

Noiembrie, 2020

Rezultatele SSIF BRK FINANCIAL GROUP S.A. T32020
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 26 noiembrie 2020, începând cu ora 17:00, teleconferința cu investitorii referitoare la rezultatele financiare ale companiei aferente T32020.

Prezentatori:

- *Monica Ivan-Director General*
- *Razvan Rat-Director General Adjunct*
- *Sandu Pali-Director Economic*

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

- A. Prezentarea situatiilor financiare T32020-** *Monica Ivan, Sandu Pali*
- B. Prezentarea raspunsurilor la intrebarile adresate prin email, conform anuntului-** *Monica Ivan*
- C. Sectiune de Q&A -** *Monica Ivan, Razvan Rat, Sandu Pali*

- A. Prezentarea situatiilor financiare T32020-** *Monica Ivan, Sandu Pali*

Aspecte cheie T3/2020

- Cifra de afaceri s-a dublat fata de T32019, ajungand la 5 mil RON, datorita cresterii semnificative in cele 3 activitati de intermediere (piata locala, piata internationala, servicii de emisiuni);
- Intermedierea de tranzactii cu produse structurate a ajuns la **228 mil RON** (de la 60 milioane), inregistrand o crestere de 280%;
- Au crescut cheltuielile cu 13% în T32020 (corelata cu cresterea business-ului);
- Cheltuielile cu personalul au scazut în anul 2020 (-8.9%);
- Datorii proprii foarte mici;

Segmentul de intermediere

Piata locala

Comisioanele aferente serviciilor de tranzacționare la BVB au înregistrat o creștere de 51% 2019T3
1.5 mil RON / 2020T3 2.27 mil RON

Piața internațională

Creștere de 4 ori a veniturilor din intermedierea tranzacțiilor pe piața externă;
2019 T3 0.42 mil RON / 2020 T3 1.94 mil RON

Servicii de emisiuni

Veniturile subsegmentului Corporate s-au dublat;
2019 T3 0.37 mil RON / 2020 T3 0.78

Segmentul de administrare a portofoliului propriu

Pierdere în primele 6 luni 4.48 mil. RON

Rezultat în T3 4.72 mil. RON

Rezultat în primele 9 luni 0.24 mil. RON

Revenirea a fost influențată de:

- Profit din marcarea la piața a pozițiilor pe fondul revenirii cotațiilor instrumentelor din portofoliu (la raportarea anterioară se înregistraseră pierderi semnificative din marcarea la piața);
- Rulaje în creștere cu produse structurate emise de BRK
- Profit marcat din tranzacții pe BVB
- Dividende încasate în creștere (**1.81 mn. RON**, însemnând **+30%** față de 2019T3)

Poziționarea în piață

- Singurul intermediar listat la cota Bursei de Valori București;
- Singurul emitent de produse structurate din România;
- Certificate turbo long și short cu efect de levier;
- Active suport: Dow Jones Industrial Average, West Texas Intermediate (petrol), Gold Futures
- În 2020 am intermediat plasamente private pentru: Holde Agri Invest, Golden Food Snacks, Chronostyle International
- BRK a fost premiat pentru cel mai activ intermediar pentru creșterea lichidității în 2019 de către BVB, pentru al doilea an consecutiv
- Din Septembrie 2020, BRK este membru al Wiener Börse și al altor instituții ale pieței de capital din Austria (OeKB-CSD și CCP-A) cu scopul de a-și lista produsele structurate pe această piață, calitatea de membru reprezentând un prim pas în această direcție.

Market maker pentru:

- AAGES
- MedLife
- TeraPlast
- Romcarbon
- Purcari

Poziția financiară

	2020T3	31.12.2019	%
Imobilizari necorporale	753,984	1,121,729	32.8%
Imobilizari corporale	5,715,496	5,887,007	-2.9%
Active financiare	46,648,430	44,644,883	4.5%
Alte active	92,378,080	93,020,932	-0.7%
Total	145,495,990	144,674,551	0.6%

Rezultatul global

	2020T3	2019T3	%
Venituri din Comisioane	5,008,080	2,302,254	117.5%
Venituri financiare	240,321	15,627,976	-98.46%
Alte venituri	947,534	712,389	33.01%
Venituri din activitati continue	6,195,935	18,642,619	-66.76%
Total cheltuieli	8,426,671	-7,423,380	13.5%
Profit/Pierdere	2,230,736	11,219,239	-119.9%

B. Prezentarea raspunsurilor la intrebarile adresate prin email, conform anuntului**Intrebarea nr. 1 Romlogic Ce noutati aveti despre potentialele contracte externe pentru aparatul Equinox si ecosistemul oferit cu el**

Romlogic Technology are in derulare un contract perfectat cu un partener din Grecia, aparatele Equinox urmand a fi comercializate pe aceasta piata incepand din vara anului viitor. Compania a incasat un avans din partea partenerului din Grecia, in vederea actualizarii softurilor pentru a corespunde cerintelor legislatiei aplicabile. Vizavi de celelalte piete prospectate (Malta, Danemarca, Norvegia, Indonezia sau Arabia Saudita) nu exista modificari semnificative, fiind trimise echipamente in vederea testarii, iar cel mai probabil situatia colaborarilor se va relua odata cu revenirea la normal a pietei taximetriei la nivel mondial.

Intrebarea nr. 2 Romlogic Care este situatia in Romania cu vanzarile aparatului Equinox?

Industria de taximetrie a fost una dintre cele mai afectate de pandemia COVID-19, numarul curselor de taxi efectuate pe piata din Romania scazand si cu 70% in perioada martie, aprilie, mai a acestui an. In acest context vanzarile s-au situat la un nivel redus. Aspectul pozitiv este ca echipamentele Equinox, au devenit tot mai fiabile cu fiecare update de soft realizat.

Intrebarea nr. 3 Romlogic Care este competitia in Romania pentru aparatul Equinox si prin ce acesta este diferit/mai bun?

Desigur, avem realizata o analiza comparativa si apreciem ca aparatul dezvoltat de Romlogic impreuna cu suita de aplicatii cu care vine inzestrat il face cel mai competitiv din piata. Sintetic, aparatul Equinox inglobeaza functii care acopera toate nevoile unui taximetrist - o solutie la cheie cu alte cuvinte. Incepand cu faptul ca dintre solutiile din piata, Equinox e singurul aparat digital, mai subliniez cateva detalii care il diferentiaza de concurenta: conectivitatea pe toate canalele (bluetooth, wifi, inclusiv 4G), solutii de localizare, administrare flota, dispecerizare, functii de navigatie, plata cu cardul si integrabilitatea cu Android.

Intrebarea nr. 4 Romlogic Cu domnul Musat Sorin iese din actionariat, cum asigurati fidelizarea angajatilor si a colaboratorilor RomLogic?

DI Musat Sorin este Presedintele Directoratului Companiei si actionar al SC Romlogic Technology S.A. Contractele de management presupun clauze care motiveaza si fidelizeaza managerii. Fidelizarea angajatilor se va realiza prin posibilitatea participarii acestora la profitul companiei.

Intrebarea nr. 5 Firebyte Ce noutati aveti despre Firebyte

Firebyte Games SA, societatea controlata de grupul BRK Financial Group, are perfectate colaborari cu publisheri externi in vederea dezvoltarii si publicarii de jocuri pentru dispozitive mobile.

In acest an, compania a produs peste 20 de prototipuri de jocuri pentru dispozitive mobile. Cheltuielile de dezvoltare sunt sustinute integral de catre partenerii externi.

Intrebarea nr. 6 Firebyte Ce noutati aveti despre Firebyte Ce jocuri sunt in dezvoltare si cand estimati ca vor fi gata?

Cu frecvența lunară sunt transmise partenerilor externi un număr de aprox. 10 prototipuri de jocuri pentru dispozitivele mobile, iar în baza unor teste realizate se stabilește dacă ele urmează a fi puse pe piață sau nu.

Intrebarea nr. 6 Firebyte Cum asigurați fidelizarea angajaților?

Fidelizarea angajaților va fi realizată prin posibilitatea participării acestora la profitul companiei.

Intrebarea nr. 7 GoCab Software Ce noutăți aveți despre GoCab software

Platforma GoCab a fost lansată în București la data de 15 mai 2020, iar din partea a doua a lunii iulie s-a inițiat procesul de extindere la nivel național al aplicației. Până în momentul de față GoCab este operațională la nivelul a 7 județe și vizăm să acoperim toate municipiile reședință de județ.

Intrebarea nr. 8 GoCab Software Care este dinamica comenzilor prin această aplicație?

Principalele investiții realizate au fost cele de marketing, astfel încât aplicația a devenit tot mai utilizată de către clienții de taxi.

Având în vedere restricțiile de mobilitate impuse de către autorități, numărul comenzilor pentru servicii de taximetrie este unul redus. Cu toate acestea numărul de comenzi zilnice furnizate se ridică la 1-2.000 de comenzi.

Intrebarea nr. 9 GoCab Software Câte taxiuri sunt înregistrate pe GoCab? Care este dinamica?

Numărul mașinilor înregistrate care utilizează aplicația GoCab pentru preluarea de comenzi, este de peste 2.700 la nivel național, fiind înregistrate zilnic un număr de 5-20 de conturi noi.

Intrebarea nr. 10 GoCab Software Ce informații ne puteți da despre numărul de downloads și dinamica acestora pentru aplicația GoCab client?

Numărul de descărcări cumulativ pentru cele două platforme (Android și iOS) este de peste 30.000.

Intrebarea nr. 11 GoCab Software Cine sunt acționarii GoCab Software?

GoCab a fost constituită având ca parteneri 4 dispecerate de Taxi din București. La momentul actual acționarul majoritar este SAI Broker SA, companie deținută de SSIF BRK Financial Group. În baza parteneriatului agreeat în funcție de performanțele dispeceratelor cu privire la numărul de mașini care utilizează aplicația, acestea vor primi acțiuni în limita a 40% din companie.

Intrebarea nr. 12 GoCab Software Ce se face pentru fidelizarea angajaților?

Contractele de management presupun clauze care motivează și fidelizează managerii. Fidelizarea angajaților se va realiza prin posibilitatea participării acestora la profitul companiei.

Intrebarea nr. 13 Star Residence Invest Este Star Residence Invest aceeași cu REIT Capital SA cum apare în raportul pe T3 2020?

Nu, nu este aceeași societate, REIT Capital Invest este compania care va administra Star Residence Invest SA.

Intrebarea nr. 14 Star Residence Invest Din articolul recent in wall-street.ro reiese ca IMPACT controleaza Star Residence in timp ce in Raportul BRK reiese ca BRK controleaza 99% din REIT Capital SA. Care este explicatia?

Raspunsul este oferit la intrebarea precedenta.

Intrebarea nr. 15 Tranzactionarea pe bursele din Viena, Budapesta si Varsovia
Care sunt primele impresii despre participatia la Viena?

Asa cum am afirmat si in comunicatul de presa dat cu ocazia member-ship-ului pentru Bursa de la Viena, scopul BRK este unul clar, respectiv acela de a lista produse structurate. Desigur ca folosim aceasta perioada pana la listarea produselor pentru acomodarea cu legislatia, sistemele si procedurile de lucru ale entitatilor austriece si perfectarea celor interne.

Intrebarea nr. 16 Tranzactionarea pe bursele din Viena, Budapesta si Varsovia
Cum vedeti dinamica tranzactiilor efectuate pe aceasta bursa de catre BRK?

Vedem o dinamica pozitiva. Anterior luarii deciziei de a activa pe piete externe au fost facute anumite analize pe acest subiect iar rezultatul acestora ne da sperante ca putem imbunatati rezultatele pe acest segment de business.

Intrebarea nr. 17 Tranzactionarea pe bursele din Viena, Budapesta si Varsovia
Ce ne puteti spune despre participatia la alte burse europene?

Pietele din Polonia si Ungaria vor fi accesate de BRK dupa ce vom finaliza integral procedurile la Viena. Aşa cum am anunţat public, ne îndreptăm business-ul şi spre ţări precum Polonia, Ungaria, unde vom deveni membri la entităţile pieţei de capital locale inclusiv CCP. Aici vom dezvolta segmentul de Market Making şi Produse Structurate

Intrebarea nr. 18 Tranzactionare BVB Tranzactionarea pe BVB se face prin aplicatia ARENA care este folosita de mai multe societati de brokeraj. Prin ce se diferentiaza oferta BRK de celelalte societati care folosesc aceeasi aplicatie? Asta este atat pe desktop (Windows) cat si pe platformele mobile (Android si iOS)?

Da, asa este, BRK a inlocuit sistemul de Tranzactionare on line cu Arena XT.

Diferentiarea BRK fata de alti intermediari este data de activitatea companiei in zona corporate, produse proprii si de politica privind comisionarea.

Intrebarea nr. 19 Tranzactionare BVB

Aveti in plan sa dezvoltati in client de tranzactionare pe BVB pentru Windows si platformele mobile? Aceasta are crea un factor de diferentiere fata de alte case de brokeraj. Vezi exemplul Tradeville.

Da, societatea are acest plan de dezvoltare si pana la final de an vom oferi si posibilitate de deschidere de conturi 100% on line.

Intrebarea nr. 20 Tranzactionare BVB

În această perioadă, am văzut că ați dublat veniturile obținute din comisioane și activități conexe ceea ce este excelent. Veti continua această politică de marire a numărului de investitori?

Așa cum am afirmat anterior, este o prioritate a societății mărirea numărului de clienți, motiv pentru care până la final de an vom oferi și posibilitate de deschidere de conturi 100% on line. De asemenea, prin parteneriatele încheiate și prin produsele pe care le putem oferi clienților, credem cu tărie faptul că vom duce la îndeplinire acest obiectiv. Am dezvoltat un departament de analiză pentru a veni în întâmpinarea nevoilor clienților, întocmim într-un mod ușor de înțeles pentru orice investitor și vom finaliza și schimbarea anumitor sisteme care deservește clienții, astfel încât să aducem un plus de valoare pentru investitori. În cadrul acestui departament avem un coleg certificat CFA cu o largă experiență internă și internațională.

În sfera serviciilor, vom continua pe trendul ascendent al creșterii numărului de conturi de clienți și al diversificării portofoliului de clienți, prin punerea la dispoziția acestora a celei mai complexe palete de servicii de investiții și instrumente financiare, de la fonduri de investiții la produse structurate, de la servicii de consultanță pentru societăți până la oferirea de conturi în marjă și, de asemenea, acces pe piața internă și externă.

Întrebarea nr. 21

În ce constau aceste pierderi provenite din Rezultat net financiar altul decât cel provenit din dividende?

Rezultat net financiar (pierdere) la 30.09.2020 în suma de (2.871.829) lei este compusă din 3 componente principale:

1. Pierdere financiară netă din tranzacții cu acțiuni și obligațiuni realizate;
2. Castiguri nete financiare din tranzacții cu produse structurate;
3. Castiguri nete din evaluarea activelor financiare măsurate la valoarea justă prin contul de profit și pierdere nerealizate. Conform politicii contabile de evaluare a activelor deținute în portofoliu, Titlurile deținute în portofoliul propriu sunt evaluate lunar la cotația din ultima zi de tranzacționare, înregistrându-se în funcție de evoluția cotației față de luna anterioară, un plus de valoare sau pierdere după caz.

Pandemia Covid-19 și-a făcut simțit efectul și asupra companiei BRK, având efecte pozitive și negative. Volatilitatea a adus venituri semnificative din activitatea de intermediere, iar căderea pieței a avut impact asupra portofoliului propriu

Întrebarea nr. 21

Doresc să aflu ca perspectivă, politica de dividende în următorii ani a companiei BRK.

În ce privește stabilirea politicii de dividend, Adunarea generală a acționarilor este cea care decide momentul și cuantumul dividendelor ce vor fi distribuite.

În acest moment în poziția financiară a societății BRK figurează o pierdere reportată în suma de 4.947.000 lei. Legal distribuirea dividendelor este posibilă doar după acoperirea pierderilor reportate.

Întrebarea nr. 22

Apreciez deschiderea de care da dovadă conducerea societății și sper că aceste întâlniri cu investitorii să se permanentizeze

Multumim. Depunem eforturi să ne aliniem celor mai bune practici în ceea ce privește gestiunea relației cu investitorii, iar această conferință este un pas al direcției pe care vrem să o urmăm.

Întrebarea nr. 23

Deoarece nu pot participa la teleconferinta cu investitorii (probabil mai sint si alti investitori in aceasta situatie), va rog ca intrebarile tuturor participantilor si raspunsurile sa le postati ulterior pe siteul societatii, la sectiunea Relatii investitori, in format tiparit sau inregistrare.

Teleconferinta va avea un transcript care va fi postat pe site-ul BRK <https://www.brk.ro/relatii-investitori/conferinte-cu-investitorii/>

Intrebarea nr. 24

Va rog sa precizati in raportarile financiare denumirea si cantitatea actiunilor, obligatiunilor si unitatilor de fond detinute de societate, nu doar domeniul de activitate. Cum ar putea evalua corect un investitor activul societatii in lipsa acestor informatii? Exista angajati ai societatii care au acces la aceste informatii si care sint in acelasi timp si actionari (conform raportarilor de la BVB). Nu considerati ca restul actionarilor sint discriminati? De ce SIF-urile, FP, chiar SAI Broker pot publica aceste informatii iar dumneavoastra nu?

Detinerile semnificative se raporteaza in conformitate cu prevederile Legii nr. 24/2017.

Activul net/actiune este declarat de catre societate in Raportul anual, in care situatiile financiare anuale sunt auditate de catre un auditor extern autorizat de ASF.

Cu privire la referirea la SAI Broker, SIFs si FP, precizam faptul ca aceste entitati au obligatia de a publica detaliile.

Prezentam detinerile pe sectoare de activitate, alocare pe categorii de instrumente

In general, angajatii BRK nu au acces la informatiile legate de portofoliul House. Au acces la aceste informatii: angajatii Departamentului de Tranzactionare House si echipa de management.

Tranzactiile tuturor angajatilor se monitorizeaza si se efectueaza doar dupa aprobare. Sunt implementate conform unor reglementari europene anumite restrictii la tranzactionare pentru personalul societatii conform celor mai bune practici in domeniu.

Intrebarea nr. 25

Avind in vedere Hotărârea 12 a Adunării Generale Ordinare a Acționarilor din 27.04.2020 prin care "Se aprobă Beneficii acordate angajaților BRK FINANCIAL GROUP SA în perioadă de criză, prin instituirea unei facilități de credit pentru angajații societății.", va rog sa comunicati numarul angajatilor care au beneficiat pina acum de aceasta facilitate si suma trasa din facilitatea de credit.

Potrivit hotararii nr.12 a AGOA din aprilie 2020, toti angajatii beneficiaza de aceasta facilitate, aceasta practica fiind in linie cu practica altor companii din industria financiara de a oferi angajatilor facilitati la produsele oferite de companie: Bancile ofera angajatilor credite la dobanzi preferentiale, iar in cazul BRK produsul « Tranzactionare in marja » in gama obisnuita de servicii oferite clientilor.

Intrebarea nr. 26

Se spune in raportul trimestrial ca societatea are contractata o linie de credit pentru care plateste dobinda ROBOR3M + marja fixa. Va rog sa comunicati valoarea marjei.

Pe acest subiect BRK a emis raport curent, respectiv dobinda este ROBOR3M + marja fixa care este de 3,28%

Intrebarea nr. 27 Unde se regaseste in raport detinerea la Contrapartea Centrala? Dar cea de la Fondul de Compensare al Investitorilor?

Detinerea la Contrapartea Centrala si detinerea la Fondul de Compensare al Investitorilor sunt cuprinse la "participatii minoritare necotate" (la pag. nr. 61 din raport trimestrial).

Intrebarea nr. 28 Aveti in vedere listarea pe piata AERO (sau alta piata reglementata) a participatiilor detinute la Romlogic Technology SA si Firebyte Games SA? Daca da - in ce interval? Daca nu - de ce?

SSIF BRK Financial Group monitorizeaza activitatea societatilor in care detine participatie, si totodata analizeaza si evalueaza oportunitatea listarii acestora. Desigur ca trebuie ales momentul oportun atat prin prisma dezvoltarii companiei cat si prin prisma conditiilor de piata. Nu putem avansa vreun termen pentru o posibila listare a vreunei companii detinute.

Intrebarea nr. 28 Obiectivul strategic al societatii (BRK) in etapa actuala de dezvoltare proprie si a pietei de capital romanesti este cresterea valorii acesteia in beneficiul actionarilor si al clientilor." - scrie pe site-ul BVB. Ce beneficii au avut actionarii in ultimii 10 ani? Conform planului de management estimati ca actionarii vor beneficia de dividende in urmatorii 3 ani (stiu ca AGA hotaraste distribuirea profitului)?

S-a inceput o reconstructie a societatii. Anii 2019, 2020 au reprezentat pentru BRK un start pentru o nouă viziune asupra afacerii, confirmată de votul acționarilor. Compania a implementat o restructurare funcțională, în urma căreia activitățile de investiții ale companiei au fost concentrate într-un departament care gestionează toate operațiunile investiționale ale companiei și care încearcă să sondeze noi oportunități de afaceri și noi piețe. Depunem eforturi considerabile pentru susținerea afacerilor subsidiarelor în condiții de afaceri foarte dificile, cauzate de mediul politic și de circumstanțele pieței.

Intrebarea nr. 29 . Exista imprumuturi restante, mai vechi catre firmele unde BRK detine actiuni? Care este situatia actuala a imprumuturilor acordate? Situatia imprumuturilor la 30.09 este prezentata in situatiile financiare la pag 43 si sunt in valoare de aproximativ 3 milioane lei si nu exista imprumuturi restante.

Intrebarea nr. 30 . Care este strategia de investitii, dezvoltare, exit la aceste firme? Investitiile au fost realizate in conformitate cu strategia aprobata de actionari in cadrul ultimelor 2 AGOA.

Cele 3 companii (Romlogic Technology SA, Firebyte Games SA, GoCab Software SA au depasit faza de start-up (« early stage ») si sunt in faza de dezvoltare, exit: prin listare la BVB

Intrebarea nr. 31 Care sunt rezultatele investitiilor in cont propriu obtinut de catre BRK? Procentual eventual....daca se poate pe mai multi ani, 3-5. In cifre absolute, rezultatul financiar cumulat este de aproximativ 22 milioane lei in ultimii 5 ani. Procentual, conteaza foarte mult la ce il raportam. Raportat la capitalul lichid si disponibil, rezulta un randament de aproximativ 14%/an in ultimii 3-5 ani. Dorim sa subliniem ca nu intreg capitalul propriu (valoare medie aproximativ 60 milioane lei) este lichid si disponibil pentru tranzactionare (avem capital imobilizat in cladiri/sedii pe care le folosim ca puncte de lucru, unele participatii istorice de pe care cautam sa iesim, etc).

Intrebarea nr. 32 Care este strategia de dezvoltare a companiei pe viitor? Marketing.... Pe partea de retail, dintre toti cunoscutii mei din Cluj care investesc la bursa, sunt singurul care are cont la BRK, restul mergand la Tradeville. Cum explicati situatia aceasta situatie? În sfera serviciilor, vom continua pe trendul ascendent al creșterii numărului de conturi de clienți și al diversificării portofoliului de clienți, prin punerea la dispoziția acestora a celei mai complexe palete de servicii de investiții și instrumente financiare, de la fonduri de investiții la produse structurate, de la servicii de consultanță pentru societăți până la oferirea de conturi în marjă și, de asemenea, acces pe piața internă și externă. Așa cum am afirmat anterior, până la final preconizăm să avem implementată deschiderea de conturi on line și care va fi

promovata printr-o campanie de marketing. Mare parte din numarul de clienti ai BRK sunt localizati in jud Cluj.

Intrebarea nr. 33 In calitate de client si mic actionar, ma intereseaza strategia de dezvoltare a companiei si premisele pe baza carora se acorda imprumuturile firmelor de software. Cat de solide financiar sunt acestea? Strategia de dezvoltare a BRK. Pe segmentul de intermediere vizam dezvoltarea pe cei 3 piloni:

- piata autohtona, unde strategia de crestere a numarului de clienti (si a cotei de piata) consta in investitii in digitalizarea serviciilor (aceasta fiind trendul internatioanl al serviciilor de intermediere) iar suplimentar dorim sa completam accesul online cu un serviciu de research de analiza calitativ; oricum pe acest pilon rezultatele se vad, cota de piata ne este intr-o usoara crestere (si simtit acest lucru inclusiv in ceea ce priveste clientii activi)

- serviciul de tranzactionare (intermediere pe pietele internationale)

- in acelasi timp acordam o atentie sporita si serviciilor acordate emitentilor (sau potentialilor emitenti, viitorilor emitenti)

Acestia sunt cei trei piloni de baza in ceea ce priveste dezvoltarea segmentului de intermediere.

In ceea ce priveste celalalt segment, si anume operatiunile in contul propriu (house):

- segmentul de emitere de produse structurate: ne propunem atat dezvoltarea pe orizontala (mai multe tipologii de produse, in acord cu cerintele si tendintele pietei) cat si una pe verticala in sensul cresterii volumului, astfel ca incercam sa accedem pe alte burse din regiune (vizam cateva Burse din Europa Centrala pentru inceput)

- operatiunile de market making pe actiuni locale ne-au adus atat noua cat si clientilor rezultatele satisfacatoare si ne propunem sa extindem portofoliul de clienti

Premisele pe baza carora se acorda imprumuturi firmelor de software si cat de solide financiar sunt acestea:

Imprumuturile acordate sunt parte a strategiei globale de investitie si finantare a celor 3 companii din zona tehnologiei. In ceea ce priveste premisele, ne-am orientat spre sectorul gaming (prin Firebyte); de exemplu, in Polonia, companiile de gaming sunt adevarate blue-chip-uri, tranzactionandu-se la multiplii de pana la 10x Cifra de Afaceri. Cu GoCab Software, la momentul stratarii acestei investitii am fost impulsionati de succesul unor modele similare (ex : Clever), iar particularitatea proiectului nostru a fost sa-l facem accesibil si pe pietele mai mici (ex : orase de rang II din Romania – care nu sunt targetate de marii jucatori).

Iar premisa generala este ca aceste companii (sau unele) sa fie sustinute pana in faza de maturitate, si sa facem un exit comparabil cu exemplele la care am facut referire anterior.

Cat priveste partea a doua a intrebării Dvs, "cat de solide financiar sunt acestea", avand in vedere ca datoriile sunt scazute in raport cu capitalurile proprii, putem aprecia ca sunt suficient de solide.

D. Sectiune de Q&A - Monica Ivan, Razvan Rat, Sandu Pali

Intrebarea nr. 1 Pe piata externa, cel mai mare broker de retail a scazut cu 50% comisioanele. Aveti in vedere sa le urmati exemplul? cum va fi influentate rezultatele daca se face reducerea si care considerati ca ar fi pierderea de clienti, si de asemenea din venituri daca nu o faceti?

Razvan Rat, Director General Adjunct

Suntem atenti la potica de comisionare care se practica in piata, in mare parte tinem cont si de politica de comisionare a intermediarilor care ofera acces atat pe BVB cat si pe pietele externe si ce putem sa va comunicam este faptul ca in momentul de fata suntem destul de competitivi comparativ

cu grila de comisioane pe care o practica alti intermediari. In acelasi timp, urmarim si intermediari externi si tot ceea ce inseamna comisionarea, dar in mare cei care practica comision zero ofera preponderent CFD-uri si alte produse derivate.

Intrebarea nr. 2 Pe piata urmeaza sa fiti market makeri pentru BVB ca sa ii ajutati sa devina actiunea BVB lichida?

Monica Ivan, Director General

Serviciul de market makingul emitentului il oferim in paleta de baza a serviciilor pe care le putem oferi emitentilor si suntem deschisi sa activam in calitate de market maker al oricarui emitent, dar trebuie sa existe deschidere si din partea potentialului client in vederea setarii unui posibil parteneriat. Din observatiile noastre empirice, in cazul tuturor clientilor carora le oferim acest serviciu, lichiditatea s-a imbunatatit semnificativ (atat in ceea ce priveste volumul tranzactionat cat si in ceea ce priveste numarul tranzactiilor), ba mai mult si cotationile actiunilor au avut cresteri iar capitalizarile unor companii care au apelat la acest serviciu au atins recent noi maxime istorice. Parametrii pe care suntem dispusi sa ni-i asumam contractual rezulta in urma unor analize interne si depinde de anumiți factori particulari ai fiecarui emitent. Nu putem avansa nici un fel de detalii despre posibilitatea sau imposibilitatea de a colabora cu un potential client din ratiuni de confidentialitate.

Intrebarea nr. 3 care sunt asteptarile pentru rezultatele de la finalul anului in momentul de fata? daca aveti proiectii.

Monica Ivan, Director General

Noi am intocmit un buget de venituri si cheltuieli pe care l-am facut public cu ocazia adunarii generale a actionarilor care a avut loc in luna aprilie 2020 si pe care l-am bugetat cu un minus de aproximativ 2 mil ron. Am bugetat astfel intrucat la data propunerii BVC 2020, a intervenit pandemia Covid. Rezultatul de la 30.09.2020 a fost prezentat, insa este prematur sa facem aceasta precizare din prisma calitatii de societate listata. Astfel de informatii pot fi transmise investitorilor in cadrul rapoartelor curente. Rezultatul care va depasi insa pragul de semnificatie conform reglementarilor, va fi facut cunoscut prin intermediul rapoartelor curente.

Intrebarea nr. 4. Avand in vedere rezultatul de la T3 puteti preciza daca respectati BVC?

Monica Ivan, Director General -Ce putem sa precizam, este faptul ca bugetul a fost realizat la data de 30.09.2020 iar de acum este important contextul de piata si de asemenea proiectele in lucru, unele care au fost anuntate public iar altele urmeaza sa fie anuntate. Este o perioada maraton in care personalul BRK este angrenat in proiecte care trebuie implementate in termene limita stabilite. Avem proiecte inovative in zona REIT. In Romania, putem afirma faptul ca suntem pionieri. Din anul 1960 acest business functioneaza in Statele Unite ale Americii iar in anul 2020, BRK efectueaza formalitati pentru a-l aduce la bursa.

Intrebarea nr. 4. Pe contul House, care este undeva la 48 mil ca valoare, sunt inglobate si produsele structurate emise de catre BRK?

Monica Ivan, Director General-Evidenta produselor structurate in portofoliul House se efectueaza in felul urmator:

De ex: daca BRK emite 100.000 structurate, nu le calculam ca valoare a portofoliului ci ca o datorie pe care BRK o are fata de cei care achizitioneaza aceste structurate.

Intrebarea nr. 5. Sunt si actionar si client la BRK de 13-14 ani, locatia nu este vizibila, este intr-o zona cu trafic intens, ceea ce poate reprezenta un impediment in atragerea de noi clienti, din acest considerent.

Monica Ivan, Director General- Avem facila zona pentru clienti. Intr-adevar cladirea nu este vizibila, ne straduim sa imbunatatim lucrurile. Am creat locuri de parcare pentru clienti, am depus documentatie pentru autorizarea firmei luminoase si pentru renovarea sediului insa toate aceste procese sunt birocratice, tin de obtinerea autorizatiilor. In prezent suntem in proces de autorizare pentru firma luminoasa, vizibilitate in piata, in curtea interioara am organizat locuri de parcare pentru clienti, asadar va asteptam sa veniti la BRK. In prezent avem context Covid si din acest considerent si pentru sanatatea tuturor, investitori, actionari, clienti, colaboratori si angajati, am limitat la o anumita zona accesul in companie. Vom tine cont de sugestiile Dvs si va incurajam sa le transmiteti. Asa cum am precizat, aceste aspecte sunt cuprinse intr-un proiect care este in lucru in prezent.