

CaixaBank incorpora Afi i Ávoris com a partners per enfortir l'atenció al col·lectiu sènior

- ***L'entitat oferirà als clients la possibilitat de comptar amb Afi com a assessor independent quan estiguin interessats a liquidar el seu patrimoni immobiliari.***
- ***Facilitea incorpora paquets d'Ávoris, del Grup Barceló, per reforçar l'oferta de viatges amb sentit per a gent gran, amb avantatges com el finançament al 0% TAE amb CaixaBank.***

9 de desembre de 2025

El Grup CaixaBank reafirma el seu compromís amb el col·lectiu sènior i incorpora com a partners estratègics a Afi i Ávoris per enfortir la seva atenció i oferta per als més grans. CaixaBank reforça així la seva aposta per Generació +, la proposta de valor per al segment, que ofereix una gamma completa de productes i solucions dirigides a donar resposta als reptes que planteja des del punt de vista de serveis financers la creixent longevitat de la població.

L'acord de cooperació de l'entitat amb Analistes Financers Internacionals (Afi) se circumscriu en la seva participació, a través de la seva filial Afi Seniors, com a assessor independent dels clients que estiguin interessats a liquidar el seu patrimoni immobiliari, ja sigui a través d'una hipoteca inversa, d'una venda de la nua propietat, de la bestreta de lloguers o altres solucions que Afi consideri adequades per a les necessitats de l'usuari. Aquest contracte de no exclusivitat garanteix que Afi realitzi el paper exclusivament d'assessor, sense interès en la comercialització de productes.

A la pràctica, quan un client vulgui contractar algun dels productes que s'inclou en Generació + per liquidar el seu patrimoni immobiliari, l'oficina de CaixaBank els explicarà les característiques de la hipoteca inversa i els oferirà l'opció de rebre l'assessorament independent d'Afi. Aquest estudi es completarà amb un informe en el qual s'indicarà quin dels productes de liquidació del patrimoni s'adapta més a la seva situació en funció del seu perfil. A més de la hipoteca inversa, a través de la plataforma Facilitea, els clients del banc podran accedir a altres productes com la nua propietat i la bestreta de lloguers. L'assessorament d'Afi es basarà en una anàlisi objectiu i prou ampli de les alternatives disponibles, tenint en compte la situació personal i financera del client.

El cost del servei l'abona el client, per assegurar la independència del treball, ja que Afi rebrà el mateix import independentment de si l'operació es formalitza o no. A més, l'usuari podrà triar un altre assessor si així ho desitja i presentar aquest informe durant el procés. D'aquesta manera, els clients i els seus familiars podran valorar amb més informació i transparència quina és la millor opció per a les seves necessitats. Això és, en funció de l'import del complement de renda

necessari, de la voluntat o necessitat de gaudi de l'habitatge per part dels hereus, de la necessitat d'ús de l'habitatge per part del client i de la valoració de l'immoble en el mercat immobiliari.

Viatges amb sentit

Aquesta estratègia d'aliances del Grup CaixaBank no només busca millorar l'accessibilitat a productes financers, sinó també ampliar el ventall d'experiències enriquidores per als seus clients. Així, l'acord amb Ávoris impulsa la qualitat de l'oferta de Generació +, que abasta des de productes i serveis financers a formació i viatges amb sentit per al col·lectiu sènior. En aquest cas, els clients poden accedir a experiències úniques amb finançament en condicions avantatjoses.

Entre els tipus de paquets de viatge disponibles es troben creuers pel Mediterrani Occidental, visites als parcs temàtics de Disneyland® París, recorreguts per Galícia o escapades a l'estranger (Portugal, Itàlia i el Marroc). Totes aquestes opcions es poden adquirir amb finançament sense interessos, tant mitjançant targeta de crèdit com contractant un préstec, amb terminis de devolució de fins a 20 mesos al 0% TAE (taxa anual equivalent). A més, si es selecciona pagar amb targeta de crèdit i retornar l'import en 4 mesos, Facilitea ofereix un reemborsament del 5% de l'import finançat total per als clients que tinguin ingressos recurrents domiciliats a CaixaBank.

Els usuaris poden accedir a aquesta oferta de viatges a Facilitea, el *selectplace* del grup que ofereix productes, serveis i solucions per cobrir les diferents necessitats i moments vitals de les persones, des de cotxes fins a tecnologia, llar, esport i oci. Es tracta d'un portal digital en el qual s'inclouen els articles de partners estratègics, com Ávoris, l'adquisició del qual es pot realitzar amb finançament de per CaixaBank.

Compromís amb el col·lectiu sènior

El col·lectiu sènior és un segment clau per al Grup CaixaBank. Entre les mesures preses per l'entitat, destaca la formació de més de 30.000 empleats en atenció preferent a la gent gran en l'últim any. D'aquesta manera, el grup consolida el coneixement sobre les necessitats i demandes d'aquest segment de població.

Amb més de quatre milions de clients majors de 65 anys i una quota superior al 34% en pensions domiciliades, CaixaBank és el banc de referència en el sector. L'entitat manté actiu des del 2022 un compromís d'atenció prioritària a la gent gran que involucra totes les seves àrees d'activitat. Un treball que el va convertir el 2022 en el primer banc a obtenir la certificació d'AENOR com a companyia compromesa amb la gent gran.

A través del seu model de banca socialment responsable, l'entitat acompanya els seus clients al llarg de totes les etapes de la vida, amb solucions que abasten des de la planificació financera fins a les cures assistencials, l'oci o la formació.

Altres accions promogudes per CaixaBank per millorar el servei prestat a la gent gran han estat l'adaptació en el 100% del parc de caixers del mòdul per operar amb llibreta i el desplegament de funcionalitats per a l'ús fàcil dels terminals, així com l'acompanyament personal en l'ús de caixers

a les persones que ho necessitin; l'eliminació de les restriccions horàries del servei de caixa, o l'atenció telefònica personal i via WhatsApp amb un número exclusiu.