

מודל פיננסי לביטוחי בריאות, סיעוד ושיניים

טִיפ מַבְרִיאוּטִיפ

E-mail Newsletter מס' 4 – יולי-אוגוסט 2005

קוראים יקרים,

אנו שמחים לשגר אליכם בעיצומו של הקיץ
החם את גיליון מס' 4 של **טיפ מבריאוטיפ**.
בגיליון הפעם: רשימה נוספת של אתרים
המספקים מידע בתחומי הבריאות והרפואה,
תמצית מאמר מקצועי בנושאי בריאות שהופיע
באחרונה בעיתונות הכללית וכן חדשות מבית
בריאוטיפ.

ועוד משפט עלינו – בריאוטיפ הנו מודל ייחודי,
המבוסס על תפיסה חדשנית לרכישת / שיפור
ביטוח בריאות, שיניים וסיעוד לקולקטיבים. שיטת
בריאוטיפ מאפשרת שיפור בכיסוי ובשירותים
לארגון והוזלה משמעותית בפרמיה.

צוות בריאוטיפ פועל בתחום הבריאות והביטוח,
מתמצא בסבך המורכב של סוגי הביטוחים
והפרמיות מחד ובצרכי המבוטחים מאידך.

אנחנו מתמחים ברכישת הפוליסה הטובה
ביותר שניתנת להשגה עבור לקוחותינו במחיר
נתון, ואשר מכסה מה שחשוב לכסות.

מודל פיננסי לביטוחי בריאות, סיעוד ושיניים

טיפ מבריאוטיפ כע"מ

לפרטים נוספים וקבלת חומר נוסף ניתן לפנות
לקלי שיינהולץ בטל' 03-6126662 שלוחה
206 או במייל kelly@briutip.co.il

בימים אלה אנו שוקדים על שדרוג של
ה-E-mail Newsletter שאתם קוראים עתה
והרחבת הנושאים שמטופלים בו. נשמח לקבל
מכם מייל חוזר עם הערות, המלצות וכן הפניות
לכתובות מייל של חברים שאתם חושבים שהם
ראויים לקבל את הפרסומים שלנו.

לקבלת גיליונות קודמים של טיפ מבריאוטיפ
ניתן לפנות לקלי במייל המפורט לעיל.

מודל פיננסי לביטוחי בריאות, סיעוד ושיניים

טוֹיֵף בריאותי

אתרי בריאות ורפואה מומלצים:

www.drug.co.il/index.asp ✓

האתר מופעל ע"י ארגון הרוקחות בישראל ומיועד לעוסקים בענף הרפואה. יש בו מידע על אלפי תרופות ונוספות לו תרופות חדשות מדי יום. האתר מאפשר חיפוש בעברית לפי מרכיבי התרופה או שם המותג, אולם מציג תוצאות באנגלית.

www.rofe.co.il ✓

חיפוש רופאים ומומחים רפואיים בכל תחום ובכל ארץ. האתר מציג את נתונייהם של הרופאים כפי שהועלו ע"י הרופאים עצמם או על ידי גולשים אחרים ברשת.

www.e-dent.co.il ✓

אתר מקיף בענייני בריאות השן, הבנוי מ-2 קטגוריות עיקריות – האחת לציבור הרחב והשנייה לקהילת רופאי השיניים. האתר מביא כתבות וחדשות, מדריכים, הסברים על טיפולים, ייעוץ של מומחים בפורומים, ומילון מושגים דנטלי. באתר לרופאים יש מאמרים מקצועיים ושורת כלים: יומן מקוון, רשימת משימות ומסנג'ר לחברים בלבד.

www.naturemed.co.il/in_food.html ✓

בתוך אתר הנטורופטיה הישראלי מופיעה טבלה מושקעת ומקיפה, המציגה בפירוט רב את כל הערכים התזונתיים של מאות סוגי מזון.

* נלקח מתוך מאמר של ד"ר מוטי גל שפורסם באחרונה בידעות אחרונות.

ט"פ מ ב ריאו"ט כ"ע"א

לפני כחודשיים פרסמה מירב ארלוזורוב, עורכת היומון "הארץ / דה מרקר" סדרה בת 3 מאמרים שהתייחסה לסוגיית הביטוח הרפואי המשלים. לדעתנו מדובר במאמרים חשובים המסבירים בצורה ברורה וחדה את הכשלים בשוק זה.

המאמרים הופיעו בתאריכים 30/5, 31/5, 1/6. אנו מפנים את תשומת ליבכם למאמר השלישי בסדרה "ביטוחים רפואיים נחותים".

"יש ביטוח רפואי איכותי בישראל. קוראים לו ביטוח קולקטיבי, וזה הביטוח שמעסיקים קונים עבור העובדים שלהם. זהו הביטוח הכדאי ביותר, ולא רק בגלל שהמעסיק נושא עבור העובד בחלק (או בכל) עלות הפרמיה. זהו הביטוח הכדאי ביותר, כי הוא גם היחיד שמספק למבוטחים את מה שהם מצפים לקבל: מטריית הגנה כמעט מושלמת עבור כל קטסטרופה רפואית שעלולה לקרות להם.

בניגוד לביטוח המשלים של קופות החולים או הביטוחים הרפואיים שמוכרות חברות הביטוח למבוטחים פרטיים, הביטוח הקולקטיבי אינו אחיד. אין פוליסה אחת מחייבת הנמכרת לכל המעסיקים. הביטוח הקולקטיבי הוא תוצאה של המו"מ שמנהל המעסיק עם חברת הביטוח ושל עלות הפרמיה שהוא מוכן לשאת בה. טיב הייעוץ הביטוחי שיקבל המעסיק, אם כן, וגם היכולות הכספיות שלו, יקבעו את טיבה של הפוליסה הקולקטיבית שתתקבל. אבל ככלל, הפוליסות הקולקטיביות הן לעולם טובות בהרבה מכל פוליסה של ביטוח רפואי פרטי, הנמכר ישירות למבוטחים יחידים.

מודל פיננסי לביטוחי בריאות, סיעוד ושיניים

טִיפּ בְּרִיאוּטִים כֶּסֶ"א

הפוליסות הקולקטיביות, מתברר, מצליחות להכות את הפוליסות של הביטוחים הפרטיים, הנמכרים ישירות למבוטחים יחידים, בשני המישורים העיקריים: הן איכותיות הרבה יותר, ומחירן נמוך ב-50%.

הן איכותיות הרבה יותר, משום שהן היחידות המקיימות את ההבטחה שבשבילה רוכשים ביטוח רפואי: ההבטחה כי בכל מקרה של צרה רפואית שלא תנחת על אדם, נדירה, מסובכת ויקרה ככל שתהיה - הוא לא יישאר ללא טיפול. במיוחד חשוב הדבר במחלות נדירות או בסיבוכים נדירים, שמחייבים שימוש בתרופות נדירות שאינן כלולות בסל הבריאות או בקבלת טיפולים יוצאי דופן בחו"ל - פרוצדורות שעלותן עלולה להגיע גם למאות אלפי דולרים. זו בדיוק הקטסטרופה, הרפואית והכלכלית, שביטוח טוב צריך להגן מפניה.

הביטוחים הפרטיים, הנמכרים בפוליסות אחידות למבוטחים יחידים, אינם עושים כן. ההתניות הכלולות בפוליסות הסטנדרטיות הן כאלה, שמבוטח עלול למצוא עצמו בסבירות גבוהה למדי ללא כיסוי ביטוחי, דווקא כשהוא צריך לרכוש תרופה נדירה שאינה כלולה בסל הבריאות, או דווקא כשהוא בדרכו לניתוח בחו"ל. הפרמיה של אלפי השקלים שמשלמים המבוטחים עבור ביטוחים פרטיים מדי שנה, לא תסייע בשעת צרה לאותם מבוטחים.

טִיפּ בְּרִיאוּטִיפּ כֶּסֶ"ל

ההתניות הללו ברובן אינן כלולות בפוליסות הקולקטיביות. הייעוץ הביטוחי שמקבלים המעסיקים, בעת המו"מ על רכישת הביטוח, מפנה את תשומת לבם של המעסיקים לכשלים בפוליסות ביטוחי הבריאות, ומביא להסרתם. על אף שכל פוליסה קולקטיבית שונה מרעותה, רובן דומות, בהיעדרן של המגבלות הקשות בסעיפים מצילי החיים החשובים ביותר - תרופות מחוץ לסל וטיפולים בחו"ל (בסעיפי ההשתלות בחו"ל והשימוש במנתחים פרטיים בישראל, נחשבות הפוליסות הפרטיות לסבירות).

אז מה עושים? קודם כל מצמצמים את החשיפה הכלכלית לביטוחים הרפואיים למינימום ההכרחי

תחת לחץ המו"מ, מתברר, מסכימות חברות הביטוח להסיר את המגבלות הללו, וזאת גם עבור פרמיה שמהווה מחצית מהפרמיה שהן גובות ממבוטח פרטי. בהנחה שחברות הביטוח אינן מפסידות על הביטוחים הקולקטיביים, אין ברירה אלא להסיק כי הביטוח הפרטי - העולה פי שניים ונותן הרבה פחות - הוא גזל. שוב מתברר כי חברות הביטוח מנצלות את חוסר הידע של המבוטחים שלהן כדי למכור להם מוצר נחות.

אז מה עושים? קודם כל מצמצמים את החשיפה הכלכלית לביטוחים הרפואיים למינימום ההכרחי. במקרה של הביטוח המשלים, כדאי להסתפק ברובד הבסיסי של הביטוח הזה (מסלול הכסף, להבדיל ממסלול הזהב) כי התוספות המוצעות במסלול הזהב אינן מצדיקות את תוספת המחיר עבורו.

מודל פיננסי לביטוחי בריאות, סיעוד ושיניים

טֵיפּ בְּרִיאוּטֵיפּ כֶּסֶ"נ

במקרה של הביטוחים הפרטיים, כדאי לצמצם את היקף הפוליסה לרובד הקטסטרופות בלבד. מרבית העלות של הביטוח הפרטי נובעת מסעיפי הנוחות בו - מימון של טיפולים פרטיים, התייעצות עם רופאים וכדומה. אלה סעיפים נחמדים, אבל הם חופפים כמעט במלואם למה שמציע הביטוח המשלים, ולכן הם מהווים כפל ביטוח. עדיף לוותר עליהם, ולצמצם את עלות הביטוח רק לאותם סעיפים קריטיים מצילי חיים, שאינם כלולים בביטוח המשלים. הפרמיה צפויה לרדת עקב כך ב-50% ויותר.

מאחר שהמענה למצבי חירום בביטוח הפרטי, עם זאת, לוקה בחסר, הכי טוב להגיע לביטוח רפואי קולקטיבי. כדאי מאוד ללחוץ על המעסיק להעניק לעובדיו את ההטבה של ביטוח רפואי כחלק מתנאי השכר. בארה"ב, אגב, מעסיקים מתחרים זה בזה בטיב הביטוח הרפואי שהם רוכשים לעובדיהם, וזהו אחד מתמריצי השכר החשובים ביותר שם.

עדי בשן : הנאמר במאמר עולה בקנה אחד עם ה"אני מאמין" שלנו ועם אסטרטגיית העבודה שלנו.

טִיפּ בְּרִיאוּטִיפּ כֶּסֶ"ל

חדשות מבית בריאוטיפ:

צוות המומחים של בריאוטיפ הנמצא במגע שוטף עם אגפי משאבי אנוש בארגונים גדולים זיהה 3 סוגיות המטרידות את ציבור העובדים ומנהלי משאבי אנוש. **עדי בשן, מנכ"ל בריאוטיפ**, אומרת, כי למעשה בריאוטיפ הנה הגורם היחיד הפועל בשוק שמצא מענה לנושאים אלה:

- (1) הוספת סעיף סל בפוליסות בו מתחייבות חברות הביטוח לעדכן את הפוליסות בהתאם לכל חוזרי הפיקוח שפורסמו ושיפורסמו בעתיד.
- (2) הוספת סעיף סל בו מתחייבות חברות הביטוח להעניק רצף ביטוחי לכל עובד שממשיך הן מפוליסה פרטית והן מפוליסה קולקטיבית קודמת עפ"י העיקרון, כי הפוליסה החדשה באה להיטיב עם המבוטח.
- (3) שדרוג תנאי הפוליסה במהלך התקופה לחידושים ושינויים שחלים בשוק ובעולם הרפואה בכלל.

* סעיף סל – הכוונה לסעיף כללי בפוליסה החל על כל פרקי הפוליסה.

להתראות בטיפ הבא...