



סוכנים יקרים,

אנו מסיימים בקרוב שנת עסקים מורכבת ומאתגרת במיוחד. שנה של שינויים וגולטורים משמעותיים, של הטמעת מערך תפעול שירות חדש במגדל, של תנועתיות רבה בשוק ההון וכפועל יוצא מכך, בתשואות. למרות תענועי התשואות, מגדל, ברבעון הרביעי של השנה, כמו לאורך שנים, בעלת שווי השוק הגבוה ביותר בישראל. גם השנה הוכתרנו כחברה חזקה ויציבה - ואנו שומרים זו השנה הרביעית ברציפות על דירוג Aaa לאיתנות פיננסית. על רקע האמור, זו עדיין לא העת לסיכומים. זו העת להמשיך ולהשקיע מאמצים בישורת האחרונה של השנה, לטובת הרחבת עסקינו המשותפים ולצירוף הלקוחות למכלול תוכניות הביטוח, הפנסיה והפיננסים של מגדל. מתוך עוצמה זו נפעל ביחד במגוון תחומי פעילותנו ונעשה הכל כדי לשמור על הלקוחות הקיימים ולגייס לקוחות חדשים. כמו תמיד, מגדל עומדת מאחורכם. בשירות. ביחס האישי. בפתרונות. אני מודע למשימות הרבות ובעיקר למציאות המשתנה לנגד עינינו. במצב זה אין תחליף לעשייה וליזמה, אין תחליף למוטיבציה גבוהה ולמאבק על כל לקוח, קטן כגדול. בהקשר זה, אני מבקש לחדד את המסר שלי אליכם באמצעות פעולה שבועד אי חלקכם מבצעים אותה - רכיבה על אופניים. כשרוכב אופניים מדווש בקלות סימן שהוא נמצא בירידה. כשהוא לא מדווש וישב לנוח על אופניו, הוא ככל הנראה ייפול תוך שניות. ואם הוא רוכב ומתלונן שקשה לו, סימן שהוא נמצא בעלייה. התובנה מבחינתי: מקשיים ניתן רק לצמוח ולהעלות מעלה. הקשיים מאתגרים אותנו להגיע למצוינות ולהישגים חדשים כל הזמן. אני מאמין בכם. ביחד נעבוד קשה ונגיע למטרה.

בהצלחה לכולנו
שלכם,
עופר אליהו | מנכ"ל

- 2 חוק ההסדרים הראי הסוכנים
- 3 הם משלנו!
- 4 הטבות מס לעצמאים ושכירים
- 6 אלמנטרי שתמכור מגדל
- 7 חיים ואלמנטר רצים יחד
- 8 בריאות טובה זה המינימום
- 9 מודל השקעות תלוי גיל
- 10 ביטוח מנהלים? לאן?
- 11 מבצעי סוף שנה
- 12 איתנות פיננסית



חוק ההסדרים בראי סוכני הביטוח

מטרת העל של חוק ההסדרים הינה הגברת התחרות בשוק הפנסיוני. החוק כולל הוראות שונות הנוגעות להרחבת התחרות בהפצת המוצרים, לרבות האפשרות של מעסיקים ועובדים שכירים להתקשר באופן ישיר עם יצרן ללא גורם מתווך; לאפשרותו של העובד השכיר לבחור סוכן ללא קשר לבחירתו של המעסיק; ולהפרדה בין שירותי התפעול שמקבל המעסיק לטובת הפעלת ההסדרים הפנסיונים לבין הגורם המשווק לעובדי הסדרים פנסיוניים. בנוסף ובמקביל להעברת חוק ההסדרים נעשו מהלכים רגולטוריים משמעותיים נוספים הנכללים בסקירה זו. השינויים הצפויים הינם ללא ספק משמעותיים וידרשו התאמות ניכרות מצד כלל השחקנים, אך לצד זאת קיימות הזדמנויות עסקיות לא מבוטלות שהמציאות החדשה יוצרת, כמפורט בהמשך.

בעלי ידע פיננסי גבוה. ככל שהערך הנתפס שיינתן על הסוכן במקום העבודה יהיה בעל ערך גבוה, ההנחה היא שעובדים יעדיפו לעבור תהליך יעוץ פנסיוני ולא לממש אפשרות זו.

■ **הפחתת תקרת השכר להטבות מס החל מ-1.16 לכדי פעמיים וחצי השכר הממוצע במשק (24,000 ₪ בלבד)** - הפחתה זו תפגע בהפרשות הסוציאליות של שכירים בכירים בהמשך להקטנת התקרות שהתחילה במסגרת חוק ההסדרים של שנת 2000. יש לציין כי היות וההפרשות העודפות ימוסו בשוטף ויוכרו כ"קצבה מוכרת", כלומר כזאת שכבר שולם בגינה מס ואין לנכות בגינה מס, הרי שמדובר לרוב רק בהקדמת עיתוי תשלום המס. זאת הזדמנות מצוינת לסוכן הביטוח לשבת עם מבוטחים בכירים, לנתח את התיק הפנסיוני שלהם, להסביר להם את משמעות השינוי ואת משמעות הקטנת ההפקדה על יחס התחלופה הפנסיוני החזוי וכן את יתרונות המשך ביצוע ההפקדות לתוכניות הקיימות. למעוניינים בהתאמת ההפקדה, ניתן להציע פתרונות חיסכון פרטיים משלימים וכן הסדר ביטוחי אשר יבטיח את הכיסוי הביטוחי המתייחס למלוא שכרם בפועל (בשונה מהשכר המבוטח).

■ **חובת השוואת אחוזי הפקדות לעובד בכל המוצרים הפנסיוניים (תיקון 12)** - התיקון עדיין לא יצא לפועל, אם כי צפוי לצאת בהמשך השנה. משמעות התיקון: לא יתיר לבצע הפקדות לאפיק פנסיוני בשיעורי הפרשה שונים מאילו המופרשים לאפיק פנסיוני "מתחרה" (ברמת העובד) על מנת למנוע הטיה בבחירת האפיק הפנסיוני. זאת באמצעות יישור קו כלפי מעלה של שיעורי ההפרשות בכל האפיקים ברמת העובד. אסדרה זו הינה הזדמנות לסוכנים לבצע מהלך מקדים טרם יציאתה הצפויה לפועל על-ידי סקירת התיק הפנסיוני המפעלי ואיתור פוטנציאל הגידול בהפרשות, מתן הסבר למעסיק על האסדרה הצפויה וכן יישור קו יזום עוד טרם האסדרה, שייתכן שאף יחסוך למעסיק עלויות בהמשך הדרך.

ההוראות המרכזיות הנוגעות להפצת המוצרים:

- אפשרות בחירת סוכן
- חובת קיום יעוץ פנסיוני לאחר ביצוע פישוט מול המסלקה
- אפשרות להצטרפות ישירה של עובד לגוף מוסדי ללא הליך צירוף/יעוץ, למעט שלושה מצבים: לקוח פעיל בקרן ותיקה, לקוח שמבוטח בביטוח מנהלים ולקוח בעל החרגה רפואית, שצירופו כרוך בהליך חיתום מורכב
- הפחתת תקרת השכר להטבות מס החל מ-1.16
- חובת השוואת אחוזי הפקדות לעובד בכל המוצרים הפנסיוניים (תיקון 12)



גיל ניב, משנה למנכ"ל, מנהל חטיבת חסכון ארוך טווח, בריאות ואיכות חיים

השפעת שינויים אלו על הסוכנים:

■ **אפשרות בחירת סוכן** - אפשרות לעובד השכיר לבחור סוכן פנסיוני בשונה מ"הסוכן המפעלי", שמונה על ידי המעסיק, אפשרות זו כבר קיימת בשטח הלכה למעשה, אם כי בהיקפים מצומצמים. אסדרה זו פותחת פתח לסוכנים להמשיך וללוות את לקוחותיהם לאורך זמן גם במעברי עבודות. בנוסף וכמובן מאלי, המדובר כאן גם בהזדמנות לסוכנים לחדור לעסקים שעד היום לא היו נגישים עבורם מחד ויצירת עולם מבוזר יותר לניהול ההסדר הפנסיוני עבור המעסיק מאידך.

■ **חובת קיום יעוץ לאחר פישוט** - הוראה זו משיתה אמנם על הסוכן עלות כספית לביצוע הפעולה, אך מספקת הזדמנות אמיתית לתהליך יעוץ מקיף ומקצועי. היכולת לבחון את נתוני המבוטח מקצה לקצה, בכל הגופים היצרניים, הינה קפיצת דרך משמעותית באיכות הייעוץ ומאפשרת לסוכן לספק ללקוח ערך מוסף ממשי, תוך מיצובו כמנהל הסיכונים שלו. הכוונה בהקשר זה היא להיקף ההגנות הביטוחיות, לפרופיל הסיכון המתאים ללקוח ולמציאת פתרונות משלימים, לרבות פתרונות פיננסיים וביטוחיים פרטיים לחבילת ההגנה שלו.

■ **אפשרות להצטרפות ישירה של עובד לגוף מוסדי ללא הליך צירוף/יעוץ** - מתן האפשרות למבוטח לבצע הצטרפות ישירה ללא יעוץ. אפשרות זו תמומש ככל הנראה על ידי עובדים

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מעמוד קודם <<<

- כניסה לתעשייה של גורמים חדשים (בעיקר לשכות שכר, אך לא רק).
- אפשרות לביזורו של התהליך הפנסיוני ויצירת קושי אמיתי ברמת המעסיק לניהול מערכת משולבת.
- ממשק מורכב בין שירותי המפיץ לשירותי המתפעל (מי אחראי כלפי העובד על איזה מרכיבים).
- ירידת דמי ניהול כללית ומעבר לתמחור מדויק יותר של ההסדרים הפנסיוניים על מרכיביהם השונים.
- סביר שאסדרה זו, יחד עם המשך קידום פעילויות המסלוקה, תביא לשיפור ברמת המיכון של הענף בכללותו ולהמשך שיפור רמת השירותים הניתנת ללקוח.

משמעויות עסקיות:

- עקרונית, גם סוכנים קטנים שהיו עד היום מחוץ למגרש העסקים הגדולים עשויים להצטרף לזירה, שכן נושא התפעול יכול להינתן גם על-ידי גורמים שמחוץ לעולם הביטוח.
- מתן הזדמנות למנהלי ההסדר לשיפור יכולות התמחור שלהם מול הלקוח ולמעבר למודל עסקי מדיד יותר וכלכלי יותר עבורם.

הפרדת שירותי תפעול למעסיק מהשיווק לעובד:

המטרה: מניעת החשש שתשלום דמי הניהול שהעובד משלם, מממנים את הוצאות התפעול של המעסיק. לכן, סוכן לא יוכל להעניק שירותי תפעול למעסיק במקביל לשירותי ייעוץ לעובדי המעסיק, אלא אם יתקיימו מספר תנאים:

- סוכן הביטוח יגבה מהמעסיק בכל חודש דמי סליקה עבור עלות התפעול שלא יפחתו מהגובה מתוך: $0.6\% +$ מע"מ מההכרשה החודשית לביטוח עובד / 10.5 ש"ח + מע"מ לעובד. עלות זו תופחת מדמי הניהול שמשלם העובד ליצרן ובמקביל תנוכה מעמלת המפיץ.
- סוכן יוכל לעסוק בתפעול פנסיוני במידה והמעסיק בחר קופת ברירת מחדל לצירוף עובדים חדשים, באמצעות הליך תחרותי.
- שירותי התפעול כוללים: הפקדת כספים, ביצוע בקרות, ניהול דוחות פיצויים ועוד.

משמעויות כלליות וענפיות:

- מעסיק יוכל להתקשר בנפרד עם גורם מתפעל (ישות חדשה שאינה חייבת להיות בעלת רישיון) בנפרד מההתקשרות עם גורמים משווקים, או להתקשר ישירות מול יצרן במקביל להתקשרות מול גורם מתפעל.

הם משלנו!



חנוך הירשוביץ,
מרחב ירושלים



מוטי דהרי,
מרחב מרכז



ראובן קמיל,
מרחב מרכז



בוועידת עדיף, שנערכה לאחרונה, הוכרזו סוכני הביטוח המצטיינים לשנת 2015. השנה הוקדש הטקס לזכרו של **עו"ד דורי נחום ז"ל**, יו"ר ומייסד קבוצת "ד.נ.ר.", שנפטר בטרם עת לפני כחודש.

מבין הסוכנים הזוכים שלושה מהם - **חנוך הירשוביץ, מוטי דהרי וראובן קמיל** - משתפים עם מגדל פעולה לאורך שנים ומזוהים עם דרכה.

מגדל מברכת את סוכני הביטוח המצטיינים. הזכייה בתואר היא אות הוקרה לידע מקצועי נרחב, לתודעת שירות, לדאגה חסרת פשרות ללקוח ולמתן דוגמה לתרומה לקהילה. אנו גאים בסוכנים איכותיים אלה ורואים מחויבות משותפת להמשיך ולטפח את ערך המצוינות בענף.



הטבות מס בקרנות השתלמות ובקופות גמל לעצמאים ולשכירים

קרנות השתלמות

הטבות המס נחלקות להטבות בשלב ההפקדה ולהטבות בשלב המשיכה.

הטבות בשלב ההפקדה:

1. עמית עצמאי - הפקדות סוף שנה

מיסוי נישום שהינו עמית עצמאי מבוצע ברמה שנתית. בשל שיקולי נזילות נוהגים רוב העצמאים לבצע את ההפקדות לקרן ההשתלמות בסוף שנת המס.

הפקדות שמבצע עמית עצמאי מוכרות כהוצאה לצרכי מס. סכום ההפקדה המוכר מקוזז את ההכנסה החייבת של העצמאי כנישום ומכאן הקטנת תשלום המס. חשוב להבין כי הקיזוז נעשה רק כנגד הכנסה חייבת ומוגבל בהכנסה החייבת. במידה וסכום התשלום גבוה מסכום ההכנסה החייבת אין התחשבנות לגבי הפרש.

מבחינת הוראות מס הכנסה ניתן לנצל הטבה מקסימאלית ע"י הפקדת 7% מההכנסה החייבת של העצמאי, כאשר קיימת תקרה שנתית להכנסה זו. סכום התקרה לשנת 2015 עומד על סך של 263 אלף ש"ח. ההכרה כהוצאה היא על כל סכום הפקדה שמעל 2.5% מההכנסה החייבת (במגבלת התקרה - לפי הנמוך מבניהן).

להלן דוגמה להטבה עבור עמית שהכנסתו החייבת גבוהה מהתקרה:



2. עמית שכיר

הפקדות לעמית שכיר מבוצעות מידי חודש, ע"י המעסיק. ההפקדה מורכבת מחלק שעל-חשבון המעסיק וחלק שעל חשבון העובד.

ההטבה לעמית שכיר קיימת לגבי חלק המעסיק המופקד לטובת קרן ההשתלמות. המעסיק משלם מכיסו כספים לעובד אשר נחשבים כהכנסת עבודה פטורה ממס. סכום זה מוגבל בתקרה של 7.5% משכר העובד כאשר קיימת תקרת שכר רגולטורית שעומדת על 15,712 ש"ח לחודש, נכון לשנת 2015.

הטבות בשלב המשיכה:

קרן השתלמות הינה אחד מהמוצרים הפיננסיים אשר הוראות מס רווחי הון חלות עליו. המס חל על רווחים ריאליים - רווח בניכוי הפרשי הצמדה למדד המחירים לצרכן. בקרן ההשתלמות ניתנת שתי הטבות במיסוי זה:

1. רווחים ריאליים שנצברים על הפקדות שנתיות עד גובה תקרת ההפקדה המוטבת, פטורים ממס רווחי הון בעת המשיכה. תקרת ההפקדה המוטבת נכון לשנת 2015:

■ **עמית עצמאי** - 18,480 לשנה;

■ **עמית שכיר** - 7.5% חלק המעסיק ו-2.5% חלק העובד, משכר העובד, מוגבל בתקרת שכר שעומדת על סך של 15,712 ש"ח לחודש, נכון לשנת 2015. כל רכיב נבדק בנפרד. עוד יצוין כי אין חפיפה בין תקרת עמית שכיר ותקרת עמית עצמאי, כלומר: מי שהינו שכיר וגם עצמאי יכול לנצל את שתי ההטבות.

2. המס בקרנות ההשתלמות, אם קיים, משולם רק בעת משיכה. המשמעות: דחיית תשלום מס.

המשך בעמוד הבא <<<

לשירותך, ריכזנו עבורך את כל נושא הטבות המס בקופות גמל ובקרנות השתלמות. בנוסף לכך שלחנו ללקוחותיך מכתבי זיכוי לעמיתים הזכאים בקרנות השתלמות, אשר עדיין לא ניצלו את הטבות המס המלאות בשנת 2015. כלי העזר שאנו מעמידים לרשותך, יכולים לסייע ליכולת המכירה שלך ולמיצוי כל הזכויות להם זכאים לקוחותיך.

קופות גמל (כולל פנסיה וביטוח)

להלן מוצגת טבלה המרכזת את מקסימום הטבות המס לעמית עצמאי ולעמית שכיר בהתאם לסוג הנישום (שכיר/עצמאי), מעמד העמית בקופה והיותו עמית מוטב/שאינו מוטב.

סוג הנישום	עמית מוטב / עמית לא מוטב	מעמד מס בקופת הגמל	סעיף רלוונטי בפקודה	סוג הטבת המס	פרמיה מקסימלית לניצול הטבת המס
שכיר	עמית שאינו עמית מוטב	שכיר	45(א)(ד)	זיכוי בשיעור של 35%	שיעור של 7% ממשכורת מבוטחת ועד 8,700 ₪ לחודש
שכיר	עמית מוטב	עצמאי	45(א)(ד)	זיכוי בשיעור של 35%	7% ממשכורת לא מבוטחת ועד 8,700 ₪ לחודש ובניכוי הסכומים שהופקדו כעמית שכיר
שכיר	עמית שאינו עמית מוטב	עצמאי	47(ב)(2)	ניכוי	5% מהמשכורת הלא מבוטחת ועד תקרה של 8,700 ₪ לחודש
שכיר	עמית מוטב	שכיר	45א(ה)	זיכוי בשיעור של 35%	7% ממשכורת מבוטחת ועד 8,700 ₪ לחודש
שכיר	עמית מוטב	עצמאי	45א(ה)	זיכוי בשיעור של 35%	5% ממשכורת לא מבוטחת עד משכורת ברוטו של 17,400 ₪ לחודש בניכוי הנמוך מבין המשכורת המבוטחת או 8,700 ₪ לחודש
שכיר	עמית מוטב	עצמאי	47(ב)(1)	ניכוי	11% מהמשכורת הלא מבוטחת עד 8,700 ₪ לחודש בניכוי המשכורת המבוטחת בצירוף 11% ממשכורת לא מבוטחת בגובה הפרש שבין המשכורת ברוטו עד 34,800 ₪ לחודש לבין הגבוה מבין המשכורת המבוטחת או 8,700 ₪ לחודש אך לא יותר מ-8,700 ₪ לחודש. ככל שהמשכורת המבוטחת עולה על 34,800 ₪ לא יותר הניכוי
עצמאי	עמית מוטב	עצמאי	47(ב)(1)	ניכוי	11% מההכנסה החייבת עד 17,400 ₪ לחודש
עצמאי	עמית מוטב	עצמאי	45א(ה)	זיכוי	5% מההכנסה החייבת עד 17,400 ₪ לחודש
שכיר+ עצמאי	עמית מוטב	שכיר	45א(ה)	זיכוי	7% מהמשכורת עד 8,700 ₪ לחודש
שכיר+ עצמאי	עמית מוטב	עצמאי	45א(ה)	זיכוי	5% מההכנסה הלא מבוטחת מוגבל בהכנסה ברוטו של 17,400 ₪ בניכוי הנמוך מבין המשכורת המבוטחת או 8,700 ₪ לחודש
שכיר+ עצמאי	עמית מוטב	עצמאי	47(ב)(1)	ניכוי	11% מההכנסה הלא מבוטחת עד 8,700 ₪ לחודש בניכוי המשכורת המבוטחת בצירוף 11% מהכנסה לא מבוטחת בגובה הפרש שבין ההכנסה עד 34,800 ₪ לחודש לבין הגבוה מבין המשכורת המבוטחת או 8,700 ₪ לחודש אך לא יותר מ-8,700 ₪ לחודש. ככל שהמשכורת המבוטחת עולה על 34,800 ₪ לא יותר הניכוי

מושגים

זיכוי סעיף 45 - הפחתה של סכום מהמס לתשלום. הזיכוי הינו בשיעור של 35% למעט זיכוי עבור רכישת ביטוח חיים בחברת ביטוח העומד על שיעור של 25%.

הכנסה מבוטחת - הכנסת עבודה שבשלה שילם מעביד בעד עובדו סכומים לקופת גמל לתגמולים או לקופת גמל לקצבה, וכן הכנסת עבודה שבשלה זכאי העובד לקצבה על פי דין או חוזה (פנסיה תקציבית).

הכנסה לא מבוטחת - הכנסת עבודה בגינה אינו מפקיד המעסיק כספים לקופת גמל לקצבה וכן הכנסה אחרת שאינה ממשכורת עד לסכום של 104,400 ₪ (שנתי).

הכנסה נוספת לעצמאי - סך כל הכנסתו החייבת של יחיד, שאינה הכנסה מבוטחת ועד לסכום של 208,800 ₪ לשנה ובניכוי ההכנסה המבוטחת.

עמית מוטב - יחיד שבשל הכנסתו, שולמו בעדו (תגמולים עובד ומעביד + פיצויים + מעמד עצמאי), בשנת המס, כספים לקופת גמל לקצבה, בסכום שלא פחת מ-16% מסך כל השכר הממוצע במשך באותה שנת מס.

עמית שאינו מוטב - יחיד שבשל הכנסתו, שולמו בעדו (תגמולים עובד ומעביד + פיצויים + מעמד עצמאי), בשנת המס, כספים לקופת גמל לקצבה, בסכום שפחת מ-16% מסך כל השכר הממוצע במשך באותה שנת מס. **ניכוי סעיף 47** - הפחתה של סכום מההכנסה החייבת במס, הטבה בשיעור המס השולי.

אלמנטרי שתמכור מגדל

בחטיבת הביטוח הכללי במגדל מעבירים הילוך לסוף שנה ומציגים שיפורים, חידושים והרחבות בפוליסות רכב, דירה ומשכנתא. בהנחה שאתה רוצה למכור, בטוח שפתרונות מגדל יסייעו לך

מגדל לרכב

מסלולים, הרחבות וכתבי שירות חדשים ברכב:

רכב פרטי/מסחרי עד 3.5 טון:

- שמשות תחליפיות עד הבית כולל החלפת גומיות ללא תוספת פרמיה
- שבר מראות צד ופנסים ב-70 ש"ח בלבד - ללא גבול אחריות גם במקוף וגם בצד ג'
- שמשות מקוריות
- כיסוי עבור כיסוי צד ג' עבור "זכות גרירה"
- השתתפות עצמית מוגדלת ברעידת אדמה
- כיסוי נזק אובדן גמור 50% ומעלה

כתבי השירות ניתנים לרכישה במסלול "מגדל לרכב" ובמסלול "מגדל על"

רכב פרטי/מסחרי מעל 3.5 טון:

- כתב שירות שמשות לאוטובוסים
- מסחריות קלות במשקל 3.5 טון ועד 4 טון, מחירים אטרקטיביים בצירוף הנחת חובה.

שירותי דרך וגרירה למשאיות:

מחיר ש"ח	משקל
200	משאית במשקל 3.5 טון ועד 4 טון
300	משאית במשקל מעל 4 טון ועד 5 טון
500	משאית במשקל מעל 5 טון ועד 8 טון
650	משאית במשקל מעל 8 טון ועד 15 טון

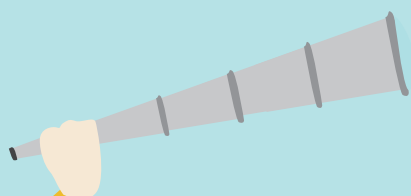
מגדל לבית

שיפורים חדשים בתעריף וכיסויים נוספים בביטוח דירה:

- 25% הנחה על סכום ביטוח המבנה בפוליסות הכוללות כיסוי רעידת אדמה
- הוספת כיסוי סכום ביטוח נוסף בבית משותף גם מהסיכונים המכוסים במבנה, כגון: אש, התפוצצות, התלקחות
- כיסוי צד ג' וחבות מעבידים ללא עלות - פוליסה הכוללת לפחות כיסוי תכולה ו/או מבנה עם כיסוי רעידת אדמה
- רכישת כיסוי חבות מעבידים ב-50 ש"ח בלבד לפוליסות מבנה ללא כיסוי רעידת אדמה

מגדל משכנתא

- אפשרות לרכישת סכום ביטוח נוסף בבית משותף גם מהסיכונים המכוסים במבנה, כגון: אש, התפוצצות, התלקחות
- אפשרות לרכוש ביטוח חבות מעבידים בעלות של 50 ש"ח בלבד



חיים ואלמנטר רצים יחד לסוף שנה



מרחב מרכז סיים בתחילת חודש דצמבר מרתון מכירות יוצא דופן בעוצמתו ובהיקפו. **רן ברעם**, מנהל המכירות של המרחב, מספר על נקודות מרכזיות במרתון והישגי המשתתפים בו - סוכני הביטוח

האתגר והמוטיבציה:

ריכוז מאמצים לתקופה מוגדרת ומוגבלת בזמן, כניסה למומנטום של מכירה והשגת תפוקה משמעותית בטווח זמן קצר, בדרך להשגת יעדים ארוכים יותר.

ייחודיות:

המרתון כלל שילוב בין שני עולמות התוכן המרכזיים של מגדל: חיים ואלמנטר, כאשר השילוב המערכתי במגדל, החל מהחממות, המפקחות והמפקחים, מנהלי היוניטים ועד למנהלי המכירות, נתן גב חזק למכירות הסוכנים ואפשר את התנהלותם ללא דופי של המרתון המורכב. העבודה המערכתית המעולה הפכה את תהליכי המכירה לפשוטים ואפקטיביים.

הישגים:

קיימות דוגמאות להצלחתו המרשימה של המרתון. למשל, בארבעת ימי ההפנינג נמכרו אלפי פוליסות בחיים ופיננסים, ועוד מאות רבות פוליסות דירה! מדובר בנתונים חסרי תקדים, המצביעים על ההישגים הרבים שהושגו לאורך המרתון.

מספר משתתפים:

לשיא המרתון, ערב המכירות שסיים את המרוץ המשותף במשך שלושה שבועות, הגיעו למעלה מ-130 סוכנים! למעלה מ-130 סוכנים הצביעו ברגליים ובאו להמשיך ולמכור פוליסות מגדל. גם נתון זה הוא חסר תקדים בהיקפו.

המנצחים:

בינינו, כל מי שהשתתף במרתון הוא מנצח בזכות הנחישות, המוטיבציה וההישגיות.

תקופת המרתון:

שלושה שבועות של מאמצים מרוכזים, ארבעה ימים של הפנינג מכירות בישרות האחרונה וערב שיא אחד, ב-2 בדצמבר, לסיום המרתון.

מסלולי המרתון:

היה זה מרתון מורכב ומאתגר, שכלל חמישה מסלולים (ליגות) של מכירות מוצרים: ריסק טהור, חיסכון מגדלור, מגדל קשת לפרט, חיסכון ארוך טווח וביטוח כללי - ביטוח דירות ונישואות עסקים.

ניהול והכנה ברמה מאוד גבוהה

אודי לקסר, מנהל מרחב מרכז

מרתון מכירות עונה על מאפייני הדי.אנ.איי של סוכן הביטוח וההכרה בו כאיש מקצוע תחרותי והישגי, השואף תמיד לנצח, לעמוד בחזית הבמה. מרתון מכירות מוצלח מחייב ניהול והכנה ברמה גבוהה מאוד. מדובר בהשקעה רבה של מאמצים, אמצעים ומערכות. היפה באירוע שזכה הוא במיקוד הסוכנים להביא עסקים חדשים. דבר יפה נוסף שהתקיים לראשונה במרתון שאך סיימנו היה שילוב של חיים ואלמנטר גם יחד. סוכני המרחב הוכיחו את האיכות והעוצמה שלהם בשלושה שבועות של מאמץ, כולל הוספת רובד של הפנינג מכירות מיוחד. עם רוח גבית זו פנינו כעת להמשך העשייה המשותפת הרבה שלנו, טרם סיום שנת העסקים הנוכחית.

בריאות טובה זה המינימום מגדל נותנת הרבה יותר!

בתחילת פברואר 2016 תיכנס לתוקף הרפורמה בביטוחי בריאות ומחלות קשות. לנוחיותכם, ריכזנו עבורכם את עיקרי השינויים - לפני ואחרי

עם החלת הרפורמה בביטוחי בריאות, בתחילת פברואר 2016, יחולו שינויים דרמטיים במחיר המוצרים, בכיסויים ובהיותם הבטחה למבוטח למשך כל החיים. לטובת הבריאות של לקוחותיכם, זה הזמן לפנות אליהם, להבהיר להם את החשיבות בהצטרפות עוד היום לפוליסות הנוכחיות של מגדל ולהבטיח שיעמדו לרשותם התנאים הקיימים כיום בפוליסות, טרם יישום הרפורמה. יודגש כי לא יחול שינוי בתנאי פוליסות בריאות קיימות, במידה והלקוח הצטרף אליהן טרם יישום הרפורמה.

להלן עיקרי השינויים בפוליסות הבריאות הפרטיות במגדל עד ל-1.2.2016 וממועד זה והלאה:

נושא	לפני	אחרי
היקף כיסויים	כיסוי מורחב לניתוחים הכולל מגוון של כיסויים נלווים, לרבות לבדיקות גנטיות לכל מחלה, פיצוי בגין אשפוז ממחלה והפריית מבחנה	כיסויים לעלויות הנלוות לפי פוליסה אחידה
	כיסוי לניתוחים וטיפולים מחליפי ניתוח הראשון ללא השתתפות עצמית וכולל בחירה חופשית של מנתח	כיסוי לניתוחים וטיפולים מחליפי ניתוח עם השתתפות עצמית ואצל ספקים שבהסדר בלבד
	הוצאות אשפוז בניתוח ללא תקרה	הוצאות אשפוז בניתוח עד 30 ימים
	אפשרות רכישת חבילות מודולריות מובנות	רכישה וסימון בטופס ההצעה של כל כיסוי בנפרד
מנתחים	בחירה חופשית של מנתחים	בחירה של מנתח מתוך רשימה מוגדרת וללא פיצוי על רופא שאינו ברשימה
פרמיית הביטוח	ביטוח עם פרמיה ידועה לכל החיים, כולל התחייבות לברות ביטוח	ביטוח בתנאים ובפרמיה משתנה כל שנתיים
	קיבוע פרמיה למשך 5 שנים ולא לפי קבוצת גיל	השתנות פרמיה לפי קבוצת גיל
	פרמיה קבועה לילד עד גיל 25	פרמיה קבועה לילד עד גיל 20
תקופת אכשרה	תקופת אכשרה לניתוחים: 60 ימים	תקופת אכשרה לניתוחים: 90 ימים

למה לרכוש כעת את חבילות הבריאות הנוכחיות של מגדל ?

- ההטבות הקיימות בחבילות הבריאות של מגדל:
- ברות ביטוח לכיסויים עתידיים
- פרמיה אטרקטיבית לכל תקופת הביטוח
- אפשרות לרכוש כתבי שירות ללא הצהרת בריאות
- פרמיה קבועה לילד עד גיל 25
- החלמה במלון לאחר ניתוח גדול
- ניתוחים קוסמטיים ואסטטיים
- כיסוי לניתוחים ללא הגבלה בימי אשפוז
- בדיקות גנטיות לטיפול במחלה
- תקופת אכשרה מקוצרת בניתוחים
- סל התרופות הרחב ביותר והמותאם אישית

מודל השקעות תלוי גיל

בתחילת 2016 יוכל כל חוסך בקופות גמל לפיצויים ותגמולים, בקופות ביטוח ובקרנות פנסיה, לחסוך במודל השקעות מנוהל תלוי גיל. מה כולל המודל וכיצד הוא יבוא לידי ביטוי? כל המידע הנדרש לפניכם

עד גיל הפרישה. עם תחילת תשלום הקצבה, יועברו כספי החוסכים למסלול מקבלי קצבאות. הוראה זו תחול לגבי כספי החוסכים החדשים ועל חוסכים קיימים שיבקשו להצטרף למסלול תלוי גיל.

איך זה יעבוד?

החל מ-1.1.2016, כאשר עמית החוסך במודל מגיע לגיל המרבי במסלול, הוא יועבר באופן אוטומטי למסלול הבא המתאים לגילו. לדוגמא: חוסך בן 49 שיחוסך במסגרת המודל, ישוּך למסלול לבני 50 ומטה. כאשר יגיע לגיל 50, הוא יועבר באופן אוטומטי למסלול לבני 50 עד 60 וכן הלאה.

האם חלה חובה להצטרף למודל השקעות תלוי גיל?

אין חובה להשתייך למודל ההשקעות תלוי גיל. כל חוסך יכול לבחור מסלול השקעה אחר מבין מגוון מסלולי ההשקעה הקיימים.

האם החוסך יוכל לעבור ממודל זה?

החוסך יוכל על-פי שיקולו לעבור, בכל עת, ממודל תלוי גיל למסלולים אחרים.

ומה בנוגע לרכיב הפיצויים?

הפיצויים ינהלו במסגרת מודל תלוי הגיל, אלא אם העובד בחר במסלול אחר והמעסיק אישר זאת, או במקרה שחל הסכם לפי סעיף 14.

איך השינוי ישפיע על עמיתים/מבוטחים קיימים?

עמית או מבוטח קיים לא יועבר באופן אוטומטי למודל תלוי גיל אלא אם יבחר בכך. במקרה של העברת כספים מיצרן אחר, הסכומים החדשים שיועברו יושקעו במודל תלוי הגיל, אלא אם בחר אחרת.

האם המסלולים הכלליים הקיימים יהיו פתוחים לעמיתים חדשים?

המסלולים הכלליים הקיימים ימשיכו להתנהל ביחס לעמיתים/מבוטחים הקיימים בלבד ויהיו סגורים להצטרפות של עמיתים/מבוטחים חדשים.

מהו מודל השקעות מנוהל תלוי גיל?

על-פי הנחיית אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון, הגופים המוסדיים חייבים לשווק מתחילת 2016 מסלולי ברירת מחדל בתכניות הפנסיונית, שיתאימו באופן אוטומטי את תמהיל ההשקעות לקבוצת הגיל של החוסך או למועד היציאה שלו לפנסיה. הרעיון מיושם מכבר בצ'ילה ומכאן שמו הנוסף (והמוכר יותר): המודל הצ'יליאני.

מהם אפיקי השקעה הנחשבים לרמת סיכון גבוהה ומהם אפיקי השקעה הנחשבים לרמת סיכון נמוכה?

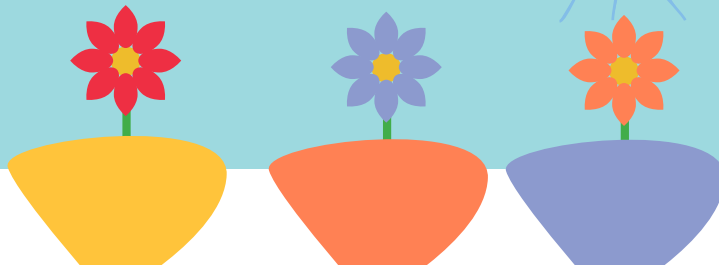
ניהול ההשקעות של החסכונות הפנסיוניים מתבסס על ניהול לטווח ארוך וכולל תמהיל של אפיקי השקעה, חלקם חשופים יותר לביצועי שוק והון וחלקם חשופים פחות לביצועי שוק ההון. בין האפיקים שחשופים יותר נמצאים, בין השאר, האפיק המנייתי והאג"ח הקונצרניות הלא מוגנות בביטחונות (מבוססות על דירוג אשראי בלבד). באפיקים שחשופים פחות נמצאים, בין השאר, אג"ח מיועדות בקרנות הפנסיה, אג"ח ממשתליות סחירות וגם אג"ח קונצרניות שמגובות בביטחונות או תחת פיקוח רגולטורי קבוע.

מהם מסלולי ההשקעה לאותם עמיתים ע"פ הנחיית האוצר?

על-פי הנחיית משרד האוצר כל גוף מוסדי ינהל מתחילת 2016 מספר סוגי מסלולי השקעה: הראשון הינו מסלולי השקעה במודל השקעות תלוי גיל בהם ינהלו כברירת מחדל כספי עמיתים חדשים שלא בחרו במסלול השקעה אחר וכן עמיתים קיימים שיבחרו במסלולים אלו; השני הינו מסלולי השקעה מתמחים (למשל במניות, אג"ח, שקלי טווח קצר), שאליהם יוכלו להצטרף החוסכים שיבקשו לעשות כן; והשלישי הינו מסלולי השקעה המיועדים למקבלי קצבאות.

כיצד יראה מסלול ברירת המחדל ע"פ המודל החדש?

במודל תלוי הגיל החדש (ברירת המחדל) יהיו שלושה מסלולים המיועדים לשלוש קבוצות גיל עם מדיניות השקעות נפרדות: החוסכים עד גיל 50, החוסכים בגילאי 50 עד 60, ובני 60 ומעלה -



ביטוח חיים הכולל מקדם קצבה; החוזר והמשמעויות

הממונה פרסמה לפני מספר ימים חוזר בעניין שיווק פוליסות ביטוח חיים הכוללות מקדמי קצבה המגלמים הבטחת תוחלת חיים. בשורות הבאות ריכזנו עבורכם את הנקודות העיקריות לעניין החוזר והמשמעויות הנלוות

שמירה על בסיס לוחות התמורה בפוליסה הקיימת;

- המקדמים יצורפו לפוליסה החדשה באמצעות נספח לכיסוי ביטוחי לאריכות ימים ("נספח לאריכות ימים").

לגבי נספח לאריכות ימים יתקיימו כל אלה:

א. הנספח יתומחר בנפרד מיתר תנאי הפוליסה;

ב. הפרמיה שתשולם בפועל בעד הנספח תהיה דינמית, כך ששיעורה יותאם לשינויים בסיכון התארכות תוחלת החיים וזאת בהתאם לנוסחאות הקבועות בנספח לחוזה;

ג. דף פרטי ביטוח יכלול גילוי לפרמיה המרבית שניתן לגבות וכן גילוי לפרמיה המשולמת בפועל;

ד. מבטח יידע מבטוח על כל עדכון בפרמיה הנגבית לפי נספח לאריכות ימים. במקרה של עליית הפרמיה, תיכנס ההעלאה לתוקף בתום חודשיים מהמועד בו נשלחה ההודעה למבטוח או לאחר שליחת הודעה למבטוח על ביצוע העלאה במועד נקוב (ולא יאוחר מתום ארבעה חודשים ממועד ההודעה), לפי המאוחר.

2. שיעור דמי הניהול מהצבירה בפוליסה החדשה לא יעלה על דמי הניהול מהצבירה כאמור בפוליסה המנוינת ואותו כנ"ל לגבי דמי ניהול מההפקדה - והכל בכפוף לתקנות דמי ניהול. לעניין סעיף זה יראו בדמי הניהול המשתנים בפוליסות ששווקו לפני יום 1.1.04 כדמי ניהול מהיתרה הצבורה בשיעור של 0.5%.

3. במתן המלצה לנייד פוליסה עם מקדמים יש לכלול במסמך ההנמקה התייחסות מילולית ומספרית לנספח אריכות ימים ועלותו הצפויה, זאת תחת תרחישים שונים של שינוי בתוחלת החיים והתייחסות למסלולי קצבה שאינם כלולים בפוליסה החדשה.

4. על ניוד בהתאם לחוזר יחולו הוראות תקנות הניוד וחוזר הניוד והמגבלות הקבועות בהם.

5. התחולה היא ביחס לאלו שלא נכנסים תחת המגבלה שקבועה בחוזר המקדמים משנת 2012.

עניינו של חוזר הממונה, שפורסם לאחרונה, הוא במתן אפשרות לשווק פוליסות המגלמות מקדם מובטח למבוטחים המחזיקים כיום פוליסה כזו ומבקשים לבצע ניוד, וכן בהוראות לעניין שימור פוליסות, כמפורט מטה:

1. חברה תוכל לשווק פוליסה עם מקדמי הבטחת תוחלת חיים למי שיש לו פוליסה קיימת (עם מקדמים) או פוליסה מנוינת (פוליסה עם מקדמים שכבר נידה לאחר כניסת החוזר לתוקף) - להלן: "פוליסה מנוינת" (פוליסה קיימת ופוליסה מנוינת) - בכפוף לקיומם של כל התנאים הבאים:

1.1 יבוצע ניוד של כלל הכספים שבפוליסה הקיימת לפוליסה החדשה.

1.2 סכומי ההפקדה בפוליסה החדשה יהיה זהים לפוליסה ממנה יניודו הכספים (להלן: "הפוליסה החדשה").

הגדלת הפקדות תתאפשר רק באחד מהמקרים הבאים:

- הצמדה למדד אובייקטיבי שהיה בפוליסה המנוינת בעת רכישת אותה פוליסה;

- הגדלת שכר או הגדלת הפקדות כתוצאה מהסכם קיבוצי או הסכם עם המעסיק;

- הגדלת הפקדות של מבטוח עצמאי הנובעת מגידול בהכנסה.

1.3 מקדמי הבטחת תוחלת חיים בפוליסה החדשה יהיו זהים למקדמים בפוליסה המנוינת ויתקיימו לגביהם כל התנאים הבאים:

- המקדמים יכללו את מלוא התנאים בפוליסה המנוינת לעניין מקדמי הבטחת תוחלת ובכלל זה טבלת המקדמים והנוסחה להתאמת המקדם לפני פרישה;

- על אף האמור, במקרים בהם במועד ניוד מקדמי הבטחת תוחלת חיים, שיעור דמי הניהול המרבי שניתן לגבות ממקבל קצבה בהתאם לקבוע בתקנות דמי ניהול - נמוך מהשיעור הקבוע בפוליסה הקיימת או ששיעור הריבית התחשיבית שונה מזה הקבוע בפוליסה הקיימת - יותאמו מקדמי הבטחת התוחלת בפוליסה החדשה על פי תקנות דמי הניהול או הריבית התחשיבית, תוך



מבצעי סוף שנה

הזדמנות אחרונה לעמוד ביעדים



מגדל של הצלחה - מבצע פיננסים סוף שנה

מוצרים משותפים: הפקדות חד-פעמיות ושוטפות לקשת לפרט, הפקדות חד-פעמיות למגדלור לפרישה פרט, נידודים לקרן השתלמות, קופות גמל, קשת גמל ומגדלור לפרישה גמל.

המבצע עד 31.12.15

יפן 2016

מוצרים משותפים: מוצרי הגנת (ריסק ובריאות), ביטוח חיים ופנסיה.

המבצע עד 31.1.16



מוכרות ומרויחות בדצמבר

מבצע מכירות: גידול במוצרי אלמנטר נבחרים. עומדים ביעדי המבצע ומרויחים שוברי קנייה.

המבצע עד 31.12.15

יעדים 2015

מה כבר אפשר לעשות בחודש דצמבר? את כל שנת 2015! סיכוי אחרון לעמוד ביעד שנתי ולקבל את התגמול הכספי בגין כל השנה.

המבצע עד 31.12.15

מוכרים ובוחרים מהיום אתם בוחרים!

מבצע מכירות: מוצרי אלמנטר. עומדים ביעדי המבצע ובוחרים ממגוון פרסים במסלולים: זהב, כסף ופלטינום.

המבצע עד 31.12.15

פרטים מלאים בידיעוני המבצעים

גם השנה הוכתרנו כחברה חזקה ויציבה



**מגדל שומרת כבר 4 שנים ברציפות
על דירוג Aaa לאיתנות פיננסית (IFSR)
טוב שיש מגדל מאחוריך**



מגדל חברה לביטוח בע"מ
חברת האם של מגדל מקפת קרנות פנסיה וקופות גמל בע"מ. אין באמור לעיל להוות שיווק, ייעוץ או המלצה לרכישה
או השקעה במוצרים, נכסים או אפיקים כלשהם. דו"ח הדירוג המלא נמצא באתר "מידרוג" www.midroog.co.il