

E ENTREVISTA. MARIO FARREN, Presidente BancoEstado:

"Estamos trabajando en medidas que permitan mejorar el acceso al financiamiento a la vivienda"

Redacción
 cronica@mercurioantofagasta.cl

Mario Farren Risoptaron fue designado Presidente de Banco Estado el 16 de marzo pasado. Uno de sus objetivos declarados es continuar con la modernización de la CuentaRUT, incluyendo la eliminación de comisiones en transferencias a otros bancos.

Farren, ingeniero comercial de la Universidad de Chile y MBA de la Booth School of Business de la Universidad de Chicago, destaca por haber sido superintendente de Bancos e Instituciones Financieras en 2018. Posee una amplia carrera en el sector bancario, donde en 1991 ingresó a Citibank donde ostentó varios cargos, incluyendo Country Treasurer para Citi Colombia y Citi Chile.

En su primera entrevista con este Diario aborda la medida de la eliminación del cobro por transferencias electrónicas desde CuentaRUT y la opción para mejorar el acceso a la vivienda en la región.

En Antofagasta, donde el costo de vida es uno de los más altos del país, ¿Cómo proyecta el banco que la eliminación de este cobro impactará en el ahorro de las familias y en el comercio local?

-Esta decisión tiene un efecto directo en el gasto cotidiano de las personas, particularmente en un contexto donde cada peso es relevante para los hogares. Al reducir costos en una operación de uso frecuente, se libera capacidad de gasto o ahorro, lo que contribuye, al final, a dinamizar la economía local.

Esta es una decisión que se viene analizando desde hace

"Tenemos 13 sucursales ubicadas en 7 de las 9 comunas de la región y, en 4 de ese total de comunas, somos el único banco. Además, contamos con 4 oficinas BancoEstado Express, cerca de 1.800 puntos de atención CajaVecina, y 75 cajeros automáticos".



MARIO FARREN, PRESIDENTE DE BANCOESTADO.

tiempo. Ya en el 2023, el banco tomó la decisión de tener costo cero en operaciones dentro de nuestro ecosistema BancoEstado; ahora estamos dando un gran paso para hacer más atractivas nuestras plataformas de pago.

La CuentaRUT ha evolucionado desde su creación en 2006 -cuando inició con 140 mil personas-, ampliando cobertura hasta llegar a los 15,5 millones, con mayor digitalización y procesos operativos más eficientes y que, junto a Rutpay y CajaVecina han alcanzado una relevancia en las preferencias de nuestros clientes que nos permite evolucionar para dar un mayor acceso.

Es parte de nuestro mandato de promover la inclusión financiera y ofrecer la mejor atención a nuestros clientes, que es el mandato del Presidente José Antonio Kast para nuestra gestión al mando de BancoEstado.

¿Cuántas personas utilizan habitualmente su Cuenta RUT en la región?

-La CuentaRUT es hoy el principal medio de acceso al sistema financiero en Chile, tanto por cobertura como por uso. A nivel país, supera los 15,5 millones de clientes y registra un volumen de transacciones que la posiciona como el medio de pago más utilizado.

En la región, contamos con cerca de 650 mil clientes, de los cuales el 80% utiliza Cuen-

taRUT, quienes se verán muy favorecidos con esta medida en su vida cotidiana: pago de remuneraciones, compras, transferencias y acceso a servicios financieros básicos.

Datos no menos importantes son que más de la mitad de nuestros clientes CuentaRUT son mujeres y sobre el 20% son adultos mayores.

Quisiera destacar, además, que estamos presentes en toda Antofagasta. Tenemos 13 sucursales ubicadas en 7 de las 9 comunas de la región y, en 4 de ese total de comunas, somos el único banco. Además, contamos con 4 oficinas BancoEstado Express, cerca de 1.800 puntos de atención CajaVecina, y 75 cajeros automáticos.

Por lo tanto, cuando reducimos costos en CuentaRUT, el impacto es inmediato y masivo.

¿De qué manera esta medida busca posicionar a BancoEstado como una opción competitiva?

-Nuestro foco está en la consistencia de la experiencia que entregamos a los clientes. La eliminación de este cobro se inserta en una lógica de mejora continua: revisar permanentemente nuestros productos, optimizar procesos y asegurar que el servicio sea oportuno, confiable y competitivo.

Silogramos que los clientes perciban que el banco funciona bien, que responde cuando lo necesitan y que facilita su vida cotidiana, la preferencia es una consecuencia natural.

En Antofagasta existe un ecosistema de microemprendedores. ¿Se ha evaluado el impacto que esta medida tendrá en la formalización de estos negocios?

-Sí, y el impacto es relevante. La reducción de costos en medios de pago electrónicos genera incentivos claros hacia la formalización. Cuando operar digitalmente es más accesible, se facilita la adopción de estos medios por parte de emprendedores y pequeños comercios.

La operación digital reduce costos a nuestros clientes y permite mantener en orden sus finanzas con mayor trazabilidad de los procesos. Para un pequeño comercio, la información que le entrega el banco se convierte en un registro que le permite llevar la contabilidad de su negocio.

Desde el punto de vista del banco, esto también permite operar en un entorno más eficiente y con menor riesgo.

Nuestra región tiene una alta población migrante que utiliza BancoEstado como principal herramienta financiera. ¿De qué manera esta rebaja en los costos de transferencia facilita la integración económica de estos grupos?

-La CuentaRUT cumple un rol relevante en integración financiera, precisamente porque es un producto de acceso amplio y de uso simple, lo que facilita la integración económica de todos los grupos, sin distinción.

"En la región de Antofagasta, contamos con cerca de 650 mil clientes, de los cuales el 80% utiliza CuentaRUT, quienes se verán muy favorecidos con esta medida en su vida cotidiana".

Por su parte, desde el punto de la seguridad, nuestro foco está puesto en los procesos que están detrás de la experiencia del cliente: los tiempos de respuesta, la estabilidad de las plataformas, la seguridad de las operaciones y la facilidad de uso.

Eso implica seguir fortaleciendo nuestros canales digitales, avanzar en interoperabilidad de medios de pago, simplificar la interacción de las personas con el banco y fortalecer la seguridad, minimizando los riesgos en cada operación.

CRÉDITOS HIPOTECARIOS

En la región, el valor del metro cuadrado es significativamente más alto que en el sur de Chile, lo que hace que el tramo de 4.000 a 4.500 UF sea gran parte de la oferta para una vivienda familiar. ¿Existen planes para mejorar el acceso al crédito hipotecario específicamente para zonas con distorsiones de precios como en esta región?

-El acceso a la vivienda es una prioridad a nivel país y también lo es para BancoEstado. Estamos trabajando con el Ministerio de Hacienda y el Ministerio de Vivienda en el desarrollo de medidas que permitan mejorar el acceso al financiamiento, considerando las particularidades de cada mercado regional.

El año pasado financiamos 31.500 viviendas, alcanzando un volumen de 60 millones de UF, lo que refleja tanto la escala como la relevancia de este segmento en nuestra operación. Nuestro objetivo es seguir ampliando ese acceso, manteniendo criterios de riesgo y sostenibilidad.

El segmento de las 4.000 UF de valor aproximado por vivienda, es también parte del segmento al que estamos llegando con nuestra oferta de vivienda. ☺

