

RETRATS DEL NATURAL
JOAN ANTONI MELÉ CARTAÑA
 CONFERENCIANT I FORMADOR EN VALORS

(98)



MARC ROVIRA

L'humanisme que tot ho explica



TONI VALL
 BARCELONA

Com ha succeït amb tantes persones al llarg de la immensitat dels temps, va ser un professor d'escola qui li va canviar la vida. Quan un té entre 16 i 18 anys se li desperta l'instint d'esponja i té ganes de saber com més coses millor. O com a mínim, així hauria de ser. El Joan Melé tenia molta facilitat per les ciències però va ser l'Agustí Sala, el seu professor de filosofia, qui li va obrir les portes d'un món que el va captivar: les humanitats, la poesia, el teatre, el pensament, el valor de l'ésser humà... El coneixement universal, vaja.

Avui el Joan és una persona coneguda, fins i tot ha tingut rampells de popularitat mediàtica, però a mi m'interessa que em parli d'això, del naixement de la seva passió humanista, del trajecte que el va portar a ser un banquer atípic, al·lèrgic a la despersonalització, al negoci dels diners com a metàfora d'uns temps caòtics dominats per l'egoisme i l'ambició desmesurada que han conduït a l'*statu quo* actual conegut per tothom: la crisi econòmica, la desaparició de les caixes d'estalvis, les estafes multimilionàries, la corrupció com a mal endèmic, les tar-

getes *black*, les preferents... La llista de despropòsits és llarga i desagradable.

Ha sigut una de les ànimes de Triodos, l'anomenada *banca ètica*, que des que va arribar a casa nostra el 2006 no ha parat de créixer. N'ha sigut subdirector general i s'ha encarregat de l'àmbit comercial. "Banca ètica?" li preguntaven atònits molts dels seus interlocutors sorpresos per l'oximoron que els acabava de plantar davant dels nassos. L'aventura –no dubta a qualificar-ho així– va sortir bé, molt més enllà del més optimista dels pronòstics. Ell ho tenia clar, una altra manera de relacionar-se amb els diners era possible. Un altre sistema bancari era urgent. Volia subvertir l'ordre establert. Per molt complicat que fos. I tot venia, esclar, d'aquell juvenil interès per l'humanisme.

Apassionat per la física i les matemàtiques, prova sort amb tres carreres –ciències exactes, ciències físiques i ciències econòmiques– i les deixa perquè de cap de les tres n'aconsegueix treure respostes satisfactòries a les preguntes sobre el sentit de l'existència que el seu professor li ha ficat a dins. A través d'unes oposicions, als 25 anys –el 1976– entra a treballar a Caixa de Catalunya, on s'hi estarà ni més ni menys que trenta anys. Els primers temps els recorda com a fantàstics perquè el tracte humà és prioritari

Banquer
 Ha sigut una de les ànimes i subdirector general de la banca ètica Triodos

Negoci
 Als 80 tot va començar a canviar amb les grans consultores americanes

en els interessos de la caixa. Coneix històries humanes apassionants, fa tasques d'assessoria i de proximitat que li proporcionen anècdotes tan precioses com el dia que un client sense estudis li va demanar que l'ajudés a escriure una carta imprescindible per a una gestió bancària. "Era al lloc oportú, estava claríssim que allò era el que m'agradava de veritat", relata satisfet. En efecte, el lloc oportú on podia posar en pràctica la seva pulsio social i humanista de la manera més eficient i tangible: parlant amb la gent, escoltant-la i mirant de resoldre els seus problemes.

Quan tot canvia

Sap assenyalar amb precisió el moment en què tot comença a torçar-se. És a finals dels anys 80, quan les grans companyies consultores americanes figuren el nas a les entitats bancàries estatals i les essències de les caixes d'estalvis de tota la vida comencen a canviar. El model social establert deixa pas a una nova manera de fer, sustentada en el creixement, el negoci i el benefici màxim. Ara ja no es tracta d'ajudar la gent sinó de guanyar diners, entre els treballadors es potencia la competitivitat i es fixen objectius a complir per completar els sous a final de mes, les famoses primes que perverteixen la professió i condueixen a haver de col·locar productes als cli-

ents costi el que costi. I com menys preguntin millor. "El que era una il·lusió esdevé una càrrega", resumeix el Joan, que s'havia convertit ja en director de sucursal.

En paral·lel, des de finals dels anys 90, comença a sentir el concepte de *banca ètica* –encarnat paradigmàticament en Triodos Bank, nascut a Holanda a principis dels vuitanta– i s'hi interessa. Són anys de picar pedra i d'aprendre molt, de començar a col·laborar estretament amb Arcadi Oliveres, també ferm defensor d'aquesta nova idea. Quan Triodos decideix obrir oficines a l'estat espanyol (el 2006) el Joan es tira a la piscina, deixa Caixa de Catalunya i l'arribada de la crisi injecta molta volada a les noves idees que defensa, a l'aventura que decideix emprendre i que encara avui l'ocupa.

Amb llibres com *Dinero y conciencia* i *L'economia explicada als joves*, més recent, està explotant una faceta que l'apassiona, la de divulgador de l'economia com una realitat tangible, accessible a tothom, una ciència benèfica i enriquidora. Fa conferències per tot l'estat espanyol i per territoris internacionals. Percep una força interior insòlita que no tenia de jove. "El món no el canviarem", s'ha fet un tip de sentir. "I tant que sí!", deixa anar sempre. Exactament el mateix que li va descobrir aquell professor quan tenia 16 anys. —