

ENTREVISTA CON MIGUEL DURÁN, SOCIO DIRECTOR DE DURÁN Y DURÁN ABOGADOS

“Un buen asesoramiento jurídico antes de adquirir productos financieros puede suponer un gran ahorro”

Durán & Durán Abogados cuenta actualmente con una plantilla de 18 letrados entre los tres bufetes que lo conforman en Sant Boi de Llobregat, Madrid y Sevilla. Aunque se define como un despacho generalista, en los últimos años ha destacado por el éxito obtenido en la defensa de afectados por participaciones preferentes de distintas entidades bancarias.

-¿Cuáles diría que son los valores añadidos de su despacho?

Respetando a todos mis colegas de profesión, yo diría que el valor añadido de Durán & Durán Abogados es que ofrecemos a nuestros clientes un servicio completo, en el sentido de que se sientan totalmente atendidos. No nos limitamos a recibir a la gente y “prescribirles una receta”, sino que además damos una orientación respecto a su problema, consejo jurídico y consejo social respecto a los que más les interesa. Potenciamos mucho el factor humano, creemos que asesorar no es solo conocimiento, sino también proximidad y saber escuchar para entender las necesidades de nuestros clientes. Muchas veces los despachos de abogados te exponen las distintas opciones legales que tienes, pero no exactamente la que te interesa.

-¿Qué les llevó a especializarse en la defensa de personas afectadas por la mala praxis bancaria?

Tenemos conocimientos de la mala praxis bancaria desde hace 8 o 9 años, cuando estalló la burbuja financiera. Nos especializamos en este tema cuando nos empezaron a llegar clientes de resultados del hundimiento de Lehman Brothers, que marcó el inicio de la crisis a nivel mundial. A medida que íbamos ganando pleitos, empezamos a recibir a personas interesadas en nuestra especialización en esta materia. Cuando vimos en el año 2011 que había muchísimos casos de afectados por las preferentes, no solo de Bankia, Catalunya Caixa o Caixa Nova Galicia, sino de la práctica totalidad de los bancos, empezamos a asesorar a personas a quienes habían sido engañados con esta mala práctica bancaria. La diferencia que hay entre la banca comercial no intervenida y la intervenida o nacionalizada es que la primera arregló el tema de las preferentes de una manera pactada, aunque muchas veces no adecuada a los intereses del cliente, en cambio, la banca nacionalizada fue objeto de un proceso de negociación por parte del gobierno de Rajoy muy mal orientado en el que el ministro de Luis de Guindos firmó el famoso memorando de entendimiento con la Unión Europea, el MOU así conocido por



“La banca nacionalizada fue objeto de un proceso de negociación muy mal orientado por parte del gobierno”

sus siglas en inglés, Memorandum of Understanding. En ese memorando se aceptó por parte del gobierno español algo tan tremendo como que los inversores minoristas españoles tenían que soportar la quita respecto de Bankia de un 38%. En cambio, los bancos holandeses y alemanes que tenían suscritas preferentes con Bankia, por ejemplo, fueron considerados deuda sénior y no tuvieron ninguna quita. Es decir, que a los bancos alemanes y holandeses se les devolvió todo el dinero, pero a los preferentistas u obligacionistas españoles, se les practicó una serie de quitas que les han llevado a tener que entablar estos pleitos.

-¿Qué perspectivas tienen quienes hayan invertido en participaciones preferentes de recuperar su dinero?

Nosotros estamos ganando la práctica totalidad de los juicios y además, al haber condena en costas, a los afectados les sale prácticamente gratis. Llevamos a cabo el juicio y los clientes nos pagan por nuestros servicios una pequeña provisión de fondos, pero cuando se les consigue su dinero en costas les devolvemos incluso esta cantidad que nos han abonado antes de iniciar el proceso.

-En el caso de poder recuperar su inversión, ¿cuánto tiempo de media tardarían?, es decir, ¿cuánto duran aproximadamente estos procesos?

Este tipo de procesos dura de ocho a diez meses aproximadamente, pero con la ventaja de que el tiempo que pueda durar es un tiempo que nuestros clientes ganan a un interés del 4%, es decir, en realidad, desde el punto de vista del cliente, es como si tuviera su dinero guardado a un tipo de interés muy razonable.

-¿Quiénes son los responsables de la venta de preferentes de Bankia a personas con pocos conocimientos en asuntos de inversión?

En mi opinión, el caso de las preferentes fue una estafa del Consejo de Administración de Caja Madrid, los empleados no tenían ninguna responsabilidad, pero los miembros del consejo sí que tenían razones para saber en qué estaban metiendo a sus clientes, hablo del señor Blesa, Rato (en relación con la salida a bolsa de Bankia) y los demás, quienes tenían conocimientos para saber que podían causarles un perjuicio muy importante. El gobierno de entonces, de Zapatero, también tiene responsabilidad por no hacer lo que debía, así como la CNV y el Banco de España.

-¿Cuál es el perfil del cliente que solicita sus servicios?

Normalmente son personas con una escasa o nula preparación financiera, que han sido engañados por el banco, no por los empleados y esto me gustaría destacarlo, porque ellos

“En mi opinión, el caso de las preferentes fue una estafa del Consejo de Administración de Caja Madrid”

han sido tan engañados como los clientes, ya que no se les informó en absoluto de la calidad o la condición del producto financiero que ofrecían. Por lo tanto, un empleado que diga la verdad no puede ser despedido por su banco; es más, si su banco le despidiera, él podría alegar el derecho de indemnidad del artículo 24 de la Constitución, según el cual, el trabajador no puede ser víctima de una represalia empresarial cuando actúe en defensa de sus derechos.

-¿Qué aconsejaría a alguien no experto en la materia, que estuviera interesado en adquirir productos financieros complejos?

Le aconsejaría que se hiciera asesorar por profesionales que entiendan de derecho y del mundo financiero, porque muchas veces es mucho más barato pagar un asesoramiento de 100 o 200 euros que perder luego miles de euros. Creo que los bancos, con los escándalos, han mejorado su praxis a base de perder pleitos, pero aún siguen existiendo prácticas bancarias muy reprobables, por eso es fundamental que la gente se asesore bien antes de meterse en un fondo de inversión, en un fondo estructurado, en opciones de futuro, etc. Estos

Abogado y empresario

Miguel Durán inició su actividad como abogado en el año 1980 cuando abrió un bufete especializado en derecho matrimonial y fiscal, que compartía con otros letrados, ejerciendo él, sobre todo, la parte de gestión administrativa. Poco después de abrir el despacho, Durán fue nombrado, primero delegado territorial de la ONCE en Catalunya y luego director general de la entidad, por lo que tuvo que “enterrar” su profesión durante cerca de diez años. Cuando en 1990 se concedieron licencias de televisión privada y la ONCE se convierte en accionista de Telecinco, Durán fue nombrado presidente de la cadena. En 1998 fue imputado por el juez Baltasar Garzón por un presunto delito fiscal y de apropiación indebida, del que fue absuelto por la Audiencia Nacional en el año 2007. Él mismo reconoce que entonces tuvo un parón importante en su actividad profesional, porque “cuando uno es imputado en un asunto judicial se le cierran muchas puertas”, pero Durán, lejos de amedrentarse, supo sacar provecho de esta situación y refiriéndose a esa etapa de su vida, afirma irónicamente: “He de agradecer a Garzón su imputación, gracias a la cual me interesé profundamente y aprendí mucho sobre Derecho Penal, para ocuparse de mi propio caso”.

productos se siguen vendiendo, incluso mucho más ahora porque como los depósitos a plazo fijo dan un rendimiento tan enormemente bajo, de un 0,20 o 0,30%, la tentación del empleado de banca es ofrecer un interés del 2 o 3%, pero sin explicar al cliente los riesgos que esto conlleva.

-¿Cuáles son los planes de futuro de Durán & Durán Abogados?

Actualmente contamos con una plantilla de 18 abogados, entre los despachos de Madrid, Barcelona y Sevilla y tenemos planes de expandirnos. De todos modos, nuestro afán de crecimiento no va a implicar en ningún caso dejar de ofrecer un trato cercano y personalizado en todos los asuntos que llevamos, y hablo no solo de las preferentes y derecho mercantil, sino también de seguros, y de derechos de los consumidores, derecho laboral, penal, civil, etc. Este plan de crecimiento nos va a llevar a abrir despacho en València en breve y después en Zaragoza y Bilbao y antes de que acabe el año 2016 queremos estar presentes también en Galicia.