Путешествующие по России и за рубежом кубанцы в последние годы изменили подход к выбору страховых программ. Жители края в поездках уже не готовы обходиться программами эконом-класса. Проведенный компанией «Росгосстрах» анализ данных по страхованию путешествующих показывает, что туристы стали более взвешенно оценивать риски и стараются приобретать страховые программы под свои индивидуальные потребности.

В целом за 11 месяцев 2017 года компанией «Росгосстрах» было заключено на 35% больше договоров страхования, чем за аналогичный период 2016-го. В некоторых регионах рост был существенно выше среднего. Так, например, в Краснодарском крае количество путешественников с полисами Росгосстраха выросло на 68% и составило почти 9 тысяч человек.

Большинство страхующихся в Росгосстрахе туристов приобретали полис для поездок в Европу. В ТОП-5 по популярности в 2017 году у жителей края вошли такие страны как стран вошли Италия, Германия, Испания, Чехия, Турция и Франция. Принципиально перечень самых популярных направлений в течение нескольких лет не менялся, но определенные подвижки в предпочтениях российских туристов все же заметны. В этом году в связи с возобновлением поездок на отдых в Турцию в Росгосстрахе более чем в 3 раза выросло количество туристов по этому направлению по сравнению с сезоном 2016 года. В 1,5 раза по сравнению с 2016 годом вырос спрос на страхование для поездок в Грузию, Монголию, Португалию и Словению.

«Примечательно, что наши полисы выбирают в основном достаточно молодые люди. Средний возраст туриста, страхующегося на время поездок в Росгосстрахе, – 33 года, — рассказал руководитель Департамента страхования выезжающих за рубеж компании «Росгосстрах» Андрей Сергеев. — Это новое поколение страхователей, достигших определенного уровня благосостояния и более финансово грамотных. Они склонны адекватно оценивать риски, осознанно подходить к выбору страховых программ и их наполнению и не хотят экономить на страховке».

О росте сознательности российских туристов свидетельствует и рост средней страховой суммы, и явно наметившаяся в последние годы тенденция страховать на время путешествий дополнительные риски: несчастный случай, отмену поездки, потерю багажа, гражданскую ответственность перед третьими лицами. По словам Андрея Сергеева, клиенты Росгосстраха все чаще выбирают программу с максимальной страховой суммой в 100 тыс. долларов США. В этом году желающих застраховаться на время поездки за рубеж «по полной» было на 30% больше, чем в прошлом. Только за последний год вдвое больше клиентов стали дополнительно к основной программе страховать риск утраты багажа, страхователи покупают полисы с риском «Отмена поездки» на 15% чаще, чем в 2016-м.

Устойчиво растет и количество включающих в договор страхования опцию «Спорт» — в этом году уже 4% всех застрахованных выезжали за рубеж с полисом Росгосстраха именно для активного отдыха. Основными направлениями спортивного туризма были Франция, Италия, Австрия и Германия.

«Страховщики не могли не заметить стремление россиян более сознательно подходить к набору рисков, — говорит Андрей Сергеев. — Поэтому сейчас в нашей компании предлагаются страховые программы, которые позволяют учитывать индивидуальные

потребности клиентов в защите того или иного риска».
Напомним, что с 2013 года при заключении договора страхования ВЗР в Росгосстрахе стало возможным включение в полис покрытий «Хроническое заболевание» (для людей с хроническими заболеваниями на случай осложнения, которое потребует экстренной медицинской помощи) и «Беременность» (для путешествующих женщин «в положении» на случай внезапного острого осложнения). Сейчас эти опции пользуются широким спросом у клиентов — количество выбравших их при покупке полиса для поездки за рубеж в 2017 году увеличилось в 2 раза.
В 2016 году Росгосстрах дал возможность туристам включать в договор и экзотическую опцию «Алкоголь», снимающую «классическое» для всех страховщиков исключение из покрытия в случае, если страховое событие наступило с клиентом, находящимся в состоянии опьянения. Это расширенное покрытие в уходящем году чаще выбирали туристы, отправляющиеся в Турцию, Таиланд, Чехию и Китай.
Наряду с доступностью и вариативностью страховых программ клиенты Росгосстраха оценили и удобный интерфейс для покупки полисов на сайте www.RGS.ru. Более четверти всех полисов страхования путешественников в прошлом году было оформлено через онлайн-канал продаж компании. Интуитивно понятный онлайн-калькулятор, позволяющий за считанные секунды получить расчет по выбранной страховой программе с индивидуальным наполнением, защищенные каналы оплаты банковскими картами и оперативная доставка полиса на электронную почту клиента, — все это делает покупку быстрой и комфортной. В этом году сборы страховой премии по полисам ВЗР в онлайн-канале Росгосстраха, по предварительным данным, росли с темпом 133% к 2016 году, а количество клиентов, застраховавшихся перед поездкой на сайте, выросло более чем в полтора раза.
«О том, что наши продукты вызывают доверие у российских туристов и пользуются у них высоким спросом, свидетельствует и рост числа постоянных пользователей онлайн-сервиса оформления договоров ВЗР. Если в 2016 году только каждый пятый клиент с полисом ВЗР возвращался к нам на сайт за покупками, то в этом году мы достигли показателя в 45%, — рассказал вице-президент — руководитель Департамента развития прямых продаж компании «Росгосстрах» Ренат Конурбаев. — Это результат кропотливой работы с клиентами по самым разным направлениям: начиная с программ лояльности, купонных и скидочных программ для постоянных страхователей, так и в результате персональных рассылок и запуска различных акций».

Источник: Википедия страхования, 25.12.2017