

Renta mínima de \$ 15 millones y tarjetas metálicas: la renovada apuesta de la banca para conquistar a clientes ABC1



La estrategia apunta a utilizar exclusivas tarjetas de créditos, las que, a su vez, entregan beneficios junto con tener inversiones en la entidad.

POR SOFÍA PUMPIN

La competencia por atraer o mantener a clientes de altas rentas muestra una renovada apuesta entre los principales actores que se disputan este negocio.

Además de contar con un servicio premium, tasas de interés competitivas y un paquete de beneficios sofisticados, los bancos están apuntando a la tarjeta de crédito como principal elemento diferenciador.

Hace unos días, algunas sucursales del banco Sco-

tiabank instalaron un logo de "Singular", su nuevo programa que busca atraer a los clientes de altas rentas.

Con este lanzamiento "buscamos consolidar nuestra posición en el segmento de rentas altas y avanzar hacia una meta clara, que es alcanzar el segundo lugar en los próximos cinco años", explicó la directora de *personal banking & client experience* del banco, Carmen Gloria Melero.

El programa cuenta con dos planes: Singular Ultimate y

Singular. El primero incluye cuenta corriente, línea de crédito, tarjeta de débito y crédito. Para contratarlo, se requiere una renta mínima de \$ 7 millones o inversiones líquidas de \$ 100 millones y la tarifa base es de UF 0,67 mensuales.

El segundo incluye los mismos productos y tiene como requisito una renta mínima de \$ 3 millones o inversiones de \$ 40 millones. Cuenta con una tarifa de

UF 0,34 mensuales.

El cliente puede acceder a cualquiera de los planes a costo \$ 0 si cumple con ciertas condiciones.

Plásticos metálicos

Banco BICE no se quedó atrás y hace unas semanas lanzó la tarjeta de crédito metálica "Limitless" a la que se puede acceder únicamente por invitación.

Con este producto, "apostamos por reforzar las re-

laciones de confianza y de largo plazo", comentó el gerente de productos de la entidad, Gustavo Ramírez.

Asimismo, Banco Santander Chile emitió la tarjeta de metal "Platinum American Express" que exige a los clientes tener un ingreso mínimo mensual líquido de \$ 15 millones y tiene una comisión mensual -sin el plan cuenta corriente- de UF 1,48 (\$ 58.803).

Además de descuentos en



comercios, la tarjeta ofrece una serie de beneficios en viajes.

Banca privada

Con presencia en varias de sus sucursales, la banca privada de Itaú Chile se posicionó bajo el nombre de "Personal Bank", donde se debe acreditar una renta líquida desde \$ 2,5 millones o inversiones desde los \$ 70 millones en el banco.

Los clientes de esta área tienen acceso a la tarjeta Itaú Legend que cobra una comisión por UF 0,60.

Mientras que, la banca privada de Bci está orientada a personas "que requieren una gestión patrimonial más sofisticada y de mayor complejidad, con una visión de largo plazo", aseguró el gerente del área, Tomás Flanagan.

El ejecutivo agregó que el modelo se articula sobre una plataforma con presencia en Chile y Estados Unidos.

Asimismo, Banco de Chile cuenta con su área de banca privada que ofrece tres tarjetas de crédito: "Mastercard Black" y "Visa Signature" con un cupo mínimo de apertura de \$ 1.500.000 y un costo mensual de UF 0,30.

Además de "Visa Infinite", que se requiere un cupo de \$ 2,5 millones y tiene un costo de UF 0,35.

JULIO CASTRO

70
MILLONES
EXIGE EN INVERSIONES
BANCO ITAÚ PERSONAL
BANK.