



БИАФИНАНС



Инна Банайтене

Финансовый советник

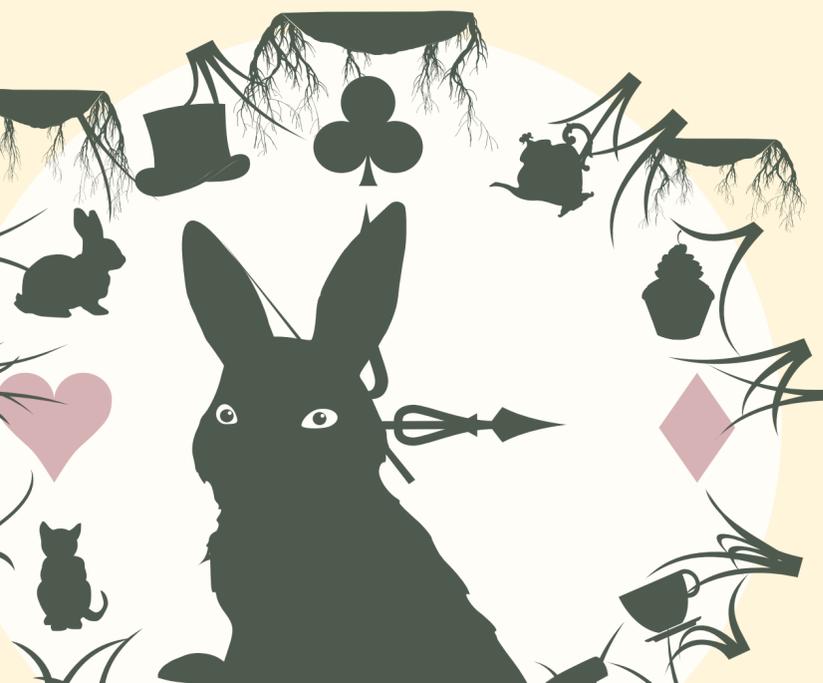
Руководитель консалтинговой компании «БИА Финанс»

Председатель Правового Комитета СРО «Национальная Ассоциация Специалистов Финансового Планирования» (НАСФП)

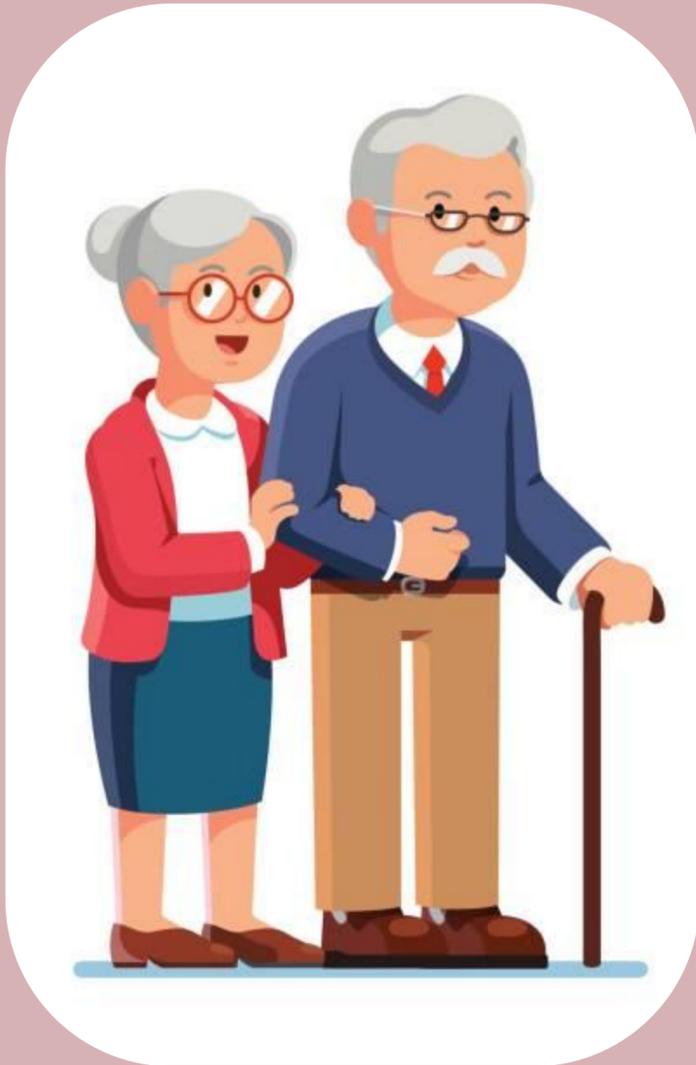


Защита уязвимых и пожилых клиентов

ДВЕНАДЦАТАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
«ПОРТФЕЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ДЛЯ ЧАСТНЫХ ЛИЦ
В ЗАЗЕРКАЛЬЕ»



СТРУКТУРА ВЫСТУПЛЕНИЯ



1.ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

2.РИСКИ УЯЗВИМЫХ КЛИЕНТОВ И КАК ИХ ПРЕДУПРЕЖДАТЬ

3.КАК РАСПОЗНАВАТЬ ПРИЗНАКИ ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЯ

ДОВЕРИЕМ УЯЗВИМЫХ ЛИЦ

4.КАКИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ НЕЛЬЗЯ

РЕКОМЕНДОВАТЬ УЯЗВИМЫМ КЛИЕНТАМ

ФИДУЦИАРНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

это юридические отношения, при которых одна сторона обязуется действовать в интересах другой стороны и осуществлять управление определённым имуществом или правами с оглядкой на интересы второй стороны.

ДОГОВОР ДОВЕРИТЕЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

ИМУЩЕСТВОМ.

Человек передаёт своё имущество доверенному лицу (фидуциарному управляющему) с целью управления этим имуществом в интересах бенефициара (владельца имущества) или других лиц.

ДОГОВОР УПРАВЛЕНИЯ СРЕДСТВАМИ ПЕНСИОННЫХ

НАКОПЛЕНИЙ.

Негосударственные пенсионные фонды и страховые компании могут управлять пенсионными накоплениями граждан в интересах и в пользу пенсионеров.

Финсовый советник несет фидуциарную обязанность **всегда** действовать в интересах **клиента.** Эта обязанность включает в себя **распознавание** и **реагирование** на проблемы, которые могут возникнуть по мере старения **клиента.** Включая изменения в потребностях и целях **клиента,** а также его умственных и физических **способностях.**

Старший пожилой – человек старше 65 лет, у которого в настоящем и будущем могут возникать особые и уникальные потребности, связанные с естественным процессом старения.

Уязвимый взрослый – человек старше 18 лет, дееспособность которого ограничена из-за возраста или инвалидности.

НЕ ВСЕ ПОЖИЛЫЕ ЛЮДИ УЯЗВИМЫ, И НЕ ВСЕ УЯЗВИМЫЕ ВЗРОСЛЫЕ – ПОЖИЛЫЕ ЛЮДИ!



РИСКИ

Выход на пенсию – это переходный период для большинства инвесторов. Их финансовые потребности и цели могут меняться. Поэтому целесообразно пересмотреть или изменить финансовый план или инвестиционную стратегию клиента.

Кроме того, выход на пенсию связан с увеличением возраста, следовательно с **повышенным риском жестокого обращения** с пожилыми людьми и снижением их дееспособности.

В связи с этим у финансового/инвестиционного консультанта возникает **обязательство обновления финансового плана или и/или инвестиционной стратегии клиента не реже одного раза в год с учетом изменения его целей и планов.**



РИСКИ

Клиенты с ограниченными возможностями (КОВ) могут не понимать своего финансового положения или рекомендаций консультанта. Они **могут не понимать или демонстрировать путаницу в отношении сделок и решений**, которые они раньше принимали и соглашались с консультантом.

Финансовые консультанты должны документировать все встречи и далее **отправлять прописанную информацию КОВ в письменном виде о том что обсуждали на встрече, к каким выводам пришли и договоренностям, достигнутыми на встрече.**

КОВ особо подвержены мошенничеству по телефону, сообщениям, эл почте, также могут быть использованы членами семьи или прочими лицами, пользующимися доверием, в том числе помощниками по дому или из социальной сферы и прочими возможными финансовыми специалистами.



РИСКИ

Когнитивная уязвимость КОВ возникает из-за тяжелого заболевания, изоляции, из-за страха быть брошенными и может привести к оказанию неправомерного финансового влияния со стороны членов семьи или лица, осуществляющего уход.

Консультант может столкнуться с трудностями при контакте с КОВ не без вмешательства какого либо другого лица, что влечет резкую смену инвестиционной стратегии или изменения бенефициара. Что по мнению консультанта является необычным и неуместным.

Консультанту необходимо быстро, чутко и адекватно реагировать на изменение решений со стороны КОВ. Важно задокументировать свои опасения и довести до сведения официального доверенного лица.

РИСКИ

Пожилые люди, независимо от того имеют ли они ограниченные возможности или нет **подвергаются повышенному риску стать жертвами жесткого обращения или обмана,**

даже если они полностью способны управлять своими финансовыми делами.

Если распоряжения на изменения финансовых решений происходит от человека, который **кажется растерянным или находится под принуждением, требует особого рассмотрения и декларации этой ситуации.**

Особенно когда выполнение такого запроса способно привести к существенному ущербу или потере средств клиента.

Пожилым клиентам необходимо предоставлять печатные материалы с более крупным шрифтом, дополнительные образовательные услуги по финансовым темам и способам организации и хранения юридических и финансовых документов.



РИСКИ

Пожилым клиентами **необходимо предоставлять печатные материалы с более крупным шрифтом,** дополнительные образовательные услуги по финансовым темам и способам организации и хранения юридических и финансовых документов.

РИСКИ

В случае, если пожилой клиент вносит изменения самостоятельно, напрямую подавая свои требования в инвестиционную компанию, то консультант не несет при этом никакой ответственности, **но при этом делает регулярные пометки о принятых решениях и уведомляет клиента в письменном виде о последствиях.**

По этическим нормам запрещается консультанту указывать себя в качестве бенефициара клиента, если клиент не является членом его семьи.



ПРИЗНАКИ ЗЛУОПОТРЕБЛЕНИЯ И МАНИПУЛЯЦИИ УЯЗВИМЫМИ КЛИЕНТАМИ

- Опекун отказывает родственникам, друзьям, фин консультанту в доступе к клиенту.
- Опекун или другое лицо проявляет чрезмерный интерес к финансовым активам клиента. **Не позволяет клиенту говорить за себя и не хочет отходить от пожилого клиента во время разговора.**
- Необычная активность на счетах клиента.
- Изменения во внешности клиента и настроении во время общения с консультантом.
- Невозможность обработки информации и данных, которые ранее были доступны от клиента.
- Внезапные изменения в финансовых решениях, которые клиент не знает как объяснить.
- **Общая путаница в финансовых вопросах или финансовом положении клиента.**
- Несоответствие между видимым качеством жизни клиента и тем, что клиент может себе позволить.
- Просьбы провести транзакции по выводу денег без разумного объяснения.
- Внезапная передача активов приемным детям, а не генетическим детям, третьим лицам, помощникам.



ПРИЗНАКИ ЗЛУПОТРЕБЛЕНИЯ И МАНИПУЛЯЦИИ УЯЗВИМЫМИ КЛИЕНТАМИ

- Внезапная передача активов приемным детям, а не генетическим детям, третьим лицам, помощникам.
- Клиент желает сделать бенефициаром менеджера финансовой организации.
- **Переводы на третьих лиц, пока клиент находится в больнице.**
- Снятие наличных денег со счетов третьими лицами.
- Замена давнего адвоката или бухгалтера новым адвокатом или бухгалтером.
- **Появляются романтические онлайн отношения (без личных встреч) и романтический партнер пытается изолировать клиента от встреч с друзьями и членами семьи.**
- А также если романтический онлайн партнер запрашивает неприемлемые фотографии, информацию по активам клиента, переводы денег на его счета.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

В возрасте 65+ рекомендуются ограничения по продуктовой инвестиционной линейке. **Не рекомендуется использовать активы с ограниченным доступом, криптовалюты, акции роста, копеечные акции**, агрессивные и спекулятивные стратегии, краткосрочные инвестиции.

Минимальные финансовый резерв должен быть не менее 10 прожиточных минимумов, с учетом роста потенциальных расходов по уходу за здоровьем.



БИАФИНАНС



ДВЕНАДЦАТАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «ПОРТФЕЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ДЛЯ ЧАСТНЫХ ЛИЦ В ЗАЗЕРКАЛЬЕ»

Личная связь



@BANAYTENE_INNA

Telegram канал



@BANAYTENEFINANS

