

Fecha: 24-01-2026
 Medio: La Tercera
 Supl.: La Tercera - Pulso
 Tipo: Noticia general
 Título: **Tenpo Bank: "Llegamos para quedarnos"**

Pág.: 4
 Cm2: 718,4
 VPE: \$ 7.147.025

Tiraje: 78.224
 Lectoría: 253.149
 Favorabilidad: ☐ No Definida

Tenpo Bank: "Llegamos para quedarnos"

El lunes la Comisión para el Mercado Financiero entregó la licencia que autoriza el funcionamiento de Tenpo Bank. Su cofundador y gerente general, Fernando Araya, adelanta que esperan poner en marcha el banco en seis meses y dice que sumarán refuerzos al directorio. A la vez, hace un llamado a las nuevas autoridades a realizar "una armonización normativa" y revisar los niveles actuales de la Tasa Máxima Convencional.

MAXIMILIANO VILLENA

“El proceso de licencia-
 miento dura solo dos
 años”, dice con una son-
 risa Fernando Araya, CEO
 y cofundador de Tenpo.

Iniciaron el proceso en enero de 2024 y justo 24 meses después, el lunes 19 de enero, la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) le concedió la licencia bancaria definitiva. Ahora podrán iniciar sus operaciones como un banco. O como un neobanco, con una operación completamente digital.

La fintech, controlada por Grupo Credicorp a través de Krealo, brazo de innovación financiera de la corporación, recibió en 2020 la autorización para operar como emisor de tarjetas de prepago, plataforma sobre la cual ha crecido. Según Araya, para Credicorp ahora “se abre una oportunidad gigantesca, su interés en Chile es añoso, y ahora que ya cuentan con un banco, se abre el apetito por invertir de manera aún más decidida en el país”.

¿Cuáles son los plazos para poner en marcha a Tenpo Bank Chile?

–Estimamos que se nos vienen unos seis meses para entrar en operación, es una estimación en relación al trabajo que viene ahora, que es básicamente de interconexión tecnológica con el Banco Central y el DCV (Depósito Central de Valores).

¿Cómo se realizará la migración de los clientes?

–Tempo Payments es la sociedad que está regulada como emisora de tarjetas de crédito y de prepago con provisión de fondos e invitaremos a esos clientes a trasladar su operación completa al banco. Ello no implicará cambios en sus actuales condiciones comerciales, no tendrá costos y, esperamos, sólo traerá beneficios.

¿Qué implicará ese cambio para los clientes?

–La tarjeta de prepago (con la que cuenta hoy) evolucionará a una tarjeta de débito y para ello no será necesario cambiar el plástico. Sus saldos se trasladarán hacia el banco a una solución más amplia que incluirá otros productos, entre ellos, depósitos a plazo y créditos de consumo, que hasta ahora no ofrecíamos.

Ustedes tienen dos millones y medio de clientes. ¿Qué porcentaje esperan que migre?

–Estimamos que alrededor de un millón y

medio migrarán al banco, mientras que el restante millón de clientes nos tomará más tiempo, pues tienen un menor nivel de actividad. Tenemos captaciones de clientes que superan los US\$300 millones y colocaciones por sobre los US\$130 millones, y casi el 100% de esas cifras corresponde al millón y medio de clientes.

¿Cuáles fueron las razones para convertirse en banco?

–Uno es la posibilidad de tener un negocio con fuentes de fondeo mucho más rentables. Tener un propósito como el que tenemos, sin un plan de sostenibilidad económica, no tiene ningún sentido. La operación de Tenpo todavía es deficitaria, pero va encaminada para lograr su punto de equilibrio más pronto que tarde. Tenpo partió solo hace cinco años y entre los neobancos, Nubank logró su primera operación positiva tras 13 años. Toma tiempo lograr una operación positiva, no solamente por la construcción de escalas, sino porque las necesidades de capital son gigantescas. Nosotros hemos recorrido el camino que queríamos recorrer y en ese horizonte vimos que la licencia bancaria es fundamental para lograr niveles de rentabilidad. Necesitamos la licencia bancaria para poder ampliar nuestra oferta.

¿Está en los planes ingresar a nuevos segmentos, como empresas?

–No en el corto plazo, pero claramente Tenpo Bank está recién partiendo, no lo hace desde cero pero nuestro plan es muy ambicioso. Llegamos para quedarnos, para ser un actor líder en la industria bancaria y ese liderazgo lo queremos mantener a partir de innovaciones que generen niveles de experiencia muy buenos para nuestros clientes. En algún momento, sin duda, eso estará en el horizonte.

¿En el segmento personas ofrecerán hipotecarios?

–No en un corto plazo, pero si en un horizonte más largo.

¿Qué cambios han debido hacer a la estructura organizacional, y qué cambios vienen en el directorio tras la entrega de la licencia?

–Reforzamos el equipo de administración gerencial. El 2025 probablemente fue de los años de mayor crecimiento, superamos las 400 personas en Tenpo. Sobre el directorio se ha reforzado y seguirá reforzando, prontamente será comunicado que sigue



reforzándose. Nuestro querido Ignacio Briónes se mantiene en la mesa, es un tremendo director.

¿Van a entrar a la Asociación de Bancos?

–Queremos entrar a la asociación de bancos, y queremos mantener nuestro aporte en la Asociación de Fintech, así como ya hemos visto gran beneficio de ser parte de la Sofía.

El costo de la regulación

En términos de gasto de cartera, deberán, deberán constituir más provisiones al ser banco?

–Al revés, el nivel de provisiones con que ha operado Tempo Payments es muy alto y pesado. Con licencia bancaria probablemente podamos liberar o ir constituyendo provisiones a un ritmo menor, eso tanto por política de la compañía como por la regulación, porque la norma para un emisor no bancario de tarjetas de crédito es muy estricta; las provisiones a constituir por los saldos contingentes de las tarjetas es mayor que para un banco.

¿Desde esa perspectiva la regulación dificulta la innovación?

–Tenemos un escenario normativo y regulatorio muy complejo, con traslapes de instituciones, donde el rol de la CMF se traslapa con decisiones que toman tribunales, el Ser-nac, etc. Todo eso implica costos y ralentización del crecimiento. La normativa requiere una armonización. ¿Cuántos costos le estamos generando a la industria formal del crédito? Mientras más regulo, mitigo los riesgos

inherentes, pero a su vez estoy incentivando de manera indirecta a la industria informal. Nosotros hemos hecho un estudio profundo al respecto y esperamos hacerlo llegar pronto a las autoridades.

¿Qué aspectos normativos es necesario mejorar o armonizar?

–La Tasa Máxima Convencional (TCM) está en el nivel que debiera? No tenemos la respuesta, porque no se han actualizado los análisis del impacto tras su rebaja. Debemos revisar la tasa, el nivel actual lleva a la TCM a ser una de las menores de Latinoamérica, se debe hacer un análisis para ver cuál es el punto de equilibrio. A esto se suma la fijación de otros precios, no sólo de la tasa de interés, como son las tasa de intercambio, que está relacionada con los ingresos que reciben los emisores. Se siguen sumando costos, nuevos estándares. Está el impacto de ley de prefijos, que tenía una buena intención, pero dejó como mensajes spam a las cobranzas. Las empresas no solo llaman a sus clientes para cobrar, sino que para entender la situación del cliente. Al final del día, lo que se requiere es una armonización normativa.

¿Espera que las nuevas autoridades hagan esa armonización?

–Le diría a las nuevas autoridades, a nuestro presidente electo, que esto es a nuestro juicio parte de las urgencias, del gobierno de emergencia, porque si no se hacen cargo de esto, tenemos un hándicap bien relevante, porque la industria financiera mueve el país, mueve la economía. ●