



# El costat fosc de la riquesa

L'any 2009 els multimilionaris van perdre molts diners; centenars de desafortunats, fins i tot, van perdre el seu estatus. El banquer suís Heinrich Weber ens explica de quina manera la crisi actual afecta la seua clientela, i també els serveis discrets que li demanen de tant en tant, com, per exemple, de comprar un apartament per a alguna amant.



La ciutat italiana de Portofino. Els superrics han perdut una gran fortuna el 2009.

**E**n parlar, Heinrich Weber, sembla un psicoterapeuta, malgrat que la seua professió te a veure amb persones que hom sol considera que no tenen mai cap preocupació. Weber, de 46 anys, en sap força, de tot això. Ha escoltat un munt d'històries tràgiques dels seus clients multimilionaris.

“Les persones que naixen riques, coneixen el costat fosc de la riquesa”, diu Weber, que porta un vestit amb ratlla diplomàtica i un rellotge d'or, mentre ens parla de la seua vida quotidiana com a banquer privat a

Suïssa. I no ho diu amb gens ni mica d'ironia.

“La gent que posseeix milers de milions de francs, de dòlars o d'euros, pateix per les grans expectatives que ha d'acomplir i, a més a més, desconfia de tothom. Creuen que l'únic que interessa a qualsevol que se'ls acosta és la seua fortuna; cosa que sovint els causa problemes emocionals i els condueix a la soledat”, diu Weber amb cara de compassió. Alguns dels seus clients deliberadament van vestits amb roba vella i condueixen cotxes vells per aparentar no ser rics.

**Un ajust dolorós.** D'ençà de la fallida del banc inversor americà Lehman Brothers, l'elit que forma part del món de Weber s'enfronta a una altra dolorosa realitat. Perd diners, molts diners. Segons la revista financera *Forbes*, el valor net de les fortunes multimilionàries mundials ha caigut de 4,4 bilions de dòlars (3,1 bilions d'euros) a 2,4 bilions durant la crisi financera, i el nombre de multimilionaris arreu del món ha disminuït de 1.125, abans de la recessió, a tan sols 793 el març del 2009.

Alguns dels antics membres d'aquest club van perdre part de la fortuna a països europeus com ara Alemanya. L'inversor nord-americà Christopher Flowers, per exemple, va haver d'acomiar-se del seu estatus de multimilionari arran d'una inversió en el banc hipotecari alemany Hypo Real Estate, que ha hagut de ser nacionalitzat. A Alemanya, també va perdre una gran part dels seus diners Madeleine Schickedanz, una important accionista del grup comercial Arcandor, que ara s'ha declarat insolvent, o l'empresari Adolf Merckle, que es va suïcidar en veure enfonsar-se el seu imperi.

Els assessors financers, com Heinrich Weber, tenen molta feina en aquests moments; no obstant això, la seua tasca es tan discreta que Weber ni tan sols vol que anomenen el banc privat suís pel qual treballa.

“Si ets de la mena de persona que no pot resistir la temptació de parlar d'aquesta gent amb la família o els amics, val més que no treballes a la banca privada”, diu Weber, que recentment ha publicat un llibre, amb

un col·lega del sector, Stephan Meier, on dóna consells per treballar amb els multimilionaris, *Handbook for working with the super-rich*.

**La necessitat de discreció.** “Per sort, la meua dona no posa cap objecció a la meua discreció. Com a ginecòloga està familiaritzada amb el concepte de confidencialitat entre metge i pacient.” I els fills del matrimoni tampoc no són exactament un factor de risc. Quan tota la família va viatjar en un iot de luxe d'un dels millors clients de Weber, els xiquets demanaren: “Com és que té un vaixell tan gran?”; però encara són massa petits per a interessar-se realment per noms i fets concrets.

En aquesta professió, hom ha de saber guardar secrets. Per a la qual cosa aplica una cita de Goethe que diu, si fa no fa: la millor manera de guardar un secret és ocultar que guardes un secret.

Al món hi ha aproximadament 20.000 milionaris amb fortunes de més de 50 milions de dòlars. Així doncs, hi ha molts secrets per guardar. D'un temps ençà, a l'entorn d'aquests afortunats la gestió discreta de la crisi és molt sol·licitada.

Les companyies familiars sofreixen especialment la crisi; moltes estan profundament endeutades. “Per exemple, ara mateix cerque urgentment un comprador per a una enorme col·lecció d'art”, diu Weber, que no mostra gaire compassió pel seus clients.

Aquesta falta de compassió té un motiu. Els afectats per la crisi financera generalment no han de canviar gens el seu estil de vida, perquè si vengueren els xalets o els luxosos cotxes simplement no en rebrien prou diners, i les despeses de manteniment són un percentatge insignificant de la seua fortuna. A més a més, encara es poden permetre de pagar els serveis d'algú com Weber, malgrat que la tradicional cultura del secret bancari va perdent-se gradualment a Suïssa.

**Obsedit pel secret professional.** Weber enfoca de manera relaxada els problemes dels seus clients. La majoria són de l'Orient Mitjà i el secret bancari els preocupa força,



**El multimilionari alemany Adolf Merckle es va suïcidar a causa de la fallida econòmica. Madeleine Schickedanz, una important accionista de l'empresa -ara insolvent- Arcandor també va perdre gran part de la fortuna.**

però no pel possible impacte sobre els impostos, sinó pel que Weber denomina “la protecció de l'esfera privada”. No obstant això, la prohibició de construir minarets aprovada recentment en referèndum a Suïssa, no ha conduït a una pèrdua de diners per part dels bancs del país.

A Weber, la cosa que més el preocupa és la revelació il·legal de dades, com va ocórrer en els casos relacionats amb el banc britànic HSBC i el banc de Liechtenstein LGT. El 2007 un ex-treballador del banc de Liechtenstein va vendre informació sobre comptes bancaris a l'agència d'intel·ligència estrangera del govern alemany per cinc milions de dòlars i un ex-treballador de l'HSBC va proporcionar informació al govern francès; les autoritats d'ambdós països han fet servir la informació per perseguir l'evasió fiscal.

Weber aconsella als bancs de protegir-se contra aquestes activitats. “La informació dels comptes bancaris ha d'estar lligada a un nom en clau, no al nom real del client”, diu. A més a més, recomana que els ordinadors dels bancs no vagin equipats ni amb enregistradora de CD ni tampoc amb ports USB i que els documents no isquien de l'edifici, llevat que es tracte d'una situació excepcional.

Malgrat totes les precaucions, una volta Weber també fou objectiu dels indiscrets paparazzis en un incident relacionat amb una important família reial. Com és habitual, no es trobava mai amb el seus clients reials al banc, sinó en indrets secrets. Una nit, després d'un sopar de gala que es va allargar hores, l'equip de Weber i el seu client eixien del lloc de trobada cap a la mitja nit i es van enfrontar amb un paparazzi.

“Pocs dies més tard, va aparèixer en una revista una foto meua amb els clients”, diu el banquer, recordant el contratemps. Des de llavors, tothom dins del sector coneixia la identitat de la família reial, els béns de la qual gestionava.

**La definició de ric.** Però què pot ser tan fascinant com veure dia rere dia la immensa riquesa d'altri?

“En aquest negoci, et relaciones amb gent poc convencional que en sap molt”, diu Weber, que també ha estat familiaritzat amb una vida de luxes ell mateix. Mentre estudiava enginyeria a l'institut federal de tecnologia suís de Lausana, va

crear amb un grup de companys una empresa per negociar en futurs contractes. A 28 anys en va vendre la seua part i va guanyar una fortuna en l'operació.

Weber es considera en el millor dels casos una persona acomodada, atesos els diversos estàndards que s'apliquen en el seu camp de treball. Considera que una persona és rica “si pot tenir una de les orquestres simfòniques més importants del món tocant al seu jardí i el nombre de músics supera significativament el nombre d'assistents”.

Segons Weber, la cobdícia o el *glamour* ja no són factors rellevants entre el pocs milers de membres de l'aristocràcia adinerada mundial. “Realment, és una qüestió d'ambició, és la necessitat de demostrar a tothom que tenies raó portant a terme una idea poc convencional”, diu Weber, malgrat que ell mateix sap ben bé que això no és tota la veritat.

Sovint no hi ha gaires diferències entre els multimilionaris i els petits inversors pel que fa a desig de fer diners. Per exemple, molts deixaren a ulls clucs els seus diners a mans

**L'any passat, centenars de dissortats van perdre la condició de multimilionaris**



EL TEMPS

**Bernard Madoff va ser condemnat a 150 anys de presó.**

de Bernard Madoff, l'estafador nord-americà més gran del segle, que l'any passat fou condemnat a 150 anys de presó.

Gairebé ningú no va sospitar de l'extraordinària regularitat de les dades anuals del banquer. Fins i tot el banc suís UBP va donar el vist-i-plau a la suposada màquina de fer diners de Madoff. Weber ho troba inexplicable. O potser simplement es nega a creure que la seua exclusiva clientela estiga lliure de sentir també els instints més primitius.

**Projectes trofeu.** En aquest club exclusiu, els Lamborghini i els Learjet semblen no tenir gaire valor. Els clients de Weber tenen més interès per la immortalitat, que és una mica més costosa. Per exemple, fan col·leccions de cotxes antics escandalosament cars, paguen la rehabilitació completa del poble d'on prové la seua família o compren els edificis més importants de la ciutat.

Aquesta mena d'operacions que resten subjectes només a criteris econòmics, els banquers dels multimilionaris les anomenen *projectes trofeu*. "No és estrany de veure algú que compra el millor hotel d'una ciutat per molts més diners que no valdria", diu Weber, amb el seu somriure de terapeuta més brillant. N'hi ha una infinitat d'exemples arreu del món, com ara la dinastia Oetker, que va adquirir el Brenner's Park-Hotel a la ciutat de Baden-Baden, o Dietmar Hopp, co-fundador de l'empresa alemanya de programari SAP, que és propietari del Schlosshotel Bühlerhöhe, un castell situat a la selva negra transformat en un luxós hotel paradisiac pel llegendari empresari Max Grundig.

Però per a la majoria dels multimilionaris, diu Weber, les emocions no tenen cap paper en les inversions que fan. No obstant això, alguns són sensibles als gestos dels banquers privats per a promoure bones relacions

comercials, com ara les invitacions a navegar amb un equip de la copa de l'Amèrica o que un Rolls-Royce els porte a la fórmula 1 a Mònaco, tot i córrer el risc de "quedar-se atrapat durant hores en un embús i no poder veure la cursa", diu Weber.

Però no li agrada de parlar d'aquests serveis, ni de favors més discrets. Més d'una vegada un client li ha telefonat en plena nit, un poc ebri, per convidar-lo a una festa perquè després li donara la seua opinió sobre el nou nuvi de la seua filla.

Un dels serveis més delicats que de vegades li demanen és de comprar un apartament a París, Londres o Roma per a l'amant d'algun dels clients multimilionaris. Cosa que comporta tenses discussions, anys després, quan mitjançant el testament es fa saber la voluntat del seu, ja difunt, client.

**Beat Balzli**

*Traducció de Sara Roca*