

Santander desarrolla soluciones estratégicas que ayudan a las personas y empresas a progresar

En el marco de un nuevo Santander Day, la entidad presentó cuatro iniciativas que buscan impactar positivamente en la vida de clientes y potenciales clientes, buscando resolver diversas necesidades e inquietudes y así cumplir con su objetivo de convertirse en el mejor banco para Chile.

Más Lucas Joven es la nueva oferta de valor de Santander, enfocada en niños y niñas mayores de 12 años quienes, junto a sus padres, buscan una forma segura, responsable y sencilla de usar el dinero en un mundo donde los pagos digitales cobran cada vez mayor relevancia, mientras el efectivo pierde terreno. Esta nueva herramienta resuelve también una inquietud de los padres, sobre cómo acercar a sus hijos a un mayor bienestar financiero, donde el ahorro se con-

vierte en un aspecto fundamental. Y es que Más Lucas Joven es parte de la familia Más Lucas, lanzada el año pasado por el Banco, convirtiéndose en ese entonces en la primera cuenta 100% digital que remunera por los saldos que se tengan en esta cuenta y que, además, es de costo cero. Ahora, con esta nueva versión, los adolescentes podrán tener una alternativa eficiente que los ayude en sus transacciones diarias.

La presentación de este producto se realizó en un nuevo Santander Day, evento en el cual la entidad reveló sus proyectos estratégicos de cara a 2024, en el marco de su hoja de ruta Chile First. El evento, que fue liderado por su gerente general y country head, Román Blanco, contó con la presencia de representantes de la industria financiera, del mundo del emprendimiento, entre otros, siendo el escenario para que Santander expusiera las nuevas soluciones que han desarrollado para resolver las principales necesidades y anhelos de sus clientes y futuros clientes. "Estos importantes proyectos han sido ideados y desarrollados a partir de conversaciones con las personas. Creemos necesario establecer vínculos para conocer sus necesidades, dificultades y esperanzas. Y eso es lo que estamos haciendo las nueve mil personas



que trabajamos en el Banco, porque son estas conversaciones las que nos permiten desarrollar y poner a disposición productos y servicios valiosos para ellos", afirmó Román Blanco.

Medicina familiar, un exitoso modelo de atención de salud

En efecto, otra de las grandes preocupaciones de las personas es cómo abordar sus problemas y gastos de salud. Pensando en ello, Santander se unió a UC CHRISTUS, con todo el respaldo que tiene esta red, para ofrecer un seguro de salud complementario que da acceso a un modelo donde los pacientes y sus familias contarán con su propio médico de cabecera, quien será el primer punto de contacto del paciente y tendrá el historial clínico del mismo, mejoran-

do así la eficiencia y la experiencia del afiliado. Además, otra de las particularidades de este seguro es que se puede contactar al equipo de orientación clínica de UC CHRISTUS, el que está 100% dedicado para dar la mejor experiencia y servicio a los pacientes. Al respecto, Jorge Valencia, vicepresidente ejecutivo de Wealth Management & Insurance de Santander, destacó que "los modelos de salud basados en el médico de cabecera han demostrado ser más equitativos, entregar mejor acceso en salud y ser eficientes en términos de costos".

Soluciones para operar con moneda extranjera

Frente a la necesidad creciente de las personas de realizar envíos de dinero al exterior, Santander de-

sarrolló una completa plataforma digital que permite hacer transferencias a 28 países sin burocracia, de manera más rápida, segura y barata que enviar vía Swift, beneficiando así a los millones de extranjeros que viven en Chile y a los chilenos avecindados en el exterior. "Personas y empresas hacen pagos y cobros en otras monedas y nosotros, como el banco más relevante del país y apalancados en nuestra presencia global, tenemos la obligación de resolver este problema", señaló Blanco. Además de entregar soluciones a las personas que necesitan enviar dinero al extranjero, la compañía desarrolló también la nueva plataforma de compra y venta de divisas para empresas que les permitirá autoatenderse de forma fácil e intuitiva. Esto responde a "un mundo cada vez más interconec-

tado, donde las necesidades de nuestros clientes empresas, especialmente aquellos importadores y exportadores han ido mutando hacia servicios más ágiles, sin papeles y 100% digitalizados", afirmó Xabier de Aretxabala, jefe de digitalización FX de Santander.

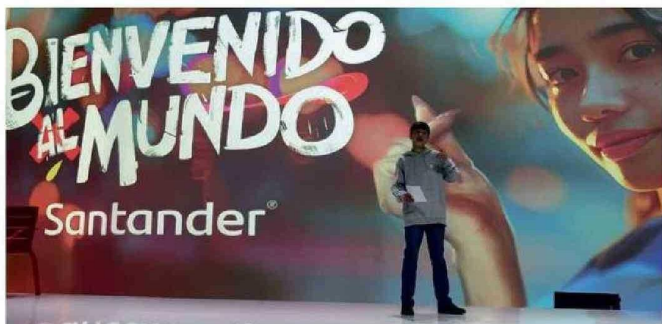
Seguros de auto: comparando "peras con peras"

El total de autos asegurables en Chile es de seis millones y, de esos, el 70% no tiene un seguro asociado. Y es que a veces la contratación puede ser engorrosa, considerando las múltiples alternativas existentes y sus diversos detalles. Para facilitar este proceso, Santander cuenta con Autocompara.cl, un portal donde se puede cotizar, comparar y contratar un seguro de auto en simples pasos. Francisco Bedos, gerente general de la Corredora de Seguros de Santander, sostuvo que "un aspecto destacable es que este portal siempre compara "peras con peras", es decir, es el mismo producto con las mismas coberturas y asistencias entre las distintas compañías del mercado y un intermediador que asesorará al cliente en todo momento. Así, buscamos que la decisión de los clientes se base en información clara, similar y simple".

El seguro complementario de salud Santander UC CHRISTUS ofrece un nuevo modelo de atención, donde la medicina familiar tiene un rol trascendental.



Román Blanco, gerente general y country head de Santander, lideró este encuentro en el cual se develaron las soluciones estratégicas desarrolladas por el Banco para resolver las principales inquietudes y necesidades de sus clientes.



A través de Más Lucas Joven los mayores de 12 años podrán aprender a manejar dinero de forma fácil, segura y sencilla. Este producto busca también apoyarlos a alcanzar un adecuado bienestar financiero.

