**Credit Agricole chce mieć 200 placówek partnerskich**

**Do końca 2022 r. Credit Agricole planuje uruchomić 200 placówek partnerskich. Bank poszukuje partnerów w całej Polsce – zarówno w małych, jak i dużych miastach.**

Credit Agricole od dwóch lat aktywnie rozwija swoją sieć placówek partnerskich. W roku 2020, mimo pandemii, udało się uruchomić 54 takie punkty, a w 2021 było ich 48. Do końca grudnia 2022 r. sieć franczyzowa ma obejmować 200 placówek. Bank szuka nowych lokalizacji zarówno w niedużych miejscowościach poniżej 15 tys. mieszkańców, jak również w dużych miastach wojewódzkich.

- Jesteśmy nowoczesnym bankiem skupionym na ludziach i zależy nam, aby być blisko naszych klientów. Dlatego intensywnie rozwijamy naszą sieć placówek partnerskich, w których dostępna jest pełna oferta naszych produktów i usług. Dzięki temu klienci mają jeszcze lepszy dostęp do nowoczesnej bankowości – mówi Mirosław Ziółkowski, dyrektor Departamentu Sprzedaży Placówek Partnerskich.

Credit Agricole ma już ponad 15-letnie doświadczenie w prowadzeniu placówek partnerskich i ciągle szuka nowych. Prowadzenie takiego punktu jest szansą dla osób przedsiębiorczych, które samodzielnie chcą prowadzić biznes w sektorze finansów. Kandydat na franczyzobiorcę powinien mieść już doświadczenie w branży finansowej.

Do rozpoczęcia działalności nie są potrzebne duże pieniądze. Na początek wystarczy 20–50 tys. zł na adaptację i wy­posażenie placówki. Kwota inwestycji uzależniona jest od kilku czynników, w tym od modelu biznesowego w jakim prowadzona będzie placówka oraz od stanu technicznego lokalu. Bank nie obciąża partnerów żadnymi opłatami wstępnymi oraz miesięcznymi. Jedyne koszty, które ponosi partner to te związane z bezpośrednim prowadzeniem biznesu.

- Warto podkreślić, że Credit Agricole jest wiarygodnym i zaufanym partnerem franczyzobiorców. Wszy­scy partnerzy otrzymują od nas stałe i profesjonalne wsparcie merytoryczne i operacyjne. Zapewniamy profesjonalny proces onboardingowy, wsparcie informacyjne i marketingowe, udział w działaniach CRM. Dzielimy się kosztami inwestycji. Partnerzy mogą uczestniczyć w szkoleniach, webinariach oraz konkursach i animacjach sprzedażowych na tych samych zasadach co pracownicy placówek własnych. I to się sprawdza. Jeśli ktoś już raz zdecyduje się z nami współpracować, to zwykle zostaje z nami na lata – przekonuje Mirosław Ziółkowski.

- Okres pandemii pokazał, że nawet wtedy, gdy cała gospodarka zwalnia i wiele firm ma problemy z klientami, to zapotrzebowanie na usługi finansowe nie tylko nie maleje, ale wręcz rośnie. Więc jeśli ktoś szuka pomysłu na stabilny biznes, odporny na wahania koniunktury, to właśnie bank może być dobrym pomysłem – dodaje Ziółkowski.

Więcej informacji dla partnerów można znaleźć na stronie [www.credit-agricole.pl/franczyza](http://www.credit-agricole.pl/franczyza)