

24.11.2025

Rezultatele SSIF BRK FINANCIAL GROUP S.A. pentru data de 30.09.2025 (neauditate)  
Teleconferința pentru analiști și investitori

**Prezentarea rezultatelor și principalele puncte din discurs**

Echipa de management a SSIF BRK Financial Group SA a organizat în data de 24.11.2025, începând cu ora 14:00, teleconferință cu investitorii referitoare la rezultatele financiare neauditate încheiate la 30.09.2025.

*Prezentatori:*

- *Monica Ivan-Director General*
- *Sanu Pali-Director General Adjunct*
- *Paul Stiopei- Director Operatiuni*

Asadar, conferinta a fost impartita in trei sectiuni, respectiv:

- A. Prezentarea situatiilor financiare neauditate la data de 30.09.2025**
- B. Prezentarea raspunsurilor la intrebarile adresate prin email, conform anuntului**
- C. Sectiune de Q&A**

- A. Prezentarea situatiilor financiare neauditate la data de 30.09.2025- Monica Ivan, Sandu Pali, Paul Stiopei**  
**Aspecte cheie**

**Prezentarea situatiilor financiare neauditate la data de 30.09.2025**

**Slide 1.**

Buna ziua si bine v-am regasit. Prezentăm azi rezultatele financiare obținute de BRK Financial Group în primele 9 luni ale acestui an. Acestea au fost publicate în data de 17 noiembrie.

**Slide 2. Disclaimer**

Dorim să menționăm că această conferință este înregistrată, așadar participarea în continuare în cadrul acesteia reprezintă acordul dvs. Un transcript al conferinței va fi postat pe site-ul BRK în zilele următoare.

**Slide 3. Situația individuală a rezultatului global**

Referitor la situația individuală a rezultatului global aferent primelor 9 luni ale anului, am reușit să marcăm un profit considerabil, astfel că după primele 9 luni ale anului, raportăm un profit de 3,8 milioane lei, față de un profit de 56.919 lei obținut în perioada similară a anului trecut. La nivelul activității de bază, am marcat un plus de 3,3 milioane lei, iar din activitatea de investiții (administrarea contului house) avem un plus de 478.880 lei. Așa cum spuneam și în întâlnirile noastre precedente, atunci când ne referim la activitatea de bază ne referim la cele 4 segmente neexpuse riscului de piață ((1) intermediere tranzacții, (2) operațiuni corporate – practic servicii prestate emitenților , (3) emiteri de produse structurate și furnizare de lichiditate și (4) servicii de market making prestate emitenților).

Aici vom intra puțin în detalii la nivel de subsegmente în slideurile următoare.

**Slide 4. Modelul BRK**

Aceasta este poza modelului de business al BRK Financial Group. Se poate observa segmentul major - de intermediere cu subsegmentele « intermedierea tranzacțiilor » și intermedierea listărilor, precum și segmentul major al activităților de market making și administrarea portofoliului propriu. Aici avem tranzacțiile cu produse structurate, unde câștigul provine din spreadul de tranzacționare iar operațiunile se desfășoară în regim de headging integral. Apoi avem segmentul de Market Making al Emitentului – în cadrul căruia evidențiem veniturile din contractele pe care le avem încheiate cu emitenții și în fine, administrarea portofoliului propriu.

#### **Slide 5. Activitatea de intermediere**

În ceea ce privește activitatea de intermediere, pentru primele 9 luni ale anului avem un rezultat pozitiv, de 3,4 milioane lei, însă cu 41,2% mai mic decât cel obținut în perioada similară a anului trecut, când plusul pe acest segment a fost de 5,8 milioane lei. Toate cele 3 segmente ale business-ului de intermediere (tranzacționare piața internă, tranzacționare piețe internaționale, servicii adresate emitenților) au generat venituri totale de 7,9 milioane lei, în scădere cu 35% față de T3-2024. Veniturile din comisioanele de intermediere au fost în scădere față de T3-2024. De asemenea, se poate observa o creștere a activelor clienților (+21,13% în T3-2025 față de T3-2024) văzută prin creșterea sumelor în cont ale acestora. Acesta este un aspect îmbucurător, inclusiv pentru piața de capital în general, nu doar pentru BRK. BRK a intermediat tranzacții în valoare totală de 1,25 miliarde de lei la BVB până la finalul T3-2025 iar ca și poziționare în piață, BRK s-a situat pe poziția 6 în topul intermediarilor la BVB.

#### **Slide 6. Poziționare solidă pe piață**

În ceea ce privește poziționarea pe piață, rulajele în primele 9 luni ale anului au fost de 1,25 miliarde lei, cu o cotă de piață de 5,14%, luând în considerare toate segmentele. Cota de piață pentru acțiuni și unități de fond a fost de 5,04% la finalul primelor 9 luni ale anului. Se poate observa așadar, în graficul din partea stângă, o consolidare a activității BRK, în ceea ce privește valoarea tranzacționată, în ultimele 3 trimestre. Pe piața AeRO (graficul din dreapta), am reușit o menținere a valorii tranzacționate superioare față de T3-2024, iar cota de piață ne situează la 10,11% din aceasta la finalul primelor 3 trimestre.

#### **Slide 7. Activitatea de market making**

Mergem mai departe la cel de-al doilea pol productiv, segmentul de market making, unde avem o ușoară scădere a veniturilor totale de la 8,5 în T3-2024 la 7,9 milioane lei în T3-2025, în principal datorată scăderii câștigurilor nete din tranzacții cu produse structurate, de la 2,2 milioane de lei în T3-2024, la 1,37 milioane de lei în T3-2025. Veniturile din servicii de market marking prestate emitenților au avut o evoluție pozitivă, de la 6,27 milioane la 6,55 milioane lei în același interval. Referitor la evoluții :

- La market makingul emitentului – vedeti și pe graficul din dreapta sus evoluția veniturilor la nivel de trimestru – au atins un maxim de 2,5 milioane lei la finalul trimestrului 3 al acestui an, pe baza contractelor aflate pe rol. Nu am avut variații ale numărului de clienți – am atras doi clienți noi în primele 9 luni ale anului (H2O și PE) și am pierdut 2 contracte (ROC 1 și WINE).
- În ceea ce privește produsele structurate, am fost nevoiți să ne reducem ușor numărul seriilor emise încă de la începutul anului, aspect care se observă și în trendul descendent al câștigurilor nete din tranzacții cu produse structurate deoarece au scăzut rulajele și în absolut. După cum se vede în acest grafic, e un segment cu o volatilitate mai ridicată a veniturilor, depinde de volatilitatea pieței, ne asumăm ciclicitatea acestui segment de business care ne aduce totuși venituri importante și constante în condiții de risc minim de piață – după cum știți facem headging integral pe aceste expuneri. Menționăm că în luna august BRK a revenit la activitatea normală dedicată produselor structurate, prin emisiunea a 15 serii de noi produse structurate, iar efectul acestora va putea fi observat începând din următorul trimestru.

#### **Slide 8. Poziționare solidă pe piață**

În ceea ce privește poziționarea pe piață, pe market makingul emitenților avem o cotă de piață de 50%, și ne propunem dacă putem, să mai adăugăm clienți în portofoliu. Cu alte cuvinte, 16 din totalul de 32 de contracte de market making ale emitenților din piață, sunt semnate cu BRK.

Pe produse structurate, ne menținem poziția de lider de piață cu o cota de 34,77%, în ușoară scădere față de T4 2023, când am avut 37,81%. Acest segment e greu influențabil de acțiunile noastre, depindem de apetitul investitorilor față de produse structurate în general, și ca o remarcă personală – cred că apetitul lor depinde de volatilitate. Noi ne poziționăm neutru, emitem produse structurate în ambele sensuri (long și short), încercăm să le facem simetrice, iar după aceea decizia aparține investitorilor.

#### **Slide 9. Situația individuală a poziției financiare**

În ceea ce privește poziția financiară, avem o structură atipică a bilanțului – probabil comparabilă cu a unei bănci – deoarece unele dintre activele clienților (cash-ul, sumele în curs de decontare și activele de piață internațională) trec prin bilanțul BRK. Pe scurt, pentru o poză mai corectă a bilanțului segregat să mă exprim așa – ar trebui eliminate cca 70,7 milioane lei din bilanț – sumele ce țin de activele clienților care sunt strict segregate din punct de vedere contabil și bancar.

#### **Slide 10. Q&A**

Multumim. Așteptăm posibilele dumneavoastră întrebări.

## B. Prezentarea raspunsurilor la intrebarile adresate prin email, conform anuntului

Nr crt	Intrebare investitori	Raspun BRK
1	Bună ziua, Aș dori și eu să particip la teleconferința din 24 Noiembrie 2025. Numele meu: ..... Persoana fizică, nu business. Întrebare: cum stăm cu plata principalului pentru emisiunea de bonduri care va fi matură în 2026? Va trebui să vindem din active? Cu stimă,	Intrebarea privind rambursarea principalului aferent emisiunii de obligatiuni cu scadenta in 2026 este una prioritara pentru noi si a fost tratata in mod explicit in comunicarea oficiala catre piata. Asa cum am anuntat in raportarile publice, BRK dispune deja de aproximativ 14 milioane RON din totalul de 25 milioane RON reprezentand principalul obligatiunilor. Diferenta va fi acoperita prin valorificarea unor active financiare considerate redundante pentru activitatea curenta. Subliniem ca nu discutam de vanzarea unor active operationale sau strategice, ci strict de instrumente financiare din portofoliu, selectate astfel incat impactul asupra activitatii curente sa fie minim.
2	Mă interesează planurile imediate și cele de viitor ale BRK și mai ales ce acțiuni vizați în ceea ce privește investiția în subsidiara FRB.	In ceea ce priveste planurile imediate si de viitor ale BRK, directia ramane cea deja comunicata: focus pe reducerea indatorarii si, implicit, pe eliminarea cheltuielilor de finantare, precum si un accent mai puternic pe activitatea operationala, care reprezinta motorul de baza al companiei. Nu anticipam si nu intentionam o revenire catre un portofoliu speculativ. In ceea ce priveste Firebyte, este o societate listata, iar din acest motiv ne abtinem de la orice comentarii suplimentare referitoare la activitatea sau perspectivele acesteia.
3	Felicitari pentru rezultate si pentru revenire. E sustenabil ritmul si pentru urmatoarele trimestre?	Mulțumim pentru apreciere. Considerăm că rezultatele obținute în 2025 au la bază măsuri structurale — reducerea îndatorării, optimizarea costurilor și re poziționarea unor linii de business — nu elemente conjuncturale. În acest sens, da, ritmul este sustenabil. Evident, activitatea de intermediere depinde de condițiile de piață, dar mixul de venituri s-a diversificat, iar segmentul de market making și veniturile recurente rămân solide. Ne așteptăm ca această tendință să se mențină și în trimestrele următoare, cu o evoluție sănătoasă și predictibilă.
4	Ce a determinat scăderea veniturilor din intermediere cu 35%?	Identificăm mai mulți factori și aș vrea să îi parcurgem pe rând. În primul rând, până în aprilie am traversat o perioadă cu volume reduse în piață, în mare parte din motive legate de contextul politic. Dacă izolăm trimestrul al treilea, acesta arată foarte bine, însă primele două trimestre nu au oferit dinamica pe care ne-o doream. În al doilea rând, continuăm să vedem o diminuare a comisioanelor pe segmentul internațional, un trend pe care îl observăm de mai mult timp. În al treilea rând, asistăm la o re poziționare a investitorilor către emisiunile Fidelis, unde, așa cum știți, veniturile intermediarilor sunt considerabil mai reduse – uneori marginale – în comparație cu tranzacționarea de acțiuni.”
5.	Cum arată poziția BRK în piață comparativ cu competitorii?	In ceea ce priveste intermedierea pe BVB, la 9 luni avem o cota de piata de 5,14% vs 5,89% la 9 luni ale anului trecut. In ceea ce priveste segmentele de market making, BRK rămâne lider de piață cu 50% cotă pe market makerul emitentilor și ~40% pe produse structurate.
6.	De ce au scăzut câștigurile din produse structurate?	În primul rând, vorbim despre un segment care are în mod natural un anumit grad de volatilitate și chiar de sezonabilitate în venituri, întrucât depinde direct de apetitul contrapartidelor pentru produsele noastre. În al doilea rând, nu considerăm că există o pierdere de competitivitate: ne-am menținut poziția de lider în fiecare lună a acestui an, atât ca volum, cât și ca prezență în piață. Chiar dacă veniturile au variat, activitatea rămâne clar profitabilă și este integral hedged, fără expunere direcțional
7.	Cum evoluează costurile operaționale?	Cheltuielile activității de bază scad cu 14,16%, reflectând eficientizare operațională și structură optimizată.
8.	Ce riscuri principale identificați pentru trimestrul IV și 2026?	Principalele riscuri pentru trimestrul IV și pentru 2026 țin în primul rând de evoluția generală a pieței și de apetitul investitorilor, care pot influența nivelul de activitate pe toate segmentele.

---

---

		În al doilea rând, vedem o concurență tot mai ridicată în zona de retail, ceea ce pune presiune pe comisioane și pe atragerea de noi clienți. Nu în ultimul rând, nivelul ratelor de dobândă rămâne un factor important: dobânzile ridicate susțin interesul pentru instrumente cu randament fix, unde veniturile intermediarilor sunt, de regulă, mai mici. Cu toate acestea, mixul nostru de business este bine diversificat și considerăm că suntem bine poziționați pentru a naviga aceste condiții.”
--	--	---

*Va multumim frumos pentru participare, pentru întrebările adresate și sperăm ca răspunsurile au fost clarificatoare și, de asemenea pentru încrederea oferită!*

*Va încurajăm să transmiteți oricând veți considera necesar solicitările Dvs către adresa de email [ir@brk.ro](mailto:ir@brk.ro).*