

Rebill

Nosotros hoy orquestamos pasarelas de pago. Realizamos la orquestación con, por ejemplo, Mercado Pago, tenemos una integración directa via API, la suscripción es de quien la integre y para los clientes es una transacción individual.

Mercado pago tiene el problema que tiene Prisma, Pfizer, etc. Tienen redundancia entre los clientes ya que la hacen por detrás de fallas tecnológicas.

Estamos trabajando con aseguradoras más "tradicionales" via batch. Con startups o menos tradicionales se comunican via API, por medio de webhooks. En algunos casos nos pasan la transacción, pero en la mayoría de los casos puede ser via web para los clientes.

Para una operación de este tipo es 10 o 20 veces menos costoso operar desde nuestra plataforma, las tarifas de Mercado Pago son las públicas o ellos nos dan mejor tarifa.

¿Ganancia con respecto de irse con Rebill o Mercado Pago?

Hay varios puntos:

1. En MP son 100% transparentes, no tienen interés de tener un negocio, no les interesa quien va a operar la suscripción o no, de este lado tenemos para realizar la gestión via API.
2. MP no sabe si va a darnos webhooks o VIP, algo personalizado.
3. Si usamos la recurrencia de MP es mejor la de Rebill. Las empresas que operan con la recurrencia de MP van con ellos porque se duplican planes.
4. Economía de escala, no puedo decir que es algo que al 100% nos va a mover la aguja, soy un cliente que tengo detrás de todos los clientes de Rebill.

En síntesis, con nosotros tienes la ventaja de la personalización, la solución a la recurrencia, economía de escala y todo lo de comunicación directa. Tenemos integraciones con pasarelas.

Para el lado internacional, es público para todos los negocios local to local, MP y Dlocal. Para negocios crossborder (EEUU por ejemplo) Dlocal hace medios de pago locales, cash, billeteras, expatriación de fondos hacia afuera. Via Stripe para MX y Estados Unidos. Además de algunos trabajos particulares para partners particulares.

Todo lo que metas en la plataforma te mando respuesta VIA API, TXT, CSV, para que sepamos que se aprobó y que no. Cuando mandás se procesa en el mismo momento, habría que sentarnos a pensar bien si vale la pena el proceso batch o si vas a tener... "oneshot por oneshot" ¿Tiene sentido mandarle todos los días mandarle cada batch o enviarle de toda una tirada los requerimientos de todo el mes... Hoy mismo yo te puedo migrar VIA batch 1 millón de planes en los que le decimos el plan... Le enviamos todo de su base de recaudación "vencida o no vencida" y le mandamos A REBILL cada cuanto debe cobrarse.

¿Competimos o no competimos en el servicio? ¿les estoy dando un servicio a ustedes? falta entender un poco más eso y que preferimos hacer o no... Como todo el negocio manda. En función del negocio que estamos hablando, donde está la posibilidad, el valor, si estamos compitiendo.

En función de la cantidad de suscripciones, los esfuerzos... Nos metemos con tecnología, entendemos el esfuerzo y el tiempo... Lo definimos a nivel de negocio y lo resolvemos.

Ustedes tienen la posibilidad, conocemos el palo, sumar aseguradoras locales con una solución en la que está la de ellos embebida... Se arma una tarifa y en base a esa tarifa o que pasa entre ellos... Esto si es un partnership el negocio, si estamos abiertos a la opción... Lo que se puede hacer sino es el cobro de su lado... Cuanto tenemos que cobrar el servicio para...

El paso 2 o 3 es congeniar entre ambas partes el valor de cada plataforma mutua, entender esto y de pasos a seguir...

En general el 90% del costo en el pricing es la pasarela (MP). Llega a ser un monto masomenos caro con respecto a un negocio pequeño. En un negocio hasta con 100 mil dolares representa un monto mínimo. Los precios están abiertos al público.

Petición de simulación por parte de HKA: si podemos hacer una simulación con un corredor que recién inicia y tiene un stock de 20 mil seguros y vamos a ofrecer con 5 mil seguros por año. se le cobra una prima de 100 mil pesos por seguro. cuantificado en 12 cuotas por mes. Pensar la cuota por año del corredor, tanto de la pasarela, como de un costo fijo mensual por i-sol...

Respuesta: modelo esta propuesta, les escribo y seguimos adelante.

Anexos:

Rebill (10 de noviembre de 2022) Rebill - Desarrollar o Contratar:

https://drive.google.com/file/d/1UhcWygDsjeEwHZ6Zb2eph_N5mgsPvL_F/view?usp=share_link

Rebill (10 de noviembre de 2022) simulación de costos de pasarela y rebill:

<https://drive.google.com/file/d/1tq-AvVb87ncndxsr5x9qXpFJ4Zl3rV2N/view?usp=sharing>

Reveniu

En un principio, no somos una plataforma para ustedes, ya que nuestro core... Puedo recomendarte gente. Este caso de uso en particular es muy específico y ajeno. Nos saca completamente del roadmap que tenemos y no seriamos buenos para ustedes.

Empresas:

1. continuum.. Uno es socio nuestro. Para banco internacional, trabajan con transbank developer.
2. Sinaptic, lo que ellos hacen es como servicio más que como una plataforma.

Feliz puedo darte los datos o hacerte una intro si te interesa, pero te mentiría si te digo que somos para ustedes.

Nosotros tenemos algunos brokers y empresas, pero son directos. No tienen una intermediación.

lo que pasa es que estamos trabajando con tarjetas, a futuro con bancarias y demas, pero nos quedamos atrás con las necesidades de HKA. Continuum van a servir porque en Chile los contrataron sobre todo lo de cobrar polizas y demas, estan muy en el tema.

Continuum

Continuum es una consultora tecnológica. Consultoras de managment... Software factory... Vendemos servicios. Lo que necesitan es una pasarela de pago... Podriamos buscar un partner que es una pasarela... Sin embargo, varias de esas pasarelas puedan hacer una continuación... Continuum no tiene un proceso de integración.

Quizas Tocu es la solución. Hacen la activación de la poliza.. Están más especializados en el mundo del seguro.

Si me pongo el sombrero de HK es bueno que se den una vuelta con los proveedores que yo te puedo recomendar, tales como Toku, realizándote las introducciones a los mismos... Flow, kushqui, son caros... Toku porque se especializan en seguros. Podemos compartirles un registro, trabajamos con la asociación de aseguradores, se ve que hace cada uno de los proveedores. Ese es un primer acercamiento. Toku, Forpay y Finctoc, si no solucionan el problema podemos organizar otra reunión.

Nosotros no tenemos nada para PyP, Lo tenemos como un producto persé, no tenemos integraciones para un medio de pago. Me tocó integrar un medio de pago para un familiar y fué duro. Acá yo creo que pueden encontrar algo bueno. Nos comprometemos en contactarnos con las empresas y les hacemos la introducción en los mismos.

Fintoc

Si podemos trabajar en conjunto. MUESTRO PRESENTACIÓN: Trabajamos por medio de openfinance, el año pasado estuvimos en Y combinator y tenemos a Monashees que es nuestro inversionista principal. Los dos fundadores son ingenieros en software y la mayoría programa. Más de 100 bancos y fintechs usan nuestra infraestructura. Los productos que tenemos son "iniciación de pagos", "debito directo", "conciliación bancaria" y "Evaluación de crédito". El débito directo es la suscripción más fácil y la automatización. Nos diferenciamos con la implementación por medio del widget. A través de este modal que se levanta el usuario hace todo el flujo que haría en su banco, pero a través del modal en 1 minuto.

Una parte es la suscripción, el flujo del usuario es: entra al widget, elige su banco (actualmente son 8 bancos los que admiten suscripción PAC). Ingresa con su root y contraseña, selecciona la cuenta, su método de autenticación y la suscripción se genera exitosamente. En este momento ustedes reciben la información por medio de webhook. Es un archivo txt con formato JSON. Es diario, tienen que disponibilizar un endpoint en el cual le enviaremos la notificación. Cuando el usuario termina el flujo la suscripción queda pendiente y 2 días hábiles después el banco la acepta volviendo a la suscripción activa.

Luego viene la parte de automatización de cobros, nos lo solicitan por medio de api o dashboard, generamos el archivo de cobro y enviamos a cobrarlo dentro de nuestro PAC. Fintoc genera nóminas de pagos solicitados. Cargamos el archivo, se realizan los débitos y al día siguiente se transfieren los pagos. Va con una nómina que permite conciliar fácilmente. Del cobro se encarga Fintoc, es el mismo para todos los bancos.

También pueden mandar un batch, puede ser automatizado o enviando archivos de uno en uno.

Preguntas y respuestas:

¿Tarjetas de crédito?

No, nos especializamos en solucionar esto que es la parte más difícil.

¿Esquema de cobros?

Básicamente cobramos el 1% pero tenemos un mínimo de cobro, el fijo es de 0,01 UF que son 300 pesos. Podemos ver si comparte las transacciones por medio de volumen. Para costos mayores de 30 dólares es más conveniente nuestro sistema por sobre el de las tarjetas, cuando son inferiores convienen las tarjetas.

¿tienen un ambiente de prueba para de alguna forma certificarlo?

En nuestra página fintoc van a docs y tenemos las documentaciones, dentro de credit tienen la integración, dentro de SANDBOX pueden ver más información y lo único que necesitan es crear la cuenta en fintoc. Con eso pueden realizar la integración. Pero deben tener un contrato firmado para realizar las pruebas reales ya que las piden los bancos.

En función del corredor que es nuestro cliente, es el que va a cobrarle a su cliente, lo más natural es que sea con la corredora. Porque ni el cliente es nuestro ni la cuenta a la que se acredita es al corredor. Te lo iba a preguntar desde el punto de vista de la interacción tecnológica. Finalmente, el que va a consumir el servicio de ustedes es el corredor.

Si, es como transbank, pueden hacer la integración ustedes y la utiliza el corredor.

Podríamos contratarlos a ustedes y que el corredor nos contrate a nosotros si no le interesara contratar con terceros.

Si, la mayoría de nuestros clientes revenden.

Si es cierto que en algún momento vemos la factibilidad de poner un portal web en la nube a nombre nuestro o para pequeños productores, podríamos en ese caso...

Si, pueden ir a pequeños productores y podemos conversar la forma de los cobros.

Tenemos un core de negocio que integramos en varios corredores, un requerimiento para los clientes que aceptamos es que tengan su área de TI. Dentro de un SASS lo que necesitamos es simplificar todo al usuario y queremos trabajar de manera interna nosotros y..

Cuando el usuario entre va a seguir viendo las interacciones de fintoc pero la lógica de negocio no la ve.

Yo creo que primero tienen que armar bien las ofertas que van a entregar al cliente, mandar esta presentación con algunos puntos importantes como **que no tienen que tener convenio** etc. Tenemos clientes que ofrecen este sistema para cobro de arriendos... Les envió la presentación, un manual de cómo se integra y algo adicional como un pitch de como ofrecer el producto después.

TuCuota

Primer encuentro

Voy a intentar recapitular. Ustedes tienen un sistema al cual se lo venden a seguros a banca de seguros sobre todo pero ahora abren otro vertical con corredores, entidades no recaudadoras. ERP.. Funcionalidades que permitan aumentar la recaudación para que sus empresas clientes puedan recaudar. No ustedes como recaudadores.

Lo que nosotros hacemos es, somos un gateway, una pasarela que estamos especializadas en automatización de proceso de envío y recepción de archivos. Dicho esto, nosotros incluimos... Apis. Por ejemplo, federación patronal todos los meses debe enviar el lote de archivos a cada uno de los bancos para entregar... Les ofrecemos eliminar la gestión automatizándolo por medio de un api, nos encargamos de todo haciéndolo más eficiente para que se aumente la cobrabilidad. Lo tienen todo en el ERP. El requerimiento de ustedes lo hemos hecho. **No lo hemos cerrado, pero lo tenemos para instituciones educativas.** Quieren incorporar el módulo de servicio nuestro para ofrecérselo a sus instituciones. Incluso antes de esta reunión lo vimos por ese lugar, por eso me sumé. Habría que imaginar de qué manera técnica podríamos incluir como marca blanca sin figurar integrarnos a su sistema, que ustedes ofrezcan el pack completo y que los clientes puedan facturar con pagos automáticos.

¿Empresas de crédito también? **Necesitamos que la empresa tenga un convenio con los bancos y las tarjetas ya que no somos recaudadores.** Somos un intermediario de tecnología, operamos siempre con el convenio de las empresas. Cuando iniciamos el proceso con la empresa hacemos un setup en el cual le pedimos las entidades y el robot está presentando de forma automática todo el mes, pero siempre desde el convenio.

Conversación [HKA](#) y [TuCuota](#):

Entonces, nosotros lo que tenemos que hacer aparte de brindarle el sistema debemos pedirle que pide el convenio con los bancos y las tarjetas.

Pero ellos van a recaudarlos, nosotros no intercederíamos ni ustedes en el proceso. Habría que ver si ese mercado tiene la posibilidad de operar con ese canal. A las financieras les decimos que no ya que les comunicamos que ellos son los recaudadores y no nosotros, ya que se les complica darles el convenio a las tarjetas, siendo muy poderosos el canal del débito. Con los 16 dígitos de la tarjeta ya puedo hacerle un disparo a una persona, entonces el banco te evalúa. Nosotros igual tenemos ciertas conexiones con bancos y tarjetas que podemos orientarlos, antes dábamos el servicio, pero ya no, ya que estamos enfocados a quienes operan con débito automático y trabajan con DEBITO RECURRENTE.

Habría que estudiarlo, pero si es una posibilidad que a nosotros nos interesa mucho armar este tipo de alianzas. ¿les queda alguna duda o quieren preguntarme?

me falta una de dos patas, una es saber la ida y vuelta del proceso de recaudación que lo tengo claro. Y otra es ¿cuánto cuesta el servicio? ya que se lo ofrecemos a... Necesitamos un concepto de cuanto encarece nuestro propio servicio, le decimos que va a tener este porcentaje, pero tu retorno de inversión es este...

Necesitaríamos entender cómo operan ustedes, como podrían cobrarlo y... Hay varias maneras, una es que nosotros le cobramos a ustedes como servicio de la marca blanca, otro... Nuestro modelo es por transacción exitosa. Le aplicamos

un porcentaje a "federación patronal" y trabajamos con precios a escala, nos enfocamos en que se cobre, es un modelo que nos gusta y también a los clientes. Pero con un partner tendríamos que hablarlo.

Me cierra porque cuando vendemos el sistema cobramos la licencia, implementación y luego la mensualidad. Tenemos una mensualidad en concepto de mantenimiento. Ahora como veo yo la relación como ente recaudador. No nos sirve que trabajen en un convenio con nosotros, sino que... Cuando generamos el cobro de seguro y las cuotas tenemos previsto cuales son las comisiones a los distintos canales, cuando la corredora bancaria cobra las cuotas cobra la cuota de recaudación x, como concepto comisionable lo tenemos, en todo caso tenemos que decirle que los beneficiarios de la comisión son ustedes.

Pueden ponerme un ejemplo con algún cliente actual para entender el servicio con el descuento.

Tenemos instalado el sistema en el banco de Chile, vende un seguro a Alejandro, cuando se lo vende hizo una cotización y dijo que sale 120000 pesos en todo el año, tienen 50 mil que se queda el corredor, 50 que se queda la compañía y 20 que están distribuidos 10 entre el ente recaudador y otros 10 para el sistema... 4 conceptos comisionables pero el sistema permite N. Desde ese precio descompone en cuotas. Te voy a cobrar una cuota por mes. Si él contrató el seguro el día 5 manda a cobrar la cuota con reintentos hasta el tope de mora. con el sistema de tarjetas de crédito es cada semana y el banco corriente diario.

¿Cómo lo mandan?

Nosotros tenemos un archivo que tiene todas las cuotas...

¿por qué canal lo mandan?

Hay una malla de proceso que nos ejecuta el proceso, lo copia a otro servidor y lo copia al sistema de cuenta corriente... Otra malla ejecuta la salida de cuenta corriente, lo mueve al servidor y... Al día siguiente el día 6 van todas las cuotas, entra la del día 5 y se entra a cobrabilidad... El 30... Cobro primero el proceso que distribuye las comisiones (fijas, recaudables), genero los archivos y lo rindo a la compañía de seguros.

¿Todo eso vía api?

Casi todo por archivos, vía api hacemos el envío y la recepción si está en una red externa de servidores.

¿Cuenta bancaria o tarjeta también?

Cada seguro se puede pagar con una forma de pago distinta, asociada, y cada forma de pago tiene una interfaz distinta dependiendo de lo que nos indican a nosotros. Vía Batch también, ya que para nosotros es un canal más offline. Me imagino que generaríamos un único archivo de recaudación que ustedes tomarían. No solo que trabajamos muchas formas de pago, que se pueda cambiar de forma de pago.

A donde la mandas por ejemplo ¿Prisma, Pfizer?

En Argentina tenemos dos clientes que no son bancos y uno... Corredora de seguros de bancos de chaco... Un solo broker que no está asociado a una entidad bancario y se la da a la compañía de seguros HID seguros para que lo cobre, y lo que son bancos trabajan con 4 o 5 y arman el archivo para cobro de cbu.

Sienten que les quitarían el peso de crear el archivo

En realidad, es saber a dónde envía el archivo, si nosotros queremos ofrecer el sistema en brokers, en el momento que estamos ofreciendo los procesos de recaudación no sabemos a dónde, nos parece que es un servicio incompleto.

Entiendo, por eso lo quieren tercerizar... Lo que podemos hacer es llevarnos este tema y, por ejemplo, coordinar para la semana que viene incluyendo a 2 personas más de la parte técnica. La parte comercial creo que se habla y llegar a un acuerdo. Tener en cuenta que si ustedes están pensándolo para corredores que quizás no tenga convenio con débito automático no podríamos ofrecerle valor.

Es un mundo, nos estamos dando cuenta de que es un mundo. Lo que necesitamos es que el que nos compre el sistema que tenga el convenio de débito.

Si tiene volumen se los ayudamos a generar. Tenemos muy buenos clientes de panamá que no tenían métodos de cobro, tenían paypal. Le dijimos que es muy caro, MP es muy caro, que se saque un convenio online, un pago offline en el cual permita que sean ellos sus propios recaudadores con las comisiones más económicas y te solucionamos todo el cobro.

Me parece compatible y viable, tenemos la capacidad de generar archivos, pero no es nuestro core business... Hacerlo y gestionarlo haría que la empresa abra sus brazos hacia un lugar al cual no nos interesa.

Entiendo, por lo cual nos interesa estar acá, nosotros somos una pasarela.

Segundo encuentro

Conversación HKA y TuCuota:

Para contextualizar el concepto: Hoy en argentina y chile estamos trabajando mayoritariamente con bancos, lo que hacemos es enviarle un archivo para que impacte en cuenta corriente y tarjeta, luego ellos gestionan el proceso. Financieras, brokers que no están asociados a financieros, son solo intermediarios de ventas de seguro y al no tener cuentas corrientes atrás, queda como estancado porque si no podes cobrar, no podes rendir lo que crees que podrías rendir le quita fiabilidad y robustez a todo. Incorporar desde I-SOL, con el sistema de ustedes, así impactamos las cuentas, así impactamos las tarjetas. Este perfil de cliente no tiene impactado... Los broker cuando van a vender el seguro no te ofrecen el débito bancario, te ofrecen presentar el cobro con tarjeta con mil problemas más.

Como ejemplo, vos tenés un bróker ¿piensas que es viable que ese broker saque una cuenta bancaria asociación?

Probablemente ya lo tengan, por ejemplo, Amparo que opera con 3 o 4 bancos ya está trabajando de esa forma. El hecho de sacar el convenio con el banco veo que es viable.

En ese caso están haciendo ellos el archivo

Están haciendo el archivo para cada banco y lo cobran en cuenta, y a CDI para que se lo envíe a visa, mastercard.

Podría operar el sistema de ustedes, cobrar el dinero y enviarle...

Así es como está funcionando hoy, el tema es que, con el tema de la tarjeta de crédito, tiene muchos cruces. El problema 2 es que al trabajar de esa forma si necesitan trabajar mañana con algún otro banco para mejorar su captación de cliente deben hacer convenio con cada uno, buscar el diseño de registro y contratarnos para que programemos el archivo. Lo que pasa es que se encargan de enviar los archivos a cada uno de los bancos, no hay algo integrado.

Esta buena la idea de conectarse con un api con débito automático, que desde el sistema de ustedes se conecte por intermedio con los bancos, con tema tarjeta ya es muy fácil si tiene cuenta de bancos. Lo que te preguntaba es si no tiene un problema fiscal o algo porque ellos comenzarían a cobrar ese dinero sin que cobre el seguro...

es una pregunta valida pero ya excede a lo que le damos nosotros...

De nuevo, yo te ofrezco que directamente la cobres en tu cuenta bancaria broker y le compartas el dinero al seguro.

Ese es el objetivo porque así trabaja el banco.

Lo que te recomiendo es hacer una primera propuesta al broker, diciendo si existiera esta propuesta. Técnicamente esta buenísimo porque te ahorras todo lo de enviar el archivo y que tengan que cobrarlo. Luego hay muchos intereses económicos y todos quieren cobrar primero.

La idea es darle una funcionalidad al broker que ya tiene el banco. La idea es que el broker haga lo mismo al cobrar al fin de mes como los bancos. Nosotros creemos que es una funcionalidad clave.

Nosotros trabajamos con otro broker. El que recauda es el seguro y luego impacta en el broker. Nosotros lo trabajamos al revés...

Si, por ahí que se le cobre el dinero en lugar de que vaya al broker, que vaya a la cuenta corriente de la compañía..

Que le propongan al broker que el seguro... Que el intercambio de información vaya en contra de la cuenta bancaria del seguro, no del broker, y ahí si, la parte fiscal la parte económica, el broker ganaría todo el trabajo administrativo.

Si, se queda con la gestión, pero a la plata la ve pasar. Para nosotros no tiene ninguna contra porque el broker sí recauda en cuenta propia, si tiene algún problema fiscal no lo sé.

Va a tener una serie de problemas fiscales porque va a costarle al broker el asunto de impuestos... Propongan que el seguro saque un nuevo establecimiento para uso exclusivo al broker, entonces que el dinero llegue al seguro con la mayor fluidez. Para ordenar ideas, no es tanto centrar la recaudación en el broker y ahora nos damos cuenta de que el tema es más la gestión de la información.

La propuesta inicial era si gestionar los cobros por parte del broker. Porque cuesta muchísimo esfuerzo en este momento, que sean un ente independiente a la recaudación. RESPECTO A LAS PROBLEMATICAS QUE NOS ESTÁ PLANTEANDO PUEDE SER QUE EL BROKER HAGA LA GESTIÓN PERO QUE EL MONTO RECAUDADO NO VAYA A LA CUENTA DEL BROKER SINO A LA DE COMPAÑÍA.

Se va a abrir un establecimiento de propiedad del seguro, de repente va a entrar la cuenta del broker pero bajo la intervención del seguro si se logea en el sistema de ustedes. Ese esquema es muy recomendable porque es un esquema en el que no nos visita ningún sistema económico ni fiscal y si nos mejora la operación administrativa.

Me haces dar cuenta que llego el momento de preguntarle al cliente que es lo que quiere. Ver si alguno de los prospectos, como ven ellos que es la mejor manera de plantear este circuito.

Si quieren véanlo en el requisito fiscal y demás, porque la integración no habrá ningún problema. Les podemos dar la burocracia... Lo que también si necesitan una ayuda en esa charla podemos aportar en esa entrevista. Quizas desde nuestro lado podemos ayudarlo a que lleguen mejor al cliente preguntándole eso.

Bueno, te agradezco. Lo que pienso hacer es hacer una entrevista rápida con alguien de confianza, que me cuente si ha tenido alguna dificultad complementaria y en función de que me replantee. Si lo que me responde me da claridad la próxima vez que hagamos reunión ya les digo. Si me plantea cuestiones que son muy complejas para mi mundo de la recaudación le digo que organicemos una reunión con ustedes.

Claro, es más de ustedes la conversación diciendo que quien es el recaudador de dinero. Por ejemplo, si es bancaseguros no habrá problemas porque ya lo tiene resuelto.

Si, esta idea parte de ver como bancaseguros la pasa muy bien, salvo que haya un problema de que se procese dos veces un archivo. Para el mundo de la recaudación en ellos no es un problema porque lo tienen resuelto.

Ellos no tienen problema porque son un banco: En lo que son un banco si no hay una oportunidad de mejora si lo hay oportunidad en tecnología de que podamos meternos a los servidores de banco a procesar los debitos.

Me interesaría que hiciéramos un capítulo de lo técnico, por lo que decía Fernando ver donde podemos conversar con ustedes, hasta qué punto procesamiento de mejora, estaría bueno tener una visión de lo que actualmente tienen.

Se podría hacer una charla DEV. Si quieren hacemos 5 minutitos un pasaje rápido y luego profundizamos lo que quieran.... Nosotros básicamente tenemos una plataforma que tiene un api, imagínense, estos son los pagos de un mes determinado. en este lugar podemos ver los distintos medios de pago, vamos a ver sandbox algo más completo. Por ejemplo, visa crédito, debito, cbu. Puede el usuario ir cargando los convenios, Juan Pérez tiene su convenio con prisma visa, naranja. En caso de reintentos se puede computar como trabaja. Luego, en el área desarrolladores tienen la parte de webhooks a los cuales vamos reportando los avances del estado, tienen la implementación el producto, todas las herramientas, las API, en las cuales nos pedirían los pagos cargando estos datos (monto, moneda, etc). Tienen la

posibilidad de... Imagínense que se conectarían al api, nos harían un barrido de pago, comenzarían a verlo acá, los que están aprobados, en proceso, nosotros hablaríamos con los bancos y les responderíamos en webhook por notificaciones.

¿Desde el punto de vista de la puesta en marcha...?

Si, al momento de tener los números de los convenios los cargaríamos y a través del api...

La generación del convenio para el corredor que implica, tiene un costo económico, es complejo... Si le tengo que pedir que haga convenio con 15 bancos, más las dos marcas, y me dice mira lo que me estas pidiendo.

No tienen problema con eso, tiene una cuenta bancaria siempre y cuando cumpla los requisitos, cual es el valor de la cuota, cuáles son tus clientes y les da el OK que les da el numerito para el débito automático que es el que los representa a este broker frente a la financiera, por ejemplo con PRISMA Y FIZER. Con el banco deberían tener un convenio con un banco que les entregue la potesta de entregar esto con EL BANCO RECAUDADOR y ahí podrían hacerlo con todos los bancos. Antes nos metíamos ahí pero podemos ayudarlos.

¿Ese convenio de recaudación es muy costoso?

A nivel económico no tiene costo, se puede hacer online.

es como la asignación de un CODIGO DE COMERCIO.

exactamente, solo para débitos automáticos.

Con respecto... No necesitamos mandatos de actualización de checkout, el consentimiento...

En el formato de Chile si, acá no, eso depende de cada sistema bancario. Los clientes captan las tarjetas en formato manual y la detección de la marca. Resolverlos bien con 100% de eficiencia de que tarjeta se trata no es fácil para nada, nosotros lo hacemos por parte de un proceso para que, por ejemplo, una aseguradora como Federacion patronal diga: me adhiero al débito automático y por atrás nos está pegando para validar una tarjeta, un cbu y tenemos validado para que vaya al ERP de la empresa, ese mismo día lo estamos cobrando, no sé si hablamos el tema CARTERAS. No existe esto de la ventana de tiempo para presentar, uno presenta cuando quiere y no tiene que esperar al próximo mes, todo eso lo resolvemos nosotros. Son como dos circuitos, el de adhesiones y el de procesamiento, el segundo ya es captar el medio de pago, mandarlo a los bancos y demás. El de adhesión es un circuito que podemos estar, pero no es el principal.

Hablamos de los rechazos de cobro ¿son personalizados por ustedes o son los que envían el banco o la tarjeta?

Nosotros recibimos los tipos de rechazo que nos entrega CANTIA Y LO INFORMAMOS TAL CUAL NOS DA LA ENTIDAD SABIENDO CUALES SE PUEDEN RECUPERAR Y CUALES NO. Ahí es donde nadie sabe y nosotros les damos luz, lo que se sabe que no se puede... Y te informamos cada evento a medida que se va reintentando, podemos informar por webhook.

Por decirlo de alguna forma rechazos duros y blandos, en los cuales los duros no se cobrarán más y por parte de los blandos pueden reintentarse, aunque no haya dinero en cuenta.

Hasta el cliente diga, por ejemplo, en los que no se pueda cobrar por una tarjeta que sea ROBO, se les comuniquen para poder informárselos en tiempo real. No obstante, con el tiempo analizamos mucho la información que nos devuelven las entidades y cometen errores. Incluso cuando pareciera que no es reintentable lo hacemos, porque te dicen que es una baja de débito y no lo es.

¿Tiene un costo hacia el corredor o son parte del mismo servicio?

Hoy no tienen un costo porque en definitiva es que se cobre y cobramos de lo que se cobre no por reintento. En cuanto a CBU el banco le va a cobrar por reintento, alrededor de 18 pesos el reintento. Pero le recomendamos que le pague, por más de que pague más costo de cbu, teniendo en cuenta de que las tarjetas cobran igual que nosotros, pero la decisión final la tiene el cliente.

¿Medios de pago internacionales?

Si, se pueden recibir internacionales, tenemos un estudio en el cual hay 79% de cobrabilidad en el exterior, habría que ver si estamos hablando de Chile...

¿Tienen alguna tarifa diferenciada...?

No, son lo mismo. por lo que veo va primero por procesamiento el problema que tienen. Ustedes ya tienen el dato, pero tienen el problema de procesarlo, el checkout es algo muy avanzado... Tomamos las novedades y las actualizamos.

Todo lo que tenga que ver rechazos duros y blandos lo sabemos porque nos actualiza la entidad recaudadora, en este caso bancos. Digamos, son diferentes casos, nos cuesta cerrar, te digo la resolución de nuestro problema es así, por ejemplo en Chile en el mismo archivo respuesta nos dice, cobramos el archivo... Para que hagamos el endoso automático antes del próximo envío. En Argentina hace mucho no veo los procesos, pero en algún momento las tarjetas les permitían cobrar con los plásticos que quedaban para siempre en el sistema.

Si, esta interesante charlarlo, en Argentina pasan los números de plástico nuevo y aumentan la cobrabilidad. El broker a vos te manda lo que le responden los bancos.

En todos los casos que te digo son parados dentro del banco, cuando te lo digo que lo tenemos resuelto lo digo por parte de un banco, es lo que quisiéramos poder entregarle al resto de nuestro cliente.

En caso de los bancos ¿le envían el archivo...?

Va con el formato de cuenta corriente que ellos manejan

Va mucho en común, tenemos los formatos, leemos las respuestas, hacemos el cómo hacemos los reintentos... Creo que es ver cual está siendo el problema, viendo que hay bastantes hilos para agarrar.

Creo que esa es la parte, si quisiéramos vendérselo a pymes que no tengan solucionado el tema de recaudación. Otro punto para pensar sería que no operamos la recaudación del broker, le entregamos el sistema y lo instalan, tienen una persona de procesamiento de cobros en la cual no participamos, si tienen un problema nos llaman. Desde el punto de vista de ustedes es si podemos utilizarlo donde estos procesos se transformen en un número fijo en el cual no tenga...

Totalmente, hay muchas posibilidades de mejora, una que se me ocurre que si ofrecen una pequeña... Sacate tu convenio y comenzamos a transaccionar archivos. Si son capaces de manejar el dinero fiscalmente lo vemos, y ahí le daríamos una fluidez en la información.

Buenísimo, nos quedamos con tarea entonces, conversar con amigos que ya estén en el negocio para ver la mejora, primero para venderles la mejora y segundo para comercializar la mejora.

Como les decía Santi, podemos participar para encontrar el argumento y encontrarle la ventaja. Por un lado vas a ser recaudador... Si el broker esta convencido va a querer convencer al seguro y ahí podemos avanzar.

Forpay

Trabajamos con una corredora que es principalmente automotriz, ellos desarrollaron una solución que se llama MPAY, usan un front hecho a la medida, toda una capa de corretaje, pero usan nuestro microservicio para encolar las cuotas de las primas.

Ofrecemos 2 alternativas:

1. Puedan hacer una integración full api
2. O, tenemos la alternativa de integraciones híbridas o cloud.

Dependiendo que le falta a nuestro cliente se lo prestamos, a partir de los mismos microservicios abren las puertas de cargo, pero con una capa más de sofisticación.

Argentina por el momento no lo tenemos en nuestro radar ya que los temas hipotecarios prácticamente no existen, estamos valorando Colombia. Si es solución api abrir a otros países es relativamente sencillo. Para entender una cosa creo que debemos hacer una segunda reunión con el equipo técnico ¿Volumen de transacciones y ticket promedio?

La lógica que tenemos nuestro producto y cómo funciona, nosotros la tecnología que ocupamos es OPENBANKING para hacer cargo directo en las cuentas bancarias, no dependen del código de mandato específico, usamos una empresa intermediaria que hace las RECAUDACIONES E IMPRESIONES DE ESOS FONDOS. Trasbank, oneclick se hace la tokenización, no recaudamos, ponemos una Sonda a esas transacciones.

No recaudamos plata, la tiene la empresa y se la dispersan directamente a ustedes o a sus clientes.

No descartamos ser recaudadores el día de mañana.

Ustedes son quienes muestran las comisiones, nosotros solamente vamos levantando.

Preguntas y respuestas.

¿No es necesario integrarse directamente con las aplicaciones del banco y esas cosas?

No, en 1 minuto y medio uno ya puede tener un pack operando. Alrededor de las 72 horas hábiles en las que aprueban los bancos.

Todo eso lo tenemos automatizado mediante api. Indirectamente de que se pueda hacer por api ¿reciben cuota por cuota o forma masiva?

Les entregaríamos cuota por cuota.

En el momento que nosotros generamos el mandato podemos no tener el monto a cobrar por seguros en los cuales las cuotas se van recalificando cada mes. En nuestro esquema, para que los dos universos sean... Solamente mandamos la cuota de hoy.

Eso puede funcionar por archivos en batch. Lo que me hace ruido es que cobramos con dos días de anticipación y luego hacemos cobro y recobro en caso de no poderlo. O ustedes pueden cargarnos las cuotas y hacemos reintegros. Con las tarjetas es automático.

Los de cuenta los enviaríamos dos días anticipados y a las 48 horas recibiríamos la respuesta, en el siguiente intento deberíamos enviar las que vencen.

Con el equipo técnico definiríamos que las cuotas que no se pudieron cobrar si las recobramos nosotros o vuelven a armar el archivo.

Nos pasa con los bancos, la verdad que el sueño de sistema corriente no es el mismo que el de corredores de seguros. Preferimos volver a armar el archivo y enviarlo. El cruce que hace de que nada se perdió en el camino, el hecho de que no va a recibir respuesta hasta fin de mes puede abrir la ventana a que se esté cocinando algo que no sepa.

Nosotros siempre vamos notificando.

Vos tenés 100 cuotas en el aire y cada día vas a informarme, si, en ese caso el control no se pierde, no me parece nada inviable. Los bancos prefieren, pero no significa que lo hayamos resuelto de una sola forma, hemos pasado por ambos matices por lo que el sistema sabe resolverlo de ambas formas.

Bueno ¿Cómo se te ocurre avanzar? se me ocurre una reunión más técnica. creo que estamos súper alineados

Estaría bueno porque me ayudaría a sumar a gente que trabaje en proyecto y si tienen alguna documentación que pueden ir facilitándome. Si van por trasbank master y visa están. Si tienen algún mapa de procesos para ver las modificaciones que tendríamos que hacer el sistema o ver si nos deja en claro preguntas para hacerle en la próxima

reunión y si tenemos una idea de costos. Ahora no tenemos una operación de volumen, imaginemos que tenemos un cliente con 15 mil cuotas. Y de esa base de simulación cuales serían los costos.

Perfecto, nos vamos a dar vuelta con el equipo técnico, les adelantamos material y vamos viendo agenda para la próxima semana.