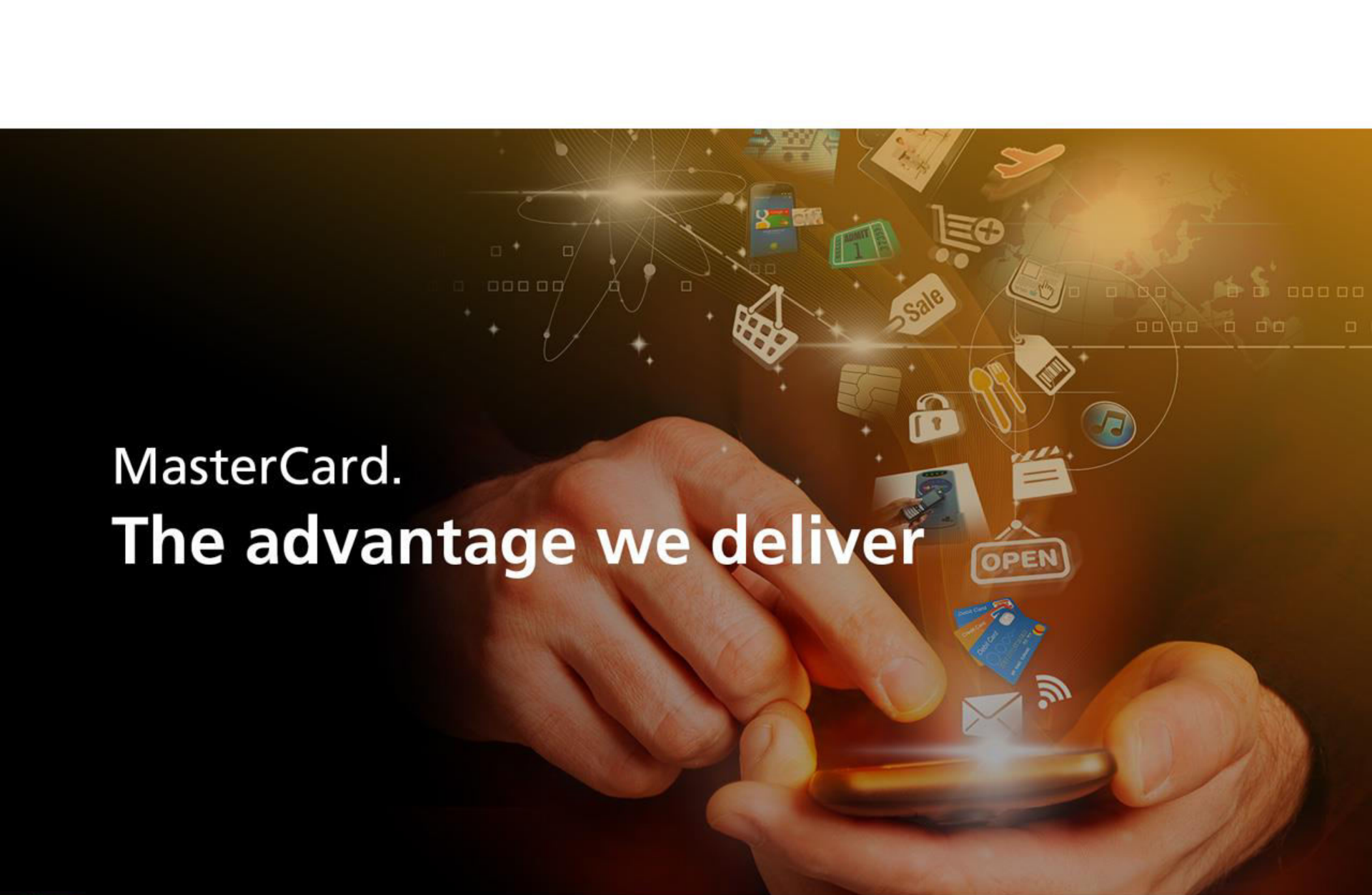




MasterCard.
The advantage we deliver

MasterCard Role



Consumers want better ways to pay.
We invent them.



People want financial inclusion.
We find ways to serve them.



Checkout lines are too slow.
We help them move faster.



Commuters are busy.
We speed them on their way.



Cardholders seek more benefits.
We create them.



Governments need greater efficiencies.
We provide solutions.

MasterCard Romania **Merchant programs**



MasterCard Romania - Leader in merchant programs

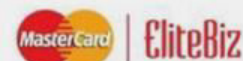
Segmented approach, based on each cards' specifics:



In 2014 - 5th MC Elite annual collection
102 brands, 235 locations, 15 cities
Average discount of 10%
121 stores
43 restaurants
71 sport & leisure locations

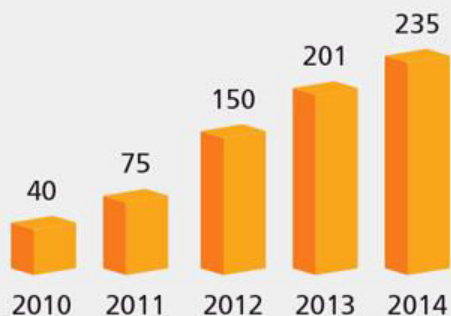


In 2014 - 1st MC Elite+ collection
13 brands, 17 locations
Additional discount or gift
8 stores
9 sport & leisure locations



In 2014 - 1st MC Elite Biz collection
50 brands, 90 locations
43 restaurants
Also will include auto, insurance, tourism, office & stationary merchants

Solid growth in no. of partner locations:



All driving to one conclusion:
Your MasterCard card enhances your reality

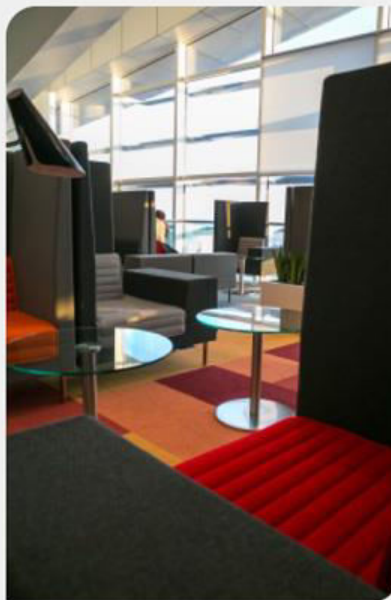


MasterCard – Airport Lounge Bucharest



Dedicated to **MasterCard premium** cardholders, who are granted free access with one guest

Privileged position and elegant enviroment, situated at International Departures Terminal, H Coanda Airport



MasterCard TNB project – Social & Cultural Involvement

Being part of the community and supporting social & cultural activities is very important for us.

Starting June 2014, MasterCard is the proud partner of one of the top cultural landmarks of Romania.

MasterCard supports one of the top TNB projects - 9G ("noua generatie") that gives the the new generation that will take further our cultural heritage, the chance to learn and practice.

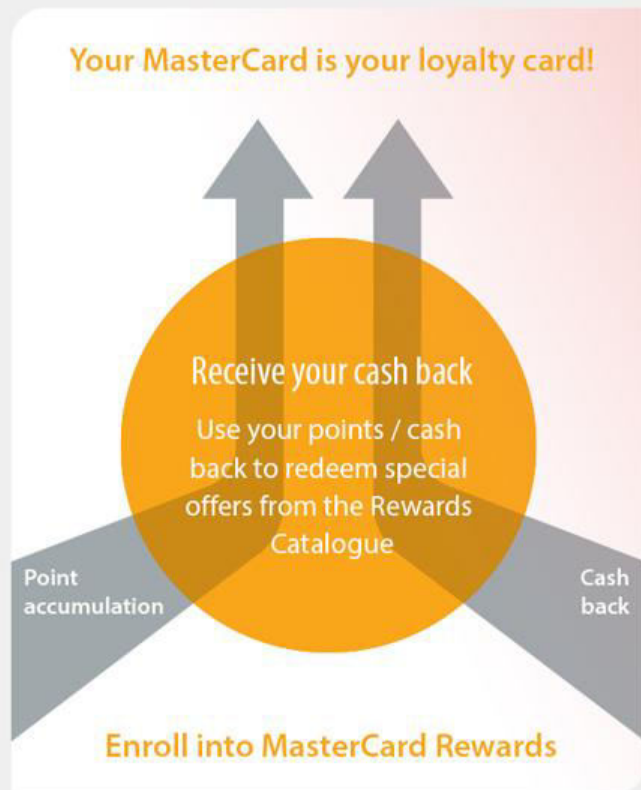


MasterCard Romania **Loyalty Solution**



MasterCard Rewards – A unique loyalty solution

Cardholder Value Proposition



Issuer Value Proposition

Acquire more customers;
Increase activation and usage;
Gain wallet share;
Deepen relationships with
their own customers

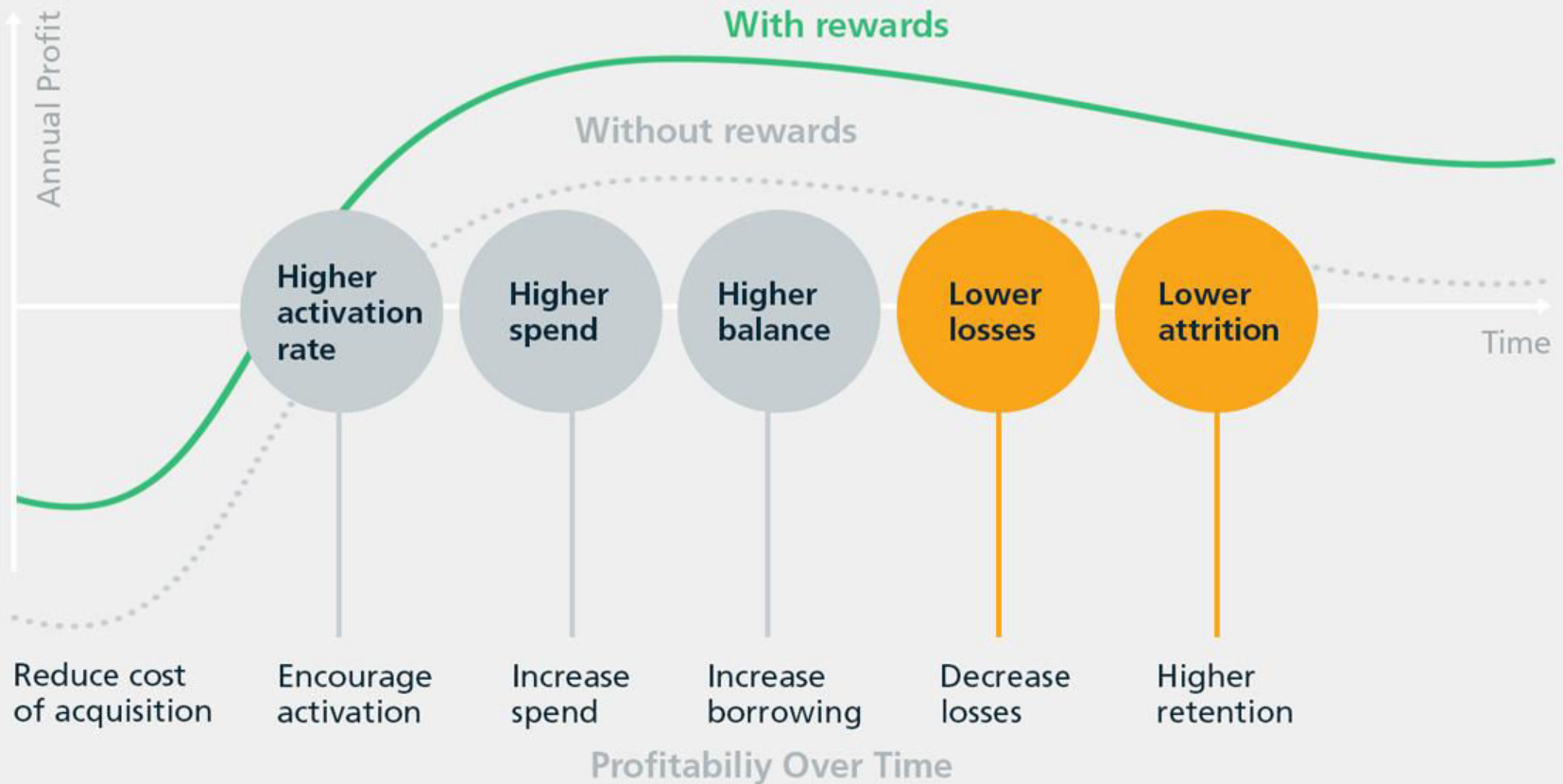


Existing and proved plug and
play IT system
Plug & play operational structure –
Call Center, Fulfillment, Reporting etc.
Ready made but customisable
rewards catalogue
Know-how, management and support
by MasterCard

MasterCard Rewards model benefits

Develop performance of card life cycle

Key driver of card acquisition, usage and retention



MasterCard In Control



The way In Control works

Tailoring the card behavior to the need – real time (Based on Authorisation)

Primary cardholder creates customized spend and alert profiles via web, mobile or customer service



Transaction limits and Alerts

Know when your card is used over a certain amount
RULE: Alert for any transactions > € 500



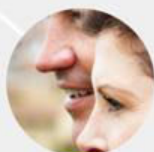
Budget monitoring

Keep your spending within the family's monthly budget
RULE: Budget limit of € 1000 set for upcoming month



Virtual Card Numbers generation

Use you card only for online purchase of airline tickets and hotel reservation within 2 days.
RULE: limit virtual spend on airlines and hotels
RULE: Set expiry date for 2 days



Manage more cards

Family members' spend is restricted to within time or country
RULE: Restrict usage to domestic spend only



MasterCard In Control™ – Solution for all type of customers

MasterCard In Control™: Technological platform enabling MasterCard issuers to offer differentiating services to their cardholders for all MasterCard brands (MasterCard or Maestro)

Consumer Solutions			Fraud Solution	Consumer Solutions		
For Cardholder Security	For E-Commerce	For Spend Management	For Fraud Protection	For Business	For Commercial Payments	For Business Travel



Cardholders generate unique virtual card numbers for single, multiple, or recurring purchases



Cardholders generate unique virtual card numbers for single, multiple, or recurring purchases



Primary cardholder creates customized spend profiles for each family member



Set controls on portfolio level with Geo blocking and Multicriteria Alerts



Customized profiles with spending controls and alerts for each employee card



Unique limited-use account numbers and authorization controls



Coming in 2014

The background of the slide features a woman's profile in a light green shirt, looking towards the left. A semi-transparent red overlay covers the left side of the image, creating a gradient effect.

Financial Inclusion: **The Prepaid and mPOS Opportunity**

The mPOS Opportunity



New Merchant Acceptance

Many SME retailers and freelancers normally accept only cash
MPOS is a cost effective solution that can open the acceptance in rural areas



Existing Merchants

Large cosmetics company with mobile sales force
Insurance companies and brokers with mobile agents



New Opportunities

Delivery companies accept mostly cash on delivery
MPOS will provide the perfect highly portable acceptance solution integrated with their back office systems



Leading Retailer

Sales agents have tablets linked with MPOS
Allows employees to sell from anywhere within the store

The Prepaid opportunity



Government Benefits

Reduces disbursement costs and improves operational efficiency
Disbursements for multiple programs can be loaded on 1 single card
Total control over the electronic disbursement & use of funds process



Meal vouchers

Reduces inefficiencies & costs associated with paper vouchers
Better control over spending categories
Shorter timelines for settlement of funds



Rural inclusion

Capture unbanked population from rural areas, currently around 47% of total population



Events & Festivals

Ease & Convenience on events payments flows, capturing the currently cash only expenditure
Build behavior of card usage based on affinity

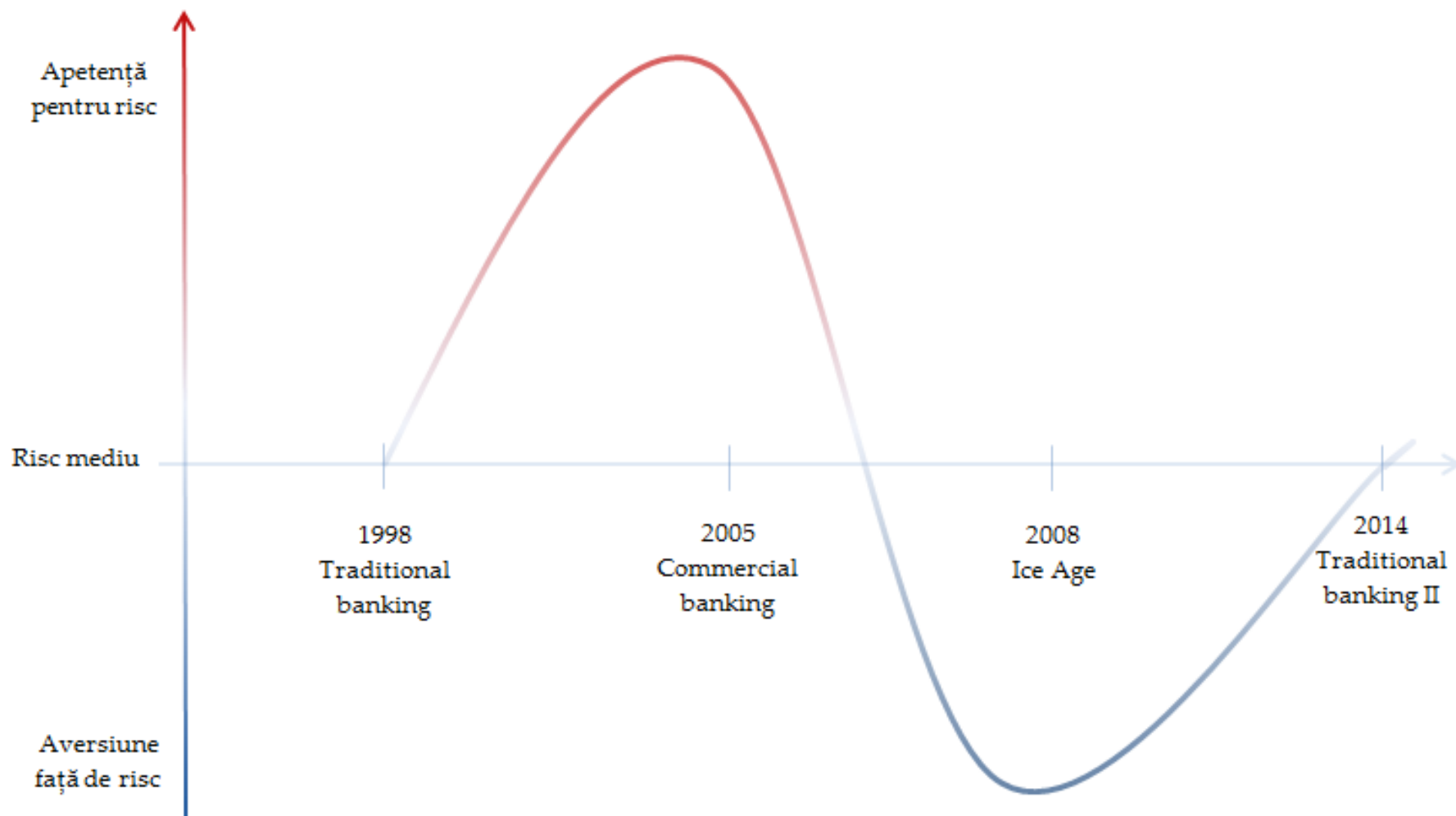
Thank you.

Introducing Smart Money

Based on a true story



Evoluția criteriilor de risc



1998 – 2004

Traditional banking

3:3

- ✓ Business
- ✓ Garanție
- ✓ Acționari/ management

2005 - 2008

Commercial banking

1:3

- ✓ Business/ garanție/ management

2008 – 2013

Ice Age

4:4

- ✓ Business
- ✓ Garanție
- ✓ Acționari/ management
- ✓ Independență financiară, comercială, politică

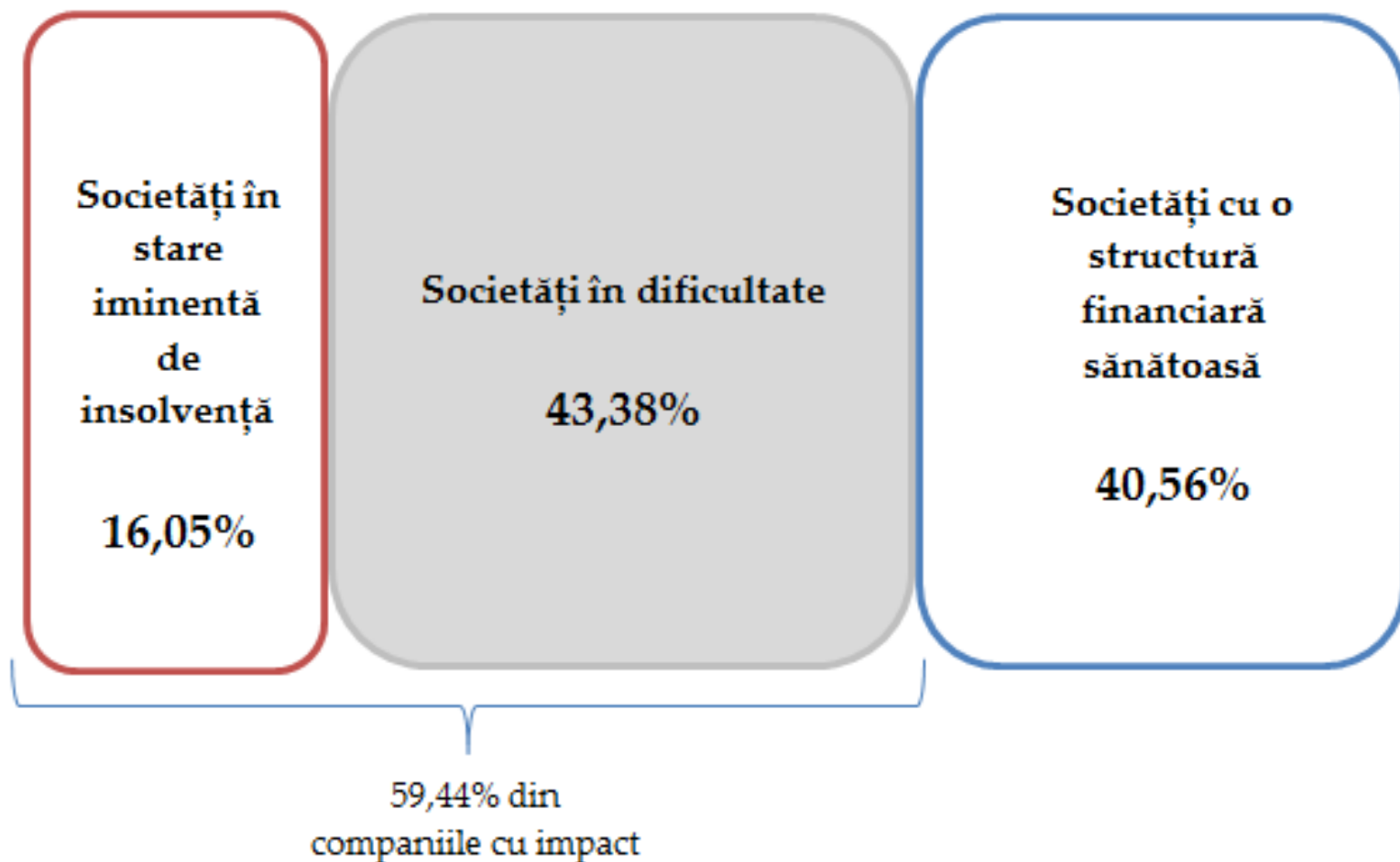
2014

Traditional banking II

3:3

- ✓ Criterii corecte de finanțare
- ✓ Premise identice 2000 vs. 2014 – 3:3
- ✓ Context diferit 2014 – piață slăbită, multe probleme nerezolvate

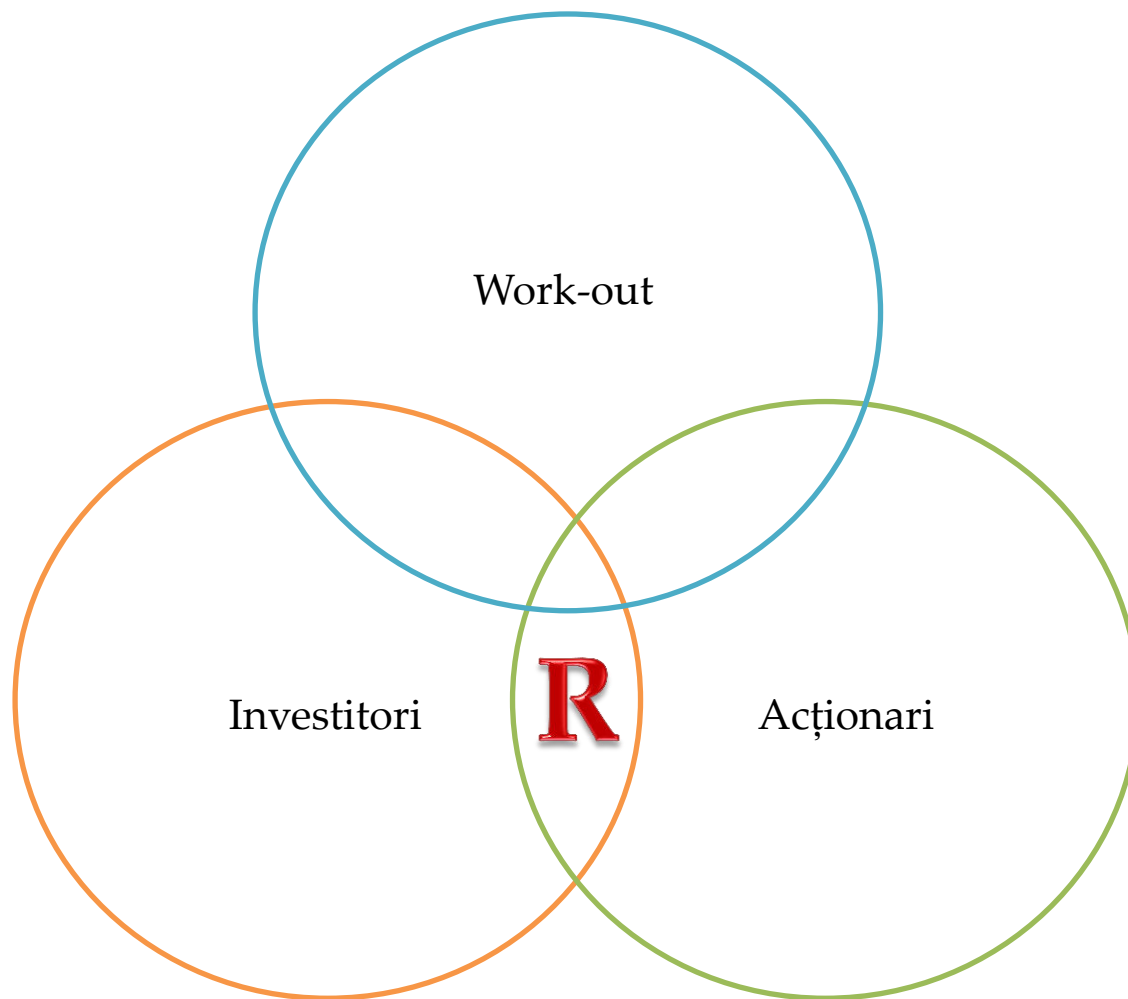
Solvabilitatea companiilor cu impact



Rentabilitatea companiilor cu impact

Categorie	Companii
Pierdere	33,60%
(0% - 1%)	16,86%
[1%-5%)	20,18%
[5% -	29,37%
Total	100,00%

Restructurare – alinierea intereselor



Smart Money

- ✓ **Smart money** – investiții strategie cu soluții integrate

PE clasic	Smart Money
- creștere - aversiune față de risc - randament așteptat 20 - 40% - companii sănătoase - orizont de exit 3 - 5 ani	- turnaround - identifică oportunități - randament așteptat 200 - 400% - distressed - orizont de exit 1 - 3 ani

Concluzii

- Schimbare → Problemă → Oportunitate → Soluție;
- Soluția nu reprezintă o utopie;
- „Avem cunoașterea necesară, cât și instrumentele de acțiune pentru a pune capăt acestei suferințe”.
(Paul Krugman)

Recomandări

- Realism
- Viteză de reacție
- Flexibilitate
- Perseverență – don't give up
- Smart money

Vă mulțumim!

Bucharest June 11, 2014

Banks and Digital Opportunity

Branislav Vujović
President
New Frontier Group



new frontier group

TOP 10

Gartner top 10
IT Services in CEE

17 Countries

Austria, Bulgaria, Slovakia, Czech Republic, Slovenia,
Romania, Russia, Serbia, Turkey, Bosnia & Herzegovina,
Macedonia, Montenegro, Hungary, Poland, USA, Canada,
Australia.

2006 Vienna

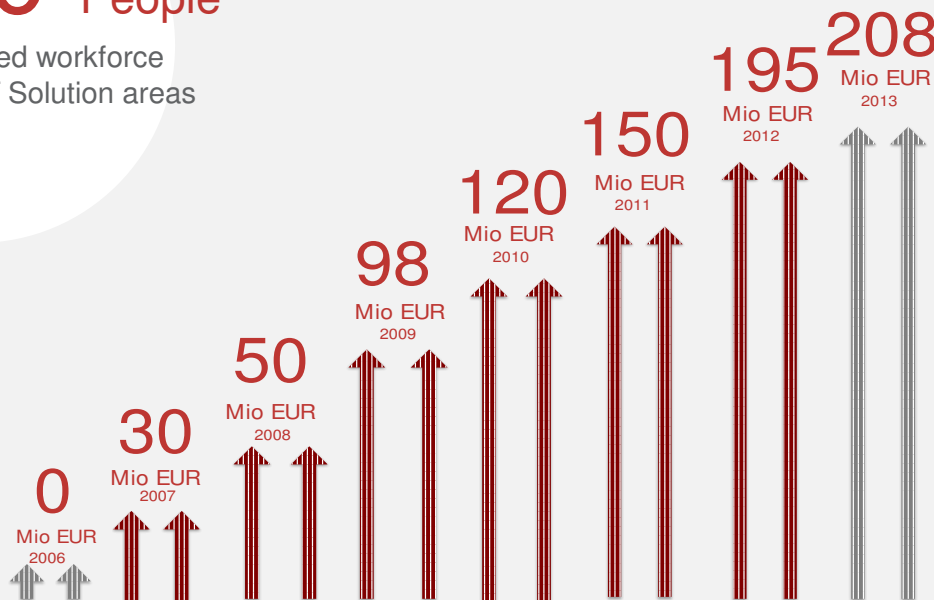
Founded August 2006 and
Headquarter in Vienna, Austria

2000 People

Highly skilled workforce
in all major IT Solution areas

7 years

Fast growing regional IT solutions
player in the last 7 years through M&A
as well as organic growth despite the
crisis



How to continue
creating value for
our clients and how
to GROW?





Adding New Channels:

ATM

Call Center

eMail

Online Banking

Internet Banking

Mobile Banking

Social Banking

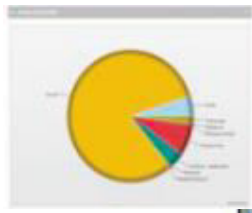
PFM

Advisor

Collaboration

Application Store

IoT



Item	Value	Unit	Category
Item 1	100	kg	Food
Item 2	200	kg	Food
Item 3	300	kg	Food
Item 4	400	kg	Food
Item 5	500	kg	Food

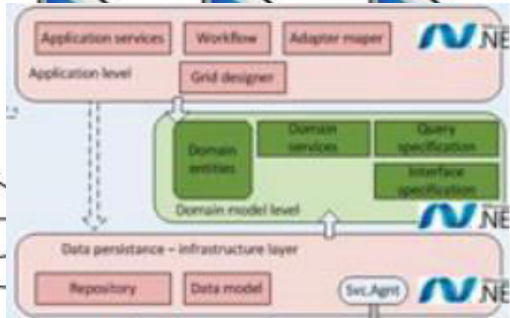
Item	Value	Unit	Category
Item 1	100	kg	Food
Item 2	200	kg	Food
Item 3	300	kg	Food
Item 4	400	kg	Food
Item 5	500	kg	Food



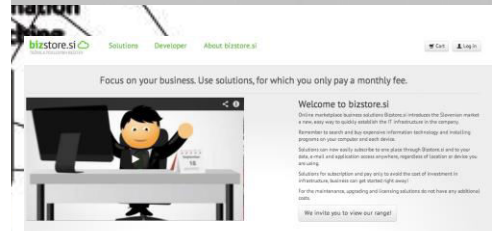
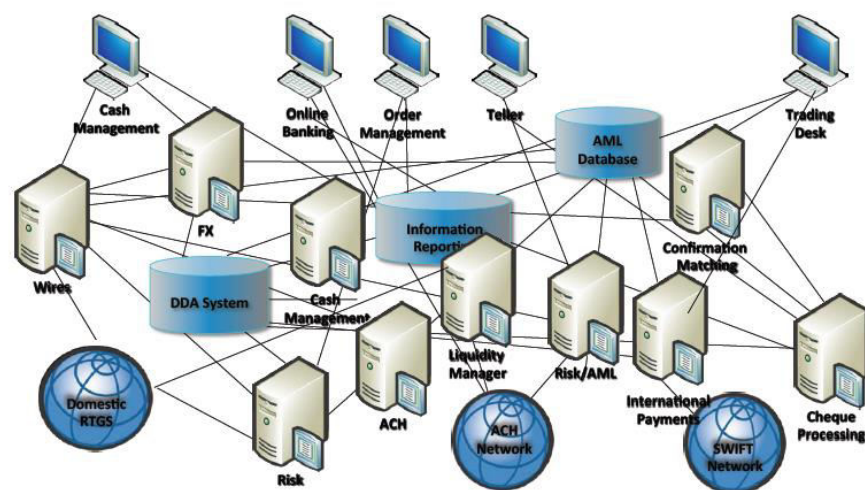
Item	Value	Unit	Category
Item 1	100	kg	Food
Item 2	200	kg	Food
Item 3	300	kg	Food
Item 4	400	kg	Food
Item 5	500	kg	Food



Cash
ent

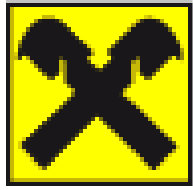


AML Database



ibanking
ready for
intelligent
banking

DDA = Demand Deposit System AML = anti-money laundering
ACH = Automated Clearing House RTGS = Real Time Gross Settlement



**Raiffeisen
BANK**

new
frontier
group

News 17. 04. 2013.

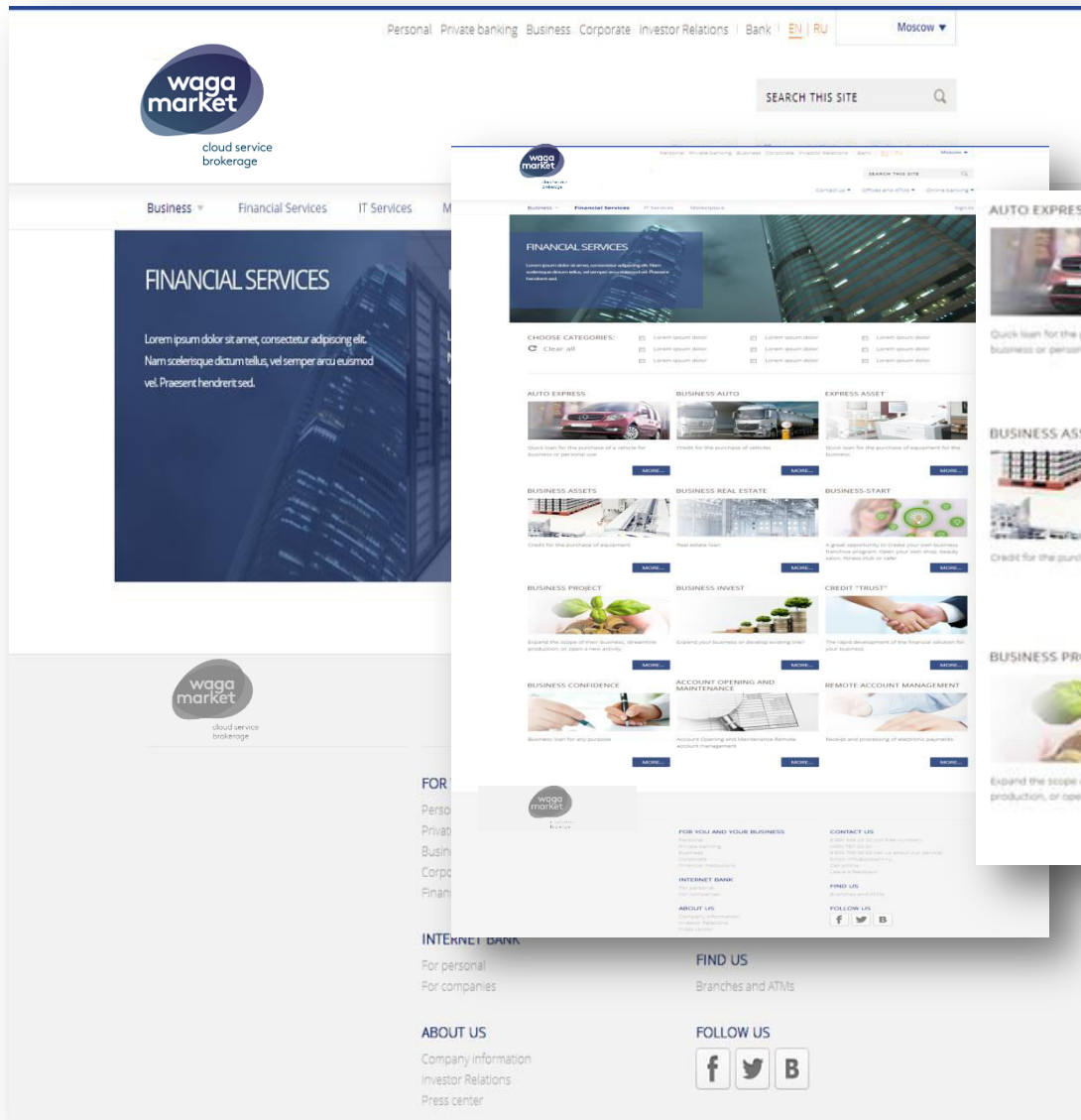
Raiffeisen Banka Realized Excellent Business Results in 2012

*“Introducing the improved e-banking application resulted in a growth in increase of online transactions of **62 per cent for a half-year period**, while the number of loan requests **submitted electronically grew by 16 per cent.**”*



„Financial and ICT products“ transformed to Services and offered to Customers

new
frontier
group



Business Benefit

1. ARPU (Average Revenue Per User)

2. Customer base – new customers

3. Churn and Customer Loyalty

churn reduction at customers that have cloud and mobile service are significant:

- *having 2 services (1 mobile + 1 cloud) churn reduction is estimated to bigger than 50% in 2 years*
- *having 3 services (1 mobile + 2 cloud) churn reduction is estimated to bigger than 75% in 2 years*
- *having 4 or more services (1 mobile + 3 or more cloud) churn reduction is estimated to more than 90% in 2 years*

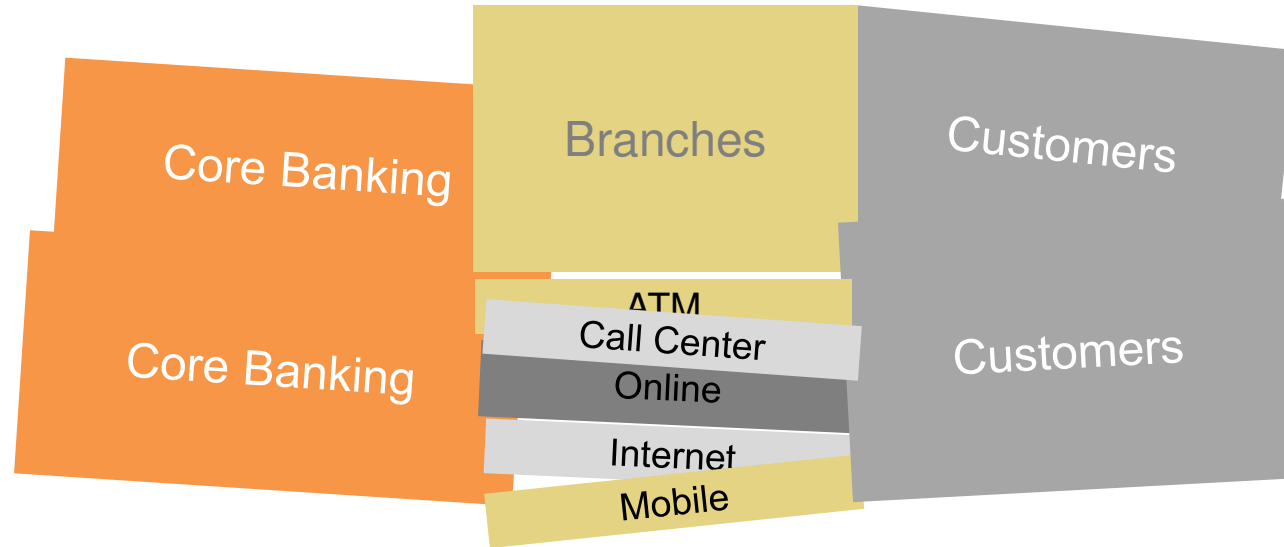


- *Startups*
- *Cross Industry*
- *Global Players*

How to Grow?



Banking Digital Model



Digital Banking

Physical
Banking

Digital
Banking

Business Eco System

Customer
Data

1

Collaboration
Channel

1

Content

1

TRUST

Own and 3rd Party content,
Services & Products

Integration with new &
existing IT systems

Big Data

Cloud

Innovation by
Design

Personalized

Speed

Content

Collaborative

Simple

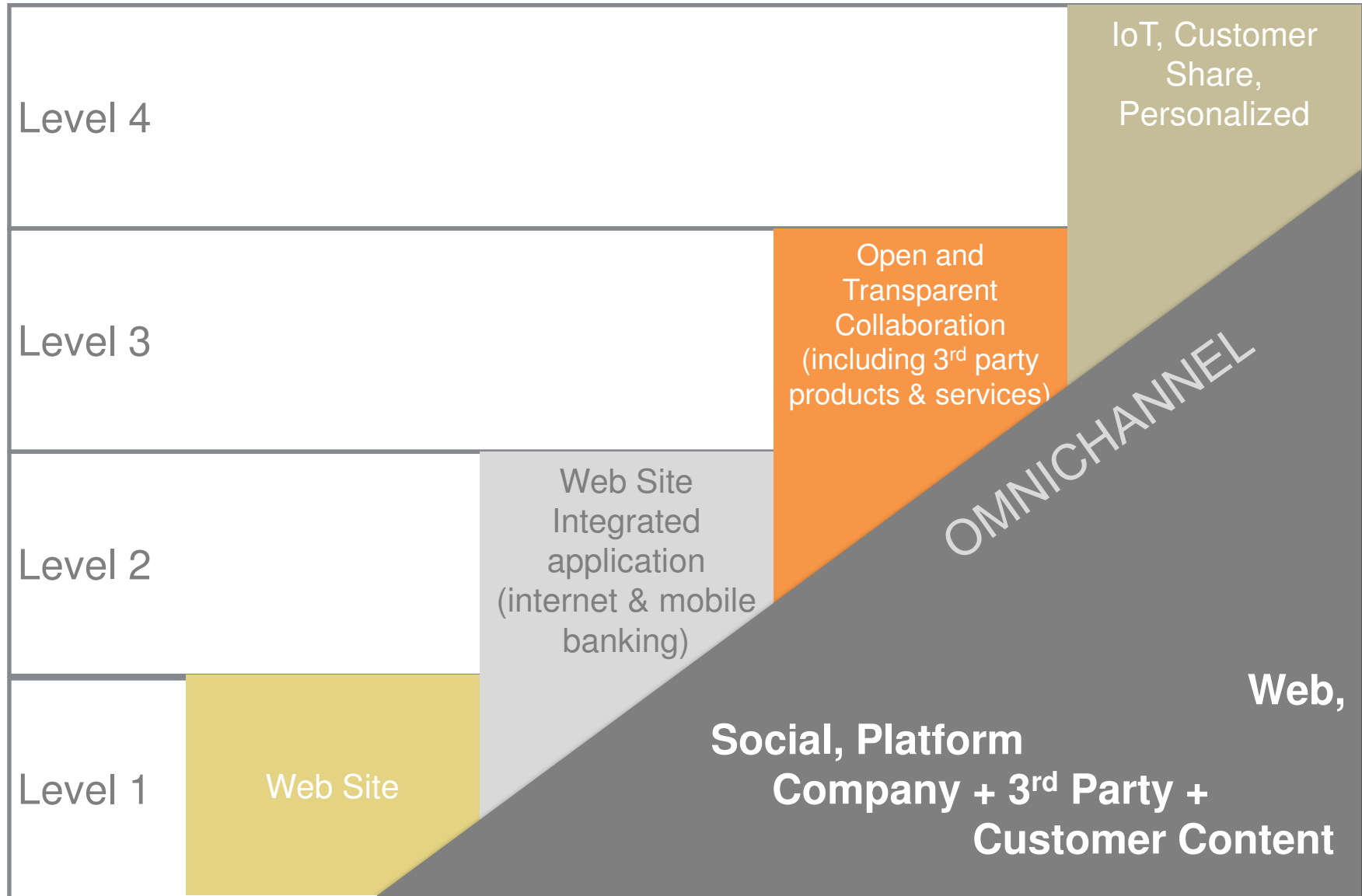
Open and Transparent

Great User
Experience

Engaging and Empowering

Anywhere any device

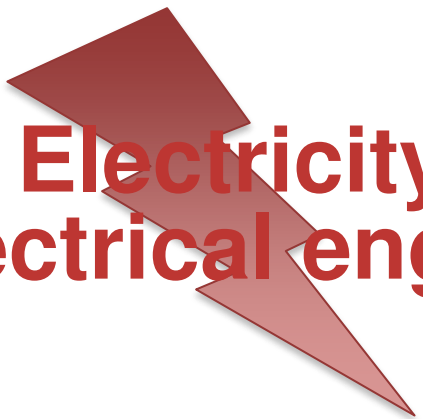
Levels of Digital Adaptation in Banking



Analyze

Accenture, McKinsey,
KPMG, Capgemini, EY,
Deloitte

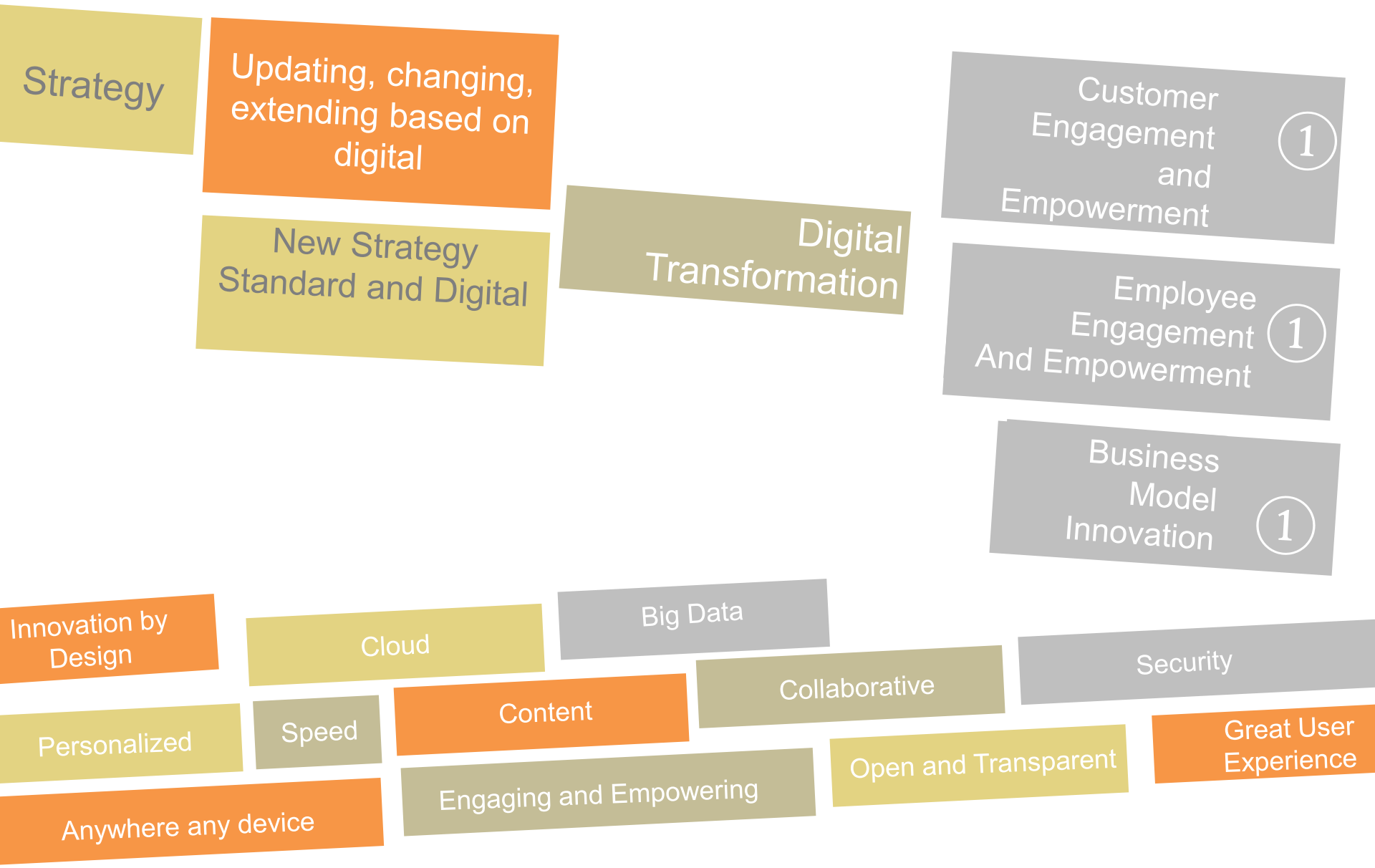
SMAC



Electricity
Electrical engine

Strategy!

Start with Strategy



XAPT
new frontier group

new
frontier
solutions

new
frontier
innovation

new
frontier
innovation

Consulting

XAPT US

XAPT Canada

XAPT Australia

XAPT Hungary

XAPT Romania

LLP Group

Profinit

NF Cloud

NF Slovakia

Romsys + NBD

SAGA + Smart

Technoserv
Consulting

NF Poland

Commcord

Teligent

Optim

Ulympix

NF Innova

Tegetdot

NF CSB

Goal: Vision of digital business
with a concrete plan when and how to come there and what to achieve

Analyze
Business As Is

Understand
Business
Ecosystem,
Customers
(segments,
geography),
Portfolio,
GTM, profit per
lob, identify
business in
danger

Analyze Digital
Presence Today

Content, online
applications,
online sales,
delivery, support,
collaboration,
social, mobile for
whole business
ecosystem

Digital Business
best practice

Review leading
examples of
digital business
in general and in
the industry
vertical,
converting atoms
into bits
approach

Workshop on
digital business
opportunity

Brainstorm on
new offering,
new segments
and geographies,
how to convert
products into
services
(Business Model
generation)

Vision where to
be in three years
and how to come
there

Define vision:
Goal to be
achieved in
couple of years.
Define a path
how to come
there.
(Dream with
deadline)

Align and Integrate Technology

How to go Digital?

Strategy

Updating, changing,
extending based on
digital

New Strategy
Standard and Digital

Digital
Transformation



***We can not predict
the future but we
can help shape it***

Thank you

**FACILITAREA ACCESULUI LA CREDITE
AL BENEFICIARILOR DIN SECTORUL
AGRO-ALIMENTAR
CU SPRIJINUL FGCR –IFN S.A.**





Obiectivele Fondului de Garantare a Creditului Rural - IFN SA constau in :

- ❖ Sprijinirea absorbției fondurilor europene;
- ❖ Stimularea accesului producătorilor agricoli privați, procesatorilor privați de produse agricole și beneficiarilor PNDR la credite și la alte instrumente de finanțare;
- ❖ Facilitarea accesului investitorilor privați din sectorul agro-alimentar la finanțare prin acordarea de garanții instituțiilor finanțatoare pentru credite destinate finanțării producției, stocurilor, capitalului de lucru și investițiilor efectuate în acest sector;
- ❖ Formarea și consolidarea fermelor de familie;
- ❖ Stimularea dezvoltării pieței funciare;
- ❖ Dezvoltarea de parteneriate cu instituțiile finanțatoare în scopul facilitării accesului la finanțare al beneficiarilor fondurilor europene alocate României prin PNDR, al fermierilor, procesatorilor de produse agricole și fermelor de familie.

FGCR-IFN S.A.



Poate garanta la solicitarea instituțiilor finanțatoare :

- ❖ Creditele aprobate pentru finanțarea capitalului de lucru necesar fermierilor și procesatorilor de produse agricole persoanelor fizice și juridice pentru realizarea producției.
 - ❖ Creditele acordate persoanelor fizice și juridice pentru achiziționarea de terenuri agricole în situațiile definite la art. 2 lit. b din OUG nr. 43/2013.
 - ❖ Creditele acordate fermierilor pentru finanțarea investițiilor în domeniul agricol, altele decât cele realizate cu co-finanțare europeană.
 - ❖ Creditele aprobate în cadrul Convențiilor cadru-plafon de garantare, pe baza adeverințelor emise de APIA beneficiarilor sprijinului alocat din bugetul european și bugetul național (SAPS, PNDC, subvenții pentru bunăstarea păsărilor și porcilor, etc).
 - ❖ Finanțările acordate beneficiarilor FEADR ai măsurilor :
 - 121 - Modernizarea exploatațiilor agricole;
 - 123 - Creșterea valorii adăugate a produselor agricole forestiere;
 - 125 - Îmbunătățirea și dezvoltarea infrastructurii legate de dezvoltarea și adaptarea agriculturii și silviculturii;
 - 322 - Renovarea, dezvoltarea satelor, îmbunătățirea serviciilor de bază pentru economia și populația rurală și punerea în valoare a moștenirii rurale;
 - 312 - Sprijin pentru crearea și dezvoltarea de microîntreprinderi;
 - 313 - Încurajarea activităților turistice;
 - 411 - Creșterea competitivității sectoarelor agricol și forestier;
 - 412 - Îmbunătățirea mediului și spațiului rural;
 - 413 - Calitatea vieții și spațiului rural;
 - 431 - Funcționarea grupurilor de Acțiune Locală, dobândirea de competențe și animarea teritoriului.
 - ❖ Finanțările acordate beneficiarilor FEAGA.
-
- ❖ FGCR-IFN-SA emite scrisori de garanție beneficiarilor publici ai FEADR prevăzuți în OUG 79/2009 pentru încasarea avansului din contractele de finanțare nerambursabilă încheiate cu APDRP. Beneficiarii FEADR care pot solicita Fondului emiterea scrisorilor de garanție pot fi :
 - comunele, orașele, ADI și ODP ;
 - grupurile de acțiune locală ;
 - organizațiile și federațiile de utilizatori de apă.

❖ GARANȚIA FONDULUI DIMINUEAZĂ EXPUNEREA DIN CREDITE DEOARECE ESTE :

- Irevocabilă și necondiționată, directă și expresă;
- Plătibilă în 15 zile de la prima cerere scrisă a băncii;
- Se acordă numai în completarea garanțiilor clientului;
- Perioada de valabilitate a garanției poate fi cel mult egală cu durata creditului, plus o perioadă de până la 60 de zile calendaristice;
- Se reduce pro-rata pe măsura îndeplinirii obligațiilor clientului.



Descrierea garanției

- Garanția acoperă, în cazul beneficiarilor privați, maxim 80% din valoarea finanțării acordate beneficiarilor privați de către instituțiile finanțatoare.
- Valoarea maximă a garanției este de 2,5 mil. euro;
- Garanția în prezent respectă prevederile legislației comunitare privind condițiile care exclud existența ajutorului de stat, respectiv:
- Împrumutatul este, în principiu, capabil să obțină un credit în condiții de piață de pe piețele financiare fără intervenția statului;
- Beneficiarii privați ai finanțării nu se află în dificultate financiară, conform definiției “firmei în dificultate” menționată în secțiunea 2.1 din Liniile directoare privind ajutorul de stat pentru salvarea și restructurarea întreprinderilor aflate în dificultate, publicate în Jurnalul Oficial C244.01/10/2004;
- Garanția este legată de o tranzacție financiară specifică, respectiv finanțarea acordată de o instituție finanțatoare, de o sumă fixă și de o durată limitată;



Avantajele utilizării garanției Fondului

În cazul beneficiarilor:

- eliminarea principalei cauze de respingere a cererii de finanțare, lipsa garanțiilor, prin utilizarea garanției Fondului, în completarea garanțiilor proprii;
- diminuarea incertitudinii acordării finanțării/scrisorii de garanție;
- diminuarea costurilor adiționale creditului/scrisorii de garanție prin reducerea/eliminarea costurilor aferente garanțiilor imobiliare;
- optimizare, flexibilitate mai mare a finanțărilor solicitate băncilor, fără a prezenta garanții suplimentare în favoarea Fondului;
- economie de timp de min. 7 zile față de utilizarea garanțiilor ipotecare.



Avantajele utilizării garanției Fondului

În cazul instituțiilor finanțatoare :

- prin utilizarea garanțiilor F.G.C.R., instituțiile finanțatoare sunt motivate să exploreze noi segmente de piață, să-și pună lichiditățile în mișcare pentru proiecte care deși viabile/bancabile, nu beneficiază de garanțiile necesare;
- împărțirea riscului de credit asumat, prin preluarea riscului de credit de către FGCR, prin garanția irevocabilă și necondiționată, care este cea mai lichidă garanție. Garanția este plătită în 15 zile de la inițierea procedurii juridice de către banca, față de durata îndelungată de executare a unei ipoteci;
- în cazul liniilor de credit, majorarea volumului creditelor deja acordate unui client solvabil, fără a i se solicita garanții materiale suplimentare;
- obținerea de noi credite simultan cu înregistrarea de creșteri ale portofoliilor băncilor comerciale, dar și cu dezvoltarea de noi instrumente de creditare;
- eliminarea unora dintre neajunsurile băncilor comerciale determinate de imperfecțiunile procedurilor de executare a contractelor standard de garanție (ipoteci, gajuri), care sunt costisitoare și de durată.



Costul garanției

- În cazul beneficiarilor FEADR ai măsurilor 121 și 123 (exclusiv schemele de ajutor de stat), comisionul/prima de garantare aferentă creditelor garantate pentru anul 2014 este de 1.25% pe an, aplicată la valoarea garanției acordate;
- În cazul celorlalți/alte finanțări (SGB) beneficiari privați comisionul/prima de garantare este cea aferentă ratingului acordat acestora de către băncile comerciale și poate fi după caz între 1,6% și 3,8% pe an, aplicat la valoarea garanției;
- În cazul beneficiarilor publici, comisionul de garantare în anul 2014 este de 0.05 %/lună în cazul scrisorilor de garanție emise de Fond.



Parteneriat

- 29 bănci comerciale;
- fermieri;
- procesatori de produse agricole;
- beneficiarii fondurilor europene alocate României prin PNDR.

Situația garanțiilor acordate de FGCR-IFN S.A. în anul 2013, comparativ cu anul 2012 se prezintă astfel :

	Nr. garanții			Valoare garanții			-mil. lei-		
	2012	2013	%	2012	2013	%	2012	2013	%
Total garanții, din care	36.885	18.610	50,5	1.274,6	1002,8	78,7	1.720,5	1.418,0	82,4
-garanții acordate pentru finanțarea capitalului de lucru (producție)	36.492	18.283	50,1	612,1	532,2	86,9	889,1	865,5	97,3
-garanții acordate pentru finanțarea investițiilor, din care:	393	327	83,2	662,5	470,6	71,0	831,4	552,5	66,5
o garanții acordate beneficiarilor PNDR, din acestea :	330	275	83,3	634,1	444,1	70,0	776,8	515,8	66,4
o garanții acordate pe seama schemelor de garantare	221	97	43,9	282,2	137,9	48,9	420,8	201,2	47,8

Sinteza garanțiilor acordate în anul 2013, pe tipuri de agenți economici se prezintă astfel :

	Nr.	Valoare - lei	
Total garanții acordate, din care :	18.610	1.002.760.510,75	100,00 %
-pentru fermieri privați	15.512	102.372.993,61	10,21 %
-pentru societăți comerciale, agricole, GAL, OUI	2.952	622.751.454,65	62,10 %
-pentru beneficiari publici FEADR	146	277.636.062,49	27,69 %



Instituțiile de credit cu care FGCR IFN S.A. are încheiate Convenții de lucru

-
- 1. BANCA COMERCIALĂ ROMÂNĂ SA**
 - 2. BRD - GROUPE SOCIETE GENERALE SA**
 - 3. RAIFFEISEN BANK SA**
 - 4. CEC BANK SA**
 - 5. ROMANIAN INTERNATIONAL BANK SA**
 - 6. BANCA TRANSILVANIA SA**
 - 7. ATE BANK ROMÂNIA SA**
 - 8. PROCREDIT BANK SA**
 - 9. EXIMBANK SA**
 - 10. BANCA ROMÂNEASCĂ SA**
 - 11. VOLKSBANK ROMÂNIA SA**
 - 12. MKB ROMEXTERRA BANK SA**
 - 13. PIRAEUS BANK ROMÂNIA SA**
 - 14. BANCA MILLENNIUM SA**
 - 15. BANCA INTESA SANPAOLO S.A.**
 - 16. BANCA CARPATICA SA**
 - 17. OTP BANK SA**
 - 18. ALPHA BANK ROMÂNIA SA**
 - 19. BANCPOST S.A.**
 - 20. BANK LEUMI ROMÂNIA S.A.**
 - 21. CREDITE AGRICOLE BANK ROMÂNIA S.A.**
 - 22. BANCA ITALO ROMENA**
 - 23. UNICREDIT ȚIRIAC BANK S.A.**
 - 24. BANCA COMERCIALA FERROVIARA S.A.**
 - 26. PATRIA CREDIT BANK S.A.**
 - 27. CREDIT EUROPE BANK S.A.**
 - 28. LIBRA BANK S.A.**
 - 28. AGRICOVER IFN**
 - 29. BANCA CENTRALA COOPERATISTA CREDITCOOP**

Date de contact



FGCR – IFN SA

Str. Occidentului nr.5, sector 1, Bucuresti

Tel. 021/312 54 03

021/312 54 63

021/312 54 64

021/312 54 65

0723 154 375

0723 154 376

0751 244 244

0751 244 245

Fax 021 / 312 54 05

021 / 312 54 14

021 / 312 54 19

e-mail:

office@fgcr.ro

www.fgcr.ro