



”

## סוכנות וסוכנים יקרים,

פתחנו את שנת הפעילות הנוכחית עם שורה של בשורות משמעותיות עבורכם, הן במוצרים והן בכלים שיווקיים ותפעוליים. במקביל לכך, אנו ממשיכים ומביאים את עולם הדיגיטל אל סביבת עבודתכם וחותרים לאפשר לכם למצות את הפוטנציאל הקיים בעולם זה, כחלק ממגמות השוק ודפוסי הצריכה כיום של הלקוחות.

כפי שתקראו בהמשך, השקנו מוצרים חדשים, המתקדמים והטובים ביותר, בתחום ביטוח חיים (ריסק משולב) ובתחום ביטוח בריאות (מחלות קשות-מזור לסרטן). השקנו גם שולחן עבודה חדש - מערכת דיגיטלית נגישה, זמינה וידידותית, שמאחדת את החיים והאלמנטר בשולחן משולב אחד. כך תוכלו לראות את כל התמונה, ליעל את העבודה מולנו, ליעל את העבודה במשרדכם ולהגביר את יכולות המכירה.

כחברה מובילה בענף, אנו מחויבים להמשיך ולהעניק לכם מעטפת עסקית כוללת, מעטפת עם ערכים בולטים וייחודיים, במגוון תחומי הפעילות.

בזכות המאמצים והאמצעים הרבים שאנו משקיעים ובזכות האמון שלכם בנו, אני משוכנע כי יחד נתמודד בצורה המיטבית, כתמיד, עם האתגרים הרבים המשותפים לנו. התחלנו את השנה בתנופת עשייה ואני סמוך ובטוח שנמשיך במגמה זו.

שלכם,  
עופר אליהו  
מנכ"ל

”



5

מגדל  
מזור  
לסרטן

4

דברים  
טובים  
בתפעול

2

שולחן  
העבודה  
לסוכן -  
הדור  
הבא

ריסק משולב למנהלים

6

מגדל מסע עולמי

8

קופה  
מרכזית  
לפיצויים

7  
פנסיה  
לעצמאים

8  
תקרות מס  
לפיצויים

10

לזכרו של  
אמנון  
הירשפלד  
ז"ל

9  
ביטוח אחריות  
מקצועית  
לרפואה משלימה

12

מובילים גם  
באחריות  
חברתית

11  
מרכז  
לניהול  
פרישה

14

מבצעים  
לסוכן

13  
כנס  
סוכנים



# מגדל משיקה שולחן עבודה - הדור הבא

המערכת האינטראקטיבית החדשה זמינה ונגישה לעבודתך מכל מקום, בכל זמן ומכל מכשיר. היא תושק באופן הדרגתי, בליווי ובהדרכה של המפקחים.

השקת שולחן העבודה החדש תתבצע במשרדי הסוכנים באופן הדרגתי, בליווי ובהדרכה של המפקחים האישיים. בשבועות הקרובים צפויים להתווסף למערכת שדרוגים ומודולים (יישומים) נוספים.

לדברי **אמיל וינשל**, משנה למנכ"ל וראש חטיבת הלקוחות וערוצי ההפצה, "כחברה מובילה גם בתחום הדיגיטלי, העוצמות הטכנולוגיות יוצאות הדופן של מגדל תומכות במכלול תהליכי עבודתם של הסוכנים, לטובת התייעלות משרדם, שיפור השירות לציבור הלקוחות ומיצוי הפוטנציאל העסקי האדיר בשיתוף הפעולה של הסוכנים עם מגדל, הן בתחומי החיסכון ארוך הטווח, הבריאות והפיננסים והן בתחום הביטוח הכללי על ענפיו השונים".

**ליאור רביב**, סמנכ"ל ומנהל מערך התפעול והשירות בחיסכון ארוך טווח, ציין כי "שולחן העבודה החדש הוא נדבך משמעותי נוסף במגוון השירותים הדיגיטליים שמגדל מקדמת, מתוך חתימה מתמדת לשפר כל העת את השירות לסוכניה ולקצר את זמני הטיפול בפניות השונות".

**תומר רובינשטיין**, סמנכ"ל שיווק ופיתוח עסקי והאחראי על תחום הדיגיטל במגדל, הוסיף ואמר: "תהליך הפיתוח של המערכת שאב השראה מהסוכנים והתוצאה שאליה הגענו מאפשרת להם ליהנות מהזדמנויות דיגיטליות חדשות, לרבות ניהול ושליטה מהנייד אחר כל פעילות המשרד, באופן קל, פשוט ונוח".

יתרונות שולחן העבודה החדש של מגדל לטובת עבודתך, מתבטאים, אם כן, בתועלות הבאות:

- גישה למידע מכל סוגי המכשירים - מחשבים ניידים וניידים, טאבלטים וסמארטפונים.
- ממשק משתמש חדש, נגיש, נוח וידידותי מאוד.
- שולחן עבודה מאוחד לחיסכון ארוך טווח ולביטוח כללי.
- פילוח תיק הלקוחות לביצוע מכירות חדשות.
- מנגנון חיפוש היקפי - 360 מעלות.
- ביצוע פעולות עצמאיות - אפשרות להשלמת חסרים, תהליכים, העלאת קבצים, שידור בקשות לחברה ועוד.
- שליטה והתאמה אישית לכל משתמש.

**מגדל ממשיכה ומביאה את מהפיכת הדיגיטל גם לסביבת העבודה שלך. לאחרונה סיימה החברה את פיתוחה של מערכת שולחן העבודה, המשדרגת באופן משמעותי מאוד את כל תצורת המידע, קידום יכולות השיווק של משרדך, ביצוע פעולות תפעוליות ביעילות מרבית וחווית המשתמש. מערכת שולחן העבודה, מהווה פלטפורמה דיגיטלית אינטראקטיבית להנגשת הצרכים שלך במגדל, תמיכה בפעילותך השוטפת וקידום מכירותיך. היא פועלת בשיטה רב-ערוצית ומחזקת עוד יותר את ממשקי העבודה בין מגדל לביןך, בארבעה מישורים: מידע כללי, מידע אודות הלקוחות, תפעול ומכירות.**

**בתהליך הפיתוח של המערכת השקיעה מגדל מחשבה ומשאבים רבים ואף ערכה בשבועות האחרונים פיילוט מקדים, טרם ההשקה, בהשתתפות כ-80 סוכנים ותיקים של החברה וסוכנים צעירים. משאלון טלפוני שנערך בקרב המשרדים שהשתתפו בפיילוט - סוכנים וצוותי תפעול - עלו הממצאים הבאים:**

- מעל ל-80% מהמשתתפים משוכנעים כי שולחן העבודה, עולה על קודמו.
- מעל ל-50% טוענים שזמני העבודה שלהם התקצרו.
- כ-75% מרגישים שהמעבר לשולחן החדש עזר להם בהגברת המכירות.
- כ-50% חושבים ששולחן העבודה החדש של מגדל עולה ביכולותיו על מערכות דומות בחברות אחרות.

המערכת החדשה מביאה עמה בשורות משמעותיות רבות עבורך, בדגש על נראות, התמצאות, זמינות ונגישות מכל מקום, בכל זמן ומכל מכשיר. זאת בתחומי החיסכון ארוך הטווח, הפיננסים, הבריאות ובתחום הביטוח הכללי גם יחד, במסגרת שולחן אחד משולב. כך, למעשה, כל משרדך נמצא אצלך בנייד, בכף היד.



# כא המשרד אצלך בנייד

**מגדל גאה להציג - שולחן עבודה הדור הבא**  
**מכל מקום, בכל זמן ומכל מכשיר!**

גישה למידע מכל סוגי המכשירים - מחשבים ניידים, ניידים, טאבלטים וסמארטפונים 

ממשק משתמש חדש, נגיש ונוח 

שולחן עבודה אחד משולב לחסכון ארוך טווח, פיננסים, ביטוחי בריאות וביטוח כללי 

פילוח תיק הלקוחות לביצוע מכירה 

מנגנון חיפוש 360° 

ביצוע פעולות עצמאיות, אפשרות העלאת קבצים, השלמת חוסרים ועוד יישומים  
וכלים מתקדמים לשימושכם 

**פרטים נוספים במרכז שירות לסוכן בטלפון: 1-800-224001**

**גם בדיגיטל, טוב שיש מגדל מאחוריך**

**מגדל**

מגדל חברה לביטוח בע"מ



# דברים טובים קורים במערך השירות של מגדל!

מערך התפעול והשירות חיסכון ארוך טווח ובריאות שלנו משקיע מאמצים רבים מאוד כדי לשפר ולייעל עוד יותר את תהליכי העבודה.

**נסכם את השנה שהייתה:**

1. דיברנו עם **מיליון וחצי לקוחות** בכל מוקדי השירות של החברה
2. קיצרנו את זמני המענה הטלפוני ללקוחות בכ-50%
3. אפשרנו ללקוחות ביצוע **פעולות דיגיטליות עצמיות**, כגון: פדיונות, שינויים, עדכון אמצעי תשלום ועוד..
4. התחדשנו באתר מגדל **שירות תיאום שיחה** עם נציג בו ניתן לקבוע את מועד השיחה בזמן שיתאים ללקוח.
5. הכנסנו את **אפליקציית רובוהולד** למוקדי הלקוחות והסוכנים לא צריך להמתין על הקו - רובוהולד ימתין בשבילך.
6. קיימנו כ-500,000 שיחות טלפון עם סוכנים וטיפלנו ב-1,300,000 פניות סוכנים במייל במוקד הסוכנים ואצל מנהלי התיקים.
7. פתחנו את **מוקד התביעות לסוכנים** בחיסכון ארוך טווח ובבריאות.
8. השקנו את **מערכת פורמלי לסוכנים** ופתחנו לכל סוכן את **היכולת לשדר בקליק** את כל הבקשות בחא"ט ובריאות.
9. הגברנו משמעותית את **מהירות הפקות הפוליסות**, ומיינו רפרנטים בהפקות לסוכן (התהליך טרם הסתיים)
10. **קיצרנו את זמני הטיפול** לסוכן בפדיונות ובשינויים באופן ניכר.
11. השקנו בהצלחה את **מערכות הגביה החדשות** לצורך יישום תקנות התשלומים.

## וזה מה שאתם חושבים עלינו:

בסקר סוכנים נמצא כי **חל שיפור בשיעור של 40% בשביעות הרצון משירותי התפעול בתחומי החיסכון ארוך טווח והבריאות, ביחס לשנה קודמת. שביעות הרצון של הסוכנים מהשירות בביטוח כללי נותרה גבוהה.**

| הסקר נערך בסוף 2016, בהשתתפות 220 סוכני מגדל |



# מגדל מזור לסרטן

## ביטוח מחלות קשות

### מהו סכום הביטוח המרבי שניתן לרכישה בביטוח מחלות קשות במגדל?

בהזדמנות זו עדכנו את סכום הביטוח המרבי לרכישה בביטוח מחלות קשות במגדל ("מזור מורחב" ו"מזור לסרטן") ועתה הוא יעמוד על 700,000 ש"ח למבוטח (במקום 600,000 ש"ח שהיה קיים עד היום).

### מה עוד עליך לדעת לגבי תכנית מגדל מזור לסרטן?

גיל הצטרפות מרבי: 0-65.

תום תקופת הביטוח: גיל 75.

סכום ביטוח לרכישה: 700,000 ש"ח - 10,000 ש"ח (סכום הביטוח עד גיל 70 יהיה כמפורט בדף פרטי הביטוח. עם הגיע המבוטח לגיל 70 יופחת סכום הביטוח ויעמוד על 50% מסכום הביטוח).

**תקופת אכשרה:** למקרה ביטוח ראשון - 90 ימים ממועד תחילת הביטוח.

מקרה של הישנות מחלת הסרטן - 5 שנים ממועד ההחלמה ממקרה הביטוח הראשון.

**לתשומת ליבך:** ניתן לרכוש תכנית זו על גבי טופס ייעודי מקוצר יחד עם כיסויים ושירותים נוספים.

מחלת הסרטן הפכה לצערנו בשנים האחרונות למחלה השכיחה בישראל ושיעור החולים נמצא במגמת עלייה מתמדת. הנתונים (המדאיגים... יש לומר) מלמדים כי אחד מתוך שלושה אנשים בישראל נמצא בסיכון לחלות בסרטן במהלך חייו. להתמודדות עם המחלה השלכות רבות, מעבר לצורך בליווי ובטיפול רפואי בעת גילוי המחלה. החולה נאלץ להתמודד נפשית עם השלכותיה ולהמשיך לשמור על שגרת חיי משפחתו, שכן מעבר להוצאות הרפואיות הנלוות למחלה, הוא עלול למצוא עצמו עם פגיעה שוטפת בהכנסתו.

על מנת לתת מענה לצורך זה, השקנו תכנית חדשה בביטוח מחלות קשות - "מגדל מזור לסרטן", המעניקה פיצוי כספי במקרה של גילוי מחלת הסרטן ולמעשה מעניקה את הכיסוי הרחב ביותר למקרי סרטן.

### מה כולל מגדל מזור לסרטן - הכיסוי הרחב ביותר למקרי סרטן?

- פיצוי בסכום מלא ל-2 מקרים של מחלת הסרטן.
- פיצוי בגובה 20% מסכום הביטוח במקרה של סרטן מוקדם, בנוסף וללא קיזוז מסכומי ביטוח נוספים המגיעים למבוטח על-פי הפוליסה.
- הגדרה רחבה ביותר לכיסוי לסרטן מוקדם הכוללת: גידולים המאובחנים כשינויים ממאירים Carcinoma In Situ בסרטן השד; או ניתוח הנדרש לצורך טיפול בגידול ממאיר בערמונית, אשר אובחן היסטולוגית ככזה מסוג Gleason Score עד ל-6 (כולל) בלבד; או דיספלציה קשה של צוואר הרחם בדרגה Cin3 - כיסוי חדש וייחודי למגדל!
- מתן פיצוי לסרטן מוקדם במהלך כל תקופת הביטוח, ולא רק לפני מועד מקרה הביטוח הראשון.

### מהם היתרונות הנוספים של "מגדל מזור לסרטן"?

- תקופת שרידות קצרה - 14 יום.
- פרמיה משתנה כל שנה ומתקבעת בגיל 65. פרמיה קבועה לילד עד גיל 25.
- אפשרות לרכוש כיסויים ושירותים נוספים על גבי טופס ייעודי מקוצר, ללא חיתום רפואי, כולל כיסוי אמבולטורי, אבחון מהיר וליווי רפואי, ייעוץ אונליין ורפואה משלימה.

## לאור ההצלחה: ממשיכים עם המבצע משתלם להתבגר במגדל!

מבצע "משתלם להתבגר במגדל" בביטוח מחלות קשות "מזור מורחב", מעניק הנחה מיוחדת ללקוחות בגילאים מבוגרים - ובכך מאפשר להם לשמור על הביטוח לאורך זמן. לאור הצלחת המבצע, הוספנו גם את "מגדל מזור לסרטן" למבצע וגם בתכנית זו נעניק ללקוחות שגילם אינו עולה על 45 הנחה מיוחדת!

**למידע נוסף על מגדל מזור לסרטן ומבצע משתלם להתבגר במגדל, פרטים אצל המפקחים.**

# לכל אחד מגיע ריסק - חדש! ריסק משולב למנהלים



מהם היתרונות הבולטים בשילוב ריסק משולב, שעלויותיו זולות באופן משמעותי, ככיסוי נוסף בתכנית מגדלור לחיים?

- ריכישת סכומי ריסק נכונים ומתאימים יותר ללקוח, ללא צורך להתפשר ולרכוש סכום נמוך יותר מהדרוש.
- שימור הריסק לאורך התקופה ללא הכרח לבטלו בגילאים המבוגרים, בהם הוא חשוב ונדרש.
- תחזית צבירה משופרת.

**כי ככה זה אצלנו: כל לקוח והריסק שלו - במגדל יש פתרונות לכולם!**

נפיץ בקרוב מאוד ידעונו מפורט על הכללים לשיווק ריסק משולב ככיסוי גם בפוליסות מגדלור לחיים.

**א**חרי השקת הריסק המשולב, נאפשר לך הסוכן, החל מחודש הבא, לשווק את הפתרון החדש והבלעדי שלנו גם כחלק מתכנית מגדלור לחיים - ביטוח חיים עם חיסכון פרטי.

לפני חודשים ספורים השקנו במגדל פתרון חדש ובלעדי: ריסק משולב. המדובר בביטוח חיים למקרה פטירה בפרמיה משתנה בשנים הראשונות לביטוח, אשר מתקבעת בהמשך התקופה (בהתאם לכללים). חשוב להדגיש כי במסגרת פתרון זה, למרות שהפרמיה מתקבעת בגיל מסוים ואינה מתייקרת עוד, היא אינה עולה בשום שלב על תעריף הספר של ביטוח ריסק בפרמיה משתנה במגדל, וזאת גם בגילאים צעירים.

ריסק משולב - פתרון חדש ובלעדי במגדל! אלא שזה עוד לא הכל. מתוך חתירה להתאים את המענה הנכון לכל לקוח ובהמשך למגוון מוצרי הריסק הקיימים, נאפשר לך הסוכן מתחילת חודש מרץ, למכור ריסק משולב גם כחלק מתכנית מגדלור לחיים - ביטוח חיים עם חיסכון בכל תכניות הביטוח השונות, וזאת במקום סכום הריסק שנקנה עד היום במגדלור - כולו או חלקו.

# לפני שנוסעים לחו"ל, רוכשים מגדל מסע עולמי!

**ה**כיסויים הרחבים ביותר בביטוח הנסיעות לחו"ל שלנו, יחד עם שירות מעולה ודאגה מסביב לעולם לכל מבוטח - שוב ושוב מוכיחים את עצמם. שימו לב מה כתבו לנו מבוטחים...

"אחי וגיסתי יצאו לטיול מאורגן בדרום אמריקה. בפרו אחי אושפז בבית חולים, עבר ניתוח מורכב של 3 וחצי שעות. לאחר הניתוח מצבו הדרדר והתנוסף לעובדה שבבית החולים אין דוברי אנגלית. היה ברור שיש להעבירו לבית חולים אוניברסיטאי. פה נחלץ לעזרתנו מר אלי הרוש ממגדל. אני רוצה להודות מקרב לב בשמי ובשם משפחתי לאלי ולמגדל, שדאגו במשך ערב שלם להיות עם משפחתי בקשר ישיר ולדאוג לכל נושא ההעברה ולקבלת טיפול מתאים". תודה רבה, אירית פ.

"ביום הנחיתה בתאילנד הרגשתי לא טוב ונאלצתי להתאשפז ללילה. מהרגע הראשון ועד לשחרור מהאשפוז, מגדל עמדה לצדי במקצועיות, שאין לתאר. לאחר יום אישור את התשלום לבית החולים, שעמד על סך של 1,500 דולר בערך. בנוסף, הציעו לי שבטיסה אני ישודרג למחלקת עסקים בליווי רופא. אין לי ספק ששירות כזה ועמידה לצד המבוטח ברגעים אלו, חשובה ביותר וחברת מגדל עשתה זאת במקצועיות רבה. ולאילו שבזדקים חברות ביטוח לחו"ל - תעצרו את החיפושים... הנה מצאתם."

רב תודות, מאיר ס.

# פנסיית חובה לעצמאים

## שוב לדעת!

הוראות החוק מחייבות את העצמאים למינימום הפקדות בהתאם לשכר הממוצע במשק. עצמאי המעוניין ליהנות מכיסוי ביטוחי וחיסכון פנסיוני נוסף המתאים לרמת הכנסתו ורמת החיים שלו, ומעוניין לנצל הטבות מס נוספות, יכול להפקיד מעל המינימום המחויב.

**במסגרת חוק ההסדרים נקבע, כי החל מה-1.1.2017 מחויבים העצמאים לדאוג להפקדות לחיסכון פנסיוני משלהם בקופת גמל לקצבה (כולל קרן פנסיה, קופת גמל או ביטוח תגמולים לעצמאיים). לכן, ריכזנו עבורך מידע חשוב בנושא פנסיית החובה לעצמאים - אפיק נוסף שיכול לתרום להרחבת היקפי פעילותך ולהעמקת הקשר עם הלקוחות**

### האם כל העצמאים חייבים להפקיד לחיסכון פנסיוני?

- כמעט כולם. ישנם עצמאים שחובת ההפקדה לא חלה עליהם וזאת במידה ובסוף שנת המס -
- טרם מלאו לעצמאי 21 שנים.
  - העצמאי הגיע לגיל פרישה מוקדמת (עפ"י חוק גיל פרישה).
  - לא חלפו 6 חודשים מהמועד בו נרשם העצמאי כעוסק או אם ב-1.1.2017 מלאו לעצמאי 55 שנים.

### ומה אם לא יופקדו כספים לחיסכון פנסיוני?

במידה ולא יופקדו הכספים בשיעורים האמורים לחיסכון פנסיוני - החוק קובע מקרים בהם עשויות להישלח התראות ע"י המרכז לגביית קנסות, ואף יוטלו קנסות על עצמאי שלא הפקיד תשלומים כדי שדורש החוק.

### האם ההפקדות לפנסיה נותנות מענה גם למצב אבטלה?

"מצב אבטלה" מוגדר בחוק כמצב בו עצמאי הפסיק לעסוק במשלח ידו או סגר את עסקיו, או מצב בו העצמאי הגיע לגיל פרישה כמשמעו בחוק גיל פרישה, ואין לו הכנסה החייבת בהפקדה. חלק מהתשלומים, שיופקדו ע"י העצמאי לקופת גמל לקצבה במהלך שנת המס, ייוחס למרכיב "חיסכון למצב אבטלה". הוא יהיה הנמוך מבין אלה (בהתאם להנחיות החוק):

- שליש מכל תשלום שהופקד לחיסכון הפנסיוני בקופת גמל לקצבה, במצטרב.
- עד התקרה הנקובה בסעיף 9 (א7) (א) (2) לפקודת מס הכנסה (-12,200 ש"ח נכון לשנת 2017) חשוב לזכור: משיכת כספים במצב אבטלה עשויה להקטין את החיסכון הפנסיוני הצפוי לגיל פרישה לעצמאי, לכן רצוי לשקול את המהלך באופן מושכל.

### ומה בנוגע להטבות מס בשל הפקדה לקרן השתלמות לעצמאים?

עד כה, בכדי ליהנות מהטבת המס המרבית בגובה 4.5% מהכנסתו הקובעת של העצמאי, היה עליו להפקיד 7% מהכנסתו הקובעת לקרן השתלמות. בעקבות התיקון לחוק, עצמאי יכול להפקיד 4.5% מהכנסתו הקובעת לקרן השתלמות, ולקבל את מלוא הטבת המס המרבית בשיעור של 4.5% ללא תלות צורך בהפקדה נוספת.

### האם יחולו שניים בתשלומים לביטוח לאומי?

- שיעורי ההפקדות לביטוח לאומי עודכנו כחלק מהמהלך:
- מחלק ההכנסה שעד 60% מהשכר הממוצע (5,804 ש"ח, נכון ל-01.01.2017) ישלם העצמאי 2.87% (החל ב-01.01.2017) דמי ביטוח לאומי ו-3.10% (החל ב-01.01.1995) דמי ביטוח בריאות.
  - מחלק ההכנסה שמעל 60% מהשכר הממוצע ועד למקסימום ההכנסה החייבת בדמי ביטוח, ישלם העצמאי 12.83% (החל ב-01.01.2017) דמי ביטוח לאומי ו-5.00% (החל ב-01.01.2006) דמי ביטוח בריאות.

חובת חיסכון פנסיוני לעצמאים נולדה למעשה מתוך הצורך לתת מענה למציאות חייה של אוכלוסיית העצמאים, אשר בחרו להיות אדונים לעצמם, לזיום, לפתח ולהתפתח בכוחות עצמם ולא להיות תלויים באחרים. סוכן ביטוח עצמאי כמוך, היא דוגמה מצוינת לכך.

אלא שכמו בכל בחירה, גם הבחירה להיות "עצמאי בשטח" נושאת עמה השלכות שונות, כמו הצורך לדאוג באופן עצמאי לניהול הפיננסי העסקי והאישי, להכנסה חודשית ולמשיכת רווחים, ולא פחות חשוב - לדאוג לעתיד הכלכלי והפנסיוני.

לאורך השנים, רבים מהעצמאים דאגו להתנהלות היומיומית של העסק, ופחות להפקדת כספים לחיסכון פנסיוני עבורם (וכפועל יוצא מכך, גם עבור משפחתם). בבוא היום, עם צאתם לפנסיה, רבים מהם מצאו עצמם מתקשים לנהל את חייהם בכבוד וברוחה, כפי שניהלו בעבר.

מסיבה זו, בין היתר, החליטה מדינת ישראל לחייב החל מינואר 2017 את אוכלוסיית העצמאים, לדאוג לעצמם לחיסכון פנסיוני (בהמשך להחלת פנסיית חובה לשכירים), שייטיע בהבטחת עתידם הכלכלי והפנסיוני.

**אז כמה צריך העצמאי להפקיד לחיסכון פנסיוני? איך זה ישפיע על ההפקדות שלו לביטוח לאומי? מי פטור מהפקדה? ומה לגבי הטבות מס? התשובות לפניך.**

### שיעורי ההפקדות לחיסכון פנסיוני

ההפקדות יתבצעו לקופת גמל לקצבה (כולל קרן פנסיה, קופת גמל או ביטוח תגמולים לעצמאים) על-פי השיעורים הבאים:

- עבור חלק ההכנסה החייבת בהפקדה כהגדרתה בחוק, עד מחצית השכר הממוצע במשק - 4.45%.
- עבור חלק ההכנסה החייבת בהפקדה כהגדרתה בחוק, מעל מחצית השכר הממוצע במשק - 12.55%.
- השכר הממוצע במשק מתעדכן מעת לעת. נכון לינואר 2017 הוא עומד על סך של 9,673 ש"ח.
- לשם המחשה, ישראל ישראלי, עצמאי בעל הכנסה חודשית בגובה 6,000 ש"ח (כהכנסה חייבת בהפקדה) - כמה עליו יהיה להפקיד לחיסכון פנסיוני?

חלק שכר	שיעור הפקדה	סכום הפקדה לחיסכון פנסיוני
4,732 ש"ח	4.45%	210.57 ש"ח
1,268 ש"ח	12.55%	159.13 ש"ח
6,000 ש"ח		369.70 ש"ח

את הסכומים לחיסכון הפנסיוני יש להפקיד בכל שנת מס, עד תום שנת המס עבורה הם מופקדים. במידה ומופקדים כספים לקופת גמל לקצבה, הפקדות אלו יילקחו בחשבון כחלק מההפקדות המחויבות על פי חוק.

## פרטים נוספים אצל המפקחים או מנהלי מכירות חיסכון ארוך טווח במרחב

# קופה מרכזית לפיצויים - השינויים המרכזיים

חוב ותק פיצויים מהקופות המרכזיות לפיצויים לקופות האישיות על שם העובדים הוותיקים תעשנה באמצעות המעסיקים. הכספים יחזרו מהקופות המרכזיות לפיצויים למעסיקים, ללא ניכוי מס, זאת בכפוף לקבלת מכתב מטעם רואה חשבון או עו"ד של המעסיק המצהיר כי המעסיק שילם או מתכוון לשלם תשלומי השלמת חוב וותק פיצויים לעובדים הוותיקים ויפרט את סכום ההשלמה. המעסיקים יעשו השלמה לקופות גמל אישיות לפיצויים של העובדים.

■ ההפקדות מהקופות המרכזיות לפיצויים הינן חלק הפקדה לפיצויים לקופות השוטפות של העובדים.

חישבו כאמור יעשה מידי שנה. האישור יצורף לדוח השנתי של המעסיק שמוגש למס הכנסה וזאת עד לחיסול מוחלט של הקופה המרכזית לפיצויים.

■ יש לבדוק מהי חבות הפיצויים לעובדים הוותיקים לרבות בעלי השליטה שעבדו אצל המעסיק עד ליום 31.12.2007 ("חבות לעובדים הוותיקים") בניכוי הסכומים שנצברו לזכות העובדים הוותיקים בקופות אישיות לפיצויים ("הזכות לעובדים הוותיקים") וככל שהחבות לעובדים הוותיקים עלתה על הזכות לעובדים הוותיקים ("הסכום לעובדים הוותיקים") יש ליינד סכום זה בקמ"פ למטרה זו.

## ככל שהצבירה הקיימת גבוהה מהסכום במחלוקת בתוספת הסכום לעובדים הוותיקים יראו בהפרש סכום העודף יוחלו הכללים הבאים: הסכום העודף:

■ ככל שהסכום העודף עולה על 10% מהחבות לעובדים הוותיקים, לא תוכר למעסיק כל הוצאה לצרכי מס, בגין הפרשה לפיצויים בשנת 2017, עד לניצול מלוא הסכום שמעל 10% ("הסכום העודף") לשם הפקדתו במרכיב הפיצויים בקופות גמל אישיות של עובדי המעסיק ללא תלות במועד תחילת העסקתם.

■ העברת הסכום העודף לקופות האישיות על שם העובדים תבוצע באמצעות המעסיקים. הסכום העודף יחזר מהקופות המרכזיות לפיצויים למעסיקים, ללא ניכוי מס. המעסיק יצרך אישור של רו"ח או עו"ד המצהיר כי הכספים המועברים מקורם בסכום העודף. אין צורך לצרך אישור מס הכנסה לביצוע הפעולה. העברה זו לא תחשב כהוצאה למעסיק.

## כללים לגבי יתרת הכספים בקופה:

■ לגבי הסכום שנותר בקופה המרכזית לפיצויים בניכוי הסכום במחלוקת ניתן יהיה לבצע השלמת חוב ותק פיצויים לעובדים הוותיקים ללא אישור נוסף ממש הכנסה. הפקדה זו לא תחשב כהוצאה לצרכי מס. השלמות

## חגי זך, סמנכ"ל ומנהל מטה גמל, מבהיר על חוזר מס הכנסה בנוגע להסדרה ולקביעה של כללים להעברת כספים ושימוש בכספים הצבורים בקופות המרכזיות

הקופות המרכזיות לפיצויים הקיימות מנהלות על שם המעסיק. הכספים הצבורים בקופות אלה משמשים כיעודה לפיצויים עבור עובדים אשר החלו את עבודתם אצל המעסיק טרם 1.1.2008 ("העובדים הוותיקים"). בין השנים 2008 ועד 2010 המשיכו המעסיקים להפקיד כספים בקופות בגין העובדים הוותיקים. החל משנת 2011 חל איסור על הפקדת כספים לקופות אלה.

ביום 25.12.2016 פורסם חוזר מס הכנסה מס' 7/ 2016 "יתרות צבורות בקופות מרכזיות לפיצויים" ("החוזר") על ידי רשות המסים. החוזר קובע כללים ומגבלות ביחס ליתרות הצבורות בקופות וכן את אפשרויות השימוש בכספים הצבורים בקופות המרכזיות.

## להלן תקציר הוראות החוזר:

### שמירת זכויות העובדים וטיפול בסכום העודף

בהתאם להוראות נדרש המעסיק לשמור על זכויות העובדים בצורה הבאה:

- סכום הצבירה הקיימת בקופה המרכזית.
- יש לבדוק האם קיימת תביעה משפטית המתנייחת פיצויי פטורים בנוגע לעובדים אשר תחילת העסקתם עד שנת 2007 ("הסכום במחלוקת"). לעניין זה יש לקבל את הצהרת היועץ המשפטי של המעסיק - ככל שיש תביעה שטרם הסתיימה יש ליינד סכום בקמ"פ למטרה זו.



## הסדרת הבעלות בקופות המרכזיות

■ ניתנה למעסיקים תקופה של 6 חודשים (החל מ- 25/12/16) להסדרת בעלות על קופה מרכזית לשם תשלום פיצויי פטורים והשלמות חוב וותק פיצויים לעובדים שהועברו בין חברות בהן הבעלות על הקופה המרכזית אינה זהה למעסיק. מדובר במקרים של מיזוג חברות או העברת פעילויות בין חברות.

## הוראות לחברות המנהלות

- על החברות המנהלות להודיע לבעלי הקופות המרכזיות כי לא ניתן לנהל קופה מרכזית על ידי מי שאינו מעסיק עובדים ותקיים וכי עליו להצהיר כלפי החברה המנהלת, כי יינו מעסיק עובדים וותיקים וכי הוא פועל על פי הוראות חוזר זה.
- אם לא התקבלה הנחיות עד ליום 31/12/18, תנכה הקופה מס במקור בגובה 40% מהיתרה.

## תקרת הפקדה לכספי פיצויים

בחוק ההסדרים לשנת 2017 בוצע תיקון לפקודת מס הכנסה, לפיו נקבעה תקרת סכום הפקדה לפיצויי פטורין המופקדים בקופות גמל על שם העובד, בגינו לא תיוקף לעובד הכנסת עבודה (פטור ממס על הכנסה). תקרה זו נקבעה על סכום של 32,000 ש"ח לשנה במצטבר והיא תעודכן אחת לשנה לפי שיעור עליית השכר במשק. הפקדה מעל התקרה

חודש שכר	שכר ב-ש	שיעור הפקדה לפיצויים	סכום הפקדה לפיצויים ב-ש	תקרת פיצויים מצטברת	הסכום שיחשב כשכר עבודה יחויב במס במועד הפקדה ב-ש	המשמעות
1	44,450	8.33%	3,703	1/12*32,000=2,667	3,703 - 2,667 = 1,036	העובד ישלם מס שולי על סך של 1,036 ש"ח
2	30,000	8.33%	2,500	2/12*32,000=5,333	2,500 + 3,703 - 5,333 = 870	העובד יקבל החזר מס לפי מס שולי בגין 166 ש"ח = 870 - 1,036



# עוד מוצר חדש מבית מגדל: ביטוח אחריות מקצועית לרפואה משלימה ופרא-רפואי

החל מ-1 בינואר 2017 ניתן לרכוש ביטוח אחריות מקצועית משולב בפרק חבות כלפי צד ג', לרפואה משלימה (אלטרנטיבית), לפרא-רפואי ולמטפל המשפחתי

## רפואה משלימה

מקצועות הניתנים לכיסוי על-פי מסלול ביטוח זה	גבול אחריות	הערות
דיקור (אקופונקטורה), הומאופתיה, נטורופתיה, שיאצו, רפלקסולוגיה, טיפול בשיטת אבי גרינברג, ביו-אנרגיה, ביו-פידבק, עיסויים ומסז'ים למיניהם, ריפוי/הילינג אנרגטי, קינסילוגיה, רייקי, טווינא, אירידולוגיה, טיפול באמצעות פרחי באך, צמחי מרפא (תמציות פרחים), טיפול בשמנים ריחניים - ארומתרפיה, יוגה (לא כולל "בייבי יוגה"), מדיטציה, דמיון מודרך, שיטת "נחל זורם" (ריו-אבירטו), טיפול בדרמה, מוסיקה וצבע, טיפול בשיטת פלדנקרייז, טיפול בטכניקת אלכסנדר, טיפול בשיטת ורדי	אופציה א' - 2,000,000 ש"ח למקרה ולתקופה  אופציה ב' - 4,000,000 ש"ח למקרה ולתקופה	למען הסר ספק, הפעילויות שאינן כלולות במסלול ביטוח זה: כל פעילות של רפואה קונבנציונלית, לרבות כל יעוץ ו/או חוות דעת הקשורה במישרין ו/או בעקיפין ברפואה קונבנציונלית. כירופרקטיקה, בייבי יוגה, ליווי בהריון ולידה (למשל דולה) ומדריכת הנקה.

## פרא-רפואי

מקצועות הניתנים לכיסוי על-פי מסלול ביטוח זה	גבול אחריות	הערות
פיזיותרפיה, פסיכולוגיה, מרפאים בעיסוק או באומנויות, קלינאי תקשורת ודיאטנים, COACHING (אימון אישי/רפואי - למעט אימון עסקי)	אופציה א' - 2,000,000 ש"ח למקרה ולתקופה  אופציה ב' - 4,000,000 ש"ח למקרה ולתקופה	המטפלים ברשימת המקצועות חייבים להיות בעלי רישיון ממשרד הבריאות ו/או חברי י.ה.ת. - האיגוד הישראלי לתרפיה באמצעות הבעה ואומנות, לפי העניין.

## טיפול משפחתי

מקצועות הניתנים לכיסוי על-פי מסלול ביטוח זה	גבול אחריות	הערות
מטפלים מוסמכים	אופציה א' - 2,000,000 ש"ח למקרה ולתקופה  אופציה ב' - 4,000,000 ש"ח למקרה ולתקופה	הגדרת מטפלים מוסמכים במסלול ביטוחי זה: בעלי תעודת הסמכה ישראלית לטיפול במשפחה ובנישואין, שהינם בעלי הכשרה מקצועית של: פסיכולוגים, עובדים סוציאליים ו/או תרפיסטים. באומנות, תואר בחינוך ו/או קרימינולוגיה

פרטים נוספים בשולחן העבודה ואצל מנהלי השיווק במרחבים

# לזכרו של אמנון הירשפלד ז"ל

## דרכו של אמנון - דרכם של כולנו



**אמנון הירשפלד** סיים את לימודיו באוניברסיטת תל אביב והפך להיות מורה בתיכון. בשנת 1975 התחיל את הקריירה השנייה שלו, כסוכן ביטוח חיים ב"שחם סוכנות לביטוח" - אחת מסוכנויות הביטוח הגדולות בישראל. במהלך ארבעים שנות פעילותו עסק אמנון בהדרכת סוכני ביטוח חיים ובאימונם. בתפקידו כמנהל שיווק ומכירות פיתח מודלים שיווקיים, שהיוו פריצת דרך לאנשי מכירות בענף ביטוח החיים בישראל. בזכותו נקלטו מאוד רבות של סוכנים בהצלחה. אמנון היה מרצה בכיר בכנסים בארץ ואף הרצה בכנס של מועדון הביטוח היוקרתי MDRT. לתת מכל הלב,

להיות ישר והגון, ולשאוף לשיפור מתמיד - זו תמצית תפיסת עולמו, שאותה הנחיל לדורות רבים. **כל צוות מרחב סוכנויות, מגדל**

### אמנון, מורי ומורנו חברי וחברנו האהוב והיקר

בביקורי האחרון אצלך בבית החולים, אמרת לי לפני שנפרדנו:

"אני אלחם עד שהשופט שורק - ואם זה לא יצליח, יש לזה הסבר שאנחנו לא יודעים ולא מבינים. אבל, הוא הוסיף, אני רוצה שתדע יהודל'ה, היו לי חיים יפים וטובים. זכיתי באישה נפלאה, אשת נעוריי ואהבת חיי, ילדים מקסימים ונכדים נהדרים. נהניתי לראות את פריחתם של האנשים סביבי, גידלתי דורות ויש אלפי אנשים שנגעתי בחייהם. אני יודע שמילאתי את ייעודי בעולם: להעצים אנשים."

אמנון, תיארתי את עצמך כמו גנן שאוהב את הפרחים שהוא מגדל... ולא במקרה גם מאד אהבת פרחים. במהלך פגישתנו הקראת לי הודעה שקיבלת, כאשר דמעות זולגות מעיניך. הודעה מתלמיד שלך מלפני 50 שנה, שכתב לך כמה השפעת על חייו ורצונו ורצון יתר תלמידך מאז לעזור לך בכל מה שרק אפשר.

דיברנו בפגישתנו על הכול - מהיום שנפגשנו וגם על העתיד ותוכניות. ביקשת ממני כמו בצוואה להמשיך בדרכך, להאמין בפוטנציאל האנושי, לעסוק בשליחות של המקצוע, לגדל אנשים טובים עם ערכים, שמבינים את "הלמה" שלהם ופועלים מתוך אמונה להגן על הלקוחות שלהם, להיות לצדם בשעותיהם הקשות ביותר.

יאנוש קורצ'אק אמר -  
"הדואג לימים זרע חיטים, הדואג לשנים  
נוטע עצים, הדואג לדורות מחנך אנשים."



**אתה היאנוש קורצ'אק שלנו!** בכל אחת ואחד מאתנו יש אמנון ואמנון משלו. טיפחת דורות, חניכת, אהבת, הרעפת מטוב ליבך ומחוכמתך הרבה.

גם ברגעי הצער האלה לא נשכח את חוש ההומור שכל-כך אפיין אותך: את המושג "מזג אוויר שחמי" בנסיעותינו לחו"ל כולנו בשחם מכירים וגם אם צחקנו, התגנבה בנו האמונה שאמנון מסדר גם את מזג האוויר.

תחושת יתמות וכאב מלוות אותנו מרגע הבשורה. סניף ירושלים אותו הקמתי אחריו, מרכין ראש למי שהשפיע עליו כה רבות. שחם כולה בוכה וכואבת את הסתלקותך בטרם עת. היית הרוח ושאר הרוח שלה וממצבי דרכה, התפתחות והצלחתה במשך עשרות שנים.

הצלחת ליישם את הרעיון של חברה של אנשים ולא אנשים שיש להם חברה. הותרת חותם בעולם! ננציח את שמך וזיכרוןך לדורות בשחם. היית מגדולי טובי האנשים. מאמן ומנהיג מוביל, חבר ואיש משפחה למופת.

**חברי ומורי היקר, נפשי הייתה קשורה בנפשך. אני מצדיע לך בשמי, בשם שחם כולה וענף הביטוח כולו, שהוספת לו כבוד וערך - וגם בשם החברה בישראל, שהתברכה במחנך דגול.**

**תנוח על משכבך בשלום ותהיה מליץ יושר לכולנו.**

**יהי זכרך ברוך.**

**יהודה הללי, סוכנות שחם**

# חיים חדשים - המרכז לניהול פרישה: דואגים ללקוחותיך לקראת פרישה (מגיל 60), ויכולים לייצר עבורך הכנסה נוספת!

המשווקים הפנסיוניים המיומנים של מגדל (מתכנני הפרישה), מסייעים ללקוח ומנתחים את החלופות העומדות בפניו. כמו-כן, לקוחות המעוניינים בכך, יוכלו לקבל מהמרכז לניהול פרישה הפניות לספקים ונותני שירות, מעלמות תוכן שונים הקשורים לפרישה, כגון יעוצי מס, עו"ד המתמחים בצוואות וירושות, מועדונים חברתיים לפעילויות תרבות, פנאי ותעסוקה בגיל השלישי ועוד. שירותים אלו ייתנו בתשלום ע"י ספקים ונותני שירות חיצוניים (לרבות חברות מקבוצת מגדל) והם האחראים לאיכות השירותים.

**ה**יציאה לגמלאות בישראל היא תהליך מאוד מורכב ולכן אנחנו, במרכז לניהול פרישה, נמצאים כאן כדי לתמוך בך ובלקוחותיך. לתמוך בהגשמת החלומות שלהם בפנסיה - ובדרך זו גם לאפשר לך מקור הכנסה

## מה בסך הכל רוצים הלקוחות שלך?

לפרוש בראש שקט ולהגשים חלומות. אלא שהדרך לך, למימוש הזכויות, לא כל-כך פשוטה. הנה רשימה חלקית בלבד של שירותים שאנחנו, במרכז לניהול פרישה" מציעים כמענה לצרכים, עמם מתמודדים עובדים, לקראת פרישתם מהעבודה:

- להתחקות אחר כספים, המצויים במוצרים פנסיוניים שונים ובחברות שונות (איתור כספים אבודים, דוחות מסלקה...)
- בדיקת פוליסות הביטוח הקיימות להון ולקצבה ומסלולי הפרישה השונים ומשמעותם.
- התייחסות להיבטי מיסוי בפרישה והדרכים להתמודד עם הבירוקרטיה הכרוכה בכך.
- חישוב סך הכנסה הצפויה שתתקבל מכל המוצרים הפנסיוניים שברשות הלקוח לאחר הפרישה ובניית תזרים מזומנים התואם את צרכיו.
- בחינת ההון העצמי הזמין והיערכות למקרה שבו יידרש סכום חד פעמי גדול מעבר לתזרים השוטף
- בחינת רמת הסיכון של ניהול הכספים והנכסים העומדים לרשות הלקוח לאחר הפרישה, בהתאם להעדפותיו
- התייחסות למוטבים ולירושים
- השפעת "תיקון 190" ומשמעותו

מימוש הזכויות הפנסיוניות עשוי להשפיע על הסכומים שיעמדו לרשות הלקוח שלך בפרישה, רמת החיים ואיכות החיים שלו, ומכאן חשיבותו של תהליך זה.

## מענה מקצועי, תחת קורת גג אחת

במרכז לניהול הפרישה של מגדל, אנו מבצעים ללקוחות העומדים לקראת פרישה, הליך שיווק ותכנון פנסיוני, ללא עלות, במסגרתו נותנים מענה מקצועי לשאלות העולות לקראת פרישה ומציעים פתרונות שונים לצרכים והעדפות האישיים של כל לקוח.

## דוגמא לסוגיה שכחה:

כיצד להגדיל את תזרים הכנסות החדשי באמצעות כספים הוניים נזילים? האם על ידי הפקדת הכספים לפוליסה למימוש קצבה מידית (קצבה מובטחת לכל החיים עם מסלולי הבטחה למוטבים), או באמצעות פוליסת קשת פדיון בתשלומים (פוליסה שמצגה יתרונות מובהקים ביחס לפיקדונות, תכניות חיסכון וקרנות נאמנות בבנקים).

## כיצד מתקיים שיתוף הפעולה איתך?

אנחנו כאן כדי לסייע ללקוחותיך ולאפשר להם לקבל את השירותים המתקדמים ביותר לגיל השלישי באמצעות פגישות אחד על אחד, יחד איתך.

בנקודה זו, חשוב להדגיש: כל הפעולות מתבצעות בתיאום מלא בינינו. כאשר הלקוחות שיופנו אל החברה ייהנו מטיפול מקצועי ומסור בכל ההיבטים הנדרשים, תוך הבטחת הזכויות והתגמול שלך.

סוכן מגדל, אנחנו מציעים לך נוסחה מנצחת: אתר את הלקוחות שלך, מגיל 60 ומעלה, בוא איתם אלינו לפגישה משותפת במרכז לניהול פרישה. הם יקבלו שירות מקצועי ומיטבי לקראת פרישה, אתה תמשיך לקבל הכנסה בגין לקוחות אלה, ויחד נשמור עליהם במגדל.



## לסיכום - המשמעויות המרכזיות הן שתיים:

1. לפי נתוני הלמ"ס, תוחלת החיים בישראל הינה מהגבוהות בעולם, ועומדת על למעלה מ-20 שנה! לפיכך, לקוחותיך לקראת פרישה יוכלו להיערך טוב יותר, לשנים שנכונות להם לאחר סיום עבודתם.
2. באמצעות חיבור אלינו, תוכל ליהנות מהכנסות משמעותיות חד פעמיות ו/או מתמשכות בכל שנה, שביכולתך לייצר הודות לשירותים הייעודיים הניתנים לך וללקוחותיך.

אני מזמין אותך ליצור איתי קשר אישית על מנת לבחון יחד את שיתוף הפעולה. ליעד גרינברג, מנהל חיים חדשים - המרכז לניהול פרישה

טל': 076-8865150 | 054-5200653, דוא"ל: liadgr@migdal.co.il

# מגדל של מעשים טובים למען הקהילה



## מגדל מובילה בתחום האחריות החברתית בענף הביטוח

ידיעות אחרונות \* נכון לשנת 2015 \* פורסם ב-7.2.2017

היקף תרומה ב-ש	החברה
7 מיליון	מגדל
2.7 מיליון	ביטוח ישיר
6.4 מיליון	הראל
1 מיליון	הפניקס
363 אלף	מנורה מבטחים
700 אלף	כלל

בהן מתנדבים עובדים וסוכנים של מגדל באופן עצמאי. תרומה זו מהווה הוקרה על פועלו של העובד או הסוכן למען הקהילה, בזמנו הפרטי ועל בסיס קבוע, בשמו ובשם מגדל. בשנה החולפת הוענקו תרומות ל-9 עמותות שבהן מתנדבים סוכני החברה. ארוחת ערב חגיגית ל-120 ניצולי שואה - אירוע מרגש אשר התקיים לפני ראש השנה תשע"ז בבית מגדל, בהשתתפות 80 עובדי החברה שהתנדבו להסיע וללוות את האורחים במשך האירוע, שכלל גם הפעות, שירה וריקודים.

- סדנת Caregivers לעובדים המטפלים בהורים מבוגרים.
- איסוף תרופות ישנות בשיתוף עמותת חברים לרפואה.
- פעילות מגדל מעגלת לטובה.
- יום המעשים הטובים - בהשתתפות 200 עובדי מגדל.

- 6 עמותות השתתפו בתכנית ייעוץ אסטרטגי לשיפור תשתיות ניהוליות בהנחיית עמותת נובה.
  - 4 עמותות השתתפו בסדנא לפיתוח מנגנונים עסקיים חברתיים, בהנחיית ארגון: Impact Investment Israel.
  - 60 אזרחים ותיקים משתתפים בפעילות במרחב ליזמות חברתית-כלכלית - חיפה.
  - 3 קורסים ליזמות עסקית והתפתחות אישית מתקיימים במרחב בחיפה, בשיתוף ציונות 2000.
  - 30 קשישים בודדים משכונת גילה בירושלים זוכים לפעילות להפגת בדידות באמצעות מוזיקה, בשיתוף עמותת אימאג'ין.
  - עוד בשכונת גילה בירושלים: 200 תושבים מבוגרים משתתפים בפעילות תרבותית, 20 חברים בקבוצת מנהיגות, 30 השתתפו בקורס מיומנויות מחשב ו-40 חברים בקבוצת לקידום אורח חיים בריא - תכנית בהובלת עמותת לב אוהב.
  - 6,000 תלמידים ב-20 בתי ספר בפתח תקווה השתתפו בפעילות חינוכית-חוויתית לקידום רכיבה בטוחה על אופניים.
  - 120 נהגים צעירים (מחציתם בעלי הפרעות קשב) השתתפו בסדנאות לרכישת הרגלי נהיגה נכונים וכלים להתמודדות עם סיכונים בנהיגה - בשיתוף עמותת קווים ומחשבות והמכון לחקר הגורם האנושי לתאונות דרכים.
  - כ-2,500 דפי מידע עודכנו בעברית וכ-180 תורגמו לערבית. מדובר באתר האינטרנט הגדול בארץ למידע על זכויות בתחומים שונים.
- מעורבות עובדים וסוכנים:**
- פרויקט תרומת הוקרה למתנדבים בקהילה - מגדל העניקה תרומה בסך 10,000 ש"ח לעמותות

**בשנה החולפת המשכנו והובלנו תכניות חברתיות ושיתופי פעולה עם ארגונים חברתיים למען קבוצות רבות באוכלוסייה הישראלית. פעילות זו למען הקהילה ממצבת את מגדל כחברה מובילה בישראל גם בתחום האחריות החברתית.**

**לפניכם, סיכום של הפעילות שלנו בתחום האחריות החברתית בשנת 2016.**

**השפענו על קהילה, יחד עם עמותות וארגונים חברתיים:**

- 220 אנשים מבוגרים מצאו משרות חדשות בסיוע עמותת תלם ו-600 מצאו עבודה באמצעות אתר דרוש ניסיון של עמותת והדרת.
- 15 בוגרי קורס הדפסה בתלת-מימד מצאו עבודה בתחום, באמצעות עמותת IT WORKS.
- 2,300 מתנדבים לימדו ב-420 בתי ספר, בשיתוף עמותת ידיד לחינוך.
- 1,500 אנשי מקצוע ואנשים מבוגרים קבלו הדרכה למניעת נפילות, באמצעות עמותת מילב"ת.
- 35 קשישים מרותקי-בית קבלו טיפולי שיניים בביתם, באמצעות העמותה למען בריאות הפה.
- 60 מארזים לניטור תרופות נכנסו לשימוש בחלוקת תרופות לקשישים נזקקים, באמצעות ארגון חברים לרפואה.
- 220 נשים ממגזרים שונים השתתפו בסדנאות ידע שימושי בנושא אורח חיים בריא, באמצעות עמותת נשים לגופן.
- 15 עמותות הן דיירות קבע בבית העמותות (מרחב עבודה משותף לעמותות וארגונים חברתיים המאפשר להן חיסכון בעלויות תפעוליות ויצירת שיתופי פעולה) ו-15 נוספות קיימו מפגשים, סדנאות וימי עיון לקידום המגזר השלישי.

**זה מה שעשינו למען הקהילה ב-2016 ויחד איתכם, סוכני מגדל, נמשיך ונעשה מכל הלב והנשמה גם ב-2017. כי פעילות היוצאת מלב אחד נכנסת ללבבות רבים.**



ובית ההחלמה אורנית לילדים חולי סרטן, מטעם ארגון עזר מציון. ד"ר זיסר התייחסה, בין השאר, בדבריה לתכנית **מגדל מזור לסרטן** והדגישה, כי "זהו מוצר חובה לכל חברות הביטוח. מגדל נותנת מוצר מדהים וכל חברות הביטוח צריכות לאמץ אותו". יצוין כי טרם הכנס קראה מגדל לסוכני המרחב להצטרף למאגר מח העצם - ואכן, למעלה מ-100 סוכנים נרשמו אליו ביום הכנס!



**גיל שריר**, מנהל מרחב סוכנויות במגדל, סיכם ואמר: "הכנס העצים את הקשר הדוק בין המרחב לסוכני ותרם רבות בהעשרת הידע, היכולות והמיזמוניות של הסוכנים בהגדלת מכירות מוצרי הסוכנים של מגדל לפרט".

**אמיל יונשל**, משנה למנכ"ל מגדל וראש חטיבת הלקוחות וערוצי ההפצה, מסר כי "מגדל מספקת לסוכני הביטוח מעטפת כוללת להצלחתם העסקית ופותחת בפניהם הזדמנויות שיווקיות חדשות ואף ייחודיות, לטובת מיצוי הפוטנציאל האדיר שטמון בשיתוף הפעולה של הסוכנים עם מגדל, במגוון תחומי הפעילות".

בתכנית חדשה - **מגדל מזור לסרטן**, המעניקה למעשה את הכיסוי הרחב ביותר למקרי סרטן, זאת, במקביל להמשך מבצע **משתלם להתבגר במגדל** בביטוח מחלות קשות **מזור מורחב**. לאור הצלחת המבצע, הוסיפה מגדל את **מזור לסרטן** למבצע וגם בתכנית זו תעניק ללקוחות שגילם אינו עולה על 45 הנחה מיוחדת!

בנוסף, הרחיבה ופירטה עו"ד **שרונה תושייה-פישר**, מנהלת ביטוח בריאות במגדל, על מגוון הזדמנויות המכירה שמעניקה מגדל לסוכנים, חבילות ההגנות והפתרונות המותאמים לכל לקוח בבריאות.

**גד מילר**, מנהל מכירות חיסכון ארוך טווח, בריאות ופיננסים ארצי, התייחס בדבריו בכנס לתוכנית ייחודית נוספת של מגדל - **ריסק משולב**. כאן המדובר בביטוח חיים למקרה פטירה בפרמיה משתנה בשנים הראשונות לביטוח, אשר מתקבעת בהמשך התקופה (בהתאם לכללים).

עוד הוצג במהלך הכנס **שולחן העבודה לסוכן - הדור הבא**, שאותו תשיק מגדל בהדרגה בסוכנויות הביטוח בתקופה הקרובה. מערכת העבודה המתקדמת והאינטראקטיבית של מגדל, מבליטה יתרונות רבים לטובת הסוכן וצוות משרדו, לרבות הגברת הנגישות והזמינות למידע, קידום יכולות השיווק, ביצוע פעולות תפעוליות ביעילות מרבית ויצירת חווית משתמש נוחה, קלה וידידותית מאוד. המערכת החדשה, שהוצגה על-ידי **רוני אזרד**, מנהל מחלקת הדיגיטל של מגדל, זכתה לתגובות חיוביות מאוד ולהתרשמות רבה מצד סוכני הביטוח.

**זרון מושקוביץ**, מנהל מכירות ארצי - בריאות וריסק, תתם בפירוט הגדלים הנדרשים כיום מסוכן ביטוח חפץ הצלחה, בדגש על הגדרת יעדים בכל יום, ביצועם בפועל וסיפוח מתמיד של הקשר עם הלקוח.

בתוך כך, הכנס כלל בנוסף לתכנים המקצועיים הרצאת אורחת מיוחדת של **ד"ר ברכה זיסר**, מייסדת ומנהלת מאגר מח העצם המרכזי בישראל

## כנס מרחב סוכנויות

**למעלה מ-250 סוכנים השתתפו בכנס פתיחת השנה של מרחב סוכנויות במגדל. הכנס עמד בסימן הרחבת ההגנות לפרט וחשף את הסוכנים למוצרים החדשים מבית מגדל, ביניהם: ריסק משולב ומגדל מזור לסרטן. הכנס כלל בנוסף לתכנים המקצועיים הרצאת אורחת מיוחדת של ד"ר ברכה זיסר, מייסדת ומנהלת מאגר מח העצם המרכזי בישראל. לדבריה, "מגדל מזור לסרטן הוא מוצר חובה לכל חברות הביטוח. מגדל נותנת מוצר מדהים וכל חברות הביטוח צריכות לאמץ אותו". למעלה מ-100 סוכנים נענו לקריאת מגדל והצטרפו ביום הכנס למאגר מח העצם!**

מרחב סוכנויות של מגדל ערך לאחרונה כנס סוכנים לפתיחת השנה. למעלה מ-250 סוכנים השתתפו בכנס, אשר התקיים במרכז ההדרכה המתקדם של מגדל בפתח-תקווה ועמד בסימן **הרחבת ההגנות לפרט**.

הבעת האמון המרשימה מאוד של הסוכנים, בישרה על התכנים המקצועיים המרתקים שנכוננו להם מטעם צוות המרחב ומנהלי תחומי פעילות במגדל.

כך, נחשפו הסוכנים על-ידי **טל רוזן**, מנהלת מכירות בריאות וריסק במרחב סוכנויות, להרחבה נוספת של הכיסוי בביטוח מחלות קשות של מגדל. המדובר

**מבצע פיננסים**



**הארוץ אפולופינים  
יבא אפרך**

עומדים ביעד אישי  
ומנצחים במרתון

תקופת המבצע: 19.2.17-30.6.2017

**מבצע בביטוח כללי**



**Good morning vietnam**

מי יזכה לשים ✓ על וויטנאם?  
פרטים אצל מנהלי השיווק במרחבים

תקופת המבצע: 1.12.2016 - 31.3.2017

**מבצע בחא"ט**



**פיליפינים 2017**  
מבצע אן ע"ן

מבצע גן עדן יצא לדרך  
חופשה קסומה בפיליפינים  
מוצרים משותפים במבצע:  
מוצרי הגנות (ריסק ובריאות), ביטוח חיים ופנסיה

תקופת המבצע: 5.2.17-30.6.2017

**מבצע ריסק**



**מבצע חדש**

**מבצע אחריאיק עס  
הריסק 2017**

מוצרים משותפים במבצע: ריסק משולב, ריסק בפרמיה משתנה, מוות מתאונה, נכות מתאונה, מגדל הכנסה למשפחה ומגדל הכנסה בפרמיה קבועה (לא כולל משכנתא)

תקופת המבצע: 15.2.17-20.4.2017

**מבצע בביטוח כללי**



**מבצע באריזה משפחתית**

מבצע לכל עובדי המשרד

מוכרים פוליסות רכב, דירה ומשכנתא, עומדים ביעדי המכירות ויכולים לזכות בקופסאות הפתעה מתוכן תוכלו לבחור את האטרקציה המועדפת על משפחתכם!

תקופת המבצע 1.1.2017 - 31.3.17

פרטים מלאים בידיעוני המבצעים