

RESUMEN DE PRENSA DEL 18 Y 19 DE JULIO DE 2026

MERCADO HIPOTECARIO

LAS HIPOTECAS AL 100% EXISTEN, PERO SON PUNTUALES Y CARAS

La escasez de inmuebles, el aumento de los precios y la dificultad para ahorrar impiden a muchas familias acceder a una hipoteca. La norma general que aplican los bancos es que no financian más del 80% del precio de compra, por lo que el comprador debe aportar ese 20% restante, además de los impuestos y otros costes, que suelen rondar otro 10% adicional. En la práctica, para una vivienda de 300.000 euros, eso supone disponer de antemano de unos 90.000, una cifra inasumible para muchas personas que quieren adquirir una casa.

Los bancos no promocionan hipotecas al 100% en sus portales web, pero sí hay algunos que llegan a conceder la financiación completa. No son ofertas a las que cualquier cliente pueda acudir ni están disponibles de forma generalizada y no las publicitan. Los ecos de la antigua crisis derivada de la burbuja inmobiliaria y el crédito fácil todavía resuenan entre las autoridades financieras y los bancos quieren evitar que se confunda conceder operaciones puntuales al 100% para clientes solventes con una situación de crédito irresponsable. Según explican las fuentes bancarias consultadas, estos productos son excepcionales, los ofrecen muy pocas entidades y están reservados a perfiles concretos. Los bancos son muy selectivos a la hora de asumir riesgos y los supervisores mantienen una vigilancia estrecha sobre los niveles de endeudamiento. “En 2026 la banca está siendo más prudente y, en general, compite más por el cliente solvente que por volumen, así que este tipo de operaciones se reservan para casos muy concretos, bajo condiciones muy específicas y en un número reducido de casos”, expone Jorge González-Iglesias Baeza, consejero delegado del bróker hipotecario Gibobs.

En algunos casos pueden ser una solución, pero es necesario leer las condiciones y hacer cálculos previos porque no son hipotecas para todo el mundo: implican endeudarse más, con un crédito más caro y cuotas mensuales más elevadas. Los expertos también advierten de que, al conllevar más riesgo, las entidades suelen pedir garantías y avales. “Cuanto más dinero le pidas al banco, más garantías te va a pedir. Nosotros no hacemos hipotecas al 100% porque no creemos que sean buenas para los clientes. Muy pocos bancos las ofrecen, van a fijar un precio muy caro y normalmente a una persona que va por su cuenta no se las ofrecen”, añade Ricard Garriga, consejero delegado del bróker hipotecario Trioteca.

Según el experto, los tipos de interés de las hipotecas que cubren el 100% de la financiación son sensiblemente superiores, de entre el 4,5% y el 6%, prácticamente el doble que el 2,85% que se logra de media en España en las hipotecas fijas, según las estadísticas del Banco Central Europeo. Además, Garriga apunta que, para dar más seguridad al banco en caso de impagos, la entidad puede pedir una garantía como una segunda vivienda, propia o de algún familiar, o un avalista que responda en caso de impagos. “Nunca recomendamos avalar con una segunda vivienda porque en muchos casos es la de los padres, y en el supuesto de impago, el banco se queda con tu casa y la de tus padres”, advierte Garriga.

La lógica de los bancos es que, cuando el comprador aporta una parte significativa del precio de la vivienda, demuestra capacidad de ahorro y el riesgo para la entidad es menor porque ya ha pagado una parte. En cambio, cuando la hipoteca cubre prácticamente toda la operación, la entidad asume todo el riesgo ante una caída del mercado inmobiliario o si el cliente no puede devolver el préstamo. Por ello, cuanto más riesgo asume el banco, impone condiciones más duras.

Otros profesionales del sector consideran que la falta de ahorro previo no siempre debe interpretarse como una señal de riesgo. Ricardo Gulias, de RN Tu Solución Hipotecaria, explica que existen perfiles solventes que pueden afrontar sin problemas una financiación elevada. “Hay clientes que llevan cinco o 10 años pagando alquileres de 1.000 euros o más al mes y tienen una capacidad de pago demostrada, pero no han conseguido ahorrar la entrada porque el coste de la vivienda y de los alquileres se ha disparado. Para un banco, en algunos casos, ese historial puede aportar más seguridad”, detalla.

Por ello, la financiación al 100% puede ser una herramienta útil para compradores con ingresos estables que se encuentran atrapados en una dinámica en la que pueden asumir el pago de una cuota hipotecaria similar o incluso inferior a su alquiler, pero no logran reunir el capital inicial exigido para acceder a la compra. Según Gulias, se puede conseguir financiación a un tipo de interés de en torno al 3% y no se necesitan cumplir requisitos inalcanzables. “Existen los productos, pero hay que ser sensato. Rechazamos más propuestas de las que aceptamos, pero no hace falta ser un mirlo blanco ni un funcionario para conseguirlas”, apostilla.

El único banco que comercializa de forma abierta una hipoteca que financia el 100% de la compra es MyInvestor, y lo hace mediante una estructura en dos tramos. El primero cubre el 80% del valor de la vivienda (este es como el de una hipoteca convencional). El segundo tramo financia el 20% restante, con un tipo de interés más elevado o exigiendo garantías adicionales, como un seguro específico o el aval de una segunda vivienda. Fuentes del banco explican que se trata de una financiación para clientes solventes, con requisitos de estabilidad laboral, nivel de ingresos y tasa de esfuerzo que permitan asumir esa deuda.

En los últimos años también se han concedido hipotecas que van más allá del 80% gracias a los programas de avales públicos. El Gobierno y varias comunidades autónomas han puesto en marcha estas iniciativas destinadas a facilitar el acceso de los jóvenes a la vivienda. La fórmula es que la Administración avala una parte del préstamo, habitualmente hasta el 20% del valor del inmueble que normalmente no financiaría el banco. Abanca, Unicaja e Ibercaja ofrecen hipotecas al 100%. BBVA, Santander o ING llegan hasta el 95% de la financiación para menores de 35 años. Gracias a esa garantía pública, el cliente con ingresos estables y que permiten pagar la hipoteca sin comprometer su economía doméstica puede acceder a la hipoteca y el banco concede el préstamo sin asumir todo el riesgo.

Reportaje también en *El País*.

(Cinco Días. Primera página. Páginas 12 y 13. Editorial en página 2)

SIN ALQUILER, HIPOTECAS

El fuerte desequilibrio entre la demanda de alquiler y la oferta está dando alas al boom hipotecario en Catalunya. La comunidad es la única, junto con Castilla-la Mancha, donde crece la concesión de financiación para comprar vivienda, según los datos publicados el viernes por el Colegio Notarial de Catalunya.

A pesar de que las compraventas han ido de capa caída en el último medio año, las hipotecas han retomado la senda del crecimiento: aumentaron un 1% en febrero, un 11% en marzo y un 5% interanual en abril (último dato disponible), mes en el que las compraventas llegaron a caer un 10,2%. La vicedecana del colegio, Raquel Iglesias, confirma que “se está produciendo una cierta descompensación entre las compraventas y la concesión de préstamos”. La tendencia contrasta con la evolución negativa del mercado hipotecario en la inmensa mayoría del país. De hecho, la cifra registrada en Catalunya de préstamos para adquirir residencias es la tercera cifra más alta de los últimos cuatro años.

Entre los factores más relevantes que están detrás del boom del sector hipotecario destaca la dificultad que tiene parte importante de la población para encontrar alquileres, derivada de la escasez de oferta y de la actual regulación que limita los precios, según apuntan varias fuentes del sector. En estos momentos, “el principal comprador es el joven menor de 40 años que estaba viviendo de alquiler y que tiene una elevada probabilidad de que el casero venda la vivienda”, apunta el economista y profesor de la Universidad de Barcelona Gonzalo Bernardos. En este sentido, explica que el comprador con mayor poder adquisitivo y, por lo tanto, menos dependiente de financiación se está retirando del mercado, una decisión en la que también influyen los altos precios. “Se ha hundido la demanda de clase media-alta y la demanda de inversión generada por estas familias”, lo que contribuye en buena parte al significativo descenso de las compraventas. En contraste, los hogares con rentas más modestas son los que están dinamizando el sector.

El director general de Trioteca, Ricard Garriga, señala un segundo factor que está impulsando la concesión de préstamos: “Hay muchas familias que están cambiando sus hipotecas de banco en busca de mejores condiciones, sobre todo aquellas que quieren pasar de un préstamo variable a otro fijo”. Una inercia que coincide con el aumento de los tipos de interés oficiales.

(La Vanguardia. Página 59. 3 columnas. Sábado 18)

QUÉ OPCIONES TIENE SI QUIERE AYUDA PARA LA ENTRADA DEL PISO

La entrada se ha convertido en uno de los muros más infranqueables de la crisis de la vivienda. Miles de personas pueden asumir una cuota hipotecaria, pero no reunir los ahorros necesarios para acceder al crédito. El Gobierno y las administraciones autonómicas, en colaboración con la banca, han puesto en marcha líneas de avales, mientras que el sector privado empieza a diseñar fórmulas comerciales que buscan desatascar uno de los grandes cuellos de botella.

Un hogar medio en España requiere ahorrar el 20% de su salario bruto durante 11 años para costear la entrada, cifra que asciende al 30% al incluir los gastos asociados. Este esfuerzo

representa un ahorro mensual de 506,20 euros sobre un salario bruto de 2.531 euros mensuales, según un análisis de Pisos.com. Hay que tener en cuenta que los bancos suelen financiar hasta un 80% del valor de compra o tasación de una vivienda (el menor de ambos) y que el comprador debe aportar el 20% restante, y entre un 10% y un 12% adicional para pagar los gastos. El comparador de productos financieros HelpMyCash lo traslada a cifras: “Si se quiere comprar una casa de 250.000 euros, los ahorros deberán ser de entre 75.000 y 80.000 euros. Y si es de 400.000, habrá que tener entre 120.000 y 128.000 euros ahorrados”, señala Miquel Riera, especialista en hipotecas de la plataforma. Cantidades incompatibles con la realidad salarial y con los alquileres actuales, porque muchos de los que intentan comprar viven en una casa arrendada.

La imposibilidad de reunir la entrada se ha convertido en una de las nuevas fronteras del acceso a la vivienda, más allá del déficit de oferta, el suelo, la fiscalidad, las licencias y la escalada de los precios. Por este motivo, el Gobierno mantiene activa, desde 2024 y al menos hasta diciembre de 2027, la línea de avales ICO para la primera vivienda habitual, que garantiza hasta el 20% del importe de la hipoteca, permitiendo financiar hasta el 100% del precio de compra. Está dirigida a jóvenes de hasta 35 años y familias con menores a cargo. La línea ha sido modificada y ampliada el pasado 24 de junio, ya que en mercados muy tensionados muchos compradores quedaban fuera por superar los topes de ingresos, pese a tener dificultades reales para reunir la entrada.

De acuerdo con el ICO, desde la apertura de la línea hasta el 31 de diciembre de 2025 se han avalado 10.453 operaciones de financiación. Por tipología del cliente, 7.503 operaciones corresponden a jóvenes menores de 35 años y 2.950 a familias con menores a cargo. El importe de los avales solicitados asciende a 255,8 millones de euros, lo que significa que el Estado ha respaldado 1.344,3 millones de euros en hipotecas para compradores. Casi todas las grandes entidades están adheridas. Sin embargo, la línea ha sido criticada por incentivar el sobreendeudamiento, inflar los precios del mercado y presentar una baja y lenta aplicación. Fuentes de CaixaBank, cuya cuota en las líneas ICO hasta diciembre es del 10%, indican que “facilitar el acceso a la vivienda debe acompañarse de mecanismos que favorezcan un incremento de la oferta porque, en caso contrario, los precios subirán aún más”.

La fórmula de los avales públicos se ha extendido a las comunidades autónomas. Madrid, Andalucía, Baleares o el País Vasco disponen de programas propios. La Generalitat ha elegido una vía distinta. La línea ICF Habitatge Emancipació concede hasta 50.000 euros sin intereses para financiar la entrada. La ventaja es que permite cubrir el ahorro inicial sin incrementar el importe de la hipoteca principal, separando la financiación de la compra y la de la entrada. Además, el préstamo no empieza a devolverse hasta que se amortiza la hipoteca principal. El inmueble pasa a tener consideración de vivienda protegida de precio limitado de forma permanente.

Otro posible camino consiste en obtener esa financiación superior al 80% negociando directamente con la entidad o a través de un bróker hipotecario, sin avales de por medio.

(El País. Suplemento Negocios. Página 9. Domingo 19)

MERCADO INMOBILIARIO

¿DÓNDE RESULTA MÁS RENTABLE COMPRAR UNA VIVIENDA PARA PONERLA EN ALQUILER?

La vivienda sigue siendo uno de los destinos preferidos por los españoles para invertir sus ahorros. Por un lado, reporta una rentabilidad anual si se pone en alquiler; y por otro, es un patrimonio que previsiblemente se va a revalorizar a medio plazo, dada la situación estructural del mercado con falta de oferta y una demanda sólida que presiona los precios al alza. Estos factores son clave, sobre todo en un contexto inflacionista como el actual en el que el inmobiliario actúa como un activo refugio. A pesar de que el retorno del inmobiliario se ha moderado sensiblemente en los últimos meses, se sigue viendo como una apuesta segura para los inversores más conservadores. La vivienda ha ofrecido una rentabilidad bruta del 6,5% en el segundo trimestre, dos décimas menos que en el periodo anterior y siete décimas por debajo que un año antes, según el último informe de Idealista.

El valor de la vivienda usada se disparó un 15,8% interanual en el segundo trimestre, hasta situarse en los 2.823 euros/metro cuadrado; sin embargo, el alquiler cerró este periodo con una subida mucho más moderada al avanzar un 4,2% respecto al ejercicio anterior. Eso sí, la renta media marcó máximos al alcanzar los 15,3 euros/metro cuadrado.

“Durante los próximos meses es muy probable que veamos cómo la rentabilidad sigue cayendo a nivel nacional, debido al incremento de los precios, mientras que posiblemente este indicador se mantenga estable en los grandes mercados que ya han frenado su escalada de precios en venta y tienden hacia un horizonte de precios planos”, añade Francisco Iñareta, de Idealista.

De cualquier forma, a pesar del retroceso de la rentabilidad de la vivienda, esta inversión sigue siendo atractiva si se compara con otras, también habituales en carteras conservadoras, como los Bonos del Estado a 10 años (que ofrecen un 3,4%).

El mapa de la rentabilidad de la vivienda en España resulta muy heterogéneo y hay importantes diferencias entre invertir en una ciudad o en otra. Los rendimientos se mueven en una amplia horquilla que va desde el 7,4% hasta el 3,4%. A la cabeza del ránking se sitúa Jaén, con una rentabilidad bruta del 7,4%, seguida de cerca por otras como Murcia (7,3%), Zamora (7,2%), Huelva y Lleida (7,1% en los dos casos), mientras Castellón de la Plana y Segovia se quedan en el 7%. Por debajo del 7% aparecen Melilla (6,7%), Lugo (6,7%), Almería (6,6%) y Ceuta (6,5%). En el otro lado de la tabla, San Sebastián es la ciudad con la rentabilidad más reducida (3,4% e igual al bono de Estado a 10 años). Tras ésta se posicionan A Coruña (4,1%), Palma y Pamplona (4,4% en ambos casos). Madrid y Barcelona, los dos principales mercados inmobiliarios del país, se colocan con rendimientos por debajo de la media (6,5%). En la capital de España el retorno obtenido se sitúa en el 4,7% y en la Ciudad Condal alcanza el 5,2%. Estas cifras ponen de manifiesto que los mercados menos dinámicos generalmente presentan precios de venta más bajos en relación con el alquiler, lo que ofrece unas tasas de rentabilidad bruta más elevadas. Y las zonas con una mayor presión sobre la compra ofrecen menores rendimientos.

A esto se añade que muchas de las ciudades con menor rentabilidad tienen los precios del alquiler intervenidos y su rentabilidad se reduce significativamente. Este es el caso de la capital donostiarra o de Barcelona, donde se aplican los topes a las rentas establecidos en la Ley de Vivienda. En estos lugares, además de no poder arrendar a precios de mercado, la oferta de alquileres ha disminuido porque a los propietarios ya no les compensa económicamente.

(Expansión. Páginas 22 y 23)

“CADA VEZ VEO MÁS LEJANO EL PODER TENER UN MINIPISO”

La edad estimada de emancipación en España ha vuelto a retrasarse: hasta los 30,2 años, muy por encima de la media europea (26,3 años). Y hay varias explicaciones para esto, destacando sobre todo la vivienda en todos sus regímenes de tenencia. En el caso de la compraventa, exige ahorrar durante 15,6 años el salario íntegro; mientras que el alquiler obliga a destinar en el formato individual el 98,7% de la nómina; y en la renta compartida, el 33,6% de los ingresos, según los últimos datos del Consejo de la Juventud de España (CJE).

Según cálculos de un joven entrevistado en este reportaje, en Madrid “prácticamente se necesitan 2.000 euros para vivir con una dignidad estable”. Pero es algo que no puede pagar en solitario con el salario mínimo que percibe. Apenas puede ahorrar. En los ingresos de los jóvenes, el salario no basta. Es una situación más que conocida: los primeros empleos nunca son buenos. Pero cuando una gran mayoría de los puestos de trabajo se concentran en las grandes ciudades, obligan al desplazamiento y las nóminas cobran mayor relevancia. Y es que, en general, los números no dan para el promedio. El salario más frecuente entre los 16 y 34 años se sitúa en poco más de 14.290 euros anuales netos (entorno a los 1.020 euros mensuales), calcula el CJE. En teoría, cuando terminan sus estudios –entre los 25-29 años–, un joven que inicia su andadura profesional debe sostenerse con una nómina de 1.156,95 euros al mes. Entre los 30 y 34, cuando el proyecto de vida debería contar con una base más firme, los ingresos alcanzan los 1.264,20 euros al mes.

En general, el salario podría alcanzar para algunos gastos, pero no para hacer frente al requisito básico de la vivienda, que crece a un nivel mucho más rápido. El alquiler mediano se sitúa en los 776,87 euros –salvando las distancias entre regiones– lo que supone una subida del 14,5% en el último año; mientras que el precio de compraventa medio de la vivienda libre sube un 14,1% y alcanza los 147.314,39 euros.

(El Mundo. Páginas 30 y 31. Domingo 19)

VIVIENDA Y FISCALIDAD

Tribuna firmada por Miquel Puig, quien expone que al problema la vivienda, “es lamentable que le añadamos unas recetas populistas que no nos ayudarán a resolverlo: ni la del populismo de izquierdas, para el que el culpable es el propietario, ni la del populismo de derechas, para el que la culpa es de los impuestos. Ninguna de ellas tiene un fundamento científico, y, por tanto, no nos ayudarán sino a perder el tiempo”. Dice que “hay que ser claros: el precio de la vivienda

nada tiene que ver ni con la especulación ni con la fiscalidad, sino que es consecuencia exclusiva de dos hechos: de que hayamos pasado de 6 a 8 millones de habitantes y de cómo lo hemos hecho”.

(La Vanguardia. Página 56. Media página. Sábado 18)

FINANZAS

BRUSELAS BUSCA LIBERAR 500.000 MILLONES CONGELADOS EN RECURSOS BANCARIOS

El informe de la Comisión Europea que más expectación había generado en el sector bancario en más de una década es ya una realidad. El Ejecutivo comunitario presentó el viernes su documento de trabajo sobre la competitividad del sector, un reporte en el que traza las líneas generales de la gran reforma bancaria llamada a ser “la gran revolución de la regulación poscrisis financiera”. De este documento informan los distintos diarios consultados.

De entre todas las tareas a abordar para potenciar la competitividad bancaria, la institución dirigida por Ursula von der Leyen ha optado por poner el foco en la necesidad de eliminar la fragmentación del mercado bancario. “A diferencia de otras jurisdicciones, el marco regulatorio de la UE exige que los grupos bancarios transfronterizos cumplan los requisitos de capital y liquidez tanto a nivel consolidado como a nivel de filial. Esta característica les impide gestionar más recursos de forma centralizada”, critica la Comisión, que se compromete a tomar medidas para acabar con esta fragmentación.

Este cambio eliminará la obligación de que las entidades mantengan colchones de liquidez y capital paralelos para cada una de sus filiales, una de las grandes reclamaciones del sector. En su lugar, Bruselas propondrá activar la obligación legal de la matriz de trasladar recursos a sus filiales de forma dinámica y en función de lo necesario. Con esta medida, se espera que la banca europea pueda liberar recursos sustanciales con los que financiar a la economía real, inmersa en la transición ecológica y digital y con necesidad de rearmar su defensa. Según los datos manejados, sólo en liquidez podrían liberarse unos 230.000 millones y, en términos de capital, se sumarían otros 250.000 millones para un total de 500.000 millones de euros.

Pero para que las autoridades nacionales acepten que los bancos operen en sus países sin los respectivos colchones de seguridad, la Comisión Europea se plantea la necesidad de incorporar salvaguardas. En un mundo regulatorio ideal, el Fondo de Garantía de Depósitos Europeo (EDIS) asumiría ese papel, pero la oposición a este instrumento ha llevado a Bruselas a proponer caminos alternativos, como la revisión de las responsabilidades en quiebras transfronterizas de los fondos de garantía nacionales. “El objetivo será garantizar que la quiebra de un grupo transfronterizo no cree distorsiones en los Estados miembros individuales ni responsabilidades para los presupuestos nacionales”, indica el documento, que incluye finalmente en los planes de la gran reforma bancaria la revisión de su propuesta de fondo de garantía europeo.

Junto con las medidas para reducir la fragmentación, el informe bancario de la Comisión trae consigo una de las grandes peticiones de la banca española: el Ejecutivo comunitario se abre a

introducir un segundo mandato de competitividad en el regulador, la Autoridad Bancaria Europea (EBA). Si finalmente sale adelante la medida, la EBA debería tener en cuenta consideraciones sobre el impacto de sus decisiones regulatorias en el negocio de las entidades, algo que se traduciría “en exigirle legalmente que entregue mayor proporcionalidad, simplificación y automatización en el reporte técnico”.

La Comisión pedirá a la EBA y a la Junta Europea de Riesgo Sistémico informes regulares sobre la adecuación de los requisitos de capital.

Los bancos quieren también que se aplique el mismo mandato secundario al Banco Central Europeo (BCE) para ajustar la supervisión a ese mismo criterio de proporcionalidad. Esa medida, sin embargo, es más compleja, pues requiere modificar los tratados de la UE, algo que exige unanimidad.

Tras la publicación del informe, ahora la Comisión abrirá el documento a consulta pública para recopilar información y terminar de definir lanzar su propuesta legislativa con vistas al primer trimestre de 2027.

(Expansión. Página 19. 5 columnas)

AEB Y CECA CELEBRAN EL PLAN DE BRUSELAS Y PIDEN URGENCIA

Las patronales bancarias españolas acogen con satisfacción las líneas trazadas por el plan de competitividad financiera presentado el viernes por la Comisión Europea. Sin embargo, piden urgencia y concreción a la hora de poner en marcha un paquete de reformas que reduzca la fragmentación del mercado bancario europeo y simplifique el marco normativo y supervisor.

“Es el momento de ser ambiciosos y apostar por una cultura regulatoria y supervisora que sepa equilibrar los objetivos de estabilidad financiera y competitividad”, argumentan desde la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA). La patronal defiende que contribuirá a este debate con propuestas concretas que faciliten que las entidades bancarias puedan seguir desarrollando su papel en la financiación de la economía.

La Asociación Española de banca (AEB) considera que en términos de integración las propuestas suponen “un gran paso para reforzar el papel de la banca en la financiación de la economía y de los proyectos que garanticen la soberanía europea”. La AEB destaca el impulso decidido hacia una mayor integración financiera y la determinación para desarrollar la Unión Bancaria. Hace un llamamiento para avanzar hacia un Sistema Europeo de Garantía de Depósitos plenamente mutualizado, que garantice una protección común a los ahorradores. Respecto a regulación, la AEB ve relevantes las iniciativas para mejorar la calidad del marco regulatorio, con una apuesta por los reglamentos frente a las directivas, sujetas a transposición nacional. Asimismo, la patronal valora la propuesta para mejorar la coordinación supervisora y evitar solapamientos, una reivindicación histórica de los bancos en un contexto en el que Europa necesita movilizar inversión para financiar la transición digital, energética y de defensa.

(Expansión. Página 19. 1 columna)

EL SANTANDER Y LOS SINDICATOS ACUERDAN EL PLAN DE PREJUBILACIONES A PARTIR DE 55 AÑOS

El Banco Santander y los sindicatos alcanzaron el viernes un acuerdo para el plan de prejubilaciones que se ha estado negociando durante las últimas semanas. Finalmente, los trabajadores en España con un mínimo de 55 años que quieran abandonar voluntariamente su puesto podrán acceder a este plan con la posibilidad de cobrar hasta el 95% de la pensión.

El pacto contempla prejubilaciones con el 74% del sueldo para los trabajadores de entre 55 y 57 años y del 76% para los mayores de 58 años. El banco también asumirá el coste del convenio especial hasta los 63 años y seis meses, con la posibilidad de ampliarlo hasta los 64 años mediante el prorrateo de la asignación económica, con el objetivo de facilitar el acceso a la jubilación con hasta el 95% de la pensión.

El acuerdo, que estará vigente hasta finales de 2028, fue respaldado por la mayoría de las organizaciones sindicales, que dieron su visto bueno al texto en una reunión celebrada este viernes por la mañana. CGT fue el único que aún no ha fijado su posición, a la espera de conocer el resultado de un proceso asambleario que tendrá lugar en septiembre. La firma definitiva se espera que se produzca a principios de la próxima semana.

Información publicada el sábado en *Expansión*, *El Economista*, *El País*, *ABC* y *La Vanguardia*.

(Cinco Días. Primera página. Página 3)

BBVA, SABADELL Y UNICAJA TAMBIÉN MUEVEN FICHA

Santander no es el único exponente de la banca española que planea ejecutar salidas voluntarias. BBVA, Sabadell y Unicaja también han ejecutado planes de salidas anticipadas.

BBVA puso en marcha en el primer trimestre de este año un plan de salidas voluntarias al que se adhirieron 750 empleados en todo el grupo. Del total, unas 230 bajas se produjeron en España, incluyendo centro corporativo. La entidad destinó unos 40 millones de euros en España para el plan de salidas voluntarias.

Sabadell anunció el pasado febrero el reinicio de un programa de prejubilaciones que se quedó varado por la opa de BBVA. Logró un alcance de unos 400 empleados, 100 más de lo previsto inicialmente.

Unicaja tiene reservados 27 millones de euros para realizar una nueva reestructuración en España similar a la que ejecutó en 2025. En su caso, busca reemplazar profesionales de mayor edad por perfiles tecnológicos.

CaixaBank y Bankinter son los que, por el momento, se descuelgan de estos procesos al entender que no necesitan reducir drásticamente sus plantillas o reciclarlas a pesar del momento de cambio provocado por la IA.

(Expansión. Página 27. 5 columnas)

CAIXABANK SUBE AL 'ÁTICO' DEL ROTE DE LA BANCA JUNTO A BBVA AL SUPERAR EL 20%

Los que hayan empezado a invertir en los últimos tres o cuatro años se habrán encontrado a un sector financiero que logra buenas rentabilidades en su principal negocio, que es el de la intermediación, pero esto no ha sido siempre así. Los bancos comerciales han pasado por una larguísima travesía por el desierto entre 2010 y 2022 en la que sus márgenes a duras penas han sido positivos, más parecidos a los que logra un supermercado que a los del negocio de la concesión de crédito. Esta travesía ha provocado muchos cambios en el sector, desde una gran consolidación a una transformación de varias áreas del negocio en busca de la rentabilidad que la coyuntura de inflación y tipos de interés les negaba.

Merced a estos cambios, el sector que queda ahora tanto a nivel europeo como a nivel español es más concentrado, con mayores cuotas de negocio, mucho más eficiente en costes y más preparado tanto para resistir las vacas flacas como para ordeñar la vacas cuando están gordas, como ha sido el caso de los últimos años. En este contexto, la banca española, que en aquellos años de bonanza previos a la crisis financiera conseguía convertir en beneficio más del 25% del valor de sus activos tangibles (RoTE), llegó a no poder pasar del 5% en 2013 y no recuperar el doble dígito de media hasta 2018. Ahora, una vez que el BCE volvió a elevar los tipos para combatir la crisis de inflación tras la pandemia, la banca española pronto logró retornos del 15% de nuevo. Los analistas ya esperan que este año la ratio se mantenga en el 17,5% y que el año que viene, para el que se espera que en el BCE tengan que seguir restringiendo la política monetaria, alcance el 18,5% de media, algo que no se veía desde 2008.

Sin embargo, en este edificio que ocupa el sector bancario español, no todos los vecinos salen igual de bien parados. El que desde hace tiempo ocupa el lugar con las vistas más privilegiadas es BBVA, que ya sobrepasó el 20% de RoTE gracias a que tiene vistas hacia otros paisajes más rentables como el turco y, sobre todo, el mexicano. El año que viene los analistas esperan que alcance el 21,6%, superando incluso la cota alcanzada en 2008.

Sin embargo, los vascos van a tener que hacer hueco en el ático a un nuevo inquilino a partir del año que viene ya que CaixaBank alcanzará también el 20% de RoTE en 2027. Y, además, lo hará sin el ascensor que suponen otras geografías con otras coyunturas. Será la vez que se sitúe más alto en este sentido, algo que los expertos valoran muy positivamente. “Esperamos que Caixa presente el mayor crecimiento de beneficios por intereses este trimestre gracias a su alta sensibilidad a los tipos de interés”, apuntan en Citi. Para Bank of America, Caixa es el único banco español que merece la recomendación de compra “al ofrecer la mejor combinación de crecimiento de beneficio neto por intereses, ingresos no financieros y el uso de capital”. “Y esperamos recompras extra”, agregan. En sus próximos resultados “la atención se centrará en el comportamiento del margen de clientes en un entorno de presión al alza del coste del pasivo y la evolución de los ingresos por servicios como una de las palancas clave del año”, advierten en Renta 4.

(El Economista. Suplemento Ecobolsa. Página 10)

EL EURÍBOR DA OTRO EMPUJE A LA RENTABILIDAD DEL AHORRO

El escaparate comercial de depósitos a plazo y cuentas remuneradas sigue cambiando a toda velocidad. Cada vez más entidades suben la retribución de sus productos de cabecera para marcar diferencias con sus competidores o para acercar sus rentabilidades a las de los mejores productos del mercado. Un proceso que según los expertos continuará tras el último estirón del euríbor, que vuelve a tocar con los dedos el 3%. Tras la tregua de junio, cuando bajó suavemente hasta el 2,79% y puso fin a tres meses de subidas consecutivas, el euríbor vuelve por sus fueros de la mano de la reanudación del conflicto bélico en Oriente Próximo.

El giro es considerable. En el arranque de mes, el tipo diario del euríbor llegó a caer hasta el 2,7% por la reapertura de Ormuz y el fuerte recorte de las expectativas de una nueva subida de tipos. Pero el miércoles rebotó hasta niveles del 2,91%, los más altos desde marzo, y acaba la semana en el 2,87%.

(Expansión. Página 28. 4 columnas)

LA CECA ESTUDIARÁ LOS RIESGOS DE LA IA TRAS LA ALERTA DEL BCE

La Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA) está desarrollando un observatorio sobre inteligencia artificial (IA) y ultimando un proyecto de colaboración sectorial entre entidades financieras para evaluar los riesgos asociados a los modelos de IA de vanguardia como Mythos. El objetivo es definir un plan de acción conjunto frente a las amenazas de ciberseguridad que plantean estas tecnologías, en línea con la petición del BCE.

(Expansión. Página 27. Media columna)