

CaixaBank lanza una campaña para impulsar las altas digitales: un año de Movistar Plus+ solo por abrir una cuenta online, activar Bizum y hacer tres pagos con tarjeta

- **CaixaBank consolida su liderazgo en el sector financiero e impulsa la captación de nuevos clientes en la cuenta online con un incentivo valorado en 99,90 euros.**
- **Las condiciones para disfrutar de la promoción son muy sencillas, lo que dará acceso a los clientes al entorno digital de CaixaBank, a una tarjeta de débito sin coste y a ventajas como Cashback para compras con tarjeta.**
- **Los clientes que se acojan a la campaña podrán disfrutar de Movistar Plus+, la única plataforma en la que se aúna lo mejor del fútbol, deportes, cine y series, con canales lineales y bajo demanda.**

2 de marzo de 2026

CaixaBank lanza una [nueva campaña para impulsar las altas digitales en su cuenta online](#), gratuita y sin comisiones de mantenimiento. La promoción ofrece un año gratis de la plataforma Movistar Plus+ solo por abrir una nueva cuenta, activar Bizum y realizar tres pagos con la tarjeta antes del 31 de mayo.

De esta forma, con escasos trámites y con unas condiciones muy sencillas, los clientes podrán disponer, además de la cuenta online, de una tarjeta de débito sin coste adicional, gestión de las finanzas personales 100% online y acceso a ventajas como [Cashback en compras con tarjeta](#). El incentivo de la promoción es el acceso gratuito durante un año a la plataforma de televisión, lo que está valorado en 99,90 euros.

A esta oferta se podrán acoger aquellos usuarios que realicen una nueva alta en la cuenta online de CaixaBank, ya sea por la aplicación móvil como por la web. El beneficio de un año de Movistar Plus+ sin coste se aplicará sobre una suscripción que no esté activa en el momento de aplicar la promoción.

La entidad financiera impulsará de esta forma las altas digitales más si cabe, tras los avances registrados en los últimos años. CaixaBank consolida de esta forma su liderazgo en el sector financiero español. [El ejercicio pasado ganó 390.000 clientes netos](#) gracias a la cercanía de los gestores y la mayor red de oficinas del país, así como un entorno digital centrado en la mejora de la experiencia de usuario. A esto hay que añadir un catálogo de productos que se renueva constantemente para atender las necesidades financieras de los clientes.

Fútbol, deporte, cine y series

La aplicación de Movistar Plus+ permite a los usuarios acceder a la mejor selección de fútbol y deporte. Por ejemplo, los usuarios podrán ver cada jornada el partido Movistar Plus+ de LALIGA EA SPORTS, LALIGA HYPERMOTION (2ª división) al completo y el mejor partido de la Champions League y de la Premier League. Cada semana tendrán lo mejor del deporte: los mejores partidos de la Euroleague de baloncesto, y lo más destacado del tenis, golf, rugby y pádel.

Además, los clientes de CaixaBank, con esta promoción, disfrutarán de la mayor oferta de cine comercial, de prestigio y de cine español, con una oferta que crece con un estreno cada día. También tendrán todas las series originales Movistar Plus+ y las mejores series internacionales.

Movistar Plus+, que ofrece la posibilidad de visualizar contenido en directo y bajo demanda, se puede reproducir de forma simultánea hasta en 2 dispositivos al mismo tiempo y cuenta con programas originales y más de 80 canales.

CaixaBank, líder en innovación

La tecnología y la innovación son clave para CaixaBank, actualmente el primer banco de España y uno de los más relevantes en Portugal. Con la mayor base de clientes digitales del sector financiero en España, la entidad se sitúa a la vanguardia en el desarrollo de nuevos modelos y sistemas para dar respuesta a las demandas de sus clientes.

La entidad cuenta con una filial tecnológica propia, CaixaBank Tech, y con equipos multidisciplinares para llevar la innovación a todos los ámbitos de la organización. A través de tecnología puntera, CaixaBank impulsa un ambicioso plan de transformación digital. El objetivo es poner la tecnología al servicio de las personas, con servicios y soluciones que faciliten un asesoramiento más personalizado, una mejor oferta comercial y la vinculación, nuevos servicios financieros y un modelo más ágil de toma de decisiones.