

Rezultatele SSIF BRK FINANCIAL GROUP S.A. pentru data de 30.06.2026 neauditate Teleconferința pentru analiști și investitori

Prezentarea rezultatelor și principalele puncte din cadrul teleconferinței

Echipa de management a SSIF BRK Financial Group S.A. a organizat, în data de 03.09.2026, începând cu ora 13:00, teleconferința cu investitorii referitoare la rezultatele financiare neauditate încheiate la 30.06.2026.

Participanți:

- *DI Nicolae Gherguș - Vicepreședinte al Consiliului de Administrație*
- *DI Alin Duhnea - Membru al Consiliului de Administrație*
- *DI Ovidiu Dumitrescu - Director General Adjunct*
- *Dna Georgiana Ardelean - Director Economic*
- *DI Paul Știopei - Director Operațiuni House*
- *Dna Monica Ivan - Director Strategie, Dezvoltare și Guvernanță Corporativă*

Așadar, conferința a fost împărțită în trei secțiuni, respectiv:

- A. Prezentarea situațiilor financiare individuale neauditate la data de 30.06.2026**
- B. Prezentarea răspunsurilor la întrebările adresate prin e-mail, conform anunțului**
- C. Secțiune de Q&A**

Participarea la teleconferință presupune prelucrarea numelui afișat și a întrebărilor transmise, în scopul identificării participanților, gestionării întrebărilor și redactării transcriptului publicat pe site-ul BRK. Întrebările vor fi publicate fără identificarea participantului, cu excepția cazului în care acesta își exprimă acordul explicit prin mesaj. Vocile participanților externi nu sunt înregistrate. Dacă nu doriți prelucrarea datelor necesare participării, vă rugăm să părăsiți teleconferința.

A. Prezentarea situațiilor financiare neauditate la data de 30.06.2026

Ovidiu Dumitrescu, Georgiana Ardelean, Paul Știopei

Aspecte cheie

Prezentarea situațiilor financiare individuale neauditate la data de 30.06.2026

Comentarii slide-uri - Prezentare rezultate financiare semestriale S1 2026 - Anexa 1

Slide 1

Bună ziua și vă mulțumim pentru prezență. Vom prezenta astăzi rezultatele financiare ale BRK Financial Group pentru primul semestru al anului 2026, precum și evoluția principalelor segmente de business ale companiei.

Slide 2

Înainte de a începe, menționăm că informațiile prezentate nu constituie o recomandare de investiție. Rezultatele istorice nu garantează performanțele viitoare.

Slide 3

Structura prezentării este următoarea: vom începe cu o prezentare generală a companiei, vom continua cu evoluția rezultatelor financiare, apoi vom analiza principalele segmente de business, iar ulterior vom discuta poziția financiară. Primul semestru al anului 2026 confirmă evoluția pozitivă a BRK Financial Group. Compania a înregistrat un profit net de 5,68 milioane lei, comparativ cu aproximativ 286 mii lei în aceeași perioadă a anului trecut. Veniturile

din activitatea de bază au ajuns la 14,36 milioane lei, în creștere cu aproximativ 40% față de S1 2025, evoluție susținută în special de activitățile de intermediere și market making.

Slide 4

Modelul de business al BRK este diversificat și construit pe mai multe surse de venit. Principalele linii includ tranzacționarea produselor structurate, intermedierea tranzacțiilor pentru investitori, serviciile corporate și accesul la capital pentru companii, activitatea de market making și administrarea capitalului propriu. Această diversificare reduce dependența de un singur segment și contribuie la stabilitatea veniturilor.

Slide 5

În primul semestru al anului 2026, BRK Financial Group a înregistrat un profit net de 5,68 milioane lei, comparativ cu aproximativ 286 mii lei în perioada similară a anului trecut. Veniturile din activitatea de bază au crescut de la 10,26 milioane lei la 14,36 milioane lei, iar profitul din activitatea de bază a ajuns la 3,97 milioane lei, față de 2,21 milioane lei în S1 2025, o creștere de aproximativ 79%. Activitatea de administrare a portofoliului propriu a generat un rezultat pozitiv de 2,52 milioane lei, comparativ cu o pierdere de 1,93 milioane lei în perioada similară.

Slide 6

Activitatea de intermediere a continuat să contribuie important la rezultate. Veniturile totale ale segmentului au ajuns la 6,17 milioane lei, comparativ cu 5,31 milioane lei în S1 2025, o creștere de aproximativ 16%. Veniturile din comisioane de intermediere au crescut de la 2,62 milioane lei la aproximativ 3,98 milioane lei, iar rezultatul activității de intermediere a ajuns la 2,83 milioane lei, față de 2,14 milioane lei. Activele clienților au ajuns la aproximativ 3,20 miliarde lei la finalul T2 2026, față de 3,00 miliarde lei la finalul T1 și 2,11 miliarde lei la finalul T2 2025.

Slide 7

În trimestrul al doilea din 2026, valoarea tranzacțiilor intermediare de BRK pe segmentul acțiuni și unități de fond a fost de aproximativ 665 milioane lei, după aproximativ 897 milioane lei în T1 2026. Cota de piață s-a menținut relativ stabilă, la aproximativ 5,30%, comparativ cu 5,36% în trimestrul precedent. Pe piața AeRO, valoarea tranzacțiilor intermediare în T2 2026 a fost de aproximativ 12,8 milioane lei, iar cota de piață s-a situat la aproximativ 6,17%, față de 7,23% în T1 2026.

Slide 8

Segmentul de market making a înregistrat o evoluție foarte bună. Veniturile totale au ajuns la 8,19 milioane lei, comparativ cu 4,94 milioane lei în S1 2025, o creștere de aproximativ 66%. Câștigurile nete din tranzacțiile cu produse structurate au crescut la 2,75 milioane lei, față de 1,04 milioane lei, iar veniturile din serviciile de market making prestate emitenților au ajuns la 5,44 milioane lei, comparativ cu 3,91 milioane lei. Rezultatul activității de market making a crescut la 5,56 milioane lei, de la 3,77 milioane lei.

Slide 9

BRK își menține poziția de lider pe segmentul serviciilor de market making pentru emitenți, cu o cotă de piață de 51,52% din numărul total al contractelor existente la finalul lunii iunie 2026. Pe segmentul produselor structurate, în T2 2026 valoarea tranzacționată a fost de aproximativ 161 milioane lei, după aproximativ 296 milioane lei în T1 2026. Cota de piață a fost de aproximativ 36,08% în T2 2026, comparativ cu 37,70% în trimestrul precedent.

Slide 10

La 30 iunie 2026, activele totale ale companiei se ridicau la aproximativ 232,9 milioane lei, comparativ cu 175,7 milioane lei la finalul anului 2025, o creștere de aproximativ 33%. Evoluția a fost determinată în principal de creșterea conturilor bancare aferente clienților, de la 86,8 milioane lei la 132,2 milioane lei, precum și de majorarea numerarului și echivalentelor de numerar la 21,3 milioane lei. Capitalurile proprii au crescut la aproximativ 47,4 milioane lei, față de 40,6 milioane lei. Sumele datorate clienților se ridicau la aproximativ 139,4 milioane lei și sunt evidențiate distinct în cadrul datoriilor societății.

Slide 11

Rezultatele primului semestru al anului 2026 confirmă evoluția pozitivă a BRK Financial Group. Profitul net de 5,68 milioane lei a fost susținut atât de dezvoltarea activităților operaționale, cât și de revenirea pe profit a activității de administrare a portofoliului propriu. Creșterea veniturilor din intermediere și market making, majorarea activelor clienților și menținerea unei poziții competitive constituie premise favorabile pentru evoluția companiei în a doua parte a anului. Vă mulțumim pentru atenție și vă stăm la dispoziție pentru întrebări.

B. Prezentarea răspunsurilor la întrebările adresate prin e-mail, conform anunțului

Nr. crt.	Întrebări investitori	Răspuns BRK
1.	Într-o perioadă în care numărul de investitori la BVB a crescut foarte mult, ce creștere înregistrează BRK și cum atrage noi clienți?	<i>Ovidiu Dumitrescu:</i> Întrebarea se refera la ce anume face BRK pentru a crește volumul, să zică așa, numărul de clienți. As spune, în primul și în primul rând, că, dacă vă uitați la creșterile totale care sunt raportate în piață, o mare parte a lor se datorează programului Fidelis, program care pentru noi, cel puțin, nu este remunerat. Este remunerat doar pentru membrii sindicatului. Asta este decizia autorităților, nu o comentăm. Tot ce pot să spun este că, pentru noi, aceasta nu ar fi o creștere profitabilă. De fapt, aici voiam să ajung: pentru noi, în momentul acesta, concentrarea a fost să încercăm să ne orientăm către creștere profitabilă sau către clienți profitabili, în special să ne uităm la activele din custodie și la un segment unde avem un aport important și interesant, anume segmentul de clienți instituționali. Acolo am mai achiziționat câțiva clienți importanți în această perioadă. Evident, nu am voie să îi numesc și, ca număr, nu sunt neapărat importanți, dar portofoliile lor, însumate, sunt de miliarde de lei. Acestea nu se vad, de exemplu, în activele în custodie pe care le raportăm, dar se vad în comisioane. De asemenea, trebuie să ne uităm și la faptul că ne-am îndreptat spre acest segment inclusiv prin dezvoltarea unui proiect tehnologic care să ajute clienții instituționali să tranzacționeze mai ușor. Este o chestiune nisată și, în toamna acestui an, sperăm ca proiectul să intre live. Lucrul acesta ne deschide și alte oportunități pe viitor. Cât despre clienții retail at large, clienții, hai să spunem, din audiența generală, evident că avem și alte inițiative în vedere, dar cred că, în momentul acesta, ar fi și prematur, și contraproductiv să le aducem într-o discuție publică.
2.	Ce produse veți lansa pe CCP?	În primul rând, este necesară o clarificare. CCP-ul este o infrastructură de compensare și decontare, iar produsele care vor fi tranzacționate vor fi definite de Bursa de Valori București, nu de participanții la piață. Deci BRK nu are cum să lanseze produse la CCP, dar, în ceea ce privește produsele care vor fi lansate de Bursa de Valori București, BRK poate deveni participant activ pe acele segmente. Înțelegând spiritul întrebării, care ne duce spre segmentul derivatelor de la BVB, pot să vă spun că îl urmărim cu foarte mare interes și așteptăm lansarea. În privința instrumentelor, în primul rând contează politica Bursei și a CCP-ului. Ne uităm spre blue-chip-uri și spre instrumentele pentru care avem calitatea de market maker, poate și spre indici. În ceea ce privește indicii BET, știți că avem și un ETF prin firma din grup, prin SAI Broker, listat. Deci, practic, ne uităm spre blue-chip-uri, pentru că noi credem că acolo vor exista tranzacționarea, interesul și lichiditatea. Pentru instrumentele pentru care suntem market makeri vedem posibilitatea de a dezvolta anumite synergii și strategii de arbitraj și de hedging. Principiul nostru, sau gândirea noastră în momentul acesta, va fi una de minimizare a riscului, dar și de exploatare a oportunităților oferite de piață.

Nr. crt.	Întrebări investitori	Răspuns BRK
3.	Ce deținere are SSIF BRK Financial Group în CCP.RO Bucharest?	Sub 1%, mai exact 0,4%. În termeni nominali, este vorba despre o investiție de 587.000 de lei.
4.	Ce expunere are portofoliul propriu pe indicele BET?	Vreau să spun că nu avem expuneri speculative sau investitoriale pe indicele BET. Am comunicat și în urma cu trei luni, și în urma cu șase luni, și în urma cu un an că urmărim să reducem îndatorarea. Expunerile speculative sau investitoriale vor putea fi avute în vedere în momentul în care nu vom mai avea datorie. Avem o strategie asumată de a nu mai investi cu leverage. Acesta este primul punct pe care vreau să îl spun: nu avem expuneri speculative efective pe indice. Sigur că mai avem expuneri istorice, dar nu pe indicele BET, care nu au putut fi lichidate din motive obiective. În schimb, în mod indirect, avem expuneri pe indicele BET rezultate din portofoliul aferent operațiunilor de market making. Le voi trece în revistă. Avem calitatea de market maker pentru ETF-ul pe BET de la SAI Broker, unde avem un stoc de unități care, în medie, este de ordinul sutelor de mii de lei, aproape de un milion de lei, ca să ofer și un ordin de mărime. Evident că acesta variază. În al doilea rând, avem calitatea de market maker pentru 17 instrumente financiare. Dintre acestea, 12 sunt incluse în indicele BET. Avem o expunere pe aceste 17 instrumente financiare, iar instrumentele din BET pot fi considerate aproximativ 98% din portofoliu. Cele care nu sunt incluse în BET sunt marginale. Avem o expunere cuprinsă între două și trei milioane de euro pe pachetele de acțiuni aferente activității de market making. Dacă doriți să faceți calcule și extrapolări, este important să vă uitați și la structura emitentilor respectivi. Avem în special emitenți cu o pondere mică în indicele BET, de 1-2%, dar avem și câțiva emitenți cu ponderi mai mari, precum Hidroelectrică și Electrică. Am făcut un calcul și, cumva, avem în portofoliu aproximativ 30% din structura indicelui BET, ca pondere. Adunând ponderile clienților noștri care sunt incluși în indicele BET, aceștia au o pondere de aproximativ 30% din indice. De aceea am explicat cifrele mari: între două și trei milioane de euro, cu o suprapunere directă de aproximativ 30%. Sigur că instrumentele se corelează puternic între ele, dar este la fel de adevărat că nu avem în portofoliu Romgaz, Petrom sau Digi, care au avut o supraproperformanță în ultimii ani. Pe de altă parte, avem și emitenți care au supraproformat indicele BET, cum ar fi Cristim sau Premier Energy. Este important de spus că pozițiile noastre sunt relativ egale. Ele nu au legătură cu ponderea emitentilor în indicele BET, deoarece pachetele de market making țin cont de pachetul cu care cotăm în piață, pe care, de altfel, îl puteți vedea în mod transparent. Este greu de făcut un calcul, iar noi încercăm să realizăm intern corelările necesare. Pot să vă spun însă că este dificil de estimat rezultatul tranzacțional din market making pornind doar de la evoluția pieței, deși, în teorie, există un anumit grad de corelare.

Nr. crt.	Întrebări investitori	Răspuns BRK
		Pozițiile au o viteză de rotație lunară destul de mare. Prin urmare, apar abateri față de evoluția pieței, iar acestea nu sunt ne semnificative.
5.	În mai multe trimestre portofoliul propriu a afectat negativ rezultatul. De ce nu se adoptă o strategie conservatoare, bazată pe indicele BET și titluri de stat?	Întelegem îngrijorarea dumneavoastră, deoarece, în trecut, am pierdut destui bani pe contul House. Eu spun că ne-am învățat lecția, iar în urma cu un an sau un an și jumătate a existat o schimbare majoră de strategie. Ceea ce aș spune acum este să ne uităm la ultimele patru trimestre consecutive, în care rezultatul contului House a fost pozitiv. Astăzi, la șase luni, deci pentru cele două trimestre ale acestui an, prezentăm un plus de 2,5 milioane de lei. Este important de spus că, în contul House și în rezultatul contului de investiții, intra la categoria cheltuieli și cheltuielile cu dobânzile, despre care am arătat că anul acesta s-au redus. În anii anteriori, acestea erau mari și semnificative. În ceea ce privește detinerile istorice, suntem în cursul operațiunilor de lichidare. Practic, am urmărit să le lichidăm, dar nu în orice condiții. Am cautat să realizăm niște exituri confortabile. În ultimii doi ani am lichidat aproximativ două treimi dintre detinerile istorice, iar în privința celorlalte avem demersuri în curs. După ce vom încheia această etapă și vom reduce sau chiar elimina îndatorarea, vom putea discuta despre o nouă strategie de investiții. Astăzi nu se pune problema dacă strategia este conservatoare sau nu, deoarece nu avem efectiv investiții active, de tipul unei poziții asumate pe Banca Transilvania sau pe un alt emitent. Nu am urmărit să avem astfel de poziții, deoarece principiul nostru a fost să eliminăm îndatorarea. Ulterior vom putea discuta despre astfel de strategii, dacă va fi cazul și dacă va exista deschidere. Noi am urmărit și urmărim să valorificăm potențialul activității de brokeraj, nu al activității de administrare a portofoliului propriu. Aceasta este gândirea noastră. Credem că alocarea atenției și a resurselor către activitatea de brokeraj este mai potrivită decât alocarea lor către administrarea portofoliului propriu.

C. Secțiune de Q&A - întrebări transmise în timpul teleconferinței

1. Întrebare: În Adunarea Generală din aprilie s-a aprobat răscumpărarea a 33 de milioane de acțiuni. Va fi realizată această răscumpărare în anul 2026?

Răspuns - Ovidiu Dumitrescu: Nu vă pot oferi în acest moment un răspuns direct. Fiind vorba despre o operațiune strategică, aceasta presupune îndrumarea și decizia Consiliului de Administrație. Suntem o societate listată, astfel încât operațiunea necesită formalizare și publicarea unui raport curent. Totodată, suntem o societate reglementată și trebuie să ne asigurăm că o astfel de distribuție de numerar permite menținerea indicatorilor de lichiditate și solvabilitate și respectarea tuturor cerințelor legale. Va exista o analiză multidisciplinară, cu implicarea funcțiilor de administrare a riscului și conformitate, iar decizia finală va fi una informată, adoptată la nivelul Consiliului de Administrație. Intenția noastră este să respectăm voința acționarilor, care este foarte importantă pentru societate.

2. Întrebare: Există un calendar pentru listarea emisiunii de obligațiuni BRK31?

Răspuns - Ovidiu Dumitrescu: *Intenția este ca obligațiunile să fie în piață până la finalul anului. Listarea se va realiza pe piața reglementată și presupune mai multe aprobări succesive: aprobarea preliminară a Bursei de Valori București, aprobarea prospectului de către Autoritatea de Supraveghere Financiară, aprobarea finală a Bursei și apoi listarea efectivă. Procedura necesită timp, însă lucrăm la acest obiectiv și avem tot interesul ca obligațiunile să ajungă cât mai repede în piață.*

3. Întrebare: Există posibilitatea unei rectificări în creștere a bugetului de venituri și cheltuieli pentru anul 2026, dacă rezultatele din trimestrul al treilea vor continua să fie la fel de bune?

Răspuns - Ovidiu Dumitrescu: *Teoretic, o rectificare este posibilă, însă trebuie analizată utilitatea ei, având în vedere gradul de impredictibilitate al rezultatelor. Îl invit pe domnul Paul Știopei să completeze răspunsul.*

4. Întrebare: Completare la întrebarea privind rectificarea bugetului de venituri și cheltuieli.

Răspuns - Paul Știopei: *Volumele BRK sunt publice lunar; pe site-ul Bursei se poate vedea valoarea rulajelor intermediare. Marjele sunt relativ constante pe anumite segmente, iar modificările portofoliului de contracte și operațiunile de listare devin, de asemenea, vizibile în piață. Istoric au existat abateri de la buget în ambele sensuri, iar o rectificare nu ar elimina impredictibilitatea, deoarece rezultatul depinde foarte mult de contextul de piață. Tehnic, o rectificare poate fi făcută. Vom transmite întrebarea Consiliului de Administrație, care va aprecia dacă este oportună efectuarea uneia sau a două rectificări pe an. Rezultatele indică în prezent depășirea bugetului, însă evoluția viitoare rămâne dependentă de piață.*

5. Întrebare: Există o grilă ESOP deja aprobată? Aproape 10% din companie pare mult, iar suma ar reprezenta întregul profit din primul semestru. Ce mai rămâne pentru ceilalți acționari?

Răspuns - Monica Ivan: *Există o grilă ESOP aprobată la nivelul Consiliului de Administrație. Informările cu privire la opțiuni au fost transmise. Valorile comunicate sunt maxime, condiționate și neobligatorii, acordarea fiind dependentă de îndeplinirea unor criterii de performanță de către persoanele vizate. Decizia finală va aparține Consiliului de Administrație și conducerii executive.*

6. Întrebare: Completare privind limitele programului ESOP.

Răspuns - Paul Știopei: *Programul are și o limită corelată cu profitul anual; nu este definit exclusiv printr-un număr de acțiuni.*

7. Întrebare: Sunteți mulțumiți de randamentul de la SAI BRK?

Răspuns - Paul Știopei: *Deținerea în SAI Broker a urmărit, în primul rând, crearea unei sinergii la nivelul grupului, prin existența unui administrator de fonduri alături de societatea de brokeraj. Profitabilitatea curentă a SAI-ului, de ordinul sutelor de mii de lei anual, nu este spectaculoasă, însă reprezintă valoare și profit suplimentar pentru grup. Vedem perspective și sinergii, iar fondurile deschise pot constitui un produs complementar brokerajului tradițional. Concurența SAI-urilor bancare este puternică datorită rețelelor de distribuție. Privind însă pe un orizont de aproximativ zece ani, investiția inițială în capitalul social a fost de circa 2 milioane lei, iar astăzi valoarea este de aproximativ 10 milioane lei; în anumiți ani au fost primite și dividende. Din această perspectivă, randamentul este mulțumitor, chiar dacă profitabilitatea curentă nu este una spectaculoasă.*

8. Întrebare: Ce reprezintă investiția de aproximativ 9 milioane lei în unități de fond?

Răspuns - Paul Știopei: *Sunt plasamente în unități de fond, unele dintre ele în fonduri administrate de SAI Broker. Este important de precizat că și deținerea în ETF-ul BKBET este clasificată contabil drept unitate de fond. În general, vorbim despre investiții în fonduri cu profiluri de risc diferite, administrate de SAI Broker.*

9. Întrebare: Ce se întâmplă cu deținerea în Axionet IoT? Ce planuri mai are această companie și vă așteptați la rezultate bune?

Răspuns - Monica Ivan: *Există mai multe litigii pe rol. Din acest motiv, preferăm ca informațiile referitoare la această deținere să fie comunicate în cadrul dosarelor aflate în instanță și să nu facem comentarii publice suplimentare în acest moment.*

10. Întrebare: BRK intenționează să adopte un model asemănător S.C., axat numai pe clienți instituționali și de retail foarte mari, în detrimentul investitorilor de retail care vin pentru Fidelis și ulterior pot tranzacționa acțiuni? Care este un comision normal pentru un client instituțional?

Răspuns - Ovidiu Dumitrescu: *Nu voi indica un nivel de comision, în special pentru clienții mari. Un client instituțional tranzacționează mai rar, dar cu valori foarte mari, ceea ce compensează nivelul mai redus al*

comisionului. Pentru clienții de retail, tendința din piață este de convergență a comisioanelor către nivelurile practicate pentru clienții instituționali. Nu urmăm modelul unei alte societăți; există modelul BRK. În acest an am rambursat aproximativ 5 milioane euro, plus dobânda aferentă obligațiunilor corporative, ceea ce a creat presiune asupra fluxului de numerar și a reprezentat o prioritate. Direcțiile strategice sunt analizate de Consiliul de Administrație în funcție de oportunitățile din piață. Este important să valorificăm avantajele comparative ale BRK. În privința transformării investitorilor Fidelis în investitori activi pe acțiuni, experiența noastră arată că acest transfer este lent și nu se confirmă întotdeauna, însă urmărim piața și ne ajustăm dinamic.

11. Întrebare: Unde ar mai putea exista un risc semnificativ de depreciere a deținerilor din portofoliu, după eliminarea companiilor cu probleme - Romlogic, Firebyte și GoCab - care afectau anual rezultatele?

Răspuns - Paul Știopoi: Identificăm trei poziții semnificative cu risc peste medie. Prima este Axionet IoT, cu privire la care nu facem comentarii suplimentare din cauza litigiilor în curs. A doua este participația de aproximativ 25% în Petal S.A. Huși, informație care este publică. A treia este participația în TechVentures. Aceste trei poziții prezintă un risc peste medie și ar putea avea o incidență negativă asupra rezultatelor.

12. Întrebare: Pot fi lichidate unitățile de fond dacă este nevoie de numerar pentru alte investiții sau fluxuri de cash, în special în vederea lansării CCP?

Răspuns - Paul Știopoi: Deținerile sunt în unități ale unor fonduri deschise și pot fi lichidate, în general, într-un orizont de aproximativ două zile. Dacă va fi necesar, capitalul poate fi realocat pentru tranzacționarea și decontarea instrumentelor derivate. Totodată, fondurile atrase prin emisiunea de obligațiuni BRK31 reprezintă capital de lucru și constituie o sursă principală pentru susținerea activității viitoare pe segmentul derivatelor.

13. Întrebare: Ați primit propuneri de intrare în acționariat sau de parteneriat din partea altor firme de brokeraj, inclusiv străine?

Răspuns - Ovidiu Dumitrescu și Monica Ivan: Ovidiu Dumitrescu: Eu nu am primit astfel de propuneri. Monica Ivan: La nivelul societății nu există asemenea propuneri.

14. Întrebare: În ultimii cinci ani BRK ar fi generat aproximativ 9 milioane lei profit, iar în trecut a existat și un an de bonusare a conducerii. Programul ESOP, având o limită mare, nu reprezintă o transferare a profitului către conducere sub forma recompensării performanței?

Răspuns - Ovidiu Dumitrescu: Dacă acționarii se întrunesc și decid că nu doresc acel Stock Option Plan, societatea va respecta această decizie. Inițiativa a venit din partea acționarilor, în ideea alinierii intereselor. Stock Option Plan-ul nu se realizează prin majorarea capitalului social și, prin urmare, nu produce diluare; acțiunile sunt achiziționate din piață. În acest fel se returnează numerar către acționarii care vând, astfel încât, tehnic, nu poate fi vorba despre mutarea profitului către conducere.

Vă mulțumim pentru participare, pentru interesul acordat rezultatelor BRK Financial Group și pentru întrebările adresate. Sperăm că informațiile prezentate v-au oferit o imagine clară asupra evoluției companiei în primul semestru al anului 2026 și asupra principalelor noastre direcții de activitate.

Rămânem disponibili pentru eventuale întrebări sau clarificări suplimentare telefonic sau, prin intermediul adresei de email dedicată ir@brk.ro.

Vă mulțumim și vă dorim o zi frumoasă!

Prezentarea Situățiilor financiare Semestriale S1 2026

30 iunie 2026

3 Septembrie 2026



Informațiile cuprinse în acest document nu reprezintă o recomandare de investiție cu privire la BRK Financial Group (BRK RO) sau orice parte afiliată.

BRK avertizează cititorii că nicio declarație anticipativă care ar putea fi conținută în documentul actual nu este o garanție a performanței viitoare și că rezultatele viitoare ar putea diferi semnificativ de cele cuprinse în declarațiile anticipative. Declarațiile anticipative sunt în cauză doar începând cu data când sunt realizate.

Niciuna dintre BRK și părțile afiliate, consilieri sau reprezentanți nu va avea nicio răspundere pentru orice pierdere care rezultă din orice utilizare a acestui document sau a conținutului acestuia.

Prezentul document nu constituie o oferta publică în conformitate cu nicio legislație aplicabilă sau o ofertă de vânzare sau solicitarea oricărei oferte de cumpărare a valorilor mobiliare sau a instrumentelor financiare.

Informare privind prelucrarea datelor

Participarea la teleconferință presupune prelucrarea numelui afișat și a întrebărilor transmise, în scopul identificării participanților, gestionării întrebărilor și redactării transcriptului publicat pe site-ul BRK. Întrebările vor fi publicate fără identificarea participantului, cu excepția cazului în care acesta își exprimă acordul explicit prin mesaj. Vocile participanților externi nu sunt înregistrate. Dacă nu doriți prelucrarea datelor necesare participării, vă rugăm să părăsiți teleconferința.

Disclaimer

CUPRINS



Prezentare Generală

Profil companie, activitate, poziție pe piață



Evoluția Rezultatelor

Venituri, profit



Segmente de Business

Intermediere, Market Making, Investiții



Poziția Financiară

Bilanț, lichiditate, îndatorare, fluxuri numerar

Punct Central

Un semestru de
creștere și
consolidare

Profit net de 5,68 mil. lei
și creștere de 40% a veniturilor din
activitatea de bază

Modelul BRK

Servicii de intermediere

Venituri din comisioane de intermediere a tranzacțiilor pentru investitori cu acces la **bursa locală** și la **piețele externe**



Clienții BRK



Venituri din comisioane intermediari **listări** și acces la **capital** pentru companiile românești, precum și derularea de **operațiuni corporative** specifice companiilor listate



Emitenți
Investitori instituționali
Investitori individuali

Servicii de administrare și investiții

Venituri din spread-ul de tranzacționare cu **produse structurate**



Venituri servicii market making prestate emitenților



Activitatea de **administrare capital pe contul propriu**

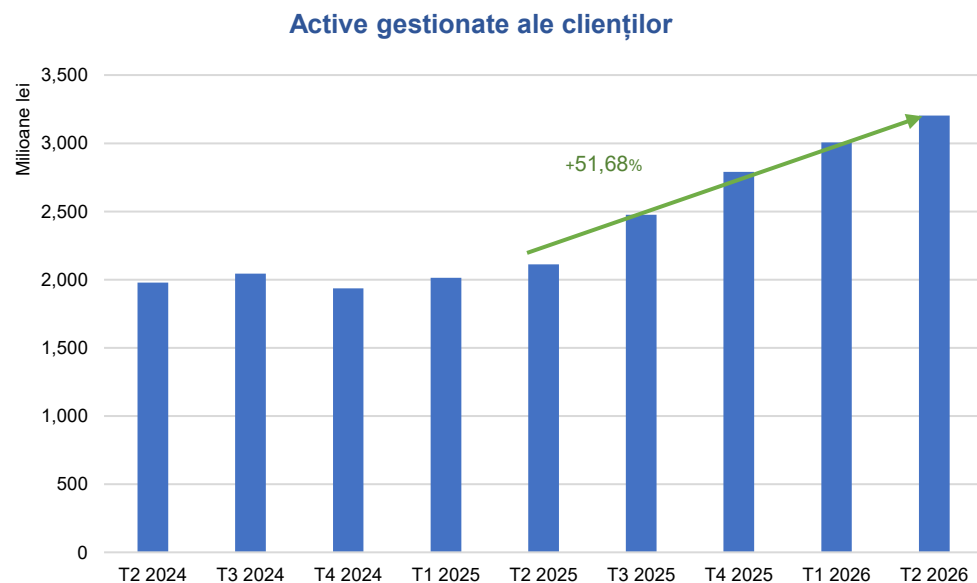


Situația individuală a rezultatului global

	30-Jun-26	30-Jun-25
In lei		
Venituri activitatea de baza	14.355.100	10.258.851
Venituri din activitatea de intermediere	6.166.497	5.313.906
Venituri comisioane intermediere	3.984.844	2.624.750
Venituri corporate	40.000	1.272.566
Alte venituri activitatea de baza	2.141.653	1.416.590
Cheltuieli comisioane Intermediere	(1.264.155)	(821.839)
Venituri nete din comisioane	4.902.342	4.492.067
Venituri din activitatea de market making	8.188.603	4.944.945
Castiguri nete din tranzactii cu produse structurate	2.750.085	1.036.132
Venituri servicii market making prestate emitentilor	5.438.518	3.908.813
Cheltuieli cu licente si emitere produse structurate	(173.516)	(75.774)
Venituri nete din Activitatea de market making	8.015.087	4.869.171
Total Cheltuieli activitatea de baza	(8.951.604)	(7.149.849)
Cheltuieli salariale si beneficii angajati	(5.833.118)	(4.043.301)
Cheltuieli comisioane piata si intermediari	(560.403)	(517.506)
Cheltuieli privind prestatii externe	(1.610.722)	(1.578.602)
Cheltuieli cu colaboratorii	(208.951)	(35.047)
Alte cheltuieli activitatea de baza	(426.404)	(525.663)
Ajustari de valoare ale activelor necorporale si corporale	(312.006)	(449.730)
Profit / (pierdere) din activitatea de baza	3.965.825	2.211.389

In lei		
Castiguri/(Pierderi) nete realizate din instrumente financiare	2.960.476	(585.701)
Venituri din dividende	228.890	204.215
Venituri din tranzactii cu actiuni si obligatiuni realizate	5.814.484	1.167.086
Pierderi din tranzactii cu actiuni si obligatiuni realizate	(3.082.898)	(1.957.002)
Castiguri/(Pierderi) nete din evaluarea activelor financiare masurate la valoarea justa prin profit si pierdere	(512.178)	(888.497)
Venituri din evaluarea activelor financiare masurate la valoarea justa prin profit si pierdere	3.076.351	3.330.407
Pierderi din evaluarea activelor financiare masurate la valoarea justa prin profit si pierdere	(3.588.529)	(4.218.904)
Venituri/(cheltuieli) nete provizioane active financiare imobilizate	339.708	(296.909)
Venituri anulare provizioane active financiare imobilizate	339.708	157.070
Cheltuieli provizioane active financiare imobilizate	-	(453.979)
Alte venituri/(cheltuieli) nete din dobanzi si diferente de curs valutar	(459.678)	(853.849)
Venituri dobanzi imprumuturi si obligatiuni	102.429	531.559
Venituri dobanzi credite marja	-	-
Venituri dobanzi altele	523.320	115.920
Cheltuieli cu dobanzi	(1.096.334)	(1.266.613)
(Cheltuieli)/Venituri diferente curs valutar house	10.907	(234.715)
Venituri/(cheltuieli) nete provizioane pentru riscuri si cheltuieli	152.314	171.457
Cheltuieli cu provizioane pentru riscuri si cheltuieli	-	-
Venituri anulare provizioane pentru riscuri si cheltuieli	152.314	171.457
Alte provizioane nete	-	-
Alte venituri/(cheltuieli) nete	37.297	528.335
Castiguri/(Pierderi) nete din vanzarea de active	-	33.386
Alte cheltuieli operationale	(101.545)	(21.399)
Alte venituri operationale	138.842	516.348
Rezultatul activitatilor din investitii	2.517.939	(1.925.164)
Rezultatul activitatilor de exploatare	6.483.764	286.225
Cheltuieli cu alte beneficii pe termen lung ale angajatilor	-	-
Profit inainte de impozitare	6.483.764	286.225
Cheltuieli cu impozitul pe profit	(806.475)	-
Activitati intrerupte	-	-
Pierdere din activitati intrerupte (dupa impozitare)	-	-
Profitul perioadei	5.677.289	286.225

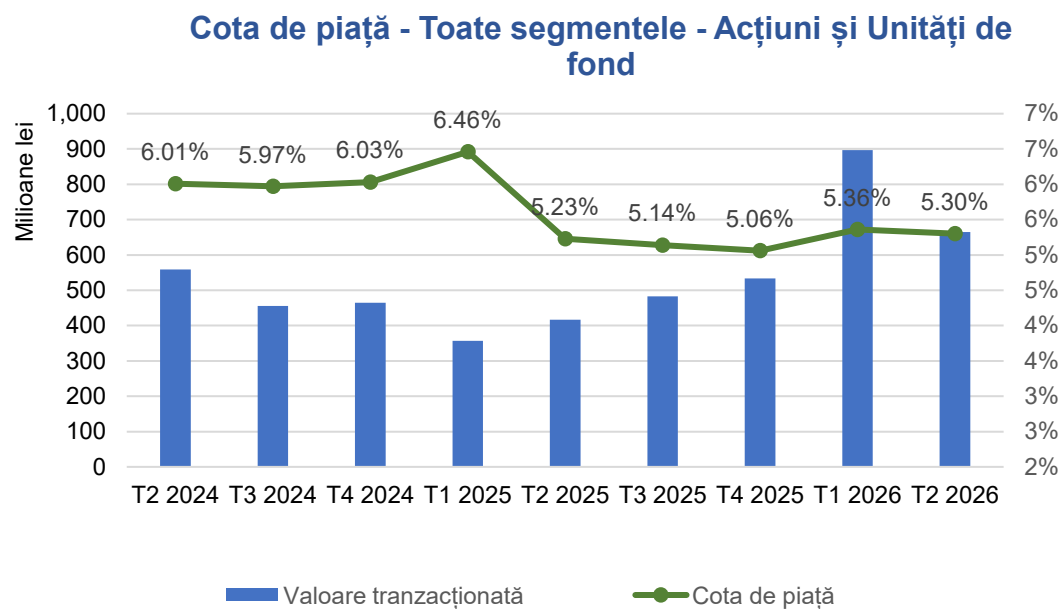
Activitatea de intermediere



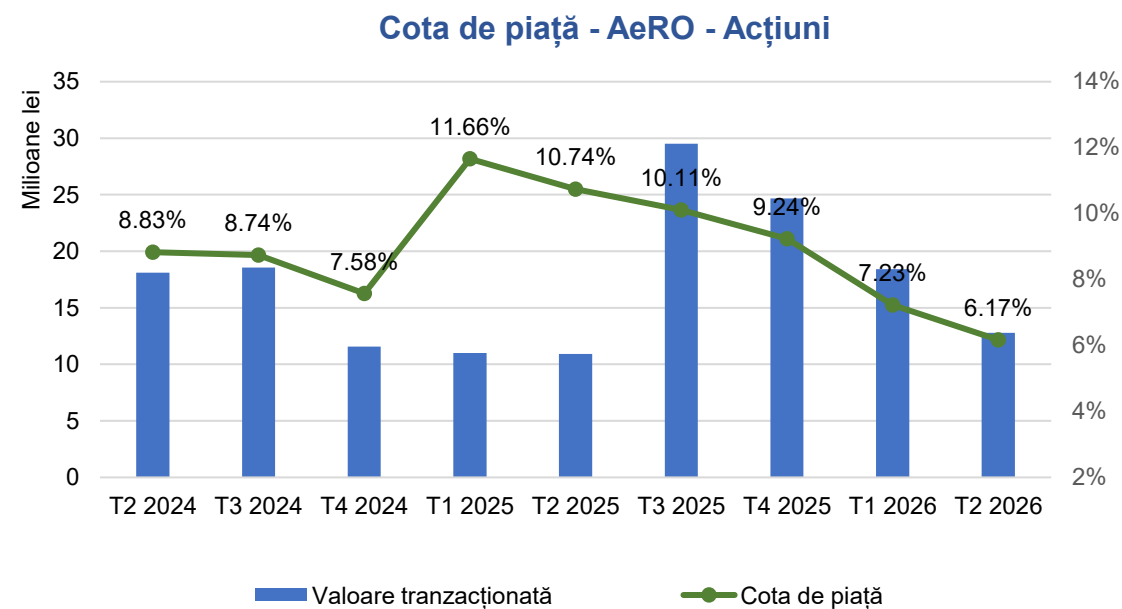
Denumire indicator	30.06.2026	30.06.2025
Venituri din comisioane pe piata interna	3.140.060	1.581.271
Venituri din comisioane pe piata externa	585.428	200.210
Venituri din activitati conexe	259.300	843.269
Venituri comisioane intermediere	3.984.788	2.624.750
Venituri din operatiuni corporate	40.056	1.272.566
Alte venituri intermediere	2.141.653	1.416.590
Total venituri din activitatea de intermediere	6.166.497	5.313.906
Cheltuieli salariale si beneficii angajati	(1.488.011)	(1.452.958)
Cheltuieli comisioane piata si intermediari	(1.264.155)	(821.839)
Cheltuieli privind prestatiile externe	(106.909)	(665.320)
Cheltuieli cu colaboratorii	(208.951)	0
Alte cheltuieli activitatea de baza	(264.276)	(235.996)
Total cheltuieli din activitatea de intermediere	(3.332.302)	(3.176.113)
Rezultatul activității de intermediere	2.834.195	2.137.793

Poziționare solidă pe piață

Toate segmentele



Acțiuni - AeRO

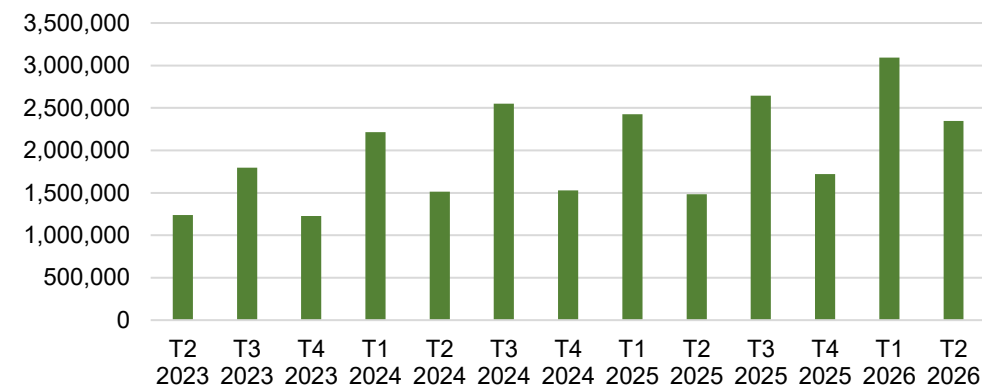


Activitatea de market making

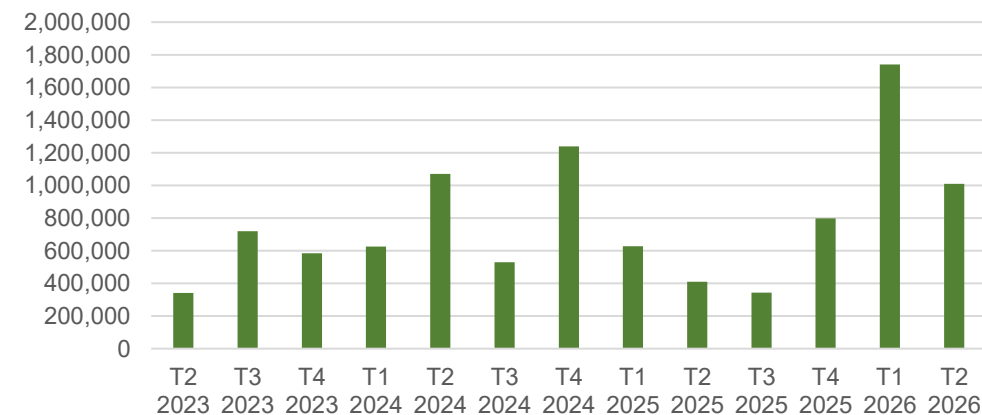
Denumire indicator	30.06.2026	30.06.2025
Castiguri nete din tranzactii cu produse structurate	2.750.085	1.036.132
Venituri servicii market making prestate emitentilor	5.438.518	3.908.813
Total venituri din activitatea de market making	8.188.603	4.944.945
Cheltuieli salariale si beneficii angajati	(1.673.905)	(684.356)
Cheltuieli comisioane piata si intermediari	(733.919)	(312.244)
Cheltuieli privind prestatii externe	(203.325)	(106.164)
Alte cheltuieli activitatea de baza	(13.937)	(75.774)
Total cheltuieli din activitatea de Market Making	(2.625.086)	(1.178.538)
Rezultat din activitatea de Market Making	5.563.517	3.766.407

Denumire indicator	30.06.2026	30.06.2025
Venituri din dividende	228.890	204.215
Castiguri/(Pierderi) nete realizate din instrumente financiare	2.731.586	(789.916)
Castiguri/(Pierderi) nete din evaluarea activelor financiare masurate la valoarea justa prin profit si pierdere	(512.178)	(888.497)
Venituri/(cheltuieli) nete provizioane active financiare imobilizate	339.708	(296.909)
Alte venituri/(cheltuieli) nete din dobanzi si diferente de curs valutar	(459.678)	(853.849)
Alte venituri/(cheltuieli) nete	37.297	528.335
Venituri/(cheltuieli) nete provizioane pentru riscuri si cheltuieli	152.314	171.457
Rezultatul activității de administrare a portofoliului	2.517.939	(1.925.164)

Venituri din servicii de market making prestate emitenților



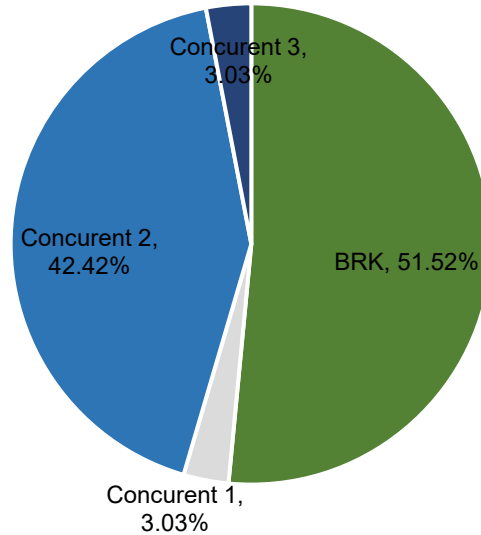
Câștiguri nete din tranzacții cu produse structurate



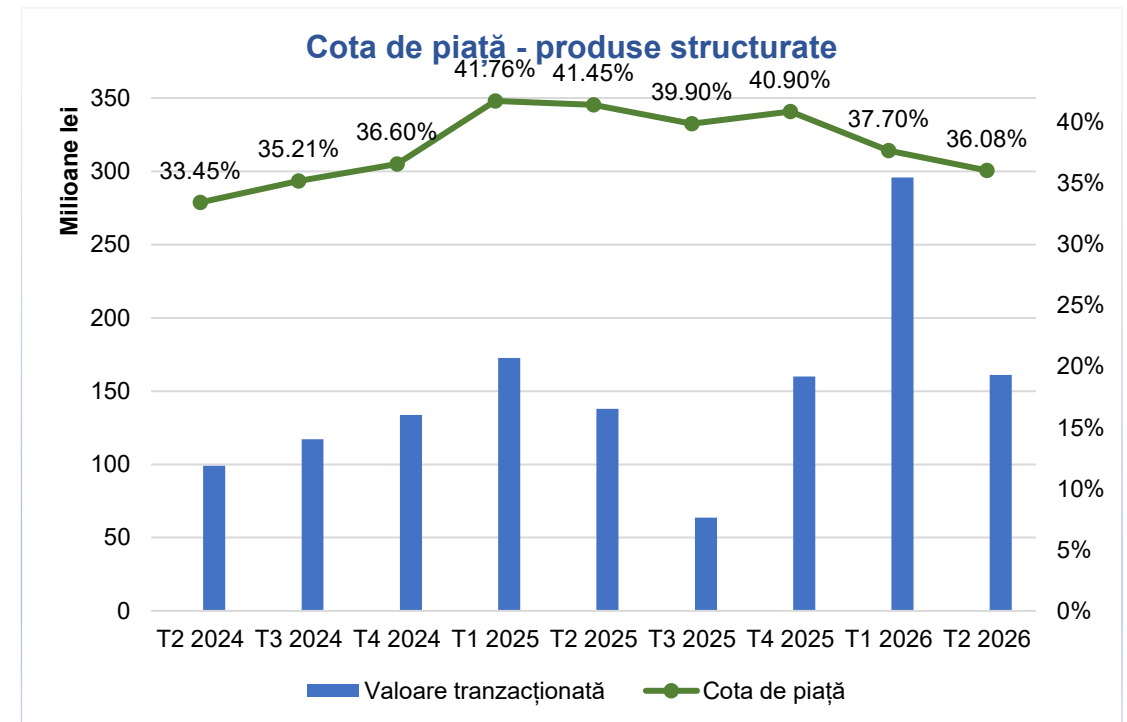
Poziționare solidă pe piață

Market Making

Cota de piață - Market Making Emitenți ca număr de contracte încheiate în piață, Iunie 2026



Produse structurate



Situația individuală a poziției financiare

In lei	30.06.2026	31.12.2025
Active		
Imobilizari necorporale	147.104	155.559
Imobilizari corporale	10.319.463	8.869.650
Active financiare evaluate la valoare justa prin alte elemente ale rezultatului global	22.765.142	23.712.213
Active financiare evaluate la valoare justa prin contul de profit si pierdere	23.348.438	26.956.731
Credite si avansuri acordate	70.799	83.488
Creante comerciale si alte creante	1.832.117	1.278.212
Alte active financiare	20.943.652	13.186.924
Cont in banca aferent clientilor	132.171.475	86.814.384
Numerar si echivalente de numerar	21.259.284	14.642.150
Total active	232.857.474	175.699.311
Datorii		
Imprumuturi din Obligatiuni	-	-
Datorii privind leasing-ul financiar	-	-
Provizioane	-	-
Total datorii pe termen lung	-	-
Imprumuturi din Obligatiuni	24.954.461	24.817.841
Dobanzi Obligatiuni	579.341	547.675
Datorii privind impozitul pe profit amânat	1.034.510	1.034.510
Datorii privind impozitul pe profit curent	536.614	371.201
Dividende de plata	-	-
Datorii bancare pe termen scurt	570.992	112
Partea curenta a datoriilor privind leasingul financiar	-	-
Sume datorate clientilor (disponibilitatile clientilor)	139.371.146	88.301.869
Datorii comerciale si alte datorii	18.167.368	19.647.354
Provizioane	271.500	423.814
Total datorii curente	185.485.932	135.144.376
Total datorii	185.485.932	135.144.376
Capitaluri proprii		
Capital social	50.614.493	50.614.493
Ajustare capital social	4.071.591	4.071.591
Prime de capital	5.355	5.355
Rezerve din reevaluarea activelor financiare evaluate la valoarea justa prin alte elemente ale rezultatului global	(28.743.314)	(28.845.535)
Alte rezerve	14.133.442	14.225.588
Total rezerve	(14.609.872)	(14.619.947)
Rezultatul current	5.677.289	6.426.017
Rezultatul reportat	1.612.686	(5.942.574)
Total capitaluri proprii atribuibile actionarilor Societatii	47.371.542	40.554.935
Total capitaluri proprii si datorii	232.857.474	175.699.311

Q&A

Vă mulțumim!





SSIF BRK FINANCIAL GROUP S.A.

📍 Cluj-Napoca, Calea Moșilor 119

☎ (+4) 0364 401 709

✉ office@brk.ro



www.brk.ro

