

PROSPECTO FINANCIERO



Fernando Zunzunegui

Profesor de la Universidad Carlos III

Todos conocemos lo que es un prospecto, la información escrita que acompaña a los medicamentos. Una hoja que nos informa con claridad del producto y de sus riesgos. Protege nuestra salud. Sin embargo, no hay una medida equivalente para proteger nuestro patrimonio.

Es verdad que para los productos financieros existen folletos de cientos de páginas, que además se encuentran controlados y registrados por la CNMV. Pero hay una diferencia. El prospecto médico protege al usuario, sin embargo el folleto bursátil se ha convertido en la práctica en un mecanismo de protección del fabricante frente al inversor. Es un escudo frente al cliente. Lo vemos en Bankia. La mejor defensa de Rato y Goirizola frente a los accionistas que reclaman sus ahorros es la existencia del folleto de salida a Bolsa. El folleto de Bankia contenía una descripción de todos los riesgos,

tanto de los previsible como de los imprevisibles, de tal modo que cubría a los colocadores ante cualquier eventualidad. La CNMV lo confirma con las preferentes. Todo es legal, nos dice. Todo estaba en los folletos de emisión de las participaciones preferentes. Y si el inversor va a juicio, le repetirán una y otra vez, que debía haber leído el folleto. Que ha sido su falta de diligencia al no leer lo que le ha causado la pérdida. Poco importa que alegue que la lectura del folleto, con sus tecnicismos, resulta tarea imposible para el inversor minorista, que lo no se entiende y que si no entendemos lo más racional es dejar la lectura.

El folleto sigue siendo la piedra angular de la protección al inversor, el principal vehículo de la información. Al inversor se le protege con la transparencia, pero los folletos están redactados en un lenguaje incomprensible para el inversor minorista. Sólo sirven para cumplir las for-

malidades y prevenir las reclamaciones. Cada vez son más largos. En uno de Madoff hasta se advertía de la posibilidad de que el dinero se entregara a un intermediario que cometiera fraude. De tal modo que el emisor pudiera basarse en el folleto para salvar su responsabilidad. Con este sistema, prolifera el engaño y la desprotección del

inversor. Lehman, islandeses, Madoff, preferentes, nos indican que abundan los casos de colocación inadecuada de productos financieros, cada vez más complejos y de riesgos más elevados. Los ahorradores se ven sorprendidos por riesgos no advertidos. Los folletos no sirven para avisar al inversor de los riesgos y son utilizados por los emisores para eximir su responsabilidad.

Ante esta situación la Comisión Europea ha decidido dar un vuelco a la información financiera. Y acude al modelo del prospecto médico. Se propone simplificar los folle-

tos, y obligar a todo fabricante de productos financieros a acompañarlos de un prospecto de una hoja. Se trata de crear un documento de información clave (DIC), que informe al inversor del contenido del producto, tanto de su remuneración como del riesgo de perder sus ahorros. De este modo el inversor podrá visualizar rápidamente tanto las ventajas como los inconvenientes del producto y podrá comparar unos productos con otros, para poder seleccionar el más adecuado a su perfil.

Este documento informativo deberá entregarse con antelación a la contratación de cualquier producto financiero, con independencia del sector elegido por el fabricante para encuadrar su oferta. Se quieren evitar las lagunas y el fraude de ley. Ya no podrá llamarse a un producto financiero *unit link* o contrato financiero para escapar a la normativa. Todos los productos de inversión, incluidos los seguros de vida y depósitos estructurados, deberán ir acompañados de un prospecto. Es una medida preventiva que no resuelve las malas ventas ya realizadas pero que puede evitar que se conviertan en epidemia.

La UE trabaja en un documento para que el inversor visualice rápido la rentabilidad y el riesgo