



OMRO IFN SA

Obligațiuni Corporative
Admitere la tranzacționare - SMT

Aprilie 2020

Soluții. Pentru afaceri. Pentru OAMENI.

Instrument: obligațiuni corporative, subordonate, negarantate

Valoarea nominală: 200 EUR/obligațiune

Număr de obligațiuni: 10.000

Data de emisiune: 29 ianuarie 2020

Data scadenței: 29 ianuarie 2025

Rambursare anticipată: NU. Fără opțiunea de răscumpărare înainte de scadență

Rată dobândă: 7,5%/an, fixă

Plata cupon: semestrial

Destinația fondurilor: finanțare microcreditare

Riscurile asociate investiției: detaliate în Memorandum.

OMRO ~ Platformă de Finanțare Românească

Activitate: microcreditate

Experiență: ~ 20 ani

Piață țintă: microîntreprinderi, PFA

Portofoliu de produse: 10 produse

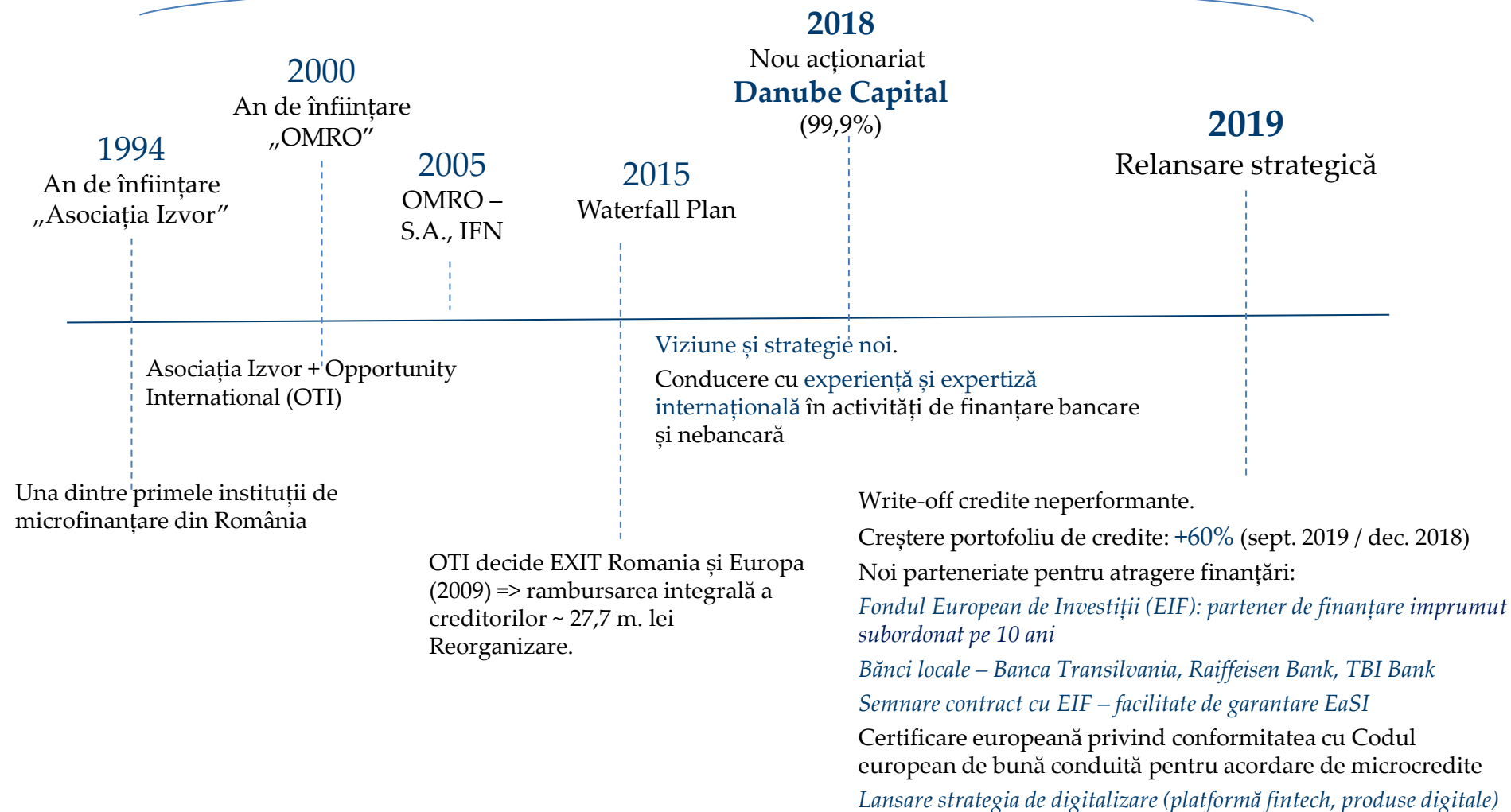
| Evoluție recentă | Dec. 2018 | Dec. 2019 |
|-------------------------|------------------|------------------|
| Portofoliu credite | 8,8 mil. lei | 17,1 mil. lei |
| Nr. clienți activi | 365 | 569 |
| Nr. clienți noi | 34 | 261 |
| Primii 10 clienți | 14,7% | 10,8% |
| PAR30 | 5,9% | 4,8% |
| PAR90 | 5,1% | 2,1% |
| Write-off (%) | 21,5% | 0% |

Strategie: digitalizare, diversificare, piețe noi



Istoric de Peste 20 de ani

Creditări de peste 80 mil. EUR, +19.000 clienți



Bază de Capital Solidă Infrastructură Sustenabilă

OMRO - la 31.12.2019



¹ Capitaluri tier 1 și tier 2 la 31.12.2019 , în baza informațiilor financiare IFRS preliminară neauditată

² Total active la 31.12.209 , în baza informațiilor financiare IFRS preliminară neauditată

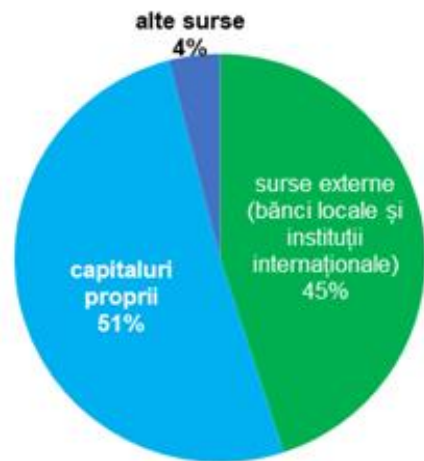
³ Volumul istoric cumulat al creditelor acordate de OMRO de-a lungul timpului

⁴ Grad de îndatorare = Datorii către bănci și alte instituții financiare / [(Capitaluri proprii (tiuer 1) + Capital suplimentar (tier 2)], în baza informațiilor financiare IFRS preliminară și neauditată

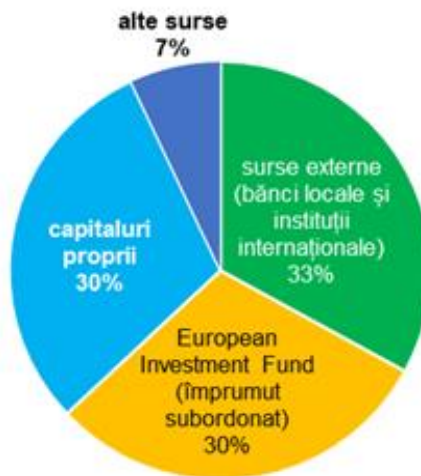
Parteneri de Finanțare OMRO

Instituții Internaționale și Locale de Prestigiu

Structura de finanțare OMRO



Iunie 2019



Decembrie 2019

PARTENERII OMRO de-a lungul timpului



Helenos



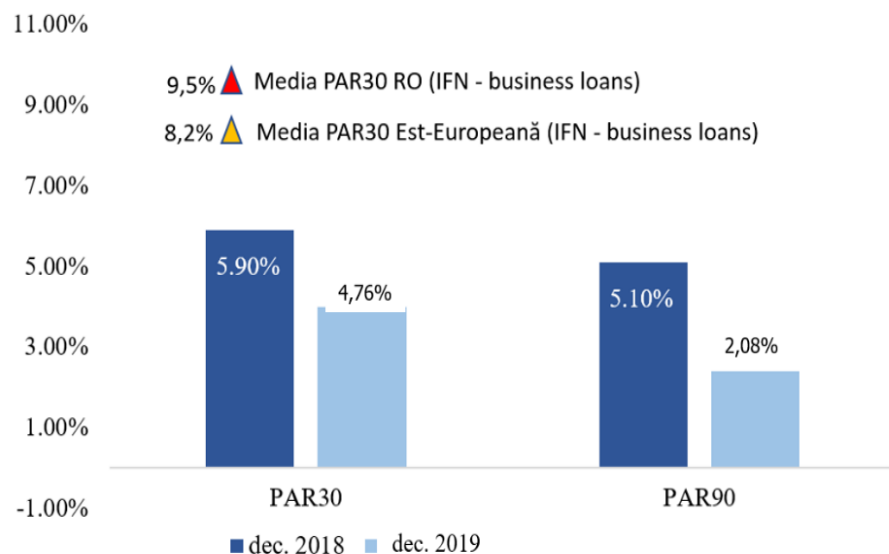
TBI Bank



Profil de Risc Scăzut

*Indicatorii de Expunere la Risc sunt
sub Media Sistemului Bancar din România*

Evoluția expunerii la risc a portofoliului OMRO



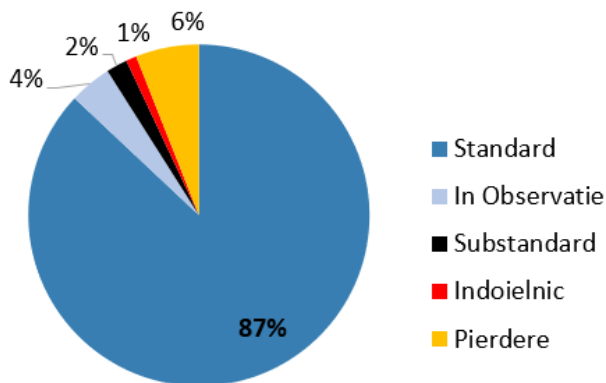
*PARx – Portfolio At Risk – procentul valorii creditelor a
căror scadență a fost depășită cu x zile în total credite*

Profil de Risc Scăzut

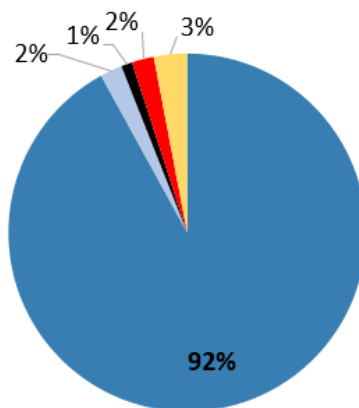
*Indicatorii de Expunere la Risc sunt
sub Media Sistemului Bancar din România*

Structura portofoliului de credite după
expunerea la risc (clasificare BNR)

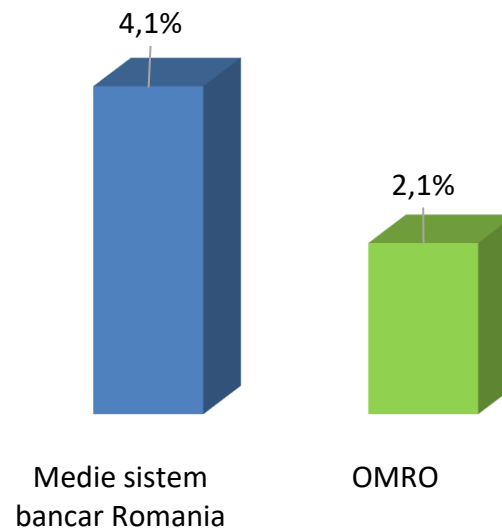
31 decembrie 2018



31 decembrie 2019



Rata de credite neperformante, dec. 2019



Sursa pentru media sistemului bancar România:
www.bnr.ro, Buletin lunar decembrie 2019, p. 58

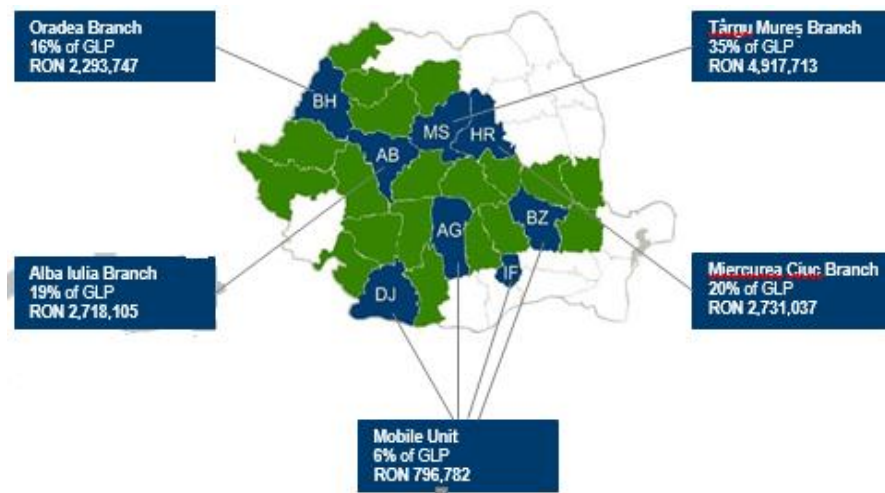
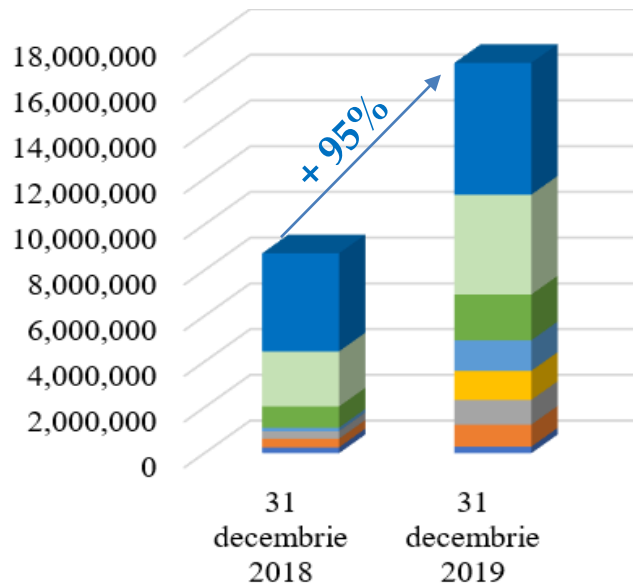
Creștere Accelerată în 2019

Strategie de Acoperire Geografică

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 | mx. 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 |

Prezența OMRO



Direcții Strategice

- ✓ **Digitalizarea produsului**, cu valorificarea avantajului competitiv de lider de piață
- ✓ Creșterea eficienței interne prin **automatizarea proceselor**
- ✓ Ajustarea 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**

Implementare

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.
2. **Crearea de canale alternative de acces și distribuție către piața țintă** (parteneriate cu băncile, brokeri financiari locali, foști angajați și companii de distribuție)
3. **Politici de vânzare, marketing, prospectare și promovare.** (digital & media marketing, inbound marketing, aplicație mobilă, personalizare produse în industrii – HoReCa, medical, comerț, rețele de parteneri)
4. **DIGITALIZAREA experienței clientului în microfinanțare**

Digitalizarea Produselor de Microfinanțare

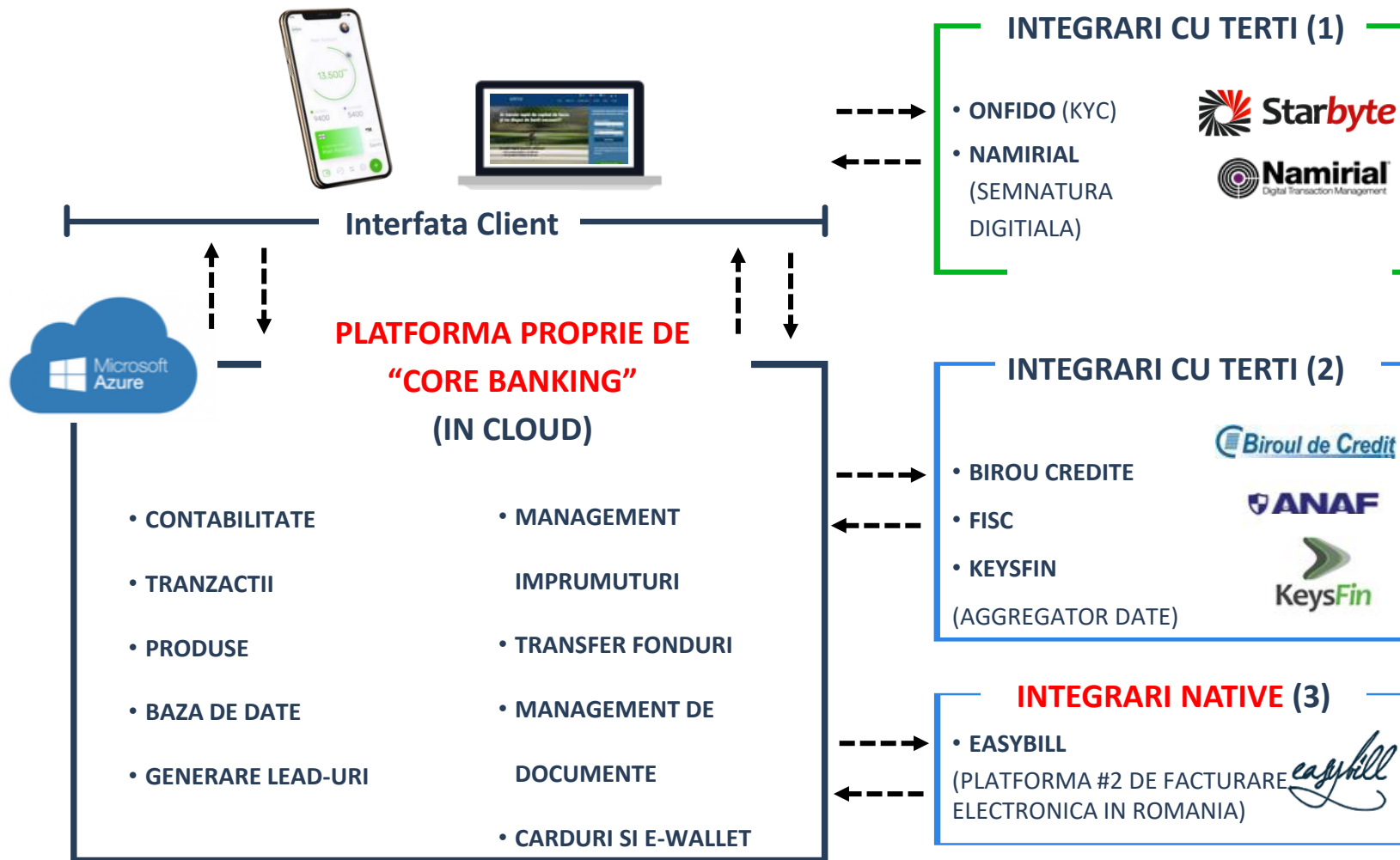
OMRO DIGITAL: Împrumuturi Digitale și Soluții tehnologice moderne de plată și management pentru antreprenori, integrate eficient în fluxurile de business ale clienților



**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
- Experiență a utilizatorului “seamless” - Integrări cu soluții complementare care îi ajută pe antreprenori să digitalizeze activități uzuale
- Integrare cu Easybill (platformă de facturare electronică)

Sisteme și Tehnologie de Ultimă Generație



Platformă Proprie de Analiză a Riscului de Credit

1

CONECTIVITATE API CU
DATE EXTERNE



EST. Q2 '20

- CONECTIVITATE IN TIMP REAL (API) CU BIROUL DE CREDITE, FISC (ANAF), KEYSFIN (AGREGATOR DE DATE)

PLATFORMA CORE BANKING PRORIE:

- ARHITECTURA DE ULTIMA GENERATIE SI FUNCTIONALITATI DE INTEGRARE UNICE
- LOCALIZATA IN CLOUD (O PREMIERA IN ROMANIA)

2

MOTOR DE "MACHINE
LEARNING"



CURENT

- ALGORITM DE "MACHINE LEARNING" CONSTRUIT PE BAZA DATELOR ISTORICE DIN OMRO,
- IMBUNATATIT CONSTANT PE BAZA CRESTERII ACTIVITATII

INFORMATIE PROPRIE:

- APROX. **19.000** MICRO IMPRUMUTURI DATE DE CATRE OMRO INCEPAND CU 2005 (IN (VALOARE DE APROX. **€80,000,000**)

3

INFORMATIE UNICA DIN
PROCESARE DE FACTURI
ELECTRONICE

EST. Q2 2020

- PLATFORMA NO. 2 DIN ROMANIA DE FACTURI ELECTRONICE
- CAPITALIZATA RECENT DE CATRE ACTIONARII OMRO
- INTEGRARE CURENTA

INFORMATIE PROPRIE:

- **20,000** DE CLIENTI INROLATI
- PESTE **1 MILLION DE FACTURI EMISE** IN ULTIMII ANI

Conducerea Emitentului

Paul Panciu

Președinte

Consiliu Administrație,

Aționar

Pregătire

- ✓ Licențiat ASE, SNSPA București
- ✓ Master in International Business – NHH Norvegia
- ✓ Certificare Global Management INSEAD

Experiență – 15 ani activități bancare și instituții financiare nebancare

- ✓ CEO – GE Money Mortgage România, Microinvest Moldova
- ✓ Senior manager Finansbank, Garanti Group și Credit Europe
- ✓ Conduce în perioada 2015-2017 proiectul de restructurare a diviziei de vânzări a Credins Bank Albania (active de 1,2 mld USD)
- ✓ Membru Consiliu de Administrație:
 - Inicjatywa Mikro MFO**, Polonia (active de 35 mil. USD)
 - Microinvest MFO**, Moldova (active de 14 mil. USD)
 - CREDO BANK**, Georgia (active de 330 mil. USD, repr. ResponsAbility Investments AG)
 - OMRO IFN S.A.**

Conducerea Emitentului

Bogdan Ciobotaru

membru

Consiliu Administrație,
Acționar

Pregătire

- ✓ Licențiat ASE București
- ✓ MBA – Oxford University

Experiență – 18 ani activități bancare de investiții și private equity pe piețele emergente

- ✓ 10 ani **Morgan Stanley**, Londra

Manager **operațiuni M&A și piața de capital din ECE și Africa** (Morgan Stanley)

Tranzacții în valoare de peste 15 mld USD

- ✓ A condus activitatea de finanțare a **Renaissance Capital din Africa și Europa de Est**

- ✓ Membru Consiliu de Administrație:

Digi Communications NV & RCS&RDS S.A.

First Bank S.A.

Qatar Solar Technologies LLC

OMRO IFN S.A.

Conducerea Emitentului

Emil Erwin Minciu

membru

Consiliu Administrație

Pregătire

- ✓ licențiat ASE, SNSPA București
- ✓ MBA – TSM Ottawa

Experiență – 15 ani experiență în vânzări și operațiuni în

- ✓ **sectorul bancar și servicii financiare:** Credins Bank Albania, GE Money Romania, Credit Europe Bank, Garanti Bank, ING Bank
- ✓ **industria aviatică – comercial:** Tarom
- ✓ **consultanță resurse umane:** Manpower Group
- ✓ **retail:** Starbucks Romania

Conducerea Emitentului

Ioan Bereczki
CEO

- ✓ 18 ani experiență în gestionarea și conducerea afacerilor
- ✓ 14 ani experiență cu OMRO IFN

Daniela Gaga
CFO

- ✓ 25 ani experiență cu OMRO IFN

Rodica Todoran
CRO

- ✓ 19 ani experiență în managementul riscului
- ✓ 10 ani experiență cu OMRO IFN

Emil Erwin Minciu ✓ licențiat ASE, SNSPA București, MBA – TSM Ottawa
Dir. Dezvoltare Afacere ✓ 15 ani experiență în vânzări și operațiuni în **sectorul bancar și servicii financiare** (Credins Bank Albania, GE Money Romania, Credit Europe Bank, Garanti Bank, ING Bank), industria aviatică (Tarom), HR (Manpower Group) și retail (Starbucks Romania)

Guvernanță Corporativă

(1) Structurile de **conducere, management de risc și control intern**:

- ❖ Adunarea Generală a Acționarilor societății
- ❖ Consiliul de administrație format din trei administratori
- ❖ Auditorul extern (Ernst & Young) și auditorul intern
- ❖ Comitetul de Audit, Comitetul de Management al Riscului și Comitetul Central de Credit

(2) **Conducerea executivă** este asigurată de **Comitetul de management**, având în componență Directorul general și Directorul financiar – directori ai Comitetului, Managerul de risc și Directorul de dezvoltare a afacerii.

(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.

Personalul Emitentului

| 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 |
| <i>Personal la sediu</i> | 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 |
| <i>Personal la filiale</i> | 8 | 9 | 13 |
| <i>Personal total</i> | 15 | 18 | 24 |

| Indicatori (mil. lei) | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Datorii catre banci si alte institutii 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 |

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

** 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)

Rezultate financiare istorice (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 |

Auditori
2008 - 2018:

KPMG și
Ernst & Young

opinii fără rezerve
asupra rezultatelor
raportate

* situațiile financiare
pentru anul 2019 sunt
preliminare și în curs
de auditare

Indicatori operaționali – evoluție

| INDICATOR | | decembrie 2018 | decembrie 2019 | Variație (%) |
|-------------------------------|---------------|----------------|----------------|--------------|
| Număr de clienți activi | | 365 | 569 | 35,9% |
| Număr clienți noi | | 34 | 261 | 435,3% |
| Valoare medie credit | | 28.194 | 28.152 | -4,2% |
| Termen mediu (luni) | | 25 | 28 | 12,0% |
| Rata medie a dobânzii | | 21,14% | 18,04% | -13,9% |
| Valoare portofoliu credite | TOTAL | 8.742.306 | 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% |

Creșterea accelerată, pe baze sustenabile în 2019
= premisă pentru dezvoltare viitoare

Analiza SWOT

Analiza SWOT

PUNCTE TARI

- ✓ relații profunde cu clienții de-a lungul a peste 20 de ani - platforma a împrumutat + 80 milioane EUR
- ✓ lider în guvernanta 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

PUNCTE SLABE

- ✓ acces dificil la finanțare;
- ✓ notorietate limitată pe piața țintă;
- ✓ comunicare publică de companie și produs limitată;
- ✓ dezavantaje de dimensiune în raport cu concurența

OPORTUNITĂȚI

- ✓ 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 corporative;
- ✓ acces la soluții fintech de canale alternative de distribuție
- ✓ interesul clienților acces digital la soluții de finanțare

AMENINTARI

- ✓ 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

OMRO IFN

Pentru afaceri.
Pentru Oameni.