



מגדל NEWS

עיתון דיגיטלי לסוכנות וסוכני החברה
גיליון מספר 19 | פברואר 2018, אדר תשע"ח



סוכנות וסוכנים יקרים,

פתחנו את שנת העסקים החדשה בתנופת פיתוח ועשייה, במכלול תחומי פעילותנו המשותפים ובדגש על יעול התהליכים באמצעות כלים דיגיטליים. באמצעותכם אנו מקבלים מידי חודש אלפי שידורים במערכת הפורמלי וסוכנים רבים שפועלים באופן דיגיטלי מולנו ומול הלקוחות ב-זמנית, מעידים על חיסכון ניכר במשאבים, בהגדלת התפוקה שלהם ובחיזוק תדמיתם המקצועית.

בנוסף לכך, השקנו עבורכם מערכת נוספת, במסגרת שולחן העבודה, לביצוע מכירות ללקוחות קיימים (אפסיילים) של כסויי ניתוחים ומזור לסרטן. המערכת ממשיכה ומעצימה את חלון הזדמנויות השיווק שאנו פותחים בפניכם, וזאת מבלי שתדרשו להשקיע מאמצים או עלויות באיתור הלקוחות להם המוצרים מתאימים. מערכת זו מספקת לכם רשימות של לקוחות קיימים, בעלי פוטנציאל להרחבת כסויי הבריאות שלרשותם. עשינו עבורכם את מרבית העבודה ולכם נותר לבצע את המכירה: לשלוח להם קישור להשלמת תהליך המכירה ולהבטיח את צירופם לתכניות ביטוח בריאות חיוניות.

גם את מרטל המעסיקים שדרגנו באופן משמעותי. הפכנו את הפורטל לפלטפורמה ידידותית ומתקדמת מאוד עבור המעסיקים, אשר תאפשר להם ולכם להתמודד עם הוראות הרגלציה השונות. שדרוג הפורטל והנגשתו לכלל המעסיקים, תאפשר לכם להתמקד בשיווק גיוס ארגונים ומפעלים חדשים, במקביל לשמירה על מעסיקים קיימים. את שאר הפעולות, הנדרשות מהמעסיקים מתוקף אחריותם, הם יכולים לבצע עצמאית במרטל, בכל רגע נתון, מכל מקום ומכל מכשיר. מהלכים אלה ורבים נוספים נועדו לתמוך ביכולותיכם, תוך שילוב הנכסים הייחודיים שלכם: מקצועיות, ניסיון וקשר אישי עם הלקוחות.

בתחילת השנה קיבלנו גם את תוצאות סקר שביעות רצון הסוכנים, בו השתתפו רבים מכם. שמחנו מאוד לראות מגמה מובהקת ועקבית של שיפור שביעות הרצון שלכם מהשירות הניתן לכם בתחומי החיסכון ארוך הטווח והבריאות. אנו ממשיכים כל העת לשפר את השירות לכם ולמבוטוחים, ופועלים להשתפר בכל התחומים בהם אנו פועלים מולכם.

אנו מקווים שהכלים והמוצרים המתקדמים שלנו יסייעו להצלחתכם. כתמיד, נמשיך לעמוד לצדכם, לחזק את יכולותיכם ולהעצים את חשיבותכם גם במציאות המשתנה.



שלכם,

ליאור רביב

משנה למנכ"ל מגדל, מנהל חטיבת לקוחות וערוצי הפצה

פתח דבר <<

מסלול הבריאות המלא <<

יוצאים מהלחץ <<

נעים להכיר, בוטי <<

מכירות דיגיטליות <<

הסוכנים הדיגיטליים <<

סמינר סוכנים במינכן <<

מונדיאל פיננסי <<

פורטל מעסיקים חדש <<

מגדל לקהילה <<

מבצעים לסוכן <<



פותרים את השנה עם פתרונות בריאות

”מקצה לקצה”

השנה העסקית החדשה נפתחה אצלנו עם השקת שני מוצרי בריאות חדשניים, המשתלבים במסלול בריאות שלם למבוטח, לאורך כל שלבי המחלה או הבעיה הרפואית - מהגילוי ועד להחלמה. אנחנו שם עבורו, בכל רגע או צורך

אחרי שבזכותכם זכינו, לראשונה, בפרס חברת ביטוח הבריאות המובילה ל-2017, פתחנו את שנת העסקים הנוכחית באותה תנופה, עם השקת שני מוצרים חדשניים, ראשונים מסוגם בענף, המשלימים מסלול בריאות שלם הניתן רק אצלנו למבוטח.

מסלול זה כולל ארבע תחנות:

1. אבחון הבעיה הרפואית 2. גיבוש אסטרטגיית הטיפול 3. הטיפול במחלה או בבעיה הרפואית 4. שלב ההחלמה

ומה הייחודיות של המסלול שלנו? חברות הביטוח התמקדו עד כה במתן מענה לשלבי האבחון המוקדם והטיפול הרפואי. עם שני מוצרי הבריאות החדשים שהשקנו, עליהם תוכלו לקרוא בהרחבה בהמשך, הפתרונות שלנו נותנים מענה גם לשלב גיבוש האסטרטגיה הרפואית - ניהול המקרה הרפואי באופן אקטיבי על-ידי רופאים בכירים, וגם לשלב ההחלמה, בעקבות האשפוז או המחלה - טיפולי שיקום מתקדמים ואבזורים רפואיים. מוצרים אלה משתלבים ומעצימים את התפיסה המנחה אותנו: המבוטח אף פעם לא לבד ומתי שהוא צריך, בכל רגע או שלב, אנו נמצאים שם עבורו, עם הליווי הרפואי הטוב ביותר עד לחזרתו המהירה ככל הניתן לשגרת חיים רגילה. אז בואו נלמד עוד על החדשנות שמביאים עמם כתב השירות **קונסיליום** ונספח **מגדל החלמה מלאה**.

מלווים את הלקוחות שלך מרגע גילוי המחלה ועד החזרה לעצמאות מלאה

כפי שאי אפשר: כתב שיחות זה נלווה וחשוב, בין היתר, לכיסוי הפוליסת ניתוחים, אומבולטורי או מחלות קשות במצב. הוא מעניק רק אלקוחות מצב מטפסת שירותית חיונית מאוד, בצד מימון השיחות, הרפואיים המכוסים הפוליסה שרכשה



קונסיליום

ליווי מומחה אישי במצבים רפואיים מורכבים

שירות בלעדי למבוטחי מגדל הניתן על-ידי צוות מומחים בהובלת פרופ' גבי ברבש, לשעבר מנכ"ל המרכז הרפואי איכילוב ומנכ"ל משרד הבריאות, כשאדם נקלע למצב רפואי מורכב או שיש לו בעיה רפואית מתמשכת, הוא יעדיף לקבל ליווי וטיפול מהרופאים הבכירים בתחומם. כאלו שיעניקו לו ראש שקט וביטחון מרבי. רופאים שייקחו חלק באחריות על דרכי הטיפול במקרה שלו, ילוו אותו בהתמודדות עם הבעיה הרפואית הקשה וינהלו את האסטרטגיה האבחנתית והטיפולית בו.

זוהי מהות כתב השירות החדש והבלעדי של מגדל, קונסיליום, המושקע על-ידי מגדל בשיתוף צוות מומחים בהובלת פרופ' גבי ברבש, לשעבר מנכ"ל המרכז הרפואי איכילוב ומנכ"ל משרד הבריאות.

במסגרת כתב השירות עומד לרשות המבוטח צוות מומחים אשר יתווה עבורו את הדרך הקצרה והבטוחה אל פתרון רפואי אופטימלי במצבים מורכבים, תוך ניהול המקרה באופן אקטיבי וליווי אישי לאורך כל שלביו.

בהינתן כל המכלול, הניהול הרפואי והאדמיניסטרטיבי הנדרש, למטופל ולמשפחתו נותר להתרכז במטרה אחת בלבד: תהליך ההחלמה.

מה כולל קונסיליום רפואי?

- מתן שירות במשך 3 חודשים, החל ממועד גילוי ואבחון הבעיה רפואית, שהינה קריטית במקרים רבים למתן הטיפול המיטבי וההחלמה. במסגרת זו יהיה המבוטח זכאי לשירותים הבאים:
 - לימוד ההיסטוריה הרפואית וביצוע הערכה ראשונית של המקרה הרפואי,
 - פגישת יעוץ אישית של הרופא המומחה האישי עם המבוטח, תוך 3 ימי עבודה, הכוללת בדיקה והסבר על המצב הרפואי, על התהליכים והפרוצדורות הרפואיות שעבר ושעתיד המבוטח לעבור (לרבות המלצות לביצוע בדיקות המשך), אופן המשך הטיפול והפנייה לרופא מומחה.
 - פניה למכונים להכונה מדויקת לביצוע הבדיקות הנדרשות ולקבלת תוצאות.
 - ליווי טלפוני למבוטח המטופל ולבני המשפחה, עדכונים שוטפים ומתן מענה טלפוני לשאלות או בעיות המתעוררות תוך כדי התהליך.
 - הסבר על פענוח ממצאי הבדיקות.
 - גיבוש האסטרטגיה האבחנתית והטיפולית.
 - סיוע בבחירת גורם מטפל כולל הפניה לגורמים רפואיים ופרא-רפואיים מתאימים.
 - מכתב מסכם וסיכום המלצות להמשך הטיפול.
 - פגישה נוספת עם הרופא המומחה האישי בהתאם לצורך הרפואי.

מגדל החלמה מלאה

לטיפולים מתקדמים ואביזרים רפואיים

גם בעת ההחלמה, השלב החשוב ביותר בתהליך הריפוי, בוחרת מגדל לעמוד לצד המבוטחים ולסייע להם ככל הניתן לחזור לאורח חיים פעיל, לשגרה היומיומית שלהם.

מגדל החלמה מלאה הינו נספח המיועד למבוטחים אשר נפגעו כתוצאה ממחלה או מתאונה. הוא מאפשר להם להסתייע בשירותים ואביזרים רפואיים החיוניים להשגת היעדים הבאים: שיפור מצב בריאותו, שיפור תפקודו המוטורי וחזיוק עצמאותו האישית.

עיקרי הכיסויים כוללים:

- טיפולים שיקומיים - עד 20 טיפולים בשנה (עד 180 ש"ח לטיפול).
- אביזרים רפואיים - עד 10,000 ש"ח לכל אביזר ועד 50,000 ש"ח למחלה/תאונה.

- החלמה לאחר אשפוז - עד 700 ש"ח ליום אשפוז במוסד החלמה ועד 6 ימים.
- טיפול בתא לחץ - לבעיות רפואיות, עד 15,000 ש"ח למחלה/תאונה.
- שמירת מח עצם - לתקופות ארוכות עקב מחלת סרטן, עד 10,000 ש"ח.
- הקפאת זרע וביציות - לפני ביצוע טיפולים כימותרפיים/רדיו-תרפיים, עד 15,000 ש"ח.
- בנוסף, טיפולים/שירותים מיוחדים נוספים לילדים הכוללים:**
 - טיפולים בהתפתחות הילד - בעיות שאובחנו על-ידי נוירולוג או רופא מומחה להתפתחות הילד. עד 16 טיפולים בשנה ועד 120 ש"ח לכל טיפול. יודגש: הכיסוי אינו מגביל בסוג הטיפולים הנדרשים לילדים אשר קיימת לגביהם בעיה מאובחנת כאמור.
 - טיפולים בהפרעת אכילה - עד 16 טיפולים בשנה ועד 120 ש"ח לכל טיפול, לרבות יעוץ אצל תזונאית ואו פסיכולוג או רופא מומחה.
 - טיפול בהרטבה - עד 12 טיפולים בשנה ועד 120 ש"ח לכל טיפול.





נפגשים על מסלול הבריאות השלם



ריגשתם אותנו בנוכחותכם בכנס הבריאות שלנו. גיליתם רצון רב להמשיך ולהתמקצע בבריאות לטובת הלקוחות והמחשבים, פעם נוספת את שיתוף הפעולה המיוחד בינינו בשיווק כיסויי הבריאות הרחבים והמתקדמים ביותר. **תודה שבאתם!**



יוצאים מהלחץ



לאור השקת מוצר הבריאות החדש והייחודי של מגדל - החלמה מלאה, שמסגרתו כלול כיסוי לטיפול בתא לחץ, יזמה הנהלת מרחב סוכנויות ומפקחיה, סיור מקצועי בתאי הלחץ שמרכז סגול לרפואה היפרברית ומחקר במרכז הרפואי אסף הרופא, המרכז הגדול ביותר בישראל ואחד הגדולים בעולם.

תאי הלחץ במרכז סגול מעניקים טיפול בחמצן בלחץ גבוה, המסייעים לסובלים מבעיות רפואיות שונות, שהטיפול בחלקן נחשב לפריצת דרך רפואית.

במהלך הביקור, המשתתפים, לרבות הנהלת חטיבת לקוחות וערוצי הפצה, מערך המכירות הארצי ותחום הבריאות, זכו להרצאה אישית מפי פרופסור שי אפרת, בנושא מחקר חדשני שעוסק בטיפול בתא לחץ עבור מטופלים אחרי שבץ מוחי ופגיעות ראש ואף התייחס לתרומתו של הטיפול להחלמה מבעיות בריאות מורכבות נוספות, כולל תוצאות מוכחות.



טל רוזן, מנהלת מכירות בריאות וריסק במרחב סוכנויות, אמרה בתום הסיור הלימודי-מקצועי: "אנו גאים להיות אלו שמובילים את פריצת הדרך הענפית והראשונים לספק למבוטחיו כיסוי גם לפריצת הדרך הרפואית, באמצעות הטיפול בתא הלחץ, בתהליך הריפוי וההחלמה".





נעים להכיר, אני בוטי!

הראשונה מסוגה בעולם ביטוח הנסיעות לחו"ל. יתרונותיה הבולטים של האפליקציה הם באיתור מגוון שירותי רפואה סמוכים ומומלצים על-פי עיקרון "חוכמת ההמונים" (בדומה ל-WAZE או ל-TripAdvisor), במקביל לתשלום תביעות בתוך שעות ספורות ישירות לכרטיס האשראי של המבוטח, מכל מקום בעולם.

איך אפשר לרכוש בעזרתי פוליסת מגדל מסע עולמי?

מגיעים אלי דרך האתר או האפליקציה של מגדל. הגעתם? יופי. עכשיו, אבקש מכם למסור פרטים אישיים ופרטים הנוגעים לטיסתכם, למלא שאלון בריאות קצר, לאשר את תנאי הפוליסה ולמלא את פרטי כרטיס האשראי לתשלום. לאחר תהליך חווייתי במיוחד, קצר וכשוט מאוד, תקבלו פוליסת ביטוח נסיעות דיגיטלית ישירות לטלפון הנייד, ללא צורך בניירת או כל אמצעי אחר.

לראשונה בענף הביטוח! צ'אט בוט לרכישת ביטוח נסיעות לחו"ל

אחרי שפיתחנו שורה ארוכה של כלים דיגיטליים מתקדמים, לרבות אפליקציית לקוחות ראשונה מסוגה בענף הביטוח, שזוכה לפופולריות רבה, הגיע הזמן להציג לכם את הפיתוח "החם" ביותר שלנו - ושוב הראשון מסוגו בענף הביטוח: שירות הצ'אט בוט החדש שלנו לרכישת ביטוח נסיעות לחו"ל.

הצ'אט בוט החדש שלנו, בוטי, ממשיך ומתכתב עם אופן ההתקשרות של הלקוחות בעידן הדיגיטלי, בין אם במישור החברתי ובין אם המדובר במישור הצרכני. כך, אנו נוהגים לתקשר בין חברים באמצעות הוואטסאפ והאס.אם.אס, ובאותה מידה אנו רוצים ערוצי התקשרות עם גורמים המספקים לנו שירותים ומוצרים.



האם אזהה אם הרוכש משויך לסוכן? ואם כן - האם המכירה תירשם לזכותו? בטח. במידה והוא משויך לסוכן אני אזהה אותו מיד והמכירה בעזרתי, בתהליך דיגיטלי מלא ותחת כל הוראות הרגולציה, תירשם על-שם אותו סוכן ותעמוד לזכותו.

אז למה כדאי לרכוש בעזרתי מגדל מסע עולמי?

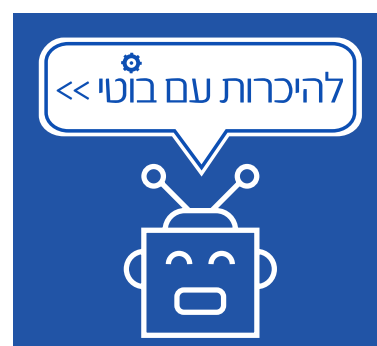
כי אני מספק חוויית רכישה דיגיטלית, מאוד אטרקטיבית, שחוסכת המון זמן, ניירת וביורוקרטיה, ומתבצעת באמצעות הטלפון הנייד בלבד.

ומה לגבי הביטוח עצמו?

גם הביטוח שניתן לרכוש בעזרתי, מגדל מסע עולמי במסלול LOW COST, הוא ביטוח נסיעות לחו"ל האטרקטיבי ביותר: עלותו הינה \$1.45 בלבד ליום והוא כולל כיסוי ביטוחי מקיף, ללא השתתפות עצמית, בגין הוצאות רפואיות ומגוון הרחבות כגון: הרחבה לטלפון נייד וספורט אתגרי וחילוץ. המסלול מיועד לנוסעים עד גיל 40 (כולל), שאינם זקוקים לתוספת החמרה רפואית, ותוקפו הינו למקסימום 14 יום.

מהו בכלל צ'אט בוט?

זהו ממשק חכם רובוטי היודע לייצר תגובות, לענות על שאלות ולמלא אחר בקשות שונות של הלקוח, ללא מגע יד אדם. הוא נכנס לאחרונה לשימוש במספר חברות, במטרה לתת מענה לשירותים עצמיים כדוגמת איתור טיסה ועד לקבלת מידע אישי פיננסי. מעתה, כאמור, ניתן ליהנות מערוץ דיגיטלי חכם זה גם אצלנו, ברכישת פוליסת מגדל מסע עולמי במסלול LOW COST, כחלק מחוויית השירות ללקוחות. זה המקום לציון, שלרשות מבוטחינו בלבד עומדת כיום גם אפליקציית MedPay.





האקוס שבו
שברתי את הראש

האון שבו
התאכסנו

ביטוח נסיעות לחו"ל ששומר עליך בכל מקום בעולם מגדל מסע עולמי

- אפליקציית Medpay, המאפשרת הגשת תביעות להוצאות רפואיות וקבלת החזר מהיר, איתור קל ומהיר של רופאים בחו"ל והתייעצות רפואית אונליין.
- הטבת LOW COST - רק \$1.3 ליום*
- ללא השתתפות עצמית
- גבולות אחריות גבוהים במיוחד עד \$5,000,000 להוצאות רפואיות

מגדל. חברת הביטוח המובילה בישראל

מגדל חברה לביטוח בע"מ

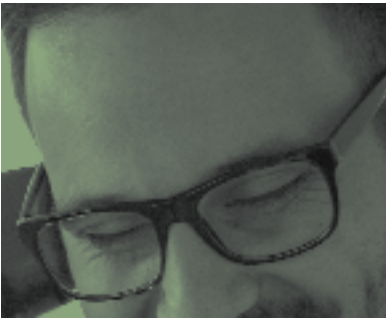
* כפוף לגיל 40 ומקסימום 14 ימי שהיה בחו"ל ללא הרחבות. ההצטרפות כפופה לאישור החברה לחיתום רפואי. המידע האמור הוא מידע כללי בלבד ולא ישמש לקביעת הזכויות והחובות עפ"י תנאי הפוליסה או ככלי לפרשנות. האמור אינו תחליף לייעוץ המתחשב בצרכים המיוחדים של כל אדם.





עכשיו בשולחן עבודה

בריאות במהירות - מכירת מוצרי הבריאות במהירות הקליק



שמחים לשתף אותך במערכת דיגיטלית חדשה, הזמינה עבורך בשולחן העבודה למכירות נוספות ללקוחות קיימים (UPSALÉ) של כיסויי ניתוחים ומזור לסרטן.

איך זה עובד?

1. בשולחן העבודה ניתן למצוא שתי רשימות של לקוחות פוטנציאליים - האחת לרכישת כיסוי ניתוחים, והשנייה לרכישת מזור לסרטן. ללקוחות אלו קיימת כיום פוליסת בריאות פעילה במגדל אולם ללא ביטוחים אלו.
2. הלקוחות ברשימות נמצאו כמתאימים להרחבת כיסוי הבריאות העומדים לרשותם על-פי ניתוח מאפייניהם האישיים.
3. בעת הכניסה לרשימות אלו, המערכת תדרוש ממך לאמת את הנתונים הקיימים של לקוחות אלו. באותו מסך, ניתן גם לצרף ילדים ומבוטחי משנה לטובת הצעה כוללת לתא המשפחה.
4. כעת ניתן לבחור עבור הלקוח את המוצרים המתאימים - ניתוחים או מזור לסרטן או שניהם גם יחד ולהשלים פרטים חסרים לטופס ההצעה הרלוונטית, כמו פרטי קופת חולים, הצהרת בריאות וכד'.
5. שולחים ללקוח במייל או בהודעת SMS לינק עם פרטי ההצעה לרכישת הביטוח.
6. הלקוח נכנס ללינק, עובר על פרטי ההצעה המלאה, חותם על הצהרות מבוטח ועל טופס ההצעה.
7. בסיום התהליך הקצר מאשר הלקוח את ההצעה ומצרף חתימה דיגיטלית מרחוק. ההצעה המאושרת והחתומה נשלחת אליו אוטומטית, כולל גילוי נאות.
8. ההודעה כי הלקוח השלים את הליך הרכישה נשלחת אוטומטית אליך לצורך תיעוד ואלינו לצורך הפקדה. והנה, תוך דקות ספורות, בלי לצאת מהמשרד ובלי ניירת, עוד לקוח הרחיב את הכיסוי הביטוחי שלו בזכותכם





הסוכנים הדיגיטליים

שבחר לחתימה מרחוק. הכל שקוף בפניו ואחרי שחתם, אני שולח את הפוליסה להפקה מיידית, תחת כל הוראות הרגולציה. גם בעת פגישות פנים אל פנים, כל הנתונים והפרטים זמינים לי והתהליך מתבצע בזמן קצר מהר, תוך חתימה ושליחה מהמפעל או מבית הלקוח למערכות מגדל. התהליך הזה גם מאפשר לי לבצע שידורים אפילו מעבר לשעות העבודה, בזמן הפנוי שלי, בקלות מרבית ובלחיצת כפתור בלבד, ממש כמו משרד נייד שאותו אני מתפעל מתי שאני רוצה ומאיפה שאני רוצה. אני מבסוט והלקוחות מתלהבים מהתהליך המתקדם הזה, שמקצר את הבירוקרטיה, מייתר את הצורך בערימות של ניירת וחוסך זמן עצום לכולם - לעובד, למעסיק ולי". מוכתר מסכם ואומר: "העבודה עם הפורמלי היא הרבה יותר פשוטה וקלה, חוסכת בזמן ובהוצאות משרדיות, ומניסיוני עד כה היא גם הביאה להגדלת התפוקה, תוך מתן שירות איכותי ומתקדם. כלומר, גם מבחינת שירות, גם מבחינת תפעול וגם מבחינת מכירות, המעבר לעבודה דיגיטלית, מבלי לוותר על הקשר האישי עם הלקוחות, נתן לי דחיפה משמעותית קדימה וחיצוק עוד יותר את היכולות שלי".

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 בחודשיים האחרונים נרשמה עלייה דרמטית בשידורים הדיגיטליים של סוכנים באמצעות מערכת הפורמלי שלנו, לטיפול בתהליכים בתחומי הפניסיה, הפיננסים, החיים והבריאות. בחודש ינואר אשתקד, כדוגמא, עמד מספר ההפניות הדיגיטליות שלכם אלינו על עשרות בודדות של שידורים. בחודש נובמבר האחרון כבר נסקו התהליכים הדיגיטליים והגיעו לכ-1,500 שידורים ובחודש דצמבר... לכ-2,700 שידורים!

להלן סיפורם של ארבעה סוכנים, שהצטרפו לעולם הדיגיטלי שלנו ומשדרים תהליכים באופן קל, פשוט ומהיר

אורי טרבלסי

"אורי טרבלסי - יתרונות סוכנות לביטוח"

"היום אי-אפשר לעבוד בלי דיגיטל"

את השינוי בדפוסי העבודה והמעבר לשידורים דיגיטליים באמצעות הפורמלי, ביצע אורי טרבלסי, סוכן ביטוח כ-15 שנה,



לפני כארבעה חודשים. מאז, הוא לא מסתכל אחורה ומשוכנע כי "היום אי-אפשר לעבוד בלי דיגיטל", לדבריו. ההתחלה, הוא מעיד, הייתה מאתגרת. "אתה נוהג לעבוד לאורך שנים בצורה מסוימת וכדי להתקדם הלאה אתה צריך לשנות את החשיבה ולשנות את האופן שבה אתה פועל". אלא-שעם כל האתגר שבדבר, ברור לו שהשינוי היה מתבקש והוא מסביר: "צריך לשנות את התפיסה ולהבין שהתהליך הדיגיטלי פותר הרבה בעיות. התחלתי לשדר בפורמלי וגיליתי שהמערכת מתקנת טעויות באופן אוטומטי, מונעת רגיקטים, ההפקות מהירות והדברים מתנהלים כמו שצריך. בסופו של דבר, אני מאוד מרוצה מהמצב החדש וממשיך במלוא העוצמה להשתלב בעולם הדיגיטלי".

ישראל מוכתר

"מוכתר סוכנות לביטוח"

"עברתי מאפס למאה בתפיסה הדיגיטלית"



ישראל מוכתר, סוכן ביטוח מזה כ-20 שנה, מעיד על עצמו כמי שעבר שינוי דרמטי באימוץ דפוסי עבודה דיגיטליים. "במשך כל השנים הכרתי בעל-פה את תכניות הביטוח, עבדתי עם טפסים ידניים ונסעתי לפגישות עם לקוחות עם ארגז מיושן של כלים", הוא מספר. "האסימון נפל", מודה מוכתר, "בעקבות השינויים הרגולטוריים בענף וההבנה כי אני צריך לעבוד אחרת, הרבה יותר חכם ויעיל". לדבריו, "הצורך להתעדכן כל העת בשינויים בתכניות, כמו באובדן כושר עבודה, בצד עדכון הטפסים הנדרשים וגורמים נוספים כמו המסלוקה, הביא אותי לרכוש מחשב נייד שהולך איתי לכל מקום ודרכו להיכנס למערכת הפורמלי, שמאפשרת לי לקבל את כל המידע און-ליין ולבצע שידורים דיגיטליים מכל מקום ובכל זמן, פשוט עברתי מאפס למאה בתפיסה הדיגיטלית". הכניסה לעולם החדש, מסתבר, עשתה לו רק טוב, והוא מסביר: "התחלתי לשדר בפורמלי ומה שיצא הוא שהצלחתי להגדיל משמעותית את היקף הפוליסות שהפקתי ואת היקף המכירות שלי. אני יכול לקיים היום פגישה טלפונית עם הלקוח, בלי לצאת מהמשרד, ובהתאם לבחירתו לשלוח לו במייל את תכנית הביטוח

(המשך הכתבה בדף הבא)



הסוכנים הדיגיטליים (המשך)

עולם הדיגיטל. מאז שהוסמך כמשווק פנסיוני, לפני כ-3 שנים, הוא רואה בכלים הדיגיטליים חלק בלתי נפרד מערוצי השיווק והשירות ללקוחות. כלים המשתלבים ומחזקים את חשיבותו ותרומתו של סוכן הביטוח בדאגה לרווחתו ולעמידתו של הלקוח, כערך עליון. כך הוא גם מציג את עצמו: "סוכן דיגיטלי, חדשני, המעניק מעטפת שירותית רחבה ומענה מהיר ומיטבי ללקוח, על-פי מאפייניו, צרכיו ורצונותיו". עד מהרה הבין את הצורך בשוק למוצרי הגנות לפרט ומכאן, נסללה דרכו להתמקד בתחום זה ולהישף למוצרים המתקדמים של מגדל. במקביל, הוא הבין גם את הפוטנציאל העצום במיצי ההזדמנויות הקיימות בכלים המתקדמים שמעמידה מגדל לרשותו. לכן, אל השידורים הדיגיטליים באמצעות הפורמלי הוא צלל בטבעיות ונהנה "מכל רגע", לדבריו. "זוהי מערכת מעולה, שמספקת לי קיט מסמכים מסודר לפגישות עם הלקוחות ותהליכי הפקה מהירים, בלי בירוקרטיה ובלי טופסולוגיה. העבודה מתנהלת כמו מכונה משומנת ומפנה לי זמן ליצירת עוד פגישות ולהרחבת התיק שלי". העתיד, מבחינתו, כבר כאן - והוא מצפה להמשיך ולקבל לידי כלים דיגיטליים נוספים למינוף פעילותו. עד אז, הוא יסיים בקרוב את לימודיו לתואר במנהל עסקים ושיווק טכנולוגי מטעם המכללה למנהל. בהצלחה!



גיא שפריר

"שפריר גיא סוכנות לביטוח"

"החיים בעבודה השתנו בעקבות השידורים הדיגיטליים"



לפני כשנה גייס גיא שפריר, סוכן ביטוח כ-25 שנה, עובד חדש, בעל אוריינטציה טכנולוגית. הצטרפותו פתחה בפני שפריר את העולם הדיגיטלי ואפשרה לו לפרוץ קדימה. "עד השימוש במערכת הפורמלי, עבדתי עם טפסים ידניים מול הלקוחות, התהליכים נמשכו זמן רב ודבר זה אף הגביל אותי בפניה ללקוחות, בגלל הזמן היקר שנדרש מול התועלת העסקית שניתן היה להפיק". האפשרות לשדר בקשות באופן דיגיטלי פתחו בפניו אפיקים עסקיים חדשים והוא מתאר: "אני משתמש בטפסים דיגיטליים, התהליכים מתבצעים במהירות והעבודה מתקתקת. השינוי הזה גם אפשר לי לפנות ללקוחות שבעבר לא חשבתי לפנות אליהם, להציע להם שירותים מתקדמים ולצרף אותם למעגל לקוחותיי. התוצאה היא שהתפוקה שלי גדלה, השירות שלי היום הרבה יותר יעיל ואנחנו, כמשרד, נמצאים היום במקום אחר, הרבה יותר טוב". ושפריר גם מנדב טיפ חשוב עבור כל עמיתיו הסוכנים: "רציתי הרבה זמן לעבור לעבודה דיגיטלית בגלל דרישות הרגולציה וההבנה שחייבים בעידן הנוכחי להשתמש בכלים הכי יעילים שזמינים עבורך. זוהי את ההזדמנות, לקחת אותה בשתי ידיים ועם כל החשש הראשוני, הלכתי למהלך הזה ואני ממצה את הפוטנציאל העצום שקיים בו".

רותם אוסי

"א.צמרות סוכנות לביטוח"

"הפורמלי היא מערכת דיגיטלית מעולה!"



רותם אוסי, בן 26, הוא סוכן ביטוח מהדור החדשני, זה שגדל לתור



ממשיכים במסורת:

15 סוכנים מצטיינים של מגדל בבריאות ובריסק השתתפו בסמינר ביטוח במינכן

15 הסוכנים המצטיינים של נבחרת הבריאות והריסק של החברה לשנת 2017, התארחו אצל מבטחת המשנה Munich Re ואף נהנו ממספר אטרקציות ביניהן ביקור באולמי התצוגה של חברת B.M.W



הבריאות על-פי ה-DNA של הלקוח.

עוד נהנו המשתתפים משיח פתוח ומפרה עם בכירי Munich Re בנושא מיקומו של סוכן הביטוח בעולם החדש, שהמשך והעניק תובנות רבות לסוכנים, לטובת הצלחת פעילותם העסקית והמקצועית במציאות המשתנה.

מספר אטרקציות, ביניהן ביקור באולמי התצוגה של חברת הרכבים הגרמנית B.M.W וקורס מזורז לנהיגה בטיחותית, השלימו סמינר עשיר בידע, מועיל ומהנה במיוחד.

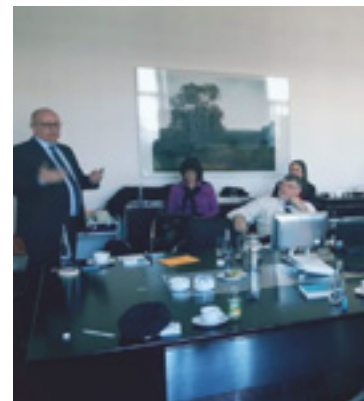
גד מילר, סמנכ"ל ומנהל מכירות ארצי ודורון מושקוביץ, מנהל מכירות ארצי - בריאות וריסק, מסרו: "הפעילויות של נבחרת הבריאות והריסק לאורך כל השנה, בארץ ובחו"ל, מיועדות לשדרג את התמקצעות סוכני הביטוח במכירת הגנות לפרט. השחקנים המצוינים שלנו, סוכני מגדל, רוכשים כל העת ידע, יכולות ומיומנויות בתחום מוצרי הסיכונים, דבר התורם להידוק שיתוף הפעולה העסקי ולהגדלת המכירות בבריאות ובריסק".

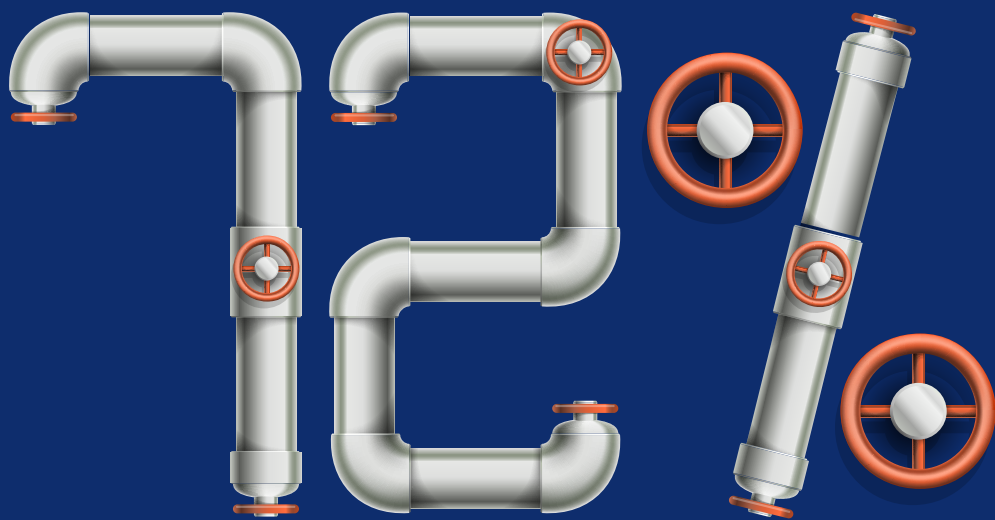
הסמינרים בחו"ל מתקיימים במקביל לפעילות ענפה של נבחרת הבריאות והריסק בארץ, הכוללת כנסים, סדנאות העשרה ועוד. הרעיון מאחורי אותם סמינרים ייחודיים הוא להמשיך ולאפשר את התמקצעות הסוכנים ברמות הגבוהות ביותר ולהכיר להם גם את עולם הביטוח הבינלאומי, כחלק מחוויית למידה אישית.

במהלך הסמינר במינכן התארחו הסוכנים אצל מבטחת המשנה Munich Re. במסגרת זו נחשפו המשתתפים לחשיבותם של ביטוחי המשנה וכיצד הם משתלבים בעולם הביטוח בכלל ובפעילות הביטוחית בישראל בפרט. כך, לדוגמה, דרישות הרגולציה "סולבנסי 2", השלכותיהן על חברות הביטוח והפתרונות שמציעים מבטחי המשנה.

הסמינר עסק בנוסף במוצרי ביטוח חדשים המתאימים למעגל החיים של הלקוח, תוך התמקדות בהתאמת מאפייני המוצרים לדור הצעיר ודרכי שיווק אפקטיביות וחדשניות לקהל יעד זה, לרבות כלים דיגיטליים העומדים לרשות סוכני הביטוח. מבין המוצרים החדשים אף ניתנה התייחסות מעמיקה להשפעת נתונים גנטיים על פיתוח והרחבת פתרונות

לאחר שלושה חודשים של תחרות מאתגרת והישגי מכירות יוצאי דופן של מוצרי סיכונים, נבחרו 15 הסוכנים המצטיינים של נבחרת הבריאות והריסק של מגדל לשנת 2017, אשר יצאו לאחרונה לסמינר ביטוח מיוחד במינכן. זאת לאחר שאשתקד יצאו 15 סוכנים מצטיינים של מגדל בבריאות ובריסק לסמינר ביטוח בלונדון וערכו ביקור בסוכנות הברוקרים Guest Krieger, בלוידיס ובחברת הביטוח ג'נרלי.





מהלקוחות שלך מעדיפים שרברב פרטי*
ובמגדל הוא גם זול יותר משרברב שבהסדר

הצע לקוחותיך עוצה היוק את תכנית "מגדל אבית"
עם תעריף שרברה פרטי אטרקטיבי וזול יותר
בהשוואה לשרברה שבהסדר, ואף ביחס לתעריף השוק.

לפרטים נוספים ניתן לפנות למנהלי השיווק במרחבים.

מגדל. חברת הביטוח המובילה בישראל.

*מתוך סקר לקוחות מגדל ספטמבר 2017

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 עלון זה לבינים, יגברו תנאי הפוליסה. האמור בעלון זה אינו תחליף לייעוץ המתחשב
בצרכים המיוחדים של כל אדם.





סוכני מועדון הפיננסים של מרחב ירושלים מתכוננים למונדיאל

אחרי סדנת מכירות פיננסים מלכותית במיוחד, ברוח סדרת הטלוויזיה המצליחה משחקי הכס, פתחו החודש הסוכנים הפיננסים של המרחב סדרה של סדנאות ברוח המונדיאל הקרב ובא

מועדון סוכני הפיננסים של מרחב ירושלים ממשיך בפעילויות מקוריות ומרתקות. בספטמבר אשתקד קיים המרחב את "משחקי הכס" - סדנת מכירות פיננסים מלכותית במיוחד, שנבנתה בקונספט למידה ותרגול ברוח ממלכות סדרת הטלוויזיה המצליחה, בהשתתפות דרקונים, מלכים, יועצים ולקוחה אחת, אשר הייתה צריכה להחליט מה לעשות עם הכסף שלה. קונספט ייחודי זה אפשר למידה חווייתית של כל אחד מהסוכנים ורכישת מיומנויות וכלים פרקטיים במתן הפתרונות המיטביים עבור הלקוחות בנושאים פיננסיים.

את שנת העסקים הנוכחית פתח מועדון הפיננסים באותה תנופה והשיק לסוכני סדרת סדנאות חווייתית נוספת, בהשראת אליפות העולם בכדורגל, המונדיאל, שיתקיים הקיץ ברוסיה. שריקת הפתיחה אליו נשמעה בירושלים כבר החודש, עם פתיחת שלב הבתים.

מוכנים? אז ככה מתנהל המונדיאל בירושלים: הסוכנים הפיננסים והמפקחים, "המאמנים" האישיים שלהם, שובצו לבתים וככל שסדרת הסדנאות תימשך, כך יתקדמו המשתתפים לשלבים הגבוהים יותר בתחרות, עד לשלב הגמר ולמנצחים הגדולים.

במפגש הראשון, שהתקיים לאחרונה, נמסרו לסוכנים ולמפקחים חוקי המונדיאל הפיננסי ובנוסף הם נהנו מהרצאות מקצועיות, לרבות בנושאי המרה לקצבה ותכנון פרישה. כמו-כן השתתף במפגש שוער מכבי נתניה ונבחרת ישראל לשעבר, קובי בלדב, המשמש כיום כבעלים משותף של סוכנות הביטוח "מעגל". בלדב סייע לסוכנים בטיפים המשותפים למגרש הכדורגל ולמגרש הפיננסים, כמו: איך עומדים ביעדים שאני מצביע לעצמי? מתי עוברים מהגנה להתקפה גם בעולם העסקי? כיצד ניתן לצלוח משברים ולשנות אסטרטגיה, שיטה, בזמן אמת?

לסוכנים מצפות עוד הפתעות רבות נוספות במסגרת המונדיאל הפיננסי, שתכניו המקוריים גובשו בשיתוף ובסיוע של מחלקות ההדרכה והשיווק של מגדל. שרי פישר, מנהלת מכירות הפיננסים וחא"ט במרחב ירושלים, מספרת כי "הסוכנים זוכים אצלנו במרחב לתמיכה משמעותית ברכישת מומחיות בתחום הפיננסי על היבטיו השונים, כחלק בלתי נפרד מפעילותם העסקית-מקצועית. הודות למועדון האקסקלוסיבי שהקמנו, אנו רואים שהסוכנים כיום משלבים בין העולמות החדשים לבין עולמות התוכן המסורתיים ומגדילים באופן משמעותי את היקפי המכירות שלהם בפיננסים".

עופר בקר, מנהל המכירות במרחב ירושלים, הוסיף ואמר כי "הפעילויות שמוביל המועדון, הן ברמה התוכן והן ברמת החוויה, מעניקות ערכים מוספיים ייחודיים לסוכנים, מתוך מטרה להעניק להם ארגז פתרונות מתקדם ואיכותי לטובת צורכי לקוחותיהם גם בתחום הפיננסיים".





כשמגיעים לגיל פרישה, חשוב להיות יותר מוגנים.

עם מגדל מקפת אישית, קצבת הפרישה מואנת יותר.

יש לך לקוחות לקראת פרישה? וודא איתם שהחיסכון הפנסיוני שלהם כולל קצבה מוגנת במגדל מקפת | אישית

- יותר הגנה למקבלי קצבה - עד 60% מהצבירה מושקע באג"ח מיועדות המבטיחות תשואה צמודת מדד בשיעור 4.86%
- פחות הפתעות - תלות נמוכה יותר בתנודות שוק ההון או בהתפרצות אינפלציה
- יותר ביטחון - כל העוצמה, האיתנות הפיננסית והמקצועיות של מגדל עומדות לרשות לקוחותינו כבר למעלה מ- 80 שנה

לפרטים נוספים ניתן לפנות למפקח שלך במגדל

מגדל. חברת הביטוח הפנסיוני המובילה בישראל.

מגדל מקפת קרנות פנסיה וקופות גמל בע"מ

מגדל ביטוח היא חברת הביטוח הגדולה והמובילה בתחום ביטוח החיים וחסכון לטווח ארוך בישראל, נכון ליום 30.9.2017 על בסיס נתוני התחייבויות ביטוחיות בביטוח חיים ונכסים מנוהלים בקרנות הפנסיה וקופות הגמל.

בכפוף לתנאי החברה ותקנון מגדל מקפת אישית. האמור אינו תחליף ליעוץ המתחשב בצרכים המיוחדים של כל אדם.



הרחבנו. הגדלנו. הוספנו.

מגדל גאה להציג: פורטל מעסיקים 360

פורטל המעסיקים החדש של מגדל:
 הרבה יותר אפשרויות תפעול ושירות עבור המעסיקים -
 הרבה יותר זמן עבורך לשימור לקוחות קיימים ולגיוס לקוחות חדשים



ל"משבצת החסרה", אשר מאפשר לך למכור בראש בשקט, מתוך ידיעה שלמעסיק יש כתובת לכל מה שהוא צריך - קבלת מידע ויכולת לבצע פעולות באופן עצמאי, אונליין.
 את הפורטל הנוכחי שלנו אפילו לקחנו עוד צעד קדימה ואנו משיקים, בימים אלה, את פורטל מעסיקים 360 החדשני והמתקדם ביותר בענף.
בואו נכיר אותו...

בשימור לקוחות קיימים ובגיוס לקוחות חדשים.
 מרגע שמיקוד הפעילות שלך הוא בשיווק, נשאלת השאלה מהיכן יקבל המעסיק כלים ומידע מתוקף אחריותו לעובדיו? לשאלה זו יש תשובה מאוד פשוטה: פורטל המעסיקים שלנו, המעניק מעטפת שלמה של פתרונות למעסיקים בעולם החיסכון הפנסיוני.
 פורטל המעסיקים הוא הפתרון התפעולי

המציאות המשתנה והראות הרגולציה בענף החיסכון הפנסיוני, מחייבות אותך, הסוכן, לבחור בין השיווק לבין התפעול, ביחסי הגומלין עם המעסיק ועובדיו. כולנו יודעים כי בכל הקשור למשימות תפעול ושירות, המשאבים הנדרשים - טכנולוגיים, מקצועיים וכוח אדם, מחייבים השקעה עצומה. מאידך, במישור השיווקי, העלויות הנדרשות ממך פחותות בהרבה ומאפשרות לך למקד את מירב המאמצים

(המשך הכתבה בדף הבא)



הרחבנו. הגדלנו. הוספנו.

פורטל מעסיקים 360 (המשך)

פורטל מעסיקים 360 עובד גם בשבילך!

במציאות המורכבת והמאתגרת, פורטל המעסיקים והמתקדם שלנו עושה לך ולמעסיק את החיים הרבה יותר פשוטים, נוחים ומשתלמים.

בלחיצת כפתור, יכול המעסיק לקבל בקלות ובמהירות, בלי בירוקרטיה וניירת, את כל המידע הפנסיוני של עובדיו ולפנות זמן לדברים חשובים אחרים. באותה מידה, בלי לבזבז זמן יקר ובלו הוצאות תפעול ושרות, אנו פותחים בפניך הזדמנות להתמקד בערך המוסף המקצועי שלך כסוכן ובתהליך השיווק - שימור הלקוחות הקיימים וצירוף לקוחות חדשים. זאת לטובת השגת רווחיות מפעילותך בענף החיסכון הפנסיוני.

פורטל מעסיקים כזה אין לאף אחד אחר!

לאורך כל שלבי התהליך הפנסיוני, אנו נמצאים שם עבור המעסיק באמצעות מערכת מרכזית אחת ופלטפורמה ידידותית וייחודית. תשתית טכנולוגית זו מספקת מעטפת תפעולית-שירותית מלאה לצרכי השוטפים של המעסיק ולמילוי אחריותו מול העובד מצד אחד ומולנו מצד שני.... באופן עצמאי, בלחיצת כפתור אחת בלבד, מכל מקום, בכל זמן ומכל מכשיר!

פורטל המעסיקים

עם המעסיקים לאורך כל התהליך הפנסיוני



במקום שאתה תיתן שירות תפעולי למעסיקים - מוקד המעסיקים שלנו - עומד לרשותם

מוקד המעסיקים מעמיד לרשות המעסיק שירות תפעולי, דוחות ומידעים באופן ישיר מנציגי שירות מקצועיים. הנציגים תומכים במעסיק, בין היתר, בתהליכים הבאים:

- סיוע ברישום לפורטל המעסיקים ותמיכה בשימוש שוטף.
- תמיכה טכנית למעסיק בהתחברות לפורטל.
- מתן מידעים ודו"חות בכל נושא.
- סגירת מעגל טיפול בבקשות המעסיק לרבות פיזור כספים ופנדינג.
- סיוע למעסיק במילוי טופס 161 (עזיבות עבודה).
- הפנייה לגורם ספציפי בעת בקשת המעסיק לייעוץ פרישה לעובד.

דרכי התקשרות

במייל: employers@migdal.co.il
או בטלפון: 03-9201050
המוקד עומד לרשות המעסיק בימים א'-ה'
בין השעות 8:00-16:00

מה כולל פורטל המעסיקים החדשני והמתקדם שלנו?

- מענה למעסיקים ומתפעלים - החל מצירוף עובדים ועד לסיום עבודה
- חווית משתמש - עיצוב חדשני ונוח במיוחד, המותאם למובייל ולטאבלט
- ריכוז נתונים עיקריים בדף הבית
- מסך הזמנת דו"חות חדש ומרוכז
- הצגת נתוני פיגורים ופנדינג
- דיווח על סיום העסקה והפקת טופס 161 בתהליכים נפרדים
- צירוף עובדים בתהליך דיגיטלי למוצרי פנסיה, גמל והשתלמות
- דיווח על הפקדות לעובדים במבנה אחיד לצורך ממשק התשלומים.
- "סטטוס דו"חות ותהליכים" - צפייה בכל התהליכים הפתוחים והדוחות שהוזמנו
- צפייה בסטטוס החיסכון הפנסיוני של כלל העובדים, לרבות ביצוע פעולות ברמת עובד

מזרפיק מעסיקים אפורטל בקאי-קאות

רוצה לעניין את המעסיקים שלך בהצטרפות לפורטל? שלחו להם את הלינק המצורף לרישום לפורטל, בו מפורטות הוראות ההרשמה באופן ברור וידידותי. מרגע סיום הרישום, הם יוכלו להתחיל לנהל את החיסכון הפנסיוני של העובדים שלהם באופן עצמאי ונוח.

לינק רישום לשליחה למעסיקים:

<https://www.migdal.co.il/He/Employers/ReportalRegistration/Pages/Main.aspx>



מגדל של מעשים טובים למען הקהילה

קבוצה מובילה במשק הישראלי, אנו גאים להוביל גם בתחום האחריות החברתית ולפעול באופן מתמשך לשיפור המצב החברתי בישראל. פעילות זו, המשתלבת עם פעילותנו בתחומי הליבה העסקיים, אף תורמת להעצמת עובדינו ולהעצמתכם הסוכנים, תוך הענקת ערך מוסף של חיבור לקהילה

הפעילות החברתית שלנו מתמקדת בחמישה ערוצי השקעה חברתית:

- שיפור רווחתם ואיכות חייהם של בני הגיל השלישי והרביעי.
- חיזוק תשתיות ניהוליות של ארגונים חברתיים.
- סיוע לקהילות מקומיות.
- קידום נושאים חברתיים הקשורים לליבה העסקית.
- תרומה למען עמותות הפועלות בקהילה.

בזכות פעילות רחבה זו מגדל מובילה בהיקף התרומות לתכניות חברתיות מבין חברות הביטוח בישראל, כפי שפורסם בעיתונות הארצית, אך מעבר לתמיכה הכספית יש לנו מטרה חשובה נוספת - והיא העצמת עובדינו והעצמתכם הסוכנים, תוך הענקת ערך מוסף של חיבור לקהילה.

כפי שאנו רואים עצמנו חלק בלתי נפרד ומהחברה בישראל, כך אנו רוצים לעודד את עובדינו ואתכם הסוכנים להיות מעורבים בקהילה ולקחת חלק במגוון הפעילות למען הקהילה והחברה. מעורבות פעילה זו מעניקה ערך מוסף למשתתפים ומחזקת את תחושת הגאווה להיות חלק מחברה עסקית שאכפת לה מהקהילה ויודעת להוקיר ולתמוך ברבדים רחבים של האוכלוסייה בישראל.

אז איך אנו עושים זאת?

הנה חמש דוגמאות, מיני רבות, לפעולות ייחודיות שאנו מעורבים בהן, המתקיימות במסגרת שיתופי פעולה חברתיים שלנו:

תכנית הוקרה לעובדים וסוכנים מתנדבים בקהילה

במסגרת התכנית השנתית "המתנדבים של מגדל", אנו מעניקים בשם העובד/הסוכן ובשמו תרומה כספית בסך 10,000 ש"ח לעמותה שבה הם מתנדבים. מדובר בתרומה המהווה הוקרה על פועלו של העובד/הסוכן למען הקהילה. תרומה המעצימה את הנתניה האישית, בזמנו הפרטי של המתנדב ועל בסיס קבוע. בשנת 2017 הענקנו תרומות בסך 180 אלף ש"ח ל-15 עמותות בשמם של סוכנים ועובדים מתנדבים. וגם בשנת 2018 נמשיך בתכנית, שמביאה לחיבור של עובדים וסוכנים לערכים החברתיים של מגדל ולעידודם לפעילות למען הקהילה.

פעילות התנדבותית במסגרת מחלקות ויחידות במגדל

תכנית ההתנדבות במתכונת מחלקתית מעודדת מעורבות חברתית של עובדים כחלק מסביבת עבודה מקרבת ומחברת לקהילה, מקדמת עבודת צוות וגיבוש פנים-מחלקתי, ומהווה כלי ארגוני לפיתוח מיומנויות ניהול.

"מנהלים באחריות"

אנו משלבים השנה את פעילות ההתנדבות היחידתית בתכנית

"מנהלים באחריות". במסגרת זו, כל אחת ואחד מהמנהלים יבחרו ויבילו את פעילות ההתנדבות של יחידתם בשיתוף ובהנחיית עמותת "רוח טובה". הפעילות תתבצע באתר ובמועד מתאים המאפשר לכמה שיותר מעובדי היחידה להשתתף, במהלך שעות אחר הצהריים. מסגרות ההתנדבות כוללות: סדנת הרכבת אופניים במועדונים לילדים בסיכון ותרומת האופניים, טיפול בבעלי חיים במכלאות צער בעלי חיים, הקמת גינות קהילתיות, סדנאות עם נוער בסיכון או בעלי צרכים מיוחדים, שיפוץ פיזי של מתחמי נוער או מועדונית ועוד.

"בית ספר מגדל"

השנה מתוכנן להיפתח "בית ספר מגדל", במסגרתו יינתנו על-ידי עובדים מתנדבים שיעורי תגבור באנגלית ומתמטיקה לקבוצה של 25 תלמידים משכונת עמישב בפתח תקווה, המשתייכים לחתך סוציאקונומי נמוך. השיעורים יתקיימו במשרדי החברה פעם בשבוע בשעות אחר הצהריים, במשך כשעתיים, לאורך כארבעה חודשים. 15 עובדים שלנו ידריכו את התלמידים בקבוצות למידה מצומצמות, כאשר בנוסף נממן את עלויות הסעת התלמידים אלינו, כיבוד, ריכוז הפרויקט וליווי מקצועי של עמותת "רוח טובה".

בית העמותות

בית העמותות, הממוקם בבית מגדל שוקי הון, הוקם בשנת 2015. זהו מתחם המאפשר לארגונים חברתיים, בדגש על עמותות הנותנות שירותים לארגונים חברתיים אחרים, להתמקם באופן קבוע במרחב משותף. המתחם מאפשר לחסוך עלויות תפעוליות, ליצור שיתופי פעולה ולהגדיל את היעילות של הארגונים באמצעות עבודה משותפת או מתואמת. מאז הקמת בית העמותות חסכו העמותות הקבועות במתחם כ-45% בעלויות התפעול שלהן וחדרי השיבות בבית העמותות אירחו מספר רב מאוד של אירועים, כנסים ושיבות של עמותות שונות מרחבי הארץ. מתחם יחיד מסוג זה מהווה צומת חשוב בחברה האזרחית, מרחיב את מעגלי ההשפעה שלו בחברה בישראל ופעילותו השוקקת תמשיך ותתקיים גם השנה, בסיוע "דיירי": 7 עמותות קבועות ועד 10 עמותות בעמדות העבודה.

אנו שמחים לתרום גם בצד החברתי ורואים במעורבות עובדינו וסוכנינו חלק בלתי נפרד מהגשמת החזון הכלכלי-חברתי שמוביל אותנו. יחד אתכם, סוכני מגדל, נמשיך ונעשה מכל הלב והנשמה גם ב-2018. כי פעילות היוצאת מלב אחד נכנסת ללבבות רבים.



משתלם לעמוד ביעדים



מבצע פיננסים



2018-א



מגדל בדרך למונדיאל 2018

*אבלע פיננסים
ששווה אלהקיע השבילן...*

15 המצטיינים יזכו להגיע למונדיאל במוסקבה

תקופת המבצע: 1.1.2018-30.4.2018

מבצע בריאות



2018-ז-א

מבצע מעגל הבריאות

תקופת המבצע: 15.1.18 - 31.03.18



מבצע חא"ט הגנות ובריאות



תקופת המבצע: 31.5.18 - 4.2.18



It's LONDON Time



פרטים מלאים בידיעוני המבצעים
בכפוף לתנאי המבצע