

*Per continuar liderant el suport financer als ciutadans en aquesta crisi*

## **CaixaBank llança un pla per facilitar als seus clients l'accés als fons europeus Next Generation**

- ***L'entitat vol ser un agent actiu en la difusió de les ajudes i agilitzar la seva arribada per col·laborar en l'efecte transformador que es preveu que tinguin els fons en l'economia.***
- ***El banc ha celebrat un webinar destinat a més de 500.000 clients autònoms i petites empreses, en què s'ha detallat com s'articularen els programes i quines convocatòries s'esperen per a aquest segment.***
- ***A través d'una nova plataforma digital, que començarà a funcionar aquest mes de juliol, CaixaBank donarà suport als seus clients en el procés de gestió de les ajudes, i posarà a la seva disposició un sistema de bestreta de subvencions i de crèdits que complementin part de la inversió.***

### **15 de juliol del 2021**

CaixaBank ha posat en marxa un pla integral amb l'objectiu de facilitar als seus clients l'accés al Fons Europeu per a la Recuperació (Next Generation EU) i del Pla de Recuperació, Transformació i Resiliència del Govern, a través del qual es canalitzaran 70.000 milions d'euros a l'economia espanyola per desenvolupar projectes d'inversió i avançar en la reactivació de l'economia i la transformació del teixit productiu per assolir uns nivells més elevats de digitalització, sostenibilitat i impacte social.

L'objectiu de CaixaBank, que disposa d'un equip transversal i compta amb l'assessorament de Deloitte, és ser un agent actiu en la comunicació i difusió de les ajudes disponibles, agilitzar la seva arribada als beneficiaris perquè puguin emprendre projectes d'inversió amb més seguretat, i anticipar, també, els seus efectes transformadors i de creixement sobre l'economia.

A tot això, s'uneix que, en el seu rol d'intermediari financer, el banc contribuirà a multiplicar la inversió que busquen els fons públics i, en definitiva, seguirà formant part de la solució a la crisi actual. L'entitat ha dissenyat un sistema de bestreta de subvencions i de crèdits que complementaran la part de la inversió que no estigui coberta per les ajudes europees.

Inicialment, les principals línies de treball són la digitalització de l'empresa i el sector agro, la mobilitat sostenible (vehicles elèctrics i punts de recàrrega) i la rehabilitació energètica.

L'entitat considera que pot ser un actor rellevant en la distribució de les ajudes perquè compta amb àmplia capacitat i presència en tot el territori nacional, i amb experiència prèvia en la gestió de programes d'ajudes o subvencions, alhora que coneix les necessitats d'inversió i les capacitats financeres dels seus clients.

### **Plataforma digital**

Per fer-ho, CaixaBank ha dissenyat una plataforma, que estarà integrada en la seva banca digital, que busca ajudar als seus clients en el procés d'accés a les ajudes. Aquesta plataforma ajudarà a identificar totes les possibles ajudes, requisits d'accés, organisme responsable, termini i vies de tramitació. L'objectiu de CaixaBank és ajudar a identificar les subvencions i complementar-les amb productes financers per ampliar el seu efecte en el desenvolupament econòmic.

En la plataforma, que està previst que comenci a funcionar aquest mes de juliol, estaran disponibles tots els programes de subvencions vigents i actualitzats per a particulars, autònoms, pimes i empreses. Podran identificar les ajudes disponibles i les recomanades per a cada tipus de client, a més d'accedir a una descripció detallada de les seves característiques.

Des del menú, s'accedeix a un buscador que permet filtrar destinatari, àmbit d'actuació i geogràfic, tipus de finançament o sector, entre d'altres. El client podrà veure una llista de les ajudes disponibles per al seu perfil i en accedir a cadascuna d'elles juntament amb les seves característiques obtindrà la valoració de la subvenció i la probabilitat d'èxit d'obtenció.

En un segon nivell, les pimes podran accedir a un servei d'assessorament extern mitjançant un *marketplace* de gestories especialitzades en la tramitació d'ajudes directes i competitives.

### **Trobades amb clients**

En el marc del suport als clients per donar-los a conèixer i acostar-los els fons europeus, avui s'ha celebrat un *webinar*, dirigit a més de 500.000 clients autònoms i petites empreses, en què s'ha detallat com s'articularen els programes i quines convocatòries s'esperen per a aquest segment, i s'han resolt els seus dubtes i inquietuds. Des de finals d'abril, han participat més de 4.000 empreses en una desena de trobades diferents.

En ells, s'informa als clients de a quines inversions s'adreçaran els fons, qui podrà accedir a aquests, quines accions de preparació poden fer les empreses, en quines inversions s'enfocaran les primeres convocatòries, com accedir als fons o quins són les claus per participar en les convocatòries públiques.

A més de en l'àmbit nacional amb clients empreses i del segment Hotels & Tourism, s'han celebrat *webinars* regionals a Almeria, Madrid, Jaén, Algesires i Segòvia. De cara a setembre, hi ha previstes més trobades amb empreses i amb clients del sector agroalimentari.