczy to jednak, że dana promocja jest nieuczciwa lub nie istnieje. Po prostu trzeba przeczytać regulamin. Nie ma się co zrażać i doszukiwać spisku, bo już teraz wiesz jak to wszystko wygląda od kuchni.

Jak prawidłowo spełnić warunek płatności kartą?



Niektórzy pomijają fakt, że punktem usługowym może być dosłownie każde miejsce, w którym coś kupujemy, albo korzystamy z czyichś usług.

W punkcie handlowo – usługowym, czyli gdzie? Takie właśnie pytanie często zadajecie, gdy warunkiem spełnienia promocji jest dokonanie transakcji bezgotówkowych w takich właśnie miejscach.

Często, niektórzy w ogóle rezygnują z fajnej okazji na zdobycie nagrody, bo wyobrażają sobie, że jest to warunek nie do przebrnięcia. Tymczasem nic bardziej mylnego.

Raz na zawsze, rozwiążmy kwestię punktów handlowo – usługowych, abyś z czystym sercem mógł skorzystać ze wszystkich dostępnych promocji.

Wiele promocji mówi, że musimy założyć konto, a do niego wziąć kartę i wykonywać nią transakcje bezgotówkowe na określoną kwotę.

Zdarza się, że jest podana tylko kwota minimalna, ale często bank zaznacza, że transakcje muszą być wykonane tylko w punktach handlowo – usługowych. I wtedy zaczyna się panika...

Otóż, pod pojęcie punktu handlowo – usługowego podciągnąć możesz wszystkie miejsca gdzie fizycznie zapłacisz kartą.

W związku z powyższym, Twoimi punktami handlowo – usługowymi są między innymi:

- apteki
- przychodnie lekarskie
- warsztaty samochodowe
- szkoły
- zakłady fotograficzne
- sklepy/supermarkety/hipermarkety

Wymieniać można jeszcze dłuugo.

Jeżeli w regulaminie promocji, zawarta jest informacja, że transakcje mają być wykonane w punktach handlowo – usługowych, to mamy tutaj sporą dowolność.

Mam nadzieję, że dzięki tej mojej wskazówce, jeden z punktów regulaminów promocyjnych, rozjaśnił się i teraz chętniej będziesz odbierał należne Ci bonusy.

„Przelew tytułem wynagrodzenia” – nie zawsze musi być od pracodawcy



Mało kto wie, że aby spełnić jeden z głównych warunków wielu promocji, wystarczy samodzielnie zrobić sobie odpowiedni przelew.

Kolejny warunek wielu promocji, z którym chcę Cię zapoznać polega na tym, że co miesiąc na Twoje nowo założone konto musi wpływać pewna kwota, ale TYTUŁEM WYNAGRODZENIA.

W tym momencie, wielu z Was bardzo się oburza, a niektórzy w ogóle rezygnują z promocji tłumacząc to tym, że nie chcą zmieniać numeru konta u pracodawcy.

Jeżeli sam zrezygnowałeś kiedyś z fajnej promocji, bo... ten warunek Ci się nie spodobał, to wiesz o czym mówię.

Jak się jednak okazuje, nie zawsze wynagrodzenie musi być wynagrodzeniem. Bo niby skąd bank będzie widział, że środki, jakie trafią na Twoje konto, zatytułowane – WYNAGRODZENIE, są środkami przelanyymi przez Twoją firmę?

Jak mówią regulaminy, musi być wykonany przelew tytułem wynagrodzenia. Zatem równie dobrze, ktoś może przelać na Twoje konto wymagane środki i zatytułować je po prostu WYNAGRODZENIE.

Zresztą, same regulaminy mówią, „przelew tytułem wynagrodzenia”, nie uściślają, że ma to być przelew z zakładu pracy.

Jeżeli chcesz skorzystać z mojej wskazówki, pamiętaj, aby przelew był wykonany z rachunku, którego NIE będziesz właścicielem. Poproś o przelew przyjaciela, znajomego lub kogoś z rodziny. Może Ty będziesz mógł się komuś odwdzińczyć w ten sam sposób, a tym samym obydwójcie skorzystacie z promocji bankowej i zarobicie.

Musisz jednak wiedzieć, że ta sztuczka niesie ze sobą pewne ryzyko, bo nigdy nie wiadomo, w której promocji bank automatycznie zaakceptuje taki przelew, a w której będzie miał zastrzeżenia.

Najprędzej dowiesz się o tym, czy dany bank akceptuje taką formę przelewu zadając pytanie w komentarzu na naszym blogu. Wtedy inni czytelnicy, którzy już tego spróbowali mogą dać obiektywną odpowiedź.

Kiedy bezwzględnie udzielać zgody na spam marketingowy?



Czy wiesz, że czasami właśnie „spam marketingowy” pozwoli nam spełnić warunek promocji? Sprawdź, kiedy warto wyrażać na niego zgodę.

I to jest kolejna rzecz, na którą koniecznie musisz zwrócić uwagę podczas zgłoszenia do promocji. Niektóre regulaminy, regulują tą zasadę i zawsze trzeba tej kwestii pilnować.

Ale zacznijmy od początku. „Spam marketingowy”, to nic innego jak próba kontaktu banku z Tobą w celu przedstawienia najnowszych ofert i produktów. Najczęściej dokonywana za pośrednictwem maila i telefonu, a ostatnio również w formie smsa.

Wiadomo, pozyskanie nowych klientów to jedno, a próba zatrzymania ich przy sobie i przekonanie do kolejnych produktów (np. kredytu) to drugie.

Ale czy musisz zawsze godzić się na takie warunki banku?

Otóż, to zależy od tego, co mówi... oczywiście regulamin.

Zdarzają się takie promocje, w których konieczne jest wyrażenie zgody na otrzymywanie propozycji marketingowych. Jeżeli nie wyrazisz na to zgody, nie będziesz zakwalifikowany do odebrania przewidzianej nagrody.

Są to naprawdę drobne informacje zawarte w regulaminie, często przez Was pomijane, a w rezultacie mogą być one decyzyjne w momencie przyznawania nagrody.

Jeżeli odbierzesz już nagrodę, a bank będzie nachalnie próbował się z Tobą kontaktować, możesz zawsze poprosić o usunięcie swoich danych z systemu i koniec, konsultant musi się do tego zastosować. Takie Twoje prawo.

Zapewniam, że to działa, bo banki muszą bardzo rygorystycznie przestrzegać ustawy o ochronie danych osobowych, która im to nakazuje.

Są jednak regulaminy, skonstruowane w ten sposób, że nie ma w nich zawartych informacji na temat zgód marketingowych, a jeżeli czegoś nie ma w regulaminie to nie musisz się tym przejmować.

Podobnie jest ze „zgoda na zwolnienie banku z tajemnicy bankowej”. Jeśli taki wymóg jest zapisany w regulaminie to bezwzględnie musimy taką zgodę wyrazić.

O co chodzi ze zwolnieniem z tajemnicy bankowej?

W praktyce chodzi tylko o to, że bez tej zgody, bank nie ma prawa poinformować partnera promocji (firmy pośredniczącej) o tym, że spełniłeś warunki zapisane w regulaminie i że należy Ci się prezent albo gotówka. Bez takiej zgody robi się wielkie zamieszanie.

Przykład z ostatniej promocji Millennium Banku i jego partnera Agory:

4. Warunkiem złożenia wniosku o konto jest oświadczenie zgody (we wniosku) na przekazywanie przez Bank Organizatorowi informacji objętych tajemnicą bankową w zakresie niezbędnym do przeprowadzenia promocji, w szczególności przyznawania oraz wydawania nagród Klientom Banku, będącym Uczestnikami Akcji.

Dlatego dokładnie czytaj regulamin i pilnuj tych dwóch drobnych, a jednak bardzo znaczących warunków.

Czy zakupy przez internet to również transakcja bezgotówkowa?



Nie trać okazji na darmowe nagrody od banku, rób zakupy również w internecie, spełniaj warunki i ciesz się atrakcyjnymi upominkami

Kolejna kwestia, bardzo istotna i bardzo się cieszę, że za każdym razem zwracacie na nią uwagę. Kiedy publikujemy jakiś artykuł, w którym znajduje się informacja o transakcjach bezgotówkowych, wy żywo reagujecie i pytacie: „A co z zakupami w internecie?”

Płatność kartą przez internet to również transakcja bezgotówkowa.

Czytałam ogromną ilość regulaminów promocji bankowych. Z całą stanowczością mogę stwierdzić, że mało który regulamin mówi, iż będą zaliczone tylko transakcje wykonane bezpośrednio w terminalu kartą płatniczą.

Dlatego, jeżeli w regulaminie jest zawarta jasna informacja, żeby wykonać transakcje bezgotówkowe na określoną kwotę i brak jest zapisu, w jaki dokładnie to sposób masz to zrobić, to śmiało możesz również robić zakupy przez internet.

Jest tylko jedno ale.....

Aby transakcja była internetową transakcją bezgotówkową nie możesz wykonać przelewu z konta, ani płacić przez systemy typu PayU.

Musisz opłacić daną rzecz, zakupioną w internecie za pośrednictwem karty podając jej numer i kod zabezpieczający ccv.

Aby mieć pewność poprawnego wykonania transakcji bezgotówkowej, po prostu wybierz wyraźnie opcję ZAPŁAĆ KARTĄ i już!

Wtedy warunek na pewno będzie spełniony.

I jeszcze jedno.....

Niektórzy z Was, do transakcji bezgotówkowych, zaliczają również wypłaty z bankomatów. Śpieszę z wyjaśnieniem – **WYPŁATA Z BANKOMATU JEST TRANSAKCJĄ GOTÓWKOWĄ**, bo dostajemy do ręki gotówkę.

Podsumowując, jeżeli kupujesz coś w internecie i skorzystasz z opcji ZAPŁAĆ KARTĄ to jak najbardziej, będzie to zaliczone do transakcji bezgotówkowych.

Jak zwielokrotnić premię od banku? (łatwe, a często pomijane)



Wielu klientów korzysta z opcji polecenia promocji innym członkom rodziny, aby każdy z domowników mógł odebrać darmowy gadżet, albo bonus finansowy.

Opisując różne promocje bankowe, spotkałam się z naprawdę super promocjami, obok których nie można było przejść obojętnie.

Na blogu stawiamy tylko na mocne propozycje, na których możesz naprawdę uczciwie i możliwie niewielkim wysiłkiem mocno skorzystać. Za każdym razem chcemy dotrzeć do jak największej liczby naszych czytelników, aby każdy miał szansę na super bonus, dlatego warto, abyś dołączył do naszego newslettera z powiadomieniami. Możesz zrobić to na stronie: <http://moniaki.pl/powiadom/>

Wtedy możesz być pewien, że nie przegapisz żadnego z naszych blogowych hitów.

Chcę Cię dodatkowo zachęcić, abyś korzystał z promocji całą rodziną. Niektórzy, myślą, że jeżeli z promocji skorzystała jedna osoba w danym gospodarstwie domowym to reszta już nie może. Najczęściej kierujecie się tym, że będzie ten sam adres zamieszkania, albo konto/lokata będzie założona z tego samego numeru IP.

Znów - nic bardziej mylnego! Skorzystać może każdy, nie spotkałam się jeszcze z sytuacją, żeby regulamin zabraniał zakładania konta/lokaty z tego samego numeru IP. Jednakowy adres zamieszkania też nie figuruje, jako zakazany.

Jedyne, na co musicie zwrócić uwagę, to fakt, żeby zakładać konto/lokataę podczas oddzielnych sesji. A to oznacza, że najpierw produkt banku zamawia jedna osoba, od samego początku, aż do końca.

Następnie, drugi członek rodziny może z takiego samego produktu skorzystać, ale powinien cały proces przejść od samego początku. Zakładanie kolejnej lokaty z jednego linku otrzymanego na e-mail skutkuje najczęściej wykluczeniem tej drugiej osoby z promocji.

Pamiętaj o tym, aby każda kolejna osoba przechodziła cały proces promocyjny od początku (łącznie z rejestracją na stronie promocji, jeśli jest wymagana) i w ten sposób, skorzystasz na tym nie tylko Ty, ale również pozostali członkowie rodziny i razem zgarniecie więcej bonusów od banku.

Dlaczego infolinia to zazwyczaj złe źródło informacji o promocjach bankowych?



Wiele osób pracujących na infolinii to niedoświadczeni studenci, albo osoby, które złapały tę pracę, jako dorywczą. Rzadko, kiedy znają dokładnie regulamin, a zdarza się nawet, że nie mają pojęcia o aktualnych promocjach.

Dla niektórych, infolinia to najlepsze źródło informacji na tematy dotyczące ofert bankowych. Przyznaję, ja też tak kiedyś myślałam... ale do czasu.

Wszystko się zmieniło, kiedy podczas promowania akcji z gadżetami proponowanej przez Citibank, czytelnicy naszego bloga, dosłownie zasypywali nas najbardziej szczegółowymi pytaniami, jakie tylko przychodziły im do głowy.

Aby udzielić odpowiedzi na wszystkie pytania, konieczny był kontakt z bankiem. Na infolinię, w ciągu miesiąca dzwoniłam kilkanaście razy. Do tej statystyki dorzucić trzeba jeszcze kilkadziesiąt prób uzyskania odpowiedzi od konsultanta na czacie.

W rezultacie, w wielu przypadkach, kiedy kontaktowałam się z bankiem uzyskiwałam zupełnie sprzeczne informacje. Dochodziło już nawet do takiej sytuacji, że na jedno pytanie uzyskiwałam 4 różne odpowiedzi.

Nasunął mi się wtedy jeden wniosek:

Przecież taka infolinia bankowa, to nic innego jak call center, gdzie przyjmowane są mało doświadczone osoby. Dostają one, na start regulamin, który pierwszy raz widzą na oczy, a od opiekunów projektu skrypt rozmowy i na jego podstawie udzielają informacji.

Jeżeli dzwoniąc na infolinię, zapytasz o kwestie regulaminowe, możesz być pewny, że konsultant poprosi o chwilę cierpliwości i:

- albo pójdzie do opiekuna projektu, żeby ten udzielił odpowiedzi na pytanie, według tego jak sam rozumie regulamin
- albo wyciszy się, zniknie na dłuższą chwilę i sam zacznie czytać regulamin i udzieli odpowiedzi na podstawie tego, co akurat w danej chwili na szybko doczyta

Sama kiedyś pracowałam w takim systemie w jednej z sieci komórkowych i doskonale znam tajniki różnych projektów. Naprawdę nie polecam opierania się na wiedzy konsultantów pracujących na infolinii czy też na czacie. Niektórzy naprawdę nie mają pojęcia o odpowiedniej interpretacji regulaminu i mogą Cię wprowadzić w błąd.

Jeśli już chcesz skorzystać z ich pomocy, miej na uwadze ich omyłność i o każdy temat pytaj u kilku niezależnych konsultantów.

Ale generalnie...

Polecam, zapoznanie się z ofertą prześwietloną przez nas na blogu <http://moniaki.pl/>. My naprawdę wkładamy całe serce i mnóstwo czasu, żeby wyjaśnić wszystkie zawiłości.

Oczywiście nie jesteśmy też nieomylni, dlatego gorąco zachęcam, abyś samodzielnie czytał regulaminy i dyskutował o poszczególnych zapisach w komentarzach pod artykułami.

No i oczywiście zawsze możesz swoje pytanie wysłać do nas na skrzynkę ogólną support@moniaki.pl – chętnie pomożemy wyjaśnić skomplikowane kwestie, a w razie konieczności dopytamy u źródeł bardziej wiarygodnych niż konsultanci na infolinii.

Jak to jest z podatkami od nagrody i dlaczego zazwyczaj możesz o nich zapomnieć?



Nieznajomość prawa szkodzi – w obawie przed podatkiem, nie rezygnuj z nagrody, za którą nie musisz nic zapłacić.

Przeglądałam niedawno fora internetowe i trafiłam na wątek, gdzie ktoś negatywnie wypowiadał się o promocjach bankowych. W ostateczności stwierdził nawet, że nie należy z nich korzystać, bo..."dostaniemy coś za darmo, ale podatek to trzeba będzie zapłacić"

Śpieszę z wyjaśnieniami.

Obecnie, prawie wszystkie promocje, które są oferowane przez bank, mają charakter sprzedaży premiowej, a co za tym idzie, NIE MUSIMY MARTWIĆ SIĘ O PODATEK.

Sprzedaż premiowa oznacza dodatkowy, nieopodatkowany bonus dla klientów. Nieopodatkowany, ale należy pamiętać, że tylko do pewnej kwoty. Obecnie jest to 760 zł.

W takim razie, jeżeli bank, proponuje Ci w nagrodę kartę podarunkową na kwotę 100 zł lub telefon wart 300 zł to o podatek nie powinieneś się martwić.

Przydatną w tej kwestii wiedzę, znajdziesz oczywiście nigdzie indziej, jak w regulaminie promocji. Każdy z nich, powinien zawierać podpunkt dotyczący właśnie opodatkowania nagrody.

Jeżeli zawarta jest w nim informacja, że klient jest zwolniony z podatku to tak jest.

Jeżeli natomiast, bank zaznacza, że jego promocja to nie jest sprzedaż premiowa, a podatek spada na barki klienta to dopiero wtedy musimy liczyć się z tym, że podatek trzeba będzie zapłacić (jeszcze się z czymś takim nie spotkałam, ale przestrzegam dla świętego spokoju).

Okazuje się jednak, że nawet jeśli od nagrody należy się podatek to w takich przypadkach, banki fundują klientom dodatkową nagrodę w postaci pieniężnej, na pokrycie kosztów podatku i same ten podatek za nas odprowadzają do Urzędu Skarbowego.

Zdecydowanie nie rezygnuj z atrakcyjnej promocji, tylko dlatego, że istnieje takie coś jak podatki. Płacić je trzeba, ale tylko wtedy, gdy wymaga tego prawo. A jeżeli nagroda jest dla Ciebie całkowicie bezpłatna i zwolniona z podatku, to proszę śmiało - korzystaj.

Co zrobić, jeśli bank „zapomni” przyznać Ci nagrody?



Reklamacja to jedna z najpopularniejszych i najskuteczniejszych form odwołania się od decyzji banku. Jak udało mi się dowiedzieć w jednym z banków, rocznie przyjmuje on kilkaset reklamacji.

Skorzystałeś z promocji, spełniłeś wszystkie warunki, ale niestety nagroda nie została przyznana? Co teraz robić?

Przede wszystkim nie ma się co denerwować i panicznie wydzwaniać na infolinię – w takich sytuacjach jest ona mało pomocna.

Trzeba również zwrócić uwagę na to, że tak jak wspomniałam w jednej z porad, to nie zawsze bank jest organizatorem promocji, a co za tym idzie, zawsze mogło wystąpić jakieś zamieszanie na drodze bank – partner promocji.

Musisz brać pod uwagę to, że czasami zdarzają się jakieś błędy w weryfikacji spełnionych przez Ciebie warunków.

Proponuję w takich sytuacjach w pierwszej kolejności ponownie przeczytać regulamin i upewnić się, że spełniłeś wszystkie warunki.

Jesteś pewny swego? – pisz reklamację

W momencie, gdy organizatorem promocji jest partner banku, to tu przemawia za Tobą zwolnienie banku z tajemnicy bankowej – to krok do szybszego wyjaśnienia problemu. Jak wspomniałam jest to bardzo pomocne, ponieważ w przeciwnym wypadku bank nie ma prawa do udzielania jakichkolwiek informacji o Twoim procesie promocyjnym.

Aby złożyć reklamację kierujesz odpowiednie pismo – reklamację, do organizatora promocji (zazwyczaj wystarczy jeden e-mail), a on może zwrócić się do banku z prośbą o wyjaśnienia. Wtedy na pewno dokładnie, raz jeszcze będą zweryfikowane spełnione przez Ciebie warunki.

Natomiast, jeżeli organizatorem promocji był bank to reklamację kierujesz właśnie do niego.

Szczegóły postępowania reklamacyjnego znajdziesz oczywiście w każdym regulaminie promocji. Zazwyczaj, ten zapis znajduje się na samym końcu tego dokumentu.

Tak, na wszelki wypadek, proponuję zatem, abyś pobrał i zapisał taki regulamin np. w specjalnym folderze, tak by w razie potrzeby, zawsze był pod ręką. Reklamacje podczas promocji to nie jest specjalnie częsty proceder, ale lepiej dmuchać na zimne i się zabezpieczyć.

Reklamacje takie, zawsze są rozpatrywane na korzyść klienta, który spełnił wszystkie warunki bo regulamin podpowiada Tobie co należy zrobić, ale jest też obowiązkiem, którego musi przestrzegać bank lub organizator promocji.

Pamiętaj o swoich prawach, czyli 14 magicznych dniach



Jak mówią przepisy prawa, osoby fizyczne zawsze mają możliwość odstąpienia od podpisanej umowy zawartej drogą elektroniczną. Czasami podpiszesz coś bez zastanowienia, albo ktoś namówi Cię na udział w jakiejś promocji bez czytania regulaminu. Coś może Ci się odwidzieć, albo po prostu zmienisz zdanie.

Pamiętaj, że prawo stoi za Tobą. W tym przypadku mam na myśli artykuł 27 ustawy o prawach konsumenta:

Art. 27 ustawy o prawach konsumenta

Konsument, który zawarł umowę na odległość lub poza lokalem przedsiębiorstwa, może w terminie 14 dni odstąpić od niej bez podawania przyczyny i bez ponoszenia kosztów, z wyjątkiem kosztów określonych w art. 33, art. 34 ust. 2 i art. 35.

Jak widać, nie ma co załamywać rąk, że umowa już podpisana. Jeżeli coś Ci się nie spodoba, albo doczytasz o warunku, o którym wcześniej nie miałeś pojęcia, możesz bez konsekwencji od takiej umowy odstąpić.

A co po 14 dniach?

Jeśli minęło ustawowe 14 dni na odstąpienie od umowy sprawa się trochę komplikuje. Zazwyczaj tylko trochę. Wtedy dokładnie przejrzyj regulamin promocji i umowę, pod którą zostawiłeś swój podpis. Poszukaj paragrafu mówiącego jak rozwiązać umowę i postępuj zgodnie ze wskazówkami tam zawartymi.

Ale UWAGA

Czasami bank w umowie zastrzega minimalny okres jej trwania np. na 1 rok pod groźbą zwrotu premii. Znajdując się w takiej sytuacji policz dokładnie, czy rozwiązanie umowy nie będzie kosztowało Cię więcej niż jej utrzymanie do końca okresu i podejmij świadomą decyzję zamiast działać pod wpływem emocji.

ZAKOŃCZENIE

Bardzo Ci dziękuję za czas, jaki zainwestowałeś w przeczytanie tego poradnika. Wierzę, że zawarte w nim rady i wskazówki przyczynią się do tego, że Ty również wyciągniesz z promocji bankowych ile tylko się da!

Ten poradnik to rezultat doświadczenia i ogromnej ilości pracy całego naszego zespołu, który dba o to, aby wszystkie informacje znajdujące się na naszym blogu Moniaki.pl, były przedstawione precyzyjnie i rzetelnie. Wierzę, że informacje w nim zawarte pomogły Ci zrozumieć jak działają promocje bankowe i czujesz się już z nimi jak ryba w wodzie.

Teraz znajdź dla siebie jakąś promocję i wykorzystaj zdobytą tutaj wiedzę. Możesz szukać jej na własną ręką lub skorzystać z naszego bloga, na którym regularnie opisujemy najlepsze promocje – po prostu wejdź na <http://moniaki.pl>

Natomiast jeśli chcesz być na bieżąco i regularnie otrzymywać informacje o najlepszych promocjach bankowych pozostań z nami w kontakcie:

- zapisz się na [newsletter z powiadomieniami](#)
- polub nasz [fanpage na Facebooku](#)
- lub po prostu zaglądaj codziennie na <http://moniaki.pl/>

Nie pozwól, aby czas włożony w czytanie tego poradnika został zmarnowany. Wykorzystaj zdobytą tutaj wiedzę, aby z powodzeniem zarobić na swojej pierwszej promocji bankowej.



Do usłyszenia!

Dominika Augustyniak

dominika.augustyniak@moniaki.pl