Temas claves:

- Fraude
- Inversionistas Mayores
- Estafa
- Seminarios

CONTENIDO

¿Qué son los seminarios de inversión con almuerzo gratis?

Cómo reconocer una venta agresiva

Tácticas de persuasión e influencia

Estrategias para contrarrestar las tácticas de persuasión

Cómo informarse antes de los seminarios

Qué preguntar durante el seminario

"Almuerzo gratis" y los seminarios de inversión:

Cómo evitar la tensión de una venta agresiva

Los inversionistas son invitados frecuentemente a seminarios gratuitos que se comprometen a educarlos acerca de las estrategias de la inversión, o la administración de su dinero durante la jubilación. A menudo las invitaciones incluyen una costosa comida gratis. Pero el solo hecho de que alguien le ofrezca un desayuno, un almuerzo o una cena no significa que usted esté obligado a aceptar lo que dicen—o a comprar lo que están vendiendo.

Emitimos la presente Alerta debido a qué, en muchos casos, los seminarios acerca de la inversión acompañados de una comida gratuita no se tratan solo de la educación. Sus verdaderos objetivos son los de reclutar a nuevos clientes y vender productos—y aunque algunas promociones son de fácil credibilidad, puede ser difícil cargar con las consecuencias.

Gozan de popularidad

Los seminarios de inversión gratuitos son corrientes. De acuerdo con una encuesta reciente llevada a cabo por la FINRA Investor Education Foundation (Fundación FINRA para la Educación del Inversionista), cuatro de cada cinco inversionistas de 60 años y mayores (78 por ciento de este grupo) han recibido por lo menos una invitación a un seminario de inversión gratuito durante los últimos tres años—y tres de cada cinco (casi el 60 por ciento) recibieron seis o más invitaciones. No todas estas invitaciones van a parar a la cesta de la basura: casi el 25 por ciento de todos esos inversionistas declararon haber asistido a por lo menos un seminario durante los últimos tres años. Por otra parte, la buena noticia es que relativamente pocos inversionistas mayores quienes sí asisten a los seminarios terminan comprando algo—solo alrededor del 9 por ciento.

Si usted todavía no ha sido invitado a un seminario de inversión con comida gratuita, lo más probable es que pronto lo invitarán. Y en caso que decida asistir, es necesario que esté preparado.

¿Y qué tiene de malo una comida gratis?

Potencialmente nada. Pero a veces pueden surgir problemas cuando el patrocinador del evento o uno de los principales conferencistas tiene algo para vender, aunque la invitación pudiera decir otra cosa. En otras ocasiones, los problemas pueden surgir después del seminario—durante contactos de seguimiento hechos por el conferencista o el patrocinador.

Alerta. Los reguladores de títulos-valores, incluyendo FINRA, la U.S. Securities and Exchange Commission (Comisión de Valores y Bolsa de los Estados Unidos) y reguladores estatales, recientemente llevaron a cabo más de 100 estudios de seminarios con comida gratuita. En la mitad de los casos, los materiales de venta—incluyendo las invitaciones y la publicidad hecha para los eventos—contenían afirmaciones que parecían ser exageradas, engañosas o de otra manera injustificadas. Y el 12 por ciento de los seminarios tenían aspecto de involucrar fraude, desde proyecciones de ganancias sin fundamento hasta productos ficticios.

Por lo tanto, antes que usted asista a un seminario de inversión que ofrezca una comida gratis—ya sea para divertirse, para disfrutar de una buena comida, o para conocer más del tema—esté al tanto de que es probable que se encuentre frente a un intento agresivo de venta. He aquí algunos de los puntos clave que debe tener en cuenta:

- **Los seminarios están diseñados para vender.** Aún cuando son promocionados como eventos educacionales, muchos seminarios de inversión tienen como objetivo vender algo—productos financieros o los libros o servicios del conferencista. Tenga presente que a veces las tácticas de venta pueden incluir comparaciones confusas de productos disímiles o información engañosa acerca de la seguridad, eficacia y ganancias de los productos que desean venderle.
- **Buenas presentaciones no siempre constituyen buenos negocios.** La naturaleza humana siempre se deja impresionar por un conferencista bien vestido en un ambiente de categoría y tiende a considerar sus consejos más seriamente. Por eso es un hecho deliberado que muchos seminarios de inversión se llevan a cabo en restaurantes o en hoteles de lujo y que pueden ofrecer hasta más que una comida gratuita—por ejemplo, una rifa para los participantes, regalos de libros y ofertas vacacionales—todo para lograr que usted asista y escuche la promoción. Pero usted querrá gozar de un lapso de tiempo para estudiar a fondo si la oportunidad es apropiada en su caso.
- **El conferencista principal pudiera no ser el patrocinador.** Aunque usted reconozca los nombres de las personas quienes lo invitan a un seminario o quienes presentarán alguna ponencia durante el evento, es posible que ellos no sean los patrocinantes. A veces las compañías de seguros o los fondos de inversión colectiva financian los eventos, esperando que el conferencista utilizará la ocasión para impulsar la venta de sus productos.

Educarse es una gran idea—así es que no deje de educarse acerca de la persuasión

Antes de considerar asistir a un seminario de inversión, tómese el tiempo para adquirir conocimientos acerca de las tácticas de persuasión y tácticas para influenciar que emplean los vendedores, tanto los vendedores legítimos como los menos legítimos. Estas tácticas incluyen:

Riquezas Fantasma—Penden ante sus ojos la perspectiva de la riqueza, atrayéndolo con algo que usted desea pero que no puede obtener. "Estos pozos de gas están garantizados para producir un ingreso de $6.800 al mes".

Credibilidad de Origen—Tratan de establecer credibilidad alegando trabajar con una compañía respetable o poseer credenciales o experiencia especiales. "Créame, como vicepresidente primero de la Compañía X, yo nunca vendería una inversión que no fuera productiva".

Consenso Social—Le hacen creer a usted y a las demás personas que asisten al seminario que otros inversionistas con conocimientos de la materia ya han invertido. "Así es como el Sr. X comenzó. Yo sé que se trata de mucho dinero, pero yo me he metido en esta inversión—así como mi mamá y la mitad de la congregación de su iglesia—y vale cada centavo que invierta".

Reciprocidad—Le dan algo, tal como una comida o un premio, que le hace sentir obligado a reciprocar, u ofrecen hacerle un pequeño favor a cambio de un gran favor. "Le daré un descuento en mi comisión si usted compra ahora—una rebaja de la mitad de la comisión".

Escasez—Le transmiten un falso sentido de urgencia alegando que la disponibilidad es limitada. "Solo quedan dos unidades, así es que yo firmaría hoy mismo si fuera usted".

Buena idea. He aquí tres estrategias clave que puede utilizar para contrarrestar estas tácticas de persuasión y a distinguir entre ofertas de inversión con buen potencial y ofertas malas.

1) **Infórmese antes del seminario**—Es obligatorio que un vendedor de valores legítimo posea la debida licencia, y su empresa debe estar registrada con

FINRA—Financial Industry Regulatory Authority (la Autoridad Reguladora de la Industria Financiera), la Securities and Exchange Commission—SEC (Comisión de Valores y Bolsa de los Estados Unidos), o con un regulador de valores estatal— dependiendo del tipo de negocio que lleve a cabo la empresa. Un agente de seguros debe ser autorizado por el inspector de seguros del estado donde el agente lleva a cabo su actividad.

Información. Usted puede verificar los datos de los conferencistas y patrocinantes de un seminario de la siguiente manera:

Para un **corredor/agente de valores**, utilice FINRA Broker Check, (Control FINRA de corredores/agente de valores) *www.finra.org/brokercheck* o llame gratuitamente al (800) 289-9999.

Para un **asesor de inversiones**, utilice el sitio Web de la SEC, Investment Adviser Public Disclosure Web site (Sitio Web de divulgación pública acerca de asesores de inversiones), *www.adviserinfo.sec.gov*.

Para un **agente de seguros**, diríjase a su oficina de seguros estatal. Podrá obtener información de contacto a través de la National Association of Insurance Commissioners—NAIC (Asociación Nacional de Inspectores de Seguros), *www.naic.org*.

Para **todos los vendedores**, no deje de llamar a su regulador estatal de valores. Puede encontrar ese número en la sección gubernamental de su guía telefónica local o contactando a la North American Securities Administrators Association (Asociación Norteamericana de Administradores de Valores), *www.nasaa.org* o al (202) 737-0900.

2. **Haga preguntas mientras esté en el seminario**—Voltéele la tortilla al conferencista y haga preguntas. Pregunte todo lo que quiera hasta sentirse satisfecho y bien informado acerca de lo que está comprando y acerca de los riesgos y costos pertinentes:
   - ¿Cuáles son los riesgos de esta inversión?
   - ¿Cuánto cuesta inicialmente comprar la inversión?
   - ¿Cuáles costos adicionales o progresivos, de haberlos, tendré que pagar?
   - ¿Cuán liquida es esta inversión? Si yo necesito vender o hacer efectiva la inversión, ¿con qué rapidez lo puedo hacer?
   - ¿Quedará inmovilizada mi inversión durante un cierto período? De ser así, ¿durante cuánto tiempo?
   - ¿Qué sucede si decido vender o hacer efectiva mi inversión? ¿Hay costos de rescate? ¿Otros honorarios?
   - ¿Para qué tipo de inversionista es aconsejable esta inversión? ¿Para qué tipo de inversionista no es aconsejable esta inversión?
   - ¿Está registrada la inversión? De ser así, ¿con cuál regulador? (Más adelante le decimos cómo confirmar la información que recibe.)

   Si el conferencista no puede contestar sus preguntas o se niega a responderle de manera satisfactoria, entonces la inversión no es apropiada para usted.

3. **Decida de una vez que va a tomar su decisión más tarde, y haga más averiguaciones después del evento**—Comprométase con usted mismo antes del seminario a no comprar nada o a no abrir una cuenta en el acto. Tenga presente que en realidad el seminario podría inicialmente ser una "venta blanda", basada en el tacto, la discreción y la persuasión—un anzuelo para presentarle el producto. La venta agresiva podría surgir más adelante durante contactos posteriores hechos por la persona o la compañía que vende el producto. Por eso es importante dejar pasar un tiempo después del seminario para poder hacer algunas averiguaciones por su cuenta. No deje de considerar detenidamente el pro y el contra, particularmente los siguientes aspectos:
   - **¿Está registrada la inversión?** La mayoría de los inversionistas querrá comprar productos de acciones-valores que estén registrados con la SEC o con reguladores estatales. Con muy pocas excepciones, las empresas están obligadas a registrar sus valores antes de que puedan vender acciones al público. Usted puede averiguar si un producto está registrado con la SEC mediante el EDGAR database (base de datos EDGAR). También debe llamar a su regulador estatal de valores para averiguar qué datos tienen de la compañía que emite la inversión.
   - **¿Cuáles son los riesgos?** Aunque la perspectiva de altas tasas de rendimiento puede ser tentadora, recuerde que el producto puede conllevar riesgos—o costos—adicionales.

Actue con astucia. El punto fundamental es que los inversionistas conocedores se niegan a dejarse apurar. Raras veces—o sea, casi nunca—es necesario que usted invierta su dinero en el acto. Una inversión buena se encontrará disponible mañana o la semana entrante o el mes próximo, cuando usted esté preparado y comprenda a donde va a parar su dinero. Aunque una comida gratuita o un premio pueden ser atractivos, recuerde que existen sitios imparciales y no comerciales a los cuales usted puede acudir para información acerca de cómo invertir, entre ellos la SEC, FINRA y los reguladores estatales de valores.

Si se presenta un problema

Si usted considera que ha sido defraudado o injustamente tratado por un experto o empresa de valores, por favor envíenos un reclamo por escrito. Si sospecha que algún conocido suyo haya sido engañado por una estafa, no deje de darnos el dato o la pista. Lo puede hacer de las siguientes formas:

Por la Internet:

Haga un reclamo para usted mismo (File a Complaint)
www.finra.org/complaint

Envíe un dato/pista para otras personas (Send a Tip)
www.finra.org/Regulatory Enforcement/fileatip

(Use el enlace File an Industry Tip.)

Por Correo o Fax:

FINRA Complaints and Tips
(FINRA Reclamos y Datos/Pistas)

9509 Key West Avenue
Rockville, Maryland 20850
Fax: (866) 397-3290

Recursos

FINRA Información para inversionistas—Infórmese sobre distintas inversiones y como ahorrar en planes 401(k), lea alertas, use calculadoras y más para ayudarlo a invertir inteligentemente y con seguridad.

Visite: *www.finra.org/investor*
Teléfono: (202) 728-6964

FINRA Información del mercado—Valores, opciones, fondos mutuos, bonos y más.

Visite: *www.finra.org/marketdata*

FINRA BrokerCheck—Verifique las credenciales de un corredor o agencia de corredores.

Visite: *www.finra.org/brokercheck*
Llame gratis: (800) 289-9999

FINRA Centro de quejas del inversionista—Si le han tratado injustamente.

FINRA Investor Complaint Center
9509 Key West Avenue
Rockville, MD 20850-3329

Visite: *www.finra.org/complaint*
Fax: (866) 397-3290

FINRA Resolución de disputas—Si desea recobrar daños.

FINRA Dispute Resolution
One Liberty Plaza
165 Broadway, 27th Floor
New York, NY 10006

Visite: *www.finra.org/ArbitrationMediation*
Teléfono: (212) 858-4400
Fax: (212) 858-4429

Quiénes somos

FINRA, la Autoridad Reguladora de la Industria Financiera, es una organización reguladora independiente autorizada por el gobierno federal para asegurar la protección de 90 millones de inversionistas americanos. Nuestras actividades regulatorias independientes juegan un papel crítico en el sistema financiero del país—sin costo alguno al contribuyente. Licenciamos a los corredores de bolsa y las casas de corretaje, promulgamos y hacemos cumplir reglas que gobiernan sus actividades, inspeccionamos las empresas, fomentamos la transparencia del mercado bursátil y educamos a los inversionistas. Para más información, visite ***www.finra.org***.

1735 K Street, NW
Washington, DC 20006-1506
www.finra.org

© 2010 FINRA. Todos los derechos reservados.
10_0023.19—10/10