

# Rolnik ubankowiony, czyli najlepszy bank dla rolnika

**Autor:** Ewa Ploplis

**Data:** 10 lutego 2017

**Bank dla rolnika staje się codziennością. Rolnicy coraz częściej korzystają z usług i produktów bankowych: kont, kart płatniczych, kredytów obrotowych i inwestycyjnych, a także lokat – mówią przedstawiciele BGŻ BNP Paribas i Martin & Jacob, opierając się na najnowszych badaniach AGRIBUS.**

Aż 93% rolników (właściciele gospodarstw o areale powyżej 15 ha) posiada rachunek bankowy. Rosnącą popularnością cieszą się karty płatnicze. Posiada je już 84% rolników, którzy coraz chętniej korzystają również z kredytów obrotowych i inwestycyjnych – **wynika z najnowszych badań Agribus, zrealizowanych na zlecenie Banku BGŻ BNP Paribas przez [Martin & Jacob](#).**

## Lider badający potrzeby rynku agro

Banku BGŻ BNP Paribas jest liderem na polskim rynku, jeśli chodzi o liczbę i wartość udzielonych kredytów w sektorze agro. W 2015 r. BGŻ udzielił **2075 kredytów dla rolników na łączną sumę 761 mln zł** – wynika z danych [Związku Banków Polskich](#). Warto wspomnieć, że pozostałe banki, będące w 5 banków posiadających najlepszą ofertę dla rolników w kraju, znacząco odbiegają od lidera, jeśli chodzi o liczbę kredytów dla rolnictwa, jak i ogólną ich wartość.

Będąc liderem na rynku agro, Bank BGŻ BNP Paribas cały czas rozwija ofertę dostosowaną do potrzeb tego rynku, wykorzystując **profesjonalne analizy potrzeb rolników**. Od 9 lat BGŻ korzysta z badań polskich gospodarstw rolnych prowadzonych przez firmę Martin & Jacob.

## Jak wybrać bank dla rolnika? Coraz większe wymagania!



Maciej Piskorski, dyrektor Departamentu Produktów Agro w Banku BGŻ BNP Paribas.

– *Widzimy, jak zmieniają się potrzeby rolników, w tym również oczekiwania wobec banków – mówi Maciej Piskorski, dyrektor Departamentu Produktów Agro w Banku BGŻ BNP Paribas. – Przedsiębiorcy rolni są coraz bardziej wymagającymi konsumentami, którzy sięgają po różnorodne produkty finansowe. Nie boją się zmian i są otwarci na nowe trendy, gotowi do wejścia na nowe rynki i branże, a jednocześnie mają bardzo racjonalne podejście do podejmowanych inwestycji. To badanie oraz wiele innych analiz pozwala nam elastycznie reagować na rosnące wymagania klientów i tworzyć dla nich najbardziej kompleksową ofertę na rynku bankowym – dodaje.*

## Rolnik z potrzebami jak statystyczny Polak



Marcin Chrobot, prezes Martin & Jacob.

– *Obecnie polski rolnik „nie odstaje” od statystycznego Polaka, jeśli chodzi o potrzeby w zakresie bankowości – mówi Marcin Chrobot, prezes Martin & Jacob, podsumowując najnowsze badanie AGRIBUS. – Rachunki są częściej zakładane przez rolników niż przez statystycznego Polaka. Rolnicy podobnie używają kart płatniczych, czy kart kredytowych, ale **zdecydowanie chętniej korzystają z lokat bankowych** – analizuje na podstawie przeprowadzonych badań.*

– Wynika to ze specyfiki produkcji rolniczej, gdzie mamy do czynienia z **dwoma momentami zasilania gospodarstw rolnych w środki finansowe** – dodaje dyrektor Piskorski z Banku BGŻ BNP Paribas. – Są to: moment dopłat bezpośrednich i moment sprzedaży swojej produkcji. W tym czasie rolnicy są zasilani dużymi środkami finansowymi, które muszą później rozdysponować często w dłuższym przedziale czasu. **Do tego przydatne są lokaty** – dodaje, podkreślając, że bank dostosowuje swoją ofertę do specyficznych potrzeb klienta.

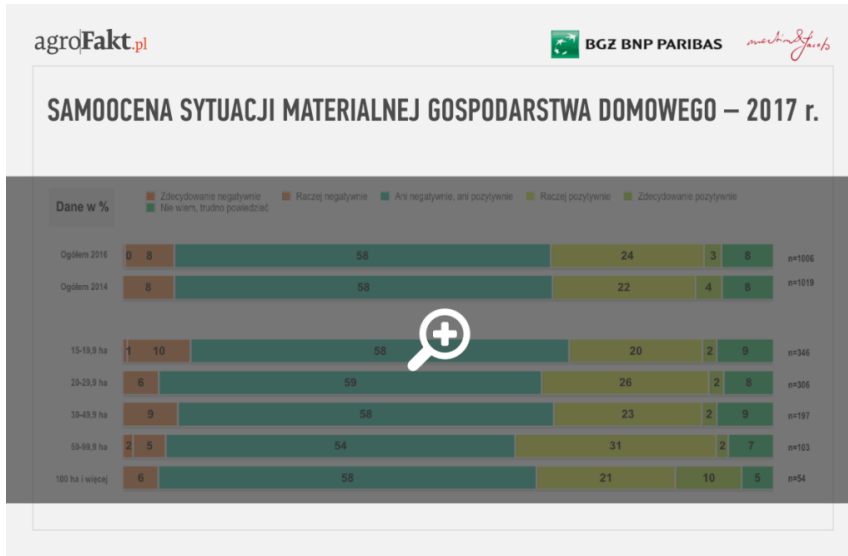
## Bardziej złożone potrzeby finansowe rolników

– Strategią Banku BGŻ BNP Paribas jest utrzymanie pozycji lidera w sektorze rolno-spożywczym – mówi Maciej Piskorski. – Chcemy być najlepszym partnerem do ekspansji zagranicznej. Oferować najbardziej kompleksową i zintegrowaną ofertę oraz wiedzę ekspercką dla rolników. **Zmierzamy także w kierunku rozwoju bankowości elektronicznej. To jest coś, czego nie możemy pominąć.** Chcemy być coraz bliżej klientów – dodaje.

## Rolnik ma coraz większy apetyt na kredyt

51% gospodarstw rolnych pozytywnie ocenia swoją sytuację finansową, podczas gdy 2 lata wcześniej ta grupa wynosiła 57% – wynika z badań Martin & Jacob. Dodatkowo, **wraz ze wzrostem areалу gospodarstwa rośnie poziom zadowolenia rolników.** Niemal co 3 rolnik widzi pozytywnie sytuację materialną swojego gospodarstwa w bieżącym roku.

– Wraz ze wzrostem pozytywnych ocen dotyczących sytuacji gospodarstw rolnych, **wzrasta „apetyt” na kredyt i chęć rozwoju** – mówi prezes Martin & Jacob.



Samoocena sytuacji materialnej gospodarstwa domowego w 2017 r. (badania Martin & Jacob)

## Internet w domu i zagrodzie

Wzrasta także rola Internetu w rolnictwie jako źródła informacji. 77% rolników twierdzi, że można znaleźć w nim wszystkie potrzebne informacje, a 69% uważa, że **dzięki Internetowi prowadzenie gospodarstwa rolnego może być łatwiejsze niż wcześniej.**

– *Rolnik to klient, który stanowi spore wyzwanie dla banków działających w obszarze agro. Niewątpliwie wpływ na to ma **coraz większy zakres i częstotliwość wykorzystywania Internetu** – mówi Marcin Chrobot. – **Możliwość wymiany opinii na forach internetowych to dla nieco ponad 30% badanych rolników najbardziej przydatna forma przekazywania informacji. Portfel produktów bankowych, z których korzystają jest imponujący, a od doradcy bankowego oczekują profesjonalnego przygotowania i znajomości branży rolnej** – podsumowuje sytuację na podstawie badań.*

Zobacz również: [Jak inwestować z głową?](#)