

Em mais um movimento para melhorar o retorno de sua base de clientes, o Santander Brasil aposta nos donos de negócios que possuam as maquininhas da GetNet para vender seguros. O movimento inverso foi feito quando o banco focou nos seus correntistas para ofertar os terminais de cartões. O foco, agora, é garantir por meio de apólices de seguros a renda dos empresários a despeito de eventos não desejados.

De novo, as maquininhas

Inédito no mercado, o seguro para donos de maquininhas tem potencial de crescimento. Somente a GetNet conta com um parque de 900 mil entre terminais (POS, na sigla em inglês) e outros dispositivos.

Fonte: [Coluna do Broadcast](#), em 07.09.2018.