

Nota privind stadiul implementarii Politicilor in vederea asigurarii unui management eficient al societatii

In data de 14.06.2023, prin hotararea AGOA nr 233, au fost aprobate Politicile in vederea asigurarii unui management eficient al societatii, astfel cum au fost propuse de actionarul majoritar Transilvania Investment Alliance SA.

In vederea monitorizarii modalitatii de implementare a Politicilor in vederea asigurarii unui management eficient al societatii, prezentam informatii punctuale aferente aplicarii Politicilor.

Stabilirea unui set de politici si proceduri interne in vederea asigurarii unui management eficient al societatii cu aplicarea prevederilor standardelor ISO 9000 Sisteme de management al calitatii (SR EN ISO 9000:2015, SR EN ISO 9001:2015, SR EN ISO 9004:2018

Principiile managementului calitatii conform ISO 9000 sunt concepte fundamentale care ajuta organizatiile sa-si imbunatateasca performanta si sa ofere produse si servicii de calitate constanta. Aceste principii ajuta organizatiile sa creeze si sa metina un sistem de management al calitatii , robust, capabil sa raspunda cerintelor pietei si sa asigure satisfactia clientilor.

Implementarea lor corecta conduce la eficienta operationala, reducerea costurilor și creșterea competitivitatii pe termen lung.

In acest sens, in toate procesele si procedurile adoptate, societatea a actionat in urmatoarele directii:

- *Orientarea catre client* - identificarea nevoilor clientilor, implementarea imbunatatirilor bazate pe feedback ul clientilor si dezvoltarea relatiilor pe termen lung cu acestia.
- *Conducere*-stabilirea obiectivelor strategice si alinierea produselor, procedurilor, normelor societatii si intregului proces de creditare pentru atingerea lor.
- *Implicarea personalului*- crearea unui mediu de lucru bazat pe respect, recunoasterea meritelor, incurajarea initiativei si responsabilitatii individuale.
- *Analizarea si eliminarea eventualelor deficiente*- stabilirea unor obiective clare pentru cresterea performantei, crearea unei culturi organizationale bazate pe progres, organizarea activitatii de control intern, monitorizarea indicatorilor de risc si de control intern.
- *Managementul relatiilor*- crearea unor parteneriate strategice cu institutiile de credit partener, societatile din grup, furnizorii de soft si alte servicii, agentii colaboratori, colaborarea stransa cu clientii, construirea unor relatii bazate pe incredere, transparenta si beneficii reciproce.

Procedura privind politica de resurse umane



Transilvania Leasing si credit are aprobata si implementata o Procedura privind recrutarea, selectia, anagajarea si instruirea personalului.

Politica de recrutare a TLC este aceea de a atrage, reține și dezvolta persoane cu aptitudini și abilități profesionale care să permită dezvoltarea unei relații pe termen lung.

Societatea asigura egalitatea de sanse la angajare. Posturile vacante sunt scoase la concurs cu informarea tuturor angajatilor.

Criteriile de recrutare si selectie sunt strict de natura profesionala si în acord cu legislatia în vigoare. Recrutarea în cadrul societatii asigura respectarea drepturilor tuturor persoanelor care participa la procesul de selectie. În deciziile lor aferente procedurii, reprezentantii societatii responsabili cu procesul de recrutare se bazeaza exclusiv pe criterii obiective, relevante pentru specificul fiecarui post vizat, asigurând evitarea oricarei forme de discriminare directa sau indirecta, bazata pe criteriile de sex, orientare sexuala, caracteristici genetice, vârsta, apartenența nationala, rasa, culoare, etnie, religie, optiune politica, origine sociala, handicap, situatie sau responsabilitate familiala, apartenența ori activitate sindicala.

Pentru evitarea conflictelor de interese, precum si pentru a asigura un mediu propice de lucru, societatea interzice angajarea sotilor/sotiilor precum si a rudelor si afinilor pana la gradul IV inclusiv, ai salariatilor, conducerii executive, membrilor consiliului de supraveghere, oraganelor de conducere ai actionarilor semnificativi. In situatia in care pe parcursul exercitarii activitatii, intervin relatii de casatorie intre doi membri apartinand categoriilor sus mentionate, directorul general al societatii va face o evaluare a interactiunii atributiilor si sarcinilor de serviciu ale acestora, precum si a relatiilor de subordonare dintre acestia, in scopul desfasurarii in mod corespunzator a activitatii.

Organigrama societatii este construita astfel incat sa reflecte modul in care sunt organizate resursele umane ale societatii, avand rolul sa ajute angajatii sa-si cunoasca rolul in cadrul organizatiei, responsabilitatile, relatiile de subordonare ierarhica si functionala.

Societatea este in permanent ancorata la necesitatile si cerintele pietei dar si dispusa sa se adapteze la ajustarile necesare pentru imbunatatirea proceselor si redistribuirea sarcinilor acolo unde se impune.

In ceea ce priveste instruirea personalului, acesta este un proces continuu, menit sa creasca gradul de competenta al acestuia si sa maximizeze eforturile companiei de a obtine rezultate financiare optime. Planul de formare continua a personalului si identificarea persoanelor cheie din cadrul societatii pentru care se stabileste un plan de succesiune si retentie, se stabileste de catre Directorat si se are in vedere specificul de activitate a societatii, prin asigurarea participarii periodice, cel puțin pe baze anuale, a angajaților implicați în derularea activității de creditare la programe de pregătire profesională de specialitate. In planul politicilor de resurse umane, obiectivele pe termen scurt si mediu raman cele legate de formarea, motivarea si dezvoltarea profesionala de calitate a angajatilor

Procedura privind planul de vanzari si marketing



In ceea ce priveste leasingul, acesta prezinta o constanta in piata de profil. In 2024 peste 50% din IMM-uri au apelat la acest tip de produs fie ca prima sau a doua optiune de finantare. Aceasta pondere este in crestere.

Produse si segmente targetate de TSLA

La TSLA au existat modificari continue, prin incercarea noastra constanta de a face fata competitiei in domeniu, in special cu finantatorii marilor dealeri. Astfel, ne-am orientat spre produsele care in primul rand se incadrau pe cerintele refinantatorilor, domeniile de activitate fiind cu precadere:

- piata de import si distributie echipamente medicale,
- productie,
- distributie scule si echipamente,
- transport rutier de marfuri, comert,
- constructii-finantare echipamente,
- educatie – gradinite si scoli private

Punctual si prudential acordam si finantari pe zona de real estate catre companii solide, cu istoric, prezenta si constanta in piata de profil.

Pentru aceste domenii si segmente, principalele produse cu care ne-am adresat clientilor au fost:

- Leasing imobiliar
- Credit cu garantie imobiliara
- Credit ipotecar
- Leasing echipamente
- Credit auto
- Credit cu mix de garantii
- Leasing auto (utilitare si turisme)

Planul de vanzari

Planul de vanzari este corelat cu obiectivele anuale stabilite de actionarul principal.

El este supus unor schimbari si transformari trimestriale, functie de piata, de posibilitati (surse de refinantare), de legislatie sau oferte punctuale.

Structura de distributie

Procesul de distributie – de vanzare – adoptat a fost structurat pe:

Canalul de vanzari Directe – respectiv angajatii TLC din zona de vanzari, care se ocupa de gestionarea portofoliului existent si identificarea de clienti noi cu targete prestabilite. Forta de vanzari este repartizata teritorial dupa cum urmeaza:



Brasov (HQ) - un sales si un sales suport (national)

Bucuresti – un sales

Cluj – un sales

Sibiu – un sales

Ei acopera ca arie, judetul de resedinta si judetele limitrofe.

Canalul de vanzari Indirecte - Partenerii/brokerii

Acest canal este are rolul de a acoperi regiunile neacoperite de salariatii din vanzari.

Vanzari intra-grup

Planul de vanzari ne-a condus la atingerea obiectivelor cerute de actionarul principal pentru anul 2024.

Marketing

Activitatea de marketing a fost externalizata, cu apelare punctuala la firme specializate, functie de situatiile ivite (campanii / nise clienti / canale media / site / publicitate)

Politica de investitii capitale

Nu e cazul.

Stabilirea de directii strategice cu privire la: eficienta energetica, digitalizare procese, utilizare fonduri nerambursabile, etc.

Directiile strategice axate pe ESG (E - environmental; S - social; G - governance) au vizat in primul rand obiective legate de mediu: obtinerea energiei din surse regenerabile, reciclarea deseurilor. In acest sens, societatea si-a adaptat orientarea catre acest segment si a acordat finantari in domeniul reciclarii deseurilor si a energiei regenerabile.

In ceea ce priveste digitalizarea proceselor, la nivelul societatii a fost definit un plan privind adoptarea celor mai noi practici din piata si pozitionarea TSLA la un nivel ridicat in ceea ce priveste noile tehnologii, in scopul eficientizarii proceselor. Creșterea productivitatii in procesul de finantare si optimizarea deservirii clientilor prin procese digitalizate, automatizate, care ar aduce un plus de eficienta in procesele de onboarding client, KYC, contractare si deservire a clientilor in toate stadiile.

Implementarea celor mai bune practici privind Guvernanta Corporativa

1.Transilvania Leasing si Credit IFN SA prin intermediul normelor si procedurilor de lucru care reglementeaza modul de desfasurare al activitatii asigura un echilibru intre interesele actionarilor, conducerii, clientilor, furnizorilor si altor parti interesate. Societatea aplica reguli, procese si mecanisme



care definesc procesul de conducere, control si supraveghere respectand astfel practicile de guvernanta corporativa.

Rolurile Consiliului de Supraveghere si Directoratului sunt clar definite în actul constitutiv al societății, în regulamentele interne de organizare si functionare

Consiliul de supraveghere isi desfasoara activitatea in baza unui Regulament de organizare si functionare ce conține un set de norme de funcționare internă a structurii colegiale și prezintă structura, activitățile și responsabilitățile Consiliului, urmărind realizarea unei distincții între rolul Consiliului și cel al Directoratului. Regulamentul contine de asemenea prevederi pentru gestionarea conflictelor de interese care sunt completate de Politicile si procedurile privind conflictul de interese, inclusiv tranzactiile personale.

Rolul Consiliului de Supraveghere este, în general, acela de a desemna, supraveghea și consilia membrii Directoratului, principala misiune a Consiliului fiind asigurarea unui control eficient asupra activităților Societății.

Directoratul este responsabil pentru conducerea activității zilnice a societății, iar membrii săi răspund solidar față de Consiliul de Supraveghere pentru conducerea executivă a societății si isi desfasoara activitatea in baza unui Regulament de organizare si functionare

2. Transparența și raportare financiară

Au fost publicate periodic informații financiare prin intermediul rapoartelor trimestriale/semestriale/anuale

Au fost respectate standardele contabile internaționale

Au fost auditate extern situațiile financiare.

3. Drepturile și protecția acționarilor

A fost asigurat un acces egal la informații relevante despre companie

A fost asigurat dreptul de a vota în deciziile strategice prin intermediul sedintelor de Adunare Generală a Acționarilor.

4. Etică și conformitate

Au fost implementate coduri de conduită etică pentru salariați și conducere

A fost implementată procedura privind prevenirea și gestionarea conflictelor de interese

Au fost respectate toate reglementările legale privind cadrul de desfășurare a activității societății.

5. Gestionarea riscurilor

Administrarea riscurilor semnificative în cadrul Transilvania Leasing și Credit IFN reprezintă un proces focalizat pe analiza principalelor categorii de riscuri definite prin profilul de risc, în vederea maximizării raportului dintre beneficii și riscurile asociate.



Structurile implicate in activitatea de administrare a riscurilor sunt: Consiliul de Supraveghere/Comitetul de Audit, Auditul intern, Comitetul de Administrare a Riscurilor, Directorat, Departamentul de Management Risc.

In cadrul activitatii de administrare a riscurilor societatea dispune de proceduri specifice de administrare pentru identificarea, evaluarea, monitorizarea si controlul riscurilor.

Departamentul Management Risc are atributii de organizare si desfasurare a activitatilor de analiza si evaluare a riscului la nivel de portofoliu de active si pasive, in conformitate cu Strategia si Profilul de risc al TSA, precum si atributii specifice legate de identificarea, evaluarea si monitorizarea riscurilor semnificative, monitorizarea indicatorilor de risc specifici si a sistemului de limite stabilite.

6. Sustenabilitate si responsabilitate sociala corporativa – societatea a adoptat urmatoarele masuri:

Respectarea drepturilor angajatilor si promovarea diversitatii

Implicarea in sprijinirea diverselor cauze sociale.

Transilvania Leasing si Credit IFN SA a implementat si respectat politicile privind asigurarea unui management eficient al societatii.

**Presedinte Consiliu de Supraveghere,
Danut CULETU**

**Presedinte Directorat | Director General,
Sorin DONCA**

