

Projecte de
VALOR SOCIAL

INFORME 2019





Millor Banca Privada
en Assessorament Filantròpic els anys
2015, 2016, 2017, 2018 i 2019



Juan Antonio Alcaraz

Director general de Negoci
de CaixaBank

Quan l'any 2016 vam llançar el Projecte de Valor Social de Banca Privada, ho vam fer atenent més el compromís social tradicional de la nostra Entitat que com a resposta a un requeriment vistós en aquest sentit.

És veritat que les tendències socials i les inquietuds que ens traslladaven els clients ja apuntaven cap a aquesta direcció, però el cert és que en aquell moment cap banca privada d'Espanya disposava d'un departament dedicat a l'assessorament en filantropia, inversió sostenible i inversió d'impacte.

No obstant això, ara que han transcorregut poc més de tres anys, hem pogut veure un increment exponencial de la demanda dels nostres clients i un canvi de paradigma radical en l'exigència de la societat i dels agents econòmics per avançar cap a una economia sostenible.

Tot i que hi pot haver qui encara pensi que estem davant una moda passatgera, la veritat és que els principals gestors de fons del món ja han virat la seva política d'inversió i comença a haver-hi un consens ampli al voltant de la idea que la sostenibilitat s'ha de convertir en el nou estàndard per a la inversió.

Per a la nostra Entitat la sostenibilitat i el compromís social mai no han estat una moda, sinó que han estat des del començament al nucli mateix de la nostra essència. Conseqüentment, seguirem potenciant el nostre Projecte de Valor Social per continuar oferint als nostres clients de Banca Privada la resposta que esperen de nosaltres.

Cordialment,





01

**VACUNES:
FILANTROPIA O INVERSIÓ?**

Rafael Vilasanjuan

02

**PER AL PROGRÉS DE LA
CULTURA, SIGUEM SOLIDARIS!**

Jean-Jacques Aillagon

03

**AVANÇANT AMB ELS NOSTRES
CLIENTS I AMB LA SOCIETAT**

Jordi Casajoana

04

EL NOSTRE ANY EN XIFRES

01

VACUNES: FILANTROPIA O INVERSIÓ?

Rafael Vilasanjuan

VACUNES: FILANTROPIA O INVERSIÓ?



Rafael Villasanjuan

Director de Policy & Global Development ISGlobal

Hi ha una tendència a confondre les paraules filantropia i caritat. Encara que ambdues tenen en comú la intenció de millorar la vida de gent vulnerable, amb el temps aquests dos conceptes acaben transitant per camins diferents. Els dos expressen una intenció solidària i parteixen de la generositat, però mentre la caritat sol ser un gest guiat per l'emoció, orientat a pal·liar una necessitat urgent d'una persona o una situació extrema, la filantropia és un exercici més estratègic, pensat per solucionar un problema a llarg termini.

Per això, encara que les paraules puguin conduir a una certa confusió, la realitat és que la caritat tendeix a solucionar un problema o el patiment que genera, mentre que la filantropia busca fer front a les causes del problema per generar models innovadors, capaços de canviar el punt de vista i aportar respostes diferents.

La filantropia busca fer front a les causes del problema per generar models innovadors, capaços de canviar el punt de vista i d'aportar respostes diferents.

Quan Bill Gates, un dels filantrops més importants a escala mundial, va decidir destinar una bona part de la seva fortuna a millorar la situació de milions de persones vulnerables, el seu projecte va començar a assemblar-se al que com a empresari havia aconseguit abans a Microsoft.

La proposta era senzilla: si la seva intenció era destinar recursos, i molts, a fer front a un problema, volia tenir resultats, analitzar l'impacte i comprovar com podia assolir objectius, enfocant les respostes des de diferents angles, incloent-hi propostes que mai abans s'havien pensat. Revolució? No, filantropia.

A diferència de molts altres programes d'ajuda, ell estava disposat a arriscar, cosa que coneixia bé.

Com en l'estratègia que el va portar a l'èxit empresarial, la seva aposta consistia a buscar solucions noves. Aquesta és la gènesi de la filantropia: apostar per la innovació i la cerca d'un propòsit que tingui impacte entre la gent.

Aquest va ser l'objectiu també de l'agenda que l'any 2000 va definir Nacions Unides i que coneixem com els objectius de desenvolupament del mil·lenni.

Encallats com estàvem en models d'ajuda i finançament molt enfocats a un simple traspàs de recursos dels països d'un nord ric als països del sud, de rendes molt més reduïdes i amb la majoria de les poblacions per sota dels nivells de pobresa extrema, amb el final del segon mil·lenni va néixer el concepte de filantropia del segle XXI.

Més recursos per fer front als problemes globals, especialment relacionats amb la salut, l'educació i la fam, que afecten àmplies capes de la població mundial, fins llavors excloses.

Però no només era una qüestió de recursos; calia proposar formes noves de treballar per aconseguir béns públics i portar-los als que més els necessiten.

D'aquí van néixer iniciatives que farien possible proporcionar tractament a milions de persones que no hi tenien accés.

L'epidèmia de SIDA va plantejar un primer dilema ètic: com podia ser que estant disponible un medicament per als pacients dels països occidentals, els que contreïen la malaltia a l'Àfrica no hi tinguessin accés? Més del 90% dels malalts es trobaven a l'Àfrica subsahariana, però, tot i conèixer el tractament i saber que existia, se'ls condemnava a morir lentament, com si no hi hagués res que els pogués salvar d'una mort segura.

El preu i la incapacitat dels seus governs per adquirir-lo eren un problema, però no l'únic.

Per fer-lo accessible calia canviar els protocols d'atenció, formar personal sanitari per arribar on no arribaven metges, conscienciar les comunitats per mobilitzar els malalts, canviar protocols i buscar noves solucions logístiques per accedir als llocs més remots. Es van crear noves organitzacions i es van invertir diners no només en la recerca de nous fàrmacs, sinó també a definir models de distribució diferents. El que semblava un miracle es va aconseguir. Quelcom de semblant i en la mateixa època va passar amb la immunització infantil.

Aquí és on va decidir invertir "la Caixa" desenvolupant un model de filantropia també innovador.

La vacunació infantil és avui una de les estratègies principals de desenvolupament global.

Fins que no adquireixen la seva pròpia immunitat, els nens menors de cinc anys són la població més vulnerable i les principals víctimes mortals per malalties infeccioses a tot el món.

Mentre estan malalts, les seves famílies són ostatges i no poden dedicar-se a treballar, perquè els han de cuidar.

En molts casos passen de la pobresa a la misèria. No obstant això, una bona part de les malalties més letals es poden prevenir.

Anualment la pneumònia continua essent la principal culpable d'emportar-se més de 800.000 vides de menors de cinc anys, és a dir, 2.000 cada dia.

Aquestes xifres són un indicador evident de les desigualtats que afecten desproporcionadament els nens

als països de renda baixa i especialment a l'Àfrica, però també de la necessitat d'unir esforços i crear aliances per afrontar-les.

En paral·lel a aquella agenda de Nacions Unides va néixer l'Aliança Global per a la Vacunació i Immunització (GAVI, per les sigles en anglès), un projecte innovador format tant pels principals actors mundials en matèria de salut i protecció de la infància, com per finançadors públics i privats, impulsats per l'objectiu de portar les vacunes essencials a bona part de població, especialment a països de renda baixa on no havien arribat.

L'any 2000, quan es va crear GAVI, prop de 10 milions de nens morien abans de fer cinc anys. El 2019 aquest nombre s'ha reduït a la meitat.

En tot just dues dècades el salt ha estat espectacular i, tot i que per aconseguir aquesta millora han estat necessàries moltes estratègies i inversió, la més efectiva ha estat l'accés a les vacunes.

Per cada euro invertit en vacunació es calcula un retorn de 16, tenint en compte els estalvis en els sistemes de salut, la productivitat i els impostos perduts.

Un estudi de la Universitat John Hopkins de Baltimore que mesura el retorn de la inversió en immunització a 94 països dona un benefici total de més de 500 mil milions de dòlars en aquests països.

Després d'una anàlisi de prioritats i sempre tenint en compte el retorn social que podia obtenir i l'impacte tant en el desenvolupament de les comunitats com en el nombre de vides salvades, el 2008 la Fundació Bancària "la Caixa" es va convertir en el primer soci privat de GAVI a Europa i va llançar l'Aliança per a la Vacunació Infantil amb l'objectiu de donar l'oportunitat de sumar-se a la lluita contra la mortalitat infantil als clients de Banca Privada i empleats del Grup CaixaBank, així com a les empreses com a part dels seus programes de responsabilitat social corporativa.

Amb l'Institut de Salut Global de Barcelona (ISGlobal) com a soci científic i acadèmic, durant aquest temps ja s'han destinat més de 25 milions d'euros al desenvolupament i la distribució d'aquesta vacuna, però també a generar confiança en milions de famílies i promoure el canvi de conductes entre comunitats poc habituades a rebre productes innovadors per garantir la salut dels seus fills: el millor de la ciència i la recerca posat també a l'abast dels més vulnerables.

Una revolució que ha estat possible gràcies a una aliança amb clients.

Clients que, de la mateixa manera que han dipositat la seva confiança en l'entitat bancària, tenen al seu abast un projecte de filantropia capaç de transformar la vida de milions de nens i de les seves famílies.

No és un projecte més, ni una simple transferència de recursos entre el nord ric i el sud pobre. El projecte es va concebre com una aposta conjunta per la qual l'Entitat duplicava les aportacions individuals de cada client de Banca Privada i, al seu torn, la Fundació Bill i Melinda Gates tornava a duplicar-les.

Al final cada euro es multiplica per quatre. Amb el suport d'experts en salut d'ISGlobal, es va treballar en el concepte de finançar la vacuna més adequada per al tipus d'aportacions i portar-la als països on és més necessària i, alhora, on té més impacte.

Sota el guiatge de GAVI, no només es dona accés a la vacuna, sinó que a més s'enforteixen els sistemes de salut, es finança la mobilització comunitària perquè els menors participin en les campanyes de vacunació i es garanteix l'estoc necessari, comprant a un preu molt inferior al valor habitual de mercat gràcies a les negociacions amb els productors i al volum de compra.

Però, a més, per cada vacuna lliurada i a mesura que el benefici econòmic comença a ser perceptible entre les comunitats, els governs dels països beneficiaris han d'anar augmentant els seus recursos propis per mantenir de manera sostenible la immunització al país.

Una vegada les comunitats es convencen dels beneficis de la immunització, són elles les que demanen una major

implicació dels seus responsables polítics i més inversió econòmica en els sistemes de salut.

Aquesta fórmula ja ha permès que, dels més de 80 països que originàriament rebien suport de GAVI, n'hi hagi 20 que ja financin per ells mateixos tots els seus programes de vacunació, sense necessitat de suport extern. Una inversió rodona, que es pot mesurar en el nombre de vides salvades.

L'any 2000 morien 1.750.000 nens només com a conseqüència de la pneumònia; dues dècades després la xifra ha baixat a 800.000, menys de la meitat.

Durant tots aquests anys, l'Aliança per a la Vacunació, fruit de l'esforç dels clients i de l'Entitat, ha demostrat ser una de les estratègies més efectives en el desenvolupament de les comunitats als països de renda baixa.

Els resultats són visibles i aquesta és la diferència de la filantropia de segle XXI, composta per aliances estables, capaces d'analitzar problemes i proporcionar solucions innovadores, amb impacte.

Filantropia, sí. Però sobretot una bona inversió per trencar les desigualtats i crear un món més just i alhora més segur, per a tothom.



02

PER AL PROGRÉS DE
LA CULTURA,
SIGUEM SOLIDARIS!

Jean-Jacques Aillagon

PER AL PROGRÉS DE LA CULTURA, SIGUEM SOLIDARIS!



Jean-Jacques Aillagon

Exministre de Cultura de França (2002-2004)
Assessor especial de François Pinault

És un orgull per a un exministre comprovar que més enllà de les fronteres del seu propi país s'observa amb tant d'interès una llei de la qual és autor.

Hom té el sentiment d'haver fet una obra útil. Expresso aquest sentiment amb modèstia, ja que si bé és veritat que la llei d'1 d'agost de 2003 relativa a mecenatge, associacions i fundacions va marcar una evolució decisiva per al desenvolupament de la filantropia a França, no és menys cert que es va sustentar en el sediment de lleis anteriors que em plau esmentar: van ser la llei de 23 de juliol de 1987 de desenvolupament del mecenatge promoguda per François Léotard, aleshores ministre de la Cultura; després, la de 4 de juliol de 1990 relativa a les fundacions d'empreses, que va defensar Jack Lang, i per fi, la llei de 4 de gener de 2002, l'anomenada "llei museu" que versava sobre els modes d'adquisició per les empreses de "tresors nacionals" destinats a les col·leccions públiques, l'artífex de la qual va ser Catherine Tasca.

Així és com es construeix l'acció pública, tant a través d'iniciatives inèdites i oportunes com mitjançant l'acumulació de mesures positives.

La llei d'1 d'agost de 2003 va néixer de la voluntat de promoure la pràctica del mecenatge al nostre país i, al mateix temps, el compromís de ciutadans i empreses amb causes d'interès general.

Com que havia dirigit establiments públics culturals abans d'accedir al càrrec de ministre de Cultura el 2002, era conscient del paper cada vegada més important que podien exercir particulars i empreses en el funcionament d'aquestes estructures i en el desenvolupament dels seus projectes.

Així doncs, em vaig dedicar a promoure davant Jacques Chirac, que llavors optava a la reelecció com a president de la República, la idea que uns quants mesos després es plasmaria en la llei d'1 d'agost de 2003.

Acompanyaven la llei altres mesures que es van adoptar al mateix temps per promoure les iniciatives privades a favor de la cultura, com la creació del títol de "Gran mecenes" del Ministeri de Cultura, les disposicions de la llei de finances que assignaven part de les herències vacants a la Fundació del Patrimoni o l'adopció de mesures dirigides a facilitar la creació de fundacions.

Vull aclarir que, si bé el ministre encarregat de la Cultura va ser qui va portar aquesta llei davant el Parlament, no deixava de tractar-se d'una llei sobre el mecenatge de la qual es podien beneficiar totes les causes d'interès general.

Així, mentre que el sector social rebia el 2017 un 28% del pressupost total, al sector cultural se li assignava un 25%, segons el baròmetre del mecenatge d'empresa realitzat per Admical, cosa que el situava en la segona posició de beneficiaris del mecenatge, seguit pels sectors d'educació i sanitat. El mateix baròmetre indicava que el 2017, l'import total del mecenatge d'empreses va assolir prop de dos mil milions d'euros.

Val a dir que, per al govern a què pertanyia, la llei d'1 d'agost de 2003 no significava de cap manera que l'Estat es desentengués d'alguna d'aquestes causes, sinó que, per contra, li servia per afirmar que juntament amb l'Estat i les col·lectivitats territorials es convidava tota la societat a participar-hi.

Si bé és cert que els ciutadans contribueixen a l'interès general mitjançant el pagament d'impostos, a més d'aquesta contribució, passa sovint que sustenten de manera desinteressada el desenvolupament de múltiples causes d'interès eminent per al conjunt de la societat. Així és com moltes associacions poden comptar amb hores de disponibilitat que aquestes dones i homes els dediquen de manera desinteressada.

De fet, estic convençut que és un deure de les societats democràtiques i desenvolupades afavorir la pràctica tant del voluntariat com del mecenatge.

Alhora, sempre hem de procurar que aquestes pràctiques no obstaculitzin, d'una banda, ni l'accés de tothom a una feina remunerada, ni, de l'altra, la perennitat del compromís dels poders públics —el de l'Estat i el de les entitats locals— a favor de tot allò que fa progressar la societat.

Aquests són els principis que regeixen la llei d'1 d'agost de 2003, que garanteix la legitimitat del compromís de les empreses a favor de totes les causes d'interès general que tiri, fins i tot quan a priori resultin alienes al seu objecte social.

També reflecteix la convicció que el mecenatge és quelcom d'útil per a la comunitat mitjançant l'establiment, en benefici dels particulars i les empreses, d'un pla de reducció d'impostos sobre l'import de les donacions que fan.

El pla del 2003 té l'avantatge que és molt simple. Per aquesta raó, es converteix en un incentiu eficaç.

Els particulars poden donar fins al 20% dels seus ingressos, obtenint una reducció d'impostos del 66% sobre els imports donats.

Les empreses poden donar el 0,5% de la seva facturació i beneficiar-se d'una reducció d'impostos del 60%.

Recentment, la llei ha augmentat la capacitat de les petites empreses per practicar el mecenatge mitjançant l'establiment d'una franquícia de 10.000 € per a totes les empreses, independentment de la seva mida.

Es preveu que la llei de finances del 2020 incrementi la franquícia fins als 20.000 euros.

Al contrari del que alguns han volgut fer entendre, les disposicions fiscals contingudes en la llei d'1 d'agost de 2003 no constitueixen un "regal fiscal" que es concedeixi als donants.

Per contra, es tracta d'una mena d'invitació a fer una contribució addicional a l'interès general, mobilitzant la part de la donació que no està coberta per la reducció d'impostos.

Per tant, la llei d'1 d'agost de 2003 és una llei de confiança que reconeix que els ciutadans i les empreses tenen prou discerniment per prendre decisions que donin suport a les accions que promoguin el desenvolupament de la societat en moltes esferes.

La confiança amb la qual s'honra d'aquesta manera la intel·ligència dels ciutadans és el fonament mateix de la democràcia, ja que aquesta reconeix que cada ciutadà és actor actiu de la societat en què viu.

Actualment, més de 5 milions de llars fiscals i prop de 50.000 empreses de totes les mides són mecenes i fan ús de les disposicions de la llei del 2003.

En 15 anys, el mecenatge d'empresa, la filantropia individual i la creació de fundacions i fons de dotació han experimentat un auge sense precedents.



L'import de les donacions declarades s'ha multiplicat per 4, el nombre d'empreses mecenes per 12 i assistim al desenvolupament de noves formes de mecenatge.

Penso, en concret, en el mecenatge anomenat "popular" que, majoritàriament, beneficia projectes locals a tot el nostre territori, però també les subscripcions públiques llançades per les autoritats locals, les grans institucions públiques nacionals o les fundacions.

Tots recordem com la nit del darrer 15 d'abril, mentre l'incendi assolava la catedral de Notre-Dame suscitant en el món sencer una emoció profunda, el president de la República Francesa, Emmanuel Macron, va anunciar el llançament d'una subscripció nacional perquè el conjunt de la ciutadania pogués donar mostra de la seva solidaritat davant la magnitud dels treballs que es preveien per a la reconstrucció de l'edifici.

En pocs dies, les promeses de donacions van assolir més de 900 milions d'euros. El finançament participatiu també guanya terreny, a mesura que a les empreses progressa el concepte de responsabilitat social i mediambiental i que es desenvolupa l'àmbit de l'economia social i solidària.

Tot i que no em correspon fer balanç de la Llei d'1 d'agost de 2003, puc afirmar que la societat francesa ja se n'ha apoderat, perquè es tracta d'una Llei senzilla d'entendre i fàcil d'utilitzar.

Per aquesta raó, aspiro que la Llei a la qual s'associa el meu nom estigui protegida de qualsevol iniciativa que al capdavant compliqui el mecanisme d'una màquina que funciona.

Aquesta legislació es podria millorar en alguns aspectes, però m'agradaria que es fes amb discerniment, sense sucumbir a la mania de la inestabilitat fiscal i legislativa que desestabilitza el pacte social del nostre país.

Em sembla positiu que Espanya es plantegi adaptar la Llei francesa sobre mecenatge i fundacions a la seva pròpia legislació.

Només puc acollir-ho amb satisfacció, expressant alhora l'esperança que un dia la legislació de tots els països europeus s'ajusti als objectius i les normes comunes en aquest camp.



03

AVANÇANT
AMB ELS NOSTRES CLIENTS
I AMB LA SOCIETAT

Jordi Casajoana

AVANÇANT AMB ELS NOSTRES CLIENTS I AMB LA SOCIETAT



Jordi Casajoana

Director del Departament de Col·lectius de Valor
i Filantropia de Banca Privada

Amb cada nou any arriba el moment de fer balanç de tot el rellevant de l'any anterior.

En el nostre cas, ens toca examinar l'evolució que ha tingut el Projecte de Valor Social de Banca Privada en el seu tercer any de desenvolupament i fer-ho, a més, en el context de la sensibilitat creixent que tant els nostres clients com el conjunt de la societat mostren cap als temes socials i ambientals.

En aquest sentit, podem dir que el 2019 ha representat la consolidació plena del nostre Projecte i que aquesta consolidació s'ha produït en el marc d'un exercici en el qual el concepte de sostenibilitat ha acabat ocupant un paper clarament central, tant en els mitjans de comunicació com en la societat mateixa.

Efectivament, el 2019 no només ha estat l'any de la celebració a Madrid de la XXV Conferència de Nacions Unides sobre el Canvi Climàtic (COP25), sinó també l'any en què s'ha consolidat entre els agents econòmics un gran consens respecte a l'aportació de valor de la sostenibilitat i, per tant, respecte a la necessitat d'integrar-la en totes les decisions econòmiques.

Un dels puntals bàsics del nostre Projecte des del mateix moment del seu llançament ha estat la inversió sostenible i d'impacte, perquè difícilment poden coexistir la solidaritat i la filantropia amb una inversió que generi externalitats negatives per a la societat o el medi ambient.

En el cas concret de la inversió d'impacte, es pot considerar, a més, una manera totalment vàlida i molt eficient de practicar la filantropia, perquè busca generar un impacte positiu en la societat i el medi ambient sense renunciar per això a un retorn financer.

Des del prisma de la inversió responsable, el 2019 ha estat un any de fites rellevants per a nosaltres.

D'una banda, CaixaBank Asset Management ha aconseguit la màxima qualificació que atorga l'Organització de Nacions Unides a les gestores adherides als seus Principis d'Inversió Responsable i s'ha situat així en el mateix nivell de qualificació que VidaCaixa, que ja gaudia des de l'any passat de la qualificació A+.

D'altra banda, l'impuls que hem continuat donant al coneixement de les estratègies d'inversió responsable ha possibilitat que durant l'any passat s'hagin incrementat en un 501% els saldos mitjans que els nostres clients han invertit en els fons ISR.

En l'àmbit de la inversió d'impacte, hem celebrat l'adhesió d'Espanya al GSG (Global Steering Group for Impact Investment), que es va confirmar en una cerimònia celebrada al CaixaForum de Madrid el passat mes de juny.

Des de la nostra Entitat hem donat suport amb força a aquesta iniciativa que pretén impulsar la inversió d'impacte i que té com a president del Consell espanyol el senyor Juan Bernal, director general de CaixaBank Asset Management.

Quant a la inversió d'impacte, una altra fita significativa és la primera comercialització d'un vehicle de capital risc centrat en les microfinances i que constitueix el primer vehicle FESE (Fons d'Emprenedoria Social Europeu) comercialitzat a Europa per una banca privada.

Pel que fa a un altre dels punts fonamentals del Projecte, format per la filantropia, l'RSC i la solidaritat, hem continuat assessorant, facilitant i reconeixent la gran tasca que molts dels nostres clients duen a terme en aquest terreny.

En l'apartat de l'assessorament, han crescut de manera clara els clients que han sol·licitat els nostres serveis per ajudar-los a crear o a millorar el seu projecte filantròpic personal i, al mateix temps, hem ampliat les possibilitats d'assessorament, afegint als projectes de filantropia social o ambiental una part potent de filantropia de l'art o mecenatge artístic.

Aquest últim punt ens sembla particularment important, perquè la possibilitat d'acompanyar els nostres clients de Banca Privada en el seu acostament al món de l'art era una demanda recurrent d'una part significativa dels clients esmentats.

Aquest any que tot just hem tancat ja hem tingut l'oportunitat d'assessorar alguns d'ells i hem pogut confirmar la validesa d'aquesta percepció.

A més de l'assessorament als seus propis projectes, hem continuat facilitant als clients causes contrastades en què poden expressar la seva solidaritat amb totes les garanties de transparència, bon govern i mesura de l'impacte aconseguit.

Per descomptat, hem continuat impulsant la col·laboració de Banca Privada amb l'Aliança per a la Vacunació Infantil i amb la campanya anual de recollida de llet destinada als bancs d'aliments, però també hem facilitat la col·laboració dels clients amb causes més locals, tot i que igual d'importants per al seu entorn i que compten amb les mateixes garanties que les primeres.

En aquest sentit, han estat paradigmàtics els primers esdeveniments solidaris celebrats a Barcelona i Madrid a favor de Trinijove i dels Menjadors amb Ànima de "la Caixa".

Han aconseguit un gran èxit d'assistència i un import recaptat rellevant que s'ha destinat íntegrament a les causes recolzades.

Evidentment, el mèrit d'aquesta solidaritat correspon íntegrament als nostres clients i és per això que ens sembla fonamental seguir reconeixent aquesta labor extraordinària mitjançant els Premis Solidaris CaixaBank Banca Privada.

L'any 2019 n'hem celebrat la segona edició, constatant una vegada més el gran nombre de clients que impulsen projectes solidaris.

A l'edició d'enguany s'han presentat 68 candidatures (més del doble de les presentades el primer any) que han optat a una de les dues categories del premi: Millor Projecte Filantròpic i Millor Trajectòria Filantròpica.

Finalment, hem continuat també amb la tasca de difusió i foment de la filantropia mitjançant esdeveniments realitzats a diferents ciutats d'Espanya als quals, sota el guiatge d'especialistes de prestigi, hem volgut apropar als nostres clients diferents aspectes relacionats amb la filantropia i la responsabilitat social corporativa.



En resum, el Projecte de Valor Social de Banca Privada ha seguit creixent i consolidant-se.

Hem continuat ampliant les possibilitats i els serveis que oferim als clients en els àmbits de la filantropia i la inversió responsable.

Al mateix temps, els nostres clients i el conjunt de la societat han incrementat progressivament la demanda de solucions per a aquests temes, la qual cosa constitueix un esperó clar perquè no ens aturem i seguim planejant noves possibilitats, nous serveis i nous vehicles.

Amb vista a l'any 2020 tenim previst ampliar i diversificar les causes solidàries que oferim als nostres clients, de manera que puguin seleccionar aquelles més adaptades a les seves inquietuds i sensibilitats.

També continuarem incrementant la gamma de vehicles d'inversió socialment responsable i posarem a disposició dels clients noves possibilitats en vehicles d'inversió d'impacte.

Finalment, esperem publicar el primer d'una sèrie d'estudis acadèmics que contribueixin a visibilitzar la realitat de la filantropia al nostre país.

És molt el que hem avançat, però sens dubte ens queda encara molt per fer.

La demanda creixent de solucions financeres responsables i d'assessorament filantròpic per part dels nostres clients en particular i de la societat en general ha vingut per quedar-se i, per tant, hem de continuar avançant per disposar de les millors solucions per fer-hi front.



04

EL NOSTRE ANY
EN XIFRES



2 0 1 9

EL NOSTRE ANY EN XIFRES

Causes solidàries de CaixaBank Banca Privada

Oferim als clients causes perquè puguin desenvolupar els seus objectius filantròpics amb la màxima transparència i impacte possibles

Recaptació 2019

GAVI	710.788 €
CAMPANYA RECOLLIDA DE LLET	288.317 €
ALTRES CAUSES	105.000 €

1.104.105 €

Barcelona va acollir el primer sopar solidari "Una nit de pel·lícula" en què els clients de Banca Privada van contribuir a recaptar més de 65.000 € per a la Fundació Trinijove.

Col·laboració amb altres ONG

Aportacions realitzades pels nostres clients en col·laboració amb les entitats principals del nostre país.

Total recaptat el 2019

6.674.990 €



Inversió sostenible i responsable

El compromís amb la inversió sostenible i responsable (ISR) és global a tot el Grup CaixaBank. Els esforços de CaixaBank AM i VidaCaixa els permeten d'ostentar actualment la màxima qualificació (A+) en els UNPRI i aquest treball és ratificat per l'interès dels clients a incorporar els criteris ASG en la gestió dels seus patrimonis.

Increment de saldos mitjans en fons ISR



+501 %



Premis solidaris

68 candidatures en 2 categories:

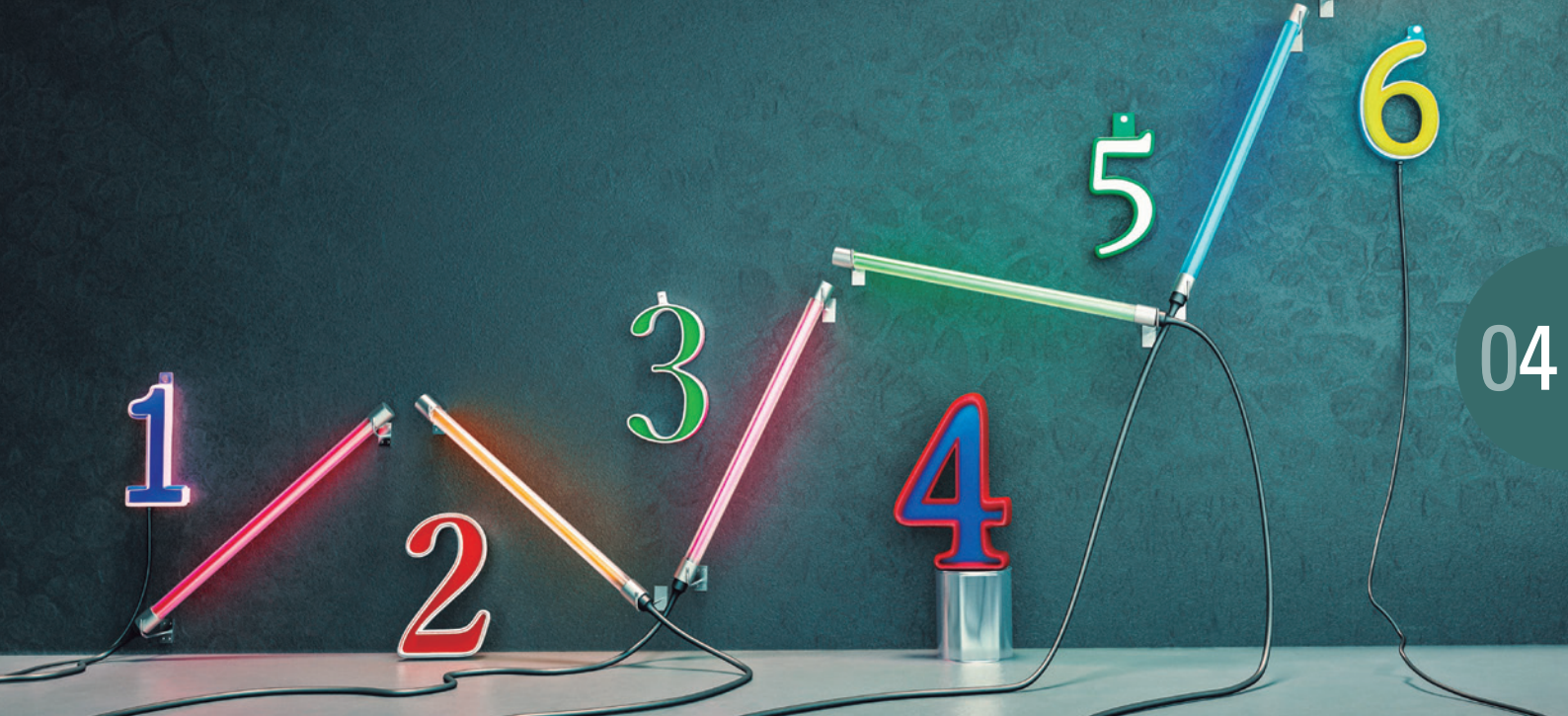
- Millor Projecte Filantròpic: Fundació Osborne
- Millor Trajectòria Filantròpica: Fundació Konecta

Una trobada anual per premiar les millors iniciatives en l'àmbit de la filantropia i el mecenatge.

PREMIOS SOLIDARIOS 2019

 CaixaBank
Banca Privada





11 jornades. Distribució territorial

Sessions informatives i de divulgació amb clients.



Per a més informació i contacte:
filantropia.banca.privada@caixabank.com

Aquest document s'ha creat només amb propòsits didàctics i informatius i, com a tal, cap informació que s'hi contingui s'ha d'interpretar com assessorament o consell financer, fiscal, legal o d'un altre tipus.

Aquest document i la seva distribució no estan destinats a persones, entitats, jurisdiccions o països en què la seva publicació, disponibilitat, distribució o utilització sigui contrària a la legislació o normativa local. Si sap que el seu accés a aquest document podria contravenir la legislació aplicable local, nacional o internacional, cal que n'ignori el contingut. Qualsevol ús que faci d'aquest document serà pel seu compte i risc. Si necessita orientació sobre les normes que en regeixen l'ús, posi's en contacte amb un assessor jurídic. Per raons legals i operatives, aquest document no està dirigit a persones físiques residents als Estats Units o persones jurídiques constituïdes a l'empara de la legislació nord-americana.

La informació que s'hi conté s'ha preparat per a la seva difusió general i en cap cas té en compte objectius específics d'inversió, situació financera o necessitats de cap persona en particular. CaixaBank, SA, els seus empleats, representants legals, consellers o socis no accepten cap responsabilitat per pèrdues que es puguin produir basades en la confiança o en l'ús d'aquesta publicació o els seus continguts, així com per qualsevol omissió. Qualsevol estimacions, xifres, etc. es consideren fiables en el moment en què s'ha redactat aquest document, però poden no ser necessàriament completes i no se'n garanteix l'exactitud. Cal assenyalar que, amb caràcter general, la inversió en instruments financers i els seus rendiments estan subjectes a fluctuacions de mercat, de manera que qualsevol rendibilitat futura pot arribar a ser nul·la o fins i tot negativa.

No s'acceptarà cap responsabilitat per l'ús de la informació continguda en aquest document. Aquest document no es pot reproduir (de manera parcial o total) sense el nostre permís previ per escrit.

