

## SEGUROS

Fitch afirmó calificación de Allianz en 'AA+(col)'



Fitch Ratings afirmó la calificación de fortaleza financiera de aseguradora en escala nacional de Allianz Seguros en 'AA+(col)', con perspectiva estable. La decisión se sustenta en el perfil de negocio moderado de la compañía, así como en un nivel de apalancamiento inferior al histórico, a excepción de 2020, año atípico para la industria. Fitch aseguró que la rentabilidad de la empresa tiene espacio para mejorar. (C.S.S)

## BOLSAS

Gilinski completa 1,90 millones de acciones

## ACEPTACIONES DE OPA

Grupo	Número de aceptaciones	Cantidad de títulos	Porcentaje máximo a comprar
<b>nutresa</b>			
Recibidas ayer	49	6.117	0,01%
Total acumulado	115	305.939	0,56%
<b>grupo sura</b>			
Recibidas ayer	127	31.818	0,10%
Total acumulado	421	1.601.676	5,28%

Fuente: Bolsa de Valores de Colombia / Graficos LR/AVP

En el sexto día de aceptación de OPA, 127 inversionistas de Sura vendieron 31.818 acciones, lo cual da un total de 1,60 millones de acciones ofertadas y 5,28% del máximo a adquirir por parte de Jaime Gilinski. En cuanto a Nutresa, 115 socios han decidido dejar sus títulos, lo que equivale a un total de 305.939 acciones y 0,56% del total que apetece el empresario caleño. (IC)

## BANCOS

Galileo expande sus operaciones en Colombia



Galileo Financial Technologies, una filial de Sofi Technologies, Inc., anunció la expansión de sus operaciones en Colombia, donde tiene la posibilidad de asociarse con emisores, bancos y empresas de comercio electrónico y de tecnología financiera. Según Tory Jackson, director de Desarrollo de Negocio, Galileo se encarga de facilitar los pagos, desde una perspectiva tecnológica e innovadora. (IC)

# “Desembolsaremos créditos por \$162.000 millones en 2022”

**BANCOS.** LA FINTECH DANDO INGRESO AL MERCADO DE LIBRANZAS PARA EMPLEADOS PÚBLICOS Y PENSIONADOS DEL PAÍS. TAMBIÉN LLEGARÁ A MÉXICO Y REPÚBLICA DOMINICANA EN LOS PRÓXIMOS DOS AÑOS

BOGOTÁ

La fintech Dando llegó al país para competir en el mercado de las libranzas. Con una propuesta que no incluye sucursales físicas, la empresa apuesta por plataformas digitales autogestionables, con un tiempo de aprobación y desembolso de créditos de 24 horas hábiles.

Lucía Lópina, CEO de la compañía, aseguró que buscan generar nuevas opciones para los colombianos que no tienen la posibilidad de acceder al sistema financiero tradicional.

¿Dónde tienen operaciones y por qué decidieron apostar por el mercado colombiano?

Un aspecto importante a destacar es que el mercado en Colombia es muy similar al de los otros países donde ya tenemos operación exitosa. El marco regulatorio para las libranzas está consolidado y genera confianza.

Nosotros operamos en Panamá, Puerto Rico, Trinidad y Tobago, Aruba, Curazao, San Martín y Bonaire.

¿Cuál es el objetivo principal de Dando?

La misión principal es poder brindarle oportunidades a la gente para que puedan realizar sus proyectos personales.

A pesar de que el mercado de libranzas es muy grande, existen muchos clientes de bajos recursos, o pensionados que no pueden acceder a préstamos debido a que están reportados.

Con Dando les vamos a dar una oportunidad para que puedan saldar sus deudas anteriores y dar tranquilidad a las familias, así como que puedan invertir en otros proyectos.

¿Contemplan expandir el negocio a otras líneas o soluciones financieras?

Actualmente tenemos libranzas para empleados públicos y pensionados. En esta primera etapa, principalmente para la Policía y el Ejército Nacional.

En 2023 ampliaremos otras ofertas de producto, como créditos fuera de nómina, adelanto de salarios y compra de cartera, que permitan cubrir las necesidades de los clientes.



Dando

Lucía Lópina, CEO de Dando, destacó las novedades tecnológicas y de seguridad de la empresa, con herramientas de biometría y firma digital.



Wilson Triana  
Consultor en banca y seguros

“Los créditos de libranza son operaciones de fácil adquisición. Su salario o mesada pensional son su fuente de pago, esto lo hace atractivo para la banca y para las compañías de financiamiento”.

## 1.000

**EMPLEOS INDIRECTOS Y 70 DIRECTOS GENERARÁ LA COMPAÑÍA EN EL PAÍS ESTE AÑO.**



Escanee para escuchar el podcast de la entrevista con Lucía Lópina, CEO de Dando.



Siganos en:  
[www.larepublica.co](http://www.larepublica.co)  
Con más información sobre los planes de expansión de la fintech Kustki

Asimismo, la idea en el futuro es llegar a más clientes y expandirnos al sector privado.

¿Cuál es la proyección este año en créditos desembolsados?

Tenemos planes para cerrar 2022 con \$162.000 millones desembolsados, una cartera de más de 35.000 clientes activos y un portafolio de créditos en \$400.000 millones. Generaremos más de 70 puestos de trabajo directos y 1.000 indirectos en Colombia al finalizar el año.

¿A qué otros destinos contemplan llegar próximamente?

Proyectamos la llegada a México y República Dominicana en los próximos dos años.

¿Cuál considera que es el elemento diferenciador de la marca?

Uno de los factores que nos diferencia es la arquitectura tecnológica que hemos creado. Somos la única compañía del sector que no tiene sucursales físicas, sino que todo lo hace a través de plataformas digitales autogestionables.

Para solicitar un crédito se ingresa a través de la página web, allí el cliente realiza su registro y pasa por un proceso de biometría facial para garantizar la seguridad. Luego, selecciona el monto y plazo del crédito que quiere adquirir; nosotros solicitamos los últimos dos depredenciales de la nómina, validamos la información y aprobamos.

Por otra parte, compramos la cartera de AlphaCredity pasamos a ser el tercer jugador de libranzas más relevante, pero nuestra apuesta es ser el número uno en dos años. Somos una filial de CFG Partners, multinacional con presencia en Panamá y el Caribe.

NATHALIA MORALES AREVALO  
nmorales@larepublica.com.co