

con una caída de márgenes financieros debido a la reducción de los tipos de interés en las operaciones hipotecarias.

6. *¿Qué estrategia adoptará la Caja que Vd. preside a partir de este momento con sus clientes de activo?*

La BBK ha adoptado una decisión inmediata partiendo de la defensa de la clientela tradicional de la Caja y de los productos que han llevado a las Cajas de Ahorros a la situación actual en la que se encuentran. Por consiguiente, aunque la campaña de precios desatada es muy arriesgada desde un punto de vista financiero, la Caja ha decidido mantener una posición de primera línea en defensa de su mercado y de sus clientes, de manera que no se quiebre la confianza tradicional que éstos han tenido siempre en la BBK.

Luis Carrera Pasaro
Director General de la Caja de Ahorros Provincial de Orense

1. *¿Cuáles cree que han sido las razones de este descenso de los tipos de interés? ¿Puede interpretarse como una rebaja de costes financieros fruto de la competencia? ¿Responde más bien a la estrategia de ciertas entidades que tratan de penetrar en un segmento de mercado tradicional de las Cajas de Ahorros?*

No hace mucho tiempo, parecía bastante razonable esperar en nuestro país un descenso de los tipos de interés con el fundamento exclusivo en los acuerdos adoptados en el Tratado de la Unión Europea, suscrito en Maastricht en los últimos días de 1991, más concretamente, teniendo en cuenta el diferencial máximo a mantener de dos puntos sobre la tasa de los bonos públicos a largo plazo de los tres países más estables y su lógica referencia a la hora de establecer precios de productos, también a largo plazo.

En esta línea, no debería sernos extraña la actual tendencia de los tipos correspondientes a los préstamos hipotecarios, aún cuando algunas Entidades incluso se hayan anticipado al reflejo del descenso en la curva de los tipos de bonos y obligaciones a largo plazo y, lógicamente, hemos de contemplar esta "anticipación" en el marco de la estrategia comercial de la Entidad o Entidades a las que nos referimos.

La campaña iniciada unos pocos meses después de que se firmase con el MOPT, un convenio al que la banca, como ha venido siendo tradicional, prácticamente no acudió, responde a mi juicio, a un intento claro de atacar, junto con el lanzamiento de las superlibretas, un segmento de mercado tradicional de las Cajas de Ahorros.

La relación que existe precisamente entre el préstamo hipotecario y la libreta de ahorro ordinario, la fidelización a que da lugar y las posibilidades de venta cruzada de otros servicios (domicializaciones, seguros, tarjetas de crédito, etc.), así como los menores porcentajes de morosidad y el diferimiento de las provisiones por un lado, y los buenos resultados obtenidos por

las Cajas en general, con incremento de la cuota de mercado en aproximadamente punto y medio en los dos últimos años, por otro, han propiciado el interés de la banca en penetrar en este, hasta ahora, "santuario" particular de las Cajas.

2. ¿Cómo cree que puede afectar esa reducción de tipos de interés a la clientela de las Cajas de Ahorros?

La dicotomía es si tipos fijos o tipos variables. Doy por supuesto que la tendencia a medio y largo plazo es de tipos en descenso y de un solo dígito.

Por ello, creo que plantear operaciones a tipo fijo, aunque ahora parezca atractivo, es un error máxime teniendo en cuenta que la propuesta de la banca tiene comisiones por cancelación anticipada además de los costes normales de notario, registro e impuestos.

Si la reducción de tipos es un anticipo de lo que ocurrirá en el mercado como parece vislumbrarse, los clientes de las Cajas se van a beneficiar de ese descenso de tipos de interés al estar contratados sus préstamos a tipos variables y referenciados al mercado.

Mi apuesta en este tipo de operaciones es a préstamos a tipos variables, aunque sin duda, existe una desorientación importante en el mercado que produce constantes consultas de la clientela, con préstamos a tipos variables, pero superiores a los publicitados como fijos.

3. Cómo afectará esta nueva situación a la Cuenta de Resultados de Cajas de Ahorro y Bancos?

La reducción del margen financiero a medio plazo es un proceso imparabile. En cualquier caso la disminución de productos financieros debería ir acompañada de unos menores costes financieros, si bien una variable fundamental de futuro será el coste de estructura que ha de reducirse para mantener los márgenes.

4. ¿Estima que la bajada de los tipos de interés es real, o dadas las condiciones, es más bien una operación de imagen?

El comienzo de la campaña antes de la devaluación del 13 de mayo creo que fue una operación de imagen anticipando el descenso de tipos que provocaría la prevista devaluación para después de las elecciones.

Sin duda, además de la operación de imagen es una campaña rentable, dado que apostar a tipos fijos como los publicados por la banca con cláusula de penalización por cancelación anticipada es asegurar rentabilidad.

Por último, creo además que es un tema de cuotas de mercado, en un producto muy vinculado a las Cajas, rentable con poca morosidad y con menor peso en la ponderación del coeficiente de recursos propios de las entidades financieras.

5. *Esta nueva "guerra del activo", como se empieza a llamar, ¿influirá en la posición de riesgo de las entidades financieras?*

Cualquier guerra es peligrosa, por las consecuencias que puede ocasionar, si además es de activo, las consecuencias pueden verse no sólo a corto plazo, dado que a mayores de la problemática de tipos de interés está la de selección de la calidad del riesgo, aunque en este caso al ser hipotecario y sobre viviendas el riesgo es menor.

Sin duda, las operaciones de activo, aunque sean con garantía hipotecaria, entiendo que han de estudiarse en función del destino correcto de la operación y la capacidad de pago del deudor y, sólo una vez vista la formulación correcta de estas dos premisas, analizar las garantías especialmente teniendo en cuenta la incertidumbre que implica el largo plazo en estas operaciones.

6. *¿Qué estrategia adoptará la caja que usted dirige a partir de este momento con sus clientes de activo?*

Creo que hoy en día y con la transparencia que existe en el país hay que estar en el mercado y es éste quien marca los tipos de interés.

Alejarse de este es correr el riesgo de que lo expulsen. Por ello, en nuestra Caja adaptaremos nuestros tipos de interés a la evolución que registra el mercado, en cualquier caso asesorando a nuestros clientes sobre la bondad de los tipos variables en las operaciones crediticias a largo plazo.

Desde hace ya varios meses tenemos operativas además bonificaciones especiales en función de la fidelización de la clientela, teniendo en cuenta que no es lo mismo quien tiene un préstamo y una cuenta corriente, que quien además tiene domicializada la nómina, el agua, la luz, el teléfono o sus seguros.

En resumen, se trata de estar cerca del mercado y con tratamientos personalizados a la clientela.

Amado Franco Lahoz
Director General de Ibercaja

1. *¿Cuáles cree que han sido las razones de este descenso de los tipos de interés?*

Competencia de la banca para entrar en el Mercado de Familias.

- *¿Puede interpretarse como una rebaja de costes financieros fruto de la competencia?*

No.