

Bank Zachodni WBK ma już sto placówek partnerskich. Otwarcie najnowszej z nich, którą uruchomiono w grudniu w Białej Podlaskiej, było pozytywnym akcentem na zakończenie 2010 roku i podsumowaniem udanego rozwoju sieci BZ WBK Partner.

Jednym z priorytetów w działalności Banku Zachodniego WBK w 2010 roku były rozwój sieci partnerskiej oraz rozbudowa oferty produktowej placówek licencyjnych. Jak zapewnia Kamil Polikowski, dyrektor Biura Rozwoju Placówek Partnerskich BZ WBK Partner, oba cele zostały osiągnięte. – Ostatnie 12 miesięcy to był okres wyjątkowej pracy nad wdrożeniem produktów dla klientów indywidualnych i biznesowych oraz integracji sieci oddziałowej z naszymi oddziałami. Te działania przyniosły oczekiwany skutek, placówki otrzymały możliwość generowania przychodów na nowych produktach oraz wsparcie ze strony oddziałów własnych – mówi Kamil Polikowski. Rozbudowa oferty produktowej i wzrost rentowności placówek partnerskich miały korzystne przełożenie na rozwój sieci BZ WBK Partner. W ostatnim kwartale 2010 roku, kiedy oferta dla klientów prywatnych została poszerzona o usługi dla firm, w każdym tygodniu powstawała nowa placówka BZ WBK Partner. W efekcie tych działań na koniec roku sieć osiągnęła liczbę 100 placówek licencyjnych. W 2011 roku Bank Zachodni WBK planuje utrzymać dynamiczny rozwój sieci partnerskiej. Strategia rozwoju BZ WBK Partner zakłada posiadanie dużej sieci rentownych i dobrze przygotowanych do zmian rynkowych placówek partnerskich. Aby ten cel osiągnąć konieczne jest pozyskanie do współpracy rzetelnych partnerów, otwartych na współdziałanie, zaangażowanych w biznes oraz zapewnienie jak najszerszej oferty atrakcyjnych produktów. Oprócz rozwoju sieci, w 2011 roku, skupimy się mocno na pracy z Partnerami. Chcemy jeszcze bardziej podnieść efektywność sprzedażową placówek i zwiększyć w tym zakresie synergii pomiędzy oddziałami i siecią partnerską – mówi Kamil Polikowski.

Partnerstwo z BZ WBK

Koszt inwestycji w dwustanowiskową placówkę BZ WBK Partner zaczyna się od 22 tys. zł. Cena zależy od wielkości powierzchni, która może wynosić od 30 do 60 mkw.

Obecnie w ofercie placówek partnerskich dla firm znajdują się rachunki bankowe, usługi bankowości elektronicznej, karty debetowe, lokaty terminowe oraz kredyty. Usługi dla klientów prywatnych obejmują konta oszczędnościowe, lokaty bankowe, ubezpieczenie ochrona płatności na wypadek utraty pracy lub choroby, usługi bankowości elektronicznej oraz karty kredytowe.

Bank Zachodni WBK