

CEO de Santander Chile prevé competencia con neobancos focalizada en productos y segmentos específicos



El máximo ejecutivo de la entidad de capitales españoles advirtió sobre el desafío de mantener la eficiencia y el servicio frente a los nuevos entrantes.

El arribo de nuevos bancos digitales al mercado chileno fue uno de los temas que se abordaron este martes en un seminario sobre la transformación financiera organizado por la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile y We Are Mef. El encuentro contó con la presencia del gerente general y country head de Santander Chile, Andrés Trautmann, quien planteó que las nuevas entidades digitales probablemente se concentrarán en productos o segmentos específicos, más que en disputar de manera integral el negocio de los bancos tradicionales. El ejecutivo señaló que en otros mercados los neobancos han generado disrupciones relevantes, ganando participación de mercado con rapidez, aunque sostuvo que Chile ya cuenta con un sistema financiero competitivo y digitalizado.

“Siempre vas a tener ciertos productos o algunas situaciones o relaciones con el cliente respecto de si te van a llegar a competir. Y ahí uno tiene que adaptarse claramente”, señaló.

Trautmann precisó que distinto es pensar “que vendrá un banco full digital a atacar todo”, un escenario que a su juicio, “va a costar más verlo” en Chile. Añadió que competir por el cliente y entregar un mejor servicio ha sido históricamente “uno de los principios básicos de la banca”, por lo que el desafío de los actores será mantener la eficiencia.

El debate también abordó la implementación del Sistema de Finanzas Abiertas (SFA).

La instancia también contó con la participación de la presidenta de Transbank, Claudia Herrera, quien argumentó que el nuevo esquema “va a servir un poco para nivelar la cancha” y su principal beneficiario “debería ser el consumidor”.

A su juicio, contar con más información permitirá construir modelos distintos a los tradicionales, particularmente para emprendedores y pequeños comercios.

Trautmann coincidió en valorar la mayor competencia, aunque advirtió que las reglas deben ser equivalentes. “El crédito y la relación con el cliente tiene que ser en una cancha bastante normada y pareja para los dos lados”, sostuvo.

Por su parte, la gerente general de BancoEstado, Andrea Silva, destacó el efecto de la competencia. “Para todas las industrias la competencia es importante porque nos ayuda a innovar”.

Autor: Sofía Fuentes