



Estimado cliente,

Ante una desfavorable coyuntura económica internacional y más en concreto, española, AE2 aporta una herramienta comercial de simulación ante una llamada telefónica de un cliente de gasóleo calefacción, donde el distribuidor puede comenzar a negociar con el mismo mediante el número de cuotas, el importe de éstas y así hasta conseguir hacerle atractivo el financiar su consumo de gasóleo calefacción, pudiendo tramitar directamente su tarifa plana mediante la financiación del BanSabadell Fincom (Grupo Banco Sabadell Atlántico).

Si en el mercado de la distribución del gasóleo los precios ya están muy ajustados por las relaciones de compraventa entre el operador petrolífero y el distribuidor, y los márgenes aplicables también cada vez son más exiguos por las exigencias del propio mercado que hace del consumidor final un demandante cada vez más negociador del precio, con este sistema que aporta al mercado AE2, el distribuidor puede aumentar sus márgenes al poder comenzar a negociar con sus clientes de una manera muy diferente, con sus cuotas mensuales y el importe de éstas.

Además, desde el punto de vista financiero, aporta al distribuidor un mayor circulante vivo en la empresa, con el que puede renegociar sus acuerdos con los operadores petrolíferos para la compra de producto al disponer de más cash y circulante, viendo reintegrados los importes de las operaciones financiadas en su c/c en 48 horas. Evitando también que sus conductores trabajen manejando dinero en efectivo.

Desaparece totalmente el posible riesgo de morosidad por impago al terminar la relación financiera del distribuidor con el cliente en el momento de firmar el contrato de préstamo de la tarifa plana con la entidad financiera.

Mejora en la eficiencia de los medios logísticos del distribuidor, al realizar un solo suministro en vez de varios durante un cierto período de tiempo, al rellenar el depósito del cliente en un solo viaje.

Hay que ser conscientes que esta herramienta de AE2 fideliza a los clientes del distribuidor, ya que si el mismo solicita financiar su consumo de gasóleo, solamente podrá realizarlo a través de la tarjeta emitida por ese distribuidor, puesto que otro competidor no podrá ofrecérselo aunque lo tenga, si no es como pago en efectivo o emitiendo una tarjeta nueva.

Es una aplicación informática, mediante una página web, muy sencilla de uso, donde el papel que adopta el distribuidor ante estas operaciones de crédito con BanSabadell Fincom es el de prescriptor.

Previamente a poder comercializarlo, y para que la entidad financiera realice sus estudios y análisis pertinentes, el distribuidor deberá remitir la siguiente documentación de la empresa:

- CIF
- Modelo 130 del IRPF
- Balance cerrado del último ejercicio
- I.V.A.
- Impuesto de Sociedades último ejercicio

Cuando esté en poder del BanSabadell Fincom y realice los estudios y análisis correspondientes, el distribuidor será dado de alta como prescriptor, facilitándole un número de comercio, el cual le habilita a ejercer de intermediario con los clientes para la concesión de sus préstamos, teniendo que firmar un acuerdo de colaboración y abriendo cuenta en dicha entidad financiera.

A partir de ese momento, AE2 facilitará al distribuidor un usuario y contraseña para poder operar en el portal de AE2 y comenzar a introducir operaciones, previa simulación con el cliente de los litros a suministrar, cuotas y día de pago.

A partir de ese momento, el distribuidor estará operativo para poder comenzar a comercializar y tramitar operaciones de créditos para la tarifa plana de sus clientes.



El interés bancario que aplica la entidad financiera es de un 12'5% compuesto, soportada por el cliente, no debiendo ser esto un argumento de cara a los clientes del distribuidor, puesto el mayor argumento comercial de cara a él es la posibilidad de pagar el consumo de gasóleo a plazos mediante una tarifa plana. Como cualquier otro préstamo de consumo, pero siendo éste un gasto anual fijo e incluso de varias veces durante un año, y que si bien lo tienen las comercializadoras de gas natural, las eléctricas y las telefónicas, no existe en el gasóleo doméstico, siendo un servicio añadido de excelencia del distribuidor que lo ofrezca.

Si el distribuidor no dispusiera de recursos y medios para tramitar la solicitud de datos a sus clientes, AE2 realizaría esta labor cobrando 3€ por cada operación tramitada por nuestro personal.

Al distribuidor se le aportaría el número que solicitase de tarjetas AE2 Gasóleo de calefacción, con un mínimo de 100 unidades, siendo éstas numeradas para tener identificados a sus clientes y estando en su poder, teniendo un coste único de emisión total de menos de 100€ más IVA, sin posteriores costes de mantenimiento, ni renovación.

Los trámites, una vez enviada la operación al BanSabadell Fincom, calculado siempre previamente con un aumento del 20% sobre el importe principal, para valorar la capacidad de pago del cliente, son muy sencillos. Una vez aprobada la operación por el BanSabadell Fincom, de 1 a 2 horas, el distribuidor deberá imprimir el contrato que aparecerá en la aplicación en forma de icono PDF al lado de dicha operación, entregárselo al cliente para que sea firmado en original y copia, si no dispusiera de su DNI, bastaría con firmar por personal del distribuidor sobre el mismo contrato en el apartado de verificación del documento y su vigencia, y aportar una fotocopia de un recibo bancario suyo donde sea verificable el número de su cuenta corriente o primera hoja de la libreta de ahorros. Hay que señalar que este requerimiento será válido para operaciones inferiores a 1.500€. Si fuera el caso contrario, para operaciones superiores a 1.500€, se deberá aportar además la nómina de dos meses atrás de la formalización de la operación o última declaración del IRPF.

Como perfiles de clientes no contemplados para poder beneficiarse de este servicio, son los desempleados, amas de casa sin nómina y menores de 18 años.

Si el cliente fuera pensionista, bastaría con aportar el importe mensual de su pensión de jubilación y el documento que verifique por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social la actualización de dicha pensión. Y si el cliente fuera un autónomo, aportaría documentación acreditativa de su vigencia como tal e IRPF, modelo 130 o último pago de autónomos.

En cuanto sea entregado a la sucursal del Banco Sabadell Atlántico donde el distribuidor haya abierto la cuenta, en 48 horas le será reintegrado el importe de la operación menos el 0,003 del mismo, en concepto del servicio de intermediación de AE2. Esto supondrá que en una operación de 1.000€ a financiar, el distribuidor cobraría 997€. Y la relación financiera con el cliente habrá finalizado, porque a partir de ese momento es todo de BanSabadell Fincom.

Es de señalar que los primeros distribuidores que comiencen a ofrecer a sus clientes esta posibilidad de financiación mediante la tarifa plana AE2, ya sean estos nuevos o de la cartera propia consolidada, se irán convirtiendo en referente único en el mercado de este segmento, siendo para el distribuidor una marca añadida a su calidad en el servicio, se irán fidelizando los clientes según se vayan acostumbrando a usar este sistema de pago, otros distribuidores de la zona no podrán competir con él porque habrá sido precursor de este sistema, un cliente para una tarifa plana permanente, y si así fuera del interés del distribuidor, se puede llegar al acuerdo comercial de compromiso mutuo de no ofrecer los servicios AE2 a su competidor directo, con el compromiso de introducir un número concreto y determinado de operaciones financiadas en un período de tiempo determinado y constante.

Ae2 Card, S.L.

Tarjeta AE2 tarifa plana gasóleo de calefacción