

Asinver elabora una guía práctica para saber qué hay que hacer con las preferentes

by Redaccion - Viernes, julio 20, 2012

<http://www.diariojuridico.com/actualidad/noticias/asinver-elabora-una-guia-practica-para-saber-que-hay-que-hacer-con-las-preferentes.html>



El presente documento ha sido elaborado por la Asociación Europea de Inversores Profesionales (ASINVER), que facilita formación y orientación gratuita para inversores a través de la Oficina del Defensor del Inversor en asinver.org

La sentencia del juzgado de Cambados que condena a Novagalicia Banco a reintegrar a una pareja el dinero que, engañados, invirtieron en participaciones preferentes más los intereses, no es la primera pero sí la más clarificadora. Declara el contrato nulo por error del consentimiento y además la entidad ha anunciado que no lo recurrirá.

Llegados a este punto, ¿qué puede hacer un afectado por preferentes? El problema de fondo de las preferentes es que muchos de los inversores tenían un perfil conservador y creían estar contratando algo similar a un depósito. Es decir, esperaban que el banco devolviera la inversión al cabo de unos años. Pero realmente las preferentes son una deuda perpetua, lo que significa que el banco no tiene por qué devolver el capital inicial si no quiere. Cuando el ciclo económico acompañaba, los beneficios crecían año a año y los requisitos de capital eran más bajos, los bancos cumplían con esos plazos de vencimiento tácitos

. Pero ahora que pintan bastos, los bancos no pueden hacer frente a esos compromisos oficiosos y las quejas han llegado a las sucursales. Para tratar de compensar a la multitud de clientes afectados (que esperaban un reembolso y no lo tienen), los bancos están ofreciendo alternativas de canje del producto.

¿Pero qué puede hacer un cliente con preferentes en estos casos?

A continuación resumimos una guía práctica con las distintas opciones.

¿DENUNCIAR AL BANCO?

Aunque existe la posibilidad de dirigirse a varias asociaciones que han iniciado acciones de tipo colectivo contra las emisiones de participaciones preferentes, cada caso es diferente y son convenientes las acciones individualizadas, que posteriormente pueden acumularse si concurren las mismas circunstancias.

Si el cliente se siente engañado por su entidad porque considera que se han vulnerado sus derechos, y desea optar por reclamar la devolución, el primer paso es una reclamación formal ante la propia entidad financiera, especificando en su caso el engaño en la comercialización y reclamando toda la documentación firmada y relativa al producto contratado. La entidad tiene un plazo máximo de dos meses para atender las quejas y reclamaciones presentadas por sus clientes.

Si la entidad no admite la queja debe comunicarlo al cliente, que tiene un plazo de 10 días para presentar alegaciones. Lo cierto es que son pocos los casos que han conseguido una respuesta positiva inicial de la entidad y en ocasiones es necesario realizar un requerimiento notarial solicitando la documentación.

Una vez el cliente tiene la documentación hay que analizar cada caso. Si el cliente compró preferentes después de noviembre de 2007, fecha en la cual entró en vigor la directiva europea Mifid) es casi seguro que firmó el conocimiento de todos los detalles del producto y que éste se adaptaba a su perfil inversor. En la práctica, es indiferente lo que le dijera en su momento el director o comercial de la sucursal: que si esto era como un depósito, que si le devolverían el dinero al cabo de un determinado número de años... Algunos bancos llegaron a estampar referencias a un futuro "VENCIMIENTO" en los documentos que firmaron los clientes y siguen sin querer compensar a sus clientes cuando la fecha llegó y no se satisfizo el pago.

Pero si el cliente puede demostrar que ha habido mala praxis a la hora de venderle el producto y que su perfil inversor es diferente del que permite la comercialización de preferentes, va a ser fácil que recupere el dinero por esa vía.

Todo aquel cliente que cumple el perfil de minorista, como dice no solamente la Comisión Nacional del Mercado de Valores, sino las directivas europeas, la Ley del Mercado de Valores, e incluso el Memorando de Entendimiento correspondiente al rescate a la banca española que mañana firmará el Eurogrupo, no debería haber adquirido un producto financiero de esta complejidad, cuya comercialización está prohibida a clientes con perfil minorista.

Finalizado y agotado el trámite de reclamación ante la entidad financiera, procede la queja al Banco de España, que luego lo remitirá a la CNMV, la cual emitirá un veredicto no vinculante, a partir del cual puede plantearse iniciar acciones legales. En ese caso, lo mejor es que busque consejo legal y financiero. La práctica totalidad de los procedimientos son ordinarios, no verbales, por la vía civil, tras cuya admisión a trámite se da traslado a la entidad demandada, que debe contestar en 20 días. La acción principal y lógica en el caso de clientes minoristas es pedir la resolución al contrato basándose en la falta de cumplimiento de los deberes de la entidad, establecidas por la normativa de la Ley del Mercado de Valores.

La audiencia previa antes del juicio abre la posibilidad de llegar a un acuerdo, aunque lo normal es que la entidad no acepte que ha cometido una práctica perjudicial para el cliente: se definen los hechos controvertidos y se proponen las pruebas documentales así como los testigos, que también varían dependiendo de cada caso particular. Los plazos se estiman entre 6 y 9 meses, y la celebración del juicio,

un año.

¿QUEDARSE COMO ESTÁ?

El cliente puede rechazar las ofertas que le hace el director de la sucursal y seguir cobrando el cupón anual que le ofrece. El riesgo que tiene esta opción es que sigue estando a merced de la “buena voluntad” del banco. Hasta que la entidad de turno no decida darle una solución a su problema particular, no recibirá de vuelta su dinero. Además, también va a depender de la marcha de la entidad, ya que las preferentes incluyen una cláusula: si hay pérdidas anuales, no hay pago de cupón. Y el cliente debe recordar que tiene deuda perpetua. Si el banco no quiere, no se lo devuelve. Esto quiere decir que si apela a la buena voluntad del banco, tendrá que esperar a tiempos mejores en los que las entidades puedan permitirse devolverlo.

¿VENDER LAS PREFERENTES EN MERCADO SECUNDARIO?

El cliente podría vender sus preferentes en el mercado secundario, pero con un descuento abismal. Algunas emisiones cotizan al 40% o al 50% de su valor nominal, lo que quiere decir que si el cliente invirtió 10.000 euros, solo le ofrecerán 4.000 o 5.000, menos las comisiones que le cobre el banco por la operación. En cualquier caso, si le interesa esta opción, el cliente debe preguntar a su banco cuál es el precio de mercado secundario de sus preferentes para hacer el cálculo de si le compensa y actuar en consecuencia.

¿ACEPTAR LA OFERTA DE CANJE DE LA ENTIDAD?

En ese caso, depende del tipo de oferta. Vamos a analizar los más extendidos:

1. Acciones: Sin duda la mejor opción para el cliente y la peor para el accionista (a corto plazo). Un canje de la inversión en preferentes por acciones del banco permite que los clientes recuperen buena parte de su inversión de forma relativamente rápida. Es el ejemplo de Banco Santander, que amplió capital, repartió las acciones entre los clientes que compraron preferentes, y estos las pudieron empezar a vender desde la semana pasada. La única pega es que si desea venderlas el mismo día que empiezan a cotizar –para recuperar su dinero cuanto antes y no asumir riesgos de renta variable– probablemente venda un poco más barato de la cuenta. Ese día la avalancha de ventas por parte de minoristas hará bajar puntualmente el precio de la acción. Esa bajada será el “coste” que el cliente paga por ver su problema solucionado.

Para el accionista actual, en cambio, la ampliación le supone una dilución de su participación. No obstante, la alternativa de tener a decenas de miles de clientes enfadados a las puertas de la sucursal tampoco está exenta de problemas a medio y largo plazo.

1. Bonos obligatoriamente convertibles en acciones: Lo más normal es que este bono incluya un precio de conversión, que se fijará en un determinado momento. Pongamos un precio de canje por acción de 4 euros cinco años antes de la conversión. Esto significa que si el cliente tiene 10.000 euros en preferentes, le van a dar bonos que se convertirán en 2.500 acciones del banco dentro de 60 meses. Si cuando llegue el momento del canje, la acción vale 4 euros, el cliente recupera el 100% de su inversión (2.500 acciones x 4 euros = 10.000 euros). Si cuando llega ese momento, la acción vale 3 euros, el cliente recibirá solo 7.500 euros (2.500 acciones x 3 euros). En cambio, si la acción vale 5 euros, el cliente puede llegar incluso a ganar dinero (2.500 acciones x 5 euros = 12.500 euros).

Para determinar si le interesa debe fijarse en ese precio de canje: cuanto más por debajo esté de la cotización actual, mejor (esa distancia es su colchón: querrá decir que la acción tiene que bajar esa cantidad para que el cliente entre en pérdidas). Si por el contrario, el precio de canje está por encima de la acción actual querrá decir que los títulos deberían subir hasta ese nivel para que el cliente recupere todo su dinero. Si el precio de canje se fija poco antes de que

los bonos se conviertan en acciones, entonces el riesgo de fluctuación se reduce, ya que pasa menos tiempo entre que el cliente sabe cuánto valen sus acciones y ya es capaz de venderlas.

En cualquier caso, debe tener en cuenta que si entró hace años en la sucursal a por un depósito o una inversión conservadora, ahora estará saliendo con un producto vinculado a la bolsa. Si quiere asumir ese riesgo, adelante, pero sepa que está ahí.

3. Bonos Subordinados a largo plazo: En este caso le están canjeando una deuda perpetua por un bono, pongamos, a diez años. Aquí lo importante es que sepa que ese dinero estará ahí bloqueado durante todo ese tiempo. Puede venderlo en mercado secundario (y probablemente le den más dinero del que le dan ahora por sus preferentes), pero no hay garantía de que recupere el 100% de su inversión. Debe fijarse en

el tipo de interés que le ofrece el banco y decidir si le compensa.

EL CASO DE BANKIA

Falta por ver qué ofrece Bankia a sus clientes, que cuentan con casi 5.000 millones de euros de las cajas que conforman el grupo. Al cierre de ayer, los 3.000 millones de euros de preferentes emitidas por Caja Madrid en 2009 cotizaban con un descuento del 50%, según Bloomberg. Esto quiere decir que realmente esos títulos valen hoy la mitad del importe al que se colocaron en su momento. En el caso de Bancaja, las preferentes emitidas por la entidad levantina en 2004 (500 millones, de los que quedan 290 en circulación) cotizan con un descuento del 60%. Es decir: valen solo un 40% del precio al que se vendieron a los particulares.

Asumiendo una valoración de entre el 40% y el 50% de esos casi 5.000 millones, la diferencia entre el precio de emisión y el precio real oscila entre 2.000 y 2.500 millones de euros. Esa pérdida latente está ahí y alguien tiene que asumirla. Depende de Bankia decidir si la paga el accionista (emitiendo acciones directamente, lo que diluiría a los accionistas actuales); si los paga el bonista (emitiendo bonos a largo plazo, lo que aumenta la deuda del grupo y deteriora la posición actual de los acreedores de Bankia); o si

todos un poco (con bonos convertibles en acciones -que diluirían a los accionistas actuales, pero en un futuro- y traspasarían parte del riesgo de las fluctuaciones bursátiles del valor a los inversores de las preferentes).

La Oficina del Defensor del Inversor es una iniciativa específica patrocinada por ASINVER para el fomento de las buenas practicas y la transparencia informativa entre los profesionales de la inversión, así como la defensa y orientación de los inversores mediante la información y asistencia a los usuarios de servicios de inversión cuando éstos consideren que sus inversiones se han podido ver perjudicadas por la conducta de entidades o profesionales de los servicios de inversión. Las consultas son atendidas a través de la página web www.asinver.org.

ASINVER, a través de la Oficina del Defensor del Inversor, también colabora con otras entidades, organismos e instituciones, que manifiesten su voluntad de cooperar en la consecución de dichos fines, mediante el desarrollo de acciones formativas, eventos específicos y campañas de sensibilización en medios de difusión para contribuir al debate, al análisis y a su divulgación, facilitando su comprensión y situándolos al alcance del mayor número posible de personas.

PDF generated by Kalin's PDF Creation Station