



LA BANCA CULPABLE

Testimonio de un expleado sobre las malas prácticas comerciales y cómo protegerse de ellas

Pau A. Monserrat

No entres en tu sucursal sin haberte leído este libro: tu bolsillo lo agradecerá

La mejor manera de que nadie responda de los despropósitos realizados en el negocio bancario es negar que haya culpas ni culpables o, mejor, aceptar que existe responsabilidad compartida por todos: banqueros y bancarios, Gobierno, supervisores y clientes.

En *La banca culpable* hay culpas y culpables.

No es un compendio revanchista ni un alegato de indignación, aunque también.

Lo que se pretende es identificar las malas prácticas y los productos financieros que han causado la ruina de hipotecados y ahorradores, además de proporcionar las herramientas básicas para que el cliente no vuelva a entrar desprotegido a una oficina bancaria.

El autor ha tratado de analizar los errores y malos usos de la forma más objetiva e imparcial posible, recurriendo a la opinión de expertos y clientes reales, así como a su experiencia como bancario, primero, y como agente de entidad financiera, después. Su actual vinculación al mundo de las finanzas *online* le ha permitido escribir con pleno conocimiento del sector.

Seas banquero, bancario, cliente estafado o contento con tu entidad financiera, sufrido contribuyente o político de cualquier administración, este libro te interesará. Sin duda, te hará pensar y, lo más importante, aprenderás a invertir tu dinero.

Y encontrarás repetida una y otra vez la fórmula mágica para que no vuelvas a contratar productos financieros que no te convienen: «El director de banco es un vendedor, no un asesor».

EL LIBRO

La banca culpable es un libro del expleado de banca y profesional del mundo financiero **Pau A. Monserrat** que trata sobre la responsabilidad de la banca en la comercialización de productos en sucursal. El cliente antes de la crisis confiaba en el director de su banco en cuanto a inversiones y operaciones de endeudamiento. Sin embargo, el asesoramiento en banca sucursal se limita, en el mejor de los casos, a la explicación de las características financieras de los productos que se comercializan. Sin embargo, las necesidades y preferencias del cliente han quedado, en muchas ocasiones, totalmente desatendidas.

En este libro se explican muchas de las prácticas comerciales que han provocado la pérdida de buena parte de los ahorros de muchas personas, sea por la contratación de participaciones preferentes o deuda subordinada, entre otros muchos productos que se vendieron en lugar de los depósitos a plazo fijo.

También se analiza con detalle la concesión de préstamos hipotecarios a clientes cuyo perfil no era el adecuado, desatendiendo los mínimos requisitos de análisis de riesgo que se le exigen a un *bonus arrgentarius* (buen comerciante) como es una entidad financiera en cuanto a la concesión de financiación. En España se concedieron miles de hipotecas *subprime* que se analizan en el libro.

Además de la crítica a las malas prácticas de la banca con sus clientes, ***La banca culpable*** ofrece información práctica, con los menos tecnicismos posibles, sobre los productos financieros que se comercializan en sucursal, para que el ciudadano no vuelva a entrar desinformado en una oficina de banco.

El autor no demoniza a la banca como agente económico que canaliza el ahorro a la inversión productiva y al consumo, sino que ataca el mal hacer y los errores que se han cometido para que no vuelvan a repetirse.

Una sociedad democrática y moderna necesita y se merece bancos que hagan bien su trabajo, dice **Pau A. Monserrat**.

FICHA TÉCNICA

Título: La banca culpable
Subtítulo: Testimonio de un expleado sobre las malas prácticas comerciales y cómo protegerse de ellas
Autor: Pau A. Monserrat

Colección: Ensayo
Páginas: 280
Precio: 19 euros
Fecha de publicación:
12 de febrero de 2013

ALGUNAS CLAVES DEL LIBRO, SEGÚN SU AUTOR

¿Sirve de algo leer este libro?

La banca culpable, un título contundente, sin duda. Sin embargo, es fácil que uno piense al instante: «Sí, la banca tiene la culpa, de acuerdo (muchas o pocas, según el parecer de cada uno). ¿Y para qué me va a servir leer más si ya comparto la idea?» Por otra parte, probablemente haya personas que desconfíen de lo que en este libro se va a decir, bien por ser banqueros o trabajadores de entidades financieras, bien por sospechar que hay mucha demagogia tras la portada. También podría ser que el lector esté interesado en seguir leyendo sobre todas estas cuestiones que le afectan directamente pero tema encontrarse con un libro más bien de economía y finanzas, que le resultará difícil de entender y arduo de acabar.

Tal vez lo primero que me interesaría saber si he comprado este libro es quién es el autor. No sus títulos y logros, que también, sino la persona que hay detrás de las palabras impresas. (...) Hace una década tuve la oportunidad de trabajar en el Banco Zaragozano, entidad hoy extinta, y conocer en primera persona qué es lo que se hace en una sucursal bancaria. Me gustaría poder decir que las cosas han cambiado mucho desde esos años pretéritos, pero me temo que si lo han hecho ha sido para empeorar aún más. Un ejecutivo de recursos humanos de la antigua escuela, que daba más miedo que respeto, ya sabía en esa época lo que la banca quería para sus oficinas a pie de calle: convertirlas en meros puntos de venta de productos financieros y que tuvieran un director comercial al cien por cien, quitar al cajero (el humano, porque los automáticos le encantaban) y que el subdirector o apoderado se encargara de las gestiones de pagos, cobros y de las tareas administrativas que no se pudieran derivar a los servicios centrales del banco.

Quédese el lector con esta primera idea, fundamental para entender el resto del libro y la situación que vivimos actualmente: los bancos no asesoran, venden. Por tanto, al banco (o caja) se va a comprar productos financieros, ni más, ni menos.

La banca tiene la culpa. ¿Y qué?

Mucha gente tiene claro que los bancos (a partir de ahora usaremos el término «banco» para referirnos a bancos privados y cajas de ahorros, particularizando cuando sea necesario) tienen la culpa de la crisis financiera que estamos viviendo, en mayor o menor medida. Si cree que lo que va a leer a partir de ahora es un opúsculo sobre las maldades de este tipo de agente económico y poco más, seguramente no le merezca la pena seguir adelante. Comparto la conclusión preliminar, que espero demostrar que no se cumple.

La maldad no es una propiedad intrínseca de este tipo de institución financiera, en absoluto. Un banco es un agente económico necesario para el buen funcionamiento de la economía; capta ahorro y lo transforma en financiación para el consumo y la inversión de familias y empresas, además de nutrir de recursos al sector público cuando lo necesita. Pese a que el título del libro es *La banca culpable*, no es la banca la culpable, sino los banqueros y bancarios que han hecho mal su trabajo, que han perjudicado a la gente que dependía de

ellos y a la sociedad en su conjunto. Con nombres y apellidos, muchos de los cuales, como me temo, jamás purgarán sus faltas. No se pretende demonizar a las entidades financieras; no es este el objetivo primordial de esta obra. Es un grito de indignación, sin duda, un lamento severo hacia un sistema financiero que ha sido mal gestionado, colocando productos financieros tóxicos para sus clientes. Sin embargo, es la justicia quien debe juzgar y castigar en cada caso. En nuestras manos está señalar la culpa, pero no juzgar a los culpables.

Esta rabia no pretende ser un simple ejercicio de desahogo emocional, sino que busca remover conciencias, no solo del pueblo, sino de la clase gobernante y de los gestores bancarios; más aún, intuyo que identificar y castigar a los culpables, personas y procesos es la única forma de avanzar hacia una nueva banca, una banca que entienda que su negocio no es solo generar dinero y aumentar sus beneficios contables año a año, sino producir riqueza y bienestar real mediante su actividad.

En muchas ocasiones he oído decir que tan culpables son los bancos que dejaron dinero como los clientes que lo pidieron. O bien que ya sabía el ahorrador que determinado producto financiero era peligroso, que nadie da duros a cuatro pesetas. No puedo estar más en desacuerdo esta forma de pensar que culpabiliza a las víctimas. Si los bancos no saben hacer su trabajo, analizar el riesgo de las operaciones de financiación (sean préstamos hipotecarios, créditos al consumo o productos de activo para empresas), y los clientes deben saber más que ellos, no necesitamos para nada a este tipo de agente económico. El equipo técnico y humano de un banco tiene la capacidad de otorgar crédito con la debida diligencia, y si se ha equivocado de forma sistemática, es el banco el verdadero culpable. También es responsable de que miles de ahorradores que no estaban dispuestos a asumir riesgos en sus inversiones, muchos pensando que contrataban un depósito a plazo fijo, se hayan dado cuenta de que tienen participaciones preferentes perpetuas u otro tipo de producto complejo que jamás habrían adquirido si se les hubiera explicado la letra pequeña,

Atacar a la banca es demagogia pura

Lo admito, soy un demagogo. La palabra demagogia, cuyo significado de origen griego viene a ser el de «dirigir al pueblo», se considera un término peyorativo. Implica una forma de convencer a la gente apelando a sus emociones, miedos y esperanzas, usando muchas veces las palabras que quieren oír. A la gente no se llega siempre con la razón, muchas veces más viciada que el sentimiento. Prefiero ser acusado de influir con el sentimiento que engañarlo o confundirlo con argumentos de apariencia lógica y fondo vacío. En mis participaciones como tertuliano en los medios de comunicación acostumbro a encontrarme con economistas, abogados y otro tipo de profesionales que usan argumentaciones técnicas más o menos elaboradas para defender a la banca: que si a nadie le pusieron una pistola en la cabeza para pedir un préstamo, que si los que contrataron participaciones preferentes eran unos avariciosos a los que les salió mal la jugada, que los bancos no son ONG, que si cambiamos la Ley Hipotecaria las hipotecas serán más caras y un largo etcétera de afirmaciones verdaderas, pero también falaces, tanto en su argumentación inicial como en las conclusiones lógicas que extraen de las premisas. En tales casos no buscan la verdad ni enmendar los problemas, sino defender a unas personas o entidades

para que nada cambie y nadie pague por sus errores, salvo el cliente bancario y el contribuyente.

Justamente por esta utilización torticera e interesada de los argumentos técnicos para defender lo indefendible y confundir a la opinión pública, creo que vale la pena informarse con este libro, que sí trata de definir culpas y culpables. No encontrará el lector una verdad absoluta ni la cura de todos los males financieros en las siguientes líneas, pero lo que sí le ofrezco, con la ayuda de opiniones de mucha otra gente, como veremos, es una visión sincera, informada e independiente de la realidad que vivimos. Así pues, si todo funcionara perfectamente, criticar a la banca sería demagogia. Ojalá algún día sea yo de verdad un demagogo.

A quién se dirige este libro

Se podría pensar que al hablar de la banca culpable señalamos a sus empleados, los bancarios. Nada más lejos de nuestras intenciones. Muchas veces el profesional de banca también ha sido víctima del sistema, unas maltratado por sus jefes y otras por sus clientes, a los que ha vendido productos que no conocía en profundidad. Este libro interesa a dos tipos de empleados bancarios: el que ha sido un «gran» comercial, vendiendo lo que se le mandaba sin analizar lo que realmente endosaba, obedeciendo a sus directivos; y el «mal» empleado que ha intentado asesorar adecuadamente a su clientela, lo que le valió en muchos casos ser relegado a puestos de menor responsabilidad. Tal es mi interés en dar voz al empleado de banca (al que sigue en activo, al jubilado y al que desgraciadamente ha visto cómo su empleo, que creía de por vida, ha sido amortizado en uno de los múltiples procesos de adelgazamiento de plantillas que vivimos en estos momentos), que además de aportar mis propias vivencias como empleado y las que me han explicado buenos amigos del sector, he invitado a otros profesionales para que expliquen el sentir bancario o den su punto de vista sobre la crisis financiera.

(...) El oficio de empleado de banco, concretamente el de oficina, es duro y muchas veces ingrato. Hay bancarios muy formados, con ganas de ayudar a sus clientes, que hacen todo lo posible por conjugar los intereses de sus jefes (hacer ganar dinero al banco) con los de sus clientes. Hay gente de banca que, además de llevar eficientemente el negocio, sabe tratar a los que le generan ingresos de la forma que se merecen: como la clave de la empresa bancaria. (...) Si eres trabajador de un banco o caja, por tanto, no quemes el libro. Muy al contrario, léelo con la mente abierta y trata de cambiar esta realidad en la medida que la percibas como inadecuada, que sin quintacolumnistas no hay nada que hacer para arreglar el sistema.

También a los accionistas de las entidades financieras, sus legítimos propietarios, nos dirigimos. Al pequeño accionista, muchas veces tratado como un mero recurso de financiación, le interesará conocer qué hace mal su banco. Sin duda el valor de sus acciones aumentará si además de ganar dinero la entidad aporta valor de forma consistente en el tiempo. Y creo poder afirmar que el accionista, sobre todo el fiel a la firma, quiere poder sentirse orgulloso de la forma de actuar del banco en su negocio diario. Todos los ciudadanos, en realidad, tenemos el derecho a poder sentirnos orgullosos de lo que hacen los bancos en nuestro territorio nacional.

Profesionales financieros de primer nivel, que actúan cada día en los mercados y tienen un punto de vista muy práctico sobre los reguladores bancarios y los propios bancos, también darán una pincelada sobre su percepción del tema.

La economía se tiene que entender

Siempre digo que si lo que un economista explica no se entiende, es que no domina el tema con la suficiente profundidad. Las finanzas tienen su complicación, pero como cualquier otra disciplina se puede llegar a comprender bien sin necesidad de ser un experto en la materia. Me comprometo a intentar explicar de forma asequible cada uno de los conceptos financieros que vayan apareciendo a lo largo de estas páginas. No solo eso, sino que me marco como objetivo irrenunciable que la lectura sea amena y divertida, usando ejemplo de la vida real siempre que sea posible.

(...) Sencillo y divertido no significa insustancial o superficial, en absoluto. Lo cortés no quita lo valiente. Me gustaría que los profesionales de la economía que se decidan a explorar el contenido de esta obra no se sientan defraudados. Una cosa es explicar los términos para que todos los entiendan y otra muy distinta no ser preciso en su uso. En la medida de mis conocimientos y capacidades, profundizaré y puntualizaré en todo lo que enriquezca al lector y apunte el cuerpo explicativo de mis tesis. Me ayudaré de la ironía, el sarcasmo y el humor, no porque el tema no sea lo suficientemente importante y grave como para que no nos lo tomemos muy en serio, sino con un fin didáctico. (...) La economía, las finanzas personales, se tienen que entender. Diría más: tenemos la obligación de entenderlas. La cultura financiera que cada uno de nosotros adquiera es la única vacuna a los virus de la desinformación económica que tratan de inocularnos día a día, el personal antídoto al veneno de las recomendaciones viciadas en la contratación de productos bancarios.

Pau A. Monserrat

EL AUTOR



Pau A. Monserrat estudió la licenciatura de Economía y la de Administración y Dirección de Empresas en la Universitat de les Illes Balears, además de cursar el primer año de Derecho.

En sus inicios laborales trabajó como asesor fiscal y contable, para pasar después a desempeñar una fugaz pero intensa carrera como bancario en varias oficinas del extinto Banco Zaragozano. Más adelante prestó sus servicios en varias empresas de sectores tan diversos como la logística o la fabricación industrial de bisutería.

Compaginó algunas de estas actividades con la gestión de su propia empresa, Futur Finances, que prestó en su momento servicios de intermediación hipotecaria a particulares, faceta que le permitió conocer de primera mano lo que ocurrió durante el *boom* inmobiliario en cuanto a la concesión inadecuada de hipotecas en las sucursales.

Respecto a la comercialización de otro tipo de productos financieros, el paso por Bankinter como agente de esta entidad le sirvió para familiarizarse con las nuevas prácticas en materia de ahorro.

En 2010 dio el salto de los bancos físicos a las finanzas *online*, sector que no ha abandonado a día de hoy como director editorial en el portal de finanzas personales iAhorro. Es conocido como divulgador de economía y crítico de las malas prácticas bancarias a raíz de su aparición en enero de 2012 en el programa de Jordi Évole *Salvados* (La Sexta), aparición a la que han seguido bastantes más en tertulias de televisión, como *El gran debate* de Telecinco o *La sexta columna*. COPE o Cadena Ser han sido medios radiofónicos en los que ha colaborado, al igual que en periódicos como *El Economista* o la versión de Internet de *Expansión*, *El Confidencial* o *Invertia*, entre otros.