

Pożyczka SMS-em

• MAŁGORZATA ALICJA DUDEK

WYOBRAŹMY SOBIE FIRME,
KTÓREJ KAPITAŁ ZAKŁADOWY
WYNOŚI 50 TYSIĘCY ZŁOTYCH.
STANDARDOWA SPÓŁKA
Z O.O.? NIE, TA SPÓŁKA POTRAFI
UDZIELAĆ POŻYCZEK
DO... 1,5 MLN ZŁOTYCH

Przynajmniej tak twierdzą dyrektorzy regionalni Polskiej Finansowej Kredytowej sp. z o.o. (PFK Financial). Spółka rozpoczęła działalność w Polsce w tym roku, przygotowując się do tego przez kilkanaście miesięcy, głównie pod kątem prawnym. Oficjalne otwarcie odbyło się 17 lutego. Od tej pory udzielono już wielu pożyczek, ale ilu? Tajemnica. Spółka rozwija się prężnie. Rozdaje mercedesy swoim dyrektorom i nawiązuje współpracę z kolejnymi agentami. 19 czerwca, kiedy rozmawiam z jednym z dyrektorów regionalnych, na rzecz PFK pracuje już ok. 2 tysięcy agentów w całej Polsce. A co sprzedają i komu?

Z ZIEMI CZESKIEJ

PFK to spółka córka czeskiej firmy ČFU PFK Service, działającej w Czechach od 12 lat. Podobne działają od roku na Węgrzech i na Słowacji, a od tego roku również na Ukrainie. Prezesem i jednocześnie większościowym udziałowcem w czeskiej ČFU jest Pavel Starék posiadający 80 proc. udziałów (160 tys. koron) w spółce. Pozostali dwaj udziałowcy Zdeněk Václavek i Michal Němec posiadają po 10 proc. udziałów (po 20 tys. koron). Michal Němec jest jednocześnie założycielem i prezesem PFK z kapitałem zakładowym wynoszącym 50 tys. złotych. ČFU pośredniczy w udzielaniu pożyczek gotówkowych, ale jest to tylko jedno z wielu działań spółki. Jako główne zajęcie ČFU podaje m.in. działalność reklamową, dawanie ogłoszeń, pośrednictwo w zakupie oraz zakup towarów celem ich dalszej od-



sprzedaży, wynajem mieszkalnych i niemieszkalnych powierzchni wraz ze świadczeniem usług innych niż podstawowe, wynajem i wypożyczanie mienia ruchomego, usługi doradcze dla przedsiębiorców, doradztwo finansowe oraz organizacyjne i ekonomiczne, organizowanie specjalistycznych kursów, szkoleń i innych zajęć doskonalących, a także udzielanie kredytów i pożyczek przez podmioty nie będące bankami.

PFK nie musi się legitymować wysokim kapitałem by udzielać pożyczek, ponieważ de facto jest jedynie pośrednikiem pomiędzy czeską spółką a klientem. Czy zatem ČFU jest również jedynie pośrednikiem?

FLEXI POŻYCZKI

Pożyczki PFK Financial na pierwszy rzut oka wyglądają nieźle. Od 6 do 9 proc. za pożyczkę gotówkową (Flexi start do 15 tys.) zabezpieczoną jedynie wekslem i pożyczkę pod zastaw auta (Flexi auto do 60 tys.) oraz od 8 do 20 proc. za pożyczkę pod zastaw nieruchomości (Flexi hipoteka maksymalnie do 30 lat), czyli hipoteczną nawet do 100 proc. wartości nieruchomości, jednak

nie więcej niż 1,5 mln złotych. Firma nie pobiera prowizji za rozpatrzenie wniosku, opłaty przygotowawczej, nie żąda ubezpieczenia pożyczki. Raj. Ale żeby do tego rajy się dostać trzeba zapłacić. Opłata rejestracyjna to od 750 do 1250 złotych w zależności od wysokości pożyczki, o którą można się będzie ubiegać. Wpłata nie oznacza wcale pozytywnej decyzji kredytowej.

Podstawą do udzielenia pożyczki jest oświadczenie o wysokości dochodów, oświadczenie o stanie majątkowym w przypadku dużych pożyczek i kilka płaconych w terminie rachunków wystawionych na nazwisko pożyczkobiorcy.

TANIE ŻYCIE Z PFK

Poza Flexi pożyczkami PFK oferuje również kartę rabatową podobną jak ČFU. Posiadacz karty płaci mniej za prąd, benzynę na stacjach Shell, artykuły spożywcze i ubezpieczenia w PZU. W przygotowaniu są również tańsze rozmowy telefoniczne, gaz, podróże itp.

– Telekomunikacja Polska nie udziela rabatów na rachunki telefoniczne – mówi Agata Krogulec z biura prasowego TP SA. – Klienci płacą za usługi we-

dług taryf i nic mi nie wiadomo o kartach rabatowych firmy Polska Finansowa Kredytowa sp. z o.o.

Podobne zdziwienie w biurze prasowym Polskiej Telefonii Cyfrowej, Polkomtela. Nic o tańszej benzynie nie wiedzą pracownicy Shell Polska. Biuro prasowe Grupy PZU również sprawdziło.

– Tańsze ubezpieczenia to jakaś bzdura – mówi Agnieszka Sobucka z biura prasowego PZU. – Współpracujemy z firmą Polska Kredytowa Finansowa sp. z o.o. Umowa zawiera klauzulę wyłączności, a zawarte w niej stawki prowizyjne są standardowe. Podmiot spełnia wszystkie warunki art. 9 Ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym, złożył stosowne dokumenty i odbył wymagane szkolenia. Został zarejestrowany przez Komisję Nadzoru, która nie zgłosiła zastrzeżeń, co do warunków formalnych niezbędnych do otrzymania statusu agenta ubezpieczeniowego. Agent posługuje się standardową ofertą na ubezpieczenia komunikacyjne i majątkowe, nie dysponuje żadnymi rabatami ani zniżkami pozataryfowymi, jak również nie prowadził ani nie prowadzi negocjacji na temat odstępcstw od obowiązującej taryfy.

Karty rabatowe PFK mają zapewnić klientom o co najmniej 5 proc. niższe opłaty za rachunki. Są wydawane klientom, czyli osobom, które podpisały umowę kliencką i wpłaciły opłatę rejestracyjną. Niestety, karta nie działa w Polsce, w Czechach również, ponieważ jest wystawiona w Polsce. Nie można kupić tańszego ubezpieczenia, tańszego paliwa, żywności, a rozmowy telefoniczne kosztują klienta tyle, co zwykle. Karta rabatowa to jedyny realny produkt PFK, który sprzedają agenci. Pożyczkami zajmuje się Call Center w Czechach.

BĘDĘ KLIENTEM

Procedura pożyczkowa nie jest prosta. Klient musi się przebić przez gąszcz umów, wpłat i SMS-ów, za pośrednictwem których agent w jego obecności kontaktuje się z firmą. Na pierwszym spotkaniu, które odbywa się w neutralnym miejscu, klient wpłaca opłatę rejestracyjną agentowi w wysokości min. 750 złotych. Ten wypełnia osobistą kartę programową (OKP) i wysyła SMS z danymi klienta do firmy, po czym również SMS-em dostaje numer nadany klientowi. Wkrótce potem klient rów-

nież dostaje SMS, a w nim warunki udzielenia pożyczki. Teraz można przystąpić do spisywania wniosku o pożyczkę. Taki wniosek, OKP i dowód wpłaty agent przesyła do firmy, a pieniądze wpłaca na konto PFK. Po kilku dniach klient otrzymuje list, w którym wymienione są wszystkie dokumenty, jakie musi przedstawić, aby otrzymać pożyczkę. Żaden z pytaných pracowników PFK nie umiał powiedzieć, o jakie dokumenty chodzi. Zakładając, że klient je zgromadzi i prześle do firmy, pocztą otrzyma umowę, którą po podpisaniu odeśle do PFK. Teraz następuje wypłata pożyczki... w transzach.

Tutaj kończy się rola agenta, ponieważ obsługę klienta przejmują PFK, ale pojawia się pytanie, kto nie mówi prawdy. Czy agent, który proponował mi pożyczkę, czy dyrektor regionalny, który zachęcał mnie w rozmowie do współpracy? Według agenta prowizja za udzielenie pożyczki, która jest jednocześnie wynagrodzeniem dla PFK zostanie potrącona od kwoty pożyczki. Według Marka Malczewskiego, dyrektora regionalnego z Mazowsza, prowizja nie jest pobierana.

BYŁY AGENT

Wieszcz – mężczyzna, który próbował swoich sił w PFK, a swoje doświadczenia skrupulatnie opisał m.in. na jednym z forów internetowych (nick został zmieniony, imię i nazwisko do wiadomości redakcji), gorąco zachęcał do wejścia w strukturę PFK i sprzedaży jej produktów. Kim jest Wieszcz? Z jego wypowiedzi wynika, że jest fachowcem w branży finansowej, z doświadczeniem w sprzedaży produktów finansowych i prowadzeniu placówek partnerskich banku. Kilka miesięcy temu, zanim dowiedział się, że agencje BPH przejmie Pekao, był największym orędownikiem współpracy agencyjnej. Dziś na agencjach nie zostawia suchej nitki, podobnie jak na obu bankach. Odpowiada na pytania, doradza, jest specjalistą od strategii biznesowych, planów sprzedażowych, systemów argentyńskich, procedur kredytowych i w wielu innych dziedzinach. W rozmowie telefonicznej próbuje handlować informacjami. Jest ostrożny. Jednak ślepo wierzył w powodzenie PFK, w jej rzetelność i uczciwość.

– Wydawało mi się, że to będzie dobry interes, ale nie jest – mówi. – Produkty są fantastyczne. Nie ma takich na pol-

skim rynku. Idea jest cudowna. Gdybym miał 2 mln to sam założyłbym taką firmę. Jednak szkolenia, na których mieliśmy poznać procedury, produkty, zapoznać się z wnioskami i umowami okazały się wielką farszą. Zebrali od nas po 100 złotych, a nie dowiedzieliśmy się niczego. Wykładowcy mówili po czesku, materiały były tłumaczone na kolanie, zawierały błędy.

– Klienci starają się zwykle o 15 tys. pod weksel. To maksymalna kwota. Pożyczki wypłacane są w trzech transzach. Pierwsza to 200 złotych spłacana przez 3 miesiące po 68 złotych, a potem druga 1200 złotych spłacana przez rok po 104 złotych miesięcznie. Trzecia transza jest wypłacana dopiero po uwiarygodnieniu klienta, czyli po terminowej spłacie pierwszej i drugiej transzy. Klient dostaje 13,6 tys. złotych i spłaca po 232 złotych przez 72 miesiące. Prowizja wynosi 12 proc. i jest potrącana od każdej transzy. Firma ma jeszcze bonus, a ja nazywam to programem oddłużenia dla uwikłanych w pętlę kredytową. Po terminowej spłacie pierwszych 6 rat, czyli pierwszej i części drugiej transzy, klient może ubiegać się o wypłatę 35 proc. wartości trzeciej transzy. Ale uzyskanie pożyczki nie jest łatwe. Klient podchodzi czasem do pożyczki 3-4 razy, a i to nie daje mu gwarancji na pozytywną decyzję.

Wieszcz zrezygnował ze współpracy, ponieważ uznał, że niezadowoleni klienci, którzy robią mu złą reklamę to śmierć dla pośrednika.

NEMEC ANALIZUJE PYTANIA

Z informacji od agenta, który starał się mi pomóc, od Wieszcza oraz dyrektora Marka Malczewskiego wyłuskałam jedynie te, które choćby w części się pokrywały. Należało je w końcu skonfrontować z prezesem PFK Michałem Némecem. Proszę m.in. o udostępnienie podstawowych informacji o spółce, podanie liczby klientów i wartości udzielonych pożyczek oraz wysokości oprocentowania i opłat ponoszonych przez klienta, a także listę towarów i usług, jakie można nabywać taniej przy pomocy karty rabatowej. Pytam o strukturę sprzedażową, jej rozwój, plany. W odpowiedzi dostaję jedynie zapewnienie, że po analizie mojego zapytania biuro prasowe w Czechach ustosunkuje się do moich pytań i prześle odpowiedź do redakcji. •