

FRANCISCO SILVA
PRESIDENTE DEL GRUPO SECURITY

“Si hay una FinTech que calce con nuestros objetivos, nos podemos interesar”



■ El ejecutivo detalla que en 2022 comenzarán a desplegar un plan de negocios que digitalizará una serie de productos financieros.

POR VICENTE VERA V.

Fue en 2019 cuando el Grupo Security comenzó a trazar su hoja de ruta para digitalizar parte de sus operaciones.

La compañía llevó a cabo un proceso para adecuarse a la revolución digital experimentada en el sector e implementó cambios internos en la forma de hacer negocios y también comenzó a explorar nuevas oportunidades con FinTech que en los últimos meses se materializaron.

Así, el Grupo Security selló alianzas con Betterfly y Mercado Pago, e invirtió en la FinTech inglesa Monument Bank, que ofrece servicios financieros al segmento ABC1 del Reino Unido.

El presidente del holding, Francisco Silva, sostiene que la idea de realizar acuerdos con FinTech se debe a que “hay que tratar de buscar ideas tecnológicas en dónde se encuentren. No hay que limitarse al día a día de lo que hace un banco. Este mundo está fuera de los bancos y no dentro”.

— ¿Por qué el Grupo Security se ha centrado en sellar alianzas con empresas FinTech?

— Esto de la revolución digital, que venimos estudiando y persiguiendo hace muchos años, nos demuestra que existen tareas diferentes. Una

es hacer el negocio de la banca lo más eficiente posible, seguro y rentable para los accionistas. Versus, estas empresas tecnológicas que se expresan de mil maneras y no tienen frontera.

Hay que tratar de buscar ideas tecnológicas en dónde se encuentren. No hay que limitarse al día a día de lo que hace un banco. Este mundo está fuera de los bancos y no dentro. Sin perjuicio de que los bancos tienen unidades tecnológicas, digitales y ayudando a mutar el negocio desde uno analógico a uno digital.

— ¿Cómo ha sido la experiencia con las FinTech que han cerrado acuerdos?

— Estamos tratando de entrar en sintonía con lo que ocurre en los negocios, en la regulación, en la competencia, lo que pasa afuera. Tenemos una idea básica de lo que queremos hacer: llegar a los clientes con mayor eficiencia, entregar más productos, abaratar los costos y tener negocios internacionales. Las oportunidades que se nos han presentado como la alianza con Betterfly o Mercado Pago, van en esa línea.

— ¿Ha pensado en desarrollar un fondo de venture capital?

— No hemos tenido esa visión. No quiere decir que no se pueda hacer en el futuro. Desde el punto

de vista de la oportunidad, veremos las condiciones que se produzcan y lo que aparezca, si hay masa crítica y buenas ideas que son posibles apoyar y sustentar financieramente, lo podríamos hacer.

— ¿En búsqueda de oportunidades, les gustaría comprar una FinTech?

— Claro, pero son oportunidades. No es que tengamos en la cabeza de hoy queremos una FinTech que haga tal cosa. Si hay una FinTech que nos calce con nuestro objetivo, obviamente nos podemos interesar, o ellos podrán interesarse en nosotros y ver qué se puede hacer juntos. Estamos atentos, porque nos dimos cuenta que a raíz de la pandemia existen muchas oportunidades.

— ¿Qué buscan al momento de cerrar un acuerdo con una FinTech?

— Poder hacer algo en lo que nosotros tenemos buenos atributos y llevarlo a una esfera digital. También miramos oportunidades nuevas como negocios que no veíamos haciendo hasta este momento y que se pueden pensar en realizar a través de una de una plataforma digital.

— Este año podría terminar con la Ley de Protección de Datos, Ley FinTech, Open Finance, Ley de Deuda Consolidada, sumándose a la Ley de Portabilidad Financiera, ¿cuáles son los desafíos para el sector con este panorama?

— Es bueno para el mercado porque entrega mayor transparencia, apertura y cobertura del sistema

financiero con las personas. Mercados, productos y clientes nuevos, nos parece que es extraordinario. Todos ganamos y esto es muy beneficioso.

Planes para 2022

— ¿Qué avances ha tenido el Grupo Security en su proceso de transformación digital en 2021?

— Hemos creado una estructura definitiva. Contratamos personas con experiencia y fuimos entendiendo cuál era el salto digital que nos podíamos pegar con el banco, la compañía de seguros y el factoring, entre otros.

Ahora en 2022 estamos iniciando el despliegue. Tenemos metas concretas para ir desarrollando aplicaciones.

— ¿Por dónde observan el despliegue de los negocios en términos de digitalización?

— Las oportunidades están en todas partes. Las cosas más increíbles se hacen digitalmente. Pero están en la venta de seguros individuales e incluso seguros colectivos, en la banca personas, tarjetas de crédito, préstamos de consumo. Esperamos desarrollar todo esto con éxito.

— ¿Cómo va la operación de Monument Bank?

— Nos formalizamos en noviembre de 2021 con los aportes de capital y ya tuvo su licencia para operar en diciembre. Abrieron las pantallas porque es digital, ya están captando dinero y haciendo préstamos hipotecarios, incorporando clientes de una manera absolutamente remota.

“Miramos oportunidades nuevas con las FinTech como negocios que no nos veíamos haciendo hasta este momento y que se puede pensar en realizar a través de una de una plataforma digital”.