

Finanțarea în leasing a agriculturii românești: oportunități și provocări

16 octombrie 2013

Ce oportunități există pentru finanțarea în leasing



- **Sectorul agricol a continuat sa performeze și în condiții de recesiune**, devenind atractiv pentru finanțatori
- **Necesitatea modernizării/retehnologizării**: în medie o fermă din România dispune de 4 utilaje (tractoare&combine) față de 88 în Polonia și 120 în Franța.
- **Potențialul de modernizare/retehnologizare** a agriculturii, determinat de:
 - ✓ Un an agricol bun: valoarea producției agricole în România va crește în 2013 cu aproximativ 13 miliarde lei
 - ✓ Creșterea exportului României de produse agroalimentare: în 2012 România a exportat cu peste 18% mai mult grâu și porumb comparativ cu 2011
 - ✓ atragerea de investitori străini condiționați de a lucra terenurile cumpărate în România (România se află pe primele locuri la nivel european în topul tranzacțiilor agricole: 700.000 hectare de teren agricol vândute străinilor, circa 8,5% din suprafața arabilă a țării)
 - ✓ Oportunități de deschidere a noi piețe de export pentru produse alimentare (China)
- **Firmele din agricultură nu au întârzieri la plata ratelor.**

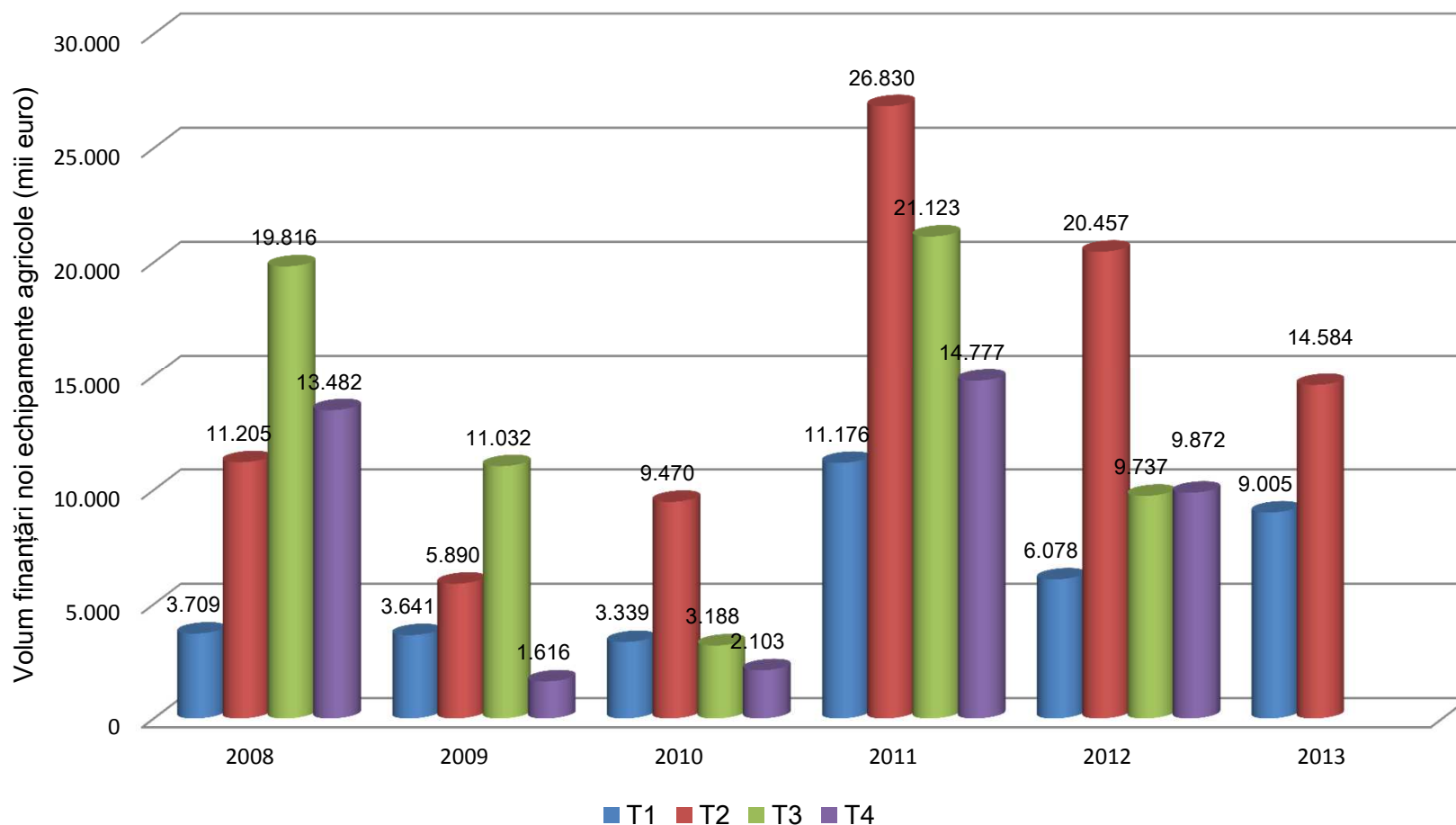
Provocări ale finanțării în leasing a agriculturii



- **Facilitarea accesului clienților la informații:** canale mai bune de comunicare cu potențialii utilizatori privind ofertele de leasing; consilierea financiară
- **Adaptarea politicilor de risc** ale finanțatorilor la condițiile pieței agricole românești, prin:
 - ✓ corelarea modalităților de analiză și interpretare a situațiilor financiare cu specificul domeniului agricol
 - ✓ aplicarea unor scheme de rambursare în funcție de caracterul sezonier al producției agricole, corelate cu performanțele anului/anilor agricoli respectivi
- **Oferirea unor produse flexibile de finanțare:** structura, tipul bunurilor finanțate, modalități de rambursare
- **Încheierea de parteneriate** cu producătorii, importatorii și dealerii de echipamente agricole;

Evoluția finanțării în leasing pentru echipamente agricole pe piața de leasing din România (2008-Q2 2013)

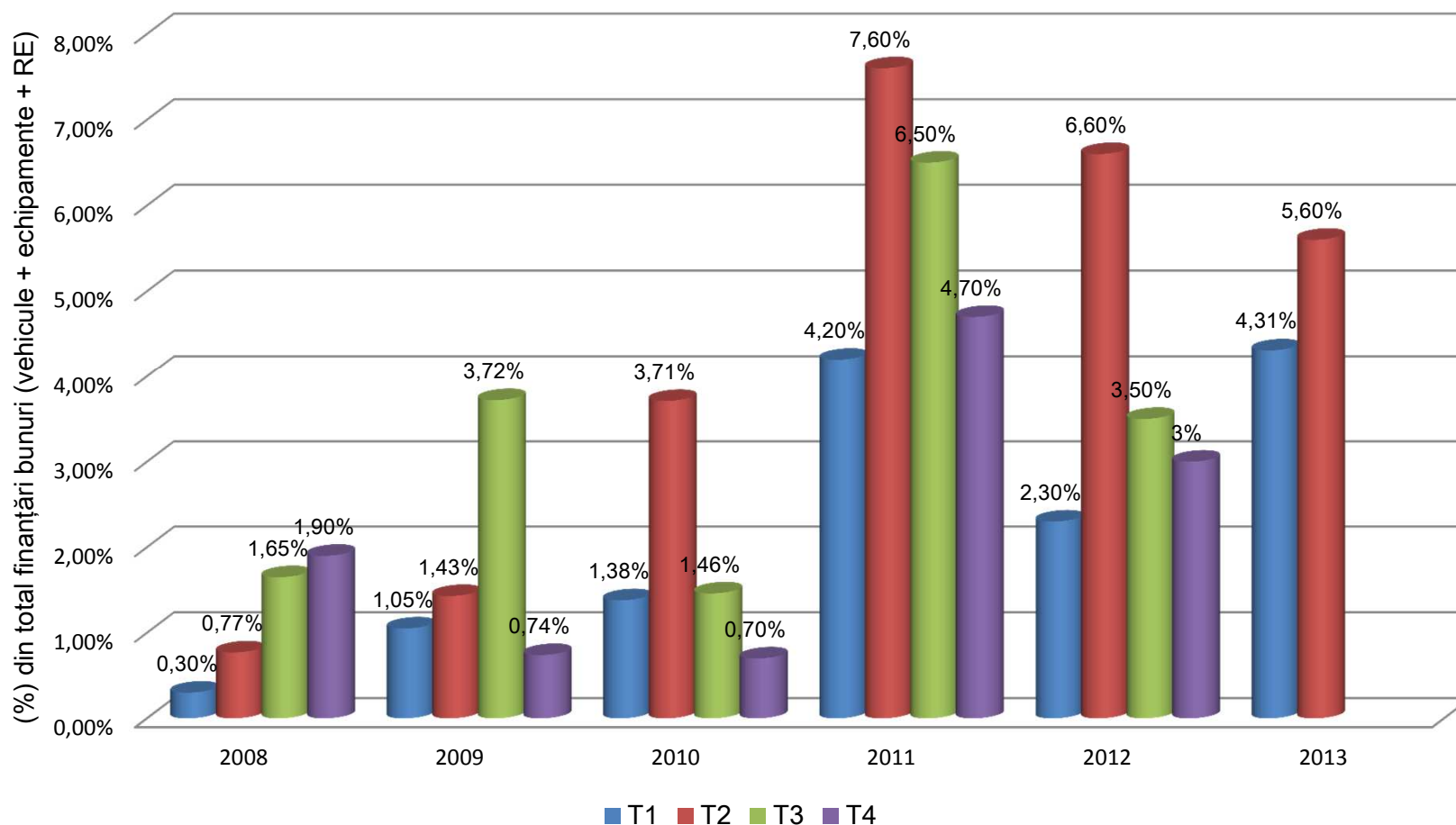
Evoluția finanțării în leasing pentru echipamente agricole



Sursa: ALB, octombrie 2013

Ponderea finanțărilor de echipamente agricole în total finanțări leasing pe piața din România (2008 – Q2 2013)

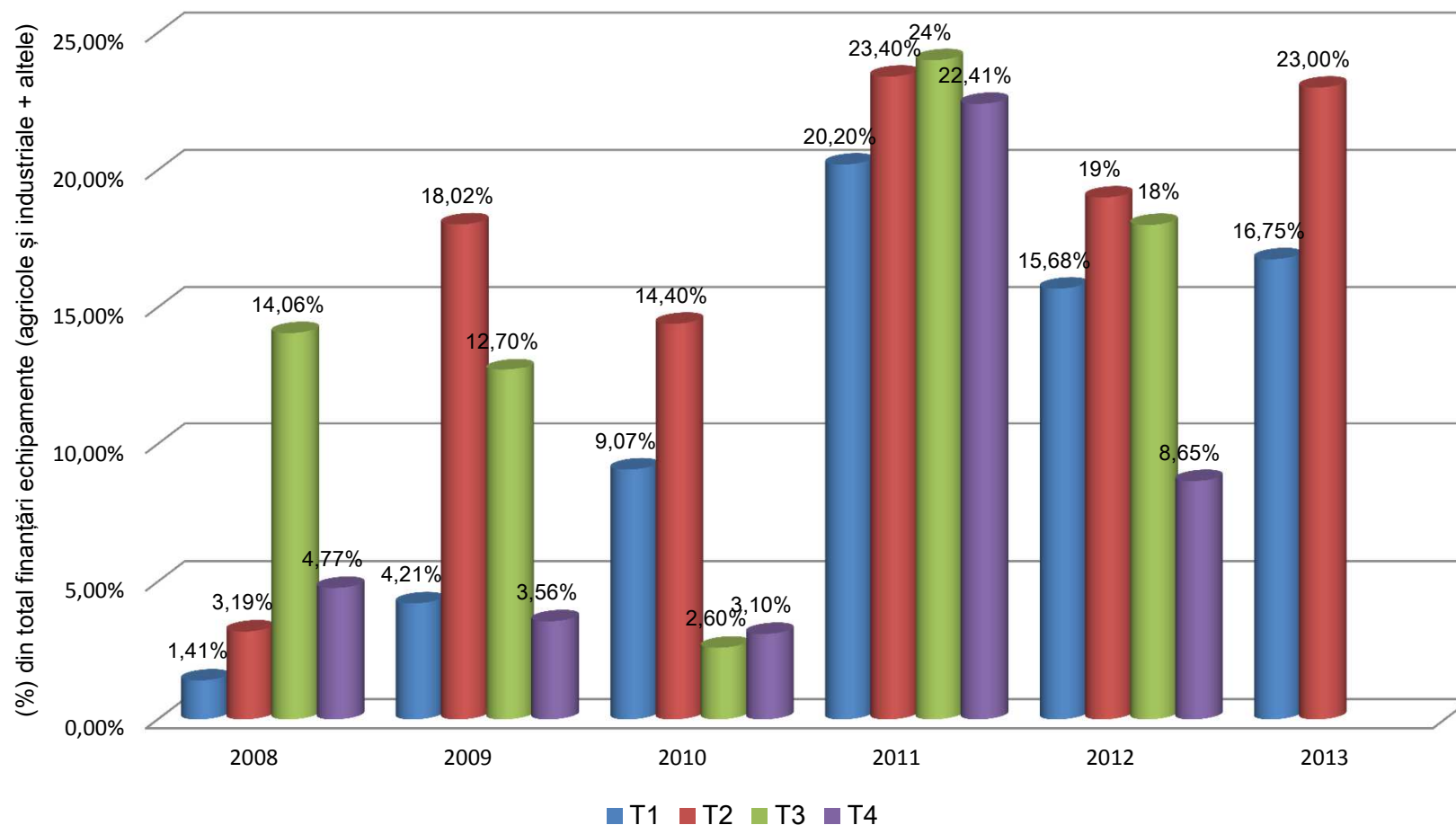
Ponderea finanțărilor de echipamente agricole în total finanțări leasing



Sursa: ALB, octombrie 2013

Ponderea finanțărilor de echipamente agricole în total finanțări leasing echipamente la nivelul pieței (2008- Q2 2013)

Ponderea finanțărilor de echipamente agricole în total finanțări leasing echipamente



Sursa: ALB, octombrie 2013

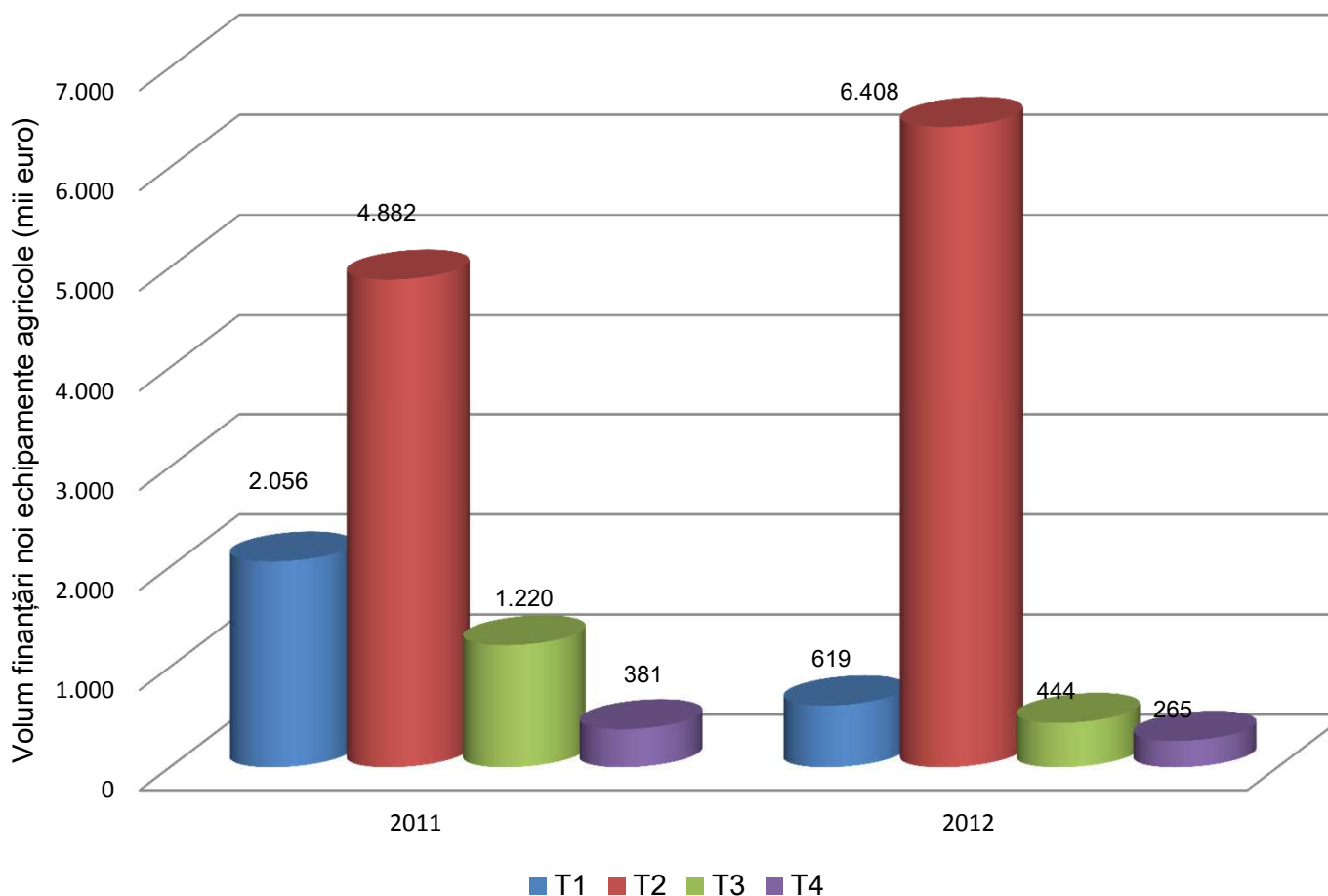
BCR Leasing susține modernizarea agriculturii românești

- BCR este leader de piață în privința finanțării de fonduri structurale pentru agricultură
- BCR Leasing se alătură eforturilor Grupului BCR de susținere a dezvoltării economice în mediul rural
- BCR Leasing completează oferta de finanțare a Grupului BCR printr-un pachet de servicii financiare destinate fermierilor
- Leasingul de echipamente agricole reprezintă o alternativă viabilă pentru dezvoltarea agriculturii
- Utilajele achiziționate în leasing contribuie la asigurarea producției care va susține plata ratelor de leasing.



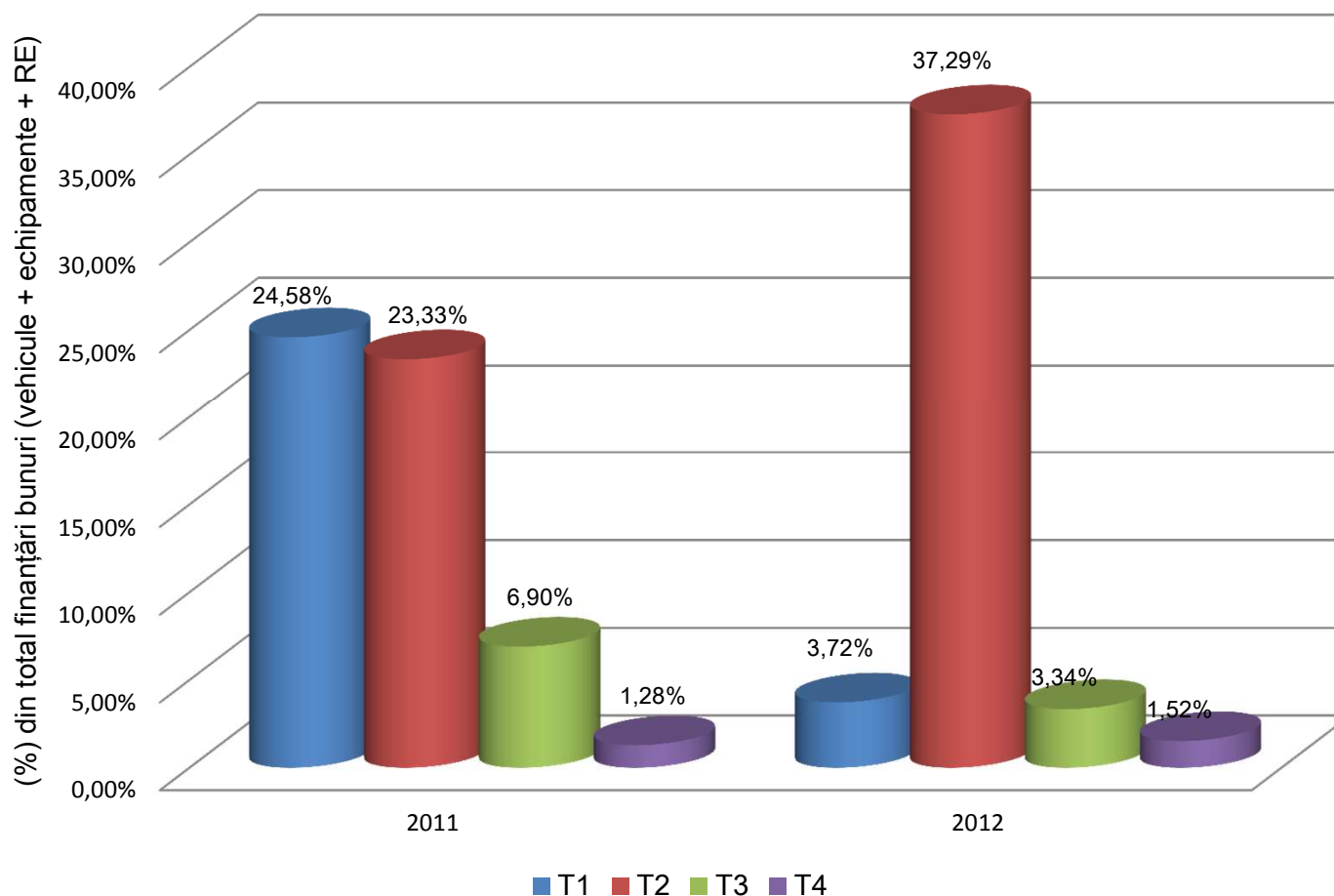
Evoluția finanțărilor BCR Leasing pentru echipamente agricole: 2011- 12% din total piață, 2012- 17% din total piață

Evoluția finanțărilor în leasing pentru echipamente agricole



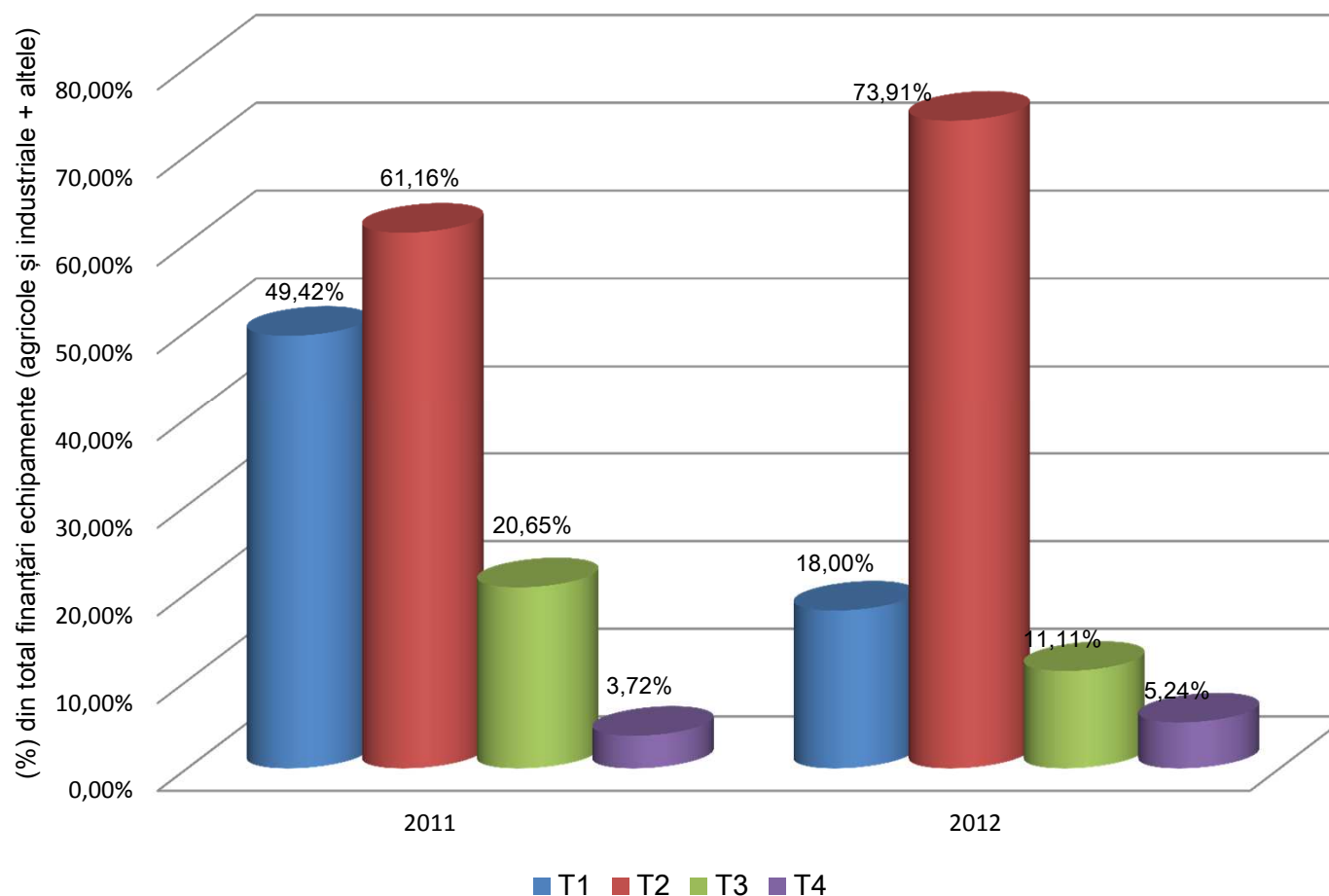
Ponderea finanțărilor de echipamente agricole în total finanțări BCR Leasing (2011-2012)

Ponderea finanțărilor de echipamente agricole în total finanțări leasing



Ponderea finanțărilor de echipamente agricole în total finanțări echipamente la BCR Leasing (2011-2012)

Ponderea finanțărilor de echipamente agricole în total finanțări echipamente



Leasingul pentru echipamente & utilaje agricole

▪ **Tip Produs:** Leasing financiar pentru achiziție echipamente & utilaje agricole noi și second hand

▪ **Clienți vizati:** toate categoriile de întreprinzători din agricultură: persoane juridice, persoane fizice autorizate

▪ **Tipuri de utilaje agricole care pot fi achiziționate în leasing:**

- tractoare, remorci și semiremorci
- utilaje agricole pentru lucrări
- headere (semănători, pluguri, echipamente de recoltare, etc.)
- sisteme de irigații
- alte tipuri de echipamente și utilaje pentru agricultură
- linii de prelucrare produse agricole și alimentare
- proiecte complexe



Leasingul pentru echipamente & utilaje agricole

Dobânda: fixă sau variabilă (în funcție de Euribor 3 M);
finanțare în RON sau EUR

Avans: începând de la 10%

Perioada de finanțare: max. 72 luni (în funcție de tipul
bunului finanțat)

Asigurarea: Full CASCO/ALL RISK în funcție de tipul
bunului finanțat, prin asiguratorii agreați de către BCR
Leasing

**Plata se poate face anual, sezonier, semestrial,
trimestrial sau lunar**, în funcție de termenele la care
clienții noștri încasează banii pe recoltă

Clienții vor primi simulări din care vor vedea în mod
transparent beneficiile care rezultă din alegerea unei
anumite perioade de finanțare, a unui anumit nivel de
avans

Valoarea minimă a bunurilor finanțate: 4.500 euro



Finanțarea în leasing răspunde nevoilor actuale de finanțare ale fermierilor



Beneficii fermieri

NU sunt necesare garanții suplimentare

Persoanele juridice beneficiază de avantaje fiscale și contabile: TVA-ul este plătit pe toată perioada de leasing (inclus în rate și în avans); se aplică deductibilitatea fiscală a TVA în condițiile legii.

Dobânda de finanțare se aplică la valoarea fără TVA a bunului finanțat

Termen rapid de aprobare a finanțării

Beneficii suplimentare pentru clienți

- **Suntem ușor accesibili:**

- suntem prezenți în agențiile BCR Leasing din marile orașe dar și în toate Centrele de Afaceri ale BCR din România

- **Încercăm să simplificăm lucrurile pentru client:**

- oferim consiliere specializată pentru alegerea soluției optime de finanțare
- documentația necesară accesării finanțării în leasing nu este laborioasă
- oferim servicii online de monitorizare a plăților în timp real;

- **Dezvoltăm relații pe termen lung:**

- oferim servicii de asistență post-vânzare și management al plăților pe toată durata contractului
- Construim încredere.

