

PERSPECTIVAS

PULSO DEL MERCADO

Tendencias en la madurez digital de la banca

El rol de la industria bancaria en la transición hacia una economía sustentable

Perspectivas 2023 para la banca y el mercado de capitales

CIFRAS Y COMPARATIVAS

Una mirada al ahorro de las personas en Chile

Benchmarks ESG para la industria financiera: Una herramienta en expansión

DESARROLLOS REGULATORIOS

Ley Fintech ¿Qué desafíos y oportunidades se visualizan?

Modelo estándar de provisiones por riesgo de crédito para las colocaciones de consumo

Colchón anticíclico en Chile y desafíos para la política financiera







Revista

PERSPECTIVAS

Enero 2023

ÍNDICE

en **PERSPECT/VAS**



EDITORIAL

- Perspectivas financieras

Pag 6

SECCIÓN 1 | PULSO DEL MERCADO

- Tendencias en la madurez digital de la banca
- El rol de la industria bancaria en la transición hacia una economía sustentable
- Perspectivas 2023 para la banca y el mercado de capitales

Pag 8

SECCIÓN 2 | CIFRAS Y COMPARATIVAS

- Una mirada al ahorro de las personas en Chile
- Benchmarks ESG para la industria financiera: Una herramienta en expansión

Pag 27

SECCIÓN 3 | DESARROLLOS REGULATORIOS

- Ley Fintech ¿Qué desafíos y oportunidades se visualizan?
- Modelo estándar de provisiones por riesgo de crédito para las colocaciones de consumo
- Colchón anticíclico en Chile y desafíos para la política financiera

Pag 42



EDITORIAL

En esta nueva edición de revista Perspectivas, en medio de un ambiente macro-institucional que sigue marcado por turbulencias externas e internas, hemos seleccionado un conjunto de temas que están en el centro de las prioridades de la industria financiera. En la sección Pulso del Mercado, se presentan los resultados del estudio Digital Banking Maturity, que identifica campeones digitales y mejores prácticas globales. El estudio en su versión 2022 cubre 304 bancos en 41 países. En Chile participaron en el análisis los mismos 7 bancos del estudio de 2020, por lo que podemos visibilizar el avance durante estos dos años y los puntos que quedan por trabajar en la banca chilena, así como la comparación con otros países y champions digitales del mundo. Cabe destacar que el análisis incluye más de 1.200 funcionalidades.

También en la sección Pulso del Mercado, se presenta el estudio El rol de la industria bancaria en la transición hacia una economía sustentable, realizado por Deloitte en conjunto con la Federación Bancaria Internacional, para lo cual se encuestaron a ejecutivos y directores bancarios de todo el mundo. También entrevistamos a representantes de bancos, asociaciones bancarias y una organización

internacional. La motivación de este estudio es entender dónde se encuentra la industria bancaria a un año de la COP 26, en donde más de 190 naciones acordaron aumentar la tasa de reducción de sus emisiones de gases de efecto invernadero. Al mismo tiempo, las instituciones financieras se comprometieron a alinear 130 billones de dólares de capital privado con los objetivos del Acuerdo de París de 2015 para 2050.

Finalizando la sección Pulso del Mercado, revisamos los resultados de un estudio de Deloitte respecto de las perspectivas de la banca y el mercado de capitales a nivel global. En informe destaca que la economía global se encuentra en un estado frágil y perturbador. Si bien la mayoría de los bancos gozan de una posición robusta, la invasión rusa de Ucrania, los continuos choques energéticos y de la cadena de suministros, la inflación persistente y el endurecimiento de la política monetaria, se sentirán de manera desigual en toda la industria financiera.

Por otra parte, en la sección Cifras y Comparativas, presentamos dos interesantes estudios. El primero, realizado por Deloitte Chile, referido a la cultura de ahorro en Chile. Esta iniciativa busca caracterizar los



patrones de conducta de ahorro de las personas, con miras a contribuir en la identificación de elementos que contribuyan a mejorar la cultura de ahorro de los hogares. En tal sentido, entre los principales hallazgos del estudio destacan la necesidad de mejorar la educación financiera en torno al ahorro, como asimismo la necesidad de ampliar la oferta de productos de ahorro que se ajusten mejor a las necesidades de las personas, particularmente en un ambiente post-pandemia que ha tenido efectos en la preferencias de consumo y ahorro de las personas.

El segundo estudio que se presenta en la sección Cifras y Comparativas consiste en un *benchmarking* de la industria financiera en materias ESG, realizado por la World Benchmarking Alliance (WBA) y titulado Financial System Benchmark 2022. El estudio consiste en una evaluación y comparativa de 400 entidades financieras a nivel global (incluyendo 3 bancos chilenos) respecto de la suficiencia de sus iniciativas en materia de ESG. Lo interesante de esta iniciativa es que apunta a que los actores financieros puedan comprender mejor qué indicadores gestionar y considerar en relación con ESG. El estudio permite conocer en qué situación

se encuentra cada una de las 400 empresas participantes en comparación con sus pares, en qué aspectos pueden mejorar y en cuáles es necesario tomar medidas para cumplir con los objetivos de desarrollo sostenible (ODS).

Finalmente, en la sección Desarrollos Regulatorios, se presenta una breve reseña y opinión de tres iniciativas regulatorias recientes y de importancia para el sistema financiero: la Ley Fintech, la nueva normativa CMF que introduce un modelo estándar para la determinación de provisiones de los créditos de consumo y, por último, la decisión que adoptó el Banco Central en torno a la aplicación del colchón contra-cíclico para el sistema bancario en el contexto de implementación de Basilea III.

Esperamos que este material sea de interés de nuestros lectores.

Jorge Cayazzo

Socio Líder Riesgo Regulatorio y Financiero

Sección 1
Pulso del
Mercado



Tendencias en la madurez digital de la banca

Conocer el estado y avance de la banca digital identificando campeones digitales y mejores prácticas fue nuevamente el objetivo del estudio Digital Banking Maturity de Deloitte, que en su edición de 2022 cubrió 304 bancos en 41 países.

Este reporte analizó la banca de personas en 3 canales digitales a lo largo del viaje del cliente (CX): Sitio público, Internet banking y Aplicación móvil. Cabe destacar que para la recolección de datos del estudio, se utilizó el enfoque de “Outside-in mystery shopping” para analizar y evaluar más de 1.200 funcionalidades de los bancos, complementando con investigación de necesidades de clientes y una evaluación para la experiencia de usuario (UX).

En Chile, se analizaron 7 bancos (los mismos evaluados en el estudio anterior realizado el 2020), lo que permitió visibilizar el avance obtenido durante estos últimos dos años, los aspectos relevantes que se puedan trabajar en la banca chilena y la comparación con otros países y campeones digitales del mundo.

Este estudio también busca que la industria pueda inspirarse y aprender de los campeones digitales (el 10% con mayor funcionalidades de los bancos analizados) y sus patrones en avances digitales, tomando en cuenta las mejores prácticas de cobertura funcional, en el viaje del cliente y sus necesidades financieras además de ideas y mejores prácticas para UX.



En base a lo anterior, se identificaron 8 tendencias de la industria a nivel global:

1) Procesos bancarios completamente digitales

Las crecientes expectativas de los clientes alientan cada vez a más bancos a permitir que los usuarios realicen procesos de forma totalmente remota. Si bien, para algunas áreas y mercados la presencia digital se está convirtiendo en un estándar (por ejemplo, la apertura remota de cuentas está presente en la mayoría de los bancos investigados), otros servicios y productos más complejos a menudo aún no están disponibles. Los campeones digitales están más avanzados en extender su oferta digital a lo largo de la mayoría de los productos.

En cuanto a otros procesos remotos que destacan en la industria, como lo es la contratación de productos transaccionales, ahorro e inversión y créditos, los campeones digitales ofrecen la digitalización de estos procesos entre 1.3 - 3.0 veces más que el resto de los bancos, y esta es una brecha que no ha cambiado desde la edición 2020 del estudio.

Otro hallazgo es que como la mayoría de los bancos ofrece la posibilidad de abrir una cuenta corriente en un proceso remoto de inicio a fin (80% de los campeones digitales versus 69% de los otros bancos en promedio), los campeones digitales buscan mejorar la satisfacción del cliente, a través de incluir más funcionalidades centradas en el usuario, que les hace el proceso más fácil, por ejemplo: dar información sobre el estatus de la aplicación, facilitar el ingreso de data y validar en tiempo real.

Gráfico N°1

% de bancos que ofrecen un método completo de apertura de productos en canales móviles o por Internet.¹

Otros² Otros Campeones Digitales²

Transaccional



Ahorro e Inversión



Crédito



Nota 1. El resultado es una media de los canales de telefonía móvil e Internet.

Nota 2. Datos de 304 bancos cubiertos en la edición de 2022, incluidos 30 campeones digitales y 274 bancos de otra categoría.

Nota 3. En muchos casos de campeones digitales, la tarjeta de débito se emite automáticamente con una cuenta. Esto puede disminuir la puntuación real.



2) Aplicaciones bancarias como plataforma

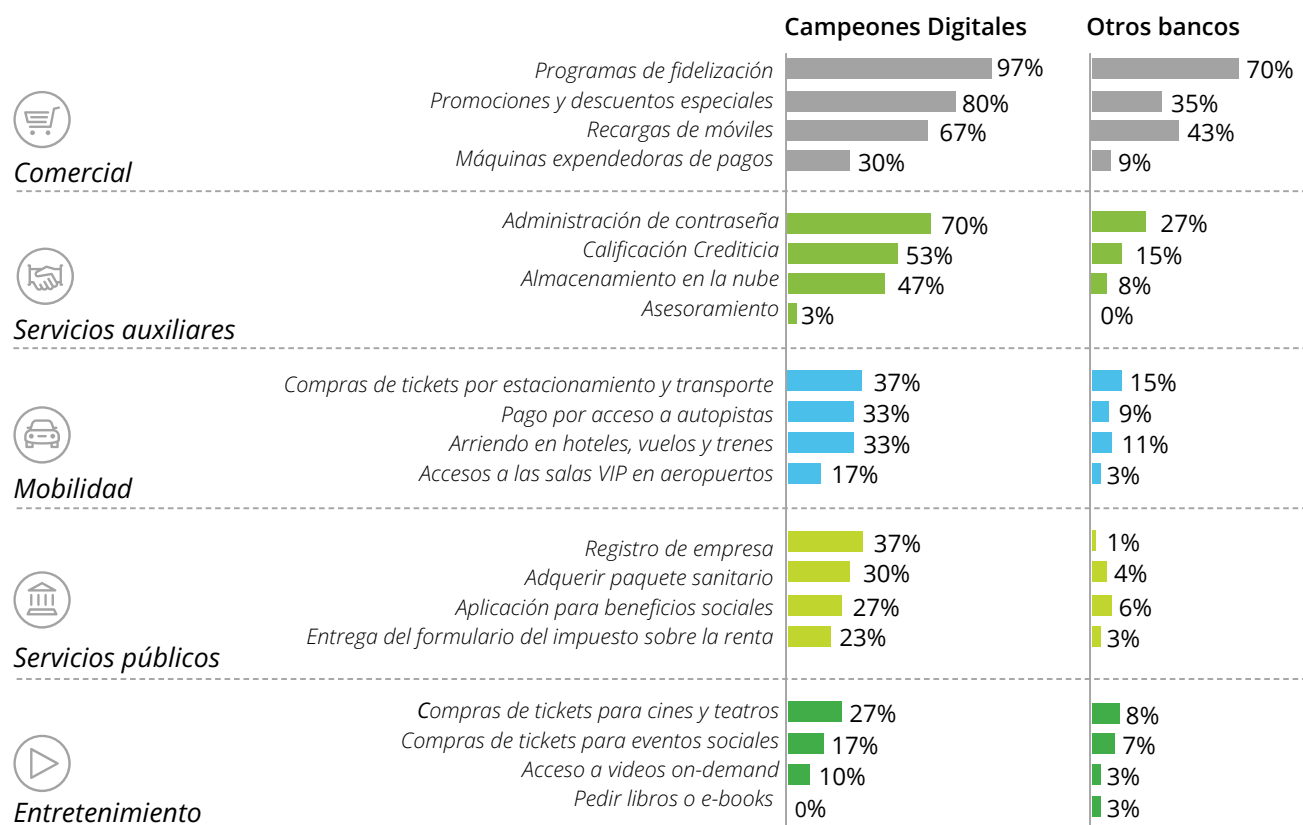
Los mejores bancos digitales van más allá de brindar sólo servicios financieros tradicionales en sus plataformas: ofrecen nuevas propuestas de valor a sus clientes, a través de la conexión con proveedores de servicios externos e instituciones públicas. De esta manera, las instituciones financieras pueden aumentar las interacciones de los clientes con el banco, convirtiéndose así, las aplicaciones bancarias, en mucho más que una herramienta para administrar finanzas, sino que también en plataformas que cubren múltiples áreas de la vida del cliente; como por ejemplo: áreas relacionadas a la movilidad (compra de tickets de transporte público, soluciones de estacionamiento, combustible, peajes, etc.), servicios electrónicos de gobierno (pago de impuestos), vivienda (pago de facturas), cultura y entretenimiento (compra de entradas),

asistencia sanitaria (programación de citas). En este punto se observa una convergencia en la industria y una conexión más común entre la banca y el retail, a través de alianzas y creación de marketplaces, específicamente visto en los productos de pagos y créditos.

¿Cómo ayuda esa conexión con otras industrias? Por un lado a los clientes, porque pueden usar su producto financiero en el momento y contexto donde lo necesitan, y por otro, a los bancos, porque los servicios de valor agregado pueden impulsar el compromiso y la lealtad del cliente y, por lo tanto, pueden respaldar tanto la incorporación como la retención de clientes. También pueden proporcionar a los bancos más datos de clientes, lo que permite la personalización y la venta cruzada de productos financieros.

Gráfico N°2

Principales servicios de valor añadido por categoría, % de bancos que ofrecen una funcionalidad determinada¹



Nota 1. Datos de 30 bancos clasificados como campeones digitales y otros 274 bancos incluidos en la edición de 2022.



3) Soluciones de ecosistema y cross-platform

Los bancos aprovechan las soluciones *cross-platform* proporcionadas por terceros para poder ofrecer servicios que hacen que la banca sea más conveniente y eficiente para el cliente. En ellos, destaca el desarrollo de API´s y cooperación con FinTechs para fortalecer aún más sus canales digitales y permitir la creación de ecosistemas innovadores.

Una de las propuestas de valor clave de esas soluciones son los pagos instantáneos gratuitos entre cuentas de diferentes bancos, pero también existen otros servicios en el mercado como: solicitar cobros de manera facil a usuarios que se encuentren en mi lista de contacto de otros bancos, pagos mediante código QR, compras en línea más fluidas y

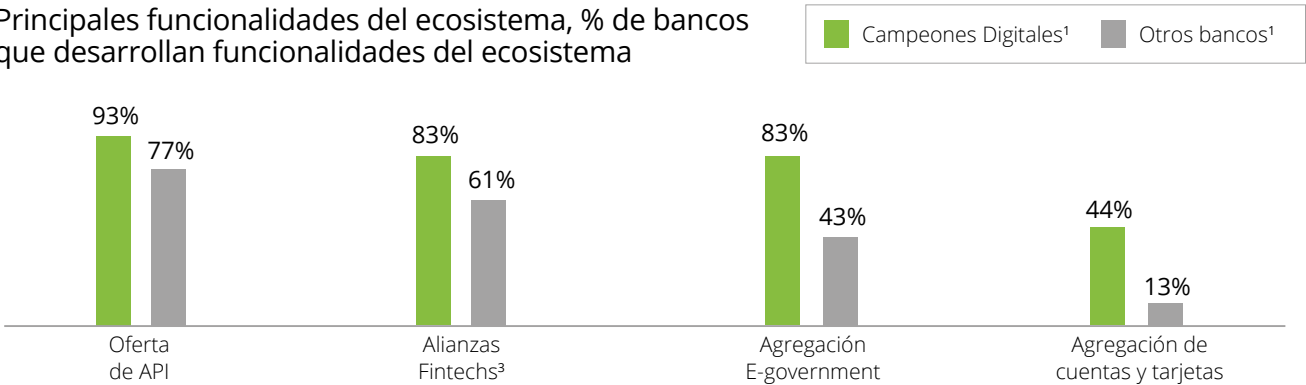
retiros de efectivo de cajeros automáticos sin el uso de tarjetas.

Cabe destacar que los campeones digitales innovan más rápido que otros bancos y también son más veloces a la hora de construir ecosistemas y alianzas con las FinTechs. Así como el desarrollo de APIs y alianzas con FinTechs en las áreas de pagos y seguridad de plataforma digitales son las funcionalidades más comunes de los campeones digitales y los otros bancos.

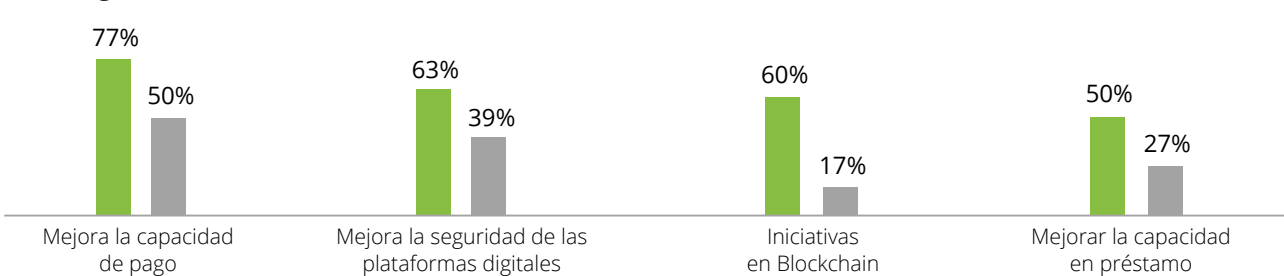
El estudio demostró que las áreas con más potencial de crecimiento son la agregación de cuentas dentro del ecosistemas y alianzas con la Fintech para créditos, también es donde se evidencia una brecha notable entre campeones digitales y el resto de la banca.

Gráfico N°3

Principales funcionalidades del ecosistema, % de bancos que desarrollan funcionalidades del ecosistema



Principales segmentos de desarrollo de Fintech, % de bancos que invierten en asociaciones en un segmento determinado²



Nota 1. Puntuación media de 193 bancos participantes tanto en la edición de 2022 como en la de 2020, clasificados como Digital champions y otros bancos.
Nota 2. Datos de 30 bancos clasificados como campeones digitales y otros 274 bancos que participaron en la edición de 2022.
Nota 3. Datos que incluyen bancos que desarrollan al menos una asociación FinTech en cualquier segmento



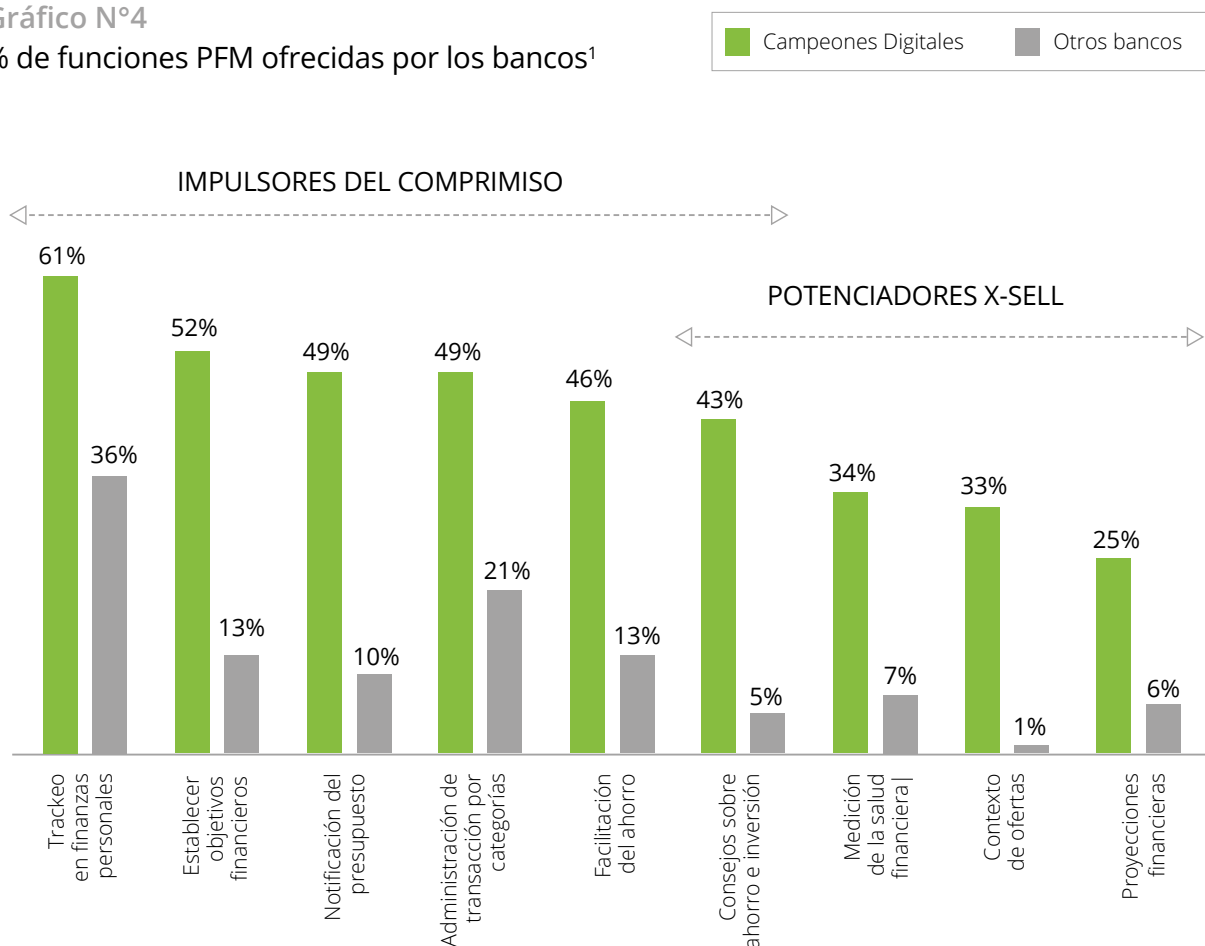
4) Gestión de finanzas personales

Las funcionalidades en la gestión de finanzas personales (PFM), permiten al cliente controlar su dinero, predecir como lo van a gastar, ahorrar, invertir o analizarlo. Algunos ejemplos de opciones que mejoran las oportunidades de gestión incluyen: gráficos que permiten analizar gastos e ingresos, múltiples subcuentas que sirven para diferentes propósitos como: cuenta de ahorro, cuenta compartida con otros y funciones de predicción y programación.

En tanto, la gestión de finanzas personales se ha convertido en una característica digital estándar ofrecida por casi todos los campeones digitales (97%) y la mitad de otros bancos (52%). La mayoría de los bancos usan estas funcionalidades principalmente para aumentar el tiempo y la frecuencia de uso de las aplicaciones por parte del cliente. Sólo unos pocos bancos -principalmente campeones digitales- usan estas funcionalidades para desarrollar oportunidades de venta cruzada.

Gráfico N°4

% de funciones PFM ofrecidas por los bancos¹



Nota 1. Los datos de 30 bancos clasificados como campeones digitales y otros 274 bancos que fueron cubiertos en la edición de 2022, incluyen datos de los canales de banca por Internet y móvil.



5) Facilitar el uso de aplicaciones para todos los clientes

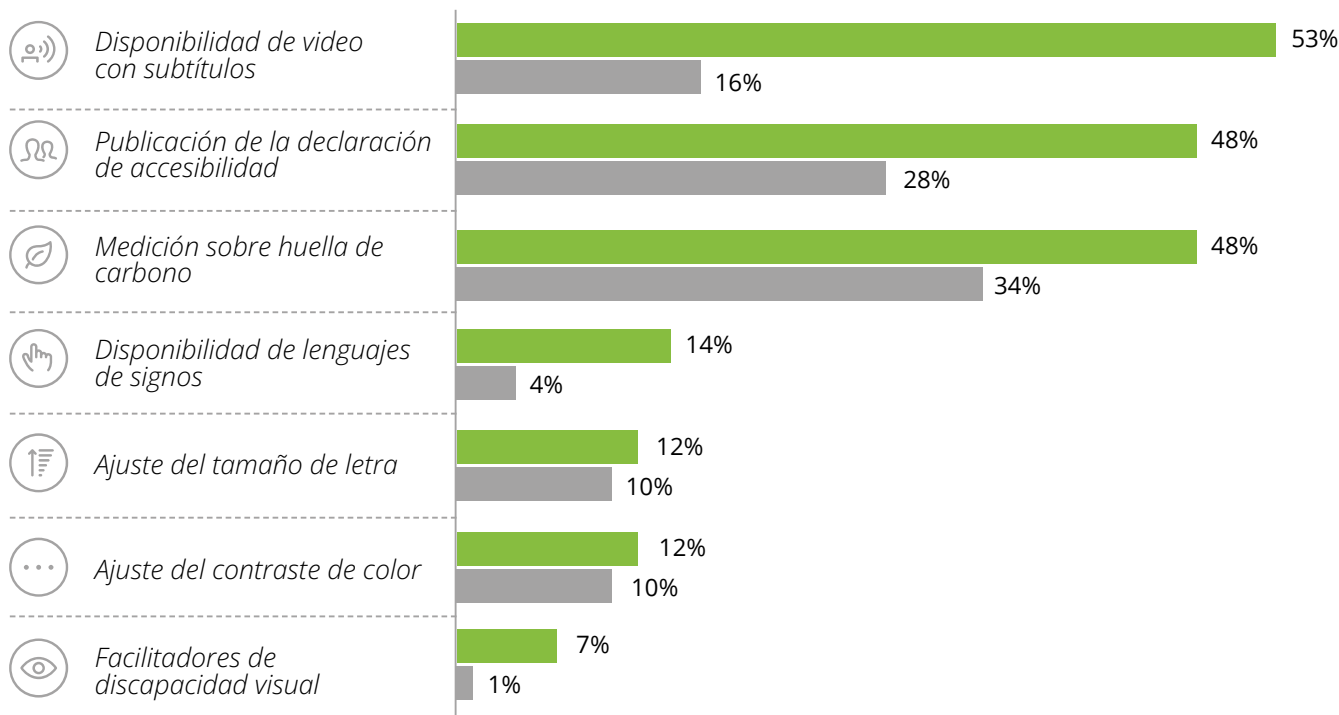
Las soluciones en redes sociales, en dispositivos móviles y en otras plataformas no bancarias, se han convertido en fuentes de inspiración para los bancos, que pueden usar y “copiar” gestos y patrones presentes y conocidos de otras aplicaciones, pero esto no solo significa implementar patrones familiares para los usuarios, sino también incluir soluciones que respalden la accesibilidad del cliente, por ejemplo: habilitar las plataformas con soluciones para usuarios con discapacidad auditiva o visual.

Algunos ejemplos de funciones y patrones que tienen su origen en plataformas no bancarias son: historial de transacciones como chat y la posibilidad de enviar

contenido adicional en las transferencias de dinero (por ejemplo, GIF) y pagos “near me” como AirDrop para enviar transferencias.

Como se puede observar en el gráfico N°5, Porcentaje de accesibilidad y Funcionalidades ESG ofrecida por los bancos, los campeones digitales ofrecen funcionalidades destinadas a ayudar a las personas con discapacidades con casi el doble de frecuencia que otros bancos. Aun así, el nivel de implementación es bajo y muestra que la accesibilidad es un área en la que los bancos podrían poner más atención para no solo cumplir con los requisitos regulatorios (vigentes o previstos), sino también para poder satisfacer las diversas necesidades de sus clientes actuales y futuros.

Gráfico N°5
% de accesibilidad y funcionalidades ESG ofrecidas por los bancos¹



Nota 1. Los datos de 30 bancos clasificados como campeones digitales y otros 274 bancos que fueron cubiertos en la edición de 2022, incluyen datos de los canales de banca por Internet y móvil.



6) Liberalización de inversiones

Muchos bancos se han dado cuenta del potencial detrás de los servicios de inversión y han comenzado a permitir a los clientes invertir en los productos más simples con solo unos pocos clics, sin la necesidad de realizar largos procesos de registro o papeleo en la sucursal.

Los campeones digitales van más allá de ofrecer una experiencia de inversión fluida, ayudando a sus clientes a tomar decisiones informadas, como por ejemplo al ofrecer contenido educativo y recompensando a los usuarios que completen sus capacitaciones; configurando un perfil de inversionista en base a las respuestas del usuario

a las preguntas sobre sus objetivos de inversión, conocimiento financiero y apetito por el riesgo, recomendándoles las opciones de inversión que mejor se adapten a las necesidades del cliente y proporcionando artículos donde los expertos/analistas comparten sus principales recomendaciones de inversión.

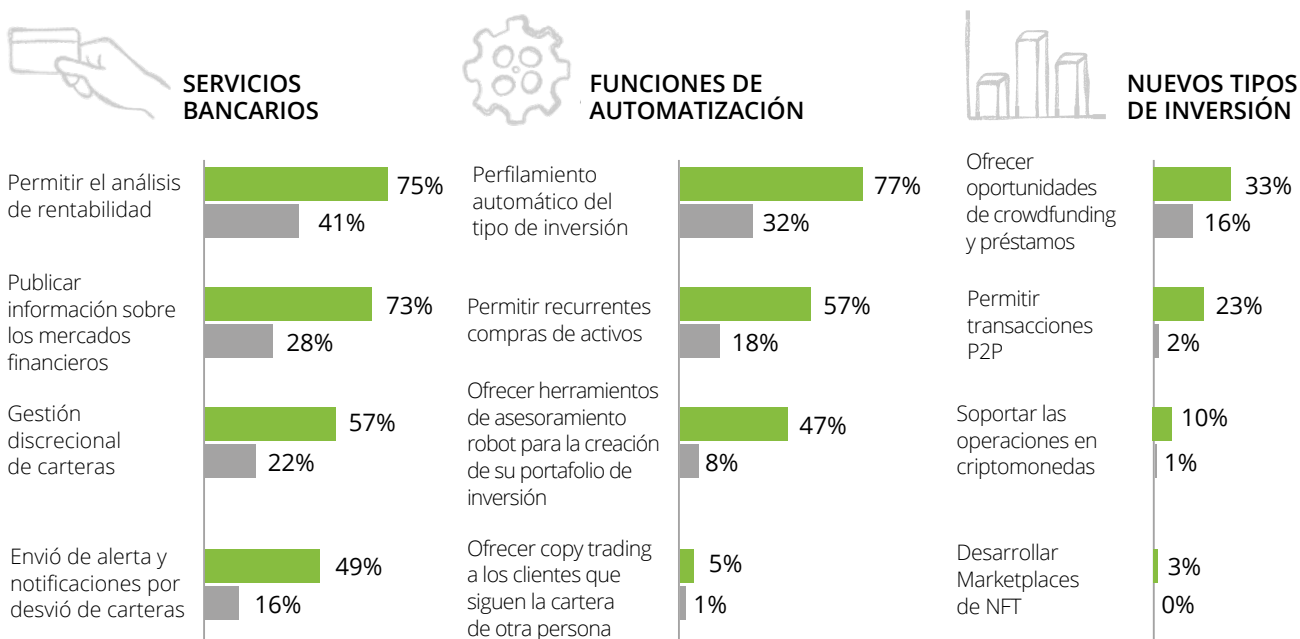
La mayoría de los campeones digitales ha hecho grandes avances en productos de inversión, en canales digitales, en funcionalidades y automatizaciones, pero la deuda de la industria bancaria con los clientes en este campo aún es importante y la brecha entre campeones digitales y los otros bancos es notable.

Gráfico N°6

% de inversión en funcionalidades ofrecidas por los bancos¹

■ Campeones Digitales ■ Otros bancos

COMPLEJIDAD E INNOVACIÓN



Nota 1. Datos de 30 bancos clasificados como campeones digitales y de otros 274 bancos que se incluyeron en la edición de 2022; incluye datos de los canales de banca por Internet y móvil.



7) Los bancos retadores

Los challenger Banks o bancos retadores son bancos relativamente pequeños que compiten con grandes bancos establecidos desde hace mucho tiempo. Los retadores y las FinTechs destacan entre sus pares y constituyen una parte importante de las entidades investigadas (el 11 % de todos los bancos del estudio y el 19 % de los campeones digitales en el estudio fueron challenger banks).

Por eso, vale la pena mirarlos por separado para comprender sus características únicas que definen sus canales digitales y, a veces, su gran popularidad entre los clientes.

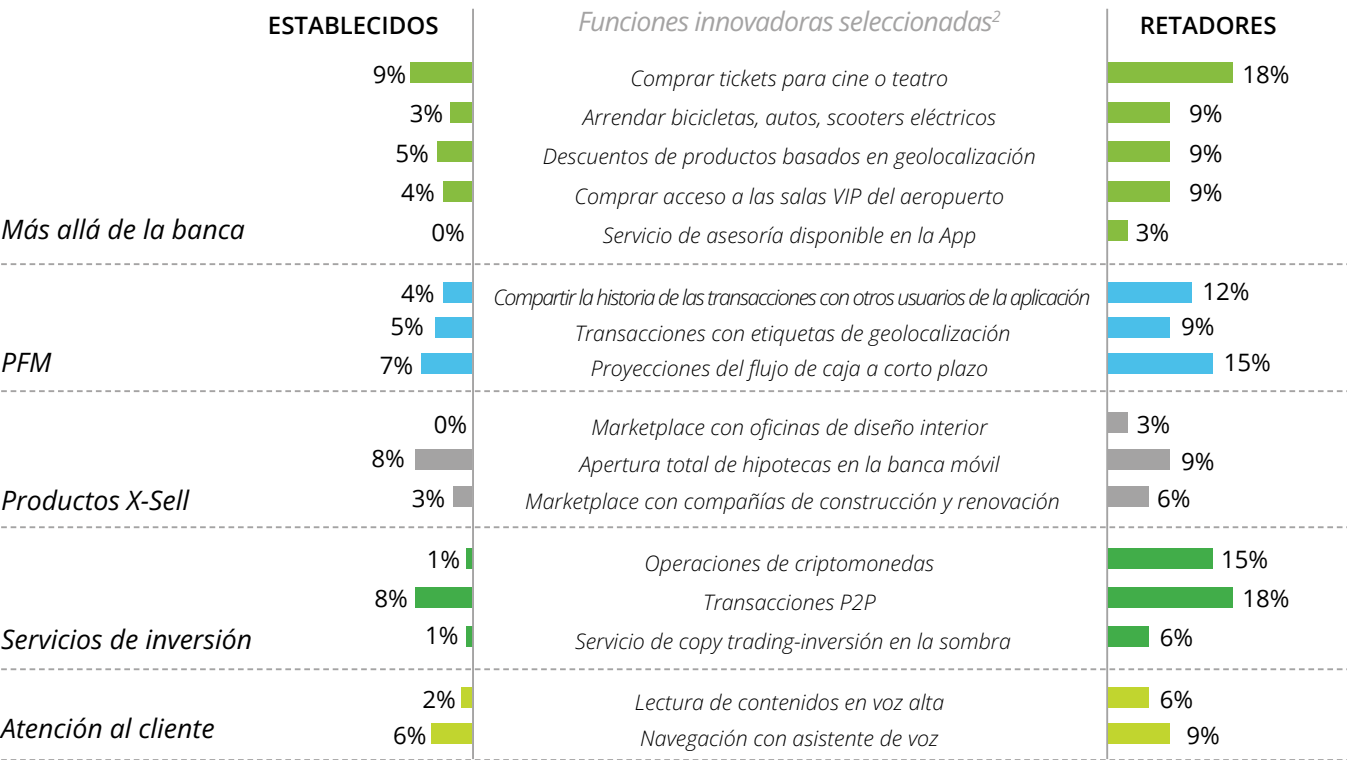
En promedio, los Challengers investigados ofrecen 11 de los 19 productos incluidos en el estudio, en

comparación con un promedio de 15 por parte de los bancos establecidos.

Es importante destacar que los retadores suelen ser solo bancos digitales, de hecho el 65% son bancos solo móviles y tienden a diferenciarse por la entrega de soluciones innovadoras a sus clientes. Además, cerca de un 20% de los retadores no ofrecen ningún producto de crédito y el 24% no ofrecen ningún producto de seguro.

Los retadores llevan la delantera en cuanto a la implementación de funcionalidades innovadoras como: servicios no financieros, gestión de finanzas personales, venta cruzada de productos, servicios de inversión y servicio al cliente, entre otros como se ve en el gráfico N°7.

Gráfico N°7
% de bancos que ofrecen determinada funcionalidad¹



Nota 1. Datos para 270 bancos clasificados como incumbentes y 34 bancos clasificados como retadores que se cubrieron en la edición de 2022.
Nota 2. funcionalidades innovadoras implantadas en menos del 10% de los bancos encuestados



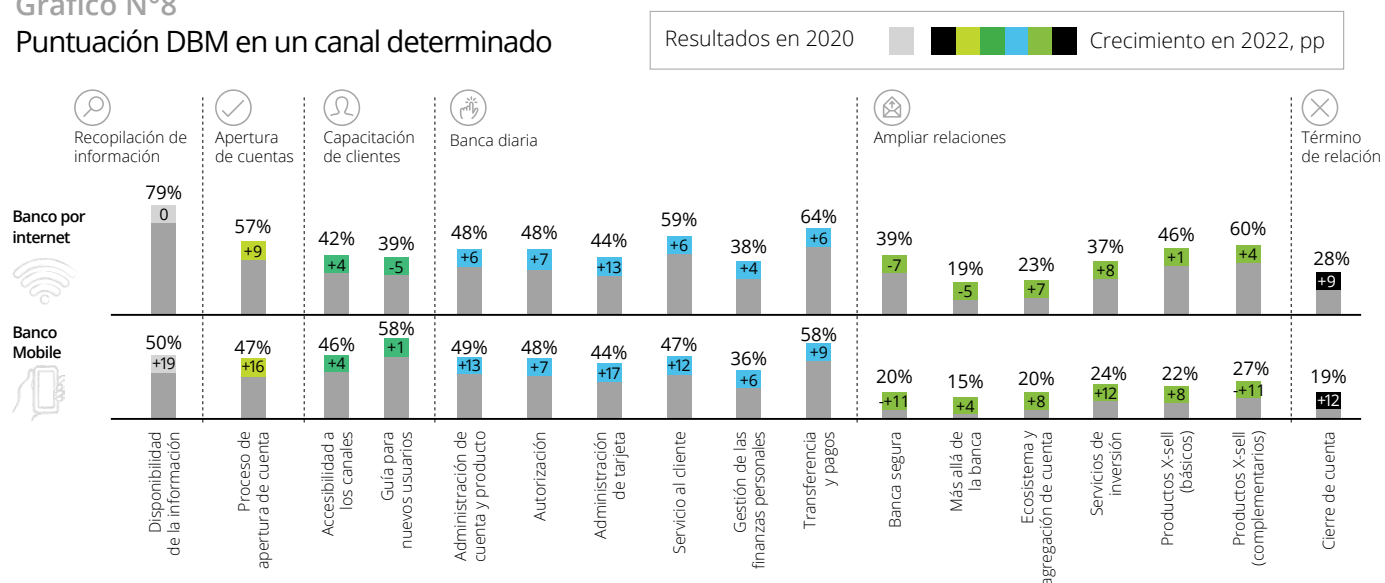
8) Ponerse al día con el teléfono móvil

Uno de los mayores hallazgos del estudio es que en comparación con la edición anterior la madurez digital del canal móvil en la banca ha crecido más rápido que la madurez en el canal web, pero el canal móvil aún está menos desarrollado en la mayoría de las funcionalidades analizadas, sin embargo, la brecha se está acortando.

El crecimiento mayor del canal móvil en los últimos dos años ha sido en disponibilidad de información, gestión de tarjetas y apertura de cuentas. Además, el canal móvil ha sobrepasado o igualado al canal web en accesibilidad de canales, guía para nuevos usuarios, administración de cuenta, tarjeta y productos y autorización.

Gráfico N°8

Puntuación DBM en un canal determinado



Nota 1. Puntuación media de 193 bancos participantes tanto en la edición de 2022 como en la de 2020.

En cuanto a preferencias, los clientes suelen utilizar más el canal móvil para acciones como buscar información de algún producto, manejo/administración de la cuenta personal y realizar inversiones. A pesar de esos cambios, todavía hay áreas donde los clientes prefieren realizar actividades bancarias a través del internet banking, o incluso visitando una sucursal (por ejemplo, para solicitar productos más complicados como un crédito hipotecario).

Para concluir: mirando el front-end y las funcionalidades visibles desde el usuario o cliente, la banca digital ha avanzado bastante durante estos últimos dos años, particularmente en términos globales con respecto a exigencia y expectativas digitales por la pandemia. No todos los bancos podían madurar su digitalización con la misma velocidad y la brecha entre los más digitales y los menos digitales ha aumentado.

Los Campeones digitales, de los cuales varios son bancos retadores, construyen ventajas competitivas a través de ampliar su rol en "ser algo más que un banco", entregando servicios de valor agregado a sus clientes, incluir servicios, herramientas de gestión y asesoría, conectarse con otras industrias y terceros para estar en el momento cuando el cliente usa el producto o servicio bancario. Además, como en algunas áreas (ej. Apertura de una cuenta corriente) la digitalización ya es bastante común, el UX se está convirtiendo en un diferenciador.

Autoras:

Bianca Santillana
Socia Consulting FSI

Constanza Arenas
Consultora Senior FSI



El rol de la industria bancaria en la transición hacia una economía sustentable.

¿Dónde se encuentra la industria bancaria a un año de los compromisos asumidos en la COP 26?

Luego que en la COP 26 más de 190 naciones acordaron aumentar la tasa de reducción de sus emisiones de gases de efecto invernadero. Al mismo tiempo, las instituciones financieras se comprometieron a alinear 130 billones de dólares de capital privado con los objetivos del Acuerdo de París de 2015 para 2050. Cabe preguntarse: Un año después, ¿Dónde se encuentra la industria bancaria?

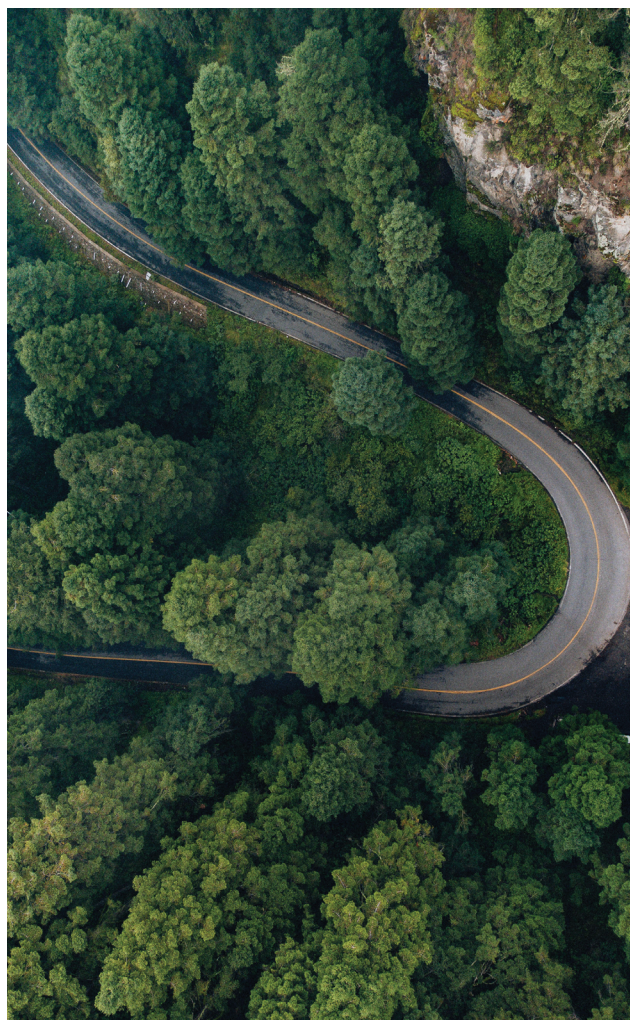
Es precisamente en este contexto que junto a Federación Bancaria Internacional y Deloitte encuestamos a ejecutivos y directores bancarios de todo el mundo. También entrevistamos a representantes de bancos, asociaciones bancarias y una organización internacional. Los resultados se reflejan en este informe, que tiene como una de sus principales conclusiones que si bien los gobiernos, las agencias gubernamentales y las industrias emisoras de carbono deben impulsar soluciones efectivas al cambio climático, los bancos, como intermediarios financieros y actores centrales de cualquier economía, desempeñan un papel importante en el apoyo a la transición de sus clientes en diferentes sectores de la economía real.



Ya que los problemas ambientales, sociales y de gobernanza relacionados con el clima están afectando materialmente a todos los sectores de la economía, quienes están ocupados encontrando formas de descarbonizar sus negocios de acuerdo con los compromisos de cero emisiones netas y los planes de transición relacionados. De hecho, en sus estrategias de transición, los bancos deben considerar no solo la transición de sus propias operaciones sino -lo que es más importante- también las emisiones de sus actividades financiadas. Actualmente las emisiones financiadas representan alrededor del 75% de la huella de carbono de los bancos y son extremadamente difíciles de medir. Sin embargo, son una oportunidad para que la banca desempeñen un papel fundamental para alcanzar el cero neto en toda la economía.

Para cumplir su papel como intermediarios financieros que pueden apoyar la transición a la neutralidad climática, los bancos están evaluando cada vez más oportunidades comerciales, riesgos y formas de apoyar y acompañar a sus clientes en el camino hacia la neutralidad climática. En este proceso están revisando sus propios modelos operativos y comerciales para garantizar que los asuntos relacionados con el clima se aborden adecuadamente en sus propias operaciones, así como en sus actividades de financiamiento. Los bancos deben prestar mucha atención a cómo se redirige el capital y al riesgo de activos potencialmente bloqueados que han sufrido o sufrirán amortizaciones imprevistas o prematuras, devaluación o conversión a pasivos. Las consideraciones sobre los activos varados desempeñarán un papel importante en la transición hacia la neutralidad climática de las carteras de préstamos e inversiones.

“El éxito de la transición depende de un enfoque colaborativo, intersectorial e interinstitucional de soluciones que puedan beneficiar a todos.”





Principales hallazgos

Nuestra investigación arrojó siete hallazgos claves sobre los esfuerzos de neutralidad climática de la industria.

- 1.** Existe un importante acuerdo entre las jurisdicciones sobre la necesidad de una transición justa hacia la neutralidad de emisores. El 2050 es reconocido por el Panel Intergubernamental sobre el Cambio Climático (IPCC) y otros organismos científicos, como la fecha en la que se debe alcanzar el cero neto para limitar el aumento de la temperatura por debajo de 1,5 grados y alinearse con el Acuerdo de París. Sin embargo, **los plazos para alcanzar los objetivos intermedios y finales de cero emisiones netas varían según el país o la región. La mayoría de los bancos confían en diferentes iniciativas internacionales y nacionales para guiar su trabajo hacia la neutralidad climática.** Por lo que podría ser difícil para los bancos alcanzar los objetivos de cero emisiones netas antes de lo que las economías en las que operan están preparadas para lograrlo.
- 2.** Impulsados principalmente por su propia misión, pero también por la demanda de sus clientes, la mayoría de los bancos a nivel mundial están avanzando con planes para apoyar los objetivos de neutralidad climática, ya que creen que la banca desempeña un papel importante en la transición a una economía baja en carbono. Los bancos deben hacerlo mientras gestionan los riesgos relacionados con el clima y el medio ambiente, el riesgo de devaluación de sus activos en activos varados y las expectativas de los reguladores. Por esta razón, si bien **la mayoría de los encuestados en todas las geografías creen que deberían desempeñar un papel**

central en la transición a la neutralidad climática, algunos especifican que los bancos no deben considerarse impulsores de la transición, sino facilitadores. Eso incluye centrarse en las áreas en las que pueden influir más para lograr un impacto positivo.

- 3.** Por importantes que sean, los bancos no son más que un jugador en un ecosistema nacional y regional. Por lo que los sectores “intensivos en carbono” deben hacer su parte innovando para reducir su huella de carbono. Mientras tanto, para abordar las incertidumbres (principalmente regulatorias) y los problemas específicos de la región, **los gobiernos y otras industrias deben responder con una orientación más clara, métodos armonizados y coordinación.**
- 4.** En algunas jurisdicciones, las políticas de exclusión han sido la principal herramienta para mitigar el impacto climático de los bancos. Éstas ya no son suficientes para alcanzar los objetivos de neutralidad climática. **Con el interés de transformar en lugar de desinvertir, otras acciones de mitigación incluyen programas de participación del cliente y finanzas sostenibles a través de la innovación de productos y servicios.**
- 5.** Si bien la medición de las emisiones se considera clave para establecer objetivos y alinearse con la neutralidad climática, encontramos que **medir las emisiones de “Alcance 3” sigue siendo un desafío para la mayoría de los bancos y empresas, debido a las limitaciones significativas de los datos y la falta de metodologías armonizadas** (a pesar de la aparición de iniciativas como la Asociación para la Contabilidad del Carbono, o PCAF).



6. La actual crisis energética tendrá un impacto innegable en la capacidad de los bancos para planificar e implementar su trabajo de neutralidad climática, debido a los impactos inevitables en todo el ecosistema (gobiernos y clientes por igual). A corto plazo, las opciones energéticas pueden volver temporalmente a fuentes de energía de mayor emisión. Pero esto no cambia la trayectoria general de la sostenibilidad; en general, los encuestados señalan que siguen comprometidos con sus compromisos y prioridades anteriores. **A mediano y largo plazo, la crisis energética puede ser una oportunidad estratégica para acelerar una producción de energía más sostenible y reducir la dependencia de fuentes de energía intensivas en emisiones.** Debido a esto, el camino hacia la neutralidad de emisores puede no ser lineal y los bancos pueden tener que adaptar el calendario de sus objetivos y planes específicos para sus distintos clientes.

7. Una decidida transición hacia la neutralidad de emisores es necesaria para mantener la cohesión social. A su vez, el nivel adecuado de compromiso social es clave para garantizar que la transición cuente con el apoyo de todas las partes interesadas. Los países en desarrollo necesitarán apoyo financiero y tecnológico de los países desarrollados para lograr la transición.

En este [link](#) puede encontrar el informe completo, en donde examinamos más de cerca cada uno de estos hallazgos clave. Esperamos que resulte interesante y útil al considerar cómo su empresa está buscando abordar estos desafíos.



Autora:
Trinidad Lecaros
Senior Manager de Sostenibilidad, RA, Deloitte



Perspectivas 2023 para la banca y el mercado de capitales

Recientemente Deloitte Center for Financial Services publicó el Banking and Capital Market Outlook 2023, que ofrece una mirada prospectiva de las principales tendencias que marcarán el desarrollo del mercado en el corto plazo.

El informe destaca que la economía global se encuentra en un estado frágil y perturbador. Si bien la mayoría de los bancos gozan de una posición robusta, la invasión rusa de Ucrania, los continuos choques energéticos y de la cadena de suministro, la inflación persistente y el endurecimiento de la política monetaria se sentirán de manera desigual en toda la industria.

Mientras tanto, la escalada de los riesgos geopolíticos, la desglobalización y la fractura de los sistemas de pagos están empujando al mundo hacia un nuevo orden económico. Estas fuerzas probablemente tendrán implicaciones para los flujos mundiales de dinero: cómo, dónde y cuándo se demanda capital y liquidez; y las formas en que cada actor del sistema financiero interactúa entre sí.

Para navegar a través de estas aguas inexploradas, los bancos deben reevaluar los límites tradicionales de productos, servicios e industrias para crear nuevas fuentes de valor. Tales oportunidades pueden existir en una serie de áreas, incluidas las finanzas integradas, los activos *tokenizados*, la tecnología



financiera, la identidad digital o las finanzas verdes. Algunos bancos han comenzado este viaje, pero muchos podrían quedarse atrás.

Un resumen de los principales aspectos que desarrolla el reporte se presenta en los siguientes puntos:

Banca minorista: Imaginando nuevas formas de servir e interactuar con los clientes

En el corto plazo, los bancos minoristas tendrán que lidiar con tasas más altas, inflación y menor crecimiento. Los ingresos netos por intereses deberían crecer en muchos bancos a nivel mundial, aunque la tensión del mercado inmobiliario podría moderar las ganancias en Asia Pacífico. En Estados Unidos, los desafíos en los mercados de préstamos hipotecarios y automotrices, así como con un mayor escrutinio de las “tarifas basura” que también podrían afectar los balances de los bancos.

Mientras tanto, los clientes de banca minorista también esperan más de sus bancos. En particular, están clamando por una experiencia superior de canal cruzado y orientación práctica en tiempos difíciles. Estas mayores demandas requerirán que los bancos vayan más allá de la lente del producto y creen experiencias de cliente basadas en datos, consistentes en todos los canales y completas con asesoramiento personalizado.

A largo plazo, los bancos deberían desarrollar nuevas e ingeniosas aplicaciones para ESG, finanzas integradas y activos digitales. Estos esfuerzos deben priorizar el empoderamiento de los clientes con iniciativas dirigidas a la equidad racial, la descarbonización y la seguridad de los datos.

Pagos al consumidor: Desbloquear relaciones financieras más profundas más allá de los flujos de transacciones

A corto plazo, el panorama macroeconómico para 2023 augura resultados mixtos para los distintos actores del sistema de pagos. Las tasas más altas deberían impulsar los márgenes de interés netos de los bancos para las carteras de tarjetas, pero la inflación persistente, el agotamiento de los ahorros y una posible desaceleración económica podrían pesar sobre el apetito de los consumidores por el gasto.

Además, los pagos digitales deberían acelerar y transformar la experiencia de pagos en múltiples frentes. Sin embargo, donde va el dinero, también podría ir el fraude. Se espera que la identidad digital evolucione como una fuerza de contrapeso para mitigar los riesgos de fraude a largo plazo. Mientras tanto, la forma en que se crea, almacena, valora e intercambia el dinero a través de monedas digitales podría tener profundas implicaciones para los pagos de los consumidores a largo plazo.

Los emisores, las redes de tarjetas, los adquirentes y las fintechs de toda la cadena de valor deben demostrar un compromiso inquebrantable para elevar sus roles y convertirse en la opción más importante entre los consumidores y comerciantes.



Wealth management: Crear una nueva receta para un mayor éxito

La industria de gestión de patrimonios se encuentra en un punto de inflexión. La dinámica del mercado está siendo moldeada por múltiples fuerzas, además de las condiciones macroeconómicas. Otras tendencias como la democratización del asesoramiento y los cambios demográficos, incluida la transferencia generacional de riqueza, también están cambiando los modelos comerciales establecidos y las formas existentes de servir a los clientes. Los clientes esperan cada vez más un asesoramiento holístico, lo que provoca un cambio de un enfoque de producto a un enfoque centrado en el cliente. Estos cambios, sin embargo, se producen en un momento en que la industria goza de una salud relativamente buena.

Los administradores de patrimonio deben ser audaces en la remodelación de sus modelos de negocio y la construcción de una franquicia que sea defendible, escalable y rentable. Por ejemplo, brindar asesoramiento holístico, especialmente a clientes adinerados masivos en todo el banco, es una forma eficiente y efectiva para que los administradores de patrimonio ganen una mayor participación en la billetera y la mente de sus clientes. Además, las estrategias de optimización de productos son cada vez más importantes para ganar la guerra por los activos.

Banca comercial: Diseñando un nuevo modelo de servicio reforzado con insights y herramientas digitales

La inflación, las tasas más altas, los choques persistentes de la cadena de suministro y una posible recesión presagian un entorno más estresante para las empresas. Si bien los ingresos netos por intereses de los bancos comerciales deberían mejorar a medida que los bancos centrales aumenten las tasas, los bancos también pueden verse obligados a aumentar las tasas de los productos de depósito para retener a los clientes que buscan mayores oportunidades de generar intereses.

A pesar de una base de clientes leales, los bancos comerciales probablemente enfrentarán una feroz competencia para ganar una mayor parte de las billeteras de los clientes corporativos. Exigen soluciones digitales a medida, ricas en datos y asesoramiento personalizado. Esto probablemente requeriría que los bancos sobresalgan en un nuevo modelo de servicio al cliente.

Mientras tanto, la lucha contra el cambio climático presenta una gran oportunidad para que los bancos movilicen financiamiento para ayudar a los clientes corporativos en la transición a emisiones netas de carbono cero.





Banca transaccional: Dar forma al futuro de los flujos globales de dinero

Los negocios de banca transaccional se mantienen firmes a pesar de las recientes incertidumbres del mercado. Para muchos bancos, estas divisiones han sido una fuente constante de ingresos y ganancias. Sin embargo, a corto plazo, se espera que las incertidumbres macroeconómicas y los riesgos geopolíticos pongan a prueba su resiliencia. Pero hay algunos puntos brillantes, incluida la migración a las nuevas normas ISO 20022 que deberían ayudar a los bancos con datos más ricos a lograr sus aspiraciones digitales.

A largo plazo, los bancos tendrían que lidiar con nuevos riesgos de fragmentación para sus reservas de ingresos y su modelo operativo. Mientras tanto, el ritmo relativamente lento de la digitalización puede disminuir el potencial futuro.

Los bancos de transacciones deben centrarse en construir una plataforma tecnológica moderna, eficiente y escalable para proporcionar una visión holística y en tiempo real de las transacciones de los clientes, permitiendo que los conocimientos y la innovación sirvan mejor a los clientes.



Banca de inversión: Capear las tormentas con paciencia e ingenio

Las empresas de banca de inversión probablemente enfrentarán un conjunto único de desafíos durante el 2023. A corto plazo, es probable que las instituciones bancarias estén preocupadas por la mejor manera de reaccionar ante las condiciones macroeconómicas, incluidas las trayectorias divergentes de las tasas de interés en todo el mundo. La volatilidad en los mercados de activos puede ser un buen augurio para la *Fixed Income Clearing Corporation* (FICC) y las divisiones de renta variable. Sin embargo, la misma imprevisibilidad del mercado podría crear vientos en contra para la posible negociación y suscripción, así como también estresar los colchones de capital y liquidez. Estas dinámicas contrastan fuertemente con los últimos dos años, cuando las divisiones de banca de inversión registraron ganancias récord.

Los bancos de inversión deben preservar su papel como intermediarios del mercado de capitales a raíz de la desglobalización, la carrera hacia una economía verde y el aumento del capital privado. A medida que evolucionan las demandas de los clientes, también se debe reforzar su experiencia, al permitir la modernización de principio a fin. La aceleración de la digitalización seguirá siendo clave para desbloquear futuras fuentes de valor. Los bancos también deben ser ágiles y decisivos para responder a las nuevas dinámicas de talento y las crecientes presiones de costos. Estos desafíos probablemente pondrán a prueba la paciencia y el ingenio de la mayoría de los bancos de inversión.



Infraestructura de mercado: Forjar una nueva identidad mediante la creación de fuentes diferenciadas de valor

A los proveedores de infraestructura de mercado se les pide cada vez más que la mejor ejecución, baja latencia y costos competitivos. Los clientes del lado de la compra y del lado de la venta ahora exigen un paquete de servicios a lo largo del ciclo de vida comercial para simplificar sus flujos de trabajo y darles una ventaja competitiva.

Las prioridades más urgentes para los grandes intercambios incluyen llevar nuevas tecnologías a escala, como microservicios habilitados para la nube, herramientas y análisis de datos de mercado y procesos comerciales digitalizados. A corto plazo, deben trabajar para diferenciar sus ofertas de los proveedores especializados a través de fusiones y adquisiciones o desarrollando nuevas capacidades internamente. También deben abordar los crecientes llamamientos a la transparencia de las tarifas por parte de los reguladores globales y prepararse para la transición a un ciclo de liquidación de valores más rápido.

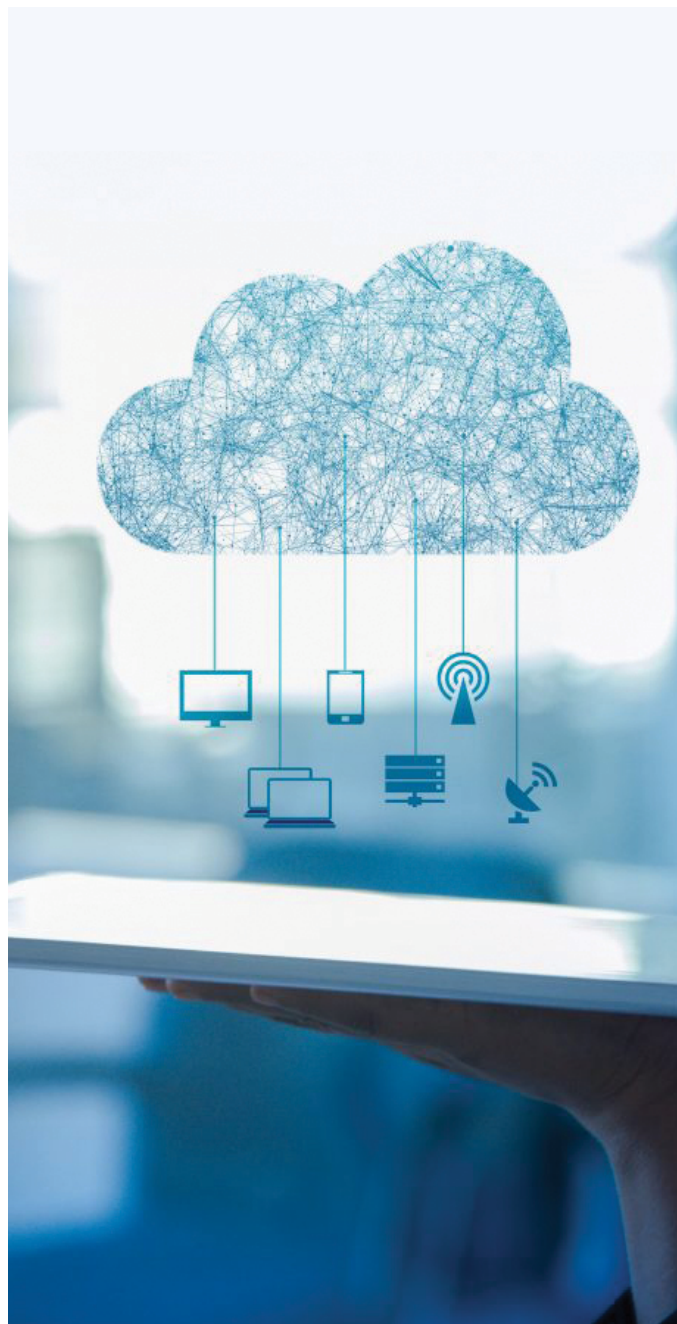
Conoce el estudio completo
escaneando el siguiente QR



Autor:

Jorge Cayazzo

Socio Líder Riesgo Regulatorio y Financiero





Sección 2

Cifras y Comparativas



Una mirada al ahorro de las personas en Chile

La pandemia ha traído consigo un cambio en las preferencias de consumo y ahorro de las personas, marcada por una sensación de fragilidad financiera asociada a las restrictivas condiciones económicas imperantes.

Contexto global

Con el objetivo de identificar si la pandemia de COVID-19 ha cambiado las perspectivas de las personas sobre el ahorro, Deloitte realizó una encuesta a individuos en Canadá, Estados Unidos, Reino Unido, Francia, Alemania, Australia, Japón y China.

La encuesta revela una sensación generalizada de ansiedad financiera relacionada con la pandemia, independientemente de cómo la pandemia afectó a los participantes. Esta ansiedad ha llevado a muchos a ahorrar dinero para necesidades financieras a corto plazo, con un 26% de los encuestados ha ahorrado más para costos grandes e inesperados desde que comenzó la pandemia. Los saldos de ahorro están aumentando en general, dicen los encuestados, aunque aquellos con ingresos más altos informan ahorrar más en un grado ligeramente mayor que aquellos con ingresos bajos o medios. Esto indica un cambio en las actitudes y el comportamiento, en lugar de un simple intento de reponer los ahorros a los niveles anteriores.



Los encuestados de todo el mundo carecen de confianza en su capacidad para proporcionar una jubilación cómoda. La pandemia ha exacerbado esta falta de confianza. El 40% de los participantes de la encuesta tienen la intención de ahorrar más para su jubilación debido a COVID-19, y muchos destacan los ahorros para la jubilación como una prioridad para cualquier excedente de efectivo posterior a la pandemia.

Como era de esperar, la ansiedad financiera va de la mano con un deseo de seguridad financiera. Los participantes de la encuesta buscan garantías, asesoramiento y transparencia. El atributo de producto más deseado es una renta fija garantizada en la jubilación, seleccionada por un tercio de los encuestados. Los encuestados también quieren que sus opciones de ahorro e inversión sean guiadas por asesores financieros o sitios web con información útil. Esperamos que estas tendencias persistan.

Las generaciones anteriores vieron cambios de actitud causados por choques como la Gran Depresión y la Segunda Guerra Mundial. Después de más de una década de relativa estabilidad en las naciones encuestadas, parece que COVID-19 ha causado un cambio similar hacia un enfoque más cauteloso de la vida y el ahorro.

Los encuestados indican que, después de la pandemia, tienen la intención de ahorrar más, tanto a corto como a largo plazo. En esta misma línea, más de un tercio indica que quiere mantener más ahorros para eventos inesperados.

También se les preguntó cómo quieren utilizar un superávit posterior a la pandemia. La respuesta más común de los encuestados es mantenerlo como efectivo líquido para el acceso inmediato. Otra prioridad es la jubilación. Además, a raíz de la pandemia, una minoría significativa también quiere ahorrar más para su jubilación. Los ahorradores en el mundo post-pandémico están ansiosos por su futuro financiero. Han visto que una crisis inesperada puede poner patas arriba el mundo, y sus vidas junto con él. La industria de servicios financieros tiene un papel que desempeñar para ayudar a los ahorradores a prepararse en caso de que una crisis similar vuelva a golpear.





Panorama en Chile

Para profundizar sobre la cultura de ahorro de las personas en Chile en un contexto global de inseguridad financiera, Deloitte Chile realizó una encuesta orientada a caracterizar los comportamientos y actitudes de ahorro de los consumidores locales.

La encuesta fue diseñada por Deloitte y aplicada a poco más de **1000 personas mayores de 16 años**, distribuidas de acuerdo a una muestra representativa de la población del país, en relación a las siguientes variables: **sexo, rango etario, región y grupo socioeconómico**.

La compleja situación económica por la que pasa el país constituye un marco relevante para interpretar los resultados de la encuesta. En efecto, las familias han debido realizar ajustes significativos para hacer frente a las condiciones actuales.

En este contexto, los principales hallazgos de la encuesta se presentan en los puntos que siguen.

La coyuntura y crisis preocupa a los chilenos:

72% declara que aumentaron sus gastos, en tanto que **83%** declara que sus ingresos se mantuvieron o disminuyeron, lo que ha gatillado incertidumbre...



...en todo caso, un **79%** de los encuestados declara que le gustaría ahorrar más dada la incertidumbre mundial.

Un **54%** de los encuestados asegura tener ahorros voluntarios, en donde destaca una mayor capacidad de ahorro entre los más jóvenes y el sector ABC1. De este grupo con capacidad de ahorro:



61% lleva ahorrando entre 0 a 4 años. Otro porcentaje importante lo hace de modo irregular siempre que la situación familiar económica lo permita (**28%**)



64% ahorra para cubrir gastos inesperados



30% ahorra con la finalidad de comprar un bien raíz.



43% tiene sus ahorros en cuentas bancarias que no pagan interés, siendo más alto entre los menores entre 16 a 24 años (**54%**) y un poco más alta la diferencia entre hombres y (**40%**) mujeres (**47%**)



35% mantiene sus ahorros en cuentas de ahorro que pagan interés, siendo mayor la proporción en el segmento ABC1 (**43%**)



35% mantiene sus ahorros en depósitos a plazo



6% tiene ahorros en instrumentos de inversión de diferente tipo (acciones, fondos mutuos, etc.)

Un **46%** de los encuestados asegura no tener ahorros voluntarios. De este grupo sin capacidad de ahorro:



56% declara que no puede ahorrar porque no puede darse ese “lujo”. La clase media es quien más lo resiente C3 (**62%**) y entre las personas entre 40 y 51 años (**64%**).



12% asegura que no encuentra atractivas las ofertas para depositar sus ahorros, destacando en la preferencia de esta afirmación la zona norte con 10 puntos porcentuales sobre la media (**22%**)



36% tendría sus ahorros en depósitos a plazos, **29%** los tendría en cuentas bancarias tradicionales que no pagan intereses y **25%** utilizaría fondos mutuos



8% afirma que no tienen ahorros porque no entiende cómo funcionan los productos que ofrece el mercado, siendo más alto entre los más jóvenes (**22%**)

En general los encuestados manifiestan una disposición favorable a la asesoría de gestión de ahorros.



El **78%** buscaría asesoría, en donde predominan amigos y familiares, seguido por banco de modo presencial y banco de modo online. Los más jóvenes online y los mayores presencial....



.... Pero solo **44%** declara estar dispuesto a pagar por dicha asesoría.





Existe poca confianza respecto a que los ahorros obligatorios serán suficientes para vivir tras la jubilación...



Solo un **10%** afirma sentirse seguro o muy seguro que está ahorrando lo suficiente para su vida tras la jubilación.



18% asevera ahorrar voluntariamente para la jubilación más del **10%** de sus ingresos.

Con relación a las expectativas que los encuestados declaran respecto de los productos de ahorro, destacan en orden de prioridad: *una tasa de interés conveniente, poder retirar el dinero rápido y en cualquier momento, prestigio de la institución, garantizar una protección contra la inflación y acceso a asesoría.*

En el contexto de fortalecer la cultura de ahorro en Chile, los resultados presentados permiten identificar preliminarmente dos elementos que debiesen estar en la agenda de los oferentes de ahorro y de las autoridades financieras:



Fortalecimiento de la educación financiera en materia de ahorro.



Ampliación de la oferta de productos de ahorro flexibles, simples y funcionales a las distintas necesidades de los consumidores.

En las próximas semanas Deloitte publicará el estudio completo con los resultados de la encuesta y las correspondientes conclusiones para el fortalecimiento de la cultura de ahorro en nuestro país.

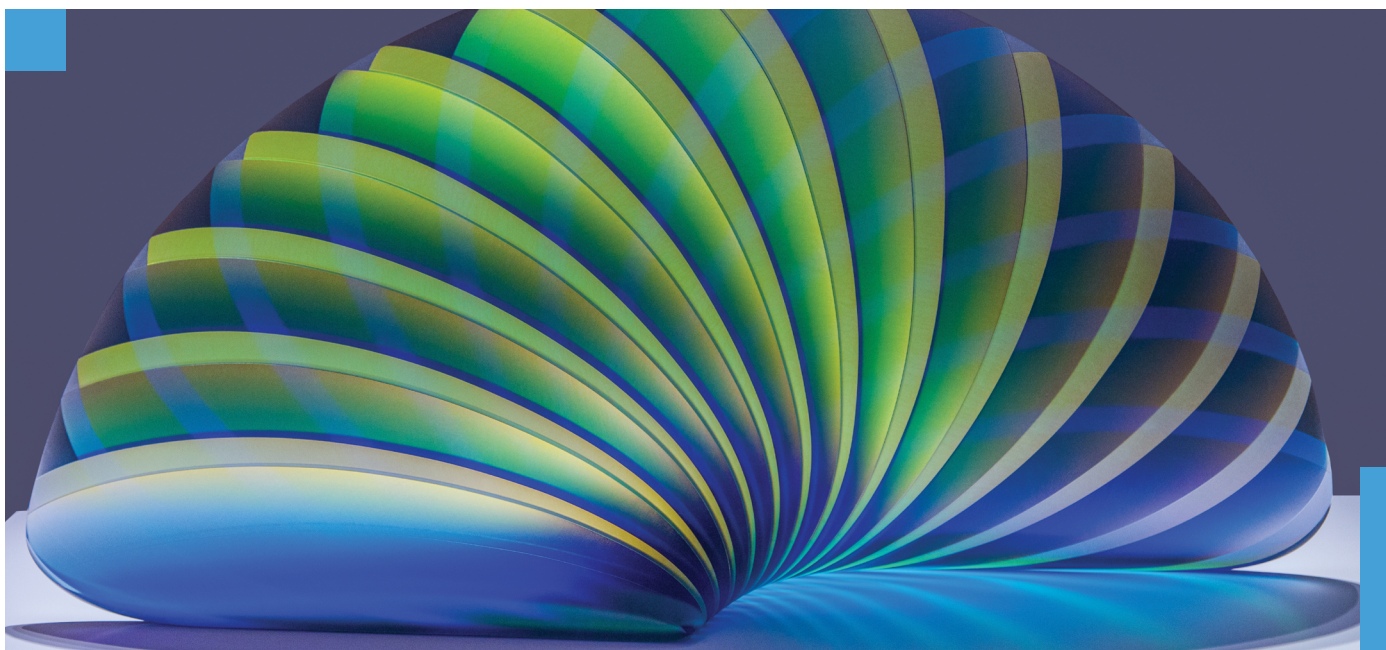


Autor:

Jorge Cayazzo

Socio Líder Riesgo Regulatorio y Financiero





Benchmarks ESG para la industria financiera: Una herramienta en expansión

I. Contexto ESG general

Nos encontramos en un punto de inflexión en la agenda de las empresas.

La integración de los factores ambientales, sociales y de gobernanza (ESG por sus siglas en inglés) se está posicionando como el camino para desarrollar resiliencia y generar valor a largo plazo en dichas instituciones.

Hemos llegado al punto en que los inversionistas, trabajadores, consumidores y el público en general, esperan que las empresas aborden activamente dichas prioridades, tanto desde las oportunidades como de los riesgos. En la actualidad, la agenda de sostenibilidad juega un rol fundamental en la reputación corporativa y en la relación entre las compañías y sus *stakeholders*. Una verdadera transformación, sostenible en el tiempo, debe estar adecuadamente alineada con los valores corporativos compartidos. Iniciativas aisladas y orientadas solo a cumplir las expectativas de los reguladores y/o grupos de la sociedad, no solo no tendrán los efectos esperados, sino que además tienen el riesgo de desnaturalizar el quehacer y valores compartidos de las empresas.



Los desafíos en torno a los factores ESG están siendo internalizados de forma transversal en los espacios públicos y privados. Organizaciones de la industria de la energía, financiera, acuicultura, de consumo masivo, entre otras, se encuentran gestionando estos factores para minimizar sus riesgos y crear oportunidades comerciales. El rápido avance de interés por las materias ESG, ha llevado a los reguladores locales a monitorear la divulgación de información de impactos ambientales y sociales de las empresas en sus entornos y cómo estos últimos pueden impactarles de vuelta en su creación de valor. En nuestro país, la Comisión para el Mercado Financiero (CMF), lo ejecuta a través de la Norma de Carácter General (NCG) 461.

Esta es una temática que las organizaciones y sus respectivos Directorios, deben abordar de forma diligente, no solo por las mayores exigencias regulatorias, sino también, por las tremendas oportunidades para quienes destaquen por su gestión ESG. Como señala *Morningstar*, reconocida empresa estadounidense de servicios financieros se está demostrando una relación positiva entre una adecuada gestión de la sostenibilidad y la longevidad operativa de las empresas, junto a su rendimiento en el mercado. A medida que los sectores financiero y real se involucran en estas prácticas, la evidencia señala una reducción de costos por medio de mejores condiciones de acceso a capital y costo de fondo.



II. La irrupción de los *Benchmarks* ESG

Bajo este escenario, resulta esencial para las empresas poder comprender en qué estado de avance se encuentran respecto a la industria, a sus competidores y a los avances regulatorios. En respuesta a esta necesidad, una de las tendencias que se observa en el mercado es, precisamente, la creación y adopción de *benchmarks*.

Los *Benchmarks* ESG facilitan el entendimiento de las empresas respecto a cuáles son los indicadores que están siendo utilizados por la industria para la gestión de la sostenibilidad y en qué nivel de avance se encuentran respecto de sus pares. La información recopilada a través de la evaluación comparativa de las empresas en materia de ESG ha sido utilizada por empresas de diversos sectores para comprender mejor su propia posición, su estatus en relación con sus homólogas, las prácticas líderes del sector y, de esta forma, reorientar sus acciones y operaciones para adaptarse a sus metas y objetivos ESG. Además, cada día son más los inversionistas que observan este tipo de herramientas, de modo de evaluar de forma simple la posición de las compañías a relación con su gestión sostenible y, asimismo, para tomar decisiones de inversión.

Así, llevar a cabo un ejercicio de evaluación comparativa en materia de ESG tiene que ver tanto con la educación y conciencia interna, como con la mejora de resultados operativos de una empresa. Las compañías pueden aprender no sólo de los líderes de su sector, sino también de empresas más pequeñas y con menores recursos que emplean enfoques creativos o innovadores.



Al examinar los programas, políticas y procesos adoptados por sus pares y competidores regionales, las organizaciones pueden reasignar recursos y personal para abordar los principales problemas de exposición, frenar futuros problemas de incumplimiento y mejorar la supervisión de la gestión de los riesgos ESG emergentes.

La tendencia creciente de disponer de benchmarks de mercado en materia de ESG constituye un fenómeno tendencia que puede tener impactos positivos para quienes estén preparados y, por el contrario, efectos perjudiciales para quienes no consideren la relevancia actual y futura de incorporar factores ESG en sus modelos de negocio.

III. *Benchmark* para la industria financiera

Bajo el contexto del avance en la agenda ESG, el sistema financiero está siendo reconocido como un elemento de cambio esencial para ayudar a financiar los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas y las metas de neutralidad de emisiones al año 2050. Las instituciones financieras son los principales facilitadores del sistema económico que fomentan, movilizan y asignan los fondos hacia su uso más productivo. Promueven el crecimiento económico, impulsan la inversión y emplean a millones de personas en todo el mundo. En este escenario, mediante sus clientes, los actores financieros se encuentran a la vez expuestos a riesgos ambientales, sociales o de gobernanza que podrían afectar la rentabilidad si dichos riesgos se materializan, como por ejemplo mayores eventos climáticos que afecten los activos de sus prestatarios y por ende su capacidad de pago.

Para que los actores financieros puedan comprender mejor qué indicadores gestionar y considerar en relación con ESG, la Alianza Mundial de Benchmarking (WBA por sus siglas en inglés) desarrolló un *benchmark* financiero en estas materias, con el objetivo de generar un cambio real en la forma de medir el impacto de las empresas para impulsar la transformación económica que tanto se requiere, y de esta forma estimular acciones en favor de un futuro sostenible para todos. Las compañías y las partes interesadas podrán conocer en qué situación se encuentra cada una de ellas en comparación con sus pares, en qué aspectos pueden mejorar y en cuáles es necesario tomar medidas para cumplir con los ODS.

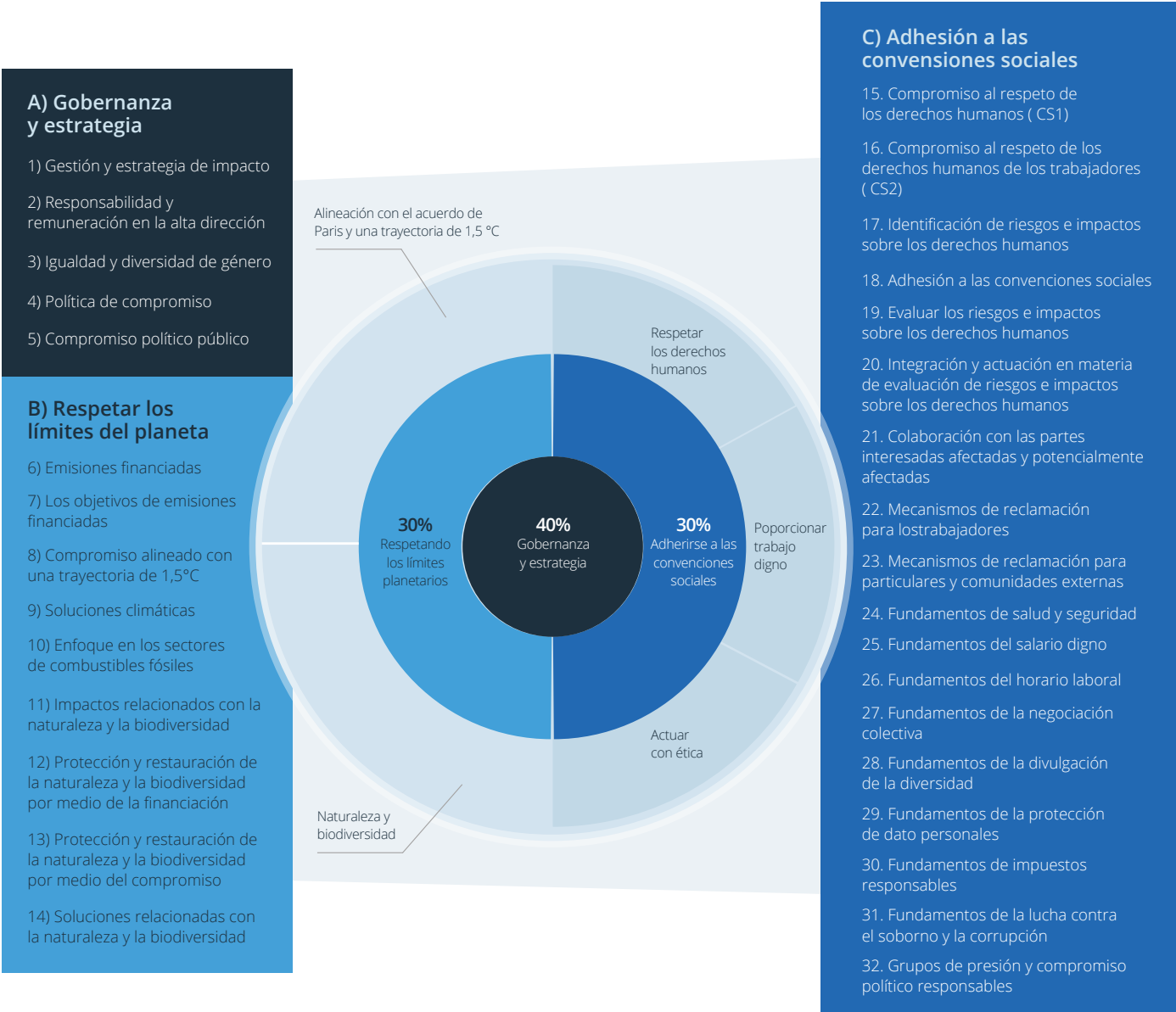
Esta información es de libre acceso para todos: los inversionistas, los gobiernos, la sociedad civil, los individuos y las propias empresas. Los inversionistas pueden influir en las empresas en las que invierten. Los gobiernos pueden desarrollar mejores políticas, la sociedad civil puede dirigir el apoyo público y los esfuerzos de colaboración y los individuos pueden decidir dónde gastar su dinero y dónde elegir trabajar.

El *benchmark* del sistema financiero 2022 consiste en la evaluación de 400 instituciones financieras mundiales, incluyendo 3 bancos chilenos, sobre su progreso en el apoyo a una economía justa y sostenible. Este índice de referencia proporciona información sobre la divulgación y la transparencia de las instituciones interconectadas dentro del sistema financiero mundial: bancos, compañías de seguros, fondos de pensiones, gestores de activos, fondos soberanos, instituciones financieras de desarrollo y consultores de inversión.



La clasificación abarca empresas que cotizan en bolsa, empresas privadas y empresas estatales. En cuanto a los sectores, incluye a los propietarios de activos (fondos de pensiones, las instituciones financieras de desarrollo y los fondos soberanos), los gestores de activos (incluidos los consultores de inversión), los bancos y las compañías de seguros. La evaluación comparativa es intersectorial y proporciona una visión general del progreso a nivel del sistema.

El índice abarca una evaluación tres dimensiones: i) Gobernanza y estrategia, ii) Respeto a los límites del planeta y iii) Adherencia a convenciones sociales. Una descripción general de la metodología con sus dimensiones y los indicadores dentro de cada una se puede observar en el siguiente diagrama.





Resultados Benchmark

Los resultados del análisis por parte de WBA reflejan que aún quedan muchas brechas por resolver por parte del sector financiero, con sólo un 2,5% de las compañías por sobre los 40 puntos (de una máximo de 100 puntos), en tanto que poco más del 45% de las compañías obtiene menos de 10 puntos.

Destaca en primer lugar, el Bank of Montreal (BMO), una de las pocas instituciones financieras que ha establecido objetivos para el impacto medioambiental y social de sus actividades de financiación y realiza un seguimiento activo de los progresos realizados en relación con ellos. En el ámbito del respeto a los límites planetarios, la institución financiera exige a sus clientes una estrategia alineada con el Acuerdo de París y una

estrategia para abordar los impactos en la naturaleza y en la biodiversidad. La clasificación más alta de BMO se encuentra en el área social, donde su alta evaluación es impulsada por su enfoque de la debida diligencia en materia de derechos humanos.

Le sigue AVIVA y en tercer lugar EIB Group. En Latinoamérica, destaca Bancolombia, en el puesto 44, lo que refleja que existen amplias oportunidades de mejora para las instituciones financieras de la región. Los bancos locales considerados en la evaluación se ubican en la parte baja del ranking global, con menos de 10 puntos, en donde las dimensiones peor evaluadas corresponden a los aspectos de gobernanza y límites del planeta.

	Puntaje total sobre 100	Gobernanza y estrategia sobre 40	Respetar los límites del planeta sobre 30	Adhesión a las convenciones sociales sobre 30	
Puntaje 24 - 40	54 Empresas				▼
Puntaje 10 - 25	150 Empresas				▼
Puntaje < 10	181 Empresas				▼

Ejemplos de empresas evaluadas

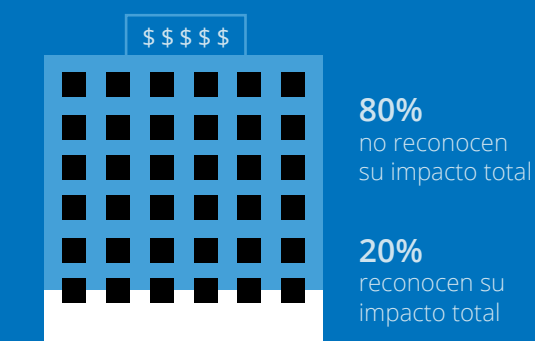
Ranking	Empresa	Puntaje total (de un total de 100)	Gobernanza y estrategia (de un total de 40)	Respeto a los límites del planeta (de un total de 30)	Adherencia a convenciones sociales (de un total de 30)
1	BMO	52.5	24.7	13.3	14.5
5	Credit Agricola	43.4	19.4	12.9	11
12	ABN Amro	39.8	16.3	10	13.5
20	Black Rock	34.4	16.2	10	8.3
23	Citigroup	33.3	14	7.5	11.8
41	Rabobank	28.6	8.3	12.8	7.5
44	Bancolombia	28.3	8.5	8.6	11.3
47	Banco Santander	28	12.4	8.6	7
49	Itau Unibanco	27.7	11.9	5.8	10
50	Bank of Nova Scotia	27.4	12.9	5	9.5
64	HSBC	25	9.6	8.3	7
67	Morgan Stanley	24.1	8.2	7.6	8.3
95	Goldman Sachs	20.4	7.1	8.9	4.5
97	Deutsche Bank	20.2	6.4	7.8	6
123	Banco Davivienda	17.1	8.6	0	8.5
147	Banco do Brasil	15.2	7.3	2.4	5.5
242	Banco del Estado de Chile	7.6	1	1.7	5
266	Bank of India	6	4.3	0	1.8
274	China Construction Bank	5.3	2.9	1.9	0.5
294	Banco de Chile	3.4	1.4	0	2
309	Banco de Crédito e Inversiones	2.5	0	0	2.5
314	China Development Bank	2.2	0	1.7	0.5
324	Bank of Shanghai	1.7	0	0.4	1.3

5 Conclusiones clave

1. La mayoría de las instituciones financieras no reconocen su impacto en el medio ambiente o en la sociedad

Sólo el 20% de las instituciones financieras reconocen públicamente su impacto sobre las personas y el planeta. Se trata de un requisito mínimo para los actores del sistema financiero, ya que sin el reconocimiento y divulgación no pueden poner en marcha procesos para identificar y gestionar el impacto que tienen, establecer objetivos y supervisar el progreso.

Instituciones financieras que publican sus impactos en las personas y el planeta



2. Los compromisos con la estrategia de cero emisiones netas siguen siendo escasos y prácticamente no se han establecido objetivos intermedios ni se ha realizado un seguimiento.

Sólo el 37% de las principales instituciones financieras evaluadas han hecho públicos sus objetivos de reducción de emisiones a cero neto en el largo plazo. Lamentablemente, de estos compromisos sólo el 2% se ha traducido en objetivos intermedios aplicados a las actividades de financiación de la institución, de los cuales sólo el 1% está respaldado por pruebas científicas.

Instituciones financieras que divulgan sus metas de largo plazo hacia el cero neto



3. La información sobre riesgos e impactos en materia de derechos humanos es casi inexistente en el sector financiero

Las instituciones financieras tienen un importante papel que desempeñar en la debida diligencia en materia de derechos humanos cuando financian e invierten en empresas. Fuera de los requisitos legales mínimos, menos del 7% de las 400 instituciones evaluadas divulgan el proceso que tienen en marcha para identificar los riesgos e impactos sobre los derechos humanos dentro de sus propias operaciones, y menos del 3% dentro de sus actividades de financiación. Por lo tanto, es imposible saber si están cumpliendo su función de gestionar e incentivar a las empresas que componen sus portafolios para que operen de forma ética, incluso al nivel más básico. Mientras el sector financiero reconoce su papel en la transición climática, queda mucho trabajo por hacer en su contribución a la transición social.

Instituciones financieras que divulgan sus procesos para identificar los riesgos e impactos en materia de derechos humanos



4. El financiamiento a los países de bajos ingresos, las PYME y otros grupos excluidos es excepcionalmente baja

Aunque el 80% de los activos de las principales instituciones financieras mundiales tienen su sede en países de la OCDE, estos activos pueden y deben fluir a través de las fronteras a nivel mundial. En este contexto, sólo el 2% de las instituciones financieras revelan su financiación a los países de bajos ingresos, sólo el 14% a los grupos excluidos y sólo el 23% a las pequeñas y medianas empresas, dando cuenta del bajo nivel de transparencia para comprender el alcance o la falta de progreso.

Instituciones financieras que divulgan sobre finanzas inclusivas

Divulgación financiera a grupos excluidos



Divulgación financiera a PYMES



Divulgación financiera a países de bajos ingresos



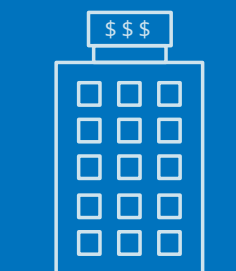
5. La mayoría de las instituciones financieras no cuentan con un proceso para identificar el impacto de sus actividades financieras en la naturaleza y la biodiversidad

Aunque se reconoce que se trata de un nuevo ámbito de atención dentro del sistema financiero, y se está trabajando con múltiples partes interesadas para crear un marco similar al ya existente, relacionado al clima sobre naturaleza y biodiversidad, prácticamente no existen procesos en marcha dentro de los principales actores financieros. Menos del 5% de las instituciones financieras evaluadas reconocieron tener un proceso para identificar el impacto de sus actividades de financiación en la naturaleza. Dada la estrecha relación entre el clima y la naturaleza, el riesgo sistémico subyacente debido a la contribución de la naturaleza a la economía mundial, la alineación dentro del sistema financiero y de todas sus partes interesadas, es esencial para acelerar los esfuerzos en esta área.

Transparencia en el impacto de las actividades financieras en la naturaleza y biodiversidad



50%
del PIB mundial
depende de la
naturaleza



<5%
instituciones financieras
divulgan sus procesos
para identificar el
impacto de sus
actividades financieras
en la naturaleza



IV. Consideraciones finales

Para las empresas, la asignación eficiente y eficaz de los recursos para orientar y abordar los factores ESG puede ofrecer una ventaja sobre sus competidores. Temas claves como la gestión de las emisiones de carbono, los residuos, el capital humano y la ética empresarial, pueden tener un claro impacto financiero y/o en la reputación de una empresa si se ignoran. Conocer a fondo las cuestiones ESG a nivel de empresa y de sector, así como la forma de abordarlas, es fundamental para desbloquear nuevas oportunidades de mercado, mantener la licencia social para operar y evitar problemas legales y de cumplimiento.

Tarde o temprano, los stakeholders empezarán a preguntarse cómo la empresa aborda las temáticas ESG y, para ello, los benchmarks se están transformando en una herramienta útil para evaluar el estado de avance, identificar hacia dónde avanzar de forma estratégica y destacarse entre los competidores.

Así, la tendencia del sector financiero respecto de incorporar la sostenibilidad en la estrategia de negocio se ha vuelto un tema esencial.

Conoce el estudio completo
escaneando el siguiente QR

**Autoras:**

María Constanza Saenz de Santa María
Gerente de Sostenibilidad, RA, Deloitte

Trinidad Lecaros

Senior Manager de Sostenibilidad, RA, Deloitte

Fuente:

World Benchmarking Alliance





Sección 3

Desarrollos **Regulatorios**



Ley Fintech

¿Qué desafíos y oportunidades se visualizan?

El pasado 12 de octubre se aprobó en el Congreso la Ley Fintech, cuerpo legal que se encuentra próximo a ser publicado.

Esta regulación tiene por objetivo establecer un marco general para incentivar la prestación de servicios financieros a través de medios tecnológicos y, al mismo tiempo, entrega un marco para la instauración en Chile de un sistema de finanzas abiertas.

Los servicios que serán ahora regulados corresponden a los relacionados con plataformas de financiamiento, sistemas alternativos de transacción, intermediación de instrumentos financieros, enrutamiento de órdenes, asesorías de inversión, asesoría crediticia y custodia de instrumentos financieros.

En relación con las finanzas abiertas, el nuevo cuerpo legal trae consigo la obligación para las entidades de compartir -con consentimiento del cliente- información financiera, lo cual permitirá a las personas acceder a mejores servicios, mediante el uso de datos que permitan evaluar su comportamiento de manera más precisa.



Sin embargo, así como la nueva ley abre nuevas oportunidades y beneficia a los consumidores, para las empresas que prestan estos servicios implica el desafío de cumplir con el estándar regulatorio que impone la Comisión para el Mercado Financiero (CMF). En tal sentido, el camino que deberán recorrer es bastante similar al que les ha correspondido a los emisores y operadores de medio de pago, con una primera fase de autorización de existencia -en el que la empresa se constituye como tal- y una segunda de autorización de funcionamiento, en la cual el regulador se asegura que la empresa gestione adecuadamente los riesgos que enfrenta.

Desde la publicación de la ley, la CMF será la encargada de emitir los distintos cuerpos normativos mediante los cuales la Ley se traducirá en exigencias concretas, para lo cual dispone de un plazo de 18 meses. Por su parte, las empresas tendrán un plazo de 12 meses para inscribirse en el registro y cumplir con todos los requisitos que estipule la CMF. En esto, un tema relevante lo constituirá la proporcionalidad, principio mediante el cual el regulador deberá adecuar las exigencias dispuestas en la Ley a la realidad de los distintos servicios que las empresas Fintech prestan.

Con todo, la Ley Fintech significa un avance relevante en materia de desarrollo financiero para el país. Ya que, pone estos servicios bajo el ámbito de acción de un organismo supervisor experimentado, con lo cual brindará mayor certeza y propiciará un mayor desarrollo de esta industria. Asimismo, instala una forma estructurada mediante la cual las empresas del ámbito financiero deberán traspasarse información respecto de sus clientes, lo cual traerá consigo los beneficios que se derivan de evaluaciones más precisas, con análisis que

develarán el comportamiento concreto de los consumidores y, por tanto, le permitirán a estos acceder a ofertas más beneficiosas. Por último, así como los beneficios del nuevo ente legal son evidentes, le impone a las firmas que brindan estos servicios el desafío de identificar y gestionar de manera adecuada y permanente los distintos riesgos que surgen de su operatoria.



Autor:
Francisco Cabezón
Director Risk Advisory



Modelo estándar de provisiones por riesgo de crédito para las colocaciones de consumo

En el pasado mes de agosto, la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) puso en consulta la normativa relativa a la introducción del modelo estándar para la cartera consumo.

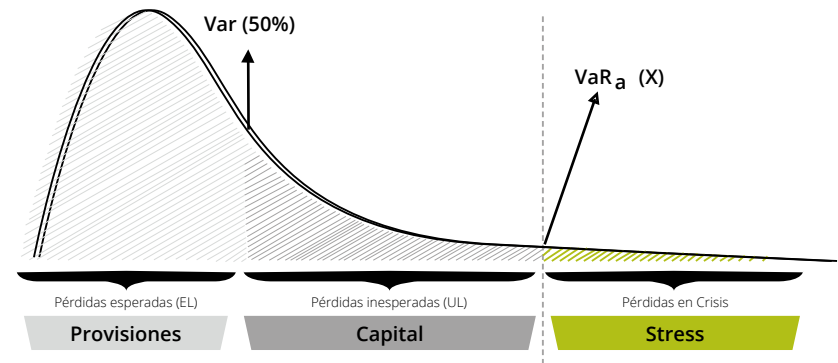
Mediante la propuesta de modificación del Capítulo B-1 del Compendio de Normas Contables (CNC), que aborda la determinación de provisiones por riesgo de crédito que rige a la banca chilena. El modelo estándar para la cartera consumo es el último de una serie de modelos estándar introducidos por la CMF para la cartera grupal (créditos hipotecarios en 2014 y créditos comerciales en 2018). A esto se suman los parámetros predefinidos, de PD y LGD, que el regulador ha establecido para la cartera individual normal y subestándar.

En paralelo, en el contexto de la implementación de Basilea III en Chile, en los últimos años se emitieron las normativas de activos ponderados por riesgo de crédito (RAN 21-6), que establecen el nivel de capital necesario para cubrir pérdidas inesperadas, además de la normativa relativa a la Autoevaluación de Patrimonio Efectivo (RAN 21-13), en donde se introducen los lineamientos para las realización de las pruebas de tensión, a objeto de determinar las pérdidas por riesgo de crédito que podría hipotéticamente enfrentar una entidad ante escenarios extremos, pero plausibles.



Figura 1. Distribución de Pérdidas por Riesgo de Crédito y Coberturas

La figura 1 ilustra como coexisten teóricamente estos 3 tipos de pérdidas (esperadas, inesperadas y bajo tensión), lo que en la práctica introduce desafíos importantes de cálculo y consistencia, dado que todas ellas pertenecen a la misma distribución de pérdidas. En términos simples, de esto se desprende que la discusión sobre provisiones no es separable de la de capital ni de las pruebas de tensión.



Fuente: Elaboración propia

En este contexto, la propuesta normativa de la CMF para la cartera consumo considera los siguientes elementos para los parámetros de riesgo de interés:

- Para el caso de la Probabilidad de Default, se propone una PD calculada con un horizonte de seguimiento de 12 meses, a nivel de deudor (en lugar de por operación), y con una vista a nivel de banco (en lugar de sistema). Del análisis empírico realizado por el regulador para el período comprendido entre enero 2009 y diciembre 2020, se desprende que los principales drivers o factores de riesgo serían la mora (bajo 7 definiciones alternativas); el estado de renegociado/no renegociado (bajo 4 versiones distintas); los

ratios de deuda sobre ingresos (RDI) y de carga financiera o RCI (pagos mensuales por créditos sobre ingresos mensuales); la marca de deterioro (a 30 días y 90 días), y la variable tendencia del endeudamiento en consumo (bajo 5 versiones). Tras correr todas las combinaciones posibles de modelos, la CMF opta por aquellas segmentaciones que bajo su evaluación mejor conjugan la significancia estadística, con el sentido de riesgo y lógica de negocio. Los cálculos se separan para aquellos individuos con/sin garantía hipotecaria, en el entendimiento que el comportamiento de un deudor es diferente en el banco donde tiene una hipoteca. Todo lo anterior arroja los siguientes resultados para el primer parámetro:

PD para individuos sin garantía(s) hipotecarias en el banco

Tendencia	Nivel de mora (días)	Sin mora en otro oferente de crédito		Con mora en otro oferente de crédito	
		RDI		RDI	
		Inferior a 4	Mayor o igual a 4	Inferior a 4	Mayor o igual a 4
Inferior a 1,2	0	2,7%	4,0%	10,9%	14,6%
	1 - 30	14,1%	15,8%	27,5%	33,2%
	31 - 60	38,1%	39,7%	54,0%	58,7%
	Mayor a 60	55,6%	55,8%	71,1%	75,0%
Mayor o igual a 1,2	0	7,0%	8,6%	19,2%	24,3%
	1 - 30	24,2%	24,5%	45,2%	53,0%
	31 - 60	55,3%	55,3%	74,1%	80,4%
	Mayor a 60	72,3%	72,3%	87,0%	91,0%

PD para individuos con garantía(s) hipotecarias en el banco

Tendencia	Nivel de mora (días)	Sin mora en otro oferente de crédito		Con mora en otro oferente de crédito	
		RDI		RDI	
		Inferior a 35	Mayor o igual a 35	Inferior a 35	Mayor o igual a 35
Inferior a 1,2	0	1,4%	2,0%	9,4%	12,7%
	1 - 30	11,7%	14,2%	26,6%	32,6%
	31 - 60	31,4%	36,2%	50,3%	55,0%
	Mayor a 60	44,3%	47,3%	62,8%	67,2%
Mayor o igual a 1,2	0	2,3%	2,8%	11,7%	15,6%
	1 - 30	14,5%	16,6%	40,4%	45,9%
	31 - 60	35,6%	40,5%	65,9%	69,7%
	Mayor a 60	50,4%	53,5%	76,5%	76,5%

Fuente: Estudio Normativo Mdelo Estándar Consumo (CMF, 2022)



• Para el caso de la pérdida dado el incumplimiento (loss given default – LGD), se asignan 3 estados potenciales para aquellas operaciones que entraron en incumplimiento: castigo, renegociación o recuperación. Lo anterior, para el período septiembre 2013 - agosto de 2018. Esta ventana más limitada para el cálculo de la LGD se explicaría, por una parte, por la necesidad de tener una ventana de recuperación suficientemente extensa y, por otra, por limitaciones de datos que se traducen en la imposibilidad de realizar un seguimiento de las operaciones en incumplimiento para períodos más largos. Dado que la LGD se calcula con el complemento del valor presente de los flujos recuperatorios netos (de los gastos y costos asociados a dichas recuperaciones), hay otros elementos como la tasa de descuento de los flujos que son importantes de precisar. Al respecto, la normativa en consulta emplea la tasa promedio de los créditos de consumo otorgados al momento del incumplimiento de la operación. En cuanto a la segmentación, la normativa propone diferenciar entre los deudores que poseen o no garantías sobre bienes raíces residenciales y/o comerciales en el banco que caucionan las operaciones de consumo, además de si el deudor ha sido o no renegociado en dicha cartera. Es importante destacar que en el estudio normativo se señala que en el cálculo de este parámetro (LGD) se debe considerar para un período downturn, es decir, de contracción económica. En la propuesta ello se asimila al valor de la LGD al percentil 90 para el período mencionado.

El resultado de esta segmentación se plasma en la siguiente tabla:

LGD Cartera de Consumo

	Sin operaciones renegociadas	Con operaciones renegociadas
Sin garantía(s)	64,5%	70,8%
Con garantía(s)	54,0%	65,0%

Fuente: Estudio Normativo Modelo Estándar Consumo (CMF, 2022).

En términos de impacto, el estudio normativo de la CMF estima un impacto de algo más de US\$ 1.000 millones de mayores provisiones (+52,6%), lo que haría pasar el índice de riesgo (provisiones/ colocaciones) de 4,3% a 6,6%. Gran parte de este impacto se debería a la LGD downturn y, en menor medida, a la PD que se aplicaría a los créditos contingentes.

Análisis Deloitte

En base a nuestro análisis y la revisión de la experiencia internacional, concluimos que es necesario realizar algunas precisiones y afinamientos adicionales a la norma puesta en consulta, de modo de lograr un marco de provisiones de consumo que sea más coherente con la evidencia de otras jurisdicciones para modelos de provisiones, con los modelos estándares anteriormente emitidos por el propio regulador, con la normativa de capital recientemente implementada por la banca en Chile, y con lo que hemos evidenciado en la práctica en los modelos desarrollados por los propios bancos para la cartera.

Entre los elementos que a nuestro juicio requieren especial atención destacan:

- (i) la variable “tendencia” como segmentadora de la PD no es un driver muy empleado en la evidencia comparada, así como tampoco es frecuente su adopción en las prácticas de la industria. Como se trata de un modelo estándar recomendamos que la norma considere drivers más comúnmente difundidos por la literatura teórica y/o por los modelos desarrollados por los bancos;
- (ii) variables basadas en la renta, como el RDI, pueden llevar a un sesgo de estimación importante, toda vez que la renta o ingreso mensual no es una variable muy exacta en la industria local, dado que es muy posible



observar en la práctica que un mismo deudor puede presentar niveles de rentas muy diferentes en distintas instituciones, o donde la fecha de actualización y/o método de estimación y verificación puede ser muy disímil. Asimismo, la variable deuda tiene también un grado de incertidumbre importante ya que el país no cuenta con un registro consolidado que en cada momento (sin rezagos) permita conocer la deuda de una persona en la totalidad de oferentes bancarios y no bancarios. En contraste, de acuerdo a lo que observamos en la práctica, variables asociadas al comportamiento de pago tienden a predominar de acuerdo a la evidencia revisada;

(iii) se extraña dentro del estudio normativo, segmentaciones por productos que den cuenta de una realidad que está bastante fundamentada para los créditos de consumo, referida a que el riesgo de los créditos en cuotas es muy distinto al de líneas y tarjetas;

(iv) no encontramos evidencia que respalde el uso de LGD downturn para provisiones en otras jurisdicciones, ni en los modelos estándares previamente emitidos por la autoridad para las carteras hipotecaria y comercial grupal. Dado que de acuerdo a las estimaciones propias de la CMF esto explicaría una fracción importante del impacto, vemos el riesgo de una doble cobertura (provisiones y capital) para el mismo segmento de pérdida. En esto estimamos prudente considerar el cálculo de una LGD normal para modelo de provisiones;

(v) vemos también un riesgo de incoherencia del modelo estándar de provisiones propuesto, con la normativa de capital recientemente emitida en el contexto de Basilea III. En efecto, nuestras estimaciones muestran que los parámetros

actuales de PD y LGD downturn propuestos no serían consistentes con los ponderadores propuestos en la RAN 21-6 para exposiciones minoristas (ponderadores de 75% o 100%);

(vi) en términos de impacto, estimamos que el aumento de más de 50% requerido en el índice de provisiones, no se condice con los análisis realizados por los bancos en sus backtesting a los parámetros de PD y LGD, ni a los análisis de suficiencia de provisiones que consideran niveles de cobertura de provisiones. Estos resultados tampoco serían coherentes con las inspecciones de supervisión realizadas por la propia CMF en el contexto de la normativa RAN 1-13 (ver figura 2).





Figura 2. Índice de Riesgo Cartera Consumo



Fuente: BEST, CMF 2022.

Por último, en el último Informe de Estabilidad Financiera, el Banco Central de Chile señala para los resultados de las pruebas de tensión, que “el nivel de provisiones y capital serían suficientes para enfrentar un escenario de estrés severo”. Estimamos que esta aseveración no sería congruente con el nivel de subprovisionamiento en la cartera de consumo que sugiere el estudio normativo para el modelo estándar consumo, por lo que se vuelve clave la interacción técnica entre la autoridad y la industria, que se materialice como resultado del proceso de consulta normativa.

Autor:
Patricio A. Jaramillo
Director Financial Risk



Colchón anticíclico en Chile y desafíos para la política financiera

En el contexto de la implementación de Basilea III en el sistema bancario chileno

La Ley General de Bancos (LGB) incluyó dos colchones de capital con la finalidad de lograr un sistema bancario más resiliente: (i) el colchón de conservación; y (ii) el colchón contra cíclico. El buffer de conservación es de carácter permanente y se ha establecido en 2.5% de los activos ponderados por riesgo (APR) a contar del 1 de diciembre de 2024, con un calendario de implementación gradual desde el 1.125% vigente en la actualidad.

En cuanto al buffer contra cíclico, la Ley lo establece entre 0 y 2.5% de los APR, donde en consideración a la fase del ciclo económico se podrá determinar la activación o desactivación de una exigencia de capital básico adicional, aplicable de manera general a los bancos constituidos en el país. En la práctica, ambos requerimientos de capital operarían como una exigencia conjunta para efectos de reparto de dividendos.



Es decir, la Ley establece limitaciones al reparto de dividendos en caso de déficit de capital adicional de acuerdo a los siguientes tramos:

Nivel de déficit de capital adicional	Máximo nivel de utilidades que el banco puede repartir
Menor o igual a 25%	Máximo a repartir: 60% de las utilidades del ejercicio
Mayor a 25%, pero menor o igual al 50%	Máximo a repartir: 40% de las utilidades del ejercicio
Mayor al 50%, pero menor o igual al 75%	Máximo a repartir: 20% de las utilidades del ejercicio
Mayor al 75%	El banco no podrá repartir utilidades del ejercicio

En términos de responsabilidades, la Comisión para el Mercado Financiera (CMF) tiene el mandato de definir las condiciones para la supervisión de los cargos adicionales, mientras que la LGB le confirió al Banco Central de Chile (BCCh) la responsabilidad de determinar la activación o desactivación del buffer contra cíclico, así como su cuantía, previo informe favorable de la CMF. El BCCh definió la Reunión de Política Financiera (RPF) como la instancia de decisión en que el Consejo del Banco Central decide los cambios al requerimiento del capital contra cíclico. En mayo y noviembre de 2022 se realizaron las primeras RPF, donde por la unanimidad de sus miembros el Consejo acordó no activar el colchón contra cíclico. Se observó en estas reuniones que, a pesar de vulnerabilidades focalizadas en algunos sectores y un panorama internacional complejo, el análisis de riesgo sistémico no ameritaba resguardos de capital adicional, dejando entrever que la banca chilena posee holguras suficientes para hacer frente a escenarios de tensión severos.

La evidencia internacional relacionada al colchón contra cíclico provee referencia útil tanto del punto de vista metodológico como de implementación y transparencia en el accionar de las autoridades. En efecto, en la actualidad cerca de 20 jurisdicciones han decidido activar el colchón contra cíclico,

entre las que destacan Alemania, Francia y el Reino Unido. Países como Dinamarca, República Checa, Bulgaria, Noruega, Suecia y el Reino Unido, están apuntando a la cota superior de exigencia de capital adicional (entre 2-2.5% durante 2023). Otro aspecto muy importante es el grado de transparencia con lo que actúan en la práctica las autoridades. Mientras algunas jurisdicciones son más opacas en cuanto a la difusión oportuna de información en torno a sus decisiones, hay otras que publican metodologías e indicadores core, entre los que destacan el ratio y gap de crédito a PIB, la posición de activos externos netos a PIB, crecimiento del crédito, balance en cuenta corriente a PIB, y algunos indicadores de mercado como el índice VIX, tasas de interés largas, spreads y variables bancarias como ratios de capital, de apalancamiento, de liquidez, entre otros. Esta información permite al mercado tener un entendimiento común de los principales drivers que ve la autoridad. El Banco Central de Chile ha declarado que la activación del colchón depende de una evaluación global de las perspectivas para la estabilidad financiera y no de un indicador específico, no obstante, la buena práctica orienta a transparentar el set de información que incide en las decisiones.



En Chile, la implementación del colchón contra cíclico trae importantes desafíos para la industria. Para los reguladores/supervisores, supone compatibilizar nuevos instrumentos para alcanzar los objetivos tradicionales de estabilidad de precios y estabilidad financiera. En efecto, Basilea III introdujo 3 nuevos instrumentos que la autoridad (Banco Central y/o CMF) podrá ejercer con discrecionalidad: la determinación del colchón de contra cíclico, la capacidad de exigir hasta el 4% de los APR por cargos de capital adicional por Pilar 2, y la potestad de requerir hasta un 20% de mayores activos líquidos si se determinase que una entidad requiriese un mayor nivel para hacer frente al riesgo de liquidez.

Como referencia los APR a nivel de sistema bancario alcanzaron los US\$ 277 mil millones a septiembre y, se desprende, estos instrumentos pueden tener un impacto relevante en el mercado. En términos de la denominada “regla de Tinbergen”, no sólo importa el equilibrio que debe existir entre instrumentos y objetivos, sino que también se vuelve crucial la coordinación administrativa entre las entidades involucradas. En este sentido, no es del todo claro como las distintas instituciones como el Banco Central, la CMF, el Consejo de Estabilidad Financiera CEF, y el propio Ministerio de Hacienda, actuarían en la práctica. Específicamente respecto del rol al Banco Central, en teoría, tanto la política monetaria - a través de los cambios en la TPM-, como el colchón contra cíclico buscarían afectar uno de los mecanismos de transmisión mediante el cual la política monetaria afecta la inflación: el canal del crédito. En la práctica, es lo mismo subir/bajar tasas de interés estando o no activado el colchón contra cíclico. Por otro lado, dado que las reglas de activación y desactivación tienen un componente prospectivo, surge un riesgo de modelo para la autoridad, asociado a equivocarse

la identificación de los puntos de inflexión, o la determinación de la cuantía a ser constituida.

En cuanto a la transparencia, son esenciales para una adecuada rendición de cuentas los indicios sobre la función de reacción y/o reglas de activación, desactivación, así como sus principales determinantes. Asimismo, parece necesario clarificar cómo estos colchones (contra cíclico y de conservación) se conjugan con las provisiones adicionales que define el Compendio de Normas Contables, con los resultados de las pruebas de tensión del ejercicio IAPE de cada abril, para evitar la doble mitigación de un mismo riesgo. Otras precisiones adicionales apuntan a clarificar si los APR serán a nivel consolidación global o local. Hoy la CMF ha dado luces que se deben calcular a ambos niveles, pero conceptualmente es muy discutible que las condiciones macro financieras en Chile y que gatillen la activación/desactivación del colchón contra cíclico, tengan impacto en los resguardos que deban hacer los bancos por sus filiales en el exterior.

Con todo, las autoridades cuentan hoy con nuevos instrumentos de política diseñados para operar en eventos de crisis. En teoría, estos colchones permitirían disminuir la contracción de la oferta de crédito que se produciría en escenarios de tensión, aminorando con ello el impacto en la actividad financiera. La manera en que esto se implemente en la práctica, es crucial para que eventuales medidas macro prudenciales operen de forma adecuada, de manera que sean compatibles también con los otros instrumentos de política actualmente existentes.

Autor:

Patricio A. Jaramillo
Director Financial Risk



COMITÉ EDITORIAL

Jorge Cayazzo

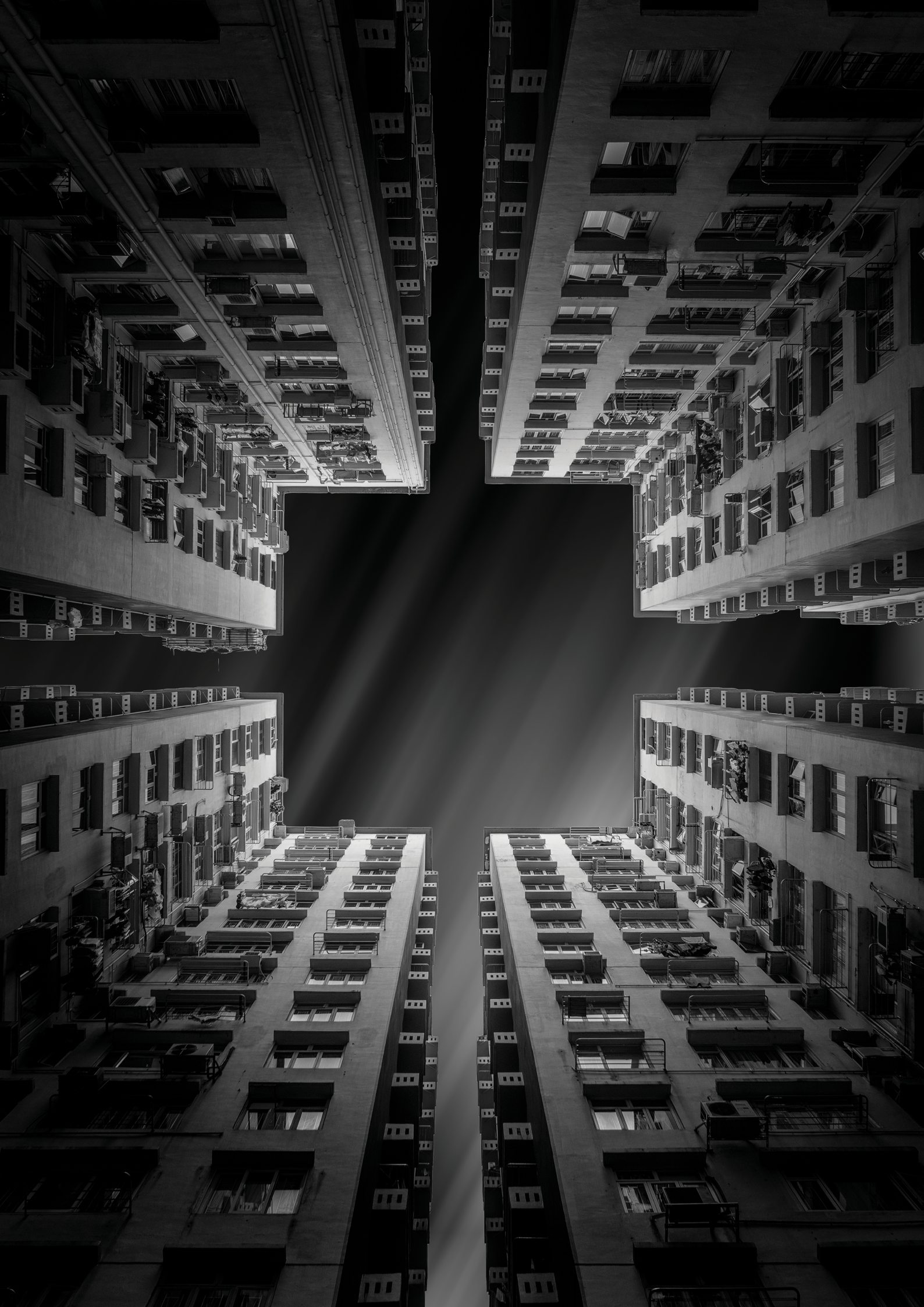
Socio Líder Riesgo Regulatorio y Financiero
jcayazzo@deloitte.com

Agustín Alcaide

Socio Líder Industria Financiera
aalcaide@deloitte.com

César Vega

Socio de Riesgo Financiero
cevega@deloitte.com





www.deloitte.com

Ni Deloitte Touche Tohmatsu Limited, ni ninguna de sus firmas miembro será responsable por alguna pérdida sufrida por alguna persona que utilice esta publicación.

Deloitte © se refiere a Deloitte Touche Tohmatsu Limited, una compañía privada limitada por garantía, de Reino Unido, y a su red de firmas miembro, cada una de las cuales es una entidad legal separada e independiente. Por favor, vea en www.deloitte.com/cl/acercade la descripción detallada de la estructura legal de Deloitte Touche Tohmatsu Limited y sus firmas miembro.

Deloitte Touche Tohmatsu Limited es una compañía privada limitada por garantía constituida en Inglaterra & Gales bajo el número 07271800, y su domicilio registrado: Hill House, 1 Little New Street, London, EC4A 3TR, Reino Unido.

© 2023 Deloitte. Todos los derechos reservados.

Las partes aceptan que COVID 19 constuye Fuerza Mayor, conforme los términos del artículo 45 del Código Civil. Asimismo, Las partes reconocen los riesgos que implica la propagación de la COVID-19 y las repercusiones potenciales asociadas con la prestación de los Servicios. El personal de las partes cumplirá con las restricciones o las condiciones que impongan sus respectivas organizaciones en las prácticas laborales a medida que la amenaza de la COVID-19 continúe. Las partes intentarán seguir cumpliendo con sus obligaciones respectivas conforme a los plazos y el método establecido en la presente, pero aceptan que puede requerirse la adopción de prácticas laborales alternativas y la puesta en marcha de salvaguardas durante este período, tales como el trabajo a distancia, las restricciones de viaje relacionadas con destinos particulares y la cuarentena de algunas personas. Dichas prácticas y salvaguardas laborales pueden afectar o impedir la ejecución de diversas actividades, por ejemplo, talleres u otras reuniones en persona. Las partes trabajarán conjuntamente y de buena fe a fin acordar los eventuales cambios necesarios para atenuar los efectos negativos de la COVID-19 sobre los servicios, incluido el cronograma, el enfoque, los métodos y las prácticas laborales en la prestación de los mismos, y todos los costos asociados adicionales. En todo caso, Deloitte no será responsable de cualquier incumplimiento o retraso en la ejecución de sus obligaciones ocasionados o exacerbados por la propagación de la COVID-19 y sus efectos asociados.

Rosario Norte 407
Las Condes, Santiago
Chile
Phone: (56) 227 297 000
Fax: (56) 223 749 177
deloittechile@deloitte.com

Av. Grecia 860
3rd floor
Antofagasta
Chile
Phone: (56) 552 449 660
Fax: (56) 552 449 662
antofagasta@deloitte.com

Alvares 646
Office 906
Viña del Mar
Chile
Phone: (56) 322 882 026
Fax: (56) 322 975 625
vregionchile@deloitte.com

Chacabuco 485
7th floor
Concepción
Chile
Phone: (56) 232 519 800
Fax: (56) 412 914 066
concepcionchile@deloitte.com

Quillota 175
Office 1107
Puerto Montt
Chile
Phone: (56) 652 268 600
Fax: (56) 652 288 600
puertomontt@deloitte.com