

КАНИКУЛЫ ПО ПОЛИСУ

ЗА ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ 2009 ГОДА ЧИСЛО ЗАСТРАХОВАННЫХ ТУРИСТОВ, ВЫЕЗЖАЮЩИХ В ФИНЛЯндию, ПО ДАННЫМ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ, НЕСМОТРА НА КРИЗИС, ВЫРОСЛО НА 15–30%. ПОД НОВЫЙ ГОД СТРАХОВЩИКИ ОЖИДАЮТ ЕЩЕ БОЛЬШОЙ РОСТ СПРОСА НА СТРАХОВЫЕ ПРОДУКТЫ ДЛЯ ТУРИСТОВ, ВЫЕЗЖАЮЩИХ В ФИНЛЯндию

АННА АХМЕДОВА

Несмотря на кризис, петербуржцы продолжают баловать себя поездками в близлежащие дружественные страны. Так, количество поездок в Финляндию не только не сократилось в 2009 году, но и, по данным экспертов, наблюдался небольшой приток туристов. По словам менеджера отдела по страхованию выезжающих за границу и зеленым картам петербургского филиала ОСАО «Ресо-Гарантия» Натальи Фатеевой, основным рынком по-прежнему остается Северо-Западный федеральный округ. «Общее количество туристических поездок сократилось, но в то же время увеличивается число деловых поездок и шоп-туров. Количество путешествий в крупные города и столичный регион заметно снизилось: большая часть туристов посещает пограничные регионы, а 40% туристов приезжают в Финляндию практически каждую неделю», — рассказывает госпожа Фатеева. — Самыми популярными направлениями зимой останутся отдых в коттеджах со встречей Нового года, поездки в Лапландию, горнолыжные туры и активный отдых с посещением аквапарка, встреча Нового года на пароме Хельсинки — Стокгольм, а также экскурсионные туры по столицам Скандинавии». Хотя в целом, по словам госпожи Фатеевой, прогнозируется спад на финском направлении, но все же снижения спроса не ожидается в пиковые летние месяцы и на рождественские праздники.

Александр Шваб, заместитель директора департамента страхования путешественников «РОСНО», считает, что кризис не повлиял на этот сектор. «Кто ездил, тот продолжает ездить. Поток на этом направлении только увеличивается, поэтому спада на конец года не будет, только рост. И этому будут способствовать уже ставшие традиционными новогодние и рождественские каникулы с 25 декабря по 11 января», — говорит он. По его словам, 2010 год тоже не станет «невыездным». Клиентов потеряют мелкие туристические и страховые компании, а надежные поставщики услуг будут только наращивать обороты, считает страховщик. «Мы никакого падения не заметили, объем премии по страхованию выезжающих за рубеж у нас вырос за девять месяцев на 28 процентов. В конце года всегда наблюдается всплеск продаж, связанный с зимними каникулами; думаем, что и в этом году будет так же. В 2010 году значительного роста этого рынка не ожидаем, но и падения тоже», — говорит Владимира Николаенко, руководитель отдела страхования выезжающих за рубеж страховой группы АСК.

Начальник отдела страхования выезжающих за рубеж санкт-петербургского филиала «Московской страховой компании» Татьяна Смирнова говорит, что в прошлом году наблюдалось значительное уменьшение потока туристов, выезжающих в Финляндию, сейчас активность постепенно нарастает. «На сегодняшний день прирост клиентов по сравнению с прошлым годом

составил 15%. В преддверии новогодних праздников мы ожидаем дополнительного увеличения спроса на страховые продукты для туристов, выезжающих в Финляндию», — говорит она.

«Финские» туристы особенно важны страховщикам. По словам госпожи Фатеевой, на долю мультивиз в Финляндию в сентябре пришлось порядка 15% от всех оформленных страховок в «Ресо». «Не менее популярны и страховки в Финляндию на короткие сроки, например на горнолыжные курорты. Таких страховок, оформленных в „Ресо“ за сентябрь, было в пределах 5–7 процентов», — подводит она итог. «Выезжающие в Финляндию — это порядка 40 процентов всех туристов, застрахованных в Северо-Западном дивизионе нашей компании», — говорит Павел Муретов, руководитель Северо-Западного дивизиона «Ренессанс Страхование».

«Ввиду довольно близкого географического положения, а также всепогодного характера отдыха в Финляндии, мы отмечаем постоянный спрос на страховые полисы в эту страну. В теплое время туристов привлекают экскурсионные программы, зимой — горнолыжный отдых. Для населения Петербурга Финляндия является самой близкой границей, поэтому интерес к ней не был утрачен даже в период кризиса», — рассуждает Андрей Александров, директор петербургского филиала ОСАО «Ингосстрах». Кроме того, въезд в Финляндию все чаще становится этапом транзита для посещения других стран Шенгена, говорит Александр Шваб.

Помимо основного набора услуг, в медицинский полис для выезжающих за рубеж могут быть включены различные риски (например, катание на горных лыжах), а также дополнительные страховые продукты — страхование от несчастного случая и страхование персональной гражданской ответственности. Кроме того, для лиц, путешествующих на автомобиле, необходимо оформление зеленой карты.

Андрей Александров, рассказывает, что «Ингосстрах» предлагает несколько программ страхования путешествующих. У компании есть полис, разработанный для тех, кто часто ездит за границу по делам или в путешествие, и он обеспечивает страховую защиту на целый год, избавляя от необходимости каждый раз посещать офис страховой компании для оформления полиса. Есть продукт, который предполагает защиту лишь от самых необходимых рисков. А есть страховка, созданная специально для любителей горнолыжного спорта. «В случае поездки на горнолыжный курорт полис не только покрывает все „экстремальные“ риски горнолыжного отдыха, но и риски, связанные с потерей, порчей и кражей багажа. Помимо медицинских услуг, полис возместит все расходы, связанные с гражданской ответственностью перед третьими лицами, что особенно важно для горнолыжных курор-

тов, где столкновения на склонах не являются редкостью», — рассказывает он.

По словам господина Шваба, в рамках «РОСНО-Voyager» можно также дополнительно включить в полис страхование багажа, а также страхование расходов, связанных с отменой поездки; страхование гражданской ответственности и страхование от несчастного случая. «Для поездки в Финляндию минимальная страховая сумма 30 тыс. евро или \$50 тыс.», — говорит он.

В «Московской страховой компании» можно приобрести как полис страхования выезжающих за рубеж, так и полис страхования гражданской ответственности владельца транспортного средства за рубежом. «Полис для выезжающих за рубеж может включать в себя как стандартный, так и расширенный перечень услуг. Владельцу полиса со стандартной программой МСК в Санкт-Петербурге обеспечит возмещение медицинских расходов на лечение, транспортировку и эвакуацию, репатриацию и экстренную стоматологическую помощь. Существуют и расширенные программы страхования, которые включают дополнительные услуги (страхование багажа, передача срочных сообщений семье пострадавшего)», — рассказывает начальник отдела страхования выезжающих за рубеж петербургского филиала «Московской страховой компании» Татьяна Смирнова.

Так, по ее словам, стоимость полиса страхования граждан, выезжающих за рубеж, со стандартной программой обойдется туристу примерно в 30 рублей в день.

Наталья Фатеева говорит, что страховка для выезжающих в Финляндию обойдется туристу от 0,50 до 0,84 евроцента в день в зависимости от сроков пребывания и программы страхования. При включении в полис выезжающих за рубеж риска несчастного случая, придется доплатить от 0,13 до 0,22 евроцента в день — в зависимости от сроков пребывания за рубежом и желаемой страховой суммы. При включении риска персональная гражданская ответственность составит от 0,07 до 0,6 евроцента в день.

По оценкам Оксаны Мыльцевой, начальника отдела выезжающих за рубеж компании «Авант-Страхование», «болеть в Финляндии туристу очень дорого». «Обычный визит к врачу может обойтись в среднем в 180–250 евро, госпитализация — от 1500 евро за неделю», — рассказывает она.

Выезжая за рубеж на машине, турист должен позаботиться не только о страховом полисе здоровья, но и о страховке на свою машину. Тарифы на зеленые карты с начала 2009 года менялись три раза. В марте они подорожали, в июле подешевели, а в октябре опять подорожали. По словам госпожи Смирновой, стоимость зеленой карты зависит от срока, на который она приобретена. Так, для лиц, выезжающих в Финляндию на легковых автомобилях, говорит госпожа Фатеева, стоимость зеленой карты будет варьироваться от 1670 рублей за

15 дней пребывания до 15 220 рублей за год пребывания.

Господин Александров рассказывает, что стоимость полиса зависит от длительности поездки и характера отдыха. Так, для обычной экскурсионной поездки, например, в Хельсинки, достаточно обычного туристического полиса, тогда как для горнолыжного курорта в той же Финляндии необходим специальный «экстремальный» полис, покрывающий специфические для такого вида отдыха риски. Кроме того, тарифы зависят от возраста путешествующего. «Все базовые коэффициенты распространяются на людей не старше 69 лет. Для более возрастной категории путешествующих уровень риска болезни или травмы увеличивается, что, соответственно, сказывается на стоимости полиса», — говорит он. Впрочем, по сравнению с другими видами страхования, туристические полисы не пугают клиентов ценой и доступны широким слоям населения. «Цена полиса для недельной поездки в Европу не превысит нескольких сотен рублей, а „финский“ полис для горнолыжников на 10 дней в филиале „Ингосстрах“ стоит всего 6 евро», — говорит он.

Наталья Фатеева рассказывает, что страховые продукты могут распространяться несколькими способами: напрямую в офисах компании, у партнеров страховщика, у агентов, а также полисы можно приобрести непосредственно около консульства или на границе (если речь идет о зеленых картах). «Зачастую туристы покупают полис страхования в комплекте с туром в специализированной фирме, однако лучшим вариантом будет обращение в офис страховой компании. Продавцы туров, как правило, стремятся минимизировать стоимость путевок и включают в комплект самые дешевые страховые полисы, которые достаточны для получения визы, но на практике не могут покрыть всех расходов при наступлении болезни или получении травмы», — говорит господин Александров. По его словам, речь идет об экономии от нескольких сотен до нескольких тысяч евро. В офисе же страховщика, говорит он, можно выбрать из полного ассортимента программ и оформить тот полис, который будет покрывать нужные в конкретном путешествии риски.

«Наиболее предусмотрительные и бережливые покупают полис в офисах страховщика — так дешевле и надежнее, полис продается по базовым тарифам и гарантировано попадает в информационные системы страховщика и сервисной компании, которая и будет заниматься организацией и оплатой медицинской помощи за рубежом», — соглашается господин Шваб. Он полагает, что многие покупают полис «в последний момент» — у консульства или на границе.

«Зеленую карту можно купить и на границе, но там могут быть очереди, поэтому лучше позаботиться о приобретении полиса заблаговременно», — говорит Лариса Мацакова, директор управления личного страхования ООО «РС Северо-Запад». ■