

El reporting integrado y sus aportaciones para el inversor

Curso de Verano
de la Universidad Pontificia de Salamanca
7 de julio de 2015

Popular



Índice

- RC, valor añadido para el negocio
- El Informe Integrado
 - Qué contiene
 - Ejemplos de Buenas Prácticas
 - ¿Único elemento?
- Conclusiones

Popular



RC, valor añadido para el negocio

1

Estrategia a largo plazo... como sistema de identificación de oportunidades y mitigación de riesgos.

La gestión de la RC es una palanca de innovación que permite identificar oportunidades y mitigar riesgos que ayudan al fortalecimiento de Banco Popular y la consolidación de su posición en el mercado.

2

Respuesta a los grupos de interés... como mecanismo de diálogo permanente.

Resulta necesario establecer **sistemas de diálogo y consulta** con las partes interesadas como fórmula para **integrar las expectativas de los grupos de interés** en nuestro modelo de negocio.

3

Elemento diferenciador... demandado por el mercado.

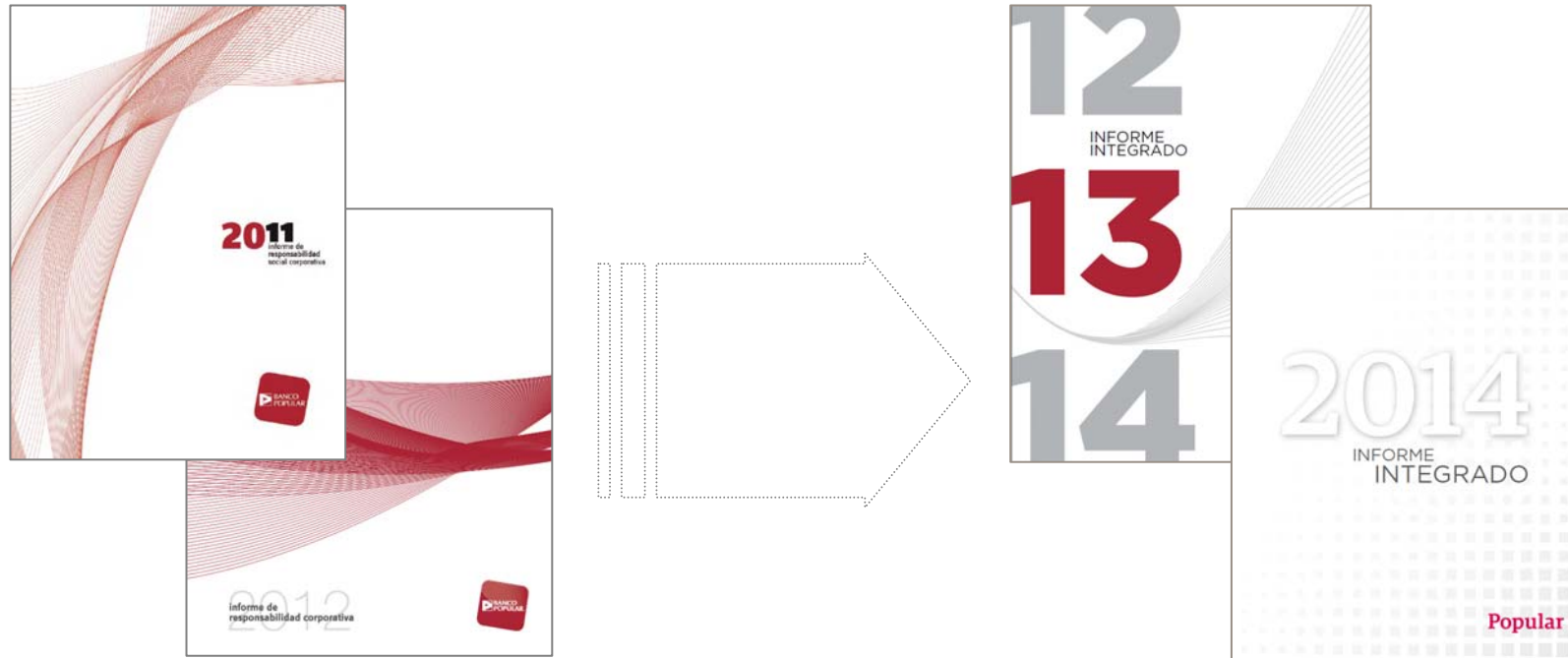
La RC es **un elemento que ha pasado a ser imprescindible** en empresas cotizadas que quieren **ser objeto y motor de *Inversión Socialmente Responsable***.

**Crea valor
tangible e intangible**

**Genera confianza
interna y externamente**

**Se valora positivamente
en el mercado**

3. Elemento diferenciador



- El Informe de Responsabilidad Corporativa se centra en:
 - la **exposición del desempeño económico, social y ambiental** de una empresa.

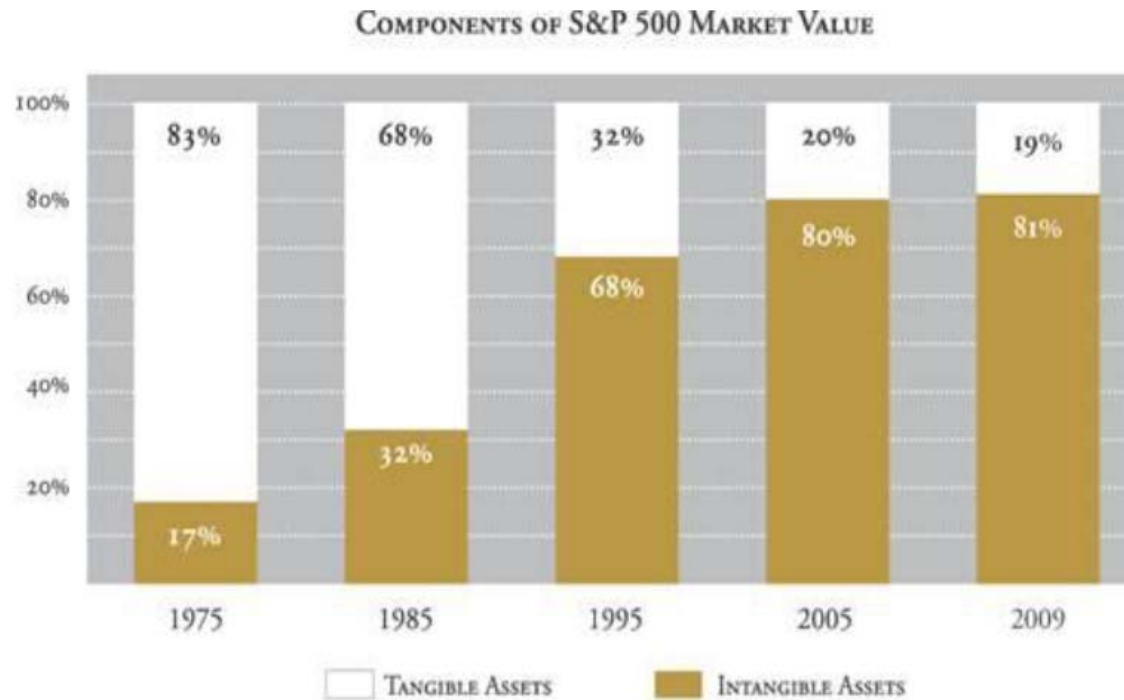
- El Informe Integrado implica:
 - la explicación del **modelo de negocio de la empresa y de cómo se produce la creación de valor**, en el momento actual y en el futuro.
 - el **modelo de gobierno** que sustenta dicho modelo de negocio.
 - la explicación de la **estrategia de negocio desde la perspectiva de retos y oportunidades**, donde elementos como matriz de materialidad y riesgos deben estar contemplados.

3. Elemento diferenciador

- Actualmente, el **valor contable** de las empresas no incorpora completamente el **valor intangible** de las empresas.

La necesidad de explicar las compañías de una forma diferente

1. El desarrollo del valor **intangible**



Source: Ocean Tomo

II, ¿qué contiene?

**Descripción de la
organización y del entorno**

Gobierno corporativo

Oportunidades y riesgos

Modelo de negocio

**Estrategia y asignación de
recursos**

Perspectiva de futuro

Desempeño

Carta del Presidente

Banco Popular en cifras
Premios y reconocimientos
Cumplimiento de retos 2014
Retos 2015

1. Grupo Banco Popular

- 1.1. Visión, misión y valores
- 1.2. Estructura
- 1.3. La acción de Banco Popular
- 1.4. Nuestro entorno de actuación
- 1.5. Posicionamiento en el sector financiero

2. Gobierno Corporativo

- 2.1. Órganos y mecanismos de gobierno corporativo
- 2.2. Principios de actuación
- 2.3. Buenas prácticas de gobierno corporativo
- 2.4. Sistemas de cumplimiento y control

3. Modelo de negocio

- 3.1. Modelo de negocio único y diferenciador
- 3.2. Creación de valor compartido

4. Líneas estratégicas y desempeño

- 4.1. Análisis de materialidad
- 4.2. Modelo de gestión del riesgo
- 4.3. Nuestra estrategia de negocio

5. Grupo Banco Popular de cara al futuro

- 5.1. Evolución del sistema financiero español
- 5.2. Banco Popular: visión de futuro

6. Acerca del Informe

- 6.1. Descripción del alcance
- 6.2. Principios y orientaciones del Informe
- 6.3. Integración del principio de materialidad según GRI G4
- 6.4. Integración de contenidos de IIRC
- 6.5. Integración de contenidos del Pacto Mundial

ANEXOS

- Anexo 1. Dimensión económica
- Anexo 2. Dimensión social
- Anexo 3. Dimensión medioambiental
- Anexo 4. Tablas de *Global Reporting Initiative*
- Anexo 5. Informe de verificación

Informe Integrado 2014

**Descripción general
+
Presente**

**Cómo gestiono mi gobierno
+ desempeño en Buen Gobierno**

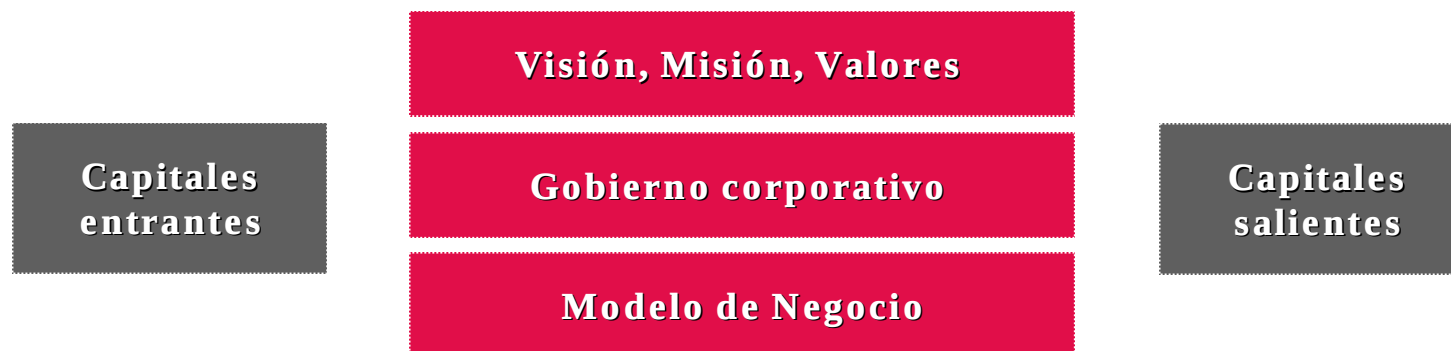
**Cómo creo valor tangible e intangible
+ desempeño de la estrategia de negocio**

Futuro

**Detalle sobre el desempeño
Económico, Social y Ambiental**

II, ejemplos de BBPP

Informe Integrado 2014

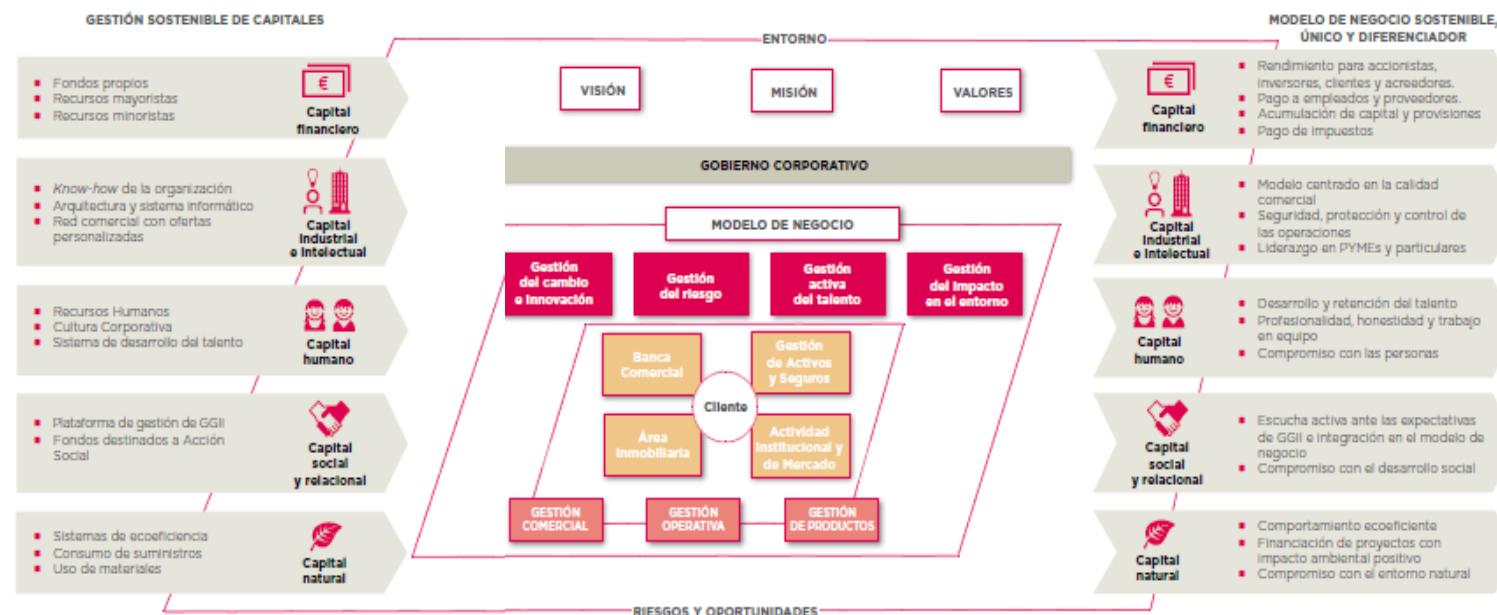


Modelo de negocio de Banco Popular, según requerimientos del IIRC.

El modelo de negocio de Banco Popular refleja la cultura corporativa de la Entidad, haciendo que sus valores se trasladen desde el Gobierno Corporativo de la organización hasta la operativa diaria y la relación con sus grupos de interés.

A continuación, se muestra el modelo de negocio de Banco Popular teniendo en cuenta el enfoque proporcionado por el *International Integrated Reporting Council* (IIRC).

- Principios de gestión transversal
- Principios de gestión específicos
- Actividad por líneas de negocio



II, ejemplos de BBPP

Informe Integrado 2014

Líneas estratégicas

Cómo lo llevo a cabo

Por qué lo llevo a cabo

Qué recursos utilizo

Cómo lo mido

- 1** Primar el Buen Gobierno y el cumplimiento normativo
- 2** Potenciar la fortaleza financiera
- 3** Ser un banco de clientes
- 4** Seguir siendo el banco de referencia para PYMEs y autónomos
- 5** Potenciar el negocio con clientes particulares y familias
- 6** Aprovechar las oportunidades de la diversificación y especialización
- 7** Asegurar el desarrollo responsable de la actividad
- 8** Desarrollar y gestionar el capital humano
- 9** Fomentar la creación de valor compartido
- 10** Promover el comportamiento ecoeficiente

4

Seguir siendo el banco de referencia para PYMEs y autónomos

Acciones

- Servicio especializado en PYMEs y autónomos
- Apoyo a la internacionalización de las empresas
- Mantenimiento del liderazgo en líneas ICO
- Fomento de la relación comercial con colectivos profesionales
- Apoyo a emprendedores

Capitales relacionados

- Capital financiero
- Capital industrial e intelectual
- Capital social y relacional

Grupos de Interés

- Clientes
- Sociedad

Materialidad

- 4** Estrategia comercial de PYMEs y autónomos

Riesgos relacionados

- 3** Nuevas demandas de los clientes
- 5** Cambios en el entorno social
- 4** Entrada de nuevos agentes/sustitutivos

Indicadores clave de desempeño

- PYMEs y autónomos clientes: 1.133.819
- Cuota de mercado de empresas: 11,95%
- Financiación para PYMEs y autónomos: 31.000 millones de euros
- Cuota de préstamos ICO: 20,96%
- Microfinanciación para PYMEs y autónomos: 388 millones de euros

II, ejemplos de BBPP

Informe Integrado 2014

Retos

Vinculación con
dimensión y estrategia

Qué recursos utilizo

Cuándo lo llevo a cabo

Por qué lo llevo a cabo

	RETOS 2015	FECHA PREVISTA	VINCULACIÓN CON LÍNEA ESTRATÉGICA
ESTRUCTURALES	Incorporación de nuevos requerimientos de reguladores externos	2015-2017	1 Primar el Buen Gobierno y el cumplimiento normativo
	Inclusión de criterios ASG en la política retributiva del Consejo de Administración y Alta Dirección	2015	
	Desarrollo de alianzas estratégicas que potencien el desarrollo del negocio	2015	6 Aprovechar las oportunidades de la diversificación y especialización
	Profundización en la política de acercamiento al accionista e inversor	2015-2016	9 Fomentar la creación de valor compartido
ECONÓMICOS	Mantenimiento de un balance saneado: - Fortaleza en capital - Control de la morosidad y solidez de sus coberturas - Estabilidad en liquidez	2015	2 Potenciar la fortaleza financiera
	Adaptación de la oferta comercial de clientes particulares a las nuevas condiciones del entorno	2015-2016	3 Ser un banco de clientes 6 Potenciar el negocio con clientes particulares y familias
	Profundización en la personalización financiera para PYMES y autónomos	2015-2016	3 Ser un banco de clientes 4 Seguir siendo el banco de referencia para PYMES y autónomos
	Potenciación de productos de Inversión Socialmente Responsable en la cartera de la Entidad	2015	
	Definición de la política de inversión y financiación bajo criterios ASG	2015-2016	7 Asegurar el desarrollo responsable de la actividad
	Minimización del riesgo de la cadena de suministro de Banco Popular en España	2015-2016	
SOCIALES	Actualización del Modelo de Gestión de Personas	2015-2016	8 Desarrollar el capital humano
	Desarrollo del Plan de Formación Transversal de Responsabilidad Corporativa 2014-2016	2015-2016	
	Impulso del emprendimiento y la inclusión laboral de colectivos en riesgo de exclusión	2015	
	Promoción de la formación y la educación financiera de colectivos en riesgo de exclusión	2015	9 Fomentar la creación de valor compartido
AMBIENTALES	Implantación de las acciones fijadas en el Plan de Ecoeficiencia	2015-2016	
	Compensación de las emisiones directas derivadas de la actividad de Banco Popular en España	2015	10 Promover el comportamiento ecoeficiente

	VINCULACIÓN CON MATERIALIDAD	VINCULACIÓN CON RIESGOS	VINCULACIÓN CON CAPITALES
ESTRUCTURALES	1 Cultura y Gobierno Corporativo 2 Cumplimiento y control	1 Cambios regulatorios en el sector financiero 12 Riesgos operacionales 13 Riesgos reputacionales	- Capital financiero - Capital industrial e intelectual - Capital humano - Capital social y relacional - Capital natural
	11 Diversificación del negocio	4 Evolución competitiva del mercado 7 Episodios de inestabilidad financiera 10 Decisiones estratégicas y de inversión	- Capital financiero - Capital industrial e intelectual - Capital humano - Capital social y relacional
	12 Gestión de grupos de interés	4 Evolución competitiva del mercado 5 Cambios en el entorno social 6 Cambios en el entorno medioambiental	- Capital financiero - Capital industrial e intelectual - Capital social y relacional - Capital natural
ECONÓMICOS	3 Fortaleza financiera 4 Gestión del riesgo 6 Gestión del cambio e innovación	1 Cambios regulatorios en el sector financiero 9 Requerimientos de accionistas e inversores 11 Riesgos financieros 12 Riesgos operacionales 13 Riesgos reputacionales	- Capital financiero - Capital industrial e intelectual - Capital humano - Capital social y relacional - Capital natural
	6 Gestión del cambio e innovación 7 Servicio centrado en el cliente 8 Transparencia en la relación comercial 9 Gestión de la calidad 10 Estrategia comercial de particulares	2 Desarrollo de las nuevas tecnologías 3 Nuevas demandas de los clientes 5 Cambios en el entorno social	- Capital financiero - Capital industrial e intelectual - Capital social y relacional
	6 Servicio centrado en el cliente 7 Transparencia en la relación comercial 8 Gestión de la calidad 9 Estrategia comercial de PYMES y autónomos	2 Desarrollo de las nuevas tecnologías 3 Nuevas demandas de los clientes 5 Cambios en el entorno social 8 Entrada de nuevos agentes/sustitutivos	- Capital financiero - Capital industrial e intelectual - Capital social y relacional
	15 Oferta comercial con especial beneficio social 16 Inclusión financiera 17 Compromiso social 19 Oferta comercial con impacto ambiental positivo	3 Nuevas demandas de los clientes 5 Cambios en el entorno social 6 Cambios en el entorno medioambiental 9 Requerimientos de accionistas e inversores	- Capital financiero - Capital industrial e intelectual - Capital humano - Capital social y relacional - Capital natural
SOCIALES	14 Gestión del capital humano	14 Cambios en el desempeño profesional	- Capital industrial e intelectual - Capital humano - Capital social y relacional
	12 Gestión de grupos de interés 13 Gestión de la cadena de suministro	4 Evolución competitiva del mercado 5 Cambios en el entorno social 6 Cambios en el entorno medioambiental	- Capital financiero - Capital industrial e intelectual - Capital social y relacional - Capital natural
AMBIENTALES	18 Gestión medioambiental 20 Compromiso con el medio ambiente	6 Cambios en el entorno medioambiental	- Capital financiero - Capital industrial e intelectual - Capital social y relacional - Capital natural

II, ¿único elemento necesario para generar interés en el inversor?



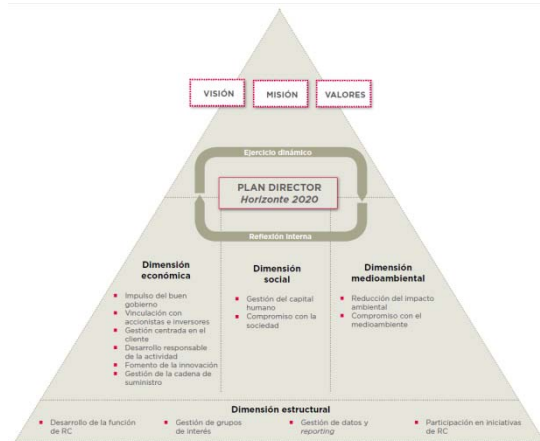
II, parte de una estrategia RC a largo plazo

**Plan
Director
RC**

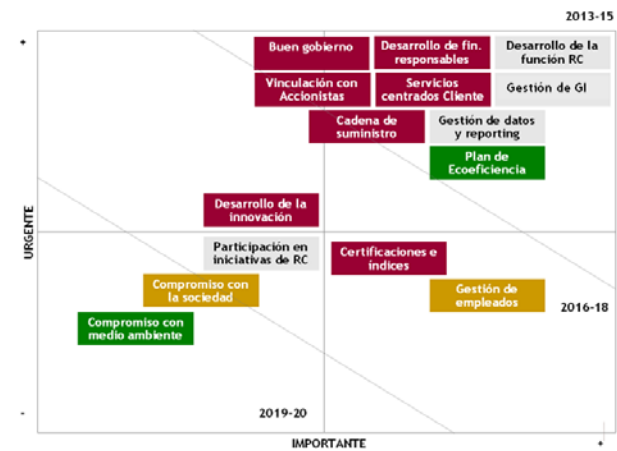
HORIZONTE

2020

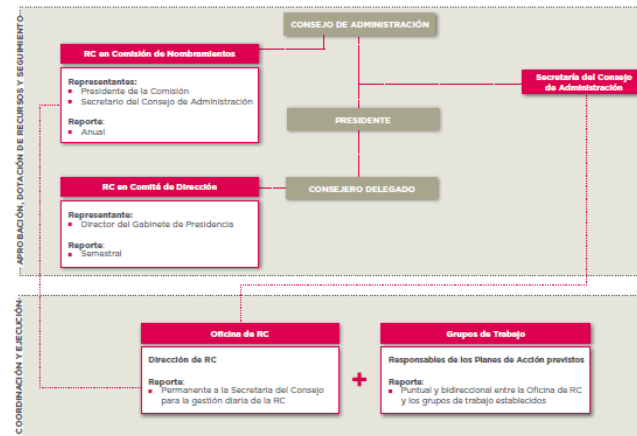
DEFINICIÓN DE LÍNEAS DE ACTUACIÓN



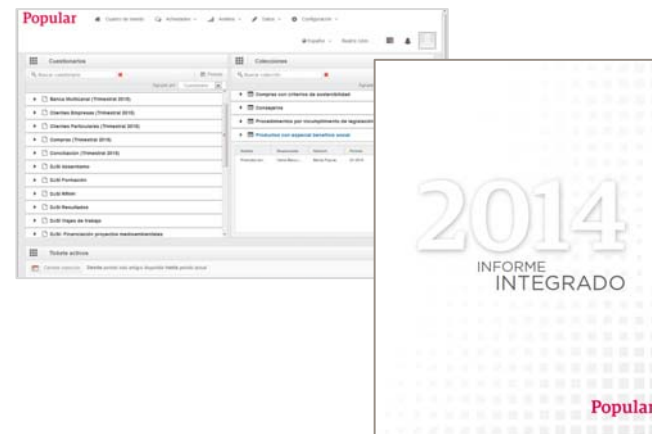
PROGRAMACIÓN PLURIANUAL



ESTRUCTURA ORGANIZATIVA



HERRAMIENTAS DE GESTIÓN / COM



Conclusiones

1

El Informe Integrado ayuda a poner en valor la actividad del Banco

Sirve para **diferenciar al Banco en positivo** con el fin de conseguir una ventaja competitiva que nos distinga frente al resto de las entidades financieras y frente a nuestros grupos de interés.

2

El Informe Integrado es un elemento más útil para inversores y analistas

Supone un **ejercicio de integración de la información de toda la empresa y un compromiso con la transparencia externa**: un ejercicio de reporte más avanzado que el Informe de Responsabilidad Corporativa y por ello de mayor utilidad para inversores y analistas ASG.

El mercado necesita de “**una manera diferente**” de contar las empresas para poner en valor lo intangible junto a lo tangible.

3

El Informe Integrado es una herramienta dentro de una estrategia de negocio

Es una herramienta que **sin una estrategia de Responsabilidad Corporativa** que promueva la mejora del desempeño ASG de una empresa **sería insuficiente**.

Muchas gracias



Más información:
rc@bancopopular.es

Popular