Начало летнего туристического сезона в РФ оказалось омрачено новостями о приостановках деятельности крупных туроператоров и связанных с этим проблемах путешественников. В сложной ситуации оказались десятки тысяч человек. Однако, как показал проведенный «Интерфаксом» опрос страховщиков, продающих полисы для выезжающих за рубеж (ВЗР), они не зафиксировали снижения спроса на зарубежные турпоездки по сравнению с летом прошлого года.

Турция в этом году борется за восстановление прежних лидерских позиций в перечне самых популярных стран, выбираемых россиянами для летнего отдыха. Растет спрос на страхование экстремального туризма, физлица расширяют страховое покрытие, включая различные допопции к стандартному полису для туристов. Страхование путешествующих медленно, но верно проникает в сегмент внутреннего туризма в РФ, эксперты прогнозируют увеличение доли таких продаж с нескольких процентов до десятков процентов в ближайшие годы.

Расчет на себя

Остановка деятельности крупных туроператоров этим летом наделала много шума, но никак не повлияла на уровень спроса на зарубежные поездки россиян на отдых, продажи полисов страхования путешествующих растут к уровню прошлого года. На доверии клиентов к туроператорам скандалы с остановкой их деятельности сказались не лучшим образом, считает заместитель начальника управления страхования путешествующих компании «Ингосстрах» Лариса Антонова. «Однако спрос на зарубежные туры при этом высок и продолжает расти. Наши туристы склонны к оптимизму, готовы идти на определенный риск, чтобы обеспечить себе желаемый отдых», — сказала она «Интерфаксу», комментируя обстановку в сегменте страхования выезжающих за рубеж этим летом.

Полис выезжающего за рубеж покрывает медико-транспортные, медицинские расходы, стоматологическую помощь, транспортные затраты (эвакуация детей, возвращение после длительной госпитализации).

«Спрос на полисы ВЗР в 2018 году растет на волне увеличения общего турпотока. В 2017 году «Ингосстрах» в рамках программ ВЗР застраховал 1,3 млн человек. (+61,6% к показателю-2016 года по числу договоров). По данным Росстата, заграничные поездки в прошлом году совершили 40 млн человек (+25% к показателю 2016 года). Объем сборов «Ингосстраха» по этой линии бизнеса в прошлом году увеличился на 8%, по итогам 2017 года «Ингосстрахом» было урегулировано более 16 тыс. страховых случаев. В 2018 году мы прогнозируем такой же уровень выплат, как и в 2017 году», — сообщила Л.Антонова.

На сборах по ВЗР у СК «Сбербанк страхование» скандалы с туроператорами также не сказались, отметила в интервью «Интерфаксу» руководитель направления в дирекции по развитию личного страхования СК «Сбербанк страхование» Юлия Колышева.

«Основные страхователи по таким полисам у нас в основном самостоятельные

путешественники», — пояснила она, при этом обратив внимание на усиление перетока страхователей из сегмента организованных туроператорами поездок в сегмент организации самостоятельных поездок за рубеж. При этом для самостоятельных туристов еще актуальней путешествовать при поддержке полиса ВЗР, поскольку на поддержку туроператора рассчитывать ему не приходится.
«В СК «Сбербанк страхование» наблюдается активный рост продаж полисов ВЗР по итогам первого полугодия, увеличение по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составило более 35%, онлайн-продажи выросли в 3 раза», — пояснила она. При этом убыточность по полисам выезжающих за рубеж по итогам января-июня текущего года по портфелю компании составила около 60%, по итогам года планируется снижение показателя до 50-55%.
«В целом по году мы планируем увеличить сборы на 35-40%, в канале онлайн — в 2-2,5 раза по сравнению с прошлым годом», — продолжила Ю.Колышева.
Ситуация с турфирмами, не исполнившими свои обязательства, не отразилась этим летом на спросе на туристическое страхование, соглашаются представители СК «РЕСО-Гарантия» и СК «Ренессанс Страхование». В СК «АльфаСтрахование» обратили внимание на другой фактор формирования спроса этого года: «На выездном туризме в период летних отпусков сказалось влияние чемпионата мира по футболу. Многие россияне остались на время его проведения в городах, а не поехали в отпуск на море».
По мнению руководителя департамента страхования выезжающих за рубеж СК «Росгосстрах» Андрея Сергеева, «те туристы, которые на сегодня опасаются покупать турпутевки через туроператора, предпочитают самостоятельно организовывать свой отдых. Если говорить о темпе роста, летний сезон дал как минимум рост продаж на 60% по отношению к началу года. В связи с сезонностью заметно и изменение популярности в приобретении дополнительных рисков при оформлении страховки — клиенты в этот период чаще страхуют багаж и отмену поездки, что, возможно, связано с пиком в бронировании туров через туроператоров и выездом семей с наличием нескольких багажных мест при перелете».
А.Сергеев отмечает, для его компании «страхование ВЗР на протяжении многих лет остается рентабельным видом бизнеса, уровень выплат без учета сектора туроператоров не превышает 50%. Однако надо понимать, что это и рисковый вид страхования. Так, несколько случаев на полную страховую сумму (например, тяжелые случаи на территории США или Швейцарии) могут существенно изменить все данные по годовой убыточности».
В СК «Ренессанс страхование» рост сборов по ВЗР превысил за март-июнь этого года 5% к прошлогоднему сезону, за 6 месяцев — 4%. При этом комбинированный показатель убыточности, который учитывает убыточность и расходы на ведение дел, у успешно работающих с этим сегментом страховщиков составляет около 97% (то есть из 100 рублей полученной премии 97 тратится на выплаты и на расходы по ведению дел — аренда, комиссионные и другие расходы), привел данные «Интерфаксу» управляющий директор департамента массовых видов страхования группы «Ренессанс страхование» Артем Искра.
Как правило, бизнес ВЗР страховщиками воспринимается в качестве сервисного дополнительного предложения для клиентов, но не как самостоятельный коммерчески привлекательный бизнес.
Страхование экстрима

Страхование активных туристов, склонных к экстриму, доступно россиянам по специальным программам «активный отдых». Как правило, такой полис стоит в несколько раз дороже обычного. Основными потребителями таких программ выступают туристы, планирующие горнолыжный отдых, соответственно, пиковый период продаж таких полисов приходится на зимний сезон, сообщили «Интерфаксу» в «Ингосстрахе». «Любители динамичного отдыха летом (серфинг, рафтинг, яхтинг и другие) не столь активны. В основном «экстремальные» полисы приобретают спортсмены или профессиональные, например, серферы или яхтсмены. Они в большей степени осознают риски, не раз сталкивались с примерами страховых случаев и относятся к покупке полиса более ответственно. Тарифы на полис ВЗР с расширенным покрытием выше, чем в рамках стандартного туристического страхования, примерно в 2 раза», — рассказала Л.Антонова из «Ингосстраха».
Такая же оценка стоимости полиса с опцией «активный отдых» в СК «Ренессанс страхование», при этом доля полисов для «беспокойных туристов» ограничена 5% от общего портфеля проданных полисов ВЗР. По данным представителя этой компании, более 84% туристов приобретают полис с базовыми рисками либо с расширением «активный отдых». Такие полисы обеспечивают экстренную медицинскую помощь и репатриацию. 16% туристов оформляют дополнительное страхование. Доля таких туристов очень сильно зависит от канала продаж, максимальна она в онлайн-продажах — почти 48% (с одной стороны, выбор дополнительных опций в этом канале более нагляден и удобен, с другой — это самостоятельные путешественники, которые тщательно подходят к выбору страховой защиты). Наиболее популярные дополнения — страхование багажа, страхование от несчастных случаев (этот вид страхования гарантирует выплату денежной компенсации в случае травмы).
Примерно 10% всех клиентов «АльфаСтрахования» предпочитают добавить в полис ВЗР опцию спортивного покрытия, сообщили в компании.
Невелика доля проданных полисов для экстремалов и в общем портфеле СК «РЕСО-Гарантия», а цена втрое выше стоимости стандартных полисов для туристов, сообщили в компании.
Посредники опережают интернет
Как показал опрос страховщиков, посредники пока сохраняют лидерство в каналах продаж полисов для путешествующих. Интернет-продажи имеют тенденции к росту, но чаще не превышают 10-20% в общем объеме проданных компаниями полисов ВЗР. Правда, для страховщиков, тесно взаимодействующих с банками, ситуация существенно отличается.
Так, в «Ингосстрахе» онлайн-канал является значимым для продаж полисов ВЗР, через него реализуется порядка 30% всех полисов по страхованию ВЗР. В 2017 году через сайт и мобильное приложение компании было продано около 200 тыс. полисов ВЗР, сообщил начальник управления интернет-продаж СПАО «Ингосстрах» Евгений Демидов.
В «РЕСО-Гарантии» доля продаж по интернету не превышает 5%, основные продажи организуются агентами. В «Росгосстрахе» каждый пятый полис страхования туристов покупается на сайте компании. 58% продаж ВЗР приходится на турфирмы и иных посредников, остальное — это индивидуальные агентские и другие продажи через посредников.
СК «Сбербанк страхование» две трети полисов ВЗР включает в пакеты банковских услуг

и продает в основном клиентам банка. На онлайн-продажи приходится до трети проданных полисов ВЗР.
Директор электронной коммерции компании «ВТБ Страхование» Дмитрий Литовченко оценил в 85% долю продаж полисов для путешественников через онлайн-каналы. Преимущественно они организованы через сайт СК. Такой способ позволяет клиенту приобрести страховку в любое время, не выходя из дома или офиса, и это удобно.
Согласно данным, предоставленным «АльфаСтрахованием», «более 30% полисов ВЗР реализуется страховщиком через туроператоров, 35% приходится на прямые продажи агентов-физлц, 10% — на продажи банков и еще 10% — на интернет-продажи». Почти четверть клиентов предпочитают при этом страховать дополнительные риски наступления несчастного случая гражданской ответственности путешественника за ущерб третьим лицам, риск невыезда и риск потери багажа.
Турция рвется в лидеры
Турция может вернуть себе по итогам года лидерство в списке стран, которые россияне чаще всего выбирают для проведения летнего отпуска, говорит Л.Антонова из «Ингосстраха». «Это может произойти уже по итогам 2018 года после нескольких лет сдачи позиций», — полагает она.
Предпочтения клиентов СК «Сбербанк Страхование» по географии обращений показывают другую картину: 43% обращений приходится на Европу (лидеры — Испания и Болгария), 25% — на Таиланд, 10% — на другие страны Азии, 10% — на Турцию. «Во многие наши продукты автоматически включены такие риски, как невыезд и страхование багажа, но даже при самостоятельном выборе опций мы видим увеличивающийся спрос на страхование не только медицины, но и других рисков. Так, каждый 10-й полис содержит риск досрочного возвращения, а 5% дополнительно страхуют багаж», — пояснила Ю.Колышева.
Специалисты СК «АльфаСтрахование» составили рейтинг наиболее популярных стран у россиян за июнь-июль 2018 года. Самыми востребованными направлениями стали Испания (8,3%), Италия (8,1%), Болгария (7%), Греция (5,8%) и Грузия (5,6%).
Портфель «Ренессанс страхования» показывает, что у клиентов компании популярны для организации отдыха страны шенгенской зоны и страны пляжного отдыха (Турция, Египет, Таиланд). В рейтинге популярных стран у держателей полисов ВЗР компании «ВТБ Страхование» — Испания, Италия Греция, Черногория, Кипр, Болгария.
Путешествия внутри страны требуют страховок
Страхование путешествующих по РФ год от года становится все популярнее как среди наших граждан, так и среди иностранцев, приезжающих в Россию с целью туризма или по работе, отмечают в «Росгосстрахе».
Наибольшая доля обращений туристов за медпомощью связана с диагнозом ОРВИ и в связи с получением травм, сообщила Мария Простова из «РЕСО-Гарантии». По данным представителей «Ингосстраха», «первая тройка самых распространенных среди туристов страховых случаев не меняется год от года — это отравления, вирусные или простудные заболевания и травмы. С такими проблемами обращается порядка 80% туристов. Остальные 20% составляют более сложные случаи, в том числе внутренние кровоизлияния, инсульты, инфаркты, также фиксируются единичные обращения по различным другим поводам (аллергия, укусы животных, повреждения, полученные в ДТП)».
По данным М.Простовой из СК «РЕСО-Гарантия», «средняя цена полиса ВЗР при

стандартной программе и страховой сумме 35 тыс. евро составляет на 2 недели 14,7 евро на человека, по России при страховой сумме 200 тыс. рублей — около 315 рублей». При этом доля полисов страхования путешествий по РФ составляет примерно 3 % в портфеле ВЗР.
По расчетам СК «Сбербанк Страхование», стоимость страховки для взрослого, выезжающего за рубеж, на 2 недели составит 800-1000 рублей, такой же полис для путешественника по России будет стоить около 300 рублей. Внутренних туристов в числе застрахованных путешествующих не более 5%, согласно данным страховщика.
Среди обращающихся за покупкой полиса в «АльфаСтрахование» примерно 10% покупают полис для путешествий по РФ, еще 20% — для поездок по СНГ и ближайшему зарубежью, сообщили в компании «Интерфаксу».
Как сообщили в «ВТБ Страховании», «средняя стоимость стандартной двухнедельной страховки для европейской страны или России примерно одинаковая и составляет порядка 1,2 тыс. рублей. Для азиатских стран, где стоимость медицинских услуг в разы выше, стоимость полиса может увеличиться в 2,5 раза».
«Ингосстрах» при расчете стоимости полиса для путешествующих по России учитывает 4 основных фактора: размер страхового покрытия, возраст застрахованных, их гражданство, а также тип отдыха (спокойный или активный). Стоимость полиса для путешествующих по России — примерно от 30 рублей за день путешествия, привела данные Л.Антонова.
«Пока доля застрахованных внутренних туристов невелика, она составляет 5-7% от всего портфеля по этой линии бизнеса, но мы видим всплеск интереса к таким программам и полагаем, что эта доля будет год за годом плавно прирастать и через 3-5 лет станет существенной (порядка 30-50%)», — высказала предположение Л.Антонова.

Финмаркет, 16.08.2018