

*Вера клиентов в туроператоров если и не закончилась, то серьезно подорвана – даже солидные компании уходят с рынка, как однодневки. Страхование ответственности туроператора мало помогает пострадавшим путешественникам – деньги приходится получать долго и не полностью. Впрочем, есть несколько продуктов, которые хоть и удорожают поездку, но позволяют «подстелить соломки». Туристам предлагают дополнительную защиту, хотя далеко не всегда она таковой является.*

До недавнего времени (да и сейчас) страховщики массово продавали полисы страхования для выезжающих за рубеж и уже приучили туристов к обязательности такой услуги. Так, в страны Шенгена консульства без такой страховки просто не дадут визу. Столкнувшись с мало-мальски серьезной проблемой со здоровьем за рубежом, туристы понимают, что проще добровольно купить полис стоимостью в несколько сотен рублей, чем тратить тысячи долларов и лечиться от внезапной малярии где-нибудь в безвизовых африканских или азиатских странах.

Эксперты отмечают, что уход с рынка крупных туроператоров – «Верса», «Нева» и «Солвекс-турне» – способствует росту интереса к продуктам, которые бы дополнительно защищали туриста. На этом фоне растет сбыт страховок от невыезда, их активно предлагают туроператоры. Туристы их берут, часто даже не разбираясь, какие риски указаны в таком полисе. А зря, так как их перечень варьируется и зависит от компании.

«Страховой случай по данному продукту: это болезнь или смерть туриста или его близких родственников. В полисе могут быть следующие детали: степень родства, длительность и серьезность заболевания – просто больничный или госпитализация, – рассказывает Владимир Николаенко, начальник управления страхования выезжающих за рубеж СК «Авеста». – Помимо болезни или смерти страховыми случаями могут признаваться и другие события: гибель имущества, призыв в армию, вызов в суд, отказ в выдаче визы и прочее».

«Исходя из практики нашей компании, подавляющее большинство страховых случаев по таким полисам связаны с проблемами при выдаче визы», – комментирует Марианна Сальникова, заместитель начальника управления продаж личного страхования компании «СОГАЗ».

Страховщики говорят, что такие полисы часто реализуются через туроператора – в этом случае при невозможности поездки турист не несет затрат и остается лояльным к турфирме. Хотя страховщик может и отказать в выдаче страховки, если риски слишком велики.

В «Ренессанс-Страховании» привели такой пример: клиент хочет застраховаться от невыезда в страну Шенгена, но у него в загранпаспорте уже стоит отказ в получении визы во Францию. Значит, вероятно, другое консульство страны Шенгена не даст ему визу. В такой ситуации представитель турфирмы предупреждает, что повторный отказ в визе другой страны не является страховым случаем.

Если турфирмы могут навязывать такую страховку, то индивидуальным путешественникам купить ее сложнее – не все компании рекламируют такой продукт. Так, в «Авесте» полагают, что при покупке «с улицы» риски больше, так как физлица часто приобретают страховку «не просто так», а предполагая, что вероятность отмены поездки высока.

Еще более осторожно страховщики предлагают туристам страхование от банкротств туроператора. Опрошенные эксперты решительно заявили «Фонтанке», что они вводить его не планируют.

«По сути, это зеркальный вариант договора страхования ответственности турфирмы, а у этого вида очень высокая убыточность», – говорит Олег Петров, руководитель отдела страхования выезжающих за рубеж Северо-Западного дивизиона «Ренессанс-Страхования». Подобной позиции придерживается и СОГАЗ, поясняя решение несовершенством законодательства в этой сфере и непрозрачностью ведения бизнеса большинством туроператоров.

Но есть и смелые страховщики: «Тинькофф Онлайн Страхование» и «Ингосстрах». Однако не без оговорок – «Тинькофф» продает полисы от банкротства только определенных турфирм. А «Ингосстрах» обещает лишь оплатить разницу между стоимостью путевки и суммой возмещения, полученного по страхованию ответственности туроператора. Срок полной выплаты может составить два года (в случае если сумма застрахованной ответственности туроператора меньше, чем ее обязательства перед туристами).

И надо добавить еще немаловажную деталь – стоимость, которая ощутимо увеличит цену поездки. Страхование от невыезда обычно обходится клиенту в 2,5–5% от стоимости тура. Полис от банкротства стоит уже 7–10%. То есть для пляжного тура в Испанию на две недели каждому отдыхающему придется выложить дополнительно 100–150 евро.

Источник: [Фонтанка.ру](http://fontanka.ru), 20.11.14

Автор: Львов Н.