

PLAN STRATEGIC

Pentru perioada 2020 - 2026

1. Informații generale

Entitate: RoCredit IFN S.A.

Înregistrată ca: Societate pe acțiuni

Forma de proprietate: Capital privat integral românesc

Capital Social: 31.069.440 Ron, (6,5 milioane Euro)

Activitatea principală: Alte activități de creditare

Număr de acționari: 2.179, din care:

- 2.048 persoane fizice
- 131 persoane juridice

Sediu social: Baia Mare, str. Tudor Vladimirescu, nr. 34, judet Maramureș

Reprezentanți legali:

Leșe Flaviu Teofil - Director General
Sandu Crinuța Lenuța - Director Executiv

2. Istoric

Compania a fost înființată în ianuarie 2007, prin aportul de capital a 93 de persoane fizice și juridice. Autorizația de funcționare de la Banca Națională a României a fost primită în martie 2007, fiind înregistrată în Registrul general ținut de Banca Națională a României sub nr. RG-PJR-25-110085/12.03.2007.

Începând cu februarie 2012, Banca Națională a României a inclus RoCredit în Registrul Special, sub numărul RS-PJR-25-110070/09.02.2012.

RoCredit IFN S.A. funcționează în baza Legii nr. 93/2009 privind instituțiile financiare nebancare, cu modificările și completările ulterioare, ale Regulamentului BNR nr. 20/2009 - privind instituțiile financiare non - bancare, cu modificările și completările ulterioare, ale reglementărilor emise de Banca

Națională a României și alte regulamente, care reglementează domeniul financiar și fiscal, precum și norme proprii, decizii și proceduri dezvoltate, cu respectarea legislației în vigoare.

Capitalul social al firmei la momentul înființării sale a fost de 1 milion de euro și a crescut progresiv până la 6,5 milioane de euro în scopul dezvoltării economice a companiei.

Activitatea principală desfășurată de compania RoCredit IFN S.A., în conformitate cu Actul Constitutiv al companiei este:

▪ „**Alte activități de creditare (acordarea de micro - credite)**”

Activitățile secundare desfășurate de compania RoCredit IFN S.A., în legătură cu activitatea de micro-creditare, sunt:

- **Alte activități de creditare** (acordarea de credite de consum, finanțarea tranzacțiilor comerciale și activitățile curente ale operatorilor economici, operațiuni de scont);
- **Operațiuni de schimb valutar** care constau în: operațiuni de schimb valutar cu valută listată și nelistată, în numerar sau substituit, pentru persoanele juridice - cu privire la activitățile de creditare desfășurate de societate și operațiuni de schimb valutar cu valute listate și nelistate pentru persoane fizice – cu privire la activitățile de creditare efectuate de societate;
- **Activități auxiliare privind intermedierea financiară** constând în servicii de consultant cu privire la activitatea de creditare.

RoCredit IFN S.A. devine operațională în luna iunie a anului 2007 ajungând să numere, pe lângă sediul central, încă 10 sucursale și 8 agenții până la 31 decembrie 2007.

În perioada 2008 – 2019 la nivelul rețelei de unități RoCredit IFN S.A. au loc o serie de schimbări care au în vedere fructificarea oportunităților de piață și adaptarea companiei la schimbările din mediul economic. Astfel două sucursale și opt agenții RoCredit deschise inițial devin inoperative și sunt înlocuite în rețea cu alte cinci sucursale și o agenție, rețeaua RoCredit IFN S.A. ajungând astfel, să numere 15 unități teritoriale pe lângă sediul central.

La 31 decembrie 2019 rețeaua teritorială RoCredit IFN S.A. era alcătuită din 14 sucursale locate în orașe importante din țară, precum: Baia Mare, Bistrița, Arad, Piatra Neamț, Târgu Mureș, Pitești, Târgu Lăpuș, Satu Mare, Oradea, Alba Iulia, Sibiu, București, Zalău, Suceava și într-o agenție Sighetu Marmăției. De asemenea au fost angajați la nivelul Centralei RoCredit IFN S.A.

Directori de Vânzări care își desfășoară activitatea la Brașov, Timișoara, Bacău și Cluj Napoca.

2.1 Misiune, viziunea și valorile RoCredit IFN SA

Misiune

Misiunea RoCredit IFN SA este aceea de a oferi soluții de finanțare viabile care să satisfacă nevoile de microfinanțare ale IMM-urilor din România în vederea dezvoltării unui mediu de afaceri competitiv atât în mediul urban cât și în mediul rural.

Oferind sprijin financiar și servicii de consultanță de specialitate clienților și partenerilor interesați în fructificarea oportunităților de afaceri, RoCredit IFN S.A. este remarcat ca un jucător activ pe piața microfinanțării, fiind prima opțiune de finanțare pentru IMM-urile care urmăresc obținerea rezultatelor sustenabile pe termen lung.

Viziune

RoCredit IFN S.A., și-a propus, ca în următorii ani, să devină un reper al excelenței în domeniul microfinanțării și să contribuie activ la dezvoltarea sustenabilă a mediului de afaceri antreprenorial din România.

Valorile care ne definesc:

Încredere – serviciile de creditare sunt în mod tradițional bazate pe încredere reciprocă. Încrederea stă la baza relațiilor construite în timp cu clienții și partenerii aflați în portofoliul nostru.

Profesionalism – avem standarde înalte de calitate care definesc fiecare acțiune și relaționare cu clienții și partenerii noștri.

Onestitate – soluțiile financiare propuse, într-un mod direct și transparent, vizează satisfacerea corectă a nevoilor de finanțare ale clienților noștri.

Flexibilitate – într-o piață dinamică, în continuă schimbare, suntem flexibili și adaptabili nevoilor clienții noștri oferindu-le produse dedicate.

Promptitudine – Timpul înseamnă bani. Promptitudinea cu care tratăm fiecare solicitare a clienților noștri generează eficiență și eficacitate de ambele părți.

2.2. Principii de lucru

Parteneriatul cu clientul

Suntem aproape de clienții noștri, pentru a le oferi soluții financiare personalizate nevoilor lor de finanțare. Consultanța de specialitate oferită clienților aduce plus valoare parteneriatului nostru.

Orientare către rezultat

Scopul microfinanțării este acela de a genera rezultate sustenabile pe termen lung prin îmbunătățirea stării de sănătate financiară a firmelor din mediul de afaceri din România. Expertiza echipei RoCredit IFN S.A. pe diferite domenii de activitate oferă un avantaj competitiv parteneriatului încheiat cu clienții noștri și ne conduce spre rezultatul dorit: creșterea competitivității în rândul antreprenorilor din România.

Flexibilitate și creativitate

Soluțiile optime de creditare oferite clienților noștri presupun adeseori flexibilitate în abordare. Suntem creativi în construirea unor soluții de finanțare personalizate pe nevoia clientului, luând în considerare nu doar bonitatea acestuia ci și a partenerilor săi de afaceri, bazându-ne propunerea, pe expertiza și experiența dobândită de echipa RoCredit IFN S.A., de-a lungul celor 12 ani de existență.

Lucru în echipă

Succesul este mai ușor de atins când suntem o echipă. Valorile, atitudinile, competențele și comportamentul fiecăruia dintre noi sunt puse în beneficiul echipei și al clienților noștri. Utilizăm fiecare oportunitate pentru a împărtăși experiențele dobândite, pentru a ne dezvolta personal și profesional.

2.3 Produse

Produsele de creditare destinate **persoanelor juridice** sunt:

1. Linie de credit

- Are ca destinație: acoperirea deficitului de fonduri pentru o perioadă determinată, aferent activității curente a clientului.
- Beneficiari: linia de credit se acordă clienților persoane juridice
- Perioada de Creditare: minim 6 luni, maxim 12 luni. Linia de credit poate fi prelungită la maturitate, la cererea justificată a clientului și pe baza analizei situației economico-financiare a societății.

2. Linie de Credit pentru Scontare

- Beneficiari eligibili: Linia de credit se acordă clienților persoane juridice
- Perioada de creditare: Minim 6 luni, maxim 12 luni, în funcție de durata ciclului de încasări precum și în funcție de durata contractelor comerciale în baza cărora se scontează efecte de comerț de încasat (bilete la ordin / cecuri / facturi).
- Nivelul maxim al tragerii din Linia de Credit pentru Sontări reprezintă 87% din valoarea documentelor remise la încasare, defalcat în funcție de tipul instrumentului cât și de scadența acestuia.
- Reîntregirea liniei de credit: se realizează prin încasarea efectelor de comerț scontate conform scadențelor înscrise pe acestea, prin depunerea în numerar a sumelor.

Acest produs de creditare se adresează exclusiv clienței Persoane Juridice, deținători ai unor contracte comerciale / relații comerciale cu societăți comerciale din categoria celor cu potențial economic.

3. Credit pe obiect

- Are ca destinație: aprovizionarea cu materii prime, materiale, semifabricate, subansamble, etc. sau cheltuieli de investiții, refinanțarea pentru creditele acordate de RoCredit sau alte bănci comerciale.
- Beneficiari: Creditul pe obiect se acordă clienților persoane juridice
- Perioada de Creditare: maxim 36 luni incluzând o perioadă de grație de maxim 3 luni.
- Perioada și modalitatea de utilizare a creditului: maxim 3 luni de la data intrării în vigoare a contractului de credit; se poate utiliza într-o singură tranșă sau în mai multe tranșe.
- Rambursări: scadențele se stabilesc conform graficului în funcție de data tragerii ca rate de credit lunar/trimestrial, semestriale și, după caz, sezoniere și plăți lunare de dobândă.

4. Credit de investiție

- Are ca destinație: proiecte de investiții în orice domeniu de activitate, inclusiv taxe aferente sau refinanțarea creditelor de investiții de la RoCredit sau alte bănci comerciale.
- Beneficiari: Creditul de investiție se acordă clienților persoane juridice
- Perioada de Creditare: între 1 și 10 ani, cu posibilitatea acordării unei perioade de grație de max. 12 luni
- Perioada și modalitatea de utilizare a creditului: Un an de la data intrării în vigoare a contractului de credit sau în funcție de termenul de

realizare a proiectului care face obiectul finanțării, într-o singură tranșă sau în mai multe tranșe.

- Valoarea creditului: creditul va reprezenta, de regulă, maxim 85% din valoarea proiectului, restul reprezentând contribuția proprie a clientului.
- Rambursări: scadențele se stabilesc conform graficului în funcție de data tragerii ca rate de credit lunare/trimestriale, semestriale și, după caz, sezoniere și plăți lunare de dobândă. Ratele de credit pot fi egale (ultima rată reprezentând diferența) sau atipice.

5. Credit de trezorerie

- Are ca destinație: acoperirea necesităților temporare de trezorerie ale clientului, pentru desfășurarea activității de bază.
- Beneficiari: creditul de trezorerie se acordă clienților persoane juridice care încasează în mod curent creanțe provenite din efecte de comerț deținute (facturi, BO, CEC).
- Suma creditului: nivelul maxim al creditului de trezorerie îl reprezintă 90% din valoarea documentelor remise la încasare (bilete la ordin / cecuri / facturi), în funcție de perioada de creditare.
- Perioada de Creditare: în funcție de documentele care stau la baza acordării creditului, perioada de creditare se calculează de la data solicitării creditului și este de maxim 120 de zile calendaristice.
- Rambursări: ratele de rambursare a creditului vor fi stabilite în funcție de scadența documentelor (bilete la ordin / cecuri / facturi) + 2 zile lucrătoare.

6. Credit pentru profesii liberale, întreprinderi individuale și persoane fizice autorizate

- Are ca destinație: credite destinate satisfacerii nevoilor profesioniștilor pentru desfășurarea activității
- Perioada de creditare: maxim 5 ani
- Suma creditului: se determină în funcție de capacitatea de plată a solicitantului
- Rambursări: rate lunare, egale sau atipice.

7. Credit instant

8. Scrisoare de Garanție

9. Scrisoare de Confort

Produsele de creditare destinate **persoanelor fizice** sunt:

1. **Creditul de consum – Minicredit** (maxim 20.000 Lei / maxim 36 luni) și **Credit de Consum** (minim 20.000 Lei / maxim 60 luni) – destinat necesităților curente (călătorii, finanțare studii, tratamente, echipamente tehnice pentru agricultură, îmbunătățiri locative, etc.);
2. **Creditul pentru achiziție bunuri** (achiziții auto, utilaje și echipamente, etc.);
3. **Creditul instant** (destinat acționarilor societății);
4. **Creditul Agricol** (destinat activităților agricole).

Informații financiare istorice (2017 -2019)

Total active vs.Total pasive și capitaluri

	2017	2018	2019
Active curente	152.995.108	190.316.679	247.579.282
Active imobilizate	11.995.881	14.017.728	15.948.845
Pasive curente	58.470.561	115.474.825	109.840.553
Datorii pe termen lung	75.386.321	54.417.681	108.953.969
Capitaluri proprii	31.134.107	34.441.901	44.733.605

Evoluția Portofoliului

	2017	2018	2019
Total volum credite	121.350.810	164.925.583	203.691.477
Număr total credite în sold	1.393	996	1.095
Număr analiști credite	32	36	43

Contul de Profit și Pierdere

	2017	2018	2019
Venituri din servicii financiare	13.697.288	17.276.968	26.901.362
Penalități, comisioane și alte taxe	11.221.993	11.875.613	9.450.983
Venituri din dividende	9.106.663	0	0
Alte venituri	1.652.735	1.141.975	938.291
Total venituri	26.678.679	30.294.556	37.290.636
Dobânzi și comisioane bancare	6.794.970	8.815.073	10.687.185

Altele	643.322	787.870	1.082.214
Total cheltuieli financiare	7.438.292	9.602.943	11.769.399
Marja Brută	19.240.387	20.691.613	25.521.237
% Marja Brută	72%	68%	68%
Rezerve pentru pierderi din creanțe	0	0	0
Marja Netă	19.240.387	20.691.613	25.521.237
% Marja Netă	72%	68%	68%
Cheltuielile cu personalul și colaboratorii	5.728.270	7.152.314	9.003.267
Alte cheltuieli administrative	4.317.397	5.202.857	6.730.900
Alte cheltuieli de exploatare	4.580.409	3.050.819	3.622.271
Cheltuieli cu amortizările, provizioanelor și ajustările pentru depreciere	3.012.795	2.544.883	2.820.813
Total cheltuieli de exploatare	17.638.871	17.950.873	22.177.251
Profit Brut	1.601.516	2.740.740	3.343.986
% Profit	6,01%	9.05%	8.97%
Impozit pe profit	382.416	529.336	544.866
Profit Net	2.219.100	2.211.404	2.799.122

EVENIMENTE ULTERIOARE DATEI BILANTULUI 2019

La data 11 martie 2020, Organizația Mondială a Sănătății a declarat coronavirus drept o pandemie, iar Administrația Prezidențială a declarat starea de urgență în data de 16 martie 2020.

Ca răspuns la potențiala amenințare gravă pe care COVID-19 o are pentru sănătatea publică, autoritățile guvernamentale române au luat măsuri de combatere a focarului, inclusiv prin introducerea unor restricții de circulație transfrontalieră a persoanelor, de intrare a vizitatorilor străini în țară și suspendarea activității în anumite industrii.

În așteptarea unor noi evoluții privind răspandirea virusului, au fost închise: școlile, universitățile, restaurantele, cinematografele, teatrele, muzeele, cluburile sportive și comerțanții, cu excepția comerțanților din domeniul alimentar. Alte sectoare puternic afectate includ: transporturile, HoReCA, construcțiile și sectoarele conexe. În plus, marii producători din industria auto au decis să își închidă operațiunile atât în România, cât și în alte țări europene.

Unele companii din România au instruit, de asemenea, angajații să rămână acasă și au redus sau au suspendat temporar activitatea.

Impactul economic mai larg al acestor evenimente include:

- întreruperea operațiunilor comerciale și a activității economice din România, cu un impact în cascadă, afectând atât lanțurile de aprovizionare/producție, cât și lanțurile de vânzare;
- perturbări semnificative ale activităților din anumite sectoare cu grad de dependență ridicat față de un lanț de aprovizionare extern, precum și pentru afaceri orientate spre

export cu grad de dependență ridicat față de piețele externe. Sectoarele afectate includ comerțul și transporturile, călătoriile și turismul, divertismentul, industria prelucrătoare, construcțiile, comerțul cu amănuntul, asigurările, educația și sectorul financiar;

- scăderea semnificativă a cererii de bunuri și servicii neesențiale;
- creștere a incertitudinii economice, reflectată într-o mai mare volatilitate a prețurilor activelor și a ratelor de schimb valutar.

În data de 18 martie 2020, Guvernul României a anunțat un program de ajutor de stat pentru a contracara efectele negative ale izbucnirii focarului COVID -19 asupra economiei. Detaliile programului, inclusiv criteriile precise de eligibilitate, sunt următoarele (O.U.G. 30/2020):

- șomaj tehnic acoperit de stat;
- alte concesiuni fiscale (execuțiile silită prin popriți în cazul creanțelor bugetare sunt suspendate / nu vor fi demarate și aplicate penalități de întârziere);
- prelungirea termenelor din Ordonanța Guvernului nr. 6/2019 privind stimulentele fiscale;
- amânarea plății utilităților și chiriilor pentru operatorii economici care și-au întrerupt activitatea în timpul stării de urgență;
- Programul guvernamental de furnizare de garanții sub umbrela FNGCIMM, care să sprijine companiile afectate de COVID-19.

Banca Națională a României a adoptat de asemenea măsuri pentru prevenirea crizei de lichiditate și gestionarea piețelor financiare din România cu privire la:

- reducerea ratei de referință a politicii monetare de la 2,5% la 2%;
- reducerea costurilor în cazul facilităților de creditare acordate băncilor;
- injecția de lichiditate pe piețele financiare;
- măsuri cantitative de diminuare a efectelor negative.

Pe baza informațiilor disponibile publicului la data la care aceste situații financiare au fost aprobate pentru publicare, conducerea a luat în considerare o serie de scenarii severe, dar plauzibile, în ceea ce privește dezvoltarea potențială a focarului și impactul așteptat asupra entității și asupra mediului, inclusiv măsurile luate deja de Guvernul Român.

În prezent, este dificil de evaluat impactul suplimentar asupra pierderilor potențiale și a reducerii veniturilor viitoare.

Conducerea a inițiat deja acțiuni menite să diminueze riscurile, acestea se referă în special la:

- rectificarea bugetului de venituri și cheltuieli aferent anului 2020,
- identificarea segmentelor vulnerabile și a condițiilor de creditare mai stricte pentru sectoarele afectate;
- deservirea cu prioritate a clientelei cu activități în domeniul agricol, agro-alimentar, industrializarea cărnii și laptelui, a legumelor și fructelor, precum și a oricăror produse alimentare;
- promovarea creditelor destinate clientelei care în baza domeniului de activitate existent a reorganizat sistemul productiv în sensul furnizării de produse și servicii medicale, respectiv destinate bunei funcționări a spitalelor și clinicilor de stat, indiferent de programele prin intermediul cărora se asigură plata contravalorii produselor și serviciilor furnizate de aceștia;
- furnizarea de produse și servicii financiare, preponderent clientelei existente, pentru clienții care nu au înregistrat întârzieri la plata dobânzilor, comisioanelor și a capitalului;
- monitorizarea mai strictă a lichidității;

- măsuri menite să protejeze personalul, incluzând munca acestora de la domiciliu;
- reducerea temporară a activității de creditare, din perspectiva inițierii de contacte noi cu potențiali clienți (vizite clienți). Astfel, în temeiul art. 53, alin. 1 și 2 din Codul Muncii, pe durata reducerii și/sau a întreruperii temporare a activității, salariații implicați în activitatea redusă sau întreruptă, care nu mai desfășoară activitate, beneficiază de o indemnizație, plătită din fondul de salarii, ce nu poate fi mai mică de 75% din salariul de bază corespunzător locului de muncă ocupat, cu excepția situațiilor prevăzute la art. 52 alin. (3). Pe durata reducerii și/sau a întreruperii temporare prevăzute la alin. (1), salariații se vor afla la dispoziția angajatorului, acesta având oricând posibilitatea să dispună reinceperea activității.

Prin urmare, conducerea a evaluat principiul continuității activității avut în vedere la pregătirea acestor situații financiare ca fiind adecvat.

RoCredit IFN S.A monitorizează atent situația pandemiei de Coronaviurs, având o responsabilitate semnificativă în a contribui la bunăstarea clienților, a acționarilor, a angajaților cât și a comunității în aceste vremuri de incertitudine.

Lipsa predictibilității în ceea ce privește răspândirea COVID-19 și impactul său general nu ne afectează focusul, și anume continuarea servisirii clienților IFN în condiții optime.

Stabilitatea financiară a RoCredit IFN S.A., împreună cu sistemele noastre de creditare sunt pilonii pe care ne sprijinim în aceste momente de incertitudine și agitație.

Punem în mișcare toate resursele de care dispunem și suntem pregătiți să facem tot ce ne stă în putință pentru a minimiza răspândirea COVID-19, continuând să oferim servicii de creditare adecvate.

3. Analiza SWOT

Analiza SWOT de mai jos proiectează o viziune de ansamblu asupra RoCredit IFN S.A. și evaluează factorii de influență interni și externi, poziția companiei în raport cu ceilalți competitori și oportunitățile și amenințările pieței.

Puncte tari	Puncte slabe
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Produsele de creditare ale societății sunt atractive deoarece se adresează unei nișe de piață în care prezența băncilor sau a altor instituții financiare nonbancare este redusă; ▪ Societatea este orientată către client și spre calitatea serviciilor oferite; ▪ Existența unui sistem bine organizat și eficace de planificare strategică; ▪ Capacitatea de procesare a solicitării de credite a clientelei foarte rapidă (maxim 72 ore), completată de o capacitate decizională centralizată, 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fluctuația de personal de la nivelul sucursalelor/agențiilor; ▪ Tipul culturii organizaționale face necesară precauția în abordarea schimbărilor, ca atare procesul decizional cu privire la schimbări majore legate de structura sau activitatea companiei este mai lentă; ▪ Capitalizare inadecvată raportată la potențialul de dezvoltare prezent și viitor; ▪ Prezența insuficientă a societății în

<p>asigură succesul și performanțele RoCredit;</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Filtre de analiză de risc bine definite; ▪ Viteza de reacție decizională privind modificările produse în mediul intern sau extern; ▪ Gradul de dispersie a riscurilor aferente politicii de creditare s-a realizat prin rețeaua de sucursale/agentii, existentă, în mediul rural și urban; ▪ Societatea are o structură organizațională de tip compact, ceea ce asigură productivități înalte, spirit competițional; ▪ Societatea pune la dispoziția personalului o infrastructură bine definită și actualizată din punct de vedere tehnic; ▪ Societatea are personal cu un nivel ridicat de cunoștințe profesionale și calificare necesară desfășurării activității; ▪ Societatea beneficiază de un set de reguli și norme foarte bine realizate motiv pentru care implementarea acestora se realizează fără dificultate; ▪ Societatea și-a creat un portofoliu semnificativ de clienți persoane juridice; ▪ Compania are 13 ani de experiență și expertiză în piața financiară nonbancară din România și are o rețea teritorială alcătuită din 14 sucursale/agentii.. 	<p>piețele dezvoltate din punct de vedere economic și în cadrul cărora statistica demonstrează oportunitatea penetrării pieței;</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Incapacitatea societății de a gestiona fluxul operațional aferent activității de recuperare debite prin acțiuni de executare silită, datorită externalizării procesului și a cadrului legislativ aplicabil; ▪ Incapacitatea societății de a debirocratiza activitatea, datorită cadrului legal aplicabil.
<p>Oportunități</p>	<p>Amenințări</p>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Existența cererii de noi produse de microfinanțare și/sau servicii financiare pe piețele existente sau pe piețe noi; ▪ Includerea în oferta RoCredit a unor noi servicii și produse asociate microcreditării prin diferite forme de 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Clienți îndoielnici care pot influența nefavorabil portofoliul și veniturile societății; ▪ Degradarea economiei globale cu efect negativ asupra micilor întreprinzători; ▪ Politica Fiscală a statului

<p>leasing;</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Extinderea rețelei teritoriale datorită interesului manifestat de către potențiali acționari în zone fără acoperire; ▪ Câștigarea unei cote de piață în rândul clienților cu potențial ridicat datorită funcționării sistemului bancar la un nivel inferior cererii; ▪ Posibilitatea de a crea o distribuție echilibrată a structurii de datorii a companiei. 	<p>care nu susține și nu încurajează antreprenoriatul;</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Creșterea ratei șomajului; ▪ Mișcarea personalului, datorită dorinței acestora de a părăsi sistemul financiar-bancar și implicit activitatea de creditare; ▪ Adoptarea unor reglementări legislative sau normative restrictive cu impact nefavorabil asupra pieței financiar-bancare; ▪ Creștere economică mai lentă sau stagnarea pieței; ▪ Vulnerabilitatea mediului antreprenorial la fluctuațiile mediului de afaceri din România.
---	---

4. Principii si obiective strategice propuse pentru perioada 2020-2026

a) Monitorizarea și controlul activității de creditare

Abordare prudentțială în acordarea de credite noi prin:

- Menținerea centralizării aprobării de credite la nivelul Comitetului de Credite al Centralei, Comitetului de Conducere al Centralei sau după caz Consiliului de Administrație;
- Dezvoltarea activității de administrare credite la nivelul Centralei Rocredit, in scopul diminuării nivelului de risc operațional cu impact potențial asupra patrimoniului societății;

Monitorizarea timpurie a creanțelor restante.

b) Orientarea vânzării de credite în mediul urban si rural spre IMM-uri din următoarele considerente:

- Randament sporit și viteză de rotație superioară a capitalului prin produsele de creditare destinate clientelei Persoane Juridice;
- Stabilitate ridicată a portofoliului de credite generată de produse de creditare alternative, Credit pe Obiect și Linii de Credit;

- Suplimentarea gamei de produse si servicii oferite in cadrul grupului (leasing financiar, asigurari);
 - Necesități specifice activităților desfășurate de către IMM cu privire la investiții necesare pentru menținerea cotei de piață și a satisfacției clientului.
- c) Intensificarea eforturilor privind atragerea de noi clienți care oferă mărfuri și servicii pentru companii importante, si identificarea celor care aduc o valoare adaugată economiei prin:**
- Dezvoltarea produselor existente sau noi, având ca bază nevoile clienților;
 - Creare de noi locuri de munca (diminuarea ratei șomajului);
 - Dezvoltarea activităților industriale productive, energia verde, agricultura, servicii medicale, servicii de educație;
 - Dezvoltarea domeniului agricol de tip industrial, care este în continuă creștere ca urmare a consumului de alimente crescut la nivel național și internațional.
- d) Creșterea nivelului de retenție a clientelei prin oferirea de produse de creditare pe termen mediu complementare pentru creditele pe termen scurt, împreună cu optimizarea perioadei de răspuns și cu soluții optime pentru cerințele clientului.**
- e) Identificarea și implementarea de soluții integrate, care corespund nevoilor clienților;**
- f) Oferirea unei atenții deosebite situației financiare a companiei, strategiei de dezvoltare a acesteia si a capacitatii de rambursare a creditului (achiziție, producție, distribuție / vânzare, încasare), ceea ce ar înseamna ca în relația dintre ROCREDIT IFN SA și client „realitatea mediului de afaceri”, potențialul de afaceri și riscul ar fi corect evaluate;**
- g) Implementarea unei idei de parteneriat între ROCREDIT IFN SA și client, în scopul de a găsi noi oportunități de creditare, stabilirea unor obiective comune, viziune și flexibilitate în identificarea celor**

mai bune soluții pentru ambii parteneri, rapiditate în satisfacerea nevoilor acestuia, transparență și eficiență;

- h) Dezvoltarea de planuri de afaceri pe produs și regiune, în scopul de a oferi o imagine mai clară asupra poziționării ROCREDIT IFN SA pe piață;**
- i) Dezvoltarea sistemului de control operațional intern la nivelul societății, în scopul diminuării riscurilor generate de operațiunile de zi cu zi în concordanță cu procedurile interne;**
- j) Dezvoltarea forței de vânzare atât prin rețeaua de sucursale existente cât și prin personal dedicat din cadrul Centralei pentru activitatea de vânzare, în locații cu potențial economic ridicat și unde Rocredit nu este prezent, pentru a reduce riscul de concentrare geografică;**
- k) Dezvoltarea unui sistem de planificare a creditului la nivelul partenerilor Rocredit, identificarea necesităților de finanțare pentru anul în curs precum și a contractelor comerciale în curs de derulare și pentru care este necesară susținere financiară prin capital de lucru;**
- l) Creșterea capacității de detecție a metodelor de plată complementare, în special pentru societăți comerciale (cesiuni de efecte de comerț, gir de instrumente de debit);**
- m) Crearea unor planuri de acțiune bazate pe activități desfășurate, pentru toate dosarele de credit care înregistrează un serviciu al datoriei mai mare de 30 de zile;**
- n) Continua îmbunătățire a calității resursei umane la toate nivelurile ROCREDIT IFN SA (Centrala – Sucursale – Agenții):**
 - Reorganizarea întregii rețele ROCREDIT: vânzarea de produse prin intermediul sucursalelor, agențiilor și a personalului dedicate activității de vânzare de la nivelul Centralei, în timp ce managementul și administrarea operațiunilor vor fi realizate prin sediul central;
 - Creșterea calității forței de vânzare a personalului implicat în activitatea de vânzare, la nivelul întregii societăți (directorii și directorii de vânzări) prin intermediul training-urilor competitive.

- o) Intensificarea eforturilor de a atrage surse de finanțare pe termen mediu și lung, în condiții de cost avantajoase, de la fonduri de investiții, instituții de credit, instituții financiare și alți investitori, cu care ROCREDIT IFN SA a inițiat contracte de împrumut și cu care ROCREDIT IFN SA nu are inițiate proceduri de analiză și negocieri;**
- p) Consolidarea poziției ROCREDIT IFN S.A. în piața microfinanțării din România și a unei notorietăți recunoscute de organismele financiare internaționale;**
- q) Accesarea unei emisiuni de obligațiuni către investitori calificați prin care ROCREDIT IFN S.A. să atragă surse pe termen mediu și imagine pozitivă în industria microfinanțării;**

5. Contextul economic și financiar intern și internațional

Economia globală s-a aflat în anul 2019, într-o etapă de "încetinire sincronizată", din cauza incertitudinilor inerente tensiunilor comerciale.

Comerțul mondial a suferit o scădere dramatică, ajungând la un minim istoric, din cauza negocierilor fără rezultate, în domeniul comerțului, între China și SUA, a tensiunilor dintre SUA și Germania, cu efecte asupra comerțului dintre cele două puteri sau a sancțiunilor economice impuse Iranului și Rusiei.

Războiul comercial SUA – China nu a făcut altceva decât să ducă la prăbușirea reciprocă a economiilor, la creșterea dramatică a deficitului american și la scăderea încrederii globale în acordurile comerciale și în predictibilitatea relațiilor cu SUA.

Deasemeni, incertitudinile legate de Brexit au avut un efect negativ pentru economia europeană și mai ales pentru exporturile Germaniei către Regatul Unit al Marii Britanii și Irlandei de Nord.

Sectorul serviciilor a decelerat în 2019, ca urmare a deteriorării climatului investițional, aspect parțial contrabalansat de momentul favorabil din piața forței de muncă (rata șomajului în scădere spre minime istorice în principalele blocuri economice ale lumii) și de continuarea implementării Revoluției Digitale. Conform estimărilor Fondului Monetar Internațional (FMI) economia mondială a crescut cu doar 2,9% an/an în 2019, cea mai slabă evoluție din 2009.

În contextul actual, generat de pandemia de COVID – 19, economia mondială este afectată de o criză fără precedent. Riscurile globale pot avea efecte profunde asupra capacității de guvernare a politicienilor, a relațiilor dintre întreprinzători și guvern, a eficienței cheltuielilor guvernamentale și implementării reformelor, a încrederii publice, măsurilor anticorupție și furnizării de servicii pentru îmbunătățirea performanței afacerilor.

Economia României a crescut în anul 2019 cu 4,1%, ritm în decelerare de

la 7% în 2018, conform primelor estimări ale Institutului Național de Statistică (INS). Consumul a fost și anul trecut vedeta creșterii economice, cu o contribuție de 4,8% la dinamica anuală a PIB. De asemenea, investițiile (formarea brută de capital fix) au avut un aport de 3,8% la creșterea economică din 2019.

Creșterea economiei României în anul 2019 a continuat să fie determinată de contribuția cererii interne, susținută de nivelul redus al costurilor reale de finanțare și de politicile fiscal-bugetare și de venituri pro-ciclice. Se evidențiază redinamizarea investițiilor productive, pe fondul ameliorării percepției de risc, nivelului redus al costurilor reale de finanțare și oportunităților de dezvoltare pe termen mediu din economia internă. Pe de altă parte, deficitul comercial s-a intensificat anul trecut, expresie a deteriorării competitivității internaționale, în contextul mix-ului nesustenabil de politici economice.

La nivelul pieței forței de muncă am asistat la consolidarea momentului favorabil în 2019, pe fondul redinamizării investițiilor productive. Rata medie anuală a șomajului s-a diminuat de la 4,2% în 2018 la 3,9% în 2019, nivelul minim din 1991. România a continuat să se poziționeze pe primele locuri la nivelul Uniunii Europene din perspectiva ritmului anual de creștere economică în 2019, evoluție determinată de mix-ul relaxat de politici economice. Cu toate acestea, deficitele gemene (finanțe publice și cont curent) au continuat tendința de intensificare în 2019.

Astfel, conform estimărilor preliminare ale Ministerului de Finanțe raportul deficit bugetar/ PIB s-a situat la 4,6% anul trecut (cel mai ridicat nivel din 2011).

Datele INS pentru anul 2019 arată că sectorul construcțiilor a contribuit la formarea PIB cu 6,4% și la creșterea economică cu 1 procent, evoluție determinată de facilitățile acordate acestui sector prin OUG 114. De asemenea, tot pe partea de resurse, comerțul a contribuit cu 0,9 puncte procentuale la creșterea PIB și cu 18,2% la formarea acestuia.

Pe partea de utilizare, exporturile au contribuit negativ la creșterea economică. Astfel, datele provizorii arată că exporturile nete de bunuri și servicii au avut un aport de -1,6 puncte procentuale la creșterea economică a României.

Totodată, deficitul de cont curent s-a intensificat cu 16,9% an/an la 10.5 miliarde EUR în 2019, evoluție determinată de adâncirea deficitului comercial cu bunuri cu 17,3% an/an la 17.4 miliarde EUR, după cum rezultă din statisticile Băncii Naționale a României (BNR). Pe de altă parte, dinamica medie anuală a prețurilor de consum a decelerat de la 4,6% în 2018 la 3,8% în 2019.

Temperarea presiunilor inflaționiste și decelerarea ritmului de creștere economică pe plan intern și semnale de politică monetară din SUA, Zona Euro și regiune au determinat BNR să mențină rata de dobândă de referință la 2,50% în 2019. Banca centrală a întărit însă controlul asupra lichidității de pe piața

monetară, pe fondul persistenței inflației peste nivelul țintă și provocărilor din sfera echilibrului macroeconomic.

Dimensiunea financiară a economiei interne a reacționat la climatul macro-financiar internațional și la știrile economice și politice din România în 2019.

La nivelul pieței monetare ratele de dobândă au evoluat divergent: ROBOR la trei luni a continuat să crească până la un nivel de 3,18% la final de an, în urcare cu 5,3% comparativ cu nivelul din decembrie 2018; ROBOR la șase luni a scăzut însă cu 1,8% între final de 2018 și sfârșit de 2019, până la 3,24%. La nivelul pieței valutare cursul EUR/RON a continuat tendința de apreciere în 2019, pe fondul intensificării deficitelor gemene și provocărilor din sfera mix-ului de politici economice în context electoral. Astfel, EUR/RON a fluctuat în intervalul (4,6634 - 4,7808) la BNR în 2019, înregistrând un nivel mediu de 4,7452 (maxim istoric), în creștere cu 2% an/an.

6. Prezentarea mediului financiar-bancar din România (sursa: BNR):

Conform datelor BNR în 2019 am asistat la consolidarea tendinței favorabile pentru performanța financiară a sectorului bancar din România, evoluție influențată de modificarea taxei pe activele bancare și de mix-ul relaxat de politici economice.

Astfel, creditul neguvernamental a continuat procesul de accelerare anul trecut, înregistrând o creștere cu un ritm mediu anual de 7,6% (cea mai bună dinamică din 2009), evoluție determinată de momentul favorabil din piața forței de muncă.

Se evidențiază majorarea creditului neguvernamental în RON cu un ritm mediu anual de 10,5%. De asemenea, creditul neguvernamental în valută a consemnat o creștere cu o dinamică medie anuală de 2,3%.

De asemenea, creditul direcționat companiilor a crescut cu un ritm mediu anual de 7,5% în 2019, evoluție influențată de redinamizarea investițiilor productive și de nivelul redus al costurilor reale de finanțare.

Soldul creditului neguvernamental total a încheiat anul 2019 la 267,6 miliarde RON, în creștere cu 6,6% an/an.

Conform datelor publicate de banca centrală rata creditelor neperformante a continuat să scadă în 2019, evoluție determinată de climatul pozitiv din sfera cererii interne, în contextul mix-ului relaxat de politici economice. Acest indicator s-a situat la 4,08% în decembrie, cel mai redus nivel din 2009.

Volumul activelor nete totale din sectorul bancar intern a crescut cu 4,7% trimestru/ trimestru și cu 9,8% an/an la 495,3 miliarde RON în T4 2019 (103,6 miliarde EUR) (nivel record).

Pe de altă parte, profitul net agregat al sectorului bancar intern s-a ajustat cu 7,1% an/an la 6,3 miliarde RON (1,3 miliarde EUR) în 2019, evoluție influențată și de introducerea taxei pe activele bancare. Anul trecut indicatorii

ROE (rentabilitatea capitalurilor proprii) și ROA (rentabilitatea activelor) s-au situat la 12,32%, respectiv 1,35%. Indicatorul de solvabilitate a urcat de la 19,73% în T3 la 20,00% în T4 2019, cu mult peste nivelul minim recomandat.

7. Prezentarea activității Instituțiilor Financiare Nebancare din România (sursa: BNR):

Sectorul instituțiilor financiare nebancare a continuat să își întărească poziția la nivelul sistemului financiar, atât pe palierul companiilor nefinanciare, cât și al populației.

Astfel, în perioada septembrie 2018 – septembrie 2019 stocul de credite acordate de IFN sectorului real a crescut cu 11,9 la sută.

În structură, sunt sesizabile diferențe între finanțarea companiilor și cea a populației: pe de o parte, firmele se finanțează preponderent în valută de la IFN (aproximativ 80 la sută din sold), în timp ce populația a contractat majoritar în moneda națională (circa 91 la sută).

Creditul acordat populației este direcționat preponderent către nevoi de consum și alte scopuri, în timp ce apelarea la creditare ipotecară este la un nivel foarte scăzut.

Creditarea de la IFN deține în continuare o pondere relativ marginală în totalul creditării populației (circa 5,4 la sută), dar este mai importantă pe segmentul firmelor (18,1 la sută din total).

O vulnerabilitate asociată sectorului IFN vizează finanțarea de la bănci, aceasta aflându-se pe o tendință crescătoare, ceea ce a condus la înregistrarea unui maxim al valorii împrumuturilor primite de la instituțiile de credit în iunie 2019 (14 la sută).

În aceste condiții, riscul de contagiune, inclusiv din perspectivă reputațională, dinspre sectorul IFN către cel bancar se află în creștere.

Disciplina la plată a debitorilor IFN nu a înregistrat modificări substanțiale la nivel agregat, rata creditelor neperformante fiind de 3,9 la sută la septembrie 2019, relativ similar nivelului înregistrat în aceeași perioadă din anul precedent.

Creditele acordate companiilor prezintă o situație mai bună, având o rată de neperformanță de 2,5 la sută (septembrie 2019) și în scădere față de anul trecut, în timp ce pentru segmentul populației nivelul neperformanței s-a majorat comparativ cu valorile înregistrate în luna septembrie 2018, consemnându-se un nivel al ratei creditelor neperformante de 8,1 la sută.

Implementarea de măsuri de către BNR pentru sectorul IFN a urmărit asigurarea premiselor în vederea unei mai bune gestionări a riscurilor, diminuarea arbitrajului de reglementare, dar și ameliorarea potențialelor efecte sistemice care pot apărea dinspre acest sector.

Efectele întăririi cadrului de reglementare și supraveghere a sectorului IFN s-au concretizat în majorarea perioada septembrie 2017 – septembrie 2018

și cu încă 15 la sută în anul următor, aspect care a susținut reluarea activității de creditare, chiar și în condițiile continuării practicării unor rate de dobândă la valori ridicate.

8. Clienții țintă ai RoCredit IFN S.A. în funcție de tipologie sunt:

▪ Persoane Juridice:

- Întreprinderi mici și mijlocii a căror activitate este desfășurată în mediul urban sau rural, cu activitate de producție, servicii, comerț și potențial economic limitat, capacitate redusă de a obține credite bancare.

9. Concurenții și poziționarea față de aceștia

În România există 65 de entități active care desfășoară activități multiple de creditare, din care 48 specializate și în operațiuni de leasing, înregistrate în Registrul Special al Băncii Naționale, fără ca RoCredit IFN S.A. să resimtă competiție din punct de vedere al strategiei de creditare din partea acestora.

Având în vedere specificul de creditare al RoCredit IFN S.A., poate fi resimțită concurența unui singur jucător de pe piața creditării din România, Banca Transilvania, instituție de credit care deține în portofoliu produsele de scontare efecte de comerț.

Puncte forte față de concurență:

- Datorită structurii decizionale centralizate, capacitatea de procesare a solicitărilor de credite este superioară, angajații RoCredit IFN S.A. din cadrul sucursalelor având obligativitatea procesării primare a documentelor dosarului de creditare, structura birocratică restrânsă asigurând succesul și performanțele RoCredit IFN S.A.;
- Viteza de reacție decizională la modificările produse în mediul intern sau extern;
- Flexibilitate ridicată în relația cu clientul, transparența și personalizarea relației cu clientul, respectându-se prevederile normativelor RoCredit IFN S.A. precum și ale Băncii Naționale a României;
- Structura diversificată de produse și servicii, oferind clientelei potențiale soluții integrate în funcție de necesitățile punctuale ale acesteia.

Puncte slabe față de concurență:

- Capitalizare inadecvată raportată la potențialul de dezvoltare prezent și viitor;
- Fluctuația personalului în cadrul sucursalelor cu potențial ridicat din perspectiva pieței.

10. Direcții de dezvoltare

RoCredit IFN S.A. urmărește dezvoltarea pentru perioada următoare prin consolidarea produselor existente din resurse financiare interne și externe pe termen mediu și lung, prin implementarea unor produse noi, prin extindere teritorială, prin atacarea piețelor dezvoltate din punct de vedere economic și cu potențial de creștere prognozat pentru perioada 2020 – 2026, precum și prin servicii de suport pentru dezvoltarea afacerilor.

Procesul de dezvoltare prin produsele existente, produse noi și extindere teritorială implică un program bine definit realizat de către RoCredit IFN S.A., program care duce la implicarea în mod activ a creditorilor actuali și viitori pentru menținerea unei relații strânse și transparente și pentru agreerea unui program de sprijin financiar menit să susțină proiecțiile de creștere financiară ale companiei în conformitate cu misiunea și strategia acesteia.

RoCredit IFN S.A. a accentuat activitatea de atragere a clienților prin suplimentarea personalului dedicat activității de vânzare, dar și prin fidelizarea clientelei existente, ofertând produse de creditare adaptate nevoilor identificate ale acestora, astfel încât în cadrul procesului de vânzare să beneficieze de recomandare din partea partenerilor existenți.

RoCredit IFN S.A. și-a orientat operațiunile de creditare în sectorul investițiilor publice, finanțând antreprenorii proiectelor dezvoltate de către autoritățile locale și naționale fie din surse financiare UE sau bugete locale.

Societatea a abordat direcții de creditare sustenabile prin produsele de creditare “Linie de Credit” și “Credit pe Obiect” prin identificarea clară a clientelei țintă:

- clienți cu istoric relevant de creditare în RoCredit IFN S.A. prin produse strategice;
- clienți vizați pentru creditarea pe termen scurt prin plafoane pentru scontări efecte de comerț;
- clienți din categoria întreprinderilor micro, mici și medii cu capacitate limitată de a obține finanțare în funcție de specificul activității de bază.

10.1 Consolidarea produselor existente

RoCredit IFN S.A. deține o listă diversificată de produse de creditare, atât pentru segmentul retail cât și pentru IMM, consolidându-și totodată expunerile prin tipologia creditelor existente, structura portofoliului prin suplimentarea numărului de clienți activi și îmbunătățindu-și rata de retenție a clientelei prin conexarea produselor oferite.

În perioada 2020 – 2026 strategia societății va fi aceea de consolidare la nivelul produselor strategice din punct de vedere valoric și numeric obținând o cotă de piață semnificativă față de concurenții direcți și fidelizându-și clientela prin consolidarea ofertei destinate acestuia.

Având în vedere necesitatea îmbunătățirii ratei de retenție a clientelei, produsele actuale ale RoCredit IFN SA vor fi promovate într-un mod proactiv astfel încât clienții RoCredit să aibă posibilitatea să-și majoreze capacitățile de producție în conformitate cu cererea înregistrată, aspect care ar trebui să ducă la o înlanțuire de beneficii financiare în zona în care clientela RoCredit desfășoară activitate, prin crearea de noi locuri de muncă, majorarea nivelurilor salariale și în cele din urmă, dar cel mai important la îmbunătățirea stilului de viață a familiilor susținute prin produsele financiare oferite și puse în circuitul productiv.

În paralel RoCredit IFN S.A. își propune dezvoltarea unei relații de parteneriat cu consultanți financiari de renume care dezvoltă proiecte de investiții prin accesarea fondurilor structurale alocate României, venind în sprijinul clienților cu informații privind:

- întocmirea dosarelor de finanțare, acte necesare, pașii necesari în funcție de tipul afacerii dezvoltate, regiune și vârstă;
- informații legate de condițiile necesare a fi îndeplinite pentru declararea eligibilității proiectelor în curs de dezvoltare și implementare;
- lista operațiunilor eligibile prezentate în Programul cadru de implementare;
- durata și valoarea finanțării solicitate și încadrarea acesteia în limitele stabilite în cererea de proiecte; astfel încât clientul Rocredit să beneficieze de proiecte financiare fezabile prin care atât sursa de rambursare a creditului pe termen scurt cât și cea pe termen mediu și lung să ofere un grad de risc scăzut, finalitatea noii direcții de consolidare a produselor existente ale RoCredit IFN S.A. putând fi identificată prin acordarea rapidă și cu ușurință a cofinanțării necesare demarării afacerilor din fonduri europene nerambursabile, cu riscuri reduse.

10.2 Produse noi

RoCredit IFN S.A. își propune să consolideze produsele disponibile și totodată să inoveze în produse și calitate sporită.

Dezvoltarea unor produse adecvate cerințelor clienței existente și potențiale rămâne un principiu în activitatea de bază a societății astfel încât dezvoltarea unui produs de creditare prin carduri (Mastercard) va reprezenta o provocare pentru echipa de management RoCredit în perioada 2020 – 2026.

Nevoia creerii unor noi produse de creditare este dată de necesitatea dezvoltării echilibrate a portofoliului de credite între diverse sectoare de activitate: agricultura, industrie, comerț, servicii, construcții, sănătate și educație, aspect spre care RoCredit țintește.

10.3 Extindere teritorială

RoCredit IFN S.A. se situează în rândul celor mai active IFN-uri și estimează păstrarea minim a locului câștigat prin activitatea desfășurată pe parcursul celor 13 ani de existență. În acest sens în perioada 2020 – 2026 strategia de dezvoltare include penetrarea județelor Brașov, Prahova, Bacău, Cluj și Timiș printr-un program de dezvoltare de tipul HOME OFFICE cu capacitate rapidă de reacție la nevoile clientului și modificările impuse de către piața și întărirea poziției în sucursalele existente prin suplimentarea structurii de personal cu abilități de vânzare în funcție de nivelul de dezvoltare înregistrat.

Managementul societății urmărește întărirea poziției de lider pe piața microcreditării prin penetrarea celor mai active piețe din România, iar apropierea noilor centre de profit de sediul central conferă echipei de management capacitate mare de sinteză și analiza a datelor colectate din noile piețe, astfel că dezvoltarea noilor sucursale/agentii să poată fi realizată printr-un portofoliu cu calitate ridicată, axat pe diversitate în produsele utilizate și cu o rată mare de retenție a clienței la nivelul produselor strategice ale societății.

RoCredit are un program de extindere bine definit care se referă la deschiderea a câte 2 noi piețe anual, astfel ca RoCredit să dețină acoperire semnificativă la nivel național.

10.4 Servicii de suport pentru dezvoltarea afacerilor

RoCredit IFN S.A. a participat la un program internațional destinat creșterii valorii circuitului financiar, obținând printr-un număr important de angajați posibilitatea de a oferi training și consiliere pentru “Educație financiară”.

RoCredit IFN S.A. a participat, de asemenea, la un program internațional destinat să compare strategiile de creștere ale diferitelor instituții de microcreditare Europene, și pentru a înțelege modul în care diferite modele de afaceri ar putea fi combinate în scopul obținerii unor rezultate financiare pozitive.

RoCredit S.A. a dezvoltat un serviciu pentru clienții săi, în scopul furnizării acestora (clienților) cunoștințe financiare suplimentare și susținerii

proiectării unui plan de afaceri în conformitate cu capacitatea financiară a companiei, creerii unor proiecte de investiție în funcție de perspectivele de piață ale societății creditate și de potențial.

Reunind toate cele trei proiecte pentru următoarea perioadă 2020 – 2026, RoCredit IFN S.A. dorește să beneficieze de un portofoliu de credite acordate în baza nevoilor de investiție detectate de RoCredit IFN S.A. la clienții săi și a capitalului de lucru necesar, de asemenea stabiliți în strânsă corelație cu necesitățile clientului generate de acordurile comerciale stabilite de acesta, care ar oferi atât stabilitate în afacere cât și un grad de risc scăzut pentru credit.

11. Politica de personal

RoCredit IFN SA deține o structură de personal bine definită, stabilită pe parcursul celor unsprezece ani de funcționare, astfel că intenția de suplimentare a numărului de angajați este strict legată de potențialul pieței, extinderea rețelei teritoriale și/sau consolidarea activității sucursalelor cu potențial ridicat de dezvoltare aferent pieței în care își desfășoară activitatea.

Dezvoltarea departamentului resurse umane prin punerea la dispoziție a unor training-uri de specialitate necesare pentru elaborarea criteriilor de atragere a personalului de înaltă calificare cu un standard înalt de onestitate și integritate. Pentru motivarea angajaților din sucursale / agenții a fost creat un sistem de bonificație în funcție de realizarea indicatorilor cantitativi și calitativi stabiliți în BVC. Astfel sucursalele / agențiile au fost încadrate în trei categorii, categoria cea mai complexă cuprinde salariu de bază, tichete de masă, tichete de vacanță, asigurare medicală și bonus pentru realizarea indicatorilor.

În scopul unei mai bune percepții asupra nivelului de autoeducare și învățare, angajații vor participa la sesiuni multiple de coaching, autoevaluare și evaluare din partea Departamentului Resurse Umane alături de Directorul de Rețea, Directorul de Vânzări și Directorii sucursalelor/agențiilor, obținându-se astfel un feed-back real asupra necesităților companiei în materie de training și team-building.

În acest sens obiectivele societății sunt de a participa la programe internaționale (EaSI) care dezvoltă programe de training și consultanță la nivelul IFN-urilor.

Elaborarea unor măsuri de cointeresare a personalului, prin sisteme de salarizare corespunzătoare cu complexitatea activității prestate și gradul de pregătire profesională și bonusarea realizărilor trimestriale.

Evaluarea personalului va fi realizată în funcție de:

- Calificare pe post (educație, abilități tehnice relevante);
- Experiența practică relevantă;

- Caracteristici - cheie ale postului;
- Responsabilități implicate de funcție;
- Comunicare, raportare, documentație;
- Calitate și performanțe: evaluarea sarcinilor, îndeplinirea obiectivelor, calitate, organizarea timpului, management personal, soluționarea problemelor.
- Atribute personale: independența, îndrumare, inițiativă, pro-activitate, creativitate, inventivitate, stabilitate personală, rezistența la stress, abilități de comunicare, de cooperare, de lucru în echipă, relații și loialitate față de societate.
- Dezvoltarea personală: potențial de dezvoltare, capacitate de a rezolva sarcini complexe, dorința de promovare, disponibilitate pentru dezvoltare, îmbunătățire a calificării, îmbunătățire a abilităților tehnice și a calităților personale.
- Abilități de management (doar pentru pozițiile manageriale): stil de conducere, soluționarea conflictelor, charisma personală, autoritate, capacitate de a delega și aloca sarcini, de a verifica îndeplinirea obiectivelor, abilități de management și team building, de îndrumare, grija pentru dezvoltarea subordonaților, instruirea înlocuitorului, calitatea și obiectivitatea evaluării, nivelul de motivare a subordonaților.

Procesul de autoevaluare va contribui la îmbunătățirea semnificativă a nivelului de control al riscurilor operaționale.

Scopul procesului de autoevaluare este acela de:

- a facilita o mai bună înțelegere a sistemelor de control intern și a riscului operațional;
- stimulare a asumării controlului și a răspunderii compartimentelor respective cu privire la riscul operațional;
- identificare a riscurilor și prezentarea acestora într-o formă structurată;
- analiza riscurilor inerente;
- identificarea, planificarea și executarea măsurilor de reducere a riscurilor.

Reglementari și adaptabilitate

Având în vedere trendul ascendent al RoCredit IFN S.A., precum și raportarea rezultatului pozitiv înregistrat pe parcursul anilor precedenți, înregistrarea și menținerea societății în Registrul Special ținut de Banca Națională a României, aspect care a determinat adaptarea reglementărilor interne și procedurilor de lucru în conformitate cu noua legislație aplicabilă

În scopul păstrării adaptabilității companiei la solicitările în schimbare ale pieței prin jocul impus de către băncile comerciale și politica Băncii Naționale a României, RoCredit IFN S.A. va dezvolta o echipă de marketing însărcinată cu

studiul permanent al ofertelor de creditare de la nivelul pieței în care societatea își desfășoară operațiunile, în scopul:

- promovării produselor, serviciilor cu un impact pozitiv asupra pieței;
- practicării unor dobânzi și comisioane atractive la credite, în măsură să atragă un segment important de cliență.

Director General

LEȘE FLAVIU-TEOFIL



Director Executiv

SANDU CRINUȚA-LENUȚA

