

ד.נ.ר

חיבור של עוצמה



אוגוסט 2023

ידיעון קבוצת ד.נ.ר

מרימים את הראש ומסתכלים קדימה

אנחנו בדקה ה-91 של השנה העברית וכבר ניתן לומר שהשנה הבאה לא תהיה אותה שנה כמו הנוכחית. המוצרים ישתנו, תנאי המשחק ישתנו וכך גם אתם צריכים להשתנות. כל שינוי מייצר הזדמנויות חדשות, רק צריך לדעת להרים את הראש ולתכנן.

שתהיה לכם ולבני משפחתכם שנה טובה ומתוקה כדבש.

בברכה,

כפיר לוי

מנהל מערך שיווק ומכירות
ד.נ.ר סוכנות לביטוח



סוכנות וסוכנים יקרים,

סוף זה תמיד התחלה של משהו אחר



כמעט בלי שהרגשנו חלפה שנה.

בשנה האחרונה, גדלנו וצמחנו כמעט בכל התחומים ואתם יכולים להיות בטוחים שבכולם היו לנו אתגרים.

הצמיחה היא דבר מורכב, תחשבו על צמח, צריך לטעת אותו, להשקות אותו, לחשוף אותו לשמש, לעקוב ולדאוג לו ממש עד שייבט.

כך זה גם בעולם העסקי, אנחנו חייבים לעשות את הצעד הראשון בשביל לייצר לנו צמיחה, לאחר מכן אנחנו חייבים להיות עקביים ולצפות מעצמנו ליעד מסוים.

בואו נתחיל מהתחלה, דבר ראשון נגדיר לעצמנו שהשנה אנו מייצרים צמיחה, לאחר מכן נגדיר במה אנו רוצים לצמוח ואז נייצר את התהליך המתאים שיעזור לנו להשיג את המטרות והיעדים שלנו.

אנחנו כאן איתכם לכל צעד בדרך.

אני רוצה לאחל לכם ולבני ביתכם שנה טובה ומתוקה כדבש, שנה של שפע, צמיחה, פריחה ובשורות טובות.

יוסי בן צבי

מנכ"ל קבוצת ד.נ.ר.

ד.נ.ר מאחלת לסוכניה
ולכל בית ישראל
שנה טובה
ומתוקה כדבש





מקסימום זה יצליח

רבות דובר ונכתב על הצלחה ומשמעותה. מתכונים רבים פורסמו, נכתבו, לכל אחד יש את הדרך המובטחת שלו ליצירת אותה הצלחה נכספת והאמת? אין דרך אחת להצלחה. על מנת לדעת את הדרך להצלחה, צריך תחילה להגדיר מה זאת הצלחה בכלל.



מאת: **אבי גמבש - מנטור ומאמן סוכני ביטוח**

האם הצלחה היא יותר כסף? בתים? רכבים מפוארים? או שהצלחה בכלל היא היכולת להיות מאושר? מסופק? נמצא על מסלול ההגשמה העצמית והרוחנית? הרי כמעט בלתי סביר שאדם יגדיר את עצמו מצליחן כאשר הוא רעב ללחם. לעומת זאת, פגשתי כמה וכמה אנשים עשירים ביותר שהמרחק בינם לבין אושר ושמחת חיים כמרחק כדור הארץ מקצה היקום.

על מנת לעשות את החיים פשוטים, היות ואני מאמין שפשטות היא פשוט גאונות, אסכם לכם את ההגדרה הפשוטה (ולדעתי הנכונה) של הצלחה ומשמעותה. הצלחה היא תפיסה אישית של המציאות שבה אני חי כאדם, תפיסה נקודתית ורגעית העוסקת בזמן הווה, המשלבת מצב כלכלי עם מצב ערכי, העומדים לשביעות רצוני. בקיצור, הצלחה היא השילוב המנצח של כסף וערכים. גם זה וגם זה, לא זה על חשבון זה.

השיטה שבה אני פועל שנים ובאמצעותה אני מאמן ומוביל רבים אחרים, היא שיטת ששת השלבים שפיתחתי כמאמן ומנטור לאנשים ועסקים. מדוע שיטה זו הומצאה ופותחה? כי בני אדם אוהבים לפעול בתוך מסגרות ושיטות. זה עושה לנו סדר, מבנה, בטחון. השיטה מבוססת על מאות ואף אלפי תהליכי אימון והדרכה של מנהלים, עובדים, זוגות ומשפחות ונובעת מתוך עשייה אינטנסיבית ומקיפה של מעל לעשרים שנים בליווי בני אדם לעבר המטרות שלהם.

1 **שלב ראשון - צילום מצב והכרת תמונת המצב**

ממש כמו ברפואה, טרם מתן הטיפול הרפואי, עוסקים הרופאים והצוות בשיטות אבחון מקיפות, על מנת לדעת עם מה הם מתמודדים והיכן נעוצה הבעיה הרפואית. ללא אבחון איכותי ונכון, הסיכוי למתן מענה איכותי עד כדי הצלת חיי אדם, קלוש. כל אדם או ארגון, צריכים לעסוק בראש ובראשונה בחקר מצבם, היתרונות והחסרונות שלהם, מה עובד מעולה ומה ניתן לשיפור, היכן החולשות והיכן החוזקות. תמונת מצב זו תהווה בסיס חשוב ביותר להמשך התהליך.

2 **שלב שני - הצבת יעד ברור**

הצבת יעדים ומטרות בדרך כלל מפחידה בני אדם. אנחנו חוששים לטעות ולהציב מטרה או יעד בלתי ניתנים להשגה. הפחד הגדול ביותר של בני האדם, הוא הפחד מכישלון. פעמים רבות אני נתקל באנשים מוכשרים ביותר, מלאי מוטיבציה להצליח, אך בהגיעם לרגע שבו הם צריכים או מתבקשים להציב את היעד שלהם, הם משפילים מבט ומנסים להתחמק ממהלך שכזה.

הציבו יעד ברור המגדיר את השאיפות שלכם, לאן אתם רוצים להגיע. אל תאפשרו לפחד לשלוט בגורלכם ולהגדיר עבורכם את מה שמגיע לכם.



מקסימום זה יצליח

3 שלב שלישי - תכנית פעולה

ממש כפי שמהנדסים ואדריכלים מכינים את תכנית הבנייה של המבנה המפואר ביותר, אתם צריכים להכין לעצמכם תכנית פעולה סדורה המבוססת על היעד והתוצאה אליה אתם שואפים. מי? עושה מה? מתי? כמה? אל תוותרו לעצמכם. זאת עבודה חשובה ביותר בבניית הצלחה שלכם. ללא תכנית מסודרת, לאן אתם הולכים? האם נשאיר את ההצלחה שלנו, את איכות החיים שלנו, ליד המקרה? **התוכנית היא הבסיס שלכם, המסלול בו אתם עומדים להמריא לעבר היעד.**

4 שלב רביעי - לדעת למכור

כולנו עוסקים במכירות מהיום הראשון שנולדנו. מכרנו להורים שלנו את הצרכים שלנו, תרתי משמע. אני מכרתי למורה שלי מדוע לא הכנתי שעורי בית, מדוע אני מאחר לשיעור. כשגדלתי מכרתי לאשתי את הרעיון הגאוני להתחתן איתי. היום כהורה לילדים אני יודע כמה קשה למכור להם את הערכים שבהם אני מאמין, או אפילו חוקים וכללים לחיים משותפים.

התקשורת שלנו כל כך חשובה להצלחה שלנו. רוב מערכות היחסים קורסות לא בשל המהות, אלא בשל התקשורת הלקויה. אנחנו לא באמת יודעים למכור את הרעיונות שלנו ומתפלאים מדוע לא מבינים אותנו. בנו לעצמכם את תסריט השיחה שלכם, הדרך שבה אתם משווקים את עצמכם, כדי שאנשים אחרים יקנו את מה שיש לכם לתת בעולם הזה. תתאמנו על הדרך שבה אתם מעבירים מסר, תקשיבו, תבקשו משוב ותלמדו.

5 שלב חמישי - מוטיבציה

הרכב המפואר ביותר בעולם, לא ינוע ללא מנוע או אמצעי הנעה אחר. גם אם אתם תהיו המוצר הטוב ביותר שיש למכור, בלי יכולת לקום בבוקר ולהניע את עצמכם לעבר המטרה, דבר לא יקרה. על מנת להניע את עצמנו בצורה עקבית ובלתי מתפשרת, אנחנו צריכים לדעת לנהל את הרגש שלנו.

כדי לנוע לעבר היעד הנכסף, תזכירו לעצמכם את הסיבה לבחירת היעד ואת החשיבות של היעד הזה עבורכם, בכל רגע נתון. אל תאפשרו לקולות, צלילים ומעשים של אחרים, לנהל לכם את החיים.

6 שלב שישי - עמידה במילה

אנחנו יצורים תקשורתיים, מפזרים מילים והבטחות לכל עבר. מדוע? אנחנו אוהבים לתקשר עם עצמנו ועם אחרים. כמה פעמים בחייכם אמרתם שתעשו דבר מה, מאוד חשוב לכם או לאחרים וברגע האמת נעלמתם?

העמידה במילה, בצורה חסרת פשרות, היא הבסיס החשוב ביותר להצלחה של כל אדם, בכל מקום, בכל משימה. אנחנו חולים לרוב במחלה נוראית המכונה "תרצת נפוצה", מחלה שבה התסמונת מאוד ברורה: תירוצים, תירוצים ועוד תירוצים יצירתיים. כל השלבים המקדימים לשלב זה הם שלבים מהנים ונוחים.

זה מאוד מהנה לבחון את עצמך ולהכיר את החוזקות והחולשות שלך, זה אפילו כיף להציב מטרה ויעד מרגשים. להכין תכנית פעולה? קצת מעצבן אבל אפשרי. לעסוק בהיבט התקשורתי של חיי? מעולה! להתאמן על שליטה ברגש ולהניע את המוטיבציה שלי? גדול.

אבל לרדת למגרש ולהתחיל לעשות? באמת לעשות את מה שנדרש מבלי להפסיק גם שקשה ומעייף? זה לא כל כך מתאים.

**אבל זאת הדרך היחידה להצלחה:
חיבור של מילים למעשים.**



יחס התחלופה – מה זה וכיצד להשתמש בו על מנת להגביר חיסכון ללקוחות?

האם תהיה לנו מספיק פנסיה? האם בכלל כדאי לחסוך לפנסיה? ממילא לא תהיה לנו פנסיה- השאלות והקביעות הללו הם חלק בלתי נפרד מעולמם של הסוכנים הפנסיונים בשיחות מול הלקוחות. מהו יחס התחלופה וכיצד להשתמש בו על מנת לתת שירות טוב יותר ללקוחות שלנו.



מאת: **עו"ד ירון שמיר, מומחה לייעוץ פנסיוני**

מערכת הפנסיה סובלת פעמים רבות מחוסר אמון שכנראה נובע מהשינויים הגדולים לאורך השנים, המודעות הגדולה יותר לעלויות ולניהול והטווח הארוך של החסכון. מטרתנו בתור סוכנים פנסיונים הינה להציג את הנקודות החשובות של המערכת הזו ולא להתעלם כמובן מהנקודות החלשות ולהדגיש ללקוחות כי לפחות במערכת יחסי עובד מעביד ובמסגרת הטבות המס נכון להיום אין כנראה בנמצא חסכון נכון וחשוב יותר לעובד.

ראשית יש להדגיש לעובדים כי מדובר על חסכון "נכבד" מידי חודש. מידי חודש כ-30% משכר העובד (כ-20% לקרן פנסיה ו-10% להשתלמות) מועברים לחסכון פנסיוני! ולכן אי אפשר להתעלם מהחשיבות של ניהול חסכון זה.

שנית להדגיש כמה שיותר את המטרה של החסכון הזה: להיות תחליף הכנסה ממשכורת ליום שבו העובד ומשפחתו לא יוכלו להתפרנס מעבודה – במקרה של פטירה, נכות וכמובן פרישה מעבודה.

מכיוון שבדרך כלל הכיסויים למקרה פטירה ונכות נגזרים משכרו של העובד המופקד לפנסיה הנקודה הקשה יותר להמחשה היא מה יהיה בגיל פרישה.

את ההמחשה ניתן להציג דרך יחס התחלופה אשר מציג כמה קצבה חודשית צפויה לי בגיל פרישה ביחס להכנסה שלי ממשכורת.

נמחיש את הנושא בדוגמא

עובד, זכר, בן 40 אשר משתכר 20,000 ₪ ברוטו. ברשותו קרן פנסיה על מלוא השכר, צבירה של 300,000 ₪ וקרן השתלמות על שכר של 15,700 ₪.

כיצד נציג לו את יחס התחלופה?

ראשית חשוב שנכיר קצת את דיני המס. משכר של 20,000 ₪ לחודש לאחר ניכוי של מס הכנסה, ביטוח לאומי והפקדות למכשירים פנסיונים נשאר כ-13,000 ₪ נטו (תלוי כמובן בנקודות זיכוי ובנתונים האישיים של העובד).

שנית נציג לעובד מה יהיו מקורות ההכנסה שלו לגיל הרצוי, לצורך הנוחות נבדוק את גיל 67.



יחס התחלופה – מה זה וכיצד להשתמש בו על מנת להגביר חיסכון ללקוחות?

יש לקחת בחשבון כי בגיל 67 קיימת זכאות לקצבת אזרח ותיק על תנאי והקצבה תעמוד על כ-2,200 ₪. נשערך את הפנסיה לגיל 67. בנתונים האלו ולאחר שיערוך ב-4% תשואה ברוטו (שאינה מובטחת) ובדמי ניהול של 1.5% ו-0.1% הצפי לגיל 67 עומד על כ-2,750,000 ₪.

במידה ולעובד לא הייתה צבירה של 300,000 ₪, הצפי היה עומד על 1,920,000 ₪.

נשערך גם את קרן ההשתלמות לגיל 67, באותה תשואה ברוטו ובדמי ניהול של 0.7% הצפי הוא כ-800,000 ₪. לפי הנתונים שבדוגמא זו נתרגם את הצפי בגיל 67 להכנסה חודשית (כולל קרן ההשתלמות) ונסביר לעובד (על פי מפתח של כ-5000 ₪ לחודש לכל מיליון ₪ צבירה) שההכנסה החודשית שלו תעמוד על כ-13,700 ₪ ברוטו מקרן הפנסיה (כ-12,500 נטו). בנוסף, עוד כ-4,000 ₪ מקרן ההשתלמות ועוד כ-2,200 ₪ מקצבת אזרח ותיק. סה"כ כ-19,000 ₪ שבאים לידי ביטוי ביחס תחלופה מהנטו של היום בגובה של 146% (להזכירם שכר הנטו של העובד הוא 13,000 ₪).

כמו כן, נידע את הלקוח שהפערים בקרן הפנסיה בין הקצבה ברוטו לנטו הם קטנים עקב הטבת המס ועקב העובדה שאין יותר הפקדות לקופות ואין תשלום ביטוח לאומי.

לאחר שהלקוח הבין בעזרת יחס התחלופה אפשר להסביר לו מה יהיו המשמעויות במידה ויבצע משיכות מהמכשירים הפנסיונים במהלך הדרך. רבים מהלקוחות יגידו לנו כי מבחינתם קרן ההשתלמות אינה לפנסיה. דרך יחס התחלופה נסביר לו כי במידה ולא יסתכל על קרן ההשתלמות כחסכון לפנסיה אזי ההכנסה נטו שלו צפויה להיות 15,000 ש"ח או יחס תחלופה של 115%. בנוסף יהיו כאלה שיגידו כי אינם רוצים להסתמך על קצבת אזרח ותיק ואז יחס התחלופה הופך להיות 98%.

נחזור לאותו לקוח שתחילת הדרך אין לו את אותם 300,000 ₪ צבירה, לגביו אנו נראה שבמידה והוא לא רוצה להסתכל על קרן ההשתלמות כחיסכון לפנסיה ולא מאמין שיקבל קצבת אזרח ותיק אזי יחס התחלופה שלו יורד לכ-73%.

כמובן שניתן לבצע את אותו חישוב גם למי שמושך פיצויים, למי שמעוניין לפרוש קודם לגיל 67 ועוד ועוד.

לסיכום: יחס התחלופה הינה נוסחה פשוטה אשר עוזרת לנו להנגיש ללקוחות את חשיבות החיסכון הפנסיוני ואף להגביר אותו כתחליף הכנסה לגיל הפרישה.

אין לראות באמור לעיל משום המלצה לביצוע פעולות ו/או ייעוץ במוצר פנסיוני ו/או שיווק פנסיוני ו/או המלצה לביצוע פעולות ו/או יעוץ במוצר פנסיוני ו/או שיווק פנסיוני ו/או ייעוץ מס/ ו/או יעוץ פיננסי ו/או יעוץ משפטי ו/או יעוץ מכל סוג שהוא. המידע המוצג הינו לידיעה בלבד ואינו מהווה תחליף לייעוץ המתחשב בנתונים ובצרכים המיוחדים של כל אדם. כל העושה במידע הנ"ל שימוש כלשהו - עושה זאת על דעתו בלבד ועל אחריותו הבלעדית. החברה ו/או הכותבים מחזיקים ו/או עלולים להחזיק חלק מן הניירות ו/או הקופות המוזכרים לעיל ו/או קיים להם אינטרס כלכלי במוצרים האמורים ו/או נמצאים בקשרים עסקיים עם החברות המוזכרות.**



חשיבות השמירה על ריסק זמני בקרן פנסיה

בבית הדין האזורי לעבודה נדונה שיעור הנכות של העמיתה וזאת לאחר שתביעתה לקרן הפנסיה נדחתה. העמיתה טענה כי היא אינה יכולה לשוב לעבודה כעובדת נקיון לאחר שנפלה במדרגות בבניין בו עבדה. התביעה הוכרה על ידי הביטוח הלאומי כתאונת עבודה ונקבעו לעמיתה 30% נכות לצמיתות. מה בית המשפט קבע בנושא?



מאת: עו"ד עדי בן אברהם, מומחה לתביעות כנגד חברות ביטוח וקרנות פנסיה

במקרה הנ"ל נסתכל על עמיתה בקרן פנסיה (עובדת ניקיון) אשר לגביה קבעה הוועדה הרפואית של קרן הפנסיה כי אינה עומדת בהגדרת "נכות" ולכן דחתה את תביעתה לפנסיה נכות. להלן לשון מכתב הדחייה: **"אינו נכה לפי התקנות/מסוגל לעבוד בעבודה חלופית".**

ערעור שהוגש על ההחלטה של הוועדה נדחה הואיל והעמיתה יכולה לעבוד בעיסוק סביר אחר כגון: עבודה חרושתית קלה בישיבה, עבודת מיון והרכבה קלות, זאת החל מחודש לאחר הפגיעה" וכי משך האכ"ע לא גבוה מתקופת ההמתנה.

קרן הפנסיה, אף עדכנה את העמיתה כי הואיל ומעסיקה הודיע על הפסקת העסקתה, התוכנית הפנסיונית של העמיתה תכנס בשלב זה למסלול של ריסק זמני, אלא שהעמיתה טוענת כי מכתב שכזה לא התקבל אצלה.

בקשה נוספת שהגישה העמיתה להחמרה נדחתה אף היא מהעילה כי העמיתה כשירה לעבודות חלופיות. אמנם מוסיפה הוועדה הרפואית כי לעמיתה קיימת זכאות לתקופה חלקית עקב מצב רפואי חדש שהוצג אלא שלטענת קרן הפנסיה הואיל והעמיתה כבר אינה עמיתה פעילה במועד בו היא מצויה באכ"ע היא אינה זכאית לתשלום קצבת נכות. יובהר כי בתביעה אחרת שהוגשה לחברת ביטוח שולמו לעמיתה תגמולי אכ"ע.

העמיתה טענה כי היא נכנסת תחת הגדרת "נכה" בתקנון הקרן, וכי הקרן ביטלה את החברות של העמיתה מבלי ששלחה מכתבי התראה כדין ומאידיך קרן הפנסיה טענה כי העמיתה לא שמרה על הכיסויים הביטוחיים ומשכך היא אינה עמיתה פעילה על פי התקנון.

בית הדין נדרש לשאלה האם המכתב של הקרן בדבר הפסקת ההפקדות והשלכות הדבר על העמיתה, התקבל אצל העמיתה.

דין

בית הדין מדגיש כי מוטלת חובה על הקרן למסור לציבור העמיתים "גילוי נאות" וכי כבר נקבע בעבר בפסיקה כי הסתמכות גוף פיננסי על התניות פטור מבלי ליידיע במפורש את המבוטח על כך שהוא עלול להיפגע, היא התנהגות שלא בתום לב, על כן קובע בית הדין כי מוטלת על קרן הפנסיה החובה לא רק לגלות את מלוא הפרטים המהותיים לביטוח, אלא אף לוודא כי העמיתה ערה לתנאים המוקדמים ולסייגים של הכיסוי הביטוחי.

בית הדין קובע כי לא הוכחה הטענה לפיה קרן הפנסיה ביצעה מסירה כדין של המכתב לעמיתה.



חשיבות השמירה על ריסק זמני בקרן פנסיה

מהראיות ניתן ללמוד כי המכתב נשלח לאחר שהכיסוי כבר פקע. יתרה מכך קרן הפנסיה יצרה מצג לפיו הדחיה נובעת ממצב רפואי ולא מהעדר כיסוי ביטוחי עקב אי תשלום הפרמיות.

במכתבים שנשלחו על ידי קרן הפנסיה, במהלך תקופת הריסק הזמני, לא התייחסה קרן הפנסיה כלל לעובדה כי מיד עם תום תקופת הריסק הזמני, יבוטל הכיסוי הביטוחי של העמיתה ורק בעת הודעת הדחיה לתביעת החמרה, בתקופה מאוחרת יותר, הודיעה קרן הפנסיה כי העמיתה אינה עמיתה פעילה עוד, על פי תנאי התקנון, וכאמור עמדה זו נמסרה בשלב בו לא ניתן היה לתקן רטרואקטיבית את העדר ההפקדות ושמירת מעמדה של העמיתה בקרן כעמיתה פעילה.

בית הדין מדגיש כי היה על הקרן לתת התראה לפני ביצוע השינוי בכיסוי הביטוחיים אך לא הוכח כי התראה שכזו נמסרה.

בית הדין אמנם מתייחס לטענת קרן הפנסיה כי לא מוטלת חובה על הקרן השולחת מכתב הודעה להוכיח באופן פוזיטיבי כי דבר הדואר נתקבל ודי בהוכחת המשלוח בלבד, בנוסף, אמנם אין חובה למשלוח המכתב במסגרת דואר רשום, עם זאת, הוכח במקרה זה כי הכתובת אליה נשלח המכתב לא היה כתובתה המעודכנת של העמיתה, וקל חומר לאחר שהוכח כי המכתב נשלח לאחר תום הריסק הזמני.

משכך קובע בית הדין כי העמיתה תושב למעמדה כעמיתה פעילה וזכויותיה יבחנו בהתאמה למעמד זה.

בשלב זה לא ידוע אם יוגש ערעור על פסק הדין.



חנן מור – מורביט

סוכן מצטיין

מי לא מכיר בד.נ.ר את חנן מור?

התוצאות שחנן הגיע אליהן בחודש אוגוסט הן תוצאות שסוכנים אחרים מגיעים אליהן במספר חודשים ואפילו יותר.

המקצועיות והערך שחנן מביא איתו ללקוחות הם ללא החלפה, לא קיים כלי דיגיטלי שיכול להחליף את הנגיעה של חנן בלקוח.

חנן מיישם את המשפט: "תהיה מקצועי ותהיה בן אדם, כך תנצח את העולם".

זה חנן, נשיא ד.נ.ר לשנת 2022, מצטיין חודש אוגוסט, תהיו בטוחים שהוא מכון להיות נשיא ד.נ.ר בשנת 2023.



מומחי ד.נ.ר זמינים עבורכם

פנו אליהם בכל שאלה מקצועית



חוזים

עו"ד שייקה רקובסקי
054-4302562
מומחה לענייני
חוזים והתקשרויות
עסקיות



פנסיוני

עו"ד ירון שמיר
054-7530789
יועץ פנסיוני בכיר
מומחה
לתחום הפרישה



רגולציה

עו"ד עדי בן אברהם
055-8814814
מתמחה ברגולציה
ותביעות כנגד חברות
ביטוח וקרנות פנסיה



שיווק דיגיטלי

Idesign4U
054-4295182
מומחים לבניית
אתרי תדמית ומיתוג
ברשתות החברתיות



מחשוב

גוסק תקשורת חכמה
03-9610211
פתרונות
מחשוב, תקשורת
ואבטחת מידע



תביעות בריאות

עו"ד מני איבן
054-5654173
מתמחה בתחום תביעות
בריאות כנגד חברות
ביטוח וביטוח לאומי



בכל פניה למומחי ד.נ.ר יש להזדהות
כסוכנים של ד.נ.ר ולמסור את פרטיכם

מומלץ להדפיס
ולתלות במשרד