

Finanțarea Agriculturii: perspectiva ING

Marius Gavrea, Manager Finanțări Agricultură

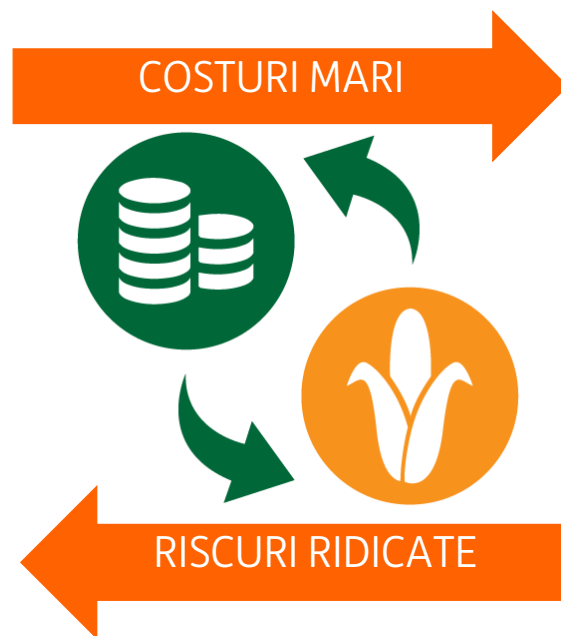
București, 15.10.2019

Cuprins

1. Provocări în creditarea agriculturii
1. Agribusiness în ING România
2. Profil de client, produse de creditare
3. Ce vom semăna? – tendințe în creditare

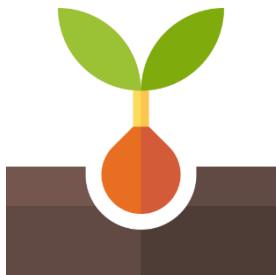


Provocări în creditarea agriculturii



Agribusiness în ING Bank România

Domeniu relativ nou pentru ING România – începând din 2015 – ca parte esențială a strategiei băncii



Creștere organică



Orientare spre client



Automatizare & digitalizare

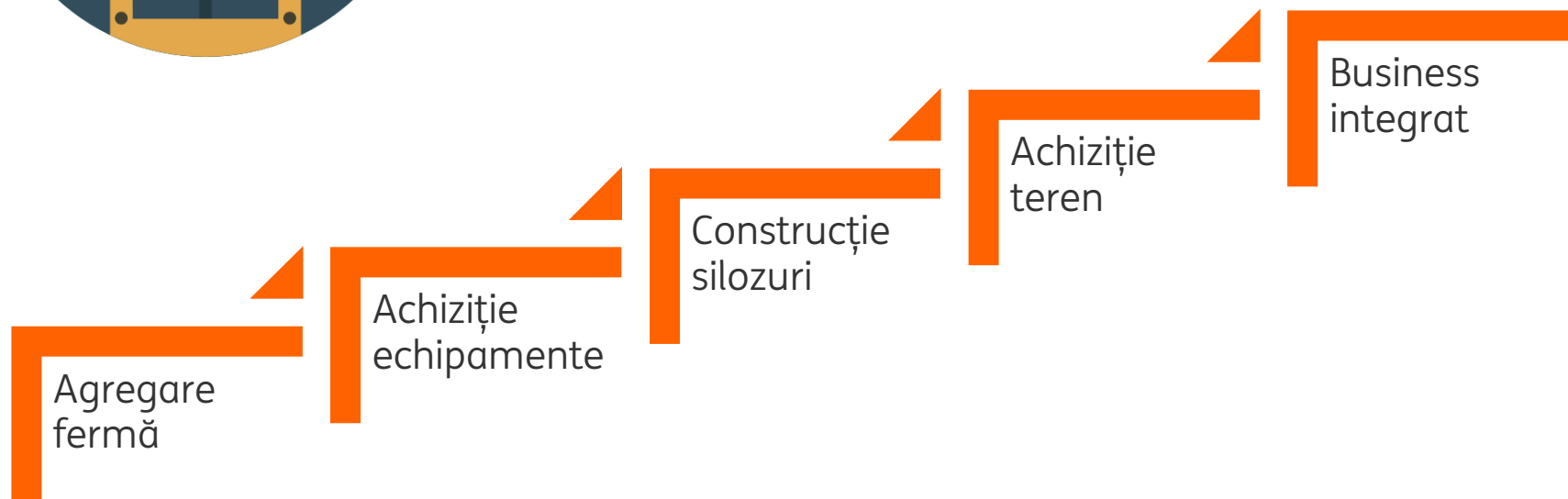
>EUR 165 mio

4,7% cotă de piață finanțări agri

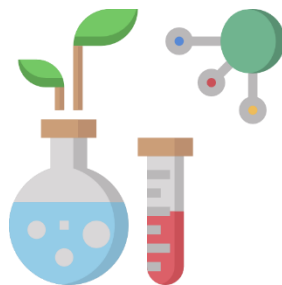
Profilul clientului – perspectiva de business



Digitalizarea și informatizarea fermei
inclusiv agricultura de precizie

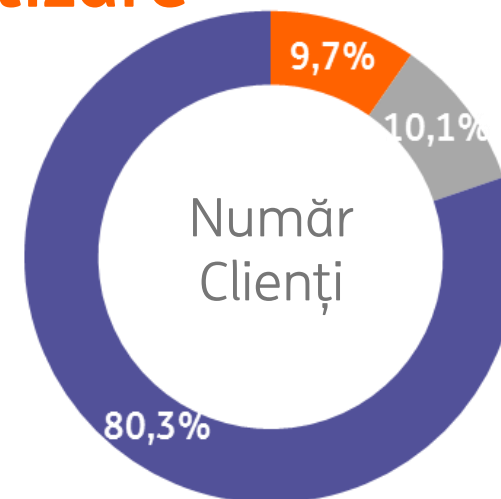


Produse de creditare: Flexibilitate vs. Automatizare

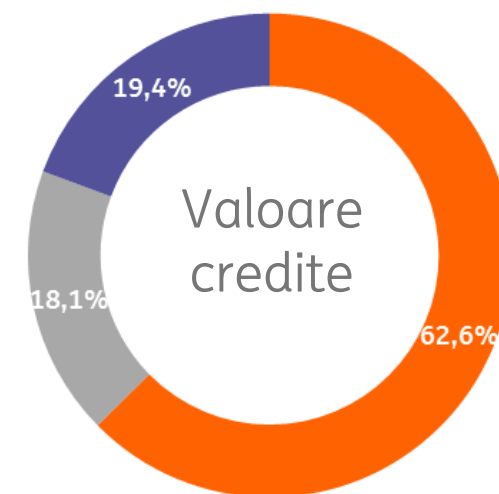


Fluxuri separate de analiză în funcție de
-valoarea creditului
-dimensiunea afacerii

Decizie rapidă pentru credite până la RON 2 mio

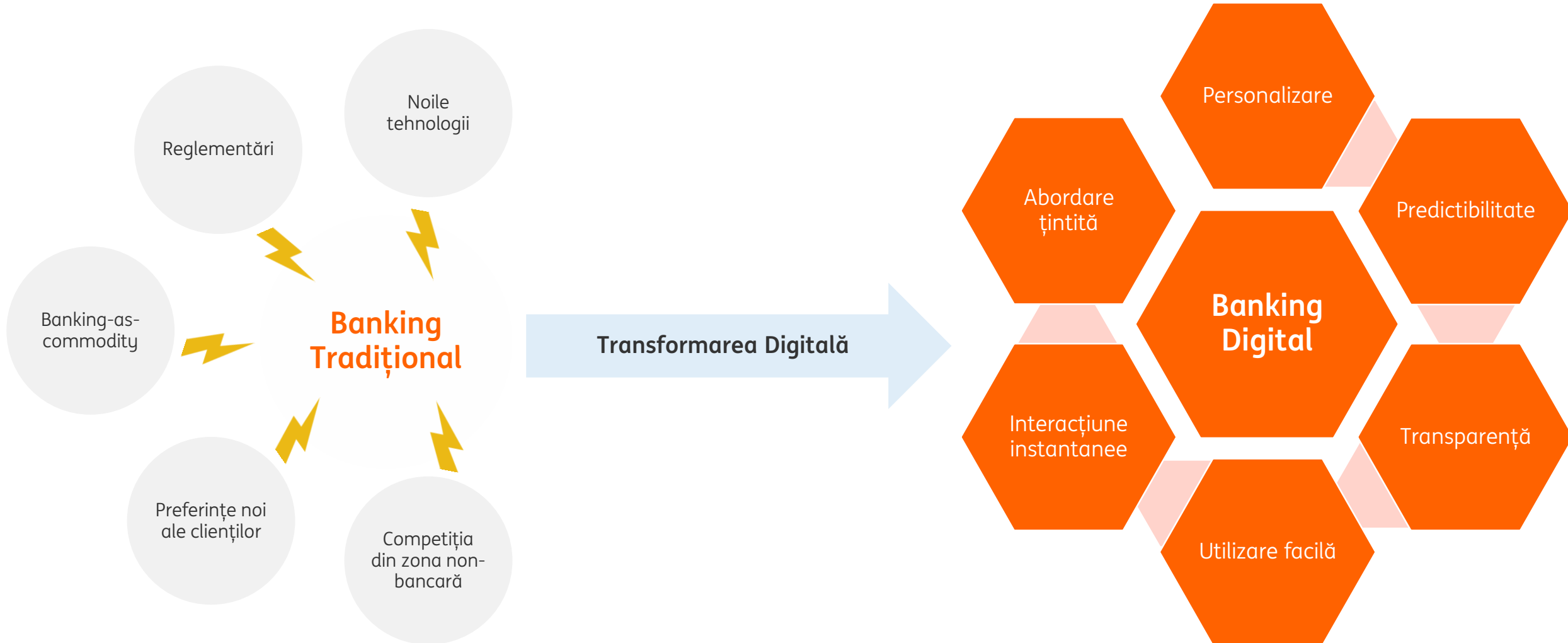


Flux normal Flux normal prescurtat Flux automat



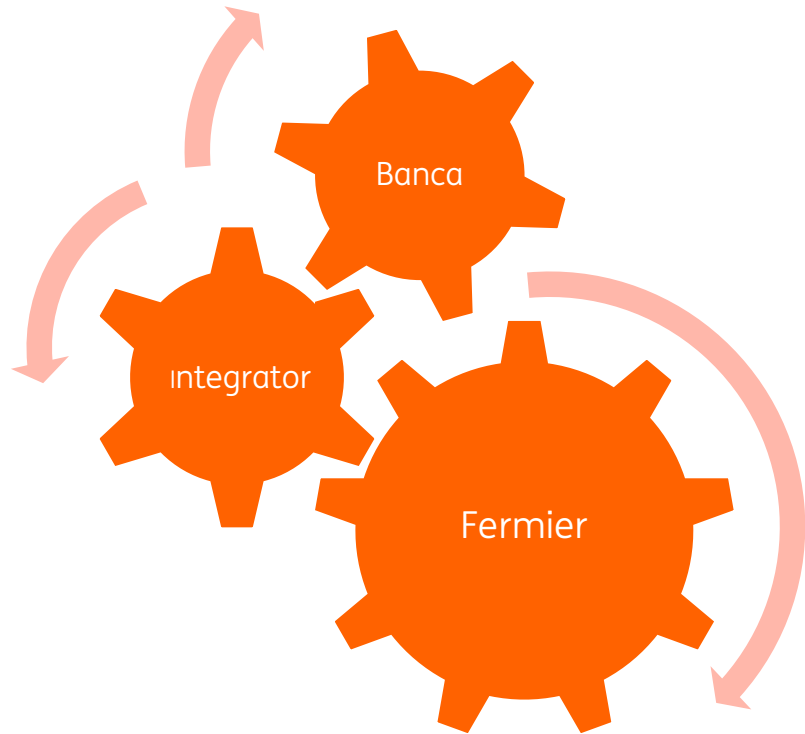
Flux normal Flux normal prescurtat Flux automat

Diferențiere prin Experiența Clientului



Ce vom semăna? – tendințe în creditare

Credite cu sprijinul lanțului de furnizare



Fermier

- Credit rapid și ușor de accesat la un cost decent (comparat cu IFN-urile sau alți creditori)
- Construiește relația cu banca: îl va ajuta pentru finanțări viitoare
- Nu vinde la recoltă: maximizarea profitului

Integrator

- Siguranța încasării: plată furnizori în timp + discount suplimentar
- Limite de credit gestionate împreună cu banca
- Satisfacția clienților/ fermierilor

Banca

- Expuneri dispersate și monitorizate împreună cu integrator
- Înțelegere mai bună a performanțelor portofoliului de fermieri
- Oportunitatea de a finanța și alte proiecte

Ce vom semăna? – tendințe în creditare

Digitalizare & automatizare:
împreună spre agricultura digitală

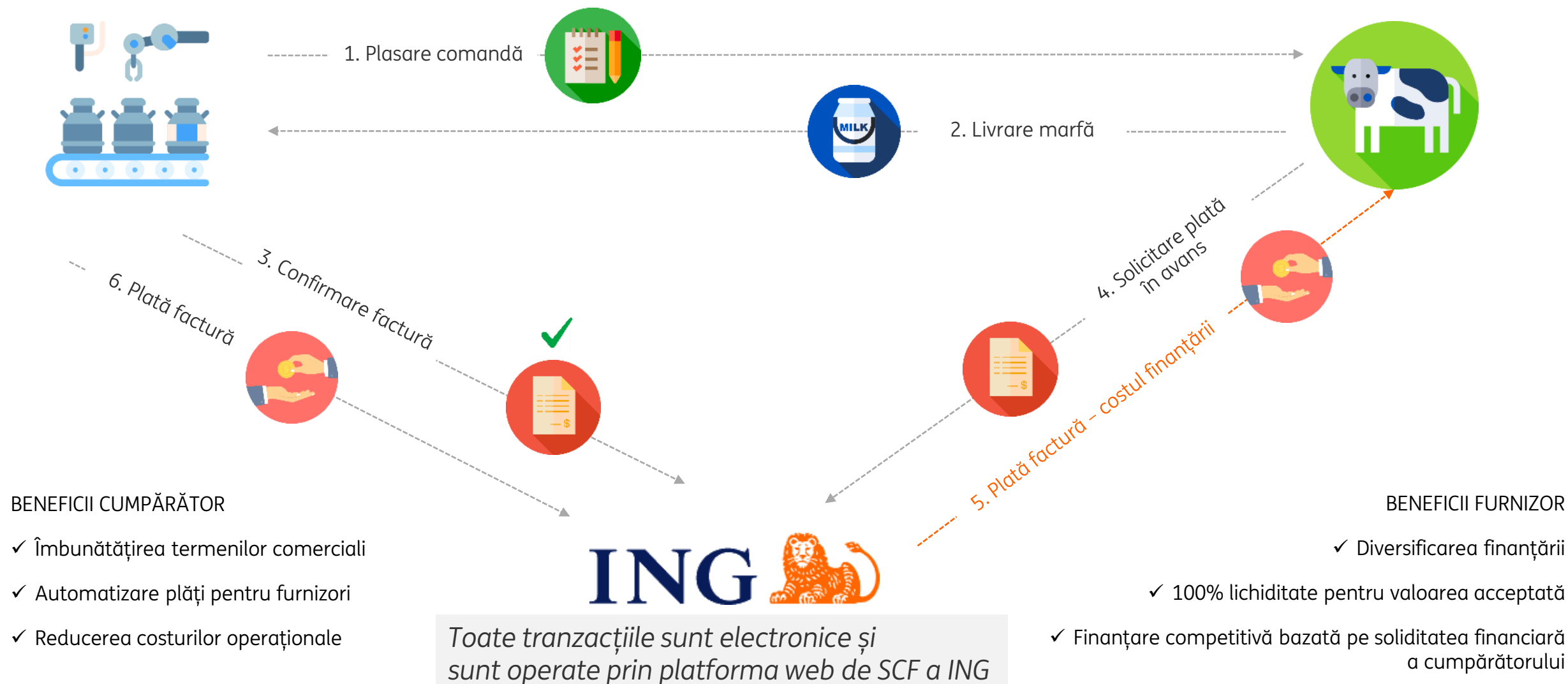


- Valorificare mai bună a condițiilor de mediu și sol → creștere randament/ha în mod sustenabil
- Scăderea cantității și valorii inputurilor
- Creează baza de date cu informații financiar-economice
- Facilitează luarea deciziei în fermă pe date statistice
- Trasabilitatea produselor

Ușurința în finanțare datorită prelucrării mai rapide și mai clare a datelor de la fermieri.

Fermă mai performantă.

Supply Chain Finance – platforma ING de tranzacționare



ING Business – pasul ING către digitalizare

Ai de la ING o mulțime de motive
să faci următorul pas în banking.
Am mutat tot ce era mai bun în
ING Business

www.ing.ro/ingbusiness



Mulțumesc!