



## סוכנים יקרים,

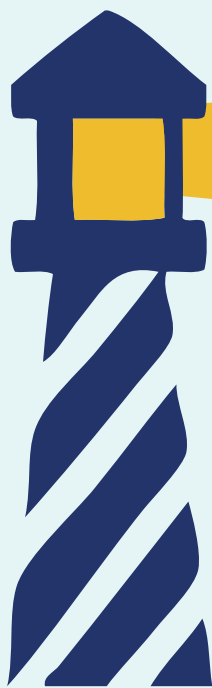
בפתחו של חג הפסח, אני מאחל לכל אחת ואחד מכם אביב של פריחה, שגשוג והצלחה. אין ספק כי נכונים לנו אתגרים רבים, אולם בה בעת אני משוכנע כי הערכים הייחודיים לנו: קשר חזק, שיתוף פעולה הדוק ונאמנות הדדית, יובילו אותנו קדימה. במסגרת זו, אנו פועלים במלוא המרץ לייעל את תהליכי וממשקי העבודה, לחזק את יכולות המכירה שלכם ולתמוך בכל הכוח במאמצכם לצרף עסקים חדשים למגדל, בצד שמירה על עסקים קיימים. בזכותכם למגדל מעל 2 מיליון לקוחות בכל תחומי הפעילות. יחד איתכם נשיג את היעדים שהצבנו על-אף מורכבות הסביבה העסקית והרגולציה האקטיבית. ברוח הגדת החג, בכל דור ודור, ובמיוחד בשנים האחרונות, עומדים בפנינו קשיים. אלא שבזכות המקצועיות, העוצמה והמובילות שלנו, ידענו ונדע להפוך כל קושי להזדמנות חדשה. בהערכה רבה ובברכת חג שמח לכם ולבני ביתכם.

שלכם,  
עופר אליהו | מנכ"ל

- 2 איחוד קופות
- 3 חוזר צירוף לביטוח
- 4 דרמה בגבהים
- 5 מובילות בדיגיטל
- 6 כנס אריכות חיים
- 6 תיקון 190
- 7 בריאות מגדל
- 8 מוקד קול מגדל
- 8 הנבחרות שלנו
- 9 ביטוח ימי ואווירי
- 9 שילובים פיננסיים
- 9 חג אביב שמח
- 10 גדולים מהחיים
- 11 מבצעים לסוכנים

## חג אביב שמח





# מאחדים קופות ומנצלים הזדמנויות

לאורך השנים החליפו הלקוחות שלך מספר עבודות וכסוכן מגדל יש לך עכשיו הזדמנות להציע להם לאחד להם את הקופות בתוכנית אחת - **מגדלור לחיים**

## מרכזים את כספי הלקוחות במגדלור לחיים ומנצלים הזדמנויות מקצועיות ועסקיות:

- שמירה על "צביעת הכספים" ע"פ ייעודם המקורי
- הבטחת כל הזכויות, כולל מקדם קצבה מובטח לבני 60 ומעלה
- שליטה ובקרה על תשלום הקצבה בבוא העת ממקור אחד ולא ממקורות רבים שונים
- מתן ערך רב ללקוחות והעמקת הקשר עמם
- הגדלת התיק הפנסיוני-פיננסי
- יעול העבודה המשרדית וחיסכון במשאבי כסף וזמן
- נוחות מרבית בעדכון פרטים אישיים/משפחתיים

פרטים נוספים אצל המפקחים.

הלקוחות שלך ישמחו שתסייע להם לעשות סדר. יש להם צורך בריכוז כל הכספים שצברו בתוכניות הפיננסיות והפנסיוניות לאורך השנים לתוכנית אחת. שהרי בכל מקום עבודה שבו הם עבדו, בין אם כשכירים ובין אם כעצמאים, צברו לקוחותיך הון כתוצאה מהפרשות של המעסיק או הפרשות עצמאיות לקופות גמל, לקרנות הפנסיה ו/או לקרנות השתלמות. בחלק מהמקרים, תכניות אלו לא ממשיכות איתם למקום העבודה החדש, אלא מוקפאות ובמקביל נפתחות עבורם תכניות חדשות במקום עבודה חדש. כתוצאה מכך, הכספים שלהם מפוזרים בקופות רבות. קופות גמל, קרנות השתלמות וקרנות פנסיה, שחלקן כבר לא פעילות. מלבד חוסר הסדר והקושי לעקוב אחר הכספים הללו, פעמים רבות דמי הניהול משתנים ואף מתייקרים, לצד העובדה ששינויים במצב המשפחתי או בכתובת עלולים ליצור עיכוב טכני בבואם לעשות שימוש בכספים אלו.

## עושים סדר בכספים של הלקוחות

מהיום יש לך הזדמנות לסייע ללקוחותיך לעשות סדר בבלגן ולרכז את הכספים שנצברו להם לאורך השנים בתוכניות פיננסיות ופנסיוניות שונות לתוכנית אחת: מגדלור לחיים. מדובר בריכוז של הכספים שנצברו בקרנות פנסיה, קופות גמל, ביטוחי מנהלים (אחרי ינואר 2013). כספים שניתן להפקיד בנקודות זמן מסוימות או בסוף השנה, במקרה של עצמאיים, תוך שמירה על הזכויות המקוריות של נכסים אלה.

# חוזר צירוף לביטוח: חידוש וחדש

חוזר "צירוף לביטוח" נכנס לתוקפו בסוף מרץ 16. בשורות הבאות נבהיר בפניכם מספר דגשים ביחס לחוזר בכלל וביחס לסעיף 3 בחוזר בפרט

## מסירת מידע לאחר כריתת החוזה

■ שליחת תנאי פוליסת הביטוח, לרבות דף פרטי הביטוח וכתבי השירות הנלווים, תוך 3 ימי עבודה.

## חידוש לאחר שנה או שינויים ברכב/דירה

- בירור כי צרכיו של המבוטח לא השתנו באופן מהותי מאז בירור הצרכים האחרון עמו וקבלת אישור ממנו לעריכת חוזה לשנה נוספת.
- במידה וצרכיו של המבוטח השתנו באופן מהותי יש לערוך עמו בירור צרכים מחדש טרם כריתת החוזה.
- בכל מקרה יש למלא את חובת תיעוד החידוש (שיחה מוקלטת/ דוא"ל/מסרון וכו').

## הדרכות "מגדל עושה לך סדר" - רכב, דירה, עסק

מגדל מבצעת הדרכות לסוכניה לעניין חוזר צירוף לביטוח, הן במחזורים קטנים (לפי ביקוש) והן במסגרת כנסים יזומים. ההדרכות מכילות ידע עשיר ומקיף, שיש בו כדי לתרום לסוכן בביצוע משימותיו ובעמידה בכללי הרגולציה. בנוסף הפיקה מגדל ידעון אשר נשלח לסוכנים בסימומה של כל הדרכה. לנוחיות הסוכנים, מופיע הידעון גם בשולחן העבודה. להלן התכנים המרכזיים המועברים בהדרכות ומופיעים בידיעון:

■ **מבוא לרגולציה** - מטרות הפיקוח בהוצאות חוזרים/ תקנות/הבהרות, מטרות צרכניות בהתייחס לחברות הביטוח, סיבות להוצאת חוזרי חידוש והצטרפת

■ **חוזר צירוף לביטוח** - שלבי הצעה חדשה

■ **חוזר צירוף לביטוח** - שלבים ביצירת תוספת

■ **חוזר חידוש לביטוח** - שלבים בחידוש הצעה

■ **כלים שמגדל מעמידה לרשות הסוכן בהצעה חדשה**

## התאמת הביטוח לצרכי המועמד לביטוח

- בירור צרכי המועמד והתאמת הכיסויים בהתאם.
- התייחסות לביטוחים הרלוונטיים הקיימים ברשות המועמד והביטוחים הרלוונטיים המשוקקים ע"י הסוכן ו/או חברת הביטוח.

## מספר דוגמאות לתהליך בירור הצרכים

- **רכב** - מהו הכיסוי הנדרש וההבדלים בין הכיסויים (מקיף/ צד ג' /גניבה) ועד לבירור הצורך בתוספות ובהרחבות מיוחדות לרכב (בגין אביזרי שמע, מיגון קיים וכו').
- **דירה** - מהו השימוש במבנה או בשטח המבנה וחישוב סכום הביטוח, ועד לבירור הצורך בהרחבת כל הסיכונים לדברי ערך.
- **עסק** - מהי מהות העסק, תכולתו, המלאי העסקי, חבויית ועד לבירור הצורך בהגנה כנגד נזקי מים, רעידת אדמה והרחבת סכום ביטוח נוסף.

## חובות לקראת כריתת חוזה

- תשאול המועמד בשאלות ברורות ולא מכשילות, המתאימות לביטוח המוצע ולמאפייני המועמד תוך ניהול תהליך התקשרות המבוסס על שקיפות והוגנות.
- מסירת מידע מהותי ומהימן לגבי הביטוח.
- בהתאם לבקשת המבוטח יסרו לידיו בכתב פרטי המידע המהותי לגבי הביטוח.
- סוכן שיערוך או שיפעיל מוקד לשיחות יזומות למכירת ביטוחים שונים, חייב לוודא שהמבוטח מבין שהוא רוכש ביטוח ולקבל את אישורו.
- מלבד הצגת מהות הפניה, יזדהה הנציג אל מול המבוטח בשמו ובתפקידו בסוכנות, והשיחות תתבצעה מטלפונים גלויים בכדי שהמבוטח יוכל לחזור אליהם.

## קבלת אישור המבוטח וחברת הביטוח

- קבלת אישור מהמועמד לכריתת החוזה, ולאחר הסכמת חברת הביטוח.
- חובת תיעוד להסכמת המבוטח לכריתת החוזה (שיחה מוקלטת/דוא"ל/מסרון וכו').
- חובת תיעוד בחידושים - החל מה-31.3.16
- חובת תיעוד בחדשים ותוספות - החל מה-3.7.16

# דרמה בגבהים - מגדל מסע עולמי

אחרי חילוץ של למעלה מ-40 מבוטחים מנפאל, בעקבות אסון הטבע הגדול במהלך 2015, פעלה לאחרונה מגדל שוב לחילוץ ישראלים בנפאל בעקבות סופת שלגים. כך זה היה, צעד אחר צעד, עד לגובה של מעל ל-1,200 מטר



נפאל ממשיכה ומאתגרת את מגדל בחילוץ מטיילים ישראלים. אשתקד היה זה בעקבות רעידת האדמה הגדולה שפקדה את המדינה, אשר הביאה את מגדל להפעיל כוחות משולבים רבים, אוויריים ורגליים, כדי לחלץ למעלה מ-40 מטיילים ישראלים מהאזורים מוכי האסון.

לאחרונה נדרשה מגדל לפעול פעם נוספת במדינה, לאחר ששני מטיילים ישראלים נקלעו לסופת שלגים בגובה של 4,000 רגל (מעל ל-1,200 מטר). אותם ישראלים, זוג בני 24, טיפסו על הר ידוע ומוכר למטיילים רבים המגיעים לנפאל, אולם לאיתני הטבע, מתברר, היו כוונות אחרות.

המטפסים הישראליים, יחד עם צעירים נוספים מרחבי העולם, נעזרו במדריך מקומי ויצאו אל הדרך. לאחר מספר ימים של טיפוס וכשהם בגובה של כ-4,000 רגל, החלה סופת שלגים חזקה מאוד. עוצמת הסופה לא אפשרה להם להמשיך ואף איימה לסכן את חייהם. למזלם הגדול הם הצליחו איכשהו למצוא מחסה בדמות גסט-האוס מאולתר. עם הגעתם למקום המחסה התברר שאחד מהישראלים נזקק לטיפול רפואי, שלא היה בנמצא. משכך, בת זוגו פעלה ליצירת קשר עם מגדל, בהתאם לפוליסת הביטוח המתאימה שהופקה עבורם. הקשר נוצר בעקבות טלפון לוויני ומבירור קצר התברר כי נדרש סיוע בהול של מגדל לחילוץ. ואכן, תוך שעות ספורות מסוק החילוץ של מגדל כבר היה באוויר בניסיון לחלץ את הפצוע, אלא שהדרך לחילוץ לא היה פשוטה כלל ועיקר. סופת השלגים הערימה קשיים רבים על נחיתת מסוק החילוץ ולכן, הוא נדרש לחזור על עקבותיו שלוש פעמים, עד שהצליח לנחות במקום, לחלץ את המטפסים ולהביאם ישירות לבית החולים בעיר הבירה, קטמנדו.

בסופה של הדרמה בגבהים התברר שמצבו של הפצוע התייצב בבית החולים והוא, יחד עם בת זוגו, שוחררו ממנו לאחר מספר ימים.

**אלי הרוש**, מנהל ביטוחים קבוצתיים ונסיעות לחו"ל במגדל, מספר על רגעי החרדה והאושר סביב מסע החילוץ המורכב: "במהלך השבת קיבלתי טלפון בהול בנוגע לשני צעירים המבוטחים אצלנו, שנתקעו אחד באזור צ'אנדאנדארי ואחת במנאנג שבנפאל, בגובה של 4,000 רגל, כשאחד מהם במצב בריאותי לא טוב. מיד הפעלתי את כל מערך החילוץ שלנו הפרוש באזור בכדי לחלץ אותם. החילוץ היה בתנאי מזג אוויר קשים מאוד וכללו מספר ניסיונות שלא צלחו לאורך 20 שעות של חרדה. לשמחתי, בסופו של דבר, צוות החילוץ הצליח להגיע במהירות, לנחות במקום ולחלץ את המטפסים בריאים ושלמים".



## מגדל מסע עולמי | פלטינום

ילדים עד גיל 17 ללא עלות  
בביטוח נסיעות לחו"ל

### ליוצאים לחו"ל בין התאריכים: 1.5.16 - 17.4.16

- לפוליסות חדשות בלבד
- מותנה ברכישת פוליסה לשני מבוגרים.
- מערכת ההפקה לפוליסה תיפתח ב- 15.3.16



מגדל חברה לביטוח בע"מ  
המידע האמור הינו מידע כללי בלבד ולא ישמש לקביעת הזכויות והחובות על פי הפוליסה או ככלי לפרשנות.



# מגדל מביאה את הדיגיטל לעולם הביטוח

תומר רובינשטיין, סמנכ"ל שיווק ופיתוח עסקי

במסגרת זו, יצאה מגדל בשבועות האחרונים עם סרטון בטלוויזיה ובערוצים הדיגיטליים, המתאר בדרך הומוריסטית את הצורך של הלקוח לבדוק מה מצב החיסכון שלו במגדל ולבצע מגוון פעולות שירות. הקמפיין יתפתח בהמשך לסרטונים נוספים, תחת תפיסת הדיגיטל המתקדמת שמובילה מגדל.

מאות אלפי לקוחות כבר רשומים ל"מגדל שלי" (המידע האישי) ועשרות אלפי לקוחות מבצעים פעולות שירות און-ליין - מעדכנים כתובת, עוברים בין מסלולי השקעה, בודקים את מצב התביעה, עוקבים אחרי התשואות, מדפיסים הצהרות הון ואישורי מס, ולומדים כמה כסף חסכו. בכך כולם מרוויחים: הלקוחות מקבלים מידע ושירות זמין 24/7 ואתם, הסוכנים, יכולים להפנות יותר זמן לביצוע פעולות שיווק, מכירה וטיפול בבקשות שירות חריגות.

**כמו שנהוג לומר אצלנו:  
גם בדיגיטל, טוב שיש מגדל מאחוריך.**

השיח הצרכני בעולם ובארץ מוכיח כי הלקוחות מחפשים מידע זמין און-ליין ומבצעים פעולות פשוטות בשגרה באופן עצמאי - דרך המובילי, הטאבלטים והמחשבים. עולם השירותים הפיננסיים אימץ בחום את רצון הלקוחות, מרחיב את השיח ואת השירותים, וכולנו מחפשים לייצר ערך מוסף ללקוחותינו במרחב הדיגיטלי. הלקוחות שלנו כבר שם, הבנקים כבר שם. בביטוח אנחנו, מגדל, ראשונים ומובילים!

מגדל קיבלה לאחרונה בשמחה את ההוקרה והזכייה בפעם השביעית ברציפות כאתר הביטוח והפיננסים הטוב ביותר בישראל, בתחרות WEBI - ולפיכך, החברה ממשיכה למנף את היתרון שלה בדיגיטל וגאה להשיק מהלך תומך המחזק את המובילות של מגדל וסוכניה בתחום הדיגיטל בעולם הביטוח.

## #מגדל\_Webi\_זכיה\_7

**אתר מגדל זכה בפעם ה-7 ברציפות במקום הראשון  
כאתר הביטוח והפיננסים הטוב ביותר בישראל!  
מגדל זכתה במקום הראשון כארגון בעל הפלטפורמה  
הדיגיטלית (רב ערוצית) הכוללת הטובה ביותר בישראל!**



# צעד קטן לפקודת המס צעד גדול ללקוח שיוצא לפנסיה

מגדל מאפשרת לעמיתים בני 60 ומעלה להפקיד כספי קצבה מוכרת לפי תיקון 190 ולנהל את הכספים במסלולי השקעה גמישים ומגוונים. מהם יתרונות התיקון וכיצד הם באים לידי ביטוי? יצאנו לבדוק



ממס על הקצבה בעת קבלתם כקצבה. מכאן, כל מי שהכנסתו היא לפחות 4,458 ש"ח בפנסיה (נכון לשנת 2015) והגיע לגיל 60, יוכל להרוויח אפיק השקעה עם יתרונות עצומים, בדגש על סביבת אינפלציה נמוכה כמו זו הנוכחית.

## יתרונות בעלויות

חלק מרווחיות ההשקעה מושפע מעמלות המשלמות על ניהול הכספים. עמלות כגון עמלות רכישה ומכירה של ניירות ערך, דמי משמרת ועוד. קופות הגמל משלמות עמלות נמוכות ביחס להשקעות אחרות ולכן מביאות את אפיקי ההשקעה שבתקן להצלחה ולרווחיות גבוהה יותר.

## יתרונות בהורשה

בהתאם להוראות מס הכנסה, מוטבי עמית שנפטר וגילו במועד הפטירה היה פחות מ-75 שנים, יוכלו לנהל את הכספים בקופת הגמל ולמשכם כסכום חד פעמי הכרוך במיסוי על הרווחים בשיעור של 15% בלבד, או לקבלם בדרך של קצבה הפטורה ממס גם על הרווחים.

## יתרונות בהשקעה

קופות הגמל מחזיקות נכסים רבים ורשאויות להשקיע במגוון רחב של מכשירי השקעה, כגון: ניירות ערך סחירים, נכסים בלתי סחירים, השתתפות בהנפקות ועוד. מלבד זאת, הקופות יכולות לבצע רכישות ישירות ורכישות שאינן ישירות בארץ ובהול. בשל היקף הנכסים, נהנות הקופות ממחירים השמורים רק להן.

**בשורה התחתונה, היתרונות שקופות הגמל של מגדל מציעות במיסוי, בעלויות, בהורשה ובהשקעה, הם הזדמנות לעמיתים ליהנות ממכשיר פיננסי מקצועי, איכותי ומשתלם ביותר. מכשיר אשר יכול בהחלט לשפר את ההשקעות שלהם ולהניב רווחים טובים יותר, לטובת חיים של כבוד ועד להגשמת חלומות.**

לפרטים נוספים פנה למפקח שלך במגדל או למנהל מכירות הפיננסיים במרחב.

לא מעט עמיתים מגיעים לגיל הפרישה ומגלים שהחיסכון העומד לרשותם אינו מספק. יתרה מכך, במצב הריביות הקיים, הכספים המושקעים בתוכניות הבנקאיות, אינם מניבים רווחים הולמים ומנגד מחויבים בעמלות גבוהות עבור ניהולם. אז מה עושים? הרי מצד אחד קיימים צרכים פיננסיים ייחודיים לבני הגיל השלישי ומצד שני קיים הון צבור שפשוט תקוע, ללא רווחים הולמים ובעלויות ניהול גבוהות. מצב זה בהחלט מתסכל וגורם לגמלאים להרגיש פראירים. לא פחות.

## משתלם להכיר: החוק לתיקון פקודת מס הכנסה (תיקון 190 והוראת שעה) התשע"ב - 2012

בדיוק לנקודה זו נתנה המדינה פתרון עם החלת תיקון 190 לפקודת מס הכנסה משנת 2012. במסגרת התיקון ניתנת למי שגילו 60 שנים לפחות (גיל פרישה מינימלי) האפשרות ליהנות:

- מהפיכת קופת הגמל לאפיק השקעה בשוק ההון
- מהטבות מס מאוד משמעותיות
- מנזילות מלאה של הכסף הנצבר
- מיכולת משיכת הכספים בקלות מרבית
- מיכולת הורשת הכספים למוטבים

## מגיע לפורשים ליהנות. גם מהחיים וגם מהכספים שצברו לאורך השנים - ובמגדל הם יכולים.

## יתרונות במיסוי

תיקון 190 עובד על עיקרון מאוד פשוט עבור בני 60 ומעלה: כספים שיופקדו לקופת גמל במעמד עצמאי ואשר לא נדרשה ביגים הטבת מס, יוכרו כתשלומים פטורים תחת הכרתם כ"קצבה מוכרת". הגדרת הכספים כ"קצבה מוכרת" מאפשרת למי שגילו 60 שנים לפחות ומקבל קצבה בסכום העולה על "הקצבה המזערית" (4,458 ש"ח נכון לשנת 2015), למשוך את הכספים או חלקם, בכל עת, כסכום חד פעמי או כקצבה פטורה ממס (פטור ממס על הקצבה ולא על הרווחים). כמו כן נקבע כי כספים אלה ישאו מס בשיעור של 15% בלבד מהרווח הנומינלי או ייהנו מפטור

## כנס חיפה הראשון לכלכלה ואריכות ימים בחסות מגדל

25 במאי 2016, בין השעות 14:30-8:30,  
באוניברסיטת חיפה

מגדל מעניקה חסות לכנס חיפה הראשון מסוגו בישראל לכלכלה ולאריכות ימים, מתוך חזון האחריות החברתית של החברה וחתירתה לסייע לשיפור איכות החיים והרווחה הפיזית, הנפשית והכלכלית של בני הגיל השלישי והרביעי. מבין הדוברים בכנס: **הה"כ משה כחלון**, שר האוצר; **יוסף חיים שפירא**, מבקר המדינה; **שלמה מור-יוסף**, מנכ"ל המוסד לביטוח לאומי; **דורית סלינגר**, הממונה על אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון במשרד האוצר; **יוחנן דנינו**, יו"ר מגדל; **עמוס שפירא**, נשיא אוניברסיטת חיפה; **פרופ' ישראל (איסי) דורון**, ראש החוג לגרנטולוגיה ומדעי הזקנה באוניברסיטת חיפה; ועוד. ההשתתפות בכנס היא ללא עלות, אולם מחייבת הרשמה מראש, בטלפון: 04-8240815, או בדוא"ל: [igershon@univ.haifa.ac.il](mailto:igershon@univ.haifa.ac.il)



# גם ב-2016 מגדל שומרת לכם על הבריאות



## 10 סיבות טובות לבחור בביטוחי הבריאות של מגדל:

1. סל התרופות הרחב ביותר בישראל הכולל:
  - תרופה שנמצאה יעילה לטיפול במצבו הרפואי של המבוטח על סמך בדיקה גנטית
  - תרופה שאושרה על פי הליך 29 ג', ללא תנאים מגבילים
  - תרופה שהומלצה ע"י רופא בכיר (בשילוב 2 מאמרים) במקרה של סכנת חיים
2. כיסוי לתרופות ללא השתתפות עצמית (פרנציזה)
3. כיסוי להשתלות מתקדמות, מענה לאשפוז ארוך בחו"ל וגמלה חודשית לאחר ביצוע השתלה, עד 60 חודשים.
4. כיסוי ללא תקרה לטיפולים מיוחדים בחו"ל, אצל ספקים שבהסכם.
5. כיסוי לכל בדיקה אבחנתית או בדיקת הריון המומלצת אצל רופא (מעל 250 ש"ח).
6. תור מהיר לבדיקות אבחנתיות שברשימה (כולל CT ו-MRI) - תוך 2 ימי עבודה ו-2 ימי פענוח.
7. הצטרפות לכיסוי ייעוץ ובדיקות ללא הצהרת בריאות וחיתום.
8. במחלות קשות - כיסוי ל-3 מקרי ביטוח בסכום מלא, כולל כיסוי עבור הישנות מחלת הסרטן.
9. הגדרת מקרה ביטוח בביטוחי סיעודי לא השתנתה - כיסוי במקרה של אי יכולת ביצוע 2 מתוך 6 הפעולות, כשאחת הינה אי שליטה על הסוגרים.
10. מגוון רחב של כיסויים ופתרונות בביטוח תאונות אישיות, כולל ביטוח העומד בהוראות חוק הספורט (לספורטאים חובבים).

גם בבריאות, טוב שיש מגדל מאחוריך  
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. לחברה הזכות לעדכן את התעריפים המופיעים בעלון לפי שיקול דעתה הבלעדי, בכל עת. האמור בעלון זה אינו תחליף לייעוץ המתחשב בצרכים המיוחדים של כל אדם.



# נבחרות מגדל

מגדל השיקה לאחרונה שתי נבחרות מנצחות של סוכנים: האחת בבריאות ובריסק, והשנייה בפיננסים. מהי שאיפת כל נבחרת? וממה יינה הסוכן המשתייך לה? נבחרות מגדל כבר עלו לכר הדשא, זה הזמן להציגן



פיננסים	בריאות וריסק	נבחרת
כ-30 סוכנים מובילים בתחום הפיננסי	כ-100 סוכנים מצטיינים	הרכב
הגדלת המכירות באמצעות הצפת ערך ייחודי בכל תחומי הפעילות הפיננסית	הגדלת המכירות באמצעות התמקצעות במכירת מוצרי הגנות לפרט	מטרת הנבחרת
הקמת דסק תפעולי VIP; מפגשי העשרה בסגנון שולחנות עגולים ובשילוב בכירי אנשי המקצוע בארץ בתחומים כגון: שוק ההון ומאקרו-כלכלה, רגולציה וטכנולוגיה; מפגשי גיבוש יוקרתיים ופעילויות נוספות	כנסים וסדנאות ברמה ארצית ומרחבית; העשרת ידע, כלים ומיומנויות; השתתפות במבצעים מיוחדים; קבלת הטבות ייחודיות; סיוע בתהליכים שיווקיים; השתתפות בתכנית אורח חיים בריא	שיטת משחק
<b>עומר הרם ויאיר ארונסי:</b> "הציפייה שלנו היא כי יחד עם הסוכנים הפיננסים המובילים בישראל, ניצור צמיחה משותפת במוצרי הליבה, נפתח שווקים חדשים ונציב את הסטנדרטים השירותיים המתקדמים ביותר בענף"	<b>דורון מושקוביץ:</b> "אני מאמין בשחקנים המצוינים שלנו, סוכני מגדל, ויודע שאיתם נמשיך לשמור על מקומו בצמרת, נגדיל עוד יותר את המכירות בבריאות וריסק, ונעמוד ביעדים המתגרים המשותפים"	דבר המאמנים

## מדברים בקול אחד

מניסיון מצטבר עם סוכנים רבים אשר משתפים פעולה עם מוקד קול מגדל, ניתן לומר בוודאות: מגדל יודעת לייצר ערך מוסף משמעותי לסוכן באמצעות מקסום תיק הלקוחות הקיים - יחסי סגירה גבוהים ופרמיה ממוצעת גבוהה לכל עסקה

1. לאחר הפקת הפוליסות, האחריות על הטיפול השוטף בפוליסות מועברת לטיפול הסוכן.
2. מגדל מחויבת לדווח לסוכן באופן שוטף על ההתקשרות עם הלקוחות במסגרת הפרויקט.

### תהליך קליטת פעילות הסוכן בקול מגדל:

- פגישת היכרות במוקד המכירות
- חתימה על הסכם עבודה
- שליפת רשימת הלקוחות ממערכת מגדל ומסירתן על ידי הסוכן
- טיוב רשימת הלקוחות ע"י הסוכן
- פתיחת מספר סוכן ייעודי
- פגישת "התנעת פעילות" במוקד המכירות והיכרות אישית עם איש המכירות הייעודי לפעילות
- תחילת עבודה וקבלת דיווח שבועי

### מה הסוכן מרוויח משיתוף הפעולה?

1. הגדלת הכנסות.
2. התשלום בגין הצלחות בלבד.
3. שימור וחיזוק הקשר עם הלקוחות, תוך מכירת מוצרים נוספים.
4. תהליך המכירה מתבצע תחת הפיקוח והבקרה של מגדל ובכפוף לכללי הרגולציה.
5. מניעת מכירות על התיק הקיים על-ידי גופים ישירים וגורמים מתחרים אחרים.

**זה הזמן לשיתוף פעולה עם מוקד המכירות הטלפונית קול מגדל. לפרטים נוספים פנה למפקח שלך במגדל.**

יותר ויותר סוכנים מתעניינים בשיתוף הפעולה עם שירותי מוקד המכירות הטלפונית קול מגדל. המוקד, שעובדיו הם עובדי מגדל, מתמחה במתן מגוון רחב של שירותים התומכים בפעילויות המכירה של סוכני החברה. אנשי המכירות במוקד עוברים הכשרה ארוכה והינם בעלי ניסיון רב בתחום מכירות מוצרי הגנות וסיכונים. במסגרת שיתוף הפעולה פונה המוקד בשם הסוכן ללקוחותיו ומציע להם לרכוש בטלפון מוצרי סיכונים כדוגמת: ריסק, בריאות, תאונות אישיות, כתבי שירות ועוד. **מניסיון מצטבר עם סוכנים רבים אשר משתפים פעולה עם המוקד, ניתן לומר בוודאות: מגדל יודעת לייצר ערך מוסף משמעותי לסוכן באמצעות מקסום תיק הלקוחות הקיים - יחסי סגירה גבוהים ופרמיה ממוצעת גבוהה לכל עסקה.**

### מה כולל שירות קול מגדל?

1. המכירות נרשמות על שם הסוכן בלבד (יפתח מספר סוכן ייעודי) וייקפו לזכותו במלואן, לצורך קבלת עמלות שוטפות, פרסים ומבצעים.
2. הפניה ללקוחות תתבצע אך ורק בהתאם למידע ולרשימת הלקוחות שימסרו על-ידי הסוכן ובתאום מלא עמו.
3. על פי הסכם ההתקשרות בין הצדדים, מגדל מחויבת בתום הפרויקט המשותף שלא לעשות כל שימוש ברשימות ובמידע שנמסרו על ידי הסוכן. זוהי התחייבות חוזית המבטיחה כי המידע ישמש אך ורק למטרות שיתוף הפעולה המוסכם.
4. מגדל אחראית על ביצוע כל העבודה הנדרשת במכירת המוצרים:
  - טיפול בריג'קטים
  - טיפול בתהליך החיתום הרפואי באם נדרש
  - הפקת הפוליסות



# ניהול סיכונים ושילובים פנסיוניים ופיננסיים

לפגוש לקוחות. להגדיל קהל לקוחות. להרחיב פתרונות. לחזק קשר. ארבעה יעדים מרכזיים בסדרת סדנאות אחת, שערכת מגדל לטובת סוכניה: ניהול סיכונים ושילובים פנסיוניים ופיננסיים. על הסדנאות, שעד כה השתתפו בהן למעלה מ-200 סוכנים, בכתבה הבאה

מאז יציאתה לדרך, לפני כשלושה חודשים, למעלה מ-200 סוכנים השתתפו כבר בסדנאות, הכוללות שלושה מפגשים מרכזיים. לאחר חג הפסח צפיה מגדל להמשיך ולקיימן מתוך קו מנחה אחד, שאותו מבקש לחזור ולהדגיש **עומר הרם**: "על הסוכנים לצאת בעת הזו לשטח, ליזום פגישות שירות ומכירה, לדאוג שלקוח תעמוד מעטפת הגנות רחבה ולהבטיח שמעטפת זו תשלב גם עולמות תוכן חדשים, כמו הפיננסיים. זו הנוסחה המנצחת לשמור על לקוחות קיימים ולגייס לקוחות חדשים. זו הנוסחה שתביא את הסוכנים להגדיל את הכנסותיהם ולחזק את נאמנות הלקוחות אליהם. אין היום מקום לקיצורי דרך, אלא לעבודה מקצועית קשה ונחושה. עבודה שחייבת למצות את הפוטנציאל הטמון באחד מהנכסים העיקריים של הסוכן: הקשר האישי עם הלקוח".

ככל שהמציאות העסקית של הסוכן משתנה וככל שתקנות הרגולציה מתרבות, כך מגדל מסייעת לו להתאים עצמו לשינויים ולסביבה העסקית החדשה. אחת הדרכים לכך, היא באמצעות סדרת הסדנאות המצליחה: "ניהול סיכונים ושילובים פנסיוניים ופיננסיים".

לדברי **עומר הרם**, מנהל המכירות וההפצה של מוצרי חסכון ארוך טווח ופיננסיים במגדל, "סדנאות אלו נועדו לתת לסוכן כלים מעשיים ופתרונות עדכניים ביותר, כדי להחזיר אותו לבסיס פעילותו - למפגש עם הלקוחות, להרחבת המוצרים שעומדים לרשותם ולחיזוק הקשר עמם". היועץ הפנסיוני **איציק בן-אריה**, שהיה הגורם המוביל בסדנה, יחד עם **עומר הרם**, **יאיר ארוני** ו**שמוליק מינוי** ממגדל, הוסיף בנקודה זו ואמר כי "הקורס תמך במטרה שציין עומר, בשלושה מישורי תוכן: ניהול סיכונים חיים על כל אופניו, השוואה ערכית וכמותית בין המוצרים הפנסיוניים המשווקים כיום - קרן פנסיה וביטוח מנהלים, והשתלבות ההיבטים הפיננסיים בתוך כל אלה".

## מגדל גם בים ובאוויר

כ-40 סוכנים ואנשי מקצוע השתתפו בקורס הייחודי שערכה מגדל בביטוח ימי ואווירי, לטובת העשרת הידע, הכרת תהליכי החיתום, העצמת יכולות המכירה ואף הכנת סוכנים לבחינת הרישוי מטעם משרד האוצר



קורס הכשרה בביטוח ימי ואווירי

המקצועיים והמצגות (חלקם תורגמו לעברית), וכן ביצירה ובהתאמה של שיטות ותכני ההדרכה למשתתפי הקורס. כל אלה, יחד עם סביבת למידה טכנולוגית, שדרגו משמעותית את הרמה המקצועית של המשתתפים ונתנו בידיהם כלים להצלחה בתחום העסקי. בהקשר זה, גם מהדיווחים שאנו מקבלים מסוכנים שהשתתפו בקורס לצורך קבלת רישיון משווק, עולה כי הוא תרם רבות להצלחתם לעמוד במבחן משרד האוצר".

עוד ציינה מנהלת מגדל וביטוח משנה כי "רמת הקורס הגבוהה שיקפה את הרמה המקצועית של המחלקה הימית במגדל. המחלקה שלנו הוכיחה ומוכיחה עצמה מול הסוכנים והלקוחות כאחד, בזכות שימת דגש על מקצועיות, תודעת שירות גבוהה, זמינות ויצירת פתרונות המותאמים לצרכים השונים".

לאור ההצלחה, אך מתבקש לדעת האם יתקיים בעתיד קורס נוסף בביטוחים אלה? "הקורס הראשון היווה מבחינתנו מעין פיילוט לבדוק את הביקוש להתמקצעות בתחום", הסיבירה איכר. "מהר מאוד הבנו שקיים ביקוש רב, דבר שחייב אותנו לסגור את ההרשמה לאחר זמן קצר. הביקוש וההצלחה של הקורס יגרמו לנו לבחון בחיוב פתיחת קורס נוסף בהמשך".

"הקורס היה מעולה ונחל הצלחה רבה. הוא השיג את יעדיו והקנה למשתתפים ידע מקצועי, כלים ומיומנויות חדשות", כך אמרה **נטע איכר**, מנהלת מגדל (מרחב עסקים גדולים) וביטוח משנה, עם סיומו של הקורס הראשון מסוגו שערכה מגדל בביטוח ימי ואווירי.

הקורס התקיים במרכז הלמידה והפיתוח של מגדל, בין החודשים אוקטובר 2015 - פברואר 2016, במתכונת של 9 מפגשים בני 4 שעות כל מפגש. כ-40 משתתפים, ביניהם סוכני ביטוח, יועצי ביטוח ועובדי החברה, נחשפו בקורס לשורה ארוכה של תכנים מקצועיים, כגון: הכרת הפוליסה לביטוח מטענים, תנאי הכיסוי המקובלים בענף, זיקת ביטוח, המשפט הימי, תהליכי הטיפול בתביעות ועוד. בנוסף, התקיים סיור לימודי בנמל אשדוד ואף נערכו מבחנים אינטראקטיביים. המבחנים סייעו להכין את הסוכנים שנגשו לבחינת הרישוי מטעם משרד האוצר.

בתוך כך, הנחיית הקורס כללה מרצים ממוגזן רחב של אנשי מקצוע: עורכי דין המתמחים בתחום הימי, שמאים ומומחים ללוגיסטיקה.

לדברי איכר, "היה חשוב לנו לחבר בין הידע התיאורטי לפרקטיקה. מחלקת ההדרכה במגדל תמכה בנו וסייעה רבות בפיתוח החומרים

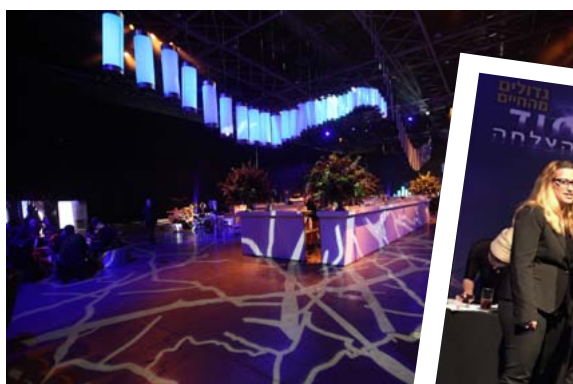


נטע איכר, מנהלת מגדל (מרחב עסקים גדולים) וביטוח משנה

# גדולים מהחיים

ריגשתם אותנו בנוכחותכם המרשימה. המחשתם, פעם נוספת ובעוצמה הרבה ביותר, את הקשר המיוחד בינינו. וכן - גם התחדשנו בשם חדש למועדון, המחבר את הגדולים באלמנטר והגדולים בחיים לגדולים במגדל.

מקצת מחוויות אירוע גדולים מהחיים 2016 לפניכם בתמונות.



# יש לנו מבצעים בשבילכם



## מאמא מגדל

מבצע דרום איטליה יצא לדרך.  
מוצרים משותפים: מוצרי הגנות, חיים ופנסיה  
**המבצע עד 5.5.2016**



## אביב הגיע אמסטרדם בא

מבצע סוכנים בביטוח ימי.  
עומדים ביעדים וזוכים בשוברים לטיסה  
+ מלון באמסטרדם  
**המבצע עד 30.6.2016**



## אביב הגיע מגדל בא

מבצע לעובדי משרד סוכן.  
עומדים ביעדים ובחרים פרס!  
שוברי בניה או חופשה יוקרתית  
במלון כרמים/בראשית/יערות הכרמל  
**המבצע עד 30.6.2016**



## תכנית יעדים

עומדים ביעד האישי בביטוח כללי ומקבלים  
תגמול כספי בנוסף לעמלה.  
למעקב אחר עמידתך ביעדים  
האישיים - היכנס לשולחן העבודה  
**המבצע במהלך 2016**



## מבצע ריסק

מוצרים משותפים: ריסק בפרמיה קבועה,  
ריסק בפרמיה משתנה, מוות מתאונה, נכות  
מתאונה (לא כולל משכנתא), מגדל הכנסה  
למשפחה, מגדל הכנסה בפרמיה קבועה - פרט.  
**המבצע עד 21.4.2016**



## מבצע פיננסים

מוצרים משותפים: הפקדות חד פעמיות  
לקשת פרט, הפקדות חד פעמיות למגדלור  
לפרישה פרט, נידים לקרן השתלמות,  
קופת גמל, קשת גמל ומגדלור לפרישה גמל.  
**המבצע עד 30.6.2016**

**פרטים מלאים בידיעוני המבצעים**

# NEWS מגדל

עיתון מגדל לסוכנות וסוכני החברה  
גיליון מספר 9  
אפריל 2016, ניסן תשע"ו

לחץ להמשך הקריאה

חג אביב שמח

3 חוזר  
צירוף  
לביטוח

2 איחוד  
קופות

5 מובילות  
בדיגיטל

4 דרמה  
בגבהים

6 תיקון  
190

6 כלכלה  
ואריכות  
חיים

8 הנבחרות  
שלנו

7 בריאות  
מגדל

9 שילובים  
פיננסים

8 מוקד קול  
מגדל

10 גדולים  
מהחיים

9 ביטוח  
ימי  
ואווירי

11 מבצעים  
לסוכנים

