

PLAN STRATEGIC

Pentru perioada 2021 - 2027

1. Informații generale

Entitate: RoCredit IFN S.A.

Înregistrată ca: Societate pe acțiuni

Forma de proprietate: Capital privat integral românesc

Capital Social: 33.965.470 Ron, (7,1 milioane Euro)

Activitatea principală: Alte activități de creditare

Număr de acționari: 2.174, din care:

- 2.046 persoane fizice
- 128 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 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 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 intermediari financiare n.c.a.** (activități de factoring)
- **Alte intermediari 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 silite, 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 asigurari 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.

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.

La 31 decembrie 2020 rețeaua teritorială RoCredit IFN S.A. era alcătuită din 14 sucursale locați 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 agenția 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 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 14 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 scontează 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).

Informații financiare istorice (2018 -2020)

Total active vs.Total pasive și capitaluri

	2018	2019	2020
Active curente	190.316.679	247.579.282	266.129.342
Active imobilizate	14.017.728	15.948.845	16.805.972
Pasive curente	115.474.825	109.840.553	144.584.734
Datorii pe termen lung	54.417.681	108.953.969	90.644.274
Capitaluri proprii	34.441.901	44.733.605	47.706.306

Evoluția Portofoliului

	2018	2019	2020
Total volum credite	164.925.583	203.691.477	212.842.274
Număr total credite în sold	996	1.095	982
Număr analiști credite	36	43	39

Contul de Profit și Pierdere

	2018	2019	2020
Venituri din servicii financiare	17.276.968	26.901.362	29.061.169
Penalități, comisioane și alte taxe	11.875.613	9.450.983	9.232.388
Venituri din dividende	0	0	0
Alte venituri	1.141.975	938.291	1.235.228
Total venituri	30.294.556	37.290.636	39.528.785
Dobânzi și comisioane bancare	8.815.073	10.687.185	12.956.367
Altele	787.870	1.082.214	782.833
Total cheltuieli financiare	9.602.943	11.769.399	13.739.200
Marja Brută	20.691.613	25.521.237	25.789.585
% Marja Brută	68%	68%	65%
Rezerve pentru pierderi din creanțe	0	0	0
Marja Netă	20.691.613	25.521.237	25.789.585
% Marja Netă	68%	68%	65%
Cheltuielile cu personalul și colaboratorii	7.152.314	9.003.267	9.925.637
Alte cheltuieli administrative	5.202.857	6.730.900	6.394.637
Alte cheltuieli de exploatare	3.050.819	3.622.271	2.051.045
Cheltuieli cu amortizările, provizioanelor și ajustările pentru depreciere	2.544.883	2.820.813	5.418.195
Total cheltuieli de exploatare	17.950.873	22.177.251	23.789.514
Profit Brut	2.740.740	3.343.986	2.000.071
% Profit brut / Total cheltuieli de exploatare	15.27%	15.08%	8.41%
Impozit pe profit	529.336	544.866	425.215
Profit Net	2.211.404	2.799.122	1.574.856
Rezerva legală	137.037	167.199	100.003

Profit de distribuit	2.074.367	2.631.923	1.474.853
Randament	7,05%	8,47%	4,34%

2.4 RoCredit IFN S.A. în contextul pandemiei COVID-19

Încă de la începutul pandemiei, RoCredit IFN S.A. a adoptat măsuri de prevenire și de limitare a diseminării virusului COVID-19, asigurând astfel continuarea servisirii clienților IFN în condiții optime și a unei bune funcționări a întregii activități.

Consiliul de Administratie a inițiat acțiuni menite să diminueze riscurile, acestea se refera în special la:

- 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 întâzieri 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 au desfășurat activitate, au beneficiat de o indemnizație, plătită din fondul de salarii.

Beneficiarii de credite au putut solicita în cursul anului 2020, amânarea ratelor și a dobânzilor până la finele anului 2020. Prin Ordonanța de Urgență 37/2020, guvernul a acordat în anul 2020 anumitor categorii de debitori, persoane fizice sau juridice, posibilitatea să solicite suspendarea plății ratelor scadente aferente împrumuturilor reprezentând rate de capital, dobânzi și comisioane, cu până la 9 luni, dar nu mai mult de 31 decembrie 2020. De această facilitate au beneficiat debitorii cu credite în derulare, pentru care IFN nu a declarat scadența anticipată și care nu se aflau în insolvență la data solicitării. Opțiunea de amânare la plată a putut fi accesată doar de clienții care nu au înregistrat restanțe sau care au efectuat plata acestor restanțe până la data solicitării suspendării obligației de plată (aplicabilă doar pentru creditele acordate până în martie 2020 inclusiv).

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 nebankare 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 clienței 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; ▪ Compania are 14 ani de experiență și expertiză în piața financiară nonbancară din România și are o rețea teritorială alcătuită din 14 sucursale/agenții. 	<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 piețele dezvoltate din punct de vedere economic și în cadrul cărora 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.
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; 	<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

<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. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ nu încurajează antreprenoriatul; ▪ 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 și obiective strategice propuse pentru perioada 2021-2027

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 clienței 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) Creșterea nivelului de retenție a clienței 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 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;
- 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 IFN SA nu este prezent, pentru a reduce riscul de concentrare geografică;
- k) 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;
- 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 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.
- 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 SA în piața microfinanțării din România și a unei notorietăți recunoscute de organisme financiare internaționale;
- q) 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;
- r) Dezvoltarea de parteneriate strategice cu debitori cedati existenți și potențiali.

5. Contextul economic și financiar intern și internațional

Anul 2020 a fost dominat de contextul pandemiei, a fost un șoc care a afectat întreaga planetă și care a avut implicații asimetrice, în funcție de reacția fiecărei țări, atât din perspectiva măsurilor sanitare, cât și a celor lansate să contracareze impactul economic.

Autoritățile responsabile cu implementarea politicilor economice la nivel mondial au reacționat cu măsuri fără precedent la un șoc fără precedent. Am asistat la tranziția rapidă de la ciclul economic post-criză la un nou ciclu economic.

Estimările preliminare ale Institutului Național de Statistică indică scăderea economiei interne cu doar 3,9% an/an în 2020. Cu toate acestea, ritmul de declin din economia internă nu a fost la fel de sever precum cel din Zona Euro.

România a fost singura țară din UE care a raportat o dinamică anuală pozitivă a investițiilor productive în primele trei trimestre din 2020.

Evoluția, pe domenii:

- Construcțiile: majorarea volumului lucrărilor de construcții a fost cu 15,9% an/an;
- Comerțul cu amănuntul: a crescut cu 2,2% an/an în intervalul ianuarie - decembrie 2020, cea mai slabă dinamică din 2013, conform datelor INS;
- Producția industrială s-a ajustat cu 9,2% an/an în perioada ianuarie - decembrie 2020;
- Rata șomajului a înregistrat un nivel mediu de 5% în 2020 (în creștere cu 1,1 puncte procentuale an/an), cel mai ridicat din 2016;
- România a continuat să se confrunte cu provocarea deficitelor gemene. Se evidențiază intensificarea deficitului bugetar (ca pondere în PIB) de la 4,58% în 2019 la 9,79% în 2020, evoluție determinată de scăderea din sfera economiei reale și de implementarea de măsuri pentru contracararea impactului economic al pandemiei;
- Dinamica medie anuală a prețurilor de consum s-a temperat de la 3,8% în 2019 la 2,6% în 2020.

Măsuri fără precedent luate de autoritățile responsabile cu implementarea politicii economice în România Banca Națională a României a redus rata de dobândă de politică monetară de la 2,5% la 1,5% (nivel minim istoric). Am asistat la scăderea ratelor de dobândă

și continuarea tendinței de creștere graduală pentru cursul euro/leu în anul pandemic 2020, evoluții influențate de deciziile de politică economică atât internaționale, cât și interne. Nivelurile ROBOR pe scadențele trei și șase luni au încheiat anul 2020 la 2,03%, respectiv 2,10%, în diminuare cu 36,2%, respectiv 35,2% comparativ cu valorile de la final de 2019. Această evoluție a fost determinată de măsurile de relaxare monetară implementate de BNR după incidența pandemiei.

În sfera pieței valutare cursul euro/leu, a continuat tendința de creștere graduală în anul 2020, evoluție determinată de provocările cu care s-au confruntat dimensiunile reale și financiare ale economiei României după incidența pandemiei, parțial contrabalansate de măsurile adoptate de BNR. Astfel, euro/leu a fluctuat în intervalul (4,7642 - 4,8750) la BNR în 2020, înregistrând un nivel mediu de 4,8371 (maxim istoric), în urcare cu 1,94% an/an.

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

Sectorul bancar a arătat rezistență la pandemie, evoluție determinată de poziția financiară foarte bună, dar și de implementarea unui mix relaxat fără precedent de politici economice.

Rata creditelor neperformante a scăzut de la 4,09% în decembrie 2019 la 3,83% în decembrie 2020 (minimul din 2009), conform BNR. Volumul activelor nete totale din sectorul bancar din România a crescut cu 13,4% an/an în medie la 532,6 miliarde lei în 2020 (110,1 miliarde euro), nivel maxim istoric. Profitul net agregat la nivelul sectorului bancar s-a ajusta cu 17,1% an/an la 5,2 miliarde lei (1,1 miliarde euro) în 2020. Indicatorii de rentabilitate (ROA și ROE) au scăzut la minimumul din 2014: 0,98%, respectiv 8,86%. Indicatorul de solvabilitate s-a majorat de la 22% în 2019 la 23,18% (nivel record) în 2020.

Cele mai recente evoluții macro-financiare confirmă intrarea într-un nou ciclu economic, perspectivă susținută și de climatul pozitiv din sfera sectorului bancar, care, spre deosebire de crizele anterioare, este parte a soluției de relansare.

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

În termeni relativi, creditarea companiilor și a populației de către IFN a înregistrat un avans mai pronunțat decât cel consemnat la nivelul instituțiilor de credit, în contextul în care IFN practică rate de dobândă mai ridicate și pe fondul înăspririi din ultimii ani a cadrului de reglementare și supraveghere al IFN.

Riscul de credit este semnificativ mai mare în cazul populației, comparativ cu cel înregistrat de companii. Astfel, rata creditelor cu întârziere de peste 90 de zile aferentă companiilor era la martie 2020 de 2,69 la sută, în timp ce capacitatea populației de a își onora obligațiile de plată către IFN era net inferioară (7,94 la sută, martie 2020).

Comparativ cu maximele istorice înregistrate în perioada ulterioară crizei financiare anterioare, tendința a fost de scădere semnificativă a ratei creditelor neperformante atât în cazul companiilor, cât și cel al populației. Convergența mai multor factori cum ar fi îmbunătățirea situației bilanțiere din ultimii ani prin scăderea ratei creditelor neperformante care a determinat alocarea de resurse necesare creditării, implementarea de norme prudențiale mai stricte care a condus la o selecție mai bună a potențialilor debitori în funcție de bonitatea acestora și îmbunătățirea substanțială a condițiilor macroeconomice au condus la înregistrarea unui nivel al profitabilității satisfăcător de către IFN.

Cu toate acestea, în perioada următoare, din cauza impactului pandemiei COVID-19, situația financiară a IFN ar putea fi afectată. Un prim factor este reprezentat de impactul rezultat din suspendarea plății ratelor la credite. IFN ar putea gestiona mai greu decât băncile această amânare a intrărilor de lichiditate așteptate, în special cele care nu au o companie-

mamă de tip bancă, acestea neputând apela nici la lichidități de la banca centrală.

Un alt element de influență constă în potențiala deteriorare a calității portofoliului de împrumuturi, cu efecte asupra poziției de capital. Banca Națională a României consideră esențială continuarea îndeplinirii rolului instituțiilor de credit și instituțiilor financiare nebancare în finanțarea populației, întreprinderilor mici și mijlocii și corporațiilor în contextul șocului economic provocat de pandemia COVID-19.

Astfel, consolidarea resurselor de capital destinate creditării economiei reale și absorbției pierderilor potențiale trebuie să aibă, în contextul actual, prioritate față de distribuirea de dividende și de răscumpărarea acțiunilor proprii.

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 67 de entități active care desfășoară activități multiple de creditare, din care 44 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 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;
- 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 2021 – 2027, 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, 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 2021 – 2027 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 înlănțuire de beneficii financiare în zona în care clientela RoCredit 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 acestora 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 2021 – 2027.

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 SA 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 14 ani de existență. În acest sens în perioada 2021 – 2027 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 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 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 2021 – 2027, 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 patrusprezece 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;
- stimularea asumării controlului și a răspunderii compartimentelor respective cu privire la riscul operațional;
- identificarea riscurilor și prezentarea acestora într-o formă structurată;
- analiza riscurilor inerente;
- identificarea, planificarea și executarea măsurilor de reducere a riscurilor.

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 clientelă.

Director General
LEȘE FLAVIU-TEOFIL

Director Executiv
SANDU CRINUȚA-LENUȚA



