

уезжая. В остальном показателем недавний теракт в Египте: почти пятая часть туристов продолжила отдых, а большинство вернулось по материальным причинам — не было вещей и денег для продолжения отдыха.



Татьяна ХИМИНА,
«РУКСО»:

— Наблюдается ежегодная устойчивая тенденция увеличения спроса на 10–12%. Мы полагаем, что основными факторами являются, во-первых, обязательное наличие страхового полиса для получения визы на везд в страны, где наиболее развит горнолыжный туризм (за исключением Турции), а также то, что вероятность несчастного случая, получения травмы достаточно велика.

В настоящее время эпидемии, природные катаклизмы, военные действия являются исключениями из страхового покрытия, как и террористические акты. Однако в этом году «РУКСО» вступила в Российский

антитеррористический страховой пул, поэтому включение данного риска теперь становится возможным, и мы ведем работу в этом направлении.



Людмила ЛИСИНА,
«Спаские ворота»:

— Безусловно, чрезвычайные обстоятельства приводят к сокращению спроса на страховые услуги в связи с уменьшением потока выезжающих в страны с указанными факторами риска. В то же время появился спрос на программы, предоставляющие страховую защиту в связи с риском эпидемий и терактов — это компенсационное страхование от несчастных случаев, страхование от невеза и прерывания поездки и др.

Михаил ЧЕЛПАНОВ,
«УралСиб»:

— Рынок очень динамично реагирует на все, даже незначительные на первый взгляд события. Но реалии таковы, что страхование становится нормой жизни и составляющей не только тури-

Компания "Экспресс Ассист Центр" сердечно поздравляет своих многочисленных российских и зарубежных партнеров с Новым 2005 годом и шлет всем профессионалам турбизнеса самые добрые пожелания!

EXPRESS ASSIST

Ассистанс: практика, проблемы

С туристом произошел страховой случай, расходы по которому он оплатил сам. Страховая компания отказалась возместить эти расходы, потому что турист получил медицинскую помощь без участия сервисной компании. Не являются ли сервисные компании в таком случае лишним звеном в отношениях между страховой компанией и туристом?



ВОПРОС-ОТВЕТ

Интересы страховщика тесно связаны с деятельностью сервисных компаний. Это объясняется тем, что сервисные компании, принимая на себя функции по организации медицинской помощи, гарантируют страховщикам определенный уровень цен на медицинские услуги. Кроме того, они принимают на себя обязательства по контролю за объемом и качеством услуг.

Сервисная компания заключает договоры с медицинскими учреждениями, врачами и другими организациями на комплекс услуг, поэтому стоимость отдельной услуги становится ниже. Когда же турист обращается за помощью самостоятельно, то его расходы процентов на 30 выше. Естественно, что это обстоятельство учитывают страховые компании при расчете стоимости полиса.

Чем ниже цена полиса, тем больше ограничений вводит страховщик в процедуру получения услуг. Именно это приводит к тому, что в большинстве дешевых страховых полисов стоит безоговорочное требование к туристам обращаться за помощью только через сервисную компанию.

Этим условием пользуются, как правило, компании, для которых страхование в туризме является дополнительным. Страховщики, профессионально работающие на рынке туристических услуг, обычно вводят лимит расходов для самостоятельной оплаты в пределах лимитированной суммы без участия сервисной компании.



115404, Москва
ул. 11-я Радиальная, 2
eac@expressassist.ru
Тел.: (095) 775 20 90
Факс: (095) 775 20 91



С Новым 2005 годом!
Счастья, удачи и радости
Вам и Вашим близким!

Лицензия ФССН №4587Д



УРАЛСИБ
СТРАХОВАЯ ГРУППА