Resumen de prensa

lunes, 08 de junio de 2026



ÍNDICE

#	Medio	Titular	Fecha	
3	El Economista	Las empresas adelantan las emisiones de deuda antes del alza de tipos del BCE	08/06/2026	21
4	El Economista	El BCE pedirá a la banca “medidas proactivas” frente a los riesgos de la IA	08/06/2026	9
5	El Economista	Las empresas se anticipan al BCE	08/06/2026	3
6	El País	El BCE prepara su primera subida de tipos de interés en casi tres años	08/06/2026	25
7	El Economista	La nueva guerra de la banca: la gran batalla para centrar el foco de la IA	08/06/2026	36
8	Expansión	Santander prepara su desembarco en el mercado de seguros de EEUU	08/06/2026	15
9	Expansión	Santander, BBVA y Bankinter pisan el acelerador en eficiencia	08/06/2026	16
10	El Economista	Banco Sabadell y la franquicia: el valor de acompañar para crecer	08/06/2026	24
11	El Economista	“…”	08/06/2026	25
12	El Economista	Bankinter aumenta hasta un 50% su gasto “tech” por la IA hasta los 600 millones	08/06/2026	8
13	Expansión	Caixabank supera los 200.000 millones de euros en banca privada	08/06/2026	18
14	El Economista	Caixabank se una a Dr. Finanzas para ampliar el canal de venta de hipotecas	08/06/2026	9
15	El Economista	Caixabank financió con 1.900 millones a pymes en la Comunidad Valenciana	08/06/2026	22
16	Las Provincias	El refuerzo a la alianza a seguir impulsando el sector farmacéutico	08/06/2026	11

elEconomista

Publicación	El Economista General, 21	Fecha	08/06/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	20 000	V. Comunicación	65 080 EUR (74,994 USD)
Difusión	16 400	Tamaño	813,41 cm² (76,0%)
Audiencia	60 000	V.Publicitario	13 100 EUR (15 096 USD)

Dossier de prensa unacc

Las empresas adelantan las emisiones de deuda antes del alza de tipos del BCE

Las compañías españolas aprovechan el apetito inversor para acelerar las colocaciones este año

Ya han captado 11.400 millones de euros, un 6% más que en todo el primer semestre de 2025

Isabel Blanco MADRID.

Esta semana llega un giro para el precio del dinero. El Banco Central Europeo (BCE) se verá forzado a subir los tipos de interés oficiales por primera vez en tres años ante las tensiones inflacionistas provocadas por el conflicto en Oriente Próximo. El mercado espera que este jueves la tasa de referencia se incremente desde el 2% en el que se mueve desde hace un año hasta el 2,25%, tras varios meses en los que el organismo ha optado por esperar para calibrar las consecuencias del aumento de los costes energéticos. En este contexto, algunas empresas se han adelantado para buscar financiación en los mercados aprovechando que existe una elevada demanda entre los inversores para colocar deuda. Con varias semanas de junio todavía por delante, las emisiones de renta fija corporativa ya superan en más de un 6% a todas las realizadas en el primer semestre de 2025.

Un mercado con gran apetito y la expectativa de tipos al alza son las razones que explican que las empresas no quieran esperar para lanzar deuda. Hasta la fecha las firmas españolas han captado 11.400 millones de euros a través de bonos (sin incluir al sector financiero), frente a los 10.700 millones que se registraron en emisiones corporativas en los seis primeros meses del año pasado, según datos recogidos por Société Générale. Fernando García, director de Mercados de Capitales del banco, explica que las compañías están anticipando operaciones aprovechando que "la demanda está siendo muy fuerte". Las empresas están saliendo a financiarse antes de que el mercado pueda cerrarse o aumentar el riesgo de ejecución, según apunta el experto.

Telefónica ha sido el mayor emisor español este año hasta el momento. La *teleco* aprovechó las primeras semanas de enero, en las que suele abrirse una de las principales ventanas de financiación del ejercicio, para lanzar diferentes bonos verdes con los que obtuvo 2.750 millones de euros, además de una operación en francos suizos. En mayo, la empresa regresaba a los mercados para captar otros 750 millones con deuda sénior.

La compañía presidida por Marc Murtra no ha sido la única que ha optado por un formato verde para financiarse este año. Son varias las firmas españolas que han lanzado este tipo de deuda en los últimos meses. Es el caso de Iberdrola (con 600 millones en bonos híbridos); Colonial (500 millones con deuda a 5 años); o Redeia (500 millones con su primer bono híbrido verde europeo). Estas tres colocaciones se llevaron a cabo una vez iniciada la guerra en Oriente Próximo.

En estas últimas semanas, en las que las negociaciones de paz entre Estados Unidos e Irán han avanzado aunque sin llegar a un acuerdo, también han emitido deuda otras firmas españolas como Mapfre, Amadeus o Abertis.

¿Qué esperar ahora para el resto del año? El esquema habitual de todos los ejercicios es que el ritmo de emisiones sea menor en la segunda parte del año, en la que hay varios periodos en los que el mercado se cierra. En este 2026 el segundo semestre podría haber menos actividad, teniendo en cuenta precisamente que muchas empresas han acelerado sus planes. "En el segundo semestre del año pasado se emitieron 6.500 millones de euros, y en este 2026 esa cifra puede ser menor para acabar el año en un volumen similar al de 2025, ligeramente más arriba", adelanta Fernando García, recordando que todo dependerá también de si hay alguna operación grande de M&A que necesite levantar fondos.

¿Subirán muchos los costes?

Las empresas españolas se enfrentan a tener que pagar más en los próximos meses por financiarse, en función de los pasos que siga el BCE pero también en cómo eso se refleje en los tipos de referencia que marquen los inversores.

En cuanto a esto último, sobre dónde pueden moverse los tipos de referencia para las emisiones en los mercados, desde Société Générale no ven una subida excesiva. El *swap* a 10 años se movía el viernes en el 3,07% y "anticipamos que como mucho se podría ir al 3,3%", señala Fernando García, indicando que en la entidad esperan dos subidas del BCE en 2026.

El mercado da por hecho que el organismo elevará el precio del dinero este mes, y llega a descontar hasta dos subidas más de 25 puntos básicos en lo que resta del año. Es decir, que los tipos oficiales podrían situarse en el 2,75% al cierre de 2026. Sin embargo, algunas firmas de inversión creen que el organismo presidido por Christine Lagarde será más cauto a la hora de actuar en los próximos meses.

"No esperamos que el BCE adopte una postura especialmente agresiva. Es probable que la temporada de vacaciones ejerza cierta presión al alza sobre los precios de los servicios en los próximos meses. Sin embargo, no esperamos efectos de segunda ronda significativos derivados del crecimiento salarial, ya que la actividad económica continúa siendo demasiado débil, en parte debido al endurecimiento de las condiciones financieras", señalaba Ulrike Kastens, Economista Senior de DWS en una nota la semana pasada, en la que añadía que en la firma esperan un "ajuste gradual de la política monetaria, con un aumento total de los tipos de interés de referencia de unos 50 puntos básicos, hasta situarlos en el 2,50%. El siguiente paso podría darse entonces en septiembre".

> El mercado espera que el precio del dinero suba del 2% al 2,25% este jueves, 11 de junio

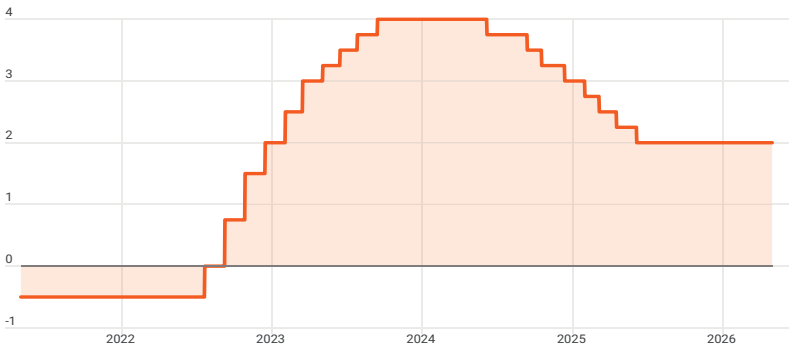
En UBS también son conservadores, ya que prevén que el BCE incremente los costes de financiación este mes, aunque ven "poco probable un endurecimiento monetario significativo como el que actualmente descuentan los mercados, debido a los riesgos para el crecimiento derivados de los elevados precios de la energía".

Los emisores aprovechan la fuerte demanda

Las principales emisiones de deuda del año

Nombre emisor	Cupón (%)	Fecha de emisión	Vencimiento	Cantidad emitida (mill. €)
Telefónica	3,707	02/02/2026	02/05/2033	1.000
Telefónica	4,381	19/01/2026	Perpetua	900
Telefónica	4,881	19/01/2026	Perpetua	850
Cellnex	3,875	19/01/2026	19/01/2036	750
Cellnex	3	19/01/2026	19/01/2031	750
Telefónica	4,3525	27/05/2026	27/11/2034	750
Abertis	3,625	08/06/2026	08/06/2032	750
Iberdrola	3,95	09/03/2026	Perpetua	600
Mapfre	3,125	20/01/2026	20/01/2032	500
Mapfre	3,625	20/01/2026	20/01/2036	500
Mapfre	4,5	09/06/2026	09/06/2037	500
Colonial	3,875	08/04/2026	08/04/2031	500
Redeia	4,375	27/04/2026	Perpetua	500
Abertis	4,7444	29/04/2026	Perpetua	500
Amadeus	3,75	20/05/2026	20/05/2031	500
Aena	3,5	22/01/2026	22/01/2036	500

Evolución de los tipos de interés en la zona euro (%)



Fuente: Bloomberg. eE

elEconomista

Publicación	El Economista General, 9	Fecha	08/06/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	20 000	V. Comunicación	16 217 EUR (18,687 USD)
Difusión	16 400	Tamaño	170,06 cm² (15,9%)
Audiencia	60 000	V.Publicitario	4145 EUR (4776 USD)

Dossier de prensa unacc

El BCE pedirá a la banca "medidas proactivas" frente a los riesgos de la IA

Requerirá a los CEO de los bancos que garanticen la seguridad de sus sistemas

elEconomista.es MADRID.

El Banco Central Europeo (BCE) se pondrá en contacto con los bancos supervisados para solicitarles la adopción de medidas proactivas para garantizar la solidez y seguridad de sus sistemas ante los desafíos que plantean cambios tecnológicos como los modelos de IA más avanzados. El supervisor bancario europeo se reunió hace unos días con las entidades para analizar las implicaciones de los modelos de IA de vanguardia para la resiliencia del sector, así como las medidas prácticas necesarias para responder a estos desafíos, informa *Europa Press*.

"Como siguiente paso, enviaremos una carta dirigida a todos los CEO de los bancos, en la que les solicitaremos que adopten medidas proactivas para garantizar la solidez y la seguridad de sus sistemas ante estos cambios transformadores", explicó la semana pasada Frank Elderson, representante neerlandés en el directorio del BCE y vicepresidente del Consejo de Supervisión de la institución.

El ejecutivo del BCE refirió que se realizará un seguimiento individualizado con cada banco, subrayando que el objetivo del supervisor es asegurar que "tomen las medidas necesarias ahora", antes de que estas nuevas tecnologías sean utilizadas de forma generalizada por agentes maliciosos. "No se trata de generar alarma, sino de crear un sentido de urgencia", indicó.

El ejecutivo insistió en que Europa necesita de bancos fuertes y competitivos, capaces de desempeñar su función incluso ante amenazas operativas como las que están transformando el panorama de las ciberamenazas por la IA. "Nuestro mensaje como supervisores es simple: actúen con anticipación, inviertan con decisión ahora y no esperen al próximo incidente para descubrir sus vulnerabilidades", expuso.

Sus declaraciones llegan después de que Anthropic haya ampliado el acceso a Claude Mythos Preview a aproximadamente 150 nuevas organizaciones con sede en más de 15 países, entre los que figura España. Extiende así alcance del *Proyecto Glasswing*, la iniciativa colaborativa que arrancó con 50 socios con acceso preferente al modelo de IA, incluyendo las autoridades estadounidenses y empresas del país.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 3	Fecha	08/06/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	20 000	V. Comunicación	8 658 EUR (9,977 USD)
Difusión	16 400	Tamaño	54,70 cm² (5,1%)
Audiencia	60 000	V.Publicitario	2213 EUR (2550 USD)

Dossier de prensa unacc

Las empresas se anticipan al BCE

Con varias semanas de junio todavía por delante, las emisiones de renta fija corporativa ya superan en más de un 6% a las realizadas en el primer semestre de 2025. En concreto, las empresas han captado 11.400 millones frente a los 10.700 millones de los seis primeros meses de 2025. Este incremento refleja que las firmas están aprovechando el apetito que existe en el mercado por la deuda para acelerar las emisiones. Pero también que buscan adelantarse a la subida de tipos del BCE, que encarecerá la financiación. Una estrategia adecuada la de las empresas habida cuenta de que el mercado ya da por descontado que el eurobanco elevará esta misma semana 25 puntos básicos el precio del dinero, hasta situarlo en el 2,5%, para controlar una inflación al alza a raíz del cierre de Ormuz.

EL PAÍS

Publicación	El País Nacional, 25	Fecha	08/06/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	284 700	V. Comunicación	270 389 EUR (311,578 USD)
Difusión	202 100	Tamaño	352,37 cm² (56,4%)
Audiencia	854 000	V.Publicitario	53 107 EUR (61 197 USD)

Dossier de prensa unacc

El BCE prepara su primera subida de tipos de interés en casi tres años

Fráncfort quiere enviar un mensaje contundente contra la inflación que espante los fantasmas de 2022, cuando reaccionó tarde, pero puede dañar el crecimiento

ÁLVARO SÁNCHEZ
Madrid

Llegó la hora. Han pasado casi tres años desde que el Banco Central Europeo (BCE) subiera los tipos de interés por última vez, allá por septiembre de 2023, cuando cerró una racha de diez aumentos consecutivos del precio del dinero para atajar la inflación derivada de la guerra en Ucrania. Ahora, otro conflicto con efectos colaterales para el mercado energético y la inflación, el de Irán, empuja a Fráncfort a volver a pulsar el botón del ajuste. Muy a su pesar: hasta el estallido de la contienda, todo hacía indicar que los tipos podían experimentar algún recorte extra, para júbilo de hipotecados a tipo variable y alivio para una economía europea necesitada de estímulos al crecimiento. La confrontación bélica, sin embargo, ha provocado un giro de guion. El BCE subirá este jueves los tipos de interés para lanzar un doble mensaje: será implacable frente a la creciente inflación y no repetirá el error de comienzos de la década, cuando un diagnóstico fallido del *shock* de precios le hizo optar por la parálisis y perder un tiempo precioso hasta que se decidió a actuar.

El movimiento, en cualquier caso, no está exento de riesgos. "Una crisis energética de duración incierta, una inflación creciente y efectos adversos en el crecimiento dificultan la formulación de políticas. Esto aumenta el riesgo de un error de política monetaria, y esperamos que el banco central actúe con cautela", afirman en un análisis conjunto Carsten Brzeski y Bert Colijn, del banco holandés ING. Es decir, si la presidenta del BCE, Christine Lagarde, y los suyos se pasan de frenada, el peligro de que luego se le culpe de haber enfriado la economía más de la cuenta por un episodio inflacionista de carácter pasajero está ahí.

Los malos datos de inflación de la zona euro, del 3% en abril y del 3,2% en mayo, han pavimentado el camino hacia el endurecimiento monetario de este jueves, al que los mercados conceden una probabilidad superior al 95%. Cero dudas al respecto. Una vez resuelta esa incógnita, la mirada se posa más allá: ¿es este el comienzo de un nuevo ciclo de subidas, o solo un fenómeno puntual?

La respuesta tiene varias aristas. En primer lugar, nada hace indicar que el BCE vaya a embarcarse en una cruzada de las dimensiones que se vieron al empezar la guerra en Ucrania. Ni la inflación está tan elevada como entonces, ni el golpe energético ha sido el mismo. "A pesar de una guerra mucho más prolongada [de lo previsto inicialmente], los precios del petróleo se han mantenido por debajo de lo que muchos temían en el escenario más adverso. Para la reunión del BCE,

La posibilidad de que haya más aumentos del precio del dinero este 2026 es factible

El Eurobanco marca distancias con la escalada inflacionista de hace cuatro años



Christine Lagarde, el 24 de mayo en Milán. STEFANIA D'ALESSANDRO (GETTY)

el ligero aumento de la inflación no debería generar pánico, sino una gran cautela", estiman desde ING.

Las predicciones más agoreras que hablaban de un petróleo a 200 dólares y aerolíneas con aviones aparcados, sin actividad por falta de queroseno, se han demostrado de momento exageradas. Por eso, los mercados de futuros solo contemplan una, o como mucho, dos subidas de tipos más en lo que resta de año. Y sin garantías de que esa segunda acabe llevándose a cabo: un final abrupto del conflicto podría cambiarlo todo para bien, siempre y cuando no se llegue al temido punto de no retorno de un contagio masivo a los salarios y los precios de alimentos y servicios, el gran temor de los gobernadores que cada seis semanas manejan la política monetaria.

Desde el propio BCE, el mensaje es que el punto de partida de la crisis es muy distinto. "La actual conmoción energética es significativa y global, pero también está afectando a una economía de la eurozona que está más equilibrada que cuando Rusia invadió Ucrania a principios de 2022", señalaba la semana pasada un análisis elaborado por varios expertos del Eurobanco, entre ellos el español Óscar Arce.

En el texto, ponen el acento en que mientras ahora las turbulencias provienen del barril de crudo, entonces era el gas natural el protagonista, con un impacto inmediato sobre los precios de la electricidad. "Europa estuvo más directamente expuesta a la crisis en 2022 y menos preparada", concluyen, recordando el papel amortiguador que juega ahora en el club comunitario la mayor presencia de renovables en el mix energético, la menor dependencia del petróleo del Golfo Pérsico en relación al gas ruso, y la lejanía geográfica de la nueva crisis si se la compara con la de Ucrania.

"La probabilidad de que se repita la situación de 2022, así como las posibilidades de una espiral inflacionaria imparable, siguen siendo bajas", coinciden desde ING. El banco holandés advierte del peligro de que el BCE se obsesione con la inflación y aparque las consecuencias negativas de las subidas de tipos para el crecimiento. Fue lo que le ocurrió en 2011 en el llamado "error Trichet", que agravó la crisis de deuda en la eurozona y asfixió la incipiente recuperación económica al elevar los tipos a destiempo. "¿Subestimar el impacto adverso de una crisis y centrarse demasiado en el aumento de la inflación como consecuencia de los precios más altos de la energía? El BCE ya ha pasado por eso", recuerdan en ING.

Esos equilibrismos recurrentes a los que deben hacer frente los bancos centrales han regresado tras un año de relativa calma, en que el BCE se ha limitado a aprobar una pausa tras otra, cómodo con los tipos en el 2% y la inflación merodeando esa tasa. Esa dinámica se ha roto, por lo que el estreno del número dos de Christine Lagarde, el croata Boris Vujcic, que desde el 1 de junio sustituye al español Luis de Guindos, será más movido de lo habitual.

Sin consenso

Entre los analistas, las visiones sobre lo que está por venir son contrapuestas. Del lado de los más pesimistas se encuentra Lorenzo Codogno, exsecretario del Tesoro italiano. En un análisis titulado *Los precios bajan como una pluma, pero suben como un cohete,* advierte de que lo peor está por llegar, y augura que el BCE deberá acelerar el endurecimiento de la política monetaria. "Cabe esperar una inflación mucho mayor en los próximos meses. Independientemente del resultado de las negociaciones sobre el estrecho de Ormuz, habrá un mayor traslado de la inflación [a otros productos] en los próximos meses".

David Kohl, economista jefe de Julius Baer, discrepa. Y apuesta por que el enfriamiento de la economía bastará para disuadir al BCE. "El débil crecimiento y los salarios moderados reducen los riesgos inflacionarios a largo plazo, lo que sugiere una única subida de tipos", defiende.

Por su parte, los economistas de Bank of America prevén subidas en junio y julio, y recortes trimestrales a partir del próximo año. Un modo de decir que auguran un fenómeno inflacionista pasajero que se iría diluyendo en 2027, el escenario más deseado por los guardianes de la estabilidad de precios.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 36	Fecha	08/06/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	20 000	V. Comunicación	46 704 EUR (53,818 USD)
Difusión	16 400	Tamaño	714,52 cm² (66,8%)
Audiencia	60 000	V.Publicitario	11 937 EUR (13 755 USD)

Dossier de prensa unacc

La nueva guerra de la banca: la gran batalla para centrar el foco de la IA

Santander, BBVA y Caixabank lideran la visibilidad de sus productos a través de las principales plataformas de Inteligencia Artificial

Álvaro Moreno MADRID.

Los bancos están compitiendo en todo tipo de ámbitos, desde hipotecas hasta depósitos, pasando por toda su cartera de productos. Sin embargo, con la revolución tecnológica que ha traído la IA surge una nueva batalla: la toma de posiciones en inteligencia artificial.

Hasta ahora, la búsqueda de los mejores productos financieros se resolvía posicionándose en internet, invirtiendo en publicidad o a través de campañas físicas con las que las entidades construían su presencia.

Incluso surgieron comparadores de hipotecas, cuentas nómina o depósitos al calor de esta competencia. Sin embargo, ahora los clientes también comparan productos a través de la inteligencia artificial.

Por ello, Good Rebels ha publicado un estudio titulado 'Fuentes, visibilidad y autoridad en motores IA del sector bancario', para analizar la presencia del sector en los principales modelos, ChatGPT, Gemini, Perplexity y Google AI Overview, y medir el posicionamiento de las entidades en este nuevo entorno, cada vez más influyente, donde ganar visibilidad puede ser clave.

El análisis, basado en 3.155 *prompts* y 12.620 respuestas generadas por los principales modelos de inteligencia artificial, sitúa a BBVA como la entidad con mayor visibilidad global, con un 21,8% de cobertura, seguida de Santander (19,2%) y CaixaBank (15,6%). Les siguen ING (13,1%), Sabadell (12,8%), Bankinter (11,3%) y Openbank (10,4%), mientras que actores como Revolut (7,4%), Unicaja (7,3%) e Ibercaja (6,1%) ocupan la parte baja del top diez, aunque consolidan posiciones relevantes en nichos específicos y categorías de alta intención de búsqueda.

Hay que remarcar que estos resultados varían según cada IA, aunque la presencia global es un agregado de todos los *chatbots*. Si bien BBVA lidera claramente en Perplexity y Google AI Overview, Santander domina las respuestas en ChatGPT y Gemini, dos entornos que parecen tener mayor potencial en la toma de decisiones de los usuarios.



ISTOCK

> BBVA logra un 21,8% de cobertura entre todos los modelos, liderando el ranking bancario

También hay diferencias importantes según el producto. En tarjetas, por ejemplo, Revolut aparece en el 15,2% de las respuestas generadas por IA, por delante de CaixaBank (12,4%) y Bankinter (9,7%), mientras que N26 supera incluso a varias entidades tradicionales en esta categoría.

En préstamos, actores especializados como Cofidis y Cetelem incrementan significativamente su peso relativo dentro de las recomendaciones. En hipotecas, uno de los grandes campos de batalla del sector, Sabadell aparece en el 21,0% de las respuestas, Unicaja en el 20,0% e Ibercaja en el 18,5%, superando en esta vertical a BBVA, Santander o CaixaBank.

Desde Good Rebels explican que "el sector bancario español lleva décadas compitiendo por el posicionamiento en buscadores tradicionales.

Ahora o nunca

Ahora tiene por delante una ventana temporal muy estrecha para hacer lo mismo en IA generativa, y los datos muestran que la mayoría de entidades aún no han tomado conciencia de esta urgencia.

El coste de la inacción ya es medible: menos descubrimiento, mayor coste de captación de marca y, a medio plazo, un impacto directo en el negocio", señala Iván Hernández, Head of Search & Media.

En cualquier caso, la firma remarca que el entorno es mucho más competitivo que en los sistemas anteriores, donde las respuestas aislaban productos individuales.

Las IA ofrecen un entorno correlacionado donde no se piensa en marcas aisladas. Por ejemplo, cuando ChatGPT o Perplexity mencionan a BBVA, existe un 74% de probabilidad de que también aparezca Santander en la misma respuesta. La cifra asciende al 88% en el caso de CaixaBank junto a BBVA.

"Los modelos construyen así sus propios pares competitivos, redefiniendo el mapa tradicional del sector financiero: las entidades ya no solo compiten contra quienes consideran sus rivales naturales, sino también contra aquellas marcas con las que la IA decide agruparlas y compararlas", comenta Good Rebels.

Así está la carrera por la IA

Ahora bien, ¿cómo están logrando posicionarse los bancos? ¿Cuál es la clave? Cada *chatbot* utiliza patrones diferentes, lo que complica este proceso. ChatGPT responde a criterios más editoriales, mientras que Perplexity tiene un enfoque más corporativo y Gemini una lógica más técnica, apoyada en instituciones como el Banco de España. AI Overview, por su parte, adopta un enfoque más cerrado y dependiente del SEO tradicional. YouTube también tiene un gran peso como fuente de autoridad en muchos modelos, con 8.377 referencias registradas y una relevancia especialmente alta en Google AI Overview.

> ING es el que mejor ha logrado capitalizar el entorno nuevo que ha generado la IA

En este sentido, Good Rebels señala que ING es el banco que mejor ha logrado capitalizar este entorno. "Cuando AI Overview responde sobre cuentas sin comisiones, YouTube aparece como fuente principal y la entidad queda asociada de forma recurrente a la recomendación".

Por su parte, Bankinter es la única entidad sistémica con una estrategia *editorial-first* consolidada, con un 47% de presencia en prensa especializada como fuente de sus menciones, frente al 37% o menos del resto de grandes bancos. Algo que otorga al banco una ventaja.

Expansión

Publicación	Expansión General, 15	Fecha	08/06/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	40 000	V. Comunicación	79 129 EUR (91,182 USD)
Difusión	31 200	Tamaño	416,92 cm² (66,9%)
Audiencia	120 000	V.Publicitario	15 296 EUR (17 626 USD)

Dossier de prensa unacc

ESTRATEGIA DEL BANCO

Santander prepara su desembarco en el mercado de seguros de EEUU

REFUERZO EN DISTRIBUCIÓN/ El banco duplicará en España su red de especialistas en seguros, que comparte con Aegon y Mapfre, y pasará de casi los 500 actuales a cerca de mil para impulsar este negocio.

ORGANIZACIÓN

Santander ha **organizado su negocio de seguros en ocho verticales**, cuyos responsables se conocerán en las próximas semanas.

E. del Pozo. Madrid

Santander ha iniciado el proceso para entrar en el mercado asegurador de EEUU a través de ramo de salud.

"Trabajamos en desarrollar capacidades donde está el grupo con una huella relevante", afirma Iñaki Peralta, consejero delegado de Santander Seguros y responsable global del seguro de salud del grupo.

La incursión, "desde mi punto de vista, se debería realizar mediante un acuerdo de colaboración con algún experto en esta actividad. Pero hay que estudiar todas las posibilidades", apunta Peralta.

"Ya hemos empezado las conversaciones para explorar de qué manera podemos acompañar a Santander con esta iniciativa", añade.

Webster, el banco estadounidense adquirido por Santander, tiene en el sector sanitario, aunque no asegurador, parte de su negocio en el que administra millones de cuentas de ahorro sanitario y soluciones de beneficios para empresas de todo el país, un segmento que genera depósitos muy estables y de bajo coste y que es uno de los grandes atractivos del grupo.

El seguro de salud es una de las prioridades de Santander en su nueva estrategia global de crecimiento en el seguro.

La hoja de ruta es "poner las bases para ampliar presencia donde ya estamos y ver cómo posicionarnos de la manera más adecuada en los nuevos mercados", apunta el responsable global de este ramo.

Bupa

En Reino Unido, Santander tiene un pacto de distribución en salud con la británica Bupa, dueña de la española Sanitas, de la que Peralta era consejero delegado hasta 2025. También con Bupa despliega el banco una alianza en Chile y "cabe esperar que sigamos trabajando y aumentando nuestra actividad".

El aliado del banco en México es GNP, con quien Santander ha trabajado históricamente, y cuyo director general es el exdirectivo de Mapfre, Jesús Martínez. "Hemos interrumpido la actividad con esta entidad hace unos meses y estamos negociando un nuevo acuerdo".

La llegada a EEUU se debería realizar mediante un acuerdo con algún experto", afirma Peralta

En España, el banco crece en agentes financieros y "vemos aquí mucho recorrido para el seguro"

En Brasil, el banco vende seguros sanitarios de varias compañías a través de su tarificador Autocompara.

Salud es la segunda prioridad de Santander tras el seguro de ahorro y pensiones. El banco trabaja en este segmento con Aegon a través de su filial conjunta Santander Generales, encargada de diseñar los productos que comercializa el banco.

"Sorprenderemos al mercado con ofertas diferenciadas frente a nuestros competidores, con una propuesta preventiva, personalizada, accesible y muy basada en capacidades digitales. El banco acaba de lanzar un seguro para pymes, "con una acogida muy alta", afirma el responsable de seguros en España.

El impulso en salud forma parte del objetivo de Santander que nace del "alto apetito global del banco en desarrollar y revolucionar el sector asegurador en todos los países para acompañar a los clientes en sus necesidades".

Red de ventas en España

El refuerzo de la distribución de seguros en la red de Santander ocupa una posición clave en la nueva hoja de ruta.

"Vemos potencialidad en seguir creciendo en especialistas de seguros. No nos debería extrañar pasar de los casi 500 actuales a duplicar esa cantidad en los próximos años", hasta llegar a cerca de 1.000.

El banco, a través de Santander Seguros, comparte esta fuerza comercial de especialistas en seguros con Aegon y Mapfre, sus socios de bancaseguros en España.

Las tres entidades son accionistas de Santander Assurances Solutions, la sociedad que gestiona estos profesionales, cuya misión es apoyar e impulsar la venta de seguros en los canales del banco: red de oficinas, agentes financieros e internet.

La mayor parte de estos profesionales dan servicios a las sucursales propias de particulares, pero no solo. "El banco está creciendo en agentes financieros y vemos que aquí hay mucho recorrido. Tenemos que reforzarla con nuestros especialistas en seguros y acompañar en este viaje a los agentes financieros para que sean expertos en el mundo asegurador", afirma el directivo.

La venta por Internet contará con el apoyo de los especialistas en seguros que, en paralelo, reforzarán el apoyo y la dinamización en la distribución de seguros más complejos para empresas.

Las compañías que diseñan y aportan en España la oferta de seguros de Santander no cambian. Son Aegon –en salud, hogar y vida riesgo–, y Mapfre, en automóviles, responsabilidad civil y pymes, con una facturación por debajo de 50 millones. También en la hipoteca inversa.

Con el bróker de seguros Willis, Santander trabaja en los productos para pymes que facturan más de 50 millones. La alianza incluye "una participación del 50% en resultados del negocio".

Ocho verticales

Para empujar la actividad aseguradora, Peralta ha diseñado ocho verticales, con Santander Seguros por encima.

Con la etiqueta de Retirement Solutions, el negocio de seguros de vida ahorro y de pensiones es la primera y concentra la prioridad del banco, seguida de la que pone el foco en la hipoteca inversa, que desarrolla junto con Mapfre.

La integración de Santander Pensiones en Santander Seguros va en esta dirección "para tener una visión holística, con un acercamiento conjunto al cliente".

La fusión ha recibido ya la autorización del supervisor, la Dirección General de Seguros y Pensiones, y estará materializada este año, según las previsiones, aunque en la práctica, ya trabajan integradas, a falta algún trámite administrativo.

La unión de ambas entidades permitirá a Santander sacar más partido de la aplicación del conocido como *compromiso danés*, que sobrevuela la nueva estrategia del banco en este sector.

Este mecanismo permite a los bancos excluir parcialmente el negocio de sus aseguradoras a la hora de calcular los requisitos de capital.

En el apartado que el banco denomina de protección, se incluye la vertical del seguro de coches, desarrollada con Mapfre en su filial conjunta. "Nuestra penetración ahora es muy baja y aspiramos a grandes crecimientos, adaptando el producto al cliente. Junto a las sucursales, vemos mucha capacidad de maduración en la venta digital".

En la vertical del seguro de hogar, junto con Aegon, "queremos hacer una aproximación diferente no solo correctora de los problemas del hogar, sino que se adelante a prevenir posibles deficiencias basadas en la tecnología y la digitalización".

En vida riesgo y seguros generales, también con Aegon, "trabajamos para incluir capacidades de salud en estas cobertura para mitigar el riesgo del seguro".

Las dos últimas verticales son, una de seguros de pymes, junto a Mapfre, con el foco en responsabilidad civil, riesgo, crédito y caución, y otra, para grandes empresas con asesoramiento de Willis.

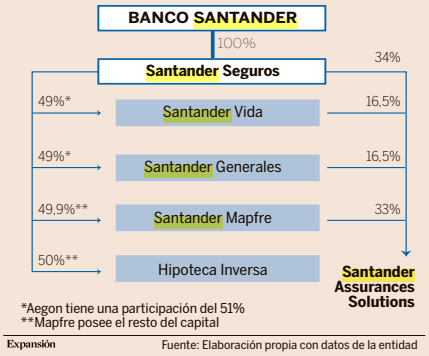


JMCadenas

Iñaki Peralta, CEO de Santander Seguros, y responsable del seguro global de salud en el banco.

NEGOCIO DE SEGUROS DEL BANCO EN ESPAÑA

Participación accionarial en porcentaje.



*Aegon tiene una participación del 51%
**Mapfre posee el resto del capital

Expansión

Fuente: Elaboración propia con datos de la entidad

Expansión

Publicación	Expansión General, 16	Fecha	08/06/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	40 000	V. Comunicación	46 868 EUR (54,008 USD)
Difusión	31 200	Tamaño	282,56 cm² (45,3%)
Audiencia	120 000	V.Publicitario	11 828 EUR (13 630 USD)

Dossier de prensa unacc

Santander, BBVA y Bankinter pisan el acelerador en eficiencia

RESULTADOS HASTA MARZO/ Las tres entidades cotizadas reducen la ratio entre costes e ingresos gracias al avance del negocio y un mayor control del gasto.

Matteo Allievi Madrid

Santander, BBVA y Bankinter avanzan en su carrera para impulsar la eficiencia. Con datos del primer trimestre, las tres entidades han mejorado la ratio entre costes e ingresos desde el mismo período del año pasado y se han acercado a sus récords históricos. Es un reflejo de su capacidad de mantener los costes bajo control –gracias también al apoyo de la inteligencia artificial– y, a la vez, de empujar los ingresos, impulsados por unos tipos de interés ya estables y el dinamismo de la actividad crediticia.

Bankinter confirmó una vez más su liderazgo en la gran banca española en esta métrica, con una eficiencia del 35,44%, seguido por BBVA, con un 38,01%. Pese a estar ya mejor posicionadas que sus competidores, ambas entidades consiguieron mejorar la ratio desde el mismo período del año pasado, cuando el grupo liderado por Gloria Ortiz registró un 36,75% y el presidido por Carlos Torres un 38,20%.

Cierra el podio del primer trimestre de 2026 CaixaBank, con un 40,03%. El grupo empeoró ligeramente su eficiencia en el último año, por efecto de unos costes que se elevaron a un mayor ritmo que los ingresos (un 4,5% frente a un 2,8%). Pero el mayor avance interanual en eficiencia se lo anotó Santander, con una mejora de tres puntos porcentuales, hasta un 42,83%. Su margen bruto creció un 3,8%, mientras que los costes descendieron un 2,6%. De hecho, entre los seis bancos cotizados, el presidido por Ana Botín fue el único que logró bajar su factura de gastos en el período. El grupo está recogiendo los frutos del plan *One Transformation*, que busca unificar los modelos operativos en los mercados en los que opera y aprovechar su escala global.

Deterioros temporales

En cambio, Sabadell y Unicaja, que tienen las ratios de eficiencia más altas entre las seis entidades cotizadas, mostraron un deterioro en el período. El banco presidido por Oliu se anotó a finales de marzo una eficiencia del 52,13%, bastante por encima del 42,79% del año anterior, debido principalmente a unos costes extraordinarios con motivo del lanzamiento de un plan de prejubilaciones.

En Unicaja, el empeoramiento fue más leve, al pasar de un 45,57% a un 47,16%. Al igual que Sabadell y CaixaBank, la entidad malagueña vio los costes crecer más que su margen bruto, un 4,5% contra un 1%.

En estos últimos casos, Alberto Valle, experto en banca de Accuracy, considera que se trata de deterioros temporales y, probablemente coyunturales, debido a un cóctel de factores: incrementos de costes de personal, gastos extraordinarios, el impacto de ciertas inversiones operativas. "Adicionalmente, (la mejora de la eficiencia) cada vez depende más de la capacidad de crecer ingresos sin incrementar proporcionalmente la estructura operativa. Ahí es donde la IA va a jugar un papel diferencial", agrega.

En el primer trimestre, las seis entidades cotizadas se anotaron una ratio agregada entre costes e ingresos de un 41,12% frente al 42,26% del mismo período de 2025. El margen bruto agregado se elevó un 6,6% interanual, hasta 32.413 millones, mientras los gastos lo hicieron a un ritmo mucho más moderado, un 3,7%, en línea con una inflación bajo control, pese a la incertidumbre provocada por la evolución del conflicto en Oriente Medio. El bloqueo del tráfico en el estrecho de Ormuz amenaza con perturbar las cadenas de suministro globales y abre la puerta a una nueva escalada de precios, un escenario que los grandes banqueros monitorizan desde cerca.

En el panorama europeo, los bancos españoles destacan entre los que están mejor posicionados en esta métrica. A finales de marzo, el británico Barclays tenía una ratio del 56%, el alemán Deutsche Bank del 58,9% y el galo BNP Paribas del 62%.

Para el mercado un nivel saludable de la eficiencia se sitúa en torno al 50% o por debajo de este umbral, lo que implica que los bancos dedican 50 euros o menos en gastos por cada 100 euros de ingresos que cosechan.

Los planes estratégicos de las entidades recogen sus metas de eficiencia y algunas son más ambiciosas que otras. CaixaBank espera mantenerse en niveles cercanos al 40%, hasta 2027, mientras que Santander sitúa la eficiencia en un 36% para 2028.

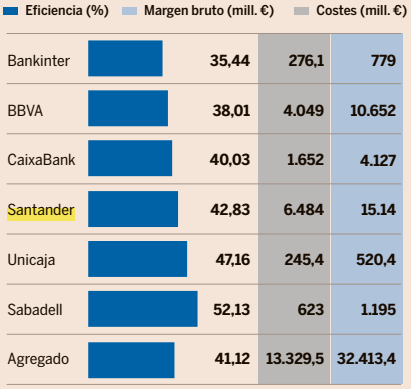
Objetivos ambiciosos

BBVA y Bankinter ponen el listón más alto: el primero prevé llegar a un 35% en 2028, mientras que Bankinter aspira a un 30% a medio plazo, aunque no haya formalizado este objetivo dentro de su *guidance* para los próximos años. Unicaja espera una ratio por debajo del 50% en el trienio 2025-2027, mientras que Sabadell no ha concretado una meta específica, aunque estima que sus costes subirán un 3% este ejercicio.

Según Valle, la clave en la mejora de la eficiencia será cómo las entidades ejecutarán sus procesos de transformación tecnológica. "Para mejorar la eficiencia, los programas de IA deben contar con un *business case* tangible, con métricas claras de productividad, reducción de costes, mejora comercial o experiencia de cliente, dependiendo del proyecto", zanja.

LA GRAN BANCA SITÚA LA EFICIENCIA EN UN 41%

Datos de enero-marzo de 2026.



Expansión — Fuente: Entidades y Accuracy

Bankinter mantiene su liderazgo en el ránking, con un 35%, seguido por BBVA y CaixaBank

BBVA prevé una eficiencia del 35% en 2028 y Bankinter en torno del 30% a medio plazo

Santander da un salto y supera a Sabadell y Unicaja

En el ránking de la eficiencia de los bancos españoles, Santander ha dado un importante salto entre marzo 2025 y marzo 2026, al superar tanto Sabadell como Unicaja. Con datos del primer trimestre del año pasado, el grupo presidido por Ana Botín contaba con una ratio del 45,76%, con fuertes diferencias entre sus mercados. Reino Unido y Estados Unidos figuran entre los países con la eficiencia más alta frente a España que está entre los mejores posicionados. El nuevo plan estratégico de Banco Santander pone la reducción de costes como una de las prioridades para el trienio 2025-2028 y estima unos ahorros de entre 4.000 y 5.000 millones de euros en el período.

El Economista

Publicación	El Economista Franquicias, Pymes y Emprendedores, 24	Fecha	08/06/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	20 000	V. Comunicación	112 410 EUR (129,533 USD)
Difusión	17 000	Tamaño	537,46 cm² (86,2%)
Audiencia	60 000	V.Publicitario	14 394 EUR (16 587 USD)

Dossier de prensa
unacc



Inmaculada Núñez
Directora de Sabadell Franquicias

Banco Sabadell y la franquicia: el valor de acompañar para crecer

En un momento en el que emprender exige más visión, más resiliencia y más capacidad de adaptación que nunca, la franquicia sigue demostrando que es mucho más que un modelo de negocio: es una vía real de crecimiento, empleo y confianza en el futuro. En Banco Sabadell llevamos más de 30 años acompañando ese camino, al lado de las marcas y de las personas que hacen posible que cada proyecto se convierta en una historia de crecimiento.

El pasado 11 de mayo tuvo lugar en Madrid la V Edición de los Premios Nacionales y Europeos de la Franquicia, organizados por la Asociación Española de la Franquicia (AEF), una cita que, año tras año, se consolida como uno de los principales puntos de encuentro del sector. Más allá del reconocimiento a enseñas, profesionales y proyectos destacados, este evento refleja con claridad la fortaleza de un modelo empresarial que continúa generando empleo, inversión y oportunidades en la economía española.

En esta edición, Banco Sabadell tuvo el honor de recibir el Premio Especial por Servicios a la Franquicia, un reconocimiento que nos llena de orgullo y que pone en valor más de tres décadas de trabajo constante junto al sector. No se trata solo de un galardón. Es, sobre todo, la constatación de una trayectoria construida sobre el compromiso, la especialización y la vocación de acompañar a franquiciadores y franquiciados en cada etapa de su desarrollo.

La franquicia es, sin duda, uno de los grandes motores del tejido empresarial español. Su capacidad para combinar innovación, escalabilidad y cercanía al consumidor la convierte en una fórmula especialmente eficaz en un contexto de transformación económica. Detrás de cada apertura hay una apuesta emprendedora, una decisión valiente y una voluntad clara de generar actividad, empleo y futuro. Detrás de cada marca hay también estrategia, visión y capacidad de adaptación. Esa combinación es una de las razones por las que la franquicia sigue desempeñando un papel tan relevante en la competitividad de nuestro país.

En Banco Sabadell entendimos hace ya más de 30 años que este sector requería una aproximación diferencial. No bastaba con ofrecer financiación. Era nece-

El Economista

Publicación	El Economista Franquicias, Pymes y Emprendedores, 25	Fecha	08/06/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	20 000	V. Comunicación	112 410 EUR (129,533 USD)
Difusión	17 000	Tamaño	534,64 cm² (85,7%)
Audiencia	60 000	V.Publicitario	14 337 EUR (16 521 USD)

Dossier de prensa unacc

sario conocer el negocio, comprender sus particularidades y diseñar soluciones ajustadas a la realidad de cada enseña y de cada proyecto. Esa forma de entender nuestra relación con el sector nos ha permitido evolucionar junto a él y consolidar una propuesta de valor basada en dos pilares fundamentales: la confianza y el acompañamiento.

Ese acompañamiento solo es posible desde la especialización. Por eso, el área de franquicias de Banco Sabadell ha ido creciendo y ganando protagonismo dentro de la entidad, incorporando talento, conocimiento y capacidades específicas para responder a las necesidades de un ecosistema cada vez más complejo y exigente. Hoy, nuestro compromiso con la franquicia se traduce en soluciones financieras especializadas, asesoramiento experto y una visión integral que abarca desde la financiación inicial hasta la optimización de la actividad diaria.

Recibir este premio es también una ocasión para reflexionar sobre el papel que las entidades financieras debemos desempeñar en el desarrollo empresarial. En un entorno marcado por la digitalización, la sostenibilidad, la evolución del consumo y una incertidumbre que obliga a revisar constantemente estrategias y modelos, nuestro papel va mucho más allá de facilitar financiación. Pero hay algo más que hace de la franquicia un modelo especialmente valioso: su capacidad para generar oportunidades. La franquicia facilita el acceso al emprendimiento a muchas personas que desean iniciar una actividad con el respaldo de una marca consolidada y de un modelo de negocio probado.



Tres décadas al lado de marcas y emprendedores, impulsando un modelo que genera empleo, empresa y futuro

Durante la ceremonia se reconoció también la labor de numerosos profesionales y enseñas que contribuyen al crecimiento del sector: franquiciadores, franquiciados, proyectos emergentes, iniciativas internacionales y trayectorias ejemplares que demuestran la diversidad y riqueza de este ecosistema. Ese reconocimiento colectivo confirma que la franquicia sigue siendo un espacio dinámico, innovador y con una enorme capacidad de adaptación.

Una mención especial a Dª. Marta Nieto Novo, Directora General de Comercio, Consumo y Servicios de la Comunidad de Madrid por sus palabras: “Destacar el reconocimiento a Banco Sabadell, que siempre está al lado de nuestras empresas, de los autónomos y, en particular, del sistema de franquicias. Sois ya compañeros habituales en todo lo que tiene que ver con el negocio y el comercio de proximidad”

Para Banco Sabadell, formar parte de este ecosistema es al mismo tiempo un privilegio y una responsabilidad. El premio recibido refuerza nuestro compromiso con el sector y nos anima a seguir trabajando con la misma dedicación, cercanía y especialización que nos han acompañado durante estos 30 años.

Quiero compartir, además, este reconocimiento con todos los profesionales que hacen posible nuestro trabajo diario: los equipos comerciales, los especialistas, las redes territoriales, los colaboradores (medios de pago, seguros, sostenibilidad, Sabadell Consumer, …) y, por supuesto, nuestros clientes. Son ellos quienes dan sentido a nuestra labor y quienes nos impulsan a seguir mejorando cada día.

La franquicia seguirá siendo, sin duda, uno de los pilares fundamentales de la economía española. Y en Banco Sabadell seguiremos a su lado, apoyando su crecimiento, impulsando su evolución y contribuyendo a su éxito. Porque este premio no representa un punto de llegada, sino un estímulo para seguir mirando al futuro con ambición y responsabilidad.

Al final, acompañar no es solo estar. Es entender, anticiparse, aportar valor y crecer juntos. Y eso, precisamente, es lo que hemos querido hacer durante estos 30 años. Y lo que queremos seguir haciendo en adelante.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 8	Fecha	08/06/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	20 000	V. Comunicación	43 577 EUR (50,215 USD)
Difusión	16 400	Tamaño	648,03 cm² (60,5%)
Audiencia	60 000	V.Publicitario	11 138 EUR (12 835 USD)

Dossier de prensa unacc

Bankinter aumenta hasta un 50% su gasto 'tech' por la IA, hasta los 600 millones

El área de transformación, donde está la nueva tecnología, es la mitad del gasto

Álvaro Moreno MADRID.

La banca ha pisado el acelerador con la inteligencia artificial (IA). Las distintas entidades se han lanzado a un gran esfuerzo en términos de gasto e inversión para introducir todo este tipo de tecnologías en todos sus segmentos. Ninguna quiere quedarse atrás en su implantación y ver como sus rivales empiezan a abrir un abismo de productividad.

Una de las empresas que más pasos está dando en esta dirección en el contexto de la banca española es Bankinter, que durante todo 2025 y 2026 ha emprendido diversas iniciativas para aplicar a su negocio la tecnología, desde mejorar todo tipo de servicios, su uso interno, hasta gestión de patrimonio y, recientemente, ha pisado el acelerador con su programa "IA First".

Esto no ha sido *gratis*. De hecho, la compañía liderada por Gloria Ortiz ha aumentado de forma clara el gasto relacionado en los últimos dos años. El gasto total del banco en transformación y tecnología ha dado un salto drástico los últimos dos años alcanzando los 600 millones de euros cada ejercicio. Según fuentes de la compañía, de esta cantidad el 50% ha ido a transformación que, aunque incluye otras partidas menores, se ha disparado en gran medida por sus inversiones en IA.

Gracias al aumento de esta partida, los gastos en tecnología y transformación han aumentado de forma clara respecto a 2022-2023 entre un 30% y 50%. El impulso de planes de inversión en la nueva tecnología es la clave que explica este salto en el gasto por parte del grupo.

La IA en la banca española

Por poner este gasto en perspectiva dentro del contexto general de la banca española. La consultora tecnológica Hiberus, ha publicado un informe donde calcula que en 2026 los cinco grandes bancos españoles invertirán entre 1.800 y 2.400 millones de euros en IA. De hecho, el sector bancario figura en el segundo lugar (solo superado por el sector público) donde más se invierte en esta tecnología.

El motivo es porque es uno de los lugares donde se pueden lograr mayores ahorros y retornos directos. De hecho es tanto muy positivo para áreas repetitivas y administrativas como para segmentos más sensibles de la actividad bancaria como la seguridad.

Por su parte la misma Funcas realizó el año pasado un estudio sobre cómo el cambio tecnológico y la transición verde habían supuesto un aumento considerable de la inversión.



Gloria Ortiz, consejera delegada de Bankinter. EE

> El gasto general para tecnología sube entre un 30% y 50% al año tanto en 2024 como en 2025

En concreto la institución hablaba de que el gasto general en tecnología era de 5.545 millones de euros en un solo año (2024). Esto incluía todo tipo de tecnología y suponía un aumento del 8,1% más que el ejercicio anterior.

Respecto a la importancia para la banca de la inteligencia artificial, desde McKinsey comentaban en un reciente informe que el motivo es que "la precisión es el elemento decisivo que distingue a los bancos líderes de los rezagados". Este principio se aplica a la tecnología donde señala la importancia de "mejorar los flujos de trabajo y los modelos de negocio".

El plan de Bankinter

Volviendo a Bankinter, la firma anunció en enero de 2026 que concretaba en un plan único y articulado ese gran plan de inversión en inteligencia artificial a través de un único modelo con el maximizar el potencial de la tecnología en todo el banco. Este plan es la culminación de toda su estrategia general y una reorganización de la misma. Según la propia compañía es un proyecto liderado directamente por la misma consejera delegada, Gloria Ortiz.

Según la propia empresa, "el objetivo de "IA First" es acelerar la implantación de la IA, maximizar el potencial de esta tecnología en todo el banco, buscar el máximo retorno a las inversiones realizadas y garantizar el estricto cumplimiento de la normativa vigente y prácticas éticas en su puesta en marcha".

El banco prosigue alegando que "se trata de implantar la IA de forma pragmática con el fin de aumentar la productividad y la eficiencia en un modelo que combine tecnología y talento humano".

Acción unificada

Ahora bien, ¿en qué consiste esta iniciativa? Por un lado se ha creado un cargo nuevo conocido como CAITO, (*Chief Artificial Intelligence Transformation Officer*), que se encargará de coordinar toda la transformación de la IA por toda la estructura del banco español. Se anunció que la persona que lideraría esta área sería Miguel Durán que hasta ese momento era el director de Transformación digital.

> La empresa ha unificado todos sus planes de inversión en esta tecnología en su plan 'IA First'

Más allá del nuevo liderazgo, el plan buscaba un enfoque dual. Por un lado optimizar y ejecutar proyectos IA de cara los clientes y la eficiencia operativa de la propia entidad.

El objetivo está claro, una mejora de la rentabilidad a través de mayor productividad interna o de una mejora de los ingresos y beneficios. Paralelamente el proyecto busca también impulsar el desarrollo de la cultura de la IA dentro del banco para que todos los trabajadores usen todo este tipo de herramientas.

En los últimos meses la entidad ha lanzado alguna de estas iniciativas. Desde el despliegue a gran escala de Copilot hasta una serie de agentes en numerosos segmentos de su negocio. Sin embargo, la carrera por mantenerse al día en la revolución tecnológica sigue en marcha y el banco tendrá que continuar sosteniendo este ritmo inversor si quiere mantenerse a la vanguardia. Todo apunta a que el fuerte aumento de los gastos en tecnología y transformación ha llegado para quedarse, al menos por ahora.

Expansión

Publicación	Expansión General, 18	Fecha	08/06/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	40 000	V. Comunicación	42 660 EUR (49,158 USD)
Difusión	31 200	Tamaño	247,86 cm² (39,8%)
Audiencia	120 000	V.Publicitario	10 766 EUR (12 406 USD)

Dossier de prensa unacc

CaixaBank supera los 200.000 millones de euros en banca privada

GESTIÓN PATRIMONIAL/ El banco eleva el volumen de activos de sus clientes con más de 500.000 euros cerca de un 8% en los primeros meses del año, hasta los 204.189 millones de euros.

Sandra Sánchez. Madrid

CaixaBank rompe una nueva barrera en banca privada: ha superado los 200.000 millones de euros de clientes con patrimonios elevados, tras unos meses de fuerte crecimiento y en pleno proceso de renovación de su oferta de servicios más exclusiva.

CaixaBank Wealth Management, la división de banca privada de la entidad, ha alcanzado los 204.189 millones, a cierre de abril (últimas cifras disponibles) de clientes con más de medio millón de euros en el banco.

La entidad suma 19.000 nuevos clientes a su división de Wealth Management en 2026

El banco amplía el alcance de la banca privada a un mayor número de clientes con capacidad de ahorro

Ha lanzado servicios de asesoramiento inmobiliario y de planificación generacional



Belén Martín, directora de CaixaBank Wealth Management.

Negocio

El patrimonio en banca privada gestionado por CaixaBank es un 8% superior al volumen que gestionaba a cierre de 2025. En estos meses, de gran inestabilidad en los mercados, el banco ha sumado un volumen significativo de nuevos clientes que demandan asesoramiento sofisticado.

Hasta abril, CaixaBank ha atraído a más de 19.000 nuevos clientes en banca privada, hasta alcanzar los 193.000, lo que supone disparar un 11% el número de clientes en banca patrimonial. La cifra es significativa, porque en apenas cuatro meses, CaixaBank Wealth Management ha incorporado a más clientes en banca privada que en todo 2025 (cuando sumó 13.635 clientes).

No todos son nuevos usuarios del banco. Según explican desde CaixaBank, ha incorporado clientes adicionales a su banca privada, que pese a no cumplir con los requisitos mínimos de patrimonio, están identificados con gran potencial de crecimiento. "Se trata de clientes en fases clave de acumulación de patrimonio, con capacidad de ahorro y necesidades cada vez más complejas, lo que exige un modelo de asesoramiento más avanzado y adaptado a sus expectativas".

Los nuevos perfiles de banca privada, que el banco ha segmentado a través de herramientas de análisis de datos, muestran mayor vinculación digital, menor dependencia de la atención presencial y una creciente demanda de servicios de planificación financiera. Tal y como explican desde CaixaBank, esto permite al banco "ampliar el alcance del servicio a un mayor número de clientes sin perder calidad en la experiencia".

El fuerte crecimiento en banca privada en el arranque de 2026 coincide con el lanzamiento de una batería de nuevos servicios gancho [ver información adjunta].

La banca privada de CaixaBank, dirigida por Belén Martín, está formada por un equipo de cerca de 1.200 gestores especializados, y cuenta con 75 centros exclusivos de banca privada y 11 centros exclusivos Global Wealth.

Batería de servicios para sus mejores clientes

En los últimos meses, la división de banca privada del grupo ha apostado por potenciar su oferta de asesoramiento financiero y también aquella vinculada al patrimonio no financiero de los clientes. El último lanzamiento de CaixaBank dentro de su catálogo de banca privada ha sido un servicio de asesoramiento inmobiliario para altos patrimonios, que incorpora análisis, valoración, consultoría estratégica e intermediación en operaciones relevantes.

También ha estrenado un programa de asesoramiento integral en gobernanza familiar y planificación generacional, que incluye acompaña miento a clientes en temas como la sucesión, la cohesión familiar o la filantropía. Entre otros nuevos servicios para banca privada se encuentran un agregador que permite consolidar y analizar las posiciones financieras del cliente en todas sus entidades. En cuanto a la oferta más financiera, el banco ha creado una unidad de activos alternativos, dependiente de su gestora, para desarrollar productos de mercados privados con su propia marca. Los activos ilíquidos son cada vez más demandados por los clientes de grandes fortunas para complementar y diversificar sus carteras de inversión.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 9	Fecha	08/06/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	20 000	V. Comunicación	28 201 EUR (32,497 USD)
Difusión	16 400	Tamaño	366,89 cm² (34,3%)
Audiencia	60 000	V.Publicitario	7208 EUR (8306 USD)

Dossier de prensa unacc

FINANCIACIÓN

CaixaBank se une a Dr. Finanzas para ampliar el canal de venta de hipotecas

El banco incorpora en su oferta al bróker financiero con el que ya trabaja en Portugal tras aliarse con Fotocasa y lanzar un portal de pisos en 'Facilitea'

E. Contreras MADRID.

CaixaBank amplía su red de alianzas para crecer en hipotecas. El banco ha incorporado en su oferta de financiación a Dr. Finanzas, la *fintech* portuguesa especializada en intermediación de crédito y seguros con la que ya trabaja en Portugal a través de su filial BPI. Con este acuerdo busca ampliar los canales para llegar a los ciudadanos que desean adquirir una vivienda y necesitan financiación. De algún modo, la operación replica la alianza suscrita recientemente con Fotocasa.

El portal inmobiliario incorporó a su plataforma una calculadora desarrollada por CaixaBank para ayudar a los usuarios a determinar si pueden o no permitirse la compra de una vivienda. La herramienta también contribuye a ampliar el canal de distribución del banco porque da acceso preferente a su oferta hipotecaria.

Los intermediarios financieros, como el bróker portugués, están ganando peso en la contratación de hipotecas en España. Estas firmas ayudan a los clientes a encontrar la mejor oferta entre distintas entidades a cambio de unos honorarios que, en muchos casos, se integran en la financiación. Si en 2020 estaban detrás de apenas el 4% de las operaciones hipotecarias, ahora podrían participar en cerca de una de cada tres y con un protagonismo creciente de la contratación a través del canal digital, según estimaciones del sector.

"El acuerdo genera sinergias entre dos compañías que comparten una misma visión: facilitar el acceso al mercado inmobiliario mediante un acompañamiento experto y una mayor transparencia en la información financiera", explica CaixaBank sobre la alianza con Dr. Finanzas. Según la entidad, la colaboración "pone el foco en facilitar que los usuarios comprendan, comparen y evalúen las distintas alternativas de financiación disponibles antes de contratar una hipoteca", además de proporcionar "el acompañamiento experto necesario para que los clientes tomen decisiones más informadas y responsables".



Sede de CaixaBank. EE

El banco lidera el mercado hipotecario español, con una cuota superior al 25%, pero quiere crecer más y para ello despliega distintas iniciativas como las alianzas. Hace un año lanzó además *Facilitea Casa*, plataforma que reúne más de 60.000 activos inmobiliarios repartidos por todo el país, comercializados por agencias inmobiliarias y por su filial Building Center. Su intención aquí también es facilitar la hipoteca que permite comprar la casa.

Para Dr. Finanzas, el acuerdo supone un espaldarazo tras entrar en España a finales del año pasado de la mano de Sabadell, Unicaja, Abanca y UCI. En Portugal es el principal bróker hipotecario digital, con una cuota del 13%, y en España quiere copar el 15% del mercado de hipotecas intermediadas en cinco años.

El Economista

Publicación	El Economista Franquicias, Pymes y Emprendedores, 22	Fecha	08/06/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	20 000	V. Comunicación	20 466 EUR (23,584 USD)
Difusión	17 000	Tamaño	139,31 cm² (22,3%)
Audiencia	60 000	V.Publicitario	5231 EUR (6028 USD)

Dossier de prensa unacc

Socio económico

CaixaBank financió con 1.900 millones a pymes en la Comunidad Valenciana



CaixaBank destinó en 2025 más de 1.900 millones de euros en financiación a pequeñas y medianas empresas en la Comunidad Valenciana, lo que supone un incremento del 28% respecto al ejercicio anterior. En total, la entidad destinó más de 18.000 millones de euros toda España (un 18% más que en 2025). Además, la actividad crediticia creció en la Comunidad Valenciana un 32% en número de operaciones, hasta alcanzar las 18.053, y se orientó principalmente a cubrir necesidades de liquidez y a proyectos de inversión vinculados al crecimiento y la competitividad de las pymes. En el total de España, el número de créditos concedidos ascendió a más de 152.000, un 19% más que el año anterior. Las pymes se han consolidado como uno de los ejes centrales del negocio de Empresas de CaixaBank, con un modelo de relación basado en el acompañamiento a largo plazo y en todas las fases de crecimiento de la empresa.

LAS PROVINCIAS

Publicación	Las Provincias Comarcas, 11	Fecha	08/06/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	2507	V. Comunicación	9 992 EUR (11,514 USD)
Difusión	1973	Tamaño	276,82 cm² (44,4%)
Audiencia	12 300	V.Publicitario	2766 EUR (3187 USD)

Dossier de prensa unacc

CONVENIO. La renovación refleja el interés de ambas organizaciones por continuar ofreciendo valor

Refuerzo a la alianza para seguir impulsando el sector farmacéutico

Caixa Popular y Farval han renovado su acuerdo de colaboración para ofrecer productos y servicios dirigidos a las farmacias asociadas y a sus distribuidores

VALENCIA

Extras. Caixa Popular y la Asociación Empresarial de Farmacéuticos Valencianos (Farval) han renovado su acuerdo de colaboración con el objetivo de consolidar una oferta integral de productos y servicios dirigida a las farmacias asociadas y a sus distribuidores.

La firma del acuerdo de colaboración tuvo lugar en la oficina de Caixa Popular en la calle Cirilo Amorós de València, donde Maxi Pérez, integrante del segmento farmacéutico de la entidad financiera, y Fernando Tramoyeres, presidente de Farval, fueron los encargados de formalizar esta alianza entre ambas entidades.

En el marco de este acuerdo, Caixa Popular ofrecerá condiciones financieras especiales para las farmacias adheridas a Farval, con soluciones diseñadas específicamente para dar respuesta a sus necesidades. Entre ellas se incluyen ventajas en cuentas y financiación, con condiciones preferentes en préstamos y líneas de confirming para farmacias, así como una oferta integral de medios de pago, como terminales TPV adaptados al negocio.

Asimismo, el convenio contempla productos y servicios orientados a la planificación y protección del farmacéutico, como planes de pensiones, soluciones de renting para equipamiento y servicios de consultoría de seguros gratuita, con el fin de optimizar la cobertura y mejorar la eficiencia en la gestión.

Esta renovación del acuerdo refleja el interés de ambas organizaciones por fortalecer su alianza estratégica y seguir ofreciendo valor a los asociados.

A través de este convenio, Caixa Popular mantiene su apuesta por estar al lado de los profesionales, generando sinergias que contribuyan al crecimiento económico, la innovación y el dinamismo empresarial del territorio. Por su parte, Farval, que agrupa a cerca de 300 farmacias valencianas, continúa trabajando en defensa de los intereses empresariales y profesionales del colectivo farmacéutico, consolidándose como una entidad de referencia en el sector.



Firma del acuerdo de renovación entre Caixa Popular y la Asociación Empresarial de Farmacéuticos Valencianos. **LP**