

*Заместитель генерального директора – директор Северо-Западной дирекции СК «РОСНО» Евгений Дубенский:*

:

– По нашей оценке, летний туристический сезон 2011 года в Петербурге будет активным. Во-первых, уже не так остро переживаются последствия кризиса – те 15% граждан, которые не выезжали за границу, вновь имеют возможность потратить деньги на отдых. Во-вторых, массовые волнения на Востоке и инциденты с нашими туристами в Турции не повлекли за собой падение спроса на популярные среди россиян направления.

То, что этот сезон будет действительно высоким, мы видим и по объему наших продаж. В Северо-Западной дирекции РОСНО объем страховых взносов по страхованию выезжающих за рубеж в первом квартале увеличился на 41% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил 7,2 млн рублей. Наибольшей популярностью среди южных стран у наших страхователей в Петербурге пользуются Испания и Греция. Мы ожидаем, что нынешнее лето окажется более динамичным по продаже полисов для выезжающих за рубеж, чем в прошлом году, в среднем на 15%.

Несмотря на страховые случаи, произошедшие в Египте и Турции за последние два-три года (ДТП с экскурсионными автобусами, нападение акул, отравление некачественным алкоголем и др.), рост спроса на страховки с расширенным покрытием не наблюдается. Большинство туристов приобретают страховой полис вместе с путевкой, а туроператоры стандартно предлагают страховку с минимальным и дешевым покрытием для этих стран на 15 тыс. долларов. Однако практика показывает, что данной суммы хватает только на лечение внезапных заболеваний (пищевых отравлений, отитов, ангин), а тяжелые случаи (операции, эвакуация на родину) требуют более серьезного покрытия. По нашей оценке, минимальный лимит ответственности страховщика, исходя из текущих реалий, должен быть не менее 30 тыс. долларов.

В Петербурге июль-август – традиционно пиковые месяцы и по продаже полисов «зеленая карта», так как жители нашего приграничного региона массово выезжают за рубеж на собственных автомобилях. Северо-Западная дирекция РОСНО активно

развивает данный вид страхования. В этом бизнесе очень важно обеспечить удобство покупки полисов, которая, как правило, происходит по дороге на границу в специально оборудованных пунктах или на АЗС. Мы активно открываем точки продаж на приграничных территориях Северо-Западного и Центрального регионов. Сегодня функционируют 56 точек продаж, до конца года планируется открыть еще 15 точек. Думаю, с учетом роста туристической активности по окончании летних месяцев мы увидим хороший результат по страховым сборам, вполне вероятно, превышающий наши плановые показатели.

**Источник: Эксперт Северо-Запад, № 27-28, 11.07.11**