



FRATS I CAMPS

Joan A. Melé, sots-director de Triodos Bank.

## “Per canviar el món, cal canviar la manera de fer banca”

Joan A. Melé (Barcelona, 1951) és sots-director de Triodos Bank, “una entitat moderna, feta per professionals, en què allò més important són els valors”. Un banc ètic –en dirien alguns–, al qual han fet confiança 200.000 clients a tot Europa i que és en plena expansió a l'estat espanyol.

### Què és Triodos Bank?

—La gent ens coneix per banca ètica, si bé cada volta més es parla també de banca sostenible o banca en valors. Això d'*ètic* és un mica provocador, però és el nom que ens ha posat la gent. A voltes hem de recordar que som un banc: la gent hi porta els diners i els

deixem en forma de crèdits a aquells qui ho necessiten. La diferència és que no en mirem només la rendibilitat, sinó que aportaran aquests diners a la societat. Per tant, tenim en compte si és una empresa responsable, si respecta els drets humans, si té pràctiques d'exploració infantil, si contamina...

No pot ser que el client tingui uns ideals i uns valors com a persona i que, a l'hora de posar els diners, només miris quina rendibilitat et donen. No es pot ser pacifista i que els teus diners vagin a parar a empreses que fabriquen armes; o ser ecologista i que l'empresa a què es presten els diners treballi amb transgènics o contamina. Triodos Bank vol posar coherència al món de l'economia dels diners. Arribem a una situació insostenible i alguna cosa ha de començar a canviar. Els diners no tan sols han de servir per a guanyar més diners, sinó per a aportar més riquesa al món.

### —Com us afecta la crisi?

—Passem la crisi molt millor. A nosaltres no ens afecta en aquest sentit, perquè no hem fet mai especulació, perquè treballem amb economia real. Treballem amb

sectors socials, culturals, ambientals... Sempre amb gent que coneixem. En canvi, una gran part de la crisi que hi ha hagut és d'especulació. I, com que no hem especulat, no ens ha afectat la crisi. Al contrari: arran de la crisi bancària, molta gent ha descobert Triodos Bank, s'ha adonat que hi ha una altra manera de fer banca. Els clients ens porten amics i familiars perquè la nostra idea, com que és senzilla, és revolucionària. Mentre ets a casa teva o treballant, per què no fas que els teus diners ajudin a canviar el món?

**—Dóna tants beneficis tenir els diners a Triodos com tenir-los en un banc convencional?**

—Més o menys. Nosaltres no fem fons d'inversió especulatiu, d'aquells que pots guanyar-hi molt, però també perdre-hi. Nosaltres treballem amb les taxes d'interès normals. També a l'hora de deixar els crèdits, sobretot per a sector que ho necessiten, tenim un interès molt més competitiu.

**—Quin perfil de client teniu?**

—Això és una cosa que ens ha sorprès, perquè tenim de tot: hi ha des d'un estudiant de 18 anys que t'obre un compte amb 300 euros, fins a gent d'alt nivell que t'obre un compte amb 3 milions d'euros. La gent s'ha adonat que si volem canviar el món hem de canviar la manera de fer banca. Allò que tenen en comú és la voluntat de canviar el món. Hi ha un canvi social i de consciència molt important, en aquests moments.

**—Com garantiu als clients que els seus diners s'invertiran en aquesta mena de projectes?**

—És un banc registrat al Banc d'Espanya i controlat també pel banc central holandès. Tenim les mateixes garanties —o més i tot— que un banc normal.

**—Per què?**

—Per saber el nivell de garantia d'un banc, has de mirar la ràtio de solvència. La nostra ràtio de solvència s'acosta al 15, i la mitjana és de 8 o 9. És a dir, tenim el doble de solvència i, a sobre, no especulem. Nosaltres no podem petar d'avui per demà perquè no hem fet inversions especulatives.

**—La crisi ha fet que molts bancs arrossequin alts índexs de morositat. Ho heu detectat, en el vostre cas?**

—No, perquè la morositat a la banca ha vingut del sector immobiliari, i nosaltres no hem fet inversions en aquest sector.

**—Teniu criteris d'exclusió, a l'hora de concedir crèdits?**

—Tenim uns criteris d'inclusió i uns d'exclusió. No invertim mai en armes, energia nuclear, empreses contaminants, empreses que discriminin la dona... Per exemple, a voltes ens demanen si invertim en plaques solars i nosaltres responem: "Depèn. En alguns casos, sí i en alguns altres, no." Avaluem com es fa la implantació, quines possibilitats té de reeixir... Els projectes han de ser viables econòmicament, però també mirem quina és la filosofia de l'empresa i qui la porta. Perquè ara tothom presumeix d'ecològic, però nosaltres volem una garantia. I a vegades també fem servir criteris d'inclusió. Per exemple, condicionar la concessió d'un crèdit al fet que cada any augmenti d'un 5% la producció d'agricultura ecològica.

**—Hi ha molta gent que a l'hora de triar on posen els diners opta per la caixa d'estalvis, perquè té obra social, implantació territorial... Què us en diferencia, de les caixes d'estalvis?**

—Són coses diferents. Nosaltres no fem obra social. Per a nosaltres tota la nostra activitat és social. Les caixes

## La jubilació que no ho fou

Joan A. Melé feia més de trenta anys que treballava de responsable d'oficines d'una caixa d'estalvis catalana important quan, un dia, Triodos Bank li va trucar a la porta. A l'edat en què —al seu sector— molts es jubilen, aquest home casat i amb tres fills va optar per fer un tomb a la seua vida. "A les tardes participava en temes de cooperació al desenvolupament, humanitàries, feia xerrades sobre qüestions econòmiques... Venir a Triodos em va donar l'oportunitat de fer com a feina la tasca que feia com a voluntari", explica. "A la caixa, malgrat que la meua feina m'agradava molt, vivia en una certa contradicció, perquè formava part d'un engranatge amb què no estava del tot d'acord", reflexiona. A Triodos, en canvi, fa allò que sempre havia somniat de fer. "M'he tret trenta anys de sobre. És el millor moment de la meua vida."

guanyen els diners com volen i, quan ja els han guanyats, dediquen una part dels beneficis a obra social, perquè els ho diu la llei. Però no diuen com fan els beneficis. Així doncs, et podries trobar amb la contradicció de fabricar armes i donar una part dels beneficis obtinguts a la Creu Roja. És un exemple hipotètic i límit, però ben paradoxal. Si d'aquí a cinquanta anys continuem fent obra social hem fracassat. Hem fet una economia que genera pobresa i ens obliga a fer caritat. Cada any donem més obres per fer caritat, però no hem de fer caritat, no hem de fer obra social, hem de fer una economia humana que no creï destrucció i pobresa.

**—Ara per ara, teniu 20.000 clients. Fins a quin punt penseu que podeu créixer?**

—Quants clients podem tenir a Espanya? No ho sé, però de moment el creixement d'oficines hi és exponencial i l'any vinent tindrem cobert tot el territori, després d'haver aterrat a Catalunya l'any 2006. Per què hi ha d'haver cap límit? Tinc l'esperança que, com més gent ens doni suport, els altres canviaran o bé s'ensorraran. Ja n'hi ha prou d'enlluernar la gent amb beneficis. Quan vam començar, molta gent ens deia que allò que volíem era una utopia, que era irrealitzable. Però penso que sí que ho aconseguirem. Si un banc pot canviar, tot pot canviar.

**—Els bancs també s'han interessat en el sector de les energies renovables. Us han llevat part del mercat...**

—Ho fan per convicció o perquè les energies renovables han estat un negoci? Vam començar a fer energies renovables fa 25 anys, quan ningú no en feia. Ara molts hi inverteixen, no perquè hi creguin, sinó perquè es negoci. I quan ha baixat la subvenció, ho han deixat estar. La gent ha de diferenciar si es fa obra social amb convenciment o per tancar una altra cosa. Tot allò que es faci de positiu, benvingut sigui, però si d'aquí a trenta anys continuem fent obra social, malament. Alguns bancs diuen "tinc un fons d'inversió que és ètic", però no diuen que en tenen quaranta més que no ho són. Això no és ètica, és oportunisme. Crec que hi ha molta gent que es va adonant que tenir un model de banca diferent ajudarà a canviar el món..

*Violeta Tena*