



JOAQUÍN AGUILERA R.

Por primera vez en años, la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) está en la última etapa para entregar una nueva licencia bancaria en Chile. Se trata de Tenpo Bank, que a diferencia de los actuales competidores en la industria se define como "neobanco". En otras palabras, un banco que pretende operar sin sucursales físicas.

Ya obtuvieron la autorización de existencia de la CMF y ahora están en la fase de pruebas operativas. Con todo, el CEO de Tenpo, Fernando Araya adelanta a "El Mercurio" que esperan por la autorización "en algún momento durante el segundo semestre de este año", y aspiran a posicionarse en el top 3 del sector en cuentas corrientes.

Eso sí, hay un reto tecnológico al no contar con sucursales. Araya cuenta que "no hay ninguna diferencia estadísticamente significativa con la composición de la población, a excepción de un desafío que todavía tenemos en la población superior a 65 años; claramente es un desafío de inclusión digital el que tenemos ahí".

—¿Por qué quieren ser un banco? ¿Qué cambia?

"Tenpo ya cuenta con una oferta bien equivalente a un banco tradicional; ofrece productos de cuentas, de transacciones, también de tarjetas de crédito, ofertas de seguros, etc. Y gracias a eso y el nivel de experiencia que ha logrado, ya atiende a más de dos millones de clientes desde que fundamos la compañía. La licencia bancaria habilita otras fuentes de financiamiento de la operación, lo cual para nosotros siempre es muy importante; más allá del acceso a capital, lo importante acá es la sostenibilidad de Tenpo y del ecosistema".

—¿Con qué herramientas competirán? ¿Comisiones más bajas?

"El gran espacio que hemos

Tenpo Bank está en la última fase para obtener su licencia bancaria

# De fintech a banco: El primer actor sin sucursales físicas que entrará a competir durante el segundo semestre

El CEO de la firma, Fernando Araya, detalla que el foco estará en la inclusión de sectores sin acceso a crédito, con tecnologías para sofisticar la evaluación de riesgo.



Fernando Araya, CEO de Tenpo, matriz del futuro Tenpo Bank.

“Así como nadie busca sobreendeudar a las personas, tampoco nadie quiere un actor financiero que tenga problemas importantes de riesgo”.

“La data dice que Chile está más bien rezagado en este proceso de transformación (...), los neobancos ya llevan más de 15 años operando en el mundo”.

sificar nuestra oferta crediticia. El acceso al crédito formal en Chile todavía tiene un espacio enorme de inclusión digital y financiera, los niveles de uso y penetración de esos productos todavía son bajos”.

—¿Cómo resuelven los riesgos de apuntar a sectores sin acceso a crédito?

"Así como nadie busca sobreendeudar a las personas, tampoco nadie quiere un actor financiero que tenga problemas importantes de riesgo. Al igual que otros desafíos grandes, Tenpo los aborda con el uso de altas tecnologías y de altas fuentes que nos permiten enriquecer la data. Al final del día esta industria goza de la confianza, de ganarse la confianza de las personas, y hay dos cosas que las personas confían en una institución financiera: su dinero, nada más importante, cuesta ganarlo; y lo segundo que confían son sus datos, personales y de comportamiento. Servir esa confianza a través de usar esos datos para poder configurar una solución altamente tecnológica que permita configurar un producto acorde a tus características, es lo que mitiga al máximo los riesgos”.

—¿Es importante que la regulación sea estricta con quienes es-

tán entrando a la industria?

"Absolutamente. A propósito de la Ley Fintech y otros marcos regulatorios, es muy relevante poder cumplir con estándares altos. De nuevo, esto es una industria de confianza, y hay que hacerse cargo de estar siempre muy por sobre de las exigencias normativas, de manera de atender con mucha responsabilidad el negocio que se tiene”.

—En la banca han hablado de "captación encubierta". ¿Hay capacidad suficiente para fiscalizar el volumen de nuevos actores?

"Sí, tenemos confianza. Tenemos preocupación, sin duda, más bien por que asignemos bien los recursos, que son limitados. Hay que asignarles recursos importantes al regulador, pero nosotros tenemos plena confianza porque, habiendo recorrido lo que hemos recorrido con la CMF, los conocemos, creo que bastante bien, y tenemos un equipo regulador altamente calificado, muy comprometido”.

"Los procesos de transformación de una industria siempre van a tener algunos espacios de debate. Esto es una industria que está viviendo un proceso de transformación, sin duda, cada vez más acelerado. La data dice que Chile está más bien rezagado en este proceso de transformación. Va a tener recién este año su primer neobanco. Los neobancos ya llevan más de 15 años operando en el mundo”.

encontrado para competir en un mercado tan complejo, tan regulado y de incumbentes muy grandes, muchos de ellos multinacionales, es centrar todo nuestro esfuerzo en ofrecer produc-

tos de altísima calidad (...)".

—¿A qué le llaman productos de altísima calidad?

"Productos muy personalizados y evidentemente muy segu-

RUBÉN GARCÍA BLANCO