

*Kliknęłam w reklamę
na Facebooku i wtedy
się zaczęło...*

Kulisy zarabiania na bankach: jak zarobiłam 6580 zł na promocjach bankowych



W Y W I A D

Przedmowa

Mówi się, że swój swego od razu pozna, a moja znajomość z Basią Kuklicz zdecydowanie tę zasadę potwierdza. Już w pierwszej rozmowie dowiedziałem się o jej excelu zbierającym wszystkie promocje, w których wzięła udział. Zachwyciłem się jej skrupulatnością i tym w jak systematyczny sposób podchodzi do promocji bankowych.

Basia to doświadczona i odpowiedzialna osoba, której nie mogło zabraknąć na pokładzie Banklovers. Ma serce na dłoni, chętnie pomaga wszystkim czytelnikom odpowiadając na nurtujące ich pytania, a jej talent do porządkowania rzeczy już nie raz pomógł nam sprawić, że procesy w firmie stały się łatwiejsze.

Dzisiaj jednak Basia występuje w nieco innej roli. Nie mogłem sobie darować, aby jej imponujący wynik - 6 580 zł zarobionych na promocjach bankowych - przeszedł wśród naszej społeczności Banklovers.pl bez echa. Dlatego dzisiaj, w wielostronicowym wywiadzie przeprowadzonym przez Ewelinę Drełę, masz okazję poznać historię Basi.

Dziewczyny rozmawiają szczerze i wprost. Rozmawiają jak kobieta z kobietą przy filiżance kawy, a zatem całość jest lekka i zabawna ale jest również dociekliwie i interesująco. Niech nie zwiedzie Cię lekkość przekazu i swobodna forma wywiadu. W jego trakcie pada tak wiele konkretnych wskazówek i podpowiedzi, że na ich podstawie można by napisać kilkanaście merytorycznych artykułów.

Jestem pewien, że ta unikalna możliwość zajrzenia niejako "za kulisy" działań osoby, która zjadła zęby na promocjach bankowych będzie dla Ciebie niezwykle pomocna. Jestem przekonany, że historia Basi, o jej sukcesach ale też o jej początkach i wątpliwościach jakie wtedy miała, zainspiruje wiele osób które właśnie teraz są na początku swojej drogi do sukcesów w promocjach bankowych.

Życzę Ci miłej lektury i równie miłych efektów w promocjach bankowych,

Robert Wiliński
założyciel Banklovers.pl



Wywiad



Ewelina Drela: Basiu, w Banklovers jesteś chyba największym wyjadaczem promocji bankowych. Do tego wszystkiego pracujesz, prowadzisz dom - jak to wszystko godzisz?



Basia Kuklicz: Czy największym, tego nie wiem, ale mam nadzieję, że grono wyjadaczy będzie się szybko powiększać, bo to naprawdę fajny sposób na dorobienie.



Oby. Chcemy, żeby ludzie chętniej i odważniej zarabiali na bankach!!



A jak sobie z tym radzę? W domu finanse to moja działka. Mój mąż ostatnio totalnie się zdziwił, gdy informowałam go o naszym poziomie oszczędności. Za to odciąża mnie od innych obowiązków. Tak więc często jest tak, że ja ogarniam stronę finansową, podczas gdy w kuchni mąż pichci pyszny obiad. Zresztą, praca i dom - wszyscy musimy udźwignąć te obowiązki, a prawda jest taka, że na koordynację promocji bankowych (nawet w większych ilościach) nie potrzeba wiele czasu. Trzeba się tylko dobrze zorganizować.



To prawda. Masz na to nawet sposób - specjalny arkusz, który udostępniłaś również naszym czytelnikom. Basiu, w jakich promocjach bierzesz obecnie udział?



Oczekuję na bonus z trzech promocji bankowych z zeszłego roku i idę na przymusowy dłuższy urlop, ponieważ obecnie mieszkam w Niemczech. Za to w tamtym tygodniu pomogłam założyć mojej teściowej konto w BNP Paribas na odległość, a dosłownie wczoraj skorzystałam z promocji Twisto ze strony Banklovers. Założyłam konto sobie, mężowi i oczywiście teściowej.



Wow! Twoja teściowa chętnie wzięła udział?



Tak! To było nawet zabawne, gdy zadzwoniłam do niej i powiedziałam: "chcesz dorobić jeszcze do tych 350 zł z BNP dodatkową stówkę?", a w odpowiedzi usłyszałam ochocze: "Nooo nooo". Muszę tutaj dodać, że moja teściowa jest bardzo

rozsądną i roztropną osobą. Potrafi swoim budżetem zarządzać jak mało kto i taki zastrzyk gotówki będzie dla niej bardzo odczuwalny.



Oo, widzę, że zarazasz innych swoim entuzjazmem. Wszyscy w Twojej rodzinie zarabiają na promocjach?



Bardziej rozpowszechniło się to wśród moich przyjaciół. Wszyscy wiedzą, że jak kupuję jakiś sprzęt elektroniczny albo po prostu droższą rzecz, to przeglądam cały internet wzdłuż i wszerz. Dajmy na to zakup wyciskarki. Robię porównawczą analizę w tabeli kilku najbardziej interesujących mnie modeli, porównuję je pod kątem wybranych funkcji i ostatecznie decyduję się na wybór.



Kurczę! To faktycznie dokładnie badasz rynek!!



Chyba nigdy nie kierowałam się wyłącznie ceną, mimo, że jestem bardzo oszczędną osobą. A może dlatego właśnie, że jestem, to od sprzętów wymagam jakości na lata, a im dłużej żyję, tym staje się to cięższe. Wracając do promocji, moi przyjaciele doskonale mnie znają od tej strony, więc jeśli polecam im promocję i mówię, że mogą w niej dostać 400 zł na allegro, to oni nawet nie pytają, czy to nie ściema, bo wiedzą, że prześwietliłam tę opcję na wylot.



Jaka była ich reakcja, gdy zaproponowałaś to pierwszy raz?



Przede wszystkim zaczęłam proponować, gdy sama już otrzymałam pierwsze bonusy. Jedynie teściową i męża od razu w to wciągnęłam. Znając mnie jak nikt inny po prostu kiwnęli głową i zapytali co mają robić. Dziś promocje są tak dużą częścią mojego życia, że zastanawiam się jak to było zanim zaczęłam w nich brać udział ;)



Czy teraz już wszyscy przyjaciele i bliscy regularnie zarabiają na bankach?



Chyba ich trochę rozleniwiłam i po prostu czekają na moje zielone światło. Siedząc w promocjach od dłuższego czasu, na pierwszy rzut oka wiem, czy propozycja danego banku jest najbardziej korzystna, czy może warto poczekać miesiąc lub dwa na inną. To też zależy kto czego potrzebuje. Mojej mamie nie proponuję voucherów, bo wiem, że woli gotówkę, zaś moja przyjaciółka robi praktycznie codziennie zakupy na allegro.

Można powiedzieć, że wstępnie dla nich filtruję promocje i dopasowuję pod konkretną osobę. Mogę się pochwalić wysokim procentem skuteczności :)



Basiu, jak się to wszystko zaczęło? Skąd się dowiedziałas o istnieniu promocji bankowych?



Przeglądając facebooka natknęłam się na reklamę promocji bankowej i w pierwszej chwili pomyślałam: „taa jasne, od banku coś dostanę, ciekawe jak”.



To tak jak wielu naszych czytelników...



No właśnie. Kliknęłam z czystej ciekawości, weszłam na bloga i zaczęłam czytać, jak to działa, dlaczego banki dają pieniądze lub gadżety za produkty bankowe, jak działa blog i co z tego ma. Wszystko było bardzo logiczne i racjonalne, dlatego poszłam o krok dalej i zaczęłam czytać artykuły o promocjach. Przyznam jednak szczerze, że na początku sama również analizowałam cały regulamin, dopiero po jakimś czasie przestałam, ufając w 100% artykułom.



Czyli zaufałaś?



Tak i dzięki temu oszczędzam dużo więcej czasu. Najbardziej czasochłonne w korzystaniu z promocji bankowych jest właśnie analizowanie całego regulaminu. Kiedy zostałam od tego odciążona, pozostało mi jedynie spełniać wyszczególnione warunki promocji, a te nierzadko zajmują maksymalnie 10 minut miesięcznie.



Ile trwa Twoja przygoda z promocjami bankowymi?



Zaczęło się końcem 2017 roku. Szybko się rozkręciło, bo w 2018 już miałam w portfelu 20 kart debetowych i kredytowych.



No to faktycznie szybko! 20 kart kredytowych i debetowych...niezła kumulacja. Widocznie promocje faktycznie uzależniają :) ?



Poważnie, uzależniają. Teraz nie jestem w stanie przejść obojętnie obok okazji dorobienia 100, 200 czy 300 złotych za otwarcie konta czy karty. Ostatnio często blokował mnie fakt, że dopiero co pozamykałam większość produktów. Do tego dochodzi odległość, a przecież wszystkie promocje bankowe są organizowane na terytorium kraju. Pocieszam się tym, że gdy wrócę do Polski za 1,5 roku, to będę we wszystkich bankach "nowym klientem", a to jest jak otwarcie bram do promocyjnego rajku.



Promocyjny raj! Świetne określenie!! A na poważnie, nie bałaś się, że to jakieś oszustwo, ściema? Przecież banki zabierają pieniądze, a nie dają...



Jasne, że tak! To była moja pierwsza myśl, jednak moja ciekawość była silniejsza. Zapoznałam się ze sposobem działania bloga, przejrzałam posty i sposób, w jaki odpisywali promocje. W internecie można spotkać od groma oszustów i naciągaczy, jednak jeśli będziemy dostatecznie czujni, to naprawdę można to rozróżnić.



Jak to odróżnić? Skąd wiedziałaś, że to nie jest oszustwo? Na co zwracałaś szczególną uwagę?



Przede wszystkim widzę, ile energii wkłada się w sam wygląd strony i treść na niej. Nie wiem czy zauważyłaś, ale na tych stronach naciągaczy zazwyczaj jest jedna podstrona sugerująca zakup i... nic poza tym.



To prawda. Żadnych informacji o autorach, firmie, adresów, kontaktu...



Dlatego zawsze czytam zakładkę "o nas" i podobne, jeśli takie są. Jeśli właściciel bloga/strony wysiła się, by dać coś więcej czytelnikowi, niż tylko przycisk "skorzystaj" i "kup teraz" to jest pierwszy znak, że to dla niego coś więcej niż zarobek. Wszelkie artykuły, poradniki to wszystko jest dla mnie ogromną wartością dodaną stron. Do tego zawsze muszę zrozumieć sposób działania danej firmy.



Masz jakieś rady dla czytelników?



Każdego zainteresowanego tym tematem zachęcam przede wszystkim do zapoznania się z mechanizmem działania promocji, do zrozumienia, że ma to sens. To

tak jak w pracy – jeśli nie wiemy, po co coś robimy, to ciężko to robić z sercem. Jeśli zrozumie się, że dla banków to po prostu jedna z metod (tańszych metod!) reklamy, to wszystko się zmienia.



Pewnie część ludzi zapyta, co to za reklama, skoro otwierasz konto tylko na chwilę? Jaki to ma sens?



Pewnie tak i ma częściowo rację. Jeśliby wziąć pod uwagę tylko mnie, to faktycznie jestem przykładem osoby, która praktycznie zawsze rezygnuje z konta. Praktycznie, bo obecnie właśnie dzięki promocji Credit Agricole, zyskali we mnie lojalnego klienta. Jednak jak na tak dużą ilość produktów bankowych które miałam, to i tak słaby wynik.

Weźmy więc pod uwagę mnie i wszystkie osoby korzystające z promocji bankowych dzięki mojemu poleceniu. I tutaj sytuacja wygląda znacznie lepiej dla banków.

Większość moich znajomych zatrzymało karty kredytowe w Citi Handlowym oraz konta w BNP Paribas. Fenomenem jest moja przyjaciółka, którą namawiałam 2 lata do jakiegokolwiek promocji i gdy się skusiła, to już z karty nie zrezygnowała. Pomaga jej ogarniać budżet co miesiąc.



Jak myślisz, czemu ludzie boją się brać udział w promocjach?



W sumie, to odpowiedziałas na to pytanie wcześniejszym pytaniem: w naszych głowach nadal jest zakorzeniona myśl, że banki zabierają pieniądze, a nie dają.

Większość ludzi kojarzy banki z kredytami, często tymi hipotecznymi, czyli na lata. Drugim problemem jest wszechobecny postrach w postaci kart kredytowych. Kiedyś faktycznie tak było. Pamiętam początki samodzielności, gdzie jedne z rat za sprzęt AGD były rozbite na karcie kredytowej. Nie potrafiłam pojąć jej działania, więc po prostu spłacałam ratę na czas.



Ale to się zmieniło, prawda? Kiedy to nastąpiło?



Dopiero przy promocji Citi Handlowy z powrotem przekonałam się do kart kredytowych. Musiałam chyba dojrzeć. Banki zresztą też, żeby stwierdzić, że samymi kruczkami, mogą zwabić klientów, ale nie zatrzymać. Niestety, zła sława nadal ciągnie się za kartami kredytowymi, a to naprawdę pomocny i fajny wynalazek.



No ale to się wiąże z tym, że niektórzy wydają więcej niż mogą spłacić. Wykorzystują cały przyznany limit i potem klops. Nie spłacają w okresie bezodsetkowym, potem pojawiają się odsetki, raty... jak tego uniknąć? W jaki sposób Ty się pilnujesz?



Tak, ale te same osoby zadłużą się biorąc jakiegokolwiek pożyczki od parabanków. Chodzi o to, że to nie jest wina samych kart kredytowych, a tego, jak podchodzimy jako konsumenci do pożyczonych pieniędzy.



To prawda. A jak to jest u Ciebie?



Gdy wyprowadziłam się z domu, musiałam pożyczać pieniądze od przyjaciół co chwilę, bo nie starczało mi do przysłowiowego pierwszego. Zawsze jednak, gdy tylko dostawałam wypłatę, w pierwszej kolejności opłacałam rachunki i oddawałam dług. Mimo, że czasem musiałam do nich wrócić pod koniec miesiąca, to zawsze otrzymywałam pomoc. Przez lata budowałam tak swoją wiarygodność, a dziś mogę pomagać innym. Nie różni się to niczym od umowy z bankiem. Są zasady i trzeba ich przestrzegać. Okres bezodsetkowy jest dłuższy, niż czas pomiędzy jedną wypłatą, a drugą. Ja akurat spłacałam karty kredytowe dosłownie zaraz po zakupie, jednak moja przyjaciółka działa w ten sposób, że raz w miesiącu, zaraz po wypłacie, spłaca całość zadłużenia. Nie musi się zastanawiać nad terminem bezodsetkowym, bo spłaca kartę raz na 30 dni, dzięki czemu zawsze w nim się mieści. Podoba mi się to podejście.



Basiu, wróćmy na moment do początku Twojej przygody. Jaka była Twoja pierwsza promocja? I jaka premia?



Karta kredytowa w Citi Handlowy, od razu założyłam też kartę mężowi i teściowej. Otrzymaliśmy w sumie dwa vouchery po 400 zł na Allegro i jeden telefon LG K4.



Czyli od razu na głęboką wodę. Ale też prawda jest taka, że Citi Handlowy słynie ze świetnych premii. Czy potem od razu wzięłaś udział w kolejnej promocji, czy czekałaś najpierw na premię?



Wzięłam udział od razu, jednak zawsze czytałam cały regulamin promocji. Analizowanie jednej zajmowało mi 2-3 godziny, ale dzięki temu byłam pewna, że nie pakuję się w problemy. Tak jak wspomniałam, dopiero po jakimś czasie zaufałam

opisom promocji bankowych w 100%. To taka moja przezorność. Może nadmierna, ale dzięki temu spokojnie spałam.



Co było potem? Jakie promocje? Jakie banki?



Potem było ING, BNP Paribas, mBank, T-mobile Bankowość i jeszcze kilka innych. W sumie na chwilę obecną nie miałam chyba konta osobistego jedynie w Nest Banku i to nie dlatego, że jest złym bankiem, a dlatego, że organizując promocję wymaga wynagrodzenia na konto każdego miesiąca.



Na co zwracasz uwagę, gdy pojawia się nowa promocja na blogu?



Na wszystko. :)



A dokładniej? :)



Mimo, że ta odpowiedź brzmi lakonicznie, to naprawdę trzeba spojrzeć na wszystkie warunki promocji. Czasem jest tak, że nie pasuje jeden mały punkt, który nieraz dyskwalifikuje z udziału. Dla mnie takim punktem zawsze jest właśnie wymóg stałego wpływu wynagrodzenia. W to nigdy mi się nie chciało bawić. Tak czy inaczej, to jest sprawa indywidualna. Jedna osoba po prostu woli wyłącznie promocje kont bankowych, inna tylko bonusy gotówkowe, a jeszcze inna tylko te najbardziej wartościowe.



No to przejdźmy do tych przyjemnych rzeczy, czyli premii. Nie frustruje Cię, że musisz kilka miesięcy czekać na wypłatę premii?



U mnie to wygląda trochę inaczej, bo ja już od dawna nie czekam na wypłatę premii. Od dwóch lat systematycznie brałam udział w promocjach, więc tak naprawdę co miesiąc wpływała mi jakaś premia.



No tak, to trochę inaczej.



Jeśli ktoś jednak bierze udział sporadycznie, to może to wkurzać. Ja jednak wychodzę z założenia, że na wszystko, co dobre trzeba poczekać: dobrej figury czy poprawy

zdrowia również nie mamy na pstryknięcie palcami.



To dość niepopularne. Przecież my chcemy mieć wszystko od razu. Nie lubimy czekać. A tu jednak czasem trwa to kilka miesięcy.



No tak, ale to już mówimy o zmianie mentalności ludzi, a to wydaje się czasem niewykonalne ;)



Czyli promocje bankowe uczą cierpliwości. A potem jest już przyjemność otrzymywania regularnych premii.



Według mnie przekonującym argumentem jest to, że jak już zaczniesz i przeczekaasz ten raz, to później już nie odczuwasz frustracji z czekania. Zresztą, prawda jest taka, że tylko początkowo musimy się trochę wysilić: wypełnić wniosek o konto czy kartę, podpisać umowę, aktywować kartę, a następnie raz na miesiąc przypomnieć sobie o produkcie na 5 minut. Kiedy już spełni się wszystkie warunki, to reszta pracy jest po stronie banku. Możemy po prostu chwilowo zapomnieć o bonusie.



To musi być bardzo przyjemne uczucie. Taki bonus wpadający na konto co miesiąc...



Bardzo przyjemne. Początkowo zanim otrzymałam bonus, to już wiedziałam na co go wydam. Obecnie jest tak, że wpada mi kasa na konto, a ja nie wiem co z nią zrobić ;) Wiem, że to brzmi jakbym była jakimś bogaczem, ale ja po prostu lubuję się w praktycznych rzeczach. W pewnym momencie życia okazało się, że wszystko potrzebne mi do szczęścia, a co mogę kupić, już mam. To znaczy, marzy mi się domek w górach, ale na razie jeszcze czekam na premię z taką nagrodą gwarantowaną :) Ostatnio już częściej brałam udział w promocjach z gotówką, a tę zostawiam na wyjazdy i wycieczki, które sprawiają mi ogromną radość.



Jaką największą premię otrzymałaś?



Obecnie najwięcej zarobiłam na produktach z ING, bo w sumie 640 zł. Tyle samo oczywiście na koncie męża. Pamiętam, że miałam wtedy u nich konto, kartę kredytową, dodatkową kartę kredytową i fundusze inwestycyjne. Wszystko potem

zamknęłam bez problemu.



Kiedy bierzesz udział w promocjach, jak sobie radzisz ze spełnianiem warunków?



Są trzy powtarzające się najczęściej warunki: wykonać przelew, otrzymać wpływ na konto, wykonać transakcje kartą. Można to jeszcze rozgraniczyć na warunek ilościowy lub wartościowy czyli: „wykonać 5 transakcji w dowolnej kwocie” lub „wykonać 5 transakcji na łączną kwotę 1000 zł”.

Najbardziej lubię pierwsze dwa warunki, bo zajmują dwie minuty. Z trzecim zazwyczaj nie mam problemów, bo większość rzeczy kupuję w internecie i po prostu odhaczam, którą kartą zrobiłam transakcje, ale mam też pewną panią ekspedientkę w piekarni, która potrafiła rozdzielić mi rachunek na 5 bułek tak, żebym miała spełniony warunek 5 transakcji kartą.

Odpowiadając więc na Twoje pytanie: radzę sobie tak, że spełniam je najszybciej jak mogę. Nie zostawiam tego na później. Zazwyczaj już w pierwszych 5 dniach miesiąca miałam spełnione wszystkie warunki na dany miesiąc.

Nie można jednak zapominać, że niekiedy są dodatkowe, rzadziej spotykane warunki, jak na przykład zalogowanie się do aplikacji czy uruchomienie opcji Elektronicznego Kanału Kontakt.



Są takie warunki, których nie lubisz spełniać? Jakies szczególnie uciążliwe?



Hmm.. chyba nie. Nie podoba mi się wymóg przelewu wynagrodzenia i dlatego nie biorę udziału w takich promocjach. W innych wypadkach wszystkie warunki są proste.



Masz jakiś sposób, aby pilnować terminów?



Pomaga mi w tym moje zamiłowanie do excela i tworzenia analiz. Stworzyłam tabelę, w której mam spis promocji, zarówno zakończonych jak i w trakcie. Osobno mam arkusz do monitorowania warunków promocji.



Czy udział w tylu promocjach naraz to bardzo czasochłonne zajęcie? Czy to zestawienie w excelu Ci pomaga oszczędzić czas?



Oj zdecydowanie pomaga. Myślę, że udział w tylu promocjach mógłby zabierać długie godziny na dochodzeniu, czy warunki są spełnione.

Obecnie to kwestia minut, nie godzin. Myślę jednak, że organizacja działa wszędzie tak samo i każde zadanie może nam zająć od kilku minut do kilku godzin. Są pewnie i rekordziści, którym to zajmie miesiące czy lata ;)

A tak na poważnie, to kluczem do sukcesu jest systematyczność, która potem owocuje ogromem zaoszczędzonego czasu i nerwów.



A jeśli chodzi o te nieszczęsne zgody marketingowe, które często są konieczne. Jak to jest? Telefon się urywa? Skrzynka mailowa zapchana ofertami?



Przyznam szczerze, że w ogóle nie kojarzę, by do mnie ktokolwiek dzwonił. Mam drugi numer telefonu stworzony na potrzebę udziału w promocjach.

Nie pamiętam, żebym odebrała telefon od konsultanta, który chciał przedstawić ofertę banku. Prędzej, gdy ja do nich dzwonię, to po rozmowie pytają czy mogą przedstawić ofertę kredytową.

Inną sprawą jest to, że w moim pliku excel znalazło się również miejsce na wpisanie tego warunku. Zawsze, gdy zamykałam konto lub kartę, to upewniałam się, że wycofuję również zgody marketingowe. Chyba zadziałało, skoro mam od tego spokój.



Czy zdarzyło Ci się nie spełnić warunków i stracić premię?



Na szczęście tylko prawie. To było na samym początku, gdzie pomysł pliku w excelu miałam dopiero w głowie. Według mnie spełniłam wszystkie warunki i czekałam na wypłatę premii.

Muszę przyznać, że jestem dość rygorystyczna wobec banków, jeśli chodzi o przestrzeganie dat wypłaty bonusu, więc w momencie, gdy nie otrzymałam pieniędzy, od razu napisałam do organizatorów.

Odpisali mi po kilku godzinach z konkretnymi: spełniła Pani tylko jeden warunek z dwóch, brakuje zalogowania się do aplikacji mobilnej. Zatkąło mnie. P

odziękowałam i miałam o tyle szczęście, że mogłam jeszcze nadrobić zagapienie, a premia przesunęła się o miesiąc w czasie. Dlatego też wcześniej wspominałam o tym, żeby nie zapominać o tych rzadziej spotykanych warunkach.



No to miałaś szczęście!!



Tak, nawet przy super-organizacji przydaje się chociażby mała dawka szczęścia.



Czy zdarzyły Ci się jakieś kłopoty z wypłatą premii?



Nigdy. Tak jak mówiłam, ja jestem dość nadgorliwa jeśli chodzi o terminy nagród. Miałam więc ze cztery sytuacje, gdzie premia przyszła dzień lub dwa po dacie wskazanej w regulaminie.

Nie wykluczam jednak, że powodem mogło być, że data ta wypadła w weekend. Zanim zdążyli mi odpisać na reklamację, ja już pieniądze miałam na koncie. Teraz się już trochę uspokoiłam w tym temacie (albo banki przesyłają wcześniej premie ;))



To chyba najtrudniejsze na samym początku, kiedy czekasz na pierwszą premię, termin wypada w weekend i..musisz poczekać jeszcze dwa dni :)



Oj tak, ale jedyne, co mogę tutaj doradzić, to uzbroić się w cierpliwość.



Masz jakiś ulubiony bank?



Lubię mój obecny – Millennium. Mimo, że jestem z nim związana kredytem hipotecznym, to jestem zadowolona zarówno z obsługi, jak i z aplikacji mobilnej.

Lubię też konto w Credit Agricole, bo pozwala mi płacić kartą wielowalutową. Tutaj jednak bardziej zależy mi na samym produkcie, niż banku. Jakby tak się dobrze zastanowić, to chyba nie mam skrupułów w zamykaniu kont i kart, mimo że na co dzień jestem bardzo sentymentalna.



Czy to nie zajmuje dużo czasu? Wizyta w banku, podpisywanie dokumentów, trzeba dojechać. Nie szkoda Ci czasu?



Z tą wizytą bywa różnie. Uwielbiam banki, które oferują zamknięcie konta online, na przykład Citi Handlowy, T-mobile czy Alior. To prawdziwy ukłon w stronę klienta. Do Citi na pewno wrócę, zamknęłam kartę tylko dlatego, że chcę wziąć udział w jeszcze jednej promocji.



Sprytnie!!



Wiem, bezduszne, ale obiecałam sobie, że teraz już u nich zostanę. Tak czy inaczej bardzo doceniam tę opcję, takie nietrzymanie klienta na siłę. Wolę tę drugą wersję, gdzie przytrzymują klienta argumentami. Co do zamykania produktów klasycznie, czyli wizytą w oddziale, to faktycznie jest to mój najmniej lubiany moment promocji. Zazwyczaj rezerwowałam sobie jedno popołudnie na jakiś czas i hurtowo zamykałam wszystko jeżdżąc od banku do banku.



Czy bierzesz udział tylko w promocjach z wysoką premią?



Niekoniecznie. Bardziej kieruję się warunkami promocji. Sprawdzam przede wszystkim czy mogę się załapać, a jeśli tak to czy dam radę spełnić warunki.

Zresztą, zależy też co oznacza dla kogo: wysoka premia. Ja uważam, że jeśli bank wymaga ode mnie dosłownie kilku kliknięć, to nawet za bonus w wysokości 100 złotych warto.



Ile w sumie zarobiłaś na promocjach bankowych?



Obecnie za wszystkie promocje otrzymałam 6580 zł, ale jeszcze czekam na wypłatę premii z trzech banków. Czuję niedosyt, ale już w większości banków nie łapałam się jako nowy klient. Kiedy wrócę do Polski będę miała ponownie ogromne pole manewru – już się na to cieszę.



Piękny wynik. Gratuluję! A ile to było promocji?



27 promocji. Nawet nigdy tego nie podsumowałam. Pewnie teraz sobie założę cel, np: 100 promocji do 2025 roku ;)



Czy masz jakieś rady dla początkujących?



Jasne! Przede wszystkim zrozumieć sens promocji bankowych i profity również dla banku. Co prawda ja akurat prawie żadnego z kont i kart sobie nie zatrzymałam (poza kontem w Credit Agricole), ale naprawdę uważam, że karta kredytowa Citibanku jest jedną z lepszych.

Jak wspomniałam wcześniej, poleciłam ją mojej przyjaciółce, a ta zebrała bonus i korzysta z karty do dziś. Tak więc ten sposób reklamy po prostu działa.



To prawda. Sama założyłam konto w mBanku w promocji i tak mi się spodobało, że to teraz moje główne konto.



No i super! Możesz w takim razie otworzyć jeszcze kilka kont tylko dla promocji. Ważne jest tylko, by dobrze nimi zarządzać, chociażby stworzyć sobie table z najważniejszymi informacjami albo skorzystać z już stworzonej, dostępnej w internecie. W większej ilości to naprawdę trzeba wspomóc się zewnętrzną pamięcią, żeby głowa nie wybuchła od nadmiaru do zapamiętania.



Łatwo się pogubić i zacząć tracić premie. Pomysł z Excelem bardzo mi się podoba. :)



Dobrze też jest mieć polubiony Fanpage zaufanego bloga o tematyce promocji bankowych i być zapisanym na newsletter, aby na bieżąco dostawać najlepsze oferty.

Dzięki temu nie musimy sami przekopywać całego internetu w poszukiwaniu promocji, tylko wszystko dostajemy na tacy. Jeśli ktoś dopiero zaczyna, to warto też samemu przeglądać regulamin.

No i przede wszystkim: nie bójcie się kart kredytowych – używając ich z głową mogą naprawdę nieraz uratować nam skórę.

Wczytujcie się w warunki promocji oraz warunki utrzymania konta za darmo, dzięki temu przez ten cały czas nie zapłaciłam jeszcze ani grosza opłaty. Zresztą, zawsze można zacząć od promocji konta bankowego, żeby móc wyczuć temat. Ważne, żeby nie bać się i próbować.

Dodatkowe materiały

I jak Twoje wrażenia? Liczę, że ta potężna dawka zakulisowych informacji była dla Ciebie przydatna i od teraz promocje bankowe nie mają dla Ciebie żadnych tajemnic.

Jeśli jeszcze nie uzyskałeś dostępu do pliku Excel wspomnianego przez Basię, który udostępniamy bezpłatnie czytelnikom naszego newslettera to zapraszam Cię na poniższą stronę:

[Wejdź i weź Excel pomagający zarabiać na wielu promocjach jednocześnie >>](#)

Pomoże Ci on być lepiej zorganizowanym i oszczędzi wiele stresu pilnując, abyś nie przegapił żadnego warunku promocji.

Zachęcam Cię również do skorzystania ze zdobytej właśnie wiedzy i zgarnięcia bonusu w jednej z obecnie dostępnych promocji bankowych. Kliknij w poniższy link, aby zobaczyć 3 moje rekomendacje. To promocje najlepsze z najlepszych:

[3 piekielnie dobre promocje, z których grzech nie skorzystać >>](#)