

Swell Capital reduce riesgos con las firmas electrónicas

Swell Capital Gestores de Inversiones se especializa en la gestión estratégica de inversiones y en la administración de fondos de moneda extranjera (contratos forward) para clientes privados, empresas e instituciones. La empresa asesora a sus clientes de manera personalizada, considerando el perfil de riesgo/retorno de cada uno, entregando enfoque y perspectivas respecto al comportamiento del peso chileno (CLP) y el dólar (USD) procurando maximizar rentabilidades.

Swell firmaba decenas de contratos diarios con sus clientes VIP, lo cual requería de una persona 100% dedicada a visitar diariamente a cada cliente para obtener su firma.

Sin embargo, la situación del COVID-19 complicó varios elementos de este proceso, incluyendo la movilidad de su equipo y también la disponibilidad de sus clientes para firmar contratos en papel. Debido a esta situación, se comenzó a acumular contratos por firmar. Esto implicaba un riesgo creciente por las posiciones tomadas no respaldadas con firma.

“Entre emitir un contrato, coordinar con el cliente, obtener la firma, archivar y hacer el proceso administrativo de reingresar datos nuevamente en otros sistemas, en promedio, se demoraba hasta 10 días para que un cliente firmara un contrato”, comenta Michael Suarez, CFO de Swell Capital.

Adicionalmente, las vacaciones o no disponibilidad retrasaban los procesos, elevando en un 40% el número de contratos sin firma. Se hizo primordial resolver la capacidad de firma de manera ágil y móvil para controlar el riesgo de la operación.

Resultados

Antes de DocuSign

Después de DocuSign

40%
de contratos
sin firma

10 días
tiempo promedio
de firma de contratos

2x
más contratos
enviados diariamente

30 minutos
para firma de
contratos

**Menos
de 2%**
de errores en
contratos

“Al incrementar la visibilidad de información del proceso instantáneamente mediante los reportes del sistema, tuvimos un incremento en la satisfacción de los clientes y en la imagen de la empresa”

Michael Suarez
CFO de Swell Capital

La modernización de servicios

Para solucionar los desafíos, Swell aceleró su plan de modernización y decidió implementar la plataforma de firmas electrónicas de DocuSign para digitalizar el proceso completo de firma de los contratos de operación de inversiones.

Con el apoyo de un asociado local, Oficina Ágil, la empresa integró DocuSign eSignature con el sistema de administración de clientes y monedas agilizando el proceso de digitalización de los contratos forward, además de contratos de trabajo, contratos de asesoría, actas, fichas de clientes, condiciones generales. Los servicios de implementación, capacitación, soporte y diseño de flujos aceleró la adopción.

“Para Oficina Ágil ha sido una muy interesante oportunidad de apoyar a Swell Capital con la transformación de sus procesos de negocios para así acelerar, mejorar la satisfacción de sus clientes y usuarios, reducir costos y asegurar un mínimo impacto ambiental con las nuevas plataformas digitales de DocuSign”, dijo Erik Goldenberg, CEO de Oficina Ágil.

Menos errores y menos riesgos

Según Suárez, la adopción de DocuSign hizo posible no solo continuar haciendo negocios durante la contingencia social y de salud por el Covid-19, sino más que duplicar el envío de contratos diarios, acelerando el desarrollo del negocio.

“Ahora el contrato se emite instantáneamente y alrededor de un 40% se firma en menos de 30 minutos y el 60% restante entre 3 a 5 días. Si al tercer día no se ha firmado, el sistema reenvía un recordatorio al cliente”, agrega.

Gracias a esta iniciativa, un 95% de los contratos son firmados electrónicamente. Swell redujo el riesgo, recogiendo las firmas de sus clientes a tiempo y de manera segura. Además, al almacenar los contratos en la nube para consultas inmediatas, redujo los problemas ocasionales de pérdidas de contratos.

Otro beneficio identificado es la disminución de los errores en el ingreso de datos a menos de un 2% y el costo asociado a la firma al eliminar por completo el traslado. Hubo un incremento en la satisfacción de los clientes y la imagen de la empresa, incrementando la visibilidad de información del proceso instantáneamente mediante los reportes del sistema.

“DocuSign es una plataforma amigable, fácil de entender y manipular. Sólo puedo citar un denominador común en los comentarios de nuestros clientes: ¡estupendo!”

Michael Suarez
CFO de Swell Capital



Acerca de DocuSign

DocuSign ayuda a las organizaciones a conectar y automatizar la forma en que preparan, firman, ejecutan y gestionan sus acuerdos. Como parte de DocuSign Agreement Cloud, DocuSign ofrece eSignature: la mejor forma del mundo para firmar electrónicamente en prácticamente cualquier dispositivo, en casi cualquier lugar, en cualquier momento. Actualmente, más de 500,000 clientes y cientos de millones de usuarios en más de 180 países usan DocuSign para acelerar el proceso de hacer negocios y simplificar las vidas de las personas.

DocuSign, Inc.
221 Main Street, Suite 1550
San Francisco, CA 94105

[docuSign.mx](https://www.docuSign.com)

Para obtener más información
contactomx@docuSign.com
01-800-8010-323 (México)
+1-206-926-4239 (Latinoamérica)