

Regulament

PRIVIND CONDITIILE ACORDARII IMPRUMUTURILOR

În OCN "BATU CREDIT" SRL

1

Noiembrie 2019

Aprobare

Versiune	De la data	Executat de	Aprobat de	Aprobat de	Data aprobării
1,0	Noiembrie 2019	ELENA CABUK	ELENA CABUK	ELENA CABUK	25. noiembrie 2019

Conținutul

Introducere	4
Criteriile și condițiile de furnizare a Serviciilor	4
Grupurile de creditare țintă	4
Categoriile și produsele clienților	4
Criterii de eligibilitate	5
Criterii de eligibilitate pentru clienții de afaceri	5
Criterii de eligibilitate pentru clienții care nu fac afaceri	6
se evaluează solvabilitatea	6
Beneficiar	
Analiza capacității de plată a afacerii	6
Clienții noștri	
Analiza capacității de plată a non-Business	7
Clienții noștri	
Divulgarea componentelor costului total al Serviciului	8
Calcularea ratei dobânzii, penalitatea	8
Clauza penala, Aranjamente pentru ca clientul să garanteze rambursarea împrumutului la scadență	9
Eligibilitatea garanțiilor	9
Evaluarea garanției	10
Înregistrarea garanției	10
Garanție	10
Dispoziții finale	11

Introducere

Normele referitoare la prestarea serviciilor în cadrul OCN „Batu Credit” SRL oferă cadrul general pentru activitățile de creditare ale companiei, în scopul îndeplinirii Planului de afaceri al companiei, și pentru a se asigura evaluarea atentă a creditului, precum și calitatea înaltă a portofoliului în consecință. Prezentul regulament descrie procesul de creditare a clienților de afaceri și a persoanelor fără întreprinderi cuvenite, inclusiv stabilește criteriile și condițiile de furnizare a serviciilor, și divulgarea componentelor costului total al serviciului, modul de calculare a pedepsei și a rețelei de interes, precum și modul în care se asigură că clientul are scadența la rambursare a împrumutului, stabilește abordarea care trebuie adoptată pentru buna gestiune și din cauza riscului de credit al societății.

Acest regulament a fost elaborat în conformitate cu politicile interne, acte normativ subordonate legii și aprobat de Consiliul societății. Acest document urmează să fie revizuit și actualizat anual.

Criterii și condiții pentru prestarea de servicii

Grupurile de creditare țintă

Grupul client de bază al companiei este format din antreprenori din categoria micro a Moldovei, care operează ca persoană juridică sau fizică (SRL, PP, gt, ii, Coop etc.). Compania acordă o atenție deosebită producătorilor agricoli, deoarece formează cel mai important sector al economiei interne.

Compania oferă, de asemenea, împrumuturi în scopul îmbunătățirii condițiilor de trai, achiziționarea de autoturisme și consumul de persoane care nu sunt angajate în activitatea antreprenorială, precum și cea mai mare parte a venitorilor din care provine din salarii, remitențe sau pensii.

4

Categoriile și produsele clienților

Clasificarea clienților poate avea loc după tipurile de venituri, categoria de clienți, tipurile de produse și tehnologia de analiză.

Potentialul financiar al clienților poate fi determinat de suma solicitată, de limita creditului și de expunerea creditului în cadrul societății.

După tipul de venit, clienții pot fi clasificați în:

*** Clienți de afaceri:**

1. Business-Small-clienți cu limita de credit între 600 001 MDL-3 000 000 MDL, principala sursă de venit – din afaceri;
2. Business-superior micro-clienți cu limita de credit între 50 001 MDL-600 000 MDL, principala sursă de venit – din afaceri;
3. Business – micro-clienții cu limită de credit mai mică de 50 000 MDL, venitul din afaceri trebuie să fie > 50% din toate tipurile de venituri ale clientului;
4. Venitul mixt client-clienții cu limită de credit mai mică de 50 000 MDL, venitul din afaceri este între 20 și 50% din toate tipurile de venituri ale clientului;

*** Clienții non-Business-venituri de afaceri constituie mai puțin de 20% din toate tipurile de venituri client.**

Categoria de clienți de afaceri este formată din microîntreprinderi și persoane fizice care desfășoară activități antreprenoriale. În prezent, clienții de afaceri pot beneficia de următoarele serii de produse: împrumuturi pentru afaceri cu rambursare rate, linii de credit, împrumuturi de consum cu rate de rambursare, împrumuturi pentru îmbunătățirea condițiilor de trai, parteneri credite, credite cash, limita de credit, credite auto.

Planurile de rambursare privind împrumuturile în rate pot consta în rate egale sau inegale. În funcție de proiectul care urmează să fie finanțat și fluxul de numerar al clientului, perioadele de grație pot fi oferite (implică doar plata dobânzilor) sau poate fi acordat grafic cu plățile sezoniere (plata dobânzilor și capitalul pot fi transferate pentru următoarele rate).

Prin categoria de clienți non-Business compania distinge clienții individuali al căror venit de baza constă în salarii, remiteri, pensii și clienți al căror venit din partea companiei este mai mic de 20% din venitul total.

Clienții non-Business pot aplica pentru credite parteneri, împrumuturi în numerar, împrumuturi de consum cu rambursare rate, împrumuturi pentru îmbunătățirea condițiilor de trai, linii de credit, limita de credit și împrumuturi auto.

Categoria creditului	Expunerea la o entitate/grup aferent de Persoane	Maximă Maturitate
Împrumuturi pentru afaceri Clienții noștri	Suma maxima pana la 3 000 000 MDL	84 de luni
Credite pentru non-afaceri Clienții noștri	Până la 400.000 MDL	84 de luni
Parteneri credite	Până la 100 000 MDL	36 de luni
Credite cash	Până la 50.000	48 de luni
Credite auto	Până la 300 000 MDL sau 15 000 EUR, echivalent în MDL	60 de luni

5

Deciziile privind expunerile la credite mai mari de 3.000.000 MDL vor fi aprobate de majoritatea membrilor Consiliului de administrație al societății.

Criterii de eligibilitate

Criterii de eligibilitate pentru clienții de afaceri

Următoarele grupe de debitori sunt eligibile pentru a aplica pentru produsele companiei: persoane fizice, antreprenori privați și entități juridice. Debitorii-persoanele fizice trebuie să fie rezidente ale Republicii Moldova și persoanele juridice trebuie să respecte prevederile legislației naționale.

Întreprinderile dispun de toate aprobările, permisiunile, autorizațiile și alte documente necesare pentru desfășurarea activității lor.

Întreprinderile și persoanele fizice, care desfășoară activități de afaceri, precum și grupurile de afaceri din care aparțin, trebuie să aibă o bună reputație de afaceri, să realizeze o activitate stabilă, viabilă din punct de vedere financiar (în conformitate cu criteriile societății), verificabile, cu perspective largi de dezvoltare, cu proprietari și administratori stabili și calificați, care nu face obiectul concurenței pe termen scurt, fluctuații de piață și de consum, reglementări, riscuri financiare etc.

Compania va exercita diligența cuvenită și nu va finanța afacerea dumneavoastră și care au un istoric de credit la negativ, un cazier judiciar sau care sunt sau au făcut parte din procesul judiciar, ce este capabil să afecteze stabilitatea afacerii sau capacitatea sa de a-și rambursa datoriile și va refuza să

ofere credite proprietarilor de afaceri, administratorilor principali sau părților afiliate de care îndeplinesc aceste criterii.

Criterii de eligibilitate pentru clienții care nu fac afaceri

Clienții non-Business trebuie să fie cetățeni sau rezidenți ai Republicii Moldova, angajați permanent și/sau au o sursă stabilă și sigură de venit (remitențe, pensii). Solicitantul va răspunde următoarelor condiții: vârsta minimă-18 ani, lipsa unei istorii de credit negative, a unei istorii penale, a unei cifre în cadrul procedurilor judiciare actuale sau recente care ar putea submina capacitatea acestora de a-și rambursa datoriile.

Modalitatea de evaluare a bonității beneficiarului

Compania analizează temeinic și evaluează în mod responsabil gradul de îndatorare al clienților. Standardele și indicatori pentru evaluarea capacității de a plăti sunt reflectate în actele normative interne.

În analiza clienților compania se bazează pe indicatori calitativi și cantitativi. Analiza se efectuează în funcție de categoria de client, de afaceri sau non-Business.

Analiza capacității de plată a clienților de afaceri

*** Evaluarea calitativă:**

- o istorie de afaceri, evoluție, reputație, capacitatea de a se adapta
- aptitudini și calificări ale proprietarilor/managerilor/angajaților principali
- o poziționare a împrumutatului pe piață și față de concurenți
- o evaluare a dorinței întreprinzătorului de a rambursa expunerea la credite
- o evaluare a proiectului finanțat
- o evaluare a istoriei creditului împrumutatului

*** Evaluarea financiară**

- o calitate, plauzibilitate și fiabilitate a rapoartelor financiare ale clientului
- capacitatea de plată a unui client

*** Evaluarea angajamentului/fidejutor (când/dacă este necesar)**

Evaluarea calitativă a clientului

În interviul cu clientul, efectuat la site-ul de afaceri, Expertul de credit formează o opinie cu privire la personalitatea și caracterul clientului și a membrilor familiei, în măsura posibilului, analizează dacă persoana este de încredere și responsabil și are de dorința pentru a intra în relația contractuală și rambursa expunerea la credit. Toate acestea joacă un rol important în decizia de acordare a creditului. Solicitățile clienților care nu demonstrează o atitudine matură, deschisă și responsabilă vor fi respinse.

De asemenea, expertul împrumutului va studia Istoria afacerii, regularitatea evoluției, regularitatea funcționării afacerii; prezența amenințărilor pentru operațiunile împrumutatului pentru viitorul previzibil.

Expertul de creditare va verifica, de asemenea afacerea și vizual pentru a se asigura că se potrivește cu istoria afacerii și performanță, a spus de client.

Expertul de credit va evalua clientul se asigură că clientul are dispoziția de a investi, dezvolta și administra proiectul, clientul are mijloacele financiare pentru finalizarea proiectului și că proiectul va avea un impact pozitiv asupra profitabilității afacerii.

Disciplina de plată a clientului din istoricul creditului vor fi verificate și analizate atent. În cazul în care clientul a admis întârzieri îndelungate, plata frecventă și nemotivată, cererea sa va fi respinsă. Cu toate acestea, în funcție de motivele întârzierilor, acești clienți pot primi un credit, cu condiția ca

decizia să se bazeze pe motive clare, concrete și valabile . Calitatea istoriei creditului va afecta cerințele pentru garanție și prețul creditului.

Evaluarea financiara a afacerii

Capacitatea de plată a clientului va fi calculată pe baza puterii sale financiare, adică capacitatea de a-și îndeplini obligațiile de plată față de companie.

În scopul evaluării situației financiare a clientului, expertul de credit va întocmi bilanțul și contul de profit și pierdere.

Principala sursă de informații pentru pregătirea rapoartelor financiare este evidența activității clienților, informarea verbală și inspecția vizuală. Informațiile astfel colectate vor fi verificate prin comparație cu răspunsurile la diverse întrebări, informațiile primite de la credit birou și alte surse.

După acumularea datelor financiare, expertul de credit le va analiza pentru a stabili capacitatea clientului de a plăti din perspectiva primirii de finanțare în scopuri private și antreprenoriale. Evaluarea capacității de plată se bazează pe înțelegerea puterii financiare a întreprinderii, în ceea ce privește nivelul de lichiditate, rentabilitatea și solvabilitatea, precum și pe o analiză a riscurilor potențiale la adresa puterii financiare a clientului, și a metodelor de gestionare a acestora.

Evaluarea garanțiilor și a fiduciilor

Managementul superior va elabora proceduri pentru evaluarea corespunzătoare a garanțiilor și administratorilor, dacă este necesar. Fidejutor va avea activele sau veniturile necesare pentru a acoperi partea substanțială a expunerii în cazul în care clientul nu va fi capabil să-l ramburseze sau relația lor cu clientul permite influențarea deciziilor de afaceri și dorința clientului de a rambursa expunerea la credit. Garanțiile pot constitui suficiente active pentru a acoperi partea substanțială a expunerii în caz de insolvență.

Analiza capacității de plată a clienților non-Business

Capacitatea de plată a clientului va fi calculată pe baza venitului disponibil al clientului, luând în considerare cheltuielile familiale regulate sau Coșul minim de consum. Principala sursă de venit: salariu, pensie, dividende, venituri din dobânzi, venituri din chirie, comisioane de vânzare, remitențe.

Expert de Credit/Credit Analyst poate, de asemenea verifica informații cu angajatorul, organizațiile de stat, birouri de credit sau pe baza documentelor furnizate. În cazul în care scopul împrumutului este de a finanța îmbunătățiri de locuințe și/sau de a achiziționa/construi un apartament/casa, Expertul de credit poate considera este necesar să se viziteze reședința curentă sau viitoare a clientului pentru o mai bună înțelegere și evaluare a planului de investiții.

Expert de Credit/Credit Analyst va evalua disponibilitatea clientului de a rambursa expunerea de credit, pe baza caracter a clientului, precum și situația socială a familiei sale. Cerințele clienților, care nu demonstrează o atitudine matură și responsabilă, vor fi respinse.

În cazul în care clientul are o istorie de credit cu compania și/sau alte instituții financiare, Expertul de Credit/Credit Analyst va verifica comportamentul de rambursare a expunerilor trecute și curente de credit.

În cazul partenerilor împrumuturi, împrumuturi în numerar și auto Credite de plată a capacității de analiză și de aprobare de credit reprezintă un singur pas și sunt efectuate de către un angajat al creditelor Departamentul de Analiză. Principalele probleme care vor fi luate în considerare sunt existența unei surse stabile de venit și a istoriei creditului.

Toate cererile trebuie aprobate de Comitetul de Credite.

Comitetele de Credit sunt centralizate, toate deciziile legate de riscul de credit vor fi luate cu participarea specialiștilor la Departamentul de Risc de Credit care va analiza propunerile de împrumut.

Echipele de conducere sunt responsabile pentru definirea membrilor Comisiilor de Credit de diferite nivele, stabilind limitele pentru luarea deciziilor atât ale membrilor individuali, cât și ale Comitetului de Credit.

Divulgarea componentelor costului total al serviciului

Compania oferă costuri transparente și declarate, iar creditarea responsabilă este decisă în încheierea unui parteneriat cu clientii.

Tarifele pentru fiecare produs sunt stabilite de reuniunile ALCO care urmează să fie efectuate pe o bază lunară sau, dacă este necesar, pe propunerile de stabilire/revizuire a prețurilor, se fac de către Departamentul pentru afaceri, care va lua în considerare următoarele:

- ❖ Evoluția pieței și comportamentul concurenților;
- ❖ Prețul la sursele de finanțare, atrase de companie;
- ❖ Marja de risc macroeconomică; costul istoric al riscului pentru un anumit produs sau grup de clienți;
- ❖ Costuri administrative pentru produsul specific în conformitate cu evaluarea efectuată de departamentele de analiză a afacerilor, creditului și finanțelor;
- ❖ Prognozele profitului companiei.

Pe lângă ratele dobânzilor aprobate, Comitetul de credit va putea veni cu recomandări pentru ajustarea ratelor individuale, luând în considerare factorii individuali, inclusiv:

- ✓ Credibilitatea solicitantului și reputația sa profesională/personală, Se evaluează nivelul de risc asociat cu clientul (piață, risc de credit, proprietate, strategie etc.);
- ✓ Istoricul creditelor în cadrul companiei și relațiile cu alți creditori,
- ✓ Fidelizare
- ✓ Calitatea garanției (dacă este cazul),

aprobate de către Comitetul individual ALCO.

Pentru debitorii individuali, costul integral al împrumutului este reglementat de Dae (dobândă anuală efectivă) și este stipulat în contractul de împrumut.

Pe lângă dobânda contractuală, împrumutul include și alte costuri aferente, cum ar fi taxa de administrare, debavurare, închidere anticipată sau parțial devreme.

Calcularea ratei dobânzii, penalizarea

Dobânda se calculează zilnic asupra sumei de bază a obligației pecuniare, din a creditului, începând cu data următoare datei eliberării creditului până la inclusiv ziua rambursării integrale a acestuia, reieșind din baza de calcul – anul cu 365/366 zile și numărul efectiv de zile de utilizare a părții respective din credit. Dobânda se calculează și se achită în conformitate cu graficul de rambursare anexat la prezentul Contract. În cazul efectuării plăților anticipate, părțile vor semna un grafic actualizat de rambursare. Eschivarea Debitorului de la semnarea graficului actualizat de rambursare nu va exonera Debitorul de la efectuarea plăților reieșind din cuantumul actualizat în contabilitatea Creditorului.

Ecuția de calcul a dobânzii anuale efective exprimă egalitatea dintre valoarea totală prezentă a tragerilor, pe de o parte, și valoarea totală prezentă a rambursărilor și a costurilor suportate, pe de altă parte, adică:

$$X)^{-tk} = \sum_{l=1}^m D_l(1+X)^{-sl}, \quad m \sum_{k=1}^m C_k(1+X)^{-tk} = 1$$

unde : — X este dobânda anuală efectivă (DAE); — m este numărul ultimei trageri; — k este numărul unei trageri, astfel $1 \leq k \leq m$, — C_k este valoarea tragerii k; — tk este intervalul, exprimat în ani și fracțiuni de an, dintre data primei trageri și data fiecărei trageri ulterioare, astfel $t_1 = 0$, — m' este numărul ultimei rambursări sau plăți; — l este numărul unei rambursări sau plăți; — D_l este cuantumul unei rambursări sau plăți; — sl este intervalul,

exprimat în ani și fracțiuni de an, dintre data primei trageri și data fiecărei rambursări sau plăți următoare.

Mărimea dobânzii, stabilită, poate fi modificată de către Creditor în funcție de rata de bază a Băncii Naționale a Moldovei, rata inflației, evoluția pieței financiare bancare și nebankare, în condițiile legii. Debitorul va fi notificat în scris despre modificare cu cel puțin 10 zile înainte de modificare, informația respectivă fiind expusă și pe site-ul oficial al Creditorului. Debitorul este obligat, în cadrul termenului indicat mai sus, să semneze cu Creditorul un acord adițional în acest sens, cu punerea în aplicare a noii dobânzi din data indicată în acordul adițional. În cazul în care Debitorul nu este de acord cu noua dobândă, acesta, până la expirarea termenului specificat mai sus, va restitui întregul sold al creditului și va achita dobânda calculată până la data restituirii și alte plăți datorate. În cazul în care la expirarea termenului specificat mai sus, Debitorul nu a restituit plățile datorate conform prezentului Contract și nici nu a semnat acordul adițional privind modificarea dobânzii, Creditorul, fără a fi prejudiciate alte drepturi ale acestuia conform legii, declară rezoluțiunea prezentului contract.

În cazul prolongării/restructurării creditului, Debitorul va achita Creditorului, la data prolongării/restructurării, un comision în mărime de 3% din soldul creditului la data prolongării. Comisionul nu se achită în cazul când termenul de scadență se prelungește cu cel mult 30 zile.

Clauza penală

Pentru neachitarea în termen a creditului, Creditorul este în drept să calculeze iar Debitorul va achita Creditorului o penalitate în mărime de 0,4 %, calculată de la creditul restant pentru fiecare zi de întârziere, începând cu prima zi de restanță și până la data achitării efective a plății.

Plata penalităților pentru neexecutarea obligației pecuniare de bază nu va elibera Debitorul de executarea obligațiilor încălcate și celorlalte obligații conform prezentului Contract.

Aranjamente pentru ca clientul să garanteze rambursarea împrumutului la scadență

Compania oferă împrumuturi garantate cu garanții, precum și împrumuturi neasigurate. Asigurarea creditului are loc în funcție de suma acordată, expunerea clientilor, produse de credit și categoria de clienți.

1. Dacă în termen de 45 zile din data scadență a plății lunare, Împrumutatul nu restituie în modul stabilit în contract suma împrumutului, dobânda, penalitatea și dobânda de întârziere, Împrumutătorul va rezilia unilateral contractul de împrumut.
2. Dacă în termen de 15 zile de la notificarea Împrumutatului despre rezilierea unilaterală a contractului de împrumut, nu are loc restituirea sumei datorate, Împrumutătorul care este reprezentat de o Companie de colectare a datoriilor, este în drept să înainteze acțiunea în instanța de judecată pentru a încasa forțat suma restantă.

Eligibilitatea garanțiilor

De regulă, compania acceptă toate tipurile de garanții. Garanțiile trebuie să fie permise de lege și considerate adecvate de către Comitetul pentru Credite. Garanțiile sunt menite să garanteze că societatea, în calitate de creditor poate recupera expunerea de credit, și împrumutatul nu va fi motivat să ramburseze împrumutul.

Compania va accepta garanțiile cu următoarele caracteristici:

- Valoare-Garanția va avea o valoare stabilă și demonstrabilă de piață.
- Comerțabil– pentru a fi acceptată ca garanție, activul trebuie să fie tranzacționabil, adică trebuie să existe o piață pentru acest element.
- Lichiditatea – activul ar trebui să fie tranzacționat cu ușurință, costurile și formalitățile într-un interval rezonabil; de asemenea, Garanția trebuie să fie accesibilă și disponibilă pentru inspecție și este atașată.
- Legalitatea – bunul oferit drept garanție trebuie obținut/creat legal (interpretat în mod legal), iar achiziția sa legală trebuie confirmată de documentele corespunzătoare. Creditorul nu este limitat în aplicarea gaj. Statutul de fapt al proprietății și statutul său juridic (statutul în ceea ce privește drepturile în REM) trebuie să coincidă; de regulă, nu trebuie să existe nici o inconsecvență între ele.
- Neîmpovărarea în general, garanțiile pot fi grevate în favoarea terților, iar creditorii (ipotecă, gaj, cerere, acțiune, drepturi de utilizare, contracte de leasing și alte sarcini on activului). Comitetul pentru credite poate aproba excepții de la Norma dată în cazuri particulare, cu

condiția să se efectueze o analiză adecvată și o evaluare a riscurilor asociată excepției corespunzătoare.

- Stare bună- garanția trebuie sa fie într-o stare bună, gata de utilizare și menținute, astfel încât valoarea și calitatea bunului rămâne stabil, indiferent de uzura fizică previzibilă. Compania poate accepta, de asemenea, bunuri în tranziție drept garanții, care, în acest caz, vor însemna că trebuie efectuată o evaluare a riscurilor asociate cu o astfel de garanție.
- Afecțiune – este important ca angajamentul constituit să fie valoros pentru debitorul/proprietarul activului promis, asigurând astfel motivația păstrării dreptului la activ.

Evaluarea garanției

Scopul măsurării este de a stabili valoarea justă de piață a binelui oferit drept garanție. Valoarea justă de piață a unui activ este suma pentru care el sau ea poate schimba proprietarul, și a fost transferat de către vânzător la cumpărător, ca urmare a tranzacției, în care ambele părți) participa pe o bază voluntară, fără nici o presiune exercitată asupra lor, și b) nu au fost ciscumstanțele.

Este necesară o evaluare profesională pentru toate bunurile imobile individuale, indiferent de valoarea lor.

În cazul evaluării bunurilor mobile se efectuează de către expertul de creditare responsabil, cu referire la un număr suficient de mărfuri comparabile.

Compania va asigura că valabilitatea garanției și valoarea sa sunt verificate înainte ca împrumutul să fie desființat.

Evaluările valorii juste de piață a bunurilor gajate trebuie verificate în etapa a doua în ceea ce privește plauzibilitatea de către un angajat al Departamentului de Analiză a Creditului în cadrul Comitetului de Credit.

În funcție de natura activului, structura angajamentului și nivelul de acoperire pentru diverse produse de credit pot varia. Regulamentele detaliate în acest sens sunt stabilite în actele normative interne.

10

Înregistrarea de garantare

Bunurile mobiliare și imobile acceptate drept garanții se înregistrează în conformitate cu dispozițiile legislației Republicii Moldova.

Deci:

Bunurile imobile trebuie să fie înregistrate în registrul bunurilor imobile.

Mașinile, echipamentele, mașinile trebuie înregistrate în registrul garanțiilor privind titlurile de valoare.

Titluri de stat-în registrul deținătorilor de titluri de stat.

Garanție

În unele cazuri, compania va accepta garanții personale ca garanții tangibile, care pot acoperi creditul solicitat parțial sau complet.

Personal fidejutor este persoana fizica (proprietar, sot, partener de afaceri, prieten, etc), sau persoana juridica care isi asuma responsabilitatea pentru rambursarea de expunere de credit. Asigurările de împrumut vor fi supuse expunerilor de credit. Cerințele minime pentru acordarea împrumuturilor sunt reglementate de Politica de Creditare și alte acte normative interne ale societății.

Compania dispune de o serie de documente cu normă internă, în care, pe lângă procesele descrise în textul Regulamentului privind prestarea serviciilor descrise, precum și alte procese și procesul de restructurare, asigurare a accesului și eliminare, cu scopul de a reduce și de a acoperi riscurile în contextul procesului de împrumut.

Dispoziții finale

Prezentul regulament intră în vigoare la data aprobării de către Consiliul de administrație al societății.

Acest regulament va fi notificat angajaților responsabili (responsabili – șefi de subdiviziuni interne ale societății).

În cazul în care, după data intrării în vigoare a prezentului regulament, o dispoziție legală și/sau legală modifică/completează/abrogă dispozițiile sale, dispozițiile legale și/sau legale în vigoare se vor aplica, cu aplicarea modificării ulterioare a regulamentului în termen de 6 luni, dacă prevederea legală nu prevede altfel sau organele de conducere superioare ale companiei nu stabilesc un alt termen.

APROBAT
DIRECTOR

ELENA CABUK