

Zostań finansistą we franczyzie

Branża finansowa, wbrew częstemu wyobrażeniu, nie wymaga wysokich inwestycji ani doświadczenia po stronie franczyzobiorcy. A ofert jest w bród.

AUREUS LEASING PARTNER

Francyzodawca sieci nie wymaga od partnerów prowadzenia stacjonarnych oddziałów.

Aureus Leasing Partner specjalizuje się w finansowaniu zakupu środków trwałych poprzez leasing i kredyt. Po 11 latach doświadczeń z tworzeniem mobilnej sieci własnej, zarządzający firmą zdecydowali się zaproponować swoje know-how zewnętrznym partnerom. Ofertę kierują do osób, które chciałyby rozwijać swój w biznes w sprzedaży produktów leasingowych.

– Jeśli chodzi o sieć własną, to posiadamy ponad 50 przedstawicieli terenowych na obszarze całej Polski. Sieć partnerską budujemy od początku roku i udało nam się do tej pory nawiązać współpracę z ponad 30 podmiotami – mówi Grzegorz Pietraszewski, prezes zarządu Aureus Leasing. – Plany rozwoju na obecny rok opieramy o jakość wzajemnej relacji, nie jest dla nas istotna liczba pozyskanych partnerów.

Przystąpienie do sieci Aureus nie wiąże się z żadnymi wydatkami. Wynika to zarówno z braku opłaty wstępnej i miesięcznych, jak i z faktu, że francyzodawca nie zobowiązuje do posiadania placówki stacjonarnej. Jak tłumaczy Katarzyna Hoffmann, dyrektor sieci zewnętrznej Aureus, takie rozwiązanie wynika z wieloletnich obserwacji rynku i przekonania, że klienci poszukujący tego typu finansowania bardzo rzadko trafiają do stacjonarnych placówek.

– Jedyne koszty, jakie ponoszą nasi partnerzy, to koszt opłacania składek ubezpieczeniowych w związku z prowadzoną działalnością, koszty paliwa i telefonu – mówi Katarzyna Hoffmann.



Mobilni partnerzy

**Katarzyna Hoffmann,
dyrektor sieci
zewnętrznej Aureus
Leasing Partner**

Nasz system partnerski nie zobowiązuje do posiadania placówki stacjonarnej. W związku z tym partnerzy mogą liczyć na sporą oszczędność, zwłaszcza na początku współpracy, ponieważ nie muszą ponosić kosztów wynajmu czy adaptacji lokalu.

Francyzodawca Aureus Leasing Partner nie narzuca partnerom sztywnych prowizji.

– Biorcy systemu mają możliwość zarabiania na samym produkcie głównym, jakim jest leasing czy kredyt na zakup środków trwałych, ale także otrzymują honorarium za sprzedaż ubezpieczenia majątkowego finansowanego środka trwałego czy ubezpieczeń dodatkowych. Zyskowność biznesu jest uzależniona głównie od zaangażowania partnera – mówi Katarzyna Hoffman.

CUK UBEZPIECZENIA

Pod szyldem CUK działa 300 placówek, z czego 200 to punkty franczyzowe.

– Franczyza jest najbardziej wartościowym modelem współpracy biznesowej z CUK. Franczyzobiorcy korzystają z pełnej oferty oraz wszystkich rozwiązań informatycznych i administracyjnych, jakie posiada CUK – podkreśla Monika Grabowska, dyrektor rozwoju sieci zewnętrznej CUK Ubezpieczenia.

Francyzodawca, oprócz sieci sprzedaży, rozwija również ofertę rozwiązań dla klientów. W tym roku wprowadził dwa nowe produkty – medyczny Krajowy Program Zdrowotny (KPZ) oraz popularną platformę partnerską Payback. Łącznie klienci CUK mają dostęp do ofert ponad 30 ubezpieczycieli. Są to zarówno produkty komunikacyjne, jak i majątkowe, życiowe czy zdrowotne. Dodatkowo klienci biznesowi mogą korzystać z usług brokera.

Kwota inwestycji w placówkę CUK zależna jest od lokalu, jakim dysponuje przyszły franczyzobiorca. Jak zapewnia francyzodawca, do tej pory we wszystkich 200 otwarciach placówek franczyzowych kwota zawsze zamykała się w 15 tys. zł. Obejmuje ona m.in.: dostosowanie placówki do standardów CUK, zakup mebli, oznakowania świetlnego, sprzętu biurowego i pakiet materiałów marketingowych na start.

– Zwrot z inwestycji średnio wynosi rok. Już od samego początku partner może liczyć na dodatkowe możliwości zwiększające zysk. Prócz prowizji, mamy jasny system premii oraz Program 3-5-8, dającym realną możliwość zwiększenia swojej prowizji o 3, 5 i 8 proc. – mówi Monika Grabowska.

Przed podpisaniem umowy menedżer regionalny pomaga w ocenie lokalizacji placówki. Przed otwarciem partner otrzymuje wsparcie w zakresie aranżacji lokalu i jego oznakowania. Odbywa też dwutygodniowe szkolenie w centrali, które można uzupełnić o praktykę w jednej z placówek.