

## Los jóvenes, objeto de deseo de la banca

Fidelización. Este parece ser uno de los grandes objetivos comerciales de la banca española, y para ello nada mejor que comenzar a captar clientes lo antes posible, ya sea como ahorradores o como deudores. De hecho, **los jóvenes cada vez levantan más interés en las entidades**. Como verán, tienen en donde elegir.

Una de las entidades que más ha apostado por este tipo de clientes es **La Caixa**. Tiene 1.200.000 clientes que tienen entre 14 y 25 años. De hecho, según el estudio realizado por FRS sobre comportamiento financiero de los particulares en España, el 26% de los jóvenes españoles son clientes de la entidad.

Para agrupar a este colectivo, la caja creó hace unos años la marca **LKXA**. Bajo ese paraguas se agrupan todo tipo de productos, servicios y ventajas. Comenzando por que los menores de 26 años no pagan ni un euro de cuota, ni comisiones de mantenimiento y administración tanto en tarjetas como en cuentas corrientes.

Además, participan en sorteos periódicos y disfrutan de descuentos en hoteles u otras ventajas como la utilización de ServiCaixa sin gastos de gestión o una rebaja del 50% en cines y otros espectáculos.

En cuanto a productos, presentan **la Libreta Proyecto Estrella** a un plazo entre 6 meses y 1 año con un interés extra al vencimiento o la Libreta Joven que a medida que crece el saldo también lo hace el tipo de interés de la libreta.

En créditos, ofrecen el **Préstamo Estrella Joven** (hasta los 30 años) a tipo fijo y un plazo de hasta 96 meses, o el CrediEstudios Curso a curso que permite financiar, con una única operación, estudios universitarios en territorio español o en el extranjero y todos los gastos relacionados (manutención, viajes, material de formación, etc.) hasta en 6 años.

Asimismo, la **Hipoteca Joven** se ofrece online a un plazo máximo de 35 años y permite fijar un tipo de interés fijo inicialmente y el resto del periodo, variable.

La otra gran caja de origen catalán también se ha volcado en este colectivo. Así **Catalunya Caixa** acaba de presentar la **e-Cuenta Joven CX** para menores de 30 años, con descuentos en espectáculos, y la **tarjeta CX Joven** sin cuota de emisión ni mantenimiento, un plástico con la garantía VISA con la que las compras que realicen durante la semana se cargan en la cuenta el lunes de la semana siguiente. También está vinculada a un programa de puntos para acceder a fantásticos regalos, dinero, solidaridad, vales descuento, alquiler de vehículos, entradas de espectáculos, noches de hotel, contenidos para el móvil... Además, se puede colaborar con el medio ambiente, ya que por cada 75 compras que hagas la caja planta un árbol.

Para ahorrar, el **Ipork**, la primera **hucha virtual**, que permite ahorrar de forma automática mediante el redondeo de la nómina, los recibos domiciliados y las compras con tarjeta, es el

producto más novedoso junto al **Crédito Estudios**, una innovadora fórmula crediticia para universitarios, que le permitirá disponer de un crédito permanentemente abierto durante el período que duren sus estudios. Además, el interés mejora si se tiene un buen expediente académico.

**“Banco Sabadell ha apostado siempre por los jóvenes**, y desde siempre ha tenido productos orientados a este segmento de la población”, aseguran desde la entidad. Hace unos años el Banco creó la **Cuenta Click ok**, destinada a los jóvenes y que actualmente cuenta con una serie de ventajas como es no tener comisiones, que la tarjeta de débito sea gratuita siempre y la de crédito el primer año, además de un servicio de Alertas por SMS al móvil y dar acceso a préstamos con condiciones especiales.

Por ejemplo, el Crédito curso, de hasta 5000 euros y a un año. Actualmente al 5,50% de interés, o el Crédito Estudios, de hasta 15.000 euros y hasta 10 años. Actualmente al Euribor 12m+4. Sobre un 5,60% aproximadamente.

En cuanto a la compra de vivienda, la **Hipoteca Bonificada Jóvenes** con un plazo de hasta 40 años sin comisión de apertura y financiando hasta el 80%. El diferencial a aplicar puede llegar hasta el euribor +0.90% en función del cumplimiento de diversos requisitos.

Además, para **los jóvenes que tienen nómina o ingresos regulares superiores a 700 euros al mes, tienen la Cuenta Expansión**, que incluye entre sus ventajas la devolución del 3% de los principales recibos domésticos.

“Actualmente tenemos más de 90.000 cuentas clic ok y casi el 50% de los nuevos clientes que estamos captando tienen menos de 36 años, lo que es un claro ejemplo de la apuesta que **Banco Sabadell** está realizando por la captación de jóvenes”, afirman fuentes del banco.

**Unnim** también ofrece un conjunto de productos y servicios, financieros o no, enfocados a responder a las necesidades de los clientes de la entidad que tienen entre 16 y 29 años incluidos. La oferta incluye productos de ahorro, préstamo y tarjetas, y como curiosidad, **ofrecen 6.000 € de descuento por la compra de un piso de precio superior a 200.000 € o de 3.000 € si el piso es de importe inferior**. Además, tramitan la ayuda por alquiler a los jóvenes y tienen una oferta de inmuebles de compra y alquiler especialmente pensados para ellos.

**Unicaja**, como entidad de crédito de carácter social, y en su intención de evitar la exclusión financiera y fomentar el desarrollo económico y progreso social, dando una respuesta ágil a las principales demandas de la sociedad actual, quiere ayudar a los jóvenes a realizar sus aspiraciones y a superar los problemas para la inserción en el mercado laboral o para acceder a la propiedad de una vivienda. Siendo una línea prioritaria de actuación, existe para ellos una línea de productos y servicios con diversas ventajas: exención de gastos y

comisiones en las operaciones, tipos de interés preferenciales en los préstamos, descuentos y promociones”, aseguran fuentes de la entidad.

De hecho, acaban de lanzar **la campaña ‘0 comisiones por ser joven’**, que incluye productos básicos para jóvenes de entre 18 y 27 años sin comisiones. Así, la **Cuenta Único** es una cuenta corriente sin comisiones de mantenimiento, al tener un saldo medio mensual de 50 euros. La campaña incluye también las **Tarjetas Único**, de débito o crédito, gratuitas el primer año, y el alta gratuita en los servicios de Banca Electrónica de Unicaja (UniVía) para operar las 24 horas del día, los 365 días del año de manera fácil, cómoda y gratuita.

Además, [Unicaja](#) cuenta con una amplia y completa oferta de productos y servicios con el objeto de dar respuesta a las necesidades de éstos a la hora de materializar sus ahorros (Cuenta Único, Cuenta Vivienda o Cuenta UniVía), como de obtener financiación, tanto de los que aún están estudiando (Anticipo Beca, Préstamo Matrícula, Préstamo Máster), como de los que quieran adquirir una vivienda (Hipoteca Joven) o montar un negocio (Préstamo Único).

Otros servicios de los que se pueden beneficiar los jóvenes son: el Servicio Nómina; la posibilidad de pagar las matrículas de estudios en cajeros o a través de UniVía; así como **comprar entradas mediante Uniticket**, el servicio de venta anticipada de Unicaja.

**Banco Popular**, por su parte, tiene el **Club Pop** que da acceso a toda una serie de beneficios para sus clientes de entre 18 y 28 años. Tanto ventajas financieras (sin comisiones en la cuenta ni en la tarjeta 4B MasterCard Club Pop) como no financieras (importantes descuentos en viajes, hoteles, revistas, parques temáticos...).

Además, **Banco Popular** ofrece el “Préstamo matrícula”, el [préstamo fácil](#) que permite financiar los gastos de matrícula de la universidad. Las condiciones para este préstamo son un importe máximo de 6.000 €, a un año de plazo, un tipo de interés del 6% o gastos de estudio del 0,00%.

En **Ibercaja** cuentan con 312.000 clientes con edad entre 18 y 30 años, “lo que representa el 13% de nuestros clientes y mantenemos cuota de mercado en los últimos años. Esto significa que decrecemos al mismo ritmo que los datos de este segmento a nivel nacional según datos del INE”, explican desde la caja.

Si se tiene menos de 25 años **Ibercaja** ofrece la **Cuenta Corriente Joven**, Tarjeta Joven, Ibercaja Directo Joven, o ventajas como CERO de comisiones de mantenimiento, CERO de cuota anual de la tarjeta, CERO de cuota en Ibercaja Directo. Además, financiación en condiciones especiales: Crédito anticipo becas Erasmus, Crédito consumo joven, Crédito

formación Ibercaja, Crédito joven 0%, Crédito master, especialización y posgrado, Crédito matrícula Universidad, Crédito profesional joven o el Crédito establecimiento laboral. Asimismo, Viajes con ofertas especiales con reserva on-line o las tarjetas IBERCAJA ARAMON para esquiar.

**NovaCaixaGalicia**, por su parte, cuenta con 362.361 clientes comprendidos entre los 0 y los 25 años que suponen el 13,1% del total de clientes de la entidad. Este colectivo genera un volumen de negocio de 1.261 millones de euros.

Para ellos la entidad ofrece cuentas sin comisiones de mantenimiento, para jóvenes con edades entre 16 y 30 años y una tarjeta joven, sin comisiones de emisión, renovación y mantenimiento, y con retirada gratuita en cajeros de la red Euro 6000 en España y en cualquier cajero del extranjero.

Asimismo, cuenta con productos específicos de financiación para los jóvenes con condiciones ventajosas (tipo de interés atractivo y posible carencia de principal) en la hipoteca para la compra de vivienda o en la financiación de proyectos de diversa índole: formación, consumo, ocio, etc.

Entorno al 14% de los clientes de **ING DIRECT** tienen menos de 30 años y suponen el 5% de los fondos totales que gestiona el banco en España. “Esta cifra se ha mantenido bastante constante a lo largo de los últimos años, sufriendo pequeñas variaciones”, aclaran en la entidad. No es su política ofrecer productos específicos para ese colectivo no obstante el banco cree que “muchos de nuestros productos, por sus características, son especialmente interesantes para aquellos jóvenes que están empezando a ahorrar, los que han conseguido su primer trabajo o los que están pensando independizarse”. Por ejemplo, la Cuenta Naranja, la Cuenta Nómina la Hipoteca Fácil.

En [Openbank](#) sólo hay dos productos específicos para menores: la Cuenta Junior, que es una cuenta de ahorro para menores de 18 años (la abren sus padres o abuelos y cuando cumplen 18 años pueden ser ellos titulares) y el Depósito Junior, al 2% TAE a 5 años.

“Sin embargo, dado que Openbank es un banco directo, donde los clientes operan básicamente por Internet (y teléfono), es un banco muy utilizado por jóvenes y cada día más. De hecho, un 27% de los clientes tienen menos de 35 años, un porcentaje que ha subido en los últimos años”, concluyen desde la filial online del Santander.