

Bankia pone en marcha una nueva estrategia comercial para captar clientes

Bankia ha puesto en marcha una ofensiva comercial para captar nuevos clientes, que disfrutarán de la exención en el pago de las principales comisiones de servicio durante seis meses.

Ofrece un Pack de Bienvenida que exime del pago de comisiones de servicio básicas a los nuevos clientes

Inicia una campaña publicitaria en la que se anima a los no clientes a probar los servicios de la entidad

En concreto, los nuevos clientes que inicien su relación con Bankia no pagarán comisiones de mantenimiento y administración de su cuenta a la vista. Tampoco lo harán por el alta de su tarjeta de débito básica ni comisiones en transferencias, hasta 3.000 euros, que realicen a España o a la Unión Europea a través de las oficinas internet, telefónica o móvil.

Estas ventajas son algunas de las que ya tienen los clientes que forman parte del Programa Sin Comisiones de Bankia. La novedad es que ahora los nuevos clientes pueden disfrutar de estas ventajas durante un periodo y serán permanentes desde el momento en que accedan al Programa Bankia Sin.

El director corporativo de Banca de Particulares, Fernando Sobrini, asegura sobre esta iniciativa: "Nuestro objetivo es que nos prueben aquellos que no trabajan con nosotros y que vean que, con una mínima vinculación, pueden acceder a una atención muy profesional y que se adapta a las necesidades de cada cliente, sin que por ello tengan que pagar comisiones en los servicios y productos más habituales".

El programa Bankia Sin Comisiones es la estrategia básica de la entidad con sus clientes y busca premiar la vinculación durante todo el ciclo de vida financiero. Así, todos los jóvenes de menos de 18 años se benefician del Programa Sin Comisiones directamente. Entre esta edad y los 26, también pueden formar parte del mismo si solicitan el servicio de correspondencia exclusiva por internet.

Los clientes con ingresos domiciliados son el núcleo fundamental del programa y se les facilita el acceso tan sólo con la contratación adicional de un producto básico. Están exentos de pagar comisiones si tienen en Bankia un seguro, un plan de pensiones o una tarjeta de crédito activa. En

caso de que no tengan ninguno de estos productos, se pueden beneficiar de la exención de comisiones si cuentan con al menos 30.000 euros en recursos (cuentas, depósitos, fondos de inversión...)

Y para mayores de 65 años con pensión domiciliada se benefician del programa con tan sólo domiciliar un recibo.

Si un cliente cuenta con 75.000 euros en recursos también accede al programa aunque no tenga ingresos domiciliados, al igual que aquellos con al menos 1.000 acciones de Bankia depositadas en la entidad.

Este plan contempla la exención de las siguientes comisiones:

Mantenimiento y administración de todas las cuentas del cliente.

Todas las tarjetas de débito básicas.

Ingreso de cheques nacionales en euros en todas las cuentas.

Transferencias nacionales y a la Unión Europea en euros de hasta 3.000 euros

Pymes y autónomos, Sin Comisiones

Adicionalmente, Bankia tiene un programa orientado al colectivo de pymes y autónomos, por el que están exentos de las comisiones de mantenimiento y administración en todas las cuentas empresariales a la vista, todas las tarjetas Business de débito y crédito estándar, ingreso de cheques y pagarés nacionales en euros, transferencias nacionales y las emitidas a países de la Unión Europea en euros de hasta 50.000 euros, y servicio de Oficina Internet Empresas gratuito.

Para beneficiarse de estas ventajas basta con que tengan domiciliados los seguros sociales o el pago de impuestos en la entidad y cumplan dos de los siguientes requisitos:

Un saldo total de inversión empresarial igual o superior a 15.000 euros

TPV con una facturación mensual a partir de los 1.000 euros.

Pago de nóminas a través del Servicio Nóminas de Bankia.

Recursos por un importe de, al menos, 30.000 euros.

Seguros empresariales con una prima anual a partir de 1.000 euros.

Domiciliación de las ayudas agrarias (PAC).

Tarjeta de Crédito Business operativa.

Plan de pensiones con saldo superior a 3.000 euros o aportación de 360 euros anuales.

A diferencia de otras iniciativas del mercado, en las que la exención de comisiones se circunscribe a la cuenta adscrita al programa, los programas Sin Comisiones de Bankia tienen una aproximación global al cliente, de manera que las ventajas se aplican a todas las cuentas y tarjetas del cliente.

‘Te estamos esperando. Tú decides cuándo’;

Para dar a conocer esta iniciativa, Bankia ha puesto en marcha una campaña de publicidad bajo el lema "Te estamos esperando. Tú decides cuándo". En ella se pone énfasis en el cliente como foco al que se dirige la entidad.

La directora corporativa de Marca de Bankia, Silvia Bajo, explica que "en esta campaña se quiere mostrar, de una manera divertida, pero muy clara, que el centro de todos los intereses de la entidad es el cliente y que para lograr su satisfacción se están haciendo y se van a hacer todos los esfuerzos que sean necesarios".

"Buscando una metáfora que pudiera contar esta realidad pensamos en un niño frente a su primer amor que todavía no ha sido correspondido. Somos como ese niño que cada mañana se esfuerza en saltar más alto, en correr más rápido y en ser mejor para que cuando se fijen en nosotros aquellas personas que aún no lo han hecho quieran quedarse con nosotros para siempre. Pero sin imposiciones, el cliente tiene la palabra y el poder, es él quien decide cuándo es el mejor momento. Mientras, nosotros seguimos trabajando", explica Bajo.

Datos de contacto:

Bankia

Nota de prensa publicada en:

Categorías: [Finanzas](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>