



## Una multa por mentir

Entre noticias de Garzón y de la reforma laboral, casi ha pasado desapercibida una noticia que tiene su enjundia: el cese del ministro británico Chris Huhne, por una infracción de tráfico.

Los hechos se remontan a 2003. Las cámaras de control detectaron que su coche iba a velocidad excesiva. Lo que no detectaron es quien conducía, y entre él y su esposa apañaron que fuera ella para que no le multaran a él.

Años después el ministro no engañó a la policía, sino a su esposa, acostándose con otra mujer. La esposa, como venganza, contó a la policía aquello de la multa y ha seguido una investigación que ha terminado con la carrera del político.

A la gente no le gusta que le mientan. Si mintió a la policía y luego a la mujer, ¿por qué no temer que iba a mentir a sus representados? Siendo además Huhne un periodista, ¡vaya peligro para la verdad que ha de entregar a los lectores!

Al final, la multa le salió cara.

Dilluns 13 de febrer de 2012

Diaridetarragona.com DIARI DE TARRAGONA TEL: 977 299 700  
FAX: 977 223 013 diari@diaridetarragona.com

DIARI DE TARRAGONA  
TEL: 977 299 700; FAX: 977 223 013  
diari@diaridetarragona.com

TARRAGONA: TEL: 977 299 757,  
977 299 744  
tarragona@diaridetarragona.com

REUS: TEL: 977 344 832,  
977 341 646; FAX: 977 343 216  
reus@diaridetarragona.com

COSTA: TEL: 977 383 713,  
977 382 083; FAX: 977 380 805  
costa@diaridetarragona.com

EBRE: TEL: 977 446 307;  
FAX: 977 445 215  
ebre@diaridetarragona.com

EL VENDRELL I VALLS:  
TEL: 676872859  
camp@diaridetarragona.com

LUIS IGNACIO FERNÁNDEZ ■ EXPERTO EN ANÁLISIS DE RIESGOS Y NEGOCIACIÓN BANCARIA

# ‘Tenemos que romper la barrera con los bancos’

**PERFIL** Luis Ignacio Fernández nació en La Plata (Argentina) en 1972. Después de estudiar Magisterio cursó un posgrado en Contabilidad y un máster en Negocio Bancario y Agente Financiero. Imparte cursos sobre negociación bancaria. Es autor del libro ‘Cómo cortejar a tu banco para que te diga ‘Sí, quiero’.

co a la gente cómo debe presentarse, cómo tiene que hablar con los directores, que identifique el perfil de director y sobre todo, perder el miedo a la negociación. No nos gusta que nos digan que no, tanto en la vida amorosa como en la financiera, pero el miedo que nos rechacen no puede hacer que tengamos miedo a hablar. Por tanto, cuanto antes nos formemos, mejor.

**Si una relación no sale bien, pruebas con otra. ¿Es esa la filosofía?**

Efectivamente. Perder el miedo y preguntárselo: ‘Quieres salir conmigo’. Si no se lo preguntas es difícil que tengas la oportunidad de saberlo.

**¿Cómo hay que preparar esa primera cita?**

No entrando con miedo o temor que nos rechacen. Ir con convicción, con la cabeza alta y mirar a los ojos al director. Hay que haber confianza mutua, y si no miras al director a los ojos van a entender que estás ocultando algo. No hablar mal de directores anteriores. Es fundamental el orden y el aspecto de la documentación.



► Luis I. Fernández Irigoyen es experto en negociación financiera. FOTO: DT

**¿Qué más?**

El tipo de interés no es el centro del universo. Porque puede ser más bajo, pero nos pueden estar vendiendo otra cosa.

**Leer la letra pequeña.**

Sí. Y aquí entra la formación. La gente se queja que los bancos nos engañan, pero antes de comprar un móvil comparamos cuatro o cinco ofertas. Y ahora resulta que para firmar una hipoteca, que en muchos casos es la inversión más importante de tu vida, para eso no tenemos tiempo. No es difícil. Lo que pasa es que tenemos que romper la barrera porque se nos ha puesto en la cabeza que no se puede negociar. Como la mayoría de la gente no lo hace, pue-

den venderte la moto. Y lo que pasa es que tu te has dejado.

**¿Quién tiene la sartén por el mango?**

Es una negociación. La tenemos ambas partes. Ningún banco pone una pistola en la cabeza para obligar a firmar una operación. En años de bonanza, ha habido un porcentaje de la banca que no ha actuado de forma honesta. Pero lo que no pueda ser es que la gente quiera quitarse su responsabilidad. Como clientes también tenemos culpa. Ya vale, vamos a cambiar la mentalidad.

**¿Cuál es la llave del ‘Sí, quiero’?**  
Yo he tenido más de un 90% de éxito en todas las operaciones

### Educación financiera para conseguir un crédito

■ Luis Ignacio Fernández sorprende a los bancarios y presta impagables consejos a los lectores con este libro, en el que explica cómo relacionarse con un banco. Pura educación financiera que divierte y entretiene en tiempos de zozobra. De lectura obligada para las personas que requieren un crédito, con los consejos prudentes de un asesor que atesora con lecciones de ética y deontología profesional.



Como la mayoría de la gente no negocia, las entidades bancarias pueden venderte la moto

que he presentado, pero no porque sea un fenómeno si no porque antes de ir al banco preparaba la operación en función del perfil de cliente de cada entidad busca. Quiero que las personas a pie de calle tengan esa soltura. Es una cuestión de sensaciones, de lo que transmitimos.

**¿Qué miran?**

El 80% de la decisión de un banco depende del Scoring, que es un programa informático que analiza los datos puros y duros. Luego hay el 20% que son las sensaciones que el cliente ha transmitido. Si los números no son buenos, complicados lo tenemos. Pero si estos son buenos y el director de la sucursal se ha mojado, lo tenemos bien.

POR NÚRIA RIU

**¿Cómo hay que cortejar a un banco para que diga ‘Sí quiero’?**

La búsqueda de una pareja amorosa con una pareja financiera puede tener muchos paralelismos. Para cortejar con un banco lo primero que hay que hacer es perder el miedo a negociar. Tenemos en la cabeza que no se puede negociar cuando por supuesto que se puede y tenemos que hacerlo.

**¿El grifo no está cerrado?**

En 2008 se firmaban nueve de cada diez operaciones. Ahora nueve se deniegan y una se acepta. Lo que tenemos que conseguir es que esa una seamos nosotros. En el libro expli-