



סוכנים יקרים,

”

בפרוס השנה החדשה הבאה עלינו לטובה, התשע"ז, אני מבקש להודות לכל אחת ואחד מכם על שיתוף הפעולה ולאחל לכם ולבני ביתכם שנה בריאה, פורייה, בטוחה ומאושרת. אנו פותחים את השנה החדשה לאחר יישומן של רפורמות רבות, כמעט בכל תחומי פעילותנו. רפורמות נוספות ניצבות לפתחנו כבר בחודשים הקרובים. אין ספק כי המושג "מציאות משתנה" מקבל משנה תוקף אל מול כל אותן תמורות החלות עלינו בקצב מואץ. מציאות זו אינה מקלה על אף אחד מאיתנו, אולם משיחותיי ומפגישותיי עם רבים מכם אני חש בנחישות ובמוטיבציה הגבוהה שלכם להמשיך ולשאת בשליחות המקצועית והחברתית המוטלת עליכם, בדאגה המתחייבת לציבור הלקוחות, בחתירה המתמדת למציאות. מגדל איתכם ולמענכם - תמיד! הרוח הגבית מצד מגדל מורגשת בכל ממשקי העבודה עמכם, החל במוצרים מתקדמים, דרך שדרוג פלטפורמות ותהליכים, ועד לשילוב כלים דיגיטליים תומכים. בבריאות, באלמנטר, בריסק, בפיננסים, בחיסכון ארוך טווח - אנחנו שם, איתכם, מקדמים ופועלים במשותף להגדלת היקפי הפעילות, תוך שמירה על הלקוחות הקיימים וצירוף לקוחות חדשים. כוחנו בשיתוף הפעולה בינו. ביכולתנו לשמור על הבסיס האיתן של פעילותנו ובד בבד להתחדש ולהתאים עצמנו לסביבה המשתנה כל העת. הודות לכך, אני משוכנע כי נעמוד בהצלחה גם באתגרים המורכבים הנכונים לנו בהמשך.

”

שנה טובה, פורייה ומוצלחת לכולנו.  
שלכם,

עופר אליהו | מנכ"ל

2 מגדל של תמיכה

4 לזכרו של מיכה מור ז"ל

4 הפקה ע"פ מספר רישוי

5 המראה מוצלחת

6 צומחים באלמנטר

8 סוכנים מתנדבים בקהילה

7 מקפת - הבחירה שלי

10 מבצעים לסוכן

9 מרתון של מנצחים



מבזק חדשות:

## התחייבות מוקדמת ממוסדיים לרכישת 900 מיליון ש"ח אגרות חוב

עופר אליהו, מנכ"ל מגדל ביטוח, ורו"ח ערן צ'ריניסקי, המשנה למנכ"ל ומנהל החטיבה הפיננסית במגדל ביטוח: "תוצאות ההנפקה המוצלחת הן ביטוי להערכת השוק הגבוהה ולהבעת האמון בחוסנה ובאיתנותה הפיננסית של מגדל"

חברת הביטוח מגדל יצאה השבוע במכרז מקדים לאגרות החוב (סדרה ה'). במסגרת המכרז הוגשו הזמנות לרכישת כ-1.2 מיליארד ש"ח ערך נקוב אגרות חוב (סדרה ה'), מתוכן קיבלה מגדל התחייבות מוקדמת מגופים מוסדיים לרכישת 900 מיליון ש"ח ערך נקוב אגרות חוב, בשיעור ריבית שנתי של 3.29% עבור מח"מ של 6.9 שנים בהנחה של פדיון מוקדם. שיעור ריבית זה (3.29%) יהווה את שיעור הריבית המירבי לאגרות חוב (סדרה ה') במכרז לציבור על פי דוח הצעת המדף, שבכונת מגדל גיוס הון לפרסם.

# מגדל של תמיכה

**עושים יותר. הרבה יותר. זהו הקו המנחה שלנו, במציאות המשתנה והמתעתעת, שזימן לפתחנו עולם הבריאות החדש. בעולם הזה אתם לא לבד.**

עושים יחד, הרבה יותר, כדי להתמודד עם המציאות המשתנה והמתעתעת, שזימן לפתחנו עולם הבריאות החדש. בעולם הזה אתם לא לבד.

אז מה עשינו ועושים בשבילכם? ערכנו עבורכם עשרות ימי עיון מקצועיים, במהלך השנה, בהשתתפות אלפי סוכנים. ימי העיון נועדו להעשרת הידע והמיומנויות שלכם בעולם הבריאות החדש. **יצרנו עבורכם הזדמנויות מכירה חדשות**, מהגנה משולשת, דרך מזור לכל לקוח ועד להגדלת סכום הפיצוי, בתאונות אישיות.

חשבנו מחוץ לקופסא. יצרנו ערכים מוספים ייחודיים, לכם וללקוחות, כולל התאמת המוצרים למעגל רחב יותר של לקוחות ואפשרות צירוף לקוחות לנספח אמבולטורי רחב, ללא הצהרת בריאות וחיתום.

דאגנו שיעמדו לרשותכם כלי המכירה המתקדמים ביותר: דוחות שוטפים של לקוחות ועד לטפסים "ידידותיים" יותר, כדי שתוכלו

לצרף לקוחות חדשים ולשמור על קיימים.

**החלטנו לקחת אחריות ולטפל עבורכם בביצוע פעולות מגוונות, המחויבות על פי הוראות הרגולציה החדשות.**

בנוסף, אפשרנו לצרף לקוחות חדשים, למגוון כיסויים וכתבי שירות, ללא צורך במילוי הצהרת בריאות.

תמיכתנו לא נעצרת כאן. היא ממשיכה ומורגשת במלוא העוצמה, בתנאים השונים. **בשנה מאתגרת זו, נשמור על העמלות שלכם ללא פגע**, למרות השינויים הרבים וצמצום המרווחים. הורדנו תעריפים והתאמנו את המוצרים, למעגל רחב יותר של לקוחות.

אנו פה כדי להעניק לכם את התמיכה והשירות הטובים ביותר עם נבחרת מפקחים מקצועית ומיומנת, ואנו, כאמור מרחיבים את הזדמנויות המכירה שלכם.

## מרחיבים את הזדמנויות המכירה

**פתרון חדש ובלעדי למגדל - ריסק משולב**

"ריסק משולב" הינו ביטוח 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. הפתרון הייחודי של מגדל, ה"ריסק המשולב", מתווסף למוצרי הריסק הקיימים, בחברה ומאפשר לסוכני הביטוח להתאים את המענה הנכון לכל לקוח.

## הגנה משולשת

מגדל מובילה במגוון אפשרויות מכירה לצרכים השונים של הלקוחות! השינוי בענף ביטוח הבריאות, הביא את מגדל לחשוב על פתרונות נוספים ללקוחות ואפשרויות מכירה חדשות לסוכן. אלה כוללות שילוב בין מוצרי מחלות קשות, לכיסוי הוצאות רפואיות, בפוליסה אחת, תוך מתן הנחה ללקוח. בתוך כך, אבחנו מהיר של הבעיה הרפואית יכול במקרים רבים לשפר איכות חיים, למנוע החמרה של המצב ואף להציל חיים. חבילה של אבחנו מהיר, ללא המתנה ממושכת לתורים, ביחד עם ליווי רפואי, עוטפת את הלקוח במקרה של אשפוז, או צורך בניתוח, או מחלה ממושכת וכן פיצוי בקרות מחלה קשה, לפרק הזמן הראשון, שלאחר אבחנו המחלה. לאחר מכן, להוצאה משמעותית על תרופות, ניתן פתרון שהינו בלעדי לביטוח הפרטי ומענה לצורך ממשי של הלקוח.



### חבילת הגנה משולשת כוללת

<p>פיצוי כספי בקרות מחלות קשות, אבחנו מהיר וליווי רפואי, וכיסוי להוצאה משמעותית לתרופות שאינן בסל הבריאות</p>	<p>מטרה</p>
<p>פיצוי בסכום ביטוח מלא במקרה של עד 3 מחלות קשות שונות ולרבות הישנות מחלת הסרטן</p> <p>תרופות שאינן כלולות בסל הבריאות הממלכתי המאושרות בישראל ובמדינות מערביות נוספות וכן תרופות בהתאמה אישית כולל בכל אחד מהמקרים הבאים: תרופה שנמצאה יעילה לטיפול במצבו הרפואי של המבוטח על סמך בדיקה גנטית תרופה שאושרה ע"פ הליך 29 ג' ללא תנאים מגבילים / ובמקרה של סכנת חיים תרופה שהומלצה ע"י רופא בכיר (בשילוב 2 מאמרים)</p>	<p>כיסויים</p>
<p>שירותים: אבחנו מהיר אצל ספקים שבהסכם / ליווי רפואי כולל במקרה של צורך בניתוח או טיפול מחליף ניתוח / תמיכה וסיוע בעת אשפוז בב"ח (לאחר 24 שעות) הכולל: ביקור אישי של רופא מומחה במהלך האשפוז, בדיקות מעבדה עד הבית ושינוע אביזרים רפואיים ותמיכה רפואית טלפונית לאחר אשפוז ועוד</p>	

## תכנית חדשה לניתוחים ולטיפולים מחליפי ניתוח בישראל

מגדל השיקה תכנית חדשה לניתוחים ולטיפולים מחליפי ניתוח בישראל, במסגרת רפורמת האחידות בבריאות, שנכנסה לתוקף בפברואר השנה. התכנית הותאמה לשינויים בחוק ההסדרים ולהשפעתם על פרק הניתוחים וטיפול מחליפי ניתוח על-פי הפוליסה האחידה.

התכנית של מגדל כוללת את הכיסויים וסכומי הביטוח המרביים הבאים: כיסוי מלא לשלוש התייעצויות אגב ניתוח (בשנת ביטוח) אצל נותן שירותים שבהסכם וכיסוי של עד 1,500 ש"ח אצל נותן שירותים אחר; כיסוי מלא לשכר מנתח ולהוצאות הרפואיות הנדרשות לניתוח ולאשפוז אצל נותני שירותים שבהסכם, וכן אפשרות להחזר השתתפות עצמית בשב"ן במקרה שהרופא הינו בהסכם עם מגדל; כיסוי מלא לטיפולים מחליפי ניתוח אצל נותן שירותים שבהסכם וכיסוי עד לתקרת הסכום הנקוב של נותן שירותים שבהסכם אצל נותן שירותים אחר.

לקראת השקת התכנית, פעלה מגדל לצירופם של רופאים רבים נוספים, בתחומים שונים, להסכם עם מגדל, לטובת מבוטחיו הקיימים והחדשים. זאת בכדי להרחיב עוד יותר את יכולת הבחירה של המבוטחים במגדל לכיסוי מלא של הוצאות הניתוח.

בתוך כך, התכנית משרדרגת משמעותית את התנאים להם זוכים המבוטחים. למשל, הורחבה הגדרת ניתוח כולל מניעה, ניתנה האפשרות לכיסוי מלא לטיפול מחליף ניתוח המבוצע אצל ספק שבהסכם, הוגדלו מספר התייעצויות עם רופא בעת ניתוח, נפתחה הרשימה ביחס להוצאות הנדרשות לניתוח ולאשפוז, בוטלה תקרת הכיסוי לשיתולים ואף בוטלו חריגים כולל מום מולד, ספורט מקצועי, טיסה ועוד.

אותם שדרגים יוצרים מעטפת רחבה מאוד של כיסויים ובמקביל מספקים לסוכני הביטוח הזדמנויות שיווקיות אל מול צרכי הלקוחות.

**הלקוח נמצא על הקו כדי לברר מה הכיסויים שיש לו? אפשר לברר מיידית בלחיצת כפתור!**

היכנסו לדף הבית של שולחן העבודה > איתור לקוח מלאו את פרטי הלקוח, לחצו על לשונית "מצב ביטוח נוכחי" ותוכלו לצפות בפירוט כיסויי הבריאות ופירוט התשלומים של הלקוח.

## נספח ייעוץ ובדיקות אבחנתיות - אמבולטורי חדש

הכיסוי האמבולטורי במגדל שווק החל מפברואר 2016 ב-2 נספחים נפרדים, ייעוץ ובדיקות תקופתיות ונספח בדיקות אבחנתיות והריון. לאור פניות שהתקבלו מהסוכנים, החליטו במגדל לעדכן את כיסוי ייעוץ ובדיקות של החברה על מנת להקל על הליך המכירה ולהוזיל את דמי הביטוח. המשמעות: הכיסויים ישווקו בנספח אחד הכולל:

- התייעצות עם רופא מומחה
- הכוונה בנושא רופאים מומחים
- תיק מחלה
- טיפולי פיזיותרפיה
- בדיקות רפואיות אבחנתיות
- בדיקות אבחנתיות לנשים בהריון
- שירותי סל הריון נוספים - בדיקות גנטיות, שמירת דם טבורי, קורס הכנה ללידה, מלונית לאחר לידה, 12 ייעוצים בשנה שלאחר לידה עם יעצת הנקה
- אבחון הפרעות קשב וריכוז ו/או לקויות למידה לילדים עד גיל 20 - חדש

בפיתוח המוצר מגדל שמה דגש לא רק על החזר הוצאות רפואיות אלא גם מתן שירות ע"י רופאים ומכונים שבהסדר בתשלום השתתפות עצמית בלבד.

הנספח כולל גם שירותי מתן מידע המעניקים שירות הכוונה לבחירת הרופא המתאים ביותר וכן שירות תיק מחלה במסגרתו יכול המבוטח לקבל מידע מפורט על המחלה, הניתוח, הטיפול או הבדיקה הרפואית שהוא עתיד לעבור.

נספח זה מאפשר למבוטח ולסוכן, חווית שירות אחרת וערך נוסף במקרה של מימוש כיסוי לניתוח בפוליסה וגם במקרים שכיחים כגון התייעצות או בדיקה או במקרה משמח של הריון.

**ההצטרפות לנספח ייעוץ ובדיקות במגדל נשארה ללא הצהרת בריאות וללא חיתום, והכיסויים ניתנים לאחר תקופת אכשרה.**

## ייעוץ און ליין

כתב שירות און-ליין מרחיב את השירותים הדיגיטליים הניתנים על ידי מגדל ומנגיש את השירות הרפואי המקצועי, ללא צורך בהגעה פיזית למרפאת הרופא, באופן מהיר ביותר. יצוין כי אין מגבלה במספר הייעוצים הניתנים למנוי בכתב השירות.

להלן השירותים הכלולים בכתב השירות: ייעוץ מקוון מרופא מומחה תוך 3 ימי עבודה, עם רופאים מומחים בכירים שבהסכם / שירות איסוף מידע רפואי מהמנוי טרם הייעוץ המקוון / ייעוץ מקוון מרופא משפחה או רופא ילדים, ללא השתתפות עצמית, תוך 90 דקות ממועד הפניה. השירותים ניתנים לאחר תקופת אכשרה, כאשר אין תקופת אכשרה בעת קבלת ייעוץ רפואי מקוון ברפואת משפחה וילדים.



עוד שדרוג תפעולי מבית מגדל:

# השקנו תהליך הפקת פוליסת ביטוח על-פי מספר הרישוי של הרכב

במסגרת תהליך ההפקה המשודרג יופקו הפוליסות על-בסיס התאמה לנתוני רישיון הרכב. **אמיל וינשל**, מנהל חטיבת לקוחות וערוצי ההפצה במגדל: "העוצמות הטכנולוגיות יוצאות הדופן של החברה מביאות בשורה ענפית וצרכנית חדשה"



אמיל וינשל

בתוך כך, סוכן הביטוח נהנה באמצעות שימוש במספר הרישוי מחיסכון בזמן ובכוח אדם לצורך בירור פרטי הרכב מול המבוטח, מחסכון בזמן עבודת הפקיד/ה באיתור קוד הדגם וכן ממניעת אי-נעימויות מול המבוטח בעת תביעה, במקרה ולא קיימת התאמה בין פרטי הרכב שהוזנו בפוליסה לבין הרכב הנפגע. סך כל היתרונות מייעל משמעותית את הליך ההפקה ומתן ההצעות של סוכן הביטוח ומפנה לו זמן ומשאבים משרדיים להגברת המכירות ושיפור השירות.

**אמיל וינשל**, מנהל חטיבת לקוחות וערוצי הפצה במגדל, אמר כי "העוצמות הטכנולוגיות יוצאות הדופן של החברה מביאות בשורה ענפית וצרכנית חדשה. ההפקה המהירה והמדויקת בעזרת מספר הרישוי של הרכב, תקצר את התהליכים ותחסוך את הבירוקרטיה הנלווית להם. זהו נדבך נוסף במעטפת הייחודית שמעניקה מגדל למבוטחיה ולסוכני הביטוח בביטוח הרכב, כמו בכל תחום הביטוח הכללי, לרבות בכל המשאים הנוגעים לשירות, מיכון, תמחור, תפעול ותביעות".

אנו ממשיכים להוביל: השקנו באחרונה תהליך משודרג להפקת פוליסת ביטוח רכב רכוש וחובה, אשר מבוסס על מספר הרישוי של הרכב ומצמצם למינימום את הצורך בהקלדת פרטים נוספים. מכאן, ברוב המקרים - סוכן הביטוח או חתם מגדל - לא יצטרכו להקליד פרטי רכב נוספים מעבר להקלדת מספר הרישוי.

הדבר מתאפשר ע"י התאמה לנתוני רישיון הרכב. כל פרטי הרכב, כגון: שנת ייצור, סוג הרכב, קוד הדגם, נפח ומשקל, קיום מערכות בטיחות וכו', יימשכו באופן אוטומטי כנגזרת של מספר הרישוי לטובת הפקת פוליסת ביטוח רכב רכוש וחובה.

התהליך המשודרג טומן בחובו יתרונות רבים למבוטח ולסוכן הביטוח. כך, למשל, המבוטח יקבל לידי פוליסה עם פרטי רכב מדויקים ויחסוך זמן ובירוקרטיה בקבלת הצעה ובהצטרפות לביטוח. מבחינת סוכן הביטוח, מדובר בחסכון תפעולי משמעותי גם בביטוח רכב חובה, לאור השינויים הרגולטוריים הצפויים בתחום, אשר יחייבו הזנת פרטי רכב נוספים מעבר לנהוג כיום.

## לזכרו של סוכן הביטוח מיכה מור ז"ל

בהלם ובצער כבד נאלצנו להיפרד ביום חמישי 10/8/16, ז' באב תשע"ו, מחברנו היקר והמיוחד מיכה מור ז"ל. מיכה הלך לעולמו בפתאומיות והשאיר את משפחתו וחבריו המומים ומופתעים. כל מי שהכיר את מיכה לאורכם של 30 שנות עבודה יודע בוודאות שמיה היה איש של אנשים מלא אנרגיה (אנרגייזר), איש עם הרבה צבע, לב גדול ויכולת נתינה. מיכה הכיר את כל לקוחותיו ועם חלק ניכר מהם היה חבר. השרות שמיה נתן ללקוחותיו היה ברמה גבוהה, באכפתיות, יסודיות ומקצועיות. איבדנו חבר יקר שיחסר לכולנו !!! משפ' מגדל על סוכניה, עובדיה ומנהליה מחבקת ותמשיך לחבק את משפ' מור. יהי זכרו ברוך.



מיכה מור ז"ל

אודי לקסר, מנהל מרחב מרכז

# מגדל זכתה במכרז הרכב של עובדי המדינה: תבטח כ-49% מכלל הרכבים

ובתמיכת סוכני הביטוח, בשילוב עם עוגנים אסטרטגיים כמו מכרז עובדי המדינה, יבילו אותנו להשגת יעדנו".

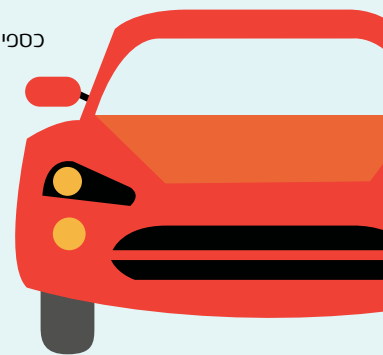
**אמיל וינשל, המשנה למנכ"ל ומנהל חטיבת הלקוחות וערוצי ההפצה,** אמר "אנו נמשיך ונביא למימוש הפוטנציאל המשמעותי הגלום בביטוח הכללי במגדל, לרבות באמצעות העוצמות הקיימות בחברה ובשיתוף סוכניה הנאמנים - והכל תוך מתן 'מעטפת' לפעילות העסקית הקשורה גם בתחום הביטוח הכללי, לרבות בנושאים הנוגעים לשירות, מיכון, תביעות, תמחור ותפעול".

**ניצן צעיר הרים, סמנכ"ל ומנהל ביטוח כללי,** הוסיף ואמר כי "החברה שמה לה כמטרה להיות מובילה גם בתחום הביטוח הכללי וזוהי נקודת ציון משמעותית ביסוס מעמדה של החברה בתחום זה על מגוון מוצריה ויתרונותיה ביחס למתחרים".

אגף החשב הכללי במשרד האוצר הכריז לאחרונה על הזוכים במכרז הפומבי לביטוח רכב לעובדי המדינה לשנת 2017. מגדל זכתה בנתח המשמעותי ותבטח כ-49% מכלל הרכבים, כאשר שתי החברות הנוספות שזכו הן איילון והראל.

במסגרת המכרז, יבטחו כ-72 אלף רכבים בהיקף כספי הנאמד בכ-321 מיליון ש"ח לשנה. על-פי הודעת אגף החשב הכללי במשרד האוצר, תחלופת החברות הזוכות בשנים האחרונות, מדגישות את התחרותיות והאטרקטיביות של המכרז.

**עופר אליהו:** "אנו ממשיכים באסטרטגיית הצמיחה שלנו באלמנטר והזכייה במכרז תומכת בחתירתה של מגדל להיות חברה מובילה גם בתחום זה. שיעורי הצמיחה שמציגה מגדל בביטוח כללי, בשיתוף פעולה



## המראה מוצלחת:

# מאות סוכנים התחברו כבר למערכת ההפקה החדשה של מגדל בביטוח נסיעות לחו"ל

השקנו בנוסף מסלול ביטוחי חדש במסגרת פוליסת "מגדל מסע עולמי": מסלול LOW COST

על רקע נתוני ההצטרפות המרשימים של הסוכנים למערכת ההפקה השיקה "מגדל" מסלול ביטוחי חדש במסגרת פוליסת "מגדל מסע עולמי": מסלול LOW COST. מדובר בביטוח הנסיעות לחו"ל המשתלם ביותר, כאשר מחירו עומד על \$1.45 בלבד ליום והוא כולל כיסוי של עד \$2,200,000 בגין הוצאות רפואיות ומגוון הרחבות כגון: הרחבה לטלפון נייד, ספורט אתגרי וחילוץ". התכנית החדשה מיועדת למועמדים לביטוח עד גיל 40, שאינם זקוקים לתוספת החמרה רפואית, ותוקפה הינו למקסימום 14 יום.

לדברי הרוש, "השילוב בין התשתית הדיגיטלית שפיתחנו לבין הכיסויים הרחבים והתנאים האטרקטיביים ביותר, הוא שילוב מנצח לסוכני הביטוח וללקוחותיהם".

"בחודשיים האחרונים הצטרפו מאות רבות של סוכנים למערכת ההפקה החדשה שלנו בביטוח נסיעות לחו"ל", כך אמר **אלי הרוש**, מנהל ביטוחים קבוצתיים ונסיעות לחו"ל במגדל, לקראת תקופת החגים.

מגדל, כידוע, השיקה בתחילת חודש יולי השנה מערכת מתקדמת וידידותית להפקת ביטוח נסיעות לחו"ל מגיל 0 ועד 120. מהחברה נמסר בעת ההשקה כי המערכת החדשה מאפשרת להפיק את פוליסת "מגדל מסע עולמי" במהירות רבה ותוך הקלה משמעותית בזמן ובאופן ביצוע התהליכים, ללא צורך בטפסים ו/או פניה למוקד מגדל. כך, משלב החיתום ועד לשלב ההפקה, ניתן בתוך דקות ספורות לקבל ביד את הפוליסה. בנוסף, כוללת המערכת מסד נתונים מובנה ושוקף ביחס לכל סוכן, ניהול הצעות מסודר ויכולת לעקוב און-ליין אחר סטאטוס הטיפול.

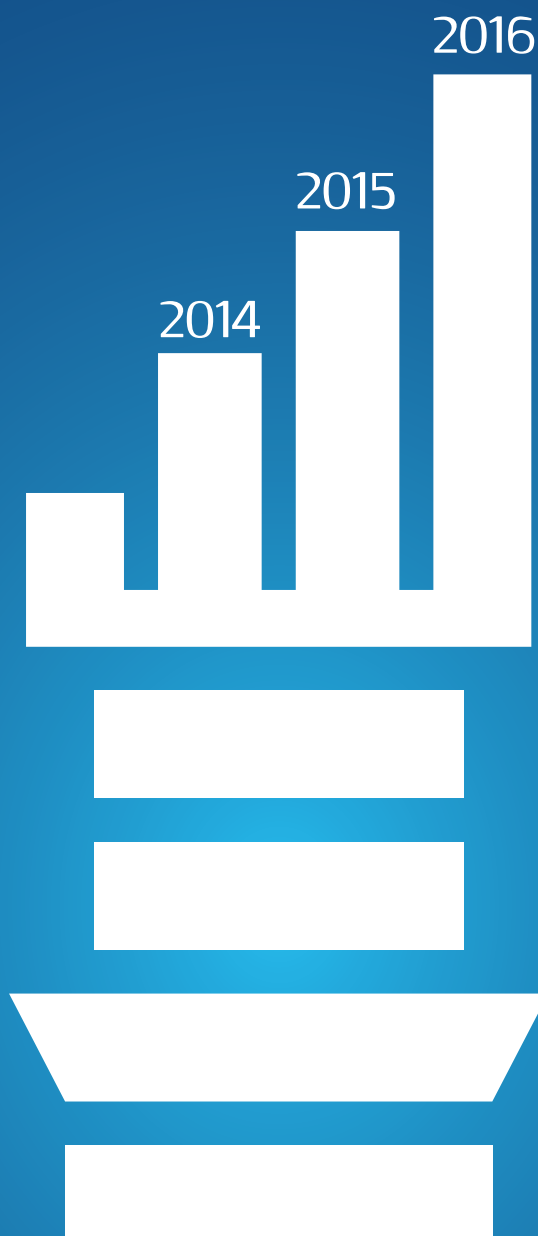


ביטוח הנסיעות לחו"ל האשתאק ביותר

מגדל מסע עולמי | פלטינום

רק \$1.45 ליום!

ניתן להפיק את הפוליסה במערכת ההפקה החדשה לסוכן - בשולחן העבודה האלמנטרי לפרטים נוספים ניתן לפנות לאור מרקוס בטלפון 050-228577



# מגדל היא החברה הצומחת ביותר בתחום הביטוח הכללי מבין 5 חברות הביטוח הגדולות\*

\*בבחינה השוואתית של סך פרמיה ברוטו בתחום הביטוח הכללי על בסיס הדוחות כספיים של חברות הביטוח, נכון לשנת 2015 וחציון ראשון של שנת 2016.

מגדל חברה לביטוח בע"מ



# מגדל מקפת - הבחירה שלי!

לפני שאנו רוכשים נכס יקר, אנו מקפידים לבדוק טוב-טוב מיהו המוכר. במקרה שלנו, כשמדובר בחיסכון פנסיוני, הנחשב לאחד הנכסים היקרים שאדם צובר בימי חייו, חשוב לשאול גם את השאלה מי מנהל עבורנו את ההון שצברנו לאורך שנות עבודה רבות? וכדי לבדוק את טיבו או איכותו של הגוף הפנסיוני המנהל, יש לבדוק, בין השאר, את היציבות, האיתנות והעוצמה שלו.

ככל הידוע, מדובר בשיעור קליטה גבוה מאוד בשוק הפנסיוני, המבטא את המובילות הטכנולוגית והתפעולית של החברה.

■ **תמהיל עמיתי הקרנות -** במהותה, קרן פנסיה היא ביטוח הדדי. לכן, קיימת חשיבות רבה להרכב הקרן מבחינת סוגי האוכלוסיות המבוטחים בה, בכדי לשמור על יכולתה לעמוד בהתחייבויות לעמיתים. במגדל מקפת תמהיל הלקוחות מגוון, וכולל לקוחות גדולים ומבוססים מקשת רחבה של ארגונים מובילים: בתי חולים, מוסדות אקדמיים ופיננסים, רשויות מקומיות, חברות היי-טק ועוד...

■ **איזון אקטוארי -** תמהיל העמיתים יכול להשפיע על האיזון האקטוארי של הקרן או לחילופין על פוטנציאל חשיפתה לגירעון אקטוארי. מהי המשמעות של גירעון אקטוארי? פגיעה בטווח הארוך בעמיתי הקרן, עקב צפי לריבוי תביעות. מגדל מקפת היא קרן מאוזנת ואיתנה כבר שנים רבות וזוכה למוניטין רב הודות לכך.

■ **דמי ניהול -** הם נתון חשוב, אך אינם חזות הכל. מעבר לחתירה המתבקשת לדמי ניהול אטרקטיביים ותחרותיים, קיים כאמור הצורך לבדוק שורה של קריטריונים: איתנות הקרן, יציבותה הפיננסית, הניסיון המצטבר, המקצועיות, יכולתה לעמוד בתשלום תביעות למבוטחים רבים, רמת השירות שהיא מעניקה ללקוחותיה ועוד...

בסיכומו של דבר, בעקבות הרפורמות בענף החיסכון הפנסיוני עולים סימני שאלה רבים, אולם בצדם סימן קריאה אחד: למעלה מ-1,200,000 עמיתים לא טועים ובוחרים לדאוג לפנסיה שלהם בגוף יציב, איתן ועוצמתי - "מגדל מקפת".

\* נכון ל- 31.12.2015

במגדל מקפת המספרים מדברים בעד עצמם. אתם מוזמנים לשפוט בעצמכם:

■ **ניסיון ועוצמה -** קרן הפנסיה מגדל מקפת הינה חברה של מגדל, חברת הביטוח הפנסיוני הגדולה בישראל, המנהלת נכסים בהיקף של למעלה מ-214 מיליארד ש"ח עבור יותר מ-2 מיליון לקוחות, כבר למעלה מ-80 שנה. \*\* יתרון לגודל - הצטרפות לקרן הפנסיה "מגדל מקפת אישית", מחברת את הלקוח לעוצמה של קבוצת מגדל ובמסגרתה לניהול כספי הפנסיה, הגמל וההשתלמות של למעלה מ-1,200,000 לקוחות בהיקף נכסים צבורים של כ-65 מיליארד ש"ח.\*

■ **מובילות מקצועית וטכנולוגית -** למגדל מקפת ניסיון רב ביותר בניהול מערך שירות, תפעול, ניהול השקעות ומערך תביעות. מערך הפנסיה של מגדל כולל עובדים מקצועיים וותיקים, בעלי הבנה עמוקה בעולם הפנסיה, שערוכים להתמודד עם מורכבות התחום והשינויים הרגולטוריים התכופים. בנוסף, מגדל מאפשרת למעסיקים ולעובדים ליהנות מממשקים דיגיטליים מתקדמים ביותר, לרבות פורטל המעסיקים. הפורטל עומד לרשות כלל המעסיקים בקרן ומאפשר לכל מעסיק הרשום בו לקבל מידע אודות החיסכון הפנסיוני של העובדים, כמו גם הפקת דוחות רלוונטיים ודיווח תשלומים. במקביל, כל עובד יכול לקבל מידע מפורט און-ליין על תכניות הביטוח, הפנסיה והפיננסים שלו, לעדכן פרטים ולבצע פעולות באופן עצמאי באזור המידע האישי "מגדל שלי" באתר מגדל.

■ **מערכת תשלומי מעסיקים -** מאז החלת רפורמת תקנות התשלומים (ממשק מעסיקים) ביחס לארגונים גדולים, החל מפברואר השנה נקלטו בהצלחה במערכת מגדל כ-95% מהכספים הפנסיוניים שדווחו בקבצי הגבייה (על-פי המבנה החדש)!





# ההתנדבות של הסוכנים - התרומה של מגדל

הוכרזו הסוכנים המתנדבים בקהילה לשנת 2016, שמגדל תעניק בזכות התנדבותם תרומה כספית בסך 10,000 ש"ח לעמותה שבה הם פעילים תעודות ההוקרה והתרומות יוענקו בטקס חגיגי שיתקיים במגדל ביום חמישי 29.9.16

במסגרת תכנית "סוכנים מתנדבים של מגדל" לשנת 2016, שאותה מובילה **ענת עופרי**, מנהלת תחום האחריות החברתית בחברה, הוכרזו הסוכנים שמגדל תעניק תרומה כספית בסך 10,000 ש"ח לעמותה שבה הם מתנדבים. מדובר בתרומה המהווה הוקרה על פעולו של הסוכן למען הקהילה, תרומה המעצימה את הנתינה האישית של הסוכן, בזמנו הפרטי ועל בסיס קבוע, בשמו ובשם מגדל.

## ואלה הם הסוכנים המהווים עבור כולנו אות ומופת לערכי ההתנדבות, הנתינה, הערבות ההדדית והעזרה לנזקק ולאחר:

**שם הסוכן: אבי גורפינקל, מרחב סוכנויות העמותה שבה הוא מתנדב:** הבית של רונית **מטרת העמותה:** מרכז להתפתחות חברתית למתבגרים ולמבוגרים, המתמודדים עם מוגבלויות פיזיות, נפשיות ומנטליות, במטרה לשפר את איכות חייהם. **תרומתו של אבי:** היה שותף להקמת העמותה לפני כחמש שנים ומאז הוא תורם מזמנו לסייע בניהול ובגיוס משאבים.



**שם הסוכן: ראובן דן-גור, מרחב מרכז העמותה שבה הוא מתנדב:** בית מיח"א **מטרת העמותה:** עוסקת בטיפול ושיקום ילדים חרשים ובעלי לקויות שמיעה. **תרומתו של ראובן:** מתנדב בעמותה מזה כשש שנים ומסייע בגיוס שותפים, תורמים ונותני חסויות למען הבטחת המשך פעילותה של העמותה.



**שם הסוכן: חיים לוי, מרחב מרכז העמותה שבה הוא מתנדב:** איתנים בדרך **מטרת העמותה:** פועלת לקידום האדם המיוחד ולשילובו בחברה בדרך של חיבור עם הקהילה. **תרומתו של חיים:** משמש כיו"ר העמותה, דואג לפעילותה התקינה, נמצא בקשר תמידי עם המתנדבים ועושה להגדלת מעגל השותפים לפעילות.



**שם הסוכן: יוסף בחוס, מרחב צפון העמותה שבה הוא מתנדב:** עמותת החסד ע"ש כמיל שחאדה ז"ל **מטרת העמותה:** בית החסד משמש כתובת ומקלט לאוכלוסיות במצוקה ומסייע למשפחות מעוטות יכולת, תומך בנשים במצוקה ובדיירי רחוב ומפעיל חוסטל לשיקום אסירים.



**תרומתו של יוסף:** עוסק באיסוף וחלוקת מצרכי מזון ובגדים לנזקקים, מארגן ולוקח חלק בימי פעילות וטיולים של נוער בסיכון.

**שם הסוכן: מאיר ברנר, מרחב צפון העמותה שבה הוא מתנדב:** עמותת בית ספר תיכון יעדים לחינוך, יציב וסיעוד **מטרת העמותה:** בית ספר מקצועי המהווה הזדמנות אחרונה לנערות ונערים שנפלטו ממסגרות חינוכיות אחרות ומקנה להם מקצוע לחיים. **תרומתו של מאיר:** מתנדב ותיק ומשמש יו"ר העמותה מזה כשש שנים. עובד בשיתוף פעולה מלא עם הנהלת בית הספר ומשתתף בפעילויות חברתיות כמו טיולים, טקסים ועידוד תלמידים להתגייס לצה"ל.



**שם הסוכן: חנוך כץ, מרחב ירושלים העמותה שבה הוא מתנדב:** עזר מציון **מטרת העמותה:** מעניקה תמיכה וסיוע רפואי לחולים ולמשפחותיהם, לקשישים, לנזקקים ולאנשים במצבי משבר שונים, במטרה לסייע להם להתגבר על הקשיים. **תרומתו של חנוך:** מנהל קבוצת מתנדבים בבני ברק המכניס ארוחות למשפחות של מאושפזים.



**שם הסוכן: אורי מיכאלי, מרחב צפון העמותה שבה הוא מתנדב:** גן הילד חיפה **מטרת העמותה:** זהו מרכז-חברתי חוויתי לילדים ונערים בעלי צרכים מיוחדים, המפעיל מועדוניות העשרה לאוכלוסיות השונות, נופשונים בסופי שבוע וקייטנות קיץ. **תרומתו של אורי:** חבר ועדת הביקורת של העמותה, פעיל בגיוס כספים ובאירועי התרמה של העמותה ומייצע בנושאי ביטוח.



**שם הסוכן: דניאל בשארי, מרחב מרכז העמותה שבה הוא מתנדב:** הליכות עם ישראל **מטרת העמותה:** הפצת ערכי היהדות - תורה, חסד ומשפט. **תרומתו של דניאל:** מתנדב ותיק בעמותה אשר מסייע למשפחות נזקקות, בפרט בחגים, בחלוקת סלי מזון.



**שם הסוכן: אייל לוי, מרחב מרכז העמותה שבה הוא מתנדב:** עמותת הידידים של המרכז הרפואי ת"א ע"ש סוראסקי **מטרת העמותה:** מגייסת משאבים כספיים עבור המרכז הרפואי, לטובת מטופליו. **תרומתו של אייל:** מתנדב ותיק בבית החולים דנה לילדים, מארגן מסיבות בחגים, ימי הולדת ואף סייע בהקמת מועדוניות ומרפסת שיקומית בבית החולים.



**יישר כוח!**

**נדיבות היוצאת מלב אחד מעוררת לבבות רבים**





# מרתון של מנצחים!

ערכנו החודש עוד יום מרתון מכירות ארצי בביטוח כללי, שהבליט יכולות מכירה ורוח צוות יוצאים מן הכלל. הרשמים לפניכם...

עם סיומו המוצלח של המרתון מסרו **אמיל וינשל**, מנהל חטיבת הלקוחות ו**ניצן צעיר-הרים**, מנהל ביטוח כללי: "מחמם את הלב היה לראות את ההירתמות, המחויבות והמאמץ המשותף של כל אחד ואחת מעובדי המרחבים, יחד עם סוכני הביטוח הנפלאים של מגדל. מרתון זה היווה נקודת ציון מרשימה הן בהיקף המכירות והן בהוכחת יכולות מכירה ורוח צוות יוצאים מן הכלל. מעבר לגידול במכירות השיג המרתון יעדים נוספים: הודקו עוד יותר קשרי העבודה עם הסוכנים, הועמקה עוד יותר ההיכרות עם שיטות העבודה של החברה וכן הועמקה החשיפה למוצרים וליתרונות של מגדל ביחס למוצרים המתחרים בשוק. כל אחד ואחת מהמשתתפים הוא חלק בלתי נפרד מהעשייה העסקית שלנו ואין לנו ספק שעם יכולות והישגים כאלה אין יעד שלא נוכל לעמוד בו, אין פעילות שלא נוכל לבצע בצורה מיטבית".

השניים חתמו ואמרו כי "במרתון הזה כלונו מנצחים. ביחד, עם שיתוף הפעולה ההדוק והתמיכה של סוכני הביטוח, נמצב ונבסס את מעמדה של מגדל כחברה המובילה גם בתחום הביטוח הכללי".

יום מרתון מכירות ארצי בביטוח כללי, זו הפעם השנייה בחודשים האחרונים. השתתפו במרתון כל מרחבי החברה וסוכני המרחבים, כאשר ההתמקדות בו הייתה במכירת המוצרים הבאים:

- פוליסות דירה עם כיסוי רעידת אדמה.
- פוליסות מגדל לעסק+, אשר כללו משרדיות, טיפוח, הייטק, בנייה פרטית, סולארי, בתי כנסת, יידות אירוח, חנויות בקניון ופוליסות עסק עם קודי סיכון 1-3.

בתוך כך השיגו המרחבים וסוכני הביטוח הישגים מרשימים ביותר במכירת המוצרים הנבחרים, מעבר ליעדי המכירות המתגרים שהוגדרו, דבר שהביא לשביעות רצון גבוהה מצד כל המשתתפים. את ההישגים הבולטים ביותר הציג **מרחב ירושלים** בזמן שצוותיו וסוכני הביטוח רשמו שיעורי מכירות גבוהים במיוחד, הן בפוליסות הדירה והן בפוליסות העסקים ו**מרחב מרכז** שבלט בכמות הפוליסות החדשות בערכים מוחלטים שהפיק.



ניצן צעיר-הרים

# יש לנו מבצעים בשבילכם



## על השולחן

### מבצע בביטוח כללי לעובדי משרד סוכן

בישולנו עבורכם מבצע טעים במיוחד. עומדים ביעדים וזוכים בקופסאות הפתעה קולינריות לכל המשרד.  
מוצרים משתתפים: פוליסות רכב, דירה ומשכנתא.

**תקופת מבצע: 1.10.16-31.12.16**



## מבצע סוף שנה - מגלים את אמריקה

**מוצרים משתתפים: מוצרי הגנה (ריסק ובריאות), ביטוח חיים ופנסיה.**  
הפרס: ניו אורלינס למנה ראשונה, קרזו בקריבים למנה עיקרית ולקינח-התפוח...ניו יורק.  
**המבצע עד 31.1.2017**

בנוסף, מבצע בונוס למצטיינים-חגיגה של שוברים למקדמים תפוקה בין התאריכים - 9.9.16-3.11.16



## מבצע פיננסים-המירוץ למיליון

מוצרים משתתפים: הפקדות חד פעמיות למגדל קשת לפרט, מגדלור לפרישה פרט, מגדלור לחיים קופה לקצבה, ניוזים לקרן השתלמות, קופת גמל, מגדל קשת גמל, מגדלור לחיים קופה לקצבה ומגדלור פרישה לגמל, ניהול תיקים במגדל שוקי הון (שקלול 50%)

הפרסים: אטרקטיביים בהתאם ליעדי המבצע.

**המבצע עד 31.10.2016**



## תכנית יעדים

עומדים ביעד האישי בביטוח כללי ומקבלים תגמול כספי בנוסף לעמלה.

למעקב אחר עמידתך ביעדים האישיים - ניתן להיכנס לשולחן העבודה.

**המבצע במהלך 2016**