

## **Plazos fijos para no clientes: ¿Qué señales genera esta "libre elección" del banco para poder constituir un plazo fijo en pesos?**

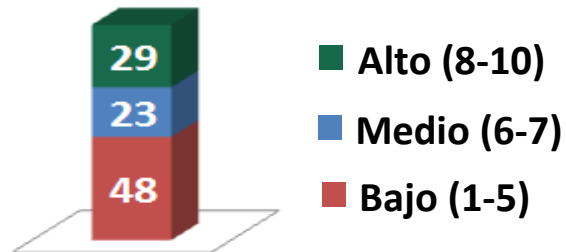
*Con la nueva disposición del Banco Central, se crearon casi 34.000 plazos fijos para no clientes en un mes. El dólar estable y la posibilidad de hacer rendir más las inversiones atentan contra la fidelidad al banco actual.*

### **PRINCIPALES CONCLUSIONES**

- En este momento en el cual los argentinos tienen como principal problema la inflación (según los datos del **Monitor de Humor Social y Político que efectúa D'Alessio IROL con Berensztein**), resulta atractivo contar con la posibilidad de una inversión con mayor rentabilidad y fácil de hacer.
- **3 de cada 10 clientes estaría muy interesado en conocer** más sobre plazos fijos que pueden contratar online en cualquier institución adherente.
- **6 de cada 10 clientes estarían dispuestos a dejar su banco** en busca de una tasa más rentable.
- Para conocer las tasas ofrecidas, la consulta en la **propia entidad bancaria no surge entre las fuentes de información preferidas.**

La siguiente información es un anticipo con 600 bancarizados del Estudio sistemático "Tendencias de la Banca Retail: la visión de los usuarios" ® realizada en forma online por D'Alessio IROL.

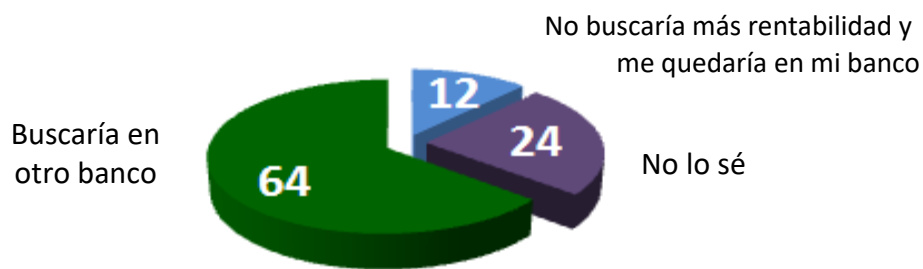
¿Cuál es su nivel de interés en conocer aún más sobre esta nueva posibilidad? -%- Base: bancarizados.



Fuente: D'Alessio IROL

- Aproximadamente la mitad de los bancarizados muestra algún grado de predisposición a obtener más información sobre el nuevo sistema.
- Incluso un tercio evidencia el alto atractivo que le genera esta nueva posibilidad de contratación de plazo fijo.

**Predisposición a buscar una tasa más rentable en otro banco -%- Base: bancarizados.**



Fuente: D'Alessio IROL

- 6 de cada 10 clientes estarían dispuestos a dejar su banco en busca de una tasa más rentable.

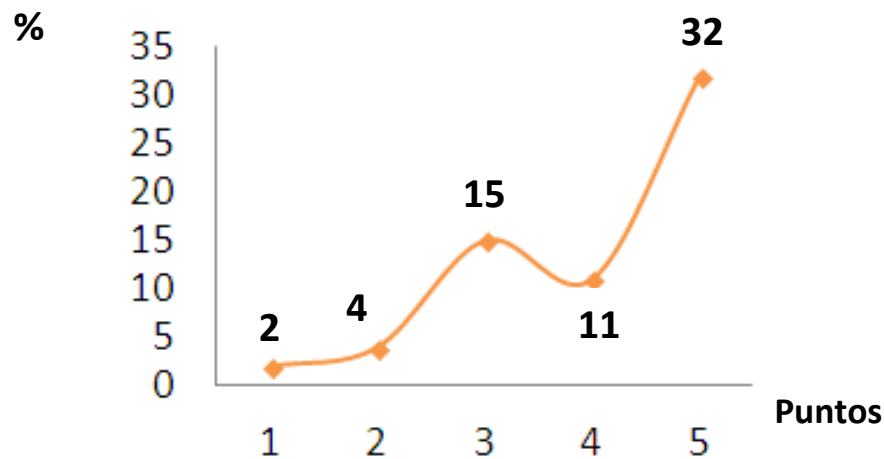
**¿Cómo se informaría sobre las tasas de los bancos? -%- R. múltiples.**  
**Base: bancarizados**

	Total	Menos de 34 años	Entre 35 y 44 años	Entre 45 y 54 años	55 o más años
A través del simulador digital de tasas de los Bancos	49	69	52	52	40
Entraría a la página del Banco Central para ver la tabla comparada	41	36	35	45	43
Entraría a la página web de los Bancos	40	53	38	40	38
Leería los portales online de los diarios	18	20	14	18	18
Iría a la sucursal de mi Banco para que me asesoren	13	15	4	9	19
Leería comentarios de inversionistas/economistas	13	20	6	13	15
Preguntaría a mis conocidos	12	20	6	12	13

Fuente: D'Alessio IROL

- Buscarían tasa en distintas fuentes de información, pudiendo quedar relegados sus bancos actuales en esta etapa del proceso.
- Predominio de las plataformas online de los bancos, especialmente entre los sectores más jóvenes, quienes, sin embargo, demuestran necesitar más reaseguros de otras fuentes antes de tomar esta decisión.
- Los mayores de 55 años prefieren asesoramiento personal en la sucursal propia.

**¿Por cuántos puntos de diferencia en la tasa podrían estar dispuestos a colocar sus depósitos en una nueva entidad? -%- Base: bancarizados que buscarían tasas en otros bancos**



Fuente: D'Alessio IROL

- Si bien el 64% está dispuesto a “mirar” las tasas de bancos que no son con los que están operando, el límite mínimo sobre el que pensarían en cambiarse a otra entidad debería superar los 3 puntos.
- En especial, casi la mitad de los Millennials esperarían lograr hasta 5 puntos de diferencia (44%).
- Las mujeres presentan más inclinación a mantenerse en el entorno de seguridad de su banco actual sin importar la tasa (20% versus un 12% del total que no se cambiaría).

En caso de utilización del material, se ruega citar la fuente: D'Alessio IROL.