



מדינת ישראל רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון

ו' באב התשע"ח
18 ביולי 2018

חוזר סוכנים ויועצים 2018-10-11
סיווג: כללי

מסמך הנמקה - תיקון

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.

חוזר זה קובע הוראות שיאפשרו מימוש של תכלית הוראות חוק הייעוץ הפנסיוני לעניין מתן הנמקה ללקוח. כמו כן, קובע החוזר הנחיות הנוגעות לחובת בעל הרישיון בהליך התאמת המוצר הפנסיוני ללקוח ומתן גילוי נאות לגבי השיקולים שהנחו אותו במתן ההמלצה.

2. הוראות

בחוזר סוכנים ויועצים 2016-10-14 "מסמך הנמקה" (1.2.2017) יבואו השינויים המפורטים, בנספח לחוזר זה, בנוסח המצורף.

3. תחולה

חוזר זה חל על כל הגופים המוסדיים ועל כל בעלי הרישיון.

4. תחילה

א. תחילתו של חוזר זה ביום 1 ביולי 2019 (להלן – **יום התחילה**).

ב. על אף האמור בסעיף קטן (א), תחילתן של הוראות סעיף 4 וסעיף 5.א.1(ב) לחוזר זה יחולו ביום 15 באוקטובר 2018, למעט סעיף 4.ב.4 שיחל במועד פרסומו.

5. ביטול

- א. חוזר סוכנים ויועצים 2018-10-6 "מסמך הנמקה – תיקון" (9.7.2018) – בטל.
- ב. החל מיום התחילה, חוזר סוכנים ויועצים 2016-10-14 "מסמך הנמקה" (1.2.2017) - בטל.

דורית סלינגר
הממונה על שוק ההון ביטוח וחסכון

נספח

מסמך הנמקה

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 (להלן: "חוק קופות גמל"), 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.

חוזר זה קובע נוסח אחיד למסמך ההנמקה, שיימסר ללקוחות על ידי יועץ או סוכן שיווק פנסיוני אגב הליך ייעוץ או שיווק פנסיוני. מסמך אחיד יאפשר, בין היתר, את מיכוננו ואת העברת המידע וקבלתו באמצעות מערכת סליקה פנסיונית מרכזית.

2. הגדרות

"בעל רישיון" - כהגדרתו בחוק הייעוץ הפנסיוני.

"בעל רישיון חדש" – בעל רישיון אשר לא העביר בעבר ללקוח מסמך הנמקה מלא, למעט בעל רישיון חדש שהוא עובדו של בעל רישיון אחר שהעביר ללקוח מסמך הנמקה מלא, או שבעל רישיון אחר בתאגיד בו הוא עובד העביר ללקוח מסמך הנמקה מלא.

"גוף מוסדי" - כהגדרתו בחוק הפיקוח על שירותים פיננסיים (ביטוח), התשמ"א-1981.

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

"הנחה בדמי ניהול" - מתן הנחה בדמי ניהול מדמי הניהול המרביים שנקבעו בתקנות אשר מותנה בתנאי כלשהו.

"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.

"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" - כהגדרתו בחוזר גופים מוסדיים 2017-9-4 "מבנה אחיד להעברת מידע ונתונים בשוק החיסכון הפנסיוני".

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

"קופת גמל" - כהגדרתה בחוק קופות גמל.

"שיעור מינימאלי" - כהגדרתו בחוזר פנסיה 2017-3-4 "כללים להגדלת שיעור זקיפת התשואה למקבלי קצבה בקרנות פנסיה חדשות" (1.6.17).

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', למעט במקרים המפורטים בסעיפים קטנים (ב) ו-(ג); יובהר כי שיחת שימור שביצע בעל רישיון או גוף מוסדי ללקוח לעניין ביטול החלטה להעביר כספים ממוצר פנסיוני אחד

למוצר פנסיוני אחר, היא מתן המלצה ללקוח, למעט שיחות שימור שנעשו ביחס לפעולות המפורטות בסעיף קטן (ב).

ג. מסמך הנמקה ממוקד

בעל רישיון רשאי להעביר ללקוח מסמך הנמקה ממוקד, במקום מסמך הנמקה מלא, בכל אחד מהמקרים המפורטים בסעיף קטן זה, אלא אם כן ביקש הלקוח כי ייערך לו מסמך הנמקה מלא. מסמך הנמקה הממוקד יכול את כל החלקים שמפורטים במסמך, אך ימולאו בו רק הפרטים שנוגעים למוצרים שאליהם מתייחסת ההמלצה:

1) בקשת משיכת כספים שלא כדין בסכום שאינו עולה על 50,000 ₪ – יש לפרט בנוסף את השלכות המיסוי של משיכה שלא כדין ולהמחיש את הפחתת היתרה הצבורה והקצבה הצפויה לפי סעיף 5(א)(2)(ט).

2) בכל הליך שיווק או ייעוץ פנסיוני הנוגע אך ורק לקרן השתלמות או לקופת גמל להשקעה.

3) בהליך שיווק או בייעוץ פנסיוני הנוגע אך ורק לשינויים במוצר הפנסיוני הקיים של הלקוח בגוף המוסדי, ובכלל זה מעבר בין מסלולי השקעה באותו מוצר פנסיוני, שינוי ביחס שבין הפקדה לחיסכון לבין הפקדה בעד כיסוי ביטוחי באותו מוצר פנסיוני, הפחתה בשיעור הפקדה למוצר פנסיוני או שינוי בתמהיל הפקדות בין מוצרים פנסיוניים מאותו סוג; האמור בסעיף זה לא יחול ביחס לבעל רישיון חדש.

4) במתן המלצה לרכישת תכנית ביטוח לאובדן כושר עבודה, שאינה נמכרת אגב מוצר פנסיוני, בהתאם להוראות חוזר ביטוח 8-1-2018 "שיווק תכניות לביטוח מפני אובדן כושר עבודה" (1.5.18), יתייחס בעל הרישיון לכל כיסויי אבדן כושר עבודה הקיימים של הלקוח.

ג. סיכום שיחה

בעל רישיון יהיה רשאי להעביר ללקוח סיכום שיחת הייעוץ או השיווק הפנסיוני, במקום מסמך הנמקה, לגבי הפעולות שיפורטו להלן, אלא אם כן ביקש הלקוח כי ייערך לו מסמך הנמקה מלא. סיכום השיחה יכול את השיקולים המרכזיים שאותם שקל בעל הרישיון טרם מתן ההמלצה, לרבות התייחסות לנושאים המפורטים לצד תיאור הפעולה:

1) העלאת שיעור ההפקדה למוצר פנסיוני.

2) משיכת כספים כדין.

3) צירוף לריסק זמני - יש לציין את העלות המשוערת של הריסק ואת מהותו¹, כאשר, בין היתר, יצוין במפורש על ידי בעל הרישיון האם הריסק הזמני מפחית את היתרה הצבורה של הלקוח וכן יצוין פרק הזמן שהריסק הזמני מתקיים.

4) ביטול החלטה למשוך כספים ממוצר פנסיוני.

5) הפחתת דמי ניהול במוצר קיים.

6) טיפול בכספי פיצויים אגב עזיבת מקום עבודה של הלקוח.

¹ בפוליסות מסוג קלאסי או עדיף, תצוין עלות הריסק הזמני ככל שהנתון זמין.

7) שינוי בהפקדות לקופת גמל להשקעה קיימת – הפחתה בשיעור הפקדה או שינוי בתמהיל הפקדות בין מספר קופות גמל להשקעה.

5. הוראות למילוי מסמך הנמקה

א. הוראות למילוי חלקים א.1 ו- א.2: טבלת ההמלצה וההשוואה (הרכב היסכון פנסיוני) וטבלת כסויים 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.
- (ב) בעל רישיון יברר את זהות המוצרים שבידי לקוח במקרה שבו נדרש מילוי מסמך הנמקה מלא. בירור כאמור ייעשה באמצעות הגשת בקשת מידע חד פעמית לכלל הגופים המוסדיים שאינה כוללת פרטי זיהוי של מוצר המנוהל לטובת הלקוח למערכת סליקה פנסיונית מרכזית.
- (ג) בעל רישיון ימלא בכל אחת מהטבלאות את הפרמטרים הנדרשים לכל אחד מהמוצרים שלגביהם קיימת המלצה ללקוח. הפירוט יכלול קודם לכן מוצרים שהיו ברשות הלקוח טרם פעולת הייעוץ או השיווק הפנסיוני, בין אם מומלץ לבצע בהם שינוי ובין אם לאו ולאחר מכן יפורטו מוצרים חדשים שעליהם הוא ממליץ.
- (ד) 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.
- (ה) במקרה של החלפת מוצר אחד במוצר אחר, המוצרים המחליפים אחד את השני יופיעו בשורות עוקבות.
- (ו) במקרה של סתירה בין סעיף קטן (ד) לסעיף קטן (ה), יגבר האמור בסעיף קטן (ה).
- (ז) במתן המלצה לגבי צירוף לקופת גמל לקצבה, יערוך בעל רישיון השוואה בין קופת הגמל המומלצת לקופת הגמל הקיימת של הלקוח, ככל וקיימת, ולסוגי קופות הגמל לקצבה האחרות על פי הפרמטרים המופיעים בעמודות הטבלאות ובנספח ב'.
- (ח) 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".
- (ט) מתחת לכל המלצה יפרט בעל רישיון את השיקולים העיקריים ששקל לפני מתן ההמלצה, ובפרט את הנושאים הבאים:

- (1) האופן שבו התאים את סוג המוצר הפנסיוני מתוך כלל סוגי המוצרים הפנסיוניים למאפייניו האישיים של הלקוח, למצבו הכספי ולצרכיו, כפי שפורטו בחלק (ב) למסמך ההנמקה, וינמק המלצתו תוך התייחסות ליתרונות וחסרונות המוצר המומלץ לגבי מאפייניו וצרכי הלקוח.
- המליץ בעל רישיון על קופת גמל לקצבה מסוג מסוים, ינמק את המלצתו גם ביחס למאפייני סוגי קופות הגמל לקצבה האחרות.
- (2) השיקולים בבחירת הגוף המנהל של סוג המוצר הפנסיוני המתאים ללקוח ובכלל זה את אופן ניהול תביעות על ידי אותו גוף מוסדי, איכות השירות ואיכות התפעול.

- (3) במקרה של החלפת מוצר ביטוח במוצר חדש יפרט בעל הרישיון שינויים במאפייני הלקוח שיכולים להשפיע על תנאי הקבלה למוצר הביטוח החדש.
- (4) 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.
- (5) 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.
- (6) מבלי לגרוע מהאמור בסעיף קטן (5), 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 מקדם לכל תוחלת החיים.

2) האם הבטחת מקדם לכל תוחלת החיים מותנית בבחירת מסלול פרישה

מסוים?

אם הבטחת מקדם לכל 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 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 ההמלצה 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 האם קיימת הבטחת תשואה לגבי המוצר הפנסיוני. אם קיימת הגבלה על תקופת הבטחת התשואה יש לציין בנוסף את משך התקופה. בקרן פנסיה שכוללת זכאות לאג"ח מיועדות, בעל רישיון יציין את שיעור הנכסים שבגינם מונפקות אג"ח מיועדות והתשואה ברוטו על אג"ח זה.

בפוליסת ביטוח שהופקה עד ליום 31 בדצמבר 1990, הכוללת הבטחת תשואה, בעל רישיון יציין כי סכום הביטוח אשר מגלם הבטחת תשואה, מבוסס על תשואת אג"ח המיועדות.

בקופת גמל מבטיחת תשואה בעל הרישיון יציין את התשואה ברוטו המובטחת ללקוח.

(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 בתנאי הפוליסה או בתקנון הקופה, לפי עניין.

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 שיגבו מהלקוח, לאחר מתן הנחה בדמי ניהול, אם קיימת, ויפרט את התנאי שבו מותנית ההנחה, ואת תקופת ההנחה.
- (2) על אף האמור בפסקה (1), בקרן פנסיה ותיקה שבהסדר בעל רישיון יציין כי קיימים דמי ניהול בגובה של הוצאות ניהול הקופה בפועל ובפוליסות ביטוח שהונפקו לפני שנת 2004, יציין רק 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 –

- (1) בעל רישיון יציין את אחוז דמי הניהול שיגבו מהיתרה הצבורה של לקוח, לאחר מתן הנחה בדמי הניהול, אם קיימת, ויפרט את תנאי שבו מותנית ההנחה, ואת תקופת ההנחה.
- (2) בתכניות ביטוח חיים הכוללות מרכיב חיסכון ומשלבות מספר מסלולי השקעה, יצוין שיעור דמי הניהול לגבי כל מסלול השקעה נבחר.
- (3) על אף האמור בפסקה (1), בקרן פנסיה ותיקה שבהסדר בעל רישיון יציין כי קיימים דמי ניהול בגובה של הוצאות ניהול הקופה בפועל ובקופת גמל מבטיחת תשואה בעל רישיון יציין כי קיימים דמי ניהול, מבלי לציין את שיעורם.
- (4) 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 נספח ב.

י) **השיקולים העיקריים** – בעל רישיון יציין, בין יתר השיקולים, את העלות הכוללת של דמי הניהול במוצר הקיים של הלקוח והמוצר המומלץ. המליץ בעל רישיון על קופת גמל לקצבה יציין עלויות כאמור גם לגבי סוגי קופות הגמל לקצבה האחרות. העלות הכוללת תחושב בהתאם להוראות נספח ב.

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 קרן פנסיה, יצוין שם מסלול

הביטוח, סוג הכיסוי הביטוחי ושיעור הכיסוי הביטוחי הניתן, ולגבי ביטוח חיים, יצוין האם קיים כיסוי ביטוחי נוסף ואם קיים, יצוין 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 9-2017-14 שעניינו "דוח שנתי ודוח רבעוני לעמיתים ומבוטחים בגוף מוסדי - תיקון" לרבות תיקונים ושינויים שיחולו מעת לעת בחוזר האמור. כמו כן יציין האם שיעור ו/או סכום הכיסוי הביטוחי הינו קבוע או צפוי לרדת לאורך השנים, ובהתאם יצרף למסמך ההנמקה טבלה המציגה את התפתחות השינוי.

(ה) **עלות חודשית** – בעל רישיון יפרט את הרכב העלות החודשית של מוצר הביטוח, לרבות קיומה של הרחבה ביטוחית ועלותה, ויצוין 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.

בעל רישיון יציין האם ניתנה הנחה וככל שניתנה הנחה, יפרט את שיעור ההנחה, תקופת ההנחה, התנאים להמשך מתן ההנחה והעלות המקורית ללא מתן ההנחה.

(ו) **כיסוי כלול במוצר פנסיוני קיים** – בעל רישיון יציין האם הכיסוי הביטוחי הינו חלק ממוצר פנסיוני קיים של הלקוח (כך), או שמדובר במוצר ביטוח שהוא תכנית ביטוח נפרדת (לא). במידה והכיסוי הביטוחי הינו חלק ממוצר פנסיוני קיים יש לציין את שם המוצר ומספרו 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 בדיון. כמו כן יציין בעל הרישיון את העלות הכוללת של הכיסוי הביטוחי של המוצר הקיים של הלקוח והמוצר המומלץ. המליץ בעל רישיון על קופת גמל לקצבה יציין עלויות כאמור גם לגבי סוגי קופות הגמל לקצבה האחרות. העלות הכוללת תחושב בהתאם להוראות נספח ב.

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, המשמעותיות 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 בפסקה (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 פנסיוני 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, יפרט את מהות התגמול, התנאים לקבלתו לרבות מועד סיום המבצע.
- 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 פנסיוני כי בשל מכירת המוצר ללקוח קיימת סבירות גבוהה שהוא יהיה זכאי לתגמול שבמסגרת תכנית התגמול שמציע גוף מוסדי, יציין זאת בפני הלקוח.
- (6) בעל רישיון אשר במסגרת הליך שיווק פנסיוני מבקש למכור ללקוח מוצר שאינו פנסיוני, יבהיר ללקוח בכתב, כי מוצר זה אינו חלק מהליך השיווק הפנסיוני ואינו מהווה תנאי לביצוע עסקה; היה המוצר שאינו פנסיוני לא ממומן על ידי המעסיק, יציין זאת בעל הרישיון וינקוב בעלות המוצר.

ד. הוראות למילוי חלק ד': טבלת סיכום

בעל רישיון יפרט את המוצרים הפנסיוניים ומוצרי הביטוח של לקוח בשתי טבלאות נפרדות: בראשונה יפרט את המוצרים הקיימים של הלקוח טרם פגישת השיווק או הייעוץ הפנסיוני, ובטבלה השנייה יפרט את המוצרים שהומלצו ללקוח בסיום פגישת השיווק או הייעוץ הפנסיוני. בכל אחת מהטבלאות יפרט בעל הרישיון את סוג המוצר ושם המוצר. לעניין מוצר פנסיוני יציין בעל הרישיון גם את מספרו, ולעניין מוצר ביטוח את הכיסוי הביטוחי/מסלול הביטוח.

ה. הוראות למילוי חלק ה': 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. הליך שיווק פנסיוני או ייעוץ פנסיוני שאינו מתבצע בפגישה פנים אל פנים

א. הליך שיווק פנסיוני או ייעוץ פנסיוני שאינו נעשה בפגישה פנים אל פנים יתאפשר 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. עסקה במוצר שאינה נעשית בפגישה פנים אל פנים תתועד בדרך הניתנת לאחזור, לאחר שניתנה ללקוח הודעה מראש על התיעוד. התיעוד יכלול תיעוד העסקה 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. בעסקה במוצר שאינה נעשית פנים אל פנים, בעל הרישיון יעביר ללקוח העתק של מסמך ההנמקה לאישורו וחתימתו, באמצעות פקס, דואר אלקטרוני או כל אמצעי אחר. על בעל הרישיון לקבל אישור מהלקוח על קבלת מסמך ההנמקה ותוכנו בכל דרך הניתנת לאחזור, טרם ביצוע העסקה בפועל.

אישור הלקוח יתקבל רק מכתובת דואר אלקטרוני שעברה אימות בהתאם להוראות חוזר גופים מוסדיים 2017-9-14 שעניינו "דוח שנתי ודוח רבעוני לעמיתים ולמבוטחים בגוף מוסדי - תיקון" לרבות תיקונים ושינויים שיחולו מעת לעת בחוזר האמור או בהתאם לנוהל בנקאי תקין 357 או 412 לעניין דואר אלקטרוני מול לקוחות.

7. שמירת העתק ממסמך ההנמקה ומסירתו

א. בעל רישיון ימסור לגוף מוסדי שאליו הוא ממליץ ללקוח 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 גם 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 בסעיף 5(ה) או 6(ג).

- 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 מסלקה כאמור בסעיף 5(א)(1)(ב), 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, לפי הפילוח הנדרש בסעיף קטן 5(ג). 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 18-9-2008, לבצע עסקה ללא הליך של ייעוץ פנסיוני או שיווק פנסיוני.

10. תחילה

- א. תחילתו של חוזר זה ביום 1 ביולי 2019 (להלן – **יום התחילה**).
- ב. על אף האמור בסעיף קטן (א), תחילתן של הוראות סעיף 4 וסעיף 5.א(1.ב) לחוזר זה יחולו במועד פרסומן.

11. ביטול תקפות

החל מיום התחילה של חוזר זה:

- א. חוזר סוכנים ויועצים 1-10-2009 שעניינו הוראות לעניין תוכנו של מסמך הנמקה ומסירתו ללקוח וחוזרי סוכנים ויועצים 2-10-2009 ו-1-10-2010 שעניינם "הוראות לעניין תוכנו של מסמך הנמקה ומסירתו ללקוח – עדכון" – בטלים.
- ב. חוזר ביטוח 4/2004 שעניינו "גילוי נאות בביטוח חיים", חוזר ביטוח 6/2004 שעניינו "פרסום והמחשה בפוליסות ביטוחי חיים" וחוזר ביטוח 10/2004 שעניינו "החלפת פוליסות ביטוח חיים ובריאות - הוראות למבטחים ולסוכני הביטוח – עדכון", בנוגע למוצר פנסיוני כהגדרתו בחוק הייעוץ הפנסיוני - בטלים.

ג. חוזר סוכנים ויועצים 2016-10-8 שעניינו "מסמך ההנמקה" – בטל.

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"ע*

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 ב – המאפיינים שלך לפיהם נקבעו ההמלצות

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

להלן פירוט המאפיינים אליהם התייחסתי בייעוץ/בשיווק הפנסיוני.

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

אם החסרת מידע רלוונטי, ההמלצה שניתנה לך עלולה שלא להתאים לצרכים האישיים שלך.

תוכל לעדכן את הסוכן/ייעוץ/משווק במידע החסר ולבקש עדכון של ההמלצה בהתאם.

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, כפי שהובאו לידיעתי. חתימת בעל הרישיון: _____

חלק ג – הכר את הסוכן/יועץ/משווק

1. פרטי הסוכן/יועץ/משווק

שם מלא: ישראל ישראל

מספר רישיון יועץ/סוכן ביטוח/משווק פנסיוני: 1 2 3 4 5 6 7 8 9 0

מספר טלפון: 0 5 0 1 2 3 4 5 6 7

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

האם פועל במסגרת חברה? כן לא

אם כן, שם החברה: _____ ח.פ. החברה: _____

2. גילוי נאות

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

■ 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. _____

1. להלן רשימת הגופים המוסדיים העיקריים שאת מוצריהם שיווקתי בשנת 2018. הרשימה מסודרת

משיעור העמלות הגבוה ביותר לנמוך ביותר, כאשר מהגוף המופיע במקום ה-1 קיבלתי את מירב העמלות.²

מיקום	שם חברת הביטוח	שם קופת הגמל	שם קרן הפנסיה	שם קרן השתלמות
1	המבטח הנדיב - 50%	אמפי אמנה - 27%	פנסיה אצולפט - 25%	משתמ'ט - 28%
2	המבטח הבטוח - 15%	אמפי אמ'ד - 22%	פנסיונריט - 17%	השתלמות אצנח - 20%
3	המבטח המצויין - 13%	אמפי כהלכה - 12%	פנסיה אפנו - 15%	השתלמות אכולפט - 13%

גילוי השתתפות בתכנית תגמול:

² 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).

3. מכירת מוצרים ללקוח שאינם פנסיוניים

במסגרת פגישת השיווק נמכרו ללקוח מוצרי ביטוח שאינם פנסיוניים כמפורט להלן –

סוג המוצר	עלות המוצר	גורם משלם (מעסיק/לקוח)

מוצרי הביטוח אשר נמכרו לך במסגרת פגישת שיווק ומוצגים ברשימה שלעיל אינם מוצרים פנסיוניים, ואינם מהווים חלק מתהליך השיווק או מותנים בו.

חלק ד – טבלת סיכום

מצב קיים
קופת אמל, אמל אתמיד, אמל מולפט (222)
קרן פנסיה, פנסיה שלנו, פנסיה לתפארת (444)
צ'ירלנצ'ה, המבטח הבטוח, ריסק מוות
כשירלנצ'ה, המבטח הבטוח, ריסק א.כ.צ
מצב חדש
קופת אמל, אמליט, אמל שלמה (111)
קרן פנסיה, פנסיה שלנו, פנסיה לתפארת (444)
היום שאחרי, המבטח הנדיב, ריסק מוות
כשירלנצ'ה, המבטח הבטוח, ריסק א.כ.צ

חלק ה – 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 ישראלי**

נספח ב:

המחשת עלויות המוצר הפנסיוני והשפעתן על היתרה והקצבה הצפויות של הלקוח

1. השוואה בין קופות גמל לקצבה

- א. המחשה נועדה להציג ללקוח באופן אובייקטיבי את ההשפעה של בחירת סוג המוצר הפנסיוני ושל בחירת הגוף המוסדי על היתרה הצבורה בתום תקופת החיסכון ועל הקצבה הצפויה במועד הפרישה.
- ב. המחשה כאמור בסעיף קטן (א) תכלול השוואה של הפרמטרים הבאים:
 - 1) היתרה הצבורה הצפויה לסוף התקופה;
 - 2) הפחתת יתרת החיסכון הצפויה בשל עלות הכיסוי הביטוחי לסיכוני מוות;
 - 3) הפחתת יתרת החיסכון הצפויה בשל עלות הכיסוי הביטוחי לסיכוני נכות;
 - 4) הפחתת יתרת החיסכון הצפויה בשל עלות דמי הניהול.
- ב. לגבי קרן פנסיה או קופת ביטוח, ההשוואה תכלול גם את הקצבה הצפויה במועד הפרישה, בנוסף לפרמטרים שפורטו בסעיף קטן (ב).

2. חישוב היתרה הצבורה הצפויה

- היתרה הצבורה הצפויה לסוף תקופה, תחושב בהתאם לנתוני העמית ולהנחות הבאות:
- א. תום תקופה יהיה יום הגיעו של העמית לגיל פרישת חובה;
 - ב. הפקדה רציפה החל ממועד החישוב ועד תום התקופה, למעט במקרה של העברת כספי חיסכון ללא העברת הפקדות חדשות;
 - ג. גידול בשכר העמית בשיעור של 0% לשנה;
 - ד. היתרה הצבורה במועד החישוב תהיה בהתאם ליתרה הקיימת בקופה המעבירה;
 - ה. מדד המחירים לצרכן בשיעור 0%;
 - ו. שיעורי הפקדות –
 - 1) יהיו בהתאם להסכם העבודה של הלקוח במועד החישוב;
 - 2) יהיו זהים לאורך כל התקופה;
 - 3) על אף האמור בסעיף קטן (1), נקבע בהסכם עבודה ששיעור הפקדות המעסיק מותנה בעלות אובדן כושר העבודה, שיעור ההפקדות למרכיב תגמולי מעסיק יהיה 5%;
 - 4) על אף האמור בסעיף קטן (3), בגין תקופת הביטוח בה עלות הכיסוי הביטוחי לאובדן כושר עבודה נמוכה משיעור של 1.5% משכר העובד, ורק לתקופה בה עלות הכיסוי כאמור ודאית, שיעור הפקדות המעסיק יהיה 6.5% בניכוי עלות אובדן כושר העבודה;
 - ז. היקף הכיסוי הביטוחי יהיה בהתאם לסכום הביטוח ושיעור הכיסוי הביטוחי אותו בחר העמית;
 - ח. דמי הביטוח אותם צפוי העמית לשלם במהלך כל תקופת הביטוח, לרבות תוספות מקצועיות והרחבות, אם ישנן. כמו כן, במידה והשאלון הרפואי העלה כי המבוטח עלול להידרש לתוספת רפואית, יש להוסיף לדמי הביטוח תוספת הרפואית בהתאם לתוספות שניתנו למבוטחים בעלי מאפיינים דומים; ניתנה הנחה בדמי הביטוח לתקופה קצובה, יילקחו בחשבון דמי הביטוח המוזלים בתקופת ההנחה ודמי הביטוח המרביים ביתרת תקופת החיסכון; דמי ביטוח מוזלים יילקחו בחשבון רק בגין תקופות שבהן ההנחה קבועה למספר שנים ידוע מראש; הייתה תקופת ההנחה לא ידועה (כגון הנחה למשך תקופת העבודה אצל המעסיק), יילקחו בחשבון דמי הביטוח המרביים החל ממועד ההצטרפות;

- ח. שיעור דמי הניהול מההפקדות - אם ניתנה הנחה בדמי הניהול לתקופה קצובה, יילקחו בחשבון דמי הניהול המוזלים בתקופת ההנחה בלבד ודמי הניהול המרביים ביתרת תקופת החיסכון; דמי ניהול מוזלים יילקחו בחשבון רק בגין תקופות שבהן ההנחה קבועה למספר שנים ידוע מראש; הייתה תקופת ההנחה לא ידועה, יילקחו בחשבון דמי הניהול המרביים החל ממועד ההצטרפות;
- ט. שיעור דמי הניהול מהצבירה - אם ניתנה הנחה בדמי הניהול לתקופה קצובה, יילקחו בחשבון דמי הניהול המוזלים בתקופת ההנחה בלבד ודמי הניהול המרביים ביתרת תקופת החיסכון. דמי ניהול מוזלים יילקחו בחשבון רק בגין תקופות שבהן ההנחה קבועה למספר שנים ידוע מראש; הייתה תקופת ההנחה לא ידועה, יילקחו בחשבון דמי הניהול המרביים החל ממועד ההצטרפות;
- י. שיעור התשואה ברוטו להמחשה יחושב בהתאם לחלק היחסי בנכסי העמית המנוהל בהתאם לתכניות שלהלן ובהתאם לשיעורים שלהלן -
- (1) בתכניות הכוללות תשואה מובטחת - שיעור הריבית המובטחת;
 - (2) בקרן פנסיה מקיפה הזכאית לאג"ח מיועדות - שיעור של 4.86% על החלק בנכסים להם זכאי העמית לאג"ח מיועדות, בהתאם לסעיף קטן (יא) שלהלן;
 - (3) נכסים חופשיים - שיעור של 4%;
- יא. שיעור אג"ח מיועדות מתוך כלל הנכסים בקרנות פנסיה חדשות יהיה -
- (1) עד גיל 50 - השיעור המינימאלי מנכסי העמית;
 - (2) החל מגיל 50 - 30% מנכסי העמית.

3. הצגת קצבה צפויה

- א. במהלך תקופת החיסכון תחושב הקצבה הצפויה בהתאם להנחות הבאות -
- (1) היתרה הצבורה לתום התקופה כפי שחושבה בסעיף 2 לנספח זה;
 - (2) מקדם הקצבה - מקדם הקצבה בהתאם למסלול הפרישה שנבחר; נערכה השוואה בין מספר מוצרים, יבחר מסלול הפרישה (לרבות לעניין הבטחת תשלומים ושיעור הקצבה שתשולם לשאירים) שקיים בכל המוצרים העומדים להשוואה; מסלול הפרישה שנבחר לא קיים בכלל המוצרים הפנסיוניים העומדים להשוואה, ייבחר מסלול פרישה הקיים בכל המוצרים.
- ב. במועד הפרישה תחושב הקצבה בהתאם להנחות הבאות -
- (1) היתרה הצבורה במועד הפרישה;
 - (2) מקדם הקצבה יהיה המקדם במסלול הפרישה בו בחר העמית.
- ג. על אף האמור לעיל, בפוליסות גמלא קלאסיות ובקרן פנסיה ותיקה תוצג הקצבה הצפויה בהינתן שהמבוטח הפקיד באופן רצוף עד לגיל תום תקופת הביטוח הקבוע בפוליסה או גיל הפרישה בתקנון, לפי העניין.

4. הצגת הפחתת יתרת החיסכון

- א. הפחתת יתרת החיסכון בשל כל אחד ממרכיבי הביטוח תחושב לכל מרכיב ביטוח על פי ההפרש שבין חישוב היתרה הצבורה לפי סעיף 3, ללא ניכוי עלות כיסויים ביטוחיים, לבין חישוב היתרה הצבורה לפי סעיף 3. העלות תסומן בצבע אדום או בהדגשה.
- ב. הפחתת יתרת החיסכון בשל דמי הניהול תחושב על פי ההפרש שבין חישוב היתרה הצבורה לפי סעיף 3, ללא ניכוי עלות דמי הניהול ועלות הכיסויים הביטוחיים, לבין חישוב היתרה הצבורה לפי סעיף 3, בניכוי

עלות דמי הניהול בהתאם לסעיף 3 וללא ניכוי של הכיסויים הביטוחיים. העלות תסומן בצבע אדום או בהדגשה.

ג. בהסכם עבודה שבו שיעור הפקדות המעסיק מותנה בעלות אובדן כושר העבודה, שיעור ההפקדות למרכיב תגמולי מעסיק, לעניין חישוב היתרה הצבורה בסעיף זה, יהיה השיעור שצפוי המעסיק להפקיד בפועל במהלך תקופת הביטוח בהתאם להתפתחות עלות הביטוח לאובדן כושר עבודה במהלך השנים. לא ניתן לצפות באופן ודאי את התפתחות עלות הכיסוי הביטוחי, יהיה שיעור הפקדות המעסיק לעניין חישוב היתרה הצבורה בסעיף זה 6.5%.

דברי הסבר

כללי

חוק הפיקוח על שירותים פיננסיים (ייעוץ, שיווק ומערכת סליקה פנסיוניים), התשס"ה-2005 (להלן – **חוק הייעוץ**), מגדיר את חובתו של בעל רישיון לבצע הליך שיווק פנסיוני, טרם ביצוע עסקה במוצר פנסיוני. הליך השיווק כולל שלושה שלבים: התאמת סוג המוצר הפנסיוני; התאמת המוצר הפנסיוני; והתאמת הגוף המוסדי ללקוח, והכל בהתבסס על מכלול הנתונים שיברר מול הלקוח, ובהתאם לצרכיו ולמאפייניו האישיים. כמו כן, בעת מתן המלצה אודות מוצר פנסיוני, מחויב בעל הרישיון להעביר ללקוח מסמך בכתב, המפרט את הנימוקים להמלצתו בדבר כדאיות החיסכון של הלקוח או של קרובו, באמצעות מוצר פנסיוני (מסמך הנמקה). מביקורות שביצעה הרשות בקרב בעלי הרישיון ומפניות ציבור שהתקבלו ברשות, עלה כי ישנם כשלים ובעיות באופן יישום החוזר ומילוי מסמך ההנמקה, בהתאמת המוצר ללקוח ובהיקף הגילוי שנותן בעל הרישיון בהליך השיווק, באופן שמרוקן מתוכן את מטרתו ותכליתו של מסמך ההנמקה. בתיקון החוזר, בוצעו שינויים ונקבעו הוראות חדשות שמטרתן מילוי תכלית הוראות החוק לעניין מתן מסמך הנמקה ללקוח, ומימוש חובתו של בעל הרישיון בהתאמת המוצר הפנסיוני ללקוח ובהצגת השיקולים שהנחו אותו במתן ההמלצה.

סעיף 4(א)

לאור חוסר בהירות בקרב בעלי הרישיון בנוגע לאופן יישום החוזר, והמקרים שבהם יש למלא מסמך הנמקה מלא לעומת מסמך הנמקה ממוקד, תוקן הסעיף כך שברירת המחדל של בעל הרישיון הינה למלא מסמך הנמקה מלא בכל מקרה של מתן המלצה ללקוח. על מנת למנוע אי-ודאות, מובהר כי מקרה של ביטול המלצה של בעל רישיון בנוגע לכדאיות החיסכון הפנסיוני של הלקוח על ידי בעל רישיון אחר ('הליך שימור'), מחייב הליך שיווק פנסיוני לרבות מילוי מסמך הנמקה מלא, שכן מדובר במתן המלצה חדשה.

סעיף 4(ב)

בהמשך לשינוי שבוצע בסעיף 4(א) לחוזר שונה נוסח סעיף 4(ב) לחוזר ונקבע שרק במקרים שמנויים בו רשאי בעל רישיון למלא מסמך הנמקה ממוקד; בקשת משיכת כספים שלא כדין בסכום שאינו עולה על 50,000 ₪, בהליך שיווק או ייעוץ פנסיוני הנוגע אך ורק לקרן השתלמות או לקופת גמל להשקעה, בהליך שיווק או ייעוץ פנסיוני הנוגע אך ורק לשינויים במוצר הפנסיוני ובמתן המלצה לרכישת תכנית ביטוח לאובדן כושר עבודה, שאינה נמכרת אגב מוצר פנסיוני.

כמו כן, נקבע שגם בהתקיים מקרים אלו, זכאי הלקוח לקבל מבעל הרישיון מסמך הנמקה מלא לבקשתו.

סעיף 4(ג)

צומצמו המקרים שבהם בעל רישיון רשאי להעביר ללקוח סיכום שיחה במקום מסמך הנמקה, ולקבוע כי העברת סיכום שיחה תתאפשר רק במקרים הבאים: העלאת שיעור ההפקדה למוצר פנסיוני, משיכת כספים כדין, צירוף לריסק זמני, ביטול החלטה למשוך כספים ממוצר פנסיוני, הפחתת דמי ניהול במוצר קיים, טיפול בכספי פיצויים אגב עזיבת מקום עבודה של הלקוח ושינוי בהפקדות לקופת גמל להשקעה קיימת. כמו כן, נקבע שגם בהתקיים מקרים אלו, זכאי הלקוח לקבל מבעל הרישיון מסמך הנמקה מלא לבקשתו.

סעיף 4(ד)

בוטלה ההוראה לעניין הגדלת הפקדות על ידי מעסיק בהתאם לתקנה 19 לתקנות מס הכנסה (כללים לאישור ולניהול קופת גמל), תשכ"ד-1964, וזאת לאור תיקון התקנה כך שלקוח יכול לבחור את המוצר הפנסיוני אליו יופקדו ההפקדות החדשות. מעורבות של בעל רישיון בבחירת המוצר הפנסיוני על ידי הלקוח מחייבת ביצוע הליך שיווק פנסיוני לרבות מילוי מסמך הנמקה.

סעיף 5(א)(1)(ב)

נמחה המילה "חדש" ונקבע כי כל בעל רישיון שנדרש למלא מסמך הנמקה מלא יגיש בקשת מידע למערכת סליקה פנסיונית מרכזית בגין הלקוח, לגבי כל מוצריו הפנסיוניים של הלקוח ותנאיהם, על מנת שיוכל לבצע הליך שיווק פנסיוני מלא, בצורה מיטבית.

סעיף 5(א)(1)(ז)

בבחירת סוג המוצר הפנסיוני המתאים ביותר ללקוח, נדרש בעל הרישיון לבחון את כלל סוגי המוצרים הפנסיוניים ולבצע השוואה ביניהם. על מנת לשקף ללקוח את השיקולים שהובילו לבחירת סוג המוצר הפנסיוני, נקבע כי בעת מתן המלצה לגבי סוג קופת גמל לקצבה, יחויב בעל הרישיון להציג ללקוח את שאר סוגי קופות הגמל לקצבה הקיימים, ולבצע השוואה בין תנאי המוצרים על פי פרמטרים אחידים שנקבעו בנספחים א ו-ב לחוזר.

סעיף 5(א)(1)(ט)

על מנת למנוע מצב שבו מסמכי הנמקה ימולאו באופן אוטומטי על ידי בעל הרישיון, ללא התייחסות למאפיינים האישיים של הלקוח, נקבע שהשיקולים שיפורטו על ידי בעל הרישיון במסמך ההנמקה יתייחסו, בין היתר, גם למאפייניו האישיים של הלקוח וצרכיו, ולא רק למאפייני המוצר או הגוף המוסדי. רישום שיקולים ונימוקים באופן אוטומטי באמצעות מערכת ממוחשבת, ללא הפעלת שיקול דעת ותוך מילוי טכני של מסמך ההנמקה, עלול להביא לפגיעה בהתאמת המוצר ללקוח.

סעיף 5(א)(2)(ט)

במסגרת מסמך ההנמקה מציג בעל הרישיון אומדן של יתרת חסכון וקצבה צפויה, לה יהיה זכאי לקוח בהתאם למוצרים הפנסיוניים השונים שברשותו. אומדן זה אינו מביא בחשבון הפקדות עתידיות, השתנות של השכר וגורמים נוספים שרלוונטיים לקביעת היתרה הצפויה, וכנגזרת מכך הקצבה הצפויה. תיקון הסעיף מפנה לנספח ב בו נקבעו פרמטרים אחידים לחישוב ולהמחשת היתרה והקצבה הצפויה של הלקוח.

סעיף 5(א)(2)(י)

מודל דמי הניהול כולל רכיב של דמי ניהול מהפקדות לצד רכיב של דמי ניהול מצבירה, מודל זה יוצר קושי לאמוד את העלות הכוללת של המוצר ולכן נקבע כי במסגרת השיקולים העיקריים שבעל הרישיון מציין לנימוק המלצתו, יציין גם את סכום דמי הניהול הכולל שישלם הלקוח לאורך חיי המוצר הפנסיוני, על מנת שניתן יהיה לאמוד את עלות המוצר גם ביחס למוצרים פנסיוניים אחרים וכדי שבעל הרישיון יתייחס בהמלצתו לעלות זו.

סעיפים 5(א)(3)(ד) ו-5(א)(3)(ה)

בפניות ציבור רבות מבוטחים מלינים על חוסר גילוי נאות בכל הנוגע לתנאי הכיסוי הביטוחי, ובפרט לעניין התפתחות הפרמיה לאורך זמן. לפיכך, הורחבו דרישות הגילוי לעניין שיעור או סכום הכיסוי הביטוחי, ועלות הכיסוי הביטוחי, לרבות הנחה שניתנה ותנאיה.

סעיף 5(א)(3)(ז)

נקבע כי במסגרת השיקולים העיקריים שבעל הרישיון מציין לנימוק המלצתו, יציין גם את סכום עלות הכיסויים הביטוחיים הכוללים שישלם הלקוח לאורך חיי המוצר הפנסיוני, על מנת לשקף את השפעת רכיבים אלו על יתרת החסכון הצפויה בתום התקופה וכדי שבעל הרישיון יתייחס בהמלצתו להשפעה זו.

סעיף 5(ג)(5)

במקרים רבים סוכני ביטוח מוכרים מוצרים שאינם פנסיוניים במסגרת הליך השיווק הפנסיוני. פניות ציבור שהגיעו לרשות מעידות על כך שלקוחות רבים אינם מודעים לכך שרכשו מוצר ביטוח שאינו מחויב על פי חוק, ולעיתים אף לא מודעים שהם משלמים עבורו מכיסם. לכן, נוספה דרישת גילוי במקרה שבו נמכר מוצר שאינו פנסיוני במסגרת הליך השיווק. הגילוי יכול את עלות המוצר והבהרה לפיה המכירה אינה מהווה חלק מהליך השיווק הפנסיוני ואינה תנאי לביצוע עסקה.

סעיף 6

על מנת להתאים את הוראות החוזר להוראות חוק הייעוץ, ולפשט את יישום הוראות הסעיף, הוחלפה המילה "פעולה" במילה "עסקה". המונח "עסקה" מוגדר בפרק ההגדרות בחוק הייעוץ וכולל בתוכו כל פעולה במוצר פנסיוני.

סעיף 10

דחיית מועד תחילת החוזר ליום ה – 1 ביולי 2019 מטרתה לאפשר זמן היערכות להתאמת מערכות המידע של הגופים המוסדיים ובעלי הרישיון לצורך יישום הוראות חוזר זה. יודגש כי החובה לבחון סוגי מוצרים פנסיוניים אחרים קבועה בסעיף 12(א)(1) לחוק הייעוץ, והחובה לפרט את השיקולים של בעל הרישיון נקבעה עוד בנוסח המקורי של חוזר סוכנים ויועצים 10-2009-1 "הוראות לעניין מסמך הנמקה ומסירתו ללקוח" (9.2.09) ונשארה בתוקף גם בחוזר זה. לפיכך, דחיית מועד התחילה חלה רק לגבי התאמת המערכות לתבנית המסמך שנקבעה בחוזר זה.

נספח ב - המחשת עלויות המוצר הפנסיוני והשפעתן על היתרה והקצבה הצפויות של הלקוח

חיסכון פנסיוני מהווה חיסכון לטווח ארוך, ויש לקחת בחשבון נתון זה בבחירת סוג המוצר הפנסיוני בו יבוצע חיסכון כאמור. על מנת לבצע בחירה מושכלת בסוג המוצר הפנסיוני, יש לבחון את התועלות הכלכליות של המוצר הנבחר לכל אורך תקופת החיסכון. על מנת לאפשר השוואה עניינית בין המוצרים הפנסיוניים השונים, נקבעו הנחות אחידות לשימוש כלל הגופים המוסדיים ובעלי הרישיון, ובגין כלל המוצרים הפנסיוניים. בנוסף, נקבע אופן חישוב היתרה הצבורה לסוף תקופת החיסכון ואת הקצבה החזויה בגיל הפרישה של החוסך.

נספח ב - סעיף 1

הסעיף קובע כי יש להציג ללקוח באופן אובייקטיבי את ההשפעה של בחירתו על היתרה הצבורה הצפויה לו בסוף תקופת החיסכון ועל הקצבה הצפויה לו במועד הפרישה. כמו כן, הסעיף קובע אילו פרמטרים יש להציג ללקוח במסגרת ההשוואה בין המוצרים הפנסיוניים השונים.

נספח ב - סעיף 2

על מנת לבחון את התועלות הכלכליות ממוצרי החיסכון הפנסיוני השונים, נקבעו הנחות אחידות לשימוש כלל הגופים המוסדיים ובגין כלל המוצרים הפנסיוניים.

חישוב היתרה הצבורה הצפויה יהיה בהתאם להנחות הבאות:

תום תקופה יהיה בהגיעו של העמית לגיל פרישה - רוב העובדים עובדים עד גיל הפרישה הקבוע בחוק, ולאחריו פורשים לגמלאות ומתחילים לקבל קצבה. לאור האמור, חישוב היתרה הצבורה יעשה עד גיל הפרישה.

מדד המחירים לצרכן בשיעור 0% - חוזר גופים מוסדיים 2017-9-14 "דוח שנתי ודוח רבעוני לעמיתים ולמבוטחים בגוף מוסדי - תיקון" (10.7.17) קובע כי לצורך הצגת הקצבה הצפויה של העמית מדד המחירים יעמוד על שיעור של 0%. לצורך איחוד הגדרות יקבע שיעור זה גם בחוזר זה.

דמי הביטוח - דמי הביטוח יקבעו בהתאם לסכום אותו צפוי לשלם העמית בפועל במהלך תקופת הביטוח. במידה והעמית מקבל הנחה בדמי הביטוח יש לשקף זאת במסגרת הסכום אותו צפוי העמית לשלם. אם לא ידוע סכום הביטוח אותו צפוי העמית לשלם בפועל, יש לקחת בחשבון את האפשרות שבה העמית ישלם את סכום הביטוח הגבוה ביותר, כלומר את דמי הביטוח המרביים, על מנת להציג לעמית את יתרתו וקצבתו גם במצב שבו יגבו ממנו דמי הביטוח המרביים.

דמי הניהול - דמי הניהול יקבעו בהתאם לסכום אותו צפוי לשלם העמית בפועל במהלך תקופת החיסכון. במידה והעמית מקבל הנחה בדמי הניהול יש לשקף זאת במסגרת הסכום אותו צפוי העמית לשלם. אם לא ידוע שיעור דמי הניהול אותו צפוי העמית לשלם בפועל, יש לקחת בחשבון את האפשרות בה העמית ישלם את דמי הניהול המרביים, על מנת להציג לעמית את יתרתו וקצבתו גם במצב בו יגבו ממנו דמי הניהול המרביים, כי יתרתו וקצבתו הצפויות יעמדו על הסכום שיוצג לו בעת ביצוע החישוב.

נספח ב – סעיף 3

הסעיף קובע הנחיות בנוגע לחישוב הקצבה הצפויה של עמיתים בקופות גמל במהלך תקופת החיסכון ובמועד הפרישה. במהלך תקופת החיסכון הקצבה תחושב בהתאם למסלול זהה בכל המוצרים החלופיים, וזאת על מנת לאפשר השוואה מלאה בין המוצרים. במועד הפרישה, הקצבה תחושב בהתאם למסלול הפרישה שבחר העמית, וזאת על מנת שהעמית יוכל להיערך כראוי לפרישה.

בנוסף, פוליסת גמלה קלאסית וקרן פנסיה ותיקה הוחרגו מהוראות הסעיף ונקבע לגביהן כי הקצבה הצפויה תוצג בהינתן שהמבוטח הפקיד באופן רצוף עד לגיל תום תקופת הביטוח הקבוע בפוליסה או גיל הפרישה בתקנון, לפי העניין. החרגה זאת נעשית לאור העובדה שבמוצרים אלה הקצבה הצפויה נקבעת בהתאם לתנאי הפוליסה או תקנון הקרן, לפי העניין, ולא בהתאם ליתרתו הצבורה של העמית.

נספח ב – סעיף 4

הסעיף קובע הנחיות בנוגע לחישוב ההפחתות מהחיסכון הפנסיוני הנובעות מכיסויים הביטוחיים ודמי ניהול, וזאת על מנת לשקף לעמית את השפעת רכיבים אלו על החיסכון הצפוי בתום התקופה. היקף ההפחתות מהחיסכון יאפשר להשוות בין מוצרי החיסכון הפנסיוני השונים ובין הגופים השונים ויסייעו לפרט לקבל החלטה מושכלת הן לגבי בחירת המוצר הפנסיוני והן לגבי בחירת הגוף המוסדי.