

**סיקור כנס ביטוח בריאות 2018**

**ד"ר אודי פרישמן:**

# הביטוח הפרטי צריך להמציא עצמו מחדש ולתת מענה בעיקר לטכנולוגיות רפואיות מתקדמות

**פרישמן: בעבר הפרמטר המרכזי לאיכות הרפואה היה טיב הרופא ■ היום הפקטור המשמעותי הוא היכולת לממן את הטכנולוגיה הרפואית המתקדמת ביותר ■ אי אפשר למכור מוצרי בלוף, צריך להציע גם בחירת מנתח, וגם פתרון לטכנולוגיות רפואיות מתקדמות ומצילות חיים**

חשוב מאוד, אבל חשוב יותר לממן את הטכנולוגיות המתקדמות". פרישמן סקר חלק מהטכנולוגיות החדשות שנכנסו לאחרונה לעולם הרפואה:

- תרופות אימונותרפיות – תרופות שמפעילות את מערכת החיסון לתקוף את הגידול.
- CAR-T.
- הוצאת תאי עצב מעין בריאה לעין חולה.
- רובוט דה וינצ'י לניתוחים.
- מכשיר אולטרה-סאונד שהפך מרכזי לטיפול ואבחון.
- הדפסת איברים ורקמות: בניית עצם, בניית כבד שמשמשת את המנתח להכנה

מבוטח בביטוח פרטי או משלים או הכנסת תרופות מצילות חיים לסל הבריאות.

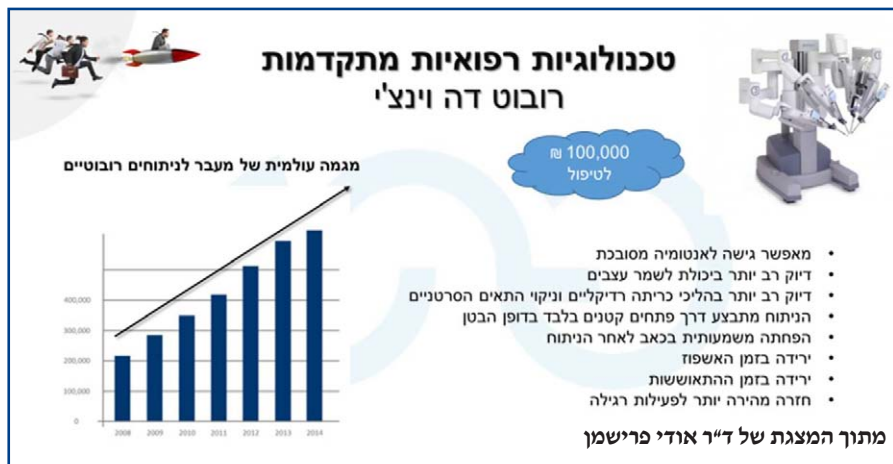
לדברי פרישמן, בעבר הפרמטר המרכזי לאיכות הרפואה היה טיב הרופא. אולם היום, לדבריו, הפקטור המשמעותי הוא היכולת לממן את הטכנולוגיה הרפואית המתקדמת ביותר. "בחירת רופא זה עדיין



בתמונות: ד"ר אודי פרישמן היום בכנס

הביטוח הפרטי צריך להמציא עצמו מחדש ולתת מענה בעיקר לטכנולוגיות רפואיות מתקדמות – כך אמר בהרצאתו ד"ר אודי פרישמן, מנכ"ל חברת הייעוץ פרש קונספט, ומומחה לביטוחי בריאות וסיעוד.

לדבריו, הפער המרכזי של מערכת הבריאות הציבורית הוא פער תקציבי, שהלך וגדל. על



פי נתונים שהציג, ב-2012 חסרו 304 מיליון שקל לתרופות – פער שגדל עד לכדי 1.12 מיליארד שקל ב-2016, ואפילו יותר בשנת 2017 – "התוספת לסל הבריאות פותרת רבע מהחסור התקציבי", הסביר פרישמן.

עוד התייחס פרישמן לאווירה הציבורית שגורסת כי יש להילחם באויב של המערכת הציבורית – המערכת הפרטית, ובגורם המממן אותה, ביטוחי הבריאות. "זה שגוי, זה רע, אבל אנחנו שם".

כדוגמאות לכך הציג את מודל הרופאים הפולטימרים, שמתוגמלים על כך שהם לא עובדים במערכת הפרטית, או מתן אפשרות לבחור רופא באסותא גם למי שאינו

לניתוח האמיתי וניתוח השתלת שלפוחית שתן שהודפסה – שלדברי פרישמן כבר בוצע בפועל – "זה לא מדע בדיוני, זה רק עולה המון כסף".

- בדיקת פאונדיישן לאבחון גנטי של סרטן, שעולה 16-20 אלף שקל, אבל מצילה חיים.
- "עוד בדור שלנו סרטן יהפוך להיות ממחלה שהורגת למחלה כרונית, שחיים איתה בשלום שנים ארוכות" – אמר פרישמן.
- פרישמן קרא לכל הגורמים בענף - חברות ביטוח, סוכנים, לשכה, הציבור והפוליטיקאים ואמר: "אנחנו צריכים להמציא את עצמנו מחדש. אי אפשר למכור מוצרי בלוף. צריך להציע גם בחירת מנתח, וגם את המוצר החדש שנותח פתרון לטכנולוגיות רפואיות מתקדמות ומצילות חיים.

