

**Consiliul pentru Standarde Ocupaționale și Atestare**  
**Unitatea de Cercetare și Servicii Tehnice**

**STANDARD OCUPATIONAL**

**Ocupația: Agent valori mobiliare**

**Domeniul: Activități financiare, bancare și de asigurări,  
tranzacții de valori mobiliare**

**București 1999**

Unitatea pilot:

Asociația Națională a Societăților de Valori Mobiliare

Coordonator proiect standard ocupațional:

Liviu Mihai Hăhăianu

Membrii echipei de redactare a standardului ocupațional:

Bogdan - Andrei Iancu, chief trader, Investech VM

Anca Luca, trader, Investech VM

Referenți de specialitate:

Laurențiu David, analist, Capital Soft

Vergil Popescu, economist consultant, VEROEEP Exim

Standard aprobat COSA la data de 07-01-1999

Cod COSA: P - 148

© copyright 1999 , COSA - U.C.S.T.

Toate drepturile asupra acestui document sunt rezervate.

Acesta nu poate fi reprodus parțial sau integral, nu poate fi folosit sau citat în alte lucrări fara acordul COSA.

## *Agent valori mobiliare*

### **Descrierea ocupației**

Agentul de valori mobiliare este persoana specializată și autorizată care, contra unui comision, intermediază tranzacții între vânzător și cumpărător, efectuate pe răspunderea și riscul clienților investitori.

Agentul de valori mobiliare își desfășoară activitatea într-o societate de valori mobiliare.

Sistemul de tranzacționare al Bursei este un sistem computerizat de transmitere a ordinelor care permite interacțiunea ordinelor de vânzare și cumpărare în piață. Sistemul de tranzacționare al Bursei este astfel organizat încât de fiecare dată când un agent va introduce un ordin de vânzare, sistemul va verifica automat registrul de titluri al societății respective pentru a determina dacă există destule titluri pentru a satisface ordinul clientului. Data de decontare a ordinelor de bursă este după trei zile lucrătoare de la tranzacționare.

## *Agent valori mobiliare*

### UNITĂȚILE DE COMPETENȚĂ

#### *Domeniile de competență*

Activități de brokeraj

#### *Unitățile de competență*

Administrarea de portofoliu  
Executarea ordinelor de tranzacționare pe piețele organizate  
Menținerea relațiilor permanente cu clienții  
Negocierea prețurilor de tranzacționare pe piața de capital și comisioanelor percepute de societate clienților săi  
Preluarea și operarea de ordine de tranzacționare

Competențe generale la locul de muncă

Aplicarea NPM și NPSI  
Comunicarea interpersonală  
Dezvoltarea profesională  
Lucru în echipă  
Menținerea relațiilor permanente cu organele de reglementare ale pieței  
Planificarea activității proprii

Date, informații

Elaborarea de documente specifice  
Gestionarea informațiilor folosind programe specifice

Marketing

Promovarea imaginii

## Administrarea de portofoliu

### Descrierea unității

<b>ELEMENTE DE COMPETENȚĂ</b>	<b>CRITERII DE REALIZARE</b>
1. Realizarea profilului clientului - investitor	1.1. Profilul investitorului va cuprinde elemente esențiale despre client. 1.2. Profilul clientului va fi păstrat conform eticii profesionale.
2. Stabilirea de comun acord cu clientul a unei strategii	2.1. Strategia se va stabili în conformitate cu obiectivele clientului. 2.2. Strategiile stabilite vor fi revizuite periodic.
3. Aplicarea strategiei specifice cazului	3.1. Strategia stabilită va fi aplicată la momentul oportun. 3.2. Strategia stabilită va fi aplicată respectând regulamentele specifice. 3.3. Strategia stabilită va fi aplicată respectând obiectivele clientului.

### Gama de variabile

Profilul clientului - investitor cuprinde:  
datele de identificare ale investitorului ( numele, adresa, etc.);  
datele privind profilul și capacitatea financiară;  
profesia și ocupația;  
experiența în tranzacții cu valori mobiliare;  
obiective.

Tipuri de conturi:

contul individual;  
contul administrat;  
contul de investiții pentru persoane juridice;  
contul discreționar;  
contul fiduciar și custodia;  
alte conturi.

Posibile obiective ale clientului investitor:

obținerea de venituri prin investiții;  
creșterea de capital;  
avantaje fiscale;  
diversificarea portofoliului, etc.

### Ghid pentru evaluare

La evaluare se va urmări:

modalitatea de a elabora strategii investiționale conform cu obiectivele clientului;  
modalitatea de aplicare a strategiei elaborate;  
flexibilitatea în actualizarea strategiilor în funcție de modificările survenite în obiectivele clientului și / sau în evoluția pieței.

capacitatea de lucru sub stres;

Cunoștințe:

cunoștințe generale de macro-economie;  
cunoașterea obiectivelor clienților;  
cunoașterea strategiei și a profilului pentru fiecare client în parte;

—

## Executarea ordinelor de tranzacționare pe piețele organizate

Descrierea unității

<b>ELEMENTE DE COMPETENȚĂ</b>	<b>CRITERII DE REALIZARE</b>
1. Introducerea ordinelor / cotațiilor în sistem	1.1. Ordinele sunt introduse în sistem conform priorităților stabilite. 1.2. Introducerea ordinelor se face rapid și precis. 1.3. Cotațiile sunt introduse în sistemul Rasdaq în conformitate cu regulamentul de practică onestă. 1.4. Introducerea ordinelor / cotațiilor se va face respectând timpul regulamentar.
2. Urmărirea ordinelor / cotațiilor în sistem	2.1. Ordinele introduse vor fi urmărite cu atenție. 2.2. Orice modificare a pieței va fi comunicată clientului. 2.3. Modificările efectuate ulterior ordinelor deja introduse vor fi autorizate de client.
3. Efectuarea tranzacțiilor	3.1 Tranzacțiile se efectuează numai de către agenții de valori mobiliare autorizați. 3.2. Agentul de valori mobiliare va tranzacțional atent și responsabil. 3.3. Tranzacțiile se efectuează respectând codul de etică profesională.

## Gama de variabile

### Sisteme de tranzacționare:

sistemul electronic la Bursă de Valori București,  
sistemul de tranzacționare de pe piața extrabursieră Rasdaq.  
Autorizări: IRVM, ANSVM, BVB, Rasdaq.

Cotații în sistemul Rasdaq: cotații ferme, cotații indicative.

### Tipuri de tranzacții:

tranzacții "one side" (cross);

tranzacții "two side";

tranzacții care sunt parte a unei oferte publice primare sau secundare sau plasamentele private de valori mobiliare;

tranzacții efectuate cu titlu de cadou sau donație pentru o organizație de caritate recunoscută oficial;

tranzacții rezultate din obligații judecătorești;

orice alte tranzacții aprobate periodic de către Comitetul Director.

### Tipuri de valori mobiliare:

acțiuni;

obligațiuni;

instrumente financiare derivate;

## Ghid pentru evaluare

### La evaluare se va urmări:

modul de introducere a ordinelor / cotațiilor în sistem;

modul de efectuare a tranzacțiilor;

capacitatea de lucru operativ;

capacitatea de lucru sub stres.

### Cunoștințe:

codul de etică profesională (BVB)

regulamentul de practică onestă (Rasdaq);

operarea cu sistemele electronice specifice;

operarea cu PC.

–

## **Menținerea relațiilor permanente cu clienții**

Descrierea unității

<b>ELEMENTE DE COMPETENȚĂ</b>	<b>CRITERII DE REALIZARE</b>
1. Informarea clientului cu privire la valoarea anumitor titluri la un moment dat	1.1. Informarea se va face ori de câte ori solicită clientul. 1.2. Informațiile prezentate clientului vor fi conforme cu realitatea. 1.3. Informarea va trebui să fie corectă și fără omisiuni.
2. Prezentarea riscurilor	2.1. Riscurile vor fi prezentate la nivelul lor real. 2.2. Prezentarea riscurilor se va face funcție de cunoștințele în domeniu ale auditorului.
3. Contactarea posibililor clienți	3.1. Contactarea unui posibil client se va face în termeni politicoși și amabili. 3.2. Contactarea clientului se va face ținând cont de codul de etică profesională. 3.3. Agentul nu va promite posibililor clienți obținerea certă a profiturilor prin tranzacții pe BVB sau Rasdaq.
4. Informarea clientului asupra situației portofoliului său	4.1. Informarea se va face periodic sau ori de câte ori solicită clientul. 4.2. Prezentarea situației portofoliului unui client va fi făcută numai respectivului client sau numai unei persoane autorizate de acesta.



## Gama de variabile

### Riscuri:

nerealizarea rezultatelor scontate;  
riscuri generale ale pieței de valori mobiliare;  
riscul de țară;  
riscul de schimb valutar;  
riscul politic;  
riscul lichidității valorilor mobiliare.

### Portofoliul unui client va cuprinde:

comisionul plătit;  
date de tranzacții;  
prețuri, cantități de titluri;  
numerar încasat sau plătit;  
alte informații privind situația contului la un moment dat sau pe o perioadă.

### Tipuri de clienți după tipul de investiții pe care doresc să le efectueze:

clienți care investesc pe termen lung;  
clienți care investesc pe termen scurt;  
clienți care investesc pe termen mediu;

## Ghid pentru evaluare

### La evaluare se va urmări:

capacitatea de comunicare deschisă, cu diplomație și amabilitate;  
capacitatea de lucru sub stres;  
capacitatea de evaluare a informațiilor din piață;  
modul de a informa clientul prompt și operativ în funcție de situațiile survenite.

### Cunoștințe:

limba engleză vorbită;  
metode de analiză tehnico-financiară;  
cunoștințe generale de macro-economie;  
cunoașterea obiectivelor investiționale ale clienților.

—

## Negocierea prețurilor de tranzacționare pe piața de capital și comisioanelor percepute de societate

### Descrierea unității

<b>ELEMENTE DE COMPETENȚĂ</b>	<b>CRITERII DE REALIZARE</b>
1. Identificarea pozițiilor părților implicate	1.1. Identificarea pozițiilor implicate se va face cu răbdare și atenție fără a ignora detaliile. 1.2. Se vor identifica punctele forte și punctele slabe ale partenerului de negociere.
2. Formularea opțiunilor și a soluțiilor	2.1. Opțiunile și soluțiile vor fi alese cu discernământ. 2.2. Opțiunile și soluțiile se vor contura în funcție de obiectiv.
3. Formularea căilor de stabilire a consensului	3.1. Formularea căilor de stabilire a consensului se va face astfel încât nici una dintre părți să nu fie dezavantajată în detrimentul celeilalte. 3.2. Formularea căilor de stabilire a consensului se va face rapid.
4. Evaluarea rezultatelor	4.1. Rezultatele se vor evalua corect, conform cu realitatea. 4.2. Evaluarea rezultatelor va avea la bază argumente solide.

### Gama de variabile

Negocierea comisionului depinde de:

tipul de investiție;  
tipul de investitor;  
volumul rulajului.

Tipurile de ordine sunt diversificate în funcție de condițiile de preț, cantitate, durată de valabilitate, ex. :

ordin la piață;  
ordinul limită;  
ordinul "cea mai execuție"  
ordinul "totul sau nimic".

### Ghid pentru evaluare

La evaluare se va urmări:

capacitatea de a negocia;  
modul de abordare a partenerului de negociere;  
capacitatea de a reacționa operativ la schimbări în evoluția pieței;  
flexibilitatea în negociere, în funcție de modificările survenite în obiectivele clientului și / sau în evoluția pieței.

Cunoștințe:

cunoștințe generale de tehnici de negociere;  
cunoașterea politicii societății de valori mobiliare;  
cunoașterea prețurilor de tranzacționare de pe piață;  
cunoașterea obiectivelor clientului - investitor.

—

## Preluarea și operarea de ordine de tranzacționare

Descrierea unității

<b>ELEMENTE DE COMPETENȚĂ</b>	<b>CRITERII DE REALIZARE</b>
1. Înregistrarea ordinelor	1.1. Ordinele vor reflecta exact condițiile în care clientul dorește să aibă loc tranzacția. 1.2. Înregistrarea ordinelor se va face cu multă atenție și responsabilitate. 1.3. Ordinele vor fi semnate de către client.
2. Stabilirea priorității ordinelor la tranzacționare	2.1. Stabilirea priorităților ordinelor la tranzacționare se face cu operativitate. 2.2. Stabilirea priorității ordinelor la tranzacționare se face conform codului de etică profesională specific pieței de valori mobiliare.
3. Crearea condițiilor de tranzacționare în sistem	3.1. Condițiile de tranzacționare vor fi create pentru fiecare client în parte, fără discriminare. 3.2. Condițiile de tranzacționare vor fi create conform procedurilor Rasdaq și BVB.

Gama de variabile

Tipurile de ordine sunt diversificate în funcție de condițiile de preț, cantitate, durată de valabilitate, ex. :

ordin la piață;

ordinul limită;

ordinul “cea mai execuție”

ordinul “totul sau nimic”.

Condiții de tranzacționare:

deschiderea de conturi;

transferul acțiunilor de valori mobiliare;

afișarea cotațiilor în sistemul de tranzacționare

Ghid pentru evaluare

La evaluare se va urmări:

capacitatea agentului de valori mobiliare de a acționa operativ;

modul de creare a condițiilor de tranzacționare.

Cunoștințe:

codul de etică profesională;

formularul pentru înregistrarea ordinelor;

modalități de deschidere a conturilor;

modalități de transfer a valorilor mobiliare;

cunoașterea procedurilor Rasdaq, BVB;

cunoașterea obiectivelor investiționale ale clienților și a gradului de risc asumat de aceștia.

—

## Aplicarea NPM și NPSI

Descrierea unității

<b>ELEMENTE DE COMPETENȚĂ</b>	<b>CRITERII DE REALIZARE</b>
1. Aplicarea NPM	<p>1.1. Legislația și normele de protecția muncii sunt însușite în conformitate cu specificul locului de muncă.</p> <p>1.2. Însușirea clară și corectă a procedurilor de protecția muncii prin participarea la instructajul periodic.</p> <p>1.3. Măsurile de prim ajutor sunt însușite cu corectitudine prin instructaje, în scopul acționării cu competență în caz de accident.</p>
2. Aplicarea PSI	<p>2.1. Lucrul este efectuat în condiții de securitate pentru conformitate cu PSI.</p> <p>2.2. Procedurile PSI sunt însușite prin instructaje periodice și prin aplicații practice.</p> <p>2.3. Echipamentele de stingere a incendiilor din dotare sunt utilizate cu rapiditate și cu competență pentru eliminarea pericolelor ivite.</p>
3. Raportarea pericolelor care apar la locul de muncă	<p>3.1. Pericolele sunt identificate cu luciditate pe toată perioada desfășurării activității pentru a fi raportate persoanei abilitate, conform procedurii specifice locului de muncă.</p> <p>3.2. Starea echipamentului de protecție și de stingere a incendiilor este verificată și raportată persoanei abilitate, conform procedurii specifice locului de muncă.</p>
4. Respectarea procedurilor de urgență și de evacuare	<p>4.1. Accidentul apărut este semnalat prin contactarea cu promptitudine a personalului din serviciile abilitate.</p> <p>4.2. Măsurile de urgență și de evacuare sunt aplicate cu corectitudine, rapiditate și cu luciditate respectând procedurile specifice locului de muncă.</p>

## Gama de variabile

Se aplică la ocupații : agent de valori mobiliare și analist piață de capital financiar.

Echipamentul de protecție: specific locului de muncă.

Echipament de stingere a incendiile: hidranți, extincatoare, lopeți, nisip, târnăcoape, găleți.

Sistem de avertizare: sonore, luminoase.

## Ghid pentru evaluare

Competențele vor fi demonstrate în asociere cu îndeplinirea sarcinilor.

Evaluarea practică se face în cadrul simulărilor periodice.

Cunoștințele se referă la:

NPM și PSI în vigoare;

NPM și PSI specifice locului de muncă;

echipamentul de protecție și modul de întreținere;

caracteristici toxice, inflamabile și explozibile ale materialelor utilizate;

sistemele de avertizare, de amplasare a hidranților și a punctelor PSI.

La evaluare se va urmări:

corectitudinea și promptitudinea cu care acționează în caz de accident;

capacitatea de decizie și de reacție în situații neprevăzute;

corectitudinea cu care respectă NPM și PSI.

—

## Comunicarea interpersonală

Descrierea unității

<b>ELEMENTE DE COMPETENȚĂ</b>	<b>CRITERII DE REALIZARE</b>
1. Stabilirea relației de comunicare	<p>1.1. Comunicarea se face permanent în scopul clarificării problemelor aparute și a soluționării lor în timp util.</p> <p>1.2. Contactarea factorilor implicați se realizează în scopul obținerii documentelor necesare desfășurării activității agentului.</p> <p>1.3. Comunicarea se face respectând regulamentul intern al societății de valori mobiliare.</p> <p>1.4. Comunicarea se face cu amabilitate și diplomatie.</p> <p>1.5. Interlocutorul este ascultat cu atenție în scopul obținerii de informații relevante.</p> <p>1.6. Conducerea este informată corect și operativ.</p>
2. Utilizarea tehnicilor de comunicare	<p>2.1. Tehnicile de comunicare sunt utilizate în funcție de situația creată.</p> <p>2.2. Tehnicile de comunicare sunt alese în funcție de partener.</p> <p>2.3. Tehnicile de comunicare sunt alese în funcție de timpul afectat activității.</p>
3. Participarea la discuțiile organizate la nivelul companiei	<p>3.1. Participarea la discuții se face la solicitarea conducerii departamentului și / sau a companiei.</p> <p>3.2. Prin participarea la discuții sunt comunicate deschis opiniile și propriul punct de vedere.</p> <p>3.3. Orice soluții și opinii constructive sunt preluate selectiv pentru a fi aplicate în propria activitate.</p> <p>3.4. Răspunde cu promptitudine la solicitările de participare la discuții organizate la nivelul companiei.</p>

Gama de variabile

Mijloace de comunicare: telefon, fax, contact direct, e-mail.

Factorii implicați sunt: conducerea companiei și a departamentului, clienții, contabilul, instituțiile de reglementare a pieței de valori mobiliare.

Tehnici de comunicare: orală, scrisă, electronică.

Ghid pentru evaluare

La evaluare se va urmări:

capacitatea de comunicare eficientă cu diplomatie și amabilitate;

claritatea, siguranța și corectitudinea în exprimare;

capacitatea de sintetizare / selectare a informațiilor;

Cunoștințe:

de limbă engleză vorbită;

ale specificului funcționării societăților de valori mobiliare și a instituțiilor implicate;

de specialitate;

metodele de comunicare.

—

## Dezvoltarea profesională

Descrierea unității

<b>ELEMENTE DE COMPETENȚĂ</b>	<b>CRITERII DE REALIZARE</b>
1. Identificarea nevoilor de instruire	1.1. Nivelul propriu de instruire se evaluează corect. 1.2. Nevoile de instruire este identificat corect în conformitate cu cerințele locului de muncă.
2. Studiarea materialelor de specialitate publicate	2.1. Selectarea materialelor se va face cu discernământ. 2.2. Materialele de specialitate se vor studia zilnic sau ori de câte ori este necesar. 2.3. Studiul se va face cu atenție, urmărindu-se însușirea noilor cunoștințe.
3. Participarea la cursuri și seminarii pentru perfecționare	3.1. Forma de pregătire va fi aleasă cu atenție, în sensul asigurării unei pregătiri eficiente. 3.2. Forma de pregătire este aleasă cu obiectivitate în corelare cu posibilitățile existente. 3.3. Pregătirea va fi eficientă, în sensul însușirii în timp optim a cunoștințelor necesare. 3.4. Pregătirea va fi completă astfel încât să se asigure nivelul de pregătire profesională conform cu nevoile de instruire.
4. Obținerea atestatelor necesare activității	4.1. Atestatele se vor obține în timp util. 4.2. Atestatele obținute vor fi în conformitate cu nevoile de instruire. 4.3. Atestatele se obțin individual și pot fi anulate în urma unor abateri grave.

Gama de variabile

Formele de pregătire:

cursuri de pregătire profesională ANSVM, IRVM, SNCDD, BVB, RASDAQ,  
cursuri de perfecționare,  
retestări.

Materialele de specialitate publicate: cursuri tipărite, reviste, ziare.

Surse de informare:

Internet;

Reuters, Mediafax;

publicații ale unor personalități din domeniu.

Ghid pentru evaluare

La evaluare se vor analiza:

modul de participare la cursurile de pregătire și calitatea atestatelor primite;

capacitatea de autoevaluare obiectivă;

spiritul critic și autocritic.

Cunoștințe:

- un nivel de cunoștințe profesionale, care să permită identificarea corectă a eventualelor lipsuri.

—

## Lucru în echipă

Descrierea unității

<b>ELEMENTE DE COMPETENȚĂ</b>	<b>CRITERII DE REALIZARE</b>
1. Stabilirea rolului în echipă	1.1. Rolul și sarcinile pe care le presupune munca sa sunt identificate urmărindu-se stilul de lucru existent.  1.2. Atribuțiile ce îi revin conform indicațiilor șefului direct sunt puse în aplicare operativ.
2. Îndeplinirea sarcinilor	1.3 Modul de îndeplinire a atribuțiilor este însușit în mod corect. 2.1. Sarcinile sunt rezolvate cu responsabilitate, în mod corect și cu respectarea termenelor.  2.2. Modul de realizare al sarcinilor este cel acceptat și de ceilalți membri ai echipei.

Gama de variabile

Se aplică analistului de piață și agentului de valori mobiliare.

Mărimea echipei: foarte mare, mare, medie, mică

Standardul de lucru: metode științifice / empirice.

Ghid pentru evaluare

Se va urmări capacitatea de îndeplinire a sarcinilor în corelație cu programul de lucru al echipei.

Cunoștințele se referă la:

terminologia de specialitate;

tehnici de lucru;

schema organizatorică, raporturi ierarhice.

În procesul de evaluare se vor urmări:

capacitatea de a colabora cu ceilalți membri ai echipei;

capacitatea de exprimare clară și concisă, utilizând corect termenii de specialitate;

modul în care se adresează celorlalți membri ai echipei și șefilor ierarhici.

—



## Mentținerea relațiilor permanente cu organele de reglementare ale pieței

### Descrierea unității

<b>ELEMENTE DE COMPETENȚĂ</b>	<b>CRITERII DE REALIZARE</b>
1. Participarea la activități / întâlniri organizate de instituțiile de reglementare a pieței	1.1. Agentul de valori mobiliare care participă la aceste întâlniri va fi amabil, politicos, decent.  1.2. Participarea la astfel de activități se va face în conformitate cu politica societății de valori mobiliare.  1.3. Participarea la astfel de activități se va face respectând normele în vigoare.
2. Asigurarea informării reciproce între SVM și instituțiile de reglementare a pieței	2.1. Informațiile primite vor fi aplicate în activitatea genului de valori mobiliare, în funcție de postul ocupat.  2.2. Informațiile primite vor fi transmise directorului companiei / departamentului.  2.3. Informarea instituțiilor de reglementare a pieței va fi completă, precisă.  2.5. Informarea instituțiilor de reglementare a pieței se va face la timp,

### Gama de variabile

Instituțiile de reglementare a pieței: ANSVM, CNVM.

Tipuri de întâlniri:

ședințe de lucru;

adunări generale, extraordinare.

Tipuri de informări:

noi norme de reglementare emise;

situații financiare;

orice modificări în statutul societății, în conducere, în structura acționariatului.

### Ghid pentru evaluare

La evaluare se va urmări:

capacitatea de comunicare cu diplomație și amabilitate;

capacitatea de informare rapidă;

capacitatea de a selecta / sintetiza informația.

Cunoștințe:

cunoașterea politicii societății de valori mobiliare;

cunoașterea cadrului legal în care se desfășoară activitatea;

cunoașterea modului de organizare și funcționare a instituțiilor de reglementare a pieței.

—

## Planificarea activității proprii

Descrierea unității

<b>ELEMENTE DE COMPETENȚĂ</b>	<b>CRITERII DE REALIZARE</b>
1. Identificarea obiectivelor	1.1. Nevoile firmei sunt identificate în mod corect. 1.2. Sarcinile proprii sunt puse în acord cu obiectivele firmei. 1.3. Sarcinile proprii corespund atribuțiilor trasate de fișa de post și de către șeful ierarhic.
2. Identificarea modalităților optime de îndeplinire	2.1. Căile de îndeplinire a sarcinilor sunt cele optime. 2.2. Modul de lucru folosit este acceptat de către firmă.
3. Programarea activităților	3.1. Activitățile sunt programate asigurându-se eficiența maximă. 3.2. Activitățile sunt programate ținând cont de termenele de realizare existente.

Gama de variabile

- Sarcinile proprii: strângerea unor informații, realizarea de rapoarte, cercetarea pieței;
- Obiectivele firmei: realizarea de materiale interesante pentru investitori, găsirea de oportunități pentru plasarea de fonduri, redactarea la cerere a unor materiale de analiză, acordarea de asistență de specialitate;
- Moduri de lucru: științifice / empirice.

Ghid pentru evaluare

Cunoștințele se referă la:  
activități și moduri de lucru în cadrul unei societăți ce activează pe piața de capital;  
programarea timpului.

În procesul de evaluare se vor urmări:  
capacitatea organizatorică;  
capacitatea de adaptare la stilul de lucru folosit în cadrul firmei;  
viteza de lucru.

—

## Elaborarea de documente specifice

Descrierea unității

<b>ELEMENTE DE COMPETENȚĂ</b>	<b>CRITERII DE REALIZARE</b>
1. Culegerea și analizarea informațiilor	1.1. Informațiile obținute vor fi simple și precise.  1.2. Informarea se va face în timp util, pe canalul de informare cel mai scurt.  1.3. Analiza informațiilor se va face corect în funcție de obiectivele urmărite.
2. Întocmirea rapoartelor	1.4. Informațiile vor fi selectate și interpretate. 2.1. Datele primare vor fi preluate rapid și corect.  2.2. Datele primare sunt prelucrate cu atenție.  2.3. Raportul se întocmește în conformitate cu politica fiecărei societăți în parte.
3. Completarea documentelor specifice	3.1. Completarea documentelor se va face fără omisiuni.  3.2. Documentele vor fi completate în funcție de obiectivele avute în vedere.
4. Organizarea și arhivarea	4.1. Informațiile sunt organizate în funcție de obiective.  4.2. Informațiile sunt arhivate pentru a permite accesarea rapidă.

## Gama de variabile

Programele de editare sunt:

editoare de texte;  
programe de calcul tabelar.  
gama soft folosită.

Sursele de preluare a datelor primare sunt:

sistemele electronice specifice;  
date furnizate de departamentul front-Office;

Documentele specifice sunt:

rapoartele de tranzacționare;  
confirmări de tranzacție pentru clienți;  
contractele de intermediere pe piața valorilor mobiliare pentru clienții - investitori;  
formularele de vânzare integrală;  
ordinele de tranzacționare.

## Ghid pentru evaluare

La evaluare se va ține seama de:

viteza de operare;  
capacitatea de alegere a programului de editare;  
capacitatea de a identifica cazul, deci tipul de document de completat;  
capacitatea de a lucra atent și operativ.  
capacitatea de identificare, selectare, arhivare a informațiilor conform obiectivelor;

Cunoștințe:

programele de editare text și calcul tabelar;  
operare cu tehnica de calcul;  
operare cu sistemele specifice;  
maniera de editare a documentelor specifice;  
cerințele organelor de reglementare cu privire la documentația specifică pieței de valori mobiliare;  
metodele de colectare, structurare și arhivare a informațiilor.

—

## Gestionarea informațiilor folosind programe specifice

Descrierea unității

<b>ELEMENTE DE COMPETENȚĂ</b>	<b>CRITERII DE REALIZARE</b>
1. Utilizarea comenzilor specifice pentru introducerea și validarea datelor	1.1. Alegerea comenzilor ce urmează a fi utilizate se va face cu discernământ și atenție, în funcție de obiectivul avut în vedere. 1.2. Datele introduse vor fi conforme cu obiectivul de îndeplinit. 1.3. Datele vor fi introduse rapid și corect, în funcție de timpul avut la dispoziție. 1.4. Validarea datelor se va face cu atenție. 1.5. Comenzile specifice vor fi alese în funcție de postul ocupat de agentul de valori mobiliare.
2. Utilizarea comenzilor specifice pentru extragerea datelor	2.1. Extragerea datelor se va face cu atenție și la timp. 2.2. Datele vor fi filtrate, în vederea punerii lor la dispoziția clienților / departamentului back-office. 2.3. Extragerea datelor se va face în conformitate cu politica SVM-ului privind fluxul de informații. 2.4. Extragerea datelor se va face zilnic sau ori de câte ori va fi necesar.

Gama de variabile

Date de introdus: informații ce definesc clientul, ordine de tranzacționare, cotații în sistem, coordonatele unei tranzacții, coordonatele unui transfer de valori mobiliare.

Sistemele specifice pot fi:

Rasdaq,

BVB,

SNCDD,

FTP.

Ghid pentru evaluare

La evaluare se va urmări:

operativitatea în folosirea comenzilor specifice;

filtrarea informațiilor;

capacitatea de a identifica și corecta eventualele erori în timp util;

capacitatea de a alege sistemele și comenzile specifice în funcție de obiectivul vizat.

Cunoștințe:

sistemele (programele) specifice folosite;

comenzile specifice, folosite pentru gestionarea informațiilor;

utilizare PC.

—

## Promovarea imaginii

Descrierea unității

<b>ELEMENTE DE COMPETENȚĂ</b>	<b>CRITERII DE REALIZARE</b>
1. Selectarea și alegerea tipului de promovare	1.1. Selectarea și alegerea tipului de promovare va fi făcută în funcție de mijloacele disponibile.  1.2. Alegerea tipului de promovare se va face în funcție de obiectivul avut în vedere.  1.3. Tipul de promovare se alege în funcție de cunoștințele și experiența în domeniu a auditoriului.?
2. Promovarea imaginii societății și / sau pieței de capital	2.1. Promovarea va fi făcută direct, clar, concis, fără omisiuni sau distorsionări de informație.  2.2. Promovarea se va face fără să lezeze concurența.

Gama de variabile

Mijloace de promovare:  
anunțuri, afișe, pliante, prospecte, cataloage, corespondență;  
mass media;  
conferințe, seminarii;

Ghid pentru evaluare

La evaluare se va urmări;  
capacitatea de a alege tipul de promovare adecvat;  
capacitatea de a comunica direct, politicos, amabil;  
Cunoștințe;  
tehnici și mijloace de promovare;  
codul de etică profesională;  
normele în vigoare;  
politica și obiectivele societății de valori mobiliare;