

طرح جذب مشتریان بانک آینده در کارگزاری

❖ هدف این طرح:

تمرکز بیشتر بر تامین نیازهای متنوع مالی مشتریان در بانک آینده
توسعه روابط کارگزاری و بانک با مشتریان بانک آینده

❖ موضوع طرح:

تشویق و ایجاد انگیزه برای پرسنل شعب و مشتریان بانک آینده

❖ حوزه فعالیت این طرح:

دعوت از مشتریانی که فاقد کدسهامداری هستند، به کارگزاری بانک آینده جهت سجامی شدن و صدور کد سهامداری.
جذب مشتریان بانک آینده، که دارای کد بورسی هستند اما مشتری کارگزاری بانک آینده نیستند، جهت انتقال تمام یا بخشی از دارایی خود به کارگزاری و بهره‌مندی از مزایای این طرح.

❖ مدت طرح:

مدت این طرح سه ماهه تا پایان تیرماه ۱۴۰۰ خواهد بود و امکان تمدید در صورت استقبال از این طرح وجود خواهد داشت.

❖ نحوه تقدیر از پرسنل بانک:

۱. معرفی مشتری جدید به کارگزاری بانک آینده و دریافت کد معاملات آنلاین، حتی بدون انجام معامله

به ازای معرفی هر مشتری، مبلغ ۱۰ هزار تومان

۲. معرفی مشتری جدید به کارگزاری بانک آینده و دریافت کد معاملات آنلاین، و انجام ۱۰ میلیون تومان معامله طی یک ماه بعد از تعریف کد

به ازای معرفی هر مشتری، مبلغ ۲۰ هزار تومان

۳. معرفی مشتری جدید به کارگزاری بانک آینده و دریافت کد معاملات آنلاین، و انجام ۵۰ میلیون تومان معامله طی یک ماه بعد از تعریف کد

به ازای معرفی هر مشتری، مبلغ ۵۰ هزار تومان

۴. معرفی مشتری جدید به کارگزاری بانک آینده و دریافت کد معاملات آنلاین، و انجام ۱۰۰ میلیون تومان معامله طی یک ماه بعد از تعریف کد

به ازای معرفی هر مشتری، مبلغ ۱۰۰ هزار تومان

۵. معرفی مشتری جدید به کارگزاری بانک آینده و دریافت کد معاملات آنلاین، و انجام ۲۰۰ میلیون تومان معامله طی یک ماه بعد از تعریف کد

به ازای معرفی هر مشتری، مبلغ ۱۵۰ هزار تومان

* در پایان هر ماه در طول دوره این طرح، ۱۰ شعبه برتر بانک آینده انتخاب و به رئیس و معاونین شعب مربوطه جوایزی اعطا خواهد شد.

❖ روش‌های معرفی مشتری به کارگزاری:

۱. از سامانه پیکاپ

۲. سامانه غیر حضوری کارگزاری بانک آینده به آدرس

(تکمیل فرآیند ثبت نام مشتری منوط به سجامی شدن و احراز هویت مشتری است).

❖ مراحل اعلام مشتری معرفی شده به کارگزاری:

کدملی مشتریانی که پرسنل بانک به کارگزاری معرفی می‌کنند در محل پیش بینی شده در سایت شرکت کارگزاری به نام خود ثبت می‌نمایند و امکان رویت و گزارش‌گیری مشتریان معرفی شده برای هر یک از پرسنل بانک وجود دارد.

(راهنمایی در فایل پیوست)

❖ نحوه پرداخت مبالغ تقدیر کارگزاری به پرسنل بانک

تعداد کدهای جدید در پایان هر ماه از زمان معرفی مشتریان و صدور کد آنلاین، گزارش‌گیری شده و مبلغ تشویقی بلافاصله با هماهنگی بانک به حساب کاربر مربوطه واریز خواهد شد.

❖ مزایایی که مشتریان معرفی شده در این طرح از آن بهره‌مند می‌شوند:

۱. برای مشتریان این طرح ۱۰٪ تخفیف برگشت کارمزد بر روی کلیه معاملات تا یک سال برقرار خواهد شد.
۲. برای مشتریان معرفی شده در این طرح تا یک سال پس از انتقال به کارگزاری، برای کلیه معاملات، هزینه حداقل کارمزد (کارمزد اضافی مربوط به معاملات زیر ۵۰۰ هزار تومان) محاسبه نخواهد شد.
۳. امکان خرید خودکار کلیه عرضه اولیه‌ها به درخواست مشتری در سامانه فراهم خواهد شد.
۴. برای مشتریان بیش از ۵۰۰ میلیون تومان دارایی نزد کارگزاری که دارای گردش مناسب باشند، متناسب حجم دارایی و گردش آن نزد کارگزاری و در قالب امتیاز دریافتی در باشگاه مشتریان، تسهیلات جهت خرید سهام قابل ارائه می‌باشد.