

Visítalo en:

<http://www.labolsa.com/noticias/20080313132839001/economia-finanzas-la-banca-online-afronta-mejor-el-enfriamiento-hipotecario-que-la-tradicional-segun-activobank>

La banca 'online' afronta mejor el enfriamiento hipotecario que la tradicional, según ActivoBank.

13 de Marzo de 2008, 13:28|

La entidad prevé captar 6.000 clientes en 2008 ampliando su oferta de productos y servicios

MADRID, 13 (EUROPA PRESS)

La banca 'online' afronta mejor el enfriamiento del mercado hipotecario que el canal tradicional, según explicó hoy el director de Negocio de ActivoBank, José Manuel Pedregal, quien subrayó que este negocio es "muy pujante en Internet".

Pedregal explicó hoy en rueda de prensa que esta situación es "lógica", porque en estos momentos hay una contracción de la demanda que lleva al cliente a buscar más y el sector 'online' se ha hecho "un buen sitio en el mercado".

El volumen de créditos hipotecarios gestionados por ActivoBank en 2007 alcanzó los 185,64 millones de euros, lo que supone un incremento del 35% respecto al año anterior. Pedregal avanzó que el objetivo de la entidad para 2008 es formalizar 500 hipotecas, frente a las 300 contratadas el año anterior.

Pedregal indicó que la banca 'online' mide el ritmo del negocio hipotecario basándose en el número de solicitudes que recibe, y éste se mantiene "en línea con el año pasado".

El director de Negocio señaló que los clientes de la entidad tienen un perfil de renta alto, normalmente compran una vivienda vendiendo una propiedad anterior, y solicitan aproximadamente el 60% del valor del inmueble a un plazo medio de 18 años. Asimismo, destacó que, del total de hipotecas que se formalizan, el 60% tiene como destino la compra de la primera vivienda y el 40% la segunda residencia, y dijo que el 30% de las hipotecas que se firman son subrogaciones.

GUERRA DE DEPÓSITOS.

Pedregal señaló que el momento actual "no es especialmente duro en la captación de depósitos" y añadió que, salvo alguna excepción, "nadie hace campañas agresivas". "No es una guerra, pero sí hay tensión en el pasivo", señaló, y avanzó que el mantenimiento de esta tendencia dependerá mucho "del comportamiento de la renta variable".

En este marco, la entidad registró un crecimiento del 30% en captación de pasivo en el primer trimestre respecto a 2007, ya que sólo en enero y febrero atrajo 75 millones de euros, más de la mitad de los 134,75 millones de 2007.

Asimismo, Pedregal señaló que la entidad "sufre" en el ámbito de planes de pensiones, porque "nadie se podía imaginar la corrección que ha sufrido el mercado", pero descartó que haya preocupación, porque sus planes son "mixtos y muy tranquilos".

Respecto a los fondos de inversión, Pedregal avanzó que la entidad trabajará para captar clientes que ya tienen fondos en otras entidades, y dijo que ActivoBank prevé crecer un 10% en este ámbito en 2008, a pesar de que la situación actual es difícil.

NUEVOS PRODUCTOS.

ActivoBank registró un volumen de negocio de 657 millones de euros (+33%) y alcanzó los 24.000 clientes. En 2008, la entidad espera captar 6.000 nuevos clientes y para ello se centrará en ampliar su oferta de productos y servicios bancarios para satisfacer la demanda de sus clientes.

En este sentido, ha ampliado la oferta de fondos de inversión internacionales, con más de 40 gestoras, y ha

mejorado la operativa en valores internacionales con la incorporación de más mercados. Además, cuenta con un servicio de alertas a través del móvil.

Además, ofrece a sus clientes la 'Cuenta Nómina' remunerada al 3%, que nace con el objetivo de "hacerles la vida más fácil", con una única cuenta que permite realizar cualquier operación". ActivoBank también ha lanzado las tarjetas de crédito y débito 'InstantCard'. "Nos posicionamos de una forma agresiva, con un proyecto de vanguardia y un producto que es el que creemos que el cliente nos va a demandar", agregó Pedregal.

Por otro lado, todo cliente que presente a un nuevo cliente podrá disfrutar de un depósito al 7% TAE, que actualmente está limitado a las nuevas incorporaciones.

El director de Negocio de ActivoBank subrayó que la entidad "cuenta con el respaldo de Banco Sabadell, lo que constituye una enorme garantía de cobertura y de acceso a los clientes".