

CaixaBank incorpora a Afi y Ávoris como partners para fortalecer la atención al colectivo sénior

- **La entidad ofrecerá a los clientes la posibilidad de contar con Afi como asesor independiente cuando estén interesados en licuar su patrimonio inmobiliario.**
- **Facilitea incorpora paquetes de Ávoris, del Grupo Barceló, para reforzar la oferta de viajes con sentido para personas mayores, con ventajas como la financiación al 0% TAE con CaixaBank.**

9 de diciembre de 2025

El Grupo CaixaBank reafirma su compromiso con el colectivo sénior e incorpora como partners estratégicos a Afi y Ávoris para fortalecer su atención y oferta para los más mayores. CaixaBank refuerza así su apuesta por Generación +, la propuesta de valor para el segmento, que ofrece una gama completa de productos y soluciones dirigidas a dar respuesta a los retos que plantea desde el punto de vista de servicios financieros la creciente longevidad de la población.

El acuerdo de cooperación de la entidad con Analistas Financieros Internacionales (Afi) se circunscribe en su participación, a través de su filial Afi Seniors, como asesor independiente de los clientes que estén interesados en licuar su patrimonio inmobiliario, ya sea a través de una hipoteca inversa, de una venta de la nuda propiedad, del anticipo de alquileres u otras soluciones que Afi considere adecuadas para las necesidades del usuario. Este contrato de no exclusividad garantiza que Afi realice el papel exclusivamente de asesor, sin interés en la comercialización de productos.

En la práctica, cuando un cliente quiera contratar alguno de los productos que se incluye en Generación + para licuar su patrimonio inmobiliario, la oficina de CaixaBank les explicará las características de la hipoteca inversa y les ofrecerá la opción de recibir el asesoramiento independiente de Afi. Este estudio se completará con un informe en el que se indicará cuál de los productos de licuación del patrimonio se adapta más a su situación en función de su perfil. Además de la hipoteca inversa, a través de la plataforma Facilitea, los clientes del banco podrán acceder a otros productos como la nuda propiedad y el anticipo de alquileres. El asesoramiento de Afi se basará en un análisis objetivo y suficientemente amplio de las alternativas disponibles, teniendo en cuenta la situación personal y financiera del cliente.

El coste del servicio lo abona el cliente, para asegurar la independencia del trabajo, ya que Afi recibirá el mismo importe independientemente de si la operación se formaliza o no. Además, el usuario podrá elegir otro asesor si así lo desea y presentar dicho informe durante el proceso. De esta forma, los clientes y sus familiares podrán valorar con más información y transparencia cuál es la mejor opción para sus necesidades. Esto es, en función del importe del complemento de

renta necesario, de la voluntad o necesidad de disfrute de la vivienda por parte de los herederos, de la necesidad de uso de la vivienda por parte del cliente y de la valoración del inmueble en el mercado inmobiliario.

Viajes con sentido

Esta estrategia de alianzas del Grupo CaixaBank no solo busca mejorar la accesibilidad a productos financieros, sino también ampliar el abanico de experiencias enriquecedoras para sus clientes. Así, el acuerdo con Ávoris impulsa la calidad de la oferta de Generación +, que abarca desde productos y servicios financieros a formación y viajes con sentido para el colectivo sénior. En este caso, los clientes pueden acceder a experiencias únicas con financiación en condiciones ventajosas.

Entre los tipos de paquetes de viaje disponibles se encuentran cruceros por el Mediterráneo Occidental, visitas a los parques temáticos de Disneyland® París, recorridos por Galicia o escapadas al extranjero (Portugal, Italia y Marruecos). Todas estas opciones se pueden adquirir con financiación sin intereses, tanto mediante tarjeta de crédito como contratando un préstamo, con plazos de devolución de hasta 20 meses al 0% TAE (tasa anual equivalente). Además, si se elige pagar con tarjeta de crédito y devolver el importe en 4 meses, Facilitea ofrece un reembolso del 5% del importe financiado total para los clientes que tengan ingresos recurrentes domiciliados en CaixaBank.

Los usuarios pueden acceder a esta oferta de viajes en Facilitea, el *selectplace* del grupo que ofrece productos, servicios y soluciones para cubrir las diferentes necesidades y momentos vitales de las personas, desde coches hasta tecnología, hogar, deporte y ocio. Se trata de un portal digital en el que se incluyen los artículos de partners estratégicos, como Ávoris, cuya adquisición se puede realizar con financiación de por CaixaBank.

Compromiso con el colectivo sénior

El colectivo sénior es un segmento clave para el Grupo CaixaBank. Entre las medidas tomadas por la entidad, destaca la formación de más de 30.000 empleados en atención preferente a las personas mayores en el último año. De esta forma, el grupo consolida el conocimiento sobre las necesidades y demandas de este segmento de población.

Con más de cuatro millones de clientes mayores de 65 años y una cuota superior al 34% en pensiones domiciliadas, CaixaBank es el banco de referencia en el sector. La entidad mantiene activo desde 2022 un compromiso de atención prioritaria a las personas mayores que involucra a todas sus áreas de actividad. Un trabajo que le convirtió en 2022 en el primer banco en obtener la certificación de AENOR como compañía comprometida con las personas mayores.

A través de su modelo de banca socialmente responsable, la entidad acompaña a sus clientes a lo largo de todas las etapas de la vida, con soluciones que abarcan desde la planificación financiera hasta los cuidados asistenciales, el ocio o la formación.

Otras acciones promovidas por CaixaBank para mejorar el servicio prestado a las personas mayores han sido la adaptación en el 100% del parque de cajeros del módulo para operar con libreta y el despliegue de funcionalidades para el uso fácil de los terminales, así como el acompañamiento personal en el uso de cajeros a las personas que lo necesiten; la eliminación de las restricciones horarias del servicio de caja, o la atención telefónica personal y vía WhatsApp con un número exclusivo.