23 novembre 2016 9:35

Attenzione ai broker sul forex che vi chiamano al telefono: ecco le bufale che raccontano...

di Alessandro Pedone



Capita sempre più frequentemente che i vari broker sul Forex, cioè sul mercato delle valute, facciano aggressive telefonate di promozione attraverso operatori di call center spesso improponibili che raccontano cose veramente assurde pur di accalappiare clienti. Solitamente questi broker hanno sede a Cipro perché le norme di quell'isola sono molto più permissive ma consentono comunque a queste società di operare su tutto il territorio dell'unione.

Sembra veramente incredibile, ma riceviamo segnalazioni di persone che aderiscono a queste piattaforme di trading credendo a ciò che questi operatori telefonici raccontano.

Dopo un po' di telefonate ricevute personalmente ho pensato di registrare una telefonata al fine di pubblicarla e far sentire dalla loro viva voce le incredibili bugie che raccontano alle persone telefonicamente. E' possibile ascoltare il frutto di questa registrazione qui sotto.
La prima cosa che chiedo a questo operatore (precedentemente sono stato al telefono con un altro operatore meno esperto che si è sentito con le spalle al muro dalle mie domande e mi ha passato un operatore più esperto) è come guadagna l'azienda.
Il promotore fa tutto un giro di parole incredibile (infilando in modo del tutto improprio termini che la maggioranza delle persone non conoscono come “spread” o “PIP”) per sostenere che loro guadagnano esclusivamente dalle "operazioni positive", cioè se finiscono in guadagno per me, ma il guadagno non deriverebbe dai miei soldi, ma sarebbero “creati” dai “mercati finanziari”. Esilarante (se non ci fosse da piangere al pensiero che alcune persone poi ci cascano) tutto il passaggio nel quale spiegherebbe coma la funzione dei mercati finanziari sarebbe quella di "creare denaro dal nulla".
Ribadisce, comunque, che se le operazioni non vanno a buon fine loro non solo non guadagnerebbero niente, ma addirittura ci rimetterebbero qualcosa.

Mi spiega anche che loro mi metterebbero a disposizione un loro consulente esperto che mi indicherebbe le operazioni da fare per diminuire il rischio e aumentare i possibili guadagni (perché loro guadagnano solo se io guadagno...). Da notare come per fornire indicazioni di compravendita occorre essere autorizzati al servizio di gestione, ma questi broker non lo sono mai.
Al minuto 19 inizia forse la parte più istruttiva e, a suo modo, divertente.
Io chiedo come mai, se loro sono così bravi a far guadagnare sui mercati hanno bisogno dei miei soldi per guadagnare, perché non prendono in prestito un po' di soldi e li “creano” attraverso i mercati finanziari. Si percepisce che questa domanda lo infastidisce un po', prende un po' di tempo ed inventa un paragone assurdo con le autostrade sostenendo che i mercati guadagnano se sono in tanti ad operarci come le autostrade che funzionano se ci passano tante persone (???).

Infine, alla mia specifica richiesta relativa all'esistenza o meno di un contratto, l'operatore mi dice chiaramente che

“*non c'è nessun contratto*” perché non c'è movimento di soldi. “*Il contratto è solo con sé stesso*”. Quando insisto, l'operatore mi chiede: “*quanto usi Facebook mica fai un contratto...*” A questa affermazione io replico che il contratto nell'uso di Facebook c'è e sono i “termini e condizioni all'uso del servizio”. A questo punto l'operatore sostiene che i termini e condizioni ci sono sempre, ma che non sono un contratto.
Tutte queste evidenti bufale possono far sorridere la maggior parte delle persone. E' evidente che quasi nessuna persona in pieno possesso delle sue facoltà mentali potrebbe mai iniziare a fare del trading sulla base di una sollecitazione telefonica del genere, eppure ci sono centinaia di persone che lo fanno e che regolarmente perdono tutti i soldi che pensano di investire in questi servizi.

L'illusione del guadagno facile è una sirena molto forte che può far cedere più di un “Ulisse”.

Abbiamo voluto pubblicare questa conversazione telefonica nella speranza di salvare qualche utente più fragile che, spesso in una fase difficile della propria vita, cerca di convincersi che esiste una via d'uscita economica facile e cede alle sirene di queste personaggi che speculano sulle debolezze altrui.

Qui il link del video su Youtube