

- *¿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*
-

a la estrategia de ciertas entidades que tratan de penetrar en un segmento de mercado tradicional de las Cajas de Ahorros?

Más bien responde a una estrategia de mercado, para penetrar en un segmento en el cual tienen las cajas una fuerte implantación y los bancos iniciadores la tienen baja. De ahí que, desde el punto de vista de estos bancos, el adelantarse al mercado puede suponer incrementar su cifra de negocio a un riesgo controlado, pues es sabido el bajo coste en dotaciones que el crédito con garantía real conlleva.

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

En principio, positivamente, por el impacto publicitario que lleva aparejado. Si bien provoca cierta confusión en la clientela, ya que las condiciones globales que se aplican tienden a trasladar a forma de comisiones lo que antes eran tipos de interés.

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

Tenderá a reducir el margen de intermediación, pero no de manera importante, por cuanto generará más comisiones por servicios, posiblemente.

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

Es más bien una operación de marketing, que busca las ventajas que proporciona el hacerse con una mayor cuota de mercado.

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

En la medida en que alguna entidad consiguiera importantes crecimientos en el crédito con garantía real, mejoraría su posición de riesgo global, pero no a nivel del sistema financiero en conjunto, dado que esta campaña no va a aumentar considerablemente la demanda global de crédito hipotecario.

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

La Caja de Castilla-La Mancha adoptará una actitud de prudencia ante estos nuevos planteamientos, ajustando sus productos y precios a las nuevas condiciones del mercado.

