

## **תכנון פיננסי - תהליך עבודה נכון** **כללי עשה ואל תעשה**

הואיל ועבודת המתכנן הפיננסי נוגעת לתחומים מגוונים ומורכבים ובעיקרה נועדה לסייע ללקוחות להשיג יעדי חייהם במטרה לאפשר להם לחיות את החיים שהם ראוים להם. והואיל ועל המתכנן לפעול על פי כללים ומתודולוגיה מוכרים ועל פי ניסיון ביני"ל מוכר. בחרנו להעלות על הכתב כללי עשה ואל תעשה על מנת לשרטט מפת דרכים ברורה ואחידה עבור כל המתכננים הפיננסיים הפועלים תחת הארגון UFPI. המסמך ערוך בדרך של שאלות ותשובות על מנת להקל בהתמצאות :

**שאלה: על מנת להיות מתכנן פיננסי האם אני צריך להחזיק ברישיון פנסיוני, רישיון של רו"ח או רישיון בהשקעות? (יועץ או משווק)**  
תשובה לא: תכנון פיננסי הוא תהליך של פיתוח אסטרטגיות, שמטרתו לסייע ללקוחות לנהל את ענייניהם הכספיים, באופן שיגרום להם להשיג את מטרותיהם בחיים. תהליך התכנון הפיננסי כרוך בסקירת כל ההיבטים הרלבנטיים למצבו של הלקוח, באמצעות קשת רחבה של פעולות לתכנון פיננסי, כולל את יחסי הגומלין בין יעדים. כל עוד איש המקצוע עוסק באסטרטגיה בלבד ומנהל מערכת יחסים עם הלקוח במטרה לעזור לו להגשים יעדי חיים ברמת סבירות הגבוהה ביותר הוא צריך תואר ראשון בתחום כלכלי והסמכה של מתכנן פיננסי מוסמך בלבד בדומה לכל אקדמאי מוסמך שמעניק ייעוץ לפי מתודת עבודה מעודכנת בהתאם לניסיון הטוב שקיים בעולם.

**שאלה: במה כרוך תהליך התכנון הפיננסי ?**  
כפי שנאמר בשלב בנייה של תוכנית לתכנון הפיננסי למשפחה אין צורך ברישיון מכל סוג אלא רק הכשרה מקצועית של "מתכנן פיננסי מוסמך" – תכנון פיננסי הוא תהליך של פיתוח אסטרטגיות, שמטרתו לסייע ללקוחות לנהל את ענייניהם הכספיים, באופן שיגרום להם להשיג את מטרות חייהם. תהליך התכנון הפיננסי כרוך בסקירת כל הנכסים הפיננסיים של הלקוח הקשורים לעתידו. המתכנן מבצע קשת רחבה של פעולות על מנת לנתח את מצבו של הלקוח ולקבוע את הסבירות להשיג את היעדים על פי סדר העדיפות שקבע הלקוח. תכנון פיננסי אינו עוסק ברכישת מוצר או המלצות על מוצר מכל סוג ומין אלא בדרכים להשיג את היעד והמטרה – פיתוח אסטרטגיה.

**שאלה: האם בשעה שעוברים ליישום האסטרטגיה יש הכרח להיות בעל רישיון?**  
מרגע שאומצה התוכנית על ידי הלקוח והוסכמה ומשעה שהלקוח ביקש ליישם את התוכנית באמצעות המתכנן הפיננסי ולא באמצעות בעל מקצוע אחר יש לפעול כחוק. תקנון האיגוד הבינלאומי ותקנון האיגוד הישראלי קובעים נחרצות כי כל מתכנן פיננסי חייב לעבוד כחוק על פי רישיונו. כלומר יישום ההמלצות כפוף להחזקת רישיון מתאים כלהלן:  
**נושאים פנסיוניים** – מחייבים רישיון יועץ/ משווק פנסיוני מורשה.  
**השקעות** – מחייב רישיון מנהל תיקים/ יועץ/ משווק השקעות מורשה  
**מיסים וראיית חשבון** – יבוצעו באמצעות רו"ח או יועץ מס מורשה  
**נושאים משפטיים בחיי המשפחה** – עם עו"ד רלוונטי לצרכים של המשפחה.  
**נושאים אחרים** – עם מומחה בתחום

**שאלה: האם מותר למתכנן הפיננסי לערב הכנסות של ייעוץ פנסיוני עם תכנון פיננסי ?**  
אין מניעה חוקית לעשות זאת, ובכל זאת למען השקיפות מומלץ לעשות הפרדה מוחלטת וברורה בין עבודת התכנון הפיננסי לבין עלות היישום.

ראה מטה מבנה רצוי של חברת תכנון פיננסי :

### המבנה הרצוי של חברת תכנון פיננסי



**שאלה: האם במסגרת פגישת תכנון פיננסי עם לקוח (שאינו כשיר) אני רשאי להמליץ על:**

- 1. אלוקצית נכסים ספציפית בתיק השקעות של לקוח – ברמה של מניות, אג"ח, מוצרי השקעה אלטרנטיביים, קרנות השקעה ומוצרים פנסיוניים ?**  
תשובה: כל עוד התכנון שניתן הוא אסטרטגי, למשל איזה ערך מקבל הלקוח בהשקעה בנדל"ן או קרן נדל"ן (בלי להמליץ על קרן נתונה) והסברים ללקוח על חשיפה לסיכונים (תנודתיות מול סיכוני נזילות) אין מניעה חוקית שזה יהיה חלק בבנייה של אסטרטגיה ללקוח ואין צורך ברישיון בתחום. כל עוד הלקוח מבקש ממך רשימה של נכסים אלטרנטיביים בתחום זה ומציע מחקרי (אנאליזה) על הפתרון או הקרן, אין עדיין צורך ברישיון מכל סוג. ברגע שאנו מקבלים מנדט לפעול לרכוש/ לשנות/ לנהל/ להמליץ על מוצר פיננסי, מוצר ביטוחי או נייר ערך או קרן על איש המקצוע שמבצע את הפעולה להיות בעל רישיון.
- 2. מוצרים ייעודיים כגון פוליסת חיסכון של חברה מסוימת, קרן גידור, אג"ח מסוים וכו' ?**  
תשובה: בשלב זה על המבצע להיות בעל רישיון רלוונטי. (לפוליסת חיסכון רישיון פנסיוני, ולקרן גידור, אג"ח רישיון השקעות).
- 3. מוצרים כללים כגון קבוצות נכסים ?**  
תשובה: אין מניעה בדוח אסטרטגי לדבר על קבוצות נכסים ולהסביר את הערך והסיכונים של חשיפה לקבוצות נכסים (כדון מדד S&P, מדד ת"א, מדד האג"ח, קבוצות נכסים כגון קרנות גידור, קרנות נדל"ן, קרנות אשראי ועוד) אך ברגע שאיש המקצוע מבצע העברות כספים שבגינן הוא מקבל שכ"ט, דמי ניהול או עמלה – רישיון מתאים הכרחי.
- 4. מוצרים כגון אג"ח ממשלתי עם מח"מ של 5 שנים או יותר ?**  
תשובה: כל עוד השיחה והדוח הם אסטרטגיים למשל הערך ללקוחות באג"ח ל 5 שנים לעומת אג"ח ל 10 שנים אין צורך ברישיון. ברגע שמדובר ברכישה של אג"ח זה או אחד זה יעשה אך ורק ע"י בעל רישיון רלוונטי.

**שאלה: במסגרת פגישת שירות של המתכנן עם הלקוח, הוא רשאי לסקור את תוצאות ביצוע התוכנית על כלל מרכיביה כולל הצגת תשואות ויתרות ?**

תשובה: אין מניעה למתכנן פיננסי לבצע ולהציג כל עבודת אנאליזה בלי להמליץ על מוצר נתון או להביע דעה לגבי המוצר או הצורך לעשות בו שינוי. המתכנן יכול לנתח, להשוות, להציג תשואות ותוצאות אך לא להמליץ על מוצר נתון וכמובן לא לעבור לשלב של העברת כספים או רכישת מוצר מסוים.

**שאלה: איך מומלץ למסור מידע ללקוח בנוגע לתכנון פיננסי שאתה מבצע ובנוגע ליכולותיו של המתכנן הפיננסי ?**

מומלץ ע"י הארגון הבינלאומי לחתום על הסכם התקשרות עם לקוח לצורך תכנון פיננסי שבו מוגדר מערכת היחסים באופן מפורט ומוסבר ללקוח מה ההבדל בין מתכנן ובין מבצע פעולה מורשה בחוק. מומלץ לציין שהמתכנן הפיננסי עוזר ללקוח להבין את תהליך התכנון הפיננסי ואת טבען של התקשרויות לצורך תכנון פיננסי, ומספק מידע על כישוריו של המתכנן הפיננסי. מידע זה יכול לכלול: הסבר על הדרך בה תכנון פיננסי עשוי לעזור ללקוח להשיג את יעדיו, תיאור שיטות

העבודה של המתכנן הפיננסי ומידע לגבי הרישיונות שלו ושל צוות עובדיו. הניסיון שלו ותחומי ההתמחות של המתכנן הפיננסי ועלויות השירות.

### **שאלה: האם מקובל בעולם שהמתכנן הפיננסי מגדיר את היקף ההתקשרות?**

בהחלט כן, ובמדינות כמו אנגליה, אוסטרליה ודרום אפריקה זה חובה רגולטורית. הגדרה הדדית של היקף ההתקשרות יוצרת ציפיות מציאותיות אצל הלקוח ואצל המתכנן הפיננסי גם יחד. המתכנן הפיננסי והלקוח יכולים להסכים שהיקף ההסכם כולל מרכיב אחד, מספר מרכיבים, או את כל מרכיבי התכנון הפיננסי (דהיינו ניהול פיננסי, ניהול נכסים, ניהול סיכונים, תכנון מס, תכנון פרישה ותכנון עיזבונות).

### **שאלה: מה כולל הסכם התכנון הפיננסי ?**

תשובה: הסכם התכנון הפיננסי בדרך כלל כולל:

- שירותים ספציפיים שכלולים או שאינם כלולים בהסכם, כמו יישום ובחינה מחודשת.
- הסדרי התגמול במקום פיצוי למתכנן הפיננסי בכל הנוגע להתקשרות, כולל תשלומים שישולמו על ידי הלקוח.
- ניגודי אינטרסים קיימים, כולל כאלו הכרוכים בהסדרי פיצוי עם צדדים שלישיים, והסכמה להציג ניגודי אינטרסים נוספים אם וכאשר יתעוררו.
- צדדים ספציפיים בהתקשרות, כולל פרטים על כל קשרי סוכנויות וקשרים משפטיים שיכולים להתקיים.
- הבטחה לשמירה הסודיות של ענייני הלקוח.
- משך ההתקשרות.
- תחומי האחריות של הלקוח, כולל מסירת מידע מלא ובזמן.
- תחומי האחריות של המתכנן הפיננסי.
- תנאים לסיום ההתקשרות עם הלקוח
- והליכים ליישוב תביעות ותלונות של הלקוח נגד המתכנן הפיננסי.

מידע נוסף שיכול להיכלל במסמך הרשמי הכתוב:

- הצורך הפוטנציאלי להשתמש בשירותיהם של בעלי מקצוע אחרים במהלך ההתקשרות.
- הסבר בנוגע לכישורים, הרישיונות והניסיון של האנשים שיעבדו עם הלקוח.
- הגבלות מפורשות על השימוש שיעשה במידע על הלקוח,
- וכל מידע אחר הנדרש לצורך יידוע מספק של הלקוח.

### **שאלה: מהם שלבי התכנון הפיננסי המקובלים בעולם?**

תשובה: השלבים המקובלים בעולם הם:

- **שלב א'** המתכנן הפיננסי מבסס ומגדיר את מערכת היחסים עם הלקוח. הוא מוסר ללקוח מידע בנוגע למהות העבודה שהוא מבצע ומבהיר ללקוח מה ההכשרה שלו ובמידה ויידרש ממנו גם ביצוע מה מותר לו לבצע באופן ישיר (שרות באמצעות חברת בת) ואיזה אנשי מקצוע נוספים נדרשים במידת הצורך. בשלב זה המתכנן מגדיר את היקף ההתקשרות מה הלקוח צפוי לקבל מהמתכנן וכמה זה יעלה לו.
- **שלב ב'** – איסוף מידע כמותי ואיכותי, הגדרת יעדים צרכים וקביעת סדרי עדיפות של המשפחה.
- **שלב ג'** – שלב האנליזה, במסגרתה בוחן המתכנן את כל האפשרויות לבנות אסטרטגיה שבאמצעותה ניתן להשיג ללקוח ברמת סבירות הגבוהה ביותר את יעדיו הכלכליים.
- **שלב ד'** – אחרי שהלקוח מסכים לאמץ את האסטרטגיה, יש לעבור לשלב הביצוע. בשלב זה על המתכנן לפעול באמצעות אנשי מקצוע מורשים כגון סוכן פנסיוני, יועץ /משווק השקעות מורשה או מומחה מס מורשה במטרה לבחור מוצרים שמתאימים לאסטרטגיה כחלופה למוצרים קיימים או לבצע שינויים במוצרים הקיימים או רכישת מוצרים חדשים שטרם נרכשו.