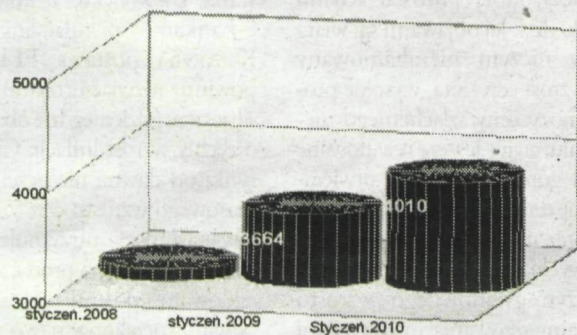


# Franczyza bankowa: nowe placówki partnerskie

**W 2009 r. franczyza bankowa rosła wolniej niż w latach poprzednich. W minionym roku przybyło blisko 350 placówek partnerskich wobec 580 rok wcześniej. Liczba placówek działających na licencji przekroczyła już 4 tysiące. Według zapowiedzi banków w tym roku jest szansa na otwarcie nawet 700 kolejnych.**

Obecnie szesnaście spośród 30 największych banków detalicznych w Polsce posiada placówki licencyjne – niemal wszystkie pod własną marką. Należą do nich AIG, Alior Bank, BPH (od 31 grudnia połączony z GE Money Bank), Bank Zachodni WBK, Bank DnB Nord (marka Moneta), BNP Paribas Fortis (dawniej Dominet Bank), Euro Bank, Getin Noble Bank, ING, Invest Bank,

**Liczba placówek partnerskich banków w latach 2008-2010a**



Lukas Bank, mBank (marka mKiosk), Multibank, Bank Pekao SA, Bank PKO BP oraz Polbank.

2009 r. nie był dla franczyzy bankowej tak dobry jak 2008 (wówczas powstało 580 nowych placówek na licencji). W pierwszym półroczu 2009 r. banki uruchomiły 179 placówek partnerskich. Druga połowa roku była nieznacznie słabsza – od czerwca do końca grudnia 2009 powstało 167 nowych banków franczyzowych. Łącznie w ubiegłym roku powstało 346 placówek partnerskich. Na koniec 2009 r. liczba placówek działających na licencji wyniosła 4010.

## Nowe oferty

W 2009 r. na franczyzowym rynku zadebiutował Alior Bank, który do końca grudnia otworzył 45 placówek na licencji. Na

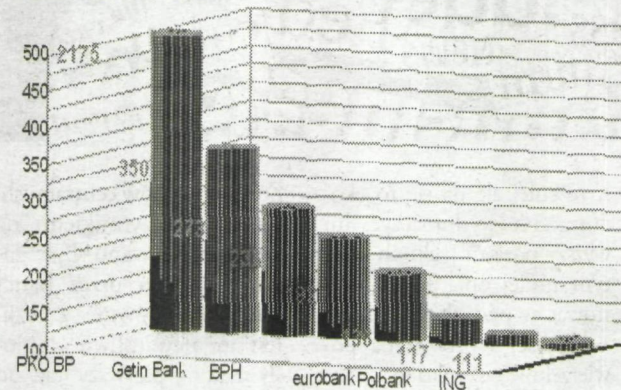
ten rok bank zapowiedział otwarcie 200 partnerskich oddziałów. Kwota inwestycji w system Alior Banku wynosi 50 tys. zł. Na rynku pojawił się także Invest Bank, który z franczyzą ruszył w grudniu 2008, a w ciągu ubiegłego roku otworzył 45 punktów partnerskich. W tym roku zamierza urosnąć o 100 nowych punktów.

Najstarszy na rynku bankowej franczyzy bank PKO BP w 2009 r. zamknął 222 agencje, a otworzył 138. Bank zamierza radykalnie zmienić zasady funkcjonowania agencji. Według nowego modelu do końca 2011 r. placówki licencyjne mają oferować usługi i produkty w zakresie zbliżonym do placówek własnych banku. Głównym założeniem tego procesu jest zaktywizowanie agentów w zakresie sprzedaży i zastąpienie obsługi kasowej sprzedażą podstawowych produktów banku (kredyty, depozyty, karty). Nowe wymagania banku mają znaleźć odzwierciedlenie w sposobie wynagradzania agentów. Placówki agencyjne zostaną też dostosowane do nowych standardów banku w zakresie wizualizacji i wyposażenia placówki. Agenci PKO BP będą mogli skorzystać ze specjalnego kredytu lub leasingu.

Bank Zachodni WBK zakończył w ubiegłym roku proces rebrandingu sieci Minibank oraz wdrożył nowy koncept placówek partnerskich pod nazwą BZ WBK Partner. Do końca grudnia powstało 89 oddziałów licencyjnych. Obecny rok bank zamierza zamknąć 200 takimi placówkami.

Banki, które zdecydowały się ujawnić swoje plany rozwoju deklarują łącznie uruchomienie blisko 700 nowych placówek partnerskich do końca 2010 r.

**Najliczniejsze sieci placówek partnerskich banków**



## Stabilny rozwój

Z franczyzowych planów wywiązał się Euro Bank, który zakładał, że do końca 2009 r. jego sieć będzie liczyć około 140 placówek partnerskich. Obecnie Euro Bank dysponuje 136 placówkami partnerskimi i uchodzi za jedną z najbardziej stabilnych sieci w bankowej franczyzie. Wart odnotowania jest również wzrost liczby agencji Pekao SA, który od czasów fuzji z Bankiem BPH utrzymywał stan około 150 placówek licencyjnych, jednak 2009 r. zakończył wynikiem bliskim 200 agencji. W sieciach bankowych systematycznie rośnie liczba tzw. multifranczyzobiorców – partnerów prowadzących więcej niż jedną placówkę danego banku. Obecnie jest ich 621. Największą liczbą takich franczyzobiorców (poza PKO BP) cieszą się DnB Nord (67), Getin Noble Bank (44), BPH (40) oraz Euro Bank (35).

## Wąska oferta największym problemem

Trudny okres kryzysu finansowego znalazł odbicie w spadkach liczby placówek partnerskich części banków. Liczba placówek mBanku spadła o 25 i wyniosła na koniec roku 55. Podobnie w Polbanku, gdzie spadła o 29 i wyniosła 117 placówek. Problemy te związane były z dość wąską ofertą banków dystrybuowaną przez placówki franczyzowe, które specjalizowały się w sprzedaży kredytów hipotecznych. Poprzez ograniczenie ich udzielania oraz zmianę warunków banki wywołały spadek sprzedaży w swoich placówkach partnerskich. Właściciele części z nich zdecydowali się zakończyć działalność.

Po fuzji BPH i GE Money Banku nowy BPH dysponuje dwiema sieciami placówek na licencji – rozróżnia je jako franczyzową (dawna GE z liczbą 157) oraz agencji uniwersalnych (dawna sieć BPH z liczbą 79 punktów). Obie działają pod logo BPH. Kwota inwestycji w tej pierwszej urosła od zeszłego do ok. 120 tys.

W 2009 r. okazało się, że w najlepszej sytuacji byli partnerzy banków, które zdywersyfikowały źródła przychodów franczyzobiorców. Kryzys finansowy zwiększył popularność najstarszych lub najlepiej rozpoznawalnych marek banków, jak PKO BP, Pekao S.A., BZ WBK. Wśród nowych brandów w 2009 r. znaczący wzrost odnotowały: DnB Nord, Euro Bank, Alior i Getin.

Michał Wiśniewski, dyrektor doradztwa we franczyzie,  
Marcin Kaleta, project manager, PROFIT system