



# НЕ ЭКОНОМЬТЕ НА СВОЕМ ЗДОРОВЬЕ

Традиционно туристы, собираясь в отпуск, относятся к страховому полису для путешествий несерьезно, а его наполнение остается без внимания. Многие даже не задумываются, для чего нужен страховой полис (СП), что он покрывает и какие существуют программы страхования туристов, выезжающих за рубеж

Страхование на время поездки за границу – это защита здоровья и имущества туриста в путешествии. Чем мы себя страхуем, оформляя страховой полис:

- неотложная медицинская помощь и возмещение расходов, связанных с болезнью и недомоганием;

- материальная компенсация при страховании от Несчастного случая;

- компенсация убытков из-за непредвиденной отмены поездки или изменения ее сроков по независящим от вас причинам;

- компенсация в случае повреждения, утраты или задержки багажа;

- возмещение расходов в случае причинения вреда по неосторожности третьим лицам.

Итак, при выезде за границу необходимо оформлять страховой полис, и это известно каждому туристу. Однако мало кто, даже объездив многие страны, знает наверняка, на какие услуги можно рассчитывать в случае резкого ухудшения здоровья. Чтобы не возникло проблем с использованием страхового полиса, обо всем следует позаботиться заранее. На какой объем медицинских услуг вы вправе рассчитывать, обычно выясняется при оформлении полиса и его оплате, т. к. цена решает объем компенсации. Если цена вашего СП минимальная, то вы можете приобрести только лекарства, а о возмещении ущерба или госпитализации при серьезном заболевании или несчастном случае речи и вовсе нет. Если при оформлении СП постараться сэкономить, то придется платить на месте очень крупную сумму, которая во много раз превышает стоимость хорошей страховки.

При оформлении полиса турист может выбрать любую подходящую ему программу страхования выезжающих за рубеж. Итак, знайте, будьте дбительным и не ошибитесь.

## Наши рекомендации

### Правило 1: Узнайте заранее и наверняка, на что вы можете рассчитывать

На какой объем медицинских услуг вы вправе рассчитывать, надо выяснить еще до отъезда. Как правило, страховка входит в пакет услуг, которые вам предлагает туристическая фирма, беря за это дополнительную плату. В калькуляции тура медицинская страховка занимает в среднем от 2 до 6 процентов. Так, если за недельную поездку в Египет с вас берут \$700, на страховку идет примерно \$10-15, а отдавая \$2.000 за тур в США, знайте, что \$40 вы платите на всякий пожарный. При этом следует учесть, что типовая медицинская страховка предусматривает лишь собственно медицинские услуги: лечение, уход, лекарства. Права на компенсацию морального ущерба ваши жалкие \$10-15, которые вы внесли при оформлении, естественно, не дают.

Другое дело, если вы оговорили этот вопрос специально и заплатили \$30-40, а то и гораздо больше – тогда, в случае, например, если вас сбил мотоциклист, можно быть уверенным не только в госпитализации, но и в возмещении от \$5.000 до \$100.000 за испорченный отдых.

### Правило 2: Выбирайте лучшее

Прежде чем отдать за медицинский полис пусть небольшие, но все-таки деньги (в среднем \$5-7 за недельный и \$12-20 за двухнедельный отдых), не мешает проверить, на какой срок оформляется страховка, а главное – через какую страховую компанию.

### Правило 3: Не экономьте

Необходимо знать точную сумму страхового покрытия. Это важно для примерной оценки: а хватит ли вам этих денег, если, несмотря на все предосторожности, вы все-таки заболели. К примеру, собираясь в Европу, можно считать достаточным покрытие примерно в \$7 500-10 000.

Отдельной строкой в условия страхования, указанные в полисе, должен входить пункт о медицинской транспортировке: вдруг состояние вашего здоровья не позволит вам вернуться домой, что называется, на своих ногах? Перевозка больного – услуга обычно весьма дорогая, поэтому если вам хочется, чтобы в случае несчастия или внезапной тяжелой болезни вас доставили домой или до места лечения на специальном транспорте в сопровождении врача и среднего медицинского персонала, проследите, чтобы сумма в графе «медицинская эвакуация» превышала сумму покрытия собственно медицинских расходов примерно в два раза, а лучше – была бы неограниченной.

### Правило 4: Сроки действия

Проверьте срок действия вашей страховки. Некоторые турагентства, стремясь привлечь клиентов низкими ценами, экономят

на страховке и урезают не только набор медицинских услуг, которые можно получить по страховке, но и ее срок, исключая из полиса день отъезда и день приезда.

### Правило 5: Лучше отказаться

Если страховой полис, который предлагает турагентство, кажется вам ненадежным, попросите менеджера оформить новый план страхования, пусть даже он будет на несколько десятков долларов дороже.

### Правило 6: Полис всегда должен быть в кармане

Медицинский полис всегда должен быть с вами – на пляже, в магазине, в баре, в гостях – не говоря уж о дальних экскурсиях и поездках в другие города.

При каком-нибудь несчастном случае на улице надо немедленно вызывать «скорую помощь». Приехав, карета «скорой помощи» вам окажет первую помощь, которая может быть как бесплатной, если в данной стране (как, например, в Великобритании) есть соответствующий закон, или платной (в пределах \$60-200 – в зависимости от тяжести вашего случая) – если такого закона нет.

Если несчастье произошло в гостинице, сразу же обратитесь к портье или к администратору. В крупных отелях иногда бывает свой врач, который должен прийти прямо в номер.

### Правило 7: Куда звонить?

На обороте вашего страхового полиса или страховой карточки мелким шрифтом набраны несколько телефонов. Это номера сигнальных центров Службы помощи вашей страховой компании, в которые можно обращаться в любое время суток.

Звонок в сигнальный центр оплачивается страховщиком (вы звоните в кредит, а оплачивать счет будет страховая компания), но к разговору следует подготовиться. Не надо заикаться и мычать, перемежая жалобы криками о помощи. Четко сообщите свое имя, откуда вы звоните, сроки страхования, что случилось, какая помощь, по вашему мнению, требуется, а также номер телефона, по которому вам можно перезвонить.

Самое же главное – номер страхового полиса. Если страховка у вас не индивидуальная, а групповая, сообщите, на чье имя она выписана.



### Правило 8: Payandclaim

Во время первого телефонного разговора со страховщиком также надо точно определить, каким именно образом будут оплачиваться все медицинские услуги. Обычно пациент – если он в сознании и в состоянии, в том числе, и с сугубо денежной точки зрения, – сначала за все платит сам, а если у него таких денег нет, первоначально расходы должна брать на себя турфирма в лице руководителя группы. Как уже говорилось, лечение может быть достаточно дорогим (перелом руки или ноги может обойтись пострадавшему от \$1.000 на Кипре до \$15.000 в США, инфаркт или инсульт – от \$3.000-5.000 в Турции до \$100.000 и более в США, обострение хронических заболеваний вроде язвы или мочекаменной болезни – от \$1.000-2.000 в Испании до \$20.000 в США).

Все счета и квитанции надо собирать и везти с собой домой. Только после проверки счетов из лечебного учреждения или от частного врача (с указанием уплаченной вами суммы, вашего имени, диагноза и реквизитов врача) происходит так называемая процедура «payandclaim»: застрахованному возвращают истраченную сумму.



### Правило 9: Хроников не лечат

Напомним, что обычная туристическая страховка не дает права лечить за границей ваши хронические заболевания, а рассчитана только на неотложные случаи. Потому она и стоит так дешево – всего несколько десятков долларов – что из тысяч клиентов, страхующихся в той или иной компании, попадают под машину или сваливаются с приступом острой сердечной недостаточности, к счастью, единицы.

Исключение составляют ситуации, когда плохое самочувствие является следствием обострения чего-нибудь хронического.

### Правило 10: Исключения

Вежливым, но однозначным отказом в компенсации расходов ответят в большинстве компаний, если вы захотите под видом страховки потратить их деньги на следующие виды медицинских услуг:

1. Пластическая и косметическая хирургия, если только оперативное вмешательство не обусловлено травмой в результате несчастного случая.

2. Стоматологическое протезирование. Хотя некоторые гуманные компании готовы компенсировать расходы на лечение острой зубной боли, но лишь в пределах \$200, но об установлении моста, скажем, в Германии за \$3.000 нечего и думать.

3. Профилактические исследования, проведенные без показаний или по вашему желанию. Если вам захотелось посетить гинеколога во Франции (первичный прием обойдется в сумму от \$120 до \$250 – со всеми анализами и мазками, за аборт в случае необходимости придется отдать от \$600 до \$3.000 – в зависимости от того, где вы решите его делать), – то за это придется платить самому.

4. Расходы, понесенные в результате травм, заболеваний и увечий, возникших в ходе службы в вооруженных силах любой страны или при совершении незаконных действий.

\*\*\*

При оформлении срока действия страхового полиса стоит быть особенно бдительным. Стремясь привлечь клиентов низкими ценами, некоторые турагентства экономят на страховке и урежают набор медицинских услуг, а также ее срок, исключая из СП день отъезда и день приезда. И если с вами что-то произойдет во время перелета, то компенсации от страховой компании вы не дождетесь. Если СП, который предлагает турагентство, кажется вам ненадежным, обратитесь лучше непосредственно в страховую компанию, пусть даже это будет несколько дороже.

Медицинская страховка, если ее грамотно оформить, – незаменимая вещь. В случае серьезной травмы или вынужденных хирургических вмешательств и прочих дорогих процедур страховая компания оплачивает все расходы, при этом цена их может в сотню раз превышать стоимость СП.

Карина НЮПИК