

На низькому старті

Як страхувати туроператорів?

Анна ЛЕВЧЕНКО

Українські туроператори розмірковують над введенням страхування своєї відповідальності. Уже зрозуміло, що це потрібно робити, але як і кому, поки вирішити не можуть. Водночас, страховики виявилися більш підготовленими і вже порахували, що добровільно страхуватися буде дорого.

Стурбованість туристично-го ринку викликало не тільки падіння продажів на тлі АТО й обвал гривні, але й ціла низка банкрутств туристичних опера-торів у Росії. До недавнього часу в Україні традиційно прийнято було вважати, що тренди розвит-ку українського та російського ринків збігаються, щоправда, в РФ події відбуваються трохи раніше. Тому після офіційно ого-лошеного краху 14 російських туроператорів українські тур-оператори напружилися: чогось подібного треба чекати і в нас...

Отже не дивно, що після тако-го «спекотного» літа і в Україні замислилися над створенням запобіжних механізмів для ту-ристичної галузі.

Хвиля стурбованості

Докотилася до нас

Незважаючи на те, що в Україні сталося кілька гучних банкрутств туроператорів (згадаємо хоча б крах «Карья Тур» наприкінці літа 2010 р.), досьогодні до страхування від-повідальності вдавалися тільки



найбільші гравці галузі. Так, зокрема, свою відповідальність застрахував один з лідерів га-лузи — Tez Tour. Утім, експерти схильні бачити в такому кроці скоріше маркетинговий хід, ніж реальне усвідомлення потреби в такому полісі.

Крім того, туроператори не помітили, як ініціативу перехо-пили страхові компанії — поки ТО проводили численні кулуарні обговорення та круглі столи,

Ліга страхових організацій

України (ЛСОУ) розробила і представила власну Концепцію страхування відповідальності суб'єктів туристичної діяльності та презентувала її страховій та туристичній громадськості.

Не вдаючись у нюанси розроб-леної концепції, варто відзначи-

ти, що ЛСОУ запропонувала ва-ріант добровільного страхування, уточнивши при цьому, що вартість добровільного страхування завжди вище, ніж вартість обов'язкового. Туроператори задумалися: хто ж має платити ці кошти. Схоже на те, що клієнти, а відтак додаткові витрати — в нашому випадку на страхування — традиційно спричи-нить підвищення вартості тури-стичного продукту. Оскільки ж ринок туроператорського продукту є надзвичайно конкурентним, а страхування залишатиметься необов'язковим, завжді знайдуться компанії, які намагатимуться заощадити на цій статті витрат.

Отже, на ринок чекають нові «Іль- тури», і дай Боже, щоб не «Каря»...

Страховики рахують гроші

Дмитро Буханець, представник страхової компанії «Актив-Га-рант», відзначає, що в диску-сіях про будь-яке страхування в туристичній галузі потрібно розмежовувати два напрямки: компенсацію коштів на надання екстреної допомоги туристам,

які потрапили в скрутні ситуації, і фінансове забезпечення питань, пов'язаних з компенсацією витрат за невикористану відпустку або витрат структур, які допомагали туристам, що опинилися в біді з вини неплатоспроможного оператора. «Страхова компанія більше пов'язана саме з фінансовим забезпеченням наслідків, пов'язаних з неплатоспроможністю туроператорів. Першу проблему цілком спроможний вирішити туристичний ринок, якщо він, звичайно, захоче». За словами Д.Буханця, рішення з вивезенням туристів могло б взяти на себе об'єднання суб'єктів туристичної діяльності в асоціацію.

Страховики переконують туроператорів у необхідності створення галузевого об'єднання, яке б вирішувало оперативні питання евакуації туристів-клієнтів неплатоспроможного оператора — щось на кшталт російської «Турпомощі». Таке об'єднання повинно мати свій фонд, сформований із внесків учасників об'єднання. Ідеальним був би варіант, який передбачає, що діяльність такого об'єднання регулював би закон «Про туризм».

З іншого боку, самі страховики, що працюють на ринку туристичного страхування, теж могли б об'єднатися у страховий пул, фінансово підтримуючи один одного в разі банкрутства туроператора. При цьому свою функцію страховики бачать саме в компенсації фінансових втрат, а не у вивозі туристів.

Основне питання, які сьогодні турбує страховиків, — як формуватимуться тарифи на страхування відповідальності туристичного оператора і чи

зможуть його осилити дрібні гравці. Олена Чупиркіна, заступник генерального директора страхової компанії «Фінекс», відзначає, що в будь-яких непередбачених ситуаціях і страхових випадках страждають, насамперед, великі туроператори, які, як правило, беруть на себе великі зобов'язання. «До формування тарифу потрібно підходити диференційовано, залежно від кількості відправлених туристів, щоб не забувати

відтак не кожна страхована компанія зможе виплатити їх. Водночас перестрахувати такі ризики сьогодні досить складно.

Туроператори зважують можливості

У будь-якому разі, відповідь на питання, чи буде в Україні розвиватися страхування відповідальності туроператора, мають дати самі туроператори. Поки учасники ринку не дійшли у цьому одностайнності.

З одного боку, додаткова фінансова підтримка на непередбачений випадок не завадить і дозволить якось зберегти ділову репутацію. З іншого боку, туроператори занепокоєні, чи зможуть туристи, на яких так чи інакше в підсумку ляже фінансове навантаження, потягнуті його. Директор з розвитку туроператора News Travel Віталій Березанський зазначає, що компанії можуть недорахуватися до 10% своїх туристів, які не полетять через подорожчання туру. «Якщо таке страхування викличе подорожчання турів, то це буде негативний момент», — погоджується генеральний директор компанії «Музенідіс Тревел» Віктор Марченко. Проте Олег Кулик, директор мережі туристичних агенцій «Поїхали з нами», упевнений, що при тарифі 1% від вартості туру туристи спокійно погоджувалися б на добровільне страхування від банкрутства і невиконання туроператором своїх зобов'язань.

Утім, побоювання пана Кулика викликає й потенційна можливість шахрайства у випадку, коли туроператор «страхуватиме» свої ризики в кишеневській страховій компанії. Заступник директора мережі «Гарячі тури» Владислав Безверхий зазначає, що поки без відповіді залишається ще й низка юридичних питань, зокрема:



про середній бізнес», — вважає вона.

Тим не менше, не дивлячись на загальну зацікавленість страхових компаній у розвитку та розповсюджені ще одного страхового продукту, саме страховики не поспішають його впроваджувати. Сумнів у них викликає неможливість перестрахування ризиків, адже в разі настання страхового випадку (неплатоспроможності туроператора) фінансові втрати страхової компанії будуть значними,



➔ що саме вважати страховим випадком — факт банкрутства чи факт невиконання туроператором зобов'язань? У разі, якщо відшкодування буде прив'язано до банкрутства, постраждалим туристам доведеться чекати компенсації дуже довго. Якщо ж мова йде про невиконання зобов'язань, то хто і як фіксуватиме такі факти? «Був випадок, коли оператор не збанкрутував, а просто не виконав свої зобов'язання. Директор компанії втік, але якось діяльність в офісі велася, рішення про банкрутство не було. Чи братимуть страхові компанії в роботу такі справи?» — задається питанням пан Березанський.

У той же час, не завжди при виникненні у туроператора фінансових проблем, потрібно говорити про банкрутство і припинення діяльності. Директор «Мережі Магазинів Горящих Путівок» Едам Аблакімов підкреслює, що поліс страхування відповідальності туроператора міг би стати своєрідною фінансовою підмогою для туропера-

тора: «Якщо у вас не вистачило грошей, страхова компанія перетворюється на банкіра, видає кредит для погашення за- боргованостей. І це буде швидше, ніж проводити процедуру банкрутства».

КОЛИ ВЕРСТАВСЯ НОМЕР

Туристичний оператор NEWS Travel оголосив про старт програми страхування своєї відповідальності перед клієнтами. Страховим партнером є страхова компанія «ВУСО» — за твердженням керівництва NEWS Travel, одного з лідерів страхового ринку України.

Страхуванню підлягає кожний повний пакетний тур, який страхується на його повну вартість, до того ж із нульовою франшизою. Крім того, Компанія оголосила промо-акцію, відповідно до якої страхування до 31 січня 2015 року здійснюється коштом компанії, тобто без збільшення вартості туру.

Крім NEWS Travel, в Україні добровільно страхує відповідальність туроператора компанія Tez Tour. Сума покриття за цією угодою складає 50 млн. грн.

До чого прийдемо?

Рано чи пізно оператори страхового та туристичного ринку знайдуть спільну мову і домовляться про можливості та механізми впровадження страхування відповідальності туроператорів. Обидві спільноти згодні з тим, що від цього багато в чому залежить виживання туристичної індустрії. Водночас вже зрозумілі проблеми, які можуть виникнути із запровадженням такого виду страхування. Зокрема, воно може прибрести з ринку дрібних гравців, які не потягнуть витрати, або ж підвищити вартість турів. Страховики поки не озвучили, скільки ж доведеться платити за таке «задоволення», а туроператори, не побачивши точних розрахунків, сумніваються в необхідності продукту і сподіваються викручуватися з неприємностей за рахунок партнерів або створення профільного об'єднання.

Проте у просуванні питання вже є зацікавлені особи. За словами члена правління нещодавно створеної Асоціації індустрії гостинності Андрія Стефановича, для розвитку страхування відповідальності туроператора вже восени 2015 року можуть бути ухвалені відповідні зміни до законодавства: «Ми готовимося до Верховній Раді своє лобі, як мінімум 12-15 новообраних депутатів вже готові до вирішення цього питання, бо в них вже розкриваються очі». Він також не виключає прийняття відповідної постанови Кабміну вже протягом найближчих 2-3 місяців.

У будь-якому разі, чи буде це закон або постанова, до його введення повинні бути готові як страховики, які повинні запропонувати об'єктивні тарифи, так і туроператори, які повинні переналаштуйтися на прозору роботу.

УТ