

РАЗУМЕН РИСК ПО ВРЕМЕ НА КРИЗА

Global Markets печели от борсови инвестиции

сп. BusinessWeek | Камелия ИВАНОВА | 2009-08-23 | 00:01:01

Офис през август в нов бизнес квартал на София. Глъчка от телефонни разговори, хора в костюми сноват от кабинет в кабинет, приключват и започват срещи. Нетипична динамика за отпускарския сезон и за бизнеса на финансовите посредници у нас, който след срива на борсата е в застои. За един от най-младите инвестиционни посредници в България Global Markets обаче нетипичността е в реда на нещата. Тяхното кредо, че може да се печели от борсови инвестиции и по време на криза, стига да знаеш как, не е особено популярно сред вече предпазливите български инвеститори. "Ние сме оптимисти и заради това сме тук", уверява Йордан Моллов, анализатор в инвестиционния посредник. Компанията получава лиценз от Комисията за финансов надзор през 2008, когато сригът на българската борса е факт и идеята за инвестиция в акции се превръща в нещо "опасно" за средния българин. Но според Моллов това е идеалната Възможност да се предложат разумни вложения отвъд океана - на американския капиталов пазар, на хората със спестявания у нас. "Българските инвестиционни посредници не правят достатъчно, за да привлекат хората да инвестират и с това да подобрят инвестиционната култура в страната. Нашата цел са малките и средните предприятия, които могат да станат инвеститори при нас, както и средният българин със спестявания, който може да си осигури повече доходност от банковия депозит", коментира Йордан Моллов.

В ИМЕТО НА КЛИЕНТА

Таргетът от потенциални клиенти за Global Markets са онази част българи, които не са инвестирали на борсите. Това са хората, които традиционно държат парите си в банкови депозити или пък ги влагат в недвижимо имущество. Те представляват необработен пазар за инвестиционния посредник, който едновременно с това следва да повиши и инвестиционната

им култура. Така Global Markets предлага алтернатива на инвестиране извън рамките на местната борса. За тази цел компанията разчита на агресивен телефонен маркетинг. Този метод е напълно неизвестен у нас и на пръв поглед буди съмнения в скептичния българин, понеже предизвиква асоциации с пирамидалните структури от първите години на прехода, когато куп хора бяха измамани. Но приликата с тези времена и събития е повече от случайна. "Бизнес моделът за набиране на клиенти по телефона е заимстван от САЩ и се прилага успешно от години и в Европа", разказва Йордан Моллов. Чешкият инвестиционен посредник Capital Partners работи така от 14 години. Между двете финансови компании има подписан търговски договор за сътрудничество и предоставяне на ноу-хау. Global Markets използва тяхната инфраструктура, връзки и контакти, за да търгува и на американския пазар. Capital Partners сътрудничи и на други шест независими европейски инвестиционни посредници в

Румъния, Русия, Словакия, Чехия, Полша, Унгария. В тези държави методът на телефонния маркетинг е приет добре и дава резултати дори по време на криза. "В момента този подход е единственият работещ модел", твърди Моллов. "Бизнесът страда навсякъде по света. В другите европейски държави, където се прилага този метод, посредниците са привличали средно по \$35 млн. месечно, докато сега тази цифра е спаднала до \$10 млн., но все пак продължават да набират клиенти", допълва Моллов.

ОТВЪД ОКЕАНА

Защо американският пазар е във фокуса на този роден посредник? Заради информационното предимство, с което се ползват анализаторите на компанията там. Мениджърите на Global Markets са работили на Уолстрийт и познават отлично компаниите, които се търгуват там. "Според нас американският пазар е по-добро място за инвестиране от българската борса. Търгуващите се там компании показаха през месеците на спад, че управлението им е на ниво, което ги предпазва от системни шокове като хронична липса на поръчки или пък хронично високи цени на суровините. Въпреки фалитите, за които знаем, по-голямата част от щатската икономика оцеля и вероятно ще е сред първите, които ще излязат от кризата", коментира Моллов.

Американският пазар предлага и избор от инструменти, които дават възможност на инвеститора да конструира добре диференциран портфейл и да печели по време на криза.

* Материалът не е препоръка за покупка или продажба на акции

МЕТОДЪТ

Global Markets купуват бази данни със собственици на фирми у нас от специализирани фирми. На практика това са имената и телефоните на собствениците им. Специално обучени служители се свързват с клиентите и ако те проявят интерес, следващата стъпка е да им се изпратят инвестиционни материали, подготвени от анализаторите на компанията. Вторият контакт с потенциалния клиент се осъществява именно по повод на тези анализи и заявеният от клиентите интерес, финалната трета стъпка: служителите се свързват с бъдещия клиент за конкретна инвестиционна възможност, която са засекли. Ако той се интересува, канят го в офиса на компанията, където по закон посредникът е задължен да предложи договорни отношения за извършване на инвестиционната услуга. На място се прави и рисковият профил на клиента и от този момент той може да открие своя сметка в посредника и да инвестира на щатския пазар. Всеки клиент има пълен контрол върху сметката си и ако не е доволен, може да я закрие по всяко време, без да му коства удръжки.