



качества обслуживания на родине. По данным опроса ФОМ, почти половина россиян считают, что в их населенном пункте сложно получить качественную медицинскую помощь. Эту проблему респонденты связывают с нехваткой квалифицированных специалистов, невниманием медработников к пациентам, вымогательством денег за бесплатные услуги. Растущие запросы россиян на хорошее лечение не всегда может удовлетворить и сектор частного здравоохранения (по оценке аудиторской компании KPMG, в ближайшее время его ежегодный рост составит около 6%).

Как выбрать место лечения

Если вам принципиально важна цена оздоровительной поездки, наиболее простой способ ее удешевить — организовать весь процесс самостоятельно. Правда, при подборе клиники и врача без посредников нужно учесть, что в некоторых случаях эта тактика не сработает. Туроператоры могут иметь свои интересы, получая, скажем, скидки конкретных клиник для своих клиентов.

Если все же решите лечиться без посредников, первое, что нужно сделать, так это подобрать профильную клинику исходя из своего диагноза, платежеспособности и места проживания (подробнее о мировых направлениях для медицинского туризма см. следующую статью). При этом лучше обращаться к конкретному врачу, специализирующемуся именно на вашем конкретном диагнозе. Причем к врачу, который имеет несколько десятков пациентов в год.

После того как выбор сделан, необходимо подготовить выписку из истории болезни и ее перевод, обсудить с персоналом клиники стоимость возможного лечения и его сроки. После заключения договора клиника высылает приглашение, необходимое для оформле-

ния визы на лечение, и можно собирать документы для консульства и бронировать проживание.

В некоторых случаях вы можете получить бесплатную помощь на этапе подготовки к поездке в русских представительствах иностранных госпиталей. Например, по словам Анны Вербиной, руководителя компании «МедИндия», такой сервис предоставляют госпитали Индии, так как медучреждения этой страны вышли на российский рынок относительно недавно и готовы активно инвестировать в свои услуги, чтобы завоевать расположение потенциальных клиентов.

Как правильно выбрать посредника

Для тех, кто не уверен в собственных организаторских способностях, более подходящим вариантом может стать ле-

чение с помощью фирм-посредников. Сейчас с россиянами по таким направлениям, как Германия, Израиль, США и Индия, готовы работать несколько сотен организаций. Посредников для лечебной поездки может быть трудно найти разве что в случае путешествия на Шри-Ланку, в Бразилию или Мексику.

В среднем стоимость услуг фирмы-посредника может составлять \$2–10 тыс. — обычно за этот гонорар клиенту предоставляют на выбор несколько вариантов лечения в разных клиниках, переводят необходимые для врача документы и предоставляют переводчика на приемах. В некоторых случаях эти услуги можно получить бесплатно.

Выбирая фирму-посредника, обратите внимание на медицинское образование ее работников. Это не прихоть: квалифицированно перевести медицинскую информацию и грамотно погово-

рить с представителями принимающей клиники могут только специалисты.

Имеет смысл отдать предпочтение компании, которая работает на рынке не менее двух лет: велика вероятность, что она имеет прямые связи не только с клиниками, но и с врачами. Профессиональная компания предоставит предложение по организации лечения, как правило, в течение 24 часов после доставки выписки из истории болезни. Если же ей на это требуется больше времени, вероятно, вместе с ней организатором лечения выступает целая цепь посредников, что в итоге может снизить качество услуги и увеличить ее стоимость.

Желательно, чтобы компания-посредник могла предложить постгоспитальные медицинские мероприятия в России: это позволит пациенту грамотно отследить результаты своего лечения через какое-то время, не прибегая к повторному выезду за границу.

ДМС с мировым покрытием

Если же лечение за границей может потребоваться не один, а несколько раз, тогда разумнее сразу рассмотреть вариант покупки полиса добровольного медицинского страхования с возможностью лечения в нескольких странах мира. В России впервые такая услуга появилась не более десяти лет назад, изначально из-за своей стоимости она была доступна только для корпоративных клиентов. После роста числа игроков на этом рынке (сейчас программы медицинского страхования за границей представляют «Ингосстрах», «АльфаСтрахование», «ВТБ Страхование» и др.) стоимость полисов начала снижаться и сейчас доходит до 3–8 тыс. руб. в месяц. И это при диапазоне покрытия до нескольких десятков миллионов рублей. По оценкам страховых компаний, сейчас полисами международного страхования пользуются около 20–30 тыс. россиян. По словам Павла Королева, руководителя проекта блока «Медицина» компании «АльфаСтрахование», средняя стоимость лечения за границей составляет \$50 тыс., включает операцию и курсы терапии, перелет и проживание, услуги переводчика и трансферы.

При покупке полиса важно помнить, что в большинстве случаев клиент сможет претендовать на лечение только через несколько месяцев после начала первого взноса. Также важно учесть все исключения, которые дают страховщику право отказать в возмещении, и точно понимать, что является для страховой компании критерием установления диагноза. ●



Ежегодные расходы россиян на зарубежную медицину оцениваются более чем в \$1 млрд