

Del rebost de casa als fons d'inversió, aquestes són les vint recomanacions que més repeteixen les agències de suport financer i economia domèstica al centre del capital europeu, la City de Londres. Alguns consells són humils, uns altres requereixen matemàtiques borsàries, però l'experiència demostra que tots són útils.



Missió possible: sobreviure a la crisi

7 tocs d'atenció capital Finances personals:

1. Fem treballar els bancs. Les proposicions que els nostres estalvis van rebre fa un any, o fins i tot fa sis mesos, ja han caducat. Hi ha un 99% de probabilitats que trobem al mercat ofertes amb interessos més alts i profitosos, la qual cosa pot sumar al nostre compte una xifra anual entre 120 euros i 350 de base.

2. Si tenim deutes amb la targeta de crèdit, és indispensable que traslladem els números rojos a una targeta amb interès zero, ni que siga a curt termini. Paga la pena de fer tantes sol·licituds com calga i canviar cada vegada que el període d'oferta s'haja esgotat. Siga com siga, el pagament directe no tan sols ens estalvia despeses inútils, sinó també la preocupació de recordar quina és la data adient per a cancel·lar les factures.

3. Quan hem de renegociar la hipote-

ca, deixar-ho per a l'últim instant és un error. Almenys tres mesos d'antelació és el període recomanable. Depenent de la xifra i el volum dels nostres ingressos, acudir a un *broker* o especialista col·legiat seria el millor, perquè sabrà fer la recerca necessària. Encara que la crisi creditícia haja endurit les condicions, la banca reclama desesperadament liquiditat i si el nostre historial com a usuari confirma que no tenim pagaments pendents, som clients que les entitats financeres realment no volen perdre.

4. No n'hi ha prou per a fer una inversió sucosa? Paguem una part de la hipoteca. És un gest lliure d'impostos i redueix els pagaments mensuals, cosa que aporta una mica d'oxigen a la balança domèstica.

5. Alguns dels més avisats deuen tenir comptes de jubilació preparats per a assegurar un bon nivell de vida així que pleguen de treballar. A hores d'ara, la quantitat no sembla important i, tanmateix, seria un capital extra amb

el qual podríem fer front a la inflació que el Banc Central Europeu combat tot mantenint l'euro fort sense adonar-se que la balança comercial, especialment la dels països del bloc llatí, sofreix i fa augmentar els preus a casa. Siga com siga, l'opció és senzilla: no en toquem ni un cèntim i mantinguem el nivell de contribucions, mensuals o anuals, que hi hem aportat fins ara. El 2018 o el 2025 ens alegrarem de no haver caigut en la temptació.

6. D'acord, tornem al problema del deute: la consolidació dels deutes en un sol producte financer, com per exemple un crèdit a interès reduït, és la forma més eficaç de fer minvar la despesa mensual. Encara més convenient, si tenim una hipoteca o som propietaris d'un immoble, és incloure el deute consolidat en la hipoteca o fer una segona hipoteca. L'interès variarà amb absoluta certesa segons el nostre historial i la seguretat que oferim a l'entitat bancària, però.



Hi ha consells senzills i útils per a millorar les finances personals, que abasten camps ben diversos de la quotidianitat: des de canviar els hàbits de compra fins a ser més exigents amb als bancs.

JORDI PLAY

7. La regla d'or que la confiança cega en les companyies d'assegurances és una *inversió* que no dona rèdit continua essent vàlida al segle XXI: les firmes sempre castiguen els clients que hi han fet alguna reclamació amb la pujada del cost dels serveis; tanmateix, els clients que no provoquen despesa rarament reben un tracte millor ni la rebaixa en algun dels seus pagaments. Si canviem de companyia asseguradora, l'estalvi probablement serà més gran que el petit descompte que algunes firmes atorguen durant un any sencer sense reclamacions. El preu del nou servei pot baixar fins a un 25%.

10 decisions ben simples

La compra

1. És clar que rebre la compra a casa crida més l'atenció dels veïns que dur-la amb el carretó, però l'augment d'un 38% de mitjana en els aliments ens reclama sacrificis. Fer una llista d'allò que realment nodreix ajuda a evitar de caure en els reclams que trobarem als supermercats, com també fer-ne una del menjar que ens farà falta durant el mes vinent.

2. Comprem fruita i verdura de la

temporada. Evitem els productes precuinats. Surt més barat dedicar uns minuts a la cuina i traure dels calaixos les carmanyoles per dur el menjar a la feina. Podem congelar fins i tot el vi negre que ens ha sobrat per a assaborir la carn.

3. Comprem a l'engròs. Els mercats locals fan bones ofertes de taronges, pomes i patates.

4. Si fem la compra per internet, el dimecres és el dia perfecte per a no haver de pagar el recàrrec del cap de setmana. En qualsevol cas, que no siga un dia festiu. I guardem-ne els descomptes!

A casa, a fora

5. En l'electricitat, com en el gas o el telèfon i internet, la lleialtat a les companyies proveïdores és fútil. Comparem els preus dels serveis i prenguem la decisió que siga millor per a les nostres butxaques.

6. Esgotem els minuts i els missatges que ens permet la tarifa del nostre telèfon mòbil? Si la resposta és no, plantegem-nos un model de pagament d'acord amb l'ús real que en fem. Fem servir les opcions d'internet per a trucades internacionals –i fins i tot locals– si tenim

connexió, com ara Skype o les diverses missatgeries de veu i imatge que ofereixen gratuïtament Hotmail i Yahoo.

7. La xarxa electrònica és, així mateix, el millor lloc per a trobar reserves a restaurants a millors preus que si sortim de casa sense haver-ho planejat. Igualment amb les vacances, comprar el vol i l'hotel al mateix temps redueix la despesa entre un 40% i un 55%, gens negligible. Si fem memòria, d'una altra banda, recordarem que temps enrere ens agradava acampar i que el turisme d'interior, lluny de la massificació i els paisatges de moda, donen més significat a la paraula *lleure*.

8. Teniu una habitació buida? La tradició de llogar-ne una és bastant més coneguda als països del nord d'Europa que a casa nostra, però potser ja ha arribat el moment: la renda que en rebrem serà un suport inestimable per a les despeses diàries o per a alleugerir considerablement la càrrega de la hipoteca. Els garatges i les places d'aparcament són una altra alternativa, molt buscada en qualsevol ciutat mitjana o capital de comarca.

9. Si us agrada la música, de nou, internet en proporciona a preus rao-



Per sobreviure a la crisi dels mercats financers, els bancs hauran de millorar l'estructura pròpia.

nables si no necessiteu adquirir també la carcassa i els llibrets amb les lletres —que seran penjades segurament en algun portal de la xarxa. Particularment barata resulta la visita a la pàgina russa gomusic.ru, amb àlbums per poc més d'un euro!

10. Les bombetes i els electrodomèstics de consum energètic eficient reduïxen la despesa de gairebé un 90%, i a sobre ajudem el nostre planeta.

3 obligacions per als bancs

1. Aclariu les responsabilitats. Moltes entitats de serveis financers tenen una estructura que els ha estat llegada per anys de gestió confusa, entre el control i l'ordre en uns casos, o la federació i la compartimentació dels deures en uns altres. La complexitat dels productes ha crescut enormement. Avui, els directors hauran de delimitar les accions i el seu abast en cada departament per tal de millorar-ne la productivitat, si volen sobreviure a la crisi dels mercats. Els clients exigeixen més beneficis o, si més no, menys volatilitat en les seues expectatives, i els bancs haurien de mirar cap a models de rigorositat que alguns altres sectors comercials apliquen de fa dècades.

2. Milloreu els processos de gestió de risc. Part de la culpa de la crisi del crèdit

l'ha tinguda la sobreconfiança en models de risc quantitativs, que feien servir dades de pocs anys per a representar el risc dels nous productes financers. Allò que va ser un pas molt positiu al principi, avui és insuficient: ara cal analitzar també la qualitat del risc, d'acord amb l'experiència de la indústria del capital en general.

Els bancs europeus encara no tenen en compte la vertadera importància de la gestió de risc a l'hora de prendre decisions, i una millor integració en el sistema els enfortirà la posició al mercat, davant la competència i davant els usuaris.

3. Prepareu-vos per a les fusions. Les consultores europees creuen que les fusions i adquisicions ajuden al creixement de les entitats bancàries. Les possibilitats avui són ben reals, com ho proven les operacions de Fortis sobre la branca comercial a Holanda i Bèlgica d'ABN AMRO, o la venda d'Antonveneta a Monte dei Paschi di Siena per part del grup Santander (amb 1.480 milions d'euros de beneficis). Una compra d'aquesta mida implica diversos riscos: la integració només serà un èxit si l'organització i la gestió es comprometen a sotmetre's a un control rigorós, que ha de posar èmfasi en les àrees de més satisfacció als clients i productivitat.

*Victorià Jiménez
Londres*

Breus

Catalunya, al mapamundi de la gestió d'autopistes

Criteria CaixaCorp, Abertis i Citigroup s'han adjudicat la privatització de l'autopista Turnpike de Pennsilvània, al nord-est dels Estats Units, amb una oferta de 8.300 milions d'euros. Abertis hi aporta el 50%, Citigroup el 41,76% i Criteria CaixaCorp el 8,33%. El contracte consisteix en la gestió de la via els 75 anys vinents. L'autopista té 801 quilòmetres de longitud reparats en dos eixos i travessa tot l'estat de Pennsilvània i els principals nuclis urbans. Segons els adjudicataris, és una via consolidada que dóna servei a una de les zones més dinàmiques del



Abertis fa un pas de gegant en el negoci de gestió d'autopistes internacionals.

país. Amb aquesta operació, que és la privatització més gran d'una autopista feta mai als Estats Units, les dues companyies catalanes entren al mercat de les autopistes d'aquell país.

Vaga al sector del taulell els mesos de juny i juliol

L'activitat taulellera s'aturarà entre els dies 9 i 13, 23 i 27 de juny i del 7 a l'11 de juliol, perquè CCOO i UGT han convocat una vaga per protestar contra la "intransigència" de la patronal Ascer en la negociació del conveni col·lectiu. Els principals punts de distanciament entre sindicats i patronals són els augmentos salarials i la reducció de l'horari laboral, qüestions que els mesos precedents havien motivat manifestacions. El sector del taulell és el principal motor econòmic de les comarques del nord del País Valencià i dóna feina de manera directa a 26.400 persones.