

מדינת ישראל

משרד האוצר - אגף שוק ההון, ביטוח וחסכון

י"ג באדר התשע"ה
4 במרץ 2015

חוזר סוכנים ויועצים 17-2015
סיווג: כללי > טיוטה <

מסמך ההנמקה - טיוטה שלישית

בתוקף סמכותי לפי סעיף 31(ב) לחוק הפיקוח על שירותים פיננסיים (ייעוץ, שיווק ומערכת סליקה פנסיוניים), התשס"ה-2005 (להלן: "חוק הייעוץ הפנסיוני"), לפי סעיף 2(ב) לחוק הפיקוח על שירותים פיננסיים (ביטוח), התשמ"א-1981 (להלן: "חוק הפיקוח על הביטוח") ולפי סעיף 39(ב) לחוק הפיקוח על שירותים פיננסיים (קופות גמל), התשס"ה-2005, ולאחר התייעצות עם הוועדה המייעצת, להלן הוראותיי:

1. כללי

סעיף 12 לחוק הייעוץ הפנסיוני מחייב בעל רישיון להתאים ייעוץ או שיווק פנסיוני לצרכי לקוח, ולבחור סוג מוצר פנסיוני, מוצר פנסיוני וגוף מוסדי המתאימים ללקוח ביותר, לאחר שבירר עם הלקוח את מטרות החיסכון שלו באמצעות מוצר פנסיוני, מצבו הכספי דרך כלל, החיסכון הקיים שלו ושאר הנסיבות הצריכות לעניין, ככל שהלקוח הסכים למסור מידע לגביהם. סעיף 14 לחוק הייעוץ הפנסיוני מחייב בעל רישיון להעביר ללקוח, בעת מתן המלצה, מסמך בכתב, המפרט את הנימוקים להמלצתו בדבר כדאיות החיסכון של הלקוח או של קרובו, באמצעות מוצר פנסיוני.

בסמוך למתן המלצה בדבר חיסכון פנסיוני של לקוח, נדרש בעל רישיון להעביר ללקוח מסמכים המפרטים את הנימוקים להמלצתו. לקוחות מתקשים להתמודד עם ריבוי המידע הנמסר במהלך ייעוץ או שיווק פנסיוני, וכתוצאה מכך מתקשים לקבל החלטה נבונה לגבי החיסכון הפנסיוני שלהם.

חוזר זה קובע נוסח אחיד למסמך ההנמקה, שיימסר ללקוחות על ידי יועץ או סוכן שיווק פנסיוני אגב הליך ייעוץ או שיווק פנסיוני. מסמך אחד, מצומצם וממוקד, ככל האפשר, יקל על הלקוח להתמודד עם כמות המידע הנמסר לו. בנוסף, מסמך אחיד יאפשר את מיכוננו ואת העברת המידע באמצעות מערכת סליקה פנסיונית מרכזית.

2. הגדרות

"גיל פרישת חובה" - כמשמעותו בחוק גיל פרישה, התשס"ד-2004.

"העברת כספים" - כל אחד מאלה:

א. העברת כספי חיסכון של לקוח ממוצר פנסיוני מסוים, כולם או חלקם, למוצר פנסיוני אחר;

ב. העברת הפקדות חדשות, כולן או חלקן, למוצר פנסיוני מסוים חדש, אגב ביטול הפקדות למוצר פנסיוני קיים או הקטנת הפקדות למוצר פנסיוני קיים, בשלושת החודשים שקדמו למועד מילוי ההמלצה או הצפויים בשלושת החודשים שלאחר מועד מילוי ההמלצה;

ג. העברת כספי חיסכון של לקוח, כולם או חלקם, או העברת הפקדות חדשות, כולן או חלקן, בין מסלולי השקעה באותו מוצר פנסיוני.

"מוצר" - מוצר פנסיוני כהגדרתו בחוק הייעוץ הפנסיוני וכן מוצר ביטוח.

רח' קפלן 1 ירושלים 91950 ת.ד. 3100 טל': 02-5317111 פקס': 02-5695342

"מוצר ביטוח" - תכנית ביטוח מפני סיכון מקרה מוות או מפני סיכון אובדן כושר עבודה, שהתיר אותה המפקח על הביטוח לפי הוראות סעיף 40(ב) לחוק הפיקוח על הביטוח והכלולה בקופת גמל המנויה בפסקאות (1) עד (6) להגדרת "סוג מוצר פנסיוני" בחוק הייעוץ הפנסיוני או בקרן השתלמות, או הנמכרת אגב אחת מאלה.

"ממשק אחזקות" - נספח א' לחוזר גופים מוסדיים 2014-9-13 "מבנה אחיד להעברת מידע ונתונים בשוק החיסכון הפנסיוני".

"מסמך הנמקה" - מסמך הנמקה מלא או מסמך הנמקה ממוקד.

3. הוראות כלליות

- א. בעל רישיון יעביר ללקוח מסמך הנמקה בעת מתן המלצה בדבר כדאיות חיסכון של הלקוח באמצעות מוצר, כפי שיפורט בחוזר זה.
- ב. בעל רישיון ימלא את מסמך ההנמקה באופן ממוחשב. בעל רישיון שאין באפשרותו למסור מסמך הנמקה ממוחשב בתום מתן ייעוץ או שיווק פנסיוני, ימלא את המסמך באופן ידני, ובלבד שיוצג באופן ברור וקריא, ובתנאי שהעתק מודפס ממנו יישלח ללקוח בדואר, בתוך 14 ימי עסקים.
- ג. בעל רישיון לא ישנה את נוסח מסמך ההנמקה שבנספח א', ולא ישנה את סדר החלקים והסעיפים שבו, למעט הוספת סימנים מסחריים (כגון: לוגו).
- ד. בעל רישיון יסביר ללקוח מונחים מקצועיים ככל שנדרש, כך שההנמקה שניתנת ללקוח והשיקולים שעמדו בבסיסה יהיו מובנים לו.
- ה. לא ייכלל במסגרת מסמך ההנמקה מידע מטעה או מידע שיש בו כדי להטעות לקוח סביר.
- ו. הנמקה לא תהיה במונחים כלליים או גורפים, כגון: "המוצר הוא הטוב ביותר ללקוח" או "המוצר הוא המתאים ביותר ללקוח".
- ז. לא יושמט ממסמך ההנמקה מידע שהיעדרו עלול להטעות לקוח סביר.
- ח. לא יוצגו נתונים שאינם רלוונטיים ללקוח ושיש בהם כדי להסיח את דעתו מנתונים עיקריים שעליו לשקול.
- ט. המידע שיוצג במסמך ההנמקה יוצג בצורה ברורה והוגנת.
- י. בעל רישיון יידרש לבחון את המידע שנמסר לו, באמצעות דיווחים שונים שאותם הוא מקבל מגופים מוסדיים (כגון: באמצעות ממשק האחזקות), או לפי נתונים נוספים שמסר לו הלקוח (כגון: דוחות שכר).
- יא. בעל רישיון יספק ללקוח כל מידע נוסף שידרוש הלקוח שרלוונטי לייעוץ או לשיווק הפנסיוני.

4. סוג מסמך הנמקה

א. מסמך הנמקה מלא

בעל רישיון יעביר ללקוח, בעת מתן המלצה על כדאיות החיסכון הפנסיוני שלו, מסמך הנמקה מלא, שיכלול את כל החלקים המנויים בנספח א', בהתקיים אחד מהמקרים הבאים:

- (1) פגישת ייעוץ או שיווק פנסיוני עם בעל רישיון חדש. על אף האמור, התקיימה פגישת ייעוץ או שיווק פנסיוני עם בעל רישיון חדש שהוא עובדו של תאגיד שבו הלקוח מקבל או קיבל ייעוץ או שיווק פנסיוני מבעל רישיון אחר בתאגיד (להלן: "בעל רישיון ישן"), בעל הרישיון החדש רשאי שלא

- להעביר ללקוח מסמך הנמקה מלא ובתנאי שניתן ללקוח מסמך הנמקה מלא בעבר¹ על ידי בעל הרישיון הישן וקיים תיעוד על כך בתאגיד.
- (2) במפגש הנוגע לעזיבת מקום עבודה של הלקוח או פרישה.
 - (3) נודע לבעל רישיון במהלך פגישת ייעוץ או שיווק פנסיוני על שינוי במצבו המשפחתי של הלקוח.
 - (4) הלקוח ביקש כי בעל הרישיון יערוך לו מסמך הנמקה מלא.
 - (5) לקוח שמעולם לא מולא עבורו מסמך הנמקה בעבר.

ב. מסמך הנמקה ממוקד

בכל מקרה שאינו נמנה על המקרים המנויים בסעיף קטן א., בעל רישיון יהא רשאי להעביר ללקוח מסמך הנמקה ממוקד, אלא אם בחר להעביר מסמך הנמקה מלא. מסמך ההנמקה הממוקד יכול את כל החלקים שמפורטים במסמך, אך ימולאו בו רק הפרטים הנוגעים למוצרים שאליהם מתייחסת ההמלצה. בבקשת משיכה של מעל 50,000 ₪ יש לפרט בנוסף את השלכות המיסוי של משיכה שלא כדין והמחשה לגבי הקטנת היתרה הצבורה והקצבה הצפויה לפי סעיף 5.א.2(ט) לחוזר זה.

ג. סיכום שיחה

על אף האמור בסעיפים 1.א.4 (עד 3.א.4), 5.א.4 ו-4.ב., בעל רישיון יהא רשאי להעביר ללקוח סיכום שיחה הייעוץ או השיווק הפנסיוני, במקום מסמך הנמקה, רק לגבי הפעולות שיפורטו להלן. סיכום השיחה יכול את השיקולים המרכזיים אותם שקל בעל הרישיון טרם מתן ההמלצה, לרבות התייחסות לנושאים המפורטים לצד תיאור הפעולה:

- (1) העלאת שיעור ההפקדה למוצר פנסיוני.
- (2) משיכה של עד 50,000 ₪ – יש לפרט את השלכות המיסוי של משיכה שלא כדין והמחשה לגבי הקטנת היתרה הצבורה והקצבה הצפויה לפי סעיף 5.א.2(ט) לחוזר זה.
- (3) צירוף לריסק זמני – נדרש פירוט בגין עלותו ומהותו של הריסק הזמני², כאשר, בין היתר, יצוין במפורש על ידי בעל הרישיון האם הריסק הזמני מפחית את היתרה הצבורה של הלקוח וכן יצוין פרק הזמן שהריסק הזמני יכול להתקיים.
- (4) הפקדה חד פעמית של עמית במעמד עצמאי למוצר פנסיוני שלגביו ניתן ייעוץ או שיווק פנסיוני בעבר – יש לפרט את השלכות המיסוי שרלוונטיות לעניין ההפקדה ואת ההשפעה על היתרה הצבורה.
- (5) ביטול החלטה למשוך כספים ממוצר פנסיוני.
- (6) הפחתת דמי ניהול במוצר קיים.

¹ הדרישה לפיה "ניתן ללקוח מסמך הנמקה מלא בעבר" מתייחסת גם לנוסח ההנמקה במתכונת שנקבעה בחוזר סוכנים ויועצים -2009-10-1

² בפוליסות מסוג קלאסי או עדיף, תצוין עלות הריסק הזמני ככל שהנתון זמין.

5. הוראות למילוי מסמך הנמקה

א. הוראות למילוי חלקים א.1 ו- א.2: טבלת ההמלצה וההשוואה (הרכב חיסכון פנסיוני) וטבלת כיסויים ביטוחיים

1) הוראות כלליות

(א) בעל רישיון יפרט את המוצרים הפנסיוניים של לקוח בטבלת ההמלצה וההשוואה ואת מוצרי הביטוח שלו בטבלת מוצרי הביטוח, והכל לאחר שבירר מהם המוצרים שברשות הלקוח. בירור זהות המוצרים שבידי הלקוח ייעשה על ידי בעל רישיון חדש באמצעות הגשת בקשת מידע חד פעמית לכלל הגופים המוסדיים שאינה כוללת פרטי זיהוי של מוצר המנוהל לטובת הלקוח למערכת סליקה פנסיונית מרכזית.

(ב) בעל רישיון ימלא בכל אחת מהטבלאות את הפרמטרים הנדרשים לכל אחד מהמוצרים שעליהם המליץ ללקוח, ובכלל זה: מוצרים חדשים או מוצרים שהיו ברשות הלקוח טרם פעולת הייעוץ או השיווק הפנסיוני, בין אם יבוצע בהם שינוי ובין אם לא יבוצע בהם שינוי כתוצאה מהמלצת בעל הרישיון. ראשית יש לציין את המוצרים שהיו ברשות הלקוח טרם פעולת הייעוץ או השיווק הפנסיוני.

(ג) מוצרים מאותו סוג (כגון: קופת גמל / קרן פנסיה / פוליסת ביטוח / קרן השתלמות / תכנית ביטוח מפני סיכון מוות/ תכנית ביטוח מפני סיכון אובדן כושר עבודה) יופיעו בשורות עוקבות.

(ד) במקרה של החלפת מוצר אחד במוצר אחר, המוצרים המחליפים אחד את השני יופיעו בשורות עוקבות.

(ה) במקרה של סתירה בין סעיף קטן ג) לסעיף קטן ד), יגבר האמור בסעיף קטן ד).

(ו) במקרה של מתן המלצה לשנות אחד מהפרמטרים של מוצר פנסיוני, יפרט בעל רישיון את הפרמטרים של המוצר הפנסיוני הקיים ואת השינויים המוצעים על ידו בשתי שורות עוקבות, כאשר בשורה הראשונה יפורטו פרטי המוצר הפנסיוני לפני השינוי ובשורה השנייה יפורטו פרטי המוצר הפנסיוני אחריו. לגבי הפרמטרים שלא ישתנו כתוצאה מיישום ההמלצה, יציין בעל הרישיון כי הפרמטר "לא שונה".

(ז) מתחת לכל המלצה יפרט בעל רישיון את השיקולים העיקריים ששקל לפני מתן ההמלצה, ובפרט את הנושאים הבאים:

(1) האופן שבו התאים את סוג המוצר והגוף המוסדי למאפייני הלקוח כפי שפורטו בחלק ב. למסמך ההנמקה, יתייחס למאפייני הגוף המוסדי, ובכלל זה: אופן ניהול תביעות על ידי אותו גוף מוסדי, איכות השירות ואיכות התפעול.

(2) במקרה של החלפת מוצר ביטוח במוצר ביטוח חדש יפרט בעל הרישיון שינויים במאפייני הלקוח שיכולים להשפיע על תנאי הקבלה למוצר הביטוח החדש.

(3) במקרה שלקוח מעוניין (או שבעל הרישיון ממליץ לו על כך) לבצע משיכת כספים מאחד מהמוצרים הפנסיוניים של הלקוח, בעל הרישיון יפרט את ההשלכות של משיכת הכספים על החיסכון הפנסיוני של הלקוח.

(4) במקרה של העברת כספים, יפורטו יתרונות וחסרונות המוצר החדש או הגוף המוסדי החדש לעומת יתרונותיו וחסרונותיו של המוצר הקודם או הגוף המוסדי הקודם, לפי העניין.

(5) מבלי לגרוע מהאמור בפסקה (4), במקרה של העברת כספים, בעל רישיון יתייחס גם לשאלות הבאות ולהנחיות המופיעות בצדן. בעל רישיון יכלול במסמך ההנמקה רק את השאלות שענה עליהן בחיוב, ויפרט את הנימוקים העיקריים שעמדו בפניו בעת מתן ההמלצה וכן את הפרטים המפורטים בצד השאלה:

(א) העברת כספים ממוצר עם מקדם המרה המגלם הבטחת תוחלת חיים

1) האם ההמלצה כוללת העברת כספים ממוצר עם מקדם המרה הכולל הבטחת

תוחלת חיים, או הפסקת תשלומים למוצר כאמור?

אם ההמלצה כוללת העברת כספים ממוצר פנסיוני שבו מקדם ההמרה לקצבה מגלם הבטחת תוחלת חיים, או הפסקת תשלומים למוצר כאמור, יש לציין זאת. בנוסף, יש לציין את שם המוצר ואת התנאים הנוגעים להבטחת תוחלת החיים.

2) האם הבטחת תוחלת החיים מותנית בבחירת מסלול פרישה מסוים?

אם הבטחת תוחלת החיים מותנית בבחירת מסלול פרישה מסוים יש לציין זאת. בנוסף, יש לציין את שם המסלול (לדוגמה: הבטחה של 240 תשלומים).

(ב) האם ההמלצה כוללת העברת כספים ממוצר עם מקדם המרה המגלם הבטחת

תשואה, או הפסקת תשלומים למוצר כאמור?

אם ההמלצה כוללת העברת כספים ממוצר פנסיוני שבו מקדם ההמרה לקצבה מגלם הבטחת תשואה, או הפסקת תשלומים למוצר כאמור, יש לציין זאת. בנוסף, יש לציין את שם המוצר. אם הבטחת התשואה מוגבלת לתקופה, יש לציין את שם המוצר ואת מספר השנים.

(ג) האם ההמלצה כוללת העברת כספים ממוצר שבו שינויים בתוחלת החיים אינם

משפיעים על עדכון קצבה המשולמת ללקוח, או הפסקת תשלומים למוצר כאמור?

אם הקצבה החודשית אינה משתנה בשל שינויים בתוחלת החיים לאחר התחלת תשלומי הקצבה החודשית, יש לציין זאת. בנוסף, יש לציין את שם המוצר.

(ד) האם ההמלצה כוללת העברת כספים ממוצר שבו שינויים בתשואה אינם

משפיעים על עדכון הקצבה המשולמת ללקוח, או הפסקת תשלומים למוצר כאמור?

אם ההמלצה כוללת העברת כספים ממוצר פנסיוני שבו הקצבה החודשית לא תשתנה בגלל שינויים בתשואות תיק ההשקעה לאחר התחלת תשלומי הקצבה, או הפסקת תשלומים למוצר כאמור, יש לציין זאת. בנוסף, יש לציין את שם המוצר.

(ה) האם המלצה כוללת אחת מהפעולות הבאות בקרן פנסיה ותיקה שבהסדר?

אם ההמלצה כוללת העברת כספים מקרן פנסיה ותיקה שבהסדר, ביטול או הקטנת הפקדות עתידיות לקרן כאמור, או משיכת כספים מקרן כאמור, יש לציין זאת ולפרט את ההשלכות של הפעולה על הזכויות שצבר הלקוח.

2) הוראות פרטניות למילוי טבלת ההמלצה וההשוואה (הרכב חיסכון פנסיוני) בחלק א.1.

- (א) **המלצה** – בעל רישיון יפרט את המלצתו, בגופן מודגש, ביחס לכלל המוצרים הפנסיוניים שעבורם ניתן ייעוץ או שיווק פנסיוני.
- (ב) **שם המוצר הפנסיוני ומספרו** – שם המוצר ימולא בהתאם לשם שפרסם הגוף המוסדי. מספר המוצר ימולא בהתאם למספר הפוליסה או למספר אישור מס הכנסה של המוצר כפי שניתן לגוף המוסדי.
- (ג) **השם המסחרי של מסלול ההשקעה ומספרו** – השם המסחרי של מסלול ההשקעה ימולא בהתאם לשם המסלול שפרסם הגוף המוסדי. מספר המסלול ימולא בהתאם למספר אישור מס הכנסה של המסלול או מספר המסלול כפי שניתן לגוף המוסדי.
- (ד) **הבטחת תשואה** – בעל רישיון יציין אם המוצר הפנסיוני המוצע ללקוח כולל זכאות לאג"ח מיועדות. בעל רישיון יציין את שיעור הנכסים שבגינם מונפקות אג"ח מיועדות והתשואה ברוטו על אג"ח זה. על אף האמור לעיל, בפוליסות מסוג מעורב, גמלה או עדיף שבהן קיימת הבטחת תשואה, בעל רישיון יציין כי סכום הביטוח אשר מגלם הבטחת תשואה, מבוסס על תשואת אג"ח המיועדות.
- בעל רישיון יציין האם קיימת הבטחת תשואה לגבי המוצר הפנסיוני. אם קיימת הגבלה על תקופת הבטחת התשואה יש לציין בנוסף את משך התקופה.
- (ה) **תשואה ברוטו** – בעל רישיון יתייחס לתשואה שנתית ממוצעת ברוטו של כל אחד מהמוצרים ב- 36 החודשים האחרונים הידועים שלפני המועד שבו ניתן הייעוץ או השיווק הפנסיוני (באופן כללי במוצר ולא על פי נתוני האישיים של הלקוח).
- לגבי מסלול השקעה של גוף מוסדי הפועל פחות מ- 36 חודשים ויותר מ- 12 חודשים, תצוין התשואה השנתית הממוצעת עבור 24 או 12 החודשים האחרונים הידועים שלפני המועד שבו ניתן הייעוץ או השיווק הפנסיוני, הגבוה מבניהם.
- לגבי מסלול השקעה של מוסדי שפועל פחות מ- 12 חודשים לא תצוין תשואת המסלול אלא תאריך תחילת פעילותו בלבד. בנוסף, בעל רישיון יפרט כדלקמן:
- (1) במוצר שלו מספר מסלולי השקעה, התשואה ברוטו לגבי כל אחד ממסלולי ההשקעה שנבחרו ללקוח תוצג בנפרד.
- (2) במסלול השקעה מבטיח תשואה תוצג התשואה המובטחת ללקוח (התשואה ברוטו בנטרול המרווח).
- בהצגת תשואה ברוטו של מספר מוצרים שנערכת ביניהם השוואה, בסיס ההשוואה יהיה זהה. קרי, התקופה שלפיה מחושבת התשואה תהיה זהה בכל אחד מהמוצרים בהשוואה.
- (ו) **דמי ניהול מהפקדות** –
- (1) בעל רישיון יציין את אחוז דמי הניהול מההפקדות שישגבו מהלקוח, לאחר מתן הנחה בדמי ניהול, אם קיימת. בנוסף, אם קיימים תנאים למתן ההנחה, יפרט מהם.
- (2) במוצרים הפנסיוניים המקנים זכאות מלאה לאג"ח מיועדות, בין אם הזכאות ניתנה במלואה על ידי גוף מוסדי או המדינה ובין אם קיימת השלמה לזכאות מלאה על ידי הגוף המוסדי (להלן: "זכאות מלאה לאג"ח מיועדות"), בקרן פנסיה ותיקה שבהסדר

ובפוליסות ביטוח שהונפקו לפני שנת 2004 ושאינן מקנות זכאות מלאה לאג"ח מיועדות, בעל רישיון יציין כי קיימים דמי ניהול, מבלי לציין את שיעורם.

(3) בפוליסות ביטוח שבהן שיעור דמי הניהול פוחת עם השנים, בעל רישיון יציין את דמי הניהול הרלוונטיים ממועד מתן ההמלצה ואילך (ללא דמי ניהול בתקופות קודמות).

(4) בפוליסות מבטיחות תשואה אין למלא סעיף זה.

(ז) **דמי ניהול מחיסכון מצטבר** – בעל רישיון יציין את אחוז דמי הניהול שיגבו מהלקוח מהיתרה הצבורה, לאחר מתן הנחה בדמי הניהול, אם קיימת. בנוסף, אם קיימים תנאים למתן ההנחה, יפרט מהם.

(1) בתכניות ביטוח חיים הכוללות מרכיב חיסכון ומשלבות מספר מסלולי השקעה, יציין שיעור דמי הניהול לגבי כל מסלול השקעה נבחר.

(2) במוצרים שבהם קיימת זכאות מלאה לאג"ח מיועדות ובקרבן פנסיה ותיקה שבהסדר, בעל רישיון יציין כי קיימים דמי ניהול, מבלי לציין את שיעורם.

(3) בפוליסות מבטיחות תשואה אין למלא סעיף זה.

(ח) **רמת הסיכון של מסלול ההשקעה** – בעל רישיון יציין אם רמת הסיכון של מסלול ההשקעה גבוהה או נמוכה ביחס לרמת סיכון ממוצעת באותו סוג מוצר פנסיוני, על פי קריטריון אובייקטיבי מקובל לדירוג רמת סיכון. רמת הסיכון תוצג ביחס לאותה התקופה שלפיה הוצגה התשואה ברוטו.

(ט) **סכום צפוי (יתרת חסכון ואומדן קצבה צפויה)** – בעל רישיון ימלא את אומדן הסכומים להם יהיה זכאי לקוח בהתאם למוצרים הפנסיוניים השונים שבטבלת ההשוואה, בהתאם להוראות חוזר גופים מוסדיים 2014-9-12 שעניינו "דוח שנתי ודוח רבעוני לעמיתים ומבוטחים בגוף מוסדי" לרבות תיקונים ושינויים שיחולו מעת לעת בחוזר האמור.

3 הוראות פרטניות למילוי טבלת כיסויים ביטוחיים בחלק א.2

(א) **המלצה** – בעל רישיון יפרט את המלצתו, בגופן מודגש, ביחס לכל אחד ממוצרי הביטוח של הלקוח.

(ב) **שם המוצר** – בעל רישיון יציין את השם המסחרי של המוצר הפנסיוני בו כלול הכיסוי הביטוחי או את השם המסחרי של מוצר הביטוח שעליו הוא ממליץ, לפי עניין.

(ג) **סוג הכיסוי הביטוחי / מסלול הביטוח** – בעל רישיון יפרט אילו כיסויים ביטוחיים כלולים במוצר הפנסיוני המוצע לו (לדוגמה ריסק מוות, אובדן כושר עבודה), וכן יתייחס למאפייני הכיסויים הביטוחיים מאותו סוג (לדוגמה תקופת הפיצוי, בכיסוי לאובדן כושר עבודה אם כולל הגדרת "עיסוק ספציפי" או "עיסוק סביר אחר" וכדומה). לגבי קרבן פנסיה, יציין שם מסלול הביטוח, סוג הכיסוי הביטוחי ושיעור הכיסוי הביטוחי הניתן, ולגבי ביטוח חיים, יציין האם קיים כיסוי ביטוחי נוסף ואם קיים, יציין סוג הכיסוי הביטוחי. בהמלצה לגבי מוצר ביטוח שאינו כלול במוצר פנסיוני, בעל רישיון יפרט אילו כיסויים ביטוחיים כלולים במוצר הביטוח המוצע ללקוח וכן יתייחס למאפייני הכיסויים הביטוחיים מאותו סוג (לדוגמה תקופת הפיצוי, לגבי כיסוי לאובדן כושר עבודה, אם כולל הגדרת "עיסוק ספציפי" או "עיסוק סביר אחר" וכדומה), ככל שקיימים בממשק האחזקות.

- (ד) **סכום הכיסוי הביטוחי** – בעל רישיון יפרט את שיעור הכיסוי ו/או את סכום הכיסוי בש"ח, שלו זכאי הלקוח בכפוף לתנאי מוצר הביטוח, בהתאם להוראות חוזר גופים מוסדיים-2014-9-12 שעניינו "דוח שנתי ודוח רבעוני לעמיתים ומבוטחים בגוף מוסדי" לרבות תיקונים ושינויים שיחולו מעת לעת בחוזר האמור.
- (ה) **עלות חודשית** – בעל רישיון יפרט את העלות החודשית של מוצר הביטוח ויציין האם העלות החודשית קבועה או עולה לאורך השנים. אם העלות החודשית קבועה יש לציין מהי. אם העלות החודשית עולה, יציין בעל הרישיון את העלות החודשית הנוכחית והעלות המרבית בשל מוצר הביטוח, ככל שקיים הנתון בממשק האחזקות.
- (ו) **כיסוי כלול במוצר פנסיוני קיים** – בעל רישיון יציין האם הכיסוי הביטוחי הינו חלק ממוצר פנסיוני קיים של הלקוח (כן), או שמדובר במוצר ביטוח שהוא תכנית ביטוח נפרדת (לא). במידה והכיסוי הביטוחי הינו חלק ממוצר פנסיוני קיים יש לציין את פרטי המוצר כפי שמופיעים בטבלת ההמלצה וההשוואה (הרכב חיסכון פנסיוני) שבחלק א.1 של מסמך ההנמקה.
- (ז) **השיקולים העיקריים** – בעל רישיון יציין, בין יתר השיקולים, אם הלקוח יהיה זכאי להטבת מס בגין מוצר הביטוח המוצע בכפוף לתקרות שנקבעו בדין.

ב. הוראות למילוי חלק ב': פרטי הלקוח ומאפייניו

- 1) בעל רישיון ימלא את כל מאפייני הלקוח המפורטים בחלק זה, לאחר שבירר אותם עם הלקוח. בעל הרישיון יסביר ללקוח את חשיבות הליך הבירור לצורך התאמה של מוצרי החיסכון הפנסיוני שלו למאפייניו הייחודיים.
- 2) בעל רישיון ימלא את מידת הסיכון המועדפת, מטרות החיסכון באמצעות המוצרים הפנסיוניים ומטרות הביטוח, בהתאם לשיקולים מקצועיים ולאחר שבירר עם הלקוח את העדפותיו. הבירור יכלול הסבר בכל הנוגע לקשר שבין תשואה וסיכון, המשמעויות של רמות הסיכון השונות וביאור מושגים שנוגעים למוצרים פנסיוניים ומוצרי ביטוח. כמו כן ישאל בעל הרישיון את הלקוח שאלות מנחות בכל הנוגע ליחסו לסיכון ולמטרות החיסכון שלו.
- 3) תיאור מאפייני הלקוח ייכתב באופן תמציתי, יכלול רק מידע המשליך במישרין על המלצת בעל הרישיון ובכל מקרה לא יעלה על עמוד אחד.
- 4) בעל הרישיון יתחייב בפני הלקוח על שמירת סודיות המידע, והעברתו רק לגורמים הרלוונטיים לעניין הליך הייעוץ או השיווק הפנסיוני.
- 5) אם לקוח מסרב למסור לבעל הרישיון מידע לגבי מאפייני מסוים, ובעל הרישיון סבור כי אין בסירובו של הלקוח כדי למנוע ממנו להתאים את הייעוץ או השיווק הפנסיוני לצרכיו של הלקוח, יציין זאת במפורש במסמך הנמקה ויאשר זאת בחתימתו. במקרה זה על בעל הרישיון לבקש מהלקוח לאשר בחתימתו, כי הוא ביקש שלא למסור לו את המידע, תוך פירוט הנושאים שלגביהם ביקש שלא למסור מידע ולאחר שבעל הרישיון הבהיר לו כי ייתכן ומדובר במידע חיוני לשם מתן ההמלצה.

6) בעל רישיון רשאי להוסיף במסמך נפרד, שלא כחלק ממסמך ההנמקה, מאפיינים נוספים על אלה המפורטים בחלק זה, אם נלקחו בחשבון לצורך מתן ההמלצה. המסמך הנפרד יימסר ללקוח במועד מתן מסמך ההנמקה.

ג. הוראות למילוי חלק ג': פרטי בעל הרישיון

- 1) יועץ פנסיוני יפרט האם אופן התגמול שלו הוא עמלת הפצה אחידה ו/או קבלת סכום חד-פעמי מהלקוח.
- 2) סוכן ביטוח פנסיוני ידרג בטבלה, לכל סוג מוצר (ביטוח, גמל, פנסיה, קרן השתלמות), עד שלושה גופים מוסדיים שאת מוצריהם הוא משווק, מהגבוה לנמוך, בהתאם לשיעור דמי עמילות שקיבל מגופים אלו ביחס לכלל העמלות שקיבל עבור כלל המוצרים מאותו סוג ששיווק בשנה הקלנדרית שחלפה. אם שיעור דמי העמילות שהתקבלו מהגוף המוסדי באותו סוג מוצר גבוה מ-10% מכלל העמלות יציין הסוכן הפנסיוני בצד שמו של הגוף המוסדי גם את שיעור דמי העמילות שהתקבלו ממנו ביחס לסך העמלות שקיבל סוכן הביטוח.
- 3) רשימה כאמור בסעיף 2) תעודכן לא יאוחר מ-30 באפריל בכל שנה, ביחס לדמי עמילות שנתקבלו במהלך השנה הקלנדרית האחרונה, עבור מוצרים ששיווק סוכן הביטוח הפנסיוני במהלך אותה שנה.
- 4) סוכן ביטוח שהמליץ על מוצר בטבלת ההמלצה וההשוואה (הרכב חיסכון פנסיוני) או בטבלת הכיסויים הביטוחיים (חלקים א.1 ו-א.2), אשר נכלל במסגרת מבצע קידום מכירות של גוף מוסדי, יציין מידע מפורט אודות מהות התגמול, התנאים לקבלתו לרבות המועד לקבלתו. בסעיף זה: "מבצע קידום מכירות" – הצעת גוף מוסדי לתשלום תגמול בעד מכירה של מספר מזערי של מוצרים פנסיוניים ומוצרי ביטוח במהלך תקופה מוגדרת שאינה עולה על 12 חודשים, למעט תגמול שהוא חלק מהסכום ההתקשרות הכללי של הגוף המוסדי עם בעל הרישיון.
- 5) סבר סוכן ביטוח כי בשל מכירת המוצר ללקוח קיימת סבירות גבוהה שהוא יהיה זכאי לתגמול שבמסגרת תכנית התגמול שמציע גוף מוסדי, יציין זאת בפניי הלקוח.

ד. הוראות למילוי חלק ד': הצהרת לקוח

מסמך ההנמקה יכלול הצהרה של הלקוח שבה הוא מאשר כי מסמך ההנמקה נמסר לו על ידי בעל הרישיון. הצהרת הלקוח תאושר בחתימתו. המסמך לא יכלול כל הצהרה נוספת של הלקוח.

6. פעולה במוצר שאינה מתבצעת בפגישה פנים אל פנים

- א. פעולה במוצר שאינה נעשית בפגישה פנים אל פנים תתאפשר בהתאם לשיקול הדעת של בעל הרישיון ולאחר שהסביר ללקוח את חשיבות הליך השיווק או הייעוץ הפנסיוני והשפעתו על הלקוח. כמו כן בעל הרישיון יכלול הסברים רלוונטיים בכל הנוגע לשאלותיו ובקשותיו של הלקוח, לרבות דוגמאות, הדגשים ונימוקים מפורטים.
- ב. פעולה במוצר שאינה נעשית בפגישה פנים אל פנים תתועד בדרך הניתנת לאחזור, לאחר שניתנה ללקוח הודעה מראש על התיעוד. התיעוד יכלול תיעוד הפעולה לרבות ההסבר שניתן ללקוח בדבר חשיבות הליך

השיווק או הייעוץ הפנסיוני והשפעתו על הלקוח, ולא יהווה תחליף להעברת העתק מודפס של מסמך ההנמקה ללקוח כנדרש בסעיף 3.ב..

ג. בפעולה במוצר שאינה נעשית פנים אל פנים בעל הרישיון יעביר ללקוח העתק מודפס של מסמך ההנמקה לאישורו וחתימתו, באמצעות פקס, דואר אלקטרוני או כל אמצעי אחר. על בעל הרישיון לקבל חזרה את מסמך ההנמקה לאחר חתימת הלקוח, טרם ביצוע הפעולה בפועל. על אף האמור, שלח בעל הרישיון את מסמך ההנמקה ללקוח באמצעות דואר אלקטרוני, רשאי בעל הרישיון לקבל מהלקוח דואר אלקטרוני המאשר את קבלת מסמך ההנמקה ואת תוכנו, טרם ביצוע הפעולה בפועל, ובלבד שהאישור התקבל מכתובת דואר האלקטרוני של הלקוח שעברה אימות בהתאם להוראות חוזר גופים מוסדיים 2014-9-12 שעניינו "דוח שנתי ודוח רבעוני לעמיתים ומבוטחים בגוף מוסדי" לרבות תיקונים ושינויים שיחולו מעת לעת בחוזר האמור.

7. שמירת העתק ממסמך ההנמקה ומסירתו

- א. בעל רישיון ימסור לגוף מוסדי שאליו הוא ממליץ להעביר כספים או לצרף לראשונה, את החלקים המפורטים להלן שבנספח א' בתוך שבעה ימי עסקים מחתימת הלקוח על מסמך ההנמקה:
- (1) פרטי הלקוח: שם מלא ומספר תעודת זהות.
 - (2) פרטי בעל הרישיון: אם בעל הרישיון פועל במסגרת תאגיד יש למסור את שם התאגיד ו-ח.פ. התאגיד.
 - (3) פירוט המלצתו כפי שנמסר ללקוח כמפורט בחלקים א.1 ו-א.2 לנספח א', ללא פירוט השיקולים העיקריים להמלצתו.
 - (4) חתימת הלקוח על גבי מסמך ההנמקה שמאשרת את קבלתו כאמור בחלק ד'.
- ב. על אף האמור בסעיף קטן א., המידע לא יכלול פירוט בנוגע לצירוף הלקוח למוצרים אחרים או להעברת כספים שאינם רלוונטיים לאותו גוף מוסדי.
- ג. העתק מכל מסמך הנמקה שנמסר ללקוח, לרבות תיעוד על המידע שהתקבל ממערכת הסליקה הפנסיונית המרכזית ומספר תיק מסלוקה כאמור בסעיף 1.א.5(א), יישמר באופן הבא:
- (1) לגבי סוכן ביטוח פנסיוני - לכל הפחות שבע שנים ממועד מסירתו ללקוח.
 - (2) לגבי יועץ פנסיוני - לכל הפחות שבע שנים מיום סיום ההתקשרות עמו בהסכם ייעוץ פנסיוני.
 - (3) לגבי סוכן שיווק פנסיוני – כל עוד הלקוח הינו עמית או מבוטח בגוף המוסדי, ולמשך תקופה של לפחות שבע שנים לאחר שחדל להיות עמית או מבוטח כאמור.
- ד. בעל רישיון ימסור ללקוח, לפי בקשתו, העתק ממסמך ההנמקה בתוך שלושה ימי עסקים מיום קבלת הבקשה, וזאת בכפוף לאמור בסעיף קטן ג..

8. חובת הגוף המוסדי

א. גוף מוסדי יעביר לכל סוכן ביטוח פנסיוני את המידע אודות גובה התגמול שלו הוא זכאי בעבור שיווק כלל המוצרים של אותו גוף מוסדי, ויפרט את חלק התגמול המתייחס למוצרים שאותם הוא שיווק במהלך השנה הקלנדרית החולפת. רשימה כאמור תועבר לסוכן הביטוח הפנסיוני לא יאוחר מ-15 באפריל בכל שנה.

- ב. גוף מוסדי לא יצרף לקוח למוצר אלא לאחר שקיבל לידי העתק מהמסמכים המפורטים בסעיף 7.א., כאשר הם חתומים על ידי הלקוח.
- ג. גוף מוסדי יערוך בדיקות מדגמיות וייבחן אם צירוף לקוחות על ידי סוכן פנסיוני מסוים אל אותו גוף מוסדי, בוצע בהתאם להוראות חוזר זה.

9. תחולה

חוזר זה יחול על כל בעל רישיון, כהגדרתו בחוק, ועל כל הגופים המוסדיים, למעט במקרים שבהם ניתן, לפי חוזר "צירוף עמיתים למוצר פנסיוני – הבהרה" שמספרו 2008-9-18, לבצע עסקה ללא הליך של ייעוץ פנסיוני או שיווק פנסיוני.

10. תחילה

- א. תחילתו של חוזר זה ביום 1 באפריל 2016.
- ב. על אף האמור בסעיף א. לעיל, בעל רישיון רשאי ליישם את הוראות החוזר מיום פרסומו.

11. ביטול תקפות

החל מיום התחילה של חוזר זה:

- א. חוזר סוכנים ויועצים 2009-10-1-10-10-1 שעניינו הוראות לעניין תוכנו של מסמך הנמקה ומסירתו ללקוח וחוזרי סוכנים ויועצים 2009-10-2 ו-2010-10-1-10-10-1 שעניינם "הוראות לעניין תוכנו של מסמך הנמקה ומסירתו ללקוח – עדכון", בטלים.
- ב. כל ההוראות שאינן נוגעות למכירת תכניות ביטוח פרט, תכניות ביטוח מפני סיכון אבדן כושר עבודה ותוכניות ביטוח לסיכון מוות הנמכרות על ידי עובד גוף מוסדי שהוא משווק פנסיוני בחוזר ביטוח 2004/4 שעניינו "גילוי נאות בביטוח חיים", חוזר ביטוח 2004/6 שעניינו "פרסום והמחשה בפוליסות ביטוחי חיים" והוראות וחוזר ביטוח 2004/10 שעניינו "החלפת פוליסות ביטוח חיים ובריאות - הוראות למבטחים ולסוכני הביטוח – עדכון", בטלות.

דורית סלינגר

הממונה על שוק ההון ביטוח וחסכון

נספח א:

מסמך הנמקה – הסבר להמלצות על החיסכון הפנסיוני ללקוח

תאריך מתן ההמלצה:

3	1
---	---

 /

1	2
---	---

 /

2	0	1	3
---	---	---	---

לכבוד

שם הלקוח : אילן אילני

מספר ת"ז:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	8
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

לקוח יקר,

זהו סיכום תהליך הייעוץ על החיסכון הפנסיוני שלך אותו עברת עם סוכן/יועץ/משווק הפנסיוני.

כאן מרוכז המידע שמסרת לסוכן/יועץ/משווק ומפורטים כל הנימוקים להמלצה של הסוכן/יועץ/משווק על המוצר פנסיוני המתאים ביותר עבורך.

ש"פ ♥

חשוב שתקרא את המסמך ותבין את מערך השיקולים העומדים בבסיס ההמלצה כדי שאתה תבחר בחיסכון הפנסיוני הטוב ביותר עבורך! **רק לאחר שקראת והבנת – חתום.**

מומלץ לשמור מסמך זה ולבדוק אחת לכמה שנים ובעת שינוי במאפיינים האישיים האם החיסכון הפנסיוני והכיסויים הביטוחיים עדיין מתאימים לצרכים שלך.

חלק א – ההמלצה

1. הרכב החיסכון הפנסיוני המומלץ עבורך

בטבלה זו מרוכזים כל המוצרים הפנסיוניים שנבחנו במהלך הייעוץ/השיווק – מוצרים שכבר קיימים ברשותך ומוצרים חדשים אם הומלצו לך. המוצרים מרוכזים לפי קבוצות, כך שבכל קבוצה ימצאו מוצרים פנסיוניים מאותה משפחה הנותנים מענה דומה, למשל: קופת גמל, קרן פנסיה, ביטוח מנהלים.

חשוב שתקרא את עמודת "המלצה" ואת שורת "השיקולים העיקריים שעמדו בפני בעת ההמלצה" – בה מופיע הנימוק להמלצה.

מנהל

המלצה	סוג מוצר	שם הגוף המוסדי	שם המוצר הפנסיוני ומספרו (מספר פוליסה או מספר מס הכנסה)	השם המסחרי של מסלול ההשקעה ומספרו	הבטחת (תשואה (כ/לא) אם כן, תפורט תקופת	תשואה שנתית ממוצעת 12/24/36 חודשים (אחרונים/ברוטו)	דמי ניהול מההפקדה (באחוזים)	דמי ניהול מסך החיסכון (באחוזים)	רמת הסיכון של מסלול ההשקעה: נמוך/בינוני/גבוה	יתרת חסכון מצטבר	אמזן קצבה צפויה (חודשי או חד-פעמי)
לצהר צ'ר	קופת אגף	אגפים	אגף אגפים (111)	כאפי (1234)	א	11%	אגף אגפים	1%	בינוני	0 ₪	30,000 ₪ חד
לצהר	קופת אגף	אגף אגפים	אגף אגפים (222)	אדיר (4321)	א	7%	אגף אגפים	1.5%	בינוני	10,000 ₪	אגף אגפים
השיקולים העיקריים במתן ההמלצה: מוצר פנסיוני המהווה נדבך נוסף בחיסכון הפנסיוני לאגף הפרישה. הוחלט ליידי לקרן פנסיה אחרת לאור דמי ניהול נמוכים יותר ותואה גבוהה יותר לאורך זמן.											
לשנת מאפיינים	קרן פנסיה	פנסיה אגפים	פנסיה אגפים (444)	כאפי (8765)	תואה אגפים	8%	לפני: 6% אחרי: 2%	אגף אגפים	בינוני, אגף אגפים	100,000 ₪	5,800 ₪ חודשי
השיקולים העיקריים במתן ההמלצה: מוצר זול, יעיל וקבילת קצבה בידי הפרישה. ההנחה שניתנה בדמי הניהול תגדיל את היתרה הצבורה.											
לשאי קיי	ביטוח מנהלים	המבטח הבטוח	הביטוח הבטוח (555)	מנייתי (0101)	תואה אגפים	10%	2011 - 9% 2012 - 8% 2013 ואילך -	אגף אגפים	אגף אגפים	35,000 ₪	100,000 ₪ חד
השיקולים העיקריים במתן ההמלצה: לאור מקדמ המרה מבטוח, המוצר לא יצטרך את המוצר. מתאים להצדקת סיכון הכוללת של הקוח.											
להקפיא	ביטוח מנהלים	המבטח המצויין	הביטוח הצדיף (666)	אגפים (1010)	א	7%	קיימים דמי ניהול	0.6%	בינוני	25,000 ₪	75,000 ₪ חד
השיקולים העיקריים במתן ההמלצה: לאור האפשרות למשוך את הכסף כהון (סכום חד-פעמי) הוציא לא יצטרך את המוצר. מומלץ להפסיק להפקיד למוצר זה, אק לשאי כו את היתרה הצבורה.											
להשאי קיי	קרן השתלמות	משתלמים	משתלמת (333)	כאפי (5678)	א	9%	2%	0.75%	בינוני	60,000 ₪	אגף אגפים
השיקולים העיקריים במתן ההמלצה: מוצר זול המהווה נדבך נוסף וחשוב לחסכון הפנסיוני של הקוח. דמי ניהול סבירים יחסית לדמי הניהול המקסימאליים.											

אזהרה: משיכת פיצויי הפיטורין ו/או משיכת כספי התגמולים לפני גיל הפרישה עלולה להקטין את הקצבה שתקבל באופן משמעותי, או לביטולה, ולגרום להפסד של הטבות מס רבות. מומלץ לשקול חלופות אחרות לפני משיכת כספים אלו.



2. הכיסויים הביטוחיים המומלצים עבורך

טבלה זו מרכזת את הכיסויים הביטוחיים שיש ברשותך או שהומלצו לך בייעוץ זה, בין אם מדובר בכיסוי הכלול במוצרי החיסכון הפנסיוני שברשותך ובין אם מדובר במוצרים שמהווים כיסוי נוסף למוצרים הפנסיוניים.

אנא

חשוב לוודא שיש לך כיסוי ביטוחי מספק לצרכיך, אך שים לב שאינך רוכש כיסויים רבים שלא לצורך.

המלצה	שם המוצר	שם הגוף המוסדי	סוג הכיסוי הביטוחי/מסלול הביטוח	סכום הכיסוי הביטוחי (חודשי או חד-פעמי)	עלות חודשית	כלול במוצר פנסיוני (כן/לא)
השיקולים העיקריים במתן ההמלצה:	ה'יוט אחר'י	המבטח הנד'י	ריסק מוות	750,000 ₪ חד פעמי	50 ₪	לא
השיקולים העיקריים במתן ההמלצה:	צ'צ'יר ל'נצ'ח	המבטח הבטוח	ריסק מוות	500,000 ₪ חד פעמי	50 ₪	לא
השיקולים העיקריים במתן ההמלצה:	כ'ס'יר ל'נצ'ח	המבטח המצ'וין	ריסק א.כ.צ	15,000 ₪ חודשי	20 ₪	לא
השיקולים העיקריים במתן ההמלצה:	פנסיה ל'תפ'ארת	פנסיה פ'ל'נ	אריסק + א.כ.צ	5,800 ₪ חודשי	30 ₪	כן
השיקולים העיקריים במתן ההמלצה:	הביטוח הבטוח	המבטח הבטוח	ריסק מוות + א.כ.צ	100,000 ₪ חד פעמי, 1,200 ₪ חודשי	קיימים דמי ניהול	כן
השיקולים העיקריים במתן ההמלצה:	הביטוח הצד'י	המבטח המצ'וין	ריסק מוות + א.כ.צ	75,000 ₪ חד פעמי, 1,300 ₪ חודשי	קיימים דמי ניהול	כן
השיקולים העיקריים במתן ההמלצה:						

חלק ב - המאפיינים שלך לפיהם נקבעו ההמלצות

התחשבות במאפייניך האישיים חשובה לשם מתן המלצה על המוצרים המתאימים ביותר עבורך.

אנא

להלן פירוט המאפיינים אליהם התייחסתי בייעוץ/בשיווק הפנסיוני.

1	גיל	40
2	מצב משפחתי (היום ובעתיד, ככל שאתה יודע)	נשוי + 2
3	מצב תעסוקתי (היום ובעתיד, ככל שאתה יודע)	שכיר / עצמאי / לא עובד / אמלאי
4	האם יש או תהיה לך לאחר הפרישה מהעבודה הכנסה קבועה אחרת (בסעיף זה התייחס לנכסים משמעותיים כמו שכר דירה מדירה שבבעלותך, קבלת קצבה וכו')	לא
5	מידת הסיכון המועדפת	בינונית
6	מטרות החיסכון באמצעות המוצרים הפנסיוניים	קבלת קצבה ל'גיל פרישה שתאפשר רמת חיים דומה ל'זו שהוא חי בה ה'יום, עבור ה'לקוח ומשפחתו.
7	מטרות הביטוח	כיסוי ל'מקרה מוות וכיסוי ל'מקרה א.כ.צ

אם החסרת מידע רלוונטי, ההמלצה שניתנה לך עלולה שלא להתאים לצרכים האישיים שלך. תוכל לעדכן את הסוכן/יועץ/משווק במידע החסר ולבקש עדכון של ההמלצה בהתאם.

ע"פ

הצהרת בעל הרישיון על שמירת סודיות
כל מידע שנמסר לי בהליך הייעוץ/השיווק הפנסיוני על ידי הלקוח, יישמר בסודיות ויועבר אך ורק לגורמים רלוונטיים לעניין הליך הייעוץ/השיווק הפנסיוני
חתימת בעל הרישיון: _____

הצהרת לקוח על אי-מסירת מידע
לא מסרתי מידע על סעיפים _____, לאחר שהובהר לי כי ייתכן ופרטים אלו חיוניים לשם מתן המלצה על המוצרים הפנסיוניים המתאימים לי.
חתימת הלקוח: _____

הצהרת בעל הרישיון על אי-מסירת מידע על ידי הלקוח
על אף שהלקוח לא מסר מידע על סעיפים _____, אין בכך כדי למנוע ממני להתאים את הייעוץ או השיווק הפנסיוני לצרכיו של הלקוח.
חתימת בעל הרישיון: _____

חלק ג – הכר את הסוכן/יועץ/משווק

1. פרטי הסוכן/יועץ/משווק

שם מלא: *יערל יערה*

1	2	3	4	5	6	7	8	9	0
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

מספר רישיון יועץ/סוכן ביטוח/משווק פנסיוני:

0	5	0
---	---	---

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

מספר טלפון:

כתובת מייל: Israel@israeli.com כתובת: ההדרים 1, קרית אונו

האם פועל במסגרת חברה? כן לא

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

ח.פ. החברה:

אם כן, שם החברה: _____

2. גילוי נאות

חשוב שתכיר את ההסכמים שלי עם הגופים המוסדיים, כדי שתבין מהם הקשרים שלי למוצרים ולגופים המוסדיים השונים.

אנא

■ יועץ פנסיוני:

אני מקבל את שכרי באופן הבא (סמן את הנכון):

עמלת הפצה אחידה מכל הגופים המוסדיים בשיעור של _____% מסך החיסכון הצבור שלך ובשיעור של

_____% מההפקדה החודשית שלך.

סכום חד-פעמי בסך _____ ש"ח שאתה תשלם לי, כפי שהוסכם בינינו.

■ סוכן ביטוח פנסיוני / משווק פנסיוני:

אני מקבל עמלה מהגופים המוסדיים שאני משווק את מוצריהם / אני מקבל שכר מהגוף המוסדי שבו אני עובד. _____

להלן רשימת הגופים המוסדיים העיקריים שאת מוצריהם שיווקתי בשנת 2012. הרשימה מסודרת משיעור העמלות הגבוה ביותר לנמוך ביותר, כאשר מהגוף המופיע במקום ה-1 קיבלתי את מירב העמלות¹.

מיקום	שם חברת הביטוח	שם קופת הגמל	שם קרן הפנסיה	שם קרן ההשתלמות
1	המבטח הנדיב - 50%	אפלה - 27%	פנסיה לצולט - 25%	משתלמיט - 28%
2	המבטח הפטוח - 15%	אפלה תמיד - 22%	פנסיונריט - 17%	השתלמות לנצח - 20%
3	המבטח המצוין - 13%	אפלה כהלכה - 12%	פנסיה שלנו - 15%	השתלמות לכולט - 13%

גילוי השתתפות בתכנית תגמול: _____

חלק ד – הצהרת הלקוח

אני, החתום מטה, מצהיר כי מסמך ההנמקה נמסר לי על ידי הסוכן/יועץ/משווק פנסיוני.

חתימת הלקוח: **אילן אילני**

תאריך: **31.12.13**

חתימת הסוכן/משווק/יועץ פנסיוני: **ישראל ישראל**

¹ מכל אחד מגופים מוסדיים אלה, קיבלתי עמלות בסכום השווה ל-10% לפחות מסך העמלות שקיבלתי עבור אותו סוג מוצר (ביטוח/קופת גמל/קרן פנסיה/קרן השתלמות).