



## Gestión clientes compartidos Banco Sabadell: novedades oferta y defensa salidas

Particulares



**Ya están informados en Ficha de Gestión (apartado Información destacada > Prioridades de Negocio) todos los clientes compartidos con Banco Sabadell a los que les puedes ofrecer el Depósito AK.**

Además, como apoyo para la gestión, junto al Depósito se incorpora **oferta específica de promo nómina para todos estos clientes que no tengan actualmente su nómina/pensión domiciliada en BBVA:**

**Abono 400 € por domiciliar nueva nómina/pensión > 800 €**



Para contratar esta Promo Nómina, contacta con tu oficina tutora para que trate el alta de la misma vía formulario, por lo que debes facilitarle la siguiente información:

- Tipo de oferta: 400 Nómina
- Excepción: SI
- Observaciones: se debe indicar “Cliente compartido Sabadell” y adjuntar pantallazo de la ficha de gestión, incorporándolo al *Apartado de Documentos*



### A tener en cuenta:

- Esta oferta no es válida para clientes con nómina/pensión ya domiciliada en BBVA.
- Puede suceder que el cliente esté en condiciones especiales con otra promoción de importe inferior. Para estos casos, podrías ofrecer esta promoción si fuera necesario para la captación de su nómina/pensión siempre que esté informado en Ficha de Gestión.
- **No se pueden pedir excepciones de promociones nómina/pensión fuera de los colectivos informados en Ficha Gestión** con derecho a ello.
- **Si el cliente ya se ha adherido a una promoción ya no es posible contratar esta promoción.** Solo es válida para nuevas nóminas/pensiones que no estén adheridas a una promoción ni tenga una prealta.
- Es importante recordar al cliente que la promoción tiene compromiso de permanencia 12 meses. Si no cumple, se aplicará la penalización correspondiente.



## Gestión clientes compartidos Banco Sabadell: novedades oferta y defensa salidas

Particulares



Es muy importante ser muy proactivos:

- Ofreciendo el **Depósito AK** a los clientes informados en Ficha Gestión para que nos traigan los saldos que probablemente se llevaron en su momento. **Y en el caso de clientes sin nómina o pensión la nueva Promo 400€.**
- Estando **alerta para defender cualquier inicio de autotransferencias hacia Banco Sabadell**. En este caso utiliza el **Depósito Defensa**, contacta con tu oficina tutora para la gestión del precio.

Para esta **importante gestión**, es necesario que le **dediquemos el tiempo suficiente y más allá del precio, le ofrezcamos argumentos**, que los tenemos:

- **Cuantifica al cliente cuanto le supone al mes la diferencia entre lo que le ofrecen (recuerda que puede ser solo hasta un importe máximo) y el tipo de interés que le puedes dar tú (que incluso se lo puedes dar por más importe).** En ocasiones la diferencia puede ser muy pocos euros
- Haz ver al cliente que se está movilizándolo por unas **condiciones que posiblemente no se mantengan a futuro**, como ya ha sucedido con otras ofertas que tenían
- En el caso de **clientes exigentes en rentabilidad, y que estén dispuestos a asumir cierto riesgo, muéstrale como evolucionan nuestras soluciones de inversión de Carteras y Fondos, en función de su perfil**. A fecha de hoy hay una diferencia sustancial con lo que puede obtener en un Depósito a Plazo
- Recuérdales **otras ventajas que tiene con nosotros** (App BBVA, Pack Viajes...) y que ya pueden compensar la diferencia



## Teléfonos para clientes de los diferentes Seguros en BBVA

Particulares



Se adjunta documento que relaciona todos los teléfonos para los clientes de las diferentes tipologías de seguros

**ERE Telefónica: oferta para clientes que traspasen PPI**

Particulares



Se incorpora el **Depósito AK** a la oferta complementaria a ofrecer a **empleados (sean no clientes o ya clientes)** de Telefónica que se acojan al ERE, **siempre y cuando nos traspasen su Plan de Empleo:**

Junto con la **bonificación por el traspaso, de hasta el 5%**, se le puede ofrecer:

- ⊕ **Depósito AK:** 2% anual, a 6 meses. **Para nuevos saldos en BBVA Tarjeta**
- ⊕ **Aqua Máxima gratis con Pack Viajes**  
(grabación oferta "Máxima Colectivo Preferente")
- ⊕ **50% el primer año en comisiones de gestión Carteras B. Privada**

**Aprovecha esta oportunidad de captar negocio.  
Que tus propios clientes te prescriban entre sus compañeros.**

**Seguro BBVA Allianz Auto: campaña revisión gratuita**

Particulares



Se ha iniciado, para una **selección de clientes con Seguro BBVA Allianz Auto**, campaña ofreciéndoles una **Revisión gratuita del vehículo asegurado**.

Los clientes seleccionados recibirán un email con este ofrecimiento.

La revisión se realiza en **Talleres Excelentes BBVA Allianz** e incluye:

- Iluminación: Revisión del estado de la iluminación del coche: luces de freno, intermitentes, etc.
- Neumáticos: Revisión del límite legal de desgaste de los neumáticos (1,6mm).
- Líquidos: Revisión de líquido limpiaparabrisas/refrigerante y de escobillas.
- Climatización y comprobación de niveles: aceite motor, filtro aceite, líquido batería, líquido servodirección y líquido frenos.
- Revisión visual de frenos (discos y pastillas).

Los clientes podrán, **hasta el 20 de febrero, reservar cita** en el 91 954 38 47, o a través del enlace facilitado en el email (*en este caso se pondrán en contacto con el cliente para confirmarla*). La revisión se podrá realizar hasta el 6 de marzo.

Ante consultas de clientes, o comentarios de que ha recibido esta comunicación, pon en valor el servicio que reciben los clientes de BBVA Allianz, y **aprovecha para consultarle sobre su cartera de seguros y si quiere que le realicemos una oferta de ellos**