



Ripley reordena negocio financiero e integra al banco la cuenta y tarjeta de prepago Chek

POR VICENTE VERA V.

Banco Ripley, compañía controlada por la familia Calderón, finalizó el año 2023 con pérdidas de \$ 3.218 millones, de acuerdo con los últimos datos publicados por la Comisión para el Mercado Financiero (CMF). Además, fue la única entidad financiera de la plaza que terminó el ejercicio con números rojos.

El dato dista del resultado de 2022, cuando la firma terminó el período con ganancias por \$ 14.915 millones. De hecho, Banco Ripley no tenía registros de mermas operacionales desde 2009.

En medio de este panorama, la empresa aplicó un cambio en su negocio financiero: integró al banco a Chek, la cuenta y tarjeta de prepago con provisión de fondos.

Chek es la tarjeta que Ripley lanzó en 2019 al mercado y durante el último tiempo potenció la plataforma para convertir a la entidad en un neobanco. Pero los planes cambiaron.

Mayores sinergias

Fuentes al interior del banco comentaron que la decisión de integrar Chek a la estructura del banco obedeció a la búsqueda de mayores sinergias, unificando los equipos con el objetivo de potenciar la plataforma del banco e incrementar la cartera de clientes.

Al cierre del tercer trimestre de 2023, Ripley informó que Chek contaba con casi 1,6 millones de clientes, registrando un crecimiento de 20% respecto a 2022. Asimismo,

■ La empresa explicó que este cambio busca aprovechar mayores sinergias entre ambas unidades y aumentar la cartera de clientes. La billetera digital cuenta con casi 1,6 millones de usuarios.

contaba con una red de comercios adheridos cercana a 200 mil.

Consultados por DF, desde la empresa explicaron que este cambio se debió a que “Chek tomó una madurez y se convirtió en una marca muy relevante, que cuenta con todos los productos y servicios de un banco digital”.

Banco Ripley profundizó que “por eso, sumarla a la estructura corporativa del banco era algo natural, que genera sinergias para aportar valor y entregar nuevas experiencias a los clientes”.

Rotación

Entre las modificaciones efectuadas en el negocio financiero de Ripley se destaca el cambio interno del gerente general de Chek, Matías Goldsmith, quien dejó su cargo y asumió una gerencia de desarrollo de nuevos negocios de Banco Ripley.

Goldsmith arribó a la empresa en enero de 2022 para hacerse cargo de Chek. Previamente, se había

desempeñado por cinco años en la consultora internacional BCG.

Fuentes ligadas a Ripley comentaron que habría una docena de despidos en Chek. Desde la empresa confirmaron que hubo desvinculaciones, pero no preci-

saron el número de trabajadores que no continúan en la empresa.

La evolución del negocio

En 2023, Ripley reforzó el proceso de digitalización de su negocio financiero. De hecho, Chek lanzó recientemente una tarjeta de crédito asociada a la billetera digital para captar a nativos digitales.

Tras la salida de Falabella del negocio de tarjetas de prepago –que tenía a través de Fpay– anunciado en agosto del año pasado, el gerente general de Ripley, Lázaro Calderón, acudió a las dependencias de Chek para exponer sobre la importancia de posicionar la billetera digital en el mercado y convertirse en un neobanco.

Calderón relató a los empleados que la idea de Chek nació tras un viaje que hizo a China donde vio cómo incursionaron en ese tipo de negocio empresas como Alibaba, entre otros actores.

Una de las dudas que había entre

los equipos de Chek era cómo podrían posicionarse en la industria teniendo en consideración que no solamente Falabella se retiró del negocio de prepago, sino que también Santander y Bci.

Calderón reforzó que era fundamental contar con un brazo digital dentro del banco para lograr nuevos productos y en parte, ese rol lo estaba cumpliendo Chek.

En cuanto a la integración con el banco, entre los planes que se barajan está la posibilidad de ofrecer cuentas corriente o de débito a los clientes de Chek, emulando el camino que optó Bci con MACH.

Dentro de las funcionalidades de Chek como billetera digital está el pago de cuentas, transferencias gratuitas, recarga en línea de tarjeta Bip!, pagos QR y créditos, entre otros.

En el intertanto, el banco estuvo navegando bajo presión en 2023. Al término del tercer trimestre, la empresa informó que ya venía con resultados negativos influidos por un aumento en el costo por riesgo.

De hecho, sus indicadores de riesgo, experimentaron un deterioro como resultado del contexto económico del país, con un costo por riesgo neto sobre la cartera promedio de 13,5%. Dado lo anterior, la compañía implementó políticas de control de riesgo de crédito, concentrando la oferta de productos en clientes de menor riesgo.

Muestra del menor apetito, es que las colocaciones del banco retrocedieron 6,1% durante 2023 y los gastos por pérdidas crediticias aumentaron un 22%.

“(La integración) genera sinergias para aportar valor y entregar nuevas experiencias a los clientes”, aseguró Banco Ripley al sumar Chek a sus filas.