

Fue a fines de enero pasado cuando Tenpo ingresó a la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) la solicitud para obtener una licencia bancaria en Chile. Con cuatro años de funcionamiento y 2,5 millones de clientes, la *fintech* controlada por Credicorp Capital, cuyo mayor accionista es el Banco de Crédito del Perú (BCP), se alista ahora para ingresar a la banca a través de la puesta en marcha del primer neobanco en el país, una entidad completamente digital, y en su camino también decidió reforzar su directorio, con la llegada del exministro de Hacienda del segundo mandato de Sebastián Piñera, Ignacio Briones.

Junto con Briones, el directorio se vio potenciado con la incorporación del ejecutivo brasileño experto en tecnología, Carlos Alves. Además de los mencionados, la mesa está compuesta por Adolfo Vinatea, CEO de Krealo -Corporate Venture Capital del grupo Credicorp y accionista de Tenpo-, y los directores independientes Hanoi Morillo, CEO y cofundador de la *fintech* estadounidense Fivvy, y Harold Marcenaro, experto en transformación digital, gestión de riesgos y banca *retail*.

“Es el primer directorio que tomo y la verdad estoy acá porque me encantan las *fintech*, creo que es el camino para meter competencia en la industria financiera, siempre lo he tenido en la mirada de políticas públicas. Venía con la idea de la Ley Fintech desde la academia, no estaba en la agenda del gobierno, pero al Presidente Piñera le encantó la idea cuando la propuse, y el ministro Marcel la tomó como política de Estado y la siguió empujando. Es una gran revolución, creo que en el mercado financiero chileno los bancos necesitan competencia”, sostiene Briones.

Fernando Araya, cofundador y CEO de Tenpo, explica que los planes para el banco apuntan a “seguir concentrados en el segmento personas, pero vamos a ampliar la oferta de más productos crediticios. Por ahora sólo tenemos tarjeta de crédito. Y obviamente vamos a empezar a ofrecer cuentas corrientes, depósitos a plazo, pero nos concentraremos ahí”.

En esa línea, precisa que de los clientes con tarjetas de crédito en la compañía, el 20% son personas no bancarizadas, y esperan continuar en ese camino, pero también aclara que esperan alcanzar los 3,5 millones de clientes, cifra hacia la que “vamos bastante bien encaminados. Pero más que lograr un número



Fernando Araya, cofundador y CEO de Tenpo, junto al exministro de Hacienda, Ignacio Briones.

Los planes de Tenpo para convertirse en banco y la mirada fintech de su nuevo director, Ignacio Briones

En enero de este año, la fintech de Credicorp Capital presentó formalmente la solicitud para obtener una licencia bancaria en Chile. Para reforzar el directorio, nombraron al ejecutivo brasileño experto en tecnología, Carlos Alves, y al exministro de Hacienda, Ignacio Briones. El CEO de la compañía, Fernando Araya, adelanta parte del plan de expansión de la compañía de cara a convertirse en banco y habla sobre el costo regulatorio de la innovación.

Una entrevista de MAXIMILIANO VILLENA | Foto JUAN FARÍAS

mo tiempo que se requiere mantener un estándar regulatorio muy exigente, como el que tiene Chile, combinar eso con el resguardo de no frenar la competencia. Cómo se mezclan estos elementos y se bajan las barreras de entradas a nuevos actores que sean capaces de desafiar a los incumbentes, y por ejemplo la ley de finanzas abiertas, es un gran paso en esa dirección.

Para un neobanco, ¿cuánto menor es el costo de adquisición del cliente y cuándo de ese menor costo se puede traducir a precio?

—Araya: Hemos hecho varios cálculos, pero en varias aproximaciones estamos hablando de un costo tres veces menor, y lo mismo a nivel de los costos de servicios. Cuánto cuesta servir un cliente también es considerablemente más bajo, pero no es lineal. Una de las variables de disrupción es que los neobancos son más baratos. Nubank - el neobanco brasileño - es varias veces más barato, y no solamente en el monto de la tasa, sino que en comisiones.

¿Cuáles son sus preocupaciones regulatorias?

—Araya: Que la implementación de la Ley Fintech sea bien hecha es fundamental. La experiencia que hemos vivido es que ya hay cosas que mejorar en varios aspectos. Por ejemplo, el modelo de cuatro partes quedó con algunos vacíos, y una que sufrimos es la aceptación de las tarjetas de prepago. El segundo punto es que la aprobación de la Ley de Sobreendeudamiento fue una mejora en la Ley de Fraudes con Tarjetas, pero hay elementos importantes no considerados, como la carga de la prueba. Afortunadamente Tenpo, con una inversión tecnológica muy grande en prevención de fraudes, tiene un número menor de estos incidentes, pero del total, el 75% son autofraudes. No quedó determinado que el autofraude es un robo, es un delito. **Chile crecería este año entre 2% y 3%. ¿Cómo se logra impulsar la economía y la innovación en ese contexto?**

—Briones: De no mediar cambios, seguiremos en lo que ha sido Chile en los últimos años, que lo encuentro mediocre, que son tasas de crecimiento del 2%. Espero que como país seamos capaces de hacer reformas procompetencia, productividad, con una mirada de largo plazo, para así volver a tasas estructurales de crecimiento más altas. Ahora, agregaría dos cosas: pensemos en Brasil y Nubank; es una economía que no tiene un crecimiento boyante, ha tenido una buena macro, pero no se caracteriza por su alto crecimiento, y sin embargo se han producido disrupciones como estas. ●

ro, en Tenpo estamos avanzando en la profundidad de la relación con esos clientes en número de productos y con cada vez un volumen mayor de su billetera”.

¿Le falta competencia al mercado chileno?

—Briones: Tenemos un mercado de capitales que es profundo en muchas áreas, pero las tasas de bancarización todavía están lejos de lo que uno quisiera. El acceso al crédito, para muchos chilenos, es tremendamente caro porque no son bancarizables. Para muchas pymes es tremendamente caro, y tenemos un sistema bancario que, básicamente, es la banca como la conocíamos a fines del siglo XX. Varios bancos tradicionales se han modernizado, pero la apuesta de Tenpo es transformarse en el primer banco digital de Chile, eso es un cambio conceptual fundamental.

¿La regulación y legislación bancaria en Chile ha dificultado la aparición de nuevos bancos, o innovaciones financieras? ¿Es cara la regulación?

—Araya: Recorrer el camino de Tenpo, con la legislación y normativa actual, efectivamente es muy pesado. En Chile la flexibilidad para construir un negocio como este es muy baja. Tenemos un sistema financiero sumamente robusto, muy valioso, más no nos distingue la competencia. Los chilenos somos muy malos para competir, le tenemos aversión a la competencia. Y creo que eso va en detrimento de los niveles de innovación del país.

Briones: Es fundamental, al mis-