



ניב מויאל
 סוכן ביטוח



הרפורמה בביטוחי הבריאות 2024: מה השתנה ואיך זה משפיע עליכם?

השנה האחרונה הביאה עמה שינויים משמעותיים בעולם ביטוחי הבריאות בישראל. הרפורמה שנכנסה לתוקף ב-2023 ממשיכה להשפיע על השוק גם ב-2024, עם מטרה ברורה: להגן על הצרכנים ולייעל את מערכת הביטוחים הפרטיים. בואו נבחן את עיקרי השינויים ואת השפעתם על המבוטחים, ונראה כיצד הם משנים את הנוף הביטוחי בישראל.



כמו כן, הרפורמה מבטיחה כי המבוטחים יהיו מוגנים תחילה מפני האירועים הרפואיים היקרים והמורכבים ביותר, לפני שהם מרחיבים את הכיסוי שלהם לתחומים אחרים.

משמעות הרפורמה

- סדר בכיסוי לניתוחים בישראל

רפורמת הבריאות יוצרת סדר לתחום הכיסוי לניתוחים בישראל. כעת יש שתי אפשרויות עיקריות: כיסוי 'שקל ראשון', בו חברת הביטוח אחראית על מלוא המימון הרפואי, וכיסוי 'משלים שב"ן', בו חברת הביטוח מכסה רק את החלק שאינו מכוסה בתוכנית השב"ן של קופת החולים.

אחד החידושים המשמעותיים ברפורמת הבריאות שנכנסה לתוקף בשנה האחרונה הוא קביעת סדר עדיפויות ברור לכיסויים הביטוחיים. הרגולטור הגדיר שלושה כיסויים כחיוניים ביותר:

1. ניתוחים וטיפולים מחליפי ניתוח בחו"ל.
2. השתלות בחו"ל.
3. תרופות מחוץ לסל.

משמעות הדבר היא שצרכנים לא יוכלו לרכוש כיסויים אחרים לפני שיש להם את שלושת הכיסויים הללו. זהו צעד חשוב להבטחת הגנה מפני מצבים רפואיים קטסטרופליים, ומשקף את ההבנה כי אלו הם הסיכונים המשמעותיים ביותר מבחינה כלכלית ורפואית.

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מהעמוד הקודם <<<

היא מחייבת אותם לחשוב בצורה מעמיקה יותר על סדרי העדיפויות שלהם בכיסוי הביטוח. ההיררכיה החדשה של הכיסויים מביטוח הגנה מפני הסיכונים הגדולים ביותר, אך גם דורשת מהמבוטחים לשקול בקפידה אילו כיסויים נוספים הם באמת זקוקים להם.

שנית, השינויים בכיסוי לניתוחים בישראל מחייבים את המבוטחים לבחון מחדש את הפוליסות שלהם ולהחליט אם הם מעוניינים בכיסוי 'שקל ראשון' או 'משלים שב"ן'. זו החלטה שיכולה להשפיע משמעותית על העלויות ועל איכות הטיפול במקרה הצורך.

בנוסף, המאבק בכפל ביטוח והדגש על שקיפות מחייבים את המבוטחים להיות מעורבים יותר בניהול הביטוח שלהם. הם נדרשים לבדוק את הפוליסות הקיימות, להשוות בין הצעות שונות, ולהבין טוב יותר את הכיסויים שהם באמת צריכים.

צעדים מעשיים למבוטחים

לאור השינויים הללו, ישנם מספר צעדים מעשיים שמבוטחים יכולים לנקוט:

- 1. בחינה מחדש של הכיסויים הקיימים:** זה הזמן לעבור על הפוליסות הקיימות ולוודא שהן עומדות בדרישות החדשות ומתאימות לצרכים העדכניים.
- 2. שקילת המעבר בין סוגי הכיסויים לניתוחים:** יש לבחון את היתרונות והחסרונות של כיסוי 'שקל ראשון' לעומת 'משלים שב"ן' ולקבל החלטה מושכלת.
- 3. ניצול השקיפות המוגברת:** כדאי להשוות בין הצעות שונות ולנצל את הפוליסות האחדיות כדי לקבל את ההצעה הטובה ביותר.
- 4. תכנון ארוך טווח:** יש לשים לב להטבות ארוכות הטווח ולתכנן את הביטוח בראייה של שנים קדימה.
- 5. התייעצות עם מומחים:** מומלץ להתייעץ עם סוכן ביטוח מקצועי או יועץ פיננסי כדי להבין את מלוא ההשלכות של הרפורמה על המצב הביטוחי האישי.

מבט לעתיד: לאן פני ביטוחי הבריאות?

הרפורמה בביטוחי הבריאות מסמנת מגמה ברורה של הגנה על הצרכן והגברת השקיפות בשוק. ניתן לצפות כי מגמה זו תימשך גם בשנים הבאות, עם דגש גובר על התאמה אישית של פוליסות, שימוש בטכנולוגיה לניהול יעיל יותר של תביעות, ואולי אף שילוב של אלמנטים מתחום הרפואה המונעת בפוליסות הביטוח. בעידן של שינויים מהירים בתחום הרפואה והטכנולוגיה, סביר להניח שנראה התאמות נוספות בעתיד, שיבטיחו כי ביטוחי הבריאות ימשיכו לספק מענה רלוונטי ויעיל לצרכי המבוטחים. המפתח להצלחה בסביבה זו הוא להישאר מעודכנים, לבחון את האפשרויות בקפידה, ולהיות נכונים להתאים את הכיסוי הביטוחי לצרכים המשתנים.

החל מיוני 2024, מבוטחים בעלי תוכנית שב"ן וכיסוי 'שקל ראשון' (בפוליסות שהופקו אחרי ינואר 2016) עברו אוטומטית לכיסוי 'משלים שב"ן', אלא אם יבקשו אחרת. זהו שינוי משמעותי שדורש תשומת לב מצד המבוטחים.

חשוב להבין את ההבדלים בין שתי האפשרויות הללו. כיסוי 'שקל ראשון' מציע גמישות רבה יותר בבחירת הרופא המטפל ובקביעת מועד הניתוח, אך הוא יקר יותר. לעומת זאת, כיסוי 'משלים שב"ן' זול יותר, אך מחייב את המבוטח לעבור תחילה דרך מערכת השב"ן של קופת החולים.

- מניעת כפל ביטוח

אחת הבעיות הנפוצות בעבר הייתה תופעת כפל ביטוח, בה מבוטחים שילמו פעמיים על אותו כיסוי. הרפורמה מתמודדת עם בעיה זו על ידי איסור של מכירת ביטוח לצרכן שכבר יש לו כיסוי זהה או דומה. החפיפה המרבית המותרת היא של 10% בלבד.

צעד זה נועד להגן על הצרכנים מפני תשלום יתר על כיסויים שאינם מביאים תועלת נוספת. בנוסף, הוא מחייב את חברות הביטוח לבדוק את הכיסויים הקיימים של הלקוח לפני מכירת פוליסה חדשה, ומעודד את הצרכנים להיות מודעים יותר לכיסויים שכבר יש להם.

- פוליסות אחדיות לשקיפות מוגברת

בדומה לתחומי ביטוח אחרים, הרפורמה מקדמת את השימוש בפוליסות אחדיות גם בביטוחי בריאות. מהלך זה מאפשר לצרכנים להשוות בקלות רבה יותר בין הצעות שונות, תוך התמקדות בכיסויים ובמחיר. פוליסות אחדיות מקלות על הצרכנים להבין בדיוק מה הם רוכשים ולהשוות בין ההצעות של חברות הביטוח השונות. זה צעד חשוב לקידום התחרות בשוק ולהעצמת הצרכנים, המאפשר להם לקבל החלטות מושכלות יותר בבחירת הביטוח המתאים להם.

- הטבות ארוכות טווח בלבד

כדי למנוע הטעיה של הצרכנים באמצעות הטבות קצרות מועד, הרפורמה קובעת כי חברות הביטוח יכולות להציע רק הטבות ארוכות טווח, לתקופה של 10 שנים לפחות. זהו צעד נוסף להגברת השקיפות ולהבטחת יציבות המחרים לאורך זמן.

מהלך זה נועד למנוע מצב בו צרכנים נמשכים להצעות אטרקטיביות לכאורה, אך מוצאים את עצמם משלמים הרבה יותר לאחר תקופה קצרה. הדגש על הטבות ארוכות טווח מעודד תכנון פיננסי ארוך טווח ומאפשר לצרכנים לקבל תמונה ברורה יותר של העלויות האמיתיות של הביטוח לאורך זמן.

השפעת הרפורמה על המבוטחים

הרפורמה משפיעה על המבוטחים במספר דרכים משמעותיות. ראשית,

קמפוס מטאור

נותנים ערך לכולם!

אנו שמחים להזמינכם להדרכה מקצועית

יום שלישי ה-15/09/24 בשעה 20:00

והפעם...

בנושא: רפורמת הבריאות



צליל אלקיים

סמנכ"ל התחום המקצועי

הצטרפו להדרכת טימס יחד איתנו

הרצאה 60 דק'

רגע האמת: כיצד סוכן ביטוח יכול להיות המפתח להצלחת תביעה

כאשר מגיע רגע האמת ואתם נדרשים להגיש תביעה לחברת הביטוח, התהליך יכול להיות מורכב, מלחיץ ולעיתים אף מתסכל. זהו הרגע שבו הביטוח שרכשתם נבחן, והוא גם הרגע שבו סוכן ביטוח מקצועי יכול להוכיח את ערכו האמיתי. בואו נבחן כיצד סוכן ביטוח יכול להיות המפתח להצלחת התביעה שלכם ולמה חשוב כל כך להיעזר בשירותיו ברגעים אלו.

ואת האנשים הנכונים בחברה. תקשורת יעילה יכולה לזרז את התהליך ולהבטיח שכל המידע הנדרש מועבר בצורה מסודרת ומדויקת.

• **ייצוג האינטרסים שלכם:** חשוב לזכור שסוכן ביטוח הוא הנציג שלכם, בעוד שחברת הביטוח פועלת לפי האינטרסים והשיקולים שלה. הסוכן שלכם מחויב לייצג את האינטרסים שלכם, לפיכך הוא יכול לנהל משא ומתן בשמכם, לערער על החלטות שליליות ולהבטיח שאתם מקבלים את מלוא הזכויות שלכם תחת הפוליסה.

• **פירוש והסבר של החלטות:** לעתים קרובות, תשובות מחברות ביטוח מגיעות בשפה מקצועית ומורכבת. סוכן הביטוח הוא איש מקצוע מיומן הרגיל לעבור על פוליסות מידי יום ויכול לפרש ולהסביר לכם את משמעות ההחלטות בשפה ברורה ופשוטה, וכן לעזור לכם להבין את האפשרויות העומדות בפניכם.

תהליך הגשת תביעה לחברת ביטוח הוא לעתים קרובות מורכב יותר ממה שנראה על פני השטח. כל פוליסה מגיעה עם תנאים, חריגים ודרישות ספציפיות. הבנה מלאה של אלו היא קריטית להצלחת התביעה. כדי לעבור את התהליך בצורה מיטבית, סוכן ביטוח מנוסה שמכיר את הפוליסות על בורין, יכול לנווט בין הסעיפים השונים ביעילות.

תפקיד הסוכן בתהליך התביעה

• **הכנת התביעה:** אחד התפקידים החשובים ביותר של סוכן ביטוח הוא לסייע בהכנת התביעה. זה כולל איסוף כל המסמכים הנדרשים, מילוי טפסים באופן מדויק, והבטחה שכל הפרטים הרלוונטיים מוצגים בצורה ברורה ומקיפה. סוכן מנוסה יודע בדיוק מה חברות הביטוח מחפשות ויכול לעזור לכם להציג את המקרה הביטוחי שלכם בצורה הטובה ביותר.

• **תקשורת עם חברת הביטוח:** סוכן ביטוח משמש כמתווך ביניכם לבין חברת הביטוח. הוא מכיר את השפה המקצועית, את הנהלים

המשך מהעמוד הקודם <<<

יתרונות נוספים של עבודה עם סוכן ביטוח בעת תביעה



מעקב ומעורבות מתמשכת:

תביעות ביטוח לא תמיד מסתיימות עם ההגשה הראשונית. לעתים קרובות נדרש מעקב, הגשת מסמכים נוספים או אפילו ערעור על החלטות. סוכן הביטוח ממשיך ללוות אתכם לאורך כל התהליך, עד לסיום המוצלח של התביעה.

מניעת טעויות נפוצות:

ישנן טעויות נפוצות שאנשים עושים בעת הגשת תביעות, כמו מתן מידע לא מדויק או לא מלא, איחור בהגשת מסמכים, או אי-הבנה של תנאי הפוליסה. סוכן ביטוח יכול לעזור לכם להימנע מטעויות אלה, שעלולות לעכב או אפילו לסכל את התביעה שלכם.

ידע וניסיון:

סוכני ביטוח מנוסים ראו מאות, אם לא אלפי, תביעות לאורך הקריירה שלהם. הניסיון הזה מעניק להם תובנות עמוקות לגבי מה עובד ומה לא בתהליך התביעה. הם יכולים לצפות מה יהיו המכשולים הפוטנציאליים ולהיערך אליהם מראש.

התמודדות עם מקרים מורכבים:

לא כל התביעות פשוטות וברורות. במקרים מורכבים, כמו תביעות שמערבות מספר פוליסות או מצבים רפואיים סבוכים, הערך של סוכן ביטוח מתעצם. הם יכולים לנווט במורכבויות אלה ולהבטיח שכל היבט של התביעה מטופל כראוי.

חיסכון בזמן ומאמץ:

הגשת תביעה יכולה להיות תהליך ארוך ומייגע. סוכן ביטוח לוקח על עצמו חלק גדול מהעבודה, מה שחוסך לכם זמן יקר ומפחית את הלחץ הכרוך בתהליך.

הכוח שבידע ובניסיון

בעולם הביטוח, ידע הוא כוח. סוכן ביטוח מביא איתו לא רק את הידע הטכני של פוליסות ותהליכים, אלא גם ניסיון מעשי בטיפול בתביעות. זה הופך אותו לנכס יקר ערך ברגע האמת, כאשר אתם זקוקים לתמיכה ולייצוג מקצועי. חשוב לזכור שהערך האמיתי של ביטוח מתגלה ברגע הגשת התביעה. זהו הרגע שבו ההשקעה שלכם בפוליסה ובשירותיו של סוכן ביטוח מקצועי משתלמת. סוכן טוב יכול להיות ההבדל בין תביעה מוצלחת לבין תסכול וכאב ראש.

אם אתם ניצבים בפני הצורך להגיש תביעה, אל תהססו לפנות לסוכן הביטוח שלכם. הניסיון, הידע והמסירות שלו יכולים להיות המפתח להצלחת התביעה שלכם ולהבטחת הביטחון הכלכלי שלכם ושל המשפחה שלכם. זכרו, אתם לא לבד בתהליך הזה - סוכן הביטוח שלכם נמצא כאן כדי לעזור לכם לנווט במים הסוערים של עולם התביעות ולקחת אתכם בבטחה לחוף מבטחים.

הגדלת סיכויי ההצלחה:

עם הידע, הניסיון והמיומנויות, סוכני ביטוח יכולים להגדיל משמעותית את הסיכויים שהתביעה שלכם תאושר. הם יודעים איך להציג את המקרה בצורה המשכנעת ביותר ואיך להתמודד עם התנגדויות אפשריות.

תמיכה רגשית:

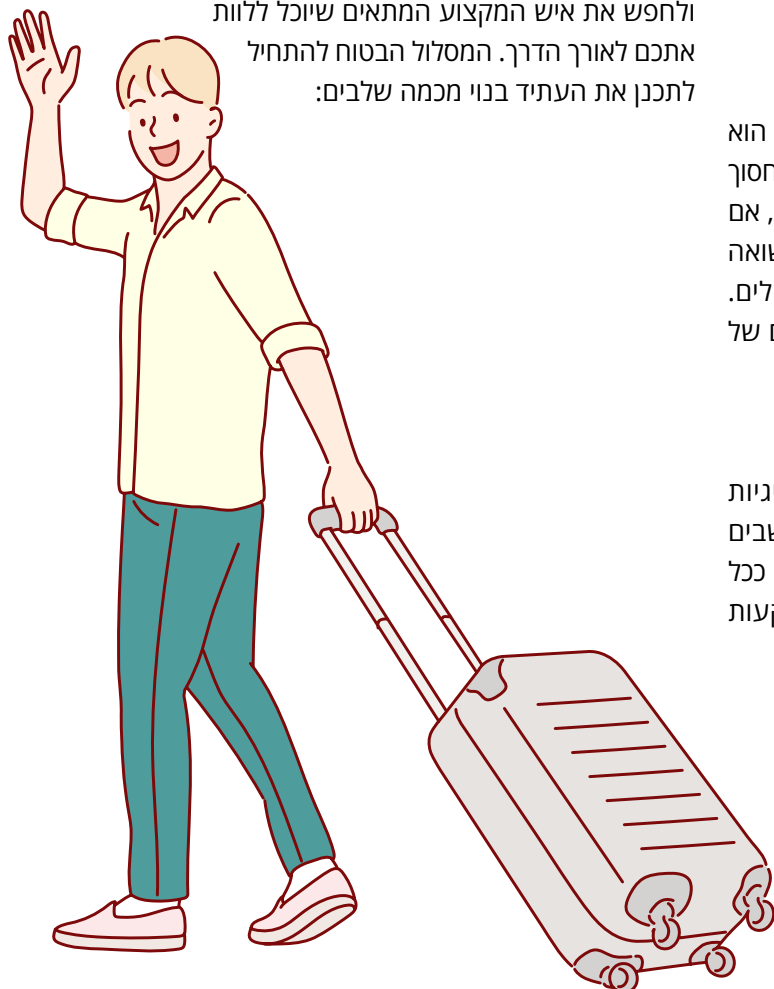
הגשת תביעה יכולה להיות חוויה מלחיצה, במיוחד אם היא קשורה לאירוע טראומטי כמו תאונה או מחלה קשה, שאלה הן הסיבות העיקריות להגשת תביעה. סוכן ביטוח יכול לספק תמיכה רגשית ולהפחית את הלחץ על ידי ניהול התהליך עבורכם.

תכנון פרישה בגיל 30: למה זה לא מוקדם מדי ואיך להתחיל?

כשמדברים על תכנון פרישה, רבים נוטים לחשוב שזה נושא שרלוונטי רק לאנשים בשנות ה-50 או ה-60 לחייהם. אולם, האמת היא שתכנון פרישה בגיל 30 לא רק שאינו מוקדם מדי, אלא הוא צעד חכם ואחראי שיכול להשפיע דרמטית על איכות החיים שלכם בעתיד. בואו נבחן מדוע כדאי להתחיל לתכנן את הפרישה כבר בגיל צעיר ואיך לעשות זאת בצורה נכונה

אז מה עושים מכאן?

כאשר מבינים כי היתרונות בתכנון פרישה בגיל צעיר הם כל כך משמעותיים וחשובים, כל מה שצריך הוא להתחיל להניע את התהליך ולחפש את איש המקצוע המתאים שיוכל ללוות אתכם לאורך הדרך. המסלול הבטוח להתחיל לתכנן את העתיד בנוי מכמה שלבים:



הבה נשים את הדברים באופן גלוי על השולחן. רבים אינם בעלי אוריינות פיננסית, אך גם אם אינכם מבינים דבר או חצי דבר בתכנון פרישה, להתחיל לתכנן זאת בגיל צעיר מעניק מספר יתרונות משמעותיים. הסיבות שבגללם כדאי להתחיל בגיל 30:

- כוחה של הריבית דריבית

אחד היתרונות המשמעותיים ביותר של תכנון מוקדם של פרישה הוא היכולת לנצל את כוחה של הריבית דריבית. כאשר אתם מתחילים לחסוך ולהשקיע בגיל צעיר, לכסף שלכם יש זמן רב יותר לצמוח. למשל, אם תתחילו להפקיד 500 שקלים בחודש בגיל 30, בהנחה של תשואה שנתית ממוצעת של 7%, בגיל 65 יהיו לכם כ-1,000,000 שקלים. לעומת זאת, אם תתחילו באותה הפקדה בגיל 40, תגיעו לסכום של כ-500,000 שקלים בלבד.

- גמישות וחופש בחירה

תכנון מוקדם מעניק לכם גמישות רבה יותר בבחירת אסטרטגיות השקעה. בגיל צעיר, יש לכם את היכולת לקחת סיכונים מחושבים יותר בהשקעות, מכיוון שיש לכם זמן להתאושש מתנודות בשוק. ככל שתתקרב לגיל הפרישה, תצטרכו להיות שמרניים יותר בהשקעות שלכם.

- פיתוח הרגלים פיננסיים בריאים

התחלה מוקדמת של תכנון פרישה מסייעת בפיתוח הרגלים פיננסיים בריאים. זה מעודד אתכם לנהל תקציב, לחסוך באופן קבוע, ולקבל החלטות פיננסיות מושכלות. הרגלים אלו ישרתו אתכם לא רק לקראת הפרישה, אלא לאורך כל החיים.

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מהעמוד הקודם <<<

- הערכת המצב הנוכחי

הצעד הראשון בתכנון פרישה הוא הערכה מדויקת של המצב הפיננסי הנוכחי שלכם. זה כולל בדיקה של ההכנסות, ההוצאות, החסכונות, וההתחייבויות הקיימות. חשוב גם לבחון את הפוליסות הקיימות, כמו ביטוח פנסיוני וקרנות השתלמות.

- קביעת יעדים לטווח ארוך

חשבו על סגנון החיים שאתם רוצים לנהל לאחר שפרשתם והגעתם לשלב הבא בחייכם. כמה כסף תצטרכו כדי לממן אותו? האם אתם מתכננים לטייל? לעסוק בתחביבים יקרים? לעבור לגור במקום אחר? קביעת יעדים ברורים תעזור לכם לחשב כמה כסף תצטרכו לחסוך.

- בניית תוכנית חיסכון והשקעה

לאחר שהגדרתם את היעדים, הגיע הזמן לבנות תוכנית חיסכון והשקעה. זה יכול לכלול:

- הגדלת ההפקדות לקרן הפנסיה.
- פתיחת קופות גמל להשקעה.
- השקעה בשוק ההון (מניות, אגרות חוב).
- רכישת נדל"ן להשקעה.

חשוב לגוון את תיק ההשקעות על מנת לפזר סיכונים ככל הניתן. בגיל צעיר, אתם יכולים להרשות לעצמכם להשקיע חלק גדול יותר בנכסים בעלי סיכון גבוה יותר, כמו מניות, שיש להן פוטנציאל לתשואה גבוהה יותר לאורך זמן. חשוב לציין, ככל שהסיכון גבוה יותר, כך פוטנציאל הרווח גדול יותר. כמו כן, ככל שהפיזור רחב יותר, כך הסיכוי להפסיד קטן יותר.

- שימוש בהטבות מס

נצלו את ההטבות שהמדינה מציעה לחוסכים לטווח ארוך. למשל, הפקדות לקרן פנסיה וקופות גמל מזכות בהטבות מס משמעותיות. בנוסף, קרן השתלמות מאפשרת חיסכון לטווח בינוני עם יתרונות מס.

- התייעצות עם מומחים

בגיל 30, ייתכן שאתם עדיין לא בקיאים בכל ההיבטים של תכנון פיננסי ארוך טווח. אל תהססו להתייעץ עם אנשי מקצוע כמו יועצים פיננסיים, רואי חשבון או סוכני ביטוח מורשים. הם יכולים לעזור לכם לבנות תוכנית מותאמת אישית ולהימנע מטעויות נפוצות. ככלל, פנייה לאיש מקצוע שאתם סומכים עליו, תמיד תעניק לכם תחושת ביטחון ותחושה שיש מי שדואג לכם.

- סקירה ועדכון תקופתיים

תכנון פרישה אינו אירוע חד-פעמי. חשוב לסקור ולעדכן את התוכנית

שלכם באופן קבוע, לפחות פעם בשנה. שינויים בחיים האישיים (נישואין, ילדים), בקריירה או בכלכלה הגלובלית עשויים להצריך התאמות בתוכנית שלכם.

התמודדות עם אתגרים

אחד האתגרים הגדולים בתכנון פרישה בגיל צעיר הוא התחרות על המשאבים הכספיים המוגבלים. בשנות ה-30 לחיכם, אתם עשויים להתמודד עם הוצאות משמעותיות כמו רכישת דירה, הקמת משפחה או השקעה בקריירה. האתגר הוא למצוא את האיזון הנכון בין הצרכים המיידיים לבין החיסכון לעתיד.

פתרון אפשרי הוא לאמץ גישה של "לשלם לעצמכם תחילה". כלומר, להפריש סכום קבוע לחיסכון לפרישה לפני כל הוצאה אחרת. גם אם מדובר בסכום קטן בהתחלה, העיקר הוא ליצור את ההרגל.

כאמור, רבים אינם בעלי אוריינות פיננסית, כך שכל שתדעו יותר על ניהול פיננסי, כך תוכלו לקבל החלטות טובות יותר לגבי הפרישה שלכם וכן להתמודד עם אתגרים שונים. השקיעו זמן בקריאת ספרים, מאמרים, והשתתפו בסדנאות בנושאי תכנון פיננסי והשקעות. ידע זה ישרת אתכם לא רק בתכנון הפרישה, אלא בכל החלטה פיננסית שתקבלו לאורך החיים ומעבר לכך.

זכרו שההשקעה החשובה ביותר היא בעצמכם. השקעה בהשכלה, בפיתוח מיומנויות ובקידום הקריירה שלכם, יכולה להגדיל את פוטנציאל ההכנסה שלכם לאורך זמן, מה שיאפשר לכם לחסוך ולהשקיע יותר לקראת הפרישה. כמו כן, חשוב לזכור כי תמיד לצד האתגרים גם מגיעים הזדמנויות שלא תרצו לפספס למען עתידכם.

המפתח לעתיד פיננסי בטוח

תכנון פרישה בגיל 30 הוא צעד חכם שיכול להשפיע דרמטית על איכות החיים שלכם בעתיד. זה לא רק עניין של חיסכון כספי, אלא גם של פיתוח מודעות פיננסית, הרגלים בריאים, וראייה ארוכת טווח. אמנם יתכן שהפרישה נראית רחוקה מאוד בשלב זה של החיים, אבל דווקא המרחק הזה הוא שמעניק לכם את היתרון הגדול ביותר.

התחלה מוקדמת מאפשרת לכם לנצל את כוחם של הזמן ושל הריבית דריבית, להיות גמישים יותר בבחירת אסטרטגיות השקעה, ולבנות בסיס איתן לעתיד הפיננסי שלכם. זכרו, כל צעד קטן שאתם עושים היום יכול להפוך להבדל משמעותי בעתיד. אז אל תחכו - התחילו לתכנן את הפרישה שלכם עוד היום, והעניקו לעצמכם את המתנה של ביטחון פיננסי לטווח ארוך.



חברות וחברים, לקוחות יקרים.

אנו בסוכנות ניב מויאל עושים מאמצים רבים
לתת לכם את השירות המקצועי, הזמין והכי אישי שיש.

בכל עניין, אנו זמינים לכם

נייד: 050-8569695 | מייל: nivmoyal@moyal-ins.co.il

לפרטים נוספים <