

## ¡MANOS ARRIBA! ESTO ES UN BANCO

R. J. L. – COTIZALIA – 28-11-2009

Hipotecas con suelo -en las que se pone un tope a las bajadas de tipos-, bonos respaldados por entidades extranjeras de aparente prestigio (Citigroup, Royal Bank, Lehman Brothers), seguros hipotecarios contra la subida de tipos de interés, fondos de inversión que invierten en **activos de riesgo**... La lista de **productos financieros que han estallado** durante los dos últimos años de crisis financiera es larga. Y los clientes han visto, entre sus manos, productos que no entendían y demasiado complejos.

Con ánimo de criticar la **mala praxis bancaria** y recordar la responsabilidad del cliente en todas sus decisiones de inversión, **Rafael Rubio**, veterano periodista económico y director del semanario *Inversión*, narra en su último libro, [¡Manos arriba! Esto es un banco](#), algunas de las prácticas financieras que más dinero han costado a miles de clientes en los últimos años y aporta la riqueza de la experiencia personal y los embistes sufridos durante la crisis sobre su propio patrimonio.

"La más dura fue la inversión en un producto estructurado ligado a Citigroup y Royal Bank of Scotland (que se derrumbaron en bolsa y fueron intervenidos por los Estados de EEUU y Reino Unido) (...) La segunda, **un fondo [Fonditel] que tenía una participación en productos de Madoff**", explica Rubio en conversación con *Cotizalia*.

"Es un libro escrito en primera persona del singular e intenta reflejar mi experiencia personal en estos meses de crisis", señala el autor, que critica "la **falta de transparencia en los bancos** a la hora de vender un producto (...), como las preferentes, que se ofrecen a clientes de depósitos sin explicar el riesgo en que están incurriendo". Pero el autor no lanza balones fuera y la falta de responsabilidad de los clientes a la hora de firmarlos. "La gente debería incrementar su cultura financiera y, sobre todo, mirar lo que firma", apunta en referencia a sus propias experiencias.

En el libro, publicado por Ediciones El Siglo, y que cuya presentación contó con la presencia del presidente de la Asociación Española de Banca (AEB), **Miguel Martín**, cuenta algunas anécdotas que ponen de relieve la capacidad y el poder de los comerciales sobre los clientes. En concreto, cuenta como el entonces presidente de la CNMV, **Luis Carlos Croissier**, recomendó a su madre que invirtiese ciertos ahorros en letras del tesoro. La mujer se dirigió a su caja de ahorros y en la sucursal le insistieron en que aquella no era una buena opción. "Hay tal nuevo producto... Quien la recomendado esto no tiene ni idea", le dijeron.

Así, la madre del máximo responsable del supervisor se lo contó a su hijo, que insistió en que volviese a la oficina bancaria para comprar sus letras del Tesoro. A la segunda negativa del empleado, el propio Crossier tuvo que llamar personalmente al presidente de la caja para ponerle sobreaviso sobre el comportamiento de sus empleados. Rubio termina el libro con una serie de consejos para los ahorradores, entre los que predomina el sentido común.

### Un decálogo para guardar en la mesilla de noche

1. Tome decisiones, no deje que las tomen por usted
2. No conceda la gestión de su patrimonio a un familiar o amigo
3. Vaya al banco o caja siempre con alguna idea preconcebida
4. Sepa, de verdad, cuándo puede necesitar el dinero invertido
5. Delimite bien su perfil de riesgo
6. No ponga todos los huevos en la misma cesta
7. El tiempo oculta muchos riesgos
8. Desconfía de las ofertas de alta rentabilidad
9. Si no está de acuerdo, proteste, recurra
10. Préstele mucha atención a su sueño