

מגדל NEWS



עיתון דיגיטלי לסוכנות וסוכני החברה
גיליון מספר 27 | ספטמבר 2019, אלול תשע"ט



מקדימים לכם את תשלום העמלות בביטוח חיים, בריאות ופנסיה <<
דואגים קודם כל למשפחה <<
הכירו את כיסוי מחליפי הניתוח החדש שלנו <<
מסתכלים לבריאות בעיניים <<
מעבירים הילוך למערכת הרכב החדשנית בענף <<
קשר מצוין בינינו זה אלמנטרי <<
בלעדיו! מפקים פוליסת רכב ישירות מבאפי <<
תשלום העמלה הייחודי שלנו בביטוח נסיעות <<
מנהלים תביעות בקלי-קלות <<
חידושים נוספים בשולחן העבודה <<
מרחיבים את עולם השירות הדיגיטלי <<
מגיעים עד לעננים עם אתר אינטרנט חדש <<
מטפחים אלופים במכירות יחד עם MDRT <<
הנחות והטבות בבריאות <<
מבצעים אטרקטיביים עבורכם <<



שנה טובה
ומתוקה



סוכנות וסוכנים יקרים,

לקראת כניסתה של השנה החדשה, אני מאחל לכל אחת ואחד מכם שנה טובה ומצלחת, שנת שגשוג והמשך צמיחה.

אני שמח לבשר לכם במועד חגיגי זה, כי החל מעמלות חודש ספטמבר (המשולמות באוקטובר) נקדים את תשלום העמלות המגיעות לכם בגין מכירות מגוון מוצרי ביטוח חיים, בריאות ופנסיה ל-12 בחודש! צעד זה מצטרף להקדמת תשלום העמלות בביטוח כללי ל-10 בחודש ולשורה ארוכה של שיפורים בתחום העמלות שביצענו. בכך אנו מבקשים להקל עליכם בהתנהלות השוטפת של המשרד ולגשר על הימים שבין תשלום ההוצאות לבין קבלת ההכנסות ממכירות.

בחודשים האחרונים גם ביקשנו לה קל עליכם משמעותית בתהליכי התפעול והשירות בתחום הביטוח הכללי. בעזרת פיתוח מערכות מתקדמות מאוד, שהינן בלעדיות בשוק, יצרנו עבורכם סביבת עבודה פשוטה ונוחה, לביצוע התהליכים הנדרשים במהירות וביעילות מרבית.

נפגשנו עם רבים מכם בחודש החולף בכנסי ההדרכה שערכנו להכרת אמיגו - המערכת החדשה שלנו באלמנטר. מערכת זו תאפשר לכם לקבל הצעת מחיר, להקים פוליסות חדשות ולחדש פוליסות באופן עצמאי מהמשרד ובתוך שניות בודדות. תוכלו גם לראשונה לאשר ולהפיק עצמאית פוליסת רכב משולבת, חובה ורכוש, דבר שיחסוך מכם משאבים יקרים וישפר עוד יותר את חוויית השירות ללקוחות.

שירות חדש נוסף קידמנו באמצעות חיבור ישיר בין באפי לבין אמיגו. בלחיצת כפתור בלבד תוכלו לעבור ישירות מבאפי להפקת פוליסת רכב, בלי שתצטרכו לעבור ממערכת אחת לשנייה - ובכך לחסוך בזמן העבודה.

כחברה שעובדת בתחום הביטוח הכללי אך ורק עם סוכנים, ברור לנו כי המפתח לצמיחה משותפת הוא שירות מצוין וזמינות של גורמי החברה לפניו. לצורך כך, דאגנו גם לשיפור המענה הטלפוני של צוותי החיתום באלמנטר והטמענו מערכת חדשה המסייעת לחתמים להיות זמינים יותר לפניויותכם.

בהזדמנות זו, אני מבקש להודות לכם על שיתוף הפעולה הפורה ולאחל לכם ולבני ביתכם חג שמח ושנה טובה.

שלכם,
ליאור רביב, משנה למנכ"ל
מנהל חטיבת הלקוחות וערוצי הפצה



מגדל חוגגת אתר חדש!

migdal.co.il

מהיום תוכלו להתמצא, לקבל מידע ולבצע פעולות
באופן עצמאי בפשטות, בנגישות ובנוחות.

היכנסו לבקר <<

מותאם למחשב ולסמארטפון!

מגדל חברה לביטוח בע"מ



בשורה טובה לשנה טובה: נקדים את תשלום העמלות בביטוח חיים, בריאות ופנסיה ל-12 בחודש!

כל חג והבשורה החגיגית שלו. כזכור, לפני פסח האחרון בישרנו לכם על הקדמת תשלום העמלות בתחום האלמנטר ל-10 בחודש וכעת, לפני ראש השנה, אנו שמחים לבשר לכם כי החלטנו להקדים את תשלום העמלות המגיעות לכם בתחומי ביטוח החיים, הבריאות והפנסיה ל-12 בחודש, בגין מכירות חודש קודם.

החלטתנו להקדים לכם את מועדי תשלום העמלות בתחומי פעילותנו המשותפים נועדה להקל עליכם בהתנהלות השוטפת של המשרד ולגשר על הימים שבין תשלום ההוצאות שאליהן אתם נדרשים לבין קבלת ההכנסות על המכירות.

בימים אלו השלמנו את ההיערכות הנדרשת להקדמת מועד תשלום העמלות החודשי בביטוח חיים, בריאות ופנסיה, כך שהחל מעמלות ספטמבר, שישולמו באוקטובר, תקבלו את העמלות כבר ב-12 בחודש.

בשורה טובה לשנה טובה: אנחנו נקדים לכם את העמלות, אתם תמשיכו ותגדילו את המכירות.



קודם כל - הדאגה למשפחה!

אנחנו חוזרים לשווק את תכנית הריסק 'מגדל הכנסה למשפחה', המבטיחה תשלום חודשי במקרה של פטירת המבוטח. בעזרת תכנית ייחודית זו יוכלו לקוחותיכם להיות בטוחים שיש מי שדואג לחשובים להם גם ביום שאחרי ולהמשיך את שגרת חייהם.

- **ילדים בעלי צרכים מיוחדים** - התמיכה בילדים מיוחדים אלה כרוכה בהוצאות כספיות רבות, כאשר התכנית מבטיחה את רווחת הילדים והמשך הטיפול בהם.
- **דאגה להורים מבוגרים** - במקרה של הורה נתמך, שהטיפול בו כולל תשלום עבור דיור מוגן ו/או שירותים סיעודיים, תאפשר התכנית את המשך איכות חייו של ההורה.
- **סגירת חובות כספיים** - גם במקרה של התחייבות לתשלומים קבועים, תאפשר התכנית את המשך הסדרת החובות ותימנע נטל כספי נוסף על המשפחה.

יציבות וביטחון להמשך החיים

המשפחה חווה פגיעה נפשית עמוקה בעת פטירת הורה, אולם חייבת כמה שיותר מהר יציבות וביטחון להמשך החיים. זהו גם תפקידה של התכנית מגדל הכנסה למשפחה, המשמשת מקור הכנסה קבוע, "משכורת" הנכנסת חודש בחודשו לחשבון הבנק של המוטבים, אשר מסירה מהם לפחות את הדאגות הכלכליות.

הדאגה לעתיד משפחה היא חובתנו המשותפת. החובה להיות שם עבורם ברגעי האמת. לתמוך ולסייע ככל הניתן. עכשיו, לאחר מתן האישור לחזור ולשווק את מגדל הכנסה למשפחה יש לכם הזדמנות למלא אחר שליחותכם ולצרף אותם לתכנית ההגנה המשפחתית שלנו.

פרטים נוספים ניתן למצוא בידיעון המקצועי, בשולחן העבודה ואצל המפקחים האישיים במרחבים.

מה אנחנו מחפשים בעת צרה וכאב עמוק, כמו למשל, חלילה, בעת פטירת הבעל או אב המשפחה? משהו קבוע, ידוע, בלתי תלוי, שיספק לנו את השקט הנפשי ויחסוך מאיתנו את בעיות הפרנסה. זהו גם הצורך שעליו ענינו עם חזרת שיווק תכנית הריסק **מגדל הכנסה למשפחה**. הרפורמות בשנה האחרונה עצרו את שיווק התכנית, אולם עכשיו הלקוחות ואתם יכולים לנשום לרווחה, לאחר שקיבלנו את אישור הממונה להחזיר את התכנית למדף המוצרים שלנו.

תשלום חודשי במקום סכום חד-פעמי

בעזרת תכנית **מגדל הכנסה למשפחה** תקבל המשפחה תשלום חודשי במקום סכום חד פעמי גדול. זוהי למעשה "משכורת" קבועה, שתשלום למוטבים ותשחרר אותם מלחצים, או לחילופין תעניק להם שקט נפשי מרבי. זאת ועוד: התכנית לא רק מבטיחה הכנסה חודשית למשפחה, אלא גם מאפשרת למבוטח לקבוע את הסכומים אותם הוא רוצה להעניק למוטבים ואת תקופת התשלומים, לפי שיקול דעתו המלא. התשלומים ישולמו למשפחה, החל ממועד הפטירה ועד לתום התקופה שנקבעה על ידי המבוטח בעת ההצטרפות לתכנית הביטוח.

חשוב לנו שתדעו למי חשובה התכנית מגדל הכנסה למשפחה

בגדול ולפני הכול, התכנית **מגדל הכנסה למשפחה** היא סופר משמעותית להבטחת עתיד המשפחה - בן/בת הזוג והילדים - הדבר היקר ביותר בחיים! בנוסף, היא מאפשרת מתן כיסוי כספי גם במקרים הבאים:

- **הורים שאינם יחד** - במקרה של בני זוג גרושים, הדאגה לעתיד ילדיהם המשותפים ממשיכה ומאחדת ביניהם. לכן, בעזרת התכנית הם יוכלו להבטיח את המשך תשלום דמי המזונות לטובת הגנה על עתיד הילדים.



הורות זה לכל החיים.
וגם אחר כך.



מגדל גאה להציג:

הכנסה למשפחה

המשפחה היא הדבר הכי יקר לנו, לכן חשוב שנדאג לה תמיד, גם במקרה של מוות פתאומי. 'מגדל הכנסה למשפחה', היא תכנית המעניקה תשלום חודשי למשפחת המבוטח במקרה פטירה.

לפרטים נוספים ניתן לפנות למפקח שלך במגדל

גם בביטוח חיים, טוב שיש מגדל מאחוריך.

מגדל חברה לביטוח בע"מ
האמור במודעה זו אינו תחליף ליעוץ המתחשב בצרכים המיוחדים של כל אדם. האמור לעיל הינו בפוף לתנאי הפוליסה.
אין באמור לעיל משום המלצה או תחליף לשיווק פנסיוני ויעוץ השקעות המתבסס על הנתונים והצרכים של כל אדם.



BUSINESS

בניתוח פשוט - כדאי להצטרף לכיסוי מחליפי הניתוח החדש שלנו!

ביולי 2016 השתנו כללי המשחק במגרש הבריאות הפרטית בישראל. במסגרת חוק ההסדרים ובעקבות החלטת רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון, נקבע כי חברות הביטוח יוכלו לשווק פוליסת בריאות אחידה בלבד. פוליסה זו הביאה עמה שינויים מהותיים במדף מוצרי הבריאות ועוררה, בין היתר, התלבטות מקצועית האם הרפורמה היטיבה עם הלקוחות בפוליסת הניתוחים? ככל שהדעות חלוקות, החלטנו להחליף את סימן השאלה בסימן קריאה, עם השקת כיסוי חדש לטיפולים מחליפי ניתוח בארץ ובחו"ל.

שילוב של פתרונות, שילוב של יתרונות!

בעזרת הכיסוי החדש שהשקנו, אתם יכולים מהיום לעזור ללקוחותיכם לשמור על היתרונות של הפוליסה הוותיקה, יחד עם כיסוי מתקדם לטיפול מחליף ניתוח לפי הפוליסה החדשה, כאשר תנאי החיתום שיקבעו יהיו התנאים שנקבעו בעת הצטרפותו של המבוטח לכיסוי הניתוחים! אין ספק, כי זוהי בשורה בעלת ערך רב מאוד למבוטחים והזדמנות חד-פעמית עבורכם, בהוספת כיסוי משמעותי שאיננו קיים בפוליסה שרכשו בעבר.

את רוב העבודה כבר עשינו עבורכם!

חשוב לנו לעזור למבוטחים וכמובן גם לכם. לכן, עשינו עבורכם את רוב העבודה ובשולחן העבודה תוכלו למצוא את רשימת הלקוחות המחזיקים בפוליסה הוותיקה, ללא כיסוי לטיפולים מחליפי ניתוח. כמו-כן תוכלו לקבל את הלקוחות הפוטנציאליים להצטרפות לכיסוי החדש מהמפקח האישי שלכם.

מחליפי ניתוח, נאלצים לבחור האם לרכוש פוליסה חדשה או להישאר בפוליסה הוותיקה עם כיסוי חסר. אילוץ זה, או שמא דילמה לא פשוטה, הביאו אותנו ללכת צעד נוסף לקראת המבוטחים ולאפשר לאלה המחזיקים בפוליסה הוותיקה, ללא כיסוי לטיפולים מחליפי ניתוח, לרכוש את הכיסוי המשמעותי שאין בידם.

נספח מחליפי ניתוח חדש - עכשיו על המדף!

מבוטחים שלנו, שברשותם נספח תקף לניתוחים בישראל מלפני 2016, יוכלו לרכוש נספח חדש לטיפולים מחליפי ניתוח, בארץ ובחו"ל, ללא הצהרת בריאות! הכיסוי החדש כולל:

- **טיפול מחליף ניתוח בישראל:** אצל נותני שירות שבהסדר - כיסוי מלא, אצל נותן שירות אחר - עד לסכום הביטוח המרבי.
- **כיסוי לטיפול מחליף ניתוח בחו"ל:** הוצאות כספיות בגין שירותי רופא וחדר ניתוח, או בגין חדר טיפולים בבית חולים בחו"ל - עד 200% מעלות הניתוח שהטיפול בא להחליפו בישראל.

קצת על הגישה הייחודית שלנו...

אנחנו, כמדיניות, מיישמים באופן מתמשך ועקבי את הרעיון של פוליסות משתנות וכיסויים מתעדכנים. תמיד דואגים שהמבוטחים הקיימים שלנו ייהנו מהכיסויים העדכניים ביותר, ככל הניתן. כך למשל, לאורך השנים ביצענו שדרוגים אוטומטיים לרובם המכריע של מבוטחינו, ללא עדכון הפרמיה. שדרוגים אשר מאפשרים להם ליהנות מיתרונות רבים בכיסוי הניתוחים בישראל. מתוך קו מנחה זה, אנחנו כל הזמן נמצאים שם עבור המבוטחים ודואגים להם, בשיתוף פעולה הדוק עמכם. רוצים דוגמה משמעותית נוספת? הרי היא לפניכם.

צעד נוסף למען המבוטחים

מאז החלת רפורמת הפוליסה האחידה בעולם הבריאות, נשאלת השאלה איזו פוליסת בריאות טובה יותר ללקוחות? הפוליסה האחידה או הפוליסה ששווקה לפני הרפורמה? הדעות בנושא חלוקות, אבל בדבר אחד קיימת תמימות דעים - מבוטחים עם פוליסה ותיקה ללא כיסוי לטיפולים



סל התרופות הרחב בישראל, התרחב עכשיו עוד יותר!



מגדל שמחה להרחיב את כיסוי התרופות והבדיקות הגנטיות ללא עדכון הפרמיה!

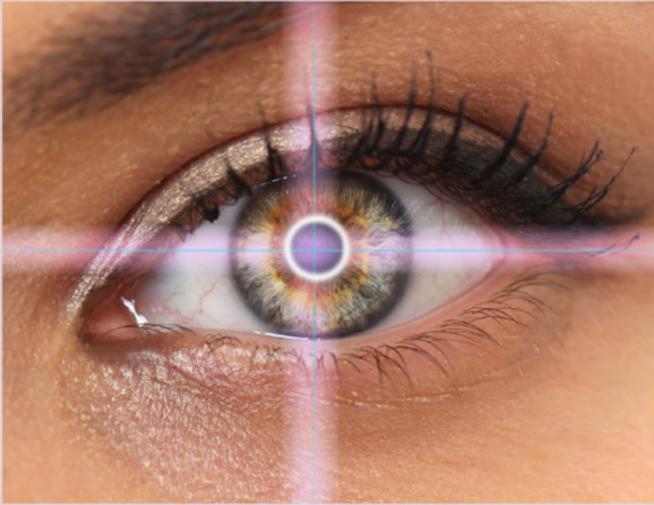
לכל הפרטים על ההרחבה לחצו כאן <<

או פנו למפקח שלכם במגדל

שווה יותר להיות מבוטח בריאות במגדל



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 הפוליסה בלבד ובכל מקרה של סתירה בין מודעה זו לבינים, יגברו תנאי הפוליסה. האמור במודעה אינו תחליף
לייעוץ המתחשב בצרכים המיוחדים של כל אדם.



מסתכלים לבריאות בעיניים

לאחרונה ערכנו במרכז הרפואי עין טל מפגש מקצועי ובלעדי לסוכנינו הצעירים בקורס צומחים בפרט 5. במפגש, שעמד בסימן "בריאות בגובה העיניים", זכו הסוכנים לשוחח באופן לא פורמלי עם הנהלת המרכז והסגל הרפואי שלו, להכיר את פעילותו הענפה והייחודית של המרכז וליהנות מהרצאות מקצועיות מרתקות מעולם רפואת העיניים וכירורגיית העיניים. בנוסף, צפו הסוכנים בניתוח קטרקט, שהינו הניתוח השכיח ביותר במדינת ישראל, לאחריו הם נחשפו לחידושים בתחום ולהבדלים בין המסלול שעובר החולה בבית חולים ציבורי לבין החוויה של המבוטח במרכז בריאות פרטי. הבדלים הבאים לידי ביטוי, בין היתר, בזמינות ובנגישות הצוות הרפואי הבכיר, בטכנולוגיה הרפואית ובהון האנושי שמנהל את האירוע הרפואי. בסיום המפגש ערכו הסוכנים סיור מודרך בחדרי הניתוח ובמרפאות של מרכז עין טל וקיבלו ערכות שיווקיות ושי צנוע. טל רוזן, מנהלת מכירות ארצית - בריאות וריסק, סיכמה ואמרה: "מגדל ממשיכה למקצע את סוכניה בתחום הבריאות וניהול הסיכונים, תוך אמונה כי אין טוב ממראה עיניים וכי למידה חווייתית מובילה למכירה איכותית ומתן שירות מקצועי ללקוח הישראלי".





לא מפסיקים
לחדש
בשבילכם

במגדל, חדשנות זה אלמנטרי!

סוכנים יקרים, מגדל משקיעה את מירב המשאבים בפיתוח כלים ותהליכים שיהפכו את התקשורת בינינו ואת העבודה שלכם ליעילה, נוחה ונעימה יותר. שמחים להציג בפניכם חלק מהחידושים האחרונים:



שיתוף פעולה עם באפי

בקרב תוכלו להפיק פוליסות באמצעות המידע מבאפי



עמוד סטאטוס תביעות

כלי לניהול פשוט ונוח של תביעות המבוטחים



AMIGO

מערכת ידיוותית לסוכן להפקת פוליסות רכב



כלי חידוש בקליק

כלי המאפשר חידוש ביטוח רכב וזירה בקליק אחד



מערכת פאמיה

לשירות מדיק, מהיר ואיכותי יותר

טוב שיש מגדל מאחוריך.



מגדל חברה לביטוח בע"מ המידע האמור הוא מידע כללי בלבד ולא ישמש לקביעת החובות והזכויות עפ"י תנאי הפוליסה או ככלי לפרשנות. התנאים המחייבים הם תנאי הפוליסה בלבד ובכל מקרה של סתירה בין מודעה זו לבנים, גברו תנאי הפוליסה. האמור במודעה זו אינו תחליף לייעוץ המתחשב בצרכים המיוחדים של כל אדם.



אמיגו: מעבירים הילוך לקראת השקת מערכת הרכב החדשנית בענף!

בהקמת פוליסות חדשות, בחידוש פוליסות קיימות ובהגדלת המכירות. כל הדרכים מובילות אתכם לאמיגו, החבר החדש שיעזור לכם לנוע קדימה, להמשיך הרחבת פעילותנו המשותפת ברכב. תודה לכם על ההשתתפות המרשימה בכנסים, מלוא הערכה על האמון הרב בנו. נמשיך כמובן ללוות אתכם בהטמעת השימוש במערכת אמיגו במשרדים, לתמוך ככל הניתן. עד אז, לפניכם תמונות מהדרכות אמיגו במרחבים.

השירות ללקוח. למשל, היכולת לאשר את פוליסות הרכב במשרדים שלכם. להעביר את המסמכים למוקד עבר ביטוחי לאחר ההפקה במקרים בהם נדרש לבצע אימות העבר הביטוחי. להפיק פוליסת רכב חובה ורכב רכוש (קסקו) בהפקה משולבת אחת ואפילו תוך מספר שניות. לקבל בשניות גם הצעת מחיר. לשלוט בכל התהליך ממש כמו שאתם מחזיקים את ההגה. אתם ואנחנו, יחד, יוצאים לנסיעה עוד יותר קצרה ויעילה בקבלת הצעות מחיר,

חיממנו מנועים והתחלנו להניע את אמיגו, מערכת ההפקה החדשנית ביותר בשוק הביטוח, לתפעול פוליסות רכב בתוך שניות. מאות מכם השתתפו בכנסי ההדרכה שערכנו החודש בכל מרחבי החברה להכרת המערכת ולניצול מרבי של יתרונותיה. יתרונות שייתנו לכם פור עצום מול המתחרים ובממשקי העבודה מול החתמים. עולם ביטוחי רכב הכי מתקדם, הכי יעיל והכי מהיר, שיפתח בפניכם דרכים חדשות לשיפור עצום בתפעול הפוליסות ובמתן





קשר מצוין בינינו זה אלמנטרי!

כידוע לכולנו, עולם השירות הוא אחד המפתחות החשובים והעיקריים ביותר להצלחה בסביבה תחרותית, דינמית ותובענית. אבל מבחינתנו, מתן שירות טוב ואיכותי, זוהי גם הדרך שלנו להביע תמיכה ואכפתיות כלפיכם הסוכנים, להעניק לכם ערך ייחודי בשיתוף הפעולה עמנו. החידושים והשדרוגים הרבים שהובלנו בתחום הביטוח האלמנטרי מבטאים את מדיניות השירות הרב-ערוצית שלנו, את החתירה שלנו למצוינות בשירות לכם ולמבוטחים. בימים אלה, אנחנו שמחים לצרף לכלים המתקדמים שפיתחנו כלי עבודה נוסף, בעל ערך שירותי מיוחד: מערכת חדשה לייעול הקשר שלכם עם צוותי החיתום באלמנטר - מערכת פאמיה.

הלו? מהיום עוד יותר קל להיות בקשר!

אתם שואלים מהי פאמיה? זוהי מערכת טלפונית המאפשרת לצוותי החיתום שלנו באלמנטר להיות זמינים ושירותיים יותר במענה אליכם. היכולות החכמות של המערכת, עוזרות לנהל נכון יותר את המענה ולהעניק לכם שירות מדויק ואיכותי יותר, בזמני תגובה מהירים ולפי הצרכים והזמינות שלכם. המערכת כוללת מערך כלים מקיף, לשיקוף איכות השירות בכל רגע ולניהול יעיל של זמני השיחות, באמצעות מדידת פרמטרים הקשורים למענה ולניתוח נתוני התקשורת עמכם.

קו שירות חדש ומתקדם!

איך עובדת מערכת פאמיה? במה היא תורמת לשיפור נוסף בשירות הניתן לכם באלמנטר? שימו לב ליתרונות קו השירות החדש והמתקדם, שפתחנו עבורכם:

- במידה ותתקשרו לחתם באלמנטר והוא לא יהיה זמן באותו רגע, תוכלו לבחור איך לקבל שירות בדרכים נוספות - להמתין על הקו, להזמין שיחה חוזרת או לקבל שירות מחתם אחר, שפנוי לשיחה באותו הזמן.
- במידה והשיחה לא תעבור לחתם אחר, כלומר - כל החתמים יהיו תפוסים באותו רגע, יקבל החתם אליו פניתם הודעה אישית. ברגע הראשון שיתפנה, הוא יחזור אליכם מיידית.
- מעקב ובקרה רציפים ובזמן אמת על כל המדדים החשובים במתן השירות לכם, כמו זמן המתנה, זמן טיפול, כמות שיחות שלא נענו וכדומה.
- גם מנהלי הצוותים אצלנו יוכלו לעקוב אחר יעילות וזמני התגובה של הצוותים שלהם, ולנהל אותם בהתאם לצרכי המענה בזמן אמת.

לוקחים אחריות, משפרים את הזמינות!

מערכת פאמיה תסייע לצוותי החיתום שלנו באלמנטר להגיב מהר יותר לבקשות שלכם ובמקרים שונים, כמו עומס פניות, למצוא את הפתרונות המתאימים והחכמים כדי לחזור אליכם בזמן הקצר ביותר. כך, נהיה יותר זמינים עבורכם, נבטיח שלא "תתייבשו על הקו" נדאג שתקבלו את המענה מתי שאתם צריכים אותנו.

אחרי הכול, קשר מצוין איתכם זה אלמנטרי מבחינתנו!
הלו? אנחנו כאן, לשירותכם!





מהר יותר, קצר יותר, קל יותר: הפקת פוליסת רכב ישירות ממערכת באפי!

שיחת היום בשוק ביטוחי הרכב: לראשונה יצרנו תהליך, שבו סימולטור הצעות המחיר באפי ומערכת ההפקה שלנו "מדברים" ביניהם. "דיבור" רציף ושוטף, שיאפשר לכם לבצע הפקה של פוליסת רכב במהירות וביעילות ממערכת באפי ישירות להפקת פוליסת רכב ללקוח.

עולם החדשות שלנו בביטוחי הרכב מגיע גם לממשקי ההתקשרות עם מערכת באפי להשוואת מחירי הביטוח. לראשונה בענף תוכלו לבחור בהצעה שלנו בסימולטור ההשוואה ולעבור ישירות למערכת ההפקה המתקדמת שהשקנו, **אמיגו**, לקבלת פוליסת רכב בשניות.

כיצד זה עובד? הודות לממשק טכנולוגי מיוחד שפיתחנו, המשתמשים במערכת באפי יוכלו לאשר את הצעת המחיר על-בסיס פרטי הרכב והנהג שהיזנו בסימולטור, ובלחיצת כפתור להפיק את הפוליסה.

זה כל התהליך שמצפה לכם. תהליך קצר, יעיל ומתקדם, שבו סימולטור הצעות המחיר ומערכת ההפקה שלנו "מדברים" ביניהם, כאשר הפרטים שהזנתם במערכת באפי מוזנים למערכת אמיגו שלנו, כולל שמירת העתק הפוליסה במערכת הסוכן והאפשרות לעדכן את הלקוח.

מהי המשמעות? כל סוכן שירצה להקים פוליסת רכב חדשה, כבר לא יצטרך להשתמש במשרדו גם בסימולטור ההשוואה וגם במערכת הפקה. בסביבת העבודה החדשה שיצרנו עבורו, הוא יוכל לנהל תהליך רציף ומהיר, מבלי לעבור בין המערכות, מבלי לצאת ממערכת אחת ולהיכנס למערכת שנייה, תוך חיסכון עצום בזמן ויעילות מרבית.

עכשיו, אתם מבינים למה התהליך החדש שיצרנו הפך לשיחת היום בשוק הביטוח. לבשורה גדולה עבורכם בתפעול וביכולות המכירה של פוליסות רכב.

העתיד כבר כאן, בלחיצת כפתור, ישירות ממערכת באפי להפקה!





חגיגה של חידושים במגדל מסע עולמי!

של הלקוח, הקיימים במערכת ביטוח נסיעות לחו"ל שבשולחן העבודה. ככל שלא חל שינוי במצב בריאותו של הלקוח, תועברו ישירות על-ידי המערכת להפקת הפוליסה... כאמור, אצלכם במשרדים.

הארכת פוליסה במשרדים

גם בכל הקשור להארכת תקופת הפוליסה דאגנו שתוכלו לעשות את זה באופן עצמאי, אצלכם במשרד, בכפוף לתנאי הפוליסה ולתקופה המרבית. איפה זה פוגש אתכם? במידה והלקוח מתקשר ומבקש להאריך את תקופת הביטוח בחו"ל, כול שעליכם לעשות הוא להיכנס למערכת ובתוך שניות להשלים את הבקשה.

שדרוג תנאי הפוליסה

גם בתנאי הפוליסה הרחבנו את תקופת הביטוח המרבית, בכל קבוצות הגיל, מיום היציאה לחו"ל. הרחבת תקופת הביטוח חלה על לקוחות ללא שינוי במצב בריאותם ועל לקוחות הנדרשים להרחבה ביחס למצב בריאותם הקודם. בנוסף, הגדלנו משמעותית את תקרות הכיסויים לגניבה מרכב של מחשב אישי/נייד, טאבלט, טלפון נייד ו/או מכשיר GPS, וכן הרחבנו את ההגדרה לבן/ת משפחה קרוב/ה.

פוליסה הצהרתית ופוליסת אנשי עסקים

עם מגדל מסע עולמי יש לכם עסק עם מקצוענים, שחושבים על כל לקוח, כולל ארגונים ואנשי עסקים. עבור אותם לקוחות עסקיים, שמרבים לצאת לחו"ל עקב צרכי עבודה, פיתחנו פתרון ביטוחי קל, פשוט ונוח: רכישה של "בנק ימים", בלי חובת דיווח מראש ובלי הצהרת בריאות. במסגרת "הבנק" הנרכש תוכלו להפעיל מהמשרד את ביטוח הנסיעות עבור כל לקוח עסקי שלכם, שיוצא לחו"ל, אפילו בהתראה קצרה מאוד.

עם חגיגה כזאת של חידושים, שיפורים ושדרוגים, גם בחגים יוצאים בראש שקט לחו"ל רק עם מגדל מסע עולמי.

לקראת החגים התחדשנו בשורה של חידושים ושיפורים נוספים במגדל מסע עולמי. חידושים ושיפורים, שימשיכו וייעלו את העבודה בינינו בשיווק ביטוח הנסיעות המשתלם, התחרותי והשירותי ביותר ללקוחות.

אתם יודעים שמחיר ביטוח הנסיעות שלנו, בשילוב הטבת ה-Low Cost, עולה פחות ממחיר גלידה בפירנצה, כלומר רק \$1.5 ליום, ללא השתתפות עצמית. אתם גם יודעים, שלרשות המבוטחים עומדת אפליקציית מגדל PAY, להגשת תביעות באופן מידי ולהחזר מהיר של הוצאות רפואיות ישירות לכרטיס האשראי. אתם בנוסף יודעים שערוצי המכירה שאנו מעמידים לרשותכם בביטוח נסיעות לחו"ל הם המתקדמים, המהירים והיעילים ביותר. אם אתם יודעים הכול, אז מה יש לנו לחדש? מסתבר, שיש לנו עוד הרבה מה לחדש - והכל בשביל להעניק לכם יתרונות מכירה, תפעול ושירות, במקביל לכיסוי מרבי ללקוחות.

עמלה חוזרת לסוכני

כדאי שתשננו את זה טוב-טוב: אנחנו חברת הביטוח היחידה בענף, שמשלמת לכם עמלה על לקוח חוזר בביטוח נסיעות לחו"ל. מה זה אומר? אחרי שצירפתם לראשונה לקוח למגדל מסע עולמי, הוא נרשם על שמכם במערכת ותמיד תזוכו בגינו בעמלה. כן - תמיד! גם במידה והלקוח פנה אלינו ישירות בהזדמנויות אחרות ורכש עצמאית ביטוח, ללא התקשרות דרככם, המערכת שלנו תשייך אותו אליכם אוטומטית ותזכה אתכם בעמלה.

חיתום אוטומטי משודרג

במקום להתעסק בניירת ובטופסולוגיה השקנו תהליך חיתום אוטומטי, שמתבצע און-ליין במשרדים שלכם, מתחילתו ועד לסיומו. בתהליך זה תוכלו לנהל את החיתום באופן עצמאי על בסיס הצהרת הבריאות והניסיון הביטוחי



ב-1.5\$ אי אפשר
לקנות אפילו
גלידה בפירנצה



מגדל מסע עולמי
ביטוח נסיעות לחו"ל
ב-1.5\$ ליום!
ללא השתתפות עצמית

וגם אפליקציית מגדל PAY להחזר מהיר של תביעות והוצאות רפואיות

גם בביטוח נסיעות, טוב שיש מגדל מאחוריך.

מגדל חברה לביטוח בע"מ בכפוף לתנאי הפוליסה והחברה. לנסיעות עד 14 יום ועד גיל 60, במסלול מגדל מסע עולמי פלטינום.



New

חדש בשולחן העבודה! תובעים מצוינות: ניהול תביעות בקלי-קלות

ממשיכים ומרחיבים את הכלים הדיגיטליים שעומדים לרשותכם בשולחן העבודה, כדי לתמוך באיכות השירות שאתם מעניקים ללקוחות. הנה עוד כלי שבהחלט יקל עליכם במשימות השוטפות בכלל וברגע האמת בפרט: מעקב וניהול התביעות בתחומי הביטוח הכללי, חיסכון ארוך טווח ובריאות.

עסק, דירה, רכב, ביטוח נסיעות לחו"ל ותאונות אישיות. התביעות מרוכזות תחת תחום, ענף (בהתאם לתחום שנבחר) וסטאטוס התביעה. בנוסף, תוכלו לפתוח תביעה / הודעה על אירוע נזק בהליך דיגיטלי קל ומהיר, עבור פוליסות רכב חובה, רכוש ודירה, שהיו קיימות אצלנו ב-3 השנים האחרונות.

■ בתביעות חיסכון ארוך טווח ובריאות ירכז עבורכם העמוד את כל מה שעליכם לדעת על תביעות המבוטחים שלכם החל מ- 1.7.2019, בתחומים: בריאות, חיים ופנסיה. התביעות מרוכזות תחת תחום, ענף (בהתאם לתחום שנבחר) וסטאטוס התביעה. בנוסף, תוכלו לפתוח תביעה / הודעה על אירוע נזק בהליך דיגיטלי קל ופשוט, שבו ישלח למבוטח לינק לטופס חכם אותו הוא יתבקש למלא להשלמת פתיחת התביעה.

אלה הן רק מקצת מהדוגמאות למגוון הרחב של האפשרויות והכלים הדיגיטליים, שעומדים לרשותכם בשולחן העבודה לטובת מעקב וניהול תביעות, כמו גם לצורכי מכירה, שירות ותפעול רבים נוספים. מזמינים אתכם ליהנות מכל הטוב שמציע שולחן העבודה שלנו, לשימושכם ולנוחיותכם.

יש לכם שאלות בנוגע לשולחן העבודה, נתקלתם בקשיים בעבודה השוטפת? אל תהססו ופנו למרכז השירות לסוכן בשיחת חינם: 1800-224-001. תמיד לשירותכם.

אנחנו מבינים כי במציאות התחרותית והדינמית שלנו, שם המשחק הוא שירות. לתת את המענה הנדרש לבקשות הלקוח בזמן הקצר ביותר ובאופן המקצועי ביותר, לאורך כל תקופת הביטוח. צורך זה לבטח תקף בעת מימוש הפוליסה - הגשת התביעה. לכן, ברגע האמת, כשהמבוטח נזקק לכל עזרה ושקט נפשי, אנחנו כאן כדי לסייע לכם ביכולת לעקוב ולנהל את התביעה בקלות מרבית ולהיות תמיד עם האצבע על הדופק בנוגע לטיפול בה.

על מה מדובר?

בעמוד התביעות בשולחן העבודה שדרגנו והרחבנו את היכולת שלכם לשלוט בסטאטוס התביעות בתחומי הביטוח הכללי, חיסכון ארוך טווח ובריאות. בעמוד זה, בלחיצת כפתור בלבד, תקבלו את כל המידע על תביעות המבוטחים שלכם בחלוקה לפי תחומים, להתעדכן במצב הטיפול, לקבל נתונים על התביעה והתובעים בפוליסה וכן ריכוז של מסמכים נדרשים ומכתבים שנשלחו למבוטח, ואפילו לפתוח און-ליין תביעה חדשה, ככל שנדרש. כאמור וחשוב שנחזור ונדגיש את זה: כל האפשרויות למעקב ולניהול התביעות בשולחן העבודה הן גם בביטוח כללי, גם בחיסכון ארוך טווח וגם בבריאות.

הנה מספר דוגמאות לכך:

■ בתביעות בביטוח כללי ירכז עבורכם העמוד את כל המידע על תביעות המבוטחים שלכם ב-3 השנים האחרונות, בתחומים:





New

מה עוד חדש בשולחן העבודה?

דוח מפורט לגמל והשתלמות

היישום:

אפשרות חדשה ב'כרטיס הלקוח' בשולחן העבודה להזמנת דוח מפורט בגמל והשתלמות. הדוח מרכז את כל נתוני חשבונות הגמל וההשתלמות הקיימים למבוטח, כמו: יתרות, מסלולים, דמי ניהול, הלוואת, הפקדות ועוד. תוכלו להזמין את הדוח באמצעות תיבת האונליין בשולחן העבודה או כדוא"ל מאובטח, שישלח תוך מספר דקות מביצוע ההזמנה ליעד שבחרתם.

היכן נמצא היישום?

נכנסים לשולחן העבודה < בתפריט הימני בחרים ב'איתור לקוחות' < מאתרים את הלקוח ונכנסים אל 'כרטיס לקוח' < לוחצים על 'דוח מפורט בגמל והשתלמות'.

דוח כספים שהתקבלו ללא טופס הצטרפות

היישום:

דוח חדש המציג את רשימת הלקוחות אשר הועבר בגינם תשלום ע"י המעסיק, אך לא התקבל עבורם טופס הצטרפות של הלקוח למוצר הנבחר. חשוב לציין, כי במידה ולא ישלח טופס הצטרפות חתום ע"י הלקוח יוחזר הכסף למעסיק בהתאם לתאריך המצוין בעמודה 'תאריך בו יוחזרו הכספים'.

היכן נמצא היישום?

נכנסים לשולחן העבודה < בתפריט הימני בחרים ב'דוחות' < בפירוט הדוחות בחרים בדוח 'כספים שהתקבלו ללא טופס הצטרפות של הלקוח' < בחרים תקופה להצגה ומקבלים את תוצאות החיפוש.





בוטי חדש הצטרף לעולם השירות שלנו!



היי, נעים להכיר: אני בוטי חדש, צ'ט-בוט נוסף של מגדל, שמאפשר למבוטחים ערוץ נוסף לקבלת שירותים עצמיים ולבצע פעולות דרך האתר של החברה. אל תבלבלו - יש לי כבר אח בוגר, בוטי בביטוח נסיעות לחו"ל, שכבר קיים באתר של החברה. אני מצטרף אליו, אבל התפקיד שלי יהיה כמו שסיפרתי לכם בתחום השירותים העצמיים

האם אני בא לתפוס את מקומו של הסוכן?

מה פתאום! נהפוך הוא: אני לא כלי מכירה, אני כלי שירות שמשתלב עם הכלים הדיגיטליים המתקדמים של מגדל ועם אופן ההתקשרות של הלקוחות בעידן הדיגיטלי. ככל שהלקוחות ישתמשו בי יותר, ככה יקטנו משימות השירות של הסוכן. אני למעשה תומך בשירות של הסוכן ובמידה ויפנה אליי לקוחות, בטח בפניות שירות פשוטות, הוא יחסוך בזמן, בכוח אדם ובמשאבי משרד נוספים. את הזמן הפנוי, אגב, הוא יוכל להפנות להגברת המכירות המעולים של מגדל. מקל על הלקוחות, מקל עליכם... תנסו, תראו כמה כדאי להשתמש בי.

איך אני עובד?

אני צ'ט-בוט, רובוט חכם שיוזע לנהל אוטומטית שיחות ולמלא אחר בקשות שונות של הלקוח, ללא מגע יד אדם. שירות מתקדם המבוסס על העיקרון של "המסנג'ר", שבוודאי אתם מכירים. באמצעות חלון מיוחד שייפתח עבור המבוטחים, במקביל לגלישה באתר מגדל שלי, אנהל שיחה פתוחה עם המבוטחים ואנסה להקל עליהם ככל הניתן בקבלת תשובות או בביצוע פעולות. וגם אם אני לא אדע לעזור בפעם הראשונה אמשיך ללמוד ולהשתפר כל הזמן

מהם השירותים העצמיים שאני יכול לתת למבוטחים?

אעמוד לרשות המבוטחים של החברה ואעזור להם בשלב זה לעדכן פרטים אישיים, לשלוח עבורם דוחות תקופתיים לבחירתם, להמציא אישורי מס והצהרות הון, לספק מידע וערכי פדיון עבור מוצרים אישיים, לאפשר להם לדעת מהו סטאטוס ההלוואות או פדיון הכספים במידה וביקשו, לענות על שאלותיהם השונות ואף לשלוח להם עדכונים והודעות בהתאם לרצונות ולהעדפות שלהם.





מרגישים בעננים:

התחדשנו באתר אינטרנט, שמבוסס על טכנולוגיית ענן מתקדמת!



לקראת השנה החדשה התחדשנו באתר אינטרנט פורץ דרך בתחום הדיגיטלי ובשימוש בטכנולוגיות המתקדמות ביותר. את חלקו הראשון אנחנו משיקים ממש בימים אלה ובהמשך נשלים את הפיתוח של האתר והשימוש במגוון האפשרויות שבו.

היינו הראשונים שהביאו את מהפכת הדיגיטל לעולם הביטוח, ואנחנו הראשונים להשיק אתר אינטרנט שמבוסס על הטכנולוגיות המתקדמות ביותר בעידן הדיגיטלי, כחלק ממגוון ערוצי השירות שלנו.

כשותפינו הנאמנים לדרך, חשוב לנו לשתף אתכם, סוכנינו, בעקרונות המרכזיים שליוו אותנו בתהליך, כדי להמשיך ולהעניק ערך ייחודי נוסף לכם וללקוחות באמצעות אתר האינטרנט החדש שלנו.

הלקוח במרכז

בתרבות הצרכנית בעידן הדיגיטלי, ללקוח העכשווי אין זמן לחכות. הוא רוצה לקבל הכול "כאן ועכשיו" - מכל מכשיר, מכל מקום, בכל רגע נתון. אנחנו הצבנו את הלקוח במרכז ושאלנו את עצמנו כיצד נוכל לתת יותר לו כלים, מידע ואפשרויות, שתואמים את דרך חייו ואת צרכיו. באופן הזה גם ביקשנו להקל עליכם, סוכנינו, להפחית מכם פעולות שירות ותפעול, שאותם יוכל הלקוח לבצע עצמאית דרך האתר. את כל הנתונים אספנו, ניתחנו ותרגמנו לפלטפורמה אינטרנטית גמישה, ידידותית ומתקדמת, שמדברת בשפת הלקוח ומבטיחה לו חווית משתמש חדשה, בדיוק כמו שהוא רוצה, בדיוק איך שהוא מתנהל בחייו. חוויה שתפגיש אותו עם עולם החדשנות המזוהה איתנו ועם עולמות התוכן המשותפים שלנו: ביטוח כללי, ביטוח חיים, חיסכון פנסיוני, חיסכון אישי ובריאות.

פריצת דרך טכנולוגית

על-מנת מנת לתמוך ביעדים שהצבנו לפנינו, פרצנו את הדרך בהקמת אתר המבוסס על טכנולוגיה המתקדמת ביותר בתחום "הענן", המאפשרת גמישות, מהירות, אבטחה ויציבות. לצד טכנולוגיה זו כולל האתר מערך רחב מאוד של טכנולוגיות מתקדמות ביותר בתחום ההתמצאות, העיצוב והנראות, העדכונים השוטפים והיכולת לבצע פעולות באופן עצמי. העוצמה הטכנולוגית מאחורי האתר נועדה לתמוך ביצירת סביבה אינטרנטית, שבה הלקוחות ירגישו שיש להם גב דיגיטלי חזק. ערוץ מתקדם, שמתכתב עם אפליקציית הלקוחות והערוצים הדיגיטליים הנוספים שפיתחנו, להגשת הידע והשירותים שלנו עבורם.

הדיגיטל בשירות הסוכן

מעטפת הכלים הדיגיטליים שיצרנו בשנים האחרונות נותנת מענה לתרבות הצרכנית העכשוויות, אך לא פחות חשוב מכך - עומדת לעזרתכם במישרין או בעקיפין. ראו כדוגמה את מערכת הפורמלי בחיסכון ארוך טווח, בבריאות ובפיננסים, בשולחן העבודה המשולב לכל תחומי פעילותנו המשותפים, למערכת אמיגו לתפעול פוליסות רכב במהירות ולמערכת הבאפי להשוואת מחירי ביטוח רכב, שנשיק בקרוב. לכל הפלטפורמות הללו צירפנו את האפליקציה המובילה שלנו וכעת, גם את אתר האינטרנט המתקדם ביותר בשוק הביטוח. ביכולתם של כלים אלה, העומדים לשירות הלקוחות, להקל על עבודתכם, לחסוך מזמנכם היקר ולייעל את עבודת המשרד, קל וחומר במשימות שירות פשוטות. חושבים קדימה וממשיכים יחד - עם הדיגיטל!





מטפחים אלופים נוספים במכירות

שמחים לבשר לכם על החלטתנו לקיים שיתוף פעולה נרחב עם ארגון MDRT בישראל, בנוסף לשיתוף הפעולה שלנו עם לשכת סוכני הביטוח. שיתוף הפעולה עם MDRT נועד להטמיע בקרב כלל סוכנינו את ערכי המצוינות והמקצוענות המזוהים עמנו ועם סוכני הארגון. יישום אותם ערכים יוביל לטיפוח אלופים נוספים במכירות בתחומי ביטוח החיים, הפנסיה והפיננסים, העומדים ביעדים הנדרשים להצטרפות ל-MDRT.

גבאי, אלון אבן חן, נאוה ויקלמן, בועז בראל ורני גלוגאו.

ללמוד מהטובים ביותר

במסגרת שיתוף הפעולה הרצו לאחרונה חברי MDRT, היו"ר אלברט גבאי והיו"ר הקודם אלון אבן-חן, בפני 60 משתתפי המחזור ה-5 של קורס 'צומחים בפרט'. כידוע, זהו קורס ייחודי שאותו אנו מקיימים כבר 5 שנים ברציפות, כדי להעניק לסוכנינו ידע, מיומנויות וכלים מתקדמים וממוקדים לשיווק מוצרי סיכונים ופיננסים לפרט.

מיציאתו לדרך זכו יותר מ-250 סוכני ביטוח, בדגש על סוכנים צעירים, להתמחות בשיווק הגנות למשפחה ולהגדיל משמעותית את פעילותם העסקית.

הרצאתם של בכירי MDRT בקורס 'צומחים בפרט' הייתה הסנונית הראשונה לקראת שילובם גם בכנסים ובימי עיון בכל מרחבי החברה, כולל בפעילותה של נבחרת הבריאות והריסק שלנו. בכך יתרמו הסוכנים המובילים מהיכולות ומהידע שלהם לחיזוק כלל הסוכנים על-בסיס עקרונות 'קבוצות דיון' - הפרייה הדדית, חילופי רעיונות ולמידת טכניקות מכירה האחד מהשני.

מצרפים יותר סוכנים ל-MDRT

החשיפה של סוכנינו למקצועיות וליכולות הגבוהות של סוכני MDRT נועדה גם לדרבן יותר ויותר מסוכנינו לעמוד ביעדי המכירות השנתיים ובקודים האתיים, שמהווים תנאי סף להצטרפות לארגון הבינלאומי, המונה כ-72,000 סוכנים מובילים מ-90 מדינות.

המשך הכתבה בעמוד הבא

מחפשים את הנוסחה להצלחה עסקית? תמצאו אותה בחיבור בין מקצוענות, מצוינות ומוטיבציה. החיבור הזה גם מזוהה עמנו לאורך שנים רבות ובמקביל, מהווה את כרטיס הביקור של סוכני MDRT, המחויבים מדי שנה ליעדי המכירות הגבוהים ביותר, לקודים האתיים המחמירים ביותר ולתרומתם לאדם ולקהילה. אך טבעי,



אלברט גבאי, יו"ר MDRT

שתחת זהות ערכים, נוביל יחד עם MDRT שיתוף פעולה נרחב, שיחבר את כלל סוכנינו, בדגש על סוכנים צעירים מבטיחים, לסטנדרטים מוכחים בהיקפי המכירות לפרט ולמשפחה.

כנס מקצועי מיוחד

היה לנו את הכבוד לארח בביתנו בפתח תקווה את חברות וחברי MDRT, יחד עם בני ובנות הזוג, לכנס מקצועי מיוחד, שעמד בסימן עוצמת השליחות המשותפת שלנו. באירוע השתתפו חברי הנהלת החברה, נשיא לשכת סוכני הביטוח, ליאור רוזנפלד, חברי הנהלת MDRT והמרצים האורחים פרופ' גבי ברבש, לשעבר מנכ"ל משרד הבריאות ומנהל המרכז הרפואי איכילוב, ונועם גרשוני, אלוף פרא-אולימפי ומדליק המשואה ביום העצמאות ה-70 למדינת ישראל. גם טל רוזן שלנו, מנהלת המכירות הארצית בבריאות וריסק, נשאה דברים בכנס, שנחתם בהרמת כוסית לרגל השנה העברית החדשה.

ישיבת עבודה נוספת קיימנו בהשתתפות ליאור רביב, משנה למנכ"ל ומנהל חטיבת הלקוחות בחברה, גד מילר, מנהל המכירות הארצי, וחברי הנהלת MDRT ישראל: היו"ר אלברט





מטפחים אלופים נוספים במכירות

הצטרפות זו הינה סימן היכר לאיכויות האנושיות והמקצועיות הטמונות בכל סוכן, לעוצמת שליחותו המקצועית והחברתית. סימן היכר זה מתחזק כל פעם מחדש בכנסי הארגון, הנחשבים ליוקרתיים ולמובילים בתעשיית הביטוח העולמית. ממחקרי הארגון עולה, כי כנסי MDRT בחו"ל תורמים לעליה חדה בתפוקת הסוכנים, הודות להגברת המוטיבציה, למתן ההשראה ולהעשרת ארגז הכלים של הסוכנים בעיצוב הסיכונים והסיכויים המשפחתיים.

מגדל של פתרונות בכנסי MDRT בישראל

כשם שחברי MDRT יתארו בפעילויות מרחבי החברה, מנהלי מגדל ישתתפו בכנסי הארגון בישראל ויאפשרו לחבריו ליהנות גם מהמובילות המקצועית שלנו, ממעטפת רחבה מאוד של פתרונות מתקדמים בתחום הסיכונים והפתרונות הפיננסיים.

בכך, אנו מבקשים להמשיך ולטפח סוכנים מצטיינים, שמשקפים ידע נרחב, תודעת שירות ודאגה חסרת פשרות ללקוח ולתא המשפחתי. סוכנים, שגם בעידן ה-HIGH TECH שומרים באדיקות על בסיס פעילותם, ה-HIGH TOUCH (הקשר האישי). מסתכלים בלבן של העיניים של הלקוח, מתחברים ללבו, רגישים לצרכיו. אותם סוכנים ניצבים בחוד החנית של הידע והיכולות - ואנחנו נמשיך ונהיה שם עבורם.

ליאור רביב, משנה למנכ"ל ומנהל חטיבת הלקוחות: "סוכני MDRT הם מעמודי התווך של ענף הביטוח הן במקצועיות והן בהיקפי מכירות. אך טבעי כי מגדל, כחברה מובילה המזוהה עם ערוץ הסוכנים ועם החתירה למצוינות, תשתף פעולה עם ארגון MDRT וחבריו, בצד קשר חם והדוק עם לשכת סוכני הביטוח, בראשות ליאור רוזנפלד. תמיכתנו תאפשר לסוכנות ולסוכנים המצטיינים של MDRT להעצים את שליחותם וכן תסייע לצרף יותר ויותר סוכנים לארגון".

אלברט גבאי, יו"ר MDRT ישראל: "אני מודה למגדל על ההכרה בחשיבות MDRT ובערך המוסף הייחודי שמעניקים חבריו ללקוחות. שמנו לנו כמטרה להגדיל את מספר חברי הארגון ולהציע את גילם, כאשר מגדל הינה החברה הראשונה שפורסת בפנינו ריעה רחבה וסדורה של שיתופי פעולה, כולל קיומן של קבוצות דיון עם סוכנים צעירים להעצמה עסקית, מקצועית וחברתית. כולי תקווה כי בעזרת הממשקים עם מגדל נציע את שורות הארגון, שתורם לביסוס חבריו בכסגת הקריירה".





תתחדשו! יש לנו הנחות חדשות בבריאות לשנה החדשה

למצטרפים חדשים בין התאריכים:
24/09/19-31/12/19

סוכנות וסוכנים יקרים,

אנו שמחים לעדכן אתכם בהנחות החדשות למצטרפים חדשים לביטוח הבריאות שלנו.

הסכם 1 הסכם ברירת מחדל - (מחליף את ההסכם הקיים)

תאריך החלה: 24/09/19-31/12/19

למצטרפים חדשים מגיל 0-60

20% הנחה ל-5 שנים עבור הכיסויים הבאים:

שימו: ♥ ההנחה אינה מותנה ברכישת חבילה אלא ניתנת אוטומטית ברכישת כל כיסוי המפורט מטה (יסודי, נספח, ריידר):

- תרופות שלא בסל הבריאות
- השתלות וטיפולים מיוחדים בחו"ל
- ניתוחים וטיפולים מחליפי ניתוח בישראל ובחו"ל
- מחלות קשות - מזור מורחב ומזור לסרטן
- אמבולטורי **הצטרפות ללא הצהרת בריאות**
- אמבולטורי מורחב - כולל שיקום ואביזרים רפואיים וטיפולים לילדים
- כתבי שירות - קונסיליום, אבחון מהיר ושירותים בעת אשפוז, רפואה משלימה **הצטרפות ללא הצהרת בריאות**
- תאונות אישיות

הסכם 2 הסכם בחירה 17450 - לכל סוכני החברה

(יש לציין על גבי ההצעה את מס' ההסכם 17450 על מנת להנות מההטבה)

תאריך החלה: 24/09/19-31/12/19

מגיל 0-40 למצטרפים חדשים

25% הנחה ל-5 שנים עבור הכיסויים הבאים:

שימו: ♥ ההנחה אינה מותנה ברכישת חבילה אלא ניתנת אוטומטית ברכישת כל כיסוי המפורט מטה (יסודי, נספח, ריידר):

- תרופות שלא בסל הבריאות
- השתלות וטיפולים מיוחדים בחו"ל
- ניתוחים וטיפולים מחליפי ניתוח בישראל ובחו"ל
- מחלות קשות - מזור מורחב ומזור לסרטן
- אמבולטורי **הצטרפות ללא הצהרת בריאות**
- אמבולטורי מורחב - כולל שיקום ואביזרים רפואיים וטיפולים לילדים
- כתבי שירות - קונסיליום, אבחון מהיר ושירותים בעת אשפוז, רפואה משלימה
- **הצטרפות ללא הצהרת בריאות**
- תאונות אישיות

הטובים למגדל!



בואו להיות חלק מהיחידה המובחרת
של חברת הביטוח המובילה בישראל!

למה כדאי לכם להצטרף למגדל?

מכל הסיבות שבעולם <<

רוצים לתאם פגישה?
השאירו שם מלא וטלפון כאן <<

טוב שיש מגדל מאחוריך

מגדל חברה לביטוח בע"מ



משתלם לעמוד ביעדים



מבצע ביטוח כללי

מבצע לחתמים במשרדי הסוכן

תקופת המבצע:
01.10.2019 ועד 31.12.2019, הפקות עד 21.1.2020.

מבצע ביטוח כללי

פריצה למחשבי העסק שלך
היא כנראה רק עניין של זמן!

מגדל מציגה:

מבצע סייבר לחתמים

תקופת המבצע: 1.9.2019 - 31.12.2019

מבצע
משתלמים
בחוו"ל 2019
יוצא לדרך!

תקופת המבצע: 1.8.19 - 17.10.19

מגדל
נבחרת
הביטוח הימי

מבצע ביטוח חיים

פותחים שנה בתאילנד
מבצע תאילנד בפיננסים יוצא לדרך

It's THAILAND Time

תקופת המבצע:
15.9.2019 ועד 31.1.2020
(ניודים עד 31.3.2020)

מבצע ביטוח פיננסים

מבצע תאילנד
חא"ט וסיכונים
מועד הנסיעה: נובמבר 2020

It's THAILAND Time

מגדל

מבצע חא"ט

פרטים מלאים בידעוני המבצעים
בכפוף לתנאי המבצע