



FERNANDO ARAYA
 CEO DE TENPO

“Nuestra aspiración a 24 o 36 meses es superar el 17% de la población adulta en Chile”

■ Este lunes, la fintech recibió el certificado de autorización provisional por parte de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF), luego de haber iniciado la solicitud para obtener la licencia bancaria en enero de este año.

POR FLORENCIA DONOSO R.

“Estoy muy contento de ver que esto se está transformando en una realidad y que Chile va a tener su primer neobanco”.

Así se resume el estado de ánimo del CEO de Tenpo, Fernando Araya. Este lunes, la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) otorgó el certificado de autorización provisional a Tenpo Bank Chile, un proyecto que Araya y su equipo viene trabajando desde enero de este año para obtener la licencia bancaria.

“Es difícil traducir en palabras lo que significa, tanto para nosotros como para el ente regulador, generar un modelo de negocio disruptivo que resuelve de una manera muy distinta las necesidades financieras de las personas, estando amparados por la legislación chilena”, dice a DF.

Según Araya, los pasos que vienen son los trámites para constituir la sociedad Tenpo Bank. Una vez aprobado, recibirán la autorización de existencia, lo que podría ocurrir en los próximos meses.

“Luego viene un período de arduas pruebas de funcionamiento. Una vez realizadas, Tenpo obtendrá la autorización de funcionamiento y empezará a operar. Esperamos que esto ocurra en algún momento durante el próximo año”, agregó.

– ¿A qué segmentos va a ir dirigida la propuesta comercial de Tenpo?

– Tenpo tiene más de 1.800.000 clientes. Nuestra aspiración a 24 o 36 meses, es superar el 17% de la población adulta en Chile operando con nosotros, que hoy está en 10% u 11%. A solo un año de haber obtenido la licencia para emitir tarjeta de crédito tenemos más de 150.000 clientes con tarjetas activas, con colocaciones que superan los US\$ 50 millones y tasas de morosidad bastante bajas.

– ¿Cómo han logrado bajar la morosidad?

– Hemos construido con base tecnológica, modelos y scores de calificación de riesgo muy sofisticados. Muchos hubieran creído que la democratización que busca Tenpo puede tener un efecto

muy complejo en los niveles de riesgo, por sumar gente que tiene alguna calificación crediticia compleja en su historia o sin historia crediticia, y los resultados no avalan eso. Hace poco tiempo lanzamos una tarjeta de crédito con ahorro, un producto realmente ícono de la democratización de las finanzas, que ya cuenta con casi 30.000 clientes.

Medio de pago líder

– ¿A qué participación de mercado aspira alcanzar Tenpo Bank?

– Al cabo de solo cuatro años Tenpo está dentro del top ten de clientes con cuentas vistas en Chile. Si proyectamos eso con lo que aspiramos en términos de participación de la población, induce a seguir creciendo.

“Esperamos hacer una disrupción en la industria, llegando a ser de los medios de pagos líderes en Chile”.

“Tenemos más de 150 mil clientes con tarjetas de crédito activas”.

En tarjeta de crédito somos ya un actor que está con un crecimiento muy acelerado, y tanto con la tarjeta de crédito como la con ahorros esperamos hacer una verdadera disrupción en la industria, llegando perfectamente a ser de los medios de pagos líderes en Chile.

– ¿Ofrecerán una estrategia de precios competitiva?

– Con la finalidad de democratizar, Tenpo busca tener una estructura de precios que no solo sea muy transparente y fácil de entender, sino que además, sea muy competitiva. Reflejo de eso es que no tiene costos de mantención de la cuenta, tampoco para

una tarjeta de crédito. En el caso de la tarjeta de crédito con ahorro sí tiene un costo mensual, porque propicia a ese segmento a su utilización responsable.

– ¿Cómo abordarán los segmentos de la población sin acceso a internet?

– La inclusión digital financiera es un camino complejo. Tenpo difícilmente se pueda hacer cargo de algunas dificultades de infraestructura tecnológica en el país, pero con lo que sí puede acelerar la inclusión de la población adulta es con educación financiera. Lo segundo, es facilitar aún más la experiencia en un dispositivo digital.

Regulación

– ¿Los neobancos deben cumplir con las mismas regulaciones que la banca tradicional?

– No existe en Chile una licencia especial para los neobancos. Tenpo está avanzando para tener una licencia full banking, igual que cualquier banco. La diferencia está en el modelo.

– ¿Cuentan con el capital suficiente exigido por la CMF, en base a Basilea III?

– Son exigencias normativas y las cumpliremos cada una en la etapa que corresponda.

– ¿Los avances de Tenpo facilitan la llegada de actores como Nubank al país?

– Esperamos que esto sea un aliciente y el comienzo con evidencia de que dejemos de hablar del futuro de la banca y empecemos a vivirlo. Y que eso dé terreno para que tanto actores locales como internacionales abran mercado, y crean en Chile como ha creído Tenpo y nuestros inversionistas el grupo Credicorp.

Sobre estos últimos, en un escenario complejo como el que ha vivido Chile, la inversión extranjera sí ha llegado al país y Tenpo es un caso real y concreto de esto. Un grupo que transa en la Bolsa de Nueva York, como es el grupo Credicorp, decidió invertir importante capital para construir el primer neobanco en Chile. Y esa es una noticia que se debe gritar al mercado.