

# PLAN STRATEGIC

## Pentru perioada 2026 - 2032

### 1. Informații generale

Entitate: RoCredit IFN S.A.

Înregistrată ca: Societate pe acțiuni

Forma de proprietate: Capital privat integral românesc

Capital Social: 53.367.040 Ron (*10,47 milioane Euro*)

Activitatea principală: Alte activități de creditare

Număr de acționari: 2.086, din care:

- 1.946 persoane fizice
- 140 persoane juridice

Sediu social: Baia Mare, str. Tudor Vladimirescu, nr. 34, județ 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 10,47 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 intermediari financiare n.c.a.

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

6499 – Alte intermediari 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 silite, 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 intermediarilor financiare (cu excepția caselor de asigurări și de pensii), constând în:

- administrarea de fonduri publice acordate drept fonduri pentru microcredite de agențiile guvernamentale, cu respectarea condițiilor prevăzute de Ordonanța Guvernului nr 40/2000 privind acreditarea agențiilor de credit în vederea administrării fondurilor pentru acordarea de microcredite, aprobată cu modificări și completări prin Legea nr. 376/2002, cu modificările și completările ulterioare;

- servicii de consultanță legate de activitatea de creditare.

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

Activitatea RoCredit IFN S.A. s-a desfășurat în anul 2025 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.

Conform Deciziei Consiliului de Administrație al RoCredit IFN S.A. nr.45/22.07.2025, Sucursala Târgu Lăpuș s-a închis, începând cu data de 01.10.2025.

## **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 19 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 (2024 -2025)

### Total active vs. Total pasive și capitaluri

	31 decembrie 2025	31 decembrie 2024
<b>ACTIVE</b>		
Numerar și conturi la bănci	78.020.304	58.718.384
Credite și avansuri acordate clienților	-	-
Active financiare evaluate la cost amortizat:		
Creanțe asupra instituțiilor de credit	2.162.655	1.487.410
Creanțe asupra clientelei	357.336.040	336.733.984
Investiții în filiale și entități asociate	5.790.870	5.254.850
Investiții financiare la valoarea justă prin contul de profit și pierdere	201.000	201.000
Alte active financiare evaluate la cost amortizat	16.611.630	8.688.297
Active privind impozitul amânat	-	-
Bunuri recuperate din contracte	12.354.181	11.262.510
Investiții imobiliare	57.064.273	32.323.603
Imobilizări necorporale	287.549	429.466
Imobilizări corporale	10.571.221	9.948.124
Drepturi de utilizare ale activelor din leasingul operațional	1.232.557	2.402.596
Alte active	9.741.560	4.444.108
<b>TOTAL ACTIVE</b>	<b>551.373.839</b>	<b>471.894.331</b>
<b>DATORII</b>		
Împrumuturi subordonate	24.297.159	26.602.172
Alte datorii financiare	427.981.909	361.900.989
Datorii aferente contractelor de leasing	1.261.758	2.409.283
Datorii privind impozitul amânat	103.860	76.134
Alte datorii	25.601.434	18.704.679
Provizioane pentru riscuri și cheltuieli	1.170.418	926.775
<b>TOTAL DATORII</b>	<b>480.416.538</b>	<b>410.620.032</b>
<b>CAPITALURI PROPRII</b>		
Capital social	53.367.040	45.031.950
Acțiuni și părți proprii	(17.360)	(17.360)
Rezultat reportat	116.992	116.992
Rezerve legale și altele	3.616.901	2.927.437
Alte elemente ale rezultatului global (OCI)	2.271.070	2.047.402
Rezultatul curent al exercițiului financiar	11.602.659	11.167.877
<b>TOTAL CAPITALURI PROPRII</b>	<b>70.957.301</b>	<b>61.274.298</b>
<b>TOTAL CAPITALURI PROPRII și DATORII</b>	<b>551.373.839</b>	<b>471.894.331</b>

## Contul de Profit și Pierdere

	31 decembrie 2025	31 decembrie 2024
Venituri din dobânzi	80.585.374	64.969.273
Cheltuieli cu dobânzile	(33.382.485)	(24.200.417)
<b>Venituri nete din dobânzi</b>	<b>47.202.890</b>	<b>40.768.856</b>
Venituri din speze și comisioane	28.526.470	26.198.884
Cheltuieli cu speze și comisioane	(820.617)	(1.457.230)
<b>Venituri nete din speze și comisioane</b>	<b>27.705.853</b>	<b>24.741.654</b>
Venituri privind titlurile	536.020	
Alte venituri din exploatare	2.157.717	3.236.427
<b>Venituri operaționale (1)</b>	<b>77.602.480</b>	<b>68.746.936</b>
<b>Cheltuieli/Venituri nete cu ajustările pentru deprecierea activelor financiare la cost amortizat (2)</b>	<b>(8.394.272)</b>	<b>(5.872.113)</b>
Câștigul/(Pierdere) net(ă) din alte provizioane și deprecieri (3)	(92.706)	(171.182)
Câștigul/(Pierdere) net(ă) din ajustări de valoare aferente activelor financiare la cost amortizat (4)	(9.109.743)	(10.440.875)
Câștigul/(Pierdere) net(ă) din valorificarea bunurilor recuperate din contracte (5)	629.646	(152.934)
Câștigul/(Pierdere) net(ă) din operațiuni financiare (6)	(3.024.104)	586.711
Variația valorii juste aferentă Investițiilor imobiliare (7)	978.415	(364.876)
Cheltuieli administrative generale (8)	(37.917.730)	(32.288.998)
Cheltuieli cu amortizarea (9)	(4.096.092)	(3.154.826)
Alte cheltuieli operaționale (10)	(2.819.500)	(3.427.458)
<b>Cheltuieli operaționale (11) = (8) + (9) + (10)</b>	<b>(44.833.321)</b>	<b>(38.871.282)</b>
<b>Profit/(Pierdere) înainte de impozitare (1) + (2) + (3) + (4) + (5) + (6) + (7) + (11)</b>	<b>13.756.393</b>	<b>13.460.386</b>
Cheltuială cu impozitul pe profit curent și amânat	2.153.735	2.292.507
<b>Profit net al anului</b>	<b>11.602.659</b>	<b>11.167.878</b>
<b>Elemente care nu pot fi reclassificate în profit sau pierdere</b>	<b>223.669</b>	<b>121.253</b>
Reevaluarea pasivelor nete (sau a activelor nete) - IAS 19	(17.989)	(95.963)
Rezerva de reevaluare terenuri & clădiri - IAS 16	284.260	240.312
Impozit aferent elementelor care nu pot fi reclassificate în profit sau pierdere	(42.603)	(23.096)
<b>Total rezultat global aferent anului</b>	<b>11.826.327</b>	<b>11.289.131</b>

Evoluția portofoliului de credite în perioada 2024 – 2025, se prezintă astfel:

Credite	Valoare portofoliu de credite		
	31/12/2024	31/12/2025	2025/2024%
<b>Persoane juridice</b>	345.242.440	368.859.982	6,84%
<b>Persoane fizice</b>	2.132.516	2.073.840	-2,75%
<b>Total</b>	<b>347.374.956</b>	<b>370.933.822</b>	<b>6,78%</b>

Evoluția soldului împrumuturilor contractate de la finanțatorii externi în perioada 2024 – 2025, se prezintă astfel:

- lei -

Finanțări externe	Valoare contracte		
	31/12/2024	31/12/2025	2025/2024%
<b>Fonduri de investiții</b>	331.661.491	409.392.205	23,44%

Capital social

Capital social	31/12/2024		31/12/2025				2025/2024%					
	Fondatori		Fondatori		Fondatori		Fondatori		Fondatori		Acționari	
	PF	PF	PF	PF	PF	PJ	PF	PJ	PF	PJ	PF	PJ
Număr	66	6	1910	133	63	6	1883	134	-4,55%	0%	-1,41%	0,75%
Valoare	23.085.580		21.946.370		27.196.870		26.170.170		17,81%		19,25%	

## 2.4 Perspective macroeconomice (sursa mfinante.gov.ro)

### Cadrul macroeconomic extern și intern

#### Previziuni ale diverselor instituții

Mediul macroeconomic continuă cu incertitudini și riscuri la adresa populației și agenților economici pe fondul tensiunilor geopolitice, a perturbărilor în lanțul de aprovizionare, a presiunilor existente în piața muncii coroborat cu înăsprirea condițiilor financiare și menținerea unui nivel ridicat al inflației. Incertitudinile sunt amplificate de războiul din Ucraina la care se adaugă conflictul din Orientul Mijlociu, concretizându-se în noi provocări care afectează activitatea economică și de afaceri.

Un impact viitor asupra activității Rocredit IFN SA referitor la aceste evenimente în desfășurare nu poate fi estimat cu acuratețe la acest moment.

Nu au fost identificate alte evenimente ulterioare semnificative după data raportării situațiilor financiare.

### 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.

<b>Puncte tari</b>	<b>Puncte slabe</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 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;</li> <li>▪ Societatea este orientată către client și spre calitatea serviciilor oferite;</li> <li>▪ Existența unui sistem bine organizat și eficient de planificare strategică;</li> <li>▪ Capacitatea de procesare a solicitării de credite a clienților foarte rapidă (maxim 72 ore), completată de o capacitate decizională centralizată, asigură succesul și performanțele RoCredit;</li> <li>▪ Filtre de analiză de risc bine definite;</li> <li>▪ Viteza de reacție decizională privind modificările produse în mediul intern sau extern;</li> <li>▪ Gradul de dispersie a riscurilor aferente politicii de creditare s-a realizat prin rețeaua de sucursale;</li> <li>▪ Extinderea canalelor de distribuție online;</li> <li>▪ Creșterea accesibilității pentru clienți și reducerea timpului de aprobare cu ajutorul soluției digitalizate;</li> <li>▪ Creșterea cotei de piață și optimizarea fluxului de numerar al clienților, oferind accesibilitate online;</li> <li>▪ Reducerea costurilor administrative</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 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;</li> <li>▪ Capitalizare inadecvată raportată la potențialul de dezvoltare prezent și viitor;</li> <li>▪ Prezența insuficientă a societății în piețele dezvoltate din punct de vedere economic și în cadrul cărora statistica demonstrează oportunitatea penetrării pieței;</li> <li>▪ 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;</li> <li>▪ Incapacitatea societății de a debirocratiza activitatea, datorită cadrului legal aplicabil.</li> <li>▪ Necesitatea unor investiții semnificative în IT și securitate cibernetică;</li> <li>▪ Risc de întâzieri în implementare din cauza complexității proceselor digitale;</li> <li>▪ Posibile deficiențe în suportul tehnic pentru utilizatorii platformei;</li> </ul>

<p>prin automatizare;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Îmbunătățirea experienței utilizatorilor prin interfață digitală modernă;</li> <li>▪ Flexibilitate în ajustarea rapidă a produselor conform cerințelor pieței</li> <li>▪ Societatea are o structură organizațională de tip compact, ceea ce asigură productivități înalte, spirit competițional;</li> <li>▪ Societatea pune la dispoziția personalului o infrastructură bine definită și actualizată din punct de vedere tehnic;</li> <li>▪ Societatea are personal cu un nivel ridicat de cunoștințe profesionale și calificare necesară desfășurării activității;</li> <li>▪ Societatea beneficiază de un set de reguli și norme foarte bine realizate motiv pentru care implementarea acestora se realizează fără dificultate;</li> <li>▪ Societatea și-a creat un portofoliu semnificativ de clienți persoane juridice;</li> <li>▪ Compania are 19 ani de experiență și expertiză în piata financiară nonbancară din România și are o rețea teritorială alcătuită din 16 sucursale.</li> <li>▪ Societatea dispune de resurse suficiente de finanțare (fonduri) pentru a pune în aplicare obiectivele strategice propuse</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Dependența de furnizori IT și parteneri externi pentru mentenanță și actualizări;</li> <li>▪ Rezistență internă la schimbare în procesul de adaptare digital;</li> <li>▪ Necesitatea educării clienților pentru utilizarea noilor produse online;</li> </ul>
<p><b>Oportunități</b></p>	<p><b>Amenințări</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Existența cererii de noi produse de microfinanțare și/sau servicii financiare pe piețele existente sau pe piețe noi;</li> <li>▪ Includerea în oferta RoCredit a unor noi servicii și produse asociate microcreditării;</li> <li>▪ Extinderea rețelei teritoriale datorită</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Clienți îndoielnici care pot influența nefavorabil portofoliul și veniturile societății;</li> <li>▪ Degradarea economiei globale cu efect negativ asupra micilor întreprinzători;</li> <li>▪ Politica Fiscală a statului care nu susține și nu încurajează antreprenoriatul;</li> </ul>

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
- Extinderea bazei de clienți prin atragerea segmentelor care preferă interacțiunea digital;
- Creșterea notorietății brandului ca un IFN modern și inovator;
- Dezvoltarea de parteneriate strategice cu fintech-uri și platforme e-commerce;
- Adaptare rapidă la tendințele pieței și personalizarea produselor pe baza datelor clienților;
- Lansarea de produse financiare suplimentare integrate în ecosistemul digital;
- Acces la piețe noi și clienți care nu erau deserviți prin canalele tradiționale;

- Creșterea ratei șomajului;
- Mișcarea personalului, datorită dorinței acestora de a părăsi sistemul financiar-bancar și implicit activitatea de creditare;
- Lipsa de candidați pregătiți pentru cerințele RoCredit la nivelul sucursalelor (în special pentru postul de Director Sucursală și Director Vânzări)
- Adoptarea unor reglementări legislative sau normative restrictive cu impact nefavorabil asupra pieței 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 )
- Concurență intensificată din partea IFN-urilor și băncilor care dezvoltă soluții digitalizate similar;
- Risc de atacuri cibernetice și vulnerabilități legate de protecția datelor;
- Schimbări legislative și reglementări mai stricte pentru creditarea online;
- Reticența unei părți din clienți în adoptarea produselor digitale;
- Costuri ridicate pentru marketing și promovare în mediul online;

### **3. Principii și obiective strategice propuse pentru perioada 2026-2032**

#### **a) Monitorizarea și controlul activității de creditare**

- Abordare prudentțială în acordarea de credite noi prin:
  - Menținerea centralizării aprobării de credite la nivelul Comitetului de Credite al Centralei, Comitetului de Conducere al Centralei sau după caz Consiliului de Administrație;
  - Dezvoltarea activității de administrare credite la nivelul Centralei RoCredit, 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, responsabilității sociale și limitării riscului prin:**
- Planificarea și organizarea activității de vânzare conform modelului de afacere RoCredit IFN SA;
  - Prospectarea pieței țintă cu focus pe dezvoltarea afacerii, pornind de la portofoliul de clienți și debitori cedati existenți și potențiali, conform prevederilor 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;
- e) Creșterea nivelului de retenție a clienței prin oferirea de produse de creditare pe termen mediu complementare pentru creditele pe termen scurt, împreună cu optimizarea perioadei de răspuns și cu soluții optime pentru cerințele clientului.**
- 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):
- Întărirea forței de vânzare prin suplimentarea numărului de directori de vânzări la nivelul rețelei de 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 organisme financiare internaționale.
- r)** RoCredit IFN SA are în vedere dezvoltarea creditării online, mai exact, scontarea online.

## 4. Contextul economico - financiar intern și internațional

### Climatul macroeconomic (Sursa: <https://mfinante.gov.ro/static/>):

Incertitudinile geopolitice, impredictibilitatea evoluțiilor privind politicile comerciale și evaluările ridicate în unele segmente ale piețelor de capital continuă să creeze un mediu volatil, ce poate transmite efecte perturbatoare în economie și pe piețele financiare. Reziliența sectorului bancar românesc se menține solidă, fiind susținută de o capitalizare adecvată și de o gestionare prudentă a riscurilor.

Principalele riscuri financiare în România:

- a) Incertitudini la nivel global în contextul multiplelor evenimente geopolitice:
  - perspectivele de creștere economică rămân modeste la nivel internațional pe termen mediu și lung;
  - deficitele fiscale ridicate în multe țări, îndatorarea publică și creșterea costurilor de finanțare generează tensiuni asupra percepției riscului suveran, inclusiv la nivel european;
  - incertitudinile privind orientarea politicilor economice se mențin la un nivel ridicat, iar contextul geopolitic rămâne tensionat;
  - riscul unor ajustări bruște pe piețele financiare rămâne persistent.
- b) Deteriorarea echilibrului macroeconomic interne:
  - avansul economic se menține modest, iar perspectivele de creștere pentru anul curent au fost revizuite în scădere;
  - deficitele gemene persistente, împreună cu traiectoria ascendentă a datoriei publice, susțin necesitatea consolidării fiscal-bugetare;
  - nerespectarea obiectivelor asumate și imposibilitatea atingerii unor ținte și jaloane, până la încheierea PNRR, au atras tăierea sumelor inițiale alocate prin program.
- c) Riscul de nerambursare a creditelor contractate de sectorul neguvernamental:
  - situația financiară a firmelor a continuat să se deterioreze;
  - acumularea de avuție netă sporește reziliența sectorului populației;
  - calitatea creditelor acordate firmelor a continuat să se înrăutățească, mai accentuat în cazul segmentului IMM;
  - capacitatea de onorare a serviciului datoriei populației s-a îmbunătățit.
- d) Riscul asociat provocărilor la adresa securității cibernetice și inovației financiare:
  - adoptarea pe scară largă a inteligenței artificiale (IA) în sectorul financiar, pe lângă efectele benefice, crește semnificativ riscurile cibernetice și cele la adresa stabilității financiare;
  - sectorul financiar se situează printre domeniile cu cele mai mari oportunități și riscuri generate de avansul IA.

Pe plan extern, riscurile se mențin la niveluri ridicate. Deși progresele înregistrate în ceea ce privește relațiile comerciale, inclusiv a celor între SUA și UE, respectiv,

China, precum și eforturile de detensionare a situației din Orientul Mijlociu, reprezintă evoluții pozitive, nivelul incertitudinii privind orientarea politicilor economice se menține ridicat pe plan internațional, iar contextul geopolitic rămâne tensionat.

Menținerea deficitelor fiscale ridicate pe plan internațional, împreună cu nivelul înalt de datorie publică și creșterea costurilor de finanțare, continuă să amplifice tensiunile legate de percepția riscului suveran, inclusiv în cazul unor economii europene. Cu toate acestea, sentimentul investitorilor pe piețele financiare internaționale s-a menținut favorabil, susținând continuarea tendinței ascendente a prețurilor activelor cu profil mai ridicat de risc, de la valori deja înalte, precum și menținerea unui nivel relativ redus al volatilității, atât din perspectivă istorică, cât și având în vedere contextul macroeconomic și geopolitic actual.

Pe plan național, evoluțiile recente relevă păstrarea unui ritm relativ modest al activității economice. Continuarea reformelor și a procesului de consolidare fiscal-bugetară ar fi de natură să re poziționeze deficitul bugetar pe o traiectorie compatibilă cu țintele convenite pentru anii următori și să stabilizeze dinamica datoriei publice.

În vederea prevenirii erodării încrederii investitorilor și a agențiilor de rating – cu potențiale efecte de creștere a primei de risc suveran, a volatilității fluxurilor de capital și a presiunilor asupra cursului de schimb, cu impact direct asupra stabilității financiare în ansamblu, consolidarea fiscală trebuie să rămână o prioritate națională.

Ajustarea fiscal-bugetară poate contribui și la reducerea presiunilor asupra dezechilibrului extern persistent. În aceste condiții, o absorbție ridicată a fondurilor europene poate avea un rol important în acoperirea necesarului de finanțare, dincolo de contribuția lor mai amplă la dinamica economică.

## **5. Prezentarea mediului financiar-bancar din România (Sursa: BNR - Raport asupra stabilității financiare):**

Reziliența sectorului bancar românesc la eventuale șocuri provenite din cadrul macroeconomic dificil și situația geopolitică marcată de incertitudini se menține adecvată, aspect întărit de cele mai recente rezultate ale exercițiilor de testare la stres a solvabilității, derulate periodic. Rezervele de capital și lichiditate conferă o bună capacitate de adresare a riscurilor financiare, dar provocările și vulnerabilitățile reclamă adoptarea unei conduite precaute.

Sectorul bancar se caracterizează prin performanțe comparabile sau superioare mediei UE pe majoritatea categoriilor de indicatori financiari/prudențiali. Profitabilitatea este un pilon important în menținerea stabilității sectorului bancar, dar indicatorii de rentabilitate bancară rămân semnificativ sub nivelul celor observați în economia reală. Majorarea taxei pe cifra de afaceri în contextul măsurilor de consolidare fiscală are un impact gestionabil la nivelul băncilor, dar are implicații asupra eficienței operaționale. Există un potențial ridicat de creditare a sectorului real încă nevalorificat, reflectat și de valoarea subunitară a raportului între credite și depozite observată pe parcursul ultimului deceniu.

În contextul tabloului general pozitiv al indicatorilor sectorului bancar, se mențin o serie de provocări la adresa stabilității sectorului bancar:

1. tendința de deteriorare a calității activelor, în condițiile unui mediu macroeconomic incert și cu dezechilibre structurale;
2. conexiunea semnificativă cu sectorul guvernamental, cea mai ridicată din UE;
3. accentuarea relevanței riscurilor emergente, precum cele cibernetice, asociate inovației financiare și digitalizării accelerate, bazate inclusiv pe soluții de inteligență artificială, cu potențial de amplificare a riscurilor operaționale, sau cele climatice.

## **6. Prezentarea activității Instituțiilor Financiare Nebancare din România (Sursa: BNR - Raport asupra stabilității financiare):**

Sectorul instituțiilor financiare nebancare a înregistrat o creștere semnificativă ca importanță în cadrul sistemului financiar, activul total reprezentând 6 la sută din sistem, respectiv 4,2 la sută din PIB la luna iunie 2025 (+0,3 puncte procentuale față de finalul anului 2024).

Valoarea activelor IFN însumează 76,9 miliarde lei, în creștere cu 12,7 la sută în termeni anuali, fiind formate în proporție majoritară de credite acordate companiilor nefinanciare.

Riscul valutar pe segmentul IFN se menține important, în ușoară scădere în ultimul an.

Dinamica este determinată de o creștere a creditării către populație, realizată în mare proporție în moneda națională.

Astfel, componenta în valută a creditului acordat de IFN s-a redus în septembrie 2025, reprezentând 67,4 la sută, comparativ cu 67,9 la sută în septembrie 2024.

Sectorul companiilor nefinanciare este în continuare creditat semnificativ în monedă străină (împrumuturile în valută reprezintă 87,1 la sută din total, în creștere cu 0,2 puncte procentuale față de finalul anului 2024).

## **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 175 de entități active care desfășoară activități multiple de creditare, din care 26 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.

Creșterea continuă a soldului de credite al RoCredit IFN S.A. indică o creștere în cererea de creditare din cadrul segmentului spre care RoCredit IFN S.A. și-a orientat strategia, respectiv piața creditelor pentru capital de lucru.

În contextul unui nivel ridicat de impredictibilitate a plății creanțelor izvorâte din relațiile comerciale dintre agenții economici și instituțiile bugetare, RoCredit IFN S.A. a înregistrat o creștere semnificativă a cererii de creditare, generându-se astfel premisele unei creșteri a cotei de piață și implicit, a poziției de lider în rândul IFN-urilor.

Având în vedere specificul de creditare al RoCredit IFN S.A., concurența din partea altor instituții financiare poate fi resimțită la un nivel restrâns având în vedere numărul limitat de jucători din piața scontării de creanțe.

#### 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 2026 – 2032, 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 2026 – 2032 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 acesteia în limitele stabilite în cererea de proiecte; astfel încât clientul RoCredit să beneficieze de proiecte financiare fezabile prin care atât sursa de rambursare a creditului pe termen scurt cât și cea pe termen mediu și lung să ofere un grad de risc scăzut, finalitatea noii direcții de consolidare a produselor existente ale RoCredit IFN S.A. putând fi identificată prin acordarea rapidă și cu ușurință a cofinanțării necesare demarării afacerilor din fonduri europene nerambursabile, cu riscuri reduse.

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 fără a omite trendul actual de digitalizare a întregului proces de creditare, începând cu promovarea on-line până la definitivarea deciziei de creditare.

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.

RoCredit IFN S.A. reafirmă angajamentul de a consolida portofoliul de credite și de a inova prin introducerea unor soluții financiare moderne, perfect alinate cu trendurile digitale actuale. În acest context strategic, instituția lansează două produse noi de finanțare a capitalului circulant:

- **Linia de scontări a instrumentelor debit/facturi on-line:** Această soluție facilitează transformarea creanțelor în lichidități imediate, optimizând astfel fluxul de numerar și eficientizând gestionarea resurselor financiare.
  - 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.

- **Credit Trezorerie on-line:** Conceput pentru finanțarea pe termen scurt, acest produs răspunde nevoilor imediate ale companiilor, asigurând o flexibilitate sporită în administrarea capitalului de lucru.
- 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.

Implementarea unei strategii de digitalizare complete a procesului de creditare – de la promovarea online până la emiterea deciziei finale – va conduce la o eficientizare operațională notabilă și la o reducere semnificativă a costurilor. Această abordare nu doar că amplifică vizibilitatea instituției pe piață, dar contribuie și la diversificarea canalelor de distribuție, sporind astfel cota de piață în sectoare variate, cum ar fi agricultura, industria, comerțul, serviciile, construcțiile, sănătatea și educația.

Investiția continuă în tehnologii de ultimă generație este un element esențial în adaptarea la dinamica pieței actuale, asigurând nu doar satisfacerea nevoilor imediate ale clienților, ci și dezvoltarea echilibrată și sustenabilă a portofoliului de credite. Prin această direcție strategică, RoCredit IFN S.A. își consolidează poziția în sectorul financiar nebanca, pregătindu-se să răspundă prompt și eficient la provocările viitoare.

### 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 19 ani de existență. În acest sens în perioada 2026 – 2032 strategia de dezvoltare include penetrarea județelor Iași și 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 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.

#### **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 2026 – 2032, 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 19 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:

- definiția clară a performanței;
- măsurarea performanței;
- feedback către angajați privind nivelul de performanță atins.

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

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

**Scopul** procesului este de:

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

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

1. **Integrarea noilor angajați (inducție)** → reprezintă instruirea de care beneficiază un angajat în perioada de probă (scopul este să cunoască anumite informații, să înțeleagă anumite procese și să știe cum să facă anumite operații);

2. **Instruire continuă (plan anual de instruire)** → are scopul de a menține nivelul de pregătire profesională a angajaților la standardele organizației și nevoile pieței, în special ale clienților.

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

## 11. Obiective ale responsabilității climatice și sociale

1. Subordonarea activității societății obiectivelor de dezvoltare durabilă definite de societate: ODD 3 - Asigurarea sănătății și bunăstării, ODD 4 - Susținerea educației continue, promovarea oportunităților de învățare de-a lungul întregii cariere, susținerea sistemului de educație, ODD 5 - Susținerea egalității de gen, ODD 8 - Promovarea unei creșteri economice susținute, deschisă tuturor și durabilă, a ocupării depline și productive a forței de muncă și asigurarea de locuri de muncă decente pentru toți salariații, ODD 9 - Promovarea și incurajarea proceselor inovative, ODD 12 - Asigurarea unui consum responsabil, ODD 13 - Luarea unor măsuri de combatere a schimbărilor climatice și a impactului lor.

### 2. Pilonul MEDIU

#### 2.1. Mediu, nivel instituțional

2.1.1. Calculul indicatorilor de performanță a managementului de mediu a societății, investițiile în protecția mediului;

#### 2.1.2. Reducerea amprentei de carbon

- Eficientizarea consumurilor de resurse, coroborate cu obiectivele UE de reducere a emisiilor de gaze cu efect de seră printr-un obiectiv intermediar de reducere a emisiilor cu 55% până în 2030 (Legea europeană a climei) și atingerea neutralității climatice în 2050;

- Completarea parcului auto cu mașini electrice și hibrid, conform planurilor de investiții;
- Investiții în înlocuire/modernizare echipamente tehnice, electrice și electronice cu consum redus de energie și clasă de eficiență ridicată;
- Modernizare clădire, utilizare materiale performante.

2.1.3. Acțiuni de conștientizare a importanței acțiunilor de protejare a mediului, de monitorizare a factorilor de mediu, de evitare a poluării mediului, de evaluare permanentă a potențialelor activități cu impact asupra mediului, de necesitatea implementării legislației și politicilor de mediu, aliniate celor de la nivel național și European.

## 2.2. Mediu, nivel portofoliu

2.2.1. Acțiuni de conștientizare a importanței acțiunilor de protejare a mediului, de monitorizare a factorilor de mediu, de evitare a poluării mediului, de evaluare permanentă a potențialelor activități cu impact asupra mediului, de necesitatea implementării legislației și politicilor de mediu, aliniate celor de la nivel național și European;

2.2.2. Cunoașterea indicatorilor activității de mediu pentru clienții finanțați, cu risc de mediu ridicat;

2.2.3. Oferirea unor condiții de finanțare avantajoase clienților orientați spre dezvoltarea activităților de diminuare a impactului asupra mediului, așa cum sunt definite în Tablourile de monitorizare a riscurilor climatice asupra sectorului bancar din România, transmise de BNR, respectiv: finanțarea activităților de diminuare a impactului asupra mediului, energie regenerabilă, eficiență energetică, reducerea deșeurilor și a apelor uzate, transport, clădiri verzi, finanțări speciale de mediu sau investiții în tehnologii;

2.2.4. Oferirea unor condiții de finanțare avantajoase clienților orientați spre dezvoltarea activităților de adaptare la schimbările climatice – reducerea vulnerabilităților la efectele schimbărilor climatice și creșterea capacității de adaptare la noul cadru, așa cum sunt definite în Tablourile de monitorizare a riscurilor climatice asupra sectorului bancar din România, comunicate de BNR, respectiv: agricultură (de ex.: investiții pentru adaptarea la noile condiții meteo și la evenimentele climatice extreme prin irigații, desecare-drenaj, combaterea eroziunii solului și refacerea calității solului, prevenirea deșertificării, cercetare pentru reducerea risipei de apă sau emisii de GHG, extinderea suprafețelor certificate ecologic, măsuri de agromediu (împădurire, perdele forestiere, impunerea normelor de eco-condiționalitate), certificate privind biomasa etc.

## 3. Pilonul SOCIAL

### 3.1. Social, nivel instituțional

3.1.1. Formarea profesională continuă a echipei ESG (mediu-social-governanță);

3.1.2. Instruirea întregului personal al societății în problematica ESG, în vederea asigurării unui grad înalt de conștientizare al acțiunilor de dezvoltare durabilă;

3.1.3. Participarea personalului la cursuri de pregătire/perfecționare (cursuri, scolarizări);

3.1.4. Modernizarea și extinderea spațiilor de lucru, a condițiilor de muncă și a stimulentele salariale;

3.1.5. Modernizarea tehnicilor și tehnologiilor existente, investiții în tehnici și tehnologii noi, orientarea spre inovație digitală, prin apelarea la tehnologii moderne și sisteme adecvate de securitate cibernetică.

## 3.2. Social, nivel portofoliu

3.2.1. Acțiuni de conștientizare a importanței acțiunilor de respectare a principiilor de responsabilitate socială, de necesitatea implementării legislației aliniată la nivel național și European;

3.2.2. Cunoașterea indicatorilor sociali pentru clienții finanțați, cu risc social ridicat;

3.2.3. Implicare activă în acțiuni de susținere prin parteneriate, contribuții directe.

## 4. Pilonul GVERNANTA

4.1. Definitivarea taxonomiei în clasificarea creditelor, prin alinierea la Regulamentul delegat 4987/2021(UE), de completare a Regulamentului (UE) 2020/852 al Parlamentului European și al Consiliului prin precizarea conținutului și a modului de prezentare a informațiilor care trebuie furnizate de întreprinderile care fac obiectul articolului 19a sau 29a din Directiva 2013/34/UE în ceea ce privește activitățile economice durabile din punctul de vedere al mediului și prin precizarea metodologiei pentru respectarea acestei obligații de furnizare de informații;

4.2. Efectuarea analizei dublei materialități;

4.3. Emiterea Planului de tranziție;

4.4. Acțiuni de conștientizare a furnizorilor/partenerilor a importanței acțiunilor de respectare a principiilor ESG, de necesitatea implementării legislației aliniată la nivel național și European;

4.5. Creșterea gradului de educație financiară a clienților cu privire la produse și serviciile oferite și impactul factorilor ESG la nivelul afacerii acestora;

4.6. Raportarea indicatorilor ESG, publicarea datelor disponibile.

## **12.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.