

ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΟΜΟΛΟΓΑ-ΦΑΚΑ ΓΙΑ ΧΙΛΙΑΔΕΣ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ

Δισεκατομμύρια ευρώ φαίνεται ότι αποκόμισαν τα τελευταία χρόνια οι ελληνικές τράπεζες σε βάρος ανυποψίαστων πολιτών. Για χρόνια ολόκληρα πουλούσαν σύνθετα και δυσνόητα επενδυτικά προϊόντα, δίχως να ενημερώνουν τους πελάτες τους για τον κίνδυνο που εγκυμονούσαν τέτοιου είδους επενδύσεις. Αρκετοί ήταν αυτοί που δέχθηκαν να τοποθετήσουν τις οικονομίες τους σε τέτοιου είδους επενδυτικά προϊόντα, θεωρώντας ότι ήταν ασφαλή, με αποτέλεσμα να καταστραφούν οικονομικά. Την ίδια ώρα, οι αρμόδιες εποπτικές αρχές κάνουν ακόμη και σήμερα την πάπια, ενώ ουδέποτε προστάτησαν το επενδυτικό κοινό.

Του Βαγγέλη Τριάντη

Στις αρχές του 2000 ένας νέος όρος εισέβαλε στην ελληνική επενδυτική αγορά: Τα υβριδικά κεφάλαια. Επρόκειτο για χρηματοοικονομικούς τίτλους οι οποίοι συνδύαζαν χαρακτηριστικά τόσο μετοχών όσο και ομολόγων. Η είσοδός τους έγινε δεκτή με ενθουσιασμό από τον εγχώριο οικονομικό Τύπο.

Στις οικονομικές σελίδες εφημερίδων τα προϊόντα αυτά σχεδόν αποθεώονταν. Κάποιοι μιλούσαν για προϊόντα με επιτυχημένη πορεία στην Ευρώπη που ξαφνικά εισέβαλαν και στην Ελλάδα, την εποχή που η χώρα βίωνε τον μύθο της ΟΝΕ και της ισχυρής οικονομίας, η οποία, όπως αποδείχθηκε τα επόμενα χρόνια, βασιζόταν σε πηλίνα πόδια. Τα δομημένα αυτά ομόλογα φέρουν τον χαρακτηρισμό perpetual. Κύριο χαρακτηριστικό τους στον διακριτικό τους τίτλο είναι τα λατινικά κεφαλαία γράμματα «XS». Οι τίτλοι αυτοί χαρακτηρίζονται και ως υβριδικοί. Η σύλληψη και η λειτουργία τους δεν είναι καθόλου απλή, αλλά ιδιαίτερα σύνθετη. Τα

προϊόντα αυτά είναι συνήθως ομόλογα αορίστου χρόνου. Μπορεί να λήγουν, για παράδειγμα, ακόμη και έπειτα από 40 ή 50 χρόνια, ενώ παράλληλα εγκυμονούν πολλούς κινδύνους. Σε αντίθεση με τα παραδοσιακά ομόλογα, τα perperuals δεν εγγυώνται την επιστροφή του ποσού της αρχικής καταβληθείσας αξίας. Και εκτός από αυτό, η τράπεζα μπορεί ανά πάσα ώρα και στιγμή να ανακαλέσει μονομερώς το ομόλογο, ακόμη και αν αυτό βρίσκεται στο 60% ή 70% της αρχικής του αξίας.

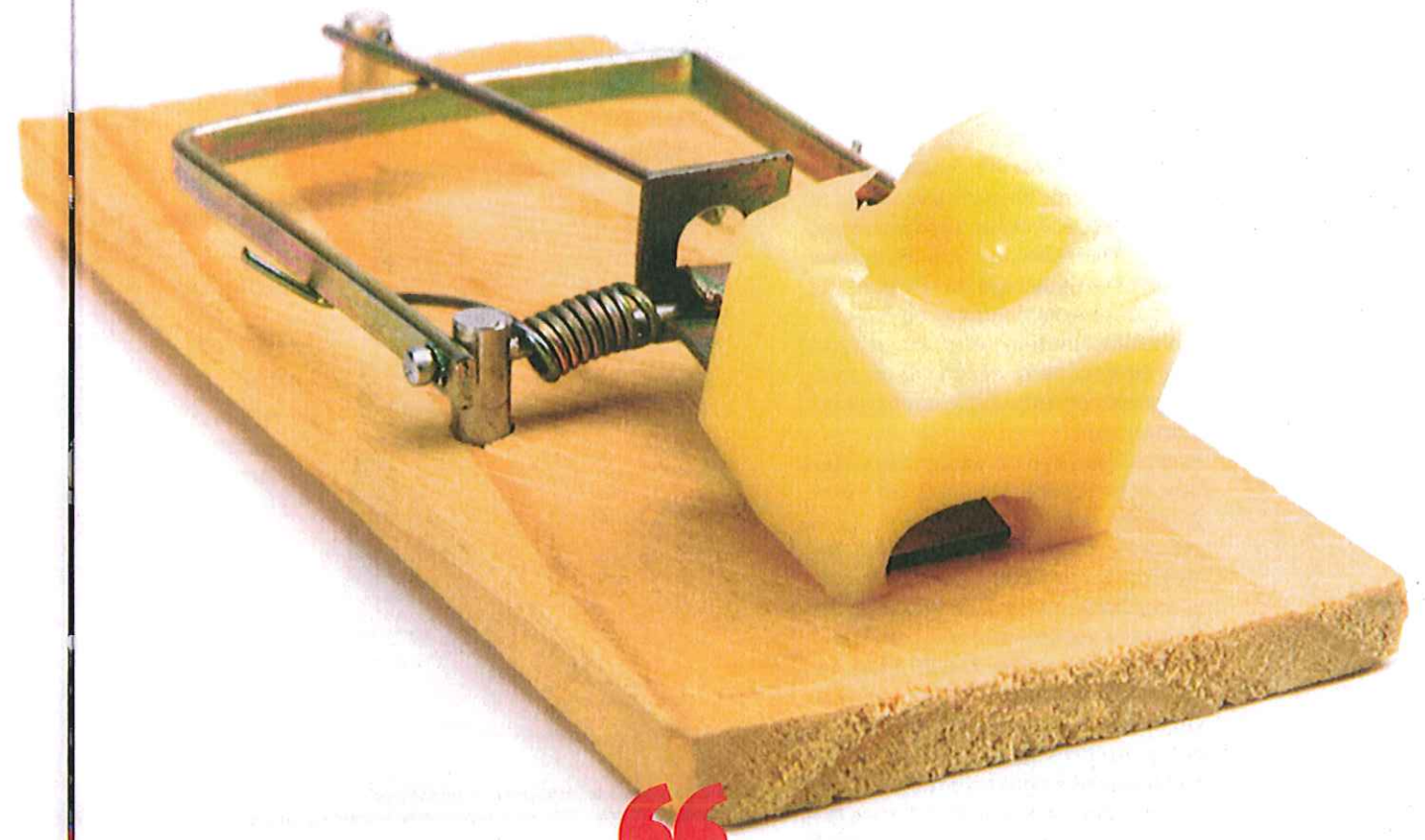
Για τη δημιουργία τους οι τράπεζες χρησιμοποιούν την εξής πατέντα. Κατασκευάζουν offshore εταιρίες, οι οποίες εμφανίζονται ως θυγατρικές των τραπεζών. Το προϊόν εκδίδεται στο όνομα της θυγατρικής εταιρίας. Ως πωλητής όμως εμφανίζεται η τράπεζα, με αποτέλεσμα ο επενδυτής να νιώθει σιγουριά και ασφάλεια για την πορεία της επένδυσής του.

Τα σύνθετα και δυσνόητα αυτά προϊόντα με πολλαπλούς κινδύνους και αβέβαιη ημερομηνία λήξεως δίνουν

απεριόριστη ισχύ στην εκδότρια του προϊόντος τράπεζα. Κάτι που, απ' ό,τι φαίνεται, οι περισσότεροι από όσους κλήθηκαν να επενδύσουν στα προϊόντα αυτά δεν αντιλήφθηκαν, είτε δεν τους ενημέρωσαν επαρκώς. Άλλωστε, για να καταφέρει κανείς να αντιληφθεί τον τρόπο λειτουργίας των ομολόγων αυτών θα πρέπει να διαθέτει εξειδικευμένες χρηματοοικονομικές γνώσεις.

Πωλήσεις πάνω από 5 δισ. ευρώ

Τα προϊόντα αυτά αγκαλιάστηκαν από το εγχώριο τραπεζικό σύστημα. Τα χρόνια που ακολούθησαν, οι τράπεζες εξέδωσαν και πούλησαν εκατοντάδες προϊόντα τέτοιου είδους. Το μέγεθός τους ξεπερνά κάθε προηγούμενο. Παράγοντες της εγχώριας τραπεζικής και χρηματιστηριακής αγοράς υπολόγιζαν ότι η συνολική αξία των προϊόντων που εκδόθηκαν και διοχετεύτηκαν στην ελληνική αγορά ξεπερνούν τα 5 δισ. ευρώ. Οι τράπεζες κατάφεραν να αποκομίσουν κέρδη δισεκατομμυρίων, σε βάρος ανυποψίαστων πελατών.



Τα προϊόντα αυτά πουλήθηκαν σε εκατοντάδες πελάτες, δίχως οι ίδιοι να γνωρίζουν παρά ελάχιστα για το είδος της επένδυσης που τοποθετούσαν τα λεφτά τους. Οι πελάτες είχαν την εντύπωση ότι τοποθετούσαν τα χρήματά τους σε έναν προθεσμιακό λογαριασμό, όπου τα χρήματα ήταν διασφαλισμένα και θα εισέπρατταν και τους σχετικούς τόκους. Κανείς από τους υπεύθυνους των τραπεζών –πλην ελάχιστων περιπτώσεων– δεν φρόντιζε να τους ενημερώσει ότι το επενδυτικό αυτό προϊόν προϋπόθετε εξειδικευμένες χρηματιστηριακές γνώσεις για να καταφέρει κάποιος να το διαχειριστεί. Και ότι εγκυμονούσε κινδύνους στο να μην πάρουν πίσω ποτέ την αρχική αξία του κεφαλαίου τους. Είναι χαρακτηριστικό ότι, σύμφωνα με πληροφορίες του Hot Doc, στο μεγαλύτερο ποσοστό των περιπτώσεων δεν δόθηκε η απαραίτητη Σύμβαση Παροχής Επενδυτικών Συμβουλών ή Διαχείρισης Χαρτοφυλακίου. Πρόκειται για ένα πολυσέλιδο βιβλιαράκι, το οποίο μεταξύ άλλων περιέχει ένα Επενδυτικό

«Οι πελάτες νόμιζαν ότι τοποθετούσαν τα χρήματά τους σε έναν προθεσμιακό λογαριασμό, όπου τα χρήματα ήταν διασφαλισμένα και θα εισέπρατταν και τους σχετικούς τόκους»

Ερωτηματολόγιο, μέσω του οποίου διαπιστώνεται το Επενδυτικό Προφίλ, καθώς επίσης η ανοχή του στον κίνδυνο, ο χρονικός ορίζοντας, ο σκοπός της επένδυσης, οι εξειδικευμένες ή μη γνώσεις του, αλλά και συγκεκριμένα στοιχεία από τα οποία να προκύπτει η περιουσιακή του κατάσταση, η ηλικία του, η οικογενειακή του κατάσταση,

οι υποχρεώσεις του σε δάνεια κτλ. Πιο απλά, δεν εξηγήθηκε λεπτομερώς το πόσο επισφαλής ήταν η ανάληψη μιας τέτοιου είδους απασχόλησης.

«Τα προϊόντα αυτά επωλήθησαν με πλήρη άγνοια των πελατών. Τα προϊόντα αυτά τα οποία αποκαλούνται υβριδικά δεν υπήρχαν ήδη ως αυτοτελή προϊόντα όπως τα ομόλογα του ελληνικού δημοσίου. Επρόκειτο για προϊόντα τα οποία προέκυπταν από τη μόχλευση, δηλαδή από τη χρησιμοποίηση ιδίων κεφαλαίων των τραπεζών, με σκοπό να μειώσουν τις κεφαλαιακές τους απαιτήσεις. Ουσιαστικά πρόκειται για έμμεση χρηματοδότηση, με πλήρη άγνοια των ανθρώπων αυτών, για ενίσχυση των ιδίων κεφαλαίων της τράπεζας. Γνώριζαν οι πελάτες ότι τα ομόλογα αυτά είχαν μηδενική αξία;» επισημαίνει στο Hot Doc ο δικηγόρος Γιάννης Κυριακόπουλος.

Πουλήθηκαν ακόμη και σε ασφαλιστικά ταμεία

Η επιλογή των πελατών δεν γινόταν με τυχαίο τρόπο. Τα υποτιθέμενα αυτά »

ABN AMRO
 Credit Suisse First Boston
 Morgan Stanley
 Nomura International
 7th August, 2005

American
 Deutsche Bank
 Dow Jones
 Bank of America Securities Limited
 Deutsche Bank
 Natixis Banques Populaires
 UBS Investment Bank

HOTDOC. • 13 ΜΑΡΤΙΟΥ 2014 • 27