

El món de les finances és d'una gran complexitat, cada vegada més accentuada per la tendència a la globalització econòmica. Bancs i caixes són presents arreu oferint multiplicitat de serveis. Es tracta d'una oferta cada vegada més variada però força similar entre les diferents empreses financeres del sector. Entre elles la competència és molt gran i cada vegada el joc s'amplia més enllà de les fronteres nacionals. Un concepte pioner a Espanya dins del món de les finances és el que representa Fibanc, tal com ens explica el seu president, en Carles Tusquets: **"Fibanc va néixer el 1983 constituint-se com una gestora de fons d'inversió. La seva vocació inicial va ser la de gestionar patrimonis per treure més rendibilitat a l'estalvi. La funció dels grans bancs i caixes ha estat tradicionalment la d'actuar d'intermediaris a través del dipòsit bancari i del préstec. Nosaltres portem molts anys realitzant aquest servei dirigit a gestionar l'estalvi de client, bàsicament particular, amb un criteri d'actuar com uns metges de capçalera. Intentem detectar quins són els problemes específics o necessitats de cada persona. La nostra gran tasca és saber posar-nos a la pell de cada client per poder-li donar la millor recepta."** La voluntat d'oferir el millor servei a cadascú és un element essencial per a aquest empresari català que va iniciar aquest projecte el 1983 junt amb Alejandro Pérez Calzada. Aquell petit projecte ha adquirit unes dimensions enormes que els porten a gestionar al voltant de 350.000 milions de pessetes. Són unes xifres molt importants que fan palesa una realitat: haver sabut portar amb decisió i convenciment un projecte que ha esdevingut reeixit, en part gràcies a aquest component de servei personalitzat. I és que **"per entrar en un sector tan competitiu i ocupat com el nostre cal ser innovador i trencar motiles fent coses diferents."**

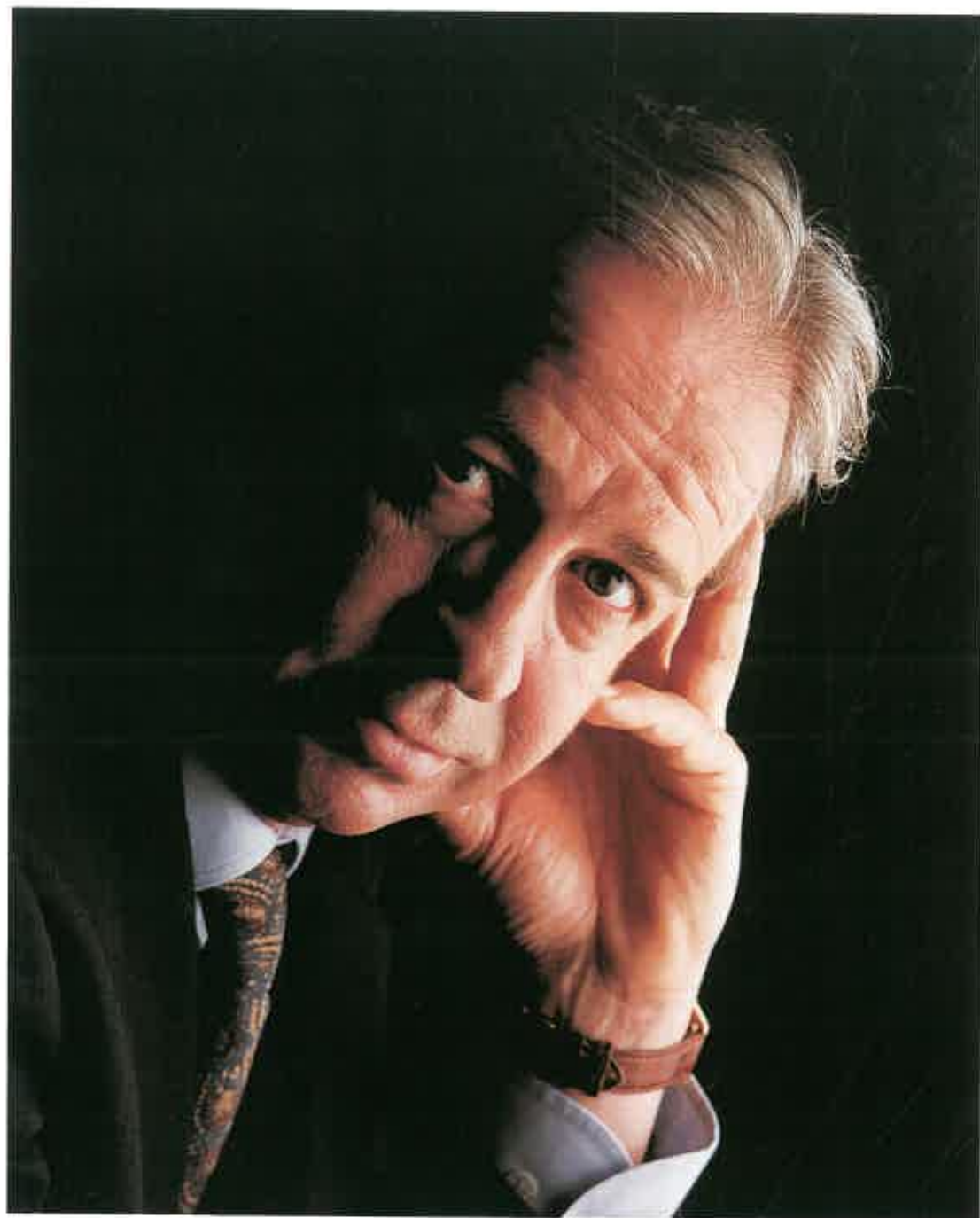
El punt de partida del projecte Fibanc neix a principi dels 80 **"quan vam veure que a fora d'Espanya, en països com EUA i Gran Bretanya, el món de la banca estava sortint d'una forma accelerada de l'estalvi tradicional via llibreta o dipòsit bancari i s'estava convertint en un intermediari que aproximava l'estalviador al món de la borsa procurant treure la màxima rendibilitat en el mercat de capitals en temes de renda fixa, obligacions... Aquest va ser el nostre referent."** Així el camp d'acció es traslladava al món borsari: **"El terreny de les inversions en el mercat de capitals implica un cert risc a causa dels seus alts i baixos. La clau és disposar d'una cartera de valors ben gestionada que es componi de renda fixa i de variable, d'obligacions i d'accions. De ben segur que aquesta donarà més que una cartera sense risc-dipòsit bancari. La raó és simple: l'economia creix i ho fa per sobre del que és el tipus d'interès del moment. La qüestió és saber escollir quina ha de ser la composició equilibrada del patrimoni. Quan parlem, doncs, d'una cartera compensada també volem dir que no s'han de posar tots els diners en una única empresa, perquè qualsevol conjuntura pot fer que aquesta davalli. És important gestionar tant sectorialment com geogràficament aquest diner amb una visió global perquè l'economia està globalitzada. Nosaltres no tenim analistes arreu del món però disposem d'un acord amb uns grans especialistes internacionals, que porten més de 150 anys en el sector, que ens subministren l'anàlisi de les empreses situades fora d'Espanya.**

**Sigui com sigui, el benefici de tota cartera es recull a llarg termini. És qüestió de paciència i de no estar patint cada dia per les xifres variables del mercat de valors. Per tant, l'estalvi l'entenc a llarg termini. Si del que es tracta és d'especular a curt termini, la incertesa és molt més gran."**

Per poder realitzar bé aquesta feina cal trobar un client que entengui i confii en els professionals de Fibanc i això s'aconsegueix a través del diàleg: **"El client ha de comprendre la nostra filosofia de treball i això implica dedicar moltes hores a cada client perquè entengui que els diners no es presten a una empresa sinó que van al mercat de capitals on s'inverteixen amb el millor criteri però sense agafar compromisos de risc. Han de comprendre que així es pot millorar la seva rendibilitat."** Després de disset anys de treball, Fibanc s'ha anat expandint i ha sortit del seu àmbit de creixement inicial, Catalunya, i en l'actualitat la seva presència s'estén al llarg de l'eix de l'Ebre i del Mediterrani. **"Crec que tenim un futur esplèndid perquè ara som la primera entitat de banca privada no vinculada a un grup financer."**

Li demanem a aquest empresari del món de les finances la seva opinió sobre la situació econòmica de Catalunya: **"Si parlem en termes de riquesa, Catalunya està per sobre de la mitjana europea. El recorregut que s'ha fet en els darrers anys ha estat important per estar al nivell d'aquesta mitjana. Això posa de manifest que les coses no s'han fet malament. En aquest sentit els polítics cada vegada poden intervenir-hi menys perquè el seu marge d'actuació va decreixent. Les polítiques es dissenyen a escala supranacional, pràcticament mundial."** Però l'estat mundial de l'economia evoluciona ràpidament i això està comportant canvis a altres àmbits: **"Estem parlant d'una nova economia on intervenen en gran manera el món de les telecomunicacions, noves tecnologies aplicades, Internet... i això està generant canvis de comportaments i d'hàbits tant en el ciutadà, com en l'estalvi i la despesa. Nova economia no vol dir res més que maximitzar els recursos que tenen els països i el món en general per donar el millor servei i tenir productes i serveis que millorin el que hi ha ara. Maximitzar pot aplicar-se tant a Internet com a la indústria més bàsica, que és l'agricultura."**

En Carles Tusquets juga un altre paper destacable en el marc de la Fundació del Cercle d'Economia, de la qual és president: **"El Cercle d'Economia és bàsicament un grup d'opinió sobre la situació conjuntural i estructural del nostre país en àmbits econòmics, polítics i socials. És independent i tampoc és un lobby d'un grup d'empresaris perquè hi participen també intel·lectuals, executius, gent del món universitari... que aporten la seva opinió. Per altra banda, la Fundació té dues funcions: potenciar la relació empresa-universitat en tota mena d'àmbits i en segon lloc iniciar una nova activitat que és la d'impulsar la relació entre Espanya i Iberoamèrica."** Esperit emprenedor i màxima vitalitat per a aquest empresari immers en el món de les finances a gran escala. En un àmbit més restringit, el del terreny particular, la seva esposa Rosa i els seus tres fills, Pol, Sara i Dúnia, esdevenen el millor suport i referent per portar endavant els seus projectes.



**“Per entrar en un sector tan competitiu i ocupat com el financer, cal ser innovador i trencar motlles fent coses diferents”**

**Carles Tusquets - Barcelona (Barcelonès)**