

En la última

«Hay hipotecas que duran más que muchos matrimonios»

LUIS IGNACIO FERNÁNDEZ IRIGOYEN
Profesor y analista económico



Luis Ignacio Fernández: experto en economía y optimista. GUILLERMO MESTRE

Ha escrito 'Cómo cortejar a tu banco para que te diga sí quiero'. Pues usted dirá...

Lo primero es perder el miedo a negociar con los bancos. Tenemos un chip que nos dice que no se puede, y menos ahora. Y no es así.

Pero ¿cómo superar ese miedo?

Con formación. Cuando entramos a un banco parece que vayamos a lo desconocido. Pero, si sabes qué hacer, te presentas con más fuerza y garantía de éxito. Pedir 6.000 euros para un coche balbuceando y con las manos sudorosas no ayuda a convencer al bancario.

¿Lo próximo que hará será una guía para pedir el divorcio?

La idea es que no te divorcies. De hecho, hay hipotecas que duran más que muchos matrimonios. El siguiente paso es llevar la escuela financiera a pie de calle. Muchos de los problemas de la economía mundial provienen de esa falta de cultura financiera.

¿Tendría que haber una asignatura en el colegio?

Hasta ahora, no ha habido ningún centro de estudios o universidad que nos haya enseñado a ello. Y es fundamental. Yo, ahora, voy a impartir un seminario sobre Asesoramiento Financiero en la Universidad de Alcalá de Henares.

Los expertos siempre consideran esencial la formación en sus respectivos campos. Pero no hay tiempo para todo.

No es cuestión de tiempo, sino de importancia. Y es más importante saber negociar una hipoteca, que es la inversión de nuestra vida, que comprar un móvil. Con la diferencia de que, para lo segundo, nos recorreremos 20 tiendas y nos informamos antes bastante más.

Los bancos, ¿no se le quejan por escribir estas cosas?

¡Todo lo contrario! Están encantados porque cuanto más formado está el cliente, más fácil es hablar de tú a tú con él y se trabaja mejor. **Su primer consejo es entrar con la cabeza alta. Eso es más de Psicología que de Económicas.**

Tiene que ver con la inteligencia emocional. Lo primordial para lograr nuestro objetivo es entrar con la cabeza alta y mirar a los ojos al director de la sucursal.

¿A qué se refiere cuando nos llama «pecadores financieros»?

Todos, unos conciente y otros inconscientemente, hemos colabo-

rado al problema financiero actual. Unos, mucho, especulando; y otros, pidiendo y gastando por encima de sus posibilidades. A veces, incluso pequeños actos rutinarios han desembocado en la crisis actual. Un ejemplo: un matrimonio al que todo le va muy bien, que va cada sábado a cenar al mismo restaurante. El dueño del local decide hacer obras, porque tiene una clientela fija. Se endeuda y, de pronto, la gente deja de ir...

No hacemos más que hablar de dinero... ¿por qué no tenemos?

Yo no hablo de números, que ya se habla suficiente cada día, sino de sensaciones, que pueden influir hasta en un 20% en la decisión de los bancos. El 80% restante depende de lo que diga el ordenador tras introducir todos los datos.

Como analista de riesgos, ¿me puede decir cómo está la prima de ídem?

Ahora, más relajada, porque se han juntado los familiares europeos para tranquilizarla. Son conceptos

EL PERSONAJE

Estudió Magisterio, pero su vida profesional ha estado orientada a la negociación bancaria. Acaba de publicar 'Cómo cortejar a tu banco para que te diga sí quiero'

que no sabíamos ni que existían y que la situación económica nos ha llevado a aprender.

Es experto en economía y, sin embargo, no deja de sonreír. ¿Se puede asociar felicidad y bolsillo?

Es posible. El día que pierda la sonrisa estaré perdido. Hoy, muchas familias serían más felices con una mayor tranquilidad económica. Estamos viendo problemas con padres y abuelos que avalaron a sus familiares y ahora tienen que afrontar sus deudas.

Usted es argentino. ¿Ve que por aquí corramos el riesgo de un corralito?

No creo que Europa llegue a esa situación. El concepto de crisis en Sudamérica es distinto. Eso sí es crisis. Aquí hay movimiento, la gente vive y se sigue consumiendo.

—CHEMA R. MORAIS