

Ruth Orihuela, abogada especialista en derecho bancario



VICTOR M. ZAMBA IMA SANCHEZ LEON ARREGUI

Tengo 36 años. De Badalona, vivo en Barcelona. Soy licenciada en Derecho. He trabajado diez años en la banca y ahora me dedico a la defensa frente a los abusos bancarios. Tengo novio. Los políticos hacen mucho ruido para tapar sus corruptelas. Creo en Dios y en hacer el bien

“Quería eliminar la distancia entre lo que soy y lo que hago”



LIBERT TEXIDÓ

Trabajó en los años dorados de la banca.

Diez años en los que el desarrollo bancario de España, el crecimiento por contratación, era espectacular.

Un país bancarizado.

España se estudiaba como fenómeno, por cada persona había dos o tres entidades bancarias.

... Junto a las mejores boutiques.

Era la guerra, había que superar los beneficios de la competencia a cualquier precio. Te formaban, te promocionaban, pagaban sueldos considerables, pero la presión era fuerte. En esa carrera se tenían que hacer muchos contratos.

¿Tenía que colocar productos?

En las reuniones comerciales exponían los nuevos productos que debíamos comercializar. Una hipoteca iba vinculada al contrato de una tarjeta de crédito, un seguro de hogar, otro de vida, un plan de pensiones...

... Y en letra pequeña iban las cláusulas abusivas que se pasaban por alto con un “firme aquí y no se preocupe”.

Había muchos productos que no estaban claros y que en su comercialización no se

explicaban correctamente. Se ha abusado mucho de la confianza del ciudadano en las entidades financieras.

Usted empezó en la banca con 23 años. De una caja salté a un banco, entré en una oficina e hice carrera: directora de varias sucursales y luego directiva en la territorial.

Vendía productos financieros.

Por supuesto, el director de una oficina no deja de ser el director de una subunidad que pertenece a una unidad más grande. Me decían los productos que tenía que comercializar y yo lo hacía, como todos.

¿Era usted clara con sus clientes?

Sí. Venían abuelitos con todos sus ahorros y me decían: “Haga usted con mi dinero lo que considere”, pero tú tenías una premisa comercial y había que cumplirla, y no siempre se ajustaba a lo que necesitaba el cliente. A partir de ahí podías hacer una valoración más o menos ética.

¿Cuál era la suya?

“No trates a nadie como no te gustaría que te trataran a ti”, pero hacer una carrera comercial aplicando valores no era fácil. Pertenezco a una familia de comerciantes: “No vendas nada que no entiendas”, me repetía mi padre.

La ambición

“El propio sistema ha sido víctima del propio sistema –afirma Orihuela–. La falta de valores éticos ha provocado el hundimiento del sistema financiero y la crisis, es decir: han desaparecido muchas entidades financieras porque su tasa de morosidad era demasiado elevada. Si no se hubieran enzarzado en una lucha por quién publica en su cuenta de resultados mayores beneficios y se hubieran atendido a valores éticos en la contratación, el crecimiento habría sido sostenible y aún existirían”. Diez años de experiencia en la banca y los conflictos éticos que eso le produjo la llevaron a crear un bufete frente a los abusos bancarios en el que los clientes pagan en función de lo que tienen.

Entonces, ¿cómo lo hacía?

Si no veía claro un producto, no lo vendía, pero buscaba alternativas: por ejemplo, productos seguros que dieran buena rentabilidad en otros países como Suiza, y cumplía con mis porcentajes.

¿Era consciente de la falta de ética de muchos profesionales de su sector?

Se llegaron a hacer tantos productos y tan rápidamente que no se hicieron bien. No todo era falta de ética, había también mucha presión y desinformación. Por eso decidí tomar distancia, pedir una excedencia para irme a estudiar a Houston (2008). Entendí que quería comprometer mi vida, eliminar la distancia entre lo que soy y lo que hago. A partir de ahí empecé una búsqueda.

Volvió.

El banco me dio un puesto directivo en una territorial, pero duré poco. Hice un máster en práctica jurídica y decidí crear mi propio bufete, que ofrece asesoría y defensa con un coste que se adapta al cliente.

¿Quién no puede pagar no paga?

Exacto, y quien puede pagar poquito paga poquito. También hemos creado una plataforma on line (Tuderecho.com), para facilitar el acceso al asesoramiento legal a todo tipo de colectivos.

¿Cuántos abogados son ustedes?

Diez profesionales. Mi socia también viene del mundo de la banca. Por tanto, nuestro fuerte es la defensa frente a los abusos bancarios, los de las aseguradoras y las demandas frente a la cláusula suelo.

¿Es fácil si sabes cómo?

A menudo no es necesario un pleito, sino sencillamente encontrar un interlocutor en la entidad y negociar, buscar alternativa.

¿Qué ha aprendido de su paso de ejecutiva agresiva a colaboradora social?

Llevo cinco años y sé que hice bien. Me gustaría que fuéramos más abogados y que pudiéramos llegar al máximo número de gente, porque existe un elevadísimo porcentaje de la población que necesita una defensa legal en aspectos básicos y no puede llegar a ella.

¿Cuál ha sido su experiencia hasta hoy?

La gente permite los abusos por el “me va a costar más el collar que el perro”. Y son centenas los que fruto de la reabsorción de la deuda las están pasando canutas. Por eso considero que no le puedes cobrar lo mismo a un jubilado, un padre de familia en paro o una familia monoparental que a una persona en activo.

¿Usted ha perdido dinero con esta elección?

Gano menos de la mitad, pero soy más feliz con mi trabajo; y lo mismo le ocurre a mi equipo. Me alegro de haberme cuestionado. Si hubiera habido más valores en estos años de loco desarrollo económico, se habría pensado más en las personas que en el beneficio y todos habríamos ganado.

IMA SANCHEZ

Consigue con La Vanguardia un tablet AIRIS de última generación rellenando la cartilla con el código de reserva antes del domingo 6 de octubre.

Recorta 20 de los 25 cupones que se publicarán de lunes a viernes en La Vanguardia, entre el lunes 2 de septiembre y el viernes 4 de octubre. Si no tienes la cartilla descárgala en: <http://promociones.lavanguardia.com/tablet-airis/>

8 GB de almacenamiento • Sistema Android 4.0

Pantalla TFT multitáctil capacitiva y panorámica de 7"

Tarjeta de red inalámbrica WI-FI 802.11 BGN • Lector de tarjetas

Incluye las siguientes aplicaciones:



Centros de recogida
Condis

AIRIS

Tablet AIRIS
OnePAD 717 de 7"

PVR 88 €
por solo
49,99 €
+ cupones

Gratis 2 meses de suscripción a
La Vanguardia Edición Impresa Digital

LA VANGUARDIA

INFORMACIÓN PARA SUSCRIPTORES Y LECTORES: al recoger el producto en los centros Condis tienen que presentar la cartilla con los cupones, con la reserva previamente efectuada, según las opciones indicadas en la cartilla.
RESERVAS PARA ENVÍOS A DOMICILIO (suscritores y lectores): consultar la mecánica para envíos a domicilio en la cartilla o en la web de la promoción.