

01 Martie 2024

Rezultatele preliminare SSIF BRK FINANCIAL GROUP S.A. pentru data de 31.12.2023 (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 01 Martie 2024, începând cu ora 15:00, teleconferință cu investitorii referitoare la rezultatele financiare preliminare neauditate încheiate la 31.12.2023.

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 preliminare neauditate la 31.12.2023**
- B. Prezentarea raspunsurilor la intrebarile adresate prin email, conform anuntului**
- C. Sectiune de Q&A**

- A. Prezentarea situatiilor financiare preliminare neauditate la 31.12.2023- Monica Ivan, Paul Stiopei, Sandu Pali**
Aspecte cheie

Prezentarea situatiilor financiare preliminare neauditate la 31.12.2023

Buna ziua si bine v-am regasit. Prezentăm azi rezultatele preliminare obținute de BRK Financial Group pentru 2023. Acestea au fost publicate la data de 28 februarie.

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. Este proiectată prezentarea situațiilor financiare conform *Anexa nr. 1*.

Situația individuală a rezultatului global

Referitor la situația individuală a rezultatului global preliminar, la finalul anului 2023, am reușit să revenim la profit, astfel că pentru 2023 raportăm un profit de 376.155 lei, față de o pierdere de 15,1 milioane lei în 2022. La nivelul activității de bază, am marcat un plus de 6,3 milioane lei, iar din activitatea de investiții (administrarea contului house) avem un minus de 5,3 milioane lei. Aici vom intra puțin în detalii la nivel de subsegmente în slide-urile următoare.

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.

Activitatea de intermediere

În ceea ce privește activitatea de intermediere, pentru situațiile financiare preliminare ale anului 2023, avem un rezultat pozitiv, de 8,7 milioane lei, în creștere cu 78% față de 2022, când plusul pe acest segment a fost de 4,8 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 15,12 milioane lei, în creștere față de 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-ul Hidroelectrică. Veniturile din comisioanele de intermediere au fost în creștere față de 2022. De asemenea, se poate observa o creștere a activelor clienților (+20,47% în 2023 față de 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 2,23 miliarde de lei la BVB în 2023 iar ca și poziționare în piață, BRK s-a situat pe poziția 6 în topul intermediarilor la BVB.

Poziționare solidă pe piață

În ceea ce privește poziționarea pe piață, rulajele în 2023 au fost de 2,23 miliarde lei, cu o cotă de piață de 4,5%, luând în considerare toate segmentele. Cota de piață pentru acțiuni și unități de fond a fost de 4,23% la finalul lui 2023. 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 2023 ca urmare a volumelor mari tranzacționate în piață odată cu IPO-ul Hidroelectrică. Pe piața AeRO (graficul din dreapta), am reușit o menținere a valorii tranzacționate în fiecare dintre cele 4 trimestre din 2023, față de T4 2022, iar cota de piață ne situează la 16,05% din aceasta la finalul anului 2023.

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 8,17 în 2022 la 8,37 milioane lei în 2023, în principal datorată creșterii veniturilor din servicii de market making prestate emitenților, de la 4,8 milioane de lei în 2022, la aproape 6 milioane de lei în 2023. Câștigurile nete din tranzacții cu produse structurate au scăzut la 2,37 milioane de lei în 2023, de la 3,37 milioane de lei în 2022.

Referitor la evoluții :

- La market makingul emitențului – 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 anului 2023, 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), iar în T4 am adăugat încă un nou client (LIH).
- 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 știi facem heading integral pe aceste expuneri.

Poziționare solidă pe piață

În ceea ce privește poziționarea pe piață, pe market makingul emitenților avem o cotă de piață de 60,71%, și ne propunem dacă putem, să mai adăugăm clienți în portofoliu. Cu alte cuvinte, 17 din totalul de 28 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 37,81%, 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.

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

Q&A

Multumim. Așteptăm posibilele dumneavoastră întrebări.

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

Nr crt	Întrebare investitori	Răspuns BRK
1	TechVenture Bank - BRK a cumpărat 9.86% în August 2021 - BRK a vândut 5% în Noiembrie 2023	În lista de participatii pregătite pentru AGA, au fost supuse prezentării doar participatiile calificate, adică participatiile de peste 10% din capitalul social al unei societăți. Ca atare Techventures Bank, nu ar fi apărut în lista de participatii calificate nici dacă detineam 9.86%. Și da, în noiembrie am vândut parțial din

	- În lista de participatii pregatita pentru AGA, TechVenture Bank nu apare. Unde sunt cele 4.86% care lipsesc? Si daca le-ati vandut, pe ce s-au dus banii?	detinerea de la Techventures Bank asa cum am informat prin raportul curent nr.5322/20.11.2023 As vrea sa precizez faptul ca discutia de astazi este axata in jurul prezentarii rezultatelor preliminare si nu a AGOA din 13-14.03.2024.
2	Lista participatiilor BRK, cu exceptia Axionet IOT si probabil SAI BROKER, este o lista de investitii nereusite manichiurate sa arate bine pentru AGA. De exemplu încercarea de majorare de capital FRB arată clar ca valoarea acesteia este mult sub cea estimată în document. Cine își asumă responsabilitatea acestui eșec multiplu in fata actionarilor?	Ne insusim critica privind faptul ca unele investitii nu au performat conform asteptarilor. As vrea sa ma uit putin in urma, si sa va spun ca mereu BRK a avut in portofoliu detineri semnificative, respectiv a utilizat capitalul pentru astfel de plasamente. Unele au generat profituri semnificative, altele pierderi. Aceste investitii in companii de tip start-up, au fost aprobate de actionari in AGA din 2019, si ulterior reaprobrate individual anual. Avem din nou strategia spre aprobare actionarilor.
3	Referitor la paragraful "Portofoliul Propriu" din Strategia BRK 2028. Se pare ca toate societățile în care BRK are "poziție de control" nu au avut succes. Banii pe care BRK îi face din activitatea de baza (acolo unde are expertiză) se duc pe investiții nereusite (unde se vede ca nu are expertiză). Nu vedeți o problema aici? Cand veti reevalua acest punct din strategia 2028?	Am explicat anterior, ca AGA din 13-14 martie este un moment de evaluare a acestei situatii, actionarii pot vota in cunostinta de cauza. Consiliul de Administratie si Conducerea Executiva a dus la indeplinirea Hotararile AGA, inclusiv strategia, asa cum au fost definite.
4	Ce poziție mai ocupă în BRK domnul Grigore Chis?	Domnul Chis are astazi functia de Director al Departamentului Operatiuni Clienti.
5.	De ce a mai trecut o AGA fără votul electronic? La ultimul vot din 28.07.2023, au votat numai 12% din actionari. Fără a încuraja o participare mai largă la vot, societatea este condusă doar de voturile a unui grup restrans de actionari care practic controlează societatea cu numai 12%. Nu vedeți o problema aici?	In primul rand mentionez ca exista optiunea votului prin corespondenta. In al doilea rand, vreau sa adaug ca exista costuri de ordinul miilor de euro. Cat despre prezenta la AGA, ati invocat punctul de minim ca si prezenta din istoria recenta a AGA BRK. Eu m-as uita la medie, nu la o extrema intr-o perioada de vara. Am organizat acea adunare generala intrucat era obligatoriu sa avem audit financiar ales si contract semnat pentru exercitiul financiar 2024 (<i>sunt foarte clar mentionate in reglementari aceste termene</i>).
6.	După un an bun pentru bursa, an în care BRK este doar pe linia de plutire, ce rost are sa mai discutam despre "Strategia 2028", este clar ca nu merge. Cat de multumita este conducerea BRK, inclusiv consiliul de administratie, care au vegheat la esecul din 2023?	Din punctul nostru de vedere, am incheiat anul onorabil si ne uitam la rezultatul activitatii de baza in valoare de 6.3M RON, comparabil cu cel realizat in anul 2021 (7.9M RON) – cel mai bun an din istoria ultimilor 15 ai BRK. Desigur, rezultatul pe portofoliul propriu anuleaza rezultatul activitatii de baza – aici trebuie sa mai lucram masiv, e un segment mult mai volatil, am admis ca unele investitii nu au performat conform asteptarilor noastre.
7.	In 2023 am avut stock-option-plan cu intentia de a motiva personalul in a performa spre binele societatii si al actionarilor. Actiunile au fost cumparate la 21 de bani iar cei ce urmau a fi motivati au vandut la 17 bani in prima zi. Cum se poate ca o societate de investitii financiare sa proiecteze un asemenea stock-option-plan din care beneficiarii sa poata sa vanda la orice pret si fara a aduce un beneficiu actionarilor?	Beneficiarii au avut o perioada de restrictie legala impusa pana la data transferului. Odata transferate actiunile, nu puteam controla in nici un fel deciziile acestora (nefiind impuse restrictii) si cu atat mai mult pretul. As vrea sa mai adaug ca aceasta componenta Stock Options Plan a fost si echivalentul unei "componente variabile" asupra rezultatelor din anul 2021, deci deciziile individuale de a le "converti" in cash nu le pot comenta. Consider ca au fost decizii individuale care pot tine de anumite nevoi personale ale beneficiarului in cauza. Dupa cum ati vazut, raportarea tranzactiilor nu prezinta obligativitatea de a mentiona si motivatia, cu atat mai putin cu cat se poate intra si in zona personala a beneficiarilor.
8.	Cei care au vandut, vazand rezultatele BRK pe 2023, ce au de comunicat	As dori sa spun ca tonul intrebarilor este dur, am incercat sa raspund direct, dar la aceste ultime 2 intrebari refuzam sa raspundem. Multumesc.

	actionarilor? De ce ne-au luat banii fara a ne da nimic inapoi?	
9.	In primul rand permite-mi sa va felicit pentru rezultatul operational si cresterea operationala, si sa va critic pentru performanta din activitatea de investitii. Cum comentati aceasta discrepanta ?	Multumim pentru apreciere si acceptam si critica. Da, rezultatul operational este unul chiar si peste asteptarile noastre, maxim am avut 8 milioane in anul 2021, dar a fost un an de exceptie. Altfel vorbim despre o crestere de 140%, cu venituri in crestere si cheltuieli mentinute la nivelul din 2022. Cat despre rezultatul financiar, avem o structura a portofoliului mai putin flexibila, care sa nu ne permita sa performam in linie cu piata, in timp ce dobanzile au curs. Incercam sa schimbam abordarea in 2024, sa lichidizam mai mult portofoliul.
10.	Observam o scadere a veniturilor din tranzactiile cu produse structurate? Cum explicati?	In primul rand au scazut rulajele pietei 610M In 2023 vs 821M in 2022. Noi ca si pozitionare am ramas lideri de piata. Dar as puncta ceva aici: in anul 2022 rulajele au fost foarte mari, si atunci « scaderea » din 2023 trebuie vazuta relativ la faptul ca rulajele au fost foarte mari in 2022, mai ales in primul trimestru, cand pe fondul razboiului din Ucraina, am avut aceasta crestere. Altfel, 200k RON/luna, e venitul nostru mediu din aceasta linie de business, deci le apreciem ca au fost in linie.
11.	In ce masura va afecteaza aparitia unui nou concurent pe piata?	Din punctul nostru de vedere, concurenta e benefica si duce la progres. Aparitia unui concurent, cu o echipa experimentata este pozitiva pentru piata in general. Avand in vedere potentialul pietei, respectiv numarul de investitori care vin inspre piata, cred ca e loc si de noi intemediari si lasa loc si celor existenti sa creasca.
12.	Cum vedeti segmentul listarilor in 2024?	Scaderile asteptate de a ratelor de dobanda ar putea genera o crestere pe acest segment, respectiv interesul ambelor parti (atat investitori cat si emitenti) sa creasca fata de astfel de operatiuni. Momentan investitorii cer randamente ridicate, uneori greu suportabile sau necompetitive pentru potentialii emitenti – si ma refer in special la obligatiuni.
13	Sunt acționar BRK. Am câteva întrebări cu privire la performanța companiei și așteptările privind dividendele pentru anul următor: Cum anticipați performanța acțiunilor BRK în 2024? Sunt așteptate dividende pentru anul fiscal 2024 pe baza deciziilor de management din 2023?	Ca regula generala ne abtinem de la a face comentarii despre evolutia cotatei actiunilor. In mod normal, cotationa ar trebui sa reflecta performanta si situatia financiara a societatii, inasa sa nu uitam ca la Bursa pretul este stabilit exclusiv de raportul cerere/oferta. Avem o politica de dividend prin care intentia este de a distribui profitul prin dividende acordate in proportie de 20% anual. Bineinteles, aplicarea politicii este conditionata de profitabilitate precum si de o decizie de aprobare pentru acordarea dividendelor.

C. Sectiune de Q&A

Intrebarea 1

Dacă ați putea să includeți de acum in colo și numărul de conturi active pe an, parte din raportare. Să zicem că un cont este activ dacă are 6 tranzacții pe an - de exemplu

Raspuns

Vom lua in calcul sugestia Dvs. Multumim!

Intrebarea 2

Nu credeți că ar trebui să ne concentrăm mai mult pe clienți pentru servicii de brokeraj? Nu credeți că ar fi bine să avem un app specific BRK, de genul altora.

Raspuns

Fiecare casa de brokeraj are propriul specific. Ne uitam atent la liniile de business existente si incercam sa inlaturam ce nu functioneaza, sa inovam si sa testam altele. Desigur, de la competitori vom lua ce este mai bun.

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