

RESUMEN DE PRENSA DEL 6 DE OCTUBRE DE 2025

MERCADO HIPOTECARIO

IGNACIO JULIÁ, CONSEJERO DELEGADO DE SANTANDER ESPAÑA: “NO ESTAMOS SALIENDO A ROMPER PRECIOS EN HIPOTECAS”

Santander manifiesta abiertamente desde hace meses que se ha replegado en el negocio de las hipotecas por la agresividad del escenario competitivo, aunque asegura que la actividad sigue creciendo.

“El mercado hipotecario español es muy particular. Aquí, las hipotecas son un producto de adquisición y de vinculación. Esto es lo que hace que siempre hayan sido muy competitivas, pero ahora especialmente, por lo que el entorno competitivo es complejo”, explica Ignacio Juliá, consejero delegado de Santander España en una amplia entrevista (más información en apartado Finanzas)

Para Santander, la concesión de la hipoteca tiene sentido en la medida en que el cliente no solo cubra sus necesidades de vivienda con el banco, sino toda su operativa financiera. “Es la estrategia que estamos siguiendo. No hemos entrado en una guerra de precios y no estamos saliendo a romper precios en el mercado. Pero sí estamos asegurándonos de que nuestros clientes están contentos con nuestros productos y nuestros servicios”, apostilla.

Respecto de las llamadas de atención sobre la evolución del mercado hipotecario desde algunos ámbitos, Santander considera que el cuadro macroeconómico en España no tiene nada que ver con el de la crisis de 2008. El nivel de endeudamiento de las familias y las empresas era entonces mucho más alto, al igual que el apalancamiento del país. “La base es ahora mucho más sólida. Otro factor es la evolución del crédito, que está muy relacionada con el nivel de desempleo. Aquí estamos en mínimos históricos, lo que es muy relevante, porque genera confianza en las entidades y en los clientes para atender sus obligaciones de pago”, afirma. El banquero también alude al déficit estructural de vivienda, en aumento en los últimos años.

(Expansión. Páginas 14 y 15)

FINANZAS

LA BANCA PELEA EN BRUSELAS UNA REBAJA DE CAPITAL DE 100.000 MILLONES DE EUROS

La banca va a Bruselas con una factura en la mano. Las patronales del sector y las principales entidades financieras debaten con la Comisión Europea su estrategia de simplificación normativa y reclaman que se traduzca en la liberación de hasta 100.000 millones de euros en exigencias de capital. Esa es la cifra que han calculado las asociaciones bancarias como el objetivo y es la cuantía que representa el incremento experimentado en los últimos cuatro años por los colchones macroprudenciales y microprudenciales que deben mantener. Estas redes de protección, que abarcan desde los requerimientos adicionales a los bancos sistémicos

hasta los colchones anticíclicos desplegados cuando la economía se sobrecalienta, se fijan como exigencias adicionales a los estándares internacionales recogidos en Basilea III.

En los últimos años, la cifra de este tipo de exigencias de capital se ha incrementado en un 63%, justo en los 100.000 millones de euros que la banca reclama a las instituciones comunitarias que liberen en su próxima iniciativa de simplificación. En total, los colchones adicionales han superado ya los 270.000 millones.

“Necesitamos predictibilidad y estabilidad en los requerimientos de capital. El incremento que se ha producido en los últimos años ha sido discrecional y nos impide saber dónde está el límite”, asegura María Abascal, directora general de la Asociación Española de Banca (AEB) y presidenta del Comité Ejecutivo de la Federación Bancaria Europea. La directiva pide a los líderes de Unión Europea (UE) que prioricen el crecimiento y la competitividad de la región y reclama que se permita a cada industria desplegar su potencial “sin estar constreñida por cargas que en muchos casos son redundantes”, como considera que ocurre en banca.

La banca reclama en Bruselas que otras jurisdicciones, como Estados Unidos, ni siquiera aplican por completo los estándares internacionales adoptados en el marco de Basilea, mientras que la UE fuerza a sus entidades a soportar recargas sustancialmente superiores. En ese sentido, señalan que existe un terreno de juego desequilibrado que les impide competir con sus rivales globales.

(Expansión. Primera página. Página 16. 5 columnas)

LA RENTABILIDAD DE LA BANCA ESPAÑOLA ESCALA AL 14,50% A FINALES DE JUNIO

La rentabilidad de la banca española sobre recursos propios alcanzó el 14,50% en el segundo trimestre de este año, por encima del 13,81% del mismo periodo de 2024 y del 14,13% del primer trimestre de 2025. En paralelo la ratio de apalancamiento aumentó ligeramente y se situó en el 5,75%.

Según las estadísticas supervisoras de entidades de crédito correspondientes al segundo trimestre de 2025 publicadas por el Banco de España, la ratio de apalancamiento era al finalizar junio de 11 puntos básicos más que un año antes. Además, la solvencia de las entidades aumentó en el segundo trimestre, con una ratio de capital de máxima calidad (CET1) del 13,75% a finales de junio de 2025, por encima del 13,29% en que se situaba un año antes y del 13,66% al finalizar el primer trimestre de 2025. El coste del riesgo disminuyó hasta el 0,81% en el segundo trimestre, mejorando respecto al primero del año, en que acabó en el 0,91%, y al mismo periodo de 2024, en que era del 0,90%.

La tasa de morosidad siguió descendiendo, hasta situarse en el 2,73%, por debajo del 3,03% de un año antes. El peso de los préstamos en vigilancia especial descendió a su vez al 5,77%.

(El Economista. Página 8. 1 columna)

LAGARDE INSTA A REVISAR LAS NORMAS DE COMPETENCIA FINANCIERA

La presidenta del Banco Central Europeo (BCE), Christine Lagarde, considera que la “fatiga regulatoria” acumulada desde la crisis de 2008 contribuye a crear un campo de juego desigual para las instituciones financieras, que permite a las entidades no bancarias operar bajo normas más flexibles que los bancos, por lo que ha pedido “redoblar los esfuerzos” para extender reglas globales más estrictas a las firmas que participan en actividades similares a las bancarias o que tienen vínculos significativos con el sector bancario. La banquera central de la zona euro destaca el crecimiento observado en la zona euro de las entidades no bancarias, incluyendo fondos de inversión, compañías de seguros, fondos del mercado monetario y vehículos de titulización, que han pasado desde aproximadamente el 250% del PIB en 2008 a más del 350% en la actualidad, a la vez que estas firmas también están estrechamente interconectadas con el sector bancario. En particular, los fondos de inversión, a pesar de su creciente importancia sistémica, “operan bajo normas mucho más flexibles en comparación con el sector bancario”, apunta Lagarde, para quien esto ha contribuido en parte a impulsar su crecimiento.

(El Economista. Página 33. Media página)

RECTA FINAL DE LA OPA BBVA-SABADELL

Inversores y analistas en la City de Londres prevén que la opa de BBVA sobre Sabadell se cierre esta semana, en su primera fase, con una aceptación de entre el 30% y el 50%, lo que permitirá al banco presidido por Carlos Torres continuar en su camino para hacerse con la entidad catalana. Todos apuntan a la incertidumbre del proceso, pero el consenso de los analistas de la City es generalizado: a falta cuatro días para que termine el plazo de aceptación –el próximo viernes–, BBVA no alcanzará el 50%.

Otro aspecto que se analiza en la City es la posible ampliación de capital de BBVA para sufragar la segunda opa –en metálico o en metálico y acciones–, en el caso de que los *síes* se queden entre el 30% y el 50%. “Torres dijo que la aceptación debería ser del 50% más una acción y rectificó; luego que no subiría el precio, y lo ha incrementado, y ahora afirma que no va a ampliar capital...”, reflexiona una fuente que ve muy posible que BBVA tenga que acudir al mercado para recabar nuevos fondos, algo que los inversores “no querrían”, afirma Benjamin Toms, analista de RBC.

El anuncio del inversor mexicano David Martínez –controla un 3,86% de Sabadell y es consejero del banco– de acudir a la opa tiene diferentes interpretaciones sobre su capacidad de arrastre. “Está dentro y es el primero que no se cree que la acción se vaya a mantener. Tiene un valor psicológico muy importante”, razona un inversor. “Sí que cambia el panorama y puede favorecer que el *retail* venda”, dice otro. “Es el único miembro del consejo que tiene capital de verdad, pero creo que su posición es oportunista”, indica un banquero. El abogado de un despacho internacional le resta importancia por ser poco conocido entre el gran público en España: “Puede influir, pero es algo que se venía fraguando”.

El País publica una tribuna firmada por David Martínez, único miembro de su consejo de administración del Santander que ha expresado su intención de acudir a la opa del BBVA sobre

la entidad catalana. En dos ocasiones, los días 12 y 30 de septiembre, ha sido la única voz discordante en el consejo del Sabadell, que rechaza la oferta hostil, y ha emitido un voto discrepante en el que defiende el valor de la fusión. En este artículo, titulado “Esto no es una batalla entre los Montescos y los Capuletos” expone sus razones para aceptar la opa de BBVA.

IGNACIO JULIÁ, CONSEJERO DELEGADO DE SANTANDER ESPAÑA: “SANTANDER ESPAÑA DEBE EVOLUCIONAR A UN BANCO DE CLIENTE PARA SER EL MEJOR”

Amplia entrevista a Ignacio Juliá, que acaba de completar su primer año como consejero delegado de Santander España. Asumió el cargo el 1 de octubre de 2024. Su mandato es dotar a Santander España de “una ventaja competitiva sostenible” que asegure que, tras los actuales ejercicios récord, la filial pueda situarse “como el mejor banco del siglo XXI, que es como lo hemos parafraseado”, explica el CEO. Destaca que el banco está siendo capaz de acelerar su transformación al mismo tiempo que mantiene una cuenta de resultados saludable en un entorno de tipos a la baja.

Su impronta para lograrlo, alineada con la visión del conjunto del grupo, gravita sobre el cliente: “A mí siempre se me presenta como alguien digital, pero yo soy alguien de cliente. Gran parte de mi convencimiento sobre el modelo ganador de Santander se basa en eso. Conjugas una capilaridad de red con una potencia brutal y la experiencia digital, que es buena, pero la estamos desarrollando”. La filial, en paralelo a la transformación global del grupo, quiere evolucionar su posicionamiento desde un banco de producto a un banco de cliente y digital, en especial móvil, para “seguir siendo los ganadores del siglo XXI”.

En 2024, Santander España tuvo aproximadamente 2.000 millones de interacciones con sus clientes. Del total, 1.800 millones se dieron en el mundo digital, otros 150 millones en los cajeros y 60 millones en las sucursales y el *call center*. “En los canales humanos, lo hacemos verdaderamente bien y es donde se concentra la mayoría de las ventas de productos y servicios. Esto crea una gran oportunidad si somos capaces de hacerlo del mismo modo en las interacciones con los clientes en el resto de los canales; que tengan una experiencia más fácil, personal y relevante en el mundo digital”, explica Juliá.

“La captación de clientes requiere una combinación de producto, precio y experiencia de cliente. En la actualidad, los productos se están transformando en *commodities*, por lo que la manera de marcar la diferencia es el cómo. Esto no va de lanzar el superproducto dos meses y que luego desaparezca”, valora.

La simplificación –“hacer fácil lo difícil”–, es un eje por el que Santander está apostando para incrementar la satisfacción de su clientela: “Ahí hay que hacer una revolución. El producto debe ser excepcional, pero no necesitas cien productos para cubrir una categoría de necesidades del cliente. Hace falta un producto muy bueno, que pueda personalizarse y con un precio con el que el cliente esté contento y que sea rentable para el banco. ¿Y cómo marcas la diferencia? A través del servicio y de la experiencia de cliente”, analiza.

Santander no solo está reforzando el foco en el cliente en el mundo digital, sino también en la red, donde está simplificando la carga operativa, además de probar y afinar distintos modelos

como los Work Café. El banco, que ahora opera en España con 1.724 oficinas, está ejecutando este 2025 un plan de “agrupación” de sucursales. “Tener cuatro sucursales alrededor de tu casa no aporta a nivel de eficiencia para el banco ni tampoco en términos de satisfacción de clientes. No teníamos el suficiente tráfico en las distintas sucursales”.

EL EURO DIGITAL ACELERA MIENTRAS LA BANCA BUSCA EL ENCAJE DE SUS PAGOS ELECTRÓNICOS

Solo ha sido la adjudicación de los proveedores para el desarrollo tecnológico de cinco componentes del euro digital por parte del BCE, a la vez que el mismo banco central publicaba un documento con los resultados de un estudio de dos grupos de trabajo sobre, de nuevo, el euro digital. Apenas dos detalles, dos pasitos adelante. Pero suficientes para demostrar que la divisa digital se ha convertido en una prioridad en la agenda financiera y política de la UE. Lo habían hecho ya los ministros de Finanzas hace dos semanas en Copenhague, cuando acordaron que iban a compartir con el BCE quién decide los límites de tenencia del euro digital. Y antes de acabar este mes lo va a hacer el Parlamento Europeo, que tendrá listo el informe del ponente sobre el texto legal de esta iniciativa. El proyecto, pues, va cogiendo velocidad mientras la banca asume ya que el euro digital, una versión digital del dinero en efectivo emitido por el BCE que servirá para efectuar pagos y transferencias con funcionalidades que ahora no existen, es inexorable. Así, empieza a tomar posiciones ante el temor de que esta iniciativa merme su negocio.

(El País. Página 25)