

2 נבחרי השנה

6

טיפים
פיננסיים
לסוף שנה

5

ערוצי
שירות
דיגיטליים

3

שולחן
עבודה
לסוכן

8 הרפורמה
באג"ח

7 תיקון
190 -
הטבות
מס

11

מתמקצעים
בבריאות

9 תעריף מקיף חדש
ומכרזים ברכב

12-13

כנס נבחרת
בריאות וריסק

14

גם בחורף מסע
עולמי

15 מבצעים
לסוכן



סוכנות וסוכנים יקרים,

זוהי שנת העסקים הרביעית במספר אותה אני חולק איתכם כמנכ"ל מגדל. במהלך תקופה זו למדתי עד כמה חזק והדוק הקשר שלכם לחברה ולאנשיה. קשר מיוחד זה עמד לזכותנו גם בשנה אשר תסתיים בימים הקרובים ובעזרתו התמודדנו בהצלחה עם המציאות המורכבת והמאתגרת. הצלחנו, יחד, להרחיב את פעילותנו המשותפת ולהשיג שיעורי צמיחה מרשימים בחיים, בחיסכון ארוך הטווח, בבריאות ובאלמנטרי. הצלחנו גם לפרוץ את הדרך עם שורה של מוצרים מתקדמים, כמו מוצר האי"ע החדש, תוך פתיחת הזדמנויות עסקיות להגדלת הכנסותיכם.

העשייה שלנו הורגשה בכל תחום ותחום, כולל בדיגיטל. מרכיב זה מהווה כיום חלק בלתי נפרד מהמעטפת השירותית והתפעולית שאנו מספקים לכם ומזוהה עם המובילות שלנו בענף. יש בו כדי לתרום רבות ליעול ולשיפור ממשקי העבודה בינינו וכפועל יוצא מכך, במתן המענה המיטבי לצרכים ולדרישות של הלקוחות בעידן המתקדם.

סוכן חפץ הצלחה חייב לשלב היום בין ההי-טאץ', הקשר האישי ללקוח, לבין ההי-טק, זירת הכלים הדיגיטליים, במכלול תהליכי עבודתו. השילוב המתבקש יעצים את יכולותיכם, יחזק את מעמדכם ויעניק לכם יתרונות תחרותיים רבים, לרבות מול המתחרים הישירים.

מגוון הכלים הדיגיטליים שפיתחנו בשנה האחרונה, ואלו הנמצאים בשלבי פיתוח שונים, הם תוצאה של המדיניות שאנו מובילים. מדיניות שנועדה להבטיח כי גם בסביבה הטכנולוגית סוכן הביטוח האישי והדיגיטלי ימשיך ויהווה גורם ההפצה המרכזי של מוצרי הביטוח, הפנסיה והפיננסיים בישראל.

יחד איתכם, מגדל היא חברה חזקה, מובילה ומתקדמת, המחויבת כל העת לתמוך בכם, העומדים בחזית העשייה שלה.

אני סמוך ובטוח כי תמיכה זו תבוא לידי ביטוי במיציא הפוטנציאל העצום שקיים בפעילותנו המשותפת, במכירות סוף השנה ובהמשך הדרך.

אנחנו כאן בשבילכם. נצלו את הזדמנויות המכירה העומדות לרשותכם וצרפו את הלקוחות למכלול תכניות הביטוח והפיננסיים של מגדל.

בהצלחה ובהערכה,

”

עופר אליהו
מנכ"ל מגדל



תודה שבחרתם בנו!

שנה שנייה ברציפות שאנו זוכים בזכותכם בוועידת עדיף בפרס החדשנות בענף והשנה אף בפרס חברת הבריאות הבולטת לשנת 2017. יחד, אנחנו תמיד שילוב מנצח!

הפוטנציאל העסקי האדיר שטמון בהרחבת פעילותנו המשותפת בבריאות, כמו במגוון התחומים הנוספים. הפוטנציאל הזה נשען על פיתוח מוצרים חדשניים בענף ועל פיתוח תשתיות שירות, תפעול ומכירה רב-ערוציות, שבהן הדיגיטל תופס מקום מרכזי.

הכלים הדיגיטליים שלנו - היתרונות היחסיים שלכם!

כחברה המובילה גם בדיגיטל, אנו מעניקים לכם יתרונות יחסיים רבים בסביבה התחרותית והמשתנה. מערכת הפורמלי המשודרגת, שולחן העבודה החדש, ממשקי המכירה האינטרנטיים אצלכם באתרים ואפליקציית לקוחות שאותה השקנו לאחרונה - כל אלו הם כלים שנועדו עבורכם ומטרתם להקל עליכם במשימות השוטפות, בצד חיזוק תדמיתכם כמקצוענים בענפי הביטוח השונים.

יחד, נמשיך להוביל את פעילותנו העסקית להישגים מרשימים במכירות סוף השנה במוצרי הביטוח, הפנסיה והפיננסים, וכמובן גם בהמשך הדרך. כי יחד, אנחנו תמיד שילוב מנצח!

בואו נרענן את הזיכרון. בוועידת עדיף לשנת 2016 קטפנו שני פרסים יוקרתיים בדירוג נבחרי השנה הודות לחדשנות שהובלנו בענף ביטוחי הבריאות והסיעוד ובענף החיסכון ארוך הטווח.

זה היה אשתקד... והשנה? מסתבר שאנו שומרים על קו עקבי וממשיכים כל העת לחדש, להתקדם ולהוביל. כך, קטפנו בוועידה שנערכה לאחרונה את פרס החדשנות הדיגיטלית בענף ואת פרס חברת הבריאות הבולטת של השנה. ואגב, פרס זה בבריאות אינו מובן מאליו. שהרי בעבר תחום הבריאות לא נמנה על אחד מהתחומים המזוהים עמנו וכיום הוא מהווה חלק אינטגרלי מפעילותנו העסקית וממנעי צמיחתנו, כשחקן מרכזי גם בתחום הבריאות.

איך שמרנו ואף העצמנו את הישגינו השנה? בשתי מילים: יחד איתכם.

זה המקום להרחיב מעט וניקח לדוגמא את שיעורי הצמיחה המרשימים שלנו בביטוחי בריאות פרט, לצד גידול ניכר בביטוחי בריאות קולקטיביים איכותיים ומשמעותיים, באמצעותכם בלבד ולא באמצעות ערוצים ישירים. ההישגים מעידים על

ההזדמנויות שמחכות לך בשולחן העבודה

ל פני קרוב לשנה השקנו שולחן עבודה חדש עבורך, המשלב את תחומי החיסכון ארוך הטווח, הפיננסים, הבריאות והביטוח הכללי גם יחד. פלטפורמה דיגיטלית מתקדמת זו נועדה לשדרג את ממשקי העבודה בינינו ואת יכולות השירות, התפעול והמכירות של משרדך. מאז השקת המערכת הקפדנו כל העת להוסיף שדרוגים ומודולים (יישומים) רבים, מתוך חתירה מתמדת לתמוך ולקדם את פעילותנו העסקית המשותפת. רגע לפני תום שנת העסקים 2017, בואו נראה יחד מהן ההזדמנויות החדשות שנפתחו לפניך ולפני צוות משרך באמצעות שולחן העבודה החדש שלנו.

מבין האפשרויות שניתן להפיק משולחן העבודה:

מאפיינים אישיים, אפשרות שמירת תבנית חיפושים קבועה, קבלת רשימת לקוחות ופרטיהם העונים על מאפייני החיפוש, אפשרות ייצוא לאקסל וקבלת פוטנציאל מכירה עבור הלקוחות. בנוסף, ניתן לחפש לקוחות לפי קודי תעריף, מספר סוכן וארגונים.

■ **משימות ניווד** - הצגת תורי עבודה פתוחים במערכת התפעול וניהול מערכת הלקוחות בנושא ניווד נכנס וניוד יוצא. ההצגה מחולקת לפי סטטוסים רלוונטיים לך, כולל פרטי חוסרים ואפשרות להשלים אותם על-ידיך או על-ידי הלקוח. המידע מתעדכן באופן יומי.

■ **מערכת דוחות חדשה** - דוח הנמקה ודוחות תפוקה בתצורה חדשה, כולל מתן אפשרות ביצוע סינונים חדשים, ייצוא לאקסל של דוחות מלאים, סיכום נתונים ועוד.

■ **חידוש מקוון של פוליסת רכב חובה/ רכב רכוש מול הלקוח** המסייעת לך לעמוד בחוזר חידוש פוליסה עבור המשתמש מוצגת אוכלוסיית החידושים לחודש הקרוב עם הפרמטרים הרלוונטיים לחידוש. לחיצה על כפתור "חידוש בקליק" תשלח קישור במייל/sms ללקוח להמשך מילוי פרטים ואישור. לאחר קבלת הפרטים המלאים אצלנו ואישור הלקוח מתבצע חידוש אוטומטי לפוליסה.

■ **מכירות דיגיטליות - ניתוחים ומזור לסרטן - מערכת חדשה המאפשרת מכירות נוספות ללקוחות קיימים (UPSAL)** - הוספת מבטחי משנה, כניסה לסימולטור להוספת מוצרים נוספים, שליחת גילוי נאות, השלמת כל פרטי הצעה, שליחת קישור ללקוח לצורך אישור העסקה וחתימה ולבסוף, שליחת ההצעה בחזרה אלינו. בשלב זה יוצגו לקוחות פוטנציאליים לרכישת מזור לסרטן ובימים הקרובים נחשוף גם רשימת לקוחות לרכישה ניתוחים.

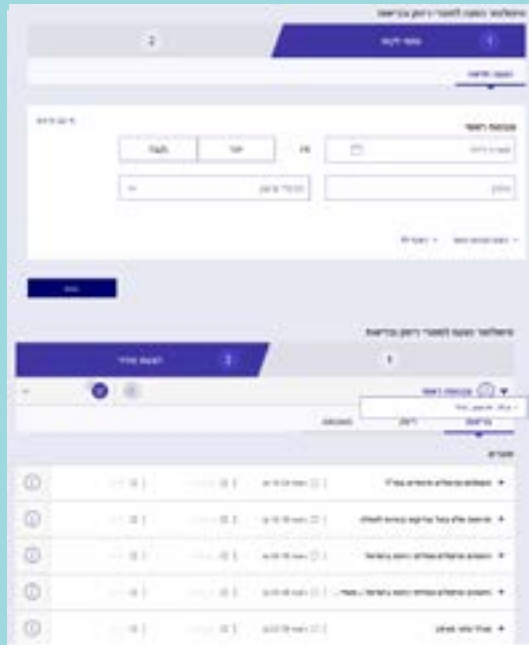
■ **הצגת היעדים שלך ביטוח כללי** - היעדים מחולקים לרבעונים, במקביל להצגת היעד השנתי עבור הסוכנים המשתתפים.

■ **נתוני מכירות ביטוח כללי** - כולל את כל המכירות שלך בחלוקה לחודשי/מצטבר והשוואה לשנה נוכחית/אשתקד.

■ **חשיפת מידע חדש על לקוחות לא פעילים** - ניתן לחפש ולמצוא את כל הלקוחות הלא פעילים (מבטלים), לצפות באימג' (מסמכים אחרונים רלוונטיים), משימות ובקורות גם במידע אישי.

■ **הוספת דף חיפוש כללי** - להתמצאות קלה ולנגישות מרבית למידע.

- **מתן הצעה לריסק ובריאות, כולל סיכום פגישה** - בהכנסת ארבעה פרמטרים (גיל, מין, עיסוק, הרגלי עישון) מתקבלת הצעה לפי הלוגיקה של כל עולם הבריאות.
- **הוספת מחוללים בביטוח כללי** - מחולל הצעה לביטוח עסק, מחולל הצעה לביטוח משאיות ומסחריות קלות, מחולל הצעה למשכנתא.
- **העלאת מסמכים עבור משימות גביה** - כולל אפשרות לשליחת SMS/מייל ללקוח להשלמת מסמכים באופן ישיר לתור העבודה.



- **הצגת פוטנציאל המכירה בתיק שלך ביחס לכל מוצר** - פוטנציאל המכירה מחלק את כל המוצרים על-פי שלוש דרגות: גבוה, בינוני ונמוך אשר חושבו באמצעות מודלים אנליטיים מתקדמים. בלחיצה מוצגים רשימת הלקוחות ופרטיהם בהתאם לדרגת הפוטנציאל. ניתן יהיה בהמשך לבצע באמצעות אפשרות זו תהליך מכירה מלא.
- **חיפוש לקוחות מתקדם** - מאפשר ביצוע חיתוכים לפי

גם ב- 2018 נמשיך ונשדרג את יכולת המערכת באמצעות מודלים מתקדמים נוספים

בדומה ליעדו



תודה שבחרתם בנו גם בחדשנות!

גם בשנה הבאה, נמשיך להעניק עוד כלים מתקדמים לטובת הצלחת פעילותכם! מגדל. חברת הביטוח המובילה בישראל.



השידור הדיגיטלי נקלט מצוין!

הזדות לתמיכתכם ולשיתוף הפעולה, אנו מצויים עליה עקבית ומרשימה בקבלת שידורים דיגיטליים לטיפול, באמצעות מערכת הפורמלי המשודרגת.

בחודש ינואר השנה, כדוגמא, עמד מספר ההפניות הדיגיטליות שלכם אלינו על עשרות בודדות של שידורים ואילו בחודש נובמבר האחרון כבר נסקו התהליכים הדיגיטליים והגיעו לאלפי שידורים באמצעות מערכת הפורמלי.

כזכור, פרסמנו לאחרונה ידיעון שבו אנו מתחייבים לקיצור בזמני הטיפול בפניות השירות, במידה ויגשו בערוצים דיגיטליים.

במסגרת זו תקבלו על-ידנו מענה בתוך יום עסקים אחד בלבד לבקשות הנוגעות להצעות בתחומי הבריאות, החיים, חיסכון פרט, פנסיה, גמל והשתלמות. גם בקשות לפדיונות ולהלוואות יטופלו בזמן קצר מאוד באופן יחסי. בכל הקשור להלוואות זמני השירות של מגדל יעמדו על ארבעה ימי עסקים בלבד, בכל המוצרים - חיים, חיסכון פרט, פנסיה וגמל והשתלמות. בכל הקשור לפדיונות, ניתן מענה לפניות תוך ארבעה ימי עסקים בגמל והשתלמות, תוך שבעה ימי עסקים בחיסכון פרט ותוך עשרה ימי עסקים בפנסיה ובחיים. עוד אנו מתחייבים לזמני שירות קצרים בבקשות לביטול או לסילוק פוליסת בריאות או ביטוח חיים, לשינויים בתכניות הפנסיוניות, לשינויים במסלולי ההשקעה ולייפוי כוח.

יודגש כי ההתחייבות לזמני השירות תלויה בהעברת כל המסמכים הנדרשים לטיפול, באופן מלא ושלם, באמצעות שידור הבקשות בערוצים הדיגיטליים.



וגם המבוטחים נהנים משדרוגים ב"מגדל שלי" - האזור האישי באתר מגדל...



וגם מפרסום משרד האוצר נמצא: מגדל מובילה במתן שירותים דיגיטליים

אנו ממשיכים ומפתחים שירותים דיגיטליים מתקדמים באתר מגדל לטובת מתן שירות יעיל ומהיר ללקוחות, בזמן אמת ומכל מקום, תוך הפחתת עומס הפניות המופנות אליך, סוכן הביטוח.

אז איך תוכל בשגרה התובענית להפחית ממשמיות השירות? פשוט, תמליץ ללקוחותיך להירשם ל"מגדל שלי" - האזור האישי באתר מגדל.

מאות אלפי לקוחות כבר הצטרפו ל"מגדל שלי" ונהנים מגישות מרבית למידע אישי ומיכולת לבצע מגוון פעולות פשוטות באופן עצמאי ובלחיצת כפתור בלבד. לאחרונה אף שידרגנו את האפשרויות שעומדות לרשות הלקוחות והוספנו את האפשרויות הבאות:

- **תזמון שיחה** - אפשרות לתזמן מועד חזרה של נציג שירות בזמן המועדף ללקוח במהלך אותו שבוע.
- **שיחת צ'אט** - מתן אפשרות ללקוח לנהל שיח בצ'אט מול נציג שירות.
- **הצגת ספקי שירות ברכב** - ביכולתו של המבוטח בפוליסת רכב במגדל לבדוק את ספק השירות שנבחר עבורו. באמצעות הזנת מס' רכב הוא מקבל עדכון מי הספק המוגדר.
- **הצגת המוצרים האישיים בביטוח כללי** - המבוטחים בביטוח כללי יכולים להיכנס ולצפות במידע אודות המוצרים שלהם.
- **בדיקת יתרות זכות בגין המחאה שהופקה** - מתן אפשרות לבדיקה האם קיימת עבור המבוטח המחאה שטרם נפרעה במגדל.
- **תשלום חוב** - הרשאה ללקוחות לבצע תשלום חוב באופן דיגיטלי.
- **עדכון אמצעי תשלום** - הרשאה ללקוחות לבצע עדכון אמצעי תשלום באופן דיגיטלי.
- **מעקב אחר תביעות** - ריכוז התביעות של המבוטח, לרבות סטטוס הטיפול בתביעה והעלאת מסמכים לצורך השלמת חוסרים.
- **חיבור ל"טפסים חכמים"** - אפשרות למילוי דיגיטלי של טפסים במגוון תהליכים.
- **נגישות** - הנגשת האתר ע"פ חוק הנגישות.

גאים ושמחים לשאת אתכם בפרסום רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון, בנוגע לערוצי ההתקשרות הדיגיטליים שמעמידות חברות הביטוח לשירות הלקוחות.

מהפרסום המופיע באתר הרשות, עולה כי מגדל מציעה את מגוון הערוצים הדיגיטליים המגוון והמתקדם ביותר. ערוצים אלו כוללים אפשרויות דיגיטליות להגשת בקשה ליצירת קשר, הגשת תלונה, בירור מידע, שליחת מייל וקיום שיחת צ'אט עם נציג שירות ועד לשליחת הודעות SMS.

וכמו שאומרים אצלנו: מגדל - חברת הביטוח המובילה בישראל, גם בדיגיטל.

טיפים פנסיוניים - פיננסיים לסוף שנה

(2.5%). הסכום המרבי לחודש הוא 1,571 ש"ח (תקרת ההטבה היא למשכורת חודשית בסך 15,712 ש"ח) או 10% מהשכר, לפי הנמוך מבניהם.

מגדל השתלמות לחיים - שכירים ועצמאיים

מוצר החיסכון המשולב שלנו הינו ביטוח חיים קבוצתי למקרה מוות (ריסק). הוא מיועד לעמיתי קרן ההשתלמות "מגדל השתלמות" - קיימים וחדשים - ומקנה סכום ביטוח קבוע של 150,000 ש"ח למוטבי העמית. עלות רכישת כיסוי הריסק הינה נמוכה משמעותית אל מול כל מוצר ריסק אחר וההצטרפות היא על בסיס הצהרת בריאות קצרה ומצומצמת. כמו-כן, חשוב לציין כי הפרמיה עבור הכיסוי הביטוחי משולמת ממרכיב החיסכון.

מגדל קשת לפרט

פוליסת החיסכון הפנסיוני שלנו היא אלטרנטיבה מנצחת למוצרי החיסכון בבנק, הודות לגמישות סכומי ההפקדה, לניזילות המלאה של הכסף, למגוון מסלולי ההשקעה, למעבר חופשי בין מסלולי ההשקעה ולפטור מעלויות נלוות הנהוגות בבנקים. יתרון נוסף הטמון במגדל קשת לפרט מיועד ללקוחות בגיל הפרישה אשר נולדו לפני שנת 1948, בהתאם לסעיף 125 ד' לפקודת מס הכנסה. על-פי סעיף זה הם יכולים ליהנות מניכוי ממס על רווחי הון עד לתקרה שנתית, שגובהה הינו 13,440 שקלים ליחיד ו-16,560 ש"ח לזוג, נכון לסוף שנת 2017.

מגדל גמל להשקעה

כל עמית, בין אם הוא שכיר, עצמאי, קטין או מבוגר, יכול להצטרף לחיסכון פנסיוני אישי-הוני. הכספים המופקדים בחיסכון זה מאופיינים בנזילות מלאה וניתנים למשיכה בסכום חד פעמי ובכל עת. תקרת ההפקדה השנתית במגדל גמל להשקעה עומדת, בהתאם לתקנות, על 70 אלף ש"ח לעמית בודד (במשפחה בת 4 נפשות, כדוגמא, ניתן להפקיד עד 70,000 ש"ח לכל בן משפחה). סכום התקרה צמוד למדד ומתעדכן מידי שנה בחודש ינואר. הרווחים הריאליים חייבים במס רווח הון של 25%. סכומי הקרן פטורים ממס. כמו כן, ניתן לקבל הלוואה כנגד הכספים המושקעים בהתאם לכללים החלים על כספים נזילים.

מגדל גמל

כל מי שהפקיד למוצר פנסיוני באופן עצמאי בסכום שעולה על 34,056 ש"ח לאורך השנה והינו מעל גיל 60 ומקבל קצבה מזערית בגובה של 4,405 ש"ח יכול להמשיך ולהפקיד סכומים נוספים עד ל-31.12.2017 ולהנות מהטבות במס רווחי הון במשיכה (היוון קצבה מוכרת), שיעמוד על 15% מהרווח הנומינלי בלבד במסגרת תיקון 190 לפקודת מס הכנסה.



עוד בטרם תסתיים שנת 2017 אנו מבקשים להפנות את תשומת לבכם למיציאו החובות והזכויות של לקוחותיכם, לרבות הטבות מס ו/או פטור מתשלום מס. המדריך להעצמת הערך שלכם מול הלקוחות

פנסיוני חובה לעצמאיים במגדל מקפת

במסגרת חוק ההסדרים ל-2017 הוסדר השנה נושא החיסכון והסיוע לעצמאיים. החוק מחייב מינימום הפרשה, אך באפשרות הלקוחות להגדיל את ההפרשה ואפילו לקבל הטבות מס. חלק מהכספים שייצברו העצמאיים יכולים לשמש אותם גם בתקופה שאינם עובדים, כדמי אבטלה. חובת ההפרשה לפנסיה של עצמאיים מתחלקת לשניים: חלק ראשון - עד למחצית מהשכר הממוצע במשק מחויב בהפרשה של 4.45% לפנסיה. חלק שני - מעל למחצית מהשכר הממוצע במשק ועד לגובה השכר הממוצע במשק מחויב בהפרשה של 12.55% לפנסיה. ההפרשה הפנסיונית מחולקת כך ששני שלישים מהכספים מופרשים לטובת רכיב התגמולים ושליש מופרש לטובת רכיב סיוע במצב אבטלה - חלק ייעודי מהחיסכון הפנסיוני אותו ניתן למשוך במצבי אבטלה ולא רק בגיל הפרישה. **ההפקדה לעצמאיים במספרים (כדוגמא):**

הכנסה	עד מחצית השכר הממוצע - 4.45%	מעל מחצית השכר הממוצע - 12.55%	סה"כ הפקדות לפנסיה
5,000 ש"ח	213 ש"ח	29 ש"ח	242 ש"ח
7,500 ש"ח	213 ש"ח	342 ש"ח	555 ש"ח
10,000 ש"ח	213 ש"ח	656 ש"ח	869 ש"ח

השכר הממוצע במשק לפי הביטוח הלאומי, נכון לתאריך ה-1.1.2017 - 9,543 ש"ח.

מגדל השתלמות

עצמאיים - אין חובת הפקדה להשתלמות עבור עצמאים, אך ההפקדה כדאית בשל הטבות המס:
 1. הטבת מס הכנסה במעמד ההפקדה, שתוכר כהוצאה מוכרת באותה שנת מס.
 2. הטבת מס של פטור מתשלום מס רווח הון.
 ההפקדה המרבית המזכה בהטבת מס הכנסה במעמד ההפקדה היא 4.5% מההכנסה, עד להכנסה של 260,000 ש"ח בשנת 2017, כאשר ההוצאה מוכרת כבר מהשקל הראשון. התקרה השנתית על סך כל ההפקדות, המזכה בהטבת מס הכנסה, עומדת על סכום של 11,700 ש"ח. ההפקדה המרבית המזכה בפטור ממס רווח הון בקרן השתלמות לעצמאים, היא 18,240 ש"ח לשנה.

עצמאי שהוא גם שכיר - אחוזי ההפרשה להשתלמות ותקרות ההפקדה זהות לאלו של העצמאיים. יחד עם זאת, במעמד זה החוסך אינו יכול לקבל הטבה כפולה. לכן, סך כל ההפקדות שלו לצורך חישוב התקרה יהיו מורכבות מהפקדותיו כשכיר יחד עם הפקדותיו כעצמאי.

שכירים - ההפקדה המרבית המזכה בהטבות במס הכנסה ופטור ממס רווח הון היא 10% מן השכר הנחלקות ביחס של 1:3 בין המעסיק (7.5%) והעובד

תיקון 190 - התיקון ששווה ללקוחותיך כסף רב



אנו מאפשרים לבני 60 ומעלה להפקיד כספי קצבה מוכרת לפי תיקון 190 לפקודת מס הכנסה וליהנות מהטבות מס משמעותיות ומחיסכון של עשרות אלפי שקלים

הנמיניים בשיעור של 15%, או לקבלם בדרך של קצבה הפטורה ממס גם על הרווחים.

יתרונות בהשקעה:

קופות הגמל מחזיקות נכסים רבים ורשאויות להשקיע במגוון רחב של מכשירי השקעה, כגון: ניירות ערך סחירים, נכסים בלתי סחירים, השתתפות בהנפקות ועוד. מלבד זאת, הקופות יכולות לבצע רכישות ישירות ורכישות שאינן ישירות בארץ ובח"ל.

דחיית מס:

המס משולם בעת משיכה בלבד. זאת בשונה מתיקי השקעות, קרנות נאמנות, פיקדונות בנקאים ותוכניות חיסכון, בהם קיים מיסוי בעת קנייה ומכירה של ניירות ערך או בסוף כל שנה.

בשורה התחתונה...

היתרונות שבתיקון 190 הם הזדמנות לעמיתים בני 60 ומעלה ליהנות ממכשיר פיננסי מקצועי, איכותי ומשתלם ביותר לטובת חיים של כבוד ועד להגשמת חלומות.

לפרטים נוספים פנה למפקח האישי שלך במגדל או למנהל מכירות הפיננסים במרחב.

לא מעט עמיתים מגיעים לגיל הפרישה ומגלים שהחיסכון שעומד לרשותם אינו מספק. יתרה מכך, במצב הריביות הקיים, הכספים המושקעים בתוכניות הבנקאיות, אינם מניבים רווחים הולמים ומנגד מחויבים בעמלות גבוהות עבור ניהולם.

אז מה עושים?

תיקון 190 לפקודת מס ההכנסה מאפשר למי שגילו 60 ומעלה, להפקיד כספים בקופת גמל וליהנות מהאפשרויות הבאות:

- הטבות מס משמעותיות בעת קבלת קצבה.
- אפשרות להיוון הכספים בכפוף להוכחת פנסיה מזערית (תשלום מס של 15% נומינלי, יתרון בתקופת אינפלציה נמוכה).
- גמישות באפשרות משיכת הכספים בסכום חד פעמי או בדרך של קצבה.
- יכולת הורשת הכספים למוטבים.

תיקון 190 במגדלור לחיים ובקופת גמל יתרונות מיסוי עבור בני 60 ומעלה:

כספים שיופקדו לקופת גמל במעמד עצמאי אשר לא נדרשה בגינם הטבת מס, יוכרו כתשלומים פטורים ויסוגו כ"קצבה מוכרת". כלומר, ניתן למשוך את הכספים או את חלקם, בכל עת, בשני אופנים:

1. כסכום חד פעמי בניכוי מס בשיעור של 15% מהרווח הנומינלי, המהווה יתרון משמעותי בתקופות של אינפלציה נמוכה כמו זו הנוכחית.
2. כקצבה פטורה ממס בהגיעו של העמית לגיל פרישת מינימום (פטור ממס על הקצבה ולא רק על הרווחים).

יתרונות בעלויות:

בשל היקף הנכסים נהנות קופות הגמל ממחירים נמוכים בביצוע עסקאות בהשקעות.

יתרונות בהורשה:

מוטבי עמית שנפטרו ושגילו במועד הפטירה היה פחות מ-75 שנים, יוכלו לנהל את הכספים בקופת הגמל ולמשכם בסכום חד פעמי הכרוך במיסוי על הרווחים

רפורמת האג"ח המיועדות יצאה לדרך!

בנוסף, על-פי תוחלת החיים בישראל מהווה קצבת הזקנה מקרן הפנסיה מקור הכנסה ראשי למשך 20 ועד יותר מ-30 שנה, בתקופה שבה הגמלאי אינו יכול ליצור לעצמו הכנסה נוספת. מכאן, שמדובר בהגנה על הכספים שהוא מקבל מדי חודש בזמן החשוב ביותר עבורו.

מניידים צבירות מקופת הגמל למגדל מקפת!

אחרי שהבנו כי החוסכים יכולים בעקבות הרפורמה לזכות בקצבה יציבה יותר, בהכנסה מובטחת יותר, ראוי ואף מומלץ שאתה, סוכן הביטוח, תסייע ללקוחותיך המתאימים לבחון את ניוד הצבירות הפנסיוניות שלהם בקופת הגמל לקרן הפנסיה מגדל מקפת אישית. כאמור, לניוד הכספים מקופת הגמל למגדל מקפת יתרון בולט בהגנה על קצבת הפנסיה, בשנים שבהן הביטחון הכלכלי הוא מרכיב קריטי לחיים ברווחה, בכבוד ועד להגשמת חלומות.

לפרטים נוספים פנה למפקח האישי שלך במגדל

ההקצאה המחודשת של אג"ח מיועדות בקרנות הפנסיה המקיפות, מחייבת אותך, סוכן הביטוח, לבחון עם לקוחותיך לקראת פרישה את האפשרות לנייד את הצבירות הפנסיוניות מקופת גמל לקרן הפנסיה מגדל מקפת. הרפורמה שמשנה את כללי המשחק... והקצבה

בישראל, כידוע, נהנו קרנות הפנסיה המקיפות מהקצאת אג"ח ממשלתיות בגובה של 30% מסך תמהיל ההשקעות. זהו מנגנון סבסוד, שבו המדינה למעשה משתתפת בהגנה על כספי העמיתים מפני השפעות קיצוניות של שוק ההון. הוא העניק לאורך שנים רבות תשואה ריאלית מובטחת בשיעור של 4.86% בשנה ל-30% מצבירת קרן הפנסיה של העמית ושל מקבל הפנסיה.

אותן אגרות חוב מיועדות חולקו באופן שווה בין החוסכים בקרן הפנסיה ובין מי שהחלו לקבל קצבה, ללא הבדלי גיל או מעמד פנסיוני. אלא שבהשפעות סביבת הריבית ושוק ההון, מצב זה חשף את מקבלי הקצבה לשחיקה ולתנודיות בגובה הפנסיה.

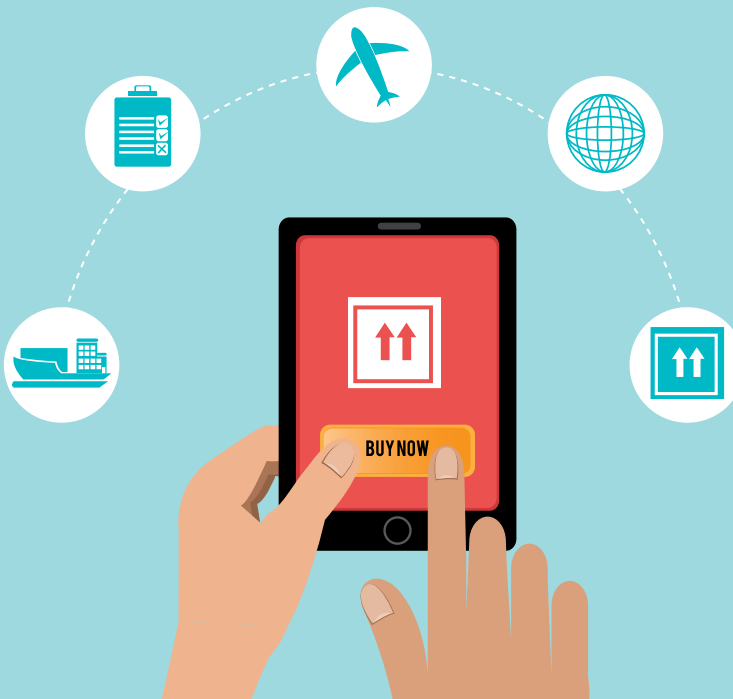
כדי לצמצם השפעות אלו הוביל משרד האוצר לשינוי בהקצאת האג"ח המיועדות, באופן שיגביר את יציבות קצבת הפנסיה לגמלאים. שינוי זה בא לידי ביטוי בקריטריון מרכזי אחד: השפעת הגיל והמעמד הפנסיוני של החוסך על הקצאת האג"ח המיועדות בקרן הפנסיה.

הרפורמה החדשה באג"ח מיועדות

רפורמת האג"ח המיועדות, שיצאה לדרך, קובעת כי שיעור ההקצאה לכלל הנכסים בקרן יישאר בשיעור של 30%, אולם מתוכם יקבלו מעתה מקבלי הקצבה אג"ח מיועדות בשיעור מוגדל של 60% מצבירתם, כאשר היתרה תופנה לחוסכים הפעילים. כלומר, במקום חלוקה שווה "היסטורית" של ה-30% ללא הבדל בגיל ובמעמד הפנסיוני של העמיתים בקרן הפנסיה, 60% מהם יופנו למקבלי הקצבה. הרפורמה אף מגדירה נקודות זמן עתידיות להצטרפות קבוצת גיל נוספות אשר עתידות ליהנות מ"ההקצאה המועדפת" של האג"ח הממשלתיות. לשובר השוויון הזה משמעויות מיידיות רבות עבור אלו המתכננים את פרישתם מהעבודה.

מהן המשמעויות המיידיות של הרפורמה?

מכיון שהאג"ח המיועדות נושאות תשואה קבועה בשיעור של 4.86% הצמודה למדד, קבוצת הגיל הנמצאת לקראת פרישה (וכן מקבלי פנסיות הנכות והשארים בכל גיל) זוכה להגנה רחבה יותר מפני שינויים בשוק ההון ועד להשפעות אינפלציה. הסיבה: הכסף הצבור שלהם בקרן נהנה בחלקו הגדול מתשואה מובטחת וחשוף פחות לסיכונים, דבר התורם להגברת היציבות של הקצבה הפנסיונית שאותה יקבלו.



כל הדרכים מובילות לעשות ביטוח רכב במגדל!

בתחילת דצמבר השקנו תעריף רכב מקיף חדש, בצמוד לפוליסת החובה. תעריף זה מעניק לכם יתרונות שיווקיים רבים בסביבה התחרותית לשימור לקוחות קיימים או לצירוף לקוחות חדשים. היום, יותר מתמיד, משתלם לעשות ביטוח רכב אצלנו



הגדלנו. הרחבנו. שיפרנו.

אנו גאים להשיק עבורכם תעריף ביטוח רכב מקיף חדש, בצמוד לרכישת ביטוח חובה, המבטיח תנאים אטרקטיביים מאוד למבוטחים אצלנו. תעריף זה אף מספק לכם יתרונות שיווקיים רבים מול המתחרים, כולל אלה שבוודאי תשמחו לנצח - המתחרים הישירים.

בסביבה תחרותית כמו שלנו, אין זה סוד שהמחיר משחק תפקיד - ואנו כאן כדי להמשיך ולתמוך בכם בשימור הלקוחות הקיימים ובעיקר ביכולת לצרף לקוחות חדשים. וכדאי גם לזכור: ביטוח רכב הוא עוגן עסקי עבורכם, דרכו תוכלו להמשיך ולעטוף את הלקוח ומשפחתו במגוון מוצרי ביטוח פרט נוספים שלנו, בהתאם לצרכיהם. אז בואו נצא לדרך ונגלה ממה ייהנו המבוטחים ברכב אצלנו בזכות התעריף החדש ובזכות המלכים נוספים שקידמנו.



הגדלת ההנחות בביטוח רכב מקיף

במסגרת התעריף החדש שדרגנו בצורה משמעותית את ההנחות בביטוח רכב מקיף, בכפוף לרכישת ביטוח רכב חובה. ההנחות החדשות עומדות על 10% במסלול "מגדל רגיל" ועל 15% במסלול "מגדל על". המשמעות: ברוב המקרים סביר להניח כי המדובר בחיסכון שנתי של מאות שקלים למבוטח. כמו-כן, ביטלנו במסלול "מגדל רגיל" את התניית ההנחה בתשלום באמצעות כרטיס אשראי או הוראת קבע. המשמעות: הרחבת אפשרויות קבלת ההנחה.

למה כדאי לשים לב?

ההנחה בפוליסת המקיף, בצמוד לרכישת פוליסת החובה, ניתנת במידה וקיימת תעודת חובה משולמת עבור אותו מספר רישוי לאחד מהמבוטחים בפוליסת המקיף. עוד כדאי לדעת כי שיעור ההנחה הוא מפרמיית המקיף הבסיסית, בכפוף לתנאי הפוליסה ולדרישות החיתום.

מה עוד שידרגנו בכל הקשור להנחות התעריפיות?

- הגדלנו את ההנחה המשותפת המשוחררת לסוכן מ-20% לעד 30%.
- הנחת מבטח חדש - בוטלה ההתניה לגבי אמצעי תשלום וכדי לקבל את ההנחה אין חובה בכרטיס אשראי או הוראת קבע.
- הגדלנו את מדרגת שיעור הנחת היעדר תביעות מ-25% ל-30%.
- הקטנו את האקסס במוסך הסדר והגדלנו את ההנחה ל-40.3% מסך ההשתתפות העצמית במוסך רגיל.



הרחבת גבולות אחריות - צד ג' ומקיף

התעריפים והתנאים החדשים שלנו ברכב, כוללים גם את הרחבת גבולות האחריות לכ-1,000,000 ש"ח במקיף וצד ג', הן במסלול "מגדל רגיל" והן במסלול "מגדל על".

נשמע אטרקטיבי? אכן כן. זו ההזדמנות שלכם לממש את הפוטנציאל העסקי האדיר שקיים בפעילותנו המשותפת גם ברכב ולהעניק ללקוחות שלכם את התנאים המיטביים שאנו מציעים.

ממשיכים לרשום הישגים עסקיים ומקצועיים:

נבטח את רכבי עובדי וגמלאי תע"ש ואת רכבי האזרחים עובדי צה"ל גם ב-2018

בהמשך לזכייתנו שנה שנייה ברציפות במרכז לביטוח רכבי עובדי המדינה לשנת 2018, נבטח שנה שנייה ברציפות גם את הרכבים של עובדי וגמלאי תע"ש. המדובר בכ-4,500 רכבים, המצטרפים לכ-46,000 רכבי עובדי המדינה. בנוסף, נמשיך ונבטח בשנה הבאה גם את הרכבים של האזרחים עובדי צה"ל. במסגרת זו יבטחו כ-7,500 רכבים.

הבחירה בנו שנה אחר שנה מצד ארגונים גדולים ומשמעותיים, תומכת בחתירה שלנו להיות חברה מובילה גם בתחום הביטוח הכללי. שיעורי הצמיחה שאנו מציגים בביטוח כללי, בתמיכה הרבה שלכם ובשילוב עוגנים אסטרטגיים, יובילו אותנו להשגת יעדנו. נמשיך יחד ונביא למימוש הפוטנציאל הרב הגלום בשיתוף הפעולה בינינו בביטוח הכללי - על מגוון מוצריו ועל 'מעטפת' השירות והתפעול המלאה שאנו מעמידים לרשותכם.

בחסות מדינת ישראל



תודה שבחרתם בנו גם בבריאות!

יחד נמשיך להוביל את פעילותנו העסקית להישגים מרשימים גם בשנה הבאה! מגדל. חברת הביטוח המובילה בישראל.



מתמקצעים בבריאות

במהלך השנה החולפת נתנו דגש רב להתמקצעות שלכם בבריאות גם באמצעות סיורים לימודיים במרכז הרפואי "אסותא". בסיורים אלו נחשפנו, בין השאר, לטכנולוגיות הרפואיות המתקדמות ולשירות הייחודי הניתן למבוטחים בביטוח בריאות פרטי. עת לעבוד ועת ללמוד

שנת 2017 זימנה לנו פעילות משותפת ענפה גם בתחום ההעשרה המקצועית בבריאות. בצד הדרכות, סדנאות ותמיכה שוטפת של מידע וטיפים, יזמנו עבורכם סדרה של סיורים לימודיים במרכז הרפואי "אסותא". סוכנים מכל מרחבי החברה, יחד עם המפקחים האישיים, יצאו להכיר מקרוב, באופן מוחשי ובלתי אמצעי, את עולם הבריאות הפרטית.

שנזכיר מה חווינו?

הסיורים כללו הצצה רחבה אל מאחורי הקלעים של "אסותא". ביקרנו במהלכם בחדרי הניתוח, קיבלנו הסברים על הפרוצדורות והטכנולוגיות החדשות ביותר בתחום הרפואה, העמקנו את הידע בחוק ההסדרים והרפורמה בבריאות, הקשבנו להרצאות מרתקות מפי רופאים בכירים וניהלנו שיח פתוח עם הסגל הבכיר של המרכז הרפואי. כל אלה חיידו אצלנו את היתרונות הרבים שמציעה הבריאות הפרטית וחווית האשפוז הניתנת למבוטחים רק במסגרת פרטית.

עם מה יצאנו מהסיורים הללו?

בסיורים קיבלנו כלים ורכשנו מיומנויות, להתמודד בצורה המיטבית עם השאלה שאנו שומעים מעת לעת מלקוחות: למה צריך ביטוח בריאות פרטי? הם תרמו לנו בהעצמת הערך, החשיבות והצורך של ביטוח זה, וכפועל יוצא מכך - בקידום תהליכי המכירה של מגוון הפתרונות המתקדמים והמקיפים ביותר, שעומדים לרשות הלקוחות אצלנו.

מה נוכל לומר ללקוחות?

שהיינו שם. שהתרשמנו מתנאי האשפוז הייחודיים הניתנים למבוטחים בביטוח פרטי. מהפרוצדורות והמטכנולוגיות המתקדמות שעומדות למבוטחים פרטיים, חלילה בעת מחלות קשות, ניתוחים וצרכים רפואיים אחרים. מהיכולת לבחור את הרופא המנתח



ומשורה של קריטריונים קריטיים נוספים, קריטריונים אשר יש בהם כדי להבטיח את הטיפול הרפואי האיכותי, המקיף והמתקדם ביותר לבעיה הבריאותית. אנחנו, שהיינו שם, ראינו במו-עינינו את התהליכים. למדנו על היתרונות הגדולים בביטוח הפרטי. על היכולת שלהם להשלים את מה שלא ניתן על-ידי מערכת הרפואה הציבורית. לכן, נוכל לומר ללקוחות מסר חשוב אחד: ביטוח הבריאות הפרטי שלנו צריך, ואף חייב, להיות שם עבורכם



בכל רגע נתון, לטובת הבטחת איכות חיים, רווחה ועד, כמובן, שקט נפשי וביטחון כלכלי. זו השליחות והמחויבות שלנו ללקוחות. בשביל זה אנחנו כאן.

מקצת מחוויות הסיורים ב"אסותא" לפניכם...



סוכני נבחרת הבריאות והריסק מטפסים לגבהים עסקיים חדשים

הכנס הארצי של נבחרת הבריאות והריסק לשנת 2017 נערך מול הרי ירושלים והתקיים בסימן הצדעה לסוכני הנבחרת על הישגיהם העסקיים הגבוהים ובסימן הצדעה לעיר שחברה לה יחדיו לפני 50 שנה

כמיטב המסורת בשנתיים האחרונות, ערכנו לאחרונה את הכנס הארצי של נבחרת הבריאות והריסק שלנו לשנת 2017, בהשתתפות למעלה מ-150 סוכנים ומנהלים בכירים מהחברה. אך סמלי היה שכשם שהישגיהם העסקיים והמקצועיים של סוכנינו טיפסו לגבהים חדשים השנה, כך נערך הכנס במקום מאוד מיוחד - מול הרי ירושלים שנשקפו מבעד, בסימן הצדעה לעיר בירתנו לרגל ציון 50 שנה לאיחוד העיר.

(המשך) סוכני נבחרת הבריאות והריסק מטפסים לגבהים עסקיים חדשים

רפואית קשה ומנהלים את האסטרטגיה האבחנתית והטיפולית בהם. בהמשך, עו"ד שרונה תושייה-פישר, מנהלת ביטוחי הבריאות, סקרה בפני הסוכנים על היתרונות היחסיים של מוצרינו בענף והדגישה במיוחד את הקו המוביל של החברה: התאמתם של מוצרי הבריאות למבנה התא המשפחתי וליכולת הכלכלית של כל תא משפחתי.

עוד נשאו דברים ליאור רביב, משנה למנכ"ל ומנהל חטיבת הלקוחות וערוצי הפצה; גד מילר, מנהל מכירות חא"ט, בריאות ופיננסים ארץ; דורון מושקוביץ, מנהל מכירות ריסק ובריאות ארץ; ומיטל לוי-לויאן, מנהלת מחלקת תביעות בריאות ושנינים. המנהלים מהחברה חילקו תעודות הוקרה לסוכנים המצטיינים.

וזה עוד לא הכל...

תכניו העשירים של הכנס כללו בנוסף את סיפורו האישי והמרגש של סוכן הביטוח עופר לוי, הנמנה על נבחרת הבריאות והריסק; את סיפורו מעורר ההשראה והמוטיבציה של אורי ששון, הג'ודוקא זוכה מדליית הארד באולימפיאדת ריו 2016; ואת סיפורו של העיר ירושלים באמצעות סיפורים ושירים מפי שושלת משפחת בנאי הירושלמית - גברי, אורי ובועז.

ארוחת ערב משותפת חתמה כנס עוצמתי ומהנה, שזכה להערכתם הרבה של הסוכנים המשתתפים הודות לתכנית המקצועית העשירה והודות לבחירת מיקומו המיוחד של הכנס.

נעים להכיר: נבחרת הבריאות והריסק שלנו

הנבחרת שלנו, המונה כ-120 סוכנים מצטיינים, הוקמה בתחילת שנת 2016 לטובת התמקצעות במכירת מוצרי הגנות. גד מילר, סמנכ"ל מנהל מכירות ארץ, מסביר כי "אנחנו מאמינים בשחקנים המצוינים שלנו, סוכני מגדל, ויודעים שאיתם נמשיך לשמור על מקומנו בצמרת, נמשיך ונגדיל עוד יותר את המכירות בבריאות וריסק, ונעמוד ביעדים המאתגרים המשותפים במכירות סוף השנה ובהמשך הדרך". דורון מושקוביץ, מנהל מכירות ריסק ובריאות ארץ, מוסיף ומציין כי "סוכני הנבחרת הינם סוכנים מובילים, החותרים כל עת להעצים את הידע, המיומנויות והיכולות שלהם באמצעות מגוון הפעילויות שאנו מעמידים לרשותם, כגון סדנאות מקצועיות, כנסי העשרה ועד לסמינרים לימודיים בחו"ל".

יצוין בהקשר זה כי הסוכנים המצטיינים מבין סוכני הנבחרת יצאו אשתקד לסמינר ביטוח מיוחד בלונדון והתארחו, בין השאר, בסוכנות הברוקרים "גסט קריגר" ובבורסת הביטוח העולמית ליוידיס. השנה צפויים הסוכנים המצטיינים לצאת לסמינר ביטוח נוסף בחו"ל, הפעם במינכן, כאורחי חברת הביטוח "מיוניק רי".

מה זימן לנו הכנס השנה בירושלים?

בהובלת מחלקת ההדרכה שלנו, בראשות רונית נוי, נהנו הסוכנים ממגוון רחב של הרצאות מקצועיות, לרבות זו של פרופ' גבי ברבש, לשעבר מנכ"ל המרכז הרפואי "איכילוב". פרופ' ברבש הינו ממקימי





שירותים דיגיטליים מהירים

למבוטחים במגדל מסע עולמי מצפה, בנוסף, חוויית שירות ייחודית הודות לאפליקציית MedPay, העומדת לרשותם בלבד. האפליקציה, שהינה הראשונה מסוגה בעולם, מוכיחה את עצמה פעם אחר פעם ומאפשרת החזר כספי מהיר ללא השתתפות עצמית ישירות לכרטיס האשראי, איתור רופאים בחו"ל על-פי שימוש ב"חוכמת ההמונים", התייעצות רפואית טלפונית ועוד מגוון רחב של שירותים חשובים נוספים. זאת באמצעות הטלפון הנייד בלבד, כאשר כל תהליך ניהול ותשלום התביעות מתבצע באופן דיגיטלי מלא, תחת דרישות האבטחה הגבוהות ביותר, ללא צורך באישור מראש של מוקד טלפוני.

קרוב ל-20,000 מבוטחים כבר הורידו את האפליקציה ומשתמשים בה. הזמן הממוצע של סילוק התביעות דרכה עומד על פחות משעה!!!

דואגים ללקוחות בחו"ל

"מניסיון רב ולעיתים כואב במיוחד", אומר הרוש, "לקוחות שלא רכשו מבעוד מועד ביטוח, או רכשו ביטוח שאינו מתאים למטרת נסיעתם - מצאו עצמם חברי אונים ובמצוקות בריאותיות כלכליות משמעותיות, הן ברמה האישית והן ברמה המשפחתית, עד כדי הזדקקות לפנייה לציבור בבקשת תרומות. אפשר למנוע מצבים אלה ואני משוכנע כי לאור ריבוי האירועים הקשים האחרונים, סוכני הביטוח פועלים במלוא המרץ כדי לדאוג ללקוחותיהם גם בעת שהייתם הבטוחה בחו"ל".

האנשים שעושים את ההבדל

הרוש מסכם ואומר: "התשתית התפעולית להפקת פוליסת 'מגדל מסע עולמי' תוך דקות ספורות בלבד, בשילוב הכיסויים הרחבים, התנאים האטרקטיביים והשירותים הדיגיטליים, יאפשרו לסוכן למלא את שליחתו בקלות ובמהירות, תוך מתן ההגנה הביטוחית המקיפה והמשתלמת ביותר ללקוח. בזכות מזוודת הכלים והשירותים הייחודיים שאנו מעניקים השמיים הם הגבול עבור כל סוכן שעובד אתנו - ובשורה התחתונה, במגדל מסע עולמי עובדים עם צוות אנושי ומקצועי - וזה כל ההבדל".



גם לתיירות חורף ולספורט אתגרי

לא יוצאים לחו"ל בלי מגדל מסע עולמי

עולם חדש ומתקדם של אפשרויות עומד לרשותכם בעולם ביטוחי הנסיעות שלנו. מחבילת כיסויים בתנאים אטרקטיביים במיוחד, מעטפת תפעולית מלאה, אפליקציית השירותים הדיגיטליים MedPay... ועד לצוות האנושי והמקצועי שמלווה - מגדל מסע עולמי היא נקודת המוצא לכל יעד ומטרת נסיעה



קרוב ל-20,000 מבוטחים כבר הורידו את אפליקציית MedPay ומשתמשים בה. הזמן הממוצע של סילוק התביעות דרכה עומד על פחות משעה!!!

"אנו בעיצומה של פעילות ביטוחית ענפה מאוד סביב חופשות סקי ופעילויות אתגריות המאפיינות את היוצאים לחו"ל בחודשים אלה", כך אומר אלי הרוש, מנהל "קול מגדל" וביטוחי נסיעות לחו"ל, על רקע התגברות תיירות החורף.

לדבריו, "לסוכני הביטוח תפקיד חשוב מאוד בהתאמת הכיסויים הביטוחיים למטרת הנסיעה. של הלקוח, בדגש על הבטחת הכיסויים הרחבים והמקיפים ביותר לאלו היוצאים לעשות ספורט אתגרי. ככל שהסוכנים יתעקשו ויבהירו לנוסעים עד כמה הסיכוי לחוויה ספורטיבית ומרגשת יכולה להפוך ברגע אחד לסיכון חיים, הם יעניקו למבוטחים בחו"ל את הביטחון, ההגנה והשקט הנפשי המרביים".

תכניות ביטוח אטרקטיביות

עד כמה אטרקטיבי לרכוש מגדל מסע עולמי ניתן ללמוד ממסלול ה-Low Cost. זהו ביטוח הנסיעות לחו"ל המשתלם ביותר, שמחירו עומד על 1.45 בממוצע בלבד ליום והוא כולל כיסוי של עד \$ 5,000,000 בגין הוצאות רפואיות ומגוון הרחבות כגון: הרחבה לטלפון נייד, ספורט אתגרי וחילוץ. המסלול מיועד למועמדים לביטוח עד גיל 40, שאינם זקוקים לתוספת החמרה רפואית, ותוקפה הינו למקסימום 14 יום. במקביל מוצעות חבילות אטרקטיביות נוספות כמו מגדל מסע עולמי פלטינום, הכוללת כיסוי עד \$ 5,000,000 בגין הוצאות רפואיות ומגוון הרחבות כגון: הרחבת הריגון והרחבת החמרת מצב רפואי קיים, או מגדל מסע עולמי לתרמילאים.

מבצע בריאות וחיים

מרוקו 2018

היעד שיחולל סהרה...

תקופת המבצע: 1.10.17 - 31.1.18
מבצע בונוס למצטיינים: 1.10.17 - 30.11.17

מבצע פינוסים

מרוקו 2018
מבצע פינוסים

עומדים ביעד אישי ומנצחים במירוץ היעדים אישיים יישרו הנפרצה..

תקופת המבצע: 1.10.17 - 31.12.17

מבצע חבר מביא חבר

אגף מרחיבה את נבחרת הסוכנים שלה, אך שווה להשתתף... מבצע לסוכנים שווה לחבר חבר

תקופת המבצע: 1.10.2017 עד 31.3.2018

תנאי השתתפות:
 חילוף הכסף והכרטיסים על גבי כספים השתלמית במבצע היעדר למגדל כחולץ תקופת המבצע לסוכמי השתלמית בלבד בלבד.

- קריטריונים המורים בפרס בנק כל הפנימי שחשבוני פר' הסוכן
- הכנסות מסוגים חדשים ממוחשבת מסוגים שאינם עולים במגדל בביטוח חיים (1) ונבנת המיזם לא רח נשעי התקשרות עם מגדל
- הסוכן הרשע שאמרה חתם על הסכם התקשרות עם מגדל בביטוח חיים וזכר למתן 10 מיליטת במצרי ביטוח חיים או במצרי קונסומטיבי עד ל- 30.6.2018.

הפרס בנק כל הפנימי לסוכן חדש שנמדד בקריטריונים של המבצע
 שובר עד לראות עד 3 א המגבר וגזל מסעי 100, על פי ביות ח הסוכן המגבר.

הערות:
 (1) בדירת סוכן לא מעיל במגדל בביטוח חיים סוכן ששתי מעיל במקירת חושמת חושמת ביטוח חיים בריאת מסחי פינוסים במגדל המגבר שנקודת להכניס ככל בבעיקר למגדל סוכן מעיל בביטוח חיים בברית. (2) סוכמי השתלמית במבצע: ביטוח חיים מסוגים אחר מביטוח חיים או רינת שאינם פינוסים.

מגדל

פרטים מלאים בידיעוני המבצעים