

PLAN STRATEGIC

Pentru perioada 2022- 2028

1. Informații generale

Entitate: RoCredit IFN S.A.

Înregistrată ca: Societate pe acțiuni

Forma de proprietate: Capital privat integral românesc

Capital Social: 34.697.620 Ron, (7,1 milioane Euro)

Activitatea principală: Alte activități de creditare

Număr de acționari: 2.159, din care:

- 2.034 persoane fizice
- 125 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 nebancare, 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 de lucru, 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 7,1 milioane de euro în scopul dezvoltării 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, credite ipotecare, credite imobiliare, operațiuni de scontare, finanțarea tranzacțiilor comerciale)
- **Alte intermediieri financiare n.c.a.** (activități de factoring)
- **Alte intermediieri financiare n.c.a.** (Emitere de garanții, asumare de angajamente de garantare, asumare de angajamente de finanțare)
- **Operațiuni de schimb valutar** care constau în:
 - operațiuni de schimb valutar cu valute cotate și necotate, cu numerar și substituite de numerar, pentru persoane fizice – în legătură cu activitățile de creditare efectuate de societate;

- operațiuni de schimb valutar cu valute cotate și necotate pentru persoane juridice în legătură cu activitățile de creditare efectuate de societate;
- **Cumpărarea și vânzarea de bunuri imobiliare proprii**
 - tranzacții cu bunuri imobiliare dobândite ca urmare a executării voluntare sau silită, provenind din garanții asupra creditelor sau renunțări la executarea contractelor de credit.
- **Închirierea și subînchirierea bunurilor imobiliare proprii sau închiriate**
 - activitatea ce va fi efectuată ocazional, în situația existenței unor spații excedentare, în vederea administrării eficiente a bunurilor închiriate necesare derulării activității.
- **Activități auxiliare intermediarilor financiare (cu excepția caselor de asigurări și de pensii), constând în:**
 - administrarea de fonduri publice acordate drept fonduri pentru microcredite de agențiile guvernamentale, cu respectarea condițiilor prevăzute de Ordonanța Guvernului nr. 40/2000 privind acreditarea agențiilor de credit în vederea administrării fondurilor pentru acordarea de microcredite, aprobată cu modificări și completări prin Legea nr. 376/2002, cu modificările și completările ulterioare;
 - servicii de consultanță legate de activitatea de creditare.

Operațiunile în mandat și activitățile de consultanță din obiectul secundar de activitate pot fi efectuate doar în măsura în care acestea se circumscriu activităților de creditare înscrise în obiectul de activitate al societății.

Activitatea RoCredit IFN S.A. s-a desfășurat în anul 2021 în Centrala societății, în cele 14 sucursale: 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 Timișoara și Cluj Napoca.

2.1 Misiunea, viziunea și valorile RoCredit IFN SA

Misiunea

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.

Viziunea

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 15 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

- Are ca destinație: Acoperirea deficitului de fonduri pentru o perioadă determinată, aferent activității curente a clientului, sub formă de capital de lucru;
- 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 scotează efecte de comerț de încasat (bilete la ordin / cecuri / facturi);
- Nivelul maxim al tragerii din Linia de Credit pentru Scontări 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. 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 și cheltuieli de finanțare; refinanțarea prin preluarea debitului integral sau parțial de la o altă instituție financiară/de credit;

În funcție de destinația creditului, acesta se va clasifica după cum urmează:

- a) Credite ipotecare** cu îndeplinirea cumulativă a două condiții:
 - Creditul se acordă în scopul efectuării de investiții imobiliare, indiferent de destinația activelor imobiliare finanțate, ori în scopul rambursării unui credit ipotecar pentru investiții imobiliare contractat anterior;
 - Creditul acordat este garantat cel puțin cu ipotecă asupra bunului imobil care face obiectul investiției imobiliare pentru finanțarea căreia se acordă creditul, respectiv cu ipotecă asupra imobilului obiect al investiției imobiliare pentru finanțarea căreia a fost anterior acordat un credit ipotecar pentru investiții imobiliare, a cărui rambursare urmează a fi astfel finanțată;
- b) Credite imobiliare** care vor avea în vedere îndeplinirea cumulativă a două condiții:

- Creditul se acordă în scopul efectuării de investiții imobiliare, indiferent de destinația activelor imobiliare finanțate, ori în scopul rambursării unui credit imobiliar pentru investiții imobiliare contractat anterior;
- Creditul acordat este garantat cu ipotecă asupra altor bunuri imobile decât bunul imobil care face obiectul investiției imobiliare pentru finanțarea căreia se acordă creditul, respectiv cu ipotecă asupra altor bunuri imobile decât imobilul obiect al investiției imobiliare pentru finanțarea căreia a fost anterior acordat un credit imobiliar pentru investiții imobiliare, a cărui rambursare urmează a fi astfel finanțată;

Prin investiție imobiliară se înțelege:

Investiții având ca obiect dobândirea dreptului de proprietate asupra unui imobil prin acte juridice cu titlu oneros, amenajarea unui imobil, viabilizarea, reabilitarea, consolidarea sau extinderea acestuia, dar fără a se limita la acestea.

- Beneficiari: Creditul de investiție se acordă clienților persoane juridice;
- Perioada de creditare: maxim 5 ani, cu posibilitatea acordării unei perioade de grație de max. 12 luni sau în funcție de termenul de realizare a proiectului care face obiectul finanțării, care se include în perioada de creditare;
- 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 122 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: finanțarea activității curente, finanțarea construirii, cumpărării, reabilitării, consolidării sau extinderii imobilelor cu destinație locativă, comercială sau industrială;
- Beneficiari: persoane fizice autorizate, întreprinderi familiale, întreprinderi individuale și profesii liberale;
- 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).

Prin Decizia Consiliului de Administrație nr.87 din data de 18.12.2017, la nivelul RoCredit IFN S.A. s-a decis suspendarea încheierii oricărui contract de credit cu persoane fizice începând cu data de 02.01.2018, până la data emiterii unei noi decizii în acest sens. Suspendarea activității de acordare a creditelor către persoanele fizice a fost reiterată și menținută, inclusiv prin Decizia Consiliului de Administrație nr.63 din data de 31.12.2018, în prezent instituția financiară nebancaară nu acordă finanțări persoanelor fizice.

Informații financiare istorice (2019 -2021)

Total active vs.Total pasive și capitaluri

	2019	2020	2021
Active curente	247.579.282	266.129.342	309.633.411
Active imobilizate	15.948.845	16.805.972	16.525.076
Pasive curente	109.840.553	144.584.734	123.983.933
Datorii pe termen lung	108.953.969	90.644.274	131.152.204
Capitaluri proprii:	44.733.605	47.706.306	71.022.350
– Capital social:	31.069.440	33.965.470	34.697.620
– Împrumuturi subordonate:	7.913.659	8.436.628	28.325.866
– Rezerve	1.714.975	1.902.571	2.133.706
– Rezerve din reevaluare	1.727.660	1.926.784	2.308.288
– Acțiuni proprii	-324.052	0	0
– Rezultatul exercițiului	2.799.122	1.574.856	3.777.229

financiar (profit/pierdere)			
- Repartizarea profitului	167.199	100.003	220.359

Evoluția Portofoliului

	2019	2020	2021
Total volum credite	203.691.477	212.842.274	233.387.196
Număr total contracte active si credite în sold	1.205	1.163	1.162

Contul de Profit și Pierdere

	2019	2020	2021
Venituri din servicii financiare	26.901.362	29.061.169	32.033.148
Penalități, comisioane și alte taxe	9.450.983	9.232.388	12.019.290
Venituri din dividende	0	0	0
Alte venituri	938.291	1.235.228	738.527
Total venituri	37.290.636	39.528.785	44.790.965
Dobânzi și comisioane bancare	10.687.185	12.956.367	14.319.729
Altele	1.082.214	782.833	857.896
Total cheltuieli financiare	11.769.399	13.739.200	15.177.625
Marja Brută	25.521.237	25.789.585	29.613.340
% Marja Brută	68%	65%	66%
Rezerve pentru pierderi din creanțe	0	0	0
Marja Netă	25.521.237	25.789.585	29.613.314
% Marja Netă	68%	65%	66%

Cheltuielile cu personalul și colaboratorii	9.003.267	9.925.637	10.244.539
Alte cheltuieli administrative	6.730.900	6.394.637	6.997.480
Alte cheltuieli de exploatare	3.622.271	2.051.045	2.523.753
Cheltuieli cu amortizările, provizioanelor și ajustările pentru depreciere	2.820.813	5.418.195	5.440.381
Total cheltuieli de exploatare	22.177.251	23.789.514	25.206.153
Profit Brut	3.343.986	2.000.071	4.407.187
% Profit brut / Total cheltuieli de exploatare	15.08%	8.41%	17.48%
Impozit pe profit	544.866	425.215	629.958
Profit Net	2.799.122	1.574.856	3.777.229
Rezerva legală	167.199	100.003	220.359
Profit de distribuit	2.631.923	1.474.853	3.556.870
Randament	8,47%	4,34%	10.25%

2.4 Perspective macroeconomice (sursa www.ecb.europa.eu)

Perspectivile activității economice și ale inflației în zona euro au devenit foarte incerte și depind în mod esențial de evoluția războiului ruso-ucrainean, de impactul sancțiunilor actuale și de eventualele măsuri suplimentare. Creșterea vertiginoasă a prețurilor produselor energetice și efectele negative asupra încrederii implică influențe nefavorabile semnificative la adresa cererii interne pe termen scurt, în timp ce sancțiunile anunțate și deteriorarea pronunțată a perspectivelor economiei Rusiei vor încetini dinamica schimburilor comerciale ale zonei euro. Proiecțiile de bază pornesc de la ipotezele conform cărora perturbările actuale la nivelul ofertei de produse energetice și efectele negative asupra încrederii legate de conflict sunt temporare, iar lanțurile globale de aprovizionare nu sunt afectate semnificativ.

Pe termen mediu, se previzionează o convergență a creșterii către ritmuri medii istorice, în pofida unei orientări mai puțin favorabile a politicii fiscale și a majorării ratelor dobânzilor în concordanță cu ipotezele tehnice bazate pe așteptările piețelor financiare. În ansamblu, se anticipează că PIB real se va situa, în medie, la 3,7% în anul 2022, la 2,8% în 2023 și la 1,6% în 2024.

După o serie de șocuri excepționale asupra prețurilor produselor energetice, conflictul din Ucraina implică plasarea în continuare a inflației totale din scenariul de bază la niveluri foarte ridicate în lunile următoare, urmată de o temperare lentă în direcția țintei. Aceasta se va situa, în medie, la 5,1% în 2022, la 2,1% în 2023 și la 1,9% în 2024.

Analiza SWOT

Analiza SWOT de mai jos proiectează o viziune de ansamblu asupra RoCredit IFN S.A. la momentul actual și evaluează factorii de influență interni și externi, poziția companiei în raport cu ceilalți competitori precum și oportunitățile și amenințările pieței. Pornind de la această analiză se elaborează strategia de afaceri și se stabilesc etapele de parcurs pentru a asigura performanța afacerii.

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 nebancare este redusă; ▪ Societatea este orientată către client și spre calitatea serviciilor oferite; ▪ Existența unui sistem bine organizat și eficace de planificare strategică; 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 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 piețele dezvoltate din punct

- Capacitatea de procesare a solicitării de credite a clientelei foarte rapidă (maxim 72 ore), completată de o capacitate decizională centralizată, asigură succesul și performanțele RoCredit;
- 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;

de vedere economic și în cadrul căroro statistica demonstrează oportunitatea penetrării pieței;

- 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.

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Compania are 15 ani de experiență și expertiză în piata financiară nonbancară din România și are o rețea teritorială alcătuită din 15 sucursale/agenții. ▪ Societatea dispune de resurse suficiente de finanțare (fonduri) pentru a pune în aplicare obiectivele strategice propuse 	
Oportunități	Amenințări
<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 leasing; ▪ 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. ▪ Appetitul crescut al IMM-urilor pentru credite pentru capital de lucru pe termen scurt, datorat incapacității de a prognoza creșterile pe termen lung pe unele sectoare de activitate; 	<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 care nu susține și nu încurajează antreprenoriatul; ▪ Creșterea ratei șomajului; ▪ Mișcarea personalului, datorită dorinței acestora de a părăsi sistemul financiar-bancar și implicit activitatea de creditare; ▪ Lipsa de candidați pregătiți pentru cerințele RoCredit la nivelul sucursalelor (în special pentru postul de Director Sucursală și Director Vânzări) ▪ Adoptarea unor reglementări legislative sau normative restrictive cu impact nefavorabil asupra pieței

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Comportamentul de creștere a termenelor de plată a marilor contribuabili în relație cu furnizorii lor; ▪ Consolidarea rețelei de vânzare RoCredit prin deschiderea de sucursale în locații în care avem deja un portofoliu de clienți activi (Cluj și Timișoara) ▪ Completarea modului clasic de identificare clienți prin rețeaua de vânzare teritorială cu vânzarea online prin digitalizarea procesului de vânzare și deschiderea accesului către o piață 	<p>financiar-bancare;</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Creștere economică mai lentă sau stagnarea pieței; ▪ Vulnerabilitatea mediului antreprenorial la fluctuațiile mediului de afaceri din România. ▪ Evenimente globale neprevăzute care influențează comportamentul economic local (ex. pandemia de Covid, războiului dintre Rusia și Ucraina)
--	---

3. Principii și obiective strategice propuse pentru perioada 2022-2028

a) Monitorizarea și controlul activității de creditare

– Abordare prudentială 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, în 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 și 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 și servicii oferite în cadrul grupului (leasing financiar, asigurări);
 - 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 și identificarea celor care aduc o valoare adăugată economiei prin:
- Dezvoltarea produselor existente sau noi, având ca bază nevoile clienților;
 - Creare de noi locuri de muncă (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) Desfășurarea activității de vânzare pornind de la principiul prudenței și limitării riscului prin:
- Planificarea și organizarea activității de vânzare conform modelului de afacere RoCredit IFN SA;

- Prospectarea pieței țintă conform cu prevederile modelului de afacere RoCredit IFN SA;
 - Dezvoltarea continuă a portofoliului de clienți activi prin finanțarea IMM-urilor care dețin contracte comerciale de livrare bunuri și/sau servicii către marii antreprenori și companii multinaționale cu reprezentanțe pe teritoriul României;
 - Dezvoltarea de parteneriate strategice cu debitorii cedați existenți și potențiali;
- e) 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.
- f) Identificarea și implementarea de soluții integrate, care corespund nevoilor clienților;
- g) Oferirea unei atenții deosebite situației financiare a companiei, strategiei de dezvoltare a acesteia și a capacității de rambursare a creditului (achiziție, producție, distribuție / vânzare, încasare), ceea ce ar însemna ca în relația dintre RoCredit IFN SA și client „realitatea mediului de afaceri”, potențialul de afaceri și riscul ar fi corect evaluate;
- h) 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;
- i) 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;

- j)** 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;
- k)** 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 IFN SA nu este prezent, pentru a reduce riscul de concentrare geografică;
- l)** Dezvoltarea unui sistem de planificare a creditului la nivelul partenerilor RoCredit IFN SA, 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;
- m)** Creșterea capacității de detecție a metodelor de plată complementare, în special pentru societăți comerciale (cesiuni de efecte de comerț, gir de instrumente de debit);
- n)** 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;
- o)** Continua îmbunătățire a calității resursei umane la toate nivelurile RoCredit IFN SA (Centrala – Sucursale – Agenții):
- Reorganizarea întregii rețele RoCredit IFN SA: 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.

- p) 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;
- q) Consolidarea poziției RoCredit IFN SA în piața microfinanțării din România și a unei notorietăți recunoscute de organismele financiare internaționale;
- r) Accesarea unei emisiuni de obligațiuni către investitori calificați prin care RoCredit IFN SA să atragă surse pe termen mediu și imagine pozitivă în industria microfinanțării;
- s) Dezvoltarea de parteneriate strategice cu debitori cedati existenți și potențiali.

4. Contextul economic și financiar intern și internațional

Climatul macroeconomic

În anul 2021, contextul macroeconomic intern rămâne dificil. Prelungirea crizei medicale și criza energetică mențin riscul privind tensiunile echilibrelor macroeconomice la un nivel sever. Dat fiind spațiul fiscal limitat, îmbunătățirea modelului de creștere economică și, implicit, reducerea vulnerabilităților structurale pot fi realizate prin creșterea eficienței absorbției fondurilor europene și implementarea reformelor.

Conform estimărilor Institutului Național de Statistică, economia României a crescut cu 5,6% an/an în 2021 (redinamizare după ajustarea cu 3,7% an/an din 2020), evoluție susținută de procesul de redeschidere (în contextul campaniei de vaccinare), relansarea economică mondială și europeană, respectiv de nivelul redus al costurilor reale de finanțare.

Rata medie anuală a șomajului s-a diminuat de la 6,1% în 2020 la 5,5% în 2021.

Raportul deficit de cont curent/PIB s-a intensificat de la 5% în 2020 la 7,1% în 2021. Prețurile de consum au crescut cu un ritm mediu anual de 5% în 2021, în accelerare de la 2,6% în 2020.

Banca Națională a României a lansat un nou ciclu monetar, majorând rata de dobândă de referință de la 1,25% la 1,75% în a doua jumătate a anului 2021, pentru contracararea presiunilor inflaționiste și ancorarea așteptărilor privind dinamica prețurilor de consum pe termen mediu, în convergență spre nivelul țintă.

La final de 2021, nivelurile ROBOR pe scadențele trei și șase luni au fost de 3,01%, respectiv 3,13%, în creștere. La nivelul pieței valutare cursul euro/leu s-a consolidat pe tendința de apreciere graduală în anul pandemic 2021, într-o evoluție determinată de persistența deficitului balanței comerciale cu bunuri și a deficitului de cont curent. În 2021 euro/leu a fluctuat în intervalul (4,8691 – 4,9495) la Banca Națională a României, înregistrând un nivel mediu de 4,92 (maxim istoric), în creștere de la 4,84 în anul 2020. an/an cu 0,98 puncte procentuale, respectiv cu 1,03 puncte procentuale.

Evoluția pe sectoare:

- Comerțul cu amănuntul: avans cu 10,1% an/an în 2021, pe fondul procesului de redeschidere și nivelului redus al costurilor reale de finanțare;
- Producția industrială: creștere cu 7,1% an/an în perioada ianuarie – decembrie 2021, dinamică susținută de relansarea economică mondială și europeană;
- Construcțiile: scădere cu 0,6% an/an în 2021.

Menținerea condițiilor financiare favorabile, îmbunătățirea perspectivelor de creștere economică și continuarea programelor guvernamentale de susținere a finanțării sectorului real au contribuit la creșterea îndatorării totale a sectorului privat, nivelul înregistrat fiind cel mai mare din ultimele două decenii. Dependența ridicată a sectorului privat de finanțarea externă reprezintă o preocupare importantă din perspectiva riscurilor la adresa stabilității sistemului financiar. Continuarea eforturilor de îmbunătățire a intermedierei financiare interne, atât în ceea ce privește oferta de credit (precum pregătirea continuă a personalului din bănci, crearea de produse și

servicii adaptate nevoilor clienților la prețuri competitive), cât și cererea (în special, îmbunătățirea guvernanței și disciplinei la plată a sectorului corporativ, dezvoltarea educației financiare), poate avea ca efect și reducerea finanțării nerezidente.

5. Prezentarea mediului financiar-bancar din România (sursa: BNR, BCE):

Volumul activelor sectorului bancar din România s-a majorat cu 12,81% an/an în medie în 2021, la 600,8 miliarde lei (122,1 miliarde EUR), nivel record. La final de 2021 activele sectorului bancar se situau la 639,7 miliarde lei (129,3 miliarde EUR), în majorare cu 14,2% an/an.

Profitul net agregat la nivelul sectorului bancar din România a crescut cu 63,9% an/an la 8,29 miliarde lei (1,68 miliarde EUR) în 2021, evoluție susținută de relansarea economică post-pandemie și de scăderea ratei creditelor neperformante (la nivelul minim istoric de 3,35%). Indicatorii ROA și ROE au crescut la 1,38%, respectiv 13,45% în 2021. Pe de altă parte, indicatorul de solvabilitate a scăzut de la 25,14% în decembrie 2020 la 22,26% în decembrie 2021.

Rata creditelor neperformante la nivelul sectorului bancar din România a continuat să scadă în 2021, evoluție susținută de redinamizarea economiei reale și nivelul redus al costurilor reale de finanțare. Acest indicator s-a diminuat de la 3,83% în decembrie 2020 la 3,35% în decembrie 2021, conform datelor BNR.

Spre deosebire de crizele anterioare, sectorul bancar s-a aflat într-o poziție financiară solidă pentru a sprijini economia și a contribui la consolidarea răspunsurilor în materie de politici. Impactul total al pandemiei nu se va resimți decât treptat. Și, pe măsură ce soliditatea financiară reală a firmelor din unele sectoare mai vulnerabile la pandemie iese la lumină, calitatea activelor ar putea fi afectată.

Evoluțiile pozitive din 2021 au determinat băncile să reducă semnificativ constituirea de provizioane comparativ cu nivelurile maxime consemnate în 2020. Evaluarea nivelului de risc se menține însă dificilă, iar perspectivele încă prezintă indicii ale unui risc de credit latent. În sectorul HoReCa, precum și în sectorul transportului

aerian și al călătoriilor, creditele neperformante au continuat să înregistreze o creștere substanțială în cursul anului.

Mai multe bănci au demarat recent programe cuprinzătoare și bazate pe tehnologie de optimizare a costurilor, deși va fi nevoie de timp pentru ca aceste eforturi să se concretizeze într-o ameliorare a indicatorilor profitabilității și eficienței costurilor. Transformarea digitală s-a intensificat în timpul pandemiei și schimbă definitiv peisajul concurențial.

Gestionarea strategică eficace, volumul și calitatea investițiilor în domeniul informatic și măsurile decisive de îmbunătățire a eficienței costurilor s-au dovedit a fi ingrediente-cheie pentru reușită. Mai precis, băncile care au înregistrat evoluții digitale de succes au investit în modernizarea infrastructurilor lor informatice și în optimizarea proceselor și au simplificat și digitalizat o serie de proceduri interne. Băncile sunt expuse într-o măsură tot mai mare riscurilor informatice și celor cibernetice și au început să reflecte riscurile legate de schimbările climatice și cele de mediu în structurile lor existente și aproximativ jumătate dintre acestea își adaptează mecanismele de guvernare în consecință.

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

Instituțiile financiare nebancare reprezintă o parte importantă a pieței creditului din România, având expuneri totale față de companii și gospodăriile populației în cuantum de aproximativ 37 miliarde lei (iunie 2021). Creditarea IFN este orientată în special spre sectorul companiilor (aproximativ 77 la sută din total), spre deosebire de sectorul bancar unde expunerile către firme reprezintă 46 la sută din total. În ceea ce privește structura, creditele de tip leasing reprezintă componenta principală (69 la sută din finanțările acordate companiilor, iunie 2021). Creditele în valută dețin o pondere importantă în cazul companiilor, respectiv 82 la sută din total, spre deosebire de populație, unde creditarea în moneda națională este cea dominantă, cu o pondere de 90,2 la sută. Activitatea de creditare a IFN a cunoscut o ușoară intensificare începând cu primul trimestru din anul 2021 ca urmare a redresării economiei.

Începând cu T1 2018, portofoliul aferent companiilor a fost

constant mai performant, comparativ cu cel al gospodăriilor populației. Astfel, la finalul T2 2021, rata de neperformanță pentru sectorul companiilor a fost de 2,2 la sută, menținându-se pe un trend descendent. Spre deosebire de acesta, sectorul populației a înregistrat în T2 2021 o rată de neperformanță de 7,9 la sută (valoare similară cu nivelul prepandemie).

7. 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.

8. Concurenții și poziționarea față de aceștia

În România există 160 de entități active care desfășoară activități multiple de creditare, din care 101 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.

Valorile pozitive înregistrate în portofoliul de credite al RoCredit IFN S.A. indică o creștere în cererea de creditare din cadrul segmentului de microcreditare; în aceste condiții, RoCredit IFN S.A. a raportat creștere a portofoliului de creditare și stabilitate în menținerea cotei de piață și implicit, o poziție de lider în rândul IFN-urilor. 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 clienței 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;
- Prezența insuficientă a societății în piețele dezvoltate din punct de vedere economic și în cadrul cărora statistica demonstrează oportunitatea penetrării pieței.

9. 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 2022 – 2028, 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.

9.1 Consolidarea produselor existente

RoCredit IFN S.A. deține o listă diversificată de produse de creditare, 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 2022 – 2028 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 acesteia.

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 IFN S.A. desfășoară activitate, prin creare 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.

9.2 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 clientelei 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 2022 – 2028.

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

9.3 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 15 ani de existență. În acest sens în perioada 2022 – 2028 strategia de dezvoltare include penetrarea județelor Brașov, Prahova, Cluj și Timiș printr-un program de dezvoltare de tipul HOME OFFICE și deschiderea de sucursale noi 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 abilitați 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/agenții să poată fi realizată printr-un portofoliu cu calitate ridicată, axat pe diversitate în produsele utilizate și cu o rată mare de retenție a clientelei 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.

9.4 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 2022 – 2028, 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.

10. Politica de personal

RoCredit IFN SA deține o structură de personal bine definită, stabilită pe parcursul celor 15 ani de funcționare.

Politica de personal RoCredit reprezintă un mix de principii și norme prin care se urmărește ca resursele umane să fie în concordanță cu strategia societății. Politica de personal este parte integrantă a tuturor activităților societății și reprezintă un factor cu impact ridicat în eficiența și competitivitatea organizației, prin asigurarea unei calități ridicate a resurselor umane. În strânsă legătură cu legislația muncii în vigoare, politica de resurse umane a societății RoCredit IFN S.A. stabilește strategia și direcția, ghidează și influențează procesul decizional în ceea ce privește activitățile de resurse umane din cadrul organizației.

Scopul politicii de personal este asigurarea calității personalului în concordanță cu nevoile organizaționale și cu cerințele legislației în vigoare. Prin implementarea actualei politici de personal se are în vedere reducerea la minim a riscurilor la care ar putea fi expusă organizația.

În elaborarea politicii de personal s-a ținut cont de așteptările tuturor părților interesate și găsirea unui echilibru între acestea:

- **Investitorii și acționarii** doresc să obțină profit, control, influență
- **Consiliul de Administrație și Conducerea executivă** doresc dezvoltarea organizației pe termen lung
- **Angajații** doresc venituri cât mai mari, condiții de muncă favorabile, protecție socială și oportunități de dezvoltare
- **Clienții** doresc să beneficieze de produse și servicii profesioniste, ținând cont de raportul calitate – preț
- **Instituțiile statului** urmăresc respectarea legislației în vigoare și conformitatea cu cerințele specifice

Profitul societății depinde motivația și productivitatea angajaților. Prin urmare, ”*Angajații mulțumiți sunt angajați productivi*” reprezintă principiul care stă la baza elaborării politicii de personal RoCredit și determină modelul de resurse umane practicat:

A (achiziția de resurse umane)

R (recompensarea resurselor umane)

D (dezvoltarea resurselor umane)

M (menținerea resurselor umane)

(A) **Achiziția de resurse umane** include următoarele procese:

1. **Planificarea resurselor umane** → pornește de la obiectivele organizației se realizează anual în etapa de elaborare și validare a bugetului de venituri și cheltuieli
2. **Analiza și definirea posturilor** → asigură concordanța dintre cerințele postului și competențele personalului și se realizează periodic prin evaluarea fișelor de post

3. **Recrutare și selecția de personal** → constituie un flux extrem de important în câștigarea angajamentului oamenilor, deoarece este primul contact dintre RoCredit și viitorii angajați, iar fiecare etapă din acest proces este tratată cu maximă seriozitate: stabilirea profilului candidatului ideal, personalizarea anunțului de angajare (corectitudine, claritate, atractivitate, emoție, originalitate) și transparență în comunicarea posturilor vacante atât intern cât și prin canalele externe de recrutare, documentarea procesului pentru a avea trasabilitate și pentru îmbunătățire continuă)

(R) Recompensarea resurselor umane are în vedere următoarele:

1. **Sistemul de salarizare** → se urmărește să fie motivant, corespunzător abilităților și competențelor pe post și în concordanță cu piața muncii în domeniul în care RoCredit își desfășoară activitatea
2. **Politica de beneficii** → este un instrument care vine în completarea sistemului de salarizare și se aliază la contextul pieței, având rolul de a crește angajamentul față de societate și de a scădea șansele ca angajații buni să plece
3. **Evaluarea performanțelor** → proces continuu și intenționat, care are la bază următoarele principii:
 - definirea clară a performanței;
 - măsurarea performanței;
 - feedback către angajați privind nivelul de performanță atins.

Evaluarea performanțelor este procesul prin care se determină și se comunică unui angajat cât de bine își face munca și ce are de făcut pentru a crește impactul asupra rezultatelor organizaționale.

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

Scopul procesului este de:

- a facilita o mai bună înțelegere a sistemelor de control intern și a riscului operațional;

- stimulare a asumării controlului și a răspunderii departamentelor 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.

(D) Dezvoltarea resurselor umane merge mână în mână cu obiectivele organizației și cu sistemul de evaluare a performanțelor. RoCredit recunoaște importanța deținerii unei forțe de muncă pregătite pentru a putea atinge planurile strategice și operaționale și se angajează să ofere un mediu care să conducă la performanță și să promoveze formarea profesională și oportunitățile de dezvoltare pentru toți angajații. Calitatea angajaților și perfecționarea lor prin instruire continuă sunt factorii cei mai importanți în stabilirea unei profitabilități pe termen lung pentru organizație.

1. **Integrarea noilor angajați (inducție)** → reprezintă instruirea de care beneficiază un angajat în perioada de probă (scopul este să cunoască anumite informații, să înțeleagă anumite procese și să știe cum să facă anumite operații);
2. **Instruire continuă (plan anual de instruire)** → are scopul de a menține nivelul de pregătire profesională a angajaților la standardele organizației și nevoile pieței, în special ale clienților.

(M) Menținerea resurselor umane reprezintă unul dintre obiectivele majore ale departamentului de resurse umane, prin asigurarea unui sistem solid și consecvent de gestionare a gradului de satisfacției a angajaților. Angajații motivați iau decizii mai bune pentru că înțeleg mai multe despre organizație, despre clienți și despre contextul în care își desfășoară munca. Angajații motivați sunt mai productivi pentru că nu se lasă distrași și identifică soluții mai ușor pentru că își doresc să aibă succes. Cele mai vizibile efecte ale menținerii resurselor umane în organizație sunt: reducerea erorilor, timpi de execuție mai scurți, volum de muncă îmbunătățit, întărirea brandului de angajator etc.

1. **Motivarea financiară** → se realizează conform unei grile clare de bonusare revizuită anual, odată cu aprobarea bugetului de venituri și cheltuieli.
2. **Motivarea non-financiară** → influențează energia, tenacitatea și entuziasmul angajaților și îi determină să lucreze în parametri ridicați. Poate cel mai mare motivator non-financiar îl reprezintă brandul de angajator și cultura organizațională (sentimentul de apartenență la ceva mare).

Reglementări 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

