

# Accionistas

Información para el accionista de CaixaBank

Diciembre 2016



**Página 13**

Remuneración al accionista  
en el ejercicio 2016

**Página 14**

VidaCaixa, líder en el sector  
asegurador

**Página 25**

Nuevos miembros del  
Comité Consultivo de  
Accionistas

## CAMBIO EN LA PRESIDENCIA DE CAIXABANK



# Accionistas

## Liderazgo

- 04 El legado de Isidro Fainé al frente de CaixaBank
- 07 Entrevista a Jordi Gual, presidente de CaixaBank
- 10 CaixaBank apuesta por la tecnología Big Data
- 13 Remuneración al accionista en el ejercicio 2016
- 14 VidaCaixa, líder en el sector asegurador

## Compromiso

- 16 Obra Social: Incorpora facilita empleo a 11.633 personas en riesgo de exclusión
- 18 CaixaBank Research: España, hacia un crecimiento equilibrado y sostenible
- 20 Relación con Inversores de CaixaBank, con la vacunación infantil
- 22 CaixaBank mejora su posición en el Dow Jones Sustainability Index



### Dirección editorial, redacción y coordinación de contenidos:

Servicio de información al accionista de CaixaBank

### Servicio de atención al accionista:

902 11 05 82 · [accionista@caixabank.com](mailto:accionista@caixabank.com)

 Síguenos en @AccionistasCABK

*CaixaBank no se hace responsable de la opinión de sus colaboradores en los trabajos publicados ni se identifica necesariamente con su opinión.*

*Prohibida la reproducción total o parcial de los textos, dibujos, gráficos y fotografías de esta publicación en cualquier medio de reproducción o soporte sin la autorización previa y expresa de CaixaBank.*

## Valor

- 24 **CaixaBank, con sus accionistas de Bilbao**
- 25 **Nuevos miembros en el Comité Consultivo de Accionistas**
- 28 **Un recorrido por la China Ming en CaixaForum Barcelona**
- 30 **Maestros italianos del Settecento en CaixaForum Zaragoza**
- 31 **Eventos para accionistas en Madrid**



RELEVO EN LA PRESIDENCIA DE LA ENTIDAD  
FINANCIERA LÍDER EN ESPAÑA

## El legado de Isidro Fainé al frente de **CaixaBank**

*Desde 1999, y bajo la dirección de Isidro Fainé, CaixaBank casi ha multiplicado por cinco su tamaño y ha doblado el número de clientes. También en estos últimos 17 años la entidad ha multiplicado prácticamente por cinco los créditos sobre clientes y por cuatro sus recursos.*

El presidente de la Fundación Bancaria "la Caixa", Isidro Fainé, anunció el pasado 30 de junio que dejaba la presidencia de CaixaBank, cargo que ocupaba desde junio de 2007. Fainé asumió esta responsabilidad tras ejercer previamente nueve años de director general de la entidad.

Bajo la presidencia de Isidro Fainé, CaixaBank se ha convertido en la entidad financiera líder del mercado español, con una cuota de penetración de particulares del 29,5%, cerca de 14 millones de clientes, más de 5.000

### **Mirada visionaria del negocio financiero**

Desde su llegada a la presidencia de "la Caixa", y posteriormente a la de CaixaBank, Isidro Fainé ha destacado por su faceta humana y su mirada visionaria del negocio financiero.

Su éxito se refleja en la privilegiada posición financiera que ocupa actualmente el Grupo "la Caixa" y en su fortaleza comercial. Fue el impulsor, junto con el anterior presidente de "la Caixa", Ricard Fornesa, de la salida a bolsa, en 2007, de Critería

**Bajo la presidencia de Isidro Fainé, CaixaBank se ha convertido en la entidad financiera líder del mercado español, con una cuota de penetración de particulares del 29,5%, cerca de 14 millones de clientes, más de 5.000 oficinas y alrededor de 9.500 cajeros**

oficinas y alrededor de 9.500 cajeros. Además, es la entidad líder en banca online, con 5,1 millones de clientes, y en banca móvil, con 3,1 millones. Asimismo, CaixaBank alcanzó en 2015 el liderazgo en productos de inversión y previsión en patrimonio gestionado, mediante sus filiales CaixaBank Asset Management y VidaCaixa.

Otra de las claves de la gestión financiera de los últimos años ha sido la fortaleza del balance, donde CaixaBank mantiene el mayor superávit de la ratio CET1 regulatoria entre la banca cotizada, con 3,46 puntos porcentuales de diferencia, hasta alcanzar un *common equity tier 1* del 12,6% (el requerimiento de capital está en el 9,31%).

CaixaCorp, la sociedad encargada de llevar a cabo la estrategia inversora y la expansión internacional del Grupo "la Caixa".

La impronta de Isidro Fainé en la entidad se refleja en la esencia y el rasgo diferencial del Grupo y su firme compromiso con la sociedad. CaixaBank apuesta por un ejercicio del negocio bancario basado en sus valores corporativos: calidad, confianza y compromiso social.

### **Papel clave en la reorganización del Grupo**

La salida a bolsa de Critería fue el primer paso de la reorganización del Grupo "la Caixa", que continuó en julio del año 2011 con el inicio de la

## Como presidente de la Fundación Bancaria "la Caixa", Isidro Fainé está potenciando la sensibilidad hacia los aspectos más sociales y asistenciales en una nueva etapa de la Obra Social

cotización de CaixaBank, el banco a través del cual "la Caixa" ejerce indirectamente su actividad financiera y que agrupa su negocio bancario, su actividad aseguradora y sus inversiones en bancos internacionales, así como la participación de la entidad en Telefónica y Repsol. La reorganización culminó en 2014 con la transformación de "la Caixa" en fundación bancaria.

Esta reorganización, según Isidro Fainé, ha permitido "mantener, fortalecer y desarrollar tres ámbitos de actuación fundamentales: el financiero (CaixaBank), el empresarial (CriteriaCaixa) y el social, nuestra razón de ser (Fundación Bancaria "la Caixa")".

A Isidro Fainé también hay que atribuirle gran parte de la progresiva expansión internacional de la actividad de CaixaBank, basada en la presencia en nuevos mercados, con una actuación a través de dos vías complementarias: la apertura de oficinas operativas y de representación y la adquisición de participaciones en relevantes entidades financieras.

### Refuerzo de los objetivos fundacionales

Como presidente de la Fundación Bancaria "la Caixa", Isidro Fainé está potenciando la sensibilidad hacia los aspectos más sociales y

asistenciales en una nueva etapa en la Obra Social.

Desde su presidencia ha reforzado la realización de los objetivos fundacionales: contribuir al desarrollo del territorio, evitar la exclusión financiera, fomentar el ahorro y la inversión y realizar proyectos sociales en beneficio de la ciudadanía.

Recientemente, junto al director general de la Fundación Bancaria "la Caixa", Jaume Giró, ha presentado un nuevo y ambicioso Plan Estratégico 2016-2019, que consolida el compromiso de la entidad y contempla un aumento del presupuesto hasta alcanzar los 530 millones de euros en 2019.

Otra de las iniciativas destacadas que ha puesto en marcha Isidro Fainé es MicroBank, el banco social de "la Caixa", creado en el año 2007, que se ha convertido en la entidad financiera en España que mayores recursos destina a la promoción de proyectos a través de microcréditos.

## MAGNITUDES CAIXABANK 1999-2015\*

EN MILLONES DE EUROS

### ACTIVO TOTAL

1999	74.217
2015	344.255
MULTIPLICA	4,64

### CRÉDITOS SOBRE CLIENTES

1999	42.442
2015	206.437
MULTIPLICA	4,86

### RECURSOS TOTALES DE CLIENTES

1999	74.374
2015	296.599
MULTIPLICA	3,99

### PATRIMONIO NETO

1999	4.833
2015	25.204
MULTIPLICA	5,21

### CLIENTES (EN MILLONES)

1999	7
2015	13,8
MULTIPLICA	1,97

### OFICINAS

1999	4.332
2015	5.211
MULTIPLICA	1,2

### PRESUPUESTO OBRA SOCIAL

1999	138,26
2015	500
MULTIPLICA	3,62

\*  
1999 (GRUPO "LA CAIXA")  
2015 (GRUPO CAIXABANK)



ENTREVISTA A JORDI GUAL, PRESIDENTE DE CAIXABANK

**“El control sobre BPI nos convertiría en el líder en banca minorista de la península ibérica”**

*Jordi Gual inició su trayectoria en CaixaBank en 2005 como economista jefe. Es doctor en Economía por la Universidad de California (Berkeley) y por la Universidad de Barcelona y, antes de incorporarse a “la Caixa”, fue catedrático de Economía en el IESE. Ahora, Gual inicia una nueva etapa como presidente al frente de la entidad líder en banca minorista en España. Un período en el que CaixaBank hará frente a nuevos retos como la toma de control de BPI o la consecución de su Plan Estratégico 2015-2018.*

**Jordi Gual llega a la presidencia de CaixaBank desde el puesto de director ejecutivo de Planificación Estratégica y Estudios y economista jefe, con una trayectoria previa en el ámbito académico y una amplia experiencia internacional. ¿Cómo afronta esta nueva etapa?**

Asumo esta responsabilidad consciente de la gran importancia que tiene esta entidad centenaria para el bienestar actual y futuro de muchas personas. CaixaBank tiene casi 14 millones de clientes, unos 700.000 accionistas, más de 32.000 empleados y contribuye de manera muy significativa al progreso social y económico del país. Lo hace mediante su actividad financiera, pero también a través de su contribución a la Obra Social "la Caixa", una labor única que realiza nuestro principal accionista y que sentimos como propia. Por todo ello, tenemos la responsabilidad de gobernar esta institución con rigor y acierto, de manera que continúe siendo la entidad financiera sólida, segura y rentable que siempre ha sido "la Caixa".

**¿Cómo valora el papel de Isidro Fainé tanto en la entidad como en el sector financiero español?**

La contribución de Isidro Fainé a CaixaBank y al conjunto del sector ha sido determinante. Su visión estratégica, conocimiento del negocio, serenidad, cercanía y tenacidad durante su larga trayectoria profesional en la entidad han sido esenciales para que la Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona se haya transformado en el líder bancario del mercado español que es hoy CaixaBank. Bajo su liderazgo, y muy especialmente desde que asumió la presidencia de la entidad en 2007, nuestra entidad ha navegado con gran éxito en la difícilísima transformación del sector que se ha producido en los últimos años.

**El inicio de su presidencia coincide con el ecuador del Plan Estratégico de CaixaBank para el período 2015-2018. ¿En qué punto nos encontramos en su implementación?**

Hemos realizado importantes avances hacia los objetivos del plan. Se ha reforzado el liderazgo de CaixaBank en España en banca minorista: más de 1 de cada 4 clientes particulares en

España trabaja con CaixaBank como primera entidad. Tenemos más clientes que la suma de las dos entidades que nos siguen. También somos la entidad con un mayor número de clientes online y con mayores ventas por canales digitales. Sin embargo, el entorno de tipos de interés negativos, una demanda de crédito debilitada y las crecientes exigencias regulatorias están complicando la mejora de la rentabilidad del sector. Este es, sin duda, el principal reto al que nos enfrentamos, no solo nosotros sino el conjunto de la banca española y europea.

**¿En qué contexto económico y bancario se desarrollará la segunda parte de este Plan Estratégico?**

Es previsible que la segunda mitad del plan se desarrolle en un contexto que seguirá siendo muy complejo. Creo que es esencial, tanto para este negocio como para cualquier otro, que se establezca el entorno normativo. Por otra parte, el avance imparable de la digitalización nos abre un mundo de oportunidades, aunque también un riesgo de disrupción por parte de



## Nuestra fortaleza en negocios no tan sensibles a los bajos tipos de interés, como los seguros, planes de pensiones o fondos de inversión, nos ofrece una clara ventaja competitiva

nuevos competidores y modelos de negocio. Estamos preparados para afrontar todos estos desafíos.

### ¿Cómo hará frente CaixaBank a este entorno?

CaixaBank se reafirma en su estrategia como un banco diferente, una entidad que se centra en la calidad del servicio con un claro compromiso social. Continuamos con nuestra estrategia de "supermercado financiero", ofreciendo una amplia gama de productos y servicios y haciéndolo desde una plataforma comercial que combina las oficinas y el mundo digital para dar el mejor servicio a nuestros clientes. Nuestra fortaleza en negocios que no son tan sensibles a los bajos tipos de interés, como los seguros, planes de pensiones o fondos de inversión, nos ofrece una clara ventaja com-

petitiva. En un entorno en el que los ingresos totales podrán crecer moderadamente, la disciplina por el lado de los costes también será esencial.

### ¿Qué aportará la operación de BPI al negocio de la entidad?

BPI es una excelente franquicia en el mercado portugués, una entidad que conocemos muy bien porque hemos sido accionistas de referencia durante muchos años. Un banco con casi dos millones de clientes que está muy bien gestionado y que siempre ha sido muy prudente en la gestión del riesgo, como se refleja en la calidad de su balance. En combinación con CaixaBank, estamos convencidos de que podrán aflorar importantes sinergias de costes e ingresos que acelerarán la mejora de la eficiencia y rentabilidad de BPI.

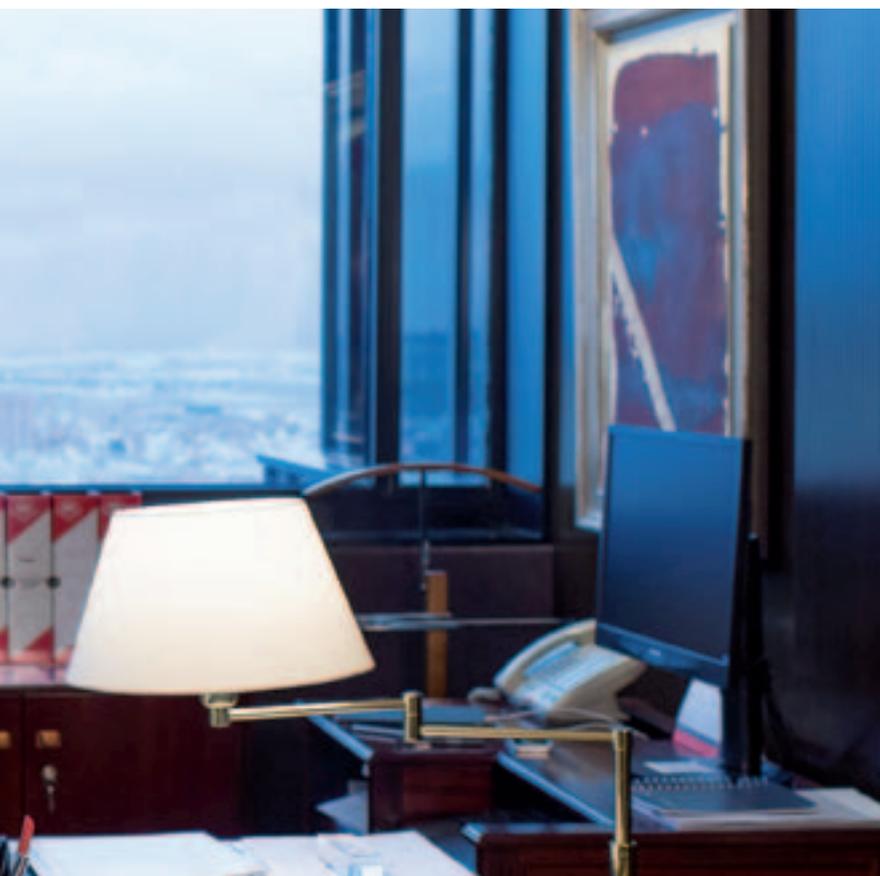
Esperamos que la OPA pueda concluir pronto con éxito, lo que convertiría a CaixaBank en el líder en banca minorista de la península ibérica.

### Alrededor del 25% del capital social de CaixaBank está en manos de accionistas minoristas. ¿Qué relevancia tienen?

Es un motivo de satisfacción contar con la confianza de unos 700.000 accionistas minoristas. También es una gran responsabilidad porque somos conscientes de que, para muchos de ellos, CaixaBank es una inversión a largo plazo de la que esperan una buena rentabilidad y un flujo de dividendos elevados y estables. Agradecemos su confianza y hacemos todo lo posible para colmar sus expectativas. También quiero subrayar que potenciamos distintas vías de comunicación y, para ello, contamos con el Comité Consultivo de Accionistas (iniciativa pionera en el IBEX 35), con el que nos reunimos varias veces al año. Organizamos también regularmente encuentros corporativos con accionistas a los que acuden directivos de la entidad y publicamos, periódicamente, la *Newsletter Accionistas CaixaBank* o la *Revista Accionistas CaixaBank*. Nuestros accionistas cuentan también con una serie de ventajas financieras y de acceso a formación gratuita que nos consta que valoran muy positivamente.

### ¿Qué nuevos retos y desafíos se plantea a medio plazo? ¿Cómo imagina CaixaBank en el futuro?

El reto principal de CaixaBank será siempre mantener la confianza de sus clientes, de sus accionistas y el compromiso de sus empleados. Si lo conseguimos es porque estamos haciendo bien las cosas y solo así reforzaremos nuestro liderazgo comercial y aseguraremos la sostenibilidad a largo plazo de nuestra institución. Además, uno de los grandes desafíos para CaixaBank y para otros grandes bancos europeos será el de la unión bancaria, uno de cuyos objetivos es la creación de grandes bancos paneuropeos. Trabajaremos con rigor y tenacidad para que CaixaBank sea uno de ellos.





ANÁLISIS DE DATOS A GRAN ESCALA

## CaixaBank apuesta por la tecnología Big Data

*El Big Data es una herramienta que permite tratar grandes volúmenes de datos y analizarlos para incorporarlos en la toma de decisiones. El sector financiero lo utiliza para aportar valor a sus clientes y personalizar la oferta de servicios, pero su uso también es crucial para medir la calidad y los riesgos y prevenir el fraude.*

En palabras de Jordi Fontanals, director ejecutivo de Medios y miembro del Comité de Dirección de CaixaBank: "Big Data es la posibilidad de tratar grandes volúmenes de información; las ideas para tratarla ya existían, pero ahora disponemos de una gran capacidad de proceso y de almacenamiento. Estas dos cosas juntas, más la generación constante de nueva información que se da en la actualidad, nos permiten ser capaces de aplicar análisis que antes imaginábamos pero que no podíamos hacer realidad por falta de capacidad de proceso. Estamos ante un mundo nuevo". En definitiva, el reto es transformar la información en valor. Y es que la oportunidad que el Big Data ofrece al sector financiero es clara, ya que es una herramienta fundamental que permite incrementar

el conocimiento de los clientes, lo que supone una importante ventaja para impulsar la personalización de la oferta de servicios. A los beneficios orientados al cliente, hay que sumar la aportación del Big Data a otro aspecto crucial del negocio financiero: la medición del riesgo. Finalmente, su aportación también es muy significativa en el área de la prevención del fraude y la ciberseguridad.

### Clave en el Plan Estratégico

CaixaBank incluye *Liderar la Digitalización de la Banca* como uno de los pilares fundamentales de su Plan Estratégico 2015-2018. Para ello, resulta clave implantar la tecnología Big Data para potenciar uno de los ejes más importantes de la estrategia del banco: la vinculación de los clientes. Asimismo, el uso del Big Data permite

a la entidad agilizar el proceso de toma de decisiones y desarrollar nuevos servicios financieros y bancarios a partir de la gestión masiva de datos en cualquier formato.

CaixaBank ha desarrollado un proyecto con el objetivo de poner toda la información de que dispone en un repositorio de datos único, ágil, flexible, potente y seguro que permita responder de manera sencilla y rápida a cualquier demanda de información de negocio seleccionando el conjunto de datos adecuado y extrayendo la información más relevante.

Este repositorio único de información y la capacidad de procesamiento actual abren nuevas oportunidades en CaixaBank, principalmente a partir de la explotación de información interna,



habitualmente no trabajada, y por el uso de una nueva generación de modelos aplicables a grandes volúmenes de información a partir de la mayor capacidad de computación disponible.

### **Adaptando la seguridad al cliente**

CaixaBank también aplica la tecnología del Big Data para reforzar y mejorar las medidas de gestión del

fraude tecnológico en operativas iniciadas por los clientes desde banca electrónica, banca móvil o la red de cajeros, así como desde los SmartPC de los empleados que visitan personalmente a sus clientes. El objetivo es proporcionar mecanismos de seguridad automáticos y transparentes para los clientes, gracias a la combinación de la potencia del Big Data y los modelos matemáticos, sin

que suponga ningún trámite por su parte y sin interferir en las tareas de las oficinas de la red comercial. Para la gestión del fraude tecnológico, el tiempo es un factor clave. Por este motivo CaixaBank utiliza el Big Data para analizar toda la información que originan las aplicaciones en cuestión de segundos y poder generar alertas sobre posibles casos de fraude de forma casi inmediata.

## CAPACIDAD DE PROCESAMIENTO

La infraestructura ofrece una alta capacidad de proceso, lo que da respuesta rápida al negocio, con más de 4 petabytes de capacidad de almacenamiento, alta disponibilidad y contingencia. Con este sistema, la información está al alcance de toda la organización y mueve en torno a 7 terabytes de datos a diario.

**5.927**

*transacciones  
procesadas por segundo  
en hora punta*

**3 millones**

*de transacciones con  
tarjeta procesadas en  
días laborables*

**1 millón**

*de conexiones  
web al día*

De **10** silos de información  
(*'datamarts'*)  
a **1** único repositorio de  
datos (*'datapool'*)

*(Información a 30/06/16)*

## PRINCIPALES USOS

Actualmente CaixaBank desarrolla más de 90 proyectos basados en Big Data, agrupados en 5 grandes categorías. Las palancas de impacto de estos proyectos vienen principalmente por el ahorro en costes en proyectos tecnológicos por un menor consumo de recursos y una mejora en eficiencia y velocidad de ejecución, y por el impacto en el negocio de la entidad, principalmente por los proyectos de generación de modelos que mejoran la calidad del servicio y fomentan la captación:

**Smart banking:** aplicaciones de gestión, automatización de procesos y conocimiento de la información para profundizar en el seguimiento de la evolución del negocio y medir el desempeño de la actividad (cuadros de mando).

**Regulatorio:** para cumplir con las exigencias de los reguladores de manera más ágil y rápida. La infraestructura del Big Data es clave para dar respuesta al nuevo regulador europeo y las consultas que realiza para la supervisión bancaria.

**Seguridad y control de la organización:** monitorización constante de los patrones históricos de comportamiento para detectar anomalías que puedan anticipar situaciones de riesgo en tiempo real. Los ejemplos en esta área van principalmente relacionados con la prevención del fraude y la ciberseguridad.

**Proyectos de generación de modelos:** desarrollo de modelos predictivos para anticipar situaciones de negocio o comportamientos de clientes. Por ejemplo, Click&Go, donde CaixaBank puede satisfacer las necesidades de muchos más clientes dando créditos pre- concedidos online en un proceso mucho más simple gracias al tratamiento de la información.

**Tecnológicos:** automatización de cálculos y estimaciones necesarias para medir la evolución del negocio o migración tecnológica para aprovechar la potencia de cálculo o nuevas funcionalidades.



## BIG DATA, A DISPOSICIÓN DE LOS CLIENTES

CaixaBank ha creado herramientas analíticas específicas para que los clientes puedan usarlas en la gestión de sus finanzas personales. Estas herramientas están disponibles a través de "**Mis finanzas**", un servicio digital para la gestión de los ingresos y gastos personales y familiares que permite el cliente disponer de un registro detallado de toda su actividad financiera del cliente, automáticamente categorizada, agrupada en un único espacio online accesible en cualquier momento y protegida con todas las garantías de seguridad contrastada que ofrece el canal online Línea Abierta de CaixaBank. "**Mis finanzas**" cuenta con varias herramientas:

> **ReciBox** Un servicio de gestión de domiciliaciones que permite al cliente tener un mayor control y seguimiento de sus recibos: agrupa en un único espacio los pagos de recibos de todas sus cuentas de los últimos 24 meses y los clasifica automáticamente en categorías.

> **CardBox** Un gestor que permite al cliente ver de forma gráfica los movimientos que registran sus tarjetas y tener la información automáticamente organizada.

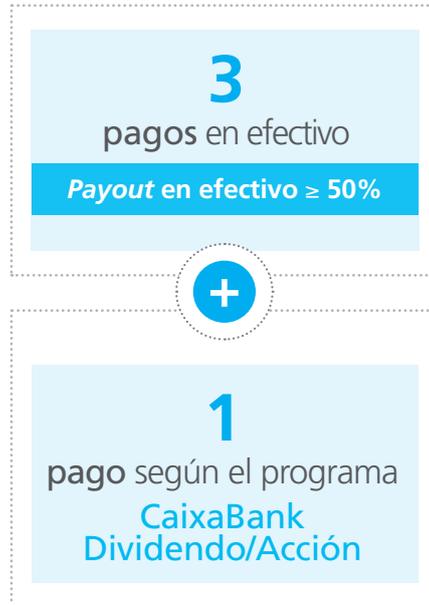
> **ComerciaBox** Un servicio gratuito disponible para los clientes con TPV de CaixaBank que permite a los comercios ver la evolución y el comportamiento de las ventas con tarjeta, con el fin de ayudarles en la toma de decisiones, identificar nuevas oportunidades de negocio y mejorar los resultados.

# Remuneración al accionista

## Ejercicio 2016

La remuneración al accionista es una prioridad y un compromiso de CaixaBank con su base accionarial. Está previsto que la entidad mantenga en el ejercicio 2016 la política de **remuneración trimestral**, con **tres pagos en efectivo y uno bajo el programa CaixaBank Dividendo/Acción**. Según este programa, el accionista puede elegir entre recibir acciones procedentes de una ampliación de capital, efectivo por la venta de los derechos vinculados a dicha ampliación o una combinación de ambos.

CaixaBank, siguiendo el Plan Estratégico 2015-2018, ha reiterado su intención de remunerar a sus accionistas **distribuyendo un importe (payout) en efectivo igual o superior al 50% del beneficio neto consolidado**.



### Calendario de pagos trimestrales\*

SEPTIEMBRE 2016

0,03€ efectivo

DICIEMBRE 2016

0,04€ programa  
CaixaBank Dividendo/Acción

MARZO 2017

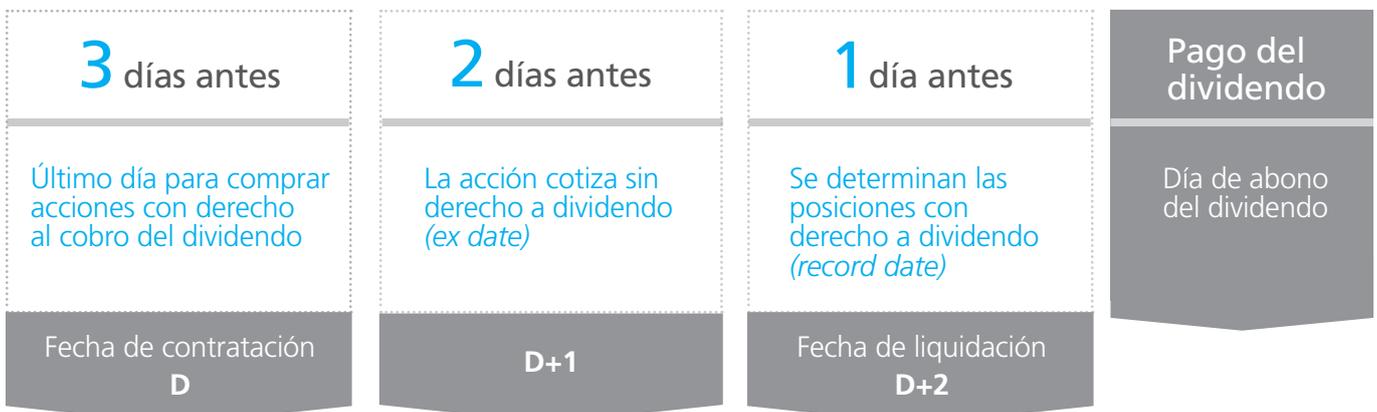
JUNIO 2017

\* Los pagos descritos están sujetos a las aprobaciones formales correspondientes.

## CALENDARIO DE PAGO DE DIVIDENDO EN EFECTIVO TRAS LA REFORMA DEL MERCADO DE VALORES

Tras la llegada del nuevo Sistema de Compensación, Liquidación y Registro de valores, y continuando en la homogeneización a las prácticas y estándares europeos, desde el 29 de septiembre todas las operaciones contratadas en la bolsa española

(día D) han pasado a liquidar dos días después (D+2). Por tanto, tendrán derecho al cobro del dividendo en efectivo aquellas operaciones contratadas con una antelación mínima de 3 días hábiles que hayan sido liquidadas antes del día de abono.



NEGOCIO ASEGURADOR, FORTALEZA CLAVE EN EL ENTORNO ACTUAL

## VidaCaixa, líder en el sector asegurador

*El grupo asegurador de CaixaBank está compuesto por dos entidades líderes: VidaCaixa y SegurCaixa Adeslas. La excelente evolución del negocio asegurador es una fortaleza clave para CaixaBank en el entorno actual de bajos tipos de interés.*

VidaCaixa es una compañía 100% propiedad de CaixaBank, líder del sector asegurador en España, que desarrolla su actividad en el negocio de los seguros de vida y planes de pensiones. Además, participa como accionista de referencia de SegurCaixa Adeslas, con un 49,9% del capital, cuya actividad se centra en los seguros generales: salud, hogar y automóviles, entre otros.

VidaCaixa cerró el primer semestre de 2016 con un beneficio neto consolidado de 241,9 millones de euros, un 66% más que en el mismo período del año pasado. Este notable incremento se debe principalmente al buen comportamiento de las carteras de ahorro y riesgo, especialmente del segmento individual, además de a los beneficios extraordinarios de la gestión activa de inversiones. Sin contabilizar extraordinarios, el crecimiento del negocio respecto a junio de 2015 fue del 24%.

Al cierre de junio, la compañía gestionó un volumen total de recursos de 63.648 millones de euros, un 11,5% más que en 2015. Durante estos seis primeros meses del año, VidaCaixa comercializó un total de 5.810,3 millones de euros en primas y aportaciones, una cifra que supone un incremento del 66% en relación con 2015. Este crecimiento se justifica por el negocio de ahorro (planes de pensiones y seguros de vida ahorro), que crece por encima del 73%, y en particular por el segmento individual, que sube un 78%.

Durante este período, la compañía superó los 4,3 millones de clientes únicos. Y en total, un 7% más depositó su confianza en VidaCaixa en relación con junio de 2015.

### Completar la oferta de CaixaBank

El éxito de VidaCaixa se debe a varios factores. Por una parte, la excelente integración de la red comercial de CaixaBank y una buena estrategia comercial. Por otra parte, una muy buena propuesta de valor para los clientes, que hace que estos confíen a CaixaBank cosas tan importantes para ellos como el ahorro para su jubilación y la protección tanto de sus bienes como, sobre todo, de sus seres queridos.

CaixaBank, a través de VidaCaixa, es la entidad que más pensiones paga en España, aparte de la Seguridad Social. De hecho, en 2015, casi un tercio de las pensiones privadas en España fueron pagadas por VidaCaixa. Esto supone

### Los seguros y pensiones son una fuente de crecimiento de ingresos en los últimos trimestres

4.000 millones de euros pagados en prestaciones para la jubilación.

Tanto VidaCaixa como SegurCaixa Adeslas han diseñado unos planes estratégicos que, de acuerdo con el de CaixaBank, duplican la aporta-

ción del negocio de seguros al Grupo CaixaBank durante la duración del Plan Estratégico de la entidad financiera en el período 2015-2018. En este entorno de tipos de interés bajos, es muy importante para CaixaBank contar con estas dos compañías líderes en sus mercados y rentables.

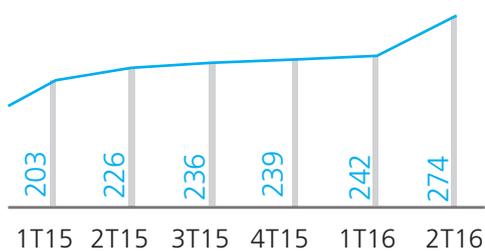
En definitiva, contar con grupo asegurador propio permite a CaixaBank integrar una oferta completa, atractiva y competitiva, lo que permite cubrir las necesidades específicas de todos los clientes, desde particulares a grandes empresas.





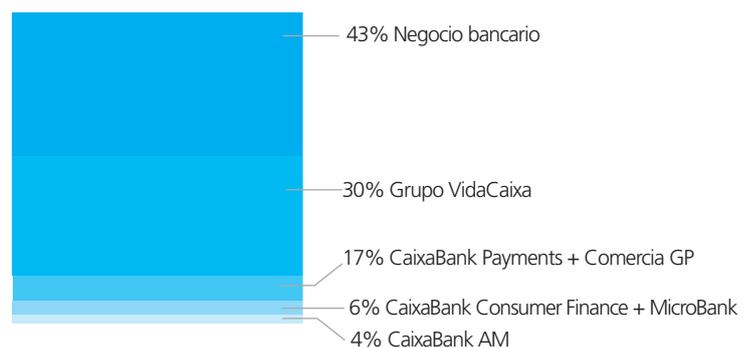
## LOS INGRESOS DE LA ACTIVIDAD DE SEGUROS Y PENSIONES GANAN TRACCIÓN

Datos en millones de euros



## CONTRIBUCIÓN CLAVE A LOS RESULTADOS DE LOS NEGOCIOS NO BANCARIOS

Desglose del beneficio neto del negocio de bancaseguros<sup>1</sup>, en % del total de 1S16 (acumulado 12 meses)



<sup>1</sup> Acumulado 12 meses, excluyendo costes extraordinarios y aportación al FUR de diciembre de 2015.



DURANTE EL PRIMER SEMESTRE DEL AÑO

# Incorpora facilita empleo a **11.633** personas en riesgo de exclusión

*El programa de integración laboral de la Obra Social "la Caixa", Incorpora, ha facilitado el acceso a 11.633 puestos de trabajo a personas en riesgo de exclusión durante los primeros seis meses del año, frente a los 9.886 empleos procurados en el primer semestre de 2015, lo que supone un aumento del 17,6%.*



**5.008**

**EMPRESAS**

Implicadas en este proyecto de responsabilidad social empresarial

**367**

**ENTIDADES SOCIALES**

Encargadas de desarrollar el programa

**755**

**TÉCNICOS DE INSERCIÓN**

Que sirven de enlace en los procesos de integración

El incremento de las inserciones laborales ha sido posible gracias a la implicación de 5.008 empresas en este proyecto de responsabilidad social empresarial, así como a la colaboración de 367 entidades sociales integrantes de los distintos grupos Incorpora, que son las encargadas

de desarrollar el programa en todas las provincias españolas.

Asimismo, esta tendencia al alza de los últimos años pone de manifiesto que, a través del programa Incorpora, las empresas encuentran una vía para

contribuir a la mejora de su entorno más inmediato. De esta forma pueden ayudar a paliar, en la medida de sus posibilidades, una de las problemáticas sociales que más preocupan a los ciudadanos: el desempleo.

Incorpora representa una clara apuesta de las empresas por la responsabilidad social empresarial y, en este sentido, el programa ofrece asesoramiento y acompañamiento en acciones encaminadas a este objetivo, centradas en la integración laboral de personas en situación de vulnerabilidad.

El programa de integración laboral de la Obra Social "la Caixa", en marcha desde 2006, se dirige prioritariamente a personas con discapacidad, parados de larga duración, exreclusos, inmigrantes, jóvenes en riesgo de exclusión y víctimas de la violencia de género, entre otros colectivos.

### Los técnicos de inserción, figura clave

La principal aportación de Incorpora es que plantea un concepto innovador de la integración laboral de personas en riesgo o situación de exclusión, ya que reúne en un mismo modelo la red de entidades sociales y la red solidaria de empresas en el marco de la responsabilidad social empresarial.

Las inserciones no habrían sido posibles sin la contribución de los técnicos de inserción laboral, una figura clave de Incorpora. El programa de la Obra Social "la Caixa" cuenta con 755 de estos profesionales, cuyo papel de enlace es determinante en todos los procesos de integración laboral.

Entre las tareas de los técnicos, destacan la prospección de empresas, el seguimiento del proceso de formación del beneficiario y el acompañamiento laboral de la persona insertada.

### PERFIL DE LAS INSERCIÓNES LABORALES

De las 11.633 inserciones realizadas durante los seis primeros meses de 2016 a través del programa Incorpora, **5.940** han sido de **mujeres** (51%) y **5.693** de **hombres** (49%). Además, el 30% de estas inserciones han sido de personas con **alguna discapacidad**, **3.535** en total, y el 70%, de personas en riesgo o situación de exclusión, 8.098 en total.

▶ **51%**  
MUJERES

▶ **49%**  
HOMBRES



# España: hacia un crecimiento equilibrado y sostenido

*La economía española crecerá en 2016 un saludable 3,2%, un registro superior al que experimentarán nuestros vecinos de la eurozona. Este elevado ritmo de avance está siendo liderado por la demanda interna y, en especial, por el impulso del consumo de los hogares y de la inversión. Asimismo, es destacable la evolución de la demanda externa que, poco a poco, está volviendo a ganar protagonismo.*

En cuanto al 2017, esperamos que el crecimiento se desacelere ligeramente y se sitúe en el 2,4%. Aunque el ritmo de avance será algo inferior al de 2015 y 2016, cabe destacar que estará sustentado por un avance de la actividad económica más equilibrado y propio de una fase del ciclo más madura. Los efectos positivos de los ajustes estructurales, como las ganancias de competitividad, el reequilibrio del sector inmobiliario y un sector bancario saneado, ganarán protagonismo, mientras que los vientos de cola que han apoyado el crecimiento de la economía española en los últimos años irán perdiendo fuerza.

Entre los principales vientos de cola que perderán tracción durante 2017, destaca el precio del petróleo, cuya caída ha favorecido de manera clara el consumo de las familias y que esperamos que se recupere a lo largo de 2017. En el ámbito doméstico, cabe subrayar que el significativo crecimiento de la

próximos años se retome el compromiso con el ajuste del déficit público, lo que exigirá la aprobación de nuevas medidas de ajuste fiscal.

A pesar de la debilitación de algunos factores de apoyo temporales, la actividad económica avanzará cómodamente en 2017 gracias a los beneficios de los ajustes estructurales que se han llevado a cabo durante los últimos años. Además, cabe remarcar que el tono acomodaticio de la política monetaria seguirá favoreciendo unas condiciones financieras muy laxas.

## **Dinamismo en las exportaciones**

Entre los factores estructurales, destacan las ganancias de competitividad conseguidas en los últimos años, que han permitido incrementar la capacidad exportadora de las empresas españolas. El importante esfuerzo de internacionalización que han llevado a

mo año. La temporada de verano de 2016 ha sido histórica, con 20 millones de entradas de turistas internacionales entre julio y agosto, y todo apunta a que la elevada competitividad del sector y el apoyo de la depreciación del euro y las turbulencias geopolíticas que atraviesan algunos de los principales destinos rivales permitirán que el sector siga creciendo a buen ritmo en 2017.

Otro apoyo fundamental con el que cuenta la economía española en la fase expansiva actual es el crecimiento del crédito bancario. Tras el profundo proceso de reestructuración y saneamiento llevado a cabo en los últimos años, las entidades bancarias disponen ahora de una mayor capacidad para financiar nuevos proyectos empresariales y las necesidades de crédito de las familias. Así, la continuada mejora de las condiciones financieras de los hogares y de las empresas, apoyada en gran medida por la acción de la política monetaria del BCE, seguirá siendo un soporte indispensable para la buena marcha de la demanda interna.

También cabe destacar el papel del sector inmobiliario, que lleva meses mostrando una tendencia positiva y que reforzará el crecimiento de la actividad económica. En gran medida, ello se sustentará en la recuperación de la demanda de vivienda, que sigue en constante aumento gracias a la recuperación del empleo y de la renta

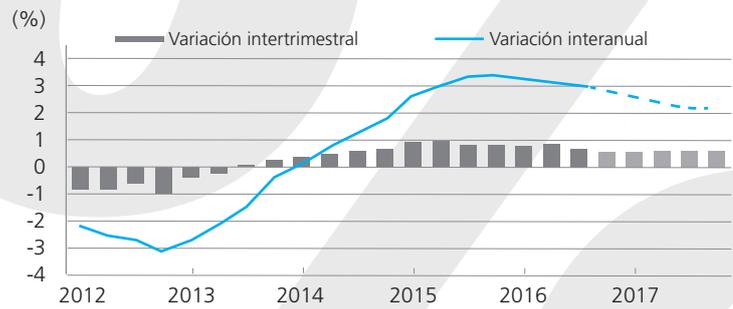
## 2017 se presenta como un año de crecimiento moderado, con una expansión de la actividad más propia de un ciclo maduro

inversión en equipo y el consumo de bienes duraderos, característico de las fases de recuperación, irá menguando a medida que se consolide la nueva fase expansiva. Paralelamente, y en contraste con el impulso fiscal llevado a cabo en 2015 y 2016, esperamos que en los

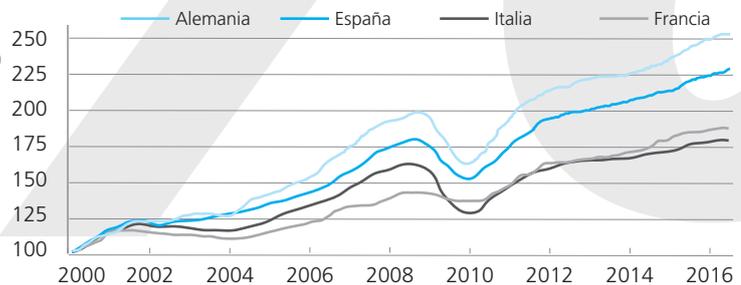
cabo y la diversificación de los destinos de exportación más allá de la eurozona permitirán mantener el dinamismo de las exportaciones. Asimismo, el sector turístico, uno de los pilares de la economía española, seguirá contribuyendo positivamente al crecimiento en el próxi-

**CRECIMIENTO DEL PIB (%)**

Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos del INE.


**EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS**  
 (MEDIA MÓVIL 12 MESES, ENE-2000=100)

Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos del Banco de España y Thomson Reuters Datastream.



de las familias, las mejores condiciones crediticias y la pujanza de la demanda de vivienda por parte de extranjeros. El fuerte impulso de la demanda, combinado con el ajuste que ha experimentado el stock de viviendas por vender en los últimos años (en determinadas zonas *prime*, como en las grandes ciudades o en la costa, se detecta una relativa falta de oferta) seguirá presionando al alza los precios de la vivienda en 2017. Sin embargo, es preciso remarcar que las divergencias regionales observadas en el crecimiento de las compraventas y el stock de vivienda por vender, todavía elevado en algunas zonas, hacen prever que la distinta velocidad de avance de los precios se mantendrá. La economía española, por tanto, ha mostrado un buen desempeño a lo largo de estos últimos años, y ello ha permitido recuperar la confianza internacional, pieza clave para la estabilidad financiera del país. Sin embargo, para que la confianza de los inversores internacionales perdure, será

indispensable seguir resolviendo los retos pendientes de la economía.

**Futuros retos**

Las cuentas públicas son un claro ejemplo de ello. Dado que la deuda pública sobrepasa el 100% del PIB y que más del 50% se encuentra en manos de extranjeros, es imprescindible continuar con el proceso de consolidación fiscal. En el mismo sentido, la elevada deuda externa constituye otra potencial fuente de vulnerabilidad. En el segundo trimestre de 2016, la posición deudora neta de la economía española respecto al resto del mundo se situó en el 85,5% del PIB, el triple de lo que la Comisión Europea marca como punto de referencia. Más allá del umbral orientativo de Bruselas, una posición deudora tan elevada hace que la economía sea muy sensible a cambios en el sentimiento inversor internacional. Para reducirla a un ritmo aceptable, se debe mantener un superávit corriente, como mínimo, similar al actual, y ello hace imprescindible que se

tomen medidas que sigan aumentando la competitividad de la economía.

Finalmente, el mercado laboral representa el otro gran reto de la economía española. Con un elevado volumen de parados, muchos de larga duración, y con una destacada tasa de asalariados con contrato temporal, que casi duplica la del promedio de la Unión Europea, es imprescindible centrar los esfuerzos en encontrar fórmulas que refuercen la capacidad de crecimiento del conjunto de la economía y seguir renovando la política laboral para avanzar hacia una mejora del empleo no solo en términos de cantidad, sino también de calidad.

En conclusión, 2017 se presenta como un año de crecimiento moderado, en el que la disminución gradual de los factores de apoyo temporal, de los cuales se ha beneficiado recientemente la economía española, dará paso a una expansión de la actividad más propia de un ciclo maduro.

INICIATIVA INTERNA DE RSC

## Relación con Inversores de CaixaBank, con la vacunación infantil

*El departamento de Relación con Inversores realiza anualmente una encuesta entre inversores y analistas que siguen la acción de CaixaBank para conocer su percepción sobre la compañía. En esta edición, se comprometió a donar por cada respuesta conseguida 10 euros al proyecto de la Alianza Empresarial para la Vacunación Infantil. El resultado: se ha conseguido triplicar la participación con respecto a años anteriores.*



Relación con Inversores de CaixaBank lleva a cabo, desde hace cinco años, un estudio de percepción entre el colectivo de inversores y analistas para conocer su opinión sobre las iniciativas llevadas a cabo por la entidad. Con el fin de conseguir un mayor número de respuestas, este año CaixaBank se comprometió a donar 10 euros por

al proyecto y que más de 388 niños y niñas puedan ser vacunados contra la neumonía en Mozambique, donde esta enfermedad es la primera causa de mortalidad infantil.

Con esta acción se ha conseguido un doble objetivo: rentabilizar el importe destinado al estudio de percepción sobre la compañía y, al mismo tiempo, contribuir a la lucha contra la mortalidad infantil en países donde la neumonía es la principal causa de mortalidad en menores de cinco años. Además, Relación con Inversores se ha convertido de este modo en patrocinador de plata de la Alianza Empresarial para la Vacunación Infantil, una distinción que entregó recientemente la directora de Programas Internacionales de la Fundación Bancaria "la Caixa", Ariadna Bardolet, al director corporativo de Relación con Inversores de CaixaBank, Edward O'Loghlen.

### 388 niños y niñas podrán ser vacunados con la vacuna del neumococo gracias a una iniciativa de Relación con Inversores

*Ariadna Bardolet, directora de Programas Internacionales de la Fundación Bancaria "la Caixa", entrega el certificado de patrocinador de plata al director corporativo de Relación con Inversores, Edward O'Loghlen*

cada respuesta conseguida al proyecto de la Alianza Empresarial para la Vacunación Infantil. Con esta iniciativa se ha conseguido triplicar la participación con respecto a años anteriores: 105 respuestas, lo que supondrá una aportación de 1.050 euros



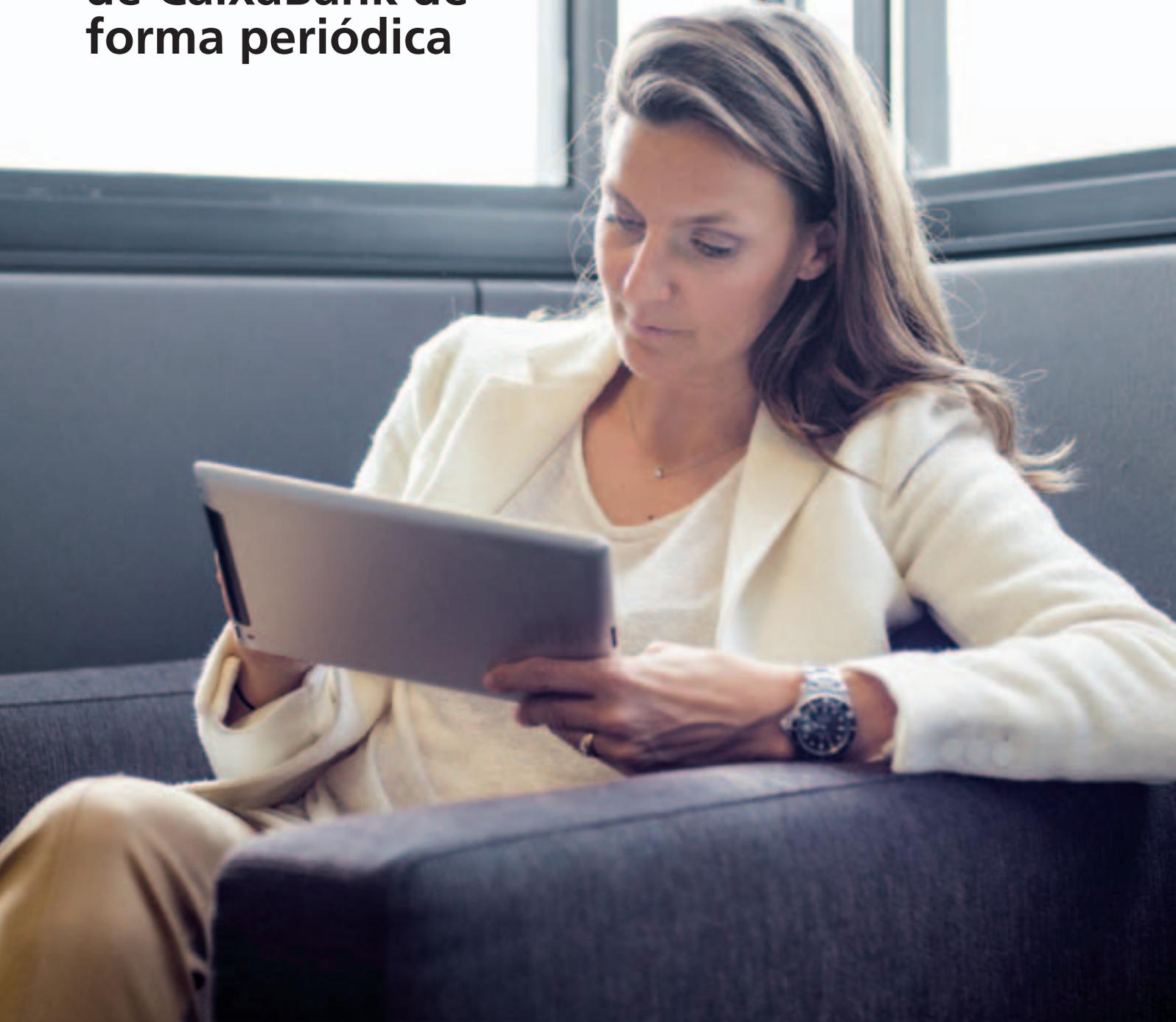
#### **Gavi, the Vaccine Alliance**

La Fundación Bancaria "la Caixa" y Gavi, the Vaccine Alliance, iniciativa internacional para la lucha contra la mortalidad infantil en los países más desfavorecidos, crearon en el año 2008 la Alianza Empresarial para la Vacunación Infantil con el objetivo de ofrecer a las empresas españolas la oportunidad de colaborar en este proyecto solidario como parte de sus programas de responsabilidad social.

Desde la puesta en marcha de la Alianza, la Fundación Bancaria "la Caixa" ha aportado 19 millones de euros a este proyecto y un total de 2.679.360 niños han podido ser vacunados (datos a 15/09/16).

# Accionistas

Suscríbese para recibir información de CaixaBank de forma periódica



## Servicio de información al accionista

Podrá estar informado de todas las ventajas e iniciativas dirigidas a los accionistas de CaixaBank: formación, concursos, eventos y actividades, ofertas exclusivas, etc.

[Suscríbese](#)

**Acceso a las suscripciones a través de:** [www.CaixaBank.com](http://www.CaixaBank.com) > Espacio del accionista > Servicio de información al accionista

LA ENTIDAD, ENTRE LOS BANCOS MÁS RESPONSABLES DEL MUNDO

# CaixaBank mejora su posición en el Dow Jones Sustainability Index

*CaixaBank ha alcanzado los 88 puntos (sobre un máximo de 100) en la edición 2016 del Dow Jones Sustainability Index (DJSI), el principal indicador mundial de la actuación de las empresas en términos de sostenibilidad. Este resultado es cinco puntos superior al logrado en 2015.*

CaixaBank se consolida entre los bancos más sostenibles del mundo en responsabilidad corporativa. En 2016, la entidad financiera ha mejorado su puntuación en los tres ámbitos analizados por el DJSI —el económico, el social y el medioambiental—, lo que sitúa a CaixaBank entre los mejores bancos a nivel mundial.

En la edición de este año, los analistas del DJSI han incluido a un total de 27 bancos en el índice mundial, de los que 12 son europeos. Los responsables del DJSI han valorado a CaixaBank con las mejores puntuaciones (100) en áreas como la estabilidad financiera y riesgo sistémico, la seguridad de la información, la prevención contra el blanqueo de capitales y la estrategia en cambio climático. Otros ámbitos muy bien

CaixaBank ha obtenido la mejor puntuación (100) en áreas como la estabilidad financiera y riesgo sistémico, la seguridad de la información, la prevención contra el blanqueo de capitales y la estrategia en cambio climático

valorados por los analistas han sido la gestión de riesgos, la aportación a la sociedad y filantropía y la gestión medioambiental.

## Sobre el Dow Jones Sustainability Index

El DJSI es un índice mundial que valora las buenas prácticas de las empresas bajo criterios sociales, medioambientales y de gobierno corporativo y selecciona a las compañías más sobresalientes

por su estrategia de crecimiento sostenible.

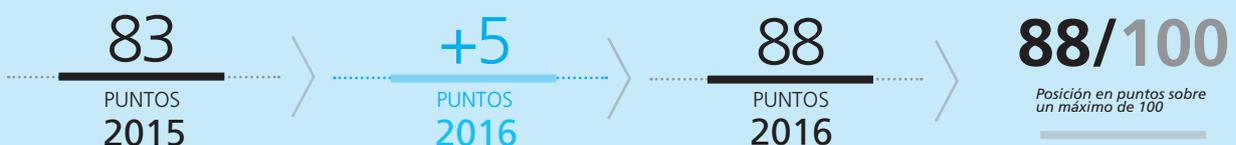
Creado en el año 1999, el DJSI es uno de los índices fundamentales para aquellos inversores que tienen en cuenta los criterios de sostenibilidad en la composición y gestión de sus carteras de inversión. Los resultados del DJSI 2016 pueden consultarse en la página web oficial:

[www.sustainability-indices.com](http://www.sustainability-indices.com).

## POSICIÓN DOW JONES PUNTUACIÓN DE RESULTADOS



DJSI



# Valor

INICIATIVAS DE  
CAIXABANK  
DIRIGIDAS A SUS  
ACCIONISTAS



## **Accionistas**

CaixaBank, con sus  
accionistas de Bilbao

Nuevos miembros en el  
Comité Consultivo de  
Accionistas

Un recorrido por la China  
Ming en CaixaForum  
Barcelona

Eventos para accionistas en  
Madrid y Zaragoza



## CaixaBank, con sus accionistas de Bilbao

*CaixaBank se reunió con sus accionistas de Bilbao el pasado 22 de septiembre en el marco del programa de encuentros corporativos 2016. La reunión estuvo presidida por el director corporativo de Relación con Inversores, Edward O'Loghlen.*

Cerca de 100 accionistas asistieron el pasado jueves 22 de septiembre al encuentro corporativo que Relación con Accionistas organizó en Bilbao. En esta ocasión, el director de Relación con Inversores, Edward O'Loghlen, fue el encargado de dar a conocer a los accionistas los datos corporativos más relevantes de CaixaBank, así como los resultados del primer semestre y la evolución del Plan Estratégico de la entidad para el período 2015-2018. Además, O'Loghlen informó de los diferentes

factores económicos del entorno que pueden influir en la cotización de la acción de CaixaBank.

En el acto también estuvo presente la directora comercial de Banca Privada y Banca Premier de la Dirección Territorial, Ana Guzmán.

Al finalizar la presentación, y como es habitual, los accionistas pudieron plantear sus preguntas durante el cóctel que se sirvió a los asistentes.

### ENCUENTROS EN 2016

La reunión con accionistas en Bilbao forma parte del programa de encuentros corporativos 2016, en el que han participado cerca de 1.500 accionistas en todo el territorio. Además de este encuentro, se han realizado otros similares en Zaragoza, Sevilla, Pamplona, Tenerife, Barcelona y Madrid. Estos dos últimos contaron con la intervención de Javier Pano, director ejecutivo de Finanzas de CaixaBank.

CaixaBank realiza este programa como un ejercicio de transparencia y rigor, los mismos pilares en los que sustenta su relación con su público objetivo principal: el accionista.

Para conocer los próximos encuentros corporativos, los inversores de la entidad tan solo deben consultar la agenda dentro del Espacio del accionista.



# El Comité Consultivo se reúne con Jordi Gual y Antonio Massanell



*Los miembros del Comité Consultivo de Accionistas de CaixaBank, con el presidente de CaixaBank, Jordi Gual (de pie, en el centro de la imagen), en su reunión del pasado 9 de noviembre*

***El Comité Consultivo de Accionistas de CaixaBank se reunió el pasado 9 de noviembre con el presidente y el vicepresidente de la entidad, Jordi Gual y Antonio Massanell, respectivamente. En este encuentro participaron por primera vez ocho nuevos miembros del Comité, que en 2016 ha renovado a un tercio de sus integrantes.***

El vicepresidente de CaixaBank, Antonio Massanell, fue el encargado de dar la bienvenida a los miembros del Comité Consultivo, con los que trató, entre otros temas, los últimos resultados de la entidad, la OPA sobre el banco portugués BPI y la importancia del proceso de digitalización de CaixaBank. Seguidamente, los miembros de este órgano consultivo —pionero entre las empresas del

IBEX 35— participaron en dos sesiones de trabajo en las que conocieron el avance de las mejoras propuestas en la última reunión del Comité (celebrada en el mes de marzo), así como las recientes iniciativas de comunicación y eventos para accionistas puestas en marcha por CaixaBank.

Por su parte, el presidente de CaixaBank, Jordi Gual, acompañó

a los miembros del Comité durante el almuerzo, donde les agradeció su participación durante la jornada de trabajo y respondió a las preguntas planteadas, como la evolución de la acción de CaixaBank, la coyuntura internacional —centrada en las elecciones norteamericanas—, así como el grado de avance de los retos planteados en el Plan Estratégico 2015-2018 de la entidad.

# La voz del accionista

*El Comité Consultivo de Accionistas de CaixaBank ha renovado recientemente a ocho de sus miembros, que nos hablan sobre su incorporación al Comité y sus expectativas como integrantes de este órgano, que tiene como objetivo contribuir a la mejora de la comunicación y la transparencia entre CaixaBank y sus accionistas.*



**MARÍA DEL MAR SANTANA**  
(Madrid)

*“El diálogo con los inversores es clave para un grupo cotizado”*

**1:** “Por tres motivos: que la opinión de los pequeños accionistas sea escuchada directamente; participar en el diseño de iniciativas que contribuyan a mejorar la información e imagen de CaixaBank entre nuestros accionistas y la sociedad en general, y porque el diálogo con los inversores se ha convertido en una pieza clave para un grupo cotizado”.

**2:** “La perspectiva de un accionista minoritario que además es empleado de CaixaBank desde hace casi 25 años: conocimiento del sector y de la entidad y el *feedback* de clientes, empleados e inversores. También energía y ganas de aportar algo al crecimiento de CaixaBank”.

**3:** “Mejorar la relación entre CaixaBank y sus accionistas, con canales y acciones de comunicación adecuados y eficientes, asegurando la máxima transparencia”.



**CARLOS J. ARTAZ**  
(Madrid)

*“Espero acercar el compromiso social de la entidad a los accionistas”*

**1:** “Para conocer de primera mano la opinión de la dirección de CaixaBank en temas relacionados con las políticas y estrategias empresariales del banco. Todo ello en aras de poder realizar iniciativas en beneficio de los accionistas”.

**2:** “Como ingeniero, mi formación académica es de carácter tecnológico. No obstante, mi trayectoria profesional como directivo del sector energético ha sido de carácter técnico-económico. Esta dualidad y mi experiencia como autor de publicaciones y artículos puede ser provechosa para proponer mejoras en la difusión de información corporativa a los accionistas”.

**3:** “Poner en marcha iniciativas para que los accionistas conozcan mejor la entidad y, en mi condición de voluntario de la Obra Social “la Caixa”, promover acciones para acercar el compromiso social de la entidad a los accionistas”.



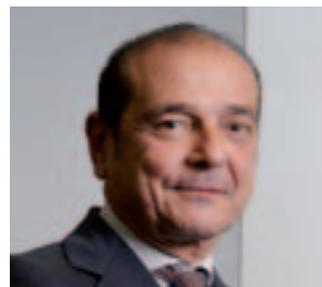
**ANTONIO VALLE**  
(Cádiz)

*“El objetivo será lograr una máxima transparencia”*

**1:** “Para sumar ideas y propuestas al Comité en aras de mejorar los canales de comunicación y la relación entre accionistas y compañía, y todo ello con el objetivo de lograr una máxima transparencia. Supone un gran reto y a ello me sumo”.

**2:** “Como accionista de diferentes empresas desde hace casi 20 años, estoy seguro de que mis conocimientos adquiridos durante todos estos años pueden ser de gran ayuda para el Comité, sumando ideas, valores, motivaciones y mejoras que, por mi experiencia profesional y personal, puedan repercutir positivamente en la mejora de aquellos canales de comunicación entre los accionistas y la compañía”.

**3:** “Espero que sea una experiencia positiva para ambas partes, que deje multitud de sonrisas y una amistad con todas aquellas personas con las que me relacionaré”.



**TEODORO PALACIOS-CUETO**  
(Santander)

*“El accionariado ha de ser exigente con la información de la empresa”*

**1:** “Porque considero importantísimo para el accionariado de cualquier empresa que la calidad de la información que obtiene de los administradores sea del rango más exigente”.

**2:** “Creo que podría aportar alguna sugerencia orientada a mejorar los siguientes aspectos: un cierto retraso en comunicar algunas informaciones de carácter corporativo (por ejemplo, la toma de control de BPI, así como la identidad de los accionistas de referencia conseguidos para financiar la operación) e iniciativas para mejorar la calidad de la respuesta del servicio de atención telefónica”.

**3:** “Confío en que suponga para mí una experiencia muy enriquecedora”.

**PREGUNTAS:**

**1** ¿Por qué decidió presentarse como candidato?

**2** ¿Qué cree que puede aportar?

**3** ¿Qué espera de su paso por el Comité Consultivo?



**GABRIEL PUIG**  
(Barcelona)

*“Quiero contribuir a la relación de confianza entre entidad y accionistas”*

**1:** “Para poder conocer más de cerca la entidad y poder contribuir a su éxito con mi experiencia internacional de más de 20 años en compañías cotizadas”.

**2:** “Mi punto de vista respecto a cómo generar más confianza con el accionista a través de una mayor información sobre los planes de negocio (con la correspondiente proyección de la cuenta de resultados), así como de las desviaciones sobre dichos planes”.

**3:** “Poder dialogar con los directivos de la entidad para poder influenciar/contribuir en una mayor confianza/integración con los accionistas”.



**JUAN MIGUEL SUCUNZA**  
(Pamplona)

*“Espero aprender de profesionales interesantes”*

**1:** “Para poder participar en la mejora de la comunicación entre una entidad de primer nivel como CaixaBank y sus accionistas, así como para aprovechar las posibilidades de *networking* que puede ofrecer ser miembro del Comité”.

**2:** “Conocimiento de las relaciones entre una empresa cotizada y varias no cotizadas y sus accionistas, desde el prisma de la empresa. Propuestas de mejora sobre la transparencia en las relaciones entre los diferentes *stakeholders*”.

**3:** “Ofrecer alguna idea para mejorar la comunicación entre CaixaBank y sus accionistas; haber conseguido, por convencimiento, algún nuevo accionista para la entidad, y haber aprendido de personas y profesionales interesantes”.



**MARC BONNIN**  
(Girona)

*“Propondré medidas en beneficio de los accionistas de CaixaBank”*

**1:** “Creo que es una oportunidad para conocer el funcionamiento de una entidad financiera de referencia en el sector e implicarme en las iniciativas de CaixaBank para sus accionistas”.

**2:** “Espero poder contribuir y participar en iniciativas que ayuden a mejorar la comunicación con los accionistas y dar la opinión desde el punto de vista de un usuario de los distintos canales de relación con el cliente”.

**3:** “Me gustaría aprender de la experiencia, conocer de primera mano el funcionamiento y las iniciativas de la Obra Social y proponer medidas en beneficio de los accionistas de CaixaBank”.



**ANTONIA MESA**  
(Tenerife)

*“Como accionista es importante conocer su plan de actuación”*

**1:** “Como accionista es muy importante conocer la situación de la empresa en la que se invierte, esto es, dónde invierte la compañía su dinero y cuál va a ser su plan de actuación”.

**2:** “Creo que puedo ofrecer un criterio acerca de las iniciativas llevadas a cabo por CaixaBank y de los canales de comunicación con los accionistas resultado de mi experiencia profesional al frente de una empresa familiar”.

**3:** “Espero cumplir con las expectativas de las personas que han confiado en mí al darme esta oportunidad y continuar con mi aprendizaje sobre economía: ampliando la información sobre el entorno económico y, en concreto, sobre el sector bancario, así como los factores económicos que influyen en la cotización de las acciones”.



## Un recorrido por la China Ming

*El pasado 22 de septiembre, un grupo de 25 accionistas de CaixaBank visitó la exposición 'Ming. El imperio dorado' en CaixaForum Barcelona, donde pudieron contemplar exclusivas piezas de arte de la dinastía Ming que raras veces han salido del Museo Nacional de Nankín.*

Porcelanas blancas y azules, pinturas sobre seda, ajuares funerarios, retratos a tamaño natural, dibujos eróticos... son las piezas que la Obra Social "la Caixa" trajo del Museo Nacional de Nankín, uno de los principales de China, para formar parte de esta exposición excepcional. Con la visita guiada a *Ming. El imperio dorado*, los accionistas de CaixaBank tuvieron la oportunidad de conocer el arte y la cultura de esta dinastía y de descubrir los grandes avances artísticos, sociales y económicos que permiten definir este período de gobierno como el imperio dorado de la historia china. En total, más de cien objetos, entre los que destacan las singulares cerá-

micas Ming, las pinturas de algunos de los artistas más prestigiosos de la época, joyas exquisitas, textiles y obras de esmalte, dorados y porcelanas que nunca antes se habían visto en España.

**La exposición contaba con más de cien objetos que nunca antes se habían visto en España**

Y es que, entre los años 1368 y 1644, dieciséis emperadores de la familia Zhu gobernaron una población que aumentó hasta los aproximadamente 175 millones, estructurando un firme

sistema socioeconómico que fue acompañado del florecimiento de las artes con la finalidad de decorar los palacios y los templos más hermosos de Oriente.





### Un mundo lejano

“Como no conocía la dinastía Ming, me ha parecido muy interesante, una exposición distinta y fascinante que permite conocer una cultura muy distinta a la nuestra. La duración de la visita ha sido la adecuada para poder asumir toda la información y disfrutar de las distintas piezas. Además, al ser una visita guiada permite valorar mucho más el detalle”.

MERCEDES ACUÑA Y SERGIO SANZ

### Descubriendo tesoros

“La guía nos ha permitido descubrir cosas a las que nosotros solos no habríamos prestado atención. Me ha sorprendido el nivel de detalle de las pinturas y el refinado trabajo de los bordados, así como la evolución de la cerámica, desde ser un arte exclusivo hasta su comercialización. Nos sentimos afortunados de haber podido asistir con un grupo reducido, ya que recibir las explicaciones de la mano de un experto es un placer”.

PAOLA VIGNOLA Y MANEL ARREBIOL



### Revivir recuerdos

“Nosotros habíamos estado de turismo en China hace un tiempo y tener la oportunidad ahora de venir a la exposición ha sido como revivir la experiencia; nos ha traído muy buenos recuerdos. Nos gusta mucho la cerámica china, y también hemos descubierto otros aspectos de la dinastía Ming que desconocíamos gracias a un punto de vista diferente al que nos habían transmitido allí”.

JOSÉ LUIS MARTÍN Y LAURA ROCA





## Maestros italianos del Settecento en CaixaForum Zaragoza

***Un grupo de 34 accionistas de CaixaBank asistió el pasado 26 de octubre a CaixaForum Zaragoza para disfrutar de una visita guiada exclusiva a la exposición 'Settecento. Maestros italianos de los Museos Nacionales de Berlín'. Esta muestra reunió una selección exquisita de obras de las colecciones de pintura italiana del siglo XVIII del Staatliche Museen de Berlín.***

CaixaForum Zaragoza acogió en exclusiva en España, del 3 de junio al 13 de noviembre, una exposición de 45 obras de 30 pintores italianos del siglo XVIII procedentes de los Museos Nacionales de Berlín. Los accionistas de CaixaBank pudieron disfrutar de un recorrido por la evolución pictórica del siglo a través de las diferentes escuelas o tendencias de signo local dentro de la pintura italiana, donde brillan con especial luminosidad Francesco Guardi, Canaletto, Giuseppe

Maria Crespi y Giovanni Battista Tiepolo, entre otros.

Los Museos Nacionales de Berlín son una referencia. Su origen se remonta a las colecciones reales prusianas durante los siglos del Barroco, pero no fue hasta 1830

cuando estas colecciones se abrieron al público, y desde entonces se han ampliado sus temáticas. En CaixaForum Zaragoza lucieron fascinantes obras como la *Vista de Santa Maria della Salute desde el Gran Canal*, de Canaletto, o *La Piazzeta de San Marco*, de Francesco Guardi, entre otras.

Los accionistas de CaixaBank pudieron disfrutar de un recorrido por las diferentes escuelas de la pintura italiana

### "Para disfrutar en familia"

**Concepción Ramos Vela:** "Maravillosa. Una visita guiada como esta no puede compararse a la que harías por tu cuenta. Venimos a CaixaForum muy a menudo: mis hijas ya han estado aquí varias veces con el colegio viendo exposiciones y yo estuve aquí ayer en un acto de EmprendedorXXI". **Jesús Lainez Fago:** "Es un formato muy interesante: en la presentación corporativa previa a la visita proporcionan información relevante para los accionistas y luego le ponen la guinda con algún acto, en este caso una exposición sobre el Settecento, que te permite venir con la familia, de manera que el pack es muy atractivo, distinto del que organizan otras empresas para hacer presentaciones a los accionistas. Volveremos".

FAMILIA LAINEZ-RAMOS



## “Estos eventos dan categoría a Zaragoza”

**José Luis Navarro:** “Una visita muy profesional, preparada y con los medios adecuados. He estado en actos de otras empresas cotizadas y los de CaixaBank están mejor organizados. Venimos a ver casi todas las exposiciones a CaixaForum, un edificio que da gusto verlo: moderno, innovador, atrevido. Muy recomendable”. **Carlos Garza:** “Yo soy pintor artístico profesional, especialista en pintura clásica y miniatura, con cerca de 2.000 obras expuestas en EE. UU., y esta exposición me ha parecido fabulosa. Este tipo de eventos dan categoría a Zaragoza”.

JOSÉ LUIS NAVARRO MELENDO Y  
CARLOS GARZA VIÑUALES



ÁNGEL MENDIVIL PUEYO E  
INÉS DE PABLO MÍNGUEZ



## “Deberían hacer estos eventos más a menudo”

**Inés de Pablo:** “Muy interesante por el hecho de que la visita a la exposición sea guiada. Te permite apreciar cosas en las que nunca te fijarías y que te ayudan a entender el conjunto del cuadro. Nos ha gustado mucho”. **Ángel Mendivil:** “Es la primera vez que acudíamos a un acto de este estilo, aunque en CaixaForum sí habíamos estado más veces. Yo suelo estar informado de toda la actualidad de CaixaBank a través de su página web, pero este tipo de presentaciones y visitas son muy interesantes. Deberían hacerlas más a menudo”.



## Obras de la Phillips Collection en CaixaForum Madrid

*Un total de 54 accionistas de CaixaBank disfrutaron de una visita guiada a la exposición ‘Impresionistas y modernos. Obras maestras de la Phillips Collection’ en CaixaForum Madrid, que se realizó el pasado 20 de septiembre. La muestra refleja la evolución de la pintura desde el siglo XIX hasta la segunda mitad del XX.*

“Un pequeño museo íntimo combinado con un centro de experimentación”. Duncan Phillips (1886-1966) definía así en 1926 el que fue el primer museo dedicado al arte moderno en Estados Unidos, inaugurado en 1921 en la ciudad norteamericana de Washington. Hoy, la Phillips Collection es reconocida en todo el mundo por su fondo de arte impresionista, moderno y contemporáneo. La institución celebra su 95 aniversario y, gracias a la colaboración con la Obra Social “la Caixa”, presenta en CaixaForum Madrid *Impresionistas y modernos*, una selección excepcional de 60 pinturas a cargo de 44 artistas esenciales de los dos últimos siglos: Picasso, Manet, Monet, Degas, Van Gogh, Cézanne, Courbet, Matisse, Modigliani, Braque, Pollock, O’Keeffe y Rothko, entre otros. La suma de estas obras maestras da como resultado una muestra que nos permite viajar a través de algunos de los principales movimientos que se desarrollaron desde el siglo XIX hasta la segunda mitad del siglo XX, desde el realismo y el romanticismo hasta el expresionismo abstracto, pasando por el impresionismo o el cubismo.

Los accionistas de CaixaBank asistieron a una presentación corporativa de CaixaBank, que fue seguida por la visita guiada a la exposición, y terminaron la velada disfrutando de un cóctel servido en CaixaForum Madrid.

Estar al día es importante



**PERFIL TWITTER DE ACCIONISTAS:** siga el canal de información a través de Twitter para accionistas de CaixaBank para estar al día.

Una iniciativa pionera en el IBEX 35 dirigida a accionistas donde podrá informarse sobre la cotización de la acción y la remuneración al accionista, así como acceder a formación financiera y ventajas exclusivas.

 **Síguenos en @AccionistasCABK**