



Banco Galicia

Con las restricciones de interacción social establecidas a raíz del brote de la COVID-19, el Banco Galicia, uno de los top 3 bancos en Argentina, necesitaba digitalizar por completo el proceso de venta de sus NPL, en especial para obtener las firmas y las certificaciones necesarias para completar una venta de cartera que ya se encontraba en curso, y que ahora estaba en riesgo.

Intralinks, como socio tecnológico de confianza, ayudó a Banco Galicia y a sus clientes a desarrollar un proceso no convencional con una solución de colaboración segura de nivel bancario para distribuir la información de los NPL de manera rápida y segura para esta oferta en la nueva normalidad. Un proceso digital que conservarán luego de la crisis sanitaria.

Banco de Galicia y Buenos Aires S.A. —conocido como Banco Galicia— fundado en 1905 con sede en Buenos Aires, es uno de los principales bancos privados del sistema financiero argentino. Banco Galicia ofrece una amplia variedad de servicios financieros a más de tres millones de clientes, tanto individuos como empresas, y opera una de las redes de distribución más amplias y diversificadas en el mundo.

Situación

Banco Galicia ya había avanzado con la venta de una cartera de Nonperforming Loans (NPL, por sus siglas en inglés) cuando estalló la crisis de la COVID-19, lo cual hizo imposible que el equipo pudiera realizar las etapas físicas necesarias para completar la transacción. Banco Galicia necesitaba una manera de pasar los procesos a un entorno 100 % digital para completar las etapas manuales clave de esta transacción.

El proceso tradicional del banco para las ventas de carteras de NPL consistía en enviar a los inversionistas las cartas de invitación de forma manual. Una vez aceptadas, el equipo de deals del banco les otorgaba a los inversionistas acceso al Virtual Data Room (VDR) de Intralinks configurado para la oferta, desde donde podían descargar los Términos y condiciones y la oferta de cartera. Luego, la Oferta de transferencia se firmaba y certificaba de forma física.

"A raíz del decreto N.º 297/20 del Poder Ejecutivo sobre el Aislamiento Social Preventivo y Obligatorio, tanto la actividad bancaria como la notarial se vieron limitadas, imposibilitando así la firma de documentos físicos. Luego de analizar la situación con nuestros asesores jurídicos, pudimos utilizar la plataforma de Intralinks para registrar de forma digital el proceso de intercambio de información, el cumplimiento y la implementación de la oferta".

- Pablo D'Alesio, líder de equipo sénior de los sectores de Ventas de Cartera, Gestión de Créditos Especiales y Gestión Judicial

Solución

Banco Galicia venía trabajando con Intralinks hacía más de cinco años, utilizando los VDR de Intralinks en todas sus transacciones estratégicas clave y en las ventas de los NPL para el departamento de crédito. Así que el banco ya estaba familiarizado con la seguridad, productividad y las funciones de cumplimiento de la plataforma de Intralinks.

"Intralinks nos permite proveer transparencia, confiabilidad y ciberseguridad a nuestros procesos de oferta", afirma Pablo D'Alesio, líder de equipo sénior de los sectores de Ventas de Cartera, Gestión de Créditos Especiales y Gestión Judicial del banco.

Por lo tanto, para nadie fue sorpresa que el equipo recurriera a Intralinks ante esta emergencia. Los problemas principales a resolver eran las firmas de los contratos y la certificación para el BCRA.

Banco Galicia se puso en contacto con el líder de negocios de Intralinks para Sudamérica, quien rápidamente desarrolló una solución de cinco pasos para efectuar, de forma exitosa y transparente, esta venta de la cartera de NPL de manera digital en la plataforma de Intralinks, cumpliendo con todas las regulaciones bancarias y con los nuevos mandatos relacionados con la COVID-19:

1. El banco compartirá por tres días todo el contenido de la cartera de NPL a través del VDR de Intralinks a todos los bancos invitados a participar de la oferta.
2. Al cuarto día, el banco anunciará el Adquirente, y revocará el acceso a todo el contenido de la cartera provisto por las otras partes.
3. Una vez confirmado, el banco permitirá el acceso al ganador para que este suba la oferta formal y los contratos a la plataforma.
4. La oferta terminará cuando Banco Galicia descargue la oferta formal y los contratos, los cuales figurarán como aceptados en el registro de cumplimiento que se genera en la plataforma de Intralinks.
5. Cuando se complete la transacción, el banco permitirá el acceso al VDR a la firma de abogados y al notario de Banco Galicia, quienes revisarán todos los registros de cumplimiento para certificar que el proceso se ha llevado a cabo de acuerdo con los términos y condiciones del contrato. Esta información también será descargada y enviada al Banco Central de la República Argentina (BCRA).

Resultado

Al utilizar Intralinks, Banco Galicia pudo completar la venta del NPL a tiempo y dentro del rango de precios que los directores querían y esperaban. Pablo D'Alesio reconoce que el equipo y los servicios con asistencia tecnológica de Intralinks fueron la clave del éxito del deal. "No podríamos haber concretado esta operación sin Intralinks", concluye.

Además de haber salvado el deal, Banco Galicia ahora tiene un proceso de venta de NLP actualizado, optimizado y 100 % digital, que además es eficiente, seguro y en cumplimiento; un proceso de alta eficiencia que el banco seguirá utilizando cuando pase la crisis de la COVID-19 y se levanten las restricciones sociales.