

“Consilierea este esențială în microfinanțare”

(Interviu cu Bogdan Merfea, director general Patria Credit)

Consilierea reprezintă un factor esențial în procesul de microfinanțare, având în vedere că segmentul de clienți este format din persoane care sunt excluse din punct de vedere financiar, având venituri prea mici pentru a fi bancabili, dar și din punct de vedere geografic, din cauză că se află la o distanță mare față de o agenție bancară, consideră Bogdan Merfea, directorul general al Patria Credit IFN. Pentru ca microfinanțarea să se dezvolte într-un mod responsabil, persoanele implicate în domeniu trebuie să înțeleagă nevoile reale ale clienților, să le recomande produsele de finanțare adecvate, din punct de vedere atât al

dimensiunii, cât și al scadenței, și să le monitorizeze atent activitatea economică, arată domnia sa, menționând că, prin această strategie, Patria Credit a reușit să înregistreze o rată a creditelor neperformante de 6,3%, de peste trei ori mai mică decât cea a sectorului bancar. Microfinanțarea este complementară finanțării bancare, deoarece vizează clienții care nu se califică pentru un credit bancar și care pot să devină eligibili, în timp, cu ajutorul companiilor din domeniu, ne-a explicat Bogdan Merfea.

Reporter: Cum a evoluat activitatea Patria Credit în primele șapte luni ale acestui an?

Bogdan Merfea: Patria Credit este cea mai mare instituție financiară nebancaară din România din punctul de vedere al activelor (68 milioane euro, la 31 iulie 2013, în creștere cu 11 milioane euro față de 31 iulie 2012), specializată în microfinanțarea agricultorilor și a întreprinzătorilor din zona rurală și din zona urbană mică și are ca obiectiv principal acordarea de servicii financiare unor categorii de clienți cu acces redus la astfel de servicii, din cauza limitărilor date de profilul de risc sau a limitărilor geografice.

Volumul total al creditelor plasate în primele șapte luni ale acestui an a fost de 20 milioane euro echivalent lei, cu 1,7 milioane euro echivalent lei mai mare comparativ cu aceeași perioadă a anului precedent.

Profitul înregistrat la finele lunii iulie a fost de 1,4 milioane euro echivalent lei, similar cu cel obținut la sfârșitul lui iulie 2012.

Reporter: Ce produse au fost cele mai căutate de clienți în acest an?

Bogdan Merfea: Am reușit să dezvoltăm programe specifice de microfinanțare a producătorilor agricoli și a microîntreprinderilor, venind în sprijinul acestora cu produse dedicate acestor segmente, produse flexibile (rate sezoniere, nivel de dobânzi negociabil, garanții adaptate creditului acordat etc.) și competitive (timp de procesare scurt, documentație redusă etc.).

Mai mult, pentru a răspunde nevoilor clienților noștri, am dezvoltat linii de business specifice – pentru legumicultură - credite mici de până la 5.000 euro, echivalent lei, fără garanții materiale și credite între 5.000 euro și 50.000 euro echivalent lei ce se acordă cu garanții materiale, iar pentru cultură mare am acordat în mod excepțional și finanțări de până la 75.000 euro echivalent lei.

Abordarea în creditarea specifică microfinanțării, spre deosebire de creditarea altor segmente de afaceri, se caracterizează printr-o creștere responsabilă prin finanțare, adaptată nevoilor reale și capacității de plată a acestui segment de clienți. În microfinanțare, importantă este apropierea de client, înțelegerea nevoilor și, mai ales, consultația acordată acestuia.

Din dorința de a veni în sprijinul clienților noștri, am încheiat convenții de colaborare cu Fondul de Garantare a Creditului Rural (FGCR) și cu Fondul Național de Garantare a Creditelor pentru Întreprinderile Mici și Mijlocii (FNGCIMM).

Producătorii agricoli și microîntreprinderile reprezintă sectoare foarte dinamice. Persoanele care activează în aceste segmente sunt proprietari ai afacerii dar și proprii lor angajați. Clienții noștri caută și găsesc mereu oportunități de afaceri, de dezvoltare. Cum orice dezvoltare implică inevitabil și investiții, apetitul segmentului nostru de clienți este atât pentru dezvoltarea curentă a afacerilor (credite pentru capital de lucru), cât și pentru investiții (credite pentru investiții).

Volumul creditelor acordate afacerilor mici în primele șapte luni ale acestui an reprezintă 58,24% din totalul volumului oferit în această perioadă, iar volumul creditelor pentru producători agricoli 41,76%. În ceea ce privește numărul împrumuturilor, producătorii agricoli au obținut 71,62% din total, iar afacerile mici 28,38%.

Din suma împrumutată de producătorii agricoli, 61,74% o reprezintă, ca volum, investițiile (incluzând și achiziția de echipamente), 19,42% pentru asigurarea capitalului de lucru, iar 18,85% sunt creditele cu destinație mixtă (atât capital de lucru, cât și investiții).

Pe segmentul afacerilor mici, 36,39% din volumul creditelor acordate a fost pentru investiții (incluzând și achiziția de echipamente), 40,58% capital de lucru, iar 21,33% a fost credit mixt (atât capital de lucru, cât și investiții), în timp ce 1,7% au reprezentat produse de factoring.

Menționăm că activitatea de factoring am început să o derulăm de anul acesta, din luna martie.

Reporter: A suferit modificări profilul clientului care apelează la produsele de

microfinanțare?

Bogdan Merfea: Microfinanțarea are un aspect profund de incluziune financiară și socială, consilierii noștri de credit realizând educație financiară pentru clienții noștri, implicarea noastră fiind foarte activă în comunitățile locale.

Putem spune că, pe fondul crizei economice, clienții noștri sunt mai precauți în creditare, aspect ce este cultivat și de către noi, în procesul de consiliere. Nu promovăm îndatorarea peste zona de confort de plată a clienților.

Dat fiind și profilul de risc al clienților noștri, cu care facem, în primul rând, educație financiară (discutăm despre clienți ce sunt excluși financiar și geografic), încurajăm foarte mult creditarea în moneda națională. Ponderea creditelor în lei în totalul soldului de împrumuturi este de 66,15%, cea a creditelor în euro 33,02%, iar cea a creditelor în dolari 0,83%.

Reporter: De ce preferă unele companii microcredite în locul creditelor bancare?

Bogdan Merfea: Microcreditarea înseamnă finanțare pentru persoane excluse din punct de vedere financiar și/sau geografic. În cazul producătorilor agricoli, îi finanțăm atât pe cei încorporați, cât și pe cei care au doar certificat de producător agricol emis de către primăriile locale.

Pentru microîntreprinderi, finanțăm inclusiv start-up-urile cu o experiență de minim 3 luni și luăm în calcul fluxul real de numerar al acestora.

Reporter: La cât se ridică, în prezent, portofoliul de microcredite al Patria Credit?

Bogdan Merfea: La 31 iulie 2013, soldul total al creditelor active Patria Credit este de aproximativ 60 milioane euro (echivalent lei), cu 15% mai mare decât valoarea înregistrată la 31 iulie 2012.

Reporter: Care este valoarea medie a finanțărilor acordate? Între ce valori se situează aceste finanțări?

Bogdan Merfea: În cazul microîntreprinderilor, valoarea medie a finanțărilor acordate este de 14.000 euro echivalent lei, iar în cazul producătorilor agricoli, de aproximativ 3.500 euro echivalent lei. Discutăm aici de creditele acordate în 2013.

Patria Credit microcreditează producătorii agricoli sau afacerile mici și foarte mici, cu credite ce pot avea limita inferioară de 1.000 euro echivalent lei, iar cea maximă 50.000 euro echivalent lei.

Reporter: La cât se ridică gradul de neperformanță al microcreditelor acordate de Patria Credit?

Bogdan Merfea: Un rezultat semnificativ al modelului de business dezvoltat de Patria Credit pentru finanțarea micilor agricultori și a microîntreprinderilor constă în calitatea portofoliului, exprimată printr-o rată mică a creditelor neperformante, de aproximativ 6,3%, comparativ cu cea a întregului sistem bancar care este de 20,3%.

Reporter: Care sunt factorii care au generat un nivel atât de redus de neperformanță a împrumuturilor, comparativ cu media sectorului bancar?

Bogdan Merfea: Acest lucru se datorează în principal preocupării continue de a investi în educația financiară a producătorilor agricoli (consiliere directă, evaluarea corectă a capacității de rambursare, realizarea fluxului de numerar real, derularea de acțiuni/evenimente locale ce au avut ca scop principal educația financiară, implicarea în comunitatea locală etc.) dar și prin creditarea responsabilă a acestei categorii de clienți.

Vorbim de clienți care sunt, în marea lor majoritate, excluși financiar și geografic, iar consilierea reală este esențială în procesul de finanțare. Patria Credit se distinge printr-o prezență semnificativă în mediul rural prin unitățile proprii (spre exemplu avem unitati la: Dăbuleni, Matca, Izbiceni, Motăței, Pancota, Fierbinți, Vidra etc.) sau prin dezvoltarea canalelor alternative (parteneri locali). Rețeaua instituției acoperă peste 80% din teritoriul României prin cele 42 de unități.



Bogdan Merfea, director general Patria Credit

Dezvoltarea rețelei teritoriale în mediul rural este în concordanță cu strategia noastră, care prevede implicarea activă în comunitatea locală, prin susținerea sectorului agricol, a întreprinzătorilor din acest domeniu și a impactului lor pozitiv asupra comunităților sociale, economice și asupra mediului natural, punându-le la dispoziție servicii financiare accesibile și ușoare, gândite pentru nevoile lor specifice.

Unitățile din mediul rural au echipe formate exclusiv din personal angajat din rândul cetățenilor localităților unde ne desfășurăm activitatea, tineri absolvenți care au primit provocarea de a lucra în mediul financiar – nebancaară cu responsabilitate și care performează atât prin consilierea și finanțarea clienților noștri, cât și prin creditarea responsabilă.

Reporter: Potrivit unor opinii, sectorul agricol din țara noastră este subfinanțat, iar acest “gol” poate fi mai bine acoperit de către instituții specializate decât de bănci, care se orientează cu precădere către proiecte mari. Care este opinia dumneavoastră cu privire la aceste afirmații?

Bogdan Merfea: Sectorul agricol din România are un potențial mare de dezvoltare și, ca atare, trebuie susținut prin finanțare adaptată nevoilor sale.

Din punctul meu de vedere, toate instituțiile financiare bancare sau nebancaare își pot adapta oferta pentru satisfacerea nevoilor acestor categorii de clienți. Depinde, însă, de fiecare strategie de dezvoltare în parte. Într-o economie de piață liberă, existența concurenței determină adaptare, performanță și, mai ales, clienți satisfăcuți.

Reporter: Care sunt sursele de finanțare pentru sectorul agricol pe care le utilizați?

Bogdan Merfea: Patria Credit, prin modelul original de business dezvoltat, reușește să atragă resurse financiare de la instituții financiare de prestigiu internațional precum Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare (BERD), International Financial Corporation (IFC), parte a grupului Băncii Mondiale, Fondul European de Investiții (FEI), aripi de investiții a Băncii Europene de Investiții, European Fund for Southeast Europe (EFSE), OIKO Credit, Overseas Private Investment Corporation (OPIC), responsAbility, parteneri care și-au exprimat încrederea în potențialul de dezvoltare a instituției noastre în zona de microcreditare.

Reporter: Patria Credit se numără printre instituțiile financiare care au depus scrisori de intenție în vederea participării la formarea unor subgrupuri de lucru care să identifice soluțiile de implementare a instrumentelor financiare prin Programul Național de Dezvoltare Rurală (PNDR) 2014-2020. Care sunt motivele care au stat la baza acestei decizii și ce așteptări aveți dacă veți fi selectat ca partener de către Ministerul Agriculturii și Dezvoltării Rurale (MADR)?

Bogdan Merfea: Patria Credit a depus, conform invitației transmise către toate instituțiile financiare bancare și nebancaare, exprimate de Ministerul Agriculturii și Dezvoltării Rurale, scrisoarea de intenție pentru participarea la subgrupul de lucru ce va avea, ca obiectiv principal, identificarea soluțiilor de implementare a instrumentelor financiare prin PNDR 2014-2020.

Expertiza noastră în zona de microfinanțare a producătorilor agricoli, mici și foarte mici, ne-a permis să ne exprimăm intenția de a participa la acest proiect important derulat de MADR.

Provocarea pentru noi și unul dintre avantajele noastre competitive îl constituie microfinanțarea clienților care provin din zone cu acces limitat la serviciile financiare, fie din cauza profilului de risc, fie ca urmare a lipsei de acces geografic și, atunci, am considerat oportun să împărtășim din experiența noastră.

Reporter: Vă mulțumesc! ■