

# משרדי הנסיעות לא יוכלו למכור ביטוח נסיעות לחו"ל מה-1 במאי

Posted on 20 בפרוואר 2019 by עירית רוזנבלום



המפקח על הביטוח תולה זאת בהקדמת הבחירות ואי הוודאות לקידום החוזר בכנסת הבאה

**Categories:** סוכנים, ראשי

**Tag:** התאחדות משרדי הנסיעות, חני סובול, משה ברקת, הממונה על שוק ההון, ביטוח וחסכון, ביטוח נסיעות לחו"ל

סוכני הנסיעות מביעים חשש כי כבר בקיץ הקרוב ייצאו ישראלים רבים לחו"ל ללא ביטוח. זאת, בעקבות החלטת הממונה על שוק ההון, ביטוח וחסכון, להקדים את מועד כניסתו לתוקף של החוזר המאפשר לסוכני נסיעות לשווק ביטוח נסיעות לחו"ל לנסיעות של עד חודש ימים ובלבד שלא נדרש חיתום רפואי.

בחוזר הודיע ד"ר **משה ברקת**, כי חוזר "מעורבות גוף שאינו בעל רישיון בשיווק ומכירה של מוצר ביטוח שאינו ביטוח קבוצתי" (המתייחס, בין היתר, לביטוח נסיעות לחו"ל הנמכר בידי סוכני הנסיעות), ייכנס לתוקף ב-1 במאי 2019. משמעות החוזר הינה חיזוק לעמדת לשכת סוכני הביטוח לפיה רק רק בעלי רישיון סוכן ביטוח יוכלו למכור ביטוח

נסיעות לחו"ל. בכך חזר בו הממונה מהמלצתו לדחות את יישום החוזר לשלהי חודש יולי 2019 ומה-1 במאי לא יוכלו סוכני הנסיעות למכור ביטוח נסיעות לחו"ל אלא לשווק ביטוח זה ורק לנסיעות של עד חודש ימים, אשר בהן לא נדרש חיתום רפואי.

בהתאחדות משרדי הנסיעות הופתעו מהקדמת המועד ל-1.5.19, אשר עומדת בניגוד מוחלט לעמדת הרשות עד כה, לפיה יש לפעול בהתאם להנחיית בג"ץ ולקדם חקיקה שתאפשר למשרדי הנסיעות למכור ביטוח נסיעות לחו"ל.

המפקח מסביר בחוזר "כי לאור שינוי הנסיבות הפוליטי וקביעת מועד הבחירות לחודש אפריל 2019, קיימת אי וודאות לגבי קידום הצעת החוק בכנסת הבאה".

ואולם בהתאחדות משרדי הנסיעות סבורים שדווקא השארת המועד של החוזר הקודם ב- 14 ביולי 2019, הייתה מאפשרת לבחון האם הכנסת הבאה אכן מעוניינת בקידום הליך החקיקה.

### הנוסעים יצטרכו לפנות למשרד ביטוח לאחר הזמנת הטיול

מנכ"לית ההתאחדות, **חני סובול**, ציינה כי הטמעת החוזר תאפשר לסוכני הנסיעות לשווק ביטוח ללקוחותיהם הטסים לתקופה של עד 30 יום בלבד וללא חיתום רפואי, מה שעלול לגרום לבלבול בקרב הנוסעים אשר לא יבוטחו, ובכך שתצריך אותם לפנות למשרד ביטוח לאחר הזמנת הטיול. זאת, במקום לקבל את כל השירותים הנדרשים להם והתואמים את צרכיהם תחת קורת גג אחת, כנהוג במרבית מדינות ה-OECD ובכללן מדינות האיחוד האירופי.



צילום יח"צ  
חני סובול, מנכ"לית התאחדות משרדי הנסיעות.

בהתאחדות ביקשו להדגיש, כי בעוד שביטוח נסיעות לחו"ל הוא מוצר פשוט יחסית, טיולים בחו"ל הם מוצר מורכב המצריך היכרות עם מדינת היעד, האטרקציות, רמת השירותים ותנאי השטח. יועצי התיירות הם אלה המכירים את הסכנות הגלומות במסלולי הטיול השונים ולפיכך הם הגורם היעיל ביותר למכירת ביטוח נסיעות לחו"ל. בנוסף, משרדי הנסיעות מוכרים אך ורק ביטוח נסיעות לחו"ל ובניגוד לסוכנויות הביטוח, אין כל חשש כי ינצלו את הפלטפורמה של מכירת ביטוח נסיעות לחו"ל כדי לשווק לנוסעים ביטוחים יקרים שאינם נחוצים להם.

סובול הוסיפה כי בכוונתה לפנות לממונה ולבקשו כי יחזור בו מהחלטתו להקדים את מועד תחולת החוזר וישאיר את המועד על כנו, כך שיאפשר למחוקק להשלים את תיקון החקיקה שהחל בכנסת הקודמת.

"למעלה מ-40 שנה מוכרים משרדי הנסיעות ביטוח נסיעות לחו"ל לרווחת ציבור הנוסעים", הזכירה מנכ"לית ההתאחדות והוסיפה כי היא סבורה שחודשיים ימים לא ישנו מאומה. "גם אם בקשתנו לא תיענה", הבטיחה, "ההתאחדות תמשיך לקדם גם בכנסת ה-21 את הצעת החוק אשר תאפשר למשרדי הנסיעות למכור ביטוח נסיעות לחו"ל, כפי שנהגו עשרות שנים ובדומה למצב במרבית מדינות העולם המערבי".

**ליאור רוזנפלד**, נשיא לשכת סוכני הביטוח: "תחום ביטוח הנסיעות לחו"ל הוא לא מוצר מדף שאפשר למכור כמו סלולרי, אלא מוצר שדורש מיומנות, נסיון וידע. מדובר בניצחון גדול למבוטחים, שהיו מטופלים עד כה על ידי גורם לא מפקח. ביטוח נסיעות לחו"ל מורכב מהיבטים מקצועיים קריטיים שצריכים להיות בידיהם של אנשים המתמחים בענף, סוכני הביטוח, שיודעים להתאים את הפוליסה לצרכיו של הנוסע ולסיכונים האפשריים הכרוכים בנסיעתו לחו"ל ולהגן על הציבור מפניהם".

**כתבה קודמת: ההסטוריה של ביטוח הנסיעות על ידי סוכני הנסיעות**