

## ПАМЯТКА ПО ВЫБОРУ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

Как выбирать страхового партнера для туристов, на что обращать внимание в договорах

Страхование - неотъемлемая часть туристического продукта. Большинство туристов оформляют медицинскую страховку, многие также приобретают страховку от невыезда или другие виды полисов. Выбор надежного страхового партнера - важная задача для туристического агентства, так как от него зависит качество сервиса и репутация агентства.

**⚠ Важно:** Продажа некачественного страхового продукта или сотрудничество с ненадежным страховщиком может привести к репутационным потерям и претензиям клиентов. Выбирайте партнеров с хорошей репутацией и понятными условиями.

### 1. ВИДЫ СТРАХОВАНИЯ В ТУРИЗМЕ

В туристическом агентстве чаще всего предлагаются следующие виды страхования:

- **Медицинское страхование (страховка для выезжающих за рубеж):** Обязательный атрибут для большинства поездок. Покрывает расходы на медицинскую помощь при заболеваниях и травмах.
- **Страхование от невыезда (отмена поездки):** Покрывает расходы, если турист вынужден отменить поездку по уважительной причине (болезнь, смерть близкого, отказ в визе, стихийное бедствие).
- **Страхование багажа:** Покрывает утрату или повреждение багажа во время перелета или трансфера.
- **Страхование гражданской ответственности туриста:** Защищает от требований третьих лиц при нанесении вреда их здоровью или

имуществу во время путешествия.

- **Страхование для активных видов спорта:** Специализированные полисы для горнолыжников, дайверов, альпинистов.

## 2. КАК ВЫБРАТЬ СТРАХОВУЮ КОМПАНИЮ

---

### 2.1. Ключевые критерии выбора

- **Надежность и репутация:** Проверьте рейтинг компании (например, по данным рейтингового агентства "Эксперт РА"). Минимальный рекомендуемый рейтинг - "ruA" (высокий уровень надежности).
- **Опыт работы в туристическом страховании:** Компания должна иметь опыт работы с туристами, понимать специфику отрасли.
- **Партнерская сеть за рубежом:** Важно, чтобы у страховой компании были надежные сервисные партнеры в странах, куда чаще всего отправляются туристы (Турция, Египет, Таиланд, Европа).
- **Условия страховых полисов:** Сумма покрытия, перечень рисков, исключения, сроки выплат, наличие круглосуточной поддержки на русском языке.
- **Скорость выплат:** Средние сроки выплат по страховым случаям должны быть разумными (не более 10-15 рабочих дней с момента получения всех документов).
- **Простота и скорость оформления:** Возможность оформления полиса онлайн, через систему бронирования или на сайте агентства.
- **Комиссионное вознаграждение:** Уровень комиссии, который агентство получает за продажу страховок (обычно 5-15% от стоимости полиса).

### 2.2. На что обратить внимание в договоре

- **Размер агентского вознаграждения:** Фиксируется в приложении к договору. Уточните, как выплачивается - после продажи или ежемесячно.
- **Правила возврата страховки:** Если клиент отказывается от тура, как возвращается страховой взнос? Возможен ли возврат или только перенос?
- **Порядок взаимодействия по страховым случаям:** Как сообщать о наступлении страхового случая, какие документы предоставлять, куда обращаться клиенту за рубежом.
- **Срок действия договора:** Обычно договоры заключаются на год с

автоматической пролонгацией.

- **Конфиденциальность:** Обязуется ли страховая компания не разглашать персональные данные клиентов.

### 3. ПОПУЛЯРНЫЕ СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ НА РЫНКЕ ТУРИЗМА

| Компания                                                                      | Специализация                                        | Преимущества                                                                           |
|-------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|
| АльфаСтрахование                                                              | Медицинское страхование, страхование от невыезда     | Широкая сеть партнеров, быстрые выплаты, удобный онлайн-сервис                         |
| СОГАЗ                                                                         | Медицинское страхование, страхование ответственности | Высокая надежность, сотрудничество с крупными туроператорами, круглосуточная поддержка |
| Ингосстрах                                                                    | Медицинское страхование, страхование багажа          | Один из лидеров рынка, широкое покрытие, международная сеть                            |
| Ренессанс Страхование                                                         | Страхование от невыезда, медицинское                 | Гибкие условия, хорошие комиссионные для агентств                                      |
| Туристические страховые брокеры (например, Tripinsurance, Sberbank Insurance) | Онлайн-оформление, агрегаторы                        | Быстрое оформление, прозрачные условия, интеграция с CRM                               |

 **Рекомендация:** Начните сотрудничество с 2-3 страховыми компаниями, чтобы иметь выбор для клиентов (бюджетный, средний и премиум-варианты).

### 4. ПОРЯДОК ОФОРМЛЕНИЯ СТРАХОВКИ

1. **Выбор страхового продукта:** Предложите клиенту варианты в зависимости от направления, длительности поездки, возраста и активности.
2. **Расчет стоимости:** Используйте онлайн-калькулятор страховой компании или агрегатора.
3. **Оформление:** Внесите данные клиента в систему страхования, получите полис (в электронном виде).
4. **Передача клиенту:** Выдайте или отправьте клиенту полис, объясните

порядок действий при наступлении страхового случая.

5. **Учет и отчетность:** Зафиксируйте продажу в CRM, сохраните копию полиса (для архива).

## 5. КАК РАБОТАТЬ С СТРАХОВЫМИ СЛУЧАЯМИ

- **Информируйте клиента:** Перед поездкой напомните клиенту номер экстренной службы страховой компании и порядок действий при наступлении страхового случая.
- **Связь со страховой:** При возникновении страхового случая со стороны клиента, помогите ему связаться со службой поддержки страховой компании (перезвоните сами, если клиент не может).
- **Сбор документов:** Объясните клиенту, какие документы нужно собрать (справки из больницы, чеки, полицейские протоколы).
- **Контроль выплаты:** Отслеживайте статус заявки клиента, помогайте ускорить процесс, если возникают задержки.

## 6. ЧЕК-ЛИСТ ДЛЯ ВЫБОРА СТРАХОВОГО ПАРТНЕРА

- ☒ Проверка рейтинга и надежности компании.
- ☒ Анализ условий страхования (покрытие, исключения, лимиты).
- ☒ Оценка сервисной сети за рубежом.
- ☒ Удобство оформления (онлайн-система, интеграция).
- ☒ Размер комиссионного вознаграждения.
- ☒ Условия возврата страховки.
- ☒ Отзывы других агентств и туристов.
- ☒ Заключение договора с четкими условиями сотрудничества.

 **Важно:** Регулярно обновляйте информацию о страховых продуктах, так как условия и комиссии могут меняться. Следите за новостями и обучайтесь на вебинарах страховых компаний.

 **Совет:** Для повышения доверия клиентов предлагайте страховку от нескольких компаний, чтобы у них был выбор. Используйте сравнение условий

для обоснования рекомендации.

---

**Разработал:**

\_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

(подпись, ФИО)

"\_\_" \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

---

© Бизнес-пакет: Туристическое агентство - Памятка по выбору страховых компаний, версия 1.0.

Рекомендуется обновлять информацию при появлении новых страховых продуктов или изменении условий.