

# 6 MOTIVOS PARA ABRIR UMA FRANQUIA DE SERVIÇOS FINANCEIROS

INTRODUÇÃO .....	3
SERVIÇOS FINANCEIROS: MERCADO ESTÁVEL E RENTÁVEL .....	5
POR QUE INVESTIR EM UMA FRANQUIA DE SERVIÇOS FINANCEIROS? .....	7
PASSO A PASSO PARA ESCOLHER UMA FRANQUIA DE SERVIÇOS FINANCEIROS.....	12
COMO ESCOLHER A MELHOR FRANQUEADORA?.....	15
CONCLUSÃO .....	19
SOBRE A FRANQUIA EMPRESTA .....	21

# Introdução



O setor de franchising contém grandes oportunidades de lucro para os empreendedores. Investindo em uma franquia, além de usufruir de um modelo de negócio que já se mostrou viável, o empreendedor também fará parte de uma rede de apoio em que **o franqueado encontra o suporte necessário para o seu sucesso**. Afinal, a empresa franqueadora ganha com o sucesso e o bom desempenho dos seus franqueados.

Como se não bastassem as facilidades proporcionadas pelo modelo de franquias, o setor de serviços financeiros potencializa ainda mais o seu negócio, com o aumento pela procura de crédito e a redução das taxas de juros em algumas modalidades de empréstimo, como por exemplo, no crédito consignado. O objetivo deste material é apresentar um guia explicativo completo sobre as franquias de serviços financeiros.

Com este intuito, separamos dicas e informações práticas sobre esse setor e os pontos que precisam ser levados em consideração na escolha de uma boa empresa para se tornar franqueado. Ótima leitura!



**Serviços financeiros: mercado estável e rentável**





As franquias financeiras têm chamado a atenção de cada vez mais investidores, graças à expansão do setor e das oportunidades que o modelo de franquia oferece, como alta rentabilidade, baixo investimento inicial e pouca variação de demanda. Para entendermos o tamanho dessa oportunidade, basta observar o ritmo acelerado de crescimento do mercado de crédito para pessoas físicas no Brasil: o setor de empréstimos e financiamentos apresentou um **crescimento constante nos últimos anos.**

Tal procura por esses serviços é fomentada pela necessidade de acesso ao crédito de maneira ágil e menos burocrática. O mercado de crédito tem pouca sazonalidade, atendendo a demanda em cenários de economia em alta e em crise.



**Por que investir em uma franquia de serviços financeiros?**

Agora vamos conhecer as seis principais vantagens de se abrir uma franquia financeira.

## MERCADO DE CRÉDITO EM ALTA

O Mercado de crédito é um setor que está a “todo vapor” e ainda possui muito espaço para crescer. A título de exemplo, segundo levantamento realizado pelo Banco Central, nos últimos 5 anos, somente o mercado de crédito consignado cresceu em média 8% ao ano.

Outro ponto que precisa ser destacado é o perfil do consumidor desses produtos. O público alvo para as principais operações de crédito são, em sua maioria, oriundos das classes C e D (aproximadamente metade da população do país), o que representa um público com grande potencial e força de consumo.





## ALTA LUCRATIVIDADE

Por oferecer soluções mais rápidas e menos burocráticas, **o potencial de retorno de franquias financeiras é muito alto.**

Além disso, os gastos necessários para início das atividades e a manutenção das operações são muito baixos.

A união desses dois fatores reforça a rentabilidade e a solidez das franquias financeiras comparadas a outros segmentos de mercado, como alimentação e vestuário. Também é importante destacar que o potencial de retorno não depende apenas de vendas pontuais. O trabalho com franquias financeiras permite a construção de uma **carteira de clientes** que pode ser constantemente aquecida para proporcionar novas oportunidades.

## BAIXO INVESTIMENTO

O investimento total necessário para abrir uma franquia de serviços financeiros é muito baixo se comparado a setores como saúde, moda e grandes redes de alimentação. Itens como compra de estoque, grandes reformas prediais, aquisição de maquinários e contratação de mão de obra são gastos dispensáveis ou pequenos se comparados ao ramo varejista, por exemplo. Além disso, as empresas franqueadoras já oferecem um layout otimizado que minimiza desperdícios em itens não essenciais ao funcionamento da franquia.

Já o capital de giro para o funcionamento da franquia não é alto, sendo necessário apenas cobrir as despesas até que o fluxo de caixa gerado pela empresa se torne positivo. Os empréstimos captados pela unidade são aprovados e pagos pela instituição financeira, permitindo que o empreendedor foque seus esforços em gerar novas oportunidades de negócios e atinja o ponto de equilíbrio do negócio, em média, no sexto mês de operação.

## RETORNO RÁPIDO

O custo reduzido de investimento e manutenção da franquia, a baixa inadimplência e a alta demanda pelos serviços ofertados fazem com que o **retorno do capital ocorra entre 18 e 24 meses** de operação, havendo casos de sucesso que ocorreram no décimo mês. O retorno do investimento está diretamente ligado ao empenho do franqueado no negócio, na capacidade de vender e na disciplina para seguir o plano de negócio.

## SEM ESTOQUE

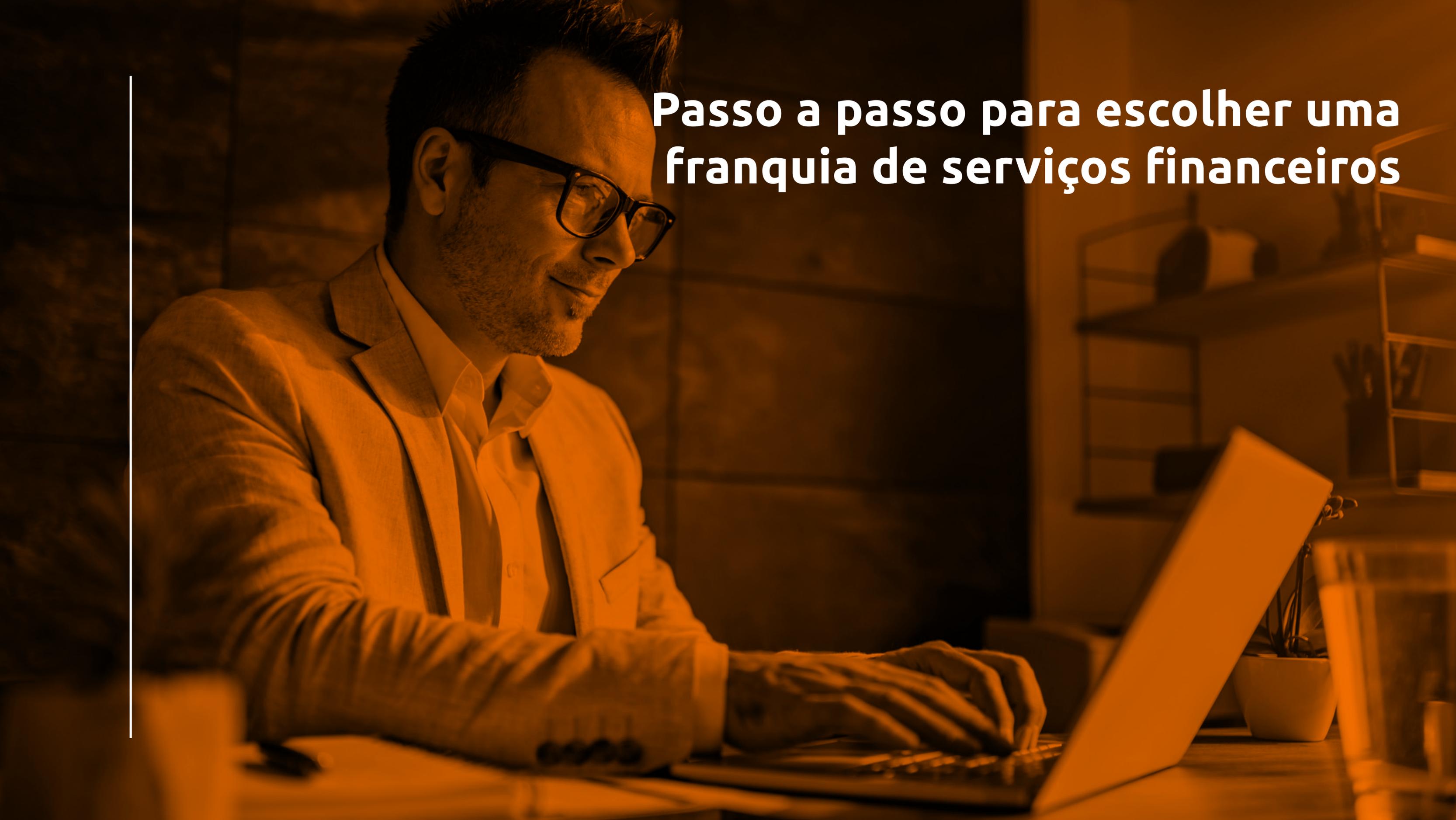
A ausência de estoque é outra grande vantagem que, além de reduzir o capital necessário para o investimento inicial, também ajuda a economizar com o aluguel do ponto comercial, visto que a estrutura da loja é em torno de 25 a 30 m<sup>2</sup>. Sendo assim, não existem preocupações com o giro de mercadorias, aquisição de matéria-prima ou depreciação de itens do estoque ao longo do tempo.

## AMPLO MIX DE PRODUTOS

**Empréstimo consignado, empréstimo pessoal, refinanciamentos e cartão consignado** são apenas alguns exemplos da variedade de serviços financeiros que uma franquia financeira pode ter. Portanto, é preciso avaliar o mix de produtos disponíveis para comercialização e qual é o seu nível de atratividade e aceitação no mercado.

Ao escolher uma franquia para investir, lembre-se de assumir a perspectiva dos clientes e daquilo que é valorizado por eles como soluções reais para os seus problemas. Contar com uma gama variada de produtos é uma grande vantagem desse modelo de franquia, pois fornece mais opções aos clientes, que podem optar entre múltiplos serviços e instituições.



A man with short dark hair and glasses, wearing a light-colored suit jacket over a collared shirt, is seated at a desk. He is looking down at a laptop computer, with his hands on the keyboard. The scene is dimly lit with a warm, orange glow, likely from the laptop screen and ambient office lighting. In the background, there is a bookshelf with various items on it. The overall atmosphere is professional and focused.

# Passo a passo para escolher uma franquia de serviços financeiros

Listamos o passo a passo que você deve seguir para escolher uma franquia de serviços financeiros e ampliar as chances de ser bem-sucedido como franqueado. Acompanhe!

## ENTENDA O MODELO DE NEGÓCIO DA FRANQUEADORA

O primeiro ponto a ser levado em consideração na escolha de uma franquia de serviços financeiros é a **compatibilidade dos valores e modelo de atuação** com os seus próprios valores e forma de trabalho. É preciso observar se existe afinidade da franquia com as suas expectativas para o empreendimento.

Avalie bem o mercado e entenda mais sobre a forma de operação de cada empresa, levantando os prós e contras de cada uma, para só depois tomar uma decisão. Pesquise e converse com as franqueadoras!

## CONTATO COM A FRANQUEADORA

Feitas as primeiras pesquisas, é hora de conversar com as franqueadoras que você mais gostou. Liste suas dúvidas, faça perguntas objetivas e entenda o modelo de negócio a fundo antes de seguir adiante. Além dos detalhes técnicos, observe também a forma como é atendido, pois cada ação da empresa revela o seu compromisso com o crescimento e com o suporte aos franqueados.

**Atendimentos mais personalizados revelam uma preocupação da empresa franqueadora em construir relacionamentos de longo prazo, gerando uma boa experiência desde o primeiro contato. Nessa fase, a franqueadora identifica e analisa o perfil do potencial franqueado e explica o capital inicial necessário, os direitos e deveres a serem seguidos e os demais itens importantes para a tomada de decisões de investimentos.**

## ESTUDO SOBRE O CONTRATO DA FRANQUIA

A avaliação do contrato é a etapa mais avançada do processo de abertura de uma franquia de serviços financeiros antes do início da operação. É muito importante contar com o **apoio de advogados ou outros profissionais** que te auxiliem a destrinchar cada cláusula do contrato. Não se deixe levar pela empolgação. Somente após a avaliação contratual é seguro prosseguir com a assinatura.

## PROCESSO DE APRENDIZADO E TRABALHO

A última etapa consiste em “colocar a mão na massa” de fato e iniciar o processo de trabalho e aprendizado sobre o mercado e suas exigências. Faça o treinamento oferecido pela franqueadora, mas também adote uma postura de pesquisa e *self learning* sobre as principais tendências do setor e sobre o público alvo, visando o crescimento do negócio.





**Como escolher a melhor franqueadora?**



Agora que compreendemos um pouco mais o funcionamento do mercado de franquias financeiras e suas vantagens, chegou o momento de analisarmos como identificar as melhores empresas do mercado.

## VALORES DA MARCA

O primeiro item a ser analisado ao escolher uma franquia **é afinidade existente entre o perfil do franqueado e a empresa franqueadora.** Por isso, observe se a missão e os valores defendidos pela empresa representam ou se assemelham aos valores e ideais defendidos por você.

No ramo do franchising, um negócio só prospera se contar com a motivação e dedicação máxima do franqueado. Para que esse sentimento exista em toda a sua plenitude, é preciso que ele acredite em seu trabalho, na marca e nos produtos e serviços que oferece ao mercado.

## COMO ESCOLHER A MELHOR FRANQUEADORA?





## PROPOSTA DA EMPRESA

Passada a análise de valores, é necessário avaliar os aspectos de negócio da franquia, ou seja, qual a proposta do franqueador para o franqueado no que diz respeito ao **potencial do mercado, expertise acumulada, a qualidade dos serviços ofertados, a taxa de crescimento da empresa, a rentabilidade projetada, o prazo de retorno do investimento** e outros itens que compõem o atrativo financeiro que justifica a assinatura do contrato.

COMO ESCOLHER A MELHOR FRANQUEADORA?



## SUPOORTE OFERECIDO AO FRANQUEADO

Para fechar de vez um posicionamento e bater o martelo sobre a escolha da franqueadora, é preciso avaliar também o suporte ao franqueado.

**Como o investidor fará parte de uma empresa já estruturada, com processos internos bem definidos e estratégias de comunicação padronizadas, é importante que a franqueadora ofereça meios de capacitação do negócio, seja com materiais de apoio e/ou com a realização de treinamentos.**

A disponibilidade de contato e suporte também é fundamental, já que o essencial em uma franquia é poder contar com a parceria da franqueadora para o desenvolvimento do negócio, sendo esta uma relação em que o sucesso de uma nova unidade beneficia a rede como um todo.

**Conclusão**





Até aqui podemos observar que a **escolha por franquias financeiras é muito vantajosa** para empreendedores interessados em um negócio de alto potencial de retorno associado a baixo risco e menor capital inicial. Observamos também que o ambiente macroeconômico apresenta uma tendência favorável na redução dos juros para o consumidor final, além de ser um mercado em franco crescimento e também com grande resistência a períodos de crise.

**Cabe agora a você, empreendedor, aproveitar as dicas e informações repassadas por este material. O processo de sondagem é muito importante para diferenciar as empresas sérias no mercado de franquias financeiras e é exatamente por isso que a busca por informações é fundamental para escolher a melhor franqueadora.**

**CONCLUSÃO**





A EMPRESTA BEM MELHOR atua há 25 anos na área de Serviços Financeiros com foco na área de crédito consignado (Aposentados do INSS e Servidores Públicos), cartão de crédito consignado, crédito pessoal, seguros e parceria com as principais Instituições Financeiras do país. Está presente em 08 (oito) Estados brasileiros e Distrito Federal, possui mais de 50 lojas, televendas com 100 posições de atendimento, loja virtual e cerca de 400 (quatrocentos) funcionários.

Com o conceito EMPRESTA, a marca EMPRESTA BEM MELHOR se apresenta com uma missão definida de servir aos clientes produtos de excelência, de forma segura e transparente, firmado em valores que permeiam o relacionamento com seus colaboradores e parceiros apresentando oportunidades de crescimento amplo e recíproco, com o objetivo de se tornar a maior e melhor empresa do segmento.