

Analiza suplimentară în legătură cu Strategia 2023–2028

Această analiză este realizată în legătură cu Hotărârea AGOA nr. 1/02.04.2025 și are ca punct de plecare prevederile strategiei în vigoare pentru perioada 2023–2028.

Servicii de intermediere

Text din strategia în vigoare:

„Într-o societate digitalizată, condiția esențială a menținerii poziției într-o piață competitivă așa cum este cea a serviciilor financiare este de a ține pasul și de a anticipa schimbările necesare în serviciile online oferite. Având implementate unele module 100% digitalizate în relația cu clienții, ne propunem să creștem gradul de digitalizare și în ceea ce privește procesele interne, astfel încât să fie îmbunătățită experiența clienților. Obiectivul este legat de crearea unui serviciu simplificat și solid de oferire de acces la piețele externe, prin creșterea vitezei utilizând proceduri automatizate de operare și un transfer al operațiunilor clienței în zona digitală.”

1. Gradul de implementare a măsurilor propuse

Obiectivele asumate în strategie cunosc un grad ridicat de implementare. Clienții beneficiază în prezent de un proces digitalizat pentru deschiderea conturilor. Rapoartele de tranzacționare și fișele de portofoliu sunt livrate exclusiv în format electronic, iar accesul la platformele de tranzacționare este asigurat online. Acest cadru permite o experiență de tranzacționare digitală pentru client, în acord cu direcțiile strategice asumate.

Totodată, trebuie menționat că anumite procese interne pot beneficia în continuare de îmbunătățiri. Ritmul de ajustare va fi stabilit punctual, în funcție de resursele disponibile și de rezultatele analizelor de impact cost–eficiență aplicabile fiecărui proiect în parte.

2. Impactul asupra costurilor și eficienței operaționale

Digitalizarea a contribuit la optimizarea proceselor și la reducerea costurilor asociate interacțiunii tradiționale. Automatizarea anumitor fluxuri a crescut eficiența operațională, permițând redirectionarea resurselor către activități cu valoare adăugată superioară.

3. Reacția pieței și a investitorilor

Reacția clienților a fost pozitivă, cu un grad crescut de retenție și interes pentru soluțiile digitale. Investitorii percep aceste măsuri ca fiind aliniate tendințelor moderne din industrie, cu potențial de creștere și consolidare a poziției competitive.

4. Identificarea posibilelor riscuri și oportunități

Oportunitățile vizează extinderea bazei de clienți, atragerea segmentelor tinere și adaptarea rapidă la noi cerințe tehnologice. În paralel, se mențin riscuri asociate zonelor de infrastructură IT, securitate cibernetică și dependență de furnizori de soluții tehnice, care sunt monitorizate constant și integrate în planurile de continuitate.

Servicii de administrare de portofoliu

Text din strategia în vigoare:

„Experiența în selecția investițională, care va fi corelată cu o alocare eficientă pe clase de active și cu expuneri diversificate, monetare și financiare, la nivel global vor reprezenta fundamentul mecanismului de administrare a portofoliilor individuale. Cadrul de adecvare al serviciilor și investițiilor la profilul clienților și alinierea la cele mai înalte standarde MIFID II este un obiectiv imediat.”

1. Gradul de implementare a măsurilor propuse

La acest moment, implementarea integrală a obiectivelor asumate în strategie privind administrarea portofoliilor individuale a fost amânată. Contextul pieței și alocarea limitată de resurse umane specializate au generat o reevaluare a momentului oportun pentru lansarea acestui serviciu. Cu toate acestea, direcția strategică rămâne valabilă, iar oportunitatea va fi analizată punctual, în funcție de contextul viitor, resursele disponibile și cerințele concrete identificate la nivelul clientelei.

2. Impactul asupra costurilor și eficienței operaționale

Neimplementarea până în prezent a acestor măsuri a permis evitarea unei presiuni suplimentare asupra costurilor operaționale. În eventualitatea reluării proiectului, impactul va fi evaluat cu prudență, în strânsă corelare cu eficiența potențială și aportul adus modelului de business.

3. Reacția pieței și a investitorilor

Deoarece acest serviciu nu a fost lansat formal, reacția pieței nu poate fi cuantificată direct. Totuși, analiza comparativă a altor jucători relevă un interes moderat pentru administrarea portofoliilor individuale în actualul context, ceea ce susține abordarea rezervată adoptată până acum.

4. Identificarea posibilelor riscuri și oportunități

Oportunitatea de dezvoltare a acestui serviciu rămâne deschisă, fiind strâns legată de maturizarea pieței și de cererea exprimată pentru produse personalizate. Principalele riscuri identificate privesc necesarul de personal cu expertiză dedicată, cerințele de conformitate ridicate și efortul tehnologic de adaptare a infrastructurii curente. Aceste elemente vor face obiectul unor evaluări viitoare, pentru a fundamenta decizia de implementare.

Poziționarea în piață

Text din strategia în vigoare:

„Piața românească are în continuare perspective semnificative de creștere, remarcându-se printr-un grad încă scăzut de intermediere financiară, numărul de investitori de retail este foarte redus, prin comparație cu media Uniunii Europene, având un potențial încă și mai important în ceea ce privește serviciile cu valoare adăugată precum intermedierea financiară pentru persoane fizice și emitenți. Obiectivul nostru este atingerea unei cote de piață de 10% până în anul 2028, într-un ritm de creștere organic și sustenabil în ceea ce privește valoarea tranzacțiilor intermediare.”

1. Gradul de implementare a măsurilor propuse

Evoluția cotei de piață în perioada analizată indică o traiectorie pozitivă, cu progrese consistente înregistrate de la an la an. Valorile atinse — 4,50% în 2023, 6,90% în 2024 și 6,11% până în aprilie 2025 — reflectă o poziționare solidă și o evoluție în grafic față de obiectivul strategic de 10% stabilit pentru anul 2028. Dinamica confirmă capacitatea de consolidare graduală pe segmentele vizate și susține premisele pentru continuarea creșterii în mod sustenabil.

2. Impactul asupra costurilor și eficienței operaționale

Creșterea cotei de piață a fost susținută de o dinamică ascendentă a veniturilor din activitatea de intermediere, în paralel cu o evoluție pozitivă a rezultatului operațional. Această tendință validează eficiența măsurilor implementate, fără a genera presiuni disproporționate asupra structurii de costuri.

3. Reacția pieței și a investitorilor

Consolidarea prezenței în piață a fost percepută favorabil de către parteneri, clienți și investitori, reflectând încredere în modelul de business și capacitatea de adaptare la tendințele sectorului. Această vizibilitate crescută susține și alte direcții strategice conexe, precum atragerea de noi clienți sau dezvoltarea de parteneriate.

4. Identificarea posibilelor riscuri și oportunități

Pe fondul creșterii gradului de penetrare a pieței, se conturează noi oportunități pentru extinderea bazei de clienți și diversificarea serviciilor adresate acestora. Totodată, se mențin riscuri legate de volatilitatea piețelor, competiția intensificată și evoluțiile reglementare, care impun o monitorizare atentă și o capacitate de reacție adaptativă.

Acces la finanțare prin intermediul pieței de capital

Text din strategia în vigoare:

„Ne propunem să confirmăm poziția BRK de partener pe termen lung prin accesibilitate, simplitate și receptivitate și vom susține politica noastră de finanțare a economiei României, prin promovarea pieței de capital în rândul companiilor antreprenoriale românești care și-au dovedit capacitatea de creștere constantă și au performanțe financiare solide. Piața de capital este o alternativă la finanțarea bancară, iar în ultimii 3 ani, numărul și dimensiunea finanțărilor prin intermediul pieței a avut un trend ascendent. Ne propunem în perspectivă îmbunătățirea serviciului de consultanță de la forma actuală când este concentrat în zona pre-IPO și listare...”

1. Gradul de implementare a măsurilor propuse

În pofida unui context de piață dificil pentru segmentul de IPO-uri — caracterizat de majorări ale dobânzilor și de o reorientare a investitorilor către companii deja listate sau către instrumente cu venit fix — BRK a reușit să finalizeze mai multe tranzacții relevante. Această activitate a confirmat statutul său de jucător important în domeniu. BRK este în mod constant abordat de către potențiali emitenți pentru furnizarea serviciilor de consultanță și intermediere, ceea ce validează poziționarea solidă pe acest segment.

2. Impactul asupra costurilor și eficienței operaționale

Segmentul finanțării prin piața de capital este unul cu valoare adăugată ridicată, care poate genera contribuții relevante la veniturile companiei, în condițiile unor costuri rezonabile și a unui profil de risc relativ scăzut. Resursele implicate pot fi eficientizate prin selecția atentă a proiectelor și prin valorificarea expertizei interne deja consolidate.

3. Reacția pieței și a investitorilor

Poziționarea BRK în această zonă a fost susținută de încrederea pieței și de recunoașterea reputației construite în timp. Percepția generală este una favorabilă, atât din partea companiilor emitente, cât și din partea investitorilor activi pe piața de capital.

4. Identificarea posibilelor riscuri și oportunități

Riscurile rămân legate de contextul general de piață, marcat de dobânzi ridicate și de o preferință în continuare accentuată a investitorilor pentru instrumente consacrate sau cu venit fix. Totodată, oportunitatea majoră o constituie o eventuală reducere a dobânzilor în perioada următoare, care ar putea crea premise favorabile pentru relansarea activității în zona ofertelor publice și a atragerii de capital prin bursă.

Emitent de produse structurate

Text din strategia în vigoare:

„O echipă tânără, ambițioasă și specializată a dovedit în mod creativ că putem fi lider pe piața națională în ceea ce privește cota de piață. Lărgirea gamei de produse structurate, construite „in-house” oferite clienților se aliniază cu nevoile acestora, dând posibilitatea oferirii de soluții de investiții potrivite cu profilul fiecăruia. Ne propunem în continuare să extindem și să consolidăm paleta noastră de produse structurate, iar obiectivul penetrării piețelor regionale din Europa Centrală și de Est rămâne un punct pe agenda noastră, după operaționalizarea Contrapărții Centrale. Pe plan local, în termeni de cotă de piață, ne propunem menținerea și consolidarea poziției de lider de piață.”

1. Gradul de implementare a măsurilor propuse

BRK și-a menținut statutul de lider pe piața locală a produselor structurate, atât ca volum, cât și ca notorietate, fapt ce confirmă încrederea investitorilor în aceste instrumente. Extinderea pe piețele regionale a fost realizată formal, însă fără impact concret asupra activității, lipsind elementele de tracțiune necesare pentru succes în afara pieței locale. Cu toate acestea, dezvoltarea și consolidarea portofoliului de produse structurate în România rămâne un pilon solid al activității BRK.

2. Impactul asupra costurilor și eficienței operaționale

Activitatea de emitere a produselor structurate are o valoare adăugată medie spre ridicată, cu un model operațional stabil și costuri bine cunoscute și controlabile. Acest segment se remarcă printr-o reziliență crescută la variațiile contextului economic, oferind premise pentru continuitate și predictibilitate în performanță.

3. Reacția pieței și a investitorilor

Poziția consolidată de lider de piață reflectă aprecierea de care se bucură produsele BRK în rândul investitorilor. Gradul ridicat de utilizare și recurența accesării acestor instrumente indică o încredere susținută în calitatea și relevanța ofertelor structurate puse la dispoziție.

4. Identificarea posibilelor riscuri și oportunități

Riscurile asociate acestui segment sunt în principal de natură operațională și sunt gestionate prin procese interne bine definite. Pe de altă parte, volatilitatea crescută a piețelor activelor suport reprezintă una dintre principalele oportunități, întrucât creează premise favorabile pentru lansarea de noi produse și atragerea de interes suplimentar din partea investitorilor.

Market Maker al emitenților

Text din strategia în vigoare:

„Lansat în anul 2019, ca proiect pilot printr-un parteneriat cu un emitent, a avut o creștere accelerată de la an la an, iar la finalul anului 2022, acest segment de business deține o pondere de 25% în totalul veniturilor realizate de către BRK. Obiectivul acestor parteneriate a fost îmbunătățirea lichidității emitenților, înspre convergența cu nivele exigente ale furnizorilor internaționali de indici și a avut un impact semnificativ asupra tranziției pieței de capital din România, de la statutul de “piață de frontieră” la cel de “piață emergentă”, prin includerea cât mai multor emitenți listați la BVB în indicii globali ai piețelor emergente, asigurând o mai vizibilitate crescută acestor emitenți precum și a pieței de capital din România în ansamblul ei. Având dobândită o poziție autoritară pe piață (~70%), ne propunem în primul rând să menținem satisfacția clienților care accesează în prezent acest serviciu și să îndeplinim toate obiectivele agreeate cu aceștia. De asemenea, ne propunem lărgirea adresabilității acestui produs către un număr și mai mare de clienți.”

1. Gradul de implementare a măsurilor propuse

BRK și-a consolidat poziția de lider în segmentul Market Maker al emitenților, păstrând o cotă de piață dominantă și extinzând portofoliul de clienți. Obiectivele asumate în relația cu partenerii au fost îndeplinite într-o proporție ridicată, reflectând stabilitatea și eficiența modelului implementat. Extinderea adresabilității produsului rămâne o direcție activă în strategia curentă.

2. Impactul asupra costurilor și eficienței operaționale

Segmentul generează venituri consistente, iar modelul de operare este eficient și scalabil. Totuși, este de menționat că activitatea implică un cost operațional specific, aferent tranzacționării, care poate deveni semnificativ în anumite condiții de piață. Aceste costuri sunt însă cunoscute, controlabile și integrate în modelul decizional privind alocarea resurselor.

3. Reacția pieței și a investitorilor

Parteneriatele dezvoltate și menținerea unei cote de piață ridicate demonstrează încrederea de care se bucură BRK pe această nișă. Impactul pozitiv asupra lichidității emitenților este apreciat de investitori și contribuie la creșterea vizibilității și atractivității acțiunilor listate.

4. Identificarea posibilelor riscuri și oportunități

Riscul principal asociat acestui segment este riscul de piață. În condiții de stagnare sau scădere a pieței, costul tranzacționării poate afecta negativ rezultatul operațional. Activitatea are o ciclicitate evidentă, corelată cu evoluțiile generale ale pieței. Cu toate acestea, dintr-o perspectivă pe termen lung, bilanțul este favorabil, iar serviciul și-a dovedit valoarea adăugată constantă. Oportunitatea majoră o reprezintă continuarea extinderii bazei de emitenți, în paralel cu consolidarea serviciului ca element structural al pieței de capital din România.

Fonduri de investiții

Text din strategia în vigoare:

„SAI Broker are vocația vehiculului care gestionează și coagulează produsele de diversificare adresabile clienților cu portofolii care nu permit un grad rezonabil de diversificare, dar și clienților profesionali și instituționali care asumă riscuri aferente câștigurilor semnificative.”

1. Gradul de implementare a măsurilor propuse

SAI Broker, subsidiară a BRK Financial Group, a funcționat în ultimii ani într-un cadru economic sustenabil, înregistrând profit în anii 2023 și 2024. Activitatea a fost desfășurată într-un ritm adaptat dimensiunii și resurselor disponibile, cu accent pe menținerea stabilității operaționale și conformității cu reglementările în vigoare.

2. Impactul asupra costurilor și eficienței operaționale

Structura de costuri a SAI Broker este calibrată specificului său operațional și dimensiunii relativ reduse. În perioada recentă, compania a derulat împreună cu BRK Financial Group un proiect comun, concretizat prin lansarea unui ETF. Acest demers contribuie la diversificarea ofertei investiționale și valorifică sinergiile din cadrul grupului.

3. Identificarea posibilelor riscuri și oportunități

Printre riscurile semnificative se numără lipsa unei rețele de distribuție comparabile cu cea a instituțiilor bancare, aspect care limitează potențialul de extindere accelerată în contextul unei piețe cu concurență intensă. De asemenea, activele în administrare au înregistrat o tendință de scădere în ultimii doi ani. În acest context, lansarea ETF-ului și eventualele direcții de scalare ale acestuia ar putea contribui la inversarea acestei tendințe și la consolidarea poziției pe piață.

Portofoliul propriu

Text din strategia în vigoare:

„În mod tradițional, investițiile de portofoliu au constituit unul dintre motoarele principale ale companiei. Vom continua să administrăm portofoliul propriu, încercând să identificăm oportunități de investiție cu rentabilitate potențială atractivă, în condiții de risc asumate. Vom continua să optimizăm portofoliul propriu de investiții, printr-o alocare optimă a capitalului de lucru, iar o oportunitate pe care o vedem la orizont ne este oferită de lansarea Contrapărții Centrale (CCP.RO) și reparația pieței de instrumente financiare derivate. În concret, vom avea un focus major pentru realizarea unui mix tranzacțional între furnizarea de lichiditate și operațiuni de arbitraj între piețe. În acest sens, vom aloca capital de lucru pentru

aceste tipuri de operațiuni. Susținem acest profil investițional prin randamentul atractiv ajustat la risc și prin profitul potențial raportat la capitalul alocat. Avem un portofoliu diversificat de participații la societăți închise (poziții de control sau participații minoritare) și căutăm în continuare să identificăm societăți atractive în care să investim. Dorim să fructificăm investițiile în societățile închise în care suntem sau vom fi acționari prin listarea acestor companii pe piața de capital. Vom continua să sprijinim subsidiarele grupului BRK, prin căutarea unor surse de finanțare alternative precum și prin investiții proprii pentru a fi aduse la stare de sustenabilitate proprie. În acest sens, alocăm un capital de maxim 5% din valoarea capitalurilor proprii (conform ultimelor Situații Financiare Consolidate auditate și aprobate) pentru finanțări noi acordate societăților unde deținerea BRK depășește pragul de 10% din capitalul social (participații calificate), până în anul 2028. Aceste finanțări pot fi acordate sub formă de aport la majorarea de capital sau împrumuturi. De asemenea, aprobăm prelungirea împrumuturilor acordate acestor societăți, inclusiv capitalizarea dobânzilor acumulate sau conversia creanțelor deținute asupra acestor societăți în aport la capitalul social. Pentru claritate, plafonul menționat se referă la expuneri suplimentare nete, în sold. De asemenea, reeșalonarea împrumuturilor actuale în sold și a dobânzilor aferente acestora sau conversia acestora nu sunt incluse în plafonul menționat. În societățile în care avem și vom avea o implicare proprie activă, ajunse la o fază de creștere sustenabilă, vom fructifica acele dețineri proprii fie prin exituri totale, fie prin exituri parțiale sau prin atragerea de investitori naționali și internaționali de calibru, pentru dezvoltarea lor accelerată.”

Notă: Prin Hotărârea AGOA nr. 1/02.04.2025, s-a dispus imputernicirea CA privind supunerea spre revizuire a strategiei în sensul eliminării paragrafului care începe cu „*Vom continua să sprijinim subsidiarele grupului BRK...*”. Strategia urmează a fi revizuită în mod corespunzător, iar noua variantă va fi supusă aprobării într-o Adunare Generală viitoare.

1. Gradul de implementare a măsurilor propuse

Până la momentul adoptării Hotărârii AGOA nr. 1/02.04.2025, BRK a acționat în conformitate cu prevederile strategiei în vigoare, inclusiv în ceea ce privește susținerea subsidiarelor. Au fost alocate resurse conform mecanismelor agreeate, cu scopul de a consolida aceste entități.

2. Impactul asupra costurilor și eficienței operaționale

Expunerile asumate față de subsidiare au avut un impact negativ semnificativ asupra rezultatelor financiare în anii 2023 și 2024. Diminuarea valorii participațiilor, alături de necesitatea constituirii de ajustări pentru deprecierea împrumuturilor acordate, s-au reflectat în cheltuieli contabile semnificative, cu efect direct asupra rezultatului net și asupra capitalurilor proprii.

3. Reacția pieței și a investitorilor

Reacțiile venite din partea investitorilor și a mediului de piață au fost, în general, negative. Acestea s-au manifestat în spațiul public – inclusiv pe rețele sociale și în cadrul conferințelor cu investitorii – și au vizat în mod direct efectele adverse ale expunerii față de subsidiare. Reflecția directă a acestor percepții s-a concretizat în deciziile adoptate în cadrul AGOA din 02.04.2025, unde toate punctele de pe ordinea de zi au vizat acest subiect.

4. Identificarea posibilelor riscuri și oportunități

Riscurile asociate portofoliului propriu vizează în special volatilitatea valorii activelor și incertitudinile legate de capacitatea de redresare a entităților din portofoliu. Ca direcție de acțiune, se are în vedere **creșterea gradului de lichiditate al portofoliului și reducerea nivelului de îndatorare**, în vederea consolidării echilibrului financiar și a flexibilității în alocarea resurselor. Pe termen mediu, aceste măsuri pot susține o re poziționare strategică și pot contribui la stabilizarea contribuției portofoliului propriu la rezultatele consolidate.

Politici de bună guvernă nță și relația cu investitorii

Text din strategia în vigoare:

„Politicile de guvernă nță corporativă modernă, precum și menținerea unui climat atractiv pentru investitori, sunt pași esențiali în a construi încrederea. Transparența față de investitori este principalul obiectiv al politicilor de guvernă nță corporativă. O atitudine proactivă (informări periodice, rapoarte formulate clar, teleconferințe, calitatea raportării financiare) își dovedește pe termen lung importanța și beneficiile atât pentru companie cât și pentru acționari. Politicile de guvernă nță corporativă și relația cu investitorii ocupă și vor ocupa o poziție importantă pe agenda de lucru a echipei de management și vom alocă resurse financiare adecvate pentru alinierea la cele mai bune practici în materie de guvernă nță corporativă și relația cu investitorii.”

1. Gradul de implementare a măsurilor propuse

Elementele menționate în strategie — precum informările periodice, claritatea rapoartelor, organizarea teleconferințelor și calitatea raportării financiare — au fost implementate cu consecvență și cu o atenție sporită asupra îmbunătățirii continue. Ne autoevaluăm în mod realist și considerăm că aceste componente au cunoscut o evoluție pozitivă din punctul de vedere al consistenței, al frecvenței și al nivelului de profesionalism.

2. Impactul asupra costurilor și eficienței operaționale

Costurile alocate activităților de guvernă nță corporativă și relație cu investitorii au fost, în general, marginale în raport cu dimensiunea companiei. Activitatea a fost desfășurată eficient, în cea mai mare parte prin resurse interne și cu sprijin operațional bine calibrat.

3. Reacția pieței și a investitorilor

Dacă privim ansamblul reacției pieței prin prisma evoluției capitalizării bursiere, apreciem că alți factori — precum contextul general al pieței sau rezultatele financiare ale companiei — au avut un rol predominant în formarea percepției investitorilor și în influențarea cotației.

4. Identificarea posibilelor riscuri și oportunități

Acordăm o atenție constantă și prioritară implementării celor mai bune practici în materie de guvernă nță corporativă și relație cu investitorii. Considerăm că această direcție rămâne un pilon esențial pentru consolidarea încrederii, a transparenței și a sustenabilității relației cu acționarii, chiar dacă impactul ei este mai greu de cuantificat pe termen scurt.

Politica de dividende

Text din strategia în vigoare:

„Într-un mediu de piață favorabil, ar putea fi distribuite dividende reprezentând 20% din profitul net al companiei, sub condiția ca planurile de investiții să fie finanțate și bugetele de venituri și cheltuieli să fie atinse. Dividendele totale sunt estimate să reprezinte aproximativ 20% din profiturile nete viitoare ale companiei din 2023–2028 în scenariul de bază privind evoluția pieței de capital din România. BRK își propune să distribuie acționarilor o rentabilitate competitivă a dividendelor, pe perioada ciclului de afaceri, inclusiv prin plata unui dividend crescător, în concordanță cu performanța financiară, necesarul de investiții, având în vedere permanenta soliditate financiară pe termen lung a companiei, precum și încadrarea în limitele impuse de către reglementator.”

1. Gradul de implementare a măsurilor propuse

În anii 2023 și 2024, nu au fost acordate dividende. În anul 2024, rezultatul financiar a fost negativ, iar în 2023, deși s-a înregistrat profit, acesta a fost la un nivel redus. În aceste condiții, nu s-au întrunit premisele strategice necesare pentru distribuirea de dividende.

2. Impactul asupra costurilor și eficienței operaționale

Neacordarea dividendelor nu implică un cost direct, însă are un impact indirect, negativ, asupra percepției privind atractivitatea acțiunii, mai ales în comparație cu alte alternative de plasament cu venit constant. Din această perspectivă, efectul este relevant în evaluarea randamentului total pentru acționari.

3. Reacția pieței și a investitorilor

Investitorii manifestă, în general, așteptări consistente privind plata de dividende, în special în cazul entităților din sectorul financiar. În mod indirect, lipsa dividendelor a fost percepută negativ, ca urmare a rezultatelor financiare slabe, într-un context în care distribuirea de dividende nici nu putea fi luată în calcul.

4. Identificarea posibilelor riscuri și oportunități

Riscurile sunt asociate cu persistența unei percepții negative asupra capacității de generare a profitului distribuibil. Pe termen mediu, reluarea profitabilității poate crea premise favorabile pentru reintrarea într-o politică de dividend conformă cu așteptările strategice și investitoriale.