

PUBLICACIÓN EXCLUSIVA  
CLIENTES SINACOFI



# MUNDO

# SINACOFI

# 2013

EDICIÓN TRIMESTRAL / N° 25 • MAYO 2013



- **SINACOFI se adjudica importante proyecto para la Asociación de Cajas de Compensación**

- **Hites: Optimizando el proceso de pago a proveedores**

*Entrevista a Bernardo Biniek*

- **Caja 18: Mejorando la productividad en el cobro de seguros de desgravamen**

*Entrevista a Claudio Castro y Pedro González*

- **Caja Los Andes se incorpora al Buró de Crédito de SINACOFI**

*Entrevista Myriam Sotomayor*

 **SINACOFI**

# Publique sus morosidades en la vitrina estratégica más amplia del sector financiero

SINACOFI ofrece la más amplia vitrina estratégica donde sus morosidades serán vistas por las empresas más importantes del mercado, logrando focalizar sus publicaciones en los verdaderos otorgantes de crédito, permitiéndole reducir los costos de cobranza y recuperar sus morosidades más rápido.

## BENEFICIOS:

- Aumento de las tasas de recuperabilidad.
- Impulso al proceso de cobranza, aumentando la probabilidad de pago de su cliente.
- Aceleramiento del proceso de cobranza.
- Reducción de los costos de cobranza, sumándose a un servicio gratuito.
- Incorporación ilimitada de registros y actualizaciones de morosidades.
- Acceso a la vitrina estratégica más importante del país, donde sus morosos serán vistos por todo el sistema financiero y grandes empresas otorgantes de crédito principalmente, incorporándose a procesos de evaluación y aprobación de créditos, evaluación hipotecaria en inmobiliarias, evaluación de factorización de facturas, score de admisión de crédito, entre otros servicios.
- Acceso a servicios de alta calidad y seguridad. Único buró de crédito certificado por un organismo internacional oficial en las normas ISO 27001:2005 e ISO 9001:2008.



Transcurrido el primer trimestre del año, hemos visto variadas situaciones económicas y políticas en el viejo continente y posiblemente seguiremos viendo situaciones de alerta y preocupación. También estamos siendo testigos de señales de cambio en Asia y particularmente en China, y vemos como la economía nacional muestra su robustez en una crisis que en nuestro país aún no se deja sentir, pero frente a la cual sin duda no somos inmunes.

En el ámbito interno nos encontramos en un período de estabilidad económica nacional y de un sostenido crecimiento del país y de la industria financiera. A nivel microeconómico nos ha tocado ser actores en la implementación de nuevas regulaciones, tanto en la industria financiera como en la industria de burós de crédito, varias de ellas con beneficios a los ciudadanos y aportando a una mayor transparencia de los mercados a cumplir las expectativas legítimamente más exigentes, pero algunas de ellas, con impactos al menos discutibles.

Dado este entorno cambiante y tomando como un desafío apoyar la gestión financiera de nuestro clientes, SINACOFI ha ampliado su oferta de servicios y enfocado su gestión en el asesoramiento en la optimización de procesos y gestión del riesgo de crédito, contribuyendo a mejorar la concreción de negocios de menor riesgo y mayor eficiencia.

Es por lo anterior también que en SINACOFI hemos orientado esfuerzos en desarrollar áreas y equipos especializados que permitan continuar otorgando altos estándares de calidad y seguridad, así como satisfacer las exigencias de nuestros clientes.

Queremos compartirles a modo de ejemplo, una buena noticia de cara al trabajo realizado en la industria, al plan de expansión a otros sectores, materializado en la reciente adjudicación del proyecto "Intercajas" para la Asociación de Cajas de Compensación de Chile. Ésta permitirá disminuir la morosidad de las Cajas de Compensación de nuestro país, potenciando los procesos de compra de carteras y obtener indicadores de gestión. Sin duda es un gran avance y viene a consolidar el trabajo colaborativo que han realizado las Cajas de Compensación a fin de reducir los incobrables de la industria.



Nos complace presentarles y compartirles la experiencia de nuestros clientes, como es en esta edición el caso de Hites, Caja 18 y Caja Los Andes. Esperamos sea de su agrado.

Les saluda cordialmente,



Fernando Contardo Díaz-Muñoz  
Gerente General  
SINACOFI

# Hites: Optimizando el proceso de pago a proveedores



Entrevista a Bernardo Biniek Fellay, Gerente de Administración y Finanzas de Hites.

**Factura Segura es un servicio que optimiza el proceso de pago a proveedores, ya que gestiona la cesión de facturas desde un archivo electrónico, sin la necesidad de esperar el traspaso del documento físico, imprimiendo modernidad y eficiencia al proceso, facilitando la administración de grandes volúmenes de facturas.**

Empresas Hites fue fundada en 1940 y desde entonces ha mantenido un crecimiento constante en la industria del retail nacional, diversificando sus actividades a través de su tarjeta de crédito y de los productos financieros que ofrece a sus clientes. Además, dentro de los grandes desafíos que Hites tiene por delante, uno de los más importantes, es el proyecto de crecimiento que considera la apertura de 14 nuevas tiendas en los próximos 3 años, para llegar a un total de 28 multitiendas al cierre del 2015. Por tanto, contar con procesos eficientes ha sido uno de los desafíos que se han planteado. "Pensando en las proyecciones de crecimiento de nuestra compañía y los atributos del servicio ofrecido por SINACOFI, decidimos contratarlo rápidamente", comentó Bernardo Biniek, Gerente de Administración y Finanzas de Hites.

A lo largo de los años, y en concordancia con el crecimiento del *retailer*, también han aumentado las transacciones administrativas asociadas al pago de proveedores, llegando a administrar cerca de 7.500 facturas de compras mensualmente, en las seis empresas del grupo de Empresas Hites.

*"Pensando en las proyecciones de crecimiento de nuestra compañía y los atributos del servicio ofrecido por SINACOFI, decidimos contratarlo rápidamente".*

Es muy común en la industria que los proveedores utilicen los *factoring* para gestionar el pago anticipado de sus facturas, por lo que la administración de las cesiones de facturas es un desafío para las áreas de administración.

## Optimización de la cesión de facturas

Hoy en día los pagos a proveedores se realizan por nómina bancaria lo que permite evitar las largas filas en donde los proveedores debían acercarse a cada empresa para cobrar facturas, disponer de personal que atendiese los mesones y que además administrara los documentos, con el riesgo que ello implicaba, tomando el pago por nómina un rol protagónico dentro del proceso de optimización del pago.

*"En Hites contamos con procesos automatizados para el pago de proveedores, por lo que incorporar procesos manuales entorpece el flujo de pago y aumenta el riesgo por error humano, especialmente en nuestro caso, que recibimos cerca de 700 cesiones de facturas mensuales".*

Todas las cesiones de facturas son recibidas formalmente por carta notarial, las cuales el colaborador encargado del área de Administración y Pagos debe recopilar la información y modificar

manualmente las nóminas de pago, las que hoy se encuentran automatizadas a fin de garantizar que los dineros sean girados al verdadero dueño de la factura. Sin embargo, hay ocasiones en que las notificaciones de cesión son recibidas tardíamente o no recibidas, ocasionando escollos en el proceso de pago, girando los pagos al proveedor en lugar del *factoring* y debiendo invertir tiempo y recursos en la gestión de los recuperos, apelando a la buena voluntad de las partes. Bernardo Biniek comenta que “En Hites contamos con procesos automatizados para el pago de proveedores, por lo que incorporar procesos manuales entorpece el flujo de pago y aumenta el riesgo por error humano, especialmente en nuestro caso, que recibimos cerca de 700 cesiones de facturas mensuales”.

Este servicio, único en el mercado, ha significado un cambio de paradigma en este proceso, donde el gran protagonista es el *input* electrónico de la información de cesiones, pasando de la carga manual de las cesiones por notificación a la carga automatizada de archivos diarios con dicha información, transformando la manipulación del dato en una validación común que minimiza errores, optimiza procesos, incorpora nuevas tecnologías y mejora los controles.

*“Cuando se optimiza desde la base, el crecimiento de la empresa no te afecta, haciendo más manejables los aumentos de volumen de facturación”.*



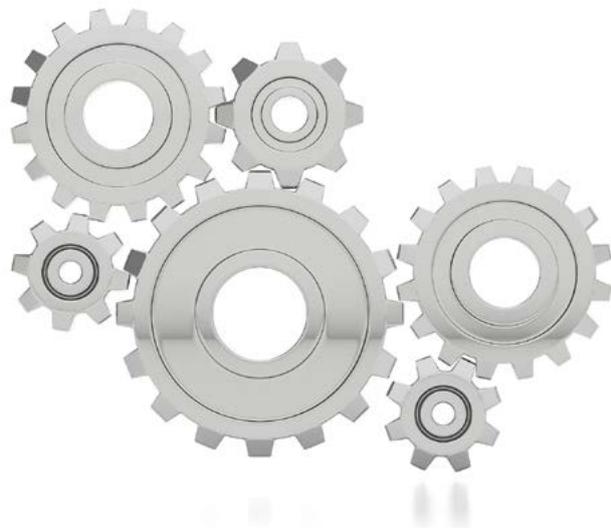
Bernardo Biniek Fellay,  
Gerente de Administración y Finanzas de Hites.

Adicionalmente se ha trabajado en conjunto con SINACOFI en mejoras continuas al servicio, a fin de ir incorporando más empresas de *factoring* que robustezcan la información, así como su adaptación a las necesidades del cliente, agregando campos necesarios para optimizar los controles en las interfases de la información. Este servicio ha contribuido a mejorar la administración de la documentación a través de un auxiliar creado para el negocio, en el que se registra la gestión de la cantidad de cesiones, los rechazos y sus motivos, *ranking* de proveedores que factorizan y *ranking* de empresas de *factoring* por volúmenes, entre otros usos.

“Cuando se optimiza desde la base, el crecimiento de la empresa no te afecta, haciendo más manejables los aumentos de volumen de facturación”, sentenció Bernardo Biniek.

La incorporación de **Factura Segura** al proceso de pago de proveedores ha significado interesantes mejoras en la gestión de pago a proveedores, permitiendo que la información de cesiones sea un *input* directo en sus sistemas, facilitando el cambio de beneficiario de la factura sin alterar el curso natural del proceso de pago y sin involucrar procesos manuales. “Las personas encargadas de la gestión del pago utilizan mecanismos para validar los cambios, sin alterar el archivo de pago. También han disminuido su carga administrativa, lo que permite redireccionar sus esfuerzos hacia funciones que aportan más valor para la compañía”, señaló el ejecutivo.

El servicio **Factura Segura** agrega valor al proceso de pago a proveedores evitando la duplicidad en los pagos, disminuyendo la carga administrativa y la dependencia de las empresas con la notificación de cesiones. Ello permite mantener un proceso de pago estable y enfrentar el crecimiento en volumen de facturas de manera controlada y automatizada.



# SINACOFI se adjudica importante proyecto para la Asociación de Cajas de Compensación



*El proyecto Intercajas, que llamó a licitación la Asociación de Cajas de Compensación, en representación de las Cajas asociadas y que fue adjudicado con éxito a SINACOFI a comienzos de este año, permitirá apoyar la gestión de cobranzas de clientes entre las Cajas de Compensación, siendo el primer macro proyecto gestionado a nivel colaborativo entre los actores de la industria.*

Actualmente una persona que mantiene un crédito con una Caja de Compensación, efectúa el pago mediante descuento por planilla imputando el pago directamente en su remuneración mensual. Cuando el trabajador deja la empresa y es contratado por otra que se encuentra afiliada a una caja de compensación diferente, generalmente se deja de hacer el cobro de dicha obligación y por consiguiente, la deuda genera morosidad. Por otra parte, la pérdida de la contactabilidad con el cliente impide realizar la cobranza oportuna, generando un problema para las cajas de compensación y para el afiliado.

*“Hemos contado con la activa colaboración y compromiso de las cajas de compensación, lo que nos insta a tomar nuevos desafíos a nivel industria y en pro de nuestros afiliados”.*

La Asociación de Cajas de Compensación, atendiendo a esta problemática de industria dio acogida al proyecto Intercajas, el que pretende dar solución a la situación planteada y, a su vez, marcar un hito en la historia de las Cajas de Compensación en Chile, siendo el primer macro proyecto gestionado a nivel colaborativo entre los actores de la industria, participando las Cajas asociadas a la Asociación, es decir, Caja 18, Los Andes, Gabriela Mistral y La Araucana. Marco Rivera, Gerente de Estudios y Desarrollo de Asociación de Cajas de Chile, comentó que “Hemos contado con la activa colaboración y compromiso de las Cajas de Compensación, lo que nos insta a tomar nuevos desafíos a nivel industria y en pro de nuestros afiliados”.

La Asociación de Cajas de Compensación, invitó a una licitación cerrada a cuatro proveedores, donde SINACOFI fue la empresa seleccionada para llevar a cabo el proyecto estratégico que permite dar seguimiento a la deuda, reducir la morosidad, aumentar el recupero de los fondos adeudados y facilitar el pago a los afiliados. Marco Rivera comentó “Creemos que la experiencia de SINACOFI viene a sumar a este proyecto, el que vemos como el puntapié inicial para realizar otros proyectos de similares características a nivel de industria”.

En el mes de mayo Cajas de Chile y SINACOFI firmaron el contrato que selló el acuerdo.



Marco Rivera, Gerente de Estudios y Desarrollo de Asociación de Cajas de Chile.



Fernando Contardo, Gerente General de SINACOFI • Renato De La Cerda, Fiscal Cajas de Chile A.G.  
 • Paola Bustos, Gerente Comercial de SINACOFI • Eduardo Saavedra, Gerente de Operaciones y Tecnología de SINACOFI  
 • Eusebio Pérez, Vicepresidente Ejecutivo Cajas de Chile A.G. • Marco Rivera, Gerente de Estudios y Desarrollo de Cajas de Chile A.G.

## Lionel Olavarría Leyton se une al comité ejecutivo de SINACOFI

El pasado mes de abril, el actual Gerente General del Banco BCI, se sumó al Directorio de SINACOFI.

Lionel Olavarría, de profesión Ingeniero Civil Industrial de la Universidad de Chile y Máster en Economía y Dirección de Empresas IESE de la Universidad de Navarra en España, ha desarrollado una sólida e internacional carrera profesional. Dentro de su amplia trayectoria destaca su participación en diversos directorios e industrias como el Comité de Gerentes Generales de la SBIF, miembro del Consejo Asesor de Latinoamérica de Visa, Director de BCI Seguros Generales S.A., BCI Seguros de Vida, S.A., Empresas Juan Yarur S.A.C., Tuves S.A., Controller del Chemical Bank en España, Gerente Comercial del Banco Santiago, Presidente Fundador de Redbanc S.A., Presidente de Transbank, entre muchas otras.

SINACOFI da la más cordial bienvenida al nuevo director Lionel Olavarría quien sin lugar a dudas realizará importantes contribuciones a la organización.



Lionel Olavarría Leyton,  
Gerente General de Banco BCI.

# Caja 18: Mejorando la productividad en el cobro de seguros de desgravamen



Entrevista a Claudio Castro, Gerente de Operaciones y a Pedro González, Subgerente de Cuentas Individuales de Caja 18.

Comprometidos con la seguridad social desde 1969, Caja 18 se ha preocupado de orientar sus esfuerzos hacia la eficiencia operacional, permitiéndole generar servicios y beneficios de gran impacto social para sus más de 600 mil afiliados a través de una actualizada oferta de valor sobre la que se invierte año a año, así como un sostenido crecimiento, modernización y ampliación de su red de sucursales. Al respecto, Claudio Castro, Gerente de Operaciones de Caja 18, señala que “La Caja, al ser concebida como una corporación de derecho privado sin fines de lucro, orienta la obtención de sus rentabilidades a reconvertir cada nuevo peso logrado en mejores beneficios para los afiliados. Mientras mejor sea nuestra gestión, mayor *comfort* logramos para ellos y sus familias, siendo un apoyo concreto a lo largo de todo su ciclo de vida, en aspectos tan importantes como la salud, la educación, el tiempo libre, la protección, el financiamiento, por nombrar algunos”.



Claudio Castro, Gerente de Operaciones de Caja 18.

La administración de los seguros de desgravamen se define como un proceso crítico en Caja 18, donde cobra mayor importancia la adecuada gestión que se realiza sobre las pólizas de seguros vigentes, dada la diversidad que observa la composición de su cartera.

Es por ello que en el año 2012, siguiendo este lineamiento estratégico, la Caja se propuso optimizar el proceso de cobro de los seguros de desgravamen suscribiendo el

servicio **Validación de Personas Naturales y Defunción** con SINACOFI, logrando importantes beneficios, tanto operacionales como hacia sus afiliados.

## El Servicio

**Validación de Personas Naturales y Defunción** es un servicio que permite realizar dos procesos simultáneos, por una parte enriquecer la data de la cartera desde la fuente oficial y por otra verificar el fallecimiento de sus integrantes. En caso de constatar el fallecimiento de un afiliado, el servicio incorpora el certificado de defunción a la respuesta del mismo, permitiendo a la Caja obtener todos los instrumentos necesarios para efectuar el cobro de la póliza de desgravamen dentro de plazo.

La experiencia de más de 25 años de SINACOFI en el negocio bancario permitió compartir el *know how* y contribuir al robustecimiento del proceso, sumado a la flexibilidad del servicio, capaz de adaptarse a la plataforma de nuestra institución; fueron factores decisivos para concretar el negocio entre ambas entidades.

## Beneficios de la experiencia

La principal preocupación de Caja 18 era conocer el nivel de siniestros de su cartera, con el fin de realizar a tiempo el cobro del seguro de desgravamen, dado que cada póliza – que cubre contingencias que afectan, tanto a trabajadores como a pensionados en uso de un crédito otorgado por la Caja – considera plazos perentorios para impetrar el pago de la cobertura contratada. “Hemos mejorado considerablemente la productividad del cobro”, comentó Claudio Castro.

Antes no tenían cómo conocer acerca del fallecimiento de forma masiva, oportuna y certera. Muchas veces corroboraron que la información que se les había aportado era errónea, los cruces no coincidían o recibían el *input* del dato con una temporalidad que no satisfacía su necesidad, lo que en la relación establecida con SINACOFI se ha visto ampliamente mejorada, logrando centralizar el proceso completo en un

único partner. Pedro González, Subgerente de Cuentas Individuales de Caja 18, comenta que “hemos puesto en manos de SINACOFI el proceso asociado a la materia prima, dedicándonos a hacer gestión y lograr el cobro del seguro, con un rendimiento en recuperación de pólizas que justifica absolutamente la alianza”.

De cara a la Superintendencia de Seguridad Social este proceso ha significado un mejor cumplimiento con el regulador. “Nuestro organismo regulador ha visto estas mejoras”, comentó Pedro González. Es así como han logrado mejorar la oportunidad de la gestión de pólizas y eliminar los descalces, logrando mayor tasa de cobro de seguros de desgravamen y mayor completitud de la información.

### La cara social del servicio

La gestión de seguros de desgravamen no sólo compromete la operación financiera, sino que contribuye a mejorar la relación entre la entidad y la familia del afiliado.

Antiguamente los familiares del afiliado notificaban a la Caja del fallecimiento, buscando liquidar las obligaciones

que el afiliado sostenía con la institución, adquiriendo una preocupación más dentro del dolor por la pérdida del ser querido. En la actualidad, el conocimiento proactivo de los fallecimientos ha permitido a Caja 18 ofrecer ayuda, contener y dar una solución concreta, liberando a la familia de esta responsabilidad con una filosofía de servicio más acorde con el objetivo organizacional. “Al liberar a la familia de la obligación contraída, la familia se ve liberada de este gran peso”, concluyó Claudio Castro.



Pedro González, Subgerente de Cuentas Individuales de Caja 18.

## SINACOFI expone su experiencia en el desarrollo de su modelo de Continuidad de Negocios en DRJ Day para su jornada en Chile.

El Hotel Radisson de Vitacura fue la sede elegida para realizar por primera vez en Chile el encuentro DRJ Day “Disaster Recovery Journal” para Continuidad de Negocios. La instancia, desarrollada el 9 de mayo en Chile, y con experiencias en Latinoamérica, de países como Perú, Colombia, México, Costa Rica y República Dominicana, dio lugar a la presentación de casos reales de éxito y aprendizaje en la materia. En la ocasión, SINACOFI fue invitado a participar como conferencista, contando con la exposición de su Modelo de Continuidad de Negocios representado por Karina Santelices, Subgerente de Seguridad de la Información de SINACOFI, dando cuenta de las buenas prácticas empresariales y experiencias a lo largo de su gestión. “Ser considerados un buen referente en esta materia nos confirma que hemos tomado el camino correcto en Continuidad de Negocios, siendo esto un proceso crítico y donde las empresas deben

ser responsables de contar con planes preventivos y reactivos, manteniéndose preparados para enfrentar crisis y responder eficientemente como proveedor crítico de la industria”, comentó la ejecutiva.



Karina Santelices, Subgerente de Seguridad de la Información de SINACOFI.

# Caja Los Andes se incorpora al Buró de Crédito de SINACOFI



*Entrevista a Myriam Sotomayor, Gerente de Riesgo de Caja Los Andes.*

***En el mes de marzo del presente año, Caja Los Andes implementó los servicios del Buró de Crédito de SINACOFI para el análisis de riesgo y crédito.***

Caja Los Andes, fue fundada en 1953 con el patrocinio de la Cámara Chilena de la Construcción para satisfacer las necesidades de asignación familiar a obreros de la construcción, introduciendo una de las primeras experiencias de participación de privados en la gestión de prestaciones de seguridad social. Con el paso del tiempo las empresas pudieron elegir a qué Caja de Compensación afiliarse, permitiendo contar hoy con una oferta abierta a cualquier empresa y que contempla prestaciones como Asignación Familiar, Subsidio de Cesantía, Subsidio por Incapacidad Laboral, Crédito Familiar, Prestaciones Adicionales y Complementarias, entre otras.

*“Noté la proactividad en el equipo, el alto grado de conocimiento e involucramiento en el negocio, así como el interés de nuestros requerimientos. Esto se integraba muy bien con nuestras necesidades, lo que nos llevó a un cierre del negocio”.*

Esta organización ha implementado una estrategia de desarrollo focalizada en el cliente con el propósito de entregar una atención de la más alta calidad a sus afiliados, para ello han dispuesto de canales de comunicación a lo largo de todo el país, con una amplia red de 111 sucursales, una innovadora flota de sucursales móviles, ejecutivos en terreno, una sucursal virtual en su sitio *web* y un moderno *call center*, lo que les permite llegar a los distintos públicos, desde jóvenes trabajadores hasta pensionados.

Myriam Sotomayor, Gerente de Riesgo de Caja Los Andes, señala que, “La visión estratégica de Caja Los Andes ha incorporado la mirada del cliente como un elemento clave para definir sus procesos estratégicos, por lo

que los aliados que nos acompañen deben responder también a este enfoque”.

Uno de los beneficios que otorga Caja Los Andes, es el crédito social, el que satisface las necesidades de financiamiento de sus afiliados, principalmente del sector de menores ingresos, y donde los clientes requieren obtener los recursos con rapidez, lo que nos obliga a contar con medios de evaluación y aprobación eficientes y oportunos, de manera que la operación sea lograda dentro de los niveles de riesgo aceptados por la organización, en el menor tiempo posible. En este objetivo La Caja necesitaba contar con un proveedor que ofreciera los servicios para el análisis de riesgo con altos estándares de disponibilidad, certeza en la información y que además lograra un alto nivel de adaptación a las necesidades específicas del negocio de La Caja, así como de sus plataformas tecnológicas. En el año 2013 Caja Los Andes, comienza a trabajar con SINACOFI incorporando los servicios del buró de crédito. Al respecto la ejecutiva



Myriam Sotomayor, Gerente de Riesgo de Caja Los Andes.

comenta, “Noté la proactividad en el equipo, el alto grado de conocimiento e involucramiento en el negocio, así como el interés por nuestros requerimientos. Esto se integraba muy bien con nuestras necesidades, lo que nos llevó a concretar el negocio”.

El estudio realizado aplicó las metodologías de gestión de proyectos que utiliza SINACOFI, lo que permitió llegar a un cierre de negocio exitoso, donde el levantamiento de las necesidades del cliente fueron claves a la hora de ofertar adecuadamente un *pull* de servicios que aportara a los procesos de riesgo y crédito de La Caja.

La puesta en producción fue rápida y contempló pruebas que se realizaron en un corto período, a fin de cumplir

con los plazos establecidos en el proyecto, logrando un proceso exitoso, limpio y satisfactorio. “SINACOFI se involucró por completo en nuestro negocio, asesorándonos también en aspectos tecnológicos que nos ayudaron a concluir con éxito el proceso de implementación”, comentó Myriam Sotomayor.

#### Estándares de Calidad y Site de Contingencia

“El que SINACOFI contara con un *site* de contingencia fue uno de los puntos fuertes y que cobra relevancia cuando se tienen procesos críticos en conjunto con los aliados, a objeto de asegurar que los servicios funcionen en todo momento. No podemos correr riesgos frente a nuestros afiliados”, concluyó la ejecutiva.

## Comité Organizador del Congreso Nacional de Crédito y Cobranzas se reúne para determinar enfoque del encuentro en 2013

El 19 de abril se realizó la primera reunión académica del comité Organizador del 11° Congreso Latinoamericano y 8° Congreso Nacional de Crédito y Cobranzas – Chile 2013, contando con la participación de 16 altos ejecutivos de riesgo, crédito y cobranzas del sector financiero, cajas de compensación, retail y otras empresas.

El congreso, que se realizará en el tercer trimestre de este año, contará con una agenda enfocada en la economía de

Latinoamérica, impacto de la crisis Europea y el análisis de la influencia de China y Estados Unidos en los resultados de la región, así como la mirada interna en microeconomía. Asimismo, se planea presentar una mirada a la gestión del riesgo en los tiempos actuales, donde la industria se ha visto impactada por nuevas regulaciones y donde el cliente toma un rol protagónico en la gestión de cobranza. Próximamente la agenda será definida e informada al público.



# Ampliar la vitrina de morosidad contribuye a recuperar deudas tempranamente



*La gestión de cobranza se apoya tradicionalmente en la publicación de morosidades, agilizando el ciclo de recupero de la deuda, donde la calidad y visibilidad de la vitrina de información torna relevancia cuando se trata de persuadir para el pago de las obligaciones vencidas.*

En el último tiempo hemos sido testigos de importantes cambios regulatorios que han impactado la industria de la información financiera, donde el gran protagonista del 2012 fue la aprobación de la Ley 20.575 sobre la Finalidad del Tratamiento de Datos Personales, restringiendo el acceso a los informes comerciales, reduciendo la visualización a sólo aquellas empresas otorgantes de crédito, así como la reducción de los registros de mora a través del llamado borronazo. Dichas acciones cambiaron la forma de evaluar el riesgo de crédito, disminuyendo en forma considerable la cantidad de información disponible, así como la vitrina de morosidad. Es por ello que torna gran importancia la publicación de la morosidad y la exposición que tendrá. Paola Bustos, Gerente Comercial de SINACOFI, comenta que “Las empresas necesitan publicar sus morosidades y las entidades otorgantes de crédito necesitan saber quiénes son los buenos pagadores. En razón de ello nuestro buró de crédito ha abierto la posibilidad para que aquellas empresas que necesitan publicar sus morosidades puedan hacerlo fácilmente con nosotros”.

Con el fin de robustecer la información para los procesos de riesgo comercial y de crédito, es que SINACOFI pone a disposición del mercado el servicio de **Recuperación Proactiva de Carteras**, que posibilita el aporte de las morosidades vigentes de la cartera del cliente, con un modelo de operación flexible, la exhibición de morosos sin costo alguno en sus informes financieros y resguarda los más altos estándares de calidad y seguridad de la información, mostrándose como una efectiva herramienta de apoyo a las empresas que buscan recuperar las morosidades y apoyar la gestión de sus departamentos de cobranzas. “Nuestro servicio es un beneficio gratuito para las empresas, ya que

se establece una relación ganar-ganar con el cliente que aporta su morosidad. Por una parte ellos aportan al sistema con el ingreso de la morosidad y nosotros ganamos robusteciendo la mora del sistema”, comenta Paola Bustos.

La información aportada se refleja automática e inmediatamente en todos los informes comerciales entregador por SINACOFI, mejorando los indicadores de recuperación de morosidades, optimizando los tiempos y recursos destinados a la gestión de cobranza y es exhibida en diferentes áreas de riesgo y crédito de la Banca, Instituciones Financieras, Cajas de Compensación, Empresas Leasing y de Factoring, Verificadoras y Garantizadoras de Cheque e Instituciones ligadas al Buró de Crédito y Retail. “Para las empresas es importante aportar su morosidad y que sea entregada a través de servicios a instituciones varias en otorgamiento de crédito. No tiene la misma exposición un proceso de evaluación de crédito de consumo que un negocio local. Eso lo comprendimos bien y por ello ofrecemos la vitrina estratégica más amplia del mercado.” sentenció la ejecutiva.



Paola Bustos, Gerente Comercial de SINACOFI.

# Training de Biometría Aplicada

El día jueves 18 de abril, se realizó en el Hotel Plaza San Francisco, el Training de Biometría Aplicada organizado por CMS People.

El evento contó con la participación de destacados exponentes de la biometría en Chile, quienes fueron los encargados de desarrollar temáticas relacionadas a las tendencias, modelos, aspectos legales, firma biométrica y experiencias de negocios, así como interactuar con los servicios dispuestos en el Canal Móvil de SINACOFI de manera práctica y acercando la experiencia de servicio.



Giovanni Solís, Encargado de Gestión Comercial en Banco Falabella, Katherine Vásquez, Jefe de Marketing y Comunicaciones SINACOFI y Víctor Reyes, Jefe de Proyectos en Banco Falabella.



Sebastián Prieto, Jefe de Nuevos Negocios en UNIRED, Patricio Abarca, Jefe de Tecnología en UNIRED y Pablo Contreras Oficial de Seguridad de la Información en UNIRED.



Mauricio Santander, Jefe de Fidelización en SINACOFI y Elliot Wolf, Subgerente de Pasivos e Hipotecario en Banco BBVA.



Ingrid Barahona, Gerente Desarrollo de Negocios en SINACOFI y Fabián Araya, Jefe de Proyectos en Banco BCI.



Franklin Campos, Jefe de Proyecto en Banco Estado y Héctor Morales, Subgerente de Sistemas de Dirección y Soporte en Banco Estado.



Patricio Leixelard, Bussines Manager en Solem y Rubén Flores, Administrador de Productos en SINACOFI.



Claudia Ortega, Ingeniero de Procesos y Tecnología en Banco Estado, Jorge Fernández, Jefe de Proyectos en Banco Estado y Carlos Oviedo, Coordinador Banca Personas en Banco Estado.



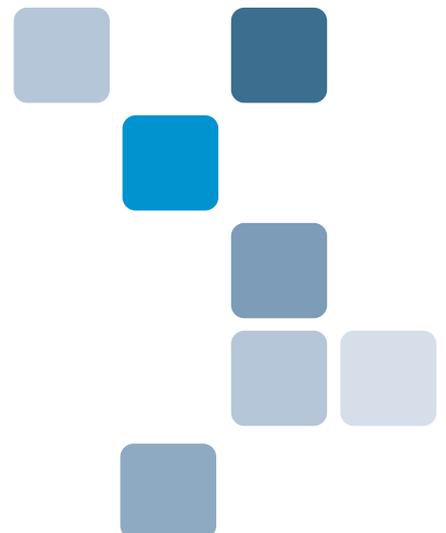
Víctor Labra, Abogado Jefe Grupo Fiscalía, Banco Estado, Ximena Jaña, Jefe de Proyecto en Banco Estado y Rubén Flores, Administrador de Productos en SINACOFI.



Aníbal Fuenzalida, Jefe Área Procesos de Sistemas y Tecnología en Banco Estado, Roberto Parra, Gerente de Operaciones en UNIRED Y Paul Méndez, Jefe Proyecto Sistemas en Banco Estado.



Pedro Cornejo, Gerente de Operaciones Centralizadas en Banco Santander, Juan Sotomayor, Gerente de Operaciones Red Sucursales en Banco Santander y Raúl Cartagena, Abogado en Banco Santander.



# Una buena gestión de carteras es vital para su negocio. Confíe el monitoreo de sus clientes a un experto.

El servicio Seguimiento de Carteras y Alertas le permitirá monitorear los movimientos de su cartera de clientes y establecer controles adecuados de acuerdo a sus reglas de decisión, siendo alertado de los cambios, permitiendo reaccionar ante sus movimientos tempranamente, tanto para efectuar estrategias de cruce de productos, estrategias de retención de clientes y/o estrategias de prevención de sobreendeudamiento, entre otras aplicaciones.

A glowing blue EKG (heart rate) line graphic is overlaid on a dark blue grid background, extending horizontally across the middle of the page.

## BENEFICIOS:

- Modela el seguimiento a la medida de sus necesidades.
- Reciba alertas electrónicas de los cambios realizados con la periodicidad que prefiera.
- Vigile los movimientos comerciales, financieros, societarios y de sus clientes para tomar decisiones de forma proactiva, así como otro tipo de movimientos que necesite.

# *¿SU FUERZA DE VENTAS PUEDE CERRAR NEGOCIOS EN TERRENO?*

## **CANAL MÓVIL**

- Optimice su proceso de ventas y maximice las oportunidades de cierre de negocios en donde se encuentre su cliente.
- Obtenga mayor seguridad en las transacciones.
- Reduzca documentos en el proceso de venta.

