

## Al banc, els comptes clars

L'Associació d'Impositors de Bancs i Caixes de Catalunya (AICEC) s'ha convertit, des de finals de l'any passat, en l'estendard dels consumidors i usuaris de les entitats financeres dels Països Catalans. El seu president, Sergi Silva, parla aquí de la lluita contra les trampes legals.



Sergi Silva, president de l'AICEC, a l'esquerra.

JORDI MORERA

**Q** uin és el motiu principal de la creació de l'AICEC?

—Podríem parlar de dues vessants per definir la nostra associació: l'AICEC és, abans de tot, i fonamentalment, una associació de consumidors, encara que molt especialitzada. Hi havia un buit en el sector de bancs i caixes d'estalvi. El que hem fet és seguir els passos de l'AEDICAE (Associació d'Impositors de Bancs i Caixes d'Estalvi de l'estat) que es va constituir en model pilot el 1988 a Saragossa. En aquest sentit, l'AICEC és una associació de caràcter social sense afany de lucre. La nostra tasca principal passa per la protecció, l'assessorament i l'educació de la gent en el llenguatge financer, que resulta una mica complicat.

La llei de la representació en els òrgans de direcció de les caixes d'estalvi ha de canviar

per permetre la vertadera representació dels usuaris, de manera democràtica. El que pretenem és que els compromissaris escollits tinguin una mica més d'unió perquè a les caixes fins ara el que les interessava era separar-los.

—Al consell d'administració i a l'assemblea de la Caixa d'Estalvis i Pensions de Barcelona els impositors tenen una representació del 38 i del 36 per cent respectivament. ¿No n'hi ha prou?

—És una qüestió formal. Les caixes són entitats públiques, però en realitat funcionen com autèntics bancs, com tots sabem. El sistema de selecció d'aquests compromissaris no és tan clar com sembla sobre el paper, perquè se'ls desincentiva. No se'ls diu prou bé les funcions que han de tenir i aleshores ve la desunió. Solen ser persones deslligades. L'elevat nombre de sucursals

agreuja aquesta situació, tenint en compte que el compromissari electe molt sovint no sap qui té al costat. Els objectius, que haurien de ser comuns, queden fàcilment desvirtuats i escapen als mateixos interessats.

—¿Quin és l'assessorament financer que més us demanen?

—El tema dels interessos, sens dubte. Tots els bancs tenen els seus trucs legals... Amb els supercomptes guanyen menys diners actualment, però ja se'n surten; en el sentit que si utilitzes una targeta de crèdit/reintegrant que no és del banc on estàs se't cobra comissió.

—¿Quines són les queixes més freqüents?

—La gent et ve sobretot amb problemes de tipus hipotecari, que si els bancs els apliquen el tipus francès o lineal per la cancel·lació d'una hipoteca,

les comissions, etcètera. Hi ha bastant desinformació pel que fa a les comissions en general i als casos de descoberts en els comptes.

—¿Què passarà aquí, el 1993, amb l'harmonització de les polítiques financeres?

—A l'estranger es cobren unes comissions entre el 6 i el 8 per cent. Aquí encara estem entre el 15 i el 18. La banca d'aquí s'haurà d'adaptar a la banca europea.

—¿Com us financieu?

—Tenim ja més de 500 afiliats que paguen una quota de 200 pessetes al mes. Això és més aviat simbòlic. Per sort, en tenir ja més de 250 socis hem passat a ser una associació que se'n diu de primera categoria i, per tant, tenim dret a rebre ajudes de les diverses administracions. Això serà, però, a any vençut.

**Frederic Rovira**