

REGULAMIN PROMOCJI

„OK,GO!” – IV edycja

(dalej: „Regulamin”)

§ 1. POSTANOWIENIA OGÓLNE

1. Organizatorem Promocji „OK,GO!” zwanej dalej „Promocją” jest Bank Polska Kasa Opieki Spółka Akcyjna z siedzibą w Warszawie, ul. Grzybowska 53/57, wpisany pod numerem KRS: 0000014843 do Rejestru Przedsiębiorców, prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego; NIP: 526-00-06-841; wysokość kapitału zakładowego i kapitału wpłaconego: 262 470 034 złotych, zwany dalej „Bankiem” lub „Bankiem Pekao S.A.”.

2. Okres trwania Promocji (zwany dalej „Okresem trwania Promocji”): od 03.02.2021 roku do 31.12.2021 roku.

3. Udział w Promocji jest dobrowolny. Podanie przez Uczestnika danych osobowych w zakresie wskazanym w Załączniku nr 1 do Regulaminu jest dobrowolne, ale niezbędne do wzięcia udziału w Promocji i nabycia Nagrody Premiowej.

4. Promocja obowiązuje we wszystkich oddziałach własnych Banku Pekao S.A.

5. Użyte w Regulaminie określenia oznaczają:

a) **Rachunek** – rachunek oszczędnościowo-rozliczeniowy Konto Przekorzystne dla Młodych prowadzony w Banku (do 26 roku życia),

b) **Karta** – karta płatnicza debetowa wydana do Rachunku,

d) **Klient** – osoba uprawniona do otwarcia Rachunku,

e) **Uczestnik Promocji (lub Uczestnik)** – Klient spełniający warunki określone w §2 Regulaminu,

f) **Nagroda Premiowa (Nagroda)** – pojedynczy kod dostępu do platformy szkoleniowej „OK, GO” znajdującej się pod adresem <https://myican.pl/pekaogo>

w postaci elektronicznego kodu wysłanego za pomocą SMS na numer telefonu Uczestnika Promocji, o którym mowa w §2 ust. 1 lit. e) Regulaminu. Kod dostępu uprawnia do rejestracji na platformie szkoleniowej oraz na wybór jednego szkolenia w ciągu trzech miesięcy od daty dokonania rejestracji na platformie.

g) **Platforma szkoleniowa** – platforma przygotowana dla Klientów Banku Pekao S.A., znajdująca się pod adresem <https://myican.pl/pekaogo> i zawierająca moduły szkoleniowe.

h) **Pekao24** – usługa bankowości elektronicznej, polegająca na dostępie do rachunku płatniczego przez Internet, umożliwiająca sprawdzenie salda rachunku płatniczego, zmianę limitów dla płatności bezgotówkowych i transakcji dokonywanych przy użyciu karty debetowej lub złożenie innego rodzaju dyspozycji do rachunku.

6. Regulamin Promocji jest Regulaminem sprzedaży premiowej w rozumieniu art. 21 ust. 1 pkt 68 ustawy z dnia 21 lipca 1991 roku o podatku dochodowym od osób fizycznych (tj. Dz. U z 2020 r. poz.1426 ze zm.).

§ 2. UCZESTNICZY PROMOCJI

1. Z zastrzeżeniem pozostałych postanowień Regulaminu, w Promocji może wziąć udział osoba fizyczna, zamieszkała na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, która w momencie zawarcia umowy o Rachunek ukończyła osiemnasty rok życia i posiada pełną zdolność do czynności prawnych oraz spełnia łącznie następujące warunki w Okresie trwania Promocji:

a) w Okresie trwania Promocji zgłosi się do placówki Banku i zawrze z Bankiem umowę o Rachunek oraz umowę (aneks) o Kartę,

b) zapozna się z Regulaminem oraz zaakceptuje jego postanowienia,

c) wyrazi zgodę na przetwarzanie przez Organizatora danych osobowych w celu uczestniczenia w Promocji, w tym rozpatrzenia możliwych reklamacji oraz otrzymania Nagrody,

d) wyrazi zgodę na otrzymywanie od Banku informacji handlowo-marketingowych w związku z udziałem w Promocji,

e) wyrazi zgodę na kontakt telefoniczny przez Bank Polska Kasa Opieki Spółka Akcyjna z siedzibą w Warszawie, ul. Grzybowska 53/57, w celu marketingu bezpośredniego z użyciem urządzeń telekomunikacyjnych i automatycznych systemów wywołujących w celu uczestniczenia w Promocji, w tym wysłania SMS na numer telefonu podany przez Uczestnika Promocji podczas zawarcia umowy Rachunku, na który ma być wysłany kod dostępu do platformy szkoleniowej,

f) potwierdzi zapoznanie się z informacją administratora danych dotyczącą przetwarzania danych osobowych Uczestnika Promocji przedstawioną w Załączniku nr 1 do Regulaminu,

przy czym warunki opisane pod lit. b-f należy spełnić w tym samym dniu, w którym następuje zawarcie umowy o Rachunek i o Kartę.

2. W Promocji nie mogą brać udziału pracownicy Banku.

§ 3. PRYZNAWANIE NAGRÓD PREMIOWYCH

1. Nagroda Premiowa zostanie przekazana Uczestnikowi Promocji poprzez wysłanie SMS kodu dostępu uprawniającego do rejestracji na platformie <https://myican.pl/pekaogo> w ciągu 7 dni od zawarcia umowy Rachunku. Uczestnik może otrzymać jedną Nagrodę Premiową.
2. Uczestnik Promocji od momentu rejestracji na platformie przy użyciu kodu, ma 3 miesiące na wybór i zapisanie się na wybrane szkolenie. Po zapisie na szkolenie ma kolejne 3 miesiące na jego realizację.
3. Lista szkoleń stanowi Załącznik nr 2 do niniejszego Regulaminu.
4. Nagrody wydawane są do końca Okresu trwania Promocji. W przypadku, gdyby Uczestnik Promocji chciał skorzystać z więcej niż jednego szkolenia, ma możliwość zakupienia we własnym zakresie kolejnego szkolenia, poprzez wybór opcji „KUP” podczas wyboru danego szkolenia ze zniżką 75%.

§ 4. POSTĘPOWANIE REKLAMACYJNE

1. Reklamacje dotyczące Promocji Uczestnik Promocji może składać pisemnie, na adres Bank Polska Kasa Opieki Pekao S.A. Departament Zarządzania Ofertą i Segmentami Klientów, ul. Żwirki i Wigury 31, 02-091 Warszawa, z dopiskiem: „Ok, GO!”, telefonicznie za pośrednictwem Infolinii Banku (+48) 42 68 38 232 (dla osób dzwoniących z telefonów komórkowych lub z zagranicy) lub 801 365 365 (dla osób dzwoniących z telefonów stacjonarnych), za pośrednictwem usługi bankowości elektronicznej Pekao24 (dotyczy Klientów, którzy mają zawartą umowę o korzystanie z Pekao24) lub osobiście u doradcy bankowemu w oddziale Banku (pisemnie lub ustnie – do protokołu). Dane adresowe oddziałów Banku oraz numery telefonów, pod którymi można składać reklamacje są dostępne na stronie internetowej Banku www.pekao.com.pl.
2. Bank rozpatruje zgłoszone reklamacje niezwłocznie po ich wpływie, w terminie nie dłuższym niż 30 dni od daty ich otrzymania z zastrzeżeniem ust. 3
3. W przypadku uzasadnionej niemożności udzielenia odpowiedzi w terminie określonym w ust. 2 Bank przekazuje Uczestnikowi Promocji informację o przyczynach opóźnienia, okolicznościach, które muszą zostać ustalone dla rozpatrzenia sprawy oraz o przewidywanym terminie rozpatrzenia reklamacji i udzielenia odpowiedzi. Termin ten nie powinien przekroczyć 60 dni od dnia otrzymania reklamacji.
4. Odpowiedzi na złożoną reklamację Bank udziela w formie pisemnej na adres do korespondencji. Jednakże na wniosek Klienta odpowiedź na reklamację może być przekazana wiadomością umieszczoną w sekcji e-dokumenty w usłudze bankowości elektronicznej Pekao24 (jeśli Klient zawarł z Bankiem umowę o tę usługę) lub na adres poczty elektronicznej wskazany przez Klienta. Wniosek o przekazanie odpowiedzi pocztą elektroniczną Klient może złożyć do chwili przekazania przez Bank odpowiedzi do Klienta.
5. Uczestnik Promocji może się zwrócić o pomoc do Miejskich i Powiatowych Rzeczników Praw Konsumenta.
6. Klient może wnieść skargę na Bank do organu nadzoru, którym jest Komisja Nadzoru Finansowego.
7. Uczestnikowi Promocji przysługuje prawo pozasądowego rozstrzygania sporów wynikłych na tle stosowania zasad opisanych w niniejszej Promocji. Podmiotami uprawnionymi do prowadzenia postępowań pozasądowych właściwymi dla Banku są:
 - a) Arbiter Bankowy (Bankowy Arbitraż Konsumencki działający przy Związku Banków Polskich). Tryb i zasady prowadzenia przez Arbitra Bankowego postępowań pozasądowych dostępne są na stronie internetowej Związku Banków Polskich (zbp.pl),
 - b) Rzecznik Finansowy. Tryb i zasady prowadzenia przez Rzecznika Finansowego postępowań pozasądowych dostępne są na stronie internetowej Rzecznika Finansowego (rf.gov.pl).
8. Uczestnikowi przysługuje prawo sądowego rozstrzygania sporów związanych z Promocją.

§ 5. POSTANOWIENIA KOŃCOWE

1. Niniejszy Regulamin jest jedynym dokumentem Banku określającym zasady prowadzenia Promocji oraz prawa i obowiązki Uczestników Promocji.
2. W kwestiach nieuregulowanych niniejszym Regulaminem stosuje się przepisy powszechnie obowiązującego prawa.
3. Regulamin Promocji dostępny jest w oddziałach Banku oraz na stronie www.pekao.com.pl.
4. Promocja, której warunki zostały określone w niniejszym Regulaminie, nie jest grą losową, loterią fantową, zakładem wzajemnym, ani loterią promocyjną, których wynik zależy od przypadku w rozumieniu art. 2 ustawy z dnia 19 listopada 2009 o grach hazardowych (tj. Dz.U. 2020 poz. 2094ze zm.).

Imię i nazwisko:

Numer Klienta:

Numer Telefonu:

1. Wyrażam zgodę, na przetwarzanie przez Bank Polska Kasa Opieki S.A. z siedzibą w Warszawie przy ul. Grzybowskiej 53/57 (dalej jako „Bank”), moich danych osobowych *takich jak imię, nazwisko, numer klienta, numer telefonu* w zakresie niezbędnym do przeprowadzenia Promocji zgodnie z Regulaminem PROMOCJI „OK, GO!”, w tym otrzymania Nagrody Premiowej na numer telefonu i korzystania z portalu szkoleniowego.

Udzielenie powyższej zgody jest dobrowolne, lecz powyższe dane są Bankowi niezbędne w celu weryfikacji spełnienia przez Uczestnika warunków uczestnictwa w Promocji, wydania i odbioru Nagrody Premiowej.

2. Oświadczam, że zapoznałam się/zapoznałem się z Regulaminem Promocji „OK,GO!” – **IV edycja** i akceptuję jego treść.
3. Oświadczam, że otrzymałam/em przedstawioną mi treść informacji administratora danych dotyczącą przetwarzania moich danych osobowych, w której wskazano, kto jest administratorem moich danych osobowych oraz przyjmuję do wiadomości spełnienie obowiązku informacyjnego przez administratora.

Informacje dotyczące przetwarzania danych osobowych	
Administrator danych	Administratorem danych jest Bank Polska Kasa Opieki Spółka Akcyjna z siedzibą w Warszawie, przy ul. Grzybowskiej 53/57 (dalej również jako „Bank”).
Dane kontaktowe	Z administratorem można się skontaktować poprzez adres email info@pekao.com.pl , formularz kontaktowy pod adresem https://www.pekao.com.pl/mis/formularz_kontaktowy/ , telefonicznie pod numerem 801 365 365, (22) 59 12 232 lub pisemnie: Bank Pekao SA – Centrala, ul. Grzybowska 53/57, 00-844 Warszawa. U administratora danych osobowych wyznaczony jest Inspektor Ochrony Danych, z którym można się skontaktować poprzez adres email: IOD@pekao.com.pl , lub pisemnie: Bank Pekao SA – Centrala, ul. Grzybowska 53/57, 00-844 Warszawa. Z Inspektorem Ochrony Danych można się kontaktować we wszystkich sprawach dotyczących przetwarzania danych osobowych.
Cele przetwarzania oraz podstawa prawna przetwarzania	Pani/Pana dane będą przetwarzane w celach: <ul style="list-style-type: none">• uczestnictwa w Promocji,• archiwizacyjnych,• rozpatrywania ewentualnych reklamacji i skarg,• w przypadku gratyfikacji, dla celów związanych z realizacją obowiązków wynikających z przepisów prawa, w tym: ustawy o rachunkowości, Ordynacji podatkowej oraz ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych. Podstawą prawną przetwarzania Pani/Pana danych jest: <ul style="list-style-type: none">• zgoda na przetwarzanie danych osobowych w celu uczestnictwa w Promocji,• przepis prawa – realizacja obowiązków wynikających z tych przepisów prawa, w tym: ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, Ordynacji podatkowej, ustawy o rachunkowości,• prawnie uzasadniony interes administratora – umożliwienie obrony przed ewentualnymi roszczeniami wynikającymi z przepisów ustawy - Kodeks cywilny.
Odbiorcy danych Przekazywanie danych poza Europejski Obszar	Pani/Pana dane mogą być także przekazywane podmiotom przetwarzającym dane osobowe na zlecenie administratora, m.in. dostawcom usług IT, przy czym takie podmioty przetwarzają dane na podstawie umowy z administratorem i wyłącznie zgodnie z poleceniami administratora. Szczegółowe informacje na temat odbiorców danych znajdują się na stronie internetowej pod

Gospodarczy	<p>adresem www.pekao.com.pl</p> <p>Pani/Pana dane osobowe mogą być przekazywane także do niektórych podwykonawców dostawców systemów informatycznych, tj. odbiorców znajdujących się w państwach poza Europejskim Obszarem Gospodarczym, co do których Komisja Europejska nie stwierdziła odpowiedniego stopnia ochrony danych osobowych. Przekazywanie danych osobowych odbywa się na podstawie standardowych klauzul ochrony danych.</p> <p>Odbiorcy z siedzibą w państwach poza Europejskim Obszarem Gospodarczym wdrożyli odpowiednie lub właściwe zabezpieczenia Pani/Pana danych osobowych.</p>
Okres przechowywania danych	<p>Podane przez Pana/Panią dane będą przechowywane do czasu upłynięcia terminu przedawnienia roszczeń zgodnie z powszechnie obowiązującymi przepisami prawa.</p>
Prawa osoby, której dane dotyczą	<p>Przysługuje Pani/Panu prawo dostępu do swoich danych oraz prawo żądania ich sprostowania, ich usunięcia lub ograniczenia ich przetwarzania oraz prawo wniesienia sprzeciwu wobec przetwarzania. Na Pani/Pana wniosek administrator dostarczy kopię danych osobowych podlegających przetwarzaniu. W zakresie, w jakim podstawą przetwarzania Pani/Pana danych osobowych jest zgoda, ma Pani/Pan prawo wycofania zgody. Wycofanie zgody nie ma wpływu na zgodność z prawem przetwarzania, którego dokonano na podstawie zgody przed jej wycofaniem.</p> <p>W zakresie, w jakim Pani/Pana dane są przetwarzane w sposób zautomatyzowany w celu zawarcia i wykonywania umowy lub przetwarzane na podstawie zgody – przysługuje Pani/Panu także prawo do przenoszenia danych osobowych, tj. do otrzymania od administratora Pani/Pana danych osobowych, w ustrukturyzowanym, powszechnie używanym formacie nadającym się do odczytu maszynowego. Może Pani/Pan przesłać te dane innemu administratorowi danych.</p> <p>W celu skorzystania z powyższych praw należy skontaktować się z administratorem danych lub z Inspektorem Ochrony Danych. Dane kontaktowe wskazane są wyżej.</p> <p>Przysługuje Pani/Panu również prawo wniesienia skargi do organu nadzorczego zajmującego się ochroną danych osobowych tj. Prezes Urzędu Ochrony Danych Osobowych, ul. Stawki 2, 00- 193 Warszawa</p>
Informacja o wymogu podania danych	<p>Podanie danych osobowych jest dobrowolne, jednak bez ich podania niemożliwe jest wzięcie udziału w Promocji.</p>

Miejscowość, data

Podpis Klienta

Załącznik nr 2

<p>1. Strategia i myślenie strategiczne Dowiedz się, jaką rolę odgrywa strategia firmy w nowych realiach konkurencyjności oraz jakie umiejętności i postawy powinna prezentować osoba uczestnicząca w opracowywaniu strategii.</p> <p>2. Wdrażanie strategii Dowiedz się, jak przekładać plan strategiczny firmy na konkretne cele i działania i jak dzięki temu wspierać realizację jej strategii.</p> <p>3. Tworzenie wygrywających strategii Przeprowadź analizę konkurencyjną i dokonaj strategicznych wyborów, aby zapewnić firmie sukces na rynku.</p> <p>4. Innowacja i kreatywność Podnieś kreatywność zespołu i naucz się podchodzić systemowo do innowacji, aby działania innowacyjne firmy przetrwały się na zyski.</p> <p>5. Wdrażanie innowacji Dowiedz się, w jakich obszarach działalności firmy możesz szukać innowacji oraz jak zarządzać procesem innowacyjnym od powstania nowego pomysłu aż do jego wdrożenia.</p> <p>6. Zarządzanie zmianą Zapewnij powodzenie inicjatywy zmiany poprzez pozyskiwanie zaangażowania i odpowiednią komunikację na różnych szczeblach organizacji.</p> <p>7. Budżetowanie Dowiedz się, jak przeprowadzić proces budżetowania w firmie, w szczególności, jak prawidłowo identyfikować koszty.</p> <p>8. Zrozumienie i analiza sprawozdań finansowych Naucz się odczytywać i interpretować informacje zawarte w sprawozdaniu finansowym, w szczególności w bilansie, rachunku zysków i strat oraz rachunku przepływów pieniężnych.</p> <p>9. Ocena ekonomiczna projektów Przeprowadź ocenę projektu inwestycyjnego przy pomocy takich wskaźników jak m.in. stopa zwrotu, próg opłacalności i oczekiwany zysk, wartość NPV, IRR i okres zwrotu.</p> <p>10. Zarządzanie efektywnością Dobierz parametry stanowiące miarę efektywności dla danego obszaru działalności firmy i wyznacz cele w zakresie efektywności, aby wesprzeć rozwój organizacji.</p>	<p>11. Podstawy wyceny przedsiębiorstw Oblicz wartość przedsiębiorstwa metodą majątkową, porównawczą i zdyskontowanych przepływów pieniężnych.</p> <p>12. Zarządzanie sobą Podnieś swoją efektywność poprzez określanie priorytetów i wyznaczanie celów, zarządzanie energią i czasem oraz panowanie nad stresem i koncentracją umysłu.</p> <p>13. Zarządzanie karierą Naucz się planować swoją karierę oraz budować markę osobistą.</p> <p>14. Marketing cyfrowy Dowiedz się, jak możesz podnieść efektywność komunikacji marketingowej poprzez działania w czasie rzeczywistym, obecność w mediach społecznościowych oraz reklamę internetową.</p> <p>15. Marketing relacji Dowiedz się, kiedy warto zabiegać o lojalność klientów, jak ich obsługiwać i zarządzać ich doświadczeniami oraz jak te działania przekładają się na zyski firmy.</p> <p>16. Marketing strategiczny Naucz się rozwijać strategię marketingową, w tym budować markę i ofertę wartości, oraz odpowiednio pozycjonować ofertę i komunikować ją klientom.</p> <p>17. Zarządzanie talentami Poznaj współczesne wyzwania w zakresie zarządzania kapitałem ludzkim i intelektualnym organizacji i pozyskuj, rozwijaj i zatrzymaj kluczowych pracowników.</p> <p>18. Jak stać się menedżerem Poznaj wyzwania stojące przed nowo mianowanym menedżerem, naucz się zarządzać zespołem, a także relacjami z podwładnymi, innymi menedżerami i przełożonymi.</p> <p>19. Przywództwo Poznaj różnice między zarządzaniem a przewodzeniem, zrozum rolę przywództwa w nowoczesnych organizacjach i zyskaj narzędzia przydatne w pracy lidera.</p> <p>20. Zatrudnianie i zwalnianie pracowników Dowiedz się, jak rekrutować pracowników, aby budować wartość organizacji, poznaj techniki i narzędzia rekrutacyjne, a także przesłanki do zwolnienia pracownika.</p>	<p>21. Motywowanie pracowników Dowiedz się, co naprawdę motywuje pracowników, naucz się zarządzać długofalową motywacją pracowników oraz tworzyć motywującą kulturę organizacji.</p> <p>22. Delegowanie zadań Dowiedz się, które zadania możesz delegować pracownikom, jak przydzielać zadania i jak sprawnie je delegować oraz naucz się monitorować i wspierać pracowników w realizacji zadań.</p> <p>23. Rozwój pracowników Oceniaj efektywność i potencjał pracowników oraz zarządzaj ich rozwojem zawodowym i motywacją poprzez przydzielanie zakresów obowiązków.</p> <p>24. Coaching Dowiedz się, na czym polega coaching i jak prawidłowo prowadzić sesje coachingowe, aby wspierać rozwój umiejętności pracowników.</p> <p>25. Kierowanie zespołem Poznaj aspekty zarządzania zespołem, m.in.: jego zawiązanie, tworzenie kultury współpracy i komunikacji, podejmowanie decyzji, stymulowanie kreatywności i rozwiązywanie konfliktów.</p> <p>26. O sztuce pisania w biznesie Dowiedz się, jak formułować teksty służbowe, e-maile, treści marketingowe i inne, aby osiągnąć zamierzony efekt i wpłynąć na odbiorcę.</p> <p>27. Sztuka negocjacji Poznaj techniki i taktyki negocjacyjne, naucz się przełamywać impas w rozmowach i finalizować je z korzyścią dla firmy.</p> <p>28. Informacja zwrotna Naucz się udzielania i przyjmowania informacji zwrotnej: dowiedz się, kiedy i w jaki sposób przekazywać informację, aby była skuteczna, oraz jak dostosowywać przekaz do odbiorcy i sytuacji.</p> <p>29. Wyznaczanie celów Z tego modułu dowiesz się, na czym polega wyznaczanie celów na poziomie organizacji i zespołu oraz celów osobistych, a także nauczysz się zarządzać przez cele i oceniać wyniki, żeby stwierdzić, czy cele zostały osiągnięte.</p> <p>30. Podejmowanie decyzji W ramach tego modułu nauczysz się dopasowywać tryb podejmowania decyzji do kontekstu organizacyjnego, poznasz narzędzia doskonalenia procesów decyzyjnych i możliwe błędy w tych procesach, a także najnowsze trendy w analizie biznesowej.</p>
---	--	---