Туристический рынок снова ожидают потрясения, на этот раз связанные с изменением законодательства. Размер фингарантий теперь зависит от оборота: для туроператоров, чья выручка превышает 250 млн руб., он составит 12%. Компании должны переоформить договоры со страховщиками до 4 июля, однако последние взяли паузу, опасаясь возросших рисков при работе с крупными туроператорами. В результате несколько десятков игроков туррынка могут лишиться лицензий. О рисках страховых компаний при работе с туроператорами корреспонденту РБК daily Маргарите Парфененковой рассказал начальник управления страхования ответственности ОСАО «Ингосстрах» Дмитрий Мелехин.

– Как известно, страховые компании и туроператоры оказались в сложной ситуации из-за необходимости увеличить размер фингарантий для последних. Страховщики держат паузу, опасаясь возросших рисков. Чего они опасаются?

– Этот вид страхования за последний год стал более убыточным. Заметно увеличилось число банкротств и ухода с рынка по-английски российских туроператоров. И ранее такое случалось, но масштаб бедствия был не так велик, как мы наблюдаем в последние полгода-год. Многие туроператоры фактически живут на кредитные ресурсы и за счет оборотных средств покрывают имеющуюся задолженность, поэтому в случае серьезных проблем с поступлением денежных средств просто покидают рынок.

Страховщики опасаются также сложившейся кризисной ситуации в туротрасли в целом. А страховые суммы для крупных туроператоров теперь по требованиям нового закона

могут превышать и 250 млн руб., а в некоторых случаях они достигают 2 млрд руб. Страховщики, насколько мне известно, не горят желанием выдавать такие полисы. Некоторые просто заявляют, что не будут подписывать договоры с туроператорами. Хотя официально объявлять о том, что они отказали тому или иному туроператору в страховании по новым требованиям, вряд ли будут, это как минимум неэтично.

– Вам риски, связанные с крахом туроператоров, известны не понаслышке…

– У «Ланты-тур вояж» было 100 млн руб. обеспечения. В рамках этой суммы мы продолжаем осуществлять выплаты пострадавшим клиентам туроператора. Если бы обеспечение было на большую сумму, то фактический размер убытков для нас составил бы около 200 млн руб. А за полгода до «Ланты» у нас был убыток по «Лужникам-тур» с выплатами 25 млн руб. Вспомним также недавнее банкротство «Авроры Интур», по которой выплаты составили около 30 млн руб. Даже те страховщики, у которых был поверхностный подход к рискам, стали понимать, что убытки реальны, платить придется.

Среди ушедших с рынка операторов помимо не известных никому компаний были такие, что работали по 15–20 лет. Та же «Ланта-тур вояж» на рынке была 20 лет, и в 2011 году, когда мы проверяли ее финансовую отчетность, никто не мог предположить, что через несколько месяцев у компании начнутся серьезные проблемы. И ничего с этим сделать нельзя, потому что действующий договор согласно законодательству страховщик не имеет права расторгнуть. И в отличие от банков страховщики в своей практике не требуют никакого обеспечения.

– Как вы можете подстраховаться от подобных ситуаций?

– Только тщательно и взвешенно подходить к заключению договора. Но в туротрасли очень сложно анализировать партнеров-туроператоров, если даже стабильные двадцатилетние компании, с имиджем, историей и именем, уходят с рынка… Когда закон принимался, страховое сообщество, например, предлагало включить норму о перестраховочном пуле. Западный рынок не берет на себя такие риски, и надежда исключительно на российскую перестраховочную емкость, которая участниками рынка оценивается примерно в 150–200 млн руб.

– Почему у западных компаний нельзя перестраховаться?

– Во-первых, тарифы, которые существуют на российском страховом рынке по этому виду, для западных страховщиков неадекватно низки. Во-вторых, в международной практике финансовая несостоятельность или банкротство – это кредитный риск, его нельзя страховать как классическую ответственность. Для этого существуют страховые бонды или поручительства, которые, по сути, являются аналогом банковской гарантии. А страхование ответственности для западных компаний применимо, если туроператор некачественно оказывает услуги, например не туда заселил или возникли проблемы с трансфером. Поэтому они не понимают российский рынок, не понимают, как можно смешивать эти два вида ответственности.

– Получается, что выходом из нынешнего тупика имени 4 июля может стать только создание российского перестраховочного пула?

– Это могло бы как-то упростить ситуацию. Если бы перестраховочный пул определил правила игры на рынке, условия приема рисков, тариф перестрахования, если бы были единые и понятные стандарты, то, возможно, емкость российского перестраховочного рынка удалось бы создать в большем объеме, чем сейчас. Поскольку положение о пуле формально не закреплено, каждый страховщик принимает решение об исходящем перестраховании исключительно из собственной политики. А когда усилия страховщиков объединены, и результат больше.

– То есть какое-то перестрахование на рынке уже существует?

– Пула нет. Но компании, которые серьезно относятся к защите своего портфеля и минимизации убыточности по этому виду страхования, а также исходя из собственной политики по определению адекватности перестраховочной защиты принимают решения, как перестраховывать риски, кто будет партнером по перестрахованию и на каких условиях.

– Почему не прошла поправка о перестраховочном пуле?

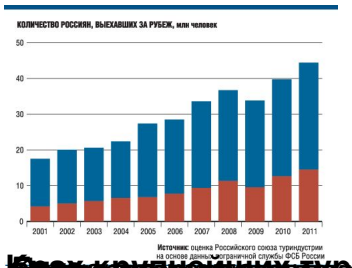
– Сложно комментировать, но то, что закон принимался без должной оценки возможностей участников российского страхового рынка для крупных туроператоров, однозначно. О том, что требования непомерные, мы говорили всегда, но нас не услышали. Посмотрим, какой будет ситуация 4 июля.

– Как ваша компания решает для себя проблему с выдачей новых финансовых гарантий?

– После того как закон был подписан, мы провели переговоры с нашими крупными клиентами, чтобы понять, кому необходимо увеличение страховых сумм. На текущий момент никому страховые суммы не увеличили, поскольку практически все наши клиенты по новым требованиям законодательства проходят. Если судить по тем официальным документам по финансовой отчетности, что нам компании представили, только по одному клиенту планируется небольшое увеличение страховой суммы.

– Остается совсем немного времени до часа икс. По оценке экспертов, 20–30 крупнейших туроператоров России, контролирующие 80% рынка, без новых гарантий могут лишиться лицензии. Что будет происходить, на ваш взгляд?

– Все будет зависеть от политики и воли Ростуризма и профессионального объединения туроператоров. Формально если у туроператора не будет договора страхования по новым требованиям или банковской гарантии, то по закону он должен быть исключен из реестра и не вправе вести дальше туроператорскую деятельность. И это в самый разгар сезона и с огромным количеством обязательств, которые нужно выполнять перед туристами. Как туроператоры выйдут из ситуации? Вопрос больше к ним самим. Возможно, что все застрахуются, при этом надежность страховщика, очевидно, будет поставлена не на первое место. Но тогда возможны проблемы с качеством страхового покрытия. Пример «Капитал тура» и его страховщика «Инногаранта» проиллюстрировал, что наличие финансового обеспечения абсолютно не гарантирует выплаты страхового возмещения туристам. Вопрос, где и что будет при очередном банкротстве.



Крах крупнейших туроператоров, млн руб.

Сотрудничество с ведущими туроператорами

Обращение к ведущим туроператорам «Ингосстрах» (автор: Дмитрий Мелехин)