

Gastar per damunt de les possibilitats econòmiques

Fórmules per a viure com un rei

Els xecs, la targeta de crèdit i la confiança que el banc o la caixa d'estalvis deposita en els seus clients obrint fàcilment les portes del "paradís del consum". Hi ha qui abusa d'aquests mecanismes financers. Les sorpreses vénen després.

Les possibilitats per a dur una vida de rei encara que les finances personals no donen per a tant són prou nombroses avui dia. Tot depèn del grau d'irresponsabilitat de la persona, de la capacitat d'endeutament i sobretot del nivell de confiança que vulga donar-li l'entitat

financera. Perquè, al capdavant, quan es vol viure per damunt de les possibilitats econòmiques de cadascú tot consisteix a aprofitar unes quantitats de diners que els bancs, les caixes d'estalvis i les cooperatives de crèdit ofereixen als seus clients, mitjançant uns interessos i comissions que la majoria de les vegades fan glaçar-se la sang quan arriba l'hora de pagar els préstecs, els descoberts bancaris i les compres que s'han efectuat amb les targetes de crèdit.

Tot seguit oferim algunes fórmules per a mantenir aquest nivell de vida que tan car es paga més tard.

Pagar amb xec encara que no hi haja fons.

Si ha estat alguna vegada en aquesta situació no es pot dir que vostè siga un delinqüent, però sí una persona que no pensa gaire en les conseqüències posteriors. Normalment actuen d'aquesta manera els que no volen estalviar abans de comprar, aquelles persones dominades per la tendència a l'anticipació de consum. La seua màxima és "tot i ara mateix". No accepten mai esperar la paga extraordinària

i comprar les coses al comptat amb els diners per davant. Els problemes venen més tard. La nova llei bancària que regula els pagaments per aquest mitjà, de l'any 1988, preveu una execució directa en els tribunals de justícia en el cas d'emissió de xecs sense fons. Les coses, però, no arriben la majoria de les vegades a aquest límit i tot sol quedar-se en una resposta, per carta o per telèfon, del director del banc que li demana al seu client amb bones paraules passar per l'oficina i resoldre amicalment el problema. El client haurà de pagar, no obstant, a més de la quantitat que figura en el document bancari una comissió percentual i les despeses de tramitació de la devolució que varien segons les entitats i a vegades segons qui siga el client. En el cas contrari, si s'actua

a m b



la llei en la mà, el titular pot ser acusat pel jutge d'un delictes tipificat en el codi penal com a malversació de fons i fins i tot falsificació de moneda falsa.

Viure amb descobert permanentment.

Si el vostre director de banc us proposa d'entrada, quan es fa l'obertura del compte, com un regal de benvinguda, la possibilitat de tenir nombres vermells, podeu acceptar la invitació però penseu amb els cinc sentits el que pot venir després. De totes maneres, cal deixar ben clar el marge de descobert en qüestió, el qual, per norma bancària, sol ser proporcional a les rendes del titular. La taxa que sanciona el descobert és un punt bastant important que tampoc s'ha de deixar en l'aire i que depèn també dels bancs, caixes i altres intermediaris financers. El director, en representació de l'entitat, es juga amb el seu client bona part del risc del possible descobert ja que tot depèn del nivell de confiança que hi depositeu. Sempre es pot rebaixar la taxa d'interès per part del titular encara que l'entitat té la possibilitat de retallar el marge acceptat. Es tracta de saber negociar i conèixer la capacitat financera de cadascú. És convenient, però no obligatori, demanar per escrit el conjunt de les clàusules d'aquest acord per a evitar sorpreses desagradables.

Les targetes o el diner plastificat.

Es pot considerar aquesta fórmula com un crèdit permanent a curt termini que té una part positiva per la facilitat que ofereix a l'hora de pagar qualsevol compra, però que alhora pot convertir-se en un dels pitjors enemics de les finances individuals o familiars. En tot cas evita els descoberts onerosos i els perills dels xecs sense fons. La part negativa d'aquesta opció per a mantenir el ritme de la *dolce vita* és la forta comissió que hi té afegida. Per regla general, el banc o la caixa d'estalvis proposa al client un nivell màxim d'utilització i unes normes per a regularitzar el pagament de les despeses efectuades per aquest mitjà. És una opció cara que està compensada per les facilitats que ens



que ens proposa aquest diner plastificat. Malgrat tot, els comerços, davant d'una targeta de crèdit, actuen amb totes les precaucions per a evitar els fraus inherents a la targeta: el robatori o la pèrdua. El primer pas obligat en aquests dos casos és avisar la casa emissora de la targeta abans que el banc perquè bloque les disponibilitats en tots els ordinadors que donen l'ordre d'utilització. Avui gairebé tots els establiments comercials estan connectats per línia telefònica amb les centrals d'emissió que donen l'aprovació abans de l'operació.

Crèdits personals.

Per moltes raons, el banc proposa sovint una àmplia varietat de crèdits personals, regla d'or del negoci bancari. La major part d'aquestes ofertes van destinades a satisfer als cants de sirena del consumisme. Un dels tipus que més s'utilitza és el de disponibilitat de diners automàtica en cas de necessitat. Actualment, les entitats bancàries arriben fins a proposar aquest préstec amb una quantitat igual al net de cinc nòmines. Per a guadir-ne, el director del banc, per raons òbvies, obliga el seu client a domiciliar-hi mensualment el sou.

L'avantatge principal d'aquest crèdit és que no es paga cap interès fix, sinó que la taxa va relacionada amb la quantitat parcial utilitzada i tan sols durant el temps que el client ha gaudit del préstec. Els interessos que es paguen per aquesta disponibilitat oscil·len entre el 16% i el 18%.

Demanar un crèdit és cosa ben seriosa. Cal pensar en primer lloc que tot el que proposa el banc no és necessàriament la millor alternativa, ja que l'entitat busca el contracte més beneficiós per al seu negoci. És clar que si se pressiona massa, el client pot rebre una resposta negativa, però sempre li quedarà l'eixida d'anar a un altre banc i començar la gestió des del principi.

És molt important entendre el significat financer del famós TAE, taxa anual equivalent, que en la publicitat bancària sol aparèixer marcada per un asterisc i en lle-

tra petita. La fórmula matemàtica per a calcular-la és tan complexa que les calculadores es queden curtes. El TAE que s'aplica del 15%, per exemple, significa que el banc multiplicà per 15 els diners del crèdit i el divideix tot seguit per cent. La xifra que en resulta és la quantitat que haurà de pagar el beneficiari del préstec en concepte d'interessos i a la qual s'afegeix una altra quantitat per comissions diverses.

En casos concrets, si el client vol canviar de cotxe o comprar-se una nova cuina, el director del banc o caixa començarà per estudiar minuciosament les possibilitats de reemborsament segons les rendes totals de la persona que demana el crèdit. No està mai descartada una resposta negativa, encara que es presenta rarament. Per regla general s'arriba a un acord per una quantitat raonable i assumible per al beneficiari. Si el crèdit és acceptat, hi ha unes despeses especials per la confecció del dossier i

que depenen de la quantitat del préstec. En aquest camp, encara que el preu del diner està condicionat per l'índex del Banc d'Espanya, els bancs, caixes i cooperatives de crèdit actuen amb un cert marge de maniobra. Per un



Molt interessadament...

Si el tipus d'interès és el preu del crèdit i com que hi ha moltes varietats de crèdits, hi deu d'haver també moltes varietats d'interessos: a curt, mitjà i llarg termini; segons els prestataris; en relació amb les garanties exigides o la confiança del que entrega els diners cap al que els demana.

A més, els tipus d'interès es veuen incrementats amb altres partides: comissions, correatges, impostos... Per això no és prou conèixer tan sols el tipus d'interès anunciat per un banc per a saber amb tota certesa la quantitat final que s'ha de pagar pel diner demanat.

Encara que hi ha múltiples mercats financers, l'estreta interrelació entre tots fa que es pugui considerar que tans sols hi ha

un sol. En definitiva, tots els que disposen de fons estan competint per a oferir-los als que els necessiten i a l'inrevés, tots els que necessiten crèdits competeixen per a fer-se amb els fons dels estalviadors.

La relació entre el tipus d'interès i el crèdit és íntima. Si una persona va a un banc per a demanar un préstec de 100.000 pessetes a un any, amb un interès del 15%, a l'últim haurà de reemborsar les 100.000 pessetes més 15.000 d'interès, a més de comissions i altres despeses de finançament. El bitllet de 1.000 pessetes, el banc el ven a 1.150 pessetes.

L'interès és l'únic preu financer que no s'expressa en unitats monetàries sinó en percentatges.

I. P.

préstec de 2.000.000 de pessetes, els interessos que operen a hores d'ara en el mercat financer se situen entre el 16% del Citibank, a tres anys, i el 19,53% del Banesto amb el mateix termini de l'operació. Comprar a terminis és una variant del crèdit personal però en aquest cas els clients ja no negocien amb entitats bancàries sinó directament amb el comerç o l'empresa que ven el cotxe o la rentadora. El venedor farà una investigació per conèixer la situació financera del futur client i no s'estarà de demanar tota mena de certificats que avalen el comprador.

Ignasi Pellicer