

FERNANDO CALVO
 GERENTE DE DESARROLLO DE
 NEGOCIOS Y NEW VENTURE DE BCI

El plan de Bci para alcanzar los 7 millones de clientes con su plataforma de pagos en 2023



■ La meta es seguir creciendo en uso y en el número de usuarios en su sistema digital y cerrar nuevas alianzas.

POR VICENTE VERA V.

Desde hace un año, gran parte de los esfuerzos de Bci están concentrados en convertirse en la mayor plataforma digital de pagos de Chile, teniendo en su horizonte de corto plazo alcanzar los 10 millones de clientes en 2025.

Uno de los ejecutivos que está capitaneando esta tarea es el gerente de Desarrollo de Negocios y New Venture, Fernando Calvo, quien lleva más de 15 años ocupando diferentes posiciones en el banco ligadas a la innovación y transformación digital.

En entrevista con DF, Calvo reveló que parte de la estrategia consiste en forjar alianzas con diversos actores, que le permitan al banco aumentar sumar un número mayor de usuarios en su plataforma y potenciar el

desarrollo de canales de sus aliados para incrementar los pagos.

Recientemente, cerraron acuerdos con Salcobrand, PedidosYa, Colo-Colo y Parque Arauco.

- ¿En qué etapa está Bci respecto del plan de alcanzar los 10 millones de clientes en su ecosistema de pagos?

- En el último año hemos desplegado las principales plataformas o productos que conforman este ecosistema. Uno de ellos es "Bci Plus", que es el programa de lealtad y la plataforma integrada para PYME. Todo eso está desplegado en los canales del banco, como también en MACH y Lider Bci.

Hemos trabajado mucho en desarrollar las bases para crecer mediante alianzas, que es abrir el banco tecnológicamente.

- ¿Qué beneficio obtienen los

comercios al integrarse a la red de Bci?

- Les permite ofrecer sus productos y servicios de manera directa. Al participar de la plataforma y los medios de pago de ésta, los comercios reciben servicios financieros personalizados. Eso nos configura una nueva línea de negocio.

- ¿Cuál es el objetivo de cerrar alianzas?

- Es ir a buscar comercios en verticales específicas de otras in-

dustrias, por ejemplo, en telecomunicaciones, estaciones de servicio, supermercados, aplicaciones de última milla. Buscamos encontrar espacios de trabajo con un aliado que nos permita construir productos y servicios para ellos en conjunto.

Las cifras de "Bci Plus"

- ¿Cuál es el plan de Bci para el segundo semestre en su ecosistema de pagos?

- A través de esta plataforma

queremos profundizar la relación con los clientes. Ejemplo de ello son las extensiones con alianzas.

Lo que viene es seguir creciendo en uso y en el número de usuarios en la plataforma y cerrar nuevas alianzas que nos permitan seguir ampliando esta oferta.

- ¿Qué resultados han obtenido a la fecha?

- Las ventas a través de "Bci Plus" se han multiplicado por siete y la plataforma de pagos ha crecido

“Hemos trabajado mucho en desarrollar las bases para crecer mediante alianzas, que es abrir el banco tecnológicamente”.

“Vamos a sumar a Parque Arauco como uno de nuestros socios. Esperamos convertirnos en el medio de pago oficial del mall”.

“Es parte del ADN del banco estar siempre mirando el ecosistema tanto para alianzas como eventuales M&A”.

cerca de 50% en el último año en transacciones y volúmenes de pagos.

- ¿Qué papel juega Bci Pagos en este proceso?

- Sobre la adquirencia montamos una oferta financiera y de valor encima de esos datos de pagos. Permitimos a nuestros comercios recibir financiamiento mucho más ajustado a lo que ellos buscan, al conocer bien sus ciclos de ingresos.

- ¿Cuáles son los resultados de la aplicación de los códigos QR como método de pago?

- La recepción en el mercado de los medios de pagos digitales es muy positiva. Hemos ido sumando comercios progresivamente y próximamente vamos a sumar a Parque Arauco como uno de nuestros socios. Esperamos convertirnos en el medio de pago oficial del mall.

Metas y crecimiento inorgánico

- ¿Cuáles son las metas para el cierre de este año?

- Terminar con 7 millones de clientes en el ecosistema, más de 300 comercios utilizando Bci Plus y más de 11 mil PYME utilizando la plataforma de pago.

- ¿Bci tiene planeado hacer alguna adquisición para impulsar su ecosistema?

- Es parte del ADN del banco estar siempre mirando el ecosistema tanto para hacer alianzas como eventuales M&A. Ha sido algo clave en el desarrollo del ecosistema. Pero por el minuto, no tenemos nada que contar.