

בריא לדעת

האם "גונבים סוסים" בתקופת הדמדומים?

בימים הקרובים יחל את עבודתו המפקח על הביטוח החדש וזה הזמן להתעשת, לעצור ולהפסיק את הדהירה המטורפת לשום מקום של קודמת



סאת ד"ר אודי פרישמן

זה לא נגמר! אומנם המפקחת על הביטוח סיימה את תפקידה, אבל השאלה האמיתית היא מה תהיה תפיסת עולמו של המפקח הבא אחריה.

בשבוט האחרונים פרסם הפיקוח שלושה מכרזים תמוהים - מכרז לרופא גריאטר, מכרז לרופא פנימי ומכרז לרופא תעסוקתי. עיון במכרזים מלמד שתפקידו של הרופא לסייע לאנשי שוק ההון לקבוע אם דחיות של חברות הביטוח לגבי תביעות שונות, ביניהן תביעות סיעוד, א.כ.ע ועוד, מוצדקות או לא.

כולנו זוכרים את הניסיון הכושל והנלוז של המפקחת הקודמת לשמש גם כרשות השופטת ולהקים "בית משפט" לתחום הביטוח. ניסיון זה נהדף בעוצמה רבה, ובצדק, על ידי גורמים רבים ולא רק על ידי מי שעומד בראש לשכת עורכי הדין. האם פרסום המכרזים הללו, בתקופת הדמדומים, הוא ניסיון של אנשי הפיקוח שנתרו עדיין בתפקידה, ליישם את שאיפת הממונה הקודמת להקים בית משפט פרטי לענייני ביטוח, תחת כנפיה?

כולי תקווה שלא. כולי תקווה שמדובר במכרזים שתוכננו מזמן ופשוט טרם בוטלו. הפיקוח על הביטוח הוא רגולטור, הוא לא שופט, לא מגשר ולא בורר בין מבטח לחברת ביטוח. במדינה מתוקנת מחלוקות בין בני אדם ו/או בין אדם לרשות, מבררים בבתי משפט ולא אצל הרגולטור, יהיה מגלומן ככל שיהיה. זו מהות הדמוקרטיה, הפרדת רשויות, איזונים ובלמים, לא כך?

אני קורא למפקח החדש מיד עם כניסתו לתפקיד לעשות בדיק בית יסודי ולמנוע המשך התנהלות של מהלכים שממשיכים להתנהל רק מכוח של אינרציה, בין אם מישוה נוטע בהם אנרגיה או לא.

אני גם קורא למפקח לבחון מחדש את כל מדיניות הפיקוח בנושא ביטוחי הבריאות, תחום שבו הקדנציה הקודמת נחלה כישלון קולוסלי עצוב ובעיקר יקר למאות אלפי מבטוחים.

במדינת ישראל ישנם שלושה רובדי בריאות: סל הבריאות, הביטוחים המשלימים והביטוחים הפרטיים. דווקא במדינה עם מבנה בריאות כה מורכב, יכול היה המפקח על הביטוח לקום ולהוביל דרך, לבנות אסטרטגיה ולעשות שינוי. במקום זה התעסק הפיקוח בשולי השוליים, בזוטי הזוטות, לדוגמה - קביעת הגדרות של ניתוח או של תחליף ניתוח או של התקן

הביטוח הסיעודי ואין ספק שביטוח סיעודי קבוצתי הוא לא הפתרון הנכון לאדם צעיר. אבל להט העשייה של האוצר היה כל כך חסר גבולות ומעצורים וחסר מחשבה והיגיון, שהיא חייבה עשרות אלפי קשישים שהיה להם פתרון סיעודי סביר, להפסיק את הביטוח ולרכוש ביטוח פרטי בעלות של אלפי שקלים בחודש. התוצאה היא שפחות מ-10% מהציבור עשו זאת וכל השאר נשארו חסרי ביטוח.

גם כאן, אם הייתה חשיבה, אם הייתה אסטרטגיה, אם הייתה ראייה לטווח ארוך, היה אפשר לעשות שינוי טוב, חשוב ואמיתי. את הציבור המבוגר היה צריך לעזוב ולאפשר לו ליהנות מהפתרונות הביטוחיים שרכש לעצמו עם השנים, גם אם הם לא הפתרונות האופטימליים. ולציבור המבטוחים הצעיר היה מקום לבנות מערך סיעוד לאומי שיעודד כל בחור/ה צעיר/ה לרכוש לעצמו ביטוח סיעודי פרטי כחלק מהתנאים הסוציאליים שגם אותם המדינה מחייבת מאזרחיה לרכוש.

להוביל מהלכי מאקרו זה לא פשוט. אי אפשר לעשות 300 כאלה בשנה, אי אפשר לקבל כל יום תמונה בעיתון, אבל ככה אפשר היה באמת להשפיע על מדינת ישראל ולעשות משהו חשוב וטוב לאזרחיה.

כולי תקווה שהמפקח החדש, שכולנו מאחלים לו בהצלחה, ידע להפיק את הלקחים מהטעויות של מי שקדמה לו.

הכותב הוא מומחה במדיניות בריאות וביטוח בריאות וסיעוד, יועץ בכיר בחברת הייעוץ **פרש קונספט**

לב, לעיתים קרובות בצורה חובבנית ולא מקצועית. אישור פוליסות קבוצתיות קצרות טווח, התערבות בניהול השוטף של הקשר עם המבטוחים ובבקרה אם טופס הצטרפות לביטוח מולא כהלכה, וכן ניסה להיות מעורב ולשמש מעין "אח הגדול" בכל תביעה שנדחתה, גם זה כמובן בצורה חובבנית ובלתי מקצועית. בשורה התחתונה, הפיקוח פספס, ובגדול, את האפשרות שלו להשפיע על השוק, ברמת המאקרו, ברמה האסטרטגית.

מה ניתן היה לעשות? למשל, להוביל מהלך אסטרטגי של מימון פעילות רפואית בבתי החולים הציבוריים באמצעות כספי הביטוח הפרטי. למשל, לפעול לקיצור תורים במערכת הציבורית באמצעות הביטוחים הפרטיים ועוד מהלכים אסטרטגיים כאלה או אחרים שרגולטור, אסטרטג, כזה שרואה את השוק בגדול ומבין את תפקידו, היה יכול לפתח ולהוביל.

האם שוק ביטוחי הבריאות היום טוב יותר מזה שהיה לפני ארבע שנים? לא. האם התחרות רבה יותר? לא. האם האזרח מקבל מוצר ביטוחי טוב יותר? לא. אז מה כן? הרבה יותר בירוקרטיה, הרבה פחות חדשנות, פחות טוב. אבל, לא רק בזה נכשל הפיקוח על הביטוח. לא החברה הישראלית ולא ההיסטוריה יסלחו למפקחת על עזות המצח שהייתה לה לקחת מאות אלפי קשישים שהיו מבטוחים בביטוחים סיעודיים קבוצתיים, ביטוחים שאפשרו להם לקבל פיצוי כספי כאשר יהפכו לסיעודיים - ולזרוק אותם לרחוב, תרתי משמע.

אין ספק שהיה מקום לבצע רפורמה בתחום

**הלקוח שלך עובר לחו"ל?
לדיוידשילד יש הצעה
במיוחד בשבילו... ובשבילך**

התקשר עוד היום לחטיבה העסקית: **09-8920924**
www.davidshield.com | Business@davidshield.com