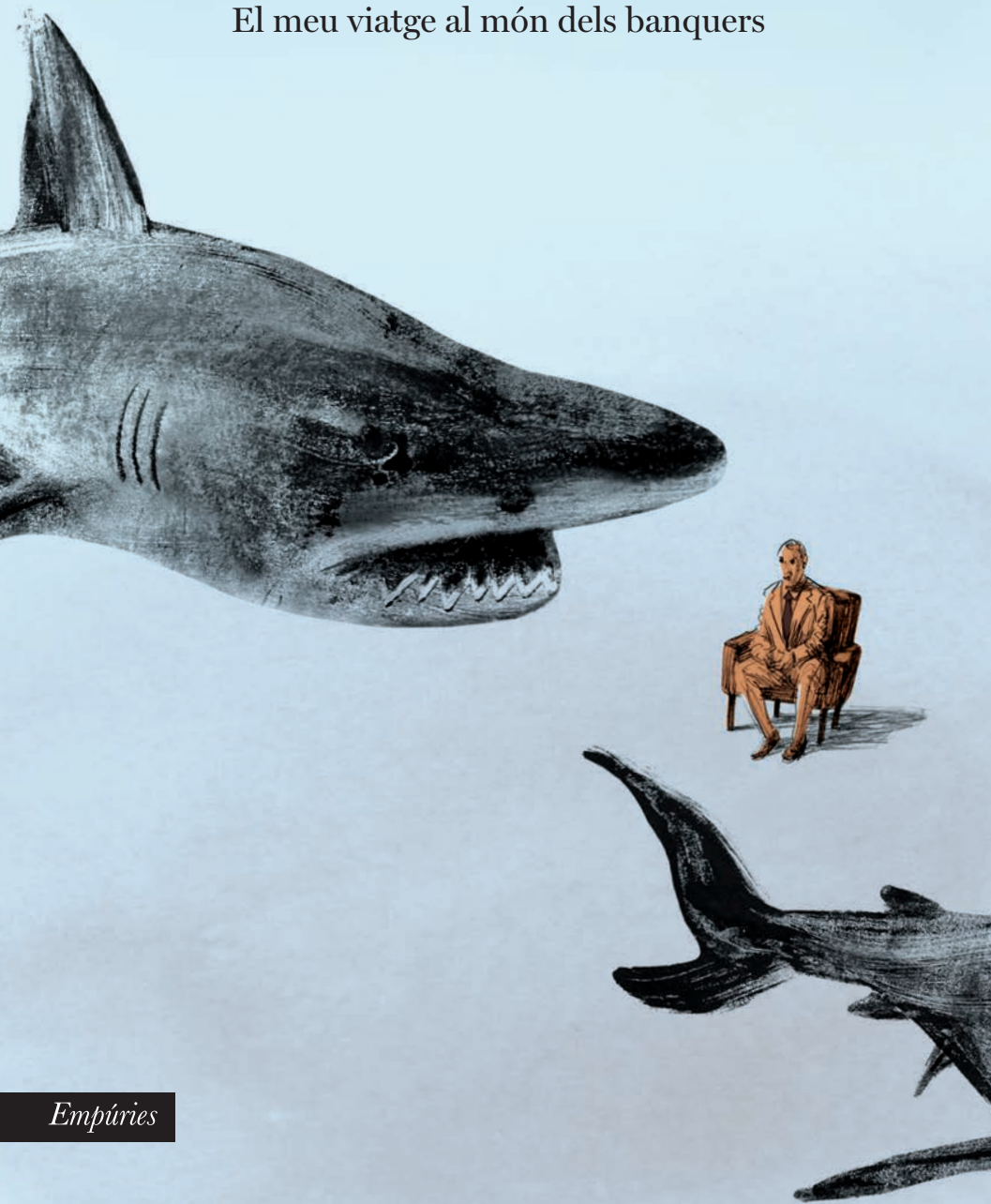


JORIS LUYENDIJK

NEDANT ENTRE TAURONS

El meu viatge al món dels banquers



Empúries

Joris Luyendijk

Nedant entre taurons

El meu viatge al món
dels banquers

Traducció d'Ernest Riera i Laia Font

Editorial Empúries

Barcelona

Títol original: *Swimming with Sharks*
© Joris Luyendijk, 2015

Primera edició: abril del 2016

© de la traducció: Ernest Riera Arbussà i Laia Font Mateu, 2016

© d'aquesta edició: Grup Editorial 62, s. l. u.,
Editorial Empúries
Diagonal, 662-664. 08034 Barcelona
info@grup62.com
www.editorialempuries.cat

Fotocomposició: Víctor Igual, S. L.
Impressió: Liberduplex
Dipòsit legal: B. 5.648-2016
ISBN: 978-84-16367-53-5

Queda rigorosament prohibida sense autorització escrita de l'editor qualsevol forma de reproducció, distribució, comunicació pública o transformació d'aquesta obra, que serà sotmesa a les sancions establertes per la llei. Podeu adreçar-vos a Cedro (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necessiteu fotocopiar o escanejar algun fragment d'aquesta obra (www.conlicencia.com; 91 702 19 70 / 93 272 04 47).

Tots els drets reservats

ÍNDIX

<i>Introducció</i>	13
1. Rere el mur del silenci	17
2. El Planeta Finances i el crac.....	39
3. Tornar-se indígena	51
4. Els diners dels altres	71
5. Quan arriba la trucada	87
6. Campi qui pugui	105
7. Illes enmig de la boira	121
8. Passem a les bones notícies?.....	147
9. <i>Godverdomme</i>	165
10. Senyors de l'Univers	187
11. La vida a la bombolla	203
12. «A ningú no li agraden els ocells de mal averany»..	217
13. La cabina buida	235
<i>Metodologia</i>	245
<i>Agraïments</i>	249
<i>Índex analític</i>	251

RERE EL MUR DEL SILENCI

Quan vaig investigar els pros i els contres del cotxe elèctric, vaig començar de zero, sense fer cap mena de recerca. Adoptar la visió d'un principiant havia forçat els experts a utilitzar un llenguatge senzill i vaig pensar que per a aquest projecte faria servir el mateix mètode.

Ara només em feia falta trobar la pregunta del principiant. Vaig demanar a amics i coneguts d'Amsterdam i Londres que volien saber del món de les finances. Gairebé tothom amb qui vaig parlar estava enrabiad, sense saber explicar ben bé per què. Es veu que ningú no entenia què havia passat durant el col·lapse del banc nord-americà Lehman Brothers el 2008, ni en el crac consegüent, el pànic financer més gran des dels anys trenta del segle xx. Tothom deia: «Si em pots ajudar a entendre com funcionen les finances, t'ho agrairé molt. Però sé que abans de dos dies ja hauré tornat a oblidar tots els conceptes tècnics».

D'acord, contestava jo. Hi ha alguna pregunta sobre finances o sobre els banquers [«banquers», aquí, vol dir treballadors de banca, no propietaris de bancs] que et faria *recordar* la resposta? Eren converses difícils perquè primer la gent necessitava desfogar la seva indignació. «No és increïble», deien, «que hàgim hagut de rescatar tots aquests bancs, però que ni un sol banquer hagi hagut de tornar les seves primes? Les retallades afecten la gent més vulnerable de la societat. I mentrestant els banquers cobren unes primes enormes, fins i tot als bancs que només existeixen perquè nosaltres els vam

rescatar». A la fi, em vaig adonar que tot els meus amics preguntaven la mateixa cosa: «Com poden mirar-se al mirall, aquesta gent?». Això semblava un bon començament... amb un plantejament una mica més subtil, potser.

De seguida que em vaig instal·lar a Londres vaig treure l'agenda i vaig trucar a tots els meus coneguts per demanar-los que em presentessin algú que treballés a la City. Les respostes tardarien una mica a materialitzar-se, és clar, i això em donava l'oportunitat d'explorar la meva nova ciutat, mentrestant. Sempre havia considerat Londres dintre de la mateixa categoria que Berlín i París: la capital d'un gran país europeu. Però Londres té la mida de Berlín, Madrid i París *junts*.

Vaig agafar el metro cap al centre de la ciutat i vaig fer una passejada. Llavors vaig començar a veure jo mateix que «la City» ja no és un terme precís. El sector financer de Londres dóna feina a una quantitat de gent entre les 250.000 i les 300.000 persones. Són molts llocs de treball, i s'han començat a estendre per la capital. Cap a l'oest, prop de Piccadilly Circus, hi ha l'àrea affluent i discreta de Mayfair, on trobareu els més aventurers entre els inversors professionals dels diners dels altres: fons privats d'inversió lliure i de cobertura, i també àngels inversors. Llavors hi ha la «City» històrica, la «Milla Quadrada» prop de l'estació de metro de Bank, on moltes empreses de corretatge, el sector de les assegurances i uns quants bancs de mida considerable, com ara Goldman Sachs, es troben envoltats d'icones arquitectòniques com la catedral de Saint Paul, el Banc d'Anglaterra i l'illustre i antic edifici de la Borsa (que ara és un restaurant i un centre comercial). Cap a l'est, en direcció a l'Aeroport de la City, s'arriba a Canary Wharf, uns antics molls on cada cop més bancs i institucions financeres instal·len els seus quarters generals. Canary Wharf està fet de gratacels de vidre lluents i seductors, i d'un centre comercial enorme, vorejat de gespa i plantes d'una pulcritud extrema; cada cantonada es troba sota la mirada constant de les càmeres de seguretat. L'àrea és de propietat privada i sota

control privat, com s'informa ràpidament a tots els manifestants que s'hi apleguen per organitzar una protesta: cada pam de terra de Canary Wharf, tret dels cinquanta metres al davant de l'estació de metro de la Jubilee Line, és privat.

Van transcórrer uns quants dies mentre jo continuava passejant per la ciutat. No havia tingut ni una sola resposta a la meva petició que em presentessin algú del món financer. Començava a preocupar-me quan un amic que coneixia de Jerusalem em va convidar a una festa i em va presentar en «Sid». En Sid tenia uns trenta-cinc anys, era alt i amb les espatlles amples, fill d'immigrants. Després de fer carrera com a operador amb diversos bancs importants, s'havia ajuntat amb uns quants col·legues per posar en marxa una agència de borsa: una companyia que compra i ven productes en els mercats per compte dels seus clients a canvi d'una comissió. Ajudar els profans a entendre la City era «una assignatura més que pendent», va dir en Sid amb una veu cordial. Per què no venia a passar un dia a la seva empresa? L'única condició era que no podia donar el seu nom ni el de la seva empresa. «Els clients no entendrien que parléssim amb la premsa».

Una setmana després, a trenc d'alba, vaig anar a l'empresa d'en Sid, en un carrer atrafegat del cor històric de la City. En Sid ja m'havia dit que hi ha una divisió clara en el món de les finances entre els que veuen els seus fills al matí i els que els veuen al vespre. Els que treballen en tàndem amb «els mercats» s'han de llevar molt, molt aviat per poder estar a punt quan els mercats obren. Veuen els seus fills als vespres. L'altra part del món financer treballa independentment dels mercats, per exemple els advocats i els negociadors que es dediquen a fusions i adquisicions. Ells poden portar els seus fills al jardí d'infància o a escola, però treballen fins molt tard gairebé cada nit. Quan es veuen treballadors de les finances que dinen en algun restaurant de la City, sempre són d'aquesta segona categoria. Els que treballen amb els mercats dinen al costat de les pantalles dels seus ordinadors.

«Per què no t'entretens una estona?», em va suggerir en Sid. «He d'acabar la meva nota per als inversors abans de dos quarts de vuit». Se'n va anar cap al seu escriptori, on un desplegament impressionant de pantalles mostraven tíquers, gràfiques i dades de mercat. A tot arreu on mirava, hi havia telèfons i televisors sintonitzats als canals de notícies financeres. Faltava menys d'una hora perquè obrissin els mercats; una atmosfera d'expectació concentrada omplia la sala. L'estómac se'm va encongir igual que abans d'un partit crucial del Mundial de Futbol.

En Sid va explicar-me que la seva nota consistia en anàlisis i consells d'inversió per als seus clients: sobretot fons de pensions, companyies d'assegurances i altres inversors professionals dels diners dels altres. Calculava que els seus clients devien rebre uns tres-cents correus com aquell cada dia.

«Miro de ser breu i concís... el lapse d'atenció del client mai no passa d'una pàgina. El màxim que pots esperar és que es llegeixin uns quants paràgrafs». A les seves notes no feia referència a empreses en concret, ja hi havia equips sencers d'investigadors que es dedicaven a això, va dir. Ell se centrava a descriure el que anomenava «l'economia sencera a vista d'ocell». Durant la resta del dia comentava els nous esdeveniments i actualitzava la seva nota.

Podia dir-se que era com un comentarista esportiu, i que els mercats eren el partit? S'ho va rumiar un moment.

«Potser, però la meva anàlisi va dirigida als entrenadors i als jugadors que hi ha al camp, i no al públic de l'estadi». Entre els seus clients també hi havia operadors de bancs importants. «Aquí tots hem treballat als grans bancs, i sabem com són les coses allà. La vida d'operador pot ser molt solitària. T'has especialitzat en una àrea en particular, per exemple la indústria de l'automòbil. Aquest seria el teu "llibre". Però potser ets l'únic que es dedica a aquest llibre, en el teu banc. Potser tindràs un subaltern que t'ajuda, però res més. La nostra recerca és com una mena de tornaveu per als clients, una

segona opinió. Els passem bones idees però també comentaris perspicaços que ells poden fer servir per quedar bé davant del seu cap».

Els mercats van obrir i tothom va estar extraordinàriament enfeinat durant mitja hora. Els operadors es cridaven els uns als altres de punta a punta del parquet: «Has vist l'or a 1670?». A mesura que les coses es calmaven, una agent que es dedicava a «entrar» al mercat i trobar un comprador per a allò que els seus clients volien vendre, i viceversa, tenia un ull en un exemplar del *Sun* i l'altre a les seves pantalles.

«Sap quina diferència hi ha entre un agent de borsa i el seu client?», em va preguntar. «Que l'agent només diu “a prendre pel cul” *després* d'haver penjat el telèfon».

En vaig prendre nota a la llibreta i em vaig acostar a un home que encara no arribava als trenta i que s'aguantava el cap amb les puntes dels dits. Es mirava quatre pantalles allhora i s'hi acostava tant que el nas gairebé n'hi tocava una. Em va explicar que feia «anàlisi tècnica». Simplificant: buscava tendències en el preu de les accions d'un grup determinat d'empreses, i donava consells d'inversió sobre aquesta base. Els mercats l'havien captivat des de secundària. No sabia gran cosa d'economia, i ràpidament es va assabentar que només els grans inversors es poden permetre pagar una recerca sofisticada i d'alt valor com la d'en Sid. Llavors va descobrir l'«anàlisi tècnica», una manera de treballar amb dades públiques per estudiar el mercat.

«Ja fa uns quants anys que m'hi dedico», va dir, «i és sorprenent fins a quin punt és qüestió d'intuïció, el reconeixement i la captació inconscient de pautes.

»Ei, tu», va dir en Sid, amb una severitat fingida. «Vés a parlar amb el nostre convidat holandès». I em vaig asseure amb un home de vint-i-molts anys, ben parlat i una mica ullenós. Em va dir que, com a venedor, es considerava afortunat. Només s'havia de llevar a dos quarts de sis del matí, mentre que la gent com en Sid es llevava a les cinc. Jo prenia nota de

tot tan de pressa com podia, a la meua llibreteta, quan l'agent que llegia el *Sun* em va passar un paperet doblegat on hi posava: «És un pertorbat mental greu però inofensiu... gairebé sempre». Amb un somriure, el venedor va rebregar el paper, en va fer una bola i la va llançar al cap de l'agent. Va arronsar les espatlles.

«Humor de parquet».

La seva feina com a «venedor» consistia a comunicar les anàlisis d'en Sid o de l'analista tècnic a la seva cartera de clients amb l'esperança d'aconseguir que comprassin o venguessin alguna cosa a través de la seva mediació. Era una mena de filtre, em va explicar, perquè coneixia molt bé les necessitats dels seus clients. Alguns se centraven en la psicologia del mercat de cada dia i preferien llegir les anàlisis tècniques, d'altres examinaven aspectes a llarg termini i més «fonamentals», com ara la veritable salut financera d'una corporació. Va assenyalar la pantalla:

«Miri's la meua llista de clients. Fa anys que treballo amb aquesta gent. Molts van venir amb mi quan vaig canviar d'empresa i vaig entrar a treballar aquí. Els clients fan negocis amb la persona, no tan sols amb l'empresa per a la qual es treballa». Al capdavant, hi ha dues menes de venedors, va dir: «Els que saben com escoltar, i els agressius, que fan que els altres facin el que ells volen. Aquests últims són els que millor se'n surten, però com que joestic més aviat en el primer apartat, espero poder aguantar».

I li semblava que podria? Va dubtar:

«Ara mateix, m'estic preguntant per què em dedico a això. Els horaris són espantosos i el sou pot ser molt trist, durant molt de temps». Treballava per lliure, cobrava per comissió, i les coses anaven molt a poc a poc des del crac. Les seves despeses fixes, en canvi, eren altes: subscripcions a serveis de dades financeres, sistemes telefònics, ordinadors amb tres, quatre o cinc pantalles, portar clients a sopar o a sortir de nit... «S'ha de tenir la pell molt gruixuda, o s'ha d'estar malalt d'optimis-

me, per poder sobreviure sense gaires crisis nervioses, o sense acabar alcohòlic».

En aquells moments, els mercats de Londres i de la resta d'Europa tancaven, i em vaig poder permetre un moment per recuperar l'alè. O sigui que un parquet petit era així. El que acabava de veure formava part dels «mercats financers», tal com apareixien a les notícies: «Aquest matí els mercats financers han reaccionat de manera positiva davant dels resultats de les eleccions a Alemanya». Totes aquelles xifres a les pantalles semblava que representaven un univers exacte i gens ambigu, però al mateix temps tot plegat feia la impressió de ser il·lusori, com si es tractés d'un joc d'ordinador sense cap conseqüència real.

Quan tothom va haver acabat la paperassa digital, era el moment d'anar al pub. Havia estat un bon dia? Per a l'analista tècnic, no: els preus s'havien «comportat» d'una manera diferent de les seves previsions:

«Demà serà un altre dia».

En Sid tampoc no estava gaire content. La seva nota havia predit una intervenció per part del banc central suís.

«El millor de tot és que, quinze minuts després, el banc central suís ha intervingut», va dir. «El pitjor és que, per culpa d'un malentès, la meva nota no ha sortit. Si hagués sortit, es podria dir que jo hauria “quedat bé” amb els meus clients, que s'haurien adonat que la meva previsió s'ha acomplert». Un altre glop de cervesa. «Sempre, és clar, que s'haguessin llegit la meva nota».

Aquell dia amb en Sid va ser la millor introducció al món de la City que hauria pogut desitjar, però també va ser un cop de sort. Les meves altres peticions d'entrevistes només havien trobat el silenci com a resposta, o una contrapregunta retòrica: per què hauria d'invertir temps a ajudar que s'entengui millor el meu sector, si l'única cosa que volen els profans és

una raó per detestar-nos? Altres van indicar que no confiaven en el *Guardian*, i la majoria senzillament van respondre amb un educat però ferm «no, gràcies», per molt que jo supliqués o m'arrossegés.

Vaig tornar a quedar amb en Sid per fer una cervesa i a la fi em vaig assabentar del que passava: el món de les finances es governa amb un codi de silenci. En Sid i els seus col·legues no havien de respondre davant de ningú, però els empleats dels bancs i d'altres empreses financeres s'arriscaven a perdre la feina, a ser demandats i a patir greus perjudicis en la seva reputació si els enxampaven parlant amb la premsa. Era gairebé impossible trobar una altra feina a la City, després d'això. Les clàusules de rescissió manifesten explícitament que no pots revelar res sobre les teves experiències dins de l'empresa.

Per un moment, vaig pensar: adéu a la meva «corba d'aprenentatge». Però la intimidació poques vegades és efectiva del tot. Fins i tot a l'Iraq sota Saddam Hussein era possible que els periodistes estrangers aconseguissin fer parlar la gent... sempre que aquestes persones se sentissin segures. Vaig continuar enviant peticions d'entrevistes, però aquesta vegada amb garanties i promeses addicionals: ningú no sabrà mai que hem parlat. Sóc l'única persona amb accés a aquesta bústia de correu, i el seu càrrec exacte, i el banc o empresa financera on treballa no es revelaran mai, ni tampoc la seva nacionalitat ni origen ètnic.

Vaig rebre un nou seguit de rebuigs molt polits, fins que un director de vendes per a serveis de gestió de dades en fusions i adquisicions a la fi va dir «i tant». Poc temps després un advocat financer va accedir a dinar amb mi, i llavors el director d'una empresa de recerca primària, un analista en una gestora independent de capitals d'inversió, un banquer especialitzat en fusions i adquisicions i un banquer que es dedicava a les finances corporatives. Tots van accedir de quedar amb mi. Ens veuríem d'incògnit, a casa seva o en algun altre lloc on la possibilitat de topiar amb algun col·lega o antic col·lega fos

mínima. A mi m'agrada gravar les entrevistes, però això els feia posar nerviosos i vaig haver de prendre notes i prou. Aquesta va ser una de les raons per les quals vaig voler que donessin el vistiplau a les seves entrevistes: estava tot bé? Vaig voler que tots veiessin el text abans de penjar-lo al blog. Em feia patir que volguessin eliminar comentaris crítics, però les meves pors no tenien fonament. Em van fer treure sobretot frases que a mi em semblaven totalment innòcues:

«Si us plau, tregui “una vista preciosa des de la meva finestra de la planta número nou”, perquè tothom del meu gremi sabrà qui sóc». O: «No posi que començo el dia amb una taxa de te. Sóc l'únic del meu parquet que ho fa!». Alguns semblaven gairebé avergonyits d'estar tan nerviosos, i em van demanar que eliminés les referències al seu neguit: un codi de silenci sobre el codi de silenci.

Tan bon punt vaig tenir deu entrevistes aprovades, les vaig penjar a www.guardiannews.com/jlbankingblog, juntament amb una petició als treballadors financers d'intercanviar anonimament per honestedat i dir-nos què hi passa, a dins d'aquelles torres de vidre. «La democràcia comença a semblar un sistema a través del qual l'electorat decideix quin polític s'encarrega d'implementar el que dicten els mercats», vaig afegir. «Qui sou, vosaltres, doncs?».

I llavors, sí. Al cap de poques hores, la meva safata d'entrada es va començar a omplir. Els primers deu entrevistats havien estat tots homes, però ara van començar a sortir les dones, sovint amb unes feines obscures i insòlites: una taxadora de bons, que determinava el valor de bons amb els quals es negocia tan rarament que no tenen valor actual de mercat; una corredora d'assegurances, que connectava propietaris de vaixells que volien assegurar els seus vaixells contra un ventall determinat de riscos, amb asseguradors que assumien aquests riscos a canvi d'una prima; una assessora de direcció d'inversió, que ajudava els bancs a reestructurar o actualitzar els seus sistemes informàtics, per exemple per estar al dia amb les no-

ves regulacions sobre tecnologia; una captadora de fons en una empresa de capital de risc respectuosa amb la xaria, que posava en relació inversors i empresaris prometedors.

En un Pret a Manger a Paternoster Square, prop de la catedral de Saint Paul, vaig fer una tassa de te verd amb la cap de màrqueting d'una divisió d'un banc europeu. En el seu correu, va escriure que estaria «encantada de desmitificar» el món on ja feia deu anys que treballava.

«Qualsevol moment del dia em va bé, jo mateixa porto la meva agenda». Estava a punt de fer quaranta anys, parlava amb un accent immaculat de classe mitjana i li agradava fer comentaris i acudits sarcàstics. Hi ha tres reaccions típiques, va dir, quan la gent descobreix on treballa, per exemple a l'escola quan recull el seu fill.

«Una mirada de decepció... “Vaja, em pensava que et dedicaves a alguna cosa interessant”... o bé em declaren *persona non grata*, o em tracten com si fos un talonari, i esperen que sempre pagui el compte».

Va parlar de la quantitat esgotadora de mam que t'has d'empassar en les moltes nits de farra amb clients o col·legues, i de la dificultat que tenen alguns homes per tractar amb una dona que guanya més diners que ells. Quan surts amb algú, explica, fas concessions.

«A vegades vas a un restaurant més barat, fas unes vacances menys extravagants, t'assegures que ells tinguin prou diners per poder-ho pagar, perquè no sembli que no hi arriben. És una qüestió de control, m'imagino». Això ens va fer riure a tots dos, i em va semblar que era un bon moment per preguntar-li pel seu sou. «Sap què? Em fa sentir incòmoda, dir-ho en veu alta», va respondre, i va escriure en un tovalló de paper: 110.000 lliures. «Més primes», va afegir, que generalment arriben a la meitat del seu salari, i també un vint per cent en opcions. «Quan les coses van bé, pot ser molt més, possiblement el doble». Hi va haver un petit silenci. «Deixi'm afegir que la gent fa donacions a beneficència. La majo-

ria dels que jo conec fan donació d'un deu per cent de les seves primes, i sovint també hi dediquen temps, per exemple organitzant recollides de fons. No ens agrada parlar-ne amb la gent de fora, però entre nosaltres és un tema molt típic. Quant has donat? Quant has recollit?». Els bancs ens malcrien, va reconèixer. «Alguns dels meus amics són professors auxiliars, guanyen 12.000 lliures a l'any...». Havia dit que la seva formació acadèmica no havia tingut res a veure amb el sector financer. Per què la City, doncs? La seva expressió amb prou feines es va alterar, però alguna cosa li va canviar a la veu quan va respondre: «Havia de criar el meu fill tota sola. I això volia dir que havia de trobar una feina on guanyés el doble, bàsicament».

La cap de màrqueting no donava gaire importància al codi de silenci, i això la convertia en una veritable excepció. Gairebé totes les altres entrevistes que vaig fer van transcórrer sota un núvol d'estrès i de por. En més d'una ocasió, l'entrevistat quedava paralitzat de sobte, contraïa la cara en una ganyota de falsa alegria, em mirava directament als ulls i xiuxiuejava: «Marxem. Ara mateix». Això volia dir que un col·lega seu acabava d'entrar, potser perquè ell o ella feia servir la mateixa cafeteria discreta per celebrar una trobada clandestina; potser, per exemple, amb un cercatalents.

Com a mínim la meitat dels entrevistats potencials van fer-se enrere després del contacte inicial; simplement van deixar de respondre els meus correus. Més d'una vegada, hi va haver algú que no s'hi va presentar, o que va anul·lar la trobada amb un missatge de text... a vegades quan ja els estava esperant al lloc de la cita, amb la llibreta oberta. Unes quantes persones van retirar-se després de l'entrevista, per exemple dues dones que, separadament, volien deixar al descobert el racisme, l'homofòbia i l'assetjament sexual a les seves agències de borsa. «Em sap molt de greu dir això i fer-li perdre el temps», va escriure una, «però després d'haver llegit negre sobre blanc el que li vaig dir, no em sentiria gens còmoda si es

publicués, i em fa patir que no sigui un suïcidi professional per part meva».

Les dones, gairebé sense excepció, estaven més nervioses que els homes, i ells a vegades deien: «La meva dona pensa que estic boig, per voler fer això».

Quan mencionava a les dones que semblaven molt més neugitoses iangoixades, gairebé totes reaccionaven amb irritació: «No ho suportó, quan em comporto com una típica dona».

D'altres deien: «Ho veu? Les dones són més conscients del risc que comporta això».

Una dona que havia treballat al departament del qual tenien por tota la resta, el de relacions públiques i comunicació, va dir: «No té ni idea de fins a quin punt se'm fa estrany, això. Si encara treballés al banc, no tindriem pas aquesta conversa». Feia un d'aquells dies grisos i plujosos que em feien enyorar Holanda, i havíem quedat en una cafeteria genèrica prop de casa seva, a Londres. Tenia uns trenta-cinc anys i feia poc que havia abandonat la indústria després de treballar durant deu anys en alguns dels bancs més importants.

Com s'ho feia el seu departament per descobrir si algú del banc havia parlat amb els mitjans? Ella va arronsar les espatlles: «Hi ha agències externes que fan un seguiment dels mitjans per a nosaltres. A vegades la gent del banc t'envia coses: "Miri's això"». Primer se celebrava una mena de vista, i llavors es preniën mesures disciplinàries o es procedia a l'acomiadament. Va descriure uns quants casos de treballadors de banca que havien estat enxampats, i va afegir que els havien hagut d'alliçonar que per molt simpàtic i agradable que sigui el periodista, «no és amic vostre». Amb un deix de satisfacció, va concloure que, si més no al seu banc, s'hi havia disciplinat prou gent per haver parlat amb contactes de la premsa no autoritzats, que ara gairebé ja no es donava cap cas.

Va repassar les normes per als «contactes autoritzats» a través del departament de relacions públiques: els temes a tractar s'acorden prèviament i el relacions públiques és pre-

sent a l'entrevista com a testimoni i àrbitre. Si un periodista s'aparta dels temes aprovats, la feina del relacions públiques és intervenir: «Bon intent, però això no ho respondrà pas». O encara millor: «Ell no li pot respondre, però deixi'm provar de posar-lo en contacte amb algú que sí que pugui». Després de l'entrevista, el relacions públiques «neteja les declaracions», cosa que ella va insistir que no era tan sinistra com semblava. «És per assegurar-se que les declaracions tenen sentit dins del context. Si hi ha alguna cosa que es pugui interpretar malament, s'elimina». Al capdavant, la reputació és un dels actius principals d'un banc.

Vam fer un altre cafè, i quan em va preguntar si m'havia plantejat mai de provar sort en el sector financer, vaig respondre amb evasives. Pel que sembla, hi ha força periodistes que ho fan. Ella hi va estar d'acord. La paga és molt millor, però els que feien el canvi sempre patien un xoc. Abans havíem parlat de la cultura abusiva dels grans bancs.

«El cas és», va dir, enriolada, «que els periodistes no tenen ni idea de què els espera. A vegades me'n trobava algun que s'havia passat al nostre bàndol, i tenia una expressió com si acabés de sortir de les trinxeres. Els primers sis mesos fan cara de no creure-s'ho. No tenien ni puta idea de com eren les coses, perquè els banquers sempre havien estat molt i molt amables amb ells».

Ara em va tocar riure a mi, i li vaig explicar que aquesta és la raó per la qual mai no faig entrevistes a través de relacions públiques. Ella mai no hauria dit res de tot allò si hi hagués hagut present un seu col·lega fent de testimoni i àrbitre, oi que no? Per tant, què li havia fet violar la norma que ella mateixa s'havia dedicat tants anys a fer complir? S'ho va rumiar un moment i va dir que volia contribuir a un debat més equilibrat. «Suposo que m'he passat tota la meua carrera sense donar veu a les meves opinions», va continuar. «Per dins, cridava: "Sí, aquesta és exactament la pregunta que has de fer", però de seguida desactivava el periodista i tornava a dirigir l'entrevista

cap on el banc volia. Potser això també es pot considerar una confessió, com la que faria un bon catòlic.

Fins a quina profunditat arriba aquesta por és difícil de comunicar. A mesura que el blog agafava impuls, gent de l'entorn acadèmic, periodistes i directors de documentals em van preguntar si els mateixos empleats de banca amb els quals havia parlat jo estarien disposats a trobar-se amb ells. Quan vaig fer arribar aquestes peticions als meus entrevistats, la resposta va ser invariablement: «Em sap greu, ja en tinc prou d'haver arribat a la feina una vegada».

Aquest estricte codi de silenci limita allò que els profans poden arribar a veure de la City. Tot plegat no podia ser més diferent del meu projecte sobre el cotxe elèctric. Allà, els experts estaven delerosos per parlar amb mi, i era jo qui escollia qui entrevistava. Ara, en canvi, havia d'esperar que els voluntaris decidissin fer un pas endavant per revelar els detalls de les seves feines i la seva vida professional. Aquests voluntaris assumien el risc perquè volien desafiar un estereotip particular del món de les finances, del funcionament de la City o de la seva pròpia feina: per exemple, la presumpció que les finances són espantosament complicades. Sí, deien els entrevistats, és veritat, el que fan els genis de les matemàtiques i la física és extremament difícil d'entendre. Però la resta de nosaltres...

«Hi ha molt d'argot», em va explicar un home que fins feia poc havia treballat per a un banc important en fusions i adquisicions. «Vull dir que n'hi ha moltíssim, i l'has de dominar. Però no cal ser gaire brillant per treballar a les finances; només s'ha de ser prou espavilat». Tenia cap a trenta anys, era originari d'Àsia oriental, i parlava amb la impertorbabilitat educada que molts exalumnes de les universitats d'elit nord-americanes han fet seva. Els meus errors eren contrarestats amb un: «De fet, no...». Una afirmació o interpretació incor-

recta topava amb un: «Em sembla que jo posaria en dubte la premissa d'això que acaba de dir».

Una carrera a la City és en part un «esport de resistència», em va dir, i d'altres hi van estar d'acord. La cap de màrqueting que s'estimava més no dir en veu alta quant guanyava va insistir que molta gent havia acabat al sector més o menys per casualitat. Qualsevol pot fer la feina que faig jo, va dir. «És clar que a vegades necessites tenir formació en alguns dels aspectes més tècnics. Però quan vaig fer la meva primera entrevista de feina ni tan sols sabia la diferència entre bons i accions. El que cal és creure en tu mateix».

No som pas tots unes llumeneres, deien els entrevistats, i ni de bon tros som tots milionaris. Un agent de borsa intermediari amb molts anys d'experiència al parquet va parlar per boca de molts, quan va dir: «La trista realitat del món de les finances és que potser un cinc per cent de la gent que hi treballa guanya diners de veritat. La resta guanyen més que la gent amb un nivell de formació similar en altres indústries. Però també treballen més hores. Les coses funcionen de la manera següent, m'imagino: estic assegut a la meva taula i em miro el meu superior immediat. Ell té milions al banc, un jet privat, uns quants cotxes, un hotel al Mediterrani... i jo em poso a rumiar. El meu superior no és pas gaire més espavilat que jo. Però ell té tot aquest munt de diners. Per què ell sí i jo no? I, per tant, signo contracte per un altre any, i espero que arribi la grossa. Això és el que passa a la City. El noranta-cinc per cent de la gent que hi treballa sap que només un percentatge molt petit guanya quantitats enormes. Però estàs exposat a aquesta categoria de gent, cada dia i molt a prop. I se't fica la idea al cap: aquest podria ser jo».

«Que només és un ambient d'oficina normal i corrent», va dir una comptable analítica en un gran banc britànic quan li vaig preguntar què seria el més sorprenent de la seva feina per a un profa. «Gent normal», va continuar. «Ni escandalosos. Ni arrogants. Ni massa ben pagats; com a mínim nosaltres no

ho estem pas. Si trobés una feina similar en una altra indústria, potser guanyaria un deu per cent menys. Com a molt». Quan va començar a treballar de comptable, li van recomanar que comencés en un banc, perquè després podria anar on volgués. Però això va ser abans de la crisi. Ara ja feia temps que provava de trobar una feina lluny dels serveis financers. El seu assessor de col·locació li va trobar una vacant que semblava perfecta per a ella i la seva experiència. Va ser l'única persona de la llista de candidats que no van entrevistar; l'empresa va trobar que algú procedent d'un banc no encaixaria en la seva cultura empresarial, segons van dir al seu assessor de col·locació. «Ni tan sols em coneixien», va dir amb amargor, «i van fer suposicions sobre mi basades purament en el lloc on treballa ara mateix». Als llocs web de cites, avui en dia, val més que amaguis que treballes en un banc, va afegir. «O no hi tindràs cap possibilitat». Molts entrevistats van dir que quan coneixien gent nova en una festa o a les portes de l'escola, havien après a no dir res del lloc on treballaven, per por de rebre reaccions negatives.

A mesura que cada entrevistat m'aclaria algun tòpic del món de les finances, també aprenia alguna cosa nova: primer de tot, que el sector és molt més gran que els bancs i prou; i segon, que un abisme separa els bancs d'inversió de la banca comercial o detallista. Tal com va dir un treballador de la banca comercial: «Si els bancs d'inversió són caçadors que van a la recerca de la seva presa, els bancs comercials són agricultors que llauren la terra amb paciència».

Un jove reestructurador, que treballa per evitar que les empreses en dificultats financeres facin fallida —i per tant, per impedir que deixin de pagar els préstecs que el seu banc (detallista) els havia concedit—, va emfasitzar diverses vegades que la seva feina era molt diferent de la que es feia a la banca d'inversió. Ell hi havia treballat un cert temps, en un parquet. Ho comparava desfavorablement amb el seu ambient de treball actual: «Hi ha molta camaraderia entre els equips

de reestructuració. I gens de cerimònia. No és com en alguns bancs d'inversió, on un auxiliar no pot presentar un cas directament a un conseller delegat. Ningú és més gran que l'equip, diem nosaltres, i tothom fa torns per anar a buscar el cafè».

O posem per cas la dona que va escriure en el seu correu: «La faceta més tradicional de la banca —fer préstecs— està infrarepresentada al seu blog». No gaire temps després, doncs, ens vam trobar per dinar en un restaurant a la vora del Tàmesi. Era Nadal, i la City havia canviat completament, no se la reconeixia. Els homes i les dones ben vestits que s'afanyaven, decidits, a arribar a la seva pròxima trobada professional havien desaparegut i els havien reemplaçat turistes enfredorits guarnits amb roba cridanera. La meva entrevistada estava a punt de fer els trenta, era anglesa, i tenia una formació de ciències. Va demanar torrades amb maduixes, i se les va començar a menjar amb delit.

La City considera avorrida la meua mena de banca, va dir amb menyspreu. «Però els operadors s'estan tot el dia asseguts a dins dels seus edificis de vidre, cridant per telèfon i mirant-se fixament una pantalla, per convertir un número en un altre número. Jo ajudo a construir escoles, carreteres de peatge, ponts, plataformes petrolieres i centrals elèctriques en llocs molt llunyans. Viatjo per tot Europa, a Rússia, Àsia i l'Àrabia Saudita, jo tota sola, per inaugurar una planta gasificadora, obrir un parc solar o inspeccionar una refinaria de petroli. Qui té la feina més avorrida? El món de la banca és molt més gran, no està limitat als operadors i negociadors que dominen la idea de nosaltres que té el gran públic. Aquest és el meu missatge», va dir, «als seus lectors, però també a la meua família i als amics que es pensen que jo vaig provocar el crac perquè anava al darrere d'una prima monumental».

L'àrea en la qual havia treballat els últims deu anys, aproximadament, es deia «finançament de projectes». Un govern vol construir una escola, un pont, una central elèctrica o un aeroport. Posa el projecte en exposició, i això vol dir que les

empreses poden licitar el contracte. Diferents parts interessades s'alien perquè cap empresa té tota la capacitat necessària per fer front al projecte. Una empresa de construcció sap com construir una escola, però no pas com gestionar-la, ni com finançar-la, em va explicar. Li encantava la seva feina. «La majoria de gent que es dedica a les finances treballa en una petita part d'un tracte, el passa a una altra persona, que s'encarrega d'una altra petita part, i després també el traspassa, i etcètera. Nosaltres ho fem tot, i quan travesso el país en cotxe, sempre penso: "Hah, aquella és la meua autopista de peatge, aquella és la meua escola, aquella és la meua comissaria de policia". Ho trobo molt gratificant».

Igual que el reestructurador, ella també havia treballat en un banc d'inversió durant un període breu, processant acords comercials. «M'escridassaven contínuament, sovint per coses que havien fet malament *ells*. Un bon operador necessita ser molt assertiu i tenir un temps de resposta molt ràpid. Aquesta actitud, la traspassa a totes les seves interaccions amb els altres. Te'ls trobes fotent crits a la senyora dels entrepans, a la cafeteria». A finançament de projectes, guanyava aproximadament 100.000 lliures a l'any, cosa que ella considerava «exageradament ben pagada, vist tot en conjunt». No volia sentir-se culpable, però, perquè pagava tots els impostos que li corresponien. Amb la seva experiència, contactes i talent per a les matemàtiques, no li semblava que podria guanyar molt més en un banc d'inversió? No, gràcies, va dir. «Els bancs d'inversió fan diners amb els diners, especulen. Això crea una atmosfera que jo no trobo gens agradable». Estava molt satisfeta que el seu banc fos purament comercial: «L'ambient és molt més agradable si no t'has de trobar aquella mena de gent ni tan sols a l'ascensor».

Em vaig començar a adonar que la City, al capdavall, és humana. Amb totes les seves normes no escrites, codis de vestuari i jerarquies internes, s'assembla a un poble, o a una col·lecció de tribus. Els que hi treballen s'identifiquen els uns als

altres a través d'un sistema subtil de codis i costums, com em va explicar un advocat expert en competència, fusions i adquisicions. Vam dinar en un restaurant decorat d'una manera molt sòbria, que es deia L'Anima, prop d'Exchange Square, un gran conjunt d'oficines dins de la Milla Quadrada. Vestit de manera conservadora i de mitjana edat, l'advocat es va mirar el menú i va comentar en un to mig irònic: «Miri, expliquen tots els termes culinàries en una columna separada, sota l'encapçalament "definicions". Això és molt d'advocat. Els grans contractes sovint comencen amb definicions». Va demanar peix i aigua amb gas. «Encara vull fer feina, aquesta tarda».

Es va mirar les altres taules: «Aquí la majoria són advocats. No hi veig cap esposa espectacular ni cap novieta, cap dona vestida d'una manera extravagant. Veig homes que no es treuen la jaqueta, que és el que acostumem a fer, com a advocats... ningú no vol ser el primer de treure-se-la, i la majoria se la deixen sempre posada. Mantenir l'uniforme intacte fa que semblis més sòlid. Veig corbates discretes, una cosa que també és típica d'advocats. Aquest restaurant serveix molt bon menjar, de qualitat, però no és cridaner; em sembla que aquesta setmana el *Sunday Times* deia que l'interior és "avorrit". Avorrit és bo, per als advocats. Nosaltres venem fiabilitat, solidesa i precaució. Volem que la nostra presentació ho reflecteixi.

»La gent de la City que es dedica a fer operacions puntuals tenen tendència a projectar una imatge d'èxit absolut», va continuar. «Posem que ets un empresari que busca un banquer per fer sortir la seva empresa a borsa: que cotitzi en el mercat en una Oferta Pública Inicial [OPI]. L'única cosa que importa és que l'operació surti bé, no pas si el banquer que l'executa cobra una tarifa de l'1,2 o de l'1,3 per cent. Els banquers que fan sortir empreses a borsa condueixen el cotxe més car que són capaços de trobar, perquè volen que l'empresari pensi: "Caram, aquest deu saber-ne molt, d'OPI, si no, com es podria permetre un cotxe com aquest? Les relacions a llarg ter-

mini a la City funcionen d'una manera molt diferent. Quan factures als clients per hores, aquell rellotge tan i tan car, te'l deixes a casa. Sovint cobrem unes minuts considerables», va explicar l'advocat. «Per tant, no presumim de riquesa, perquè llavors els nostres clients pensarien: “Un moment, potser li estic pagant massa”».

Vaig aprendre no tan sols a llegir corbates, sinó també sabates i anells. A la gent de banca del continent europeu, quan vénen de visita a la City, se'ls reconeix per les sabates marrons que porten. Als negociadors els agrada portar corbates d'Hermès, però als operadors no. I els genis de les matemàtiques que mai no havien ni tan sols de veure els seus clients en persona podien tenir un gran èxit en la seva feina tot i tenir l'aspecte que «els vesteix cada matí la seva mare»... com va comentar un treballador financer que, era evident, no tenia cap gran do per a les matemàtiques. Vaig aprendre ràpidament a dir «Goldman» o «Goldmans» en comptes de Goldman Sachs, a dir «SocGen» en comptes de Société Générale, i a dir «Deutsche» sense el «Bank». Les corporacions són l'*economia real*, i salari més prima és *compensació total*. Ja no em venia Tolkien al cap quan algú pronunciava amb tota franquesa les paraules: «Trebhallo al cercle màgic» (el sobrenom dels cinc bufets que dominaven la City). Una prima de zero és un *dònut*, tenir *orella de broker* és l'habilitat de poder seguir cinc converses al teu voltant al mateix temps, mentre que la *síndrome del dit gruixut* és el malson de qualsevol operador de borsa: les coses passen tan ràpid als mercats que no et surten finestretes d'advertència que et pregunten: «Està segur que vol comprar 500.000 accions de British Airways?». Un *dit gruixut* és aquell moment fatal en el qual tecleges un zero de més i t'has d'escarrassar com un boig per limitar els danys.

No és impossible aprendre la llengua de les finances, i aviat vaig saber explicar acudits del gremi. Què faria un banquer de Goldman si tingués cinc milions de dòlars? Preguntar què havia passat amb la resta. Hi ha tres classes d'economistes:

els que saben sumar i els que no. Els economistes van predir correctament set de les tres últimes crisis. La meitat de la ciència econòmica és molt útil... llàstima que els economistes no es posin d'acord en quina meitat.

Va ser divertida, aquesta primera missió de reconeixement. Però continuava existint un *petit* problema, i el meu primer entrevistat el pot il·lustrar igual de bé que qualsevol. Era un vespre agradable d'estiu i havíem quedat en un restaurant francès de Covent Garden, que havia suggerit ell. El local era ple de turistes esgotats que feien les seves comandes a cambriers igual de cansats. El meu entrevistat era un tipus gros i tranquil, d'uns vint-i-cinc anys, que els últims anys havia treballat de director de vendes per a uns serveis de gestió de dades per a fusions i adquisicions. Li vaig preguntar si podia mencionar què havia demanat, i em va dir que endavant: foie gras de primer, després una hamburguesa amb patates fregides i de postres un *macchiato* doble amb brandi. Vam compartir una ampolla de vi blanc que va triar ell. Van arribar els primers i jo vaig obrir la meva llibreta per preguntar-li què fa exactament un director de vendes per a uns serveis de gestió de dades per a fusions i adquisicions.

Va fer una gran queixalada de foie gras i em va explicar que quan una empresa es posa a la venda, banquers, comptables, assessors i advocats han d'examinar els seus comptes per determinar el seu valor. Això pot exigir tranquil·lament entre sis mesos i un any, perquè no sempre la paperassa d'una empresa està ben organitzada. Hi ha documents tan confidencials que una empresa els conserva només en forma de document físic, i tancats en una sala d'alta seguretat. La seva empresa recollia i organitzava tot aquest material per recopilar-lo en un sol disc, perquè els especialistes es poguessin posar a treballar. «El CD que compilem està encriptat, és clar», va dir. «De tota manera, l'última cosa que voldries seria perdre'l».

Li vaig preguntar quin era el tabú més important en la seva feina, el pitjor error que podia cometre algú com ell. No

va dubtar gens: «Trair la confidencialitat. L'altre dia era en un bar i a la taula del costat hi havia algú que parlava d'una negociació en progrés, en veu alta i en detall. Si jo hagués actuat en conseqüència, segons el que vaig sentir, aquell tio ara estaria amb la merda fins al coll. És una de les raons perquè ens inventem noms en codi per a les operacions. Personatges de dibuixos animats, déus grecs o anagrames, canviem l'ordre de les lletres del nom d'una empresa i en fem una paraula nova. Em fa gràcia pensar en aquella colla de banquers, tan rics i tan enfeinats i tan importants, organitzant una pluja d'idees per poder triar un nom en codi».

Va veure la meva expressió i va somriure, però jo llavors vaig canviar de tema i li vaig preguntar pel crac del 2008. Ell em va mirar inexpressivament, va arronsar les espatlles i va dir: «Doncs, uhh, no ho sé. A veure, què vol que li digui? Joestic a fusions i adquisicions».

Aquest era el petit problema.