

Los programas de GEC para el sector bancario se orientan a la formación en gestión de riesgo

elEconomista.es | 20/12/2010 - 13:05



La situación económica actual y la evolución del sector durante la última década han configurado una situación en la que el 90% de las personas con responsabilidad en el área comercial de bancos y cajas viven profesionalmente su primera gran crisis y, por lo tanto, carecen de la experiencia necesaria para enfrentarse con garantía de éxito a los retos que plantea el negocio en estos momentos en términos de gestión de riesgos.

Por otra parte, **muchas entidades desean cambiar de modelo comercial**, apostando por un esquema centrado en el asesoramiento al cliente en el ámbito de particulares e incluso entrar en el segmento de empresas, mercados donde no estaban presentes y a los que acuden al frenarse casi por completo el mercado de financiación hipotecario. A este bloque de personas, con una necesidad clara de formación, se les unen aquellas que acceden a estas nuevas funciones, procedentes de reestructuraciones internas y procesos de fusión.

Por todo ello, **GEC ha creado unos programas de valor que responden a tres retos actuales del entorno bancario**: Mejorar la eficiencia de la gestión comercial; gestionar adecuadamente el riesgo, para garantizar niveles de solvencia adecuados; y favorecer la captación y retención del pasivo, para equilibrar el balance y asegurar la liquidez.

Los nuevos programas

1. **Gestión Proactiva de Riesgos** busca mejorar los indicadores de RORAC, solvencia y aceptación de la entidad mediante la adquisición de una metodología proactiva en cuanto a admisión y renovación de riesgos y reestructuración de deuda, basándose en la adquisición de compromisos por parte de los gestores. Es un paso más allá respecto a la formación en riesgos tradicional en las entidades.

2. **Gestión Eficiente de Carteras**, pretende mejorar los ratios de eficiencia y consecución a la vez que el margen de explotación. Para ello se trabaja respecto a los planes de cuentas teniendo en cuenta el criterio de tiempo extrapolando que aproximadamente el 80% de beneficios lo procuran el 20% de clientes.

3. **Captación y retención de pasivo en las entidades** se hace imprescindible para mejorar los ratios de liquidez y endeudamiento. Conocer las condiciones en las que se da, prestar atención a ciertos indicadores y desarrollar estrategias que faciliten este aspecto de negocio se hace imprescindible para llevarlo a cabo racionalmente.

4. **Liderazgo 2.0 un nuevo método de prospección**, captación y fidelización de clientes que posibilite mejorar la eficiencia comercial y el tiempo en la toma de decisiones utilizando herramientas web 2.0. Además aporta transparencia e innovación a las entidades, aspectos cada vez más valorados por el cliente tanto potencial como actual.

La metodología de trabajo se centra en tres fases: la concienciación, la impartición o implantación del modelo de gestión y el Coaching posterior a la impartición.

De esta forma, se consigue, por un lado, reducir los costes de consultoría, impartición y seguimiento de programas de consultoría y gestión del cambio tradicionales. Y, por otro, lograr muchísimo antes la transferencia a puesto y el efecto económico previsto.

Estos programas de corta duración (3 meses), **se caracterizan por tener un contenido totalmente transferible al puesto de trabajo y se alinean con la estrategia**, los procesos y sistemas de soporte al negocio, disponibles en cada Entidad.

Así mismo, esta metodología aporta un equilibrio entre presencial y online mediante herramientas de semipresencialidad, como GECvideo, GECcast (web cast) o GEClive (Aula Síncrona). **El uso de estas herramientas es compatible con el desempeño de la actividad diaria**, facilitando la conciliación entre la vida profesional y la personal sin dejar de lado la formación continua.

La dinamización de los programas se realiza con profesionales de alto prestigio profesional y académico, con más de 20 años de vida laboral ligada a las áreas comerciales y de riesgos, en banca de empresas, particulares, inversión y departamentos jurídicos y de gestión de mora.

GEC, **además de proveer el conocimiento de negocio y la tecnología necesaria para llevar a cabo los proyectos**, aporta la experiencia de más de 15 años liderando el segmento de formación en línea corporativo con un equipo de más de 100 profesionales de la pedagogía, comunicación y creación de contenidos formativos.

La superación con éxito de estos programas por los participantes, puede conducir a la acreditación universitaria por parte de la UOC u otras universidades que actualmente se encuentran en convenio con GEC, por lo que además de ser un reconocimiento al esfuerzo y dedicación, permite integrar estos programas dentro de un itinerario o plan de carrera más amplio.

[link a la noticia en la web](#)