



*Компания «Либерти Страхование» приняла участие в крупнейшей международной туристической выставке МИТТ 2014, которая проходила с 18 по 21 марта 2014 года в Москве в Экспоцентре на Красной Пресне. На выставке представители «Либерти Страхования» провели презентацию современных комплексных страховых программ, включающих в себя расширенный перечень рисков для индивидуальных путешественников и туроператоров, предложили новые выгодные условия для партнеров в рамках работы с B2B-сервисами.*

Сегодня «Либерти Страхование» – один из лидеров рынка страхования туристической отрасли: занимает 2-е место по сборам страхования ответственности туроператоров, 9-е – по страхованию путешественников («Эксперт РА», I полугодие 2013 г.).

Ольга Замаруева, директор департамента комплексного страхования путешественников «Либерти Страхования»: «В этом году мы отмечаем еще больший интерес к страхованию выезжающих за рубеж, как со стороны частных лиц, так со стороны туроператоров, в том числе региональных, что говорит об увеличивающемся турпотоке в целом по всей стране. Поэтому мы уделили особое внимание презентации возможностей нашей онлайн-системы «B2B страхование туристов» для туроператоров и турагентств. С ее помощью наши партнеры в режиме онлайн могут не только выписывать страховки, но и самостоятельно формировать отчеты и счета, отправлять сразу на почту клиента электронный полис».

Эксперты «Либерти Страхования» отмечают, что на выставке среди турфирм и частных туристов был особенно актуален вопрос о дополнительных опциях в страховках, в том числе страхование багажа, путешествия на личном автомобиле, риск отмены и прерывание поездки. В «Либерти Страховании» в риск отмены и прерывания поездки включаются расходы, понесенные клиентом в результате отказа в выдаче визы, задержки по пути следования в аэропорт, задержки или отмены стыковочного рейса и прочее.

Одним из ключевых каналов в страховании выезжающих за рубеж для компании

являются дистанционные онлайн-продажи: «Либерти Страхование» продает полисы через свой сайт, приложения B2B для партнеров – туроператоров и агентств, а также через широкую партнерскую сеть площадок по поиску авиабилетов, туристические сайты, сайты финансовых организаций. «Сейчас мы наблюдаем значительную динамику в увеличении онлайн-продаж полисов туристов. Так, количество страховок туристов, купленных онлайн, составляет более 30% от всех проданных в нашей компании полисов выезжающих за рубеж. Эта позитивная тенденция, отражающая усиление проникновения онлайн-услуг в нашу жизнь», – добавляет Ольга Замаруева.

Источник: [Википедия страхования](#) , 31.03.14