

С. А. Михайлова¹

канд. экон. наук, зав. кафедрой организации и технологии туристского бизнеса Московской академии туристского и гостинично-ресторанного бизнеса при Правительстве Москвы

О СТРАХОВЫХ ПРОГРАММАХ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ В ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Анализ страхового рынка России применительно к туристско-рекреационной деятельности показывает, что российские страховщики сконцентрировали свои усилия на медицинском страховании туристов и путешественников, причем в основном выезжающих за рубеж. Наиболее широко используются следующие страховые программы.

1. *Покрытие медицинских расходов туристов* в результате несчастного случая, гибели или смерти. Это самая распространенная система страхового покрытия в области туристско-рекреационной деятельности в настоящее время. Практика показывает, что с каждым годом поток выезжающих за рубеж наших соотечественников, целью поездки которых является *туризм*, неизменно увеличивается. Соответственно увеличивается риск быть укушенным каким-нибудь экзотическим зверьком, риск ушибов, переломов, связанных с катанием на горных лыжах, лазанием на пирамиды Мексики или посещением затерянного города инков Мачу-Пикчу. Вследствие этого возникает срочная необходимость возвращения этих туристов к месту жительства, оказания им экстренной квалифицированной медицинской помощи и другие проблемы. Далек не каждый турист (самостоятельно оплативший турпоездку) способен оплатить свое непредвиденное лечение за рубежом. С ростом количества выезжающих за рубеж наблюдается закономерный рост страховых случаев (в том числе тяжелых и дорогостоящих, иногда с летальным исходом), когда необходима репатриация пострадавших к месту жительства. Нельзя также забывать, что, выезжая за рубеж, турист даже в лучшем случае подвергает свой организм экстремально-стрессовым нагрузкам под влиянием смены климата, привычного питания, изменения химического состава питьевой воды и множество других перемен, повышающих риск заболевания у любого человека, оторванного от привычной среды обитания. Методика страховой защиты по покрытию медицинских расходов вследствие несчастного случая хорошо разработана и имеет определенный опыт развития в нашей стране.

2. Несколько реже практикуется следующий вид страхования: *страхование на случай отмены поездки*.

Страховым случаем по данному варианту страхования является событие, в результате которого возникли непредвиденные расходы, явившиеся прямым результатом отмены поездки за рубеж вследствие:

¹ Эл. адрес: ntc@nln.ru.

- а) внезапного, создающего угрозу для жизни, заболевания или смерти застрахованного или родственника застрахованного;
- б) тяжких телесных повреждений, полученных застрахованным в результате несчастного случая или противоправных действий третьих лиц;
- в) уничтожения жилья застрахованного, принадлежащего ему на праве личной собственности, в результате пожара, любого вида аварии или противоправных действий третьих лиц;
- г) невыдачи визы по причинам, не зависящим от застрахованного, при поездках за пределы России;
- д) возникновения некоторых других рисков по усмотрению страховщика.

Договор страхования на случай вынужденной отмены поездки заключается одновременно с приобретением тура (полной его предоплатой) и оформлением страхового полиса до времени начала путешествия. По данному варианту страхования страховщик несет ответственность с момента начала действия полиса и до момента прохождения застрахованным паспортного контроля (или других условий, оговоренных в полисе). При наступлении страхового случая застрахованный обязан в течение 48 часов заявить о невозможности совершить поездку по телефону сервисной компании, указанному в полисе. Страховая сумма определяется условиями договора страхования, но не более фактической стоимости поездки на одного человека, указанной в договоре между застрахованным и организацией, обеспечившей поездку (туристическая фирма, агентство).

Возможно применение франшиз — условных или безусловных. При условной франшизе страховщик освобождается от ответственности за убыток, если его размер не превышает размера франшизы; убыток подлежит возмещению полностью, если его размер превышает франшизу. При безусловной франшизе ответственность страховщика определяется размером убытка за минусом франшизы. Безусловная франшиза — порядок, при котором страховщиком возмещается убыток за вычетом установленной франшизы, при любом размере нанесенного ущерба. Может определяться фиксированной денежной суммой либо процентом от страховой суммы. Франшиза является формой собственного участия страхователя в покрытии убытка и применяется, как правило, для тех случаев, когда убытки страхователя относительно невелики. Внесение в договор страхования франшизы имеет целью освободить страховщика от расходов, связанных с ликвидацией мелких убытков, поскольку во многих случаях расходы на установление факта страхового случая и экспертизу превышают сумму убытка. Размер страхового возмещения по страхованию на случай отмены поездки определяется исходя из разницы между фактически понесенными расходами застрахованного по приобретению пакета туристических услуг и возвращенной суммой за этот пакет и проездные документы.

3. *Возмещение потерь, понесенных вследствие плохой погоды в зоне курорта.* Это новая перспективная страховая программа, уже действующая во многих странах, активно работающих на страховых рынках. Риском является неожиданное наступление плохой погоды или среднестатистическое отклонение от климатической нормы в период сезона на курорте. Так же как и в страховании на случай отмены поездки, страховой суммой является полная стоимость турпакета. В данном виде страхования случаются частичные страховые выплаты, когда не все дни на курорте подпадают под понятие страховой случай (были дождливыми, без солнца или бесснежными для горнолыжных курортов). При этом будет действовать правило: сумма страхового возмещения равна полной страховой сумме за минусом дней с благоприятной погодной обстановкой. Страхователями в данной страховой программе являются сами туристы, а турагентства и туроператоры — агентами страховщика, продвигающими страховой продукт

на рынке. В стоимость турпакета туроператором может быть заложен страховой пакет, который будет состоять из:

а) медицинского страхования на случай смерти (гибели) или несчастного случая;

б) страхования на случай отмены поездки;

в) страхования на случай плохой погоды на курорте.

Возможно использование зависимости тарифов от набора рисков. Допустим, при комбинации а + б + в тариф может составлять 10% от стоимости турпакета (страховой суммы), а по каждому отдельному риску колебаться от 4 до 5%. Наглядно видно, что туристу (страхователю) выгоднее воспользоваться полным страховым пакетом, нежели покупать его разрозненные единицы.

Развитие новых туристско-рекреационных зон требует разработки новых страховых программ, в частности:

— *покрытие убытков, связанных с непрофессиональными действиями* (ошибками) организаторов туристско-рекреационной деятельности. Данный вид страхования относится к страхованию ответственности, где наряду со страховщиком и страхователем появляется так называемое третье лицо — турист, которому в результате профессиональной деятельности туроператора нанесен вред здоровью либо имуществу. Актуальность этого вида страхования очевидна: зачастую нанесенный вред никем не возмещается, а претензии такого рода рассматриваются в судебном порядке, в большинстве своем не в пользу туристов. Все риски по данному договору в пределах страховой суммы оплачиваются страховщиком;

— *покрытие финансовых потерь, связанных с несезонностью* проведения туристско-рекреационной деятельности. Общеизвестно, что не только в турбизнесе существуют «высокие» и «низкие» периоды. Согласно им варьируются гостиничные, железнодорожные и многие другие тарифы, составляются авиа charterные программы. Некоторые монооператоры в несезон вообще консервируют свою деятельность, отправляя всех менеджеров в отпуск. Вынужденный простой окупается в период повышенной туристской активности. Но не все турфирмы могут позволить себе такую роскошь. Аренда офиса, ответственность работодателя перед сотрудниками и другие причины заставляют искать возможные пути повышения рентабельности круглый год. И здесь на помощь организаторам туристско-рекреационной деятельности могут прийти страховые фирмы, естественно, с обоюдной выгодой. Механизм взаимодействия должен разрабатываться на основе многолетней статистики. Размер страховой суммы может рассчитываться в зависимости от средней удельной величины прибыльности в целом за финансовый год, а выплаты страховых возмещений напрямую будут зависеть от коэффициента загрузки. Так при достаточно большом страховом поле и покрытии будет достигнута замкнутая раскладка ущерба между туроператорами, работающими на разных направлениях;

— *имущественные страховые риски* туристско-рекреационной деятельности. Все усилия страховщиков в области имущественного страхования туристско-рекреационной деятельности сводятся к страхованию имущества и багажа туристов, выезжающих за рубеж, несмотря на то что на мировом рынке появляются такие программы, как страхование имущества и недвижимости туристов, оставляемых на время проведения тура (квартиры, дачи и другое движимое и недвижимое имущество), страхование офисных помещений и компьютерной техники туристических организаций, страхование животных, используемых в туристско-спортивной деятельности (породистые лошади, верблюды, специально выведенные птицы и др.).

Многие из названных программ давно используются в страховой практике зарубежных стран. В нашей стране наряду с практикуемыми преимущественное развитие могут получить следующие:

— *возмещение потерь от несезонности* (определяется коэффициент низкой загрузки в несезон, если этот показатель достигает критического уровня, вступает в силу страховой полис; если уровень загрузки средний — считается, что риск не реализован);

— *возмещение убытков, понесенных вследствие профессиональных ошибок.*

В этой связи важно правильное определение страховой премии и других показателей, используемых при оценке ущерба. Если премия рассчитана неправильно — допустим, она завышена, — это приведет к нежеланию организаторов туристско-рекреационной деятельности страховать; если премия занижена — это приведет к падению платежеспособности страховщика, снижению его финансовой устойчивости. Только сбалансированные страховые тарифы позволят создать страховые фонды, достаточные для выплат страховых сумм и страхового возмещения организаторам туристско-рекреационной деятельности. В случае продуманной подготовки и реализации страховых программ в туристской деятельности туроператорам предоставится:

— дополнительная свобода действий и уверенность в завтрашнем дне;

— снижение убытков в периоды несезонов;

— снижение убытков в случае финансовых кризисов;

— обеспечение возмещения потерь туристам вследствие неправильного оформления договорной документации, овербукингов и других возможных неприятностей.

Все усилия по организации страховой защиты должны вестись в тесном взаимодействии страховщиков и организаторов туристско-рекреационной деятельности.