

PUBLICACIÓN EXCLUSIVA
CLIENTES SINACOFI



MUNDO

SINACOFI

2013

EDICIÓN TRIMESTRAL / N° 24 • MARZO 2013

- **Tecnologías Biométricas:
Ahorro de costos
y tiempo para el cliente**

- **Aseguradora Magallanes:
Seguimientos puntuales
y de calidad**

Entrevista a Nayibe Nuñez

- **Adjudicación
"Corazón de Gigantes
2012"**

- **SINACOFI y SOLEM
Una dupla que innova**



 **SINACOFI**



Training Biometría Aplicada: Tendencias en nuevas tecnologías y experiencias de negocios



Abril 2013
Hotel Plaza
San Francisco
Alameda 816
Santiago, Chile

- >> Tendencias en tecnologías biométricas: Ventajas, beneficios, madurez y seguridad
- >> Marco normativo: Estándar ANSI/NIST- ITL 2011
- >> Soluciones biométricas aplicadas a procesos de negocios
- >> Biometría aplicada: Aplicaciones gubernamentales
- >> Aplicaciones de negocios y experiencias en el extranjero
- >> Aplicaciones de negocios y experiencias en Chile
- >> Firma biométrica avanzada
- >> Nueva cédula de identidad en Chile: La identificación mediante chip y visión de futuro

Una capacitación imperdible dictada por expertos:

Ingrid Barahona, Gerente de Desarrollo de Negocios, SINACOFI
Andrés Guarello Wilhelmy, Gerente General, SOLEM
Rubén Flores, Administrador de Producto, SINACOFI

*Programa y oradores sujetos a confirmación

¡No pierda esta oportunidad, inscríbese hoy con un valor preferencial!

20% de descuento hasta el 05/04/13

contacto



chile@cmspeople.com



+56 2 2656 3124



www.cmspeople.com

Nos encontramos finalizando el primer trimestre 2013 con grandes noticias y un año que a poco andar ha mostrado un camino próspero para Chile, pese a las condiciones de la economía en Europa y Estados Unidos.

El compendio del año 2012 instó a los bancos a tomar resguardos para el otorgamiento de créditos, ya sea por la renombrada ley N°20.575 que trajo consigo el llamado “borronazo” y el cambio en la forma de evaluar créditos, la anunciada crisis del antiguo continente, cuyas consecuencias no han sido sentidas en Chile por el momento, logrando un crecimiento en torno a la meta, pero previniendo sobre escenarios futuros. En este sentido, el equipo SINACOFI avanza en sintonía con los movimientos del mercado internacional, los acontecimientos de Chile y de acuerdo con las necesidades de nuestros clientes, potenciando el desarrollo de nuevos productos, tales como el nuevo modelo estadístico del Score de Crédito visto en la edición anterior, la ampliación de los servicios al Canal Móvil, el nuevo servicio Alerta de Desgravamen y nuevas aplicaciones para las soluciones biométricas que ofrecen significativas mejoras a los procesos de riesgo, crédito, cobranza y marketing, entre otras áreas, las que son puestas a disposición de nuestros clientes.

Los invito a beneficiarse de la atractiva oferta de servicios que se encuentra disponible y a conocer las innovadoras propuestas que presentaremos durante este año.

Les saluda afectuosamente,



Ingrid Barahona Quiroz
Gerente de Desarrollo de Negocios
SINACOFI

Adjudicación "Corazón de Gigantes"



La fundación Amigos de Jesús, se adjudicó el proyecto Corazón de Gigantes 2012.

Por cuarto año consecutivo, en nombre de sus clientes, colaboradores, directores y proveedores, SINACOFI benefició a una fundación con la adjudicación del proyecto de desarrollo educacional "Corazón de Gigantes". En esta ocasión la organización beneficiada fue Fundación Amigos de Jesús.

El Proyecto "Corazón de Gigantes"

Hace varios años SINACOFI ha implementado iniciativas que se enmarcan en su Programa de Responsabilidad Social Empresarial, estableciendo vínculos con la comunidad, un voluntariado corporativo de activa participación con hogares



www.amigosdejesus.cl

de menores, actividades asociadas al reciclaje y consumo responsable de elementos contaminantes, así como un proyecto de educación que se formaliza cada año.

Dicho proyecto apunta a beneficiar a organizaciones que contribuyan con el desarrollo educacional de niños y niñas en riesgo social y/o situación de vulnerabilidad, permitiendo impulsar iniciativas de aprendizaje, restitución de derechos vulnerados o vinculación parental que contribuyan a mejorar el entorno de educación y la permeabilidad al aprendizaje de los grupos beneficiados. "El desarrollo de este proyecto es una tradición en nuestra organización y que además de ayudar, permite vivir el espíritu de la navidad de un modo diferente y con sentido solidario, vinculándonos con realidades menos afortunadas, que con un poco de apoyo pueden mejorar considerablemente" comentó Fernando Contardo Díaz-Muñoz, Gerente General de SINACOFI.

Para estas instituciones la búsqueda de redes de apoyo o el potenciamiento de las existentes es una tarea de compleja ejecución, pues carecen de recursos, generalmente son poco conocidas y la tendencia en las donaciones es hacia instituciones con mayor visibilidad. Por lo que el proyecto se

ha focalizado en beneficiar a organizaciones que carezcan de aportes permanentes de significancia y que, pese a contar con viabilidad en el tiempo, nuestro aporte pueda contribuir a cambiar una realidad o satisfacer una necesidad que no ha sido cubierta.

Asimismo, SINACOFI se enfoca en seleccionar participativamente la institución beneficiada, logrando que los proyectos sean postulados por los propios colaboradores de la empresa y elegidos por votación, adjudicando cada año un proyecto que representa el sentir de la compañía. El año

2012 se adjudicó el proyecto "Corazón de Gigantes" a la Fundación Amigos de Jesús, elegida mediante votación popular por el equipo SINACOFI.

La fundación beneficiada

La Fundación Amigos de Jesús de Cerro Navia, asiste a niños y jóvenes discapacitados. Dentro de sus aportes, se encuentran ejercicios de rehabilitación,

actividades recreativas y salidas a terreno, destacando también la realización de talleres que permiten potenciar las habilidades de sus jóvenes, tal es el caso del taller de cocina, donde se elaboran alfajores, cuchuflíes, pan amasado y panes de pascua de muy buena calidad y que posteriormente los jóvenes comercializan para financiar su continuidad.

El equipo de trabajo de la Fundación se esmera en entregar no sólo ayuda a los jóvenes, sino también a sus familias, otorgándoles el traslado desde y hacia sus hogares, así como incorporarlos en los diferentes procesos de integración.



Fernando Contardo, Gerente General SINACOFI
• Gladys Ramírez Directora Fundación Amigos de Jesús

Aseguradora Magallanes: Seguimientos puntuales y de calidad

La tradicional empresa Aseguradora Magallanes, formada hace 56 años y con una importante trayectoria en seguros para personas y empresas en Chile ha sellado un importante acuerdo comercial con SINACOFI en la entrega de servicios de seguimiento de cartera.

Aseguradora Magallanes de Garantía y Crédito ha llevado un acucioso control de las carteras de sujetos de crédito. Ello los impulsó a buscar un partner que les proveyera de información completa y oportuna, así como un proceso automatizado que agregara valor a su gestión de información. Fue así como, luego de realizar un piloto del servicio, la aseguradora decidió concretar su incorporación como cliente a SINACOFI. Nayibe Núñez, Subgerente de Sistemas de Aseguradora Magallanes ha liderado el proceso y al respecto señala “uno de los factores determinantes para tomar la decisión fue la positiva experiencia de servicio, donde siempre han respondido con una gran orientación al cliente y prontitud. Ello es vital en los procesos de negocio, pues detrás de cada servicio hay un asegurado que debe ser atendido adecuadamente”.

El servicio de Seguimiento de Cartera permite conocer tempranamente cambios en la situación comercial y financiera de una cartera, la cual es monitoreada y de acuerdo al plazo que estime el cliente se activan alertas que permiten obtener el *input* de información a tiempo, en el formato más idóneo para sus sistemas y con la información que el cliente requiere en forma específica. “Nosotros realizamos requerimientos específicos donde SINACOFI debió adaptar su oferta a nuestras necesidades y desarrollar esas características, logrando resultados satisfactorios y de mutuo beneficio” comenta Nayibe Núñez.

Los proyectos de innovación y desarrollo de productos han permitido a SINACOFI avanzar en la oferta atractiva de servicios, desarrollando propuestas a la medida de las necesidades del cliente e interpretar los requerimientos de éstos de una forma muy precisa que permita llegar al entregable deseado. Al respecto Paola Bustos, Gerente Comercial de SINACOFI comenta “Nuestro enfoque no está en los servicios en sí mismos, sino que en dar solución a la problemática de nuestros clientes, logrando del trabajo conjunto un servicio que genere valor.”

El servicio realiza el tratamiento de información crítica para el negocio de nuestro cliente, la que requiere de los

más altos estándares de seguridad y calidad, así como la puntualidad con que se realiza la entrega del mismo. En este sentido, la aseguradora confió en el buró de crédito. “La información debe ser de la más alta calidad y garantizarnos que es certera. Nosotros tomamos decisiones con ello y por tanto es crítico para nuestro negocio contar con un partner confiable y puntual. Eso lo hemos logrado con SINACOFI” sentenció la ejecutiva.

Bajo este concepto, SINACOFI alimenta los sistemas de Aseguradora Magallanes con información previamente procesada, robusteciendo los procesos de análisis y permitiendo reducir el tiempo que dura la operación. “Nuestra experiencia en la banca nos ha permitido realizar un muy buen *delivery* de servicios, traspasando esa experiencia a otras industrias, ofreciendo la garantía de operar con empresas certificadas internacionalmente y con una performance de primera calidad. Ello es un beneficio directo para el cliente, quien obtiene mayores beneficios y confiabilidad para sus procesos” agregó Paola Bustos.



Nayibe Núñez, Subgerente de Sistemas de Aseguradora Magallanes

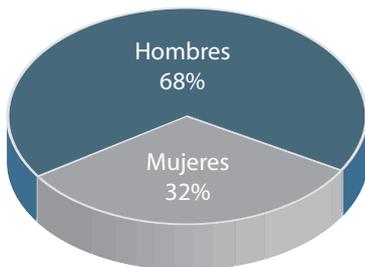
El 88% de los vehículos no superan los 7 millones de pesos en su valor de tasación



El parque automotriz ha crecido sostenidamente los últimos años, así como la incorporación de la mujer a la vida laboral, el mayor confort con que cuenta la comunidad y el mayor acceso al crédito. Asimismo, además de los múltiples oferentes automotrices, los últimos años se han caracterizado por la irrupción de los automóviles chinos, los que han mejorado la oferta en precio, permitiendo que los sectores con menores ingresos adquieran vehículos, ya sea por primera vez o renueven.

Evaluamos los vehículos por género, obteniendo que de los vehículos inscritos las mujeres representa un tercio de los automóviles y casi un 40% de los *Station Wagons*, mientras que los hombres se inclinan por camionetas y vehículos más pesados que los tradicionales automóviles.

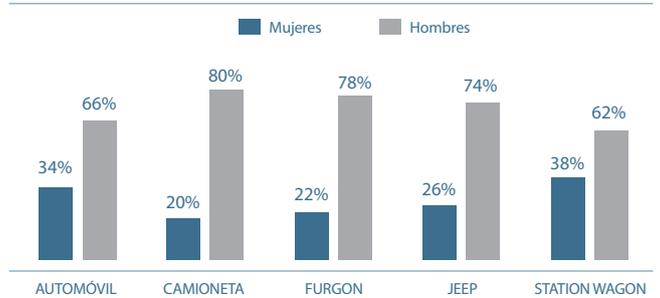
Distribución Vehículos por Género (cantidad de vehículos)



Del segmento evaluado, cerca del 40% de los vehículos del país se encuentra en el Gran Santiago. De éstos, el 50% de la zona centro (Santiago Centro) concentra automóviles y camionetas, mientras que la zona nororiente (La Reina, Las Condes, Lo Barnechea, Ñuñoa, Providencia, Vitacura) utiliza automóviles, *stations wagons* y en menor proporción camionetas. En la zona norponiente (Cerro Navia, Lo Prado, Pudahuel, Quinta Normal, Renca) más del 50% corresponden a automóviles y más de un 15% camionetas, al igual que en la zona norte (Conchalí, Huechuraba, Independencia, Quilicura, Recoleta). El mismo patrón se repite en la zona sur (La Cisterna, la Granja, La Pintana, Lo Espejo, Pedro Aguirre

Cerda, San Bernardo, San Joaquín, San Ramón, El Bosque), Suroriente (La Florida, Macul, Peñalolén, Puente Alto) y Surponiente (Cerrillos, Estación Central y Maipú) acumulando un 70% aproximadamente entre automóviles y camionetas.

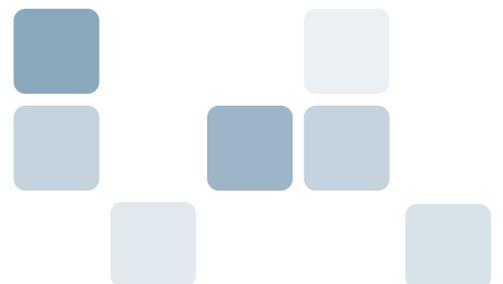
Distribución por género y tipo de vehículo



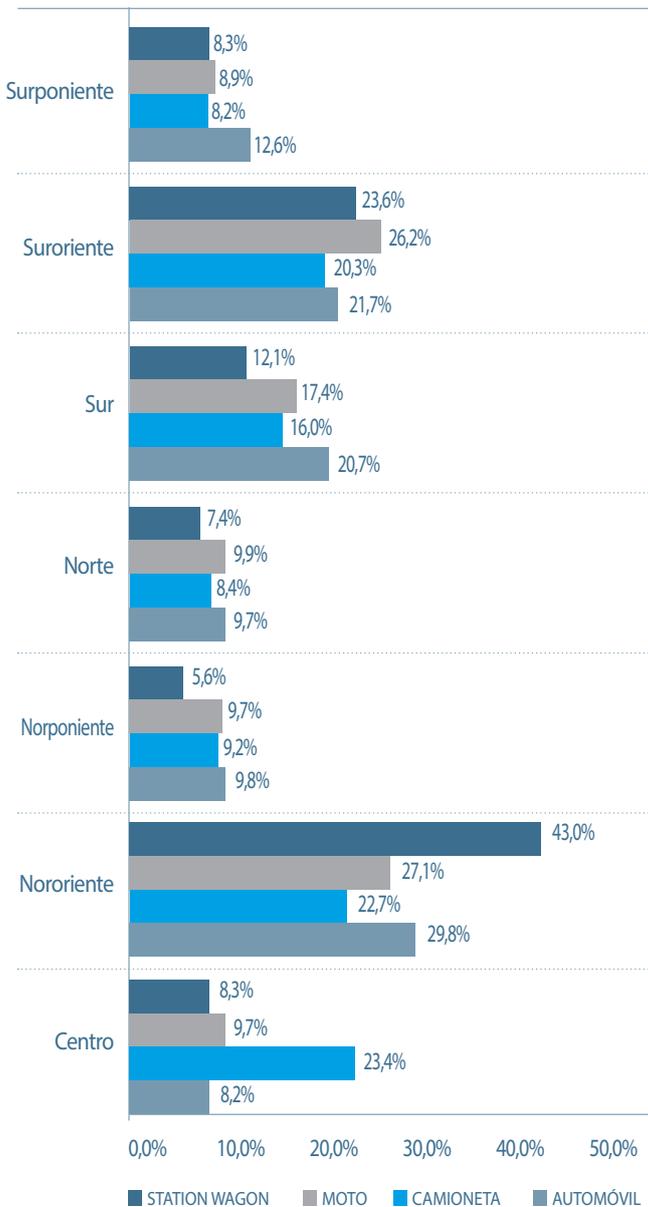
Existe una emergente introducción de las motocicletas, las que alcanzan el 6% del segmento evaluado y con una predominante participación en las zonas nororiente y suroriente.

Los furgones se concentran en la zona sur y suroriente, alcanzando un 45%, así como los jeep, con un 62%.

El 88% de los vehículos no sobrepasa los 7 millones de pesos, mientras que sólo un 1% se encuentra por sobre los 25 millones. Al hacer un zoom a las cifras, éstas nos muestran que el segmento de vehículos menores a 7 millones existe heterogeneidad de su composición, pero con una concentración del 62% de automóviles y 16% de camionetas, lo que se explica el menor valor de los vehículos y su antigüedad. Los *station wagons* lideran el segmento entre 8 y 18 millones.



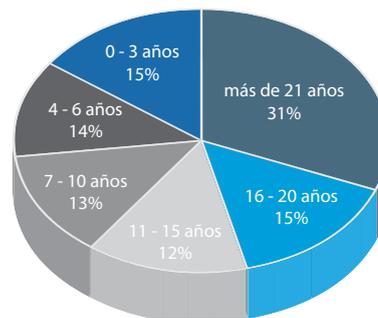
Distribución de Automóviles en el Gran Santiago



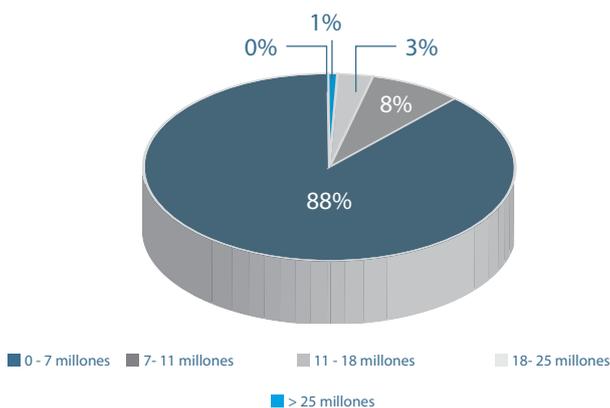
Finalmente, el 15% de los vehículos analizados tiene menos de 3 años de uso, el 14% entre 4 y 6 años y un 13% entre 7 y 10 años. Para un parque automotriz que se mueve con fuerza, los vehículos antiguos muestran un crecimiento natural por transferencia, lo que a su vez incrementa la cantidad de vehículos por familia, independientemente si sus integrantes hagan uso o no de ellos.

En definitiva, los vehículos siguen siendo una importante fuente de patrimonio para los chilenos y con un crecimiento que garantiza que el movimiento de este agitado mercado no cesará por largo tiempo. En este sentido, SINACOFI cuenta con procesos de seguimiento y enriquecimiento que permiten conocer más ampliamente esta información. Los invitamos a conocer nuestra línea de servicios.

Distribución de Vehículos por Años de Antigüedad (hasta 2012)



Distribución de Vehículos por Rango de Tasación



Implementación de biometría: Ahorro de costos y tiempo para el cliente



Tecnología, rapidez, seguridad y ahorro al alcance de su negocio.

La tecnología biométrica se ha ido transformando en una herramienta indudablemente beneficiosa para algunas industrias que han sido testigo del perfeccionamiento instantáneo en varios procesos.

A modo de referencia, actualmente en Estados Unidos la tecnología biométrica ha sido implementada en diversas áreas de estricta contingencia, tales como la Seguridad Policial Fronteriza, Migraciones, Seguridad Aeroportuaria y Civil, entre muchas otras.

La diferencia determinante en relación al resto de los avances, es que hasta el momento no existe otra tecnología que en términos de seguridad logre identificar un rasgo característico único de un individuo como es en el caso de las soluciones biométricas. La biometría utiliza rasgos físicos exclusivos de toda persona e intransferibles, lo que proporciona un medio irrefutable, de altísima seguridad que garantiza la real verificación de identidad de la persona a quien se le aplica la tecnología biométrica. Asimismo, las soluciones biométricas que aplican impresión dactilar son ampliamente utilizadas por las ventajas de masividad, adaptación tecnológica, facilidad de implementación y menor costo frente a otras soluciones de esta naturaleza.

Los atributos exclusivos de la biometría, la convierten en un instrumento tecnológico que permite resolver diferentes problemáticas de servicios con una misma solución, avanzando en la implementación de procesos más allá de la verificación de identidad.

Firma Biométrica

En relación a la firma biométrica, se explica como la firma capturada y verificada electrónicamente, estableciendo en el

servicio la relación entre la voluntad de firma la identidad del firmante y el documento firmado, evitando con esto fraudes por suplantación de identidad.

En cuanto a las ventajas de rapidez y ahorro del manejo de documentos electrónicos versus los documentos en papel, las cifras son abismantes. A modo de ejemplo, los tiempos promedios en los procesos de recopilación, traslado, intención, validación y aprobación de casi cualquier crédito, toman varios días, en cambio, aplicando firma biométrica se requiere de sólo un instante para acceder a toda la información y trámites anteriormente mencionados, acentuando también la veracidad e información en línea que proporciona la tecnología biométrica.

Otra ventaja que provee la utilización de la firma biométrica es mejorar los niveles de seguridad de los procesos, eliminando el riesgo de traslado de documento físico, el que ahora se almacenará en robustas plataformas tecnológicas.

A nivel nacional, los bancos paulatinamente se han involucrado con los servicios que ofrece la biometría, adoptando una posición innovadora y competitiva apuntando a satisfacer de manera más eficiente y fidedigna el abanico de necesidades de sus clientes.

A modo de conclusión, los beneficios en la reducción de costos, de tiempos, de aumento en seguridad, la evidente optimización en los procesos y las transversales aplicaciones a las cuales puede acceder la tecnología biométrica, son aplicables a cualquier oportunidad de negocio. Se destaca también la fácil implementación y operación, adaptabilidad a posibles modificaciones tecnológicas y creación de base de datos propia para la banca.

SINACOFI y SOLEM: Una dupla que innova en biometría

A 6 años de iniciada la alianza Solem y SINACOFI sacan cuentas alegres y anuncian nuevos servicios en conjunto

Solem se ha especializado en el desarrollo de soluciones tecnológicas y sistemas transaccionales para diversos modelos de negocios, siendo capaz de adaptar su oferta técnica según evoluciona la tecnología en el tiempo, permitiendo dar continuidad a sus servicios y la completa vigencia de sus plataformas. Asimismo, cuentan con un importante *know how* en el mundo de la biometría, destacando su participación en la solución biométrica realizada para el Servicio de Registro Civil e Identificación – SRCel –, actualmente vigente.

SINACOFI ha ofertado servicios a la Banca y empresas que permitan obtener mejoras en sus procesos, automatizarlos, imprimirles seguridad y eficiencia, definiendo las tecnologías biométricas aplicadas como un importante generador de valor en el proceso de gestión de negocios.

En el año 2013 SINACOFI y Solem han renovado su alianza, tras 6 años de trabajo conjunto, implementando nuevos servicios con características tecnológicas de gran valor agregado, como son las tecnologías móviles, y atributos de flexibilidad e integración en la punta que permiten brindar el servicio en múltiples condiciones. Sergio Espoz, Gerente Comercial de Solem señala “Contar con partners de reconocida trayectoria y reputación es clave para gestar negocios saludables, garantizando la continuidad de los servicios y la constante inversión en investigación y desarrollo, lo que permite a los clientes estar tranquilos, pues sus servicios nunca quedarán obsoletos.”

Una ventaja importante que poseen los servicios es que cuentan con la generación de información desde las fuentes oficiales, están vinculados a Previred y el Servicio de Registro Civil e Identificación en paralelo, utilizan los mismos parámetros de la minucia de la cédula de identidad, se adaptan a cualquier periférico, son multiformato y a su vez el cliente puede elegir si desea trabajar a través del canal fijo o móvil, atributos que son exclusivos de la solución de Biometría de SINACOFI y Solem.

En nuestro modelo de negocios los clientes deciden

“En estos años de trabajo conjunto hemos aprendido muchísimo, como por ejemplo que cada negocio requiere de una especial atención de sus necesidades, lo que nos impulsó a desarrollar soluciones que integraran múltiples procesos y permitieran otorgar una respuesta o decisión,

basado en las reglas de negocios del cliente” destaca Rubén Flores Pardo, Administrador de Productos de SINACOFI. Los servicios entregados permiten a los clientes definir las reglas y procesos de negocios que desean incorporar para lograr un buen resultado, el que finalmente se traduce en la solución a una problemática de gestión. Incluso, dependiendo del canal elegido, los servicios biométricos hoy permiten hacer gestión fuera de las oficinas de los clientes, trasladando el *back office* al terreno donde se realizan los negocios y transformándolo en una actividad del *front office*, más productiva y que incluso permite cerrar negocios.

Impresión Dactilar: Plenamente vigente.

La impresión dactilar sigue siendo uno de los mejores instrumentos para la identificación biométrica, ya sea por sus atributos únicos de identificación como su costo. Asimismo, dado el crecimiento de esta tecnología, las instituciones pueden contar con servicios integrados que utilicen la impresión dactilar como parámetro.

Hoy en día se puede verificar una identidad, obtener el certificado de cotizaciones previsionales, incluso firmar documentos. Rubén Flores comenta que “los servicios biométricos asociados a la impresión dactilar son de las herramientas más seguras hoy en día y permiten indexar cualquier proceso de negocios en cualquier lugar que cuente con conexión a internet. Ello nos permite adaptarnos a la necesidad de los clientes rápidamente, de manera segura y con la calidad que se requiere”.

SINACOFI y Solem se preparan para lanzar al mercado nuevos servicios biométricos, los que ya incorporan las tecnologías móviles.



Rubén Flores, Administrador de Producto SINACOFI
y Sergio Espoz, Gerente Comercial Solem.

PEP Normativo: Nuevo servicio de monitoreo para el cumplimiento de la ley N°19.913



La Ley N°19.913, creada por la Unidad de Análisis Financiero (UAF), establece que las instituciones deben identificar a las personas que sean calificadas como PEP (Personas Expuestas Políticamente), debiendo resguardar sus operaciones financieras en un delimitado marco normativo. La información que se trata para el cumplimiento de la normativa es muy sensible, requiere altos niveles de confidencialidad y mantener informados, oportuna y certeramente, de dichos movimientos a la Banca, quienes deben reportar al organismo regulador periódicamente. En razón de dichos atributos, la Banca ha seleccionado a SINACOFI para entregar servicios de PEP Normativo, dando cumplimiento a las exigencias de la Ley y con altos niveles de confidencialidad.

Contexto de la Normativa

Dentro de la gran cantidad de información y precauciones que deben adoptar las diferentes entidades bancarias, se encuentra el mantener actualizada la base de sus clientes, reportar operaciones sospechosas e informar a la Unidad de Análisis Financiero toda operación en efectivo superior al equivalente de 450 unidades de fomento en cualquier moneda.

En relación a lo anterior es que SINACOFI contribuye con la actualización de la base de Personas Expuestas Políticamente, la cual se aplica a la lista difundida en la ley N°19.913, que se extiende a chilenos o extranjeros que desempeñen o hayan desempeñado funciones públicas destacadas en algún país, Chile inclusive, a los menos hasta un año de finalizado el gobierno, políticos, funcionarios gubernamentales, judiciales o militares de alta jerarquía, altos ejecutivos de empresas estatales, así como sus cónyuges, sus parientes hasta segundo grado de consanguinidad y las personas naturales con las que hayan celebrado un pacto de actuación conjunta mediante el cual tengan poder de voto suficiente para influir en sociedades constituidas en Chile. En este sentido, SINACOFI vela por entregar la información a la Banca para el cumplimiento de la normativa, del monitoreo fidedigno, invulnerable y confidencial de la información proporcionada de forma periódica a los bancos, asumiendo el desafío de mantener las mejores prácticas de seguridad y manejo de información.



Factura Segura, la nueva herramienta para facturas en volumen



ACHEF y SINACOFI se unieron nuevamente para apoyar a la industria de deudores del factoring. Es así como a mediados del 2012 nace Factura Segura un servicio a través del cual las empresas deudoras pueden pagar sus facturas en forma resguardada.

En la actualidad, especialmente en el mundo del *retail*, el mercado se encuentra generando un enorme volumen de facturas, de exponenciales números de proveedores provenientes generalmente del mercado de las PYMES.

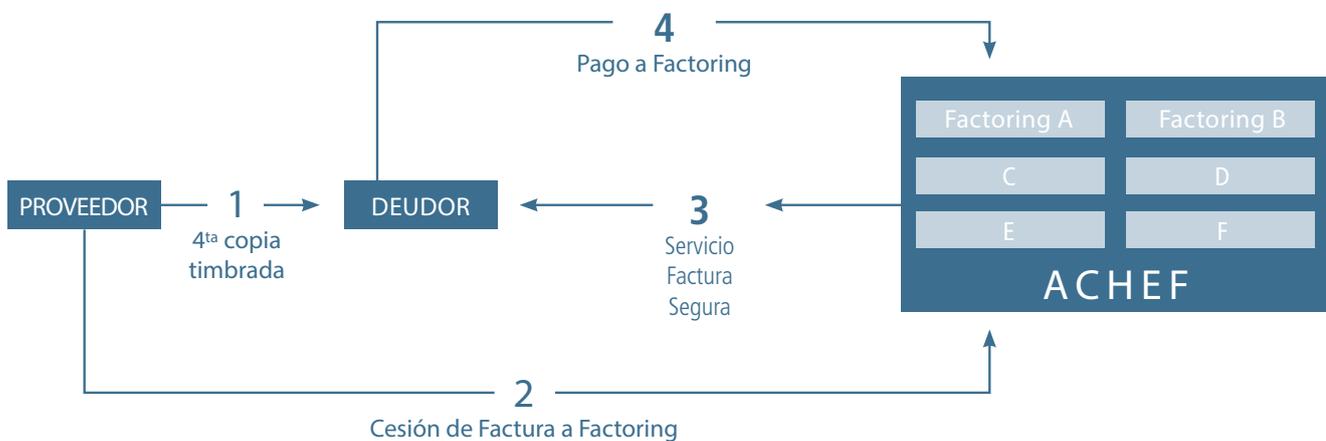
Controlar los pagos de facturas cedidas a terceros ha sido complejo, debido a que no era factible de revisar de manera amigable si la factura estaba cedida, se debía contar con la buena fe de los proveedores que dieran cuenta de un doble pago e hicieran devolución del pago o invertir mucho tiempo y recursos para cotejar las cartas de notificación de cesión de facturas una a una al momento de procesar pagos. En cualquiera de los casos la solución dista de los estándares de calidad, seguridad y eficiencia requeridos por las empresas. Para mejorar este proceso, SINACOFI desarrolló un servicio

que permite imprimirle tecnología y dinamismo a la cesión de facturas, pudiendo detectar a tiempo si una factura se encuentra o no cedida, logrando así, manejar grandes volúmenes de facturas.

Factura Segura ya ha sido implementado en algunos *retailers* y se encuentra a disposición en modo piloto para que nuestros clientes lo conozcan y prueben sus beneficios, aportando un valioso *input* para los procesos de pago.

El archivo que recibe el cliente, puede ser entregado de forma diaria, semanal o mensual y también permite seleccionar el formato de archivo en el cual se desea recibir la información.

El mayor beneficio del servicio es que permite aumentar el control en los pagos de facturas, generando la transacción de forma segura, debido a que se rige bajo las prácticas y técnicas aplicadas a la confidencialidad de la información y manejo de los datos con las que opera SINACOFI.





**ASEGURE QUE SUS CAMPAÑAS SEAN
UN ACIERTO PARA SU NEGOCIO**

MARKETING e INTELIGENCIA

*Apoyamos sus decisiones de negocios
y le ayudamos a encontrar los clientes que necesita
entre más de 13 millones de candidatos*

- Prospecto de Clientes
- Enriquecimiento de Cartera
- Contactabilidad de Clientes
- Normalización de Direcciones
- Normalización y Geocodificación



Evento Entretenedores Cívico Restaurant

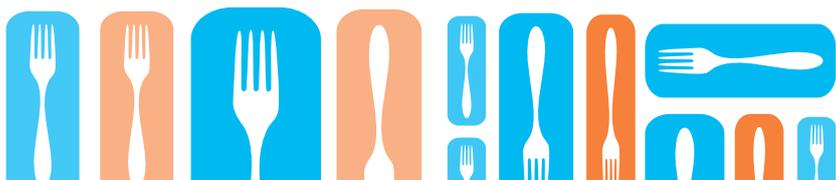
En el mes de diciembre, SINACOFI realizó nuevamente el habitual evento "Entretenedores", cuyo lugar de encuentro en esta oportunidad se desarrolló en el restaurant Cívico, ubicado en el centro Cultural Palacio La Moneda. A la cita asistieron representantes de diferentes entidades reguladoras.



Rubén Santelices, Jefe de Operaciones y Producción SBIF • Ingrid Barahona, Gerente de Desarrollo de Negocios SINACOFI • Antonio Salas, Analista de Operaciones y Tecnología SBIF • Héctor Carrasco, Jefe Departamento de Operaciones y Producción SBIF



Paola Bustos, Gerente Comercial SINACOFI • Mauricio Santander, Jefe de Fidelización SINACOFI • Atilio Mashini, Jefe de Proyectos Banco Central • Ronald Kumpf, Director de Operaciones y Tecnología SBIF • Fernando Contardo, Gerente General SINACOFI



SINACOFI invitó a sus clientes a un tributo a Journey



En el mes de diciembre, SINACOFI realizó nuevamente el habitual evento "Entretenedores", cuyo lugar de encuentro en esta oportunidad se desarrolló en el restaurant Cívico, ubicado en el centro Cultural Palacio La Moneda. A la cita asistieron representantes de diferentes entidades reguladoras.



Paola Bustos, Gerente Comercial SINACOFI • Fernando Contardo, Gerente General SINACOFI • Marco Antonio González, Gerente de Riesgo CAJA 18 • Mario Cubillos, Analista de Riesgo CAJA 18 • Claudio Poblete, Subgerente de Riesgo Operacional y Financiero CAJA 18 • José Escobedo, Jefe Base de Datos Demográfica CAJA 18



Daniel Aguirre, Jefe de Proyectos Aseguradora Magallanes • Christian Valladares, Ingeniero de Gestión Comercial Senior SINACOFI • Hernán Smith, Jefe Departamento Abastecimiento Aseguradora Magallanes • Alberto Toledo, Jefe Departamento Clientes Deudores e Informes Banco Estado



Fernando Contardo, Gerente General SINACOFI



Franci Ureta, Jefe Comercial SINACOFI • Alberto Toledo, Jefe Depto. Clientes Deudores e Informes Banco Estado • Patricio Cardemil, Gerente de Operaciones Intervalores Factorclick • Claudio Bórquez, Gerente Crédito Retail Scotiabank • Enrique Álvarez, Gerente de Riesgo Banca Personas Santander • Cristián Vásquez, Subgerente de Proyectos y Apoyo a la Gestión Santander • Mauricio Santander, Jefe de Fidelización SINACOFI



Katherine Vásquez, Jefe de Marketing y Comunicaciones SINACOFI • José Burrull, Modelador de Negocios BCI • Enrique Álvarez, Gerente de Riesgo Banca Personas Santander • Paula Rojas, Manager Datamart Scotiabank



Andrés Dougnac, Ingeniero de Fidelización SINACOFI • Rodrigo López, Subgerente Tecnología Tanner • Paula Oyarzún, Jefe del Servicio al Cliente SINACOFI • Cristián Aguayo, Jefe de Tecnología



Elsa Catalán, Ejecutivo de Cobranza ITAÚ • Marcela Herrera, Supervisora de Cobranza ITAÚ • Sergio Rojas, Subgerente de Herramientas BBVA • Lilian Morales, Ingeniero de Gestión Comercial Senior



SEGUIMIENTO DE CARTERAS Y ALERTAS

Estar alerta a los movimientos de tu cartera de clientes es una labor que puedes dejar en nuestras manos. Nosotroste notificaremos de cada cambio que registren tus clientes.

- Modela el seguimiento a la medida de tus necesidades.
- Recibe alertas electrónicas de los cambios realizados con la periodicidad que tú quieras.
- Vigila los movimientos comerciales, financieros, societarios y de tus clientes para tomar decisiones de forma proactiva, así como otro tipo de movimientos que necesites.



Contrátalo hoy mismo

CANAL MÓVIL

*Una nueva forma de hacer negocios,
llegue donde se encuentra su cliente.*

Verifique identidad y vigencia de la cédula de identidad, conozca el nivel de renta y situación comercial de su cliente e integre sus reglas de negocio para la suscripción y entrega de productos de manera fácil y eficiente, imprimiéndole modernidad y vanguardia al proceso comercial.

- Usted va al cliente, no importa donde se encuentre.
- Permite una venta mucho más rápida y segura.
- Maximiza la oportunidad de cierre de negocios, lográndolo incluso en una visita.

