

Fecha: 30-04-2021
Medio: Diario Financiero
Supl.: Diario Financiero
Tipo: Actualidad

Pág.: 18
Cm2: 723,5

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: ☐ No Definida

Título: **BICE y caso Vial Concha: "Fue ingrato y genera un mal precedente para la banca"**

ALBERTO SCHILLING
GERENTE GENERAL DE BANCO BICE

BICE y caso Vial Concha: "Fue ingrato y genera un mal precedente para la banca"



■ El CEO del banco sostiene que "es un caso que definitivamente me deja un sabor ingrato, pero creo que queda en la intimidad de la relación con el cliente".

POR VICENTE VERA V.

El gerente general de Banco BICE, Alberto Schilling, cumplió este mes 10 años comandando la compañía del grupo Matte. En entrevista con DF, proyecta que el país crecerá en torno a un 6% y esperan incrementar sus colocaciones, sobre todo con sus nuevos productos, en dos dígitos.

Considera que el proceso constitucional es una "oportunidad que nos permite proyectar el país a otros 40 o 50 años de crecimiento virtuoso". No obstante, indica que le preocupan las diferentes iniciativas que están surgiendo en el Congreso que afectan el desarrollo del sector financiero.

En términos de negocios, la apuesta del banco es profundizar su proceso de digitalización y en el segundo semestre esperan dejar las clásicas oficinas de Teatinos 220 para asentarse en El Golf.

Mientras trabajaba en estos proyectos, durante los primeros cuatro meses del año, Schilling dedicó buena parte de su tiempo a las negociaciones del grupo de bancos acreedores del empresario Gonzalo Vial Concha, quien arrastraba deudas con la industria por US\$ 290 millones.

Y si bien a inicios de abril Banco BICE estuvo a punto de solicitar una demanda y embargar sus derechos económicos y sociales aguas arriba,

en Agrosuper, finalmente, las partes alcanzaron un acuerdo.

— ¿Cuál es el nivel de satisfacción que tienen por el acuerdo logrado con Gonzalo Vial Concha?

— No me gusta referirme a casos particulares de clientes. Es un caso que definitivamente me deja un sabor ingrato, pero creo que queda en la intimidad de la relación con el cliente. Espero que no hayan muchos más casos de esta naturaleza. Creo que fue ingrato y genera un mal precedente en la banca.

— ¿Dan vuelta la página?

— Así es.

Ganar la batalla digital

— ¿Qué escenario económico están proyectando para 2021?

— Este año aún está por determinarse por la realidad económica, pero hay muchas proyecciones. Es probable que el país crezca en orden de 6%. En ese escenario, esperamos que nuestras colocaciones crezcan arriba de dos dígitos, en orden de 12% y 13%.

— ¿Cuál va ser el foco del negocio para este año?

— Las transformaciones digitales y culturales que están viviendo todas las compañías en todo el mundo son una realidad que se ha acrecentado con la pandemia. Uno de los objetivos de este año es seguir profundizando este cambio. Queremos ser más digitales y es la

batalla en la que estamos todos y definitivamente la estamos jugando para ganarla.

Tenemos un objetivo de ojalá abrir durante este año al menos unas 10 mil cuentas de GO BICE.

— ¿La idea es rejuvenecer la cartera de clientes con GO BICE?

— La cartera de clientes del banco ha venido rejuveneciendo en forma continua en los últimos 10 años y es un objetivo que nos hemos puesto. Eso hay que combinarlo con productos que sean más juveniles y modernos. Lanzamos GO BICE y creemos que con la nueva plataforma de inversión "Clever" la vamos a romper.

— ¿Hay espacio para seguir creciendo con la transformación digital?

— Si uno ve en general los bancos que somos medianos y chicos, en los últimos años hemos ido capturando espacios competitivos, y un poco a costa de los bancos más grandes. Las herramientas digitales democratizan el acceso a los clientes. En el mundo en el que nos encontramos nos da una oportunidad tremenda a los bancos medianos de seguir creciendo.

— ¿Cómo se están preparando para Basilea III?

— Hemos avanzado y tenemos listos estos informes de autoevaluación de patrimonio efectivo para presentarlos a la autoridad.

Nos hemos dado cuenta de que tenemos suficiente y más capital del que se requiere.

Las preocupaciones

— ¿Cómo están viendo el escenario legislativo ante los diferentes proyectos en torno a la industria?

— Hace mucho tiempo que no había visto una conjunción de iniciativas de diversas naturalezas que afectan al sector financiero que fueran tan hostiles y potencialmente negativas como las que hay hoy.

Lo que hay detrás es el poco entendimiento de los legisladores. Lo que va a suceder con estos diversos proyectos es que se van a limitar la oferta. Eso va a hacer que las tasas de interés y el costo de los productos en el tiempo aumenten, que la capacidad de ofrecer productos a precios competitivos disminuya. Eso al final es malo para el consumidor.

— ¿Qué mirada tiene del proceso constitucional que se avecina?

— Espero que el resultado de esta oportunidad histórica que tenemos para concebir el marco y la cancha de juego, que es una nueva Constitución, nos permita evolucionar a un país en que estemos más en paz con nosotros mismos. Nos permita proyectar el país a otros 40 o 50 años de crecimiento virtuoso. Es un sueño que ojalá no se quede en un anhelo. Es difícil hacerlo, pero tenemos la oportunidad al frente.

"Las herramientas digitales democratizan el acceso a los clientes. En el mundo en el que nos encontramos nos da una oportunidad tremenda a los bancos medianos de seguir creciendo", dice el ejecutivo.