

14.07.2020

פרוטוקול מישיבת הוועד המנהל

נוכחים: יו"ר - יהודה טלמון, טלי בהט, ראובן חורש, יפעת סולל, סול בן שימול, דקלה גבע, חני אלגביש, דגן לוי, אפרת פרימן.

נוכחים נוספים: תום דרומי חכים - מנכ"ל אופק, איתן מתוקי - סמנכ"ל כספים.

נושאים לדיון:

1. ביטוח בריאות קבוצתי לחברים - מוזמנים שי ואריה יועצי הביטוח מחברת "מלמד יועצים".
2. דיון רגולציה ותוכנית פעילות.

ביטוח בריאות קבוצתי לחברי אופק:

"מלמד יועצים" הינה חברת היעוץ שנבחרה לסייע לאופק לנהל את המכרז בקרב חברות הביטוח.

שי מלמד, מחברת "מלמד יועצים": עד כה, נכתב נוסח של הסכם ופוליסה, החומרים הוצגו וסוכמו עם הצוות המצומצם באופק. לאחר מכן, החומרים נשלחו ל- 5 חברות הביטוח הגדולות בישראל לקבלת הצעות.

הלוגיקה הייתה לבחור את 5 החברות הביטוח המובילות והגדולות בתחום, החברות שנבחרו: הפניקס, כלל, מנורה מבטחים, הראל, מגדל.

הפוליסה מחולקת ל- 3 רבדים:

רובד א' - רובד הבסיס - השתלות ותרופות שלא בסל הבריאות;

רובד ב' - ניתוחים בארץ ובחו"ל ואמבולטורי (הרובד הכי שימושי); [אמבולטורי: בדיקות אבחנתיות (CT, MRI וכדומה), התייעצות עם רופאים מומחים, טיפולים והליכים רפואיים שאינם מחייבים אשפוז, בדיקות אבחונים וטיפולים].

רובד ג' - אמבולטורי מורחב - אופק צריכה להחליט האם להציע שירות זה.

חברות "הראל" ו"מגדל" ביקשו לא להשתתף במכרז, מכיוון שאין השתתפות של בעל הפוליסה בעלות הביטוח וכן הביטוח כולו מבוסס באופן וולונטרי. "הפניקס" נתן הצעה כולל חיתום, ואילו "מנורה מבטחים" ו"כלל" נתנו 2 הצעות, עם חיתום וללא חיתום.

הוספנו לבדיקה 4 פרמטרים חשובים:

1. אחוז הוצאות החברה - נתון חשוב המשפיע בנוסחת עדכון פרמיה.
2. שיעור הורדת הפרמיה - במידה והביטוח הינו ריווחי לאחר תקופה, הפרמיה יכולה גם לרדת לא רק לעלות. ייחודי לאופק.
3. שיעור ההחזר לבעלי הפוליסה - במידה ונשאר רווחים בפוליסה (בסוף תקופת הביטוח), 60% חוזרים למבוטחים - ייחודי לאופק, אינו קיים בפוליסות קבוצתיות רגילות או בביטוח פרטי.
4. דרישה למינימום מצטרפים - שתי חברות דרשו מינימום מצטרפים.

סול: האם אופק משלמת או גובה סכום מסויים מחברת הביטוח?

תום: לא, אסור על פי חוק, קיימת השתתפות של חברת הביטוח בהוצאות התפעוליות.

שי: על פי ההסכם שנחתם בינינו לבין אופק, אופק תבצע את הרישום לפוליסת הביטוח, תהיה אחראית על הוספת מבוטחים וכדומה. בכל נושא מקצועי של ליווי תביעות, הסבר מה זכאי המבוטח וכו' תהיה אחראית חברת היעוץ לתת את השירות לחברי אופק. על פי החוק, אסור לבעל הפוליסה לקבל טובות הנאה כתוצאה מהפוליסה, כמו כן, חברות הביטוח יכולה להעניק השתתפות רק לסוכני ביטוח. אך אצלנו חברת הביטוח משלמת סכום קבוע עבור היעוץ בהתאם להסכם אשר נחתם בינינו (מלמד יועצים) לבין אופק.

תום: מבחינתנו מדובר על שירות משמעותי לחברים ואני מעריך שזה יביא גם למצטרפים חדשים.

יהודה: השיקולים שלנו בנויים על שני רבדים: 1. להציע לכ-6,000 החברים הקיימים מוצר שיכול לחסוך להם באופן משמעותי. 2. מנוע הצטרפות - לאנשים ובמיוחד לעצמאיים שאין להם שום דרך ליהנות מביטוח קולקטיבי כזה, שיכולה להוריד למצטרף את עלות ביטוח הבריאות ביותר מ-50%.

שי: קהל יעד נוסף שהביטוח הנ"ל יכול להיות רלוונטי הוא "הפורשים", אנשים אשר פרשו מהעבודה, גם אם היו בביטוח בריאות קבוצתי. מרגע שהם יצאו לפרישה, פרמיית הביטוח שלהם קפצה פי 3 לפחות. קיימת מגבלת הצטרפות של עד גיל 70 (בכל החברות), אך ברגע שהמבוטח הצטרף הביטוח הוא לכל החיים.

שי הסביר לחברי הועד מהי פעולת ה"חיתום הרפואי" אשר דורשות חלק מהחברות. בהצעה של "מלמד יועצים" ישנם 2 אפשרויות - עם חיתום וללא חיתום, שי ציין את היתרונות והחסרונות של כל אחת מהאפשרויות.

כמו כן, במידה ותיבחר אפשרות עם חיתום, בעלי פוליסת בריאות קיימת יוכלו לעבור לביטוח הבריאות של אופק ללא צורך בחיתום מחדש, במידה ולא קיימת החרגה בביטוח הקיים הם יוכלו להיכנס לאופק ללא החרגה (גם אם כיום מצבם הבריאותי פחות טוב). פעולת החיתום תידרש רק למבוטחים חדשים, אשר לא קיימת להם פוליסת בריאות.

ראובן - במידה וחבר מעל גיל 70, ויש ברשותו ביטוח בריאות פעיל, האם הוא יכול לעבור לאופק?

שי - נכון לעכשיו התשובה היא -לא, כי ההצטרפות היא עד גיל 70, אך הנושא יהיה חלק מהמשא ומתן מול חברות הביטוח.

ראובן מבקש לציין כי לאוכלוסיית פורשי העבודה, שעד כה נהנו מביטוח בריאות דרך מקום עבודתם וכעת בגיל 67 או באקדמיה בגיל 70-68 יוצאים לפרישה, זאת אוכלוסייה שאנו צריכים לתת להם פיתרון, אם ההגבלה של ה-70 תישאר זה משאיר לנו חלון מאד צר. קיימת מורכבת ושווה לנסות ולשפר עמדה במשא ומתן מול החברות.

שי - יכול להיות מצב כי פוליסת הביטוח של אופק תוכל לתת מענה נרחב לארגוני עובדים גדולים, אשר יצרפו את כל העובדים שלהם וישלמו עוברם את הפוליסה, כאשר העובד פורש הוא לא יצטרך לעבור לביטוח הפרטי אלא להמשיך דרך אופק.

שי הציג לועד נתוני השוואה בין ההצעות הקיימות במסגרת הביטוח הקבוצתי אל מול הצעות לביטוח פרטי, קיים חיסכון של בין 35%-50% בין הביטוח הקבוצתי של אופק מול ביטוח פרטי. (דוג' -בפניקס ביטוח פרטי לגיל 70-50 הינו בערך 308 שח ואילו דרך אופק זה יצא כ-105 ש), הביטוח הקבוצתי הינו ל-5 שנים בלבד.

טלי - האם יש מגבלה על חברת הביטוח מה המקסימום שהיא יכולה להעלות את המחיר הפוליסה בתום ה-5 שנים?

שי - אין, אך יש לנו נקודת יציאה לסיום הפוליסה מולם, הרגולציה מחייבת מעל עליה של סכום מסויים חתימה של כל המבוטחים, מעליה של 50% או 15 ש' הנמוך מבניהם בפרמיה נדרשת חתימה. הצוות החליט להיכנס למשא ומתן מתקדם עם חברות "כלל" ו"הפניקס".

אפרת - מבקשת לציין כי חברת "כלל" יש היסטוריה לא טובה בעניין הביטוח הסיעודי.

שי - נכון, אך נעשו מספר שינויים גדולים בשדרת הניהול של החברה, אנו נבחן מולם את המספרים לפני אישור עבודה מלא מולם, מנורה רשמה כי היא מבקשת לפחות 1,000 מבוטחים מיד בהתחלה - חסם מורכב.

יפעת - האם קיימים לנו נתונים בדבר היענות לתביעות או אחוזי מקבלי התביעות בכל אחת מהחברות?

שי - אלו נתונים סודיים של חברות הביטוח, אך יש ברשותנו את מדד השירות של משרד האוצר לשנת 2018, "הפניקס" מקום שני במדד ו"כלל" במקום שלישי (מתוך 8 חברות).

סול - האם יש מקום לקבל הצעה מביטוח חקלאי? **שי** - לביטוח חקלאי אין שירות של מתן ביטוח בריאות.

יהודה - מבקש להעניק אישור ל"מלמד יועצים" לצאת במשא ומתן עם 2 החברות ובסיומו לחזור אלינו.

סול - אני בעד, מבקשת לעדכן את שאר החברות כי מבחינה אופרטיבית המצב של מגבלה על מינימום מצטרפים מקשה עלינו מאד, ולנסות להוריד את זה.

טלי - חושבת כי חסר משוב מהחברים, האם צפויה להיות היענות.

תום - עדכנו את החברים בניוזלטר האחרונים, ברמת הרושם הראשוני הייתה תחושה שזה אכן מעניין את החברים.

יפעת ויהודה - אנחנו צריכים לבחון זאת אל מול הצעה ממשית של אחת מהחברות, צריך להעמיד הצעה לחברים.

השיווק יעשה ראשית לחברי אגודה בלבד ולאחר מספר חודשים תצא כתבה בעיתונות הכלכלית.

החלטות - הנושא אושר על ידי חברי הוועד להמשיך במשא ומתן עם 2 החברות.

נושא מס' 2 - התקדמות לקראת רישיון

יהודה - עדכן לגבי ישיבת הצוות של רשות שוק ההון עם ברקת בנושא אופק, בתום הפגישה היה צריך הצוות לקבוע האם אופק בשלים לקבל רישיון או לא, ואם לא, למה לא. עברו כבר כ- 4 שבועות מאז ואנחנו לא קיבלנו תשובה. לפני מספר ימים הוצאנו מכתב למר ברקת, מכתב מפורט המתאר את כל התלאות שאופק עברה בכל 3 השנים האחרונות, טרם קיבלנו תשובה למכתב. יפעת בנתה תוכנית מאבק, גם מול החברים, גם בזירה של הממשלה והכנסת וגם מאבק ברשתות חברתיות.

תום - הרעיון הוא לעשות מהלך המשלב ומחבר את חברי אופק ביכולת שלהם לשתף בתהליך המתמשך, באמצעות משלוח מכתבים לחברי כנסת וכו', מהלך שני- פנייה יותר נרחב לחברי כנסת ושרים בכנסת, מהלך שלישי- יציאה לתקשורת.

יהודה - יש לנו היום 3 שרים שהם חברי אופק, אנחנו צריכים לראות איך אנחנו מקשרים את הנושא שלנו למה שקורה במדינה. אופק הייתה יכולה לתת פיתרון ומענה היום לעסקים הקטנים ולמשקי הבית הקטנים. צריכים להפסיק להיות נחמדים אך חשוב להבין איך עושים זאת בשכל שיוכל להביא את התוצאות לבסוף.

יפעת - ההחלטה אמורה להיות שאנחנו יוצאים לאיזה שהיא תוכנית מאבק שמי שמוביל אותה הם חברי אופק, ניצול הכוח המשמעותי שיש לנו כקואופרטיב שיש בו 6,300 חברים, עד כה לא השתמשנו בו עד כה. רשות שוק ההון, הביטוח והחיסכון אינה מבינה את התפיסה של עבודה עם קואופרטיב. צריך לעשות שינוי בהצגה של אופק מול ח"כ, מול תקשורת, מול הרשות באמצעות חברי אופק. אנחנו צריכים לכנס אספת חברים בה אנו נציג דיווח, הצעה לפעילות וקבלת הצעות/רעיונות מצד החברים כיצד לפעול.

תום - השאלה המרכזית- האם הועד המנהל ממליץ לעבור לפעילות אקטיבית יותר מול הכנסת, תקשורת באמצעות חברי אופק.

יהודה - נראה כי אין אף אחד שמתנגד, לגיטימי לעלות הילוך בצורה שקולה ומחושבת.

דקלה - אני מרוצה שאנחנו מתחילים לזוז, עצוב לי שהגענו לזה.

יהודה - זאת בדיוק הכוונה לבנות תוכנית פעולה, יש לנו את שני שהוא מקצוען, נבנה זאת במדרגות ונטפס במדרגות. נתחבר למחאה הכלכלית.

יפעת - אנחנו כן רוצים להתחיל כבר, שלב 1 זה לכנס את החברים כבר משבוע הבא, לגייס כל מי שאפשר, לייצר לחץ.

טלי - שיתוף החברים זה רעיון מבורך, צריך להעלות מדרגה, כל נושא של מיילים - לא בטוחה שזה אפקטיבי, זה נדוש ושחוק, צריכים לחשוב אם לא צריך לצרף משרד אסטרטגי לאופק גם אם זה יעלה לנו כסף.

יפעת - אני לא בעד לצרף משרד אסטרטגי, שוחחתי עם מי שארגן את מאבק האומנים, הבהרנו להם שכדאי להוסיף לאג'נדה שלהם את אופק.

דגן - כולם נמצאים ברחוב ואת מי ששומעים זה את מי שכואב לו, האם אנחנו יודעים לגייס את החברים למאבק יצרי, אמיתי.

יפעת - לכן ליצר חיבור עם קבוצות הנמצאות כיום בחזית המאבק ולהצטרף אליהם.

תום ישלח ניוזלטר לחברים ובו תהיה הזמנה לאסיפת חברים בזום לעדכון וקיום דיון בנושא תוכנית הפעולה ליציאה למאבק.