



# Za miesięczną pensję załóż bank

**Pracować w wielkim banku i mieć własny biznes w rodzinnej miejscowości? Czemu nie, wystarczy zostać franczyzobiorcą.**

W ostatnich kilku latach modnym pomysłem na biznes stała się franczyza bankowa. Za 30-75 tys. zł można mieć swoją placówkę wraz z wizualizacją zewnętrzną i wewnętrzną, meblami, sejfem i sprzętem komputerowym.

**Jak franczyza, to multi**  
13 banków w Polsce oferuje licencje na placówki partnerskie pod swoim logo lub odrębną marką — AIG, BPH, BZ WBK, DnB Nord (sieć Monetia), Dominet Bank (Grupa Fortis), Eurobank, GE Money Bank, Getin Bank, ING, Multibank, Pekao, PKO BP i Polbank. A będzie ich więcej, bo do wyścigu staje nowo powstały Alior Bank.

**Z rozmachem:** — Największym wzięciem cieszy się multifranczyza, czyli kilka placówek w rękach jednego agenta — mówi Marcin Kaleta, konsultant firmy doradczej Profit system. [FOT.]

— Największym wzięciem cieszy się multifranczyza, czyli kilka placówek w rękach jednego agenta. Liczbę multifranczyzobiorców w Polsce szacuje się na 500. Niektóre banki nie stawiają limitów maksymalnej liczby placówek należących do tej samej osoby, inne ograniczają ją do 2-3 jednostek. Głównym kryterium przy decyzji o otwarciu kolejnego punktu przez tego samego partnera są najczęściej wyniki pierwszej lokalizacji, a także zaangażowanie agenta w biznes i jego relacje z centralą banku — mówi Marcin Kaleta, konsultant Profit System.

**I wilk syty, i owca cała**  
Prekursorem franczyzy finansowej w Polsce był PKO BP.

— Pierwszy nowoczesny bankowy system franczyzowy pięć lat temu opracował Dominet Bank. Punkty powstały wyłącznie w dużych mia-

stach. Nieco inny kierunek wybrał BPH, który w dwa lata zbudował 450 agencji o niższym standardzie w małych miejscowościach — dodaje Marcin Kaleta.

Mocną pozycję zajął też Eurobank, który wystartował w 2007 r. i niewielkim placówkom partnerskim od razu nadał pełną funkcjonalność, dotychczas właściwą tylko dla oddziałów własnych banków oraz jako pierwszy udostępnił agencjom rzeczywisty system banku. W październiku tego roku ogłosił konkurs dla młodych przedsiębiorców, w którym do wygrania jest franczyzowa placówka bankowa warta około 50 tys. zł.

— Agentem Eurobanku może zostać każdy, kto prowadzi działalność gospodarczą lub chce ją założyć. Musi również udokumentować niekaralność i stabilność finansową, mieć zdolności menedżerskie. Atu-

tem przyszłego franczyzobiorcy jest znajomość branży finansowej, ale najważniejsze, żeby był dobrym sprzedawcą — tłumaczy Grzegorz Święch, dyrektor zarządzający Eurobanku.

Franczyza bankowa nie kosztuje drogo. Wystarczy jakieś 30 tys. zł.

Na taki biznes — ale w sieci Pekao — zdecydował się Rafał Herzyk, który po 12 latach pracy w korporacji na stanowisku menedżerskim w sprzedaży, miał dosyć ciągłych podróży służbowych i pracy z dala od domu. Założył agencję banku w rodzinnym Żywcu.

— Chciałem zarobić co najmniej tyle, co na poprzednim stanowisku. Udało mi się osiągnąć więcej. Zazwyczaj każdy punkt, który uruchamiałem, po trzech miesiącach zarabiał na siebie, ale przez pierwsze 6 do 12 miesięcy zarobki są niskie — zaznacza.

Rafał Herzyk należy do tych, którzy najbardziej cenią multifranczyzę.

— Planuję mieć 10 placówek. Teraz zarządzam sześcioma. Jeśli wszystko pójdzie dobrze, w przyszłym roku uruchomię jeszcze cztery. Multifranczyza rozkłada ryzyko, bo w jednej miejscowości idzie raz lepiej, raz gorzej — dodaje Rafał Herzyk.

Bankowcy widzą we franczyzie przede wszystkim korzyści.

— Koszty jej uruchomienia są nieporównywalnie mniejsze, niż inwestycja w pozyskanie, adaptacja i otwarcie placówki własnej. Bank wiąże się z zaangażowanymi partnerami, którzy są nastawieni na sukces finansowy, a więc pilnują kosztów i podnoszą wyniki sprzedażowe — dodaje Grzegorz Święch.

**Martyna Mroczek**  
m.mroczek@pb.pl ☎ 022-333-99-35