

PROJECTE DE VALOR SOCIAL

I N F O R M E 2 0 1 8





Millor Banca Privada
en Assessorament Filantròpic i Inversió d'Impacte
els anys 2015, 2016, 2017, 2018 i 2019



Juan Antonio Alcaraz
Director general
de Negoci de CaixaBank

El desembre del 2018 s'ha commemorat el 150è aniversari del naixement de Francesc Moragas, fundador el 1904 de la Caixa de Pensions per a la Vellesa i d'Estalvis "la Caixa" i de l'Obra Social que ha definit la nostra entitat des de la seva creació fins als nostres dies.

Per les mateixes dates, s'ha presentat el Pla Estratègic 2019-2021 de CaixaBank, la visió del qual se sintetitza en ser un grup financer líder i innovador, amb el millor servei al client i referent en banca socialment responsable.

Enfonsant les arrels en els nostres orígens i projectant-se al futur, el nostre compromís social impregna tota l'actuació de l'entitat i s'expressa en aspectes tan rellevants com el Projecte de Valor Social de Banca Privada.

El Projecte de Valor Social, que ja compta amb més de dos anys de funcionament, acompanya els clients de Banca Privada que volen construir el seu propi projecte filantròpic.

Conscients de l'elevada sensibilitat dels nostres clients respecte a la seva pròpia responsabilitat social, posem a la seva disposició un servei especialitzat i integral. Consultoria especialitzada, col·laboració amb diferents causes, inversió socialment responsable, inversió d'impacte, juntament amb promoció i difusió de la filantropia configuren, com a prestacions principals, aquest servei, que considerem part indissoluble de la nostra proposta global de Banca Privada.

Els propers anys continuarem fent créixer el nostre Projecte de Valor Social perquè creiem fermament que no es pot donar el millor servei al client sense ser socialment responsables.

Rebi una salutació cordial.



INVERSIÓ D'IMPACTE:
INVERTINT PER CANVIAR EL MÓN

Agustín Vitórica

01

BONA GESTIÓ I CONFIANÇA
PER A UNA SOCIETAT CIVIL REFORÇADA

Ana Benavides González-Camino

02

UN ANY DE CREIXEMENT
I CONSOLIDACIÓ

Jordi Casajoana

03

EL NOSTRE ANY EN XIFRES

04

0

1

INVERSIÓ D'IMPACTE:
INVERTINT PER CANVIAR EL MÓN

Agustín Vitórica

INVERSIÓ D'IMPACTE: INVERTINT PER CANVIAR EL MÓN



Agustín Vitórica

Fundador i co-CEO de GAWA Capital

Els ODS de les Nacions Unides

Queden dotze anys per complir els Objectius de Desenvolupament Sostenible (ODS) de les Nacions Unides.

Si la humanitat aconsegueix complir-los haurem atès un món molt més just, inclusiu i sostenible el 2030.

La pobresa extrema haurà desaparegut, haurem aconseguit erradicar la fam al món, la igualtat de gènere serà una realitat, tindrem educació i sanitat de qualitat per a tothom i haurem cuidat el nostre planeta com es mereix.

Però aconseguir-ho requereix unes quantitats d'inversió enormes. El Fòrum Econòmic Mundial quantifica la inversió necessària per complir els ODS en 3,9 bilions de dòlars anuals.

Fins ara només hi ha compromesos 1,4 bilions anuals, majoritàriament recursos públics, i falten 2,5 bilions anuals. És a dir, cal invertir el doble del PIB espanyol cada any.



“ Els recursos públics compromesos són clarament insuficients, necessitem mobilitzar la inversió privada per resoldre els grans reptes socials del món.

	Bilions d'USD
Inversió anual necessària per complir els ODS	3,9
Inversió anual compromesa	1,4
Necessitat anual d'inversió	2,5

Les empreses socials solucionen problemes socials de manera eficient i escalable

Abans de fundar GAWA Capital vaig treballar nou anys en inversions financeres dirigint una gran *family office*. Els primers set anys de feina estava convençut que hi havia un espai insalvable entre les inversions amb finalitat de lucre que feia la família i les activitats filantròpiques. En aquell moment no existien alternatives que permetessin combinar ambdues finalitats. Tanmateix, la concessió del Premi Nobel de la Pau a Muhammad Yunus el 2006 em va fer veure que era possible la creació de nous models de negoci dissenyats per incloure els més desfavorits de manera sostenible i rendible.

Les empreses que operen sota aquests nous models es denominen empreses socials i estan dissenyades per resoldre fallades de mercat. Miren d'incloure els milers de milions de persones amb ingressos baixos tractant-los com a clients o proveïdors i allunyant-se de la visió tradicional de veure'ls com un problema irresoluble.

El que va començar amb les microfinances com a model de negoci de serveis financers per als pobres ha continuat en multitud de sectors com són l'agricultura dels petits productors agropecuaris, el finançament de les petites empreses i l'habitatge assequible, per esmentar només els sectors que més empreses socials tenen al món.

El veritablement revolucionari de les empreses socials és que s'operen amb el millor del món empresarial: resolen els problemes socials de manera eficient –aconseguint beneficis– i ho fan de forma escalable, reinvertint els beneficis per finançar el seu creixement i arribar a més persones, així s'alliberen de la dependència permanent de recursos externs que requereix la filantropia tradicional.

La inversió d'impacte genera rendibilitat i un impacte mesurable

La rendibilitat i l'escalabilitat de les empreses socials són al nucli de la inversió d'impacte. Invertir per finançar les empreses esmentades permet obtenir una rendibilitat i a més aconseguir un impacte social positiu a través de l'expansió d'aquesta empresa social i de l'augment del nombre de persones vulnerables a qui serveix.

L'OCDE defineix la inversió d'impacte social com "aquella que proporciona finançament a organitzacions que atenen les necessitats socials i/o ambientals amb l'expectativa explícita d'un retorn social, així com financer, mesurable. Per tant, té per objectiu fomentar el desenvolupament econòmic i aconseguir resultats socials. És una manera de canalitzar més recursos cap als Objectius de Desenvolupament Sostenible (ODS)".

És important destacar la motivació explícita i proactiva de generar un impacte social positiu que té la inversió

d'impacte, quelcom que la diferencia d'altres inversions socialment responsables.

“També és important destacar que l'impacte ha de ser mesurable, posant èmfasi en la necessitat de mesurar aquest retorn social que és tan important com el retorn financer.

Crec a més que la inversió d'impacte ha de ser veritablement transformadora en l'aspecte social, combinant la gestió financer amb una veritable gestió de l'impacte social que faci que l'impacte s'augmenti durant la vida de la inversió.

A més, cal imposar el mateix rigor en la comprovació externa i independent de l'impacte social com en la comprovació del retorn financer que fan les firmes d'auditoria.

La inversió d'impacte serà essencial per mobilitzar la inversió privada cap als ODS

Segons l'organització internacional Global Steering Group for Impact Investing (GSG) la inversió d'impacte va assolir al tancament del 2017 la xifra de 228.000 milions de dòlars invertits.

Mida prevista de la inversió d'impacte

	Bilions d'€
2017	0,23
2030	30
2040	170

Tot i que aquesta xifra és encara lluny dels 30 bilions de dòlars necessaris, el GSG estima que la xifra de 30 bilions invertits s'assolirà precisament el 2030. La xifra prevista per al 2040 és de 170 bilions de dòlars i, en aquell moment, passarà a representar la pràctica totalitat dels actius sota gestió, en allò que es denomina *l'impact economy*, en la qual totes les decisions d'inversió han de tenir en compte un trinomi format per rendibilitat, risc i impacte social, i ja no només els accionistes requeriran un impacte positiu, els consumidors i treballadors de les empreses també ho faran de manera que els agents econòmics que no operin en termes d'impacte social es veuran seriosament afectats.

Catalitzant la inversió privada cap a fons d'impacte social

Quan vam començar la nostra activitat l'any 2010 no sabíem si a Espanya hi hauria inversors interessats a invertir en aquesta classe d'actiu.

Tanmateix, al llarg de vuit anys hem aconseguit mobilitzar més de 70 milions d'euros de *family offices*, inversors institucionals, fundacions i la mateixa Agència Espanyola de Cooperació Internacional per al Desenvolupament.

Aquests inversors han aconseguit una rendibilitat competitiva (un 6,4 % anual en el nostre primer fons) a la vegada que han millorat la vida de centenars de milers de persones desfavorides.

Per aconseguir atreure més inversió privada les Nacions Unides han sol·licitat a governs i multilaterals que utilitzin els seus recursos de manera combinada (l'anomenada *blended finance* o simplement *blending*) per aconseguir catalitzar grans quantitats d'inversió privada destinada a complir els ODS.

“ **En el *blending* la inversió pública pren una posició de més risc i renuncia a part de la rendibilitat per oferir a l'inversor privat una inversió més segura i més atractiva des del punt de vista del retorn financer.** ”

A més, la inversió es complementa amb recursos d'assistència tècnica procedents de donants públics que s'utilitza per millorar les empreses socials i aconseguir un impacte social més gran.

Estem treballant en un nou vehicle amb una estructura de *blending*, gràcies a l'ajuda de l'Estat espanyol materialitzada a través de l'AECID i Cofides amb fons de les *blending facilities* de la Unió Europea.

El sector de la inversió d'impacte a Espanya s'ha unit a l'entorn d'un objectiu comú

Per poder continuar augmentant la inversió d'impacte espanyola i crear nous productes innovadors i atractius per als inversors privats s'ha creat un Grup de Treball per Impulsar la Inversió d'Impacte a Espanya i adherir Espanya al GSG. El grup està format per seixanta entitats: des d'ofers de capital fins a entitats que demanen inversió passant per mitjancers financers i no financers.

La secretaria del grup la porta l'organització Foro Impacto i les tres principals firmes d'inversió d'impacte liderem cada comissió: GAWA Capital lidera la Comissió de l'Oferta, Ship2B lidera la Comissió de la Demanda i CREAS lidera la Comissió d'Intermediació. CaixaBank Banca Privada ha pres un paper especialment rellevant en la feina duta a terme fins ara des del seu Projecte de Valor Social, un projecte únic entre la banca privada internacional que modernitza i complementa l'acció filantròpica dels seus clients.

S'han succeït tres plenàries que han elaborat un gran nombre de recomanacions que permetran impulsar la inversió d'impacte espanyola i augmentar la nostra contribució a la consecució dels ODS.

“ **Continuarem convençuts que transformar l'economia en *impact economy* és possible!** ”



The background features two large, stylized numbers. On the left is a light grey '0' that is partially cut off by the edge of the page. On the right is a light beige '2' that is also partially cut off. The numbers are thick and have a clean, modern sans-serif font style.

BONA GESTIÓ I CONFIANÇA PER A UNA SOCIETAT CIVIL REFORÇADA

Ana Benavides González-Camino

BONA GESTIÓ I CONFIANÇA PER A UNA SOCIETAT CIVIL REFORÇADA



Ana Benavides González-Camino

Directora general de la Fundación Lealtad
Vicepresidenta de l'ICFO

Es diu que Espanya és un país solidari, i ho és: primer en donació d'òrgans, ràpid en emergències, generós en catàstrofes naturals... Si això és cert, com és possible que només un 37 % de la població col·labori amb les entitats sense ànim de lucre?

A França es dona el 60 %, a Alemanya, el 54 %, a Suïssa, el 83 %, als Estats Units, el 59 % (dades de l'ICFO).

Per què Espanya es queda tan enrere? És probable que part de la resposta es trobi en la nostra cultura, ja que la família suposa un ajut important, tant en l'àmbit econòmic com de temps, però això no justifica que només un 37 % de la població espanyola col·labori econòmicament amb fundacions i associacions quan més del 60 % les considera necessàries per al benestar de la societat.

“ Les últimes estadístiques indiquen que el fre més gran per a les donacions és la manca de confiança en aquestes organitzacions.

Davant de la pregunta de quin és el principal motiu pel qual mai no ha col·laborat econòmicament, per al 44 % dels

enquestats la resposta ha estat la desconfiança (segons el perfil del donant 2018 elaborat per l'AEFr).

Quan realitzem una donació volem que aquesta sigui eficient, que els nostres diners rendeixin i que permeti fer el bé més gran possible, però fem el que cal perquè sigui així?

Els espanyols som grans donants quan es produeixen catàstrofes naturals però després ens en desvinculem.

Perquè l'ajuda sigui realment eficaç, és important crear llaços amb les entitats perquè els ingressos recurrents de les aportacions dels socis permeten fer activitats planificades i, per tant, més efectives.

Fins i tot en cas d'emergències les organitzacions han d'estar prèviament preparades amb equipament, logística, personal i entrenament per reduir els temps de resposta i així salvar el nombre més gran de vides. Es treballa durant tot l'any per ser ràpids i eficients en els moments de crisi.

Per establir vincles duradors amb associacions i fundacions cal que hi hagi confiança. La confiança és l'amalgama de qualsevol relació, és difícil d'obtenir i es perd molt ràpid.

La desconfiança es venç amb transparència i bona gestió, amb els resultats generats dia rere dia, amb claredat i coherència en les finalitats i les activitats, amb informació sobre el finançament i el govern.



Als ingredients tradicionals de la societat civil –bona voluntat i solidaritat– les entitats sense ànim de lucre han d’afegir les eines més innovadores de gestió.

És responsabilitat de les organitzacions informar de manera clara sobre el seu funcionament, activitats, resultats i impacte, però és també responsabilitat del donant informar-se abans, durant i després de la donació.

Les associacions i fundacions han de donar a conèixer els vincles existents amb entitats religioses, partits polítics, empreses, *lobbies* i relacions familiars.

De la mateixa manera que els últims anys s’ha posat el focus en els consells d’administració, és fonamental garantir el bon funcionament del patronat, junta o assemblea.

Hi ha d’haver un veritable compromís per part dels membres que el componen i una renovació dels mateixos per afavorir la incorporació de noves idees.

Així mateix, cal assegurar la gestió correcta de possibles conflictes d’interès.

“ La missió ha de ser clara i les activitats, sempre alineades amb ella perquè, si no es fa així, es genera confusió.

Les organitzacions evolucionen i es transformen, de la mateixa manera que ho fa el seu entorn, però aquesta evolució ha d’estar sempre en consonància amb la missió marcada als estatuts.

D’altra banda, com que es tracta d’un sector molt segmentat, procurem crear llaços i buscar sinergies en gestió, digitalització, captació de fons...

Cal començar l’any amb una bona planificació i tancar-lo comprovant els resultats obtinguts.

Al llarg del període hi ha d’haver un seguiment que permeti anar ajustant el pla d’actuació a les necessitats.

El control intern és fonamental, és la millor eina per evitar riscos. És important que el donant prengui consciència que en tota entitat els fons destinats a missió tenen aparellats costos d’administració i de captació de fons. Aquests costos són necessaris i positius sempre que es mantinguin en uns nivells raonables d’eficiència.

A tots ens agradaria que la donació fos destinada íntegrament a la seva finalitat però no és realista i suposaria un alt risc de descontrol.

Les ONG acreditades per la Fundació Lealtad destinen de mitjana el 84 % dels fons a missió, el 9 %, a administració i gestió i el 7 % restant, a captació de fons per assegurar la sostenibilitat econòmica.

Com a donants, hem d’acceptar, encara que ens costi, que aquestes despeses, no relacionades directament amb l’activitat, són indispensables per a la bona marxa de l’organització.

Cal tenir un control exhaustiu de l’ús dels fons que en garanteixi l’aplicació adequada i el respecte de la voluntat dels donants. S’ha de poder saber a tota hora com s’estan fent servir els recursos entre les diferents activitats, beneficiaris, tasques de sensibilització...

Igualment i qualsevol que sigui el format cal assegurar la sostenibilitat econòmica. Encara que sembli una obvietat, sense ànim de lucre no implica insostenible.

Molt al contrari, per poder complir amb la missió cal una estructura financera sòlida pel compromís econòmic dels seus fundadors, per la gestió adequada del patrimoni o per comptar amb uns ingressos diversificats. Així mateix, les fonts de finançament han de ser conegudes.

I perquè tot l'anterior es transmeti, la comunicació ha de ser completa, fidedigna, accessible i proactiva. Al món actual i amb les eines disponibles, qualsevol entitat sigui quina sigui la seva mida, activitat o àmbit geogràfic pot fer pública la seva informació rellevant amb un esforç tecnològic mínim.

És important que la informació estigui ordenada correctament perquè es trobi amb facilitat. De vegades l'excés d'informació pot portar desinformació i convertir-se en cercar una agulla en un paller.

“ La transparència i el bon govern són valors que estan prenent més protagonisme al món.

L'ICFO (International Committee on Fundraising Organizations), associació d'avaluadors de vint països, no para de créixer. Agrupa acreditadors de llarga trajectòria com Alemanya (amb 150 anys d'història), anglosaxons i nord-europeus, amb les recents incorporacions del Brasil, l'Índia i Ucraïna.

Es confirma que tant captadors com receptors de fons s'afegeixen a aquesta necessitat de demostrar la bona gestió de les seves organitzacions.

A Espanya, la Fundación Lealtad, també membre de l'ICFO, va ser pionera el 2001 en l'acreditació d'ONG i ha portat la seva metodologia d'anàlisi a Xile i a Mèxic.

Recentment ha constituït Lealtad Instituciones per acreditar fundacions empresarials i patrimonials que, obtenint beneficis fiscals, tenen el deure de retre comptes a la societat.

“ De la mateixa manera que per invertir el patrimoni analitzem la rendibilitat, els riscos, la seguretat, el temps i cada vegada més uns mínims ètics, per col.laborar amb una organització hem d'estar degudament informats.

Perquè la donació és una inversió en la societat de la qual no traiem cap benefici directe però per la qual esperem obtenir el màxim rendiment social.

Per tant, com a donants hauríem de ser tan exigents o més amb les entitats sense ànim de lucre com puguem ser-ho amb les empreses en les quals invertim.

“ Com a patrons i directius hem de retre comptes i ser capaços de demostrar el bon govern.





UN ANY DE CREIXEMENT
I CONSOLIDACIÓ

Jordi Casajoana

UN ANY DE CREIXEMENT I CONSOLIDACIÓ



Jordi Casajoana

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

Acabem de tancar el segon exercici complet des que vàrem presentar el nostre Projecte de Valor Social. Ha estat una altra vegada un any molt intens, però alhora molt satisfactori, tant a escala interna com externa.

En l'àmbit intern, hem pogut constatar de nou la gran acollida que els clients han dispensat a les iniciatives responsables i solidàries que els hem anat oferint al llarg de l'any.

En l'àmbit extern, ens congratulem de la velocitat amb què la creixent sensibilitat social està realçant i impulsant tots els àmbits que tenen a veure tant amb la filantropia clàssica com amb la inversió responsable i la inversió d'impacte.

Tant en la interactuació amb els clients com en la repercussió mediàtica, hem vist aquest any una clara millora en la percepció social del filantrop, alhora que un augment significatiu de les iniciatives solidàries.

“ En l'àmbit de la inversió responsable i la inversió d'impacte, l'avenç ha estat fins i tot més gran.

Hem constatat una presència gairebé diària en els mitjans de notícies relacionades amb la inversió responsable, juntament amb un clar increment dels volums gestionats amb criteris ASG (ambientals, socials i de bon govern).

També la inversió d'impacte ha millorat clarament el protagonisme públic amb iniciatives com el Grup de Treball per a l'Adhesió d'Espanya al GSG (Global Steering Group for Impact Investment), a la qual també hem mirat

d'aportar el nostre gra de sorra. A l'hora de fer balanç dels nostres assoliments aquest any, hem de començar destacant els esdeveniments i les jornades realitzats al llarg de tota la geografia espanyola i als quals han assistit més de 500 clients.

Aquestes trobades han constituït una ocasió magnífica no només per difondre i promocionar diferents aspectes relacionats amb la filantropia i la solidaritat, sinó també per contrastar les inquietuds i les iniciatives que els nostres clients venen fent realitzant en aquest àmbit.

Premi a la solidaritat dels nostres clients

Al llarg de l'any passat, quan vam començar a veure la gran tasca que molts dels nostres clients estaven desenvolupant, ens va semblar absolutament necessari que aquests projectes tinguessin el reconeixement màxim.

“ Per això, una de les grans novetats del Projecte de Valor Social l'any 2018 ha estat la instauració d'un premi destinat a reconèixer els projectes solidaris dels nostres clients.

A la primera edició del Premi, s'hi van presentar 29 candidatures que optaven a una de les dues categories: Millor Projecte Filantròpic i Millor Trajectòria Filantròpica.

El jurat, format per professionals de reconegut prestigi, va ressaltar l'elevat nivell de les candidatures presentades i va triar com a guanyadors la Fundació Tèrvalis i la Fundació Juan Perán-Pikolinos.



A més dels guanyadors, van ser elegits finalistes les fundacions NED, GAES i CEDEL, així com l'Associació Valenciana de Caritat.

Suport a diferents iniciatives

Evidentment, la solidaritat dels nostres clients no es circumscriu als seus propis projectes.

Des de l'any 2015 estem impulsant la col·laboració de Banca Privada amb l'Aliança Empresarial per a la Vacunació Infantil i amb la campanya anual de recollida de llet destinada als bancs d'aliments.

L'Aliança Empresarial per a la Vacunació Infantil és una iniciativa d'abast global que lluita contra la mortalitat dels més petits mitjançant el foment de la vacunació i que compta amb el suport de l'Obra Social "la Caixa" des de l'any 2008.

Al llarg de l'any, els nostres clients han aportat 945.000 € a aquesta important causa tan important (un 114 % més que l'any anterior).

La Fundació Bancària "la Caixa" i la Fundació Bill i Melinda Gates es comprometen a multiplicar per quatre les aportacions rebudes, per la qual cosa gràcies a la generositat dels nostres clients es podran destinar més de 3,7 milions d'euros a la vacunació infantil.

També els nostres clients han continuat donant suport a la campanya anual de recollida de llet, destinada a cobrir les necessitats dels menors atesos pels bancs d'aliments.

Aquest any els donatius han ascendit a 144.923 € (un 85 % més que l'any anterior).

L'import aconseguit suposa una aportació de més de 289.000 litres de llet.

A més d'aquestes causes directament impulsades des de Banca Privada, els nostres clients han estat també compromesos amb moltes d'altres, de manera que al llarg del 2018 la xifra donada pels clients de Banca Privada a les vuit principals ONG del país (per nombre de

col·laboradors) i l'Obra Social "la Caixa" ha estat de 6.900.000 € (un 19 % més que l'any anterior).

Inversió socialment responsable i inversió d'impacte

No es poden entendre les concepcions més actuals de la filantropia sense tenir en compte la recerca d'un impacte mesurable, positiu i sostenible, ja sigui en la societat o en el medi ambient.

Fruit d'aquesta consideració, a la qual donem suport decididament, hem situat la inversió responsable i la inversió d'impacte com un dels pilars fonamentals del Projecte de Valor Social.

En aquest àmbit, ens agradaria destacar que tant VidaCaixa com CaixaBank AM estan adherides als UNPRI (Principis d'Inversió Responsable de les Nacions Unides).

“Especialment remarcable és la qualificació A+ obtinguda aquest any per VidaCaixa en els UNPRI, ja que es tracta de la màxima que atorga aquest organisme i que mostra el nivell d'inversió responsable al qual ha aconseguit arribar la gestora dels fons de pensions de CaixaBank.

Per la nostra banda, hem continuat impulsant l'ampliació, la difusió i el coneixement de les estratègies d'inversió socialment responsables, tant internament com externament.

Hem aconseguit incrementar un 105 % el saldo mitjà invertit en aquest tipus de productes.

Una altra fita important de l'any ha estat la comercialització amb un elevat èxit de dos vehicles de capital risc d'impacte, centrats en l'eficiència energètica i en les energies alternatives.

Més d'un 2 % dels clients han pogut invertir en aquests productes.

Nous reptes per endavant

L'any que acabem de tancar ha suposat sens dubte un any de creixement i consolidació tant del nostre Projecte de Valor Social com de les iniciatives solidàries i responsables al nostre país.

Tanmateix, ens sembla que això no ha fet més que començar.

“ La societat en general, i els nostres clients en particular, estan cada cop més sensibilitzats amb la solidaritat i amb la inversió responsable.

Volen aconseguir impactes positius mitjançant la seva aportació solidària o la inversió en projectes transformadors i, a més, reclamen cada vegada més poder invertir el patrimoni sense generar impactes negatius ni en la societat ni en el medi ambient.

Per la nostra banda, posarem tots els mitjans i tot el nostre esforç perquè al llarg dels propers anys puguem no només respondre, sinó anticipar-nos a aquestes demandes, oferint les millors solucions possibles tant en matèria de solidaritat com en la disponibilitat de solucions d'inversió que conjuguin la rendibilitat adequada amb el respecte als valors dels nostres clients.

“ No resultarà senzill, però provenir d'una tradició social que va néixer fa més de 114 anys ens donarà prou forces per fer-ho.



0

4

EL NOSTRE ANY
EN XIFRES

EL NOSTRE ANY EN XIFRES



Col·laboració de clients de Banca Privada amb Gavi

Gavi, the Vaccine Alliance, neix l'any 2000 com un partenariat publicoprivat la missió del qual se centra a salvar la vida dels nens i protegir la salut de la població, augmentant l'accés a la vacunació als països més pobres.

“Des dels inicis, Gavi ha pogut vacunar 700 milions de nens i ha evitat 10 milions de morts prematures.

La col·laboració entre la Fundació Bancària “la Caixa” i Gavi, the Vaccine Alliance, contribueix a assolir el tercer Objectiu de Desenvolupament Sostenible de les Nacions Unides: **Garantir una vida saludable i promoure el benestar per a tothom.**



Aportacions Gavi

2016		69.297 €
2017		441.823 €
2018		945.845 €





Col·laboració de clients de Banca Privada amb ONG

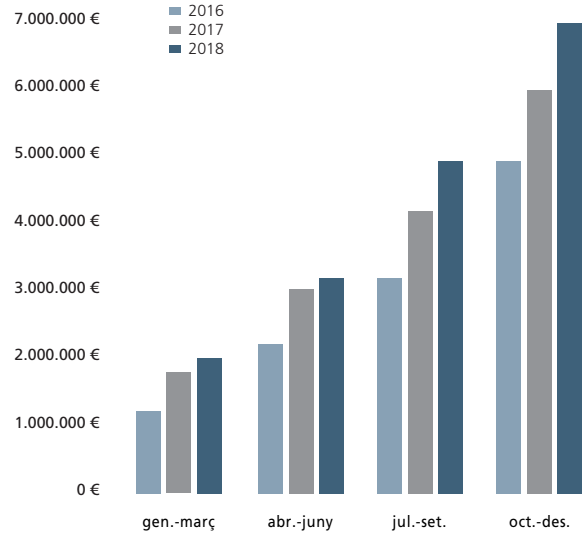
Aportacions fetes pels clients de Banca Privada a les vuit principals ONG a Espanya (per nombre de contribuents) i l'Obra Social "la Caixa", a través de rebuts domiciliats o transferències.

Se n'exclouen les aportacions específiques a Gavi i a la campanya de recollida de llet.

“ +41 % increment de saldos mitjans en fons ISR

“ +15 % increment de fundacions clients de Banca Privada

Aportacions a ONG



16 jornades amb clients. Distribució territorial





Premis

Premis solidaris

CaixaBank Banca Privada va organitzar a València la primera edició dels Premis Solidaris amb l'objectiu de destacar l'activitat filantròpica dels nostres clients.

Des de Banca Privada hem dissenyat una metodologia que permet aplicar a la filantropia els mateixos criteris i principis pels quals es regeix la resta de les inversions patrimonials. D'aquesta manera, tot projecte filantròpic inclòs en el programa ha d'incorporar la definició d'uns objectius concrets, un seguiment periòdic i una medició de l'impacte assolit.

La tipologia de productes i serveis filantròpics que es posa a disposició dels clients va des de productes d'inversió socialment responsable fins a la col·laboració amb els projectes impulsats i gestionats per l'Obra Social "la Caixa".

“Una trobada anual per premiar les millors iniciatives en l'àmbit de la filantropia i el mecenatge amb impacte directe en la societat.



29 candidatures en 2 categories:

- **Millor Projecte Filantròpic**
Premi: Fundació Térvalis
Finalistes: Fundació GAES i Fundació NED
- **Millor Trajectòria**
Premi: Fundació Juan Perán-Pikolinos
Finalistes: Associació Valenciana de la Caritat i Fundació CEDEL

Premis Euromoney

CaixaBank Banca Privada ha estat elegida el 2019 per cinquè any consecutiu com a Millor Banca Privada en Assessorament Filantròpic i Inversió Socialment Responsable i Inversió d'Impacte.

“Millor Banca Privada en Assessorament Filantròpic i Inversió Socialment Responsable i Inversió d'Impacte els anys 2015, 2016, 2017, 2018 i 2019.





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

Aquest document s'ha creat només amb finalitats didàctiques i informatives i com a tal cap informació que hi contingui no s'ha d'interpretar com un assessorament o consell financer, fiscal, legal o de cap altre tipus.

Aquest document i la seva distribució no estan destinats a persones, entitats, jurisdiccions o països en els quals la seva publicació, disponibilitat, distribució o utilització sigui contrària a la legislació o normativa local. Si sap que el seu accés a aquest document contravindria la legislació aplicable local, nacional o internacional, n'ha d'ignorar el contingut. Qualsevol ús que faci d'aquest document és pel seu compte i risc. Si necessita orientació sobre les normes que regeixen el seu ús, si us plau, 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 a persones jurídiques constituïdes sota la legislació nord-americana.

La informació que hi ha aquí s'ha preparat per a la seva difusió en general i, en cap cas, no té en compte objectius específics d'inversió, situació financera o necessitats de cap persona en particular. Ni CaixaBank, SA, ni els seus empleats, representants legals, consellers o socis accepten cap responsabilitat per pèrdues que es puguin produir basades en la confiança o per un ús d'aquesta publicació o els seus continguts o per qualsevol omissió. Qualsevol estimacions, xifres, etcètera 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 remarcar que, amb caràcter general, la inversió en instruments financers i els seus rendiments estan subjectes a fluctuacions del mercat, així qualsevol rendibilitat futura pot arribar a ser nul·la o fins i tot negativa.

No s'accepta cap responsabilitat per l'ús de la informació que conté aquest document. Aquest document no pot ser reproduït (en part o en la seva totalitat) sense el nostre consentiment previ i per escrit.