

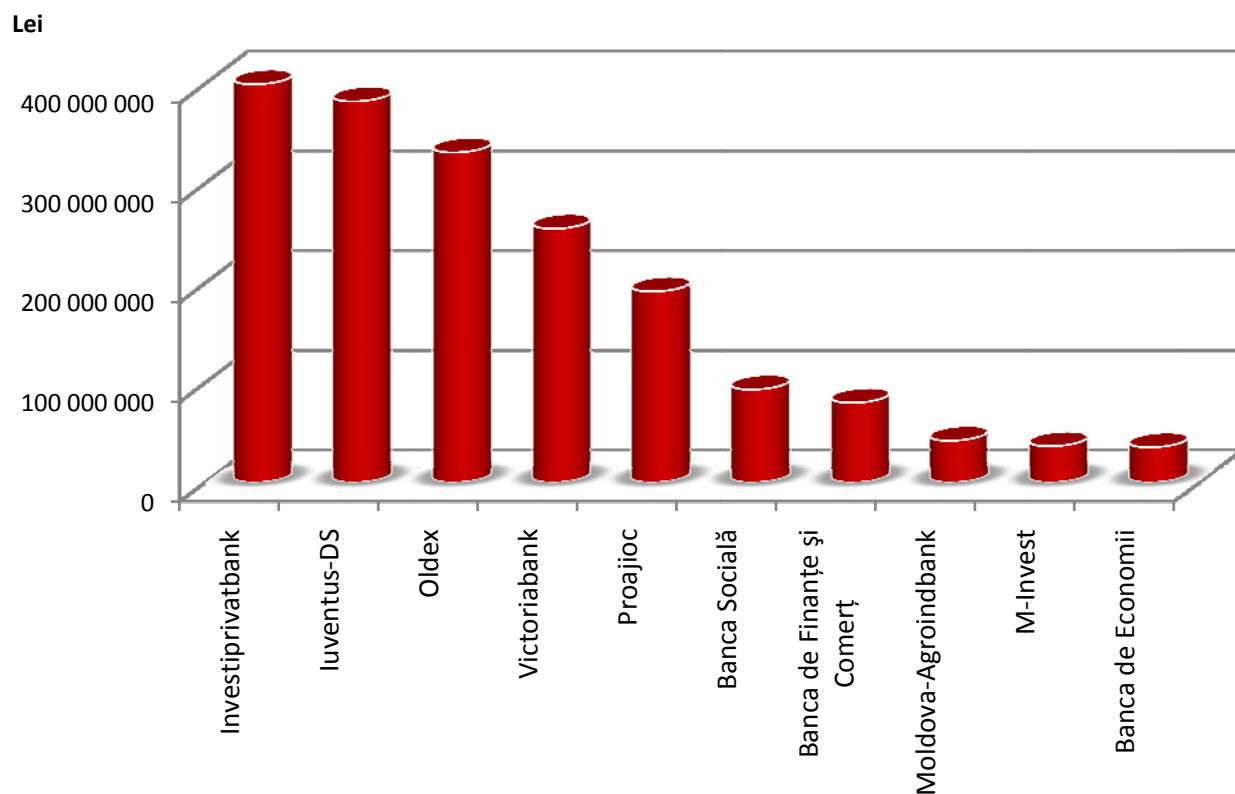
Intermediarii pe piața de capital din Moldova

Rareori putem duce la bun sfârșit ceva fără a apela la alții, iar în cazul participării în circuitul bursier acea terță parte se numește “broker”. Nici o tranzacție la bursă nu se poate face fără intervenția lui. Așadar, unul din factorii care asigură succesul investitorilor în activitatea pe o piață bursieră este conlucrarea reușită cu unul dintre intermediarii acestei piețe, în persoana unei companii de brokeri desigur.

La Bursa de Valori a Moldovei (BVM) în anul 2008 au fost acreditate 25 companii de brokeri. O mai multă informație despre companiile respective o puteți găsi pe pagina BVM (<http://www.moldse.md/>, secțiunea Membrii Bursei). Din cele 25 companii de brokeri 12 sunt bănci comerciale, cu alte cuvinte băncile respective dispun de licențe ce le permite să desfășoare activitatea de brokeraj și/sau de dealer pe piața valorilor mobiliare din Moldova. Pentru a ne readuce puțin în mediu activității de brokeraj vom prezenta câteva totalizări pentru anul 2008. Menționăm, că sumarul e realizat în baza informației dezvăluite de Bursa de Valori a Moldovei.

Așadar pe parcursul acestui an din cele 25 companii de brokeri acreditați la BVM, 23 au participat la negocieri bursiere atît interactive, cît și directe.

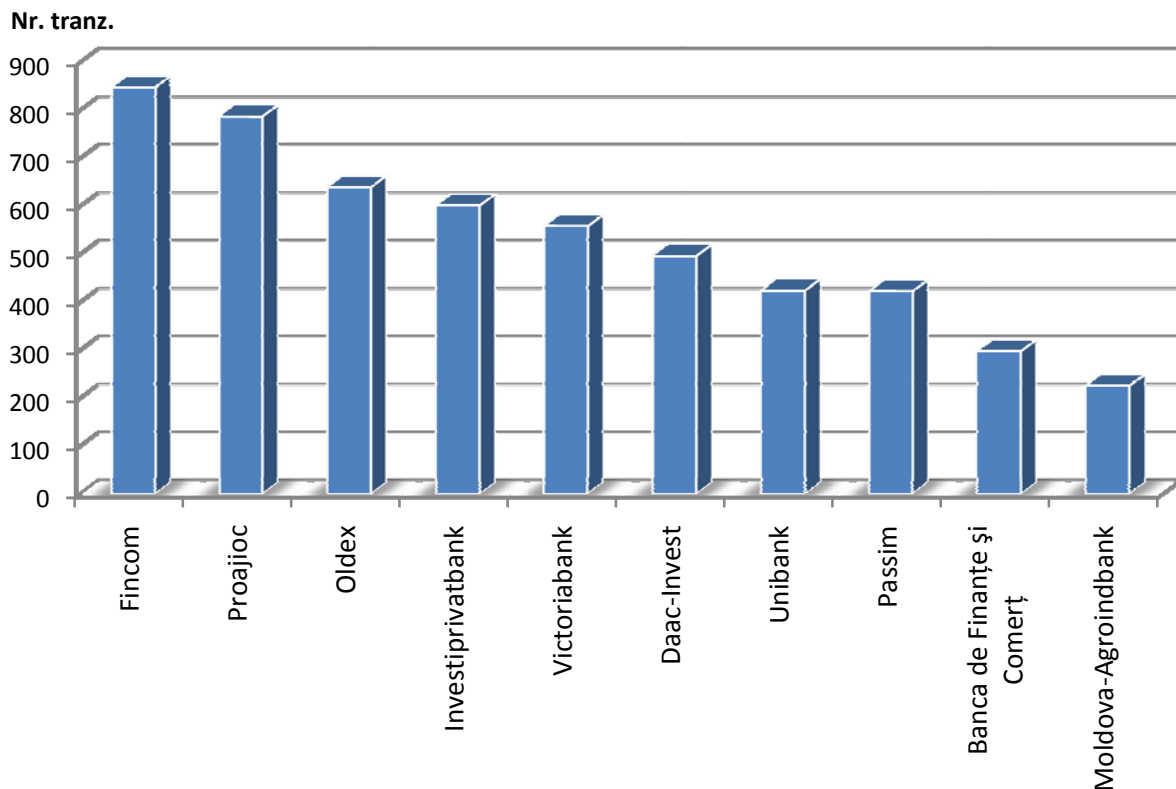
TOP-10 companii de brokeri după volumul tranzacțiilor, a. 2008



Pe rezultatele anului 2008 cele mai mari rulaje bursiere le-au marcat următorii brokeri: Investprivatbank (399 mln. lei), Iuventus-DS (382 mln. lei), Oldex (331 mln. lei), Victoriabank (255 mln. lei)

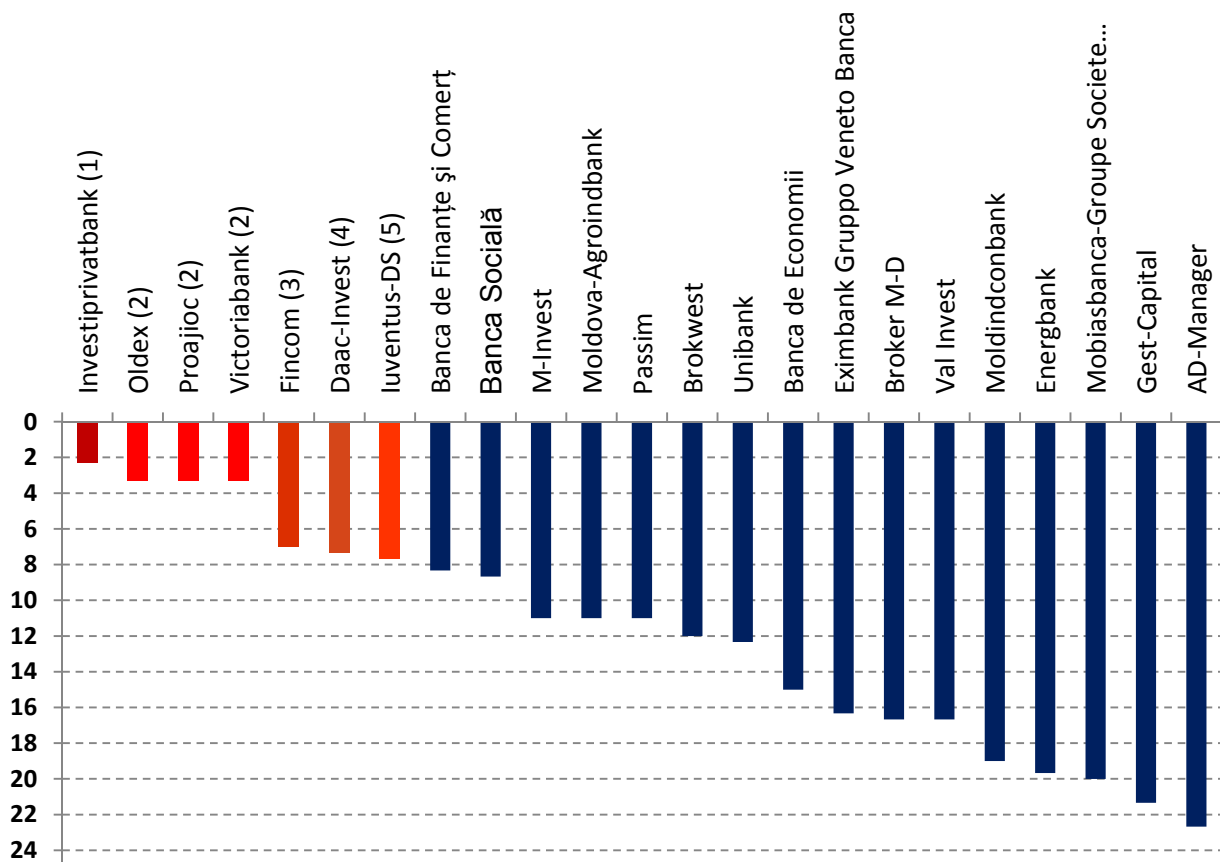
și Proajioc (191 mln. lei). Astfel, valoarea totală a tranzacțiilor bursiere a celor 5 brokeri se ridică la cca. 1,56 mlrd. lei sau cca. 78 la sută din rulajul total pe întreg eșantionul de companii. Prin urmare, se constată după acest indice, o situație neomogenă, și anume o activitate sporită din partea unui număr mic de brokeri. Există și companii care efectuează tranzacții puține, însă, în volume mari. Activismul acestor brokeri e destul de redus, în cele din urmă. Constatăm, aici, că din rulajul total cca. 47 % a revenit companiilor de brokeri bancare și respectiv 53 % - companiilor de brokeri nebancale.

TOP-10 companii de brokeri după numărul tranzacțiilor, a. 2008



În funcție de numărul tranzacțiilor bursiere efectuate la BVM de către companiile de brokeri, situația, aici, e mai omogenă, cu detașări mai puțin pronunțate de la o companie la alta. Astfel, lideri după acest indicator sunt companiile de brokeri nebancale Fincom (847 tranzacții) și Proajioc (787 tranzacții). Cele 10 companii de brokeri din topul respectiv au efectuat în total în anul 2008 la BVM 5296 tranzacții sau cca. 84 % din numărul total de operațiuni bursiere efectuate de cei 23 brokeri. Constatăm, aici, că din numărul total de tranzacții cca. 39 % a revenit companiilor de brokeri bancare și respectiv 61 % - companiilor de brokeri nebancale.

În vederea demarcării celor mai bune companii de brokeri în activitatea bursieră pentru anul 2008 se va lua în considerație media poziționării în 3 topuri după următorii indicatori - volumul tranzacțiilor, numărul de tranzacții și numărul de societăți, cu acțiunile cărora brokerul respectiv a efectuat tranzacții.



Așadar, pe prima poziție în acest top complex se situează compania de brokeri bancară Investprivatbank cu o medie de 2.33 puncte. Pe treapta a doua cu o medie de 3.33 puncte se plasează simultan 3 brokeri, și anume companiile Oldex, Proajioc și brokerul bancar Victoriabank. La o distanță mai mare în josul topului pe poziția 3 cu 7 puncte la activ se situează compania de brokeri Fincom. Pe următoarele trepte în acest clasament sintetic se afla companiile de brokeri nebancaire Daac-Invest (poziția 4 cu 7.33 puncte) și Iuventus-DS (poziția 5 cu 7.66 puncte).

În cele din urmă alegerea unui broker are o importanță majoră, în mod special pentru un jucător începător la bursă. În relația cu brokerul, un client are un singur obiectiv: binele propriu în schimbul comisionului plătit. Pe de alta parte, obiectivul principal al brokerului este comisionul și multiplicarea lui. Cum mărirea comisionului depinde atât de calitatea serviciilor oferite, cât și de numărul de clienți, în mod logic, un broker se străduiește să ofere servicii cât mai bune. Pentru piața bursieră din Moldova mărirea medie a comisionului, de regulă, se situează în limitele 0.7 % – 0.8 % de la valoarea tranzacției. Mărirea concretă a acestei remunerări aduse brokerului se stabilește în momentul negocierii dintre client și broker și poate lua valori mai mici ca cele medii, dar și mult mai mari în funcție de mai mulți factori (valoarea tranzacției, mărirea pachetului, complexitatea tranzacției, etc.).

Finalul acestui material, î-l vom dedica principalelor momente în procesul de selectarea a companiei de brokeri cu care veți conlucra. Existența unor cunoștințe bursiere constituie un factor decisiv în alegerea brokerului. Cele mai importante criterii pentru "căsnicia" fericită între client și broker ar fi:

1. Execuție rapidă și corectă a ordinelor primite;
2. Acces rapid al clientului la broker;
3. Competența profesională și etică a brokerului;
4. Existența unui program de garantare a calității serviciilor brokerilor și a responsabilității față de client;
5. Vizibilitatea și claritatea grilei de comisioane percepute;
6. Referințe utile.

Cîștigul unui investitor pe piața de capital se bazează într-o măsură foarte mare pe priceperea și resursele companiei de brokeraj și a agenților săi de bursă, și într-o măsură mai mică pe elemente mai vizibile precum nivelul comisionului. Dar cum s-ar evalua priceperea și resursele ?

Mai întâi, se va realiza o documentare inițială. Porniți de la lista companiilor de brokeraj, la care puteți suplina informația financiară despre aceste companii (www.cnpf.md/md/anfin/, secțiunea Companii de brokeri/dealeri). Cercetați site-urile web ale companiilor de brokeraj și evaluați elemente precum: diversitatea serviciilor oferite, nivelul de deschidere și transparență, modul de prezentare a site-ului, utilitatea acestuia, rapoartele și serviciile de analiză și informare oferite, partenerii și proiectele în care s-a implicat brokerul respectiv, etc. Continuați informarea în presa de specialitate: identificați brokerii prezenți în presă cu articole, opinii și analize. În acest mod selectați o listă de brokeri care atrag atenția pe baza elementelor de mai sus. Nu se va baza decizia într-o măsură foarte mare pe nivelul de comision: serviciile mai bune înseamnă și comisioane puțin mai mari. În fine, scopul principal al investiției la bursă este cîștigul cât mai mare, nu comisionul cât mai mic. Se va stabili ulterior întîlniri cu brokerii selectați. În cadrul acestora se va aprofunda activitatea de informare: ce rapoarte se oferă ? există sisteme de analiză tehnică și fundamentală ? natura informației corporative ? care este impresia pe care o transmite sediul (încredere, siguranță, eficiență) ? se oferă materiale de informare care să vă ajute să luați o decizie ? cum este comunicarea cu brokerul ? care este modul de lucru ? care sunt cunoștințele brokerului despre piața de capital ? Pe baza acestor elemente se va lua o decizie finală. Începeți colaborarea cu o companie de brokeraj și realizați o evaluare după șase luni sau un an. În cadrul oricărei colaborări vor fi puncte tari și puncte slabe.

În fine, o strategie folosită de unii investitori este utilizarea serviciilor a două (sau mai multe) companii de brokeraj simultan, dacă dimensiunea investițiilor solicită și permite acest lucru.

*end items

Sursa: Agenția de rating și estimare Estimator-VM, www.evm.md. În cazul preluării informației, menționarea sursei este obligatorie.