



סוכנים וסוכנות יקרים,

” בימים אלו אני מתחיל, הלכה למעשה, את תפקידי כראש חטיבת הלקוחות וערוצי ההפצה של קבוצת מגדל. בשבועות האחרונים נחשפתי לכוח האדם המקצועי, האיכותי והמסור של החברה וכן לתשתיות מקצועיות וטכנולוגיות מהמובילות בענף. לאורך שנותיי הרבות בענף הביטוח והפיננסים נפגשנו בצמתים שונים ויחד התמודדנו עם שורה ארוכה של אתגרים, חלקכם הגדול מלווים אותי זמן רב כשותפים, עמיתים וחברים לדרך. אני מכיר היטב את המורכבויות לרבות אלה הנוגעות לעולם המכירות, השיווק, התפעול, התמחור, הרגולציה האינטנסיבית, הסביבה התחרותית והשגרה התובענית. בשנים האחרונות חלו שינויים רבים, שאף התעצמו מאוד בתקופה האחרונה. סביבת עבודתנו הפכה להיות יותר ויותר מורכבת והמרווחים של כולנו הולכים ונשחקים. השינויים מעמידים בפנינו מחד, אתגרים מורכבים אך מאידך, מהווים הזדמנויות לחיזוק החשיבות של סוכן הביטוח כגורם הפצה ושירות חיוני ואף משמעותי יותר בענף הביטוח והפיננסים...”

קראו בהרחבה את דבריו של מנהל חטיבת הלקוחות וערוצי ההפצה בעמוד 2

2 ברוך הבא: אמיל וינשל

3 ייחודיות בעולם של אחידות

5 סקר שירות באלמנטר

7 הרוח כולו שלך

8 סוכנים חדשים במגדל

7 בנק ההשקעות הטוב ביותר

10 עוברים לדפדפן מתקדם

9 נשים בביטוח

11 מבצעים לסוכנים

10 השלמת חוסרים משולחן העבודה

8 במרץ
יום האשה
הבינלאומי



>> המשך מהשער



סוכנות וסוכני מגדל היקרים,

בימים אלו אני מתחיל, הלכה למעשה, את תפקידי כראש חטיבת הלקוחות וערוצי ההפצה של מגדל. בשבועות האחרונים נחשפתי לכוח האדם המקצועי, האיכותי והמסור של החברה וכן לתשתיות מקצועיות וטכנולוגיות מהמובילות בענף.

אני רוצה לנצל את ההזדמנות ולהודות למר **שלמה אליהו**, בעלי קבוצת מגדל, למר **יוחנן דנינו**, יו"ר דירקטוריון מגדל ביטוח, למר **עופר אליהו**, מנכ"ל מגדל ביטוח ולחברי דירקטוריון החברה על האמון שנתנו בי במסגרת תפקידי החדש.

אני גאה מאוד להצטרף לחברת הביטוח, הפנסיה והפיננסים המובילה והגדולה בישראל. יחד עם העובדים והמנהלים המצוינים של החברה וחטיבת הלקוחות וערוצי ההפצה נמצה את הפוטנציאל העסקי האדיר הקיים ונרחיב את עסקינו המשותפים תוך עבודות צוות, מקצוענות ואנושיות.

בתקופה הקרובה אני מתכוון לפגוש רבים מכם, לשמוע, ללמוד ולגבש יחד את דרכי הפעולה אל מול המשימות והיעדים המשותפים שלנו. אני מודה לכם מראש על שיתוף הפעולה ונרגש לקראת העשייה המרובה שבפתח.

בברכה

אמיל וינשל
מנהל חטיבת הלקוחות
וערוצי ההפצה

לאורך שנותיי הרבות בענף הביטוח והפיננסים נפגשנו בצמתים שונים ויחד התמודדנו עם שורה ארוכה של אתגרים, חלקכם הגדול מלווים אותי זמן רב כשותפים, עמיתים וחברים לדרך. אני מכיר היטב את המורכבויות הנוגעות לעולם המכירות, השיווק, התפעול, התמחור, הרגולציה האינטנסיבית, הסביבה התחרותית והשגרה התובענית. אני מודע לשינויים הרבים שהתעצמו מאוד בתקופה האחרונה. סביבת עבודתנו הפכה להיות יותר ויותר מורכבת ומביאה בין השאר, לשחיקת המרווחים של כלנו. השינויים מעמידים בפנינו מחד, אתגרים לא פשוטים אך מאידך, מהווים הזדמנויות לחיזוק החשיבות של סוכן הביטוח כגורם הפצה ושירות חיוני ואף משמעותי יותר בענף הביטוח והפיננסים. זאת תוך חיזוק הקשר בין הסוכן למגדל, הגוף המוסדי שמוביל טכנולוגית את הענף ומסוגל לספק את הפתרונות הטובים והמתקדמים ביותר עבורכם. אין לי ספק, כי בשיתוף פעולה הדוק נצליח לעמוד באתגרים הרבים שניצבים כעת מולנו ולממש את ההזדמנויות הרבות.

מגדל ידועה כיום כחברה הגדולה והמובילה בתחום הביטוח הפנסיוני. נשאף יחד לשמר ולטפח את מובילות החברה בתחום זה ובמקביל, למקסם את היכולות ולפתח יכולות נוספות על מנת להגביר באופן ניכר את פעילותינו המשותפות ביתר תחומי הביטוח, עם דגש מיוחד על תחום האלמנטרי על מוצריו השונים וכן ביטוחי בריאות, קרנות השתלמות, קופות גמל ויתר מוצרי הפיננסים. פעילות זו תאפשר לכולנו להתמודד טוב יותר עם התחרות בענף והשחיקה המתמשכת בהכנסות בתחום החיסכון לטווח ארוך.

ייחודיות בעולם של אחידות

בעקבות הרפורמה בבריאות השיקה מגדל מוצרים מתקדמים חדשים אשר זוכים לשביעות רצון רבה מצד סוכני החברה. שרונה תושייה-פישר, מנהלת פיתוח מוצרי בריאות במגדל: "בעזרת תוכנית ביטוח הבריאות החדשות נשארה מגדל ייחודית בעולם של אחידות, עם מוצרים מעולים וכיסויים מאוד רחבים, הנותנים למבוטח מענה כולל".
גם בתגמול לסוכנים מגדל נשארה ייחודית

השתלות וטיפולים מיוחדים בחו"ל

תחום ההשתלות והטיפולים המיוחדים בחו"ל כולל הגדרה רחבה להשתלות מתקדמות יותר, לרבות השתלת שחלות והשתלת איברים שגודלו במעבדה, כיסוי הוצאות השהיה בחו"ל עד לסכום של 150,000 ש"ח, תשלום גמלה חודשית עד 60 חודשים לאחר ביצוע ההשתלה וכיסוי ללא תקרה להשתלת ולטיפולים מיוחדים אצל ספקים שבהסדר.

תרופות שאינן בסל ובדיקות גנטיות

בתחום זה, מדובר בתכנית אחת הכוללת בתוכה את נספח התרופות ונספח ההרחבה, ומעניקה את סל התרופות הרחב בישראל! מגדל אף הרחיבה ומציעה במסגרת זו כיסוי נוסף לבדיקות גנטיות למחלה עד לסכום של 20,000 ש"ח, סכום ביטוח בסך 2,000,000 ש"ח המתחדש בכל תקופת ביטוח וכיסוי נוסף לתרופות מיוחדות בסך 50,000 ש"ח לחודש ועד 500,000 ש"ח למחלה (ולא לתקופת ביטוח!). יודגש כי מגדל ביטלה בפוליסות התרופות את מרכיב ההשתתפות העצמית לתרופות שעלותן מעל ל-300 ש"ח ובתרופות מיוחדות שעלותן מעל ל-800 ש"ח (פרנצ'יזה), כך שהכיסוי הינו מהשקל הראשון.

ניתוחים בחו"ל

מגדל מציעה כיסוי לטיפולים מחליפי ניתוח בחו"ל וכן כיסוי חדש לברות ביטוח לנסיעות לחו"ל, המאפשר הצטרפות לביטוח נסיעות במגדל ללא הצהרת בריאות!

כיסוי אמבולטורי וכתבי שירות

מגדל משוקקת כיסוי אמבולטורי חדש בשתי תכניות ביטוח חדשות. ההצטרפות לתכניות אלו איננה כפופה להצהרת בריאות והשירות יינתן למצטרפים לאחר תקופת אכשרה. בנוסף השיקה מגדל כתב שירות: ליווי רפואי ואבחון מהיר, שיצטרף לאלה הקיימים מכבר בחברה.

"מבחינת מגדל מה שהיה הוא שיהיה: החברה ממשיכה בקו שאפיין אותה בשנים האחרונות וגם לאחר הרפורמה בבריאות, מגדל מציגה מוצרים משודרגים חדשים, המבטיחים כי בידי סוכני הקבוצה יעמדו הפתרונות והכלים האיכותיים והמקיפים ביותר", כך אמרה שרונה תושייה-פישר, מנהלת פיתוח מוצרי בריאות במגדל, עם השקת סדרת מוצרי הבריאות של מגדל, בהתאם לרפורמות החדשות שנכנסו לתוקף בתחילת פברואר.

לדברי תושייה-פישר, "בעזרת תוכנית ביטוח הבריאות החדשות נשארה מגדל ייחודית בעולם של אחידות, עם מוצרים מעולים וכיסויים מאוד רחבים, הנותנים למבוטח מענה כולל. עבדנו בצורה מאוד מקצועית, עמדתו בלוחות הזמנים והבטחנו שסוכני מגדל יוכלו להמשיך ולמלא את שליחותם לטובת הלקוחות". עוד ציינה תושייה-פישר כי בשורת הייחודיות של מגדל מתבטאת גם בתגמול הסוכנים. "עד סוף מאי, מגדל לא תשנה את מבנה העמלות של הסוכנים בבריאות ותמשיך לתגמלם כמו בטרם ישום הרפורמה".

בתוך כך, מגדל שדרגה את פתרונותיה הן בהשתלות וטיפולים מיוחדים בחו"ל, הן בתרופות שאינן כלולות בסל התרופות ובבדיקות גנטיות, והן בניתוחים ומחליפי ניתוחים בחו"ל. בנוסף מציעה מגדל כיסוי אמבולטורי חדש וכתבי שירות חדשים, וכן אפשרויות להוזלת הפרמיות ללקוחות ע"י שילובים בין כיסויים שונים. בפוליסות הניתוחים ומחליפי ניתוחים בישראל תעמוד הפוליסה של מגדל בהגדרת הפוליסה האחידה, ע"פ הנחיות משרד האוצר.



כ-1,200 סוכני מגדל השתתפו בהדרכת תחום הבריאות במגדל



המשך בעמוד הבא <<<

המשך מעמוד קודם <<<

שילוב כיסויים בריאותיים

מגדל נתנה מענה גם לחוזר "אי תלות בין כיסויים" בביטוח בריאות פרטי, שנכנס כזכור לתוקף בנובמבר 2015 ומאפשר שילוב בין תכניות. בהתאם יצרה החברה חמש קבוצות של שילובים, המתאפיינות בגמישות בבחירת השילוב המתאים ביותר ובתשלום פרמיה מופחתת בכל בחירה, כולל בבחירת כיסוי משולב לתרופות, השתלות ומזור מורחב - מוצר הביטוח הרחב ביותר בישראל למחלות קשות.



הזדמנויות חדשות

"כל מוצרי מגדל מאושרים על-ידי האוצר ונמצאים על המדף. שמרנו על העקרונות שמנחים אותנו והגנו על הזכות של הציבור בישראל לבחור בפתרונות שיש בהם ערך רפואי ממשי וכדאיות צרכנית בכל עת ותנאי", הדגישה תושייה-פישר,

שהוסיפה וטענה כי "צריך לזכור שהרפורמות בבריאות הפרטית, מרחיקות לכת ככל שיהיו, לא יפתרו את כל הבעיות של מערכת הבריאות הציבורית בישראל. אני מאמינה שהתרופה הטובה ביותר למצב מערכת הבריאות הציבורית תמשיך ותהיה מערכת הבריאות הפרטית, ומגדל תאפשר לסוכניה להרחיב את פעילותם על-אף הרפורמות החדשות". בהקשר זה, מנהלת פיתוח מוצרי בריאות ציינה כי "בצד פיתוח המוצרים עדכנה מגדל את מערכות המיכון והתאימה אותן לתהליכי הפקה מהירים וידידותיים יותר של פוליסות הבריאות החדשות. הסוכנים מקבלים במגדל את כל המוצרים, הכלים והמידע כדי להצליח במציאות המשתנה ולעמוד בהוראות הרגולציה הנדרשות מהם בכל הקשור לצירוף מבטוח לתוכנית בריאות. יצאנו מכבר בהדרכות מרוכזות לסוכנים וביחד נהפוך את האתגרים הנוכחיים להזדמנויות עסקיות ומקצועיות חדשות".

5 שילוב	4 שילוב	3 שילוב	2 שילוב	1 שילוב	כיסויים עצמאים
תרופות	תרופות	תרופות	תרופות	תרופות	תרופות או השתלות
השתלות	השתלות	השתלות	השתלות	השתלות	
מזור מורחב	ניתוחים וטיפולים מחליפי ניתוח בישראל - משלים שב"ן	ניתוחים וטיפולים מחליפי ניתוח בישראל - מהשקל הראשון	ניתוחים בחו"ל		
ניתוחים בחו"ל, אמבולטורי וכתבי שירות			אמבולטורי וכתבי שירות		אפשרות להוספה:

■ כיסוי בפרמיה מופחתת

לתשומת ליבכם: עד ל-30.4.2016 לא ישונות עמלות הסוכן בגין מכירת מוצרי בריאות של מגדל, על מנת שתוכלו להכיר היטב את מוצרי הבריאות החדשים שלנו ולתת לכם זמן היערכות.

שירות בוטיק לסוכן

ראיון אישי עם נילי דוד, חתמת רכב במגדל

ומה קורה בעת חידוש פוליסה?

"אחת המטרות המרכזיות שלנו היא לשמור על תיק החידוש של מגדל. גם בעת שינויים בתעריפים, אנחנו מנהלים דיאלוג עם הסוכן ופועלים כדי לאפשר לו להשאיר את הפוליסה במגדל".

דיברת מקודם על שירות בוטיק לסוכן... תוכלי להרחיב?

"בסוג שירות שכזה הקשרים בין החתמים לסוכני מגדל הוא מעבר לקשרי עבודה בלבד ומתקיימים לאורך שנים רבות. הסוכנים זוכים אצלנו לסיבה תומכת וחמה, סביבה שבה אנחנו יכולים לדבר ולהתייעץ על נושאים מקצועיים וגם סתם לנהל שיחות חולין בין חברים. קורה, למשל, שאני לא שומעת מסוכן במשך שבועיים ומבחינתי מובן מאליו שאתקשר אליו ואדרוש בשלומי, אתעניין שהכל בסדר איתו. במלוא הכנות, אנחנו כמו משפחה".

משפט לחתימה...

"השירות שלנו מעולה! אני חותמת על כך".

כמה שנים את בתחום?

"התחלתי כחתמת רכב בחברת אליהו לפני כ-20 שנה ומזה כ-3 שנים אני במחלקת חיתום רכב במגדל".

מה ההבדל בין חיתום בחברה קטנה לבין חיתום בחברה גדולה?

"ההבדל הוא עצום ומתבטא בצורת העבודה ובהיקפים. יחד עם זאת, קיים דמיון בקשר האישי עם הסוכן וביחס אליו. המחלקה שלנו במגדל בנויה כך שלכל סוכן יש את החתמת או החתם שלו. יש לו כתובת מקצועית אחת ברורה והוא יודע בדיוק אל מי לפנות ועם מי לדבר. הייתי אומרת שכלל שמגדל היא חברה גדולה, אנחנו שומרים באדיקות על שירות בוטיק לסוכן".

איך בכלל מתנהל תהליך החיתום ברכב?

"הסוכן מקים פוליסה במערכת במשרד שלו ומעביר אלינו לבקרה את העבר הביטוחי של בעל הרכב, כולל מסמכים נלווים כמו רישיון רכב, אמצעי מיגון וכו'. אנחנו מאמתים את הפרטים ובודקים את זיקת הביטוח, את הקשר בין בעל הרכב למועמד לביטוח. השלב הסופי הוא מתן אישור לפוליסה והפקתה במשרד הסוכן. התהליך מתבצע במקצועיות רבה, ביעילות ובחתימה לזמני תגובה מאוד מהירים, תוך קשר מתמיד עם הסוכן בכל שלב".



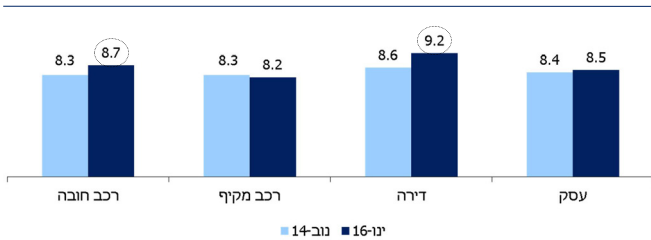
נילי דוד,
חתמת רכב רכש,
מרחב מרכז



שביעות רצון הסוכנים משירות מגדל בביטוח כללי

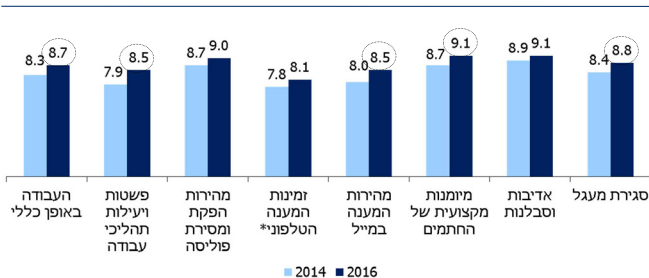
מגדל ערכה במהלך חודשים ינואר-פברואר 2016 סקר שביעות רצון מקיף בקרב סוכניה ביחס לשירות הניתן על-ידי החברה בביטוח כללי. הסקר כלל התייחסות לארבעה תחומים: רכב חובה, רכב מקיף, דירה וביטוח עסק. כמו-כן כלל הסקר השוואה לממצאי סקר השירות הקודם שערכה מגדל בביטוח כללי, שנערך בסוף 2014.

שביעות רצון כללית מהתחומים השונים

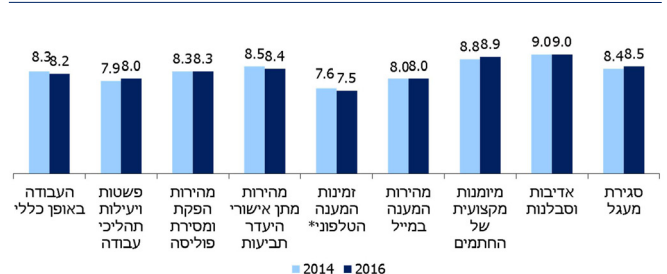


הממצאים, שהמרכזיים שבהם מוצגים לפניכם, עובדו ונותרו על-ידי מכון המחקר "תבונה שיווקית". בתוך כך, הממצאים מצביעים של מגמה ברורה, לפיה קיימת שביעות רצון גבוהה של סוכני מגדל מהשירות הניתן להם בביטוח כללי, כתוצאה מהממצאים הרבים שמשקיעה החברה כדי להביא לשיפור מתמיד באיכות וביעילות ממשקי העבודה. בהקשר זה ציין לפני מספר חודשים **יוסי פרץ**, מנהל החטיבה לביטוח כללי, כי "מגדל נמצאת בנקודת זינוק באלמנטר ושואפת להיות גדולה ומובילה גם בתחום זה. אנחנו בוחנים בכל יום את הפעילות שלנו דרך העיניים של הסוכנים, קשובים להם ורואים בהם שותפים מלאים לעשייה הרבה שאנחנו מקדמים. הסוכנים מרגישים את השינוי שחל בחברה בכל הקשור לאלמנטר ומחובתנו להמשיך ולהעצים את השינוי הזה, להשקיע משאבים בפיתוח כלים ותשתיות שירותיות שיאפשרו לסוכנים להמשיך ולהתפתח במגדל".

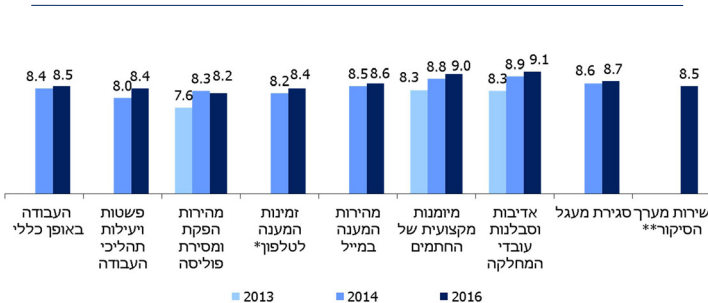
שביעות רצון מצוות ביטוח רכב חובה



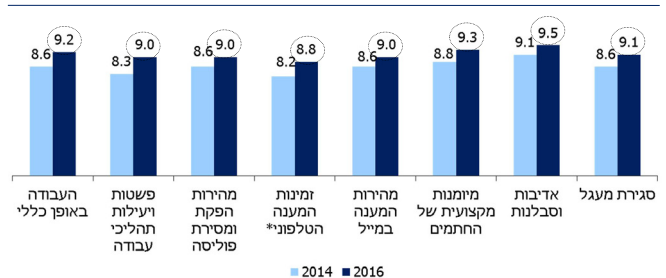
שביעות רצון מצוות ביטוח רכב מקיף



שביעות רצון מצוות ביטוח עסק



שביעות רצון מצוות ביטוח דירה





קול מגדל, לשירותך!

מגדל מודעת למכלול האתגרים העומדים בפני סוכן הביטוח ולמשאבים הרבים הנדרשים על מנת להגדיל מכירות בתיק הלקוחות הקיים. לכן, אנו מעמידים לשירותך את מוקד המכירות הטלפוני קול מגדל. איך זה עובד?

- מגדל אחראית על ביצוע כל העבודה הנדרשת במכירת המוצרים, כולל הפקת הפוליסות עצמן וטיפול בתהליך החיתום הרפואי באם נדרש. לאחר הפקת הפוליסות, האחראיות על הטיפול השוטף בפוליסות, שכאמור נרשמות על שמך ולזכותך בלבד, עוברת אליך.
- מגדל מחויבת לדווח לך באופן שוטף על ההתקשרות עם הלקוחות במסגרת הפרויקט, כולל פירוט הפוליסות שנמכרו.

מהם היתרונות בשיתוף הפעולה עם קול מגדל?

- הגדלת הכנסותיך על-ידי יצוא הפוטנציאל בתיק הקיים שלך - מוצרי סיכונים ופרט.
 - שימוש בשירותים מקצועיים בתחום המכירות הטלפונית, תחת הפיקוח והבקרה של מגדל ובכפוף לכללי הרגולציה.
 - קבלת תמורה בגין המכירות ללא עלות מצד הסוכן (התשלום בגין הצלחות בלבד).
 - שימור וחיזוק הקשר עם הלקוחות.
 - מניעת מכירות על התיק שלך על-ידי גופים ישרים וגורמים מתחרים אחרים.
- כדאי לפנות עוד היום למפקח שלך במגדל ולהצטרף לשירות קול מגדל.**

במציאות העסקית הנוכחית רק באמצעות פתיחות מחשבתית, גמישות ושילוב כוחות, ניתן להגיע לתוצאות עסקיות ולהגדיל את המכירות על בסיס תיק הלקוחות הקיים. סוכנים רבים מאוד כבר הגיעו לתבונה הזו וכפועל יוצא מכך משתפים פעולה עם מוקד קול מגדל.

מהו קול מגדל?

המדובר במוקד מכירות שעובדי הם עובדי מגדל, המתמחה במתן מגוון רחב של שירותים התומכים בפעילויות המכירה של סוכני החברה. במסגרת שיתוף הפעולה פונה המוקד בשמך ללקוחותיך ומציע להם לרכוש בטלפון מוצרי סיכונים כמו ריסק, בריאות, משכנתא ועוד.

מה כולל שירות קול מגדל?

- המכירות ירשמו על-שמך בלבד ויזקמו לזכותך במלואן לצורך קבלת עמלות שוטפות, פרסים ומבצעים כפי שיוסכמו.
- כל העבודה תבצע אך ורק בהתאם למידע ולרשימת הלקוחות שימסרו על-ידיך לטיפול מכירתי, בתאום מלא.
- על פי הסכם ההתקשרות בין הצדדים, מגדל מחויבת בתום הפרויקט המשותף שלא לעשות כל שימוש ברשימות ובמידע שנמסרו על-ידיך. זוהי התחייבות חוזית המבטיחה כי המידע ישמש אך ורק למטרות שיתוף הפעולה המוסכם.



גלובל פייננס: מגדל בנקאות להשקעות - בנק ההשקעות הטוב בישראל

רועי אייזנמן, מנכ"ל מגדל בנקאות להשקעות: "הזכייה בפרס מטעם מגזין הכלכלה היוקרתי מהווה אישור לשירות המצוין שאנו מעניקים ללקוחותינו, תוך שמירה על הסטנדרטים הגבוהים הנהוגים בקבוצת מגדל"

עם זכייתה מצטרפת מגדל בנקאות להשקעות לרשימה של גופים פיננסיים גדולים ומובילים בעולם שזכו בפרס זה, כדוגמת: UBS, HSBC, MERRILL LYNCH, CITY BANK, LAZARD ועוד. בשנה הקודמת היה זה בנק ההשקעות סיטי שזכה בפרס בישראל, ובשנה שלפני כן - הזרוע הישראלית של בנק ברקליס. בתוך כך, מגדל בנקאות להשקעות השלימה בשנת 2015 עסקאות מקומיות רבות כמו גם מספר עסקאות בינלאומיות בולטות.

רועי אייזנמן, מנכ"ל מגדל בנקאות להשקעות, מסר עם פרסום הזכייה: "אני גאה ושחמ על החלטת Global Finance שנת 2015 הייתה מבחינתנו שנה פורה ומגוונת הן מבחינת סוגי העסקאות והן מבחינת סוגי הלקוחות. הזכייה בפרס מהווה אישור לשירות המצוין שאנו מעניקים ללקוחותינו, תוך שמירה על הסטנדרטים הגבוהים הנהוגים בקבוצת מגדל".

קבוצת מגדל זכתה לאחרונה להערכה בינלאומית מרשימה מאוד, בזמן שמגזין הכלכלה היוקרתי Global Finance הכריז על מגדל בנקאות להשקעות כבנק ההשקעות הטוב ביותר בישראל לשנת 2015. זו הפעם ה-16 שהמגזין האמריקאי הכריז על הזוכים בקטגוריית בנקאי ההשקעות הטובים ביותר ברחבי העולם, כולל ישראל. הזוכים נבחרו ע"י אנליסטים, מנהלי תאגידים ומומחים מתחום הפיננסים, ע"פ הקריטריונים הבאים: היקף ומספר עסקאות, היקף הכיסוי הגלובלי, חדשנות, רמת המורכבות של העסקאות, תמחור תחרותי והתאמת הפתרון לצרכי הלקוח.





למה מגדל?

שיחה קצרה עם ארבעה סוכנים מתוך מאות הסוכנים שבחרו להצטרף למגדל



דני סידס

מרחב סוכנויות

תחום עיסוק: בעיקר אלמנטרי

רקורד כסוכן ביטוח: 20 שנה

רקורד כסוכן מגדל: כשנה

למה מגדל? בגלל איכותו של צוות המרחב. כל העסק הזה שנקרא ביטוח מבוסס על אנשים וההרכב האנושי שעומד לרשותי במגדל בהחלט עונה על ציפיותיי.

שיתוף הפעולה עם מגדל: רק שימשיך ככה...

פרט והסבר: פשוט מאוד העניינים עובדים ואני זוכה למענה מלא בכל פנייה או צורך.



איציק בן-שימול

מרחב צפון

תחום עיסוק: אלמנטרי ובאחרונה גם חיים

רקורד כסוכן ביטוח: כ-4 שנים (לפני כן שכיר

בחברות ביטוח)

רקורד כסוכן מגדל: כחצי שנה (כסוכן עצמאי)

למה מגדל? התחלתי לעבוד עם מגדל באלמנטרי.

הכרתי את אנשי המרחב לפני כן, במסגרות אחרות

בענף, והחלטתי שמקומי עם צוות שמבין עניין, מבין

סוכנים, עם רוח עשייה ונכונות לעבוד קשה ובשיתוף

פעולה, תוך הקפדה על שיקול דעת והגינות.

שיתוף הפעולה עם מגדל: המערכת במרחב עברה

שינויים פרסונאליים, אולם כעת זו מערכת שמשדרת

ביטחון, יציבות ומכוונת ממשית ללכת קדימה יחד עם

סוכני הביטוח.

פרט והסבר: למרות שסביבת העבודה שלנו לחוצה

ומלחיצה מטבעה, מרגישים במרחב שאפשר לעבוד

אחרת, בצורה נעימה ומכבדת, ועדיין להגיע לתוצאות.

איכות האנשים עושה את ההבדל. לאחר שהוצאתי

לא מזמן רישיון לשייווק פנסיוני, ארחיב את פעילותי

עם מגדל גם לתחום זה.



חנוך כץ

מרחב ירושלים

תחום עיסוק: כל סוגי הביטוח

רקורד כסוכן ביטוח: כ-25 שנים

רקורד כסוכן מגדל: כשנה

למה מגדל? התחלתי בגלל הפתרונות הטובים ביותר

של מגדל בסייעוד, והמשכתי בפעילות עם החברה גם

בפיננסים, בעקבות השירות האינטרנטי המאוד מיוחד

שמציעה החברה בהצטרפות לתוכנית קשת. הטמעת

את המערכת ואני מצרף לקוחות לתוכנית ללא מאמץ

וביעילות רבה. השנה אעבוד עם מגדל גם בבריאות

בשל התוכניות המצוינות שהציגה החברה לאחר

הרפורמה, וגם בביטוח פנסיוני.

השירות של מגדל: שירות טכנולוגי ואינטרנטי

מתקדם, יחד עם ליווי של מפקח מעולה.

פרט והסבר: אני שומע לעיתים על תלונות כאלה

ואחרות, אבל מבחינתי השירות טוב מאוד. כשמפקח

כמו שלי בשטח לא צריך להיות במתח.



עמוס נאמן

מרחב מרכז

תחום עיסוק: אלמנטרי וחיים

רקורד כסוכן ביטוח: כ-15 שנה

רקורד כסוכן מגדל: כשנתיים

למה מגדל? התכוונתי להצטרף לאלמנטרי באל"הו

ולאחר המיזוג שלה לתוך מגדל הצטרפתי לחברה.

שיתוף הפעולה עם מגדל: בהתחלה חששתי

מעבודה עם חברה ענקית כמו מגדל, אבל להפתעתי

הרבה ההתנהלות היא של חברה משפחתית ואתה

בפירוש לא נבלע בתוך כל הגודל של החברה.

פרט והסבר: יש לי מפקחת מצוינת בפנסיוני,

שמגיעה אחת לשבוע לפגישה אצלי במשרד ותומכת

ככל שנדרש. גם באלמנטרי יש לי כתובת מצוינת

במרחב. השילוב הזה מוכיח את עצמו.



נשים בביטוח

ראיון מיוחד עם חגית גולדמן, סוכנת מגדל - מרחב מרכז, לרגל יום אישה הבינלאומי המצוין ברחבי העולם ב-8.3.16

ש. האם לדעתך לסוכנת ביטוח יש יתרונות על-פני סוכן ביטוח?

ת. גם סוכנת וגם סוכן חייבים לאהוב אנשים וחייבים לאהוב לתת שירות ולעזור ללקוחות בצמתיים הקריטיים של חייהם, אחרת אין להם מקום במקצוע שלנו. בנקודה זו חלון ההזדמנויות בין המינים הוא זהה. היתרון של אישה לעומת גבר קיים לדעתי בתקשורת הבינאישית וברגישות לצרכים השונים. הלקוחות אוהבים שמקשיבים להם ונשים יודעות לעשות את זה.

ש. מניסיוןך הרב, האם לדעתך יש יותר סוכנות ביטוח היום?

ת. אני מרגישה שיש היום יותר נשים שהן סוכנות ביטוח וככלל, הייתי ממליצה ליותר נשים להשתלב בענף. יחד עם זאת, נכון הוא שזהו ענף מאוד קשה, שנתון לביקורת רבה ולפגיעה בהכנסות, דבר שבהחלט לא מקל על הדור הצעיר בתחילת דרכו המקצועית.

ש. ומה לגבייך? לך יש דור ממשיך?

ת. אכן כן. הבת הגדולה שלי, שירה עשור, היא סוכנת ביטוח וחלק מצוות המשרד.

ש. כמה שנים את בתחום הביטוח?

ת. אני מדור הוותיקים של הענף וסוכנת ביטוח כבר 36 שנים בחיים, פנסיה ובריאות. עם מגדל אני עובדת משנת 1993. הגורל הוביל אותי לעסוק בביטוח, בעוד שהאהבה למגע עם אנשים משאירה אותי בענף גם לאחר שנים כה רבות.

ש. מה השוני בין סוכנת ביטוח לבין סוכן ביטוח?

ת. העולם שלנו, עולם הביטוח, הוא מאוד תובעני, אלא שלדעתי לאישה הוא עוד יותר תובעני מאשר לגבר. הנשים מחזיקות לרוב את הבית והמשפחה, ובמקביל מחזיקות עסקים עם קהל לקוחות ועם ביקוש לשירות מבוקר עד ערב. אנו מחויבות לשירות בכל עת, להקדשת זמן ופנאי ללקוחות שלנו, כאשר השילוב או התמרון בין העבודה לבית הם ממש לא פשוטים.

ש. אז איך בכל זאת מתמרנים בין עבודה לבית?

ת. בעזרת הצבת גבולות ברורים: כשאני בעבודה אני נטו עבור לקוחותי, וכשאני בבית זה אך ורק למשפחה.





עוברים לדפדפן מתקדם יותר

הופיע לכם לאחרונה במחשב המשפט: "בקרו במחשב זה יפסיק לקבל עדכונים לדפדפן האינטרנט בשל הפסקת התמיכה במערכות ההפעלה WINDOWS XP ו-WINDOWS VISTA? סימן שאתם צריכים להתקדם

התמיכה עלינו - השדרוג עליכם

על מנת לסייע לכם בשדרוג דפדפן האינטרנט ו/או מערכת ההפעלה, מוצגים בהמשך המחירים שהשיגה עבורכם מגדל מול חברת הראל טכנולוגיות מידע, במידה ותצטרכו לרכוש שירותים שונים. המחירים מופיעים לפי סוגי השירותים ומבוקרים על-ידי מגדל. מטבע הדברים ולמען הסר ספק, ההתקשרות מול הספק תתבצע ישירות על ידי משרד הסוקן.

ודגש כי יש להשלים את תהליך השדרוג עד לתאריך ה-30.6.16. מהלך זה כמובן שאיננו נדרש מסוכנים שכבר משתמשים בגרסאות המתקדמות והמתאימות, הן בגרסת הדפדפן והן במערכת ההפעלה. למידע נוסף, ככל שיידרש, אתם מוזמנים לפנות למרכז השירות הטכנולוגי של מגדל, טל: 1-800-224-001.

פרטי קשר להזמנת שירותי שדרוג ולמחירים המבוקרים על-ידי מגדל: **אורלי שר**
טל: 03-7658744
דוא"ל: orlys@harel.co.il

כדאי לדעת: הגלישה למערכות מגדל מתבססת כיום על דפדפנים של חברת מיקרוסופט, אשר הודיעה לאחרונה כי החל מינואר 2016 היא אינה תומכת עוד בדפדפני אינטרנט אקספלורר בגרסאות מיושנות (IE 8, IE 9, IE 10), כמו גם במערכות ההפעלה המיושנות: WIN VISTA ו-WIN XP. למי מכם שעדיין משתמש באותן מערכות ייתכן ומופיע בימים אלה באופן אוטומטי המשפט הבא: "בקרו במחשב זה יפסיק לקבל עדכונים לדפדפן האינטרנט בשל הפסקת התמיכה במערכות ההפעלה WINDOWS XP ו-WINDOWS VISTA".

משרגים ומגנים על מידע עסקי

להיעדר תמיכה מצד חברת מיקרוסופט משמעות תפעולית ואבטחתית, לרבות אפשרות של דליפת מידע מסווג על הפעילות, המוצרים וכל מידע עסקי חיוני אחר. לכן, חשוב מאוד כי תפעלו לעדכון של דפדפן האקספלורר המותקן במחשבים במשרדכם לגרסת IE 11 (אינטרנט אקספלורר בגרסה 11) ובמידה שמתקנת במחשבים אחת ממערכות ההפעלה שנוכרו לעיל, עליכם לשדרג גם אותה לגרסה מתקדמת יותר.

מהיום, לא צריך לקום מהשולחן כדי להשלים חוסרים...

חדש במגדל:

שירות העלאת מסמכים באמצעות שולחן העבודה

השירות החדש והמתקדם מאפשר לך, סוכן מגדל, לקצר את הזמן המוקדש להשלמת חוסרים לצורך השלמתו של תהליך נתון. המסמכים שישלחו באמצעות שולחן העבודה יופיעו בתוך דקות באחזור ויקדמו את התהליך להמשך הטיפול הנדרש. במסגרת זו אף תוכל לכתוב הנחיות ביצוע אשר יגיעו ישירות לפקיד התפעול במגדל אשר מבצע את המשימה.

כנס עכשיו לשולחן העבודה - לשונית תפעול, בצע מספר שלבים פשוטים והשלם את החוסרים בתוך דקות, בלי לקום מהשולחן.

יש לנו מבצעים בשבילכם



מאמא מגדל

מבצע חדש לדרום איטליה יצא לדרך.
מוצרים משתתפים: מוצרי הגנות, חיים ופנסיה
המבצע עד 5.5.2016



אלמנטרי בשבילך

מבצע לעובדי משרד סוקן.
עמדת ביעד האישי? זכית בפרס!
התקדמת שלב? שדרגת את הפרס!
המבצע עד 31.3.2016



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 משתתפים: ריסק בפרמיה קבועה,
ריסק בפרמיה משתנה, מוות מתאונה, נכות
מתאונה (לא כולל משכנתא), מגדל הכנסה
למשפחה, מגדל הכנסה בפרמיה קבועה - פרט.
המבצע עד 31.3.2016



מבצע פיננסים

מוצרים משתתפים: 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