



Дмитрий Мачихин

исполнительный директор туристической компании «Мир без границ»

в России, где по полису ему положены дорогостоящие операции, включая пластическую хирургию. Если же говорить о страховании от несчастного случая, то здесь предусматриваются выплаты пособий: единовременная выплата или пособие за каждый день нетрудоспособности. Эти пособия предназначены для компенсации тех потерь, которые турист может понести в результате травм из-за нетрудоспособности. По словам эксперта Владислава Шестоперова, при покупке страховки от НС клиент должен понимать, какую компенсацию он хочет получить. К примеру, если человек решил застраховаться на 300 тыс. рублей, то, сломав ключицу, может рассчитывать на единовременную выплату в размере 36 тыс. рублей.

приходится совсем небольшая доля на рынке. На сегодняшний день она составляет в портфеле страховых компаний России лишь 1–2 процента.

Суперзащита

Итак, многие услуги при их высоком потенциале востребованности остаются «за кадром». Например, за дополнительные 2–5 долларов в день можно получить защиту еще и по системе добровольного медицинского страхования (ДМС), и по системе страхования от несчастного случая (НС). Имея полис ДМС, пострадавший турист получит не только экстренную помощь в стране пребывания, но и сможет полноценно восстановить здоровье

«Достаточно ли будет такой компенсации — решать самому страхователю», — считает эксперт.

«Наши клиенты готовы приобрести полис и за 10 долларов в день, главное, чтобы это были комплексные, включающие максимальное количество услуг страховые программы», — уверен исполнительный директор туристической компании «Мир без границ» Дмитрий Мачихин. Его слова да Богу в уши.

Незнайки

Популярность страхования по полному пакету рисков экстремальных путешественников зависит от совместной работы страховых компаний и турагентств. У основных продавцов таких страховок — турагентов — зачастую отсутствует элементарное понимание сути продукта. Большинству из них важно просто «с гарантией», то есть подешевле, продать страховку, желательно получив за это максимально выгодные комиссионные. Крупные туристические фирмы уже начали исправлять такое положение дел с помощью квалифицированных сотрудников-менеджеров, которые готовы подробно разъяснить особенности того или иного вида страхования каждому клиенту.

В конце концов, если туриста не удовлетворят консультанты турбюро, а собственного опыта недостаточно, он всегда может обратиться за рекомендациями к страховщику. «Естественно, что просчитать и предвидеть события довольно трудно, но хороший специалист обязательно предоставит клиенту серию историй страховых случаев, которые имели место в аналогичных поездках. Такая подборка позволит выявить

сического или наркотического опьянения. Но если человек вылез на склон «после вчерашнего», так что же — его не спасать и не лечить?! Помощь должна оказываться пострадавшему вне зависимости от того, в каком состоянии он находится. По мнению президента Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада Андрея Сумбарова, «чем меньше исключений в договоре у страховой компании, тем больше она заслуживает доверия».



Николай Кирик

начальник управления страхования имущества и ответственности СК «РК-Гарант»

В качестве исключений большинство страховых компаний указывают также стихийные бедствия, терроризм и прочий форс-мажор. Поэтому доцент кафедры страхования и руководитель научного общества страховщиков ФИ-НЭКа Денис Горулев советует внимательно изучать условия

С нестандартным полисом страхования любители активных видов спорта, выезжающие за рубеж, могут ни о чем не беспокоиться. За них это сделает страховая компания

основные риски путешествия и прикинуть необходимую страховую сумму», — отмечает начальник управления страхования имущества и ответственности СК «РК-Гарант» Николай Кирик.

Долой исключения

Сегодня практически все страховые компании, работающие на территории России, исключили из страхового покрытия травмы, полученные в состоянии алкогольного, ток-

договора. «Все проблемы начинаются не на стадии урегулирования убытка, а на стадии заключения договора», — резюмирует эксперт.

Материал подготовлен по итогам пресс-конференции за круглым столом «Страхование выезжающих за рубеж для занятий экстремальными видами спорта», организованной агентством по связям со СМИ и PR в области страхования Shadursky Promotion