



סוכנים יקרים,

סיימו שנת עסקים מורכבת במיוחד ופינינו כעת לשנת העסקים החדשה. אני מבקש בהזדמנות זו להודות לכל אחת ואחד מכם על שיתוף הפעולה עם מגדל ולאחל לכם שנה של הישגים מקצועיים ועסקיים. כמו כן, אני מבקש להודות לגיל יניב המסיים את תפקידו בקבוצה בימים אלה ולאחל לו הצלחה בדרכו החדשה. איחוליי נתונים כמובן גם לאמיל וינשל, המצטרף בימים הקרובים לשורותינו וינהל את חטיבת הלקוחות וערוצי ההפצה. אני משוכנע כי אמיל יתרום רבות מניסיונו ומיכולותיו המוכחות כדי להגדיל את הפעילות איתכם סוכני הקבוצה, להגביר את הפעילות העסקית של מגדל בכל תחומי הביטוח ולהמשיך בשדרוג השירותים שמעניקה מגדל ללקוחותיה....

קראו בהרחבה את דבריו של מנכ"ל מגדל בעמוד 2

3
מודל
תלוי גיל
בהשתלמות

2
דברי
מנכ"ל
מגדל
לפתיחת
השנה

6
קורס
מפקחים

5
כלים
אלמנטריים

8
רגולציה
כאן
ועכשיו

ט"ו בשבט
שמח



>> המשך מהשער

סוכנים יקרים,

סימנו שנת עסקים מורכבת במיוחד ופינינו כעת לשנת העסקים החדשה. אני מבקש בהזדמנות זו להודות לכל אחת ואחד מכם על שיתוף הפעולה עם מגדל ולאחל לכם שנה של הישגים מקצועיים ועסקיים. כמו כן, אני מבקש להודות לגיל יניב המסיים את תפקידו בקבוצה בימים אלה ולאחל לו הצלחה בדרכו החדשה. איחולי נתונים כמובן גם לאמיל וינשל, המצטרף בימים הקרובים לשורותינו וינהל את חטיבת הלקוחות וערוצי ההפצה. אני משוכנע כי אמיל יתרום רבות מניסיונו ומיכולותיו המוכחות כדי להגדיל את הפעילות העסקית של מגדל בכל תחומי הביטוח ולהמשיך בשדרוג השירותים שמעניקה מגדל ללקוחותיה.

בשנה החולפת השקנו את מערך התפעול והשירות. ראשית, התכוונו לטוב. התכוונו שהממשקים בינינו יעבדו בצורה יעילה יותר וייטעו לכם בפעילות העסקית. יחד עם זאת, צריך לומר ביושר שסטיונו מהדרך בשלב מסוים. השלב הזה מאחורינו ואנחנו חוזרים לדרך שהתכוונו אליה. יש לפנינו עוד עבודה, אבל אנחנו נחשים לייצב את המערכת ולהגיע מהר מאוד לנקודה שבה אנחנו הרבה פחות מדברים על קשיים. מטה הקבוצה והצוותים במרחבים מחויבים לכך. אנחנו עם האצבע על הדופק ומשקיעים את כל העוצמה שלנו לטובת הבטחת סביבה תומכת שירות בסטנדרטים המתקדמים ביותר בענף. אני רוצה לחזור ולהדגיש שכל המערכות במגדל מגויסות למשימה ועובדות איתכם ובשילכם. חובת ההוכחה היא עלינו. כפי שהוכחנו את מחויבותנו כלפיכם לאורך השנים, כך נעשה גם הפעם.

השנה החולפת הייתה מאתגרת גם במובנים רבים נוספים. השינויים הרגולטורים שחלו בשנה זו ויתעצמו בשנה הנוכחית, מציבים בפנינו משוכות גבוהות. החוכמה היא להכיר במציאות המשתנה ולסגל דפוסי עבודה מתאימים. דפוסי שייטנו מענה לסביבה הטכנולוגית, לתרבות הצרכנית, לצורך בחשיבה עסקית רחבה וביצירתיות תפעולית.

בתלמוד נאמר על עם ישראל שהוא "עם של עפר וכוכבים", או בלשון היומיומית: עם של אופוריה או היסטריה. ועל כך אומר: מצב הענף בהחלט מאתגר, אך אין מקום להיסטריה. בתוך מגוון הסיכונים טמונים גם זרעים רבים של סיכויים. אני משוכנע כי ביחד נוכל להפוך את אותם זרעים לצמיחה עסקית בהמשך דרכנו.

אסטרטגיית הצמיחה תמשיך ותלווה את מגדל בשנה הנוכחית. התמיכה שלנו בהרחבת הפעילות שלכם, הן במוצרים והן בכלי מכירה, תעמוד לרשותכם ותאפשר לכם לתת מענה מושלם לצרכים של הלקוחות. נחתור להרחיב את עסקינו המשותפים בכל תחומי הביטוח ובצד זאת לדבר איתכם, להקשיב לכם, להוות עבורכם כתובת בכל שלב וממשק עבודה. מגדל היא חברה שהקשר החזק שלה עם סוכניה היה ויהי מסימני ההיכר שלה. לא נתפשר בנקודה זו. נשמור ונטפח את השותפות בינינו. נדע לחזק אתכם ולהעצים את חשיבותכם ותרומתכם.

תחת סימני השאלה שעמם אנו פותחים שנה זו, קיים מבחינתי סימן קריאה אחד ברור: כל העוצמה של מגדל, עוצמה אנושית, ארגונית, מקצועית וטכנולוגית, תופנה אליכם!

ביחד נשמור על עסקים קיימים, נגייס עסקים חדשים, נגדיל את המכירות ונעמוד ביעדים המתאגרים.

שנת עסקים פורייה ומוצלחת לכולנו.

שלכם,
עופר אליהו | מנכ"ל



לראשונה בענף:

מגדל השיקה מודל השקעות תלוי גיל גם בקרן השתלמות

למהלך החדשני של מגדל נובע מהתפיסה לפיה יש לראות בכספי קרן ההשתלמות כספים המיועדים לגיל הפרישה. מודל ההשקעות תלוי גיל בקרן ההשתלמות מיושם בלעדית במגדל החל מינואר 2016, במקביל לכניסתו לתוקף של המודל בתכניות הפנסיוניות (ביטוח, פנסיה וגמל) על-פי הנחיית אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון במשרד האוצר.

שלם חשבונות קיימים בקרן ההשתלמות לבחור במודל מנוהל תלוי גיל, לגבי כל הכספים המנוהלים תחת חשבון העמית או לגבי חלקם. יכולת בחירה זו תעמוד גם לרשות עמיתים אחרים המבינים היום, יותר מתמיד, כי כספי ההשתלמות אינם מיועדים לצריכה שוטפת אלא לחיסכון נוסף לצורך השגת הכנסה ראויה לאחר גיל הפרישה.

ניהול מודל תלוי גיל במגדל השתלמות יכלול, בדומה לניהול התוכניות הפנסיוניות, שלושה מסלולי השקעה לעמיתים על פי-הגילאים: בני 50 ומטה, בני 50 עד 60 ובני 60 ומעלה. במסגרת המודל קיים "מנגנון שיוך אוטומטי" - לקביעת מסלול ההשקעות המתאים לכל עמית על פי גילו; ו"מנגנון העברה אוטומטי" - להעברת כספי החיסכון של העמית למסלול המתאים לגילו, עם הגיעו לקבוצת הגיל הבאה. יצוין כי גיל העמית יקבע לצורך המודל המנוהל כגילו ב-10 לחודש של כל תחילת רבעון.

זאת ועוד: קיימת אפשרות לכל עמית לבחור בכל אחד משלושת המסלולים גם אם אינם מותאמים לגילו, כמסלולים מתמחים ללא מעבר אוטומטי. וכאמור, בשונה מהתכניות הפנסיוניות, בקרן ההשתלמות יוצע המודל לבחירה על-ידי העמית ולא יהווה ברירת מחדל. המסלול הכללי יישאר בקרן ההשתלמות בהגדרת מסלול ברירת המחדל.

מגדל השיקה מודל השקעות ראשון מסוגו בשוק קרנות ההשתלמות - מודל השקעות תלוי גיל. המודל החדשני נובע מהתפיסה לפיה יש לראות בכספי קרן ההשתלמות כספים משלימים לפרישה ולאפשר גם לחוסכים בקרנות ההשתלמות לבחור במודל השקעות תלוי גיל. תפיסה זו התעצמה בעת האחרונה לאור המודעות הציבורית והצרכנית הגוברת לשחיקה הצפויה בפנסיה העתידית של העמיתים. המגמות "התורמות" למגמה זו הן העלייה בתוחלת החיים והשפל ברמות הריבית, השוחקות את שיעור התחלופה באופן שיקשה על פנסיונרים לשמור על רמת החיים אליה הורגלו ערב יציאתם לפנסיה.

על רקע מציאות פנסיונית זו, אחד הפתרונות הנפוצים על-ידי, סוכן הביטוח, הוא להציע ללקוחותיך שילוב של קרן ההשתלמות כרכיב משלים לחיסכון המיועד לפנסיה, לכן, מתוך ראייה לטווח ארוך וכחלק ממערך הכלים והמוצרים שעומדים לרשותך במגדל, הובילה החברה חידוש בקרן ההשתלמות שלה - מודל השקעות תלוי גיל כמסלול בחירה מתמחה, המתווסף למגוון הרחב של מסלולי ההשקעה הקיימים.

מודל ההשקעות תלוי גיל בקרן ההשתלמות מיושם בלעדית במגדל החל מינואר 2016, במקביל להסדרה בשוק החיסכון הפנסיוני לפיה ישווקו הגופים המוסדיים החל ממועד זה מסלולי ברירת מחדל בתכניות הפנסיוניות - קופות גמל, קופות ביטוח וקרנות פנסיה - אשר יתאימו באופן אוטומטי את תמהיל ההשקעות לקבוצת הגיל של החוסך.

המודל יהיה פתוח לבחירה על-ידי כל אחד ממאות אלפי העמיתים במגדל השתלמות כיום. גם לקוח שכספיו נמצאים בקרן אחרת, יוכל לבחור ולהצטרף למודל במסגרת **מגדל השתלמות**. חשוב לחזור ולהדגיש: החברה תאפשר לעמיתים



כל שכבת גיל והמאפיינים שלה



גיל 60+



גיל 50-60



גיל עד 50



חדש
במגדל!

קרון השתלמות עם השקעה מותאמת גיל

ככל שמתקרבים לגיל הפרישה, בדרך כלל הצבירה בקרון ההשתלמות גדלה וככל שמתקצרת התקופה עד למועד מימוש החיסכון, פוחת "תאבון" הסיכון וגדל הרצון למתן את התנודתיות בהשקעות.

לכן מהיום הלקוחות שלך יכולים לבחור קרון השתלמות עם מנגנון השקעות תלוי גיל המורכב מ- 3 מסלולי השקעה המאופיינים בתמהיל השקעות מתמחה לפי שכבת הגיל.

ובנוסף מסלול השקעות חדש- מסלול השקעות פאסיבי מחקה מדדים

במגדל השתלמות תשעה מסלולי השקעה נוספים.

גם בקרון השתלמות, טוב שיש מגדל מאחוריך.



מגדל מקפת קרנות פנסיה וקופות גמל בע"מ
המידע האמור הינו מידע כללי בלבד ולא ישמש לקביעת החובות והזכויות (לרבות של העמיתים ו/או שאיריהם) או ככלי פרשנות. התנאים המחייבים, הינם תנאי התקנון המלא, כפי שיהיו מעת לעת, ובכפוף להוראות הדין והמפקח על הביטוח. אין באמור לעיל, משום המלצה או יעוץ באשר לכדאיות השקעה במסלול השקעה מסוים. האמור לעיל, אינו מהווה תחליף ליעוץ השקעות מתאים המתחשב בנתונים ובצרכים של כל אדם מגדל השתלמות מסלול לבני 50 ומטה קוד אוצר: 512237744-00000000000579-7254-000 קוד אוצר: 512237744-00000000000579-7254-000 קוד אוצר: 512237744-00000000000579-470-000 מגדל השתלמות מסלול לבני 50 עד 60 קוד אוצר: 512237744-00000000000579-7256-000 מגדל השתלמות מסלול פאסיבי כללי קוד אוצר: 512237744-00000000000579-7256-000

* סיכון גבוה יותר משמע חשיפה גבוהה יותר למניות ו/או אג"ח קונצרני לא מדורג



הרפורמות באלמנטר והכלים שמגדל מעמידה לרשות הסוכן

שנת העסקים החדשה הביאה עמה רפורמות חדשות בביטוח אלמנטרי. כניסתו לתוקף של חוזר צירוף לביטוח ובהמשך, כניסתו לתוקף של חוזר החידוש, מציבים בפניך סוכן הביטוח אתגרים חדשים ומורכבים איך תצלח אותם?

תהליך חידוש פוליסה

הודעה על תום תקופת הביטוח

שליחת מכתב לעדכון המבוטח על תום תקופת הביטוח עם פרטי הפוליסה המסתיימת ע"פ חוזר החידוש

הצעת מחיר לחידוש פוליסה

משלוח טופס הצעה ותנאי הפוליסה בדוא"ל

בירור צרכים והתאמת הכיסויים בהתאם ומתן הסבר מפורט למועמד לביטוח על עיקרי הכיסוי

קבלת הסכמת המבוטח לחידוש והפקת הפוליסה

מערכת הפקה - הסוכן יכול לתייק הסכמת המבוטח באימג' בתיק הפוליסה. קבצים מסוג: קול, מסמכים ותמונות

מערכת הפקה - עדכון פרטי התקשרות המבוטח ואישור חידוש הפוליסה

מערכת הפקה - בעת מימוש ההצעה לחידוש הפוליסה יצהיר הסוכן על קבלת הסכמת המבוטח לחידוש

מסירת מסמכים לאחר כריתת החוזה

דוא"ל: שליחת דף הרשימה וזיקת הפוליסה למבוטח

סיימנו? מסתבר שלא.

במקביל לחוזר הצירוף ייכנס לתוקף בתחילת מרץ השנה חוזר החידוש. במסגרת זו תחול חובת תיעוד הסכמתו של המבוטח לחידוש הפוליסה באחת מהדרכים הבאות: שיחה מוקלטת, מסרון, מייל או אישור בכתב. יצוין בהקשר זה כי ביכולתך לתייק הסכמת המבוטח באימג' בתיק הפוליסה קבצים מסוג: קול, מסמכים ותמונות. (mp3, mp4), מסמכים ותמונות.

אז מה עושים?

מחוללי ההצעות החדשים שהשיקה לאחרונה מגדל בביטוח כללי נועדו לסייע לך, סוכן הביטוח, בהתמודדות עם הרגולציה החדשה והדרישות המחייבות בעת צירוף מבוטח לתוכנית ביטוח או בעת חידוש תוכנית הביטוח. המדובר במחוללי WEB חכמים לקבלת הצעת מחיר בענפי הרכב, הדירה ומגדל לעסק +. המחוללים החדשים החליפו את מחוללי ההצעה בפורמט EXCEL ומאפשרים לך ליהנות מיתרונות תפעוליים רבים:

הנה, זה כאן:

חוזר צירוף לביטוח נכנס החודש לתוקף ועמו חובות המוטלות על המבטחת או עליך, סוכן הביטוח. מה כוללות אותן חובות? לקראת כריתת חוזה הביטוח, הן מחייבות לברר את הצרכים של הלקוח, להציע את הכיסויים המתאימים לאחר בירור הצרכים ולספק הסבר מפורט למועמד לביטוח על עיקרי הכיסוי. את פרטי ההצעה יש לשלוח למועמד בדוא"ל או במסרון עם קישור למייל וכן לקבל את הסכמתו ואת הסכמת המבטחת לצורך הפקת הפוליסה. לאחר כריתת חוזה הביטוח חלה החובה לשלוח למבוטח דף רשימה ותנאי הפוליסה - וזאת בתוך 3 ימי עבודה לאחר אישורה, באמצעות מייל או קישור באמצעות מסרון. בהמשך, בתחילת יולי השנה, תחולנה חובות נוספות על הסוכן או המבטחת מול המועמד לביטוח והמבוטח: תיעוד אישור המועמד על קבלת פרטי המידע המהותי, תיעוד הסכמת המועמד לביטוח והמבוטח לכריתת חוזה הביטוח ו/או שינוי כיסוי ביטוחי ותיעוד דף פרטי הביטוח.



מחוללי ה-WEB מצטרפים לכלים רבים נוספים שמעמידה לרשותך מגדל במציאות המשתנה. לתפיסה הכוללת שמובילה את מגדל בתמיכתה בפעילותך האלמנטרית.

- אפשרות לקבלת הצעת מחיר משולבת ברכב וייצוא ההצעה בקובץ PDF לשם הדפסה או שליחה בדואר אלקטרוני למבוטח
- יכולת שליחת תנאי פוליסה ודפי הסבר (עיקרי הכיסוי) למועמד לביטוח
- איחוד כלל מחוללי הצעה בביטוח כללי תחת מעטפת אחת
- התאמה לכלל דפדפני הרשת הקיימים בשוק
- מידע מורחב בסעיפים נבחרים
- תהליך קבלת/שליחת הצעת מחיר יעיל, מהיר, פשוט ונוח

תהליך פוליסה חדשה

הצעת מחיר לפוליסה חדשה

מחולל ה-WEB - חישוב הצעת מחיר למועמד לביטוח ברכב, דירה ומגדל לעסק

בירור צרכים והתאמת הכיסויים בהתאם ומתן הסבר מפורט למועמד לביטוח על עיקרי הכיסוי

דיוור למועמד לביטוח

דוא"ל: שליחת טופס הצעה, תנאי פוליסה והסבר עיקרי הכיסוי למועמד לביטוח

קבלת הסכמת המועמד לביטוח והפקת הפוליסה

מערכת הפקה - הסוכן יכול לתייק הסכמת המבוטח באימג' בתיק הפוליסה. קבצים מסוג: קול, מסמכים ותמונות

מערכת הפקה - השלמת פרטי המבוטח ואישור הפוליסה

מסירת מסמכים לאחר כריתת החוזה

דוא"ל: שליחת דף הרשימה וזיקת הפוליסה למבוטח



קורס מפקחים 2015 במגדל

לאחר כארבעה חודשים של קורס הוכשרו 14 מפקחים חדשים במגדל. כמה מילים לסיכום תהליך ההכשרה והדגשים שניתנו במהלכו

מעשית ועמידה במבחנים מחייבים שונים. להצלחת הקורס תרם שיתוף הפעולה המערכתי ושילוב הכוחות בין צוותי משאבי האנוש במגדל לבין כל מערך המכירות במטה ובמרחבים של החברה, לרבות בבניית התכנים, בגיוס המשתתפים ולאורך כל שלבי ההכשרה. הצטרפותם של המפקחים החדשים, בעלי איכויות גבוהות מאוד, מוטיבציה ורעב להצלחה, בצד ידע, יכולות וכישורים נרכשים, תחזק עוד יותר את הנבחרת המצטיינת של מפקחי מגדל. אותם מפקחים, שהחלו כאמור בעבודתם במרחבים, יסייעו לסוכנים להגדיל את פעילותם במגדל ולהרחיב פעילות זו למגוון רחב של תחומים עסקיים, יחד עם גיוס סוכנים חדשים והנעתם למכור את מוצרי מגדל כחברה מועדפת.

הכשרתם של 14 מפקחים חדשים במגדל הסתיימה לאחרונה והם שולבו זה מכבר במרחבי החברה. הקורס, שהיה מהטובים שנערכו עד כה, חתר להכשיר מפקחים איכותיים שיודעים להנהיג ולהוביל שיתופי פעולה עם סוכני הביטוח בסביבה עסקית משתנה, תוך מתן ערך מוסף מקצועי, עסקי ושירותי לסוכן. מגדל העניקה למשתתפים בקורס מיומנויות וכלים מקצועיים, טכנולוגיים ושירותיים, שיש בהם כדי להעניק לסוכן ועובדי משרדו ייעוץ עסקי איכותי, הדרכה מקצועית, ליווי אישי ועבודה צמודה בזירות מקבילות, תחת האתגרים העסקיים והרגולטורים כאחד. כאמור, 14 מפקחים צלחו את תוכנית הקורס, שארכה 19 שבועות וכללה בטרם החלטה מיונים קפדניים מקדימים ובהמשך לימודים תיאורטיים, התנסות

על כל חוזר שלא יבוא.

מגדל מעמידה לרשותך כלים ופתרונות שיסייעו לך להיערך במהירות וביעילות ולהמשיך בהצלחה את שגרת המכירה והשירות גם לאור הוראות הרגולציה החדשות.

- **חובת תיעוד הסכמת המבוטח**
תיוק מסמכים, תמונות וקבצי קול בתיק הפוליסה במערכת ההפקה.
- **מסירת מסמכים מהותיים**
שליחת דף רשימה ותנאי הפוליסה בדוא"ל מאובטח למבוטח וטופס הצעה ב PDF.
- **עדכון פרטי התקשרות המבוטח**
אפשרות לעדכן פרטי התקשרות בשולחן העבודה ובמערכת ההפקה.
- **מחולל הצעות משולב**
מחולל חדש בשולחן עבודה להצעות מחיר בביטוח רכב, דירה ועסק.
- **ובנוסף -** הזמנת סקר לביטוח דירה באמצעות מערכת ההפקה ופתיחה אוטומטית במערכת התפעול של הספקים הנבחרים.

רוצה להוסיף וללמוד?
אנו מזמינים אותך להרשם להדרכה שתחל בימים הקרובים פרטים אצל מנהלי השיווק במרחבים.

גם בביטוח כללי, טוב שיש מגדל מאחוריך



מגדל חברה בע"מ
הפתרונות הטכנולוגיים הנ"ל נועדו לסייע לסוכן בתהליכי המכירה לאור הוראות הרגולציה, אך אין בהן לגרוע מחובותיו עפ"י כל דין ו/או רגולציה והן אינן מחליפות את שיקול דעתו



רגולציה כאן ועכשיו

כיצד יראה ענף הביטוח והחיסכון הפנסיוני ב-2016? להלן השינויים הרגולטורים המרכזיים אשר ישפיעו באופן ישיר או עקיף על פעילותכם, סוכני הביטוח. לאורך ציר הזמן תוכלו לעקוב אחר השינויים שנכנסו זה מכבר לתוקף והשינויים הצפויים להיכנס לתוקף ב-2016, בתחומי החיסכון ארוך הטווח, הסיכונים וביטוח כללי

* האמור איננו מהווה מסמך משפטי ואיננו מחליף את ידיעוני החוזרים מטעם מגדל ו/או פרסומי ההסדרה מטעם משרד האוצר - אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון.

נובמבר 2015

ייפוי כוח לבעל רישיון
חיסכון ארוך טווח

קביעת נוסח אחיד של ייפוי כוח אודות מוצרים פנסיוניים המנוהלים עבור לקוח, כולל הרחבתו לתכניות ביטוח מפני סיכון מוות ומפני סיכון אובדן כושר עבודה (יישום עד יולי 2017)

מסמך הנמקה חדש
חיסכון ארוך טווח

חובת פניה למסלוקה הפנסיונית בעת מילוי מסמך הנמקה מלא ללקוח חדש

אי תלות בין כסויים בביטוח בריאות פרט
ביטוח בריאות

מבטח יאפשר למועמד לביטוח לרכוש כל אחד מהתכניות: ניתוחים, השתלות, תרופות, מחלות קשות ותאונות אישיות כתכניות בסיס - ללא תלות ביניהן

דצמבר 2015

ניוד פוליסות עם מקדמים
חיסכון ארוך טווח

ניתנה אפשרות לשווק במסגרת ניוד בלבד פוליסות הכוללות הבטחת מקדמי קצבה, תחת שורה של תנאים מגבילים, כגון: מקדמי הבטחת תוחלת החיים בפוליסה החדשה יהיו זהים למקדמים במסלול ברירת המחדל לקצבה בפוליסה המנוידת

בחירת סוכן פנסיוני ע"י העובד
חיסכון ארוך טווח

זכות הבחירה של העובד בסוכן הביטוח האישי ללא תלות בבחירת הסוכן על-ידי המעסיק

ינואר 2016

פטור מייעוץ בהצטרפות להסדר פנסיוני
חיסכון ארוך טווח

אפשרות לבצוע עסקה ישירה של העמית לגוף מוסדי ללא חובת ייעוץ פנסיוני, למעט 3 מקרים: עמית פעיל בקרן ותיקה, מבוטח פעיל בקופת ביטוח ומקרה בו בצוע העסקה יכלול החרגות בשל מצב בריאות לקוי של המבוטח

מודל השקעות תלוי גיל
חיסכון ארוך טווח

שיווק מסלולי ברירת מחדל בתכניות הפנסיונית - קופות גמל, קופות ביטוח וקרנות פנסיה - במסגרת מודל השקעות מנוהל תלוי גיל המתאים באופן אוטומטי את תמהיל ההשקעות לקבוצת הגיל של החוסך

מקרא

- חיסכון ארוך טווח
- ביטוח בריאות
- ביטוח כללי

המשך בעמוד הבא <<<



המשך מעמוד קודם >>

ינואר 2016

תקרת השכר להטבות מס
חיסכון ארוך טווח
הפחתת התקרה מארבע פעמים שכר ממוצע במשק לפעמיים וחצי השכר הממוצע במשק (כ-24,000 ש"ח)

חובת השימוש במסלקה פנסיונית-העברת קבצי אחזקות
חיסכון ארוך טווח
העברת קבצי אחזקות עבר כלל הלקוחות באמצעות המסלקה לאחר שהוגשה על ידי בעל הרישיון "בקשת פרודוקציה" (כמוגדר בחוזר מבנה אחיד)

תיקון 13 לחוק הגמל
חיסכון ארוך טווח
מגדיר מחדש את סוגי הקופות: קופת גמל תקרא כעת קופה לחיסכון, קופת ביטוח וקופת פנסיה ייקראו כעת קופה לקצבה. "קצבה" תחשב גם אנונה בשילוב ביטוח אריכות ימים

ניוד אוטומטי של זכויות פנסיה מוקפאות (כחלק מתיקון 13 לחוק הגמל)
חיסכון ארוך טווח
החלת שירות "עקוב אחריי פנסיוני" בעת הצטרפות לקרן פנסיה, כך שהזכויות המוקפאות בקרנות פנסיה חדשות יניודו אוטומטית לקרן הפנסיה הפעילה של העמית

גביית תשלום בגין שירותי תפעול
חיסכון ארוך טווח
סוכן ביטוח שהוא גם סוכן משווק וגם סוכן מתפעל של המעסיק, יגבה מהמעסיק בכל חודש דמי סליקה עבור עלות התפעול בשיעור שלא יפחת מ-0.6% מסך התשלומים שהופקדו בעבור העובד לקופת הגמל בתוספת מע"מ, אך לא פחות מ-10.5 ש"ח לחודש בתוספת מע"מ. עלות זו תנוכה מעמלת הסוכן, ובמקביל תופחת מדמי הניהול שמשלם המבוטח ליצרן

צירוף לתכנית ביטוח
סיכונים (כולל ביטוח כללי)
פירוט החובות בכל מכירה - בדיקת תיק קיים והתאמת הביטוח לצרכי המועמד לביטוח לפני כריתת חוזה הביטוח. הגדרת המידע המפורט שיש למסור ללקוח לפני כריתת החוזה ולאחריו

פברואר 2016

ממשק מעסיקים תקנות תשלומים
חיסכון ארוך טווח
הסדרת העברת נתוני הגביה ביחס לתנאים הסוציאליים של העובדים מהמעסיקים אל חברות הביטוח, קופות הגמל וקרנות הפנסיה, וכן הסדרת היזון החוזר שיימסר למעסיקים ביחס לקליטת הנתונים בגופים המוסדיים האמורים. בהתאם נקבע מבנה דיווח ממוכן אחיד (ממשק מעסיקים), שהוגדר על-ידי משרד האוצר

קבלת שירותים באמצעות "גורם מתפעל"
חיסכון ארוך טווח
אפשרות למעסיק לעבוד עם גורם מתפעל חיצוני, שאינו חייב להיות בעל רישיון, לצורך תפעול התוכניות הפנסיוניות של העובדים: סליקת תשלומים, ביצוע בקרות, ניהול דוחות פיצויים ועוד

מקרא

- חיסכון ארוך טווח
- ביטוח בריאות
- ביטוח כללי

המשך בעמוד הבא <<



המשך מעמוד קודם >>>

פברואר 2016

<p>העלאת שיעור ההפקדות הפנסיוניות של המעסיק לתגמולים / א.כ.ע. ו"ישור קו" עם שיעור ההפקדה הגבוה מבין השיעורים שנקבעו למוצרים הפנסיונים השונים אצל המעסיק</p>	<p>תיקון 12 חיסכון ארוך טווח</p>
<p>ביטול תעריף בפרמיה קבועה + אפשרות עדכון תעריף כל שנתיים בביטוחים מסוג: מחלות קשות והוצאות רפואיות</p>	<p>תעריפים ביטוח בריאות</p>
<p>הגדרה שווה ואחידה בכל הענף למוצרי ביטוח ניתוח בישראל ומחליפי ניתוח והתייעצויות</p>	<p>ניתוחים ושירותים רפואיים ביטוח בריאות</p>

מרץ 2016

<p>תיעוד הסכמת המבוטח לחידוש הפוליסה באחת מהדרכים הבאות: שיחה מוקלטת, מסרון, מייל או אישור בכתב</p>	<p>חידוש ביטוח ביטוח כללי</p>
<p>הפחתת דמי הביטוח השירוי (הפול) לכלי רכב פרטיים ומסחריים, ביטול האפשרות לקביעת דמי ביטוח נטו ייחודיים לצי רכב וקולקטיבים (קבוצתיים), ביטול מנגנון הצמדת דמי ביטוח החובה למדד המחירים לצרכן והרחבת האפשרות להחזר דמי ביטוח בתום תקופת הביטוח</p>	<p>דמי ביטוח רכב חובה ביטוח כללי</p>

יוני 2016

<p>הגדרת הכללים להנהגת תכנית שירות על ידי מבטח ועל ידי סוכן ביטוח, לרבות: כתב השירות לא יותנה כחלק מתכנית הביטוח. התחולה המוצעת הינה ביחס לכתבי שירות בכל ענפי הביטוח למעט בנושא תאונות אישיות וביטוח מחלות ואשפוז</p>	<p>שיווק כתבי שירות כל פוליסות הביטוח</p>
--	--

יולי 2016

<p>הגדרת התהליכים המחייבים הנמקה - הגדרת סוג מסמך הנמקה המחייב בכל תהליך: מסמך הנמקה מלא / ממוקד / סיכום שיחה. המסמך כולל גם מתן מידע על מדרג העמלות שמקבל הסוכן/יועץ בין המוצרים והגופים עימם הוא עובד</p>	<p>מסמך הנמקה חדש חיסכון ארוך טווח</p>
<p>תיעוד אישור המועמד על קבלת פרטי המידע המהותי, תיעוד הסכמת המועמד לביטוח והמבוטח לכריתת חוזה הביטוח ו/או שינוי כיסוי ביטוח ותיעוד דף פרטי הביטוח</p>	<p>צירוף לתכנית ביטוח - חובת תיעוד ביטוח כללי</p>

מקרא

- חיסכון ארוך טווח
- ביטוח בריאות
- ביטוח כללי

שינויים צפויים נוספים ב-2016:

- תקנון אחיד בקרנות הפנסיה
- קביעת פנסיה נבחרת/"ממלכתית"
- כיסוי כנגד נזקי מים בביטוח דירה

**אל תגיז
"לא הספקתי"**



סוכן יקר,
החל מה - 1.2.2016 יכנסו לתוקף מוצרי ביטוח
הבריאות החדשים. זה הזמן למכור ללקוחותיך כיסוי
מקיף מהשקל הראשון לביטוח הבריאות הפרטי!
**רק בביטוחי הבריאות של מגדל, לקוחותיך יכולים
ליהנות מ:**

- ✓ כיסוי מורחב לניתוחים הכולל מגוון כיסויים נלווים
- ✓ ביטוח עם פרמיה ידועה לכל החיים כולל התחייבות לברות ביטוח
- ✓ קיבוע פרמיה למשך 5 שנים ולא לפי קבוצת גיל
- ✓ תקנון אכשרה של 60 יום לניתוחים