

ASESORAMIENTO FINANCIERO

Asesoramiento financiero

[SJPI N°44, Madrid, de 9 de abril de 2013.](#)

Asesoramiento financiero – Carga de la prueba del correcto asesoramiento (sinopsis de Fernando Zunzunegui y Paloma Corbal)

Asesoramiento financiero: *“Se contrató el producto a ofrecimiento del propio Banco (...) no constando que el cliente (...) solicitara expresamente un producto en cuyo folleto consta expresamente que es complejo, si no es por ofrecimiento de la misma demandada (...). Actuación que desde luego va más allá de una simple labor comercializadora o de información con propuestas personalizadas a clientes (...). Se trata por el contrario de una labor de auténtico asesoramiento financiero, en que el cliente decide esa contratación ante la información determinante recibida y opinión de quien le ofrece el producto como profesional de la banca y hace un test incluso luego para valorar que el producto le conviene y se adecua a su perfil y finalidad inversora, al no constar otro para calificarle como minorista, siendo dicha opinión y no la propia, la determinante de la transferencia y adquisición del producto concreto”*

Carga de la prueba del correcto asesoramiento: *“La carga de la prueba sobre la existencia de un adecuado asesoramiento debe pesar sobre el profesional financiero respecto del cual la diligencia exigible no es la genérica de un buen padre de familia sino la específica del ordenado empresario y representante leal en defensa de los intereses de sus clientes (...) sin que quepa la elusión de responsabilidad por parte de las entidades de inversión por razón del concepto genérico de “preferencia de riesgo”, cuando las inversiones aconsejadas son incompatibles con el perfil inversor de un cliente y producen el resultado negativo de dañar su patrimonio”.*

[SJPI N°35, Barcelona, de 26 de marzo de 2013.](#)

Asesoramiento financiero (sinopsis de Fernando Zunzunegui y Paloma Corbal)

Asesoramiento financiero: *“Lo decisivo es que Catalunya Banc S.A. no actuó como mero ejecutor de órdenes sino asesorando a los clientes (...). En efecto, al indicar en el documento bancario donde consta la orden de compra (...) un perfil del producto (incierto) y del cliente (conservador), esta categorización es propia de las ventas asesoradas y los test de idoneidad (art. 79 bis 6), y se compagina con el hecho de que la adquisición de las participaciones preferentes de realizó en el mercado secundario al haber finalizado el plazo de la emisión (el 29 octubre 1999), con lo que no existía oferta pública alguna y los clientes fueron dirigidos (asesorados) a la compra. En abril de 2010, el Comité Europeo de Supervisores Financieros (CESR), entidad dependiente de la Autoridad Bancaria Europea*

(EBA), creada por la Comisión Europea de 6 junio 2001, publicó un documento (“Questions and answers: understanding the definition of advice under MIFID”) que pretendía clarificar el concepto de venta asesorada, y recientemente la CNMV ha hecho lo propio (Guía sobre la prestación del servicio de asesoramiento en materia de inversión, de 23 diciembre 2010), estableciendo que existe ese asesoramiento cuando concurren los siguientes requisitos: 1) Que sea una recomendación, no una información o explicación de las características de un servicio o instrumento financiero; 2) Que sea personalizada; 3) Que se refiera a una o más operaciones relativas a instrumentos financieros concretos (no a tipos de instrumentos); y 4) Que se formule al cliente a través de medios personalizados y no sólo por canales de distribución dirigidos al público en general, como los folletos publicitarios.

[SJPII N°31, Mislata, de 21 de febrero de 2013.](#)

Carga de la prueba del correcto asesoramiento (sinopsis de Fernando Zunzunegui y Paloma Corbal)

Carga de la prueba del correcto asesoramiento: “El TS en sentencia de 14 de noviembre de 2005 establece que “la diligencia en el asesoramiento no es la genérica de un buen padre de familia, sino la específica de un ordenado empresario y representante leal en defensa de los intereses de sus clientes”, recayendo la carga probatoria de tal extremo sobre el profesional financiero.

[SJPI N° 11, Vigo, de 19 de febrero de 2013](#)

Asesoramiento financiero (sinopsis de Fernando Zunzunegui y Paloma Corbal)

Asesoramiento financiero: “En el caso que nos ocupa el producto es demasiado complejo como para que el cliente no experto en los mercados financieros lo pueda solicitar por sí mismo (...). Los elementos que caracterizan a una recomendación personalizada explícita o implícita son dos: que la propuesta vaya dirigida a un inversor concreto y que se presente como idónea para este inversor basándose sus constancias personales (sic) (...). Según los criterios de la CNMV, si una entidad no quiere prestar asesoramiento en materia de inversión no sería suficiente con la utilización de un disclaimer o descargo de responsabilidad la documentación entregada al cliente (...) o con indicarlo expresamente en los procedimientos internos o comunicaciones internas a la red comercial (...). Lo verdaderamente relevante para analizar si existe o no asesoramiento es determinar si se ha producido una recomendación personalizada (...). En el segmento comercial genérico (banca comercial o banca universal), cuando se presentan recomendaciones de inversión en el ámbito de la idoneidad, se sitúan más frecuentemente en la esfera del asesoramiento en materia de inversión que se ha denominado anteriormente asesoramiento puntual (...). Antes de emitir recomendaciones personalizadas, la entidad debe obtener una determinada

información para poder concluir si el producto es o no idóneo para el cliente (...). Debe considerarse como no idónea toda operación que implique un grado de riesgo no acorde al perfil del inversor o también será no idónea aquella recomendación de un producto que aumenta el riesgo y los costes potenciales de perder la totalidad de la inversión cuando el perfil del cliente es conservadora (...). Las entidades que prestan servicios de asesoramiento financiero en materia de inversión deberán actuar en interés del cliente.