Rentier D.K.

26 stycznia 2015

Spółka przestała istnieć, śledztwo umorzono, a wierzyciele i „inwestorzy” zostali bez grosza – oto rezultaty kilkumiesięcznej aktywności na rynku firmy Rentier D.K. Kolejna piramida finansowa, marketing sieciowy, czy po prostu załamanie struktury po śmierci założyciela?

ZBUDUJ Z NAMI SWÓJ KAPITAŁ

Jest rok 2008. Pewien zielonogórzanin – Waldemar Kowal zakłada firmę: Rentier D.K. Zostaje jej prezesem i proponuje współpracę na bardzo korzystnych warunkach. Rentier D.K. działa wówczas pod hasłem „Zbuduj z nami swój kapitał”. W jaki sposób? Jakie obowiązują zasady współpracy z Rentier D.K.? Otóż następujące.

Aby dołączyć do interesu należało najpierw uczestniczyć w szkoleniach dotyczących sposobu funkcjonowania firmy i oferowanych przez nią produktów. Następnie, po szkoleniu, kiedy osoba była chętna do współpracy, podpisywała odpowiednie dokumenty mówiące o przystąpieniu do struktur firmy. Do wyboru były dwa warianty: można było działać jako partner lub współpracownik, co nie wymagało żadnej inwestycji finansowej. Jeśli natomiast takiemu partnerowi tudzież współpracownikowi zależało na zarobku, miał możliwość wykupienia obligacji Rentiera D.K. za 2 tysiące złotych. W zamian otrzymywano możliwość dystrybucji produktów finansowych i ubezpieczeniowych w postaci polis, papierów wartościowych, a nawet mieszkań (teoretycznie, ponieważ wśród ówczesnych możliwości w ofercie Rentiera znajdowały się jedynie polisy ubezpieczeniowe firmy Nordea). Jeśli partner lub współpracownik chciał utrzymać swój status musiał być aktywny. Musiał realizować sprzedaż lub jeśli nie miał sposobu na pozyskanie klientów, mógł zakupić produkt na własne potrzeby. Oczywiście nikt nie był do tego zmuszany jednak prawda jest

taka, że większość osób właśnie to robiła. Pytanie więc jak zarobić na interesie w który sami wkładamy najpierw 2 tys. zł na obligacje, a potem sami jeszcze wykupujemy polisę ubezpieczeniową za 2 tys. zł na rok. Należało pozyskać do współpracy nowe osoby, które działałyby na nasze konto. Czy system ten nie przypomina klasycznej piramidy finansowej? Sprawdźmy dalsze zasady.

Jeśli pozyskało się klienta na obligację Rentiera, otrzymywano od sprzedaży prowizję, dodatkowo można było budować osobistą sieć sprzedawców i zgodnie z planem marketingowym firmy, otrzymywać prowizję od jej pracy.

Jeśli znajdzie się 2 osoby które kupią polisę ubezpieczeniowego na życie ze składką 2000 zł/rok, to system wypłacał na prywatne konto 2 razy po 300 zł. Gdy te osoby znalazły też po 2 kolejne osoby, system wypłaca 4 razy po 500. Na 3 poziomie 8 razy 200 złoty itd. Mówiąc prosto występowało się jako agent Nordei i uzyskiwało prowizje za sprzedaż polis. Fakt faktem, po pozyskaniu 2 osób nasza rola się zmniejszała gdyż szukają następni (każdy 2 osoby), jednak nie każdy kupujący polisę chciał od razu sprzedawać kolejne polisy innym. W tym momencie łańcuszek się kończył i należało szukać kolejnych chętnych.

KONTROWERSYJNE OBLIGACJE

Wróćmy jednak do obligacji, które firma Rentier D.K. wypuściła na rynek. Do oferty obligacji doszło w okresie silnego wzrostu cen nieruchomości, tuż przed załamaniem rynku i początkiem światowego kryzysu. Były to 10-letnie obligacje imienne o wartości 2000 zł jedna. Obligacje miały gwarantować corocznie odsetki uzależnione od zysków płynących z obrotu nieruchomościami. Oprócz gwarantowanych 3 proc. rocznie do obligatariuszy co roku miało trafiać 25 proc. tego zysku. Spółka przygotowała dokument informacyjny zatytułowany „prospekt emisyjny” – nie miał on jednak nic wspólnego z prospektem emisyjnym, o którym mówią przepisy dotyczące emisji

papierów wartościowych w Polsce. Należy wspomnieć, że warunki oferowane nabywcom w przypadku gdyby chcieli odzyskać swoje środki wcześniej niż przed upływem 10 lat były bardzo niekorzystne. Swego czasu jeden ze współpracowników firmy przekazał do publicznej wiadomości, że emisja obligacji dotyczyła kwoty 200 mln zł. Czy to prawda… dziś już się nie dowiemy. Ten sam współpracownik zapytany przez dziennikarzy o gwarancje zysków z obligacji, z przekonaniem odpowiadał, że nie ma takich gwarancji. Można więc było tylko domniemywać śledząc działalność firmy, że funkcjonuje ona zgodnie z prawem, kierować się zaufaniem i intuicją. Nie są to zbyt solidne podstawy bezpiecznej inwestycji, a jednak na ten pomysł skusiło się ponad dwa tysiące osób.

ŚMIERĆ, DŁUGI I REAKTYWACJA W CZĘSTOCHOWIE

W marcu 2009 roku założyciel Rentiera zginął tragicznie, a po jego śmierci firmę przejęli Katarzyna Szyjewska i Tadeusz Łagut. Okazało się wówczas, że spółka może mieć nawet 13 milionów długu. Kolejną niezbyt wesołą informacją dla „inwestorów" posiadających obligacje Rentiera jak również współpracowników, była wiadomość, że KNF podważyła wiarygodność obligacji Rentiera D.K. Komisja Nadzoru Finansów zamieściła o Rentier D.K. informację na swojej stronie internetowej w ostrzeżeniach publicznych. Ruszyła lawina osób domagających się zwrotu pieniędzy. Jednak, ani Łagut, ani Szyjewska nie odpowiadali na wezwania poszkodowanych.

We wrześniu 2009 roku prokuratura umorzyła śledztwo w sprawie Rentier D.K. Najważniejszym powodem była śmierć Waldemara Kowala. Sąd ogłosił upadłość spółki.

Ostatecznie sprzedano obligacje ponad 2 tys. osób za łączną kwotę 6 mln zł. Inwestorzy nie odzyskali zainwestowanych środków. Osoby, które zaufały firmie zostały z niczym, a obecni szefowie… już rozkręcili nowy biznes.

Nie dawno Katarzyna Szyjewska wraz z Romualdem Łabudą założyli

w Częstochowie Polish Financial Group. Firma nie kryje swoich związków z Rentierem, a sami założyciele ogłaszają się, jako jego kontynuatorzy informując, że plan marketingowy jest oparty, sprawdzony i udoskonalony o program działający niegdyś w firmie Rentier D.K. Dodatkowo oferują telefony komórkowe, laptopy, samochody. Wystarczy zakupić tylko udziały w firmie…

Autorstwo: Mamona
Źródło: Afery Finansowe
Nadesłano do „Wolnych Mediów”