

# "אל תקנו ביטוח בריאות, תנהלו אותו"

שאננות הבריאות של כולנו נסדקה בחודשים האחרונים, ועוררה שיח מבורך סביב סוגיית ביטוחי הבריאות הפרטיים <img alt="arrow icon" data-bbox="285 288 305 308"/> ישבנו עם שלושה סוכני ביטוח ותיקים, שעשו סדר בדברים וסיכמו פה אחד: "הציבור מפנים כי ביטוח הבריאות הוא הכנה נדרשת לעתיד"

## ח.דוידוביץ



עד לפני מספר חודשים, עולם כמנהגו נהג, וכל אחד היה טרוד בענייניו. עם התפרצות הקורונה, התכנסנו כולנו תחת מכנה משותף אחד: הדאגה לבריאותנו, ובריאות משפחתנו. השיח הרב סביב נושא הבריאות סדק את שאננות היום-יום והעלה את המודעות לחשיבות ההכנה לעת משבר או סיכון בריאותי.

אחת ההשלכות הישירות לכך היא עלייה משמעותית בפניות אל סוכני הביטוח. השאלות עוסקות סביב משמעותו של הביטוח הפרטי, מידת חיוניותו, חשיבותו ברגעי האמת וכיצד עושים אותו כמו שצריך. כדי לעשות סדר בדברים, וליישב את הסוגיות הרבות, ביקשנו משלושה סוכני ביטוח ותיקים ומוכרים לשבת איתנו לשיחת עומק לברור הנושא. התשובות שלהם פתחו לנו את העיניים, והן ממש כאן לפניכם.

## "ביטוח הוא לא מוצר מדף"

"צריך להגיד; ביטוח בריאות הוא לא רק רשת ביטחון ליום שחור" פותח איציק קליינמן, סוכן ביטוח ותיק בחסידות מוכרת, "אלא גם מספק מענה לצרכים רפואיים שגרתיים. אמחיש זאת באמצעות סיפור נוגע ללב שה-תרחש ממש לאחרונה; אחד ממבוטחי פנה אלי וסיפר כי אשתו נזקקה לבדיקה חשובה, והיא הוצרכה להמתין עבודה מעל לחודש ימים. המתח והחרדה היו בשיאם, והחשש לבריאותה הטריד את מנוחת התא המשפחתי כולו. כשהתייעץ איתי מה ניתן לעשות, אמרתי לו מיד כי הפוליסה שלו כוללת כיסוי 'אבחון מהיר' – במסגרתו ניתן לבצע את הבדיקה במכון פרטי, שסיפק את התשובה (השלילית, ב"ה) לאחר ימים בודדים".

אשר פישמן, סוכן ביטוח מוכר בירושלים מוסיף: "הסיפור הזה ממחיש גם את חיוניות הביטוח בעת שגרה, ואף מעיד על איכותה של הפוליסה, שהתאימה במדויק לצרכיו של המבוטח. זה לא מקרי, דיוק כזה מגיע כאשר הסוכן מגיע מתוך הקהילה, מכיר את הצרכים של המשפחה החרדית וכמוכן – זמין עבורך גם ל-ר"ק רציני לשאול..."

"זה המקום לחדד כי ביטוח בריאות הוא לא מוצר מדף", מצטרף ברוך לוצקין, סוכן ביטוח נמרץ מביתר עילית, "לא ניתן 'להשוות' את מחיר הביטוח, משום שהוא מוצר אישי לחלוטין. כל פוליסה מותאמת באופן מדויק לנתוני המבוטח, ולמצבו המשפחתי; מבוטח צעיר, ללא ילדים, ובעל רישיון לאופנוע זקוק לביטוח שונה מאשר מבוטח באותו הגיל שהינו כבר אב לשניים וחתם זה עתה על משכנתא. הצרכים שלהם שונים – והביטוח בהתאם."

## ביטוח לא מוכרים, ביטוח מנהלים

"אני משתדל מאד לא למכור אף ביטוח" אומר לוצקין בחיוך "אלא רק לנהל אותו". פישמן וקליינמן מסכימים איתו, "ביטוח זו לא רכישה שמסתיימת במסירת אמצעי תשלום – אדרבה, שם היא רק מתחילה. הביטוח הוא ניהול מתמשך, הסוכן שלך חותם איתך למעשה על חוזה מחייב מאד – מרגע זה, הוא כאן עבורך בכל יום ושעה; ליעץ, לב-

כרגע" – תופתעו לגלות שדווקא אתם הראשונים שצריכים לדאוג לביטוח בריאות.

לוצקין מסביר: "ככל שהמבוטח צעיר ובריא יותר – כך הביטוח מקיף וזול יותר, וחברות הביטוח שמחות שהוא מצטרף אליהן. בחלוף השנים, המבוטחים מתבגרים, והבעיות הרפואיות עולות – ואז הפוליסה הופכת למורכבת ויקרה יותר. המסקנה פשוטה: מי שעיניו בראשו – רוכש ביטוח בריאות בשנים המוקדמות של הקמת המשפחה. כך הוא זוכה לכיסוי משתלם לצרכים הרפואיים השוטפים, בונה

ככל שהמבוטח צעיר ובריא יותר – כך הביטוח מקיף וזול יותר, וחברות הביטוח שמחות שהוא מצטרף אליהן. בחלוף השנים, המבוטחים מתבגרים, והבעיות הרפואיות עולות – ואז הפוליסה הופכת למורכבת ויקרה יותר. המסקנה פשוטה: מי שעיניו בראשו – רוכש ביטוח בריאות בשנים המוקדמות של הקמת המשפחה



איציק קליינמן

אשר פישמן

ברוך לוצקין

רה, להילחם על הזכויות שלך ולדאוג שתקבל את כל המגיע לך. זו מחויבות עמוקה, ומה שחשוב זו ההתאמה המדויקת של הפוליסה, הזמינות של הסוכן, האמינות והאכפתיות שלו."

פישמן: "לערכי המחויבות הטבעית של כל סוכן באשר הוא, מצרף הסוכן מהקהילה גם את הערבות הפנימית שאין לה תחליף או מחיר. סוכן מתוך

הקהילה יהיה שם בשביל לתת יד ברגע האמת של ממש, וגם מהווה כתובת בענייני היום יום. אפשר להגיד שהוא איש אמונה של הקהילה, ואני רואה בזה לא פחות משליחות".

קליינמן, שבעברו עסק בתחום הביטוחים המשלימים בקופות החולים, מספר כי: "סוכן מקצועי ואמין יפנה לא פעם את המבוטח דווקא אל קופת החולים. ישנן זכויות מסוימות שהמבוטחים לא תמיד מודעים אליהן, ומבקשים לכסות אותן בביטוח פרטי – שהופך לביטוח כפול. התפקיד של הסוכן הוא לערוך למבוטח היכרות מעמיקה עם הביטוחים והזכויות המגיעים לו, להפנות אותו למקומות הנכונים, ואף לסייע לו בבירוקרטיה הרפואית בעת הצורך. הליווי הוא לכל אורך הדרך ובכל החזיתות."

## אתם בריאים? זה הזמן לדאוג לביטוח

אם בשלב זה אתם חושבים לעצמכם; "טוב, הביטוח חשוב, אבל אני צעיר, הילדים בריאים ב"ה ואין לי צורך בו

מערכת יחסים יציבה ואיכותית עם הסוכן האישי שלו, ובה-משך הדרך – מוצא את עצמו מכוסה, מבלי שיצטרך לחפש חברת ביטוח שתבטח אותו בקלות. ביטוח בריאות בשנים המוקדמות של החיים זו הכנה נדרשת לעתיד המשפחה."

שלושת הסוכנים מסכמים כי תקופת הקורונה בהחלט העלתה את המודעות לחשיבות הביטוח הפרטי, אך מדגישים כי חשוב לרכוש אותו בנחת. "פוליסות שנסגרות במהירות לא תמיד תעורנה ברגע האמת, משום שהן לא הותאמו למבוטח באופן אישי". ההמלצה שלהם? להתאזר בסבלנות. "הקדישו זמן לאיתור סוכן ותיק ואמין, המלווה את מבוטחיו במשך שנים ארוכות, ומעמיק בבירור יסודי של הנתונים.

"אנו רואים בתפקידנו שליחות של ממש, מתרגשים לראות כיצד הצלחנו להקל על מבוטחים רבים בזמנים קשים, ואומרים לכל אחד ואחד – ביטוח הבריאות הוא בגדר חובת ההשתדלות!"