



מגדל NEWS

עיתון דיגיטלי לסוכנות וסוכני החברה
גיליון מספר 20 | מאי 2018, אייר תשע"ח



סוכנות וסוכנים יקרים,

עם רבים מכם נפגשנו לאחרונה באירוע "גדולים במגדל", טקס ההוקרה שאנו מקיימים מדי שנה לסוכנינו המצטיינים. כל מי שהשתתף באירוע האחרון לאורך חופה של קיסריה הרגיש את הכף הגדול שחווינו לא רק מסגנון האירוע או ממטעמיו, אלא גם מתחושת החברות האמיתית שליוותה אותו, מהפרגון ומהערכה ההדדיים.

את התחושה הזו גם קיבלנו מכם בשביעות הרצון הגוברת שלכם מאיכות השירות הניתן על-ידינו, בסקר לשכת סוכני הביטוח. אני מתחייב בפניכם כי למרות השיפור הניכר, אנחנו עדיין לא שבעי רצון. נמשיך לשפר את השירות לסוכנים ונהיה כל הזמן עם אצבע על הדופק במשא השירות. זה הכיוון, אליו אנו מגיעים יחד איתכם.

בפעילותנו השוטפת, אנו משקיעים מאמצים ומשאבים רבים על מנת לצייד אתכם במגוון רחב של פתרונות, ובניהם: הכלים הדיגיטליים המתקדמים ביותר, המוצרים החדשניים ביותר אשר נותנים מענה מיטבי לכל צורך של הלקוח, שיתוף הידע וההכשרות המקצועיות שלנו ומערך מכירות מקצועי שמסייע בתפירת פתרונות ייחודיים לכם וללקוחותיכם.

בתוך המרוץ היומיומי של כולנו, אני מבקש לעצור לרגע ולומר בשמכם ובשם כל עובדי מגדל ומנהליה, תודה גדולה לעופר אליהו, המנכ"ל היוצא, המסיים בקרוב את תפקידו לאחר כחמש שנים, בתקופה זו הוביל עופר את החברה להישגים רבים תוך שהוא מקפיד לחדד כל הזמן את מחויבותה של החברה לסוכניה הנאמנים.

נמשיך לעשות ולהרחיב יחד את עסקינו המשותפים במכלול התחומים.

שלכם,

ליאור רביב

מנהל למנכ"ל מגדל, מנהל חטיבת לקוחות וערוצי הפצה



- « פתח דבר »
- « גדולים במגדל »
- « הכר את הלקוח »
- « כיסוי סיעודי משתלם »
- « הגשת תביעות דיגטליות »
- « נבחרו השנה »
- « אפסלים בשולחן העבודה »
- « חודש הבריאות בצפון »
- « מכירות דיגיטליות בנסיעות לחו"ל »
- « שיפור מתמיד בשירות »
- « בונים פתרונות הנדסיים וקבלנים »
- « תכנון פרישה »
- « לגופו של ענין »
- « צומחים בפרט »
- « תומכים בקהילה »
- « מבצעים לסוכן »



תודה לכל מי שהגיע
לאירוע ההוקרה
שערכה מגדל
לכבוד הסוכנים
המצטיינים שלה.

טוב שיש סוכנים כמוכם מאחורינו!



תודה לכל מאות הסוכנות
והסוכנים שהגיעו לחגוג איתנו
אחה"צ ולקבל תעודות הוקרה
על פעילות עסקית מצויינת.

מועדון "גדולים במגדל" קיים זו
השנה ה-15 והינו אירוע שנתי
להוקרת שיתוף הפעולה עם
הסוכנים המובילים של החברה.
ביום שני האחרון התכנסו בשעות
אחה"צ למעלה מ-500 סוכני
ביטוח בכוכב הים בקיסריה לחגיגה
יונית על שפת הים.

האירוע התקיים במעמד ליאור
רוזנפלד, יו"ר לשכת סוכני
הביטוח, עופר אליהו, מנכ"ל מגדל
היוצא, ליאור רביב, מנהל חטיבת
הלקוחות וערוצי ההפצה וכן נציגים
נוספים מהנהלת החברה.

(המשך הכתבה בדף הבא)



תודה לכל מי שהגיע
לאירוע ההוקרה
שערכה מגדל
לכבוד הסוכנים
המצטיינים שלה.

טוב שיש סוכנים כמוכם מאחורינו! (המשך)



כ- 500 סוכנים עמדו ביעדי מועדון "גדולים במגדל" וקיבלו תעודות הוקרה, וביניהם 38 זכו למעמד נשיאים של כבוד. כפי שאמר ליאור רביב, מנהל חטיבת הלקוחות וערוצי ההפצה, במהלך האירוע: "כל מי שנמצא כאן נמנה על קבוצת הסוכנים המובילים של מגדל אשר באמצעותם אנו מצליחים בכל פעם לכבוש יעד חדש ולעמוד באתגרים הרבים שעומדים לפתחנו".

השנה הפך האירוע מרגש במיוחד, בעת הפרידה מהמנכ"ל היוצא, עופר אליהו, שיסיים את תפקידו בתאריך 1 ביוני, לאחר כמעט חמש שנות ניהול והובלה של מגדל. הקשר האישי והקרוב אותו רקם אליהו במהלך שנותיו במגדל הורגש באירוע, עת ניגשו אליו מאות הסוכנים להודות לו על היחס החם והמקצועי, ועל הגשמת היעדים המשותפים.

עופר אליהו סיכם את האירוע, ואמר: "מגדל תמיד הייתה ותמיד תהיה חברה של סוכנים. סוכני הביטוח לא יעלמו והמקצוע לא יבוטל, הוא ישתדרג ויתקדם ואנחנו במגדל מפתחים כל הזמן כלים דיגיטליים שהולכים יד ביד עם צרכי הסוכן למען הלקוחות. מבוטחים לא היו בוחרים בנו לולא אתם האמנתם בנו, ולא היו מצטרפים ליותר ויותר שירותים שמציעה מגדל, לולא ידעתם שיש לכם תמיד גב ובית אצלנו".





הכר את הלקוח



ממה מורכב השאלון?
 לשאלון שני חלקי ליבה המתייחסים לרקע האישי של הלקוח ולמוצרים שרכש. אם נפשט את הדברים, אזי מדובר בחלק הראשון במידע הנוגע ל"תעודת הזהות של הלקוח" ובחלק השני ל"רמת הפוליסה". אלא שגם כאן חייבים למקד ולהסביר: מילוי הרקע האישי של השאלון תקף לכל קופה שפתח, בין אם אחת או יותר, ואין צורך לשוב ולמלא פרטים אלה כמספר הקופות. להבדיל, החלק הנוגע לפוליסה בשאלון מחייב מילוי פרטים הנוגעים לכל קופה, כמספר הקופות.

תכל'ס, אפשר דוגמאות ברמת הפוליסות?

בבקשה. במוצרים פנסיוניים במעמד עצמאי, כמו מגדל גמל, מגדל גמל להשקעה, מגדל תגמולים לעצמאים ומגדל השתלמות, בין אם המדובר בהפקדות חד פעמיות ובין אם המדובר בהפקדות שוטפות - במידה וההפקדה השנתית עולה על 70,000 ש"ח, חלה החובה במילוי השאלון.

כנ"ל לגבי נידים של קופות - במידה והופקדו במהלך 5 השנים האחרונות למועד הניוד מעל ל-70,000 ש"ח בשנה אחת או יותר.

מה קורה בעת ניוד כספים לצבירות למשל?

אכן, פעולת הצבירה וריכוז הכספים בקופה אחת היא מאוד חשובה ובעלת ערך ללקוח. מכאן, בעת ניוד צריך לשאול את הלקוח ביחס להפקדותיו מעל ל-70 אלף ש"ח בשנה במהלך החמש השנים האחרונות. במידה וענה כן - יש למלא את השאלון, במידה ולא - אין צורך למלא את השאלון.

יחד עם זאת, ניתן לחסוך בעת ניוד הכספים את הביורוקרטיה והזמן הרב באופן ביצוע התהליך, באמצעות כלי אחד: **מערכת הפורמלי שלנו, של מגדל.**

תיקון צו איסור הלבנת הון אשר נכנס לתוקף, המגדיר את חובת "הכרת הלקוח", איננו חדש או ייחודי לתחום הביטוח או לישראל. הוא מיושם מזה שנים בתחום ניהול התיקים ובכל עסקת רכישה או מכירת נדל"ן וכן מיושם במדינות מפותחות רבות בעולם. אז מהו החורך? והאם תמיד נדרש למלא שאלון זה? הכנו במיוחד עבורכם מדריך תמציתי בנושא

חובת הכרת הלקוח

תיקון לצו איסור הלבנת הון נוגע לעולמות הפיננסיים של הלקוח - מקורותיו הכספיים והפעולות שהוא מבצע בניהול כספיו. לראשונה, כאמור, הוא נכנס גם לעולם הביטוח בישראל, באמצעות שאלון ייעודי (KYC), התקף ביחס ל**לקוחות שאינם במעמד שכיר.**

בצד המיקוד בציבור שאינו שכיר, קיימת גם הפרדה בין חובת מילוי השאלון ביחס לרכישת מוצר פנסיוני למוצר לא פנסיוני. הווה אומר: **בפוליסות פנסיוניות**, שכפופות לתקנות קופות הגמל, חלה החובה למלא את השאלון רק בעת הפקדות של מעל ל-70,000 ש"ח בשנה לגוף מוסדי, בעוד שבפוליסות פיננסיות חובה זו חלה מהשקל הראשון.

מהן התועלות שניתן להפיק ממילוי השאלון?

מדובר בשאלון בעל מרכיבים הדורשים פתיחות מצד הלקוחות, אך בעל מידע רב ערך שיאפשר לכם הסוכנים להעניק להם מטריה מלאה יותר של פתרונות. הדגש כאן הוא על "תפיסת הלקוח" (בירור צרכיו ויעדיו) - ולא על "תפיסת המוצר" - שיכולה בהחלט לעזור בקבלת ההחלטות הטובות ביותר עבורו.

חשוב לנו להדגיש כי כבר כיום יש לא מעט מכם הסוכנים, שיזמו וגיבשו בעצמם שאלונים דומים ביחסי הגומלין עם הלקוח, מתוך הבנת הצורך בהכרה מעמיקה של עולמו והחתייה להיות "מנהל הכספים והסוכנים של הלקוח".



(המשך הכתבה בדף הבא)





מניידים וחוסכים זמן ובירוקרטיה

אצלנו במגדל מערכת הפורמלי שלנו ערוכה לאפשר לכם למלא את השאלון רק מעל הרף הנדרש!
 לכאורה מדובר בצעד מיכוני "קטן", אבל בפרקטיקה הדבר מתבטא בהמון זמן ובירוקרטיה, שתוכלו לחסוך מעצמכם ומהלקוחות.
 רק כדי לתת לכם מושג על משמעות החיסכון בזמן ובבירוקרטיה בעת נידוד כספים אלינו וללא צורך למלא באופן אוטומטי את השאלון, להלן מספר דוגמאות:

דוגמא 1 -

לקוח מנייד אלינו 300,000 ש"ח - להלן היסטוריית ההפקדות שלו לגופים המוסדיים:

שנה	1	2	3	4	5	6
חברה א'	₪50,000	₪50,000	₪50,000			
חברה ב'	₪50,000	₪50,000	₪50,000			

בעוד שבחברות אחרות הלקוח יידרש למלא שאלון למרות שלא הפקיד לגוף מוסדי יותר מ-70,000 ש"ח ב-5 שנים האחרונות - לא יידרש מילוי שאלון הכר את הלקוח.

דוגמא 2 -

לקוח מנייד אלינו 500,000 ש"ח - להלן היסטוריית ההפקדות שלו לגופים המוסדיים:

שנה	1	2	3	4	5	6
חברה א'	₪50,000	₪50,000	-			₪300,000
חברה ב'	₪50,000	₪50,000				

בעוד שבחברות אחרות הלקוח יידרש למלא שאלון למרות שלא הפקיד לגוף מוסדי יותר מ-70,000 ש"ח ב-5 שנים האחרונות (ההפקדה ה"גדולה" בוצעה לפני 6 שנים) - לא יידרש מילוי שאלון הכר את הלקוח.

דוגמא 3 -

לקוח מנייד אלינו 300,000 ש"ח - להלן היסטוריית ההפקדות שלו לגופים המוסדיים:

שנה	1	2	3	4	5	6
חברה א'	₪80,000	₪50,000	₪50,000			
חברה ב'	₪20,000	₪50,000	₪50,000			

הלקוח יידרש למלא שאלון מאחר והפקיד יותר מ-70,000 ש"ח בשנה 1 לחברה א'.



לסיכום:

שוב אנו מציינים ערך רב לכם הסוכנים בהערכות נכונה, מקצועית ועסקית, הודות לעוצמות הטכנולוגיות יוצאות הדופן שלנו. ערך אשר מסייע לכם לעמוד בהוראות הרגולציה, ובמקביל מקל מאוד על עבודתכם ותומך במינוף פעילותכם מול לקוחות קיימים ופוטנציאליים.

לפרטים נוספים פנו למנהל מכירות חא"ט ופיננסים במרחב



מביטוח סיעודי קולקטיבי - למגדלור לפרישה

המותאם לצרכיהם הכלכליים והבריאותיים בתקופת הפרישה. היא כוללת אפיק השקעה חכם וגמיש, שמסייע לחוסכים גם במקרה של מצב סיעודי: הבטחת קצבת במקרה, חלילה, שיתעורר מצב סיעודי בטרם הגיע המבוטח לתום תקופה, כפי שהוגדרה בפוליסה.

איך זה עובד?

הפוליסה מאפשרת לבני 60 ומעלה לבצע הפקדה חד פעמית לתכנית, המבטיחה קצבת פרישה לכל החיים החל מהמועד שיקבע על ידם (ולא יאוחר מגיל 85). במקרה של מצב סיעודי, ובטרם התחיל הלקוח לקבל קצבת פרישה מהפוליסה, ניתן יהיה להקדים את תשלומי הקצבה החודשית. במקרה מוות חלילה, המוטבים יקבלו את ערך הפדיון בסכום חד פעמי או בקצבה, בהתאם לתנאי הפוליסה ובהתאם למספר הקצבאות שנקבעו מראש.

בכך מאפשרת הפוליסה לקבל את כספי החיסכון כקצבה קבועה לכל החיים (מעין "משכורת חודשית"), לפדות את הכסף כסכום מלא ואף להקדים את תשלומי הקצבה במצב סיעודי.

מגדלור לפרישה - הביטוח למחר

אז כן - יש לנו פתרון עבור המובטחים שנפלטו מהביטוחים הקבוצתיים ובמחירים המותאמים לכל לקוח הנמצא לקראת גיל פרישה ו/או בפרישה. עכשיו, זה בידיים שלכם. הביטוח את השקט הנפשי של לקוחותיכם המתאימים והציעו להם הצעה אטרקטיבית במיוחד: להצטרף למגדלור לפרישה.

מידע חיוני נוסף תמצאו בידיעונים המקצועיים שהפצנו, באזור הסוכנים באתר מגדל ובשולחן העבודה. מוזמנים גם לפנות למפקח האישי שלכם.

ביטול הביטוחים הסיעודיים הקולקטיביים מביא ציבור גדול מאוד להיות חשוף לסיכונים מבלי שיש בידו את היכולת הכלכלית לרכוש ביטוח פרט. בדיוק בשביל זה יש לנו פתרון משתלם ביותר עבורם: מגדלור לפרישה

ביטול הביטוחים הסיעודיים הקולקטיביים החל מסוף חודש מרץ השנה, מותיר רבים מאלה שנפלטו מביטוחים אלה בפני מצוקה ממשית: היעדר הגנה ביטוחית חלילה במקרה של מצב סיעודי. האומדנים מדברים על יותר ממיליון מבוטחים במסגרות קבוצתיות, בכללם מבוטחים רבים הנמצאים לקראת גיל פרישה או בפרישה, אשר נדרשים עתה לרכוש ביטוח פרט ובכך להמשיך ולהבטיח לעצמם עוגן ביטוחי.

בקרב אוכלוסייה זו, מעל לגיל 60, התחשיב הכלכלי מהווה אולי את השיקול המשמעותי ביותר, המונע מבעדם את רכישת ביטוח הפרט על-אף ההכרה בחשיבותו. זאת מכיוון שעם ההגעה לגיל הפרישה מקורות ההכנסה שלהם מצטמצמים לרוב לכדי הקצבה החודשית בלבד ו/או לכספים שצברו בתכניות חיסכון והשקעה שונות לאורך שנות עבודתם.

אמנם הצורך קיים, מאוד קיים, אבל גם הכסף מדבר והעלויות ידועות: רכישת ביטוח סיעוד פרט יכולה להגיע לסכומים גבוהים באופן יחסי מדי חודש. לא כל גמלאי או זוג מבוגרים יכולים לעמוד בתשלומים אלה, אולם הפתרון עבורם נמצא בהישג יד: הצטרפות לתכנית מגדלור לפרישה, במחירים השווים לכל כיס - מעשרות שקלים בחודש ועד למאות בודדות.

שילוב של הגנה פיננסית והגנה סיעודית

תכנית מגדלור לפרישה מתאימה במיוחד ללקוחות לקראת גיל פרישה ו/או פרשים, שמעוניינים למצוא אפיק חיסכון גמיש,





הגשת תביעות בריאות בקליק...

הוצאות רפואיות ולהחזר כספי בגין תרופות שאינן בסל הבריאות. בקרוב גם לקוח שיתקשר למוקד שירות הלקוחות/תביעות שלנו ויכל לקבל לינק לתהליך דיגיטלי זהה.

אילו עוד תביעות דיגיטליות ניתן יהיה להגיש בהמשך?

הגשת דיגיטלית של תביעות בגין הוצאות רפואיות ובגין תרופות שאינן בסל הבריאות, הן רק ההתחלה של התהליך. בהמשך נרחיב את האפשרויות גם לכל סוגי התביעות בבריאות, באובדן כושר עבודה ועוד. סך הכול יעמדו לרשות המבוטחים בתום פיתוח התהליך במלואו האפשרות להגיש תביעות און-ליין ב-14 סוגי תביעות שונות.

מהם היתרונות ללקוח באופן הגשת תביעות און-ליין?

1. הגשת תביעות בצורה קלה וידידותית, המרחיבה ומנגישה את סל הפעולות העצמיות הניתנות לביצוע על-ידי הלקוח.
2. שירות דיגיטלי זה מאפשר לנו לסיים את הטיפול בתביעה בצורה מהירה וקצרה יותר, לשביעות רצונו של הלקוח.

כיצד שירות התביעות הדיגיטלי תורם לך, סוכן הביטוח?

הפיתוחים הדיגיטליים שלנו באים למען הלקוחות ולטובתך הסוכן: ככל שלרשות הלקוחות יעמדו האפשרויות לבצע מגוון רחב של פעולות עצמיות, כמו הגשת תביעות, כך יתפנה לך זמן יקר לשימור לקוחות קיימים ולגיוס לקוחות חדשים, בצד התייעלות ניכרת בהוצאות משרדך. כמה פשוט, כמה משתלם.

...והאם הגשת התביעות באופן דיגיטלי תתאפשר דרך שולחן העבודה לסוכן?

אכן כן. אנו עובדים בימים אלה על שילוב אפשרות זו בשולחן העבודה. עם השלמת הפיתוח, תוכל להיכנס לשולחן, לבחור את הלקוח, לפתוח תביעה ולשלוח לו בלינק טופס דיגיטלי למילוי הפרטים ולצירוף המסמכים/הצורפות הרלוונטיים. את הטופס הדיגיטלי המלא והחומרים הנלווים ניתן יהיה לשדר אלינו ישירות, בלי צורך בניירת ותוך חיסכון רב בזמן עבודה.

אנחנו שואפים כל העת להנגיש את שירותינו הדיגיטליים למבוטחים ובכך להקל על המשימות הרבות שעמן אתם מתמודדים. איך זה בא לידי ביטוי? בהמשך לכלים הדיגיטליים הרבים שפיתחנו השלמנו לאחרונה את השלב הראשון בפיתוח האפשרות להגשת תביעות בריאות און-ליין, בלחיצת כפתור בלבד

עולם השירותים הדיגיטליים שלנו הולך ומתרחב יחד איתכם ולטובת מתן שירות נגיש ומתקדם ללקוחותינו. הפעם, אנחנו רוצים לשתף אתכם בהשקת האפשרות של המבוטחים להגיש און-ליין תביעה בבריאות, באופן דיגיטלי מלא ובתהליך קצר ופשוט.

מה נדרש מהמבוטח כדי להגיש תביעה און-ליין? שלוש פעולות פשוטות בלבד:

1. נכנסים למידע האישי באתר מגדל.
2. בוחרים באפשרות הגשת תביעה ובטופס התביעה הרלוונטי.
3. ממלאים את פרטי התביעה ומצרפים את המסמכים/הצורפות הנדרשות להחזר ההוצאות (כגון קבלות, אישורים רפואיים וכדומה).

כל תהליך הגשת התביעה אורך דקות ספורות, כאשר הנתונים האישיים של המבוטח מופיעים אוטומטית בטופס, בהתאם לפרטים המופיעים בפוליסה שרכש, כך שהוא נדרש להשלים רק את פרטי התביעה. לאורך כל התהליך יכול הלקוח גם לעקוב אחר סטאטוס הטיפול בתביעה שהגיש.

אילו תביעות כבר ניתן להגיש און-ליין?

ניתן כיום למלא תהליך דיגיטלי של תביעות להחזר כספי בגין





יש לנו עדכון: זכינו במוצר השנה!



אפליקציית מגדל זוכת "מוצר השנה"

גאים לזכות בתואר "מוצר השנה" בתחום החדשנות על אפליקציית הביטוח פורצת הדרך שלנו המאפשרת ללקוחות שלך להתעדכן במידע האישי שלהם, בכל תכניות הביטוח, הפנסיה והפיננסים ולבצע מגוון פעולות עצמיות באופן קל, פשוט ונוח.



מגדל. חברת הביטוח המובילה בישראל.

מגדל חברה לביטוח בע"מ, מגדל מקפת קרנות פנסיה וקופות גמל בע"מ.





אפליקציית הלקוחות שלנו ממשיכה לזכות בפרסים ובהורדות

תקופתיים ובתכתובות אשר נשלחות אלינו. הרישום אליה הוא קל ביותר והכניסה אליה ניתנת בקוד או בטביעת אצבע בלבד. בשלב הגמר גברה האפליקציה שלנו על מערך תביעות האונליין של כלל ביטוח.

להצלחה של אפליקציית הלקוחות גם אתם, סוכנינו, שותפים... ויש לכך סיבה מצוינת! מרגע שהפניתם את הלקוחות לאפליקציה, אתם יכולים להקל על עבודת צוות המשרד ולחסוך במשאבי זמן וכוח אדם יקרים לטובת טיפול בפניות שירות מורכבות או לטובת גיוס לקוחות חדשים. האפליקציה אף מסייעת לכם בחיזוק תדמיתכם בעיני הלקוחות, כמי שמעמידים לרשותם כלי שירות מתקדם, זמין ונגיש עבורם.

במקביל לשורה ארוכה של יישומים, תחת תפריט "כלים" - "הסוכנים שלי", מאפשרת האפליקציה למצוא את כל פרטי הסוכן המטפל, ליצור איתו קשר ואפילו לנווט אל משרד הסוכן באמצעות WAZE. ניתן גם לאתר סוכן ביטוח מרשימה תחת תפריט "איתורנים" - "סוכנים". בהמשך, ניתן יהיה להקליד באופן חופשי את שם הסוכן לצורך חיפוש.

עוד לא המלצתם ללקוחותיכם להוריד את האפליקציה? זה הזמן לעשות זאת... ולו כדי שאתם תחסכו מעצמכם טיפול במשימות שירות פשוטות. שווה, לא?

האפליקציה זכתה בפרס מוצר השנה על-ידי פורום השיווק הישראלי בקטגוריית הביטוח ויש לה כבר יותר מ-120 אלף הורדות על-ידי מבוטחים, עמיתים וסוכני ביטוח

חרטנו על דגלנו להוביל את עולם הביטוח אל עבר עולמות הדיגיטל והטכנולוגיות, והנה עוד

הזכחה שאנחנו מובילים גם בתחום זה: פורום השיווק הישראלי, המונה אנשי שיווק, דוברים, אנשי יחסי ציבור וגורמים מובילים נוספים מעולם השיווק, העניק את פרס מוצר השנה לאפליקציית הלקוחות שלנו בקטגוריית הביטוח.

את האפליקציה השקנו בספטמבר 2017 כחלק מתהליך כולל להפיכת מערך הביטוח אצלנו לדיגיטלי לחלוטין. היא הושקה במטרה להנגיש את המידע האישי ללקוח היישר מכף היד, דבר אשר נחשב תקדימי בשוק הביטוח, ועד כה למעלה מ-120 אלף מבוטחים, עמיתים וסוכני ביטוח הורידו אותה.

פורום השיווק הישראלי נימק בהחלטתו, כי האפליקציה מאפשרת חוויה נוחה וקלה לניווט בין המוצרים השונים, רכישת ביטוח וביצוע קל של מגוון שירותים. תוך הנגשת המידע ומתן היכולת למבוטחים לעקוב אחר תהליכים, סטאטוס תביעה ובקשות שונות. כמו כן ציינו בפורום, כי ניתן גם לעיין באמצעותה בדוחות





גם הקונסיליום הגיע לשולחן העבודה!



שמחים לבשר לכם שמעתה תוכלו למכור דרך שולחן העבודה גם את נספח הבריאות הייחודי שלנו, קונסיליום, בהמשך למכירות דיגיטליות של כיסוי ניתוחים ו/או מזור לסרטן

אנחנו ממשיכים ומרחיבים את מעגל המכירות הנוספות (UPSAL) אותן תוכלו לבצע באופן דיגיטלי: בימים אלה הוספנו את נספח הבריאות החדש שלנו, קונסיליום - ליווי מומחה אישי במצבים רפואיים מורכבים, למוצרי הבריאות אותם תוכלו למכור דרך שולחן העבודה.

את קונסיליום ניתן לצרף למכירה לאחר שהלקוח רכש כיסוי ניתוחים ו/או מזור לסרטן, על-פי רשימות של לקוחות פוטנציאליים אותם פילחנו ומצאנו כמתאימים להרחבת כיסוי הבריאות העומדים לרשותם.

כזכור, עשינו לכם כבר את רוב העבודה וכל שנתר לכם לעשות הוא:

להיכנס לשולחן < לבחור עבור הלקוח את המוצרים המתאימים < לשלוח לו במייל או בהודעת SMS לינק עם פרטי כל ההצעה לרכישת הביטוח ועם האפשרות < לקבל את אישורו לטופס ההצעה הדיגיטלית...>

ותוך דקות ספורות, בלי לצאת מהמשרד ובלי ניירת, עוד לקוח הרחיב את הכיסויים הביטוחיים שלו בזכותכם!





יש דברים שבריא לדעת...



צולמו ותועדו בפייסבוק סביב טיפים לקיומו של אורח חיים בריא.



שבוע מכירות בריאות

גם ערכנו שבוע מכירות מיוחד, שבו הוגרלו שעוני דופק מתקדמים. השעונים היוו נדבך נוסף להגברת המודעות של הסוכנים לחשיבות במכירת מוצרי הבריאות שלנו ללקוחות מתאימים. רבים מהם נרשמו לימי המכירות, יצאו לשטח... או יותר נכון רצנו לדאוג לבריאות של הלקוחות שלהם, במתן הכיסיים הביטוחיים המקיפים והרחבים ביותר שלנו.

סיכום החודש להגברת המודעות לאורח חיים בריא

אחרי שיזמנו, רצנו והזענו, הגיע הזמן לסכם. בתום החודש האינטנסיבי פרסמנו מקבץ של טיפים לאורח חיים בריא ומאמר מעמיק על חשיבות הספורט בהפחתת מחלות. בנוסף, בזכות הרוח הספורטיבית והמאומצת יצרנו תהודה עצומה לנושא הבריאות, למיקומו החשוב של ביטוח הבריאות הפרטי, לבידול המוצרים והתמיכה שלנו בסוכנינו ולהמשך דחיפתה קדימה של פעילותנו המשותפת. ומה הלאה? ממשיכים לרוץ ולדאוג לבריאות הלקוחות.

חגיגת פעילויות להגברת המודעות לאורח חיים בריא ליותר את פעילות מרחב הצפון וסוכנינו בחודש מרץ. אז מה עשינו? בואו תראו עד כמה הבריאות תורמת, תרתי משמע.

פרסומים בדפי הפייסבוק של הסוכנים

הסוכנים העלו פוסטים ברשתות החברתיות המשלבים פעילות ספורטיבית בסדר יומם העמוס. הם סיפרו על עצמם, מה הם עושים לטובת הבריאות שלהם ולטובת הבריאות של הלקוחות שלהם וכיצד ביטוחי הבריאות שלנו מסייעים לשקט הנפשי ולהגנה מפני מקרים רפואיים. הפוסטים היו מאוד מעצימים עבור הסוכנים המשתתפים וזכו ללייקים, תגובות אוהדות ושיתופים רבים מצד חבריהם לפייסבוק. הפוסטים יצרו אף לסוכנים הזדמנויות עסקיות חדשות וחזיקו את תדמיתם, את איכותם ונאמנותם כלפי הלקוחות.



פרסומים החושפים את מנהלי המרחב והמפקחים

במקביל לפוסטים של הסוכנים עלו גם פוסטים של מנהלי המרחב ומפקחיו. בפוסטים אלו המחשנו עד כמה אנחנו חזקים בתחומי הספורט השונים ואף העצמנו את עצמנו מול הסוכנים שלנו ומול סוכנים פוטנציאליים לגיוס. גם עובדי התפעול והשירות במרחב חשו גאווה להיות חלק מהמיזם והצטרפו בפוסטים אישיים על מעורבותם הספורטיבית הפעילה.

חלוקת מארזי בריאות לסוכנים

הכנו מארזי תמרים ואגוזים שחולקו על-ידי המפקחים לסוכני המרחב והוצעו כחטיפי אנרגיה המחליפים ממתקים. המארזים



העצמה עסקית

- התנגדויות במכירת בריאות.
- שיווק ברשתות החברתיות.
- מפגש אישי אחד על אחד - עבודה פרטנית של צוות המנחים מול כל סוכן.
- סקירת מוצרי הסיכונים של מגדל ויתרונותיהם היחסיים בענף.

במקביל נערכה תחרות בין שתי קבוצות הסוכנים שהשתתפו, דבר שהעצים את החוויה המעשירה והעניק לקבוצה מנצחת בילוי משותף עם מנהלים מהחברה. בתום המפגשים, הוענקה אחר כבוד לסוכנים תעודת סיום הקורס.

הופכים את היעדים לתוצאות מרשימות!

הסדנאות הביאו להישגים עסקיים מרחיקי לכת של הסוכנים במכירת הגנות לפרט. **טלי ברץ טאובר**, מנהלת מכירות בריאות וריסק במרחב צפון, מציינת כי "הסדנאות פתחו בפני הסוכנים את הדלת למכור הגנות נדרשות ללקוחות בהיקפים משמעותיים". ברץ טאובר הוסיפה ואמרה כי "הסוכנים הכירו לעומק במפגשים גם את מנהלי המרחב והבינו שמאחורי 'המגדל', הנראה לעיתים מאיים מבחוץ, ישנם אנשים שמעניקים להם ליווי, תמיכה וסיוע, ואיתם ניתן להפוך את היעדים לתוצאות עסקיות מרשימות". לאור ההצלחה, מחזור נוסף של סדנת העצמה עסקית בצפון ייפתח בחודש יוני הקרוב, כאשר הראיונות ותהליכי הקבלה יתקיימו במהלך חודש מאי.

סדנאות מיוחדות חשפה את סוכנינו בצפון לתמהיל רחב מאוד של כלי שיווק ומכירה בבריאות ובריסק. מה היה בסדנאות? ועד כמה הן תרמו? כל התשובות לפניכם

שתי סדנאות העצמה עסקית שערכנו לאחרונה לסוכנינו בצפון, נתנו דגש לשדרוג היכולות ומומנויות השיווק והמכירה שלהם במוצרי הגנות. לאחר תהליך מיון קפדני, התקבלו כ-30 סוכנים לסדנאות, שכללו חמישה מפגשים מקצועיים, בהובלה משותפת עם חנן שטיינפלד ובנוסף, בהנחייתם של חני שפיס וגיל לבנוני.

מעצימים את הפעילות העסקית!

חמשת מפגשי הסדנאות התייחסו למגוון רחב של נושאים במישור השיווקי, החל משלבי התכנון הנדרשים ועד לביצוע המכירה בפועל. מבין נושאים אלה:

- מודל מכירה מנצח - בניית תכנית עבודה, החשיבות של נחישות והתמדה, הקשבה בתהליך מכירה.





מוכרים בשבילכם - מגדל מסע עולמי

ישירות מול מוקד מגדל הוא ישוּך אליכם אוטומטית).
נעבור לתכליט? לחצו על הלניק המצורף והורידו עכשיו את
אפליקציית "מגדל ליד"
להורדת מגדל ליד

שאלות נוספות? אלירן בהגלי ישמח לעמוד לרשותכם ולסייע
בתמיכה ובחיבור לאפליקציה, בנייד: 050-4445291 או במייל:
eliranba@migdal.co.il

שימו לב:

בכניסתכם הראשונה לאפליקציה עליכם יהיה להזדהות
באופן חד-פעמי עם שם המשתמש שלכם במגדל. בשאר
הכניסות הזיהוי יתבצע באופן אוטומטי באמצעות טביעת
אצבע או באמצעות קוד OTP (תלוי במכשיר שיש לכם).



**במגדל מסע עולמי ממשיכים להפוך עולמות כדי לעזור
לכם למנף את המכירות בביטוחי נסיעות לחו"ל. המראנו
בתחום עם שורה של פיתוחים דיגיטליים מתקדמים
ועכשיו גם השקנו עבורכם פיתוח דיגיטלי מוביל: "מגדל
ליד"**

השמיים פתוחים, הישראלים נוהרים לחו"ל ואתם יכולים להגדיל
משמעותית את הכנסותיכם באמצעות מכירת פוליסת מגדל
מסע עולמי מבלי שתצטרכו לבצע את פעולת המכירה.
הכירו את שירות המכירות הדיגיטלי החדש שלנו: **"מגדל ליד"** -
כלי העבודה שסייע לכם למעשה לבצע מכירה מכל מקום ויסיר
מכם את הדאגה לפספס לקוח בגלל שעת הפנייה המאוחרת או
כי אתם בנהיגה, עסוקים באלף ואחד דברים במקביל ועוד.

מהו שירות המכירות "מגדל ליד"? זוהי אפליקציה פנימית
שפיתחנו, הזמינה רק עבורכם הסוכנים. באמצעות האפליקציה
אתם מעבירים מהטלפון הנייד את שם הנוסע ומספר טלפון (ליד).
הפרטים מגיעים אוטומטית למוקד הטיפול שלנו, הזמין עבורכם
משמונה בבוקר ועד שמונה בערב. נציגי המוקד מתקשרים
בשמכם ללקוח ומפיקים 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.

למי שעדיין לא מכיר או שכת, חשוב להזכיר בהזדמנות זו:
לראשונה אחרי שצירפתם לקוח למגדל מסע עולמי נרשם
המבוטח על שמכם ותזוכו על עמלה בניגוד לתמיד... כן לתמיד!
גם במידה והוא הצטרף עצמאית ללא התקשרות דרככם (אפילו





מובילים את השירות קדימה

אנו מבקשים להודות לכם על האמון והתמיכה במאמצינו הרבים להביא לשיפור מתמיד באיכות השירות, כפי שבא לידי ביטוי בסקר לשכת סוכני הביטוח בענפי ביטוח חיים ופנסיוני לשנת 2018. מהסקר עלה כי אנחנו היחידים מבין חברות הביטוח הגדולות, שרשמנו עלייה בשביעות הרצון שלכם לאורך השנתיים האחרונות. מגמה זו איננה מובנית מאליה. היא תוצאה של עבודה משותפת קשה, של מחויבות הדדית לאתגר הצרכני הראשון במעלה - השירות.

תפיסת השירות הרב-ערוצית שלנו, לרבות פיתוח כלים דיגיטליים מתקדמים ליעול ולקיצור התהליכים, תמשך ותלווה את פעילותנו גם בהמשך, מתוך אותו אתגר משותף. נחתור לשפר, לשדרג, להעניק שירות עוד יותר מקצועי ואיכותי עבורכם ועבור המבוטחים.

יחד, נמשיך להוביל את פעילותנו העסקית להישגים מרשימים ולחתימה למציאות בשירות. אנו מאחלים לכולנו המשך שיתוף פעולה פורה - ושוב, תודה רבה על האמון הרב בנו לא רק כעת, אלא כל השנה.

במוקד - שיפור השירות לסוכן

כמיטב המסורת, אנו ממשיכים ומשתפים אתכם במאמצינו הרבים לשפר כל העת את השירות הניתן לכם גם במוקד השירות לסוכן. במסגרת זו, הרחבנו משמעותית את פעילות המוקד ושיפרנו את זמינות מנהלי התיקים הן במענה הטלפוני והן במיילים. במקביל, אנו פועלים להרחיב את התמחות העובדים בנושאים השונים על מנת לאפשר מענה מהיר, יעיל ומקצועי. כפועל יוצא מכך, קיצרנו את זמני ההמתנה הממוצעים במוקד, כולל במוקד התביעות לסוכנים בחיסכון ארוך טווח ובבריאות, שגם הוא זמין עבורכם כחלק ממוקד השירות.

לפעולות המתבצעות במוקד מתווספים מהלכים רבים נוספים שקידמנו בממשקי השירות בינינו, הבאים לידי ביטוי באפשרויות העומדות לרשותכם בשולחן העבודה ובשורה ארוכה של כלים דיגיטליים מתקדמים. אך ברור מאלינו כי אנו לא עוצרים כאן וממשיכים במלוא העוצמה והמחויבות לפתח מגוון רחב מאוד של ערוצי שירות למענכם ובשבילכם.

בסקר שביעות הרצון האחרון של לשכת סוכני הביטוח הענקתם לנו רוח גבית וידעתם להעריך את השיפור העקבי שלנו בשירות. **בחרתם גם להדגיש את האמינות שלנו - שמילה זו מילה, שהבטחה זו הבטחה.** אז זו ההבטחה: נמשיך גם בשנת 2018 לשפר את השירות על מנת להיות הטובים בענף.





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



הצורך, להתקשרות עם מבטחי המשנה. זאת על מנת ליצור רצף של ידע שעובר מן המבוטח למבטחי המשנה וחזרה. כלומר, אנחנו מהווים One Stop Shop עבורכם ועבור הלקוח ומספקים את כל פתרונות הביטוח הנדרשים תחת קורת גג אחת.

מקצוענות - בעסקים כמו בנדל"ן חייב להתבצע חיתום מוקפד ולכן, מקצועיות החתמים שלנו היא גבוהה מאוד. מקצועיות זו באה לידי ביטוי בטרם כריתת חוזה הביטוח ומאפשרת מתן פתרונות יצירתיים לנושאים שמועלים על-ידיכם ועל-ידי המבוטחים. בהקשר זה, הנושאים הביטוחיים שעולים לא תמיד שגרתיים, שכן הם משקפים את צרכיו המורכבים של הלקוח, כאשר החתם המטפל מטעמנו אחראי לספק את הפתרון המתאים ואף כאמור היצירתי.

שירות - אתם והמבוטחים מצפים מאתנו לקבל שירות מיטבי ומידי - ואנחנו מחויבים לכך. החתמים שלנו זמינים גם מעבר לשעות העבודה השגרתיות, בנוסף לקשר היומיומי שמתקיים עם כל גורם רלוונטי בשרשרת הביטוח: החל מכם ומהלקוח, וכלה בפרויקטים שבהם נדרשת מעורבות מבטחי משנה מסביב לעולם. ריכוז כל הפתרונות תחת קורת גג אחת אף תורם בהשגת חיסכון ניכר במשך זמן התהליכים ובבירוקרטיה.

מומחיות וניסיון - הניסיון המצטבר שעומד לרשותנו בתחום מקנה לנו את היכולת לראות את כל התמונה ולספק את המענה להיבטים הביטוחיים הנדרשים, ביחס למאפייני כל פרויקט נתון - היקפו, מורכבותו, מיקומו ומשתנים נוספים. ניסיון זה מגלם מומחיות רבה והבנה מעמיקה בתחום התוכן והחשיפה הייעודי.

הקשר עםכם הסוכנים - אתם בפירוש שותפים מלאים בבניית הפתרון הביטוחי המתאים לכל עסק והחוליה המקשרת בינינו לבין הלקוח - וזאת במיוחד על רקע היכרותכם רבת השנים עמו. מכיוון שלכל עסק צרכים ייחודיים נדרשת מיומנות ושיתוף פעולה הדוק בכל שלב ושלב בתהליך הביטוחי: החל מהכרת העסק והלקוח, דרך החיתום והטיפול השוטף ועד לשלב הסופי של התביעה. אמרנו שותפים מלאים? עכשיו נוסף ונחדד: יש לכם תרומה רבה מאוד בבניית הפתרונות הביטוחיים המתאימים לכל עסק והטיפול בו.

וכמו שאומרים אצלנו: טוב שיש מגדל גם מאחורי פרויקט נדל"ן.

הסוגיות המורכבות בביטוח פרויקטים נדל"ניים, אשר עולות טרם כריתת חוזה הביטוח ולאחריה, משקפות את צרכיו המאתגרים והרגישים של הלקוח. **עדנה גרין-טוביאס**, מנהלת המחלקה לביטוח הנדסי, משתפת אתכם ביתרונות שניתן לקבל אצלנו בעת בניית הפתרונות המיטביים ללקוחותיכם בתחום הנדסי והקבלני



הבנייה המואצת בישראל הביאה אותנו ואתכם להגדיל באופן מושכל את פעילותנו המשותפת בתחום ביטוח מורכב ולעיתים לא שגרתית, כמו הביטוח הנדסי והקבלני ביטוח מסוג זה כולל מתן כיסוי ביטוחי מתחילתו של פרויקט נדל"ן ועד לסופו, כנגד מגוון רחב של נזקים או הוצאות. מבין אלה:

- נזק לפרויקט המוקם, ציוד הבניה, רכוש אחר והאתר עצמו.
 - נזק לעבודות בנייה או עבודות הנדסה אזרחיות.
 - תיקון והקמה מחדש של הפרויקט או חלק ממנו.
 - אחריות המבוטח על פי דין כלפי צד שלישי בשל ביצוע הפרויקט.
 - תביעות העובדים בפרויקט הנובעות מפגיעות גוף בעקבות תאונת עבודה (מעל לתשלומי המוסד לביטוח לאומי בשל הפגיעה). הסיכונים רבים, הלא כן?
- אז בואו נלווה ביחד את תהליך בניית הפתרונות לטובת מעטפת ביטוחית מלאה לכל קבלן ויזם.

כתובת אחת לכל צרכי הביטוח - המחלקה הנדסית שלנו היא חלק ממערך העסקים הגדולים בחברה (מג"ל). המחלקה מונה צוות ייעודי אשר אחראי למעשה לכל היבטים הקשורים הן לעריכת הביטוח והן, במידת



תכנון הפרישה, במרכז

היציאה לגמלאות מציבה את הפורשים בפני אתגר מורכב: תכנון עתידם הכלכלי בשנות הפנסיה. זהו אתגר שמצריך ידע ומומחיות מקצועית. במרכז לניהול פרישה אנחנו מציעים ללקוחותיך את הידע והמומחיות הנדרשים, באמצעות ליווי אישי של צוות מומחים בתהליך תכנון הפרישה. עבורך זו הזדמנות לדאוג ללקוחותיך בגיל הפנסיה ובדרך גם ליהנות מהגדלת הכנסותיך

לקוחות לקראת פרישה נמצאים בצומת משמעותי בחיים ובמרכז: הדאגה לחיים בגיל הפנסיה. כאן מתעוררת השאלה האם וכיצד החסכנות שצברו לאורך שנות העבודה יספיקו את הקצבה הנחוצה לחיים נאותים בגיל הפנסיה.

שאלה זו הופכת להיות מורכבת במיוחד כשלוקחים בחשבון את מגמת העלייה בתוחלת החיים: על-פי נתונים שהתפרסמו לאחרונה אורך תקופת הפנסיה בישראל עומד בממוצע על כ-16.2 שנים לגברים וכ-20.2 שנים לנשים.

איך אנחנו, יחד, מסייעים ללקוחות בנושא?

מרכז הפרישה שלנו נכנס לתמונה ומבצע לאותם אלה הנמצאים לקראת הפרק החדש בחייהם תכנון פרישה מקצועי - ללא עלות ותחת קורת גג אחת. המדובר במגוון רחב של שירותים מקצועיים בליווי אישי של צוות מומחים בתחום הפרישה, הכוללים, בין השאר:

- איתור כספים פנסיוניים במזרים שונים ובחברות שונות.
- מיפוי הפוליסות הקיימות וחלוקתן לפי "הון" ו"קצבה" - בחינת מסלולי הפרישה בפוליסות הקיימות והמלצה על האפשרויות המתאימות לצורכי הלקוח ולהעדפותיו.
- חישוב סך ההכנסה הצפויה ובניית תזרים התואם את צורכי הלקוח בחיים שלאחר הפרישה.
- סדר וארגון הצבירות - אפשרות לאיחוד ולניהול כל הצבירות הפנסיוניות של הלקוח תחת תכנית אחת.
- התייחסות למוטבים ולירשים.
- ניצול הטבות מס בפרישה לצורך מקסום גובה הפנסיה והחסכונות הנונים. כדוגמה: תיקון 190 ו/או סעיף 125 ד' לפקודת מס הכנסה - מיצוי הטבות המס במוצרי השקעה וחיסכון מתאימים ללקוח.
- הצגת פתרונות ומוצרים מומלצים בהתאמה אישית ללקוח.

בשיתוף הפעולה בינינו כולם מרוויחים!

הרווח של הלקוח

- קבלת תכנון פרישה מקצועי.
- הערכות מיטבית לקראת החיים בשנות הפנסיה - מיצוי הזכויות הפנסיוניות והגדלת ההכנסה הפנויה.
- מתן פתרונות הכנסה מתאימים לשנים הרבות שלאחר סיום העבודה.
- ראש שקט ונקי מדאגות למוטבים ולירשים.

הרווח שלך

- דאגה לעתיד הכלכלי של לקוחותיך בצומת מרכזי בחייהם - המעבר לגיל הפרישה.
- שימור הלקוח גם לאחר פרישתו מהעבודה.
- חיסכון בזמן, במשאבים ובכוח אדם - צוות המומחים שלנו מספק עבורך את כל הטיפול ואת השירותים ללקוח.
- מיצוי הפוטנציאל העסקי בתיק נתון - הגדלת הכנסותיך באמצעות המכירות שתבוצענה בעבודה מול הלקוח. המכירות תזקפנה על שמך ולזכותך.
- חיזוק התדמית המקצועית שלך מול הלקוח.

נשמח לפגישת הכרות לקידום העבודה המשותפת.

לפרטים נוספים: ניתן לפנות למפקחת/ת שלך במגדל או למרכז לניהול פרישה
דוא"ל: prisha@migdal.co.il, טל' 076-8866500





לגופו של עניין

"האנטומיה של מגדל", סדרת מפגשים ייחודית שלנו, מזמנת לסוכנינו הזדמנות נדירה לא רק ללמוד על גוף האדם אלא גם לחוות בדרך ישירה עד כמה חשוב כיסויי הניתוחים שהם מוכרים להצלת חיים או לשיקום תפקודו היומיומי של המבוטח. אחרי המפגש הראשון שנערך גם הסוכנים יודעים: סדרה כל-כך מרתקת אסור לפספס!



על מורכבות מערכת השמיעה, בעיותיה והפתרונות בעולם הרפואה. זאת לרבות נקודות שיש לשים לב אליהן בפוליסת הבריאות הפרטית, כדי לקצר את תהליך אישור התביעה בקרות מקרה הביטוח. חוויית הלמידה הישירה ביחס לחשיבות הכיסויים הביטוחיים שמוכרים סוכנינו - במקרה זה, להצלת מערכות בגוף האדם כמו מערכת השמיעה של הילד בן ה-6 - המשיכה וקיבלה ביטוי על-ידי עו"ד שרונה תושייה-פישר, מנהלת ביטוחי הבריאות שלנו. תושייה-פישר התייחסה בדבריה לכיסויי הניתוחים והטיפולים החיוניים בבעיות רפואיות הקשורות למערכת השמיעה, הקיימות בפוליסות הבריאות שלנו.

בכך, קיבלו הסוכנים במפגש הראשון תמונה מלאה על מערכת השמיעה בגוף האדם, דבר שתרגם להעשרת הידע והכלים שלהם בשיווק ההגנות להורים וילידים גם יחד כנגד מקרה רפואי ממוקד זה.

"בהמשך", מצוין דורון מושקוביץ, מנהל המכירות הארצי שלנו בבריאות ובריסק, "יתמקדו המפגשים הבאים במערכות נוספות בגוף האדם ויאפשרו לסוכנים ללמוד ביסודיות על כל מערכת והפתרונות שניתן לשווק מתוך דאגה ונאמנות ללקוחות".

"האנטומיה של מגדל" - יש למה לצפות גם בהמשך.

סדרת מפגשים ראשונה מסוגו, "האנטומיה של מגדל", נפתחה בהשתתפות למעלה מ-150 מסוכנינו ועמה בשורה חדשה: הכרה מעמיקה של מערכות גוף האדם והאפשרות לחוות באופן ישיר את חשיבות הביטוחים שהם מוכרים להצלת חיים או לשיקום מערכות בגוף שנפגעו אצל המבוטח. כל מפגש מתמקד במערכת אחרת בגוף, גורמי התחלואה או הסיכונים שבה, דרך סיפור מהחיים על מקרה ביטוח. מהסיפור האישי של המבוטח, ממקרה הביטוח שכל סוכן יכול לפגוש כבר מחר, מתפתח המפגש להרצאה של רופא מומחה בתחום ולקבלת הידע והכלים להצליח בהגנה על הלקוחות.

ולמה זה כל-כך חשוב ואף ייחודי? כי ככה סוכנינו יוכלו להכיר לעומק, בצורה החווייתית ביותר, את הסיכונים הבריאותיים שאליהן חשופים הלקוחות מחד, והכיסויים הרחבים הזמינים עבורם מאידך.

ניקח לדוגמא את נושא המפגש הראשון, שנערך לאחרונה במסגרת הסדרה: מערכת השמיעה בגוף האדם. הורה, שהינו מבוטח של סוכנות הביטוח שניא יוגב, סיפר לסוכנים על בעיות במערכת השמיעה שהתגלו אצל בנו בן ה-6, דבר שחייב ניתוח בעלות של מאות אלפי דולרים להצלת שמיעתו. אחרי שהקשיבו בקשב רב לסיפור מהחיים המרגש הרצתה בפני סוכנינו ד"ר יעל גרטי, רופאה מומחית לאף אוזן וגרון,



המחזור הרביעי של קורס "צומחים בקורס" יוצא לדרך

בממש נוצר את עצמותיה של חברת מגדל לדבר על השינוי האישי והמקצועי שאמאי לך במהלך הקורס.

המפגש יתקיים בתאריך 16.4.18 בין השעות 15:30-18:00 במרכז הלחידה בהשתתפות מנהלים, מפקחים וסוכנים שאמחו בקורס

בתכנית:
15:30-16:00 החכונות
16:00-18:00 תכנים במלואה

אנחנו אהבנו אתכם אהבנו הראשון

לאנשי השתתפות לחץ <<



איך שהזמן עובר... והנה אנחנו כבר לקראת המחזור הרביעי במספר של קורס "צומחים בקורס", שפיתחנו לטובת התמקצעות סוכנינו בשיווק מוצרי סיכונים לפרט ופיננסים.

כחברה מובילה, המכשירה את דור העתיד של הענף, הכשרנו מכבר בשלושת המחזורים הקודמים של הקורס מעל ל-150 סוכנים, בהשקעה של תקציבים רבים וכוח אדם.

כ-60 סוכנים צפויים להשתתף במחזור החדש של תכנית יוקרתית זו, שהשקתו נערכה בחודש שעבר במרכז ההדרכה שלנו בפתח-תקווה, בהשתתפות הסוכנים ומנהלי סוכנויות, מנהלים ומפקחים. בכנס ההשקה שמעו הסוכנים מדורון מושקוביץ, מנהל מכירות בריאות וריסק ארצי, על התכנית הקרובה וכן על חוויותיו של סוכן הביטוח נתנאל אברהמוב, בוגר קורס "צומחים בקורס 3". אברהמוב סיפר לעמיתיו למקצוע כיצד מסגרת הקורס הכשירה אותו להתמקצע במכירות, להגדיר יעדים, לא לוותר ללקוח ולצמוח בתוצאות העסקיות. בנוסף, תומר רובינשטיין, סמנכ"ל השיווק והחדשנות, התייחס לעוצמתה הטכנולוגית של מגדל והיועץ הארגוני יאיר שיינפלד הסביר מה נדרש מסוכן הביטוח בעת הזו כדי להצליח.

בשונה מהמחזורים הקודמים יתאפיין הקורס השנה במאפיינים חדשים אשר יבואו לידי ביטוי בהתמקדות בעולמות המבוסס ומתן מענה הוליסטי לצרכיו (להבדיל מהתמקדות במוצרים בודדים), בצד הכרה מעמיקה של עולם התוכן הפיננסי והשימוש במערכות הטכנולוגיות לתפעול יעיל של הפתרונות הכוללים לפרט, כמו המסלוקה הפנסיונית, מערכת הפורמלי ועוד.

היקף הלימודים הרחב יכלול כ-20 מפגשים, במהלך 10 חודשים ובהנחיית אנשי המקצוע המובילים בענף בתחום הידע המקצועי והדפוסים ההתנהגותיים, יחד עם הליווי הצמוד לו זוכים החניכים מנהלת החברה ומהמפקחים. תכנים עשירים ומעשירים מצפים למשתתפים, מבטיחים לעדכן ולשתף מהחוויות. זו ההזדמנות להודות למחלקת ההדרכה שלנו, בניהולה של רונית נוי, על החשיבה, גיבוש התכנים והמאמץ המשותף, בהוצאתם לפועל של הכשרות מקצועיות הנושאות ערך עצום לכם, סוכנינו.





מגדל של מלגות



בתכנית שלנו הוא שלכל אחת ואחד שקיבלו מלגות, מתלווה "מנטור" - מנהל בכיר במגדל, אשר מסייע ומנחה את הסטודנטית או הסטודנט במהלך התואר האקדמי ואחריו.

את המלגות לסטודנטים הנרגשים העניקו יוחנן דינינו, לשעבר יו"ר מגדל; עופר אליהו, מנכ"ל מגדל; פרופ' אורן קפלן, נשיא המכללה למנהל; זאב אבן חן, אביה של טופז; עמית קליין, בעלה של טופז.

ענת עופרי, מנהלת האחריות החברתית שלנו, שיתפה אותנו בהתרגשותה במהלך הטקס ואמרה: "אני שמחה ונאה שהתכנית שלנו התרחבה והתפתחה במשך השנים, לטובת מתן הזדמנויות לחיים טובים יותר, בעלי משמעות, כמו חייה של טופז".

לאחרונה קיימנו את טקס המלגות השנתי על-שם טופז אבן-חן קליין ז"ל, מלגות המוענקות לסטודנטיות ולסטודנטים בני הקהילה האתיופית הלומדים במסלול האקדמי במכללה למינהל.

טופז, בת 29 במותה, נספתה באסון הכרמל בהיותה חניכה בקורס קצינים בשב"ס. בנוסף הייתה טופז סטודנטית מצטיינת שלמדה לתואר שני במנהל עסקים במכללה למנהל. לאחר מותה עוטרה בעיטור המופת.

זו השנה השביעית ברציפות שבה אנו מקיימים את הטקס כתרומה להנצחתה של טופז, ומשנה לשנה אף מרחיבים את התכנית. השנה הגענו ל-10 מלגות שהוענקו לסטודנטיות וסטודנטים הרוצים להתקדם ולהצליח בתחומי התעסוקה השונים, למרות נקודת המוצא הקשה שלהם. המיוחד



כולנו כפר אחד



סוסים, בריכת שחייה מקורה ומחוממת, מאהל בדואי, פעילות ספורט מגוונת, ערבי חברה וכישרונות ועוד. המתקנים והפעילויות בכפר נגישים לנכויות פיזיות שונות ולכיסאות גלגלים.

נספר לכם גם שבכפר מרכז רפואי חדשני ומשוכלל, המאויש במשך כל מחזור הנופש על ידי רופאים ואחיות המוסמכים לטיפול בילדים. המרכז הרפואי דואג לכל הצרכים הרפואיים של הנופשים בכפר - הן הקבועים והן המשתנים.

מחזור הנופש הראשון בכפר נפתח באוגוסט 2010. בצוות ההדרכה משרתים צעירים בשנת שירות ושירות לאומי, ומדריכים מתנדבים, העושים עבודה נפלאה ומעניקים לילדים שפע של אהבה, הנהנים בנוסף מתנאי לינה מפנקים במבנים משוכללים המותאמים לצרכיהם.

אנו גאים על הזכות לתמוך גם בכפר הנופש נהר הירדן ולסייע לילדים ולמשפחותיהם במתן פסק זמן אמיתי מהתמודדותם היומיומית הקשה. פסק זמן מעצים, בלתי נשכח, המעניק להם עידוד וכוח להמשך.

מוזמנים לשותף במידע מכרים או בני משפחה שיש להם ילדים חולים.

לפניות: מאיה אברמסקי, דוא"ל MayaA@jrv.org.il

במסגרת תמיכתנו החברתית בעמותות ובארגונים חברתיים, רצינו לספר לכם על כפר קטן ומיוחד בגליל התחתון, שעושה עבודת קדוש למען ילדים חולים או בעלי צרכים מיוחדים ויש לנו הזכות לעזור בפעילות הענפה המתקיימת בו

מזה מספר שנים אנו תומכים בכפר הנופש נהר הירדן, תמיכה שהינה חלק מהאחריות החברתית שאנו מובילים, לשיפור מצבן של קהילות באוכלוסייה בישראל. כפר הנופש הייחודי הזה, שוכן בגליל התחתון בנוף עוצר נשימה, הוא מציע נופש חוויתי לילדים המתמודדים עם מחלות כרוניות, גנטיות או מחלות מסכנות חיים, כמו גם ילדים עם מוגבלויות וצרכים מיוחדים.

מגוון הפעילויות במקום, הניתנות ללא תשלום, מתמקדות בילד עצמו ולא במחלתו, כאשר המטרה היא להעלות את הדימוי העצמי של הילד הנופש ולהקנות לו חוויות בטוחות, מהנות ומעניינות - ככל ילד, תוך שילוב בני המשפחה.

הפעילויות מעודדות תמיכה ועזרה הדדית ומחזקות בילד את ההרגשה שהוא אינו יחיד במצבו. בכל הפעילויות מושם דגש על הישגיות ולא על תחרותיות. מבין אלה נמנות סדנאות ופעילויות כגון: פארק ספורט אתגרי, סדנאות דרמה, מוזיקה, נגרות, בישול, קליעה למטרה בחץ וקשת, רכיבה על



משתלם לעמוד ביעדים



מבצע חא"ט הגנות ובריאות



תקופת המבצע: 4.2.18 - 31.5.18

It's
LONDON
Time



מבצע ביטוח כללי



מבצע ביטוח כללי
תקופת המבצע: 1.4.18 - 31.7.18

It's
LONDON
Time



פרטים מלאים בידיעוני המבצעים
בכפוף לתנאי המבצע

