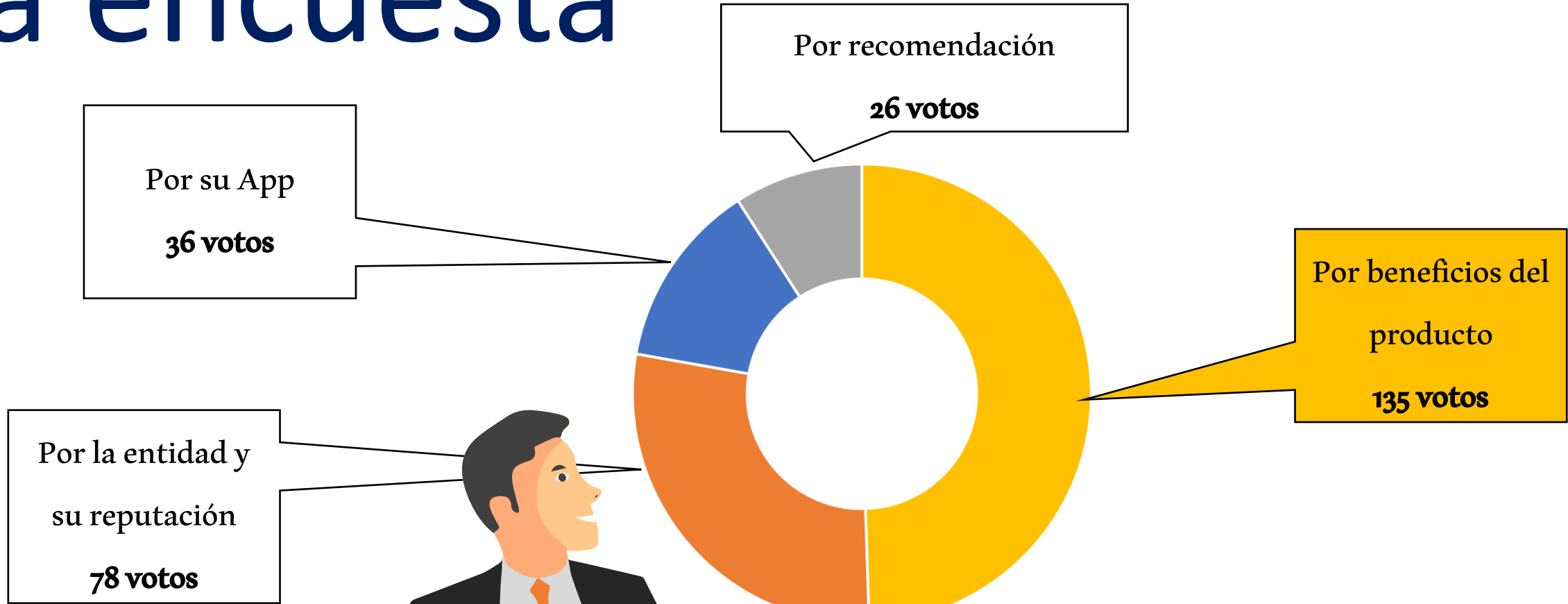


A close-up photograph of a business meeting. Several hands are visible, some holding black pens, resting on a white table. In the background, there are several sheets of paper with bar charts and tables. The charts have columns labeled 'Life', 'Supern', 'Spares', 'Accum', 'Savings', and 'Health'. The text '¿Como eliges un servicio financiero?' is overlaid in large, bold, black font on the left side of the image.

**¿Como eliges un
servicio financiero?**

La encuesta



275 participantes

Comparación simplista

Elige por “su App”

Estudie un poco los perfiles



Algunos puestos

- CEO de una Fintech que promueve una App
- Diseñadores y personas que hacen transformación digital
- Ventas / Programadores
- Un DGA de ... una empresa grande en México de manejo de tarjetas
- Banca Digital
- VP de una empresa

Por beneficios del producto

¿Quién es y qué hace?

Su quehacer

- Head de soluciones de negocio
 - Marketing
- Muchas más personas fuera del sector financiero
 - Asesores financieros
- Operaciones / Banca Digital
 - UX / Riesgos / Finanzas

-¿Donde tienes tu tarjeta de débito?

-En **BBVA** amigo

-¿En que banco tienes tu crédito hipotecario?

-En **Santander**

-¿Tu tarjeta de crédito?

-En **HSBC**

-¿Tu tarjeta para compras en internet?

-En **Hey banco y con Flink**

¿Por qué tienes un crédito con Santander?

-Por la tasa de su Hipoteca

- ¿Y? **BBVA** tienes tu débito ¿Por qué?

-Por sus cajeros y me simplifica procesos en su App, cumple los servicios que necesito

¿Y tus compras? ¿Por qué en **Hey Banco y Flink**?

-Por el CVV2 dinámico y su tarjeta virtual y por qué me gusta la experiencia que me da y lo servicios de Flink de compra de acciones que van a sacar

-¿Si quisieras invertir?

-¡Tengo una cuenta en **Dinn!**

-¿Eso que es?

-La alternativa que trae Actinver amigo

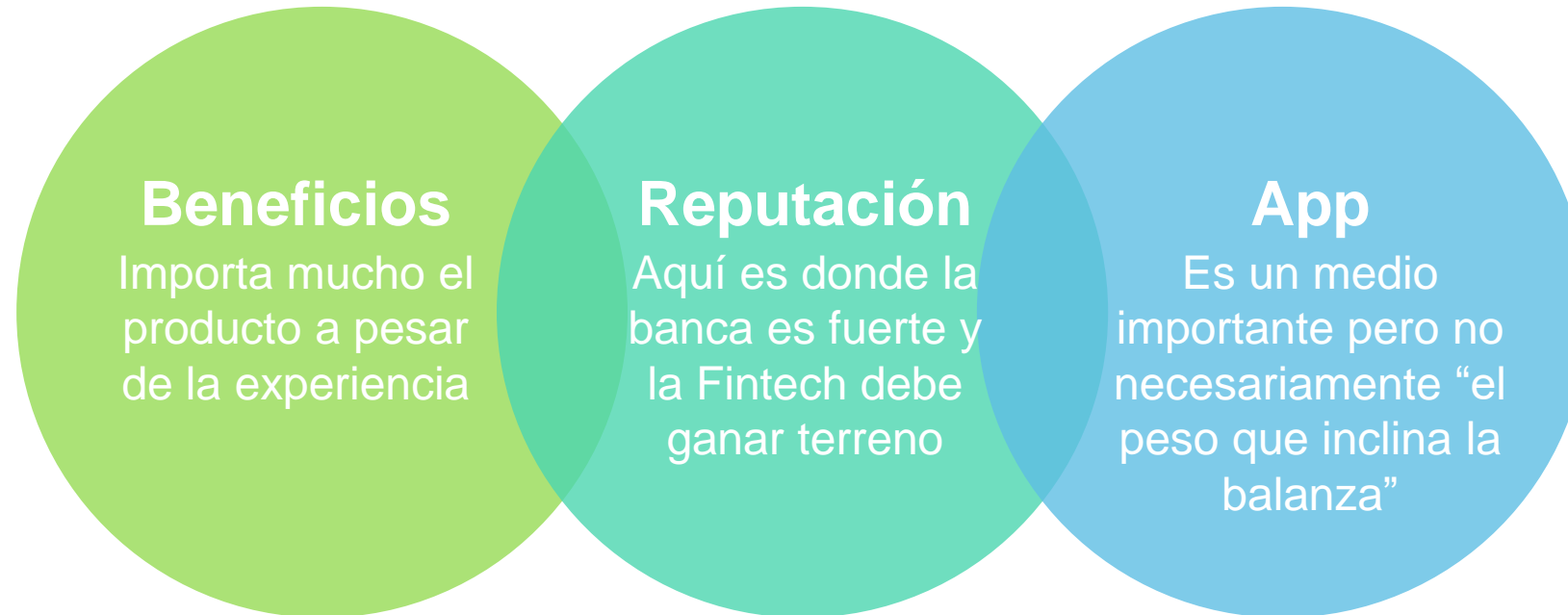
-¿Y tienes más tarjetas?

-De muchas Fintech y NeoBank amigo, también de BancoT por cierto



#CharlasConJustino

a manera de conclusión ...



Sobre la encuesta

La encuesta es pobre en cuanto a participación, son solo 275 participantes, y sesgada por ser del sector financiero la mayoría, pero ahí radica su valor real:

“A pesar de ser del sector financiero, reconocen que lo importante es el beneficio a la hora de elegir”



La pregunta final

¿La estrategia DEBERÍA iniciar con el producto?