

תורה באוזניים

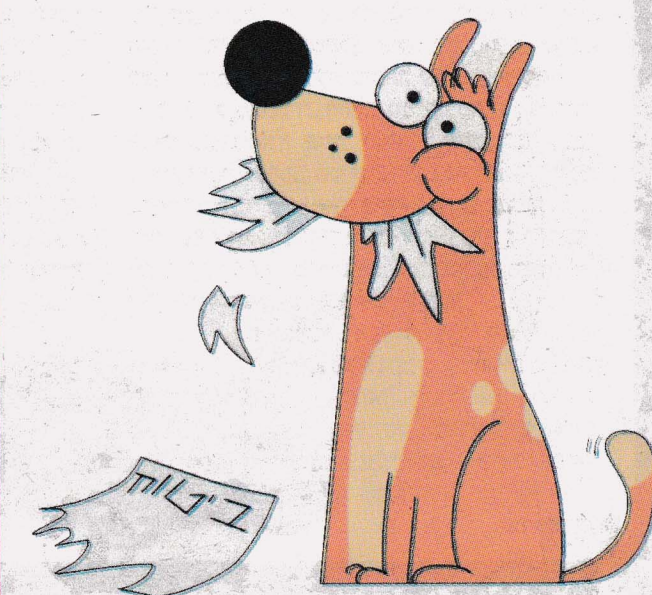
אם יש משהו שאין לכם כוח אליו, זה להתעסק עם פוליסות הביטוח שלכם - אבל זו טעות קשה. למשל: עשיתם ביטוח מבנה לפני שנים רבות ולא עידכנתם אותו? אם יישרך הבית, הסכום שתקבלו יהיה רחוק מלכצות על הנזק • 20 עוויות בולטות שרובנו עושים בקשר לביטוח

סוכן הביטוח דודו יעקובינסקי בן 40, נשוי, שני ילדים, מתגורר בנתניה. הוא גילה כי שנים רבות לא עדיין עשה את המעמדה של פוליסת הביטוח שלו. הוא חשב שהפוליסה שלו היא "פוליסה" ושהיא תהיה שם כל הזמן. הוא חשב שהפוליסה שלו היא "פוליסה" ושהיא תהיה שם כל הזמן. הוא חשב שהפוליסה שלו היא "פוליסה" ושהיא תהיה שם כל הזמן.

מזד אהרן, אהרן סובלים מביטוחי יתר, בעיקר בתחום הבריאות והביטוחים לתאונות אישיות. יש לא מעט אנשים שמשלמים במקביל תמורת שלושה חמ"ר שביטוחים בכל אחת מהקטגוריות האלה. "מבוטחים רבים מגלים בוקר אחד שצברו ביטוחים רבים שעליהם הם משלמים מאות ואף אלפי שקל מדי חודש. כל פעם אני מופתע מזה מחדש", אומר אריה מלמד, מחברת הייעוץ לניהול סיכונים MIC, המ' תמחה בביטוחים. לדברי חני שפיס, מנהלת ושותפה במ' רכז שפיס-היימן לייעוץ ביטוחי, ויועצת ומרצה בתחום ביטוחי הפרט, "הבעיה הע" קרית היא מקומו של הפחד בתהליך המכ"ר וההקנייה. אנשים קונים תוכניות ביטוח כדי לקבל שקט נפשי. הם לא נכנסים לרזולוציות כלכליות, ושפת הפוליסות קשה ומסובכת להבנה. וכשקונים ממקום של פחד, קשה לקבל החלטה רציונלית". ומזד שני, אהרן סובלים מהיעדר ב"ר טוח בתחומים חשובים, כפי שחשף אסון השריפות. כ-40% מהדירות בישראל אינן מבוטחות כלל. מבין כ-60% הדירות המ' בוטחות, בדרך כלל בגלל דרישת הבנקים למשכנתאות, רק כמחצית מבוטחות וכן נגר נזק לתכולה, ולא רק למבנה. בסיוע יעקובינסקי, מלמד ושפיס, לין זוהר, סמנכ"ל מחלקת באפליקציות הפנסיה והביטוח רובין זוהר, הרכבנו את רשימת הטעויות הבולטות של הצרכנים הישראליים בכל הנוגע לביטוח.

1. אין לי מושג מה יש לי

מספר רב של אנשים, אהרן, הישראליים, מאמצים את גישת ב"ר היענה: "עשיתי ביטוח גר ע"י הרע, שמת במגירה, אל תדברו איתי על זה". ביטוח גם נתפס כעניין מסובך שכן תמורת רגיל לא מסוגל להבין. על הקרקע הזאת צומחים הרווחים המרשימים של חברות הביטוח. אבל חשוב מאוד להיות בקשר עם תיק הביטוח שלכם - לדעת מה יש, האם הוא נחוץ, כמה הוא עולה, האם אפשר להחליף או לבטל.



9. חייבים סיעודי מלא

ההחלטה לעשות ביטוח סיעודי היא החלטה כלכלית טוהרה, חשבונאית היא תרצו. אמנם כמעט מחצית (400 מכל 1,000) מהאנשים מעל גיל 65 יהפכו יום אחד לסיעודיים, וזה מפתח, אבל לפני שרוכשים ביטוח סיעודי צריך לדעת כמה נתונים: עלות טיפול ואחזקה של חולה סיעודי בבית נעה בין 8,000 ל-10,000 שקל לחודש, וחולה במסר סיעודי - בין 14,000 ל-18,000 שקל בחודש. מצב סיעודי ממוצע נמשך שמונה עשר שנים. שחשבו מהם מקורות ההכנסה שיעמדו לרשותכם בעת זקנה - ביטוח לאומי, פנסיה, חסכונות, שכר דירה ועוד. האם הם יוכלו לכסות את כל הטיפול הסיעודי? אם רק את חלקו, קנו ביטוח סיעודי בריק בסכום החסר.

10. עדיף סיעודי פרטי

הביטוח הסיעודי של קופות החולים, המנהל על ידיה, מקיף היום כארבעה מ"ר ליוני ישראליים ומפוקח גם על ידי המדינה. ביטוחים אלה עברו שינוי לאחרונה והם זהים בכל קופות החולים. הם משתלמים ביותר מבחינת יחס עלות-תועלת. אחוז אישורי התביעות הממוצע בכלל הביטוחים הסיעודיים הפרטיים בחברות הביטוח הוא כ-60% - לעומת קרוב ל-80% בביטוחים הסיעודיים בקופות החולים. ביטוח סיעודי פרטי, למשל, אישה בת 45, שתרכוש ביטוח סיעודי שנתון 5,000 שקל לחודש במשך חמש שנים, תשלם 30% שקל לחר

אצל ילדים: ואפילו צנתור וקולונוסקופיה וירטואליים. אם יש לכם כסף, שלמו על הביטוח הזה. אבל אם אתם רוצים לחסוך חישבו פעמיים, ובדקו איזה אחוז מהמבחר שחיים מקבלים מחברות הביטוח כסף תמור רת טיפולי טכנולוגיות חלופיות. לא הרבה. עוד לרכוש עכשיו? MRI מיידי. חי שבו מה הסיכוי שלכם להודקת MRI מיידי. גם אם זה יקרה, ייתכן שיהיה זול יותר לממן MRI פרטי מאשר את עלות הביטוח: כ-25 שקל לחודש למבוגר, כ-3 שקלים לחודש לילד.

8. ביטוח בריאות פרטי עדיף על קבוצתי

ברוב המקרים הביטוחים הקבוצתיים עדיפים על הפרטיים. הראיה - לשכת הביטוח הזה. אבל אם בעלת פוליסת ביטוח בריאותית קבוצתית לכלל סוכני הביטוח. הביטוחים הקבוצתיים אמנם מוגבלים בזמן ומתחדשים מדי מספר שנים, אבל עדיין יתרונותיהם עולים על החסרונות - בעלויות, ובהשתייכות לקבוצת גדולה שברך כלל גם מעסיקה יעוצים ומומחים כדי להתמודד מול חברת הביטוח במקרים תביעות. כדאי לדעת: בכל מקרה של יציאה מהביטוח הקבוצתי, זכאי המבוטח לרכוש פוליסה פרטית מאותה חברת ביטוח ללא צורך בהצהרת בריאות ו/או תהליך חיתום, ואפילו לקבל הנחה משמ' עותית לכמה שנים.

2. מה צריך לעדכן?

כן, גם ביטוחים צריך לעדכן מדי תקר פה. כך, למשל, מרבית ביטוחי המבנה בישראל - שנעשים לרוב בעקבות לקיחת משכנתה - אינם מעודכנים. אם לקחתם משכנתה לפני עשר שנים, שווי המבנה חושב לפי 4,000 שקל למ"ר. היום מדברים על שווי של 10,000-15,000 שקל למ"ר. לפני עלות הגימור לא עירכנתם את שווי הפוליסה? אם תישרף דירתכם, כספי הביטוח יספיקו לכם להרבה פחות ממה שאיכרתם. מומלץ לבדוק אחת לשנתיים. גם בביטוחי הבריאות קרו שינויים גדולים. לפני 15-10 שנים סעיף הכיסוי לתרור פות שלא נמצאות בסל הבריאות עמד על 250,000 שקל לשנה בממוצע. היום, עם התרופות החדשניות שנכנסו מאז, הסכום הזה יכול גם לא להספיק לחודש. בביטוחי בריאות מומלץ לבדוק אחת לשנה.

3. מי צריך לבטח תכולה?

70% מהצרכנים לא עושים כאמור ב"ר טוח לתכולת הדירה. כי לי זה לא יקרה, אין מה לגנוב, הביטוח יקר ו/או אין לי כסף. גם אלה שמכשחים נמצאים פעמים רבות בתביעות. צריך לקחת בחשבון, למשל, ששריפה עלולה לחסל את היכולת להשתמש בריהוט או בביגוד גם אם לא נשרפו - בגלל נזקי הכיבוי, העשן והריח. אם תקנו פוליסת תכולה שתשלם לכם 100,000 שקל (פרמיה של 500-600 שקל לשנה) תגלו בעת צרה שהסכום הזה יספיק לתכולה של דירת רווק לא עשיר במיוחד. הבסיס לביטוח תכולה של משפחה סטנדרטית צריך להיות 40,000-60,000 שקל לשנה. למשפחה של ארבע נפשות מורכב ב-160,000-240,000 שקל, ושלשנה בממוצע.

4. כל כך זול, לא נקנה?

השגיאה הקלאסית בביטוחי בריאות (בגלל הפחד) ובביטוחי תאונות אישיות (בגלל מתחריהם החולים) - ריבוי ביטוחים מקבילים, שעולים עשרות שקלים בודדים

12. הסוכן שלי דואג לי

סוכן הביטוח מוגדר, חוקית, כשלוחה של חברת הביטוח. את שכרו הוא מקבל ממנה, וגובה העמלה נגזר מגובה הפרמיה שאנחנו משלמים. ככל שהפרמיה גבוהה יותר, יגדל התגמול שלו. התגמול מורכב בדרך כלל מסכום חר'פעמי שהוא מקבל בעת חתימתנו על העסקה (יכול להגיע עד 50%-70% מהפרמיה שנשלם בשנה הראשונה), ומסכום שנתי שהוא מקבל לכל אורך חיי הפוליסה (כ-10%-20% מהפרמיה השנתית). מעבר לכך, מערכות השיווק המשוונות של חברות הביטוח קובעות לסוכנים יעדי מכירות, ומתגמלות את

רש - לעומת 200 שקל בביטוח פרטי. מי שמעוניין באופציה לקבל גמלה חר' רשית ליותר מחמש השנים שמעניקה הקר' פה, יכול לרכוש פוליסה פרטית, שתתחיל לשלם אחרי שייתמו חמש השנים. היא תהיה בדרך כלל זולה יותר מפוליסה סיי עורית פרטית שמשלמת מהשנה הראשונה. סוכני הביטוח מפחידים לעיתים קרור בות לקוחות שהביטוח הסיעודי של קופות החולים איננו מכסה מצב סיעודי בתוצאה מתאונות דרכים ותאונות עבודה, אבל שר כחים לציין שבמקרים כאלו הפיצוי יושלם על ידי גופים אחרים, כמו ביטוח לאומי, ביטוח החובה, חברת קרנית, המדינה, וב' רוב המקרים גם יוגדל משמעותית הפיצוי הצפוי מקופת החולים.

11. שילמתי כל השנים, לא חבל לבטל עכשיו?

יש לכם כפל ביטוחים, אבל אתם חוששים תם לא ממש שצריכים, או שאתם חוששים לבטל, או חוששים: "כבר שילמנו הרבה", או: "עדיף שיהיה מיותר מאשר יחסר". אבל למה להוציא כספים סתם? אמנם, אם תפסיקו, בחלק גדול מהביטוחים לא תק' בלו חוזה את הסכומים שהשקעתם במה לך השנים. כך בביטוחי בריאות, תאונות אישיות, רכב ודירה - המבוטסים על אלמנט הריסק, ללא מרכיב הסיכון שקיים בביטוחי חיים מסורמים ואפילו בביטוחים סיעודיים יקרים יחסית. ובכל זאת, צריך להסתכל על הפסקת ביטוח לא נחוץ כעל חיסכון עתידי - ששווי הפימיות שתשלמו לעתיד לבוא. רצוי להחליט בסיוע ביועץ.

המצליחים ובני/בנות ז"ר גם בטילוי חלומות. ברור שאין להיתפס להכללות, וקיימים סוכנים הנוהגים ביושרה ופועלים לטובת המבוטח, אבל אופן התגמול שלהם מציב אותם מראש בניגוד אינטרסים, שאף צוין בדר"ח מבקר המדינה האחרון.

13. הסוכן שלי מבין

לא מדויק. ספק אם הסוכן התמחה בכל סוגי הביטוח שהוא מוכר. על פי הערכות, סוכן המוכר מספר חברות ביטוח מציע עשרות סוגים של תוכניות שונות, ויתקשה להתמחות בכלן. לכן הדרך המומלצת לרכוש ביטוח היא להגדיר מה הצרכים שלכם, לבחור מספר חברות שבהן תרצו להיות מבוטחים, לקבל הצעות מכולן, ואז לקבל החלטה.

14. הכי נוח באינטרנט

יש הבר, ולעיתים הוא משמעותי מאוד, במחירי הפוליסות, ולכן צריך להשוות - בעיקר בביטוחים המתחדשים מדי שנה, כמו ביטוח רכב, דירה ורכוש. האינטרנט הוא כלי נוח ונגיש להשוואת מחירים, אבל צריך לזכור שחלק מאתרי האינטרנט שמ' ספקים השוואת מחירים שייכים לחברות או לסוכנויות מסוימות, שיש להן אינטרס למשל wobi, שהיא סוכנות ביטוח, או www.ucompare.co.il, אתר השוואת ביטוחי הרכב ששייך לחברת הביטוח א.ר.י. אי. האתר האובייקטיבי היעדי, שנקשקים אריה מלמד, הוא אתר המפקח על הביטוח, בו ניתן להשוות ביטוחי בריאות, תשואות של קופות גמל וקרנות פנסיה והשתלמות.

15. הכי חשוב זה המחיר

המחיר של פוליסת הביטוח הוא כמובן רק מרכיב אחד בשקול האם היא כדאית. הבחירה בעיקר לפי המחיר אפשרית יותר בביטוחי רכב ודירות, שהם אחידים ב"ר כך כלל, וגם בביטוחי בריאות החשירים, שהפכו גם הם אחידים. הבעיה הגדולה היא כשיש הבדלים גדולים בין תוכניות הביטוח, כמו בביטוחי הבריאות הוותיקים או בפוליסות הביטוח הסיעודי, שנקשקים על ההשוואה. אין ברירה אלא להיכנס לעובי הקורה ולהשוות את תוכני ופרטי הביטוחים, ולא רק את המחיר. נכון, הפוליסות מסובכות, אבל יש חל' קים שאסור לדלג עליהם. למשל, בביטוחי דירה - מה נכלל בתכולת העצמית והמה לא, מהם דמי ההשתתפות העצמית בביטוחי בריאות - איך עובד הסדר הרר פאים, מהן החסרונות, כשמהרר הביטוח בריאות או סיעודי. גם אם חברת הביטוח הראשונה שאליה פניתם החריגה אתכם, כלומר לא משכנה לבטח אתכם בפול'י



לה להתגלות טעויות מרה, וכמתן אפשרות קלה לחברת הביטוח להתחמק מתשלום. זה יכול להיות מידע על אשפוז, אפילו בילדות, ניתוחים וטיפולים שנים ועוד. גם אם הבעיה הבריאותית לא חוזרה במשך שנים, השמטת המידע לגביה עלולה לפגוע בסיכויים לקבל כסף מחברת הביטוח.

19. אפשר לתבוע לבד

הגשת תביעה באופן לא מקצועי מג' דילה את סיכויי הרווחה והעיכובים. אם התביעה תוגש באמצעות סוכן הביטוח שלכם, ובוודאי כאשר מיוזב בסוכן גרול, מקצועי ומוערך בחברה, היא תר' גש בצורה מסודרת יותר, וסיכויי לת' שובה חיובית גדולים יותר. החברה תגיב מהר יותר - קרית יחסית. ובכל זאת, צריך לניתוח, לדוגמה. גם תביעה לפיצוי על אובדן כושר עבודה תטופל אחרת. סוכן היא כתובה בשפה שתקטין את הסיכוי לאישור התביעה. כשמדובר בחוות דעת קוגניטיבית, שקובעת את רמת התפקוד של האדם (למשל לצורך תביעה בביטוח סיעודי) עדיף ללכת לרופא פרטי, לשלם הדעת של רופא חברת הביטוח. לחברת הביטוח קשה יותר לדרות תביעה כש' מעורב בה מומחה חיצוני.

20. אין טעם לערער

ממש לא נכון. לא פעם חברות הביטוח דוחות תביעות בתאונות שווא, או תוך פירוש לטובתן של "שטחים אפורים" בסעיפי הפוליסה. הדבר גורם למבוטחים עיניו דין ומאלץ אותם בסופו של דבר להתפשר על סכום מופחת ממה שצריכים להם. תשובה מהירה לחברת הביטוח ואיום בפניה לעורך דין מומחה בתחום היות, יכולים למצור את חברת התהליך, הביטוח שאתה רוצה לערער על שית "מצליח", וכשהן נוכחות שמ' דובר בלקות עקשן - הן מוותרות.

מילון מונחים

החריגה: סעיפים שעליהם לא תקבלו כ"ר סיו. למשל, תברא יכולה להחריג חולה סר' כרת מכיסוי פוליסה הקשורים בסוכריה. תקצור: אבישיה: התקופה שבה צריך לחלוף מרגע ההצטרפות לביטוח ועד שתהיו זכאים לקבל תגמולים אם יקרה משהו. משתנה דרמטית בין חברות, ובין ביטוחים. ביטוח קבוצתי: ביטוח שקונה קבוצה, בדרך כלל מעביד, עבור עובדיו, תוך שידור בגודל כספי להשיג תאונות טר' בים. נפוץ בביטוחי בריאות, סיעוד וכ"ר

מוצרי שיפוי: אם יש לכם שני ביטוחים מקבילים, בסעיפים אלה לא תקבלו פיצוי פעמיים, אלא רק פעם אחת. למשל: יתור חים, התייעצויות, השתלחו, תרופות ועוד. מוצרי פיצוי: אם בוטחתם בשתי חברות, תקבלו פיצוי פעמיים. למשל בביטוח סיעודי וביטוח חיים. טכנולוגיות חלופיות: אלטרנטיבות לגני תוחים. למשל: טיפול מברצ'ת ריקס בגלי טריון, טיפול במיומיות לידים באולטרסאונד, טיפול קובלציה אצל ירחם (הקטנטאן שר' דים באמצעות יוני מים).