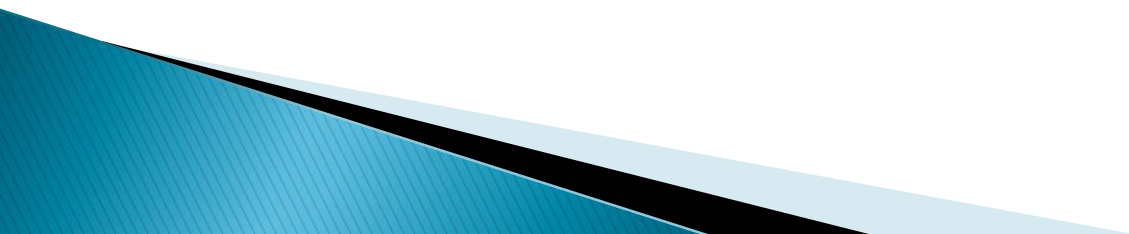


שב"ן וביטוחי בריאות מסחריים

מיפוי והמלצות



כללי

- סל בריאות ציבורי סביר
- שיעור הצטרפות בלתי סביר לרבדים משלימים
- כפל כיסוי
- סלקציה מודעתית

שב"ן (יתרונות)

- עלות תועלת (כללית) ראויה

- אין סלקציית קבלה

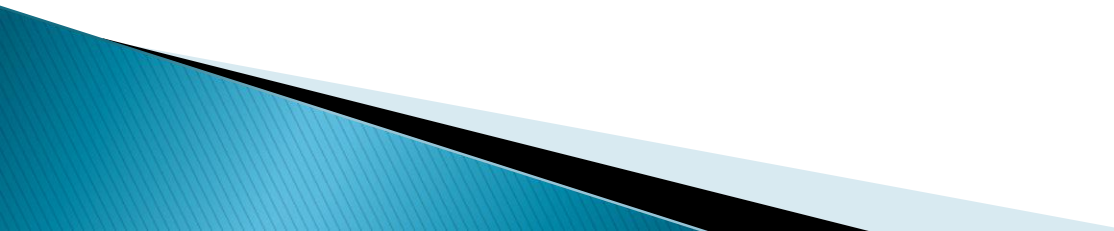
- יציבות יחסית

- איתגור הסל

שב"ן (חסרונות)

- ניצול שיווקי של כח הרובד הבסיסי בלי קשר לצורך ביטוחי (מוצר אחיד)
- ניצול מוגבל למעמד נמוך (מודעות, השתתפות)
- אשליית ביטוח (אין הבטחה לסיכון)
- כלי למשיכה סלקטיבית (הפחתת השתתפויות הבלטת תחומי כיסוי למשיכת קהל ספציפי)

ביטוח מסחרי (יתרונות)

- קשר בין כיסוי לצורך ביטוחי
 - יתרון לצעירים ובריאים
 - ביטוח קבוצתי גם זול וגם מקיף
 - הבטחה חוזית ארוכת טווח
 - התמחות בניהול סיכונים (גיבוי ביטוחי משנה)
- 

ביטוח מסחרי (חסרונות)

- מרווחים בלתי סבירים בביטוח פרט
- ניצול חד צדדי ואגרסיבי של כפל הכיסוי
- סלקציית קבלה (למעט בביטוח קבוצתי)
- הצנעת מוצרי ההשלמה (משלים למשלים)
- בעיית מודעות וניצול עקב מורכבות

בעיות וכיווני פתרון – כפל כיסוי

- עידוד מוצרים משלימים (בביטוח מסחרי)
- הפעלת שיבוב (חוק חוזה ביטוח) על יחסי שב"ן-

ביטוח

- שב"ן כמקדם בריאות (רפואה מונעת) ולא כמבטח
- מיפוי ברור וחלוקת תחומי כיסוי בין השב"ן לביטוח

בעיות וכיווני פתרון – סלקציה

מודעתית

- הרחבת נגישות שירותים
- עידוד ניצול בפריפריה
- פישוט חשיפת השירותים
- פישוט תהליכי התביעה

בעיות וכיווני פתרון – ניצול ביטוחי של השב"ן

- עידוד פיתוח מוצרי השלמה ודרישה להגשתם
כברירת מחדל
- פישוט תקשורת בין השב"ן למבטח
- החלת כללים אחידים לגילוי נאות ויישוב תביעות
של השב"ן והביטוח המסחרי