

# PROJECTE DE VALOR SOCIAL

I N F O R M E 2 0 1 7





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





**Víctor Allende**

Director executiu  
de Banca Privada i Premier

---

Segons diu el nostre últim *claim* publicitari “*Hi ha una cosa millor que arribar a ser el banc líder a Espanya: fer-ho sense oblidar-se de ningú*”. I jo no hi podria estar més d'acord.

El nostre compromís social i els nostres valors ens fan diferents, creditors d'una història d'èxit que sempre ha tingut present l'actuació sostenible. És precisament per aquest esforç per desenvolupar noves oportunitats de crear valor per als nostres clients que hem volgut desenvolupar l'assessorament en filantropia i inversió socialment responsable (ISR).

Es tracta d'una unitat especialitzada, pionera en el sistema bancari nacional, que posa a la seva disposició diferents solucions amb què pot satisfer les seves inquietuds en aquests camps. De la mateixa manera volem desenvolupar espais en els quals poder conèixer, debatre i aprendre, alimentant una demanda creixent per part dels nostres clients, que és encara més gran en països del nostre entorn.

Fruit d'aquest esforç, hem estat reconeguts per Euromoney com la Millor Banca Responsable d'Europa (2016) i la Millor Banca Privada d'Espanya en Assessorament Filantròpic i Inversió Socialment Responsable (2015, 2016, 2017 i 2018).

En realitat, la nostra recompensa més gran és la confiança que dipositen en nosaltres tots els nostres clients, una responsabilitat que ens esforcem per mantenir dia a dia.

Rebi una salutació cordial,





L'ERA DE L'INVERSOR  
CONSCIENT HA ARRIBAT

Jaime Silos

01

FUNDACIONS: PRESENT I FUTUR  
DE LES FINALITATS D'INTERÈS GENERAL

Silverio Agea

02

EL COMENÇAMENT D'UN CAMÍ QUE IL·LUSIONA

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

03

EL NOSTRE ANY EN XIFRES

04

0

1

L'ERA DE L'INVERSOR  
CONSCIENT HA ARRIBAT

Jaime Silos

# L'ERA DE L'INVERSOR CONSCIENT HA ARRIBAT



**Jaime Silos**

President de Spainsif  
Director de Desenvolupament Corporatiu de Forética

De petit, el meu mestre em va dir una frase que se'm va quedar gravada al subconscient. "Fill meu, l'ètica és rendible...", i precisava, "...a llarg termini".

Per ser sincers, el que el venerable pare escolapi em volia dir resultava senzill d'entendre, però difícil de creure. Al cap i a la fi, la immensa majoria de les barrabassades que els meus companys de pupitre i jo fèiem, i no eren poques, passaven desapercebudes i, per tant, lliures de càstig. Tanmateix, la idea es va quedar impresa en la meva ment.

La connexió entre l'ètica i la rendibilitat econòmica era tot un enigma per a mi. Fer trampes podia portar beneficis a curt termini, però les coses ben fetes –segons el meu estimat professor– no només eren l'opció més ètica, sinó que, a més, a la llarga, seria la més rendible. Efectivament, llarg va ser el temps que va passar fins que no vaig descobrir amb dades, a més de fer-ho amb paraules, que l'afirmació del meu estimat mestre no només estava carregada de bondat, sinó també de saviesa.

Va ser quan vaig descobrir la inversió responsable i a continuació explicaré perquè.

## **Què és la inversió responsable?**

La inversió responsable és una filosofia d'inversió que integra criteris socials, ambientals i de bon govern (ASG) a l'hora de prendre decisions d'inversió. Recalco la paraula *inversió*. Com a tal, la inversió responsable no prova de substituir l'anàlisi financera per un oracle o una pitonissa en qui es delega la presa de decisions d'inversió.

El que prova de fer aquesta manera d'invertir és ampliar i complementar l'anàlisi financera més robusta amb una anàlisi extrafinancera addicional.

Això ens donarà moltes més pistes sobre els riscos i les oportunitats que se li presenten a les companyies en les quals invertim.

Al cap i a la fi, si ho pensem bé, l'anàlisi financera ens explica molt bé el passat d'una companyia, però ens diu molt poc sobre el seu futur.

Si n'hi hagués prou només amb seguir la tendència de les dades, que fàcil que seria invertir!

Posem-ne un exemple. Imaginem que volem posicionar la nostra cartera al sector de l'automoció. Per fer-ho, hem de tenir una tesi d'inversió.

Com serà el futur de la mobilitat? Serà tripulada o no tripulada? Tindrem cotxes en propietat o simplement pagarem pels quilòmetres recorreguts?

Es prohibiran els motors dièsel? Comptem amb la infraestructura energètica per donar suport al cotxe del demà? Només llavors ens podem plantejar si una companyia té o no la tecnologia i la flota per fer front a la nova regulació ambiental o a les noves preferències de consum.

La resposta a totes aquestes preguntes segur que té més a veure amb la regulació, amb les expectatives de la societat i amb la conscienciació ambiental que amb els últims resultats trimestrals.



## Per què cal invertir de manera responsable?

Fonamentalment hi ha tres raons cabdals per invertir de manera responsable. Una és altruista i dues són egoistes. Les tres combinades creen, segons la meua opinió, la proposta d'inversió més atractiva que mai no hàgim pogut imaginar.

### 1. Invertir en valors

En honor al venerable pare escolapi, vull començar per la raó altruista. Gràcies a l'anàlisi dels impactes ambientals, socials i ètics d'una inversió podem acomodar les carteres d'inversió als valors i a la idiosincràsia de cada perfil d'inversor.

Posem un altre exemple real. Un estudi recent d'MSCI posava de manifest que un de cada dos fons d'inversió en la borsa americana tenia exposicions significatives (almenys un 3 % de la cartera) a armament controvertit.

El lector cal que es fixi que no estem parlant necessàriament de pacifisme, sinó d'evitar l'armament sancionat pel dret internacional per la seva capacitat indiscriminada de matar (bombes de dispersió, mines antipersones i armament bacteriològic, entre d'altres). Gràcies a aquesta anàlisi ASG podem saber si un fons té o no aquest tipus d'exposicions. Però no només parlem d'armes.

Podem filtrar per sectors i activitats com el tabac, el joc, la pornografia, l'experimentació animal o qualsevol consideració moral que tingui un individu o una institució.

### 2. Mitigar el risc

Anant a la part egoista, una segona raó per invertir amb criteris ASG té a veure amb la mitigació del risc.

El Fòrum Econòmic Mundial, que cada any es dona cita a Davos, fa una revisió anual dels principals riscos que afecten les empreses que operen a escala multinacional.

Al capdavant d'aquest rànquing (*top 5*), trobem que, durant els últims cinc anys, el 52 % dels riscos més importants té a veure amb la sostenibilitat, tant en els aspectes socials (desigualtat de la riquesa, canvi demogràfic, entre d'altres) com ambientals (canvi climàtic, accés a l'aigua, etcètera).

Això pot tenir sentit en la teoria. Però, i si mirem el mercat? Està tenint un impacte? Aquest últim semestre del 2017 ens ha deixat un munt de bons "dolents" exemples.

Ryanair Holdings, malgrat la bona marxa de l'economia i del turisme a Europa, ha perdut més d'un 20 % del seu valor com a conseqüència de la pèrdua de capital humà com a resposta a les condicions laborals a la companyia. A UBER, la companyia de transport, li ha estat revocada la llicència per operar a la ciutat de Londres –on té més de tres milions de clients– motivat per aspectes de responsabilitat social.

**Sembla que tenir en compte com les companyies impacten en l'àmbit social o ambiental pot ser una bona manera de mitigar els riscos a les carteres.**



### 3. Capturar l'oportunitat

L'altre motiu egoista per invertir de manera responsable té a veure amb la capacitat de capturar l'oportunitat de negoci del desenvolupament sostenible.

Fa dos anys l'Assemblea General de les Nacions Unides adoptava els Objectius de Desenvolupament Sostenible (ODS), mitjançant els quals pretén comprometre el sector públic i privat amb una agenda de desenvolupament que millori les condicions de vida del planeta de manera compatible amb els límits assumibles en l'ús i el consum de recursos naturals.

Aquesta agenda ODS té com a conseqüència un fort impuls inversor en àrees com l'energia, les infraestructures, la salut, les telecomunicacions, els serveis o l'educació.

La transició a una economia baixa en carboni, per la seva banda, generarà grans guanyadors (a més de perdedors) que veuran les seves companyies multiplicar-se diverses vegades les pròximes dècades. Una detecció prematura d'aquests campions generarà per als inversors grans retorns financers.

#### L'era de l'inversor conscient

Arribats en aquest punt, la pregunta que ens hem de fer és la següent. Si la inversió responsable fos tan interessant, no hauria de ser una pràctica estesa al mercat? La resposta és doblement sí. Sí, hauria d'atreure forts volums d'inversió i sí, més important encara, ja ho està fent.

D'acord amb la Global Sustainable Investment Alliance, organització que congrega la indústria de la inversió sostenible de tot el món, hi ha en aquests moments més de 23 bilions de dòlars (23 trillions en nomenclatura internacional) en actius sota gestió amb criteris ASG. A Espanya, d'altra banda, Spainsif (el fòrum espanyol d'inversió sostenible) ha posat a disposició de la comunitat inversora una plataforma amb més de 10.000 fons d'inversió, en què es pot conèixer la qualificació de sostenibilitat de les seves carteres i, fins i tot, considerar l'empremta de carboni de les seves inversions.

**Tot això és un reflex del naixement d'un perfil nou d'inversor. L'inversor conscient.**

Es tracta d'un inversor intel·ligent i informat, que vol conèixer no només els atributs de rendibilitat i risc del seu patrimoni financer, sinó també l'impacte de les carteres en la societat i en el medi ambient. Aquest inversor conscient és l'inversor del futur.

#### L'ètica, en definitiva, és rendible

A hores d'ara ja estem en disposició de resoldre l'enigma del meu estimat mestre. Si analitzem els tres factors que impulsen la inversió responsable, el naixement de la inversió conscient i les altes taxes d'adopció de criteris ASG en la comunitat inversora, començarem a pensar, i amb raó, que aquesta filosofia d'inversió, a més de virtuosa, és rendible.

Durant els últims anys hem anat acumulant evidències que això és així. Sense anar gaire lluny, dels deu fons denominats en euros que inverteixen a la borsa mundial amb la màxima qualificació (cinc planetes), vuit han superat l'índex MSCI World en la mateixa divisa amb una rendibilitat superior a la mitjana en 534 punts bàsics.

Si analitzem índexs diversificats, trobem aquest millor comportament tant en renda fixa com en renda variable. L'índex de bons verds Bloomberg Barclays MSCI Green Bond Index fa quatre anys que supera el seu homòleg generalista (Bloomberg Barclays Global Aggregate Bond Index).

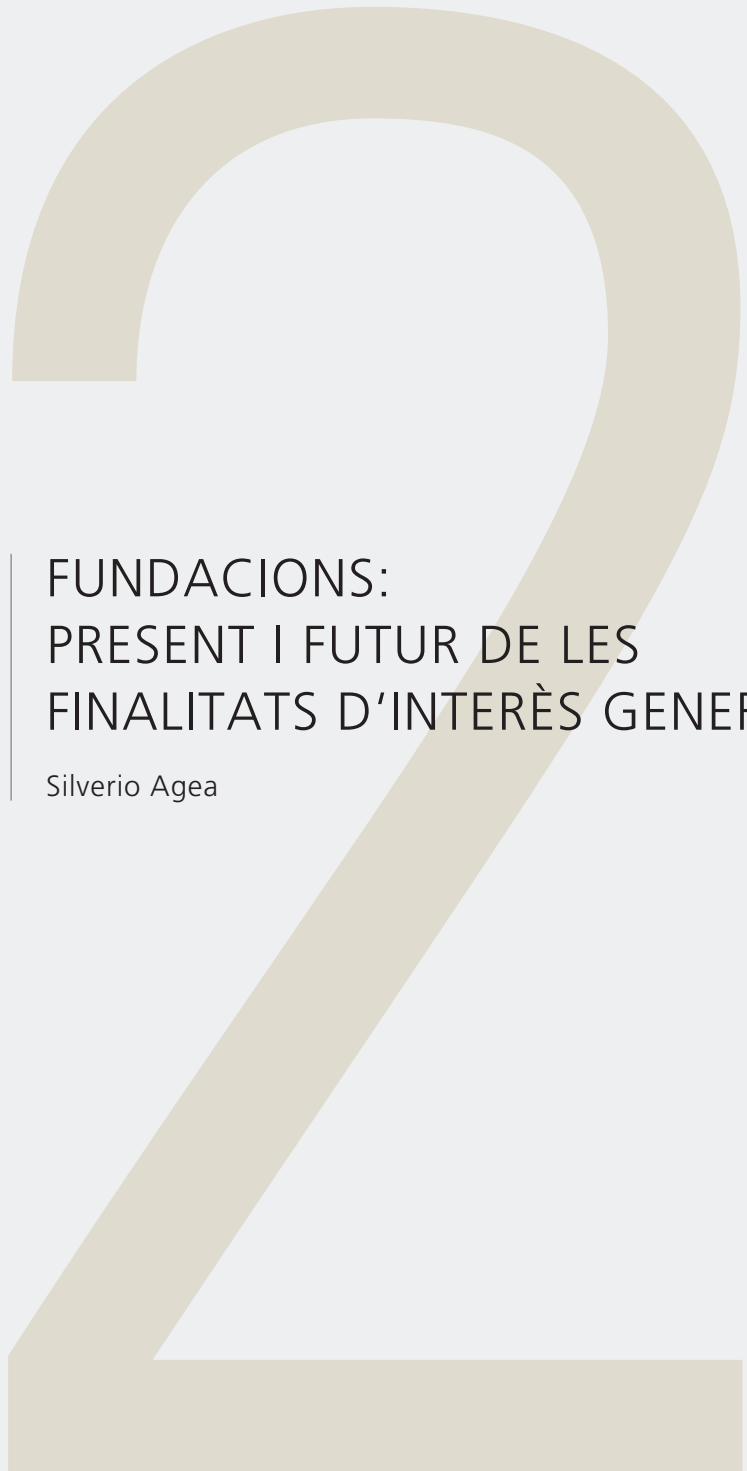
Per la seva banda, tant l'índex MSCI ACWI ESG (sostenibilitat en general) com l'MSCI ACWI Low Carbon Target han batut lleugerament els seus índexs des de la seva creació fa gairebé una dècada. Això es deu a dues raons importants.

D'una banda, les empreses més ben gestionades i governades en els aspectes ASG tendeixen a tenir millors resultats economicofinancers.

Un segon factor, més tècnic de mercats, és que s'està generant una prima de risc per a aquelles companyies amb pitjors credencials en sostenibilitat.

És a dir, a igualtat de benefici per acció, els inversors tendeixen a pagar més per una empresa més sostenible que per una empresa que no ho sigui.

Per totes aquestes raons, convido els nostres lectors que considerin aplicar criteris de responsabilitat en les inversions, ja que paguen tres dividends. Un de financer –no només no es perd rendibilitat sinó que es millora la relació rendibilitat-risc–, un de social –millorem l'impacte de les nostres inversions en l'entorn social i ambiental– i un de consciència –podem excloure pràctiques i activitats que reprovem o que no ens agraden–. En definitiva, benvinguts a l'era de l'inversor conscient.



FUNDACIONS:  
PRESENT I FUTUR DE LES  
FINALITATS D'INTERÈS GENERAL

Silverio Agea

# FUNDACIONS: PRESENT I FUTUR DE LES FINALITATS D'INTERÈS GENERAL



**Silverio Agea**

Director general de l'Associació Espanyola de Fundacions (AEF)

La societat demanda cada vegada més solucions al sector fundacional. Ho fa perquè en el passat ha demostrat la capacitat per detectar els problemes i necessitats socials i per abordar-los de manera innovadora.

Per legitimar la seva actuació i mantenir la credibilitat, les fundacions han d'aconseguir que la seva actuació sigui percebuda com a eficaç, ja que, en cas contrari, defraudaran les expectatives que s'hi dipositen.

S'han de preocupar per assegurar la confiança de la societat, per a la qual cosa han de continuar millorant en professionalitat, innovació, col·laboració, transparència i bon govern.

Aquesta informació s'estructura en dos apartats. En el primer es descriu l'impacte de les fundacions espanyoles en l'economia. En el segon es presenten alguns dels principals reptes i tendències del sector fundacional.

## **Impacte sobre l'economia**

Les aportacions i teories modernes sobre el sector no lucratiu, basades en els errors de mercat i de govern, així com en l'oferta òptima de béns i serveis preferents i socials, concedeixen gran rellevància a aquestes organitzacions. Per això, resulta necessari aprofundir en el coneixement respecte a la posició que el sector fundacional ocupa en el conjunt de l'economia i de la societat espanyola.

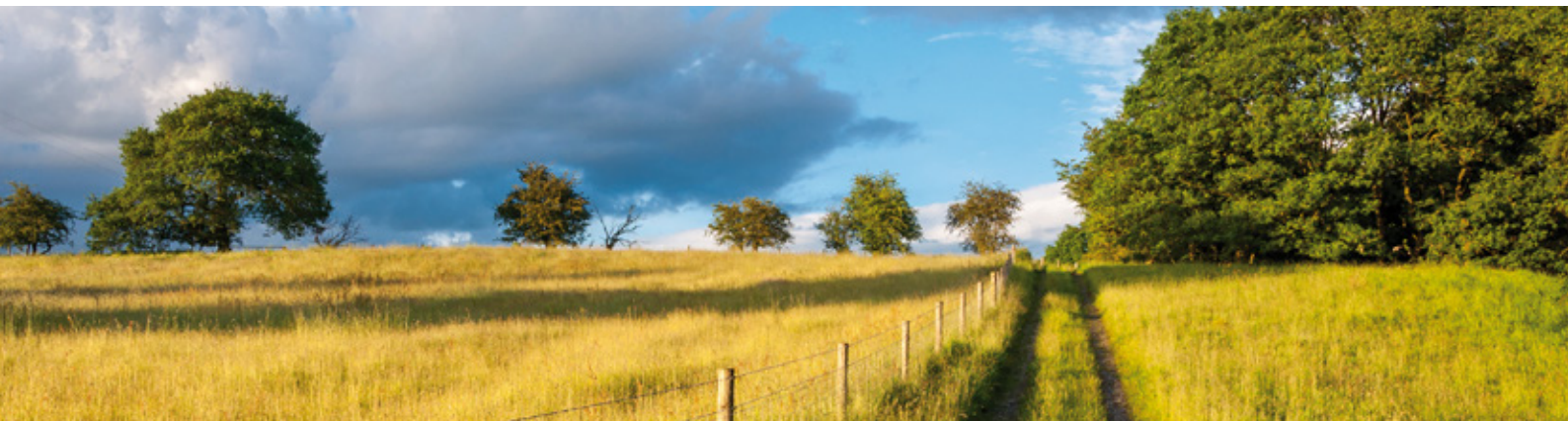
En el següent quadre es posa en relleu que el principal origen dels ingressos de les fundacions és privat.

	2008	2009	2010	2011	2012	2013 (A)	2014 (A)
<b>Públiques</b>	16,37	16,06	15,92	15,82	15,70	15,62	15,53
<b>Privades</b>	73,11	73,54	73,42	73,55	73,67	73,74	73,81
<b>Financeres</b>	10,52	10,40	10,66	10,63	10,63	10,64	10,66

Les donacions i subvencions són la principal font d'ingressos de les fundacions, seguides de la venda de béns i prestació de serveis.

Els recursos de procedència pública representen el 15,5 % en un context decreixent, la qual cosa ha tingut un fort impacte en les fundacions exposades a la dependència de la col·laboració pública.

Tradicionalment s'ha afirmat que en temps de crisi econòmica el paper de les fundacions adquireix més rellevància, ja que les seves activitats no només complementen les iniciatives de l'Administració pública, sinó que anticipen solucions a les noves necessitats de la societat, alleujant alhora els efectes negatius de les crisis.



D'acord amb les nostres dades (AEF), el sector fundacional espanyol, constituït per 8.866 fundacions, és el 0,8 % del PIB espanyol; ocupa 220.000 treballadors; dedica 8.000 M€ a projectes d'interès general; atén 35,62 M de persones (beneficiaris), i acumula uns actius de 21.469 M€.

Aquestes xifres posen de manifest la capacitat de les fundacions per donar resposta a les finalitats d'interès general i la seva contribució al desenvolupament social i econòmic d'Espanya malgrat la reducció d'actius durant la crisi.

En aquest període, les fundacions han demostrat una alta capacitat de resistència i d'adaptació.

**En aquest sentit, el sector fundacional ha fet front a la crisi econòmica atenent amb esforç i generositat les finalitats d'interès general, creant ocupació i contribuint a l'enfortiment i a l'articulació de la societat civil.**

Però l'aportació de valor de les fundacions a l'economia és molt superior a la simple generació d'ocupació directa al sector.

Les fundacions són també avantguarda de la societat civil, ja que actuen en àrees en les quals no entren les administracions públiques o els mercats de manera suficient, buscant models de solució de problemes o demandes socials que serveixin de referents vàlids i d'impuls per a iniciatives semblants, públiques i privades.

En alguns casos són formes innovadores de col·laboració públicoprivada, en les quals les fundacions exploren i desenvolupen el concepte d'interès general, a través de l'experimentació, la llibertat i la innovació.

En altres ocasions les fundacions actuen com a entitats promotores de la col·laboració en els casos en els quals inspirin confiança i credibilitat a la resta dels actors, o bé com a mediadores entre organitzacions, ja siguin públiques o privades, i comunitats afectades, un paper que pot ser clau en les primeres etapes per superar les barreres i desconfiances existents entre les diverses parts implicades. També destaquen en els casos en els quals el mercat falla, com poden ser en els relacionats amb la sostenibilitat mediambiental o en la rendibilització i distribució de béns comuns (aire, aigua...), en els quals hi ha externalitats.

Finalment, gràcies a l'estabilitat i als incentius, acostumen a aportar valor en aquells àmbits d'actuació on calguin horitzons i incentius a llarg termini, com la innovació, la planificació del desenvolupament econòmic d'una regió o la preservació de la seva cultura o del patrimoni artístic.

## **Reptes**

Per assegurar la confiança i la credibilitat de la societat, el sector fundacional ha d'abordar amb èxit alguns reptes, relacionats amb la transparència, la innovació i digitalització, la gestió i el mesurament de l'impacte i la professionalització i el bon govern.

### **1. Transparència**

El sector ha augmentat notablement les dimensions i l'impacte en la societat. Amb el creixement de la mida i del protagonisme, ha augmentat l'exigència. Les organitzacions no han d'estar centrades només a desenvolupar la seva tasca, sinó que han de mostrar i explicar el que fan amb claredat, rigor i precisió.

La credibilitat de les fundacions depèn, en gran manera, de la confiança social que aquestes siguin capaces de generar.

Una confiança social que acaba sent el seu primer motor, ja que és el que els permet tenir finançadors que els donin suport, una base social compromesa, recursos econòmics i, en definitiva, legitimitat per dur a terme la seva tasca. Cal tenir clar que la confiança social no sorgeix de manera espontània, sinó que és el resultat d'una feina ben feta, una trajectòria, una implicació, una coherència amb la missió i amb els valors de l'entitat, uns resultats, una implicació social, en definitiva, una determinada manera de treballar.

Si la volem mantenir, hem de fomentar la transparència, que podríem entendre com el grau d'informació i l'actitud amb les que s'afronta la rendició de comptes. Es tracta d'incorporar la cultura de la transparència com a element estratègic de l'entitat, la qual cosa implica superar l'anomenada cultura de l'èxit: en darrer terme, ser transparents significa acceptar que hi ha coses que no surten bé, optar per l'autocrítica, per la reflexió i per l'aprenentatge dels errors.

## 2. Innovació i digitalització

Si mirem el present del món fundacional espanyol hem de reconèixer que moltes fundacions espanyoles estan innovant i digitalitzant la seva activitat.

Malgrat aquesta creixent activitat innovadora, hi continua havent una distància entre la vocació i idoneïtat de les fundacions i la seva capacitat real d'innovació, que en ocasions es deu a la limitació de recursos i de coneixement. Segons vam poder comprovar en l'última anàlisi sectorial, només el 39,2 % de les fundacions disposava de pàgina web pròpia. La raó probablement sigui la manca de recursos d'organitzacions que amb freqüència tenen una mida petita i que compten amb pocs recursos. El mateix es pot dir de la presència de les fundacions a les xarxes socials: només el 7,8 % les utilitzen.

Aquestes dades indiquen una lenta adopció d'una part significativa del sector fundacional de tecnologies relativament senzilles i necessàries per a la comunicació i la transparència.

Això planteja la magnitud del repte. No només per la rellevància del repte de la transparència per garantir la credibilitat. Sinó pel desafiament que suposa la digitalització, que no només afecta el sector no lucratiu sinó el conjunt de l'economia i de la societat.

I que està impulsada també per la globalització. A més, a mesura que les tecnologies es combinen, la seva velocitat de progressió augmenta i l'impacte sobre la feina és més gran.

## 3. Gestió i mesurament de l'impacte

Un altre dels grans reptes és la gestió i el mesurament de l'impacte, un tema relacionat amb la innovació i la digitalització: si som capaços d'innovar bé i de digitalitzar amb encert, aconseguirem més impacte.

### L'avaluació de l'impacte ha de començar sempre pel que som i volem ser, per la missió.

Tota organització ha de respondre algunes preguntes clau: per a què existim?, què volem aconseguir? Una vegada clara aquesta base, un es pot plantejar què cal mesurar i com es fa per contestar a la pregunta, ho estem aconseguint?

## 4. Bon govern

És essencial el paper del patronat en la definició, actualització i adaptació de les finalitats, la missió i l'esperit fundacional als temps i a les necessitats socials, tot això anticipant noves solucions a les també noves necessitats, utilitzant els recursos de la manera més eficaç i amb l'impacte més gran possible.

Per al bon govern és clau assegurar la sostenibilitat de l'organització i delimitar bé les competències del patronat i les de l'equip de gestió.

A més, en la selecció dels membres del patronat convé garantir la seva identificació amb la missió i valors de l'organització, atès que, en darrer terme, és l'òrgan de govern el que ha de vetllar per elles.

Enllaçant amb el principi d'aquest article, la societat demanda cada vegada més solucions al sector fundacional. I si ho fa és perquè en el passat ha demostrat capacitat per detectar els problemes i les necessitats socials i per abordar-los de manera innovadora.

Per aquesta raó, hem de potenciar el sector fundacional, ja que ens ajudarà a construir una societat més pròspera i justa. Amb mecanismes de compensació per ajustar-se millor als canvis de cycle econòmic. Incentius i horitzons a llarg termini que facilitin la sostenibilitat i amb capacitat d'innovació per adaptar-se als nous reptes que presenta la tecnoglobalització.



EL COMENÇAMENT  
D'UN CAMÍ QUE IL·LUSIONA

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

# EL COMENÇAMENT D'UN CAMÍ QUE IL·LUSIONA



Armando Fandos,  
Jordi Casajoana (director),  
Rubén Esteban,  
Antonio Matilla

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

Després d'un any 2017 intens, arriba l'hora de fer balanç. Començàvem l'any amb objectius ambiciosos i, encara que els àmbits en què es desenvolupaven havien estat fins ara inexplorats a la banca espanyola, iniciem aquest camí amb el convenciment d'estar donant resposta a una demanda creixent per part dels nostres clients.

Al món de la banca, cada vegada més canviant i dinàmic, encara sorprenen aquells espais per conquerir. En el cas que ens ocupa, a més, es tracta de fer un altre pas endavant en una tradició centenària de valors compromesos amb el caire social.

Al final, el fet de convertir-nos en la primera entitat que ofereix al nostre país el servei global d'assessorament en filantropia i inversió socialment responsable és un compromís que assumim amb molta il·lusió.

I amb tot l'anterior hem començat l'etapa amb els nostres clients. En aquests mesos hem fet **més de 110 esdeveniments a totes les Delegacions Territorials**.

L'objectiu d'aquests esdeveniments és el de poder difondre alguna de les temàtiques involucrades en el nostre **Projecte de Valor Social** de la mà d'algun expert rellevant, mentre anem creant una petita comunitat amb la qual poder compartir inquietuds, coneixement i un llarg etcètera. Amb el pas dels mesos han estat moltes les comunicacions rebudes per part dels assistents, per la qual cosa aprofitem per agrair públicament les felicitacions.

En aquest sentit, la comunitat no seria possible sense les magnífiques iniciatives que ens anem trobant en cada esdeveniment.

## Les donacions, en augment

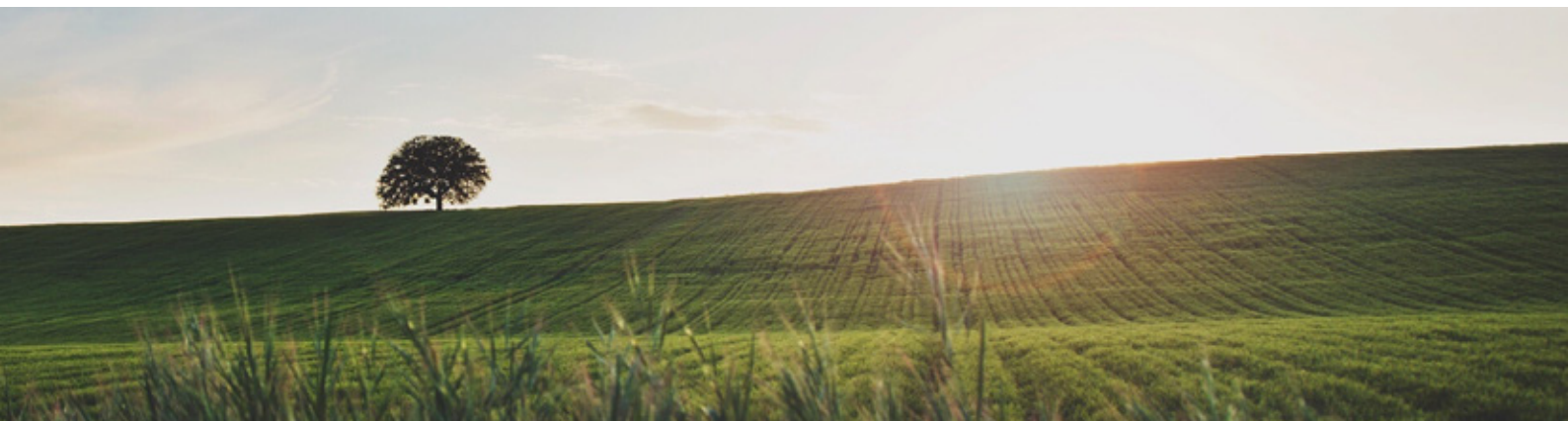
No ens sorprèn, encara que sí que ens crida poderosament l'atenció, el compromís dels nostres clients de Banca Privada amb la versió més tradicional i solidària de la filantropia.

**Així, en aquests últims dotze mesos la xifra aportada pels nostres clients a les vuit ONG principals del país (per nombre de col·laboradors) i l'Obra Social "la Caixa" ha estat de 5.829.095 €.**

Aquesta xifra suposa un creixement del 21 % respecte a l'any 2016. També mereix una atenció especial la col·laboració que impulsem des de Banca Privada amb **GAVI Alliance**, la primera aliança mundial publicoprivada que lluita contra la mortalitat dels més petits mitjançant el foment de la vacunació.

Aquesta iniciativa, fonamental per a nosaltres i per als nostres clients, **ha aconseguit recaptar 441.823 € durant l'any** (un 538 % més que l'any anterior). Si a aquesta xifra li apliquem el factor multiplicador de l'Obra Social "la Caixa" i de la Fundació Bill i Melinda Gates, que multiplica per quatre les aportacions rebudes, s'arriba a més **d'1,7 milions d'euros en vacunes que seran distribuïts els propers mesos**.

Les xifres parlen amb claredat de la creixent implicació dels nostres clients per les causes filantròpiques. N'estem satisfets però sempre les voldrem millorar.



Es tracta de posar el nostre petit gra de sorra aconseguint explicar els avantatges d'aplicar diferents estratègies, mesurables i rigoroses, que maximitzin l'impacte d'aquesta solidaritat.

Com no podia ser de cap altra manera, també hem volgut involucrar totes aquelles entitats (institucions religioses, fundacions) que confien en nosaltres per a la gestió del seu patrimoni.

Amb elles el diàleg ha estat permanent des del primer moment, escoltant activament els seus interessos, la seva manera de fer les coses, les seves necessitats.

Fruit d'aquest diàleg hem elaborat diferents alternatives que tenen en consideració totes aquestes particularitats, i les hem incorporat a solucions globals però adaptades en cada cas.

També en aquest àmbit les xifres avalen l'èxit de les propostes.

**Només durant aquest any hem incrementat en un 16 % el nombre de fundacions clients de Banca Privada.**

### **Els nostres objectius en la ISR i en la inversió d'impacte**

En altres àmbits, els relacionats amb la inversió socialment responsable (ISR) i la inversió d'impacte, aquest any també ha estat intens.

Val a dir que la velocitat és una altra i que, en el desenvolupament i l'avaluació d'aquest tipus de productes, la mateixa idiosincràsia financera determina un cert ritme. No obstant això, encara que gran part de la nostra feina anirà cristal·litzant els propers mesos, hem aconseguit notables millores en la difusió i el

coneixement d'aquesta tipologia d'inversió (hem augmentat, per exemple, en un 57 % el saldo mitjà invertit en aquest tipus de productes).

Creiem, com esmenta Jaime Silos al seu article, que l'inversor conscient ha arribat i que iniciatives com els UNPRI (Principis d'Inversió Responsable de les Nacions Unides) –als quals la nostra gestora CaixaBank AM està adherida– suposaran una clara diferència a l'hora de desenvolupar la maduresa del mercat espanyol en aquest tipus de productes.

Per això aquest any hem obert la possibilitat d'incorporar criteris d'inversió ISR als nostres vehicles de gestió discrecional a mida. Es tracta d'un enfocament nou, molt demandat tant per entitats com per particulars, ja que suma als beneficis d'una gestió financera àgil i transparent la satisfacció de les seves inquietuds en la part socialment responsable.

A mesura que passen els mesos, n'estem convençuts, els clients aniran coneixent i reconeixent les virtuts d'aquesta innovadora forma de gestió. Juntament amb ella, els podrem oferir alternatives d'inversió d'impacte de la mà de gestores especialitzades.

Es tractarà de vehicles d'inversió que aborden reptes tan apassionants com l'eficiència energètica i l'economia circular o tan necessaris com proporcionar suport econòmic a petits emprenedors en països en vies de desenvolupament.

Els anirem informant pròximament i amb detall sobre aquests productes amb què podem aconseguir rendibilitats més que interessants mentre s'impacta positivament (d'aquí ve el nom) en àmbits socials o mediambientals.



### **Caminant es fa camí**

Si bé ja fa diversos anys que impulsem aquest projecte, aquest és el nostre primer informe global de resultats. A més de donar a conèixer la nostra feina, tenim com a intenció principal fomentar el coneixement i el debat sobre totes aquestes temàtiques no sempre ben enteses o correctament explicades.

El concepte de filantropia es remunta a l'antiga Grècia i fa referència a l'ajuda desinteressada al proïsme. Sorprenentment, en els nostres dies, és un terme encara poc freqüent i amb una certa aura de novetat. No succeeix el mateix en altres societats, especialment en aquelles de tradició anglosaxona, on hi ha una tradició a l'entorn de la filantropia que neix el segle XVII a Anglaterra.

Aquesta circumstància, entre altres de vinculades a les diferents formes d'organització polítiques o religioses, ha vingut configurant un significat que encara, ara com ara, manté la seva evolució al mateix ritme que les societats en les quals es desenvolupa.

A Espanya, tanmateix, encara estem començant. A poc a poc es van perdent les pors d'estructurar, amb el mateix rigor que al món financer, estratègies i mesuraments vinculats a projectes socials impulsats des de la iniciativa familiar o particular.

En aquest sentit, estem convençuts que els recents passos fets per algunes de les figures més rellevants d'aquest país al món de la filantropia serviran per trencar tabús i crear noves oportunitats de col·laboració.

### **Només amb l'esforç conjunt dels diferents participants involucrats aconseguirem marcar la diferència.**

Per la nostra banda, si haguéssim de fer un exercici de síntesi sobre el balanç d'aquest any passat hauríem d'esmentar la satisfacció per tot el que hem assolit i recalcaríem l'afany de millorar i de créixer l'any que ara comencem.

Però tot això mancaria de sentit sense la confiança que ens demostren els nostres clients i per la qual lluitem en el nostre dia a dia.

Aquesta confiança i els valors que inspiren la nostra entitat, Qualitat, Confiança i Compromís Social, constitueixen la millor motivació possible per ser ambiciosos en els nostres acompliments.

Tampoc no voldríem acabar aquest petit balanç sense mostrar el nostre profund agraïment als companys de CaixaBank AM i especialment a l'Obra Social "la Caixa" per la seva disponibilitat permanent i les ganes de sumar en aquest petit gran projecte.



0

4

EL NOSTRE ANY  
EN XIFRES

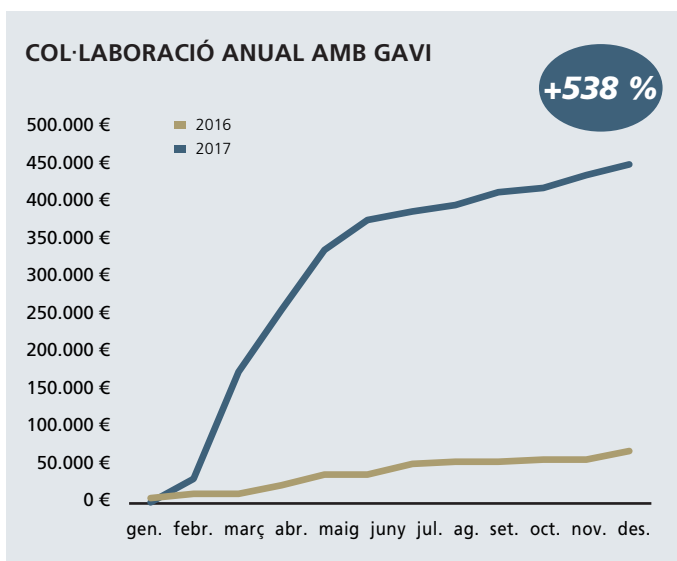
# EL NOSTRE ANY EN XIFRES



## 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 500 milions de nens i ha evitat 7 milions de morts prematures.

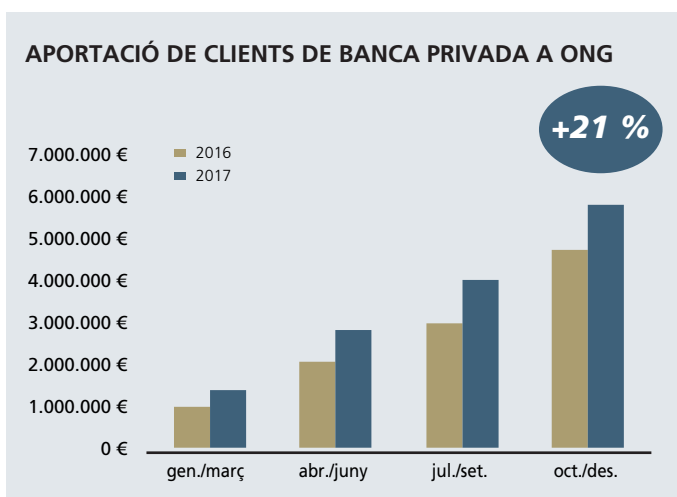
La col·laboració entre la Fundació Bancària "la Caixa" i Gavi, the Vaccine Alliance contribueix a assolir el tercer Objectiu de Desenvolupament Sostenible de les Nacions Unides: **Garantir una vida saludable i promoure el benestar per a tothom.**



## 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.

S'exclouen les aportacions específiques a GAVI i a la campanya de recollida de llet.



**+57 %**  
increment de saldos mitjans  
en fons ISR

**+16 %**  
increment de fundacions clients  
de Banca Privada

## Esdeveniments relacionats

**112**  
**esdeveniments**  
*el 2017*



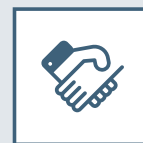
Jornades



Sessions  
formatives



Reunions



Trobades  
amb *stakeholders*

## Jornades

## DISTRIBUCIÓ TERRITORIAL



## TEMÀTIQUES



ISR



Fundacions



Mecenatge



Emprenedoria

**Per a més informació i contacte:**  
**[filantropia.banca.privada@caixabank.com](mailto: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.

Entitat titular i comercialitzadora del servei de gestió discrecional a mida esmentat a la pàgina 16: CaixaBank, SA. Entitat gestora de les carteres (per delegació): CaixaBank Asset Management, SGIIC, SAU. El valor de la inversió en els productes en què inverteixen les carteres està subjecte a fluctuacions del mercat, hi ha la possibilitat que es produeixin pèrdues en el capital invertit. Rendibilitats o costos passats no suposen drets per al futur. Si l'inversor vol informació més específica sobre la gestió discrecional a mida, la pot sol·licitar a qualsevol oficina de CaixaBank.

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. NRI: 2343-2018/09338

