



*Андрей Тюрин, генеральный директор страховой компании ERV, рассказывает о страховании путешественников в кризис и рисках взаимодействия страховщиков с туроператорами.*

– Зачастую, организуя поездку за границу или по России, туристы забывают о самом главном – о безопасности. Перед самой поездкой каждый из нас проверяет наличие проездных документов, броней, паспортов, но не страхового полиса. Даже элементарную аптечку в свой чемодан кладут далеко не все.

Несмотря на общее увеличение грамотности в области страхования, многие туристы продолжают путешествовать без страхового полиса, надеясь на свое везение или всеми любимый «авось». Согласитесь, довольно часто можно услышать фразу: «Ну, со мной точно ничего не произойдет!». Согласно статистике нашей компании за 2014 год, у застрахованных ERV было 25000 страховых случаев. И все 25000 человек перед поездкой точно не думали о том, что с ними что-то может произойти. Наличие страхового полиса как минимум может гарантировать оплату медицинской помощи и других непредвиденных расходов в поездке, которая в большинстве случаев существенно превышает стоимость самого путешествия. Благодаря туроператорскому рынку практически каждый турист получает включенный в тур страховой полис. В противном случае многие даже и не задумались бы о его приобретении. Лишь 10% тех клиентов, которые осознанно обращаются за дополнительным страхованием путешествия, понимая, что не всегда страховой полис в туре покрывает все необходимые риски в должном объеме.

Да, действительно, изменение экономической ситуации в России, изменение законодательства о туроператорской деятельности и страховании выезжающих за рубеж сильно видоизменит сам рынок путешествий. В 2014 году было несколько резонансных банкротств крупных туроператоров, что вызвало немало беспокойств о текущем регулировании рынка. Это и послужило основной причиной серьезных изменений законодательства, многие из которых, на наш взгляд, действительно усилят ответственность игроков на этом рынке и защитят туристов. Как минимум, обязательное наличие обратного билета гарантирует возврат клиентов, проблемами которого были все озабочены. Но я бы сказал, что в целом разработчики законопроекта «перестарались» с усилением ответственности. На туроператоров возложили такую ношу, которая может стать причиной новых банкротств и уходов с рынка. Это же

касается и страхования финансовых гарантий туроператоров. То есть, если закон примут в текущей редакции, то, по сути, продолжать работать в качестве туроператора смогут лишь массовые игроки, ну а уж стать туроператором по выездному туризму будет просто невозможно из-за финансовых ограничений.

Альтернативой финансовым гарантиям предлагалось страхование каждой индивидуальной путевки за счет клиента. Этот путь нам также кажется тупиковым: пока мы не сможем просчитать риски банкротства каждого отдельного оператора, мы не будем в этом участвовать. Да, сейчас пара страховых компаний в экспериментальном порядке предлагает на добровольной основе этот вид страхования, но рынок в целом не поддержал эту инициативу: помимо уже сказанного, это, по сути, дискредитирует операторский рынок. Оператор, таким образом, должен призывать туриста приобрести полис от его (туроператора) собственного же банкротства. Это никуда не годится. И опять же, при страховании каждой путевки речь будет идти о рисках на миллиарды рублей – никто из страховщиков такую ответственность на себя не возьмет.

Что касается нового регулирования по страхованию выезжающих за рубеж, то эта инициатива укрепляет взаимодействие страховщиков и туристов и была поддержана всеми ответственными игроками страхового рынка, лояльными к своим клиентам и планирующими развивать этот вид бизнеса.

Сейчас мы уже видим, что существенно сократилось количество туристов, отправляющихся в Европу. Упала и глубина продаж туров по всем зарубежным направлениям. И, на наш взгляд, пока курс рубля не стабилизируется, эти тенденции сохранятся. Единственное направление, которое показывает положительную динамику, – внутренний туризм, то есть Россия. Все основные игроки туроператорского рынка уже готовы к летнему сезону по России, и очевидно, что внутренний рынок сильно выиграет в этом году. При этом нельзя говорить о том, что внутренние направления станут массовыми. Пока далеко не все к этому готово, а именно инфраструктура и сервис.

К слову говоря, компания ERV полностью готова к летнему сезону, выпуская свой страховой продукт для путешествующих по России. Все понимают, что возможности обязательного медицинского страхования не безграничны. В Крыму, например, оно еще не введено, а люди туда уже едут, да и на Черноморском побережье возможности бесплатной медицины ограничены. Поэтому нужно всячески распространять добровольное медицинское страхование и на внутренние поездки. Опыт других стран только подтверждает необходимость таких услуг. Полис ОМС имеет весьма узкое действие и не покрывает, например, транспортировку для долечивания и реабилитации.

Поэтому именно добровольное страхование путешествующих по России является одной из важнейших составляющих поездки по стране. А при невозможности осуществить поездку по определенным обстоятельствам, учитывая немалую стоимость авиабилетов, клиенты могут защитить свои расходы страхованием от невыезда. То есть этот продукт работает как для путешествий за рубеж, так и по России. Причем самым интересным фактом является то, что по статистике страхование от невыезда в основном приобретают люди, переживающие за получение визы, а по факту большинство страховых случаев происходит по медицинским причинам, то есть люди отменяют свои поездки из-за заболевания, госпитализации и т.д.

Источник: [Википедия страхования](#) , 23.03.15