

RESUMEN DE PRENSA DEL 31 DE JULIO DE 2025

MERCADO HIPOTECARIO

GORTÁZAR, CONSEJERO DELEGADO DE CAIXABANK: “DEBEMOS EVITAR EL POPULISMO CON LA VIVIENDA”

El consejero delegado de CaixaBank, Gonzalo Gortázar, destacó ayer el buen desempeño de la concesión de créditos hipotecarios –la entidad disparó un 46,2% la entrega de este tipo de préstamos entre enero y junio–, pero lanzó la voz de alarma sobre la difícil situación del mercado inmobiliario en España. “Sigue habiendo un notable desequilibrio entre oferta y demanda y no se ve que eso vaya a cambiar. No hay ningún elemento que limite el crecimiento de la concesión de hipotecas salvo el propio precio”, indicó el directivo, que teme que cada vez más ciudadanos se queden sin opciones de acceder a una hipoteca.

“Hay que sacar a la vivienda del populismo y del debate estéril. Debemos buscar consensos para lograr una dirección conjunta entre la Administración central, autonómica y la local. Es un problema de gestión, no tenemos suficiente construcción de nueva vivienda para atender la demanda de nuevos hogares creados. Tenemos que poner las bases ahora para resolver el problema en los próximos años. Lo esencial es aumentar la oferta, atraer inversión y dar facilidades para que eso se produzca”, explicó el directivo, que indicó que, de seguir así, el país lo pagará en el aspecto social, por las tensiones que genera, y en el económico, por el cuello de botella que supone para el crecimiento de la población, sobre todo gracias a la inmigración. Respecto a esto último, Gortázar defendió la inmigración “bien regulada” como “uno de los factores de crecimiento más importantes de la economía”. “Si no hay vivienda suficiente, no podremos acoger a toda esa gente”, añadió.

Es precisamente esto y las “condiciones extraordinariamente atractivas” de los bancos españoles lo que ha permitido que el crédito hipotecario siga creciendo, según palabras de Gortázar, que defendió que en España se ofrecen mejores condiciones que en otros países europeos como Alemania o Francia.

Declaraciones realizadas durante la presentación de resultados de CaixaBank (ver apartado Finanzas)

(Cinco Días. Página 6. 3 medias columnas)

GUERRA HIPOTECARIA EN ESPAÑA: LOS BANCOS TIRAN LOS PRECIOS PARA CRECER

El sector bancario ha decidido librar una batalla por ganar cuota hipotecaria en España en un contexto de precios imparables y con tipos de interés más bajos que favorecen la reactivación del crédito. Ahora bien, no están todos. Algunos grandes nombres, como Banco Santander, han decidido no participar en una guerra hipotecaria que está bajando los precios para captar clientes.

El consejero delegado de Banco Santander, Héctor Grisi, desveló ayer que en el mercado hay quien está ofreciendo hipotecas a tipos del 1,65% que están muy por debajo de la media, en

concreto algo más de 100 puntos básicos por debajo del 2,7% al que cerró mayo y de los tipos oficiales de referencia, en el 2,1% para las operaciones de refinanciación. Según los últimos datos publicados por el Banco Central Europeo (BCE), el tipo medio al que prestan dinero los bancos españoles para la compra de una vivienda es muy competitivo ya de por sí; el más bajo del Viejo Continente, solo por detrás de Malta.

“Estamos viendo una importante caída en los diferenciales y en los márgenes debido a la tremenda competencia en el mercado (...) Algunos de nuestros competidores han decidido ofrecer hipotecas de hasta el 1,65% (...) Y no pensamos que sea rentable para ellos a esos niveles”, explicaba ayer el CEO del grupo durante su charla con analistas, para incidir en que ellos han decidido priorizar la rentabilidad en lugar de ganar cuota de mercado. “Tenemos que ser disciplinados en rentabilidad. Cuando el mercado se vuelve un poco irracional, que a veces sucede, hemos decidido ser disciplinados en la manera en cómo invertimos nuestro capital”, afirmó durante la rueda de prensa de presentación de resultados semestrales. La entidad no desvela datos sobre la nueva producción hipotecaria en España, más allá de un crecimiento en el semestre del 7%. Se trata, en todo caso, de una oferta limitada a un perfil de cliente más *premium* al que se puede ofrecer un préstamo hipotecario sobre el 1,6%-1,7% que las entidades cubren con derivados financieros (*swaps* en la jerga) y que compensan con los diferenciales ante la escasa rentabilidad que están pagando por sus depósitos.

La ofensiva por crecer en hipotecas viene liderada por CaixaBank. Es el banco con mayor presencia en España y alcanzó una cuota de mercado en la nueva producción hipotecaria del 27% de abril a mayo. En el conjunto del primer semestre, la entidad aumentó un 46% la nueva producción de crédito vinculado a vivienda, hasta los 9.700 millones de euros. Es el mayor crecimiento, con diferencia, de todo el sector a falta de conocer el dato de BBVA que publica este jueves. En la avanzadilla figuran también Unicaja, con un crecimiento del 25%, hasta los 1.500 millones; Bankinter con un 21% más, en los 2.300 millones, porcentaje que replica Banco Sabadell, que concedió 3.462 millones en España para la compra de vivienda; y en último término figura Banco Santander, con el 7% mencionado, y entre los bancos cotizados.

Con estos datos sobre la mesa, y tomando como referencia las cuotas de mercado que manejaban los bancos en la cartera de crédito hipotecario a cierre de 2024, algunas entidades logran, incluso, doblar su participación en el mercado dentro de la nueva producción este 2025 que, a cierre de mayo superó los 33.380 millones de euros, un 22% superior a 2024, según los datos del Banco de España de préstamos a hogares, sin incluir las renegociaciones. Este el caso de Bankinter. Según datos de la consultora Grupo Inmark, la entidad naranja cerró 2024 con un *market share* del 3% frente al 6% que representan sus préstamos en la nueva producción, pero la entidad no desvela el tipo al que se estarían concediendo estas nuevas hipotecas. Siguiendo estas cifras, CaixaBank replicaría la cuota del 27% que conserva sobre el total del crédito hipotecario; le sigue BBVA con un 15,5%, Santander a cierre de 2024 tenía un 13,8%; Sabadell un 6% frente a cerca del 9% de la nueva producción -con datos preliminares a mayo- y Unicaja se mantendría sobre el 5%.

(El Mundo. Página 28. Media página)

MERCADO INMOBILIARIO

RADIOGRAFÍA DE UNA CRISIS ESTRUCTURAL: EL ACCESO A LA VIVIENDA CRUZA LA LÍNEA ROJA

La crisis del acceso a la vivienda ha alcanzado un nuevo punto crítico en España. El esfuerzo económico que deben realizar las familias para alquilar una vivienda se sitúa ya en el 38% de sus ingresos de media, muy por encima de la línea roja fijada por los expertos que es del 30%. Comprar tampoco es sencillo, ya que el esfuerzo para pagar la hipoteca se eleva al 24%, pero es el mercado del alquiler el que presenta los niveles más alarmantes.

En nueve capitales de provincia el esfuerzo para alquilar una vivienda de dos habitaciones supera ese umbral del 30%, llegando a picos del 44% en Barcelona, del 43% en Palma o del 42% en Málaga, según los datos de Idealista. La situación más extrema se da a escala provincial en Málaga, donde las familias deben destinar más de la mitad de sus ingresos, concretamente el 55%, al pago al alquiler. Le siguen Baleares (52%), Barcelona (42%) y Valencia (39%). Estas cifras son un reflejo de la escalada imparable de los precios que se produce en un contexto de ajuste de la oferta disponible para alquilar, lo que refleja un gran desequilibrio en el mercado.

“La situación de la vivienda en alquiler está en estado de emergencia y próxima a desbordarse en muchas localidades, empujando comprar a las familias que tienen la más mínima posibilidad”, alerta Francisco Iñareta, portavoz de Idealista, que destaca que esto “unido a la bajura de miras de los últimos años en la administración que ha impedido la construcción de nuevas viviendas allí donde son necesarias, está tensionando enormemente el mercado de compra, con tasas en los grandes mercados que superan ampliamente los niveles recomendados de endeudamiento”.

En el último año, el esfuerzo para alquilar ha aumentado dos puntos porcentuales, y en algunas ciudades como Segovia, Cuenca o Alicante, el incremento ha sido aún mayor. Concretamente, en el segundo trimestre del año los precios del alquiler registraron un encarecimiento interanual medio del 6,2% a nivel nacional, con aumentos aún más acusados en zonas tensionadas como Valencia (10,4%), Málaga (11,1%) o Palma (9,7%). Además, en junio el mercado se anotó la mayor subida de los últimos 18 años. Concretamente, el precio de los pisos se encareció al cierre de junio un 13,7% respecto al año pasado, hasta situarse en una media de 14,38 euros al mes por m², según datos de Fotocasa, que asegura que estamos ante “una crisis de oferta sin precedentes”.

Aunque el esfuerzo para comprar también ha subido –del 23% al 24% en el último año–, sigue siendo más bajo que el del alquiler. Según el informe de Idealista, cinco capitales exigen más del 30% de esfuerzo para comprar: Palma (43%), Málaga (37%), San Sebastián (37%), Madrid (36%) y Barcelona (31%). Pero en general, el esfuerzo para comprar se ha reducido en 28 capitales.

(El Economista. Suplemento Patrimonio Inmobiliario. Portada. Páginas 2 y 3)

BARCELONA SOLO TIENE CAPACIDAD PARA CONSTRUIR 70.000 PISOS MÁS

Barcelona tiene capacidad para construir unas 70.000 viviendas nuevas, la mitad de las cuales, o algo menos, unas 30.000, tendrían algún nivel de protección pública. Con el crecimiento poblacional, y con hogares cada vez más atomizados, no parece un escenario capaz de asumir la demanda actual o futura. Rehabilitación, migración habitacional y medidas quirúrgicas como el fin de los pisos turísticos pueden echar una mano, pero el paisaje no es muy halagüeño.

Se informa que ayer se impulsó la puesta en marcha de 433 nuevos pisos públicos. Y se recuerda la oferta del Ayuntamiento a la Generalitat de 27 solares para que construyera, vía Institut Català del Sòl, cerca de 1.700 pisos de alquiler asequible. De ahí bebe lo exhibido ayer, pues nueve de esas parcelas ya disponen de proyecto ganador y podrían empezar las obras, si todo va bien, y tras el azaroso camino administrativo, a mediados del 2027. Otros dos terrenos –todos públicos– tienen el concurso al caer, con lo que la cifra de nuevos hogares protegidos, todos ellos, en los distritos de Sants-montjuïc y Sant Martí, subirá a casi 600. Este es lado bueno de la noticia. No lo es el hecho de que hayan pasado dos años y que todavía queden 16 solares por impulsar de los 27. Joan Ramon Riera, comisionado de Vivienda del Ayuntamiento, explica que la idea es que los derechos de superficie de estos terrenos pendientes se puedan ceder al Govern antes de que termine el mandato, en mayo del 2027. Eso es precisamente lo que se firmó ayer para los otros 11 solares que o bien tienen proyecto definido (nueve de ellos) o lo tienen al caer (los otros dos). En total, estos 1.700 hogares son una pequeña parte de ese margen de crecimiento de 70.000 pisos para toda Barcelona, entre públicos y privados,

(La Vanguardia. Primera página. Página 23)

MILLENIANS Y GEN Z SE LANZAN A INVERTIR EN ‘LADRILLO’ CON LA FINANCIACIÓN COLABORATIVA

La financiación participativa inmobiliaria ha ido ganando peso en los últimos años en España y está consolidando su atractivo entre las nuevas generaciones. Concretamente, según los últimos datos de Civislend, más de la mitad de sus inversores tienen menos de 45 años, una proporción que confirma el papel creciente de los jóvenes en este modelo de inversión digital. En concreto, los *millennials* (nacidos entre 1981 y 1996) representan el 38,7% del total de usuarios de Civislend, mientras que la Generación Z (1997–2010) alcanza ya el 15,3%. En conjunto, este grupo suma un 53% de la base inversora de la plataforma, “lo que refleja una tendencia clara hacia el relevo generacional en la inversión inmobiliaria a través de canales alternativos”, explican desde la compañía. Esta tendencia convive con una base inversora sólida. El 47% restante de usuarios tiene más de 45 años.

La financiación participativa, se ha convertido en una fórmula de inversión accesible a los jóvenes gracias a que permite invertir en promociones concretas desde importes bajos. Civislend permite inversiones desde 250 euros, lo que “facilita la entrada a perfiles más jóvenes, interesados en un modelo que les permite ahorrar invirtiendo”, explican,

(El Economista. Suplemento Patrimonio Inmobiliario. Página 4)

FINANZAS

CAIXABANK GANA 2.951 MILLONES, MÁS QUE NUNCA PESE A LA REBAJA DE TIPOS

CaixaBank continúa de récord en récord pese a la bajada de los tipos de interés del Banco Central Europeo (BCE). En el primer semestre del año se anotó un beneficio de 2.951 millones de euros, un 10,3% más respecto a los primeros seis meses de 2024. El banco destacó su compromiso con su plan estratégico 2025-2027 y resaltó que los resultados se apoyan en el “fuerte crecimiento de la actividad y en la fortaleza financiera”. La entidad matizó que esta subida del beneficio fue posible gracias a la forma en la que se registra el impuesto a la banca, ya que este ahora se contabiliza de manera lineal mes a mes –en el ejercicio precedente se registró su totalidad en el primer trimestre–. Así, en términos comparables, si el impuesto sobre el margen de intereses y comisiones se hubiese contado de forma lineal, el beneficio de la entidad hubiese crecido un 1%. El consejero delegado, Gonzalo Gortázar, avanzó que la entidad ha decidido recurrir el impuesto. Todo ello llevó al banco a mejorar sus previsiones de cierre de este ejercicio. Espera un crecimiento de los ingresos por servicios (comisiones bancarias y negocio asegurador) mejor de lo esperado, a un dígito medio alto (entre el 5% y el 8%), así como que la rentabilidad se sitúe por encima del 16%. También mejora la proyección del coste de riesgo, hasta los 25 puntos básicos.

Con la bajada de tipos del BCE, la entidad redujo su margen de intereses entre enero y junio un 5,2%, hasta 5.282 millones. No obstante, el banco matizó que espera que la caída en el margen de interés haya llegado a su suelo en el segundo trimestre del año y aprecia una estabilización. Los ingresos por servicios aumentaron un 5,4%, con 2.581 millones. Los ingresos por dividendos se redujeron un 40,6%, hasta los 58 millones, por la venta de la participación en Telefónica en el segundo trimestre de 2024.

“En la primera mitad del año hemos incrementado notablemente nuestro volumen de negocio con familias y empresas; al tiempo que mantenemos nuestra fortaleza de capital y reducimos los saldos dudosos. Junto al crecimiento de la actividad, estamos impulsando con fuerza otro gran pilar de nuestro plan estratégico: la transformación del grupo, que incluye la adopción de las nuevas tecnologías disponibles y el desarrollo de iniciativas pioneras”, indicó Gortázar. En línea con las palabras de Gortázar, el margen bruto del banco creció un 4,4%, hasta los 8.040 millones, mientras que los gastos de administración y amortización subieron un 5%, alcanzado la cota de los 3.179 millones. Así, el margen de explotación fue de 4.862 millones, un 4% más que en el mismo periodo de 2024. El banco destacó, además, otra importante métrica para el sector como es el ROE, que se situó en el 15,7%, por encima del 15% de hace un año en términos comparables por el cambio en el impuesto a la banca.

El banco cimienta esta mejora del negocio en un incremento sostenido de los volúmenes. Los recursos de los clientes subieron un 7,5% hasta los 717.652 millones, y la cartera de crédito sano ascendió un 4,8%, hasta los 368.569 millones. De esta forma, CaixaBank indicó que su volumen de negocio crece un 6,6% interanual, hasta los 1,09 billones.

De los resultados de CaixaBank informan todos los diarios.

(Cinco Días. Primera página. Página 6)

EL SANTANDER PULVERIZA TODOS LOS RÉCORD SCON UN BENEFICIO DE 6.833 MILLONES

Banco Santander pulveriza sus propios récords una vez más. La entidad ganó entre enero y junio 6.833 millones, el 13% más que en el mismo periodo del año anterior, cuando ya había marcado su anterior récord. Todo ello, pese a las caídas en los tipos de interés y a las tensiones comerciales entre Estados Unidos y algunos de sus principales países en Europa o México. Con estos datos, el banco confirmó ayer sus previsiones para el cierre del ejercicio. Entre estos objetivos destaca su ambiciosa promesa en la retribución al accionista, que pasa por abonar 10.000 millones de euros en 2025 y 2026 tanto con cargo al resultado ordinario del banco (del que espera devolver el 50%) como de todo el capital que supere el 12%. Así, la entidad anunció la puesta en marcha de un nuevo programa de recompras de títulos por 1.700 millones, el 25% del beneficio del semestre.

En estos últimos meses, el banco ejecutó varias operaciones de calado, como la venta de su filial polaca a Erste Group por 7.000 millones, con 2.000 millones en plusvalías. Esto le permitió elevar su promesa de reparto a los accionistas a más de esos 10.000 millones, así como adelantarla a principios de 2026, al usar la mitad del dinero obtenido por la transacción en Polonia para ejecutar una recompra de 3.200 millones. El resto del dinero percibido por ese movimiento lo dedicó a la adquisición de TSB, la filial del Sabadell en el Reino Unido, por 3.100 millones de euros, la otra gran operación financiera en lo que va de 2025. Paralelamente, el banco anunció la celebración de un *investors day* en Londres en febrero de 2026 para presentar su nuevo plan estratégico.

Pese a los recortes en los tipos de interés que se aplicaron durante el último ejercicio en Europa, el banco exhibe fortaleza en los ingresos. El margen de interés cedió un 3%, hasta los 22.716 millones. Las comisiones, en cambio, subieron otro 3%, hasta 6.684 millones. Los ingresos totales, por tanto, se mantuvieron planos en los 31.010 millones, así como los costes, que se quedaron en 12.865 millones. La rentabilidad se elevó hasta el 16%, mientras la eficiencia mejoró hasta el 41,5%. En cuanto a la solvencia, la ratio de capital CET 1 fully loaded se situó en el 13%. La morosidad siguió cayendo hasta el 2,91%, con 3.000 millones en dotaciones (6.100 millones en el semestre) y una mejora del coste de riesgo hasta el 1,14%.

Destacó el tirón del negocio en España, con una mejora del beneficio del 28%, hasta 2.258 millones. El margen de interés cedió un 1,9%, que se compensó por una mejora de las comisiones del 1,3%. La rentabilidad de la enseña en el país escaló hasta el 25%.

Ayer durante la presentación de los resultados, de los que informan todos los diarios, Héctor Grisi, consejero delegado del Santander declaró: “TSB nos viene como anillo al dedo”. El directivo apuntó la alta complementariedad de ambos negocios, si bien dejó la puerta abierta tanto a una reducción de la plantilla del banco que adquieren como a eliminar la marca en ese país. El banco prevé 400 millones de libras en sinergias.

(Cinco Días. Primera página. Página 7)

FITCH RATINGS: “EL PLAN DE NEGOCIO DE SABADELL ES CREÍBLE”

Fitch Ratings avala el plan estratégico presentado por Banco Sabadell. Según la agencia de calificación de riesgos es “ambicioso, pero creíble”. Se trata de un plan de crecimiento en España, tras el acuerdo de venta de TSB a Santander firmado hace unas semanas, que se materializará en el primer trimestre de 2026. Reino Unido aporta hoy alrededor del 15% del beneficio al grupo.

“El plan contempla un crecimiento continuo del volumen de negocio, con una cartera de préstamos que aumenta a una tasa de crecimiento anual compuesta de un dígito medio y con pequeñas ganancias de cuota de mercado, principalmente en financiación al consumo y banca de empresas”, señala la nota publicada ayer. Para lograrlo, Sabadell apostará por un mayor enfoque en el negocio de pagos, seguros y fondos de inversión. “El dinamismo de Sabadell continúa beneficiándose de un entorno operativo resiliente en España [en referencia al crecimiento económico del país, el mayor de la zona euro], y de un aumento del volumen de negocio. La calidad de los activos también se ha fortalecido, ya que el banco ha registrado nuevos descensos en los préstamos dudosos y en las provisiones”, señala.

Al operar únicamente en España, todo su negocio tendrá que convivir con un escenario de tipos de interés bajos (2%). Sin embargo, la agencia de afirma que este efecto debería compensarse con un aumento del volumen de negocio y con la reducción de los costes de financiación. A esto se unirá, añade, una previsible mayor generación de comisiones por venta de productos, como fondos de inversión y seguros, y unas provisiones por deterioro de préstamos estructuralmente más bajas.

De cara a la doble junta de accionistas que celebrará Sabadell el 6 de agosto, el proxy español Corporance ha emitido una recomendación de voto favorable, tanto para la venta de TSB como para el reparto de un dividendo extraordinario de 2.500 millones de euros. Esta recomendación se une a la que ya han emitido los dos mayores asesores de voto del mundo para institucionales: Glass Lewis e ISS.

En el suplemento *Directivos en verano*, *Expansión* publica el reportaje “Sabadell quiere ser un banco más pequeño, pero más rentable”, en el que se comenta que la decisión de vender TSB, pendiente de ser aprobada por la junta de accionistas del próximo 6 de agosto, simplifica el modelo de negocio de la entidad al concentrarse casi de manera exclusiva (mantiene una filial en México de pequeño tamaño) en la economía española, lo que significa que, al igual que al resto de entidades locales, en la medida en que la economía nacional siga yendo bien también debería irle así al banco catalán.

Por otra parte, el diario económico *Cinco Días* publica un artículo de opinión de Carlos Balado, profesor de OBS Business School y director de Eurocofín, quien valora que “la venta de TSB, es peor para el accionista del Sabadell que para BBVA”.

(Expansión. Página 17. 2 columnas)

EL BANCO DE ESPAÑA REDUCE EL COLCHÓN SISTÉMICO A BBVA PARA 2026

El Banco de España alivia la hucha de capital exigible a BBVA para 2026 por ser una entidad sistémica en plena opa al Sabadell. El banco vasco deberá tener para entonces un colchón macroprudencial del 0,75% por su consideración de entidad de importancia sistémica (OEIS) o too big to fail, inferior al 1% exigido en los últimos dos años, y recuperando así el vigente entre 2019 y 2023.

La asignación de este buffer, que se suma a los requerimientos fijados por el Banco Central Europeo (BCE), se establece en función de parámetros técnicos como su tamaño, complejidad o importancia e interconexión dentro del mercado financiero doméstico. Su ajuste responde, en este caso a un descenso del balance entre 2023 y 2024, sin que suponga un cambio significativo sobre su grado de sistemicidad, del modelo de negocio o del perfil de riesgo. A efectos prácticos, implicaría que la exigencia regulatoria bajaría en alrededor de 1.000 millones de euros el próximo año tomando de base para el cálculo los 395.351 millones en activos ponderados por riesgos (APRs) que tenía al cierre de marzo pasado. El colchón macroprudencial forma parte de los ratios que deben atender todos los años los bancos de manera individual.

Para 2025, el grupo vasco debe mantener un mínimo del 9,13% en ratio de solvencia CET1, incluyendo las exigencias del BCE y el colchón fijado por el Banco de España. Sin embargo, es usual que las entidades se autoimpongan objetivos internos mucho más ambiciosos y los excedan. El de BBVA es conservar el ratio en un umbral entre el 11,5% y 12% a nivel consolidado, y en marzo alcanzaba el 13,09%.

Información también en *Expansión*.

(El Economista. Primera página. Página 7)

CAIXABANK, BBVA, SANTANDER Y SABADELL LLEVAN EL 'IMPUESTAZO' A LOS TRIBUNALES TRAS EL PAGO DE JUNIO

Los bancos, a nivel individual, abren la batalla judicial contra el Gobierno por el impuesto al sector. CaixaBank, BBVA, Banco Santander y Banco Sabadell, las cuatro mayores entidades del país, han llevado el tributo a los tribunales después de hacer el primer pago fraccionado el pasado mes de junio. En la banca mediana, Unicaja también ha presentado recurso.

(ABC. Página 25. Media página)

MYINVESTOR, TRIODOS Y MEDIOLANUM SON LOS QUE RECIBEN MÁS RECLAMACIONES

El supervisor del mercado recibió el año pasado 1.034 reclamaciones y tramitó un total de 759 escritos de inversores con quejas sobre entidades financieras y los productos que comercializan, un 14,3% menos que un año. Las entidades de crédito y en especial los bancos centran la mayor parte de las quejas que se centran, en un 20%, en la información recibida una vez se ha adquirido un producto financiero, y en las comisiones cobradas por la entidad (19,5%). Por entidades, 15 de ellas acumulan el 89,3% de los pronunciamientos emitidos por el

supervisor y son las de mayor tamaño, CaixaBank, Santander y BBVA, las que concentran un mayor número de reclamaciones resueltas. Si bien, si se tienen en cuenta los activos totales que maneja cada entidad, MyInvestor, Triodos Bank, Mediolanum, Deutsche Bank e ING son las que acumulan más quejas en 2024, un listado al que se han incorporado este año las tres últimas y han salido Singular Bank, Renta 4 y Unicaja.

La Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) desvela también que a lo largo del ejercicio un 39,1% de las reclamaciones tramitadas finalizaron en un informe favorable para el reclamante. Dentro de ese porcentaje, y a pesar de que los pronunciamientos del regulador no son vinculantes, logró que la aceptación de sus conclusiones y la posterior rectificación del problema por parte de la entidad reclamada se elevara hasta el 80,5%. Además, apunta que solo 58 reclamaciones en las que el cliente a juicio del supervisor tenía razón, quedaron sin resolverse.

(Cinco Días. Página 17. 2 columnas)

POWELL MANTIENE LOS TIPOS EN EE UU PESE A LAS PRESIONES DE TRUMP

No hubo sorpresa en el fondo del asunto: la Reserva Federal (Fed) y su presidente, Jerome Powell, cumplieron con la previsión y no tocaron los tipos de interés, que quedan –pese a la insistencia y a las presiones del presidente de Estados Unidos, Donald Trump– como estaban: en el rango entre 4,25%-4,50%.

La noticia saltó por otro lado, con el histórico voto en contra de dos de los gobernadores con capacidad para decidir sobre el precio del dinero. Tanto Chris Waller –tal vez para congraciarse con Trump, que anda buscando sustituto para el puesto cuando Powell lo deje en mayo de 2026– como Michelle Bowman marcaron época al convertir la reunión de esta semana en la primera en 32 años en la que el presidente de la Fed cosechó dos noes. “Ambos”, se puede leer en el comunicado posterior a la reunión de junio del Comité Federal de Mercado Abierto (FOMC son sus siglas en inglés), “prefirieron bajar un cuarto de punto los tipos de interés”. Esa frase es el único cambio en la decisión de la Fed con respecto al texto publicado en mayo. Información también en *Expansión*, *El Economista*, *El País*, *La Vanguardia*, *ABC* y *El Mundo*.

(Cinco Días. Primera página. Página 14)