LITORALPRESS

Fecha: 03-08-2020 **Visitas:** 1.077 **Favorabilidad:** No Definida
Fuente: Etcheberry Consultores
Título: **El “casting” de BancoEstado para modernizar el banco a través de las FinTech**

Link: http://www.jec.cl/articulos/?p=141678

  Las distintas firmas de innovación financiera entregaron propuestas a ejecutivos del banco, con el fin de aportar en sus procesos de entrega de crédito.   Victoria Paz, Gerenta de Sostenibilidad y Asuntos Públicos de BancoEstado. Soledad Ovando, Subgerenta de Asuntos Públicos de BancoEstado.

Ángel Sierra, Director Ejecutivo de la Asociación de Fintech.   Uno de los objetivos con los que arribó Sebastián Sichel a la presidencia de BancoEstado fue acelerar la modernización del banco, que en el mercado es considerado como uno de los puntos donde puede mejorar.
 Parte de la tarea quedó en manos de la gerenta de Sostenibilidad y Asuntos Públicos, Victoria Paz, una de las asesoras más cercanas a Sichel, en conjunto con la subgerenta de Asuntos Públicos, Soledad Ovando.   La fórmula que se planteó para este proceso fue inédita en el banco, ya que se decidió convocar a las FinTech locales para que presentaran propuestas a las distintas unidades de la entidad, en lo que es un verdadero “casting”, que el miércoles pasado tuvo su primera sesión.
 “Juntamos a los gerentes de riesgo de distintos segmentos, desde microempresas hasta mayorista, y las FinTech tuvieron diez minutos para realizar una presentación, vender su producto y explicar con qué pueden agregar valor al negocio”, dice Paz a DF.
 “Lo que estamos haciendo es que cada gerente responda evaluaciones, señalando si las propuestas presentadas tienen valor o no.

La idea es que con aquellas con las que hubo match, el gerente pueda seguir conversando y contratar sus servicios o formar un tipo de alianza”, añade.
 El casting consta de dos presentaciones: una para que las FinTech ofrezcan soluciones tecnológicas en materia de validación de clientes -como firma electrónica-, y otra para entregar propuestas sobre captación, análisis de riesgo, desembolso.
 Esta última se realizó el miércoles y participaron seis firmas que tienen sus propios sistemas de evaluación de clientes a través de medios tecnológicos.

Estas fueron Krédito, RedCapital, Cordada, iProveedor, Dank y Chita.
 “El banco busca tomar tecnologías que ya son probadas por terceros en el mundo del financiamiento digital”, dice el director ejecutivo de la Asociación de FinTech Chile, Ángel Sierra, el encargado de coordinar a las firmas para que realicen estas presentaciones.   Lo que ofrecen las FinTech
 Desde las FinTech dicen que el premio por participar de las operaciones de BancoEstado no es menor, debido al potencial que tiene el banco por el alcance de la CuentaRut. ¿Cuáles son las distintas ofertas?
 El gerente general de RedCapital, Gustavo Ananía, dice que “en resumen, es ser el brazo digital del banco”. Añade que “podemos ayudarles en todo el proceso.

Nuestra plataforma es 100% desarrollada por nosotros y tiene tanto captación online, captación de información, proceso de scoring, evaluación de riesgo y la cobranza”.
 El CEO de Dank, Herbert Schulz, señala que pueden ayudar en el proceso de evaluación de riesgo y elegibilidad: “La PYME lo que hace es vincular con nosotros sus cuentas de Servicios de Impuestos Internos y Previred, y con eso un robot extrae toda la información para decirle al banco que la empresa tiene cierto nivel de ventas y con eso tomar una decisión”.
 El máximo ejecutivo de Cordada, Andrés Prats, le propone “una herramienta que permite a instituciones financieras darle a las PYME un pago anticipado automático, en una lógica de mercado abierto.

BancoEstado podría crear un mercado competitivo de financiamiento, donde haga participar a los demás bancos, lo que generaría un impacto muy positivo en las PYME”.
 La gerente regional de iProveedor, Estefanía Abadía, explica que le ofrecieron “toda nuestra tecnología para que sus clientes puedan acceder a la plataforma y solicitar financiamiento con el banco.

Tenemos unos plus adicionales que podrían facilitar el relacionamiento con los clientes y atraer más PYME”.
 El CEO de Kredito, Sebastián Robles acusa que la banca ha evaluado el crédito de forma muy tradicional: “Hoy día, le damos crédito a PYME que la banca no le da, porque somos capaces de usar datos no convencionales para evaluar riesgos.

A parte de distribuir créditos de forma eficiente, podemos ayudarles en evaluar riesgos de forma diferente”.
 Por último, el CEO de Chita, Patrick Real, indica que pueden aportar en todo el proceso del crédito: “En cada una de las etapas nosotros le metemos mucha tecnología. Creemos que las combinaciones son muchas, porque se pueden integrar algunas de ellas o el proceso completo para algunos clientes”.