



הכרטיס המהפכני לביטוח נסיעות - נעים להכיר

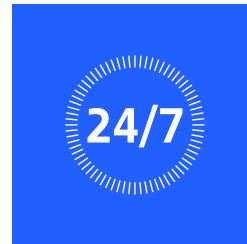
מבוטח/ת יקר/ה,

ברצוננו להציג בפניך את שירות **PassportCard™** - הכרטיס המגנטי לביטוח נסיעות מבית הפניקס חברה לביטוח ו-DavidShield. אנו, בסוכנות הביטוח משווקים מורשים של שירות זה, ושמחים להיות שותפים במהפיכה אמיתית, המתבססת על הטכנולוגיה המתקדמת בעולם המוגנת בפטנט בלעדי. בכרטיס **PassportCard™** יש לך יתרונות שאין באף ביטוח נסיעות אחר:

- **CASHLESS** - במקום לשלם עבור השירות הרפואי מכספך בחו"ל, לחזור לישראל, למלא טופס תביעה ולחכות שחברת הביטוח תחזיר לך את הכסף... השימוש ב-**PassportCard™** מאפשר לך לקבל את השירות בחו"ל מבלי שתצטרך להוציא כסף מהכיס, הכרטיס המגנטי ישלם עבורך את החשבון הרפואי מיד.
- **לראשונה בישראל, PassportCard™** הכרטיס המגנטי לביטוח נסיעות פוטר אותך מתשלום השתתפות עצמית בכל שירות רפואי שתקבל בחו"ל.
- **מוקד רפואי 24 שעות** ביממה שילוה אותך ויסייע לך בקבלת השירות הרפואי במדינה זרה.

מה זה PassportCard™?

- **PassportCard™** ביטוח הנסיעות לחו"ל המתקדם והחדשני ביותר פועל באמצעות כרטיס מגנטי אישי, המשמש כאמצעי תשלום ישיר ומידי לספקי שירות רפואי בעולם, על פי בחירתך החופשית ובחיוב ישרי, ללא מימון ביניים - Cashless.
- הטכנולוגיה המתקדמת מבטלת את הצורך בטפסים ובירוקרטיה באישור התביעה.
- הכרטיס המגנטי נותר ברשותך לשימושים חוזרים בכל נסיעותיך לחו"ל. הפעלת הביטוח לפני כל נסיעה באמצעות מוקד שירות **PassportCard™**, או באמצעות אתר האינטרנט, או באמצעות ממשק סמארטפון - פשוטה וקלה.



PassportCard™ מאפשר לך ליהנות מביטוח נסיעות המעניק לך את הביטוח הטוב ביותר, מוקד שירות לקוחות **PassportCard™** ערוך לסייע לך במצבי חירום **24 שעות ביממה 7 ימים בשבוע**.



Passport Card
הכרטיס המגנטי לביטוח נסיעות
www.passportcard.co.il

פוליסה

עיתון הביטוח הפנסיה והפיננסים

יום ה' 1 בדצמבר 2011 ה' בכסלו תשע"ב ISSN 0793-4750 שנה XVII גיליון מסי 1533

העורך: אריה לביא / סגן עורך: א. בן ארי / עריכה: משה אביעזר / עיצוב גרפי: studiorena
המירל: תקשורת כלכלית בע"מ / רח' נחשון 14 רמת השרון 47301 / טל. 03-5407884, מקס. 03-5493622 / E-mail: edit@tlkshoret.co.il

רעידת אדמה בתחום ביטוחי הנסיעות לחו"ל

ביטוח ומזכיר כירק בעל רישיון סוכן רשאי לתווך בעסקת ביטוח. עם זאת, מבהיר שריג, מבטח רשאי לשווק תכנית פרט לביטוח נסיעות לחו"ל באמצעות שטחי פרסום במשרדים של גופים שונים, כגון קופת חולים וסוכנות נסיעות, ללא כל מעורבות של עובדי הגוף או כל אדם שאין בידו רישיון סוכן ביטוח כחוק. זאת, בכפוף לקבלת אישור המפקח על הביטוח, מראש ובכתב, למודל ההפצה המבוקש. לדברי פעילים בענף, כ-80% ממכירות ביטוחי הנסיעות לחו"ל מתבצעות היום על ידי סוכני נסיעות וקופות החולים. סגירת ערוצי הפצה אלה תפנה את הבקושים למיתחם של סוכני הביטוח המורשים ולאתרי המכירה הישירה באינטרנט.

החששות של המפקח מתייחסות לסוכני הנסיעות ולקופות החולים. לדברי שריג, קופת החולים מודעת למצבו הרפואי של המבוטח, ולכן עלול המבוטח להסיק כי לאור המידע בחרה קופת החולים בביטוח המתאים לו ביותר. חשש נוסף שהועלה הוא שסוכנויות הנסיעות נתפסות כמומחיות לנסיעות בחו"ל, ולכן הן מתאימות לכל נוסע את הביטוח המתאים ביותר מבחינה ביטוחית, למרות שלא כך הדבר. עוד עולה החשש כי כיוון שקופות החולים נתפסות כמומחיות לנושאי בריאות באופן כללי, הן המתאימות לטפל בנושאי ביטוח הנסיעות לחו"ל. אי לכך, חייד המפקח את ההנחיות לגבי מכירת

בטיחות חוזר שנשלחה למנהלי חברות הביטוח, לקופת החולים ולארנון סוכני הנסיעות, קובע **המפקח על הביטוח** פרופ' **עודד שריג** שאין לשלם עמלה לסוכני נסיעות ולקופות החולים ואין לראות בעסקאות מוסדיות כעסקאות קולקטיביות אלא אם נעשו על פי התקנות הרלוונטיות. בטיחות החוזר, מביע המפקח על הביטוח, חשש כי מכירת ביטוח נסיעות לחו"ל על ידי קופות החולים וסוכנויות הנסיעות מטעות את הלקוחות, בכך שיוצרות מצג שואא כאילו הן מוכרות את הביטוח המתאים ביותר למבוטח. חששות אילו הועלו בטיטות הבהרה שמרסם בנושא.