

Житейский пофигизм

В приведенном примере надо предполагать либо тонкий клиентский расчет (скорее всего), либо светлую надежду на бессребреничество страховщика (что менее вероятно). Но бывают удивительные случаи, когда у клиентов нет ни расчета, ни светлой веры, а просто проявляется абсолютный житейский пофигизм.

«Турист выехал на отдых в Египет, и там с ним произошел страховой случай: он повредил ногу, — рассказали нам в СО «РЕСО-Гарантия». — В страховую и сервисную компанию он не обращался (хотя это обязательное условие при страховании), полис египетскому врачу не предоставил и оплатил лечение наличными. После возвращения в Петербург этот человек принес в компанию заявление о выплате. Проверили полис — оказалось, что его выписала другая страховая компания. Сообщили клиенту, но он все равно остался уверен, что любая страховая компания должна компенсировать его расходы на лечение. Он был недоволен нашим предложением обратиться в компанию, оформившую ему полис».

Сломаю ногу всем назло

На послеотпускных посиделках иногда приходится слышать о симуляции и чуть ли не членовредительстве туристов с целью получить компенсацию. Стремление сограждан во что бы то ни стало вернуть деньги, потраченные на страховку, общеизвестно. Но имеют ли такие истории под собой реальную почву или являются «рыбацкими рассказами», мы решили выяснить у страховщиков.

«Конечно, теоретически это возможно, но туристу придется вступить в сговор с медицинским учреждением или врачом за рубежом, — ответили на наш вопрос в Северо-Западной региональной дирекции СГ «УралСиб». — Это непросто, да и сумма, которую турист получит в результате таких дей-

ствий, не может быть большой. Сам механизм предоставления медицинских услуг за рубежом сокращает возможность жульничества до минимума — ведь организацией медицинской помощи занимаются опытные зарубежные ассистанские компании, а специалисты страховой компании контролируют все выплаты и не допустят мошенничества».

Так что гораздо чаще жизнь демонстрирует просто вопиюще безграмотное поведение туристов, в результате которого они оказываются в тупиковых ситуациях.

«Большинство туристов не интересуются, как им действовать при наступлении страхового случая, даже не знают указанного в полисе телефона ассистанской компании, кото-

рая должна организовывать их лечение и рассчитываться с медицинским учреждением, — говорят в «УралСиб». — Кроме того, многие пытаются сэкономить на страховом полисе, выбирая минимальный уровень страховой защиты. Например, не приобретают защиту при занятиях активными видами спорта, не включают в страховку стоматологическую помощь, отказываются от страхования гражданской ответственности и т. д. Это приводит к вполне обоснованным отказам в страховой выплате, и все понесенные расходы туристу приходится компенсировать самому».

По любви

Остается последний пункт рассуждений: а как сложатся отношения между туристом и

его страховщиком, если первый не пытался сэкономить на стоимости полиса, а второй искренне старался помочь?

«В прошлом году нам пришлось срочно госпитализировать пятилетнего ребенка на острове Мадагаскар, а затем спецсамолетом транспортировать его в ЮАР, так как требуемую медицинскую помощь могли оказать только там. Отправить больного в Россию было невозможно по медицинским показаниям, — вспоминают в «УралСиб». — Наши страховые выплаты по этому случаю составили около 40 000 долларов».

Так что, дорогие туристы, внимательно читайте договор и не экономьте на страховке. И да не покажемся мы вам занудами!

