

ДЕШЕВЫХ ПОЛИСОВ «ОТ КЛЕЩА» НЕ БЫВАЕТ!

По страховкам по бросовой цене может не быть ни выплат, ни лечения

Каждый год с наступлением весны перед томичами возникает вопрос: как уберечься от «встречи» с пресловутым клещом, как нейтрализовать неприятные последствия, которые возникают, если «встреча» все же произошла. На этот случай есть несколько вариантов поведения. Один из них – ни о чем не думать. Другой – позаботиться о себе заранее и приобрести полис страхования от клещевого энцефалита. Ведь стоимость медицинских услуг «по клещу» в регионе составляет в среднем 20–25 тысяч рублей. И это – не уловка страховых компаний, а реальные расходы, которые может понести человек, если он не застрахован «от клеща». В то же время важно выбрать правильного страховщика, предлагающего полисы по разумной цене. То есть именно ту компанию, которая на сто процентов сможет обеспечить и денежную компенсацию при страховом случае, и покроет затраты на серопрфилактику и лечение.

Насколько вероятна беда?

Известно, что Томская область относится к территориям повышенного риска заражения. Доказательством тому заболеваемость клещевыми инфекциями в нашем регионе, превышающая средние показатели по России в 10–15 раз.

Неудивительно, что сегодня почти каждый третий томич (300 тысяч жителей Томской области) застрахован «от клеща» в различных страховых компаниях города. Лидером в этом виде добровольного медицинского страхования по-прежнему остается страховая корпорация «Коместра-Томь», на которую сегодня приходится 50 % от общего числа застрахованных. Ежегодно «коместровский» полис от клещевых инфекций покупают порядка 160–170 тысяч человек.

Хотя пик активности клещей на нашей территории приходится на конец апреля – май, но страхование от клещевого энцефалита уже вовсю идет. Практика показывает: о противоклещевом полисе лучше позаботиться заранее. Как говорят специалисты, купить полис сегодня лучше всего еще и потому, что по мере приближения пика клещевого эпидемиологического сезона, стоимость лекарственных препаратов, как правило, вырастает, и весьма прилично, соответственно, увеличивается и цена страхового полиса.

Надежная страховка «от клеща» является гарантией компенсации денежных затрат на

серопрфилактику и лечение, которые сегодня влетает в копеечку. Однако надежной она может быть лишь в том случае, если цена полиса составляет свыше 150 рублей и более. Дело в том, что сегодня некоторые недобросовестные страховые компании в Томске и области выставляют просто бросовые цены на страховки «от клеща». И это в условиях, когда беспрерывно растет стоимость лекарств, медицинских услуг, иммуноглобулина. Все эти составляющие существенно влияют на стоимость полиса в сторону удорожания. И на этом фоне продавать полисы «от клеща» по дешевке – это, мягко говоря, некрасиво.

Эксперты страхового рынка предупреждают томичей: не стоит попадать в ценовую ловушку и покупать индивидуальные полисы «от клеща» дешевле 150 рублей. Как правило, по таким полисам выплат или совсем не будет, или они будут мизерными и совсем не соответствовать тому, что обещают предлагающие их недобросовестные страховые компании.

Что стоит за «дешёвкой»?

Известно, важнейшей потребительской характеристикой товара является его цена. Но цена не сама по себе, а только в соотношении «цена – качество». Можно купить, допустим, дешевые туфли и носить их совсем недолго. Можно купить и дорогие. Выглядеть они будут замечательно, но быстро потеряют



Куда обращаться за полисами?

Обращаться: Томск, пр. Фрунзе, 115

Телефон для справок: 26 66 93

Подробности на сайте: www.komestra.tomsk.ru

вид и вскоре тоже покажутся дешевыми. В обоих примерах соотношение «цена – качество» не будет оптимальным. У страховых продуктов тоже есть свои, специфические показатели качества.

Например, объем покрытия, то есть то, за что конкретно страховая компания обязуется заплатить в случае укуса и заболевания. Или, такой моральный показатель как надежность исполнения финансовых обязательств, проще говоря, гарантии выплат. Не касаясь юридической стороны этих гарантий (что это за компания, если она не выполняет условий договора?!), рассмотрим их с экономической точки зрения, произведя простейший расчет.

Лечение обходится в 20 тысяч рублей

Статистика свидетельствует, в Томской области ежегодно «клещевой диагноз» ставится примерно 2 000 гражданам. Если страховая компания ставит вполне реальную цель – застраховать 10 процентов населения области, то значит, и каждый десятый пострадавший от клеща, суммарно 200 человек, должен оказаться в числе клиентов этой компании.

Полечить 200 человек будет стоить свыше 4 миллионов рублей (по 20 тысяч рублей в среднем на каждого). Легко

прикинуть, сколько денег надо собрать компании при цене полиса в 100 рублей, чтобы не вылететь в трубу.

Стоит отметить, что за годы существования программы страхования «от клеща» затраты на серопрфилактику и лечение возросли в десятки раз. К примеру, на иммуноглобулин – лекарственный препарат для профилактики и лечения клещевого энцефалита – только за последние несколько лет цена выросла в 2–3 раза. Соответственно увеличились и размеры трат страховых компаний как на оплату услуг в пунктах серопрфилактики, так и на лечение своих клиентов. И тут возможны два варианта: либо цену полиса делать обоснованной, то есть не продавать по дешевке, либо заведомо понимать, что лечение будет оплачено не всем владельцам полиса – откуда взять на это деньги?

Кто пытается «надуть» томичей

Вообще-то ценовая политика страховых компаний напрямую связана с накалом конкурентной борьбы. Когда компания-монополист – это одно, но когда 12–15 конкурентов предлагают страховать на примерно одних и тех же условиях, возникает соблазн сбросить цену полиса. Если цена полиса окажется ниже мини-

мальной, то компания либо рассчитывает на то, что клещ не станет заражать людей и они не будут болеть. И потому платить за лечение не придется, либо просто пытается «надуть» владельцев полисов.

Разница в стоимости полиса даже в 10 рублей может оказаться существенной. 100 человек недоплатит всего по 10 рублей и уже за одного больного не хватит средств на лечение. А этим больным можете оказаться вы. Поэтому, не нужно радоваться дешевому полису. Пусть даже 10 рублей для некоторых томичей уже много, но прежде чем экономить, задайте себе парадоксальный, на первый взгляд, вопрос: «А не мало ли с меня берут?».

Задавайте вопросы. Не стесняйтесь. Ведь вы приобретаете услугу, то вам обязательно нужно оценить ее качество. А еще спросите, сколько по результатам прошедшего сезона среди застрахованных оказалось больных. Сколько заплачено за их лечение и другие медицинские действия? Очень полезно также поинтересоваться мнением тех, кто полечился за счет страхования, есть ли от них положительные (лучше объективные) отзывы. И тогда можно сделать правильный выбор.

Владимир ПОГУДИН.
На правах рекламы.