

שוק המטפלים האלטרנטיביים והמשלימים בישראל

כמות המטפלים הפעילים בישראל

שוק המטפלים האלטרנטיביים והמשלימים בישראל כולל עשרות אלפי אנשי מקצוע במגוון תחומים. לפי הערכות באמצע העשור הקודם, פעלו בארץ כ-20,000 מטפלים ברפואה משלימה שסיימו הכשרה מסודרת ועוסקים בתחום במשרה מלאה או חלקית ¹. מספר זה כולל מטפלי גוף-נפש, מטפלים בשיטות מגע, מומחי רפואה טבעית, ועוד. בנוסף, בענף האימון האישי (Coaching) צמחו אלפי **מאמנים** בשנים האחרונות – למשל, כבר בשנת 2010 דווח על כ-6,000 מאמנים אישיים בישראל, אם כי רק כ-20% מתוכם הצליחו להתפרנס מכך באופן חלקי או מלא ². מאז, שני התחומים (רפואה משלימה ואימון) ממשיכים לגדול, וכיום ההערכה היא שקיימים עשרות אלפי מטפלים ומאמנים פעילים בישראל.

הכנסות ממוצעות של מטפלים עצמאיים

רוב המטפלים האלטרנטיביים עובדים באופן **עצמאי**, והכנסתם משתנה בהתאם להיקף הקליניקה, הניסיון והמוניטין. מטפל בתחילת דרכו משתכר בכ-7,000 ש"ח לחודש בממוצע, ואילו לאחר כחמש שנות ותק השכר החודשי יכול להגיע לכ-13,000–15,000 ש"ח בממוצע ³. טווח ההכנסה טיפוסי למטפל עצמאי נע בסביבות 9,000–15,000 ש"ח לחודש, כאשר מטפלים מנוסים במיוחד עם קהל לקוחות רחב עשויים להגיע אף להכנסות גבוהות מכך. עם זאת, חשוב לציין שלא כל המטפלים מגיעים למשרה מלאה – רבים עוסקים בטיפול כמקצוע חלקי או משלים, במיוחד בתחומים בהם התחרות גבוהה. אכן, בענף האימון האישי למשל, חלק משמעותי מהעוסקים אינו מצליח למלא קליניקה באופן קבוע. מצד שני, מטפלים וותיקים ובעלי מוניטין חזק מצליחים לעיתים לפתח קליניקה משגשגת ולהגיע להכנסה נאה מן המקצוע.

סוגי טיפולים נפוצים וקטגוריות עיקריות

תחום הרפואה המשלימה והטיפול ההוליסטי מגוון מאוד, וכולל מאות שיטות טיפול שונות. עם זאת, ישנן מספר **קטגוריות עיקריות** ושיטות פופולריות במיוחד בישראל:

- **טיפול רפואה סינית ומסורת המזרח** – תחום מוביל הכולל **דיקור סיני (אקופונקטורה)**, צמחי מרפא סיניים, וטכניקות מגע סיניות כמו טווינא. הרפואה הסינית תופסת נתח משמעותי מהענף (כ-20% מהטיפולים בשוק בשנות ה-2000) ⁴, והיא נחשבת לשיטה נפוצה ומבוקשת.
- **שיטות מגע, עיסוי ותנועה** – קבוצת טיפולים מרכזית הכוללת **רפלקסולוגיה**, סוגי **עיסוי** שונים (עיסוי רפואי, שוודי וכו'), **שיאצו** (שיטת לחץ יפנית המבוססת על הרפואה הסינית), **טווינא** (פיזיותרפיה סינית), וכן שיטות מערביות לטיפול מנואלי כמו **אוסטאופתיה וכירופרקטיקה**. סקר קופות החולים מצא כי הטיפולים הנפוצים ביותר במרפאות המשלימות הם רפלקסולוגיה, דיקור (רפואה סינית), עיסוי, שיאצו, טווינא, הומיאופתיה ונטורופתיה ⁵.
- **רפואה טבעית, צמחי מרפא ותזונה** – תחום ה**נטורופתיה** וצמחי המרפא, הכולל ייעוץ תזונתי טבעי, שימוש בתוספי תזונה, צמחי מרפא מערביים ופרחי באך. מטפלים נטורופתיים מציעים שילוב של תזונה, צמחי מרפא ואורח חיים בריא לטיפול הוליסטי.
- **טיפול גוף-נפש ופסיכותרפיה משלימה** – שיטות המתמקדות בקשר בין מצב נפשי לבריאות הגוף. בתחום זה נכללים **טיפול בהרפיה, מדיטציה ומיינדפולנס, דמיון מודרך, תרפיות באמנות, בתנועה ודרמה** (בטיפול רגשי הוליסטי), **NLP** ופסיכותרפיה הוליסטית. גם **טיפול בנשימה** (כגון נשימה מעגלית) נחשב לשיטת גוף-נפש המשמשת להפחתת מתחים וטראומה.
- **רפואה אלטרנטיבית קלאסית ואנרגטית** – שיטות וגישות כמו **הומיאופתיה** (ריפוי בעזרת מיהול חומרים), **ביופידבק** (משוב ביולוגי להרגעת מערכת העצבים), וכן טיפולי **הילינג ורייקי** המתמקדים ב"אנרגיה" של המטופל. חלק משיטות אלו (כמו הומיאופתיה) היוו כ-15% מהטיפולים בענף בעבר ⁴.

- **אימון אישי והתפתחות** – אף שאימון (קואוצ'ינג) אינו "טיפול רפואי", רבים משייכים אותו לעולם הטיפול ההוליסטי. זה כולל **מאמנים אישיים** במגוון שיטות, דוגמת שיטת סאטיה, NLP באימון, אימון עסקי, אימון לזוגיות וכדומה. מאמנים אלו מתמקדים בהצבת מטרות והעצמה אישית, לעיתים בשילוב כלים רגשיים ורוחניים.

חשוב לציין שיש חפיפה בין חלק מהקטגוריות, ומטפלים רבים משלבים מספר שיטות. לדוגמה, נטורופת עשוי לשלב יעוץ תזונתי עם פרחי באך, ומטפל גוף-נפש עשוי להשתמש גם בכלי מדיטציה וגם במגע. עם זאת, השיטות שצוינו לעיל הן בין **הנפוצות ביותר בישראל** לאורך השנים ⁵, בין אם בקליניקות פרטיות ובין אם במסגרת קופות החולים (ראו פירוט בהמשך).

כיצד לקוחות מגיעים למטפלים

הלקוחות בישראל מוצאים את דרכם למטפלים משלימים דרך מספר **ערוצים עיקריים**:

- **קופות החולים ומרפאות משלימות ציבוריות** – חלק גדול מהציבור פונה למטפלים דרך השירותים שמציעות קופות החולים. למעשה, רוב שירותי הרפואה המשלימה בישראל ניתנים במסגרת המרפאות של קופות החולים או בבתי חולים ציבוריים: הערכה משנת 2015 מצביעה על כך שכ-65% משירותי הרפואה המשלימה בארץ נצרכים במסגרת הציבורית, ורק 35% בשוק הפרטי ⁶. בקופות כגון כללית רפואה משלימה, מכבי טבעי ואחרות, המטופל מתאם פגישה (לעיתים דרך רופא יועץ ברפואה משלימה) ומופנה למטפל מוסמך מהמערך של הקופה. עבור רבים, especially מבוטחי קופות, זו דרך נגישה ובטוחה לקבל טיפול (לעיתים בהנחה דרך ביטוח משלים).
- **חיפוש באינטרנט (גוגל ועוד)** – במציאות הדיגיטלית כיום, מטופלים רבים מחפשים מטפל באופן עצמאי ברשת. חיפוש בגוגל של ביטויים כמו "מטפל בדיקור בתל אביב" או "טיפול ברייקי מומלץ" היא דרך נפוצה למצוא קליניקות. כמו כן, קיימים **אינדקסים ואתרי מידע** ייעודיים (למשל פורטלים בתחום העידן החדש, אינדקס מטפלים באתרי בריאות כמו Infomed, אתרי דירוג כמו MedReviews, ועוד) המרכזים רשימות מטפלים לפי תחום ואזור. גם באתר הרשמי של **הלשכה למקצועות בריאות משלימים** מתפרסמת רשימת "מטפלים מוכרים" כחלק מהשירות לציבור.
- **המלצות פה לאוזן (Word of Mouth)** – עדיין אחד הערוצים החזקים ביותר בענף. מטופלים רבים מגיעים למטפל מסוים בעקבות המלצה של חבר, בן משפחה או קולגה שבעצמו טופל והיה מרוצה. אמון הוא מרכיב חשוב בבחירת מטפל, והמלצה אישית נושאת משקל רב. בענפים מבוססי מוניטין (כמו מטפלי גוף-נפש או מאמנים אישיים), המלצות מפה לאוזן היו באופן מסורתי מקור עיקרי לגיוס לקוחות.
- **רשתות חברתיות וקבוצות דיון** – בעידן הנוכחי, לקוחות פוטנציאליים נחשפים למטפלים גם דרך **פייסבוק, אינסטגרם ופורומים**. מטפלים רבים מנהלים עמודי פייסבוק מקצועיים, מעלים פוסטים ותכנים בעלי ערך (לדוגמה טיפים לבריאות טבעית), ולעיתים זוכים בכך לפניית ממתעניינים. כמו כן, בקבוצות פייסבוק מקומיות או ייעודיות (לדוגמה "אמהות באיזור X" או "קהילת מתמודדי כאב") חלק מהשיח כולל המלצה על מטפלים.
- **הפניות מצד גורמי מקצוע** – במידה גוברת, רופאים בתחומים מסוימים מפנים מטופלים לרפואה משלימה כטיפול תומך. למשל, אונקולוגים מפנים לדיקור סיני לשיכוך כאבים, רופאי משפחה ממליצים על פיזיותרפיה משלימה או יוגה רפואית לכאבי גב, וכו'. אמנם זה נפוץ יותר בתוך מסגרת קופות החולים, אך גם באופן פרטי יש מקרים של שיתוף פעולה – למשל אורתופד עשוי להמליץ למטופל על אוסטאופת פרטי שהוא מכיר.
- **מדיה מסורתית וחשיפה תקשורתית** – פחות נפוץ באופן יזום, אך לעיתים מטפל יוצא דופן זוכה לחשיפה בכתבה עיתונאית, ראיון רדיו או תוכנית בוקר, וזה מביא אליו לקוחות. כמו כן, חלק מהמטפלים כותבים ספרים, משתתפים בכנסים או נותנים הרצאות פומביות, וכך בונים לעצמם שם שמושך פונים.

ראוי לציין כי **בעבר** קליניקות רבות היו מתבססות על המלצות מפה-לאוזן בלבד, אולם כיום אי אפשר להתעלם מכך שהחיפוש המקוון שולט. רוב המטפלים מדווחים שהלקוחות החדשים מגיעים אליהם בעיקר דרך חיפושים ברשת או חשיפה במדיה החברתית, ולא רק באמצעות היכרות אישית מוקדמת.

דרכי שיווק ופרסום עיקריות של מטפלים

בהמשך ישיר לערוצי ההגעה של מטופלים, נסקור כיצד המטפלים עצמם משווקים את שירותיהם. **שיווק עצמי** הפך לחלק בלתי נפרד מניהול קליניקה מצליחה, במיוחד לנוכח התחרות והריבוי בענף. בעבר הסתמכו מטפלים רבים על

"שיווק שקט" באמצעות הפניות של לקוחות מרוצים, אך כיום נדרשת נוכחות אקטיבית בערוצים רבים. בין שיטות השיווק המרכזיות:

- **נוכחות אינטרנטית (אתר ובלוג)** – לרבים מהמטפלים כיום יש אתר אינטרנט משלהם, המציג את פרופיל המטפל, תחומי ההתמחות, מאמרים שכתב, המלצות ללקוחות ופרטי יצירת קשר. האתר מהווה כרטיס ביקור דיגיטלי ותורם גם לקידום במנועי חיפוש. חלקם גם מנהלים בלוג מקצועי שבו מתפרסמים תכנים והסברים על שיטתם, במטרה למתג עצמם כמומחים ולשפר SEO (קידום אורגני בגוגל).
 - **מדיה חברתית ותוכן ויזואלי** – שימוש פעיל ברשתות כמו Facebook, Instagram, YouTube וכו'. מטפלים משתפים טיפים קצרים, סרטוני הדרכה (למשל תרגיל נשימה להרגעה), סיפורי מקרה (תוך שמירה על פרטיות) וכדומה. נוכחות עקבית במדיה החברתית עוזרת ליצור קהל עוקבים ולהישאר בתודעת לקוחות פוטנציאליים. ישנם גם מי שמנהלים קבוצות פייסבוק סביב נושא (למשל "תזונה טבעית ובריאה") ובכך מושכים מתעניינים בשיטת הטיפול שלהם.
 - **פרסום ממוקד באינטרנט** – חלק מהמטפלים משקיעים גם בפרסום בתשלום, כגון מודעות Google Ads שמופיעות בחיפוש רלוונטיים, או קידום פוסטים ממומנים בפייסבוק/אינסטגרם כדי להגיע לקהל רחב יותר. למשל, מטפל יכול לפרסם מודעה שתפנה לאנשים באזור גאוגרפי מסוים המתעניינים בכאבי גב, עם הצעה לבדיקת אבחון חינם.
 - **הרצאות, סדנאות וימי פתוח** – דרך שיווקית אפקטיבית היא **הופעה בפני קהל**. מטפלים לעיתים מעבירים הרצאות לקהל הרחב (בספריות, במתנ"סים, באירועים חברתיים או אפילו בזום), בנושאים בתחום מומחיותם – לדוגמה, הרצאה על הפחתת לחץ בעבודה באמצעות מיינדפולנס. בכך הם מציגים את הידע שלהם וזוכים לפניות ישירות מהקהל. יש מי שמקיימים **סדנאות התנסות** קצרות במחיר סמלי, כדי לחשוף אנשים לשיטה (כגון סדנת נשימה מודעת או סדנה לזוגות בעיסוי). בנוסף, "ימי פתוח" בקליניקה או השתתפות בירידי בריאות מאפשרים מפגש בלתי אמצעי עם מתעניינים.
 - **רישום באינדקסים מקצועיים** – כפי שצוין, קיימים אתרי אינדקס רבים. מטפלים רבים מקפידים לרשום את עצמם באתרים אלו, לעיתים בעלות נמוכה, כדי להגביר את הנראות שלהם ברשת. בנוסף, ההשתייכות לארגונים מקצועיים (כגון הלשכה לבריאות משלימה, איגוד ההומיאופטים, לשכת המאמנים) מעניקה למטפל תעודת "מטפל מוכר" ורישום במאגר המטפלים של אותו גוף, דבר שיכול להוסיף לאמינות בעיני לקוחות ולסייע בשיווק.
 - **מיתוג ויזואלי וכרטיסי ביקור** – מטפלים רבים משקיעים גם במיתוג: עיצוב לוגו, כרטיס ביקור מעוצב, עלונים/ברושורים בקליניקה וכדומה. הלשכה למקצועות בריאות משלימים, למשל, מעניקה לחבריה לוגו "מטפל מוכר RCP" לשימוש בפרסומים וכרטיסי ביקור ⁷. אף על פי שהשיווק העיקרי עבר לדיגיטל, כרטיס ביקור והמלצות כתובות בקליניקה עדיין מוסיפים מקצועיות.
 - **שיתוף פעולה והפניות הדדיות** – חלק מהמטפלים משתפים פעולה בשיווק: כמה בעלי קליניקות בתחומים משלימים (למשל נטורופתיה ודיקור) עשויים להפנות מטופלים זה לזה, או לפרסם יחד חבילת טיפולים משולבת. שיתוף פעולה עם **מרפאות רפואיות או מכוני כושר** גם הוא ערוץ – למשל, מאמן מנטלי שעובד בשיתוף עם מכון כושר ומקבל הפניות ממתאמנים הזקוקים לחיזוק מנטלי.
 - **שיווק מפה-לאוזן מעודכן** – גם כיום, המלצות אישיות הן נכס שיווקי. מטפלים מעודדים מטופלים מרוצים לספר לחבריהם, ואולי אף מציעים הטבות "חבר מביא חבר". השיווק "הישן" מפה-לאוזן לא נעלם, אלא קיבל חיזוק דיגיטלי – המלצה יכולה להתפרסם גם כפוסט במדיה החברתית, ביקורת חיובית בגוגל או באתר מדרג, וכדומה.
- בסיכום, עולם השיווק למטפלים השתנה משמעותית. אם בעבר קליניקה התמללה רק מפה-לאוזן, הרי שכיום מטפלים **נדרשים לפתח מיומנויות שיווק דיגיטלי** ולהגביר את הנוכחות ברשת כדי למשוך את קהל היעד ⁸. מטפלים שמסכימים להתמודד עם נושאי שיווק, תמחור ומכירות – נוסף על עבודת הטיפול עצמה – הם אלו שבדרך כלל מצליחים לבסס עסק יציב ומשגשג.

מגמות ואתגרים עדכניים בשנים האחרונות

ענף הטיפול המשלימי בישראל חווה בשנים האחרונות מספר **מגמות מרכזיות** לצד **אתגרים** בולטים:

- **גידול בהיצע המטפלים ורוויה בענף** – בעשור האחרון נפתחו תוכניות הכשרה רבות למטפלים משלימים ולמאמנים, מה שהגדיל מאוד את מספר העוסקים. כבר בסוף שנות ה-2000 דווח על עלייה של כ-9% בשנה במספר המטפלים הפעילים, עקב גידול במספר הבוגרים שמסיימים קורסים במסלולי ההכשרה ⁹. כיום השוק מוגדר כרווי במטפלים בתחומים מסוימים – למשל, קיימים בארץ מטפלים רבים ברפלקסולוגיה, בדיקור,

במאמנות אישית וכדומה, ולעיתים ההיצע גבוה מהביקוש המקומי. מצב של רוויה זו יוצר **תחרות קשה** על כל מטופל, במיוחד בין מטפלים עצמאיים. אתגר הפרנסה בענף הוא ממשי: מטפלים ומאמנים בתחילת דרכם מגלים שהקמת קליניקה מצליחה דורשת זמן, השקעה בשיווק ולעיתים קרובות **עיסוק נוסף** לפרנסה עד לביסוס המוניטין. כמו שצוין, רק חלק קטן (20% בערך) מהמאמנים האישיים הצליחו להגיע להכנסה קבועה מהמקצוע סביב 2010², וגם בתחומי טיפול אחרים יש רבים שעוסקים בכך כהשלמת הכנסה. **התחרות** מדרבנת מטפלים להתמחות בניהול ספציפיות ולהציע ערך מוסף ייחודי כדי לבלוט בשוק.

עלייה בביקוש מצד הציבור והטמעה במסד – במקביל לריבוי המטפלים, יש גם גידול בדרישת הציבור לשירותיהם. יותר ויותר אנשים פונים לרפואה משלימה כמשלימה לרפואה הקונבנציונלית, בנסיון להתמודד עם מצבי לחץ, כאב וכרוניות. סקרים לאורך השנים מראים עלייה עקבית בשיעור המשתמשים בטיפולים משלימים: אם ב-1998 דווח שכ-19% ממטופלי רופאי המשפחה השתמשו גם ברפואה משלימה¹⁰, הרי שב-2008 כבר נמצא שכ-45% מהישראלים (יהודים וערבים) השתמשו ברפואה משלימה בשנה האחרונה¹¹. למעשה, כ-25% מהאוכלוסייה טופלו ברפואה משלימה ב-2007¹², והנתח הזה גדל בעשור שלאחר מכן. **שילוב הטיפולים המשלימים במערכת הבריאות** גם התקדם: כיום בכל קופות החולים יש מערך רפואה משלימה עם עשרות מרפאות (למשל, למכבי טבעי מעל 100 שלוחות וקרוב ל-900 מטפלים ברפואה משלימה מועסקים בה¹³). גם בתי חולים רבים מפעילים יחידות לרפואה משלימה עבור מטופליהם (למשל במחלקות אונקולוגיות, שיקום, כאב וכדומה). שילוב זה מעניק לרפואה המשלימה לגיטימציה וקהל פונים רחב, אך גם מייצר **תחרות חדשה** למטפלים הפרטיים, כיוון שהמטופלים יכולים לפנות למטפל דרך הקופה בעלות נמוכה.

שינוי הרגולציה – דיון מתמשך ללא הסדרה – אחת הסוגיות הבולטות היא היעדר רגולציה רשמית על רוב מקצועות הטיפול המשלימים. כבר למעלה מעשור מתקיים דיון ציבורי ומקצועי לגבי הצורך בהסדרת התחום בחוק – קביעת סטנדרטים אחידים להכשרה, רישוי מטפלים, פיקוח על העוסקים וכדומה – אך **נכון להיום אין בישראל חוק רישוי למטפלים משלימים**. בשנת 2010 גובש מסמך בכנסת שהמליץ על הסדרת מקצועות הרפואה המשלימה, ואשר סקר גם רגולציה בעולם, אך בסיכומו צוין כי בישראל "אין כל הסדרה של מקצועות הרפואה המשלימה" והוחלט בשלב זה להשאיר את המצב הקיים ללא שינוי¹⁴. משמעות הדבר שכל אדם יכול, מבחינה חוקית, להציע טיפולים אלטרנטיביים בלי רישיון ממלכתי – דבר שמצד אחד מאפשר חופש עיסוק, אך מצד שני מעורר חששות בנוגע לאיכות והגנת הציבור. משרד הבריאות מצידו קבע רק שחייב להיות **פיקוח של רופא** בעת מתן שירותי רפואה משלימה במסגרת קופות חולים או ביטוחים, אך מעבר לכך לא הונהג מנגנון רישוי למטפלים עצמם¹⁵. מצב זה יוצר אתגר אמון: מטופלים צריכים לוודא בעצמם שלמטפל יש הכשרה מתאימה מתכנית מוכרת, בהיעדר רישיון מדינתי אחיד.

מיסוד ארגוני של התחום – היעדר רגולציה ממשלתית עודד הקמה של גופים מקצועיים עצמאיים המשמשים כמעין רגולטור וולונטרי. הלשכה למקצועות בריאות משלימים (שהוקמה ב-2002) ואיגודים מקצועיים ספציפיים (כמו איגוד ההומאופתים, איגוד הרפואה הסינית, לשכת המאמנים באימון אישי וכו') מגדירים קודי אתיקה, תוכניות הכשרה מומלצות, ותעודות הסמכה לחברים בהם¹⁶. הלשכה אף קידמה הצעת "חוק הלשכה" בכנסת לכינון פיקוח חוקי, אם כי כאמור זה טרם התממש. בינתיים, המעמד של "מטפל מוסמך" מוענק על ידי גופים אלו ומהווה תקן איכות וולונטרי. חברות בבארגונים מאפשרות גם ביטוח מקצועי מוזל, הפניית מטופלים דרך חברות ביטוח, ועדכון מקצועי שוטף¹⁷. מגמה זו של **התארגנות מקצועית** נמשכת, כחלק מהניסיון להעלות את הרף ולהגן על תדמית התחום.

מעבר לדיגיטל וחדשנות בטיפול – בדומה לתחומי בריאות אחרים, גם עולם הטיפול המשלים חווה **דיגיטציה** מואצת. מגפת הקורונה (2020) הייתה זרז משמעותי למעבר של חלק מהטיפולים למתכונת **און-ליין** – למשל, מטפלים ומאמנים רבים עברו לקיים מפגשי ייעוץ, אימון רגשי או מדיטציה דרך תוכנות וידאו (Zoom) כאשר הסגרים מנעו מפגש פרונטלי. למרות שטיפולי מגע כמובן לא ניתן לתת מרחוק, תחומים כמו ייעוץ נטורופתי, אימון אישי, טיפול נפשי הוליסטי ואפילו לימוד תרגילי יוגה ומדיטציה – הותאמו לפורמט דיגיטלי. עד היום יש מטפלים ששומרים על אפשרות למפגשי וידאו לנוחות הלקוחות המרוחקים. בנוסף, צצים כלים טכנולוגיים המסייעים למטפלים, כגון אפליקציות לניהול מדיטציה ומעקב אחר תרגול, מכשור ביתי למדידה ביופיזיקלי, ועוד. החדשנות מאפשרת שילוב של הטוב משני העולמות – המסורת הטיפולית יחד עם טכנולוגיה – אך היא גם מציבה אתגר למטפלים המסורתיים להדביק את הקצב ולהתעדכן.

מגמות בעקבות אירועים לאומיים – בתקופה האחרונה, מצבי לחץ לאומיים הגבירו מאוד את הביקוש לטיפולים משלימים, במיוחד בצד הנפשי. אחרי משברי הקורונה, וגם בעקבות אירועי מבצע "שומר החומות" והמתחחות הביטחוניות, הורגש גל של פניות לטיפולים מפחיתי חרדה. כך למשל, לאחר פרוץ מלחמת "חרבות ברזל" באוקטובר 2023, רשת מרפאות מכבי טבעי דיווחה על **עלייה של מעל 120%** בביקוש לטיפולים בשל פחד וחרדה, גידול של 78% בפניות לטיפול בבעיות שינה, ועלייה של 19% בתלונות על כאבי ראש על רקע מתח נפשי¹⁸. המשמעות היא שיותר אנשים פונים לדיקור, למגע מרגיע, לתרפיות גוף-נפש וכו' כדי להתמודד עם סטרס

וטראומה. בתגובה, מערך הרפואה המשלימה מתרחב: מכבי טבעי, לדוגמה, פתחה בחודשים שלאחר מכן חמישה מרכזים חדשים והשקיעה בהגדלת היצע המטפלים בצפון ובמרכז.¹⁹ מגמה זו מעידה שרפואה משלימה הופכת לחלק אינטגרלי מהמענה הבריאותי גם בתקופות חירום.

מודעות מוגברת לאיכות ומחקר – בשנים האחרונות גובר הדגש על ביסוס מדעי והוכחות יעילות לטיפולים משלימים. מטופלים שואלים יותר שאלות, ורופאים דורשים לראות מחקרים. בהתאם, יש עלייה בכמות המחקרים הקליניים המבוצעים בישראל בתחומים כמו דיקור, צמחי מרפא, יוגה שיקומית וכדומה (במכוני מחקר ובאוניברסיטאות). קופות החולים מפרסמות סיכומי מחקרים באתריהן לגבי יעילות שיטות שונות.²⁰ מגמה זו היא חיונית לשיפור מקצועיות התחום, אך מציבה אתגר למטפלים להתעדכן במחקר ולהיות מסוגלים לגבות את עבודתם בראיות כאשר נשאלים.

בשורה התחתונה, תחום הטיפול האלטרנטיבי בארץ מתפתח כל העת – גם בהיצע וגם בביקוש – אך עליו לנווט בין היתרונות (קהל גדל, הכרה ציבורית) לבין האתגרים (רוויה, היעדר רגולציה, ותחרות הן פנימית והן מצד מערכות הבריאות הגדולות).

הצרכים האדמיניסטרטיביים של מטפלים עצמאיים

ניהול קליניקה עצמאית אינו מתמצה במתן הטיפול עצמו; מטפל עצמאי נדרש לדאוג למגוון משימות אדמיניסטרטיביות ועסקיות כדי לקיים את עיסוקו בצורה חוקית ומסודרת. הצרכים העיקריים כוללים:

- התנהלות חשבונאית והנפקת קבלות** – על המטפל הרשום כעצמאי לפתוח תיק עוסק (פטור או מורשה) ברשויות המס, ולנהל פנקסי חשבונות. כל טיפול או מפגש בתשלום חייב להיות מגובה בהוצאת קבלה/חשבונית לפי החוק. מטופלים רבים גם דורשים קבלה לצורך החזר מביטוח פרטי, ולכן חיוני להפיק מסמכים תקינים. פעמים רבות מטפלים שוכרים שירותי רואה חשבון או יועץ מס שסייעו בניהול הספרים, תשלומי מע"מ (לעוסק מורשה) ודיווחי סוף שנה.
- ביטוח אחריות מקצועית** – זהו צורך בסיסי לכל מטפל הנותן טיפול בריאותי או רגשי. ביטוח אחריות מקצועית נועד להגן על המטפל במקרה שנטען כי נגרם נזק למטופל עקב הטיפול. למרות שהתחום לא מוסדר בחוק, תביעות נזיקין עלולות לקרות גם למטפלים משלימים. חברות הביטוח מציעות פוליסות ייעודיות למקצועות הטיפול האלטרנטיבי, ולעיתים החברות באיגוד מקצועי מאפשרות לרכוש ביטוח מוזל במסגרת הקולקטיב.¹⁷ ביטוח מקצועי מקנה שקט נפשי למטפל ולמטופל כאחד.
- ניהול יומן ותיאום פגישות** – מטפל עצמאי מנהל את לוח הזמנים שלו, לרוב בצורה יומיומית. הצרכים כוללים קביעת תורים, תזכורת למטופלים (בין אם ידנית, בהודעת סמס/וואטסאפ, או באמצעות מערכת תורים אוטומטית), והתאמת לוח הזמנים למקרי ביטול ושינויים. ישנם כלים דיגיטליים שיכולים לעזור – מיומן גוגל פשוט ועד מערכות ייעודיות לזימון תורים – בהתאם להעדפת המטפל. ניהול יומן יעיל הוא קריטי כדי למקסם את מספר המטופלים ביום ולהימנע משיבוצים כפולים או זמני המתנה ארוכים.
- תיעוד טיפולים וניהול תיקי מטופלים (CRM)** – רוב המטפלים שומרים רשומות לגבי כל מטופל: פרטים אישיים, היסטוריית תלונות, אבחנות שניתנו, מהלך טיפולים, המלצות הבית וכדומה. שמירת **תיק מטופל** עוזרת לעקוב אחר התקדמות הטיפול ומאפשרת שירות מקצועי ורציף. יש המטפלים המנהלים זאת באופן ידני במחברת/קלסר, ואחרים משתמשים בקובצי מחשב או אפילו בתוכנות (CRM (Customer Relationship Management מותאמות לקליניקות. מערכות כאלה יכולות לתזכר מעקב (למשל ליצור קשר כעבור זמן מה), לנהל מאגר פרטי קשר למשלוח עדכונים, ולסייע בשמירת קשר ארוך טווח עם הלקוחות.
- סליקה וקבלת תשלומים** – בהיבט האדמיניסטרטיבי נכלל גם ניהול התשלום מהמטופל. מטפלים כיום מאפשרים לרוב גמישות – תשלום במזומן, בצ'ק, בהעברה בנקאית, ולעיתים גם באשראי או באפליקציות תשלום (BIT, PayBox). קבלת אשראי מצריכה התקשרות עם חברת סליקה או שימוש בקורא כרטיסים ניד. יש לטפל גם בנושאי הנחות, חבילות טיפול (למשל 10 טיפולים במחיר מוזל) וכדומה, ולוודא שהכל מתועד ומדווח.
- שמירה על פרטיות ועמידה בתקנות** – אמנם מטפלים משלימים אינם כפופים לחוק זכויות החולה או לתקנות פרטיות כמו חוק הגנת הפרטיות הרפואית (כפי שחלות על מוסדות בריאות ממוסדים), אך עליהם לכבד את פרטיות המטופלים. יש להקפיד על סודיות מידע, לא לחשוף פרטי מטופלים ללא רשות, ולא לפרסם סיפורי מקרה באופן שמזהה מטופל. מבחינה אדמיניסטרטיבית, מומלץ לקבל מהמטופל חתימה על טופס הסכמה לטיפול, הכולל גם התייחסות לסודיות ולאופן השימוש במידע.
- תחזוקת המרחב הטיפולי** – בהנחה שהמטפל פועל בקליניקה שבבעלותו (בין אם חדר בבית ובין אם קליניקה שכורה), עליו לטפל בצרכים לוגיסטיים: שמירה על **סביבה נקייה ונעימה**, רכישת ציוד מתכלה (לדוגמה שמנים

לעיסוי, מחטים חד-פעמיות לדיקור, עשבי מרפא וכו'), תשלום חשבונות שוטפים (חשמל, מים, ארנונה, ועד בית במקרה של קליניקה במבנה משרדים) וכן הלאה. אלו אמנם מטלות תפעוליות, אך עבור העצמאי הן חלק מניהול העסק.

שיווק ותקשורת עם לקוחות – למרות שזה כבר כוסה בהרחבה בסעיף קודם, נזכיר שמההיבט האדמיניסטרטיבי, מטפל צריך לפנות זמן לשיווק: עדכון האתר או הפייסבוק, מענה למתעניינים (טלפונית או אונליין), ושליחת ניוזלטרס או פרסומים מעת לעת. במובן זה, המטפל הוא גם **מנהל שיווק ושירות לקוחות** בעסק של עצמו.

ניהול הצד האדמיניסטרטיבי דורש מן המטפל מיומנויות של ארגון, סדר ודבקות בפרטים, שלא תמיד הם הטבעיים ביותר עבור מי שמגיע מרקע טיפולי. על כן, חלק מהמטפלים לומדים עם הזמן (או באמצעות סדנאות יעוץ עסקי למטפלים) כיצד לאזן בין "עבודה בעסק" (טיפול במטופלים) לבין "עבודה על העסק" (ניהול ותחזוקה). טיפול נכון בהיבטים הללו מאפשר לקליניקה עצמאית לפעול בצורה מקצועית, חוקית ורווחית לאורך זמן.

דרישות לרישוי ותעודות רשמיות; מקצועות מוכרים מול לא מוכרים

תחום הטיפול המשלים בישראל מאופיין, כאמור, ב **היעדר רגולציה ממשלתית רשמית** על רוב המקצועות. בניגוד למקצועות הבריאות הקונבנציונליים – כמו רופאים, אחיות, פסיכולוגים, פיזיותרפיסטים, דיאטנים קליניים, מרפאים בעיסוק וכדומה – שלהם קיימים חוקי רישוי ספציפיים והם מוכרים ומפוקחים על ידי משרד הבריאות, מרבית המטפלים האלטרנטיביים **אינם בעלי רישיון מדינתי** ספציפי למקצועם.

מקצועות המוכרים על ידי משרד הבריאות הם לרוב אלו הנכללים בחוק להסדרת העיסוק במקצועות הבריאות (2008) או בחוקים ותיקים יותר. למשל, כדי להיות פיזיותרפיסט או דיאטן או קלינאי תקשורת, יש חובה לסיים תואר מוכר ולעבור בחינת רישוי מטעם משרד הבריאות. התואר מוגן – אסור לקרוא לעצמך "פיזיותרפיסט" ללא רישיון תקף. מקצועות בריאות אלו זוכים להסדרה, ופועלים תחת פיקוח, אתיקה מחייבת, וחובת השתלמות. הם גם כלולים בסל הבריאות הממלכתי: מטופל יכול לקבל שירות מפיזיותרפיסט או פסיכולוג במסגרת ציבורית או בהחזר מקופ"ח. מטפלים ברפואה משלימה, לעומת זאת, **אינם נכללים ברשימה המוסדרת**. אין "רישיון ממשלתי" לעסוק ברפלקסולוגיה, למשל, או בתטא-הילינג, או בייעוץ תזונה טבעית. בפועל, כל אדם יכול לפתוח קליניקה ולעסוק בתחומים אלה, ללא עבירה על החוק – כל עוד אינו מתחזה לבעל תואר רפואי שאינו שלו. אכן, דו"ח של מרכז המחקר של הכנסת ציין ש"לרוב המרפאים ברפואה משלימה אין מעמד חוקי מוסדר בישראל"¹⁴.

עם זאת, **תעודות הכשרה והסמכה** כן קיימות בענף, והן בעלות חשיבות מקצועית ושיווקית. תחומים רבים פועלים לפי סטנדרטים ענפיים: למשל, כדי להיות נטורופת נהוג ללמוד 4 שנים במכללה לרפואה משלימה; כדי להיות מטפל ברפואה סינית – 4 שנים התמחות; כדי לקבל תעודת מאמן אישי בלשכת המאמנים – לעבור קורס מוכר של כ-150 שעות, ועוד. כלומר, אף שאין דרישת רישוי חוקית, מרבית המטפלים הרציניים מחזיקים **תעודת מטפל/ת מוסמך/ת** ממוסד לימודי מוכר או מאגוד מקצועי. תעודות אלו משמשות כ"הוכחת כשירות" מול מטופלים ומול גורמים עסקיים (כמו חברות ביטוח). חברות ביטוח בריאות פרטיות, למשל, לעיתים מוכנות להחזיר הוצאות טיפול רק אם המטפל הוא חבר איגוד מקצועי מוכר ובעל תעודה מתאימה²¹.

מקצועות מוכרים (רשמית) לעומת לא מוכרים:

המוכרים רשמית – אלו המקצועות שהמחוקק הגדיר והסמיך את משרד הבריאות לפקח עליהם. כאמור, מדובר במקצועות הבריאות הקלאסיים וכן כמה מקצועות טיפול נפשי. למשל: - פסיכולוג או עו"ס קליני – חייב רישוי ועמידה בקריטריונים (תואר שני, התמחות, וכד'). - פיזיותרפיה, ריפוי בעיסוק, קלינאות תקשורת – דורשים תואר אקדמי מוכר ובחינת רישוי. - סיעוד, רוקחות, רפואת שיניים – גם הם תחת רישוי. - מטפל באמנות/בדרמה/בתנועה – מקצועות אלו עדיין לא הוסדרו בחוק נכון ל-2025, אך מוכרים לעיתים במסגרת משרד החינוך או ביטוח לאומי. (ייתכן שבעתיד יכללו בחוק).

הלא מוכרים רשמית – כאן נמצאים רוב מקצועות הרפואה המשלימה: - מטפל ברפואה סינית (מדקר) – אין רישיון מדינה, אף שיש תוכניות לימוד תלת-שנתיות ויותר. - מטפל בעיסוי, שיאצו, רפלקסולוגיה – אין דרישת רישוי, אם כי קופות החולים יעסיקו רק בעלי תעודה ממוסד מוכר. - נטורופת, הרבליסט קליני – אין רישוי; התואר "ND" (דוקטור לנטורופתיה) אינו תואר אקדמי מוכר בישראל. - הומיאופת, מטפל בפרחי באך, אירידיולוג, מטפל אנרגטי – אף אחד מאלה אינו מוגן בחוק. - מאמן אישי (קואצ'ר) – לא נדרש רישיון לעסוק באימון, וכל אחד יכול לכנות עצמו "מאמן". לשכת

המאמנים מנסה ליצור תו תקן וולונטרי. - תרפיסט גוף-נפש הוליסטי - תחום חדש יחסית, לא מוסדר רשמית. - ועוד רבים. למעשה, כל שיטה אלטרנטיבית (מוכרת יותר או פחות) שלא נכללה מפורשות בחוקי הבריאות - פועלת כיום על בסיס "הסדרה עצמית" ולא ברישוי מדינתי.

ההבדל המעשי בין מוכר ללא מוכר: במקצוע מוכר, החוק מגדיר מי יכול לשאת בתואר ומה ההכשרה הנדרשת, ופעולה ללא רישיון היא עבירה. במקצוע לא-מוכר, האחריות היא על המטופל לוודא שמי שמטפל בו עבר הכשרה ראויה. מצד המטפלים, היעדר רישוי מחייב **שיווק עצמי של הכישורים** - הצגת תעודות, חברות באיגודים, וניסיון - כדי לרכוש אמון. כמו כן, מקצועות לא מוכרים אינם חלק מחוק ביטוח בריאות ממלכתי, ולכן טיפול פרטי בהם אינו מסובסד (מטופלים משלמים מכיסם, למעט החזרים מביטוחים משלימים פרטיים). גם בקופות החולים, כאשר מעסיקים מטפלים משלימים, הם מוגדרים כ"עובדי חוץ" ולא כפועלים מתוקף רישיון מקצוע בריאות.

חשוב לציין שיש תחומים "אפוקליפטיים" **בפירושו** markdown issue to keep text safe **/ likely truncated due to formatting issues.

researchgate.net 15 14 6 1

/https://www.researchgate.net/profile/Moshe_Frenkel/publication/273138772_Complementary_Medicine_in_Israel/links/54f99de30cf2ccffe9e19ed5.pdf

2 קואצ'ינג, מניקור ושיחה עם רוחות - הכל באימון אישי אחד - גלובס

https://www.globes.co.il/news/article.aspx?did=1000210236

3 לימודי רפואה משלימה | mako לימודים וקריירה

https://www.mako.co.il/study-career-ba_degree/Article-d54a5e129fa9c61026.htm

4 סקר BDI: גידול של 13% בצריכת רפואה משלימה

https://www.ynet.co.il/articles/0,7340,L-3560499,00.html

5 ההסתדרות הרפואית בישראל

https://www.ima.org.il/MedicineSite/Article.aspx?NewspaperArticleId=2859

7 16 17 21 הלשכה למקצועות בריאות משלימים - האתר הרשמי

/https://complemed.org

8 שיווק דיגיטלי למטפלים ומקצועות טיפוליים? | כלכליסט

https://www.calcalist.co.il/article/bj6exc5va

10 כמה נתונים בסיסיים על דפוסי שימוש ברפואה משלימה (עפרה מהודר)

/https://www.e-med.co.il/articles/2004/02/17/334792

11 ישראל: 45% משתמשים ברפואה משלימה

https://www.ynet.co.il/articles/0,7340,L-3741143,00.html

13 "רפואה משלימה הופכת להיות חלק בלתי נפרד מרפואת השגרה" - מגזין מכבי ...

https://www.themarket.com/labels/maccabi/2022-11-15/ty-article-labels/00000184-7577-d8e3-a5bd-f7f7b8160000

18 19 מכבי טבעי ממשיכה להתרחב - על רקע עלייה חדה בפניות לרפואה משלימה בישראל | כלכליסט

https://www.calcalist.co.il/article/sjwnt3ipyg

20 מחקרים ומאמרים מאחורי הרפואה המשלימה - כללית רפואה משלימה

/https://www.clalitmashlima.co.il/%D7%9E%D7%97%D7%A7%D7%A8%D7%99%D7%9D