

LA GUERRA DEL ACTIVO. LA VISION DESDE LAS CAJAS DE AHORROS

Dada la urgencia con la que se han sucedido los diversos acontecimientos de descenso de los tipos de interés y guerra del activo, se ha pedido a algunas Cajas de Ahorros su opinión sobre la situación planteada en el sector financiero en general y en el ámbito de las Cajas en particular. Se reproducen a continuación las entrevistas, y aprovechamos la ocasión para dar las gracias a quienes amablemente han respondido a nuestro cuestionario.

José Ignacio Berroeta Echevarría
Presidente de Bilbao Bizkaia Kutxa

1. ¿Cuales 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?

Evidentemente, detrás de una operación de este calado hay razones de diverso tipo. En primer lugar, hay que reconocer que la estrategia de ciertas entidades bancarias pasa por penetrar en el segmento de las economías familiares que ha sido el segmento tradicional de las Cajas de Ahorros. En este sentido, la rebaja de los créditos hipotecarios es la continuación de la guerra abierta en el pasivo con las Supercuentas y con los Libretos, que ofrecen una elevada remuneración para el ahorro a la vista. Por consiguiente, hay una primera razón estratégica que es el deseo de los bancos por posicionarse en el segmento tradicional de las cajas.

En segundo lugar, otro factor no despreciable es la lucha por el liderazgo en el sector financiero. En un mundo basado en la información y en la confianza, el factor liderazgo es muy importante y puede tener algún efecto beneficioso en cuanto a resultados y cuota de mercado. En este sentido, también hay una operación de imagen tras esta guerra del activo sin que en este caso la imagen tenga un carácter peyorativo.

En tercer lugar, cabría esperar una rebaja de costes financieros fruto de la competencia, si bien la situación actual con créditos hipotecarios al 11-12% y a más de 10 años de plazo, supone una apuesta por una disminución de los tipos de interés a largo plazo, lo cual no se puede asegurar tajantemente.

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

La clientela de las Cajas sin duda saldrá beneficiada porque los créditos nuevos tenderán a la baja y porque habrá también una incidencia, aunque escasa, dentro de las carteras actuales de préstamos hipotecarios. Ninguna entidad financiera va a permitir que se vayan sus clientes a otra entidad, y por consiguiente, el incremento de la competencia entre instituciones se traducirá a una presión para reducir los tipos de interés de los nuevos préstamos y de las carteras actuales, lo cual tendrá una indudable repercusión en la cuenta de resultados. Es difícil cuantificar estos efectos en este momento porque van a depender de la intensidad y la velocidad con que vayan calando estas rebajas de tipos de interés en las operaciones de activo.

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

Negativamente. Las Cuentas de Resultados de Cajas y Bancos, se verán reducidas como consecuencia de unos precios más bajos del activo. El efecto neto de la guerra de los crédito hipotecarios será la disminución de los márgenes financieros ya que no se van a permitir trasvases de clientes entre entidades y la defensa de la cuota de mercado conseguida por cada entidad, se realizará con cargo a su cuenta de resultados.

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

La batalla actual tiene bastante de operación de imagen aunque está asentada sobre un trasfondo de tipos de interés a la baja. Sin embargo, hay que destacar que los tipos de interés a largo plazo no dependen de la voluntad de la autoridad monetaria, sino que dependen del mercado y en el mercado operan factores muy diversos como la credibilidad de la política económica, la confianza exterior en el potencial de crecimiento de la economía española, las calificaciones de las agencias internacionales de rating, etc... Por estas razones y dados los niveles de incertidumbre a que nos desenvolvemos, hoy no se puede asegurar nada sobre los niveles de tipos de interés a largo plazo.

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

Sin duda, las entidades financieras verán afectada su posición de riesgo en dos vertientes muy importantes: en primer lugar y aunque es poco probable, podría haber una transferencia de riesgos de crédito entre unas entidades y otras, en segundo lugar, aparece dentro de los balances de las entidades un nuevo riesgo de interés afectando a las carteras de créditos actuales.

Pero, además de estos riesgos financieros, las entidades financieras están expuestas a otro riesgo mayor: el riesgo de mercado y que se traduce en la posibilidad de perder clientes y cuota de mercado debido al desplazamiento que pueden sufrir dentro del nuevo contexto competitivo. Este es el punto fundamental que diferencia las campañas anteriores de las supercuentas y la guerra del activo actual. Mientras que las guerras del pasivo no se han saldado con una pérdida de cuota de mercado por parte de las Cajas, en el capítulo de los créditos hipotecarios, se saldará

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