

20 Mai 2024

Rezultatele SSIF BRK FINANCIAL GROUP S.A. pentru data de 31.03.2024 (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 20.05.2024, începând cu ora 14:00, teleconferință cu investitorii referitoare la rezultatele financiare neauditate încheiate la 31.03.2024

Prezentatori:

- *Monica Ivan-Director General*
- *DI Alexandru Paul Stiopei- Director Operatiuni si Director General Adjunct-in curs de autorizare la ASF*
- *Sandu Pali-Director Economic*

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

- A. Prezentarea situatiilor financiare neauditate la data de 31.03.2024**
- B. Prezentarea raspunsurilor la intrebarile adresate prin email, conform anuntului**
- C. Sectiune de Q&A**

- A. Prezentarea situatiilor financiare neauditate la data de 31.03.2024- *Monica Ivan, Paul Stiopei, Sandu Pali***
Aspecte cheie

Prezentarea situatiilor financiare neauditate la data de 31.03.2024

Buna ziua si bine v-am regasit. Prezentăm azi rezultatele obținute de BRK Financial Group pentru trimestrul I 2024 (neauditate) 2023. Acestea au fost publicate la data de 15 mai 2024.-*anexa*

Slide 1.

Buna ziua si bine v-am regasit. Prezentăm azi rezultatele financiare obținute de BRK Financial Group in primul trimestru al acestui an. Acestea au fost publicate în data de 15 mai 2024.

Slide 2. Disclaimer

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

Slide 3. Situația individuală a rezultatului global

Referitor la situația individuală a rezultatului global aferent primului trimestru, am reușit să ne menținem pe profit, astfel că după primele 3 luni ale anului, raportăm un profit de 62.299 lei, față de un profit de 1,9 milioane lei obținut în perioada similară a anului trecut. La nivelul activității de bază, am marcat un plus de 2,6 milioane lei, iar din activitatea de investitii (administrarea contului house) avem un minus de 2,54 milioane lei. Așa cum spuneam și în întâlnirile noastre precedente, atunci când ne referim la activitatea de bază ne referim la cele 4 segmente neexpose riscului de piață (1) intermediere tranzacții, (2) operațiuni corporat

– practic servicii prestate emitenților – listări, mai pe scurt, (3) emitere 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 urmatoare.

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 3 luni ale anului avem un rezultat pozitiv, de 2,29 milioane lei, de 3,3 ori mai mare decât cel obținut în perioada similară a anului trecut, când plusul pe acest segment a fost de 0,53 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 4,15 milioane lei, în creștere față de T1-2023. Creșterea veniturilor din intermediere a fost datorată în mare măsură creșterii valorii intermediate. Veniturile din comisioanele de intermediere au fost în creștere față de T1-2022. De asemenea, se poate observa o creștere a activelor clienților (+19,58% în T1-2024 față de T1-2023) văzută atât prin creșterea sumelor în cont ale acestora, cât și prin creșterea numărului de investitori. Acesta este un aspect îmbucurător, inclusiv pentru piața de capital în general, nu doar pentru BRK. BRK a intermediat tranzacții în valoare totală de 0,74 miliarde de lei la BVB în T1-2024 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 primul trimestru al anului au fost de 0,74 miliarde lei, cu o cotă de piață de 5,81%, luând în considerare toate segmentele. Cota de piață pentru acțiuni și unități de fond a fost de 7,27% la finalul primelor 3 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 T1-2023, iar cota de piață ne situează la 8,82% din aceasta la finalul primului trimestru.

Slide 7. Activitatea de market making

Mergem mai departe la cel de-al doilea pol productiv, segmentul de market making, unde avem o ușoară creștere a veniturilor totale de la 2,46 în T1-2023 la 2,84 milioane lei în T4-2024, în principal datorată creșterii veniturilor din servicii de market making prestate emitenților, de la 1,7 milioane de lei în T1-2023, la 2,21 milioane de lei în T1-2024. Câștigurile nete din tranzacții cu produse structurate au scăzut la 0,62 milioane de lei, de la 0,73 milioane de lei în aceeași perioadă de referință. Referitor la evoluții :

- La market makingul emitențului – vedeti și pe graficul din dreapta sus evoluția veniturilor la nivel de trimestru – au atins un maxim de 2,21 milioane lei la finalul primului trimestru al acestui an, pe baza contractelor aflate pe rol. Nu am avut variații mari ale numărului de clienți – am atras doi clienți noi în primele 3 luni ale anului (ROC1 și TRANSI).
- În ceea ce privește produsele structurate am fost nevoiți să ne reducem ușor spreadul de tranzacționare, iar undeva la jumătatea anului 2023 se vede un trend descendent al veniturilor – 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 de piață 0 – după cum știți facem headging integral pe aceste expuneri. Cu toate acestea, se poate observa o consolidare a câștigurilor nete din tranzacții cu produse structurate, în ultimele 3 trimestre încheiate.

Slide 8. Poziționare solidă pe piață

În ceea ce privește poziționarea pe piață, pe market makingul emitenților avem o cotă de piață de 61,29%, și ne propunem dacă putem, să mai adăugăm clienți în portofoliu. Cu alte cuvinte, 19 din totalul de 31 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 92,4 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 | BRK continua sa raporteze bine pe segmentul activitatii de baza, si in continuare foarte slab pe segmentul activitatii de investitii. De ce nu va concentrati strict pe activitatea de baza, daca acolo puteti livra crestere si rezultate pozitive ? | Suntem constienti si noi de aceasta discrepanta, si am depus eforturi sa imbunatatim situatia. Undeva din cursul anului trecut, am cautat sa reducem expunerile ca o prima masura, si chiar am facut-o. In acelasi timp, asa cum am precizat in comunicat, pozitia de pe Gabriel Resources a avut un impact de -1.6M RON in rezultatul activitatii de investitii, si implicit a rezultatului total. Deci, chiar si o singura pozitie, cu o pierdere de o asemenea amploare, te poate deraia de pe traiectoria dorita. Ramane in continuare faptul ca avem in portofoliu cateva detineri istorice, cu lichiditate scazuta, care nu ne permit foarte multa flexibilitate. Lucram si aici sa fortam exituri de pe aceste pozitii. |
| 2 | Un volum intermediat dublu fata de trimestrul I al anului anterioare, dar aceeasi cota de piata, 7.2%. Sunteti multumiti cu pozitionarea pe piata, sau v-ati fi dorit mai mult ? | Sa va raspund direct la intrebare, suntem multumiti cu 7.2% cota de piata, dar as vrea sa nuantez putin. Dat fiind faptul ca piata este dominata de brokerii specializati pe servirea clientilor institutionalii (unde comisioanele sunt mult mai mici), iar ponderea acestor clienti in total piata este ridicat. Astfel, noi care suntem focusati in zona de retail, cota de piata ne este diluata de ponderea mare a institutionalilor. O discutie mai nuanzata ar trebui sa tina cont si segmentarea pietei (retail/institutionali) sau cel mai corect, de veniturile din intermediere, aceasta este expresia cea mai buna a pozitionarii pe piata. |
| 3 | Vedem din graficele prezentate o scadere brusca a cotei de piata pe piata AeRo? Care ar fi explicatiile? | Rulajele in sume absolute pe segmentul AeRo au fost de 28M RON vs 22M RON in primul trimestru al anului trecut. Deci scaderea cotei de piata provine din faptul ca nu am avut clienti asa activi pe acest segment, in linia cu cresterea (reaparitia) interesului fata de piata AeRo. Situatia deriva din apetitul clientilor spre anumite tipologii de companii si nu cautam sa influentam acest comportament in vreun fel. |
| 4 | Ce listari ati intermediat in primul trimestru si care sunt perspectivele pentru cel de-al doilea ? | In ceea ce priveste listarile din primul trimestru, am inchis cu succes un plasament privat privind o emisiune de obligatiuni si pregatim listarea ei, de asemenea am finalizat proiectul listarii Obligatiunilor Municipale emise de Primaria Municipiului Resita. In ceea ce priveste perspectivele pe Q2, avem in lucru in diverse stadii, 4 operatiuni de finantare. |
| 5. | Observam ca veniturile si rezultatul activitatii de baza sunt intr-o crestere continua. Vedeti posibilitatea mentinerii ritmului de crestere pe termen mediu ? | Noi ne propunem cresterea bazei de venituri recurente, si am inaintat si un obiectiv in acest sens, 10 milioane de euro/an pana in 2028, deci asta corespunde la un ritm mediu de crestere de 15%/an. In acelasi timp, suntem constienti ca evolutia veniturilor depinde in mare masura de evolutia pietei, respectiv de apetitul clientilor fata de piata de capital. Simpla calitate de client al unei firme de intermediere nu genereaza implicit venituri pentru o firma de intermediere. Ca atare trebuie avute in vedere si eventuale perioade mai slabe, ele sunt inerente. Pentru aceasta, cautam sa ne diversificam cat mai mult sursele de venit, oricum eu apreciez ca stam bine – avem 4 segmente productive, unele sunt mai constante, altele mai volatile in venituri, unele chiar complementare intre ele, dar in final – trendul pietei directeaza directia si ritmul de crestere. |
| 6. | De ce nu a fost protejata pozitia in Gabriel Resources (care era deja pe plus considerabil), evident existand multiple optiuni de a o face printre care cea mai simpla era sa vinzi actiunile si sa ti doar warrants. Mi se pare ceva pe care un profesionist in domeniu ar face-o fara sa se gandeasca prea mult. | Post factum abordarea sugerata era cea corecta si potrivita. Insa, in contextul acelei perioade, rapoartele curente emise de catre Gabriel Resources si rapoartelor curente emise de GR, iminenta castigarii de catre Gabriel Resources a litigiului – ne-a determinat sa pastram pozitia integrala, luand in calcul A fost o abordare 100% gresita, pe care ne-o asumam. |
| 7. | Cum se contabilizeaza asseturile din jocul Age-of-Battles in asa fel ca BRK sa-si primeasca partea care i se cuvine | Firebyte Games este o companie listata, are propriul ei calendar de comunicare, iar BRK se comporta in privinta accesului la informatii ca un actionar obisnuit. Ca atare nu avem acces in contabilitatea lor analitica. |

| | |
|--|---|
| <p>ca urmare a procentajului de actiuni FRB detinute. Ma refer la moneda crypto din joc, NFT, personajele, comisioanele de participatie la competitii, etc. Este o problema complexa care mi se pare ca are nevoie de un audit financiar in toata regula</p> | <p>Societatea este auditata conform standardelor in vigoare si daca ne uitam in raportul auditorului financiar, acesta trateaza subiectul abordat de Dvs in intrebare (evaluarea activelor necorporale), in fond o lista intreaga de motive expuse sunt baza opiniei cu reserve a auditorului si argumenteaza:</p> <ul style="list-style-type: none">• “o variatie puternica nefavorabila la inceputul anului »• «[...] exista mai multe indicii de depreciere a valorii activelor [...] », si mentioneaza faptul ca « conditiile de moment sunt (sau au un potential crescut de a fi) reversibile ».• « Masura deprecierei nu poate fi stabilita in mod precis datorita lipsei posibilitatii de comparabilitate, posibilitati reduse de realizare a unei evaluari datorita costurilor etc ». <p><i>citat din raportul auditorului.</i></p> |
|--|---|

C. Sectiune de Q&A

Nu au fost adresate intrebari

Va multumim frumos pentru participare, pentru intrebarile adresate si speram ca raspunsurile au fost clarificatoare si, de asemenea pentru increderea oferita!

Va incurajam sa transmiteti oricand veti considera necesar solicitarile Dvs catre adresa de email ir@brk.ro.