

Recomendaciones para que los bancos atraigan a los millennials



Reuters

Bogotá_

Latinia, el fabricante de software de notificaciones financieras multicanal, dio varios tips para que la banca logre atraer un mayor porcentaje de millennials, quienes son ajenos a hacer filas, trámites engorrosos en físico.

“Cuando siete de cada 10 millennials prefiere ir al dentista que a la oficina de su banco se debe evaluar que algo se está haciendo mal, o como mínimo que el camino que venimos trazando hasta la fecha no es el correcto”, indicó Daniel Aguilar, vicepresidente de ventas para Latinoamérica de Latinia.

La primera recomendación es no ignorarlos estratégicamente, ya que recuerde que son los clientes que ingresarán al sistema financiero en muy poco tiempo y muchos de ellos serán potenciales.

La segunda sugerencia es llegarles por medio de mensajes y llamadas ya que el envío de papeles físicos no son atendidos de la misma manera que la primera opción. La tercera opción es con base en la tecnología, si la entidad financiera cuenta con una aplicación móvil, este será un motivo para tener a un millennial como cliente.

Y la cuarta y última recomendación de Latinia es que los establecimientos de crédito cuenten con sucursales virtuales óptimas, que estén al nivel de una banca moderna, ya que de acuerdo con un estudio uno de cada cuatro millennials nunca han visitado una sucursal bancaria.