

Alior rozpalony gorączką sprzedaży



- [Dawid Tokarz](#)

Giełdowy bank mocno zaangażował się w dystrybucję ryzykownych funduszy W Investments. Sąd rozstrzygnie, czy nie naruszył prawa

Mamy nowe informacje w głośnej sprawie czterech funduszy zamkniętych stworzonych przez Dom Maklerski W Investments (WI), z których prawie 2 tys. osób nie może wypłacić blisko 0,5 mld zł. Dotarliśmy do załączników pozwu zbiorowego przeciw Alior Bankowi, największemu dystrybutorowi funduszy, który na początku marca 2018 r. trafił do sądu z podpisami 84 osób. Jeden z nich jest szczególnie ciekawy.



[Wyświetl galerię \[1/2\]](#)

Zobacz także

- [Długa historia inwestycyjnych kłap](#)

Ziemiaki czy fundusze

„Mamy w ofercie FIZ-y z GWARANCJĄ ZYSKU!!! I jednocześnie bardzo krótkim czasie inwestycji!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!! (...) Zadanie, jakie przed nami, to poinformować każdego depozytowego klienta, że takie produkty mamy w ofercie. Będę bardzo zawiedziony, jeżeli do piątku nie rozejdą się te propozycje”. Zawierający m.in. takie treści mejl, dotyczący funduszy WI, 12 sierpnia 2015 r. został wysłany do Szymona Żarnowskiego, dyrektora regionu południowo-wschodniego Alior Banku, i wszystkich oddziałów banku w tym regionie. Jego nadawcą był ekspert ds. produktów inwestycyjnych departamentu sprzedaży w centrali Aliora.

— Sposób sformułowania wiadomości, te wszystkie litery drukowane, pogrubienia, wykrzyknienia i podkreślenia eksponują znaczenie rzekomych atrybutów funduszy, takich jak gwarancja zysku czy krótki czas inwestycji, natomiast wzmianki o obowiązku informowania klientów o bardzo wysokim ryzyku tego instrumentu nie ma żadnej. Ten mejl w 100 proc. potwierdza relacje naszych klientów, zgodnie z którymi bank sprzedawał certyfikaty funduszy jak ziemniaki — byle szybciej, byle więcej — mówi Jarosław Kołkowski z kancelarii Drzewiecki, Tomaszek i Wspólnicy.

W pozwie zbiorowym wniósł o to, by Alior Bank przedstawił wszystkie mejle, jakie departament sprzedaży kierował do oddziałów banku w sprawie czterech funduszy WI (chodzi o Inwestycje Rolne, Lasy Polskie, Inwestycje Selektywne oraz Vivante). To jest o tyle istotne, że nabywcy certyfikatów, którzy swoje szkody szacują na 34 mln zł, zarzucają pracownikom Aliora udzielanie informacji „wprowadzających w błąd, nierzetelnych i nieprawdziwych”, przedstawiających fundusze WI jako instrumenty nieobarczone ryzykiem, pewne i bezpieczne — jako alternatywę dla lokaty bankowej.

— W procesie sprzedaży kładliśmy nacisk na to, co akcentowała centrala i biuro maklerskie. Mówiliśmy o renomie depozytariusza — Raiffeisen Bank i audytora — EY. O tym, że zarówno Fincrea TFI, administrator funduszy, jak też DM W Investments, ich twórca i zarządzający, to podmioty wiarygodne i nadzorowane przez Komisję Nadzoru Finansowego. Przede wszystkim jednak o tym, że powiązana z domem maklerskim giełdowa spółka W Investments [później Baltic Bridge — przyp. red.] objęła inwestycje gwarancją nie tylko kapitału, ale także zysku na poziomie 5 proc. rocznie — przyznaje jeden z byłych dyrektorów Alior Banku.

Jego słowa potwierdzają nie tylko relacje klientów Aliora, ale także fakt, że wśród pechowych posiadaczy certyfikatów, jak ustalił „PB”, są m.in... znajomi, a nawet członkowie rodzin doradców i dyrektorów oddziałów banku.

Bonusowa lokata

Alior dystrybuował fundusze WI od grudnia 2012 r. do kwietnia 2016 r., jednak przez długi czas w ograniczonym zakresie — jedynie wśród klientów działu private banking. W połowie 2015 r. certyfikaty zostały wpuszczone do całej sieci banku, co znacznie zdynamizowało sprzedaż.

— W drugiej połowie 2015 r. i na początku 2016 r. fundusze WI stanowiły zdecydowaną większość sprzedaży produktów inwestycyjnych, choć w ofercie mieliśmy kilkadziesiąt różnych funduszy otwartych i zamkniętych. Ich dystrybucją zajmowali się nie tylko doradcy, specjalizujący się w inwestycjach, ale też na co dzień zajmujący się kredytami gotówkowymi czy hipotecznymi — mówi kolejny z byłych pracowników Aliora.

Części klientów decydujących się na fundusze WI oferowano ponadto specjalny bonus, czyli możliwość równoczesnego założenia lokaty bankowej na warunkach znacznie lepszych niż rynkowe — o oprocentowaniu nawet 4,5-5 proc. przy normalnej ofercie na poziomie 2,5-3 proc. Sprzedawcy Aliora wykazywali się też dużą elastycznością w zakresie zrywania wcześniejszych lokat złotych (bez utraty odsetek) czy walutowych (wymienianych na złote po korzystnym kursie). Dlaczego bank tak mocno zaangażował się w sprzedaż tego właśnie produktu? Z pewnością decydowały spore prowizje za sprzedaż — do maksymalnie 5 proc. i opłaty za zarządzanie — połowa z 3 proc. rocznie. Przede wszystkim jednak to, że ta druga część, przynajmniej w okresie największego boomu sprzedaży w Aliorze, była przez bank pobierana z góry.

— To pozwalało szybciej i łatwiej realizować cele sprzedażowe oddziału i regionu, z których przecież byliśmy rozliczani. Także sprzedawcy, dzięki otrzymywaniu prowizji indywidualnych, mieli interes w dystrybucji akurat tych funduszy — mówi nasz informator.

Wszystko było OK

Co na to Alior? Podkreśla, że jako jedyny, „choć jako dystrybutor nie był do tego zobowiązany”, zawiadomił prokuraturę i Komisję Nadzoru Finansowego o nieprawidłowościach w zarządzaniu funduszami WI, a chcąc pomóc klientom w trudnej sytuacji, wynajął na ich rzecz, a na swój koszt, kancelarię prawną Matczuk, Wieczorek i Wspólnicy.

— Przywołany przez „PB” mejl w żadnej mierze nie może stanowić podstawy do stawiania tezy o działaniach zachęcających do postępowania niezgodnego z procedurami oferowania produktów inwestycyjnych, obowiązujących w banku, które są zgodne z przepisami prawa i standardami rynkowymi — mówi Julian Krzyżanowski, rzecznik Alior Banku. Przypomina, że wewnętrzny audyt sprzedaży, obejmujący m.in. kontrolę korespondencji oraz rozmów z klientami, nie potwierdził nieprawidłowości i braku zachowania należytej staranności, co oznacza, że klienci byli informowani zarówno o zaletach produktu, jak też o ryzyku inwestycyjnym. Rzecznik Aliora nie odpowiedział na pytanie, czy rzeczywiście, jak twierdzą byli pracownicy banku, w drugiej połowie 2015 r. i na początku 2016 r. fundusze WI stanowiły zdecydowaną większość sprzedaży wszystkich funduszy inwestycyjnych w ofercie banku. Przyznał jedynie, że były popularne, co wynikało z prognozowanych zysków i — zapewne — gwarancji ze strony Baltic Bridge.

— To były gwarancje spółki giełdowej, powiązanej z wytwórcą produktu. Po upływie roku od wystawienia ostatnich gwarancji spółka zaczęła kwestionować ich ważność. Jest to jedyny jak dotychczas przypadek tego typu na rynku — podkreśla Julian Krzyżanowski. Jeśli natomiast chodzi o prowizje pobierane przez bank w przypadku funduszy WI, to zapewnia, że były one „standardowe dla tego typu produktów, nie odbiegały od stawek rynkowych i były tożsame ze stosowanymi w relacji z innymi partnerami”.

© (P)

Podpis: Dawid Tokarz