

La banca busca retener 26.000 millones de ahorro

Escrito por Centinel - 07/02/2011 12:37

Para responder a las preguntas que se hacen algunos en el foro sobre el posible futuro de los depósitos a lo largo de 2011, este artículo puede aclararnos un poco.

expansion.com

Las entidades estudian fórmulas para fidelizar a los clientes que entraron con la guerra del pasivo.

La guerra del pasivo entre entidades financieras que se desató en marzo del año pasado va a dar nuevos argumentos a la banca para volver a sacar su artillería pesada en las próximas semanas.

Desde marzo, cuando Popular rompió el mercado con su Depósito Gasol (ofrecía una rentabilidad del 3,75%, muy superior a la de sus competidores en ese momento), bancos y cajas han captado más de 26.000 millones de euros, en términos netos, según datos del Banco de España

La contienda por atraer recursos marcó un punto de inflexión cuando, unas semanas después, Santander lanzó su súper depósito al 4%. Con este producto captó, sólo entre abril y mayo, más de 30.000 millones de euros. BBVA respondió a la ofensiva ofreciendo el mismo tipo de interés sólo para el dinero procedente de la entidad que preside Emilio Botín.

Banesto, Sabadell, La Caixa, Bancaja, Bankinter, Banif y la mayor parte de las cajas estuvieron remunerando el ahorro a plazo al 4%, sin exigir al cliente ningún tipo de vinculación. En momentos puntuales, llegaron a incrementar el tipo de interés hasta el 4,5% y 4,75%, respectivamente.

Este apetito por el pasivo ha llevado el ahorro a plazo a niveles récord. En diciembre de 2010, último dato disponible del Banco de España, las familias españolas tenían depósitos contratados por valor de 422.274 millones de euros. Esta cifra duplica literalmente el volumen de 2005, de 207.983 millones. La mayor parte de los productos que se comercializaron a lo largo de 2010 eran a plazos de un año, por lo que, en los próximos meses, las entidades tienen ante sí el reto de fidelizar a todos los clientes que suscribieron estos depósitos.

Fuentes de la banca coinciden en que lo realmente complicado es captar a un nuevo cliente, pero que, una vez que ya está ligado a la entidad (por ejemplo, tras haber contratado un depósito), es más sencillo volver a venderle un producto e incrementar su fidelización.

Varias entidades reconocen que están preparando productos a medida para retener el ahorro de los clientes. Sin embargo, no es probable que los agresivos tipos de interés que hemos estado viendo recientemente se mantengan y dependerán de cómo se mueva el mercado.

Banesto ya ha comenzado a preparar su estrategia para no dejar escapar a los clientes que atrajo con su Depósito Mundial al 4%. Sus sucursales están llamando a quienes lo contrataron para ofrecerles renovarlos a una TAE (Tasa Anual Equivalente) del 3,10%.

Cambio de estrategia

Actualmente, la batalla por el pasivo se ha tomado una tregua, ante el insostenible deterioro del margen de interés de las entidades y las repetidas advertencias de las instituciones públicas. Las entidades están potenciando productos a más largo plazo –tres o cuatro años– o vinculados a otros productos de inversión. Aun así, todavía se pueden encontrar ofertas que superan el 4% a un año. Banco Espiritu Santo da el 4,60%, para un plazo de 18 meses. Y las cajas rurales de Valencia ofrecen el 4,75% en

algunas oficinas. En otras, sin embargo, exigen algún tipo de vinculación o la adquisición de obligaciones subordinadas. Bancaja y Tubancaja mantienen el 4% tanto para 12 como para 24 meses. Banco Finantia Sofinloc, que hasta hace unos días remuneraba el pasivo al 4,75%, ha bajado la tasa al 4%.

=====

Re: La banca busca retener 26.000 millones de ahorro

Escrito por tucapital.es - 07/02/2011 19:06

Cierto, las entidades se han tomado una tregua... y demomento todas las ofertas van para abajo.

Salu2.

=====

Re: La banca busca retener 26.000 millones de ahorro

Escrito por Pistolín - 08/02/2011 00:49

A ver si tenemos suerte y suben un poquito ... a finales de marzo me tocará recolocar depositos del popular.

Salu2.

=====