



***Finanțăm succesul fermierului***

# Produse și servicii de finanțare pentru agricultură

Robert Rekkers

15.10.2013

- Banca Agrară
- Banca de Agricultură și Export
- Banca Agronomilor
- Banca Creditul Rural
- Banca Grânarilor
- Casa Rurală
- Creditul Agricol Ipotecar
- Banca Sindicatului Agricol
- Banca Viticolă

- Creditul Funciar Rural 1872 →  
Banca Agricolă 1954

Banca Agricolă a adus un prejudiciu total  
estimat de **800 de milioane de dolari**

De ce vă dau această listă cu bănci?

Ideea pe care vreau să o subliniez este că de-a lungul timpului România a avut multe bănci private sau de stat care au finanțat agricultura dar, din păcate, niciuna nu mai există la ora actuală, în ciuda potențialului uriaș existent pe piața agroalimentară.

Prin urmare, în acest moment, fermierii se adresează băncilor comerciale nespecializate pentru a primi finanțare. Acest lucru creează următoarele potențiale nepotriviri/ complicații:

- Băncile universale nu înțeleg agricultura și nu vorbesc aceeași limbă cu a agricultorilor
- Băncile nu înțeleg valoarea activelor și a garanțiilor fermierilor
- Băncile acordă anumite credite - APIA, Fonduri Europene, dar nu contribuie la rezolvarea adevăratelor probleme ale fermierilor
- Băncile sunt birocrate și nu oferă finanțare micilor fermieri

Paradoxal, toate acestea au ca efect două riscuri importante:

- Fermierii de dimensiuni mici și medii nu au acces suficient la credite (deoarece băncile nu îi finanțează)
- În privința fermierilor mari există un risc foarte mare de supraîndatorare (deoarece băncile îi suprafinanțează nepotrivit)

În aceste condiții, întrebarea este: ce abordare este necesară pentru a oferi soluții de finanțare echilibrate, inteligente și potrivite nevoilor fermierilor?



# De ce are nevoie piața agroalimentară?

1. O instituție financiară privată specializată, puternic capitalizată, cu un profund know-how și cunoștințe superioare despre agricultură.
2. O forță de vânzare mobilă și specializată, care vorbește aceeași limbă cu a fermierilor.
3. O abordare nonbirocratică, flexibilă, operativitate și decizie rapidă.
4. Produse inovative de finanțare, înțelegerea valorilor activelor fermierilor.

5. Un management de risc specializat, bine informat și pro business.
6. Implicarea și participarea unui grup larg de fermieri care oferă sfaturi și feed-back.
7. Sustenabilitate financiară: instituțiile financiare specializate ar trebui să furnizeze clienților săi soluții care să amelioreze situația acestora atât din punct de vedere cantitativ cât și calitativ.

Eu sunt ferm convins că **Agricover Credit** îndeplinește aceste condiții și va deveni lider în Agri-Finance în următoarea perioadă.

Rezultatele primului semestru al anului 2013 susțin această convingere:

- Valoarea creditelor acordate în primul semestru a fost de 253.239.000 lei, cu 87% mai mare față de 30 iunie 2012 și prognozăm o creștere a plasamentelor cu cel puțin 40% anul acesta.
- Profitul operațional a fost de 8.600.000 de lei, cu 47% mai mare decât la 30 iunie 2012.

La începutul anului am promis să lansăm periodic produse noi de finanțare pentru fermieri și ne-am respectat cuvântul dat. Mă refer aici la: **Creditul pentru Achiziționarea de Utilaje Second Hand și Creditul Pre-Intabulare**, iar acum lansăm al treilea produs inovator

## **CREDITUL INSTANT**

# Creditul Instant

Un credit aprobat **pe loc**, fără garanții **materiale**, pentru fermierii de dimensiuni mici și medii, care lucrează între **100 și 400 ha** de teren arabil.

Obiectivul nostru este să oferim acest produs către sute de fermieri din sectorul vegetal, pentru a finanța nevoia de capital de lucru/ achiziții de inputuri a acestora.

Mulțumesc pentru atenția dumneavoastră!