

Plain Wordly Transcript - 2023-09-12T15:57:36.447Z  
For GFANZ SOLEDAD.m4a (es, speech)

Bueno, saludos para todos y todas desde BancoEstado de Chile quiero partir contándole de vehemente que es BancoEstado el banco estatal Banco 100% propiedad del Gobierno del Estado de Chile más bien dicho no, pero que tiene una particularidad especial en Chile si bien es un banco que pertenece 100% al estado en un banco que se rige con todas las normas comerciales del resto lindo, no? Y por lo tanto nos hace ser muy creativos de que son muy creativos para cumplir con nuestro rol social de impacto que te buscamos pero dentro de las mismas reglas del juego que el resto de la banca comerciala noche es un banco que tiene más de 15000000 clientes 84% los habitantes del país son clientes del banco tenemos cerca de 90% de las empresas de Chile era antes del banco y últimamente todo el Estado no las instituciones públicas trabajan también con nosotros dentro de lo que más echo no

BancoEstado en la cuenta rut, qué es una cuenta de débito que ha sido palanca fundamental para la inclusión financiera en Chile no tenemos más de casi 15000000 de cuenta Rubén este minutos a partir la mente todos los habitantes y le tienen este medio que está tarjeta de débito que les permite no poder hacer uso de los servicios financieros para toda su necesidad en términos personales estamos como el banco con mayor en Chile estamos en todas las comunas de nuestro país y en una buena parte de esa comuna somos el único banco presente dentro del país habiendo hecho ese contexto un poco explicarles cuál ha sido nuestra trayectoria en términos de todo lo que es el plan de transición no que ha venido trabajando han contado ya hace algún hay algunos años y partir el primero hablando del respeto como el banco abordado el tema de métrica no el tema de transición y como convenio.

Conecta blecer, objetivos y generando un plan que le permita atender hacia transitar hacia la carbono neutral ya eso es lo primero que voy a hablar con este primer punto contarle que BancoEstado partido en estos temas. Yo diría son los cinco seis años atrás originalmente midiendo no está vuelo operacional rociere huella operación al alcance 1 y 2 no de la metodología de medición de huella carbono. Eso lo veníamos haciendo ya hace tantos años y ya partir de ese conocimiento y de abajo la solares social de poder ver como nuestros clientes también los apoyamos en que ellos puedan hacer lo mismo entonces primero primera etapa fue medir y la segunda etapa que ver con como nosotros he empezado a mirar lo que estaban haciendo nuestros clientes respecto a este tema y eso se tradujo en algo que hemos llamado la oferta mundo pero es que una serie de

Financiero que lo que buscan es puede incentivar que no es suficiente empresa o persona hijo personas vayan ya sea produciendo más limpio en el caso la empresa más limpio con más conciencia el medio ambiente o bien aquí viendo prácticas amigables con el medio ambiente en el caso de las personas como en el tema la movilidad o el tema de la vivienda sostenible sustentable el año 1001 conocimos la campaña Ray sur de la ONU y el banco tomo la decisión de adherida, esa campaña quizás lo que nos hizo mirar eso porque por primera vez este año también habíamos empezado a medir Alicante 3 en la metodología de medición de huella tienes el cáncer te descubrimos lo que eso la he visto en el cliente no que no

se le llama mi teléfono y finalmente para los van con la emisión de financieras representan prácticamente el 99% la huella andando por s rango 1 99 porciento de su huella huella de carbono.

Ánimos por primera vez eso en el cáncer se me sequé financiar lo mismo el 2001 adherimos al registro y una de las cosas importantes que aprendimos de haber de habernos tomado raíz de haber entrado también al mi cielo porque le echemos a través de mi tío cantinela ya no y de estar participando en el grupo de ninfas también tiene que ver con la importancia de que poder gestionar esa huella que se acuerda que estaba en nuestros clientes se podía quitar y que para gestionar esa huella había metodologías que eran reconocidas internacionalmente, qué es lo que han incorporado ideal bancos sobre la base la tecnología de Osa de la metodología de esta y Albacete ayer también incorporamos pica toda metodología reconocía a nivel internacional que nos han permitido poder tener una buena dimensión, cuál es la huella total, no de carbono del banco y por lo tanto pueden generar los mecanismos de trabajo para cada uno de los habitantes, no?

Entonces ese ese ha sido mamá ha sido la forma en que murió abordando metodológicamente las mediciones y la forma de trabajo respecto de la huella carbono, el banco y Daisy nevando un plan de transición como hemos ido el segundo punto como hemos ido desarrollando las métrica y los objetivos que mexicano hemos ido dando y hemos ido buscando con el objetivo y que lo que hemos ido aprendiendo en este plan. Bueno, no lo primero es decir que respecto de lo Penal ha sido más fácil, no alcanzo un oído que tiene que ver con esto operación hoy ayúdame está súper clara la meta es la carbona en Australia en 2030 y hay un conjunto de proyectos gestión cotidiana, que básicamente tiene que ver con como los trasladamos los instrumentos que estamos para trabajar en el cotidiano, no y mucha cultura de todos los trabajadores del Banco

Del orden de 15000 trabajadores en la Corporación completa para ir cumpliendo con el objetivo pero que sea el desafío más grande ha estado en cómo definimos nuestro objetivo planes y métrica para mañana nuestros clientes que responden al 99% de las emisiones total del banco están explicadas lo primero que hicimos al utilizar la metodología de Elsa y Anna que pueden tificar dónde estaba la parte más importante de las emisiones y sin dudas el 70% de las emisiones financia está en las empresas de mayor tamaño las grandes y por lo tanto los primeros que tíos que nos hemos planteado están muy orientados a esas grandes compañías y como vamos lo que fue la noticia también porque son grandes compañía muchas de ellas nacionales que también tienen planes de descarbonización igual que como lo tiene en el banco lo tenemos nosotros nos banco y ahí el desafío hastío.

Cómo ir e incentivando que yo vaya más rápido en eso en esos planes de descarbonización de ir capturando la información al respecto que nos permita tener una mejor medición las emisiones que estamos financiando hoy día no se lo ya contamos con los primeros peor que tivos en materia de emisiones financia responden más o menos 70 % del total de emisiones financiar que tiene el banco y están concentrados, básicamente despertarme compañía. Tenemos ocho tíos respecto a la reducción en todo lo que son préstamos comerciales para proyecto inmobiliario tenemos todo lo que tiene que ver con la empresa listas en bolsa con objetivos claros y también ya políticas que yo sitio relacionado a todo lo

que la industria de combustibles fósiles como vamos a ir saliendo las industrias todo eso está también acompañado con el diseño de la política pública en Chile no que tiene tiene varios objetivos claros.

Como para ir respeto k1k industria, entonces también hemos ido alineando sitio, pasa eso el trabajo más desafiante. Ahí ha sido Irene trabajando con cada uno nuestros clientes Torrent yo también cambio de la forma en que nos relacionamos con cada uno de estos clientes para poder ir viendo que ellos en plan es que van justamente en la línea del objetivo que tiene el banco y como incentivarlos fundamentalmente otra vez de financiamiento financiamiento que tiene condiciones preferenciales para todos aquellos proyectos, que ellos quieran. Lleva adelante en relación a sus planes, no de transición voy a ir por la tercera pregunta, ahora sigue para adelante, no? Cuáles son las métricas y los objetivos que tenemos en este plan y cuáles son las áreas de trabajo que morían tificado. Bueno como como vemos.

El futuro hacia adelante podemos súper desafiantes no es desafiante, pero no entusiasmo muchísimo está en línea responde a los lineamientos estratégicos del banco totalidad, lo que tiene que ver con finanzas verde, uno de los pilares fundamentales de la estrategia de negocio que el banco tiene para los próximos años por lo de antes lo que hemos hecho nos ha llenado también de no de frío hoy de Alosno desafíos. Estamos visualizando tienen que ver primero con todas las que son de la lata para nosotros clave y verás los mecanismos que nos permiten capturar de mejor forma la información de nuestros clientes para ir teniendo una mesa de cómo lo estás acciones efectivamente, vale importando lo que ellos están haciendo un segundo ámbito, quién es muy importante es como también vamos levantando incorporando la metodología de evaluación de riesgo de riesgo de crédito, no todas las variables que están relacionadas con riesgo climático podría estamos trabajando en eso porque no interesa pero también porque en Chile hay

Norma que obliga a que los bancos en aproximadamente un año más tengan que tener oficialmente levantados y recortando todo esto te se ha llamado los riesgos climáticos y el tercer elemento son los planetas bajo con nuestros clientes algo ya comenté de lo que estamos trabajando con las empresas corporativas en las grandes que evidentemente son menos el número, pero muy importante en términos de volumen de misiones que representan, pero también hay un desafío muy importante para nosotros en la empresa pequeña el banco el banco más grande en la tensión a las micro pequeñas y medianas empresas, tenemos cerca de un millón de este mundo y ahí el gran desafío y como ayudamos a que está empresas más pequeñas conozcan incorporen, estas prácticas y también vayamos recabando y recolecta la data que tiene que ver con la huella, que cada una de ellas tiene como si le damos los incentivos para eso entonces ese un tercer desafío de la mano este desafío está como vamos potenciando también.

Venta de productos financieros verdes condicionalmente lo que uno quiere decir es que las medias que los clientes tengan que tomar también tengan los elementos y los instrumentos de apoyo financiero que permitan hacer las inversiones que son medias de que no y por lo tanto potenciar la oferta actual de productos verde también es una uno de los objetivos en este en estos desafío estamos muy

de la mano y en muchas conversaciones muy coordinada con las multilaterales tenemos particularmente el banco hace poco Fórmula 1 con la casa y hemos estado conversando con otro para para poder ir trabajando con ellos en avanzar en cada uno alto desafío y voy supuesto una cosa que es bien clave es que esto lo hacemos en mucha coordinación política pública del país en Chile existe una mesa finanzas verde que impulsa el Ministerio de Hacienda del país y en esa mesa por supuesto el banco tiene una participación relevante porque nos permite.

Esta noche experiencia pero al mismo tiempo ir incorporando los conocimientos de todos los actores que están en esa mesa y tomar decisiones de avance, lo distinto plan estratégico en esta materia muy de la mano con la vida pública y los desafíos que en esta materia tiene el país.