Resumen de prensa

martes, 09 de diciembre de 2025



ÍNDICE

#	Medio	Titular	Fecha	
3	Expansión	EEUU desregula la banca: ¿quién seguirá sus pasos en el mundo?	09/12/2025	18
4	Expansión	“ “	09/12/2025	19
5	El Economista	Los ‘Bizums’ europeos ultiman una sociedad para lanzar el gigante de pagos instantáneos	09/12/2025	5
6	El Economista	Schnabel (BCE) ve más un alza del precio del dinero que una bajada	09/12/2025	22
7	El Economista	Las familias triplican su riqueza financiera neta en quince años, de 0,8 a 2,5 billones	09/12/2025	21
8	Cinco Días	“La banca va a empezar a cortar el grifo en los préstamos hipotecarios”	09/12/2025	4
9	Cinco Días	“ “	09/12/2025	5
10	Expansión	“Uno de cada diez clientes europeos de Trade Republic es español”	09/12/2025	17
11	Expansión	CaixaBank elige Afi como asesor independiente de su hipoteca inversa	09/12/2025	16
12	Expansión	Santander exporta la banca de inversión a particulares y ultrarricos	09/12/2025	15
13	Cinco Días	El Santander explora comprar a Aegon su alianza de seguros de vida en España	09/12/2025	8
14	Cinco Días	El Santander participa en la creación del rey europeo de los aguacates	09/12/2025	10
15	Diario de Avisos	“Espero estar a la altura de la responsabilidad que comporta el Chanverga”	09/12/2025	27
16	Diario de Cádiz	Dos bancos aportarán los 19,7 millones de euros ya solicitados	09/12/2025	5
17	El Día de Segovia	Caja Rural llena de vida los pueblos con actividades navideñas	09/12/2025	13

Expansión

Publicación	Expansión General, 18	Fecha	09/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	43 332	V. Comunicación	127 376 EUR (148,440 USD)
Difusión	32 840	Tamaño	459,03 cm² (73,6%)
Audiencia	130 000	V.Publicitario	13 971 EUR (16 282 USD)

Dossier de prensa unacc

EEUU desregula la banca: ¿quién

CONSECUENCIA/ Un conjunto de nuevas normas impulsará el crédito y los beneficios y consolidará el

Martin Arnold. Financial Times

Una foto de Farmers & Drovers Bank ocupa un lugar destacado en la estantería junto al escritorio de Michelle Bowman en la Fed en Washington, como recordatorio de sus vínculos familiares con uno de los bancos más antiguos de Kansas.

El tatarabuelo de Bowman fue el primer presidente del banco de 143 años del que su familia aún es propietaria en la zona rural del Medio Oeste. Sus raíces en la banca la convirtieron en la opción clara para que el presidente de EEUU Donald Trump la nombrara vicepresidenta de supervisión de la Fed en junio, y también es candidata a suceder al presidente de la Fed, Jerome Powell.

El hecho de que Bowman lleve la banca en la sangre también explica el entusiasmo con el que ha impulsado uno de los cambios más significativos en décadas en la regulación financiera estadounidense. La iniciativa, acompañada de una reducción del 30% de la plantilla del departamento de supervisión y regulación de la Fed, se ajusta a los objetivos más amplios de la Administración Trump de reducir el tamaño del Estado y eliminar regulación.

Los analistas han pronosticado que las reformas de la regulación bancaria estadounidense que lidera liberarán casi 2,6 billones de dólares en capacidad crediticia e impulsarán la rentabilidad de los bancos del país al reducir el requisito de capital frente a pérdidas.

Muchos en Wall Street y entre los partidarios de Trump han aplaudido a Bowman por su promesa de eliminar lo que consideran restricciones excesivas a la banca para estimular el crédito, la innovación financiera y el crecimiento económico.

Afirman que la intervención sobre el sector tras la crisis de 2008 fue excesiva, expulsando la toma de riesgos de los bancos y desplazando grandes segmentos de la actividad crediticia y comercial hacia mercados de crédito privado y hedge fund con una supervisión más laxa.

Los rivales extranjeros de los grandes bancos de Wall Street temen que una relajación de las normas en EEUU dé a las entidades del país una poderosa ventaja, permitiéndoles ampliar su ya dominante posición en muchos sectores internacionales de capitales.

Las reformas iniciales de Bowman se centran en liberar capacidad de crédito de los bancos

La Fed aún tiene que presentar en detalle medidas como la reducción del colchón de capital

Los críticos de Bowman advierten de que la dilución de gran parte de las normas financieras estadounidenses, poco más de dos años después del colapso de varios bancos de tamaño mediano, fomentará una asunción excesiva de riesgos por parte de los bancos, expondrá a sus clientes a más irregularidades y pérdidas, e incluso sentará las bases de la próxima crisis financiera. Algunos temen una competencia regulatoria a la baja, a medida que los banqueros de todo el mundo presionen a sus propios reguladores para que suavicen las restricciones.

Michael Barr, predecesor de Bowman como vicepresidente de supervisión, señaló el mes pasado que los "periodos de relativa calma financiera" han dado lugar repetidamente a intentos de debilitar la regulación y la supervisión. "Esto ha tenido a menudo consecuencias nefastas, como vimos durante la crisis financiera mundial", advirtió.

Reformas

Las reformas iniciales de Bowman se centran en liberar capacidad de crédito de los bancos, relajando muchas de las restricciones que determinan el nivel de capital que deben asignar a dichos préstamos y otros activos en sus balances.

Una de las lecciones de la crisis de 2008 fue que los bancos muy endeudados carecían del capital propio necesario para absorber grandes pérdidas, lo que dejaba a los reguladores ante la incómoda disyuntiva de permitir la quiebra o rescatarlos para proteger a los depositantes.

En los años siguientes, los bancos se vieron obligados a aumentar drásticamente sus niveles de capital. El capital básico *Tier 1* –la principal referencia del capital bancario– que atesoran los principales bancos estadounidenses se ha más que duplicado desde 2011, superando los 1,1 billones de dólares, según JPMorgan.



Bloomberg News

Jerome Powell, presidente de la Reserva Federal (Fed), y Michelle Bowman, vicepresidenta de supervisión de la institución.

En un evento celebrado el mes pasado en Madrid, Bowman elogió estas reformas poscrisis calificándolas de "muy importantes". "Lo que pudimos crear o calibrar en los años posteriores a la crisis financiera puede, o no, seguir siendo adecuado", añadió.

"En 15 años la economía ha experimentado un enorme cambio", afirmó. "Hemos visto diversas innovaciones y compromisos de los que a nuestros bancos en particular les gustaría formar parte, pero el entorno regulatorio les impide hacerlo".

Esto sonó a música celestial a muchos banqueros presentes ese día, aunque Bowman afirmó que prefería describir el proceso como "modernización" en lugar de desregulación.

La Fed ya ha aprobado algunas de sus reformas previstas, como la relajación de la llamada ratio de apalancamiento suplementaria mejorada, que establece el capital no ajustado al riesgo que necesitan los mayores bancos de EEUU en proporción a sus activos totales.

El plan reducirá la ratio de al menos el 5% a entre el 3,5% y el 4,25%. Los supervisores estiman que esto liberará 13.000 millones de dólares de capital en las sociedades hólding de los ocho mayores bancos de EEUU y 210.000 millones de dólares en las filiales que toman depósitos.

Bowman afirma que esto eliminará una barrera que disuade a los bancos de ser más activos en el mercado de bonos del Tesoro estadounidense de 29 billones de dólares, impulsando las ventas de deuda pública. Los funcionarios señalan que se limita a alinear las regulaciones estadounidenses con la normativa internacional al eliminar las protecciones adicionales que puso antes Washington.



Sin embargo, Barr, que aún es miembro de la junta directiva de la Fed, votó en contra del plan, advirtiendo de que "aumentaría significativamente" el riesgo de quiebra de un gran banco. Se mostró "escéptico sobre que logre el objetivo de fortalecer la resistencia del mercado de bonos del Tesoro". El banco central también ha presentado planes para revisar a fondo sus pruebas de solvencia anuales tras un recurso legal sin precedentes presentado el año pasado, que argumenta que las pruebas eran ilegales por su falta de transparencia.

"Las pruebas de solvencia han sido el factor determinante de los requisitos de capital para los grandes bancos estadounidenses", señala Douglas Elliott, socio de la consultora Oliver Wyman. "Es probable que, en la práctica, los cambios suavicen esta limitación".

La Fed estima que sus propuestas de divulgar y solicitar valoraciones sobre sus modelos para evaluar la resistencia del sector reducirían los requisitos de capital a los principales bancos en unos insignificantes 0,25 puntos porcentuales de media frente a los últimos dos años.

Barr también votó en contra de estos cambios, porque "debilitarían y restarían credibilidad a las pruebas de solvencia" al generar "proyecciones excesivamente optimistas" y abrir el proceso a "la manipulación de los bancos".

Sin embargo, la Fed aún tiene que presentar en detalle otras reformas, como la reducción del colchón de capital adicional que exige a los bancos más grandes. Se espera que EEUU lo rebaje para ajustarlo al estándar global más bajo impuesto a otros bancos considerados sistémicos.

Basilea III

Uno de los puntos más esperados de la agenda de Bowman es su plan para completar la implementación de las llamadas normas de Basilea III, los estándares de capital acordados por un comité de reguladores globales con sede en la ciudad suiza. Previstos para principios del próximo año, estos cambios implementarán reformas de los requisitos de capital bancario acordados inicialmente hace una década en respuesta a la crisis de 2008.

Hace un par de años, Barr propuso una versión más estricta y "reforzada" de las normas que habría impuesto requisitos de capital adicionales de casi el 20% a los mayores bancos de EEUU. Sin embar-

Expansión

Publicación	Expansión General, 19	Fecha	09/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	43 332	V. Comunicación	127 376 EUR (148,440 USD)
Difusión	32 840	Tamaño	406,18 cm² (65,2%)
Audiencia	130 000	V.Publicitario	12 869 EUR (14 997 USD)

Dossier de prensa unacc

seguirá sus pasos en el mundo?

dominio estadounidense. Pero los críticos advierten que podría conducir a otra crisis.



Dreamstime

Fachada de Wall Street.

Bowman presentará una versión más laxa de Basilea III, que puede ser neutral en términos de capital

go, tras las intensas presiones del sector contra lo que denominó el "Final de Basilea", esta versión fue descartada.

Bowman espera presentar sus planes para implementar una versión más flexible de las normas de Basilea III, que probablemente sea más aceptable para Wall Street, a principios del próximo año. Los analistas prevén que estas sean, en general, neutrales en términos de capital para la mayoría de los bancos estadounidenses.

"Todos los bancos en EEUU, en particular los grandes bancos, quieren que se implemente Basilea III y seguir adelante", afirmó Daniel Pinto, vicepresidente de JPMorgan, en un evento en Fráncfort el mes pasado. Se espera que la propuesta revisada de EEUU mantenga el capital bancario "prácticamente sin cambios", según Pinto, que añadió que esto "crea una situación en la que tenemos entre 50.000 y 60.000 millones de dólares de exceso de capital por estar preparados para el peor escenario según la interpretación de Michael Barr". Esa suma equivale a la capitalización de mercado total del banco francés Société Générale, lo que subraya la diferencia de escala entre las entidades estadounidenses y europeas.

Los bancos europeos temen perder aún más cuota de mercado frente a sus rivales de EEUU

Los 13 principales bancos estadounidenses cuentan ya con un excedente de capital por encima de sus mínimos regulatorios de unos 200.000 millones de dólares, según Rebecca Boeve, especialista en inversiones de la división de banca privada de JPMorgan. "La desregulación debería permitir a los bancos destinar este exceso de capital al crecimiento de los préstamos, recompras de acciones y dividendos, y fusiones y adquisiciones", afirma.

No obstante, algunos ejecutivos de bancos estadounidenses sí muestran preocupación por la duplicación del capital para cubrir los riesgos operativos y de mercado que creen que podrían surgir entre las normas de Basilea y los colchones impuestos por la Fed a partir de los resultados de sus pruebas de solvencia.

Miembros del comité bancario del Senado escribieron el mes pasado a Bowman y a Powell pidiéndoles que eviten la "sobrecapitalización de riesgos" que ya han sido tenidos en cuenta por las normas estadounidenses.

Esto ha generado preocupación entre los reguladores europeos sobre si Estados Unidos se adherirá plenamente al acuerdo original de Basilea, a pesar de que Bowman les ha asegurado que lo hará.

Reino Unido y la UE ya han retrasado la implementación de sus versiones de las normas de Basilea III, a la espera de ver qué hace EEUU.

La Fed también anunció el mes pasado una relajación significativa de su sistema de calificación de "grandes entidades financieras", una herramienta de supervisión que impone restricciones a las actividades de mayor riesgo de los bancos con una valoración distinta a "bien gestionados".

"Desde la crisis financiera, nos hemos centrado en cuestiones de procedimientos, en el cumplimiento de requisitos", señaló Bowman. "Si bien son importantes, no lo son tanto como las cosas que realmente conducen a la quiebra de un banco, como el riesgo financiero material".

Europa

Lo que ya está claro es que los bancos de Wall Street probablemente serán los mayores beneficiarios de las reformas de Bowman. La consultora Alvarez & Marsal estimó en un informe reciente que la desregulación liberaría casi 140.000 millones de dólares de capital para las entidades crediticias estadounidenses, lo que aumentaría su rentabilidad sobre el capital en casi un 6%.

Fernando de la Mora, corresponsable de servicios financieros de Alvarez & Marsal, prevé que a los bancos británicos también les iría bien, con una reducción de sus requisitos de capital de alrededor del 8% gracias a los cambios regulatorios previstos y a unas pruebas de solvencia menos onerosas.

Sin embargo, afirma que los bancos de la UE se verían en gran medida perjudicados, ya que se espera que sus requisitos de capital totales aumenten ligeramente, en un 1%. Los reguladores suizos irían en la dirección opuesta, elevando los niveles de capital en un 33% en respuesta a la crisis de 2023 en Credit Suisse, que obligó a su rescate por parte de UBS.

"Nuestra opinión es que Reino Unido seguirá rápidamente a EEUU en materia de desregulación y probablemente logrará aproximadamente la mitad de la reducción en los requisitos de capital", afirma De la Mora. "Pero en la UE sólo hablamos de simplificación, no de reducción".

Animados por la perspectiva de la desregulación estadounidense, los banqueros británicos y de la UE ya piden a los reguladores que alivien las restricciones. UBS, frustrado por un aumento previsto de 26.000 millones de dólares en sus requisitos de capital, está considerando trasladar su sede a EEUU.

En Reino Unido, donde el Gobierno también impulsa una regulación más favorable al crecimiento, los ejecutivos esperan que los resultados de la última evaluación de los requisitos de capital del Banco de Inglaterra suavicen algunas normas; Sarah Breeden, vicegobernadora del BoE para la estabilidad financiera, insinuó recientemente que estaba considerando reducir los requisitos de ratio de apalancamiento de los bancos.

En el evento en Madrid al que asistió Bowman, afirmó que, cuando se introdujo, no esperaba que la ratio de apalancamiento fuera algo "vinculante de forma rutinaria para las firmas". "Si nos fijamos en los bancos de Reino Unido podemos ver que es vinculante para bastantes de ellos", añadió, cuestionando si el sistema estaba "funcionando como esperábamos".

El Banco Central Europeo, que regula a los grandes bancos de la UE, también se prepara para presentar las conclusiones de un grupo de trabajo que estudia la simplificación de las normas. Sin embargo, la principal supervisora del BCE, Claudia Buch, ha restado importancia a la idea de que pueda reducir significativamente los requisitos de capital bancario. "Los bancos mejor capitalizados tienen mayor capacidad para dar crédito, especialmente en tiempos de crisis", afirmó.

Los ejecutivos de los bancos europeos temen perder aún más cuota de mercado frente a sus rivales estadounidenses como resultado de la aparente divergencia en las normas de capital. "Son muy malas noticias", afirma un alto ejecutivo de la banca europea.

George Bridges, asesor principal de Ana Botín, presidenta ejecutiva de Banco Santander, afirma que las autoridades estadounidenses van a "utilizar todos los recursos a su alcance para que Estados Unidos sea mucho más atractivo para el capital y para fortalecer los bancos e instituciones financieras estadounidenses".

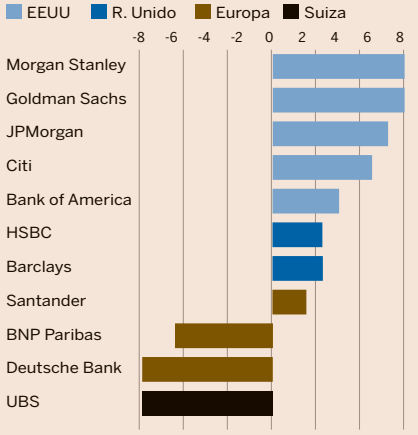
"¿Cómo vamos a responder a eso? Creo que en Londres, Bruselas y Fráncfort tendremos que mantener un diálogo urgente sobre nuestra mentalidad respecto a la regulación y la supervisión, y sobre nuestra tolerancia del riesgo".

A medida que Bowman transforma el panorama regulatorio estadounidense a favor de sus bancos, otros reguladores temen que aumente la presión para que se sigan sus pasos, y se corra el riesgo con ello de erosionar las barreras establecidas para evitar otra crisis financiera.

EL IMPACTO NORMATIVO

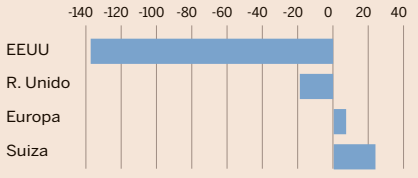
Más rentabilidad para la banca de EEUU

Impacto previsto de los cambios regulatorios en el retorno sobre el capital, en %.



Capital requerido

Impacto previsto de los cambios regulatorios en las exigencias de capital, en miles de millones de dólares.



Expansión

Fuente: Alvarez&Marsal

elEconomista

Publicación	El Economista General, 5	Fecha	09/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	21 000	V. Comunicación	60 495 EUR (70,500 USD)
Difusión	18 000	Tamaño	813,41 cm² (76,0%)
Audiencia	63 000	V.Publicitario	10 824 EUR (12 614 USD)

Dossier de prensa unacc

Los 'Bizums' europeos ultiman una sociedad para lanzar el gigante de pagos instantáneos

La compañía arrancará en 2026 con gerencia propia y el objetivo de incorporar nuevos países

La alianza aglutina ya a 15 países y otra media docena han mostrado interés en sumarse

E. Contreras/ M. Allievi MADRID.

El gigante europeo de pagos instantáneos está a punto de ser una realidad. La alianza EuroPA, que integra el español Bizum (en España y Andorra) junto a las soluciones gemelas de Italia (Bancomat Pay), Portugal (SIBS) y Noruega, Dinamarca y Finlandia (Vipps MobilePay), trabajan ya con EPI Company (European Payments Initiative) –promotora de la solución francoalemana Wero– para constituir una empresa común que operará a modo de cabecera con el objetivo de impulsar el desarrollo del coloso paneuropeo. Su puesta en marcha tendrá lugar a principios del próximo año, con gerencia independiente de los participantes y el cometido de facilitar la entrada de nuevos países, incluso externos a la zona euro, según apuntan fuentes solventes.

La idea que guía su constitución es conformar una estructura que resista el paso del tiempo, convirtiéndola en la voz central de todas las entidades adheridas al servicio también frente a autoridades, supervisores y reguladores, y fijará un modelo de negocio con tarifas a las soluciones participantes para financiarse. Se dotará de un *hub* a modo de solución técnica central para hacer escalable la infraestructura con más países. En su arranque, la alianza aglutina ya a 15 países y habría otra media docena de mercados interesados en unirse al ambicioso proyecto.

Dos direcciones

Con la iniciativa European Payments Alliance (EuroPA) entra España y Andorra gracias a la operativa de Bizum en ambos mercados, junto a Italia y Portugal. A este proyecto se unieron en mayo el esquema Blik que opera en Polonia y Eslovaquia, y la plataforma Vipps MobilePay, activa en Noruega, Dinamarca, Finlandia, Suecia, Groenlandia y las Islas Feroe, aunque no todos los países han entrado en esa primera fase de asociación. El esquema Wero, de EPI, arrancó con la banca de Alemania, Francia y Bélgica, y el próximo año integrará el sistema financiero de Luxemburgo y Países Bajos. Algunas entidades de Austria también han dado pasos con Wero.

En conjunto cubrirían una geografía con más de 380 millones de habitantes, de los que más de 120 millones son usuarios de los esquemas de pagos asociados, con Bizum en cabeza del *ranking* de usuarios al sumar más de 30 millones clientes.

La vocación para completar el mapa europeo y construir el gigante de pagos instantáneos continental es trabajar en dos direcciones: agilizar la anexión de otros mercados donde existan soluciones similares y plantear alternativas en jurisdicciones que carecen de tales plataformas para implantarlas o desarrollarlas.

Países como Bulgaria, Eslovenia y Finlandia entrarían en el primer supuesto por disponer del servicio a través de la solución para pagos instantáneos denominados respectivamente Blink, Flik y Siirto; junto a Hungría, que cuenta con qvik, o Rumanía, con Transfond. En la Eurozona, Malta, los países bálticos, Chipre y Croacia carecen a su vez de herramientas asimilables, de forma que si se animan tendrían que adoptar alguna de las ya existentes o desarrollar esquemas propios.

La creación de una plataforma europea lleva décadas sobre la mesa sin fructificar y en 2024 continuaba siendo casi un sueño difícil de realizar por las visiones contrapuestas de la industria. El consorcio EuroPA apostó desde el inicio por una interconexión de los sistemas nacionales, respetando su autonomía, mientras que la banca de EPI eligió construir Wero con la ambición de convertirla en la solución única continental.

En los primeros compases del actual ejercicio entablaron conversaciones y los trabajos se han acelerado con éxito. Seguirán el modelo de interconexión de esquemas vigente en el consorcio donde participa Bizum, que ya ha hecho realidad los pagos instantáneos entre países de la mano de Bancomat Pay (Italia) y SIBS (Portugal). Según fuentes consultadas, se habían ejecutado ya 50.000 operaciones transfronterizas (más de 6 millones de euros) entre los cuatro mercados (Bizum incluye España y Andorra) sin publicitar el servicio, lo que confirma la eficacia y efectividad del modelo.

Hoja de ruta

Los esquemas nacionales mantendrían su actual autonomía de gestión mientras que la sociedad común o cabecera tendría el foco en la actividad internacional. A escala sociedad podrían replicar el modelo existente en otras compañías de estilo confederado, con representantes en el consejo de administración y el pago de una cuota o canon para sufragar los costes de la firma cabecera.

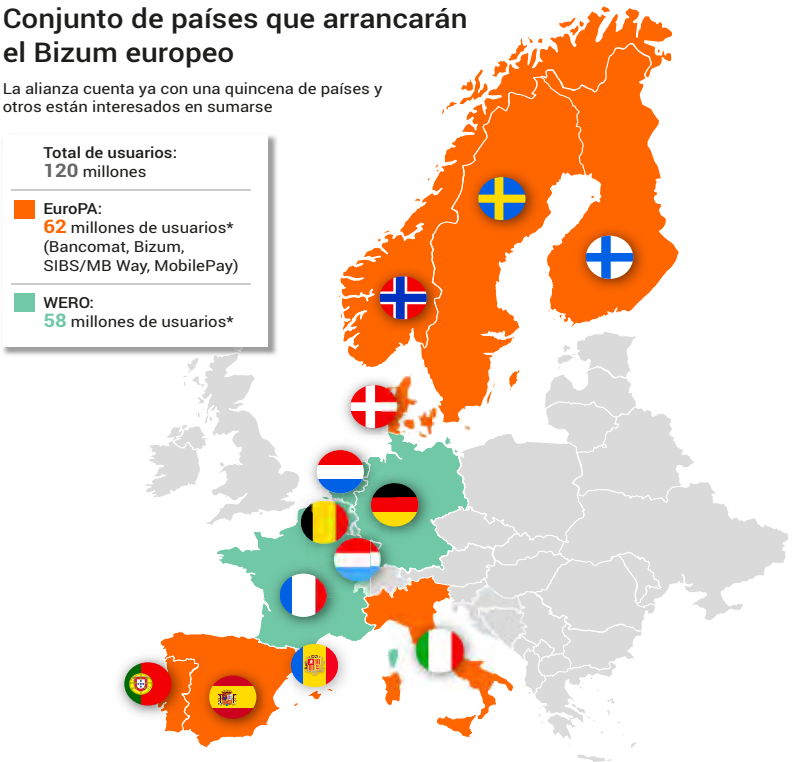
La hoja de ruta con la que trabajan los esquemas es que el pago entre particulares y países sea una realidad en el tercer trimestre de 2026 con la banca de los países que ya impulsan la nueva compañía y en 2027 se producirá la introducción en el *ecommerce*, primero, y en comercios físicos en la segunda fase, más cerca de final de 2027 o principios de 2028.

El coloso europeo será, por tanto, una realidad mucho antes de que se lance el euro digital, previsto por el Banco Central Europeo (BCE) a partir de 2029. El principal argumento del supervisor bancario para justificar su acuñación es, precisamente, construir una solución europea que garantice la soberanía en un servicio tan crítico y evitar la dependencia de Visa y MasterCard. Esa necesidad se ha puesto de manifiesto después de que Estados Unidos haya utilizado los pagos como arma en su estrategia geopolítica.

> Lanzarán los pagos entre particulares en los países de la alianza en 2026 y en el comercio en 2027

Conjunto de países que arrancarán el Bizum europeo

La alianza cuenta ya con una quincena de países y otros están interesados en sumarse



* Los datos incluyen los sistemas Bizum (España y Andorra), de Italia (Bancomat Pay), Portugal (SIBS) y Noruega, Dinamarca y Finlandia (Vipps MobilePay) y la iniciativa EPI Company, que aglutina a la banca de Francia, Alemania y Bélgica. Son datos de 2024 y 2025.
Fuente: elaboración propia. eE

120
MILLONES DE USUARIOS

La alianza entre EuroPA –que incluye Bizum, Bancomat, SIBS y Vipps MobilePay– y EPI –que lanzó Wero– alcanza alrededor de 120 millones de usuarios y está abocada a ampliar su cobertura a medida que más países se sumen al proyecto. El objetivo es abordar el desafío de la soberanía e independencia del Viejo Continente en pagos y poner fin a la dependencia de esquemas internacionales, especialmente con respecto a transacciones transfronterizas.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 22	Fecha	09/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	21 000	V. Comunicación	13 277 EUR (15,473 USD)
Difusión	63 000	Tamaño	141.2034212963 cm² (13,2%)
Audiencia	63 000	V.Publicitario	3309 EUR (3856 USD)

Dossier de prensa unacc

Schnabel (BCE) ve más un alza del precio del dinero que una bajada

La alemana anticipa una pausa prolongada y, después, una subida

elEconomista.es MADRID.

Todas las miradas están puestas esta semana en la reunión de la Reserva Federal (Fed), pero la próxima será el turno del Banco Central Europeo (BCE) que también celebra su última cita del año. El mercado no espera ningún cambio en los tipos de interés, y algunas voces apuntan ya más a subidas del precio del dinero que a bajadas.

Isabel Schnabel, miembro del Comité Ejecutivo del BCE, conocida por su postura monetaria más *hawkish* o restrictiva, dijo recientemente en una entrevista a *Bloomberg* que cree que el próximo movimiento en los tipos de interés será una subida. "Tanto los mercados como los encuestados esperan que el próximo movimiento sea un alza, aunque no sea pronto. Estoy cómoda con esas expectativas", declaró.

2
POR CIENTO
Es el nivel en el que el BCE mantiene los tipos desde que los bajó en el mes de junio

Las expectativas de recortes se encuentran en línea con lo que la funcionaria ha dibujado, ya que no se esperan cambios en los próximos meses, sino que se mantengan los niveles actuales. Schnabel defiende que el BCE no debe flexibilizar más y, tras una pausa prolongada, el siguiente movimiento sería un alza. La razón es que prevé una revisión un aumento del crecimiento de la eurozona. De hecho, el BCE revisa sus previsiones económicas también la semana que viene y Schnabel afirma que el consumo, la inversión privada o el mayor gasto gubernamental en infraestructuras y defensa pueden sorprender al alza.

El mercado no contempla ni siquiera un recorte de tipos en los próximos meses. Las expectativas hasta octubre de 2026 sitúan la tasa de depósito en el mismo punto que actualmente, ese 2%. Si se cumple con el guion esperado la semana que viene, se confirmaría la pausa del BCE, que supondría la cuarta reunión sin cambios. Si se cumple con el guion esperado la semana que viene, se confirmaría la pausa del BCE, que supondría la cuarta reunión sin cambios.

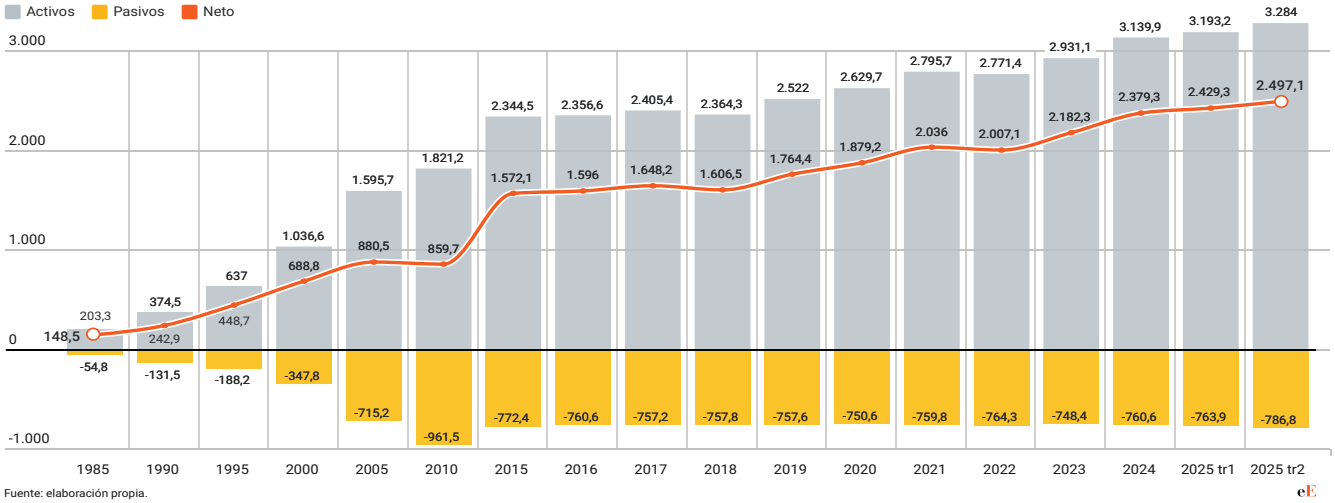
elEconomista

Publicación	El Economista General, 21	Fecha	09/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	21 000	V. Comunicación	55 902 EUR (65,146 USD)
Difusión	18 000	Tamaño	816,11 cm² (76,2%)
Audiencia	63 000	V.Publicitario	10 850 EUR (12 644 USD)

Dossier de prensa unacc

Activos financieros de las familias españolas

Evolución de activos y pasivos



Fuente: elaboración propia.

Las familias triplican su riqueza financiera neta en quince años, de 0,8 a 2,5 billones

Los inversores no han aprovechado este 'boom' para aumentar el riesgo en los productos

La falta de conocimientos y el miedo a perder dinero son las principales barreras para invertir

Cristina García MADRID.

Las familias españolas cada vez tienen más dinero en activos financieros, es decir, en depósitos, efectivo, fondos de inversión, planes de pensiones, seguros de ahorro o incluso en acciones y bonos comprados de forma directa. La cantidad de dinero en todos estos vehículos no ha dejado de crecer en los últimos años y ya representa 3,28 billones de euros, según el último dato disponible, correspondiente al segundo trimestre del año, en el Banco de España. Ese crecimiento no sólo se ha producido por aportaciones de dinero nuevo a estos productos, sino que además hay un efecto de la propia revalorización de estos activos en el mercado. Otro punto positivo es que la deuda de los hogares se ha mantenido estable y esto ha permitido que la riqueza financiera neta (que así es como se conoce a la diferencia entre los activos financieros y la deuda) se haya triplicado desde 2010, pasando de los 859.000 millones de euros a los 2,5 billones, según datos recopilados por Inverco.

Aunque el término puede sonar algo técnico, podría decirse que la riqueza financiera neta permite aproximarse a la capacidad de las familias españolas para invertir, consumir y resistir posibles crisis. Por lo tanto, el incremento es positivo.

Durante todo este tiempo, desde 2010 hasta ahora, el producto que más ha crecido ha sido el fondo de inversión. Según los datos que recopila Inverco, el saldo en fondos nacionales e internacionales se ha disparado en un 314% desde entonces, pasando de casi 131.200 millones de euros a rozar los 543.000 millones. En términos absolutos, sin embargo, los depósitos, las cuentas a la vista y el efectivo siguen acaparando la mayor parte del ahorro financiero de los españoles. En ellos hay 1,3 billones de euros que apenas consiguen rentabilidad.

> El 57% de los ahorradores españoles se define conservador, frente al 11% arriesgado

Pero de vuelta a los fondos de inversión, que es el vehículo con mayor crecimiento en los últimos quince años, buena parte del ahorro de los españoles se ha canalizado hacia los vehículos más conservadores, como pueden ser los de renta fija, que actualmente concentran el 40% del patrimonio en fondos de inversión españoles.

No es extraño si se tiene en cuenta que el perfil del ahorrador español es sobre todo conservador. Así se ha reflejado una vez más en el último Barómetro del Ahorro realizado por el Observatorio Inverco, que pone de manifiesto que el 57% de los ahorradores españoles se define como conservador, en línea con los resultados de encuestas previas, mientras que sólo un 11% se considera arriesgado, es decir, que sólo un 11% está dispuesto a asumir pérdidas significativas para maximizar las posibles ganancias. Y en definitiva, ese es el precio de estar en bolsa.

Está demostrado que la renta variable es el activo más rentable a largo plazo, y la vía principal para hacer crecer el ahorro. "Casi todo el mundo tiene un motivo para invertir a largo plazo: ya sea para construir un plan de pensiones, planificar la jubilación anticipada, financiar la educación de los hijos, ayudarlos a acceder a la vivienda o simplemente ahorrar para imprevistos. A nivel profesional, comprender el comportamiento de los activos financieros a lo largo de las décadas es fundamental para la asignación estratégica de activos, la inversión a largo plazo, la previsión económica y la obtención de un rendimiento superior constante", explica el economista de Deutsche Bank Jim Reid. En la entidad realizan un estudio sobre el comportamiento de distintos activos en los últimos 200 años, y la última edición pone de manifiesto que la rentabilidad una vez descontada la inflación de la bolsa ha sido del 4,9% anual (en dólares), frente al 2,6% de los bonos soberanos, el 0,4% del oro o el -2% del efectivo.

> El patrimonio en fondos de renta fija alcanza el 40%, frente al 15% que hay en renta variable

"La historia revela que los inversores han sido recompensados de forma consistente por asumir riesgo y reinvertir los dividendos y cupones disponibles en acciones y bonos", señalan.

Sin embargo, el patrimonio en fondos puros de renta variable apenas alcanza el 15% en nuestro país. Y eso que en los últimos años han entrado al terreno de juego gestoras independientes, muchas con una filosofía de inversión en valor, que han puesto su grano de arena a la hora de fomentar la educación financiera entre los españoles. Y, sin embargo, su cuota de mercado sigue siendo baja si se tiene en cuenta cómo ha crecido la riqueza financiera de los españoles. Según datos de Vdos, la cuota de los grupos independientes es del 8,25%, frente al 74,7% que mantienen los bancos.

Mientras tanto, buena parte del ahorro financiero descansa en España sobre efectivo, depósitos, y cuentas corrientes de escasa rentabilidad. "Mientras la banca, sobre todo la digital, multiplica las opciones para ahorrar e invertir, una mayoría de los españoles sigue mirando el escaparate desde fuera. Europa lleva años alertando de que el nivel de cultura financiera es bajo: solo en torno al 18% de los ciudadanos de la UE alcanzan un nivel 'alto' de conocimientos, según las encuestas coordinadas por la Comisión Europea y el BCE", recuerdan los expertos del comparador financiero HelpMyCash. Cuando se pregunta a quienes no invierten por qué no lo hacen, el primer motivo que escogen es la falta de conocimientos financieros: en concreto, el 59% de los encuestados señala esta razón. Le sigue el miedo a perder dinero (un 51%).

CincoDías

Publicación	Cinco Días General, 4	Fecha	09/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	30 782	V. Comunicación	58 927 EUR (68,672 USD)
Difusión	53 000	Tamaño	63.629900617284 cm² (10,2%)
Audiencia	53 000	V.Publicitario	2773 EUR (3232 USD)

Dossier de prensa unacc

Entrevista Presidente de la consultora inmobiliaria JLL

Enrique Losantos: "La banca va a empezar a cortar el grifo en los préstamos hipotecarios"

El responsable de JLL llama a atacar el problema residencial desde varios ángulos y asegura que hay mucho capital dispuesto a invertir para solucionar la escasez de casas

ALFONSO SIMÓN
MADRID



PABLO MONGE

Enrique Losantos (Madrid, 54 años) es el responsable de la consultora inmobiliaria JLL, una de las principales del mundo, desde hace más de una década. Conocedor como pocos del mercado inmobiliario y del capital internacional, asegura que España se ha convertido en el segundo destino favorito de Europa para los grandes inversores y que estos están dispuestos a aportar recursos para ayudar con el problema de la vivienda en España. También percibe que la banca va a empezar a cortar el grifo en los préstamos hipotecarios ante el miedo a unas elevadas tasas de esfuerzo.

Los datos de inversión en transacciones de hoteles, vivienda, logística, oficinas y centros comerciales indican que este año está siendo bueno en el mercado inmobiliario.

Por ahora esperamos que sea el tercer año de mayor inversión de la historia después de 2019 y 2022. La inversión crecerá un 30%, hasta 14.600 millones de euros a final de año.

¿Qué se espera para 2026?

Si la situación macro nos respeta, ya que viene contaminada con problemas estructurales de acumulación de deuda, seguiremos viviendo en un escenario de tipos bajos, probablemente más bajos por los problemas de crecimiento de Alemania, que ha anunciado políticas expansivas. Esto va a animar mucho el mercado. Si hay bajada de tipos habrá una compresión en la *yield* [retorno] en un escenario de liquidez, de alta demanda y de escasez de oferta. Nuestra previsión es que el mercado va a seguir creciendo no menos de un 10%.

¿Qué ha pasado para que España se haya convertido en el sitio preferido para invertir en inmobiliario?

España es el segundo destino favorito para inversión inmobiliaria en Europa después de Reino Unido. Hay razones macro, comparativamente estamos mejor que otro países, por lo que somos el tuerto en el país de los ciegos. Y en inmobiliario, España es todavía más barato para un inversor en precios que países como Reino Unido, Alemania y Francia.

No tener Presupuestos por la inestabilidad política, ¿cómo puede afectar a ese mercado de inversión?

Cuando preguntamos a los inversores extranjeros por la inestabilidad política y los escándalos que hay en España no les preocupa demasiado. Son muy prácticos: les funciona el tema macro, demográfico y los problemas estructurales en residencial. Los problemas políticos no son tan distintos a los de otros países de Europa donde hay una inestabilidad altísima. Y, mucho menos, si es un inversor latinoamericano, que ven España como muy estable y solvente. La parte política solo afecta en inmobiliario en los temas de regulación, que les cambien las normas.

¿Qué les interesa a los inversores?

Todo lo que tenga que ver con *living*, con camas. Donde hay un problema estructural, ellos ven una oportunidad. Y tenemos que dar gracias por ello, porque es probable que llegue mucho capital, que no tenemos, para resolver el problema estructural de la vivienda. En las estimaciones más conservadoras decimos que hay un déficit de 400.000 viviendas para el número de hogares que se crean, que se va a ir incrementando dramáticamente en los próximos años por razones demográficas. Hay que buscar soluciones que pasen por, entre otras cosas, atraer capital. También desbloquear el urbanismo. ¿Cómo es posible que desarrollos como la Operación Chamartín lleven más de 30 años y todavía no haya ni una grúa? Eso es un disparate urbanístico. La necesidad de la ciudad ha cambiado radicalmente. La planificación urbanística, si no es ágil, es absolutamente inservible.

¿Tiene estimaciones de qué va a pasar con el precio de la vivienda?

Eso sí que es una consulta a una bola de cristal. Mientras haya un déficit estructural, que no se va a arreglar en el corto plazo, lo normal es que siga subiendo hasta un punto en que las tasas de esfuerzo hagan inviable la subida de precios. Hasta que las entidades financieras se pongan un límite: que las tasas de esfuerzo no superen un 30% de los ingresos. En un escenario de tipos de interés bajos, el precio de la vivienda va a seguir subiendo. En el momento en que los tipos de interés empiecen a subir con las tasas de esfuerzo que tenemos ahora, del 33% al 35% de media, eso empezará a tirar del precio hacia abajo.

¿La banca está cómoda con esas tasas de esfuerzo?

Sí. Aunque mi percepción es que la banca va a empezar a cortar el grifo en los préstamos hipotecarios. Hay entidades financieras que están empezando a restringir el crédito. ¿Quiere decir que han parado? No. Lo que quiere decir es que sus políticas de crecimiento se están estabilizando, porque no saben si hay una burbuja de precios y si hay problemas con la tasa de esfuerzo. Para gente de cierta edad, nos puede recordar a cosas que pasaron hace casi 20 años, en la década del 2000. De 2005 a 2007 son los años previos basura previos a la crisis desatada por los problemas inmobiliarios ligados a las hipotecas.

Ha dicho que no hay solución al tema de la vivienda a corto plazo. Pero si tuviese que dar recetas ¿Cuáles serían para usted las más urgentes?

El problema de la vivienda viene por la escasez de suelo, la excesiva regulación, altos costes de construcción y la falta de capacidad y mano de obra. La respuesta rápida sería, pon foco en esto y lo arreglas. Pero esa no es la respuesta. No se puede atacar solo por aquí problema. El tema del suelo tarda décadas. La excesiva regulación no se soluciona con una clase política que no está en eso y en la que sí estamos pecando de falta de mayorías y tener una ley de vivienda que no sirve. Se intenta atajar el problema desde el lado de la demanda y no desde la oferta: cuánto más se regula en vivienda, menos oferta hay y menos promoción. En Cataluña es donde más regulación hay y menos promoción.

¿Y entonces qué se puede hacer?

Hay un déficit de viviendas, pero luego también hay un déficit brutal de residencias de estudiantes, que se van a vivir a pisos y retraen del mercado residencial. Luego resulta que, por ejemplo, hay un alto porcentaje de la población en hogares unipersonales, ya que se estima que en 2035 un 28% de las viviendas estén habitadas por una única persona. Luego hay una población envejecida, en 20 a 25 años la población mayor de 80 años se va a duplicar. Y hoy solo hay una cobertura del 4% en residencias. Se necesitarían unos 240.000 camas más. También está el *flex-living* [hogares temporales construidos

> **Esperamos que este año sea el tercer ejercicio de mayor inversión de la historia después de 2019 y 2022**

> **España es el segundo destino favorito para la inversión inmobiliaria en Europa tras Reino Unido**

CincoDías

Publicación	Cinco Días General, 5	Fecha	09/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	30 782	V. Comunicación	58 927 EUR (68,672 USD)
Difusión	53 000	Tamaño	352.37384722222 cm² (56,4%)
Audiencia	53 000	V.Publicitario	8917 EUR (10 392 USD)

Dossier de prensa unacc

en suelo terciario], en el que la regulación se puede flexibilizar para desarrollar este tipo de mercado de manera masiva.

Imagino que propone atacar todos esos frentes

Si quieres arreglar el problema de la vivienda hay que atacarlo por todos los ángulos. Moviliza suelo; desregula, algo que ya está diciendo la Comisión Europea; busca cómo reducir los costes de construcción; genera formación profesional, ya que la edad media de las personas que trabajan en la construcción es de 55 años. Y luego empieza a atacar todos esos nichos: el problema de las residencias de estudiantes para liberar vivienda, de las residencias de mayores, del *flex-living*, que puede ser más eficiente para personas solas o parejas; ataca la Ley de Vivienda y el tema de la okupación.

El problema de la okupación no llega ni al 1% del mercado, pero ¿qué porcentaje de vivienda disponible está embalsada esperando a que se arregle el problema de la Ley de Vivienda para que le dé a la gente una seguridad de que va a haber un desahucio si le okupan su propiedad?

¿Cuánta vivienda puede estar embalsada ante ese miedo?

El parque de viviendas es de 27 millones de unidades. Si solo un 1% de la disponible están embalsadas, son 270.000 viviendas. Esta parte sí que le preocupa a los inversores extranjeros, que no entienden por qué un inversor privado se tiene que responsabilizar de un problema social general. Si hubiera juicios rápidos y juzgados especiales para la okupación, para que en 15 días o un mes como máximo hubiese un desahucio, habría cientos de miles de viviendas que saldrían al mercado. Si atacas todos estos frentes, tal vez en cinco años empiezas a ver la luz.

Se habla mucho de mayor oferta construyendo más casas. ¿Pero no es tan importante la rehabilitación y la regeneración de los barrios en las grandes ciudades?

Lo más eficiente es regenerar la ciudad, no construir. Lo más eficiente desde el punto de vista económico es regenerar la ciudad, no expandirla.

Y lo que falta mucho es vivienda pública o social.

El porcentaje de vivienda de protección oficial que tenemos en España, es ínfimo en comparación con otras geografías. Hay que favorecer el desarrollo de suelo para que haya vivienda asequible en venta y en alquiler. La inacción política en este país es brutal. Y uno de los problemas que tenemos es que no hay dinero para solucionarlo. O convencemos a los grandes inversores, a la gente que tiene el dinero, para invertir en vivienda asequible o ese dinero se irá a otro sitio.

Expansión

Publicación	Expansión General, 17	Fecha	09/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	43 332	V. Comunicación	53 771 EUR (62,663 USD)
Difusión	32 840	Tamaño	424,66 cm² (68,1%)
Audiencia	130 000	V.Publicitario	13 254 EUR (15 446 USD)

Dossier de prensa unacc

"Uno de cada diez clientes europeos de Trade Republic es español"

ENTREVISTA PABLO LÓPEZ GIL-ALBARELLOS Responsable en España de Trade Republic/ El neobanco sube su apuesta por el mercado español, donde se consolida como un potente jugador en ahorro y en inversión.

E.Utrera. Madrid

Desembarcó en España en 2021 haciendo mucho ruido con su cuenta remunerada que traslada a los ahorradores el precio del dinero en la zona euro. Cuatro años después, Trade Republic es mucho más que un nuevo jugador en el mercado español.

Según los últimos datos de la empresa independiente de estudios de mercado Grupo Inmark, la penetración de mercado entre los inversores particulares del neobanco de origen alemán con activos bajo gestión de 150.000 millones de euros se ha disparado este año hasta el 3,2%, frente al testimonial 0,3% del año pasado. Sólo Revolut está por delante entre los neobancos independientes.

Pablo López Gil-Albarellos (Madrid, 1995) está al frente de la firma en España y Portugal desde el pasado mes de septiembre.

– ¿Cuál es la foto fija de la firma en España?

Ya tenemos más de un millón de clientes en España. Hemos sido el neobanco que más rápido ha alcanzado esa cifra. Tenemos unos diez millones de clientes en los 18 países en los que estamos presentes, lo que quiere decir que uno de cada diez son españoles. Es el país por el que la compañía ha apostado más por inversión de localización del producto. Somos un banco con licencia de entidad de crédito concedida por Bafin y el Bundesbank, lo que nos ha permitido lanzar productos bancarios desde nuestra licencia. Este año hemos abierto una sucursal española, por lo que tenemos IBAN español. Estamos por lo tanto supervisados por el Banco de España y la Comisión nacional del Mercado de Valores.

– La cuenta remunerada ha sido el producto de bandera en España. ¿Va a mantener sus condiciones?

La cuenta remunerada es una seña de identidad de la casa. Vamos a mantener la rentabilidad ligada al precio del dinero (actualmente en el 2%). Desde que la lanzamos en 2021 dijimos que íbamos a compartir el 100% de la tasa de interés que marca el Banco Central Europeo. No sólo hemos cumplido, sino que además hemos mejorado la oferta, porque hemos eliminado el importe máximo remunerado de 50.000 euros. Ahora no hay techo.

> "Aún es pronto, pero estamos estudiando la posibilidad de empezar a ofrecer productos de crédito en España"

> "La banca tradicional ha tratado a sus clientes como niños, a los que ha impedido ver el auténtico valor del dinero"

> "Muchos neobancos están apostando ahora por modelos de suscripción, en los que nosotros no creemos"

Mientras, la banca tradicional ha estado tratando como niños a los clientes con ganchos comerciales, como los regalos en especie que les impedían ver el valor del dinero que marca el Banco Central Europeo (BCE).

– ¿Cómo es el cliente tipo de Trade Republic?

Cuando arrancamos en España, la edad media de nuestros clientes se situaba en los 20 y los 25 años. Hoy es de 37 y no ha dejado crecer cada año. Tenemos un cliente más maduro, lo que demuestra que crece la confianza del cliente español en plataformas reguladas y serias.

Hemos crecido sobre todo gracias a la cuenta del alta rentabilidad, cuando la remuneración de los bancos tradicionales estaba en mínimos. Es un producto transparente y justo para el cliente que nos ha dado mucha visibilidad Más del 50% de los cliente tiene la cuenta remunerada.

La gente viene por la cuenta, pero poco a poco a poco va utilizando nuestras carteras de ahorro y de inversión con bajas comisiones. La tarjeta sin comisiones es uno de los productos de más éxito.

– ¿Cómo funciona el fondo de garantía en el caso de Trade Republic?

Los depósitos en España están custodiados en nuestros cuatro bancos asociados: Citi, JPMorgan, Crédit Agricole y Deutsche Bank. Si hubiéramos tenido que apalancar todos los recursos propios en nuestro balance como exige Basilea no hubiéramos podido ofrecer la mejor rentabilidad a nuestros clientes. Pero el dinero está igual de protegido, porque se garantizan los primeros 100.000 euros por depositante bajo el paraguas del fondo de garantía alemán, francés o irlandés, según el banco asociado.



JM Cadenas

Pablo López Gil-Albarellos, responsable de Trade Republic en España y Portugal.

– ¿Cómo es la competencia con la banca tradicional? ¿Hay tarta para todos?

España es uno de los países con la tasa de remuneración del ahorro más baja de Europa. Por lo tanto, hay una oportunidad. Y a nivel de comisiones de los fondos de inversión, hemos lanzado los productos más baratos para, por ejemplo, comprar el S&P 500, con costes del 0,06%.

Los españoles disponen ahora de otras opciones para recibir una remuneración más justa por su efectivo, y también para invertir en productos más eficientes, con comisiones más bajas.

En cuanto a los neobancos, están apostado por modelos de suscripción con los que están haciendo una segregación por tipología de clientes. Nosotros no creemos en estos modelos porque pensamos que somos capaces de ofrecer el mejor servicio bancario y de inversión con las comisiones más bajas para todo el mundo.

– ¿Cómo es vuestra apuesta por las criptomonedas, una de las más fuertes?

Hemos sido la segunda entidad con presencia en España en recibir la licencia MiCA, después de BBVA. Permitíamos la compra y venta de criptomonedas, pero hemos dado un paso más.

Mucha gente nos reclamaba un nuevo monedero o *wallet*, que lleva asociados dos servicios. Por un lado, permite comprar y vende cerca de 50 criptomonedas. Y por otro, los clientes pueden hacer *staking* (cesión de las criptomonedas a la red) y obtener recompensas por encima del 6%. Pero hay que tener en cuenta que esta operativa tiene dos tipos de riesgo: el de tipo de cambio y el de pérdida de valor de los activos. Además, permitimos pagar con *criptos* a través de la tarjeta Visa con devoluciones del 2%.

– ¿Cuales son los retos para 2026?

Tenemos que mejorar la atención al cliente y nuestra propuesta bancaria. La gente nos pide las cuentas conjuntas, facilidades para gestionar los pagos y mejoras en Bizum y tarjetas.

El armazón está construido, pero estamos valorando la posibilidad de lanzar productos de crédito.

DESDE 1 EURO

Una de las señas de identidad de la firma es la inversión fraccionada, que permite invertir en **capital privado, Bolsa o renta fija** desde un euro. "Una posición pequeña permite entender cómo funciona un activo", señala Pablo López.

"Estoy alineado con la CNMV en la vigilancia del capital riesgo"

Coincidiendo con el nombramiento de Pablo López como hombre fuerte del neobanco, Trade Republic dio un nuevo paso en su estrategia el pasado mes de septiembre abriendo a los inversores particulares un nuevo universo de inversión cerrado hasta ahora a los grandes patrimonios: el del 'private equity' o capital privado. Aprovechando los vientos de cola de los cambios legislativos que en Europa pretenden potenciar este segmento, la firma ha lanzado dos fondos registrados en Luxemburgo, de la mano de dos gigantes del sector como EQT y Apollo. Los clientes de Trade Republic pueden invertir en estos activos desde un euro. Además, la firma ofrece ventanas de liquidez pero, como señala el responsable de la firma en España, "es importante tener claro que, aunque la facilitamos de forma mensual en un mercado secundario, la venta no está garantizada". Efectivamente, la iliquidez de la inversión en capital privado, que requiere de largos período de maduración, es uno de los grandes hándicap de este segmento. El fuerte crecimiento en España del número de entidades que gestionan vehículos de capital riesgo ha elevado los niveles de vigilancia del supervisor, ya que ha cambiado drásticamente el tipo de inversor al que se dirigen desde la entrada en vigor en 2022 de la Ley Crea y Crece, que redujo los límites para invertir en este tipo de productos desde los 100.000 euros a los 10.000 euros, abriendo la puerta a pequeños inversores, pero con ciertas condiciones, como que la inversión no supere el 10% de la cartera de activos total.

"Históricamente, en España se han vendido productos complejos a inversores particulares sin conocimientos suficientes. La gente tiene que entender dónde mete su dinero y cómo funcionan los activos. En ese aspecto, estoy totalmente alineado con la CNMV", señala Pablo López.

Expansión

Publicación	Expansión General, 16	Fecha	09/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	43 332	V. Comunicación	61 244 EUR (71,372 USD)
Difusión	130 000	Tamaño	355.37563333333 cm² (57,0%)
Audiencia	130 000	V.Publicitario	11 810 EUR (13 763 USD)

Dossier de prensa unacc

CaixaBank elige Afi como asesor independiente de su hipoteca inversa

SOCIO ESTRATÉGICO/ El papel del nuevo socio del banco será el de orientar a los clientes, que deben abonar su servicio, sin que su remuneración esté ligada a la venta final del producto.

E. del Pozo. Madrid

CaixaBank ha elegido a Afi (Analistas Financieros Internacionales) como asesor independiente para la comercialización de su hipoteca inversa y otros productos similares incluidos en su oferta *Generación +*.

El banco apunta que el acuerdo de cooperación con este "partner estratégico" se desarrollará a través de su filial Afi Seniors para orientar a los clientes interesados en hacer líquido su patrimonio inmobiliario, ya sea a través de una hipoteca inversa, una venta de la nuda propiedad, del anticipo de alquileres u otras soluciones que Afi considere adecuadas para las necesidades del usuario, señala el banco.

Este contrato tiene carácter de no exclusividad, "lo que garantiza que Afi realizará el papel solo de asesor, sin interés en la comercialización de productos", apuntan en la entidad. La venta de este producto comenzará al 100% a comienzo de 2026, según lo previsto.

Un cliente que quiera contratar alguno de los productos que se incluye en Generación + para obtener ingresos a partir de su vivienda, obtendrá en la oficina de Caixa Bank información sobre las características de la hipoteca inversa y le ofrecerá la opción de recibir el asesoramiento independiente de Afi.

Informe

Este estudio se completará con un informe en el que se indicará cuál de los productos de este tipo se adapta más a su situación en función de su perfil.

Los clientes del banco podrán acceder a través de la plataforma Facilitea a otras ofertas, como la nuda propiedad y el anticipo de alquileres. "El asesoramiento de Afi se basará en un análisis objetivo y suficientemente amplio de las alternativas disponibles, teniendo en cuenta la situación personal y financiera del cliente", según CaixaBank.

El coste del servicio de asesoramiento de Afi lo abonará el cliente, para asegurar la independencia del trabajo, ya que Afi recibirá el mismo importe independientemente de si la operación se formaliza o no. Además, el usuario podrá elegir otro asesor si así lo desea y presentar dicho informe durante el proceso.

De esta forma –afirman en el banco–, "los clientes y sus familiares podrán valorar con más información y transparencia cuál es la mejor opción para sus necesidades".

En esta valoración hay que tener en cuenta el importe del complemento de renta necesario, la voluntad o necesidad de disfrute de la vivienda por parte de los herederos, la necesidad de uso de la vivienda por parte del cliente y la valoración del inmueble en el mercado inmobiliario.

La hipoteca inversa lanzada por CaixaBank junto con su filial aseguradora Vida Caixa, está diseñada "para inmuebles con una valoración superior a los 300.000 euros situados en zonas que se consideren mercados con liquidez, algo que ocurre en capitales de provincia, aunque no en todas", apuntan en el banco.

La hipoteca no puede superar el 40% del valor del piso, lo que equivaldría a 120.000 euros para un piso de 300.000 euros.

Con el importe de la hipoteca recibida se contrata una renta vitalicia con VidaCaixa, que se compromete a hacer un pago acordado durante toda la vida del cliente.

El producto está dirigido a personas de entre 80 y 85 años que quieran tener una renta de unos 500 euros mensuales.

Los herederos recibirán después el piso que tendrá como máximo una hipoteca sobre el 80% de su valor, que ellos podrán zanjar si quieren.

En el caso de la nuda propiedad, el cliente recibirá una renta vitalicia a cambio de ceder la propiedad de su vivienda a un tercero, pero manteniendo el uso y disfrute del piso también de forma vitalicia.

Si la necesidad del cliente es sufragar una residencia especializada, una opción ofrecida por CaixaBank será el anticipo de alquileres de su vivienda, que podrán ser superiores al importe de mercado, regularizándose posteriormente con sus herederos.



Sede corporativa de CaixaBank en Barcelona.

Los clientes pagan al asesor y pueden elegir otro diferente a Afi si quieren y presentar su informe

CaixaBank cuenta con 30.000 empleados para atención preferente a los más mayores

Prestaciones de VidaCaixa

VidaCaixa trabaja desde hace tiempo en este segmento y el año pasado pagó 5.716 millones de euros en prestaciones a cerca de un millón de clientes, de los que el 80% tienen más de 65 años.

Dentro de este colectivo, VidaCaixa paga una renta vitalicia a 1.500 asegurados que tienen más de 100 años.

CaixaBank, que cuenta con más de cuatro millones de clientes mayores de 65 años, ofrecerá también una plataforma para dar respuesta a la demanda de servicios en el ámbito de las necesidades domésticas, la prevención y los cuidados con servicios específicos para la mejora de la calidad de vida del colectivo sénior, incluyendo viajes, protección, movilidad y cuidado asistencial (ver información adjunta).

Con estas iniciativas, CaixaBank busca "dar respuesta a los desafíos que plantea la creciente longevidad de la población", que aumentará según las previsiones.

El colectivo sénior es un segmento clave para CaixaBank y entre las medidas tomadas se incluye formación de más de 30.000 empleados en atención preferente a las personas mayores en el último año. De esta forma, el grupo afirma que consolida el conocimiento sobre las necesidades y demandas de este segmento de población.

Con más de cuatro millones de clientes mayores de 65 años y una cuota superior al 34% en pensiones domiciliadas, CaixaBank es el banco de referencia en el sector.

El banco se alía con Ávoris, de grupo Barceló

CaixaBank ha firmado un acuerdo con Ávoris, del Grupo Barceló, con el objetivo de impulsar" la calidad de la oferta de 'Generación +".
Con este servicio, los clientes pueden acceder a viajes con financiación en condiciones ventajosas. Entre los tipos de paquetes disponibles se encuentran cruceros por el Mediterráneo Occidental, visitas a los parques temáticos de Disneyland París, recorridos por Galicia o escapadas al extranjero (Portugal, Italia y Marruecos).
Todas estas opciones se pueden adquirir con financiación sin intereses, tanto mediante tarjeta de crédito como contratando un préstamo, con plazos de devolución de hasta 20 meses al 0% TAE (tasa anual equivalente). Además, si se elige pagar con tarjeta de crédito y devolver el importe en cuatro meses, Facilitea (filial 100% de CaixaBank) ofrece un reembolso del 5% del importe financiado total para los clientes que tengan ingresos recurrentes domiciliados en CaixaBank.

Expansión

Publicación	Expansión General, 15	Fecha	09/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	43 332	V. Comunicación	63 457 EUR (73,951 USD)
Difusión	32 840	Tamaño	272,04 cm² (43,6%)
Audiencia	130 000	V.Publicitario	9499 EUR (11 070 USD)

Dossier de prensa unacc

Santander exporta la banca de inversión a particulares y ultrarricos

REFUERZA LAS VENTAS CRUZADAS ENTRE DIVISIONES/ Ana Botín impulsa la filial como fábrica de productos para el grupo. También el negocio comercial y de financiación al consumo usan sus soluciones.

Inés Abril. Madrid

Santander ha hecho todo lo que estaba a su alcance para crear una banca de inversión capaz de competir con los grandes de Wall Street. Se ha enzarzado en una carrera de fichajes para captar los mejores profesionales, ha pagado bonus millonarios y ha expandido los negocios en los que tiene actividad. Ahora no quiere que el impulso se quede ahí. Todo lo ideado sirve para otras ramas del negocio.

Es la filosofía que Santander está buscando para el grupo. "La colaboración con otras divisiones es un importante motor de crecimiento", ha asegurado Héctor Grisi, consejero delegado del banco, en numerosas ocasiones.

También la presidenta, Ana Botín, ha dejado claro que la filial de banca de inversión (Corporate & Investment Banking o CIB) tiene que actuar como fábrica para dar sus mejores servicios a otras áreas.

Los resultados están empezando a llegar. Santander CIB asegura en un documento oficial que varias de las soluciones que están utilizando los clientes particulares para sus operaciones en divisas son suyas.



Mauricio Skycoky

Santander apuesta por la colaboración entre negocios como un motor clave para el crecimiento

El banco adapta para otro tipo de clientes las soluciones diseñadas para grandes empresas

Los productos de inversión y de cobertura de divisas son los que primero se han exportado

Ana Botín, presidenta de Banco Santander.

Menos riesgo

Es un reflejo del negocio con grandes empresas, que gestionan a diario pagos y transacciones en distintas monedas por sus actividades en los países donde tienen presencia y de donde reciben ingresos. La banca de inversión da cobertura al riesgo de tipo de cambio para minimizar el impacto en las cuentas de las apreciaciones y depreciaciones de las divisas y facilita las operaciones, para que sean rápidas y seguras.

Santander ha derivado de ahí soluciones a la medida de las necesidades de la banca minorista, como también lo ha hecho con los ultrarricos.

La división que gestiona el dinero de las grandes fortunas y el negocio de seguros está usando productos desarrollados por CIB para las inversiones de sus clientes y diseños de soluciones financieras adaptadas para ellos.

En este caso es una cuestión de tamaño. Son servicios que la banca de inversión ofrece a las grandes empresas y a los inversores institucionales, así que los ha ajustado para que valgan también para clientes más pequeños, pero adinerados.

La banca comercial, dirigida a empresas de facturación reducida, es otro de los focos de expansión, con una "gama completa de productos" destinada a este negocio, explica Santander CIB.

Para Consumer, división especializada en financiación al consumo, se han reservado soluciones de mercados de capitales y "asesoría en financiación de la movilidad".

A falta de una

A la banca de inversión solo le falta un área para que sus iniciativas se extiendan a los cinco negocios globales en los que se ha dividido Santander. Además de CIB, las grandes líneas están formadas por la banca minorista y comercial, la de financiación al consumo, la gestión de patrimonios y seguros y los pagos.

La única para la que todavía no se han diseñado productos específicos, o al menos no se les ha dado publicidad, es esta última.

Santander afirma que este cruce de servicios e ideas es uno de los "pilares clave" que da valor añadido al grupo.

La estrategia es que no haya compartimentos estancos, sino que las mejores iniciativas permeen y se exporten ahí donde puedan ser de utilidad.

La meta es impulsar los ingresos, el crecimiento y la rentabilidad. El objetivo de Santander es terminar el año con un retorno sobre activos tangibles (Rote), una vez descontado el pago de los cupones de los bonos contingentes convertibles, del 16,5% y ya va por el 16,1% en el tercer trimestre, desde el 15,4% que tenía en el mismo periodo del ejercicio pasado.

La misma filosofía rige para los países y en todos los negocios. Lo que demuestra su éxito en un mercado y es escalable, se exporta.

Estados Unidos es la mina principal para la banca de inversión. Es el país donde Santander ha concentrado la mayor parte de los fichajes de profesionales. Se ha hecho con banqueros de Credit Suisse y de los grandes de Wall Street. Sus ideas sirven ahora para el resto de los clientes del grupo.

CincoDías

Publicación	Cinco Días General, 8	Fecha	09/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	30 782	V. Comunicación	24 798 EUR (28,899 USD)
Difusión	53 000	Tamaño	99.596575 cm² (15,9%)
Audiencia	53 000	V.Publicitario	3753 EUR (4374 USD)

Dossier de prensa unacc

El Santander explora comprar a Aegon su alianza de seguros de vida en España

ÁLVARO BAYÓN
MADRID

El Banco Santander estudia dar un gran salto en seguros en España. La entidad explora adquirir la parte de la aseguradora Aegon en la alianza que ambas partes tienen en seguros de vida en España, un negocio tasado en más de 600 millones de euros, según indican fuentes financieras. De un lado, los seguros es una de las ramas donde la entidad que pilota Ana Botín busca crecer; por el otro, Aegon ya ha declarado su intención de abandonar Europa y centrarse en Estados Unidos.

El Santander firmó este acuerdo con Aegon en 2012. Entonces decidió venderle un 51% de su negocio de seguros de vida en España, por 220 millones. Fuera de este acuerdo quedaba la parte de seguros de ahorro, salud y autos. Igualmente, las partes rubricaban un acuerdo para distribuir los productos durante 25 años.

La situación, 13 años después, ha cambiado. Aegon ha virado su estrategia en los últimos meses y ha decidido dar la espalda a Europa para mirar solo a EE UU. Esta semana, el día 10, desvelará su nuevo plan estratégico, del que ya ha trascendido algún detalle. La aseguradora se plantea trasladar a EE UU su sede, dado que este mercado representa más del 70% de la facturación. Según Bloomberg, esto supone que se plantee su salida de varios mercados, entre ellos Reino Unido o España. Se trata, según explican las fuentes consultadas, de los dos mercados más pequeños y que se pueden colocar más fácilmente.

Aegon cuenta en España con un negocio de no vida, aparte del acuerdo con el Santander. Toda su cartera está valorada en al menos 600 millones, 300 millones para cada rama. Los detalles sobre estas desinversiones se conocerán en la presentación del plan estratégico.

Aegon plantea trasladar su sede a EE UU, mercado que representa más del 70% de su facturación

El Santander está dispuesto a aprovechar la oportunidad. Sondea la posibilidad de abrir una negociación con Aegon para adquirir toda su participación. No es un secreto que el negocio de seguros es uno de los nichos donde el Santander quiere crecer en los próximos años, junto a banca privada, gestión de activos, pagos o banca de inversión. En esencia, áreas más allá del negocio puramente bancario, con alta rentabilidad y que engrosen los ingresos por comisiones para reducir la dependencia del grupo de los tipos de interés. Una clave importante será, también, la indemnización que Aegon deberá abonar al Santander en caso de terminar anticipadamente con la alianza. Un portavoz del banco ha declinado hacer comentarios.

CincoDías

Publicación	Cinco Días General, 10	Fecha	09/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	30 782	V. Comunicación	7 980 EUR (9,300 USD)
Difusión	21 772	Tamaño	33,45 cm² (5,4%)
Audiencia	53 000	V.Publicitario	2014 EUR (2347 USD)

Dossier de prensa
unacc

El Santander participa en la creación del rey europeo de los aguacates

PABLO MARTÍN SIMÓN
MADRID

Los negocios agrícolas siguen en la primera línea de las firmas de capital privado, como la estadounidense Davidson Kempner, que ha invertido en Aquaterra, compañía que aspira a convertirse en cuatro años en el mayor productor de aguacates de la península Ibérica.

También participan en ella las compañías de *private equity* portuguesas Inter-Risco, 3 Comma Capital y C2 Capital Parners. Aquaterra acaba de cerrar una financiación de 65,5 millones destinada a crecer con el asesoramiento de la boutique de banca de inversión Interpath, y en la operación han participado un sindicato de ocho entidades: entre ellas, Santander Agro Fund y Novobanco.

Con sede en Portugal, Aquaterra cuenta con 6.000 hectáreas con más de un tercio del total destinado al cultivo de aguacates.

Diario de Avisos

Publicación	Diario de Avisos General, 27	Fecha	09/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	11 003	V. Comunicación	5 941 EUR (6,923 USD)
Difusión	10 263	Tamaño	440,57 cm² (43,5%)
Audiencia	38 000	V.Publicitario	1579 EUR (1840 USD)

Dossier de prensa
unacc

FERNANDO BERGE ROYO
EXPRESIDENTE DE CAJASIETE

"Espero estar a la altura de la responsabilidad que comporta el Chanverga"

TEXTO: JUANSE SÁNCHEZ
FOTO: DA
Santa Cruz de Tenerife



Fernando Berge Royo recibió recientemente el premio Chanverga del Año, un galardón firmemente relacionado con la solidaridad, que le fue entregado en la gran gala que la ABDC Chanvergas, celebrada en el Casino de Santa Cruz de Tenerife.

La Asociación Benéfica Deportiva y Cultural Chanvergas otorgó este premio a Fernando Berge por "una labor social importante, personal y profesional, al frente de una entidad como Cajasiete, que siempre ha estado liderando esa idea de ayudar a la gente más necesitada, tal y como hacemos nosotros dentro de nuestras posibilidades", reconoció Antonio Padilla, presidente de la ABDC Chanverggas.

El expresidente de Cajasiete valoró en una breve entrevista con DIARIO DE AVISOS el significado que supone para él este reconocimienrto.

- Después de una trayectoria profesional intachable dentro del mundo de la economía y de su nombramiento como presidente honorífico de Cajasiete y presidente de la Fundación Cajasiete Pedro Modesto Campos, ¿qué supone para usted la llegada de este premio Chanverga del Año 2025 ?

"Es una gran satisfacción. No esperaba este reconocimiento a mi trayectoria profesional de más de cuarenta años en CajaSiete. El Premio Chanvergas 2025 es un gran reconocimiento a la labor que se realiza en CajaSiete, no solo por mí, sino por el equipo de profesionales que gestiona el día a día; es un mérito colectivo. Estoy muy agradecido por el premio y espero estar a la altura de la responsabilidad que comporta este reconocimiento".

- El premio Chanvergas del año va firmemente asociado a la excelencia personal y profesional y la labor social y solidaria, algo que se ha convertido en sus señas de identidad durante su trayectoria vital y profesional ¿Se siente identificado con el premio?

"Muy identificado, la ABCD Chanvergas es una asociación que fomenta las buenas causas sociales. En mi trabajo como directivo de Cajasiete siempre he intentado poner en práctica los valores cooperativos de solidaridad, trabajo en común y ayuda mutua, en beneficio de las personas, tratando de fomentar la responsabilidad social".

- ¿Qué mensaje puede dejar a nivel social después de tantos años de dedicación y de su presidencia de una distinguida institución como la Fundación Cajasiete Pedro Modesto Campos?

"El mensaje sería resaltar la importancia del cooperativismo. Cajasiete es una cooperativa de crédito canaria que trabaja por las personas. Una parte de sus beneficios la destina a la Fundación Cajasiete Pedro Modesto Campos con el propósito de implementar diversas acciones y colaboraciones que impactan positivamente en Canarias, fomentando la promoción asistencial, la cultural, la profesional, la deportiva y con actuaciones destinadas a mejorar la calidad de vida de las personas que así lo requieren".

- ¿Considera que los valores que usted siempre ha promulgado o promovido dentro de una 'familia' como la de Cajasiete, que no ha hecho más que crecer y crecer en más de cuatro décadas de dedicación profesional, coinciden con los valores familiares de un colectivo como el de la ABDC Chanergas?

"Estamos en la misma línea, tenemos valores comunes con principios de solidaridad. CajaSiete es una entidad que vale la pena apoyar y visibilizar por su aportación al entorno y porque se centra en ayudar a las personas a mejorar su calidad de vida".

DIARIO DE CADIZ

Publicación	Diario de Cádiz General, 5	Fecha	09/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	15 154	V. Comunicación	5 308 EUR (6,185 USD)
Difusión	13 544	Tamaño	81,72 cm² (13,1%)
Audiencia	51 000	V.Publicitario	1533 EUR (1787 USD)

Dossier de prensa
unacc

Dos bancos aportarán los 19,7 millones de euros ya solicitados

P–M.D. Cádiz

En cuestión de días, las arcas municipales recibirán 19,7 millones de euros procedentes de los bancos. Una operación aprobada por el Pleno municipal el pasado mes de julio y ejecutada ahora, a final de año. Un préstamo que servirá para terminar de financiar el proyecto del Portillo (cuya licitación de las obras se anuncia para los próximos días, una vez culminados los proyectos definitivos) y que destinará nada menos que 12 millones de euros a vivienda (que son los que se iban a pagar a Zona Franca por el solar del hospital que definitivamente se cederá gratuitamente a la Junta de Andalucía).

Hasta una docena de entidades financieras presentaron propuesta al Ayuntamiento para ser las que prestaran ese dinero. Y de todas ellas, después del análisis de las ofertas realizado por los técnicos municipales, se ha decidido repartir el préstamo entre dos prestatarios.

Así, de un lado, se solicitará a Caja Rural Granada el préstamo de 10 millones de euros; y Caja Rural del Sur aportará los otros 9.720.000 millones que completan la operación. La oferta presentada por ambas entidades ha marcado la clave en este concurso público, al proponer un diferencial sobre el Euríbor a tres meses muy inferior al del resto de bancos. En concreto, Caja Rural Granada recuperará el dinero con un diferencial de 13,9 puntos básicos sobre el Euríbor (que se revisará cada tres meses); y Caja Rural del Sur lo hará con un diferencial de 14 puntos básicos; porcentajes muy inferiores a los que planteaban Caixabank (47 puntos básicos), Abanca (45 puntos) Arquia Bank (39 puntos), o Bankinter (30 puntos).

En estos próximos días se procederá a la firma de las operaciones y al ingreso del dinero.

El Día de Segovia

Publicación	El Día de Segovia General, 13	Fecha	09/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	4300	V. Comunicación	1 289 EUR (1,501 USD)
Difusión	3885	Tamaño	88,26 cm² (14,2%)
Audiencia	11 655	V.Publicitario	395 EUR (460 USD)

Dossier de prensa unacc

PROVINCIA

Caja Rural llena de vida los pueblos con actividades navideñas

REDACCIÓN / SEGOVIA

La Fundación Caja Rural de Segovia vuelve a apostar por el entorno rural con 'Navidad en la provincia', una propuesta con 10 actividades gratuitas. Cada municipio se convertirá en un punto de encuentro para disfrutar de talleres como botellas luminosas, bolas de nieve, coronas navideñas, gnomos, juegos de madera o decoración con elementos naturales. También habrá cuentacuentos tradicionales, como 'El hombrecillo de mazapán' y 'Carta a Papá Noel'. Cada cita será una bonita ocasión para vivir la Navidad en comunidad.

La Fundación Caja Rural de Segovia mantiene su compromiso con el entorno rural y, por ello, ha puesto en marcha esta nueva propuesta para seguir acercando avticidades culturales y creativas a la provincia.

Las actividades serán dirigidas por profesionales de Segovia y su provincia, entre los que se encuentran Caravan Palets, Sapere Aude, Tamanka, El Sombrero de la Memoria y Tamamara Art, que guiarán a los niños y niñas en cada actividad para que experimenten, creen y se diviertan mientras descubren la magia de la Navidad sin salir de sus municipios.

Junto con los ayuntamientos colaboradores, la Fundación invita a familias y niños a disfrutar de esta propuesta navideña en la provincia.



La Fundación Caja Rural presenta 'Navidad en la provincia'. / DS

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