

Bankowe science fiction

Życie codziennie przynosi nam nowe niespodzianki. A prowadzenie biznesu w Eurokołchozie to już totalne science-fiction, z naciskiem na fiction. W dzisiejszym felietonie ponownie wrócimy do tematyki funkcjonowania naszych najbliższych biznesowych przyjaciół, czyli banków.

Od kiedy w Polsce teoretycznie panuje system gospodarki wolnorynkowej, powszechne stały się rozliczenia za pośrednictwem instytucji bankowych. Po wprowadzeniu przepisów zwalczających „pranie brudnych pieniędzy” korzystanie z rachunków bankowych w rozliczeniach między kontrahentami stało się właściwie obligatoryjne. Oczywiście banki skwapliwie wykorzystały sytuację oferując szereg „intratnych” propozycji dla przedsiębiorców w zakresie prowadzenia rachunków itp. usług. Już od czasów Fenicjan, czyli specjalistów w dziedzinie gromadzenia i obracania środkami płatniczymi obowiązuje zasada „nasz Klient, nasz Per PAN”. Zasada ta obowiązuje, lub raczej obowiązywała wszędzie, ale nie w Najjaśniejszej. W obecnej rzeczywistości to właściwie klient powinien dziękować bankowcowi, że ten raczy go obsługiwać. Dotyczy to w szczególności przedsiębiorców, gdyż powszechnie wiadomo, że zdecydowanie łatwiej otrzyma kredyt przeciętny Kowalski z uposażeniem na poziomie średniej krajowej, niż przedsiębiorca o rocznych obrotach np. powyżej 500 mln.

Żeby nikt nie posądził mnie o gołosłowność podaję przykład naszej dobrej znajomej – firmy X z Łodzi. Jakiś czas temu do firmy zgłosił się przedstawiciel jednego z banków (mieniącego się „specjalistycznym bankiem korporacyjnym”), proponując założenie i prowadzenie rachunków tudzież pozostałą obsługę bankową. Ponieważ przedstawiciel był miłej powierzchowności, wydawał się również kompetentny, menadżerowie firmy X posiadając pewne zasoby finansowe pokusili się o nawiązanie współpracy. W czasie trwania tej współpracy klient z własnej nieprzymuszonej woli powiększał portfel rachunków swoich i

firm siostrzanych dochodząc do poziomu ponad 10 rachunków firmowych. Należy wspomnieć tu o dość dziwnym zachowaniu banku, które polegało na nie ułatwianiu dostępu do swoich środków swoim klientom, gdyż bank nie wydawał kart debetowych. Ale nie zraziło to naszej firmy do rzeczoności banku. I współpraca toczyłaby się jakoś dalej, ale w tym roku ów przemiły przedstawiciel, zwany opiekunem korporacyjnym przyjechał do siedziby spółki i z pewną taką nieśmiałością oświadczył, iż zmieniła się polityka firmy (znaczy się banku) i od dzisiaj tenże bank nie chce współpracować z naszą firmą X. Cóż począć w takiej sytuacji? Szczęściem w tym całym zamieszaniu był fakt, że nasza firma obyła się bez kredytów w tymże banku. Szefowie firmy na takie dictum nie stanęli okoniem, choć być może powinni. Postanowili ugodowo zakończyć współpracę, choć bank nie przedstawił żadnych, ale to żadnych (nie mówiąc o racjonalnych) powodów rozwiązania umowy.

Rozwiązanie umowy prowadzenia rachunków miało nastąpić za obopólną zgodą w terminie do ostatniego dnia ustalonego miesiąca. No i wszystko byłoby cacy, gdyby nie fakt, że bank wcześniej wydał członkom zarządu firmy karty obciążeniowe tzw. chargé. Do każdej z kart wpłacone zostało na żądanie banku zabezpieczenie w wysokości 100% przyznanego limitu (w tej konkretnej sprawie zabezpieczenie wynosiło 25 tysięcy złotych dla każdej z kart). Po podpisaniu rozwiązania umów rachunki zostały zablokowane i wszyscy powinni być zadowoleni (szczególnie bank, że pozbył się całkiem przyzwoitego klienta), ale niestety bank zapomniał o zwrocie zabezpieczenia kart obciążeniowych. Wiadomo, kwota 50 tysięcy złotych, to nie jakaś wielka sprawa, można sobie zapomnieć, szczególnie jeżeli jest się bankiem. W drugą stronę pewnie byłoby gorzej, tzn. jakby klient opóźnił się ze spłatą np. raty kredytu w wysokości 50 tyś, to następnego dnia miałby ze trzy powiadomienia, wezwanie do uregulowania oraz monit z działu windykacji, albo nawet komornika z tytułem wykonawczym. Oczywiście wszystkie pisma za dodatkową opłatą. Ale jak bank zalega klientowi, to przecież nic takiego się nie stanie.

Najwyżej klient troszkę dłużej poczeka na swoją kasę. No i klient czeka. Ale cierpliwość się kończy, tym bardziej, że ten uprzejmy i miły przedstawiciel – opiekun jakby zapadł się pod ziemię. Ani widu, ani słyhu. Telefonów nie odbiera, zupełnie jak pani z reklamy w telewizji, która spóźniła się ze spłatą raty. Dość dziwne zachowanie, jak na przedstawiciela banku, chełpiącego się sloganem, „jedyne taki bank”. Chyba faktycznie – jedyny...

Firmie X nie pozostaje nic innego jak zacząć działać metodą bankową czyli wezwać bank do natychmiastowego zwrotu zabezpieczeń, postraszyć windykacją, egzekucją i wpisem do Krajowego Rejestru Dłużników.

Zobaczmy co z tego wyniknie, bo sprawa jest w toku....

Autor: Jacek Owczarek – redaktor naczelny