



**RICARDO NOGALES, ABOGADO. ÁREA LEGAL DE CECU
(CONFEDERACIÓN DE CONSUMIDORES Y USUARIOS)**

Productos financieros de riesgo. Una perspectiva desde la protección del consumidor

Tengo un amigo que desde hace años se dedica a la venta de motos. Un día en su tienda, viendo un modelo de desmedida potencia y difícil manejo, le pregunté qué haría si un joven inexperto con insano apetito por la velocidad se interesara, irresponsablemente, por ese vehículo. “Le aconsejaría otro, la verdad, he vivido de cerca demasiadas desgracias como para contribuir a otra”, me contestó.

Y esto entre los abogados, con menor carga de tragedia, también ocurre; cuántas hojas de encargo habremos visto con salvedades hechas a los clientes sobre la falta de viabilidad o sostenibilidad de la pretensión. Yo nunca lo he hecho, pero tanto por responsabilidad como para evitar un segundo litigio: el que el cliente después dirigirá contra mí. Y esa parte por mucha previsión que se tenga nunca queda debidamente incluida en la minuta...

Pues bien, sirvan estos ejemplos para poder situar el punto de partida del tema propuesto: la comercialización de productos financieros de riesgo; y, añadimos, características que deben concurrir en los potenciales suscriptores de dichos servicios. Desde luego la conclusión parece evidente: vender algo a quien no debe comprarlo no es tan buen negocio... salvo, claro está, que medien comisiones tan jugosas, o escrúpulos tan menguados, que compensen el trance. Y teniendo en cuenta que dichas remuneraciones existen, han de adoptarse soluciones que quien esto suscribe considera deben abordarse en dos instancias: en el origen y en el destino.

La forma de control en el origen supone regular los requisitos que han de respetar los canales de comercialización. El más radical de todos y al que, tras tanto rescate bancario, muchos recurren como modelo de referencia o de partida, fue la en su momento renovadora *Banking Act* o Ley “Glass Steagall”, mediante la cual, en el año 1933, la política del *new deal* estadounidense intentó evitar una nueva situación como la que contribuyó al *crack* financiero de 1929. La principal medida de dicha norma en lo que a esta materia se refiere es la separación entre la banca de depósitos y la banca de inversión, de forma que los ahorradores quedaran suficientemente alejados de operaciones de riesgo, y con ello además se pudieran destinar dichos ahorros al correcto estímulo de la financiación mediante la concesión de créditos, eso sí, lo más responsablemente posible. Aunque cada vez menos, hemos visto cómo algunas sucursales bancarias se habían convertido en auténticos bazares, y no nos referimos solo a aperos propios del ajuar doméstico, sino a servicios financieros distintos de los bancarios, como son los seguros y los servicios bursátiles, sí, muy conexos al

producto bancario pero con ciertos riesgos de aparición de conflictos de intereses.

La otra fórmula —de las dos que anunciábamos— de evitar incidencias en la colocación de servicios financieros de riesgo es ocuparse de la parte relativa al comprador. Ciertamente ya fue objeto de atención en el Código General de Conducta en los Mercados de Valores recogido en el anexo del Real Decreto 629/1993, de 3 de mayo, posteriormente superado por el Real Decreto 217/2008 que incorporaba los requisitos adicionales aprobados por la Directiva MIFID (2004/39/CE, de 21 de abril), por cierto hoy en proceso de revisión. Pero todas las obligaciones previas de información al cliente han demostrado no ser suficientes: primero porque no se cumplían, segundo porque se decían cumplir y seguían sin cumplirse, y tercero porque aun cumpliéndose continuaba sin conseguirse el objetivo pretendido. Más aún, en no pocos casos el cumplimiento de los derechos de información se ha usado en contra de los propios intereses del reclamante; en efecto, muchos clientes bancarios me han enseñado test de conveniencia que indicaban nula cultura financiera sobre productos distintos a la mera renta fija, desaconsejando otros distintos, y sin embargo “permitirles” la suscripción de bonos especulativos. Como es lógico, el cumplimiento de las obligaciones informativas es la circunstancia esgrimida por la entidad bancaria en su defensa, y —en mi opinión— siempre he temido que el cumplimiento de los derechos de información se volviera en contra de los derechos del informado. Afortunadamente, las cosas son lo que son y no como alguna de las partes de la relación jurídica quiera vestirla, y el Tribunal Supremo, en la reciente y acertada sentencia de fecha 18 de abril de 2013, así lo ratifica revocando la sentencia de apelación y dando la razón a unos clientes minoristas, con perfil bajo debidamente acreditado, que sufrieron una importante pérdida por la inversión en unos bonos Lehman Brothers suscritos en el marco de un contrato de cartera. Pues bien, viene a concluir el Supremo que ante instrucciones tan contradictorias (perfil bajo declarado y operación de riesgo) “la incoherencia es palmaria y no ha sido justificada”. En definitiva, algo así como lo que le diría mi comprometido vendedor de motos al insensato cliente: “Amigo, cómprese otra moto, esta no es para usted”.

A muchos clientes bancarios con nula cultura financiera sobre productos distintos a la mera renta fija se les ha ‘permitido’ la suscripción de bonos especulativos
