

נספח ד' – מסמך הנמקה.

מסמך הנמקה – הסבר ללקוח "מומלצי פעמונים" על הכיסוי הקיים לו ועל ההמלצות לביצוע

תאריך מתן ההמלצות: _____

לכבוד

שם הלקוח: _____

מספר ת"ז:

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

לקוח יקר,

זהו סיכום תהליך בחינת הכיסוי הביטוחי (פנסיוני וכללי) שלך ושל בני משפחתך.

מסמך זה מרכז בעבורך את כלל המידע אודות הכיסוי הביטוחי הקיים כעת, הכיסוי הביטוחי המומלץ לך לדעת הסוכן וההמלצות לשינוי.



שים

חשוב שתקרא את המסמך ותבין את מערך השיקולים העומדים בבסיס ההמלצה כדי שאתה תבחר בחיסכון הביטוחי הנכון ביותר לך ולמשפחת והמותאם ליכולותיכם הכלכליות וצרכיכם גם יחד.
רק לאחר שקראת והבנת – חתום.

מומלץ לשמור מסמך זה ולבדוק אחת לשנה ובעת שינוי במאפיינים האישיים האם החיסכון הפנסיוני והכיסויים הביטוחיים עדיין מתאימים לצרכיכם.

1. הרכב החיסכון הפנסיוני המומלץ עבורך

בטבלה זו מרוכזים כל המוצרים הפנסיונים שנבחנו במהלך הייעוץ/השיווק – מוצרים שכבר קיימים ברשותך ומוצרים חדשים אם הומלצו לך. המוצרים מרוכזים לפי קבוצות, כך שבכל קבוצה ימצאו מוצרים פנסיונים 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.

חיסכון פנסיוני											
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, תפריט 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)
השיקולים העיקריים במתן ההמלצה:											להצטרף
השיקולים העיקריים במתן ההמלצה:											להסיר
השיקולים העיקריים במתן ההמלצה:											להשנות מאפייני יט
השיקולים העיקריים במתן ההמלצה:											להעביר מס ק'יט
השיקולים העיקריים במתן ההמלצה:											להקפיא
השיקולים העיקריים במתן ההמלצה:											



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.

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)
להצטרף						
להצטרף						
השיקולים העיקריים במתן ההמלצה:						
להשאיר מסגרת קיימת						
השיקולים העיקריים במתן ההמלצה:						
לשנות מסגרת						
השיקולים העיקריים במתן ההמלצה:						
להשאיר מסגרת קיימת						
השיקולים העיקריים במתן ההמלצה:						
להקפיא						
השיקולים העיקריים במתן ההמלצה:						

המאפיינים שלך לפיהם נקבעו ההמלצות התחשבות במאפייניך האישיים חשובה לשם מתן המלצה על המוצרים המתאימים ביותר עבורך.

להלן פירוט המאפיינים אליהם התייחסת:

1	גיל
2	מצב משפחתי (היום ובעתיד, ככל שאתה יודע)
3	מצב תעסוקתי (היום ובעתיד, ככל שאתה יודע) - שכיר / עצמאי / לא עובד / גמלאי
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')

	5	מידת הסיכון המועדפת (נמוכה/ בינונית/ גבוהה/ מסלול מותאם גיל)
	6	מטרות החיסכון באמצעות המוצרים הפנסיוניים
	7	מטרות הביטוח



שים

אם החסרת מידע רלוונטי, ההמלצה שניתנה לך עלולה שלא להתאים לצרכים האישיים שלך. תוכל לעדכן את הסוכן 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.
חתימת בעל הרישיון: _____

חלק ג – הכר את הסוכן
1 . פרטי הסוכן/יועץ/משווק

שם מלא: _____

מספר רישיון סוכן ביטוח: _____

טלפון: _____

כתובת דוא"ל: _____

כתובת מלאה: _____

האם פועל במסגרת חברה? כן / לא

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.

■ סוכן ביטוח 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				
2				
3				

גילוי השתתפות בתכנית תגמול: _____

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).

חלק ד – הצהרת הלקוח

אני, החתום מטה, מצהיר כי מסמך ההנמקה נמסר לי על ידי הסוכן _____

חתימת הלקוח: _____

תאריך: _____

חתימת הסוכן: _____