



דברי עופר אליהו, מנכ"ל מגדל:

סוכנות וסוכני מגדל, מגדל ממשיכה להיות מחויבת לשדרג את ארגז הכלים והידע המקצועי של כל אחת ואחד מכם, ולסייע לכם להעמיק את הקשרים העסקיים שלכם עם הלקוחות. גם בנושא תפעול השירות, מגדל ממשיכה במלוא המרץ ובכוחות מתוגברים להבטיח שיפור עקבי בממשק העבודה איתכם. אני קשוב לקולות המשטח ויודע שאתם מאמינים בנו ויודע שמגדל היא עורף תומך ובטוח עבורכם. התמיכה שלכם בהרחבת הפעילות שלנו, הן במוצרים והן בכלים השיווקיים, היא המפתח לאסטרטגיית הצמיחה של מגדל ולהפיכת החברה לגדולה ומובילה בביטוחי האלמנטר, הבריאות, הפיננסים ושאר התחומים. קיץ מורה של פעילות עסקית. אנחנו כאן, איתכם ובשבילכם.

שלכם,
עופר אליהו | מנכ"ל

לחץ להמשך הקריאה



מגדל

3 יש עם
מי לדבר

2 שינוי
שיטת

4 גאווה
מגדלית!

דיוח
מעסיקים

5 מכירת
קשת
באינטרנט

5 ערבי
מכירות

7 נספח
תרופות
מורחב
ובלעדי!

6 הסוכנים
הפיננסים

8 אלמנטרי
שנפנק
את עובדות
משרד הסוכן

9 מגדל
בכל העולם

8 מהיום,
קל לעשות
ביטוח

ממשק מעסיקים:

עקרונות שינוי שיטת דיווח המעסיקים מינואר 2016 ←

בתחילת 2016 תיכנסנה לתוקף תקנות הפיקוח החדשות בנוגע לדיווח המעסיקים. התקנות מסדירות את העברת נתוני הגביה ביחס לתנאים הסוציאליים של העובדים מהמעסיקים אל חברות הביטוח, קופות הגמל וקרנות הפנסיה. בנוסף, הן מסדירות את ההיזון החוזר שיימסר למעסיקים ביחס לקליטת הנתונים בגופים המוסדיים האמורים.

הגדרת הפרטים שעל המעביד למסור במועד התשלום

■ פרטים ביחס להפקדה הכספית לרבות אופן ההפקדה, מועדה, סכום ההפקדה ומידע מפורט ביחס לחשבון ממנו הועברו התשלומים וביחס לחשבון בו התקבלו התשלומים.

■ פרטים ביחס לכל עובד עבורו הופקדו התשלומים לרבות גובה השכר, שיעור וסכום ההפקדה לגבי כל אחד ממרכיבי הקופה ופירוט תשלומים פטורים ושאינם פטורים לגבי כל אחד ממרכיבי חשבון הקופה (בכלל זה - דיווח נפרד ביחס לרכיבי שכר שונים ככל ששולמו בעדם תשלומים בשיעורי הפקדה שונים).

■ דיווח הפרטים ייעשה באמצעות קובץ נתונים ממוכן וכאמור במבנה אחיד שקבע הפיקוח על הביטוח.

בהתאם לתקנות אלו נקבע מבנה דיווח אחיד (ממשק מעסיקים), שהוגדר על-ידי משרד האוצר. כאמור, כניסתן לתוקף היא בתחילת 2016 ואולם ביחס למסירת הנתונים באופן ממוכן ובמבנה אחיד, יתבצע היישום בשני שלבים:

■ **שלב א'** למעסיקים עם 10 עובדים ומעלה, מ-1.1.2016.

■ **שלב ב'** לכלל המעסיקים, כולל מעסיקים עם פחות מ-10 עובדים, מ-1.1.2017.

על מנת שתוכלו להיערך בהתאם (ובזמן) מול המעסיקים, מגדל ריכזה עבורכם את עקרונות התקנות החדשות, כדלקמן:

אופן הפקדת תשלומים לקופות

■ ניתן להפקיד באמצעות כרטיס אשראי, העברה בנקאית, שיק, הרשאה לחיוב חשבון ושובר תשלום.

■ נאסרה הפקדה במזומן.

הגדרת הפרטים שעל מעביד למסור בעת הפסקת הפקדת תשלומים

■ ביחס לכל עובד לגביו פסקו התשלומים יש לפרט את פרטיו האישיים, את סיבת הפסקת התשלומים ואת מועדם.

■ דיווח כאמור יימסר למשך כל התקופה בה לא הופקדו תשלומים עבור העובד, אלא אם הפסקת התשלומים הייתה בשל ניתוק יחסי עובד מעביד, או בשל מעבר העובד לקופה אחרת.

■ בעת ניתוק יחסי עובד מעביד, על המעביד למסור הודעה בעניין מעמד כספי פיצויים לפי נוסח אחיד שנקבע.

■ דיווח הפרטים ייעשה באמצעות קובץ נתונים ממוכן וכאמור במבנה אחיד שקבע הפיקוח על הביטוח.

מועד הפקדת תשלומים

■ תשלומים לקופות יופקדו לא יאוחר מהמועד המוקדם מבין אלה:

1. שבעה ימי עסקים מיום תשלום המשכורת החודשית לעובד.
2. חמישה עשר ימים מתום החודש שבעדו על המעביד לשלם את המשכורת לעובד.

ריבית בשל איחור בהפקדה

■ במידה והמעסיק לא הפקיד תשלומים לעובדיו במועדים שנקבעו, הוא ישלם לקופה ריבית בעד התקופה שמתחילה ביום ה-16 לחודש העוקב לחודש העבודה שבעדו נדרשה הפקדת התשלומים, ומסתיימת במועד התשלום בפועל.

■ הריבית האמורה תהיה בשיעור ריבית הפיגורים בשל איחור בהעברת כספים מהמערכת הבנקאית, שמפרסם החשב הכללי של מדינת ישראל מזמן לזמן.

■ הגוף המוסדי יפעל לגביית תשלומים לפי תקנה זו.

הודעת הקופה לעובד על הפסקה בתשלום

■ לאחר קבלת דיווח מאת מעביד על הפסקת תשלומים, חלה על הגוף המוסדי החובה למסור הודעה לעובד על הפסקת התשלומים והסיבה לאותה הפסקה. ההודעה חייבת להימסר במכתב באמצעות הדואר תוך 30 יום ממועד הפסקת התשלומים. להודעה יש לצרף את השפעת הפסקת התשלום על זכויות העובד בקופת הגמל ומידע אודות האפשרויות העומדות בפני העובד.

המשך בעמוד הבא <<<



המשך מעמוד קודם <<<

3. **היזון חוזר מסכם שבועי** - בכל יום א' (לפי בקשה מיוחדת שתועבר לגוף המוסדי).

4. **היזון חוזר מסכם חודשי** - עד ליום ה-15 בכל חודש.

5. **היזון חוזר מסכם שנתי** - לא יאוחר מה-28 בפברואר של השנה העוקבת למועד הדיווח.

■ ההיזון החוזר יכלול דיווח על קליטת המידע במערכות הגוף המוסדי בשל כל עובד, תוך ציון נתונים לעניין רישום זכויות העובדים במרכיבי הקופה השונים.

■ ההיזון החוזר ייעשה באמצעות קובץ נתונים ממוכן וכאמור במבנה אחיד שקבע הפיקוח על הביטוח.

■ במידה והופסקו התשלומים מבלי שהתקבל דיווח מהמעסיק כנדרש, על הגוף המוסדי למסור לעובד ולמעבידו הודעה על הפסקת תשלומים ואת השפעתה על זכויות העובד בקופת הגמל. ככל שלא התקבלה תגובת העובד או המעביד להודעה זו, בחלוף 3 חודשים ישלח הגוף המוסדי הודעה לעובד ולמעבידו הודעה על הפסקת התשלומים.

בקשה להשבת תשלום שהופקד ביתר

■ מעסיק רשאי להגיש בקשה להשבת תשלומים שהופקדו ביתר.

■ הבקשה תוגש בקובץ דיווח נפרד מהקובץ השוטף.

היזון חוזר

■ בתקנות אלו הוחלה לראשונה החובה על גוף מוסדי למסור למעבידים היזון חוזר ביחס לנתוני הגבייה שנקלטו במערכתיו.

■ היזון חוזר יימסר במועדים הבאים:

1. **היזון חוזר ראשוני** - לא יאוחר מתום 3 שעות מקבלת הדיווח בגוף המוסדי.

2. **היזון חוזר מסכם** - תוך 3 ימי עסקים מקבלת הדיווח בגוף המוסדי.

מגדל תפיץ לסוכניה בשבועות הקרובים מידע מפורט נוסף בנושא ההערכות ליישום תקנות התשלומים.

מרכז השירות לסוכן. יש עם מי לדבר!

מרכז השירות לסוכן של מגדל עבר בשבועות האחרונים שינויים במטרה לתת מענה מיטבי ומהיר לסוכני החברה. בין אותם שינויים, נוספו למרכז נציגי שירות שסיימו את הכשרתם וקוצרו באופן משמעותי זמני ההמתנה בטלפון. המהלכים שמקדמת מגדל במרכז השירות הם חלק ממאמצי החברה להגביר כל הזמן את יכולתה לעמוד לרשותכם ולספק לכם מענה מקצועי ויעיל.

אתם מוזמנים לפנות למרכז השירות לסוכן, בימים א', ב', ד', ה', בין השעות: 08:00-18:00, בטלפון (רב-קווי): 076-886-79-79.





גאווה מגדלית!



משה טרבליסי, "טרבלסי סוכנות לביטוח", מרחב מרכז

ברכות למשה טרבליסי, שחוגג השנה 30 שנות עבודה עם מגדל! טרבליסי התחיל את דרכו בענף הביטוח בחברת הסנה ועבר למגדל כאשר מנהל מחוז הדרום דאז של החברה היה שמעון ימפולסקי. עם מעברו של עזרא יעקובי מהסנה למגדל, הפך טרבליסי לסוכן הבית של החברה. מאז הוא מזוהה עם מגדל בתחומי האלמנטר וביטוחי החיים, כאשר לשיתוף הפעולה ההדוק עם החברה מצטרף דור ההמשך של הסוכנות, בניו של משה: אלעד בתחום האלמנטרי ואבישי בתחום הפיננסים.



משה, שנזכה לעוד הרבה שנות עבודה פוריית משותפות!

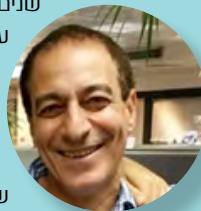


"היי עופר, בזכות התרומה הגדולה של נועם גולד והצוות שלו, רואים את השיפור בתפעול השירות. 'הרוב מעריכים את מה שיש רק כאשר הוא איננו...! לידיעתך' מייל שנשלח לעופר אליהו, מנכ"ל מגדל, משלמה אייזיק, מנכ"ל סוכנות 'יונט', מרחב סוכנויות

חודש, בתמיכה שיווקית בבניית תיק ביטוחי ועוד. בכל שרשרת המערכת העסקית עם מגדל, אני מרגיש שכל צוות המרחב תומך, מפרגן ועוזר. מגדל איתי וכבר בשנה הראשונה לפעילותי העצמאית עמדתי ביעדי ואף מעבר לכך". **רואי, בהצלחה גם בהמשך הדרך!**

ישראל מוכתר, "מוכתר סוכנות לביטוח", מרחב מרכז

תחנות חייו המקצועיות של ישראל מוכתר הוצגו בסרט מיוחד במסגרת אירוע גדולים מהחיים, שערכה מגדל במהלך חודש מאי בגני התערוכה ת"א. מוכתר מספר כי הסרט שיקף את תחושת הגאווה שהוא חש להיות סוכן מגדל כבר לאורך 18 שנים, והוא מסביר: "מגדל זו לא עוד חברת ביטוח מבחינתי, זה בית, זו משפחה. כל אחד יכול להגיד את זה, אבל אני באמת מתכוון לתחושה הזו, כולל בחודשים האחרונים, שהם מאתגרים מאוד בפעילות שלי מול החברה". מוכתר מוסיף ומפרט: "בחיי סוכן אתה לא תמיד מככב בין הראשונים וכמו שאתה למעלה אתה גם לפעמים בשפל. מגדל מחבקת אותי שאני בטוף, אבל נמצאת שם בשבילי גם בזמנים לא פשוטים. הם יודעים לבוא אלי, לתמוך, לעזור לי לאתר בעיות ולפתור אותן. הם תמיד היו שם בשבילי במצבים קשים - וכאן נמדדת חברת ביטוח שהיא בית".



ישראל, בית יש רק אחד - מגדל!

אריק ורדי, "אריק ואלון ורדי סוכנות לביטוח", מרחב מרכז

אריק ורדי זכה לכבוד רב עת נבחר לשאת את דגל ישראל בטקס הפתיחה של כנס מועדון סוכני MDRT העולמי, שנערך בין התאריכים 17-18 ביוני בניו-אורלינס, ארה"ב. בכנס השתתפו כ-10,000 סוכנים מ-65 מדינות, מתוכן המשלחת הישראלית עם כ-30 סוכנים בכירים בביטוח חיים, בראשות יו"ר מועדון MDRT ישראל, יוסי מנור.



ורדי: "כחבר מועדון MDRT כבר 32 שנים הרגשתי גאווה עצומה לשאת לראשונה את דגל ישראל בטקס הפתיחה של הכנס ולייצג בפני סוכנים מכל העולם את המדינה בכלל ואת סוכני הביטוח מישראל בפרט". **אריק, שאפו ענק!**

רואי שטרית, סוכנות "קשת שירותים פיננסים", מרחב ירושלים

רואי שטרית, 28, יצא לדרך עצמאית כסוכן ביטוח בדיוק לפני שנה. החברה העיקרית עמה עובד רואי היא מגדל והוא מונה את הסיבות לשיתוף הפעולה עם החברה: "מגדל הבינה את הצרכים שלי כסוכן צעיר, שהתחיל את דרכו מאפס וללא תיק ביטוחי. החברה באה לקראתי בהסכמים, במימון כספי כל



ערבי מכירות טלפוניות לסוכני מגדל



רוני מילשטיין, מנהל יוניט במרחב מרכז של מגדל וסוכן הביטוח אמיר רוזנר מ"רוזנר ביטוחים", משתפים אותנו ביתרונות ערבי המכירות המרוכזים למכירות טלפוניות של סוכני החברה

רוני מילשטיין:

"אנחנו עורכים פעם בחודש ערב מכירות מרוכז למכירות טלפוניות של הסוכנים השייכים ליוניט שלי. משתתפים בו כ-20 סוכנים בממוצע. הערב מתחיל בהדרכה לסוכנים ולאחר מכן בכ-3 שעות של מכירות טלפוניות, כאשר כל סוכן עובד על בסיס התיק שלו ופועל להגדיל את הכיסויים הביטוחיים שעומדים לרשות לקוחותיו במוצרי בריאות וריסק. היתרון הגדול של אותם ערבים הוא בהזדמנות שעומדת בפני הסוכן לסגור עסקאות בצורה מהירה וקלה יותר מול לקוחות, שכבר מכירים אותו וזוכים ממנו לשירות מקצועי ואישי. במקום לנסוע לפגישות במקומות שונים ואפילו מרוחקים, הוא סוגר בטלפון את העסקאות. מדובר בסוכנים שמוכרים גם 10 פוליסות בערב נתון. מבחינת הסוכן, קל להבין ממספר הסגירות את היעילות התפעולית מצד אחד ואת הכדאיות העסקית מצד שני".



אמיר רוזנר, מרחב מרכז:

"אני משתתף מעת לעת בערבי מכירות מרוכזים שיוזם היוניט שלי במרחב. ערב כזה מחייב אותי לעשות עבודת הכנה. כלומר, לאתר את הלקוחות הפוטנציאליים ממאגר הלקוחות שלי, לזהות צרכים, להבין צרכים ולדעת מה נכון להציע לאותם לקוחות שמיפיתי טרם ביצוע הטלפונים. עבודת ההכנה היא למעשה חצי מכירה, כאשר את החצי השני, את המכירה, אני מבצע בערב עצמו. גם אם קיימת אי-נוחות מסוימת בכך שעבודת המכירה מתבצעת שלא ממשרדי, אני מוצא תועלת רבה בפנייה ממוקדת ללקוחות, שמסיבות שונות טרם הצעתי להם כיסויים מתאימים לפרופיל ולצרכים שלהם. אני גם מודע לכך שאם אני לא אנצל את ההזדמנות ולא אציע ללקוחותיי את הכיסויים הביטוחיים, מישהו אחר כבר י"דאג", במוקדם או במאוחר, לפנות אליהם על חשבונתי".



דורון פוקס, "ברוכשטיין ביטוחים", מרחב מרכז

"צירפתי את עצמי לתוכנית חיסכון קשת במגדל דרך האינטרנט וגיליתי מספר דברים מעניינים. קודם כל, מדובר בתהליך נוח וידידותי. בנוסף, המערכת ידעה לשייך את הסוכן באופן אוטומטי וגם קיבלתי מיידית טופס הצעה. בסך הכול מגדל יצרה כלי מאוד יצירתי ונוח. הלוואי שכל לקוחותינו ילחצו כעת ויצטרפו דרך המערכת האינטרנטית לתוכנית קשת".



מגדל משייכת לסוכנים לקוחות המצטרפים לפוליסות קשת באמצעות האינטרנט! גם בתחום הפיננסים

מהיום, מגדל מאפשרת הצטרפות חוסכים לפוליסות קשת גם באמצעות האינטרנט. בתהליך ההצטרפות משייכת החברה את החוסכים לסוכני החברה. קשת של קשרים בין מגדל לסוכניה גם בתחום הפיננסים

עוד תמיכה בעסקי סוכני מגדל, עוד ביטוי למובילות הטכנולוגית של מגדל לטובת סוכניה: **החברה מאפשרת הצטרפות חוסכים לפוליסות קשת לפרט גם באמצעות האינטרנט, ועם הצטרפותם משייכת אותם החברה לסוכניה.** ההצטרפות לתוכנית החיסכון באינטרנט קלה ומהירה, ומתבצעת באופן עצמאי, ON LINE, באתר מגדל המשודרג: migdall.co.il. כך, באמצעות יישום מתקדם הכולל גם סימולטור לחישוב תחזית צבירה צפויה, יכול כל לקוח ליצור בעצמו פוליסת חיסכון אישית בחמישה שלבים פשוטים ולבחור סוכן שילווח אותו בסיום הרכישה.

כזכור, פוליסת קשת לפרט היא תכנית חיסכון לכל דבר, המציעה אלטרנטיבה לחיסכון או השקעה בבנק ומאפשרת לכל חוסך להפקיד כספים בהפקדות חודשיות שוטפות של החל מ-200 ש"ח. כל זאת, תוך שליטה מלאה של הלקוח בכספו בכל רגע נתון: מעקב מתמיד על ביצועי החיסכון (תשואות הקרן/תשואה אישית), מעבר חופשי בין מגוון מסלולי השקעה ונזילות של כספי החיסכון בכל עת.

על-פי ניסיון העבר, תוכנית זו נשאת תשואה עודפת באופן משמעותי על הפיק"מים ותכניות החיסכון שמציעים הבנקים וכן מציעה דמי ניהול קבועים ונמוכים, וללא עמלות מעבר בין מסלולי ההשקעה. לחיסכון קשת גם יתרון מיידי ניכר על פני חסכונות דוגמת קרנות נאמנות ותעודות סל.

נשמע אטרקטיבי? אכן כן! גם מוצר מנצח, גם נגישות דיגיטלית ללקוחות פוטנציאליים, וגם תמיכה בהגדלת פעילות סוכני מגדל פיננסים ובהעמקת הקשרים העסקיים.

למעלה מ-200 סוכנים הוכשרו על-ידי מגדל בשנה האחרונה לשיווק מוצרים פיננסיים!

עולם הביטוח משתנה ומשיווק מוצרים מסורתיים נפתחים בהדרגה הסוכנים להזדמנויות עסקיות חדשות שמציע תחום הפיננסיים. כיצד מסייעת מגדל לסוכניה להשתלב בעולם החדש? על הסדנאות הפיננסיות של מגדל ומה שקורה בשטח בכתבה הבאה

מה מקנות הסדנאות לסוכני מגדל?

- הכרת עולם המושגים של שוק ההון.
- הכרת עולמות תוכן נוספים כמו הגיל השלישי.
- כלים מעשיים לשיווק המוצרים הפיננסיים של מגדל.
- הכרת תהליכי העבודה התפעוליים.
- שילוב עם פתרונות מגדל שוקי הון בתחום ניהול תיקים.
- ליווי והדרכה להנעת פעילות מכירתית.
- השתתפות במפגשי העשרה לאחר סיום הסדנאות, להמשך התמקצעות ורכישת ידע ומיומנויות.

לפני כשנה החלה מגדל בסדנאות ייעודיות לסוכנים בתחום הפיננסיים. הסדנאות, אשר כוללות כשלושה עד ארבעה מפגשים, התקיימו לראשונה במרחב הצפון ובהמשך בכל מרחבי החברה. למעלה מ-200 סוכני מגדל נפתחו מאז ועד היום לעולמות חדשים ולהזדמנויות הטמונות בשיווק מוצרים פיננסיים, בנוסף למוצרי ביטוח מסורתיים.



תכל'ס, כיצד הסדנאות הפיננסיות עוזרות לסוכני מגדל?

שלושה סוכנים ממרחב צפון של החברה מספרים:



ירון כהן, "גלובס פיננסיים":

"בסדנא הפיננסית של מגדל נפל לי האסימון. הבנתי את הקונספט ואת מערך הפיננסיים. הבנתי איך לגשת ללקוח. הבנתי שהכיוון שלי צריך להיות גם בפיננסיים ולא להסתפק רק במוצרי הביטוח הקלאסיים. הסדנא השאירה אצלי טעם של עוד ומאוד עזרה לי לארגן את הפעילות. וכן - חד משמעית אני רואה תוצאות!"



משה לוי, "מ. לוי ביטוחים":

"הסדנא של מגדל תרמה להשתלבות שלי בפיננסיים ומספטמבר 2014 אני פעיל בתחום. נפתחו בפניי אפיקים חדשים והלקוחות שלי מגלים עניין בפתרונות הפיננסיים שאני מציע להם. אגב, כתחביב אני כותב ספרים ובאחרונה הוצאתי ספר שני, שהוא קובץ של סיפורים קצרים מהחיים. אם אני מחבר את מקצועי כסוכן ביטוח לספר השני שכתבתי, אז המפנה הפיננסי שביצעתי הוא סיפור שאני שמח עליו בחיי המקצועיים."



אבי נוי, "מידע סוכנות לביטוח":

"עד להשתתפות בסדנא של מגדל בכלל לא חשבתי בכיוון של פיננסיים. הסדנא שבה השתתפתי נתנה לי להבין שמישור הפעילות הבא שאני צריך להתעסק בו הוא המישור הפיננסי. קיבלתי הסברים מצוינים, מידע נרחב והבנה מעמיקה. עם הכלים האלה יצאתי לדרך ובשנה האחרונה מעבר לבריאות, ריסק ותחומי ביטוח אחרים, יש לי עוד סיבה להיפגש עם הלקוחות. כפועל יוצא, הקשר איתם התחזק, הפגישות מתקיימות לא רק סביב מקרי ביטוח אלא גם סביב דברים חיוביים... ועוד מאוד חשוב: גיליתי שהלקוחות, שבכלל לא היו מודעים שאפשר לחסוך דרך חברת ביטוח, שמחים שאני יכול לעזור להם גם בפיננסיים מול הפתרונות האחרים שקיימים בשוק. גם לעצמי ולאבא שלי עזרתי: העברתי את הכסף הפרטי שלי לניהול בחיסכון קשת של מגדל ואת כספי אבא שלי למגדלור לפרישה, שלדעתי הוא מוצר מדהים."

בהשוואה בין המחצית

הראשונה של 2014 למחצית
הראשונה של 2015 גדל מספר
סוכני מגדל הפעילים בתחום
הפיננסיים בשיעור של כ-30%!



סל תרופות כזה אין לאף אחד אחר

מגדל השיקה נספח מורחב ובלעדי לכיסוי תרופות מיוחדות, שאינן כלולות בסל הבריאות. מהי הבשורה החדשה והמשמעותית ללקוחותיכם בביטוחי התרופות? אם תקראו - תדעו



מהם סכומי הביטוח המרביים על-פי הנספח המורחב החדש?

50,000 ש"ח לחודש ועד ל-500,000 ש"ח, כאשר ההשתתפות העצמית עומדת על סך של 800 ש"ח למרשם לחודש.

מה עוד כולל נספח התרופות החדש?

- כיסוי לשירותי הנלווה לתרופה.
- פיצוי בגין טיפול כימותראפי המשלב את הטיפול בתרופה המכוסה בפוליסה במהלך אשפוז.
- החזר עבור השתתפות העצמית ששולמה בשב"ן עבור תרופה שלא בסל הבריאות המכוסה בנספח התרופות הקיים בפוליסה או בנספח החדש.
- ביטול ההחרגה לתרופה שניתנה במהלך אשפוז בבית חולים כללי.

האם ניתן לממש כיסוי ברות הביטוח למבוטחים קיימים?

מגדל מאפשרת למבוטחים שיש ברשותם כיסוי לברות ביטוח בנספח התרופות הקיים להצטרף כעת לנספח החדש ללא הצהרת בריאות וחיתום
עד ל-30.9.2015!

איך אדע שלקוחותי זכאים להצטרף לכיסוי חדש ובלעדי זה?

רשימת הלקוחות שלך הזכאים להצטרף לכיסוי זה ללא הצהרת בריאות וחיתום, וכן מבוטחים שיש להעבירם לכיסוי התרופות המעודכן, תימסר לך על-ידי המפקח או המפקחת שלך במרחב. נתונים אלו זמינים עבורך גם בשולחן העבודה.

מה עליי לעשות עכשיו?

מגדל הרחיבה, הגדילה והוסיפה בביטוח התרופות המיוחדות, אך לא רק. החברה גם הרחיבה, הגדילה והוסיפה ליכולות השיווקיות שלך, במתן מענה מקצועי ואישי לצרכים ממשיים במציאות החיים. עכשיו, הכדור (או התרופה) בידיים שלך. זה הזמן להציע ללקוחותיך להצטרף לנספח הכיסוי התרופות הבלעדי של מגדל ולהבטיח שתרשומם יעמוד סל תרופות שאין לאף אחד אחר.

נספח הרחבה חשוב זה התווסף לכל חבילות מגדל בריאות פרטית החל מ-1.7.2015, למעט חבילות בפרמיה קבועה לילד, שאליהן ניתן להוסיף את הנספח לבקשת הלקוח.

ממליצים על תרופה שיכולה להיות יעילה למצבו הרפואי של המבוטח, על סמך מחקרים רפואיים או לאור ממצאי בדיקה גנטית, גם אם התרופה לא עברה את ההליך הרישום הארוך הנדרש ע"י הרשויות המוסמכות בארץ או בעולם. במקרה זה, כיסוי התרופות הסטנדרטי לא יסייע ויכול להיווצר מצב בו המבוטח, שסבור כי רכש ביטוח תרופות פרטי והינו מוגן, ימצא עצמו בעת תביעה משלם מכיסו סכומים ניכרים. זהו מצב שבמגדל הבינו שחייבים לתקן - ומייד!

באילו מקרים יינתן הטיפול בתרופות הללו?

- במקרה שניתן לייבא תרופה למבוטח למחלה ספציפית על פי הנחיות הקבועות בחוק (תקנה 29 א'3 לתקנות הרוקחים).
- במקרה שהתרופה נמצאה יעילה לטיפול במצבו הרפואי של המבוטח על סמך בדיקה גנטית.
- במקרה של סכנת חיים ולאחר שרופא מומחה בכיר קבע כי התרופה יעילה באופן ממשי לטיפול במצבו הרפואי של המבוטח על סמך שני פרסומים מדעיים רפואיים מקובלים וכי התועלת בתרופה עולה על הסיכון הכרוך בה.

כולם מדברים על התפתחות הטכנולוגיות הרפואיות בארץ ובעולם והנגישות למידע. אולם מגדל לא רק מדברת: החברה עושה צעד נוסף קדימה כדי שלקוחותיך יזכו לקבל את הכיסוי התרופותי הרחב והמתקדם ביותר בתחום הבריאות הפרטית, באמצעות נספח תרופות חדש ובלעדי, שקיים רק במגדל.

על מה מדובר?

נחזור 4 שנים אחורה. ב-2011 הרחיבה החברה את ביטוח התרופות שאינן כלולות בסל הבריאות מביטוח של עד ל-500,000 ש"ח לתרופות המאושרות בישראל בלבד, לתרופות המאושרות גם בארגון התרופות האמריקאי ה-FDA, האיחוד האירופי ומדינות נוספות, לביטוח של עד ל-16,000,000 ש"ח.

או-קיי... ומהי הבשורה של מגדל בנספח הכיסוי התרופותי החדש?

נספח ההרחבה לתרופות החדש נותן כיסוי לתרופות שאינן כלולות בסל הבריאות, גם אם הם לא אושרו בישראל ובעולם לטיפול במצבו הרפואי של המבוטח. כיום, עם פיתוח תרופות חדשות ואפשרויות טיפול מתקדמות, מתרבים המקרים בהם הרופאים

אלמנטרי שנפנק את עובדות משרד הסוכן

מגדל מפנקת אתכן פעמיים!
מבצע חדש ממגדל בביטוח כללי לעובדות משרד הסוכן
בין התאריכים 1.7.15-30.9.15: מוכרים ביטוח כללי וזוכים
גם בשוברי קניה וגם משתתפים באירוע מפנק של מגדל

מגדל יוצאת בחודשים יולי-ספטמבר במבצע מפנק במיוחד לעובדות משרדכם עבור מכירות פוליסות רכב, דירה ובתי עסק (פירוט המוצרים המשתתפים בהמשך). עד כמה המבצע מפנק? קודם כל הוא מפנק בגלל האפשרויות לזכות בשוברי קנייה ובימי פינוק. דבר שני הוא מפנק כי היעדים של המבצע הם בהחלט ברי-השגה. ודבר שלישי (ומפתיע!) הוא שמגדל מאפשרת לעובדות שלכם ליהנות במסגרת המבצע מכפל פרסים: גם משוברי קנייה וגם מיום פינוק.

שימו לב במה יזכו עובדות המשרד במידה ויגדילו את מכירות פוליסות מגדל בביטוח כללי בין חודשים יולי-ספטמבר, ביחס לתקופה המקבילה אשתקד:

- * גידול של כל 5 פוליסות - קבלת שובר קנייה בסך 100 ש"ח.
- * גידול של 30 פוליסות במצטבר - קבלת שוברי קנייה בסך 600 ש"ח + הזמנה ליום פינוק.
- * גידול של 45 פוליסות במצטבר - קבלת שוברי קנייה בסך 900 ש"ח + הזמנה זוגית ליום פינוק.

עם כאלה פרסים ועוד עם האפשרות לזכות בכפל פרסים בתקופת הקיץ והחגים, זה פשוט אלמנטרי למכור מגדל... ולהתפנק.

הענפים והמוצרים המשתתפים במבצע:

ענף	מוצר
רכב	ענפים 20+25 - רכב אחודה חובה ורכוש פרטי ומסחרי עד 3.5 טון *כולל מסלול מגדל על
דירה	ענף 180 - דירה כולל כיסוי ר"א ענף 328 - משכנתאות
עסק	ענף 150 - מגדל עסק בקודי עסק שבהם קודי סיכון 1-3 ענפים 550, 650 - מגדל לעסק + (בתי כנסת, חנויות בקניון, יחידות אירוח, משרדיות, סולארי, בניה פרטית)

* המבצע מיועד לעובדות ולעובדי משרד הסוכן כאחד.
* פרטים נוספים אצלכם בשולחן העבודה, בתיבות הדואר ובמרחבים.



מהיום, קל לעשות ביטוח:

ביטוח חדש ומשתלם של מגדל למשאיות קלות עד 15 טון!

מחפשים את המסלול המשתלם לביטוח מקיף לרכב מסוג משאית קלה עד 15 טון? מהיום, אתם כבר לא צריכים לחפש, אלא לפנות אלינו, למגדל. במסלול המשתלם של מגדל לביטוח 'משאיות קלות' תוכלו להציע ללקוחות שורה של כיסויים מורחבים בביטוח המקיף ללא תוספת פרמיה.

מה למשל? הרחבת גבולות האחריות בנזק צד שלישי עד ל-750,000 ש"ח, כיסוי הגנה משפטית עד 20,000 ש"ח וכיסוי דופן הידראולית. אותן הרחבות הן כאמור ללא תוספת פרמיה והמצטרפים ייהנו בנוסף מהנחה מובנית בבסיס התעריף.

האם אלה כל היתרונות? מסתבר שלא. מגדל גם מציעה במסגרת המסלול החדש הנחה בביטוח החובה בסך 200 ש"ח למשאיות במשקל 3.5-10 טון ולהנחת ביטוח חובה בסך 150 ש"ח למשאיות במשקל 10.1-15 טון. ההנחות בחובה יינתנו למשלמים בכרטיס אשראי או בהוראת קבע.

מגדל משאיות קלות ייצא לדרך ב-1.8.15, אפשר כבר לחמם מנועים ולפנות ללקוחות פוטנציאליים. פרטים נוספים במרחבים ואצל מנהלי המכירות.

בכל מקום בעולם,
טוב שיש מגדל מאחוריך



מגדל מסע עולמי

כשהלקוחות שלך מבוטחים בביטוח נסיעות
לחו"ל של מגדל, אתה יודע שהם נהנים
מכיסוי ושירות ברמה הגבוהה ביותר.

- ✓ תנאי קבלה מותאמים לכל גיל ולמגוון מצבים רפואיים*
- ✓ פוליסה מקיפה ואיכותית עם כיסויים מהנרחבים בשוק
- ✓ מחירים אטרקטיביים
- ✓ מוקד שירות ותביעות 24/7

טוב שיש מגדל מאחוריך
www.migdal.co.il



לפרטים נוספים צור קשר עם נציגנו אור מרקוס 050-2288577
*ההצטרפות כפופה לאישור החברה לחיתום רפואי. המידע האמור הינו מידע כללי
בלבד ולא ישמש לקביעת הזכויות והחובות על פי הפוליסה או ככלי לפרשנות.
ההצטרפות כפופה לאישור החברה ולחיתום רפואי.