

Treballa, des de fa més de vint anys, a Sabadell, a l'assessoria jurídica de la Caixa de Sabadell i, en l'actualitat n'és el director. És en Joan Folch Balaguer, nét de procurador dels tribunals, fill d'advocat i marit i pare de llicenciats en dret. Així doncs, el nostre convidat és ara l'estendard d'aquesta generació d'homes i dones de lleis, encetada per l'avi Josep Folch i continuada pel pare, Albert, **“un exemple de rectitud i liberalisme, que es manifesta en el seu respecte per les opinions i forma d'actuar dels altres”**-, que als 80 anys encara exerceix. Quant al seu fill, Marc Folch, tant si opta per muntar un bufet com per treballar en una empresa, haurà de tenir en compte que **“les persones estan per damunt dels interessos materials.”**

Segons Joan Folch **“aquesta filosofia també és aplicable a totes les caixes d'estalvi des del seu inici, ja que els resultats que obtenen es destinen, en un percentatge molt significatiu, a obra sociocultural; una de les principals inversions consisteix a facilitar l'accés a la propietat a persones de tota condició, mitjançant préstecs amb garantia hipotecària, amb uns interessos el més ajustats possible.”** Ja entrats en matèria d'habitatge, aprofitem per demanar a en Joan el seu parer sobre les subhastes de propietats: **“La legislació respecte a aquest tema és suficientment clara, si bé el ciutadà no té per què conèixer-la a fons, però el cert és que des que s'inicia l'impagat de qualsevol quota de préstec, fins arribar, en el seu cas, a la subhasta del bé hipotecat, transcorre habitualment més d'un any i fins i tot dos i tres i en aquest període s'ofereixen solucions per resoldre el problema, dins el possible.”**

Sobre les relacions de tot tipus que puguin existir entre les caixes i els seus clients consumidors, considera que **“a mesura que passa el temps i apareixen noves lleis, el consumidor disposa de més recursos per resoldre els conflictes, abans de recórrer als tribunals. Qualsevol client que tingui un problema amb la Caixa pot acudir, o bé al defensor del client o, a posteriori, al Banc d'Espanya. El Tribunal de Justícia seria el darrer recurs.”**

Reconeix que la seva tasca a la Caixa de Sabadell és **“professionalment molt enriquidora i, a la vegada, mentalment esgotadora, pel nombre i diversitat de consultes i resolucions diàries de diferents temes.”** Per això deu representar una gran ajuda disposar al seu equip d'uns altres **“dos advocats, a més de tres altres col·laboradors. El Departament de Contencions, sota la nostra tutela, gestiona les reclamacions judicials.”**

Comenta que **“en tota institució sorgeixen, a vegades, dificultats de coordinació entre les decisions comercials i les jurídiques, la qual cosa genera un espai de necessària relació entre aquestes dues vessants de l'entitat.”** Un exemple serien les estratègies de captació de clients sovint emprades, com ara els regals per obrir-hi un compte: **“En aquest sentit sempre s'ha d'intentar que les campanyes organitzades respectin plenament els drets dels consumidors i usuaris. Actualment els ciutadans tenen cada cop més cultura financera, de manera que, abans que un obsequi, prefereixen altres tipus d'incentius.”**

Una altra qüestió polèmica són les evasions de capital, que, segons el nostre interlocutor, **“bàsicament es produeixen per l'intent de blanqueig de fons il·legals. Totes les entitats financeres, seguint les instruccions d'un servei de vigilància específic del Banc d'Espanya, controïen i, si és el cas, posen de manifest, qualsevol situació irregular en les opera-**

cions efectuades a través de les seves oficines. Cal significar també que amb la perspectiva de l'euro com a moneda única, determinats imports de diner negre poden intentar la seva mobilització.”

Respecte a la fidelitat dels clients de qualsevol entitat bancària o d'estalvi, manifesta **“que la confiança és un element bàsic entre els clients i la seva caixa o banc. El sistema financer, perquè resulti útil per a l'economia del país, ha de funcionar amb seguretat i eficàcia i es pot dir que, complint aquestes dues exigències, els ciutadans espanyols poden tenir una gran confiança en els bancs o caixes on han dipositat els seus estalvis, fundada també en l'estricta control que exerceixen les autoritats monetàries: el Banc d'Espanya i, a Catalunya, la Generalitat.”** La unificació monetària provocarà algun trasbals, però **“si prestem atenció als moviments financers dels darrers anys, és evident que l'evolució cap a una unitat econòmica és imparable. En altres paraules, avancem cap a la macroeconomia, amb el corresponent cost social.”** En aquest sentit, el lletrat que ens acompanya no amaga el seu neguit pel **“futur de la societat. Si comparem el món del treball o la família de fa cinquanta anys amb els models actuals, veurem que s'ha fet un pas radical. Només ens cal fer un cop d'ull a la societat americana, l'evolució de la qual està uns vint o trenta anys més avançada que la nostra, totalment deshumanitzada, obsessionada a crear-se un estatus social i econòmic. A Europa hauríem de seguir la direcció contrària.”**

I des del punt de vista econòmic, què ens aconsella en aquests moments l'assessor jurídic de Caixa Sabadell? **“Fa deu anys, ningú no s'hauria regut el que ha passat amb la construcció en aquest país. Des de fa cinc o sis anys, ens trobem immersos en un període de bonança econòmica. Segons el comportament habitual dels cicles econòmics, és previsible una nova davallada, i ningú no pot preveure el moment en què aquesta es produirà. Quan finalment tingui lloc, afectarà amb tota seguretat el sector immobiliari però això no haurà de comportar una baixada en els valors dels immobles, que al meu entendre continuaran estàtics o bé s'incrementaran en una corba inferior a l'actual.”** Afegeix que **“des de la incorporació d'Espanya al Mercat Comú, l'aportació de capital estranger al nostre país ha seguit un ritme vertiginós. Tot i que altres factors han influït en el nostre creixement econòmic, cal tenir present que som un vagó d'Europa, i si la màquina funciona bé, nosaltres també hi funcionem.”** Adverteix també que **“la nostra taxa d'atur, la més elevada d'Europa, es contradiu amb el bon moment per què travessa l'economia espanyola.”**

La **“invasió”** de la banca estrangera no preocupa l'entitat per a la qual treballa en Joan: **“És una caixa d'àmbit comarcal, amb oficines a tot Catalunya; si avui es supera la múltiple competència entre altres caixes i bancs nacionals, difícilment la banca forana ens podrà perjudicar.”** Per a ell, l'èxit de Caixa de Sabadell té unes bases molt sòlides: **“Qualitat en el servei, en els productes i en l'atenció al client.”**

Una qualitat que, en bona part, es fonamenta en la professionalitat d'homes i dones com en Joan Folch, que, a més del *savoir faire* del pare, ha tingut dos grans mestres catedràtics, Fernández de Villavicencio, catedràtic en dret civil i Octavio Pérez Vitoria, catedràtic en dret penal. Ara és el nostre protagonista qui dóna consells tan savis com els que acabeu de llegir.



“A mesura que passa el temps i apareixen noves lleis, el consumidor disposa de més recursos per resoldre els conflictes, abans de recórrer als tribunals”

Joan Folch - Sabadell (Vallès Occidental)