

Bankowa franczyza opiera się kryzysowi

W tym roku przybędzie ćwierć tysiąca placówek. Najaktywniejszy będzie PKO BP, który dotychczas przycinał sieć franczyzową.

Teoretycznie sieć partnerska banków skurczyła się do rozmiarów sprzed kryzysu w 2008 r. Jak wyliczyła firma Profit System, na koniec 2012 r. działalność prowadziło 2949 punktów (3382 w 2011 r. i 3113 w styczniu 2008 r.). W rzeczywistości z bankowcami prowadzącymi działalność gospodarczą wcale nie jest tak źle. Spadek liczby placówek ma charakter statystyczny. Profit System nie uwzględnił w rachubach 464 punktów Moneti, sieci należącej do niedawna do DnB Nord. Obecnie jest to niezależna firma. Gdyby doliczyć punkty Moneti, liczebność sieci partnerskich byłaby wyższa niż w 2011 r. Różnice są nieznaczne i, jak zauważają autorzy raportu, mamy do czynienia raczej ze stabilizacją niż rozwojem tego modelu biznesowego.

Inna sprawa, że w porównaniu z 2010 r., kiedy franczyza bankowa święciła triumfy, zniknęło 1,5 tys. placówek. Za dużą część spadków odpowiadał PKO BP, który od kilku lat reorganizuje sieć agencji. Nie on jeden. Z 15 banków, jakie w 2012 r. prowadziły działalność franczyzową, osiem przycięło sieci partnerskie. Najwięcej PKO BP – o 159 placówek. W Polbanku cięcia objęły 109 oddziałów. Sieć Banku BPH skurczyła się o 15, BNP Paribas o 14, a Credit Agricole o jedną placówkę.



► **KLUCZ DO SUKCESU:** W bankowym biznesie franczyzowym liczą się przede wszystkim lokalizacja i dostęp do bazy klientów – twierdzą przedsiębiorcy zajmujący się tym biznesem. Nie wszyscy spełnili te kryteria. Od 2010 r. zniknęło 1,5 tys. placówek. Na szczęście nadchodzą czasy małej stabilizacji. [FOT. WM]

Pozostałe banki inwestowały w rozbudowę zewnętrznej sieci. Alior Bank postawił aż 120 placówek. Drugie miejsce zajął mało widoczny od lat Invest Bank, który pozyskał 46 partnerów. Na podium wskoczył jeszcze Meritum Bank z 42 punktami.

Ten rok nie będzie zły. Z bankowych zapowiedzi wynika, że liczba samodzielnych placówek może wzrosnąć o 248. Głównie za sprawą... PKO BP, który chce powiększyć sieć agencji o 100 punktów. Eurobank planuje otworzyć 30 oddziałów, tyle samo Getin i Bank BPH. Skromniejsze plany mają Alior (20) i Meritum (18).

– Na koniec tego roku liczba placówek partnerskich wyniesie około 160. Systematycznie rośnie liczba multifranczyzobiorców. Obecnie 23 partnerów prowadzi więcej niż jed-

ną placówkę Meritum Banku. Rekordziści mają ich po 7. W obecnej sytuacji rynkowej czas potrzebny na osiągnięcie rentowności placówki to około 6 miesięcy. Jeśli biznes partnera staje się rentowny przed upływem tego czasu mówimy o sukcesie. Najlepsi partnerzy osiągają zwrot z inwestycji już po miesiącu i zarabiają ponad 200 tys. – mówi Jacek Biskup, dyrektor departamentu zarządzania siecią partnerską Meritum Banku.

Z franczyzowego biznesu zadowolona jest Bożena Suchodolska, od pięciu lat współpracująca w Eurobankiem. Kiedyś prowadziła trzy placówki, teraz koncentruje się na jednej.

– Nie ma powodów do narzekań. Strategia banku skoncentrowana na nieco zamożniejszym kliencie przynosi efekty. Kładziemy bardzo duży

OKIEM EKSPERTA

Biznes nie dla każdego

MARCIN KALETA
Profit System

Dobre produkty, zaangażowanie partnera oraz lokalizacja – to trzy podstawowe warunki sukcesu we franczyzie w każdej branży. W przypadku franczyzy bankowej bardzo ważne jest doświadczenie na rynku finansowym. To nie jest biznes dla każdego. Kilka lat temu stosunkowo łatwo było otworzyć placówkę i utrzymać się z takiej działalności. Banki chętnie kredytowały, a popyt na pożyczki był duży. Teraz rynek jest znacznie bardziej wymagający i premuje doświadczenie. Osoby bez dostępu do bazy klientów oraz umiejętności w ich zdobywaniu mogą sobie nie poradzić. Na tle franczyzy w innych branżach biznes bankowy wyróżnia się tym, że nie wymaga wielkich nakładów. Bariera finansowa wejścia nie jest duża. Koszty zaczynają się od 20 tys. zł. Przeciętnie jest to 40-50 tys. zł na otwarcie placówki.

nacisk na jakość. Sama się szkole i wysyłam na szkolenia zespół. Uważam, że powoli przechodzimy z modelu sprzedażowego na relacyjny, a to wymaga obsługi na odpowiednim poziomie, co przekłada się na wyniki – mówi Bożena Suchodolska. [ET]