

PUBLICACIÓN EXCLUSIVA  
CLIENTES SINACOFI



# MUNDO

# SINACOFI

# 2013

EDICIÓN TRIMESTRAL / N° 26 • OCTUBRE 2013



- **Repositorio Certificado**  
Ley N° 20.130

- **Banco Estado y la importancia de implementar el servicio PEP Normativo**  
*Entrevista a Carlos Molina*

- **Socovesa se incorpora al Buró de Crédito**  
*Entrevista a José Luis Passalacqua*

- **Experian, la nueva Alianza Estratégica de SINACOFI**

- **Certificación de Calidad de SINACOFI Buró ISO 9001: 2008**

 **SINACOFI**

# *¿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.



En los últimos meses y bajo el reconocimiento de las nuevas tendencias en el mercado nacional, en SINACOFI hemos buscado desarrollar y potenciar los diferentes procesos que nos han permitido proporcionarle a nuestros clientes productos de alta calidad.

Queremos compartir con ustedes la grata noticia de haber sido nuevamente auditados por la empresa española AENOR, la cual determinó la mantención de la certificación de la norma ISO 9001:2008 para todas nuestras unidades de negocios, lo que ratifica la excelente calidad y cumplimiento de los procesos, productos y servicios que ofrecemos.

En el mes de mayo pusimos a prueba nuestro Plan de Continuidad de Negocios para todas las unidades de servicios, condición esencial para asegurar la continuidad de los mismos, de cara a los clientes. Los resultados del proceso fueron positivos, permitiendo validar los planes de acción y capacitación de las personas involucradas.

Destacamos el apoyo y activa participación de clientes y un número importante de colaboradores de SINACOFI.

Una vez más nos sentimos felices del reconocimiento que nos entregó *Great Place to Work* en los resultados de la medición de clima del 2012, lo anterior nos considera como la segunda mejor mediana empresa para trabajar en Chile, nos sentimos muy honrados por esta distinción y refleja el excelente clima laboral que hemos construido como equipo.

Finalmente, en esta edición queremos transmitirles experiencias de servicios de algunos de nuestros nuevos clientes.

Esperando que disfruten del contenido, les saluda afectuosamente,



Eduardo Saavedra León  
Gerente de Operaciones y Tecnología  
SINACOFI

## PEP Normativo: Banco Estado implementa servicio con el que monitorea sus clientes expuestos políticamente.



*Entrevista a Carlos Molina Reyes, Subgerente Corporativo Compliance de Banco Estado.*

*Con la misión de que el cumplimiento de las leyes y normas sea inalterable y cabal, es que al momento de la promulgación de la Ley N° 19.913, la cual busca la prevención de materias como el lavado de activos y el financiamiento del terrorismo en Chile, Banco Estado aplicó su reconocida rigurosidad en la búsqueda de un proveedor del listado de personas en condición de PEP, que le permitiera cumplir óptimamente con el core de su negocio, las disposiciones legales y normativas vigentes.*

Teniendo en consideración que el patrimonio más importante de Banco Estado se le atribuye a la relación construida con sus clientes y reguladores, y en donde la banca tiene la obligación de cumplir con las disposiciones de la Ley N° 19.913, como también con las normas de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF), entre otras, es la necesidad de contar con un proveedor que le proporcione la información certera y actualizada, que cumpla con controles adecuados, certificaciones de calidad que afecten positivamente en la producción del banco y que mantenga los controles inalterables acorde a lo estipulado con el fin de que no afecte los procesos, pasa a ser indispensable la minuciosidad en la búsqueda de aliados claves y comprometidos en el protocolo de uno de los bancos más prestigiosos de Chile.

*“Banco Estado buscó certeza y actualización de la información solicitada con el fin de erradicar cualquier posibilidad de problemas y errores en la identificación de sus clientes”, comentó Carlos Molina.*

En lo que a Personas Expuestas Políticamente (PEP) se refiere, acentuamos la sensibilidad del tema y un grado de dificultad mayor en el proceso de identificación de los clientes bajo esta condición, ya que las nuevas disposiciones de la materia publicadas en abril del 2012, abarcan a los chilenos que desempeñan o hayan desempeñado funciones públicas destacadas en un país, hasta a lo menos un año de finalizado el ejercicio de las mismas y cuyos lazos familiares son considerados hasta segundo grado de consanguinidad. Es por lo anterior que Banco Estado buscó certeza y

actualización de la información solicitada con el fin de erradicar cualquier posibilidad de problemas y errores en la identificación de sus clientes, escogiendo una empresa que brindara un valor agregado al servicio y tuviera un diligente manejo de los procedimientos, permitiendo que el Banco sólo se preocupe de verificar y entregar un servicio acorde a sus clientes de acuerdo al ordenamiento jurídico y normativo que le afecta.

Para Carlos Molina, Subgerente Corporativo Compliance de Banco Estado y quien participó en el proceso de selección del proveedor del servicio **PEP Normativo**, los factores principales fueron, entre otras cosas, el adecuado conocimiento que debe tener de la industria, experiencia en el tipo de servicio y por supuesto un adecuado conocimiento del marco regulatorio que los rige, de tal manera de garantizar la entrega de un servicio óptimo, con valor agregado y de acuerdo a los estándares del banco, exento de externalidades negativas que pudieran afectar los procesos internos y de *delivery* de un producto o servicio a sus clientes.

“Se requiere que los servicios brinden un valor agregado a los clientes y se encuentren en la mejor posición para proporcionar lo solicitado.

Hemos tenido buena experiencia con SINACOFI ya que han ido potenciando el servicio y escuchando nuestros requerimientos, permitiendo cumplir y facilitar las normas, reducir los riesgos y evitar incurrir en errores que pudieran perjudicar a nuestros clientes,” señaló el ejecutivo.



Carlos Molina Reyes,  
Subgerente Corporativo Compliance de Banco Estado.

## SINACOFI Buró obtiene Certificación de Calidad ISO 9001:2008



Certificado ISO 9001:2008

El 7 de mayo, la certificadora con sede en Chile, AENOR, realizó la revisión de procesos claves y de apoyo declarados por SINACOFI Buró de Crédito, determinando que éstos cumplen con los requisitos exigidos por la norma.

Los antecedentes fueron remitidos a la casa matriz de la certificadora en España para la emisión del certificado de calidad ISO 9001:2008, consolidando que SINACOFI en su totalidad se encuentra certificada bajo la norma.



## Experian, la nueva alianza estratégica de SINACOFI



*Experian y SINACOFI conforman alianza para la formulación de negocios conjuntos en modelos predictivos.*

Experian y SINACOFI han materializado una nueva alianza para la formulación de negocios conjuntos.

La multinacional Experian, a través de su unidad de negocios de *Decision Analytics*, especializada en servicios de consultoría en gestión de riesgos y soluciones analíticas y SINACOFI, principal Buró de Crédito del sector financiero en el mercado chileno, se unen para desarrollar soluciones de valor agregado para el análisis de riesgo de crédito y fraude, con la finalidad de enriquecer la oferta de servicios en el mercado local y potenciar el *know how* de la industria.

Experian es parte del grupo Serasa Experian, líder mundial en servicios de información y proporciona datos y herramientas analíticas a sus clientes en más de 80 países. La multinacional contribuye a gestionar el riesgo de crédito, prevención del fraude, eficientar las campañas de marketing y automatizar el proceso de toma de decisiones. La compañía emplea aproximadamente a 15.000 personas en 41 países y tiene su sede central en la ciudad de Dublín (Irlanda), con oficinas operativas en Nottingham (Reino Unido), California (Estados Unidos) y en São Paulo (Brasil).

En tanto SINACOFI, principal Buró de Crédito del sector financiero en Chile, filial de la Asociación de Bancos e Instituciones Financieras – ABIF – con más de 25 años de experiencia en el mercado nacional, ha contribuido con servicios para el análisis de riesgo y crédito, así como con innovadoras soluciones para la optimización de procesos, prevención del fraude y aciertos de marketing e inteligencia de negocios.

Esta alianza traerá múltiples beneficios al mercado nacional, permitiendo a las empresas contar con herramientas sólidas para el análisis de riesgo en las diferentes etapas del ciclo de vida de sus clientes. Además permitirá contar con las experiencias internacionales de Experian en la aplicación de modelos predictivos y la adaptación a la realidad de negocios en Chile gracias al *expertise* de SINACOFI a nivel nacional.

El acuerdo firmado, proyecta generar en el corto plazo nuevos e innovadores servicios para el apoyo a la gestión de riesgos y del proceso de crédito del sector financiero y empresas, los que serán comunicados al mercado prontamente.



## Banco Itaú: Incorporando la excelencia de servicio en la gestión comercial.

### Entrevista a Pedro Hernández, Gerente Regional de Banco Itaú

Los servicios de **Buró de Crédito** que proporciona SINACOFI, operan intensivamente en el Banco Itaú desde septiembre del año 2012, momento desde el cual la información oportuna y certera, se ha visto reflejada en las mejoras de los procesos de evaluación y riesgo de crédito.

En el transcurso del segundo semestre del año 2012, Banco Itaú identificó, dentro del proceso de diagnóstico mensual, la necesidad de mejor y mayor información para sus diferentes procesos operacionales, comerciales y de riesgo de crédito.

“Banco Itaú detectó la necesidad de contar con más y mejor información de forma oportuna y certera, por lo que a partir de un análisis entre el proveedor de aquella época y SINACOFI, con quienes ya teníamos algunos servicios, nos decidimos por la calidad de la información para mejorar la toma de decisiones”, comentó Pedro Hernández, Jefe Regional de Banco Itaú.

### Implementación del Buró de Crédito

Gracias a la buena experiencia referida de SINACOFI en relación a algunos servicios que ya eran proporcionados al banco y a la eficiencia demostrada en los procesos, se solicitó ampliar la entrega de servicios de buró, contando hoy con alrededor de 20 servicios, todos disponibles mediante *Connect 2000* y *Web* para los diferentes usuarios.

“Los procesos, las evaluaciones de riesgo y el diagnóstico de provisiones, se han visto mejorados con la implementación de los servicios de **Buró de Crédito** que nos proporciona SINACOFI y han entregado información de calidad, altos niveles de seguridad e información oportuna”, comentó el ejecutivo.

### En busca de la decisión acertada

*“Existe una importancia crucial en generar vínculos estratégicos y de confianza con los proveedores. La información recibida y con la cual depende el éxito y fracaso en la toma de decisiones y de una organización, requieren expectativas que deben ser cumplidas o superadas”, comentó Pedro Hernández.*

En un mercado altamente competitivo, la necesidad de satisfacer y superar cada una de las expectativas de los clientes obliga a velar por la coherencia y prestigio de la empresa, focalizado en la confianza, calidad de servicio, accesibilidad y cercanía.

“Existe una importancia crucial en generar vínculos estratégicos y de confianza con los proveedores. La información recibida y con la cual depende el éxito y fracaso en la toma de decisiones y de una organización, requieren expectativas que deben ser cumplidas o superadas. SINACOFI, a través de sus ejecutivos y servicios, ha demostrado interés, compromiso, cumplimiento con los objetivos y con las expectativas del banco”, sentenció el Gerente Regional.

Para Banco Itaú la implementación de los servicios del Buró de Crédito ha sido satisfactoria y valora la experiencia de estos servicios en toda la banca.

“La experiencia que SINACOFI tiene con la banca es un factor referente clave y nos ha permitido proporcionarle a nuestros clientes más y mejores servicios”, concluyó el ejecutivo.



Pedro Hernández, Gerente Regional de Banco Itaú.

# Repositorio Certificado Ley 20.130

Entrevista a Cristián Espinoza, Gerente de Negocios Personas e Hipotecarios de Banco de Chile y a Juan Francisco Castaño, Gerente Hipotecario de Banco BICE.

**El servicio de SINACOFI permite a los Notarios y Conservadores de Chile verificar en línea los certificados Ley N° 20.130 emitidos por los bancos.**

Con el fin de mejorar el servicio a los clientes del mercado financiero, el Comité de Vivienda de la Asociación de Bancos e Instituciones Financieras, propuso automatizar la solicitud, emisión y almacenamiento del certificado, logrando facilitar la comunicación entre los bancos y aumentar la calidad de atención a sus clientes. En vista a las necesidades expuestas, se solicitó a SINACOFI la disposición de un repositorio electrónico para el certificado y el correspondiente acceso a los bancos, notarios y conservadores del país.

A través del sistema de Mensajería de SINACOFI, los bancos almacenarán directamente los certificados disminuyendo los tiempos y costos en los cuales debe incurrir el cliente.

“Dado los avances tecnológicos y las normativas vigentes, los conservadores y los notarios de Chile aceptan la documentación que se encuentre bajo canales electrónicos, siempre que demuestren ciertas medidas de seguridad. En ese sentido, SINACOFI entregó todas las herramientas que cumplen con la certificación de seguridad y acceso controlado a información sensible”, comentó Cristián Espinoza, Gerente de Negocios Personas e Hipotecarios de Banco de Chile.

*“Para la banca es un gran aporte la participación de los notarios ya que gracias a la estandarización del procedimiento a los clientes les será sumamente beneficioso”, comentó el Gerente Hipotecario de Banco BICE.*

Una de las más significativas mejoras que incorpora este servicio dice relación con que los notarios podrán verificar la procedencia e integridad del documento a través del Repositorio Certificado Ley 20.130 que proporciona SINACOFI.

La tecnología, los altos estándares de seguridad y calidad que entrega SINACOFI, han permitido abrir una puerta a la innovación al sistema de Mensajería, posibilitando que los notarios tengan acceso al Servicio Repositorio Certificado Ley 20.130.

“Para la banca es un gran aporte la participación de los notarios ya que gracias a la estandarización del procedimiento a los clientes les será sumamente beneficioso”, ya que significará mejoras en la calidad de atención, en la eficiencia, reducción en los tiempos y en los costos, mientras que la industria bancaria contará con mayor seguridad y control de los certificados emitidos, comentó Juan Francisco Castaño, Gerente Hipotecario de Banco BICE.

“El servicio ya se encuentra desarrollado y en el periodo comprendido entre agosto a diciembre del 2013, se realizará la marcha blanca. La metodología implementada por SINACOFI garantiza el éxito del proyecto y la correspondiente satisfacción de los usuarios y clientes”, comentó Eduardo Tapia, Product Manager de SINACOFI.



Eduardo Tapia, Product Manager de SINACOFI, Cristián Espinoza, Gerente de Negocios Personas e Hipotecarios de Banco de Chile y Juan Francisco Castaño, Gerente Hipotecario de Banco BICE.



## Ad portas de la implementación del servicio, SINACOFI capacita a la banca

Exitosa fue la capacitación del Repositorio Certificado Ley N° 20.130 desarrollada por Eduardo Tapia Montes, Product Manager de SINACOFI.

En los meses de junio y julio se realizaron 8 jornadas de capacitación en donde se entregaron las herramientas y conocimientos necesarios para la utilización de este nuevo y eficiente servicio a través del Sistema de Mensajería TID Web.

En esta oportunidad se capacitaron 45 ejecutivos de la banca.

## SINACOFI N°2 en el *Ranking Great Place to Work.*

El pasado 12 de junio, en la XV ceremonia que se llevó a cabo en la sede principal de El Mercurio, SINACOFI fue distinguido con el segundo lugar en el *ranking Great Place to Work* del año 2013 en la categoría Mejores Medianas Empresas para trabajar en Chile.

SINACOFI desde sus inicios ha ido construyendo un clima laboral basado en la confianza, en la flexibilidad, la responsabilidad, claridad y el espíritu de trabajo en equipo, dando paso a la satisfacción y bienestar de los colaboradores como fuente de mayor eficacia y productividad.

En esta oportunidad participaron 77 empresas en la evaluación de clima donde nuestros lineamientos corporativos se ven reflejados en las ubicaciones obtenidas por SINACOFI en los últimos 7 años.

Nos enorgullece, a través de nuestros colaboradores, continuar proyectando como corporación nuestras políticas y valores.



El equipo de trabajo de SINACOFI junto a la ex Ministra del Trabajo Evelyn Matthei.

# El 18% de las personas naturales bancarizadas tiene crédito hipotecario?

Al igual que en años anteriores, SINACOFI entrega estadísticas de valor relacionadas a las personas naturales, basada en la información contenidas en nuestros servicios.

El 30% de los chilenos está concentrado entre los 45 y 64 años de edad, distribuidos en forma equitativa entre hombres y mujeres. Cabe destacar que superados los 65 años tenemos 200.000 mujeres más que hombres, explicando la diferencia del 3% mostrada en la gráfica.

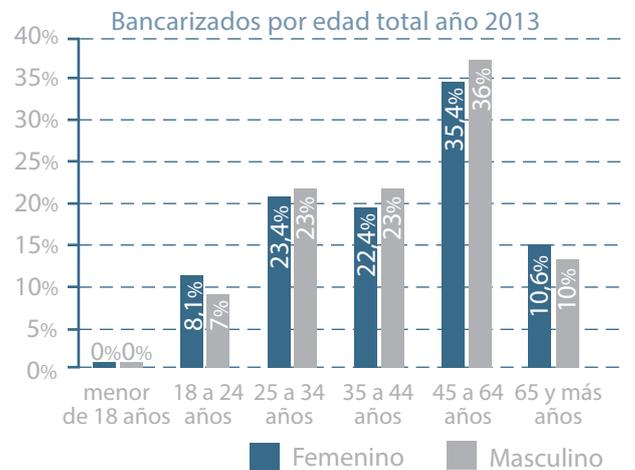
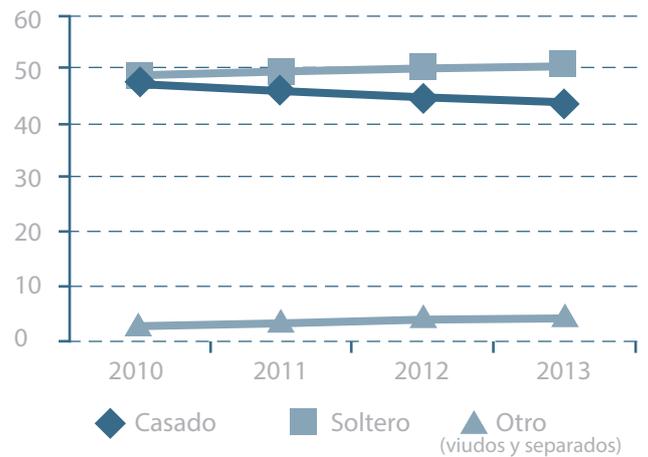
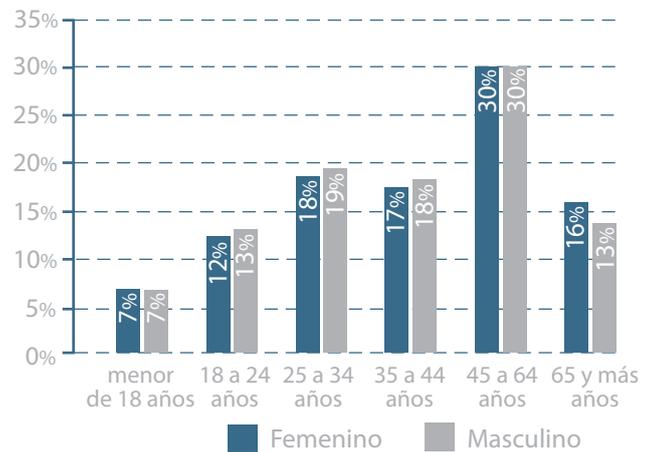
Durante el 2013 podemos encontrar que el 51% de los chilenos es soltero y el 44% casado, sumando un 5% entre divorciados y viudos. Si retrocedemos al 2010 nos encontramos que la proporción de casados era considerablemente mayor, un 48% y en 2011 de 46,6%. Esta tendencia obedece al aplazamiento para contraer matrimonio y a los aumentos de divorcios, que a la fecha superan las 430.000 personas .

Por otro lado, si nos focalizamos en el mundo de bancarizados (1) encontramos que el 36% de las personas bancarizadas se concentra entre 45 y 54 años de edad y tal como lo muestra la gráfica después de los 65 años baja abruptamente a un 10%.

No se aprecia una distribución diferente en los tramos de edad entre hombres y mujeres, siendo éstas últimas un 47% de la población bancarizada.

A su vez, al mirar las cifras de las personas bancarizadas, el 18% tiene un producto hipotecario, un 15% de crédito comercial y el 76% productos de consumo (2)

Distribución etarea de la Población Nacional



(1) Bancarización indica que la persona ha tenido información de deuda en el sistema financiero en algunos de los últimos 12 meses.

(2) Una persona puede tener más de un producto

Fuente: Estas estadísticas fueron obtenidas en base a Información administrada por SINACOFI S.A.



## Empresas Socovesa se incorpora como cliente al Buró de Crédito de SINACOFI.

*Entrevista a José Luis Passalacqua Avilés, Gerente de Operaciones Comerciales de Socovesa Santiago.*

Empresas Socovesa, fundada en la ciudad de Temuco el año 1965, se ha caracterizado por el constante crecimiento de sus operaciones y a focalizar sus esfuerzos en brindar viviendas de la mejor calidad a la familia chilena, siendo actualmente el líder indiscutido del mercado.

En sus inicios comenzaron con un proyecto de 16 viviendas y hoy constituyen un grupo de cuatro empresas: Almagro, Socoicsa, Socovesa y Pilares, las que generan proyectos tanto para segmentos de bajos recursos, apoyando la oferta de viviendas para subsidios, como para grandes proyectos inmobiliarios que contemplan viviendas en torno a las UF 50.000.

El sueño de la casa propia es algo común en el público que atiende Empresas Socovesa, donde el rol asesor que desempeñan sus ejecutivos es clave para que las familias chilenas consigan la propiedad.

Varias son las ocasiones en que a las personas les falta información para postular a un subsidio u obtener un crédito, ya que involucrarse en el proceso de reserva y cierre, para luego pasar por el proceso de escrituración, puede ser un verdadero trauma, sobre todo cuando la operación no concluye con éxito. Es por lo anterior que Socovesa ha optimizado su proceso de atención a clientes a través de SINACOFI, donde obtienen la información demográfica de sus clientes, siendo chequeada sólo por el ejecutivo y permitiendo el ingreso de información a los sistemas de Socovesa de manera clara y sin errores, logrando que sus ejecutivos dediquen más tiempo a la atención y explicación de sus productos y servicios, como también a mejorar la calidad de la bases de datos. José Luis Passalacqua, Gerente de Operaciones Comerciales de Socovesa Santiago comenta, "En este proceso, SINACOFI nos ha apoyado con la generación de información de valor para realizar el ingreso de los datos de nuestros clientes, facilitando el proceso de venta de la casa propia para la familia chilena".

Socovesa establece que para brindar apoyo, facilidades

y buen servicio en el proceso de compra, se requiere de información oportuna, certera y rápida. A modo de ejemplo podemos comentar que las propiedades ofrecidas por la Inmobiliaria, se venden mayormente en verde y con al menos 12 meses previa la entrega, y es aquí donde el rol que cumple SINACOFI es fundamental en los 3 hitos que son la base del negocio: cotización, reserva, cierre.

*"Nosotros gracias a los datos obtenidos en SINACOFI de forma automática, generamos un grado de certeza sobre la concreción de la venta de la propiedad a un determinado cliente", comentó José Luis Passalacqua.*

"En Socovesa hacemos un prechequeo que es clave para el proceso de compra y la entrega de buen servicio. El cliente al momento de cotizar la propiedad nos entrega su RUT, con el cual verificamos todos sus antecedentes. Luego de aprobar y verificar el comportamiento tanto en morosidad como en protestos, procedemos, cuando corresponde a nuestras políticas, a hacer una reserva, la cual nosotros gracias a los datos obtenidos en SINACOFI de forma automática, generamos un grado de certeza sobre la concreción de la venta de la propiedad a un determinado cliente", señaló el ejecutivo.

*"El costo de oportunidad es muy alto al no disponer de información adecuada en el momento oportuno. SINACOFI provee información a nuestro sistema, facilitando que nuestros ejecutivos se focalicen en la atención del cliente", comentó el Gerente de Operaciones Comerciales.*

Parte de la entrega del buen servicio, consiste en evitar pérdida de tiempo y dinero en las garantías asociadas

a la compra de propiedades, capacitando a toda la sala de venta para hacer efectivo el prechequeo, antes de hacer la reserva, a modo que los clientes puedan llegar a buen término una vez comenzado el proceso, asesorándolos además en la búsqueda de créditos, opciones y convenios disponibles a través de nuestro equipo especializado de gestión de financiera comercial.

*“Lo que inventamos con SINACOFI es tratar de predecir el futuro y asegurar que los clientes al final del proceso, lleguen a buen puerto, en lo que a créditos se refiere”, concluyó José Luis Passalacqua.*



José Luis Passalacqua,  
Gerente de Operaciones Comerciales de Socovesa Santiago

## Exitosa Prueba de Contingencia Global

Durante los días 24, 25 y 26 de mayo, SINACOFI realizó un ejercicio de entrega de servicios a clientes desde contingencia, enmarcado en el Plan Anual de Continuidad de Negocios de SINACOFI.

Con el objetivo de probar los escenarios de mayor impacto en caso de una eventual dificultad, verificar los procedimientos y capacidad de reacción de nuestros profesionales ante situaciones complejas, es que SINACOFI realizó una prueba de contingencia global en los servicios de Mensajería, Buró de Crédito y la plataforma de Canje Electrónico, comprobando nuestra preparación y soporte al entregar los servicios críticos desde el Sitio de Contingencia.

Las condiciones de los servicios siempre cambian dependiendo de la situación y escenario, pero tanto el tiempo que demoró la actividad como en el tiempo de reacción de los colaboradores, se mantuvo dentro del

rango definido como aceptable para el servicio y plan de continuidad de negocios de nuestra organización.

Agradecemos la participación de clientes, quienes ejecutaron pruebas desde sus dependencias y monitorearon la entrega de los servicios, colaborando para que la actividad resultara exitosa.

Banco Security participó en la Prueba de Contingencia Global de SINACOFI, resguardando los servicios de conectividad a la plataforma y mensajería, siendo Marco Zamora Díaz, Jefe de Área Pasivos y Custodia quien nos compartió su percepción acerca esta actividad.

“Es de suma relevancia la realización de estas pruebas ya que SINACOFI es uno de los principales canales de comunicación entre los bancos, siendo el nivel de uptime un factor clave para el correcto funcionamiento en la entrega y seguridad de sus servicios”, comentó el ejecutivo.

# Evento Tributo *The Rolling Stones*

En el mes de junio, SINACOFI compartió junto a un grupo de clientes un tributo a la banda "The Rolling Stones".

En esta oportunidad, representantes de la banca y empresas, asistieron al salón de La Casona del Centro, generando un exclusivo ambiente y el escenario perfecto para compartir de la entretenida velada.



Ana Zúñiga, Coordinadora Mesa de Ayuda de Tanner, Pablo Salazar, Operador Tecnológico de Tanner, Rodrigo López, Subgerente Tecnologías de Tanner, Marlit Soto, Ingeniera Gestión Comercial de SINACOFI.



Cristián Aguayo, Jefe Tecnología de Tanner, Verónica Ramos, Ingeniera de Fidelización de SINACOFI, Oscar Lemoine, Jefe de Proyectos de Tanner.



Christian Barrueto, Subgerente de Riesgo Crédito de Caja 18, Solange Farfán, Subgerente Inteligencia de Riesgo de Caja 18, René San Martín, Jefe de Políticas de Coopeuch, Henry Muñoz, Analista de Riesgo de Coopeuch.



Paula Oyarzún, Jefe Atención Clientes de SINACOFI, Lilian Morales, Ingeniera Gestión Comercial de SINACOFI, Aubrey Robinson, Gerente de Riesgo de Banca Pyme Scotiabank.



Franci Ureta, Jefe Comercial de SINACOFI, José Luis Passalacqua, Gerente de Operaciones de Socovesa, Andrea Rubiño, Jefe de Administración de Socovesa, Jorge Labbé, Ingeniero Gestión Comercial de SINACOFI.



Fernando Contardo, Gerente General de SINACOFI, Álvaro Moliner, Gerente de Administración y Finanzas de Caja Los Andes, Paola Bustos, Gerente Comercial de SINACOFI, Nelson Reyes, Subgerente de Cobranza de Caja de Los Andes.



César Minchel, Ingeniero de Seguimiento de Banco Ripley, Fabiola Gómez, Analista de Banco Ripley, Andrés Caro, Jefe de Analytics Asesorías de Banco Ripley, Francisco Padilla, Jefe Analytics de Banco Ripley, Manuel Poblete, Analytics de Banco Ripley.



Fernando Contardo, Gerente General de SINACOFI, Cristián Vásquez, Subgerente Proyectos de Banco Santander y Pablo Quezada, Subgerente de Inteligencia de Recuperación de Riesgos de Banco Santander.

## SINACOFI se reúne con sus clientes Rumbo al Mundial

El partido de Chile v/s Bolivia, el martes 11 de junio, fue la instancia escogida para compartir un entretenido momento de camaradería junto a importantes representantes del sector financiero.

Los asistentes disfrutaron de un delicioso cóctel previo al partido y luego todos continuaron rumbo al Estadio Nacional para alentar a la selección chilena.



Raúl Norambuena, Subgerente Datos Corporativos en Banco Estado, Héctor Carrasco, Jefe Departamento Producción y Operaciones en SBIF, Carlos Marcuello, Gerente de Operaciones en Banco Estado y Fernando León, Gerente División Operaciones y Sistemas en Banco Santander.



Mauricio Santander, Jefe de Fidelización de SINACOFI, Eduardo Quiroga, Gerente de MIS Modelos de Provisión y Campañas de Retail en Banco Scotiabank, Claudio Bórquez, Gerente de Área Crédito Retail en Banco Scotiabank, Sergio Rojas, Subgerente de Método y Herramientas de Riesgo en Banco BBVA, Rubén Santelices, Jefe Operaciones y Producción en SBIF y Franci Ureta, Jefe Comercial de SINACOFI.



Sergio Rojas, Subgerente de Método y Herramientas de Riesgo en Banco BBVA, Rubén Santelices, Jefe Operaciones y Producción en SBIF, Rodrigo Carvalho, Administrador de Productos de SINACOFI y Rubén Flores, Administrador de Productos de SINACOFI.



Alejandro Rivera, Gerente Cash Processing Service en Banco Scotiabank, Juan Pablo Araya, Fiscal ABIF y Fernando Contardo, Gerente General de 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.



# INFORME DE COTIZACIONES PREVISIONALES

## *Ventas más seguras, negocios más rentables*

Sea parte de este revolucionario servicio y disminuya sus costos operacionales y fraudes, aumente la calidad de servicio a sus clientes y la rentabilidad de su negocio.



Ahora también disponible  
en CANAL MÓVIL

