



מגדל NEWS

עיתון דיגיטלי לסוכנות וסוכני החברה
גיליון מספר 23 | פברואר 2019, אדר א' תשע"ט



סוכנות וסוכנים יקרים,

עם רבים מכם נפגשנו לאחרונה בכנסים המרחביים לפתיחת שנת העסקים החדשה. כל מי שהשתתף בכנסים הרגיש את תנופת הפיתוח והעשייה שעמה פתחנו את השנה וזאת למרות אי-וודאות מסוימת הקיימת בחלק ממגזרי הפעילות. אנחנו, כתמיד, נחושים להמשיך וליצור מוצרים ושירותים חדשים שיהוו הזדמנויות מכירה חדשות עבורכם. הזדמנויות אלה באות לידי ביטוי במגוון תחומי פעילותנו המשותפים.

בביטוח חיים קיבלנו את אישור רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון לתעריפים של מוצרי הריסק החדשים. במסגרת זו עשינו מאמץ עליון לשמור על תגמול נאות לסוכנים על מנת לאפשר את המשך שיווק המוצר על ידיכם. הקפדנו לשמור על עמלות ההיקף שלכם ללא שינוי בשלב זה ובמקביל יצאנו במבצע מיוחד עד לסוף יוני, שבו תזכו לתוספת עמלת היקף חד-פעמית בשיעור של 15% מהפרמיה - כל זאת עד שאנחנו נגבש עבורכם מודלים חדשים של תגמול אשר מותאמים למוצרים החדשים.

בביטוחי מנהלים הארכנו את המבצע עליו הודענו בסוף שנה, במסגרתו דמי הניהול מצבירה ויפחתו ל-0.2 לאחר שהצבירה בפוליסה תגיע ל-500 אלף ש"ח (ללא ניוזים). כמו-כן הגדלנו גם כאן את בסיס התגמול לאור העובדה שבשלב זה לא ניתן לשווק ריסק בתוך הפוליסות.

בבריאות השקנו את תפיסת אורח החיים הבריא שלנו, מגדל אקטיב, במסגרתה גם הודענו על תכנית הטבות חסרת תקדים בענף: מבוטחי הבריאות שלנו יוכלו ליהנות מהטבות אלו באופן אוטומטי, על-מנת לשמור על אורח חיים בריא ולהימנע מגורמי סיכון.

אותה התפיסה מלווה אותנו גם בניבוש המוצרים ולא רק בהטבות צרכניות. במסגרת זו, כדוגמה, הוספנו לכל מבוטחינו סקר סרטן כחלק ממוצר חוזר לסרטן, כולל שדרוג כלל המבוטחים הקיימים ללא עלות.

למהלכים אלו פוטנציאל עצום להגדלת מכירות הבריאות לפרט, תוך מתן ערכים ייחודיים וממשיים למבוטחים לא רק בעת קטסטרופות אלא גם בשגרת החיים.

בביטוח כללי אנו ממשיכים לחדש ולעדכן תעריפים חדשים בשורה ארוכה של מוצרים, כמו צירופם של בתים פרטיים למסלול LOW COST בדירות, ביטוח משכנתא, רכב חובה, רכב רכוש, רכבי יוקרה ועוד.

במקביל לכל המוצרים הללו, אנו ממשיכים לפתח כלים דיגיטליים מתקדמים בשולחן העבודה ובמערכות נוספות. תכליתם של הכלים לייצל את ממשקי העבודה בינינו ולהמשיך לשפר כל העת את השירות הניתן לכם ולמבוטחים.

לשמחתנו, אנו עדים לסוכנים רבים מאוד שפועלים כיום באופן דיגיטלי מולנו ומול הלקוחות בו-זמנית. הפידבקים מהם מלמדים על תהליכים קצרים ופשוטים, חיסכון בעלויות והגדלת התפוקה.

הכלים והמוצרים המתקדמים שלנו נועדו לסייע בהצלחתכם וביחד להמשיך בצמיחתנו העסקית. אני מאחל לכולנו שיתוף פעולה פורה גם בשנת העסקים הנכוחת ומודה לכם על שיתוף הפעולה ההדוק והאמון הרב.

שלכם,
ליאור רביב, משנה למנכ"ל,
מנהל חטיבת הלקוחות וערוצי הפצה

- מגדל אקטיב - הטבות למבוטחי הבריאות <<
- בדיקות סקר במזור לסרטן <<
- ריסקים חדשים לפרט <<
- הרחבת מסלול Low Cost בדירות <<
- מגדל משכנתא הנחות <<
- שיפורים בתעריפי רכב <<
- ממשק דיגיטלי לאימות ניסיון ביטוחי <<
- הבחירה הנכונה היא מגדל מקפת אישית <<
- חוזר השירות לסוכנים <<
- שולחן עבודה - להיות מכל העולמות בקלות ובנוחות <<
- מינויים חדשים <<
- כל מה שקורה בחטיבת הלקוחות <<
- מבצעים לסוכן <<





מגדל Active

צעד לחיים בריאים



שווה יותר להיות מבוטח בריאות במגדל!

ומעודדים אותם לקבל החלטות בריאות לחיים באמצעות שלוש פעולות מהותיות: הפסקת עישון, הקפדה על תזונה נכונה וביצוע פעילות גופנית באופן קבוע. כדי להפוך מילים למעשים, גייסנו את התותחים בתחומם וביחד בנינו תכנית הטבות מהפכנית, או במילים אחרות: נוסחה מנצחת עבור המבוטחים, במתן כלים להתמודדות יעילה ומשתלמת עם גורמי הסיכון השונים במהלך שגרת חייהם. נוסף ונאמר כי המבוטחים שלנו בבריאות יוכלו להצטרף לתכנית ההטבות של מגדל Active באופן אוטומטי וללא תשלום.

מי הם השותפים שלנו במגדל Active?

- מכון אברהמסון - המכון המוביל בישראל לגמילה מעישון, מסוכר ומגלוקן.
- חלי ממן - מהתזונאיות הבכירות בישראל.
- PROFIT - רשת חדרי כושר מתקדמים בפריסה ארצית.
- פורטל בלה - הפורטל האינטרנטי לרכישה מקוונת של מוצרי בריאות, טבע, היגיינה וטיפוח.

אז בואו נעשה את הצעד הראשון ונכיר את ההטבות וההנחות שמחכות למבוטחי הבריאות באפליקציית מגדל:

מכון אברהמסון - תוכנית גמילה ועישון מהתמכרויות

כולנו יודעים שהתמכרויות כמו עישון הן גורם סיכון מספר אחד



למחלות קשות וחלילה למוות. יחד עם זאת, לאלו שאינם יכולים בלי אותן

המשך כתבה בעמוד הבא

כידוע לכם, תפיסת הבריאות של מגדל עוטפת את המבוטח ומלווה אותו לאורך כל השלבים של המקרים הרפואיים ועד להחלמה מלאה. אבל אנחנו לא רוצים להיות איתו שם רק במקרים רפואיים אלא גם ללוות אותו בשגרת חייו ולדאוג לבריאותו בחיי היום-יום. אחרי שבשנה שעברה השקנו את מעגל הבריאות, העוטף את המבוטח משלב החשד לגילוי המחלה או הבעיה הרפואית ועד לשלב השיקום וההחלמה, השנה הלכנו צעד גדול נוסף והשקנו את תכנית ההטבות מגדל Active - הצעד הראשון לחיים בריאים!

בריא להכיר: מגדל Active - תכנית הטבות חדשנית, ייחודית ובלעדית, המעניקה ערך עצום למבוטחים שלנו, בכך שהיא עוזרת להם לשמור על בריאותם בחיי היום-יום. בעזרת תכנית זו, אתם ואנחנו, יחד, נמצאים עבור המבוטחים בחיי יום-יום



מגדל Active

צעד לחיים בריאים



נמצא כי 52% העידו על רצונם לטפל בבעיית עודף המשקל או ההשמנה שלהם. כדי לעודד ולסייע לקבוצת אוכלוסייה זו, **מגדל Active** מציעה למצטרפים לסדנאות הרזיה בקבוצות התמיכה של חלי ממן, מהתזונאיות הבכירות בישראל, הנחה משמעותית - 190 ש"ח לחודש במקום 260 ש"ח, בהצטרפות לתקופה של 5 חודשים!

רשת חדרי הכושר PROFIT - 50% הנחה למצטרפים!

אחרי שנגמלנו מהעישון או מהתמכרויות מסכנות חיים אחרות, ואחרי שהבנו מה



כדאי לנו להכניס לפה וממה להימנע, הגיע הזמן להזיז את הגוף ולבצע פעילות גופנית באופן קבוע! בעזרת **מגדל Active**, מסתבר שזה גם לא עניין כבד, או לחילופין - מאוד קל ואף שווה לכל כיס. במסגרת שיתוף הפעולה עם PROFIT - רשת חדרי הכושר המתקדמים בפריסה ארצית, המצטרפים יוכלו ליהנות מ-50% הנחה על דמי ההצטרפות לחדר כושר (50 ש"ח במקום 100 ש"ח) ולהנחה של 20 ש"ח במנוי החודשי, בכל חודשו!

אתר בלה - תוספי תזונה ומוצרי טבע מגדל Active חשבונו על כל פרט, כולל

על רכישה מוזלת של מוצרים אשר יסיעו למבוטחים לדאוג



לבריאותם בצורה הקלה, הנחה והמשתלמת ביותר.

המשך כתבה בעמוד הבא

התמכרויות קשה לעשות את הצעד הראשון ולפנות לעזרה. אנחנו מבינים זאת ולכן דאגנו שהם יקבלו 'זריקת עידוד' משמעותית, הן ברמת מחירי ההצטרפות לסדנאות גמילה מעישון או גמילה מסוכר וכחמימות של מכון אברהמסון והן ברמת הטבה חסרת תקדים: **הנחה ותמריץ הצלחה למי שיצליח להיגמל.**

מה כוללים התנאים האטרקטיביים במגדל Active?

- תכנית גמילה מעישון בעלות של 1,800 ש"ח (במקום 2,700 ש"ח) ותמריץ הצלחה כספי בסך 600 ש"ח לנגמלים מעישון לאחר חצי שנה! (בהתאם למכתב הצהרה של הלקוח לאברהמסון).
- תכנית גמילה מסוכר וכחמימות ממכרות בעלות של 1,800 ש"ח (במקום 2,700 ש"ח) וחבילת מוצרי מזון בשווי 360 ש"ח במתנה ללקוח שיתמיד בתכנית ההרזיה לחצי שנה!
- 50% הנחה לנרשמים לתוכנית על כל מוצרי המזון של אברהמסון ומוצרי סקיני פסטטה (ברכישה טלפונית דרך אברהמסון 9933*).

חלי ממן - קבוצת הרזיה לאורח חיים בריא



גם השמנה מהווה גורם סיכון בעל משקל רב, העלול להביא לפגיעה בדימוי

העצמי, לתחושות גופניות קשות ועד לתחלואה מתמשכת. מחקרים רפואיים רבים מצביעים על הקשר הישיר בין הקפדה על תזונה נכונה ושמירה על אורח חיים בריא לבין תפקודו התקין של האדם. עוד נתונים, שפורסמו על-ידי הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה, מצביעים על כך שכמחצית מאוכלוסיית ישראל ב-2018 סבלו מעודף משקל או השמנה, מתוכם 55% גברים ו-41% נשים. מנתונים אלה



מגדל Active

צעד לחיים בריאים



ובעזרתכם בלבד, בלי ערוצים ישירים, דואגים שהלקוחות ייהנו מפתרונות הבריאות המתקדמים, הרחבים והמקיפים ביותר בזמן קטסטרופות - אירועי ביטוח שונים, אבל גם בשגרת החיים, בכל יום ושעה, כדי לצמצם את גורמי הסיכון למחלות או חלילה למוות.

מגדל Active היא דוגמה נוספת, מהפכנית ורבת השפעה, שיכולה לתרום למבוטחים שלנו לשמור על בריאותם גם בחיים הדינמיים והתובעניים כיום. בזכותכם, נעזור ללקוחות רבים מאוד לעשות את הצעד לחיים בריאים, או כמו שאנחנו נוהגים לומר: שווה יותר להיות מבוטח בבריאות אצלנו!

הדרך לכך, מסתבר, היא באמצעות האצבעות בלבד, מבלי לצאת הבית: בוחרים ממגוון מוצרים נבחרים שבפורטל האינטרנטי בלה (bela.co.il), נהנים מ-10% הנחה על כל קנייה מבית המרקחת (לא כולל תרופות ללא מרשם) או מקניית מוצרי טבע, טיפוח העור וקוסמטיקה, ומקבלים את המוצרים עד הבית!

אמרנו כבר שדאגנו לכל פרט? עמוד הטבות של מגדל Active באפליקציית מגדל!

בעמוד זה ריכזנו את כל ההטבות, ההנחות והאפשרויות שעומדות לרשות המבוטח במסגרת התכנית, בצורה הקלה, הפשוטה והנוחה ביותר לשימוש. כדי שהמבוטחים ייהנו מההטבות המיוחדות **מגדל Active**, כל שעליכם לעשות הוא לשלוח אליהם את הדיורר הייעודי שלנו ולקבל את הסכמתם לקבל מידע שיווקי. לאחר הסכמתם הם יקבל מאיתנו הודעת SMS או מייל עם קישור לאפליקציית מגדל - עמוד **מגדל Active** כמה פשוט, ככה יעיל ומתקדם.



שווה יותר להיות מבוטח בבריאות אצלנו!

חשוב לנו להדגיש כי ההטבות **מגדל Active** יינתנו למבוטחים שיש להם לפחות אחד מהביטוחים הבאים שלנו: בריאות - הוצאות רפואיות, מחלות קשות, סיעוד ו/או תאונות אישיות. יש ללקוחות שלכם לפחות אחד מהביטוחים הללו? נהדר! שלחו להם את הדיורר שלנו, קבלו את הסכמתם ואנחנו נשלח להם את הקישור להצטרפות אוטומטית וללא תשלום לעולם הטבות הבריאות של **מגדל Active**.

אנחנו במגדל פורצים את הדרך בביטוחי הבריאות בישראל כל פעם מחדש



עושים יותר לנצח את הסרטן!

נתוני האגודה למלחמה בסרטן מלמדים כי מדי שנה מצטרפים למעגל התחלואה כ-30 אלף ישראלים, כאשר סוגי הסרטן הנפוצים בקרב מבוגרים הם: סרטן השד, סרטן המעי הגס, סרטן הערמונית, סרטן הריאות וסרטן צוואר הרחם.

שדרגנו את כיסוי מגדל מזור לסרטן

כדי להילחם במחלה הקשה ולנסות למנוע או לגלות ככל המוקדם את התפרצותה, שדרגנו באופן אוטומטי למבוטחינו במזור לסרטן את הכיסוי בתכנית הביטוח והוספנו עבורם בדיקות סקר, הכוללות:

- מיפוי גורמי סיכון אישיים לפתח סוגי סרטן שונים.
- פגישות עם רופאים מומחים ומיפוי גורמי סיכון אישיים לפתח סוגי סרטן שונים.
- פגישה עם תזונאית קלינית לשינוי אורחות חיים וקבלת המלצות לתזונה נכונה למניעת סרטן.
- בדיקת ממוגרפיה מעל גיל 40.
- בדיקה לאיתור של סרטן הערמונית PSA.
- בדיקה לאיתור מוקדם של סרטן צוואר הרחם PAP.
- סיכום התיק ע"י רופא.

הסקר ניתן אחת ל-5 שנים לאחר תקופת אכשרה של שנה, בהשתתפות עצמית בגובה 400 ש"ח.

פרטים נוספים תוכלו למצוא בידיעון המקצועי בנושא ואצל המפקחים במרחבים.



מגדל מציגה:

Active מגדל

צעד לחיים בריאים



עכשיו יותר מתמיד, משתלם להיות מבוטח בריאות במגדל

כחברת בריאות גדולה ומובילה, שרואה קודם כל את טובת מבוטחיה, חשוב לנו לעזור להם לשמור על בריאותם גם בחיי היום יום, ולא רק כשקורה להם אירוע רפואי. לכן, אנו גאים להעניק למבוטחי הבריאות שלנו, הטבות ייחודיות שיעזרו להם לקחת החלטה בריאה לחיים, ולעשות את הצעד הראשון לקראתה

bela.co.il
קנייה שעושה לך טוב

תוספי תזונה
ומוצרי טבע

PROFIT
Professional Gym Low Cost

חדרי כושר
בפריסה ארצית

חלי ממנו
קבוצת תמיכה לאורח חיים בריא

קבוצת הרזיה
לאורח חיים בריא

אברהמסון
גמילה מעישון, מסוכר ופחמניות ממכרות
*9933

תכניות גמילה
מעישון והתמכרויות

פרטים נוספים אצל המפקח שלך ובאתר מגדל



מגדל חברה לביטוח בע"מ
ההטבות הינן למבוטחי הבריאות במגדל, שיצטרפו כלקוח חדש לבית העסק, עד 31.12.19. הטבת bela עד 31.8.19. בעת הרכישה יש להציג את הקופון עם תעודת זהה. ההטבה אינה ניתנת להעברה ולא ניתלהמירה בכסף או שווה כסף. מגדל רשאית לעדכן את ההטבות מעת לעת או לבטלן (כולן או חלקן). ולא תהיה לך כלפי מגדל כל דרישה, טענה או תביעה בקשר לכך. ככל שתבחר שלא לעשות שימוש בקופון שהורדת ו/או לעשות שימוש בקופון לאחר תום מועד תקף ההטבה, לא תינתן הטבה חלופית ו/או תמורה אחרת, ולא תהיה לך כל דרישה, טענה או תביעה בקשר לכך. התשלום עבור השירותים ו/או המוצרים יעשה על חשבונך ישירות לבית העסק. ההטבות ניתנות על ידי בתי העסק ובאחריותם ומגדל אינה אחראית לטיב השירותים ו/או המוצרים המוצעים במסגרתם.



הריסקים לפרט החדשים שלנו:

תעריפים תחרותיים ללקוחות, הגנה על הכנסות הסוכן!

יוצאים לדרך עם תעריפים חדשים בריסק לפרט, תוך הגנה מרבית על התגמול לו אתם זכאים ועם מבצע משתלם במיוחד - תוספת עמלת היקף חד פעמית מהפרמיה. ממשיכים לשווק ריסקים ועוטפים את הלקוח ומשפחתו בכיסויים המתאימים

בעקבות דרישת שוק ההון, ביטוח וחיסכון לעדכון תעריפי הריסק לפרט, פעלנו לילות כימים לגבש תעריפים חדשים אשר יאפשרו גם בעתיד את מתן הכיסוי לפרט למקרה פטירה בתכניות הביטוח הבאות: **אור ריזיקו מתחדש (ביטוח יסודי וכיסוי נוסף) בפרמיה משתנה כל שנה וביטוח חיים למשכנתא בפרמיה משתנה כל שנה.**

לשמחתנו, קיבלנו את אישור הממונה לתעריפים העדכניים למבטחים בתכניות אלה, אולם חשוב לנו להדגיש כי בצד התאמת התעריפים עשינו ככל הניתן על מנת לשמור על הכנסותיכם, מתוך הראיה בכם שותפים מלאים בהפצת תכניות הריסקים לסוגיהן.

מה זה אומר?

בשלב זה לא יחול שינוי בעמלות ההיקף המשולמות לכם על תכניות הריסק למקרה פטירה שלנו. עם זאת, בכפוף להוראת הממונה לקביעת החזר מדורג של העמלה החד פעמית במקרה של ביטול במהלך 6 השנים הראשונות לביטוח, יפחתו שיעורי ההחזר בצורה משמעותית ככל שהביטוח ימשיך להתקיים. גם בכל הקשור לעמלות הנפרעים המשולמות על תכניות הריסק למיניהן לא יחול שינוי, למעט בהסכמים בהם עמלת הנפרעים לא אחידה במשך 6 השנים הראשונות.

יש לנו גם מבצע ריסק משתלם רק בשבילכם!

אנחנו, כאמור, מעריכים את מאמצים, שותפינו הנאמנים. מודעים לדאגה שלכם ללקוחות מחד ולזכות שלכם לקבל תגמול נאות מאידך. לכן, החלטנו על תוספת עמלת היקף חד פעמית בשיעור של 15% מהפרמיה, שתשולם לכם על שיווק תכניות הריסק לפרט שלנו (התכניות שאושרו ע"י הממונה). תוספת העמלה תשולם על פוליסות שישווקו עד לסוף יוני השנה. למטן הסר ספק, במקרים של המרת פוליסה קיימת אצלנו, לא תשולם עמלת היקף.

זהו, יוצאים לדרך עם תעריפים חדשים לריסקים: **אור ריזיקו מתחדש (ביטוח יסודי וכיסוי נוסף) בפרמיה משתנה כל שנה וביטוח חיים למשכנתא בפרמיה משתנה כל שנה.** התעריפים החדשים עודכנו מכבר במערכת המכירה "פורמלי" ויעודכנו בהקדם גם במערכות המכירה הנוספות. חוץ משתי התכניות האמורות הפסקנו בשלב זה את שיווקן של תכניות אחרות למקרה פטירה.

פרטים נוספים תוכלו למצוא בידיעון המקצועי המיוחד שהפצנו בנושא ואצל המפקחים במרחבים.





חידושים ושדרוגים במוצרי ביטוח כללי

הרחבנו את מסלול ה-Low Cost בביטוח הדירה!

אחרי שהשקנו בהצלחה רבה את מסלול Low Cost לדירות בבניינים משותפים, החל מחודש מרץ 2019 יתווספו גם בתים פרטיים למסלול האטרקטיבי. מה זה אומר? כיסויים רחבים במחירים נמוכים, לרבות בכיסוי נזקי מים באמצעות שרברב פרטי.

עוד מציעה התכנית הנחה על רכישת סכום ביטוח נוסף בבתים, כך שמצטרפים חדשים, העומדים בתנאי הסף להצטרפות לתכנית, יוכלו ליהנות מתנאים סופר משתלמים. זה הזמן להבטיח שהלקוחות יצטרפו למסלול ה-Low Cost שלנו בביטוח דירות או בתים פרטיים.

פרטים נוספים תוכלו למצוא בידיעונים המקצועיים ואצל מנהליות מוצרי האלמנטר במרחבים.



מורידים את המשכנתא,

עולים ברמת החיים

אנחנו במגדל מבינים את האתגרים הכספיים שעמם מתמודדים רוכשי דירות בעת לקיחת משכנתא, לכן, בכל הקשור למרכיב ביטוח המבנה החלטנו לסייע לזוגות צעירים ולמשפרי דיור במתן הנחות משמעותיות בביטוח המשכנתא. במסגרת זו, נעניק הנחה בשיעור של 17% מהתעריף הבסיסי למבוטחים חדשים בלבד לדירות בבניין משותף (קומת ביניים ועליונה בלבד, ללא קומת קרקע). מהי המשמעות? במילה אחת: עצומה!... ובמספר מילים: הנחה בשיעור המשתווה לחודשיים חנים בביטוח משכנתא!

מעבר להנחה בשיעור המשתווה לחודשיים חנים בביטוח, מצפות הטבות רבות נוספות למבוטחים החדשים אצלנו בפוליסת מבנה למשכנתא. נצלו את ההזדמנות והציעו להם את התנאים האטרקטיביים שלנו בביטוח משכנתא.

פרטים נוספים תוכלו למצוא בידיעונים המקצועיים ואצל מנהליות מוצרי האלמנטר במרחבים.

מתחדשים עם תעריפי רכב סופר משתלמים!

זה הזמן לחמם מנועים, כי בקרוב מאוד, ממש בתחילת מרץ, נשיק תעריפים אטרקטיביים מאוד בביטוחי רכב. מה למשל? לנוחיותכם, ריכזנו את עיקרי ההנחות וההטבות המיוחדות ברכב בעמוד הבא.



המשך כתבה מעמוד קודם

מתחדשים עם תעריפי רכב סופר משתלמים!



רכב חובה - הגדלנו את ההנחה לרכבים עם מערכות בטיחות, עדכנו את תעריפי המשאיות במשקלים 4-15 טון והוזלנו לנהגים מגיל 24 ומעלה.

רכב רכוש פרטי ומסחרי עד 3.5 טון - הוזלנו תעריפי בסיס בדגמים רבים, אפשרנו להקטין את ההשתתפות העצמית בפוליסת הביטוח והוזלנו מכבר את שירותי דרך, גרירה, שמשות ורכב חליפי.

רכבי יוקרה - הגדלנו את הכיסוי להגנה משפטית, הוזלנו את עלות רכישת הרחבת שמשות מקוריות רכב יקר והוזלנו מכבר את חבילת הכיסויים הייחודית לשירותי VIP לרכב יקר.

אמרנו לכם שכדאי לחמם מנועים? בזכותכם עוד ועוד נהגים יצטרפו למעגל המבוטחים שלנו ברכב וייהנו מתעריפים ומתנאים ייחודיים. דרך צלחה... ומשתלמת.

פרטים נוספים תוכלו למצוא בידיעונים המקצועיים ואצל מנהליות מוצרי האלמנטר במרחבים.

חשוב לנו לציין בהקשר זה, כי האישור יתאפשר במידה והמערכת תמצא כי ניסיון התביעות הביטוחי שהוזן בה הינו תקין ומותאם לתנאי החיתום שלנו. זאת לאחר שהמבוטח עודכן כי בכוננתנו לקבל נתונים ממאגר היסטוריית תאונות כלי הרכב וקבלת אישורו המפורש לקבלת המידע. אז מה אתם צריכים לעשות במערכת כדי לאשר פוליסה חדשה בקלי-קלות?

1. מילוי כל שדות החובה הנוגעים לפרטי ניסיון ביטוחי בהפקת פוליסת רכוש חדשה.
2. מילוי מספר הרישוי התואם לדו"ח התביעות שנשלח למבוטח מחברת הביטוח הקודמת.

בשורה התחתונה, גם כאן, בעת הקמת פוליסת רכב רכוש חדשה, אנחנו למעשה עושים עבורכם את מרבית העבודה. כל הדרכים מובילות לביטוח רכב אצלנו... כבר אמרנו?

פרטים נוספים תוכלו למצוא בידיעונים המקצועיים ואצל מנהליות מוצרי האלמנטר במרחבים.

חדש! אישור והפקת פוליסת רכב רכוש אצלכם במשרד

אנחנו ממשיכים ומפתחים כלים דיגיטליים אשר נועדו לקצר, לייעל ולהקל על תהליכי העבודה שלכם. כך למשל, היישום החדש שהשקנו בביטוח רכב: **ממשק דיגיטלי לאימות ניסיון ביטוחי ואישור פוליסת רכב רכוש חדשה**, המאפשר לכם להפיק באופן עצמאי את הפוליסה ללא צורך בפניה לחתם או בהעברת מסמכים נוספים!



פריצה למחשבי העסק של האקווחות שלך
היא כנראה רק עניין של זמן!

חדש במגדל!

ביטוח סייבר שמגן על העסק של הלקוחות שלך כל הזמן!

הצע עוד היום ללקוחותיך את מגדל סייבר לעסק הכולל:

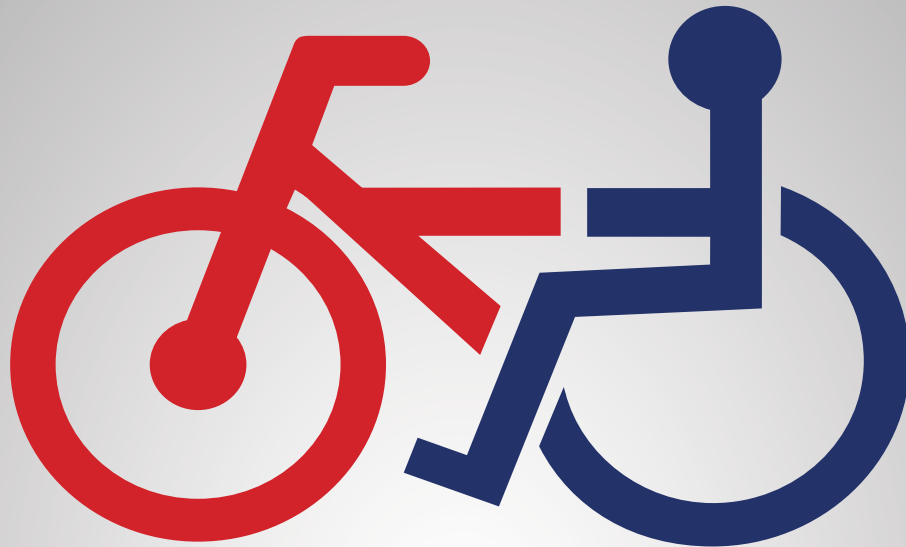
- **כיסוי עלויות ואובדן רווחים** עקב אירוע אבטחת מידע וכיסוי בגין סחיטת סייבר
- **כיסוי חבות המבוטח כלפי צד שלישי**
- **רק במגדל - שירות סקר אבטחת מידע ללא עלות!**
- **חיתום מהיר ודיגיטלי**
- **מוקד סייבר 24/7**

לפרטים נוספים ניתן לפנות למנהלי השיווק במרחבים

מגדל חברה לביטוח בע"מ

המידע האמור הוא מידע כללי בלבד ולא ישמש לקביעת החובות והזכויות עפ"י תנאי הפוליסה או ככלי לפרשנות. התנאים המחייבים הם תנאי הפוליסה בלבד ובכל מקרה של סתירה בין עלון זה לבינם, יגברו תנאי הפוליסה. האמור בעלון זה אינו תחליף לייעוץ המתחשב בצרכים המיוחדים של כל אדם.

אופניים חשמליים יותר מסוכנים ממה שחושבים



חדש במגדל! ביטוח אופניים חשמליים הרחב ביותר בישראל!

פוליסת הביטוח המעניקה לרוכבי אופניים חשמליים:

- כיסוי תאונות אישיות לרוכב - סכום ביטוח של 250,000 ₪
 - כיסוי בגין נזקי גוף ורכוש לצד שלישי בגבול אחריות של 1,000,000 ש"ח או 2,000,000 ₪ למקרה ולתקופה
 - כיסוי לנזק פיזי לאופניים החשמליים - עד לסכום ביטוח של 20,000 ₪
- הכיסויים הינם בגין תאונה שאירעה תוך כדי שימוש באופניים בהתאם להוראות הדין

לפרטים נוספים ניתן לפנות למנהל השיווק במרחב שלך במגדל

גם בביטוח אופניים חשמליים, טוב שיש מגדל מאחוריך



מגדל חברה לביטוח בע"מ
המידע האמור הוא מידע כללי בלבד ולא ישמש לקביעת החובות והזכויות על פי תנאי הפוליסה או ככלי לפרשנות. התנאים המחייבים הם תנאי הפוליסה בלבד ובכל מקרה של סתירה בין עלון זה לבינם, יגברו תנאי הפוליסה. לחברה הזכות לעדכן את התעריפים המופיעים בעלון לפי שיקול דעתה הבלעדי, בכל עת. האמור בעלון זה אינו מהווה תחליף ליעוץ המתחשב בצרכים המיוחדים של כל אדם.



גם במציאות החדשה: הבחירה הנכונה היא מגדל מקפת אישית

בסוף מרץ יסתיימו הסכמי ברירת המחדל הישנים, המכונים גם: 'הסכמים לרבים'. במסגרת אותם הסכמים צורפו לקוחות לקרן הפנסיה באמצעות רשימות בלבד וללא הליך של שיווק פנסיוני. כיצד ניתן להתמודד עם המציאות החדשה? בדיוק בשביל זה אנחנו כאן

עידן הסכמי ברירת המחדל הישנים, או בשמם האחר: 'הסכמים לרבים', מגיע לסיומו בסוף חודש מרץ 2019 עם השלמת הרפורמה שהובילה בנושא רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון בשלוש השנים האחרונות.

בעקבות ההסדרה החדשה לא ניתן יהיה לצרף עובדים חדשים לכל קרן פנסיה כמו בעבר, באמצעות רשימות בלבד, אלא רק לאחר הליך של שיווק פנסיוני או לקרן שנבחרה כברירת מחדל. במקביל, גוף מוסדי יוכל לשלם עמלה לבעל רישיון רק לאחר מתן יעוץ פנסיוני לעובד. כלומר, ללא מתן יעוץ פנסיוני לעובד בעל רישיון לא יקבל עמלה.

המציאות החדשה מציבה אתגרים רבים, אולם גם הזדמנויות חדשות לחיזוק הקשר עם הלקוחות, לצירוף **למגדל מקפת אישית** ולביצוע מכירות פרט נוספות. אז בואו נלך צעד-צעד ונבחן את דרכי הפעולה האפשריות להמשך צירוף של עמיתים חדשים **למגדל מקפת אישית**.

צירוף עובדים לקרן פנסיה לאחר ביטול הסכמי ברירת מחדל

1. ההסכמים הקיימים בין המעסיקים לגופים המוסדיים מבטלים החל מסוף חודש מרץ וכל עובד חדש יוכל לבחור באופן יזום את קרן הפנסיה בה הוא מבקש לנהל את החיסכון הפנסיוני שלו.
2. לגבי עובד שלא בחר את קרן הפנסיה, כאמור לעיל, באפשרות המעסיק לפעול באחת משתי אפשרויות: א. צירוף העובד לאחת מקרנות הפנסיה הנבחרות שנקבעו על ידי רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון; ב. עריכת הליך תחרותי עבור העובדים לבחירת קרן פנסיה ברירת מחדל.
3. יובהר, כי בכל מקרה אסור למעסיק להתנות את תשלום כספי החיסכון הפנסיוני בעד עובדו בכך שיופקדו לקופה מסוימת ולבצע, במישורין או בעקיפין, כל פעולה שיש בה כדי לפגוע בזכותו של העובד לבחירת מוצר החיסכון הפנסיוני שלו, לרבות הצגת רשימה חלקית של קרנות פנסיה, הפניה לאתר של חברה או קרן פנסיה מסוימת, משלוח הודעה ובה קישור ישיר למילוי טופס הצטרפות לקרן פנסיה מסוימת וכיוצא באלה.

דרכי הפעולה בעקבות יישום ההסדרה

הנה מספר טיפים אשר יכולים לסייע בידיכם לגייס לקוחות חדשים **למגדל מקפת אישית**, בכפוף להוראות:

1. בקשו מהמעסיק להיפגש עם כל עובד חדש.
2. במסגרת הפגישה ועריכת הליך של שיווק פנסיוני, יוכל העובד על-פי המידע המקיף שתמסרו לו, לבחור את הביטוח הפנסיוני המתאים ביותר לו.
3. מובן מאליו שבכך גם תוכלו לסייע לעובד החדש בכיסיים ביטוחיים נוספים, על-פי צרכיו ומאפייניו הנוכחיים או העתידיים.

המשך כתבה בעמוד הבא



גם במציאות החדשה: הבחירה הנכונה היא מגדל מקפת אישית

המשך כתבה מעמוד קודם

4. גם המעסיק ייהנה מפעולה יזומה זו שלכם, שהרי בכך הוא דואג שעובדיו יקבלו הליך פנסיוני על-ידי איש מקצוע בעל רישיון, לרבות בחינה ומיצי התנאים הפנסיוניים להם זכאי העובד.
5. ניתן לפנות לעובדים לצורך הליך שיווק פנסיוני על-פי תעודף קריטריונים שיוגדרו מראש.
6. בהקשר זה סוכן אשר משמש בארגון גם גורם משווק וגם גורם מתפעל יכול לנתח את המידע הנמצא לרשותו, כמו גובה ההפקדות או יתרונות הפיצויים, ובהתאם לקבל החלטה מושכלת ביחס לעובדים בכלל או ביחס לקבוצה מוגדרת מתוכם בפרט.
7. חשוב לזכור ולהזכיר: הקשר עם כל מבטח שאותו תגייסו הינו בסיס שיימשך שנים ארוכות ואף יתחזק ויתרחב לכיסויים ביטוחיים נוספים, לאורך שלבי החיים, בהתאם לצרכים המשתנים.

גם במציאות החדשה - הבחירה הנכונה היא מגדל מקפת אישית!

1. **שמירה על התנאים הקיימים** - עובדים אשר יבחרו להצטרף למגדל מקפת אישית החל מהמועד הקובע, ימשיכו ליהנות מכל תנאי ההסכם כפי שנקבעו עם המעסיק. במקביל, חשוב לציין, לא יחול כל שינוי בתנאים החלים על העובדים שכבר הצטרפו למגדל מקפת אישית.
 2. למגדל מקפת אישית מוניטין, יציבות ואיתנות של קרן המשרתת למעלה מ-760,000 עמיתים ומנהלת נכסים צבורים של כ-67 מיליארד ש"ח בפנסיה.
 3. לקבוצת מגדל למעלה מ-25 שנות מומחיות וניסיון בניהול קרן פנסיה חדשה ולמעלה מ-35 שנות ניהול קרנות פנסיה.
 4. במגדל מקפת אישית קיימות מערכות המיכון המתקדמות ביותר לביצוע מגוון תהליכים דיגיטליים - הצטרפות, תפעול ופעולות עצמאיות - מכל מקום, בכל זמן ומכל מכשיר.
 5. לרשות העמיתים והמעסיקים במגדל מקפת אישית עומדת מעטפת שירות רב-ערוצית, הנחשבת למובילה בתחום הפנסיוני: מוקד שירות לקוחות, מוקד מעסיקים, פורטל מעסיקים, אזור אישי באתר האינטרנט, אפליקציית לקוחות ייחודית, תמיכה בדיווחי תשלומים באמצעות הממשק האיחיד (ע"פ תקנות חוזר התשלומים) ועוד.
- נשמח כתמיד לעמוד לרשותכם וביחד להמשיך ולהעניק לעמיתים במגדל מקפת אישית את הביטחון הפנסיוני, או במילים אחרות: גם במציאות החדשה - הבחירה הנכונה היא מגדל מקפת אישית!

לפרטים נוספים אתם מוזמנים לפנות למפקחים האישיים במרחבים.

הלקח תמיד צודק

מגדל מקום ראשון בשביעות רצון הלקוחות בביטוח חיים משולב חסכון.

עפ"י סקר שביעות רצון הלקוחות של רשות שוק ההון לשנת 2018.

גם בחיסכון פנסיוני, טוב שיש מגדל מאחוריך.

מגדל חברה לביטוח בע"מ

אין באמור תחליף ליעוץ או שיווק פנסיוני על ידי בעל רישיון המתחשב במאפייניו האישיים של כל אדם.





חוזר השירות החדש לסוכנים וליועצים -

מה צריך לדעת ועל מה להקפיד



מקצועיות בעל הרשיון

א. בעל רישיון יכיר את הוראות הדין הרלוונטיות ואת המוצרים לגביהם הוא מייצג או משווק.

ב. בעל רישיון יהיה בקיא בשינויים ובעדכונים בתחום שבו הוא עוסק, וישתתף מעת לעת בהכשרות ובהשתלמויות רלוונטיות.

אחראי שירות לקוחות

תאגיד שהוא סוכן או יועץ פנסיוני שעובדים בו עשרה עובדים או יותר, ימנה את אחד העובדים בו כאחראי על שירות לקוחות. במשרד התאגיד ועל הטיפול בפניות לקוחות. תפקידי אחראי שירות לקוחות יהיו לכל הפחות אלו:

א. לקבוע הנחיות לטיפול בפניות ובתלונות לקוחות, וכן להנחות ולהביא לידיעת העובדים בתאגיד את הכללים והעקרונות החלים בעניין שירות לקוחות.

ב. להגיש למנכ"ל התאגיד ולמנהל העסקים בסוכנות או לאחראי על יעוץ פנסיוני בתאגיד דוח שנתי הסוקר את עמידת התאגיד בהוראות חוזר זה.

ג. לקיים ישיבה, אחת לשנה, עם מנכ"ל התאגיד או עם האחראי על יעוץ פנסיוני בתאגיד שבה יוצגו עיקרי הדוח השנתי.

שכר והחזר הוצאות

סוכן ביטוח פנסיוני הגובה מלקוח שכר או החזר הוצאות על פי חוק הייעוץ הפנסיוני, יערוך הסכם בכתב בינו לבין הלקוח ובו פירוט של הסכומים שבהם יחויב הלקוח, דרך חישובם ואופן גבייתם. כמו כן יציין אם מדובר בשיווק חד פעמי או מתמשך, ולעניין שיווק מתמשך יציין את משך התקופה שבה יינתן השירות. העתק מההסכם יימסר ללקוח טרם מתן השירות.

אין באמור לעיל להחליף את הוראות חוזר סוכנים ויועצים 10-3-2018, בדבר שירות סוכנים ויועצים ללקוחות מתאריך 1 במאי 2018, כפי שפורסם ע"י משרד האוצר - רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון

למוצר, והכל מבלי לגרוע מהוראות אחרות לעניין זה - **תוך שבעה ימי עסקים.**

ו. בעל רישיון ימסור כל מסמך הקשור ללקוח, ונמצא ברשותו על פי דין, תוך זמן סביר ממועד דרישת הלקוח, לרבות לקוח לשעבר - **תוך שלושה ימי עסקים.**

ז. בעל רישיון ימסור ללקוח שפנה אליו בעניין תביעה, מידע אודות זכויות הלקוח, ויביא לידיעתו את דרכי הפעולה מול הגוף המוסדי העומדות בפניו בהליך יישוב התביעה - **תוך שני ימי עסקים מקבלת הפנייה מהלקוח.**

ח. הובא לידיעתו של בעל רישיון על ידי הגוף המוסדי, מעסיק או לקוח כי חל שינוי במצבו של הלקוח בקשר למוצר פנסיוני, לרבות לעניין שינוי בתנאי העסקתו, ייזום פניית שירות לקוח לבחינת התאמת המוצר הפנסיוני לצרכיו נוכח השינויים - **תוך שבעה ימי עסקים.**

שינוי במצבו של הלקוח יחול בכל אחד מהמקרים הבאים:

1) הצטרפות למקום עבודה חדש

2) עזיבת מקום עבודה

3) גידול בשכר שכתוצאה ממנו נדרשת,

בהתאם לתנאי הפוליסה, העברת הצהרת בריאות מחודשת

4) שינוי מבנה ההפרשות

בפוליסה בהתאם להסכם העבודה

5) שינויים בתעריפי עלות כיסוי ביטוחי

הדורשים התאמה

ט. לא הובא לידיעתו של סוכן ביטוח פנסיוני על שינוי כאמור לעיל במשך שנתיים, ייזום הסוכן פניית שירות לקוח לביטוח מצבו.

י. פניית השירות כאמור תתועד בדרך הניתנת לאחזור.

יא. הוראות אלה (בסעיפים ח' עד י"י) לא יחולו על בעל רישיון שהתקשר עם לקוח בייעוץ או שיווק פנסיוני חד-פעמי.

בתחילת השנה הנוכחית נכנס לתוקפו חוזר "שירות סוכנים ויועצים ללקוחות". החוזר, כזכור, עבר מספר שינויים והנוסח הסופי שלו פורסם במאי אשתקד. מטבע הדברים ישום החוזר דורש היערכות והתארגנות, ולכן ריכזנו עבורכם את עיקרי פעולות השירות שעליכם לוודא את יישומן:

אמנת שירות

בעל רישיון יקבע אמנת שירות שתכלול, לכל הפחות, את זכויות לקוחותיו לרבות זמני מענה לפניות של לקוחות, וכן יפרסם את אמנת השירות שקבע במקום זמין ללקוחותיו ובאתר האינטרנט שלו, אם קיים.

מתן שירות על ידי בעל רישיון

א. בעל רישיון יתייחס ללקוחותיו בהגינות ובכבוד וכבד את פרטיותם.

ב. בעל רישיון יפעל לעדכן את לקוחותיו לגבי אופן קבלת שירות ממנו, לרבות דרכי התקשרות, ימי עבודה ושעות קבלת קהל במשרדו, אם קיימות, ויפרסם פרטים אלו באתר האינטרנט שלו, אם קיים.

ג. בעל רישיון ייתן מענה מתאים לצרכי לקוח, תוך זמן סביר ממועד פניית לקוח המבקש לתאם עמו פגישה או לשוחח איתו - **תוך שבעה ימי עסקים מקבלת הפנייה מהלקוח.**

ד. בעל רישיון יקיים תקשורת יעילה וזמינה עם לקוחותיו, יספק מענה ראשוני לכל פנייה בזמן סביר, וימסור תשובות ברורות ומנומקות ככל הניתן - **תוך שני ימי עסקים.**

ה. בעל רישיון ייתן מענה ענייני תוך זמן סביר לבקשת לקוח לקבל ממנו או מגוף מוסדי אישור או מסמך, וכן להעביר בקשה לגוף המוסדי לביצוע פעולה הקשורה



מדי יום במצב חשבון העמלות, בנוסף לנראות ידידותית, להתמצאות קלה ולשדרוג משמעותי בחוויית המשתמש.

מה מוצג בדו"ח?

הדו"ח מציג את היתרה הנוכחית בחשבון העמלות שלכם נכון להיום ואת פירוט התנועות בחשבון, לפי תאריך ערך תנועה. בתחום חא"ט ובריאות מוצג הדו"ח למשתמשים בעלי הרשאת בעלים והרשאה לצפייה בעמלות, ובתחום ביטוח כללי למשתמשים בעלי הרשאת צפייה בעמלות ולפי מספרי הסוכן שבהרשאה. פירוט היתרות והתנועות מוצגות בחלוקה לשלוש קטגוריות: עמלות שוטפות, מקדמות ארוכות מועד והלוואות, והסכמים (בתחום חא"ט ובריאות בלבד). כמו-כן מציג הדו"ח פרטי מידע כלליים אודות אישור ניהול ספרים, צווים שיפוטיים, תאריך תוקף הרישיון וחסימה לתשלום במידה וקיימת.

היכן ניתן לצפות?

תפריט ימני "דוחות" > בחירת התחום הרלוונטי (חא"ט ובריאות או ביטוח כללי) > הקלדת "תנועות עו"ש" בחיפוש > כניסה בלחיצה על דו"ח תנועות עו"ש

נתוני מכירות לפי תחומים ומוצרים

אתם מוזמנים לצפות בתצוגה הגרפית המיוחדת שפיתחנו במיוחד עבורכם, למעקב שוטף אחר נתוני המכירות שלכם בתחומי החיסכון ארוך הטווח והבריאות. התצוגה היא לפי תחומים ובלחיצה על תחום מסוים מתקבל תת גרף המחולק למוצרים.

היכן ניתן לצפות?

נכנסים לשולחן עבודה > דף הבית / דף נתוני מכירות

הזמנת טופס עזר ל-161 למבוטח

מהיום תוכלו לקבל דרך שולחן העבודה נתונים אודות הצטברות פיצויים ותגמולים של המבוטח תחת מעסיק רלוונטי. באפשרותכם להזמין דוח לפי תאריך הבקשה. הדוח יישלח אליכם כעבור מספר דקות לתיבת אונליין בשולחן העבודה או בדוא"ל מאובטח, בהתאם לבחירתכם בעת ההזמנה.

היכן ניתן לצפות?

נכנסים לשולחן עבודה > תפריט ימני "לקוחות וארגונים" > לחיצה על "איתור לקוחות" > איתור הלקוח הרלוונטי וכניסה לכרטיס הלקוח > לחיצה על "הזמנת מסמך" > בחירה בטופס עזר ל-161 וביצוע הזמנה

להגיע לצוות האישי במהירות שיא

בשולחן העבודה דאגנו גם לרכז עבורכם את כל הצוות שמטפל בכם בתחומי החא"ט, הבריאות והביטוח הכללי. באזור "הצוות שלי במגדל" תמצאו את פרטי ההתקשרות לבעלי התפקידים הבאים: חתם דירה, עסק ורכב רכוש, מפקח, מנהל תיק, רפרנט גביה, בריאות וכדומה.

היכן ניתן לצפות?

נכנסים לשולחן עבודה > לחיצה על "אזור אישי" בתפריט הימני > כניסה ל"אנשי קשר" > לחיצה קטגוריית "הצוות שלי במגדל"

ליהנות מכל העולמות בקלות ובנוחות

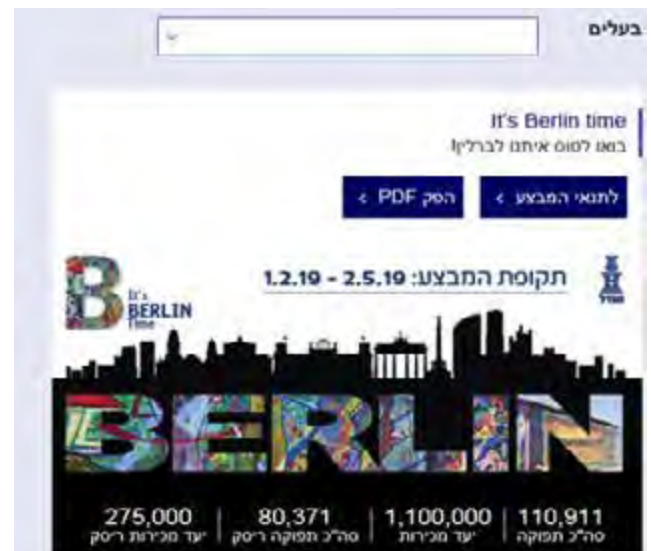
אנחנו לא עוצרים לרגע ופועלים כל הזמן לשדרג עבורכם את שולחן העבודה לסוכן. מוזמנים להתעדכן וליהנות ממגוון האפשרויות

חדש! דיווח בזמן אמת על נתוני המכירות במבצעים

מהיום תוכלו להתעדכן בשולחן העבודה בכל המבצעים שלנו עבורכם בחיסכון ארוך טווח ובריאות, כולל המצב שלכם בהתאם ליעדי המבצעים. הנתונים מתעדכנים בזמן אמת וזמינים בכל רגע נתון. המשמעות: מעתה תוכלו בלחיצת כפתור בלבד לצפות בסטטוס המבצע ולא תדרשו להמתין כדי לדעת כמה מכרתם במסגרת המבצע. דרך תפריט "מבצעים", ניתן לצפות בתנאי המבצע, כפי שפורסמו בידעון ולהפיק את המכתב האישי בו מפורטים תנאי הזכאות שלכם לפרס.

היכן ניתן לצפות?

נכנסים לשולחן עבודה > דף הבית / מבצעים



שקיפות בעמלות

דו"ח תנועות עו"ש

שמחים לשתף אתכם ביישום החדש: דו"ח תנועות עו"ש - עובר ושב. מדובר בתצוגה מתקדמת ביותר של דו"ח העמלות שלכם בתחום החא"ט והבריאות ובתחום הביטוח הכללי, המתעדכן בכל רגע נתון. כך תוכלו ליהנות מהאפשרות להיות מעודכנים





שנה עסקית חדשה -

מינויים חדשים במגדל מקפת ובחטיבת הלקוחות

מרחב סוכנויות

- **רן אמיר** מונה למנהל המרחב במקומו של **גיל שריר**, שעבר כאמור לנהל את מרחב מרכז. רן שימש קודם לכן מנהל המכירות במרחב.
- **חיים דנינו וקובי ליילן** מונו למנהלי המכירות החדשים במרחב, שחולק לשני יוניטים בשל הרחבת פעילותו. חיים שימש קודם לכן מפקח במרחב וקובי מנהל מכירות תחום הפיננסים וחא"ט במרחב צפון

מרחב צפון

- **עדי פרידמן** מונתה למנהלת מכירות חא"ט ופיננסים במרחב צפון במקומו של **קובי ליילן**, שעבר כאמור לנהל את המכירות במרחב סוכנויות.

מרחב ירושלים

- **עופר בקר** מונה למנהל המרחב במקומו של **עודד רפפורט**, שסיים את תפקידו לאחר עשרות שנות עבודה בענף הביטוח ובחברה. עופר שימש קודם לכן מנהל המכירות במרחב.
- **דורון מושקוביץ** מונה למנהל המכירות במרחב, במקומו של **עופר בקר**. דורון שימש קודם לכן מנהל מכירות סיכונים ארצי.

מטה מכירות ארצי

- **טל רוזן** מונתה למנהלת מכירות סיכונים ארצית במקומו של **דורון הרשקוביץ**, שעבר כאמור לנהל את המכירות במרחב ירושלים. טל שימשה קודם לכן מנהלת מכירות סיכונים במרחב סוכנויות.

אפי סנדרוב מונה למנכ"ל קרן הפנסיה מגדל מקפת

ברכות ואיחולי הצלחה ל**אפי סנדרוב**, שמונה למנכ"ל מגדל מקפת קרנות פנסיה וקופות גמל ולמנכ"ל יוזמה קרן פנסיה לעצמאים. סנדרוב החליף בתפקיד את **בצלאל צוקר**, שהביע את רצונו לצאת לגמלאות לאחר 45 שנות עבודה במגדל.

בצלאל אמר עם הודעת פרישתו: "אני חש גאווה גדולה על הזכות שניתנה לי ללמוד מהטובים ביותר, ליהנות מהתמיכה הבלתי מסוגת של חבריי לעבודה והצוות הניהולי, לשרת את לקוחותיה של החברה וכן על הזכות שניתנה לי ולו הקטנה לקחת חלק בהצלחתה".

סבב מינויים בחטיבת הלקוחות

שמחים לשתף אתכם בהשלמת סבב המינויים בחטיבת הלקוחות וערוצי ההפצה עם פתיחתה של שנת העסקים 2019. גם בסבב הנוכחי נתנו דגש למנהלות ולמנהלים מוכשרים ואיכותיים שצמחו בביתנו, המזוהים ומחויבים בכל מאודם להצלחת הפעילות עמכם, סוכנינו. אנו סמוכים ובטוחים כי המינויים החדשים יאפשרו לנו ולכם, יחד, להוסיף ולפתח עסקים חדשים, לחתור תמיד למיצי הפוטנציאל העסקי העצום הטמון בקשר המיוחד שבינינו, במגוון תחומי הפעילות.

להלן פירוט המינויים החדשים בחטיבת הלקוחות וערוצי ההפצה:

מרחב מרכז

- **גיל שריר** מונה למנהל המרחב במקומו של **אודי לקסר**, שסיים את תפקידו לאחר יותר מ-30 שנות עבודה בחברה.
- **יניב ריימונד** מונה לסגן מנהל המרחב, בנוסף לתפקידו כמנהל יוניט.
- **שרי פישר** מונתה למנהלת מכירות חא"ט ופיננסים במרחב במקומו של **ניסן סרויה** שסיים את תפקידו. שרי שימשה בתפקידה הקודם מנהלת מכירות חא"ט ופיננסים במרחב ירושלים.
- **עינת ינוביץ'** מונתה למנהלת יוניט במקומו של **נועם גולד**, שסיים את תפקידו.

עם השלמת הסבב וריענון התפקידים אנו מציבים בחזית העשייה מנהלות ומנהלים מעולים, המביאים עמם ניסיון רב, מקצועיות מוכחת ומוטיבציה גבוהה להוביל ולייצר איתכם הצלחות עסקיות. ביחד נמשיך למנף את פעילותנו המשותפת ולעמוד ביעדינו המתגרים גם בשנה הנוכחית. מכולנו שלוחה למנהלות ולמנהלים הצלחה רבה בתפקידיהם החדשים.





סיום המחזור הרביעי של הקורס 'צומחים בפרט'

ברכות ליותר מ-50 סוכנים שסיימו לאחרונה בהצלחה רבה את המחזור הרביעי של קורס 'צומחים בפרט' שלנו. לאחר כחצי שנה של הדרכות ותרגולים רבים רכשו הסוכנים ידע, כלים ומיומנויות בעולמות תוכן חדשים מבחינתם - מוצרי סיכונים והגנות. שני דגשים אפיינו את הקורס האחרון: עולמות המבוטח ומתן מענה הוליסטי לצרכיו, בצד התמקדות בתחומי החיסכון ארוך הטווח והפיננסים. מיציאתו לדרך של הקורס הייחודי, לפני 4 שנים, הוכשרו במהלכו כ-180 סוכני ביטוח, רובם מהדור הצעיר בענף, שהמשותף להם הוא הרצון להתמחות בשיווק הגנות למשפחה, בשילוב פתרונות פיננסיים בתמהיל הפתרונות לפרט. ייחודיותו של הקורס טמונה גם בהצבת יעדים אישיים שכל משתתף חייב לעמוד בהם - ואכן, המשתתפים השיגו במהלך הקורס תוצאות עסקיות מרשימות מאוד וככלל, חלק מהסוכנים שהוכשרו בשנים האחרונות הם כיום מהמובילים במכירות מוצרי הסיכונים וההגנות שלנו. אנו מאמינים בדור הצעיר, עושים ככל יכולתנו להרחיב את יכולותיו ושואפים למצות את הפוטנציאל ההדדי להמשך צמיחה עסקית משותפת. תודה מיוחדת ל**דורון מושקוביץ**, לשעבר מנהל מכירות ארצי - בריאות וריסק וכיום מנהל המכירות במרחב ירושלים, שניהל את הקורסים בארבע השנים האחרונות, יחד עם מנהלי המוצרים המרחביים ויחד עם מחלקת ההדרכה הארצית, בניהולה של **רונית נוי**. מנהלת מכירות הסיכונים הארצית החדשה, **טל רוזן**, קיבלה לידיה בין השאר את המשך הובלת 'צומחים בפרט', כולל הרחבת התכנית לכל בוגרי מחזורי הקורס, להמשך קשר, הדרכה ופיתוח עסקי.

ממשיכים במסורת: סוכנינו המצטיינים השתתפו בסמינר ביטוח בציריך

כמיטב המסורת בשלוש השנים האחרונות יצאו סוכנים מנבחרת הבריאות והריסק גם בתחילת השנה הנוכחית לסמינר לימודים והעשרה בחו"ל - והפעם בציריך שבשווייץ, אצל מבטחת המשנה Swiss Re.

לאחר שלושה חודשים של תחרות מאתגרת והישגי מכירות יוצאי דופן של מוצרי סיכונים, נבחרו 16 הסוכנים המצטיינים אשר השתתפו בסמינר, במהלכו הם נחשפו לשורה ארוכה של תכנים מקצועיים מרתקים, ביניהם: התפתחות עולם הרפואה והשפעותיו על החיתום הרפואי, תוחלת החיים והשפעותיה על עולם הביטוח, סיכונים ביטוחיים בעולם משתנה, מגמות חדשות בעולם ביטוחי הבריאות וכלים מעשיים לקידום מכירות בעולם הביטוח. זאת, בנוסף, למגוון פעילויות גיבוש וחברה מהנות. זה המקום להודות לכם, סוכנינו המעולים, על שיתוף הפעולה ועבודתכם המרשימה. להתראות בסמינר בשנה הבאה.





כנסי פתיחת שנה במרחבים

איזו עוצמה! בשבועות האחרונים נערכו במרחבים כנסים לפתיחת השנה בהשתתפותכם המרשימה. האולמות המלאים והאווירה המחשמלת היוו תפאורה מושלמת למוצרים, לכלים ולמבצעים החדשים שהשקנו במיוחד בשבילכם ובשביל הלקוחות. היה מרגש לראות עד כמה אנחנו מחויבים להגדיל את פעילותנו המשותפת גם השנה, עד כמה אנחנו קבוצה מנצחת. יחד נעשה ונצליח! מחוויות הכנסים המרחביים לפניכם בתמונות...



מרחב סוכנויות

מצטיינים באלמנטר

פרגון והערכה למרחב על זכייתו בשלושה רבעונים רצופים אשתקד כמרחב המצטיין באלמנטר במגדל. במעמד מרגש, במהלך סיכום הרבעון הרביעי של 2018, זכתה מחלקת ביטוח כללי במרחב, בראשות **מירב בדוסה**, לשבחים רבים על הישגיה העסקיים המרשימים ועמידתה העקבית ביעדי הגידול בכל הקריטריונים. לדברי מירב, "נמשיך להוביל ולצלוח גם את האתגרים לשנת 2019 וזאת בזכות חתירה למצוינות, עבודת צוות ושמירה על רמת המקצועיות והשירות לסוכנים, המהווים חלק בלתי נפרד מהצלחה שלנו".

מרחב מרכז

שירות מעולה זה חובה

כבוד רב למחלקת רכב חובה במרחב, שזכתה בתעודת הצטיינות מיוחדת על שירות לסוכנים בשנת 2018. **ורד בירן עזוז**, מנהלת ביטוח חובה ארצי בחטיבת הלקוחות במרחב, ציינה כי "השירות המעולה לסוכנים, שותפינו הנאמנים, הוא תוצאה של מאמץ מערכתי משותף ומקצועיות שאין שנייה לה של חתמי המחלקה, המיישמים הלכה למעשה את הסטנדרטים הגבוהים ביותר בטיפול בפניות הסוכנים".



המשך כתבה בעמוד הבא



כל מה שקורה בחטיבת הלקוחות ובמרחבים

מרחב ירושלים

שולחן עגול עם סוכנים באלמנטר

עם תחילת שנת העסקים התקיים שולחן עגול עם סוכנים מהמרחב בנושאי אלמנטר. סביב השולחן דנו הסוכנים והמנהלים ממגדל על האתגרים העסקיים בתחום וכיצד ניתן לקדם את השירות והמוצרים האלמנטריים ללקוחות. ללמוד מה חסר וכיצד להשתפר - במרחב ירושלים משתדלים יותר!



ערב מהסרטים

כרגונו לסוכנים במרחב עם 'ערב מהסרטים' בסינמה סיטי ירושלים, שכלל צפייה משותפת בסרט מדהים בנושא מסר חברתי חשוב, 'הצ'מפיונס', יחד עם השקת מבצעים חדשים.



מרחב צפון

היחידה המובחרת

תגידו בהצלחה ליחידה מובחרת חדשה של סוכנים במרחב - 'המסתערים הצפוניים'. סוכנים אלו הם מצטייני סדנאות העצמה עסקית שיזם המרחב ונכונה להם פעילות רבה מאוד במהלך השנה. את שלב הגיבוש ערכו 'המסתערים' בסדנת בישול איטלקי במתחם חוויות קולינרי. **טלי ברך**, מנהלת מכירות ריסק ובריאות במרחב: "אין ספק שהחוויות הותירו טעם של עוד - ואכן השנה נוביל לפעילות משותפת עמוסה באתגרים ובהצלחות".



משתלם לעמוד ביעדים



B It's **BERLIN** Time

תקופת המבצע: 2.5.19 - 1.2.19

מה עושים ובמה זוכים?

לכל סוכן נקבע יעד התחלתי למבצע ברלין, ככל שתמכור מעל היעד האישי תזכה בנסיעה + פרס כספי גבוה יותר. הזכאות בכפוף לתקנון האישי.

מבצע חא"ט -
חסכון בריאות וריסק

המבצע הנוצץ של השנה!

מ-0 ל-100 בלחיצה על הדוושה.

חוצים לזכות בחווית נהיגה בלתי נשכחת ולנהוג על רכב היוקרה פורש ברחבי באירופה? מנצחים במרתון וכל זה יכול להתגשם

מבצע פיננסים יורו טריפ ועוד ...

תקופת המבצע: 13.1.2019-30.4.2019

מנצחים במרתון ונהנים מחווית נהיגה בלתי נשכחת ברכבי יוקרה באירופה.

חדש בשולחן העבודה!
נתוני המכירות במבצעי חא"ט ובריאות, בזמן אמת ובלחיצת כפתור

פרטים מלאים בידיעוני המבצעים
בכפוף לתנאי המבצע