

CaixaBank reforça la seva aposta per l'impuls del sector oliverer

- ***L'entitat financera materialitza el seu suport al sector a través de la seva línia de negoci AgroBank, amb la qual lidera el negoci amb el sector agroalimentari a Espanya***
- ***CaixaBank ofereix productes i serveis financers dissenyats especialment per al sector oliverer, adaptant-se a les necessitats específiques dels clients.***

Barcelona, 11 de juny de 2019.

CaixaBank reafirma la seva aposta pel sector oliverer reforçant la seva oferta de solucions específiques que promouen la competitivitat del sector, potencien la seva activitat econòmica i donen suport a les seves necessitats particulars. A través d'Agrobank, la línia de negoci dirigida al sector agroalimentari, l'entitat financera posa a disposició del sector oliverer una cartera exclusiva de productes i un ampli ventall de serveis capaços de fer front a les necessitats de liquiditat del sector.

L'objectiu d'AgroBank és continuar impulsant un sector clau amb una atenció especialitzada i un servei personalitzat que s'adapti a les circumstàncies de cada client. En els seus quatre anys de vida, AgroBank, la línia de negoci de CaixaBank dirigida al sector agrari, ha consolidat el seu lideratge en aquest segment.

La proposta de valor d'AgroBank combina el desenvolupament dels millors productes i serveis adaptats a les peculiaritats dels agricultors, ramaders o cooperativistes, juntament amb un assessorament pròxim i integral, no només amb el suport financer sinó també des de la planificació conjunta, l'ajuda a la formació i l'especialització per oferir un servei realment útil.

AgroBank compta amb gairebé 1.000 oficines pròpies, on els clients tenen a la seva disposició 3.000 professionals amb un alt coneixement del sector. En aquesta línia, CaixaBank té un compromís amb la inclusió financera i és l'única entitat present en el 100% de les poblacions de més de 10.000 habitants i en el 94% de les de més de 5.000. **Afegir les dades de les oficines de cadascuna de les Dts**