

Acta de la reunión del 19 de julio del G.T. del Plan Estratégico 2019-2021

Asistentes:

- Maria José Gálvez (BANKIA).
- Leo Gutson (ECODES).
- Fernando Ibañez (ETICA PATRIMONIOS EAFI)
- Joaquín Garralda (IE).
- Javier Garayoa (Spainsif)

Miembros del grupo de trabajo:

Por el grupo 1:

Maria José Galvez -BANKIA-
Rubén Puga -TRIODOS-

Por el grupo 2:

David García -SANTANDER A.M.-
Teresa Garcia -BNP-PARIBAS A.M.-
Jose Angel Barriga – IBERCAJA PENSIONES-
Fernando Ibañez -ETICA PATRIMONIOS-

Por el grupo 3:

Joaquín Garralda -IE-

Por el grupo 4:

Carla Bonino -FUNDACION ONCE-
Leo Gutson -ECODES-

Grupo 5:

Mario E. Sánchez -CCOO-

APORTACIONES SOBRE EL PLAN ANTERIOR

Promoción de la ISR

Presentación del Plan Trienal
Desarrollo del modelo de comunicación
Desayunos de trabajo
Semana de la ISR
Boletines bimestrales y semanales
Repositorio y networking web (nacional e internacional)
Promoción de la oferta ISR retail
Promoción de la demanda ISR retail

Presentación del Plan Trienal (marzo 2019)

Mayor visibilidad y presencia en medios. Continuidad del modelo de comunicación.

Desayunos de trabajo (ISR LAB): Modelo mañana o tarde, selección temas y actos conjuntos (C. Promoción y C.).

Semana de la ISR: Ampliar la presencia territorial y diversidad temática (C. Promoción y C.).

Boletines semanales y trimestrales (ISR LAB, contenidos, tribunas y reflexiones).

Networking asociados: web, entrevistas... (contenidos parte privada de la web -Valor socio-)

Evento anual: Mantener fechas y estructura. Reforzar presencia institucional (M.Economía,, M.T.Ecológica, B. España...).

Marketplace de la ISR retail (oferta y demanda). Consulta previa G1 y 2.

Influencia

Línea ISR retail
Generación de iniciativas ISR
Iniciativas internacionales
Otros desarrollos de influencia

Nuevas iniciativas: Conexión con asociaciones de consumidores.

Guía ISR, Normativa mínimos SRI Eurosif, Latinsif y UNPRI (a valorar).

Acceso a órganos de la administración, Universidades y asociaciones relacionadas con la ISR.

Investigación y Formación

Enfocadas a la ISR retail
Enfocadas a la ISR general

Estudio anual de la ISR + estudio singular (C. Formación y E.)

Premio estudio/otro ISR: Valorar.

Cursos de formación ISR: Valorar, propios Spainsif, de asociados, ...

Indicadores para alcanzar los Objetivos Estratégicos

Aumento del número de Asociados
Elevar el peso de los productos ISR sobre los productos de inversión

Número de asociados: incremento.

Peso de la ISR sobre los productos de inversión (activos gestionados).

Nuevas aportaciones

Actividades

Indicadores

Promoción de la ISR

10º aniversario Spainsif 2019.
Planificación especia.

/Recoger aportaciones de los
miembros del grupo de trabajo./

Influencia

/Recoger aportaciones de los
miembros del grupo de trabajo./

Investigación y Formación

Formación ISR: propia o vía
terceros.

/Recoger aportaciones de los
miembros del grupo de trabajo./

Indicadores para alcanzar los Objetivos Estratégicos

/Recoger aportaciones de los
miembros del grupo de trabajo./

Aspectos de especial relevancia

Cambio del modelo económico:
cobro por servicios.