

*Закрытие египетского и турецкого направлений и общее падение доходов россиян на треть снизило количество застрахованных туристов. Впрочем, это не сказалось на сборах компаний по страхованию выезжающих за рубеж – участники рынка быстро переориентировались на другие направления и обеспечили себе прирост премий на 4%, до 5 млрд руб.*

В 2015 году, по данным Росстата, общий выезд россиян за границу сократился почти на 20%, до 36,8 млн поездок. Годом ранее спад был меньше – 15%. Число туристов снизилось еще заметнее: в прошлом году количество зарубежных турпоездов уменьшилось на рекордные 32%, до 15,398 млн. До этого самое существенное сокращение турвыездов (на 24,4%) было зафиксировано в кризисном 1998 году.

Осенью прошлого года российские власти приостановили авиасообщение с Египтом до выяснения причин крушения самолета А321. Наш турпоток был для Египта основным: на него приходилось 35% всего египетского въездного туризма. В 2014 году в этой африканской стране побывали 3,1 млн россиян, которые принесли \$2,5 млрд. Убытки отельеров вынудили Египетскую туристическую федерацию обратиться в министерства туризма и гражданской авиации с просьбой о скорейшей разработке плана по возвращению туристов из России. В марте этого года министр туризма Хишам Зазу заявил о скором восстановлении авиасообщения с Египтом – в АТОР надеются, что это произойдет к началу весенне-летнего сезона.

Иная ситуация с Турцией. Самолеты из одной страны в другую летают, но продажа путевок в Турцию запрещена. Отношения России и Турции, напомним, испортились после того, как 24 ноября 2015 года турецкие ВВС сбили в сирийском небе российский бомбардировщик Су-24. После этого инцидента Владимир Путин подписал указ об антитурецких санкциях. Несмотря на них, по оценке АТОР, еженедельно из разных городов России вылетают 52 рейса российских и иностранных авиакомпаний в Анталию, Стамбул и другие города. В среднем число самостоятельных путешественников ежемесячно составляет не менее 25 тыс. человек.

Как сообщают во Всероссийском союзе страховщиков (ВСС), в 2015 году по сравнению с 2014-м число застрахованных туристов, выезжающих за рубеж организовано (через турфирмы), сократилось на 32%. «Данные показатели пока не учитывают ситуацию с отсутствием Турции и Египта, потому что статистика охватывает период до запретов туров и полетов в эти регионы, – подчеркивает президент ВСС Игорь Юргенс. – А вот

итоги первого полугодия 2016-го уже отразят зимний сезон без Египта в полной мере. Но только результаты текущего года покажут влияние отсутствия турецких и египетских выездов на общую картину туристического сезона». Игорь Юргенс предсказывает: если египетское направление для россиян не откроют к лету, то по итогам 2016 года можно ожидать сокращения числа застрахованных туристов на 50–60%. Тем не менее, как утверждают страховщики, на показатели 2015 года основное влияние оказали не политические факторы, а экономический кризис.

### ***Доходы важнее направлений***

Банк России отдельно не ведет статистику по выезжающим за рубеж (ВЗР), поэтому судить о рынке можно только на основании экспертных данных. По оценкам «СОГАЗа», объем сегмента ВЗР в 2015 году вырос на 3–4% и составил около 5 млрд руб. (против 4,8 млрд руб. в 2014-м). «Но количество заключенных договоров упало, по разным данным, на 30–40%. В том числе из-за «закрытия» Турции и Египта, хотя это, конечно, не единственная причина, если учесть рост стоимости турпутевок», – говорит замглавы управления продаж личного страхования «СОГАЗа» Марианна Сальникова.

На российских страховых компаниях утрата Египта и Турции отразилась по-разному. В «Ингосстрахе», например, снижение страховой премии по египетскому направлению в ноябре-декабре 2015 года составило около 30 млн руб. по сравнению с аналогичным периодом 2014-го. «Закрытие Турции пришлось на низкий сезон, поэтому практически не отразилось на деятельности компании в целом», – отмечает замглавы управления страхования путешественников «Ингосстраха» Лариса Антонова.

А директор департамента страхования в туристической индустрии СК «Согласие» Михаил Челпанов говорит, что из-за ситуации с Египтом и Турцией план продаж у них выполнен на 85%.

На «Росгосстрахе», как заявили в компании, «этот кризис отразился не сильно». По словам руководителя департамента страхования выезжающих за рубеж «Росгосстраха» Маргариты Мармер, Турция и Египет не были приоритетными направлениями, «Росгосстрах» преимущественно ориентирован на европейские страны. «В 2015 году доля страхования выезжающих в Турцию у нас сократилась примерно на 2,45%, по Египту – на 0,5%», – отметила Мармер.

В портфеле «Ренессанс Страхования» в сегменте «страхование путешественников» доля Египта и Турции не превышала 1%. «Поэтому запрет на продажу туров по этим двум наиболее массовым туристическим направлениям никак не отразился на деятельности нашей компании, – поясняет управляющий директор департамента массовых видов страхования «Ренессанс Страхования» Артем Искра. – Высвободившийся туристический трафик в результате закрытия двух самых популярных у россиян пляжных направлений был перераспределен между Россией, Болгарией, Индией, Таиландом и Израилем».

В «СОГАЗе» продажи страховых полисов для путешествующих в Турцию и Египет были сравнительно невелики: не более 3–5% от общего объема. В последнее время, как сообщили в компании, они практически иссякли. В целом, в 2015 году из-за существенного снижения объемов выездного туризма количество выезжающих за рубеж, застрахованных «СОГАЗом», снизилось примерно на 30%, однако, несмотря на это, сборы выросли на 26%, до 205 млн руб. (по МСФО). «В большинстве случаев полисы страхования номинированы в долларах или евро. Из-за существенного падения курса национальной валюты объем премии в рублях увеличился», – поясняет Марианна Сальникова.

В «Энергогаранте» снижение сборов по страхованию туристов, выезжающих в Турцию и Египет, составило порядка 20%. «Однако в связи с переориентацией партнеров компании на другие туристические направления (ОАЭ, Вьетнам, Таиланд, Кипр, внутренний туризм), а также из-за роста курсов доллара и евро ухудшения общего финансового результата по страхованию выезжающих за рубеж в нашей компании не произошло, – отмечает начальник управления рекламы и маркетинга «Энергогаранта» Дмитрий Кузнецов. – В настоящее время мы продолжаем работать с нашими партнерами – туристическими компаниями по другим направлениям. Активно развивается внутренний туризм, который также способен обеспечить определенный объем продаж туристических полисов».

В страховой группе «УралСиб» доля Турции и Египта в продажах ВЗР традиционно была очень низкой, поэтому сложившаяся ситуация не оказала сильного воздействия на страховщика. «Наши партнеры-туроператоры в основном работают с другими странами, Европой и Юго-Восточной Азией, поэтому мы активно продолжаем сотрудничество с ними, – рассказывает руководитель департамента личных видов страхования СГ «УралСиб» Наталья Харина. – То некоторое сокращение сборов по ВЗР, которое мы наблюдаем, объясняется не ухудшением отношений с Турцией или Египтом, а девальвацией рубля и сокращением реальных доходов населения, из-за чего клиенты

вынуждены отказываться от поездок за рубеж».

### **Смена курса**

В последнее время по ВЗР страховщики, вслед за туроператорами, меняют направления продаж. «В целом по рынку произошла переориентация деятельности туристических компаний на другие направления, в том числе увеличился поток путешествующих по России и странам СНГ, популярными стали такие направления, как Таиланд, ОАЭ, Индия, Вьетнам, Куба, Мексика, Доминикана. Количество выезжающих в страны Европы тоже сильно сократилось не только по политическим причинам и из-за угрозы террористических актов, но и в связи с ростом курса евро», – отмечает директор центра аналитики рисков видов страхования и андеррайтинга розничного страхования СК «Альянс» Ольга Вересова.

Отмечается резкое увеличение количества индивидуальных туристов, и полисы россиянам, самостоятельно выезжающим в Турцию, российские страховщики продают. В целом, по данным ВСС, объем прямого страхования (на сайте страховщика) или кросс-страхования (через сайты партнеров) вырос на 20–30%.

«Все больше туристов предпочитают самостоятельно выбирать страховой полис, обращая внимание на страховые суммы, ширину покрытия, надежность страховщика, включение дополнительных рисков, таких как страхование багажа, страхование от несчастного случая и прочие риски – отмена поездки, задержка рейса, гражданская ответственность. В связи с этим мы наблюдаем увеличение спроса на онлайн-полисы страхования выезжающих за рубеж, – отмечает Маргарита Мармер. – Даже несмотря на сокращение общего количества поездок российских туристов почти на треть, в 2015 году компания зафиксировала рост онлайн-продаж более 150%. Сегодня каждый пятый полис страхования ВЗР в компании оформляется онлайн».

Стоимость полиса зависит от нескольких факторов: размера страховой суммы, возраста туриста, страны пребывания, периода страхования и, конечно, от включенных в программу рисков и различных расширений покрытия. Полис со страховой суммой 30 тыс. у.е. и стандартным набором рисков обойдется в среднем в 0,7 у.е. за день поездки. При этом, если, например, человек планирует активно заниматься спортом, цена может возрасти в полтора-два раза. Сами тарифы в прошлом году практически не менялись. Однако на стоимость полисов повлиял рост курса валют. В свою очередь, уровень

выплат в среднем по рынку составляет 40–60% от взносов.

Пока страховые компании компенсируют убытки, законодатели иницируют новые способы развития страхования туристов. Так, в конце февраля депутат от фракции ЛДПР Сергей Вайнштейн внес в Госдуму законопроект, обязывающий туристов, выезжающих за пределы России, покупать полис медицинского страхования или получать гарантию возмещения расходов на оказание медицинской помощи от принимающей стороны. 14 марта проект был возвращен автору профильным комитетом Госдумы в связи с отсутствием заключения правительства по теме.

**Источник:** [Коммерсантъ-Деньги](#), № 11, 21.03.16

**Автор:** Григорьева Е.