



*На фоне обострения внешнеполитической обстановки, девальвации рубля и снижения покупательской способности населения объем внутреннего туризма в прошлом году увеличился на 25–30%. Каким будет прирост внутреннего туристического рынка в новом сезоне, во многом определит ценовая политика отелей и курортов, а также способность туроператоров сформировать необходимый объем недорогих предложений, в том числе для людей, предпочитающих активный отдых (туристические пешие, водные, конные маршруты). Назвать доступными поездки по России пока сложно, сохраняется большой потенциал развития инфраструктуры туристических зон.*

Тем не менее, «Ренессанс Страхование» уже сейчас фиксирует изменение предпочтений своих клиентов-россиян при выборе места для отдыха. В 2015 году на Испанию, Италию, Германию, Финляндию и другие страны Шенгенского соглашения в структуре портфеля компании по страхованию путешественников приходилось свыше 80%, на Турцию и Египет менее 1%, на Россию 5%. Но именно отечественный сегмент рынка сейчас продолжает демонстрировать уверенный рост.

Изменение конъюнктуры туристического рынка совпало с планами компании по наращиванию сервиса, выпуску новых продуктов, в том числе в виде электронного полиса, а также продуктов в рублях.

«Мы наращиваем линейку продуктов, ориентированных на клиентов с разным уровнем достатка, разными целями поездок, а также на тех, кто экономит время и уверенно планирует свои поездки в онлайн, предпочитает самостоятельно делать выбор страхового продукта, – рассказал управляющий директор Департамента андеррайтинга и урегулирования убытков по продуктам массового страхования «Ренессанс Страхования» Артем Искра. – На фоне растущего спроса в 2015 году мы вывели на рынок рублевые продукты для путешествующих. В 2016 году рублевые продукты по классическому туризму стало возможным приобрести на сайте компании. Через туроператоров мы начали предлагать облегченные продукты по страхованию путешествующих для России. Этот продукт является прекрасным дополнением к полису ОМС, что позволяет нашим клиентам не переплачивать и получать при этом качественную страховую защиту».

Меняется и портрет российского путешественника. Растет число туристов, самостоятельно планирующих свой отдых в онлайн. В основном за счет семейных пар со средним уровнем дохода, молодых людей, активный образ жизни для которых является частью жизненного уклада, а также состоятельной категории граждан, предпочитающих во всем индивидуальный подход. Такие туристы ориентируются в страховых продуктах, уверенно делают выбор рисков в соответствии с целями поездки.

«Мобильность становится ключевым критерием при оказании страховых услуг. Сегодня каждый второй владелец iPhone, покупающий в компании полис страхования выезжающих за рубеж, скачивает мобильное приложение «Ренессанс Страхования» SafeTrip для путешествующих, – говорит Артем Искра. – Успех приложения не случаен. Скачав SafeTrip, наши клиенты контролируют сроки действия полисов, получают удобное хранение данных полиса, а также могут экстренно связаться с компанией из любой точки мира».

Источник: [Википедия страхования](#) , 11.03.16