



Tomasz M. Pietrzak

KARTY KREDYTOWE

Jakie Karty Warto Mieć W Portfelu
Sposoby Zarabiania Na Kartach
Kiedy Taki Biznes Najlepiej Się Kręci

Jakie Karty Warto Mieć W Portfelu

Jest kilka plusów przemawiających za posiadaniem karty kredytowej w portfelu, a nawet kilku kart, dlatego w tym poradniku będzie o różnych aspektach – nie tylko finansowych. Niektóre propozycje będą ekstremalne...

Jeżeli masz zdolność kredytową, to jak najbardziej masz możliwość ubiegania się o kartę kredytową! Oprocentowanie i długość okresu bez odsetkowego są indywidualnymi rozwiązaniami w poszczególnych bankach. Pamiętaj! Jeśli spóźnisz się ze spłatą, płacisz odsetki nie od tych kilku dni zwłoki, ale od całego czasu kredytowania! Warto więc pilnować terminów.

Jakie karty polecam marketerom? Przy zdolności kredytowej: CITIBANK i T-MOBILE. Bez zdolności kredytowej: TWISTO i AXI. W przypadku dwóch ostatnich oczywiście jest weryfikacja, ale możesz podać, że masz dochody online i nikt nie będzie wnikał, czy je masz, czy nie. Po prostu deklarujesz i zgarniasz karty.

Teraz o kartach, które wymagają zasilania, ale również są biznesowo przydatne. TRASTRA, to karta połączona z aplikacją – przydatna, gdy operujesz w biznesach kryptowalutowych. W skrócie wpłacasz krypto, robisz przewalutowanie i wypłacasz w bankomacie lub płacisz bezpośrednio. Fajne rozwiązanie, które daje w dużej mierze ominięcie banków i całego systemu jeśli masz na ogonie komornika, zobowiązania itp.

REVOLUT – karta przydatna, gdy działasz w programach partnerskich lub potrzebujesz z jakiegoś projektu zlecić przelew na swoje konto. Tak na swoje konto, ponieważ ta karta ma to do siebie, że w aplikacji, która ją obsługuje masz swój nr konta. I na koniec karta NETTELER – popularna gdy działasz w branży hazardowej i hyip.

To tyle! 7 kart, którymi ogarniesz wszystko – podróże, banki i co najważniejsze zrobisz w chuja prawie cały system...

Sposoby Zarabiania Na Kartach

Poniżej znajdziesz 12 propozycji, które dostosowane są do cyklu życia karty, czyli od jej uzyskania, aż do momentu kiedy będzie nadawała się do recyklingu. Nie wnikam w matematyczne obliczenia – bardziej opieram się tutaj na kompleksowym podejściu do filozofii kart kredytowych.

Sporo ofert kart kredytowych dorzuca do nowych kart punkty, które można wymieniać na nagrody rzeczowe tj. bilety do kina, czy vouchery do sklepów np. w kwocie 500 zł. Warunkiem jest tutaj z reguły określony obrót bezgotówkowy, czyli dokonanie płatności kartą. Nie jest to problemem, ponieważ i tak dokonujesz zakupów, więc nie ma różnicy, czy płacimy kartą w ramach konta, czy kredytową.

Korzystaj z rabatów! Bardzo często banki oferują dodatkowe rabaty np. w wysokości 10% na konkretne produkty lub usługi tj. restauracje, hotele, zakupy w wybranych marketach. Jeśli skorzystasz z tego typu rozwiązań to koniecznie sprawdź jakie rabaty oferuje Twoja karta.

Coraz częściej karty kredytowe powiązane są z programami lojalnościowymi konkretnych firm. Głównie dotyczy to linii lotniczych, stacji benzynowych i sieci supermarketów. Na czym polega współpraca? Płacąc kartą zbieramy specjalne punkty, które następnie wymieniamy najczęściej na rabaty. Jeśli uzbiera nam się określona kwota mamy możliwość obniżenia rachunku do zapłacenia.

Moneyback, czyli zwrot części kosztów za zakupy dokonane przy użyciu karty kredytowej. Moneyback polega na tym, że bank zwróci Tobie określoną kwotę (procentowo) za zakup, który pokryłeś przy użyciu karty, np. 5% zwrotu, ale maksymalnie nie więcej niż 50 złotych miesięcznie.

Są karty, które oferują przy zakupie rozszerzoną gwarancję i ochronę zakupu na dany towar np. RTV i AGD oraz ochronę bagażu i ubezpieczenie w czasie podróży.

Karta kredytowa jest także dobrym sposobem na chwilowe podreperowanie domowego budżetu w awaryjnych sytuacjach, np. gdy pracodawca spóźnia się z wypłatą lub trafił Ci się nieprzewidziany wydatek. Nie musisz wtedy korzystać z standardowej pożyczki i płacić odsetek. Możesz wtedy wykorzystać okres bez odsetkowy – najczęściej trwający od 40 do 60 dni. W ten sposób oszczędzasz na kosztach pożyczki.

Gdy zdarzy się trudny moment w Twoim życiu (choroba, pęknie rura), albo coś Cię solidnie przyciśnie to możesz rozłożyć ekspresowo debet na karcie na raty bez wnioskowania o pożyczkę. Wiem, że to nie jest idealne rozwiązanie, ale życie czasami potrafi płać różne figle i warto mieć w zanadrzu różne rozwiązania pod ręką.

Jeśli masz krótkoterminową pożyczkę i w kieszeni przynajmniej 2 karty to spłać kapitał i zaoszczędzisz w ten sposób na odsetkach, a później spłacaj jedną kartę drugą w ramach okresu bez odsetkowego zmniejszając zobowiązanie. Oczywiście wymaga to dyscypliny, ale ma wymierne efekty.

Obracaj w okresie bez odsetkowym np. inwestując w bitcoina, gdy BTC jest w trendzie wzrostowym. By sprawnie to połączyć potrzebujesz karty kredytowej i karty rewalut. Rewolut ekspresowo zasilasz środkami z karty i wymieniasz na BTC. Oczywiście pamiętaj o ryzyku inwestycyjnym, ale jeśli orientujesz się nieco w kryptowalutach to jesteś w stanie praktycznie wykorzystać ten mechanizm.

Kiedy Twoja karta straci ważność możesz zrobić z niej biżuterię (wisiorek, kolczyki) lub breloczek do kluczy. Tego typu gadżety sprzedawane są na etsy.com od 20 do 100 zł. Jeśli masz nieco zmysłu artystycznego możesz zrobić z tego dodatkowe źródło dochodu.

W niektórych przypadkach masz możliwość polecenia swojej karty kredytowej – program partnerski. Jeśli nie masz linka partnerskiego w panelu, to możesz polecać karty z poziomu linka wygenerowanego w sieci afiliacyjnej, która ma produkty finansowe, tj.: bluepartner, comperialead, systempartnerski.

Ostatnia metoda to sklep z gadżetami do kart, np. ręcznie robione etui lub polecaj tego typu akcesoria w programie partnerskim sieci afiliacyjnej, która ma w ofercie aliexpress. Do tego możesz dorzucić rękodzieło w ramach recyklingu kart i różnego rodzaju pendrive imitujące karty kredytowe, a taki asortyment plus program partnerski z ofertą kart kredytowych to już pomysł na całkiem ciekawy biznes.

Kiedy Taki Biznes Najlepiej Się Kręci

Poniżej podam Ci 4 terminy jeśli chodzi o polecanie kart kredytowych, ponieważ wiąże się to z psychologią wydatków cyklicznych. Krótko mówiąc w tych miesiącach będziesz miał największy zysk z polecenia kart kredytowych.

Styczeń! No tak minął okres głupkowatych zakupów świątecznych. Sklepy wyczyściły magazyny, a my karty! Co pojawia się na horyzoncie? Zwiększenie limitu lub wzięcie kolejnej karty kredytowej.

Lipiec! Idą wakacje, trzeba wyjechać. Planowane na urlop pieniądze są niedoszacowane. Tak, tak – każdy tak ma, liczysz, a później okazuje się, że jednak wydajesz o 50% więcej.

Sierpień! Po urlopie zbliża się rok szkolny. Jak więc widzisz dwa wakacyjne miesiące, które u handlowców wywołują gęsią skórą, ponieważ spada sprzedaż dla handlarza kartami kredytowymi są okresem żniw.

Grudzień! Idą święta, trzeba kupić za dużo prezentów, trzeba kupić za dużo... I trzeba kupić... Dopisz sobie co tam chcesz. Po prostu wydajemy jak wariaci w tym okresie.