VeloBank z 100. placówką partnerską. Sieć ma ambitne cele i konkurencyjną ofertę dla franczyzobiorców

W Gostyninie, w województwie mazowieckim, VeloBank otworzył 100. franczyzę, umacniając swoją pozycję dynamicznie rozwijającej się sieci bankowej. To potwierdzenie konsekwentnie budowanej strategii obecności banku w miejscach, gdzie klienci najbardziej potrzebują jego usług i doradztwa. To również dowód na efektywność modelu współpracy z franczyzobiorcami, którzy swój biznes chcą budować z silną marką VeloBank.

Dynamicznie rozwijający się, fintechowy bank, przyciąga kolejnych franczyzobiorców. Tylko w samym październiku w tym modelu współpracy otwarto 5 nowych placówek, a do końca 2025 r. uruchomionych zostanie 60 kolejnych. Silna i skoncentrowana na biznesie relacyjnym marka VeloBank dostarcza innowacyjne produkty i rozwiązania oraz wsparcie zarówno na poziomie szkoleniowym, jak i marketingowym co sprawia, że grono partnerów sukcesywnie się powiększa. Obecnie ich liczba sięga blisko 75. Nowa właścicielka placówki w Gostyninie, Marta Żmudzińska, menedżerka z wieloletnim doświadczeniem w branży finansowej już dziś planuje otwarcie kolejnej franczyzy w ramach sieci w pierwszym kwartale przyszłego roku.

- *Za mną wiele lat prowadzenia placówek bankowych w modelu franczyzowym. W przeszłości zarządzałam oddziałami dwóch różnych marek finansowych. Dziś z radością dołączam, wraz ze swoim zespołem, do sieci VeloBanku. Placówka w Gostyninie to dla mnie dopiero początek przygody ze Światem Bardziej Velo. Tak jak cała marka, ja też chcę się rozwijać dynamicznie jako przedsiębiorczyni, stąd plany na kolejną placówkę, tym razem w Płocku. Dziś już ja oraz troje konsultantów, zapraszamy do punktu przy ulicy Zamkowej 4. Gostynin zyskał nowoczesny VeloBank z konkurencyjną ofertą produktów ułatwiających zarządzanie finansami osobistymi oraz propozycjami dla właścicieli małych i średnich firm –* zaznacza Marta Żmudzińska, właścicielka placówki franczyzowej VeloBanku w Gostyninie.

Kolejne 60 oddziałów do końca przyszłego roku

VeloBank, od czasu pozyskania inwestora, otworzył 32 nowe placówki. Franczyzobiorców do marki przyciąga konkurencyjne portfolio produktów, nowoczesna infrastruktura IT ułatwiająca sprzedaż oraz duża elastyczność pozwalająca na rozwój w ramach sieci działającej w miastach każdej wielkości. Średni czas otwarcia własnego banku oscyluje w granicach 6-8 tygodni, rekordzista otworzył placówkę partnerską w ciągu kilkunastu dni. Co ważne, wielu franczyzobiorców ma już więcej niż jeden VeloBank.

- *Nowo otwierane placówki potrzebują średnio ok. 3 miesięcy, aby osiągnąć wynik sprzedażowy, który* pozycjonuje ją na równi z efektywnością innych oddziałów. VeloBank od pierwszego kontaktu z potencjalnym *partnerem franczyzowym otacza go opieką, która przekłada się później na satysfakcjonujące wyniki finansowe prowadzonego biznesu. Dbamy o jak najskuteczniejszy onboarding, dajemy dostęp do sprawdzonych narzędzi cyfrowych, a efektywne kampanie marketingowe przyciągają do placówek kolejnych klientów –* podkreśla Wojciech Olearnik, dyrektor departamentu sieci partnerskiej VeloBanku.

Tylko do końca 2025 roku marka planuje otwarcie kolejnych 60 franczyz. By dołączyć do sieci trzeba mieć m.in. za sobą pierwsze doświadczenia z finansami i proaktywnie dążyć do realizacji celów biznesowych. Rynkiem docelowym dla VeloBanku są najczęściej miejscowości liczące od 20 do 50 tys. mieszkańców, ale marka nie stawia partnerom ograniczeń co do lokalizacji oddziałów np. w największych miastach Polski.

- *W najbliższym czasie planujemy uruchamianie placówek bezgotówkowych. Prowadzimy też intensywne prace nad rozwojem oferty w obszarze produktów stand-alone oraz dla MŚP. Chcemy, by znający lokalny rynek franczyzobiorcy dysponowali konkurencyjną propozycją nie tylko dla klientów indywidualnych* – zaznacza Olearnik.

Bank chętnie nawiązuje współpracę z partnerami, którzy posiadają doświadczenie w prowadzeniu własnej firmy i są gotowi wziąć odpowiedzialność za rozwój biznesu oraz zarządzanie zespołem. Znajomość rynku bankowego i doświadczenie w pracy w sektorze jest cennym atutem. Aby wykonać pierwszy krok i dołączyć do VeloBanku jako franczyzobiorca, wystarczy wypełnić krótki formularz na stronie internetowej banku lub odwiedzić najbliższą placówkę. To początek procesu weryfikacji jakiego finałem może być uruchomienie własnej placówki partnerskiej.

---

Kontakt dla mediów:

Monika Banyś

Rzeczniczka prasowa

VeloBank S.A.

t. +48 500 140 263

e. [monika.banys@velobank.pl](mailto:monika.banys@velobank.pl)