

מגדל NEWS



עיתון דיגיטלי לסוכנות וסוכני החברה
גיליון מספר 25 | יולי 2019, תמוז תשע"ט



מתווה ביטולים מקוצר בריסקים-בשיעורים מופחתים <<
בשורות ייחודיות בתכניות ריסק לפרט <<
מהפכת השימור לשמירה על ההכנסות שלכם <<
מגדל אקטיב - שווה יותר להיות מבוטח בריאות אצלנו!! <<
הבטחנו וקיימנו - הקדמת תשלום העמלות באלמנטר <<
תכניות הדרכה מיוחדות באלמנטר <<
ביטוח דירה כולל נזקי מים - בתנאים חסרי תקדים <<
חידושים ושיפורים במגדל סייבר לעסק <<
מגדל מסע עולמי - ביטוח מנצח לסוכן ולמבוטח <<
עוברים לשידורים דיגיטליים של תהליכים <<
שקיפות בעמלות בכל רגע נתון <<
גדולים במגדל ופרס מפעל חיים לסוכנים <<
עוצמת מגדל בעולם הביטוח <<
מגלים את מגדל בדרום <<
כנסים מרחביים לסוכן <<
תכנית המתנדבים של מגדל לשנת 2019 <<
שת"פ עם עמותת אור ירוק - אופניים חשמליים <<
מינויים חדשים <<
מבצעים לסוכן <<



סוכנות וסוכנים יקרים,

שנת 2019 נפתחה כידוע עם שינויים מרחיקי לכת במוצרי הריסקים, שהשפיעו הן על מכירות הפרט והן על מכירות המנהלים. לשמחתנו, לאחר מספר שינויים שביצענו ולאור אימוץ מתווה ביטולים מקוצר של 3 שנים, אנו עדים לחזרה של צמיחה במכירות.

מעבר למתווה הביטולים המשופר, יצרנו עבורכם מתווה הנחות הכולל הנחות משמעותיות לא רק ב-6 השנים הראשונות, אלא גם הנחת שימור בגובה של 25% החל משנה 20 ולכל החיים. מטרת המהלך היא לשפר באופן ניכר את שימור התיק ולאפשר לכם למכור בתעריפים מאוד אטרקטיביים גם בשנים הראשונות וגם במצטבר.

כצעד משלים, סיימנו בימים אלו את בניית מערך השימור שלנו בתחום הפרט. במסגרת מערך השימור תגברנו באופן ניכר את הצוותים, הרחבנו את הפעילויות המשותפות איתכם ואף השקנו עבורכם שירות דיגיטלי ייעודי בשולחן העבודה, שיאפשר לכם לשמר את התיק בקלות ולהסתייע בצוותים שלנו למתן מענה מהיר. בתחום הפנסיוני אנחנו ממשיכים לרשום שיפור ניכר גם כן בשימור, כאשר ברבעון הראשון של 2019 יש כבר שיפור של למעלה מחצי מיליארד ש"ח במאזן הניוד נטו של מגדל מקפת ביחס לאשתקד (פנסיה וגמל יחד). תוצאה זו היא פועל יוצא של עבודה מאומצת, שלכם ושלנו, גם בהגדלה משמעותית של הניוד הנכנס למקפת וגם בשיפור השימור.

חידושים רבים ביצענו גם בביטוח כללי, ביניהם: שיפורים מרחיקי לכת במגדל על, תכנית חדשה ואטרקטיבית לנזקי מים בביטוח דירה, הרחבת אפשרויות רכישת ביטוח הסייבר שלנו כולל סקר סייבר חינוך וקידום תכניות הדרכה מיוחדות באלמנטר, בהתאם לבקשות שהפניתם אלינו. בימים אלה אנו אף עורכים פיילוט למערכת רכב חדשה, הצפויה להיכנס לעבודה בחודשים הקרובים במשרדי הסוכנים ולהקל עליכם בצורה ניכרת לקבל הצעת מחיר, להקים פוליסות חדשות ולחדש את הקיימות.

בתחום הבריאות, המשכנו ומינפנו את יתרונותינו הרבים עם הרחבת ההטבות הצרכניות במגדל אקטיב. יצאנו בקמפיין פרסומי נרחב לעידוד מבוטחינו בתכניות הבריאות ליהנות מההטבות, המעניקות להם תמורה ייחודית. גם עבורכם מהווה מגדל אקטיב כלי תומך מכירה ובעזרתו תוכלו להעצים את הערך השיווקי והשירותי שלכם בעיני הלקוחות.

הזדמנויות מכירה נוספות תוכלו למצוא במגדל מסע עולמי, שבו הכנסנו חידושים ושיפורים רבים, המבססים את ביטוח נסיעות לחו"ל שלנו כביטוח המוביל, המשתלם והמתקדם ביותר. אנו מעניקים לכם תמיכה במכירות ביטוח הנסיעות בכל ערוץ אפשרי, כולל שירות שליחת לידים לטיפול דרך שולחן העבודה ובאמצעות אפליקציית מגדל ליד. עם קבלת הלידים נבצע בשבילכם את המכירה תוך זקיפת העמלה על-שמכם.

כשותפינו הנאמנים, חשוב לנו להעניק לכם שירות שקוף, מקצועי, יעיל ומתקדם. אני שמח שהשירות שלנו זוכה לתמיכה מצדכם, כפי שעולה משני הסקרים האחרונים שערכנו בתחומי הביטוח הכללי והחיסכון ארוך הטווח, המעידים על המשך מגמת השיפור בשביעות הרצון שלכם.

קץ מהנה ופורה.

שלכם,
ליאור רביב, משנה למנכ"ל,
מנהל חטיבת הלקוחות וערוצי הפצה



מקצרים את תקופת הביטולים: עברנו בריסקים למתווה ביטולים מקוצר של 3 שנים, בשיעורים מופחתים!

המתווה שאליו עברנו נועד להקל עליכם ולחזק את יכולותיכם במכירות ריסק לפרט



מאז החלת כללי הרגולציה החדשים לשיווק תכנית ריסקים לפרט, פעלנו להגן על הכנסותיכם בשיווק **פוליסות ריסק אור 1 וריסק למשכנתא**. החלטנו, כזכור, על תוספת לכל סוכן של 15% לעמלת ההיקף בגין מכירות מוצרי ריסק עד לסוף יוני. תוספת זו נועדה לגשר על הפגיעה שעשויה להיגרם לכם בעתיד כתוצאה מקנסות הביטול ולמעשה הותירה את הכנסותיכם ממכירת ריסקים במצב כמעט זהה לזה שהיה ערב החלת ההוראות.

כעת, בהתאם לעדכון הכללים על-ידי הרגולציה, החלטנו להמשיך ולתמוך בכם ככל הניתן, ולתת הנחה ארוכת טווח בתעריף, על מנת שניתן יהיה לקצר את תקופת הביטולים. **למעשה, החל מחודש יולי אנו עוברים למתווה מקוצר של 3 שנות החזר עמלה בלבד, במקביל להתאמת ההנחות וההטבות על-פי ההוראות המחייבות כפי שפורסמו על ידי הממונה על רשות שוק ההון.**

במסגרת המתווה הנבחר, במקרה של הנחה בשיעור של 15% לפחות מתעריף הספר למשך 6 שנים, ייקבע מנגנון החזר של עמלה חד-פעמית על פני 3 שנים ולא 6 שנים. שיעורי החזר כפי שנקבעו על ידי הממונה יהיו: 100% החזר בגין ביטול הפוליסה בשנה הראשונה, 60% בביטולה בשנה שנייה ו-40% בביטולה בשנה השלישית.

לאור האמור, פרסמנו לאחרונה הנחות חובה על התעריף בגובה של לפחות 15% במהלך 6 השנים הראשונות, וכתוצאה מכך, בכל מכירות תכניות ריסק וריסק למשכנתא ייקבע החל מחודש יולי החזר העמלות בגין ביטולים על-פי המתווה המקוצר של 3 השנים הראשונות.

אנו משוכנעים כי בחירתנו במתווה החזר המקל עליכם משמעותית, ייסע בידיכם להגביר את מכירות הריסק ללקוחות, תוך השגת רווחיות לאורך זמן מפעילותכם המאומצת והחשובה.



הנחות והטבות בלעדיות במוצרי הריסק!

במציאות המשתנה בשיווק הריסקים אנו פועלים כל הזמן לחזק את יכולות המכירה שלכם ולספק למבוטחים תנאים אטרקטיביים. סקירת ההנחות, ההטבות והחידושים שלנו בתחום - לפניכם

מתווה הנחות חדש - הנחות של עשרות אלפי שקלים למבוטח!

על-פי המתווה החדש יינתנו הנחות ייחודיות גם בשנים הראשונות וגם בשנים האחרונות של הפוליסה!

חשוב לנו לציין שמדיניות הנחות זו עונה על מתווה הביטולים החדש, שפורסם על ידי הממונה על רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון. במסגרת המתווה, במקרה של הנחה בשיעור של לפחות 15% למשך 6 שנים מתעריף הספר, ייקבע מנגנון החזר של עמלה חד-פעמית על פני 3 שנות החזר.

הנה דוגמא לייחודיות המתווה החדש שלנו: **בפוליסות ריסק אור 1**, עם סכום ביטוח מינימלי 250,000 ש"ח, תינתן כברירת מחדל הנחה של 15% למשך 6 השנים הראשונות ובנוסף עוד הנחה של 25% משנה 20 ואילך. **המשמעות: חיסכון למבוטח של עשרות אלפי שקלים לאורך חיי הפוליסה! אם ניקח למשל גבר מעשן בן 30, הרוכש ריסק אור 1 לגיל 67 בסכום ביטוח של 1,000,000 ש"ח, עלות הביטוח לכל תקופת הביטוח לאחר הנחות תפחת בכ-46,000 ש"ח!**

במקביל, ההנחות הייחודיות שלנו יהיו תקפות גם **לפוליסות ביטוח חיים למשכנתא**. כלומר - 15% הנחה למשך 6 השנים הראשונות ובנוסף עוד הנחה של 25% משנה 20 ואילך (כברירת מחדל). ניתן בנוסף לבחור בהסכמי בחירה ולשלב הנחה זו עם חודש ראשון חינם או חודשיים ראשונים חינם.

חדש! נקודת אור בריסקים - תמיכה כלכלית עוד בחייו של המבוטח

חבילת **נקודת אור** כוללת ביטוח חיים למקרה מוות עם נספח המהווה **נקודת אור** למבוטח ולמשפחתו: הקדמת תשלום מחצית סכום הביטוח במקרה של גילוי מחלה חשוכת מרפא (כהגדרתה בתנאי הפוליסה). כיסוי הקדמת מחצית סכום הביטוח הנרכש מאפשר למבוטח לנצל מחצית מסכום הריסק לפי רצונו או צרכיו, ככל שיחפוץ, עוד בזמן שנותר לו לחיות. כך למשל, כספים אלו יוכלו לעמוד לרשות המבוטח ובני משפחתו לטובת כיסוי הוצאות כספיות רבות ואובדן הכנסה, הנובעים מהמצב המורכב שעמו הם מתמודדים.

המשך הכתבה בעמוד הבא



הנחות והטבות בלעדיות במוצרי הריסק!

את החבילה ניתן לרכוש בשלושה מסלולים של סכומי ביטוח לבחירת המבוטח: 500,000 ש"ח, 750,000 ש"ח ו-1,000,000 ש"ח.

למצטרפים עד לסוף השנה מגוון הטבות:

1. הנחה מיוחדת של 20% למשך 6 שנים על ביטוח החיים למקרה מוות וגם 6 שנים חינם על נספח הקדמת תשלום מחצית סכום הביטוח במקרה של מחלה חשוכת מרפא.

2. טופס הצטרפות מקוצר לסכומי ביטוח עד מיליון ש"ח.

נצלו את ההזדמנות והציעו עוד היום ללקוחות את חבילת **נקודת אור**, ריסק לפרט התומך במבוטח עוד בתקופת חייו האחרונה וכפועל יוצא מכך - גם ביכולתה הכלכלית של משפחתו.

המשך מבצע דמי ניהול יורדים

מבצע דמי ניהול יורדים מצבירה בביטוח מנהלים ממשיך עד לסוף שנת 2019. כידוע, במסגרת המבצע יורדים דמי הניהול מצבירה ל-0.2%, בצבירה של 500,000 ש"ח ומעלה הנובעת מהפקדות שוטפות בלבד. ההטבה מותנית בדמי ניהול מפרמיה של 3% לפחות ותתבטל בסילוק.

זה הזמן לחזור ולמכור ריסקים, לממש את הפוטנציאל העסקי הטמון במהלכים שקידמו ולהבטיח מעטפת הגנות משתלמת ללקוחות.

פרטים נוספים ניתן למצוא בידיעון המקצועי שהוצאנו בנושא, בשולחן העבודה ואצל המפקחים האישיים במרחבים.



מהפכת השימור שלנו לטובת שמירה על ההכנסות שלכם



בחודשים האחרונים ביצענו שורה של מהלכים משמעותיים כדי להעניק לכם תמיכה וכלים חסרי תקדים לשמירה על לקוחות קיימים. **עמית אלבז**, מנהל פיתוח עסקי, שירות לסוכן ושימור בחטיבת הלקוחות, מתאר בפנינו את שורת המהלכים אשר נועדו לשמור את הפוליסות אצלכם ואצלנו

אין זה סוד שהתחרות העסקית הקשה מעצימה את האתגר שלכם בשמירה על לקוחות קיימים. אנחנו במגדל מודעים לאתגר המורכב שעמו אתם מתמודדים ומתוך מחויבות לשותפות בינינו ולאתגרים המשותפים שלנו, החלטנו להרחיב משמעותית את פעילותנו במערך השימור. פעילות המתבצעת בשיתוף פעולה בינינו, בכל ערוץ ואמצעי אפשרי, לטובת שימור תיק הפעילות שלכם אצלנו.

אז מהם השינויים שהובלנו בנושא השימור?

שימור לפרט - בריאות וריסק

מבין פעולות השדרוג הבולטות שלנו במערך השימור:

- הגדלנו באופן ניכר את צוותי השימור, בדגש על מוצרי הסיכונים. בראשות צוותים אלה עומדים: **רותם מליחי** - מנהל מחלקת הכוונה פנסיונית (שימור), **אריק אפלבוים** - מנהל יחידת טיפול בגבייה ואיתותי נטישה, רועי לוי - מנהל יחידת שימור מוצרי הפרט.
- הרחבנו את סוגי הנושאים שבהם אנו מטפלים עבורכם. במסגרת זו הקמנו צוות ייעודי - **צוות גביה למוצרי בריאות וריסק בניהולו של אריק אפלבוים** - אשר עובד יחד איתכם הסוכנים, בקשר הדוק, לטיפול בפוליסות עם קשיי גבייה או פיגורים, הנובעים מבעיות בכרטיס האשראי, בהוראות הקבע ועוד.
- בעת קבלת טופס ביטול מהמבוטח, **צוות שימור סיכונים בניהולו של רועי לוי** נכנס לפעולה ובשיתוף עם כל סוכן פועל לספק את כל הכלים הנדרשים כדי לשמר את הפוליסה.
- בנוסף, הקמנו **פלטפורמה דיגיטלית מתקדמת מאוד בשולחן העבודה** לסוכן לטיפול בכל היבטי השימור.

חדש בשולחן העבודה: רשימת הלקוחות והפוליסות לשימור!

הפיתוחים השוטפים בשולחן העבודה לסוכן נועדו לשדרג את יכולת המכירה והשירות שלכם, אבל אנחנו הלכנו עוד צעד קדימה והוספנו עבורכם שירות דיגיטלי מתקדם גם בנושא השימור. השירות מאפשר לכם לקבל דרך שולחן העבודה את רשימת הלקוחות והפוליסות בגינם נדרשת פעולת שימור.

איך זה עובד?

- ניתן לצפות בלחיצת כפתור בכל הנתונים הנדרשים לצורך שימור הלקוח, ביחס לכל מוצר חיסכון ארוך טווח, בריאות, ריסק ופיננסים.
- במידה ואתם זקוקים לעזרה נוספת בביצוע השימור, כל שעליכם לעשות הוא לשלוח מתוך התהליך בקשה דיגיטלית למחלקת השימור, בעזרת לחיצה על כפתור "שלח בקשה לשימור". צוות השימור שלנו יקבל את הבקשה ויסייע לכם מידית בכל דרך אפשרית.
- ניתן לבצע באמצעות שירות השימור הדיגיטלי בשולחן מגוון פעולות נוספות, כמו: ביצוע סינונים על רשימת הלקוחות, ייצוא לקבצי אקסל, מחיקת רשומות שאינן רלוונטיות, עדכון סטטוס טיפול ועוד.

המשך הכתבה בעמוד הבא



שמירה על ההכנסות שלכם

מה מוצג במסך השימור בשולחן העבודה?

המסך מציג מספר קבוצות עיקריות, בהן: פוליסות בגינן התקבלו בקשות ביטול, פוליסות חדשות שטרם בוצעה גביה ראשונה (לא שולם מעולם), פוליסות קיימות עם בעיות גביה (פיגורים), בקשות פדיון ובקשות לניוד יוצא.

בתוך זמן קצר נצרף שדרוגים דיגיטליים נוספים לשולחן, שישפרו עוד יותר את יכולתכם לפעול עמנו לשימור פוליסות ולקוחות. מבין השירותים הנוספים שנשיק בקרוב: עדכון אמצעי תשלום וגביית חוב, ביצוע פעולת שימור עבור תא משפחתי מלא, שליחת טפסים דיגיטליים למילוי ע"י המבוטח לשם ביצוע שימור, חרטה מביטול וכו', מייל שבועי שיישלח אליכם הכולל את נתוני המאקרו בגינם נדרש פעילות שימור.

היכן ניתן לצפות בשירות החדש?

קטגוריית "שימור" בדף הבית בשולחן העבודה (בנוסף לוחצים על "משימות" בתפריט הנמצא בצד הימני של המסך ובחרים בכפתור "שימור")



התוצאות מדברות בעד עצמן: שיפור משמעותי של למעלה מחצי מיליארד ₪ במאזן הניוד נטו במגדל מקפת!

אצלכם, אפילו לאחר שהחליט לעזוב אתכם. אנחנו, למען הסר ספק, איתכם לאורך כל הדרך ונותנים לכם תמיכה ייחודית לשימור על תיק הפעילות וההכנסות.

הודות למאמצים אלו ובתמיכתכם המלאה, ניתן לראות במגדל מקפת, הכוללת את קרן הפנסיה, קרן ההשתלמות וקופת הגמל, שיפור מצטבר של למעלה מחצי מיליארד ₪ במאזן הניוד נטו ביחס לשנה קודמת (מאזן נטו = כספים שהועברו למגדל מקפת פחות הכספים שיצאו ממנה). ידענו יחד לשימור על הכספים ואף להגדילם, ויחד נמשיך ונפעל תחת קו מנחה אחד: תמיכה מוגברת בגיוס לקוחות חדשים, אבל לא פחות חשוב מכך - תמיכה מוגברת בשמירה על לקוחות קיימים.



מאמצינו הכוללים בנושא השימור, בין אם בתגבור הצוותים, בין אם בפעילות שטח ובין אם בזירה הדיגיטלית, נועדו לתמוך בכל דרך אפשרית בכם. במילים אחרות: מדובר בהתגייסות שלנו לשימור על כל לקוח שלכם ובשבילכם, עוד משלב החשש העולה לביטול הפוליסה או לניודה לגורם אחר, דרך טיפול נקודתי בכל בעיה ועד לניסיון להשאיר את הלקוח





מגדל אקטיב עם הרבה יותר הטבות בריאות: כי שווה יותר להיות מבוטח בריאות במגדל!

תכנית הטבות ייחודית, מורחבת ואטרקטיבית רק למבוטחי הבריאות אצלנו

יותר מ-800 אלף מבוטחי בריאות כבר בחרו: שווה יותר להיות מבוטח בבריאות אצלנו. ועכשיו, הודות להטבות **מגדל אקטיב**, יוכלו המבוטחים ליהנות לא רק מכיסויי בריאות רחבים שמעניקים להם הגנה וביטחון ברגעי הצורך, אלא גם מהטבות אורח חיים בריא הניתנות בבתי עסק מובילים.

מעתה, יכולים כל מבוטחי הבריאות, סיעוד, מחלות קשות ותאונות אישיות, לממש באופן אוטומטי את הטבות **מגדל אקטיב**, שממתינות להם באפליקציית מגדל ויעזרו להם להיגמל מעישון, להתחיל דיאטה, להקפיד על תזונה נכונה ולשמור על כושר.

גם אתם, סוכני הביטוח שלנו, מוזמנים לעזור למבוטחים שלכם לעשות את הצעד הראשון לחיים בריאים יותר ולהניע אותם להשתמש בהטבות.

לאחרונה גם עלינו עם קמפיין פרסומי רחב באמצעי התקשורת השונים אודות אנשי המחר. אותם אנשים המבטיחים לעצמם הבטחות בריאות לחיים, שבזכותכם הם יקיימו אותן - כבר מהיום!

מוזמנים לצפות בקמפיין כאן

מגדל אקטיב - ערך עצום גם לכם!

מעבר לדאגה לבריאות הלקוחות, שבוודאי יוקירו לכם תודה, עידוד המבוטחים להצטרף להטבות מגדל אקטיב יעניק לכם ערך עצום. תכל'ס, בואו נמחיש מה עוד תקבלו בעזרת **מגדל אקטיב**:

1. העצמת החשיבות שלכם בעיני הלקוחות, כמי שנמצאים שם עבורם בחיי היומיום - לא רק בזמן מחלה או בעיה רפואית, אלא גם בשגרת החיים.
2. יתרון מכירה משמעותי, שכן **במגדל אקטיב** נהנים המבוטחים מהטבות ייחודיות ללא קשר למימוש הפוליסה.
3. ייתכן ואף תוכלו בהמשך להוזיל למבוטחים את הפרמיה כתוצאה מניהול אורח חיים בריא, לדוגמה כתוצאה מהפסקת עישון.
4. אפשרות לנהל שיח אחר וחיובי עם הלקוחות, על איכות החיים ועל חשיבות ניהול אורח חיים בריא.
5. מתן ערך שירותי ובריאותי ייחודי ללקוחות, ללא עלות וללא מאמץ.
6. הידוק הקשר עם הלקוחות, המיצוב שלכם בעיניהם וחזוק נאמנותם כלפיכם.
7. חלון הזדמנויות חדש להגדלת מכירות מוצרי הבריאות שלנו ללקוחות.

המשך הכתבה בעמוד הבא



מגדל אקטיב עם הרבה יותר הטבות בריאות: כי שווה יותר להיות מבוטח בריאות במגדל!

מגדל אקטיב - הטבות בלעדיות, במיוחד למבוטחי הבריאות שלנו, בבתי העסק הבאים:

- **מכון אברהמסון** - לגמילה מעישון, מסוכר ומפחמימות ממכרות
- **חלי ממן** - קבוצות תמיכה לירידה במשקל ולאורח חיים בריא
- **סטודיו C** - עיצוב, חיטוב והרזייה לנשים
- **פרופיט** - רשת מועדוני כושר מתקדמים
- **גרמין** - שעוני דופק, ספורט וריצה
- **Day Two** - תזונה מותאמת אישית
- **WLab** - בדיקת אי-סבילות למזון / בדיקת מיפוי מזונות
- **ניצת הדובדבן** - רשת חנויות טבע
- **אתר bela.co.il** - תוספי תזונה ומוצרי בריאות וטבע

לפירוט ההטבות בכל בית עסק ניתן להיכנס לעמוד מגדל אקטיב באפליקציית מגדל.

מגדל אקטיב - כל הטבות הבריאות בכף היד!

ההטבות מחכות למבוטחים באפליקציית מגדל, בעמוד הטבות הבריאות החדש. כל מבוטח יכול להיכנס לעמוד ההטבות באפליקציה ולקבל קוד קופון, שאותו יידרש להזין על-מנת ליהנות מההטבה שבחר. קוד הקופון ישלח למבוטח במייל או באמצעות סמס. ההטבות הינן הטבות למבוטחי הבריאות של מגדל בלבד (בתכניות הביטוח: הוצאות רפואיות, מחלות קשות, סיעוד ו/או תאונות אישיות) וללא תוספת פרמיה כלשהיא.

זה הזמן להמשיך ולהגדיל את מכירות הבריאות של מוצרינו ולהבטיח שלרשות הלקוחות יעמדו הכיסויים הרחבים והאיכותיים ביותר, יחד עם ההטבות המשתלמות של מגדל אקטיב לחיים בריאים. אחרי הכול, בזכותכם 800,000 מבוטחי בריאות כבר בחרו בנו - ובזכותכם עוד ועוד לקוחות יבינו כי שווה יותר להיות מבוטח בריאות אצלנו!

דיאטה? ממחר...



רק מבוטחי הבריאות במגדל
נהנים מהטבות מדהימות, שיעזרו להם
לחיות חיים בריאים יותר... מהיום!



הטבות **מגדל Active** מחכות למבוטחים שלנו באפליקציית מגדל



פרטים נוספים אצל המפקח שלך במגדל

מגדל חברה לביטוח בע"מ. בכפוף לתנאי ההטבה המופיעים באפליקציית מגדל.



הבטחנו וקיימנו:

החל מיוני הקדמנו את תשלום העמלות באלמנטר ל-10 בחודש!

בוודאי שמתם לב כי כבר שילמנו לכם את העמלות המגיעות לכם באלמנטר עד ה-10 ביולי, בגין מכירות חודש יוני. הקדמת התשלום מגיעה לאחר פניות מצדכם וההחלטה שלנו להקל עליכם. מעתה, כאמור, ישולמו עמלותיכם עד ה-10 בחודש העוקב, דבר שלבטח יסייע לכם לגשר על הימים שבין תשלום ההוצאות שאליהן אתם נדרשים לבין קבלת ההכנסות על המכירות.

בעקבות מהלך זה, המצטרף למהלכים רבים נוספים שקידמנו לאחרונה בתחום האלמנטר, הן במוצרים והן בכלים, זכינו להדים מאוד חיוביים. ביחד, בעזרת הרוח הגבית שלנו ושיתוף הפעולה שלכם, נמשיך וגדיל את מכירות מוצרי האלמנטר האיכותיים והאטרקטיביים שלנו.

יצאנו עם תכניות הדרכה מיוחדות בביטוח הכללי

לאחר שקיימנו שולחנות עגולים ושמענו מה אתם רוצים וצריכים, גיבשנו תכניות הדרכה ייעודיות, שנועדו להעשיר את יכולותיכם בהגדלת מכירות מוצרי האלמנטר שלנו.

בתחילת שנת העסקים נפגשנו עם רבים מכם סביב שולחנות עגולים ורצינו לשמוע על האתגרים שעמם אתם מתמודדים בתחום האלמנטר. לשמוע וללמוד על החסר לכם וכיצד אנחנו יכולים להשתפר בשביל הצלחתכם העסקית.

המפגשים היו מרתקים, מעשירים ומלאי תובנות. העמקנו במהלכם בנושאים כלליים ונקודתיים, ובעיקר קיבלנו מכם השראה להמשיך הגדלת פעילותנו המשותפת בביטוח כללי.

את ההשראה הזו תרגמנו גם למעשים ולאחרונה התחלנו בתכניות הדרכה מיוחדות עבורכם, בכל מרחבי החברה, שיימשכו עד לסוף השנה.

התכניות כוללות 4 ימים מרוכזים בכל מרחב ועוסקות במגוון רחב מאוד של תכנים מקצועיים בתחום האלמנטר, כדוגמת: רגולציה, פוליסת הדירה - שינויים וטיפול בתביעות, תביעות רכב וחיתום רכבים יקרים, עסקים - אובדן רווחים ואחריות מקצועית, ביטוח הנדסי וקבלנים, אקטואריה, נסיעות לחו"ל, אבטחת מידע וסייבר, ועד להדרכות במערכות הטכנולוגיות שאנו מעמידים לרשותכם.

נאוו וייס, מנהלת המכירות הארצית שלנו בביטוח כללי, מספרת כי "העשרת הסוכנים בידע, ביכולות ובמיומנויות חדשות באלמנטר, הינה תולדה של תהליך עקבי ושיטתי אותו יזמנו, כדי לשמוע מהשטח, באופן בלתי אמצעי, על הצרכים העסקיים הממשיים של סוכנינו באלמנטר. אחרי ששמענו ומיפינו את הצרכים, יצרנו תכניות ממוקדות לסוכנינו באלמנטר בכל המרחבים. התכניות נועדו להמשיך ולהוביל לצמיחה עסקית משותפת באמצעות מכירות מגוון המוצרים המעולים שלנו. כולנו, בחטיבת הלקוחות ובמערך מכירות האלמנטר, נמצאים כאן עבור סוכנינו וביחד מובילים דרך נכונה יותר אל מול המשימות והיעדים המשותפים".

מועדי ההדרכות וההזמנה להשתתפות ישלחו אליכם באמצעות לינק רישום מהמרחבים. מומלץ בחום להצטרף לתכניות ההדרכה, שכל כולן בשבילכם ולמענכם, או כפי שאתם יותר ויותר מבינים: **גם בביטוח כללי, אלמנטרי שתמכרו מגדל!**





חדש! מגדל המים:

מוגנים יותר מנזקי מים, משלמים פחות על פוליסת הדירה ולא משלמים השתתפות עצמית!

אטרקטיביות.
רוצים דוגמאות? בבקשה:

1. הנחה של מאות שקלים מדי שנה בפרמיה המשולמת בגין נזקי מים.
2. הנחה על פרק מבנה בשיעור של 15%.
3. בדירות בבית משותף יינתן עם סכום הביטוח ברכישת "סכום ביטוח נוסף" הנחה של 20% על התעריף.
4. בדירות בהן סכום ביטוח המבנה הוא עד 1.2 מיליון ש"ח וסכום ביטוח התכולה הוא עד 500,000 ש"ח, תינתן הנחה נוספת - "הנחה בגין מערכת מים" - בסך 150 ש"ח (אך לא פחות מפרמיית מינימום).
5. הנחות מיוחדות אלו בפרמיה, בגין נזקי מים, תתחדשנה אוטומטית במשך לפחות 3 שנים. אנו בטוחים כי מגוון הכיסויים והשיפורים החדשים יאפשרו לכם הסוכנים להתאים באופן מקסימלי את תכנית הביטוח לצורכי הלקוחות - בתעריפים, הטבות ותנאים בלעדיים בענף. עם **מגדל המים** יש לכם עוד סיבה להמליץ באופן אוטומטי ללקוחותיכם להצטרף לתכנית הביטוח הייחודית שלנו לדירות.

פרטים נוספים ניתן למצוא בידעונים המקצועיים שהפצנו, בשולחן העבודה ואצל מנהלי מכירות/מוצרי האלמנטר במרחבים

בחודשים האחרונים הובלנו שורה ארוכה של מהלכים לשיפור, להרחבה ולהבטחת תעריפים תחרותיים מאוד במגוון הכיסויים שלנו במוצרי ביטוח כללי, בהם: רכבים, רכבי יוקרה, משאיות, דירות, משכנתא, עסקים ועוד. לכל אלה, אנו מוסיפים מתחילת חודש יולי ולראשונה בענף הביטוח את **מגדל המים** - תכנית חדשה ופורצת דרך בענף ביטוח הדירות, עבור מבטחים שיתקינו בבתייהם מערכת לזיהוי דליפות וניתוק המים. במסגרת התכנית ייהנו לקוחות פרטיים מתנאים של קולקטיב ייחודי וראשוני בענף, אטרקטיבי ומשתלם.

הגנה מלאה על הבית בתשלום מופחת וללא השתתפות עצמית!

בכל מקרה שבו מבטח יתקין בביתו מערכת ניתוק אוטומטית למים, הוא יזכה לתעריף אטרקטיבי במיוחד והחזר מלא של עלות המערכת בתוך תקופה מקסימאלית של 3 שנים (ואף במקרים רבים פחות מכך). בנוסף, הוא יזכה להטבה יוצאת דופן, לראשונה בענף הביטוח: **אפס השתתפות עצמית בנזק מים ראשון.**

ביטוח לפרט בתעריפי קולקטיבי!

העומדים בתנאי הסף המורחבים להצטרפות לתכנית **מגדל המים** (דירות עד סכום ביטוח מבנה של 4 מיליון ש"ח! - הרבה מעבר להגבלת הלאו-קוסט עד 1.2 מיליון ש"ח), ייהנו כאמור מהטבות מאוד



התחזית: טפטוף קל בצפון הסלון

חדש ורק במגדל מגדל המים כיסוי ייחודי לנזקי מים בביטוח הדירה

- פרמיה אטרקטיבית ומוזלת
- נזק ראשון ללא השתתפות עצמית
- הנחה ל-3 שנים בגין התקנת מערכת אוטומטית לזיהוי דליפת מים

לפרטים נוספים ניתן לפנות לחתם שלך במגדל

גם בביטוח הדירה, טוב שיש מגדל מאחוריך.



מגדל חברה לביטוח בע"מ
המידע האמור הוא מידע כללי בלבד ולא ישמש לקביעת החובות והזכויות עפ"י תנאי הפוליסה או ככלי לפרשנות. התנאים המחייבים הם תנאי הפוליסה בלבד ובכל מקרה של סתירה בין מודעה זו לבינים, יגברו תנאי הפוליסה. האמור בעלון זה אינו תחליף לייעוץ המתחשב בצרכים המיוחדים של כל אדם.



ממשיכים לחדש עם מגדל סייבר לעסק:

ביטוח הסייבר שלנו, כולל סקר סייבר ללא עלות - מעכשיו גם ללקוחות שאינן להם פוליסה עסקית אצלנו

כולל נקודות התורפה וההמלצות
לשיפורן.

עתה, כאשר אנחנו מעניקים ללקוחות
מקסימום שירות ומסירים תנאי עסקי
מוקדם, יש לכם את כל הסיבות למכור
את ביטוח הסייבר שלנו, כולל כאמור
ביצוע סקר ללא עלות.

על-פי כל ההערכות, פריצה למחשבי
העסק של הלקוחות שלך היא רק עניין
של זמן. זמן יקר, שלא עוצר וחושף את
הלקוחות לסיכונים סייבר ממשיים. לכן,
חשוב להבטיח כי לרשותם עומד ביטוח
הסייבר המורחב שאנחנו מציעים.

פרטים נוספים ניתן למצוא בידעונים
המקצועיים שהפצנו, בשולחן העבודה
ואצל מנהלי מכירות מוצרי האלמנטר
במרחבים

שמחים לבשר לכם כי מתחילת יולי השנה
יוכלו הלקוחות העסקיים שלכם לרכוש
את ביטוח הסייבר המורחב שלנו, ללא
תלות בקיומה של פוליסת עסק, משרד
או מקצועית ברת-תוקף אצלנו.

בהחלטה זו נענו למעשה לבקשותיכם
לפתוח את פוליסת הסייבר שלנו לכל
לקוח עסקי, ולסייע בידיכם לעודד את
הלקוחות לעשות ביטוח נגד הסיכונים
המשמעותיים עמם מתמודדים עסקים
בעידן הדיגיטלי - התקפות סייבר.

לאחר ביטול התנאי ביחס לרכישת
פוליסה עסקית (חדשה או חידוש), יוכל
כל לקוח ליהנות מהגנת סייבר מקיפה
ובנוסף, באופן בלעדי, לקבל מאיתנו
סקר סייבר מיוחד כשירות ללא עלות.

במסגרת שירות זה תבוצע סריקת
מערכות המחשוב של המבוטח - אתר
האינטרנט, תיבות דואר אלקטרוני
והרשת, לבחינת מידת הפגיעות של
מערכות המחשוב בבית העסק שלו,





בקיץ הזה מגדל מסע עולמי מגיע ליעדים חדשים!



כיסוי רכוש הרחבים ביותר!

פוליסת **מגדל מסע עולמי** מעניקה כיסויים רחבים מאוד, הן ביחס למקרי ביטוח הנובעים מצרכים רפואיים והן ביחס למקרי ביטוח הנובעים מנזקי רכוש-כבודה. בהקשר לכבודה, במסלול הפלטינום או במסלול המיועד לתרמילאים כוללים הכיסויים הבסיסיים שורה ארוכה של חפצים אישיים ותרחישים, ללא השתתפות עצמית, למעט מחשב נישא וטלפון נייד. מבין הכבודה המכוסה ללא השתתפות עצמית, נמנים: דברי ערך, מזוודה, תיק או ארנק, גניבה או פריצה מכלי הרכב, שחזור מסמכים, מסרבת וידאו ועד איחור בהגעת הכבודה. בנוסף, ניתן ליהנות מתנאים אטרקטיביים במיוחד בעת רכישת הרחבות במסלולים אלה.

דרכי מכירה מתקדמות, יעילות ומהירות!

1. **אפליקציית מגדל ליד - מוכרים בשבילכם ואתם נהנים מהעמלות!** האפליקציה תסייע לכם לבצע מכירה מכל מקום ותסיר מכם את הדאגה לפספס לקוח בגלל שעת הפנייה המאוחרת או כי אתם בנהיגה, עסוקים באלף ואחד דברים במקביל ועוד.
באמצעות האפליקציה, שפיתחנו במיוחד עבורכם הסוכנים, תוכלו להעביר מהטלפון הנייד את שם הנוסע ומספר טלפון (ליד). הפרטים יגיעו אוטומטית למוקד הטיפול שלנו, הזמין עבורכם משמונה בבוקר ועד שמונה בערב.

בתמיכתם אנחנו מבססים את ביטוח הנסיעות שלנו כביטוח המוביל בענף, הן בהיקף הכיסויים, הן במחיר והן בשירות. יחד, נמשיך להמריא להישגים עסקיים חדשים, בזמן שהלקוחות ייהנו מהגנה מרבית ומשקט נפשי בחו"ל

גם בקיץ הקרוב מומלץ בחום לצאת לחו"ל רק עם **מגדל מסע עולמי**, ביטוח הנסיעות שלנו לחו"ל. שימו לב למגוון היתרונות, האפשרויות והכלים, לטובת הקלה משמעותית בפעילותכם השוטפת ולטובת הלקוחות, לקראת יציאתם לחופשות:

מחיר מנצח!

הוזלנו את המחיר במגדל מסע עולמי ויצרנו פער מול השחקניות האחרות בשוק. למשל, משפחה, זוג הורים עד 60 ושני ילדים היוצאים לחופשה משפחתית של 7 ימים, ישלמו עבור הביטוח, כולל כבודה, סה"כ 53.2 \$, כלומר פחות מ-2 \$ ליום לאדם. רוצים עוד דוגמאות? בבקשה. בתעריף החדש שלנו במסלול פלטינום ישלם כל מבטח עד גיל 17 מחיר של 1.8 \$ ליום, כאשר בגילאי 18-44 המחיר יעמוד על 2.2 \$ ובגילאי 45-60 על 3.2 \$ ליום, כולל איתור וחילוף וכיסוי צד ג'. **בלבד**, חשוב להדגיש ביחס לכל קבוצת גיל ומצב בריאותי, כולל בגילאים מבוגרים יותר, כאשר גם עבורם התעריפים שלנו סופר תחרותיים וסופר משתלמים.

אם זה לא מספיק, תוכלו לאפשר ללקוחות עד גיל 60 לרכוש את **מגדל מסע עולמי** בשילוב הטבת LOW COST, כלומר - רק 1.5 \$ ליום, עד ל-14 ימי נסיעות, כולל איתור וחילוף וצד ג'.

המשך כתבה בעמוד הבא



בקיץ הזה מגדל מסע עולמי מגיע ליעדים חדשים!



שלכם וניתן להעבירו ללקוחות באמצעות: וואטספ, מייל, חתימה במייל, טלגרם, פייסבוק ובכל מדיה אחרת. כל הצעה שתיפתח באמצעות הלינק תופיע לכם במערכת נסיעות לחו"ל שבשולחן עבודה, גם אם לא נסגרה.

4. מוקד דקה 90 - הלקוח נזכר ברגע האחרון לעשות ביטוח לחו"ל, אבל כבר סיימתם את יום העבודה? כדי להמשיך ולדאוג ללקוח ולהבטיח את ביצוע המכירה, אנחנו מעמידים לרשותכם מוקד ייעודי, דקה 90, לטובת הפקת פוליסת מגדל מסע עולמי במקרים דחופים. מה עושים? שולחים הודעת מייל עם מספר הטלפון של הלקוח ומספר הסוכן אצלנו וצוותי החברה כבר דואגים להפיק עבורו את הפוליסה. המוקד פועל משעה 08:00-20:00, בכתובת: 90@migdal.co.il העמלה? נחזור ונזכיר: לזכותכם.

5. צ'אט בנט לרכישת ביטוח נסיעות - השירות הדיגיטלי הייחודי מאפשר לרכוש ביטוח מגדל מסע עולמי במסלול LOW COST דרך האתר או אפליקציית הלקוחות שלנו.

נציגי המוקד יתקשרו בשמכם ללקוח ויפיקו לו פוליסה בהתאם לצרכיו. מיותר לציין כי הפקת הפוליסה נזקפת לזכותכם ומזכה אתכם בעמלה. כמו כן פרטי הלקוח מיועדים רק למכירת **מגדל מסע עולמי** בהתאם לליד שהעברתם ולא לשום מטרה אחרת.

חשוב להדגיש:

אחרי שצירפתם לראשונה לקוח למגדל מסע עולמי, הוא נרשם על שמכם ותזוכו בעמלה בגינו לתמיד. כן לתמיד! גם במידה והצטרף עצמאית ללא התקשרות דרככם (אפילו אם הלקוח פנה בהזדמנויות אחרות ישירות למוקד מגדל, הוא ישוּך אליכם אוטומטית). לחצו על הלינק המצורף והורידו עכשיו את אפליקציית **מגדל ליד**. שאלות נוספות? אלרן בהגלי ישמח לעמוד לרשותכם ולסייע בתמיכה ובחיבור לאפליקציה, בנייד: 050-4445291 או במייל: eliranba@@migdal.co.il.

2. שולחן העבודה (טיפול בלידים) - גם באמצעות שולחן העבודה תוכלו להעביר אלינו את פרטיהם של לקוחות המעוניינים בביטוח נסיעות לחו"ל. הבקשה תועבר למוקד הטלפוני קול מגדל, שידאג ליצירת קשר עם הלקוח ויפיק את הפוליסה עבורכם הסוכנים. השירות הדיגיטלי נמצא בקטגוריית מכירות בשולחן העבודה (תפריט ימני) ובחירה בתמונה של מגדל ליד נסיעות לחו"ל. גם כאן העיקרון נשמר: אנחנו מוכרים בשבילכם ואתם נהנים מהעמלות!

3. לינק שת"פ לרכישת מגדל מסע עולמי - אנחנו בנוסף יוצרים עבורכם קישור (לינק) ייעודי לשליחה למעוניינים ברכישת ביטוח נסיעות לחו"ל. הלינק מקושר למספר הסוכן

המשך כתבה בעמוד הבא



בקיץ הזה מגדל מסע עולמי מגיע ליעדים חדשים!



בחו"ל, קבלת החזר מהיר ישירות לכרטיס האשראי (כולל עבור ילדים מתחת לגיל 18) וקבלת פיצוי בגין איחור בהגעת כבודה בסך \$ 150 ישירות לכרטיס האשראי. האפליקציה מאפשרת גם לקיים התייעצות רפואית אונליין עם רופא ישראלי מומחה, לאתר רופאים מומלצים בחו"ל על-ידי שימוש ב"חוכמת ההמונים", לסייע בניווט מהיר ונוח למרפאה הנדרשת וכן לקבל בלחיצת כפתור רשימת מספרי חירום בעולם לפי מדינות, לכל מקרה שיהיה.

עם מגוון היתרונות, האפשרויות והכלים, זה לא מפתיע שמגדל מסע עולמי הוא הביטוח המוביל בענף! גם הקיץ יוצאים לחו"ל רק עם מגדל מסע עולמי. מומלץ בחום... כבר אמרנו?

לאחר תהליך חוותי במיוחד, קצר ופשוט מאוד, מקבלים המבוטחים פוליסת ביטוח נסיעות דיגיטלית ישירות לטלפון הנייד, ללא צורך בניירת או כל אמצעי אחר.

חיתום אוטומטי והפקה מהירה מאוד!

הפכנו את תהליך החיתום להרבה יותר יעיל וידידותי, דרך שולחן העבודה וכן בלינק שתי"פ לקוחות - ללא מעורבות צוות החיתום. תהליך זה גם כולל שדרוג טופס השאלון הרפואי ומאפשר לכם לתת ללקוחות תשובות מידיות ומענה מהיר מאוד.

במקביל, הפקת פוליסת **מגדל מסע עולמי** מתבצעת באמצעות מתקדמת וידידותית מאוד. המערכת מאופיינת בהתאמה לכל אחת ואחד מכם ומאפשרת להפיק את הפוליסה לכל מבוטח, מגיל 0 ועד 120, במהירות רבה ותוך הקלה משמעותית בזמן ובאופן ביצוע תהליכים - ללא צורך בטפסים ואו פניה למוקד. משלב החיתום ועד לשלב ההפקה, ניתן בתוך דקות ספורות לקבל ביד את הפוליסה, בהתאם לפרופיל היוצא לחו"ל ולמטרת הנסיעה. המערכת כוללת בנוסף מסד נתונים מובנה ושקוף ביחס לכל אחת ואחד מכם הסוכנים, ניהול הצעות מסודר ויכולת לעקוב און-ליין אחר סטאטוס הטיפול, כאשר הכול מתבצע בקלות, בפשטות ובנוחות.

אפליקציית מגדל PAY לשירות בזמן אמת!

המבוטחים במגדל מסע עולמי נהנים מעולם שלם של שירותים דיגיטליים בעזרת אפליקציית מגדל PAY. למשל: הגשת תביעות להוצאות רפואיות באופן מדי בעת השהות





גידול ניכר בשידורים הדיגיטליים שלכם אלינו!

יותר ויותר סוכנים מצטרפים לבשורת הדיגיטל שאנו מובילים בענף. הם נהנים מעולם חדש של הזדמנויות מתקדמות ומשדרגים משמעותית את יכולות השירות, התפעול והמכירה שלהם, יחד עם חיזוק תדמיתם בעיני הלקוחות.

ולמה אנחנו אומרים את זה?

כי מתחילת השנה נרשם גידול של יותר מ-20% בשידורים הדיגיטליים שהתקבלו אצלנו, באמצעות הפלטפורמות המתקדמות בחברה - מערכת הפורמלי, טפסים דיגיטליים בשולחן העבודה ועוד - לטיפול במגוון התהליכים בתחומי הפנסיה, הפיננסים, החיים והבריאות.

בחודש יוני האחרון אף הגענו לשיא של 13,245 שידורים דיגיטליים, שהתקבלו אצלנו בחודש נתון אחד!

אנו ממשיכים לעודד את השימוש בממשקי העבודה הדיגיטליים בינינו ומשקיעים את מיטב משאבינו בחיזוקם, לרבות קיצור משמעותי בלוחות הזמנים של התהליכים הדיגיטליים המועברים אלינו לטיפול.



חשוב לנו שתדעו בכל רגע על מצב העמלות שלכם

שקיפות בעמלות ושליחת חשבונית המס במייל לתשלום העמלות החודשי

לצפייה בנתוני עמלות. ניתן להגיע אליהם דרך ביצוע השלבים הבאים:

1. כניסה לשולחן עבודה.
2. לחיצה בתפריט הימני על כפתור "דוחות".
3. בחירה בתחום הרלוונטי (חא"ט ובריאות או ביטוח כללי).
4. הקלדת שם הדוח בשורת החיפוש (לדוגמא: "תנועות עו"ש") ולחיצה על שם הדוח לפתיחה.
5. לכניסה מהירה בפעם הבאה ניתן ללחוץ על כוכבית (*) המופיעה כאפשרות.

תיבת מייל ייעודית לשליחת חשבוניות מס

זוכרים שבדוח העמלות החודשי תמצאו כל מה שאתם רוצים וצריכים לדעת על סך התשלומים שקיבלתם בחודש מסוים, בגינם יש להוציא חשבונית? אז זהו, שגם כאן הלכנו צעד טכנולוגי נוסף ומעבר לשקיפות, תוכלו לשלוח אלינו את חשבוניות המס בקלות, בנוחות וללא צורך בהדפסתן.

איך זה עובד? פחתנו עבורכם כלי חדש, תיבת מייל ייעודית, דרכה תוכלו לשלוח אלינו את החשבוניות בגין תשלום העמלות החודשי שקיבלתם. החשבוניות יעברו סריקה אוטומטית ויקצרו משמעותית את התהליך - ללא צורך בהדפסת החשבוניות ומשלוח לסריקה.

נשמע מעולה? אכן כן. כל שעליכם לעשות מעתה הוא פשוט לשלוח את חשבוניות המס בכל חודש לכתובת המייל: cheshbonit@migdal.co.il. זה הכל. כמה פשוט, ככה יעיל!

אנחנו דוגלים בשקיפות מלאה מולכם. שקיפות שבאה לידי ביטוי במעשים ולא בדיבורים. לכן, השקענו מחשבה ומשאבים רבים כדי לפתח עבורכם כלים מתקדמים חדשים גם כדי להבטיח שקיפות מלאה במצב העמלות שלכם, בכל רגע נתון, מתי שתרצו להתעדכן. אבל בזה לא עצרנו ורק לאחרונה הוספנו עוד כלי שיקל עליכם ויאפשר תשלום עמלות יעיל, מתקדם... וכאמור, שקוף. בואו תראו את הכלים שזמינים וגגישים עבורכם מכל מקום, מכל מכשיר ובכל זמן.

שולחן העבודה - תמונה שקופה וברורה של מצב העמלות בכל רגע נתון

פיתחנו בשולחן העבודה דוח תנועות עו"ש יומי ודוח תשלום עמלות חודשי, שמרכזים את פירוט תשלומי העמלות ונותנים לכם תמונה שקופה וברורה של מצב העמלות בכל רגע נתון.

דוח תנועות עו"ש (היומי) מאפשר לכם להיות מעודכנים בכל רגע נתון גם באמצעות הטלפון הנייד. דוח תנועות עו"ש מתעדכן בזמן אמת ומציג לכם את היתרה הנוכחית בחשבון העמלות ואת פירוט התנועות בחשבון, עם אפשרות לעבור בין תחומי חיסכון ארוך טווח ובריאות לביטוח כללי.

בדוח העמלות החודשי תמצאו כל מה שאתם רוצים וצריכים לדעת על סך התשלומים שקיבלתם בחודש מסוים, בגינם יש להוציא חשבונית ולדווח למע"מ. הדוח תקף לתחום החיסכון ארוך הטווח והבריאות ולתחום הביטוח הכללי. הוא מתעדכן עד ה-12 לחודש השוטף בגין החודש הקודם.

כדי לצפות בדוחות עליכם להיות בעלי הרשאת בעלים (הרשאה לכל מספרי הסוכן תחת אותו מספר ת.ז./ ח.פ בעלים) והרשאה



השנה לראשונה
קיבלו ארבעה
סוכנים את פרס
מגדל למפעל חיים

מאות סוכנים באירוע השנתי של מגדל



כמיטב המסורת, קיימנו לאחרונה את אירוע ההוקרה השנתי לסוכנים המצטיינים של החברה, במעמד בעל השליטה שלמה אליהו ולמעלה מ-700 סוכנים. לראשונה, הוענק פרס מפעל חיים ל-4 סוכנים ותיקים

אירוע ההוקרה השנתי לסוכנים המצטיינים התקיים בכוכב הים בקיסריה, במהלך האירוע קיבלו הסוכנים המצטיינים, חברי מועדוני הכסף, הזהב והפלטינה של מגדל, תעודות הוקרה ולחברי מועדון "נשיאים של כבוד" חולקו מגני הוקרה.

השנה נחנך לראשונה פרס מגדל למפעל חיים אשר הוענק לסוכנים ותיקים, משמעותיים ומובילים, שמהווים את חוד החנית של הענף כבר עשרות רבות של שנים. פרס מפעל החיים שנוסד השנה יימשך כמסורת שנתית, בה נעניק את האות היוקרתי לסוכנים שהפכו במהלך השנים לנדבכים מרכזיים בחברה ובענף הביטוח.

ארבעת הסוכנים הוותיקים שקיבלו את הפרס השנה הם: ראובן דן גור ממרחב מרכז, מוניר אבו זלף ממרחב צפון, מרדכי מונין ממרחב ירושלים ומנחם קלי ממרחב סוכנויות.

ליאור רביב, מנהל חטיבת הלקוחות וערוצי ההפצה במגדל, בירך את הסוכנים המצטיינים וציין כי במהלך שנת 2018 חלה עליה ניכר בכמות הסוכנים שהצטרפו למועדונים, כאשר במועדון הבכיר ביותר "נשיאים של כבוד" חל גידול של למעלה מ-40% בכמות הזוכים, עובדה אשר מלמדת על עלייה ניכרת במכירות שלהם בחברה.

לפניכם תמונות מהאירוע.





גדולים במגדל



פרס על מפעל חיים שמעניקה מגדל למנחם קלי

הטלפון שקיבלתי ממגדל שבו הודיעו לי שמבקשים להעניק לי פרס מפעל חיים, הפתיע אותי. למען האמת בשנים האחרונות הדרתי את רגלי מארועים כאלה. חשבתי שהם אירועי שיווק ותו לא. אבל שמחתי. 50 שנה אני עובד עם מגדל ומיד הוצפתי במחשבות אותן אני מעלה על הכתב לפניכם.

בציניות אציין פרס "מפעל חיים" זו טעות בניסוח זהו פרס "שאני עוד בחיים"

50 שנות עבודה מאפשרים הסתכלות נדירה על ענף הביטוח, על מגדל ועלינו "קבוצת קלי".

בשום מקום, שום דבר אינו מה שהיה.

בראיה חדה יותר, שמבחינה בגורמי השינוי העיקריים, נדרש להפריד בין שינוי תהליכי (תהליכי עבודה, מוצרים, טכנולוגיה) לשינוי ערכי (ערכים, כמו המחויבות ללקוח, חשיבות סוכן הביטוח, הוגנות ועוד).

מצאתי שלעיתים מייחסים חשיבות גדולה מידי לשינוי התהליכי ומזניחים את השינוי הערכי. התוצאה, אי שמירה על ערכים ומסורות מפוארות, שעמדו במבחן הזמן, יגרמו נזק ארוך טווח לחברה ולענף.

לפני שנים רבות מגדל הייתה החברה המובילה בענף, בוודאי בערכים שהנחו את פעולותיה, אני יודע שעניין זה עומד גם היום על סדר היום של מנהליה.

מגדל נמצאת בתקופה מאתגרת בהקשר זה ועושה רבות להישאר חברה של סוכנים.

האם היא מצליחה? ימים יגידו.

ובקבוצת קלי שאף היא עוברת תהליכי שינוי עמוקים, תשומת הלב לשינוי הערכי והשינוי התהליכי מתקיימת במקביל.

פרס מפעל חיים שניתן לי שייך בקבוצת קלי לעובדים ולמנהלים המצוינים והמסורים שלנו ולא פחות, ללקוחות שלנו.

תודה למגדל על היוזמה שמפרגנת ומחמיאה לי מאוד.

מנחם קלי,

נשיא

קבוצת קלי

סוכנות לביטוח ושיווק השקעות בע"מ





מגדל קיימה אירוע יוקרתי למבטחי המשנה הבכירים בעולם

מגדל קיימה בסוף השבוע שעבר אירוע יוקרתי בו השתתפו למעלה ממאה מבטחי משנה מהבכירים בעולם.

האירוע התקיים במעמד יו"ר מגדל ניר גלעד, חברי הנהלת מגדל, וכן השתתפו בו נציגי חברות ביטוח משנה מהמובילות בעולם, ביניהן: סקור, CCR, אודיסיי רי מצרפת, ג'נרי, R&V, הנובר רי מגרמניה, סוויס רי משווייץ, קוראן רי מדרום קוראה, מפרי מספרד ועוד רבים אחרים שמילאו את המקום.

נטע איכר, מנהלת תחום ביטוח כללי וביטוח משנה במגדל: "תודות למערכת יחסים ארוכת שנים עם מבטחי המשנה הגדולים העולם, מבצעת מגדל עסקאות ענק ומיזמים משמעותיים בענפי הביטוח השונים.

שיתוף הפעולה היומיומי והאמון ההדדי נבנה לאורך השנים. המוניטין והמקצועיות של מגדל ושל מבטחי המשנה מהווים תשתית מצוינת ליצירת שיתופי פעולה מהגדולים בענף".





שמים את סוכני הדרום במרכז!

נבחרת סוכני הדרום שלנו יצאה לדרך ובמיוחד עבורם יצרנו תכנית הדרכות הכוללת סדנאות מקצועיות ומעשירות בתחומי הבריאות, פיננסים וחא"ט בסניף אשקלון

מקצועיות, זמינות ונגישות - זהו הקו המנחה של תכנית ההדרכות תחת פרויקט "מגלים את מגדל בדרום", שהושק בסניף אשקלון למען סוכנינו מאזור השפלה והדרום, כדי שיוכלו ליהנות ממגוון הכשרות מקצועיות מבלי שיבזבוזו זמן יקר בהגעה למרכז.

תכנית ההדרכות היא חלק מהפעילויות המתכננות לנבחרת סוכני הדרום שלנו בהובלת מרחב סוכנויות ותחת מנהל הכספים ופרויקט גיוס הסוכנים שלנו בדרום **יוגב ריסמני**, במטרה להביא לצמיחה עסקית משותפת ולהרחבת מעגלי הסוכנים שעובדים עמנו גם באזור זה. במסגרת תכנית ההדרכה הראשונה, שנערכה בחודש מאי, השתתפו הסוכנים בסדנא מקצועית ומעשירה בתחום הבריאות בת שלושה מפגשים. במהלך המפגשים קיבלו הסוכנים הסבר נרחב על מוצרי הבריאות שלנו, יתרונותיהם היחסיים, מבנה טפסי ההפקה ואף סקירה נרחבת על החידושים האחרונים בעולם הבריאות.

התגובות שהתקבלו מהסוכנים שהשתתפו במפגשים אלו היו מאוד חיוביות ולדברי **דנה קפה**, מנהלת מכירות סיכונים במרחב, "אין לי ספק כי יחד, בשיתוף פעולה הדוק ומפרה, נביא את פעילות סוכנינו בדרום להישגים עסקיים מרשימים במכירות בריאות, הגנות לפרט ושאר המוצרים המעולים שלנו".

תכנית ההדרכה הראשונה הותירה טעם של עוד וממש בימים אלו החלה סדנת הדרכה נוספת, הפעם בתחום חא"ט ופיננסים. הסדנא מתקיימת בהדרכת **קובי לילן**, מנהל יחידת המכירות במרחב **ורועי חיו**, מנהל מכירות הפיננסים במרחב. בנוסף אנו עמלים על תכניות העשרה והעצמה לסוכני הפרויקט.

כדאי לדעת: פרויקט גיוס סוכני דרום חוגג שנה ועד כה גויסו כ-100 סוכנים אותם מובילים 2 מפקחים ייעודיים! חיבורם של הסוכנים לסניף אשקלון החדש מייצר תחושת שייכות בזכות הקרבה הגיאוגרפית עבור הסוכן ונגישות נוחה וקלה. גם בדרום, טוב שיש מגדל מאחוריך!





מגדל של הכשרות והעשרה מקצועית

נבחרת הבריאות והריסק

סוכני הנבחרת ערכו לאחרונה שני סיורים מקצועיים ייחודיים, שזכו לעניין רב. הסיור הראשון התקיים בחברת המידע המולקולרי **Foundation Medicine** ונערך בשיתוף עם ענקית התרופות השווייצרית **Roche Pharmaceuticals**. במסגרת הסיור נחשפו סוכני הנבחרת לבדיקות הגנטיות שעורכת **Foundation Medicine** להתאמת טיפול תרופתי לסרטן, המכוסה בכיסוי התרופות שלנו. בנוסף, החכימו הסוכנים מהרצאה של **פרופ' עידו וולף**, מנהל המערך האונקולוגי בביה"ח איכילוב ו**טל רוזן**, מנהלת מכירות בריאות וריסק ארצית.

הסיור המקצועי השני נערך במרכז **במרכז עין טל** - מרכז המומחים לרפואת העיניים הגדול בישראל, המבצע מדי שנה מאות טיפולים מקיפים ומקצועיים בכל תחומי רפואת העיניים. במהלך הסיור במרכז, הנמצא ברמת החיל ת"א, התרשמו הסוכנים באופן בלתי אמצעי מחדרי הניתוחים וקיבלו הסבר מקיף במקום על-ידי **איריס אופיר-רבין**, מנהלת מערך השיווק של המרכז ומנהל חדר הניתוחים. עוד זכו סוכני הנבחרת להרצאה של **פרופ' אהוד אסיה**, לשעבר מנהל מחלקת עיניים בבית החולים מאיר והמנהל המקצועי של המרכז הרפואי, בנושא חידושים בעולם ניתוחי הקטרקט ומהרצאה של **עדי לוי**, מנהלת מרכז הפרימיום והאופטומטריה, בנושא רפואת העיניים וכירורגית עיניים.

ערב של אלופים

כ-200 סוכנים, בכללם סוכנים חדשים שלנו, השתתפו בכנס סיכונים ייחודי אשר כלל שלוש הרצאות מרתקות: אחד משלושה - הזירה האונקולוגית בראיית לקוח, סוכן וניהול תביעות בישראל 2019, שניתנה על-ידי **טל רוזן**, מנהלת מכירות בריאות וריסק ארצית; בדיקות אבחנתיות פורצות דרך, שניתנה על-ידי **נורית קליפר**, דיאטנית קלינית ממעבדות W-Lab; הרצאה מעוררת השראה על הצלחות כנגד כל הסיכויים, שניתנה על-ידי האלוף הפרא-אולימפי, **נועם גרשוני**.



המחזור ה-5 של צומחים בפרט יצא לדרך



התכנית הייחודית שלנו בענף הביטוח ממשיכה לזכות להצלחה רבה, כאשר כ-60 סוכנים צעירים, ביניהם דור ממשיך, החלו בסדרת הכשרות ייעודיות בתחום ניהול סיכונים ופיננסים, בשימת דגש

להיבט המקצועי ולהגברת יכולות המכירה לפרט.

המשך כתבה בעמוד הבא





מגדל של הכשרות והעשרה מקצועית

פיננסים בגובה העיניים בצפון

יצאנו לדרך עם תכנית הכשרה מעשירה בתחום הפיננסים לסוכנינו במרחב צפון, אליה נבחרו 20 סוכנות וסוכנים מבין עשרות רבות של מרואיינים.

במהלך ההכשרה נפתחו בפני המשתתפים הזדמנויות חדשות למתן פתרונות ללקוחות גם בניהול נכסיהם הכספיים, באמצעות העמקת הידע הפנסיוני והפיננסי שלהם, רכישת מיומנות לשיח פיננסי ופנסיוני בראיה הוליסטית מול הלקוח וקבלת כלים למיצוי פוטנציאל הלקוחות הקיים במשרדיהם.

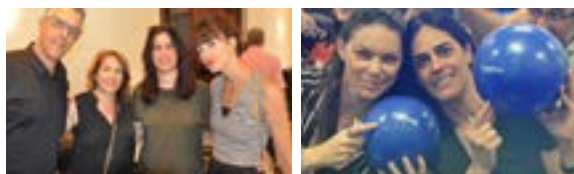
במסגרת התכנית, בהובלתה של **עדי פרידמן**, מנהלת מכירות חא"ט ופיננסים במרחב, התקיים מפגש מרתק עם **פרופ' יוסי יסעור**, מומחה בתהליכי קבלת החלטות וסדנת מיסוי עם היועץ הפנסיוני, **איציק בן ארויה**. עוד יתקיים במרחב מפגש אשר יעסוק בתכנון פרישה ויתמקד בידע מקצועי ובעיקר בניצול הפלטפורמה של מחלקת חיים חדשים בחברה. על-מנת לנצל את הפוטנציאל הקיים יופנו לקוחות לקראת גיל פרישה לפגישה ללא עלות עם מתן הפרישה אצלנו במרחב, **יוסי אורינבסקי**.



סדנאות תומכות מכירות בצפון

כ-70 סוכנים השתתפו בהדרכות של **BWell** במרחב צפון ושמעו מפי **עינב יהודאי**, סמנכ"ל השרות בחברה על נספחי וכתבי השירות בבריאות ועל אופן ניהול התביעות. כמו כן נהנו הסוכנים מהרצאה על מיומנויות ניהול מפי **חנן שטיינפלד** וכן על חידושים בתחום הריסק והזדמנויות מכירה מפי **טלי ברץ**, מנהלת מכירות סיכונים במרחב. עוד התקיים במרחב כנס ביזנס אנד פלזר, שהתמקד במעטפת

פתרונות בתחום הסיכונים והפיננסים, בנוסף להרצאות מוטיבציה של האלוף הפרא-אולימפי **נועם גרשוני**. גם מיזם **מגדל אקטיב**, תכנית ההטבות הייחודיות למבוטחי הבריאות שלנו, נערך במרחב ובמסגרתו חולקו כדורי פילאטיס לסוכנים על מנת שישלבו פעילות גופנית יחד עם צוות המשרד לאחר שעות ישיבה ממושכות. לכל אלה התווסף אך לאחרונה מפגש מרתק במלון אלמא שבזיכרון יעקב עם אשת התקשורת הבכירה, **נסלי ברדה**, ששיתפה מחוויותיה על הנעשה מאחורי הקלעים בפרשיות שהסעירו את המדינה. בהמשך להרצאתה שמעו הסוכנים על שורה של הזדמנויות וחידושים במגוון המוצרים והכלים שלנו, לטובת הרחבת פעילותנו המשותפת במגוון התחומים.



כנס מעצים לסוכני הצפון

ערכנו לאחרונה כנס לסוכנינו בצפון על מוצרי הסיכונים, הפיננסיים ומעטפת הפתרונות לפרט. שמחנו לפגוש במלון דן כרמל חיפה את מירב שותפינו הנאמנים לעשייה היומיומית, במינוף מכירות הכיסויים הרחבים והאיכותיים שלנו, בצד שילובם הגובר של מכשירים פיננסיים לניהול כספים. המשתתפים נהנו מהרצאות מקצועיות, ממוקדות ומרתקות, שהדגישו את יתרונותינו הבולטים במכלול המוצרים וניתנו על-ידי **טל רוזן**, מנהלת מכירות סיכונים ארצית,

המשך כתבה בעמוד הבא



פעילות זו הביאה לפיתוח פתרונות מתקדמים, הן מבחינת מוצרים והן מבחינת כלים, כמו השירות הדיגיטלי **מגדל ליד**. במסגרת השירות אנחנו מוכרים בשביל הסוכנים את פוליסת הנסיעות, תוך הבטחת העמלה לזכותם, כדי לתמוך ולהקל על פעילותם השוטפת, בצד מענה מקיף ורחב ביותר לצורכי הלקוחות בזירות המכירה השונות.

לדברי **בדוסה**, "הכנס אורגן למחפת ותוכנן באופן מקצועי, מדויק ומוקפד עד לפרט האחרון. כולי תקווה שמדובר בסוגנית ראשונה ונמשך לקיים כנסים דומים בעתיד. ההיענות, האמון ובעיקר התגובות מחממות הלב שקיבלנו, נותנים לנו את הכוח להמשיך ולדחוף קדימה, בשיתוף פעולה הדוק עם הסוכנים וצוותיהם".



קופצים לגובה בירושלים

במרחב ירושלים החלה החודש סדנת הפיננסים "קופצים לגובה", במטרה לשלב את סוכנינו בעולם הפתרונות הפיננסיים לפרט ולאפשר להם למצות את הפוטנציאל העסקי גם בתחום מתפתח זה. הסדנה, ביוזמתה ובניהולה של **ליאת גליק**, מנהלת מכירות חיסכון ארוך טווח ופיננסים במרחב, מונה חמישה מפגשים וכבר לאחר המפגש הראשון, שנערך בתחילת יוני, התגובות היו מעולות. אחרי סיפתח כזה, יש בהחלט למה לצפות בהמשך.



עדי פרידמן, מנהלת מכירות חא"ט ופיננסים במרחב, **טלי ברץ טאובר**, מנהלת מכירות בריאות וריסק במרחב ו**נועם גרשוני**, אלוף פרא-אולימפי אשר סיפורו האישי הינו סיפור הנושא תובנות משמעותיות לחיים. כיצד התרשמו הסוכנים מהכנס? התגובות המחמיאות לא הפסיקו לזרום ורבים-רבים הודו על הארגון, התכנים וארגז הידע והכלים שקיבלו.



כנס מנהליות משרדים במרחב סוכנויות

כ-150 סוכנות וסוכנים, מנהלות ומנהלי משרדים, חתמות וחתימים, השתתפו בכנס מקצועי שערך מרחב סוכנויות בתחילת יוני בסינמה סיטי ראשון לציון. הכנס נפתח על-ידי **רן אמיר**, מנהל המרחב, בצינו את מגוון האפשרויות הרחב, שעומד לרשות הסוכנים לטובת הגדלה מתמדת במכירות מוצרינו, בדגש גם על מוצרי ביטוח כללי. תחום מוצרים זה עמד במרכז דבריה של **מירב בדוסה**, מנהלת מחלקת ביטוח כללי במרחב, שהציגה את חתמי המרחב ואת החידושים והשדרוגים שהובלנו בחודשים האחרונים בביטוחי רכב, רכבי יוקרה, משאיות קלות, דירות, משכנתא, עסקים ועוד. אותם חידושים ושדרוגים מגלמים יתרונות מכירה משמעותיים, הפותחים בפני סוכנינו הזדמנויות רבות להגדיל כל העת את הפעילות בתחום, יחד עמנו.

במהלך הכנס המשכנו והעשרנו את הידע של הסוכנים וצוותיהם בביטוח הנדסי ועבודות קבלניות. ידע אשר כלל את הניסיון הרב, השירות המקצועי והתנאים האטרקטיביים שלנו גם בתחום זה, בעזרת סקירתה המרתקת של **עדנה גרין טוביאס**, מנהלת היחידה ההנדסית במרחב העסקים הגדולים שלנו (מג"ל).

תנופת העשייה הרבה הוסיפה וליוותה את המשתתפים עם הצגת הפעילות שלנו בביטוח נסיעות לחו"ל על-ידי **יניב שחר**, מנהל מחלקת ביטוח נסיעות לחו"ל.



ההתנדבות שלך התרומה שלנו

תכנית המתנדבים של מגדל יוצאת לדרך בקרוב...

בתרומה של 10,000 ש"ח לעמותה בה הם מתנדבים. חלוקת התעודות והתרומות לעובדים ולסוכנים תערך בטקס משותף חגיגי בנוכחות מנכ"ל מגדל והמשנה למנכ"ל ומנהל חטיבת הלקוחות. זו ההזדמנות להוקיר פעילות של נתינה מכל הלב ללא קשר לפרמיה או למכירות. מוזמנים לבדוק בשולחן העבודה שלכם - בקרוב יתפרסמו שם כל הפרטים.

שימו לב - כחלק מהאחריות החברתית של מגדל והעצמת סוכנינו הפועלים למען אחרים, אנו ממשיכים גם השנה עם תכנית ההוקרה לעובדים ולסוכנים שלנו המתנדבים בקהילה. בקרוב נפרסם בשולחן העבודה לסוכן "קול קורא" להגשת מועמדות. אנו קוראים למי שתורם מזמנו וממרצו למען אחרים ומתנדב באופן קבוע בעמותה שיש לה את כל האישורים הנדרשים, לקחת חלק בתכנית ולזכות





בנוסף לביטוח: נרתמים לקידום רכיבה בטוחה על אופניים וקורקינטים חשמליים

תצפיות שנערכו לאחרונה על רוכבי אופניים וקורקינטים חשמליים ב-102 רשויות ברחבי הארץ, הציגה תמונת מצב מדאיגה מאוד ביחס לציות הרוכבים לחוקי התנועה ולתשתיות עירוניות לרכיבה בטוחה. מתוך תמונת המצב המדאיגה ותחושת האחריות שלנו כלפי הקהילה, יזמנו החל משנת הלימודים הקרובה שיתוף פעולה נרחב עם עמותת אור ירוק. הפעילות החינוכית-הסברתית עם עמותת אור ירוק תצטרף לביטוח אופניים חשמליים, שהשקנו לפני מספר חודשים

מתנדבי עמותת אור ירוק ביצעו לאחרונה בתמיכתנו תצפיות על רוכבי אופניים וקורקינטים חשמליים בכל רחבי הארץ. המתנדבים בחנו האם הרוכבים מצייתים לחוקי התנועה והאם קיימות תשתיות עירוניות לרכיבה בטוחה. במסגרת יוזמה ייחודית זו נצפו 4,899 רוכבים ב-102 רשויות, מתוכם 3,637 רוכבים על אופניים חשמליים ו-1,262 רוכבים על קורקינט ממנוע.

מהתצפיות, שכללו 75% רוכבים ו-25% רוכבות, נמצאו הממצאים הבאים:

1. 66% מהרוכבים לא חבשו קסדה בעת הרכיבה.
2. כל רוכב עשירי נצפה משתמש בטלפון הנייד בזמן הרכיבה.
3. 64% מהרוכבים לא צייתו לתמרורים ולרמזורים.
4. כל רוכב עשירי רכב על המדרכה בניגוד לחוק.
5. 8% מהרוכבים הרכיבו נוסע נוסף.
6. ב-88% מהתצפיות לא היה ברשויות שביל ייעודי לרכיבה.

אחרי שהבנו עד כמה המצב בשטח מסוכן, בנוסף לנתוני הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה ביחס להיקף הנפגעים בתאונות, החלטנו מתוך תחושת האחריות שלנו כלפי הקהילה על שיתוף פעולה עם עמותת אור ירוק.

שיתוף הפעולה, שייצא לדרך בשנת הלימודים הקרובה, נועד לצמצם את שיעורי הנפגעים בתאונות באמצעות: העלאת המודעות של בני נוער לסכנות בדרך כרוכבים על כלי רכב ממונעים; השפעה על בני הנוער בנוגע לשימוש אחראי ובטוח בדרך (עם דגש על התנהגות בטוחה אל מול הולכי רגל ונהגים נוספים); היכרות עם כלל החוקים והתקנות הנוגעים לרכיבה בטוחה.

הפעילות החינוכית-הסברתית תצטרף לפוליסת הביטוח שלנו עבור רוכבי אופניים חשמליים וקורקינטים ממונעים.



בנוסף לביטוח: נרתמים לקידום רכיבה בטוחה על אופניים וקורקינטים חשמליים

מגדל למען רוכבי אופניים וקורקינטים חשמליים

החל משנת הלימודים הקרובה נפעל יחד עם עמותת אור ירוק בשלושה מישורים:

1. פעילות חינוכית במוסדות החינוך בערים מרכזיות ברחבי הארץ, בקרב תלמידי כיתות ט'-י' (החל מסוף כיתה ט' ובמהלך כל כיתה י') - הפעלת מערך הסברה בכ-100 בתי ספר תיכוניים בפריסה ארצית, הכולל הרצאות אינטראקטיביות לתלמידים וקבוצות דיון.

2. פעילות הסברתית מחוץ לכותלי בית הספר בערים מרכזיות ברחבי הארץ - חלוקת עלוני הסברה וקיום שיחות הדרכה פנים אל פנים עם בני הנוער מעבר לשעות הלימודים. הפעילות תתקיים בפריסה ארצית, לאחר מיפוי ואיתור מוקדי סיכון ברשויות, שבהם קיימת תדירות גבוהה של תנועת אופניים חשמליים וקורקינטים ממונעים.

3. פעילות הסברה לעובדי ולמנהלי החברה - גם אנו נהווה דוגמה וניזום סדנאות ומפגשי הדרכה בנושא לעובדי החברה ולמנהליה. הפעילות הפנים-ארגונית תתרום להגברת מודעותם לסכנות אליהן חשופים ילדיהם בעת רכיבה לא בטוחה בדרכים.

רוכבים בטוח - עם ביטוח!

מעבר לשיתוף הפעולה עם עמותת אור ירוק, השקנו כזכור אך לפני מספר חודשים פוליסה מורחבת וייחודית לרוכבי אופניים וקורקינטים חשמליים. הפוליסה כוללת, בין השאר, כיסוי תאונות אישיות לרוכב בסכום ביטוח של 250,000 ש"ח, כיסוי בגין נזקי גוף ורכוש לצד שלישי בגבול אחריות של 1,000,000 ש"ח או 2,000,000 ש"ח למקרה ולתקופה, וכיסוי לנזק פיזי לאופניים החשמליים עד לסכום ביטוח של 20,000 ש"ח. הכיסויים, יצוין, הינם בגין תאונה שאירעה תוך כדי שימוש באופניים/בקורקינט בהתאם להוראות הדיון.

במקביל להשקת הפוליסה המיוחדת, אנו מאפשרים רכישה דיגיטלית של הביטוח, בתהליך קל, פשוט ונוח. נגישות התהליך היא צעד נוסף שיזמנו על-מנת לעודד את הצעירים להחזיק ברשותם את הביטוח המתאים - וכמובן, להפחית את מפלס הדאגה של הוריהם.

המאמצים הרבים שלנו בנושא, הן באמצעות פוליסת הביטוח והן במישורים החינוכי-הסברתי, נובעים מהחשש כי תאונת האופניים החשמליים הבאה היא רק עניין של זמן. גם אתם הסוכנים יכולים לסייע ויחד, מתוך תחושת אחריות משותפת, נבטיח שהצעירים ישמרו על עצמם, ירכבו בטוח... וירכשו את ההגנה הביטוחית שלנו עבורם.

לפרטים נוספים ניתן לפנות למנהליות מכירות מוצרי האלמנטר במרחבים.



חדשים

מינויים

רפי חן - מנהל מכירות חיסכון ארוך טווח ופיננסים

גאים על חיזוק משמעותי למערך המכירות שלנו, עם הצטרפותו של **רפי חן** כמנהל מכירות חיסכון ארוך טווח ופיננסים ארצי, במקומו של **יאיר ארונסי**. לרפי מעל 10 שנות ניסיון בניהול, שיווק ומכירות של מוצרים פיננסיים, חיסכון ארוך טווח וקרנות השקעה. בתפקידו האחרון כיהן במשך 6 שנים כסמנכ"ל מכירות ארצי בחברת הגמל והפנסיה של אלטשולר שחם. רפי הינו בעל בתואר ראשון בכלכלה עם התמחות במימון, תואר שני במשפטים מאוניברסיטת בר אילן ותואר שני נוסף בנדל"ן מהטכניון.



אנו משוכנעים כי הצטרפותו של רפי תחזק משמעותית את התמיכה ושיתוף הפעולה עמכם ותסייע בהגדלת המכירות שלכם הן בעולמות הביטוח המסורתי, הן בעולם התוכן הפיננסי והן בשילוב ביניהם. ברכות והצלחה לרפי. הצלחתו היא הצלחת כלנו!

רון רגב - מנהלת תביעות חיסכון ארוך טווח ובריאות

שמחים על מינויה של **רון רגב** לתפקיד סמנכ"לית ומנהלת תביעות חיסכון ארוך טווח ובריאות. לרון 21 שנות ניסיון וידע עסקי-ביטוחי



נרחב בכל תחומי הביטוח ובתחום ביטוחי חיים ובריאות בפרט. היא הגיעה אלינו מסוכנות הביטוח מדנס, שם שימשה בתפקידה האחרון כמשנה לסמנכ"ל ומנהלת חטיבת הלקוחות וכן ניהלה, בין היתר, את תחום תביעות החיים והבריאות.

יכולותיה המוכחות וניסיונה המקצועי הרב יאפשרו לנו להמשיך ולהעניק לכם ולמבוטחים שירות איכותי, תוך חתירה מתמדת למצוינות. רון החליפה את **יובל בראל** והצטרפה לצוות המצוין במערך, תחת **צחי גפנוביץ'**, מנהל תחום ביטוחי חיים ובריאות. מדובר בצוות מנצח ואנו מאמינים שנמשיך לפעול כל העת להמשך העשייה הנרחבת שלנו, כמובילים תחום החיסכון ארוך הטווח והבריאות בישראל.

משתלם לעמוד ביעדים



מבצע ביטוח כללי
תקופת המבצע: 1.4.19 - 31.8.19

יעד לזכייה:
120 נקודות לכרטיס יחיד
220 נקודות לכרטיס זוגי



מבצע ביטוח דירה
הצפה של
שוברים

מוכרים פוליסות דירה במסלול
מגדל המים וזוכים בשוברי קניה
תקופת המבצע: 1.7-31.8

מבצע
ביטוח כללי



מתחילים הכי מהר
ואחר כך מאבירים

מבצע ממריאים עם הריסק
יוצא לדרך וזה הזמן להמשיך
לנסוק ולהגיע לגבהים חדשים.

תקופת המבצע:
1.7-31.8.2019

מבצע
ביטוח חיים



יולי לוהט במבצע ברלין
לפיננסים

מוכרים פיננסים וזוכים בחופשה של
4 ימים בברלין

תקופת המבצע: 16.6.19-30.9.19 (כספי ניד עד 30.11.19)

מבצע ביטוח פיננסים



יאסו ים המלח

תקופת המבצע: יולי - ספטמבר 2019
שומרים ביעדים זוכים בחופשה בשילון הרבנות סמאול מילס ים המלח
פרטים נוספים אצל המפקחים

מבצע חא"ט - חסכון בריאות וריסק
רבעון 3 סוכנויות צפון ומרכז ירושלים



בוא איתי אל הגליל
מבצע רבעון 3 מרחב ירושלים

תקופת המבצע: 1.7.19-30.9.19
הפרס: חופשה במלון גליליין
פרטים נוספים אצל המפקחים

פרטים מלאים בידעוני המבצעים
בכפוף לתנאי המבצע