

В Росгосстрахе растет число постоянных клиентов, неоднократно оформлявших перед отпуском или командировкой полисы страхования выезжающих за рубеж (ВЗР). Если в прошлом году повторно за полисом обратились 7% страхователей, то в этом году – уже 15%. При этом порядка 30% договоров страхования путешественников оформлялись через сайт компании.

«Диджитализация — это качественно иной уровень сервиса, удобный и понятный для клиентов, — отмечает руководитель Департамента страхования выезжающих за рубеж Росгосстраха Андрей Сергеев. — Тем более что в последнее время мы наблюдаем рост числа туристов, самостоятельно планирующих маршрут для путешествий. Документ оформляется в несколько кликов: клиент заходит на сайт, указывает риски и оплачивает услугу банковской картой — полис и квитанция незамедлительно поступают ему на электронную почту».

Летом спрос на услуги ВЗР в Росгосстрахе увеличился более чем в 2,5 раза по сравнению с весенним сезоном. Самому маленькому путешественнику, на которого был оформлен полис в компании, на момент поездки было всего 1,5 месяца, самому старшему исполнилось 90 лет. В то же время статистика показывает, что чаще всего полисы ВЗР приобретали люди среднего трудоспособного возраста — как командированные за границу, так и туристы. А обращения по страховым случаям этим летом большей частью были связаны с детьми-дошкольниками.

Средняя продолжительность зарубежной поездки застрахованных в Росгосстрахе, как и годом ранее, составила 7-10 дней. Средняя стоимость полиса из расчета за один день пребывания за рубежом повысилась незначительно — примерно на 5-10%, что связано с изменениями в курсах валют.

В целом же на цену полиса влияют несколько факторов: размер страховой суммы, возраст туриста, страна пребывания, период страхования и, конечно, включенные в программу риски. Стандартный полис на 10 дней с суммой страхового покрытия в 30 тысяч евро для туриста, отправляющегося в страны Шенгенского соглашения, стоил этим летом около 900 рублей. «Но в последнее время наши туристы относятся к процессу приобретения полиса не как к формальности «для визы», а как к важной составляющей страховой защиты в поездке, — комментирует Андрей Сергеев. — Причем, мы наблюдаем изменения как по части медицинских расходов, так и по включению дополнительных рисков. Рост в 20% показали программы с добавочными опциями — такими, как покрытие расходов для беременных, долечивание на родине, оказание медицинской помощи при алкогольном опьянении, при спортивных травмах. Также все чаще при покупке полиса ВЗР наши клиенты страхуются от отмены поездки и потери багажа».

Самые популярные направления поездок по сравнению с прошлым годом не изменились. Для клиентов Росгосстраха это по-прежнему Турция, Таиланд, Греция, Кипр и страны Шенгенского соглашения. Среди причин обращения за медицинской помощью лидируют простудные заболевания (36%), затем идут травмы, включая спортивные (12%), 11% приходится на отравления и проблемы с органами желудочно-кишечного тракта. В Росгосстрахе подсчитали, что процент обращаемости за медицинской помощью из года в год остается стабильным. Средняя выплата по страховому случаю возросла на 10%, что связано с сохраняющейся тенденцией роста стоимости медицинских услуг в зарубежных

клиниках.

Непредвиденные расходы за лечение за рубежом для незастрахованного туриста могут оказаться совсем немаленькими. Вот несколько примеров минувшего лета: 87-летняя жительница Санкт-Петербурга получила бытовую травму в Греции. Ее госпитализация и помощь страховщика при возвращении на родину обошлись Росгосстраху более чем в 5 тыс. евро. Более 6 тыс. евро заплатила страховая компания за однодневную госпитализацию 11-летнего петербуржца для обследования и лечения травмы, которую мальчик получил в Финляндии. При поездке в США 40-летний житель Свердловской области был срочно госпитализирован на сутки в больницу — расходы Росгосстраха по этому случаю составили более 18 тыс. долларов.

Источники: Википедия страхования, 28.09.2018