

**D**èiem fa unes setmanes que als bancs no els quedaria més remei que reinventar-se. Els tipus d'interès en mínims històrics dificulten el negoci tradicional: prestar el preu més alt possible i retribuir al mínim.

Amb el seu últim avís, el Banc Central Europeu (BCE) ha allunyat almenys un any la possibilitat d'una pujada dels tipus d'interès. I ja veurem si no més temps, perquè **Mario Draghi** ha anat retardant les dates al detectar que l'economia presentava símptomes d'alentiment.

És una bona notícia per als qui estan endeutats, però no per als qui tenen uns estalvis que, amb la inflació, perden valor amb el temps. En aquest context hi ha entitats que estan convidant els clients a deixar de

## Al comptat

AGUSTÍ  
**Sala**



## Una banca sense interès

ser simples estalviadors per passar a convertir-se en inversors. I més que ho faran. El primer consisteix en, com a mínim, mantenir el valor dels diners. El segon comporta una actitud activa, però també més risc, a la recerca de més guanys, i, en l'actualitat, la mitjana de rendibilitat d'instruments com els fons d'inversió també és del 0%, segons les dades del Banc d'Espanya.

Les estratègies dels bancs, lluny de l'altruisme, persegueixen ingressar comissions, una via per compensar la caiguda del marge entre l'interès al qual presten i al qual retribueixen els clients. I és que l'era dels diners *gratis* durarà molt més temps del que esperaven molts (sobretot els bancs). Des de març del 2016 es manté en el 0% i així se-

## Potser no fan falta campanyes, sinó actuar amb més lleialtat amb els clients

guirà almenys fins d'aquí a un any. I quan comencin les pujades (no les veiem des d'abril del 2011) seran graduals, cosa que suposa un llarg període d'interessos per sota de la inflació.

A més de més ofertes d'inversió, no tardarem a veure fusions o intents d'integració. Bankia, completa o a trossos, pot ser una de les peces a cobrir. Ja ho veurem. El sector, immers en una redefinició estratègica i a la recerca de la diversificació, s'haurà de concentrar més per millorar la seva rendibilitat.

Alhora haurà d'afrontar un altre dels seus reptes: millorar la reputació. Alguns directius admeten que la imatge del sector es va deteriorar amb escàndols com les preferents o les clàusules terra. La qüestió és com afrontar-ho, si de forma col·lectiva o cada entitat pel seu costat. No es posen d'acord i el problema persisteix.

I mentrestant, el client haurà de vigilar que les entitats no li intentin vendre suposades inversions miraculoses, amb comissions exagerades. Potser no fan falta campanyes de promoció, sinó actuar amb més lleialtat amb els clients. Això sí que pot fer que la banca guanyi interès. En tots els sentits. ≡

@agustisala

## SECTOR AERI



▶▶ **Vol inaugural** ▶ El trajecte entre les ciutats de Barcelona i Chicago es farà quatre dies per setmana fins a l'octubre.

# L'arrencada de Barcelona

**Les companyies 'low cost'** augmenten un 75% els viatgers directes entre el Prat i els Estats Units ≡ **Norwegian** estrena la ruta BCN-Chicago, el seu cinquè destí als EUA

**JOSEP M. BERENGUERAS**  
CHICAGO ENVIAT ESPECIAL

El trànsit directe de passatgers entre Barcelona i els Estats Units és un dels que més creix. L'inici de l'operativa de les companyies de baix cost Norwegian i Level ha suposat que, en només dos anys, el nombre de viatgers directes entre les dues destinacions s'incrementi un 75%. I aquesta xifra continuarà pujant amb apostes com les de Norwegian, que acaba de sumar Chicago a la seva oferta des de la capital catalana.

Abans de l'aterratge de Norwegian i Level al Prat (2017), un total de 940.000 passatgers viatjaven a l'any entre Barcelona i alguna destinació dels EUA de forma directa.

El primer any d'operativa de les dues *low cost*, el trànsit directe va augmentar a 1,4 milions, i en els últims 12 mesos, han sigut 1,65 milions els viatgers directes, la qual cosa suposa un increment del 75% en dos anys. La majoria d'aquest increment va ser suportat per Norwegian (400.000 viatgers) i Level (175.000).

Aquestes xifres seguiran en augment, ja que, per exemple, aquest divendres Norwegian va iniciar el vol directe Barcelona-Chicago, que operarà quatre vegades per setmana. Es tracta de la cinquena destinació que opera l'aerolínia de baix cost entre Barcelona i els EUA després de Nova York, Los Angeles, San Francisco i Miami.

## L'entrada de les rutes de Norwegian a BCN suposa un increment de 400.000 viatgers

La firma va estrenar fa dos anys la seva base de llarg radi al Prat, i aprofita aquest aniversari per sumar un 787-Dreamliner (341 places) a la base, la qual cosa li permet també ampliar les freqüències a destinacions a les quals ja vola. Així, amplia vols setmanals a Nova York i Los Angeles, i operarà ara un total de 44 freqüències setmanals als EUA.

«Barcelona és estratègica, i

continuarem creixent mentre hi hagi demanda. Esperem poder anunciar aviat bones notícies quant a la connectivitat de Barcelona», destaca Alfons Claver, director de relacions institucionals de l'aerolínia a Espanya. La companyia té també la seva seu corporativa a Barcelona, en la qual treballen 320 persones. Fonts de la firma afirmen que «les pròximes noves destinacions apunten cap a Sud-amèrica», tot i que ja de cara al pròxim any. La firma ha aconseguit permisos per operar set freqüències a la setmana entre Espanya i el Perú, i també té entre les seves opcions connectar Barcelona amb l'Argentina i el Brasil.

Una altra aerolínia de baix cost que augmentarà aquest estiu la seva oferta amb els EUA és Level. La companyia del grup IAG reforçarà la seva operativa a Barcelona amb una ruta directa a Nova York. Serà a finals de juliol. En total, gràcies a l'aposta de les aerolínies, aquest estiu s'oferiran 1,45 milions de seients entre Barcelona i els EUA, el 8,8% més.

Més enllà dels EUA, una altra destinació que s'incorporarà aviat al mapa de connexions de Barcelona és Mèxic. El 15 de juny, Aeroméxico la reprendrà (90.000 viatgers indirectes el 2018). I aquesta aerolínia pot no ser l'única a oferir-la: Emirates operarà la ruta Dubai-Barcelona-Mèxic, però encara no n'ha anunciat el calendari.

S'hi han de sumar dues rutes transoceàniques que són novetats aquest any i que ja són operatives. Primer, el vol Barcelona-Santiago de Xile, que va començar a operar Level al març. Des de finals de maig, la companyia WestJet uneix Barcelona i Toronto.

Les rutes de llarg radi (Amèrica i Àsia, especialment) més destacables que es van estrenar en aquests dos últims anys a Barcelona són Boston (Level), Abu Dhabi (Ethihad), Hong Kong (Cathay), Pequín (Air China) i Seül (Asiana). Tòquio, un destí amb molta demanda, haurà d'esperar. ≡

**Marta & Sabadell**

Fa més de 20 anys li vam plantejar una pregunta a la Marta: Com et podem ajudar? I si la història encara continua és perquè li seguim fent aquesta mateixa pregunta cada dia.

**Sabadell**  
Ser on siguis