

# **M**anager Business magazine

El Valor de los Contenidos

nº 38 Octubre/Diciembre

P.V.P. 10 euros

## *Causas de una crisis: el ejemplo del Egipto faraónico*

*¿Soy un demandante solvente de crédito?*

*Potenciar las ventas en internet*

*El directivo humilde*



# “Banca comercial con talento”

**Fernando Moroy y Daniel Primo**

Teniendo en cuenta la especificidad del negocio bancario y la actual situación de mercados maduros con saturación de productos y de canales de distribución, la eficiente gestión de la red comercial es sin duda uno de los vectores estratégicos básicos que distinguirá a las entidades financieras ganadoras de las que se irán marchitando y se quedarán en el camino.

La gestión óptima de la red de oficinas es consustancial al negocio de la banca comercial (particulares y comercios, empresas y banca personal) que sigue teniendo una excepcional importancia dentro de la cuenta de resultados de las entidades financieras. En una red comercial, la autorregulación del gestor es necesaria pero no es suficiente. Se requiere un esquema vinculado a la planificación y gestión comercial de las oficinas, con la inclusión de los más modernos parámetros que afectan en definitiva a personas, procesos y tecnología. La moderna dirección de red involucra el desarrollo de herramientas tecnológicas que ayuden en la planificación y gestión comercial de las oficinas al tiempo que debe combinar una excelente gestión de las personas a través de la cual se materializan dichas

estrategias que se revalidan en las cuentas de resultados.

El libro “**Banca comercial con talento**” trata de descubrir las claves para optimizar el desempeño comercial de una red de oficinas financieras a través de la industrialización y generalización de rutinas de buenas prácticas comerciales. Para ello, además de repasar el actual mapa bancario y la evolución que han sufrido los clientes de las entidades financieras, el libro profundiza en el conocimiento de los aspectos críticos de cualquier modelo comercial exitoso planteando los retos de futuro al que se enfrentarán las redes de oficinas. Estos nuevos retos y riesgos, incluidos los reputacionales, no sólo vendrán de los competidores tradicionales sino de la aparición de nuevos operadores que irrumpirán en este negocio.

Por todo ello, el libro va dirigido tanto a profesionales que desempeñen su labor en las áreas comerciales, de negocio y de marketing de entidades financieras como a estudiantes de titulaciones universitarias relacionadas con el mundo de la Economía, la Empresa, el Marketing, las Ventas...



**Título:**

Banca comercial con talento

**Autor:**

Fernando Moroy y Daniel Primo

**Editorial:**

Esic

**ISBN:**

978-84-7356-793-0