

# Agentes de Banesto se unen contra el cierre de oficinas

**Banca** ♦ La renovación del contrato despierta el malestar de la red

**VIRGINIA M. ZAMARREÑO**  
vmarcos@neg-ocio.com

Los agentes financieros de Banesto están en pie de guerra. Después de siete años de la puesta en marcha de este canal comercial, la renovación del contrato que vincula su actividad con el banco que preside Ana Patricia Botín ha despertado el malestar de gran parte de estos profesionales.

Al cierre de 2008, Banesto contaba con una red de 128 agentes financieros repartidos por toda la geografía española. Los agentes financieros son personas físicas o jurídicas con capacidad para concluir operaciones bancarias en nombre y por cuenta de la entidad financiera con la que suscriben el acuerdo.

Según ha podido saber NEGOCIO, un grupo de agentes y ex agentes denuncian que el banco amenaza con cerrar sus oficinas si no aceptan la nueva redacción del contrato, un texto que muchos de ellos consideran "abusivo". De hecho, varias de estas agencias ya han sido intervenidas y cerradas.

## Cambio radical

El nuevo contrato cambia "de manera radical" las condiciones de la prestación de servicios financieros bajo el amparo de la red agencial de Banesto, explica Luis García Navarro, abogado de uno de los ex agentes afectados por el cierre de su oficina.



La red agencial fue creada por Banesto en el año 2002. DSG

Uno de los principales puntos de desencuentro es la duración del contrato. En el primer texto se establecía la vinculación indefinida del agente a la red del banco si al cierre del primer año se cumplían los objetivos previstos. En la propuesta actual, la duración del mismo es de tres años, renovable una vez que concluya este periodo inicial.

Otros de los puntos del nuevo

contrato en los que chocan los agentes financieros y Banesto es en la formación de los empleados de la oficina propiedad del agente, que antes corrían por cuenta del banco y ahora es el propio agente el que debe costearlos. Además, —explican varios afectados— el nuevo contrato establece que la responsabilidad por el incumplimiento de la Ley de Protección de Datos y

la normativa relativa a la prevención de blanqueo de capitales recae en exclusiva sobre el agente financiero, cuando en la primera versión del contrato la asume la entidad.

Los agentes financieros de Banesto denuncian que una vez que el banco decide el cierre de una oficina agencial, el contrato prohíbe al agente durante dos años prestar servicios financieros que entren en competencia con el banco. Además, explican, tras el cierre de la oficina el banco se queda con la cartera de clientes del agente, "que nos ha costado años mantener y fidelizar". "Una vez que captamos un volumen de negocio considerable para el banco —explican— Banesto decide cerrar la agencia y trasladar la cartera a una oficina de la red tradicional alegando malas prácticas". Por su parte, fuentes oficiales de Banesto restan importancia a estas críticas y cuestionan las razones de su malestar.

## Acciones legales

El malestar es tal que un grupo de ex agentes y de agentes aún vinculados al banco ultimán la creación de una asociación para tomar acciones legales conjuntas contra Banesto. Reclaman al banco el pago de una "indemnización justa" tras el cese de la actividad, así como el desembolso de las inversiones no amortizadas, entre otras cuestiones. ♦



Pilar González de Frutos. NEGOCIO

# Unespa prevé mayores caídas en Autos

## Seguros

**La UE dio ayer su visto bueno definitivo a la directiva marco Solvencia II para el sector asegurador**

**V.M.Z/AGENCIAS**  
redaccion@neg-ocio.com

El seguro de autos aún no ha tocado suelo. Así al menos lo considera la presidenta de la patronal del sector del seguro, Pilar González de Frutos, quien auguró que la caída de las primas en este segmento de mercado —fue del 7,3% en el primer trimestre del ejercicio— se acentuará "al menos hasta el próximo mes de julio".

La presidenta de Unespa intervino ayer en el XX Congreso de la Asociación Española de Gerencia de Riesgos y Seguros (Agers) y explicó que, a pesar de que ésta es la mayor caída del seguro de Autos en una década, a pesar de la contracción económica el sector sigue creciendo. Las primas registradas por el

conjunto del sector asegurador en los tres primeros meses del año crecieron un 1,2%, según los datos de Investigación Cooperativa entre Entidades Aseguradoras (Icea).

## Solvencia II

Por otra parte, la Unión Europea dio ayer su visto bueno definitivo a la directiva marco Solvencia II. Para Unespa, la nueva norma de solvencia fortalecerá la industria del seguro al mejorar su gestión y elevará la protección de los consumidores. La patronal del seguro considera que Solvencia II perfecciona los procedimientos de control de riesgos del seguro, y reordena y moderniza todo el entorno legislativo del sector en Europa.

La principal novedad respecto a Solvencia I es que establece un nuevo margen de solvencia dinámico, en vez de un porcentaje fijo como el vigente, que premiará a las compañías que mejor gestionen sus riesgos. ♦

## EN BREVE

### Cajas de ahorros

**Caja Madrid estudia emitir en preferentes hasta 3.000 millones**

■ Caja Madrid estudia lanzar una emisión de participaciones preferentes para inversores minoristas por importe de 1.500 millones de euros, ampliable hasta 3.000 millones, que computará como recursos propios y servirá para elevar el Tier 1 de la caja, que al cierre de marzo se situaba en el 7,5%.

Además, la entidad madrileña ha decidido explorar vías que le permitan desprenderse del parque temático de naturaleza

Faunia, en el que está presentada como socio mayoritario desde su creación en 2001, al entender que en las condiciones actuales carece de sentido permanecer en el sector.

La opción más probable es la de aceptar la oferta de gestión que ha recibido la entidad por parte del grupo español Parques Reunidos y que consiste en que esta compañía gestione el parque durante los próximos quince años, reservándose la opción de compra preferente durante los próximos cuatro años. A partir de ese momento, la entidad madrileña que preside Miguel Blesa podría venderlo a cualquier otro operador. ♦ AGENCIAS

### Resultados

**Hypo Real Estate pierde 382 millones en lo que va de año**

■ El banco hipotecario Hypo Real Estate (HRE) perdió 382 millones de euros en el primer trimestre del año. La entidad, afectada por la crisis financiera y que se mantiene a flote gracias a las ayudas estatales, publicó su balance horas después de que expirara el plazo para que los accionistas aceptaran una oferta del Gobierno alemán para comprar sus títulos a 1,39 por acción. El Ejecutivo de Angela Merkel considera el HRE un banco "relevante para el sistema", cuya quiebra se debe evitar a toda costa y quiere, para lograr su estabilización, hacerse con el control. ♦ AGENCIAS

### Banca

**Dimite Guy Whittaker, director financiero de RBS**

■ El director financiero de Royal Bank of Scotland (RBS), Guy Whittaker, presentó ayer su dimisión, pero no recibirá una pensión especial, como lo hizo el ex consejero del banco Fred Goodwin. Whittaker, que se unió al RBS hace tres años, formó parte de la junta directiva que decidió presentar una oferta para la compra de ABN Amro en el 2007, una operación que resultó desastrosa. Como director financiero, Whittaker también fue testigo de las pérdidas registradas por el RBS el pasado febrero, las mayores de la historia empresarial británica, cifradas en 26.992 millones de euros. ♦ AGENCIAS

# Saxo Bank se une a Cortal Consors en España

## Acuerdo

**El banco danés pacta con la agencia de valores de BNP vender productos financieros en España**

El banco de inversión de origen danés Saxo Bank ha ampliado su oferta en España mediante la firma de un acuerdo con Cortal Consors, la agencia de valores de la Banca Nacional de París (BNP), para ofrecer conjuntamente productos financieros.

De este modo, los clientes de Cortal Consors España tendrán acceso a más de 6.000 contratos por diferencia (CFD), 160 cruces de divisas y 19 mercados de

futuros. El director del área latina de Saxo Bank —que incluye España, Portugal y Latinoamérica—, Pedro Brigham, explicó ayer que las alianzas con socios locales permiten reforzar el modelo de negocio en todas las áreas clave.

Saxo Bank obtuvo en 2008 un beneficio neto de 45,5 millones de euros, el 23% más que un año antes, y en los tres primeros meses del año experimentó un crecimiento del 50% en la región latina. Esta área representó el 12% del total del negocio de la entidad en 2008. Además de Cortal Consors, Saxo Bank cuenta con otros 11 socios en España. ♦ REDACCIÓN