

По данным Всероссийского союза страховщиков (ВСС) в первом полугодии 2016 года количество застрахованных туристов упало на 27% по сравнению с первой половиной 2015-го. Эта статистика более точна относительно данных туроператоров и даже данных служб пограничного контроля, поскольку включает самостоятельных путешественников, приобретающих полисы страхования выезжающих за рубеж (далее ВЗР), а также не учитывает двойной счет пересечения границ в рамках одного действующего страхового полиса.

Напомним: с 28 декабря 2015 года страховой полис стал обязательным для поездок во все страны за пределами России, а установленный законодательно минимум для покрытия страхового полиса составляет 2 млн рублей или 30 тысяч евро в эквиваленте. Учитывая, что ранее в ряд стран продавали полисы с покрытием менее этого лимита, а многие индивидуальные путешественники и вовсе ездили без полисов, сборы страховщиков по ВЗР упали незначительно. А в конце года ввиду падения курса евро полисы с покрытием в 30 тыс. евро перестали удовлетворять минимальному покрытию в 2 млн рублей и страховщики ситуативно стали предлагать полисы с покрытием в 50 тыс. евро (с соответствующим увеличением тарифа) – не все из них оперативно

перестроились на 32-35 тыс. евро. Ввиду незначительности доли страхования ВЗР и определенной размытости по другим страховым категориям публикуемые агрегированные данные страховой статистики обычно не выделяют этот вид страхования отдельной строкой. Согласно данным опроса РБК+, сборы по ВЗР в «АльфаСтраховании» составляют 0,49% от сборов (с учетом ОМС), около 4% сборов в СК «Зетта Страхование», около 5% от общих сборов в «Сбербанк Страховании». По данным ВСС за 6 месяцев 2016 года средняя выплата составила 20,1 тыс. рублей. По данным «Зетта Страхование», за 9 месяцев 2016 года в России было продано 4,35 млн полисов ВЗР, застрахованы были свыше 9,75 млн человек. Средняя премия составила 1 225 рубля, а средняя страховая выплата – 24,8 тыс. рублей. Уровень выплат к объему страховых сборов за этот период составил 30,4%. «Средняя выплата по виду [страхования ВЗР] составляет около 270 долларов США, убыточность по портфелю в целом около 55%», — приводит статистику «Сбербанк Страхования» Юлия Колышева, старший андеррайтер управления андеррайтинга и методологии розничного бизнеса компании. «Понесенный средний убыток по 2016 году оценивается в 18 тыс. рублей, а средняя убыточность сегмента по компании находится на уровне 70,2%. В филиале ООО «Зетта Страхование» в Петербурге убыточность существенно ниже и составляет 50,2%», — говорит Никанорова Мария, начальник управления андеррайтинга по страхованию физических лиц «Зетта Страхование».

«Средняя выплата по страхованию ВЗР составляет 26 тыс. рублей. Убыточность — около 30%. Размер среднего убытка имеет тенденцию к увеличению из-за более активного обращения застрахованных за медицинской помощью за границей», — констатируют эксперты страховой компании «Капитал-Полис», одновременно отмечая рост продаж страховых полисов ВЗР на 40%.

При сокращении количества продаж полисов, по данным поисковика Google, россияне стали больше интересоваться туристическими страховками. Запросы по полисам туристического страхования только за 8 мес. 2016 года выросли на 22% относительно соответствующего периода прошлого года. При этом более 75% всех запросов по этой

категории страховых продуктов приходится на Центральный и Северо-Западный федеральные округа. Опрошенные РБК+ страховщики подтверждают рост онлайн-продаж. В данной связи серьезным конкурентом страховщикам выступают сайты по продажам полисов, созданные туроператорами-агентами.

На одном конкурентном поле

Любопытная картина сложилась при опросе страховых и туристических компаний относительно страхования ВЗР: спикеры серьезно разошлись как в оценках агентского вознаграждения, так и в оценке выгоды для клиента-страхователя в зависимости от места покупки полиса.

«Канал продаж полисов для путешествующих через туроператоров и турфирмы всегда отличался и отличается высокими ставками комиссии — 30-60%, поэтому мы предпочитаем делать ставку на клиента, предлагая ему программы с конкурентными тарифами и широким покрытием на нашем сайте. Основной розничный канал продаж по виду ВЗР в нашей компании – это интернет-продажи. Пока мы не готовы выходить с предложением к туроператорам и турагентствам», — говорит Юлия Колышева.

«Вилка агентского вознаграждения зависит от объема продаж, но в основном сумма вознаграждения начинается от 20% от стоимости полиса», — говорит Дарья Торопова, начальник отдела продаж гипермаркета туров travelata.ru. Участники рынка отмечали, что в отдельных случаях комиссии турфирм могут доходить и до 80% от стоимости полиса. Такие издержки несут страховщики, не желающие прилагать усилий для развития других каналов продаж полисов ВЗР.

В целом рост количества самостоятельных путешественников дает, с одной стороны, падение продаж у традиционных туроператоров и турагентов, которые оформляют страховку автоматически при покупке тура, с другой стороны, наблюдается прирост продаж полисов по онлайн-каналам. И здесь на сцене представлены как сами страховщики, так и сайты посредников в лице турфирм и других агрегаторов страховок.

«На нашем сайте цены на полисы ниже на 30-70%, чем на сайтах самих страховых компаний, — продолжает Ольга Гребенюкова, генеральный директор туроператора «Абсолют» и специализированного сайта по страхованию туристов travelpolis.ru. — Такой разрыв обеспечен двумя факторами. С одной стороны, за годы работы в туризме мы стали крупным каналом сбыта страховок и соответственно имеем большие скидки. С другой стороны, цена за клик на сайт страховой компании (обычный Яндекс.Директ) может достигать 300 рублей. Покупают сразу на сайте 5%, максимум 10% клиентов. А расходы страховщик несет за каждого перешедшего на сайт клиента. Итого до 90% стоимости полиса, купленного на сайте страховой компании, может быть компенсацией издержек на клиентов, которые просто зашли на сайт».

«На нашем сайте клиент получает выбор из ассортимента страховщиков – такого выбора в рамках одной страховой компании просто не может быть. Причем одна из компаний имеет лучший по сравнению с другими продукт по страхованию багажа и риска отмены поездки, вторая выгодно страхует пенсионеров, третья страхует любителей активного спорта с наценкой в 1,5, а не в 2 раза», — дополняет Ольга Гребенюкова.

Российские просторы

Генеральный директор страхового общества «Помощь» Александр Локтаев отмечает, что в качестве альтернативы зарубежным поездкам сограждане сегодня рассматривают отдых на территории России. «Этот показатель по отношению к 2015 году увеличился в среднем на 12%, — говорит Александр Локтаев. — В условиях снижения выездного

потока за границу страховые компании стремятся переориентироваться на внутренний туристский рынок, но поскольку здесь нет обязательного страхования, полностью компенсировать снижение продаж пока не получается. Для путешественников внутри страны не обязательно дополнительное медицинское страхование, полис ОМС и ДМС обеспечит необходимую помощь, хотя оперативное оказание медуслуг в рамках ОМС не всегда возможно. Тем не менее, добровольное страхование от несчастного случая может быть востребовано и его более активно начинают предлагать страховщики — экстремальный туризм, лыжи, сноуборд и т.д.».

«Явный тренд рынка – расширение страховой защиты туристов, — отмечает еще одну потенциальную точку роста сборов Артем Искра, управляющий директор Департамента массовых видов страхования Группы Ренессанс Страхование. — С одной стороны, это результат усилий турфирм, посредников, страховщиков, заинтересованных в дополнительной защите туриста и в продажах дополнительных страховых услуг. С другой – благодаря росту спроса со стороны туристов, в том числе самостоятельно путешествующих. Наиболее активно клиенты используют дополнительные опции при покупке полиса на сайте, где инструмент выбора опций очень нагляден и прост. Доля полисов, оформленных с какой-то дополнительной опцией, на нашем сайте доходит до 49%».

«Дополнительное добровольное страхование набирает обороты, и нам становится все проще убедить клиентов в том, что такая страховка необходима. Пока дополнительную страховку покупают 4 из 10 туристов», — говорит Дарья Торопова, имея в виду экстремальные виды спорта, риски утраты багажа и отмены поездки.

Ольга Анисько, директор отдела продаж сервиса Level.Travel, приводит следующую статистику своей компании по предпочтениям туристов, оформляющих дополнительные страховки: 78% оформляют страховку от отмены поездки, 9% приобретают так называемую «полную защиту», 8% страхуются от невыезда, 5% выбирают расширенную медицинскую и страховку с повышенными выплатами.

В настоящий момент страховщики оценивают долю «голых» страховок (необходимый медицинский минимум без дополнительных составляющих) от 60 до 90% — так что потенциал роста на данном поле действительно есть даже в условиях снижения турпотока за рубеж.

Комментарий эксперта

Директор филиала компании «Росгосстрах» в Санкт-Петербурге и Ленобласти Игорь Лагуткин:

В минимальный или базовый пакет медицинского страхования выезжающих за рубеж традиционно входит оказание экстренной медицинской помощи, амбулаторное и стационарное лечение, лабораторные исследования, экстренная стоматологическая помощь, проведение экстренных операций, консультации узких специалистов, транспортировка к врачу, оплата медикаментов, транспортировка на родину. Наш минимальный пакет опций включает до 17 различных видов услуг. Минимальная страховая сумма составляет от 30 тысяч евро. Но в связи с глобальным экономическим кризисом в мире, в том числе в медицинской отрасли, стоимость медицинских услуг неуклонно растет. Поэтому 30 тысяч евро все чаще не хватает на полное покрытие расходов при сложных страховых случаях. Поэтому мы видим все больший спрос на страховки с покрытием 50 и 100 тысяч евро. В линейке страховых продуктов для туристов, выезжающих за рубеж, у нас существуют и более широкие программы,

предоставляющие дополнительные услуги для туристов с детьми или для клиентов премиум-класса. В расширенные варианты включены, например, услуги переводчика, оплата проживания после стационара, визит третьего лица, юридическая и административная помощь, организация поисково-спасательных операций и другое. Тариф в среднем составляет от 1 евро в день.

Любую из программ РОСГОССТРАХ для туристов можно дополнить опциями, которые будут максимально учитывать предпочтения путешественника и отвечать его потребностям. Например, опция «Активный отдых и спорт» необходима любителям горных лыж или пляжного волейбола, катания на велосипедах и роликах, «бананах» — всего 117 видов спорта. Есть дополнения, которые покрывают риск обострения хронического заболевания или осложнения во время беременности. Более того, мы предлагаем вариант расширенного полиса, который покрывает риски даже в том случае, если турист находился в состоянии алкогольного опьянения. Следует помнить, что в стандартном полисе медицинского страхования путешественников традиционно все эти риски являются исключениями из покрытия.

Также дополнить страховку можно рисками «Утрата багажа», «Отмена поездки» и «Гражданская ответственность». Последняя опция будет особенно полезна тем, кто путешествует с детьми, так как позволяет компенсировать ущерб, причиненный во время поездки чужому имуществу. Например, средний штраф в гостинице за разбитое по неосторожности стекло составляет около 500 евро. А включение данного риска увеличит стоимость полиса примерно на 200 рублей.

Источник: РБК, 23.12.2016