Resumen de prensa

lunes, 09 de febrero de 2026



ÍNDICE

#	Medio	Titular	Fecha	
3	Expansión	Wall Street frente al ejército de las stablescoins	09/02/2026	12
4	Expansión	“ “	09/02/2026	13
5	Expansión	Bruselas avanza con su expediente a España por trabar la opa de BBVA	09/02/2026	14
6	El Economista	¿Y si el BCE tiene que volver a bajar los tipos de interés?	09/02/2026	4
7	El País	El valor del euro digital público	09/02/2026	34
8	El País	La guerra de las hipotecas despierta el temor a una nueva burbuja bancaria	09/02/2026	31
9	Expansión	Banca, entre cifras récord y riesgos geoeconómicos	09/02/2026	14
10	El País	El Banco de España lleva la educación financiera a un palacio	09/02/2026	34
11	Expansión	CaixaBank triplica el trasvase de dinero hacia productos de inversión	09/02/2026	11
12	El Economista	Deutsche Bank fichará hasta 20 banqueros privados en la primera mitad de 2026	09/02/2026	9
13	El Economista	Santander logra un récord de 558.000 millones de activos en patrimonios	09/02/2026	9
14	El Economista	Los mayores planes de empleo ganan un 6,3% de media en el último ejercicio	09/02/2026	20
15	Las Provincias	‘Dona veu’ llega a Alcoy con nuevas voces y protagonismo femenino	09/02/2026	11
16	Levante	Daño Cerebral València presenta un documental valencià sobre el DCA	09/02/2026	17

Expansión

Publicación	Expansión General, 1,12	Fecha	09/02/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	37 999	V. Comunicación	118 866 EUR (140,469 USD)
Difusión	28 798	Tamaño	459,03 cm² (73,6%)
Audiencia	114 000	V.Publicitario	13 971 EUR (16 510 USD)

Dossier de prensa unacc

Wall Street frente al ejército de las

NORMATIVA/ Los bancos afirman que la falta de normas que rigen al mercado de las monedas digitales supone un riesgo para la

Nikou Asgari. Financial Times

Cada segundo pasan hasta 6.000 transacciones por los sistemas de JPMorgan a nivel mundial: la gente usa sus teléfonos móviles para pagar cafés o comprar ropa en Internet y las empresas envían sus salarios a empleados en diferentes partes del mundo.

La mayoría de la gente desconoce el entramado financiero que posibilita estas y otras transacciones. Pero las plataformas de criptomonedas quieren modificar esta situación entrando en el sistema financiero y, con el tiempo, gestionando el dinero de los consumidores y las empresas.

Estos esfuerzos se centran en las *stablecoin* (un tipo de dinero digital vinculado directamente a monedas como el dólar), y su creciente papel en el sistema financiero.

Los defensores de las criptomonedas afirman que las *stablecoin* constituyen una mejora con respecto al dinero tradicional porque están diseñadas para un mundo digital y son más rápidas y fáciles de transferir. Sus defensores más acérrimos quieren que sustituyan por completo al dinero físico. Sin embargo, los bancos de Wall Street consideran que su expansión constituye un experimento arriesgado que podría poner en peligro la estabilidad del sistema financiero y se oponen firmemente a ellas.

En el centro de la controversia se encuentran las normas que rigen el sector de las criptomonedas en EEUU y, en particular, la cuestión de si las compañías de criptomonedas deberían estar autorizadas para pagar intereses a quienes poseen *stablecoin* en sus plataformas.



Dreamstime

Debate

Según la ley aprobada el año pasado, los emisores de *stablecoin* no pueden ofrecer intereses ni rentabilidades, pero mercados de criptomonedas como Coinbase, Kraken o Gemini sí pueden. Los bancos están ejerciendo una intensa presión en Washington para que se ponga fin a lo que denominan una "laguna legal", con vistas a un proyecto de ley sobre criptomonedas que se está tramitando en el Congreso y que establecerá las normas para el sector.

Los bancos afirman que permitir que los mercados de criptomonedas paguen intereses significa que, en esencia, actúan como bancos, lo que supone riesgos para el sistema financiero en general. Pero las empresas de criptomonedas afirman que eliminar las "recompensas" de las *stablecoin* es una forma de que los bancos eliminen la competencia. Grupos de presión de ambos bandos intentan en Washington llegar a un acuerdo.

La cuestión clave es cuánto acceso deberían tener las empresas de criptomonedas a las finanzas convencionales. La Reserva Federal está considerando permitir que tengan pequeñas cuentas maestras en el banco central, lo que las conectaría directamente a sus sistemas y redes que permiten las transacciones monetarias. Los bancos también se oponen a esto.

La lucha será feroz. El *lobby* bancario tiene una enorme influencia en Washington, pero el sector de las criptomonedas también. Posee 193 millones de dólares con vistas a las elecciones de mitad de mandato y ha gastado millones de dólares en respaldar a políticos que están a favor de las criptomonedas en elecciones anteriores.

Las criptomonedas también cuentan con el apoyo de Donald Trump, cuya empresa familiar tiene una *stablecoin* y ha solicitado una licencia bancaria en EEUU.



Las *stablecoin* cuentan con el respaldo del Gobierno estadounidense y de su secretario del tesoro, quien ha dejado claro que espera un gran crecimiento del sector.

Aunque la UE ya ha establecido normas sobre criptomonedas y *stablecoin*, la lucha en EEUU tendrá mayores repercusiones para el sistema financiero global en el futuro.

Orígenes

El concepto de las *stablecoins* se popularizó en 2019 cuando Facebook lanzó su proyecto Libra. El argumento era que Libra podría modernizar los sistemas de pago globales, reducir notablemente los costes de las transacciones internacionales y promover la inclusión financiera en los países en desarrollo.

Sin embargo, hubo una reacción en contra generalizada, porque las autoridades estaban preocupadas por los riesgos para la estabilidad financiera y la privacidad. Finalmente el proyecto Libra se cerró, pero en los años posteriores las *stablecoin* han cobrado un gran impulso.

Según Artemis Analytics, circulan a nivel mundial *stablecoin* por valor de unos 310.000 millones de dólares, respaldadas por activos mayoritariamente seguros, como bonos del tesoro estadounidense. Las más grandes las emiten las compañías de criptos Tether y Circle y los *trader* las utilizan principalmente como canal entre los activos digitales y monedas soberanas como el dólar. En los países en desarrollo se emplean a menudo como alternativa monetaria con un valor estable.

Sus defensores afirman que las *stablecoin* son un método de pago más rápido y barato que los sistemas existentes. "Estamos modernizando los pagos internacionales. Empresas, comercios y numerosos grupos internacionales las utilizan para transferir dinero dentro de sus propias redes", afirma Jack McDonald, vicepresidente de *stablecoin* de Ripple, que gestiona la *stablecoin* RLUSD. Pero algunos expertos opinan que la demanda de *stablecoin* en Europa será menor porque los pagos instantáneos son algo habitual.

El regreso de Trump a la Casa Blanca el año pasado despertó un enorme interés e inversión en las monedas digitales a nivel mundial, porque el presidente declaró que las criptomonedas eran una prioridad estratégica nacional.

EEUU aprobó una normativa sobre las *stablecoin* en julio de 2025, que generó gran entusiasmo entre los ejecutivos del sector de criptomonedas, quienes creían que facilitaría el *trading* y la tenencia de token e impulsaría el crecimiento del mercado.

Sin embargo, los bancos de Wall Street afirman que permitir que las plataformas de criptomonedas paguen intereses animará a los ciudadanos a transferir su dinero de los bancos a empresas de criptos no reguladas. "Esto provocaría riesgos significativos y podría reducir los depósitos de las instituciones reguladas", escribió un grupo de asociaciones bancarias estadounidenses en una carta al Senado estadounidense el mes pasado.

La magnitud de las posibles salidas de capital del sistema bancario es objeto de debate. Según un estudio de Jessie Wang, economista principal de la Reserva Federal, 65.000 millones de dólares en depósitos podrían transferirse de los bancos a las *stablecoin* en un escenario de baja demanda. Sin embargo, según un análisis del Tesoro de EEUU de de abril de 2025, alrededor de 6,6 billones de dólares en depósitos bancarios podrían transferirse a las *stablecoin*.

Jeremy Barnum, director financiero de JPMorgan, el banco más grande de EEUU, ha advertido sobre la "creación de un sistema bancario paralelo, donde las empresas de criptomonedas podrían pagar intereses como los bancos, pero sin ofrecer las mismas garantías. Obviamente, esto es algo peligroso e indeseable".

En el lado contrario, los ejecutivos de criptomonedas argumentan que los bancos simplemente temen a la competencia. McDonald, de Ripple, opina que "los bancos creen que esto amenaza a sus depósitos, por los que generalmente no pagan intereses".

Pero los bancos y algunos reguladores afirman que sus preocupaciones van más allá de la mera competencia. Les preocupa que si el dinero de los depósitos tradicionales se transfiere a las *stablecoin*, los bancos dispondrán de menos fondos para conceder créditos a compañías o hipotecas.

Para mitigar estos riesgos, el Banco de Inglaterra ha propuesto establecer un límite a la cantidad de *stablecoin* que pueden poseer par-

Expansión

Publicación	Expansión General, 1,12	Fecha	09/02/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	37 999	V. Comunicación	118 866 EUR (140,469 USD)
Difusión	28 798	Tamaño	313,41 cm² (50,3%)
Audiencia	114 000	V.Publicitario	10 935 EUR (12 922 USD)

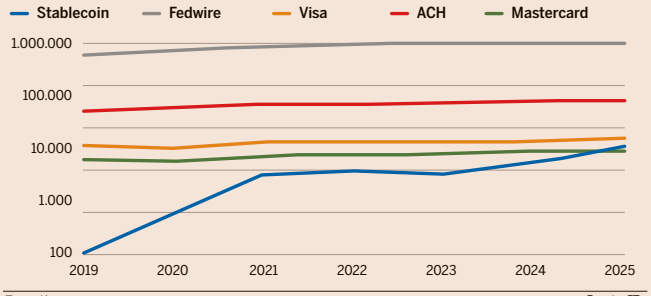
Dossier de prensa
unacc

'stablecoin'

estabilidad financiera. ¿Acaso solamente intentan eliminar la competencia?

LOS GRANDES CANALES DEL DINERO

Volumen que mueven de los distintos métodos de transacciones con dinero (en miles de millones de dólares, escala logarítmica).



Expansión — Fuente: FT

ticulares y empresas: 20.000 libras y 10 millones, respectivamente, con el fin de reducir la posibilidad de que se produzca una situación de inestabilidad financiera. Sin embargo, los ejecutivos del sector de criptos se oponen totalmente a ella. Argumentan que obstaculizará el crecimiento del sector en el país.

¿Transformación en bancos?

Algunos también temen que la siguiente fase implique la transformación de las empresas de criptomonedas en bancos. Circle, Ripple y otras compañías de criptomonedas tienen la aprobación condicional en EEUU para obtener la autorización de banco fiduciario nacional, lo que significa que estarán reguladas a nivel federal y podrán realizar actividades como servicios de custodia y corretaje (aunque los depósitos de los clientes seguirán sin estar asegurados).

El mercado de criptomonedas Bybit planea comenzar a ofrecer cuentas bancarias directamente a los clientes.

El Instituto de Política Bancaria presionó contra la obtención de estas autorizaciones, ya que permitirían a las empresas de criptomonedas "estar sujetas a una regulación más flexible y al mismo tiempo ofrecer productos similares a los de los bancos, lo que aumentaría el riesgo sistémico".

Allaire, de Circle, declaró en Davos que "una gran cantidad de créditos están pasando de los bancos a las compañías de crédito privadas. Queremos que las *stablecoin* sean como dinero en efectivo, supervisado y muy seguro, y crear modelos de créditos basados en *stablecoin*".

Los gigantes de Wall Street temen el impacto de las 'stablecoin' en la actividad bancaria y de mercados

Las 'stablecoin' tienen que extender su uso más allá del 'trading' para convertirse en una amenaza real

Los banqueros ven con recelo el mundo 'cripto', pero tejen alianzas con firmas del sector ante un futuro tokenizado

Si las *stablecoin* se integran aún más en el sistema financiero, su desvinculación a una moneda como el dólar o el euro podría tener implicaciones para la estabilidad financiera. Si un emisor de una *stablecoin* no cuenta con las reservas declaradas o si sus activos son ilíquidos, esto puede provocar que el token pierda su vinculación, especialmente en un período de altos reembolsos.

Emisores de *stablecoin* como Tether y Circle poseen miles de millones de dólares en bonos del tesoro para respaldar sus token. "Una desvinculación de estas *stablecoin* a estos activos podría desencadenar una venta forzosa de sus reservas, lo que podría afectar el funcionamiento de los mercados del tesoro estadounidense", han señalado recientemente economistas del Banco Central Europeo.

En marzo de 2023, cuando el Silicon Valley Bank quebró, la stablecoin USDC cayó brevemente por debajo de 1 dólar después de que su emisor, Circle, revelara que aproximadamente el 8% de sus reservas estaban en manos del banco quebrado. Instó a que se llevara a cabo un plan de rescate del banco, que finalmente se realizó, pero la desvinculación de la moneda puso de manifiesto las delicadas relaciones que existen entre la banca tradicional y las empresas de *stablecoin*. "Si llega el pánico y la gente intenta salir de las *stablecoin*, afectará al mercado de bonos del Tesoro. El crecimiento de las *stablecoin* puede reducir el papel de los bancos, la disponibilidad de crédito y hacer que salga más dinero del sistema bancario. Esto implica que el banco central tiene que actuar", opina Hilary Allen, profesora de la Facultad de Derecho de la Universidad Americana de Washington.

Perspectivas

Para que las *stablecoin* transformen realmente el sistema bancario global, tendrán que usarse más. Actualmente las utilizan principalmente los *traders* para operar con criptomonedas y, aunque están creciendo, su peso sigue siendo pequeño en comparación con los mercados financieros globales.

Las instituciones financieras las emplean para liberar dinero, como garantía y porque operan de forma continua, mientras que los mercados de valores tradicionales lo hacen de forma diferida.

McDonald, de Ripple, afirma que "las *stablecoin* representan una amenaza para una parte del negocio bancario. Si los bancos envidian lo que hacemos, deberían ponerse en nuestro lugar y competir con nosotros".

Muchos ya lo están haciendo. Société Générale tiene *stablecoin* denominadas en euros y dólares. Diez bancos europeos, entre ellos BNP Paribas y UniCredit, se han unido para crear una *stablecoin* respaldada por euros. Standard Chartered está desarrollando un token denominado en dólares de Hong Kong con otros socios. Citi y Bank of America anunciaron el año pasado que estudiaban la creación de sus propias *stablecoin*. Y las empresas de pagos PayPal y Western Union también están entrando en el mercado de las *stablecoin*.

Pero, algunos consideran que las *stablecoin* no son algo innovador, porque tienen una función de pago parecida al dinero electrónico que utilizan servicios como PayPal.

En Europa, donde los pagos instantáneos son habituales, el único nicho donde las *stablecoin* tienen ventaja es para actividades ilegales, como blanquear dinero. El año pasado representaron el 84% del volumen de transacciones ilícitas a nivel mundial, según la empresa de análisis de criptomonedas Chainalysis. Tether aparece regularmente en casos penales internacionales, ya que delincuentes y algunos gobiernos utilizan su token para transferir dinero sin ser controlados y evitar sanciones.

Tether se ha defendido de las acusaciones y afirma que colabora con la policía de 48 países para erradicar los abusos cometidos por delincuentes.

Aunque los bancos se oponen a algunos aspectos de las *stablecoin*, al mismo tiempo se están asociando con empresas de criptomonedas para estar protegidos frente a un futuro tokenizado.

Casi todos los grandes bancos y algunas gestoras de activos están llevando a cabo proyectos con *stablecoin* u otras formas de dinero *tokenizado*. Muchos creen que los futuros mercados de acciones, bonos y fondos estarán *tokenizados*, lo que podría otorgar a las *stablecoin* un mayor papel en el sistema financiero. La Bolsa de Nueva York incluso ha lanzado una Bolsa de token.

Expansión

Publicación	Expansión General, 14	Fecha	09/02/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	37 999	V. Comunicación	41 615 EUR (49,178 USD)
Difusión	28 798	Tamaño	211,10 cm² (33,9%)
Audiencia	114 000	V.Publicitario	7349 EUR (8685 USD)

Dossier de prensa unacc

Bruselas avanza con su expediente a España por trabar la opa de BBVA

PASO PREVIO A REMITIR EL CASO AL TJUE/ La Comisión Europea enviará un dictamen motivado antes de que acabe el mes.

Andrés Stumpf. Bruselas

Bruselas lo tiene claro: España debe modificar las leyes nacionales que permitieron que trabara la opa de BBVA sobre Sabadell el pasado año y que, a su juicio, chocan con el derecho comunitario. Así se lo va a comunicar formalmente la Comisión Europea al Gobierno a través del dictamen motivado que pretende enviarle antes de que finalice el mes, según han confirmado a EXPANSIÓN fuentes cercanas al proceso.

Esto supone escalar el expediente a una segunda fase y da un plazo de dos meses al Gobierno para explicar los cambios en la normativa que pretende introducir para volver a alinearse con la legislación europea.

El Gobierno ha tenido tiempo desde que en julio se le abriera el procedimiento de infracción para convencer a la Comisión Europea de que sus leyes estaban alineadas con la normativa europea, pero no lo ha conseguido. Según señalan desde el Ministerio de Economía, "se ha trasladado a la Comisión todas las explicaciones necesarias relativas al expediente, que se refiere al supuesto desalineamiento con la normativa europea".

En su última interacción, España comprometía que "a futuro, en el contexto de la transposición de la nueva Directiva de Requerimientos de Capital (CRD VI), se adaptará la normativa doméstica para garantizar la competencia exclusiva del BCE y del Banco de España en materia de supervisión prudencial, sin perjuicio del papel de otras autoridades en el marco de sus competencias, como es el caso de la CNMC".

Pero Bruselas tiene muy localizados los puntos de fricción que quiere solventar y que van más allá de la transposición de la directiva. Bajo su punto de vista, "determinadas disposiciones de la legislación española bancaria y de competencia, que otorgan al Gobierno español poderes para intervenir en fusiones y adquisiciones de bancos, afectan a las competencias exclusivas del BCE y de los supervisores nacionales".



JMCadenas

Maria Luís Albuquerque, comisaria de Servicios Financieros y Unión de Ahorros e Inversiones de la Comisión Europea.

Aunque la operación fracasó, la Comisión quiere cambiar las leyes que permitieron obstaculizarla

Asimismo, destacan que "es cuestionable que el requisito de que dos bancos se mantengan como entidades legales separadas durante tres años [como obligaba el Gobierno a BBVA] aborde objetivos de orden público o seguridad legítimos que no estén ya protegidos por instrumentos legislativos europeos".

La Comisión Europea pide una profunda modificación de la disposición adicional decimosegunda de la Ley 10 de 2014 y en artículo 11 del real decreto ley 84 de 2015 para retirar ese poder de veto sobre operaciones bancarias. Además, el Ejecutivo comunitario también considera que los artículos 60 y 10.4 de la Ley de Defensa de la Competencia de 2007, que confieren la capacidad de endurecer o suavizar las condiciones de una operación corporativa en base al interés general, deben matizarse y orientarse.

El Ministerio de Economía señala a EXPANSIÓN que "es una normativa que lleva bastantes años vigente y que se ha aplicado desde entonces en varias ocasiones" y subraya que "estamos plenamente convencidos de la compatibilidad de la normativa española con la europea".

El TJUE, en el horizonte

El envío de un dictamen motivado es el paso previo al envío del caso al Tribunal de Justicia de la Unión Europea.

Cuando la Comisión lleva a un país de la UE ante los tribunales, propone que se impongan sanciones económicas, que pueden consistir en una multa única o en una penalización periódica. El monto de las sanciones se calcula teniendo en cuenta la importancia de las normas infringidas y el impacto de la infracción, el período de inaplicación del Derecho de la UE y la capacidad de pago del país, garantizando así el efecto disuasorio de las multas.

Dado que el Gobierno sigue convencido de que sus normas son correctas y que la Comisión insiste en lo contrario, parece inevitable que el expediente acabe en el TJUE.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 4	Fecha	09/02/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	23 667	V. Comunicación	24 155 EUR (28,545 USD)
Difusión	20 000	Tamaño	345,52 cm² (32,3%)
Audiencia	71 000	V.Publicitario	6020 EUR (7114 USD)

Dossier de prensa unacc

¿Y si el BCE tiene que volver a bajar los tipos de interés?



Víctor Alvargonzález
Socio de Nextep Finance

Sí, ya sé que el consenso es unánime: el BCE no volverá a bajar los tipos de interés en mucho tiempo. Pero, si algo nos enseña la historia, es que el consenso de analistas suele equivocarse más que acierta.

Si no me creen, piensen en la crisis financiera de 2008, que solo predijo un analista, en lo de "el sector tecnológico está sobrevalorado" allá por 2023 y justo antes del "subidón" por la llegada de la IA a las cotizaciones. O lo de que los aranceles dispararían la inflación en EEUU. El inventario completo no cabría en este artículo.

No digo esto para meterme con el consenso, no aportaría nada. Lo digo para transmitir la idea de que no es un pecado poner en duda las afirmaciones del consenso, si se hace con fundamento. Eso sí que aporta, porque todavía son amplia mayoría los inversores que siguen ciegamente al consenso de analistas, pensando que la mayoría no puede equivocarse. Y digo con fundamento –con base analítica seria–, porque evidentemente el consenso a veces también acierta.

Así que, como el consenso está de acuerdo al 100% en que los tipos de interés no van a bajar este año en Europa (la cifra baja al 90% a partir de septiembre), no es mala idea plantearse en qué puede estar equivocado. O qué es lo que no está viendo. Porque en los mercados se gana dinero adelantándose a las sorpresas, no con lo que ya está descontado en los precios.

En primer lugar, pensamos que el consenso no está valorando el impacto de la debilidad del dólar. Y no digo fortaleza del euro, digo debilidad del dólar. Hace tiempo que la administración norteamericana deja ver que está a favor de que el dólar pierda valor. Lo que les preocupa es el déficit comercial y la debilidad del dólar facilita sus exportaciones. Los inversores lógicamente no quieren tener una divisa que pierde valor, la venden y baja su cotización respecto al resto. Y si baja el dólar, todo lo que se paga en dólares –que es la mayoría de lo que compramos fuera– baja de precio, es decir, favorece la desinflación.

> La Eurozona se encuentra en la tesitura de Japón, con el crecimiento estancado

Otra cosa que no se está valorando es que China, fábrica del mundo, está en deflación en productos industriales y exporta desinflación. Y Europa le compra muchísimo a China.

Además, si el euro sube, no es porque la economía europea esté boyante. De hecho, está volviendo a la euroesclerosis. Y la euroesclerosis ya demostró ser desinflacionista (y el BCE bajó tipos para prevenir la deflación).

Porque, en esta nuestra Eurozona, la previsión del crecimiento del propio BCE no hace más que bajar. Hablan ya de un 1,2% en 2026, que a poco que se equivoquen –y tienden a ser optimistas–, podría quedarse por debajo del 1%, que es estancamiento. Y un indicador adelantado muy respetado como es el PMI (índice de gestores de compras de las grandes empresas) sigue bajando y acercándose a 50, que sería estancamiento.

La Eurozona se encuentra en la misma tesitura en la que estuvo Japón hace décadas, con el crecimiento estancado de forma estructural. Lo peor es que ha decidido tomar el mismo camino que Japón para solucionarlo, es decir, incremento salvaje del gasto y la deuda pública. Y ya sabemos que pasó en Japón: siguió estancado y entró en deflación (y bajísimos tipos de interés).

No me atrevería a decir que el consenso se equivoque tanto como para que la Eurozona entre en deflación, pero sí que la inflación pueda situarse persistentemente por debajo del objetivo del BCE. Y no sería la primera vez.

La desinflación (baja el IPC, pero se mantiene positivo) y la deflación (IPC persistentemente negativo) son como el colesterol: lo hay bueno y malo. Cuando los precios bajan porque el país aumenta su productividad y es especialmente competitivo, eso es desinflación (o deflación) sana. El país crece, pero baja el coste de la vida. Cuando la desinflación (o la deflación) tienen como origen la debilidad económica, el estancamiento y la falta de productividad y de libre competencia (que ayuda a bajar los precios,) estamos ante un proceso desinflacionista a la japonesa, es decir, malo.

Ojo: esto no tiene por qué ser malo para las bolsas europeas a corto y medio plazo (si a largo). Nada les gusta más a las bolsas que una bajada de tipos. Tampoco les molesta que se dispare el gasto público, sobre todo porque ese dinero acaba en las grandes empresas europeas con poder del lobby en Bruselas.

EL PAÍS

Publicación	El País Nacional, 34	Fecha	09/02/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	281 667	V. Comunicación	57 694 EUR (68,179 USD)
Difusión	252 669	Tamaño	93,59 cm² (15,0%)
Audiencia	845 000	V.Publicitario	14 746 EUR (17 426 USD)

Dossier de prensa
unacc

ANDREU MISSÉ

El valor del euro digital público

La digitalización de la economía comporta ventajas pero también importantes riesgos. Hasta fechas recientes ciudadanos y empresas han contado con un sistema de pagos público y gratuito, mediante el uso de efectivo (billetes y monedas), que en la zona euro ha garantizado el Banco Central Europeo (BCE) y los bancos centrales nacionales.

La digitalización está produciendo una creciente privatización de los sistemas de pagos y en consecuencia un serio riesgo de la pérdida de la gratuidad de un servicio accesible para todos. Los cambios son acelerados. En España en 2024 los consumidores efectuaron casi tres veces más pagos *online* que en 2019. Un 51% de estas operaciones se realizaron con tarjeta y un 26% mediante otros medios electrónicos, según el Banco de España.

Este proceso de digitalización implica varios desafíos: uno, sustitución de un medio de pago público y gratuito por instrumentos privados con costes y sus propios intereses; dos, pérdida de soberanía monetaria europea (las tarjetas principalmente Visa y Master Card y otros instrumentos de pago como Apple Pay y Google Pay, pertenecen a matrices estadounidenses, que pueden dejar de prestar el servicio) y tres, pérdida de competitividad por el elevado coste de las comisiones en los pagos por tarjetas. De entrada para el euro digital solo se han preseleccionado compañías de la UE.

Existe un error de percepción de lo que supone la gratuidad. El coste de las tarjetas no se limita a lo que pagan sus usuarios, unos 60 euros anuales. Lo relevante son las elevadas comisiones que se cargan a los comercios en contratos con cláusulas a veces leoninas que se repercuten a los clientes.

Ante esta situación, en 2019 el BCE y los bancos centrales iniciaron los trabajos para crear el euro digital. En 2023 la Comisión Europea aprobó una propuesta de reglamento cuyas características esenciales fueron aprobadas por el Consejo el pasado diciembre. La idea principal es que el euro digital tenga las mismas características que el efectivo, es decir, que sea público, gratuito y accesible a todos.

Piero Cipollone, miembro de Consejo Ejecutivo del BCE, explicó el pasado día 6, que se trata de realizar una de las tareas principales definida en el Tratado: "Proporcionar medios de pago de curso legal y emitir dinero como un bien público".

El asunto se debate en el Parlamento Europeo. El proyecto de informe, elaborado por el eurodiputado Fernando Navarrete (PP), condiciona la versión en línea del euro digital a "la ausencia de una solución soberana paneuropea de pagos minoritarios privados". Un claro apoyo al sector privado. Sin embargo, existe una mayoría en la Eurocámara de la socialdemocracia, izquierda y parte del PP (Italia y Alemania) que apoyan las tesis de la Comisión y el Consejo que defienden un euro digital público.

Se trata de un paso importante. Pero como ha advertido el profesor Juan Torres, la medida es muy insuficiente: "A la unión monetaria europea le faltan los requisitos (en particular, una hacienda y política fiscal comunes) que son imprescindibles para una moneda única". La presión de Trump podría forzar la necesaria reacción de la UE.

EL PAÍS

Publicación	El País Nacional, 31	Fecha	09/02/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	281 667	V. Comunicación	142 118 EUR (167,947 USD)
Difusión	252 669	Tamaño	352,37 cm² (56,4%)
Audiencia	845 000	V.Publicitario	36 324 EUR (42 926 USD)

Dossier de prensa
unacc

La guerra de las hipotecas despierta el temor a una nueva burbuja bancaria

Las entidades elevan plazos e importes de los préstamos mientras reducen los intereses. Los supervisores europeos vigilan si escapan a sus recomendaciones

ÁLVARO BAYÓN
Madrid

Sísifo, un rey de la antigua Grecia, fue condenado por los dioses a subir una empinada ladera cargando una roca de por vida; cuando llegaba a la cima, la piedra rodaba otra vez hacia abajo y el mortal debía emprender el camino de nuevo. El mito griego puede parecer alejado del mundo de las finanzas, pero el devenir de los bancos tiene algo que ver con esta penitencia. Escalan durante años una elevada montaña con una roca de créditos concedidos a sus clientes que se va haciendo cada vez más y más grande y, cuando llegan a una cumbre de beneficios y dividendos, puede aflorar que, si no se han hecho las cosas bien, esa roca pese demasiado y les haga despeñarse.

Así ocurrió en 2008, cuando la Gran Recesión destapó que el sector acumulaba una enorme pelota de créditos de dudosa solvencia, concedidos con demasiada ligereza durante los años del boom inmobiliario, y que sembró el sector de quiebras y reestructuraciones. Las entidades que quedan en pie tras aquel vendaval, menor por el intenso proceso de fusiones, se vieron obligadas a emprender el camino a la cumbre de nuevo. Tuvieron que lidiar durante años con tipos cero, con una pandemia, varias guerras, tensión política e inflación desbocada. Ahora acumulan tres años de beneficios récord y presumen de dinamismo comercial, al tiempo que el precio de la vivienda vuelve a crecer sin freno. Las dudas arrecian: ¿están condenados a caer de nuevo?

Al otro lado de esa altísima montaña que deben subir los bancos, están los clientes. Sufren un mercado de la vivienda tensionado al límite: el precio se situó en 2025 en máximos históricos, de acuerdo a los datos recién publicados por el Instituto Nacional de Estadística (INE). Y, al tiempo, los bancos tienen unos estándares más estrictos a la hora de conceder crédito hipotecario, al requerir que los hipotecados aporten, al menos, un 20% del valor del inmueble o alcancen un determinado nivel de renta, lo que ha complicado el acceso a la vivienda.

Esta es la disyuntiva que afronta Cristina Palomino (35 años). Está a punto de tomar la que probablemente será la decisión financiera más importante de su vida. Acaba de hacer una oferta por una casa en un pueblo de Cantabria, Suances, donde vive. El principal problema al que se enfrenta es acumular esos ahorros mínimos que, en teoría, suelen pedir los bancos. Dado que el precio de los pisos se incrementa mes a mes de forma disparada, este umbral es cada vez más elevado. "Aún no hemos firmado nada porque estamos pendientes de la tasación del banco para ver qué porcentaje nos ofrecen. Si se queda en el 80%, que es lo mínimo que nos han ofrecido todos, tendremos que retirarnos de la oferta, puesto que llegaríamos muy justos", reconoce.

Relajación de estándares

Este es uno de los temores que señalan algunos expertos. El mercado bancario en España está muy consolidado y a los bancos les cuesta cumplir con la presión de sus inversores para que pulvericen récords de beneficios y paguen cada vez más dividendos. El riesgo es que, para seguir creciendo, relajen esos estándares de concesión hipotecaria. Así lo muestran algunos indicadores. El porcentaje de hipotecas concedidas por más del 80% del valor del inmueble ha pasado del 6% a inicios de 2024 al 11% actual; el porcentaje del valor de la vivienda que se cubre de media está ya en el 65%, y el plazo medio se alarga y ya supera los 30 años.

Un asesor de varios de los grandes bancos españoles explica a este periódico que ya empieza a detectar entidades que conceden préstamos que se alejan de las recomendaciones tanto del Banco Central Europeo (BCE), como de la Autoridad Bancaria Europea (EBA). Los supervisores están en alerta. El BCE ultima una revisión sobre los criterios de concesión de hipotecas en toda la zona euro y amenaza a los bancos con imponer multas si ve deficiencias. El Banco de España, por su parte, estudia impedir por ley que los bancos concedan hipotecas con demasiado riesgo. Un portavoz de la entidad matiza que los indicadores de riesgo del mercado inmobiliario se encuentran bien por debajo del nivel previo a la crisis. Aunque admite un "crecimiento notable" de este tipo de crédito en los últimos meses, el peso con respecto al PIB se mantiene bajo control, del mismo modo que no aprecian que la relación entre el importe de los préstamos y el valor del inmueble o la renta del prestatario sean alarmantes. Las amplias divergencias entre la situación en los 2000 y ahora son bastante compartidas por los expertos consultados. Un asesor del Gobierno durante la crisis explica que, entonces, la burbuja se infló por una demanda desaforada y especulativa, con bancos que concedían segundas y terceras hipotecas. Ahora el foco está en la oferta de vivienda y los fundamentales del sector parecen sólidos.

Sin embargo, lo que más preocupa no es tanto que los criterios de concesión sean demasiado laxos, sino el precio. Miguel Fernández y Jaime Álvarez firmaron una hipoteca tras el verano para comprar un piso en el centro de Bilbao. Confiesan que negociaron el préstamo con hasta cinco bancos. Optaron por uno con el que ya trabajaban, que les ofertó una hipoteca de tipo fijo a un precio por debajo del euríbor, pero vinculada a mantener la nómina y a un seguro de vida. Sin saberlo, estos clientes son arietes de lo que en el sector se ha llamado guerra hipotecaria. Ante unos tipos de interés a la baja, los bancos han optado por crecer en volumen: dar más créditos, aunque estos sean menos rentables.

Es un clamor en el sector que las entidades están haciendo ofertas individuales de forma masiva con intereses a tipo fijo (que suponen el 60% de la producción hipotecaria) inferiores a las ofertas publicadas, incluso por debajo del coste que tiene para los bancos financiarse a 30 años (en diciembre la tasa estaba en el 3,2%). Es decir, están vendiendo hipotecas a pérdida. La primera en alertar sobre ello ha sido la consejera delegada de Bankinter, Gloria Ortiz. En la presentación de resultados anuales de la entidad calificó el mercado de hipotecas de "irracional e ilógico", avisó de que algunos competidores estaban construyendo carteras hipotecarias que no podrían rentabilizar en el futuro, e incluso mencionó la palabra maldita: burbuja. El consejero delegado de CaixaBank, Gonzalo Gortázar, y el presidente del BBVA, Carlos Torres, han matizado esa percepción. Este último rechazó la idea de que se esté gestando una nueva burbuja. Gortázar, por su parte, defendió la concesión de hipotecas baratas si representan un tamaño reducido dentro del balance.

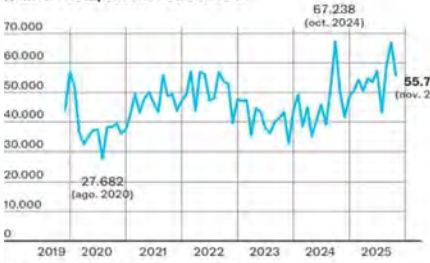
La letra pequeña

En realidad, los bancos no pierden dinero con la concesión de hipotecas por una doble razón. Estos ganan dinero con la diferencia entre lo que reciben de los clientes por prestarles dinero, y lo que pagan por que estos pongan sus ahorros en sus cuentas. El saldo es favorable, ya que la remuneración de los depósitos está a mínimos, en el 1,6%, según el Banco de España. Además, los bancos venden otros productos asociados a las hipotecas, lo que eleva la rentabilidad. Las alertas aquí llegan de las asociaciones de consumidores. Un portavoz de Asufin (Asociación de Usuarios Financieros) rechaza la idea de guerra hipotecaria y avisa de la letra pequeña de esas hipotecas a tipos bajos.

"Es un producto gancho", asegura Luigi Motti, responsable de banca de la agencia de rating S&P. "Su objetivo es atraer nuevos clientes, algo poco rentable en sí, pero útil para fidelizarlos y permitir la venta cruzada de otros productos. La capacidad de las entidades de ganar cuota de manera significativa es limitada y esto también contribuye a que haya más ofertas y campañas, en algunos casos, incluso agresivas". Pero las entidades deben hacer bien las cuentas si no quieren problemas. Javier García, socio de Finanzas y Riesgos en Oliver Wyman, afirma que las entidades que venden hipotecas a tipos bajos deben conocer muy bien a sus clientes y gestionar bien el precio. "Hay un porcentaje relevante de hipotecas que puede no ser rentable para las entidades", sentencia.

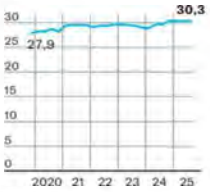
El mercado de la compra de vivienda

Número de hipotecas constituidas

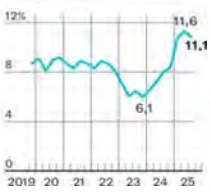


Datos son provisionales desde enero de 2025

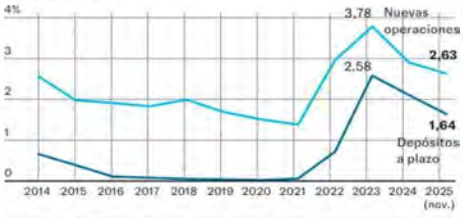
Plazo medio
Años



Cobertura de la hipoteca
Por encima del 80% del valor del inmueble



Tipo de interés



Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Banco de España. EL PAÍS

Lo que más preocupa no es que los criterios de concesión sean laxos, sino el precio

En el sector se hacen ofertas individuales inferiores a las que se publicitan

Expansión

Publicación	Expansión General, 14	Fecha	09/02/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	37 999	V. Comunicación	28 515 EUR (33,697 USD)
Difusión	28 798	Tamaño	201,75 cm² (32,4%)
Audiencia	114 000	V.Publicitario	7019 EUR (8295 USD)

Dossier de prensa unacc

Banca, entre cifras récord y riesgos geoeconómicos

Francisco Pérez Bermejo

Los resultados de los bancos españoles de 2025, con unos beneficios de 34.000 millones de euros y un crecimiento de un 7%, han confirmado la solidez del sector, incluso en un contexto de moderación de los tipos de interés y una elevada incertidumbre global.

Más allá de los resultados en sí, hay patrones que explican esta buena evolución del sector y que conviene analizar. El primero de ellos ha sido la destacada capacidad de las entidades para compensar la reducción de tipos de interés con un gran dinamismo en las comisiones, especialmente en negocios como la gestión de activos y los seguros. Este fenómeno es la consecuencia de un modelo de negocio que se ha ido adaptando de forma sostenida durante los últimos años, reduciendo su dependencia del ciclo de tipos y reforzando actividades complementarias de alto valor añadido tanto para el cliente como para los propios bancos.

En paralelo, la eficiencia operativa ha continuado mejorando gracias a la disciplina en los costes, a pesar del incremento en las inversiones en digitalización y automatización. La banca española se consolida como la más eficiente de Europa, a la vez que mantiene la evolución positiva en lo que a productividad y calidad del servicio se refiere, con procesos más ágiles y capacidades digitales que permiten mejorar la experiencia del cliente.

A todo lo anterior se suma un comportamiento favorable del riesgo de crédito. La morosidad se ha mantenido e incluso reducido en algunos segmentos y carteras, lo que ha contribuido favorablemente a disminuir el coste del riesgo y ha permitido que las provisiones evolucionen de forma contenida.

Optimismo

En resumen, la combinación de mayores ingresos recurrentes, eficiencia operativa y morosidad contenida ha sido determinante para mantener la positiva evolución de los beneficios, habiéndose superado los niveles récord de 2024, y consiguiendo una rentabilidad sobre el capital que supera claramente su coste. Esto sienta las condiciones propicias para reforzar la política de retribución al accionista y mantener el buen tono de las cotizaciones de los bancos españoles en Bolsa.

Estos fundamentos, junto con unos bajos niveles de endeudamiento de empresas y familias, sugieren que el crédito podría seguir recuperando tracción. Además, el sector cuenta con un importante excedente de capital, cifrado es más de 16.000 millones de euros, lo que proporciona margen para acompañar el crecimiento y absorber eventuales tensiones.

Sin embargo, la prudencia seguirá siendo esencial. El riesgo geopolítico continúa siendo el principal factor exógeno que podría alterar el escenario actual. Tensiones prolongadas en el comercio internacional, correcciones abruptas en los mercados financieros o repuntes inesperados en la inflación pueden tener un impacto directo en el sector. En este contexto, el Banco Central Europeo llevará a cabo un ejercicio de estrés inverso que obligará a las entidades a modelizar escenarios de máxima tensión con un impacto relevante en sus niveles de capital. Se trata de un ejercicio especialmente oportuno en el contexto actual, que permitirá evaluar cómo podrían propagarse distintos riesgos geoeconómicos en el sistema financiero europeo.

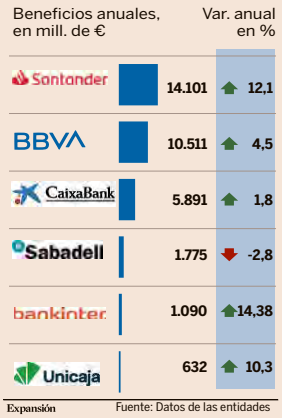
Asimismo, la evolución del marco regulatorio será determinante. El proyecto de simplificación normativa impulsado por la Unión Europea avanza con el objetivo de racionalizar un conjunto regulatorio cada vez más complejo, aunque aún sin la concreción suficiente para anticipar sus efectos. Paralelamente, normas en fase de discusión —como la implantación nacional de la Directiva de Crédito al Consumo, FIDA sobre acceso a datos financieros o la arquitectura del euro digital— podrían introducir exigencias adicionales para las entidades en el corto y medio plazo.

Por último, la competencia de neobancos y *fintech* sigue creciendo, especialmente entre los más jóvenes y en productos transaccionales. Aunque su cuota en créditos e hipotecas sigue siendo limitada, varios de estos nuevos *players* valoran ampliar su oferta hacia estos productos e incluso hacia otros segmentos de negocio poco explorados hasta el momento, como el caso de las pymes. Esto plantea sin duda otro reto a medio plazo para las entidades.

En conjunto y para cerrar este análisis, podemos afirmar que 2025 ha sido un año extraordinario para el sector financiero español, que vuelve a situarse a la vanguardia en Europa. El reto principal continuará residiendo en mantener la consistencia operativa y estratégica en un entorno caracterizado por avances tecnológicos acelerados y riesgos geoeconómicos en evolución. La capacidad del sector para anticiparse, ajustarse y reforzar sus bases será clave para convertir este buen momento en una ventaja sostenible en el tiempo.

Socio responsable del Sector Financiero de KPMG en España

UN 2025 HISTÓRICO



Expansión — Fuente: Datos de las entidades

EL PAÍS

Publicación	El País Nacional, 34	Fecha	09/02/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	281 667	V. Comunicación	85 586 EUR (101,141 USD)
Difusión	252 669	Tamaño	165,97 cm² (26,5%)
Audiencia	845 000	V.Publicitario	21 875 EUR (25 851 USD)

Dossier de prensa unacc

El Banco de España lleva la educación financiera a un palacio

El organismo pide la concesión para utilizar la finca de la Quinta de Torres Arias

AMANDA MARS
Madrid

El Banco de España planea abrir un Centro de Educación Financiera junto con un Centro de Formación para personal propio en Madrid, concretamente en la antigua casa de Tatiana Pérez de Guzmán el Bueno y Seebacher, condesa de Torre Arias con Grandeza de España, marquesa de Santa Marta y marquesa de la Torre. Se trata de la Quinta de Torres Arias, una finca del siglo XVI ubicada en el distrito de San Blas-Canillejas que la aristócrata, fallecida en 2012 sin descendencia, donó al Ayuntamiento de Madrid con la condición de que se utilizase para usos culturales e interés público. El parque se abrió para los ciudadanos en 2017, pero el inmueble y las caballerizas continúan cerrados.

El organismo presidido por José Luis Escrivá ha solicitado al Consistorio la cesión del inmueble a cambio de costear toda la rehabilitación y el mantenimiento para una misión educativa y sin ánimo de lucro, según informaron a EL PAÍS fuentes del sector y han confirmado otras fuentes conocedoras del proyecto. Este incluye, además, una parte museística interactiva sobre las monedas y el dinero y talleres para el público infantil, independiente del proyecto de museo para exhibir el patrimonio artístico del banco ya anunciado para el edificio de la plaza de Cibeles. La zona ajardinada, que sí seguiría bajo la responsabilidad municipal, continuaría abierta para el público general.

La apuesta por la educación financiera forma parte del Plan Estratégico hasta 2030 elaborado por el gobernador. La institución ya cuenta con un Plan de Educación Financiera, para el que dispone de 400 colaboradores (de la patronal bancaria AEB a la Cruz Roja o la OCU, entre otros), pero sin ningún centro propio. Este está pensado para recibir a estudiantes, profesores de secundaria, organizaciones de la tercera edad y eventos económicos.



Palacete de Torres Arias, en Madrid. ÁLVARO GARCÍA

El proyecto de formación interna está aún a medio perfilar pero, de salir a delante, serviría para alojar un nuevo sistema de formación, por el cual el personal y también parte de los candidatos a formar parte de la plantilla puedan estudiar y prepararse para las pruebas en dicho futuro centro. El programa forma parte del apartado Talento de este mismo plan estratégico, que concibe la formación como un instrumento destinado a "garantizar el adecuado desarrollo de todas las personas que trabajan en el Banco de España y prepararlas para aprovechar las distintas oportunidades" de progreso profesional.

Las conversaciones llevan meses en marcha y ya han entrado en el proceso administrativo formal. "El Ayuntamiento de Madrid está analizando la propuesta, como hace con todos los proyectos que recibe", se limitan a señalar fuentes del gobierno local.

El organismo valoró la posibilidad de poner en marcha el centro para la Educación Financiera en su edificio del número 522 de la calle de Alcalá, donde se ubican los equipos de tecnología, datos, efectivo y caja, para lo cual deberían ampliar las instalaciones. Sin embargo, la alternativa de Torres Arias, situada a cuatro minutos de este edificio, se impuso como prioridad por su singularidad.

El complejo pasó por una primera rehabilitación al pasar a gestión municipal, para garantizar su seguridad. El presupuesto del proyecto, a cargo del Banco de España, no ha sido definido, pero la reforma podría ascender a algo menos de 20 millones.

Expansión

Publicación	Expansión General, 11	Fecha	09/02/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	37 999	V. Comunicación	60 597 EUR (71,610 USD)
Difusión	28 798	Tamaño	346,77 cm² (55,6%)
Audiencia	114 000	V.Publicitario	11 630 EUR (13 744 USD)

Dossier de prensa unacc

CaixaBank triplica el trasvase de dinero hacia productos de inversión

CAPTA 15.900 MILLONES DE DINERO NUEVO EN 2025/ El banco pone el foco en productos generadores de comisiones y multiplica por tres en dos años las suscripciones de clientes a su oferta de inversión.

Sandra Sánchez. Madrid

CaixaBank dispara la captación de dinero nuevo de clientes en productos de inversión. Durante 2025, el banco ha protagonizado un fuerte dinamismo comercial en un contexto marcado por la estabilización de los tipos de interés, empujando productos de valor añadido, lo que muestra un importante foco en las actividades que generan comisiones.

La entidad dirigida por Gonzalo Gortázar ha atraído durante 2025 un récord de alrededor de 15.900 millones de dinero nuevo de sus clientes en productos de inversión, según detalló en la presentación de sus cuentas anuales.

Se trata de entradas de dinero en toda la oferta de inversión del banco, sin tener en cuenta el efecto de los mercados (que en 2025 supuso una revalorización importante de las carteras), que incluye fondos de inversión, carteras gestionadas, Sicav, planes de pensiones; y seguros (en balance y fuera de balance).

Durante 2025, los clientes han aportado a los productos de inversión de CaixaBank 4.500 millones de euros más (o prácticamente un 40% más) que en todo 2024. Y el banco ha multiplicado por más de tres la cifra de suscripciones en estos productos respecto a hace solo dos años, en 2023, cuando cerró el ejercicio con entradas netas valoradas en 5.300 millones de euros [ver gráfico adjunto].



Europa Press

Gonzalo Gortázar, consejero delegado de CaixaBank.

Productos

Por tipología de producto, CaixaBank ha registrado "crecimientos muy positivos en fondos de inversión, pensiones y seguros de ahorro, que nos permiten mantener la cuota líder en gestión patrimonial", destacó Gortázar durante la presentación de resultados.

CaixaBank concentra la mayor parte de la captación de dinero de sus clientes en fondos de inversión, gestionados por su filial de gestión de activos, CaixaBank Asset Management, que es líder indiscutible del mercado en España, con una cuota del 23,3%. CaixaBank AM atrajo durante 2025 cerca de 6.900 millones de euros netos en fondos de inversión.

El dinero que entró en fondos, sumado al que llegó a las carteras de gestión delegada del banco, las Sicav y los planes de pensiones, suponen alrededor del 75% de las suscripciones netas en productos de inversión de la entidad durante el año.

Mientras que el 25% restante, alrededor de 4.000 millones de euros netos, fueron a parar a seguros de ahorro y *unit linked*. CaixaBank también es líder en seguros de ahorro en España, con una cuota de mercado del 37,88% del mercado.

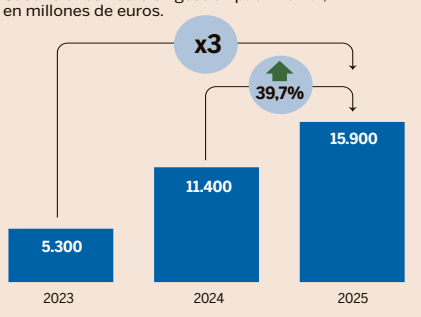
Comisiones

Estos números demuestran el esfuerzo comercial del banco por acelerar el trasvase de ahorro de sus clientes hacia productos de mayor valor añadido, generadores de comisiones.

En 2025, CaixaBank elevó los ingresos por comisiones (que incluyen gestión patrimonial, seguros de protección y comisiones bancarias) un 5,4%, hasta los 5.266 millones de euros, lo que le sirvió para compensar la caída del margen de interés provocada por la bajada de los tipos.

SUSCRIPCIONES NETAS RÉCORD

Suscriciones netas en gestión patrimonial, en millones de euros.



Expansión — Fuente: CaixaBank

Pese a que el margen de interés sigue siendo el motor de la cuenta de resultados de CaixaBank, experimentó una caída del 3,9% en el conjunto del año.

Las comisiones por activos bajo gestión se situaron al cierre del ejercicio en 1.448 millones de euros, tras crecer un 13,1% en doce meses.

Activos

Además de las fuertes entradas de dinero nuevo por parte de los clientes, CaixaBank también contó con la favorable evolución de los mercados durante el ejercicio. Esto le ha permitido elevar de manera consistente su patrimonio en lo que la entidad denomina gestión patrimonial.

Entre fondos de inversión, planes de pensiones y seguros, CaixaBank aglutina un volumen bajo gestión valorado en prácticamente 289.000 millones de euros, tras un crecimiento cercano al 10% durante el último ejercicio, y un alza del 22,6% desde 2023.

El banco fomenta la inversión de sus clientes en productos de mayor valor añadido

La entidad tiene una cuota del 29% en fondos de inversión, planes de pensiones y seguros de ahorro

Gestiona cerca de 289.000 millones de euros en estos productos de inversión

En estos dos últimos años de fuerte dinamismo comercial en lo que se refiere a vehículos de inversión, CaixaBank ha sumado más de 53.200 millones de patrimonio. Esto coloca al banco con una cuota de mercado en este segmento del 29%.

CaixaBank cuenta con una cuota mayor en este negocio que la que manejan Santander y BBVA juntos en España, que controlan un 12% del mercado cada uno.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 9	Fecha	09/02/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	23 667	V. Comunicación	30 832 EUR (36,435 USD)
Difusión	20 000	Tamaño	490,32 cm² (45,8%)
Audiencia	71 000	V.Publicitario	7684 EUR (9081 USD)

Dossier de prensa unacc

Deutsche Bank fichará hasta 20 banqueros privados en la primera mitad de 2026

Se unirán a los 120 profesionales que la división de gestión patrimonial tiene en España

Matteo Allievi MADRID.

Deutsche Bank se pone las pilas para engrosar su equipo de banqueros privados en España, el gran foco del gigante alemán en el mercado ibérico. Tres años después de la metamorfosis que acometió, al convertirse desde un banco *retail* universal a una entidad enfocada en la gestión patrimonial, el grupo cuenta con alrededor de 220 banqueros, sumando los 100 gestores de banca de empresas y el resto de banqueros privados. Es precisamente este segundo grupo el que Deutsche quiere reforzar, con el objetivo de fichar hasta una veintena de profesionales en la primera mitad de este año.

La nueva estructura del negocio prevé una macro área de Bank of Entrepreneurs (banca para emprendedores, en español) y otra de banca personal, orientada a los clientes premium con rentas superiores a 50.000 euros. La primera agrupa tanto el segmento de banca de empresas como el de banca privada propiamente conocida y es en este último donde el grupo busca hacer la mayoría de sus fichajes en los próximos meses, que se sumarán a los alrededor de 120 banqueros que tiene ahora.

La mitad de ellos fueron contratados externamente durante la fase de expansión en 2024, procedentes tanto de entidades nacionales como internacionales, como UBS, Credit Suisse o Abante. "Esperamos este año incrementar nuestro equipo comercial del Bank for Entrepreneurs en un 10%, lo que implica contratar hasta 20 banqueros de banca privada y gestión de grandes patrimonios. Nuestra intención es hacerlo en la primera parte del año", apuntó en una conversación con *elEconomista.es* Claudio de Sanctis, responsable global de Private Banking de la entidad.

Detrás de Alemania e Italia, España es el tercer mayor mercado global para el grupo pilotado por Christian Sewing. La cifra de negocio actual del Bank for Entrepreneurs en el mercado ibérico se sitúa en alrededor de los 22.000 millones de euros. El banco busca ampliar sus equipos también en otros mercados estratégicos, como Oriente Medio y Reino Unido, más allá de los otros países europeos clave anteriormente mencionados. Deutsche Bank busca ficharlos principalmente de otras entidades para aprovechar el bagaje profesional que han construido a lo largo de su carrera profesional.

La semana pasada el diario *Financial Times* publicó que al menos una docena de banqueros privados de Mediobanca en Italia se han marchado al grupo alemán, después de que la entidad italiana fuese adquirida por Monte dei Paschi di Siena en una de las mayores operaciones corporativas financieras que tuvieron lugar el año pasado en Europa.

En los últimos cinco-seis años, Deutsche Bank llevó a cabo una profunda reorganización a nivel global entre sus banqueros privados, reemplazando aquellos que no lograban cumplir con ciertos objetivos con nuevas incorporaciones. Cada dos años contrataba entre 100 y 150 profesionales, equilibrando las salidas y manteniendo prácticamente estable el número neto de banqueros. La reconfiguración de la plantilla es un trabajo que en su mayoría está hecho, de ahí que el banco quiera centrarse en las nuevas contrataciones. En su último Día del Inversor, que tuvo lugar el pasado noviembre, Deutsche anunció que pretende incorporar a 250 gestores de patrimonio, además de invertir 300 millones de euros en talento y tecnología en este área durante los próximos tres años.



Sucursal de Deutsche Bank en Madrid. ALBERTO MARTÍN

Una cuarte parte de las oficinas ya son 'flagships'

Dentro de Deutsche Bank, España ha sido el nido del concepto de 'flagship', una nueva forma de entender la sucursal, donde los clientes con altos patrimonios no solo acuden para realizar las gestiones más clásicas, sino también para charlar e intercambiar opiniones sobre la actualidad, entre otras cosas. Actualmente, las 'flagships' representan alrededor de un 25% del total de la red de 105 oficinas en el país. El grupo está reproduciendo este mismo modelo de sucursal en Alemania y en Italia.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 9	Fecha	09/02/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	23 667	V. Comunicación	10 409 EUR (12,301 USD)
Difusión	20 000	Tamaño	105,56 cm² (9,9%)
Audiencia	71 000	V.Publicitario	2695 EUR (3185 USD)

Dossier de prensa unacc

Santander logra un récord de 558.000 millones de activos en patrimonios

Este negocio supone ya un 14% del beneficio del conjunto del grupo

elEconomista.es MADRID.

El negocio de gestión patrimonial y seguros de Banco Santander alcanzó un nuevo récord de activos bajo gestión en 2025 de 558.000 millones de euros, tras crecer un 14% en tasa interanual.

El banco achaca este récord tanto a las "sólidas" dinámicas comerciales como al buen comportamiento del mercado. Además, informa de que las primas brutas emitidas crecieron un 4%

2.000
MILLONES DE EUROS
Cantidad que superó en 2025 el negocio de gestión patrimonial y seguros de Banco Santander

frente a 2025 por el buen desempeño de los productos de ahorro.

En 2025, el negocio de gestión patrimonial y seguros de Santander superó los 2.000 millones de euros, un 23% más en euros corrientes (27% en euros constantes), impulsado por las comisiones y por el buen comportamiento de las *joint venture* de seguros y su nueva vertical, Portfolio Investments, que agrupa las plataformas de inversión y ciertas participaciones (especialmente en compañías del sector inmobiliario) y que antes estaban repartidas en otros segmentos, como banca minorista, comercial o mayorista.

Con estos resultados, el segmento de Wealth and Insurance ya supone el 14% de los beneficios del grupo bancario en 2025, frente a la proporción del 12% que tenía en 2024.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 20	Fecha	09/02/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	23 667	V. Comunicación	45 179 EUR (53,390 USD)
Difusión	20 000	Tamaño	813,41 cm² (76,0%)
Audiencia	71 000	V.Publicitario	10 824 EUR (12 791 USD)

Dossier de prensa
unacc

Los mayores planes de empleo ganan un 6,3% de media en el último ejercicio

El vehículo con más partícipes, el del sector de la construcción, sigue a la cola con un 1,98%

El que BBVA gestiona para sus empleados, BBVA Empleo Decidido, es líder con un 11,9%

Cristina García MADRID.

El año pasado fue idílico para estar en mercado. La mayoría de activos cerró en positivo, con ganancias de doble dígito en muchos casos. Y esto se ha reflejado en la rentabilidad de los planes de pensiones que las empresas ofrecen a sus trabajadores. Según los últimos datos recogidos por Inverco, los 25 de mayor patrimonio en España lograron una rentabilidad media del 6,3% el año pasado.

En total existen unos 1.300 planes de empleo, y el año pasado lograron una rentabilidad media del 6,28%. El patrimonio de estos productos se mantiene por encima de los 40.000 millones de euros –barrera que superó por primera vez el año pasado–, aunque parte de su crecimiento se debe a la revalorización de los activos. En cuanto a captaciones, el año pasado cerraron con prestaciones netas de 359 millones de euros. Aunque el Gobierno ha intentado impulsar estos productos, su patrimonio sigue lejos del que atesoran los individuales, que es donde se mantiene el grueso del ahorro privado, con 96.300 millones de euros.

Y los partícipes, aunque crecen, lo hacen a paso lento. La Ley de Impulso de los planes de pensiones de empleo 2022 marcaba el objetivo de alcanzar 13 millones en 2030. Actualmente, solo hay 3,13 millones, según los últimos datos disponibles en Inverco.

> El plan de los empleados de Ibercaja es el más rentable en un periodo de tres años

BBVA gestiona cuatro de los seis más rentables

Los 25 planes de pensiones de empresas más grandes por patrimonio

Plan de los trabajadores de...	Gestora	Rent. 1 año (%)	Rent. 3 años (%)	Patrimonio (mill. €)	Partícipes
BBVA Empleo Decidido	BBVA	11,92	-	380	26.645
Central Nuclear Ascó Vandellos	BBVA	7,85	7,36	431	1.036
Nestlé	Vidacaixa	7,76	8,07	406	4.780
Ibercaja	Ibercaja Pensión	7,53	8,89	775	5.865
Repsol Petroleo	BBVA	7,21	7,2	304	4.179
Funcionarios del Estado	BBVA	7,2	7,03	595	466.240
Diputación general de Aragón	Ibercaja Pensión	7,1	8,16	273	18.656
Banco de España	Ibercaja Pensión	6,98	8,71	423	4.441
Santander	Santander Pens.	6,95	8,54	1.103	31.298
Unicaja	Unicorp Vida	6,88	6,95	266	3.768
Iberdrola 3	BBVA	6,72	5,95	427	240
Funcionarios de la Generalitat	Vidacaixa	6,71	8,17	428	374.041
Telefónica Móviles España	Fonditel Pens.	6,5	7,35	414	5.187
BBVA (subplan empleo conservador)	BBVA	6,42	6,27	1.837	30.878
Abanca	Abanca	5,97	6,35	423	7.902
Mapfre	Mapfre Vida Pens.	5,86	6,09	619	12.578
Telefónica	Fonditel Pensiones	5,81	6,42	3.037	21.905
Endesa	Ibercaja Pensión	5,43	6,68	3.246	11.991
NATURGY	Vidacaixa	5,35	7,37	587	7.098
Cepsa	Santander Pens.	5,18	5,8	230	7.494
Banco Sabadell	Bansabadell Pens.	5,02	5,75	629	23.838
CaixaBank	Vidacaixa	4,76	6,71	8.909	51.457
Grupo cooperativo Cajamar	Cajamar Vida	4,63	5,49	262	7.231
Iberdrola 1	BBVA	4,29	3,86	322	9.907
Sector de la construcción	Vidacaixa	1,98	-	250	899.091

Fuente: Inverco, con datos a 31 de diciembre. elE

Los mejores y peores

La gestora de BBVA fue una de las que mejor aprovechó este viento a favor. Fue la encargada de gestionar cuatro de los seis grandes planes de empleo más rentables del último año, según datos de Inverco. De hecho, uno de los que promueve entre sus propios empleados, *BBVA Empleo Decidido*, se alzó como el más rentable de 2025, con un rendimiento del 11,92% –es el único que consigue rentabilidad de doble dígito, entre los 25 de mayor patrimonio–.

Por debajo de este, seis productos logran rendimientos del 7% o más. El que ocupa la segunda posición es el de los empleados de la Central Nuclear Ascó Vandellos, gestionado por esta misma entidad; mientras que el tercero de la clasificación es el de los trabajadores de Nestlé, en manos de Vidacaixa, que han logrado una rentabilidad del 7,76% en el último año. Recordar que cada plan de empleo sigue una política de inversión diferente, por lo que la comparativa de rentabilidades no es homogénea en muchos casos.

Dentro del sector bancario, el plan de pensiones de los empleados de Ibercaja se sitúa como el cuarto más rentable del pasado ejercicio, con un retorno del 7,53%. No obstante, en un periodo más largo, de tres años, es el que obtiene una rentabilidad más alta de todos los planes más grandes, del 8,89% anualizada. Le sigue el de los trabajadores de Santander, en novena posición, que logra un retorno del 6,95% en el último año; y el de los de Unicaja, en el décimo puesto, con un 6,88%.

El resto de planes de empleo del sector se encuentra ya por debajo de esta posición (ver gráfico). La alternativa conservadora de BBVA cae ya al puesto 14, con un 6,42%. El de los empleados de Abanca obtienen un 5,97%, mientras que el plan de empleo de Sabadell y el de CaixaBank, cuyo objetivo es alcanzar una rentabilidad equivalente al Euribor a tres meses más un 2,75% medida también en términos anualizados a cinco años, están a la cola de la clasificación, con rentabilidades del 5,02% y del 4,76%, respectivamente.

Dentro del sector eléctrico, uno de los dos planes de Iberdrola (el 3), gestionado también por BBVA, supera al de Endesa, a cargo de Ibercaja Gestión, y también al de Naturgy, que lleva Vidacaixa. Iberdrola dispone de tres subplanes, porque desde el segundo trimestre de 2022 cuentan con un modelo de gestión basado en el ciclo de vida, que se adapta al perfil de riesgo de los partícipes.

En cambio, entre petroleras, el de los empleados de Repsol, gestionado por BBVA, supera por mucho al de Cepsa, en manos de Santander Pensiones. El primero subió un 7,21% el año pasado, frente al 5,18% que avanzó el segundo.

Entre los 25 de más tamaño, el del sector de la construcción continúa en la última posición. Es el plan con más partícipes de España: rondan ya los 900.000 y sigue una estrategia conservadora, que explica que en el último año, de fuertes subidas, sólo haya conseguido un 1,98%. A pesar de ser el plan de pensiones corporativo con más partícipes, este vehículo, gestionado por VidaCaixa, atesora un patrimonio de sólo 250 millones de euros, lo que indica que la aportación media de cada partícipe a este producto es baja, de unos 278 euros aproximadamente.

Si en vez de los más grandes se analiza el resultado de todos los planes de empresa disponibles en España, destacan los productos de Cobas, la gestora fundada por Francisco García Paramés, que escalaron nada menos que un 30% en 2025. También el de los empleados de Gallina Blanca, gestionado por Bansabadell Pensiones, que obtuvo una rentabilidad muy similar a los de Cobas, del 30,46%.

Por detrás de ellos se encuentran los planes de empleo de Horos AM, otra gestora con una marcada filosofía *value*, como la de Paramés, que también lograron retornos de más del 28%. Destaca también el plan de empleo de Azvalor, con una rentabilidad del 21,72%.

Urge incentivar el ahorro privado y la UE está en un momento regulatorio clave. Por primera vez, la Comisión Europea ha admitido que necesita incentivar el ahorro privado para financiar la transición verde y digital, así como la inversión en defensa y seguridad. En este marco la CE está impulsando distintas propuestas que anima a los Estados a implementar. En pensiones una es el *pension tracking system*, un sistema que permite a los ciudadanos visualizar de manera clara y sencilla sus ahorros para la jubilación acumulados a lo largo de su vida laboral. Otra es lo que ha llamado *pension dashboard*, una herramienta pública en la que se comparan los sistemas de pensiones de los diferentes países, que promueve la transparencia. Y la última es el *auto-enrolment* o inscripción automática, por el que se inscribe de forma automática a un trabajador en un plan de empleo y se deja en su mano el darse de baja.

> Los productos de gestoras 'value' como Cobas y Horos arrasan al sumar hasta un 30%

LAS PROVINCIAS

Publicación	Las Provincias Comarcas, 11	Fecha	09/02/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	2507	V. Comunicación	10 582 EUR (12,505 USD)
Difusión	1973	Tamaño	329,08 cm² (52,8%)
Audiencia	12 300	V.Publicitario	3147 EUR (3719 USD)

Dossier de prensa unacc

CICLO. El proyecto continúa con un nuevo equipo formado por Carolina Ferre y Nacho Coller

'DONA VEU' LLEGA A ALCOY CON NUEVAS VOCES Y PROTAGONISMO FEMENINO

La próxima edición se celebrará el miércoles 25 de febrero a las 19 horas en el IVAM CADA, en un encuentro con la colaboración del Ayuntamiento de Alcoy

VALENCIA

Extras. El ciclo 'Dona la veu' de Caixa Popular arranca una nueva etapa en 2026. Tras varias ediciones conducidas por la periodista Mariola Cubells, el proyecto continúa su recorrido con un nuevo equipo de presentación formado por Carolina Ferre y Nacho Coller, quienes aportarán nuevas miradas a este espacio de conversación, cultura e igualdad.

La próxima edición se celebrará el miércoles 25 de febrero a las 19 horas en el IVAM CADA de Alcoi, en un encuentro que llega a la ciudad gracias a la colaboración del Ayuntamiento de Alcoy, reforzando así el compromiso conjunto por la promoción del talento femenino y la cultura local.

En esta ocasión, 'Dona la veu' reunirá a mujeres referentes que han construido su trayectoria desde el arraigo a su tierra y su entorno. Las protagonistas serán María Albero, creadora de contenidos y divulgadora gastronómica en Saboreanda; Neus Agulló, actriz alcoyana de larga trayectoria y reciente premio honorífico de los Premios Ciudad de Alcoy de la Cultura; y Marina Brotons, impulsora de Usança, proyecto de agroecología que apuesta por formas de cultivo tradicionales, sostenibles y con sentido.

A través de una conversación cercana y honesta, las invitadas compartirán cómo sus raíces han influido en su forma de vivir, crear y emprender, convirtiéndose en motores culturales y sociales de su entorno.

La jornada incluirá música en acústico de Tito Pontet como parte del programa. El acceso al evento será gratuito, con invitación previa hasta completar aforo. Las invitaciones pueden obtenerse a través de la dirección web www.caixapopular.es/es/dona-la-veu/.

'Dona la veu' se enmarca dentro del programa Caixa Popular Dona, que la entidad impulsa para promover la igualdad mediante acciones concretas. Entre ellas destaca la Tarjeta Dona, la primera tarjeta que contribuye directamente al avance de la igualdad mediante la creación de un fondo destinado a las Ayudas para la Igualdad, orientadas a respaldar iniciativas que favorecen una sociedad más inclusiva. En paralelo, Caixa Popular ha puesto en marcha la línea InvestigaDona, desarrollada en alianza con Inclova, que fomenta la presencia femenina en la ciencia y apoya el liderazgo investigador de mujeres en ámbitos biomédicos y tecnológicos.

Con este conjunto de actuaciones, la entidad refuerza la igualdad de oportunidades, impulsa proyectos liderados por mujeres y promueve referentes femeninos en los ámbitos cultural, económico y social.



'Dona la veu' reunirá a mujeres referentes que han construido su trayectoria desde el arraigo a su tierra y su entorno. LP

Levante EL MERCANTIL VALENCIANO

Publicación	Levante EMV General, 17	Fecha	09/02/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	26 311	V. Comunicación	7 350 EUR (8,685 USD)
Difusión	21 724	Tamaño	276,45 cm² (44,3%)
Audiencia	79 000	V.Publicitario	2400 EUR (2836 USD)

Dossier de prensa unacc

Sensibilitat

Daño Cerebral València presenta un documental valencià sobre el DCA

Dirigit per Gonzalo Gurrea Ysasi, «Encara soc ací. 5 històries sobre dany cerebral adquirit» mostra com famílies s'adapten a una nova quotidianitat

EDUARDO ENRIC
València

Associació Daño Cerebral València



Fotograma del documental «Encara soc ací. 5 històries sobre dany cerebral adquirit».

L'associació Daño Cerebral València va presentar el passat 23 de gener al Centre del Carme de Cultura Contemporània de València, el documental «Encara soc ací. 5 històries sobre dany cerebral adquirit», del director, guionista i actor Gonzalo Gurrea Ysasi. Es tracta d'un relat coral en el qual participen persones afectades, familiars i professionals sociosanitaris, en el que es mostra la realitat del que està considerat la primera causa de discapacitat permanent a Espanya, amb prop de 53.000 persones afectades a la Comunitat Valenciana, com a conseqüència d'haver patit un ictus, un traumatisme cranioencefàlic o un tumor cerebral, entre altres causes.

El documental presenta les històries de Bernard, Mónica, Emilio, Lucía i Diana des del moment en què el DCA va irrompre en les seues vides i com, junt amb les seues famílies, van haver d'adaptar-se a una nova quotidianitat, marcada per la discapacitat i la dependència, en la qual el suport que presten les entitats de DCA és fonamental. «Encara soc ací» ha sigut possible gràcies a la col·laboració de la Fundació Gmp, Miarco i Caixa Popular.

«Sempre havíem volgut contar de manera directa i pròxima la realitat del dany cerebral adquirit i el nostre 30 aniversari ens va semblar un bon moment per a fer-ho», explica Paco Quiles, director de Daño Cerebral Valencia. «Dins de la diversitat de perfils quant a edat i situacions personals, hem volgut posar en valor la resiliència i la força amb què les persones afectades i les seues famílies afronten cada repte», afegeix el director.

Viure amb pluridiscapacitat

Les històries de Bernard, Mónica, Lucía, Emilio i Diana protagonitzen el documental. Un retrat coral sobre el dany cerebral adquirit, no sols per les diferents casuístiques, sinó també per la diversitat de perfils que ens acosten a esta realitat. Com a persones afectades, Bernard i Diana conten en primera persona la seua vivència. A ells s'uneix el testimoni de familiars, una mirada inestimable com a suport fonamental en la seua vida diària i fins i tot com la seua veu. A Lucía, Emilio i Mónica, el DCA els impedeix traslladar-nos la seua experiència. Professionals que treballen amb persones amb DCA completen el relat des d'una visió sociosanitària.

A través del documental es constata la presència de l'ictus com a principal causa de dany cerebral adquirit. Bernard, Mónica, Diana i Emilio en van patir un en diferents circumstàncies. En el cas de Lucía, una forta crisi epilèptica va desencadenar el dany cerebral. També és possible observar la pluralitat de seqüeles en les seues històries. Diana és autònoma, esportista, treballa i porta una vida independent malgrat la seua discapacitat, que afecta exclusivament la seua deambulació i comunicació. Bernard pot expressar-se amb alguna dificultat, pateix una hemiplegia dreta que li impedeix caminar amb normalitat, problemes de memòria i altres seqüeles cognitives, però pot participar activament en activitats, encara que no ha tornat a treballar. Acudeix tots els dies a un dels centres de dia de l'associació Dany Cerebral València, on també van Lucía, Emilio i Mónica.

Anualment, 12.000 persones pateixen un dany cerebral adquirit a la Comunitat Valenciana. Prop del 70 % sobreviu, encara que més de 5.000 d'estes persones patirà greus seqüeles físiques i cognitives com problemes de mobilitat i comunicació, dificultat per a planificar i prendre decisions, alteracions de la memòria i rigidesa cognitiva, que els provocarà falta d'autonomia personal i una gran dependència. D'altra banda, les famílies són les responsables de la cura de les persones afectades en el 97 % dels casos, segons un estudi de l'entitat.

Amb 30 anys de trajectòria, l'associació Dany Cerebral València és un referent en l'atenció a persones amb dany cerebral adquirit. ■

levante.extras@epi.es
Per a contactar amb esta secció

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