Fiche Pratique Consentement opt-in



QU'EST-CE QUE C'EST?

Lorsque mon client donne son accord pour recevoir des communications commerciales par voie électronique de la part de sa banque, il nous donne son consentement opt-in.

L'accord porte sur deux canaux : l'e-mail et les SMS & notifications mobile (push hors-app, c'est-à-dire lorsque le client n'est pas connecté dans son application bancaire mobile).

Validité:

Ce consentement est valide pendant toute la durée de la relation client sauf si le client change d'avis; ce qu'il peut faire à tout moment dans son espace client ou en cliquant sur le lien de désabonnement.

AVANTAGES CONSEILLER



- Les campagnes Marketing Relationnel (par e-mail et SMS/notifications mobile) viennent en soutien de mes actions commerciales
- Si un client reçoit une sollicitation commerciale, j'ai plus de chances qu'il me rappelle
- Cela facilite l'activation et l'équipement de mon client

AVANTAGES CLIENT

- Cela lui permet de rester en contact avec sa Banque par e-mail et/ou SMS et notifications mobile
- Il est tenu informé de ce qui peut l'intéresser et des meilleures offres

BON A SAVOIR

- Si un client modifie son adresse e-mail ou son numéro de téléphone mobile et s'il a déjà donné son opt-in, il n'est pas utile de lui redemander.
- L'opt-in ne concerne que la prospection commerciale par voie électronique. Je peux continuer à contacter mon client par e-mail ou par SMS dans le cadre de ma relation contractuelle avec lui.

POUR QUI?



- Clients nouveaux et existants
- Personnes physiques contactées à titre personnel
- · Clients majeurs capables

EXEMPLE D'ARGUMENTAIRE POUR PROPOSER L'OPT-IN A MON CLIENT ?

« Acceptez-vous de recevoir des offres commerciales par e-mail et par SMS & notifications mobile ?

Cela vous permet de rester en contact avec votre banque et d'être tenu informé de nos offres commerciales.

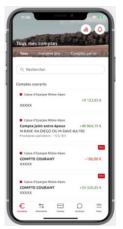
D'autant plus que vous pouvez changer d'avis à tout moment dans votre espace client ».

Fiche Pratique Consentement opt-in

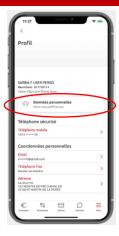


3 parcours digitaux:

1) Le client peut donner ou retirer son opt-in de lui-même











Le chemin d'accès à l'écran opt-in est le même sur l'espace connecté Web.

2) Recueil de l'opt-in suite à la MAJ des données de contact

Souhaltez-vous recevoir des emails de votre banque ? Souhaltez-vous recevoir des emails de votre banque ? Nous vous constairemes pour vous accompagner dates vous projets et vous prospace des offers objectes. Jennes de la constant de la constan

Exemple d'incitation à l'opt-in e-mail suite à la mise à jour de la donnée e-mail

3) Recueil de l'opt-in dans le parcours Entrée en relation Digitale



Ecran de collecte des opt-in e-mail et SMS / notifications mobile dans le parcours Entrée en relation digitale

- Lorsque mon client met à jour ou confirme son email, nous l'invitons à donner son opt-in e-mail (s'il ne nous l'a pas déjà donné).
- Lorsque mon client met à jour ou confirme son numéro de mobile, nous l'invitons à donner son opt-in SMS & notifications mobile (s'il ne nous l'a pas déjà donné).
- Lorsque qu'un prospect réalisera un parcours d'entrée en relation par le canal digital, un écran lui sera présenté pour collecter ses opt-in e-mail et SMS & notifications mobile.

Fiche Pratique Consentement opt-in

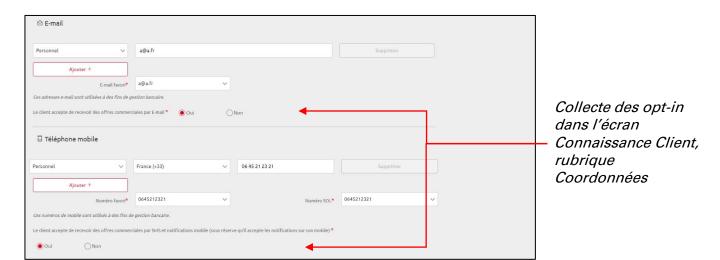


Parcours agence:

Je peux collecter l'opt-in en agence :

- Lors de l'entrée en relation, quand je renseigne toutes les données liées à la Connaissance Client pour créer la personne dans MySys, dans la rubrique Coordonnées (le renseignement de l'opt-in à « oui » ou à « non » est obligatoire).
- Lors d'un rendez-vous avec un client existant, quand je mets à jour les moyens de contact du client dans la page Connaissance Client.

Dans les deux cas, si mon client donne son accord, un formulaire est alors généré et mon client <u>devra le signer</u> électroniquement sur tablette ou en version papier. <u>En effet, tout consentement doit être tracé, la signature est la preuve de l'accord client</u>.





Ce message d'alerte apparaît plusieurs fois lors du parcours Entrée en relation dès lors qu'un opt-in a été collecté et que le conseiller quitte le parcours sans avoir fait signer le document opt-in.



informe

alerte

conseiller que l'opt-in doit