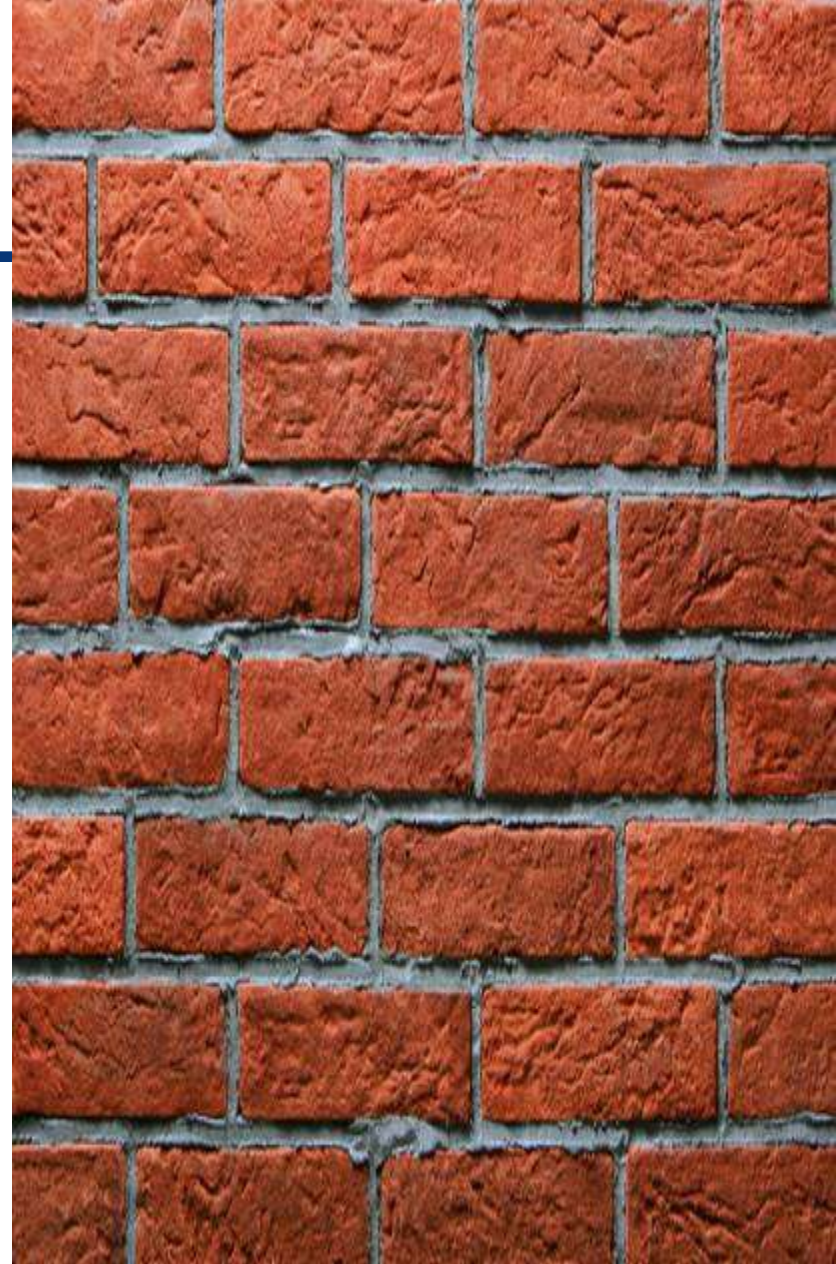


Programul pilot “Finantarea întreprinderilor sociale” de la BCR

**Factori de succes
in obtinerea unui credit**



Context

- In mai 2010, Erste Group, Fundatia Erste, good.bee au organizat **Social Business Tour**, avandu-l ca invitat pe **Muhammad Yunus** – initiatorul conceptului de afacere sociala si castigatul Premiului Nobel pentru Pace (2006).

Cu aceasta ocazie, Andreas Treichl, CEO al Erste Group, a anuntat ca **ERSTE GROUP BANK AG** va acorda **10 mil. Euro** pentru **sprijinirea afacerilor sociale**.



- In Octombrie 2010, in timpul Social Business Tour in Romania, Dominic Bruynseels, Presedintele BCR, a anuntat ca **BCR** va furniza **3 mil. Euro** (pe o perioada de 2 ani) pentru **finantarea afacerilor sociale**.

Programul pilot de finantare a intreprinderilor sociale in Romania

■ IMPRUMUT RAMBURSABIL

■ Perioada de testare:

- Fara dobanda
- Fara garantii
- Fara comisioane



Doar in Romania, pe o perioada pilot

- Perioada de rambursare
- Perioada de gratie
- Valoarea creditului
- Tipul creditului (capital de lucru, investitie)



De la caz la caz,
in functie de nevoia de finantare

■ Pe termen lung:

- finantarea intreprinderilor sociale sa devina o **afacere sustenabila din punct de vedere financiar** pentru banca (sa-si acopere costurile), pe masura ce **piata** se va/o vom dezvolta

Definind intreprinderile sociale...

Chiar daca sunt diferite abordari si intelegeri ale conceptului, principalele caracteristici pe care noi le luam in considerare pentru ca o intreprindere sa fie intreprindere sociala sunt:

- Sa conduca la **rezolvarea unei probleme sociale** – integrarea sociala a unei categorii defavorizate (ex: integrarea persoanelor cu dizabilitati, acces la servicii pentru persoanele defavorizate - educatie, locuire, sanatate, etc.)
- Sa aiba o **abordare de business** – sa vizeze atingerea sustenabilitatii sale financiare prin vanzarea de produse/servicii pe piata reala. Chiar daca maximizarea profitului nu este principalul scop, activitatea economica trebuie sa genereze venituri si sa isi acopere cel putin costurile.
- **Profitul** obtinut din activitatea economica trebuie reinvestit pentru cresterea/dezvoltarea afacerii sau pentru sustinerea proiectelor sociale (nu dividende pentru persoane fizice).

Factori de succes in obtinerea unui credit de la BCR pentru dezvoltarea unei intreprinderi sociale (1)

Impact social demonstrabil!

- **Problema sociala** clar identificata:
 - integrare pe piata muncii
 - acces la servicii si produse pentru categorii defavorizate
- **Grup tinta** defavorizat:
 - cuantificat
 - relevant pentru dimensiunea afacerii
 - profilul (nevoi, potential, alte cracteristici care pot influenta afacerea)
- **Experienta** in lucrul cu grupul defavorizat vizat:
 - Identificare si selectie, mod de lucru
 - Oferire servicii suplimentare
- Caracteristicile grupului tinta **reflectate in planul de afacere:**
 - cresterea costurilor prin servicii suplimentare sau capacitate munca limitata
 - reducere venituri prin servicii gratuite
- Utilizarea **profitului** – rezultat din insasi modelul de business:
 - pentru dezvoltarea afacerii
 - pentru sustinerea proiectelor sociale

Factori de succes in obtinerea unui credit de la BCR pentru dezvoltarea unei intreprinderi sociale (2)

Afacere sustenabila!

- **Produse/servicii** creatoare de valoare adaugata (care se vand pe piata reala)
- **Capacitatea de rambursare** a creditului (suficiente venituri incat sa permita rambursarea)
- **Experienta** echipei de management (un plus – experienta in domeniu)
- **Fundamentarea** previziunilor financiare (realismul ipotezelor de calcul)
- **Piata** prezentata clar (oferte, potentiali clienti identificati, etc.) si a avantajelor competitive oferite
- Cel putin pe termen lung sa poata genera **profit**

Va multumim!