



*В сезон отпусков страховщики активно предлагают полисы для выезжающих за рубеж. Они позволяют в случае болезни или травмы в поездке бесплатно получать медицинские услуги. Кроме того, визу для въезда во многие страны без такой страховки не получить. У полисов для выезжающих за рубеж разных компаний свои нюансы, о которых лучше узнать перед покупкой страховки, а не когда она понадобится.*

#### Обязательный минимум

Такие страховки включают в себя стандартный набор базовых рисков. Как правило, все компании оплачивают лечение возникших в поездке заболеваний и травм, госпитализацию, экстренную стоматологическую помощь, расходы на покупку необходимых лекарств, посмертную репатриацию. Многие страховщики также покрывают лечение обострений хронических заболеваний, а некоторые (к примеру «Тинькофф страхование» и «Альфастрахование») – расходы на мобильную и интернет-связь при вызове врача и общении со страховщиком.

Выплаты по некоторым стандартным рискам ограничиваются. «По полису с лимитом в десятки тысяч евро оплата стоматологии скорее всего будет ограничена, например, 200 евро», – приводит пример гендиректор сервиса туристических страховок Cherehapa Максим Пичугин. Не все выписанные врачом медикаменты может покрыть страховка, предупреждает гендиректор «Тинькофф страхования» Иван Мироненко, например, витамины, скорее всего, страховщик не оплатит, поскольку они необязательны для лечения.

#### Что нужно знать, покупая страховку в отпуск

Типовые исключения из покрытия – плановое лечение хронических заболеваний, лечение онкологии, травм, полученных при участии в массовых беспорядках и в состоянии опьянения, пластическая хирургия, солнечные ожоги, осложнения беременности. Все это страховщики обычно не оплачивают.

Степень опьянения при страховом случае фиксирует врач, объясняет представитель «Сбербанк страхование». Причем, по его словам, даже наличие в крови алкоголя после недавно выпитого бокала вина уже будет считаться опьянением, и, соответственно, поводом для отказа в выплатах.

А вот управляющий директора департамента массовых видов «Ренессанс страхования» Артем Искра утверждает, что выпитый бокал вина не повод отказывать клиенту в возмещении при страховом случае. Однако, если застрахованный получил увечье, находясь в состоянии опьянения за рулем, отказ последует, уточнил он.

Если путешествие планируется сразу в несколько стран, то все эти страны должны быть перечислены в полисе. «Случай в стране, не указанной в полисе, является причиной отказа в оплате расходов», – предупреждает начальник управления андеррайтинга, поддержки продаж и сопровождения договоров в туристической индустрии «Согласия» Ирина Носкова.

Доплатить за риск

Правда, некоторые исключительные случаи за дополнительную плату могут быть включены в полис. Например, в «Росгосстрахе» за 1000 руб. (для недельной поездки в страну шенгенской зоны) можно включить в страховку риски осложнения беременности и преждевременных родов – но только до 31 недели беременности.

Сами страховщики всегда предлагают клиентам доплатить за особые риски, связанные с занятиями активными или экстремальными видами спорта.

К активным видам спорта большинство относят катание на велосипеде или мотоцикле, сафари, езду на снегоходах и квадроциклах, катание на лодках, водные аттракционы, футбол, пейнтбол. Экстремальными видами спорта считаются, например, альпинизм, сноуборд, кайтсерфинг, горные лыжи с разделением на маркированные и «черные» трассы, серфинг. Добавить в 10-дневный полис риски спортивных травм стоит около 500–700 руб., а экстремальный спорт – 1200–1800 руб.

У каждого страховщика к таким рискам свой подход. Например, «Тинькофф страхование» страхует занятия трекингом (пешей ходьбой в горах) до высоты 2500 м, а «Согласие» – до 1500 м. Внимательными следует быть и тем, кто собирается заниматься горными лыжами. Например, если клиент выберет страховое покрытие на маркированной горнолыжной трассе и случайно выйдет на немаркированную, то при несчастном случае страховщик может отказать в выплате, отмечает Пичугин.

Иногда путешественники недооценивают опцию «активный отдых», вздыхает Пичугин: «Когда путешественник слышит эти слова, он представляет себе занятия на серфе, погружения с аквалангом, гонки на гидроцикле и проч. А для страховщиков плавание в бассейне при отеле уже занятия аквааэробикой, а это попадает в категорию активного отдыха».

Большинство страховщиков также предлагает включить в полис риски, не связанные с медициной. Такие опции лишь создают видимость расширенного страхового покрытия, констатирует Пичугин: например, «юридическая помощь», «помощь при утрате документов», «утрата багажа». «Вероятность наступления таких страховых случаев довольно низкая. С документами и юридической поддержкой всегда поможет консульство, а утерю багажа компенсирует авиаперевозчик», – объясняет Пичугин. Если клиент все-таки решит включить эти риски в свой полис, доплата за них составит 100–300 руб. в зависимости от страховщика.

#### Цена покрытия

Как правило, выезжающих за рубеж страхуют на сумму от 30 000 до 100 000 долларов или евро (по закону оно не может быть ниже эквивалента 2 млн руб.). В некоторых компаниях максимальный лимит выше – например, в «Альфастраховании» он составляет \$150 000. Путешественник сам выбирает размер ответственности страховщика, но должен учитывать, что для получения туристической шенгенской визы достаточно полиса на \$30 000, а для поездок, например, в США, Японию и Канаду рекомендуются полисы на суммы от \$50 000 из-за дороговизны медицины в этих странах. Некоторые страховщики («Ренессанс страхование», «Альфастрахование») на меньшие суммы полисы в США просто не продают.

Цена полиса зависит от срока и цели поездки, возраста туриста, величины покрытия, резюмирует Носкова. Цена полиса для экзотической страны, как правило, выше стоимости полиса для страны Шенгена в среднем в 2–2,5 раза, добавляет она.

Для детей до трех лет и клиентов старше 55–60 лет страховка будет стоить дороже в 2 раза, чем для человека среднего возраста, объясняет представитель «Сбербанк

страхования». Некоторые страховщики и вовсе не заключают договоры с клиентами старше 80 лет, предупреждает Искра.

В некоторых полисах для туристов есть франшиза – та сумма, которую при наступлении страхового случая клиент оплачивает самостоятельно. Например, при франшизе \$50 и стоимости услуг врача \$100 страховщик возместит только половину суммы. Особенно часто страховщики продают полисы с франшизой путешественникам в экзотические страны – Таиланд, Вьетнам, Индонезию. Например, в «Ингосстрахе» для выезжающих в Таиланд франшиза составит \$50. Действие договора для отъезжающих в Таиланд начинается через пять дней после даты оформления полиса, добавляет замначальника правления страхования путешествующих «Ингосстраха» Лариса Антонова. Такая же отсрочка есть, например, в «Альфастраховании».

На наличие франшизы важно заранее обратить внимание, так как полис с франшизой, скорее всего, не устроит консульство при подаче документов на визу», – говорит Искра. «У туриста, приобретающего полис у туроператора, как правило, отсутствует выбор размера страховой суммы. В составе турпакета он получает полис с минимальной страховой суммой, а также минимальным набором услуг и иногда с франшизой», – предупреждает Носкова.

Карта вместо полиса

Некоторые банки предлагают бесплатные страховки для выезжающих за рубеж к премиальным картам. Однако, по словам директора департамента страхования выезжающих за рубеж «Росгосстраха» Андрея Сергеева, такие полисы, как правило, включают только минимальный набор рисков, а саму страховку часто надо заранее активировать. Зачастую они работают при выполнении специальных требований. Например, по золотым и премиальным картам «Русского стандарта» клиент получает страховку бесплатно только при частичной оплате туристических расходов (билеты, отель и т. п.) картой банка. За дополнительные риски нужно доплачивать. Сам полис для выезжающих за рубеж можно получить, обратившись в банк. А, например, страховку к премиальной карте Ситибанка Citi Priority вместе с картой могут получить только те клиенты, которые держат на счетах в банке от 1,5 млн руб., либо тратят в месяц от 75 000 руб., либо получают на карту зарплату от 250 000 руб. В таком случае обслуживание карты тоже бесплатно, а тем, кто за него платит 1500 руб. в месяц (не выполняя условий), полис не полагается.

В страховках к премиальным картам «Тинькофф» активный отдых уже учтен, но не учтен экстремальный спорт (например, фрирайд) – за него также надо доплатить.

Безошибочное страхование

Основная ошибка туристов, покупающих полисы для выезжающих за рубеж, – нежелание читать правила страхования и разбирать исключения из них, сетуют страховщики.

Крайне важно понимание нюансов написанного в страховых документах, поэтому полезно поподробнее расспросить у сотрудников компании о применении положений договора. «Например, если в вашем полисе указан риск «мопед/мотоцикл» и вы стали управлять им без водительского удостоверения, то лечение в случае травмы на этом виде транспорта тоже придется оплатить самостоятельно», – рассказывает главный редактор финансового маркетплейса «Сравни.ру» Александра Краснова.

Собираясь однажды в поездку в Доминикану, руководитель комитета по контролю качества продуктов и услуг в сфере страхования Объединения потребителей России

Андрей Крупнов приобрел в «Альфастраховании» полисы на себя и семью, специально выбрав программу с риском аллергии. У его дочери случилась аллергическая реакция. «Но при обращении в ассистанс неожиданно выяснилось, что страхованием действительно покрывается риск аллергии – но только если он не связан с воздействием солнца. Солнца! В Доминикане!» – недоумевает Крупнов, напоминая, что клиент указывает страну назначения в первую очередь.

«Одна дама – руководитель подразделения страхования ВЗР крупной страховой компании – с гордостью рассказывала мне, что клиента, обратившегося за выплатой по задержке рейса, отправила в авиакомпанию Alitalia за справкой с синей печатью о том, что данный рейс такого-то числа действительно был задержан на столько-то часов. По замыслу дамы количество усилий и времени, которые должен был потратить клиент на получение этой справки, с высокой вероятностью либо заставили бы его вообще отказаться от намерения получить возмещение, либо «сэкономили» страховой компании время, максимально отсрочив выплату», – рассказал также Крупнов.

Ведомости, 14.06.19