

LOS INVERSORES Y EL TIMO DE LA ESTAMPITA



Fernando Zunzunegui

Profesor Doctor de Derecho del Mercado Financiero de la Universidad Carlos III de Madrid

La conflictividad entre los bancos y sus clientes va en aumento. Se habla de buenos y malos, para poder concluir que la culpa se reparte. Tan culpable es el cliente que compra preferentes como el banco que las vende. No es justo que todos paguemos con nuestros impuestos las apuestas de unos pocos. Si les hubiera salido bien la apuesta no repartirían las ganancias. Hay quien se posiciona de forma clara en el lado de la banca y califican de listillos a los clientes que se han dejado timar. Estas ideas apelan al sentimiento. Quién no ha comprado preferentes no tienen por qué asumir la conducta del jugador. El avaricioso debe ser castigado. Es un planteamiento que enraiza en la creencia de que invertir es malo. El buen padre de familia no arriesga sus ahorros en especulaciones. Prima la desconfianza hacia lo financiero.

Son ideas contradictorias con nuestra vida diaria. Desde que nos levantamos y encendemos la luz o nos conectamos a internet utilizamos servicios de empresas financieras a través del ahorro de los demás. Si no hubiera productos financieros y ahorradores dispuestos a adquirirlos no se habría podido crear Apple o Google. La inversión es la fuente principal de nuestra riqueza.

Se compran acciones para revenderlas, con ánimo de lucrarse en la reventa. Es un

acto de especulación. ¡Y bienvenido sea! Gracias a que unos especulan es posible mantener nuestro nivel de vida. Por esta razón se protege al ahorrador que compra acciones. Se obliga al emisor a informar del producto y sus riesgos. En las ofertas al público se prohíbe la venta directa. De tal modo que siempre debe intervenir un intermediario que debe actuar en interés del cliente. Su tarea consiste en conocer al cliente para ofrecerle solo productos adecuados a su perfil.

Debe suministrarle información y asegurarse de que la que comprende.

No hay dos partes en una relación de compra-venta con intereses contrapuestos. En el mercado financiero, entre el vendedor y el comprador se interpone un profesional que debe actuar en interés del cliente. Es su es-

cudo y su principal defensa. Del mismo modo que no admitimos que un médico recete medicinas contraindicadas para la salud del paciente, no deberíamos aceptar que un intermediario financiero ofreciese productos que constituyan una amenaza para el patrimonio del cliente.

En este ámbito, quienes adquirieron participaciones preferentes, lo hicieron a través de sus intermediarios. La iniciativa partió de las entidades, en colocaciones en masa de pocas semanas. Los clientes ni siquiera sabían que esos instrumentos existieran. El hecho de que se haya aceptado el arbitraje de más del 50 por ciento de los adquirentes demuestra que ha existido una mala práctica generalizada.

No se trata de una guerra con buenos y malos.

Esos no son conceptos jurídicos con la capacidad de delimitar responsabilidades. Lo relevante es conocer si el intermediario ha cumplido su función de guía del cliente en la selva financiera. Para jugar hay que ir a un casino. Nadie va a una sucursal de una caja de ahorros para apostar. Para eso está el bingo de la esquina. En las sucursales de los bancos se depositan los ahorros y se invierte en aquellos productos adecuados al perfil del cliente. Quien tiene la obligación de filtrarlos es el intermediario.

Cuando entramos en un casino sabemos que es una casa de juegos y estamos en alerta ante el riesgo de perder nuestro dinero en esa clase de envites. Cuando visitamos la sucursal de nuestro banco entramos un lugar en que custodian nuestros ahorros y nos guían en las inversiones. Aprovechar la confianza

del lugar y de la relación de custodia para ofrecer al cliente productos desconocidos, de una complejidad que le impide llegar a comprenderlos, es un oportunismo inaceptable. Si además se hace en plena crisis financiera para captar recursos propios sin advertir al cliente es un fraude.

Es muy sencillo y se puede resumir en cuatro reglas. La adquisición de un producto financiero requiere la intervención de un intermediario financiero que debe actuar en interés del cliente. El inversor no debe desconfiar de su intermediario. El intermediario debe abstenerse de ofrecer productos no adecuados al perfil del cliente. Tiene prohibido recomendar productos no idóneos al perfil del cliente. De haber cumplido estas reglas las cajas de ahorros no habrían ofrecido las participaciones preferentes y sus clientes no habrían perdido sus ahorros.

Hay quien cree que los compradores de preferentes son listillos que se han dejado timar

No se trata de buenos o malos, sino de ver si el intermediario ha cumplido su función

