

ALTA RENDA EM TRANSFORMAÇÃO:

Como Conquistar o Novo Cliente da Exclusividade



Santander
Select

CARTÃO ICÔNICO: O PODER DO METAL

O cliente alta renda deseja status tangível.

Concorrentes já oferecem cartões em metal.

ESTRATÉGIA

Lançar Santander Select Metal Card com design sofisticado e benefícios exclusivos.

A exclusividade começa no objeto físico que o cliente exhibe.



Santander
Select

PROGRAMA DE NÍVEIS E RECONHECIMENTO

Concorrentes criaram um
ecossistema de níveis e
vantagens.

ESTRATÉGIA:

“Select Infinity” – programa de fidelidade com status crescente (Gold, Platinum, Diamond, Black).

O cliente quer sentir evolução e ser reconhecido por isso.

EXPERIÊNCIAS QUE VALEM MAIS QUE MILHAS

Não basta acumular pontos: o cliente busca experiências memoráveis.

ESTRATÉGIA:

programa “Select Moments” – viagens, jantares exclusivos, acesso a camarotes, resorts premium

Personalização: experiências atreladas ao perfil de consumo e estilo de vida.

EXCLUSIVIDADE SUSTENTÁVEL E CONECTADA

O cliente exige propósito.

ESTRATÉGIA

benefícios atrelados a ESG, como cashback verde, investimentos sustentáveis e experiências eco-friendly.

Exclusividade não é só luxo: é impacto positivo.



Santander
Select

ESPAÇOS DE CONEXÃO E INVESTIMENTOS

O cliente quer mais que uma agência: quer um hub de negócios e networking.

ESTRATÉGIA

Select Lounges sofisticados, com café premium, coworking e atendimento de investimentos. Espaço físico reposicionado como extensão do lifestyle.



Santander
Select

INVESTIMENTOS NO CENTRO DA ESTRATÉGIA

O novo cliente não busca apenas produtos bancários, mas gestão patrimonial completa.

ESTRATÉGIA:

plataforma de investimentos robusta, com assessoria híbrida (IA + humano), acesso a fundos internacionais e ativos exclusivos.

PROPOSTA:

Select como porta de entrada para o Private.

