

## **RESUMEN DE PRENSA DEL 27 DE OCTUBRE DE 2025**

### **MERCADO INMOBILIARIO**

#### **LA VIVIENDA EN ALQUILER, ANTE EL RIESGO DE OTRA FUGA MASIVA DE OFERTA**

Sumar y PSOE discuten una nueva intervención de los alquileres que, a ojos de los propietarios y el sector residencial, puede acabar por dinamitar el mercado. El partido de Yolanda Díaz quiere coger la batuta de la vivienda en el seno del Ejecutivo por sus discrepancias con la ministra del ramo, Isabel Rodríguez, –de la que han pedido incluso su dimisión– y ha dado un ultimátum a sus socios para congelar los precios de los contratos de alquiler que finalizan en los próximos meses, que son más de 300.000, pues coincide con que son los arrendamientos que se firmaron tras lo peor de la pandemia, en la gran vuelta a la oficina. El sector avisa que, de salir adelante la medida, podría volver a producirse otra salida masiva de pisos del mercado como viene ocurriendo desde que en 2022 el Gobierno de Pedro Sánchez empezara a regular los alquileres.

La propuesta de Sumar es muy ambiciosa: quiere que se congele el precio de todos los contratos pendientes de renovar ahora y se prorroguen de manera forzosa durante tres años más, incluso en las zonas que no están declaradas como tensionadas por la ley de Vivienda. Es decir, quieren que su extensión sea a nivel nacional y sin distinción, incluso para los contratos que se firmen ahora y que además, en las zonas tensionadas, en las que ya existen esas extensiones a favor del inquilino, se añadan otros dos años adicionales, de manera que el propietario no podría recuperar su vivienda en un plazo de 10 años.

La grandilocuencia de la medida no ha pasado desapercibida entre propietarios y empresas inmobiliarias. En palabras de David Caraballo, CEO de Alquiler Seguro, podría tratarse de una aplicación «ilegal» porque cambiaría la duración de los contratos y ahondaría «en la inseguridad jurídica y en la destrucción de la oferta». «La posibilidad de recuperar una vivienda alquilada es un derecho del arrendador que quedaría muy restringido de aprobarse la propuesta de Sumar. Los efectos serían nefastos para la oferta: pocos propietarios se animarían a poner sus inmuebles en alquiler con un contrato residencial sin la garantía de que podrían recuperarlos si así lo precisaran», vaticina.

Otras fuentes del sector también ponen en duda el encaje legal de la propuesta y dicen que iría en contra del estado de derecho, «lo que supondría «una ruptura total de la confianza en España como país democrático y respetuoso con su propia Constitución». «Este tipo de anuncios sin fundamento legal solo incide en la ya preocupante disminución de la oferta de viviendas en alquiler», puntualizan.

Caraballo cree que, como ya ha ocurrido con anteriores intervenciones y sobre todo tras la aprobación de la ley de Vivienda en mayo de 2023, los propietarios buscarán desplazar sus pisos del alquiler tradicional a otras modalidades como el arrendamiento de temporada o el turístico, opciones «con las que se asegurarían poder recuperar sus propiedades para disponer de ellas cuando así lo necesiten, pero que no aportan estabilidad a los inquilinos».

El otro gran problema para los propietarios si la medida sale adelante es que no podrían tocar el precio de la mensualidad y seguirían percibiendo una renta muy parecida a la de cuando firmaron el contrato con el inquilino entre finales de 2020 y 2021, la última vez en más de una década en la que el precio del alquiler descendió por la gran fuga de profesionales y estudiantes que salieron de las grandes capitales cuando estalló el Covid-19.

El quid de la cuestión, según el sector, es que desde abril de 2022 el IPC ha desaparecido como referencia para revisar anualmente los contratos, y estas actualizaciones han estado marcadas por los distintos límites fijados por el Gobierno del 2 y el 3%, que más tarde han desembocado en un nuevo índice de referencia fabricado por el INE que también fija la subida de rentas por debajo al del IPC. Para Alquiler Seguro, si los alquileres se hubieran actualizado anualmente conforme a la inflación real, «los inquilinos podrían estar mejor preparados para la abrupta subida de la renta». Y exponen el siguiente caso: «Un inquilino que firmó un contrato de alquiler por 700 euros en noviembre de 2021 hoy estaría pagando, si se tiene en cuenta los topes a las actualizaciones que impuso el Gobierno, una renta de 781,42 euros. En cambio, si ese contrato se hubiera ido actualizando anualmente conforme al IPC, esa renta hoy sería de 834,12 euros.

(ABC. Portada. Página 30)

#### LA GRAN REVISIÓN DE RENTAS DISPARA LOS DEMANDANTES DE COMPRA DE VIVIENDA

A Lucía (nombre ficticio para preservar el anonimato) está a punto de vencerle el contrato de alquiler tras cumplir los cinco años que marca la Ley de Arrendamientos Urbanos (LAU) para que el pacto entre propietario e inquilino se pueda extinguir. A partir de ese momento (siete años en el caso de que el propietario sea una persona jurídica) el casero puede elegir entre recuperar su vivienda, prorrogar de manera anual hasta un máximo de tres años el actual alquiler o hacer un nuevo contrato con el mismo inquilino y así poder exigirle una renta mayor. Esta última opción es la que el casero le ha ofrecido a Lucía para que pueda seguir residiendo en el madrileño barrio de Prosperidad, solo que la renta mensual que le propone varía bastante de los 780 euros que abona actualmente. Ahora su arrendador exige 1.150 euros, un 45% más.

Ante esa tesitura y viendo que los alquileres en la misma zona son incluso más elevados, Lucía, como miles de inquilinos más en su misma situación, ha decidido claudicar ante los precios imposibles del alquiler y probar suerte junto a su pareja en el no menos saturado mercado de compraventa para no tener que asumir una subida de la renta tan abultada –la media para España es del 30%– e invertir en una propiedad que con el tiempo acabará siendo suya. Es una de las principales consecuencias que está derivando de lo que se conoce como ‘la gran revisión’ que no es otra cosa que la caducidad de los más de 300.000 contratos que se firmaron tras lo peor del Covid-19 en España en 2020. Ahora, ese trasvase de demanda amenaza con apretar las costuras del mercado de compraventa que ve como el nuevo aliciente –junto al mejor momento hipotecario por la bajada de tipos– está disparando la demanda de los jóvenes para comprar a niveles no vistos en mucho tiempo.

Según datos de Tecnocasa proporcionados a ABC, el interés de los jóvenes menores de 35 años en comprar vivienda ha repuntado al 30% en los últimos meses desde el 26% del año pasado. «De esos jóvenes, el 96% no ha vendido una vivienda para comprar otra, es decir, que o estaban

alquilados o vivían en casa de sus padres», puntualiza Lázaro Cubero, director de análisis de Tecnocasa. El experto también incide en que el ratio de compradores por cada casa que sale al mercado se ha disparado en los dos últimos años hasta más que duplicarse desde los 3,11 interesados por piso que había en 2023 a los 7,14 que se perfilan ahora.

Es un factor que hace de muro para que el precio de la vivienda pueda retroceder. «Especialmente ocurre en las grandes ciudades donde el alquiler se encuentra en precios máximos históricos», señala la directora de estudios de Fotocasa, María Matos, que explica que esto ocurre porque el coste mensual de una hipoteca ya resulta inferior al de un arrendamiento. El portal inmobiliario incluso constata que ahora mismo son más los jóvenes que buscan suerte en el mercado de compra que en el del alquiler. «En este último tramo del año, la demanda joven en la compra ha aumentado 10 puntos porcentuales, hasta situarse en el 38%, mientras que en el alquiler el crecimiento ha sido mucho más moderado, alcanzando solo el 31%», señala Matos.

Aunque en muchos casos es un cambio de acera que ni se plantea por la falta de ahorros para la entrada de la vivienda. «Hoy los inquilinos se enfrentan a una situación límite: o renuncian a emanciparse y permanecen en casa de sus padres, o se ven obligados a compartir vivienda para reducir el esfuerzo salarial por debajo del 30%», aclara. Según Fotocasa, el perfil más afectado es el de una persona de unos 37 años, con nivel socioeconómico medio-alto, «que se encuentra con un mercado que, por primera vez en décadas, no tiene sitio para ella».

(ABC. Página 31)

#### CINCO AÑOS DE PARÁLISIS PARA LA VIVIENDA PROTEGIDA EN ALQUILER CON OPCIÓN A COMPRA

El Gobierno español ha situado la promoción de vivienda protegida como uno de los ejes centrales de su Plan Estatal de Vivienda 2026-2030, con el objetivo de ampliar el parque público, que actualmente solo representa el 3,4% del total de viviendas. Para ello, destinará el 40% de los 7.000 millones del plan a ayudas para la construcción de viviendas de protección oficial (VPO). Aunque el número total de viviendas finalizadas casi se ha duplicado en la última década, las destinadas al alquiler con opción a compra apenas han avanzado: en los últimos diez años solo se han terminado 2.292, y en los últimos once meses no se ha entregado ninguna.

El plan incluye ayudas de hasta 30.000 euros para jóvenes de hasta 35 años que accedan a este tipo de vivienda, de modo que las rentas abonadas se descuenten del precio final de compra. Esta medida busca facilitar el acceso a la propiedad para quienes tienen capacidad de pago, pero no ahorros suficientes. Además, se exigirá que las viviendas protegidas construidas con fondos estatales mantengan su carácter protegido de forma indefinida, impidiendo su venta o alquiler por encima de los precios regulados.

Expertos como Javier Burón, gerente de Nasuvinsa, defienden esta estrategia como una forma de reactivar un modelo abandonado desde la crisis de 2008, aunque recuerdan que el éxito dependerá de la implicación de las comunidades autónomas y los ayuntamientos, que son quienes poseen las competencias en vivienda. Por su parte, los promotores advierten que el

verdadero obstáculo sigue siendo la falta de suelo disponible y la lentitud de los trámites administrativos, reclamando medidas que agilicen los procesos más allá de las subvenciones.

Actualmente, la mayor parte de las viviendas de alquiler con opción a compra se concentran en Madrid, que acumula más de la mitad del total, mientras que en diez comunidades no se ha construido ninguna. El Banco de España estima que el déficit de viviendas en el país ronda las 700.000 unidades y podría alcanzar el millón si no se adoptan medidas urgentes, lo que refuerza la necesidad de impulsar tanto el parque público como el privado.

(El País. Página 30)

### LA ESPECULACIÓN INMOBILIARIA SACUDE EUROPA

El creciente peso de las operaciones especulativas sacude el mercado de la vivienda en España y en Europa. Un estudio de la asociación de consumidores Asufin ya había detectado en marzo un notable aumento de los compradores de viviendas que tomaban la decisión de hipotecarse con fines de inversión, que representaban el 56% de las operaciones. En cambio, las personas que se hipotecaban para la adquisición de su primera casa solo significaban el 14%.

Es bien sabido que las causas del encarecimiento y la escasez de viviendas son múltiples. Pero los hechos certifican que las dificultades para los ciudadanos se han agravado en los últimos años en toda Europa a medida que han retrocedido las políticas sociales y han facilitado la conversión de la vivienda en un objeto de inversión en lugar de un bien social y un derecho humano.

Es notorio el retroceso social en vivienda en la Unión. La proporción de viviendas sociales en Europa, que en 2021 representaba el 8% del total (14 millones de casas) ha disminuido sensiblemente desde la situación en 2010, cuando significaban el 11% del parque, según una resolución del Parlamento Europeo de septiembre. El documento de los eurodiputados señala que esta reducción de los equipamientos sociales se ha producido “aunque el número de personas vulnerables, incluidas las personas sin hogar y los migrantes, ha aumentado significativamente”. Una disminución que relacionan también con “una ralentización de la construcción de nuevas viviendas sociales y la privatización del parque inmobiliario existente, mediante la cual las viviendas sociales se convierten en viviendas de alquiler a precio de mercado”.

El informe de la Eurocámara recomienda imponer condiciones a largo plazo para los fondos europeos destinados a vivienda y excluir a los inversores especulativos de estos beneficios. La crisis habitacional se ha convertido en una fuente de malestar social en varios países, como Holanda, donde la escasez de viviendas —estimada en 400.000— ha escalado a primer tema político y podría impulsar a la extrema derecha. En conjunto, el texto critica el abandono de las políticas sociales de vivienda por parte de los gobiernos progresistas, que habrían olvidado sus compromisos y su función social.

(El País. Página 32)

## LA CRISIS DE LA VIVIENDA DISPARA LAS DONACIONES DE PADRES A HIJOS EN TODA ESPAÑA

Las donaciones de vivienda entre familiares, especialmente de padres a hijos, han crecido con fuerza en España ante las crecientes dificultades de los jóvenes para acceder al mercado inmobiliario. Entre 2018 y 2024 se registraron 311.000 donaciones, un aumento del 70%, y solo en 2024 se formalizaron casi 55.000. En el primer semestre de 2025 ya se han contabilizado casi 27.000, cifras que marcan máximos históricos según el Consejo General del Notariado.

Este fenómeno refleja cómo muchos padres adelantan la herencia para ayudar a sus hijos a emanciparse o comprar su primera vivienda, en un contexto donde los jóvenes solo representan el 9% de los compradores. Las donaciones no se limitan a inmuebles: también crecen las de dinero para afrontar la entrada, la hipoteca o las reformas.

El auge de estas operaciones varía por territorio y está estrechamente ligado a la fiscalidad. Andalucía y Madrid han visto un fuerte incremento tras reducir los impuestos de donaciones y sucesiones, mientras que en Catalunya, donde la carga fiscal es más alta, el crecimiento ha sido más moderado. Aun así, allí también se han incrementado las donaciones, con más de 10.000 en el primer semestre de 2025.

Los expertos coinciden en que una fiscalidad más favorable impulsaría aún más este tipo de transferencias. En Catalunya existen reducciones del 95% del valor donado para la primera vivienda, con límites de edad y renta, pero se considera insuficiente. La abogada Concha Carballo propone una bonificación del 100% para fomentar la emancipación juvenil. Sin embargo, desde el sindicato de técnicos de Hacienda (Gestha) se advierte que estas ventajas fiscales benefician sobre todo a las familias con mayor patrimonio inmobiliario, ampliando la brecha con las clases medias.

(La Vanguardia. Página 48)

## FINANZAS

Entrevista a Dominique Laboureix (París, 1963) quien llegó a la presidencia de la Junta Única de Resolución (JUR) hace dos años, tras haber formado parte del equipo de pioneros que construyeron este organismo destinado a evitar que las crisis bancarias impacten en la estabilidad financiera y en el contribuyente.

En la entrevista, el presidente de la JUR repasa los principales logros y desafíos del organismo en su décimo aniversario. Destaca que la JUR ha conseguido construir desde cero el marco europeo de resolución bancaria y las autoridades encargadas de aplicarlo, además de crear el Fondo Único de Resolución, que dispone de más de 80.000 millones de euros listos para intervenir en caso de crisis. También subraya la implantación del MREL, un mecanismo que garantiza que sean los inversores, y no los contribuyentes, quienes asuman las pérdidas cuando un banco quiebra. Según explica, el sistema ha demostrado su eficacia con dos actuaciones concretas: la resolución del Banco Popular en 2017 y la de Sberbank tras las sanciones impuestas a Rusia.

El presidente reconoce que la próxima crisis será diferente, posiblemente más rápida o con elementos de ciberriesgo, pero asegura que la JUR está preparada para afrontarla. Considera que el sistema bancario europeo es hoy mucho más sólido gracias al refuerzo de las normas de solvencia y liquidez, al aumento de capital y a la reducción de préstamos dudosos. A su juicio, cuanto más preparado esté un banco para ser resuelto, menor es la probabilidad de que se produzca una crisis.

Sobre la consolidación bancaria, explica que la JUR dispone de herramientas capaces de adaptarse a todo tipo de entidades, sin importar su tamaño, y que lo relevante es la complejidad del modelo de negocio. Añade que las fusiones transfronterizas no representan un problema, ya que la supervisión y la resolución están centralizadas en el marco de la unión bancaria.

Respecto al caso del Banco Popular, defiende que la actuación de la JUR fue un éxito total porque se garantizó la estabilidad financiera sin que los contribuyentes asumieran ningún coste. Reconoce que algunos inversores sufrieron pérdidas, pero sostiene que se aplicó correctamente la legislación europea y que los tribunales comunitarios han validado plenamente las decisiones adoptadas.

Por último, Laboureix afirma que el sistema bancario español es hoy más fuerte y resiliente que antes. Destaca que los bancos han reforzado su capacidad de absorber pérdidas y están mejor preparados para afrontar una posible crisis, lo que demuestra, en su opinión, el éxito del marco de resolución europeo.

(Expansión. Página 14)

### LOS NEOBANCOS DISPARAN SU NEGOCIO

No son el banco principal para casi nadie, pero sus tarjetas se cuelan en el monedero (físico o virtual) de casi un tercio de los españoles y monopolizan las conversaciones de café del sector bancario en las últimas fechas. Los *neobancos* tienen ya más de una cuarta parte del mercado, con una penetración del 27,2%, frente al 21,8% de 2024, según datos facilitados por Grupo Inmark, empresa independiente de estudios de mercado que trabaja para los principales bancos del país. De esa cuota, casi la mitad es solo Revolut y junto a Imagin, de CaixaBank, se cuelan entre las diez primeras posiciones.

Era algo que se intuía y que, ahora, los datos confirman. Revolut se ha disparado. En el último año, de junio de 2024 a junio de 2025, el banco ha cuadruplicado el volumen de sus depósitos en España. Pasa de tener 739 millones de euros en su pasivo a 3.127 millones de euros, según datos recogidos por el Banco de España, un 323% más y un crecimiento inigualable para el resto de *neobancos*. Si se tiene en cuenta su penetración en el mercado, la entidad lituana ha adelantado a ING y Banco Sabadell en cuota bancaria entre particulares y ha sido capaz de colarse en el top 10 en penetración de mercado entre las empresas, y esto sí es especialmente significativo porque el año pasado ni siquiera figuraba, con nada más que el 0,1%, según los datos recogidos por Grupo Inmark. Es el único *neobanco* que ha sido capaz de hacerlo.

Cuestión diferente es si se miran las cuotas de mercado como banco principal, que es aquel que los particulares utilizan para cobrar su nómina o pensión o donde domicilian los recibos, o aquel que las pymes emplean para la gestión de su circulante y de los pagos a proveedores. Ahí los



españoles siguen confiando en los bancos tradicionales, CaixaBank, Santander, BBVA, Sabadell y Bankinter copan casi el 84% del mercado, siguiendo este orden, en el segmento empresas; solo el 0,2% de las pymes utilizan un *neobanco* (Wizink o Cetelem) como su entidad principal. Entre particulares esta cota es del 4,2%, donde destaca Imagin, centrado en el público más joven, con un 1,5%, por delante de Openbank (de Banco Santander) y de Revolut, con el 0,8% en ambos casos. Trade Republic tiene el 0,3% y N26, un 0,2%. El avance del *neobanco* que capitanea desde este verano Pablo López Gil-Albarellos es notable, como lo son también sus campañas en prime time en televisión. En un año ha pasado de tener una penetración de mercado entre particulares del 0,3% al 3,2% en 2025.

Los *neobancos* no solo se dirigen a un público joven, enfocado en viajar, sino que también han sabido ocupar el hueco que dejaron vacío los bancos tradicionales en la lucha por aumentar su pasivo. Ahora no están en esa batalla, y la guerra por el ahorro, que tanto se anticipó cuando el BCE comenzó a subir los tipos, nunca se ha llegado a producir, centrados como están en ganar más a través de comisiones en gestión de activos, vía fondos de inversión, o banca patrimonial y grandes fortunas.

En el último año destaca asimismo el crecimiento de MyInvestor, el *neobanco* respaldado por Andbank, El Corte Inglés Seguros, AXA España y varios family office, que ha visto incrementar el volumen de sus depósitos un 56%, hasta superar los 3.800 millones de euros, casi 1.400 millones más que un año atrás a cierre de junio. Su oferta está centrada en un perfil más inversor y de un patrimonio medio-alto, con conocimientos financieros. Recientemente, MyInvestor anunció un acuerdo con BlackRock para ofertar fondos indexados de iShares de clase S, «la de menor coste en España para clientes particulares».

(El Mundo. Página 27)

#### EUROCAJA RURAL REIVINDICA EL SERVICIO “DE PROXIMIDAD” CON LA INAUGURACIÓN DE SU SUCURSAL NÚMERO 500

Eurocaja Rural ha alcanzado un hito con la apertura en Madrid de su oficina número 500, consolidando su modelo de banca cercana y comprometida con el territorio. Fundada en 1963 en Toledo como Caja Rural de Toledo para atender las necesidades del sector agrícola, la cooperativa de crédito ha evolucionado hasta operar en nueve comunidades autónomas, con más de 500.000 clientes, 100.000 socios y una plantilla superior a 1.400 profesionales.

Desde que en 2011 puso en marcha un ambicioso plan de expansión en plena crisis financiera, la entidad ha pasado de 192 a 500 oficinas, de 700 a 1.450 empleados y ha multiplicado por tres y medio sus activos, alcanzando unos beneficios anuales de 116 millones de euros. Su director general, Víctor Manuel Martín López, subrayó que este crecimiento se basa en los valores de cercanía, humanidad y compromiso social, en contraste con otras entidades que redujeron su presencia en zonas rurales y barrios.

El presidente, Javier López Martín, destacó que este modelo de banca cooperativa y de economía social sitúa a las personas en el centro y defiende la inclusión financiera y el desarrollo

de los territorios, calificando la apertura de la oficina 500 como símbolo de una estrategia valiente y sostenible.

(El Economista. Página 6)

#### EL SANTANDER, FORZADO A MÁS SANEAMIENTOS EN EL REINO UNIDO

El Santander vuelve a tropezar en la piedra del Reino Unido. El regulador británico de los servicios financieros, la FCA, publicó este mes unas primeras conclusiones sobre un pleito sobre la financiación a automóviles del Reino Unido. Concluye que las entidades involucradas, entre las que se encuentra la que pilota Ana Botín, deberán indemnizar a los consumidores con 8.200 millones de libras (9.400 millones de euros).

Esto ha supuesto que la mayoría de los bancos implicados hayan elevado sus provisiones vinculadas a este tema tras la decisión del regulador, excepto el Santander. Los inversores contienen la respiración a la espera de que dé señales al respecto en los próximos meses. Las pesquisas se centran en presuntos acuerdos entre los concesionarios y los bancos para impulsar al alza el tipo de interés de los préstamos de compra de automóviles, con la fijación de un precio diferente para cada préstamo, lo que añadía incentivos a los vendedores de coches a poner un tipo alto y cobrar más comisiones. La FCA prohibió esta práctica en 2021 y, en medio de un proceso ante la justicia británica sobre el asunto, ha abierto la puerta a reclamaciones millonarias a las entidades financieras. El importe consignado, esos más de 9.000 millones de euros, serán afrontados al 50% entre financieras y concesionarios.

El Santander sorprendió al mercado hace justo un año por este motivo. Tras una sentencia, en la que el Tribunal de Apelaciones falló en contra de los bancos, suspendió la presentación de los resultados de su filial británica en el tercer trimestre del año pasado. Lo hizo unas semanas después, cuando reconoció una provisión por este asunto de 350 millones. La cifra estaba ya entonces en la banda baja de lo que esperaban los analistas.

Tanto estos expertos como muchos inversores creen que la situación ahora se ha agravado aún más. El mercado aumenta sus dudas sobre si el Santander puede dar una sorpresa próximamente al verse obligado provisionar más. O que pueda ser una bomba que se deflagre en un momento determinado del futuro, con la entidad registrando ahora beneficios históricos y volando en Bolsa. La cifra actual ya le supuso un impacto de 19 puntos básicos en el capital de su filial británica.

(Cinco Días. Página 4)

#### SANTANDER Y CAIXABANK ENDURECEN LA COMPETENCIA POR LAS GRANDES FORTUNAS

Santander y CaixaBank intensifican su batalla por los clientes de altos patrimonios. Ambos bancos han acelerado en el último ejercicio sus planes estratégicos encaminados a incrementar su cuota de mercado en banca privada, coincidiendo con un periodo de intensa competencia entre los dos en este segmento.

Desde la llegada de Víctor Allende a la banca privada de Banco Santander, en septiembre de 2024, procedente de CaixaBank, la entidad está dándole un vuelco estratégico a la unidad con



el fin de potenciar la generación de ingresos a través de la captación de un mayor número de clientes con patrimonios elevados.

En este tiempo, en el que el directivo ha apostado por crear nuevas líneas de negocio dentro de la banca privada de Santander en España, replicando el modelo de éxito que lideró en CaixaBank durante la última década y rodeándose de profesionales de peso en su antiguo banco, Santander ha alcanzado los 194.526 millones de euros. El patrimonio de la rama que engloba a los grandes clientes de Santander ha crecido a doble dígito (un 14,8%) en el último ejercicio.

Pese a la ofensiva de Santander, el negocio de banca privada de CaixaBank, que ha respondido con una remodelación de la división, no se ha resentido en este tiempo.

La banca privada del grupo, liderada por Belén Martín, mantiene el fuerte crecimiento de los últimos años con un avance superior al 13% de sus activos en un año, hasta superar los 181.684 millones de euros, a cierre de septiembre. Crece el doble de lo previsto en su plan estratégico.

(Expansión. página 13)

#### EL BCE PERMITE A LA BANCA GESTIONAR SUS DEFICIENCIAS SIN IMPONER MÁS CAPITAL

El Banco Central Europeo introduce este año un cambio profundo en la forma de determinar los requerimientos de capital bancario, permitiendo por primera vez que las entidades participen activamente en la gestión de sus vulnerabilidades. Hasta ahora, el BCE imponía exigencias adicionales de solvencia —conocidas como Pilar II— tras el examen anual SREP, sin ofrecer a las entidades la oportunidad de responder o justificar sus prácticas.

Con la nueva metodología, el supervisor compartió sus hallazgos con los bancos en verano y abrió un diálogo formal en agosto, en el que estos pudieron aclarar inconsistencias y presentar planes para corregir deficiencias leves o moderadas (categorías F1 y F2). Las decisiones finales se comunican en octubre. Este sistema busca una supervisión más colaborativa y adaptada al riesgo real de cada entidad.

En 2024, la nota media de las 110 entidades supervisadas se mantuvo estable en 2,6 sobre 4, reflejando una evaluación global positiva, aunque algunas recibieron ajustes por exposiciones específicas a riesgos, como carteras de financiación apalancada o activos improductivos. El capital regulatorio medio se situó en el 15,6% de los activos ponderados por riesgo, con una ratio total del 19,9%, lo que indica un colchón de solvencia razonable.

El BCE mantiene una visión prudente pese a la buena rentabilidad del sector, al detectar riesgos relacionados con la reducción de márgenes, costes crecientes, fallos en la ejecución estratégica y desafíos de sostenibilidad de algunos modelos de negocio. Además, refuerza la supervisión en aspectos cualitativos, como la gobernanza, la gestión del riesgo crediticio y la planificación de capital. Aunque no se esperan impactos inmediatos, el cambio supone un avance relevante al permitir que la banca tenga voz en la gestión de sus propias debilidades bajo una supervisión más transparente.

(El Economista. Página 6)