

GEC lanza los programas de valor para el sector bancario 2011

El 90% de los responsables del área comercial de bancos y cajas viven profesionalmente su primera crisis



24/01/2011 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.

Más allá, existen abundantes entidades que desean cambiar de modelo comercial, apostando más por un esquema centrado en el asesoramiento al cliente en el ámbito de particulares e incluso introducirse 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.
- Favorecer la captación y retención del pasivo, para equilibrar el balance y asegurar la liquidez.

Los programas son:

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. Es uno de los objetivos fundamentales actualmente. 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 posibilita 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.

Las ventajas de la formación

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.

GEC tiene una amplia experiencia en el uso de estas metodologías, tal como presentó en su reciente evento en Madrid, Encuentro de Aprendizaje Informal, en el que clientes del sector como “La Caixa”, “Banesto” y “Caixa Penedés” presentaron casos de éxito de la mano de GEC.

Estos programas de corta duración (tres 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.

Asimismo, esta metodología aporta un equilibrio entre presencial y online mediante herramientas de semipresencialidad, como son 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.