



סוכנות וסוכנים יקרים,

החגים מאחורינו ומאמצינו מופנים כעת לישורת האחרונה של שנת הפעילות. לאחר תקופת אי וודאות ממושכת, אנו שמחים על כך כי מגדל היא החברה הראשונה להשיק מוצר אבדן כושר עבודה חדש שיאפשר לחזור ולשווק את ביטוחי המנהלים יחד עם ביטוח אכ"ע. אנו משוכנעים כי בעזרתכם נוכל לתת מענה לצורך הקיים של עובדים רבים לבטוח עצמם בביטוח הפנסיוני הטוב בישראל ומעריכים שהתקופה שעד לסוף שנת העסקים תאפשר לכם ולנו מספיק זמן להגיע לכלל המבוטחים ולתת להם מענה הולם.

בתקופה זו, השקנו מגוון רחב של מבצעי מכירות אטרקטיביים, ואנו ממשיכים לחתור למקסום הפוטנציאל האדיר הטמון בשיתוף הפעולה בינינו. הזדמנויות מכירה רבות עומדות לרשותכם, בדגש על...



שלכם,

ליאור רביב

משנה למנכ"ל, מנהל חטיבת הלקוחות וערוצי הפצה

קראו בהרחבה את דבריו של ליאור רביב בעמוד 2

3 חוזרים
למכור אכ"ע

2

דברי
פתיחה
משנה
למנכ"ל

6

תומכים
במכירות
הסוכנים

5

זורמים
עם
הפתרונות

4

אפליקציית
מגדל
בחנויות

9

דואגים
למבוטחות
שלנו

7 ממשיכים לרשום
הישגים עסקיים
ומקצועיים

11 מרתון
של
מנצחים

10 משחקי
הכס
בירושלים

13

עדכונים
בשולחן
עבודה

12

צומחים
בפרט

15

הדיגיטל כובש
את עולם
הנסיעות

14 הוקרה
לסוכנים
מתנדבים

16 בריאות
בגובה
העיניים

17 מבצעים
לסוכן



סוכנות וסוכנים יקרים, (המשך מעמוד קודם)

החגים מאחורינו ומאמצינו מופנים כעת לישורת האחרונה של שנת הפעילות. לאחר תקופת אי וודאות ממושכת, אנו שמחים על כך כי מגדל היא החברה הראשונה להשיק מוצר אבדן כושר עבודה חדש שיאפשר לחזור ולשווק את ביטוחי המנהלים יחד עם ביטוח אכ"ע. אנו משוכנעים כי בעזרתכם נוכל לתת מענה לצורך הקיים של עובדים רבים לבטח עצמם בביטוח הפנסיוני הטוב בישראל ומעריכים שהתקופה שעד לסוף שנת העסקים תאפשר לכם ולנו מספיק זמן להגיע לכלל המבוטחים ולתת להם מענה הולם.

בתקופה זו, השקנו מגוון רחב של מבצעי מכירות אטרקטיביים, ואנו ממשיכים לחתור למקסום הפוטנציאל האדיר הטמון בשיתוף הפעולה בינינו. הזדמנויות מכירה רבות עומדות לרשותכם, בדגש על:

- מכירת ביטוחי מנהלים ואכ"ע.
- ביטוחי ריסקים בתעריפים אטרקטיביים ואף כחלק מפוליסות המנהלים הקיימות.
- מכירת ביטוחי דירה במתכונתם החדשה והמשך פעילות ענפה בביטוחי רכב.
- חבילות בריאות בעלות ערכים מוספים ייחודיים ללקוחות.
- סגירת ההפקדות לעצמאים לסוף שנת המס ומילוי חובת העצמאיים בהפקדות לפנסיה, תוך צירופם בהליך דיגיטלי פשוט וקל.
- צירוף עמיתים חדשים למגדל השתלמות בדגש על ניווד צבירות ממתחרים.
- מיצוי אפשרויות ההפקדה לפי תיקון 190 ובקופת מגדל גמל להשקעה.

על מנת לתמוך בהליכי המכירה שלכם ולפשט אותם, בשבועות הקרובים יושקו בשולחן העבודה כלי מכירה שיאפשרו לכם לבצע מכירת ביטוחי הגנות וביצוע אפסייל ללקוחותיכם בקליק אחד - אתם תדאגו לכיסוי ללקוחותיכם, אנחנו נדאג לכל השאר.

פיתוח זה מצטרף למגוון פתרונות דיגיטליים ייחודיים התומכים בפעילויות המכירה, השירות והתפעול שלכם, כדוגמת שדרוג מערכת הפורמלי, שולחן העבודה החדש לסוכן ואפליקציית הלקוחות שהשקנו לאחרונה אליה הצטרפו כבר עשרות אלפי מבוטחים.

כולנו, בחטיבת הלקוחות, נמצאים כאן עבורכם. ביחד, נמשיך להוביל את פעילותנו העסקית להישגים מרשימים במכירות סוף השנה ובהמשך הדרך.

אני מאחל לכולנו המשך שיתוף פעולה פורה ומודה לכם על האמון הרב בנו.

שלכם,

ליאור רביב

משנה למנכ"ל, מנהל חטיבת הלקוחות וערוצי הפצה



פרצנו את הדרך:

קיבלנו את אישור רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון לשיווק ביטוח אובדן כושר העבודה החדש!

ל ראשונה מבין חברות הביטוח נשיק מוצר אובדן כושר עבודה חדש, בהתאם להוראות הרגולציה. בימים אלה אנו נערכים לתהליך השיווק מחדש ובכך נמשיך ונסייע יחד במתן הפתרונות המתאימים למעסיקים, לשכירים ולעצמאיים

בפועל של המוצר החדש, לרבות הדרכות שיינתנו לכם על עקרונותיו ועדכון מערכות התפעול לקליטת הביטוחים במתכונתם החדשה, לקראת כאמור תהליך השיווק.

לאחר תקופת אי וודאות ממושכת, נמשיך יחד לתת את המענה הטוב ביותר לצרכים הקיימים של הציבור - המעסיקים, השכירים והעצמאיים - בעזרת ביטוח אובדן כושר עבודה יחד עם ביטוחי המנהלים.

גאים ושמחים שהצלחנו לפרוץ את הדרך ולראשונה מבין חברות הביטוח קיבלנו את אישור רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון לשיווק את ביטוח אובדן כושר העבודה במתכונתו החדשה.

כזכור, שיווק המוצר הופסק מאז ה-1 באוגוסט 2017. בהמשך, במהלך חודש ספטמבר, התירה הרשות להמשיך ולהאריך את ביטוח אובדן כושר העבודה הקיים עד ל-1 בנובמבר, במסגרת הביטוחים הקבוצתיים בלבד. בהתאם לאישור הרגולציה אנו נערכים בימים אלה לשיווק



אפליקציית מגדל הגיעה לחנויות!

כל שיותר לקוחות יורידו את האפליקציה - אתם תהנו מפחות משימות שירות...

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

אפליקציית מגדל - מקלה על עבודת צוות המשרד

עבורכם, זהו יתרון גדול: מרגע שתפנו את הלקוחות לאפליקציה, תוכלו להקל על עבודת צוות המשרד ולחסוך במשאבי זמן וכוח אדם יקרים לטובת טיפול בכניות שירות מורכבות או לטובת גיוס לקוחות חדשים.

בסביבה התחרותית שלנו, שבה יעילות והתייעלות הן מילות המפתח, אנו במגדל מתקדמים צעד נוסף ובעזרת האפליקציה החדשה ממשיכים ומרחיבים את מעטפת הכלים להצלחתכם העסקית והמקצועית, למינף פעילותנו המשותפת במגוון התחומים.

וכמו שאומרים אצלנו: גם בדיגיטל, טוב שיש מגדל מאחוריך!

המליצו עוד היום ללקוחותיכם להוריד את אפליקציית מגדל. ההורדה היא חינם באמצעות חנות האפליקציות בכל טלפון חכם.

בסביבה התחרותית שבה אנו פועלים למרכיב השירות משקל רב ואולי אף מכריע. ללקוח בעת הזו אין זמן לחכות. הוא דורש תשובות כאן ועכשיו. אל מול משימות השירות והתפעול הרבות שעמם צוות המשרד שלכם מתמודד, ברור מאליו כי הדבר מהווה אתגר לא מבוטל. קל וחומר כאשר מדובר בכניות הנוגעות למידע שוטף, פשוט יחסית.

אז מה עושים? בכל הקשור לתכניות של הלקוח אצלנו, אתם מוזמנים להפנות אותו לאפליקציית מגדל.

מעל 50 אלף לקוחות כבר הורידו!

אפליקציית מגדל - הראשונה מסוגה בעולם הביטוח בישראל!

אפליקציית מגדל הינה כלי דיגיטלי חדש אשר השקנו ללקוחות בימים אלה. מדובר באפליקציה ראשונה מסוגה בעולם הביטוח בישראל, ממש כמו אפליקציות הבנקים, המאפשרת ללקוח לקבל את כל המידע הביטוחי והפיננסי שלו במגדל ולבצע פעולות מהנייד,

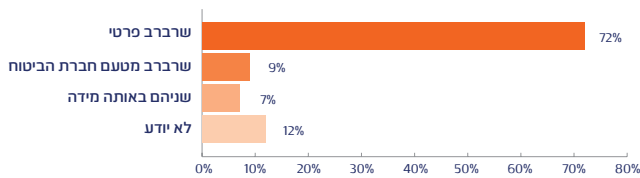
מכל מקום, בכל זמן ובטביעת אצבע בלבד! האפליקציה כוללת שורה ארוכה של יישומים, לרבות זמינות ונגישות 24/7 לתיק הביטוח האישי, תוך קבלת מידע על סוגי הפוליסות/התכניות - סכומי ביטוח, נתונים, דוחות תקופתיים, סטאטוס הטיפול בתהליכים ובתביעות, תאריכים לחידוש פוליסות והתראות רלוונטיות.



חוזר השרברבים: "אנחנו זורמים עם פתרונות מתקדמים"

כדי להבטיח שיפור בשירות שיקבל המבוטח מהשרברב המטפל, הלכנו טיפה קדימה וביקשנו לבחון מה הוא מעדיף - שרברב שבהסדר או שרברב פרטי? הממצאים לפניכם... וכן הפתרונות שלנו

מניסיון אישי או באופן כללי, איזה שרברב לדעתך עדיף שיתקן לך את נזקי המים במסגרת ביטוח הדירה שלך?



בתחילת ספטמבר השנה נכנס לתוקפו תיקון הרגולציה, המסדיר את תחום ההרחבה לסיכוני מים ונזולים אחרים, שאותה רשאי המבוטח לרכוש בביטוח דירה. מטרת התיקון היא להביא לשיפור השירות שיקבל המבוטח מהשרברב המטפל בקרות מקרה הביטוח.

אנו במגדל לקחנו מטרה זו עוד טיפה קדימה והתייחסנו גם לשאלה מהותית - ואף הכרחית - מבחינת הלקוח: **מה הוא מעדיף, הזמנת שרברב שבהסדר או שרברב פרטי?**

ממצאי מחקר שוק - שרברבים

על-מנת לתת תשובה לשאלה זו ערכנו מחקר שוק מעמיק בהשתתפות מאות מבוטחים, המחזיקים בהרחבה לנזקי מים במסגרת פוליסת הדירה במגדל.

להלן עיקרי הממצאים:

אנא סמן את השרברב המתאים ביותר להיגד הרלוונטי (אפשרות לסמן יותר מהיגד אחד):



מהממצאים עולה בצורה מובהקת כי המבוטחים מעדיפים להזמין שרברב פרטי בעת נזקי מים בדירה. בנוסף, נמצא כי על-אף שלדעתם הטיפול הניתן על-ידי השרברב הפרטי יקר יותר, הם מוכנים לשלם על איכות השירות והעבודה.

תעריף נמוך יותר, תגמול גבוה יותר

לאור נתונים אלו ביקשנו לתת עדיפות על-פי תיקון הרגולציה ליכולת הבחירה של הלקוחות בשרברב פרטי. זאת בצד מסלול המתחייב מההוראות ומאפשר להזמין שרברב שבהסדר. בסוג זה של מתן שירותים מסתבר כי קיימת חשיבות רבה לקשר האישי בין הספק לבין הלקוח, באופן שמצמצם תלונות, טענות, ליקויים חוזרים וככלל חווית שירות שלילית.

העדיפות למסלול שרברב פרטי באה לידי ביטוי אצלנו בשני מרכיבים מרכזיים:

1. התעריף אצלנו עבור רכישת ההרחבה באמצעות שרברב פרטי הינו נמוך יותר בהשוואה לתעריפי השוק.
2. התגמול אותו תקבלו דרך מסלול השרברב הפרטי יהיה גבוה יותר ביחס לשרברב שבהסדר.

אנו משוכנעים כי השילוב של תעריף אטרקטיבי, תגמול ראוי וחווית שירות חיובית הוא השילוב המנצח עבורכם ועבור הלקוחות. נצלו את ההזדמנות והבטיחו כי הלקוחות, הנותנים בכם את אמונם, יקבלו במגדל את הכיסוי והתעריף המיטיבים עמם.

פרטים נוספים תוכלו לקבל במרחבים ובידיעונים שפרסמנו בנושא.



בקול מגדל תומכים במכירות הסוכנים

N לי הרוש, מנהל ביטוחי הנסיעות לחו"ל קיבל לאחרונה לידי תפקיד נוסף - ניהול פעילות מוקדי "קול מגדל". בשורות הבאות, הוא מסביר על היתרונות בשיתוף הפעולה שלכם עם מוקדי המכירות הטלפונית של מגדל, ומהם הדגשים שיאפיינו את פעילות המוקד תחת ניהולו



אני מאמין

במציאות העסקית הנוכחית רק באמצעות פתיחות מחשבתית, גמישות ושילוב כוחות, ניתן להגיע לתוצאות עסקיות ולהגדיל את המכירות על בסיס תיק הלקוחות הקיים. קל וחומר כאשר מדובר במוצרי "דחיפה", אשר למרות חשיבתם ומיקומם במעטפת ההגנות המלווה את הלקוח בכל עת וזמן, הוא איננו בהכרח יוזם את רכישתם ולעיתים מדחיק את הצורך בהם. לדוגמה, מוצרי סיכונים כמו ריסק, בריאות ועוד. משכך, נדרשות פעולות מכירה מאומצות מצדכם הסוכנים והשקעת משאבים רבים. בשביל להקל על תהליך זה ובשביל מטרות נוספות - עומדים לרשותכם מוקדי "קול מגדל", המתמחים במתן מגוון רחב של שירותים התומכים בפעילויות המכירה שלכם.

המכירות עלינו, העמלה שלכם

שיתוף הפעולה עם "קול מגדל" מציע לכם נוסחה מנצחת: "המכירות עלינו, העמלה שלכם". השירות שלנו כולל:

- המוקד פונה בשמכם ללקוחותיכם ומציע להם לרכוש בטלפון הגנות לפרט. המכירות נרשמות על-שמכם בלבד ונזקפות לזכותכם במלואן לצורך קבלת עמלות שוטפות, פרסים ומבצעים כפי שסוכם.
- העבודה מתבצעת אך ורק בהתאם למידע ולרשימת הלקוחות שנמסרו על-ידיכם לטיפול מכירתי, בתאום מלא.
- על פי הסכם ההתקשרות, אנו מחויבים בתום הפרויקט המשותף שלא לעשות כל שימוש ברשימות ובמידע שנמסרו על-ידיכם. זוהי התחייבות חוזית המבטיחה כי המידע ישמש אך ורק למטרות שיתוף הפעולה המוסכם.
- אנו אחראיים על ביצוע כל העבודה הנדרשת במכירת המוצרים, כולל הפקת הפוליסות עצמן וטיפול בתהליך החיתום הרפואי באם נדרש. לאחר הפקת הפוליסות, האחריות על הטיפול השוטף בפוליסות, שכאמור נרשמות על-שמכם ולזכותכם בלבד, עוברת אליכם.

■ אנו מחויבים לדווח לכם באופן שוטף על התנהלות הפרויקט המשותף, כולל פירוט הפוליסות שנמכרו.

■ כל הפעילות נעשית בצמוד אליכם ובשיתוף מלא כתנאי להצלחה

יתרונות עסקיים ומקצועיים

במסגרת שיתוף הפעולה עם "קול מגדל" תוכלו ליהנות מיתרונות רבים:

- מתן מענה מיטבי לצרכים ממשיים של הלקוחות.
- הגדלת הכנסותיכם על-ידי ניצול הפוטנציאל בתיקים הקיימים - מוצרי סיכונים ופרט.
- שימוש בשירותים מקצועיים בתחום המכירות הטלפונית, תחת הפיקוח והבקרה שלנו ובכפוף לכללי הרגולציה.
- קבלת תמורה בגין המכירות ללא עלות מצדכם (התשלום בגין הצלחות בלבד).
- שימור וחיוק הקשר עם הלקוחות.
- מניעת מכירות על התיק שלכם על - ידי גופים ישירים וגורמים מתחרים אחרים.

מעטפת מכירתית-שירותית מלאה

גמישות עסקית היא המפתח להצלחה במציאות משתנה - ואנחנו ב"קול מגדל" כאן כדי לתת לכם מעטפת מכירתית-שירותית מלאה, תוך מילוי שליוחכם כלפי הלקוחות. יש לנו את הידע, הכלים והאמצעים לכך. גם ניסיונם של סוכנים רבים מלמד כי אנו יודעים למקסם את תיק הלקוחות הקיים. ואחרי הכל - וכתמיד - אצלנו אתם עובדים עם אנשים... וזה כל ההבדל.

היום, יותר מתמיד, מומלץ לפנות למפקח האישי במגדל ולשתף פעולה עם "קול מגדל". בהצלחה!

ממשיכים לרשום הישגים עסקיים ומקצועיים: זכינו בביטוחי הבריאות של עובדי וגמלאי בנק דיסקונט

הביטוח יתבצע באמצעות סוכנות הביטוח "מרוז", הנמצאת בניהולו של דוד רוזנברג

הפרט, בעלי ערכים מוספים ייחודיים".

צחי גפנוביץ, מנהל תחום ביטוח חיים ובריאות במגדל, אמר: "הבחירה במגדל על-ידי ארגון עובדי וגמלאי בנק דיסקונט הנה הכרה נוספת בעוצמות יוצאות הדופן של הקבוצה וביכולותיה המקצועיות הגבוהות גם בתחום ביטוח הבריאות".



אני שמחים וגאים לשתף אתכם כי נבטח בביטוחי בריאות את עובדי וגמלאי בנק דיסקונט בחמש השנים הקרובות. זאת לאחר הליך תחרותי שקיים ארגון העובדים של הבנק. המדובר באחד מההליכים התחרותיים היקרתיים והגדולים שנערכו בישראל השנה בתחום ביטוחי הבריאות ותוצאתו מחזקת את מעמדה של מגדל גם בתחום פעילות זה. העסקה הנוכחית מצטרפת לעסקאות משמעותיות רבות בביטוחי הבריאות, שבהן זכתה מגדל בשנים האחרונות.

ליאור רביב, משנה למנכ"ל ומנהל חטיבת הלקוחות וההפצה במגדל, הודה לארגון עובדי בנק דיסקונט על האמון ומסר: "מגדל, כחברת הביטוח הפנסיוני הגדולה בישראל, הציבה לעצמה כיעד אסטרטגי להיות שחקן מוביל בתחומי ליבה עסקיים נוספים, לרבות בתחום ביטוחי הבריאות. בתמיכת סוכני הביטוח, השותפים הנאמנים של מגדל וגורם מקצועי ושירותי מרכזי בענף, תגדיל הקבוצה את היקפי פעילותה בתחום צומח ומתפתח זה".

עו"ד שרונה תושייה-פישר, מנהלת ביטוחי הבריאות במגדל, בירכה את עובדי וגמלאי בנק דיסקונט המצטרפים לקהל מבוטחי מגדל בביטוח הבריאות. תושייה-פישר הוסיפה וציינה כי "המבוטחים ייהנו במסגרת הפוליסה מכיסויים רחבים ועדכניים בצד שירות מקצועי מיטבי. אנו במגדל נמשיך להעניק פתרונות מותאמים לארגונים בביטוח הקבוצתי ולצרכים הרפואיים של

תכנית הביטוח המורחבת לעובדי ולגמלאי בנק דיסקונט כוללת כיסויים לתרופות שמחוץ לסל הבריאות, השתלות, ניתוחים בחו"ל, ניתוחים בארץ ושירותים אמבולטוריים מגוונים. הביטוח יתבצע באמצעות סוכנות הביטוח "מרוז", הנמצאת בניהולו של דוד רוזנברג.

את ההליך ליווה מטעם ארגון העובדים של בנק דיסקונט יועץ הביטוח אלי ויקלמן.

...וזכינו שנה שנייה ברציפות במכרז הרכב של עובדי המדינה

ללקוחות (בהתבסס על המדד המתפרסם על ידי רשות שוק ההון ביטוח וחסכון), וזאת על מנת להבטיח שירות מיטבי לעובדי המדינה.

הזכייה פעם נוספת במכרז היוקרתי של עובדי המדינה תומכת בחתירתה שלנו להיות חברה מובילה גם בתחום הביטוח הכללי. שיעורי הצמיחה שאנו מציגים בביטוח כללי, בתמיכה הרבה שלכם ובשילוב עוגנים אסטרטגיים כמו מכרז עובדי המדינה, יובילו אותנו להשגת יעדנו. נמשיך יחד ונביא למימוש הפוטנציאל המשמעותי הגלום בשיתוף הפעולה בינינו בתחום הביטוח הכללי - על מגוון מוצריו ועל 'מעטפת' השירות והתפעול המלאה שאנו מעמידים לרשותכם.



גם במכרז לביטוח רכבי עובדי המדינה לשנת 2018, שנערך מטעם אגף החשב הכללי במשרד האוצר, זכינו בנתח המשמעותי ונבטח כ-65% מכלל הרכבים.

זו השנה השנייה ברציפות שאנו זוכים במכרז יוקרתי וגדול זה, כאשר הפעם אף הוגדל נתח רכבי עובדי המדינה שיבוטחו דרכנו, מ-49% השנה ל-65%, כאמור, בשנה הבאה. במסגרת המכרז, יבוטחו כ-70 אלף רכבים בהיקף כספי הנאמד בכ-300 מיליון ש"ח לשנה.

בהודעת אגף החשב הכללי במשרד האוצר ציון, בין השאר, כי בבחירת הזוכות במכרז שולב לראשונה ציון איכות השירות שניתן על ידי חברות הביטוח



תחשבו ורוד

המוצעות למחלות סרטן השד היא לא רק אלת ואהיבה, אלא גם אוויר שצומחים אריותך כל האים אנצח.

חודש אוקטובר הינו חודש הגברת המודעות לסרטן השד, וחשוב לנו להזכיר לכם, שביטוח מחלות קשות, מגדל מזור לסרטן מעניק פיצוי בגובה 20% מסכום הביטוח בקרות סרטן מוקדם, בהגדרה הרחבה ביותר הכוללת:

■ גידולים המאובחנים כשינויים ממאירים Carcinoma In Situ בסרטן השד

או

■ דיספלציה קשה של צוואר הרחם בדרגה Cin3 (ייחודי למגדל!)

עוד על מגדל מזור לסרטן <<

**זו ההזדמנות שלך לדאוג למבוטחת שלך
לפרטים נוספים ניתן לפנות למפקח שלך במגדל**



הערות משפטיות:
מגדל חברה לביטוח בע"מ. המידע האמור הוא מידע כללי בלבד ולא ישמש לקביעת החובות והזכויות על פי תנאי הפוליסה או ככלי לפרשנות. התנאים המחייבים הם תנאי פוליסה בלבד ובכל מקרה של סתירה בין עלון זה ובנים, יגברו תנאי הפוליסה. האמור בעלון זה אינו תחליף ליעוץ המתחשב בצרכים המיוחדים של כל אדם.

דואגים למבוטחות שלנו!

היא שהפתרונות שאנו מציעים כוללים את הכיסויים הרחבים ביותר למקרי מחלת הסרטן. **טל רוזן מנהלת מכירות בריאות וריסק אמרה כי "שילוב כיסויים המעניקים פתרון מהיר, יעיל ונגיש לכל לקוחה, בעת הליך האבחון וחלילה עם גילוי מחלת הסרטן הינו המענה המתאים בזמנים אלו".**

בחודש מיוחד זה, מגדל פועלת להעלאת המודעות באמצעות פעילויות הנעשות במתחמי החברה השונים ובקרה סוכניה. אנו קוראים לנשים להיבדק ולהצטייד בכיסוי אמבולטורי לכל בדיקה אבחנתית במגדל, יחד עם מוצר מזור לסרטן, שהמעניק פיצוי כספי גם בעת גילוי מוקדם של סרטן השד וסרטן צוואר הרחם.

חודש אוקטובר הינו חודש הגברת המודעות למחלת סרטן השד ואנו נשים את מירב תשומת הלב לטובת המבוטחות שלנו "אחת מתשע", שלצערנו הפכה כיום ל"אחת משבע", היא אמירה אשר מהווה חלק מהשיח הציבורי בכל הנוגע להתפשטות מחלת סרטן השד בקרב נשים. החודש יתמקד שיח זה בישראל בהגברת המודעות ללכת ולהיבדק, אולם בה בעת מחובתנו להבטיח כי לרשות המבוטחות שלנו עומדים גם הכלים והפתרונות המתקדמים ביותר לנצח מחלה זו, חלילה בעת התפרצותה. הבשורה המעודדת בנושא היא היכולת של הרפואה המתקדמת לסייע בעיכוב התקדמות המחלה. הבשורה הנוספת, שחשוב לנו להדגיש בפניכם,

הנה ממוגון הפתרונות שלנו למען המבוטחות:

שם התכנית	מגדל מזור לסרטן	שם התכנית	מגדל מזור מורחב
מטרה	פיצוי כספי למקרי מחלת הסרטן	מטרה	פיצוי כספי למקרי מחלת הסרטן
כיסויים	<ul style="list-style-type: none"> פיצוי בסכום מלא ל-2 מקרים של מחלת הסרטן בנוסף, פיצוי בגובה 20% מסכום הביטוח בקרת סרטן מוקדם, בהגדרה הרחבה ביותר, הכוללת גם גידולים המאובחנים בשינויים ממאירים in Situ Carcinoma במסרטן השד או דיספלזיה קשה של צוואר הרחם בדרגה 3 Cin - * תעריף אטרקטיבי במשך כל תקופת הביטוח. 	כיסויים	<ul style="list-style-type: none"> ✓ כיסוי בסכום מלא ל - 3 מקרי ביטוח שונים ✓ סיכוי גבוה יותר לקבל פיצוי בגין מחלות נוספות ✓ פרמיה משתנה כל 5 שנים, ולא כל קבוצת גיל ✓ פרמיה לילד עד גיל 25 ✓ למצטרפים עד גיל 45 - אפשרות להנחה בשיעור של 25% לאחר 15 שנה ממועד ההצטרפות לביטוח או בגיל 55, לפי המוקדם מבניהם.

כיסוי לאבחון מוקדם:

כיסוי לכל בדיקות אבחנתיות (לא רשימה סגורה) כולל תור מהיר - ייחודי למגדל שירות אבחון מהיר ושירותים בעת אשפוז כולל ביקור רופא מומחה לאחר אשפוז של 24 שעות

שם התכנית	הגנה משולשת
מטרה	פיצוי כספי בקרות מחלות קשות, אבחון מהיר וליווי רפואי, וכיסוי להוצאה משמעותית לתרופות שאינן בסל הבריאות
כיסויים	<ul style="list-style-type: none"> • פיצוי בסכום ביטוח מלא במקרה של עד 3 מחלות קשות שונות ולרבות הישנות מחלת הסרטן. • סל תרופות רחב ביותר ללא השתתפות עצמית - הכיסוי כולל 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). • שירותים: אבחון מהיר אצל ספקים שבהסכם / ליווי רפואי כולל במקרה של צורך בני תוח או טיפול מחליף ניתוח / תמיכה וסיוע בעת אשפוז בבי"ח (לאחר 24 שעות) הכולל: ביקור אישי של רופא מומחה במהלך האשפוז, בדיקות מעבדה עד הבית ושינוע אבזורים רפואיים, תמיכה רפואית טלפונית לאחר אשפוז ועוד. • תעריף אטרקטיבי במשך כל תקופת הביטוח.

זו ההזדמנות חזור ולדאוג למבוטחות. לפרטים נוספים ניתן לפנות למפקח האישי במגדל.

משחקי הכס הגיעו למועדון הפיננסים של מרחב ירושלים

בואו נבנה את "האקשן" לאט-לאט. במהלך 2016, מרחב ירושלים שם לעצמו כמטרה להרחיב את תחום הפיננסים כחלק בלתי נפרד מפעילות המכירה של סוכני הביטוח. כחלק מהשגת מטרה זו ולטובת הצורך הקיים בתחום הפיננסים, הן ברמת ההתמקצעות הנדרשת מצד הסוכנים והן ברמה הפתרונות הנדרשים מצד הלקוחות, הוקם בירושלים מועדון פיננסים אקסקלוסיבי, בהשתתפות עשרות סוכנים במרחב והמפקחים האישיים שלהם.

אחד מהערכים המוספיים הבולטים של התהליך שנבנה התבסס על מינוף עוצמת הניסיון והידע של קבוצת חברי המועדון. לכן, ניתן דגש במסגרת זו לשיתוף בתובנות של כל אחד ואחד מחברי המועדון, בשילוב ידע מקצועי ופרקטיקה. בנוסף ניתן דגש בכל מפגש של חברי המועדון לנושא מרכזי אחד בצד העסקי, המקצועי והיישום בפועל, וזאת על-מנת למקד ולהעמיק בפתרונות המיטביים עבור הלקוחות במגוון הנושאים הפיננסיים. עכשיו, כשאנו בשיא "האקשן", הגענו למשחקי הכס - סדנת מכירות פיננסים מלכותית במיוחד, שאותה קיים המועדון במהלך חודש ספטמבר.

איך קשורה סדרת הטלוויזיה המצליחה, משחקי הכס, לסדנת משחקי הכס של הסוכנים הפיננסים המובילים במרחב ירושלים? זה הזמן להתעדכן על סדנת מכירות פיננסים מלכותית במיוחד...

הסדנה אשר פותחה על ידי מחלקת ההדרכה של מגדל, נבנתה בקונספט למידה ותרגול ברוח ממלכות משחקי הכס, סדרת הטלוויזיה המצליחה, בהשתתפות דרקונים, מלכים, יעצים ולקוחה אחת... שהייתה צריכה להחליט מה לעשות עם הכסף שלה.

קונספט ייחודי זה אפשר למידה חווייתית של כל אחד מהסוכנים ואיסוף כלים ומסרים פרקטיים ליום שאחרי. התגובות הנלהבות של המשתתפים, שהגיעו למרחב בסיום הסדנה, העידו על הצלחתו הרבה.

לדברי שרי פישר, מנהלת מכירות חא"ט ופיננסים במרחב ירושלים, "התרגשתי מאוד לראות שסוכנים שבעבר כמעט ולא מכרו פיננסים מוכרים היום פיננסים בהיקפים של מיליוני שקלים ומייצרים הכנסה משמעותית נוספת לפעילות העסקית שלהם בתקופה מאתגרת זו".

עופר בקר, מנהל המכירות של מרחב ירושלים, הוסיף וציין כי "המועדון שהוביל המרחב יצר תהליך מובנה ומחויבות בקרב הסוכנים להשתלב בפיננסים ולהרחיב כל העת את היקפי פעילותם בתחום".

יאיר ארונוסי, מנהל מכירות פיננסים וחא"ט ארצי, הדגיש: "פעילות מועדון ארוחת הבוקר הינה יוצאת דופן וממחישה בצורה מצינת את הרוח החדשה של מגדל, אשר מציפה ערך עסקי באופן מקצועי וחוויתי ומחזקת את היותנו הפרטנר העסקי הטוב ביותר עבור סוכני הביטוח בתקופה זו".



מרתון של מנצחים!

מרחב סוכנויות קיים יום מרתון מכירות של פוליסות תאונות אישיות, שהבליט יכולות מכירה ורוח צוות יוצאים מן הכלל. הרשמים לפניכם...

הכיסוי בגין תאונות אישיות זכה במרחב סוכנויות להתייחסות מיוחדת, עם קיומו של יום מרתון מכירות אשר התמקד במוצר זה. עשרות רבות של סוכנים, יחד עם מפקחיהם האישיים, השתתפו במאמץ המכירתי המשותף. במהלך היום אף הופנו לצוותי המרחב שיחות והודעות רבות מצד הסוכנים, שביקשו לדעת האם מבליטת תאונות אישיות שלנו קיים כיסוי לאופניים חשמליות, קורקינט ממונע או הוברבורד.

אז לידיעתכם, הפוליסה שלנו מכסה מקרי ביטוח הנגרמים משימוש בכלים אלה. משמעות הדבר: אפשר לפנות ללקוחותיכם, שכנראה מדי יום רצים אחרי הילדים/הנכדים הרכובים על אופניים חשמליות, קורקינט ממונע או הוברבורד בכל רחבי הארץ, ולהעניק להם פתרון ביטוחי מתאים. ומה בנוגע לתוצאות יום המרתון? סוכני המרחב השיגו מרשימים ביותר במכירת תאונות אישיות, מעבר ליעדי המכירות המתגרים שהוגדרו, דבר שהביא לשביעות רצון גבוהה מצד כל המשתתפים. מחמם את הלב היה לראות את ההירתמות, המחויבות והמאמץ המשותף של כל אחת ואחד מסוכני הביטוח שהשתתפו ביום המכירות. מרתון זה היווה נקודת ציון מרשימה הן בהיקף המכירות והן בהוכחת יכולות מכירה ורוח צוות יוצאים מן הכלל. **בסופו של יום - כולם יצאו מנצחים, כולל הלקוחות אשר זכו לשקט נפשי וראש שקט.**

מקצת מחוויות יום מרתון המכירות לפניכם...



ממשיכים ביחד לצמוח בפרט!



ייחודיותו של הקורס טמונה גם בהצבת יעדים אישיים שכל משתתף חייב לעמוד בהם. השגת היעדים מלווה על ידי מפקחים אישיים של מגדל ומנהלי המכירות, בדגש על הכוונה ותרעום החומר הנלמד לביצוע בשטח. בסיום תהליך ההכשרה ממשיכה מגדל ללוות את הסוכנים ולתמוך בהם ככל הנדרש.

לדברי דורון מושקוביץ, מנהל מכירות ארצי - בריאות וריסק, "לשמחתנו, אנו בפירוש מזהים את אפקטיביות הקורס, כאשר רבים מאוד מהמשתתפים עושים חיל במכירות מוצרי הפרט של מגדל ואף עוברים את יעדיהם".

ציון כי הקורס הייחודי 'צומחים בפרט' הינו תאוצה של מאמץ משותף בין יחידות רבות אצלנו, בראשות מנהלת מחלקת ההדרכה בחברה, רונית נוי, שאחראית על ניהול הקורס, תכנון ותפעול.

עם סיום המחזור השלישי של 'צומחים בפרט' קיימנו טקס חגיגי מיוחד, שבו קיבלו המשתתפים תעודות הערכה מצמרת החברה וכן נהנו מהרצאתה של ד"ר עינת גלזר.

ליאור רביב, משנה למנכ"ל ומנהל חטיבת הלקוחות וערוצי ההפצה, מסכם ואומר: "כחברה מובילה בענף הביטוח, הפנסיה והפיננסיים בישראל, אנו פועלים למיצוי הפוטנציאל העסקי העצום של סוכני הביטוח, הן במוצרי הסיכונים והפיננסיים והן ביתר תחומי הפעילות המשותפים, תוך שמירה וטיפוח הקשר הדוק והנאמנות ההדדית. הדגש שניתן למוצרי הפרט ובמיוחד למוצרי הסיכונים, מספק מענה לצורך ממשי של ציבור הלקוחות ותורם רבות להגדלת הערך של הסוכן".

המחזור השלישי של הקורס 'צומחים בפרט' הגיע לסיומו וכבר יותר מ-150 סוכנים שהשתתפו בו מאז יצא לדרך, לפני כ-3 שנים, קיבלו לידיהם מיומנויות וכלים מתקדמים לשיווק מוצרי סיכונים לפרט ופיננסיים

לאחר חצי שנה של קורס, 20 מפגשים יומיים, אחת לשבוע, ותרגולים רבים הסתיים לאחרונה המחזור השלישי של הקורס שלנו, 'צומחים בפרט'. זהו קורס המעניק למי מבינכם, סוכני הביטוח, ידע, מיומנויות וכלים מתקדמים וממוקדים לשיווק מוצרי סיכונים לפרט ופיננסיים. זאת במטרה לסייע בידיכם למנף את הפוטנציאל העסקי הטמון בפעילות זו כמקור הכנסה וכמנוע צמיחה.

מיצאתו לדרך של הקורס, לפני כ-3 שנים, השתתפו בו יותר מ-150 סוכני ביטוח, בדגש על סוכני ביטוח צעירים, המהווים דור ממשיך בסוכנויות, סוכנים בסוכנויות גדולות וסוכנים עצמאיים, הבונים את תיק הביטוח שלהם. המשותף לכולם: השאיפה להגדיל משמעותית את פעילותם העסקית דרך שיווק הגנות למשפחה, בצד שילוב עולם התוכן הפיננסי בתמהיל הפתרונות לפרט.

גד מילר, סמנכ"ל ומנהל מכירות ארצי - חא"ט, בריאות ופיננסיים ארצי, מסביר כי "הקורס 'צומחים בפרט' הינו נדבך משמעותי במעטפת התמיכה הכוללת שלנו בסוכני הביטוח, לטובת העצמת יכולות המכירה שלהם ולטובת פתיחת אפיקים עסקיים חדשים עבורם, בשיתוף הפעולה עמנו".



מערכת דוחות חדשה בשולחן עבודה

אילו נתונים מוצגים בדוחות?

- תפוקה ברמת בעלים (שנה נוכחית/ שנים קודמות) - דוחות המציגים סיכום נתוני תפוקה מצטברים מתחילת השנה הנוכחית לפי בסיסי מידה ופירוט הנתונים לפי פוליסות/ ת.ז.
- נתוני עמלות- מסמך הנמקה - פירוט נתוני העמלות בגין השנה הקודמת לצורך דיווח במסמך ההנמקה.

הדוחות הינם ברמת בעלים, ניתן לצפות בדוחות על-ידי קבלת הרשאה מלאה לכלל מספרי הסוכן המוגדרים לבעלים.

איך מגיעים לדוחות?

כניסה לדוחות מתפריט צד ימני ← בחירה בקטגוריה "חיים פנסיה ובריאות" ← לחיצה על שם הדוח לפתיחתו. ניתן לשמור את הדוח כמועדף על ידי לחיצה על כפתור המועדפים ☆ מימין לדוח.

אפשרויות הדוח:

- סינון** על מנת לצפות באפשרויות הסינון ניתן ללחוץ על הכפתור ▼ ולבצע סינון לנתוני הדוח לפי הפרמטרים המוצעים. בדוחות ברמת בעלים מומלץ לבצע סינון לפי מקבל עמלה. בנוסף תוכלו למצוא את כפתור הסינון ▼ לצד כל עמודה בדוח.
- סיכום נתונים** תצוגה מומלצת המסכמת את נתוני הדוח בהתאם לסוגו. ניתן ללחוץ על אחת משורות הסיכום על מנת לצפות בפירוט הנתונים עבור הסיכום הנבחר.
- תוצאות** פירוט תוצאות נתוני הדוח/ תוצאות הסינון שבוצע.
- ייצוא לאקסל** על-פי בחירה ייצוא לאקסל נתוני הדוח המלא או תוצאות הסינון שבוצע.
- בחירת עמודות לתצוגה** התאמה אישית לתצוגת הדוח באמצעות הוספה או הסרה של השדות המוצגים. לאחר שינוי התצוגה, מערכת הדוחות החדשה תזכור את בחירתך גם לפעם הבאה.
- בחירת תקופה** הצגת נתוני הדוח לתקופות קודמות.

בברכה,

צוות שולחן עבודה

-- בקרוב! מספר דוחות חדשים יעלו לשולחן העבודה. פרטים בהמשך --



מוקירים את הפעילות שלכם למען הקהילה

טרם כניסת חג הסוכות ערכנו טקס הוקרה מרגש ל-21 מעובדי הקבוצה ומסוכניה, עם סיום "תכנית המתנדבים של מגדל" לשנת 2017.

זו השנה השלישית ברציפות שאנו מקיימים תכנית זו, שאותה מובילה **ענת עופרי**, מנהלת תחום האחריות החברתית בקבוצה.

התכנית הייחודית שלנו מבקשת להוקיר תודה לפעילות סוכנינו עובדינו, המתנדבים בעמותות ובארגונים חברתיים בזמנם הפרטי ועל בסיס קבוע, ומהווים אות ומופת לערכי ההתנדבות, הנתינה, הערבות ההדדית והעזרה לנזקק ולאחר. במסגרת זו, אנו מעניקים תרומת הוקרה בסך 10,000 ש"ח לעמותה או הארגון שבהם מתנדבים העובדים והסוכנים, בשמם ובשם הקבוצה.

השנה הענקנו תרומות הוקרה ל-15 עמותות וארגונים, הפועלים למען הקהילה במגוון תחומים: סיוע לחולים, ילדים ונער במצוקה, סיוע נפשי, מזון לנזקקים ואפילו בעלי חיים נטושים.

אנו גאים בתכנית הזו משום שהיא משלבת, הלכה למעשה, את החזון שלנו בתחום האחריות החברתית, שמהווה לא רק תרומות ושיתופי פעולה עם עמותות, אלא גם הסתכלות פנימה ועידוד של העובדים והסוכנים שלנו להיות מעורבים חברתית.

צמרת הקבוצה, בראשות יושב הראש מגדל ביטוח **יוחנן דינו** ויושב ראש מגדל שוקי הון **ישראל אליהו**, העניקה את התרומות לעובדים ולסוכנים המתנדבים יחד עם נציגי העמותות והארגונים.

מקצת מטקס ההוקרה המרגש, לפניכם בתמונות...





מטיילים רבים מאוד בחו"ל נהנו משירותי אפליקציית MedPay בתקופת החגים

האפליקציה היחידה מסוגה בעולם ביטוח הנסיעות לחו"ל, העומדת לרשות מבטחינו, הוכיחה עצמה בסיוע רפואי מיטבי לישראלים אשר שהו בחופשות בחו"ל ולהחזר כספי מהיר מאוד ישירות לכרטיס האשראי החגים מאחורינו וזהו הזמן לסיכום ביניים בנוגע לסיוע של **אפליקציית MedPay** לישראלים הרבים שיצאו בחופשת החגים לחו"ל לאחר שרכשו פוליסת מגדל מסע עולמי. כזכור, אפליקציית השירותים הדיגיטליים, היחידה מסוגה בעולם ביטוח הנסיעות לחו"ל, הינה פרי פיתוח של חברת IMA ועומדת כיום לרשות המבטחים שלנו בלבד. היא נסמכת על ניסיון של 17 שנה בתחום וכוללת, לראשונה, שימוש ב"חוכמת ההמונים" לטובת איתור מגוון של שירותים רפואיים סמוכים ומומלצים בחו"ל.

זאת בהתאם למיקומו של המטייל ותוך דירוג איכות הגורמים הרפואיים, בדומה ל [trip advisor](#) או [booking.com](#). מרגע שאותר ונבחר הגורם הרפואי, מסייעת האפליקציה גם בניווט קל ומהיר אליו, שוב בהתאם למיקום המטייל. מבין היתרונות הבולטים הנוספים, מאפשרת **אפליקציית MedPay** החזר כספי בתוך שעות ספורות בגין התשלום הרפואי - ישירות לכרטיס האשראי שעמו נמצא המטייל בחו"ל. ההחזר ניתן ללא השתתפות עצמית, ללא צורך בשיחה או באישור מוקד טלפוני וללא שימוש בכרטיס מגנטי כלשהו. הכל נעשה דרך הטלפון הנייד - ביעילות, בפשטות ובנוחות.

עכשיו, בואו נראה את נתוני הפעילות של **אפליקציית MedPay**:

- **מספר הורדות** - כ-15,000 לקוחות שרכשו פוליסת מגדל מסע עולמי הורידו מכבר את האפליקציה.
- **תביעות שטופלו** - מאות תביעות טופלו באמצעות האפליקציה, ישירות מהטלפון הנייד.
- **שכיחות התביעות** - התייעצות טלפונית, ביקורי רופא, הפניות למרפאות ורופאים מומחים בתחומים שונים.
- **זמן הטיפול הממוצע בתביעות באמצעות האפליקציה** - כשעה וחצי.
- **זמן המענה ליעוץ רפואי און-ליין מכל מקום בעולם** - עד שעה.

אפליקציית MedPay, שפותחה על-ידי חברת IMA ועומדת כיום לרשות מבטחי מגדל בלבד - מוכיחה את עצמה וכובשת את עולם ביטוחי הנסיעות לחו"ל.

אז לפני תיירות החורף, שברובה אתגרית, חשוב ביותר להמשיך ולהעניק ראש שקט לנוסעים. להבטיח כי יעמדו לרשותם מגוון השירותים הדיגיטליים של **אפליקציית MedPay**, במסגרת התאמת פוליסת מגדל מסע עולמי למטרת הנסיעה.

בריאות בגובה העיניים

איך עושים יום עיון מקצועי לעוד יותר מעשיר ומרתק? קראו על הפעילות שערך מרחב סוכנויות שלנו לכ-40 סוכנים בתחום הסיכונים



חשוב לציין, כי פרופסור אסיה נעתר לבקשתנו והתייחס בהרצאתו בעניין החידושים בעולם ניתוחי הקטרקט, להבדלים בין מסלול הלקוח שהוא עצמו פוגש כמנהל מחלקה בבית חולים ציבורי לבין החוויה של המבוטח בבית בריאות פרטי.

טל רוזן, מנהלת מכירות בריאות וריסק במרחב סוכנויות, מספרת כי בהמשך לאותם תכנים מקצועיים "קראנו לסוכנים לשווק פוליסות ניתוחים בישראל נוכח הפערים הטכנולוגיים שהוצגו בין הרפואה הפרטית לבין הציבורית ולנוכח חוויית הלקוח בביה"ח הציבורי לבין חוויית המבוטח במרכז רפואי פרטי, לטובת העצמת השליחות הנלוות לפעילותם בשיווק מוצרי הסיכונים".



תם ולא נשלם: בסיומו של היום המעשיר והמרתק ערכנו סיור מודרך בליווי בכירי הסגל הרפואי של המרכז בחדרי הניתוח ובמרפאות, וכן חולקו לסוכנים ערכות שיווקיות ושי. זה המקום להודות לחנה רבינוביץ, מנהלת רכש ובקרת שירותים רפואיים במגדל, על תרומתה הרבה בקיומו של יום עיון שהבטיח רבות - וקיים.

המרכז הרפואי הפרטי עין-טל ברמת החייל, ת"א, אירח לאחרונה כ-40 מסוכני מרחב סוכנויות למפגש מקצועי, תחת הכותרת: "בריאות בגובה העיניים". זאת במטרה לקדם את מכירת מוצר הניתוחים בישראל שלנו ולחזק את הקשר עם סוכני הליבה של המרחב בתחום הסיכונים. מבין הסוכנים שהשתתפו בו נמנו משתתפי נבחרת הבריאות והריסק וסוכנים צעירים, בוגרי המחזור השלישי של קורס 'צומחים בפרט', שהסתיים טרם כניסתה של השנה העברית החדשה (ראו כתבה נפרדת). בנוסף השתתפו בו גד מילר, מנהל המכירות הארצי של מגדל ודורון מושקוביץ, מנהל מכירות ארצי - בריאות וריסק.

בחלק הראשון של המפגש נערכה התכנסות מכובדת ביותר שערכה עבורנו הנהלת המרכז וכללה את סקירת המנכ"ל, חיליק אסיה, אודות פעילות המרכז ואת סקירת מנהלת השיווק, איריס אופיר-רבין, אודות ייחודיותו ביחס למרכזים דומים בארץ ובעולם.

בחלקו השני של המפגש נהנו הסוכנים משתי הרצאות מקצועיות: האחת בנושא חידושים בעולם ניתוחי הקטרקט, הניתוח השכיח ביותר במדינת ישראל, שניתנה על-ידי פרופסור אהוד אסיה, מנהל מחלקת עיניים בבית החולים מאיר והמנהל המקצועי של עין-טל; והשנייה בנושא רפואת העיניים וכירורגית עיניים, שניתנה על-ידי עדי לוי, מנהלת מרכז הפרימיום והאופטומטריה.



מבצע בריאות וחיים

היעד שיחולל סהרה...

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

מבצע פינוסים

עומדים ביעד אישי ומנצחים במירוץ היעדים אישיים יישארו הנפרד..

תקופת המבצע: 1.10.17 - 31.12.17

מבצע פינוסים

שווה לזייס פינוסים האצל

מהצע אסוכניק חדשים אשתלק לזייס פינוסים

תקופת המבצע: 1.10.17 עד 1.12.17

פרטים מלאים בידיעוני המבצעים