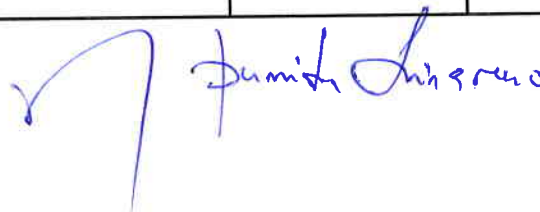


REGULAMENT
privind prestarea serviciilor
de către O.C.N. “Microinvest” SRL
(versiunea 1.5)

Iulie 2024

Aprobare					
Versiunea	Din data de	Executat de	Avizat de	Aprobat de	Data aprobării
1.0	Decembrie 2018	Rodica Jalba, CRO	Dumitru Svinarenco, CEO	Consiliul Administrativ	4 Decembrie, 2018
1.1	Noiembrie 2020	Rodica Jalba, CRO	Dumitru Svinarenco, CEO	Consiliul Administrativ	1 Decembrie, 2020
1.2.	Martie 2022	Rodica Jalba, CRO	Dumitru Svinarenco, CEO	Consiliul Administrativ	17 Martie 2022
1.3	Martie 2023	Rodica Jalba CRO	Dumitru Svinarenco, CEO	Consiliul Administrativ	9 Martie 2023
1.4.	Martie 2024	Dumitru Svinarenco, CEO	Dumitru Svinarenco, CEO	Consiliul Administrativ	28 Martie 2024
1.5	Iulie 2024	Serghei Cuneţchi, CBO	Dumitru Svinarenco, CEO	Consiliul Administrativ	22 Iulie 2024



CUPRINS:

Introducere	3
Criteriile și condițiile de prestare a serviciilor	3
Grupuri țintă de creditare	3
Categoriile clienților și Produse	3
Criterii de eligibilitate	5
Criteriile de eligibilitate pentru clienții business.....	4
Criteriile de eligibilitate pentru clienți non-business.....	6
Modul de evaluare a bonității beneficiarului.....	6
Analiza capacității de plată a clienților business.....	6
Analiza capacității de plată a clienților non-business.....	7
Dezvăluirea componentelor costului total al serviciului	8
Modul de calcul al ratei dobânzii, penalității	9
Modalitățile de garantare de către client a rambursării la scadență a creditului.....	9
Eligibilitatea garanțiilor.....	9
Evaluarea garanției.....	10
Înregistrarea garanției.....	10
Fidejusiunea	10
Dispoziții finale.....	11

Introducere

Regulamentul privind prestarea serviciilor în cadrul Microinvest SRL stabileşte cadrul general pentru activitatea de creditare a Companiei, în scopul îndeplinirii planului de afaceri al Companiei şi asigurării evaluării minuţioase a creditelor şi calităţii înalte a portofoliului corespunzător. Regulamentul descrie procesele de creditare a clienţilor business şi clienţilor non business, inclusiv prevede criteriile şi condiţiile de prestare a serviciilor, dezvăluirea componentelor costului total al serviciului, a modului de calcul al penalităţii, al ratei dobânzii, precum şi modalităţile de garantare de către client a rambursării la scadenţă a creditului, stabileşte abordarea care urmează a fi adoptată pentru managementul adecvat şi cuvenit al riscului de credit în cadrul Companiei.

Prezentul Regulament a fost elaborat în conformitate cu politicile interne, actele normative subordonate legii şi aprobat de către Consiliul Societăţii. Acest document urmează a fi revizuit şi actualizat periodic după necesitate.

Criteriile şi condiţiile de prestare a serviciilor

Grupuri ţintă de creditare

Grupul de clienţi de bază al Companiei este format din antreprenori din Moldova, care operează ca persoană juridică sau în cazurile specifice, persoana fizică (SRL, ÎP, GT, II, COOP, etc.). Compania acordă atenţie deosebită segmentului agricol, pentru că acest segment formează cel mai important sector al economiei autohtone.

Categoriile clienţilor şi tipul creditelor

În dependenţă de tipul de venit, clienţii pot fi clasificaţi ca clienţi business sau non-business, cărora Compania le poate oferi credite tip consum sau antreprenor în funcţie de scop.

Tipul creditelor diferă în funcţie de scopul creditului şi sunt clasificate:

- Credit tip consum/necesităţi personale – este un credit cu ajutorul căruia, persoana fizică intenţionează să comande ori să procure sau comandă, procură ori foloseşte produse şi servicii pentru necesităţi nelegate de activitatea de antreprenor sau cea profesională şi care va fi utilizat predominant în scopuri ce nu ţin de activitatea de întreprinzător sau profesională;
- Credit tip antreprenor – este un credit cu ajutorul căruia, persoanele juridice sau persoanele fizice intenţionează să comande ori să procure sau care comandă, procură ori folosesc produse şi servicii pentru necesităţi legate de activitatea de antreprenor sau cea profesională şi care va fi utilizat în scopuri ce ţin de activitatea de întreprinzător sau profesională şi în privinţa cărora Compania a obţinut documente care justifică desfăşurarea de către acestea a activităţii de întreprinzător sau profesionale în al cărui scop se solicită creditul.

Clienții pot fi clasificați după tipul de venit în:

- Clienți business:
 1. Business - Small – clienți cu limita de credit mai mare de 1 000 000 MDL , principala sursă de venit – din afacere;
 2. Business - Upper Micro – clienți cu limita de credit cuprinsă între 500 000 MDL – 1 000 000 MDL, principala sursă de venit – din afacere;
 3. Business – Micro – clienți cu limita de credit mai mică de 500 000 MDL, venitul din afacere trebuie să fie > 20% din toate tipurile de venit ale clientului;
- Clienții non-business – venit de bază este constituit din salarii, remitențe, pensie ș.a. și venit din afacere care constituie mai puțin de 20% din toate tipurile de venit ale clientului.

Potențialul financiar al clienților poate fi determinat în baza analizei financiare și a limitei de credit.

Categoria clienților business este constituită din întreprinderi și persoane fizice care desfășoară activitatea de întreprinzător sau profesională

Planurile de rambursare la credite cu achitare în rate pot fi formate din rate egale sau inegale. În dependență de segmentul clientului, proiectul care urmează a fi finanțat și fluxul de numerar al clientului, pot fi oferite perioade de grație (presupune doar achitarea dobânzii) sau poate fi acordat grafic cu plăți sezoniere (plata dobânzii și capitalului pot fi transferate pentru următoarele rate).

Categoria clienților non-business este constituită preponderent de persoanele fizice care intenționează să încheie un contract de credit tip consum pentru necesitățile nelegate de activitatea de antreprenor sau cea profesională, și a căror venit de bază este constituit din salarii, remitențe, pensie și clienții a căror venitul din afacere constituie mai puțin de 20% din venitul total.

Clienții non-business pot aplica pentru Retail Partners Loans, Cash Loans, Credite pentru necesități personale cu rambursare în rate, Credite pentru îmbunătățirea condițiilor de trai, Limită de Credit provizorie, Credite pentru Auto, Credite Ipotecare

Categorie credit	Expunere față de o entitate / un grup de persoane afiliate	Scadența maximă
Limită de Credit	Suma maximă până la 0,2% din suma portofoliul de credit (dar nu mai puțin de 5 000 000 MDL)	36 luni
Credite business cu rambursare în rate	Suma maximă până la 0,2% din suma portofoliul de credit (dar nu mai puțin de 5 000 000 MDL)	120 luni
Flexible Business Investment Loan	Suma maximă până la 1 000 000 MDL	84 luni
Linie de Credit	30 000 – 4000 000 MDL	12-36 luni

Credite pentru necesități personale cu rambursare în rate pentru clienți non-business	Suma maximă până la 400 000 MDL	48 luni
Credite pentru necesități personale cu rambursare în rate pentru clienți business	Suma maximă până la 2 100 000 MDL	48 luni
Credite pentru îmbunătățirea condițiilor de trai pentru clienții non-business	Suma maximă până la 400 000 MDL	84 luni
Credite pentru îmbunătățirea condițiilor de trai pentru clienții business	Suma maximă până la 2 100 000 MDL	84 luni
Retail Partners Loans	Suma maximă până la 300 000 MDL	60 luni
Cash Loans	Suma maximă până la 50 000 MDL	48 luni
Credite pentru Auto	Suma maximă până la 1 000 000 MDL sau 50 000 EUR sau echivalentul în altă valută	84 luni
Credite Ipotecare	Suma maximă până la 1 000 000 MDL sau 50 000 EUR sau echivalentul în altă valută	120 luni

Deciziile privind expunerile de credit mai mari de 0,2 % din suma portofoliului de credit vor fi aprobate de către majoritatea membrilor Consiliul Societății.

Criterii de eligibilitate

Criteriile de eligibilitate pentru clienții business

Clienții business trebuie să desfășoare activitatea de întreprinzător/profesionala pe teritoriul RM și să corespundă prevederilor legislației naționale, după caz trebuie să dispună de aprobările, permisiunile, autorizațiile și alte documente necesare pentru desfășurarea activității sale, de o reputație de afaceri bună, să desfășoare o activitate viabilă din punct de vedere financiar (conform criteriilor Companiei), verificabilă, cu perspective largi de dezvoltare, cu proprietari și manageri calificați, care nu este supusă concurenței pe termen scurt, fluctuațiilor pieței și consumului, riscurilor regulatorii, financiare, etc.

Compania va exercita diligență cuvenită și în mod normal nu va finanța clienții business care au o istorie de credit negativă, antecedente penale sau care sunt sau au fost parte a unei proceduri legale ce este în stare să afecteze stabilitatea sau capacitatea acestora să-și achite datoriile, precum și va refuza să ofere credite părților afiliate care corespund acestor criterii.

Criteriile de eligibilitate pentru clienți non-business

Clienții non-business trebuie să fie cetățeni sau rezidenți ai Republicii Moldova, angajați permanent și/sau să dispună de o sursă de venit stabilă și posibilă de confirmat (salariu, remitențe, pensie, ș.a.). Solicitantul va răspunde în mod normal la următoarele condiții: vârsta minimă – 18 ani, lipsa unei istorii de credit negative și antecedentelor penale, nu figurează ca parte în proceduri legale curente sau recente care pot să submineze capacitatea acestora să ramburseze datoriile sale.

Modul de evaluare a bonității beneficiarului

Compania analizează minuțios și evaluează responsabil gradul de îndatorare a clienților. Standardele și indicatorii de evaluare a capacității de plată sunt reflectate în actele normative interne.

În analiza clienților compania se bazează pe indicatorii calitativi și cantitativi. Analiza se efectuează în dependență de categoria clientului, business sau non-business.

Analiza capacității de plată a clienților business

Capacitatea de plată a clientului va fi evaluată în baza:

- Evaluare calitativă, conform procedurilor și regulamentelor interne
- Evaluare financiară, conform procedurilor și regulamentelor interne
- Evaluarea gajului/fidejursorului (atunci când/dacă este necesar)

Evaluarea calitativă a clientului

În cadrul interviului cu clientul, angajatul companiei își formează o opinie privind personalitatea și caracterul clientului și membrilor de familie, în măsura în care este posibil, analizează dacă persoana este de încredere și responsabilă și are dorința de a intra în relația contractuală și de a rambursa expunerea de credit. Toate acestea au un rol important în decizia privind acordarea creditului. Cererile clienților, care nu demonstrează o atitudine matură, deschisă și responsabilă vor fi respinse.

De asemenea, angajatul companiei va studia istoricul afacerii, caracterul-evoluției al pieței de operare a afacerii; prezența amenințărilor pentru operațiunile debitorului în viitorul apropiat.

Angajatul companiei de asemenea va verifica afacerea vizual pentru a se asigura că aceasta corespunde istoricului afacerii și performanței, declarate de client.

Angajatul companiei va evalua proiectul clientului, se va asigura că clientul este în stare să investească, să desfășoare și să gestioneze proiectul, că clientul dispune de mijloace financiare și de actele de bază necesare pentru finisarea proiectului, precum și că proiectul va contribui pozitiv la profitabilitatea afacerii.

Istoria de credit – disciplina plăților a clientului urmează a fi verificată și analizată atent. În cazul în care clientul a admis întârzieri îndelungate, frecvente și nemotivate de plată, cererea acestuia poate fi respinsă. În dependență de motivele întârzierilor, clientul poate să primească un credit, cu condiția că decizia se va baza pe motive clare, concrete și întemeiate. Calitatea istoriei de credit poate afecta cerințele privind garanția și prețul la credit.

Evaluarea financiară a afacerii

Capacitatea de plată a clientului va fi calculată în baza puterii financiare a acestuia, adică capacităţii de a-şi îndeplini obligaţiile de plată faţa de Companie.

În scopul evaluării situaţiei financiare a clientului, Angajatul companiei va elabora bilanţul şi raportul de profit şi pierdere.

Sursa principală de informaţii pentru elaborarea rapoartelor financiare sunt înregistrările, evidenţa activităţii clientului, informaţia verbală şi/sau inspecţia vizuală. Informaţiile astfel colectate vor fi verificate prin comparaţie cu răspunsurile la diferite întrebări, informaţia primită de la birourile de credite şi alte surse.

După acumularea datelor financiare, Angajatul companiei le va analiza pentru a stabili capacitatea de plată a clientului din perspectiva primirii finanţării pentru scopuri aferente, necesităţilor personale, scopuri activităţii de întreprinzător, profesionale şi/sau antreprenoriale. Evaluarea capacităţii de plată se va baza pe înţelegerea puterii financiare a afacerii în ceea ce ţine de nivelul lichidităţii, profitabilitate şi solvenţă, precum şi pe analiza riscurilor posibile pentru puterea financiară a clientului şi metodelor de gestionare a acestora.

Evaluarea garanţiei şi fidejursorilor

Managementul superior va elabora proceduri privind evaluarea adecvată a garanţiei şi fidejursorilor, în cazul în care este necesar. Fidejursorii vor dispune de active sau venituri necesare pentru acoperirea părţii substanţiale a expunerii în cazul în care clientul nu va fi în stare s-o ramburseze sau relaţia lor cu clientul permite influenţarea deciziilor de afaceri şi dorinţa clientului de a rambursa expunerea de credit.

Analiza capacităţii de plată a clienţilor non-business

Capacitatea de plată a clientului va fi calculată conform procedurilor şi regulamentelor interne în baza venitului disponibil confirmat după caz al clientului şi a membrilor de familie/altor persoane legate ca fiind codebitori, ţinând cont de obligaţiile financiare existente şi cunoscute Companiei şi de nivelul angajamentelor de plată. Sursa principală de venit: salariu, pensie, dividende, venitul din dobânzi, venitul din chirie, comisioane din vânzări, remitenţe, ş.a.

Consilier Credite Retail/Analist Credite de asemenea verifică informaţia (de la angajator, organizaţiile de stat, va verifica toate birourile de credit funcţionabile şi documentele furnizate). Dacă scopul creditului constă în finanţarea îmbunătăţirilor locuinţei şi /sau procurarea /construcţia unui apartament/unei case, Consilier Credite Retail poate să considere necesar vizitarea domiciliului curent sau viitor al clientului pentru o mai bună înţelegere şi evaluare a planului de investiţii.

Pentru anumite expuneri/ în dependenţă de profilul clientului, Compania poate implementa un proces automat de aprobare, ţinând cont de procedurile şi regulamentele interne la analiza capacităţii de plată

Consilier Credite Retail/Analist Credite va evalua voinţa clientului de a rambursa expunerea de credit, reieşind din caracterul clientului, precum şi situaţia socială a familiei acestuia. Cererile clienţilor, care nu demonstrează o atitudine matură şi responsabilă vor fi respinse.

Dacă clientul are o istorie de credit cu Compania şi/sau alte instituţii financiare, Consilier Credite Retail/Analist Credite va verifica comportamentul de rambursare aferent expunerilor de credit din trecut şi celor curente.

Analist Credite va accesa în caz de necesitate portalul www.instante.justice.md pentru a verifica eventualele litigii cu caracter civil şi/sau penal în care este implicat clientul.

În cazul Portofoliului de Clienților non-business analiza capacității de plată și aprobarea creditului reprezintă o singură etapă și sunt efectuate de către un angajat al Departamentului Credit Risc. Principalele aspecte care vor fi luate în considerare sunt existența unei surse de venit stabile și credibile și istoria de credit.

Toate cererile urmează a fi aprobate de către Comitetul de Credite.

Comitetele de Credite sunt centralizate, toate deciziile aferente riscului creditar vor fi luate cu participarea Specialiștilor Departamentului Credit Risc care vor analiza propunerile pentru împrumut.

Echipa Managementului Superior este responsabil de a defini membrii Comitetelor de Credit de diferite nivele, să stabilească limitele pentru luarea deciziei atât a membrilor individuali, cât și a Comitetului de Credite

Dezvăluirea componentelor costului total al serviciului

Compania oferă costuri transparente și declarate, iar creditarea responsabilă este factorul de decizie în încheierea unui parteneriat cu clienții.

Tarifele pentru fiecare produs sunt stabilite de către Comitetul ALCO, ședințele cărui urmează a fi desfășurate trimestrial sau la necesitate. Propunerile privind stabilirea /revizuirea prețurilor se fac de către Departamentul Business, care va ține cont de următoarele:

- Evoluția pieței și comportamentul competitorilor;
- Prețul la sursele de finanțare, atrase de către Companie;
- Marja de risc macroeconomic;
- Costul istoric al riscului pentru un anumit produs sau un anumit grup de clienți;
- Costurile administrative pentru produsul specific – conform evaluării făcute de Departamentele Business, Analize Credite și Finanțe;
- Previziuni privind profitul Companiei.
- Condițiile stabilite de cadrul legislativ în vigoare

În plus la ratele dobânzii aprobate, Expertul de creditare va putea veni cu recomandări de ajustare a ratelor, ținând cont de factori individuali, inclusiv:

- Credibilitatea solicitantului și reputația profesională/personală a acestuia,
- Evaluarea nivelului de risc asociat clientului (de piață, riscul de credit, proprietate, strategie, etc.),
- Istoria de credit în cadrul Companiei și relațiile cu alți creditori,
- Loialitatea clientului,
- Calitatea garanției (dacă este aplicabil),

care urmează să fie aprobate de către Comitetul ALCO individual.

Pentru debitorii persoane fizice care contractează credite pentru scopuri nelegate de activitatea de întreprinzător/profesională, mărimea tuturor costurilor creditului sînt reglementate de cadrul legislativ și poate fi vizualizat prin DAE (dobânda anuală efectivă), care ca procent anual din valoarea totală a creditului este stipulat în contractul de credit.

În afară de dobânda contractuală, în dependență de contraprestația oferită de creditor pot apărea și alte costuri ale creditului în sarcina clientului precum: comision pentru prestarea serviciilor, comision de închidere anticipată sau parțial anticipată a creditului, comision de renegociere/ prelungirii creditului.

Modul de calcul al ratei dobânzii, penalității

În cadrul Companiei deosebim două modalități de calcul a dobânzii:

1. Dobânda se calculează zilnic, din soldul împrumutului, începând cu data următoare datei eliberării împrumutului până la inclusiv ziua achitării integrale a acestuia, reieșind din baza de calcul – anul cu 365/366 zile și numărul efectiv de zile de utilizare a părții respective din împrumut.
2. Dobânda, stabilită conform contractului, se calculează începând cu data semnării contractului de la suma inițială reieșind dintr-un an de 365/366 zile.

Modificarea dobânzii poate avea loc prin acord bilateral a părților pentru clienții non – business și unilateral pentru clienții business, în funcție de factorii de risc, costul în timp a resurselor financiare. Compania mai ia în considerare și factori externi, precum rata de refinanțare a Băncii Naționale a Moldovei, rata inflației, evoluția pieței financiare.

Compania utilizează instrumente de stimulare a clientului, pentru achitare în termen a ratelor împrumutului și micșorarea riscului de credit, aplicând penalitate pentru suma restanta pentru fiecare zi de întârziere.

În dependență de produs în compania se găsesc mai multe tipuri de clauze penale: fixă, cotă procentuală din suma creditului debursat și cotă procentuală din rata creditului scadent.

Modalitățile de garantare de către client a rambursării la scadență a creditului

Compania oferă credite asigurate cu garanții, cât și credite neasigurate. Asigurarea creditelor are loc în dependență de suma acordată, expunerea clientului, produse creditare și categoria clienților.

Eligibilitatea garanțiilor

De regulă Compania acceptă toate tipurile de garanții. Garanțiile trebuie să fie permise de lege și considerate adecvate de către Comitetul de Credite. Garanțiile au ca scop asigurarea faptului că Compania în calitate de creditor poate să recupereze expunerea de credit, iar debitorul va fi motivat să ramburseze creditul.

Compania va accepta garanțiile cu următoarele caracteristici:

- Valoare – garanția va avea o valoare de piață stabilă și demonstrabilă.
- Vandabilitate – pentru a fi acceptat în calitate de garanție, bunul trebuie să fie vandabil, adică trebuie să existe o piață pentru acest articol.
- Lichiditate – bunul trebuie să fie ușor de comercializat, cu cheltuielile și formalitățile aferente în limite rezonabile; de asemenea garanția trebuie să fie accesibilă, disponibilă pentru inspecție și posibilă de sechestrat.
- Legalitate – bunul oferit în calitate de garanție trebuie să fie obținut /creat în mod legal (interpretat legal), iar achiziționarea legală a acestuia trebuie să fie confirmată de documentele corespunzătoare. Creditorul nu va fi limitat în aplicarea dreptului de sechestr. Statutul de facto al bunului și statutul juridic al acestuia (statut în privința drepturilor reale) trebuie să coincidă; de regulă, nu trebuie să existe neconcordanță între ei.
- Lipsa grevărilor – în general, garanția nu poate fi grevată în favoarea părților terțe și creditorilor (sechestr, cerere introductivă, drepturi de utilizare, acorduri de închiriere și alte sarcini asupra bunului). Comitetul de credite poate aproba excepții de la regula dată în cazuri speciale, cu condiția desfășurării unei analize adecvate și evaluării riscurilor asociate cu excepția corespunzătoare.

- Starea bună – garanția trebuie să fie într-o stare bună, gata pentru utilizare și menținută astfel încât valoarea și calitatea bunului rămân stabile, indiferent de uzura fizică previzibilă. Compania de asemenea poate să accepte bunuri în tranziție în calitate de gaj, ceea ce în acest caz va semnifica că urmează a fi efectuată o evaluare detaliată a riscurilor asociate cu o astfel de garanție.
- Afecțiune – este important ca gajul constituit să fie valoros pentru debitor /proprietarul bunului gajat, astfel se asigură motivarea pentru păstrarea dreptului de proprietate asupra bunului.

Evaluarea garanției

Scopul evaluării este de a stabili valoarea de piață justă a bunului oferit în calitate de gaj. Valoarea de piață justă a unui bun reprezintă suma pentru care acesta poate să-și schimbe proprietarul, fiind transferată de către vânzător cumpărătorului ca urmare a tranzacției în cadrul căreia ambele părți a) participă voluntar fără nici o presiune fiind exercitată asupra acestora și b) cunosc suficient de bine circumstanțele.

O evaluare profesionistă este necesară pentru toate bunurile imobile individuale, indiferent de valoarea acestora.

În cazul bunurilor mobile evaluarea va fi efectuată de către Expertul de creditare sau Analist credite responsabil, cu referire la un număr suficient de bunuri comparabile.

Compania va asigura faptul că validitatea garanției și valoarea acesteia sunt verificate înainte de debursarea creditului.

Evaluările valorii de piață juste a bunurilor gajate urmează a fi verificate la etapa a doua din punctul de vedere al plauzibilității, de către un angajat al Departamentului Credit Risc în cadrul Comitetului de Credite.

În dependență de natura bunului, structura gajului și nivelul de acoperire pentru diverse produse de credit poate varia. Reglementări detaliate în acest sens sunt prevăzute în actele normative interne și cadru legislativ în vigoare.

Înregistrarea garanției

Bunurile mobile și imobile acceptate în calitate de gaj urmează a fi înregistrate conform prevederilor legislației Republicii Moldova.

Astfel:

Bunuri imobile trebuie să fie înregistrate în registrul bunurilor imobile.

Autoturisme, echipament, utilaje urmează a fi înregistrate în registrul garanțiilor reale mobiliare.

Hârtii de valoare de stat – în registrul deținătorilor hârtiilor de valoare de stat.

Fidejusiunea

În unele cazuri Compania va accepta garanții personale în calitate de garanții tangibile, care poate să acopere creditul solicitat parțial sau complet.

Fidejutor personal este persoana fizică (proprietar, soț/soție, partenerul de afaceri, prieten, etc.), sau persoana juridică care își asumă responsabilitatea pentru rambursarea expunerii de credit. Asigurarea împrumuturilor se va face în dependență de expunerile de credit. Cerințele minime pentru asigurarea împrumuturilor sunt reglementate prin Politica de Creditare și alte acte normative interne ale companiei.

Compania dispune de o serie de acte normative interne, în care pe lângă procesele descrise în textul Regulamentului privind prestarea serviciilor sunt descrise şi procesele de restructurare, provizionarea şi casarea, cu scopul micşorării şi acoperirii riscurilor din cadrul procesului de creditare.

Dispoziţii finale

Prezentul Regulament intră în vigoare din data aprobării lui de către Consiliul Societăţii.

Prezentul Regulament va fi adus la cunoştinţa angajaţilor responsabili (responsabili – şefii subdiviziunilor interne ale Companiei).

Daca, ulterior datei intrării în vigoare a prezentei reglementari, o prevedere statutară şi/sau legală modifică/completează/abrogă prevederi ale acesteia, se vor aplica prevederile statutare şi/sau legale în vigoare, cu aplicarea modificării ulterioare a reglementării în termen de până la 6 luni, dacă prevederea legală nu prevede altfel sau organele de conducere superioare ale Companiei nu stabilesc un alt termen.

La prestarea serviciilor indicate în prezentul Regulament angajaţii vor păstra confidenţialitatea informaţiilor obţinute de la client şi vor prelucra datele cu caracter personal ale clienţilor în conformitate cu regulamentele interne si Legea nr. 133/ 2011 privind protecţia datelor cu caracter personal

Persoanele interesate vor fi informate despre prevederile Regulamentului prin afişarea acestuia pe pagina web a Microinvest www.microinvest.md şi pe panoul din sediul şi oficiile secundare a O.C.N. “Microinvest” S.R.L.