

Rezultatele SSIF BRK FINANCIAL GROUP S.A. SEMESTRUL I 2021
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 august 2021, începând cu ora 13:00, teleconferința cu investitorii referitoare la rezultatele financiare ale companiei aferente S1 2021.

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 S12021-** *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 S12021- *Monica Ivan, Sandu Pali*

Aspecte cheie S1/2021

Raportăm un profit net de 14,8M RON printr-o contribuție foarte consistentă a ambelor filiere productive, respectiv intermedierea și administrarea portofoliului propriu. La aceasta se adaugă valoarea de 11,89M RON – alte elemente ale rezultatului global (reevaluarea pachetului de acțiuni deținut la Firebyte Games, care nu impactează contul de profit și pierdere ci doar valoarea capitalurilor proprii). Astfel, prin cumularea rezultatului din contul de profit și pierdere cu celelalte elemente ale rezultatului global, rezulta valoarea de 26,7M RON. În cele ce urmează vom prezenta pe scurt evoluția principalelor segmente de activitate. BRK înregistrează venituri din activitatea de intermediere de 8,98M RON (vs 4.08M RON în perioada similară a anului trecut); la această creștere contribuie decisiv subsegmentul corporate care a generat venituri de 4,65M RON în această perioadă pe fondul unor valori intermediare consistente. Activitatea clasică de intermediere (intermedierea tranzacțiilor la Bursa de Valori București și pe piețele internaționale) a generat venituri în creștere cu 6.1% față de perioada similară a anului trecut. Evoluția pozitivă a segmentului de intermediere este confirmată și de evoluția cotei de piață: astfel BRK atinge la finalul lunii iunie a anului 2021 o cotă de piață de 6,62% (vs 4,91% în H1/2020), pe un volum de 1.21 miliarde RON (vs 610M în a doua jumătate a anului trecut). Practic, BRK a înregistrat o creștere de 100% în ceea ce privește rulajul intermediat în condițiile în care rulajul total al pieței de capital românești a crescut cu aproximativ 50%. În alta ordine de idei, BRK Financial Group a participat activ la ambele oferte publice de acțiuni derulate pe piața principală în cadrul acestui prim semestru: a fost intermediarul IPO-ului derulat de One United Properties și membru în grupul de distribuție al ofertei desfășurate de către Transport Trade Services. De asemenea BRK a intermediat 2 listări de acțiuni și 4 plasamente private de obligațiuni (a căror listare este în curs) pe Segmentul Multilateral de Tranzacționare (AeRo) al Bursei. Activitatea de market making a generat venituri de 2,7M RON (vs 1.90M în H1/2020), ambele componente ale acestui subsegment având evoluții remarcabile. Astfel, activitatea de emisie de 5

produse structurate și furnizare de lichiditate a generat venituri de 1.87M RON (+6.8% vs H1/2020), dar dorim să nuanțăm, că, dacă în prima jumătate a anului 2020 se putea invoca un factor excepțional (volatilitatea excesivă a piețelor) care a cauzat evoluția bună, în primul semestru al acestui an, vorbim despre o recurență a veniturilor, BRK fiind lider pe piața pe segmentul produselor structurate în fiecare luna (spre deosebire de perioada similară a anului trecut, când BRK ocupa poziția a treia). În termeni relativi, cota de piață a crescut de la 19,83% în H1/2020 până la 32,2% în H1/2021. Veniturile obținute în cadrul parteneriatelor din cadrul programului Market Makerul Emitentului sunt de 839k RON, comparativ cu 145k RON în perioada similară a anului trecut. Creșterea este explicată prin faptul că portofoliul de clienți al BRK pentru acest serviciu a crescut până la un număr de opt emitenți, BRK deținând o cotă de piață de 80% în cadrul acestui segment (anul trecut acest segment de business fiind într-un stadiu incipient de dezvoltare). Cumulând veniturile din activitatea de intermediere cu cele din operațiunile de market making și scăzând toate cheltuielile de funcționare rezultă un profit din activitatea de bază de 4.44M RON, în linie cu obiectivul trasat de a avea o profitabilitate susținută din activitatea de bază. Operațiunile derulate pe contul propriu (altele decât operațiunile de furnizare de lichiditate pe certificate) ne-au adus un profit total de 10.59M RON, compus din: câștiguri nete marcate (+2.65M RON), câștiguri din marcarea la piață (+6.98M RON), și alte elemente de venituri de natură financiară (provizioane, dobânzi, diferențe de curs valutar) în valoare de 954k RON. De asemenea, prin marcarea la piață a poziției deținute la Firebyte Games, adăugăm valoarea de 11.89M RON cu mențiunea ca aceasta marcă impactează doar capitalurile proprii, care au ajuns la valoarea de 95,3M RON (față de 68.64M RON la finalul anului 2020).

https://www.brk.ro/documente/relatii-investitori/raport_s1.pdf

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

<p>Intrebarea nr. 1 In ce proportie se reflecta veniturile pentru IPOul ONE in veniturile din trimestrul II?</p>	<p>Incep prin a raspunde intrebarilor a doi investitori, care in esenta sunt identice (<i>si care se refera la cum este reflectat venitul obtinut din intermedierea IPO-ului ONE</i>) : Am recunoscut 60% din valoarea comisionului ca venit pe trimestrul II, iar diferenta o vom recunoaste pe trimestrul al treilea. Am procedat la recunoasterea proportionala a veniturilor, in linie cu efortul lucrativ al acestui proiect. Vreau sa subliniez, ca pentru fractia de 40% care va fi recunoscuta pe venituri in trimestrul al treilea</p>
<p>Intrebarea nr. 2 Banii incasati de la IPO One United sunt raportati in trimestrul 2 sau in trimestru 3</p>	<p>idem</p>
<p>Intrebarea nr. 3 Sunt interesat de perspectivele companiei si de performanta investitiilor facute de BRK.</p>	<p>In ceea ce priveste perspectivele, avem o linie trasata prin intermediul obiectivelor anuntate la inceputul anului, suntem in grafic cu indeplinirea lor, dar punctez principalele puncte pe care le avem de atins :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dorim sa ne mentinem linia pe care am intrat in zona serviciilor oferite potentialilor emitenți (nu e nici un secret, e serviciul cu cea mai mare valoare adaugata) • Pe segmentul produselor structurate, credem ca momentul cand vom lista primele certificate la Viena e din ce in ce mai aproape • In ceea ce priveste serviciul de Market Makingul Emitentului, avem 12 instrumente (11 actiuni si o serie de obligatiuni) pentru care

	<p>prestam, dar ne-am dori sa mai adaugam 1-2-3 clienti in portofoliu, dar e din ce in ce mai greu, deoarece nu mai sunt foarte multi clienti potentiali care sa fie targhetati cu acest serviciu</p> <ul style="list-style-type: none"> In zona serviciilor traditionale (<i>intermediere piata locala si internationala</i>), punctam frumos la cota de piata (<i>ne propusesem sa atingem 5%, avem 6,62% la iunie, e publicat topul pe iulie unde avem 8,76%</i>), o mentinere in intervalul aceasta ar fi ideala, daca ne uitam ca in decembrie 2020 aveam 3.70% <p>Cat priveste performanta investitiilor, aceasta este in linie cu evolutia pietei, am raportat 10M RON rezultatul operatiunilor in cont propriu.</p>
<p>Intrebarea nr. 4</p> <p>La final de S1 BRK cel mai probabil va depasi rezultatele bugetate pe intreg anul 2021. Aveti in plan sa revizuiti bugetul propus?</p>	<p>Nu vom face o rectificare bugatara, suntem in august, nu au existat astfel de discutii nici la nivelul Consiliului, nici la nivelul executiv. Suntem la mijlocul lunii august, o convocare plus termenele, s-ar face octombrie, in plus o AGA e costisitoare atat in termeni bugetari cat si ca logistica. Dar cum am spus deja, vrem sa ne mentinem ritmul, nu avem nicio intentie sa ne culcam pe o ureche ca ne-am indeplinit bugetul anticipat, probabil ati vazut ca am raportat public 2 contracte semnificative.</p>
<p>Intrebarea nr. 5</p> <p>Care este politica de dividend a companiei?</p>	<p>Pana anul trecut nu s-a pus problema unei politici de dividende, deoarece aveam pierderi istorice de acoperit. O astfel de decizie este la latudinea actionarilor, si e prematur sa ne exprimam, deoarece o astfel de discutie poate avea loc asupra rezultatelor financiare anuale.</p> <p>Situatiile financiare arată că suntem o companie solidă și lichidă, deci dacă acționarii doresc dividende, există posibilitatea de a le aloca.</p>
<p>Intrebarea nr. 6</p> <p>Cum planuiti sa reorganizati profitul inregistrat in acest an?</p>	<p>Cum am spus si anterior, o distributie a profitului va fi subiectul AGOA 2022 si e de competenta actionarilor.</p>
<p>Intrebarea nr. 7</p> <p>Cu cate companii sunteti in discutii pentru intermedierea de plasamente private?</p>	<p>Inainte sa pronunt o cifra, as vrea sa explic ca un plasament privat are mai multe faze, incepand cu : (i) interesul manifestat de un potential emitent fata de listare (ii) agrearea contractuala a serviciului si o preanaliza (iii) analiza propriu zisa si prestarea serviciului (iv) realizarea plasamentului si promovarea catre investitori. Bun si acum cifra mult dorita : peste 10, daca tine cont de cei cu care ne aflam in toate fazele pe care le-am enumerat. In faza avansate, am anuntat public ca avem 2 contracte agreate, iar valoarea comisionului depaseste pragul de semnificatie. La aceasta 2 lucram intens. La celelalte, suntem mai degraba in faza de discutie, cu unii in discutii mai avansate chiar.</p>
<p>Intrebarea nr. 8</p>	<p>Promovam activ serviciul in randul potentialilor emitenti, avem 2 lead-uri pe care facem un follow up intens, dar nu avem certitudine.</p>

Cu cate companii sunteti in discutii pentru IPOs?	
---	--