

el Periòdic BUSINESS

L'ACTUALITAT ECONÒMICA DEL PRINCIPAT

Pere Brachfield
Pàg 2

Per cobrar cal aconseguir el reconeixement del deute



Jaime Mesas
Pàg 3

Consultori fiscal



Metalls preciosos: el cicle alcista es consolida. Reflex incòmode d'un món sense àncores fiscals

Àlex Fusté
@AlexfusteAlex



Economista cap del Grup Andbank

Els metalls preciosos han començat el 2026 amb la mateixa força amb la qual van tancar el 2025. En el que va de gener, l'or acumula una pujada pròxima al 8%, el platí avança un 15% i la plata destaca amb una revaloració del 32%. A aquest moviment s'estan sumant també els metalls industrials: el coure guanya entorn del 4%, l'alumini un 5% i el níquel prop del 6%. La continuïtat del ral·li planteja una qüestió central per als inversors: què podria frenar aquest mercat alcista en desenvolupament? No ho sé. Potser res a curt termini.

Per a avaluar aquesta classe d'actiu resulta útil recórrer quatre dimensions clau: 1) Fonamentals. 2) Moment de mercat. 3) Posicionament inversor, i 4) Valoracions. L'anàlisi des d'aquestes quatre perspectives ofereix conclusions rellevants.



1. Fonamentals.

El principi clàssic als mercats de matèries primeres és: els preus elevats acaben corregint-se mitjançant augments d'oferta.

En el cas dels metalls preciosos, l'oferta presenta limitacions estructurals clares. Durant més d'una dècada, el sector miner ha sofert una notable escassetat d'inversió, així que, donat el llarg període necessari per a desenvolupar nous projectes, resulta molt poc probable que la producció pugui ampliar-se a curt i mitjà termini, i amb això veure una correcció de preus impulsada per l'oferta.

A això se suma un entorn polític cada vegada més intervencionista (alguns governs han optat per nacionalitzar actius miners el 2025; al juny, el de Burkina Faso va nacionalitzar cinc mines d'or que pertanyien a empreses estrangeres com Endeavour Mining). Al Níger (agost 2025), el govern va nacionalitzar la mina d'or SML, operada per una empresa australiana. Ghana, que és el productor més gran d'or d'Àfrica, va intervenir fortament el mercat, encara que sense arribar a nacionalitzar les mines d'or, sí que va apro-

Passa a la pàgina següent

Pàg 4

El Govern augmenta el salari mínim fins als 1.525 euros i confia en un "efecte cascada" sobre la resta de sous del país

L'Executiu confia que la mesura millori les condicions salarials sense generar desequilibris, especialment en els sectors amb sous més ajustats

Pàg 4

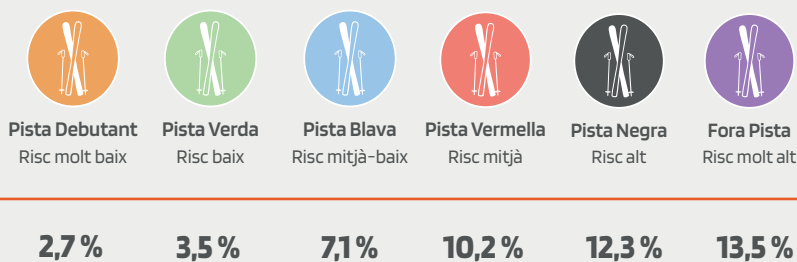
Myandbank supera els 31.000 clients i consolida la seva proposta d'estalvi, inversió i cryptoactius al Principat

El banc 100% digital d'Andbank manté la política de remuneració del 2% sobre el compte fins a 50.000 euros durant el primer any

RESULTATS



Rendibilitats* any 2025 per perfil de risc



myandbank

Menys comissions, més rendibilitat

*Rendibilitat anualitzada des de la data de llançament de la cartera: 30/03/2023 per les carteres Pista Verda, Pista Blava, Pista Vermella i Pista Negra, i 15/04/2024 per les carteres Debutants i Fora Pista. Les comissions de gestió del 0,30 % i de custòdia anual del 0,20 % es cobren trimestralment. Els rendiments passats no constitueixen un indicador fidedigne de resultats futurs. Per a més informació, contacta amb hola@myandbank.com o al 881 960. Myandbank és un banc 100% digital, un nou canal comercial d'Andorra Banc Agrícola Reig, SA (Andbank). Andbank opera amb el Número de Registre Tributari (NRT) A700156F i el núm. de Registre Societats Mercantils 5008. I el núm. de registre a l'Autoritat Financera Andorrana (AFA) E B 01/95.

Ve de la pàgina anterior

var una llei que obliga a totes les petites mines (que produeixen el 40% de l'or del país) a vendre tota la seva producció exclusivament a l'estat. A Mèxic, el primer productor mundial de plata, i un dels principals d'or, ha implementat un intervencionisme regulador pel qual es prohibeixen noves concessions de mineria a cel obert (on s'extreu la major part de la plata i l'or). Encara que no és una nacionalització «física», frena projectes multimilionaris de capital estranger i obliga les empreses que operen actualment a renegociar els seus permisos sota condicions molt més estrictes i amb majors pagaments a l'estat.

Aquest intervencionisme és una cosa tradicional quan el preu de l'or puja, com ha passat en els últims anys, superant rècords històrics. Les raons són dues: 1) l'or es pot convertir en efectiu o en reserves del Banc Central gairebé instantàniament; i 2) en el cas de països fronterers i políticament inestables, l'estat intervé les mines per a evitar que grups paramilitars es financin amb el metall.

Tot això apunta a una oferta global persistentment continguda.

I pel costat de la demanda? El context fiscal i geopolític continua sent favorable per a la demanda. D'una banda, la majoria dels països occidentals mantenen polítiques fiscals expansives i condicions monetàries encara laxes que fan perdre lluentor (i confiança) en la capacitat del fiat money de mantenir poder de compra. Això continuarà alimentant la rotació en la demanda privada, des del fiat money cap a alternatives com l'or o la plata.

D'altra banda, la modernització de xarxes elèctriques i la transició energètica sos-

tenen una demanda estructural elevada de coure i plata (i si puja la plata, l'or deixa d'estar tan car).

Què dir de l'entorn geopolític: més inestable i imprevisible que mai, reforça l'atractiu de mantenir inventaris estratègics d'unes certes matèries primeres (no sols metalls preciosos), tant des del punt de vista de consumidors industrials preocupats, com d'inversors privats, i com no, bancs centrals.

En conjunt, els fonaments del sector romanen sòlids pel costat de la demanda. Només un cessament abrupte en les compres per part d'un banc central de pes, com el de la Xina, podria frenar el 'momentum' de l'or.

2. Momentum

L'impuls de preus és inqüestionable. Els metalls van ser una de les classes d'actiu amb millor comportament el 2025 i l'arrencada de 2026 confirma la continuïtat de la tendència.

Històricament, els cicles alcistes de l'or concloïen davant un d'aquests tres escenaris: un repunt dels tipus nominals en dòlars, l'avanç dels tipus reals o l'enfortiment del bitllet verd. En el context actual, no albiro cap d'aquests factors com una amenaça imminent. Així doncs, no veig què pot acabar amb el sòlid 'momentum' que travessa el metall preciós.

3. Posicionament inversor

El posicionament mostra una forta divergència regional. Als mercats occidentals, els inversors han participat de manera limitada en el ral·li. Els fluxos cap a ETFs vinculats a l'or i a les companyies mineres continuen sent moderats, amb alguns vehicles situant-se en mínims de l'última dècada. A Àsia, en canvi, el panorama és radicalment diferent.

La demanda de ETFs d'or a la Xina i el Japó continua augmentant, igual que les compres minoristes de metall físic.

L'observat reforça una tesi: els metalls preciosos no actuen tant com cobertura enfront de la inflació, sinó enfront de tipus d'interès reals excessivament baixos (i la consegüent depreciació canviària). I és que en diverses economies asiàtiques (el Japó) els rendiments financers dels actius de deute resulten poc atractius per a l'estalvi domèstic, la qual cosa afavoreix la migració cap a actius sense cupó. Ara com ara, els inversors asiàtics continuen comprant, mentre els occidentals encara no s'han incorporat de manera decidida (encara que vinc de Llatinoamèrica, on he observat que algunes entitats bancàries occidentals ja estan integrant una assignació del 5% en or dins de les seves carteres).

Això em deixa dos dubtes: Què passa si Àsia, després d'anys de forta demanda, comença a reduir les compres si apareixen alternatives domèstiques atractives, com per exemple les alces recents en les TIRs dels bons japonesos?, o, què passa si els inversors occidentals entren ara en el mercat de metalls preciosos amb decisió, plantejant la qüestió clau de qui actuarà com a venedor?

Dues forces contràries, el desenllaç de les quals, a la vista dels meus precedents recents, prefereixo no intentar pronosticar.

4. Valoracions

El punt més sensible de l'anàlisi es troba en les valoracions. En termes històrics, especialment pel que fa a l'or, els nivells actuals són molt exigents. El preu de l'or, enfront de salaris estatunidencs, habitatges, productes agrícoles, petroli o fins i tot al-

tres metalls preciosos, se situa en extrems poc freqüents, amb desviacions que avui resulten clarament atípiques.

No obstant això, en un entorn marcat per una liquiditat persistentment excessiva, i sense àncores fiscals ni monetàries, la disciplina tradicional de valoració relativa de l'or ha perdut bona part de la seva utilitat predictiva, si no tota. Ho sé bé, perquè va anar precisament sobre aquests models on vaig construir les meves conclusions. Avui, amb el benefici de la retrospectiva, el mercat s'ha encarregat de recordar-me, amb notable contundència, que els meus raonaments van demostrar ser tan impecables en el teòric com a desastrosos en el pràctic.

Conclusió

L'anàlisi conjunta dels quatre factors ofereix una lectura coherent de l'actual comportament dels metalls preciosos. Per fonamentals, la combinació d'una oferta estructuralment limitada i una demanda sostinguda per geopolítica i desconfiança en els diners fiduciaris manté a l'or ben suportat. Per 'momentum', els factors que històricament posen fi als cicles alcistes —pujada de tipus reals o repunt del dòlar— no es detecten actualment en el radar. Per posicionament, Àsia continua liderant les compres mentre Occident a penes ha entrat, configurant un equilibri inestable entre el risc d'esgotament de la demanda asiàtica i el potencial de nous fluxos occidentals. I per valoracions, encara que els nivells són històricament exigents, en un entorn dominat per absència d'àncores fiscals i monetàries, la capacitat predictiva de les mètriques tradicionals de valoració no hauria de ser presa molt en compte.

Per cobrar cal aconseguir el reconeixement del deute

Pere Brachfield

@PereBrachfield



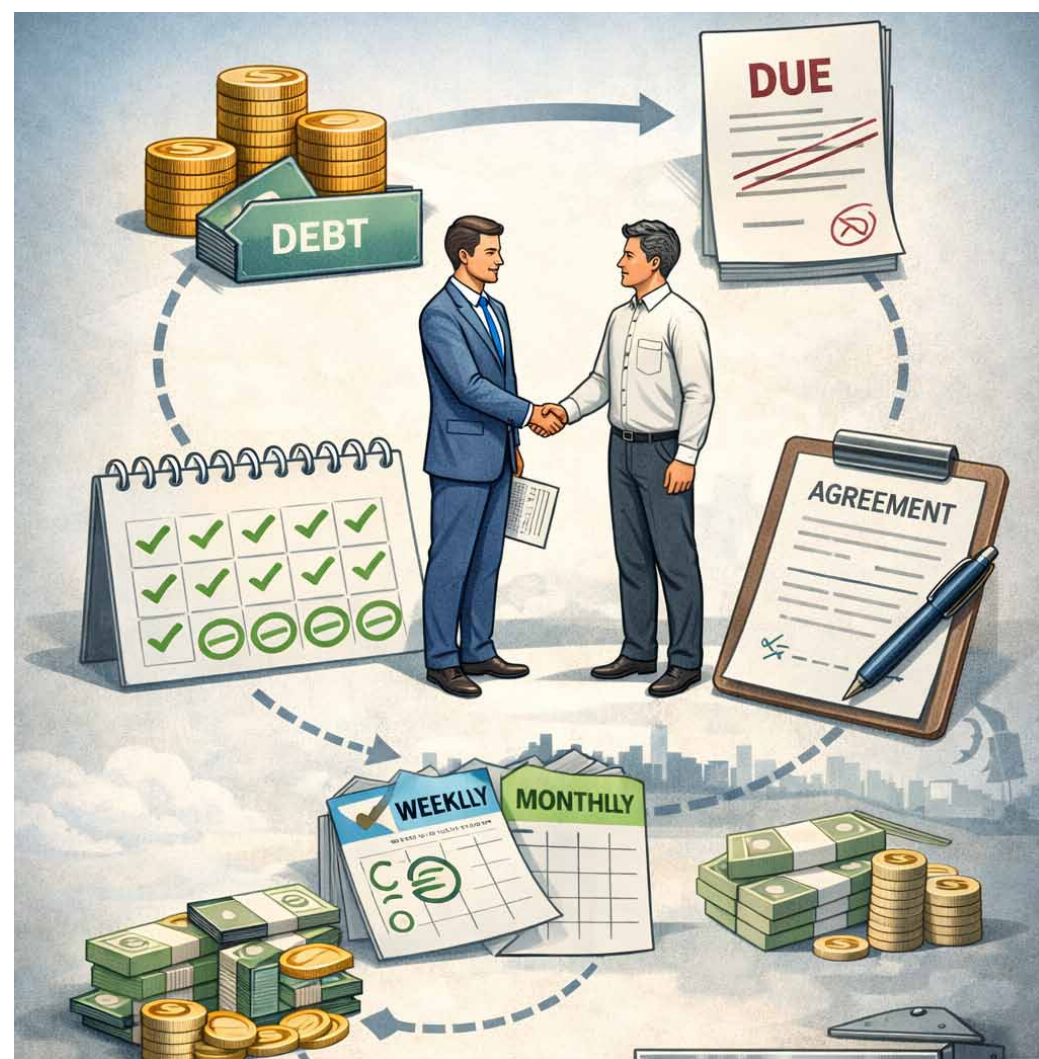
Soci director de Brachfield & Asociados Abogados

Fa alguns dies que l'asseguradora Crèdit i Caució, companyia d'assegurances especialitzades a assegurar contra l'impagament les operacions comercials, va publicar en el seu Estudi de la Gestió del Risc de Crèdit que impulsen Crèdit i Caució i Iberinform, la inquietant notícia que el percentatge d'empreses espanyoles que sofreixen impagaments significatius ha crescut fins al 26%, la qual cosa suposa una deterioració de dos punts enfront dels nivells d'impacte de la morositat de fa un any.

Per a reduir el risc de tenir un crèdit incobrable, quan un proveïdor es troba amb un client que no pot liquidar les factures vençudes per falta de liquiditat, i en el cas que la situació de solvència del deutor el faci viable, el més pràctic és arribar a un acord amistós i que el deutor es compromet a pagar el deute a terminis. De manera que el creditor pot arribar a un compromís de pagament amb el deutor fraccionant l'import total del deute impagat en diversos terminis. El deutor haurà d'anar pagant cada mes un import a compte del deute fins a la seva total liquidació seguint un pla de pagaments establert per escrit. El creditor ha d'acordar un pla de pagaments amb un calendari de dates molt

ben definit, de manera que cada mes hi hagi un dia determinat de pagament. Fins i tot depenent de les característiques del negoci del deutor, és més convenient acordar que cada setmana faci un pagament a compte del deute; l'experiència m'ha demostrat que en determinats casos és millor establir un calendari setmanal o quinzenal que un mensual, ja que es va obtenint els diners en quantitats més petites i així al deutor li sembla com que no costa tant i a més s'evita que a final de mes el morós destini els diners a pagar un altre deute més apressant.

Per a un millor control i sistematització de l'acord és bo acordar un dia de pagament en el calendari i no permetre cap ajornament o canvi d'aquesta data de pagament. El compromís de liquidar un deute basat en una sèrie de pagaments ajornats i fraccionats ha d'anar acompanyat d'un primer desemborsament per part del deutor que pot oscil·lar entre el 15 i el 25% de la totalitat del deute. És convenient aconseguir aquest desemborsament inicial com a mostra de la bona voluntat del deutor per a solucionar l'impagament del crèdit i com un senyal inequívoc de la serietat del seu compromís i capacitat de pagament. En cas que el deutor no volgués efectuar aquest primer pagament en metàl·lic és millor desistir de l'acord i buscar un altre camí per a recuperar el crèdit impagat. No obstant això, basant-se en el principi de pragmatisme en cas que el deutor no pugui efectuar aquest pagament en efectiu cal estudiar detingudament



Passa a la pàgina següent

Ve de la pàgina anterior

la situació i considerar la possibilitat d'acceptar provisionalment el compromís esperant la bona fi del primer termini. El creditor sempre haurà d'aconseguir un acord per escrit subscrit pel deutor que pot ser bilateral (també se'n diu contractual) si ho subscriuen creditor i deutor. Aquest acord contractual se'l denomina reconeixement de deute bilateral. El reconeixement de deute és un negoci jurídic en virtut del qual el deutor considera com a existent en contra seva un deute en benefici del creditor, naixent a favor d'aquest una acció per a fer efectiu, enfront del deutor, el seu dret al cobrament del deute reconegut i el deutor s'obliga a liquidar-la en una data determinada. Ara bé, no existeix en el Codi Civil espanyol precepte legal específic que reguli el reconeixement de deute, sent una figura de creació jurisprudencial i doctrinal que està autoritzada pel principi de l'autonomia privada o de la llibertat contractual un principi fonamental que sí que es troba recollit en el Codi Civil.

D'altra banda, existeix el reconeixement de deute denominat unilateral quan només el signa el deutor. En aquest últim cas estarem davant un reconeixement de deute simple. Per consegüent, el reconeixement de deute unilateral és un document emès pel mateix deutor en el qual a una data concreta i de manera explícita reconeix deure una suma de diners al creditor, deute prèviament

contret per un concepte determinat compromentent-se enfront del creditor a realitzar el pagament del deute en una data determinada. Conseqüentment, es tracta d'un negoci jurídic unilateral, que no crea cap obligació per al creditor, per la qual el seu autor (el deutor) declara, o cosa que és el mateix, reconeix l'existència d'un deute prèviament constituït, obligant-se enfront del creditor a afrontar el compromís de pagament en una data assenyalada. Per tant, el reconeixement de deute unilateral produeix l'efecte material que el deutor queda obligat al compliment per raó de l'obligació el deute de la qual ha estat reconeguda. Un avantatge important del reconeixement de deute unilateral és que el representant de l'empresa creditor pot recollir el document durant la seva visita al morós, i no cal –al no ser un contracte– que el signi també un apoderat o administrador de l'empresa creditor. D'aquesta manera és molt més senzill i ràpid obtenir el document perquè no és necessari tornar un altre dia –en el supòsit més habitual que el representant del creditor no tingui poders per a signar en nom de la seva companyia– amb la persona amb poders suficients per a subscriure el contracte en representació de la part creditor. Així mateix, el deutor pot enviar el document per correu postal o per email si el document està signat electrònicament. Un altre avantatge és que el proveïdor no ha de comprometre's per escrit a res concret a canvi del reconeixement de deute

subscrit per part del client.

En els acords contractuals de reconeixement de deute es poden incloure compromisos recíprocs; per exemple, el creditor es compromet a no iniciar accions judicials si el deutor compleix escrupolosament amb el calendari de pagaments. Una altra possibilitat és que el proveïdor es compromet a reprendre les relacions comercials quan el morós liquidi més de la meitat dels impagaments. Un altre compromís recíproc és que el creditor li concedirà una quitació sobre l'import del deute condicionat al compliment estricte d'un calendari de pagaments; és a dir, si el client té un deute de dotze mil euros i es compromet a fer pagaments mensuals de mil euros per a liquidar-la, en cas que efectui el pagament durant onze mesos seguits sense fallar cap mes, el creditor li condonarà l'última mensualitat.

En conseqüència, el reconeixement de deute és un document molt útil perquè permet al creditor demostrar de manera inequívoca l'existència del deute i de l'obligació de pagar-lo al venciment pactat; per tant, el morós no podrà negar-se en el futur a admetre l'existència del deute. A més, es pot (i és molt recomanable fer-ho en cas d'acordar una sèrie de pagaments mensuals o quinzenals) reforçar jurídicament el reconeixement de deute amb una sèrie de pagarés que serveixen per a instrumentar el cobrament. Això ha de ser així perquè no sols s'instrumenta adequadament el cobrament dels

terminis i es garanteix el compliment de l'acord, sinó que quan s'arriba a un acord de pagament ajornat i fraccionat és millor que el creditor tingui sempre la iniciativa en el cobrament i que no hagi d'esperar que el deutor li vingui bé fer el pagament que li correspon per transferència bancària. Així mateix, es blinda la posició jurídica del creditor, ja que si el morós impaga els pagarés, al creditor se li obre la possibilitat per a exercitar l'acció canviària mitjançant un judici canviari i sol·licitar l'embargament preventiu immediat dels actius del deutor. Per afegiment, l'ideal seria que els pagarés estiguessin avalats per l'administrador de l'empresa o per un soci solvent.

El contracte de reconeixement de deute és un acord en el qual el deutor admet una obligació pendent. Pot formalitzar-se com a document privat entre les parts o mitjançant escriptura pública, amb la intervenció de notari, la qual cosa reforça la seva autenticitat. En cas d'impagament, el creditor podrà iniciar un judici sumari sense que el deutor pugui al·legar falta d'autenticitat o falsedat de signatura. Aquest contracte pot incloure garanties reals, com a hipoteca mobiliària o immobiliària. Han de pactar-se també interessos d'ajornament i les despeses derivades de l'acord. És recomanable incloure una clàusula de rescissió que permeti al creditor exigir la totalitat del crèdit des del primer incompliment. Finalment, convé valorar la conveniència d'elevant l'acord a escriptura pública.

Consultori fiscal

Jaime Mesas



Auditor i assessor comptable

Aquesta setmana volem compartir amb els lectors la Consulta Vinculant número CV0356-2025, del 5 de desembre del 2025, del Departament de Tributs i de Fronteres (en endavant, DTF), en relació amb l'aplicació del recàrrec especial sobre els guanys especulatius en les transmissions de béns immobles situats a Andorra.

Una societat andorrana va adquirir un terreny el juny del 2020. Entre els anys 2020 i 2024 es va dur a terme la construcció de tres habitatges, finalitzant-se les obres durant el 2024.

El novembre de 2024 es va obtenir el certificat de revalorització d'aquests habitatges. Durant l'exercici 2026, està prevista la venda d'una de les unitats immobiliàries.

Segons la Llei 5/2025, de 6 de març, anomenada "Llei per al creixement sostenible i el dret a l'habitatge", el recàrrec per especulació immobiliària s'aplica sobre la base obtinguda, en funció del temps transcorregut entre la data d'adquisició i la data de transmissió, amb els percentatges següents: (i) menys de dos anys: 10%, entre dos i cinc anys: 5%, més de cinc anys: 0%, menys de dos anys: 5%, en el cas de Promoció per obra nova

La qüestió que es planteja és a quina data fa referència la Llei quan indica "Data d'adquisició" en el cas exposat. En concret, la data d'adquisició del terreny, la data de finalització de l'obra o la data de valor actualitzat de l'immoble.

El DTF determina que, en relació amb la vostra qüestió relacionada amb l'aplicació del recàrrec especial en les transmissions

de béns immobles, la disposició addicional segona de la Llei 95/2010, del 29 de desembre, introduïda per la Llei 5/2023, del 19 de gener, i modificada per la Llei 5/2025, del 6 de març, preveu el següent:

"Disposició addicional segona. Recàrrec especial sobre els guanys especulatius en les transmissions de béns immobles situats al Principat d'Andorra

1. Els obligats tributaris que obtinguin guanys de capital de caràcter especulatiu, derivats de la transmissió de béns immobles situats al Principat d'Andorra, estan sotmesos al recàrrec especial previst en aquesta disposició addicional. Als efectes d'aquesta disposició, s'assimilen a les transmissions de béns immobles situats al Principat d'Andorra els actes esmentats a les lletres a), b), c) i d) de l'apartat 1 de l'article 45 bis.

2. Es consideren guanys de capital de caràcter especulatiu els derivats de les transmissions esmentades a l'apartat anterior, quan procedeixin de les transmissions de béns o drets efectuades abans d'haver transcorregut un període mínim de cinc anys des de la data de l'adquisició per l'obligat tributari.

3. El recàrrec especial es calcula aplicant el tipus sobre l'import del guany de capital establert en funció del període transcorregut des de la data d'adquisició, determinat d'acord amb les regles previstes en aquesta Llei.

Si el període transcorregut entre la data de la transmissió i la d'adquisició és inferior a dos anys, el tipus a aplicar és el 10%. Si aquest període és igual o superior a dos anys i inferior a cinc anys, el tipus que s'ha d'aplicar és del 5%.

No obstant això, en el cas de promocions immobiliàries de nova construcció, únicament estaran sotmesos al recàrrec especial els guanys quan procedeixin de les transmissions de béns o drets efectuades abans



d'haver transcorregut un període mínim de dos anys des de la data de l'adquisició per l'obligat tributari. En aquest cas, el tipus que s'ha d'aplicar és del 5%.

4. El recàrrec especial es merita en el moment en què es produeix la transmissió dels béns als quals es refereix l'apartat 1.

5. Els obligats tributaris han de liquidar el recàrrec especial i ingressar l'import al ministeri encarregat de les finances, d'acord amb el procediment previst als articles 45 bis i 45 ter, en els terminis i les condicions que s'estableixen reglamentàriament.

6. El recàrrec especial previst en aquesta disposició addicional té la consideració de quota de l'impost sobre societats."

De conformitat amb el tercer paràgraf de l'apartat 3 d'aquesta disposició, considerant que la consultant va adquirir el terreny el mes de juny del 2020 per efectuar una nova construcció i que la transmissió d'un dels immobles construïts s'efectuarà durant l'any 2026, el període transcorregut des de l'adquisició del terreny fins al moment de la transmissió és superior a dos anys i, per tant, en el cas exposat no s'aplicarà el recàrrec especial.



El Govern augmenta el salari mínim fins als 1.525 euros i confia en un “efecte cascada” sobre la resta de sous del país

El Govern ha aprovat un increment del salari mínim, el qual augmenta a 1.525 euros, amb l'objectiu de reforçar el poder adquisitiu dels treballadors amb sous més baixos i confia que la mesura tingui un “efecte cascada” sobre la resta de salaris. Així ho ha defensat el ministre portaveu, Guillem Casal, després de la sessió del Consell de Ministres, tot assegurant que l'augment no s'ha de llegir com una acció aïllada, sinó com una eina per empènyer el conjunt del mercat laboral.

Segons ha explicat Casal, l'Executiu parteix de la base que l'increment del salari mínim ha de tenir un impacte més ampli. “Quan s'apuja el salari mínim, la resta de salaris també tendeixen a ajustar-se”, ha afirmat, insistint que aquesta dinàmica ja s'ha produït en altres ocasions i que forma part del funcionament habitual del mercat de treball.

El ministre ha subratllat que la decisió s'emmarca en un context econòmic que considera positiu i ha defensat que l'augment aprovat és compatible amb la situa-

ció de les empreses. En aquest sentit, ha reiterat la confiança del Govern que la mesura contribueixi a millorar les condicions salarials sense generar desequilibris, especialment en els sectors amb sous més ajustats.

Preguntat pel fet que el salari mitjà d'Andorra pugui aparèixer inflat perquè inclou retribucions que superen les 40 hores setmanals, Casal ha defensat el criteri utilitzat en el càlcul. Segons ha explicat, aquests ingressos, “estiguin inclosos en el contracte o no, són un guany que perceben els treballadors i cal tenir-los en compte”. En aquest sentit, ha remarcat que el percentatge es calcula “sobre la totalitat dels salaris del nostre país” i que, si aquests imports es cobren, “s'han de comptar d'alguna manera”.

Casal també ha volgut posar l'accent en l'evolució recent de les dades salarials. Segons ha detallat, el salari mitjà ha augmentat un 8% des del 2023, una xifra que, al seu entendre, “demostra una bona salut del context econòmic del país” i reforça la lectura positiva de l'evolució del mercat laboral.

Myandbank supera els 31.000 clients i consolida la seva proposta d'estalvi, inversió i criptoactius al Principat



Myandbank ha superat la fita dels 31.000 clients, reforçant el seu posicionament com a referent de banca digital al Principat. L'entitat, en afegit, manté la seva proposta de valor basada en comptes remunerats, carteres automatitzades amb diferents perfils de risc i una experiència d'usuari senzilla i pròxima.

El banc 100% digital d'Andbank man-

té la política de remuneració del 2% sobre el compte fins a 50.000 euros durant el primer any i, a partir del segon, per als clients que inverteixen 150 euros al mes en una cartera automatitzada.

Tal com assenyalen, l'oferta d'inversió de Myandbank inclou carteres automatitzades amb sis nivells de risc i accés a més de 500 fons d'inversió de gestores interna-

cionals, una proposta que ha obtingut altes rendibilitats i que facilita invertir des d'importos accessibles. A més d'una gamma continua d'ofertes de dipòsits, com ara el dipòsit al 3% a tres mesos.

Des del seu llançament, el banc ha abonat més de 2,5 milions d'euros amb el seu compte remunerat; i amb la campanya 'Inverteix mentre gastes' per la qual es retor-

na el 3% de les compres que s'efectuïn amb la targeta a tothom que tingui una cartera automatitzada, ha permès la reinversió de prop de 300.000 euros des de l'inici de la campanya. Així mateix, Myandbank ha duplicat el nombre de clients amb carteres automatitzades respecte a l'any anterior: més de 3.700 han contractat les carteres automatitzades.