

Raportul Administratorilor

pentru perioada 16 ianuarie 2025 – 1 septembrie 2025

I. Introducere

1. Legislația în baza căreia RoCredit IFN S.A. își desfășoară activitatea

RoCredit IFN S.A. își desfășoară activitatea în baza Legii nr. 93/2009 privind instituțiile financiare nebancare cu modificările și completările ulterioare, a Regulamentului BNR nr. 20/2009 - privind instituțiile financiare nebancare, cu modificările și completările ulterioare, a reglementărilor emise de Banca Națională a României și a celorlalte acte normative care reglementează disciplina financiară și fiscală, precum și a normelor, deciziilor și reglementărilor proprii, elaborate cu respectarea legislației în vigoare.

2. Contextul economico - financiar intern și internațional (sursa: bnr.ro)

Climatul macroeconomic

Incertitudinile și efectele survenite ca urmare a extinderii protecționismului comercial, pe fondul modificărilor politicilor comerciale ale SUA și al măsurilor adoptate, ca răspuns, de alte state, generează riscuri suplimentare la adresa stabilității financiare, într-un context deja marcat de vulnerabilități relativ ridicate, reflectând impactul cumulativ al șocurilor succesive din anii anteriori.

Perspectivile privind creșterea economică globală au fost revizuite în scădere, iar evoluțiile macroeconomice și geopolitice recente au amplificat riscurile asociate sustenabilității datoriilor suverane, pe fondul unor niveluri ridicate de îndatorare publică la nivel mondial. Incertitudinile tot mai accentuate privind direcția politicilor economice au afectat în mod vizibil sentimentul investitorilor, generând o creștere a volatilității pe piețele financiare internaționale, mai ales începând cu luna aprilie.

Acest climat de incertitudine a condus deja la amânarea unor decizii de investiții și consum, reflectând o atitudine de prudență sporită în rândul agenților economici.

În perspectivă, riscul unor corecții abrupte pe piețele financiare internaționale rămâne important, în contextul în care evaluările se mențin ridicate în unele segmente ale piețelor de capital și obligațiuni corporative. Cu toate acestea, sistemul financiar în ansamblu și-a păstrat reziliența până în prezent.

Sectorul bancar

Sectorul bancar românesc și-a demonstrat reziliența în perioada recentă, aspect evidențiat de menținerea unor indicatori adecvați de calitate a activelor, lichiditate și solvabilitate, în contextul unei profitabilități ridicate. Cu toate acestea, este necesar ca băncile să mențină o atitudine prudentă în perioada

următoare, pe fondul incertitudinilor ridicate din perspectiva multiplelor evenimente geopolitice și a dezechilibrelor macroeconomice interne, cu potențiale efecte negative asupra situației financiare și a bonității debitorilor. Totodată, amplificarea riscului cibernetic recomandă o vigilență crescută a instituțiilor de credit, odată cu accentuarea digitalizării serviciilor financiare și a conexiunii cu furnizori terți de servicii.

Sectorul bancar românesc a dovedit o bună capacitate de a gestiona poziția de lichiditate, în pofida provocărilor date de evoluțiile nefavorabile ale cadrului macroeconomic și geopolitic.

Nivelul adecvat al indicatorilor prudențiali ai instituțiilor de credit din România are un efect pozitiv asupra încrederii deponenților în capacitatea băncilor de a-și onora obligațiile scadente, permițând menținerea unor costuri scăzute ale surselor de finanțare și asigurând stabilitatea acestora.

În pofida unei situații conjuncturale favorabile a băncilor din România din perspectiva lichidității, există o serie de factori exogeni, derivați din mediul actual incert (caracterizat de o creștere a tensiunilor geopolitice), care au potențialul de a genera potențiale dezechilibre. Mai mult, dezvoltarea rapidă a serviciilor digitale și progresele în sfera inteligenței artificiale au condus la accentuarea riscurilor privind securitatea cibernetică, astfel că este necesară o regândire a modelelor de cuantificare și gestionare a riscurilor tradiționale. Atacurile cibernetice, chiar și cele care au un impact financiar inițial redus, pot conduce la manifestarea unor fenomene de retragere rapidă și amplă a depozitelor, în eventualitatea unei gestionări inadecvate.

Astfel, băncile trebuie să continue să investească în identificarea unor soluții avansate de securitate cibernetică pentru a gestiona eventualele efecte ale unor atacuri cibernetice.

Sectorul instituțiilor financiare nebancale

Sectorul instituțiilor financiare nebancale și-a continuat trendul crescător observat în ultimii ani, fiind o componentă din ce în ce mai relevantă pentru intermedierea financiară din România. Activul total al sectorului IFN a atins 71,3 miliarde lei în decembrie 2024, după o creștere de aproximativ 12 la sută în termeni anuali, motorul dinamicii fiind segmentul creditelor acordate companiilor nefinanciare (+14 la sută față de decembrie 2023).

Portofoliul de credite acordat de IFN se îndreaptă majoritar către sectorul companiilor nefinanciare (78,4 la sută, în creștere de la 74,8 la sută în urmă cu 10 ani), în special împrumuturi de tip leasing (66 la sută). Segmentul populației și-a pierdut din importanță (12,6 la sută din total față de 15,8 la sută cu 10 ani în urmă), IFN acordând populației aproape în totalitate credite de consum.

Creditarea companiilor de către IFN este denominată în proporție covârșitoare în valută, ceea ce poate reprezenta o vulnerabilitate, în special în perioade de incertitudine ridicată, mai ales în condițiile în care numai o pondere redusă a expunerilor în valută este acordată debitorilor acoperiți în mod natural la riscul valutar. Cu toate acestea, companiile cu credite în valută de la IFN au o performanță financiară peste cea a firmelor cu credite în lei, fiind caracterizate de un grad de îndatorare inferior și de o lichiditate mai bună, în contextul unui nivel al profitabilității relativ similar. Pe segmentul populației, impactul unei depreciere a monedei naționale nu ar avea aceeași anvergură, având în vedere că doar 10,4 la sută din stocul de credit este acordat în valută.

Dincolo de importanța în creștere în creditarea sectorului real, întărirea interconexiunilor sectorului IFN cu sistemul bancar este pusă în evidență de evoluția din ultima decadă a expunerilor băncilor față de IFN.

Calitatea portofoliului de credite acordate de IFN s-a deteriorat ușor pe parcursul anului 2024, evoluția ratei creditelor cu întâzieri mai mari de 90 de zile fiind influențată în principal de capacitatea de rambursare a companiilor nefinanciare, acestea având o pondere semnificativă în total și fiind în continuă.

O componentă importantă a creditării companiilor nefinanciare este segmentul de leasing, care reprezintă 67 la sută din expunerile totale, cu o dinamică pozitivă de 14 la sută în termeni anuali (ușor mai ridicată decât creșterea întregii expuneri față de companii, de 12 la sută). La nivel sectorial, leasingul este cea mai semnificativă soluție de creditare de către IFN pentru companiile din industria extractivă (87,3 la sută din total, la februarie 2025), construcții (83,7 la sută), industria prelucrătoare (79,2 la sută) și servicii (79 la sută). Totuși, cea mai mare creștere a expunerii sectoriale a fost în cazul companiilor din comerț (64,9 la sută comparativ cu 61,7 în urmă cu un an).

II. Informații generale

Conform dispozițiilor Hotărârii Adunării Generale Ordinare a Acționarilor RoCredit IFN S.A. nr.1 din data de 06.12.2024, publicată în Monitorul Oficial al României Partea a IV-a., a Certificatului de înregistrare menționat O.N.R.C. Maramureș nr.3486624 din 11.12.2024, eliberat la data de 16.12.2024, și a Încheierii nr. 410602 din 12.12.2024 emisă de O.N.R.C. Maramureș, s-a ales Consiliul de Administrație al RoCredit IFN S.A. pentru un mandat de 4 ani, începând cu data de 16 ianuarie 2025, acesta a avut următoarea componență:

- LEȘE FLAVIU TEOFIL - Președinte al Consiliului de Administrație,
- MOGOȘ VIOREL - Membru al Consiliului de Administrație,
- POP IOAN - Membru al Consiliului de Administrație,
- IUGA GRIGORE - Membru al Consiliului de Administrație,
- CÂNDEA OVIDIU FLORIN - Membru al Consiliului de Administrație.

Prin Decizia Consiliului de Administrație al RoCredit IFN S.A. nr.77/30.12.2024 s-a aprobat ca funcția de președinte al Consiliului de Administrație al RoCredit IFN S.A. să fie deținută de domnul administrator LEȘE FLAVIU-TEOFIL.

Prin Decizia Consiliului de Administrație al RoCredit IFN S.A. nr.46/27.08.2025 s-a luat act de demisia d-lui. Iuga Grigore, din funcția de administrator în Consiliului de Administrație al RoCredit IFN S.A. și s-a constatat vacant postul de administrator ocupat de d-l. Iuga Grigore în Consiliului de Administrație al RoCredit IFN S.A. începând cu data de 01.09.2025. S-a constatat că numărul rămas de administratori nu scade sub numărul minim (trei) prevăzut de dispozițiile din Legea nr. 31/1990 privind societățile, republicată. În temeiul art. 21 alin.(1) din Actul Constitutiv al RoCredit IFN S.A., s-a stabilit continuarea desfășurării activității Consiliului de Administrație al RoCredit IFN S.A. cu numărul rămas de membri (patru), deciziile

fiind luate cu votul majoritar al administratorilor, până la convocarea Adunării Generale Ordinare a Acționarilor RoCredit IFN S.A. .

Conform Certificatului de înregistrare menționat O.N.R.C. Maramureș nr.3817410 din 02.10.2025, și în baza Încheierii nr. 813021 din 10.10.2025, s-au înregistrat modificările Actului Constitutiv al RoCredit IFN S.A. cuprinse în Decizia nr. 46/ 27.08.2025.

III. Atribuțiile Consiliului de Administrație, conform Actului Constitutiv, Art. 23:

„(1) Consiliul de Administrație este însărcinat cu îndeplinirea tuturor actelor necesare și utile pentru realizarea obiectului de activitate al societății cu excepția celor rezervate de lege pentru adunarea generală a acționarilor.

(2) Consiliul de Administrație are următoarele competente de bază, care nu pot fi delegate conducătorilor:

- a) stabilirea direcțiilor principale de activitate și de dezvoltare ale societății;
- b) stabilirea sistemului contabil și de control financiar și aprobarea planificării financiare;
- c) numirea și revocarea conducătorilor și stabilirea remunerației lor;
- d) supravegherea activității conducătorilor;
- e) pregătirea raportului anual, organizarea adunării generale a acționarilor și implementarea hotărârilor acesteia;
- f) introducerea cererii pentru deschiderea procedurii insolvenței societății, potrivit Legii nr.85/2006 privind procedura insolvenței;
- g) elaborează regulamente de organizare și funcționare a RoCredit IFN S.A.;
- h) aprobă politica de creditare a RoCredit IFN S.A. și stabilește prin reglementări proprii modul de acordare a creditelor;
- i) aprobă reglementările și normele interne de lucru privind desfășurarea operațiunilor RoCredit IFN S.A.;
- j) decide încheierea de acte juridice prin care să se dobândească, să se înstrăineze, să se închirieze, să se schimbe sau să se constituie în garanție bunuri aflate în patrimoniul RoCredit IFN S.A. a căror valoare depășește 20% din valoarea contabilă a activelor acesteia la data încheierii actului juridic, dar numai cu aprobarea adunării generale extraordinare;
- k) gajarea propriilor acțiuni în contul datoriilor pe care instituția financiară nebanară o are;
- l) achiziționarea de portofolii de credite, cu excepția în care creditele sunt încadrate în categoria pierdere, conform reglementărilor în materia clasificării creditelor sau a cazului în care portofoliile achiziționate sunt afectate garantării emisiunii de instrumente financiare securizate;
- m) numirea și/sau revocarea auditului intern.

(3) Consiliul de Administrație este delegat de adunarea generală a acționarilor pentru exercitarea următoarelor atribuții:

- a) mutarea sediului societății;
- b) schimbarea obiectelor secundare de activitate al societății;
- c) majorarea capitalului social;
- d) înființarea sau desființarea de sucursale, agenții, reprezentanțe sau alte asemenea unități fără personalitate juridică, în țară sau în străinătate, schimbarea sediului și a denumirii acestora, transformarea dintr-un tip de unitate în altul.”

IV. Obiectul de activitate al RoCredit IFN S.A.

RoCredit IFN S.A. are ca activitate principală, în conformitate cu Actul Constitutiv al societății: „Alte activități de creditare (acordarea de micro - credite)”

Activitățile secundare desfășurate 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, activități de factoring, 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 valută listată și nelistată, în numerar sau substituit, pentru persoanele juridice - cu privire la activitățile de creditare desfășurate de societate și operațiuni de schimb valutar cu valute listate și nelistate pentru persoane fizice – cu privire la activitățile de creditare efectuate de societate;
- Activități auxiliare privind intermedierea financiară constând în servicii de consultant cu privire la activitatea de creditare.

V. Activitatea RoCredit IFN S.A.

RoCredit IFN S.A. activează în cadrul pieței financiare nebancale din România, oferind soluții de creditare integrate, acoperind o largă varietate de servicii financiare destinate persoanelor juridice (Linie de credit; Linie de credit pentru scontare; Credit pe obiect; Credit de investiție; Credit de trezorerie; Credit instant; Scrisoare de garanție; Scrisoare de confort; Credit pentru profesii liberale, întreprinderi individuale; Servicii de consultanță).

Activitatea de bază a RoCredit IFN S.A. este susținută prin atragerea de resurse financiare atât din mediul financiar internațional cât și de pe plan intern prin fonduri de investiții externe și prin împrumuturi de la fondatori și acționari.

Deși orientarea activității RoCredit IFN S.A. este spre piața scontării efectelor de comerț de tipul facturilor, biletelor la ordin și CEC-urilor, persoanele juridice având astfel oportunitatea de a încasa creanțele provenite de la clienții lor, înainte de scadența acestora, RoCredit IFN S.A. nu a neglijat creditarea pe termen

scurt și mediu, prin produsele standard (linie de credit și credit pe obiect), respectând astfel obiectivul prioritar de retenție a clienței și oferirea de soluții integrate în conformitate cu nevoile clienților.

Puncte forte față de concurență:

- Produsele de creditare ale societății sunt atractive, deoarece se adresează unei nișe de piață în care prezența băncilor sau a altor instituții financiare nebancale 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 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;
- Extinderea canalelor de distribuție online;
- Creșterea accesibilității pentru clienți și reducerea timpului de aprobare cu ajutorul soluției digitalizate;
- Creșterea cotei de piață și optimizarea fluxului de numerar al clienților, oferind accesibilitate online;
- Reducerea costurilor administrative prin automatizare;
- Îmbunătățirea experienței utilizatorilor prin interfață digitală modernă;
- Flexibilitate în ajustarea rapidă a produselor conform cerințelor pieței;
- 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 18 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

Puncte slabe față de concurență:

- 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;

- Necesitatea unor investiții semnificative în IT și securitate cibernetică;
- Risc de întâzieri în implementare din cauza complexității proceselor digitale;
- Posibile deficiențe în suportul tehnic pentru utilizatorii platformei;
- Dependența de furnizori IT și parteneri externi pentru mentenanță și actualizări;
- Rezistență internă la schimbare în procesul de adaptare digital;
- Necesitatea educării clienților pentru utilizarea noilor produse online.

VI. Rețeaua teritorială:

La data prezentului raport rețeaua teritorială RoCredit IFN S.A. este alcătuită din, 17 sucursale: Alba Iulia, Arad, Baia Mare, Bistrița, București, Cluj-Napoca, Oradea, Piatra Neamț, Pitești, Satu Mare, Sibiu, Sighetu Marmăției, Suceava, Târgu Lăpuș, Târgu Mureș, Timișoara și Zalău, precum și directori de vânzări în Brăila și Brașov.

VII. Organizații membre internaționale și naționale de microfinanțare:

- RoCredit IFN S.A. este membră a Centrului regional de resurse de microfinanțare și rețea "Microfinance Centre" din Europa Centrală și Asia și membră a rețelei Europene de microfinanțare "European Microfinance Network";
- RoCredit IFN S.A. este membră a Asociației de Microfinanțare din România.

VIII. Organizații membre antreprenoriale:

- RoCredit IFN S.A. este membră a Asociației Întreprinzătorilor Maramureș – A.I.M. afiliată la Uniunea Națională a Patronatului Român (UNPR) din România.

IX. Participații deținute

RoCredit IFN S.A. deține participații în următoarele entități:

- IFN Fortuna Leasing S.A. – 50,42%
- SC RoCredit Broker de Asigurare S.R.L. – 99,83%
- Asociația de Microfinanțare – participații în valoare de 5.000 lei
- Asociația Întreprinzătorilor Maramureș – A.I.M. afiliată la Uniunea Națională a Patronatului Român (UNPR) din România cu peste 1.157 membri – participații în valoare de 100 lei;
- Izvoare Resort S.R.L. – 9,80%.

X. Prezentarea activității Consiliului de Administrație pe perioada mandatului 16 ianuarie 2025 – 1 septembrie 2025:

RoCredit IFN S.A. a adoptat o viziune mai realistă și practică în privința managementului strategic și obiectivelor, în concordanță cu monitorizarea internă și evaluarea riscurilor.

RoCredit IFN S.A. a încercat să răspundă cât mai bine nevoilor specifice clienței, prin: flexibilitatea ofertelor și adaptarea la condițiile contextului economic, menținerea și extinderea portofoliului de clienți printr-o politică de risc adecvată, concentrând eforturile spre rentabilizarea costurilor operaționale.

Principalele activități desfășurate de Consiliul de Administrație pe perioada mandatului 16 ianuarie 2025 – 1 septembrie 2025 au fost:

- numirea Președintelui Consiliului de Administrație;
- analiza și aprobarea anuală a Bugetul de Venituri și Cheltuieli al RoCredit IFN S.A. atât la nivel de societate cât și defalcat pe fiecare sucursală, întocmit în conformitate cu strategia societății;
- analiza și aprobarea Planului Strategic al societății;
- elaborarea unei grile privind salarizarea, bonificarea și sancționarea Directorilor de Sucursale și a Directorilor de Credite;
- analiza și aprobarea Rapoartelor Comitetului de Audit;
- analiza și aprobarea Planurilor anuale de audit;
- analiza și aprobarea trimestrială a rapoartelor Comitetului de Administrare Riscuri privind monitorizarea activității de creditare și administrarea riscului de credit (conform dispozițiilor art.98 alin.3 din Regulamentul nr.20 /2009 al BNR), precum și altor riscuri asimilate activității societății;
- analiza și aprobarea semestrială a Raportului Comitetului de Administrare Riscuri asupra activității desfășurate (conform dispozițiilor art. 81 alin.2 din Regulamentul nr.20/2009 al BNR);
- analiza și aprobarea Raportului anual AML/CFT transmis prin intermediul Comitetului de Audit;
- analiza și aprobarea Raportului anual asupra activității desfășurate în domeniul controlului intern, administrării riscurilor semnificative și auditului intern pentru fiecare an calendaristic aferent mandatului;
- aprobarea contractării de împrumuturi de la finanțatori interni și externi, a condițiilor financiare și legale în care împrumuturile au fost angajate, executate și rambursate;
- modificări ale normelor, regulamentelor și procedurilor existente;
- modificări intervenite în Actul Constitutiv al RoCredit IFN S.A.: majorarea capitalului social, schimbarea persoanelor împuternicite să reprezinte sucursalele teritoriale;
- aprobarea modificării sediului social al sucursalelor;
- convocarea Adunărilor Generale Ordinare și Extraordinare a Acționarilor RoCredit IFN S.A.;
- aprobarea documentelor și situațiile financiare ale RoCredit Broker de Asigurare S.R.L. și IFN Fortuna Leasing S.A.;
- aprobarea închiderii și deschiderii sucursalelor.

Având în vedere evoluția pieței spre digitalizare și integrare a serviciilor pe platformă on-line RoCredit IFN S.A. este într-un stadiu avansat pentru a completa gama de servicii oferite clienților cu un produs specific (scont on-line).

În mod suplimentar, coroborat cu implementarea serviciului de scontare în mod digitalizat, a fost evaluată și inițiată procedura de automatizare a fluxului de creditare, pornind de la securizarea relației digitale dintre RoCredit și client prin sisteme on-line, semnătura electronică și continuându-se cu fluxurile interne de analiză, administrare și control.

Obiective strategice:

1) Monitorizarea și controlul activității de creditare.

Organizarea forței de vânzare în perioada 16 ianuarie 2025 – 1 septembrie 2025 s-a realizat prin intermediul directorului de vânzări. Obiectivele stabilite pentru directorul de vânzări sunt orientate atât spre coordonarea activității de vânzare din cadrul rețelei RoCredit IFN S.A., motivarea personalului la nivelul rețelei și de îmbunătățirea calității procesului de vânzare desfășurat la nivelul organizației având în vedere respectarea strategiei de creditare a societății.

Totodată prin separația sarcinilor la cel mai mic detaliu, activitatea de creditare a putut fi semnificativ îmbunătățită atât din perspectiva calității actului de creditare cât și a volumetriei documentațiilor de credit procesate.

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

a) Intensificarea eforturilor privind atragerea de noi clienți care oferă mărfuri și servicii pentru companii importante și identificarea celor care aduc o valoare adăugată economiei.

RoCredit IFN S.A. a intensificat activitatea de atragere de clienți noi și fidelizare a clientelei existente prin suplimentarea personalului dedicat activității de vânzare, dar și ofertând produse de creditare adaptate nevoilor identificate ale acestora, având în vedere nivelul ridicat al întreprinderilor pe care societatea le organizează prin intermediul forței de vânzare cu clientela existentă. În acest context prin procesul de consiliere permanentă, oferit de către angajații RoCredit clientelei existente și potențiale se beneficiază de recomandări importante în eficientizarea întregului proces de vânzare.

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

b) Desfășurarea activității de vânzare pornind de la principiul prudenței și limitării riscului.

Societatea a abordat direcții de creditare sustenabile pornind de la produsul strategic dedicat scontării efectelor de comerț coroborat cu produsele de creditare „Linie de Credit” și „Credit pe Obiect” aspect care a dus la o diversificare a structurii de garanții, diminuându-se astfel în mod substanțial nivelul de risc de creditare pentru clientela 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.

3) Intensificarea eforturilor privind atragerea de noi clienți care oferă mărfuri și servicii pentru companii importante și identificarea celor care aduc o valoare adăugată economiei.

În procesul de prospectare și dezvoltare a portofoliului de clienți se urmărește obținerea de recomandări prin intermediul clientelei existente către alte societăți mici și mijlocii care desfășoară contracte de colaborare și livrează bunuri și servicii către companiile mari românești sau companii cu sediul în România, producătoare de produse finite cu valoare adăugată mare care crează în piață locuri de muncă și cicluri economice care aduc beneficii vizibile în comunitățile în care își desfășoară activitatea.

4) Desfășurarea activității de vânzare pornind de la principiul prudenței și limitării riscului

RoCredit IFN S.A. a implementat un sistem integrat de management al activității de vânzare CRM, prin intermediul căruia informații specifice activității de analiză a riscului de credit sunt puse la dispoziția forței de vânzare în scopul conștientizării limitelor de risc acceptate, în relație cu potențialii clienți și emitenți.

5) 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.

Analizând în mod continuu evoluția cererii pe piața financiară din România, RoCredit IFN S.A. a reușit să implementeze un program de creditare comun cu subsidiara acesteia SC FORTUNA LEASING IFN S.A., generând astfel o paletă completă de produse financiare, cu care se acoperă atât deficitul de cash-flow al clientelei cât și planurile investiționale ale acestora.

În aceste condiții se poate observa o consolidare permanentă și continuă a poziției grupului RoCredit IFN S.A. în piața microcreditării.

În vederea optimizării timpului de reacție al RoCredit IFN S.A. la necesitățile declarate ale clientelei, prin intermediul departamentelor rețea și resurse umane se organizează permanent sesiuni de training și mentoring în sensul obținerii unei eficiențe sporite, în activitatea de planificare a zilei de lucru, la nivelul rețelei și sediului central.

6) Identificarea și implementarea de soluții integrate, care corespund nevoilor clienților.

Odată cu dezvoltarea mediului de lucru și relaționare interumană prin intermediul mediului ONLINE, impusă de condițiile politice, economice și sociale, RoCredit IFN S.A. și-a definit ca obiectiv prioritar elaborarea unui flux de creditare astfel organizat încât perioadele lungi de timp necesare realizării interacțiunii fizice pentru colectarea și formarea documentațiilor de credit, să fie concentrate într-un pachet de date electronice, aflate la un click distanță de forul decizional.

Astfel a fost demarat un proiect de dezvoltare IT, care să elimine birocrăția impusă prin reglementările aplicabile creditării în sistem clasic.

7) 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.

În urma evaluării impactului deciziei de creditare asupra potențării relației de afaceri între RoCredit IFN S.A. și client, suplimentar față de interacțiunea realizată la nivelul rețelei, au fost dezvoltate proceduri de relaționare directă atât cu clienții cât și cu debitorii cedați ai organizației la nivelul departamentelor din cadrul Centralei (Dep. Credite, Dep. Juridic, Dep. Rețea), în scopul bine definit de a acorda o atenție sporită planurilor clientelei și evaluării corecte a „realității mediului de afaceri, potențialului de dezvoltare și riscurilor asumate”.

8) 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.

RoCredit IFN S.A. și-a propus crearea unui mediu ambient propice dezvoltării ideii de parteneriat dintre societate și clienții acesteia, realizând întreveneri specifice acțiunii de bugetare și planificare a strategiei de dezvoltarea a clientelei.

În urma acestui tip de întâlniri, organizate prin intermediul rețelei, au fost determinate proiecte de finanțare pentru 12 luni, generând astfel un nivel ridicat de încredere și confort pentru clienții care au beneficiat de o astfel de abordare.

9) 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;

RoCredit IFN SA, prin intermediul personalului dedicat activității de vânzare, alături de clientela societății, definește planul de afaceri aplicat fiecărei operațiuni de creditare definindu-se astfel plus-valoare în lanțul de efecte generatoare de beneficii. În acest sens în funcție de domeniul de activitate al clientului, reprezentantul RoCredit IFN SA are obligația determinării elementelor afacerii care suportă eficientizare prin alocarea de resurse financiare suplimentare izvorate din produse de creditare oferite de către grupul RoCredit.

10) 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;

RoCredit IFN S.A. și-a dezvoltat un sistem de control operațional intern printr-un proces continuu la care participă toți salariații societății în scopul atingerii obiectivelor prevăzute la art.78 din Regulamentul BNR 20/2009, respectiv: desfășurarea activității în condiții de eficiență; furnizarea unor informații credibile, relevante, complete și oportune structurilor implicate în luarea deciziilor în cadrul instituției financiare nebancare și utilizatorilor externi ai informațiilor; asigurarea conformității activităților instituțiilor financiare nebancare cu cadrul legal și cu normele proprii.

Procedurile de control intern instituite la nivelul societății sunt: control organizațional statuat prin organigrama societății, controlul separării sarcinilor prin repartizarea atribuțiilor la toate nivelurile organizatorice, controlul fizic destinat să asigure acces autorizat la gestionarea bunurilor și valorilor, control privind autorizarea și aprobarea, controlul dual reprezentat de supervizarea unei operațiuni de către o altă persoană decât cea care a efectuat operațiunea, controlul personalului prin existența unui personal bine pregătit și respectarea prevederilor legale, controlul de management.

Toate sucursalele și toți directorii de departamente raportează trimestrial în vederea luării măsurilor corective ce se impun, activitățile de control desfășurate, deficiențele constatate și activitățile de remediere a deficiențelor.

Salariații RoCredit IFN S.A. răspund pentru operațiunile pe care le desfășoară, pentru respectarea tuturor reglementărilor interne ale IFN, realizează autocontrolul și comunică problemele de ordin operațional către nivelul de conducere corespunzător din punct de vedere ierarhic.

11) 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 S.A. nu este prezent, pentru a reduce riscul de concentrare geografică.

Pornind de la premisa succesului înregistrat de către organizație în procesul de dezvoltare a rețelei teritoriale, prin implementarea unui model inovativ și atipic pentru acest tip de activitate, începând cu anul 2018, RoCredit IFN S.A. extinde procesul de expansiune teritorială, astfel încât extinderea prezenței în piețe

importante ale României s-a realizat fără a genera pierderi operaționale specifice perioadelor de penetrare a noilor piețe.

12) 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.

În scopul eficientizării prognozei fluxurilor de numerar, la nivelul instituției a fost implementată agenda zilnică de activități astfel încât prin departamentul de vânzare să poată fi estimată într-un mod continuu și eficient cererea de finanțare provenită de la clientela existentă în baza proiectelor în curs de desfășurare și a contractelor comerciale asumate pe parcursul exercițiului financiar.

13) Creșterea capacității de detecție a metodelor de plată complementare, în special pentru societăți comerciale (cesiuni de efecte de comerț, gir de instrumente de debit).

La nivelul departamentului Credite a fost implementată activitatea de detecție a situațiilor de incapacitate de plată la scadență, respectiv negociere a angajamentelor de plată în sensul identificării unor creanțe de încasat aparținând debitorilor și debitorilor cedați.

14) 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

Planurile de acțiune create în vederea gestionării dosarelor de credit cu întârzieri mai mari de 30 de zile, s-au efectuat printr-o abordare structurată, bazată pe analiza detaliată a fiecărui caz și pe aplicarea unor măsuri adaptate specificului fiecărui debitor. Procesul a urmat următorii pași logici:

- a. Identificarea și analiza dosarelor – s-a considerat esențială o evaluare riguroasă a fiecărui dosar pentru a înțelege contextul întârzierii și pentru a segmenta cazurile în funcție de: durata întârzierii, valoarea datoriei și profilul clientului. Această analiză a permis adoptarea unor măsuri personalizate și eficiente.
- b. Stabilirea priorităților – s-a creat o ierarhizare clară a dosarelor pentru a eficientiza timpul și resursele echipei. Prioritizarea s-a bazat pe riscul de nerecuperare, volumul sumei restante, disponibilitatea și deschiderea debitorului la comunicare.
- c. Acțiuni legale – în cazurile unde metodele amiabile nu au dat rezultate, s-a apelat la soluții juridice.
- d. Evaluare și optimizare continuă – pentru a asigura eficiența planurilor de acțiune, s-a realizat evaluări periodice ale rezultatelor și s-au adaptat strategiile în funcție de răspunsul debitorilor.

15) Continua îmbunătățire a calității resursei umane la toate nivelurile RoCredit IFN S.A. (Centrala – Sucursale).

În perioada 16 ianuarie 2025 – 1 septembrie 2025, RoCredit IFN S.A. a organizat training-uri interne la nivelul tuturor departamentelor precum și la nivelul sucursalelor.

De asemenea pentru dezvoltarea competențelor profesionale acolo unde s-a considerat necesar, angajații au participat la training-uri externe.

Pentru motivarea angajaților din sucursale a fost creat un sistem de bonificație în funcție de realizarea indicatorilor cantitativi și calitativi stabiliți în BVC. Astfel sucursalele 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.

16) 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;

În perioada 16 ianuarie 2025 – 1 septembrie 2025, RoCredit IFN S.A. a continuat colaborarea cu 11 fondurile de investiții externe de talie mondială.

17) Consolidarea poziției RoCredit IFN SA în piața microfinanțării din România și a unei notorietăți recunoscute de organisme financiare internaționale;

RoCredit IFN S.A. participă cu frecvență anuală la conferințe de specialitate, pe plan internațional și se angajează în proiecte de anvergură a căror rol este de a introduce inovații în piața financiară inclusiv în scopul susținerii activității de tranziție spre economia verde.

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

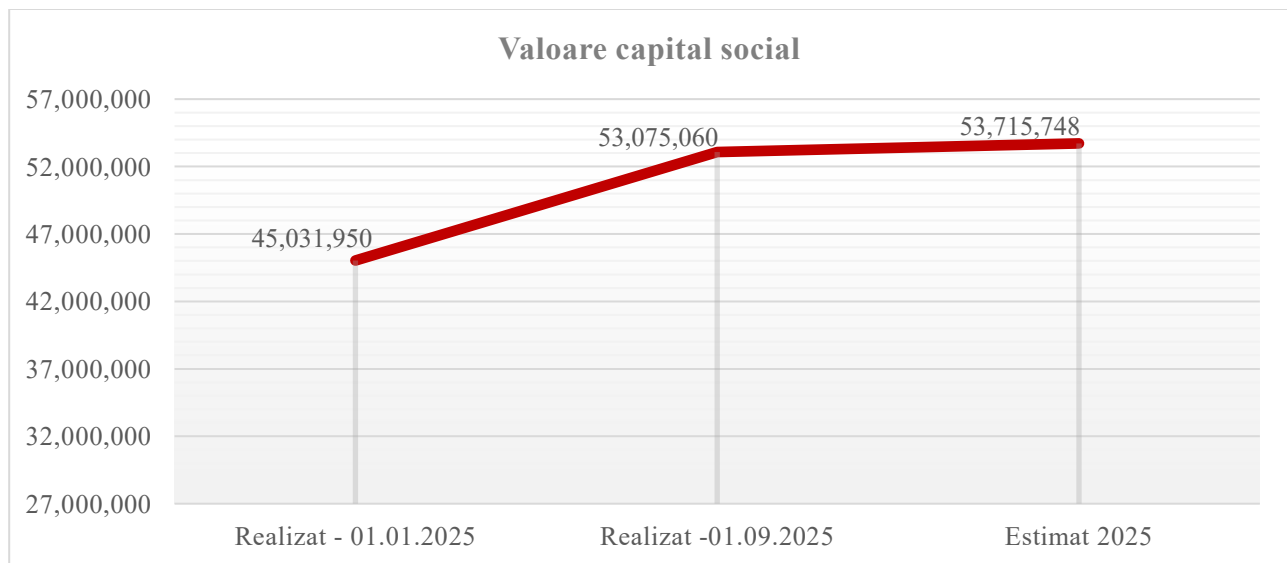
În anul 2025, RoCredit IFN S.A. a finalizat proiectele asumate privind dezvoltarea creditării online, respectiv implementarea scontării la distanță. A fost introdus un nou canal de distribuție digital, care permite creditarea clienților la distanță și transmiterea electronică a documentației necesare procesului de creditare.

Prin dezvoltarea aplicației dedicate, RoCredit IFN S.A. asigură acces facil clienților, precum și extinderea operațiunilor către noi areale geografice. Implementarea acestor soluții contribuie la modernizarea activității societății și la adaptarea la tendințele actuale din mediul financiar.

Indicatori cantitativi și calitativi în perioada 16 ianuarie 2025 – 1 septembrie 2025

1) Capital social:

Capital social	Realizat – 01.01.2025				Realizat – 01.09.2025				Estimat 2025
	Fondatori		Actionari		Fondatori		Actionari		
	PF	PJ	PF	PJ	PF	PJ	PF	PJ	
Număr fondatori/ acționari	66	6	1910	133	64	6	1899	133	53.715.748
Valoare capital social fondatori/ acționari	23.085.580		21.946.370		27.240.490		25.834.570		
Valoare capital social	45.031.950				53.075.060				



2) Credite

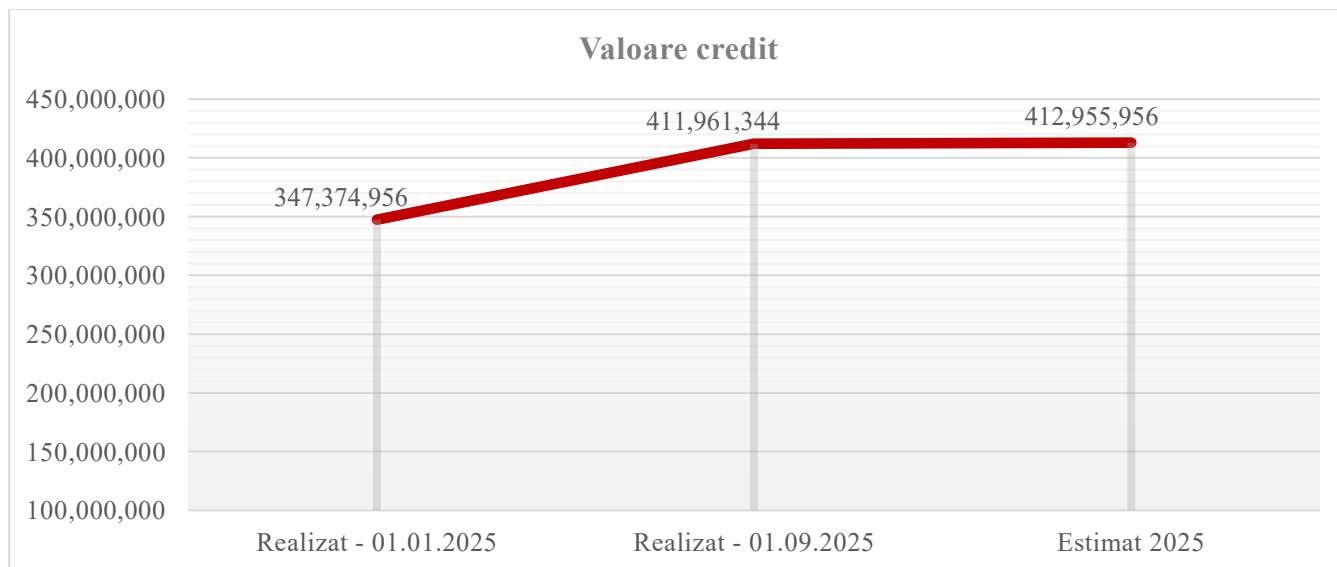
În perioada 16 ianuarie 2025 – 1 septembrie 2025 RoCredit IFN S.A. a continuat creșterea portofoliului de credite, aceasta fiind axată preponderent spre creditarea persoanelor juridice. Oferta comercială a societății include o gamă completă de produse și servicii financiare adresate clienților persoane juridice.

Prin operațiunile de creditare realizate, RoCredit IFN S.A. a dovedit competitivitate la nivelul produselor oferite și flexibilitatea necesară pentru acoperirea tuturor segmentelor instituționale.

Creditele acordate persoanelor juridice au dovedit o bună rezistență pe toate segmentele, în contextul unei piețe foarte competitive.

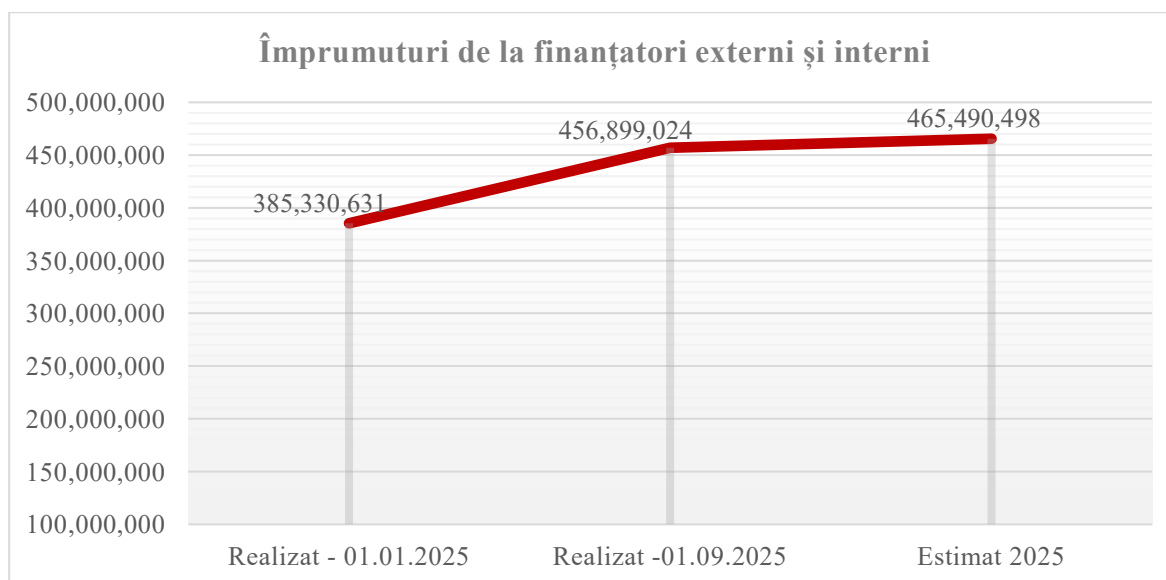
Evoluția portofoliului de credite în perioada 16 ianuarie 2025 – 1 septembrie 2025, se prezintă astfel:

Credite	Realizat – 01.01.2025		Realizat – 01.09.2025		Estimat 2025
	Nr. contracte credit	Valoare credite	Nr. contracte credit	Valoare credite	Valoare credite
Total:	1558	347.374.956	1417	411.961.344	412.955.956



3) Împrumuturi de la finanțatori externi și interni

Împrumuturi	Realizat – 01.01.2025	Realizat – 01.09.2025	Estimat 2025
Împrumuturi de la finanțatori externi și interni	385.330.631	456,899,024	465.490.498



În perioada 16 ianuarie 2025 – 1 septembrie 2025, Consiliul de Administrație s-a concentrat în general pe următoarele aspecte:

- Dezvoltarea unei rețele în teritoriu competitive și cu o bună cunoaștere a specificului RoCredit IFN S.A.;
- Stabilizarea graduală în Rețea/Centrală a unei forțe de muncă eficientă și responsabilă;
- Modelarea continuă a ofertei de produse de creditare pe tipologia clienților „țintă”;
- Stabilitatea operațională și financiară a societății concretizată în atragerea unui număr record de finanțatori internaționali pentru industria de sector din România;
- Recunoașterea pe plan intern/internațional a imaginii și rolului pe care RoCredit IFN S.A. îl are în dezvoltarea sectorului de microfinanțare.

Aceste realizări au fost posibile și datorită forței și coeziunii fondatorilor/acționarilor care au înțeles să se implice activ în dezvoltarea societății, prin prezența la Adunările Generale și dezbaterile care au condus la soluționarea aspectelor relevante din viața societății.

Președintele Consiliului de Administrație

Leșe Flaviu-Teofil

