Resumen de prensa

lunes, 13 de abril de 2026



ÍNDICE

#	Medio	Titular	Fecha	
3	Expansión	La banca española tendrá resultados récord pese a la incertidumbre	13/04/2026	13
4	El Economista	La banca pide introducir un test previo que obligue a justificar cada nueva regulación	13/04/2026	8
5	El Economista	Simplificación regulatoria en un contexto geopolítico difícil	13/04/2026	5
6	El Mundo	El Banco de España reduce 4.448 millones su pago a los bancos	13/04/2026	25
7	El Economista	CaixaBank se alía con Fotocasa para ganar capilaridad y crecer más en hipotecas	13/04/2026	7
8	Expansión	Allianz completa el pago a BBVA de 377 millones por su bancaseguros	13/04/2026	15
9	El Economista	Francisco González duplica el patrimonio de su firma desde la salida de BBVA en 2018	13/04/2026	14
10	El Economista	BBVA forma a sus 127.000 empleados en IA generativa y sostenibilidad	13/04/2026	7
11	El Economista	Aegon potencia su alianza con el Santander con seguros no combinados con préstamos bancarios	13/04/2026	9
12	Expansión	David Martínez saldrá de Sabadell a través de una colocación acelerada	13/04/2026	16
13	Expansión	“ING quiere tener entre un 8% y un 10% de cuota de mercado en banca privada”	13/04/2026	14
14	El Economista	La diversificación, una vez más, puesta en tela de juicio	13/04/2026	21
15	El Correo Innova	Innova Bilbao vuelve a tomar el pulso de la innovación y la creatividad	13/04/2026	2
16	El Correo Innova	“ “	13/04/2026	3
17	El Correo Innova	Innovación para conseguir una Bizkaia «más cohesionada y equilibrada»	13/04/2026	4
18	El Correo Innova	«Una organización puede tener un plan de negocio perfecto, pero si le falta alma, no conecta»	13/04/2026	15
19	Las Provincias	Impulso a la inclusión con 30.000 euros en ayudas a proyectos para personas con discapacidad	13/04/2026	11
20	Levante	Caixa Popular destina 30.000 euros a projectes per a persones amb discapacitat	13/04/2026	19
21	EL Comercio	Las Jornadas de la Salud regresan esta semana a Gijón	13/04/2026	20
22	La Tribuna de Cuenca	La Fundación Globalcaja reivindica el proyecto de deporte inclusivo de Amiab	13/04/2026	3

Expansión

Publicación	Expansión General, 13	Fecha	13/04/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	37 999	V. Comunicación	73 414 EUR (86,095 USD)
Difusión	28 798	Tamaño	346,77 cm² (55,6%)
Audiencia	114 000	V.Publicitario	13 579 EUR (15 925 USD)

Dossier de prensa unacc

La banca española tendrá resultados récord pese a la incertidumbre

PRIMER TRIMESTRE/ Los responsables de las entidades en sus comparecencias públicas indican que los beneficios que obtendrán seguirán la senda, algo más matizada, de crecimiento de los últimos ejercicios.

Salvador Arancibia. Madrid

La máxima responsable del FMI ha puesto sobre la mesa un hecho indiscutible: nada será como era antes de que Estados Unidos e Israel decidieran atacar Irán una vez que termine, sea como sea, la guerra desatada. Al menos, desde la óptica económica, será peor, dados los daños causados a las instalaciones de explotación de los pozos de petróleo y gas y de las instalaciones para su transformación.

Sin embargo, los resultados de los bancos españoles, que empezarán a dar a conocer en las próximas semanas cómo les ha ido en el primer trimestre del año, no van a verse afectados sino que, por el contrario, anunciarán crecimientos razonables de sus beneficios.

Es cierto que el estallido de la guerra tuvo lugar a finales de febrero y que, por lo tanto, sus consecuencias no pueden dejarse notar en las cuentas de este trimestre sino que, de tener lugar, lo harán a partir de ahora y, puede que con mayor intensidad a lo largo del segundo semestre del año. Pero el temor a que ello ocurra debería incitar a la prudencia a los responsables de las entidades y, consecuentemente, a adoptar medidas preventivas por si tuviera lugar.

Impulso de la economía

El año se prometía bastante bueno para los bancos y de hecho las entidades, cuyo negocio principal se centra en España (CaixaBank, Unicaja o Bankinter, por ejemplo), no habían dudado en anunciar mejoras en los objetivos definidos en sus planes estratégicos plurianuales a la luz de lo que había pasado en 2025 y lo que se preveía entonces para 2026.

También Santander y BBVA, cuyo negocio en terceros países pesa más que el generado en España, señalaban que no había nubes en el horizonte que perturbaran la marcha de la actividad.

El crecimiento diferencial de la economía española, el aumento del empleo (cuyas últimas cifras muestran una estabilidad respecto a un año antes), el bajo endeudamiento comparativo de empresas y familias, la contención de los costes y lo que se presumía estabilidad de los tipos de interés, permitían afirmar que el ejercicio no iba a presentar problemas para los bancos, empeñados todos ellos en aumentar el negocio, mejorar la eficiencia y seguir aumentando la cantidad destinada a retribuir a los accionistas.

La guerra en Oriente Próximo ha provocado distorsiones macroeconómicas relevantes. La inflación ha girado al alza de forma rápida por el encarecimiento del petróleo y de algunas otras materias esenciales y las dificultades para el comercio internacional.

Los responsables de los organismos internacionales (OCDE, UE, BCE, FMI...) han señalado que en la actualidad no se puede hablar de previsiones sino que solo cabe dibujar distintos escenarios que llevan a conclusiones diferentes según la gravedad que se les atribuya.

En todo caso, lo que está claro es que la economía mundial puede crecer menos de lo esperado y que ello repercutirá en todos los países de una manera u otra. En España afectará en menor medida por varias razones: la importante, por la menor dependencia energética de esa zona, tanto por los contratos existentes, como por el mayor peso de las renovables en el mix eléctrico. Además, el sector turístico sigue teniendo un peso relevante en el conjunto de la economía y la construcción parece que va ganando tracción, al tiempo que el consumo sigue siendo potente.

Parece seguro que el PIB crecerá menos de lo esperado, pero las últimas cifras manejadas por el Banco de España, BBVA o CaixaBank lo mantienen por encima del 2% para este ejercicio.

Cifra destacable entre sus comparables que permite a los responsables de los bancos afirmar que sus nuevos objetivos no corren peligro, salvo que se desencadene una crisis mucho más fuerte que la actual.

Posibles subidas de tipos

Una variable que ha venido a favorecer a la banca en estas circunstancias es, sin duda, el cambio de tendencia de los tipos de interés. Ya no se habla de más bajadas sino, por el contrario, de posibles subidas en la medida en que la inflación se muestre más resistente de lo esperado. Ello, como reconocen en las entidades que presentarán sus resultados la semana próxima, "nos viene bien", porque representa mayores ingresos financieros y adelantar la mejora de los márgenes de intereses que se preveía para la segunda mitad del ejercicio.

Como quiera que el empleo sigue muy fuerte, la previsión es que se creen en torno al medio millón de puestos de trabajo en el año, la necesidad de provisiones por deterioros reales del crédito es reducida, no parece haber necesidad de incrementar las provisiones por impagos más allá de lo que la prudencia, y los modelos macroeconómicos, dictaminen acerca de la situación económica global.

Todo ello indica, y así lo manifiestan los responsables de las entidades en sus comparecencias públicas, que los beneficios que obtendrán seguirán la senda, algo más matizada, de crecimiento de los últimos ejercicios.

Página 17 / La banca de Wall Street logra récord en ingresos bursátiles

ASÍ LLEGA LA BANCA ESPAÑOLA A LA PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

Beneficio
En millones de euros. En 2025.

		Variación interanual (%)
Santander	14.101	12,1
BBVA	10.511	4,5
CaixaBank	5.891	1,8
Sabadell	1.775	-2,8
Bankinter	1.090	14,38
Unicaja	632	10,3

Rentabilidad ROTE
En porcentaje.

		Variación (puntos porcentuales)
Santander	16,3	0,8
BBVA	19,3	-0,4
CaixaBank	17,5	-0,6
Sabadell	14,3	-0,6
Bankinter	20	1,04
Unicaja	9,8	0,7

Los bancos españoles
Capitalización bursátil, en millones de euros.

		Variación en Bolsa en 2026 (%)
Santander	154.473	4,43
BBVA	112.495	-1,72
CaixaBank	74.846	2,01
Sabadell	16.412	-2,91
Bankinter	13.029	2,4
Unicaja	7.097	-0,65

Expansión

Fuente: Datos de las propias entidades, BME y Bloomberg

PRUDENCIA

Las consecuencias de la guerra pueden dejarse notar con mayor intensidad a lo largo del **segundo semestre del año**, lo que debería incitar a la prudencia a los responsables para adoptar medidas preventivas, por si tuviera lugar.

Una variable que favorece a la banca es el cambio de tendencia de los tipos de interés

La necesidad de provisiones por deterioros reales del crédito parece reducida

elEconomista

Publicación	El Economista General, 8	Fecha	13/04/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	23 667	V. Comunicación	30 832 EUR (36,157 USD)
Difusión	20 000	Tamaño	490,32 cm² (45,8%)
Audiencia	71 000	V.Publicitario	7684 EUR (9011 USD)

Dossier de prensa unacc

La banca pide introducir un test previo que obligue a justificar cada nueva regulación

El filtro exigiría evaluar costes, beneficios y alternativas antes de implementar una nueva norma

Matteo Allievi MADRID.

La banca levanta su voz sobre su petición de simplificar la regulación y diseña propuestas cada vez más concretas para que Bruselas la escuche. El sector financiero ahora pone sobre la mesa la necesidad de introducir un nuevo filtro en el proceso de legislación comunitario: un test previo, conocido como nivel cero, que obligue a justificar la necesidad real de cualquier nueva norma antes de su tramitación y evitar así que el laberinto regulatorio siga enredándose y redoble su presión sobre las entidades.

La propuesta, impulsada inicialmente por la presidencia danesa en el marco de los debates sobre competitividad en la Unión Europea y abrazada por la banca, plantea un cambio de enfoque en la cocina de los órganos comunitarios a la hora de legislar. Frente al modelo actual, en el que la regulación parte de una necesidad implícita, el "nivel cero" introduce una presunción contraria: no regular salvo que se demuestre que es imprescindible.

En la práctica, este test exigiría a las instituciones europeas justificar de forma clara los objetivos de cada iniciativa normativa y acreditar que sus beneficios —como la reducción de riesgos o la corrección de fallos de mercado— superan de manera significativa los costes asociados, entre ellos las cargas de cumplimiento o las posibles ineficiencias que pueda generar.

Aproximación distinta

Además, el mecanismo obligaría a analizar si existen alternativas menos intrusivas, como soluciones de mercado o esquemas de autorregulación, antes de optar por la introducción de una nueva norma. Este punto marca una diferencia relevante respecto a los actuales análisis de impacto, que si bien ya evalúan las consecuencias de las normativas, no siempre profundizan en si existe una vía más eficiente para alcanzar los mismos propósitos. Lo que este test previo pretende es que haya una descripción previa sobre la necesidad de implementar la norma, los objetivos de hacerlo, y la manera más simple de hacer esa regulación, según explican fuentes financieras.



Sede del Banco Central Europeo. CORDON

> La propuesta plantea evitar nuevas regulaciones salvo que se acredite que son imprescindibles

"Existe una iniciativa de Better Regulation que lleva muchos años en marcha y cuyos principios nadie terminamos de tener muy claro, porque son demasiado abiertos. Dicen que hay que regular mejor en Europa, pero no aterrizan el cómo. Es decir, ya hay un *impact assessment* antes de introducir una regulación, pero no se estudia la manera más simple de hacerlo", comenta Mariano Lasarte, socio del sector financiero de KPMG en España.

Aunque la iniciativa cuenta con un amplio respaldo dentro del sector financiero y se enmarca en el debate más amplio sobre simplificación regulatoria —resumido bajo el lema "less is more"—, su aplicación formal aún no está definida. Por el momento, no existe una hoja de ruta concreta ni un consenso institucional sobre cómo y quién debería aplicar este test de forma sistemática.

En todo caso, la reflexión al respecto apunta a un posible reparto de responsabilidades entre la Comisión Europea, el Consejo y el Parlamento, así como a su extensión a distintos niveles del proceso regulatorio. "Desde luego este análisis lo tendría que hacer la Comisión, pero también el propio Parlamento y el propio Consejo, al haber regulaciones aprobadas por los tres. Igual si se baja al nivel 2 y se introduce en el mandato de la EBA y de otros reguladores, tendrán que hacerlo ellos también", añade Lasarte.

Esta aproximación se enmarca dentro de las críticas recurrentes del sector financiero sobre la creciente complejidad normativa en Europa, especialmente tras la acumulación de reformas posteriores a la crisis financiera. La Asociación para los Mercados Financieros de Europa (AFME, por sus siglas en inglés) –de la que forman parte Santander, BBVA y CaixaBank, entre otros– presentó hace pocas semanas una propuesta para reducir los niveles de capital de siete a tres, con la eliminación del colchón de riesgo sistémico y el reajuste del anticíclico.

Una simplificación que en su opinión permitiría a los bancos canalizar en la economía europea 281.000 millones de euros. En paralelo, la Comisión Europea está ultimando su informe de competitividad que presentará previsiblemente en la segunda mitad de este año, tras las recomendaciones que el pasado diciembre le trasladó el Banco Central Europeo (BCE). ¿Impulsará la realización de este análisis previo entre las medidas clave de simplificación regulatoria?

elEconomista

Publicación	El Economista General, 5	Fecha	13/04/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	23 667	V. Comunicación	21 495 EUR (25,207 USD)
Difusión	20 000	Tamaño	305,93 cm² (28,6%)
Audiencia	71 000	V.Publicitario	5565 EUR (6526 USD)

Dossier de prensa unacc

Simplificación regulatoria en un contexto geopolítico difícil



Francisco Uría

Director general del Instituto Español de Banca y Finanzas en CUNEF Universidad y director del Centro de Análisis y Publicaciones del Instituto Español de Analistas

Hace unos días tuve oportunidad de participar en el evento sobre la simplificación de la regulación en el que se formulaban propuestas concretas sobre el tipo de reformas que podrían realizarse, también en materia de supervisión bancaria.

Uno de los participantes, persona bien informada sobre estas cuestiones, me formuló una pregunta que me pareció particularmente acertada y a la que, al margen de la conversación que mantuvimos in situ, me propongo responder en esta tribuna.

La pregunta se refería a si tenía sentido seguir abogando por la simplificación de la regulación bancaria europea en un contexto como el que se plantea actualmente en que existen fundadas dudas sobre el impacto de los acontecimientos geopolíticos sobre la economía global.

Mi respuesta, por las razones que trataré de explicar a continuación, es radicalmente afirmativa. No sólo es que el contexto actual no altere la necesidad ya diagnosticada de racionalizar la regulación bancaria como modo de favorecer el crecimiento económico europeo, sino que, antes al contrario, todavía acentúa más si cabe la urgente necesidad de que las reformas se hagan efectivas con la mayor rapidez.

> Debe facilitarse que el sector financiero contribuya al crecimiento con todo su potencial

En primer lugar, el BCE, al presentar sus propuestas sobre reforma de la regulación bancaria, señaló dos líneas rojas con las que no puedo estar más de acuerdo: preservar la estabilidad financiera y evitar la fragmentación de los estándares prudenciales aprobados a nivel global.

Si la revisión de la regulación bancaria europea respeta esos dos límites, como seguro lo hará, avanzar en la agenda de racionalización de esa regulación no debería tener ninguna contraindicación. Los bancos europeos mantendrían su actual fortaleza en términos de solvencia y liquidez y, al mismo tiempo, la normativa prudencial europea permanecería alineada con los estándares globales no contribuyendo a la peligrosa fragmentación de la regulación bancaria.

Por otra parte, los acontecimientos recientes y, concretamente, los efectos que pueden producirse sobre el crecimiento económico global, invitan precisamente a la aceleración del calendario de reforma, pues, en un momento en que se están produciendo tensiones inflacionistas y existe el riesgo de un cambio de signo de la política monetaria en forma de un retraso en el calendario previsto de bajadas de tipos o, incluso, un aumento que pueda terminar afectando al crecimiento económico de la Unión Europea, nada sería más lógico que aumentar la capacidad de los bancos para prestar en las mejores condiciones posibles.

Por ello, el efecto de la compleja situación actual, cuya evolución se antoja incierta al desconocerse tanto la duración como la intensidad de los efectos del conflicto en Oriente Medio, debería ser más bien la aceleración de los plazos previstos para la reforma de la regulación financiera.

Esta renovada urgencia debería ponerse de manifiesto en las respuestas que los participantes remitan a la Comisión Europea en la consulta que acaba de abrirse de modo que conduzca, no sólo a la publicación a la vuelta del verano del esperado informe sobre competitividad, sino también a la presentación de las propuestas concretas de reforma legislativa que permitan su rápida aprobación para contribuir lo antes posible a aumentar el crecimiento de la economía europea.

Ante la incertidumbre en relación con los efectos que la situación actual pueda tener sobre el crecimiento económico de la Unión Europea, más afectada que otras regiones, facilitar que el sector financiero pueda contribuir a ese crecimiento con todo su potencial, sin poner en riesgo su fortaleza actual, parece más que oportuno, imprescindible y urgente.

EL MUNDO

Publicación	El Mundo General, 25	Fecha	13/04/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	162 334	V. Comunicación	147 861 EUR (173,402 USD)
Difusión	145 603	Tamaño	405,42 cm² (65,0%)
Audiencia	487 000	V.Publicitario	37 792 EUR (44 320 USD)

Dossier de prensa unacc



Sede del Banco de España en Madrid. ELENA IRIBAS / EL MUNDO

El Banco de España reduce a 4.448 millones su pago a los bancos

El organismo abona un 45% menos por los intereses de sus depósitos en 2025 ante la caída de los tipos de interés

LAURA DE LA QUINTANA MADRID

El Banco de España desembolsó 4.448 millones de euros a las entidades nacionales en concepto de intereses generados por sus depósitos durante 2025. La factura es significativamente inferior a la del año anterior, en concreto, un 45% menos (3.588 millones de euros), teniendo en cuenta la caída de los tipos de interés de la zona euro desde que tocaron techo en septiembre de 2023, en el 4% para la facilidad de depósito.

La banca española tenía depositados en el seno del Banco de España 165.678 millones de euros a cierre del año pasado, vinculados a la remuneración oficial que fija el Banco Central Europeo (BCE) en el marco de sus decisiones sobre política monetaria. El saldo depositado por las entidades nacionales fue el menor desde 2021, cuando los tipos de interés estaban en negativo (-0,5%) y eran los propios bancos los que tenían que pagar por tener su liquidez depositada en el seno de un banco central en la Unión Europea. Por aquel entonces, el dinero depositado por los bancos no llegaba ni a los 2.400 millones de euros a 31 de diciembre. Hay que tener en cuenta que se trata de depósitos intradía, con lo que el saldo nunca es constante.

De este modo, el organismo que lidera José Luis Escrivá redujo sus gastos de manera notoria durante 2025, frente a los intereses abonados doce meses antes y que superaron los 8.000 millones de euros solo en el pago a las entidades nacionales.

El coste medio de la facilidad de depósito se contrajo desde el 3,72% de 2024 hasta el 2,26% de 2025, teniendo en cuenta que el banco central que preside Christine Lagarde llevó a cabo ocho recortes consecutivos de las tasas oficiales desde septiembre de 2023 hasta el 2% de junio del año pasado.

Ahora bien, en el contexto de la guerra en Oriente Próximo y con el impacto que el BCE ya ha reconocido sobre los precios en la Eurozona, el mercado descuenta un mínimo de dos subidas de tipos de interés este año de nuevo, cuando la previsión antes del estallido del conflicto era la de un año de transición y de tipos estables en la zona euro.

Hay que tener en cuenta que una subida de las tasas oficiales es positiva para los bancos por los dos lados: incrementan sus ingresos gracias a que prestan dinero a un interés mayor y porque ganan más gracias a los intereses devengados por el Banco de España a sus propios depósitos, teniendo en cuenta que ninguna de las grandes entidades del país se ha lanzado a reabrir la *guerra por el pasivo* y, por lo tanto, mantienen su coste muy controlado.

Según los datos oficiales del BCE, la media de retribución de los depósitos a particulares en España en diciembre de 2025 fue del 1,81%, aun por debajo de la facilidad de depósito (en el 2%), frente al 2,26% que obtuvieron los bancos por tener su dinero a cobijo en el Banco de España durante todo el ejercicio. Incluso esta cifra es superior al pico de rentabilidades que percibieron, de media, las familias españolas por su ahorro en enero de 2025, cuando llegó a estar sobre el 2,3%.

HOGARES

AHORRO. Las familias llevan a mínimos de 20 años el porcentaje del patrimonio que tienen depositado en el banco, tanto en cuentas a la vista como en vehículos a plazo, ante la falta de una oferta atractiva por parte del sector financiero. Según el último *Informe sobre el Ahorro Financiero de las Familias* de Inverco, los hogares españoles destinan el 32,5% de su patrimonio a este fin, el menor porcentaje desde 2005 según la serie histórica, a pesar de que está en máximos su riqueza. En total, en 2025 los españoles tenían 1,146 billones de euros en depósitos y efectivo, un 4,6% más que un año atrás.

INVERSIÓN. Ahora bien, las familias españolas han decidido rebalancear su patrimonio y cada vez invierten más en fondos de inversión (donde destinan un 17% del total), en máximos históricos; y también a comprar acciones en Bolsa que, tras las subidas de doble dígito vividas los últimos dos años, se lleva más del 6% del patrimonio de los hogares españoles.

LOS INGRESOS DEL ESTADO

En un contexto de menores gastos, la actividad del supervisor de los mercados financieros regresó en 2025 a beneficio positivo.

El organismo volvió a ganar dinero tras dos ejercicios –en los que tuvo que provisionar sus balances para no incurrir en pérdidas– y cerró con un resultado neto de 234 millones de euros. Los cambios respecto a los ejercicios definitarios anteriores pasan, entre otros, por que no sólo pagaron menos en la partida de intereses a las entidades nacionales, sino que también se redujo el saldo a favor de la Administración Pública.

Abonó otros 228,5 millones de euros al Gobierno y comunidades

El banco central abonó otros 228,5 millones de euros a los distintos gobiernos, nacional y autonómicos, gracias a los intereses que habían generado con sus depósitos. Es una cuarta parte de lo que ingresaron en 2024, con más de 996 millones de euros, cuando el dinero rentaba mucho más a un tipo medio del 3,59%, frente a menos del 2% al que se cerró el coste medio de estos depósitos para el Banco de España, según sus cuentas anuales.

En total, las distintas administraciones contaban con depósitos por un valor cercano a los 4.000 millones de euros a 31 de diciembre, 2.900 millones menos que un año atrás. Solo el Estado central cuenta con 2.274 millones de euros, algo más de la mitad, mientras que la Seguridad Social tiene otros 1.185 millones de euros, y, en tercer lugar, figuran los gobiernos locales y regionales con otros 533 millones de euros, y es ahí donde se ha notado especialmente la caída en los saldos públicos.

El valor de las reservas de oro se halla en máximos históricos

Hay otro dato llamativo que se extrae del balance del Banco de España y es el valor de sus reservas de oro, en máximos históricos. Solo esta partida aumentó en 10.484 millones de euros, hasta un valor que supera los 33.100 millones de euros en 2025 gracias a la revalorización del metal dorado.

Según los registros oficiales, el organismo público gobernado por José Luis Escrivá cuenta de manera con 9,1 millones de onzas troy de oro en sus reservas, una cifra que se mantiene estable desde la crisis financiera, cuando el Gobierno de José Luis Rodríguez Zapatero se deshizo de 241 toneladas de oro para reinvertirlo en activos más rentables, justificaron.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 7	Fecha	13/04/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	23 667	V. Comunicación	42 212 EUR (49,504 USD)
Difusión	20 000	Tamaño	492,02 cm² (46,0%)
Audiencia	71 000	V.Publicitario	7703 EUR (9034 USD)

Dossier de prensa unacc

CaixaBank se alía con Fotocasa para ganar capilaridad y crecer más en hipotecas

Construye para el portal un simulador de financiación con acceso a sus préstamos

E. Contreras / A. Brualla MADRID.

CaixaBank da nuevos pasos para impulsar el negocio hipotecario. El banco, que ya controla más de la cuarta parte del mercado de préstamos para adquisición de vivienda, ha suscrito una alianza con Fotocasa, el segundo mayor portal inmobiliario de España. La plataforma ha insertado en su web una calculadora, desarrollada por la entidad, que permitirá a los ciudadanos realizar simulaciones financieras para saber si pueden permitirse o no adquirir los inmuebles y conocer qué cuota de amortización de la hipoteca tendría que soportar.

La herramienta ofrece los cálculos sin compromiso y el cliente siempre podrá cerrar la financiación en cualquier entidad, pero dará un acceso privilegiado a CaixaBank con una invitación desde el apartado del simulador a conocer sus productos y la posibilidad, si lo desean, de recibir un asesoramiento integral sobre la financiación.

La entidad gana, en la práctica, mayor capilaridad para visibilizar su oferta y refuerza su apuesta por la financiación de vivienda. Concretamente, mediante esta alianza con Fotocasa, sus hipotecas estarán visibles a través de una bolsa de oferta que suma más de un millón de viviendas acumuladas a lo largo de un mes.

Facilitea Casa

Bajo esa brújula, el banco lanzó en junio del año pasado Facilitea Casa, una plataforma que ya sirve de escaparate para 60.000 activos inmobiliarios en todo el territorio nacional y que durante el pasado año recibió 1,6 millones de visitas. Son viviendas en venta o alquiler que comercializan inmobiliarias y Building Center, su filial que gestiona la venta de activos a través del *servicer* del grupo Intrum.



Edificio principal de CaixaBank. JORDI MIRALLES

> El portal inmobiliario cuenta con una bolsa de oferta de más de un millón de viviendas

Con esta iniciativa, al igual que con la alianza suscrita con Fotocasa, el objetivo del banco es impulsar la oferta de hipotecas.

CaixaBank se ha fijado por meta crecer en financiación al 2% anual acumulativo en el plan estratégico 2025-2027 y preservar en hipotecas una cuota de mercado del 25%. Su visión es que la industria mantendrá unas 580.000 transacciones al año en el trienio. En 2025, su cartera hipotecaria aumentó un 6,5% o en 8.484 millones de euros.

La alianza entre las dos compañías de referencia en la oferta inmobiliaria y banca "facilita la búsqueda inmobiliaria y la de financiación para mejorar la experiencia de usuario y contribuir a la toma de decisiones más informadas y responsables", apuntan desde la entidad.

Para el portal inmobiliario este acuerdo es un paso más hacia su apuesta por el mercado de la compraventa, en un momento en el que la oferta de alquiler está desapareciendo del mercado y se constanta que España sigue siendo un país de propietarios.

"Con el stock de alquiler bajo mínimos y los precios en máximos históricos están empujando a muchos ciudadanos a considerar la compra como la opción más estable a largo plazo. Sin embargo, sabemos que el paso a la propiedad genera incertidumbre financiera", explican desde Fotocasa.

La alianza entre Fotocasa y CaixaBank nace precisamente para dar respuesta a este momento ya que al integrar un simulador hipotecario directamente en el proceso de búsqueda, se ofrece tecnología, pero también "estamos democratizando la información financiera y estamos acompañando al usuario en un momento de máxima complejidad. Queremos que el usuario deje de ver la hipoteca como una barrera y la entienda como una herramienta fácil y sencilla", destacan.

Expansión

Publicación	Expansión General, 15	Fecha	13/04/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	37 999	V. Comunicación	44 692 EUR (52,411 USD)
Difusión	28 798	Tamaño	255,55 cm² (41,0%)
Audiencia	114 000	V.Publicitario	11 001 EUR (12 901 USD)

Dossier de prensa unacc

Allianz completa el pago a BBVA de 377 millones por su bancaseguros

NEGOCIO ESTRATEGICO/ El grupo alemán entregó en febrero pasado 75 millones al banco tras superar antes de lo previsto los objetivos de negocio que se marcaron para su aseguradora conjunta.

E. del Pozo. Madrid

Allianz pagó en febrero pasado 75 millones a BBVA Seguros por la buena marcha de su pacto de bancaseguros, que cumple cinco años, con un importe total de 377 millones pagados por la alemana.

El desembolso de 2026 es un *ear nout* o pago variable –fijado entre las dos entidades cuando firmaron su acuerdo– ligado al cumplimiento de los objetivos de su aseguradora conjunta –BBVA Allianz–, controlada por el grupo alemán y participada por el banco.

BBVA Allianz alcanzó en 2025 un resultado operativo de 103,7 millones, lo que supone multiplicar por 2,2 veces el de 2020, el primer año de vida de esta entidad. Este dato incluye impuestos y amortizaciones, que cada año ascienden a 38 millones.

"El resultado operativo de 2025 superó la barrera de los 100 millones un año antes de lo previsto, ya que el objetivo era alcanzar esta cota en 2026", apunta Maite Archaga, consejera directora general de BBVA Allianz.

Eugenio Yurrita, presidente de BBVA Allianz y consejero delegado de BBVA Seguros, defiende la conveniencia de fijar los objetivos al resultado, ya que si se ligan a las pólizas vendidas se puede optar por productos más baratos para lograr las metas propuestas, pero eso puede repercutir negativamente en la rentabilidad del negocio".

Aunque Allianz entregó los 75 millones a BBVA Seguros en febrero pasado, el banco ya incluyó 33 millones en sus cuentas de 2024 y los 42 millones restantes en 2025.

"Lo hicimos así por indicación del auditor que consideró que existía un derecho de cobró cierto que, aunque fuera a futuro, debía reflejarse en las cuentas", explica Yurrita.

Allianz ya recompensó a BBVA por el desarrollo de su alianza de bancaseguros con un primer *ear nout* en 2023 de 25 millones al cumplir el 100% de los objetivos de ampliación del catálogo de productos de BBVA Allianz.

La recompensa total se eleva por tanto a 100 millones, que ya quedaron esbozados en el momento de la firma del acuerdo hace cinco años y que se suman a los 277 millones de euros que pagó Allianz al banco.

La aportación total de BBVA Allianz a sus accionistas se elevó a 242 millones en 2025, un 22,2% más que en el ejercicio precedente, al sumar las comisiones al beneficio operativo.

Resultado neto

BBVA Allianz tuvo un resultado neto atribuido en 2025 de 48,8 millones, un 79% más que en el ejercicio precedente.

La entidad captó 614 millones de euros en primas, con un crecimiento del 16%, y logró un ROE (rentabilidad sobre fondos propios) del 25%, cinco puntos porcentuales por encima de 2024.

La joint venture trabaja en seguros de hogar (357 millones), automóviles (101 millones), accidentes (75), pymes (61) y decesos (18).

El banco tiene un acuerdo de distribución en coaseguro de salud con Sanitas por el que se reparten el negocio al 50%.

La alianza de bancaseguros "es ahora más importante y está en el centro de prioridades estratégicas de BBVA", apunta Yurrita, que añade que la bancaseguros tiene la ventaja competitiva de que "conocemos al cliente y podemos ofrecerle lo que necesita".



J.L.Pindado

Eugenio Yurrita y Maite Archaga, presidente y consejera directora general de BBVA Allianz.

"La alianza BBVA - Allianz está en el centro de prioridades estratégicas del banco", dice Yurrita

BBVA Allianz ganó 49 millones y aportó en total 242 millones con la suma de las comisiones

El banco lanza gestores de seguros de pymes

BBVA ha desplegado una red de gestores de seguros de pymes (GSP), que cuenta con un representante en cada una de las 37 zonas en las que se organiza el banco. Su misión es apoyar la distribución de seguros de BBVA Allianz para empresas en las oficinas del banco. En paralelo, la aseguradora cuenta con otros siete gestores en una segunda línea mucho más especializada. La confianza es una de las claves en la comercialización de seguros en la red de BBVA, afirma Yurrita. "Hay que tener la habilidad de posicionar los seguros, con un incentivo atractivo, con confianza y con productos sencillos que atiendan las necesidades de los clientes". Sin olvidarse de aplicar la IA y la comercialización digital.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 14	Fecha	13/04/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	23 667	V. Comunicación	42 130 EUR (49,407 USD)
Difusión	20 000	Tamaño	490,32 cm² (45,8%)
Audiencia	71 000	V.Publicitario	7684 EUR (9011 USD)

Dossier de prensa unacc

Francisco González duplica el patrimonio de su firma desde la salida de BBVA en 2018

Belegar Inversiones declara pérdidas continuas de más de 13 millones en siete años

Javier Romera MADRID.

Belegar Inversiones, la sociedad patrimonial de Francisco González, expresidente del BBVA, ha duplicado su patrimonio neto desde que el directivo abandonó el banco en diciembre de 2018. La firma, que tenía entonces un patrimonio neto de 32,1 millones de euros, sumaba al cierre de 2024, según las últimas cuentas presentadas en el Registro Mercantil, un total de 64,35 millones de euros.

No obstante, y durante ese periodo de siete años, la sociedad, cuyo origen se remonta a 1987 con la creación de la sociedad FG Inversiones Bursátiles, de la que es heredera, ha registrado números rojos de forma consecutiva, ejercicio tras ejercicio, acumulando así unas pérdidas de 13 millones de euros.

Los resultados negativos de Belegar se redujeron, no obstante, en 2024. Las pérdidas ese año fueron de solo 5.441 euros, frente a los 160.409 del año anterior Belegar sumaba asimismo al cierre del último ejercicio activos por 73,3 millones de euros, lo que supone un crecimiento de un 4,3% respecto al año anterior y un aumento de hasta el 128% en relación a la cifra que había declarado a 31 de diciembre de 2018. No obstante, en 2024 la sociedad incrementó también un 61% su deuda a corto plazo, desde 5,5 millones de euros hasta alcanzar 8,9 millones.

Pendiente de juicio

Todo ello, a la espera de que González se siente en el banquillo por haber contratado al excomisario Villarejo para espiar a rivales, tanto empresas como particulares. La Fiscalía de la Audiencia Nacional reclama, en concreto, un total de 173 años de prisión para el expresidente de BBVA en la macrocausa judicial abierta en la Audiencia Nacional. El Ministerio Fiscal solicita, en concreto, cinco años de cárcel por el delito continuado de cohecho y otros cuatro años por cada uno de los 42 delitos de descubrimiento y revelación de secretos de particulares con difusión a terceros, lo que hace un total de otros 168 años. Hay que tener en cuenta, no obstante, que el máximo que cumpliría es el triple de la pena más grave que se le imponga por uno de los delitos.



Francisco González, expresidente de BBVA. EUROPA PRESS

La acusación particular pide un embargo

La acusación particular en el caso Villarejo, encabezada por Luis Pineda, ha reclamado en la Audiencia Nacional el embargo de 196 millones al BBVA y a su exequipo directivo, incluido a su expresidente Francisco González. Se trata de hacer frente así, según Pineda, a la responsabilidad patrimonial ante los delitos que se les imputan por los contratos con el excomisario. 'Hay que asegurar el pago, por si el juicio concluye con condena para el banco', dice Pineda.

El banco

La Audiencia Nacional ya confirmó el pasado mes de febrero el procesamiento del BBVA y de su expresidente por la contratación de empresas vinculadas al excomisario para realizar encargos supuestamente ilegales entre 2004 y 2016, rechazando así todos los recursos presentados. La sala de lo Penal validó así la decisión del juez Manuel García Castellón, que propuso juzgar por cohecho continuado y descubrimiento y revelación de secretos a BBVA, a González y a otras doce personas, entre directivos de la entidad y mandos policiales.

En línea con la Fiscalía Anticorrupción, la Sala acordó procesar también al banco y avalar el argumento del instructor, que estimó que no era creíble el desconocimiento alegado de estos hechos alegado por la entidad.

En este sentido, la fiscal Elisa Lamela pide una sanción económica de 180 millones de euros para BBVA: nueve millones de euros por un delito de cohecho y otra multa de 172,8 millones de euros adicionales por 48 delitos de relevación de secretos. Tras los escritos de la acusación, la defensa y la fiscalía, queda pendiente ahora tan solo fijar la fecha del juicio.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 7	Fecha	13/04/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	23 667	V. Comunicación	14 943 EUR (17,523 USD)
Difusión	20 000	Tamaño	170,06 cm² (15,9%)
Audiencia	71 000	V.Publicitario	3724 EUR (4367 USD)

Dossier de prensa unacc

BBVA forma a sus 127.000 empleados en IA generativa y sostenibilidad

Su Campus utiliza la inteligencia artificial para hacer formación a medida

elEconomista.es MADRID.

BBVA se vuelca en la capacitación de sus 127.170 empleados para impulsar los planes estratégicos. Su Campus BBVA ha consolidado en 2025 un modelo formativo global que utiliza inteligencia artificial (IA) para diseñar itinerarios personalizados según las necesidades de cada profesional. Además, está formando a toda la plantilla en IA generativa y en sostenibilidad, un eje estratégico, este último, con el que el banco busca extender su oferta a todas las divisiones y segmentos de clientes.

"En BBVA entendemos la formación como una palanca estratégica para acelerar la transformación del banco", explica Pilar Concejo, responsable de Formación. "Campus BBVA nos permite llevar formación de alto impacto a toda la organización, adaptada a cada profesional y conectada directamente con las prioridades estratégicas del banco", añade. La entidad realiza una evaluación anual y sus resultados sirven para recomendar planes de desarrollo personalizados que ayuden al empleado a avanzar profesionalmente y mejorar su desempeño.

Una de las grandes apuestas del plan estratégico es situar al cliente en el centro. Para ello, el Campus ha lanzado un programa transversal que impulsa el enfoque en toda la organización. Según el banco, los empleados aprenden a analizar su trabajo desde la perspectiva del cliente y, con herramientas de IA, diseñan planes de acción concretos para integrar esa visión en su actividad diaria.

En IA, BBVA ha realizado además una apuesta radical para optimizar procesos y mejorar el servicio. Su alianza con OpenAI contempla, entre sus múltiples aplicaciones, extender el uso de ChatGPT a toda la plantilla. Concejo destaca que la formación en IA ha tenido "una acogida extraordinaria en el último año", y el curso Gemini Express ha sido el más multitudinario en la historia del banco, con más de 105.000 empleados en una semana. En total, el Campus ha impartido más de 280.000 horas de formación en IA en el último año.

En sostenibilidad, el banco ha superado las 66.000 horas de formación con programas adaptados a sus distintas geografías. Además, 287 profesionales han completado certificaciones avanzadas dirigidas a expertos, según la entidad.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 9	Fecha	13/04/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	23 667	V. Comunicación	21 379 EUR (25,071 USD)
Difusión	71 000	Tamaño	285.30408888889 cm² (26,7%)
Audiencia	71 000	V.Publicitario	5328 EUR (6248 USD)

Dossier de prensa unacc

Aegon potencia su alianza con el Santander con seguros no combinados con préstamos bancarios

La aseguradora cerró 2025 con 266.000 asegurados en salud, el triple que antes de la pandemia

Aitor Caballero Cortés MADRID.

Aegon finalizó el 2025 con una cartera de asegurados en el ramo de salud en España que superaba las 266.000 personas, el triple de clientes de los que disponía antes de la pandemia, según datos facilitados por la compañía. De esta manera se convierte en una de las entidades con mayor crecimiento en este segmento (+17,4%) superando los 208 millones en primas.

La evolución en primas de la compañía no solo en salud, sino en otros ramos en los que opera, como hogar, en el que ha crecido más de un 10% en el último año, ha desembocado en un beneficio operativo que ha pasado de 91 millones a superar los 100 millones en 2025. La compañía también detalla que "además del crecimiento sostenido, hay una mejora en la siniestralidad y en la retención de clientes, que compensaron un aumento de gastos operativos".

Todo esto no se entendería sin el foco que ha puesto la aseguradora junto a Banco Santander, su aliado en España y Portugal, en los seguros que no están combinados con hipotecas y otros préstamos bancarios, tal y como refleja la memoria anual de la compañía: "El aumento de las ventas de seguros de vida y de daños en España se debió a los productos no vinculados a inversiones en Santander Vida y Santander Generales".

Aegon cierra así un capítulo de rumores de su posible desinversión en España y deja claro que es el socio exclusivo del banco tanto en este país como en Portugal. "España y Portugal continúan creciendo con éxito. Junto a otras filiales de otros territorios, conforman *joint ventures* con socios locales sólidos que operan en mercados prometedores, y ahí mantenemos nuestro compromiso de invertir en su crecimiento rentable", afirmó el CEO, Lard Friese.

Las aseguradoras ven a los bancos como un socio estratégico para la venta de seguros por la gran vinculación de productos (vida y hogar con hipotecas), pero también por la red comercial de la que disponen y de sus carteras que, en el caso español, al ser un mercado bastante concentrado, las entidades financieras son proveedoras de millones de clientes.



Tomás Alfaro (Aegon España). EP

Esas fortalezas han hecho que Aegon acumule en la península ibérica 1,6 millones de pólizas de vida y más de 1,1 millones de contratos en hogar a cierre de 2025. Pero esos números no solo están apoyados en la red bancaria, ya que la aseguradora de origen neerlandés también tiene una red de corredores y agentes exclusivos repartidas por el territorio. De hecho, por primera vez, estos canales han superado los 100.000 asegurados en salud, gracias a un crecimiento superior al canal directo, que en 2024 ocupaba el 20% de las ventas y este año pasado un 12%. La entidad acumula en la región de Iberia 325.000 asegurados, lo que es una cifra cinco veces superior a la que alcanzaba la compañía en 2019.

Expansión

Publicación	Expansión General, 16	Fecha	13/04/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	37 999	V. Comunicación	81 800 EUR (95,930 USD)
Difusión	28 798	Tamaño	424,66 cm² (68,1%)
Audiencia	114 000	V.Publicitario	15 485 EUR (18 160 USD)

Dossier de prensa unacc

David Martínez saldrá de Sabadell a través de una colocación acelerada

'SECRETOS DE UNA OPA FEROZ'/ Raquel Lander, periodista de EXPANSIÓN, revela en un libro que sale a la venta esta semana pasajes inéditos de la opa BBVA/Sabadell, la mayor batalla financiera en 20 años.

Expansión. Madrid

La opa hostil de BBVA sobre Sabadell ha sido la batalla financiera más vibrante de los últimos veinte años en España y tuvo en vilo a miles de accionistas y empleados de ambos bancos. La operación fue escrutada y analizada a diario en las páginas de EXPANSIÓN durante el año y medio que duró la contienda y bien merecía un libro.

Secretos de una opa feroz (La Esfera), escrito por Raquel Lander, periodista de EXPANSIÓN, descubre pasajes inéditos de esta fallida adquisición, nunca publicados hasta ahora. Por ejemplo, que BBVA intentó fichar horas antes de opar al banco catalán a Gabriel Martínez, hoy director de comunicación del Barça, el hombre que había dirigido con éxito la comunicación de Sabadell los últimos quince años.

"Carlos Torres consiguió lo más difícil, el sí de un accionista clave, David Martínez, pero la opa acabó fracasando por errores de cálculo y por un exceso de confianza. Lo vivido en esta batalla demuestra la importancia que tiene la política en las pugnas empresariales, un aspecto que la cúpula de BBVA subestimó", sostiene la autora.

El financiero mexicano David Martínez, con más de 600 millones invertidos en la entidad, quiere vender su participación del 3,86% este año, una vez cobrado el dividendo de TSB, anunciado para finales de mayo. Fue el único consejero que fue a la opa de BBVA. Lo hará a través de una colocación acelerada en mercado, explica el libro.

Uno de los aciertos tácticos de Josep Oliu fue la salida de Sabadell de Reino Unido con elevadas plusvalías en la recta final de la opa. Llegó a sus oídos que Santander estaba vendiendo su negocio en Polonia y sabía que acudiría con todo si ponía en venta TSB. Con esa jugada, Sabadell recuperó la inversión realizada 10 años atrás y desactivó con un dividendo especial la oferta de Carlos Torres.

Secretos de una opa feroz desvela el precio al que el consejo de Sabadell hubiera recomendado a sus accionistas ir a la opa. También las negociaciones de Oliu con el dueño de Abanca y el sondeo a accionistas significativos de Unicaja durante la operación hostil para boicotearla.



Imágenes de momentos simbólicos de la opa BBVA/Sabadell. La operación fracasó porque solo tuvo una aceptación accionarial del 25%.

Oliu habló con Escotet y accionistas de Unicaja en plena opa para dinamitarla, asegura el libro

"La opa fracasó por errores de cálculo y por un exceso de confianza", sostiene Raquel Lander

También aborda el rechazo que provocó la campaña publicitaria de BBVA en Cataluña y cómo urdió Josep Oliu el retorno de la sede de la entidad de Alicante a Sabadell.

Esta opa podía haber salido adelante si BBVA hubiera pagado una prima de control, pero Carlos Torres priorizó en todo momento la disciplina financiera. "La oposición política, social y empresarial lo complicó todo y la mayoría de los accionistas se negaron a vender sus títulos", explica la autora. "La opa se alargó más de 500 días, un margen que aprovechó la cúpula de Sabadell para vender TSB, anunciar una lluvia de dividendos, mantener alta la cotización y dejar desfasada y obsoleta la oferta económica de Carlos Torres", dice.

El 'procés'

La lucha para evitar que desapareciera un banco tan imbricado con el tejido empresarial puso de acuerdo por primera vez en algo a partidos de todas las ideologías en una Cataluña rota desde el *procés* independentista.

Josep Oliu ha demostrado con esta operación su habilidad para moverse en los círculos de poder y tejer complicidades en la alta burguesía catalana. Tiene 17 fusiones a sus espaldas y es consejero de Puig, que está en negociaciones para integrarse con Estée Lauder.

César González-Bueno se creció durante la opa, mantuvo alta la moral de la plantilla y se reveló como un gran líder y un gran comunicador.



El libro relata cómo fue la salida del hijo de Oliu del organigrama del Sabadell en 2020, así como la fría relación del banquero con Isidro Fainé. El presidente de Sabadell rompió unas muy avanzadas negociaciones de fusión con él en 2009, cuando La Caixa era todavía caja de ahorros. También proyecta el futuro del Sabadell, que ha tenido que hacerse más pequeño para salvarse. El banco ha perdido muchas plumas en este proceso, pero a la vez es la única pieza con cierto tamaño si una entidad extranjera decidiera comprar algo en España.

Los capítulos finales descubren facetas íntimas de Oliu, su trayectoria anterior como director general del Instituto Nacional de Industria y su relación de amistad con otros *Minnesotos*, como Soledad Núñez, subgobernadora del Banco de España.

El banco paga el dividendo de 0,5 euros a finales de mayo

Un mes después de que se materialice la venta de TSB a Santander, Sabadell activará el botón para repartir el mayor dividendo jamás abonado en sus 145 años de historia. El banco distribuirá 2.500 millones de euros a finales de mayo a 200.000 accionistas.

La compraventa se cerrará los últimos días de abril, una vez obtenidas las autorizaciones regulatorias.Durante el año y medio que duró la opa hostil de BBVA, Sabadell llegó a elevar hasta en seis ocasiones su promesa de dividendos para disuadir a sus accionistas de que aceptaran la oferta de Carlos Torres. Pero lo que marcó la diferencia fue el dividendo extraordinario de 2.500 millones de euros vinculado a la venta de TSB, una operación pactada en la recta final de la opa. Esos 0,50 euros estaban restringidos a quienes no acudieran a la opa de BBVA.

Sabadell mantiene el compromiso realizado durante la opa de repartir 6.450 millones entre 2025 y 2027 a sus accionistas. Esta cifra equivale a alrededor del 40% de la capitalización de Sabadell. Para 2026, la única indicación hasta la fecha es que el dividendo en efectivo superará los 0,20 euros por acción pagados en 2024.

En cuanto el dinero de TSB salga de la caja de Sabadell, el gran reto del futuro consejero delegado del grupo, Marc Armengol, será compensar la contribución del negocio de Reino Unido, que hoy aporta al grupo el 18% del beneficio. A corto plazo, la intención es crecer en la banca al consumo, banca de pymes y defender su cuota de mercado del 7% en hipotecas.

La junta que celebrará Sabadell el 6 de mayo estará marcada por la despedida de César González-Bueno, que fue trascendental en el fracaso de la opa de BBVA, que supo motivar a la plantilla para engordar el beneficio y ganar la batalla del relato.

Expansión

Publicación	Expansión General, 14	Fecha	13/04/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	37 999	V. Comunicación	82 157 EUR (96,348 USD)
Difusión	28 798	Tamaño	427,94 cm² (68,6%)
Audiencia	114 000	V.Publicitario	15 566 EUR (18 255 USD)

Dossier de prensa unacc

"ING quiere tener entre un 8% y un 10% de cuota de mercado en banca privada"

ENTREVISTA PABLO PORRES Director general de Banca Privada e Inversión de España de ING / La entidad prepara el lanzamiento de su banca privada para después del verano y tiene el objetivo de "ser el banco de referencia".

Sandra Sánchez. Madrid

ING ultima los detalles de su negocio de Banca Privada en España, que estrenará este año después del verano. El banco holandés quiere competir de tú a tú en banca patrimonial con Santander, CaixaBank y BBVA, que lideran la actividad bancaria ligada a clientes con saldos elevados en el mercado español.

Pablo Porres (San Sebastián, 1986), director general de Banca Privada e Inversión en España de ING, está al frente de este proyecto con el que la entidad busca alcanzar entre los altos patrimonios una cuota de mercado similar a la que maneja en la banca *retail* en España.

– ¿Cómo surge la idea de entrar en el negocio de banca privada en España?

Llevamos 27 años operando en España y tenemos 4,6 millones de clientes. Observamos que hay un grupo cada vez más numeroso de clientes que tienen patrimonio con nosotros que en cualquier otra entidad serían clientes de banca privada. Aquí no lo son porque no tenemos servicios de banca privada, y aún así han decidido quedarse con nosotros.

Hemos alcanzado ese volumen de una manera totalmente natural, sin forzarlo. Hablamos de clientes que tienen varios cientos de miles de euros o más de un millón de euros en ING,

–¿De qué volumen estamos hablando? Si la banca privada arrancara mañana, ¿qué patrimonio gestiona ING en este segmento?

Alrededor de 15.000 millones de euros.

Sabemos, por lo que nos dicen los clientes, que tienen más patrimonio repartido en otras entidades. La mayoría del dinero está fuera. Parece bastante razonable pensar que si les doy un servicio mejor, ese dinero que está fuera, o una parte de él, vaya a venir.

–¿Cómo va a ser la banca privada de ING? ¿En qué va a consistir la oferta para patrimonios altos?

Va a ser una banca privada eminentemente digital. De alguna manera, tiene que emerger de lo que ING ha conseguido en España.

ING Banca Privada tiene tres pilares. Vamos a ofrecer una herramienta de planificación financiera 100% digital, y gratuita, y el cliente podrá elegir si necesita acompañamiento de un banquero o no.

Por otro lado, ya tenemos una gama de productos de inversión que vamos a ampliar, porque evidentemente el cliente de banca privada tiene necesidades especiales que tenemos que cumplir. Vamos a lanzar un servicio de gestión discrecional de carteras y dentro de no mucho lanzaremos también mercados privados, con productos de terceros. También habrá producto de transacción, habrá tarjetas y todo lo que acompaña a una propuesta para altos patrimonios.

Y el tercer pilar es el modelo de relación. Nuestros procesos son digitales y todos nuestros productos se pueden comprar a través de digital. Y eso va a ser el fundamento principal de la banca privada también. No pretendemos sustituir nada de lo que hemos hecho tan bien en banca de particulares.

Vamos a ofrecer el servicio de un banquero, que acompañe al cliente en las tomas de decisiones de inversión, pero no va a sustituir a todo eso que el cliente ya hace de manera independiente. Ya tiene todo automatizado y la relación con el banco es digital, el banquero solo entra cuando realmente aporte valor añadido.

Los clientes que hemos identificado para formar parte de la banca privada llevan de media 16 años siendo clientes de ING. Si alguien sabe hacérselo todo, es este cliente.

– ¿Qué patrimonio mínimo van a exigir para ser cliente de ING Banca Privada?

No va a ser un tema exclusivamente patrimonial y no quiero establecer un corte. Se trata de un modelo muy liviano en costes, porque es muy digital y eso nos permite tener más cintura. Tenemos la gran ventaja respecto a otros competidores de que sí queremos trabajar con clientes que hoy tienen un poquito menos de patrimonio del que suele tener un cliente de banca privada, podemos hacerlo, porque les vemos el potencial para llegar.

¿Puede haber algún cliente con 250.000 euros porque le veo capacidad de ahorro y veo potencial? Sí. Pero el cliente habitual no va a tener 250.000 euros de patrimonio.

– En cuanto a los costes, ¿entiendo que las comisiones serán menores que en la competencia?

Nosotros nos caracterizamos por tener productos buenos y productos justos.

– ¿Han comenzado ya a formar el equipo de la banca privada?

Por ahora tenemos un equipo compuesto por alrededor de 50 profesionales. Más de la mitad es tecnología. Por ejemplo, la gestión delegada va a tener elementos de personalización que no son tan evidentes en la industria y todo eso requiere de muchísima tecnología.

– ¿Y banqueros privados?

Ahora ya tenemos los nueve primeros banqueros privados. Cinco de ellos son movimientos internos y hemos contratado cuatro en la competencia. En Deutsche Bank, CaixaBank y atl Capital.

– ¿Qué equipo de banqueros privados necesita este modelo de banca privada?

Si me hubieras preguntado hace unos meses, hubiera dicho que esperaba llegar al lanzamiento con 20 banqueros, pero estoy viendo un apetito brutal. Muchos banqueros están preguntándonos por el proyecto y mostrando interés por venir. Arrancaremos con un equipo de banqueros por encima de los 20.

La ratio cliente/banquero va a estar muy por encima de la del resto del sector, porque aquí el cliente es muy autónomo.

– ¿Y más a largo plazo?

Iremos ampliando el equipo según vayamos necesitándolo. Muy probablemente superemos los 100 banqueros privados en tres años.

Pero nosotros no le ponemos límites a esta propuesta de valor. La apuesta del banco es enorme. Vamos a crecer todo lo que podamos porque creemos que tiene mucho sentido. Nos lo están diciendo nuestros clientes, nos lo están diciendo los números y nos lo está diciendo el modelo de negocio que tenemos. Este modelo tiene mucha escala, con independencia de los banqueros.

– ¿Dónde van a estar ubicados los banqueros?

El lanzamiento de ING Banca Privada va a coincidir con la inauguración de nuestra oficina *flagship* ubicada en Colón (Madrid), que es donde van a estar los banqueros.

– ¿Qué objetivos se han planteado alcanzar en cuanto a patrimonio bajo gestión?

Más que un objetivo de patrimonio, tenemos un objetivo de cuota de mercado. Los grandes competidores en banca privada en España son los grandes bancos nacionales. Y son esos contra los que nosotros competimos todos los días en nóminas, en hipotecas, etcétera.

Tenemos entre un 8% y un 10% de la cuota de mercado en España. Si nuestra cuota natural está ahí ¿porque no vamos a aspirar a tener esa cuota de mercado en banca privada?

Nuestro objetivo es ser el banco de referencia en España en términos de inversión en todos los segmentos, y también en banca privada. Aspiramos a ser un competidor principal en el segmento de banca privada.

– ¿Santander, CaixaBank y BBVA serán entonces sus principales competidores?

Es muy importante matizar que eso no quiere decir que vayamos a hacer un modelo de banca privada parecido al que tienen ellos. Estos bancos ocupan las primeras posiciones en el ránking de activos en este segmento de clientes y nosotros queremos ser importantes en ese ránking, y estamos convencidos de que vamos a serlo, pero con un modelo distinto y particular.



JM Cadenas

Pablo Porres, director general de Banca Privada e Inversión de ING.

> "Vamos a tener una banca privada eminentemente digital; es un modelo distinto y particular"

> "Arrancaremos la banca privada con un equipo de 20 banqueros [...] y en tres años superaremos los 100"

> "ING Banca Privada comenzará con un patrimonio aproximado de 15.000 millones de euros"

Plan para competir de tú a tú con la gran banca

ING aspira a convertirse en banco de referencia en España en el segmento de grandes patrimonios, replicando el modelo de banca digital que le ha llevado a ser competidor relevante en banca *retail*. "Somos el único banco internacional que ha conseguido consolidarse como uno de los principales entidades que operan en este país. Y queremos trasladar eso también al segmento de la banca privada", asegura Pablo Porres, responsable de Banca Privada de ING en España.

El ejecutivo tiene el objetivo de replicar su cuota natural en el negocio bancario con su modelo de banca de patrimonios, lo que de conseguirlo, le hará controlar entre un 8% y un 10% del mercado español, compitiendo de tú a tú con los grandes del sector. En España, según diversas fuentes, la banca privada gestiona ya alrededor de un billón de euros. Por el momento, ING Banca Privada arrancará en septiembre con un volumen bajo gestión aproximado de 15.000 millones de euros.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 21	Fecha	13/04/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	23 667	V. Comunicación	32 083 EUR (37,624 USD)
Difusión	71 000	Tamaño	535.21398333333 cm² (50,0%)
Audiencia	71 000	V.Publicitario	8200 EUR (9616 USD)

Dossier de prensa unacc

La diversificación, una vez más, puesta en tela de juicio



Análisis

Juan Hernando

Director de asesoramiento



ISTOCK

Harry Markowitz, ganador del Premio Nobel de Economía y creador de la teoría moderna de carteras, se refirió a la diversificación como la única comida gratis que había en las finanzas. Esta afirmación no solo no ha perdido vigencia con el tiempo sino que sigue siendo uno de los grandes axiomas a la hora de gestionar carteras. A priori, tiene bastante lógica y se puede resumir en el "no poner todos los huevos en la misma cesta".

Otro de los factores que apoyan diversificar por tipo de activo es la dificultad que hay para predecir cuáles son los activos que mejor se comportarán en cada período. Un ejemplo, quizá un poco extremo, lo podemos encontrar en las materias primas, que fueron el activo que mejor se comportó en 2022 y el que peores rendimientos ofreció en 2023. Los REITS (activos inmobiliarios), también fueron los más castigados en 2020 y los que más repuntaron en 2021.

Sin embargo, la diversificación no siempre es bien comprendida por los inversores y suele generar dudas porque sus efectos no son visibles totalmente en algunos momentos de mercado.

Uno de los principales motivos para este escepticismo es el aumento de la correlación entre activos, especialmente en momentos de stress de mercado. A nivel teórico y también si analizamos datos históricos, podemos asumir que los diferentes tipos de activos reaccionan de manera diferente ante los mismos eventos económicos. No obstante, en entornos de crisis o de alta liquidez global, los mercados pueden moverse en la misma dirección erosionando las bondades de la diversificación. Recientemente, tras la tensión por la guerra en Irán, la subida de los precios del petróleo y las bajadas en los mercados de renta variable, la sensación en algunos inversores ha sido de decepción con la renta fija, de la que esperaban un comportamiento mejor.

Un ejemplo que dejó muy marcado a un gran número de inversores fue 2022 con la guerra de Ucrania donde cayó la renta variable y, a su vez, cayó con fuerza la renta fija debido al fuerte incremento de la inflación y las subidas de la rentabilidad de los bonos. De hecho, los perfiles más conservadores cosecharon pérdidas solo ligeramente inferiores a las de los perfiles más arriesgados, o con mayor peso en renta variable. En ese 2022 confluyeron factores que no suelen ser habituales: por una parte, se produjo una inyección monetaria sincronizada por parte de la mayoría de bancos centrales mundiales sin precedentes desde 2020 y por otra parte se estaban intentando reestablecer las cadenas de suministro tras el Covid. El resultado fue una inflación de doble dígito y subidas de tipos para intentar controlarla.

Para complementar la diversificación de las carteras, hace décadas que se aumentó el espectro de activos a incluir. A la renta variable y la renta fija, se le añadieron las inversiones alternativas. En el mundo alternativo, se puede encontrar, entre muchas otras, estrategias de retorno absoluto, materias primas, activos inmobiliarios o infraestructuras. Como vemos, activos con características muy diferentes entre ellos pero, en general, con un denominador común por parte de los inversores a la hora de incluirlos en cartera: buscar rendimientos descorrelacionados que aporten diversificación.

El oro ha sido otro de los activos señalados entre los decepcionados con la diversificación. Históricamente, ha sido uno de los activos que más se ha utilizado para diversificar por su carácter de activo refugio y su descorrelación en el largo plazo con activos tradicionales. Durante este año, su comportamiento ha estado marcado por la volatilidad: tras un magnífico 2025, sufrió una fuerte corrección por el cierre de posiciones apalancadas y se mantiene en negativo en 2026, pese al fuerte rebote de las últimas semanas.

> La volatilidad distorsiona las correlaciones entre diferentes activos

Todo ello hay que verlo con un prisma de largo plazo. La diversificación suele funcionar pero, en ocasiones, en situaciones de alta volatilidad de mercado se distorsionan las correlaciones entre activos en plazos cortos. En un entorno donde muchos inversores buscan resultados rápidos, la paciencia necesaria para que la diversificación funcione puede parecer poco atractiva, pero en el largo plazo la diversificación es recomendable a la hora de gestionar carteras.

EL CORREO

Publicación	El Correo Innova, 2	Fecha	13/04/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	71 156	V. Comunicación	42 422 EUR (49,749 USD)
Difusión	58 308	Tamaño	542,51 cm² (87,0%)
Audiencia	205 000	V.Publicitario	9065 EUR (10 631 USD)

Dossier de prensa
unacc



Foto de familia de los ponentes de la pasada edición de Innova Bilbao junto a la que fue su presentadora, Raquel Martos.

Innova 2026

» Congreso
- Cuándo:
16 y 17 de abril
- Dónde:
Museo Guggenheim

» Talleres
- Cuándo:
Miércoles 15 de abril, de 17.00 a 19.30 horas (con pausa café-networking)
- Dónde:
Espacio Correo: Gran Vía, 45 (Bilbao)
- Plazas limitadas. Grupo reducido para garantizar la interacción

» Entradas
- Solo talleres: 40 euros
- Talleres + congreso: 60 euros
- Solo congreso: 30 euros

» Inscripciones y más información
www.innova-bilbao.com

Innova Bilbao vuelve a tomar el pulso de la innovación y la creatividad

El Museo Guggenheim volverá a albergar los días 16 y 17 de abril las ponencias de casi una veintena de expertos en una nueva edición de este congreso

» L. A. I.

La RAE define 'innovar' como «mudar o alterar algo introduciendo novedades». También sinónimo de «cambiar, renovar, mejorar, reformar, perfeccionar, progresar o modernizar», todas ellas reflejan a la perfección la esencia de lo que es Innova Bilbao. No en vano ya son 14 las ediciones en las que este congreso ha traído a la capital vizcaína a la 'creme de la creme' de innovación en sectores como la comunicación, el arte, la publicidad, el marketing, el emprendimiento, las redes sociales o la tecnología.

Será los días 16 y 17 de abril cuando el Museo Guggenheim vuelva a acoger «un evento de tan alto nivel profesional y humano», tal y como lo definió el año pasado Raquel Martos, quien fue su maestra de ceremonias tras la baja a última hora de un Xosé Castro, que este año recupera su papel de presentador, ése que desempeña desde la tercera edición de este congreso. Y es que pocas veces uno puede decir que es el dinamizador del «mejor congreso de innovación y marketing digital del Estado», tal y como él mismo ha definido en años anteriores a este evento organizado por EL CORREO, con la colaboración de la Diputación de Bizkaia, Laboral Kutxa y el Ayuntamiento de Bilbao.

Casi una veintena de expertos de muy diferentes sectores compartirán con los asistentes sus ideas y experiencias para afrontar un presente y un futuro lleno de retos. Será el meteorólogo Mario Picazo quien abra esta nueva edición de Innova Bilbao con una entrevista en la que, a manos del propio Xosé Castro, el también divulgador científico concienciará sobre el cambio climático y la importancia que tiene para combatirlo lo que cada uno de nosotros hace en casa.

Una jornada, la del jueves, que también contará con la presencia de Joseba Etxebarria, profesor en Comunicación Estratégica, Publicidad y Marketing en la Euskal Herriko Unibertsitatea (EHU), que departirá sobre la importancia de que la universidad sepa gestionar el talento con un enfoque que permita acercar al alumnado al mercado laboral. Y antes del café, Ibon Landa, director de comunicación del Athletic Club, mostrará cómo ha sido la transformación digital de un club que ha tenido que aunar su tradición con los nuevas formas de comunicarse.

La mañana se completará con Eduardo Vázquez, director de contenidos de la agencia You Media, que analizará las claves para que los proyectos empresariales trasciendan la estética y alcancen el «deseo» del cliente; Oihane Durán e Iñaki Parada, que explicarán en qué consiste Crowdlending Bizkaia, el sistema público de financiación colectiva mediante préstamos impulsado por la Diputación Foral de Bizkaia; y con el periodista y consultor de IA aplicada a la comunicación, que pondrá sobre la mesa cómo esta tecnología va a «eliminar la coartada» de muchos profesionales.

El diseño, el propósito, las personas, las redes sociales y la reputación serán los temas sobre los que se basen las últimas ponencias de este primer día de Innova Bilbao. Será de la mano de Inge Sáez, especialista en LinkedIn y estrategias de marketing; Nuria Agirre, directora de Gestión Social de Laboral Kutxa; del diseñador Fernando Enales; de Marina Hernández, responsable de Estrategia e Investigación de la agencia digital Good Rebels; y del experto en gestión empresarial Koldo Saratxaga.

Segunda jornada

La segunda de las jornadas continuará acercando a los asistentes proyectos e iniciativas en los que salirse de lo establecido ha sido parte de la receta del éxito. Ejem-

EL CORREO

Publicación	El Correo Innova, 3	Fecha	13/04/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	71 156	V. Comunicación	42 422 EUR (49,749 USD)
Difusión	58 308	Tamaño	64,40 cm² (10,3%)
Audiencia	205 000	V.Publicitario	2062 EUR (2418 USD)

Dossier de prensa
unacc

plo de ello es el Museo del Prado, que desde hace unos cuantos años 'engancha' cada día a público de todo el mundo con vídeos en directo en los que se enseñan las entrañas del museo y los secretos menos conocidos de sus obras; su 'ideador', Javier Sainz de los Terreros, jefe de comunicación digital de la pinacoteca madrileña, será quien explique cómo han sabido «utilizar lo digital para humanizar el museo».

Tras él, José Emeterio ofrecerá su estratégica visión necesaria para posicionar proyectos de gran envergadura en entornos digitales altamente competitivos; la experta en branding Olga Llopis mostrará la importancia de la confluencia entre diseño, negocio, marca y experiencia; y Julieta Bolullo, consultora en marketing y estrategia digital aplicada a la IA, compartirá la importancia de que esta tecnología «hable, piense y ejecute como nosotros».

Precisamente la Inteligencia Artificial será la protagonista de la recta final de este Innova Bilbao con Juanan Roncero, experto en marketing de influencers, que analizará cómo la IA y la medición cualitativa han profesionalizado un sector en el que «todos somos influencers»; y con Susana García, experta en IA aplicada a la empresa, que intentará dar respuesta a alguna de las preguntas más recurrentes sobre cómo el uso de esta tecnología afectará al mundo laboral.

Un punto y final por todo lo alto a la edición número 14 de un Innova Bilbao en el que, año a año, priman la «excelencia» y la «calidez», tal y como destacó Raquel Martos en el congreso de 2025.

EL CORREO

Publicación	El Correo Innova, 4	Fecha	13/04/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	71 156	V. Comunicación	33 179 EUR (38,909 USD)
Difusión	58 308	Tamaño	542,09 cm² (86,9%)
Audiencia	205 000	V.Publicitario	9059 EUR (10 624 USD)

Dossier de prensa
unacc

Innovación para conseguir una Bizkaia «más cohesionada y equilibrada»



Ainara Basurko
Diputada de Promoción Económica de la Diputación Foral de Bizkaia

«La entendemos como una forma de anticiparnos y generar oportunidades»

En la Diputación Foral de Bizkaia trabajamos la innovación como una palanca para reforzar la competitividad empresarial y contribuir al mismo tiempo a una Bizkaia más cohesionada y equilibrada territorialmente. Esa apuesta se traduce en medidas concretas: en 2026 hemos activado un plan de ayudas a empresas de 63 millones de euros, con 31 millones en subvenciones directas, de los que más de 26 millones se destinan específicamente a impulsar la innovación empresarial.

Lo hacemos ajustando los instrumentos a las necesidades reales del tejido económico, con nuevas líneas para acelerar startups, apoyando unidades empresariales de I+D+i, reforzando la transferencia tecnológica y ampliando el alcance de los programas de transición digital y verde. Y junto a estas ayudas, impulsamos también herramientas innovadoras de financiación como Crowdlending Bizkaia, que conecta el ahorro de la ciudadanía con proyectos empresariales del territorio para que puedan innovar y crecer. En definitiva, entendemos la innovación como una forma de anticiparnos, acompañar a nuestras empresas y generar oportunidades para Bizkaia.

Más aún en el actual contexto de incertidumbre internacional y de transformación tecnológica e industrial, cuando necesitamos espacios que ayuden a nuestras empresas y profesionales a anticiparse, compartir conocimiento y encontrar nuevas oportunidades. Eventos como Innova Bilbao son valiosos porque inspiran, permiten conocer tendencias y casos de éxito, y refuerzan una cultura de innovación basada en la colaboración. En definitiva, contribuyen a crear comunidad, a activar nuevas sinergias y a fortalecer un ecosistema más preparado para competir, adaptarse y seguir generando valor para Bizkaia.



Kontxi Claver
Concejala de Desarrollo Económico, Comercio, Turismo y Empleo del Ayuntamiento de Bilbao

«Trabajamos para que sea motor transversal del desarrollo económico»

Desde el Ayuntamiento de Bilbao trabajamos para que la innovación sea un motor transversal del desarrollo económico de nuestra ciudad. En un mundo en constante transformación tecnológica, social y económica, somos conscientes de que las ciudades que no innovan se quedan atrás; por eso, la innovación es ya un eje estratégico que atraviesa todas nuestras políticas públicas e iniciativas que impulsamos desde el ámbito municipal, en el camino por ser una ciudad competitiva, sostenible y capaz de generar bienestar para la ciudadanía.

La innovación significa dotar a nuestros comercios de herramientas digitales que mejoren su competitividad, acompañar a empresas en nuevos modelos o convertir nuestras calles en espacios más accesibles y dinámicos… Innovar implica crear un ecosistema que favorezca el talento, que facilite que las ideas se conviertan en proyectos viables, y que nuestra juventud encuentre en Bilbao un entorno donde crecer. Los espacios de colaboración, los programas de mentorización, el turismo sostenible y respetuoso con la identidad local o las conexiones con sectores estratégicos que nos permiten posicionarnos como una ciudad que atrae y fideliza talento. Entendemos todo ello como innovación, porque innovar es anticipar y acompañar a Bilbao en su proceso de transformación.

Y en este sentido, la celebración de eventos como Innova en Bilbao nos impulsa en ese camino hacia un modelo de ciudad más competitivo, inclusivo y preparado para el futuro. Desde el Ayuntamiento apoyamos iniciativas como esta, que ponen a las personas en el centro, impulsando la colaboración entre agentes público-privados. Creemos firmemente en el potencial transformador del conocimiento, la creatividad y la tecnología, y estas jornadas ayudan a posicionarnos como un lugar en el que sabemos que innovar no es una opción, sino una responsabilidad.



Susana Andrés
Directora de empresas de Laboral Kutxa

«Es una palanca imprescindible para adaptarse a los retos del día a día»

Un año más Laboral Kutxa sigue impulsando Innova. La innovación es una palanca imprescindible para adaptarse a los retos a los que nos enfrentamos día a día. Innova Bilbao nos permite inspirarnos a través de otras experiencias y nos da la oportunidad de compartir con su público las nuestras. Es otra forma de colaborar para desarrollar y aplicar mejor la digitalización, la tecnología, la IA o los ecosistemas del emprendimiento y seguir avanzando en la mejor dirección. Ese es precisamente el modelo que seguimos dentro del ecosistema de Mondragon, muy de la mano de Ikerlan y Mondragon Unibertsitatea, y también con otros agentes y entidades que están alineados con nuestro propósito.

Laboral Kutxa es una entidad que aborda la era del individualismo con valores cooperativos y con una vocación clara de colaborar. En esta edición de Innova de 2026 queremos aportar nuestro granito de arena con una ponencia sobre nuestra experiencia en sumar la innovación al propósito. En nuestra entidad hemos abordado un proceso ambicioso de actualización de nuestras señas de identidad históricas. Este trabajo participativo y transformador nos está permitiendo evolucionar como organización sin perder nuestra esencia. Además, nos está facilitando el camino desde la declaración conceptual de nuestro propósito hasta su implementación real y efectiva en todo Laboral Kutxa. Un reto tan ilusionante como estratégico, que refuerza nuestra coherencia interna y nos prepara para seguir contribuyendo, desde nuestros valores cooperativos, a un futuro más próspero, igualitario y sostenible.

EL CORREO

Publicación	El Correo Innova, 15	Fecha	13/04/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	71 156	V. Comunicación	20 305 EUR (23,812 USD)
Difusión	58 308	Tamaño	260,85 cm² (41,8%)
Audiencia	205 000	V.Publicitario	5326 EUR (6246 USD)

Dossier de prensa unacc

Nuria Aguirre » Directora de Personas de Laboral Kutxa

«Una organización puede tener un plan de negocio perfecto, pero si le falta alma, no conecta»

Agirre presentará 'Zentzua', un proceso de innovación organizacional para reconectar con los valores cooperativos

» Jazmín Romero



En el rígido lenguaje de los balances financieros, los números suelen ser los protagonistas únicos. Sin embargo, para Laboral Kutxa, la salida de la última gran crisis y el impacto de la pandemia dejaron una reflexión profunda en su consejo de dirección: el plan estratégico funcionaba en lo técnico, pero carecía de «alma». Nuria Agirre Unzueta, directora de Personas y Medios de la entidad bancaria, explicará en Innova Bilbao que fue entonces cuando decidieron emprender un viaje de retorno a su esencia para proyectar su propósito de futuro.

Bajo el nombre de 'Zentzua' (que en euskera significa sentido), Laboral Kutxa ha puesto en marcha un ambicioso proyecto de innovación organizacional. «No se trata solo de cultura, sino de redefinir cómo queremos estar en la sociedad», señala Agirre. El proceso, que ha contado con la visión de académicos, clientes y referentes sociales, busca actualizar esa vocación de transformación social con la que nació la entidad, adaptándola a los retos contemporáneos.

«El reto es que el propósito se viva en el día a día y que cada empleado sepa qué está dispuesto a hacer para hacerlo realidad»

Talleres con energía

Para que este propósito no se quede en un documento olvidado en un cajón, Laboral Kutxa ha diseñado una operativa minuciosa basada en la escucha y la participación. El eje central son unos talleres de dos días por los que ya han pasado más de mil personas de la organización. En grupos de quince empleados de diferentes edades, géneros y zonas geográficas –desde Bizkaia hasta Salamanca– se reúnen para reflexionar y «hacer propio» el para qué de su trabajo.

«Buscamos que la gente sienta la llama y sea capaz de formular el propósito con sus propias palabras», afirma la directora de Personas de Laboral Kutxa. Y lo cierto es que los resultados han sido inmediatos: una energía renovada y un orgullo de pertenencia que se palpa en el día a día. Según Agirre, estos espacios permiten que personas de oficinas remotas conecten con la «grandeza» de la entidad, generando una interconexión vital entre los servicios centrales y la red de ventas.

Uno de los conceptos más potentes que ha resurgido en este viaje es el de «propietario transitorio». Al ser una cooperativa, los trabajadores son socios y dueños mientras forman parte de ella. «Heredamos algo en marcha y asumimos el compromiso de mejorarlo para las siguientes generaciones», explica Agirre, subrayando la importancia del legado.

Este enfoque no solo ha servido para fidelizar a la plantilla veterana tras años de incertidumbre, sino que se ha convertido en un imán para el talento joven. En un mercado laboral donde las nuevas generaciones buscan organizaciones con valores claros, Laboral Kutxa ha querido innovar ofreciendo algo más que un empleo: un compromiso con la comunidad. Porque, para Agirre, 'Zentzua' es solo la semilla de una transformación que debe cultivarse cada mañana en cada decisión.

LAS PROVINCIAS

Publicación	Las Provincias Comarcas, 11	Fecha	13/04/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	2507	V. Comunicación	10 339 EUR (12,125 USD)
Difusión	1973	Tamaño	274,38 cm² (44,0%)
Audiencia	12 300	V.Publicitario	2748 EUR (3223 USD)

Dossier de prensa
unacc

COLABORACIÓN. El acto se celebrará el martes 28 de abril en la sede de la ONCE en València

IMPULSO A LA INCLUSIÓN CON 30.000 EUROS EN AYUDAS A PROYECTOS PARA PERSONAS CON DISCAPACIDAD

Caixa Popular reafirma su compromiso al colaborar con iniciativas que tienen la capacidad de transformar vidas y generar un impacto social positivo

VALENCIA

Extras. Caixa Popular lanzó el pasado mes de diciembre la quinta convocatoria de las ayudas Sense Barreres dirigidas a proyectos que promueven la igualdad y la inclusión de las personas con discapacidad. Con una dotación total de 30.000 euros, la entidad reafirma su compromiso con iniciativas capaces de transformar vidas y generar un impacto social positivo. Las ayudas se destinan a entidades sociales que trabajan en proyectos orientados a la inclusión, la igualdad de oportunidades y el apoyo a personas con discapacidad.

En esta edición se han presentado más de 100 proyectos, entre los cuales los trabajadores y trabajadoras de Caixa Popular y los miembros del Club Populines, el club de fidelización de la entidad, han seleccionado los seis proyectos ganadores. Los proyectos beneficiarios de las ayudas son: la ayuda de 8.000 euros a 'TEAcercamos el ocio 2026: Un Derecho Fundamental', de l'Asociación Valenciana de Padres de Personas con Autismo; otra ayuda de 8.000 euros para el proyecto 'Atención Integral al Daño Cerebral Adquirido', de Daño Cerebral Valencia; una ayuda de 5.000 euros para 'Más allá del aula', de Escuela 2 Cooperativa Valenciana; así como otra ayuda de 5.000 euros para 'El hilo rojo del recreo. Patios inclusivos para que todas las personas puedan jugar', del Patronato Intermunicipal Francisco Esteve; una ayuda de 2.000 euros destinada a 'Mar Sin Barreras', de Voluntaris del Mar; y una última ayuda de 2.000 euros destinada a 'Taller de deporte inclusivo y juego compartido', de Acatur Atención Temprana.

El próximo martes 28 de abril a las 19 horas, la sede de Once Valencia, en Gran Vía Ramón y Cajal, 13, acogerá el acto de entrega de los premios a los seis proyectos seleccionados. El evento estará conducido por la deportista Mireia Cabañes, ejemplo de superación, y contará con música en directo del Cuarteto de Cuerda Valencia. Las personas interesadas en asistir pueden inscribirse en el enlace habilitado en la web de Caixa Popular.

Durante el acto, las asociaciones presentarán su labor y explicarán cómo las ayudas contribuirán a mejorar la vida de las personas con discapacidad a través de sus proyectos.

Caixa Popular mantiene un firme compromiso con la inclusión de las personas con discapacidad desde su modelo de banca social, solidaria y de proximidad. Estas ayudas forman parte del proyecto Sense Barreres, que engloba diversas iniciativas destinadas a promover la igualdad, como el concurso de fotografía realizado junto a Cocemfe o la alianza con la Fundación Levante UD para fomentar el deporte inclusivo.

Además, Caixa Popular ofrece vídeo interpretación en lengua de signos en todas sus oficinas, facilitando el acceso al sistema financiero a personas sordas.

La entidad trabaja activamente para generar valor social mediante acciones de sensibilización, colaboraciones con asociaciones que apoyan a personas con discapacidad intelectual o física, y el diseño de productos y servicios adaptados a las necesidades de estas entidades y de las familias a las que acompañan.



Acto de entrega de las Ayudas Sense Barreres del pasado año. LP

Levante EL MERCANTIL VALENCIANO

Publicación	Levante EMV General, 19	Fecha	13/04/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	26 311	V. Comunicación	9 030 EUR (10,589 USD)
Difusión	21 724	Tamaño	276,45 cm² (44,3%)
Audiencia	79 000	V.Publicitario	2400 EUR (2815 USD)

Dossier de prensa unacc

Compromís amb la inclusió

Caixa Popular destina 30.000 euros a projectes per a persones amb discapacitat

L'acte de lliurament de les ajudes se celebrarà el dimarts 28 d'abril en la seu de l'ONCE a València i estarà conduït per l'esportista Mireia Cabañes

RICARDO SORIANO
València

Caixa Popular va llançar el mes de desembre passat la cinquena convocatòria de les ajudes 'Sense Barreres' dirigides a projectes que promouen la igualtat i la inclusió de les persones amb discapacitat.

Amb una dotació total de 30.000 euros, l'entitat reafirma el seu compromís amb iniciatives capaces de transformar vides i generar un impacte social positiu. Les ajudes es destinen a entitats socials que treballen en projectes orientats a la inclusió, la igualtat d'oportunitats i el suport a persones amb discapacitat.

En aquesta edició s'han presentat més de 100 projectes, entre els quals els treballadors i treballadores de Caixa Popular i els membres del Club Populines, el club de fidelització de l'entitat, han seleccionat els sis projectes guanyadors.

Els projectes beneficiaris de les ajudes inclouen diverses iniciatives orientades a la inclusió i al suport a persones amb discapacitat. Amb una dotació de 8.000 euros cadascun, s'han seleccionat els projectes «TEAcercamos el ocio 2026: Un dret fonamental», de l'Asociación Valenciana de Padres de Personas con Autismo, i «Atención Integral al Daño Cerebral Adquirido», impulsat per Daño Cerebral Valencia.

A més, s'han concedit ajudes de 5.000 euros a dos projectes: «Más allá del aula», d'Escuela 2 Cooperativa Valenciana, i «El hilo rojo del recreo. Patios inclusivos para que todas las personas puedan jugar», del Patronato Intermunicipal Francisco Esteve, ambdós centrats en la inclusió educativa i social. Finalment, altres iniciatives han rebut 2.000 euros cadascuna, com ara «Mar Sin Barreras», de Voluntaris del Mar, i «Taller de deporte inclusivo y juego compartido», d'Acatur Atención Temprana, que promouen activitats accessibles i la participació inclusiva.

C. P.



Acte Ajudes Sense Barreres 2025.

Les ajudes es destinen a entitats socials que treballen en projectes orientats a la inclusió

Dimarts que ve 28 d'abril a les 19 hores, la seu d'ONCE València (Gran Via Ramón y Cajal, 13) acollirà l'acte de lliurament dels premis als sis projectes seleccionats. L'esdeveniment estarà conduït per l'esportista Mireia Cabañes, exemple de superació, i comptarà amb música en directe del Cuarteto de Cuerda Valencia.

Durant l'acte, les associacions presentaran la seua labor i explicaran com les ajudes contribuiran a millorar la vida de les persones amb discapacitat a través dels seus projectes.

Les persones interessades a assistir poden inscriure's en l'enllaç següent: https://www.caixapopular.es/va/acte-ajudes-sense-barrere.

Banca social i solidària

Caixa Popular manté un ferm compromís amb la inclusió de les persones amb discapacitat des del seu model de banca social, solidària i de proximitat. Aquestes ajudes formen part del projecte Sense Barreres, que engloba diverses iniciatives destinades a promoure la igualtat, com el concurs de fotografia realitzat amb Cocemfe o l'aliança amb la Fundació Levante UD per a fomentar l'esport inclusiu.

A més, Caixa Popular ofereix vídeo interpretació en llengua de signes en totes les seues oficines, facilitant l'accés al sistema financer a persones sordes.

L'entitat treballa activament per a generar valor social mitjançant accions de sensibilització, col·laboracions amb associacions que fan costat a persones amb discapacitat intel·lectual o física, i el disseny de productes i serveis adaptats a les necessitats d'aquestes entitats i de les famílies a les quals acompanyen. ■

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

EL COMERCIO

Publicación	El Comercio Oviedo, 20	Fecha	13/04/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	7348	V. Comunicación	5 242 EUR (6,147 USD)
Difusión	4864	Tamaño	219,22 cm² (35,2%)
Audiencia	22 045	V.Publicitario	1412 EUR (1656 USD)

Dossier de prensa
unacc

Las Jornadas de la Salud regresan esta semana a Gijón

Los especialistas se reúnen en la Antigua Escuela de Comercio de Gijón este mes de la mano de EL COMERCIO, Caja Rural y Xixón Cultura

REDACCIÓN

GIJÓN. EL COMERCIO, junto a Caja Rural de Asturias y Xixón Cultura y Educación, vuelve un año más a apostar por las Charlas de la Salud. En esta edición con una novedad, el lugar elegido será la Antigua Escuela de Comercio de Gijón. Una iniciativa que contará con la participación de profesionales sanitarios de distintos ámbitos.

Las dos jornadas tendrán lugar este miércoles 15 y el próximo lunes 20 de abril, ambas a las 18.30 horas. Durante estas, expertos en diversas especialidades abordarán temas relacionados con audiología, cirugía maxilofacial y otorrinolaringología. Todas las sesiones estarán moderadas por la periodista Mónica Yugueros, directora de Producción Audiovisual de EL COMERCIO. La entrada será gratuita hasta completar aforo, y los asistentes podrán participar planteando preguntas y compartiendo sus inquietudes durante cada charla.

El miércoles, los especialistas de Audiología Suárez Bascarán, que llevan más de 40 años solucionando problemas de audición, explicarán los dispositivos disponibles en el mercado. Jesús Manuel Suárez Suárez, gerente de la empresa; Begoña Bascarán López, audioprotesista de referencia, y Luis Suárez Bascarán, director técnico, comentarán las mejores pautas para mantener una correcta salud auditiva.

Por su parte, el doctor Alejandro Pelaz, fundador de la Clínica Zigomat, en Gijón, explicará el 20 de abril las técnicas utilizadas para solucionar casos complejos de implantes dentales. Hablará asimismo de la cirugía maxilofacial y ortognática y de los procedimientos quirúrgicos que realiza en su clínica y que están encaminados a corregir diferentes deformidades que alteran la armonía facial, así como mejorar, en casos de enfermedades congénitas o adquiridas de la cavidad oral, el esqueleto facial y las estructuras cervicales relacionadas.

Además, el doctor Sergio Obeso, una referencia en otorrinolaringología en Asturias, se centrará en la cirugía nasal y explicará cómo una rinoplastia puede mejorar la estética y ayudar al paciente a recuperar la capacidad de respirar correctamente.

LAS CITAS

▶ **Jornadas de la salud.** Los días 15 y 20 de abril, en la Escuela de Comercio de Gijón. 18.30 horas. Entrada libre.

▶ **Jornada de audiología.** 15 de abril. A cargo de los especialistas de Suárez Bascarán: Jesús Manuel Suárez Suárez, gerente; Begoña Bascarán López, audioprotesista, y Luis Suárez Bascarán, director técnico.

▶ **Jornada sobre implantología dental y cirugúa nasal.** 20 de abril. Con los doctores de la Clínica Zigomat Alejandro Peláez, fundador, que hablará sobre implantes y cirugía maxilofacial, y Sergio Obeso, otorrino experto en rinoplastia.


Begoña Bascarán.


Luis Suárez Bascarán.


Jesús Manuel Suárez.


Alejandro Peláez.


Sergio Obeso.

La Tribuna CUENCA

Publicación	La Tribuna de Cuenca General, 3	Fecha	13/04/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	757	V. Comunicación	1 285 EUR (1,507 USD)
Difusión	555	Tamaño	188,74 cm² (17,6%)
Audiencia	6000	V.Publicitario	394 EUR (462 USD)

Dossier de prensa unacc



Cedro

GLOBALCAJA

La Fundación Globalcaja reivindica el proyecto de deporte inclusivo de Amiab

La Fundación Globalcaja reivindica la labor del Servicio de Deportes de Amiab que, con su colaboración, promueve la inclusión social a través de la actividad física, integrando a personas y familias, en un proyecto común que fomenta valores como la autonomía, la convivencia y el trabajo en equipo. Este servicio, que actualmente cuenta con cerca de 100 personas participantes, entre deportistas, monitores y voluntarios, se ha consolidado en Cuenca como un espacio de referencia desde la creación del club deportivo Amiab.

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

© unacc 2026. Todos los derechos reservados