

NOTICIAS DEL GREF 31-07-2018**VIDA ASOCIATIVA**

TUIT DE LA SEMANA. Marta Rodríguez Varona, ICEA. La función de formación, de capacitación, deberá adquirir mayor importancia en un mundo en el que se prevé que la información está a disposición de todos y los medios materiales sean cada vez más accesibles. http://www.gref.org/45/6_icea.pdf

NOTICIAS DE FORMACIÓN Y DESARROLLO

BTS REVELA LA TRANSFORMACIÓN CULTURAL QUE REQUIEREN LOS EMPLEADOS BANCARIOS. Equipos & Talento. Junio 2018. Ignacio Mazo, Director de la unidad de liderazgo de la consultora, da las claves. 20/07/2018 Actualmente, la **situación de la Banca en España** se caracteriza por la reducción del número de entidades y sucursales, la aparición de nuevos competidores, genéricamente llamados fintechs, y unas exigencias regulatorias muy elevadas. Asimismo, los avances tecnológicos y los cambios en el comportamiento del consumidor están propiciando el desarrollo de la **relación digital**. De hecho, casi todos los bancos se han fijado objetivos de número de clientes digitales. Hoy, según algunos datos, son el 30% de los clientes totales.

Según Ignacio Mazo, director de la unidad de liderazgo y management de BTS: “Los bancos, en especial las antiguas Cajas, siempre han tenido una **vinculación emocional con los clientes**, si bien ésta estaba asociada tanto a la marca como al servicio y a la proximidad. **En este momento, la vinculación emocional no está asociada a estos aspectos, sino a temas como la agilidad, la transparencia y la calidad del asesoramiento**”.

En este contexto, la banca se enfrenta a una transformación cultural para poner al cliente en el centro. Para que ésta se produzca, los profesionales de los bancos deben evidenciar en sus comportamientos los aspectos mencionados, agilidad, transparencia y asesoramiento. Esto afecta, según BTS, a todos los empleados tanto de la red comercial como de servicios centrales, tanto si están en áreas más próximas al negocio, como marketing o riesgos, o más alejadas, como tecnología o cumplimiento normativo. **"Si no se genera una sensibilidad general respecto al cliente y su importancia capital para la sostenibilidad de los resultados futuros, la transformación no se producirá", advierten.**

“Estamos asistiendo a un fenómeno muy interesante que algunos definen como un **reequilibrio entre digitalización y humanización**. Es decir, las herramientas tecnológicas nos permiten disponer de más información, pero no necesariamente nos ayudan a tomar todas las decisiones, y entre las decisiones importantes sin duda están las decisiones financieras. Por ello, los equipos comerciales de las entidades bancarias tendrán que reforzar su capacidad para asesorar y aportar valor al cliente”, añade Ignacio Mazo.

La transformación a la que se enfrenta el sector financiero, y más concretamente la banca, va a requerir **un perfil de empleado bancario técnicamente más competente, comercialmente**

más activo y emocionalmente más empático. Esta exigencia será generalizada en todas las áreas o unidades organizativas de los bancos. Los requerimientos técnicos vendrán determinados por la regulación, los comerciales por la competencia y los emocionales por los clientes.

QUÉ SE ESPERA HOY DE UN DIRECTIVO. Cincodias.com.25-7. La coherencia es uno de los valores que cotizan al alza en el perfil del alto ejecutivo. El presidente AED, Juan Antonio Alcaraz, dibuja el retrato de los nuevos líderes. Ser directivo es, a partes iguales, apasionante y a su vez complejo. **Se dirigen empresas y se lideran personas, “y lo hacemos optimizando los recursos, comprometiéndonos con la competitividad presente y la sostenibilidad futura, en armonía con los stakeholders y actuando conforme a principios, valores y pautas de conducta ética”.** Todos estos elementos deben conformar buena parte del desempeño de la clase ejecutiva, en opinión de Juan Antonio Alcaraz, presidente de la Asociación Española de Directivos (AED), a los que se suman la globalización e incertidumbre de los mercados, los cambios sociales y la velocidad e impacto de las nuevas tecnologías. Por todo ello, hoy día “ser directivo sea un auténtico desafío, y no solo el buen hacer, sino la pasión por tu trabajo y la precisión en los detalles, son claves imprescindibles para tener éxito en tu desempeño”.

https://cincodias.elpais.com/cincodias/2018/07/23/fortunas/1532370177_728465.html

EL LIDERAZGO SILENCIOSO GANA TERRENO, por Elisa Castillo. Cincodias.com. 27-7. Un estudio perfila un nuevo tipo de líder más pragmático, humilde y empático. Se trata de unos rasgos de la personalidad que se alejan del estereotipo de directivo. Russell Reynolds en colaboración con Hogan Assessments en un estudio nos dan la claves para dirigir las organizaciones del futuro: **Se suele premiar la capacidad de ser disruptivo en la dirección estratégica, la ejecución orientada a la toma de riesgo, un liderazgo de equipo heroico y contundente y una gran capacidad de inspirar y motivar a las personas hablando en público”,** detalla. **En cambio, otros rasgos menos obvios y visibles, los silenciosos, se han tendido a escatimar,** según indica Gómez de Olea. Características como pragmatismo, ser reticente y cauto, y medir bien los riesgos. Saber ser humilde, reconocer los errores, estar abierto al cambio y al *feedback* sobre uno mismo, aprender de lo que le dice su entorno y no siempre imponer su propio criterio. **No se trata de sustituir unos perfiles por otros, sino de combinarlos, para encontrar el mejor líder.**

https://cincodias.elpais.com/cincodias/2018/07/25/fortunas/1532543854_108697.html

LAS DOS VERSIONES DEL LIDERAZGO EMOCIONAL, por Santiago Álvarez de Mon. Ex.27-7. Solo en ocasiones el ser humano se comporta de modo racional y previsible. A menudo se deja llevar por impresiones, afectos, gestos, sin someter estos a una evaluación rigurosa de sus fundamentos y consecuencias. ¿Por qué unas personas nos inspiran respeto y otras no? ¿Por qué unas personas nos hacen sentir de una manera que rezuma confianza, credibilidad, esperanza, y otras nos adormecen con palabras burocráticas? ¿Por qué nos comprometemos con proyectos más grandes que nosotros, y otros destilan sopor e incredulidad? Resulta difícil imaginar que, en las respuestas a estas preguntas, las emociones sean silenciadas o ignoradas. Si el liderazgo como relación con los otros se reduce a pura emoción y sensibilidad, obviando la

capacidad de pensar con precisión, frialdad y lucidez, estamos bordeando la frontera de la manipulación, del paternalismo, del vendedor de humo. De igual manera, si la fórmula del liderazgo no suma sentimientos, vibraciones, miradas cómplices, palabras auténticas, silencios acogedores, empatía, se torna un proceso vacío, yermo, desilusionante.

http://quiosco.expansionpro.orbyt.es/ModoTexto/paginaNoticia.aspx?id=16379966&tipo=1&sec=Expansi%3n&fecha=27_07_2018&pla=pla_3634_Nacional

SABADELL QUIERE ACELERAR LA CARRERA DE SUS DIRECTIVAS. **Expansión. Directivos en verano. 25-7.** Exige que haya una mujer en cada terna de candidatos. El grupo tendrá un 20% de consejeras cuando el BCE apruebe el nombramiento de María José García. El banco intenta potenciar la cantera de directivas: el 40% de las promociones fueron para mujeres.

http://quiosco.expansionpro.orbyt.es/epaper/epaper.asp?tpu=Expansi%3n&pub=25_07_2018&edi=Nacional

EL IESE, NUEVO SOCIO ACADÉMICO DEL PROYECTO 'DESCUBRE LA FP'. **Blog ORH. 27-7.** La Fundación Atresmedia, Fundación Mapfre y el IESE Business School han firmado un convenio para desarrollar iniciativas que impulsen la Formación Profesional, conscientes de que es un ámbito educativo con un gran futuro y que se perfila como una vía fundamental para mejorar la empleabilidad juvenil. En virtud de este acuerdo, el IESE se convierte en socio académico y se amplía la colaboración entre las tres entidades, que se inició con la publicación del estudio 'Reflexiones sobre la Formación Profesional de Grado Medio y Superior en España y enmarcada dentro de 'Descubre la FP', iniciativa a la que se suma la escuela de negocios como parte de sus proyectos de acción social para erradicar el desempleo juvenil. Desde 2015, la **Fundación Atresmedia y Fundación Mapfre** trabajan para fomentar la Formación Profesional a través de 'Descubre la FP', una iniciativa que se ha marcado como objetivo dar a conocer e impulsar la FP en España y mostrar que ésta es una interesante y atractiva opción.

<https://www.observatoriorh.com/al-dia/iese-nuevo-socio-academico-proyecto-descubre-fp.html>

LA REBELIÓN DE LOS CANDIDATOS "FANTASMA". E & E. 28-7. Puede parecer extraño, pero el hecho de que cada vez más candidatos desaparezcan de los procesos de selección o rechacen las ofertas es un comportamiento muy habitual en un mercado de trabajos independientes, ofertas invisibles y redes sociales, por Tino Fernández.

http://quiosco.expansionpro.orbyt.es/epaper/epaper.asp?tpu=Expansi%3n&pub=28_07_2018&edi=Nacional

EL PENSAMIENTO DE LA SEMANA: "Concentrarse en los resultados", por Crossknowledge. 25-7.

http://ck-spain.lms.crossknowledge.com/sso/learner_guid/90085190-E6A4-A5FB-ADE5-46139B31CE5A/identity_field/learner_guid/content/8515/session/262/hash/419f1921cad7b0

[222e9014e1ee4a7f084429f44ef9ab2d9db2c3231589a455c29490d606af4d335331ed3e4f224fd899641cd7dee1f1de01cd72ed94d43905e/](https://www.grupoblc.com/222e9014e1ee4a7f084429f44ef9ab2d9db2c3231589a455c29490d606af4d335331ed3e4f224fd899641cd7dee1f1de01cd72ed94d43905e/)

CURSOS Y SEMINARIOS

GRUPO BLC. 6ª Edición Programa de entrenamiento desde las Habilidades del Coaching (PEHC). 26 septiembre @ 9:30 am - 6:30 pm. Información en el siguiente enlace:

<http://grupoblc.trckacbm.com/url/ver/27019875//541214/jsltGFadII9wPrxvh5Q5pRoNgsW3q2m2NybCFGurTWfFU>

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA PARA LA CALIDAD. ACELERA tu Innovación. Toda la Formación que necesitas <https://aec.us5.list-manage.com/track/click?u=cd61d875c312f7bf2b252a9b0&id=181b50f8c7&e=87c67e7f4b>

NOTICIAS DEL SECTOR BANCARIO

DEFENDER LA RENTABILIDAD DE LA BANCA. Editorial de Expansión 26-7. Los mensajes del pernicioso efecto de un eventual impuesto al sector financiero se multiplican en las últimas semanas, coincidiendo con la campaña semestral de resultados del sector. Sería bueno tener certeza tanto sobre las reglas con las que jugará el sector, para poder dar visibilidad a los resultados, como de los pasos hacia una verdadera unión bancaria que sirva de trampolín para las operaciones de concentración. Y, también, el entorno en el que competirán las fintech en el negocio bancario. Los bancos quieren crecer, pero deben medir muy bien si lo harán con compras, una opción cada vez menos rentable, o explotando su capacidad digital y tecnológica. Si a ello sumamos las dudas sobre cuándo impactará en el sector el giro en la política monetaria del BCE, las incertidumbres en el horizonte son demasiadas. Así lo entiende también la Bolsa: la banca cae de media un 12% en el año, cuatro veces más que la media del mercado.

http://quiosco.expansionpro.orbyt.es/ModoTexto/paginaNoticia.aspx?id=16365334&tipo=1&sec=Expansi%3n&fecha=26_07_2018&pla=pla_3634_Nacional

RESULTADOS BANCARIOS: ‘ALLEGRO MA NON TROPPO’, por Francisco Uría de KPMG. Ex. 28-7. El autor realiza un análisis del sector. Entre los bancos fundamentalmente domésticos, merecen especial mención los que han sido capaces de complementar sus ingresos con comisiones y otros conceptos derivados de la venta de fondos de inversión o seguros. En líneas generales, cabría decir que los resultados, globalmente positivos, tienen que ver con un conjunto de causas distintas, como la paulatina reducción de la morosidad o el incremento de la inversión crediticia, ambos ligados a la clara recuperación de la economía española y, en sentido contrapuesto, el mantenimiento del contexto de bajos tipos de interés que afecta al margen de las entidades.

<http://quiosco.expansionpro.orbyt.es/ModoTexto/paginaNoticia.aspx?id=16381738&tipo=1&ec=Expansi%3n&fecha=28 07 2018&pla=pla 3634 Nacional>

LA FUERTE COMPETENCIA EN HIPOTECAS Y CRÉDITOS AL CONSUMO ENCIENDE LAS ALARMAS EN LA BANCA ESPAÑOLA. Expansión.com.26-7. El Banco de España ve criterios cada vez más laxos al conceder préstamos. Sube el coste de financiación pero no el precio del crédito, señalan fuentes financieras. En España cada vez se está concediendo más crédito a la economía y de forma más laxa, pero a través de operaciones que son cada vez menos rentables. Ésta es la situación que refleja la última Encuesta sobre Préstamos Bancarios, publicada ayer por el Banco de España, y que confirman fuentes del sector, que reconocen su creciente preocupación por el actual entorno de fuerte competencia.

<http://www.expansion.com/empresas/banca/2018/07/26/5b58d5f3468aebbc608b4659.html>

UNA ESTRATEGIA PARA HACER FRENTE A UN ENTORNO DE MÁRGENES CADA VEZ MÁS ESTRECHOS. Editorial de Cinco Días 25-7. La banca apuesta por la cooperación en un sector en el que la competencia es intensa, pero también la adaptabilidad. La misión de estos procesadores es gestionar la infraestructura interbancaria nacional de pagos especializada en el intercambio, compensación y liquidación de operaciones entre entidades financieras. Un ejemplo de su importancia y de su utilidad ha podido verse en la caída del sistema de pagos de Visa el pasado 1 de junio, cuyos efectos fueron bastante menores en España que en el resto de Europa gracias a Redsys.

https://cincodias.elpais.com/cincodias/2018/07/24/companias/1532456568_262023.html

LOS BANCOS NEGOCIAN LA FUSIÓN DE SUS PLATAFORMAS DE PAGO, por Ángeles Gonzalo Alconada. Cincodias.com.25-7. Fichan a Deloitte como asesor para unificar Redsys, Iberpay y la procesadora de Cecabank. El objetivo es mejorar la eficiencia y el ahorro de costes. La colaboración entre las distintas entidades financieras españolas se ha intensificado en los últimos ejercicios, pese a que la competencia es cada vez más feroz, según apuntan todos los expertos y directivos del sector. La necesidad de reducir costes es el principal motivo que ha llevado a la banca a buscar soluciones comunes en algunos nichos de sus procesos industriales. Este es el caso de las infraestructuras informáticas. Si a principios del presente año los bancos daban los últimos retoques a la fusión de los tres sistemas de medios de pago, Servired, 4B y Euro 6000, ahora han comenzado a explorar la unificación de los tres procesadores de pago: Redsys, Iberpay, y la plataforma de pagos de Cecabank. Su principal misión es la gestión de la infraestructura interbancaria nacional de pagos especializadas en el intercambio, compensación y liquidación de operaciones entre entidades financieras. Estos procesadores domésticos, y más en concreto Redsys, son precisamente los que pudieron contener la caída en España del sistema de pagos de Visa el pasado 1 de junio. Ese día el sistema de Visa se desplomó en gran parte de Europa, aunque en España las incidencias fueron menores, explican fuentes del sector.

https://cincodias.elpais.com/cincodias/2018/07/24/companias/1532459148_116467.html

LOS BANCOS PREVÉN ABRIR MÁS EL GRIFO DEL CRÉDITO, AUNQUE A MAYOR COSTE. Cinco Días. 25-7. Relajarán más los criterios de concesión durante este trimestre. Suavizan más las exigencias en consumo y crédito a la gran empresa. Así, según recoge la encuesta del Banco de España, de cara al trimestre actual, “las entidades españolas anticipaban que los criterios de concesión de préstamos continuarían relajándose ligeramente en todos los segmentos”. Y también “preveían un repunte de los márgenes aplicados a los préstamos en todos los segmentos”.

https://cincodias.elpais.com/cincodias/2018/07/24/midinero/1532439267_084971.html

LA BANCA ESPAÑOLA HA DESTINADO YA 2.800 MILLONES AL FONDO ÚNICO DE RESOLUCIÓN. Cincodias.com. 25-7. Aporta este año un total de 735 millones de euros, un 8,7% más que en 2017. A finales de esta semana este organismo europeo contará con 24.900 millones de euros, tras sumar 7.500 millones.

https://cincodias.elpais.com/cincodias/2018/07/24/companias/1532431775_497330.html

SANTANDER SE REPLANTEARÁ SU ESTRUCTURA LEGAL SI HAY UN IMPUESTO A LA BANCA. De un artículo de Ángeles Gonzalo. Cincodias.com. 25-7. Advierte que otras multinacionales podrían actuar de la misma manera, y amenaza veladamente con no repatriar 4.000 millones en dividendo. El consejero delegado ha dicho que no le parece "justo" que el grupo tenga que volver a pagar en España por los dividendos de sus filiales internacionales.

https://cincodias.elpais.com/cincodias/2018/07/25/companias/1532522531_668310.html

BANCO SANTANDER GANA 3.752 MILLONES EN EL PRIMER SEMESTRE, UN 4% MÁS, TRAS UN CARGO DE 300 MILLONES POR LA INTEGRACIÓN DE POPULAR. cincodias.com. 25-7. Las cifras del segundo trimestre están en línea con lo previsto por los analistas. El grupo reitera su compromiso de capital y aumentará el beneficio por acción a doble dígito en 2018. En el segundo trimestre, el beneficio atribuido de la entidad cayó un 3%, hasta 1.698 millones. La cifra queda en línea con lo que esperaban los analistas de Reuters, que preveían 1.742 millones. La presidenta de Banco Santander, Ana Botín, ha destacado de los resultados el "fuerte incremento en los ingresos ordinarios y mejoras en la calidad crediticia", y ha señalado los mercados de "Brasil, España, México y Estados Unidos", que han crecido con fuerza, lo que ha permitido contrarrestar el entorno más complejo de otros mercados. Asimismo, Botín ha indicado que la entidad confía "en alcanzar nuestros objetivos en 2018, además de cumplir con el plan a tres años”.

https://cincodias.elpais.com/cincodias/2018/07/25/companias/1532495242_679824.html

SANTANDER UNE SUS DIRECCIONES TERRITORIALES CON LAS DEL POPULAR PARA AVANZAR EN LA FUSIÓN. expansion.com. 28-7. La entidad reorganiza su estructura en España con 13 únicas territoriales que darán apoyo desde ahora a las dos redes. Por primera vez, habrá más mujeres que hombres al frente de las direcciones.

<http://www.expansion.com/empresas/banca/2018/07/27/5b5afc12e2704e6a408b466b.html>

EL BBVA GANA 2.649 MILLONES DE EUROS HASTA JUNIO, UN 15% MÁS. *Expansión.com.* 27-7. Un 15% más que en el mismo periodo de 2017 debido al aumento de los ingresos, a la contención de los gastos y a las menores necesidades de saneamientos y provisiones. En un comunicado remitido hoy al supervisor español de los mercados, la CNMV, la entidad ha añadido que los préstamos y anticipos a su clientela se redujeron el 8% y quedaron en 390.661 millones de euros, con un ratio de mora del 4,4%, frente al 4,8% de junio de 2017. Según explicó el consejero delegado de BBVA, Carlos Torres Vila, "los ingresos recurrentes crecieron con fuerza gracias a los avances en la transformación del banco" y se logró un "muy buen trimestre" con una mejora notable de la rentabilidad y creación de valor para nuestros accionistas".

<http://www.expansion.com/empresas/banca/2018/07/26/5b55a3be468aeb07348b4609.html>

BBVA LIDERA EN RENTABILIDAD. *La Llave de Expansión.* 28-7. En suma, BBVA navega con buen viento de cola, con la lira turca como principal foco de duda, pero las perspectivas para todo el año son notables a poco que mejoren los tipos de cambio.

http://quiosco.expansionpro.orbyt.es/ModoTexto/paginaNoticia.aspx?id=16365408&tipo=1&sec=Expansi%3n&fecha=28_07_2018&pla=pla_3634_Nacional

CAIXABANK GANA 1.298 MILLONES EN EL PRIMER SEMESTRE, UN 54,6% MÁS. *Expansión.com.* 27-7. CaixaBank ha alcanzado ese beneficio gracias a la mejora de los ingresos básicos del negocio bancario, la contención de costes, la reducción de las dotaciones y la mayor aportación del portugués BPI. La entidad aumentó hasta junio todos sus márgenes, impulsó su rentabilidad hasta el 10,4% y logró reducir nuevamente su tasa de morosidad, situándola en el 5,3%, cinco décimas menos que en el trimestre anterior, según ha informado CaixaBank a la CNMV. EFECOM

<http://www.expansion.com/empresas/banca/2018/07/26/5b55a6a5468aeb501b8b460e.html>

CAIXABANK RECHAZA EL IMPUESTO: "LA REDUCCIÓN DEL DÉFICIT NO TIENE QUE RECAER PARTICULARMENTE EN LA BANCA". *expansión.com.* 28-7. El consejero delegado de la entidad, Gonzalo Gortázar, opina que "no es el momento ni una buena idea". CaixaBank ha presentado los resultados del primer semestre y su consejero delegado ha hecho referencia al impuesto a la banca que proyecta el Gobierno. En línea con el resto del sector, lo rechaza y apunta al Ejecutivo que "sí es el momento de hacer una reflexión sobre la situación de las cuentas públicas". Recuerda que llevamos tres años con crecimientos que rondan en tres por ciento y "por herencia de la crisis, el déficit aun está cerca del tres por ciento". En este sentido, considera que "reducir el déficit público debe ser una prioridad de todos. Es necesario para mantener el estado del bienestar, que ha servido para paliar el efecto de la crisis". Pero añade que "no creo que ese esfuerzo tenga que recaer particularmente sobre la banca".

<http://www.expansion.com/empresas/banca/2018/07/27/5b5ae8f3e2704ea9198b4663.html>

CAIXABANK PREPARA SU NUEVO TRIENIO. *La Llave de Expansión.* 28-7. CaixaBank ha presentado un resultado semestral con un aumento muy importante, superior al 54 por ciento,

y un beneficio de 1.298 millones de euros. La entidad llega a las vacaciones de verano después de aprobar con esta nota un curso complicado, que comenzó en octubre con el cambio de sede por la situación política catalana, y con un plan estratégico trienal que termina este año y cuyos objetivos se están cumpliendo ahora. Ha logrado aprobar en rentabilidad: tiene un 10,4% dentro de la banda prevista en el plan, y además ha llegado a un acuerdo para eliminar del balance los activos adjudicados durante la crisis y también Servihabitat. Con estos mimbres, volverá del verano para poner negro sobre blanco el siguiente plan estratégico, que abarcará los tres próximos años, que ya ha anunciado que dará a conocer en noviembre.

<http://quiosco.expansionpro.orbyt.es/ModoTexto/paginaNoticia.aspx?id=16365407&tipo=1&sec=Expansi%3n&fecha=28 07 2018&pla=pla 3634 Nacional>

BANKIA AVISA: UN IMPUESTO A LA BANCA AFECTARÁ A SU RENTABILIDAD Y SOLVENCIA. Cincodias.com. 27-4. La entidad ganó 515 millones hasta junio, un 0,1% más, en plena integración con BMN. Los ingresos por comisiones crecieron un 25,6%, hasta 534 millones. Según ha explicado el consejero delegado de Bankia, José Sevilla, en rueda de prensa, justificar un impuesto "basándose en que la banca gana mucho es sencillo", pero ha insistido en que el "gran reto" es que el sector tiene que ser rentable. Actualmente, los bancos tienen que tener una rentabilidad superior al 9 o 10% únicamente para cubrir el coste de capital, lo que pocas entidades españolas logran, y si el sector no es rentable, ha advertido, se acaba poniendo en peligro la solvencia.

https://cincodias.elpais.com/cincodias/2018/07/26/companias/1532584353_969868.html

BANKIA AVISA DE QUE UN IMPUESTO A LA BANCA DIFICULTARÍA SU PRIVATIZACIÓN. Ex.27-7. Gana 515 millones hasta junio. La entidad recupera el pulso comercial tras cerrar la integración tecnológica de BMN, pero las principales partidas de la cuenta caen en la comparación homogénea.

<http://quiosco.expansionpro.orbyt.es/ModoTexto/paginaNoticia.aspx?id=16380980&tipo=1&sec=Expansi%3n&fecha=27 07 2018&pla=pla 3634 Nacional>

BANKIA REPITE BENEFICIO Y GANA 515 MILLONES EN EL PRIMER SEMESTRE, lo que supone un aumento del 0,1% respecto al mismo periodo del año anterior. Expansión.com.26-7. Bankia ha retomado el pulso comercial en este segundo trimestre del año, tras acometer la integración tecnológica con BMN, y ha adelantado la captación de sinergias de esta operación, lo que nos ha permitido lograr un beneficio de 515 millones de euros, en línea con lo previsto en nuestro presupuesto", ha indicado José Ignacio Goirigolzarri, presidente de Bankia.

<http://www.expansion.com/empresas/banca/2018/07/26/5b595ff1468aebec1c8b4639.html>

SABADELL SACRIFICA SU BENEFICIO PARA LIMPIAR SU CARTERA INMOBILIARIA Y CERRAR LA CRISIS DE TSB. Expansión.com. 27-7. Gana 120 millones hasta junio, un 67% menos, pero el beneficio recurrente crece un 24%, con 456 millones. Banco Sabadell ha decidido sacrificar todo el beneficio obtenido en el último trimestre para hacer limpio y dejar totalmente atrás los impactos de la venta de carteras inmobiliarias y la dificultosa integración informática de TSB

<http://www.expansion.com/empresas/banca/2018/07/27/5b5aa82fe2704edd118b463f.html>

SABADELL SE DESPRENDE DE OTRA CARTERA DE CRÉDITO: 2.295 MILLONES A DEUTSCHE Y CARVAL. Cincodias.com 25-7. Supone provisiones por 32 millones. Le cuesta 3 puntos básicos de la ratio de capital 'CET-1 fully loaded'. La entidad española ha explicado que la operación tendrá un impacto negativo en la ratio de capital Common Equity Tier 1 (fully loaded, como si se aplicasen las normas de Basilea II en su totalidad) de 3 puntos básicos, lo que incluye provisiones adicionales con un impacto neto aproximado de 32 millones de euros en resultados.

https://cincodias.elpais.com/cincodias/2018/07/24/companias/1532460192_231328.html

BANKINTER VE INJUSTA LA TASA A LA BANCA Y DUDA QUE SE APLIQUE. Ex.27-7. La entidad gana 261 millones, un 8,38% más, con mayores provisiones ante las reclamaciones judiciales por las hipotecas multidiólicas. Bankinter se sumó ayer al coro bancario que clama contra el impuesto al sector que quiere imponer el Gobierno de Pedro Sánchez. Su consejera delegada, María Dolores Dancausa, calificó en la presentación de resultados del banco la nueva tasa como “absolutamente injusta” y puso en duda que el Ejecutivo pueda aplicarla debido a su debilidad. La entidad ganó 261,2 millones de euros en el primer semestre, un 8,38% más que en el mismo periodo del año anterior.

http://quiosco.expansionpro.orbyt.es/ModoTexto/paginaNoticia.aspx?id=16378247&tipo=1&sec=Expansi%3n&fecha=27_07_2018&pla=pla_3634_Nacional

EL BANCO (Bankinter) ESTUDIA COMPRAR PARTES DE EVO BANCO. Ex.27-7. La consejera delegada de Bankinter, María Dolores Dancausa, señaló ayer el interés del banco pasa por comprar una parte de los negocios de EVO Banco, subrayando que aún no se ha tomado ninguna decisión y que se continúa analizando, como adelantó EXPANSIÓN el 18 de julio. La directiva descartó expresamente la posibilidad de comprar la totalidad de la entidad.

http://quiosco.expansionpro.orbyt.es/ModoTexto/paginaNoticia.aspx?id=16378249&tipo=1&sec=Expansi%3n&fecha=27_07_2018&pla=pla_3634_Nacional

KUTXABANK GANA UN 10% MÁS EMPUJADO POR EL NEGOCIO TÍPICO. Ex.27-7. Kutxabank cerró el primer semestre con un aumento del beneficio del 10,4%, gracias a la mejora del negocio típico bancario y a la actividad de la red minorista y la banca personal. Según la entidad, la mejora del entorno económico y la confianza de familias y particulares aportan crecimiento recurrente a los resultados. El beneficio neto atribuido se colocó en 187,8 millones de euros a finales de junio, con alzas de todos los márgenes.

http://quiosco.expansionpro.orbyt.es/ModoTexto/paginaNoticia.aspx?id=16378353&tipo=1&sec=Expansi%3n&fecha=27_07_2018&pla=pla_3634_Nacional

ING RESCATA LA DEVOLUCIÓN DEL 3% DE LOS RECIBOS DE LUZ, GAS Y TELÉFONO. HABÍA DEJADO DE APLICAR ESE PAGO A PRINCIPIOS DEL PASADO AÑO. cincodias.com. 25-7. La oferta es para quien contrate la Cuenta Nómina antes del 30 de septiembre.

https://cincodias.elpais.com/cincodias/2018/07/24/midiner/1532444664_315878.html

DEUTSCHE BANK GANA UN 52,7% MENOS EN EL PRIMER SEMESTRE, HASTA 481 MILLONES. EXPANSIÓN.com. 25-7. La cifra de negocio de Deutsche Bank entre enero y junio alcanzó los 13.567 millones de euros, un 2,8% por debajo de los ingresos correspondientes al primer semestre de 2017, incluyendo un crecimiento del 3,3% de los ingresos netos por intereses, hasta 6.342 millones, mientras los ingresos por comisiones bajaron un 7,2%, hasta 5.359 millones. "En el segundo trimestre aceleramos significativamente la remodelación de nuestro banco y demostramos la resiliencia de nuestro negocio global", declaró Christian Sewing, consejero delegado de Deutsche Bank, destacando los "importantes cambios" en la actividad de la entidad. "Vamos en la dirección correcta en cuanto a los costes y la calidad de nuestro balance es excelente. Esto nos da la flexibilidad de invertir en áreas donde contamos con puntos fuertes", añadió

<http://www.expansion.com/empresas/banca/2018/07/25/5b5825ede5fdeacb5c8b45a8.html>

CECABANK DESAFÍA A LA GRAN BANCA EN FONDOS DE INVERSIÓN Y BOLSA. LANZA UN SERVICIO PARA DAR VALOR AÑADIDO A LA NUEVA REGULACIÓN MIFID 2. Cincodias.com. 25-7. Incluye la custodia, liquidación y depositaría de valores. CECABANK ha dado un giro a su estrategia. Ha puesto en marcha una mesa de ejecución de renta variable, ha logrado la autorización para formar a los empleados del sector financiero de acuerdo a los criterios de la CNMV y, la gran novedad, ha lanzado un servicio para que las entidades expresen las posibilidades de MiFID 2. La gran novedad de la plataforma de Cecabank respecto algunas de las lanzadas por otras entidades es que será la misma para todos los canales: en los teléfonos móviles a través de aplicaciones, en la web, en la oficina y en el teléfono.

https://cincodias.elpais.com/cincodias/2018/07/23/mercados/1532375147_385458.html

OPENBANK SE SUMA A LOS EXTRATIPOS POR LA NÓMINA: OFRECE UN 3% LOS SEIS PRIMEROS MESES. Cincodias.com.25-7. La entidad online exige ingresos mínimos de 900 euros al mes. A partir del séptimo mes la remuneración baja al 0,40% cumpliendo las condiciones. Openbank ha lanzado la Cuenta de Ahorro Bienvenida con Nómina que renta un 3% nominal durante los primeros seis meses desde su contratación para saldos de hasta 15.000 euros. A partir del séptimo mes, el interés nominal se reduce al 0,40% (o al 0,10% en caso de que no se cumplan las condiciones exigidas).

https://cincodias.elpais.com/cincodias/2018/07/24/midiner/1532433368_811387.html

ANDBANK ESPAÑA ELEVA UN 6% SU VOLUMEN DE NEGOCIO. Ex.27-7. El volumen de negocio de Andbank España creció un 6% en el primer semestre, hasta los 9.357 millones de euros. De los 525 millones de euros que aumentó el patrimonio de la entidad de banca privada, 363 millones proceden de suscripciones netas y el resto, de la revalorización de sus carteras. **Compra de Merchbank.** La adquisición de una participación mayoritaria de Merchbank, anunciada por Andbank España este mes, elevará en otro 5% su volumen de negocio. La operación está pendiente de aprobación por parte de las autoridades. Merchbank es una gestora independiente especializada en renta variable con 450 millones en activos.

<http://quiosco.expansionpro.orbyt.es/ModoTexto/paginaNoticia.aspx?id=16378258&tipo=1&sec=Expansi%3n&fecha=27 07 2018&pla=pla 3634 Nacional>

ABANCA CUMPLE EL 50% DE SU PLAN A 2020. Ex.27-7. Abanca tiene encarrilado el cumplimiento de sus objetivos comerciales al año 2020, cuando prevé superar los 75.000 millones de euros de volumen de negocio, sin contar adquisiciones. A cierre del primer semestre del año, la entidad financiera maneja 69.255 millones, con un crecimiento del 6,3% con respecto al mismo período de 2017. El banco mejora un 6,2% en crédito a la clientela (sobre todo entre pymes y autónomos, además de en hipotecas para primera vivienda) y un 7,6% en captación de recursos. Sumó 41.000 nuevas nóminas –20.000 menos que un año antes cuando tenía campaña– y los fondos y planes de pensiones avanzaron más del 18%. En seguros, que es uno de los pilares de crecimiento del plan, firmó un 7% más de nuevas primas: un 28% entre empresas y un 18% en los de salud.

<http://quiosco.expansionpro.orbyt.es/ModoTexto/paginaNoticia.aspx?id=16378257&tipo=1&sec=Expansi%3n&fecha=27 07 2018&pla=pla 3634 Nacional>

EL PLAN B DE LA BANCA PARA EL CLIENTE DE DEPÓSITOS. LOS FONDOS DE INVERSIÓN Y LOS PRODUCTOS ESTRUCTURADOS SE PRESENTAN COMO ALTERNATIVA ANTE LAS BAJAS REMUNERACIONES. Cincodias.com. 25-7. El perfil conservador debe exigir una planificación financiera adaptada a sus necesidades y objetivos de inversión.

https://cincodias.elpais.com/cincodias/2018/07/20/mercados/1532079062_997930.html

¿CÓMO SACAR PARTIDO A LAS MEJORES CUENTAS REMUNERADAS PARA NUEVOS CLIENTES? expansion.com. 28-7. Bankinter, Caixabank y Mediolanum completan junto a Openbank el grupo de entidades más generosas. Pero sus ofertas difieren significativamente en términos de límites remunerados, de plazos de permanencia o de ingresos exigidos. ¿Cuáles son las fortalezas y las debilidades de cada una de ellas? ¿Cuál es la que más se ajusta a cada perfil? Estas son las claves para elegir bien. Ver enlace:

<http://www.expansion.com/ahorro/2018/07/28/5b5ae8cdca4741882e8b45fe.html>

LOS BANCOS PODRÁN IMPAGAR EL CUPÓN DE SUS COCOS SIN AVISO PREVIO. Expansión.com.28-7. La EBA ha detectado una laguna sobre el pago de los cupones de los CoCos. Una de las principales características de estas emisiones es que los intereses que abonar pueden suprimirse en caso de que el banco que los ha vendido pase por apuros financieros. Eso significa que impagar un cupón no es ilegal y no constituye un incumplimiento, pero hay dudas en la forma de comportarse en este caso y la principal es si debe haber un aviso previo. La EBA ha aclarado este punto. A su juicio, las entidades pueden cancelar el cupón sin avisar previamente a los inversores. «Si el emisor opta por cancelar (en todo o en parte) el pago de la emisión, la falta de notificación de la medida no afectará a la validez de la cancelación y no constituirá un incumplimiento de ningún tipo», explica el informe de la EBA.

<http://www.expansion.com/empresas/banca/2018/07/28/5b5b732ee2704e5f7b8b45a8.html>

NOTICIAS DEL SECTOR SEGUROS

PANORAMA DEL SECTOR: MUTUA, LA ASEGURADORA QUE MÁS CRECE DE LAS CINCO GRANDES. Ex.25-7. Grupo Mutua Madrileña se anota el mayor incremento de negocio en el primer semestre entre las cinco mayores aseguradoras. El sector redujo sus primas un 0,04%, hasta 33.979 millones. La entidad presidida por Ignacio Garralda contabiliza 2.727 millones en primas, un 6,17% más que en la misma fecha del año anterior, según Icea. Su cuota de mercado es ahora del 8,03%, casi 0,5 puntos porcentuales más que hace un año. **SegurCaixa** – la mayor filial del grupo y participada por CaixaBank– alcanza un negocio de 1.917 millones, con un aumento del 5,65%. Mutua Madrileña, especializada en seguros de automóviles, aumenta un 4,12% su volumen de primas, hasta 680 millones. **La suiza Zurich**, de la mano de su socio Banco Sabadell, protagoniza el segundo mayor avance del negocio entre las cinco mayores aseguradoras al alcanzar los 2.107 millones tras un crecimiento del 5,59% en los últimos doce meses. La sociedad conjunta entre el banco y la aseguradora, Bansabadell Vida, es la locomotora del grupo al anotarse un aumento de su negocio del 8,6%, con 1.476 millones. **VidaCaixa**, la mayor aseguradora por volumen de primas, mantiene su posición pese a que su facturación cae un 19,88%, hasta 4.492 millones en el primer semestre. La filial de CaixaBank registró un aumento de sus primas del 23% en el primer semestre de 2017, una evolución que se ha dejado sentir en la marcha del negocio en 2018. Pese a la caída de las primas, el ahorro administrado por VidaCaixa en seguros de vida aumenta un 6,67% a 30 de junio pasado frente a la misma fecha de 2017, al colocarse en 49.622 millones de euros. Los ingresos por primas de **Mapfre**, la segunda en el ranking, avanzan un 1,92%, hasta 3.650 millones de euros. La filial Mapfre España es la locomotora del grupo, con un aumento del 7,79% de su negocio, hasta alcanzar 2.537 millones. La sociedad conjunta entre la aseguradora y Bankia redujo un 26,67% su volumen de primas, hasta 135 millones. Su ahorro administrado cede un 5%, con 5.469 millones de euros. **Allianz**, en la quinta posición del ranking por primas en el primer semestre, logra aumentar su negocio un 3,85%, con 2.014 millones pese a la crisis y ruptura de su acuerdo de bancaseguros con Banco Popular. Su sociedad conjunta Allianz Popular Vida aumenta un 0,47% su facturación aunque su ahorro gestionado cede un 0,48%, hasta 1.615 millones de euros.

MAPFRE GANA UN 7% MENOS POR LAS DIVISAS Y LOS BAJOS TIPOS, 385,7 MILLONES EN EL SEMESTRE. Ex.27-7. La entidad se reafirma en su estrategia de crecimiento rentable y califica de positivo su resultado en un entorno complicado. La reordenación de su negocio en Brasil y EEUU también ha lastrado el resultado. Recorta sus ingresos financieros un 31,8%, hasta 493 millones por la caída de los tipos. **Mapfre España**, la locomotora del grupo, ha aumentado sus primas un 4,9% al alcanzar 4.065 millones de euros y su resultado es de 247,5 millones de euros, lo que supone una caída del 4,9% frente al primer semestre del año pasado por la ausencia de beneficios atípicos en 2018.

http://quiosco.expansionpro.orbyt.es/ModoTexto/paginaNoticia.aspx?id=16377987&tipo=1&sec=Expansi%3n&fecha=27_07_2018&pla=pla_3634_Nacional

MAPFRE VUELVE A LANZAR LA OPA DE EXCLUSIÓN DE FUNESPAÑA A 7,5 EUROS POR ACCIÓN. Expansión.com.26-7. El consejo de Mapfre acordó este miércoles reactivar su opa de

exclusión sobre Funespaña. Lo hará a un precio de 7,5 euros por cada acción de la empresa funeraria, según informó el grupo asegurador en un hecho relevante enviado a la CNMV. Mapfre ya controla algo más del 96% de Funespaña, por lo que la opa se dirige de forma efectiva al 3,99% del capital que no posee (17,66 millones de acciones), por lo que el desembolso máximo que tendrá que realizar la aseguradora es de 5,5 millones de euros.

<http://www.expansion.com/empresas/2018/07/25/5b58acc0e2704ea43e8b462d.html>

EL RESULTADO DE CATALANA OCCIDENTE CRECE UN 8,2% EN EL SEMESTRE. Ex.27-7. Grupo Catalana Occidente registró un beneficio neto de 205,8 millones de euros en el primer semestre de 2018, lo que supone un aumento del 8,2% en comparación con el mismo periodo del año anterior. El volumen de negocio se incrementó un 1,4% entre enero y junio pasados, alcanzando los 2.326,4 millones de euros. La facturación del negocio tradicional (Seguros Catalana Occidente, Plus Ultra Seguros, Seguros Bilbao, NorteHispana Seguros y Previsora Bilbaína) se situó en 1.347,2 millones de euros, la misma cifra que en el primer semestre del año pasado. El negocio de seguro de crédito alcanzó los 979,2 millones tras crecer un 3,5%. Las pólizas de no vida de Catalana Occidente mejoraron su ratio combinada (siniestralidad y gastos sobre primas) en 0,3 puntos porcentuales, al quedar en el 90,2%. Esta evolución se debe, principalmente, a “una reducción de los costes gracias a las sinergias de las plataformas corporativas, y a una siniestralidad que se mantiene en niveles reducidos”, explica la aseguradora en su información a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). La ratio combinada del seguro de crédito fue del 74,4%, con una reducción de 0,6 puntos.

http://quiosco.expansionpro.orbyt.es/ModoTexto/paginaNoticia.aspx?id=16377984&tipo=1&sec=Expansi%fn&fecha=27_07_2018&pla=pla_3634_Nacional

MUTUA AUMENTA SU BENEFICIO SEMESTRAL UN 5,5%, HASTA 138 MILLONES. Ex.27-7. La compañía eleva su volumen de primas un 6,2%, frente a una caída del 0,04% del sector. Grupo Mutua Madrileña ha ganado 137,8 millones de euros en el primer semestre del año, un 5,5% más que en el mismo periodo de 2017. La entidad atribuye este resultado a “la buena evolución” de sus principales negocios aseguradores (automóviles y salud, principalmente) que han compensado el deterioro de los rendimientos financieros “lastrados” por la actual situación de los mercados y los bajos tipos de interés.

http://quiosco.expansionpro.orbyt.es/ModoTexto/paginaNoticia.aspx?id=16378001&tipo=1&sec=Expansi%fn&fecha=27_07_2018&pla=pla_3634_Nacional

ASOCIADOS GREF



ISAVIA, por Martha Molina Díaz. En los últimos años se está hablando cada vez más de la importancia de un ambiente laboral equilibrado, donde la felicidad y el bienestar corporativo

cobran un lugar relevante. Un espacio donde los empleados se sientan felices hace que aumente la productividad hasta en un 30%, haya menos rotación de empleados y la motivación aumente entre ellos; hace que la felicidad organizacional sea una ventaja competitiva.

Por todo esto, consideramos importante hacerle llegar la información del primer programa con certificación internacional y universitaria en España para ser responsable de felicidad (Chief Happiness Officer). Un programa que se basa en la firme convicción de que los seres humanos nos merecemos desarrollar contextos de trabajo más humanos. Mejores en cuanto a propuestas de valor para los colaboradores, procesos y procedimientos coherentes, un liderazgo inspirador, prácticas promotoras del bienestar y mayores competencias relacionales.

El curso dará comienzo el próximo 28 de septiembre. Si quiere ver la información completa pueda acceder a www.methodhaw.isavia.com



En Speexx hemos llevado a cabo diferentes webinars junto con profesionales destacados de los RRHH y en colaboración tanto con el Foro de los RRHH como con Asociación Centro de Dirección de RRHH.

Webinar "Modelo de aprendizaje 70:20:10 ¿Y si usamos tecnología?"

Link vídeo webinar

<<http://link.speexx.com//b598aa41ce654278a626464f601c557a/6AB84539/C5192904/072018n>>

Webinar "VUCAbulary en RRHH. ¿Cuánto sabes del entorno VUCA?"

Link vídeo webinar

<<http://link.speexx.com//b598aa41ce654278a626464f601c557a/6AB84539/8DC81010/072018n>>

Webinar "Aprendizaje colaborativo en las organizaciones"

Link vídeo webinar

<<http://link.speexx.com//b598aa41ce654278a626464f601c557a/6AB84539/4B555686/072018n>>

LUIS PICAZO. LIDERAZGO Y MANAGEMENT EN PRENSA (Semanas 28 y 29, del 9-jul al 22-jul-2018) <http://luispicazo.com/2018/07/liderazgo-y-management-en-prensa-semanas-28-y-29-del-9-jul-al-22-jul-2018/> Destacamos el siguiente:

¿Quieres ser feliz? (Carlos Manuel Sánchez, ABC XL 15-7-18).

<https://www.xlsemanal.com/psicologia/20180717/quieres-ser-feliz-ponte-marcha-felicidad.html>

COYUNTURA NACIONAL E INTERNACIONAL

CALVIÑO SE REÚNE CON LOS SUPERVISORES PARA FRENAR FUTURAS CRISIS. Cinco Días. 25-7. El Ministerio de Economía, el Banco de España y la CNMV ponen en común sus visiones sobre la situación financiera. Volverán a reunirse en septiembre para desarrollar la Autoridad Macropudencial de Supervisión.

https://cincodias.elpais.com/cincodias/2018/07/24/mercados/1532456022_004430.html

EL BANCO DE ESPAÑA PIDE VINCULAR LAS SUBIDAS SALARIALES A LA SITUACIÓN DE CADA EMPRESA. expansión.com. 27-7.

<http://www.expansion.com/economia/2018/07/26/5b5a02ffe5fdeacd198b45b7.html>

LAS CLAVES DEL PROGRAMA ECONÓMICO DE CASADO PARA LIDERAR el PP. Cincodias.com.22-7. Propone bajar el tipo máximo de IRPF al 40% y Sociedades al 10% y suprimir el de Patrimonio, Sucesiones. El economista Daniel Lacalle ha sido el encargado de diseñar esta política.

https://cincodias.elpais.com/cincodias/2018/07/20/midinero/1532103792_356150.html

EL BCE INDICA QUE LA INCERTIDUMBRE SOBRE LA INFLACIÓN SE HA REDUCIDO. Ex.27-7.

Mario Draghi, presidente de la institución monetaria, destaca que el consejo de Gobierno tiene más confianza en poder implementar la hoja de ruta anunciada en junio. Más allá del señalado aniversario, (2012: “el BCE está preparado para hacer lo que sea necesario para preservar el euro”) que sirve para echar la vista atrás y ver el largo camino recorrido, la reunión de política monetaria celebrada ayer dejó pocas sorpresas. Todo el pescado estaba vendido desde la última cita de la institución europea, en la que se había anunciado el desmantelamiento del programa de compras de deuda –rebajará en septiembre de 30.000 a 15.000 los millones de euros en bonos que adquiere para llevar el programa a 0 al final de año– y su expectativa de que los tipos de interés y la tasa de depósito se mantendrán en mínimos hasta al menos durante el verano de 2019.

http://quiosco.expansionpro.orbyt.es/ModoTexto/paginaNoticia.aspx?id=16378261&tipo=1&sec=Expansi%fn&fecha=27_07_2018&pla=pla_3634_Nacional

DRAGHI SUJETA CON FUERZA LAS RIENDAS DE UNA POLÍTICA MONETARIA BASADA EN LA PRUDENCIA. Editorial de Cinco Días 27-7.

EL FMI URGE A SÁNCHEZ A REDUCIR EL DÉFICIT CON REFORMAS LABORALES. ABC.25-7.

Mientras el Gobierno de Sánchez eleva los objetivos de déficit de este año y el siguiente, el FMI insta a realizar reformas para reducirlo, en la línea seguida hasta ahora por Rajoy. En su 9informe del Sector Exterior la institución tacha de “considerable” el déficit español por lo que anima al actual Ejecutivo a realizar más reformas en el mercado laboral como las realizadas en 2010 y especialmente en 2012. Todo ello encaminado a reducir “los desequilibrios” que todavía persisten en la economía española.

NUESTRA ACTUALIDAD

LA BOLSA

LA BOLSA, COMO EL CARIÑO, NI SE COMPRA NI SE VENDE. Por José Antonio Fernández-Hódar. Ex.28-7. En eso estamos. Los que tienen un buen colchón de liquidez no se deciden a comprar, con la esperanza de que puedan hacerlo a precios inferiores. Y los que están cargados de papel, generalmente asumiendo pérdida, se resisten a vender por si el valor de sus pesares ya ha tocado fondo o por si este repuntito es el principio de algo más importante. En definitiva, que en la Bolsa está pasando como decía la canción del cariño verdadero: “que ni se compra ni se vende”. Los índices bursátiles europeos pintan bien y llevan camino de recuperar, en breve plazo, los respectivos altos alcanzados en junio.

http://quiosco.expansionpro.orbyt.es/epaper/epaper.asp?tpu=Expansi%c3%b3n&pub=28_07_2018&edi=Nacional

LA BANCA, UN LUGAR DE VERANEO, por Carmen Ramos. Ex. 28-7. A los precios actuales y, como inversión, el riesgo es bajo y se puede apostar por BBVA, Santander, ING, Intensa Sanpaolo no BNP Paribas. Pero no hay que poner todos los huevos en la misma cesta, de modo que echaríamos una mirada a las constructoras, nos gusta el aspecto de Acciona y Ferrovial. Añadiríamos energía con Endesa y a una inmobiliaria como Merlin Properties.

http://quiosco.expansionpro.orbyt.es/epaper/epaper.asp?tpu=Expansi%c3%b3n&pub=28_07_2018&edi=Nacional

LAS JOYAS DEL DIVIDENDO EN EUROPA QUE GUSTAN A TODOS LOS ANALISTAS. expansion.com. 28-7. Axa, la de mayor rentabilidad y potencial alcista. De todas las empresas del EuroStoxx50, **Axa ocupa las primeras posiciones** entre las más generosas con sus accionistas, con un rendimiento de sus pagos del 6,31% en 2018, según las previsiones recogidas por Bloomberg.

<http://www.expansion.com/mercados/2018/07/28/5b58707022601d951e8b4574.html>

ACTUALIDAD LABORAL

EL ANUNCIADO E INCONCRETO IMPUESTO A LA BANCA, por Juan Luis Sendín, Inspector de Hacienda en excedencia y socio director de Garrido Forencic. El autor analiza el impacto que podría tener una nueva figura impositiva en el sector financiero y avisa de los perjuicios que podría provocar. Lo más preocupante- dice – es que podría condicionarla estructura del sector y su expansión internacional.

http://quiosco.expansionpro.orbyt.es/epaper/epaper.asp?tpu=Expansi%c3%b3n&pub=28_07_2018&edi=Nacional

CUÁNDO SERÁ LA HORA DE INVERTIR EN BANCA LO DECIDIRÁ DRAGHI CON LA SUBIDA DE TIPOS. Editorial de Cinco Días 28-7. Solo el abono de dividendos regulares, aunque modestos, proporciona atractivo a la inversión en bancos.

https://cincodias.elpais.com/cincodias/2018/07/27/mercados/1532699917_973743.html

¿CUENTAN EN SU EMPRESA CON ALGÚN PROGRAMA DE GESTIÓN DEL CAMBIO PARA LA PLANTILLA? Equipos & Talento, Dossier banca y seguros, julio 2018. Opiniones de: Tony Sousa, gerente de Cultura Corporativa y Gestión del cambio de ABANCA. **Beatriz Miguel**, Directora de Talento, Desarrollo y compensación de EVO BANCO; **Andrés Ortega**, Head of Talent, Recruitment & Learning de ING SPAIN AND PORTUGAL; **Anastasia de las Peñas**, Directora de Experiencia de Empleado de MAPFRE; **Mireia García**, Directora Corporativa de Recursos Humanos de Grupo Santalucía.

ECONOMÍA DIGITAL

LA INTEGRACIÓN DE LA TECNOLOGÍA FIJA LAS BASES DEL FUTURO DE LA BANCA. Ex. 26-7. Las entidades financieras se fijan el reto de alcanzar la máxima eficiencia en sus procesos y mejorar la experiencia de los clientes gracias a la combinación de los últimos avances tecnológicos. El potencial de estas herramientas fue subrayado por los expertos en el encuentro Valor y retos de la adopción de la nueva ola de tecnologías, que organizó EXPANSIÓN con el patrocinio de Accenture. En este proceso, “la clave es ser capaces de cambiar la mentalidad de la organización y que los equipos estén abiertos a los cambios”, aseguró Luis Javier Blas, CIO de BBVA. Por esta razón, Koldo Etxeberria, CIO de Kutxabank, aseveró que “el mayor activo que tenemos las entidades financieras es el conocimiento del cliente y debemos preservarlo”. Leandro Hermida, CIO de Ibercaja, comentó que “es cierto que ha habido cambios en el comportamiento del cliente, pero también en los productos y servicios, los modelos de negocio, la regulación o el compliance. En los últimos años, “el sector está en un proceso de transformación complejo, en el que el cliente ha pasado a ser proactivo”, declaró Javier Cuenca, director adjunto de tecnología y operaciones de Banco Santander.

http://quiosco.expansionpro.orbyt.es/ModoTexto/paginaNoticia.aspx?id=16373842&tipo=1&sec=Expansi%3n&fecha=26_07_2018&pla=pla_3634_Nacional

RSCE

LA FUNDACIÓN BOTÍN INVIERTE CASI UN MILLÓN EN DOS BIOTECNOLÓGICAS. ABC. 26-7. La granadina Innitius se llevará 500.000 euros y la valenciana EpiDisease, 344.000 euros. La primera surgió a finales de 2017 si bien desde 2012, los responsables venían trabajando en el dispositivo “Fine Birth”, nueva tecnología que se basa en el uso de ultrasonidos de torsión para el diagnóstico temprano y efectivo de patologías asociadas al nacimiento prematuro y a la

inducción al parto. En cuanto a la valenciana invertirá la ayuda en desarrollar el dispositivo “ScoliPro” una nueva prueba molecular que permitirá diagnosticar la escoliosis idiopática del adolescente (EIA), una deformidad de la columna vertebral que puede provocar dolor, limitar las funciones y restringir la capacidad pulmonar.

PERSONAS



CONCHITA ÁLVAREZ, DIRECTORA DE RECURSOS HUMANOS DE BANCO SABADELL: “Tenemos que acompañar al negocio en el recorrido hacia el crecimiento y la productividad”. Equipos & Talento. Dossier Banca y Seguros. Julio 2018.

P. Recientemente han presentado su nuevo Plan Director, cuyo objetivo principal es la rentabilidad. ¿De qué forma RRHH puede ayudar a conseguirlo?

Para responder a esa pregunta hay que hacer antes un inciso. Y es que mi carrera profesional no ha estado ligada antes a RRHH. Realicé mi carrera en una consultora hasta que en 2010 entré en el banco en la Dirección de Análisis y Reporting. Durante este tiempo me he ocupado del desarrollo corporativo, gestionando proyectos transversales, planes directores, adquisiciones de negocio, etc. Por tanto, mi paso al área de gestión de personas se debe al mandato de la Dirección de acercar más esta Dirección al negocio. No hay que olvidar que nos encontramos en pleno proceso de cambios en el sector, tanto desde el punto de vista de la transformación digital, como desde la regulación financiera. Además, en nuestro caso, hemos experimentado un proceso de internacionalización muy rápido, con un fuerte crecimiento en Reino Unido, que ya representa el 25% del balance de la entidad, y México. En ese contexto, desde el área de RRHH, y teniendo en cuenta el nuevo Plan Director, queremos, por un lado, que las personas sigan siendo el elemento principal del negocio, ofreciéndoles una propuesta de valor diferenciada; y, por otro, queremos ser uno de los mejores sitios en los que el empleado pueda desarrollar su carrera profesional.

La entrevista está entera colgada en nuestra web www.gref.org sección Entrevistas de Interés.



ARANTXA SARASOLA, DIRECTORA DE INNOVACIÓN DE ING. Equipos & Talento. Dossier Banca y Seguros, julio 2018. El “Modelo ING” ya es una referencia y estamos orgullosos de ello. P. ¿Cómo surge la necesidad de iniciar esta transformación? ING siempre ha tenido el foco en el cliente. Desde nuestros inicios, el banco ha tenido un interés genuino por cubrir las necesidades de nuestros clientes e ir un paso por delante. Ahora la velocidad del cambio es enorme y, si queremos continuar siendo el banco más recomendado por nuestros clientes, que es algo de lo que nos sentimos muy orgullosos, tenemos que adaptarnos de la misma forma en la que lo hicimos cuando nos demandaron abrir oficinas físicas. Entonces, para poder dar una rápida respuesta a las necesidades de nuestros clientes, decidimos cambiar nuestra forma de trabajar porque tenemos que ser capaces de entregar valor de una forma constante, con mucho foco en el cliente, entendiendo realmente sus necesidades y empoderando a los equipos. **La entrevista sigue en nuestra web www.gref.org. Sección Entrevistas de Interés.**



CARLOS GONZÁLEZ PISÓN, DIRECTOR DE RECURSOS HUMANOS DE CASER. Equipos & Talento. Dossier Banca y Seguros, julio 2018. “Queremos transmitir a los jóvenes las bondades de trabajar en el sector asegurador”. Desde hace 76 años Caser ofrece servicios en

el sector asegurador en nuestro país. En estos años ha pasado por diversos procesos de integraciones y adquisiciones, y ha estado muy marcada por la incorporación su accionariado de las cajas de ahorros en 1960 y, posteriormente, en 2001, por la incorporación de las mutuas francesas MMA y MAAF. Desde entonces, ha evolucionado hasta ser una compañía puntera en el sector y con un reconocimiento de marca muy positivo, además de haber hecho una decidida apuesta por la diversificación de actividades a través de residencias de mayores, hospitales, servicios asistenciales y clínicas dentales. Actualmente, conforma un potente grupo empresarial con casi 4.000 personas en plantilla y una gran capacidad de desarrollo por delante, tal y como asegura su director de RRHH.

La entrevista sigue en nuestra web www.gref.org sección Entrevistas de Interés.

IGNACIO GARRALDA, Presidente del Grupo Mutua, busca compras para crecer en España y en Latinoamérica. Ex. 26-7. Directivos en verano. Mutua Madrileña acaba de estrenar su plan estratégico para los años 2018-2020. El crecimiento en el negocio de gestión de activos es una de las prioridades de Mutua. “Si quieres llegar rápido, ve solo. Si quieres llegar lejos, hazlo acompañado”, dice un proverbio africano. “A lo largo de mi carrera profesional y, por supuesto, en mi etapa al frente de Grupo Mutua Madrileña, esta máxima ha sido siempre mi filosofía y me reafirmo en ella cada día”. a

[http://quiosco.expansionpro.orbyt.es/epaper/epaper.asp?tpu=Expansi%
c3%b3n&pub=26_07_2018&edi=Nacional](http://quiosco.expansionpro.orbyt.es/epaper/epaper.asp?tpu=Expansi%c3%b3n&pub=26_07_2018&edi=Nacional)

JUAN CARLOS URETA, Presidente de Renta 4. Ex.28-7. “Estamos abiertos a comprar pero si salen los números”. El residente de Renta 4 asegura que tiene capacidad para subir el dividendo y repartir el 100% del beneficio, pero no lo hará nunca porque un banco tiene que tener mucho capital para ser sólido.

[http://quiosco.expansionpro.orbyt.es/epaper/epaper.asp?tpu=Expansi%
c3%b3n&pub=28_07_2018&edi=Nacional](http://quiosco.expansionpro.orbyt.es/epaper/epaper.asp?tpu=Expansi%c3%b3n&pub=28_07_2018&edi=Nacional)

FERNANDO MALDONADO Director General de Corporate Finance del sector financiero de KPMG. Ex. 26-7. Cree que la banca mediana será la puerta de entrada a España de nuevas entidades y ve alianzas con las fintech. “Un impuesto no ayudará a tener la mejor banca y la más rentable”. P. Los bancos han acelerado la limpieza de balance en los últimos meses. ¿Se quitará el estigma del ladrillo este año? Yo creo que sí. El volumen de activos problemáticos quedará en 90.000 millones este año. Es un porcentaje razonable respecto al pico de 300.000 millones. Seguirá habiendo ventas de carteras en los próximos 18 meses o dos años, pero en buena medida ya se ha lidiado con el problema de los activos dudosos y tóxicos en la banca española. **P. ¿Saldrá bien parada la banca española en la foto de los test de estrés?** Sí, habrá una foto buena de los bancos. Las entidades que quedan son en su gran mayoría fuertes. No esperaré ningún tipo de problema a priori en los test. El sector en general ha hecho y está haciendo los deberes de limpiar balances. Continúa en el enlace:

[http://quiosco.expansionpro.orbyt.es/ModoTexto/paginaNoticia.aspx?id=16373846&tipo=1&
sec=Expansi%
f3n&fecha=26_07_2018&pla=pla_3634_Nacional](http://quiosco.expansionpro.orbyt.es/ModoTexto/paginaNoticia.aspx?id=16373846&tipo=1&sec=Expansi%
f3n&fecha=26_07_2018&pla=pla_3634_Nacional)

IAN LINELL Presidente de Fitch Ratings. Ex.25-7. La agencia de calificación trasladará gran parte del negocio de análisis y de cumplimiento normativo a España por el Brexit. El eje del Norte de Europa estará en Alemania. “Trasladaremos los negocios de análisis y parte del área de cumplimiento normativo. Estamos barajando otros traslados que puedan aportar valor a nuestro negocio en España”, explica el presidente de Fitch Ratings. Esta decisión supondría el traslado de empleados de la compañía, aunque el número de trabajadores implicados está todavía por cuantificar. “Estamos a punto de ampliar el espacio de nuestras oficinas en Madrid y abrimos nuevas oficinas en Barcelona en el 2016”, sostiene Linell.

http://quiosco.expansionpro.orbyt.es/ModoTexto/paginaNoticia.aspx?id=16367440&tipo=1&sec=Expansi%3n&fecha=25_07_2018&pla=pla_3634_Nacional