

PLAN STRATEGIC

Pentru perioada 2023- 2029

1. Informații generale

Entitate: RoCredit IFN S.A.

Înregistrată ca: Societate pe acțiuni

Forma de proprietate: Capital privat integral românesc

Capital Social: 36.476.750 Ron, (7,3 milioane Euro)

Activitatea principală: Alte activități de creditare

Număr de acționari: 2.145, din care:

- 2.017 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 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 7,3 milioane de euro în scopul dezvoltării companiei.

Obiectul principal de activitate al RoCredit IFN S.A. este 6492 - „Alte activități de creditare”, conform codificării Ordinului nr.337/2007, constând în acordarea de microcredite altele decât cele reglementate de Legea nr.240/2005.

Activități secundare ale RoCredit IFN S.A. conform codificărilor:

6492 – Alte activități de creditare (Acordarea de credite de consum)

6492 – Alte activități de creditare (credite ipotecare)

6492 – Alte activități de creditare (credite imobiliare)

6492 – Alte activități de creditare (operațiuni de scontare)

6492– Alte activități de creditare (finanțare tranzacții comerciale)

6499 – Alte intermediieri financiare n.c.a.

6499 – Alte intermediieri financiare n.c.a.(activități de factoring)

6499 – Alte intermediieri financiare n.c.a.(Emitere de garanții, asumare de angajamente de garantare, asumare de angajamente de finanțare)

6612 – Operațiuni de schimb valutar constând 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;

6810 – 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.

6820 – Închirierea și subînchirierea bunurilor imobiliare proprii sau închiriate – activitate ce va fi efectuată ocazional, în situația existenței unor spații excedentare, în vederea administrării eficiente a bunurilor închiriate necesare derulării activității.

6619 – Activități auxiliare intermediierilor 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 2022 în Centrala societății și în cele 17 sucursale: Baia Mare, Bistrița, Arad, Târgu Lăpuș, Pitești, Piatra Neamț, Târgu Mureș, Satu Mare, Oradea, Alba Iulia, Sibiu, București, Zalău, Suceava, Sighetu Marmăției, Cluj Napoca și Timișoara.

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 16 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** :

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 nebanară nu acordă finanțări persoanelor fizice.

Informații financiare istorice (2020 -2022)

Total active vs.Total pasive și capitaluri

	2020	2021	2022
Active curente	266.129.342	309.633.411	356.564.759
Active imobilizate	16.805.972	16.525.076	16.983.004
Pasive curente	144.584.734	123.983.933	130.642.941
Datorii pe termen lung	90.644.274	131.152.204	168.548.118
Capitaluri proprii:	47.706.306	71.022.350	74.356.704
– Capital social:	33.965.470	34.697.620	36.476.750
– Împrumuturi subordonate:	8.436.628	28.325.866	28.322.205
– Rezerve	1.902.571	2.133.706	2.425.554
– Rezerve din reevaluare	1.926.784	2.308.288	2.595.996
– Acțiuni proprii	0	0	-10.041
– Rezultatul exercițiului financiar (profit/pierdere)	1.574.856	3.777.229	4.816.742
– Repartizarea profitului	100.003	220.359	280.543

Evoluția Portofoliului

	2020	2021	2022
Total volum credite	212.842.274	233.387.196	297.066.713
Număr total contracte active si credite în sold	1.163	1.162	1.004

Contul de Profit și Pierdere

	2020	2021	2022
Venituri din servicii financiare	29.061.169	32.033.148	36.733.102
Penalități, comisioane și alte taxe	9.232.388	12.019.290	15.963.913
Venituri din dividende	0	0	0
Alte venituri	1.235.228	738.527	3.126.021
Total venituri	39.528.785	44.790.965	55.823.036
Dobânzi și comisioane bancare	12.956.367	14.319.729	13.638.633
Altele	782.833	857.896	1.283.061
Total cheltuieli financiare	13.739.200	15.177.625	14.921.694
Marja Brută	25.789.585	29.613.340	40.901.342
<i>% Marja Brută</i>	65%	66%	73%
Rezerve pentru pierderi din creanțe	0	0	0
Marja Netă	25.789.585	29.613.340	40.901.342
<i>% Marja Netă</i>	65%	66%	73%
Cheltuielile cu personalul și colaboratorii	9.925.637	10.244.539	12.871.438
Alte cheltuieli administrative	6.394.637	6.997.480	8.293.842
Alte cheltuieli de exploatare	2.051.045	2.523.753	6.513.036
Cheltuieli cu amortizările, provizioanelor și ajustările pentru depreciere	5.418.195	5.440.381	7.612.170
Total cheltuieli de exploatare	23.789.514	25.206.153	35.290.486
Profit Brut	2.000.071	4.407.187	5.610.856

<i>% Profit brut / Total cheltuieli de exploatare</i>	8.41%	17.48%	15.90%
Impozit pe profit	425.215	629.958	794.114
Profit Net	1.574.856	3.777.229	4.817.042
Rezerva legală	100.003	220.359	280.543
Profit de distribuit	1.474.853	3.556.870	4.536.199
Randament	4,34%	10.25%	12,44%

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

Creșterea economică în zona euro a încetinit considerabil în semestrul II 2022, consemnând, în cele din urmă, o stagnare în trimestrul IV. Cu toate acestea, în condițiile unei aprovizionări mai sigure cu energie, prețurile produselor energetice au scăzut semnificativ, încrederea s-a îmbunătățit, iar activitatea economică ar trebui să se intensifice într-o oarecare măsură pe termen scurt. Prețurile mai mici ale produselor energetice asigură, în prezent, o relativă reducere a costurilor, în special pentru sectoarele energointensive, iar blocajele la nivelul ofertei pe plan mondial s-au disipat în mare măsură. Se anticipează că piața energiei va continua să se reechilibreze și că veniturile reale vor consemna o ameliorare. Pe fondul consolidării, de asemenea, a cererii externe și cu condiția ca tensiunile actuale de pe piețele financiare să se reducă, se estimează o revigorare a creșterii economice începând cu jumătatea anului 2023, susținută de o piață robustă a forței de muncă. Cu toate acestea, procesul de normalizare a politicii monetare și majorările viitoare ale ratelor dobânzilor anticipate de piețe se vor propaga tot mai mult la nivelul economiei reale, înăsprirea recentă a condițiilor de creditare generând efecte inhibitoare suplimentare. Alături de retragerea treptată a sprijinului fiscal și persistența unor preocupări cu privire la riscurile la adresa aprovizionării cu energie în iarna următoare, aceasta va afecta creșterea economică pe termen mediu. Pe ansamblu, se anticipează o încetinire a ritmului mediu anual de creștere a PIB real la 1,0% în 2023 (de la 3,6% în 2022), urmată de o revigorare la 1,6% în 2024 și 2025.

Comparativ cu proiecțiile macroeconomice ale experților Eurosistemului din luna decembrie 2022, perspectivele creșterii PIB au fost revizuite în sens ascendent cu 0,5 puncte procentuale pentru 2023 pe seama unui efect de report generat de rezultatele pozitive peste așteptări din semestrul II 2022 și a îmbunătățirii perspectivelor pe termen scurt. Pentru 2024 și 2025, acestea au fost revizuite în sens descendent cu 0,3 puncte procentuale și, respectiv, 0,2 puncte procentuale, în condițiile în care înăsprirea condițiilor de finanțare și aprecierea recentă a euro anulează efectele pozitive asupra veniturilor și încrederii ale unei inflații mai scăzute.

Ajustarea pronunțată a piețelor energiei a condus la o reducere semnificativă a presiunilor asupra prețurilor, în prezent estimându-se că inflația va scădea într-un ritm mai rapid. Dinamica prețurilor produselor energetice, care a atins nivelul maxim de peste 40% în toamna anului trecut, ar trebui să devină negativă în a doua jumătate a anului 2023, pe seama prețurilor materiilor prime, care au coborât sub nivelurile înregistrate înainte de invadarea Ucrainei de către Rusia, a unor efecte de bază puternice și a aprecierii cursului de schimb al euro.

Perspectivile mai favorabile ale prețurilor materiilor prime energetice presupun că măsurile fiscale ar trebui să dețină un rol relativ mai puțin important în reducerea prețurilor produselor energetice în 2023 și, odată cu retragerea măsurilor, se anticipează în prezent un reviriment mai modest al dinamicii prețurilor produselor energetice în 2024. Potrivit estimărilor, corecția ratelor inflației aferente altor componente ale indicelui armonizat al prețurilor de consum (IAPC) va începe ceva mai târziu, în condițiile în care presiunile din partea costurilor generate de transmisia costurilor, îndeosebi la nivelul dinamicii prețurilor alimentelor, precum și efectele persistente determinate de blocajele anterioare la nivelul ofertei și de redeschiderea economiei vor continua să se manifeste pe termen scurt. Se anticipează că inflația totală va scădea sub 3,0% până la sfârșitul anului 2023 și se va stabiliza la 2,9% în 2024, urmând să se modereze în continuare până la nivelul țintei inflației de 2,0% în trimestrul III 2025 și să înregistreze o valoare medie de 2,1% pentru anul respectiv.

Spre deosebire de inflația totală, inflația de bază, măsurată prin rata inflației IAPC exclusiv produse energetice și alimente, va fi, în medie, mai ridicată în 2023 decât în 2022, reflectând impactul întârziat asociat cu efectele indirecte generate atât de prețurile ridicate ale produselor energetice consemnate anterior, cât și de deprecierea puternică a monedei euro înregistrată anterior, care va predomina pe termen scurt.

Efectele exercitate asupra inflației de bază de reducerile mai recente ale prețurilor produselor energetice și aprecierea recentă a euro vor fi resimțite doar ulterior în cadrul orizontului de proiecție. Scăderea anticipată a inflației pe termen mediu reflectă, de asemenea, impactul gradual al normalizării politicii monetare.

Cu toate acestea, condițiile restrictive de pe piețele forței de muncă și efectele de compensare a inflației implică anticiparea unei creșteri a salariilor în ritmuri net superioare mediilor istorice și, până la sfârșitul orizontului de proiecție, situarea acestora, în termeni reali, la niveluri apropiate de cele din trimestrul I 2022.

Comparativ cu proiecțiile din luna decembrie 2022, inflația totală a fost revizuită în sens descendent pe întregul orizont de proiecție (cu 1,0 puncte procentuale pentru 2023, cu 0,5 puncte procentuale pentru 2024 și cu 0,2 puncte procentuale pentru 2025).

Revizuirea substanțială în sens descendent pentru anul 2023 este determinată de rezultatele semnificative peste așteptări în sensul scăderii asociate dinamicii prețurilor produselor energetice din ultimele luni și de ipotezele privind scăderea mult mai pronunțată a prețurilor produselor energetice, compensate parțial de datele peste așteptări în sensul creșterii pentru inflația IAPC exclusiv produse energetice și alimente.

Pentru anii 2024 și 2025, revizuirile în sens descendent se referă la un impact mai redus asupra dinamicii prețurilor produselor energetice exercitat de inversarea măsurilor fiscale, la atenuarea mai puternică a efectelor indirecte și la propagarea tot mai semnificativă a aprecierii recente a euro.

Gradul de incertitudine asociat proiecțiilor experților este ridicat, întrucât proiecțiile au fost finalizate înainte de intensificarea tensiunilor recente de pe piețele financiare și a riscurilor legate de înrăutățirea în continuare a condițiilor generale de creditare și de deteriorarea încrederii. Alți factori de risc se referă la impactul macroeconomic al politicii monetare și fiscale în zona euro, la amplificarea efectelor de runda a doua asupra salariilor și inflației, la politica monetară internațională și la prețurile materiilor prime energetice, care, la rândul lor, pot fi rezultatul redeschiderii economiei Chinei și al unor posibile deficite de gaze naturale în Europa în iarna următoare.

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 nebankare este redusă;▪ Societatea este orientată către client și spre calitatea serviciilor oferite;▪ Existența unui sistem bine organizat și eficient de planificare strategică;▪ Capacitatea de procesare a solicitării de credite a clienților foarte rapidă (maxim 72 ore), completată de o	<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 de

<p>capacitate decizională centralizată, asigură succesul și performanțele RoCredit;</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Filtre de analiză de risc bine definite; ▪ Viteza de reacție decizională privind modificările produse în mediul intern sau extern; ▪ Gradul de dispersie a riscurilor aferente politicii de creditare s-a realizat prin rețeaua de sucursale; ▪ 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 16 ani de experiență și expertiză în piața financiară nonbancară din România și are o rețea teritorială alcătuită din 17 sucursale. ▪ Societatea dispune de resurse suficiente de finanțare (fonduri) pentru a pune în aplicare obiectivele strategice propuse 	<p>vedere economic și în cadrul căroro statistica demonstrează oportunitatea penetrării pieței;</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Incapacitatea societății de a gestiona fluxul operațional aferent activității de recuperare debite prin acțiuni de executare silită, datorită externalizării procesului și a cadrului legislativ aplicabil; ▪ Incapacitatea societății de a debirocratiza activitatea, datorită cadrului legal aplicabil.
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; 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Clienți îndoielnici care pot influența nefavorabil portofoliul și veniturile societății; ▪ Degradarea economiei

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Includerea în oferta RoCredit a unor noi servicii și produse asociate microcreditării; ▪ 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. ▪ Apetitul 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; ▪ Comportamentul de creștere a termenelor de plată a marilor contribuabili în relație cu furnizorii lor; ▪ 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>globale cu efect negativ asupra micilor întreprinzători;</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 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 nivelulul sucursalelor (în special pentru postul de Director Sucursală și Director Vânzări) ▪ 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. ▪ Evenimente globale neprevăzute care influențează comportamentul economic local (ex. războiului dintre Rusia și Ucraina, creșterile de preț ale energiei și alimentelor)
---	--

3. Principii și obiective strategice propuse pentru perioada 2023-2029

a) Monitorizarea și controlul activității de creditare

– Abordare prudențială 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):
 - Reorganizarea întregii rețele RoCredit IFN SA: vânzarea de produse prin intermediul sucursalelor 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

La nivel global, perspectivele macroeconomice s-au deteriorat semnificativ, ca urmare a evoluțiilor pe plan geopolitic și a războiului din Ucraina, a accentuării crizei energetice și a continuării problemelor în lanțurile de producție globale.

Continuarea războiului din Ucraina a generat, pe lângă pierderi de vieți omenești și costuri economice directe, disfuncționalități la nivelul piețelor de mărfuri, în special ale celor de energie și produse alimentare, și a pus în pericol securitatea energetică și alimentară.

Principalele bănci centrale au majorat rata dobânzii de politică monetară în vederea reducerii presiunilor inflaționiste și a ancorării anticipațiilor privind evoluțiile viitoare ale prețurilor. În acest context, piețele financiare au fost marcate de preocupările investitorilor privind sustenabilitatea datoriilor și capacitatea statelor de susținere a unor programe de stimulare a economiei în condițiile unui spațiu fiscal limitat după criza pandemică.

La nivel european, Comitetul European pentru Risc Sistemic a emis în luna septembrie 2022 o avertizare cu privire la vulnerabilitățile din sistemul financiar, principalele riscuri sistemice identificate fiind: (i) deteriorarea perspectivelor macroeconomice și înăsprirea condițiilor financiare, ce afectează în mod negativ situația financiară a companiilor nefinanciare și a populației, punând presiune asupra capacității acestora de rambursare a creditelor (în special în sectoarele și statele membre afectate cel mai mult de criza energetică), (ii) ajustarea abruptă a prețurilor activelor financiare și (iii) deteriorarea situației macroeconomice, cu impact negativ asupra calității activelor financiare și perspectivelor de profitabilitate ale instituțiilor de credit.

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

Poziția prudențială și financiară a sectorului bancar românesc este adecvată, dar riscurile sunt în creștere, atât la nivel local, cât și internațional, aspect semnalat inclusiv prin avertizarea CERS din septembrie 2022. Rata solvabilității s-a menținut adecvată, superioară mediei europene (21,5 la sută, septembrie 2022, față de 19 la sută în UE, iunie 2022), dar rezerva de capital s-a diminuat odată cu marcarea negativă la piață a instrumentelor financiare

măsurate la valoare justă, consecință a creșterii accelerate a ratelor de dobândă.

Indicatorii de lichiditate au niveluri mulțumitoare, pe fondul unei structuri bilanțiere orientate către active lichide, dar tendința este una de reducere (indicatorul de acoperire a necesarului de lichiditate LCR de 188 la sută, septembrie 2022, și indicatorul de finanțare stabilă netă NSFR de 166 la sută, iunie 2022). Calitatea activelor și-a continuat tendința de îmbunătățire, cu o diminuare a ratei creditelor neperformante și o clasificare pentru prima oară în categoria de risc redus conform ABE (la 2,8 la sută în septembrie 2022), dar și o menținere a gradului de acoperire cu provizioane a creditelor neperformante la valori semnificativ superioare mediei europene (la 65,9 la sută în septembrie 2022, față de 43,8 la sută în UE).

Rata creditelor neperformante era, la finele anului 2022 de 2,65%, față de 2,82% în septembrie 2022 și 3,35% în decembrie 2021.

Profitabilitatea s-a îmbunătățit. Profitul net al întregului sector bancar era de 7,6 miliarde lei la septembrie 2022 (echivalent cu indicatori ROE de 16,6 la sută și ROA de 1,5 la sută), fiind alimentat de o dinamică accelerată a creditării în anul 2022 și de creșterea veniturilor nete din dobânzi.

În decembrie 2022, în România erau 32 de instituții de credit (34 în septembrie 2022), din care opt sucursale ale unor bănci străine. Activele totale se ridicau la 701,4 miliarde lei.

Activele instituțiilor cu capital privat reprezentau 87,9% în total active, iar activele instituțiilor cu capital străin 68,1%.

De asemenea, indicatorul de solvabilitate era, în decembrie 2022, de 21,73%, față de 21,52% la finele lunii septembrie.

Între vulnerabilitățile sectorului bancar românesc se numără: (i) așteptările de creștere a riscului de nerambursare a creditelor acordate sectorului real pe fondul deteriorării condițiilor macroeconomice, al incertitudinilor privind evoluțiile viitoare, dar și al creșterii serviciului datoriei prin majorarea ratelor de dobândă; (ii) strânsa legătură între sectorul bancar și sectorul guvernamental; (iii) polarizarea instituțiilor de credit în funcție de mărime.

Efectele directe ale șocurilor asociate conflictului Rusia-Ucraina asupra sectorului bancar rămân limitate în prezent, dar efectele de runda a doua pot fi importante, ca urmare a impactului asupra perspectivelor de creștere economică, a riscului cibernetic sau a efectelor pe termen lung asupra lanțurilor de aprovizionare.

Rata șomajului în luna decembrie 2022 a fost de 5,6%, în creștere cu 0,2 puncte procentuale față de cea înregistrată în luna noiembrie 2022 (5,4%), arată datele publicate de Institutul Național de Statistică.

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

Sectorul instituțiilor financiare nebankare a continuat evoluția ascendentă, expunerile totale față de companiile nefinanciare și gospodăriile populației situându-se la nivelul de 42,1 miliarde lei în septembrie 2022, în creștere cu 12 la sută comparativ cu aceeași perioadă a anului anterior. În structură, creditarea instituțiilor financiare nebankare este orientată majoritar spre sectorul companiilor nefinanciare.

Creditarea firmelor de către instituțiile financiare nebankare a consemnat o creștere anuală de 12,7 la sută în septembrie 2022. Creditele acordate companiilor sunt expuse la riscul valutar, o proporție semnificativă (81 la sută) a acestora fiind denominată în valută, spre deosebire de creditele acordate sectorului populației, unde creditarea în moneda națională este dominantă (90 la sută, septembrie 2022). În ceea ce privește evoluția ratei de neperformanță aferentă sectorului instituțiilor financiare nebankare, aceasta a înregistrat o ușoară scădere de la data Raportului anterior (3,4 la sută în septembrie 2022). În profil sectorial, portofoliul aferent companiilor nefinanciare înregistrează rate de neperformanță mai scăzute comparativ cu cel al gospodăriilor populației. Rata de neperformanță pentru sectorul companiilor a rămas relativ constantă la 2,2 la sută în septembrie 2022, în timp ce pentru sectorul populației aceasta a continuat tendința descrescătoare (de la 7,4 la sută în septembrie 2021 la 6,9 la sută în septembrie 2022). Rezultatul net al instituțiilor financiare nebankare a consemnat o creștere de 6 la sută în septembrie 2022 comparativ cu aceeași perioadă a anului anterior.

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 164 de entități active care desfășoară activități multiple de creditare, din care 104 specializate și în operațiuni de leasing, 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 2023 – 2029, 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 2023 – 2029 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 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 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.

RoCredit IFN SA are în vedere dezvoltarea creditării online, mai exact, scontarea online.

Platforma permite înregistrarea clienților și a solicitărilor noi, având ca punct de pornire site-ul principal al RoCredit IFN SA. Prin intermediul acesteia se va asigura preluarea informațiilor necesare înregistrării unui nou client, entitate juridică precum și a informațiilor relevante aferente persoanelor fizice (acționar/administrator/etc.)

Dezvoltarea unei platforme de creditare pentru persoane juridice aduce numeroase beneficii atât pentru instituția financiară, cât și pentru afacerile care accesează astfel de credite.

În acest sens, RoCredit IFN SA are încheiate contracte cu furnizori de servicii cu experiență, aceștia asigurând finalizarea și funcționarea platformei în condiții optime, adaptate fluxului de creditare existent.

Câteva avantaje ale dezvoltării unei astfel de platforme:

- Accesibilitate îmbunătățită la servicii de creditare pentru afaceri. Acestea pot aplica pentru credite online, oriunde și oricând, fără a fi necesar să se deplaseze la o sucursală.
- Evaluare rapidă a eligibilității: Prin intermediul tehnologiei și al algoritmilor de evaluare a riscului, platforma poate evalua rapid eligibilitatea afacerilor pentru împrumuturi și poate oferi decizii de creditare în timp real.
- Mai puțin timp de așteptare: Platforma de creditare online oferă credite rapide, ceea ce reduce timpul de așteptare. Astfel, acestea pot beneficia de fonduri într-un timp mai scurt și pot lua decizii mai rapide pentru dezvoltarea afacerii.

- Costuri reduse: Costurile operaționale ale unei platforme de creditare sunt mai mici decât cele ale unei sucursale, ceea ce poate reduce costurile de creditare pentru afaceri.
- Securitate îmbunătățită: Platforma de creditare poate oferi securitate îmbunătățită, prin intermediul unor sisteme de securitate avansate, cum ar fi criptarea datelor și autentificarea cu doi factori, ceea ce protejează informațiile.

În concluzie, dezvoltarea unei platforme de creditare pentru persoane juridice aduce numeroase beneficii pentru afaceri și instituției financiare, ducând la îmbunătățirea accesibilității, creșterea eficienței și reducerea costurilor.

9.2 Produse noi

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

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 16 ani de existență. În acest sens în perioada 2023 – 2029 strategia de dezvoltare include penetrarea județelor Iasi, Braila, Brașov, Prahova, 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 abilități de vânzare în funcție de nivelul de dezvoltare înregistrat.

Managementul societății urmărește întărirea poziției de lider pe piața microcreditării prin penetrarea celor mai active piețe din România, iar apropierea noilor centre de profit de sediul central conferă echipei de management capacitate mare de sinteză și analiza a datelor colectate din noile piețe, astfel că dezvoltarea noilor sucursale/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 2023 – 2029, 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 16 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 profesionale, 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 satisfacție 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, timpuri 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

LEȘU FLAVIU-TEOFIL



Director Executiv

SANDU CRINUȚA-LENUȚA

