CaixaBank presenta als seus accionistes de Lleida el nou Pla Estratègic 2022-2024

Lleida | 22-06-2022 | 17:42



CaixaBank ha presentat a un grup de 30 accionistes de Lleida les principals línies del seu nou Pla Estratègic 2022-2024, que marca el full de ruta de l'entitat per als propers tres anys. Meritxell Soler, Directora de Relació amb Accionistes de CaixaBank, ha traslladat els missatges més importants del nou Pla, i ha explicat l?entorn econòmic atuals i altres aspectes d?interès pels accionistes.

A la província de Lleida, CaixaBank compta amb més de 17.000 accionistes, que suposen el 2,68% de la base accionarial.

El Pla Estratègic 2022-2024 de CaixaBank té com a objectius continuar elevant la qualitat de servei al client, impulsar el creixement del negoci, enfortir el lideratge en el segment de particulars, esdevenir el primer banc de més empreses i consolidar-se com a referent en sostenibilitat al mercat europeu.

Atractiva política de remuneració als accionistes

Amb aquesta estratègia per als propers exercicis, CaixaBank pretén generar una rendibilitat atractiva per als accionistes recolzada en un augment dels ingressos i uns costos

neutralitzats després de la reducció realitzada el 2022 per la captura de les sinergies després de la fusió amb Bankia.

La previsió és generar al voltant de 9.000 milions de capital. En aquesta quantia, s'hi inclouen els dividends (amb un payout superior al 50%), el lliurament de 1.800 milions corresponents al pla de recompra d'accions i l'excés de capital al voltant del 12%.

Aquesta estratègia de retribució als accionistes reverteix directament a la societat, atès que el 30% de les quanties repartides les ingressa la Fundació ?la Caixa? -el pressupost de la qual el 2021 va ser de 510 milions-; un altre 16% és per a l'Estat, a través del FROB, i un altre 28% als prop de 646.000 petits accionistes a 31 de març, que també es veuran beneficiats de la fortalesa financera de CaixaBank.

Tres prioritats estratègiques per ser ?A prop dels nostres clients?

Com a lema del Pla Estratègic, s'ha escollit ?A prop dels nostres clients? per ressaltar la centralitat del client com a un eix primordial del pla, i la proximitat com a la característica diferencial en la forma de relacionar-nos amb els clients.

El pla es vertebra a través de tres prioritats estratègiques: En primer lloc, incrementar el volum de negoci gràcies a oferir la millor proposta de valor per als clients; en segon lloc, evolucionar el model d'atenció perquè s'adapti al màxim a les diferents necessitats de cadascun, i en tercer lloc, convertir a CaixaBank en referent a Europa en sostenibilitat.

El Pla també incorpora dues línies transversals a les tres prioritats assenyalades: la primera es refereix a les persones i la cultura, per disposar del millor talent per afrontar els reptes estratègics del Grup; i la segona posa el focus en la tecnologia i els processos per disposar d'una infraestructura d'IT eficient, flexible i resilient.

Trobades corporatives

CaixaBank també fa de forma periòdica Trobades corporatives amb l'objectiu de ser a prop dels seus accionistes, posar a la seva disposició informació actualitzada sobre l'acció i la companyia i donar resposta als seus dubtes i consultes.

A causa de la COVID-19, es van potenciar les Trobades corporatives virtuals, que ja s'havien llançat de manera pionera el 2019. El 2021, es van fer set trobades per a accionistes en aquest format, assolint més de 2.800 assistents online.

Gràcies a aquestes sessions, CaixaBank es manté a prop dels seus accionistes, posa a la seva disposició informació actualitzada sobre l'acció i la companyia i dona resposta als seus dubtes i consultes. Aquest tipus de programa es fonamenta en els principis de transparència i rigor que sustenten la relació entre la companyia i els accionistes.

Autor: Redacció