

# Sposób na kryzys dla partnerów

Czy w okresie kryzysu uda się aż tak dynamicznie, jak dotąd, budować sieć partnerską? Czy znajdą się przedsiębiorcy skłonni zaryzykować własne pieniądze? A może upowszechni się inny model sprzedaży na wzór zapowiadanej przez BRE na jesień nowej sieci Aspiro.

**KRZYSZTOF WALISZEWSKI**

**K**ryzys finansowy oszczędził na razie sieć bankowych placówek francyzowych. Rozwijają się dość dynamicznie. W latach 2007–2008 liczba bankowych placówek francyzowych wzrosła o kolejne 18 proc. Na fali optymalizacji kosztów oraz tendencji do lepszego wykorzystywania sieci, a przy tym tendencji do ograniczania współpracy z pośrednikami finansowymi, zakładanie małych oddziałów pod wspólnym logo banku stało się czymś powszechnym. I można się spodziewać, że ten model sprzedaży dalej będzie popularny. Banki zapowiedziały na ten rok otwarcie ponad 600 oddziałów działających w modelu francyzy. Do czerwca 2009 r. powstała już połowa z nich. Wymuszone przez kryzys oszczędności zweryfikowały ekspansywne pla-

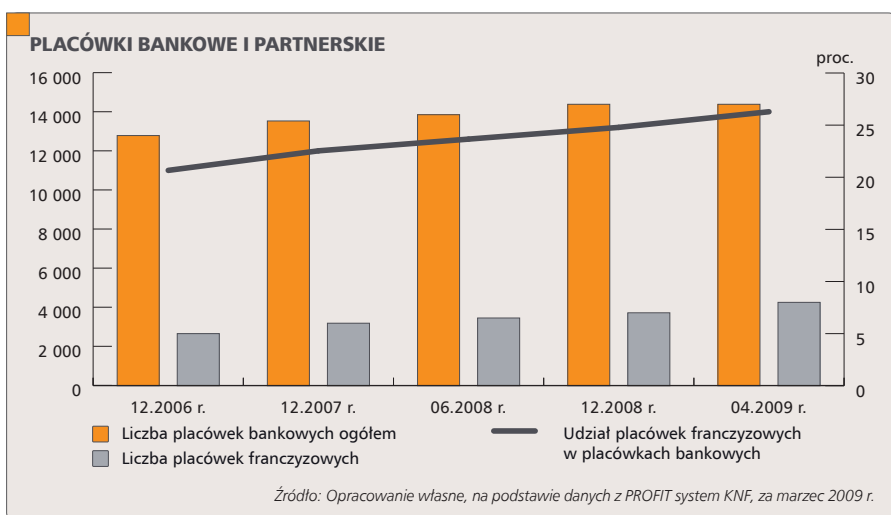
ny związane z rozwojem sieci oddziałów własnych. Nie można tego powiedzieć o sieciach bankowych placówek partnerskich, które rozwijają się bardzo szybko. W okresie kryzysu banki wołają przerwania ryzyko i koszty na przedsiębiorców, którzy – najczęściej w mniejszych miastach i miejscowościach – decydują się na otwieranie „własnego” banku. Część z nich prowadzi placówkę nie dla jednego, ale nawet kilku banków (tzw. multifrancyzobiorcy). Niektóre banki rozważają też przekazanie części własnych (mniej dochodowych) oddziałów w ręce francyzobiorców.

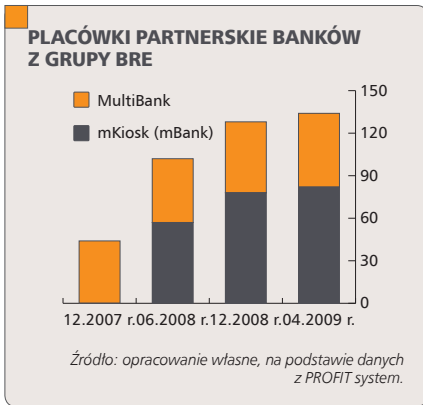
Około 4 tys. oddziałów bankowych działa obecnie na zasadzie francyzy. Stanowią one blisko jedną czwartą wszystkich placówek bankowych w naszym kraju. Od 2007 r. ich liczba wzrosła o ponad 800.

W przeszłości model agencyjny sprzedaży stosował jedynie Bank PKO BP (w szczytowym okresie miał ponad 4 tys. agencji), a w roku 2003 został on na nowych zasadach opracowany i wdrożony przez Dominet Bank. W kolejnych latach do tworzenia sieci partnerskich przystępowały następne banki. Obecnie największą placówek francyzowych ma Bank PKO BP (58-proc. udział w rynku; koncentruje się jednak na restrukturyzacji posiadanej sieci agencyjnej, a nie otwieraniu nowych placówek). Drugie miejsce zajmuje sieć Monetia DnB Nord Banku (z 7-procentowym udziałem w rynku). Udział ok. 4 proc. dzieli kilka sieci bankowych, opartych na francyzy: BPH, Dominet Bank, Getin Bank, Bank Pekao SA., Polbank. Udział 3 proc. dzielą: Euro Bank, ING Bank, GE Money Bank, a 2 proc. ma sieć mKiosk (mBank). Pozostałą część rynku obsługują: BZ WBK Partner, Lukas Bank i Multibank. Ostatnio BZ WBK przedstawił plany otwarcia 100 nowych placówek do końca 2009 r. (w lipcu br. otworzył pięćdziesiąt placówek).

## KREDYTY I PRZYCHODY SPADAJĄ

Czy w okresie kryzysu na rynkach finansowych uda się tak dynamicznie jak dotąd budować sieć partnerską? Czy znajdą się przedsiębiorcy chętni zaryzykować swoje pieniądze? Banki, jak wiadomo, będą konkurować w zabiegach o partnerów chcących otwierać na własne ryzyko pod ich logiem placówki partnerskie. Chcąc bowiem maksymalnie wykorzystać własną sieć oddziałów i własnych pracowników, zostawiają im więcej biznesu na kredytach, na których partnerzy tradycyjnie zarabiają najwięcej. Kryzys finansowy mocno uderza w ekonomiczne podstawy funkcjonowania sieci francyzowych. Przychody bankowych partnerów z miesiąca na miesiąc topnieją – wraz ze spadającą akcją kredytową. Ta szczególnie zastopowała w przypadku kredytów hipotecznych, a banki mnożą warunki i zwiększają wymagania co do zdolności kredytowej. Językiem u wagi stają się szybkie kredyty konsumenckie – to z nimi wiąże się najwyższa szkodowość (ryzyko pogor-





szczenia się jakości portfela kredytowego). Chociaż są wysoko rentowne, coraz częściej banki „wygaszają” sprzedaż kredytów gotówkowych i kart kredytowych.

**ASPIRO Z ASPIRACJAMI**

Nowy pomysł na sieć placówek partnerskich przedstawiła Grupa BRE Banku. Zapowiadany na jesień projekt Aspiro jest nowatorskim projektem zbudowania stacjonarnej sieci supermarketu kredytowego, oferującego nie tylko kredyty banków z Grupy BRE (MultiBank, mBank), ale również innych instytucji. Pomysł supermarketu wdrożył już mBank, tworząc supermarket ubezpieczeń i fundu-

**Aspiro ma być sposobem na poprawienie sytuacji partnerów-agentów mBanku i MultiBanku, którzy w trudnych czasach sprzedają coraz mniej kredytów.**

szy inwestycyjnych. Aspiro ma jednak dotyczyć przede wszystkim kredytów i ma być siecią stacjonarną, a nie wirtualnym supermarketem, jak mBank. Będzie po prostu swoistym pośrednikiem kredytowym. Grupa BRE Bank nabyła już (negatywne) doświadczenia w branży pośrednictwa kredytowego – utworzenie spółki Finoko w latach 90. ubiegłego wieku, przejęcie spółki Best, utworzenie spółki doradztwa finansowego emFinanse – to, mówiąc wprost, nieudane próby zaistnienia w sektorze doradztwa i po-

średnictwa finansowego. Nowa sieć ma liczyć 200 punktów obsługi klienta w całej Polsce i będzie w niej pracować ponad 1300 osób, w większości mających własną działalność gospodarczą i utrzymujących się z prowizji ze sprzedaży produktów finansowych. Aspiro skoncentruje się głównie na kredytach hipotecznych, gotówkowych, kartach kredytowych, na ofercie dla firm oraz ubezpieczeniach. Pomysł supermarketu kredytowego, należącego do banku (Sygma Bank), funkcjonuje w Polsce pod nazwą Market Kredytowy Multika (Dom Finansowy QS z Gdańska). Co prawda jest to supermarket w głównej mierze kredytów gotówkowych, ale wysokość obrotów świadczy o sukcesie rynkowym tego modelu biznesowego.

Aspiro ma być też sposobem na poprawienie sytuacji partnerów-agentów mBanku i MultiBanku, którzy w trudnych czasach sprzedają coraz mniej kredytów. Uruchomienie na bazie placówek partnerów oraz agentów sprzedażowych BRE nowej sieci, mającej dużo szerszą ofertę, może pomóc agentom BRE przetrwać kryzys. Obecnie sieć partnerska liczy prawie 140 ekspozytur (w tym ponad 80 przedstawicielstw mBanku – tzw. Kioski, ponad 50 MultiBanku). Wydaje się, że ten nowatorski pomysł otworzy nowy kryzysowy trend w zakresie rozwijania przez banki sieci placówek partnerskich. Celem jest zwiększenie różnorodności produktowej dla klientów, a przez to wzrost obrotów partnerów banku. Pojawiają się tu jednak pytania i wątpliwości. Jaki będzie skutek tego, że BRE Bank w swoich partnerów będzie sprzedawał kredyty konkurencji? I jak to będzie przebiegać – czy klient najpierw otrzyma ofertę kredytu z Grupy BRE Banku, a następnie – przy braku akceptacji tej pierwszej – ofertę konkurencji? W trakcie funkcjonowania spółki celowej i projektu Aspiro pojawi się zapewne jeszcze więcej pytań. Czas przyniesie odpowiedzi. Na razie jedno można stwierdzić – Aspiro ma duże aspiracje.

Z końcem lipca br. pojawił się komunikat prasowy, że inauguruje działalność pośrednik kredytowy ze stajni giełdowego banku. Na razie skromnie – od współpracy z BZWBK. Chce on wejść do sieci tworzonej przez konkurenta. Od 1 sierpnia br. kredyty hipoteczne i dla mikrofirm tego banku będą dostępne u kilkuset mobilnych doradców oraz w około 200 placówkach mBanku i MultiBanku. Dokładna liczba jeszcze nie została ustalona. Wygląd placówek w zasadzie się nie zmieni – z wyjątkiem tego, że obok starego szyldu pojawi się logo Aspiro. Zarządzającym projektem Paweł Kucharski, dyrektor mBanku, oraz Cezary Kocik, dyrektor MultiBanku, mają zagwarantować sukces całego przedsięwzięcia. ■

