



## דברי עופר אליהו, מנכ"ל מגדל:

”... אני מודע לקשיים שאתם חווים בתהליך הטמעת מערכת הפעול השירות החדשה של מגדל, אני מעורב אישית בכל התהליכים ויכול לומר לכם שמגדל שולטת במצב. אנחנו יודעים מהן המשימות שעומדות בפנינו כדי להקל עליכם, מהם "צוארי הבקבוק" שעלינו לפתור בהקדם האפשרי ומהלים את התהליכים והבדיקות ברמה יומיומית על מנת לצמצם את הפיגורים... כל מערך התפעול מגויס בימים אלו בכוחות מתגברים ואנו מעריכים שלקראת סוף החודש הנוכחי נסגור את רוב הפערים ונמשיך ונשיג שיפור משמעותי בטיפול במלאי ובזמני התגובה...”

קראו בהרחבה את דבריו של מנכ"ל מגדל בעמוד 2 <<

מגדל מאחלת לכולנו  
קיץ רגוע ונעים



2 מרכז השירות  
לסוכן

2 דבר  
מנכ"ל  
מגדל

3 5 סוכנים  
5 דעות

5 לידים  
לסוכנים

4 גדולים  
מהחיים

6 פוליסת דירה  
תקנית

5 מבצעים  
לסוכנים

8 פנסיה  
בהתאמה  
אישית

7 תגמול  
בביטוח כללי

7 הפקה  
מהירה  
וקלה

9 יחידה  
ומיוחדת

8 הגיל  
השלישי

10 ד"ש  
מטנזניה  
וזנזיבר



>> המשך מהשער

## סוכנות וסוכני מגדל,

מצאתי לנכון לכתוב מספר מילים אישיות לכם.

לפני כשלושה חודשים השקנו את מערכת תפעול השירות החדשה עבורכם. השקענו למעלה מ-20,000,000 ש"ח וכ-25,000 שעות עבודה של מיטב המוחות בתחום, כולל יועצים מיוחדים מחו"ל.

אני בטוח שברור לכולם כי מטרתנו בהשקעה אדירה זו היא לשפר את השרות לכל אחת ואחד מכם, שכן אתם עומדים במרכז העשייה של מגדל. אני גם בטוח שברור לכולם כי הטמעה של מערך בסדר גודל שכזה אורכת זמן, שכן מדובר בשינוי בדפוסי עבודה שהשתרשו לאורך שנים.

צריך לומר ביושר, כי למרות כל ההיערכות, קבוצות המיקוד והסימולציות, ההטמעה בפועל מורכבת יותר ממה שתכננו או צפינו. כפועל יוצא מכך, אתם, הדרג "הלוחם" והעומדים בחזית, חווים קשיים.

אני מודע לקשיים שאתם חווים בתהליך הטמעת מערכת תפעול השירות החדשה של מגדל, אני מעורב אישית בכל התהליכים ויכול לומר לכם שמגדל שולטת במצב. אנחנו יודעים מהן המשימות שעומדות בפנינו כדי להקל עליכם, מהם "צווארי הבקבוק" שעלינו לפתור בהקדם האפשרי ומנהלים את התהליכים והבדיקות ברמה יומיומית על מנת לצמצם את הפיגורים.

במהלך חודש מאי בוצעו מספר תיקונים משמעותיים במערכת, ששיפרו באופן מהותי את זרימת התהליכים. חל שיפור משמעותי בתפוקות מערך התפעול וצמצום באופן ניכר הפיגור שהצטבר ביחידות התפעול והגביה מאז השינוי. אני מקווה ומאמין ששיפור זה כבר מורגש אצלכם. כל מערך התפעול מגויס בימים אלו בכוחות מתוגברים ואנו מעריכים שלקראת סוף החודש הנוכחי נסגור את רוב הפערים ונמשיך ונשיג שיפור משמעותי בטיפול במלאי ובזמני התגובה.

במקביל, בימים אלו מתגבר מרכז השירות לסוכן בעובדים נוספים, שסיימו את הכשרתם. תגבור העובדים נועד לקצר עבורכם באופן ניכר את זמני ההמתנה ולשפר את הזמינות אליכם ולעובדי משרדיכם. העובדים הנאמנים שלנו עברו ויעברו הדרכות עד להטמעת כל

הנהלים החדשים בממשק העבודה איתכם. אני מאוד מעריך את תמיכתכם בנו וגאה בנאמנות ההדדית בין מגדל לסוכניה. אני בטוח שבסוף תהליך קליטת המערכת החדשה תוכלו ליהנות ממערך השירות המתקדם ביותר שקיים בחברת ביטוח בישראל! תודה לכם על היותכם החזית של מגדל. תמיד לרשותכם ולשירותכם.

שלכם,  
עופר אליהו | מנכ"ל

## מרכז השירות לסוכן:

מעבר לשעות העבודה או במקרים דחופים ניתן לפנות למרכז השירות לסוכן.

### שעות הפעילות של מרכז השירות לסוכן:

ימים א', ב', ד', ה' בין השעות 08:00-18:00, טלפון (רב-קווי): 076-8867979.

### מענה מקצועי בנושא חיתום:

קבלת קהל בימים א', ב', ד', ה' ברחוב היצירה 1, פ"ת, קומת הכניסה, בין השעות: 08:00-12:00, 16:00-12:30.

ניתן לקבל מענה גם באמצעות פניה בדוא"ל [Hitumlife@migdal.co.il](mailto:Hitumlife@migdal.co.il)

או בטלפון 076-8868635.

**במרחבים צפון ירושלים** קבלת הקהל תינתן באמצעות צוות החיתום המרחבי.

### תיבות דוא"ל להעברת מסמכי הצעות ושינויים לחברה:

פעולה	שם תיבה וכתובת דוא"ל	כותרת הדוא"ל
תיבה יעודית להעברת הצעות והשלמת חוסרים בהפקות	<a href="mailto:migdal_hafakot@migdal.co.il">migdal_hafakot@migdal.co.il</a>	ת.ז. ולציין את מספרה
תיבה יעודית להעברת טפסי שינויים	<a href="mailto:migdal_changes@migdal.co.il">migdal_changes@migdal.co.il</a>	ת.ז. או פוליסה ולציין את מספרה

לתיבות אלה ניתן להעביר מסמכים לכלל המוצרים לרבות גמל והשתלמות.



# 5 סוכנים, 5 דעות



"אני מרוצה מהתהליך שעוברת מגדל בנושא תפעול השירות ואני חושבת שבראייה קדימה התהליך הוא נכון. אני גם יודעת שתהליך מורכב כזה אינו יכול להיות מושלם באופן מיידי, מהיום למחר. צוותי התפעול של מגדל, בראשות ליאור רביב, הם אנשי מקצוע מחויבים ואני סומכת עליהם שאכן אנחנו, הסוכנים, נוכל ליהנות משלושה יתרונות בולטים: האחד - שלא נהיה תלויים כל הזמן ברפרנט כזה או אחר, השני - שכל אחד מהמשרד יוכל לשדר שינוי, הצעה ולפתוח תור עבודה במגדל, והשלישי - שיהיה לנו עם מי לדבר במקרה הצורך. זה עדיין לא מושלם, אבל יש לי עם מי לדבר ואני מרגישה שהדברים במגדל נעים בכיוון הרצוי עבורי כסוכנת"

## מיכל בר, "מיכל בר - סוכנות לביטוח", מרחב סוכנויות



"אני מבין את ההיגיון שבשינוי שיטת השירות של מגדל. הכוונה כאן היא באמת לפנות לנו זמן יקר ובמקום שנבזבז שעות במפגשים עם הרפרנטים השונים, נוכל לשלוח בקשות באמצעות מערכת טכנולוגית מתקדמת ולקבל אוטומטית אישור על ביצועם. מטבע הדברים, כל שינוי אינו פשוט ומסתבר שאף לא חלק. למרות שרואים לאורך השבועות האחרונים סימנים של שיפור, הקליטה וההטמעה המלאות של המערכת דורשות ממני כסוכן, ובוודאי גם מסוכנים אחרים, סבלנות. השאלה היא האם אנחנו מסוגלים לתת הזדמנות למגדל להביא לנו בשורה אמיתית? מבחינתי, התשובה היא בהחלט חיובית. כדור ממשך, אני יודע כמה הזדמנויות נתנה לנו מגדל כסוכנים כדי שנוכל להתפתח, לצמוח ולהרחיב את יכולות השיווק והשירות שלנו. עכשיו, זו ההזדמנות שלנו לתת למגדל קרדיט על החלטה אמיצה, חדשנית ואולי אף מתבקשת. בסופו של דבר, השינוי ישתלם לי כסוכן מגדל"

## דני שורץ, "אריק שורץ סוכנות לביטוח", מרחב מרכז



"אני עובד עם מגדל למעלה מ-22 שנים ובתקופה האחרונה אני מרגיש רוח חדשה שנושבת בחברה בכל הקשור לביטוח אלמנטרי. רוח חדשה שמתבטאת בפתיחות לקדם ביטוחים חדשים בדירות, ברכבים ובעסקים, ברצון טוב לעשות הכל כדי לתת לסוכן את הכלים שגם עסקי האלמנטר יבטחו במגדל. שינוי המדיניות של החברה בהחלט מבורך ואני פועל בהתאם. לדוגמה, במידה ולקוח חדש מתקשר כדי לקבל הצעת מחיר לביטוח רכב, כל צוות המשרד שלי יחד עם מגדל נרתמים כדי שהרכב יבטוח בחברה. והנה עוד משהו מעניין ואפילו פיקנטי: בשנות ה-80 הייתי כדורגלן. שיחקתי בקבוצות רבות, ביניהן הפועל ת"א (נוער ובווגרים), ואף שיחקתי בנבחרת הנוער של ישראל יחד עם שחקנים כמו אלי אוחנה, רוני רוזנטל, בוני גינזבורג והרבה חברים נוספים. אני מכיר היטב גם את מגרש הכדורגל וגם את מגרש הביטוח - ובביטוח אלמנטרי מגדל משחקת היום במגרש אחר, הרבה יותר משודרג ומבטיח"

## מאיר בלושטיין, "מאיר בלושטיין סוכנות לביטוח", מרחב מרכז



"לעופר אליהו: הייתי אצל ימית משירות בביטוח חיים. לתדהמתי תוך 5 דקות היא הוציאה לי צק החזר. ב-30 שנה האחרונות. לא היה לי מקרה שהוציאו לי צ'ק תוך מספר דקות"

**מייל שנשלח לעופר אליהו, מנכ"ל מגדל, מאלימלך לדרמן, סוכנות "לדרמן אלימלך-סוכנות לביטוח", מרחב מרכז**



"אני בענף משנת 1987 ובעל תואר בכלכלה ובמינהל עסקים. עם המרכז לניהול הפרישה של מגדל התחלתי לעבוד כאשר הבנתי את הפוטנציאל שטמון בשירותים שמציע המרכז. למשל, אני יכול להזמין לקוחות שלי לכנסים החשובים שעורכת מגדל בכל הקשור לגיל השלישי. בכנסים הללו זוכים הלקוחות שנמצאים כבר היום לקראת פרישה מהעבודה ולקוחות בני 62-63 שעתידים לפרוש בעוד מספר שנים, לקבל תחת קורת גג אחת מידע וייעוץ מקצועי מקיף. גם לקוחות רלוונטיים אחרים אני מפנה לפגישות עם אנשי המקצוע במרכז של מגדל עם תום תקופת הפוליסות שלהם. היתרון של הכנסים והפגישות הוא ביכולת של מגדל לתת לכל לקוחותי כלים מקצועיים בנושא הגיל השלישי - כלים שלי אין אותם - ולפרוש בפניהם את כל מגוון האפשרויות לפני, בעת ולאחר הפרישה. בנוסף, קיימים לקוחות שמגיעים לגיל פרישה עם כמות מאוד-מאוד גדולה של כספים ותמיד עדיף לקיים פגישה עם לקוחות כאלה לצורך סיעור מוחות, בחינת דעות שונות וגיבוש המלצות להמשך"

## זאב נוי, סוכנות "נוי-שגיא יוגב", מרחב סוכנויות

# היה גדול!

הרבה שיאים מרגשים היו באירוע "גדולים מהחיים 2015" של מגדל לסוכנים המצטיינים של החברה. עופר אליהו, מנכ"ל מגדל: "במציאות התובענית שבה אנחנו פועלים, מגדל עוצרת לרגע מדי שנה כדי לומר לכם מילה אחת, שאיננה מובנית מאליה, והיא - תודה!"



כ-1,500 סוכני הביטוח המצטיינים של מגדל מכל המרחבים, התכנסו לאירוע "גדולים מהחיים 2015", שארגן מטה חטיבת הלקוחות של החברה ונערך בחודש מאי בגני התערוכה בת"א. במהלך האירוע קיבלו הסוכנים המצטיינים, חברי מועדוני הכסף, הזהב והפלטינה של מגדל, תעודות הוקרה וכן חולקו מגני הוקרה לחברי מועדון - נשיאי הכבוד.

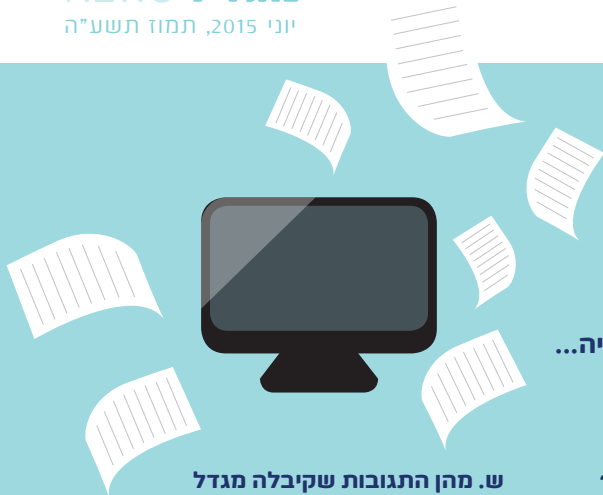
**עופר אליהו**, מנכ"ל "מגדל", אמר בדבריו לסוכנים כי "במציאות התובענית שבה אנחנו פועלים, מגדל עוצרת לרגע מדי שנה כדי לומר לכם מילה אחת, שאיננה מובנית מאליה, והיא - תודה שיתוף הפעולה העסקי בינינו עומד בפני אתגרים רבים, אשר רק ממחישים את הקשר החזק בין החברה לביניכם. אנחנו בוחנים בכל יום את הפעילות שלנו דרך העיניים שלכם - הסוכנים... אתם החזית ואנחנו נמשיך לעשות הכל כדי להיות לכם לעורף תומך ובטוח... פנינו קדימה - יחד נפעל לעבור כל משוכה או קושי ולהפוך את האתגרים של היום להזדמנויות של מחר". מנכ"ל מגדל אף ביקש להודות מעל הבמה למנהלי המרחבים, מנהלי המכירות, המפקחות והמפקחים על תרומתם היומיומית.

בתוך כך, הוקרן סרט מרגש במיוחד, בהשתתפות הסוכנים **ישראל מוכתר ובנצי קפלן**, שממחיש את הנאמנות והקשר החזק בין מגדל לסוכניה.

מפגן העוצמה של החברה כלל, בנוסף, את הופעותיהם הסוחפות של **חנה לסלאו** (בקטעי סטנד-אפ), **אסי כהן** (בדמותו של שאולי מארץ נהדרת) ו**שומי שבת** (בשירים ובריקודים אל תוך הלילה).

בשורה התחתונה, היה גדול!





## מגדל הפנתה בחודש האחרון למעלה מ-2,000 לידיים לסוכניה!

מגדל השיקה בחודש שעבר מערכת חדשה להפניות לקוחות (לידיים) לסוכניה...  
ויש כבר תוצאות! לידיים ממגדל לסוכנים בקליק אחד

### ש. מהן התגובות שקיבלה מגדל עד כה מעמיתך הסוכנים?

ת. מגדל מקבלת תגובות מצוינות מהסוכנים. בהחלט יש שיתוף פעולה פורה וביקוש ללידיים שמספקת להם החברה. מאותן תגובות עולה כי המערכת עובדת באופן מיטבי, הסוכנים מקבלים ומטפלים בלידיים, והעסקים שלהם נעים קדימה. רק בהצלחה!

### ש. בתוך כמה זמן נדרש לטפל בלידיים?

ת. כל ליד דורש טיפול מיידי, שכן הלקוח מצפה לזמני תגובה מהירים ולשירות מיטבי. ככל שהפניה ללקוח הפוטנציאלי תתארך, אותו ליד עלול להפוך ללא רלוונטי. לכן, מגדל תשאיר את הלידיים "פתוחים" עבורך למשך מספר ימים. בהתאם לעדכון שגיע ממך או במידה ולאחר מספר ימים לא יתקבל ממך עדכון, מגדל תסגור את ההפניה.

מגדל פועלת לקדם את מכירות הסוכן והשיקה במהלך חודש מאי מערכת מתקדמת ביותר להפניות לקוחות (לידיים) אליכם, סוכני החברה. לפני שנפרט איך זה עובד ומהן התגובות שמגיעות מהשטח, נעבור ישר לתוצאות: בחודש הראשון להשקת המערכת הפנתה מגדל למעלה מ-2,000 לידיים לסוכניה!

### אז כיצד זה עובד? חמש שאלות - חמש תשובות:

#### ש. מהיכן מגיעים הלידיים?

ת. אותם הלידיים מגיעים מאתר מגדל. מדובר בפניות של אלפי לקוחות להצעות מחיר בתחומי הביטוח השונים. אותן פניות מועברות לטיפול הסוכן הקיים או לסוכן שבחר הלקוח הפוטנציאלי.

#### ש. כיצד אדע כסוכן שהופנה אליי לידיים ממגדל?

ת. הלידיים מועברים באופן מקוון ומיידי לשולחן העבודה שלך. הם מופיעים בקטגוריית מרכז הודעות - ניהול לידיים. במקביל נשלח אליך הודעה במייל על הפניית הלידיים והופעתם בשולחן העבודה שלך. כדי לצפות בהם כל שעליך לעשות הוא לפתוח את תיבת הלידיים ולטפל בהם.

#### ש. מה עליי לעשות עם סיום הטיפול בליד נתון?

לאחר סיום הטיפול, עליך לעדכן את סטאטוס הטיפול בפניה. במידה וקיימת הערה הקשורה לפניה, ניתן להוסיפה בשדה הרלוונטי במערכת. לאחר ביצוע הטיפול תקבל הודעת אישור מהמערכת.



### המירוץ לפסגה 2015 בעיצומו!

רק עד 30.6.15

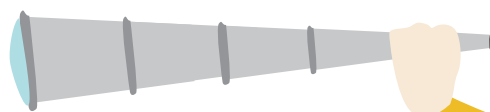
### מגיע לך לנוח בסופ"ש יוקרתי במלון הבוטיק אלמא בזכרון יעקב

רק אם תגיע עד סוף החודש ליעד האישי ותהיה בין המקומות הראשונים של המרתון.

גם בביטוח בריאות, טוב שיש מגדל מאחוריך  
במסגרת מגדל מחלות קשות ניתן פיצוי פעם שנייה  
בעת הישנות מחלת הסרטן - מגדל מזור מורחב.



## פוליסה תקנית חדשה לביטוח דירה ותכולתה



### עיקרי השינויים בפוליסת הדירה התקנית החדשה:

#### פרק המבנה:

1. סכום ביטוח המבנה כפוף למדד תשומות הבניה.
2. אין ביטוח חסר.
3. נזקי מים - התווספו מספר תנאים:
  - א. במסגרת הפוליסה התקנית יינתן כיסוי לנזק שהתגלה לראשונה בתקופת הביטוח, לעומת הפוליסה הקודמת במסגרתה ניתן כיסוי עבור נזק שנגרם בתקופת הביטוח.
  - ב. הפוליסה התקנית החדשה כוללת תיקון לנזק שמקורו מצד ג', פעם אחת במהלך תקופת הביטוח.
  4. אפשרות לרכוש סכום ביטוח נוסף של לפחות 100% משווי המבנה כתוצאה מרעידת אדמה בלבד, ובלבד ששיעור הנזק הינו 70% ומעלה או בצו הריסה.

#### פרק תכולה:

1. בפוליסה התקנית יש למבוטח אפשרות לוותר, באופן מלא או חלקי, על כיסויים של תכשיטים ושעוני יד.
2. אפשרות ויתור על כיסוי גניבה, פריצה ושוד. אין אפשרות לוותר על כיסוי נזק בזדון.
3. לא יחול ביטוח חסר אלא אם שיעורו עולה על 15%.
4. אין הגבלה לפריט בודד לתכשיטים, שעוני יד, יצירות אומנות וכו'.

#### פרק צד שלישי:

1. נוסף נוסח תקני לביטוח צד שלישי.

הפוליסה התקנית החדשה בביטוח דירה תכנס לתוקף במגדל ב-15.8.11. זה זמן לפתוח את הדלת ולראות אילו הרחבות מגדל מציעה במסגרתה למבוטחים

אחרי כמעט 30 שנה, תיכנס לתוקף בתחילת אוגוסט הפוליסה התקנית החדשה בביטוח דירה. מהו ההבדל העיקרי בין הפוליסה התקנית החדשה לזו הקודמת, שנוסחה עוד ב-1986? בפוליסה התקנית הקודמת ניתן היה לערוך שינויים בנוסח ובסדר הסעיפים והתנאים - ובתנאי שהשינויים הם לטובת המבוטח. בפוליסה התקנית החדשה, הנוסח בכל החברות זהה. כלומר, פרקי "השלד": המבנה, תכולה, צד ג' ותנאים כלליים, יהיו תואמים תקנית בכל החברות.

ההבדל בין החברות במסגרת הפוליסה התקנית החדשה יבוא לידי ביטוי רק בכל הקשור ל"מעטפת" - ההרחבות המוצעות בפוליסה. ומה מגדל מציעה? החברה פותחת עבור לקוחותיכם חלון רחב של אפשרויות להרחבות ייחודיות בביטוח דירה.

#### ההרחבות של מגדל יכללו:

- \* כה"ס לתכשיטים ושעוני יד.
- \* כה"ס למבנה ולתכולה בסכום מוגבל.
- \* ביטוח תכולת כספות בבנק.
- \* הרחבה לנזקי טרור.
- \* אפשרות להרחבת חבות מעבידים בביטוח מבנה ותכולה.

**עוד היום כדאי לכם להיערך בהתאם ולהיכנס מוכנים לעידן חדש בביטוח דירה, עם פוליסה תקנית חדשה ועם ההרחבות הייחודיות של מגדל.**

### גם בביטוח רכב, טוב שיש מגדל מאחוריך

בהצמדת ביטוח מקיף לחובה תינתן ללקוח הנחה בגובה 150 ש"ח בביטוח המקיף. ההנחה ניתנת למימוש גם במסלול "מגדל על". ההנחה תקפה לכל הגילאים, כולל נהג צעיר.





## עשרות רבות של סוכנים עמדו ביעד הרבעוני בביטוח כללי וזכו בתגמול כספי!

הרבעון הראשון להשקת מערכת התגמול הייחודית של מגדל בביטוח כללי הסתיים בהצלחה רבה! עשרות רבות של הסוכנים מכל המרחבים עמדו ביעדי הרבעון וקיבלו תגמול כספי בגין זכיותם.

כפי שפרסמנו, מגדל החליטה לתגמל אתכם על עמידתכם ביעדי המכירות בשנה הנוכחית על בסיס כל רבעון מתוך רצון לרתום כל אחת ואחד מכם לצמיחה במגדל בתחום ביטוח כללי ולהפוך את מגדל לחברה מובילה במשרדכם.

סיימנו את הרבעון הראשון ובימים אלה יצאה לדרך תכנית התגמול לרבעון השני. היעד, כידוע, הוא אישי ומבוסס על פעילותך אשתקד. מעקב אחר עמידתך ביעדיך האישיים והזכאות לתגמול כספי מתעדכנים מדי יום בשולחן העבודה שלך. יודגש: ניתן לסגור פערים מרבעונים קודמים ולקבל תגמול כספי נוסף בכל רבעון נתון. לדוגמה, עם הגעתך ליעד הרבעוני הנוכחי, הרבעון השני, באפשרותך להשלים את הפער מהרבעון הראשון ולזכות בתגמול כספי נוסף גם עבור הרבעון הנוכחי וגם עבור הרבעון הקודם!

**כמו שאמרנו: להגיע ליעדים זה אלמנטרי! לקבל על זה גם עמלה וגם תגמול כספי? זה רק מגדל!**



## בתוך מספר שבועות: למעלה מ-2,000 פוליסות הופקו באמצעות אפליקציית "סוכן On-line" באייפד

את הנתון הזה כל אחד במשרדכם חייב לדעת: בתוך מספר שבועות לאחר השקת האפליקציה המשודרגת "סוכן On-line", כבר למעלה מ-2,000 פוליסות הופקו במוצרי ריסק, בריאות ומשכנתא! מרבית הפוליסות נמצאו במסלול "הירוק" והופקו תוך 3 שעות בלבד!

אז איך גם אתם יכולים להצטרף לסוכנים שחוסכים זמן ומשאבים יקרים, ונהנים מתהליך הפקת מהיר ויעיל?

באמצעות 4 שלבים פשוטים:

1. ממלאים את פרטי הלקוח - הקמת פרטי לקוח חדש או איתור לקוח קיים ממאגר לקוחות.
2. מבצעים רכישה של הפוליסה המבוקשת מתוך היצע המוצרים שמוצעים למכירה.
3. משלימים את פרטי הצעה - פרטי תשלום, הצהרת בריאות ועוד.
4. סיום התהליך - החתמת הלקוח ושליחה להפקה אוטומטית.

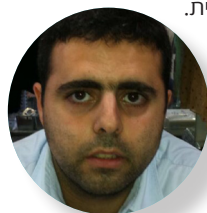
בכדי להשתמש בשירותי "סוכן On-line" באייפד שלכם, היכנסו עוד היום למערכת שולחן עבודה והורידו את האפליקציה. לנוחיותכם, תוכלו לפנות גם למרכז התמיכה בטלפון 1-800-22-4001.

לידיעתך, בהגיעך ליעד תזוכה ב- 10,225 ₪

תקופה	יעד בנק*	נק' שנצבר	נק' שנותרו ליעד	פוליסות שנתרו ליעד	זכאות בש"ח
רבעון שני 2015	*435.25	360.75	74.5	** 131	---
אפריל 2015	*124.25	142.25	0	** 7	---
מאי 2015	*176.25	137.5	38.75	** 60	---
יוני 2015	*134.75	81	53.75	** 93	---
יתרת רבעון ראשון	*542.5	487.5	55	96	7,750 ₪

\* יתרון היעד המוצג מסגד מספר סוכנים. יש ליקוב אחרי התווים בודק "יעדי המכירות" \*\* פוליסות שנתרו ליעד - לפי תמהיל הענפים המפורט מטה

אני עובד עם מגדל למעלה מ-15 שנה ועם אפליקציית סוכן **און-ליין** מהיום הראשון שהחברה השיקה את הכלי הטכנולוגי המתקדם הזה. לשימוש באפליקציה של מגדל יתרונות ברורים: הפקה מהירה, אפשרות לצירוף מסמכים כגון תעודת זהות, שליחה אוטומטית של ההצעה החתומה ועד לקוחות שמאוד מרוצים. הם תופסים את תהליך ההפקה כמקצועי ויעיל, וגם יכולים לראות את המחירים באופן שקוף ומיידי. לדעתי, אין מה לחשוש מקדמה טכנולוגית, נהפוך הוא - העתיד נמצא בימיו פוטנציאל הכלים הטכנולוגיים שמגדל מספקת לי כסוכן



**מאיר דהאן, "דוד דהאן ובנו - סוכנות לביטוח", מרחב צפון**

## גם בביטוח חיים, טוב שיש מגדל מאחוריך

במגדל קיימת הזדמנות רכישה של 100,000 ₪ ריסק בפרמיה קבועה ועוד 500,000 ₪ מוות מתאונה, באמצעות טופס טלפוני ללא הקלטה, עם שאלת בריאות אחת בלבד. פרטים נוספים תוכלו לקבל אצל המפקחים במרחבים.





## “יותר מ-85% מהחוסכים מצטרפים לקרנות הפנסיה במסלול ברירת המחדל ואינם מקפיידים לבחור את החלופה המתאימה להם ביותר”

את הנתון המדהים הזה חשף בצלאל צוקר, מנכ"ל "מגדל מקפת קרנות פנסיה וקופות גמל", על רקע השקת קמפיין פרסומי חדש ל"מגדל מקפת אישית", המאפשרת התאמה אישית של הפנסיה לכל עמית וכל תא משפחתי.



"מחקרים מעלים כי יותר מ-85% מהחוסכים מצטרפים לקרנות הפנסיה במסלול ברירת המחדל ואינם מקפיידים לבחור את החלופה המתאימה להם ביותר", כך חשף בצלאל צוקר, מנכ"ל "מגדל מקפת קרנות פנסיה וקופות גמל", עם השקת קמפיין פרסומי חדש ל"מגדל מקפת אישית", תחת המסר: "במגדל מקפת לא כולם אותו דבר!"

3. במקביל לגמישות מרבית בבחירת המסלולים, ל"מגדל מקפת אישית" יתרונות ייחודיים נוספים, כגון: בחירת גובה הכיסוי הביטוחי, מסלול השקעות לניהול דינאמי של הכספים בהתאם לגיל העמית ועוד.

### ..ומהן המסקנות?

1. הדוגמאות הללו ורבות אחרות ממחישות את חשיבות המעורבות של סוכן הביטוח בהליך בחירת מסלול קרן הפנסיה המתאימה ביותר ללקוח.
2. ההתאמה האישית בפנסיה היא ערך מוסף ממש ומתבקש.
3. המצב הקיים מהווה הזדמנות מצוינת עבור סוכני מגדל, להבטיח שלקוחותיהם יהנו מקרן פנסיה שמתאימה להם בדיוק ולא מפנסיה "כמו כולם".

**אחרי הכל, גם סוכני מגדל הם לא "כמו כולם" - ועומדים בחזית הידע והמקצועיות בענף!**

הקמפיין ההומוריסטי החדש, אשר זוכה לתגובות נלהבות, מציג את הבשורה שמביאה עמה "מגדל מקפת אישית", לפיה קרן פנסיה יכולה להיות מותאמת אישית למאפיינים של כל עמית וכל תא משפחתי.

### לחן שלוש דוגמאות בנושא:

1. אימהות או אבות חד-הוריים לילדים מתחת לגיל 21 זכאים ב"מגדל מקפת אישית" לבחור בקצבת שאירים לילדים בלבד. כך נהנה אותו הורה מהגדלת תשלומי קצבת הזקנה שלו.
2. תקנון "מגדל מקפת אישית" מתייחס לצרכים של משפחה המתמודדת עם גידול ילדים בעלי מוגבלות וכולל פנסיית שאירים במסלול ייעודי לילד המוגבל. המסלול הייעודי מקנה כיסוי פנסיה לכל ימי חייו של הבן/ת המוגבל/ת - במקרה מותו של ההורה המבוטח. הזכאות תקפה גם אם הבן או הבת היו מוגבלים עוד קודם להצטרפות ההורה לקרן הפנסיה.

## המרכז לניהול הפרישה של מגדל מייצר עבור סוכני החברה הכנסות משמעותיות בכל שנה!

היציאה לגמלאות בישראל היא תהליך מאוד מורכב ומפותל. לכן, מגדל כאן כדי לתמוך בסוכני החברה בדרך להגשמת החלומות של לקוחותיהם בפנסיה - ובדרך זו גם להבטיח שהסוכן ימשיך וייהנה מפירות הטיפול בלקוחותיו לאורך השנים

מדובר, אם כן, בטיפול אישי וכולל בכל תחומי החיים לפני תהליך היציאה לפנסיה, במהלכו ואחריו. וכיצד הסוכן נכנס לתמונה?

המרכז לניהול הפרישה של מגדל עומד לרשות הסוכן כדי שהוא יוכל להעניק ללקוחותיו את השירותים המתקדמים ביותר לגיל השלישי, לרבות: תכנון פנסיוני, תכנון מס, קריירה שנייה, זוגיות ופנאי. אותם שירותים באים לידי ביטוי בקיומן של סדנאות לקראת פרישה, בפגישות אחד על אחד, בליווי מקצועי ואישי לאחר הפרישה ובמתן שורה ארוכה של פתרונות המותאמים במדויק לחלומות וליעדים של כל פורש.

**דוגמאות לפתרונות?** בבקשה. למשל, קצבה נדחית, קצבה צמודת מדד ופוליסות חיסכון לפרט של כספים הוניים נזילים - פוליסות שמציגות יתרונותיהם מובהקים ביחס לפיקדונות, תוכניות חיסכון וקרנות נאמנות בבנקים.

### המשמעות המרכזית הן שתיים:

1. הפורש נהנה מחיים חדשים וטובים לאורך השנים שנכונות לו לאחר סיום עבודתו. לפי נתוני תחלת החיים בישראל מדובר בלמעלה מ-20 שנה!
2. הסוכן נהנה מהכנסה נוספת בגין השירותים שמעניקה מגדל ללקוחותיו. מדובר בהכנסות משמעותיות, שהמרכז לניהול הפרישה של מגדל מייצר עבור הסוכנים בכל שנה!

■ היערכות למקרה שבו יידרש סכום חד פעמי גדול מעבר לצריכה השוטפת.

■ בחינת רמת הסיכון לניהול מושכל של קצבת הפנסיה.

■ בניית תזרים מזומנים מתאים לצרכים.

**שנמשיך?** בואו נעצור כאן, שכן לכל צורך מאותה רשימה (כאמור, חלקית בלבד) השלכות משמעותיות מבחינת הפורש בתחומים של כסף, רמת חיים, איכות חיים ועד אפילו דימוי עצמי.

במרכז לניהול הפרישה של מגדל למעשה נותנים מענה מקצועי, תחת קורת גג אחת, לכל אותם צמתי החלטות שאליהם נדרש הפורש מהעבודה. הכוונה, הדרכה, ייעוץ, הצגת התמונה המלאה, ניתוח החלופות האפשריות ומתן פתרונות לכל פורש, שעם סיום עבודתו עובר אחר כבוד, הרבה כבוד, לקטגוריית הגיל השלישי על צרכיו הייחודיים.

### מה בסך הכל רצינו?

לצאת לגמלאות בראש שקט ולהגשים חלומות. אלא שהדרך לכך, למימוש הזכויות, לא כל-כך פשוטה. הנה רשימה חלקית בלבד של צרכים עמם נדרש להתמודד כל עובד לקראת פרישתו מהעבודה:

- מציאת כל הכספים הצבורים, בדיקת פוליסות הביטוח הקיימות לקצבה ומסלולי הפנסיה השונים.
- צביעת הכסף בצבעים הנכונים שלו.
- מתן מענה להיבטי מיסוי והתמודדות עם הברוקרטיה.
- התייחסות להון עצמי זמין.
- חישוב סך ההכנסה הצפויה מהמקורות השונים לאחר הפרישה.
- החלטה בנוגע למשיכת הקצבה או דחיית קבלתה.

## גם בביטוח פנסיוני, טוב שיש מגדל מאחוריך

תקנון קרן הפנסיה 'מגדל מקפת' מאפשר בחירה של מאפיינים רבים בכיסוי הביטוחי ובאופן קבלת הכספים. התאמה אישית לצרכיו ורצונותיו של המבוטח תבטיח עבורו שימוש מיטבי בהפקדות.





# מג"ל: יחידה גדולה ומיוחדת

סיגל גרינהאוז, מנהלת מג"ל, מרחב העסקים הגדולים של מגדל, מציגה בנקודות את מורכבות הטיפול בעסקים מהגדולים במשק הישראלי



**מהות המרחב** מג"ל מטפל בעסקים גדולים ומורכבים המצריכים תמיכת ביטוח משנה כמעט בכל עסקה. המרחב הוא "מוטה לקוח": הצוות מטפל בלקוח בכל האספקטים שלו - רכוש, חבויות ועוד - הן בהיבט של עריכת הביטוח והן בהיבט ההתקשרות עם מבטחי המשנה, וזאת על מנת ליצור רצף של ידע שעובר מן המבוטח למבטחי המשנה וחזרה. הנושאים הביטוחיים שעולים לא תמיד שגרתיים, שכן הם משקפים את צרכי המורכבים של הלקוח והחתם המטפל אחראי כלפי הלקוח לספק את הפיתרון המתאים.

**הקשר עם הסוכן בעסקים גדולים** כאמור, העסקים הגדולים הם לרוב עסקים מורכבים מאוד. הסוכן הוא בפירוש שותף מלא ביצירת החליפה הביטוחית המתאימה לכל עסק וחוליה חשובה המקשרת בין מגדל לבין הלקוח, במיוחד על רקע היכרותו רבת השנים עמו. מכיוון שמרבית העסקים אינם דומים זה לזה ולכל עסק צרכים ייחודיים, נדרשת מיומנות ושיתוף פעולה הדוק של הסוכן יחד עם גורמים במג"ל, על מנת למצוא את הפתרון המיטבי ללקוח.

**שירות** מבטוחים גדולים מצפים כי חברת הביטוח תיתן להם שירות מיטבי ומידי ולכן החתמים זמינים גם מעבר לשעות העבודה השגרתיות. זאת, בנוסף לקשר היומיומי שמתקיים עם מבטחי המשנה מסביב לעולם.

**מקצוענות** בעסקים גדולים התחרות איננה רק על המחיר אלא גם על המקצוענות של המחלקה. מקצוענות זו באה לידי ביטוי בחתמים שיודעים לתת פיתרונות יצירתיים לנושאים שמועלים על-ידי הסוכנים והמבוטחים, ולהוות עבורם כתובת מרכזית אחת - One Stop Shop. המקצוענות והשירות של המרחב הם אלו שמביאים לכך ששיעור חידוש העסקים הוא גבוה מאד ומרבית העסקים הינם מבטחי החברה לאורך שנים.

**סיכונים ורגישויות** קיימים עסקים גדולים שהצרכים שלהם מחייבים את מגדל אף לגלוש להיבטים שונים של הפעילות העסקית של המבוטח. לדוגמא, היבטים ביטחוניים. במקרים לא מעטים של התקשרויות, מגדל אף נדרשת לחתום כלפי מבטוחים על כתבי סודיות, שכן החברה מקבלת מידע רגיש מאוד על פעילות הלקוח. למשל, אחת מחברות התעשייה הביטחונית בישראל שמבוטחת במגדל, פועלת בתחום הניסויים בארץ ובעולם, לרבות שליחת עובדים שלה לפעילויות שאינן שגרתיות. אנחנו, כחברת ביטוח, צריכים לתת מענה ביטוחי לפעילויות אלה.

**היקפי ביטוח** מעצם גודלם של הגופים המבוטחים מדובר בהיקפי פרמיות גבוהים מאוד. למשל, מפעל מתכנת (כ-5 מיליון ש"ח), רשת בתי מלון ונדל"ן (כ-2.5 מיליון ש"ח), מחסנים לוגיסטיים (כ-1.5 מיליון ש"ח), הקמת מתחם מגורים יוקרתי (כ-800,000 ש"ח), משלוחים ימיים (כ-300,000 ש"ח) ועוד מגוון רחב של גופים מתחומים שונים.

**תביעות** מטבע הדברים, גם התביעות אינן תמיד פשוטות. קיים צורך בהבנה מעמיקה של אופן פעילות העסק על מנת לאפשר לטפל ביעילות בתביעה ולחתור ולהחזיר את המבוטח למצבו טרם קרות האירוע הביטוחי, מהר ככל שניתן.

**תביעות מסביב לעולם** מחסניה של חברת מזון ישראלית גדולה הפועלת בכל העולם, נפגעו במהלך 2012 כתוצאה מסופת "סנדי", שפקדה את החוף המזרחי של ארה"ב. במחסנים בארה"ב היו מלאים רבים של החברה. אותם מחסנים היו סגורים זמן ממושך ובעקבות הסופה לא הייתה יכולת גישה אליהם. כאשר ניתן היה לפתוח אותם, נמצא כי חלק מן הסחורה אכן מקולקל ולגבי חלק אחר לא ניתן היה לדעת בוודאות האם מדובר בנזק מלא או רק חשש לנזק. החברה כמובן התעקשה על השמדת כל המוצרים כדי לשמור על "שם המותג". הכיסוי בפוליסה האמריקאית לא אפשר למבוטח אופציה זו ולכן הפוליסה שילמה רק את הנזקים בפועל. כאן התערבה מגדל ובאמצעות פוליסת "המטריה" שהוצאה למבוטח בארץ, אשר מאפשרת כיסוי זה, קיבלה החברה "השלמה" של הפיצוי בגין הנזק.

**פתרונות מידיים** חברה נוספת, שגם היא בעלת פעילות בין לאומית, גילתה ביום שבת הצפה גדולה במפעל החברה באנגליה. איש הקשר בארץ התקשר בבהילות על מנת לבחון מהי דרך הפעולה הטובה והמהירה ביותר, לאור העובדה שבשבת לא עובדים בארץ ולמחרת, יום ראשון, לא עובדים באנגליה. מיותר לציין שכל יום השבת של המפעל הוא יקר מאד ולכן היה צריך להגיב באופן מידי. הפתרון הגיע כאשר מגדל יצרה קשר עם משרד שמאים בארץ אשר מקושר למשרד שמאים באנגליה, כך שעוד באותו יום נשלח שמאי לבדוק את הנזק ולהנחות את מנהל המפעל כיצד לפעול. המהלך המהיר התבצע בתיאום עם השמאי הישראלי ועם מגדל במטרה ל"נהל" מצד אחד את המשבר הביטוחי באופן מיטבי ולהימנע מהצד השני מהיגררות לעלויות גבוהות מידי. כתוצאה מההיענות המיידית של מגדל, הנזק הסופי של החברה צומצם בסכומים משמעותיים.



## כולם בונים על המומחיות שלך, על מי אתה בונה בביטוח?

המחלקה ההנדסית של מגדל - כל הביטוחון בבניה.

לפרטים נוספים פנה לחתם במחלקה

# ד"ש מטנזניה וזנזיבר

במסגרת מבצע מכירות 2015,  
יוצאים הסוכנים הזוכים  
ב-4 סבבים לטנזניה וזנזיבר.  
מקצת מהחוויות לפניכם...

