



Agências terão atendimento para quem gostaria de ter cartão de crédito e uma conta corrente diferenciada

# Santander tem planos para seduzir e conquistar clientes mais populares

A nova classe média não é só consumidora em potencial. Bancos, como o de origem espanhola, querem tê-la como investidora e cliente especial

O Santander agiliza a sua aproximação com a classe média. Uma conta corrente diferenciada está entre os produtos que o banco reserva para acolher os clientes saídos das camadas mais simples da população. Cartões de crédito formatados para o novo público também integram o pacote de ofertas. Segundo Eduardo Álvarez, superintendente do segmento espe-

cial da instituição, o objetivo não é apenas ampliar a base de clientes. Com esse público o banco atende a uma necessidade de mercado onde cabe orientação para as pessoas perceberem a viabilidade de investimentos rentáveis e adequados à sua realidade. É o caso do fundo recompensa especial, com aplicação inicial de R\$ 1mil, movimentação de R\$ 100,00 e taxas de administração de 1,6% ao ano. O executivo vê a nova classe média se consolidando como grupo economicamente ativo. Nas relações com os clientes desse perfil, o San-

“

É preciso evitar o risco da negatificação. Negócios bons são os que perduram no tempo

tander estimula o hábito de poupar e fortalece os mecanismos internos que trabalham na recuperação de correntistas que, por alguma razão, ficaram inadimplentes. A intenção é promover a reestruturação de operações, trazendo de volta quem passou por dificuldade e evitando o risco de negatificação. Para o superintendente, os bons negócios são os que perduram no tempo. Dentro do melhor estilo de educação financeira, Eduardo Álvarez prevê a conquista dessa clientela, que está se acostumando a usar o crédito de maneira consciente.