



Campanha de crédito à habitação com oferta muito competitiva

“Quem quer casa vem ao Totta”

- Banco assume história da marca para realçar proximidade com as famílias portuguesas
- Spread de 1,15%, o mais baixo do mercado, para clientes Select e financiamentos acima de 150 mil euros
- Oferta muito competitiva estende-se às manchas de maior procura de crédito

Lisboa, 16 de Março de 2017. “Quem quer casa vem ao Totta”. Este é o mote da nova campanha de publicidade de crédito à habitação do Santander Totta. O novo produto, disponível a partir de hoje, apresenta uma oferta muito competitiva em vários segmentos, nomeadamente nas manchas de maior procura de crédito do mercado português.

Apesar de já ter uma quota de produção de crédito à habitação de 20,1% (dados do Banco de Portugal relativos a Janeiro de 2017), o Santander Totta reforça a sua aposta nesta área

com o lançamento de uma nova campanha que assenta na história da marca e se enquadra nos seus valores de apoio às famílias portuguesas.

Todo o racional da campanha foi pensado para aproximar ainda mais os clientes Santander Totta. De forma simples, o Banco revela as condições para novos contratos de crédito à habitação, com os *spreads* a começarem em 1,15% para Clientes Select, o mais baixo do mercado. Para outros clientes, o *spread* parte de 1,25%. Estes *spreads* são aplicados a financiamentos superiores a 150 mil euros (vidé simulações indicadas abaixo).

“Recuperámos a história da marca Totta, porque sabemos que essa proximidade com os clientes do Banco tem um valor inestimável”, afirmou José Leite Maia, administrador do Banco Santander Totta.

A nova campanha, que arrancou hoje nos meios digitais e imprensa, marca pela diferença e aposta numa imagem disruptiva. Por um lado recria um “claim” que ficou na memória de todos (“quem quer dinheiro vai ao Totta”) e por outro assenta numa linguagem visual que acentua a diversidade das soluções à medida de cada cliente. A comunicação é bastante objetiva para que não existam dúvidas na hora de pedir crédito à habitação no Santander Totta. *“O Santander Totta é o seu parceiro”* é uma das frases da nova campanha.

No crédito à habitação, a quota do Santander Totta tem vindo a registar uma tendência de crescimento. Praticamente um em cada cinco novos empréstimos é originado no Santander Totta. De 2008 a 2016, o Banco concedeu 7.100 milhões de euros em crédito à habitação.

Informação adicional

Simulações

(Estas simulações assumem que o Cliente contrata todo o *cross-selling* possível para ter a bonificação máxima)

Exemplo 1:

Cliente com 40 anos de idade e com 50 mil€ de recursos financeiros no banco, pede 150 mil€ de financiamento a 30 anos, estando o imóvel avaliado em 180 mil€

	<u>BST</u>
Spread bonificado	1,15%
Prestação mensal	485,50 €
TAE	2,127%
TAER máxima	2,155%

Comunicação Externa

Rua da Mesquita nº 6

1070-238 Lisboa

Telf.: 213705790/4355/4130

email:comunicacao.santander@santander.pt

Exemplo 2:

Cliente com 30 anos de idade, pede 150 mil€ de financiamento a 30 anos, estando o imóvel avaliado em 190 mil€

	<u>BST</u>
Spread bonificado	1,25%
Prestação mensal	492,45 €
TAE	1,840%
TAER máxima	1,868%

Exemplo 3:

Cliente com 60 anos e com 75 mil€ de recursos financeiros no banco, pede 50 mil€ de financiamento a 15 anos, estando o imóvel avaliado em 60 mil€

	<u>BST</u>
Spread bonificado	1,40%
Prestação mensal	305,76 €
TAE	4,736%
TAER máxima	4,855%

As regras de cross-selling e demais condições necessárias para se obter redução do *spread* estão disponíveis no site do Banco Santander Totta.

Comunicação Externa

Rua da Mesquita nº 6

1070-238 Lisboa

Tel.: 213705790/4355/4130

email: comunicacao.santander@santander.pt