



KRZYSZTOF DUDA, PREZES INTAX LOGISTIC

” System Intax oparty jest na nowatorskiej platformie informatycznej, dzięki której wszystkie wpłaty są realizowane przez specjalne konto rozliczeniowe należące wyłącznie do franczyzobiorcy. Służy do tego zintegrowana z serwerem bankowym aplikacja internetowa typu home-banking”.

Finanse na osiedlu

Co miesiąc 10 nowych placówek – takie tempo rozwoju zakłada firma Intax Logistic, która od 2006 roku rozwija na polskim rynku Microbank, sieć pośredników finansowych.

Intax Logistic na dzień dzisiejszy posiada ponad 160 punktów finansowych Microbank Intax, w których można zapłacić rachunki, zaciągnąć kredyt, założyć konto, wysłać pieniądze za granicę, a nawet doładować telefon komórkowy. W maju powstanie co najmniej siedem kolejnych placówek, m.in. w Poznaniu, Szczecinie, Płocku, a także w Międzyzdrojach, Radomiu, Łukowie oraz we Wrocławiu.

Intax jest operatorem ok. 200 towarzystw funduszy inwestycyjnych. Od maja wszystkie nowo powstające placówki partnerskie otrzymały automatycznego osobistego maklera, który ułatwi przygotowanie oferty inwestycji w jednostki funduszy, dobranej indywidualnie do każdego klienta. Do placówek już działających w sieci nowy system wdrażany będzie systematycznie.

Microbank Intax jest też dostawcą i operatorem Sieci Obsługi Płatności Masowych oraz usługi systemu identyfikacji płatności (SIP).

– Nasz system oparty jest o nowatorskiej platformie informatycznej, dzięki której wszystkie wpłaty są realizowane przez specjalne konto rozliczeniowe należące wyłącznie do franczyzobiorcy. Służy do tego zintegrowana z serwerem bankowym aplikacja internetowa typu home-banking – mówi Krzysztof Duda, prezes Intax Logistic. – Każdy z naszych partnerów ma swój login i hasło do tej aplikacji. Gwarantuje to pełne bezpieczeństwo powierzonych środków finansowych – zapewnia.

Inwestycja w punkt franczyzowy Intax Logistic wynosi ok. 7 tys. zł. Kapitał franczyzobiorcy powinien pokryć koszty licencji, a także wynajmu i wyposażenia lokalu.

Franczyzodawca nie pobiera opłat na fundusz marketingowy. Może jednak skredytować całą inwestycję. Opłata licencyjna wynosi 3580 zł netto. Franczyzobiorca zobowiązany jest co miesiąc uiszczać na rzecz franczyzodawcy opłatę bieżącą w wysokości 200 zł netto. Zakup licencji do obsługi dwóch lub więcej agencji Microbank Intax jednocześnie to koszt 2580 zł netto za każdą licencję.

Warunkiem przystąpienia do sieci jest niekaralność. W ramach wynagrodzenia partnerzy otrzymują prowizję. Od każdego przelewu bank pobiera opłatę 21 gr, reszta jest zyskiem franczyzobiorcy. Szacowany okres zwrotu z inwestycji wynosi trzy miesiące.

Według przedstawicieli firmy, najlepsze miejsca na otwarcie placówki to osiedla mieszkaniowe, a także niewielkie sklepy dyskontowe, punkty sprzedaży telefonów komórkowych itp. Lokal, w którym będzie prowadzona działalność, powinien mieć wejście bezpośrednio od ulicy. Franczyzobiorca musi zadbać o wydzielenie punktu kasowego o wymiarach ok. 5 m². Jeśli lokal jest usytuowany w miejscu widocznym i o dużym natężeniu ruchu pieszych, franczyzobiorca może liczyć na przychody sięgające nawet 12 tys. zł miesięcznie.

Agnieszka Kamińska ■