

NOTICIAS DEL GREF. 8º ANIVERSARIO. 26-7-2014

NOTICIAS DE FORMACIÓN Y DESARROLLO

LIDERAZGO EFECTIVO. Artículo publicado en **EXECUTIVE EXCELLENCE**, julio-agosto 2014. Experiencias y consejos que AMPARO MORALEDA contó a los participantes del “Transformational Leadership” (edición Abertis), muchos de los cuales ella misma aprendió de primera mano junto a Louis V. Gerstner, ex presidente mundial de IBM Corporation: “El verdadero rol del líder es pensar qué hay que hacer, por qué y cómo para **transformar el futuro**”. Para mí, lo más relevante fue el poder elegir el talento de esa organización. La clave consistió en **crear entornos donde la gente se sintiera cómoda trabajando**. En este sentido, hay dos aspectos esenciales: saber qué haces bien y ser consciente de dónde están tus debilidades para rodearte de gente que sea capaz de suplirlas –así como asegurarte de que todo el mundo entiende que tiene una contribución en el proyecto, que tiene visibilidad y que tiene reconocimiento–; y exigirse a uno mismo una gestión efectiva del tiempo. Esto quiere decir que no solo hay que hacer lo que a uno le gusta, sino también lo que es necesario. No nos engañemos, no siempre hacemos lo que debemos, sino lo que más nos gusta. Por eso, hay que ser disciplinados y hacer un uso eficaz y consciente del tiempo. Nunca perdáis ni transgredáis vuestros valores. No ser consecuente con los valores hace que pierdas los puntos de referencia y te vuelvas vulnerable. **La fortaleza de las personas radica, en gran medida, en tener unos valores claros y firmes. La formación continua y el aprendizaje deben formar parte de nuestra vida.** Quien no piensa así, está en una situación de riesgo enorme. No es fácil cambiar nuestra forma de ser, pero sí podemos gestionar el modo de actuar y reaccionar ante lo que nos ocurre. **Os invito a desarrollar especialmente la competencia de la comunicación.** Las palabras siempre van asociadas a sentimientos, por eso os sugiero que hagáis el ejercicio de saber qué queréis decir y desde dónde queréis decirlo (desde la rabia, desde el afecto, etc.). **Reconocer delante del equipo que no sabes algo no es un síntoma de debilidad, sino de confianza.** La gente no te aprecia menos por ello, sino que es algo que te humaniza. **No sirve de nada que logres tus metas a costa de que otros no consigan las suyas**”. El artículo está íntegro en nuestra web www.gref.org por gentileza de la Revista Executive Excellence.

LA NEUROCIENCIA ME HA AYUDADO A TOCAR EL CORAZÓN DE LOS DIRECTIVOS MÁS REACIOS. ENTREVISTA CON MARTA ROMO, SOCIA DIRECTORA DE BE UP. Experta en neurociencia aplicada al aprendizaje, el liderazgo y la creatividad. Autora de Entrena tu cerebro (Alienta Editorial). Trata de acercar a la vida cotidiana de las personas la complejidad de los avances científicos sobre el cerebro. Publicada en **Executive Excellence**, julio-agosto 2014. Las personas que son capaces de retrasar la gratificación tienen mucho más éxito en todo lo que emprenden. **El neuroliderazgo permite dar sentido a temas intangibles, hacia los que algunos directivos se muestran reticentes.** La repetición es clave para entrenar nuestro cerebro. Sin repetición, no hay hábito. **Muchas capacidades cognitivas superiores del ser humano se nublan en cuanto los directivos empiezan a ganar poder, pues aumenta la segregación de testosterona.** Lo importante para entrenar tu cerebro es hacer cosas sencillas en el día a día, en lo cotidiano. Yo lo llamo tener una agenda arcoíris, que significa tener una agenda con mucha diversidad de actividades, porque normalmente somos monocromáticos: o estamos durmiendo o estamos trabajando. Hay otras ondas que podemos entrenar, si incorporamos en nuestro día a día actividades como por ejemplo el deporte. **Igualmente es esencial dedicar un tiempo a la actividad contemplativa,** que tiene que ver con el poner observación en tus propios pensamientos, tener la capacidad de soñar, visualizar, imaginar. Algunos lo llaman meditar, otros orar, otros mindfulness... **En definitiva, es tener al menos cinco minutos al día en los que el cerebro conecta con algo trascendente o con algo que no existe, que es futuro, para activar determinadas partes de la corteza.** El artículo está íntegro en nuestra web www.gref.org por gentileza de la Revista Executive Excellence.

MANEJANDO PARADOJAS. SANTIAGO ÁLVAREZ DE MON. Aprovechando nuestra presencia en la edición Abertis del programa “Transformational Leadership” del ICLD de la Fundación CEDE, conversamos unos minutos con Santiago Álvarez de Mon acerca del liderazgo en tiempos de cambio e incertidumbre. Publicada en **Executive Excellence**, julio-agosto 2014. Si el liderazgo tiene que ver con un proceso de transformación de la realidad, con situaciones dinámicas que viven en el futuro, **el primer deber de un buen directivo es estar en contacto con esa realidad.** Una organización es algo vivo, cambiante. El liderazgo es un proceso, ocurre dentro de una relación, no es una posición. Solo cuando esa relación es de calidad –calidad en valores como la confianza, la credibilidad, el compromiso, la ilusión, la energía, la motivación...– la llamo liderazgo. Mi amigo Benjamin Zander, director de la Orquesta Filarmónica de Boston y autor del libro *The art of possibility*,

verifica la calidad de la relación con sus músicos en función de la ilusión. Por eso es **importante que los directivos se pregunten si perciben la energía que sus palabras provocan**, si notan el estado de ánimo que su intervención suscita en el otro, porque el liderazgo es una experiencia física, tiene que incorporar una dimensión corporal: una mirada, un timbre de voz, una posición, un silencio... dicen mucho. **La gestión del talento empieza por la detección. Esta es una de las cosas más importantes del oficio de líder, preguntarse cuál es su talento, cuáles son sus valores.** - **¿Por qué nos cuesta tanto hacernos preguntas?, le interroga.** Porque no reconocemos que cada vez que encontramos una respuesta surge otra pregunta de más calado y profundidad. Si la pregunta es auténtica, genuina e inspirada por el interés, inmediatamente fluye la escucha empática, aquella que escucha lo que uno dice y lo que no dice. **Es estéril pensar en tener una conversación con otro, si no soy capaz de tenerla conmigo.** El artículo está íntegro en nuestra web www.gref.org por gentileza de la Revista Executive Excellence.

CÓMO APRENDER EDUCACIÓN FINANCIERA SIN ARRUINARSE EN EL INTENTO. ABCEMPRESA.20-7. Keepunto.com la planta online introduce de forma eficaz a los jóvenes en la banca electrónica. La economía se aprende usándola, probando y equivocándose, subraya el fundador de la herramienta. La intervención del Presidente del BBVA Francisco González, en la reciente presentación mundial del Informe PISA en París, enfatizó la necesidad de integrar la economía en nuestros planes de estudio de forma urgente. En concreto el Presidente se refirió al papel fundamental que deben jugar las entidades bancarias en la educación financiera, ya que ésta revierte a la larga "en ahorradores más consistentes y deudores más responsables". Raúl de la Cruz-Lincero Profesor de la EOI, fundador de la plataforma (www.keepunto.com), es el fundador de la primera comunidad online para adolescentes diseñada para aprender finanzas a través de la cultura del esfuerzo y el aprendizaje invisible, que es el resultado de sumar tecnología, educación formal y tiempo de ocio.

NOTICIAS DEL SECTOR BANCARIO

BBVA SE QUEDA CON CATALUNYA BANC CON UN COSTE FINAL DE 600 MILLONES. Ex.22-7. Francisco González sorprendió ayer a sus competidores al presentar la mejor oferta por la entidad catalana y adjudicársela por 1.187 millones, aunque el coste final de la operación será de 600 millones, según fuentes cercanas al acuerdo. Esta diferencia es fruto de descontar los créditos fiscales de los que se beneficiará BBVA y las nuevas garantías con las que contará para adjudicarse Catalunya Banc. La ratio core capital de BBVA se verá recortada en 55 puntos básicos, desde el 10,8% hasta el 10,25%. La entidad calcula unas sinergias de 1.200 millones y que la compra empiece a contribuir de forma positiva a las cuentas a partir de 2016. El acuerdo con BBVA supondrá que el FROB dé por perdidos en torno a 12.000 millones que supondría el rescate más ruinoso hasta ahora por el Estado. Con esta adquisición el BBVA alcanza el 23% (24,9% según Cinco Días) del mercado en Cataluña, acercándose a 33% que es la cuota de CaixaBank. Si unimos el Sabadell, los tres bancos contarán con el 70% del mercado catalán. Con la compra, el BBVA crece un 14% en créditos, un 23% en depósitos y un 18% en clientes, tras incorporar los 1,5 millones de Catalunya Banc. La apuesta del BBVA al hacerse con CB, como antes el Santander con la adquisición de la división financiera de El Corte Inglés, - dice el editorial de Expansión - confirma que los grandes bancos confían en la recuperación.

S&P REAFIRMA EL RATING DE BBVA TRAS LA COMPRA DE CATALUNYA BANC. Ex.25-7. La agencia de calificación crediticia Standard & Poor's (S&P) confirmó ayer el rating de BBVA en 'BBB' al considerar que la compra de Catalunya Banc tendrá un "impacto limitado" en el perfil financiero de la entidad. **Fitch mantiene la nota crediticia** pues ve limitados los riesgos de compra.

CAIXABANK PRESENTA SUS RESULTADOS SEMESTRALES: REDUCE UN 11% SU SALDO DE ACTIVOS DUDOSOS Y GANA 305 MILLONES. Ex.26-7. Gonzalo Gortázar, en su primera intervención ante la prensa destacó que el banco "está en muy buena forma" y en "el puesto de salida para poder tomar ventaja" en el "claro proceso de recuperación económica del país". Muestra de la "fortaleza del negocio" de CaixaBank es que en el último semestre ha logrado captar 387.380 nuevas nóminas, ha incrementado en 4.710 millones el patrimonio de los fondos de inversión y ha incorporado 140.972 clientes de pequeños negocios. El cambio de signo también se ve confirmado porque el banco ha logrado reducir en un 11% el saldo de activos dudosos (22.568 millones) durante el semestre y ha bajado la ratio de morosidad al 10,78%, 58 puntos básicos menos, "por encima de las expectativas". La inversión crediticia global sigue en retroceso -cae un ligero 0,9%-, aunque la nueva producción de financiación a pymes y particulares ha experimentado un alza del 18% en el segundo trimestre. Para acelerar la concesión de crédito a las empresas, Gortázar anunció ayer que CaixaBank solicitará 7.000 millones de euros al BCE en las subastas de liquidez que celebrará a la vuelta de vacaciones. "Prestaremos esos 7.000 millones y mucho más si encontramos demanda y clientes solventes", dijo. **CAIXABANK PREPARA LA COMPRA DE LA RED BARCLAYS EN ESPAÑA. ABC 24-7.**La operación se cerrará en octubre, tras los test de estrés, por un recio entre 500 y 1.000

millones de euros. El comprador tendrá que hacer un esfuerzo adicional al tener que afrontar deterioros por 400 millones y ampliar el capital en mil.

BANCO DE ESPAÑA AUTORIZA A BANKINTER A SUPERAR LA BARRERA DEL DIVIDENDO.

Ex.25.7. Bankinter gana la batalla del dividendo. La entidad liderada por María Dolores Dancausa ha conseguido el visto bueno del Banco de España para traspasar el límite del 25% del beneficio destinado a dividendo en metálico al que está acotado el conjunto del sector financiero. Éste era una de los grandes frentes de batalla de Dancausa después de que el regulador le prohibiera dar más de un 25% de su resultado de 2013 en remuneración en metálico Banco de España autoriza a Bankinter a superar la barrera del dividendo. La noticia era esperada y es aplaudida por los analistas. Las cuentas de Bankinter confirman la reactivación del negocio bancario en un escenario económico en fase de recuperación. **BANKINTER ABRE FUEGO: LANZA UN CRÉDITO INFERIOR AL 3,2% LIGADO A LA SUBASTA DEL BCE.** Ha sido el primero en comercializar un crédito sin límite de cantidad destinado a empresas y familias a tipos inferiores al 3,25% para los primeros y algo superior para el consumo.

SABADELL GANA UN 36% MÁS Y SUBE EL CRÉDITO A LAS EMPRESAS. PROVISIONA 1.415 MILLONES MÁS.

Ex.25-7. El banco mejora todos sus márgenes, crece en un 41% en fondos de inversión y reduce por segundo trimestre la ratio de morosidad. Sabadell gana un 36% más y sube el crédito a las empresas. Destaca especialmente el crecimiento del margen de intereses (24%), que mide el negocio típicamente bancario y que lleva cuatro trimestres al alza. La mejora responde a la bajada de los tipos de interés que paga Sabadell a sus depositantes. Sabadell lleva tres trimestres mejorando su ratio de eficiencia, que ahora se sitúa en el 55,6%. En el último año, Sabadell ha reducido en un 70% la financiación del BCE, que ha bajado de 18.000 millones a 5.500 millones. Tiene un ratio de capital del 11,4% y un ROE del 3,4% aunque su objetivo es elevar esta tasa al 12% en 2016. El ratio de morosidad ha bajado al 13,35%. Eleva su participación en BCP, Banco comercial Portugués hasta el 5,53%.

BANKIA CUNPLE 3 AÑOS EN BOLSA CON LA VISTA EN EL DIVIDENDO.

Ex.22-7. Podría pagar 0,01 euros en 2015. El banco tras la recapitalización sube un 127%. Los expertos aconsejan mantener. Los analistas no ven probable que el FROB venda por debajo del precio de la primera colocación. El valor cotiza con un ligero potencial alcista al 0,7%, hasta los 1,38 euros, según el consenso.

SAREB RENTABILIZA LOS CONTRATOS DE GESTIÓN.

La Llave de **Ex.24-7.** SAREB ultima el concurso de la gestión de sus activos, uno de los procesos que más interés ha generado en el mercado en los últimos meses. En él pujan seis fondos extranjeros y dos bancos españoles. Los fondos adelantan un capital que recuperarán con intereses en los próximos años. El dinero recibido ahora por Sareb le permite ganar margen de maniobra en un momento en el que la circular contable que prepara el Banco de España añade presión sobre sus cuentas.

LAS ACCIONES DEL BES SUBEN UN 14% AL LLEGAR NUEVOS ACCIONISTA.

Ex.24-7. El Banco gana en dos días un 17,5%. La entrada de Goldman y Desco en su capital y un informe de Citi reaniman al valor. El Banco Espíritu Santo devolverá a todos sus clientes minoristas que compraron deuda emitida por el holding de la familia el importe de su inversión. **Ex.22-7.** Ficha a un asesor para elaborar un plan con el que levantar el capital.. Cinco Días 22.7.

BARCLAYS ESPAÑA PERDIÓ EL 1% de los depósitos en mayo tras anunciar su intención de venta.

Ex.22-7. La perspectiva de no llegar al objetivo fijado por los responsables británicos ha provocado la puesta en marcha de un plan B, si fracasa la operación. El plan pasaría por un adelgazamiento de la red de 271 oficinas y de la plantilla.

CRÈDIT ANDORRÀ, PRIMER BANCO DE ANDORRA.

Ex.24-7. Crèdit Andorrà ha revalidado como primer banco andorrano, según el ranking Top 1000 de la revista The Banker, del grupo Financial Times. Esta clasificación se realiza según la capitalización de las entidades financieras.

EL JUEZ PONE EN JAQUE EL MERCADO HIPOTECARIO.

Cinco Días 24.7. El Tribunal de la UE exige más protección para el cliente. La Audiencia de Castellón pidió al Tribunal de Luxemburgo que tramitase la consulta por vía acelerada. El Tribunal que rara vez lo acepta, lo concedió porque "el riesgo que corre el propietario de perder su vivienda habitual los sitúa junto a su familia, en una situación particularmente delicada". Las ejecuciones hipotecarias de viviendas habituales aumentaron un 19,1% en el primer trimestre.

OBSERVATORIO SECTORIAL EXPANSIÓN/TECNOCOM. Ex.23-7. LA BANCA SITÚA AL CLIENTE EN EL CENTRO DE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL.

INNOVACIÓN: Las entidades financieras trabajan en un entorno de múltiples canales con el objetivo de conseguir ofrecer un trato cada vez más personalizado a sus

clientes. Aunque las sucursales siguen siendo el principal canal, pierden protagonismo. Para Vidal, Director Corporativo de Multicanalidad de Bankia, la banca tiene que ser capaz de dar en el mundo online el asesoramiento que tradicionalmente ha ofrecido en el canal presencial. "En estos momentos, no es tan necesario tener productos personalizados como el poder dar un asesoramiento personalizado en todos los canales", opina. Carlos Abarca, CIO del Banco de Sabadell, considera fundamental ir más allá en el modo en el que se mide la satisfacción del cliente. Según reveló, en el Banc Sabadell están trabajando en el uso de lo que se conoce como análisis sentimental, es decir, tecnologías que permiten procesar las conversaciones, ya sean orales o escritas, con los clientes, para conocer más sobre ellos y su nivel de satisfacción. "El reto es saber sus preferencias y ser capaces de interpretar sus necesidades para poder ofrecerle la mejor experiencia posible", explicó Abarca.

LAS 'CUENTAS' DEL GOBIERNO POR EL RESCATE A LA BANCA. Ex.26-7. Economía dice que sin la recuperación de la confianza hacia España lograda con el saneamiento de la banca, los costes de emisión del Tesoro y las comunidades habrían subido en 66.000 millones. Una cantidad - dice el editorial de Expansión - que se contrapone a las ayudas recibidas por 61.500 millones, que elk ejecutivo espera recuperar en gran parte con las desinversiones pendientes en Bankia y BMN.

NOTICIAS DEL SECTOR SEGURO

EL BENEFICIO DE MAPFRE PIERDE BRÍO POR LA FORTALEZA DEL EURO. Ex.25-7.Limita el alza del beneficio al 0,4%, hasta 457,7 millones. Descontando el efecto del cambio de divisa, el resultado atribuible habría aumentado un 7%. Por regiones: Iberia (España y Portugal) aportó el 43,8% del beneficio total. Brasil, 13,2%, y la tercera posición está en el área Latam Sur (Colombia, Venezuela, Argentina, Chile, Paraguay Uruguay y Perú).

LOS PRODUCTOS DE AHORRO IMPULSAN LAS CUENTAS DEL SECTOR ASAEGURADOR. Cinco Días 22-7. Las pólizas de vida que tienen un componente inversor se han convertido en una de las partidas que más crece en una industria que ha sufrido un importante desplome en su principal producto : los seguros de automóviles, que llevan siete ejercicios de constante caídas. En otros ramos también se perciben algunos signos de recuperación. El seguro multirriesgo (hogar, comercios, comunidades) corrige su tendencia descendente y mantiene sus ingresos en el mismo nivel que el pasado año, mientras que los seguros de salud mantienen su senda creciente e incrementa su facturación un 3,05% al cierre del trimestre.

LA BOLSA. LA SESIÓN DE AYER. Ex.26-7. **EL IBEX FIRMA SU MEJOR SEMANA DESDE ENERO Y EL BONO MARCA MÍNIMOS. EL ÍNDICE GANA UN 3,43% EN CINCO SESIONES.** El buen tono del mercado español queda empañado por las dudas mostradas por las bolsas internacionales ante una serie de datos de signo dispar. Queda en los 10.888,1 puntos. El euro registra su mayor retroceso en 2 meses, 1,34 dólares. el Ibx debe consolidar la zona situada entre 10.900 y 11.000 puntos para dar una señal de entrada fiable y con un riesgo asumible, escribe José Antonio Fernández-Hódar.

COYUNTURA NACIONAL

LAS FAMILIAS RETIRAN EN TRES MESES LOS DEPÓSITOS INVERTIDOS EN TODO 2013. Ex.25-7. Van a fondos y bolsa. Los particulares han reembolsado en el primer trimestre casi 8.000 millones de depósitos, cifra que supera con creces las entradas netas, por valor de 6.892 millones, el año pasado. Las familias tienen el 45,8% de su dinero en depósitos y 'cash', un 8,8% en Bolsa y el 7,1% en fondos. **Al día siguiente Expansión escribe: "Suben los depósitos de familias y empresas", aumentaron en junio 7.832 millones respecto al mes anterior, hasta los 956.163 millones, según datos del banco de España.**

POR FIN SE CREA EMPLEO. ESPAÑA VUELVE A CREAR EMPLEO DESPUÉS DE SEIS AÑOS. Ex.25-7. 192.400 NUEVOS OCUPADOS EN EL ÚLTIMO AÑO. En el segundo trimestre se han generado 402.400 puestos de trabajo respecto al anterior, mientras que el desempleo cae en 310.400 personas, el mayor descenso de la serie histórica . Con ello el número de parados se sitúa en el nivel más bajo desde 2011, cuando Rajoy llegó al Gobierno. El principal motor - dice Expansión en su editorial - continúa siendo el sector servicios. Los contratos temporales superan con creces a los indefinidos, lo que indica hacia donde deben dirigir los esfuerzos el Ejecutivo para consolidar esta tendencia en el futuro con nuevas medidas que mejoren la reforma laboral.

LA MEJORA DEL EMPLEO Y DEL CONSUMO ACELERAN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA. ABC.24-7. El Banco de España confirma que el PIB avanzó un 0,5% entre abril y junio y mejora su previsión: el crecimiento será este año del 1,3% y del 2% en 2012.

EL INCREMENTO DE LA OCUPACIÓN EN 402.400 PERSONAS RESPECTO AL TRIMESTRE ANTERIOR CERTIFICADO POR EL INE "TODAVÍA NO ES SUFICIENTE" para decir que la recuperación se está consolidando, según la profesora del departamento de Dirección de Personas y Organización de ESADE Business School, M^a Àngels Valls. "Se nota que la empresa privada empieza a tirar del carro", apunta Valls. **Recursos Humanos RRHH Digital.** Entre los aspectos positivos de la encuesta, M^a Àngels Valls sitúa el despunte de la empresa privada, "la primera en recibir el impacto de la crisis" y la primera en salir. "Los términos se han invertido", apunta, "la privada empieza a salir y la pública sigue sufriendo". A pesar de los aspectos positivos, Valls avisa que de no ser por este trimestre, el balance interanual sería negativo, por ello insta a esperar y ver si continúan los buenos datos. Además, aunque la reducción del paro entre aquellos que han perdido su trabajo hace más de un año es muy positiva (57.000 personas), insiste en que "el colectivo de mayores de 55 años sigue sin recuperarse", siendo el único al que en términos interanuales no le ha afectado la reducción del desempleo

COYUNTURA INTERNACIONAL

EL FMI PREVÉ OTRO FRENAZO DE LA ECONOMÍA MUNDIAL. Ex.25-7. Rebaja tres décimas la previsión de crecimiento global al 3,4%. La recuperación real vuelve a posponerse. EEUU y Rusia son los bloques con más problemas. "Estamos en estado de alerta", aseguraba ayer **José Viñals**, director del Departamento de Mercados Monetarios y de Capital del organismo. "Seis años después de la crisis, la economía global continúa dependiendo de las políticas monetarias expansivas", señaló, advirtiendo de que "la transición de liquidez a un crecimiento económico autosostenido como elemento clave para la estabilidad financiera sigue siendo incompleta". Ex.26-7.

ENTREVISTAS CON MENSAJE

ANTONIO CARRASCOSA, DIRECTOR GENERAL DEL FROB. "El FROB ha normalizado el sistema bancario y ha ahorrado mucho dinero". Cinco Días 24-7.- Sobre Catalunya Banc ¿está satisfecho? La oferta del BBVA era la mejor con diferencia. Había elementos de las otras dos que no eran aceptables. Una exigía una garantía que subía mucho el precio y ponía positiva la oferta, pero ya se había hablado con Bruselas y la había descartado. Las garantías que pedía no se podían dar. Otra oferta reclamaba una ampliación de capital a costa del FROB muy cuantiosa. Era imposible. Inaceptables. - **¿Qué planes hay para Bankia?** Bankia es una entidad bien estructurada. confío en poder recuperar la máxima cantidad posible de las ayudas que se le han inyectado. Esperaremos a que se recupere el mercado para pensar en vender a inversores institucionales otra parte. No hay prisa. -**¿BMN?** Este caso es distinto. La idea es que salga a Bolsa y luego colocar algo de la participación que tiene el FROB. Habría que esperar a octubre tras los test de estrés para hacerlo; por eso es mejor en 2015.

MANUEL SÁNCHEZ El presidente y CEO de BBVA Compass destaca la fortaleza de España en este sector. "En EEUU, nuestra banca es un punto fuerte". Expansión. Directivos en verano. 24-7."El patrocinio de la NBA ha sido básico" para el crecimiento del banco en el país. "Es una apuesta del grupo que busca explotar nuevas formas de marketing. Hacer publicidad en televisión ya no es tan rentable porque la gente cambia de canal, "Hemos hecho una encuesta en las ocho plazas en las que estamos y, entre los aficionados al baloncesto, tenemos un reconocimiento de marca del 82%, que cae al 72% entre los que no les gusta este deporte", señala Manuel Sánchez, presidente y CEO de BBVA Compass. Gracias a todo esto y a su forma de hacer banca, BBVA Compass es la entidad con mayor reputación de EEUU, según la última encuesta de American Banker.

SUGERENCIAS

ASÍ VIVEN LOS BECARIOS DE WALL STREET. Un testigo directo, Kevin Roose, autor de 'Young Money', ha seguido el día a día de la vida de ocho banqueros durante tres años. Expansión. Directivos en verano.24-7. Una obra que se instala semana tras semana en las listas de superventas en Estados Unidos y que narra la vida de ocho jóvenes banqueros con los que Roose convivió durante tres años en entidades como Goldman Sachs, Bank of America Merrill Lynch y otras grandes firmas de inversión del país.

DESARROLLAR EL TALENTO. LA GESTIÓN DEL TALENTO EN LAS ORGANIZACIONES. Un artículo de Samer Soufi, Socio Director de INMARK. Veamos algunas de las medidas que pueden desarrollar las organizaciones para gestionar y promover el talento de sus profesionales: 1. Evaluar las fortalezas y debilidades y centrarse en las primeras. 2. Planificar y establecer objetivos. 3. Generar compromiso. 4. Conferir carga emocional a los objetivos. 5. Promover la flexibilidad, la apertura mental, la disposición al cambio. 6. Alimentar la confianza, elevar la autoestima. 7. Promover el espíritu de equipo y la identificación con la organización. 8. Impulsar el deseo de seguir mejorando siempre, evitando estancarse en la zona de comodidad. 9. Generar hábitos de vida positivos y saludables. **El artículo está íntegro en nuestra web, www.gref.org.**

LA URGENCIA DE CONECTAR CON EL CLIENTE DE BANCA. Un artículo de Carmen Aranguren, Directora del Sector Financiero de SAP, en cincodias.com. 25-7. Está claro que el futuro de la banca está en el móvil y que las entidades deben adoptar una estrategia multicanal para aumentar los puntos de contacto con el cliente y enriquecer e incrementar el valor de negocio de las relaciones que mantiene con ellos. Esto obliga a repensar sus estrategias para atraer nuevos usuarios y mantener los que ya tiene. Uno de los primeros pasos que deberá dar será asegurar una experiencia de uso similar en todos los canales, bien sea en la oficina física, banca telefónica, online u online en un dispositivo móvil. Para lograrlo, la entidad debe tener un gran conocimiento del cliente y eso solo lo consigue analizando la información que tiene de él. Este exige que la entidad le valore como se merece, le haga ofertas personalizadas que respondan a sus necesidades y que premie su fidelidad.

NOTICIAS DE LOS ASOCIADOS CORPORATIVOS.

ESIC BUSINESS AND MARKETING SCHOOL Y LA UNIVERSITY OF CALIFORNIA (UCR) HAN FIRMADO RECIENTEMENTE UN ACUERDO a través del cual, los alumnos de Grado de la escuela de negocios tendrán la posibilidad de estudiar en la mencionada universidad un conjunto de asignaturas, previamente aprobadas por la dirección académica de ESIC, y convalidar los créditos obtenidos en EE.UU. para la obtención del título del centro español. RRHH Digital. 22-7. Además, los alumnos del 4º curso de los grados de la escuela de negocios, podrán cursar el Postgraduate Certificate in Management de UCR, finalizado el cual, los alumnos podrán convalidar los créditos en ESIC para obtener su título de Grado y también recibir el Postgraduate Certificate de UCR. El acuerdo también contempla la posibilidad de estudiar el Postgraduate Diploma in Management de UCR, un programa de 9 meses que incluye prácticas y además, una vez completado, permite trabajar durante un año más en Estados Unidos

CURSOS Y SEMINARIOS

AFI. 1.- Nuevo número de la revista corporativa "análisis Afi". Nº 5 - I Semestre 2014. ver en afi@edu.afi.es.
2.- Cumplimiento Normativo. Del 7 al 9 de octubre de 2014.**3.- Certificación CFA (Chartered Financial Analyst) Nivel I-** 4ª edición. Del 1 de septiembre al 28 de noviembre de 2014. Info: Tel. 915 200 150 o 915 200 180 efa@afi.es. España 19. 28010. Madrid.

CEGOS. Ciclo: herramientas para el nuevo responsable de formación: Gestión de la formación en la práctica 6 días. 40 horas. Ciclo: formación de formadores: Saber enseñar. 6 días . 42 horas . Otros cursos y Seminarios: formacion@newslwttter.cegos.es

AEDIPE ANUNCIA EL 48º CONGRESO INTERNACIONAL bajo el lema “Transformar la Energía en Talento”. Tendrá lugar en Madrid los días 23 y 24 de octubre de 2014. Tras el acto inaugural, el programa se organiza en cuatro sesiones plenarias y nueve paralelas, en las que se abordarán los grandes retos y oportunidades de la función, además de presentaciones, sesiones de networking, exposición de conclusiones y clausura. Para ampliar información sobre los bloques temáticos, ponentes o reservar plaza, consultar www.48congresoedipe.com. Las reservas realizadas antes del 31 de julio se benefician de un precio reducido. También si reunimos un grupo de compañeros del GREF. Precio mínimo para los asociados sobre el que cabría un descuento: 390,00 euros.

Y LA FRASE PARA LA REFLEXIÓN.

El fallecimiento de mi hermano, referente para mí por su dinamismo, entrega, generosidad, espíritu de servicio y resistencia ante las dificultades, me ha hecho reflexionar sobre el trascendental momento de la muerte y me ha traído a la memoria la frase de Rabindranath Tagore que me envió hace un tiempo Calo, un buen amigo de la infancia, gracias Calo, y de la que tomé buena nota, cuando dice: **"La muerte no es extinguir la luz, es apagar la lámpara porque ha llegado el amanecer"**. Complementada con aquella de Jesús cuando dice: **"El que cree en mí, vivirá para siempre"**. Con la esperanza de una "vida eterna" en la que, sin duda, nos encontraremos, pues la misericordia de Dios es infinita, te deseo querido amigo, un buen momento de reflexión sobre el tema. Paco Segrelles.

TODA ESTA INFORMACIÓN LA TENDRÁS COLGADA EN NUESTRA WEB: www.gref.org, SECCIÓN BOLETÍN NOTICIAS DEL GREF, A PARTIR DEL LUNES.

LA REDACCIÓN