

RESUMEN DE PRENSA DEL 9 Y 10 DE MAYO DE 2026

MERCADO HIPOTECARIO

LA BANCA CIERRA EL GRIFO: LAS HIPOTECAS POR DEBAJO DEL 3%, SOLO PARA CLIENTES SELECCIONADOS

La banca española da por finalizada la guerra hipotecaria. Las entidades financieras han dejado atrás la agresividad comercial en la que habían competido en los últimos meses: tipos de interés ultrabajos en los préstamos para adquirir vivienda con el objetivo de ganar clientes. Las amenazas de inflación por el aumento de precios derivado del conflicto en Oriente Próximo y unos márgenes más estrechos han llevado a las entidades a replegar posiciones. Pero los hogares que estén pensando en hipotecarse todavía pueden encontrar tipos de interés por debajo del 3%, si cumplen con el perfil.

“La guerra hipotecaria generalizada ha terminado. La competencia no desaparece, pero deja de ser una pelea abierta por precio. En las últimas semanas se aprecia un giro al alza en el precio de las hipotecas, aunque no hablamos todavía de un encarecimiento abrupto ni homogéneo para todos los tipos de clientes. Los movimientos iniciales mueven entre 0,15 y 0,2 puntos porcentuales en las ofertas más sensibles, especialmente en los perfiles que no son excelentes”, explica Pablo Vega, experto en finanzas del comparador hipotecario Roams.

El encarecimiento del mercado hipotecario en los últimos meses es un hecho. Según las últimas cifras disponibles que ofrece el Banco Central Europeo (BCE), el precio medio de las hipotecas en España se situó en el 2,75% en febrero, el nivel más alto desde abril del año pasado. El contexto macroeconómico ayuda a entender este punto de inflexión. A comienzos de año, el mercado descontaba posibles bajadas de tipos por parte del BCE. En la lógica empresarial bancaria, si los tipos de interés del futuro van a ser más bajos de lo que están ahora, se pueden realizar ofertas más agresivas. Sin embargo, el conflicto en Oriente Próximo ha reactivado los temores inflacionistas. El mercado contempla incluso nuevas subidas de tipos, en lugar de recortes. Eso implica que, si las tasas en el futuro serán más altas, los bancos replieguen las armas con las que competían hasta ahora para ser más prudentes ante un escenario más complejo. Sobre todo, en las ofertas a tipo fijo. El euríbor, el índice al que están referenciadas la inmensa mayoría de las hipotecas variables, también refleja ese cambio de tendencia. En enero cerró en el 2,25% y en abril escaló hasta el 2,75%.

Una comparativa entre los precios de septiembre de 2025 con los actuales muestra que entidades como Santander, Bankinter, BBVA, Openbank o Unicaja han subido los precios entre 0,3 y 0,6 puntos porcentuales en sus hipotecas a tipo fijo, las más demandadas, incluso cumpliendo todos los requisitos de vinculación. En estos momentos, las mejores propuestas son las de Banca March (3,01% cumpliendo todos los requisitos), Ibercaja (3,25%) y Kutxabank (3,42%). No obstante, hay que tener en cuenta que los precios que muestran las entidades en sus páginas web son orientativos: el tipo de interés final que ofrecen a cada cliente varía en función del perfil financiero, en el que se tiene en cuenta el precio del inmueble, el ahorro

disponible, la capacidad financiera y la solvencia. Y aquí los expertos financieros y los propios bancos explican que todavía hay oportunidades.

La mayor prudencia de la banca no significa que las hipotecas hayan dejado de ser atractivas o que el crédito se esté cerrando. “No estamos viendo una subida relevante de tipos, sino un mayor foco en la solvencia, estabilidad laboral y capacidad de ahorro. Los bancos están siendo más selectivos, no necesariamente más caros. Antes era una guerra abierta de precios ahora es una guerra de segmentación. Los bancos ya no bajan precios para todo el mundo, afinan mucho más el perfil que quieren captar. Para estos perfiles concretos siguen ofreciendo condiciones muy agresivas. La clave hoy no es encontrar el mejor banco, sino el banco que quiere tu perfil en este momento”, explica Ricard Garriga, consejero delegado y cofundador de Trioteca.

En ese sentido, las fuentes bancarias consultadas coinciden en el diagnóstico. Aunque algunos bancos, como Bankinter o el BBVA, han asegurado públicamente que se han retirado de la guerra hipotecaria al considerar que las ofertas ultrabajas no tenían sentido, otros bancos están aprovechando para ofrecer tipos todavía bajos para captar perfiles solventes.

Pese al cambio de ciclo, los expertos no consideran que sea un mal momento para hipotecarse. De hecho, más allá de los precios, apuntan que el principal desafío al que se enfrentan quienes estén pensando en adquirir una vivienda es el encarecimiento de los inmuebles. La escasez de oferta en las grandes ciudades y el fuerte aumento de precios elevan el importe medio de las operaciones y obligan a las familias a aportar cada vez más ahorro previo para poder acceder a una hipoteca en buenas condiciones.

(Cinco Días. Primera página. Páginas 16 y 17. Editorial en página 2)

SANTANDER, UNICAJA Y CAIXABANK ABANDERAN LA APUESTA HIPOTECARIA

El mercado hipotecario divide a la banca en España. Algunas entidades se tientan la ropa a la hora aprobar créditos para la compra de vivienda y otras, por el contrario, están dando impulso a este área de actividad, confiadas en que las condiciones que ofrecen no condenarán la rentabilidad. Santander, Unicaja y Caixa Bank abanderan este último grupo.

El Santander sobresale en el sector con un rebote del 44% de las nuevas formalizaciones en el primer trimestre. En contraste con la estrategia que defendía el año pasado, ha intensificado la producción hipotecaria en España en el arranque de 2026, a la vista de que vuelve a ser “un buen negocio”, según afirmó el consejero delegado, Héctor Grisi, en la presentación de los resultados. “El tipo de interés medio de la nueva concesión está en el 2,8%”, aseguró el directivo, que apeló además a la vocación de dar servicio a los clientes que solicitan este producto. “Estamos totalmente abiertos y dando hipotecas en España”, resaltó.

También Unicaja pisa el acelerador en este tipo de crédito en el primer cuarto del año. Con 913 millones de euros canalizados a través de nuevos préstamos inmobiliarios a particulares, aumenta casi un 28% esta partida respecto a idéntico periodo de 2025. A pesar de que la entidad asegura que sigue conservando “una política prudente en la concesión de hipotecas”,

da un salto importante en esta categoría de financiación, en coherencia con los planes del equipo directivo, que busca alcanzar una cuota del 6% del mercado hipotecario a medio plazo.

CaixaBank tampoco se apea de la apuesta por el crédito para la compra de vivienda. Aunque el consejero delegado, Gonzalo Gortázar, prevé una ralentización del crecimiento en este área en los próximos trimestres, de enero a marzo el grupo registró un 12% más de nueva producción de hipotecas (143.304 millones de euros). Y en una proporción idéntica se incrementaron también las formalizaciones de Kutxabank.

Santander, Unicaja, CaixaBank y Kutxabank se anotan, por tanto, crecimientos de doble dígito en este apartado clave para el sector y alrededor del que pivota buena parte de los ingresos por intereses.

(Expansión. Página 17. 5 columnas)

MERCADO INMOBILIARIO

LA VIVIENDA DUPLICA SU PRECIO EN CIEN MUNICIPIOS DESDE 2019

Un centenar de municipios de España, de mayor o menor tamaño, diseminados por todo el país, pero casi todos en la costa y en torno a grandes ciudades, han visto cómo los precios de la vivienda se duplicaban, e incluso triplicaban o cuadruplicaban en los últimos años, con subidas muy por encima de las capitales más cercanas. Con ello, el precio del metro cuadrado, que en muchas de estas localidades rondaba los 1.000 euros hace unos años, alcanza ya los 3.000 o 4.000 euros, con lo que se sitúa ya en cifras en el entorno de los distritos más asequibles de Madrid o Barcelona.

En este extenso reportaje se expone que la mancha de aceite del mercado inmobiliario se extiende mucho más allá de las grandes ciudades. El fuerte crecimiento de los precios de la vivienda, provocado por el desequilibrio entre la oferta y la demanda, que comenzó en las grandes ciudades y las zonas turísticas, se está trasladando cada vez con más fuerza a los pequeños municipios de su entorno, especialmente en torno a capitales con fuertes incrementos, como Alicante, Málaga, Valencia, Palma de Mallorca, Murcia o Barcelona. De hecho, en muchos casos el alza de las pequeñas localidades supera con creces la de sus respectivas capitales de provincia.

Más de un centenar de municipios han visto cómo sus precios se duplicaban, o casi, en los últimos siete años, de acuerdo con datos del portal inmobiliario Fotocasa. Unos incrementos que se deben, en gran medida, a que, una vez que los precios se han disparado en determinadas capitales, la demanda ha buscado refugio en los pequeños municipios cercanos, provocando un fuerte desequilibrio entre la oferta y la demanda que ha disparado los precios. Además, la llegada de nuevos residentes con un poder adquisitivo más elevado ha dado alas a los servicios en estas zonas, provocando el desarrollo de nuevas promociones con calidades más elevadas, lo que, a su vez, junto con las subidas de costes de construcción, ha provocado mayores subidas de precios.

Alicante es la provincia que lidera este aumento de los precios en el residencial, donde muchas familias se han desplazado a pequeños municipios para huir del fuerte incremento de precios en la capital, que registra un alza del 84% entre marzo de 2019 y marzo de 2026, algo que se suma al atractivo precio de muchas localidades de la costa tanto para jubilados nacionales y extranjeros como para teletrabajadores. Así, Algorfa y El Verger han visto como sus precios cuadruplicaban en los últimos siete años, pasando de 870 y 1.026 euros por metro cuadrado, respectivamente, a 3.406 y 3.950 euros por metro cuadrado, mientras que en Dolores, La Nucia y Pedreguer se triplicaban, seguidos de Monforte del Cid, Pilar de la Horadada, Mutxamel, L'Alfàs del Pi, Villajoyosa, Benissa, Calpe, Guardamar del Segura, Torrevieja, Denia, Orihuela o Pego, todos ellos con incrementos que superan o rozan el 100% a lo largo del periodo. En total, Alicante concentra una veintena de municipios con las mayores subidas de precios de toda España.

Este patrón se repite en otras provincias, todas de costa. Se refieren datos de municipios de Valencia, Málaga, Baleares, Granada y Murcia. Además, hay numerosas localidades con los precios disparados repartidas en numerosas provincias, la mayor parte en la costa o cerca de ella, señalando municipios de Cantabria, Santa Cruz de Tenerife, Almería, Lleida, Castellón, Tarragona, A Coruña, Las Palmas, Pontevedra y Huelva. El hecho de que este avance se concentre en las localidades costeras se debe a su triple atractivo para la demanda, ya que el crecimiento del turismo atrae a personas para trabajar en este sector lo que, junto con los teletrabajadores y jubilados que acuden para abaratar los costes de alojamiento y mejorar su poder adquisitivo. Sin embargo, todo ello ha provocado que muchas localidades bastante asequibles hace apenas unos años hayan disparado sus precios al nivel de las grandes urbes.

(Expansión. Páginas 22 y 23)

EL PLURIEMPLEO ALCANZA MÁXIMOS CON LA CRISIS DE LA VIVIENDA DE FONDO

El pluriempleo ha ido subiendo en la última década hasta alcanzar niveles máximos en España. En la última Encuesta de Población Activa (EPA) publicada por el Instituto Nacional de Estadística (INE) para el primer trimestre del 2026, 611.600 personas contaban con un segundo empleo para complementar sus ingresos. Son un 44,6% más que hace diez años y más del doble que en el 2002, cuando empieza la serie histórica. Pese a este crecimiento, representan una fracción pequeña del mercado de trabajo español, en niveles récord de empleo. Los pluriempleados son el 2,7% de los ocupados, un porcentaje menor que el 4,1% de la media europea (con datos de 2025) El repunte del pluriempleo en España no se puede entender sin otra realidad: la de las jornadas parciales. Según la EPA, un 13,6% de los ocupados tiene un contrato de este tipo. A principios de año eran algo más de tres millones de personas, en comparación con los 19,2 millones que trabajan a tiempo completo.

“Muchas personas suman dos trabajos a tiempo parcial no deseados. La segunda jornada les sirve para complementar el sueldo, algo frecuente en la hostelería y los servicios en general. También hay quien ya trabaja a tiempo completo, pero añade otro empleo de fin de semana porque está en un sector de cara al público donde faltan trabajadores”, expone el catedrático de Economía Aplicada de la Universidad de Barcelona (UB) Raúl Ramos. El catedrático de Derecho Laboral de la UB Jordi Garcia recuerda que el fenómeno no es nuevo: “A principios de

los años 70 había muchas personas con dos o tres trabajos. En ese momento era un problema de salarios muy bajos, mientras que ahora vemos un efecto más complejo. Pueden ser los sueldos, pero también que hay más contratos a tiempo parcial y fijos discontinuos que obligan a coger un segundo empleo”, dice este experto, que lo atribuye en parte a los vacíos que dejó la última reforma laboral de 2021.

Para los sindicatos, que el Primero de Mayo volvieron a sumar el problema de la vivienda a sus demandas laborales, la emergencia habitacional también se esconde detrás del pluriempleo. “Que tu sueldo sea suficiente depende de los costes que tengas y la vivienda se ha encarecido enormemente. Muchas personas con un empleo principal ya no llegan a pagar el alquiler o la cuota de su hipoteca”, reivindica Albert Ferrer, responsable de Mercado de Trabajo y Economía de CC.OO. de Catalunya. Además, el secretario de Acción Sindical de la UGT en Catalunya, Oscar Riu, incide en que las condiciones de los contratos de y los préstamos hipotecarios muy a menudo dejan fuera a las personas que no cuentan con una jornada completa. Los mensajes de ambos recalcan la idea de que tener un empleo no es garantía de salir de la precariedad. Según Eurostat, con datos del 2024, el 11,2% de los trabajadores españoles viven en riesgo de pobreza, el tercer peor dato de la Unión Europea.

(La Vanguardia. Páginas 88 y 89. Domingo 10)

MONCLOA PLANES MEDIDAS DE VIVIENDA POR REAL DECRETO PARA BURLAR AL CONGRESO

La vivienda se ha convertido en el principal problema para los españoles y, por extensión, para el Gobierno. La incapacidad del Ejecutivo para dar respuesta a una ciudadanía que ve sus expectativas insatisfechas por la imposibilidad de acceder a ella a un precio asequible ha quedado ya de manifiesto, se considera en este artículo, en el que se comenta que tras no aprobarse en el Congreso el decreto ley para activar una prórroga de los alquileres, la presión sobre Isabel Rodríguez, titular del Ministerio de Vivienda, se acrecienta y, según informa, en la Moncloa están trabajando ya para impulsar medidas que no tengan que pasar por el Congreso.

(ABC. Páginas 12 y 13. Domingo 10)

VIVIENDA: PROPAGANDA ANTES QUE SOLUCIONES

Tribuna firmada por el economista Juan Ramón Rallo, quien dice que “el Gobierno ya ha lanzado la consigna para eximirse de cualquier responsabilidad en la crisis de acceso a la vivienda que sufre España: si usted no es capaz de conformar un hogar, no culpe a quienes gobiernan desde 2018, sino a los malvados especuladores que acaparan pisos para enriquecerse a su costa. Esa es la narrativa que tanto Sánchez, como su ministra de Vivienda o incluso RTVE están repitiendo machaconamente desde hace semanas: no para buscar soluciones, sino chivos expiatorios”

(ABC. Página 30. 1 columna. Sábado 9)

600.000 CATALANES COBRAN 924 EUROS AL MES EN ALQUILERES

Un total de 594.122 catalanes han declarado ingresos brutos provenientes del alquiler de inmuebles, lo que equivale al 14,2 % de los declarantes, y han recibido de media 11.085 euros anuales, 924 euros cada mes. Así lo recogen los últimos datos fiscales disponibles del impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF) de la Agencia Tributaria, referentes al año 2023.

(La Vanguardia. Página 95. Breve. Domingo 10)

FINANZAS

CÉSAR GONZÁLEZ-BUENO EXCONSEJERO DELEGADO DEL BANCO SABADELL: “SIEMPRE TUVIMOS LA INFORMACIÓN BUENA, NO LO QUE QUERÍAMOS OÍR”

El Banco Sabadell cierra su semana intensa: caída interanual del 29,1% del beneficio, junta de accionistas y nuevo consejero delegado, Marc Armengol. Su predecesor, César González-Bueno, se va dejando una entidad más pequeña, sin la filial británica TSB vendida al Santander, y tras sortear la opa hostil que lanzó el BBVA.

A la pregunta de si le hubiera gustado despedirse con unos mejores resultados, contesta; “Los resultados son buenísimos, y la prueba es la reacción de la cotización. No puedo estar más satisfecho de que en los últimos cinco años el valor para el accionista se haya multiplicado por doce. Y, si lo mides desde el principio de la opa, se ha multiplicado por 2,2, mientras que el aumento de la del BBVA se ha quedado en 1,9. Desde finales del 2020, la banca europea ha multiplicado por cinco su valor, la española por seis; y nosotros, en el Sabadell, por doce. Lo hemos hecho algo mejor”, afirma.

Comenta que “hay muchos directivos que escuchan, pero lo difícil es crear el entorno para que la gente te hable. En el Sabadell hemos sabido estar muy próximos a la realidad, y eso ha sido tremendamente útil durante la opa y para la transformación del banco. Tuvimos siempre la información buena: no lo que queríamos oír, sino lo que realmente pasaba”,

Tras su marcha dice “tengo la sensación de ciclo cumplido. Vienen cambios enormes en la banca, hay que volver a inventar el modelo y yo ya lo he hecho suficientes veces. He disfrutado mucho, pero tengo la sensación de deber cumplido y ahí afuera hay cosas que me atraen”.

Recientemente, González-Bueno comentó que la concentración bancaria no solo no es mala, sino que puede ser deseable. Y a la cuestión de si las fusiones son buenas siempre contesta: “En absoluto. Pero esto es como las 7 y media en las cartas: no llegar es malo, pasarse es peor porque te cargas la competencia. Y entonces te cargas la financiación y el tejido empresarial, que es fundamentalmente de pymes en España. “Lo que digo es que el resto de los bancos que no son los tres grandes (Santander, CaixaBank y BBVA) tienen una especialización territorial y por áreas de negocio, y por lo tanto hay complementariedad. Si te imaginas una fusión de cualquiera con cualquiera, no se plantean problemas de competencia porque no se llega a dominar el mercado en ninguna situación. Entonces, se puede aspirar a tener más tamaño y ganar eficiencia sin afectar al bien superior que es la competencia”. Apunta que podría haber

una fusión bancaria en España “pero no tiene que haberla porque ahora mismo todas las entidades son rentables y generan capital” .

Entrevista publicada también en *El País*, También en las ediciones del sábado de *La Vanguardia* y *ABC* se publican entrevistas con González-Bueno.

(Cinco Días. Primera página. Páginas 6 y 7)

SABADELL ELEVA LAS COMISIONES A LOS CLIENTES MENOS VINCULADOS

Sabadell elevará las comisiones que cobra a los clientes menos fidelizados de la Cuenta Sabadell, su producto estándar en el segmento de Particulares. La cuenta fue lanzada en 2022 y su comisión de mantenimiento no había variado desde entonces. El producto está dirigido a clientes actuales y nuevos y permite la operativa en oficinas.

Hasta ahora, los clientes de la Cuenta Sabadell abonaban una comisión de 0 euros, 10 euros, 20 euros o 60 euros al trimestre en función de su nivel de vinculación. Ahora, sin embargo, Sabadell ha decidido elevar las tasas intermedias de 10 y 20 euros hasta 20 y 30 euros al trimestre (80 y 120 euros al año). El cargo tope se mantiene en 60 euros cada tres meses (240 euros al año). Sabadell también ha introducido una penalización que se aplicará si la cuenta queda en descubierto incluso un único día. De darse este escenario, el cliente que está exento del pago de comisiones abonará un cargo de 30 euros ese trimestre.

(Expansión. Página 18. 2 columnas)

BBVA CREA UN COLCHÓN DE 100 MILLONES POR LA GUERRA EN IRÁN

BBVA ha elevado las provisiones en 98 millones para cubrir su balance del impacto de un posible alargamiento del conflicto en Oriente Medio. La mitad de ese colchón corresponde a Turquía, por su proximidad a Irán, y a España, por ser el mayor mercado del grupo. La normativa bancaria obliga al sector a hacer ajustes de sus modelos macroeconómicos ante aumentos importantes de riesgo geopolítico por motivos de prudencia.

La cúpula de BBVA asegura que no ha detectado ningún impacto negativo provocado por la guerra en la actividad de sus empresas clientes, pero ha decidido proteger el balance con una bolsa de provisiones adicionales por razones de cautela, particularmente ante un posible alargamiento del conflicto bélico. Si las cosas empeoran, ese colchón de 98 millones podría ir engordando, aunque no es su escenario central. Estrictamente hablando, no se trata de una revisión a la baja de las estimaciones macroeconómicas sino de un ajuste del modelo para capturar riesgos sobrevenidos que el modelo empleado no captura por sí mismo.

(Expansión. Página 18. 3 columnas)

EL SANTANDER, FIRME EN LA SENDA PARA CUMPLIR OBJETIVOS EN UN AÑO DESAFIANTE

Las acciones del Santander cotizaban en máximos de enero de 2020, por encima de los 11 euros, el 25 de febrero, horas antes de que comenzara el ataque de EE UU e Israel sobre Irán que ha desatado una enorme crisis energética y sacudido los mercados mundiales. El valor llegó a corregir más del 17%, hasta los mínimos alcanzados en marzo, en sintonía con un descenso bursátil generalizado, pero ha ido remontando hasta reducir la pérdida al 5%. La presentación de resultados del pasado 29 de abril ha contribuido a ello y, si bien la acción no recibió con euforia las cifras –encajó ese día un alza del 0,82%–, el mercado ha valorado la solidez de las cuentas del primer trimestre. La entidad no modificó previsiones, pero los analistas ven bien encaminado el ejercicio para alcanzar los objetivos previstos pese a las crecientes incertidumbres y a la espera de que el Santander siga avanzando en el cambio de perfil del grupo, una vez cerrada la compra del británico TSB y a la espera de formalizar la compra del estadounidense Webster.

La entidad registró entre enero y marzo de este año su mayor beneficio trimestral de todos los tiempos, de 5.422 millones de euros, lo que supone un alza del 60%. El resultado récord se explica en gran parte porque recoge la plusvalía de 1.900 millones de la venta del 49% de su filial en Polonia, sin las que el beneficio queda en los 3.560 millones, el 12% más. “Las tendencias del primer trimestre han sido sólidas en todos los ámbitos para el Santander. Consideramos que la entidad va por buen camino para cumplir las previsiones para el ejercicio 2026”, señala Jefferies, que mantiene su recomendación de compra. Tras la presentación de resultados, el consejo de compra es ampliamente mayoritario entre los analistas, con un 77,8%, frente a un 18,5% de recomendaciones de mantener y un único consejo de venta –de Alphavalue–, según recoge el consenso de Bloomberg.

Los analistas coinciden en la solidez de los resultados trimestrales presentados por el Santander, que deberían servir para sostener el avance de la cotización en Bolsa. El actual entorno de incertidumbre a causa de la guerra de Irán no es el más propicio para el negocio bancario y la concesión de crédito, cuando planea el riesgo de que si se alarga el conflicto lo que ahora es un shock energético –con déficit de suministro y precios disparados del petróleo y de los combustibles– derive en una recesión económica. Los bancos ya encajaron el shock energético de 2022 con la guerra de Ucrania y salieron bien parados en sus cuentas de resultados gracias a las fuertes subidas de tipos que adoptó el BCE. Ahora no se espera una espiral de alzas de tipos como entonces, si bien el mercado sí avanza al menos dos aumentos del precio del dinero en la zona euro este año. Con tipos más altos, engorda el margen de negocio de los bancos, aunque si la economía se contrae, también lo hará la piedra angular del negocio bancario, el crédito.

(Cinco Días. Página 20)

LA BANCA COTIZADA EN ESPAÑA GANA 4.539 MILLONES

Los seis bancos españoles que cotizan en bolsa obtuvieron un beneficio neto de 4.539 millones de euros por su negocio en España en el primer trimestre del año, lo que representa un 5,8% más que en el mismo periodo del año anterior, según un informe de la consultora Neovantas.

La firma advierte de que empiezan a apreciarse “diferencias en la situación y actuación” entre entidades, lo que plantea interrogantes sobre la resiliencia de del sector ante la incertidumbre actual.

(Expansión. Página 17. 1 columnas)

BANCO A BANCO: QUÉ DIVIDENDOS PAGARÁN A SUS ACCIONISTAS ESTE AÑO Y EL PRÓXIMO

Una vez que todos los bancos españoles han presentado sus resultados del primer trimestre, toca hacer balance de cómo han sido estos primeros meses de 2026 para la industria y, sobre todo, lo que se espera de ella de cara a los próximos meses. La banca española ha vuelto a lograr un trimestre récord de beneficios gracias, sobre todo, al incremento de los volúmenes de crédito y a la contención de los costes del pasivo. El beneficio conjunto del Santander, BBVA, CaixaBank, Sabadell, Bankinter y Unicaja superó durante el primer trimestre del año los 10.815 millones de euros, lo que supone un aumento del 27,42% interanual frente a los 8.345 millones anotados un año antes y rebasa los 10.100 millones proyectados por el consenso de analistas de Bloomberg.

Y esta buena salud mostrada permite, por tanto, a la industria, mantener su hoja de ruta en cuanto a la política de dividendos. En general, la rentabilidad por dividendo del sector se había recortado bastante en los últimos meses a causa de la fuerte revalorización en bolsa del sectorial, que entre 2024 y 2025 se ha disparado más de un 160%. Así, en 2025 el dividendo medio de los bancos españoles se quedó en el 3,36%, más de 2 puntos porcentuales por debajo del año anterior pese a repartir una mayor cantidad en términos absolutos. El consenso de analistas que recoge FactSet prevé que este año el retorno vuelva a elevarse hasta el 4,9% mientras que para el siguiente ejercicio se ampliará hasta el 5,3% sobre los precios actuales. En este extenso trabajo se aborda qué bancos españoles son los que ofrecen más rentabilidad con su dividendo.

(El Economista. Suplemento Ecobolsa. Página 11)

JOSÉ SEVILLA, PRESIDENTE DE UNICAJA: “LOS BANCOS TENEMOS QUE COOPERAR PARA HACER FRENTE A LOS CIBERATAQUES”

El presidente de Unicaja, José Sevilla, instó el pasado viernes a reforzar la cooperación entre las empresas europeas, y específicamente también entre los bancos, para trabajar unidos en el reto de proteger la seguridad de la información de los ciudadanos ante la multiplicación y sofisticación de los ciberataques. “En Europa estamos en una situación de una cierta vulnerabilidad con los nuevos desarrollos tecnológicos. Lo hemos visto con la última novedad de la inteligencia artificial de Antropic, cuyas capacidades empiezan a conocer algunas empresas estadounidenses mientras ninguna europea ha tenido acceso por ahora. Por tanto, las compañías debemos cooperar ante el reto de la ciberseguridad”, señaló el directivo durante su intervención en el XII Foro de Megatendencias organizado por elEconomista.es.

El último modelo de IA de Antropic, Mythos, ha provocado una fuerte alerta entre las corporaciones por su capacidad de rastrear brechas de seguridad en los sistemas desconocidas

para las compañías, ante el daño potencial que podría causar si cae en malas manos. El problema con esta tecnología es que, por el momento, solo han tenido acceso a ellas empresas y bancos de EEUU y ninguno europeo, deslizó, urgiendo a reaccionar en Europa dado el complejo panorama geoestratégico actual.

La sofisticación de los ciberataques está llevando a que las entidades financieras refuercen su resiliencia y sus sistemas de protección frente a amenazas digitales cada vez más avanzadas. “Esto tiene que llevarnos de la reflexión a la ocupación”, resumió Sevilla, quien defendió una mayor cooperación europea para blindar infraestructuras y datos sensibles.

(El Economista. Página 7)

ESCRIVÁ PIDE MÁS CIBERSEGURIDAD FINANCIERA ANTE LA IA

El gobernador del Banco de España, José Luis Escrivá, reclamó ayer un mayor esfuerzo para garantizar la ciberseguridad en las infraestructuras financieras ante el avance de la inteligencia artificial (IA).

Durante su discurso de clausura del I Latam Economic Forum celebrado en Roda de Bará (Tarragona), Escrivá alertó de que estamos ante una ola de cambio tecnológico “sin precedente” que está redefiniendo el tejido de las economías y los sistemas de pago en el planeta, pero que también trae consigo nuevos riesgos. “Los recientes desarrollos en IA nos obligan a reevaluar la solidez de nuestra infraestructura financiera y nuestra ciberseguridad”, aseguró.

Junto a la disrupción de la IA, Escrivá se refirió a la remodelación geopolítica en la que está sumido el planeta. “Nuestros debates han puesto de relieve un rasgo definitorio del entorno actual: estamos operando en un mundo que pasa gradualmente de la cooperación multilateral a un entorno en el que las herramientas económicas y financieras se utilizan cada vez más como instrumentos de presión”, explicó como resumen de un foro a puerta cerrada con los gobernadores de los bancos centrales de Latinoamérica, España y Portugal.

(La Vanguardia. Página 92. 2 medias columnas. Domingo 10)