

4 ¿Qué técnicas utilizan en los primeros contactos para atraer el dinero de los inversores?

Las técnicas que utilizan para la captación de clientes se suelen caracterizar por su insistencia y presión para la toma de decisiones inmediatas. Son tan variadas como las formas de establecer contacto descritas con anterioridad. Pero siempre existe un denominador común: su habilidad para ser convincentes.

Aunque ésta es una característica de la que puede presumir cualquier buen vendedor, los comerciales de los «chiringuitos financieros» parten con la ventaja de que una vez vendido el producto, como no tienen intención de cumplir sus promesas, no tienen que hacer frente a las reclamaciones.

Algunas de las técnicas que utilizan son:

Apariencia de negocio respetable:

Los responsables de los «chiringuitos financieros» reniegan de tal condición. Saben que parecer respetables y expertos en los mercados es requisito primordial para conseguir clientes. Por eso visten caro, viajan en primera clase y alquilan oficinas de lujo que abren al público como si se tratara de una prestigiosa empresa de inversión.

En otras ocasiones es difícil conseguir una cita para entrevistarse con ellos e incluso llegan a simular que en realidad están haciendo un favor a la gente ayudándoles a ganar dinero con facilidad y sin dar la cara.

Verborrea :

Todos los que ofrecen inversiones fraudulentas tienen en común su habilidad para hablar de mercados lejanos y exóticos con una firmeza y dominio de tecnicismos que hacen que su verborrea parezca creíble, siendo su comprensión deliberadamente difícil para los inversores.

Posibilidad de conseguir grandes beneficios :

Se trata siempre de beneficios mayores de los que puede dar cualquier inversión convencional.

Escaso riesgo :

Sin excluir totalmente el factor riesgo, los «chiringuitos financieros» tienden a minimizarlo o, cuanto menos, a restarle importancia. Lo tratan como algo que existe, sí, pero que sólo se manifiesta en determinadas ocasiones coyunturales o cuando la inversión no se realiza a través de manos expertas. En cualquier caso, señalan, el riesgo es mínimo en comparación con las ganancias que pueden llegar a obtenerse.

Urgencia, insistencia en que se adopte una decisión inmediata:

Siempre encuentran alguna razón para que la inversión deba hacerse «precisamente ahora». Mañana siempre es demasiado tarde. Unas veces señalan que la inversión debe hacerse inmediatamente porque es una oportunidad única que se ofrece a un selecto y limitado número de personas, otras que un retraso en efectuar la inversión supondrá la pérdida de los grandes beneficios que pueden conseguirse sólo si ésta se lleva a cabo ahora mismo.

La urgencia es para ellos un requisito importante. No sólo porque desean conseguir el dinero lo más pronto posible con el mínimo esfuerzo por su parte, sino, además, porque saben perfectamente que si el inversor medita con tiempo la operación a realizar o tiene tiempo para consultar con un profesional de la institución con la que habitualmente trabaja, su decisión será casi con toda probabilidad negativa.

Tácticas de presión:

La llamada telefónica, o cualquiera de los otros métodos de contacto que hemos mencionado, suele comenzar normalmente de forma cordial pero, si el estafador ve que usted no va a ser una víctima fácil, puede cambiar de actitud adoptando una postura más dura. Esto contrasta con las ofertas legítimas, la mayoría de las cuales respetan su derecho a no estar interesado. Las tácticas de presión adoptan una gran variedad de formas, pero por regla general se caracterizan por:

- Una tenaz resistencia a no aceptar un NO por respuesta.
- Recurso incluso al insulto, cuestionando su inteligencia o habilidad para tomar una decisión.
- Utilización de advertencias tales como: «usted lo va a sentir mucho si no lo hace» o «usted nunca se hará rico si no se arriesga».

Relación de extremada confianza:

Necesitan establecer una relación de confianza que facilite que el inversor les entregue su dinero. Saben cómo hacerlo. **Por eso su mensaje, en ocasiones, es el de estar haciendo un favor cuando ofrecen la posibilidad de obtener succulentas ganancias.** Incluso llegan a sugerir a quien se dirigen que si la inversión no les interesa, ellos tienen muchas cosas que hacer antes que perder el tiempo en discusiones absurdas. Si el inversor protesta en ese momento, ya saben que falta muy poco para que les entregue sus ahorros.

