

# Ignacio García, abogado. Especialista en Derecho Bancario. "Hay que perder el miedo a demandar a un banco"

Por **Isabel G. Muñiz** - 7 octubre, 2020



Ignacio García / Foto: Gersa

📊 [Total: 0 Promedio: 0/5]

Muchos de sus clientes y amigos le apodan 'Robin Hood' y este gijonés no puede evitar sonrojarse. Su trabajo consiste en ganar a los bancos y recuperar el dinero de los consumidores. Las victorias le hacen feliz y le confirman que su vocación está bien encaminada.

Una injusticia cometida contra sus abuelos hace sesenta años le llevó a ser abogado, pero no uno al uso. Nacho, como le llaman habitualmente sus conocidos y amigos, es un letrado atípico. Utiliza las redes para explicar los casos que lleva, va al juzgado en bicicleta y en vez de un fajo de papeles prefiere llevar su iPod. "Desde siempre me gustó la tecnología, cuando lo que se usaba era el fax yo ya tenía correo electrónico. Los primeros años de guardería de mi hija fue cuando empecé a teletrabajar, no quería perderme su infancia". La familia es otro de sus pilares fundamentales, por eso, en su día a día hay tiempo para gestionar una cláusula suelo, pero también para una partida de cartas con su abuela, ahora que sus amigas no pueden ir por el Covid.

## -¿Qué le llevó a ser abogado?

-Es una historia curiosa. Mis abuelos son del pueblo de Sotiello, allí tenían su vivienda y un bar restaurante, Casa Consuelo, y hace 60 años la antigua Uninsa expropió esos terrenos porque iba a construir unos altos hornos que al final fueron para Sagunto.

Yo siempre estuve muy unido a mis abuelos porque me crié con ellos, y veía que lo pasaban muy mal cuando pasaban por su antigua propiedad. Se les caían las lágrimas porque las fincas estaban siempre llenas de maleza y no se hacía nada. Esto fue lo que

Utilizamos cookies para asegurar que damos la mejor experiencia al usuario en nuestra web. Si sigues utilizando este sitio asumiremos que estás de acuerdo.

Vale [Política de cookies](#)

justificó la expropiación. Empecé por ahí a cogerle el gusanillo y a ver que si yo estudiaba Derecho a lo mejor podía solucionar de alguna manera ese tema.



*“Me costaba mucho levantarme para ir a trabajar en impagados, pero luego llegó la primera cláusula suelo y volví a conectarme con las ganas iniciales de ser abogado. Era David contra Goliat”*

**-¿Qué ocurrió entonces, llevó a juicio a la siderúrgica?**

-Sí, fue un juicio muy largo, porque de Asturias pasó a la Audiencia Nacional y luego al Tribunal Supremo. Cuando lo gané e indemnizaron a mis abuelos, el esfuerzo se vio recompensado con muchísimas creces. Mi abuelo ya había fallecido, pero solo por ver la cara de orgullo de mi abuela, que me cogía del brazo como si yo fuera el mejor del mundo, ya mereció la pena.

Para sacarlo adelante me metí en un mundo en el que yo no estaba tan puesto, el Derecho Administrativo, y me supuso estudiar muchas noches y fines de semana porque tenía que hacerlo fuera de mi trabajo ordinario. Cuando finalmente todo acabó, fue como quedarme un poco huérfano. Me ocurrió como al padre que ve cómo su hijo por fin se va de casa con veinticinco años y pasé un periodo ejerciendo de abogado sin pena ni gloria. No me levantaba con ganas de trabajar porque me dedicaba a reclamar impagados: por un caso que encontrabas que era un caradura los otros restantes eran personas a las que les había salido mal el negocio. Me costaba mucho levantarme para ir a trabajar en esto, pero luego llegó la primera cláusula suelo y volví a conectarme con las ganas iniciales de ser abogado. Era David contra Goliat.

**-Hace años era impensable poder ganar a un banco, pero a raíz de las cláusulas suelo han cambiado las tornas. ¿Por qué ahora sí?**

-Me acuerdo que más de una persona que venía al despacho, sobre todo gente mayor, me decía “pero Nachín, ¿tú estás seguro que puedes ganar a un banco?”. La gente de

Utilizamos cookies para asegurar que damos la mejor experiencia al usuario en nuestra web. Si sigues utilizando este sitio asumiremos que estás de acuerdo.

Vale Política de cookies

de este Tribunal. Incluso aunque la sentencia del 9 mayo de 2013 fue un despropósito, porque tras declarar abusivas las cláusulas suelo solo se restituía el dinero a partir de esa fecha, es verdad que fue el germen del primer golpe a la banca en la cara. Luego vino el Tribunal de Justicia de la Unión Europea a decir que se devolvía el dinero desde el principio, fue quien puso los puntos sobre las íes. Ha sido el espaldarazo para los consumidores porque fue el que determinó también el derecho a la devolución de los gastos hipotecarios. Pertenecer a la UE ha sido importante en derecho de consumo y en derecho bancario. Hoy en día, la vuelta a la tortilla ha sido muy grande. No sé exactamente el porcentaje, pero yo tendré más del noventa y pico por ciento de sentencias ganadas al banco.

*"En las charlas que doy siempre digo lo mismo: que si para operarse del corazón no van al podólogo, pues que con los abogados hagan lo mismo. Hay que ir a un especialista en derecho bancario"*

#### **-¿Qué hay que hacer para ganarle a una entidad bancaria?**

-En las charlas que doy siempre digo lo mismo a los asistentes: que si para operarse del corazón no van al podólogo, pues que con los abogados hagan lo mismo. Hay que ir a un especialista en derecho bancario. Es fácil ganar a un banco si sabes dónde dar el puñetazo, porque a uno hay que darle en el estómago, a otro un guantazo en la cara y a otro hay que pisotearle el pie. Hay que estar muy especializado para poder ganar y darle seguridad al cliente. Hay que perder el miedo a demandar a un banco, si yo acepto un expediente es porque tiene muchísimas posibilidades de ganar.

#### **-¿Existe un punto débil común en los bancos?**

-El gran fracaso judicial de los bancos viene por no cumplir la normativa del Banco de España. En el tema de las cláusulas suelo, según el Banco de España, la entidad financiera contratante tiene que dar una oferta vinculante al cliente, una especie de borrador o presupuesto, antes de que este vaya a firmar la escritura a la notaría y hacerlo con tiempo suficiente para que el cliente pueda estudiarla o ser asesorado. Porque todo el mundo sabe que cuando uno llega al notario y este empieza a leer a todo meter no le entiendes más que la fecha, y firmarías hasta la pena de muerte si también la meten por el medio del documento. Hasta la fecha no he visto ninguna oferta vinculante firmada en plazo y con las garantías correspondientes.

Yo no tengo ninguna animadversión personal hacia los bancos, pero incumplieron una normativa bancaria que sí conocían. Y esto es algo general en todo el sector financiero, porque ocurre algo similar con las tarjetas *revolving* y esto no afecta solo a bancos al uso, también a otras entidades financieras como grandes centros comerciales.

*"Hay que tener mucho cuidado porque los pocos bancos que ofrecen un acuerdo siempre lo hacen a la baja, nunca he visto uno justo. O bien no te dan toda la cantidad que te corresponde por derecho o bien te obligan a renunciar a derechos futuros que saben que les van a venir encima"*

Utilizamos cookies para asegurar que damos la mejor experiencia al usuario en nuestra web. Si sigues utilizando este sitio asumiremos que estás de acuerdo.

Vale [Política de cookies](#)

lo hacen a la baja, nunca he visto uno justo. O bien no te dan toda la cantidad que te corresponde por derecho o bien te obligan a renunciar a derechos futuros que saben que les van a venir encima, que fue por ejemplo, lo que ocurrió con las cláusulas suelo. Bancos como el Sabadell firmaron acuerdos en los que tenías que renunciar a reclamar en el futuro, y eso es ahora otro litigio.

De todas formas, son los menos los que ofrecen acuerdos porque ellos siempre echan cuentas, hacen estudios y saben que a lo mejor de veinticinco clientes solo uno les lleva a juicio. El resto nos les van a demandar por miedo, porque no conocen a un abogado o porque creen que les va a salir caro.

### **-Precisamente, la abogacía como profesión siempre ha provocado cierto recelo y suspicacia. ¿Esto está cambiando?**

-Los abogados somos muy opacos. Durante muchos años me daba cierto corte o vergüenza decir que era abogado, y es algo que todavía me dura. Nunca entendí que cuando entregas el expediente a un abogado no sepas nada de él hasta la sentencia o que lo conozcas años más tarde, por eso lo primero que hice cuando me puse por mi cuenta fue ofrecer al cliente que pueda ver todo su expediente en cualquier momento desde su ordenador, teléfono o tableta. Que pueda conocer con pelos y señales todo lo que ocurre, que sepa hasta la última llamada que he hecho.

Otra cosa que no entiendo es que la gente no pueda saber cuánto le va a costar el abogado. Cuando vas al Corte Inglés sabes el importe de una prenda ¿por qué cuando vas al abogado no tienes ni puñetera idea de lo que te va a cobrar? En mi página web tengo las tarifas publicadas.

Nunca entendí por qué es tan opaca la abogacía, viene de hace muchos años, pero eso no justifica heredar esos defectos. Las nuevas generaciones tienen que ir poniendo su impronta para cambiar esto. Afortunadamente ya lo están haciendo de manera muy distinta a como se hacía hace años, en esto soy optimista.

*"En las tarjetas revolving el banco lo tiene que devolver todo con intereses y la gente que se atreve a reclamar está contentísima porque recupera cantidades importantes"*

### **-Como en las cláusulas suelo, hay otros temas en los que se roba dinero al consumidor y este no lo sabe. ¿Hace falta información?**

-Sí. Ocurre, por ejemplo, con las tarjetas *revolving* que, aunque ahora empiezan a conocerse más, todavía hay mucha gente que ni siquiera sabe que las tiene porque son tarjetas que se utilizan tanto en banca tradicional, como en banca online o en grandes centros comerciales como Carrefour, Alcampo o Ikea. Hasta que el tema no sale en el telediario muchísima gente no se entera o no se quiere enterar porque no le da credibilidad.

### **-¿Cómo puede uno saber si su tarjeta es revolving?**

-Una tarjeta de débito nunca es *revolving* porque cuando tú pagas algo, el banco automáticamente te lo descarga de tu cuenta, pero cuando es de crédito el banco puede

Utilizamos cookies para asegurar que damos la mejor experiencia al usuario en nuestra web. Si sigues utilizando este sitio asumiremos que estás de acuerdo.

Vale [Política de cookies](#)

Para asegurarse hay que fijarse en el recibo de pago de tu tarjeta, porque en letra muy pequeña saldrá el tipo de interés que te cobran: si es superior al 20% es *revolving*. Desde el 4 de marzo de este año, según el Tribunal Supremo, a partir de esa cantidad ya se considera usura. Por eso, recientemente muchas entidades bancarias, muy listas, lo han bajado al 19,99%, pero eso no impide que puedas reclamar igualmente porque el Supremo hace referencia al momento de celebración del contrato y el banco tiene que devolver todos los intereses desde el principio hasta hoy, y puede ser mucho dinero.



**-¿Como el caso de hace unos meses en el que se recuperaron más de veinte mil euros?**

-Sí, este salió en el periódico. El cliente había hecho la tarjeta en 1998 y aunque ahora le cobran un 15% de interés, en ese año ascendía al 29,98%. En las tarjetas *revolving* el banco lo tiene que devolver todo con intereses y la gente que se atreve a reclamar está contentísima porque recupera cantidades importantes.

**-Al final, esto es como jugar al gato y al ratón.**

-Sí, por eso es fundamental estar especializado. Yo prefiero hacerlo así aunque el día que se acabe esto tendré que reinventarme, pero también es algo que me gusta. Cada uno tiene que ver qué trabajo se adapta a su personalidad, para mí es uno que me permite cambiar de vez en cuando.

**-¿En qué otros servicios bancarios se puede reclamar y no lo sabemos?**

-En cláusulas suelo está todo muy trillado, las tarjetas *revolving* se empiezan a reclamar ahora, pero otra cuestión son los gastos hipotecarios porque hay mucha gente que no se cree que puede reclamarlos. Estos gastos son los que tú incurres al firmar una hipoteca: tasación, gestoría, notaría, registro, y en algunos casos, también hay una comisión de apertura. Esos gastos se pueden recuperar, pero la gente no lo sabe.

Utilizamos cookies para asegurar que damos la mejor experiencia al usuario en nuestra web. Si sigues utilizando este sitio asumiremos que estás de acuerdo.

Vale Política de cookies

*"La gente no sabe que los gastos en los que incurres al firmar una hipoteca (tasación, gestoría, notaría, registro... ) se pueden recuperar"*

**-Al igual que estamos viendo que en ocasiones por cuestiones económicas no se toman decisiones sanitarias con la contundencia que se requiere, ¿ocurre algo parecido entre ley y economía?**

-Creo que no, o al menos yo siempre me he topado con jueces totalmente íntegros. En Asturias hay un Juzgado especializado que es el 6 de Oviedo que ha hecho una labor por los consumidores tremenda. Y no lo digo porque me den la razón a mí o a los abogados que apoyamos a los consumidores, sino porque siempre ha tenido en cuenta la ley.

En audiencias provinciales y en juzgados de primera instancia, los jueces son gente como nosotros que se van a casa, que tienen su familia y que intentan hacer su trabajo honradamente porque se meten en un lío como no lo hagan. A ese nivel casi pongo la mano en el fuego y creo que no me quemo, llevo veinticinco años de abogado. Otra cosa son los niveles superiores, como el Tribunal Supremo, donde ya hay otros intereses políticos y económicos.



**-Ha conseguido sentencias importantes para mucha gente ¿cómo descansa uno tras la victoria?**

-Hombre, esto es como jugar al fútbol y ganar, vas al vestuario súper contento, sobre todo por el resto del equipo. Cuando llamo a un cliente y le digo que hemos ganado, que no tiene que pagarme nada porque ganamos con costas y quien paga es el banco. Ver a la gente tan contenta ya no es solo una satisfacción profesional sino personal, esto es precisamente lo que más me ha enganchado al derecho bancario. Pero para esto hay que estar especializado porque estas alegrías no son gratuitas, hay esfuerzo detrás y el esfuerzo hay que canalizarlo y utilizarlo bien porque si lo desparramas, no funciona.

Utilizamos cookies para asegurar que damos la mejor experiencia al usuario en nuestra web. Si sigues utilizando este sitio asumiremos que estás de acuerdo.

Vale [Política de cookies](#)

no lo hago gratis. Lo que pasa es que a la gran mayoría les cobro 150 euros iniciales y como cobro de las costas quien paga es el banco, y al banco no le perdono ni un céntimo.

### **-¿Se acabó el dicho 'La banca siempre gana'?**

-Sí, es que las cosas han cambiado muchísimo en la abogacía, a todos los niveles. Si hace veinticinco años voy al juzgado como voy ahora, con camisa pero sin corbata y con vaqueros, me echan a gorrazos. Una vez un juez cuando íbamos a empezar un juicio me dijo todo serio: "veo que viene usted sin corbata". Yo tragué saliva y empecé a sudar tinta china pero contesté: "yo creo que la educación no se mide en si llevas o no colgada una corbata si no en la manera de tratar tanto a las personas como a este Tribunal". Y él me respondió: "¿sabe lo que le digo?, que tiene usted toda la razón. Comenzamos". Y desde aquel día él no lleva corbata, así que creo que le convencí.

---

---

**Isabel G. Muñiz**

[Tus sugerencias...](#)

Utilizamos cookies para asegurar que damos la mejor experiencia al usuario en nuestra web. Si sigues utilizando este sitio asumiremos que estás de acuerdo.

Vale [Política de cookies](#)