Resumen de prensa

lunes, 01 de diciembre de 2025



ÍNDICE

#	Medio	Titular	Fecha	
3	El Periódico	«La falta de Presupuestos puede afectar a la credibilidad fiscal»	01/12/2025	8
4	El Periódico	“ “	01/12/2025	9
5	El Periódico	«No pienso volver a política tras dejar el BCE»	01/12/2025	9
6	El Mundo	Sánchez en riesgo de perder la silla de España en el BCE durante años	01/12/2025	25
7	El Mundo	La gran banca supera el medio billón con las grandes fortunas	01/12/2025	23
8	El Economista	La banca copa la mitad del crecimiento en seguros y abarca el 35% del mercado	01/12/2025	8
9	El Economista	Revolut eleva su apuesta por España y aspira a superar los 7 millones de clientes en 2027	01/12/2025	9
10	Expansión	CaixaBank vence en banca de inversión a Rothschild y UBS	01/12/2025	13
11	Expansión	“Hemos duplicado el equipo de banqueros y vamos a seguir contratando”	01/12/2025	15
12	El Economista	Bankinter lanza un préstamo para impulsar la eficiencia energética del hogar	01/12/2025	9
13	Expansión	Mapfre: ventana abierta en Santander si Aegon sale	01/12/2025	14
14	Diario de Burgos	La banca realizó 7.500 operaciones entre 2022 y 2024 a través del nuevo Código de Buenas Prácticas	01/12/2025	31
15	Las Provincias	Sensibilizar en las aulas sobre la infancia refugiada	01/12/2025	11
16	Las Provincias	El Ayuntamiento dinamiza el comercio en Navidad con ‘Compra, rasca y gana’	01/12/2025	4
17	Levante	Foro Más Que Empresas: «Por un Camp de Morvedre más sostenible»	01/12/2025	16
18	Levante	La Càtedra Caixa Popular publica el llibre i documental ‘Mi nombre es Name’	01/12/2025	20
19	Diario de Avisos	Manuel del Castillo, presidente de Cajasiete, esta noche en Atlántico Televisión	01/12/2025	7
20	Mediterráneo	La Caixa Rural pone fin a los actos de su centenario	01/12/2025	19
21	La Tribuna de Albacete	Las ayudas Workin de Eurocaja Rural llegan a 10 proyectos de inserción	01/12/2025	22

el Periódico

Publicación	El Periódico de Cataluña General, 8	Fecha	01/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	98 977	V. Comunicación	135 896 EUR (157,577 USD)
Difusión	78 168	Tamaño	794,84 cm² (74,3%)
Audiencia	185 000	V.Publicitario	20 658 EUR (23 954 USD)

Dossier de prensa
unacc

Luis de Guindos

El vicepresidente del Banco Central Europeo (BCE) atiende a EL PERIÓDICO tras presentar el Informe de Estabilidad Financiera de su organismo y explica los riesgos de los que alerta dicho documento, analiza las perspectivas de la economía española, evalúa el futuro de los tipos y señala las novedades que esperan a la banca. Su advertencia sobre la necesidad de aprobar los Presupuestos resuena especialmente en España, donde el Gobierno no logra aprobar unas cuentas desde las de 2023.

«La falta de Presupuestos puede afectar a la credibilidad fiscal»

PABLO ALLENDESALAZAR
Madrid

Ángela Morant / BCE



El vicepresdiente del BCE, Luis de Guindos.

— Desde la pandemia se acumulan los *shocks*, pero los mercados siguen subiendo. ¿No le da vértigo?
— En el caso de los bancos europeos no ha habido impacto. Además, países del sur como Portugal, Grecia, Italia o España mejoraron su *rating* y son más competitivos. La economía de la zona euro, aunque esté creciendo por debajo de su potencial de entre el 1% y el 1,5%, es mucho más resistente. Aunque siempre hay dudas e incertidumbres, como señala nuestro informe.

— El documento descarta una burbuja de la inteligencia artificial (IA), pero advierte del riesgo de corrección bursátil.
— Los mercados están descontando una narrativa muy benigna: los riesgos geopolíticos no cristalizan, la política monetaria de EEUU sigue con bajadas de tipos, no va a haber recesión. La inteligencia artificial parece imparable en el mundo, la situación no se parece a la burbuja del *dotcom* de hace 25 años. Pero las valoraciones pueden sufrir una corrección si esa narrativa benigna no se ve concretada.

— También ve riesgo en el sector financiero no bancario.
— El aviso es la fuerte interconexión entre los mercados privados y los fondos de riesgo con la banca tradicional, que está en una posición buena. Se necesita una regulación global. Y que el proceso de supervisión de los mercados en Europa esté más integrado.

— Otro riesgo que señala es el de que un «desvío fiscal podría poner a prueba la confianza de los inversores, especialmente en países donde las mayorías políticas son frágiles». Francia viene a la cabeza. ¿Se aplica también a España?
— En Francia, la prima de riesgo sigue siendo moderada, el mercado de bonos siempre ha tenido liquidez, y no ha habido contagio a empresas y bancos. Nuestro informe habla del futuro. En Europa el déficit público está en el 3% y el ratio de deuda/PIB en el 90%. Simultáneamente, hay que hacer un esfuerzo muy importante para incrementar el gasto en defensa, que es una prioridad absoluta en Europa. La falta de estabilidad política para aprobar Presupuestos puede llegar a afectar a la credibilidad de los planes fiscales a medio plazo. Es un aviso general, aunque para algunos países puede ser más urgente.

— ¿Por qué España crece más que la media de la zona euro?
— En los últimos 10 años, dejando aparte el paréntesis del covid, la economía española ha tenido dos claras ventajas. La primera ha sido que el sistema financiero no ha dado problemas. La segunda, que ha ganado mucha competitividad. A ello se superpone el crecimiento muy fuerte de la población por la inmigración, que empuja el PIB. Soy favorable a la inmigración. Es necesaria, incluso imprescindible, dada la evolución demográfica en Europa y en España. Otro factor han sido los Fondos Europeos de Nueva Generación. El país ha recibido 70.000 millones de euros que no hay que devolver. En el futuro habrá que analizar cómo se han invertido. El tercer factor es el turismo.

> «Hay dudas sobre la sostenibilidad del crecimiento español por la vivienda»

> «Soy favorable a la inmigración, es imprescindible dada la evolución demográfica»

— ¿Es sostenible ese crecimiento?
— El cuello de botella que se está encontrando el modelo, debido al fuerte aumento de la población, es la vivienda. La oferta de alquiler no ha crecido al mismo ritmo y eso ha hecho que los precios aumenten, lo que está afectando a la movilidad de la fuerza laboral en España y especialmente a los jóvenes. Otro problema más estructural a medio plazo es que el aumento de la productividad es bastante reducido, porque la inmigración fundamentalmente va a sectores de no elevada cualificación. La conclusión es que, desde el punto de vista formal, el crecimiento del PIB es brillante, más del doble del europeo. Pero en otros indicadores, como el PIB per cápita, el crecimiento diferencial es mucho más moderado. Hay dudas sobre su sostenibilidad a medio plazo por la vivienda. Además, cuando la población crece, hay que invertir más en servicios sociales, como educación y sanidad, porque hay mayor demanda.

— ¿Cómo se soluciona ese problema de la vivienda?
— Regular los precios del alquiler no fomenta la oferta, sino que la reduce, como está pasando en algunas zonas en España. Dado el fuerte crecimiento de la población, asegurar una regulación adecuada que fomente el alquiler es fundamental. Y

elPeriódico

Publicación	El Periódico de Cataluña General, 9
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	98 977
Difusión	78 168
Audiencia	185 000
Fecha	01/12/2025
País	España
V. Comunicación	135 896 EUR (157,577 USD)
Tamaño	136,68 cm² (12,8%)
V.Publicitario	6331 EUR (7341 USD)

Dossier de prensa unacc

no es solamente una cuestión del Gobierno central, sino también de las comunidades y los ayuntamientos. Un pacto de Estado sobre el alquiler es vital.

— El BCE estima una sobrevaloración de la vivienda en España del 16,8%. El Banco de España analiza activar limitaciones a la concesión de hipotecas.
— La situación no es equiparable a la de hace 15 años. Entonces la burbuja de la vivienda estuvo acompañada por una burbuja de crédito, que ahora no hay. Las medidas macroprudenciales son importantes. Permiten intervenir cuando hay una situación de alza de precios no sostenible a medio plazo. Son medidas razonables.

— Los tipos de referencia del mercado, como el euribor, han empezado a subir. ¿Le preocupa?
— Decidimos la política monetaria en función de la evolución de la inflación, que es buena; de las proyecciones de inflación, que también son buenas; y de la transmisión de la política monetaria. El euribor a 12 meses tiene en cuenta no solo el nivel actual, sino también el de los próximos trimestres. Los mercados están descontando que no va a haber subidas o bajadas de tipos en los próximos meses. Nosotros lo que decimos es que el nivel actual de tipos es el adecuado en función de las tres variables. Aunque, lógicamente, dado el nivel de incertidumbre e incógnitas en el contexto internacional y geopolítico, estamos abiertos a modificarlo.

— El Gobierno tiene que decidir si comparte o cede la competencia para aprobar fusiones bancarias con el BCE y el Banco de España. La tiene por una ley de 2014 que aprobó siendo ministro.
— 2014 no es 2025. En 2014, el país acababa de salir de una crisis profundísima de las cajas de ahorro. Once años después, la solvencia y rentabilidad de la banca española es muy diferente. Por lo tanto, es posible una modificación del planteamiento. Es una decisión política que tendrá que tomar el Gobierno, pero creo que tener en cuenta al BCE o al Banco de España en esas operaciones es útil.

— ¿Obligará el BCE a que los presidentes de los bancos no sean ejecutivos en su nueva guía?
— Lo que puedo decir es que una separación de poderes entre un presidente no ejecutivo, que coordine el consejo de administración, y un consejero delegado ejecutivo es una buena práctica para todos los supervisores del mundo y bien recibida por los inversores. ■

el Periódico

Publicación	El Periódico de Cataluña General, 9
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	98 977
Difusión	78 168
Audiencia	185 000
Fecha	01/12/2025
País	España
V. Comunicación	33 055 EUR (38,329 USD)
Tamaño	216,13 cm² (20,2%)
V.Publicitario	8558 EUR (9923 USD)

Dossier de prensa unacc

«No pienso volver a política tras dejar el BCE»

P. A.
Madrid

— El 31 de mayo vence su mandato. ¿Se ve volviendo a la política nacional si un hipotético Gobierno del PP le ofrece la vicepresidencia económica?

— He sido ministro seis años y medio. Estoy muy orgulloso de esa época, de las circunstancias en las que entramos en el Gobierno y cómo se dejó el país. Pero esa aspiración la tengo cumplida. No pienso volver a política.

— ¿Qué planes tiene?

— No lo sé aún. He tenido alguna aproximación de alguna universidad, que consideraré. Como miembro del consejo de gobierno hay un régimen de incompatibilidades estricto, pero la docencia es compatible. Y creo que ahí también se puede hacer una función de servicio público.

— España perderá presencia en el comité ejecutivo del BCE con su salida, porque más que probablemente no será sustituido por un español. En 2027, vencen tres puestos, los del economista jefe Philip Lane, la presidenta Christine Lagarde, y la consejera Isabel Schnabel. ¿A cuál cree que debería aspirar España?

Ángel Díaz / Efe



Luis de Guindos, con Mariano Rajoy, en 2012.

— El Gobierno español que esté en el poder deberá hacer su elección. Para un país grande como España es importante tener presencia en el comité ejecutivo del BCE, donde las decisiones se toman en el interés de la zona euro. Personalmente, y siempre desde esa perspectiva de conjunto, yo he intentado que no se repitieran experiencias negativas que en el pasado afectaron a países importantes como España y que tuvieron repercusiones para el conjunto de la zona euro.

— ¿Cree que el exgobernador del Banco de España Pablo Hernández de Cos tendría opciones de ser presidente del BCE?

— Pablo fue un gran gobernador. Devolvió la reputación al Banco de España. Sabe perfectamente cómo funciona un banco central y ahora está en un puesto importante, como director general del BIS, pero una decisión así depende de muchas variables. ■

EL MUNDO

Publicación	El Mundo General, 25	Fecha	01/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	159 667	V. Comunicación	146 349 EUR (169,698 USD)
Difusión	143 211	Tamaño	302,16 cm² (48,5%)
Audiencia	479 000	V.Publicitario	27 550 EUR (31 946 USD)

Dossier de prensa unacc

DINERO FRESCO. El presidente afronta débil la negociación para un acuerdo en febrero de renovación de cuatro puestos en la cúpula del Banco Central Europeo

Sánchez en riesgo de perder la silla de España en el BCE durante años



CARLOS SEGOVIA

El presidente del Gobierno, **Pedro Sánchez**, afronta en posición de gran debilidad interna y externa la inminente negociación para la renovación del comité ejecutivo del Banco Central Europeo y hay alto riesgo de que España se quede sin silla durante varios años.

La cuarta economía del euro que ha contado en los últimos siete años con **Luis de Guindos** como vicepresidente, puede ahora quedar fuera tras la salida de éste en primavera del comité con solo seis puestos. Es la selecta cúpula del organismo más poderoso de la UE como mostró al salvar del colapso en pandemia a países como España.

Fuentes próximas al Ejecutivo confirman a este diario la dificultad de relevar a De Guindos por otro español al no haber tradición de que la vicepresidencia sea ocupada dos veces por el mismo país, pero confían en poder mantener la plaza con otro de los tres puestos que quedarán vacantes en 2027 y cuyo reparto puede quedar ya acordado el próximo mes de febrero. ¿En febrero? Es la solución que se baraja para evitar la enorme disputa que ya se ha desencadenado por la salida de De Guindos. Cinco gobiernos muestran ya interés en su puesto y el canciller alemán, **Friedrich Merz**, negocia ya con el presidente francés, **Emmanuel Macron**, la sustitución de **Christine Lagarde** en 2027. «Es de esperar un cierto acuerdo completo en febrero», apuestan las citadas fuentes. Es decir, un pacto en la UE para reemplazar en 2026 a De Guindos y, en 2027, al economista jefe del BCE, el irlandés **Philip Lane,** a la propia Lagarde y a la alemana **Isabel Schnabel**. No se pondrían nombres aún salvo para el relevo de De Guindos, pero se pactaría un reparto tácito por países, según varias fuentes consultadas. El problema es que Sánchez llega mal colocado. Además de su inenarrable debilidad interna –sin aprobar siquiera la senda de estabilidad que es el primer paso para intentar los primeros Presupuestos desde 2023– se encuentra en minoría creciente en el Consejo de la UE, dominado por miembros del Partido Popular Europeo empezando por Merz. La debilidad española quedó evidenciada el pasado viernes en que se cerraron las candidaturas de ministros de Economía para presidir el Eurogrupo y sólo se presentaron el belga y griego, del Partido Popular Europeo. **Carlos Cuerpo** ha decidido, con buen criterio, desistir y evitar otro descalabro para España.

¿Qué español podría intentar alguna silla del BCE? El propio Cuerpo, el gobernador del Banco de España, **José Luis Escrivá**, el economista más próximo a Sánchez, **Ángel Ubide**, y el actual responsable de Riesgos del disminuido Banco Sabadell tras la OPA, **David Vegara**, suenan como posibles interesados en un puesto en el BCE con ocho años de mandato. El candidato español más fuerte, según *Financial Times*, es el actual presidente del Banco Internacional de Pagos, **Pablo Hernández de Cos**, incluso para reemplazar a Lagarde, pero no tendría el favor de Moncloa como los nombres citados.



La presidenta del BCE, Christine Lagarde, junto al vicepresidente Luis de Guindos. GETTY IMAGES

Cuerpo, Escrivá, Ubide, Vegara y, sobre todo, De Cos, en quinielas

Tres países piden ya oficialmente el puesto que dejará De Guindos

El mejor escenario actualmente es conseguir la plaza que deje libre Lane, porque es seguro que Merz y Macron se asegurarán dos puestos para sus nacionales. Alemania nunca ha ostentado la presidencia ni Francia el preciado puesto de economista jefe. Si se quedan ambos, sólo quedaría por repartir la silla que deje Schnabel al final de 2027, pero los países que no logren el puesto de De Guindos disputarían a España esta repesca.

En señal de que todo se acelera, hay al menos ya tres candidatos oficiales a reemplazar a De Guindos. El más fuerte es el finlandés **Oli Rehn**, ex comisario europeo y respetado gobernador del banco central de Finlandia. También Letonia ha lanzado a **Martins Kazaks** y Croacia, a **Boris Vujcic**, alegando con razón que los países del Este aún no han entrado en el comité ejecutivo del BCE desde su adhesión. Grecia y Portugal preparan también candidaturas y España no ha presentado aspirante por ahora dando probablemente por imbatible la mencionada tradición de no poder relevar a De Guindos.

El Ministerio de Economía mantiene oficialmente que va a «trabajar para asegurar una presencia significativa e influyente en las instituciones económicas y financieras europeas», mencionando implícitamente al BCE. Si España falla en el reparto de las cuatro sillas que puede negociarse en febrero tendría que esperar hasta 2029, cuando vence el mandato del holandés **Frank Elderson**, pero su compatriota **Klaas Knot** es muy respetado incluso para sustituir a Lagarde. Los equilibrios geográficos son importantes, pero el Sur ya estaría representado por el italiano **Piero Cipollone**, con mandato hasta 2031.

En definitiva, alto riesgo de tener que esperar a 2029 o incluso más tiempo. No sería la primera vez que España pierde la silla. **Mariano Rajoy** no pudo retenerla en 2012 –en ambiente de rescate– tras haber estado siempre antes en el comité. Fue compensado después con la vicepresidencia, pero tras seis largos años fuera de una cúpula en la que es clave influir.

EL MUNDO

Publicación	El Mundo General, 23	Fecha	01/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	159 667	V. Comunicación	128 361 EUR (148,841 USD)
Difusión	143 211	Tamaño	403,82 cm² (64,8%)
Audiencia	479 000	V.Publicitario	32 808 EUR (38 042 USD)

Dossier de prensa unacc

La gran banca supera el medio billón con las grandes fortunas

● Banco Santander, CaixaBank y BBVA baten este umbral en su ofensiva para crecer en el negocio de grandes patrimonios ● Las altas comisiones de este servicio impulsan su negocio con unos tipos planos

LAURA DE LA QUINTANA MADRID

La banca española vuelca sus esfuerzos en crecer entre grandes fortunas y banca patrimonial. Es ahí donde se juega la última de las batallas en un sector que debe compensar la caída de los márgenes, con tipos neutrales sobre el 2%, con el aumento de las comisiones en sus servicios más sofisticados como son la gestión de carteras y el asesoramiento a las familias más ricas del país.

En total, a cierre de septiembre, las tres mayores entidades nacionales, Banco Santander, CaixaBank y BBVA, alcanzaron los 0,52 billones de euros en patrimonio gestionado a través de sus bancas privadas. En conjunto, los activos han crecido en 56.475 millones desde el cierre de 2024, con alzas de más del 11%. En concreto, Banco Santander batió los 194.500 millones de euros en el tercer trimestre, un 14% más; seguido de CaixaBank, con 181.684 millones de euros, y por BBVA, por encima de los 152.000 millones.

La banca privada de Santander, que lidera Víctor Allende en nuestro país desde hace un año cuando desembarcó allí proveniente de CaixaBank, es la más premium de todas. La entidad desveló hace unas semanas que contaba con 1.300 clientes con un patrimonio superior a los 20 millones de euros, que es donde el banco realiza el corte para el segmento conocido como UHNWIs (*ultrahigh-net worth individuals*, según sus siglas en inglés), que son, en resumidas cuentas, los más ricos de entre los ricos. Entre ese poco más de millar de familias se concentra un patrimonio de 80.000 millones de euros, un 41% de todo el patrimonio bajo gestión de su banca privada.

28

De mayo. ***Banco Santander lanzó Beyond Wealth, un servicio independiente de asesoría para fortunas de más de 50 millones.***

Santander, con un *ticket* mínimo de 20 millones para los individuos de mayor riqueza, es el único capaz de mirar de tú a tú a los grandes jugadores de este sector, como son los bancos estadounidenses (JP Morgan, Citi o Goldman Sachs) o a los suizos (UBS). El pasado mes de mayo Santander lanzó Beyond Wealth, un servicio independiente de asesoría para ultrarricos con más de 50 millones de euros de patrimonio, sean o no clientes del banco. El último dato disponible es que había alcanzado ya los 950 millones de euros, con la meta de llegar a 10.000 millones en el trienio.

CaixaBank fue pionera en lanzar en España un *family office* con Open Wealth en 2022. En tres años cuenta ya con 57 clientes entre los que se reparten 9.345 millones de euros en activos bajo supervisión, a cierre de septiembre. La entidad, que también ha pisado el acelerador en su banca privada (clientes que sí pertenecen al banco), cuenta con 2.724 clientes con un patrimonio superior a los 4 millones de euros, por un total de 29.785 millones de euros, esto es el 16% del total gestionado a través del segmento de altos patrimonios.

En el caso de BBVA los clientes de banca privada que cuentan con más de dos millones de euros en patrimonio alcanzaron las 9.333 personas en el tercer trimestre del año. Entre todos acumulan una riqueza conjunta que supera los 66.000 millones de euros, lo que supone un 43% de todo el dinero gestionado por BBVA entre banca personal y privada.

España vive un momento propicio para la acumulación de riqueza. El país lidera el crecimiento a nivel europeo; además, grandes fortunas latinoamericanas se trasladan a ciudades como Madrid, donde se sienten más seguros. Y a esto se suma el *boom* de la vivienda. Entre 2013 y 2023, los individuos más ricos de nuestro país han aumentado su fortuna un 74%, de los 537.106 millones de hace diez años a los 934.000 millones actuales que están en manos de 228.575 personas. Son también 50.094 más que en 2013, con un patrimonio medio reconocido de 4,1 millones.



La vicepresidenta primera y ministra de Hacienda, María Jesús Montero, en un acto en Granada. PEPE TORRES / EFE

CaixaBank fue pionera al lanzar su 'family office' en 2022

BBVA alcanza los 9.333 clientes con más de dos millones

El número de ricos ha subido en 50.094 personas entre 2013 y 2023

HACIENDA DEVUELVE A LOS MUTUALISTAS 2.350 MILLONES

La Agencia Tributaria ha devuelto 2.350 millones de euros entre agosto y octubre a los pensionistas de las antiguas mutualidades por el IRPF que habían abonado de más en el periodo 2019-2022, según recoge Efe del último informe de recaudación tributaria. Estas cantidades, correspondientes a las primeras devoluciones de los atrasos, se suman a los 1.435 millones devueltos en 2024 y a las cantidades abonadas en el marco de la campaña de la renta de esta primavera, correspondientes al ejercicio de 2024. Este conflicto parte de una sentencia del Tribunal Supremo de 2023. Ahí, dictaminó que los jubilados que cotizaron en las antiguas mutualidades profesionales pueden reducir sus rendimientos del trabajo en la declaración de la renta para evitar la doble tributación por las aportaciones a las mutualidades que no pudieron deducirse en su momento. Los mutualistas aún pueden reclamar los ejercicios 2020, 2021 y 2022.

La banca copa la mitad del crecimiento en seguros y abarca el 35% del mercado

Sabadell, BBVA, Santander e Ibercaja son los que más cuota ganan en perjuicio de CaixaBank

Hasta el mes de septiembre, las primas avanzaron un 22% y rozan los 23.000 millones

Aitor Caballero Cortés MADRID.

El mercado de los seguros vira en dirección a la banca. Según los últimos datos de la consultora Icea, experta en el sector, las entidades que son 100% propiedad de bancos o aquellas que están participadas, ya sea de forma mayoritaria o no por estas entidades financieras, están engordando sus cifras y adquiriendo cada vez más volumen de negocio. En concreto, ya aglutinan el 35,5% de la cuota de mercado a cierre de septiembre, cuando hace un año esta cifra no llegaba al 33%.

Esto supone un crecimiento en ingresos por primas de algo más de 4.200 millones de euros, congregando entre todas estas sociedades 22.887,8 millones, un 22,65% más que un año atrás. Si observamos estos datos a nivel sectorial, de 56.572 millones de facturación que reportó el conjunto de aseguradoras en los nueve primeros meses, este dato ha evolucionado en 2025 a 64.422 millones. Un total de 7.850 millones de crecimiento de los cuales, algo más de la mitad (el 53%) provienen de sociedades que bien son de los bancos o están participadas por ellos.

El movimiento es paradójico, porque mientras la gran mayoría de industrias tiende a la concentración, el seguro español parece que ha parado el reloj y el mercado aún no asimila las directrices europeas de formar grandes *players* a nivel continental para competir con Estados Unidos y Asia. Caso contrario al de su *hermano mayor* en finanzas, la banca, donde en las fusiones y adquisiciones se han llegado a cifras de 16.000 millones, que fue la valoración final de BBVA por Sabadell tras el *rally* en bolsa del vallesano.

Mientras, en seguros, aquellos que van en cabeza en los rankings se diluyen cada vez más, sobre todo si son aseguradoras y no sociedades propiedad de bancos. En lo que llevamos de año, entre las 25 entidades más importantes por volumen, exceptuando las seis que son al completo propiedad de los bancos, 15 de ellas pierden cuota de mercado. Mapfre, Mutua, Allianz, Generali, Catalana Occidente (GCO) y Axa, todas ellas dentro del *top* 10, y a pesar de consolidar dentro de sus grupos con alianzas bancarias, pierden terreno (1,55 puntos porcentuales) respecto a un año atrás, aunque crecen. Algunas incluso a doble dígito.

Entretanto, Zurich (empujado por Sabadell fundamentalmente, que casi triplica ingresos), BBVA, Santander e Ibercaja son, hasta ahora, los grandes ganadores. La suma de estos cuatro refleja un crecimiento dentro de la *tarta* del seguro de casi cinco puntos porcentuales. A esta lista de ganancia de cuota se suma Santalucía, Asisa, principalmente por la consecución de un mejor concierto de Muface y Mutualidad.

Sociedades en propiedad o participadas por bancos en seguros

Datos en millones de euros

Entidades	Primas emitidas 9M 2024	Primas emitidas 9M 2025	Crecimiento primas 9M 2025-2024 (%)	Cuota mercado 9M 2024 (%)	Cuota mercado 9M 2025 (%)
VidaCaixa	8.071,0	7.630,1	-5,46	14,27	11,84
SegurCaixa Adeslas	3.742,6	4.174,6	11,54	6,62	6,48
BanSabadell Vida	1.259,0	3.481,8	176,55	2,23	5,40
BBVA Seguros	1.139,0	1.791,6	57,29	2,01	2,78
Santander Seguros	1.237,4	1.662,9	34,39	2,19	2,58
Ibercaja Vida	524,5	798,5	52,25	0,93	1,24
March Vida	366,8	584,2	59,28	0,65	0,91
Unicorp Vida	271,4	477,3	75,85	0,48	0,74
Abanca Vida	428,0	446,6	4,37	0,76	0,69
BBVA Allianz	380,2	444,2	16,83	0,67	0,69
Santander Generales	283,3	330,2	16,43	0,50	0,51
BanSabadell Seg. Generales	148,2	169,9	14,54	0,26	0,26
Santander Vida	168,1	159,9	-4,89	0,30	0,25
Cajamar Vida	139,7	145,0	3,77	0,25	0,23
Bankinter Vida	101,9	131,6	29,15	0,18	0,2
Kutxabank aseguradora	92,5	104,1	12,49	0,16	0,16
Santander Mapfre	86,2	98,9	14,7	0,15	0,15
Cajamar Seg. Generales	87,5	98,6	12,6	0,15	0,15
Kutxabank vida y pensiones	74,7	83,2	11,46	0,13	0,13
Abanca Generales	50,6	65,3	28,86	0,09	0,10
Bankinter Seg. Generales	7,7	9,6	23,89	0,01	0,01
Grupos 100% bancarios	11.984,4	13.166,4	9,86	21,19	20,43
Total bancos	**18.660,3**	**22.887,8**	**22,65**	**32,99**	**35,50**

Fuente: ICEA y elaboración propia.

> Zurich, impulsada por Sabadell, casi duplica su cuota de mercado pasando de un 4,3% al 7,4%

VidaCaixa, el mayor exponente

Si hay un banco que tenga un amplio *expertise* dentro de los seguros es CaixaBank. La entidad dirigida por Gonzalo Gortázar es la líder en el sector a través de su filial VidaCaixa, cuyo CEO es Javier Valle. Especializada en el ramo de vida, donde los bancos controlan la mayoría del mercado, tiene un peso en el mercado del 11,84%. Esto supone un decrecimiento de cuota de 2,43 puntos con respecto a 2024, cuando era del 14,27%.

El decrecimiento coincide con la bajada de los tipos de interés, lo cual afecta en especial forma a la gama de productos garantizados de la filial de CaixaBank. Esta situación ha afectado sobremanera al avance de la banca en seguros, ya que la representación de VidaCaixa en el total de las entidades participadas por bancos es de un tercio de los ingresos por primas. Eso sin tener en cuenta la aportación de Adeslas, controlada por Mutua Madrileña pero participada al 49% por CaixaBank. De lo contrario, sería el 50% de los ingresos por primas de las entidades bancarias en seguros.

Gran parte de esa cuota perdida la ha aprovechado Sabadell. Después de un 2024 complejo en el ramo de vida, especialmente para Zurich (donde consolida Sabadell), la reforma del catálogo de productos ha impulsado la alianza, que ya supera las cifras de todo el año pasado y también las del 2023, a pesar de faltar aún los últimos tres meses. Estos buenos resultados coinciden con un refuerzo entre la aseguradora suiza y el banco catalán fruto de la opa de BBVA, cuando Zurich incrementó su posición en Sabadell más allá del 5%.

Por su lado, Santander, al igual que CaixaBank, también tiene su propia sociedad en seguros de vida. Esta crece un 34,39% respecto al año pasado y ha provocado que su cuota de mercado pase de un 2% a casi un 3%. Si se suma el peso de su alianza con Aegon y Mapfre, el banco presidido por Ana Botín supera dicho umbral.

BBVA e Ibercaja también tienen su propia aseguradora de vida, a pesar de que la primera, como el Santander, tienen acuerdos en no vida con aseguradoras. El banco azul logra, solo con su empresa en vida, casi un 3% del mercado total de seguros, y si se tiene en cuenta la *joint venture* con Allianz, su cuota es cercana al 4%. Ibercaja, que solo tiene una sociedad en vida (aunque comercializa seguros generales con Caser) aumenta su representatividad por encima del 1%.

Margen en seguros generales

A pesar de que la mayoría del crecimiento de los bancos viene del negocio de vida, las cada vez más engrasadas alianzas con las aseguradoras en el ramo de no vida han provocado que este mercado ya acumule un volumen de 8.300 millones, unos 2.000 millones más que hace un año. Todas las *joint ventures* compartidas entre los socios crecen a más de doble dígito hasta el momento.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 9	Fecha	01/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	21 000	V. Comunicación	35 350 EUR (40,990 USD)
Difusión	18 000	Tamaño	490,32 cm² (45,8%)
Audiencia	63 000	V.Publicitario	7684 EUR (8910 USD)

Dossier de prensa unacc

Revolut eleva su apuesta por España y aspira a superar los 7 millones de clientes en 2027

El neobanco eleva su penetración, cuadruplica depósitos y ultima nuevos productos

Matteo Allievi MADRID.

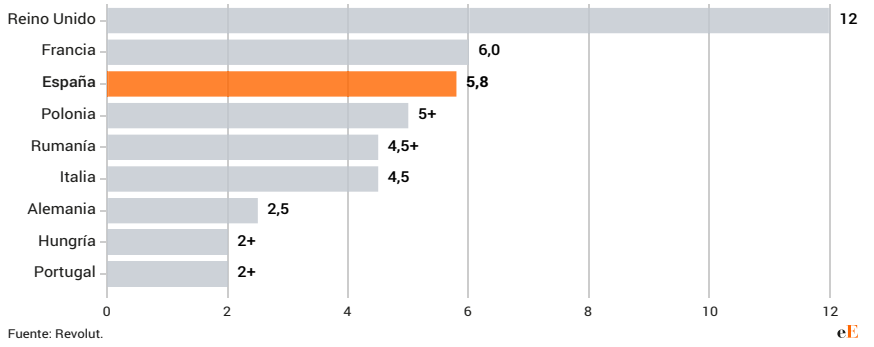
A la vez que acelera su expansión internacional, Revolut eleva también sus aspiraciones para España. El neobanco con sede en Londres se ha fijado un nuevo hito: superar los siete millones de clientes en el país en 2027. Hoy ya suma 5,8 millones de usuarios y España se consolida como su tercer mercado más relevante, solo por detrás del Reino Unido y Francia. La entidad está a punto de rebasar la barrera de los seis millones —objetivo previsto entre finales de este año y principios del próximo—, cumpliendo con sus pronósticos. "España es uno de los países donde hemos estado creciendo más rápidamente", comentó el vicepresidente del negocio global, David Tirado, confiando en la capacidad de la entidad de seguir ganando al menos un millón de clientes al año.

El último ejercicio ha sido especialmente significativo para la penetración de Revolut en el mercado español, que ha pasado del 8,5% al 13,6% según datos de la consultora Inmark, superando a ING y Sabadell. Aun así, la compañía cree que el potencial es mucho mayor. "En países como Irlanda alcanzamos un 70% de penetración de la población adulta. No veo por qué en España no deberíamos llegar, al menos, al 30% en los próximos años", subrayó Tirado.

En términos de clientes, la curva de crecimiento se ha disparado precisamente en el último año, al conquistar casi dos millones de nuevos usuarios, con la mayoría de la captación procedente del boca-oreja. Son cada vez más los españoles que confían en Revolut para depositar sus ahorros. Entre junio de 2024 y junio de 2025, la entidad ha más que cuadruplicado el volumen de depósitos, hasta los 3.127 millones de euros, de acuerdo con las cifras del Banco de España. "Todo el crecimiento que hemos tenido y la buena aceleración que hemos tenido recientemente tras integrarnos como entidad colaboradora en la agencia tributaria española y el lanzamiento de Bizum, entre otras cosas, nos ha puesto en una posición muy buena para mantener el ritmo de crecimiento. Estamos viendo bastante buen *feedback* por parte de los clientes", dijo Tirado.

España es el tercer mercado principal de Revolut

Se acerca a los seis millones de clientes



Fuente: Revolut.

No descarta la salida a Bolsa en el futuro

La salida a bolsa no ha desaparecido de los planes de Revolut, aunque el neobanco no cuenta aún con un *timeline* definido. "Es algo que consideramos para el futuro, pero no tenemos prisa", comentó Tirado, además de subrayar que el debut de su competidor Klarna en Wall Street no condiciona sus planes. Revolut ha alcanzado una valoración de 65.000 millones de euros.

El grupo está preparando su salto a la banca de empresas para el próximo año, con una gama de productos que incluirá préstamos, líneas de crédito y *factoring* (cesión de facturas), además de construir los cimientos de su nuevo equipo de banca privada. Aunque ya está contratando personal para dar forma a esta división, su diseño se encuentra aún en fases iniciales.

Tareas pendientes

En su hoja de ruta figura también el desembarco en el mercado hipotecario, aunque sin un calendario concreto. De momento, ofrece préstamos para vivienda solo en Lituania y el próximo mercado será Irlanda. En la actualidad, en España está potenciando su red de cajeros automáticos, de los que ya tiene instalados unos cuarenta entre Madrid y Barcelona. "Estamos contentos con la prestación de los *ATMs* y los estamos implementando en otras zonas del país", apuntó Tirado.

En paralelo, el banco todavía no ha anunciado el nuevo *country manager* para España, después de la salida de Eduardo Pérez, a la vez que busca una nueva sede en la capital de cara a nuevas contrataciones en los próximos años. De momento, la plantilla en España ronda los 1.000 empleados entre la oficina en la calle madrileña Príncipe de Vergara y el *hub* tecnológico en Barcelona.

Con ocasión de la inauguración de su *headquarter* en Londres, el neobanco anunció el pasado septiembre su plan de inversión de 1.000 millones en cinco años en Europa Occidental, región en la que se incluye a España. La cifra forma parte de un presupuesto global de 11.500 millones, destinado, entre otros objetivos, a la creación de 10.000 empleos.

Estas inversiones tienen tres propósitos principales, según explicó Tirado. "El primero es inyectar capital en el banco, algo que hacemos cada vez que entramos en un nuevo mercado para que la entidad ya tenga cierta fuerza; el segundo tiene que ver con las áreas de riesgo y *compliance*; el tercero es contratar más equipos que puedan trabajar en productos locales, como Bizum", zanjó el directivo.

Expansión

Publicación	Expansión General, 13	Fecha	01/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	43 332	V. Comunicación	63 932 EUR (74,132 USD)
Difusión	32 840	Tamaño	384,70 cm² (61,7%)
Audiencia	130 000	V.Publicitario	12 421 EUR (14 403 USD)

Dossier de prensa unacc

CaixaBank vence en banca de inversión a Rothschild y UBS

LA ENTIDAD LLAMA A LAS PUERTAS DEL 'TOP 10' EN ESPAÑA/ La división suma 820 profesionales, después de elevar un 30% la plantilla en cinco años y de sumar 60 nuevos empleados en menos de 12 meses.

Inés Abril. Madrid

Santander y BBVA son los dos bancos de inversión españoles que están entre los grandes del mundo. Tienen un puesto fijo en lo alto del ránking por comisiones en España y también en otros países donde tienen presencia. Pero están a punto de dejar de estar solos. CaixaBank ha emprendido una carrera silenciosa por ganar terreno en banca de inversión y está llamando a las puertas del *top 10*.

El ascenso ha sido vertical. Hace menos de cuatro años el banco estaba fuera del negocio. Dealogic es el encargado de certificar a todos los que son alguien en banca de inversión y su clasificación de los 20 primeros en España no incluía a CaixaBank.

La situación comenzó a cambiar en 2022. CaixaBank logró la decimoctava posición, desde la que dio el salto a la decimoquinta en 2023 y a la decimotercera en 2024. En lo que va de año está el undécimo, según los datos a cierre del tercer trimestre.

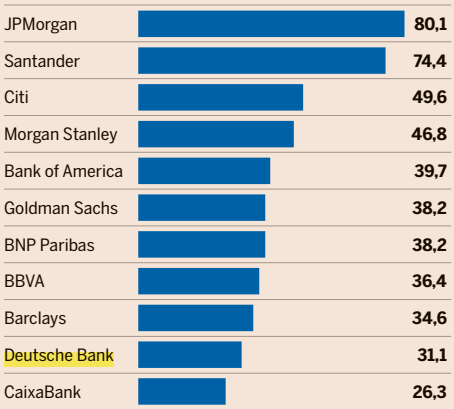


JMCadenas

Gonzalo Gortázar, consejero delegado de CaixaBank.

LÍDERES EN BANCA DE INVERSIÓN

Ránking por comisiones ingresadas en España entre enero y septiembre de 2025. En millones de euros.



Expansión — Fuente: Dealogic

Ingresos por comisiones

El banco supera los 26 millones de euros en comisiones ingresadas y eso significa que está por delante en España de gigantes del sector como Rothschild y UBS, a los que más que duplica en honorarios embolsados por fusiones y adquisiciones (*M&A*, por sus siglas en inglés), operaciones en el mercado bursátil, colocaciones de bonos y préstamos sindicados.

CaixaBank se ha quedado justo por detrás de Barclays y Deutsche Bank en la clasificación y ha adelantado a pesos pesados del negocio, como Crédit Agricole, Société Générale o HSBC.

La subida en el ránking es el reflejo del impulso de CaixaBank a la banca de inversión. La entidad cuenta con 820 profesionales en la división de Corporate & Investment Banking (CIB), después de haber elevado un 30% la plantilla en cinco años y de sumar 60 nuevos empleados en menos de 12 meses.

Buena parte se ha destinado a reforzar el flanco internacional de la banca de inversión, con un foco más allá de los Pirineos que hace que un porcentaje superior al 35% del negocio de CIB se haga fuera de España, según datos de la entidad.

El objetivo de CaixaBank es el mismo que los grandes bancos mundiales: las empresas multinacionales, de mayor tamaño, conexiones y complejidad operativa. Tiene una red que cubre 26 países con su banca de inversión y la está usando para incrementar los ingresos en un negocio que depende menos de los tipos de interés y que puede contrarrestar con las comisiones la ciclicidad de la actividad bancaria tradicional.

Compañías más grandes

CaixaBank tiene una gran presencia en empresas medianas y de ahí procede una parte de su actividad en banca de inversión, pero el giro que le ha dado a la división mayorista tiene como meta ganar peso entre las compañías más grandes.

Más del 35% del negocio de la banca de inversión de CaixaBank es internacional

El grueso de los clientes son empresas grandes, así como inversores financieros e institucionales

Sus datos dicen que lo está consiguiendo. Según las últimas cifras, el 70% de sus ingresos por comisiones se obtiene en productos en los que compite de tú a tú con la gran banca de inversión internacional.

En estos momentos, el grueso de los clientes de CaixaBank son grandes corporaciones que facturan más de 500 millones de euros, así como inversores financieros (bancos, instituciones financieras, aseguradoras...) e institucionales (fondos de inversión, soberanos, de pensiones...).

Su punto fuerte es España y Europa continental. Es donde está la mayor parte de sus clientes y donde consigue la mayoría de las operaciones, pero el banco estadounidense Citi lo mandata de forma recurrente para sus colocaciones de bonos en Wall Street y entidades internacionales como Royal Caribbean Cruises, Global Payments, Norwegian Cruise Line y Aebi Schmidt han recurrido a la entidad para que tome parte en sus préstamos sindicados. Todos ellos han sumado comisiones a CaixaBank Corporate & Investment Banking en lo que va de año.

Eso ha convertido la división corporativa en uno de los focos claros de crecimiento en el plan estratégico a 2027 del banco. La intención de CaixaBank es seguir sumando banqueros de inversión a sus filas, hasta llegar a 920 ese año, y continuar incidiendo en la internacionalización.

Otra baza es el negocio sostenible. El 20% de los ingresos ya tiene esa consideración y la meta es seguir aumentando esa cuantía.

JPMorgan y Santander mantienen su duelo en lo alto

Hay 18 bancos de inversión en España que han ingresado por comisiones de asesoría más de 10 millones de euros en los nueve primeros meses de 2025, pero el liderazgo es cosa de dos. JPMorgan y Santander llevan años de reñido duelo a la cabeza del ránking. Este ejercicio la victoria es para el banco de Wall Street, pero la de 2024 se la llevó Santander, igual que la de 2023.

Citi, Bank of America, Goldman Sachs y Morgan Stanley son habituales de lo alto de ránking a partir de la tercera posición, al igual que Barclays, BNP Paribas y Deutsche Bank. Hace tiempo que BBVA se unió a ellos. La entidad lleva varios años con un puesto fijo en el *top 10* e incluso entre los cinco primeros. Ahora se suma CaixaBank, dispuesto a hacer más enconada la competición.

La Llave / Página 2

Expansión

Publicación	Expansión General, 15	Fecha	01/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	43 332	V. Comunicación	56 966 EUR (66,055 USD)
Difusión	32 840	Tamaño	468,52 cm² (75,1%)
Audiencia	130 000	V.Publicitario	14 168 EUR (16 428 USD)

Dossier de prensa unacc

"Hemos duplicado el equipo de banqueros y vamos a seguir contratando"

ENTREVISTA PABLO LÓPEZ MEDRANO Director general de JPMorgan Banca Privada en España / El banco americano está inmerso en una importante estrategia de crecimiento entre grandes clientes y busca duplicar el negocio.

Sandra Sánchez. Madrid

JPMorgan lleva alrededor de dos años inmerso en un ambicioso plan para crecer en el negocio bancario de clientes de altos patrimonios en España.

El banco estadounidense, que es una de las entidades de referencia en el sector de la banca privada en España, junto a grandes nombres nacionales, como CaixaBank y Santander, se había marcado el objetivo de duplicar el volumen de activos bajo gestión y el equipo de banqueros privados en España.

Hace solo cinco meses, en junio de este año, y en medio de su ofensiva por ganar cuota entre los clientes de grandes fortunas, JPMorgan nombró a Pablo López Medrano (Madrid, 1976) responsable del negocio vinculado a grandes fortunas, en sustitución de Borja Astarloa, que tras ocho años al frente de la división de Banca Privada, asumía un rol internacional dentro de la entidad.

Tras más de 15 años de trayectoria en JPMorgan, López Medrano se había convertido en uno de los banqueros privados más reputados y con mayor cartera de clientes del banco. Y se encuentra ahora pilotando un momento clave de la estrategia en Banca Privada de JPMorgan, que se mantiene como un sector prioritario y crítico para el futuro del gigante americano en España.

–¿Cómo valora el tiempo que lleva al frente del negocio de banca privada?

En 2023, el banco diseñó un plan estratégico internacional, que definía un objetivo para España de duplicar el negocio en seis años. Al cabo de dos años, todo el crecimiento que queríamos tener se está cumpliendo. De hecho, vamos ligeramente por encima del plan que teníamos establecido.

Hemos crecido muchísimo en el equipo de banqueros privados y este año, hemos contratado diez profesionales que, contextualizado dentro del equipo, es un crecimiento relevante que supone prácticamente doblar el equipo de banqueros que teníamos para cubrir el mercado en solo un año. El total está ligeramente por encima de 20.



JMCadenas

"Queremos seguir liderando y siendo una referencia para los clientes con patrimonios elevados en España"

"Estamos entablando nuevas relaciones con clientes en el entorno de los 10 y 15 millones de patrimonio"

"Hemos ganado capilaridad y nos ha permitido llegar a nuevos grupos familiares, empresarios y regiones"

"Tratamos de tener más representatividad entre grandes fortunas latinoamericanas que residen en España"

Pablo López Medrano, director general de JPMorgan Banca Privada en España.

–JPMorgan ha sido una de las entidades más activas en contrataciones este año en banca privada en España. ¿Ya ha cumplido los objetivos o se plantean nuevas contrataciones?

Vamos a continuar creciendo. Si somos capaces de seguir elevando el negocio a un ritmo mayor al plan que teníamos preestablecido, esto va a implicar también seguir contratando nuevos banqueros para amoldarnos al modelo al que queremos llegar. La vocación es seguir creciendo de una manera importante.

–¿Cómo ha evolucionado el negocio en este tiempo?

Desde que iniciamos el plan estratégico a finales de 2023, hemos aumentado un 30% los activos bajo gestión en España [JPMorgan no hace públicas sus cifras de patrimonio por países]. Es un crecimiento muy representativo.

–Históricamente, JPMorgan ofrecía servicios en España a clientes con patrimonios superiores a 25 millones de euros. Pero esa nueva estrategia de la que habla implica flexibilizar los requisitos mínimos de entrada hasta los 10-15 millones de euros de patrimonio financiero, en el caso de clientes a los que ve potencial de crecimiento...

En su momento identificamos una oportunidad en que podíamos jugar un papel relevante con una tipología de familias diferente y eso se está constatando.

Estamos en una evolución, pero nuestro mayor objetivo, nuestro foco 100% sigue estando en la parte de clientes *Ultra High Net Worth Individuals (UHNWI)*. Ahí es donde creemos que ponemos en valor toda nuestra propuesta, y donde potencialmente somos capaces de generar un elemento diferenciador.

Pero a día de hoy, estamos entablando nuevas relaciones con clientes en el entorno de los 10 y 15 millones de patrimonio y eso nos ha permitido ganar algo de capilaridad, y llegar a nuevos grupos familiares, empresarios, e incluso a determinados sectores de actividad y nuevas geografías dentro de España. Esto nos está permitiendo lograr los volúmenes de crecimiento de los que hemos hablado.

– ¿Está JPMorgan creciendo más entre clientes de estos nuevos segmentos o en el cliente UHNW al que se ha dirigido tradicionalmente?

Queremos seguir liderando y siendo una referencia para los clientes UHNWI. Pero en el corto plazo, esa otra tipología de clientes nos ofrece ganar capilaridad, que nos permite hacer un negocio muy interesante y muy recurrente, sobre todo por la potencialidad de crecimiento que tienen los volúmenes iniciales de cara a futuro.

Diría que el equilibrio entre los distintos tipos de relaciones es muy satisfactorio.

–¿Tiene que ver con estos distintos segmentos de clientes a los que quieren llegar el hecho de que el banco haya fichado este año banqueros en competidores internacionales, como Citi y Deutsche Bank; y en bancos nacionales, como Santander y CaixaBank?

Estamos haciendo un esfuerzo porque los perfiles de profesionales que llegan sean diversos. En algunos casos, queremos darle un plano internacional; o buscamos incorporar valor añadido en perfiles con un buen conocimiento específico, por ejemplo del sector tecnológico; y también nos interesan perfiles más vinculados a determinados ciudadanos extranjeros, que hayan pasado a ser residentes en España.

–¿Están encontrando muchas oportunidades en el movimiento de grandes fortunas latinoamericanas que llegan a España?

Ha habido muchísimas familias latinoamericanas llegando a España. Sobre todo a Madrid. Pero ahí es importante diferenciar, por un lado, las familias que tienen una vivienda aquí, pero no son residentes en España, y tienen una relación con el sistema financiero distinta y nosotros no entramos. Donde hemos entrado es a cubrir familias que efectivamente han venido aquí y que residen en España. A esas sí podemos darle cobertura.

Es un nicho en el que estamos tratando de tener más representatividad. Ahí nos ayuda mucho que el banco a nivel internacional tiene una buena imagen de marca y ya es muy representativo en todo lo que es el mercado latinoamericano. Por lo tanto, nosotros a nivel local estamos tratando de poner de manifiesto esa representatividad.

También hay una comunidad de nórdicos muy destacada llegando a España de una manera importante. Son grandísimos empresarios.

– Al margen de la llegada de fortunas latinoamericanas, ¿destacaría alguna otra característica del perfil del nuevo cliente de banca privada en España?

En 2025, estamos viendo, sobre todo en esta segunda parte del año, que la actividad corporativa, en cuanto a inversores institucionales llegando España, se ha convertido en una generación de operaciones corporativas (M&A) y eventos de liquidez que para nosotros está siendo una importante oportunidad de crecimiento.

–¿Cree que eso está ocurriendo especialmente en España?

La actividad de M&A se ha reactivado en la segunda mitad del año en todo el mundo. Pero España ha sido este año, y sigue siendo, un foco de cara al inversor extranjero y a los capital riesgo (*private equity*). No hay más que abrir el periódico todos los días para verlo.

¿Quién es JPMorgan en la banca privada española?

Aunque JPMorgan no hace públicas sus cifras de patrimonio en banca privada, en el sector se considera a la entidad como una referencia entre los clientes con patrimonios muy elevados, con más de 20 millones de euros, y conocidos como *Ultra High Net Worth Individuals* (UHNWI). Aunque algunos bancos extranjeros, como Andbank o Deutsche Bank, gestionan mayores volúmenes en banca privada (desde el millón de euros), ninguna otra entidad administra un patrimonio mayor que JPMorgan entre el segmento más exclusivo de clientes. Solo Banco Santander y CaixaBank compiten en España con JPMorgan gestionando las fortunas de los clientes de mayores patrimonios. JPMorgan quiere seguir liderando este segmento, pero ha dado un giro a su estrategia y busca ahora crecer entre clientes con menos patrimonio financiero, pero con el potencial de generarlo en el largo plazo.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 9	Fecha	01/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	21 000	V. Comunicación	10 814 EUR (12,539 USD)
Difusión	18 000	Tamaño	105,56 cm² (9,9%)
Audiencia	63 000	V.Publicitario	2695 EUR (3125 USD)

Dossier de prensa unacc

Bankinter lanza un préstamo para impulsar la eficiencia energética del hogar

Un simulador permite calcular el coste estimado de la reforma

eE MADRID.

Bankinter ha lanzado Préstamo EcoReforma para financiar reformas que mejoren la eficiencia energética de las viviendas.

Con este préstamo, cuya contratación es online, los clientes pueden financiar la sustitución de electrodomésticos, ventanas, aislamiento, aerotermia, calderas, paneles solares y suelo térmico.

El producto incluye, a través de la web y app del banco, un simulador de eficiencia energética que permite calcular el coste estimado de la reforma, las subvenciones disponibles, el ahorro energético y la revalorización del inmueble tras la mejora.

> El cliente debe registrar el inmueble en la plataforma e introducir los datos de consumo

Para acceder a la simulación, el cliente tiene que registrar el inmueble en la plataforma, introducir los datos y hábitos de consumo del hogar y obtener a partir de ahí unos resultados personalizados, que incluyen costes, ayudas y deducciones fiscales, así como la etiqueta energética antes y después de la reforma.

Una vez realizada la simulación, el cliente podrá acceder a la financiación mediante el préstamo, pudiendo ajustarla a sus necesidades. La financiación está sujeta al análisis y la aprobación por parte de la entidad.

Para poner en marcha este servicio, Bankinter ha contado con la colaboración de la compañía Minsait, perteneciente al Grupo Indra.

Expansión

Publicación	Expansión General, 14	Fecha	01/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	43 332	V. Comunicación	44 736 EUR (51,873 USD)
Difusión	32 840	Tamaño	310,58 cm² (49,8%)
Audiencia	130 000	V.Publicitario	10 858 EUR (12 590 USD)

Dossier de prensa unacc

Mapfre: ventana abierta en Santander si Aegon sale

CAMBIOS/ La holandesa podría retirarse de España y Portugal donde tiene un pacto de seguros con el banco que el grupo español estaría dispuesto a ocupar.

E. del Pozo. Madrid

A Mapfre se le ha abierto una ventana de oportunidad y para calibrar su efectividad, en la compañía van a estar muy atentos a lo que diga Aegon la próxima semana sobre su posible retirada de España.

La holandesa tiene una alianza de bancaseguros con Santander en España y Portugal, cuya continuidad se ha puesto en entredicho por los planes de centrarse en EEUU y deshacerse de otros negocios lanzados por Aegon. Ambas entidades trabajan en hogar, salud y vida riesgo.

Mapfre es socia también del banco en seguros de automóviles, pymes y responsabilidad civil y ha mostrado en muchas ocasiones su interés en ampliar su colaboración con el banco en este terreno. Pero siempre ha explicado que el banco tiene acuerdos con otras entidades que frenan sus posibilidades.

Mapfre y Aegon España han declinado hacer comentarios sobre el escenario abierto tras la informaciones que apuntan a que la aseguradora holandesa explora desinversiones en algunas de sus operaciones fuera de EEUU. España y Portugal están entre las actividades que vendería, igual que la de Reino Unido, especializada en pensiones. La aseguradora ha contratado asesores financieros para evaluar posibles desinversiones.

El martes 10 de diciembre Aegon dará detalles de nueva estrategia en el Día del inversor. La entidad anunció el verano pasado que estaba evaluando la posibilidad de trasladar su el domicilio legal y su sede central a EEUU, ya que este mercado representa el 70% de su actividad y, dijo, es un elemento clave para la estrategia y el crecimiento a largo plazo del grupo.

Implicaciones

La aseguradora ha examinado las implicaciones del posible traslado, incluyendo el impacto en sus accionistas, y la posibilidad de convertir Wall Street en su mercado principal de cotización junto con la negociación en Euronext.

Si Aegon aprueba la reubicación, se prevé que la transición dure entre 2 y 3 años. "Se espera que la reubicación del domicilio legal y la sede central de Aegon a EEUU simplifique la estructura corporativa, ya que armonizará su domicilio legal, residencia fiscal, normas contables y marco regulatorio con la geografía donde realiza la mayor parte de su actividad", afirmó Lard Friese, consejero delegado de Aegon.

La holandesa trabaja en España con su propia filial al 100%, que el año pasado tuvo un volumen de primas de 145 millones.

Cuenta también con dos filiales con Santander, de las que controla el 51% del capital y el banco posee el 49% restante. La de más negocio, Santander Generales, captó 378 millones el año pasado y la otra, Santander Vida, tuvo 366 millones. Ambas distribuyen sus productos en las oficinas del banco. El acuerdo con Mapfre se materializa a través de Santander Mapfre, controlada por la aseguradora en un 50,01 y participada por el banco en un 49,99%. Tuvo un negocio de 96 millones en 2024. Comparten también el accionariado de Santander Mapfre Hipoteca Inversa.

Si se confirma la retirada de Aegon, se abriría un proceso que pasaría por la recuperación de este negocio por parte de Santander que después, si sigue la práctica habitual en estos movimientos, abriría un proceso para recibir ofertas de las aseguradoras interesadas en convertirse en su aliada.

Aegon dará a conocer su nueva estrategia el próximo 10 de diciembre

Condiciones

Mapfre sería una de las candidatas, aunque será necesario conocer los detalles y condiciones de la operación para tomar la decisión final.

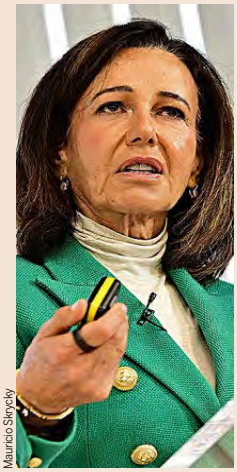
No es la primera vez que una aseguradora extranjera abandona el mercado español, algo que suele ocurrir cuando no logran un tamaño que les permita una masa crítica suficiente. Liberty Seguros es el último caso de retirada tras vender su filial de seguros generales a Generali.

La británica Aviva, pionera en España en alianzas de bancaseguros, también zanjó sus operaciones con varias de las antiguas cajas de ahorros y se retiró de España.



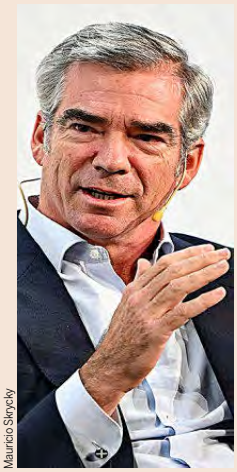
JMCadenas

Antonio Huertas, presidente de Mapfre.



Mauricio Skrycky

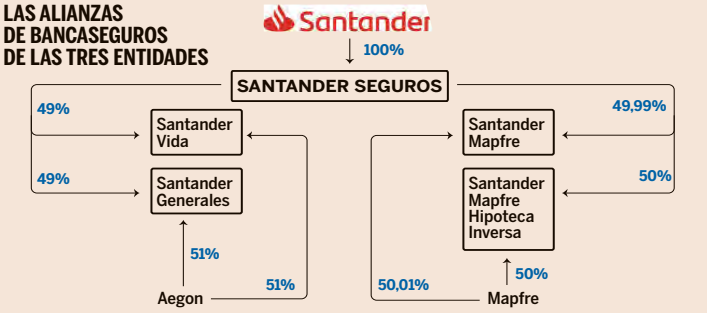
Ana Patricia Botín, presidenta de Santander.



Mauricio Skrycky

Tomás Alfaro, consejero delegado de Aegon en España.

LAS ALIANZAS DE BANCASEGUROS DE LAS TRES ENTIDADES



Expansión

Fuente: Elaboración propia y datos de Icea

Diario de Burgos

Publicación	Diario de Burgos General, 31	Fecha	01/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	19 666	V. Comunicación	1 094 EUR (1,268 USD)
Difusión	10 125	Tamaño	31,35 cm² (5,0%)
Audiencia	59 000	V.Publicitario	363 EUR (421 USD)

Dossier de prensa
unacc

SECTOR FINANCIERO

La banca realizó 7.500 operaciones entre 2022 y 2024 a través del nuevo Código de Buenas Prácticas

■ La banca realizó unas 7.500 operaciones, valoradas en 860 millones de euros, entre 2022 y 2024 al amparo del Código de Buenas Prácticas para deudores en riesgo de vulnerabilidad, según el informe *La contribución del sector bancario al crecimiento económico y el progreso de la sociedad*, publicado por las patronales AEB, CECA y Unacc. Existen dos Códigos de Buenas Prácticas, uno aprobado en 2012 y otro en 2022, que están orientados a aliviar la carga hipotecaria de personas en el umbral de exclusión. El primero permite la reestructuración viable de las deudas con garantía hipotecaria sobre la vivienda habitual y ha posibilitado, desde su entrada en vigor en 2012, que más de 70.000 familias acuerden la revisión de su préstamo hipotecario para adecuarlo a sus capacidades de pago. El segundo código también facilita el cambio en las condiciones de los préstamos de tipo variable a tipo fijo o realizar amortizaciones sin comisión.

LAS PROVINCIAS

Publicación	Las Provincias Comarcas, 11	Fecha	01/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	2507	V. Comunicación	16 623 EUR (19,274 USD)
Difusión	1973	Tamaño	502,18 cm² (80,5%)
Audiencia	12 300	V.Publicitario	4418 EUR (5123 USD)

Dossier de prensa
unacc

CAIXA POPULAR

INICIATIVA. La Cátedra Caixa Popular lanza un cuento ilustrado y un corto documental

SENSIBILIZAR EN LAS AULAS SOBRE LA INFANCIA REFUGIADA

'Mi nombre es Name' narra la historia real de una niña refugiada obligada a huir de su país a causa de la guerra que cruza el Mediterráneo en busca de un futuro mejor

VALENCIA

Extras. Caixa Popular, en colaboración con la Cátedra de Empresa y Humanismo de la Universitat de València (UV), organiza una nueva jornada formativa dirigida a los equipos directivos de empresas del entorno valenciano, con el objetivo de abordar los retos más actuales en materia de liderazgo y gestión en un contexto marcado por la transformación tecnológica y la competitividad global.

LLa Cátedra Caixa Popular para el Estudio de los Desafíos Sociales y la Vulnerabilidad de la Universidad Católica de Valencia (UCV) ha presentado el cuento ilustrado y el corto documental 'Mi nombre es Name', que narra la historia real de una niña refugiada obligada a huir de su país a causa de la guerra y cruza el Mediterráneo en busca de un futuro mejor.

Durante el acto, celebrado en la sede Trinitarios en el marco de la Semana de la Ciencia, el director de la cátedra y coordinador del proyecto, Alexis Cloquell, ha explicado que el libro «nació como un recurso didáctico para sensibilizar a los menores sobre la realidad del refugio y la migración forzosa». La iniciativa «comenzó como un cuento infantil ilustrado» y posteriormente «dio el salto a un corto audiovisual para aprovechar la fuerza del lenguaje televisivo». Además, según ha detallado, la obra cuenta con «una guía didáctica para que el profesorado pueda trabajar estos temas en el aula con rigor y sensibilidad», ya que desde la cátedra consideran que la escuela «es un motor clave para educar en empatía y transformar la sociedad del mañana».

Por otra parte, Cloquell ha destacado la participación de la cantante Rozalén, cuya implicación «ha elevado el proyecto a otro nivel». En este sentido, ha contado que «la artista grabó la narración del documental en cuanto recibió el texto», un gesto que el coordinador considera «un honor y un impulso enorme». La cantante no ha podido estar presente en el acto de presentación, pero ha intervenido en un mensaje grabado en el que ha afirmado estar «emocionada» tras ver el cuento con la narración que ha tenido «la suerte de grabar». Rozalén ha señalado la obra como muy «necesaria» porque permite que los niños conozcan «realidades mucho más duras que las que nos ha tocado vivir aquí». De nuevo, la artista se ha mostrado «muy feliz» de que hayan querido contar con su voz y ha expresado su deseo de que el proyecto «sirva para hacer mucho bien».

La escritora del libro, Montserrat Roca, docente en la Facultad de Magisterio y Ciencias de la Educación de la UCV, ha aclarado que el origen del cuento está en la experiencia de su hija en un campo de refugiados en Grecia, donde conoció a una niña llamada Name. A partir de aquella historia real, Roca ha construido un relato «en el que el nombre sirve para representar a todos los niños que se ven obligados a huir», combinando poesía y narrativa para mostrar «el recorrido de una pequeña que escapa de la guerra hasta llegar a un campo de refugiados».

Roca ha señalado que en la narración conviven «dos historias paralelas: la de Name y la de la garza como metáfora de la libertad», un recurso con el que busca invitar a la reflexión sobre las desigualdades entre la migración natural de las aves y las dificultades que afrontan las personas desplazadas. También ha hecho hincapié en que la combinación de guerra, miedo y esperanza se ha escrito «pensando en los más pequeños», ofreciendo elementos cercanos que les permitan identificarse y comprender. Para la autora, si la protagonista pudiera dirigirse a la sociedad, «nos pediría que despertáramos» y que entendiéramos que «la responsabilidad es de todos».

Por su parte, el ilustrador de la obra, Santiago Tena, profesor de Facultad de Psicología, Magisterio y Ciencias de la Educación de la UCV, ha asegurado que ha afrontado el proyecto «con mucha ilusión y volcando toda mi profesionalidad», con el objetivo de construir visualmente el recorrido vital de una niña refugiada. Para ello, ha representado «los lugares comunes del género», desde la vida en el hogar hasta la irrupción de la guerra, la travesía por el mar y la llegada al campo de refugiados, siguiendo una narrativa gráfica que permite al lector infantil comprender cada etapa «de forma clara y muy reconocible».

Tena ha precisado que el personaje de Name ha sido la clave para «equilibrar belleza y crudeza». Tras realizar numerosos bocetos, buscó dotarla de ingenuidad, fuerza y ternura, porque «su mirada sostiene todo lo que ocurre alrededor, por muy duro que sea». El ilustrador ha subrayado que no ha querido suavizar en exceso las escenas, convencido de que «a los niños hay que hablarles con honestidad". Su intención es que, al abrir el libro, los más pequeños "valoren lo que tienen, empaticen con Name y vuelvan la mirada hacia quienes han perdido ese estado de confort».

Junto con los autores han participado en el acto de presentación el productor del documental, Alberto Pla; y el responsable de Instituciones Religiosas de Caixa Popular, Josep Llopis, que han destacado el valor educativo y social del proyecto. Llopis ha resaltado que la iniciativa «refleja los valores compartidos entre la UCV y Caixa Popular», y ha adelantado que el libro «va a ser un recurso importante para comprender y combatir la vulnerabilidad desde las aulas». Por su parte, Pla ha recalcado que la historia "le ha trasladado a los momentos más duros vividos en campos de refugiados» y ha celebrado que el material «llegue en un momento idóneo para sensibilizar a miles de estudiantes sobre un drama que sigue afectando a millones de personas en el mundo».

El cuento ilustrado y el documental están disponibles en lapágina web www.minombreesname.com.



Presentación del proyecto. LP

LAS PROVINCIAS

Publicación	Las Provincias Comarcas, 4	Fecha	01/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	2507	V. Comunicación	6 489 EUR (7,524 USD)
Difusión	1973	Tamaño	192,61 cm² (30,9%)
Audiencia	12 300	V.Publicitario	2154 EUR (2498 USD)

Dossier de prensa
unacc

BURJASSOT. Hacer compras en las tiendas de proximidad puede tener premio este diciembre

El Ayuntamiento dinamiza el comercio en Navidad con 'Compra, rasca y gana'

BURJASSOT

Extras. La Navidad está a la vuelta de la esquina y desde el Ayuntamiento de Burjassot, a través de la Concejalía de Comercio, dirigida por Rosa Coca, de manos de CEMEF, ya se tiene todo preparado para que hacer las compras en el comercio del municipio tenga premio gracias a una nueva campaña de dinamización y promoción del comercio local. 'Compra, rasca y gana' es la campaña que arranca ya en el municipio, en este caso para los comercios como paso previo, para que la ciudadanía encuentre aún más fácil realizar sus compras en los establecimientos de Burjassot. Dichos establecimientos tienen desde el 24 de noviembre, fecha en la que dio comienzo la campaña, hasta el día 10 de diciembre de 2025 ambos inclusive para apuntarse y ser parte de la misma. Una vez apuntados, La entrega de los rasca y gana junto con la cartelería se repartirán desde los días 11 y 12 de diciembre. La información de los comercios y establecimientos de hostelería participantes se encontrará en la web burjassot.comercioscomunitatvalenciana.com. Una vez adheridos los comercios y servicios del municipio, la campaña comenzará para la ciudadanía el día 15 de diciembre y se extenderá hasta el día 26 de diciembre, ambos incluidos. Entre los citados días, todas las personas mayores de edad que realicen compras iguales o superiores a 20 euros en alguno de los negocios adheridos a esta campaña recibirán uno de los 6.000 rascas, de los cuales, 100 contendrán premios directos por importe de 20 euros.



Detalle de la campaña del Ayuntamiento. LP

Los rascas premiados, se canjearán por tarjetas de Caixa Popular por importe de 20 euros en las instalaciones de CEMEF SLU en horario de 9 a 14 los días del 15 al 26 de diciembre, exceptuando los días 24 y 25. Dichas tarjetas deberán ser canjeadas en los establecimientos adheridos a la campaña. Las personas que reciban uno de los 5.900 rascas que no contengan premio directo podrán optar a entrar en el sorteo de un fin de semana para dos personas en Benidorm y una cena o comida para dos personas en el Restaurante Quitín de Burjassot. Para ello, deberán depositar, con sus datos personales, el citado rasca en la urna que se ubicará en el Ayuntamiento hasta el 29 de diciembre. El sorteo tendrá lugar el lunes 5 de enero de 2026 a las 12.00 horas en el propio Ayuntamiento.

Levante EL MERCANTIL VALENCIANO

Publicación	Levante EMV General, 16	Fecha	01/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	27 977	V. Comunicación	9 559 EUR (11,083 USD)
Difusión	23 099	Tamaño	420,81 cm² (67,5%)
Audiencia	84 000	V.Publicitario	3173 EUR (3679 USD)

Dossier de prensa unacc

CEV caixa popular Diputació de València Vicepresidència primera Comarcalització HIDRAQUA

Daniel Tortajada



Vista aérea del polígono industrial de Sepes en Sagunt, capital del Camp de Morvedre.

Foro Más Que Empresas: «Por un Camp de Morvedre más sostenible»

Levante-EMV organiza un nuevo encuentro que pondrá el foco en la modernización del tejido económico y social con la sostenibilidad como elemento clave

MAPI CASABÁN
Sagunt

La modernización de sus sectores productivos, la mejora de las infraestructuras, la sostenibilidad y el impulso a la formación y el empleo son cuestiones de primer orden para cualquier territorio. La coordinación entre administraciones, empresas y ciudadanía se presenta como un factor esencial para seguir avanzando en la cohesión y el progreso de cada comarca.

Para atender estas y más cuestiones que afectan a los municipios del Camp de Morvedre, *Levante-EMV* organiza una nueva edición del Foro Más Que Empresas, un encuentro que cuenta con el impulso de la Diputación de Valencia, Vicepresidencia Primera Área de Comarcalización, Caixa Popular, Hidraqua y la Confederación Empresarial de la Comunitat Valenciana (CEV).

Esta cita es la séptima edición de una serie de charlas y debates que están recorriendo las comarcas en las que este diario cuenta con delegación propia o presencia.

Sagunt, ciudad industrial

En este caso, llega a una capital comarcal donde el sector industrial ha tenido históricamente un gran peso, con la siderurgia como cabeza más visible, pero también de la mano de sectores como el cemento, la química y la energía. Un Sagunt con un dinámico puerto comercial y una ubicación estratégica donde el sector logístico también es significativo, sobre todo desde el despegue del polígono Parc Sagunt I. Una ciudad que vive un proceso de expansión económica con la llegada de la gigafactoría de Volkswagen pero donde algunas empresas que llevan décadas asentadas en ella también están implicadas en constantes procesos de modernización sin perder de vista cuestiones como la sostenibilidad o la necesaria descarbonización.

En este enclave en pleno dinamismo, la conexión de la industria local con las distintas administraciones y las asociaciones que participan en la vida local se

> La coordinación entre empresas, administraciones y ciudadanía es un factor esencial

ve clave para impulsar la actividad empresarial de la zona de una forma alineada con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Por ello, el Foro Más Que Empresas impulsado por este diario permitirá reforzar esa línea de trabajo conjunto, dando a conocer el trabajo, los retos y preocupaciones de cada sector.

Esta cita tan significativa en el Camp de Morvedre tendrá lugar el mañana martes, 2 de diciembre a las 9.30 horas en el Centro de Educación Ambiental de la Comunidad Valenciana (CEACV), ubicado en Sagunt.

Sensibilización por el medio

La elección de este lugar no es casual pues éste es un centro público situado junto al protegido Marjal dels Moros que pertenece a la Conselleria de Agricultura, Desarrollo Rural, Emergencia Climática y Transición Ecológica.

Estas instalaciones son una referencia a la hora de ofrecer tanto recursos como actividades a profesionales y ciudadanía para contribuir a un mayor conocimiento y comprensión del medio ambiente y avanzar en los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).

Su ubicación, en la Alqueria dels Frares, rodeado de más de setenta mil metros cuadrados de zonas ajardinadas, le permite desarrollar sus cinco líneas de actividad principal: Itinerarios de divulgación y sensibilización ambiental de diferentes temáticas y adaptados a las características de los destinatarios; formación ambiental, mediante la organización y realización de cursos enfocados a incorporar la variable ambiental en los diferentes sectores económicos; documentación, pues el CEACV cuenta con una biblioteca de acceso público con más de 4.000 referencias documentales de temática ambiental; reuniones técnicas, seminarios y jornadas, acogiendo en sus instalaciones actividades promovidas por el CEACV o por otras entidades para la divulgación ambiental; actividades de ocio, mediante actividades lúdicas programadas para concienciar sobre la conservación del medio ambiente y los recursos naturales y reuniones técnicas, seminarios y jornadas, acogiendo en sus instalaciones actividades promovidas por el CEACV o por otras entidades para la divulgación ambiental.

> Los sectores más importantes en el tejido empresarial de Sagunt son el industrial y el logístico

Programación

La jornada comenzará a las 9.30 horas con un recibimiento donde no faltará el café para coger fuerzas y continuará con una bienvenida por parte de Toni Iborra, concejal de Industria de Sagunt, a todos y todas las asistentes. A las 10:10 horas comenzarán las mesas de debate moderadas por Mónica Arribas, delegada de la edición de *Levante-EMV* en la comarca. La primera estará formada por el propio edil saguntino, Cristina Plumed, vicepresidenta de la CEV Valencia y presidenta de Asecam, José María Gómez, director de fábrica cementera de Holcim y un representante de ArcelorMittal.

La segunda mesa estará integrada por Laura Gascón, gerente de la zona Valencia Sur de Hidraqua; Miguel Montagut, director de Zona de Caixa Popular; y Jorge Mateos, técnico del Centro de Educación Ambiental de la Comunitat Valenciana. El cierre institucional vendrá de parte de la diputada provincial Paz Carceller. ■

Levante EL MERCANTIL VALENCIANO

Publicación	Levante EMV General, 20	Fecha	01/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	27 977	V. Comunicación	8 876 EUR (10,291 USD)
Difusión	23 099	Tamaño	269,86 cm² (43,3%)
Audiencia	84 000	V.Publicitario	2359 EUR (2735 USD)

Dossier de prensa unacc

Novetats

La Càtedra Caixa Popular publica el llibre i documental 'Mi nombre es Name'

El projecte busca sensibilitzar a les aules sobre la infància refugiada i la migració forçosa

RICARDO SORIANO
València

La Càtedra Caixa Popular per a l'Estudi dels Desafiaments Socials i la Vulnerabilitat de la Universitat Catòlica de València (UCV) ha presentat recentment el conte il·lustrat i el curt documental 'Mi nombre es Name', que narra la història real d'una nena refugiada obligada a fugir del seu país a causa de la guerra i creua el Mediterrani a la recerca d'un futur millor.

Durant l'acte, celebrat a la seu Trinitaris en el marc de la Setmana de la Ciència, el director de la càtedra i coordinador del projecte, Alexis Cloquell, va explicar que el llibre «va nàixer com un recurs didàctic per sensibilitzar els menors sobre la realitat del refugi i la migració forçosa». La iniciativa «va començar com un conte infantil il·lustrat» i posteriorment «va fer el salt a un curt audiovisual per aprofitar la força del llenguatge televisiu». A més, segons va detallar, l'obra compta amb «una guia didàctica perquè el professorat puga treballar aquests temes a l'aula amb rigor i sensibilitat», ja que des de la càtedra consideren que l'escola «és un motor clau per educar en empatia i transformar la societat del demà».

D'altra banda, Cloquell va destacar la participació de la cantant Rozalén, la implicació de la qual «ha elevat el projecte a un altre nivell». En aquest sentit, va explicar que «l'artista va gravar la narració del documental, així que va rebre el text», un gest que el coordinador considera «un honor i un impuls enorme». La cantant no va poder estar present a l'acte de presentació, però va intervindre en un missatge gravat en què va afirmar estar «emocionada» després de veure el conte amb la narració que va tindre «la sort de gravar». Rozalén va assenyalar l'obra com a molt «necessària» perquè permet que els xiquets i les xiquetes coneguen «realitats molt més dures que les que ens ha tocat viure aquí». De nou, l'artista es va mostrar «molt feliç» que hagen volgut comptar amb la seua veu i va expressar el desig que el projecte «servisca per fer molt bé».

Levante-EMV



Rozalén va intervindre en un missatge gravat durant la presentació del projecte 'Mi nombre es Name'.

L'obra compta amb «una guia didàctica perquè el professorat puga treballar estos temes a l'aula»

L'escriptora del llibre, Montserrat Roca, docent a la Facultat de Magisteri i Ciències de l'Educació de la UCV, va aclarir que l'origen del conte és l'experiència de la seua filla en un camp de refugiats a Grècia, on va conèixer una xiqueta anomenada Name. A partir d'aquella història real, Roca va construir un relat «en què el nom serveix per representar tots els nens que es veuen obligats a fugir», combinant poesia i narrativa per mostrar «el recorregut d'una nena que escapa de la guerra fins a arribar a un camp de refugiats».

Roca va assenyalar que a la narració conviuen «dues històries paral·leles: la de Name i la de l'agró com a metàfora de la llibertat», un recurs amb què busca convidar a la reflexió sobre les desigualtats entre la migració natural de les aus i les dificultats que afronten les persones desplaçades. També va posar èmfasi que la combinació de guerra, por i esperança s'ha escrit «pensant en els més menuts», oferint elements propers que els permetin identificar-se i comprendre. Per a l'autora, si la protagonista poguera adreçar-se a la societat, «ens demanaria que ens despertem» i que entenguem que «la responsabilitat és de tots».

Per últim, l'il·lustrador de l'obra, Santiago Tena, professor de Facultat de Psicologia, Magisteri i Ciències de l'Educació de la UCV, va assegurar que va afrontar el projecte «amb molta il·lusió i bolcant tota la meva professionalitat», amb l'objectiu de construir visualment el recorregut vital d'una xiqueta refugiada. Per això, va representar «els llocs comuns del gènere», des de la vida a la casa fins a la irrupció de la guerra, la travessia pel mar i l'arribada al camp de refugiats, seguint una narrativa gràfica que permet al lector infantil comprendre cada etapa «de manera clara i molt reconeixible». ■

Diario de Avisos

Publicación	Diario de Avisos General, 7	Fecha	01/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	11 003	V. Comunicación	3 548 EUR (4,114 USD)
Difusión	10 263	Tamaño	206,75 cm² (20,4%)
Audiencia	38 000	V.Publicitario	943 EUR (1093 USD)

Dossier de prensa
unacc

Manuel del Castillo, presidente de Cajasiete, esta noche en Atlántico Televisión



Esta noche, a las 23.15 horas, el presidente de Cajasiete, **MANUEL DEL CASTILLO**, se sentará en el plató del programa *Políticamente Incorrecto*, espacio dirigido y presentado por el periodista **PEPE MORENO**, para hablar de la entidad isleña y analizar la situación y las expectativas económicas tanto a escala local como global. Además, el directivo de Cajasiete recordará su trayectoria profesional y, sobre todo, sus inicios en una sucursal de la santacrucera Rambla de Pulido ■

Mediterráneo

Publicación	El Periódico Mediterráneo General, 19	Fecha	01/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	7428	V. Comunicación	2 118 EUR (2,455 USD)
Difusión	6185	Tamaño	59,90 cm² (9,6%)
Audiencia	43 000	V.Publicitario	603 EUR (699 USD)

Dossier de prensa unacc

L'Alcora

R. D. A.



La Caixa Rural pone fin a los actos de su centenario

La Caixa Rural l'Alcora clausuró los actos de celebración de su centenario con un evento en el que se recordó la historia de la Caja Rural desde cuando empezó como Cooperativa Agrícola y en el que hubo una actuación de la banda de música y una recreación de la Rompida de la Hora, entre otros. **R.D.A.**

La Tribuna ALBACETE

Publicación	La Tribuna de Albacete General, 22
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	3617
Difusión	2991
Audiencia	16 000
Fecha	01/12/2025
País	España
V. Comunicación	819 EUR (949 USD)
Tamaño	20,69 cm² (3,3%)
V.Publicitario	251 EUR (291 USD)

Dossier de prensa unacc

EMPLEO

Las ayudas Workin de Eurocaja Rural llegan a 10 proyectos de inserción

■ La Fundación Eurocaja Rural ha seleccionado las 10 entidades beneficiarias de sus ayudas 'Workin' para impulsar la inserción laboral de personas con discapacidad. Cada uno de los diez proyectos seleccionados recibirá una ayuda de 10.000 euros. Entre las entidades seleccionadas están la Fundación Aspaym de Castilla y León, la Fundación Gema Canales, Asprona C.O Eloy Camino de Albacete, Down La Rioja, Astrapace de Murcia, Asprodiq de Quintanar de la Orden, el Patronato Intermunicipal Francisco Esteve de Paterna y la Asociación Tea Talavera.

Unión Nacional de Cooperativas de Crédito
Alcalá 55 28014 Madrid
T 917 81 94 18
http://www.unacc.com

© unacc 2025. Todos los derechos reservados