



У россиян есть возможность покупать страховки выезжающих за рубеж не только у российских, но и у иностранных компаний. РБК разобрался, как это работает, какие здесь могут быть преимущества и риски.

Ряд иностранных страховых компаний готовы продавать россиянам страховые полисы для выезда за рубеж — это показал эксперимент РБК, в ходе которого корреспондент пытался купить страховку на нескольких иностранных сайтах — супермаркетах финансовых услуг (главным образом американских и британских).

Согласно закону «Об организации страхового дела» деятельность иностранных страховых компаний на территории России запрещена. «Формально для того, чтобы заниматься страховым делом в РФ, нужно иметь лицензии именно на территории нашей страны», — говорит партнер адвокатского бюро А2 Михаил Александров. Однако действие этого документа не распространяется на иностранные юрисдикции и интернет: россиянин имеет право купить страховку на территории зарубежного государства либо на иностранном онлайн-ресурсе и пользоваться ею за пределами родины. «Тот факт, что российский гражданин что-то покупает за рубежом или онлайн, не значит, что компания ведет деятельность на территории России», — поясняет Александров. Выборочная проверка пяти европейских и американских онлайн-сервисов по продаже финансовых продуктов, проведенная РБК, показала, что купить страховку выезжающего за рубеж россиянин может как минимум на американском агрегаторе InsureMyTrip и британском MoneySupermarket. При этом функционал большинства сайтов предполагает, что пользователь может выбрать в графе «страна проживания» или «гражданство» вариант «Россия».

Для покупки полиса при помощи этих сервисов необходимо указать страну, в которую планируется путешествие, дату поездки, возраст страхуемого и его гражданство.

Американский портал InsureMyTrip просит указать еще и «стоимость поездки» (совокупность затрат на путешествие, которые уже нельзя вернуть, будь то оплаченный пакетный тур, авиабилеты, отель и т.д.), а также дату, когда поездка была оплачена (куплены билеты, приобретен тур). Данные загранпаспорта вводить не требуется. Исходя из полученной информации агрегаторы выдают предложения иностранных страховых компаний.

Полис на Бейкер-стрит

Корреспондент РБК попытался купить страховку для условной поездки в Грецию. По заданным параметрам (дата поездки — 24 июля, срок — семь дней, возраст страхуемого — 30 лет, стоимость поездки — \$500, дата оплаты тура — 28 июня) сайт InsureMyTrip выдал три предложения от американских страховщиков Liaison International, Atlas International и Atlas America. Стоимость предложенных ими полисов составила \$5,10, \$5,64 и \$11,1 соответственно. Сумма страхового покрытия по самому дешевому полису (от Liaison International) составляла \$50 тыс. В страховку входила «защита багажа»,

экстренная медицинская помощь, включая стоматологию, эвакуация, репатриация тела. Британский сайт MoneySupermarket в ответ на аналогичные параметры выдал 129 предложений стоимостью от £5,39 до £43. Было решено приобрести полис от страховой компании ASDA Money за £5,99. Сумма страхового покрытия на медицинские цели составила £5 млн, в пакет входило также страхование багажа на £1 тыс. и «личных средств» на £250. При покупке сайт попросил от корреспондента РБК указать адрес в Великобритании, поэтому в этой графе он написал адрес Шерлока Холмса (Baker street, 221b). У сервиса не возникло никаких вопросов — транзакция прошла.

Российские агрегаторы «Сравни.ру» и «Черехапа.ру» по запросу с аналогичными параметрами и указанной суммой страхового покрытия в €50 тыс. выдали в качестве самых дешевых страховки от компаний «Абсолют Страхование» (384 руб.) и «Ренессанс Страхование» (416 руб.). Таким образом, стоимость этих предложений оказалась сопоставима с самыми дешевыми на западных сайтах-супермаркетах. Правда, в отличие от зарубежных аналогов эти полисы не предусматривают страховки багажа или личных средств. Подобные услуги доступны за дополнительную плату.

Как отмечает представитель компании «АльфаСтрахование» Юрий Нехайчук, принцип формирования тарифов у российских и зарубежных компаний примерно один: он формируется исходя из ожиданий убыточности по конкретному региону, полу, возрасту страхуемых лиц, стоимости медицинских услуг и услуг посредников. Компания также учитывает собственные расходы на персонал и обеспечение деятельности. «То есть на разнице в тарифе могут отражаться даже различия в размере оплаты труда в России и за рубежом», — говорит он.

Особенности и риски

По словам генерального директора сервиса по продаже туристических страховок онлайн «Черехапа Страхование» Максима Пичугина, главное различие между полисами российских и зарубежных компаний — величина страхового покрытия. «В России максимальная сумма страховки ограничивается €100 тыс., за рубежом страховой лимит может исчисляться миллионами долларов», — рассказывает он. Есть и безлимитные продукты. «Западные компании продают полисы со страховой суммой от €45–50 тыс., тогда как наши компании — от 35 тыс.», — добавляет генеральный директор финансового сервиса «Сравни.ру» Сергей Леонидов.

Эксперты обращают внимание и на то, что условия договоров зарубежных страховщиков часто предполагают франшизу, то есть установленный лимит, который пострадавший оплачивает сам. «Это может быть €100 или €500 по каждому риску — страховщик покрывает только расходы, превышающие этот лимит, — рассказывает Максим Пичугин. — Очень часто наши туристы не обращают внимание на этот пункт». Леонидов отмечает, что в российских компаниях франшиза, напротив, применяется редко — в одной-двух и только для отдельных стран (Таиланд, Турция, Египет, Болгария).

Директор по электронной коммерции «ВТБ Страхования» Дмитрий Литовченко напоминает, что при наступлении страхового случая россиянину с иностранным полисом придется взаимодействовать со страховщиком на языке его страны или в лучшем случае на английском. «Это может создать определенные сложности для путешественника», — предупреждает эксперт.

По словам генерального директора юридической компании «ГлавСтрахКонтроль» Николая Тюрникова, российский турист, имеющий дело с иностранной страховой компанией, вряд ли столкнется с проблемой невыплаты при наступлении страхового

случая, особенно если страховщик находится в той же стране, куда клиент отправился в отпуск. Однако если все же придется судиться со страховой компанией, то нужно готовиться к разбирательству на территории иностранного государства. «Российский суд восстановить справедливость и защитить ваши права не поможет, поскольку в этом случае страховщик будет находиться вне его юрисдикции, — поясняет адвокат, член Адвокатской коллегии Москвы Елена Лузанова. — Следовательно, и нормы российского законодательства на него распространяться не будут».

Исполнительный директор Ассоциации туроператоров России Майя Ломидзе вспоминает, что за последние три года ее организация трижды сталкивалась со случаями, когда турист приобретал у иностранной страховой компании страховку, но не мог получить по ней компенсацию. «В этой страховке могут быть прописаны условия, которые человек ввиду слабого знания языка или по невнимательности может упустить из внимания», — подчеркивает она.

Стоит ли пользоваться

По мнению опрошенных РБК экспертов, страховки зарубежных компаний подходят прежде всего тем людям, которые продолжительное время живут в другом государстве и четко понимают, как происходит регулирование в этой стране. Пичугин считает, что выбрать зарубежного страховщика целесообразно, если путешественник планирует эксклюзивный тур с посещением каких-либо труднодоступных регионов мира — тропические леса Амазонии, горы Африки или пустыни Индии. «Наступление страхового случая в такой поездке потребует не только больших расходов, но и серьезных усилий по организации медицинской помощи», — предупреждает он.

Российские компании в большей степени ориентированы на менталитет россиян, которые страхуются в основном только потому, что полис является обязательным условием выезда за рубеж. «По этой причине в линейке российских компаний множество «коробочных» и экономпродуктов с минимальным стандартным набором рисков, то есть теми, которые законодательно закреплены и обязательны — медицинские и медико-транспортные расходы на время поездки», — рассуждает Пичугин.

Управляющий партнер Anderida Financial Group Алексей Тараповский убежден, что страховки зарубежных компаний не более и не менее надежны, чем российские. Тем не менее он рекомендует выбирать тех страховщиков, которые обеспечивают поддержку на русском языке. «В стрессовой ситуации (например, получив серьезную травму) мы можем испытывать затруднения в коммуникации с англоязычным персоналом, даже если в офисе в Москве наш уровень знания языка — upper intermediate. Поэтому исходя из низкой стоимости данной услуги я рекомендую приобретать страховки выезжающего за рубеж у российских компаний», — резюмирует консультант.

РБК, 28.06.2017