

# FVP Trade erweitert seine Marktpräsenz in Asien und strebt einen Börsengang im Jahr 2024 an.

Keith Walker, Chief Marketing Development Officer bei FVP Trade, gibt einen Ausblick auf die weiteren Pläne des Unternehmens.



Finance Magnates sprach mit Keith Walker, Chief Marketing Development Officer bei FVP Trade, der seine Sicht auf die Zukunft des Unternehmens schildert.

## **Wie hat sich die Maklerlandschaft im Jahr 2021 verändert?**

In den letzten Jahren mussten wir unseren Ansatz für die Geschäftsabwicklung ändern, da wir uns an zahlreiche Beschränkungen auf der ganzen Welt anpassen mussten.

Die größte Hürde für uns war die Aussicht, Live-Online-Veranstaltungen zu organisieren, die unsere Kunden ansprechen, ohne dass Teammitglieder persönlich anreisen können.

Auch bei der Akquisition neuer Kunden haben wir weitreichende Änderungen vorgenommen. Über weite Teile des Jahres bestand die Notwendigkeit, ausschließlich online zu arbeiten. Zu unserer Überraschung zeigten die potenziellen Kunden nach wie vor ein starkes Interesse an neuen Anlagemöglichkeiten.

Wir mussten sicherstellen, dass wir weiterhin einen erstklassigen Service bieten und gleichzeitig die strengen Vorschriften der CFD-Branche einhalten.

Die Teammitglieder arbeiteten zwar zentral und oft aus der Ferne, mussten aber dennoch die Unterschiede in den Richtlinien der einzelnen Heimatländer unserer Kunden beachten.

### **Inwiefern hat sich FVP Trade auf ein sich veränderndes Einzelhandelsumfeld eingestellt?**

Im Laufe des Jahres 2020 verlangsamte sich der europäische Markt dramatisch, was uns dazu veranlasste, unsere Horizonte zu erweitern. Als das Jahr 2021 näher rückte, erlebten wir ein enormes Interesse aus dem asiatisch-pazifischen Markt, was uns dazu veranlasste, einige der besten Makler aus dieser Region einzustellen.

Mit dem Entstehen einer blühenden Mittelschicht, insbesondere in Ländern wie China, Japan, Korea und Vietnam, stieg der Bedarf an Vermögensverwaltungs- und Handelsdienstleistungen rapide an.

Neue Märkte bringen ihre ganz eigenen Herausforderungen mit sich. Wir mussten unser Geschäft einem neuen potenziellen Kundenstamm schmackhaft machen, der sich in vielerlei Hinsicht von unserer eigenen Kultur unterscheidet.

Wir haben in jedem dieser Länder Führungspersonlichkeiten eingestellt, die uns dabei halfen, einen reibungslosen Übergang zu einem wirklich globalen Unternehmen zu vollziehen.

Die beeindruckende Wachstumsrate, die wir im gesamten asiatisch-pazifischen Raum verzeichnen konnten, hat diese Entscheidung mehr als gerechtfertigt und ebnet den Weg für eine weitere Expansion bis 2022.



*Keith Walker, Verantwortlicher  
für Marketingentwicklung bei FVP Trade*

### **Können Sie beschreiben, wie FVP Trade die Erweiterung seines CFD-Angebots vorangetrieben hat?**

Da Kryptowährungen immer beliebter werden, haben wir unser Krypto-Angebot stark verbessert. Obwohl wir keine Krypto-Börse sind, können wir dennoch CFD-Optionen auf mehrere Krypto/Fiat-Paare anbieten.

Unser wichtigster Liquiditätsanbieter, Match-Trade, hat uns eine große Auswahl an Produkten zur Verfügung gestellt. Zusätzlich zu den traditionellen Haupt- und Nebenwährungspaaren bieten wir nun viele weitere handelbare Indizes sowie Rohstoffe wie Kaffee und Weizen an, da unsere Kunden immer auf der Suche nach neuen Möglichkeiten auf dem Markt sind.

Eines der beliebtesten Instrumente, mit denen unsere Kunden zu handeln begonnen haben, ist der VIX, der Volatilitätsindex, ein Echtzeit-Index, der die Erwartungen des Marktes hinsichtlich der relativen Stärke der kurzfristigen Kursänderungen des S&P 500 widerspiegelt.

### **In welchen Regionen sieht FVP Trade das größte Wachstum oder Potenzial?**

Wir erleben bereits ein schnelles Wachstum in Asien, und wir gehen davon aus, dass sich dies im nächsten Jahr fortsetzen wird. Wir haben in mehreren Städten in China sowie in Korea, Japan, Vietnam und Malaysia regionale Hubs eingerichtet.

In ganz Asien gibt es ein hohes Finanzwissen, so dass das Potenzial hier unendlich groß ist. Wir planen, unsere Präsenz weiter auszubauen, insbesondere in südostasiatischen Ländern wie Thailand und Indonesien.

Sobald wir dort Fuß gefasst haben, wollen wir in neue Märkte in Indien und dem Nahen Osten expandieren.

Die Expansion bringt jedoch ihre eigenen Herausforderungen mit sich, da jedes dieser Länder dabei ist, seine eigenen spezifischen Finanzvorschriften zu entwickeln, an die wir uns halten müssen, um dort eine Basis zu errichten.

Wir glauben, dass wir durch die Verstärkung unserer physischen Präsenz in jedem Land näher an unsere Kunden herankommen werden. Nach dem vergangenen Jahr der Fernarbeit und den damit verbundenen Schwierigkeiten ist ein persönlicher Kontakt genau das, was wir brauchen.

### **Wie kam es zu der Vereinbarung mit den Blackburn Rovers und wie hilft diese Partnerschaft FVP Trade?**

Das Unternehmen beschloss Anfang des Jahres, seine Marketingstrategie zu verstärken, und eine dieser Strategien war die Entscheidung, für die Saison 2021-22 offizieller Partner des Blackburn Rovers F.C. zu werden.

Mit diesem Schritt wurden wir offizieller Website- und Social-Media-Sponsor des Vereins und sind mit Werbung rund um das Stadion präsent.

Diese Vereinbarung wird unsere Markenbekanntheit weltweit erhöhen und mehr Händlern die Möglichkeit geben, mehr über unser Unternehmen zu erfahren. FVP Trade ist jedoch noch nicht am Ende: Für die nächste Saison haben wir bereits Verträge mit führenden europäischen Teams abgeschlossen, um unsere Marke in ganz Europa und darüber hinaus auszubauen.

### **Inwiefern richtet sich FVP Trade an neue Trader?**

Zunächst einmal ist unser Bildungsangebot ein führender Anbieter von Handelskonzepten, Fundamentalanalysen, Risikomanagement, Handelsstrategien, technischen Analysen, Lehrvideos und täglichen Expertenanalysen, die Händlern helfen, sich zu professionellen CFD-Händlern zu entwickeln.

Wir wissen, dass unsere Kunden in verschiedenen Stadien ihrer Handelskarriere zu uns kommen, und wir schneiden unser Bildungsangebot auf jede Stufe dieses Karrierezyklus zu, vom Anfänger über den Fortgeschrittenen bis zum Profi.

FVP Trade plant, im Rahmen seines Bildungsschwerpunkts Online-Webinare durchzuführen, die die bisherigen Seminare des Unternehmens ersetzen sollen.

Diese Webinare werden von erfahrenen Händlern und Anlegern geleitet, die ihre Erkenntnisse und ihr Wissen mit unseren Kunden teilen werden. Darüber hinaus können die Kunden tägliche Marktanalysen einsehen, die von den Top-Analysten des Unternehmens zusammengestellt werden.

Die Ausbildung von Händlern ist nach wie vor ein wichtiger Schwerpunkt von FVP Trade und wird auch in Zukunft einer unserer größten Schwerpunkte sein. Diese Informationen werden auf der neu gestalteten Website unseres Unternehmens zur Verfügung gestellt.

### **Was sind die Pläne von FVP Trade für das 4. Quartal 2021 und darüber hinaus?**

Das Unternehmen wird weiter expandieren, neue Kunden gewinnen und ein nachhaltiges Wachstum anstreben. Das Unternehmen als Ganzes, einschließlich der Regionen Asien-Pazifik und Europa, hat ein enormes zahlenmäßiges Wachstum zu verzeichnen. Die Kundenbindungsrate ist stabil, wobei sich die Einlagen im Jahr 2021 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum fast verdoppelt haben, was vor allem auf die starken Verkaufszahlen unserer neu gegründeten asiatischen Niederlassungen zurückzuführen ist.

Da die Welt zu einer neuen Form der Normalität zurückkehrt, erwartet das Unternehmen für 2021 ein sehr starkes Geschäftsjahr. Weltweit sind mehr als 50 neue Niederlassungen geplant, darunter eine große, hochmoderne, 2700 m<sup>2</sup> große Anlage in Shenzhen, China, die kurz vor der Fertigstellung steht.

Im Jahr 2022 soll der unternehmensinterne Börsengang erfolgen, und für das Jahr 2024 plant unsere Beteiligungsgesellschaft einen Börsengang an der Nasdaq.

Quelle:

<https://www.financemagnates.com/thought-leadership/fvp-trade-expanding-market-footprint-in-asia-targeting-ipo-in-2024/?openAuthForm=true>