



BANESCO REALIZÓ UN OPERATIVO DE ATENCIÓN EN EL MERCADO DE CHACAO

Banesco habilitó puntos de información temporales para dar atención personalizada a sus clientes y público general interesados en conocer los productos y servicios del banco, además de sus aliados comerciales Todoticket y Nativa. El operativo se realizó del 31 de agosto al 3 de septiembre en el Mercado de Chacao, donde comerciantes y visitantes tuvieron la oportunidad de consultar las soluciones financieras que ofrece el instituto bancario.

Banesco Banco Universal, instituto bancario de capital 100% venezolano, retomó su presencia en los espacios públicos para promover y dar a conocer sus productos y servicios entre los clientes Banesco y el público general. Entre el 31 de agosto y el 3 de septiembre se habilitó un stand de atención personalizada en donde comerciantes y visitantes del Mercado de Chacao, en el municipio Chacao del Área Metropolitana de Caracas, fueron atendidos por ejecutivos del banco y demás empresas aliadas: Nativa y Todoticket. Así mismo estuvo presente un equipo de Banesco Seguros ofreciendo información a los interesados.

Tras una pausa de varios meses por las restricciones impuestas por el COVID-19, los ejecutivos de Banesco, y sus aliados comerciales, regresaron a los espacios públicos para atender las solicitudes y necesidades de información de las personas. Entre las consultas más realizadas: recaudos y proceso para abrir cuentas, afiliación comercial y POS, tarifas y comisiones POS, funcionamiento de la Cuenta Verde, cambio y reposición de tarjeta de débito.

“Estos operativos son precisamente para que, en donde estén los clientes, podamos llegar a ellos. Queremos dar respuestas a todas sus dudas y orientarlos en sus inquietudes sobre los productos y servicios que ofrecemos”, comentó Carlos Lorenzo, vicepresidente ejecutivo Comercial de Banesco.

Los representantes de cada una de las empresas recorrieron los negocios del Mercado de Chacao para orientar a los comerciantes sobre las alternativas de puntos de venta y la adquisición de nuevos equipos. Además de conocer las ventajas de las tarjetas Todoticket y otros servicios del resto de los aliados del banco.

“La idea era recorrer todo el mercado y darnos a conocer. Nativa siempre va a estar presente en su negocio si el cliente quiere tenerlo. El objetivo también es que las personas, al vernos en estos stands, sientan confianza con los productos que ofrece Banesco y, en nuestro caso, los productos de Nativa”, dijo Josely Rubio, ejecutiva comercial de Nativa.

Este espacio informativo también tuvo un carácter educativo: “Estamos informando a las personas para que sepan que las tarjetas Todoticket corresponden a un beneficio social. Los cargos que vienen asociados son de débito y, de hecho, muchos están exonerados”, señaló Marcos León, especialista de Trade Marketing y Medios de Todoticket.

Durante la jornada, el instituto bancario repartió tickets a quienes se acercaron para rifar bolsas ecológicas con productos y material informativo de Banesco y sus aliados comerciales.

Generar cercanía con las personas es uno de los propósitos de esta iniciativa que esperan repetir en otras zonas de la ciudad. El instituto bancario tiene el compromiso de acompañar y ofrecer procesos fáciles, rápidos y seguros para mejorar la experiencia del cliente en su actividad bancaria.

