

PROJECTE DE
VALOR SOCIAL



INFORME 2020





Millor Banca Privada
en Assessorament Filantròpic els anys
2015, 2016, 2017, 2018, 2019 i 2020



JUAN ALCARAZ

Director general de Negoci
de CaixaBank

De vegades s'associa crisi amb oportunitat. La magnitud de la crisi actual provocada per la pandèmia de la COVID-19 ens hauria d'obrir la porta a l'oportunitat més gran que hem tingut en els 70 últims anys, tot i que de moment aquesta associació encara es troba en un compàs d'espera.

La nostra entitat enguany fa 117 anys de vida i, al llarg d'aquest extens període, ha coexistit amb nombroses crisis socials, polítiques, econòmiques i de salut, tan importants o més que la que ara ens afecta. I si una cosa ha tingut clara des dels inicis és que mai no s'ha d'esperar que arribin les crisis per detectar oportunitats i oferir noves solucions.

Per aquest motiu, la nostra aposta per la innovació i les noves tecnologies, la nostra proximitat als clients o el nostre compromís social no han nascut com a conseqüència de la crisi actual o de l'anterior, sinó que formen part de l'ADN de l'entitat.

El Projecte de Valor Social de Banca Privada va néixer fa cinc anys d'aquest compromís social, amb l'ambició de fer un pas més i oferir solucions perquè els clients també poguessin desenvolupar, amb totes les garanties, el seu propi compromís social.

Aquests anys hem pogut constatar que la solidaritat i el compromís dels clients es potencia en un ecosistema favorable, la qual cosa ens impulsa, sens dubte, a reforçar el servei d'assessorament en filantropia i inversió sostenible, amb la convicció que, unint esforços, superarem abans aquest repte global i els que puguin venir.

Esperem poder deixar enrere aquesta crisi sociosanitària en un futur pròxim i que aviat només sigui un amarg record. Per a CaixaBank representarà una reafirmació de la validesa permanent dels seus valors i una confirmació de la necessitat de continuar amb la nostra missió: contribuir al benestar financer dels nostres clients i al progrés de tota la societat.

Salutacions cordials,



ÍNDICE



1

INVERSIÓ D'IMPACTE: **LA NOVA NORMALITAT**

Sir Ronald Cohen

2

LA INVERSIÓ MÉS RENDIBLE

Andrés Conde

3

COMPROMÍS SOCIAL **ARA MÉS QUE MAI**

Jordi Casajoana

4

EL NOSTRE ANY **EN XIFRES**



INVERSIÓ D'IMPACTE:

LA NOVA

NORMALITAT

1



SIR RONALD COHEN

President del Global Steering
Group for Impact Investment

Tots sabem que el món no pot continuar funcionant com ho ha fet fins ara. Als governs i els filantrops els és impossible afrontar tots els desafiaments socials i mediambientals que hi ha en l'actualitat. És cert que durant molt de temps el capitalisme ha aconseguit generar creixement i treure milers de milions de persones de la pobresa, però s'ha convertit en un sistema contraproduent. Si les empreses busquen beneficis sense tenir en compte el perjudici que causen, aquest dany és massa important perquè els governs el puguin controlar.

Això ha quedat més que clar en les quatre o cinc últimes dècades. La presa de consciència va començar amb la crisi climàtica i després es va estendre a l'àmbit social com a conseqüència de les revoltes violentes als carrers de França, Xile, el Líban i, més recentment, els Estats Units. La conseqüència ha estat que les preferències dels consumidors, dels empleats i, en última instància, dels inversors han canviat: la generació més jove, en particular, rebutja cada vegada més els productes d'empreses que contaminen o fan servir mà d'obra infantil, les persones de talent es neguen a treballar-hi i els inversors han après la lliçó i reconeixen les implicacions que té l'actuació de les empreses en les seves carteres d'inversió.

Arran d'això, els fluxos d'inversió d'impacte i ASG que busquen una millora en l'àmbit ambiental, social i de govern corporatiu han crescut de manera substancial fins a assolir els 40 bilions de dòlars, una xifra equivalent a

gairebé la meitat del capital gestionat professionalment al món.

El rendiment d'aquestes inversions demostra que no només són les més sostenibles, sinó també les més intel·ligents. El 2020, els fons ASG van tenir un acompliment millor que d'altres i alguns fons indexats que repliquen índexs ASG gairebé van triplicar el seu valor.

Això ha canviat les expectatives dels inversors, que fins aleshores pensaven, en general, que si inclouen consideracions d'impacte en les decisions d'inversió obtindrien menys rendiment.

Els criteris ASG són els precursors de la inversió d'impacte, que també busca crear un impacte positiu però, alhora, pretén mesurar l'impacte aconseguit.

La inversió d'impacte ha sumat un bilió de dòlars enguany, de manera que s'ha convertit en un indicador clar del que vindrà en el futur.

En mesurar l'impacte de la inversió ASG, convertim la inversió ASG en inversió d'impacte i som capaços de gestionar l'impacte aconseguit per les nostres carteres a través dels negocis en què inverteixen.

La iniciativa Impact-Weighted Accounts Initiative, que tinc l'honor de presidir dins de la Harvard Business School, ha demostrat com la tecnologia i la intel·ligència de dades actualment ens permeten mesurar i monetitzar l'impacte que les empreses tenen en la societat i en el medi ambient.

Així, avalua els impactes aconseguits per les empreses a través dels seus productes, contractacions i operacions i els tradueix en dòlars, la qual cosa ens aporta una informació de vital importància.

Les dades publicades sobre l'impacte mediambiental provinent de les operacions de 1.800 empreses de tot el món demostren que, en conjunt, aquestes causen danys per un valor de tres bilions de dòlars a l'any, ni més i ni menys.

D'aquestes empreses, 250 provoquen un dany superior als seus beneficis anuals, i més d'un terç provoca un dany equivalent a una quarta part o més dels seus beneficis.

També es publicaran dades similars sobre l'impacte laboral de milers d'empreses i es valorarà el cost social de la falta de diversitat, la desigualtat de gènere i la disparitat en els salaris i la progressió professional.

El cost de la falta de diversitat es pot avaluar comparant la diversitat dins d'una companyia amb la diversitat demogràfica local i assignant els nivells de remuneració rellevants per a aquestes comunitats infrarrepresentades. Si comparem la falta de diversitat a les plantilles d'Apple i Costco als Estats Units, per exemple, veiem que el cost per a la societat d'Apple és de 2.700 milions de dòlars a l'any, mentre que el de Costco és de 1.000 milions, malgrat que hi treballen el doble de persones que a Apple.

Així mateix, aviat tindrem dades sobre l'impacte dels productes. Quan els inversors tinguin a disposició seva totes aquestes dades d'impacte, podran mesurar i comparar l'impacte de les empreses a l'hora de prendre les seves decisions d'inversió i, d'aquesta manera, convertir els 40 bilions de dòlars d'inversió ASG en inversió d'impacte.

Això farà que canviem de manera significativa el nostre paradigma d'inversió, de risc-rendibilitat a risc-rendibilitat-impacte, la qual cosa portarà les empreses a fer el mateix.

Així és com l'impacte canvia les regles del joc per als inversors i els negocis. Les empreses no poden ignorar aquesta tendència. Les dades de Harvard mostren que en diversos sectors unes cotitzacions borsàries més baixes

estan relacionades amb un perjudici mediambiental més gran. Les empreses que ignorin la importància de l'impacte seran com les que van ignorar l'arribada de la tecnologia: es veuran avançades per nous competidors que transformaran totalment els seus sectors, com ho ha fet Tesla en la indústria automobilística.

Hi ha una altra implicació important per al nostre sistema financer. Si el preu de les accions s'ha tornat sensible a les dades d'impacte, els reguladors hauran de prendre mesures per assegurar-se que tots els inversors puguin accedir de la mateixa manera a unes dades d'impacte fiables. Això significa introduir valoracions d'impacte elaborades d'acord amb els principis d'impacte generalment acceptats (PIGA), de la mateixa manera que fem servir els principis comptables generalment acceptats (PCGA) per preparar els comptes financers.

El paral·lisme amb els anys posteriors al crac del 1929 és sorprenent. Després de l'enfonsament de la borsa de Nova York, els inversors es van adonar que havien estat invertint sense que hi hagués una veritable transparència sobre els beneficis de les companyies.

En aquell moment cada empresa triava els seus propis principis comptables i podia transferir part dels beneficis a reserves ocultes sense informar-ne els accionistes, i els auditors no podien verificar els comptes de cap manera.

L'any 1933 els Estats Units van ser pioners en la introducció d'uns PCGA en relació amb la comptabilitat i l'auditoria, seguits de prop per la resta del món. Aleshores, es van produir protestes al Congrés per part d'aquells que pensaven que allò seria la fi del capitalisme nord-americà. Si mirem enrere, queda clar que allò va assentar les bases per a la integritat del nostre enorme mercat de valors.

Avui dia passa el mateix amb la transparència sobre l'impacte de les empreses. La crisi de la COVID-19 ha fet que siguem més conscients dels reptes socials i mediambientals als quals ens enfrontem i ha generat una atmosfera propícia per aconseguir un canvi important.

Aquesta vegada el *new deal* implica fomentar la transparència sobre l'impacte de les empreses, per tal que els inversors que les financen hi puguin influir amb la finalitat de trobar solucions en lloc de suposar un perjudici per a la societat i el medi ambient, donar suport als objectius dels governs en comptes de ser un impediment per aconseguir-los.

Això implica una rotació més gran de les carteres d'inversió. Al llarg de la meua vida he estat testimoni d'una rotació d'una magnitud similar, que va ser conseqüència del mesurament dels riscos. L'any 1972, quan vaig cofundar el que més tard es convertiria en Apax Partners, la cartera mitjana contenia dos valors: els bons dels governs dels inversors i les accions cotitzades en els seus mercats de valors.

El mesurament dels riscos, introduït a principis dels anys cinquanta, va incorporar els conceptes de rendibilitat ajustada al risc i diversificació, que van transformar les carteres d'inversió en les carteres compostes per múltiples classes d'actius que són tan comunes en l'actualitat.

Va obrir la porta al capital risc, al capital privat i a la inversió en mercats emergents, a més de consolidar la revolució tecnològica i la globalització.

La motivació que em va portar a endinsar-me en el capital risc i el capital privat, i més tard en la inversió d'impacte, va néixer del desig de fer una cosa bona i, alhora, obtenir un bon rendiment. Vaig descobrir el capital risc a finals dels anys seixanta, i em vaig adonar que era una nova manera de crear llocs de treball i potenciar la prosperitat en un moment en què hi havia milions de persones aturades al Regne Unit. També ho veia com una gran oportunitat per independitzar-me econòmicament, la qual cosa em permetria mantenir els pares. Gràcies a l'aparició de la inversió d'impacte, actualment hi ha una oportunitat similar, encara que molt més gran, per fer una cosa bona i alhora obtenir un bon rendiment.

El mesurament de l'impacte tindrà unes grans repercussions per al món de les inversions, d'una manera semblant al que va passar amb el mesurament dels riscos.

A mesura que els inversors s'adonen que l'enfocament risc-rendibilitat-impacte ofereix uns rendiments més bons, canalitzaran el seu capital cap a aquelles empreses que optimitzin aquestes tres dimensions de la manera més eficaç. Aquestes empreses tindran un acompliment financer millor gràcies a la capacitat més gran per atreure talent i clients. De la mateixa manera que els qui van ignorar les transcendents repercussions que tindria la revolució tecnològica es van quedar enrere, les companyies que facin cas omís d'aquest revolucionari canvi de paradigma es veuran avançades per nous competidors.



Posem com a exemple el que ha aconseguit Tesla en la indústria de l'automòbil. En un parell de dècades, aquesta empresa ha aconseguit canviar l'enfocament del sector cap als vehicles elèctrics i ha assolit una capitalització borsària superior a la d'altres companyies líders amb un segle d'història. Elon Musk no va decidir introduir-se en el sector només perquè volgués guanyar diners i pensés que aquest oferiria una bona oportunitat d'obtenir beneficis, sinó que ho va fer perquè volia acabar amb la contaminació provocada pel motor de combustió i, alhora, hi va veure una oportunitat comercial.

El mesurament de l'impacte permet al capitalisme passar d'aquelles empreses que busquen beneficis i provoquen un dany a la societat i al medi ambient a d'altres que busquen beneficis però també aporten solucions davant dels grans problemes als quals ens enfrontem. En aquest sentit, la revolució d'impacte està aconseguint que sigui el cor invisible dels mercats qui en guii la mà invisible. S'assembla i treu profit de la revolució tecnològica, i transforma els negocis i les inversions. Està impulsada per un canvi de valors entre els consumidors, el talent, els líders empresarials i els emprenedors. És molt més global que la revolució tecnològica, impulsada principalment des de Silicon Valley i uns quants llocs més. Els seus líders estaran repartits per tot el món, allí on hi hagi greus problemes socials i mediambientals.

Això ja s'ha vist reflectit en l'adopció de les aproximacions cap a l'impacte a Espanya, país que s'està convertint en un eix important de reflexió i implementació d'impacte. L'avenç d'Espanya en aquest camp és, en part, gràcies a l'existència d'entitats líders com CaixaBank, amb una cultura corporativa que atorga, des de que es va crear, un paper fonamental al compromís social. Per a CaixaBank la inversió d'impacte és la manera més eficaç de posar en pràctica els seus valors fundacionals en l'actual món de les inversions.



LA INVERSIÓ

2

MÉS RENDIBLE



ANDRÉS CONDE

CEO Save the Children Espanya

Amb el pas del temps, possiblement la pandèmia global provocada per la COVID-19 serà explicada com la gran disrupció global de la nostra generació.

Com que encara som enmig de la tempesta, ens falta perspectiva per poder diagnosticar amb claredat tots els efectes d'aquesta gran crisi, però, sens dubte, generarà uns canvis profunds i duradors arreu del món.

Més enllà de les devastadores conseqüències sanitàries, la crisi desencadenada per aquesta pandèmia està actuant com un enorme accelerador de transformacions que ja havien començat a tenir lloc: la digitalització de les nostres vides, la polarització social, la desafecció cap a la classe política i el creixement de la desigualtat.

A Espanya, les conseqüències econòmiques i socials de la pandèmia tindran els pitjors efectes sobre la infància.

Tot i que els infants i els adolescents no són les víctimes sanitàries d'aquesta crisi, sí que seran les víctimes més afectades per les seves conseqüències econòmiques i socials. Les evidències de l'impacte econòmic i social de la pandèmia sobre les famílies més pobres amb fills a càrrec seu són devastadores:

- El 57 % dels caps de família ha perdut la feina de manera permanent, i el 21 % es troba en situació d'ERTO.
- El 18 % de les llars pobres amb fills a càrrec seu –170.000 llars– ha patit talls de subministraments bàsics pel fet de no poder afrontar-ne el pagament.

- Les famílies ateses pels programes de Save the Children a Espanya han vist disminuir els seus ingressos familiars un 31 %. La xifra d'ingressos totals d'una d'aquestes famílies composta per quatre membres és, de mitjana, de 578 € mensuals. Amb aquesta quantitat, famílies de quatre persones tenen la difícil tasca d'afrontar cada mes les despeses de lloguer de l'habitatge, alimentació, subministraments, transport, educació..., així com qualsevol despesa imprevista.

Aquesta és la situació en què han quedat milers de llars amb fills a càrrec seu en situació de pobresa severa. Malgrat que la majoria d'aquestes famílies ha sol·licitat ajuts públics –sobretot l'ingrés mínim vital o rendes mínimes d'inserció autonòmiques–, al desembre del 2020 només la meitat d'aquestes famílies havien rebut algun d'aquests ajuts.

Des de la declaració de l'estat d'alarma, les entitats socials han donat el millor de si mateixes per impedir en la mesura que han pogut que aquestes famílies es precipitessin a una situació de més extrema pobresa i exclusió social.

En aquest afany és just reconèixer la importància transcendental del programa CaixaProinfància, que des de fa 13 anys lluita per trencar el cercle de la pobresa que es transmet de pares a fills i per generar oportunitats per als infants nascuts en desavantatge, a través de la tasca de 400 entitats socials enfocades en la infància en situació més vulnerable.



El problema de la pobresa infantil creix de manera exponencial a Espanya com a conseqüència de la crisi, però no ha nascut amb la crisi.

És una anomalia social present a la societat espanyola des de fa anys. L'any 2019, abans de la pandèmia, els menors de 16 anys ja eren a Espanya el grup d'edat en una situació de més risc de pobresa i exclusió social.

També eren l'únic grup d'edat en què la pobresa augmentava considerablement, segons dades oficials.

La pobresa s'acarnissa al nostre país amb les famílies amb fills a càrrec d'una manera completament desproporcionada, si ho comparem amb països europeus del nostre entorn. Des de fa anys, Espanya encapçala la llista de països europeus amb un percentatge més alt d'infants en situació de pobresa, només superada per Romania i Estònia. Segons el meu parer, hi ha quatre raons que expliquen aquest fenomen:

- Al nostre país la precarietat laboral i la temporalitat en l'ocupació afecten molt especialment les parelles joves en edat reproductiva.
- La sobrecàrrega d'habitatge –el que representen els costos del lloguer o la hipoteca de l'habitatge sobre els ingressos totals de la unitat familiar– també és molt més acusada en les parelles joves amb fills a càrrec seu.
- Els elevats costos de la criança, que a Save the Children hem estimat entre 500 i 700 € al mes per fill, segons l'edat i la comunitat autònoma de residència.
- L'escassetat –la pràctica inexistència– de prestacions socials de suport a la criança: Espanya inverteix en polítiques de família i infància un 1,3 % del PIB, quan la mitjana de la Unió Europea supera el 2,4 %.

La suma d'aquests quatre efectes condueix a una realitat insostenible: per a moltes famílies espanyoles, decidir tenir fills implica assumir unes grans dificultats econòmiques, fins i tot el risc de caure en la pobresa.

Combatre la xacra de la pobresa infantil no és només una qüestió de justícia social, sinó també de racionalitat econòmica i de sostenibilitat demogràfica.

És una qüestió de racionalitat econòmica perquè, des d'una mirada de política econòmica, invertir per treure de la pobresa severa i generar oportunitats per a un milió d'infants que viuen a Espanya en aquesta situació és molt més barat que finançar les prestacions socials que aquests infants necessitaran de per vida si desenvolupen la seva vida com a adults en situació de pobresa severa.

És una qüestió de sostenibilitat demogràfica perquè les dificultats econòmiques a les quals s'enfronten les parelles joves amb fills expliquen en part que tinguem una de les taxes de fecunditat més baixes del món –1,3 fills per dona– i que les parelles a Espanya tinguin la meitat dels fills que voldrien tenir.

En un dels països més envellits del món, la sostenibilitat del nostre estat del benestar està en dubte si no facilitem suports a la criança i ajudem les llars amb fills a càrrec, especialment les més pobres, com fan la majoria dels països del nostre entorn.

La realitat creixent de la pobresa infantil al nostre país resulta invisible i estranya per a molts, segons el meu parer, per tres raons:

- En primer lloc, perquè tenim estereotips associats amb la pobresa infantil construïts sobre imatges del passat, que evocuen imatges de nens esparracats, famèlics i mendicants. La pobresa infantil a Espanya no és això. És viure en una llar que no pot tenir la temperatura adequada a l'hivern. És no poder fer tres àpats a la setmana amb carn, peix o els equivalents vegetarians, com recomana l'OMS.

És no poder disposar de materials educatius, ulleres, audiòfons... i no poder afrontar despeses no cobertes pel sistema públic. És viure sota privacions constants i allunyat de les oportunitats que tenen els teus iguals, només pel fet d'haver nascut en un context de desavantatge social.

- En segon lloc, la invisibilitat de la pobresa infantil és a causa del fet que està concentrada geogràficament i socialment.

Els costos de l'habitatge condueixen a una gran concentració geogràfica de famílies en situació de pobresa en determinats barris, especialment de grans ciutats, i fan difícil trobar-ne als barris en què viuen les classes mitjanes.

- Per acabar, la pobresa d'aquestes famílies és una situació vergonyant per a elles, que es viu en la intimitat familiar i que no té una dimensió pública.

La bona notícia és que la pobresa infantil, en les dimensions en què la patim a Espanya, no és una cosa natural ni inevitable. Té solució.

El nostre país disposa dels recursos tècnics, humans i econòmics per derrotar la pobresa que soscava greument les oportunitats per als infants que neixen en desavantatge, i que tenen dret a un futur.

En el moment de prendre possessió, el govern laborista de Tony Blair es va trobar amb uns nivells de pobresa infantil al Regne Unit que superaven àmpliament els que ara tenim a Espanya.

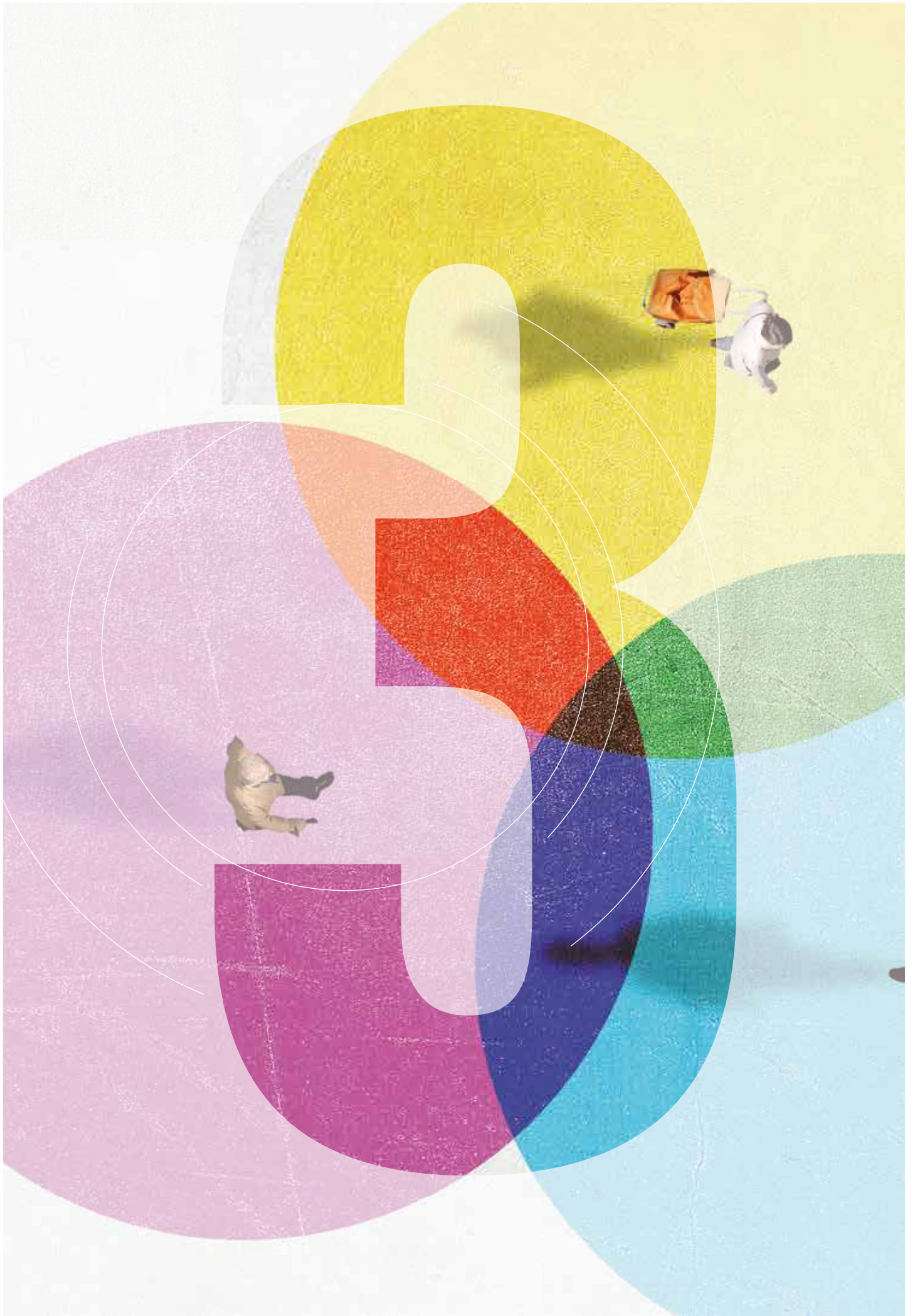
Al final del mandat, havia aconseguit reduir a la meitat la pobresa infantil al país.

Va ser sobretot una qüestió de propòsit, però també d'inversió. La pobresa és fonamentalment un problema econòmic, i requereix solucions econòmiques.

No és casual que hagi estat l'any 2020, l'any de la pandèmia, l'any en què CaixaBank ha incorporat la lluita contra la pobresa infantil com a línia important del seu Projecte de Valor Social de Banca Privada.

Al llarg de molts anys de treball al costat dels més vulnerables en contextos molt diferents, he vist com els projectes de filantropia estratègica de particulars, famílies i entitats privades han produït canvis duradors i d'alt impacte sobre problemes desastrosos des de la iniciativa pública, sovint per falta de rèdit polític.

És el moment d'invertir en la infància més vulnerable. En la mesura que pugui cadascú. Cada infant compta. És el moment d'impedir que la bretxa educativa, econòmica i social que la pandèmia ha obert es converteixi en insalvable i condemni milers d'infants a l'exclusió social de per vida. Es pot fer. Ho podem fer.



ARA MÉS QUE MAI



JORDI CASAJOANA

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

Aquest any 2020 que acabem de finalitzar ha estat tenyit d'un factor condicionant d'una magnitud superior a tot el que la majoria de nosaltres havíem conegut fins a la data: la pandèmia global del coronavirus.

La crisi de la COVID-19, de la qual vam començar a tenir notícies a finals del 2019 i que sembla que també definirà l'esdevenir del 2021, ha marcat una profunda empremta en tots els àmbits de les nostres vides i ha comportat l'inici de grans canvis socials, econòmics i polítics la magnitud i la irreversibilitat dels quals encara no som capaços d'avaluar de manera clara.

S'ha escrit molt sobre la pandèmia i la seva actuació com a accelerador de canvis que ja feia un temps que es forjaven.

En el cas del nostre Projecte de Valor Social, i malgrat les circumstàncies adverses en què ens hem trobat, sembla clar que aquesta premissa es compleix.

Durant el 2020 el projecte ha accelerat el seu desenvolupament i ha consolidat algunes línies d'actuació, n'ha ampliat l'abast d'altres i n'ha posat en marxa de noves.

Si iniciem un repàs a les diferents línies d'actuació i la seva evolució durant el 2020, com fem anualment, hem de començar per la inversió sostenible i d'impacte.

A l'informe de l'any passat ja parlàvem de la consolidació del consens social al voltant d'aquestes tipologies d'inversió. L'any 2020 ha anat encara més enllà, amb un gran increment del volum d'inversió en aquests productes i, sobretot, amb unes rendibilitats que han estat clarament per sobre de les que han obtingut les inversions "tradicionals".

En el nostre cas, hem ampliat la gamma de fons ISR a disposició dels clients i hem comercialitzat nous vehicles de capital risc d'impacte.

Això s'ha traduït en un augment del 176 % dels saldos mitjans que els nostres clients han invertit en fons ISR i, a més, s'han multiplicat per dos els compromisos d'inversió en capital risc d'impacte que s'havien adquirit fins a finals de l'any anterior.



En segon lloc, cal esmentar la línia d'actuació centrada en la promoció de causes solidàries que oferim als clients perquè puguin exercir el seu compromís social de manera segura, transparent, traçable i amb mesurament de l'impacte aconseguit.

Al llarg de l'any 2020 hem sumat dues causes solidàries addicionals a l'oferta que ja teníem a disposició dels clients.

Així, a més del suport a la causa de millora de la salut global a través de la vacunació infantil (GAVI Alliance) i al tradicional suport als bancs d'aliments, hem obert una causa que combat la pobresa infantil al nostre país en col·laboració amb Save the Children i una altra que dona suport la recerca avançada contra el càncer a través de la Unitat d'Investigació en Teràpia Molecular del Càncer-Fundació "la Caixa".

Com en anys anteriors, la resposta dels clients ha estat excel·lent.

La pandèmia no ha estat un obstacle, sinó més aviat un estímul perquè tornessin un any més a incrementar les aportacions, tant a les nostres causes solidàries com a altres causes promogudes per ONG.

En tercer lloc, la nostra línia d'actuació centrada en la formació i la difusió de la filantropia sí que s'ha vist clarament afectada per la crisi de la COVID-19, perquè les mesures sanitàries i la precaució més elemental han aconsellat suspendre els actes i els esdeveniments presencials.

No obstant això, hem fet de la necessitat virtut i hem aconseguit transformar aquests esdeveniments en actes digitals, la qual cosa també ens ha permès poder arribar a més persones i continuar complint aquesta voluntat d'estendre el coneixement i la valoració social de la filantropia.

Pel que fa a la línia d'estudis i reconeixements, el salt endavant ha estat molt significatiu. D'una banda, hem publicat el primer estudi d'una línia que pretén aportar coneixement sobre l'ecosistema de la filantropia al nostre país.

Aquesta primera publicació s'ha fet en col·laboració amb l'Institut d'Empresa, i el seu títol, *Perfiles de filantropia personal en España*, és indicatiu del nostre interès a treure a la llum una realitat molt poc estudiada, perquè la societat pugui valorar de manera més objectiva i lliure de prejudicis la gran tasca que molts filantrops porten a terme.

També en la línia del reconeixement, hem lliurat els guardons corresponents a la tercera edició dels Premis Solidaris CaixaBank Banca Privada, que reconeixen les millors iniciatives solidàries portades a terme pels clients i que convocatòria rere convocatòria sumen més candidatures.

Enguany el nombre s'ha elevat fins a 88, un 29 % més que les que es van presentar a la convocatòria anterior.

Acabem el repàs a les línies d'actuació amb l'assessorament personalitzat que oferim a aquells clients que volen portar a terme un projecte filantròpic estructurat i a llarg termini.



En aquest sentit, s'han continuat incrementant els clients als quals hem acompanyat en aquest camí, la qual cosa indica clarament que l'interès per intentar crear un món millor mitjançant la filantropia s'estén cada vegada més.

En síntesi, el 2020 ha estat un exercici en què el nostre projecte ha tornat a créixer, tant en l'oferta de servei, amb l'ampliació i la millora d'algunes de les línies existents i l'obertura de noves línies d'actuació, com en la resposta i la implicació per part dels clients.

I una vegada tancat l'any 2020, toca enfocar la mirada cap al present i el futur. L'any 2021 que acabem de començar continuarà, per desgràcia, condicionat per la pandèmia de la COVID-19, però també per l'acceleració d'algunes tendències que ens proporcionen una visió molt més esperançadora del futur.

El compromís social dels clients continuarà, sens dubte, augmentant, com ho fa i ho continuarà fent la demanda d'inversions que siguin coherents amb els seus principis i que impactin positivament en la societat i el medi ambient.

Des del nostre Projecte de Valor Social continuem treballant per incrementar i millorar l'oferta per donar resposta a aquestes demandes creixents dels clients, amb una gamma més gran de productes sostenibles i d'impacte, amb nous estudis sobre l'ecosistema filantròpic, amb la continuació dels esdeveniments digitals per donar a

conèixer la filantropia i els seus diferents aspectes, amb una nova edició dels Premis Solidaris i amb més i més bon acompanyament a les iniciatives filantròpiques dels clients.

Perquè si una cosa ha quedat clara aquest últim any és que per afrontar el gran repte al qual ens enfrontem el compromís social de tots és més necessari que mai.



EL NOSTRE ANY EN XIFRES

4

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 2020

CAUSES SOLIDÀRIES PERMANENTS	269.162 €
SALUT GLOBAL MITJANÇANT LA VACUNACIÓ	224.581 €
RECERCA AVANÇADA CONTRA EL CÀNCER	14.720 €
LLUITA CONTRA LA POBRESA INFANTIL A ESPANYA	29.861 €
CAMPANYA BANCS D'ALIMENTS	781.999 €
SOPAR SOLIDARI	161.550 €

1.212.711 €

La iniciativa Sopar amb Ànima ha recaptat 161.550 € per destinar-los al programa Targeta Solidària de Càritas Barcelona, que permet a famílies en situació de vulnerabilitat poder accedir a una alimentació bàsica i equilibrada.

COL·LABORACIÓ AMB ONG

Aportacions fetes pels clients en col·laboració amb les entitats principals del país.

RECAPTACIÓ 2020

9.944.277 €

INVERSIÓ SOSTENIBLE I RESPONSABLE

El compromís amb la inversió sostenible i responsable (ISR) és global en tot el grup CaixaBank. Els esforços de CaixaBank AM i VidaCaixa els permeten disposar ara de la màxima qualificació (+A) als UNPRI, feina avalada per l'interès dels clients a incorporar els criteris ASG en la gestió dels seus patrimonis.

INCREMENT
DE SALDOS MITJANS ➤ **+176 %**
EN FONS ISR



ESTUDIS I REONEIXEMENT

TERCERA EDICIÓ DELS PREMIS SOLIDARIS CAIXABANK BANCA PRIVADA

A l'edició del 2020 s'han presentat un total de 88 candidatures en el conjunt de les dues categories convocades:

- Millor Projecte Filantròpic: Fundació Prodis
- Millor Trajectòria Filantròpica: Fundació Barceló



INFORME PERFILES DE FILANTROPÍA PERSONAL EN ESPAÑA

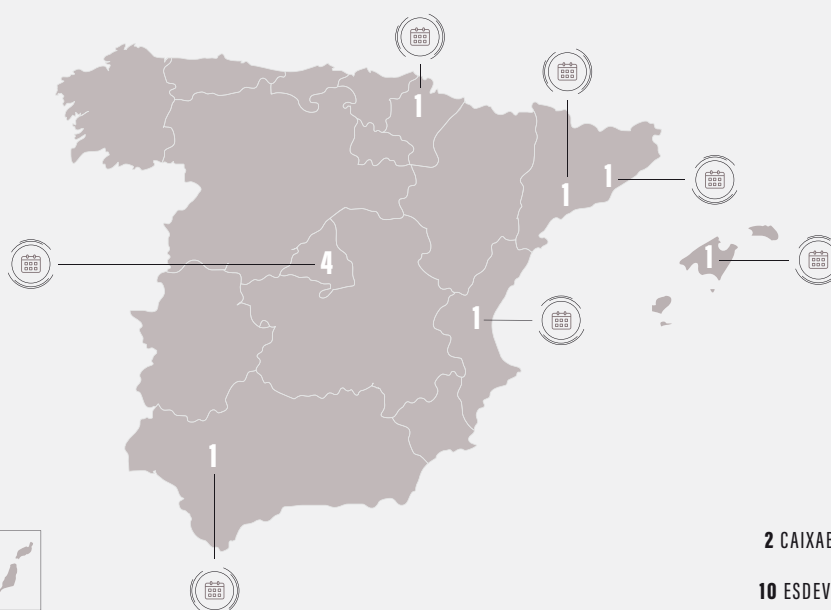


Enguany hem iniciat una línia de recerca basada en estudis acadèmics que contribueixin a analitzar i visibilitzar el context i les bones pràctiques de la filantropia.

Així, hem publicat aquest primer informe en col·laboració amb l'Institut d'Empresa.



SESSIONS INFORMATIVES I DE DIVULGACIÓ AMB CLIENTS



2 CAIXABANK TALK

10 ESDEVENIMENTS



Per a més informació i contacte:

filantropia.banca.privada@caixabank.com

Aquest document s'ha creat només amb propòsits didàctics i informatius i, per tant, cap informació que contingui s'ha d'interpretar com a assessorament o consell financer, fiscal, legal o d'una altra mena.

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 vostè sap que accedir-hi contravindria la legislació aplicable local, nacional o internacional, n'ha d'ignorar el contingut. Qualsevol ús que en faci és pel seu compte i risc. Si necessita orientació sobre les normes que en regeixen l'ús, si us plau, posi's en contacte amb un assessor jurídic. Per raons legals i operatives, aquest document no està adreçat a persones físiques residents als Estats Units o a persones jurídiques constituïdes sota legislació dels EUA.

La informació que conté aquest document s'ha preparat per fer-ne una difusió en general i, en cap cas, no té en compte els objectius específics d'inversió, la situació financera o les 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 omisió. Qualsevol estimacions, xifres, etcètera, es consideren fiables en el moment en què s'ha redactat el 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 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 es pot reproduir (en part o totalment) sense el nostre permís previ per escrit.

