

MEMORANDUM

întocmit în vederea admiterii obligațiunilor corporative emise de
OMRO IFN S.A.

pe Sistemul Multilateral de Tranzacționare
administrat de Bursa de Valori București S.A.

(Document de Prezentare a Societății OMRO IFN S.A.)

Data întocmirii documentului: 14.04.2020



Potențialii investitori în societatile admise în cadrul SMT trebuie să fie în cunoștință de cauză cu privire la faptul că Sistemul Multilateral de Tranzacționare este o piață pentru care există tendința să se atașeze un risc investițional mai ridicat decât pentru societatile admise la tranzacționare pe o piață reglementată.

CONSULTANT AUTORIZAT:



G O L D R I N G

Decizie CNVM: 2734/08.08.2003 ▪ Nr. Registru CNVM: PJR01SSIF/260045 ▪ Atestat CNVM: 372/29.05.2006

Reg. Com: J26/440/1998 ▪ CUI: RO10679295 ▪ Capital social: 400.000 lei

Cuprins

1. Persoane Responsabile	2
2. Denumirea Emitentului	2
3. Domeniul de activitate	2
4. Cod CAEN	2
5. Cod fiscal	2
6. Număr de înregistrare la Registrul Comerțului	2
7. Adresa	3
8. Date de contact	3
9. Persoana de legătură cu BVB	3
10. Simbolul de tranzacționare	3
11. Codul ISIN	3
12. Cod LEI	3
13. Scurt istoric al societății	3
14. Descrierea activității Emitentului	8
15. Informații cu privire la acțiuni și la structura acționariatului	29
16. Conducerea OMRO IFN S.A.	29
17. Detalii cu privire la angajați	31
18. Cota de piață. Principalii competitori	32
19. Detalierea structurii Cifrei de afaceri pe segmente de activitate sau linii de business.	39
20. Clienți principali – contracte semnificative	39
21. Principalii indicatori operaționali	39
22. Scurtă descriere a ultimelor rezultate financiare disponibile	41
23. Declarație referitoare la politica și practica privind prognozele	45
24. Declarație referitoare la politica și practica privind dividendele	45
25. Descrierea planului de dezvoltare a afacerii	45
26. PREVIZIUNI	50
27. Informații cu privire la valorile mobiliare care urmează a fi admise la tranzacționare și la destinația fondurilor obținute	53
28. Factori de risc	55
29. Informații cu privire la oferte recente de valori mobiliare	62
30. Planuri legate de operațiuni viitoare pe piața de capital	63
31. Auditorul Societății	63
32. Societăți afiliate și procentul de acțiuni deținute	63

1. Persoane Responsabile

Pentru caracterul acurat, complet, nedistorsionat și conform cu realitatea al prezentului document în toate aspectele sale importante, persoana responsabilă este domnul Ioan Bereczki, Director General al societății OMRO IFN S.A, denumită, în continuare, „OMRO”, „OMRO IFN”, „Societatea” respectiv, „Emitentul”.

După realizarea verificărilor rezonabile și a luării măsurilor rezonabile în acest sens, Emitentul declară că, după cunoștința sa, prezentul document cuprinde toate informațiile semnificative cu privire la Emitent, că informațiile cuprinse în acest document sau la care acesta face referire sunt conforme cu realitatea sub toate aspectele importante și nu conțin omisiuni de natură să afecteze semnificativ conținutul acestuia, iar opiniile și intențiile exprimate sunt declarate în mod onest. Estimările, previziunile și planurile Emitentului prezentate în acest document sunt oferite cu bună credință și nu pot fi considerate ca angajamente sau reprezentări din partea Emitentului.

Toate informațiile și declarațiile conținute în prezentul document care se referă la altceva decât informații factice istorice, inclusiv informații privind situația financiară viitoare a Emitentului, riscuri și incertitudini legate de activitatea, strategia, cheltuieli de capital, costuri de proiect sau planuri și obiective, vor fi considerate previziuni, prognoze și/sau estimări prospective.

Includerea de previziuni, prognoze și/sau estimări prospective în prezentul document nu vor fi considerate ca angajamente sau reprezentări din partea Emitentului în sensul că acestea se vor realiza în fapt, în totalitate sau parțial sau că acestea se vor confirma în rezultatele și performanța efectivă a Emitentului.

Consultantul Autorizat contractat în vederea admiterii la tranzacționare a acțiunilor Societății este SSIF GOLDRING S.A., reprezentată de **dl. Zahan Virgil Adrian**, în calitate de Director General, care își asumă răspunderea pentru profesionalismul și calitatea prelucrării și prezentării informației oferite de Emitent. De asemenea, Consultantul declară că, după cunoștința sa și ca urmare a verificărilor rezonabile, prezentul Memorandum oferă informații conforme cu realitatea și nu prezintă omisiuni de natură să afecteze semnificativ conținutul acestuia. Totodată, declară că nu a condus făcut o verificare independentă a informațiilor puse la dispoziție de către Emitent și nu acordă nicio declarație sau garanție, expresă sau implicită, cu privire la acuratețea sau completitudinea acestor informații. Nimic din conținutul prezentului document nu este și nu va fi considerat a fi o promisiune sau o garanție a Consultantului în nicio privință și acesta declină orice răspundere în legătură cu acest Memorandum și cu performanțele viitoare ale Emitentului.

2. Denumirea Emitentului

OMRO IFN S.A., societate pe acțiuni administrată unitar

3. Domeniul de activitate

OMRO IFN S.A. este înregistrată în Registrul General al BNR sub nr. RG-PJR-27-110135/2007 privind instituțiile financiare non-bancare¹ ca entitate autorizată să desfășoare activități multiple de creditare, inclusiv acordare de credite de consum, credite imobiliare, microcredite, finanțare tranzacții comerciale, factoring, scontare, forfetare, emitere garanții. În prezent, prin misiunea asumată, OMRO IFN S.A. oferă servicii de microcredite exclusiv afacerilor și inițiativelor antreprenoriale, fără a aborda segmentul creditelor pentru persoane fizice.

4. Cod CAEN

Potrivit Actului Constitutiv al Societății, activitatea principală desfășurată de societate se încadrează la Cod CAEN 6492, „Alte activități de creditare (activitate de acordare de microcredite)”.

5. Cod fiscal

Codul de înregistrare fiscală: 13617777

6. Număr de înregistrare la Registrul Comerțului

Societatea este înregistrată la Oficiul Registrului Comerțului de pe lângă Tribunalul Mureș cu numărul de înregistrare J26/687/2000

¹ Sub nr. RG-PJR-27-110135/19.06.2007

7. Adresa

OMRO IFN S.A. are sediul social în Tîrgu Mureș, Bd. 1 Decembrie 1918, nr. 183, parter, județul Mureș.

Emitentul are sedii secundare deschise în:

- Alba Iulia, str. Miron Costin nr.2, et. 1, ap.7, jud. Alba;
- Miercurea Ciuc, str. Kossuth Lajos nr.28, jud. Harghita;
- Oradea, str. Tudor Vladimirescu nr.63, ap.1, jud. Bihor
- București, str. Ceasornicului nr.3/7, et. 5, ap.17, sector 1.
-

8. Date de contact

Telefon: 0265 263 644

Fax: 0265 263 640

E-mail: office@omro.ro

Pagină de internet: www.omro.ro

9. Persoana de legătură cu BVB

Numele persoanei de legătură cu Bursa de Valori București S.A. (BVB) este Ioan Bereczki, Director General al Societății (adresă de e-mail janos.bereczki@omro.ro).

A doua persoană desemnată pentru relația societății cu BVB este doamna Daniela Gaga, Director al Societății, (adresă de e-mail daniela.gaga@omro.ro)

10. Simbolul de tranzacționare OMRO25E

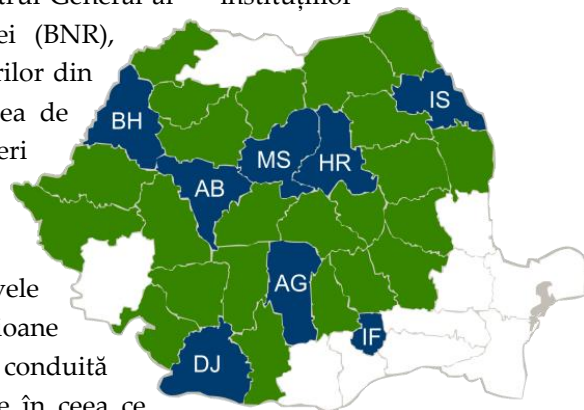
11. Codul ISIN RO4R4ZQYFZD7

12. Cod LEI 787200G3N2OKBP24J372

13. Scurt istoric al societății

Înființată în anul 1994 și una dintre primele instituții de microfinanțare din România, OMRO IFN S.A. (OMRO) este actualmente prezentă în 13 județe ale Transilvaniei activând prin cele trei sedii secundare și, respectiv, sediul social din Târgu Mureș. În anul 2007 a fost înregistrată în Registrul General al instituțiilor financiare non-bancare (IFN) al Băncii Naționale a României (BNR), specializându-se în acordarea de credite pentru finanțarea afacerilor din agricultură (microferme și ferme mici) și totodată în acordarea de microcredite acelor întreprinderi mici, mijlocii și microîntreprinderi (MIMM) care nu se califică pentru acces la servicii financiare bancare.

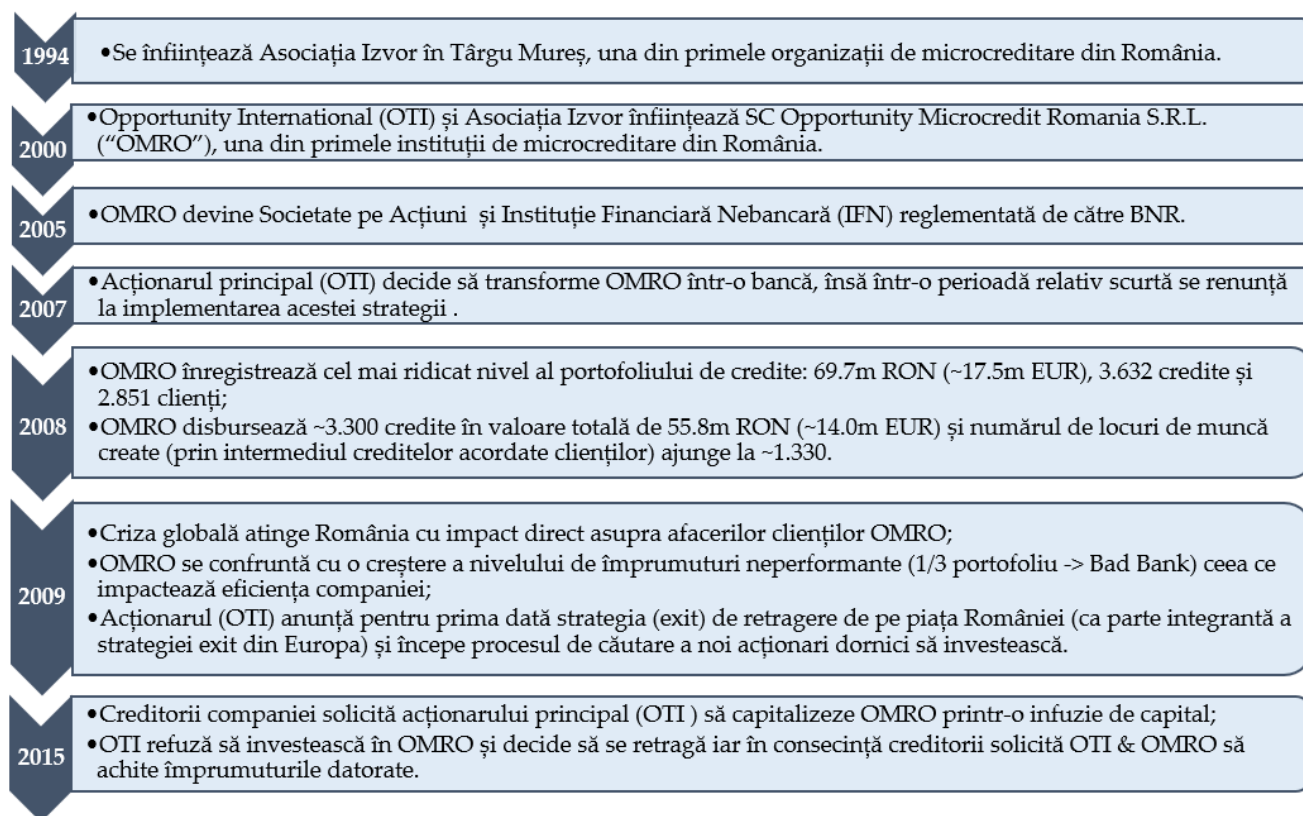
În ultimii 15 de ani de existență, OMRO a susținut inițiativele antreprenoriale mici din România prin credite de peste 80 milioane euro, evidențiindu-se în peisajul competițional printr-o conduită profesională la cele mai înalte standarde internaționale bancare în ceea ce privește guvernanța, raportarea, politicile interne de conformitate, management de risc, organizarea și desfășurarea activității de creditare. Calitatea și conformitatea serviciilor sale este validată prin rapoartele



misiunilor de audit desfășurate asupra activității OMRO din ultimii 10 ani de către firmele de audit KPMG și/sau Ernst&Young care fac parte din categoria celor mai mari patru firme de audit din lume, precum și de relațiile de parteneriat și finanțare cu EIF (European Investment Fund), BERD (Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare), Citibank și alți parteneri de referință etc. În luna iunie a anului 2019, [Directoratul Comisiei Europene Ocuparea forței de muncă, Afaceri sociale și Incluziune socială publica acordarea unei finanțări de 6,5 mil. lei către OMRO IFN S.A.](#)² ca una dintre primele două operațiuni în cadrul programului de susținere a microfinanțării afacerilor în România sub EaSI (Programul pentru ocupare și incluziune socială – Capacity Building Investments Window of EaSI).

Aceste parteneriate și proiecte de finanțare reprezintă recunoașterea, din partea unor instituții cu criterii de eligibilitate stricte, a calității, poziției și potențialului OMRO din perspectiva atât a afacerii cât și a impactului socio-economic la nivel național.

Preluarea societății de către noii acționari, cu experiență solidă în Microfinance Management și Investment Banking Management a marcat momentul de inflexiune în evoluția recent dificilă a Societății, translatând perspectivele și viziunea OMRO spre creștere extensivă și intensivă accelerată prin penetrarea, începând cu anul 2019, a trei noi regiuni (Oltenia, Muntenia și Moldova), prin acces digitalizat la o plajă mult mai largă de clienți potențiali astfel încât să ajungă cea mai importantă platformă independentă de microfinanțare din România



² CE – Employment, Social Affairs and Inclusion,
<https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=89&furtherNews=yes&langId=en&newsId=9403>

2016-2017	<ul style="list-style-type: none"> • Acționarii decid să adopte un plan (Waterfall Plan) care a însemnat reducerea substanțială a creditării și rambursarea totală a creditelor datorate Finanțatorilor; • Se implementează cu succes Planul Waterfall (toți creditorii sunt rambursați integral). Suma totală rambursată Finanțatorilor în perioada 2016-2017 a fost în cuantum de ~ 27.7m RON (~ 6.1m EUR); • Compania își reduce rețeaua de agenții și își recalibrează activitatea în vederea optimizării costurilor.
2018	<ul style="list-style-type: none"> • Începând cu anul 2018, OMRO are noi acționari, în urma preluării (achiziționării) în totalitate a acțiunilor de la foștii acționari; • Noii acționari ai OMRO sunt dedicați în susținerea și dezvoltarea acestei platforme de microcreditare.
2019	<ul style="list-style-type: none"> • Fondul European de Investiții („EIF”) devine un partener cheie de finanțare pentru OMRO printr-un împrumut subordonat pe o perioadă de 10 ani; • OMRO încheie contracte de finanțare cu bănci din România precum și cu finanțator extern; • OMRO a obținut din partea Comisiei Europene, certificarea privind respectarea Codului European de bună conduită pentru acordarea de microcredite; • Cea mai modernă infrastructură IT din România în stadiul de implementare (toate bazate pe cloud) în Q4/2019; • OMRO începe demersurile de dezvoltare a capacități de platformă fintech pentru Întreprinderile Micro, Mici și Mijlocii (IMM) și dezvoltarea unor produse digitale (carduri și portofel digital) care se estimează a fi lansate în Q2-Q3/2020; • OMRO aplică (Oct 2019) pentru EaSI Guarantee Financial Instrument (de la Fondul European de Investiții - EIF).

Evoluții recente 2018-2019 (Fenomenul Phoenix)

Anul 2018, primul an după schimbarea de acționariat și de viziune ca urmare a achiziției OMRO de către Danube Capital de la acționarii anteriori Opportunity International și OIKO Credit, evidențiază reorientarea strategică a activității OMRO susținută de investiții majore în infrastructura IT, digitalizare prin introducerea de servicii și produse inovative fintech, parteneriate cu instituții de referință pentru finanțarea activității, precum EIF care devine partener de finanțare cheie printr-un credit subordonat pe 10 ani. Toate aceste realizări se vor reflecta în rezultatele financiare pozitive ale Societății de la mijlocul anului 2020.

La nivelul strategiei de afaceri, transformarea instituțională recentă a condus la adoptarea următoarelor inițiative strategice:

MANAGEMENTUL RISULUI DE CREDIT	SISTEMELE DE IT
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Nou sistem de criterii de creditare ✓ Introducerea unor produse cu risc diminuat: linii de credit, credite pentru finanțare capital de lucru etc. ✓ Decizia de creditare pe bază de scoring pentru credite de până la 15.000 RON ✓ Inițierea unui algoritm de scor bazat pe inteligență artificială 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Înlocuirea completă a sistemelor de software Core Banking și Front Office cu cele mai performante sisteme IT care permit automatizarea activităților, culegerea de date și prelucrarea acestora (cu funcția de învățare inteligentă) ✓ Tehnologie proprie, independentă, personalizată pentru specificul OMRO ✓ Sisteme modulare complet integrate, de la instrumente de analiză, la raportare, cunoaștere a clientului etc. ✓ Sistemele IT sunt de tip „cloud” – Microsoft Azure ✓ Design și dezvoltare de produse și servicii fintech (portofele electronice, carduri de credit)

MANAGEMENT & OPERAȚIONAL	VÂNZĂRI
<ul style="list-style-type: none">✓ Delimitarea unei noi poziții de management strategic: Director pentru Dezvoltare (Business Development Director) și consolidarea rolurilor manageriale;✓ Evaluarea și optimizarea proceselor și structurilor de guvernanta corporativă au condus la un punctaj de 93 (din 100) acordat de Microfinanza European Code of Conduct Review✓ Remodelarea culturii organizaționale în jurul valorii pilon „experiența clientului”. Toate procesele, fluxurile de informații și cunoaștere, interacțiunea se raportează continuu la client și la experiența sa cu OMRO.✓ Contractarea serviciilor de consultanță ale unor experți seniori în dezvoltarea IT, Produse și marketing digitale, Riscul de credit, managementul de proiect, în scopul transferului și acumulării de cunoaștere✓ Identificarea și intenția de inserție de servicii complementare sau auxiliare creditării în baza interacțiunii directe și constante cu clienții existenți și potențiali pentru o gamă de servicii conexe complete în raport cu nevoia acestora: asigurare, managementul fluxului de numerar, interfață mobilă etc.)	<ul style="list-style-type: none">✓ Regândirea funcțiunii de vânzări prin întărirea echipei și abordarea pieței pe principiul segmentării clientelei;✓ Deschiderea de două noi puncte de vânzări pentru a crește prezența națională;✓ Crearea unei noi echipe de suport „Customer Care” către care să fie transferate responsabilitățile de evaluare generală a riscului. Capacitatea de vânzări a echipei a crescut cu 20%✓ Evaluarea proceselor și fluxurilor de creditare prin metoda Lean-Six Sigma;✓ Regândirea procesului și metodelor de formare și training;✓ Implementarea principiului calității portofoliului PAR30 < 2.0% din valoarea totală a împrumuturilor efectiv acordate în perioada 2018-2019

Începând cu anul 2019, OMRO și-a extins activitatea și prezența geografică în țară, lansând 3 unități mobile de vânzare în Craiova, Pitești, Buzău. Începând cu luna noiembrie, o altă echipă operează pe piața Bucureștiului.

La sfârșitul lunii mai 2019, OMRO a lansat un nou produs de creditare „Credit Rapid” cu rol în facilitarea creșterii și diversificării portofoliului de clienți. Elementele de plus valoare derivă din tehnologia de scoring dezvoltată in-house care încorporează cele mai bune practici din sectorul microcreditării în Europa și, respectiv, din termenele scurte de analiză și decizie. Succesul acestui produs în perioada de testare (mai-septembrie 2019) a demonstrat potențialul său atât din punctul de vedere al interesului pieței cât și al calității portofoliului de credite contractate, determinând decizia de creștere a plafonului maxim de acordare la 15.000 lei începând cu 15 septembrie.

Valorificarea finanțării European Investment Fund pentru dezvoltarea capacității instituționale a accelerat construcția noului sistem de IT, care a devenit operațional de la 1 noiembrie 2019. Unul dintre cele mai moderne sisteme în domeniu, acesta va include funcționalități integrate și complete cu impact major asupra eficienței derulării activității în raport de timp, resurse umane și costuri financiare. Sistemul va facilita, de asemenea, dezvoltarea și lansarea de noi produse planificate pentru anul 2020.

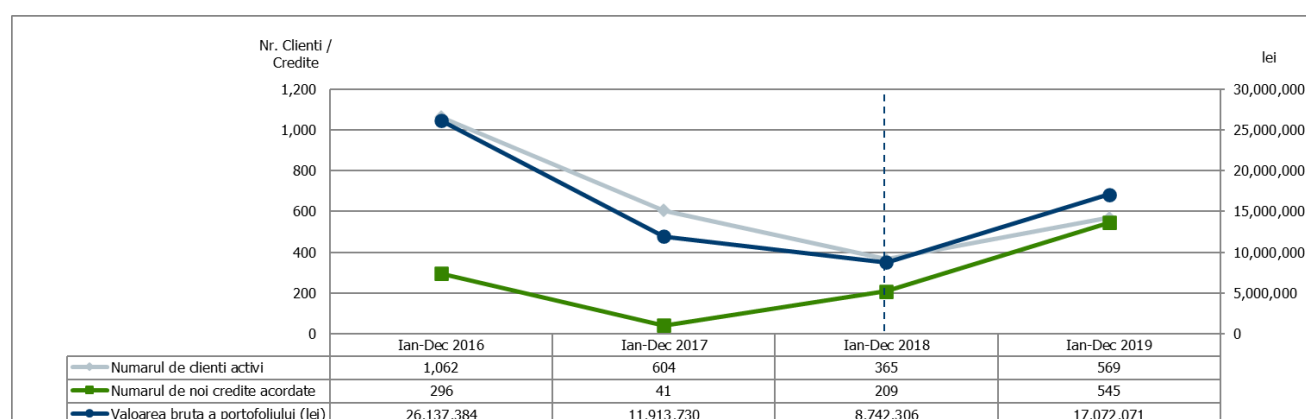
În ceea ce privește strategia de digitalizare, OMRO a demarat dezvoltarea de soluții online de promovare, captare de leaduri și acordare de credite negarantate (Credit Rapid). În lunile următoare, Societatea va testa soluțiile tehnice oferite de diferiți potențiali furnizori, care să fie ulterior integrate într-o aplicație de „lead management” și CRM. Mai mult, OMRO a finalizat negocierile cu furnizori de semnătură electronică și de

aplicații video de cunoaștere a clientului, instrumente care vor permite scalarea produselor și a afacerii digitale în toată țara fără costuri semnificative.

Anul 2018 a marcat începutul unei etape de stabilizare și consolidare, care să pregătească relansarea creșterii sustenabile și profitabile. În consecință, portofoliul de credite a fost reevaluat iar creditele neperformante au fost eliminate din bilanț cu consecințele directe și imediate asupra rezultatelor financiare. Astfel s-a marcat un nou început pentru activitatea societății, care a început să se redefinească, construindu-se pe o nouă viziune, o nouă strategie și noi politici de produs, de marketing, de distribuție, de management de risc.

Rezultatele au început să apară din ultimul trimestru al anului 2018, când portofoliul de credite acordate a înregistrat primele creșteri valorice. Valoarea totală a debursărilor pentru anul 2018 a fost de 5,9 milioane de lei, reprezentând plățile efectuate către clienți în contul celor 209 de credite acordate, a căror valoare medie a fost de 28.194 lei pentru o perioadă medie de 25 luni. Anul 2019 confirmă tendința de creștere, totalizând un număr de 545 de noi contracte de creditare încheiate în valoare totală de cca. 15 milioane lei astfel că valoare brută a portofoliului de credite a crescut la 17,07 milioane lei (Dec 2019) de la 8,7 milioane lei (Dec 2018) (fig. 1).

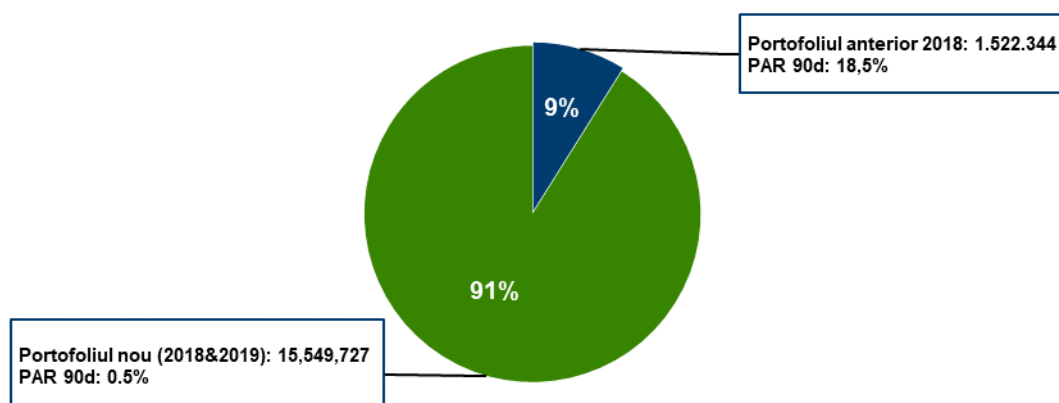
Fig. 1 Evoluția activității OMRO IFN S.A.



Sursa: OMRO IFN S.A.

La 31 decembrie 2019, valoarea portofoliului preluat din anii anteriori de 1,52 milioane lei reprezintă doar 9% din total portofoliu, iar diferența de PAR90³ dintre portofoliul „moștenit” și portofoliul de contracte nou încheiate (în perioada anilor 2018-2019) este de la 18,5% la 0,5% (fig. 2)

Fig. 2 PAR90 – portofoliul anterior vs portofoliul de credite nou acordate, 31 decembrie 2019



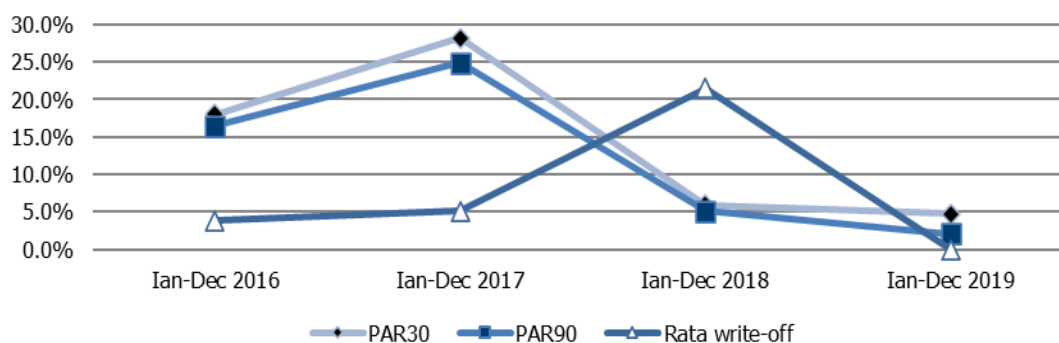
Sursa: OMRO IFN S.A.

³ PAR90 – credite neperformante din punctul de vedere al serviciului datoriei - restante mai mult de 90 zile, clasificate drept „pierdere” conform normelor BNR.

La finalul lunii decembrie a anului 2019, OMRO IFN S.A. are o expunerea totală a creditelor acordate în valoare de cca. 17 milioane de lei.

În termeni de calitate a portofoliului, este de remarcă faptul că indicatorii privind rata creditelor substandard, îndoielnice și neperformante (pierdere) a evoluat în oglindă cu creșterea în volum a activității, indicând o dezvoltare cu caracter intensiv și nu doar extensiv, ca urmare a implementării noilor strategii și politici (fig. 3)

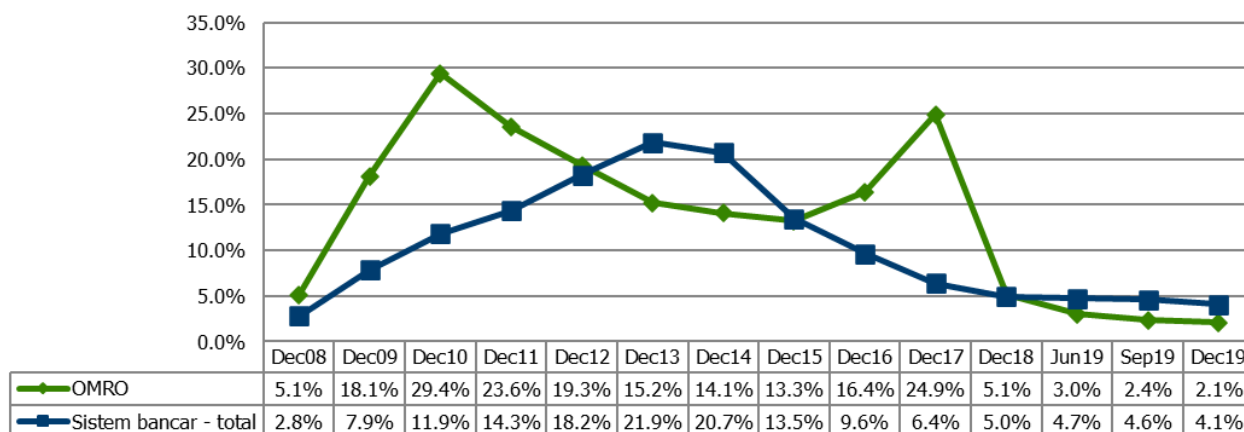
Fig. 3 Evoluția expunerii la risc a portofoliului OMRO IFN S.A., 2016-2019



Sursa: OMRO IFN S.A.

Raportată la evoluția ratei de credite neperformante înregistrată la nivelul sistemului bancar național (potrivit ``Buletin lunar decembrie 2019`` al BNR), indicatorul pentru OMRO se poziționează, la 30 decembrie 2019, ușor peste jumătate din nivelul raportat de bănci pentru rata de credite neperformante (fig. 4.)

Fig. 4 Evoluția ratei de credite neperformante, OMRO vs. sistem bancar național



Sursa: BNR, OMRO IFN S.A.

<https://www.bnr.ro/Publicatii-periodice-204.aspx> , Buletin lunar decembrie 2019, pag. 58

14. Descrierea activității Emitentului

Ca instituție financiară nebanară, OMRO IFN S.A. este înființată și activează în temeiul dreptului intern român, în conformitate cu prevederile Legii societăților nr. 31/1990 republicată, precum și ale legislației specifice (Legea instituțiilor financiare nebanare), sub supravegherea Băncii Naționale a României îndreptățită să reglementeze prin acte normative proprii activitatea și operațiunile IFN referitoare la politica de provizionare, adecvarea capitalului, politicile de risc etc.

Activitatea efectiv desfășurată de către OMRO este cea de microfinanțare a microîntreprinderilor și întreprinderilor mici și mijlocii (MIMM), definită, în accepțiunea europeană⁴, ca acordarea de împrumuturi sau credite de leasing de valoare de până la 25.000 euro pentru susținerea dezvoltării microîntreprinderilor și a antreprenorilor individuali, cu impact direct asupra creșterii economice dar și asupra incluziunii sociale.

14.1. Viziune – misiune – obiective strategice

Viziunea OMRO care acoperă următorii 10 ani de activitate în România este aceea ca OMRO IFN S.A. să devină prima platformă de microfinanțare din România, cu impact economic și social important în regiunile deservite. Prin aceasta, OMRO IFN S.A. conștientizează și își asumă rolul de formator și modelator al sectorului de afaceri, prin informare, împuternicire și consultanță.

Derivată din viziunea asumată de conducerea societății, **misiunea** acesteia este aceea de a oferi o gamă completă de servicii financiare de microcreditare și soluții de business la cele mai înalte standarde, prin care să susțină și să impulsioneze sectorul IMM-urilor din zonele rurale și urbane ale României caracterizate de acces dificil la finanțare.

Derivată din rațiunea de a fi a OMRO IFN și atașată organic la misiunea acesteia anterior delimitată, **misiunea socială** a OMRO este central poziționată în cultura organizațională inspirând valorile acesteia, comportamentele și deciziile la fiecare nivel al structurii organizaționale. Prin activitatea sa de a răspunde clienților săi prin soluții financiare, OMRO IFN contribuie nemijlocit și în măsură importantă la dezvoltare individuală și societală, creând oportunitate și capacitate, susținând dezvoltare, incluziune, transformare și perspective noi la nivel comunitar și multigenerațional.

Asumată și asimilată în profunzimea organizației, cu externalități pozitive semnificative asupra imaginii, statutului și credibilității Societății, misiunea socială este permanent monitorizată prin indicatori de impact social construiți pe datele culese prin sondajul bianual efectuat de OMRO în rândul clienților săi respondenți. Rezultatele ultimelor trei exerciții sunt prezentate în tabelul nr. 1.

Tabelul nr. 1 Indicatori sociali

Indicator	Sep2015*	Aug2018**	Feb2019**	Aug2019**
Acoperire rurală (% clienți)	66%	72%	68%	60%
Acoperire rurală (% portofoliu credite)	67%	63%	59%	58%
Clienți femei	26%	21%	23%	27%
Clienți fără acces anterior la credite	53%	51%	53%	42%
Clienți fără cont bancar	92%	NA	90%	72%
Valoarea medie a creditului / VNN pe locuitor	59%	51%	58%	52%
Rata de abandon (% total clienți)	31%	29%	7%	27%
Clienți fără credit adițional	64%	64%	71%	58%

Sursa: * - MicroFinanza Rating, *OMRO Romania Comprehensive Social Rating. Dec. 2015;*

** sondaj OMRO bianual (februarie și august)

Valorile care sunt în centrul culturii organizaționale a OMRO IFN S.A. modelează atitudinea și determină comportamentele individuale și corporative atât orientate spre interiorul societății, cât și spre exteriorul ei, spre clienți, parteneri și alți deținători de interese (stakeholders).

Pentru OMRO, ceea ce adaugă valoare durabilă de natură atât economică și socială atât clienților OMRO cât și societății înseși sunt:

⁴ <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/3335/attachments/1/translations/en/renditions/native>



- (1) respectul – manifestat prin atenta considerație și prin prețuirea valorii intrinseci a partenerului de dialog;
- (2) integritatea – în raport cu toți partenerii societății, de la clienți, angajați, acționari și până la instituții naționale și supranaționale de supraveghere și evaluare;
- (3) modestie, printr-o atitudine lipsită de aroganță, prejudecăți și autosuficiență, care favorizează cooperarea, identificarea potențialului și formarea unei imagini complete și corecte asupra individului și oportunităților;
- (4) Focalizare pe MIMM - delimitare care permite profunzime, perfecționare și impact;
- (5) administrare prudentă și responsabilă în raport cu toți purtătorii de interese;
- (6) transformare – ingredientul indispensabil dezvoltării sustenabile și reziliente, atât pentru societate cât și pentru personalul și clienții acesteia.

Realizarea misiunii organizației este mijlocită și susținută prin focalizarea pe **obiectivul strategic** al OMRO care presupune dezvoltare atât extensivă cât și intensivă: *creștere sustenabilă prin lărgirea bazei de clienți și construcția de relații durabile și multivalente cu aceștia*

Direcțiile strategice care deservește obiectivul strategic vizează, în mod firesc, pe de o parte, dezvoltarea continuă de produs și servicii, atât în sens calitativ cât și al diversificării și optimizării ofertei OMRO și, pe de altă parte, informarea și educarea financiară a clienților.

Centrală pentru realizarea strategiei sale pe termen mediu și pentru securizarea și consolidarea poziției concurențiale atât pe piețele existente dar și pe piețe noi, digitalizarea serviciilor și operațiunilor OMRO reprezintă un demers strategic imperativ, care a absorbit o mare parte din resursele financiare, umane și organizaționale ale societății. Implementarea soluției sistemice de IT construită special, customizat pentru nevoile și specificul activității societății va permite:

- ✓ optimizarea deservirii unui portofoliu tot mai numeros de clienți printr-o interfață complexă de ultimă generație cu clientul;
- ✓ mai multe flexibilitate și confort pentru clienții tradiționali;
- ✓ plus de eficiență și eficacitate printr-o abordare digitalizată a proceselor de inițiere, contractare și servizare a relațiilor cu clientul; reducerea costurilor de inițializare a contactului cu clientul potențial;
- ✓ consolidarea funcției Riscului de credit și a procedurilor de contractare prin utilizarea de instrumente digitale de punctare (scorare) care să țină seama de contextul pieței și de informația privind clientul;
- ✓ diversificarea, diferențierea și efectul de scală într-un termen cât mai scurt, accelerând faza de creștere a afacerii;
- ✓ avantajul competitiv de a fi prima instituție de credit românească proprietara unei platforme IT complet integrate (creditare și managementul lead-urilor), independente și holistice, ale cărei operațiuni sunt derulate integral în sistem „cloud”
- ✓ ofertarea de servicii financiare digitale avansate complete către clienții OMRO, caracterizate de confort, transparență, celeritate.

În acest sens, strategia de dezvoltare organizațională și de business pentru următorii cinci ani, se sprijină pe trei piloni centrali (tabel nr. 2)

Tabelul nr. 2. Coordonatele principale ale strategiei de dezvoltare organizațională pe termen mediu

Optimizarea experienței Clientului cu OMRO	Digitalizarea microfinanțării	Impact social măsurabil, tangibil, scalabil
<ul style="list-style-type: none"> „experiența clientului” în centrul culturii organizaționale cercetare continuă a pieței pentru a înțelege și anticipa nevoile clientului reajustarea caracteristicilor produselor, fluxurilor și structurii după feedback-ul clienților 	<ul style="list-style-type: none"> Digitalizare procesului de contactare și contractare Metodologie proprie de scoring (DPI) Pregătirea produselor digitale - premieră pentru piața locală de microfinanțare 	<ul style="list-style-type: none"> Monitorizare continuă a impactului asupra grupului social țintă Centrarea pe crearea de locuri de muncă, facilitarea antreprenoriatului de gen, susținerea sectorului agricol Abordarea segmentelor socio-antreprenoriale slab deservite din punctul de vedere al intermedierei financiare

14.2. Oferta OMRO IFN

OMRO IFN a urmărit crearea și adaptarea de produse și servicii care să formeze o ofertă completă și integrată de soluții pentru nevoile clientului, caracterizată prin flexibilitate dar și responsabilitate. Calendarul rambursărilor este adaptat fluxurilor de numerar previzionate pentru fiecare afacere finanțată și opțiunile de rambursare sunt flexibile.

Particularitățile produselor sunt periodic revizuite și adaptate la contextul intern și extern al societății, astfel încât, în orice fază a dezvoltării sale strategice, OMRO să asigure conformitatea deplină atât cu misiunea sa de microfinanțator, cât și cu cerințele legale și reglementările aferente.

Conectată la piața țintă, conducerea OMRO identifică oportunitățile și le valorifică prin construcția de produse de nișă, precum Creditul Medinvest pentru cabinetele medicale de mici dimensiuni sau Creditul Rapid destinat microantreprenorilor.

La momentul redactării prezentului Memorandum, gama de produse OMRO cuprinde (tabel nr. 3):

Tabel nr. 3 Oferta OMRO IFN S.A.

Produs	Destinație	Termen de rambursare	Valoare (lei)
Creditul Agrosezon	AGRICULTURĂ - Capital de lucru	Max. 24 luni	5.000 – 120.000
Creditul Agroinvest	AGRICULTURĂ – INVESTIȚII	Max. 42 luni	10.000 – 120.000
Creditul Clasic	Capital de lucru (sector nespecific)	Max. 24 luni	5.000 – 120.000
Creditul Creativ	Investiții (sector nespecific)	Max. 42 luni	10.000 – 120.000
Creditul Punte	Capital de lucru	1 – 6 luni	5.000 – 120.000
Creditul Mixt	Capital de lucru + investiții, agri / non-agri	Max. 36 luni	10.000 – 120.000
Linia de credit	Capital de lucru	12 luni + 12 luni	10.000 – 45.000
Creditul Oportun	Capital de lucru	4 – 8 săptămâni	5.000 – 15.000
Creditul Rapid	Capital de lucru	Max. 12 luni	5.000 – 15.000
Creditul Medinvest	Achiziție de echipament medical	Max. 36 luni	10.000 – 60.000

Credit Agrosezon: este destinat clienților care activează în sectorul agricol, și care pot utiliza suma primită pentru achiziții de bunuri, materii prime, servicii, plata de furnizori respectiv alți creditori, însămânțări, fertilizări, achiziții de animale, alte cheltuieli pe termen scurt, etc. , cu o valoare a creditului între 5.000 și 120.000 lei și o perioadă de rambursare de maximum 24 de luni, în rate egale sau flexibile (costumizate).

Credit Agroinvest: pentru cei ce activează în domeniul agriculturii, pot primi între 10.000 și 120.000 lei, pentru o perioadă de maximum 42 de luni, pentru:

- Achiziționarea de echipamente și utilaje agricole, teren, depozite, grajduri, alte imobile cu destinație productive, etc.
- Pentru refinanțare în proporție de maximum 75% a investițiilor efectuate în ultimele 12 luni, și finanțate din surse proprii temporar disponibile

Credit Clasic: este destinat clienților care activează în domenii precum comerț, producție, transporturi, servicii, etc. (însă exclus domeniul agricol), care pot primi între 5.000 și 120.000 lei, pentru o perioadă de maximum 24 luni, acest tip de credit având ca metodă de rambursare ratele lunare egale, sau ratele flexibile (costumizate).

Credit Creativ: un credit destinat clienților care activează în domeniul comerț, producție, transporturi, servicii, etc. (exclus agro), cu o valoare între 10.000 și 120.000 lei, cu o perioadă de rambursare de maximum 42 de luni, ratele fiind lunare egale sau flexibile (customizate) și care poate avea ca și destinație:

- Achiziționarea de echipamente de lucru, utilaje de producție, mașini, etc. ; achiziționarea de imobile cu destinație productivă (imobile, spații comerciale, depozite, teren, etc.)
- Pentru refinanțare în proporție de maxim 75% a investițiilor efectuate în ultimele 12 luni, și finanțate din surse proprii temporar disponibile.

Credit Bridge (Punte): pentru afaceri cu minim 6 luni în care s-au obținut venituri și startup-uri aflate în perioada de dezvoltare, prin programul cu finanțare nerambursabilă. Valoarea creditului este cuprinsă între 5.000 și 120.000 lei, având o perioadă de rambursare de maxim 6 luni (rambursarea se realizează la maturitate), și poate avea ca și destinație acoperirea de nevoie de finanțare a unor cheltuieli urgente, până la încasarea veniturilor (Exemple de nevoie urgente: facturi restante, TVA de plătit, asigurarea disponibilului în cont în cazul aplicării pentru finanțări din fonduri structurate, etc.), sau finanțarea temporară și parțial a unor investiții eligibile, în cadrul programelor de finanțare nerambursabilă POCU / POR.

Credit Mixt: destinat clienților care activează în domeniul comerț, producție, transporturi, servicii, agricultură și alte activități, valoare creditului fiind între 10.000 și 120.000 lei, care are ca și caracteristici o perioadă de rambursare de maximum 36 de luni, iar destinație mixtă: investiții și capital de lucru

Linia de Credit: pentru clienții existenți și potențiali care activează în domeniul comerț, producție, construcții, transporturi, servicii și alte activități (excepție clienții care activează în agricultură), având posibilitatea de a obține între 10.000 și 45.000 lei, plafonul de creditare putând a fi acordat pe un termen inițial de 12 luni, perioadă în care se pot face utilizări și rambursări multiple care reîntregesc plafonul. La cererea clientului și în condiții de eligibilitate, plafonul creditului Linie se poate prelungi, pe încă o perioadă de cel mult 12 luni. La expirarea prelungirii, plafonul se transformă în credit cu rate de principal scadente și se scadențează la rambursare în funcție de surse și venituri, în rate lunare/trimestriale/flexibil pe o perioadă care să nu conducă la depășirea a 36 de luni de la acordare.

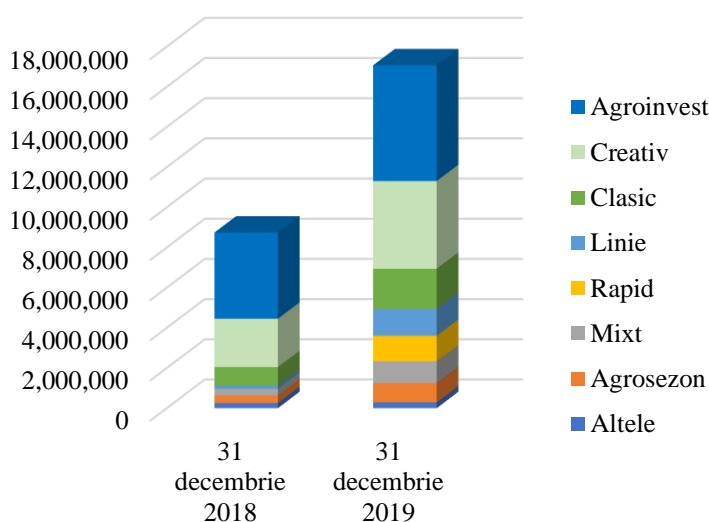
Credit Oportun: în valoare de 5.000 până la 15.000 de lei, cu o perioadă de rambursare de 4 sau 8 săptămâni (rambursarea la maturitate), destinația creditului fiind capitalul de lucru, pentru finanțarea unor nevoi urgente, necesitând doar garanții personale

Credit Rapid: care poate avea ca și destinație capitalul de lucru, pentru finanțarea unor nevoi urgente, valoarea creditului fiind între 5.000 și 15.000 lei, cu o perioadă de rambursare de 6 sau 12 luni, cu rate lunare egale

Credit Medinvest: destinat clienților care activează în domeniul CMI/Medicina Muncii. Creditul poate fi folosit pentru achiziții de echipamente medicale, plata direct în contul furnizorului. Valoarea creditului poate fi între 10.000 și 60.000 lei, cu o perioadă de rambursare de 36 luni, cu posibilitatea unei perioade de grație de maxim 6 luni, și o perioadă de rambursare de maximum 36 de luni, cu rate lunare egale, flexibile.

Urmare a transformărilor instituționale, strategice și operaționale realizate în perioada 2018-2019, valoarea (soldul) creditelor acordate la 31 decembrie 2019 a fost de aproape două ori mai mare decât cea raportată la 31 decembrie 2018 (+95,3%). Dinamica a fost susținută de intensificarea ofertării produselor al căror succes fusese deja confirmat dar și de lansarea agresivă a unor produse noi (fig. 5)

Fig. 5 Evoluția structurală și valorică a portofoliului de credite după tipul de produs



Sursa: OMRO IFN S.A.

În timp ce valoarea creditelor „Oportun” și „Punte” au scăzut cu 20% și respectiv 68,5%, interesul pieței pentru credite abia lansate – Linia de credit și creditul Rapid – a crescut valorile acestora de 7 / 8 ori, ajungând la 1,2 mil lei și, respectiv, 1,27 mil lei. Creșteri importante s-au înregistrat și în dreptul creditelor Clasic și Mixt a căror valoare a crescut cu 116,1% (+1,08 mil. lei) și, respectiv, 230,4% (+754,4 mii lei). Totodată, primele cele mai populare două produse și-au păstrat poziția și în 2019, creditul Creativ mobilizând cu 1,96 mil. lei mai mult decât în 2018 (+81,3%), iar creditul Agroinvest, cu 1,47 mil. lei mai mult decât în 2018 (+34,3%).

Structural, ponderea creditelor de tip „Agroinvest” în total portofoliu de credite a scăzut de la 49,1% în decembrie 2018, la 33,8% în decembrie 2019, în principal în favoarea creditului Linie, a cărei contribuție a crescut de la 1,8% la 7,8%, a creditului Mixt, a cărei pondere a crescut de la 3,7% la 6,3% în perioada de analiză și, respectiv, a creditului Rapid – un produs nou care, în primele luni de la lansare a ajuns la 7,4% din valoarea portofoliului de credite.

14.3. Servicii conexe non-financiare

Literatura de specialitate și standardele internaționale consideră suportul non-financiar a fi un element auxiliar esențial pentru activitatea microfinanțare, critic pentru eficiența și succesul acesteia⁵. De aceea, la nivel european, aproximativ 57% din instituțiile de microfinanțare oferă, de asemenea, servicii de dezvoltare a clientului, servicii de dezvoltare antreprenorială, servicii de dezvoltare a afacerii sau toate cele trei categorii. În cele mai multe cazuri, aceste servicii sunt oferite gratuit (la nivel european în 80% din cazuri) și condiționează derularea creditării propriu-zise.

⁵ [Microfinance Barometer 2018 – Microfinance and Profitabilities](#)

Furnizarea serviciilor și produselor non-financiare se face fie pe modelul 1-la-1, interacțiune personală pentru training, consultanță și *mentoring*, fie prin formarea de grupuri de suport și organizarea de ateliere, seminare, *webinarii* și, mai recent, prin produse online de auto-formare sau de grup online de suport. În România, 92% dintre instituții asigură serviciile non-financiare prin interacțiune directă cu clientul, de tip 1-la-1, care, alături de beneficiile directe ale cunoașterii și monitorizării personale, comportă costuri ridicate, supraîncărcarea personalului și expunere mai mare la riscul de eroare umană.

Pentru OMRO IFN S.A., integrarea serviciilor non-financiare în produsul oferit reprezintă nu doar un instrument de control și de asigurare a capacității clientului de acoperire a serviciului datoriei, ci un mijloc fundamental de îndeplinire a misiunii asumate în plan economic, social și educațional. În centrul activității OMRO este poziționat Clientul și experiența lui cu OMRO, calitatea percepută de acesta asupra relației cu OMRO care au devenit un element evaluat periodic, aflat în atenția directă continuă a managementului de vârf.

Serviciile non-financiare integrate în oferta OMRO au rolul de a răspunde principalelor provocări ale clientului potențial pe care Societatea le-a identificat ca determinante pentru succesul unui contract de creditare:

- Idei de afaceri de viabilitate și calitate discutabilă
- Incapacitatea de a elabora un plan de afaceri
- Dificultăți în a identifica piețe și a diferenția între produse
- Fezabilitatea afacerii să nu reprezinte garanția creditării ci condiționarea sa
- Lipsa perspectivei antreprenoriale din partea finanțatorului

În paleta de servicii oferite sau care urmează să fie oferite de OMRO începând cu anul 2020 se includ:

- ◆ Asistență tehnică și programe de formare
- ◆ Educație
- ◆ Servicii de consultanță
- ◆ Servicii de acces la piață
- ◆ Facilitarea conexiunilor profesionale (*networking*)
- ◆ Suport tehnic și sectorial prin canale de comunicare moderne. Clienții din sectorul agricol beneficiază de suport online non-stop (7/24)

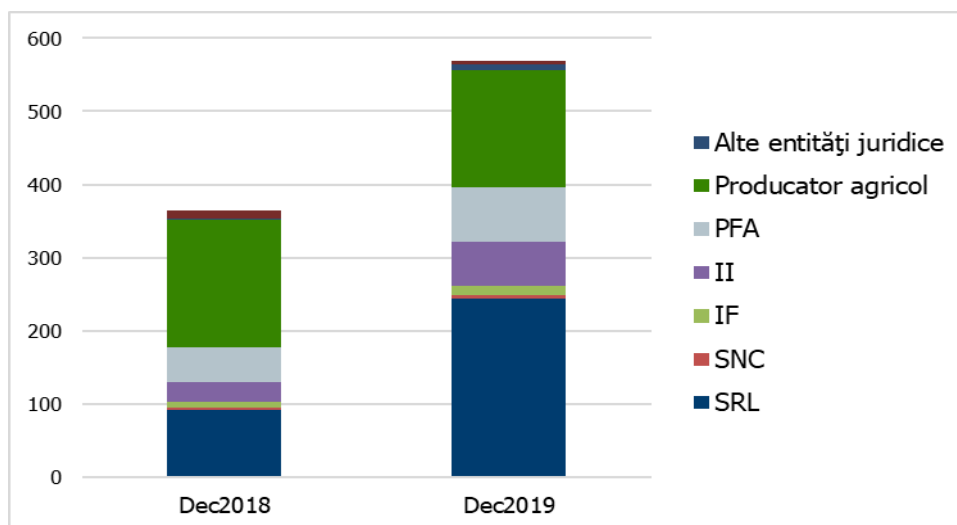
Începând cu anul 2020, OMRO IFN va organiza un program complet, pe termen lung, de educație și formare prin cursuri și ateliere de lucru prin care se fixează fundamentele conducerii unei afaceri.

14.4. Clienții OMRO IFN S.A.

Analiza și revizuirea portofoliului de credite realizată în anul 2018, necesară pentru relansarea activității pe baze solide și sustenabile, a condus la diminuarea numărului de clienți de la 604 în decembrie 2017, la 365 în decembrie 2018. Anul 2019, însă, reflectă dezvoltarea accelerată a activității OMRO și la nivelul acestui indicator, numărul de clienți activi ajungând, la 31 decembrie 2019, la 569 (+55,9%).

Structural, din punctul de vedere al organizării juridice a clienților, ponderea Societăților cu Răspundere Limitată (SRL) a crescut semnificativ, de la 24,9% la finalul anului 2018, la 42,9% în decembrie 2019 (fig. 6).

Fig. 6. Evoluția structurală a portofoliului de clienți după forma de organizare juridică

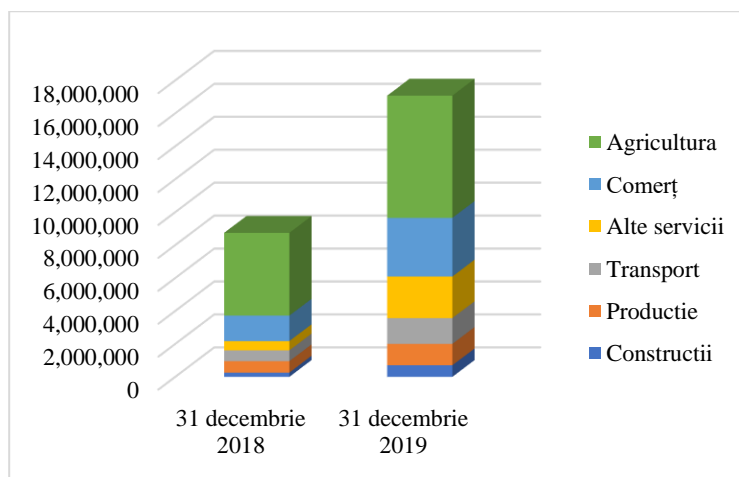


Sursa: OMRO IFN S.A.

Această evoluție reprezintă un indicator proxy al calității portofoliului, această formă de organizare presupunând un nivel superior de stabilitate și profesionalism în antreprenoriat decât alte forme, precum PFA, Întreprinderile individuale (II) sau Întreprinderile de familie (IF). Astfel, după o creștere de 169% în anul 2019, societățile cu răspundere limitată devin cei mai numeroși clienți ai OMRO. Un procent considerabil revine și producătorilor agricoli (28% din numărul total), entități economice cu deschidere tot mai însemnată în unitățile mari de retail din România.

În ceea ce privește distribuția sectorială a clienților debitori, principalul segment rămâne în continuare reprezentat de sectorul Agriculturii (fig. 7), un sector cu foarte mare potențial în România în context european.

Fig. 7. Distribuția sectorială a portofoliului de clienți OMRO 2018-2019

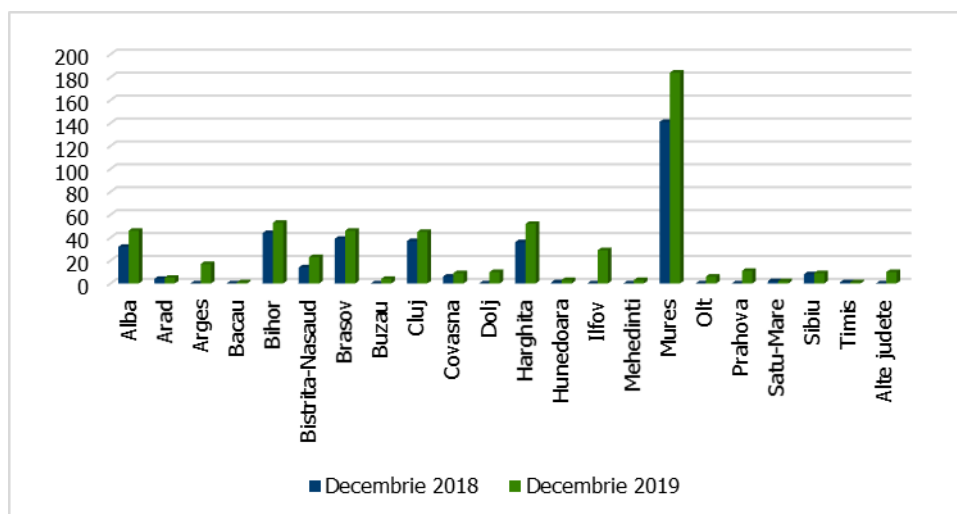


Sursa: OMRO IFN S.A

Expunerea OMRO la acest sector reprezintă o sursă de garanție și suport al activității viitoare orientate spre inovare, digitalizare, noi produse și noi piețe.

Din punctul de vedere al distribuției geografice a clienților OMRO, se observă o evoluție pozitivă a numărului de clienți în majoritatea zonelor cu prezență tradițională a OMRO sau a celor nou abordate. (fig.8)

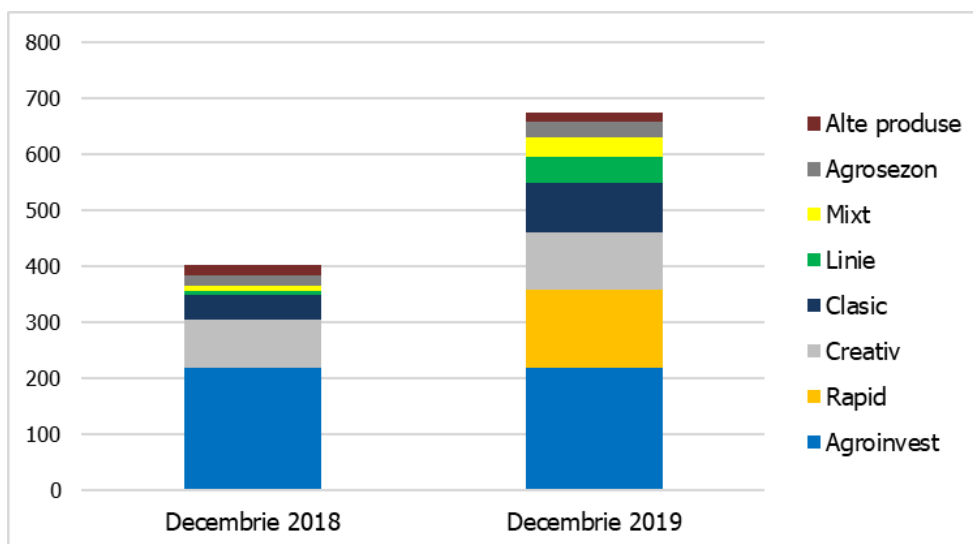
Fig.8 Evoluția portofoliului de clienți pe județe



Județele în care OMRO pătrunde pentru prima dată în anul 2019 sunt Argeș, Bacau, Buzău, Dolj, Ilfov, Mehedinți, Olt, Prahova etc. Însă primele județe după numărul de clienți rămân cele din zona Transilvaniei: Mureș, Bihor, Brașov, Alba, Cluj, Harghita. Creșterea numărului de clienți și în aceste județe reprezintă o expresie a potențialului încă nevalorificat chiar în regiunile în care OMRO este o prezență familiar, dar și a potențialului nevalorificat mult mai mare din celelalte regiuni ale țării

Distribuția clienților OMRO în funcție de produsul de creditare accesat evidențiază creditele Agroinvest (destinat clienților eligibili care activează în domeniul agriculturii, un sector cu un foarte mare potențial de creștere), Rapid (destinat exclusiv afacerilor non-agricole pentru finanțarea unor nevoi curente), Creativ (destinat clienților care activează în toate domeniile mai puțin agricol, vizând dezvoltarea afacerilor personale) și cel Clasic (de asemenea destinat tuturor sectoarelor mai puțin agricol), și Creditul Linie (fig. 9).

Fig.9 Distribuția clienților pe tipul de credit accesat



Sursa: OMRO IFN S.A.

În anul 2019, numărul de credite Agroinvest (cel mai popular produs al IFN-ului) s-a menținut, în timp ce creditele de tip Rapid, Clasic, Creativ, Mixt și Linie au avut o evoluție pozitivă considerabilă.

Succesul noului produs, Credit Rapid, lansat în 2019 se reflectă în procentul de 20,9% al clienților care au accesat acest credit. În consecință, ponderea celorlalte produse tradiționale s-a diminuat: numărul de clienți care au accesat creditul Agroinvest a scăzut de la 54,5% în 2018, la 32,1%, iar a clienților care au optat pentru Creditul Creativ, s-a redus de la 21,4% la 15,3% în aceeași perioadă de analiză.

Analiza ratei de revenire a clienților evidențiază caracterul pozitiv și durabil al experienței clienților în relație cu OMRO, conferit de standardul serviciilor financiare și non-financiare dar și de diversitatea și oportunitatea ofertei OMRO (tabelul nr. 4)

Tabelul nr. 4 Structura portofoliului de clienți după ciclul de împrumut

Ciclu de împrumut / clienți Decembrie 2019	# din clienți	% din Total # de clienți	Portofoliul credite (RON)	Portofoliu credite (EUR)	% din Total Portofoliu credite
1	348	61%	8,629,476	1,805,594	50,6%
2 - 3	118	21%	4,290,523	897,730	25,1%
4 - 5	40	7%	1,321,327	276,469	7,7%
> 5	63	11%	2,830,745	592,293	16,6%
Total portofoliu credite	569	100%	17,072,071	3,572,086	100%

Procentul clienților care au revenit pentru a contracta o altă facilități de credit de la OMRO a fost, la finalul lunii decembrie a anului 2019, de 39%, valoarea creditelor acordate acestora ajungând la 49% din valoarea portofoliului OMRO – un alt indicator *proxy* asupra calității creditării OMRO.

14.5. Instituții de Finanțare Partenere

Activitatea OMRO IFN de microcreditare este finanțată din surse proprii, reprezentate de capitalul propriu în valoare de 6.475.727 RON la 31 decembrie 2019 și, respectiv, din surse externe.

Credibilitatea OMRO IFN S.A., viabilitatea și sustenabilitatea modelului său de afaceri au fost confirmate și validate prin parteneriate dezvoltate și consolidate cu instituții de finanțare locale și internaționale de prestigiu, atât în etapele anterioare de existență, precum și în faza actuală de redefinire strategică și relansare operațională.

Între partenerii din trecut și viitor ai OMRO se evidențiază Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare, Citi Bank, CoopEst, Symbiotics, OIKO Credit, European Fund for Southeast Europe (EFSE).



Finanțarea activității curente de microcreditare (la trim. IV 2019) care a activat 3,5 milioane euro



pentru finanțarea microîntreprinderilor este asigurată prin împrumuturi și instrumente de garanție oferite de European Investment Fund (EIF), Helenos Fund, Banca Transilvania, Raiffeisen Bank, TBI Bank.

Finanțarea de EIF a OMRO a fost anunțată ca benchmark de către Comisia Europeană, fiind una dintre primele două operațiuni în cadrul programului de susținere a microfinanțării afacerilor în România sub EaSI (Programul pentru ocupare și incluziune socială – Capacity Building Investments Window of EaSI). EIF rămâne partener financiar cheie pentru OMRO prin împrumutul subordonat cu maturitate de 10 ani.

În cursul anului 2018, OMRO a contractat două facilități de credite cu Banca Transilvania (3,5 mil. lei), a căror maturitate este în martie 2020, având ca obiectiv direct finanțarea microcreditării.

De asemenea, în luna martie a anului 2019, Consiliul de administrație a aprobat încheierea unei facilități de credit cu TBI Bank pentru 2,3 mil. lei pentru o perioadă de 33 luni. În 2019, OMRO a încheiat a treia facilități de credit

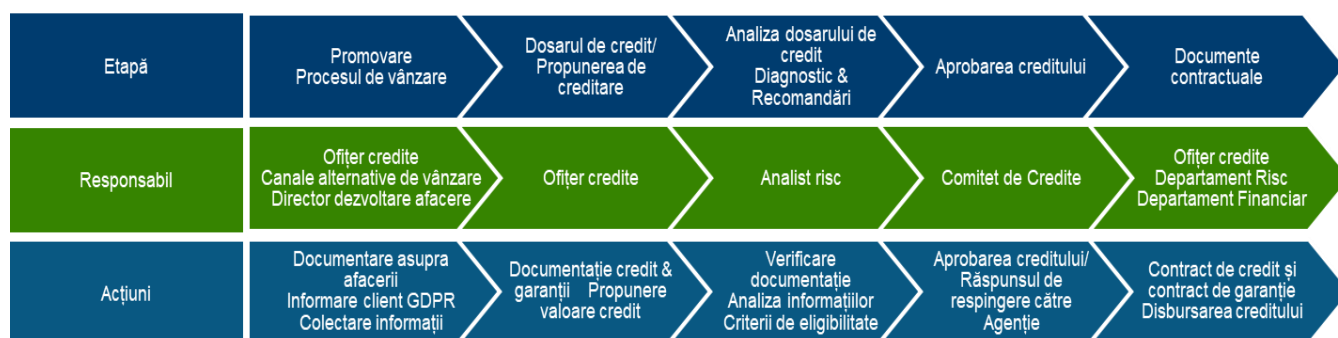
cu Banca Transilvania în valoare de 4 mil. lei, pe o perioadă de 45 luni, precum și un acord de împrumut Senior cu Helenos Fund în valoare de 150.000 euro pe o perioadă de 5 ani. O nouă facilitate cu Raiffeisen Bank în valoare de 2,4 mil. lei a fost contractată pe o perioadă de 36 luni.

14.6. Procesul de creditare

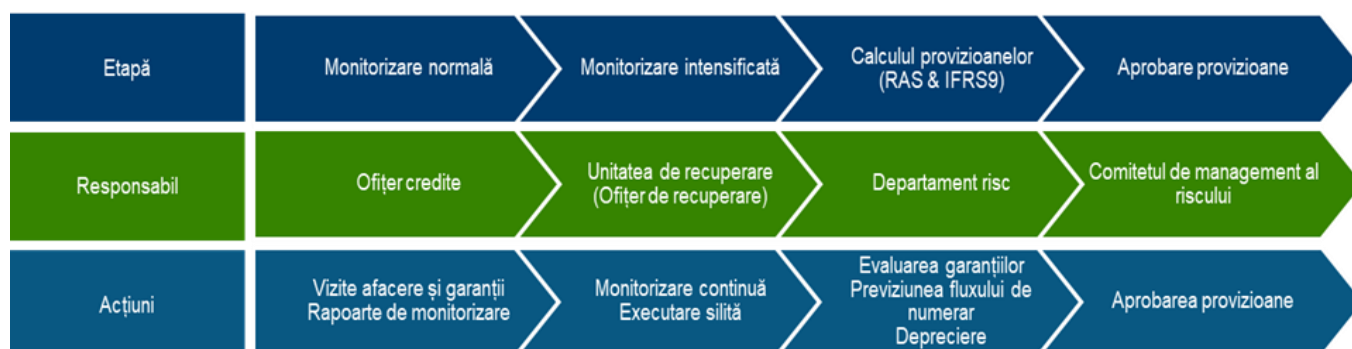
De la inițierea contactului cu clientul potențial și până la semnarea contractului de creditare, precum și pe întreg parcursul derulării perioadei contractuale, fiecare fază și fiecare etapă sunt detaliat procedurizate, monitorizate și revizuite, pentru ca în practica personalului OMRO să se regăsească, fără compromis, atât standardele înalte de calitate în managementul relației cu clientul cât și rigorile politicilor de management al riscului.

Revizuirea periodică a acestui proces are ca scop și consecință materializarea obiectivelor și avantajelor stabilite prin noua strategie de dezvoltare, mai ales cele privind deopotrivă flexibilitatea procesului și controlul riscului. De asemenea, din punctul de vedere al cerințelor GDPR⁶, OMRO IFN a finalizat implementarea unui sistem de asigurare a protecției datelor personale la fiecare etapă a procesului de creditare.

Tabloul procesului de creditare



Tabloul procesului de monitorizare a portofoliului de credite OMRO



A. Evaluarea eligibilității clientului potențial

Conform cu misiunea asumată, OMRO urmărește acordarea de credite către acei actori economici dezavantajați din punct de vedere al accesului la finanțare, oferind acestora oportunitatea atingerii succesului în afaceri și îmbunătățirii calității vieții prin eforturi proprii, dar asistate. Categoria antreprenorilor

⁶ Legea 190/2018 privind măsuri de punere în aplicare a Regulamentului (UE) 2016/679 al Parlamentului European și al Consiliului din 27 aprilie 2016 privind protecția persoanelor fizice în ceea ce privește prelucrarea datelor cu caracter personal și privind libera circulație a acestor date

defavorizați ale căror afaceri sunt cel mai adesea organizate ca microîntreprinderi se află cu prioritate în atenția societății.

Criteriile preliminare de eligibilitate presupun:

- ✓ Rezidența și sediul în România
- ✓ Autorizații, certificări și documente valide și complete pentru desfășurarea activității în condițiile legii
- ✓ Istoric adecvat în relații cu alte instituții de creditare
- ✓ Capacitate de rambursare bună
- ✓ Nu se află în proces de insolvență, reorganizare judiciară sau lichidare
- ✓ Prezintă garanții satisfăcătoare (active mobiliare, imobiliare sau alte garanții personale care să acopere pragul minim cerut de politica OMRO în raport cu valoarea creditului)
- ✓ Vârsta antreprenorului să fie între 18 și 65 ani
- ✓ Experiență profesională
- ✓ Întârzieri la plata obligațiilor fiscale de maxim 90 zile.

Evaluarea bonității clientului este liberă de subiectivitate și discriminare, elementele avute în vedere vizând viabilitatea afacerii finanțate dar și profilul profesional și etic al antreprenorului:

- ✓ Evoluția economico-financiară a companiei și perspectivele pentru perioada contractuală
- ✓ Situația concurențială și alți factori de mediu extern care ar putea afecta negativ activitatea aplicantului
- ✓ Capacitatea de rambursare a creditului în funcție de fluxurile de numerar previzionate
- ✓ Profilul personal – reputație, integritate, bonitate.

Destinația fondurilor angajate poate fi finanțarea capitalului de lucru prin achiziția de materii prime, mărfuri, servicii, plata datoriilor comerciale și fiscale, alte cheltuieli, caz în care perioada de maturitate este de cel mult 24 luni, sau investiții în achiziția de active productive, active imobilizate, construcția de spații necesare activității, modernizarea sau renovarea clădirilor prin credite cu maturitate de până la 48 luni. Perioada de creditare se corelează cu durata de amortizare a activului achiziționat, dar și cu durata de viață a garanției colaterale oferite de client. În ambele cazuri, OMRO poate aproba refinanțarea altor credite cu aceeași destinație (capital de lucru sau investiții).

B. Aprobarea creditelor

Ofițerul de Credit are responsabilitatea analizei financiare pe baza informațiilor culese prin formularele analitice de aplicație pentru microcredite. Procesul de aprobare a cererii de credit se diferențiază în funcție de tipul de credit.

În cazul tuturor tipurilor de credit mai puțin Creditul Rapid analiza de risc a aplicantului parcurge etapa premergătoare a *analizei CAMPARI* – un acronim pentru aspectele considerate relevante pentru aprecierea riscului acordării unui împrumut: Caracterul (clientului), Asumarea creditului (capacitatea de angajare a creditului), Mijloacele (activele afacerii), Proiect (obiectivul creditării), Amplitudine (Amount – valoarea fondurilor solicitate), Rambursarea (ratelor) și Insurance (garantarea împrumutului prin colateral).

Vizita la client – la sediu, puncte de lucru, unități de producție, depozite și puncte de vânzare - prin care se urmărește obținerea de informații esențiale acurate privind calitatea managementului, situația financiară a

clientului dar și situația materială și socială a garanților potențiali, necesitatea de finanțare, capacitatea de îndatorare și rambursare, sursele de rambursare și riscurile de credit.

Pentru toate tipurile de credit, indiferent de sumă, *evaluarea riscului de credit* are ca obiect fluxul de numerar previzionat pentru următoarele 12 luni pe bază de ipoteze fundamentate în cadrul analizei de profunzime a activității clientului, evoluției istorice și a perspectivelor de sector. Pentru performanța financiară se au în vedere indicatorii de lichiditate, de risc, solvabilitate și profitabilitate, în timp ce factorii calitativi vizează calitatea și profesionalismul managementului, planului de afaceri, condițiile de piață, istoricul de credit, impactul social prin numărul de locuri de muncă create / susținute, garanțiile oferite.

În cazul noului produs OMRO, Credit Rapid, dezvoltat în anul 2019 pentru diversificarea portofoliului de clienți și pătrunderea pe noi segmente de piață, nu se solicită garanții materiale ci doar personale, valoarea creditului fiind limitată la 15.000 lei și perioada de rambursare la 12 luni. Analiza financiară se bazează pe scorul de eligibilitate, un instrument de punctare revizuit periodic pentru îmbunătățire. Punctajul se construiește pe baza unui chestionar care culege informații privind natura afacerii și istoricul ei, nivelul și categoriile de fluxuri de numerar, istoricul de împrumut, piața aplicantului și eventuale litigii. Procesarea automată a informațiilor oferite de clientul potențial furnizează un scor final care poziționează aplicantul într-o anumită zonă de risc – risc major, caz în care clientul nu este eligibil, sau risc acceptabil și risc redus, situații în care clientul se califică pentru un credit rapid.

Elementul de valoare adăugată a produsului în raport cu concurența este facilitarea aplicației online care permite economie de timp și resurse. De la lansarea Creditului Rapid (mai 2019) și până la finalul lunii august 2019, rata totală de aprobare a aplicațiilor a fost de 31%, iar a aplicațiilor online, de 21%.

Monitorizarea Creditului rapid este zilnică, săptămânală și lunară, urmărindu-se PAR1d, PAR30d etc.

Procedura standard de monitorizare implică contactarea regulată a clientului (3 zile înaintea termenului, 3 zile / 15 zile etc după termen), mijlocul de comunicare (SMS, telefon, vizită, scrisoare etc) și persoana responsabilă.

Evaluarea documentației de credit de către Comitetul de Credit survine finalizării fazei de pre-aprobare de către Ofițerul de Credit care transmite documentația către Departamentul de Risc unde face obiectul unei alte etape de analiză de eligibilitate și de risc. În cazul Creditului Rapid, perioada de analiză de la înregistrarea aplicației până la răspunsul final nu trebuie să depășească 24 de ore.

Autoritatea responsabilă pentru aprobarea creditului este Comitetul de Credit, entitate formată din Directorul General, Managerul de Risc și Directorul de Dezvoltare, secretarul comitetului fiind analistul de credit din cadrul Departamentului de Risc. Membrii săi au dreptul la un singur vot iar decizia trebuie luată cu unanimitate.

Limitele de competență pentru Comitetul de credit sunt stabilite la maxim 200.000 lei nivel de expunere față de unul și același client și, respectiv, 300.000 lei expunere față de un grup de debitori.

C. Monitorizarea și managementul riscului

Monitorizarea serviciului datoriei pe parcursul derulării contractului de creditare presupune două etape distincte: administrare normală de către Ofițerul de credit, care presupune monitorizarea afacerii clientului și comportamentul de rambursare în condițiile în care plățile se fac în termen sau acesta nu este depășit cu mai mult de 45 zile; și, respectiv, administrare suplimentară de către Ofițerul de soluționare, în cazul clienților problematici cu întârzieri de peste 45 de zile, până la recuperarea prejudiciului.

Monitorizarea normală este susținută de către sistemul integrat de soluții IT și are ca principiu abordarea preventivă care presupune contactul frecvent cu clientul, monitorizarea evoluției afacerii, informare periodică privind obligațiile de plată și consecințele nerespectării lor etc. În funcție de natura și durata relației cu clientul, durata de întârziere, cauzele nerespectării termenelor, Ofițerul de credit ia măsurile de recuperare forțată care se impun. Începând cu a 40-a zi de depășire a termenului dar nu mai târziu de cea de a 180-a zi, se poate iniția procedura de recuperare forțată, avizată de către Comitetul de Credit pe baza documentației privind situația

clientului și garanțiilor disponibile. Ofițerul de recuperare raportează lunar cu privire la rezultatele procesului, eficacitatea acțiunilor întreprinse și stadiul de recuperare.

D. Proceduri de restructurare și recuperare

În situațiile speciale justificate de context economic nefavorabil, Ofițerul de credit analizează oportunitatea restructurării împrumutului la cererea clientului. Aceasta este condiționată de comunicare și transparență în relația cu clientul, identificarea și inițierea de măsuri de redresare a situației cu impact definit pe termen mediu și scurt, caracterul conjunctural al problemei, existența unor garanții suplimentare etc. Decizia de restructurare are în vedere riscurile implicate de deteriorarea garanțiilor.

E. Digitalizarea Procesului de Aprobare a Riscului de Credit (*Underwriting*)

Pe viitor, în paralel cu procedurile și sistemele de aprobare curente, intenționăm să îmbunătățim riscul de credit pe baza digitalizării și a conectivității cu o serie de baze de date electronice și algoritmi de scor care ne vor permite să analizăm și să procesăm riscul într-un mod mult mai eficient și rapid.

PLATFORMA **PROPRIE** DE ANALIZA A RISCULUI DE CREDIT



14.7. *Politica de garantare a creditelor*

Garanțiile care acoperă contractele de împrumut pot fi

- Garanții reale - active fixe. Acestea pot fi proprietăți imobiliare cu extras de carte funciară (construcții rezidențiale, teren intravilan, teren arabil sau forestier) care constituie garanție ipotecară obligatorie pentru împrumuturi mai mari de 75.000 lei, unde rata de acoperire trebuie să fie de minim 150%;
- Active mobiliare, impuse pentru împrumuturi cu valori între 45.001 și 75.000 lei. Acestea trebuie să ofere o rată de acoperire de minim 150% pentru termen de maturitate de cel mult 24 luni, respectiv 175% pentru împrumuturi pe un termen mai lung de 24 luni. Activele acceptate pentru garantarea împrumuturilor acordate de OMRO pot fi mijloace de transport, mașini, echipamente și utilaje agricole pentru care clientul poate face dovada facturii sau a contractului de achiziție, alte echipamente și mașini
- Garanțiile personale sunt solicitate pentru toate tipurile de credite și pot reprezenta garanții unice de sine stătătoare doar pentru creditele în valoare de sub 45.000 lei și cu maturitate de cel mult 36 luni.

La 31 decembrie 2019, gradul de acoperire cu garanții a portofoliului de credite se prezenta astfel (tabel nr. 5)

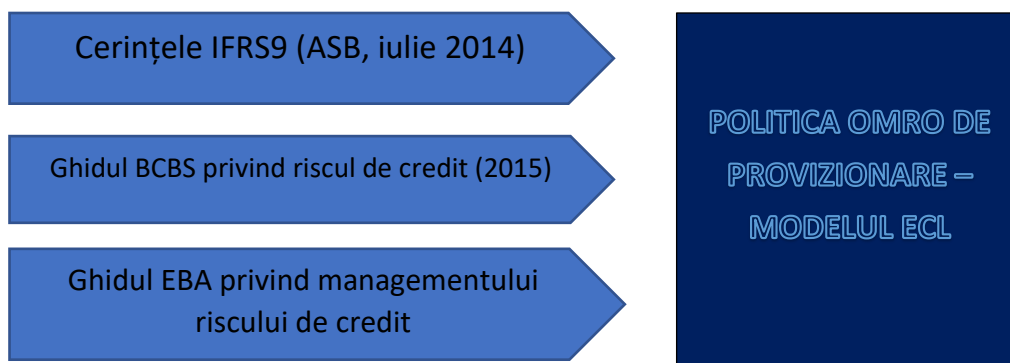
Tabel nr. 5 Gradul de acoperire a portofoliului de credite cu garanții pe tip de garanție

	Grad de acoperire (%)
Ipotecă (garanții reale imobiliare)	36.3%
Gaj (garanții reale mobiliare)	36.7%
Mix (ipotecă+gaj)	10.3%
Garanții personale	16.7%

14.8. *Politica de provizionare – Managementul riscului de credit*

OMRO IFN, prin natura activității sale, este expusă la riscul de credit. Riscul de credit este definit ca probabilitatea ca incidența creditelor neperformante să afecteze negativ rezultatele financiare ale companiei.

Ca abordare managerială a riscului de credit, Compania a implementat modelul ECL (Expected Credit Loss) pentru calculul provizioanelor conform IFRS9, pe baza unei proceduri elaborate în luna decembrie a anului 2018. Aceasta înlocuiește modelul asociat cu IAS39 și oferă o reprezentare superioară a nivelului și tendinței generale de deteriorare / îmbunătățire generală a calității portofoliului din punctul de vedere al riscului de credit. Acest model se aplică instrumentelor de datorie înregistrate la valoarea amortizată sau la valoarea justă la care se adaugă activele care fac obiectul contractului.



Noua politică de provizionare este fundamentată pe cerințele IFRS9 pentru Instrumente financiare publicată în iulie 2014 de International Accounting Standards Board, pe liniile directe pentru riscul de credit și contabilizarea pierderilor așteptate pentru credite neperformante publicate de Comitetul Basel pentru Supraveghere Bancară și, respectiv, pe ghidul Autorității Bancare Europene (European Banking Authority) pentru bune practici privind managementul riscul de credit și contabilizarea pierderilor asociate creditelor neperformante.

Tranziția de la IAS39 la IFRS9 prin politica de provizionare și modelul ECL a adus efecte pozitive vizibile asupra proceselor de evaluare a dosarului de credit și a proceselor de monitorizare, dar și asupra planificării afacerii și a capitalului.

Rolul critic al acestei politici în implementarea noii strategii a OMRO va conduce, de asemenea, la o coordonare superioară între echipele de risc și de finanțare, la optimizarea politicilor și procedurilor de management al riscului de credit dar și la un nivel ridicat de transparență în raport cu investitorii și cu toți ceilalți purtători de interese (stakeholders).

Portofoliul de credite al OMRO se aliniază la cerințele BNR de limitare a expunerii la risc (tabel nr. 6)

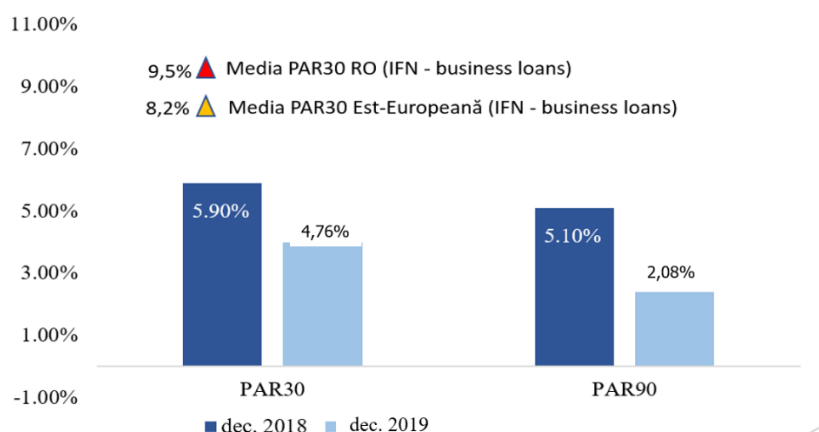
Tabel nr. 6 Pragurile de expunere la risc stabilite prin politica de management al riscului a OMRO IFN S.A.

A. Limite pentru expuneri mari (cerințe BNR)	
1. Limita expunerii mari nete față de un singur debitor și față de persoane aflate în relații speciale cu OMRO. <i>Expunerea unei IFN față de un debitor sau față de o persoană aflată în relații speciale cu aceasta este considerată „mare” dacă depășește 10% din valoarea fondurilor proprii</i>	Max. 600% din valoarea fondurilor proprii
2. Limita expunerii mari nete față de toate persoanele aflate în relații speciale cu OMRO	Max. 25% din valoarea fondurilor proprii
3. Expunerea agregată a OMRO	Max. 1500% din valoarea fondurilor proprii
B. Limite privind riscul de capital	
4. Capital minim (euro)	200.000 euro
5. ROE (Profit Net / Capitaluri proprii)	Min. 2%
6. Gradul de îndatorare (Datorii/Capitaluri tier 1 si tier 2)	Max. 5
7. Raportul Activ Net / Capital social	Min. 50% din capitalul subscris
C. Limite privind riscul operațional	
8. Sustenabilitate operațională (măsura în care veniturile acoperă costurile operaționale)	Min. 100%
9. Pierdere operațională (procentul pierderilor precum fraude, erori operaționale etc. mai puțin pierderile din credite neperformante), în total venituri operaționale	Max 1%
10. Lichiditate (disponibilități bănești minime la finalul unei luni)	Min. 350.000 lei

D. Limite privind riscul de credit	
11. Limita de expunere a portofoliului de credite la sectorul agricol	Max. 50%
12. Limita de expunere față de un singur debitor	Max. 200.000 lei
13. Limita maximă de expunere față de un grup de clienți reprezentând un „singur debitor”	Max. 300.000 lei
14. Perioada maximă de maturitate a împrumutului acordat	48 luni (din 2018)
15. Limita de expunere față de primii 20 de clienți în funcție de soldul creditului (% din total portofoliu)	Max. 30%
16. Limita maximă pentru PAR>30	Max. 10%
17. Rata de restructurare a împrumuturilor acordate	Max. 10%
18. Ponderea medie a creditelor scoase în afara Bilanțului în total portofoliu mediu brut pe ultimele 12 luni	Max. 1%
E. Limite privind riscul reputațional	
F. Număr de reclamații din partea clienților / lună	Max. 5

Aplicarea politicilor și instrumentelor de management al riscului de credit a atras rezultate majore într-un timp relativ scurt. În perioada 31 decembrie 2018 – 31 decembrie 2019, ponderea creditelor cu termene depășite cu peste 30 de zile (PAR30) s-a diminuat cu 19,9% (de la 5,94%, la 4,76%), iar nivelul raportat pentru indicatorul PAR90 a scăzut cu 59,4% (de la 5,12% la 2,08%). Ambii indicatori se poziționează semnificativ sub nivelurile calculate pentru indicatorul PAR30 – microfinanțare pentru întreprinderi acordată de IFN – în statele din estul Europei și în România⁷ (fig. 10).

Fig. 10 Evoluția PAR30 și PAR90 2018-2019 pentru OMRO în raport cu valori de referință pentru România și statele din Estul Europei



Sursa: OMRO IFN S.A., EMN, 2018, *Microfinance in Europe: Survey Report 2016-2017*

* Media pentru țările din estul Europei și pentru România furnizată de EMN este calculată pentru anul 2017

Procesul de aprobare a creditelor se derulează pe principiul „celor patru ochi” și pe un nivel unic de aprobare a creditelor, și anume cel al Comitetului de Credite Central, unde deciziile de acordare sunt condiționate de vot favorabil unanim. Alte principii cu rol de protecție împotriva riscului sunt: experiența și pregătirea personalului

⁷ European Microfinance Network, 2018, *Microfinance in Europe: Survey Report 2016-2017*, https://european-microfinance.org/sites/default/files/news/file/Microfinance%20in%20Europe_Survey%20Report%202016-17.pdf

potrivit cu dimensiunea și complexitatea operațiunilor atribuite, atenta analiza a clienților înaintea acordării creditelor și monitorizarea capacității de rambursare, revizuire regulată a auditorului intern și prezentarea rapoartelor sale înaintea Consiliului de Administrație, păstrarea disponibilităților bănești în forma de depozite la instituții de creditare evaluate la risc minim.

Eficacitatea strategiei de risc este demonstrată în evoluția expunerii la risc a portofoliului de credite (tabelul nr. 7 a, b)

Tabel nr. 7 Expunerea la risc a portofoliului de credite al OMRO IFN S.A.

a) Rata de default – evoluție

Rata de default_Total portofoliu	Dec. 2017	Dec. 2018	Dec. 2019
Sold portofoliu de credite (principal) (RON)	11.913.730	8.742.306	17.072.071
Sold portofoliu de credite cu intarzieri > 90 zile (RON)	2.962.858	447.466	355.675
<i>Rata de default = PAR+ 90 zile (%)</i>	<i>24,9%</i>	<i>5,1%</i>	<i>2,1%</i>
Valoare principal trecut in afara bilantului (RON)	968.363	2.123.846	0

b) expunere credite (principal și accesorii) la 31 decembrie 2019

Nr. de zile de depășire a scadenței	Procent din portofoliu (%)		Nivelul de provizionare (RAS)	
	Dec. 2018	Dec. 2019	Dec. 2018	Dec. 2019
0	79,79%	84,87%	0,01%	0,00%
1-11	6,72%	5,85%	0,00%	0,00%
12-90	7,36%	6,66%	0,10%	5,73%
> 90	6,13%	2,62%	62,90%	79,40%

Din punctul de vedere al portofoliului de clienți, OMRO reușește în anul 2019, să reducă procentul expunerilor de credite care sunt clasificate conform normelor BNR ca fiind “Îndoielnice” sau “Pierdere” de la 7% în decembrie 2018, la 5% la sfârșitul lui decembrie 2019, chiar dacă expunerea portofoliului de credite a înregistrat o creștere de 94%, respectiv de 8.405.786 lei (fig. 11).

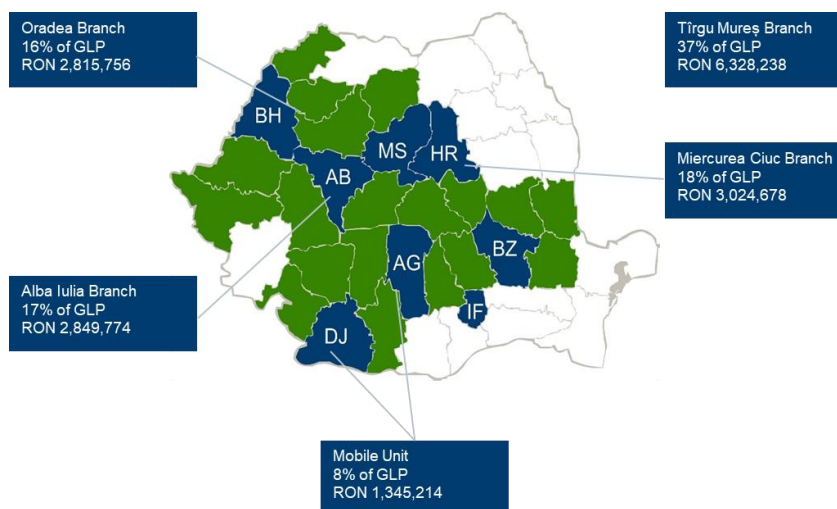
Fig. 11. Distribuția portofoliului de credite OMRO după expunere la risc, 31 decembrie 2019 vs 31 decembrie 2018



14.9. Politica de promovare și marketing

Ofertarea și plasarea de produse către clienți actuali și către noi clienți, precum și promovarea serviciilor OMRO se realizează direct prin identificarea și adresarea pieței țintă locale de către echipele de vânzări ale sucursalelor OMRO. În prezent, OMRO operează printr-o rețea de patru sucursale care acoperă județele din Transilvania (fig. 12) și totodată prin 4 unități mobile de vânzare prin care acoperă județele din Oltenia, Muntenia și zona București & Ilfov.

Fig. 12 Rețeaua de promovare și distribuție a OMRO IFN S.A. la 31 decembrie 2019



Sursa: OMRO IFN S.A.

Începând cu anul 2018, schimbarea de perspectivă și strategie a inițiat o politică de diversificare a canalelor de distribuție și promovare prin dezvoltarea unei rețele de parteneriate cu actori strategici (bănci și brokeri financiari). Această strategie a diversificării canalelor de distribuție a produselor OMRO joacă un rol cheie în atingerea obiectivelor de creștere a acoperirii naționale cu costuri limitate.

Politica de preț a OMRO este fundamentată pe principii de nediscriminare etnică, de gen, de dizabilități, afiliere politică, orientare sexuală și religie, dar și de transparență. Clienții OMRO primesc informații acurate și complete privind costurile, termenii și condițiile produselor de creditare, având acces la simulări de grafice incluzive de rambursare, un contract cadru care stipulează condițiile aplicabile în caz de rambursare anticipată și de nerambursare sau de variații ale ratei dobânzii. Garanții primesc, de asemenea, toate informațiile necesare asumării responsabile. Pentru facilitatea informării, contractele sunt precedate de o pagină sumativă a principalelor condiții de împrumut.

Ratele de dobândă percepute pentru produsele de creditare precum și taxele și comisioanele de administrare cu rol de acoperire a cheltuielilor operaționale sunt stabilite de managementul executiv al OMRO și aprobate de Consiliul de administrație, fiind considerate o componentă esențială a procesului de management de risc.

Rata dobânzii este stabilită în raport cu ROBOR 6 luni la care se adaugă o marjă fixă de dobândă anuală care este apreciată, la momentul prezentului Memorandum, la valoarea medie de 15,2 puncte procentuale.

În stabilirea dobânzii percepute, compania utilizează o abordare dinamică, luând în considerare costul de finanțare, costurile operaționale, costul riscului. Implementând programul de creștere a capacității, OMRO urmărește diminuarea ratelor dobânzii percepute, economia obținută la nivelul costului de finanțare fiind transferată direct în favoarea clienților.

14.10. *Politica privind calitatea – recunoaștere internațională*

Ca o certificare a standardului înalt de calitate în practicile și procesele de creditare dar și în managementului de risc, OMRO IFN S.A. primește, la data 19 martie 2019, Diploma de conformitate cu Codul european de bună conduită pentru acordarea de microcredite (European Code of Good Conduct for microcredit provision)

De asemenea, OMRO este membru activ al European Microfinance Network (EMN) și Microfinance Centre (MFC), personalul său participând la numeroase evenimente și conferințe organizate sub egida acestor instituții. Coopest, responsAbility, EBRD, FiM și Symbiotics reprezintă, de asemenea, parteneri strategici cu care OMRO a dezvoltat de-a lungul timpului relații de colaborare.

În cadrul programului de Asistență Tehnică EaSI promovat și finanțat de către Uniunea Europeană și implementată de Banca Europeană pentru Investiții, OMRO a beneficiat de 12 zile de Asistență Tehnică pentru planificare strategică în ianuarie – aprilie 2017. OMRO a participat și în programe de formare în cadrul programelor EaSI și Jasmine, dar și al proiectului de implementare EU Code of Conduct.

În urma unei evaluări Due Dilligence, în 2019, OMRO IFN S.A. a semnat un contract de finanțare nerambursabilă cu European Fund Southeast Europe pentru dezvoltarea aplicației mobile.

Alți indicatori operaționali relevanți sunt cei care evaluează măsura în care OMRO își atinge misiunea: indicatorii sociali și indicatorii satisfacției clienților. Rezultatele ultimului sondaj derulat în august 2019 reflectă un nivel satisfăcător al accesului clienților afectați de excludere financiară, întrucât 60% din clienți provin din mediul rural de rezidență; pentru 39% dintre clienți afacerea finanțată de OMRO este singura sursă de venit al familiei; 45% dintre clienți nu au avut experiențe de creditare înainte de împrumutul acordat de OMRO, 58% nu au credite adiționale și 72% nu au cont de economii. De asemenea, 95% din clienții respondenți au apreciat calitatea generală a serviciilor ca „foarte bună” și 99% se declară foarte satisfăcuți de comunicarea și interacțiunea cu Consilierul de credit.



14.11 Analiza SWOT

PUNCTE TARI	PUNCTE SLABE
<ul style="list-style-type: none"> ✓ relații profunde cu clienții de-a lungul a peste 20 de ani - platforma a împrumutat + 80 milioane EUR ✓ lider în guvernanță corporativă, rigori de raportare și proceduri interne; la nivel bancar în ceea ce privește conformitatea / reglementarea / subscrierea (4 audituri de anvergură în ultimii 10 ani, rapoarte curate ale BNR); ✓ Echipă de conducere experimentată, cu implicare deplină din partea acționarilor susținători și credibili; ✓ Acționarii actuali dețin 100% din afacere, cu orizont investițional nelimitat și dedicați pentru misiunea socială a OMRO; ✓ bună calitate a portofoliului de credite; ✓ aprobarea rapidă a împrumutului; ✓ împrumuturi exclusiv în monedă locală; ✓ abordare de afaceri orientată către client; ✓ competență și cunoștințe în domeniul microfinanțării; ✓ costul competitiv total al împrumuturilor față de concurenții IFM; ✓ ofertă adecvată pentru întreprinderile rurale și comunitățile în dezvoltare; ✓ politici și proceduri corespunzătoare pentru managementul riscurilor 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ acces dificil la finanțare; ✓ notorietate limitată pe piața țintă; ✓ comunicare publică de companie și produs limitată; ✓ dezavantaje de dimensiune în raport cu concurența
OPORTUNITĂȚI	AMENINTARI
<ul style="list-style-type: none"> ✓ dimensiune Fintech emergentă, slab abordată pe piața țintă. OMRO implementează cele mai performante sisteme ERP și IT ✓ dezvoltarea sectorului agricol; ✓ noi parteneriate, în special cu Bănci corporate; ✓ acces la soluții fintech de canale alternative de distribuție ✓ interesul clienților acces digital la soluții de finanțare 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ mediu macroeconomic imprevizibil și nesigur; ✓ intensificarea concurenței ✓ comportament volatil al clienților – rata de fidelitate a scăzut în general în sectorul de referință; ✓ costuri de finanțare relativ ridicate

15. Informații cu privire la acțiuni și la structura acționariatului

La momentul redactării prezentului Memorandum, Societatea OMRO IFN S.A. are un capital social în sumă de 7.067.976 lei reprezentat printr-un număr de 588.998 acțiuni în valoare nominală de câte 12 lei fiecare, subscris și vărsat integral în numerar de către acționarii societății:

- Danube Capital SRL, societate înregistrată la Registrul Comerțului cu nr. J40/17460/2017, CUI 38354390, cu sediul social la Strada Ceasornicului, nr. 3/7, ap.17, etajul 5, București, deține un număr de 588,997 acțiuni, reprezentând 99,9998% din capitalul social.

Danube Capital SRL este, la rândul său, deținut de Bogdan Ciobotaru (60% din capital social) și Paul Panciu (40% din capital social). Ambii acționari, cetățeni români, sunt administratori cu drepturi depline ai Danube Capital SRL.

- Bogdan Ciobotaru, cetățean român, domiciliat în Constanța, deține un număr 1 (una) acțiune, reprezentând 0,0002% din capitalul social total.

Bogdan Ciobotaru și Paul Panciu, investitori în OMRO IFN S.A., cu experiență managerială importantă în instituții financiare bancare și nebancare internaționale și locale sunt și membri în Consiliul de Administrație al OMRO IFN S.A.

16. Conducerea OMRO IFN S.A.

Forul decizional cel mai înalt al Societății este Adunarea Generală a Acționarilor, față de care se subordonează Consiliul de Administrație cu rol de management strategic, coordonare și monitorizare. Conducerea executivă este încredințată Directorilor societății, funcția de reprezentare a Societății în raport cu terții aparținând Directorului General.

16.1. Administrarea Societății - Consiliul de Administrație al OMRO IFN S.A.

Potrivit Actului Constitutiv al Societății actualizat la 28 noiembrie 2019, OMRO IFN S.A. este administrată în sistem unitar de un Consiliu de Administrație format dintr-un număr de trei membri, numiți de către Adunarea Generală a Acționarilor pentru un mandat de 4 ani. Componenta actualului Consiliu de Administrație al Societății, al cărui mandat se încheie la 29.12.2021, este prezentată în continuare:

☒ **Paul Panciu - președinte al Consiliului de Administrație, Investitor**

• Licențiat al ASE București, SNSPA București, absolvent al programului de master în afaceri internaționale urmat la NHH Bergen, Norvegia și în curs de certificare în Management Global la INSEAD, domnul Paul Panciu are peste **15 ani de experiență în activități bancare cu Retail / IMM-uri și instituții financiare nebancare** în calitate de director și CEO în piețele emergente ale CEE. A ocupat poziția de Director general (CEO) la reprezentanța GE Money din România și a condus Microinvest timp de trei ani în Moldova. De asemenea, a exercitat responsabilități de manager senior în cadrul Finansbank (Credit Europe Bank) și Garanti Group și Credit Europe. În timp ce se afla la GE Money România, Paul a preluat compania de credit ipotecar și a asigurat tranziția către GarantiBank.

• **Membru al consiliului de administrație pentru Inicjatywa Mikro MFO**, Polonia (active de 35 milioane USD), 2015-2018 și Microinvest MFO, Moldova (active de 14 milioane USD), 2012-2016. Între 2012 și 2015, Paul a fost **CEO al JV MFO Microinvest LLC Moldova**, compania de microfinanțare de BFSE BV în Moldova, concentrându-se pe restructurarea afacerii și gestionarea relației de creditori externi (IFI) pentru a asigura finanțare.

- Începând cu anul 2015, domnul Panciu este **membru al Consiliului de administrație al OMRO IFN S.A. și Credo Bank**, care s-a transformat în 2017 din Credo MFO - cea mai mare organizație de microfinanțare din Georgia (active de 200 milioane USD), nominalizat de ResponsAbility Investments AG
- În perioada 2015-2017, a derulat un amplu proiect de restructurare și creștere a eficacității diviziei de **vânzări a Credins Bank Albania** (dimensiunea activelor de 1,2 miliarde).

☒ **Bogdan Ciobotaru, membru al consiliului de administrație**

- Domnul Bogdan Ciobotaru, licențiat al ASE, București și absolvent al programului de MBA al Oxford University, a acumulat peste **18 ani de experiență în domeniul activităților bancare de investiții și a capitalurilor private pe piețele emergente** în poziții de consilier principal pentru fonduri de private equity. Și-a început cariera la **Morgan Stanley**, la Londra, unde a petrecut peste 10 ani, conducând mai recent **operațiunile de M&A și cele pe piața de capital din Europa Centrală și de Est și Africa**. În timp ce se afla la Morgan Stanley, Bogdan a executat tranzacții în valoare de peste 15 miliarde de dolari.
- Mai recent, a condus **activitatea de finanțare a Renaissance Capital din Africa și Europa de Est**, cu accent pe situații speciale și oferte de finanțare din regiune.
- În prezent, este membru neexecutiv al OMRO IFN, S.A., Digi Communications N.V. & RCS & RDS S.A., First Bank S.A. (Fosta Piraeus Bank România S.A.), Qatar Solar Technologies LLC

☐ **Emil Erwin Minciu, membru al consiliului de administrație**

Domnul Emil Minciu, absolvent al Academiei de Studii Economice București, SNSPA și al programului de MBA (Marketing) de la Telfer School of Management, Ottawa, a ocupat funcții din aria de vânzări și operațiuni în companii din:

- bancară și servicii financiare. În perioada 2016-2017, a implementat un proiect major de eficientizare și restructurare a rețelei de sucursale Credins Bank Albania. Dumnealui a mai deținut funcția de Director Vânzări în cadrul GE Money Romania, companie specializată în credite ipotecare. De asemenea, a ocupat diferite poziții în Credit Europe Bank, Garanti Bank și ING Bank
- industria aviatică (comercială) - TAROM
- consultanță resurse umane - Director Vânzări și Operațiuni în cadrul ManpowerGroup Romania
- retail - Starbucks Romania

16.2. Conducerea executivă a Societății

Conducerea executivă a societății este asigurată de către Comitetul de Management care cuprinde Directorul general și Directorul financiar – directori ai Comitetului, Managerul de risc, respectiv Directorul de dezvoltare a afacerii.

Ioan Bereczki (CEO)

Ioan Bereczki are peste 18 ani de experiență în gestionarea afacerilor și a echipelor de conducere. El îndeplinește rolul de director general al companiei începând cu luna iunie a anului 2016. În calitate de fost director general adjunct al Opportunity Microcredit România (actualul OMRO), a coordonat de-a lungul anilor activitatea departamentelor: vânzări, risc și marketing.

Dedicat misiunii socio-economice a microfinanțării în România, în cei peste 14 ani de activitate la OMRO s-a implicat în elaborarea strategiei de dezvoltare a instituției și în gestionarea activității de creditare a companiei. Anterior, domnul Bereczki a lucrat timp de 6 ani la o companie corporativă locală din România, unde a ocupat

diverse funcții de conducere în funcția de director financiar și director general. Este licențiat în economie la Universitatea de Vest din Timișoara.

Daniela Gaga (CFO)

În 1995, doamna Daniela Gaga, licențiată în economie la Universitatea Alexandru Ioan Cuza din Iași, a intrat în echipa care urma să implementeze un concept cu totul nou în economia românească: microfinanțarea. La începutul activității, a gestionat operațiunile economice ale OMRO, implementând structura organizatorică și sistemele financiare pas cu pas, pentru ca apoi să preia conducerea departamentului de finanțe și contabilitate. În prezent, este parte a echipei de conducere a companiei, în calitate de director financiar.

Rodica Todoran (CRO)

Doamna Rodica Todoran, licențiată în economie la Universitatea Babes Bolyai Cluj Napoca și cu diplomă de master în Bănci și Piețe de Capital eliberată de același centru universitar, și-a petrecut cea mai mare parte a carierei sale profesionale ca manager de risc la una dintre cele mai mari bănci din România. S-a alăturat Opportunity Microcredit România (actual OMRO), provocată de spiritul și valorile promovate în organizație și atrasă de modul în care instituția apreciază oamenii. Aici a găsit echilibrul între creativitate și responsabilitate care conduce la satisfacție profesională.

Emil Erwin Minciu (Director Dezvoltare Afacere) este și membru al Consiliului de administrație

Mandatul curent al celor doi directori, domnul Ioan Bereczki și doamna Daniela Gaga, se încheie la 31.01.2022. Ceilalți membri ai conducerii executive sunt angajați ai societății cu contract de muncă încheiat pe durată nedeterminată.

17. Detalii cu privire la angajați

Personalul OMRO IFN S.A. reprezintă un activ strategic prioritar pentru conducerea și acționariatul societății. Prin experiența acumulată, programele de formare continuă și in-house training angajații companiei au dezvoltat competențe la standarde internaționale în managementul relației cu clientul, în analiza de credit dar și leadership și vânzări etc.

Structura organizațională a OMRO (Anexa 1), stabilită prin Regulamentul intern de organizare și funcționare aprobat de Consiliul de administrație integrează trei niveluri ierarhice:

- (1) Structurile de conducere, management de risc și control intern:
 - ❖ Adunarea Generală a Acționarilor societății
 - ❖ Consiliul de administrație format din trei administratori
 - ❖ Auditorul extern (Earnst & Young) și auditorul intern
 - ❖ Comitetul de Audit, Comitetul de Management al Riscului și Comitetul Central de Credit
- (2) Conducerea executivă este asigurată prin Comitetul de management prezidat de doi directori (Directorul General, Ioan Bereczki și Directorul Financiar, Daniela Gaga) cărora li se adaugă Managerul de risc, Rodica Todoran și Directorul de dezvoltare a afacerii, Emil Erwin Minciu.
- (3) La nivel operațional, activitatea OMRO se desfășoară la nivelul a cinci departamente și unități operaționale (Financiar-contabilitate, Departamentul de Risc, Juridic, IT și recuperare credite) care deserveșc sediul din Tîrgu Mureș, sediile secundare de la Miercurea Ciuc, Oradea, Alba Iulia și echipele de vânzare mobile.

La 31 decembrie 2019, OMRO IFN S.A. avea 24 de angajați cu normă întreagă, creșterea de 33,3% față de decembrie 2018 reflectând necesitatea suplimentării de forță de muncă firească dezvoltării activității după relansarea din anul 2018 (tabel nr. 8)

Tabel nr. 8 Evoluția ocupării cu resursă umană a structurii organizatorice, OMRO

Poziție	2017	2018	Dec2019
<i>Director executiv</i>	2	2	2
<i>Management senior</i>	1	2	2
<i>Personal de suport</i>	4	5	7
Personal la sediu	7	9	11
<i>Ofițeri de credit</i>	5	7	11
<i>Ofițeri de recuperare</i>	1	1	1
<i>Asistenți în creditare</i>	2	1	1
Personal la filiale	8	9	13
Personal total	15	18	24

Sursa: OMRO IFN S.A.

Personalul societății își desfășoară activitatea în parametri definiți prin sistemul integrat și complex delimitat de regulamentele interne, asigurându-se un comportament profesional, etic și conform cu valorile și cultura organizațională a OMRO. Politicile și procedurile de resurse umane stabilesc drepturile și îndatoririle personalului, evidența salariaților, beneficiile, condițiile de lucru și conduita profesională.

Programul de formare a personalului include sesiuni atât de introducere cât și de dezvoltare care conțin o dimensiune teoretică și una practică. Alături de aceste programe *in-house*, Societatea încurajează participarea angajaților la programe externe de formare, cursuri online și evenimente de anvergură națională și internațională.

18. Cota de piață. Principalii competitori

OMRO IFN S.A. și-a delimitat piața țintă prin microfinanțarea exclusiv a afacerilor și inițiativelor antreprenoriale, fără a aborda segmentul creditelor pentru persoane fizice.

18.1. Evoluția pieței țintă în context european

Microfinanțarea reprezintă un sector în continuă dezvoltare atât în România cât și în Uniunea Europeană în ultimii ani, cu potențial de creștere însemnat mai ales în contextul intensificării fenomenului micro-antreprenoriatului⁸. Date fiind insuficiența sau inexistența garanțiilor colaterale, a istoricului fiscal sau financiar (multe microîntreprinderi solicitante fiind start-up-uri), date fiind procedurile greoaie și birocrăția caracteristice creditării bancare, microîntreprinderile, întreprinderile sociale și întreprinderile mici apelează la instituții non-bancare de creditare pentru credite de valori mici, cu valori cel mai frecvent sub 25.000 euro (microcredite).

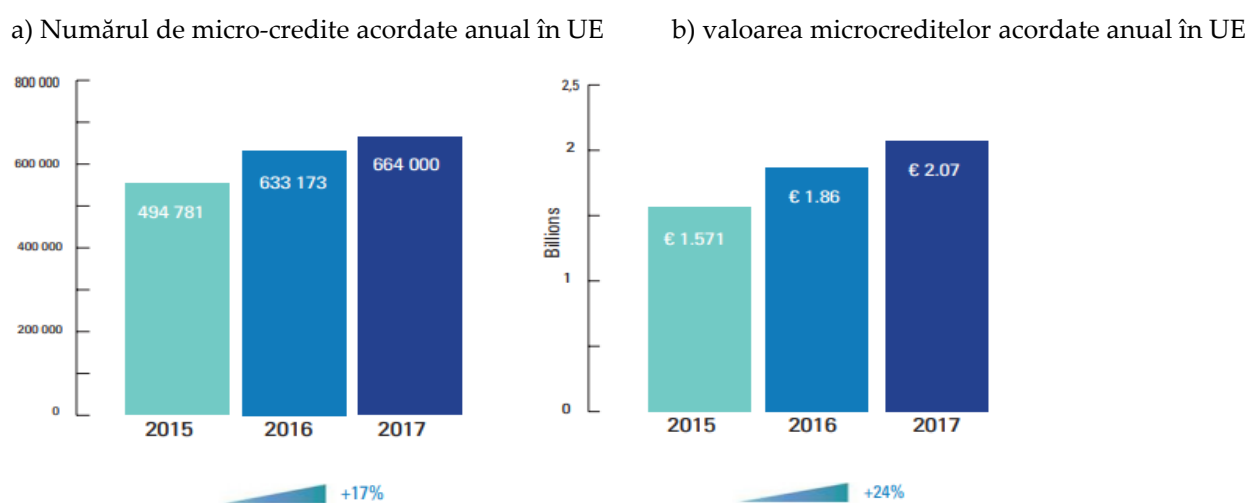
Deși instituțiile financiare non-bancare percep în general dobânzi și costuri chiar mai mari decât instituțiile de creditare bancare, condițiile privind garanțiile sunt mai relaxate, produsele oferite clienților lor sunt personalizate și simple, procesul premergător semnării contractului de creditare este centrat pe cunoașterea clientului iar serviciul financiar este adesea însoțit de servicii non-financiare de consultanță și orientare. Astfel, sectorul de finanțare non-bancară se evidențiază ca fiind nu atât concurent, cât complementar finanțării bancare, nivelul său de dezvoltare reflectând gradul de incluziune financiară la nivelul unei unități economico-teritoriale, cu impact direct asupra nivelului de dezvoltare economică și socială. Doar în anul 2017, cele 24,5 milioane de IMM-uri ale Uniunii Europene, reprezentând 99,8% din toate întreprinderile non-financiare, au angajat aproximativ 95 milioane de persoane (66,6% din totalul forței de muncă ocupate) și au generat 56,8% din valoarea adăugată totală.

⁸ [Microfinance Barometer 2018 – Microfinance and Profitabilities](#)

Sectorul de microfinanțare este caracterizat de eterogenitate în ceea ce privește spectrul de actori finanțatori, în care predomină organizațiile non-guvernamentale (ONGs), urmate de IFN-uri și Uniuni de Credite / Cooperative financiare. Politicile și programele de încurajare a incluziunii financiare urmăresc, ca și obiective sociale, crearea de locuri de muncă în statele vestice și, respectiv, acces la servicii financiare în statele central și est-europene. Cel mai comun produs de finanțare este creditul de până la 25.000 euro, urmat de microcredite personale destinate dezvoltării personale și educației antreprenorului și, respectiv, de credite de valoare peste 25.000 euro orientat cu precădere spre întreprinderile mici și mijlocii.

Microîntreprinderile, care reprezintă 92% din totalul entităților economice europene se confruntă cu obstacole specifice, de la momentul înființării până la asigurarea resurselor financiare și a know-how-ului managerial necesare derulării cu succes a activității. Microîntreprinderile sunt în general caracterizate de excluziune financiară, respectiv de subfinanțare și acces dificil la finanțare (fig. 13)

Fig. 13 Evoluția microfinanțării în Uniunea Europeană



Sursa: EIF, 2018⁸

Potrivit celor mai recente estimări, la nivelul UE⁹, în 2017 față de 2012, sectorul microfinanțării a crescut cu 50% în ceea ce privește majoritatea indicatorilor de referință. Doar în perioada 2015-2017, numărul microîntreprinderilor finanțate a crescut cu 25% până la aproape 1 mil., numărul de microcredite acordate cu 17% iar valoarea acestora cu 24%, în timp ce un studiu condus de European Microfinance Network și Microfinance Centre a evaluat potențialul total al pieței microcreditării la nivelul UE28, la 2,7 milioane de microcredite. Aceasta înseamnă un volum total de 17,4 miliarde de euro cerere de microcredite fezabile la nivelul anului 2016.

În peisajul european relativ tânăr al serviciilor non-bancare de microfinanțare, în care 58% din actori au început activitatea după anul 2000, România este considerată piața cea mai matură, multe dintre instituțiile de finanțare activând dinainte de 1990¹⁰. România se remarcă între statele europene prin nivelul cel mai înalt al rentabilității patrimoniale (Return on Equity) care a rămas peste 40% în 2017, cât și prin cea mai ridicată rată de auto-suficiență operațională (indicator care raportează veniturile la principalele cheltuieli operaționale) (94%, urmată de Polonia 93%))

De asemenea, România se evidențiază printre statele europene cu cele mai înalte niveluri ale ratei medii a dobânzii (17%) la microcreditele acordate companiilor, fiind urmată de Bulgaria (16%). La extremitatea opusă a spectrului de valori se află Polonia și Ungaria (4%), în timp ce Italia, Spania, Franța, Germania și Belgia au

⁹ [Microfinance Barometer 2018 – Microfinance and Profitabilities](#)

¹⁰ EMN-MFC, 2018, *Microfinance in Europe: Survey Report 2016-2017*. https://www.european-microfinance.org/sites/default/files/news/file/Microfinance%20in%20Europe_Survey%20Report%202016-17.pdf

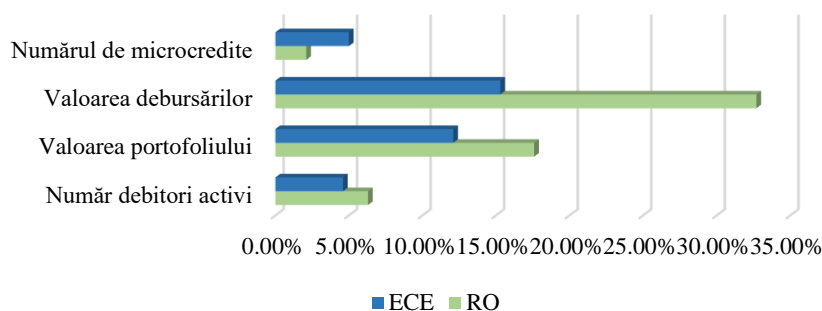
raportat rate ale dobânzii medii la microcreditele pentru companii între 5% și 10%¹¹. Ecarturile între state se explică prin cadrul de reglementare, modelele de IFN, politicile de preț, costurile de refinanțare, structura costului și, mai ales, nivelurile de subvenționare. Spre exemplu, în Polonia, statul european în care microfinanțarea este cea mai ieftină, 30% din sursele de finanțare ale IFN de microcreditare sunt asigurate prin granturi guvernamentale, în timp ce instituțiile de microfinanțare din România și Bulgaria nu sunt sprijinite de astfel de subvenții.

Asigurarea de șanse egale la oportunități de lansare și dezvoltare a unei afaceri sustenabile s-a remarcat printre cerințele cheie pentru atingerea obiectivului strategiei Europa 2020 de creștere sustenabilă, incluzivă și inteligentă, drept pentru care politicile europene pentru antreprenoriat incluziv din perioada 2014-2020 au urmărit, între prioritățile vizate, creșterea accesului IMM și a microîntreprinderilor la finanțare, la micro-credite. Astfel, în contextul eforturilor naționale și europene în sensul asigurării de șanse egale la finanțare a inițiativelor antreprenoriale concretizate în programele pilot Romanian Microcredit Facility (RMC), JEREMIE, JASMINE și Progress Microfinance, sectorul de microfinanțare din România s-a dezvoltat continuu după adoptarea Legii nr. 93/2009 privind instituțiile financiare nebancare¹², devenind al cincilea cel mai activ sector de microfinanțare din Uniunea Europeană, cu actori care și-au demonstrat sustenabilitatea operațională și financiară, dar și potențialul de creștere.

Cea mai recentă inițiativă europeană de sprijin al microfinanțării afacerilor din România prin EaSI a salutat, în iunie 2019, primele două proiecte prin care OMRO IFN S.A. și Patria Credit au primit finanțare prin care să își poată crește capacitatea de acordare de microcredite¹³

În contextul tendințelor economice și politice recente la nivel european și național, evoluția sectorului microfinanțării în România descrie o tendință crescătoare susținută și confirmată. În anul 2017, numărul de debitori activi în raport cu instituțiile de microfinanțare a crescut cu 6,3%, în timp ce valoarea portofoliului de microcredite acordate a crescut cu 17,6%, valoarea debursărilor cu 32,7% și numărul de microcredite, cu 2,1%. Potențialul pieței este evidențiat de ecartul dintre aceste valori și media calculată în raport pentru statele din Europa Centrală și de Est (fig 14) precum și dintre rata de acces la microfinanțare a MIMM în România de 17,2%, față de nivelul mediei de 19%¹⁴.

Fig. 14 Rate de creștere în 2017 față de 2016 pentru principalii indicatori privind sectorul de microfinanțare, România vs state selectate din Estul și Centrul Europei (ECE)



¹¹ European Investment Fund, 2018, *European Small Business Finance Outlook*, EIF Research&Market Analysis Working Paper 2018/53, https://www.eif.org/news_centre/publications/EIF_Working_Paper_2018_53.pdf

¹² OCDE, 2017, *Inclusive Entrepreneurship Policies*, Country Assessment Notes, Romania 2017, <http://www.oecd.org/industry/smes/ROMANIA-country-note-2017.pdf>

¹³ CE – Employment, Social Affairs and Inclusion, <https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=89&furtherNews=yes&langId=en&newsId=9403>

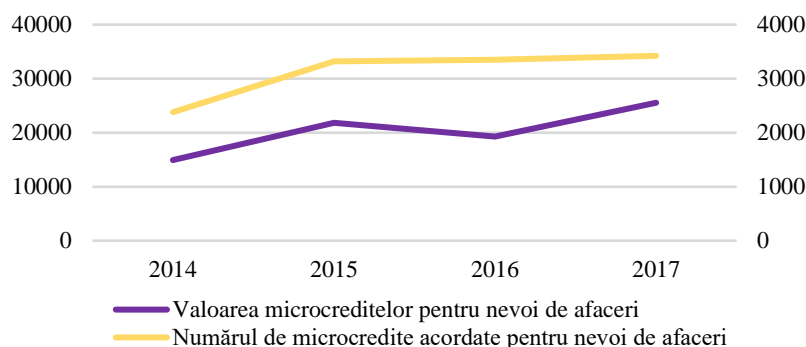
¹⁴ EMN-MFC, 2018, *Microfinance in Europe: Survey Report 2016-2017*. https://www.european-microfinance.org/sites/default/files/news/file/Microfinance%20in%20Europe_Survey%20Report%202016-17.pdf

Sursa: EMN-MFC, 2018, *Microfinance in Europe: Survey Report 2016-2017*

Potrivit ultimelor date statistice disponibile¹⁵ (decembrie 2018), în evoluția numărului total de microcredite acordate pentru nevoi de afaceri și, respectiv, a valorii acestora se remarcă o creștere stabilă a numărului de credite acordate în paralel cu o evoluție relativ volatilă a valorii debursărilor.

Față de anul de referință (2014), însă, valoarea microcreditelor acordate MIMM în România a crescut cu 71,1%, iar numărul de credite, cu 43,9%. (fig. 15)

Fig. 15 Valoarea microcreditelor acordate MIMM în România, 2014-2017



Sursa: <https://www.statista.com/statistics/427809/romania-distributed-microloans-businesses-individuals-number/>

OMRO IFN S.A. se înscrie pe această tendință crescătoare, echipată pentru o valorificare optimă a ferestrelor de oportunitate deschise de dinamica economică națională și globală, precum și de politicile europene și naționale de încurajare directă și activă a accesului MIMM la microfinanțare și servicii conexe de sprijin.

18.2. Piața țintă a OMRO IFN

OMRO și-a definit misiunea de a deveni partenerul afacerilor de talie micro și mică – start-up-uri, afaceri în dezvoltare sau mature – pe care antreprenorul să se poată sprijini atât prin acces la finanțare, cât și de-a lungul perioadei de creditare. OMRO dorește să construiască relații de lungă durată cu clienții pentru care, de cele mai multe ori, reprezintă singura soluție. Prin urmare, piața țintă a OMRO este formată din acei antreprenori care nu au acces la băncile comerciale pentru că fie sunt la începutul inițiativei de afaceri, fie nu dispun de garanții colaterale sau sunt de talie mult prea mică pentru a fi luați în considerare de către instituțiile de credit.

După forma de organizare juridică, piața țintă a OMRO este formată din:

- (1) entități economice, asociații și fundații legal constituite care îndeplinesc criteriile de eligibilitate
- (2) alte entități înregistrate: freelancer-i, întreprinderi de familie PFA, IF, PA, liber profesioniști – care își desfășoară activitatea în baza autorizațiilor etc.
- (3) unități de exploatare agricolă – firme care își desfășoară activitatea în sectorul agricol
- (4) persoane fizice cu certificat de producător, cooperative de fermieri și alte tipuri de organizații care generează venituri din agricultură.

Strategia de penetrare și dezvoltare a OMRO IFN S.A. în sectorul microfinanțării afacerilor în România a fost prin concentrarea inițială asupra potențialului de piață din Transilvania, cu accent special pe dezvoltarea rurală (zonele rurale și preurbane). Începând cu anul 2019, OMRO este pregătită să pătrundă în noi regiuni (de sud și de est), accesând un bazin de clienți potențiali mult mai larg. Perspectivele de intrare și consolidare a poziției pe aceste noi piețe regionale sunt favorabile și din perspectiva mediului concurențial. Multe dintre instituțiile

¹⁵ [Statista.com](https://www.statista.com)

concurrente pe regiunea Transilvaniei, precum FAER, LAM, Vitas, Ro-Credit) nu sunt prezente în Muntenia și Moldova.

Dimensiunea pieței țintă potențiale este considerabilă și în expansiune, având în vedere evoluția numărului de microîntreprinderi și întreprinderi mici (tabel nr. 9), a întreprinderilor nou înființate (fig. 16 a) dar și a ratei de supraviețuire a acestora (fig. 16 b)

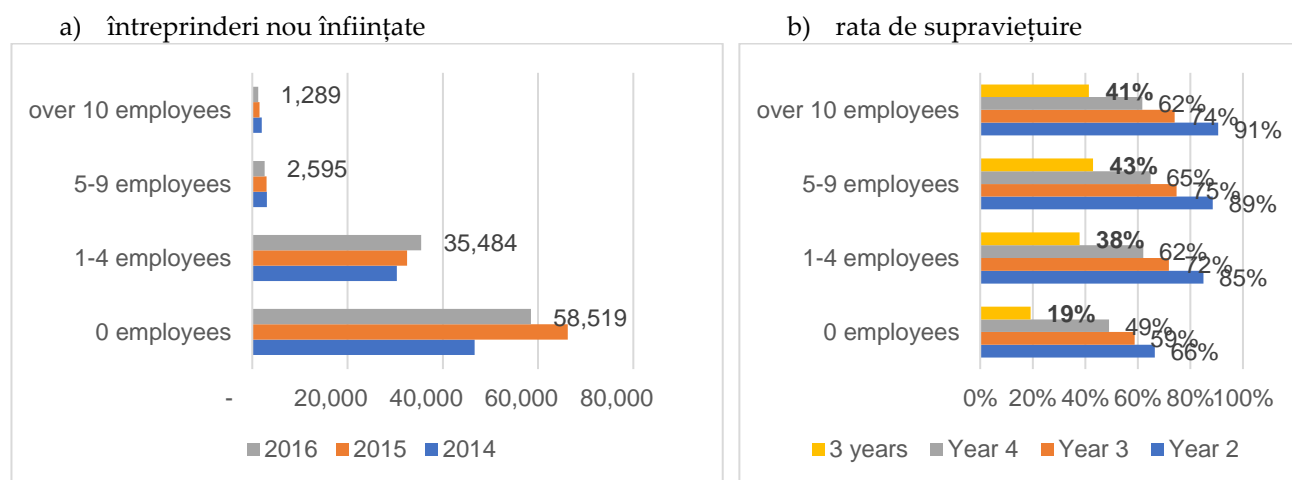
Tabel nr. 9 Numărul de întreprinderi și de antreprenori individuali, 2015-2017

Tip întreprindere /An	2015	2016	2017	Dinamica 2017/2015
Micro-Întreprinderi	455547	468897	494622	+8,6%
Întreprinderi Mici	48005	48373	48777	+1,6%
Întreprinderi Mijlocii	8583	8791	8658	+0,8%
Întreprinderi Mari	1715	1731	1739	+1,4%
Antreprenori individuali / afaceri de familie	297148	287796	287982	-3,1%

Sursa: baza de date Euorstat

În totalul entităților economice, numărul celor care sunt cuprinse în piața țintă a OMRO aparțin categoriei cel mai bine reprezentate, cu cea mai mare rată de creștere în perioada 2015-2017.

Fig. 16 Indicatori de dinamică privind piața țintă potențială



Din punctul de vedere al mediului de rezidență al entității beneficiare de credit, piața țintă a OMRO este predominant în mediul rural, 59% din numărul clienților la 30.09.2019 fiind localizați în mediul rural. Totuși, se evidențiază un ritm de creștere mai alert în ceea ce privește clienții din mediul urban (+84% în ultimul an față de +15% creșterea numărului de clienți din mediul rural), această dinamică reflectând eficiența imediată a măsurilor de largire a plajei de clienți abordate, de îmbogățire a politicilor de promovare și vânzare (fig. 18 a). De asemenea, procentul portofoliului de credite acordate pentru activități agricole raportat la 30 septembrie 2019 a scăzut la 43% (fig. 17 b).

Fig. 17 Distribuția și evoluția numărului clienților / portofoliului pe medii de rezidență

a) număr de clienți - evoluție

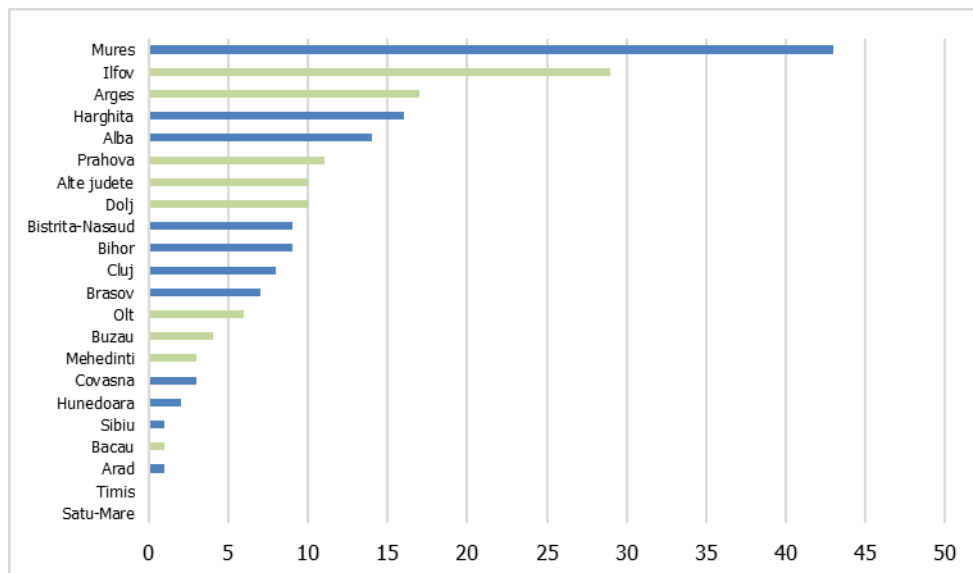
b) distribuția portofoliului



Sursa: OMRO IFN S.A.

Evoluția numărului de clienți după județul de rezidență reflectă, de asemenea, primele inițiative de extindere a pieței țintă prin pătrunderea în noi regiuni pe lângă cea a Transilvaniei. La creșterea cu 204 a numărului total de clienți a contribuit, în cea mai mare măsură, județul Mureș (21%) urmat, însă, de Ilfov (14%) și Argeș (8%), județe care nu fuseseră reprezentate anterior în portofoliul de clienți al OMRO. Astfel, în anul 2019, echipele de vânzări care au abordat județele Ilfov, Argeș, Dolj, Mehedinți, Olt, Prahova, Buzău și alte județe au finalizat contracte de creditare cu 91 de noi clienți care reprezintă 44,6% din creșterea numărului total de clienți (fig. 18). Contribuția județelor transilvănene la evoluția pozitivă din ultimul an confirmă, în același timp, potențialul încă nevalorificat al regiunii, precum și relevanța OMRO IFN în regiune.

Fig. 18 Distribuția creșterii numărului de noi clienți pe județe.



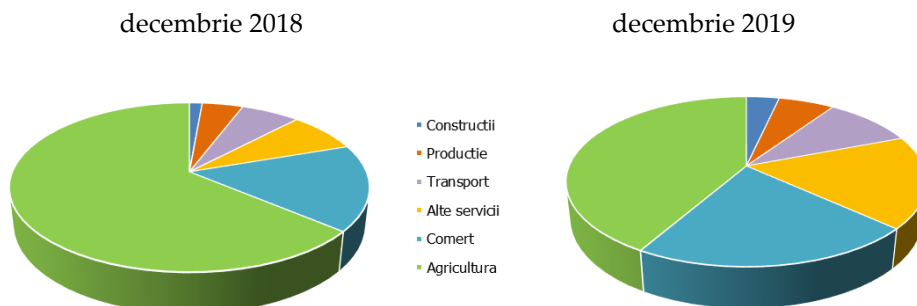
Sursa: OMRO IFN S.A.

Noile piețe vizate de către OMRO au fost selectate în baza capacității de absorbție de microcredite, regiunile cu ratele cele mai mari de înființare de noi microîntreprinderi precum Sud Muntenia (Ilfov, Argeș, Prahova etc) și Sud-Vest (Dolj, Olt etc) alăturându-se județelor care se remarcă prin rata mare a radierilor de microîntreprinderi (Sud-Est)¹⁶.

¹⁶ Baza de date Eurostat, https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=bd_size_r3&lang=en

Ca și domenii de activitate, OMRO susține, în continuare, preponderent inițiativele antreprenoriale în agricultură, dar ponderea – atât valorică cât și numerică – a contractelor de creditare pentru agricultură a scăzut în ultima perioadă în favoarea microîntreprinderilor activând în comerț, servicii și transport. (fig. 19)

Fig. 19 Dinamica numărului de clienți OMRO după sectorul de activitate



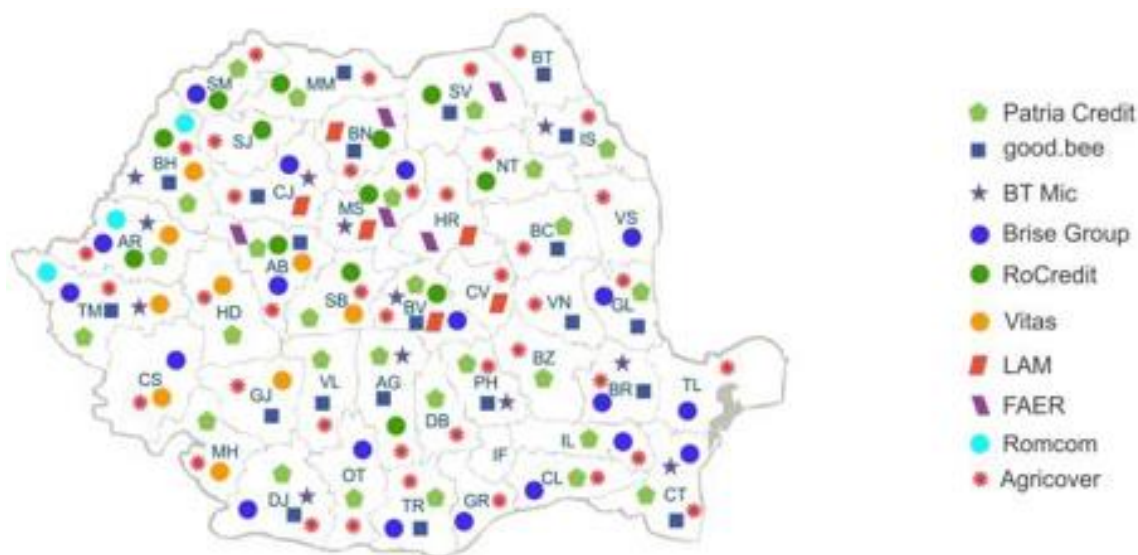
Sursa: OMRO IFN S.A.

Această evoluție reprezintă rezultatul strategiei de diversificare a portofoliului de credite după sectorul economic, cu impact pozitiv important asupra expunerii la riscurile de sector, dar reflectă, în egală măsură, raportarea flexibilă a activității OMRO la dinamica economiei sectoriale.

18.3. Poziția concurențială

OMRO IFN activează pe o piață intensiv competitivă dar și puternic fragmentată, competitorii săi fiind deopotrivă instituții financiare nebankare puternice – atașate de instituții de creditare (bancare), cât și IFN cu expunere locală restrânsă (fig. 20)

Fig. 20 Expunerea concurențială a OMRO IFN S.A. pe județe – principalii competitori



Sursa: OMRO IFN S.A.

Deși multe dintre societățile concurente sunt prezente în toate zonele în care OMRO s-a impus ca jucător semnificativ, intensitatea concurenței variază de la un județ la altul, avantajele competitive cheie fiind calitatea echipei și a proceselor. Un studiu de piață realizat intern de către OMRO IFN S.A. la sfârșitul lunii septembrie 2019, evidențiază câteva aspecte cheie referitoare la piața de microcreditare:

- a) timpul de acordare a creditului (timp de servire a clientului) este în medie între 3-7 zile în cazul competitorilor OMRO;
- b) în ceea ce privește politica de preț (dobânda + comisioanele), prețul total la care se acordă creditele pe piață este în medie între 17,5%-28,0% (în funcție de tip client, tip garanție, profil de risc al clientului, etc.)

Raportându-se la acești parametri ai ofertei de microcredite, oferta OMRO se caracterizează prin:

- (i) timp de acordare a creditelor (eligibile) în medie 2-4 zile;
- (ii) preț total al creditelor acordate (dobândă + comision) variază între 23,5% și 26,5%.

Elementul cheie - sursă de avantaj competitiv pentru OMRO - se regăsește în personalul / reprezentanții societății care au urmărit dezvoltarea de relații multivalente, profunde și durabile cu clienții OMRO, majoritatea dintre aceștia angajându-se, consecutiv, în peste 3-4 contracte de microcredite cu Societatea. În același timp, atractivitatea ofertei OMRO rezidă în calitatea procesului de creditare care, fără compromis, urmărește echilibrul optim dintre rata de aprobare și timp de acordare mai bune, plajă de clienți mai largă, pe de o parte și, respectiv, principiile de creditare responsabilă, prudențială și profitabilă: rată redusă de credite neperformante, viteză de rotație ridicată a capitalului etc.

Un aspect important pentru strategia de dezvoltare prin pătrundere de noi piețe regionale este acela că OMRO IFN abordează județele din Regiunea Sud-Muntenia și Sud-Est înaintea unor IFN competitori importante pe regiunea Transilvaniei.

În ansamblul ofertei sale, **cota de piață** a OMRO IFN în regiunile în care este deja prezentă este apreciată la 1,5%-2,0% conform calculelor OMRO folosindu-se informații din raportul ``Benchmarking Microfinance în România 2016-2018`` elaborat de Asociația de Microfinanțare din România (pag. 8 din Raport) cu potențial de creștere a acestei cote până la un nivel de cca. 6%-7% în următorii 2-3 ani.

19. Detalierea structurii Cifrei de afaceri pe segmente de activitate sau linii de business.

La momentul redactării prezentului Memorandum, OMRO IFN S.A. conduce o singură linie de business, respectiv microfinanțarea afacerilor mici, Cifra de afaceri realizându-se din această activitate.

20. Clienți principali – contracte semnificative

Specific activității de microfinanțare care limitează valoarea creditului la 25.000 euro, portofoliul de clienți al OMRO se caracterizează prin atomicitate și rată mică de concentrare.

Riscul dependenței de anumiți clienți este, astfel, relativ redus. La 31 decembrie 2019, primii 10 cei mai importanți clienți din perspectiva valorii creditelor acordate reprezentau doar 10,8% din valoarea totală a creditelor, cu 3,89 p.p. mai puțin decât la 31 decembrie 2018.

21. Principalii indicatori operaționali

Dinamica activității OMRO IFN S.A. în perioada de relansare strategică și operațională, în termen de rezultate calitative și cantitative, poate fi descrisă printr-o serie de indicatori operaționali și de structură dintre care, cei mai relevanți sunt prezentați în tabelele de mai jos (tabele nr. 10-12)

Creșterea valorii portofoliului de credite în perioada 2018-2019 a fost susținută de creșteri importante în valoare absolută ale creditelor Creativ (+1,96 mil. lei), Linie (+1,18 mil lei) și Rapid (produs nou lansat, +1,27mil lei), în dreptul cărora s-au înregistrat și creșteri procentuale semnificative.

Contribuția sectorului agriculturii rămâne cea mai ridicată (43,5% din total portofoliu), deși în scădere față de anul 2018, când ponderea în total credite a fost de 57,5%. În compensare, participarea sectoarelor Comerț și Servicii a crescut la 20,8% și, respectiv, 14,8%.

Pe medii de rezidență, în cursul anului 2019, clienții cu sediul / domiciliul în zona rurală au contractat credite în valoare de 9,3 mil. lei, cu 175,6% mai mare decât în perioada de referință, ponderea acestora în total portofoliu de credite crescând de la 38,6% la 54,5%. Această dinamică reflectă eficacitatea eforturilor de identificare și accesare a pieței țintă precum și de împlinire a misiunii sociale.

Tabel nr. 10 Indicatori operaționali (2018-2019)

INDICATOR		decembrie 2018	decembrie 2019	Variație (%)
Număr de clienți activi		365	569	55,9%
Număr clienți noi		34	261	667,6%
Valoare medie credit		28.194	28.152	-0,1%
Termen mediu (luni)		25	28	12,0%
Rata medie a dobânzii		21,14%	18,04%	-14,7%
Valoare portofoliu credite	TOTAL	8742306	17.072.071	95,3%
pe tip de produs de creditare	Agroinvest	4.289.993	5.762.720	34,3%
	Creativ	2.408.627	4.367.067	81,3%
	Clasic	926.036	2.001.513	116,1%
	Linie	158.175	1.338.251	746,1%
	Mixt	327.490	1.081.882	230,4%
	Rapid	0	1.270.325	++
	Agrosezon	376.720	961.531	155,2%
	Altele	255.265	288.782	13,1%
pe sector de activitate	Agricultura	5.023.432	7.420.572	47,8%
	Comerț	1.546.958	3.557.369	130,0%
	Productie	693.059	1.299.948	87,6%
	Transport	657.405	1.565.341	138,1%
	Constructii	259.924	704.049	170,9%
	Alte servicii	561.527	2.524.792	349,6%
pe mediu de rezidență	Urban	5.368.091	7.772.181	44,8%
	Rural	3.374.215	9.299.890	175,6%

Județul Mureș rămâne pe prima poziție în ceea ce privește valoarea totală creditelor acordate, evoluția acestora demonstrând un potențial de absorbție încă ridicat și penetrare bună a echipei de vânzări. Creșteri importante s-au înregistrat atât în dreptul județelor în care OMRO a intrat în anii anteriori, dar și în județelor nou abordate.

Tabel. 11 Evoluția distribuției pe județe a portofoliului de credite (lei / %)

Județ	Dec. 2018	Dec. 2019	Var. (%)	Județ	Dec. 2018	Dec. 2019	Var. (%)
Mures	3.050.592	5.872.211	92,5%	Timis	70.288	191.874	173,0%
Bihor	1.276.837	2.233.966	75,0%	Prahova	0	270.440	++
Alba	823.807	1.497.942	81,8%	Arad	255.715	412.332	61,2%
Cluj	863.123	1.343.620	55,7%	Hunedoara	130.643	123.687	-5,3%
Harghita	816.516	1.496.645	83,3%	Mehedinti	0	94.514	++
Brasov	778.026	1.001.917	28,8%	Dolj	0	241.782	++
Bistrita-Nasaud	250.699	465.887	85,8%	Bacau	0	84.688	++
Arges	0	450.225	++	Olt	0	71.965	++
Sibiu	246.708	269.116	9,1%	Buzau	0	112.587	++
Ilfov	0	373.671	++	Satu-Mare	60.319	15.000	-75,1%
Covasna	119.033	208.830	75,4%	Alte judete	0	239.172	++

În ceea ce privește indicatorii de risc, aceștia prezintă, fără excepție, o evoluție accelerat pozitivă. Ponderea creditelor acordate celor mai importanți 10 clienți (în termeni de valoare de creditare) s-a diminuat cu 26,5%, rata creditelor cu scadența depășită cu mai mult de 30 de zile a scăzut cu 19,9% în timp ce rata creditelor cu scadența depășită cu mai mult de 90 de zile s-a diminuat cu (-59,4%). În anul 2019, nici un credit acordat nu a fost scos în afara bilanțului (tabel nr. 12).

Tabel nr. 12 Indicatori de calitate a portofoliului (expunere la risc de credit)

Indicator	decembrie 2018	decembrie 2019
Rata de expunere - primii 10 clienți	14,66%	10,77%
PAR30	5,94%	4,76%
PAR90	5,12%	2,08%
Rata de credite scoase în afara Bilanțului (write-off)	21,50%	0%

Sursă: OMRO IFN S.A.

Alți indicatori operaționali relevanți sunt cei care evaluează măsura în care OMRO își atinge misiunea: indicatorii sociali și indicatorii satisfacției clienților. Rezultatele ultimului sondaj derulat în august 2019 reflectă un nivel satisfăcător al accesului clienților afectați de excludere financiară, întrucât 60% din clienți provin din mediul rural de rezidență; pentru 39% dintre clienți afacerea finanțată de OMRO este singura sursă de venit al familiei; 45% dintre clienți nu au avut experiențe de creditare înainte de împrumutul acordat de OMRO, 58% nu au credite adiționale și 72% nu au cont de economii. De asemenea, 95% din clienții respondenți au apreciat calitatea generală a serviciilor ca „foarte bună” și 99% se declară foarte satisfăcuți de comunicarea și interacțiunea cu Consilierul de credit.

22. Scurtă descriere a ultimelor rezultate financiare disponibile

În ceea ce privește datele financiare istorice, acestea sunt preluate din situațiile financiare ale OMRO IFN S.A. Situațiile financiare raportate la 31 decembrie 2016, 31 decembrie 2017 și 31 decembrie 2018, întocmite potrivit standardelor internaționale de contabilitate aplicabile, au făcut obiectul misiunilor de audit conduse de KPMG (în anul 2016) și Ernst&Young (în anii 2017 și 2018), ale căror **rapoarte emit opinii fără rezerve asupra rezultatelor raportate**, considerând că acestea prezintă fidel, sub toate aspectele semnificative, poziția financiară, performanța financiară și fluxurile de trezorerie ale societății aferente exercițiilor încheiate.

Situațiile financiare raportate la 31.12.2019 sunt preliminare și sunt în curs de auditare de către auditorul financiar al societății, societatea Ernst&Young SRL, nr. autorizație 77/15.08.2001 (tabel nr. 13, 14).

Anul 2018 a fost un an de tranziție marcat de schimbarea acționariatului, a strategiei, a politicilor de creditare și de relansarea activității în ansamblul ei.

Tabel nr. 13 Contul de profit și pierdere [Situatii financiare RAS]

Indicator de rezultat	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019
Dobânzi de primit și venituri asimilate	7.745.476	3.963.433	2.255.938	2.975.528
Dobânzi de plătit și cheltuieli asimilate	940.512	205.708	234.195	555.069
Venituri din comisioane	23.608	18.429	15.229	26.475
Cheltuieli cu comisioane	51.801	43.998	92.628	91.494
Rezultat net din operațiuni financiare	-7.716	-61.750	-10.834	-18.421
Alte venituri din exploatare	103.034	5.022.786	223.128	147.377
Cheltuieli administrative generale, din care:	5.703.881	4.554.828	2.697.164	3.658.950
- Cheltuieli cu personalul, din care:	4.188.772	3.745.199	1.952.332	2.715.064
*salarii	3.423.118	3.013.797	1.941.949	2.639.803
*cheltuieli cu asigurările sociale	752.499	674.864	43.082	59.808
- Alte cheltuieli administrative	1.515.109	809.629	744.832	943.886
Corecții asupra valorii imobilizărilor necorporale și corporale	53.706	31.416	31.735	34.168
Alte cheltuieli de exploatare	913.204	883.143	288.305	401.410
Corecții asupra valorii creanțelor și provizioanelor pentru datorii contingente și angajamente	2.983.088	2.007.505	2.796.796	41.492
Reluări din corecții asupra valorii creanțelor și provizioanelor pentru datorii contingente și angajamente	2.799.300	2.389.508	3.251.511	110.858
Rezultatul activității curente	17.510	3.605.808	-405.851	-1.540.841
Venituri totale	10.941.840	11.581.497	5.994.246	3.490.018
Cheltuieli totale	10.924.330	7.975.689	6.400.097	5.030.859
Rezultatul brut al perioadei de raportare	17.510	3.605.808	-405.851	-1.540.841
Impozitul pe profit				
Rezultatul net al perioadei de raportare	17.510	3.605.808	-405.851	-1.540.841

Rezultat al strategiei de *re-branding*, re poziționare pe piață și relansare a activității pe principiul construcției de relații durabile cu clienții și al creșterii portofoliului de credite cu o expunere controlată la risc (sănătos), în anul 2018 și 2019 valoarea microcreditelor acordate și, respectiv, a veniturilor s-au înscris pe o tendință crescătoare. În anul 2019, valoarea portofoliului de credite a crescut cu 95,3%, ajungând la 17,1 mil. lei la 31 decembrie 2019, când se raportau de asemenea 569 clienți activi 261 clienți noi, de 6,7 ori mai mulți decât anul anterior.

Calitatea portofoliului din perspectiva expunerii la risc în anul 2019 este foarte bună, procentul creditelor cu perioadă de restanță de peste 90 zile (PAR90) este la mai puțin de jumătate din nivelul raportat în decembrie 2019 (2,08%) și niciun credit nu a fost scos în afara bilanțului.

Controlul costurilor în perioada 2018-2019 a condus la eficientizarea activității, eforturile financiare fiind orientate cu precădere dezvoltării și implementării sistemului IT, proiectului de *re-branding*, alinierii la cerințele legislative privind protecția datelor personale (GDPR 2018) și trecerii de la sistemul de provizionare IFRS-IAS39, la IFRS 9.

Costurile cu resursa umană au crescut pe seama dezvoltării activității. De asemenea, în 2019 OMRO a creat o poziție nouă în structura de conducere a societății, respectiv cea de Director de dezvoltare a afacerii care presupune un profil de *leader* cu experiență în sectorul financiar.

Cu un rezultat net de cca. 1,5 milioane lei pierdere înregistrat în exercițiului financiar al anului 2019, conducerea OMRO apreciază că, în baza creșterii capacității de acordare de credite, Societatea estimează că va începe să raporteze rezultate lunare pozitive în trimestrul IV al anului 2020.

Evoluția bilanțului OMRO IFN S.A. evidențiază momentul preluării companiei în 27 decembrie 2017, prin diminuarea datoriei către acționari cu 4,3 mil. lei și infuzia de 2,3 mil. lei capital realizată de noii acționari, cu impact pozitiv asupra structurii de finanțare, valoarea capitalurilor proprii crescând cu 8,5 mil. lei.

Tabel 14. Situația activelor, datoriilor și capitalurilor proprii [Situații financiare RAS]

Indicatori ai poziției bilanțiere	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019
Casa și alte valori	28.769	65.082	76.028	87.654
Creanțe asupra instituțiilor de credit, din care:	2.706.964	1.861.758	2.212.577	2.947.456
- la vedere	2.706.963	1.861.758	1.119.897	2.947.456
- alte creanțe	1		1.092.680	
Creanțe asupra clientelei	22.794.978	9.545.262	8.497.851	16.751.951
Imobilizări necorporale	17.495	16.583	122.745	589.524
Imobilizări corporale	153.016	3.366	29.926	85.865
Alte active	88.105	72.270	499.748	425.152
Cheltuieli înregistrate în avans și venituri angajate	368.150	132.270	124.250	590.456
TOTAL ACTIV	26.166.639	11.696.591	11.563.125	21.478.058
Datorii privind instituțiile de credit, din care:	4.536.840	-	2.394.774	6.356.299
- la vedere		-	2.394.774	6.356.508
- la termen	4.536.840	-	-	
Datorii privind clientela, din care:	6.811.913	2.581.328	584.485	794.321
- la vedere	492.500	81.580	84.485	77.426
- la termen	6.319.413	2.499.748	500.000	716.685
Alte datorii	9.071.860	441.291	273.714	413.386
Venituri înregistrate în avans și datorii angajate	370.645	99.294	141.325	877.328
Provizioane	-	-	-	
Datorii subordonate	2.724.660	-	-	6.500.000
Capital social subscris	4.749.828	7.067.976	7.067.976	7.067.976
Prime de capital	174.520	174.520	174.520	174.520
Rezerve, din care:	452.252	453.128	633.420	633.420
- rezerve legale	450.160	451.036	631.328	631.328
- alte rezerve	2.092	2.092	2.092	2.092
Rezerve din reevaluare	576	576	576	576
Rezultat reportat	(2.743.965)	(2.727.330)	698.186	201.073
Rezultatul perioadei de raportare	17.510	3.605.808	(405.851)	(1.540.841)
Repartizarea profitului	876	180.292	-	
TOTAL DATORII SI CAPITALURI PROPRII	26.166.639	11.696.591	11.563.125	21.478.058

Evoluția activelor de natura imobilizărilor corporale și necorporale în perioada 2016-2019 este prezentată în tabelul nr. 15

Tabelul nr. 15 Evoluția activelor fixe

Imobilizari corporale	2016	2017	2018	2019
Aparatura birotica si mobilier	762,861	643,641	590,145	663,475
Mijloace de transport	137,861	137,861	137,861	137,861
Constructii	313,181	313,181	297,017	300,432
Terenuri	153,016	-	-	-
Total active imobilizate	1,366,919	1,094,683	1,025,023	1,101,768
Amortizare cumulata	1,204,741	1,091,317	995,097	1,015,903
Valoarea neta contabila la sfarsitul perioadei	162,178	3,366	29,926	85,865
Imobilizari necorporale	2016	2017	2018	2019
Alte imobilizari necorporale	537,937	463,790	394,549	402,836
Amortizare cumulata	520,442	447,207	383,496	396,857
Imobilizari necorporale in curs	-	-	111,692	583,545
Valoare neta contabila la sfarsitul perioadei	17,495	16,583	122,745	589,524

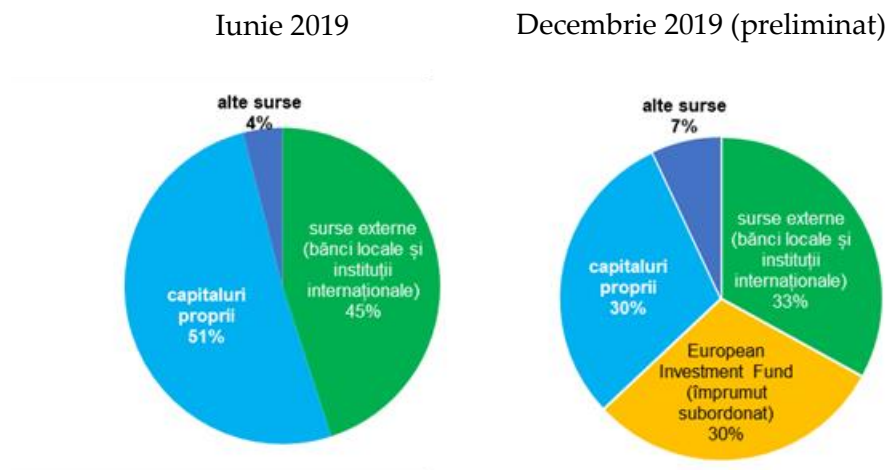
În categoria „alte imobilizări necorporale”, OMRO a inclus licențele aferente aplicațiilor informatice utilizate și imobilizările în curs. Valoarea acestora din urmă a crescut pe seama investiției în curs în sistemul IT în scopul digitalizării și optimizării proceselor operaționale de creditare, precum și în scopul implementării unui sistem informatic integral care să înlocuiască sistemele informatice actuale.

De asemenea, menționăm contractul încheiat în cursul anului 2019 între OMRO IFN S.A. și Autotehnica Fleet Service pentru închirierea în regim de leasing operațional a unei flote de 8 automobile pentru funcționarea echipelor de vânzare mobile.

La 30.06.2019, capitalurile proprii reprezentau 52% din sursele de finanțare ale societății, în timp ce datoriile față de instituțiile de finanțare locale și internaționale însumau 45% din pasivul societății.

La 31 decembrie 2019, fondurile atrase de la European Investment Fund sub formă de împrumut subordonat reprezentau 30% în structura de finanțare, capitalurile proprii 30%, datoriile față de alte instituții de finanțare locale și internaționale 33%, iar alte surse, 7% (fig. 21).

Fig. 21 Structura de finanțare OMRO IFN S.A.



23. Declarație referitoare la politica și practica privind prognozele

După admiterea la tranzacționare pe Sistemul Multilateral de Tranzacționare administrat de BVB, Societatea va publica, anual și semestrial, rapoarte referitoare la rezultatele financiare obținute în perioada de raportare. Acestea vor cuprinde elementele de prognoză aferente Bugetului anual de venituri și cheltuieli, precum și aspecte comparative între datele previzionate și rezultatele efective ale OMRO IFN S.A.

24. Declarație referitoare la politica și practica privind dividendele

Hotărârea repartizării rezultatului exercițiilor financiare este în competența Adunării Generale Ordinare Anuale a Acționarilor OMRO IFN S.A. Se subliniază, însă, faptul că, de la preluarea societății de către Danube Capital SRL și dl Bogdan Ciobotaru și până în prezent, nu au fost calculate și distribuite dividende. Având în vedere nevoia de finanțare a societății pentru implementarea strategiei de dezvoltare, precum și înțelegerile cu finanțatorii actuali, acționarii au în vedere menținerea politicii de reinvestire a profitului pentru maximizarea creșterii potențiale a Societății.

25. Descrierea planului de dezvoltare a afacerii

Noul model strategic și operațional lansat după schimbarea de acționariat, respectiv după translatarea către o nouă viziune și strategie se sprijină pe șase direcții strategice care se regăsesc la fiecare nivel decizional și operațional al societății.

- ◆ **Digitalizarea produsului**, cu valorificarea avantajului competitiv de lider de piață
- ◆ Creșterea eficienței interne prin **automatizarea proceselor**
- ◆ Îmbunătățirea continuă a **ofertei de servicii și produse**
- ◆ Formularea, susținerea, comunicarea unei propuneri de valoare (*value proposition*) **centrată pe client, cu accent pe impactul social**
- ◆ Creșterea unui **portofoliu sănătos** și cu expunere controlată
- ◆ **Profitabilitate**

Obiectivele strategice ale OMRO IFN S.A. sunt:

- să aducă valoarea tuturor părților implicate, de la investitori, la angajați, clienți și comunitatea locală – cu precădere în zonele rurale
- să se focalizeze pe creștere profitabilă, păstrând controlul asupra expunerii la riscul de credit
- să ofere clienților servicii financiare de calitate, fără compromisuri privind principiul eticii sau al sustenabilității
- să diversifice canalele de distribuție, integrând canale alternative

Implementarea strategiei OMRO IFN vizează

- (a) accelerarea valorificării oportunității pieței deja deservite din regiunea Transilvania
- (b) expansiunea în regiuni noi cu acces la o piață potențială semnificativ mai mare cu prezență concurențială relativ mai mică
- (c) lansarea unei oferte digitale integrate, care să atașeze, la portofelul electronic (e-Wallet) facilitatea unei linii de credit și a unui card de credit, până la sfârșitul primului semestru al anului 2020. Aceasta va permite scalarea ofertei dincolo de bazinul tradițional de clienți cu costuri minime, deservind acele MIMM cu nevoie de acces rapid la acoperirea necesarului de numerar cu caracter conjunctural și pe termen scurt
- (d) reconectarea cu clientela tradițională și reactivarea relațiilor (demarat în 2018/2019)
- (e) managementul relației cu clienții în vederea fidelizării și consolidării acestora, pe principii de corectitudine, transparență și inclusivitate.

Pe plan operațional, OMRO are în obiectiv implementarea noilor politici de promovare și distribuție pentru a ajuns la piețe și clienți noi, care implică strategia de diversificare a canalelor de distribuție prin integrarea celor alternative. Aceasta se sprijină pe patru elemente:

1. **Puncte de vânzare alternativă prin crearea unei echipe mobile care să pătrundă în 7, 10 și respectiv 20 de județe noi în următorii trei ani.** Aceasta va fi însoțită de dezvoltarea conceptului de Consilier Local care va funcționa ca generator de lead-uri pentru forța mobilă de vânzare.

Teritoriile care urmează a fi abordate au fost selectate pe criterii de (a) număr de clienți eligibili și (b) intensitatea concurenței prin numărul de IFN, date statistice privind cote de piață nefiind disponibile. Prima regiune care întrunește simultan cele două criterii este Regiunea de Sud-Est unde jucătorii tradiționali cu prezență îndelungată pe piața din România (LAM, ROcredit, Vitas, FAER) precum și IFN parte din grupuri bancare (ex. Patria Bank) nu sunt prezenți, iar alți jucători și-au schimbat domeniul de activitate (ex. Brise IFN). Județele care s-au evidențiat prin numărul de MIMM potențial eligibile au fost Constanța (peste 1.500), Galați (peste 800), Buzău (peste 700), Brăila (peste 500).

2. Crearea de canale alternative de acces și distribuție către piața țintă.

Această direcție vizează, pe de o parte, parteneriate cu broker financiari, foști angajați și companii de distribuție care să trimită spre OMRO potențiali clienți. Pe de altă parte, OMRO a inițiat, deja, discuții preliminare cu bănci și alți potențiali parteneri care au confirmat interesul pentru un parteneriat cu OMRO. De partea lor, băncile partenere vor trimite spre OMRO clienți neeligibili pentru creditare bancară în timp ce OMRO va avea, ca obiectiv simetric, deservirea, susținerea, dezvoltarea și pregătirea clienților săi pentru accesare ulterioară de credite bancare.

Obiectivul OMRO pentru anul 2020 este agregarea și demararea unei colaborări cu 1 / 2 bănci prin comunicare digitală, eliminându-se riscul de disclosure de date personale sau informații confidențiale specifică transiterii

prin servicii de tip Microsoft și Dropbox. Noul sistem IT va permite construcția unei arhitecturi de aplicații (API) care vor facilita comunicarea cu mai multe tipuri de parteneri, vizând în principal actori din sistemul bancar și al altor servicii financiare.

Pe parcursul ultimelor 12 luni s-au inițiat mai multe discuții cu reprezentanții unor bănci care se diferențiază deja față de competitorii lor direcți din punct de vedere al digitalizării serviciilor și canalelor prin care interacționează cu clienții și prospectii. Unul din feedback-urile primite a fost referitor la capacitatea OMRO de a asigura o comunicare digitală între sistemele OMRO de captarea a lead-urilor și sistemele băncilor partenere.

Capacitatea de absorbție a pieței potențiale este potențată de tendința descendentă din evoluția numărului de unități bancare. Ca o consecință a desființării sau comasării de agenții rezultă potențialul zonelor peri urbane și rurale pentru absorbția de credite destinate microîntreprinderilor.

Alături de bănci, alți parteneri strategici identificați pentru accesare și atragere de noi clienți sunt brokeri și alte companii care activează în sectorul intermedierei financiare și a serviciilor profesionale, al distribuirii de echipamente agricole sau de input-uri pentru agricultură. La nivelul lunii octombrie 2019, OMRO avea deja semnate 12 contracte cu brokeri și 2 contracte de intermediere din care s-au generat 8% din volumul total al creditelor acordate în anul 2019 și garantate cu garanții materiale.

Conducerea OMRO își propune acoperirea fiecărui județ abordat cu cel puțin 2 contracte semnate cu parteneri locali brokeri, dintre care o mare parte reprezintă afaceri conduse de foști angajați ai băncilor. Ca parametri de calitate în relația cu brokerii, prevăzute și contractual, OMRO vizează calitatea portofoliului și prioritizarea creditelor garantate.

3. Politici de vânzare, marketing, prospectare și promovare

Strategia de marketing este aliniată cu obiectivele strategice ale companiei și va susține cele 3 mari direcții: online, dublarea forței de vânzare și rețeaua de parteneriate. Bugetul de marketing aferent anului 2020 va atrage între 1% – 2% din totalul volumului debursărilor planificate. Dezvoltarea și implementarea unei aplicații mobile va reprezenta un obiectiv cheie al politicii de promovare și vânzare.

Limitarea la maxim 2% a bugetului de marketing va fi corelată cu aplicarea unor principii de *lean marketing* care presupun testare continuă și alocarea unor bugete mici pe mai multe campanii (6-7) pe diverse canale de digital și social marketing. România se prezintă ca una din țările în care jucătorii principali au rate de penetrare și număr de utilizatori peste media țărilor din centrul și estul Europei: mai mult de 9 milioane de conturi Facebook, mai mult de 1 milion de conturi Instagram, mai mult de 1 milion de utilizatori unici YouTube.

Un al doilea principiu care va orienta activitățile de marketing online este cel referitor la *inbound marketing*. Acest tip de marketing presupune atragerea clienților în mod organic printr-un conținut informativ și educativ. Suporturile comunicării sunt în acest caz website-urile, și în special cel propriu, blogurile, landing page-urile, profilarea progresivă, social media, newsletter-urile. Scopul final al inbound marketingului este acela de a crea un conținut de o calitate care să inducă dorința de a vizita website-ul companiei.

Lansarea aplicației mobile va constitui un eveniment important în calendarul de marketing al anului 2020 și o dată cu aceasta lansare va avea loc și **redesign-ul website-ului omro.ro**. Ambele vehicule de comunicare vor respecta aceeași strategie de branding. 70% din bugetul de marketing anual va fi direcționat către susținerea inbound marketingului în mediul online.

În calendarul anului 2020 este prevăzută și dezvoltarea parteneriatului cu compania care deține platforma **Easybill.ro**, companie în care a investit recent Danube Capital - acționarul majoritar al OMRO IFN. Obiectivul imediat este profilarea bazei de date a clienților Easybill în vederea identificării potențialilor clienți pentru produsele de microfinanțare. Pasul următor segmentării bazei Easybill.ro îl va reprezenta identificarea unor nișe de clienți cu nevoi particulare, clienți pentru care OMRO poate construi o ofertă personalizată.

Crearea unei rețele de parteneri și diversificarea ofertei de produse în același timp cu susținerea comunicării și promovării acestor parteneriate reprezintă al treilea fundament al strategiei de marketing.

De asemenea, se urmărește penetrarea cu *produse personalizate în diverse industrii*: HoReCa, medical – distribuție echipamente și consumabile medicale, comerț – magazine de proximitate, servicii.

Societatea va alocă resurse umane special pentru administrarea relațiilor cu diverși Key Accounts, de la identificare partenerului până la derularea și monitorizarea operațională.

4. Digitalizarea experienței clientului în microfinanțare






Una din tendințele recente în peisajul european al instituțiilor de microcreditare pentru afacere este digitalizarea. Potrivit raportului Microfinance Center¹⁷, digitalizarea reprezintă un vector strategic de eficientizare a activității prin reducerea costurilor antrenată de economia de resurse de timp / umane și financiare implicate în comunicarea cu clienții, aplicația pentru credit și monitorizarea derulării acestuia. În același timp și cu impact direct semnificativ asupra performanței activității de microfinanțare, digitalizarea înseamnă creșterea exponențială a bazei de clienți potențiali și acces deschis către aceștia, dar și o capacitate sporită de a răspunde nevoilor specifice ale clienților. Același raport arată însă, că, pentru peste 52% dintre instituțiile europene de microfinanțare, cea mai importantă barieră în realizarea obiectivului digitalizării serviciilor și sistemelor de operare este costul ridicat al acesteia și absența finanțării.

În România, serviciile de microcreditare sunt preponderent oferite și gestionate pe canale tradiționale, care presupun absența interacțiunii digitale dincolo de identificarea și urmărirea de lead-uri prin propriile pagini de internet. Actorii care au penetrat recent dar agresiv piața, precum Revolut, cu experiență în servicii financiare digitale, se concentrează pe segmentul de retail, acordând importanță limitată MIMMM.

Ca primă inițiativă, OMRO va lansa un produs digital (portofelul electronic) cu costuri minime pentru utilizator dar oferind experiențe superioare alternativelor existente. Acest produs va permite diversificarea serviciilor oferite către același client și continuarea relațiilor contractuale dincolo de sfera restrânsă a microcreditării.

Principalele caracteristici ale produsului digital care urmează să fie dezvoltat și lansat de OMRO după ce va obține licența de Instituție Emitentă de Monedă Electronică vor fi :

¹⁷ EMN-MFC, 2018, *Microfinance in Europe: Survey Report 2016-2017*. https://www.european-microfinance.org/sites/default/files/news/file/Microfinance%20in%20Europe_Survey%20Report%202016-17.pdf

	Interacțiuni și utilizare digitalizată - prin cont online și aplicație mobilă
	„Portofel electronic” – cont sintetic prepaid conectat la sistemul central OMRO Conturile clienților vor fi păstrate într-un cont agregat deschis la o bancă din România
	Onboarding digital integral – deschidere cont online (aplicații de recunoaștere facială și procesare documente, verificare semnătură digitală), procedura de cunoaștere a clientului, procedura pentru prevenirea spălării banilor și fraudei (conexiune la baze de date interne și externe)
	Alimentare online din cont bancar, disponibilitate imediată în contul OMRO Intrări și ieșiri de fonduri prin transfer bancar Transferuri între conturi / clienți online OMRO Schimburi valutare între conturile aceluiași client Plată facturi utilități / taxe
	Funcționalități suplimentare – achiziții online prin conectarea cardului prepaid (preplătit) la creditul virtual Carduri multiple pentru mai mulți utilizatori, cu limite de credit individuale; Acces imediat la alte facilități de creditare

În viitor, strategia de digitalizare va reprezenta pârgăia penetrării OMRO pe piețe străine, unde potențialul nevalorificat este semnificativ. În acest sens intenționăm să lansăm în 2020 OMRO Digital, o premieră pe piața de microfinanțare din România.

OMRO DIGITAL: Imprumuturi Digitale și Soluții tehnologice moderne de plată și management pentru antreprenori, integrate eficient în fluxurile de business ale clienților

Lansare în 2020



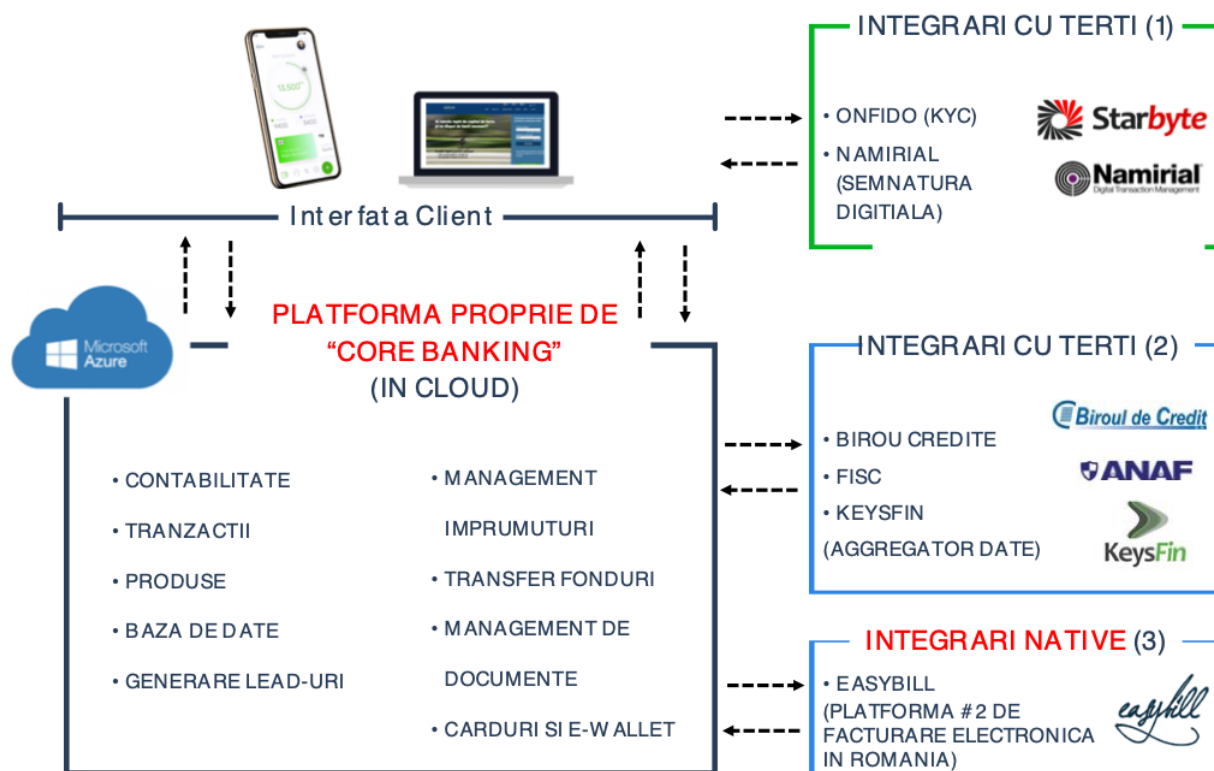
- Aplicație 100% digitală
- Cont de e-wallet cu card atașat
- Contul poate fi alimentat din surse externe sau din linia de credit OMRO (facilitate negarantată)
- Proces de underwriting automatizat în întregime
- Experiența utilizatorului “seamless” - Integrări cu soluții complementare care îi ajută pe antreprenori să digitalizeze activități uzuale
- Integrare cu Easybill (platforma de facturare electronică)

OMRO intenționează să se poziționeze pe viitor ca un lider digital în sectorul de microfinanțare din România oferind soluții integrate de credit, plăți și business pentru antreprenorii locali.

Strategia digitală a OMRO se bazează pe:

- O arhitectură modernă a sistemelor IT cu prezență în cloud
- Software „core banking” cu proprietate intelectuală deținută de OMRO și abilitatea de a adapta și integra sisteme și produse noi în timp real și eficient
- Integrare eficientă și rapidă cu baze de date externe care să permită analiza și procesarea aplicațiilor de credit în timp real
- Acces propriu/exclusiv la baze de date relevante (istoric clienți OMRO, integrare Easybill)
- Sisteme moderne de conformitate și semnătură digitală care vor accelera experiența clientului și vor îmbunătăți expunerea la riscul de credit
- Scalabilitate și eficiență operațională

Arhitectura sistemelor de IT (prezente și viitoare) pentru implementarea strategiei digitale sunt prezentate mai jos:



26. PREVIZIUNI

26.1. Premise

Potențialul pieței pentru OMRO IFN S.A. este ridicat atât din perspectiva cererii dar și a ofertei OMRO, așa cum reiese din studiile de piață și din strategia de dezvoltare a companiei. Compania a demarat deja implementarea strategiilor și direcțiilor strategice prezentate:

- 3 unități mobile de vânzare au fost deja activate în Craiova, Pitești, Buzău iar începând din Noiembrie 2019 și în Ilfov-București;

- la sfârșitul lunii mai 2019, a fost lansat noul produs „Credit Rapid” care valorifica tehnologia de scoring dezvoltată in-house și are încorporate cele mai bune practici din domeniu din Europa. Acesta este conceput așa încât să se integreze firesc în strategia de digitalizare
- valorificând finanțarea acordată de European Investment Fund, noul sistem IT este operațional începând cu 1 noiembrie 2019. Unul dintre cele mai moderne sisteme în domeniu, va include funcționalități care vor permite dezvoltarea și lansarea de noi produse.
- în ceea ce privește strategia de digitalizare, OMRO a inițiat parteneriate cu furnizori de semnătură electronică și aplicații de cunoaștere online a clientului (video KYC), dar și în vederea dezvoltării unei soluții de campanii de promovare online, captare de leaduri și acordare de credite negarantate (credit Rapid).
- în primul semestru al anului 2020, se va finaliza platforma online simplă și rapidă de creditare care se va adăuga platformei tradiționale

Pe măsură ce OMRO își asigură fondurile pentru creșterea capacității de creditare și a vitezei de rotație a fondurilor, va putea îmbunătăți oferta de produse prin extinderea termenelor de rambursare și a pragului maxim de credit.

În acest context, elementul de diferențiere între nivelurile potențiale de succes este **accesul la fonduri pentru finanțarea activității**. Pentru asigurarea acesteia, OMRO a aplicat pentru un instrument de garantare de la Fondul European de Investiții EIF (EaSI Guarantee Financial Instrument) iar în cursul săptămânii 03-07 Februarie 2020, OMRO a fost informată despre aprobarea de către a EIF a acestui instrument de garantare a unui portofoliu de credite în valoare de până la 75.000.000 lei care sunt estimate a fi acordate în următorii cinci ani (2020-2024). Prin acest mecanism, OMRO va putea oferi clienților săi un volum mai mare de credite negarantate fără să crească riscurile de credit.

Împrumutul obligatar va avea atât rol de finanțare a obiectivelor de creștere a activității de creditare, dar și de levier pentru creșterea capacității de atragere de finanțare de la instituții de credit. Fondurile atrase prin emisiunea de obligațiuni vor fi utilizate pentru debursări de credite în primele 4 luni ale anului 2020, pentru care se estimează acordări de credite în valoare de aprox. 11,5 milioane lei.

Proiecția bugetară pentru următorii ani are în vedere ca surse de finanțare și împrumutul subordonat acordat de EIF în valoare de 6,5 milioane lei care este disponibil (tras integral) la 02 decembrie 2019. În baza creșterii capacității de accesare de credite bancare, conducerea prevede contractarea de împrumuturi de la parteneri tradiționali OMRO precum bănci locale (Banca Transilvania, Banca Raiffeisen, TBI), instituții de finanțare internaționale care susțin microcreditarea la nivel european (EIF, Helenos Fund) dar și de la parteneri cu care s-au demarat deja demersuri preliminare precum Grameen Foundation, Symbiotics (due diligence), EFSE (European Fund for Southeast Europe) dar și alte fonduri de investiții în private debt.

26.2. *Proгноze*

Emitentul nu își asumă față de Investitori, în integralitatea lor, prognozele și estimările prevăzute conform acestui Memorandum, Investitorii fiind conștienți de faptul ca anumiți factori neprevăzuți pot conduce la schimbarea substanțială a estimărilor sau prognozelor estimate.

Pornind de la premisele asupra potențialului pieței și al activității OMRO, conducerea societății a previzionat înregistrarea de profit pentru luna iulie 2020 și un rezultat net pozitiv cumulat pentru anul 2020 de cca. 0,6 milioane lei, cu impact pozitiv asupra Capitalurilor proprii. Creșterea accelerată a portofoliului în anul 2020, ca urmare a implementării strategiilor menționate mai sus va fi urmată de o perioadă de consolidare (2021-2023), cu un ritm de creștere susținut dar mai redus.

Previziunile pentru perioada 2020-2022 sunt prezentate în tabelul nr. 16 a-c. Intrările de numerar au luat în considerare fluxurile de numerar preconizate a se încasa din rambursările de către clienți a creditelor conform scadențelor, fluxurile de numerar preconizate a se încasa din comisioanele de angajament la creditele acordate

de OMRO și fondurile atrase din împrumuturi, așa cum au fost prezentate mai sus. De asemenea, fluxurile de ieșire de numerar a luat în considerare cheltuielile financiare și rambursările aferente împrumuturilor.

Tabel nr. 16 **Previziuni 2020-2022**

a) Indicatori de rezultat

Indicator de rezultat (mil. lei)	2020	2021	2022
Total Active, din care:	59,9	87,2	118,5
(i) Valoarea portofoliului	56,7	84,9	116,4
Total Datorii, din care:	52,7	76,8	103,1
(i) Împrumuturi subordonate	16,0	16,0	16,0
Capitaluri proprii	7,2	10,4	15,4
Rezultatul net	0,6	3,2	5,0

b) Calcul estimativ al Gradului de îndatorare

Indicatori (mil. lei)	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Datorii către bănci și alte instituții financiare	2,9	7,1	35,6	59,7	88,5	115,3	134,3
Capitaluri proprii - Nivel (tier 1)	8,1	6,5	7,2	10,4	15,4	23,4	35,3
Împrumuturi subordonate totale	0	6,5	16	16	16	16	16
Credit subordonat EIF	0	6,5	6,5	6,5	6,5	6,5	6,5
Credit obligatar subordonat	0	0	9,5	9,5	9,5	9,5	9,5
Împrumuturi subordonate nete (tier 2)	0	6,5	14,1	12,2	10,3	8,4	6,5
Credit subordonat EIF (Net tier 2)	0	6,5	6,5	6,5	6,5	6,5	6,5
Credit obligatar subordonat (Net Tier 2)	0	0	7,6	5,7	3,8	1,9	0
Grad de îndatorare	0,4x	0,5x	1,7x	2,6x	3,4x	3,6x	3,1x

Formula de calcul al gradului de îndatorare :

Grad de îndatorare = Datorii către bănci și alte instituții financiare / [(Capitaluri proprii (tier 1) + Capital suplimentar (tier 2))]

Notă* : La calculul gradului de îndatorare, volumul împrumuturilor subordonate a fost redus gradual cu 5 ani înaintea scadenței, prin aplicarea unor cote procentuale semestriale egale (în conformitate cu prevederile referitoare la calculul fondurilor proprii, prevăzute în Regulament BNR nr. 20/2019 privind instituțiile financiare nebancare);

Notă** : valoarea cu care a fost redusă gradual suma inclusă în fondurile proprii aferentă împrumutului subordonat (conform Nota *) este adăugată la Datorii ;

Notă*** : Nivelul estimat al Gradului de Îndatorare (calculat conform descrierii de mai sus) este în limitele acceptate de Finanțatorii actuali ai OMRO IFN (bănci din România și Instituții financiare externe). În cazul unor Finanțatori, aceste limite convenite în contractele de finanțare pot ajunge chiar până la un nivel de 5,5:1 (5,5x).

c) Calcul estimativ al Gradului de acoperire a cheltuielilor cu dobânzile, respectiv a cheltuielii anuale cu cuponul aferent împrumutului obligatar din EBITDA, pentru perioada 2020-2022

Indicatori	2020	2021	2022
EBITDA (mil. lei)	3,4	9,2	13,7
Cheltuieli cu dobânzile (mil. lei), din care:	2,9	5,4	7,8
Cheltuieli anuale cu cuponul aferent obligațiunilor (mil. lei)	0,66	0,72	0,72
EBITDA / Cheltuieli cu dobânzile (%)	117,2%	170,4%	175,6%
EBITDA / Cheltuieli cu cuponul anual (%)	515,2%	1.277,8%	1.902,8%

27. Informații cu privire la valorile mobiliare care urmează a fi admise la tranzacționare și la destinația fondurilor obținute

Prezentul Memorandum a fost întocmit în vederea admiterii la tranzacționare, în cadrul Sistemului Multilateral de Tranzacționare administrat de Bursa de Valori București S.A., a obligațiunilor emise de OMRO IFN S.A. și oferite, prin intermediar SSIF GOLDRING S.A., către investitori profesionali în perioada de ofertă 16 decembrie 2019 - 31 ianuarie 2020.

Emisiunea și oferta de obligațiuni au fost hotărâte în cadrul Adunării Generale Extraordinare a Acționarilor OMRO IFN S.A. din data de 21.11.2019 (anexa nr. 5) ale cărei prevederi au fost completate prin decizia Consiliului de Administrație din data de 13.12.2019. Potrivit acestora și în urma încheierii ofertei, instrumentele financiare obiect al prezentului Memorandum sunt un număr de **10.000 obligațiuni corporative nominative, denominate în euro, de valoare nominală de 200 euro fiecare, emise în formă dematerializată, subordonate, negarantate, neconvertibile și fără opțiunea rambursării anticipate, cu scadența fixă de 5 ani de la data de emisiune, rata cuponului fixă de 7,5% anual și plătită semestrial.**

Oferta a fost derulată prin intermediul BVB și a fost închisă anticipat la 27 ianuarie 2020 în urma constatării subscrierii integrale. Obligațiunile au fost emise în data de **29 ianuarie 2020 (Data de Emisiune)**, aceasta fiind data decontării tranzacției și data de alocare, și sunt scadente la data de **29 ianuarie 2025 (Data Scadenței)**. Titlurile sunt purtătoare de dobândă începând cu Data de Emisiune, respectiv 29 ianuarie 2020.

Piața țintă: În conformitate cu prevederile Legii nr. 93/2009 privind instituțiile financiare nebancare, investitorii eligibili în oferta de obligațiuni OMRO IFN S.A. au fost exclusiv investitori calificați în accepțiunea legislației pieței de capital, respectiv conform prevederilor art. 2 pct.21 din Legea nr. 24/2017 privind emitenții de instrumente financiare și operațiuni de piață și a articolului 2 al Anexei nr. 2 din Legea 126/2018 privind piețele de instrumente financiare.

După admiterea la tranzacționare a obligațiunilor OMRO IFN la Bursa de Valori București, având în vedere clasificarea acestui produs ca „instrument financiar care nu este complex” în sensul alineatului (5) al art. 88 din Legea 126/2018 privind piețele de instrumente financiare, piața țintă va cuprinde investitorii care dețin un nivel minim de cunoștințe și experiență. Precizăm că, potrivit legii, limitarea pieței țintă la investitori calificați cerută prin art. 15 alin (2) lit. (b) din Legea 93/2009 privind instituțiile financiare nebancare se aplică la emisiunea de obligațiuni prin ofertă publică, respectiv pe piața primară, nu pe cea secundară.

Piața țintă negativă: Distribuitorul consideră că acest produs **NU** este adecvat investitorilor care:

- i. doresc protecția integrală a capitalului și/sau certitudinea rambursării sumelor investite;
- ii. au o toleranță scăzută la risc, nefiindu-le potrivite investițiile bursiere

Regimul Obligațiunilor: Obligațiunile reprezintă obligații subordonate, necondiționate, neconvertibile și negarantate ale Emitentului, eligibile pentru a se încadra în categoria capitalurilor proprii suplimentare (de nivelul 2 - Tier 2) conform reglementărilor Băncii Naționale a României privind instituțiile financiare nebancare. Deținătorii Obligațiunilor iau la cunoștință și își asumă faptul că Obligațiunile reprezintă datorii subordonate care în eventualitatea unor proceduri de insolvență sau altă formă de lichidare sau executare silită, au un rang de prioritate inferior, sunt în întregime subordonate creanțelor tuturor creditorilor nesubordonați ai Emitentului și nu pot fi rambursate decât după lichidarea altor datorii nesubordonate datorate la momentul respectiv.

Obligațiunile nu sunt garantate și nici nu fac obiectul unei garanții care crește rangul de prioritate la plată a acestora. De asemenea, caracteristicile emisiunii de obligațiuni nu dau dreptul la plata anticipată, răscumpărarea sau revocarea obligațiunilor și nici nu dau dreptul la accelerarea viitoarelor plăți programate ale dobânzii sau ale principalului în baza Obligațiunilor. Obligațiunile vor avea același rang (*pari passu*) între ele, fără a exista vreun drept de preferință între Obligațiuni. Sub rezerva excepțiilor prevăzute la momentul relevant de legislația română (inclusiv, dar fără a se limita la, ordinea de preferință a creanțelor Emitentului în caz de insolvență) Obligațiunile vor avea același rang de preferință cu oricare alte obligații negarantate și subordonate ale Emitentului, calificate ca atare sau eligibile de a intra în categoria capitalurilor proprii suplimentare (de nivelul 2 - Tier 2), fie ele obligații prezente ori viitoare.

Plata cuponului: semestrial. Perioada de Cupon se va derula începând cu Data de Emisiune. Cuponul (Dobânda) se calculează prin raportarea numărului efectiv de zile ce au trecut dintr-o perioadă cupon la un număr de 365 de zile reprezentând un an.

Formula de calcul al Cuponului: $VO \times R_d \times \frac{\text{Numărul de zile de la ultimul cupon până la data cuponului curent}}{\text{Numărul de zile din an}}$ unde VO – valoarea nominală a obligațiunilor deținute, R_d – rata anuală a cuponului (a dobânzii).

Primul cupon va fi calculat astfel: $VO \times R_d \times \frac{\text{Numărul de zile de la data de emisiune până la data cuponului curent}}{\text{Numărul de zile din an}}$

Data Plată Cupon: Plata se va efectua semestrial către deținătorii de obligațiuni înregistrați în Registrul Deținătorilor de Obligațiuni la Datele de Referință, în termen de 10 zile lucrătoare de la Datele de Referință stabilite, până la maturitatea emisiunii, cu excepția ultimului cupon care se va plăti la Data Scadenței, de asemenea în termen de 10 zile lucrătoare de la Data de Referință aferentă.

Agentul de calcul: Agentul de calcul al dobânzii este Emitentul, OMRO IFN S.A..

Agentul de plată: Toate plățile de dobândă și principalul în ceea ce privește obligațiunile emise vor fi efectuate la data de plată a cuponului și / sau data scadenței, de către Depozitarul Central prin Agentul de plată desemnat de către Emitent, respectiv Banca Transilvania S.A., către deținătorii de obligațiuni înregistrați în registrul deținătorilor de obligațiuni la data de referință aplicabilă.

Emitentul își rezervă dreptul de a schimba în orice moment Agentul de plată, cu condiția ca, în orice moment pe parcursul derulării împrumutului obligatar, să existe un agent de plată desemnat agreeat de către Depozitarul Central. Orice modificare a agentului de plată își va produce efecte numai în baza unei notificări prealabile publicate pe pagina de internet a Emitentului și a BVB cu cel puțin 30 de zile înainte de efectuarea modificării.

Destinația fondurilor: Fondurile atrase prin emisiunea de obligațiuni vor fi utilizate pentru finanțarea activității de creditare precum și a altor cheltuieli operaționale curente ale Emitentului.

Registrul Deținătorilor de Obligațiuni: va fi ținut de către Depozitarul Central S.A., în baza contractului de servicii de registru încheiat între Emitent și Depozitarul Central S.A.

Legea aplicabilă: Termenii și condițiile Obligațiunilor sunt guvernate de legea română, iar în cazul unor litigii vor fi competente instanțele române.

Impozitare: Toate plățile în legătură cu Obligațiunile, fie aferente valorii nominale ori dobânzii, vor fi efectuate de către Emitent cu reținere la sursă sau deducere în scop fiscal, în măsura în care o astfel de reținere la sursă sau deducere este cerută de lege. Emitentul nu va avea obligația de a suporta orice sume de bani reținute la sursă sau deduse în scop fiscal și va plăti Deținătorilor de Obligațiuni doar sumele nete rămase după realizarea acestor operațiuni. Niciun Deținător de Obligațiuni nu va avea dreptul să pretindă de la Emitent nicio despăgubire sau sumă de bani în legătură cu orice consecințe fiscale pentru Deținătorii de Obligațiuni în mod individual, în limitele menționate mai sus.

Emitentul nu reține la sursă și nu calculează sumele aferente contribuției de asigurări sociale de sănătate pe care investitorul le-ar putea datora în urma realizării veniturilor din investiții în conformitate cu Codul fiscal în vigoare.

Adunarea Generală a Deținătorilor de Obligațiuni: Deținătorii de Obligațiuni se pot întruni în cadrul adunărilor generale ale Deținătorilor de Obligațiuni (fiecare, o „Adunare Generală”) în scopul de a delibera cu privire la interesele lor. Organizarea și atribuțiile Adunării Generale sunt guvernate de dispozițiile Legii Societăților nr.31/1990 republicată cu modificările și completările ulterioare.

Orice modificare a prevederilor legale ale actelor normative menționate poate avea drept efect modificări ale regulilor privind Adunările Generale, inclusiv ale regulilor privind organizarea și atribuțiile Adunării Generale detaliate mai jos sau în vigoare la data prezentului Memorandum.

- a. **Convocarea Adunării Generale:** Adunarea Generală poate fi convocată (i) la cererea unuia sau a mai multor Deținători de Obligațiuni reprezentând cel puțin o pătrime din valoarea nominală a Obligațiunilor emise și care nu au fost răscumpărate sau anulate sau (ii) după numirea reprezentanților Deținătorilor de Obligațiuni „Reprezentanții”, la cererea Reprezentanților. Convocatorul Adunării Generale va fi publicat în Monitorul

Oficial și într-un ziar de largă circulație sau transmise prin scrisoare recomandată Deținătorilor de Obligațiuni relevanți, la adresele care figurează în Registrul Deținătorilor de Obligațiuni și, în fiecare caz, va fi publicat pe website-ul Societății, la adresa www.omro.ro. Convocatorul Adunării Generale va fi publicat cu cel puțin 30 de zile calendaristice înainte de data tinerii Adunării Generale și va indica data de referință, locația, și data tinerii Adunării Generale și ordinea de zi. Convocatorul Adunării Generale poate include și locația și data tinerii celei de-a doua Adunări Generale pentru cazul în care prima Adunare Generală astfel convocată nu poate fi întrunită în mod valabil. Unul sau mai mulți Deținători de Obligațiuni reprezentând, individual sau împreună, cel puțin 5% din valoarea nominală a Obligațiunilor emise și care nu au fost răscumpărate sau anulate au dreptul de a adăuga puncte noi pe ordinea de zi a Adunării Generale, în termen de 15 zile calendaristice de la publicarea convocatorului în modalitățile prevăzute în paragraful anterior. Ordinea de zi revizuită va fi publicată în conformitate cu prevederile legale privitoare la convocarea Adunării Generale, cu cel puțin 15 zile calendaristice anterior datei tinerii Adunării Generale.

- b. *Tinerea Adunării Generale:* Deținătorii de Obligațiuni vor putea fi reprezentați prin mandatar, alții decât administratorii, directorii, sau funcționarii Emitentului. Procuri le vor fi depuse în original cu cel puțin 48 de ore înainte de Adunarea Generală relevantă sau în orice alt termen prevăzut de actul constitutiv al Emitentului la momentul relevant. Omisiunea depunerii acestor procuri în original în termenul menționat va avea drept consecință pierderea dreptului de vot al deținătorului de Obligațiuni relevant în respectiva Adunare Generală. Hotărârile Adunării Generale se adoptă prin vot deschis.
- c. *Atribuțiile Reprezentanților:* Reprezentantul sau, după caz, Reprezentanții (i) vor avea dreptul de a reprezenta Deținătorii de Obligațiuni în raporturile cu emitentul și în fața instanțelor de judecată și (ii) vor putea fi însărcinați de către Adunarea Generală cu efectuarea acțiunilor de supraveghere și protejare a intereselor comune ale Deținătorilor de Obligațiuni.
- d. *Atribuțiile Adunării Generale:* Adunarea Generală are puterea de a delibera cu privire la stabilirea remunerației Reprezentantului și a Reprezentanților supleani (daca este cazul), precum și cu privire la demiterea și înlocuirea acestora. De asemenea, Adunarea Generală poate să hotărască cu privire la orice altă chestiune care se referă la drepturile comune, acțiunile și beneficiile corespunzătoare Obligațiunilor la momentul Adunării Generale sau în viitor, precum și cu privire la autorizarea Reprezentantului să acționeze în justiție în calitate procesuală de reclamant ori pârât. În plus față de orice alte atribuții prevăzute în prezenta secțiune, Adunarea Generală are următoarele competențe: (a) să îndeplinească toate actele de supraveghere și de apărare a intereselor comune ale Deținătorilor de Obligațiuni sau să autorizeze Reprezentanții pentru îndeplinirea unor asemenea acțiuni; (b) să creeze un fond care poate fi finanțat din sumele reprezentând dobânda la care sunt îndreptățiți Deținătorii de Obligațiuni, în scopul de a acoperi cheltuielile necesare apărării drepturilor Deținătorilor de Obligațiuni, precum și să stabilească regulile pentru gestiunea acestui fond; (c) să se opună oricărei modificări a actului constitutiv al Emitentului sau a Termenilor și Condițiilor Obligațiunilor prin care s-ar putea aduce o atingere drepturilor Deținătorilor de Obligațiuni; (d) să se pronunțe asupra emisiunii de noi obligațiuni de către Societate; pentru evitarea oricărui dubiu, orice punct de vedere exprimat de Adunarea Generală în exercitarea competenței prevăzute la prezenta literă d) nu va împiedica Emitentul să emită orice noi obligațiuni.

Hotărârile Adunării Generale: Hotărârile Adunării Generale privind numirea Reprezentantului și însărcinarea acestora, precum și hotărârile privitoare la aspectele menționate la literele a) și b) de mai sus se vor adopta în mod valabil numai cu majoritatea voturilor exprimate în cadrul respectivei adunări, majoritate care reprezintă cel puțin o treime din valoarea nominală a Obligațiunilor emise. În orice alt caz, hotărârile Adunării Generale pot fi adoptate în mod valabil în prezența Deținătorilor de Obligațiuni reprezentând cel puțin două treimi din valoarea nominală a Obligațiunilor emise care nu au fost răscumpărate sau anulate, și cu o majoritate care reprezintă cel puțin patru cincimi din valoarea nominală a Obligațiunilor emise și care nu au fost răscumpărate sau anulate reprezentate în cadrul Adunării Generale relevante.

28. Factori de risc

Atragem atenția asupra faptului că fiecare dintre riscurile cheie evidențiate mai jos ar putea avea un efect advers semnificativ asupra activităților, operațiunilor, situației financiare și de tranzacționare și perspectivelor Emitentului, care, la rândul lor, ar putea avea un efect advers semnificativ asupra beneficiului obținut de investitori de pe urma Obligațiunilor.

28.1. Riscuri asociate instrumentelor financiare

Caracterul de instrumente subordonate eligibile drept capitaluri proprii de nivelul 2 (Tier 2)

Obligațiunile reprezintă fonduri eligibile pentru a se încadra în categoria capitalurilor proprii suplimentare (de nivelul 2 - Tier 2) conform reglementărilor Băncii Naționale a României privind instituțiile financiare nebancare și prin urmare sunt în întregime subordonate creanțelor tuturor creditorilor nesubordonați.

Obligațiunile reprezintă obligații subordonate, necondiționate, neconvertibile și negarantate ale Emitentului, eligibile pentru a se încadra în categoria capitalurilor proprii suplimentare (de nivelul 2 - Tier 2) conform reglementărilor Băncii Naționale a României privind instituțiile financiare nebancare. Deținătorii Obligațiunilor iau la cunoștință și își asumă faptul că Obligațiunile reprezintă datorii subordonate care în eventualitatea unor proceduri de insolvență, au un rang de prioritate inferior și sunt în întregime subordonate plății creanțelor tuturor creditorilor nesubordonați ai Emitentului și care nu pot fi rambursate decât după lichidarea altor datorii nesubordonate datorate la momentul respectiv.

Prin urmare, obligațiunile nefiind garantate și întrunind criteriile de subordonare, conform prevederilor legale, Investitorii înțeleg că există riscul nerecuperării, totale sau parțiale, a sumelor investite în cadrul unor eventuale proceduri de insolvență ce implică Emitentul.

Nu există nici o prevedere în baza căreia Deținătorii de Obligațiuni pot modifica ordinea de prioritate la plată a creanțelor în temeiul Obligațiunilor, față de creditorii nesubordonați. Subscrierile realizate în cadrul Ofertei sunt irevocabile.

Obligațiunile vor avea același rang (*pari passu*) între ele, fără a exista vreun drept de preferință între Obligațiuni. Sub rezerva excepțiilor prevăzute la momentul relevant de legislația română (inclusiv, dar fără a se limita la, ordinea de preferință a creanțelor Emitentului în caz de insolvență) Obligațiunile vor avea același rang de preferință cu oricare alte obligații negarantate și subordonate ale Emitentului, calificate ca atare sau eligibile de a intra în categoria capitalurilor proprii suplimentare (de nivelul 2 - Tier 2), fie ele obligații prezente ori viitoare.

Orice creanță a unui creditor nesubordonat va avea întâietate în defavoarea plății deținătorilor de Obligațiuni.

Deținătorii de Obligațiuni ar trebui să fie conștienți asupra riscului asociat cu o investiție directă în Obligațiuni, care, în principal din cauza volatilității și evoluției imprevizibile a prețului de piață al Obligațiunilor, atât pe termen scurt, cât și pe termen lung, prezintă un risc mai mare comparativ cu investițiile în titluri de stat sau participații în fonduri de investiții.

Tranzacționarea Obligațiunilor IFN pe piața administrată de BVB poate fi suspendată

În cazul listării ulterioare a Obligațiunilor, în baza unui memorandum de admitere la tranzacționare întocmit conform legislației relevante, Investitorii trebuie să fie conștienți de faptul că ASF este autorizată să suspende de la tranzacționare sau să solicite operatorului de piață/operatorului de sistem să suspende de la tranzacționare valorile mobiliare, în cazul în care situația emitentului în cauză este de așa manieră încât continuarea tranzacționării ar afecta interesele investitorilor. Bursa de Valori București („BVB”) trebuie să suspende tranzacționarea valorilor mobiliare care nu îndeplinesc cerințele pieței, cu excepția cazului în care o astfel de acțiune ar putea afecta interesele investitorilor sau buna funcționare a pieței. În cazul în care BVB nu ia o astfel de măsură, ASF poate solicita suspendarea de la tranzacționare a valorilor mobiliare, dacă acest lucru servește la buna funcționare a pieței și nu afectează interesele investitorilor. De asemenea, operatorul unei piețe reglementate/sistem multilateral de tranzacționare are dreptul de a suspenda de la tranzacționare obligațiunile și în alte cazuri, în conformitate cu reglementările sale. Orice eventuală suspendare ar putea afecta tranzacționarea Obligațiunilor emise de Emitent.

Obligațiunile pot să nu fie tranzacționate în mod activ

Ulterior admiterii la tranzacționare pe o piață administrată de Bursa de Valori București, este posibil ca piața pe care se tranzacționează Obligațiunile să nu fie foarte lichidă. Prin urmare, este posibil ca investitorii să nu reușească să își vândă obligațiunile cu ușurință sau la prețuri care să le asigure un randament comparabil cu cel obținut în cazul unor investiții similare care au dezvoltat o piață secundară.

Piața românească a obligațiunilor este relativ redusă în comparație cu alte piețe din țările europene, numărul emisiunilor de obligațiuni corporative ale societăților românești fiind limitat. Nu există nicio garanție că Obligațiunile, chiar și în cazul în care se așteaptă să fie listate pe una din piețele administrate de BVB, vor fi tranzacționate în mod activ, și în caz contrar, o astfel de situație ar fi de natură să determine o creștere a volatilității prețului și/sau să aibă un impact nefavorabil asupra prețului de piață al Obligațiunilor.

Faptul că Obligațiunile emise ar putea fi admise la tranzacționare nu garantează tranzacționarea în mod activ a acestora.

Valoarea de piață a Obligațiunilor

Valoarea Obligațiunilor depinde de o serie de factori interdependenți care includ evenimente economice, financiare și politice care au loc în România sau în altă parte a lumii, inclusiv factori care afectează piețele de capital în general și bursele de valori pe care se tranzacționează Obligațiunile. Prețul la care un Deținător de Obligațiuni va putea să vândă Obligațiunile înainte de scadență poate conține o reducere din prețul de cumpărare plătit de respectivul cumpărător care ar putea fi substanțială.

Riscul de credit

În cazul unei situații nefavorabile, Emitentul poate ajunge în incapacitatea de a efectua plățile sub formă de cupoane și/sau principal și astfel, Emitentul poate ajunge în imposibilitatea rambursării sumelor aferente emisiunii de obligațiuni prezente/viitoare.

Riscul valutar aferent monedei de emiterie a obligațiunii

Având în vedere faptul că obligațiunile vor fi emise în moneda EUR, cumpărătorii se expun riscului valutar de volatilitate/fluctuație aferent cursului RON/EUR, de la momentul achiziției obligațiunii până la valorificarea acestora.

Riscul de rată a dobânzii

Având în vedere că Obligațiunile vor beneficia de o dobândă fixă pe întreaga perioadă a derulării împrumutului obligatar, rata de dobândă (rata de cupon) nefiind supusă actualizării la indici de referință, cumpărătorii se pot expune la riscul de fluctuație (evoluție negativă) a ratei dobânzii ca urmare a evoluției indicilor de referință Euribor, pe întreaga perioadă de la data achiziției Obligațiunilor și până la data de valorificare a acestora.

28.2. Riscuri asociate Emitentului

Orice investiție în valori mobiliare implică anumite riscuri. În cazul în care oricare din riscurile prezentate mai jos s-ar materializa, acest fapt ar putea afecta activitatea, situația financiară, rezultatele operaționale sau perspectivele Emitentului.

OMRO prezintă, în cele ce urmează, o descriere a riscurilor și incertitudinilor pe care le consideră semnificative, fără însă ca enumerarea să fie exhaustivă.

Risc de credit și contrapartidă.

Riscul de credit reprezintă riscul de pierdere financiară în cazul în care un client sau o contraparte nu își îndeplinește obligațiile contractuale. Expunerea Emitentului la riscul de credit este semnificativă prin prisma naturii activității sale principale de creditare.

Principalele riscuri în activitatea de creditare, cu impact direct asupra veniturilor Emitentului și capitalului acesteia, provin din următoarele elemente:

- calitatea contrapartidei (inclusiv bonitatea acesteia) și politica de selectare a clienței
- prezentarea unor documente / informații false / incorecte de către client în faza de analiză a documentației de credit
- nerespectarea/încălcarea de către contrapartidă a clauzelor/obligațiilor contractuale care îi revin acesteia
- modificări/incertitudini ale cadrului legislativ cu implicații directe asupra veniturilor/sursei de rambursare a clientului
- scăderea cererii pe piața de profil/segmentul de activitate a clientului, care conduce la diminuarea veniturilor unei categorii de clienți
- gradul de concentrare a expunerii pe anumite categorii/tipologii de clienți
- cadrul de monitorizare și raportare inadecvat a elementelor de risc care pot apărea pe perioada de viață a unui credit/portofoliu de credite, în vederea soluționării dificultăților clienților în timp util
- limitarea/lipsa supravegherii adecvate a activităților legate de împrumuturi
- insolvențe/falimente cauzate de management deficitar al clienților.
- deteriorarea calității creditului sau neîndeplinirea obligațiilor contractuale de către clienții din portofoliul de credit
- pierderea calității de salariat/diminuării veniturilor/caz de boală/deces pentru clienții de retail
- crize macroeconomice cu efect direct asupra veniturilor clienților și implicit asupra capacității de rambursare a acestora
- compoziția actuală și viitoare a bazei sale de clienți sau scăderea bazei de clienți și implicit a valorii portofoliului de credite, cu implicații asupra veniturilor și profitabilității Emitentului
- criza economică din România cauzată de epidemia de coronavirus

Orice modificare dintre cele menționate mai sus ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității, situației financiare sau rezultatelor operaționale ale Emitentului.

Risc de lichiditate. Riscul ca Emitentul să nu își poată onora obligațiile financiare este asociat activităților de finanțare și de management al pozițiilor de active curente. Acest risc include riscul incapacității de a finanța activele în conformitate cu obligațiile contractuale asumate (Creditele) precum și riscul imposibilității lichidării unui activ la un preț rezonabil și într-un orizont de timp satisfăcător.

Riscuri operaționale. Riscul operațional reprezintă riscul de pierdere determinat fie de utilizarea unor procese, sisteme tehnologice, infrastructură și resurse umane inadecvate sau care nu și-au îndeplinit funcția în mod corespunzător, fie de evenimente și acțiuni externe, altele decât riscul de credit, de piață și de lichiditate. Acestea includ erori, omisiuni, căderi de sistem, dezastre naturale, activitate frauduloasă, modificări legale și de reglementare etc. Riscurile operaționale se pot manifesta în legătură cu oricare dintre operațiunile Emitentului.

Riscul operațional include și riscul legal ce derivă din aplicarea unor sancțiuni Emitentului precum amenzi și penalități, în caz de neaplicare sau aplicare defectuoasă a dispozițiilor legale sau contractuale, cât și din faptul că drepturile și obligațiile contractuale al IFN-ului și/sau ale contrapartidei sale nu sunt stabilite în mod corespunzător.

Din punct de vedere al riscului legal, prezentăm mai jos situația litigiilor în care este implicat Emitentul la 31 decembrie 2019 (tabel nr. 17).

De asemenea, riscul operațional include și riscul aferent tehnologiei informației (IT) care se referă la riscul actual sau viitor de afectare negativă a rezultatelor și capitalului, determinat de inadecvarea strategiei și politicii IT și a procesării informației, cu referire la capacitatea de gestionare, integritatea, controlabilitatea și continuitatea acesteia, sau de utilizarea necorespunzătoare a tehnologiei informației

Tabel 17. Situația litigiilor în curs la 31 Decembrie 2019 în care OMRO IFN figurează în calitate de pârât sau reclamant

Nr. Crt.	Nr.dosar și Instanța	Obiectul cauzei	Calitatea OMRO	Stadiu/Solutia organului sau instanței sesizate	Observatii
1	Judecătoria Bistrița, dosar nr. 6133/190/2013*	validare act juridic, hotărâre care sa tina loc de act autentic	copârât, alături de terți	Termen: 10.04.2020 Suspendat de drept în baza art. 42 alin. 6 din Decretul 195/16.03.2020	<i>Nu mai există creanță față de acest debitor. Nu are efecte asupra situației financiare a OMRO IFN SA</i>
2	Judecătoria Sibiu, dosar nr. 11145/306/2016*,	Contestație la executare	intimat	Termen: 31.03.2020 Admite in parte cererea. Se va face recurs.	<i>În ipoteza admiterii contestației, Omro ar avea de restituit suma de 5.718 lei la debitoarea contestatoare plus eventuale cheltuieli de judecata stabilita de prima instanta in cuantum de 2.808,4 lei.</i>
3	Judecătoria Tg. Mureș, dosar nr. 3097/320/2019	acțiune oblică	reclamant	17.01.2020 Noul termen de judecata dat de Judecatoria Sighisoara: 16.04.2020	<i>Judecătoria Târgu Mureș declină cauza și trimite dosarul Judecătoriei Sighisoara. Acest litigiu nu are valoare pecuniară, are ca obiect acțiune în constatare a calității de moștenitori și atribuirea bunului succesoral în proprietatea moștenitorilor, în vederea continuării executării silite începute de către OMRO.</i>
4	Judecătoria Cluj-Napoca, dosar nr. 13961/211/2019	Contestație la executare -constatare perimare și prescriere dosar exec.	intimat	20.01.2020 Admite in parte cererea. Recurs inaintat la Tribunalul Specializat Cluj . Termen judecata : 18.05.2020	<i>Fiind acțiune în constatare, OMRO nu poate fi obligat în prezenta cauză să plătească sume de bani, și, astfel, nu are efecte asupra situației financiare a OMRO IFN SA</i>
5	Judecătoria Alba-Iulia, dosar nr. 5102/176/2019	Contestație la executare - acțiune in constatare	intimat	13.11.2019 – termen la care s-a respins cererea Recurs inaintat la Tribunalul Alba. Termen judecata: 07.05.2020	<i>Fiind acțiune în constatare, OMRO nu poate fi obligată în prezenta cauză să plătească despăgubiri. Nu are efecte asupra situației financiare a OMRO IFN SA</i>

6.	Judecătoria Alba – Iulia, dosar nr. 8598/176/2019	Cerere întoarcere a executării	Intimat	Termen 08.05.2020	<i>Se solicită restituirea sumelor încasate din executare silită, în valoare de 901,50 lei. Nu are efecte asupra situației financiare a OMRO IFN SA</i>
----	---	--------------------------------	---------	----------------------	---

Riscul reputațional. Riscul reputațional reprezintă riscul actual sau viitor de afectare negativă a rezultatelor și capitalului determinat de percepția nefavorabilă asupra imaginii Emitentului de către client, contrapartide, acționari, investitori sau autoritatea de supraveghere.

Principalii factori interni care pot genera riscul reputațional la nivelul Emitentului sunt următorii:

- Lipsa conformității sau încălcarea reglementărilor interne pot conduce la aplicarea de sancțiuni contravenționale care, publicate în presa central și locală, pot afecta reputația Emitentului
- Aplicarea de către autoritatea de reglementare a unor sancțiuni sau interdicții acționarilor săi
- Oferirea de informații clienților în mod insuficient sau incorect cu privire la modul de utilizare și funcționare a serviciilor IFN-ului
- Comportamentul necorespunzător al angajaților în relația cu clienții Emitentului
- Necunoașterea sau insuficienta cunoaștere a caracteristicilor produselor Emitentului din cadrul portofoliului de produse și cea a reglementărilor interne și/sau externe
- Transmiterea de către Emitent a unor informații eronate/neconforme către mass-media, client și diferite organisme externe

Principalii factori externi care pot genera riscul reputațional la nivelul Emitentului sunt următorii:

- Publicitate negativă în mass-media, conformă sau nu cu realitatea, care poate viza, în principal:
 - Acționarii semnificativi ai Emitentului
 - Practicile de afaceri ale Emitentului sau persoanele legate de acesta
- Acțiuni deliberate ale unui individ sau grup de interese având ca scop reducerea credibilității Emitentului
- Afectarea gravă a securității Emitentului în urma unor atacuri interne sau externe asupra sistemului informatic
- Întâmpinarea de către client a unor probleme în utilizarea anumitor produse fără a avea suficiente informații despre acestea și fără a cunoaște procedurile de remediere a problemelor respective
- Interpretarea în mod eronat de către public a anumitor informații, afectând astfel percepția asupra Emitentului
- Declanșarea unor procese în care IFN-ul ar putea fi implicat vizând societăți sau persoane publice intens mediatizate sau apariția unor procese în care ar putea fi implicate angajați sau acționari ai Emitentului cercetați pentru săvârșirea de infracțiuni
- Eventualele situații de criză în urma cărora imaginea Emitentului a fost afectată negativ
- Modificări în condițiile economice, schimbările legislative sau legate de mediul concurențial în sectorul de microfinanțare, neadaptarea la procesele tehnologice

Orice percepție nefavorabilă asupra imaginii Emitentului de către client ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității, capacității instituției de a-și păstra baza de clienți/furnizori actuali, ce ar putea afecta veniturile,

Riscul strategic. Riscul strategic reprezintă riscul actual sau viitor de afectare negativă a rezultatelor și capitalului determinat de schimbări în mediul de afaceri sau de decizii de afaceri nefavorabile, de implementarea inadecvată a deciziilor sau de lipsa de reacție la schimbările din mediul de afaceri.

Riscul strategic la care poate fi expus Emitentul poate fi cauzat de următorii factori:

- Prognozarea unor condiții și ipoteze de lucru nerealiste sau neancorate în modificările mediului concurențial/de afaceri/legislativ și economic în care Emitentul își desfășoară activitatea

- Determinarea incorectă/necorespunzătoare a principalilor indicatori strategici
- Lipsa unui echilibru între resurse și plasamente
- Necorelarea indicatorilor din bugetul de venituri și cheltuieli cu cei din alte documente de planificare al Emitentului

Suplimentar, introducerea de noi produse și servicii de către IFN și/sau începerea sau continuarea activităților în piețe noi, poate duce la riscuri suplimentare care pot afecta în mod negativ activitatea, planul de afaceri și rezultatele Emitentului.

De asemenea, Emitentul ar putea să nu își mai poată menține sau majora marjele de dobândă sau comisioanele aplicabile creditelor ca urmare a unor presiuni concurențiale în piață sau alți factori, situație care ar putea afecta planul de afaceri al Emitentului și rezultatelor viitoare.

Orice modificare a mediului de afaceri, orice decizie de afacere nefavorabilă sau implementarea inadecvată a unor decizii ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității, situației financiare sau rezultatelor operaționale al Emitentului. De asemenea, toate aceste elemente, precum și altele similare, pot duce la modificarea planului de afaceri și rezultatelor viitoare al IFN-ului.

Riscul de conformitate. Riscul de conformitate reprezintă riscul actual sau viitor de afectare a rezultatelor și a capitalului, care poate conduce la aplicarea unor sancțiuni Emitentului, obligarea acestuia la plata unor prejudicii sau daune constatate și/sau rezilierea de contracte sau care pot afecta reputația Emitentului, ca urmare a încălcărilor sau neconformării cu cadrul legal și de reglementare, cu acordurile, practicile recomandate sau standardele etice.

Riscul de conformitate poate apărea ca urmare a unei conduite necorespunzătoare existente la nivel de organizație, în oferirea de produse și servicii de microfinanțare în relația cu clientela, a personalului propriu și a comportamentului clienților în relația cu IFN-ul.

Neconformarea de către Emitent la cadrul legal și de reglementare incident ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității, situației financiare sau rezultatelor operaționale al Emitentului.

Activitatea Emitentului este puternic și în mod extensiv reglementată. Aplicarea unor cerințe de reglementare viitoare ce pot fi impuse prin legislația europeană sau națională și/sau ca urmare a dispozițiilor autorității de supraveghere, pot duce la angrenarea de costuri substanțiale cu monitorizarea și respectarea acestor cerințe, cu efecte financiare negative semnificative asupra Emitentului, și ar putea crea un risc mai mare de pierdere pentru deținătorii de Obligațiuni.

Activitatea Emitentului poate fi influențată negativ de modificări legislative, cum ar fi cele din domeniul fiscalității aplicabile instituțiilor financiar-bancare, modificări legislative care ar putea crea un risc mai mare de pierdere pentru deținătorii de Obligațiuni.

Riscul de piață. Riscul de piață reprezintă riscul de a înregistra pierderi aferente pozițiilor din bilanț și în afara bilanțului datorită fluctuațiilor nefavorabile pe piață ale prețurilor (cum ar fi, de exemplu, ratele de dobândă, cursurile de schimb valutar)

OMRO IFN S.A. poate fi expusă riscului de piață cauzat în principal de:

- fluctuațiile ratei dobânzii la care se raportează instrumentele din portofoliul de tranzacționare a IFN-ului
- variația/fluctuația negativă a cursului de schimb valutar, în special cursul de schimb RON/EUR
- posibila creștere a diferenței dintre active și pasive pe diferite benzi, având în vedere perioadele diferențiate pentru actualizarea dobânzii aferentă activelor și pasivelor din portofoliul Emitentului, ce pot influența negativ valoarea economică a acestuia

Orice modificare dintre cele menționate mai sus ar avea un potențial efect negativ semnificativ asupra activității, situației financiare sau rezultatelor operaționale a Emitentului.

Modificarea ratelor dobânzii din afara portofoliului de tranzacționare ar putea afecta în mod negativ activitatea Emitentului

IFN-ul ar putea fi expusă la riscul de rată a dobânzii din cauza elementelor din bilanțul acestuia, risc ce provine din volatilitatea evoluției ratelor de referință a dobânzilor (ROBOR, EURIBOR și LIBOR), precum și potențialului dezechilibru ce poate apărea în volum și pe termene de maturitate reziduală a elementelor bilanțiere în lei și valută, care sunt purtătoare de dobânzi fixe sau variabile, ceea ce ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității, situației financiare sau rezultatelor operaționale a Emitentului.

Riscul de curs valutar este gestionat, de asemenea, prin monitorizarea sensibilității modificărilor de curs valutar asupra profitabilității companiei.

Riscuri sistemice. OMRO IFN S.A. este expus riscurilor asociate funcționării pieței financiare locale, precum și a celor asociate condițiilor economice globale și locale, în general.

Economia României s-a arătat a fi vulnerabilă la declinul piețelor financiare și de capital precum și la încetinirea creșterii economiei globale. Impactul evoluțiilor economice globale este adesea resimțit mai puternic în economiile emergente, precum România, comparativ cu modul în care este resimțit în piețele mai dezvoltate. În special, în perioadele de incertitudine economică consumatorii își reduc cheltuielile și nivelul de îndatorare bancară. În condițiile în care OMRO IFN își desfășoară toată activitatea în România, performanțele acestuia este influențată de nivelul și ciclicitatea activității economice din România, care la rândul său este afectată de evenimentele economice și politice locale și internaționale.

Impactul și natura precisă a tuturor riscurilor și incertitudinilor la care este expus OMRO IFN ca urmare a condițiilor economice actuale nu pot fi prevăzute și multe din aceste riscuri sunt în afara controlului acesteia.

Orice modificare a pieței financiare locale, a condițiilor economice globale și locale ar putea avea un efect negativ semnificativ asupra activității, situației financiare sau rezultatelor operaționale ale Emitentului.

Riscuri privind prognoze și estimări conținute în Ofertă

Prezentul Memorandum conține și face trimitere la anumite prognoze și estimări privind evoluția financiară a Emitentului și a pieței pe care acesta activează. Aceste prognoze și estimări sunt realizate pe baza informațiilor actuale ale Emitentului, determinate cu bună-credință, și pot implica sau pot fi supuse unor riscuri și incertitudini, ce pot fi afectate în mod negativ semnificativ de către diverși factori cunoscuți și necunoscuți sau materializarea oricăror riscuri, atât cunoscute cât și necunoscute, inclusiv riscurile enunțate în Secțiunea 28.

Prognozele conținute în prezenta Ofertă privind evoluția financiară a Emitentului și a pieței pe care acesta activează, sunt supuse unor factori cunoscuți și necunoscuți, uneori în afara controlului Emitentului și care pot conduce la situații în care rezultatele sau performanța efectivă a Emitentului să difere semnificativ față de cele exprimate sau presupuse în cadrul respectivelor prognoze și estimări.

29. Informații cu privire la oferte recente de valori mobiliare

În perioada 16 decembrie – 31 ianuarie, OMRO IFN a oferat, prin intermediarul SSIF GOLDRING S.A., obligațiunile care fac obiectul prezentului Memorandum în vederea listării lor pe Sistemul Multilateral de Tranzacționare administrat de Bursa de Valori București S.A.. Obligațiunile emise, oferate și subscrise au fost în număr de 10.000 obligațiuni corporative, denominate în euro, de valoare nominală de 200 euro fiecare, la un preț de emisiune egal cu valoarea nominală, respectiv, 200 euro fiecare.

Oferta a fost adresată, potrivit legii nr. 93/2009 privind instituțiile financiare nebancare, art. 15 alin (2) lit. (b), exclusiv investitorilor calificați în accepțiunea legislației pieței de capital respectiv conform prevederilor art. 2 pct.21 din Legea nr. 24/2017 privind emitenții de instrumente financiare și operațiuni de piață și a articolului 2

al Anexei nr. 2 din Legea 126/2018 privind piețele de instrumente financiare. La ofertă au participat 8 investitori profesionali, între care 6 persoane fizice și 2 persoane juridice.

Sumele atrase prin emisiunea de obligațiuni vor fi utilizate pentru finanțarea activității principale a OMRO IFN S.A. de microcreditare precum și a altor cheltuieli operaționale curente ale Emitentului.

30. Planuri legate de operațiuni viitoare pe piața de capital

La momentul redactării prezentului Memorandum, emitentul nu a prevăzut operațiuni viitoare pe piața de capital ca element al strategiei de dezvoltare și consolidare pe termen mediu.

31. Auditorul Societății

Auditorul financiar al societății OMRO IFN S.A. este Ernst&Young SRL, cu sediul în Bd. Ion Mihalache nr. 15-17, București, înregistrată la Registrul Comerțului sub nr. J40/10259/1992, CIF 1551105, activând în baza autorizației nr. 77 / 15.08.2001.

32. Societăți afiliate și procentul de acțiuni deținute

OMRO IFN S.A. se află în raporturi de afiliere cu S.C. Easybill Digital S.R.L. (CUI 30305759, J40/6727/2012) iar relația de afiliere este stabilită de prevederile art.7 pct 26 lit. d) din Codul fiscal. Danube Capital SRL deține la OMRO 99,9998% din totalul capitalului social și, la Easybill Digital SRL, 51% din numărul partilor sociale.

La prezentul Memorandum sunt anexate următoarele documente care fac parte integrantă din acesta:

Anexa 1: Actul Constitutiv

Anexa 2: Sinteza rezultatelor financiare / contul de profit și pierdere pentru ultimele 3 exerciții financiare

Anexa 3: Sinteza poziției financiare / bilanțul pentru ultimele 3 exerciții financiare

Anexa 4: Bugetul de venituri și cheltuieli pentru anul în curs și următorii 2 ani

Anexa 5: Decizia organului statutar privind emisiunea de obligațiuni și admiterea lor la tranzacționare pe SMT administrat de BVB

Anexa 6: Organigrama Societății

EMITENT: OMRO IFN S.A.

prin: Ioan Bereczki

Director General



CONSULTANT AUTORIZAT: SSIF GOLDRING S.A.

prin: Virgil Adrian Zahan

Director General



Anexa nr. 2 – Sinteza rezultatelor financiare anuale

Rezultate financiare, OMRO IFN S.A. [situatii financiare IFRS]

Contul de profit si pierdere (lei)	2016	2017	2018	2019
Cifra de afaceri	7.816.799	4.153.803	2.493.950	3.057.305
Cheltuieli de exploatare	8.104.596	5.790.097	2.837.933	4.576.706
Rezultat operațional	(287.797)	(1.636.294)	(343.983)	(1.519.401)
Rezultat financiar	(7.716)	(61.750)	(10.833)	(18.421)
Rezultat brut	(295.513)	(1.698.044)	(354.816)	(1.537.822)
Rezultat net	(295.513)	(1.698.044)	(354.816)	(1.537.822)

Notă: Situațiile financiare ale anului 2019 sunt preliminare si nu sunt inca auditate

Anexa nr. 3 – Poziția financiară anuală

Poziția financiară, OMRO IFN S.A. [situatii financiare IFRS]

Elemente de activ	2016	2017	2018	2019
Active imobilizate	179.673	19.949	152.671	675.389
Active circulante	26.659.171	11.527.744	11.246.339	20.330.935
Cheltuieli in avans	51.119	6.063	17.323	410.739
Total activ	26.889.963	11.553.756	11.416.333	21.417.063

Elemente de pasiv	2016	2017	2018	2019
Capitaluri proprii	3.572.653	8.513.423	8.104.811	6.475.727
Imprumut subordonat				6.500.000
Datorii - total, din care:	23.102.958	3.034.148	3.238.572	7.801.900
- sub 1 an	23.102.958	2.534.148	1.076.370	3.534.053
- peste 1 an		500.000	2.162.202	4.267.847
Provizioane				
Venituri in avans	214.352	6.185	72.950	639.436
Total pasiv	26.889.963	11.553.756	11.416.333	21.417.063

Notă:

(i). La data întocmirii prezentului Memorandum, Situațiile financiare ale anului 2019 sunt preliminare si nu sunt inca auditate

Anexa nr. 4 – Bugetul de Venituri si Cheltuieli

4. Bugetul de Venituri si Cheltuieli [IFRS]

Contul de profit si pierdere (lei)	2020	2021	2022
Cifra de afaceri	9.500.000	17.000.000	23.100.000
Cheltuieli de exploatare	9.000.000	13.200.000	17.200.000
Rezultat operațional	500.000	3.800.000	5.900.000
Rezultat brut	500.000	3.800.000	5.900.000
Rezultat net	500.000	3.200.000	5.000.000
Rezultat net pe acțiune	0,8489	5,4329	8,4889

Notă:

- (i). Proiectul de BVC pe anul 2020 respectiv pe anul 2021 si 2022 au fost elaborate la sfarsitul anului 2019 iar criza economica declansata din cauza epidemiei COVID-19 poate afecta semnificativ estimarile si proiectiile initiale
- (ii) Proiectul de BVC pe anul 2020 urmează să fie discutat si aprobat de Adunarea Generala Ordinara a Actionarilor si este posibil ca varianta finala a BVC sa sufere modificari fata de prezentul proiect.
- (iii). Pentru calcul Rezultat net pe acțiune (RON) au fost luate în considerare cele 588.998 acțiuni existente în prezent