

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.

- *¿Responde más bien a la estrategia de ciertas entidades que tratan de penetrar en un segmento de mercado tradicional de las Cajas de Ahorros?*

Sí.

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

Sensibilizando a la clientela sobre los tipos de interés y convirtiéndola en más exigente. No es fácil que la clientela de las Cajas de Ahorros cambie a la Banca.

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

Reduciendo el Margen Financiero.

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

Es una mezcla de las dos. A corto plazo puede tener más de imagen, pero a medio y largo plazo significará un descenso de los tipos de interés.

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

No es previsible porque la clientela a la que va destinada es sana, aunque existe un riesgo de tipos de interés en las operaciones a tipo fijo que podría afectar de alguna manera.

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

Ibercaja redujo los tipos de interés de las operaciones hipotecarias a tipo fijo; en cuanto a las operaciones de tipo de interés variable ha acomodado el tipo de interés del primer año de carencia.

Francisco Hernanz Manzano
Director General de la Caja de Castilla-La Mancha

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*
-