



Noticias Negocio

Tamaño de letra

“TechRules quiere estar presente en los tres mayores clientes de cada mercado latinoamericano”

Entrevista a Jaime Bolívar, Managing Director de TechRules

00:08 | 20/10/2011 | POR Alicia Jimenez



TechRules no es un recién llegado a Latinoamérica. Para la firma de soluciones tecnológicas de gestión, reporting, construcción y monitorización de portafolios, el continente americano ha sido desde 2004 uno de los pilares más relevantes en su estrategia de crecimiento.

En Europa, TechRules cuenta con importantes clientes en los sectores de la banca privada, las bancas retail, personal, áreas de gestión de patrimonios, bancas online, redes agenciales, asesores

independientes y familyoffices. Ejemplos de estos clientes son Bankinter en España, y Comdirect en Alemania. FundsAmericas entrevista a Jaime Bolívar, Managing Director de TechRules.

¿Qué planes tiene TechRules para Latinoamérica?

Latinoamérica es un territorio clave para nosotros donde estamos presentes desde hace ya muchos años, incluso tenemos una empresa de soluciones y software financiero para dar soporte horario requerido por nuestros clientes en la zona. En Latinoamérica TechRules quiere convertirse en proveedor de soluciones tecnológicas de referencia para el sector financiero, como ya sucede en Europa. Además de las herramientas dirigidas a la gestión de portafolios, TechRules ofrece soluciones multifuncionales y multicanal para perfilar y elaborar propuestas de inversión y planificación financiera, así como herramientas gestión de clientes (CRM), industrializando todos los procesos necesarios para mejorar la relación con los clientes, haciéndola más eficiente y proactiva, no sólo en el momento de la venta sino también en el seguimiento posterior. Adicionalmente proporcionamos herramientas interactivas y contenidos para banca online, brokers y portales o blogs financieros.

¿En qué países y clientes de la región estáis presentes? ¿Cuáles son vuestros objetivos?

TechRules está presente en la mayoría de países latinoamericanos, en los bancos más grandes y en las corretoras. Nuestro objetivo es dar servicio a los tres clientes más importantes del sector financiero en cada país, entendido como aquellas entidades más grandes y saneadas, y estableciendo siempre relaciones a largo plazo. Ya estamos camino de conseguirlo en varios países latinoamericanos. Para ello tenemos presencia local en la mayoría de los países bien directamente o a través de partners exclusivos de TechRules, que en muchas ocasiones son profesionales locales que han trabajado con anterioridad en la sede de TechRules en España, donde contamos con un equipo muy internacional, y posteriormente han regresado a su país de origen como representantes exclusivos de TechRules.

¿Qué ventajas puede ofrecer TechRules al cliente latinoamericano?

Aportamos un profundo conocimiento del negocio de Wealth Management derivado de años de experiencia en Europa. Tenemos las herramientas más avanzadas a nivel europeo, desde un CRM avanzado, a una solución de planificación financiera, herramientas top para brokers, etc. y lo más importante, nuestro conocimiento del sector para elaborar una consultoría a medida para implantar de la manera más eficiente las herramientas punteras necesarias en cada cliente. No existe un competidor único que ofrezca toda la gama de herramientas que ofrece TechRules, y menos uno con la capacidad de adaptarse a los costes y parámetros locales para crecer con el cliente. En Latinoamérica, además, contamos con la ventaja de no tener barreras idiomáticas y de ser competitivos en precio.

¿Cuál es vuestro cliente objetivo?

Grandes y medianas entidades, brokers y corretoras, Family Offices, etc. Tenemos soluciones a medida para todos los clientes. Por ejemplo, nuestra herramienta Tower tiene un producto adaptado para AFP, otro para Family Offices, etc. Nuestra experiencia en Europa nos ha permitido adaptar cada producto por tipo de cliente, y adicionalmente lo hacemos por país para atender a las necesidades específicas de cada mercado. Cuando accedemos a un nuevo mercado, lo hacemos siempre primero a través de los grandes bancos y entidades financieras que pueden sacar partido de todas nuestras herramientas, continuando por brokers y corretoras y finalmente dando servicio a players más pequeños, como los Family Offices.

ENVIAR A UN AMIGO



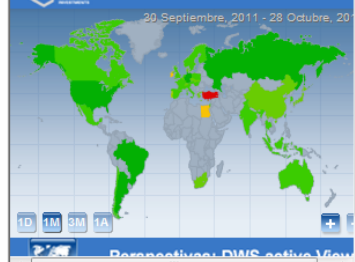
COMPARTIR



Lo más leído

Hoy | Esta semana | Este mes

Más información en DWS.es



Nombramientos



Christopher Sheldon llega para supervisar el portafolio de fondos mutuos
BNY Mellon Asset Management anuncia nuevo jefe de inversión

BNY Mellon Asset Management anunció la contratación de Christopher Sheldon como jefe de...



Liderarán cuentas estratégicas y el departamento de estrategias de inversión
iShares nombra dos ejecutivos para la región de EMEA

iShares nombró a Matt Mack como líder de Cuentas estratégicas y a Stephen Cohen como...

VER TODO

Agenda



El próximo VP para América Latina forma parte de la delegación de alto nivel
La Vicepresidenta del Banco Mundial Pamela Cox visita Perú y asistirá a la Cumbre de Asunción

La Vicepresidenta del Banco Mundial Pamela Cox arriba hoy a Perú para reunirse con el...



Del 15 al 17 de noviembre, en Miami
Private Banking Latin America 2011

Private Banking Latin America, organizado por Terrapinn, es un evento de conferencias...

VER TODO

Mexico Investment Summit 2012