

Rezultatele SSIF BRK FINANCIAL GROUP S.A. pentru data de 30.09.2023 (neauditare) 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 13 Noiembrie 2023, începând cu ora 14:00, teleconferință cu investitorii referitoare la rezultatele financiare încheiate la 30.09.2023.

Participanți din partea companiei:

- *Monica Ivan-Director General*
- *Razvan Rat-Director General Adjunct*

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

- A. Prezentarea situatiilor financiare neauditare la 30.09.2023-** *Monica Ivan, Razvan Rat*
- B. Prezentarea raspunsurilor la intrebarile adresate prin email, conform anuntului-** *Monica Ivan/Razvan Rat*
- C. Sectiune de Q&A -** *Monica Ivan, Razvan Rat*

A. Prezentarea situațiilor financiare trimestriale - T3 2023

Buna ziua si bine v-am regasit. Prezentăm azi rezultatele obținute de BRK Financial Group în primele 9 luni ale acestui an. Acestea au fost făcute publice la data de 09.11.2023.

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.

Referitor la situația individuală a rezultatului global, la finalul primelor 3 trimestre am reușit să revenim la profit, astfel că pentru T3 2023 raportăm un profit de 322.155 lei, față de o pierdere de 10,3 milioane lei în aceeași perioadă a anului precedent. La nivelul activității de bază, am marcat un plus de 3,7 milioane lei, iar din activitatea de investiții (administrarea contului house) avem un minus de 2,8 milioane 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 – 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 următoare.

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.

În ceea ce privește activitatea de intermediere, pentru primele 9 luni ale anului avem un rezultat pozitiv, de 5,45 milioane lei, în creștere cu aproape 60% față de perioada similară a anului trecut, când plusul pe acest segment a fost de 3,4 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 9,7 milioane lei, în creștere față de perioada similară a anului 2022. Creșterea veniturilor din intermediere a fost datorată în mare

măsură lichidității în creștere a pieței de capital autohtone precum și datorită investitorilor "antrenați" în IPO-ului Hidroelectrica. Veniturile din comisioanele de intermediere au fost în ușoară scădere în primele 9 luni ale anului, însă se poate observa o creștere a activelor clienților (+37,8% în T3 2023 față de T3 2022) 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 1,42 miliarde de lei la BVB în primele 9 luni ale anului 2023 iar ca și poziționare în piață, BRK s-a situat pe poziția 6 în topul intermediarilor la BVB.

În ceea ce privește poziționarea pe piață, rulajele în primele 9 luni ale anului au fost de 1,29 miliarde lei, cu o cotă de piață de 3,31%, luând în considerare toate segmentele- acțiuni și unități de fond. Se poate observa așadar, în graficul din partea stângă, constanța activității BRK, în ceea ce privește valoarea tranzacționată. Cota de piață obținută a fost ușor distorsionată în T3 ca urmare a volumelor mari tranzacționate în piață odată cu IPO-ul Hidroelectrica. Pe piața AeRO (graficul din dreapta), am reușit o creștere a valorii tranzacționate în fiecare dintre cele 3 trimestre din 2023, față de T4 2022, iar cota de piață ne situează la 16,43% din aceasta la finalul celor 9 luni încheiate ale anului.

Mergem mai departe la cel de-al doilea pol productiv, segmentul de market making, unde avem o ușoară scădere a veniturilor totale de la 6,66 la 6,56 milioane lei, în principal datorată scăderii câștigurilor nete din tranzacțiile cu produse structurate, de la 3,13 la 1,79 milioane lei. Veniturile aferente serviciilor de market making prestate emitenților au crescut de la 3,53 la 4,76 milioane lei, în primele 9 luni ale acestui an față de perioada similară a anului trecut. Referitor la evoluții :

- La market makingul emitentului – vedeti și pe graficul din dreapta sus evoluția veniturilor la nivel de trimestru – au atins un vârf de aproximativ 1,8 milioane lei/trimestrul 3 al acestui an (sau aproximativ 600.000 RON/luna), pe baza contractelor aflate pe rol. Nu am avut variații mari ale numărului de clienți – am atras doi clienți noi în prima jumătate a anului (MET și DN), în T3 numărul clienților a rămas același.

- 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.

În ceea ce privește poziționarea pe piață, pe market makingul emitenților avem o cotă de piață de 55,17%, și ne propunem dacă putem, să mai adăugăm clienți în portofoliu. Cu alte cuvinte, 16 din totalul de 29 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 cotă de 38,21%, în ușoară scădere față de T4 2022, când am avut 38,7%. 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.

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 158 milioane lei din bilanț – sumele ce țin de activele clienților care sunt strict segregate din punct de vedere contabil și bancar.

B. Prezentarea răspunsurilor la întrebările adresate prin email, conform anunțului

Nr crt	Întrebare investitori	Răspuns BRK
1	"Rezultatul activității de investiții [...] de cheltuielile cu constituirea unor provizioane aferente împrumuturilor acordate unei	Este vorba despre un împrumut acordat către Romlogic Technology în mai 2022, iar provizionul a fost constituit în mai 2023, la scadența împrumutului, când a fost prelungit. Provizionul a fost prezentat și în Situațiile financiare semestriale.

	societăți unde BRK deține participații (1M RON)". Despre ce societate este vorba ?	
2	În rezultatele de la 9 luni, în balanța contabilă apare la active linia "Cont în banca aferent clienților" în valoare de 158,172,469 și la datorii linia "Sume datorate clienților (disponibilitățile clienților)" în valoare de 199,932,104. De unde vine diferența între cele două valori ? Ma așteptam ca banii clienților din active să fie egali cu banii clienților din datorii.	Componenta de pasiv (sume datorate clienților) în valoare de 199.9M RON are corespondența în 2 elemente de activ: - unul este - așa cum ați observat - Cont în banca aferent clienților" în valoare de 158,1M, iar diferența este în Alte active financiare, care sunt reprezentate de cash-ul clienților aflat în custodie la partenerul BRK pentru tranzacționarea pe piața internă. Practic, acele sume de cash sunt datorate clienților (recunoscute pe pasiv), dar nu sunt în conturile BRK, și direct în conturile partenerului nostru. Și ca atare nu le reflectăm pe poziția de active de "Cont în banca" și pe poziția de "Alte active financiare" – practic e o creanță asupra acelui partener.
3	Dacă înțeleg bine societatea obține un profit foarte bun din activitatea de bază, după care se fac niște investiții defectuase (gen Fyrebite, Gocab etc). Întrebarea este de ce se insistă cu aceste investiții? și dacă mai este în plan vreă investiție/imprumut către companiile în care BRK deține acțiuni. <u>întrebări și solicitare pentru participare la conferința după termenul limită</u>	Componenta de investiții în start-up-uri a fost un subiect al strategiei definite și aprobate în 2018, iar strategia actualizată și aprobată în 2023, prevede, susținerea start-up-urilor. Citez din strategie: <i>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 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 calibr, pentru dezvoltarea lor accelerată</i>
4	Compania a rascumparat acțiuni în SOP pe care le-a dat persoanelor cheie. Acele persoane vând acțiunile în piața imediat ce le primesc, de multe ori la un pret mult mai mic decât de cel plătit de companie pentru rascumpărare. Cum explicați acest lucru? <u>trimis întrebări și solicitare pentru participare la conferința după termenul limită</u>	1. Societatea a executat programul de rascumpărare la prețul pieței, iar între momentul rascumpărării și momentul transferului, cotația BRK a scăzut. 2. Când despre deciziile individuale ale unor beneficiari ai SOP-ului de a le vinde, vreau doar să subliniez că în general deciziile insiderilor de a vinde, pot avea la bază inclusiv o nevoie punctuală de cash, pentru diverse nevoi personale.
5	Cum s-a aliniat performanța financiară a companiei în T3 cu așteptările stabilite anterior? <u>trimis întrebări și solicitare pentru participare la conferința după termenul limită</u>	Rezultatul din T3 extrapolat din rezultatul la 9 luni, este de +4.5M RON. Cumva peste așteptările "medii". Noi când când am fundamentat BVC-ul pe 2023, am estimat 5 milioane/an, deci 1.25M/trimestru. În același timp, ne așteptam să nu fie o evoluție liniară, ne așteptam ca IPO H20 să aducă un "boost" temporar în venituri, dar și ca anterior IPO-ului să fie o perioadă cu venituri ușor mai scăzute (anticipăm starea de expectativă a investitorilor înainte IPO). Una cu alta, T3 e peste așteptările noastre, dar în rezultatul din T3 este și incidența pozitivă de +1.3M RON a

		rezultatului din investitii – care asa cum precizam mereu – depinde foarte multe de evolutia pietei.
6	Care au fost factorii esențiali care au influențat proiecția și rezultatele raportate ? <u>trimis intrebari si solicitare pentru participare la conferinta dupa termenul limita</u>	Cred ca am mentionat anterior, reiterez: 1. IPO H20 2. Evolutia pietei post IPO-H20. Contextul de cresteri ne-a impactat pozitiv atat pe segmentul intermediere (apetit mai ridicat al clientilor catre tranzactii) cat si pe segmentul investitii.
7	Ce strategii au fost implementate pentru a aborda provocările aparute? <u>trimis intrebari si solicitare pentru participare la conferinta dupa termenul limita</u>	Anterior si in timpul IPO Hidroelectrica, am desfasurat o campanie de marketing. Am intuit ca va fi un moment cand clienti noi vor veni catre piata de capital, si am vrut sa fructificam acest potential, pentru a atrage clienti noi. Rezultatele campaniei au fost multumitoare.
8	Care au fost oportunitățile de piață apărute și identificate și care pot fi marcate ca o reușită privind în retrospectivă? <u>trimis intrebari si solicitare pentru participare la conferinta dupa termenul limita</u>	Depinde de orizontul de timp. Practic, toate cele 3 segmente de business – altele decat intermedierea traditionala – le consideram proiecte reusite, care ne-au adus atat o pozitionare buna pe piata, si au generat o valoare adaugata substantiala (Produce Structurate – 10 ani vechime, Market Making pentru emitentii autohtoni – 3 ani vechime, Corporate – 2 ani vechime. Nu ascundem faptul, ca ne dorim sa (mai) identificam un nou segment de business, care ne contribuie la diversificarea surselor de venit si cresterea valorii adaugate.
9	Cum afectează performanța actuala perspectiva BRK pentru 2024? <u>trimis intrebari si solicitare pentru participare la conferinta dupa termenul limita</u>	Undeva neutru as spune eu. Suntem constienti ca oportunitatea care ne-a fost oferita de H20 nu se va mai repeta in 2024, deci pentru a ne mentine linia – trebuie sa tragem tare din celelalte segmente pentru a ne mentine la linia din 2023.
10	Puteti identifica factorii externi care au jucat un rol negativ in performanta si cum se adaptează compania la astfel de incertitudini? <u>trimis intrebari si solicitare pentru participare la conferinta dupa termenul limita</u>	(-): Evolutia pietei. Pot sa va spun ca 2 trimestre cu piata apatica si 1 trimestru foarte bun care compenseaza tot, nu e scenariul cel mai fericit pentru noi. Nici pentru investitori nu cred ca e. (-): Inflatia si implicit dobanzile ridicate, reprezinta o problema pentru businessul nostru pe segmentul corporate. Cel putin partea de intermediere a plasamentelor de obligatiuni, este foarte dificila in contextul in care dobanzile sunt ridicate, iar clientii nu sunt neaparat atrasi de potentialele plasament de obligatiuni.
11	Care sunt initiativele de perspectiva aflate în desfășurare pentru 2024, si, corelat punctual, care este impactul financiar asteptat? <u>trimis intrebari si solicitare pentru participare la conferinta dupa termenul limita</u>	1. La modul general, vizam pe toate cele 4 segmente operationale, o crestere organica. In strategia 2028, am pronuntat cifra de venituri de 50M RON pana in 2028. Pornind de la faptul ca la 9 luni avem 16.3M RON veniturile, deci 21.6M RON anualizat, in ipoteza unei cresteri liniare, ar fi necesara o crestere de cca 18%/an a veniturilor. Daca ne uitam ca in perioada 2019-2022 am crescut de la 5 la 19.1 milioane lei venituri, un ritm de crestere de 18%/an, pare fair. 2.Cat despre impactul financiar – nu ne lansam in astfel de afirmatii. Dupa ce vom publica bugetul – putem pronunta cifre.
12	Va rugăm să dezvoltati în cateva cuvinte perspectivele de dividend pentru BRK pentru perioada urmatoare. <u>trimis intrebari si solicitare pentru participare la conferinta dupa termenul limita</u>	Pierderea din anul 2022, a fost “acoperita”/ “inchisa” cu profitul din anul 2021 – partea nerepartizata ca dividend. <u>Cu alte cuvinte, tehnic, pe cifrele actuale, nu exista pierderi din urma de acoperit, deci se pot distribui dividende.</u> Conform strategiei, am asumat o rata de distributie a dividendelor de 20% din profituri. Totul, sub rezerva ca o astfel de decizie este strict vointa actionarilor.

13	Considerând apartamentele aflate în Star Residence și faptul că acestea nu aduc venit, care sunt acțiunile luate până în acest moment pentru a fructifica detinerile? Ați discutat cu o agenție imobiliară pentru a capitaliza activele? <u>trimis întrebări și solicitare pentru participare la conferința după termenul limită</u>	Întrebările 13 și 14 nu țin de BRK. BRK nu mai deține nici o acțiune la REIT.
14	Care este viziunea pentru piața imobiliară pentru 2024, considerând că există deja o scădere de două cifre în tranzacțiile imobiliare în București (conform agenției de cadastru) și o înlesnire a dobânzii de referință și creditelor ipotecare este improbabilă? <u>trimis întrebări și solicitare pentru participare la conferința după termenul limită</u>	Întrebarea ține de REIT.

C. Secțiune de Q&A - Monica Ivan, Razvan Rat

Întrebarea nr. 1

Ar trebui publicate criteriile de remunerare și acordare SOP pentru management

Răspuns BRK, Monica Ivan

Anual, în cadrul adunărilor generale în care se aprobă bilanțul, se spun aprobării acționarilor atât politica de remunerare cât și raportul de remunerare



Prezentarea Rezultatelor financiare trimestriale – T3 2023

30 septembrie 2023

Disclaimer

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.

Situația individuală a rezultatului global

	30-Sep-23	30-Sep-22
Venituri din activitatea de intermediere	9,707,995	8,502,046
Venituri comisioane intermediere	5,562,989	5,595,172
Venituri corporate	201,435	845,949
Alte venituri activitatea de baza	3,943,571	2,060,925
Cheltuieli comisioane Intermediere	(1,470,145)	(1,779,231)
Venituri nete din comisioane	8,237,850	6,722,815
Venituri din activitatea de market making	6,558,337	6,666,072
Castiguri nete din tranzactii cu produse structurate	1,795,540	3,133,486
Venituri servicii market making prestate emitentilor	4,762,797	3,532,586
Cheltuieli cu licente si emitere produse structurate	(217,912)	(156,422)
Venituri nete din Activitatea de market making	6,340,425	6,509,650
Total Cheltuieli activitatea de baza	(10,804,322)	(10,182,175)
Cheltuieli salariale si beneficii angajati	(5,889,706)	(5,142,774)
Cheltuieli comisioane piata si intermediari	(1,045,621)	(1,060,469)
Cheltuieli privind prestatiile externe	(1,973,636)	(1,939,152)
Cheltuieli cu colaboratorii	(239,598)	(177,103)
Alte cheltuieli activitatea de baza	(1,000,539)	(1,153,308)
Ajustari de valoare ale activelor necorporale si corporale	(655,222)	(709,369)
Profit / (pierdere) din activitatea de baza(rd.1+rd.2+rd.3)	3,773,953	3,050,290

Castiguri/(Pierderi) nete realizate din instrumente financiare

Venituri din dividende	1,053,339	(615,984)
Venituri din tranzactii cu actiuni si obligatiuni realizate	604,246	1,636,535
Pierderi din tranzactii cu actiuni si obligatiuni realizate	2,437,584	1,728,195
	(1,988,491)	(3,980,714)

Castiguri/(Pierderi) nete din evaluarea activelor financiare masurate la valoarea justa prin profit si pierdere

Venituri din evaluarea activelor financiare masurate la valoarea justa prin profit si pierdere	(567,402)	(9,092,360)
Pierderi din evaluarea activelor financiare masurate la valoarea justa prin profit si pierdere	9,408,345	6,732,965
	(9,975,747)	(15,825,325)

Venituri/(cheltuieli) nete provizioane active financiare imobilizate

Venituri anulare provizioane active financiare imobilizate	(1,000,000)	(510,714)
Cheltuieli provizioane active financiare imobilizate	-	-
	(1,000,000)	(510,714)

Alte venituri/(cheltuieli) nete din dobanzi si diferente de curs valutar

Venituri dobanzi imprumuturi si obligatiuni	(2,810,702)	(2,255,918)
Venituri dobanzi credite marja	329,751	235,097
Venituri dobanzi altele	109,146	190,412
Cheltuieli cu dobanzi	31,392	55,153
(Cheltuieli)/Venituri diferente curs valutar house	(3,148,842)	(2,571,046)
	(132,149)	(165,534)

Venituri/(cheltuieli) nete provizioane pentru riscuri si cheltuieli

Cheltuieli cu provizioane pentru riscuri si cheltuieli	350,444	605,674
Venituri anulare provizioane pentru riscuri si cheltuieli	-	-
Alte provizioane nete	350,444	605,674
	-	-

Alte venituri/(cheltuieli) nete

Castiguri/(Pierderi) nete din vanzarea de active	109,838	(278,986)
Alte cheltuieli operationale	-	23,500
Alte venituri operationale	(38,010)	(392,309)
	147,848	89,823

Rezultatul activitatilor din investitii(rd.5+rd.6+rd.7+rd.8+rd.9+rd.10)

	(2,864,483)	(12,148,288)
--	-------------	--------------

Rezultatul activitatilor de exploatare(rd.4+rd.11)

Cheltuieli cu alte beneficii pe termen lung ale angajatilor	909,470	(9,097,998)
Profit inainte de impozitare	(587,315)	(1,297,091)
Cheltuiala cu impozitul pe profit	322,155	(10,395,089)
Profit din activitati continue	-	-
Activitati intrerupte	322,155	(10,395,089)
Pierdere din activitati intrerupte (dupa impozitare)	0	0
	0	0

Profitul perioadei	322,155	(10,395,088)
---------------------------	----------------	---------------------

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



Emitenți
Investitori instituționali
Investitori individuali



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

Servicii de administrare și investiții

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



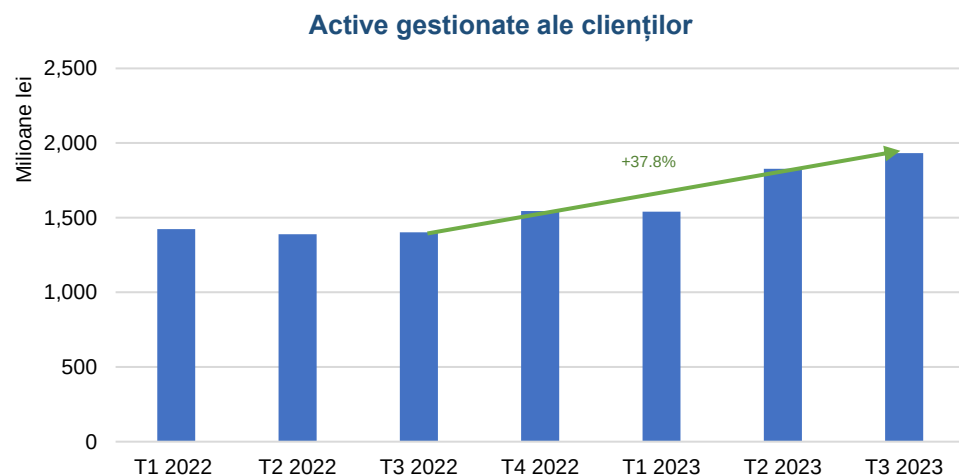
Venituri servicii market making prestate emitenților



Activitatea de **administrare capital pe contul propriu** și tranzacționare în marjă



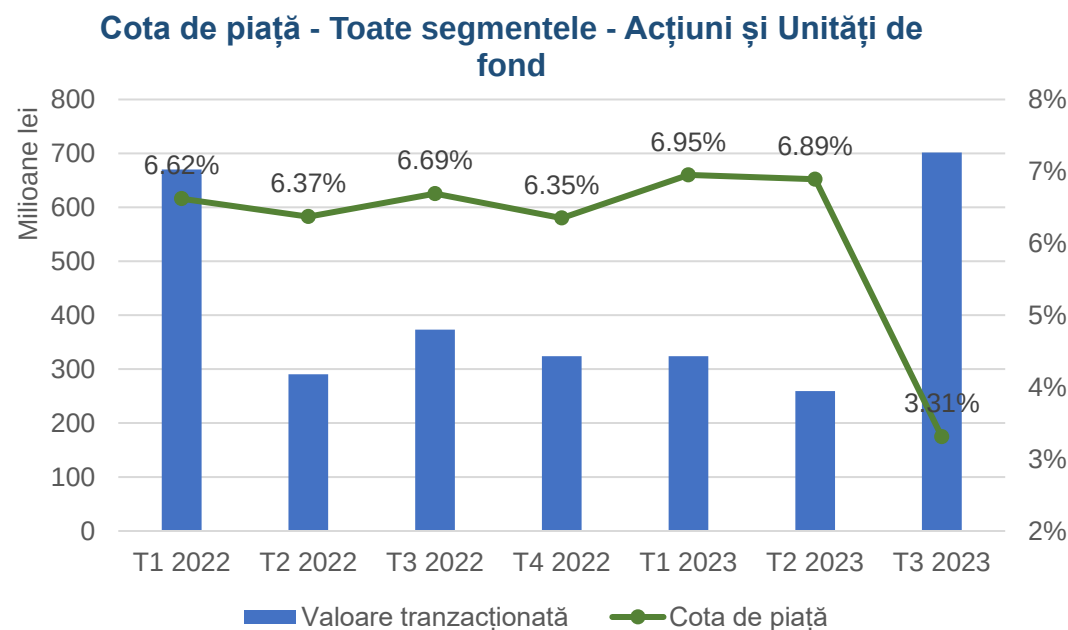
Activitatea de intermediere



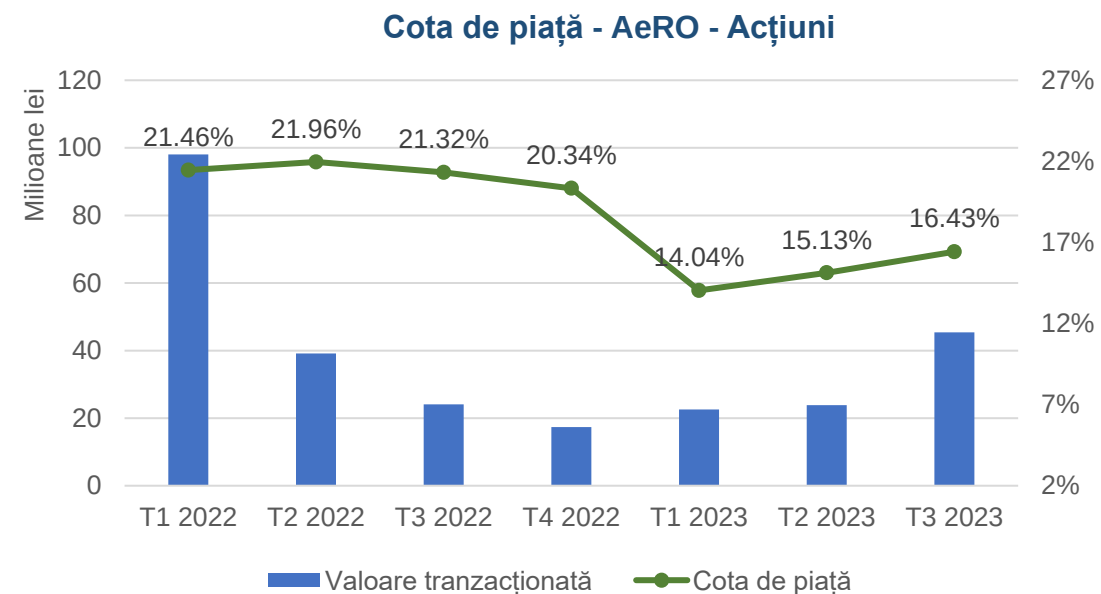
	30.09.2023	30.09.2022
Venituri din comisioane pe piata interna	4,710,986	4,234,505
Venituri din comisioane pe piata externa	485,895	635,811
Venituri din activitati conexe	366,108	724,855
Venituri comisioane intermediere	5,562,989	5,595,172
Venituri din operațiuni corporate	201,435	845,949
Alte venituri intermediere	3,943,571	2,060,925
Total venituri din activitatea de intermediere	9,707,995	8,502,046
Cheltuieli salariale și beneficii angajați	(2,187,457)	(2,365,781)
Cheltuieli comisioane piață și intermediari	(1,470,145)	(1,779,231)
Cheltuieli privind prestațiile externe	(99,357)	(290,295)
Cheltuieli cu colaboratorii	(239,598)	(177,103)
Alte cheltuieli activitatea de bază	(263,237)	(484,038)
Total cheltuieli din activitatea de intermediere	(4,259,793)	(5,096,448)
Rezultatul activității de intermediere	5,448,202	3,405,598

Poziționare solidă pe piață

Toate segmentele



Acțiuni - AeRO

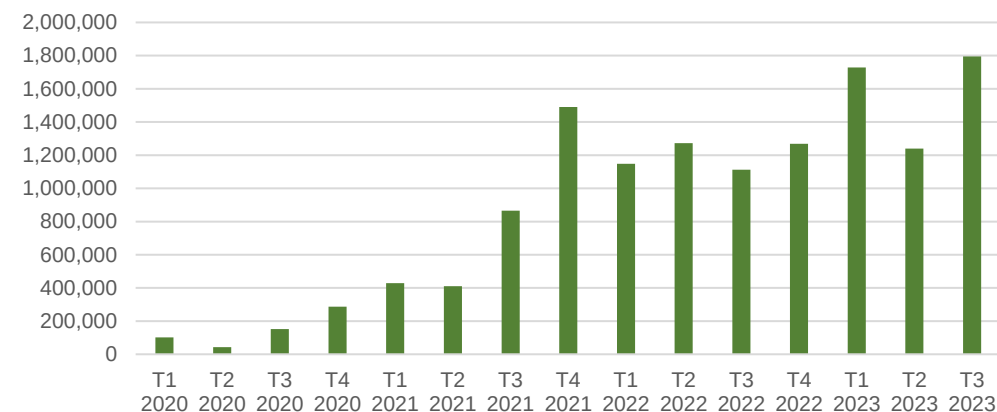


Activitatea de market making

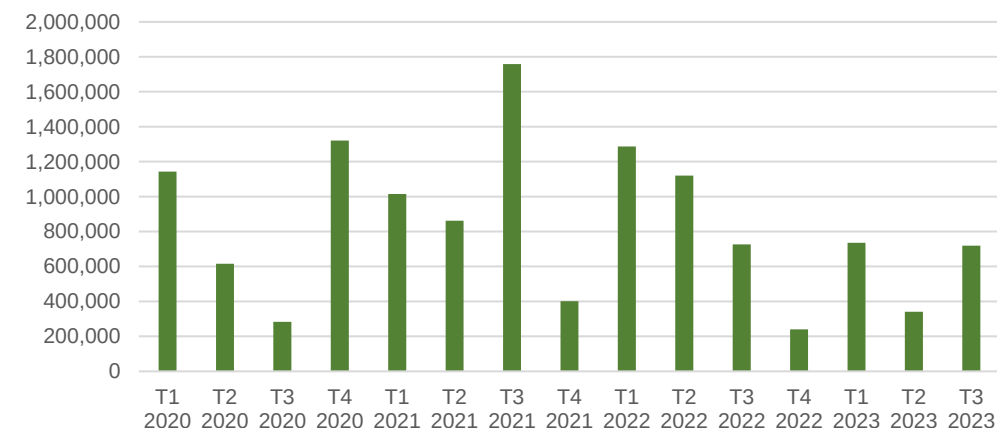
	30.09.2023	30.09.2022
Castiguri nete din tranzactii cu produse structurate	1,795,540	3,133,486
Venituri servicii market making prestate emitentilor	4,762,797	3,532,586
Total venituri din activitatea de market making	6,558,337	6,666,072
Cheltuieli salariale și beneficii angajați	(1,582,481)	(860,979)
Cheltuieli comisioane piață și intermediari	(1,045,621)	(778,223)
Cheltuieli privind prestațiile externe	(335,575)	(387,537)
Cheltuieli cu colaboratorii	-	-
Alte cheltuieli activitatea de bază	(223,085)	(118,247)
Total cheltuieli din activitatea de Market Making	(3,186,761)	(2,144,986)
Rezultat din activitatea de Market Making	3,371,576	4,521,086

	30.09.2023	30.09.2023
Venituri din dividende	604,246	1,636,535
Câștiguri/(Pierderi) nete realizate din instrumente financiare	449,093	(2,252,519)
Câștiguri/(Pierderi) nete din evaluarea activelor financiare măsurate la valoarea justă prin profit și pierdere	(567,402)	(9,092,360)
Venituri/(cheltuieli) nete provizioane active financiare imobilizate	(1,000,000)	(510,714)
Alte venituri/(cheltuieli) nete din dobanzi si diferente de curs valutar	(2,810,702)	(2,255,918)
Alte venituri/(cheltuieli) nete	109,838	(278,986)
Venituri/(cheltuieli) nete provizioane pentru riscuri si cheltuieli	350,444	605,674
Rezultatul activității de administrare a portofoliului	(2,864,483)	(12,148,288)

Venituri din servicii de market making prestate emitenților



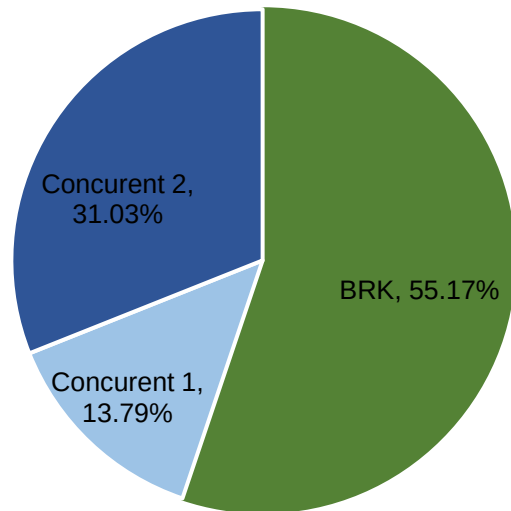
Câștiguri nete din tranzacții cu produse structurate



Poziționare solidă pe piață

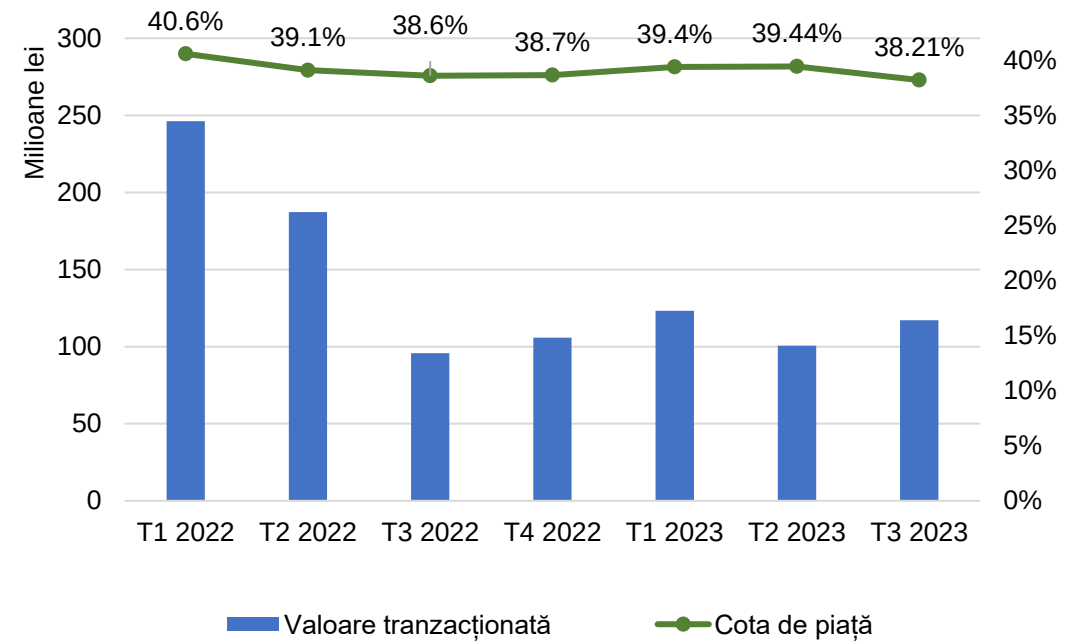
Market Making

Cota de piață - Market Making Emitenți ca număr de contracte încheiate în piață, Septembrie 2023



Produse structurate

Cota de piață - produse structurate



Situația individuală a poziției financiare

In lei

Active

Imobilizari necorporale

Imobilizari corporale

Investitii imobiliare

Active financiare evaluate la valoare justa prin alte elemente ale rezultatului global

Active financiare evaluate la valoare justa prin contul de profit si pierdere

Active financiare la cost amortizat

Credite si avansuri acordate

Creante comerciale si alte creante

Alte active financiare

Cont in banca aferent clientilor

Numerar si echivalente de numerar

Total active

Datorii

Imprumuturi din Obligatiuni

Datorii privind leasing-ul financiar

Provizioane

Total datorii pe termen lung

Dobanzi Obligatiuni

Datorii privind impozitul pe profit amânat

Datorii privind impozitul pe profit curent

Dividende de plata

Datorii bancare pe tement scurt

Partea curenta a datoriilor privind leasingul financiar

Sume datorate clientilor (disponibilitatile clientilor)

Datorii comerciale si alte datorii

Provizioane

Total datorii curente

Total datorii

Capitaluri proprii

Capital social

Ajustare capital social

Actiuni proprii

Beneficii care urmeaza a fi acordate salariaților, directorilor și administratorilor sub forma instrumentelor de capitaluri proprii

Prime de capital

Rezerve din reevaluarea activelor financiare evaluate la valoarea justa prin alte elemente ale rezultatului global

Alte rezerve

Total rezerve

Rezultatul curent

Rezultatul reportat

Total capitaluri proprii atribuibile actionarilor Societatii

Total capitaluri proprii si datorii

30.09.2023

31.12.2022

284,138

351,065

8,144,529

8,658,073

-

-

41,809,995

44,770,110

51,224,002

47,098,012

-

-

3,546,474

4,143,848

2,412,059

1,923,530

68,794,475

68,220,116

158,172,469

50,505,061

696,687

1,424,003

335,084,828

227,093,818

24,528,564

24,432,138

364,093

457,273

-

-

24,892,657

24,889,411

399,810

322,708

558,190

978,691

-

-

365,271

365,271

17,189,687

20,329,411

153,701

166,638

199,932,104

104,770,215

32,314,646

14,003,511

171,438

521,882

251,084,847

141,458,327

275,977,504

166,347,738

50,614,493

50,614,493

4,071,591

4,071,591

-

(1,285,077)

-

697,762

5,355

5,355

(9,788,968)

(6,820,240)

13,831,879

13,501,013

-

6,680,773

322,155

(15,161,073)

50,819

15,122,256

59,107,324

60,746,080

335,084,828

227,093,818

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

