



סוכנים יקרים,

מגדל ממשכה לשדרג כל העת את התשתיות שעומדות לרשותכם, לרבות כלים, שירותים ומוצרים מתקדמים. כך, לדוגמא, השקנו מערכת הפקה מאוד מהירה בביטוח נסיעות לחו"ל, יצאנו עם חידושים תחרותיים באלמנטר, הרחבנו את הזדמנויות המכירה בבריאות ועד לקליטתנו בשיעורים גבוהים מאוד של קבצי גבייה כנדרש בתקנות התשלומים.

דגש מיוחד ניתן לנושא הדיגיטציה כפועל יוצא מדפוסי הצריכה של הלקוח הישראלי והמחויבות שלנו לתמוך בפעילותכם בכל זירה שבה קיים פוטנציאל מכירה ללקוח, תוך העצמת הערכים המוספיים הייחודיים שלכם כגורם השיווקי והשירותי המרכזי בענף. פעילותה המערכתית של מגדל בכל ממשק עבודה עמכם, נועדה לאפשר לכם ולמגדל, ביחד, לעמוד באתגרים הרבים שמציבה בפנינו הסביבה המשתנה, לרבות רגולציה אקטיבית מאוד והצורך בהתאמות מיטביות.

אני משוכנע כי הודות למאמצים המשותפים שלנו, נוכל להתגבר על כל קושי ולמצות את הזדמנויות העסקיות והמקצועיות בתחומי פעילותנו.

שלכם,

עופר אליהו | מנכ"ל



2 מתיקון 12 ועד תיקון 16

3 הזדמנויות בבריאות

4 הזדמנויות בבריאות

4 ממריאים לגבהים חדשים

5 חידושים באלמנטר

6 יישום תקנות התשלומים

7 עסקאות חדשות במגדל

8 הזמנת דוח מבנה אחיד

8 סוגרים מעגל בשירות

9 חויית השירות "במגדל שלי"

10 קמפיין לעידוד העסקת מבוגרים

11 מבצעים לסוכן

הגדלת ההפקדות לחיסכון הפנסיוני מתיקון 12 ועד לתיקון 16



על רקע הרפורמות בענף החיסכון הפנסיוני ריכזנו עבורכם מספר שאלות ותשובות לעניין תקנות הגדלת ההפקדות לחיסכון פנסיוני, שמועד החלתן מחודש יולי השנה

אפשר לעשות סדר עד עכשיו?

בודאי. התחלנו עם תיקון 12 ביחס להאחדת שיעורי ההפקדות של המעסיק לעובד בכל תכנית פנסיונית שייבחר וכן על יישור שיעורי ההפקדות לשיעור הגבוה מבין כל השיעורים שנקבעו למוצרים השונים. לאחר מכן דיברנו על ההסכם הקיבוצי הכללי להגדלת ההפרשות לביטוח פנסיוני במשק, הקובע את השיעורים שמהם לא ניתן לרדת ביחס לתשלום המעסיק ותשלום העובד. כפועל יוצא מכך, תיקון 12 למעשה מושפע מההסכם הקיבוצי מעצם הרף התחתון שנקבע ביחס לשיעורי ההפקדות למוצרי הפנסיה.

אז-קיי... ומהו תיקון 16?

תיקון זה מעגן בחקיקה את שיעורי ההפקדה למרכיב תשלומי המעסיק שהעובד זכאי להם על-פי ההסכם הקיבוצי וצו ההרחבה. בנוסף, התיקון מבהיר כי על אף האמור, במקרה שבו מפריש המעסיק לקופת גמל מסוימת שיעור הפרשות גבוה יותר מאשר לקופה אחרת, והבדל זה נובע מכך שהתשלום כולל הפרשה לרכישת אובדן כושר עבודה בשיעור הדרוש להבטחת 75% משכרו של העובד, לא ייחשב הדבר כהתניה של המעסיק לגבי המוצר האחד על פני האחר.

לאור האמור, מהו אופן הפעולה המתבקש בפוליסות ביטוח?

- על המעסיקים להעביר למגדל קבצי תשלומים הכוללים פירוט של שיעורי ההפקדה כפי שעודכנו על ידם.
- בחלק מן הפוליסות ניתן יהיה לבצע את ההגדלה בפוליסה קיימת ובחלק מן הפוליסות יהיה צורך לפתוח עבור ההגדלה פוליסה חדשה הפרשית.
- בימים הקרובים תפרסם מגדל ידיעון מעודכן ובו כללים לגבי אופן ביצוע ההגדלות. כללי הביצוע יפורסמו גם באתר החברה.

ומה לגבי תכניות בקרנות הפנסיה?

תבוצע הגדלה אוטומטית בשיעורי ההפקדות ברכיב תגמולי העובד והמעביד בהתאם לצו ההרחבה (עדכון מידיעון מגדל שפורסם ביוני 2016).

ידיעון מיוחד, הכולל את הנחיות העבודה המעודכנות לעניין הגדלת ההפקדות לחיסכון פנסיוני, יפורסם כאמור על-ידי מגדל בימים הקרובים.

* האמור לעיל הינו מידע כללי ולא ממצה, הניתן לך כשירות בלבד. האמור אינו כלי לפרשנות של הוראות הדין וההסדר התחיקתי. בכל מקרה של סתירה בין האמור לעיל לבין הוראות הדין ו/או תנאי הפוליסה ו/או התכנית יגברו הוראות הדין ותנאי הפוליסה ו/או התכנית.

מהו תיקון 12?

תיקון 12 למעשה מתקן את סעיף 20 (א) לחוק הגמל, שנקבע בעקבות המלצות ועדת בכר מ-2005. אותו סעיף קבע לראשונה כי העובד יהיה אחראי לגורלו הפנסיוני והפקיד בידיו את זכות הבחירה הבלעדית במוצר הפנסיוני שלו. תיקון 12 מוסיף ומחדד כי לא ניתן יותר לקשור בין סוג התוכנית הפנסיונית שבה בחר העובד, לבין שיעור תשלומי המעסיק אליה. כלומר, זכות הבחירה בידי העובד ועלות המעסיק צריכה להיות קבועה ואחידה, לא חשוב מהו המוצר הפנסיוני שבו בחר העובד לחסוך. נדבר נוסף ומשמעותי מאוד בתיקון 12 קובע כי לא זו בלבד שעלות המעסיק צריכה להיות קבועה ואחידה, אלא גם שבמקרים שבהם קיימים שיעורי הפקדה שונים עבור סוגים שונים של מוצרים פנסיוניים, המעסיק צריך 'להתיישר' על פי שיעור ההפקדה הגבוה מבין כל השיעורים שנקבעו למוצרים השונים. התיקון נכנס לתוקפו בפברואר 2016.

מה קרה בהמשך לתיקון 12?

בפברואר נחתם השנה הסכם קיבוצי כללי (מסגרת) להגדלת הפרשות לביטוח פנסיוני במשק. בהמשך, נחתם צו המרחיב את הוראותיו של ההסכם הקיבוצי על כלל העובדים והמעסיקים במשק. בהסכם הקיבוצי נקבע כי החל מה-1.7.16 יבוטח כל עובד, בגין שכרו הקובע, בשיעורים שלא יפחתו מהשיעורים המפורטים הבאים:

יום התחלה	תשלום המעסיק	תשלום העובד
1.7.16	6.25%	5.75%
1.1.17	6.5%	6%

מהו השכר הקובע?

זהו שכר החל על כל עובד ולא פחות מהשכר המתחייב על פי ההסכם הקיבוצי הכללי (מסגרת) לביטוח פנסיוני מקיף במשק מיום 6.3.11, שהורחב בצו הרחבה - "הסכם פנסיה חובה".

מה כוללות הפקדות המעסיק?

הפקדות המעסיק כוללות את ההפקדה לכיסוי אובדן כושר עבודה בשיעור הדרוש להבטחת 75% מהשכר הקובע של העובד (כשמדובר בתגמולים בקופת ביטוח או קופת גמל שאינה קרן פנסיה), כאשר בכל מקרה שיעור הפקדות המעסיק לחלק התגמולים לבדו לא יפחת מ-5% מהשכר הקובע ולא יעלה על 7.5% מהשכר הקובע. לעניין הפקדות לפיצויים, נקבע בין היתר כי שיעור הפקדות המעסיק לרכיב פיצויים יהיה בהתאם לקבוע בהסכם החל על העובד והמעסיק - ובכל מקרה לא פחות מ-6% מהשכר הקובע.

הזדמנויות בבריאות - כיסוי לניתוחים וטיפולים מחליפי ניתוח בישראל

כיסוי חדש לניתוחים ולטיפולים מחליפי ניתוח בישראל.

- כיסוי לרשימה לא סגורה של הוצאות הנדרשות לניתוח והאשפוז
- כיסוי לשתלים ללא תקרה
- ביטול חריגים כולל מום מולד, ספורט מקצועי, טיסה, אלכוהוליזם ועוד.

2. משלים שב"ן

התוכנית לניתוחים וטיפולים מחליפי ניתוח - משלים שב"ן, השתנתה בהתאם והיא כוללת:

- במקרה בו אושר הניתוח בשב"ן - החזר הוצאות השתתפות העצמית במקרה בו הרופא הינו רופא שבהסכם עם החברה.
- דחיה בשב"ן עקב נסיבות אישיות - כיסוי בגובה ההשתתפות העצמית שהיתה משולמת בשב"ן.
- דחיה כללית בשב"ן או חייל בשירות סדיר - כיסוי מלא. דחיה כללית כוללת מקרה בו הרופא אינו בהסכם עם השב"ן.

3. תנאים כלליים לשתי התוכניות

- לא חל שינוי בדמי הביטוח עבור תוכניות אלו, שיהיו זהים לדמי הביטוח בגין התוכניות הקודמות שהושקו בפברואר 2016.
- לאור השינויים כאמור, עמלת הנפרעים בתוכנית משלים שב"ן החדשה תעמוד על 10% לאורך כל חיי הפוליסה. אין שינוי בעמלות ההיקף.

לפרטים נוספים והצטרפות ניתן לפנות למפקח שלך במגדל.

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 יגברו תנאי הפוליסה. לחברה הזכות לעדכן את התעריפים לפי שיקול דעתה הבלעדי, בכל עת. האמור לעיל אינו מהווה תחליף ליעוץ המתחשב בצרכים המיוחדים של כל אדם.

השלמנו את השינויים הנדרשים בחוק ההסדרים שהשפיעו על תוכנית ניתוחים וטיפולים מחליפי ניתוח בישראל. להלן עיקרי התוכניות החדשות:

1. תוכנית ניתוחים וטיפולים מחליפי ניתוח - פוליסה אחידה

הכיסוי	סכומי הביטוח המירביים
3 התייעצויות אגב ניתוח, בשנת ביטוח	אצל נתן שירות שבהסכם: כיסוי מלא אצל נתן שירות אחר: עד 1,500 ₪
ניתוחים בישראל - שכר מנתח והוצאות הרפואיות הנדרשות לניתוח ולאשפוז אצל נתני שירות שבהסכם	כיסוי מלא אצל נתני שירות שבהסכם אפשרות להחזר השתתפות עצמית בשב"ן (במקרה שהרופא הינו בהסכם עם החברה)
טיפולים מחליפי ניתוח בישראל	אצל נתן שירות שבהסכם: כיסוי מלא אצל נתן שירות אחר: עד התקרה באתר החברה

יותר רופאים, יותר מומחים

לקראת השקת תוכנית זו, פעלנו לצירוף רופאים מומחים רבים נוספים בתחומים שונים להסכם עם מגדל, לטובת מבטוחים קיימים וחדשים, וזאת בכדי להרחיב עוד את יכולת הבחירה של מבטוחינו לכיסוי מלא של הוצאות הניתוח.

הרבה יותר יתרונות

לתוכנית חדשה זו יתרונות רבים, המרחיבים את הכיסוי להוצאות הניתוח כולל:

- הגדרת ניתוח רחבה כולל מניעה
- כיסוי מלא לטיפול מחליף ניתוח המבוצע אצל ספק שבהסכם
- כיסוי מלא ל-3 התייעצויות אצל ספקים שבהסכם או החזר עד 1,500 ₪
- הרחבת רשימת הרופאים של החברה, כולל רופאים בכירים במגוון תחומים



הזדמנויות בבריאות - חבילות שיווקיות

מגדל משיקה סדרת חבילות שיווקיות חדשות בבריאות, המקנות לך הסוכן הזדמנויות מכירה משמעותיות וללקוח הגנה רחבה אל מול אירועים שונים בחיים. שתי ההגנות החדשות של מגדל בטבלה מרוכזת אחת

הגנה משולשת	הגנה ראשונה	התוכנית
פיצוי כספי בקרות מחלות קשות, אבחון מהיר וליווי רפואי, וכיסוי להוצאה משמעותית לתרופות שאינן בסל הבריאות	פיצוי כספי בעת תאונה	מטרה
<ul style="list-style-type: none"> פיצוי בסכום ביטוח מלא במקרה של עד 3 מחלות קשות שונות ולרבות הישנות מחלת הסרטן תרופות שאינן כלולות בסל הבריאות הממלכתי המאושרות בישראל ובמדינות מערביות נוספות וכן תרופות בהתאמה אישית כולל בכל אחד מהמקרים הבאים: תרופה שנמצאה יעילה לטיפול במצבו הרפואי של המבוטח על סמך בדיקה גנטית תרופה שאושרה ע"פ הליך 29 ג' ללא תנאים מגבילים / במקרה של סכנת חיים תרופה שהומלצה ע"י רופא בכיר (בשילוב 2 מאמרים) שירותים: אבחון מהיר אצל ספקים שבהסכם / ליווי רפואי כולל במקרה של צורך בניתוח או טיפול מחליף ניתוח / תמיכה וסיוע בעת אשפוז בבי"ח (לאחר 24 שעות) הכולל: ביקור אישי של רופא מומחה במהלך האשפוז, בדיקות מעבדה עד הבית ושינוע אביזרים רפואיים, תמיכה רפואית טלפונית לאחר אשפוז ועוד 	<ul style="list-style-type: none"> 100,000 ₪ פיצוי בקרות מוות ונכות מתאונה 500 ₪ פיצוי בגין ימי אשפוז מתאונה (המתנה - יום אחד) שיפוי הוצאות רפואיות במקרה של תאונה. אי כושר מתאונה לתקופה מרבית של 36 חודש (המתנה 14 יום), לבחירת הלקוח מסלול המעניק פיצוי חודשי בסך 2,000 ₪ או מסלול המעניק פיצוי בסך 4,000 ₪ יתרונות: חבילות כיסויים ללא תוספות מקצועיות, כולל פיצוי בעת אירוע טרור / פרמיה קבועה עם שלוש קבוצות גיל / מגוון פיצויים להוצאות רפואיות בעת תאונה. 	כיסויים

לפרטים נוספים והצטרפות ניתן לפנות למפקח שלך במגדל.

המידע האמור הוא מידע כללי בלבד ולא יעשה לקביעת החובות והזכויות על פי תנאי הפוליסה או ככלי לפרשנות. התנאים המחייבים הם תנאי הפוליסה בלבד ובכל מקרה של סתירה 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.



מערכת ההפקה החדשה של ביטוח נסיעות לחו"ל ממריאה לגבהים חדשים

מגדל השיקה מערכת ייעודית חדשה בביטוח נסיעות לחו"ל עבורך הסוכן. אז לפני הנסיעה הקרובה של הלקוחות, מומלץ בחום להפיק להם בצ'ק-צ'ק פוליסת מגדל מסע עולמי

"לקחנו לדוגמא, מספר הרוש, "סוכן ותיק שלנו וביקשנו ממנו להיכנס למערכת ולבחון את התהליך. במקביל בדקנו בכמה זמן הוא הצליח להשלים את החיתום וההפקה. מצאנו שגם סוכן זה, שהסביבה הדיגיטלית איננה מובנית מאליה עבורו, הצליח לבצע הנדרש ב-3 דקות, תוך התמצאות ומילוי הפרטים בקלות מרבית."

זהו, מגדל המריאה עם מערכת הפקה מתקדמת וזה הזמן להיכנס לשולחן העבודה ולספק ללקוחות היצאים לחו"ל את הכיסוי הנרחב ביותר עכשיו, גם עם יכולת הפקה מהירה וידידותית ביותר.

פרטים נוספים ניתן למצוא בשולחן העבודה האישי וכן ניתן לפנות לאור מרקוס, מנהל מכירות תחום נסיעות חו"ל: 052-2288577. בהצלחה!

נא להדק חגורות, במגדל ממריאים לגבהים חדשים עם השקת מערכת מתקדמת וידידותית בביטוח נסיעות לחו"ל. מערכת ייעודית זו מאופיינת בהתאמה לכל סוכן ומאפשרת לו להפיק את פוליסת מגדל מסע עולמי במהירות רבה ותוך הקלה משמעותית בזמן ובאופן ביצוע תהליכים. כך, ניתן להפיק באמצעות המערכת פוליסות מגיל 0 עד 120 ללא צורך בטפסים ואו פניה למוקד מגדל. משלב החיתום ועד לשלב ההפקה, ניתן בתוך דקות ספורות לקבל ביד את הפוליסה, בהתאם לפרופיל היוצא לחו"ל ולמטרת הנסיעה. בנוסף, כוללת המערכת מסד נתונים מובנה ושקוף ביחס לכל סוכן, ניהול הצעות מסודר ויכולת לעקוב און-ליין אחר סטאטוס הטיפול, כאשר הכל מתבצע בקלות, בפשטות ובנוחות. לדברי **אלי הרוש**, מנהל ביטוחים קבוצתיים ונסיעות לחו"ל במגדל, טרם השקת המהלך החדשני ערכה החברה פיילוט אשר תוצאותיו חיזקו את הערך המוסף הרב הניתן לסוכנים במתן השירות ללקוחותיהם.



תתחדשו!

מה חדש באלמנטר?

במשכנתא, בדירה ובבתי עסק, מגדל ממשיכה להרחיב את הפתרונות והכלים לטובת הצלחת פעילותך העסקית והמקצועית. להלן החידושים והשדרוגים האחרונים:

כלים מתקדמים במערכת ההפקה

חוזר צירוף לביטוח, שנכנס לתוקף, מתייחס בין השאר לדרישות הבאות:

- מסמכים ומידע שיש למסור למועמד לביטוח טרום כריתת חוזה הביטוח, ולמבוטח לאחר כריתתו.
- אופן קבלת הסכמת המבוטח ותיעודה.

בהתאם לכך פיתחנו במגדל, במסגרת מערכת ההפקה, כלים טכנולוגיים מתקדמים המאפשרים לך הסוכן, ליישם ולעמוד בהוראות החוזר בצורה פשוטה וקלה, לרבות:

- שליחת טופס הצעה, תנאי הפוליסה והסבר על עיקרי הפוליסה באופן מרוכז, בעת שליחת דואר אלקטרוני למועמד לביטוח.
- דפי מידע המרכזים הסבר על עיקרי הכיסויים בפוליסה בחלוקה לפי ענף, לשימושך בסרגל הצד במערכת ההפקה.
- אפשרות לתייק את הסכמת המבוטח באימג' בתיק הפוליסה. המדובר בקבצים מסוג: קול, מסמכים ותמונות.

ביטוח משכנתא

עדכנו את תעריפי ביטוח מבנה משכנתאות במטרה להעניק לך הסוכן יתרון יחסי. בנוסף ניתן כיסוי ביטוח שבר תאונתי לזכוכית וכלים סניטרים בחינם.

דירה

הוזלנו את תעריף ביטוח "כל הסיכונים - תכשיטים", במקרים בהם סכום ביטוח התכשיטים מהווה למעלה מ-20% ולא יותר מ-40% מסכום ביטוח תכולת הדירה. קבלת התעריף המוזל ניתן במקרים בהם ביטוח התכשיטים עומד על שווי כולל של עד 100,000 ש"ח וכן נרכש כיסוי רעידת אדמה למבנה ו/או לתכולה. בכך הופכת פוליסת הדירה של מגדל, שכבר ברובד הבסיסי שלה היא פוליסה מורחבת ומשודרגת ביחס למקובל בשוק, לאטרקטיבית אף יותר גם מבחינת המחיר.

מגדל לעסק +

שדרגנו את המחולל האקסלי וכיום, ככלי ליישום חוזר צירוף לביטוח, ניתן לשלוח את הצעת המחיר כקובץ PDF. כמו כן ולצורך יישום הוראות החוזר לאותו דוא"ל יוצא ממשדד הסוכן עם הצעת המחיר יצורף באופן אוטומטי דף המידע למועמד לביטוח, וגיקט הפוליסה.



מה קורה עם תקנות התשלומים?

אפי סנדרוב, משנה למנכ"ל מגדל מקפת, מנסה לפזר את הערפל סביב הרפורמה שהחלה בפברואר השנה ומציג את תמונת המצב במגדל



וכנגזרת מכך, מה סך הכספים הפנסיוניים שעדיין "מטיילים" וטרם הגיעו לחשבונות המתאימים, מאז החלת יישום התקנות.

קיימות הערכות והשערות שונות, המתכנסות לסימן שאלה אחד גדול. אלא שבמגדל, סימן שאלה זה הפך לסימן קריאה.

כך, לדברי אפי סנדרוב, משנה למנכ"ל מגדל מקפת, "מתוך מחויבות למבוטחים, העמיתים וערוצי ההפצה, ועל בסיס הקידמה הטכנולוגית של הקבוצה, מגדל ביצעה היערכות מוקדמת רחבת-היקף ליישום התקנות, אשר מתבטאת בכך ששיעור ממוצע של למעלה מ-92% מהכספים שהופקדו למוצרים הפנסיוניים באמצעות קבצים, נקלטו באופן אוטומטי בחודשים פברואר-יוני 2016.

מאידך גיסא, הסיבה המרכזית לכך שלא כל 100% מהקבצים נקלטו היא לרוב בגלל קבלת קבצים לא תקינים או חוסר בפרטים או קבצים שלא תואמים את התשלום בבנק.

למעשה, קבצים ששוודרו למגדל באופן תקין ומלא נקלטו ויצא בגינם היזון חוזר כנדרש בתקנות, כך שהמבוטחים לא צריכים לחשוש שכספיהם 'מטיילים'. ככל הנראה, מדובר בשיעור קליטת הקבצים מהטובים בשוק הפנסיוני. ההצלחה בקליטת הכספים נותנת לסוכני הביטוח ולזרועות ההפצה הנוספות שעובדות מול מגדל אפשרות להתמקד בפעילות המכירה ובשירות המקצועי ללקוחותיהם, ומוכיחה שוב כי מגדל פועלת וחותרת למקצועיות בלתי מתפשרת למען מבוטחיה".

עוד פירט סנדרוב את התפלגות הגורמים המדווחים לקבוצת מגדל קבצים במבנה החדש, כדלקמן: מנהלי הסדרים וסוכני ביטוח-55%, חברות מתפעלות בבעלות לשכות שכן-23%, המסלוקה הפנסיונית-5%, חברות מתפעלות אחרות-12%, ודיווח ישיר של מעסיקים לרבות באמצעות פורטל המעסיקים של מגדל-5%.

משנה למנכ"ל מגדל מקפת הוסיף וציין כי "שיעורי הקליטה הגבוהים ביותר בקבוצת מגדל נוגעים לקבצים המתקבלים ממנהלי ההסדרים הגדולים (לדוגמא: מבטח סיימון, אגם לידרים וכו'), כאשר גם הגורמים האחרים המדווחים מפגינים גרף שיפור בחודשים האחרונים והגיעו אף הם לשיעורי קליטה גבוהים במגדל".

למרות השיפור היחסי באחרונה, אין זה סוד שיישום תקנות התשלומים בשוק הפנסיוני טרם מתבצע באופן מיטבי וסובל מחבלי לידה לא פשוטים. בפברואר 2016, עם החלת התקנות בארגונים המעסיקים מעל ל-100 עובדים, החל דיווח המעסיקים אודות ההפקדות בגין החיסכון הפנסיוני של עובדיהם במבנה דיגיטלי אחיד. כיום, הקשר בין הגורמים המעורבים בתהליך דיווח הנתונים וקליטתם - חברות הביטוח/חברות מנהלות של קרנות פנסיה וקופות גמל, סוכני הביטוח, מעסיקים, המסלוקה הפנסיונית, לשכות שכן וחברות מתפעלות - מבוצע רק באמצעות המבנה האחיד שאותו הכתיב משרד האוצר.

אותם הגורמים נדרשו לאמץ שפה אחת של דיווח וסליקה, בזמן היערכות קצר מאוד באופן יחסי. ההתחלה הקשה הובילה את הפיקוח לבחון מחדש את מועדי החלת התקנות על כלל המעסיקים ובשל הקשיים שעלו בפעימת היישום הראשונה נדרו מועדי היישום המקוריים ביחס לארגונים המעסיקים מתחת ל-100 עובדים. בנוסף בוצעו שינויים מסוימים בהוראות הרגולציה ביחס לאופן הדיווח.

בכירי אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון במשרד האוצר אף התייחסו לנושא בוועידת עדיף שהתקיימה לאחרונה. דבריהם חיזקו את תחושות הגורמים בענף לפיהן הכוונות, טובות ומועילות לעמיתים ככל שתהיינה, נתקלות באתגרים משמעותיים הנובעים ממורכבות הטמעת התקנות מבחינה טכנולוגית וסנכרון בין מערכות השכר של המעסיקים לבין מערכות המידע בגופים המוסדיים. נוסף על כך, קיימים קשיים הנובעים מהמורכבות המאפיינת את מוצרי החיסכון הפנסיוני השונים. עוד צוין כי קיימים פערים גדולים בין גופים מוסדיים שנערכו מראש כנדרש, לבין גופים מוסדיים אחרים המתקשים יותר ביישום התקנות.

אלא שבצד הדברים שנשמעו מצד אנשי הפיקוח לעניין סטאטוס התקנות והמאמצים להעלות את יישומן על המסלול הנכון, נתון אחד נותר תחת אפלה: מהו שיעור קליטת הכספים במוצרים הפנסיוניים בגופים השונים מתוך סך הכספים שמועברים לכל גוף,

מגדל רוכשת מבנק מזרחי-טפחות 80% מתיק משכנתאות בהיקף של כ-900 מיליון ₪

אסף שהם, מנהל השקעות ראשי במגדל ביטוח: "לאור סביבת הריבית הנמוכה במשק, אנו חותרים לגוון את תמהיל ההשקעות ולמצות הזדמנויות השקעה באפיקים בעלי פוטנציאל להשגת תשואות עודפות על פני אפיקים סחירים"

מגדל ביטוח ניהלו **אסף שהם**, מנהל ההשקעות הראשי של החברה, יחד עם **רות לוי**, מנהלת האשראי. לדברי שהם, "לאור סביבת הריבית הנמוכה במשק, אנו חותרים לגוון את תמהיל ההשקעות ולמצות הזדמנויות השקעה באפיקים בעלי פוטנציאל להשגת תשואות עודפות על פני אפיקים סחירים. עסקת רכישת תיק המשכנתאות מבנק מזרחי-טפחות מהווה נדבך נוסף במימוש אסטרטגיית ההשקעה שמובילה מגדל ונבחן בחודשים הקרובים השלמת עוד עסקאות משמעותיות לטובת העמיתים".

בנק מזרחי-טפחות ומגדל ביטוח חתמו על הסכם למכירת נתח מתיק משכנתאות מאופיין, בהיקף של כ-900 מיליון ₪. במסגרת ההסכם תרכוש מגדל 80% מהתיק כאשר ב-20% הנותרים ימשיך ויחזיק הבנק, שאף ימשיך לנהל ולתפעל את התיק כולו אל מול לזוי המשכנתאות. מדובר בתיק משנת 2014, המורכב מהלוואות שעברו חיתום על פי כללי הבנק והן משולמות באופן רציף ללא פיגורים. העסקה בוצעה על רקע התגברות שיתוף הפעולה בין הבנקים לגופים המוסדיים והמגמה של גופים אלה להגדיל את חלקם באשראי הקמעונאי בכלל ובאשראי למשכנתאות בפרט. את העסקה מטעם

מצוינות זה בטבע של מגדל: מגדל זכתה במכרז ביטוחי הבריאות והשיניים של עובדי וגמלאי "טבע"

אמיל וינשל, משנה למנכ"ל ומנהל חטיבת הלקוחות וההפצה במגדל: "בתמיכת סוכני הביטוח, השותפים הנאמנים של מגדל וגורם מקצועי ושירותי מרכזי בענף, ובשילוב ניהול קולקטיביים משמעותיים, תמשיך מגדל ותגדיל את היקפי פעילותה בתחום צומח ומתפתח זה"

השנתית המוערכת בעסקה זו מסתכם ביותר מ-35 מיליון ₪ בשנה ובסך פרמיות כולל של למעלה מ-170 מיליון ₪, לאורך תקופת הביטוח.

מטבע הדברים השתתפו במכרז מרבית חברות הביטוח הגדולות בישראל ועם זכייתה תחליף מגדל את החברות הראל והפניקס, שביטחו במשך שנים ארוכות את קולקטיב עובדי וגמלאי "טבע" בשני סוגי הביטוחים.

המדובר, אם כן, באחד מהמכרזים היוקרתיים והגדולים שנערכו בישראל בשנים האחרונות בתחום ביטוחי הבריאות והשיניים. תוצאתו מחזקת את מעמדה של מגדל וממשיכה את רצף ההישגים של החברה בשנים האחרונות גם בתחום פעילות זה. מבין הישגים אלה, מגדל הינה החברה השנייה בגודלה במנחי מכירות ביטוחי בריאות פרט חדשים לצד גידול ניכר בתחום הביטוחים הקולקטיביים - ועם נתח שוק הצומח ביותר בענף ביטוחי הבריאות בישראל.

מגדל, קבוצת הביטוח והפיננסים הגדולה בישראל, הציבה לעצמה כיעד אסטרטגי להיות שחקן מוביל גם בתחום ביטוחי הבריאות. הזכייה במכרז טבע הנה הכרה נוספת בעוצמות יוצאות הדופן של הקבוצה ויכולותיה המקצועיות הגבוהות - כך אמר **אמיל וינשל**, משנה למנכ"ל ומנהל חטיבת הלקוחות וההפצה במגדל, עם זכייתה של החברה במכרז ביטוחי הבריאות והשיניים הקולקטיביים של עובדי וגמלאי "טבע".

וינשל הוסיף והדגיש כי "בתמיכת סוכני הביטוח, השותפים הנאמנים של מגדל וגורם מקצועי ושירותי מרכזי בענף, ובשילוב ניהול קולקטיביים משמעותיים, תמשיך מגדל ותגדיל את היקפי פעילותה בתחום צומח ומתפתח כמו הבריאות".

על-פי נתאי המכרז, מגדל תהיה החברה המבטחת של חברת התרופות הגדולה בישראל בביטוחי ושיניים החל מספטמבר השנה ולמשך 5 שנים לפחות. היקף הפרמיה



עוד שירות חדש במגדל:

דוח מבנה אחיד באופן עצמאי ומידי בשולחן העבודה

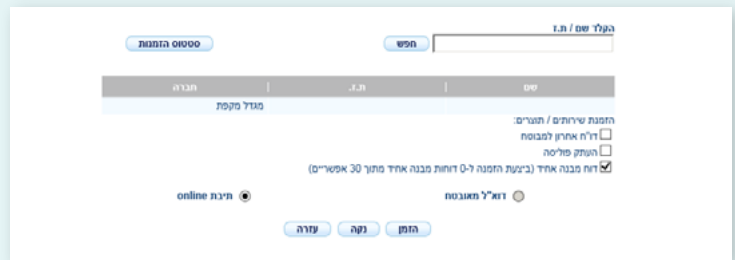
מגדל מאפשרת לך ליהנות מהיכולת להזמין דוח מבנה אחיד (ב'2 למידע), באמצעות שולחן העבודה- אזור הזמנת המסמכים.

מספר דגשים להזמנת הדוח:

- את הקובץ ניתן להזמין בגין כל פוליסה/חשבון/תכנית בהם הנך רשום כמיופה כח.
- הקובץ נשלח בפורמט XML במבנה אחיד בהתאם להוראות האוצר.
- הקובץ ישלח בהתאם לבחירתך, לכתובת המייל המעודכנת או לתיבת ה- OnLine בתוך 3 שעות מרגע ההזמנה.
- ניתן לבצע עד 30 הזמנות ביום.

השירות החדש של מגדל מתווסף לשירותים עצמאיים נוספים הזמינים עבורך כבר היום בשולחן העבודה:

- הזמנת העתק פוליסה
- אישור מס
- הצהרת הון
- דוח אחרון למבוטח
- דוח מצב עדכני לגמל והשתלמות (לרבות תנועות עדכניות לסוף יום קודם)



סוגרים מעגל במרכז שירות הלקוחות

לאחר שנה מאומצת של אפיון ופיתוח אינטנסיבי, השיקה לאחרונה מגדל מערכת חדשה לניהול לקוחות (CRM) על מנת להבטיח תאום מלא בין כל פניות הלקוח. על המערכת החדשה ויתרונותיה בכתבה הבאה

של מגדל נשלח מייל לסוכן על מנת לעדכן אותו במהות פניית הלקוח. כמו-כן נבנו עם עליית המערכת תהליכים דיגיטליים לביצוע בשירות עצמי, כך שבסוף שיחה נשלח ללקוח קישור למילוי הבקשה באופן ממוכן לרבות חתימה דיגיטלית. מהיר, במקביל לתמיכה במשימות השירות והטיפול שאליהן נדרש הסוכן, תוך עדכנו בזמן אמת בפניית הלקוח למגדל והורדת עומס תפעולי מצוות משרדו. אז המערכת כבר באוויר ובימים אלה מגדל שוקדת על המשך שדרוגה, באמצעות מתן מגוון אפשרויות התקשרות ללקוח עם החברה בשירות רב ערוצי: מייל, צ'אט, פניה באתר, SMS וכו'.

אכן כן: מגדל מביאה את הדיגיטל גם לעולם השירות ללקוח.

מגדל ממשיכה ומעצימה את יכולותיה הטכנולוגיות עם השקת מערכת מתקדמת ביותר לניהול לקוחות (CRM) במרכז שירות הלקוחות של החברה. לאחר כשנה של אפיון ופיתוח אינטנסיבי, עלתה לאוויר המערכת החדשה - CRM- Microsoft Dynamics, מתוך מטרה אחת: להבטיח תאום (סנכרון) מלא בין כל פניות הלקוח, בכל ערוץ שבו בחר לפנות למגדל. בכך, היא מחליפה את כל המערכות המשמשות את הנציג הנותן מענה ללקוח במרכז השירות של מגדל, תוך היכולת לקבל תמונה רחבה אודות פרטי הלקוח, המוצרים שברשותו והיסטוריית הפניות שלו לחברה. כמערכת תהליכית הנציג יכול בנוסף ללוות את הלקוח בפשטות וביעילות לפי סוג הפניה שלו ולעקוב אחר התקדמות הטיפול בעניינו עד לסגירת המעגל. מערכת זו למעשה מקלה ותומכת בעבודת הסוכן, שכן בכל פניה למרכז שירות הלקוחות





מהיום לא מסתבכים עם שם משתמש וסיסמא:

חווית שירות חדשה ב"מגדל שלי"

הלקוחות שלכם רוצים לעקוב אחרי המידע האישי שלהם און-ליין, אנחנו עוזרים להם לעשות את זה בקלות ובפשטות

כדאי לדעת:

בכך, השדרוג ב"מגדל שלי" מעצים את חווית השירות ללקוחות ואת הנגישות שלהם למידע אודות תכניות הביטוח, הפנסיה והפיננסים שלהם במגדל.

שדרגנו את הכניסה והרישום למידע האישי "מגדל שלי" באתר מגדל.

- לקוחות רשומים לא צריכים לזכור שם משתמש וסיסמא, פשוט מקלידים תעודת זהות ומקבלים לנייד או למייל (לפי בחירת הלקוח) קוד כניסה.
- ללקוחות חדשים- ההרשמה פשוטה, קלה ומהירה.
- רק במידה ולא קיימים במערכת נתונים מלאים או שהנתונים לא תואמים (טלפון נייד/מייל), יתבקש הלקוח להזין גם את תאריך הנפקת תעודת הזהות.
- התאמנו את התהליכים גם ללקוחות בעלי נייד כשר / נייד בחו"ל.

"מגדל שלי" היא דוגמא נוספת לעולם הדיגיטלי המתקדם של מגדל בהרחבת השירותים העצמיים, עולם של שירות מקוון ללקוחות, המסייע גם לכם הסוכנים לחסוך זמן ומשאבים יקרים לטובת הגדלת פעילותכם העסקית... והכל - בקליק אחד.



מגדל שלי, מידע רחב ומגוון פעולות אונליין שיעשו לך את החיים הרבה יותר פשוטים



אישור מס



מעבר בין מסלולי השקעה



עדכון פרטים



איתור מומחים



הצהרות הון

מגדל למען העסקת מבוגרים העבירו את זה הלאה...



תרומת - אימפקט לקידום שילובם של מבוגרים בשוק העבודה

קבוצת מגדל משקיעה במבוגרים

קבוצה מובילה במשק הישראלי, העוסקת בחיסכון ארוך-טווח ובפנסיה, בחרה מגדל למקד את מעורבותה החברתית בקידום רווחתם הכלכלית, הגופנית והנפשית של מבוגרים בישראל. מאז שנת 2015 הקבוצה תומכת במיזמים של ארגונים חברתיים העוסקים בתחומים אלה, בהם מיזמים שמטרתם שילוב מבוגרים בשוק העבודה.

תרומת-אימפקט - מודל חדש לקידום תעסוקת מבוגרים

קבוצת מגדל מזמינה ארגונים חברתיים העוסקים בשילוב מבוגרים בשוק העבודה, להגיש מועמדות לקבלת תרומת-אימפקט עבור השמות איכותיות.

בשונה מהמודל המוכר של תרומה עבור פרויקט, תרומת האימפקט נעשית עבור השמות שבוצעו בפועל ושעומדות במספר קריטריונים. הקבוצה תעניק תרומת-אימפקט לעמותות רשומות בעלות אישור ניהול תקין ואישור מוסד ציבורי לעניין תרומות, אשר ביצעו בתקופה שבין 1 לינואר 2015 ועד 31 למרץ 2016, לפחות עשר השמות של מבוגרים בגיל 60 ומעלה, ואשר כל אחת ואחד מהם העסקו לפחות 180 ימים בשנה, באותו מקום העבודה בו הושמו.

בעבור כל השמה איכותית תינתן תרומה בסכום הנע בין 2,000 ל-4,000 ש"ח, בהתאם לגובה השכר אשר משולם לעובד/ת.

הגשת מועמדות

ההשתתפות בתכנית פתוחה הן לארגונים חברתיים בהם קבוצת מגדל תומכת, והן לארגונים בהם מגדל לא תמכה עד כה.

ניתן לעיין במסמך הקריטריונים של התכנית באתר האינטרנט של הקבוצה: www.migdal.co.il/impact

ריכוז פניות, בדיקת זכאות וקביעת גובה התרומה יבוצעו על ידי הקבוצה לאחריות תאגידית וקיימות של משרד רו"ח BDO זי האפט

לפרטים נוספים

ענת עופרי, מנהלת מעורבות חברתית, קבוצת מגדל
anato@migdal.co.il | 076-8865457

יש לנו מבצעים בשבילכם



מבצע פיננסים-המירוץ למיליון

מוצרים משתתפים: הפקדות חד פעמיות למגדל קשת לפרט, מגדלור לפרישה פרט, מגדלור לחיים קופה לקצבה, ניוזים לקרן השתלמות, קופת גמל, מגדל קשת גמל, מגדלור לחיים קופה לקצבה ומגדלור פרישה לגמל, ניהול תיקים במגדל שוקי הון (שקלול 50%) הפרסים: אטרקטיביים בהתאם ליעדי המבצע.

המבצע עד 31.10.2016



תכנית יעדים

עומדים ביעד האישי בביטוח כללי ומקבלים תגמול כספי בנוסף לעמלה. למעקב אחר עמידתך ביעדים האישיים - ניתן להיכנס לשולחן העבודה.

המבצע במהלך 2016



עונת vip

מבצע ביטוח כללי לעובדי משרד סוכן. מוצרים משתתפים: רכב, דירה, משכנתא. עומדים ביעדים וזוכים ביום שכולו vip.

המבצע עד 30.9.2016

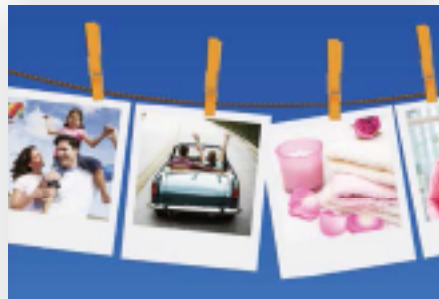


חולמים לצאת לחופשה בארץ?

מרחב ירושלים

מוצרים משתתפים: ביטוח חיים, בריאות ופנסיה. הפרס: חופשה מהנה בצפון כמיטב המסורת במרחב.

המבצע עד 30.9.2016



חופשה תוצרת הארץ

מרחב צפון

מוצרים משתתפים: מוצרי סיעוד ימדדו 50% מוצרי חייט כולל: פנסיה, ביטוח מנהלים פרט- ימדדו 100%, מוצרי סיכון (ריסק ובריאות) ימדדו 200%. הפרס: חופשה מפנקת בארץ.

המבצע עד 30.9.2016



חגיגה של קיץ

מרחב סוכנויות

מוצרים משתתפים: הפרמיה הקובעת בתכניות המשתתפות במבצע, משנת פרודוקציה 2016, שתופקנה עד לתאריך 15.8.16 במוצרי חייט, סיכונים ופיננסים.

הפרס: יום כייף בחוף דור.

המבצע עד 15.8.2016



מוכרים ומתפנקים

מרחב מרכז

מוצרים משתתפים: מוצרי הגנת ריסק ובריאות, ביטוח חיים, פנסיה ופיננסים. הפרס: סוף שבוע זוגי במלון גלילין.

המבצע עד 15.9.2016

פרטים מלאים בידיעוני המבצעים