

## ¿Qué predisposición estarían generando los nuevos plazos fijos online?

El bolsillo y la necesidad de hacer rendir más las inversiones atentan contra la fidelidad al banco actual. Existe receptividad por parte de la mitad de los usuarios bancarios a conocer más sobre los plazos fijos que pueden contratar por medio de Home Banking en cualquier institución adherente y acreditar el monto resultante en la cuenta de su banco actual. Pero, necesitaran de una diferencia que supere los 3 puntos para decidir la colocación en un nuevo Banco. La consulta en la entidad bancaria propia no surge entre las fuentes de información preferidas a la hora de informarse sobre tasas.

La siguiente información es un anticipo con 500 bancarizados del Estudio sistemático "Tendencias de la Banca Retail" realizada en forma online por D'Alessio IROL.

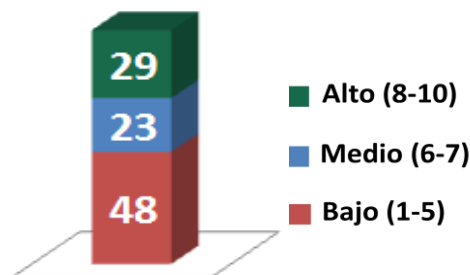
### Principales conclusiones

- 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 / Berensztein), resulta atractivo el contar con la posibilidad de una inversión con mayor rentabilidad y fácil de hacer.

1) 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.

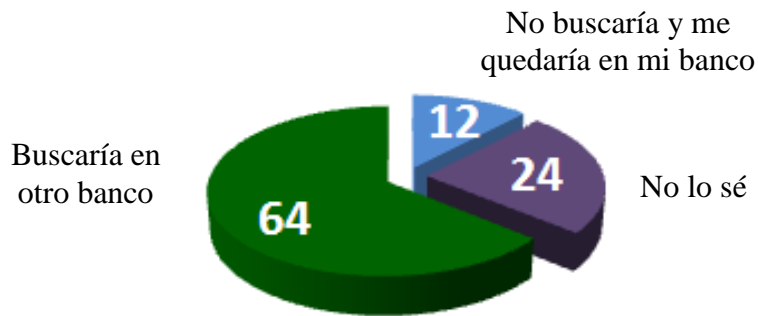
*¿Cuál es su nivel de interés en conocer más sobre la nueva modalidad para colocar plazos fijos?  
-%- Base: bancarizados.- Calificación de 1 a 10, siendo 10=MUY ALTA*



Fuente: D'Alessio IROL

2) 6 de cada 10 clientes estarían dispuestos a dejar su banco en busca de una tasa más rentable en otra entidad.

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



*Fuente: D'Alessio IROL*

Las mujeres presentan más inclinación a mantenerse en el entorno de seguridad de su banco actual sin importar la tasa (20% no modificaría el lugar de sus plazos fijos versus 12% del total).

- 3) Para definir la Entidad en la cual decidirían colocar un plazo fijo, utilizarían distintas fuentes de información, pudiendo quedar relegados sus bancos actuales.

Fuerte incidencia de las plataformas online de los bancos. Internet, a través de simuladores y los sites de los Bancos y los portales de Diarios, es el medio preferido.

Los sectores más jóvenes son los que más se inclinan por los simuladores digitales y los sites de Bancos, sin embargo, demuestran necesitar más reaseguros de otras fuentes antes de tomar esta decisión. Los mayores de 55 años son los que muestran alguna mayor preferencia por el asesoramiento personal en la sucursal en la que operan.

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

	Tota l	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	<b>49</b>	<b>69</b>	52	52	40
Entraría a la página del Banco Central para ver la tabla comparada	<b>41</b>	36	35	45	43
Entraría a la página web de los Bancos	<b>40</b>	<b>53</b>	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	<b>19</b>
Leería comentarios de inversionistas/economistas	13	20	6	13	15
Preguntaría a mi círculo de confianza	12	20	6	12	13

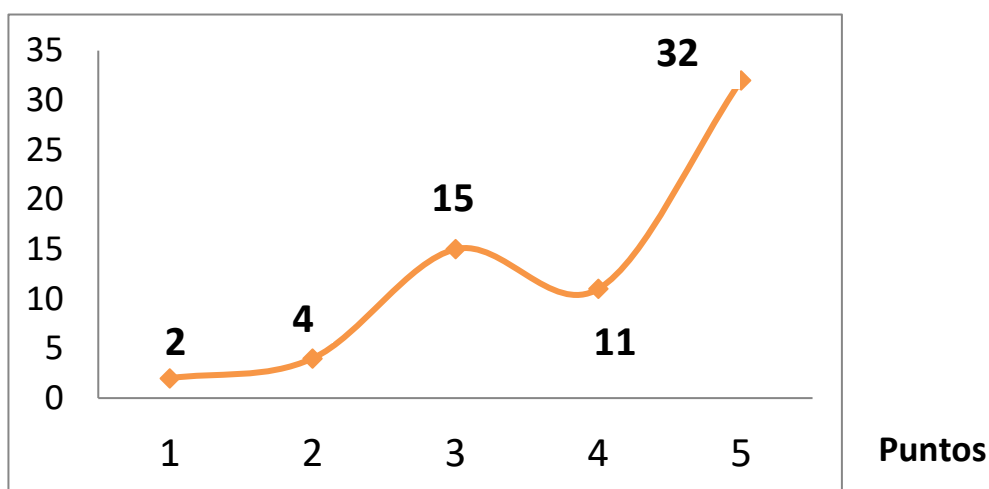
*Fuente: D'Alessio IROL*

**4) ¿Por cuántos puntos de diferencia en la tasa podrían estar dispuestos a colocar sus depósitos en una nueva entidad?**

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 traspasar sus depósitos a otra entidad debería superar los 3 puntos.

En especial, casi la mitad de los Millennials esperarían hasta asegurar 5 puntos de diferencia (44%).

**¿Cuántos puntos más le debería pagar un nuevo banco para que una tasa le resulte atractiva? -%- Base: bancarizados que buscarían tasas en otros bancos**



Fuente: D'Alessio IROL

En caso de utilización del material, se ruega citar la fuente: D'Alessio IROL.  
Consultas: [prensa@dalessio.com.ar](mailto:prensa@dalessio.com.ar) – (011)4331-1333 // (011)15-4415-2548