

Pierwszy cinkciarz III RP

Cinkciarz – szara eminencja peerelowskiej gospodarki – powrócił. Kupił czarne bmw, włożył elegancki garnitur i postanowił legalnie zarobić na wymianie waluty. W sieci.

Newsweek
POLSKA

fot. PAP/ Andrzej Grygiel

Ja mam taką strategię, żeby się nie chwalić – zaczyna, siadając wygodnie w fotelu. – Sukces? Jakiś na pewno; ale ja mam plany takie, że... Nie, naprawdę, lepiej się nie chwalić, bo konkurencja nie śpi.

34 lata. Z tych, co po wejściu Polski do UE próbowali szczęścia w Londynie, ale w końcu wrócili. On trochę z sentymentu. – Tam – wygląda przez okno swojej zielonogórskiej siedziby – ulicę dalej chodziłem do liceum. Stąd jestem.

O sobie? Zamiłowanie do drogich sportowych samochodów, ale nie chce tego podkreślać. Nie chce, żeby było o nim głośno. Nie ma ochoty na robienie zdjęć. Nauczył się, że pieniądze potrzebują ciszy. Może zechce stać się bardziej medialny, gdy awansuje do setki najbogatszych Polaków? Między słowami sugeruje, że to tylko kwestia czasu: niemieckie fundusze marzą o odkupieniu jego firmy.

Marcin Pióro. Mówi o sobie „młody wilczek” polskiego biznesu. Cinkciarz. Właściwie Cinkciarz.pl – bo tak nazywa się jego firma, największy polski internetowy kantor wymiany **walut**. Żył złota. 8 mld zł obrotu w 2013 r. Większość Polaków – przynajmniej fanów piłki nożnej – już zna tę nazwę, bo Cinkciarz zaczął niedawno sponsorować naszą reprezentację.

Chciwe bankozaury

To banki napędziły Cinkciarzowi koniunkturę swoją chciwością. Pierwszymi najważniejszymi klientami serwisu

byli bowiem ci, którzy wzięli kredyty hipoteczne w obcych walutach, głównie we frankach szwajcarskich. Dzięki niskiemu oprocentowaniu raty takich kredytów były mniejsze nawet o 200-300 zł niż raty kredytów złotych. Niestety, kredytobiorcy nie znali chytrego planu banków.

– Reklamując kredyty walutowe, banki cynicznie konkurowały na niską marżę i niskie odsetki, bo wiedziały, że prawdziwy zarobek będą mieć na spreadach, czyli różnicy między ceną sprzedawanej a skupowanej waluty. Żeby spłacić kolejne raty, kredytobiorca musiał wymieniać **złote** na franki u swojego kredytodawcy. Nie mógł iść np. do innego banku czy kantoru. To tworzyło przewagę, którą banki bezlitośnie wykorzystywały. Ponad połowa ich zarobku z kredytów walutowych brała się właśnie z tego – tłumaczy Sławomir Lachowski, pionier polskiej bankowości elektronicznej, twórca m.in. mBanku.

Gdy kurs **franka** był niski, ledwo przekraczający dwa złote, spready walutowe nie były bolesne. Ale kiedy po kryzysie finansowym przekroczył granicę trzech złotych, koszt spłaty kredytu poszybował w górę. Zadłużonym we frankach (w sumie w całej Polsce na równowartość 194 mld zł) stanęła przed oczami wizja bankructwa.

Pióro wywęszył tu biznes jeszcze przed kryzysem. Sam wziął kredyt walutowy, ale przekonał bank, żeby pozwolono mu spłacać go bezpośrednio we frankach. – Byłem już wtedy właścicielem kantoru, a nie typowym klientem detalicznym banku, więc się udało. Pomyślałem, że ci wszyscy frankowcy staną się moimi klientami, jeśli otworzę kantor w internecie – wspomina biznesmen.

Z wykształcenia informatyk po zielonogórskiej politechnice nie miał problemu ze skrzyknięciem kilku kolegów i zaprojektowaniem własnego oprogramowania. Czasochłonne było jednak poznanie skomplikowanego mechanizmu rządzącego kredytami, więc rozwijał też sieć tradycyjnych kantorów wymiany walut.

Źródło: [Newsweek](#)

Pierwszy cinkciarz III RP

Internetowy kantor ruszył w 2008 r. Najpierw był po prostu uzupełnieniem usług wymiany walut dla klientów zwyczajnych kantorów, potem powoli rozszerzał działalność, ale o frankowcach mógł tylko marzyć. Banki nie pozwalały im na samodzielne wymienianie waluty.



Do czasu. Rewolucja wybuchła w 2011 r., gdy przyjęto tzw. ustawę antyspreadową, która dała posiadaczom kredytów walutowych wybór: mogą kupować franki na spłatę w banku albo poza nim. Ludzie zaczęli szukać tanich franków. A w przeglądarce internetowej po wstukaniu frazy „kantor niska marża” jako jeden z pierwszych wyników wyskakiwał Cinkciarz.pl.

– Sam wymyśliłem nazwę. To słowo ma wszystko, co powinna mieć idealna nazwa. Zapada w pamięć, jednoznacznie kojarzy się z tym, co robimy, czyli z handlem walutami – cieszy się Pióro. A że cinkciarze nie są kojarzeni do końca pozytywnie? – To dodatkowy rozgłos, a i tak, jak pokazują nasze badania rynku, ludzie urodzeni po 1982 r. nie są świadomi w pełni jego znaczenia – zapewnia.

Złote zęby dobermana

Dobry wykład o cinkciarstwie daje „Wielka wsypa”, film Jana Łomnickiego z 1992 r. Cinkciarza – wesołego cwaniaczka, który jest w stanie „oszukać” PRL-owski system – gra świetny Jan Englert. Błąka się po hotelach, dworcach, lotniskach, wystaje pod peweksami i załatwia swoje małe geszefty. Znakiem rozpoznawczym takich typów było wypowiedziane półgębkiem do przechodniów „change money” (wymiana walut), od którego to zwrotu zresztą wzięła się nazwa cinkciarz. Popyt na ich usługi był duży.

– Kurs wymiany u cinkciarzy był nawet cztery, pięć razy korzystniejszy niż w państwowym banku, który w PRL miał monopol na handel walutą. Cinkciarze byli konkurencją dla socjalistycznej gospodarki, ale w pewnym sensie byli sprzymierzeńcami społeczeństwa – mówi dr Andrzej Zawistowski, znawca polskiej historii gospodarczej ze Szkoły Głównej [Handlowej](#).

Inna sprawa, że cinkciarze okazywali się często zwykłymi oszustami, wciskającymi ludziom fałszywe [dolary](#). Wielu z nich współpracowało z milicją czy SB. Dawali funkcjonariuszom łapówki i dzielili się z nimi informacjami. I nie tylko z nimi.

– Swój pierwszy pomysł na biznes wyniuchałem właśnie u cinkciarza. Bo czy był za PRL lepszy adres, żeby sprawdzić, kto w kółko wymienia walutę? A więc w swoim warsztaciku zarabia najwięcej? Dzięki informacjom od cinkciarzy doszedłem do najbardziej intratnych, a jednocześnie ukrytych branż tamtego systemu – wspomina jeden z najbogatszych Polaków, prosi jednak o anonimowość. – A sami cinkciarze... Różne to były typy, wielu dorobiło się okazałych fortun, ale kupować nieruchomości czy inwestować nie za bardzo mogli, żeby się nie narazić władzy. Majątek przepuszczali. Jeździli do Niemiec i wracali stamtąd wypachnieni drogą wodą toaletową i obwieszani jak choinka kolorowymi ciuchami. Jeden z cinkciarzy, żeby wydać swoją fortunę, wstawił swojemu dobermanowi złote zęby i zainstalował w rodzinnej cmentarnej kaplicy klimatyzację – śmieje się mój rozmówca.

– Trzeba cinkciarzom przyznać, że byli oazą wolnego rynku w socjalizmie. Obrotni, sprytni, zaradni; zbyt ambitni, żeby nie kombinować – uważa dr Zawistowski z SGH.

Marcin Pióro krzywi się na takie porównania, ale też od zawsze był „zbyt ambitny, żeby nie kombinować”. W podstawówce zbierał i zwoził na skup puszki, w liceum i na studiach handlował płytami CD na bazarach we Wrocławiu. W 2001 r. wyjechał do Londynu. Pracował na budowach, w sklepie z automatami do gier, robił strony internetowe. Ale nie zachłysnął się Anglią.

– Zobaczyłem, jak żyje się na Zachodzie, ale zrozumiałem, że prawdziwą szansę na biznes od podstaw mam tylko w Polsce. Po powrocie pracowałem jakiś czas w call center, ale tylko do momentu, gdy za 11 tys. zł z dotacji unijnej otworzyłem swoją pierwszą firmę, internetowy sklep z komputerami – opowiada. Walutami

zainteresował się, gdy dostał informację, że w zielonogórskim Auchan przydałby się kantor.

– Chciałem stworzyć ogólnopolską sieć 300 kantorów, jednak nie zdawałem sobie sprawy, jak trudny to biznes. Kantor to nie budka z hot dogami. Skończyło się na 10 kantorach, a teraz mam sześć, bo reszta była nierentowna. Tradycyjne kantory nie wyginą, ale będą tracić na znaczeniu na rzecz e-kantorów – prognozuje Pióro.

Źródło: [Newsweek](#)

Pierwszy cinkciarz III RP

Bezsens walki z przeznaczeniem



W e-kantorach – a oprócz Cinkciarza działa kilka podobnych firm – wymienia się rocznie waluty za około 17-20 mld zł. W tradycyjnych kantorach za 150 mld zł. Jest więc z czego uszczknąć. A e-kantory mają zalety, których tradycyjne nigdy mieć nie będą.

Po pierwsze przeprowadzają operacje bezgotówkowe. Nie marnują więc pieniędzy na prowadzenie fizycznych punktów wymiany, na zatrudnianie ochroniarzy, nie ryzykują napadu, biegając z walizkami pieniędzy do banków. Klienci podają jedynie na stronie e-kantoru numery swoich rachunków (złotowego i walutowego), a następnie przelewają na trzeci rachunek – kantoru – odpowiednią kwotę. Na przykład w złotych. A po kilku godzinach, góra dwóch dniach, dostają na rachunek walutowy franki, dolary czy euro.

Po drugie i ważniejsze, e-kantory przeprowadzają operacje na znacznie większą skalę niż rozdrobnieni detaliści. Jako hurtownicy mogą więc negocjować z bankiem korzystne kursy. – Zresztą efekt skali pozwala nam także na wymianę walut z zupełnym pominięciem banków. Skoro jedni chcą u nas sprzedać euro, a inni je kupić, jesteśmy w stanie perfekcyjnie ich sparować – zapewnia Pióro.

Marża banku na wymianie jednego euro oscyluje wokół 12 groszy, zwykły kantor zgarnia ok. 8 groszy, e-kantory działają z marżą rzędu 1,5-2,5 grosza. Na wymianie 5 tys. euro na złote można więc oszczędzić ładnych kilkaset złotych. Sporo. Jeśli ktoś płaci ratę kredytu w wysokości 800 franków, oszczędza miesięcznie ok. 60-70 zł. Na pierwszy rzut oka niewiele, ale gdy przemnożymy te oszczędności przez liczbę rat do spłaty, to na jednym kredycie można zaoszczędzić nawet 30 tys. zł.

– Osoby z kredytami na głowie nie są już jednak dla nas jedynym istotnym źródłem przychodu. Ich miejsce zajęli mali przedsiębiorcy – zbyt mali, by negocjować dobre kursy z bankami. Przychodzą do nas z kilkunastoma czy kilkudziesięcioma tysiącami euro do wymiany. Znaczna, choć najmniejsza grupa klientów to osoby indywidualne, np. wymieniające walutę ze względu na wakacyjny wyjazd – tłumaczy Łukasz Olek, współzałożyciel serwisu Internetowykantor.pl, który po połączeniu sił z Walutomatem.pl (społecznościowa platforma wymiany walut) stanowi w Polsce jedyną poważną konkurencję dla Cinkciarza. Dzielą się rynkiem mniej więcej po połowie. Nawiasem mówiąc, Olek to także informatyk, który samodzielnie zaprojektował swój e-kantor. I także – jak w przypadku Cinkciarza – powodem jego powstania były prywatne doświadczenia. Wspólnik Olka wybierał się w podróż poślubną i nie podobało mu się, że w poszukiwaniu najlepszego kursu musi biegać po kantorach w całym mieście. – Dlaczego nie można zrobić tego w sieci? – załamywał ręce.

E-kantory kwitną. Bankom to nie w smak. – Wiedzą jednak, że nie walczy się z przeznaczeniem, ale trzeba się z nim sprzymierzyć – śmieje się Pióro. Jego Cinkciarz rozrasta się tak szybko, że 70 pracowników nie mieści się już na wynajmowanych przez firmę trzech piętach kamienicy. W jej sąsiedztwie powstaje już biurowiec, do którego wkrótce się przeniosą.

Pióro ma też pomysł na dodatkowe usługi – chce zająć się przekazami gotówkowymi i dokopać w ten sposób Western Union. Ma też koncepcję z zupełnie innej bajki. Uwielbia gry komputerowe, więc jedną taką grę postanowił wyprodukować. Wkrótce do Zielonej Góry ściągnie specjalistów z tej dziedziny. – To będzie realizacja mojego marzenia, strzelanka osadzona w okresie II wojny światowej. Zrobię to z rozmachem. Myślę, że budżet 30 mln zł to minimum.

Sebastian Stodolak

Źródło: [Newsweek](#)