

La disputa por las rentas altas: los requisitos y beneficios de la banca para captar a los clientes ABC1



POR SOFÍA FUENTES

Históricamente, los segmentos de personas de altos ingresos históricamente han ocupado un lugar estratégico en la banca chilena, dado que son clientes que generan más rentabilidad por el uso de productos y pueden contratar otros servicios financieros como inversiones o seguros.

Además, se trata de un universo relativamente acotado dentro del mercado, lo que ha intensificado la competencia entre bancos y otros actores financieros por captar y retener a este tipo de clientes.

Consultados por DF, las instituciones coinciden en que no solo buscan ampliar el uso de sus servicios financieros, sino también avanzar en el concepto de “principalidad”, es decir, convertirse en el banco donde los clientes concentren y utilicen sus productos.

Bajo esa lógica, los clientes de altas rentas se han transformado en uno de los segmentos más disputados por la industria, con una competencia que se expresa en requisitos de ingreso cada vez más segmentados, acceso a productos financieros específicos y plataformas de inversión locales e internacionales.

Rentas sobre \$ 15 millones en Santander

Banco Santander lanzó recién

■ Para ser premium los potenciales clientes deben acreditar ingresos que van desde los \$ 2,5 millones hasta \$ 15 millones mensuales.

temente “Select”, una propuesta dirigida a clientes con ingresos mensuales desde \$ 5 millones o inversiones activas iguales o superiores a \$ 100 millones.

Según explicó la entidad, quienes integran este segmento pueden abrir de forma digital una cuenta de inversión internacional en dólares en Miami a través del servicio *digital wealth*.

Entre los productos asociados a este segmento destaca la tarjeta de metal “Platinum American Express”, cuyo acceso exige acreditar ingresos líquidos mensuales por al menos \$ 15 millones.

La tarjeta metálica de Banco BICE

En Banco BICE, las altas rentas constituyen el segmento objetivo de la entidad y gran parte de su estrategia comercial y los productos que ofrecen están orientados a este grupo.

Los requisitos de ingreso parten,

por regla general, en rentas mensuales desde UF 80, equivalentes a más de \$ 3,2 millones –con excepciones para estudiantes–.

Además, la entidad lanzó recientemente la tarjeta de crédito metálica “VISA Limitless”, disponible únicamente para clientes que reciban una invitación del banco.

Sucursales “Singular by Scotiabank”

En el caso de Scotiabank, la entidad ha reforzado en los últimos años su presencia en el segmento de altos ingresos mediante distintas iniciativas.

La apuesta más reciente es “Singular by Scotiabank”, una banca

desde \$ 3 millones, inversiones líquidas desde \$ 40 millones –ya sea en depósitos a plazo o fondos mutuos– o un patrimonio total superior a \$ 200 millones. En este caso, la tarifa por el plan asciende a UF 0,34.

El acceso internacional de Bci

La banca preferencial de Bci está dirigida a clientes con rentas desde \$ 4 millones y a inversionistas de mayores patrimonios.

El acceso se determina según el perfil y las necesidades de cada cliente. Estos usuarios pueden optar a tres categorías de tarjetas de crédito, cada una con distintas

ción de esta propuesta se refleja en espacios de atención exclusivos y completamente renovados para nuestros clientes. Un ejemplo distintivo es la sucursal preferencial Kennedy”, comentó Bci.

Inversiones sobre \$ 70 millones en Itaú

Itaú concentra su propuesta para clientes de altos patrimonios en “Personal Bank”, segmento al que se accede considerando variables como nivel de renta, patrimonio financiero y grado de relación con la entidad.

Según informó el banco, los clientes de esta división suelen registrar ingresos superiores a

La competencia de la banca por el segmento de altas rentas no solo busca conquistar a estos clientes con sus productos sino que también avanzar en la principalidad.

orientada específicamente a clientes de alta renta.

La iniciativa considera dos categorías. La primera, denominada “Ultimate”, exige una renta mínima de \$ 7 millones o inversiones líquidas por al menos \$ 100 millones y contempla una tarifa base de UF 0,67 para este plan.

La segunda, “Singular”, está dirigida a clientes con ingresos

comisiones y condiciones.

Asimismo, tienen acceso a la plataforma internacional del grupo, que integra propuestas de inversión y gestión patrimonial a través de Bci Miami, City National Bank of Florida (CNB), Bci Securities y Bci Perú.

Además, la firma tiene sucursales donde se atienden exclusivamente a estos clientes. “La materializa-

\$ 2,5 millones mensuales o mantener inversiones por sobre los \$ 70 millones.

Entre los productos asociados al segmento figura la tarjeta de crédito “Legend”. Además, los clientes acceden a una cuenta corriente sin costo de mantención y a una rebaja de 50% en la comisión de la tarjeta de crédito para quienes reciben el abono de sueldo en la entidad.