

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
«ПОЛТАВСЬКА ПОЛІТЕХНІКА ІМЕНІ ЮРІЯ КОНДРАТЮКА»
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ФІНАНСІВ, ЕКОНОМІКИ,
УПРАВЛІННЯ ТА ПРАВА
КАФЕДРА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ТА ТУРИЗМУ
Спеціальність 292 – «Міжнародні економічні відносини»
Очна форма навчання, 6 курс

КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

«Перспективні напрями розвитку страхування в міжнародному
туристичному бізнесі»

601-ФМ 10578547 КРМ

Розробив студент гр. 601-ФМ

__ . __ . 2024 р. _____ В.В. Мозговий

Керівник дипломної роботи

__ . __ . 2024 р. _____ Н.В. Безрукова

Консультанти:

із глобальної економіки

__ . __ . 2024 р. _____ І.Б. Чичкало-Кондрацька

із міжнародного менеджменту

__ . __ . 2024 р. _____ Н.В. Безрукова

із управління зовнішньоекономічною діяльністю

__ . __ . 2024 р. _____ А.А. Буряк

Робота допущена до захисту:

Завідувач кафедри міжнародних економічних відносин та туризму

__ . __ . 2024 р. _____ І.Б. Чичкало-Кондрацька

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СТРАХУВАННЯ В МІЖНАРОДНОМУ ТУРИСТИЧНОМУ БІЗНЕСІ.....	6
1.1 Сутність та значення страхування в туризмі.....	6
1.2 Роль страхування в міжнародному туризмі.....	15
1.3. Міжнародні вимоги до туристичного страхування.....	24
Висновки до розділу 1.....	31
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ РОЗВИТКУ РИНКУ СТРАХУВАННЯ В МІЖНАРОДНОМУ ТУРИСТИЧНОМУ БІЗНЕСІ.....	33
2.1 Аналіз світового ринку туристичного страхування.....	33
2.2 Основні характеристики провідних міжнародних компаній на ринку туристичного страхування.....	41
2.3. Оцінка діяльності міжнародної страхової компанії Euroins Insurance Group.....	52
Висновки до розділу 2.....	61
РОЗДІЛ 3. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ В МІЖНАРОДНОМУ ТУРИСТИЧНОМУ БІЗНЕСІ... ..	63
3.1 Проблеми розвитку страхування в міжнародному туристичному бізнесі.....	63
3.2 Організація туристичного страхування як окремого продукту суб'єктів міжнародної туристичної діяльності	72
3.3. Процес реалізації послуг страхування туристичними підприємствами при організації міжнародних подорожей.....	80
Висновки до розділу 3.....	88
ВИСНОВКИ	90
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	93
ДОДАТКИ	102

ВСТУП

У сучасному світі туризм визнаний однією з галузей глобальної економіки, яка динамічно розвивається, залучаючи мільйони подорожуючих з різних куточків світу. З цим поступовим зростанням обсягів туристичного руху з'явилися нові виклики та можливості для страхового сектора. Питання страхування в міжнародному туристичному бізнесі набуває все більшого значення, а дослідження перспективних напрямків розвитку цієї галузі стає актуальним завданням.

За відсутності правильного страхового покриття подорожі можуть призвести до негативних наслідків, а також стати фінансово надто обтяжливими для туристів. У цьому контексті питання страхування в міжнародному туристичному бізнесі стає актуальним завданням, оскільки воно впливає на якість послуг, безпеку та задоволення потреб подорожуючих. Зокрема, туристичне страхування включає в себе широкий спектр послуг, від страхування медичних витрат та втрати багажу до страхування від непередбачених ситуацій, таких як відміна поїздки або надзвичайні події під час подорожей. Правильно організована система страхування може значно зменшити ризики для туристів та сприяти стабільності та розвитку галузі.

Отримання та підтримка відповідного страхового покриття є важливою частиною процесу управління ризиками. Страхування передає фінансові ризики третій стороні – страховій компанії. Існує ряд причин, чому туристична компанія вимагає страхування: щоб контролювати ризик пропонованої діяльності, відповідати законодавчим вимогам, оскільки цього вимагають партнери по галузі, захистити бізнес і активи, а також захистити працівників.

Туристичне страхування є важливим елементом не лише в рамках діяльності туристичних компаній, а й під час подорожі туристів. COVID-19 підвищив ризики, пов'язані з подорожами. При бронюванні рейсів мандрівники стикалися з скасуванням поїздки через заборони на поїздки в країні

перебування, тому страхування від скасування подорожі почало набирати популярності саме в період пандемії.

У зв'язку з цим, дослідження перспективних напрямків розвитку страхування в міжнародному туристичному бізнесі стає важливим завданням, оскільки воно дозволить розглянути сучасні тенденції, інноваційні підходи та основні вимоги до цієї галузі, а також визначити способи оптимізації та покращення якості послуг для міжнародних туристів.

Мета роботи полягає у дослідженні перспективних напрямів розвитку страхування в міжнародному туристичному бізнесі. Для досягнення поставленої мети в роботі слід вирішити наступні завдання:

- визначити сутність та значення страхування в туризмі;
- дослідити роль страхування в міжнародному туризмі;
- розглянути міжнародні вимоги до туристичного страхування;
- проаналізувати світовий ринок туристичного страхування;
- вивчити основні характеристики провідних міжнародних компаній на ринку туристичного страхування;
- здійснити оцінку діяльності міжнародної страхової компанії Euroins Insurance Group;
- розглянути проблеми розвитку страхування в міжнародному туристичному бізнесі;
- визначити особливості організації туристичного страхування як окремого продукту суб'єктів міжнародної туристичної діяльності;
- рекомендувати заходи щодо реалізації послуг страхування туристичними підприємствами при організації міжнародних подорожей.

Об'єктом дослідження виступає послуги страхування в міжнародному туристичному бізнесі.

Предметом дослідження є особливості розвитку страхування в міжнародному туристичному бізнесі.

Дана робота ґрунтується на використанні загальнонаукових та спеціальних методів дослідження. У ході написання роботи використовувалися методи вибіркового дослідження. Інформаційну базу дослідження склали підручники, наукові публікації з обраної тематики, звітні матеріали об'єкту дослідження, публікації у пресі та власні спостереження.

Дослідження ґрунтується на аналізі наукових робіт вітчизняних та іноземних авторів, а також використовується методичні та довідкові матеріали, що включають статистичні видання міжнародних аналітичних агентств та Державного комітету статистики України. Крім того, дослідження орієнтується на нормативні акти та законодавчі документи, видані органами влади України, і використовує інформацію, опубліковану в українських та міжнародних виданнях.

Наукова новизна роботи полягає у детальному аналізі перспективних напрямів розвитку страхування в міжнародному туристичному бізнесі та визначення рекомендації для вирішення проблем страхування в міжнародному туристичному бізнесі.

Практичне значення роботи полягає у тому, що висновки і рекомендації автора можуть бути використані вітчизняних туристичних підприємств щодо надання послуг страхування та можливостей співпраці з міжнародними страховими компаніями.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СТРАХУВАННЯ В МІЖНАРОДНОМУ ТУРИСТИЧНОМУ БІЗНЕСІ

1.1. Сутність та значення страхування в туризмі

Поява страхування пов'язана з потребою людей допомагати один одному у разі постійно зростаючих збитків, а перестраховання – для тих, хто керує страховими фондами та діяльністю, щоб допомагати один одному. Іншими словами, йдеться про взяття збитків кількома постачальниками послуг. Через точність, невизначеність, а також відповідальність, з якою страховики товарів, послуг і цивільної відповідальності стикаються на кожному кроці, досвід і поточна практика нав'язали необхідність регулювання відносин між фізичними та юридичними особами, які беруть участь у процесі страхування, як застраховані особи та як страхувальники.

Страхування ґрунтується на домовленості між фізичною або юридичною особою як застрахованою особою та юридичною особою як страховиком, згідно з якою страхувальник надає страховику ризик або клас ризиків, для яких він виплачує страховику грошову суму, яка називається страховою премією, страховик відшкодовує страхувальнику збитки.

Існує безліч різних типів страхових полісів, і практично будь-яка особа чи компанія може знайти страхову компанію. Туристичні подорожі тісно пов'язані зі страхуванням, так як страхування допомагає туристам та власникам туристичного бізнесу уникнути фінансових ризиків.

Належне страхування, у найпростішому класичному вигляді, але також найчастіше зустрічається на практиці, складається з фінансового захисту від збитків, спричинених широким спектром ризиків. Страхування здійснюється на підставі договору, укладеного між страхувальником і страховиком. Цей договір зобов'язує страховика захистити страхувальника від ризиків, які він узяв на

себе, зобов'язуючись відшкодувати страхувальнику еквівалентну суму збитків (тобто страхову суму у випадку страхування життя), якщо ці події відбудуться, після сплати суми грошей страхувальником, що називається «страхова премія».

Доцільно розглянути поняття страхування (рис.1.1):

Закон України «Про страхування»

- це вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів фізичних осіб та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати фізичними особами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) та доходів від розміщення коштів цих фондів.

Воблій К. Г.

- це вид господарської діяльності на основі солідарності й відплатності, що має на меті покриття майбутніх нестатків або потреб, які є наслідком випадкової, але разом з тим статистично вловимої події

Турбіна К.

- формула підприємництва, призначення якої полягає у прийнятті ризиків багатьох суб'єктів страхових відносин і здійсненні страхових виплат

Осадець С. С.

- двосторонні економічні відносини, як полягають у тому, що страхувальник, сплачуючи грошовий внесок, забезпечує собі (чи третій особі) у разі настання події обумовленої договором або законом, суму виплати з боку страховика, який утримує певний обсяг відповідальності і для її забезпечення поповнює та ефективно розміщує резерви, вживає превентивні заходи, спрямовані на зменшення ризику, а при потребі перестраховує частину своєї відповідальності

Хавтур В. О.

- вид господарської діяльності спеціалізованих установ, пов'язаної із формуванням грошових фондів за рахунок сплати страхових внесків (премій, платежів) юридичними і фізичними особами з метою покриття їх майбутньої потреби у захисті інтересів у разі настання страхових випадків та з поповненням цих фондів в процесі ефективного розміщення тимчасово вільних коштів на фінансовому ринку

Коноплицький В. А.

- укладання договору між юридичною або фізичною особою та страховою компанією й прийняття останньою на себе певного ризику свого клієнта.

Рис. 1.1. Визначення страхування

Джерело: побудовано автором на основі [2, 5, 38, 14]

За даними рис. 1.1, поняття страхування розглядають з різних точок зору: економіки й фінансів, видів діяльності, економіко-правового й соціального

явищ. Проте головний визначенням залишається те, яке визначене на законодавчому рівні.

Страховання – це договір, представлений полісом, за яким фізична або юридична особа отримує фінансовий захист або відшкодування збитків від страхової компанії. Компанія об'єднує ризики клієнтів, щоб зробити виплати доступнішими для страхувальника.

Основний принцип страхування полягає в тому, що суб'єкт господарювання вирішує витратити невеликі періодичні суми грошей, щоб уникнути великої несподіваної втрати. В основному всі страхувальники об'єднують свої ризики разом [26]. Будь-які збитки, яких вони зазнають, будуть виплачені за рахунок відрахувань, які вони сплачують.

Страхові поліси в туристичній індустрії використовуються для страхування від ризику фінансових втрат, як великих, так і малих, які можуть виникнути внаслідок пошкодження страхувальника або його майна, або від відповідальності за шкоду або шкоду, заподіяну третій стороні.

Існує багато видів страхових полісів, які використовують туристичні компанії та туристи. Найпоширенішими формами страхування є (рис.1.2):

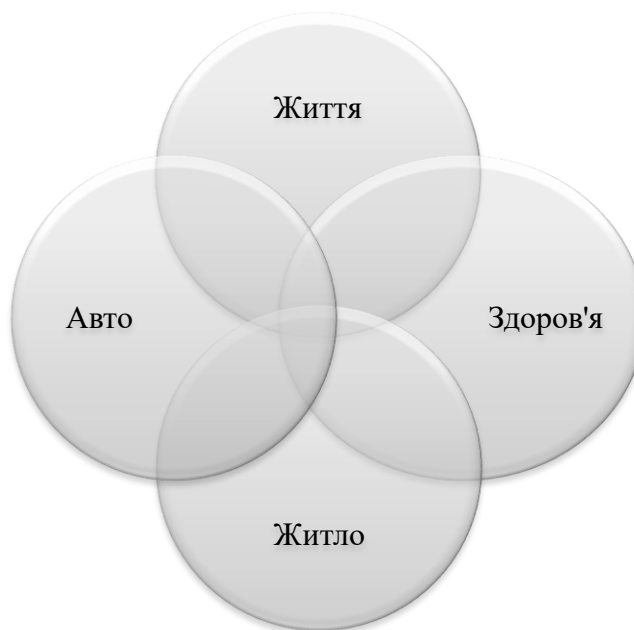


Рис. 1.2. Найпоширеніші форми страхування в туристичній індустрії
Джерело: побудовано автором на основі [42]

На рис. 1.2 наведено найпоширеніші форми страхування в туристичній індустрії, проте їх список набагато ширший. Страхування життя захищає від ризику смерті, особливо страхування актуально під час активних видів туризму.

Багато продуктів страхування життя можуть бути чудовим інструментом для довгострокових заощаджень, навіть якщо вони є поєднанням захисту та економії. Загальні страхові продукти покривають фінансові втрати, спричинені різними ризиками, крім смерті [12]. Продукти загального страхування бувають різних видів, що охоплюють широкий спектр ризиків, таких як медичне страхування, страхування автомобілів, морське страхування, страхування відповідальності, страхування подорожей та комерційне страхування тощо.

Страхування життя відноситься до полісу або покриття, за допомогою якого страхувальник може забезпечити фінансову свободу для членів своєї сім'ї після смерті.

Що стосується страхування життя, насамперед існує декілька різних видів страхових полісів, а саме (рис.1.3):



Рис. 1.3. Види страхування життя

Джерело: побудовано автором на основі [21]

Терміновий поліс – виплата в разі смерті за умовами страхового полісу доступна лише на певний період, наприклад, 40 років з дати придбання поліса.

Ендаумент-поліс – це поліси страхування життя, коли частина відрахувань спрямовується на виплату допомоги в разі смерті, а решту інвестує постачальник страхування.

Страховання життя на все життя – як випливає з назви, такі поліси пропонують страхування на все життя особи замість певного терміну. Деякі страховики можуть обмежити весь термін страхування життя до 100 років.

Дитячий поліс – поліс страхування інвестицій і страхування, який забезпечує фінансову допомогу дітям протягом усього їхнього життя (або до визначеного віку, або до вступу до шлюбу). Допомога в разі смерті надається у вигляді одноразової виплати після смерті батьків.

Повернення грошей – такі поліси виплачують певний відсоток від гарантованої суми плану через регулярні проміжки часу.

Пенсійний план – ці поліси є поєднанням інвестицій та страхування. Частина премій спрямовується на створення пенсійного корпусу для страхувальника. Це доступно як одноразовий або щомісячний платіж після виходу страхувальника на пенсію [43].

Автострахування важливе не лише для туристичних компаній, які перевозять туристів, а й для осіб, які використовують власне авто, або беруть в оренду під час подорожі. Автострахування відноситься до полісів, які пропонують фінансову допомогу в разі нещасних випадків за участю автомобіля або мотоцикла. Автострахуванням можна скористатися для трьох категорій моторизованих транспортних засобів, у тому числі (рис.1.4):

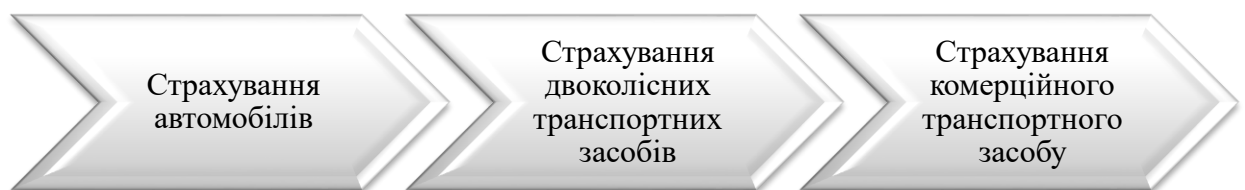


Рис. 1.4. Категорії автострахування в туризмі
Джерело: побудовано автором на основі [49]

Страховання автомобілів – чотириколісні транспортні засоби, які перебувають у приватній власності, поширюються на такий поліс.

Страховання двоколісних транспортних засобів – особистий двоколісний транспортний засіб, у тому числі велосипеди та скутери, покриваються цими полісами.

Страховання комерційного транспортного засобу – якщо є транспортний засіб, який використовується в комерційних цілях туристичної компанії, потрібно скористатися даним видом страхування. Ці правила гарантують, що бізнес-автомобілі залишаються в найкращому стані, значно зменшуючи втрати.

Види полісів автострахування в Україні (рис. 1.5):



Рис. 1.5. Види полісів автострахування в Україні
Джерело: побудовано автором на основі [45]

Таким чином, в Україні є обов'язкове автостраховання – ОСЦПВ. А страхування водіїв і пасажирів є обов'язковим для транспортних компаній-юридичних осіб.

Підприємства туристичної індустрії вимагають спеціальних видів страхових полісів, які страхують від конкретних видів ризиків, з якими стикається конкретний бізнес. Наприклад, у ресторані швидкого харчування потрібен поліс, який покриває пошкодження або травми, які виникли в результаті приготування їжі за допомогою фритюрниці. Автодилер не підпадає під цей тип ризику, але вимагає покриття збитків або травм, які можуть виникнути під час тест-драйвів.

Медичне страхування відноситься до типу загального страхування, яке надає фінансову допомогу страхувальникам, коли вони потрапляють до лікарень для лікування. Крім того, деякі поліси також покривають витрати на лікування вдома, до госпіталізації або після виписки з неї.

Статтею 6 закону України «Про страхування» передбачено такі види страхування здоров'я (рис.1.6):

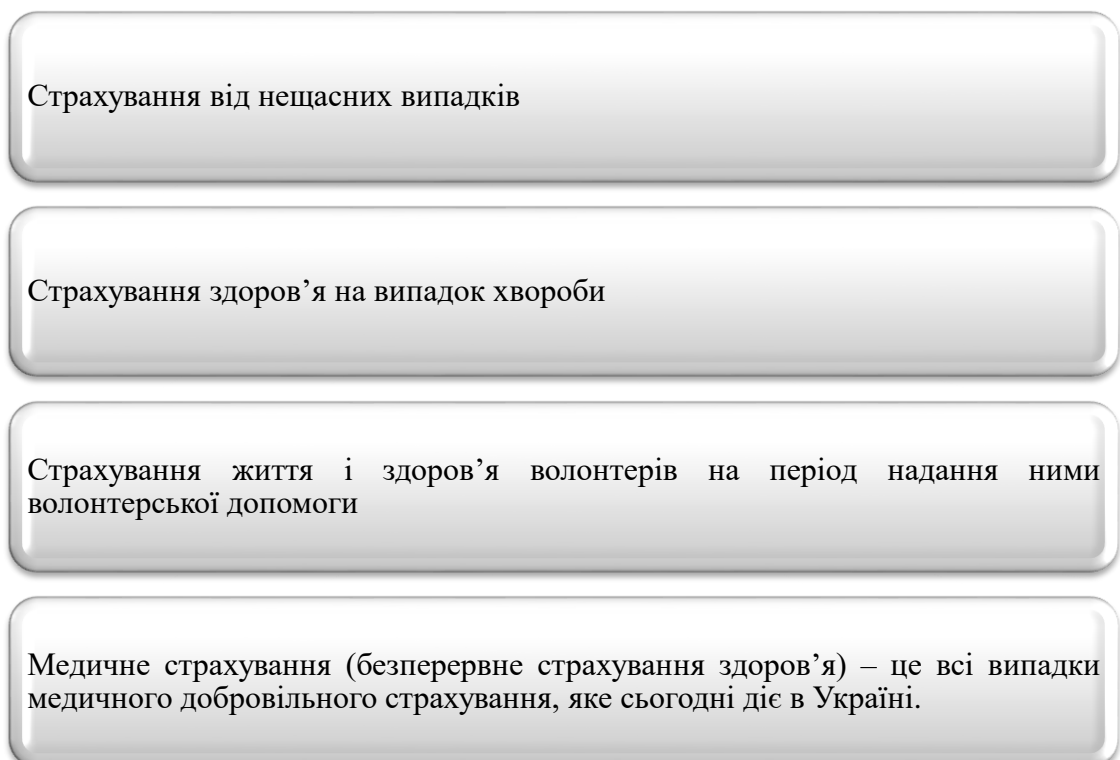


Рис. 1.6. Види страхування здоров'я в Україні
Джерело: побудовано автором на основі [1]

Відповідно до чинного законодавства України страхуванні здоров'я виділяють такі типи страхування, а саме:

приватне медичне страхування – це добровільний вид страхування, що надає гарантії особі щодо виплати компенсації фінансових витрат на лікування та придбання лікарських засобів, які були призначені лікарем;

обов'язкове державне соціальне страхування від нещасних випадків на виробництві, інвалідності і втрати працездатності.

Страховий поліс виконує різні функції та має безліч переваг для туристів та туристичного бізнесу. Нижче наведено деякі з його найбільш фундаментальних переваг, а також деякі другорядні (табл. 1.1).

Таблиця 1.1. – Основні функції страхового покриття

Функція	Значення
Забезпечує захист	Страхове покриття зменшує вплив збитків, які людина несе у небезпечних ситуаціях. Він забезпечує грошове відшкодування під час фінансової кризи. Це не тільки захищає страхувальника від фінансових проблем, але й допомагає у боротьбі з психічним стресом, що виникає через нього.
Забезпечує впевненість	Страхове покриття забезпечує страхувальникам відчуття впевненості. За цю впевненість страхувальник сплачує невелику частину доходу, яка допоможе в майбутньому. Це захистить покупця поліса у разі виникнення нещасних випадків, небезпек або будь-яких вразливих місць.
Розподіл ризиків	Сам спосіб функціонування страхового поліса робить його кооперативною схемою. Страховик не зможе платити зі свого капіталу. Страхова компанія об'єднує колективні ризики та премії, оскільки охоплює велику кількість людей, які піддаються ризику. Виплата тому, хто претендує на страхове покриття, виплачується з цього фонду. При цьому всі страхувальники поділяють ризик того, хто фактично зазнав збитку.
Значення ризику	Страховий поліс оцінює обсяг ризику, а також передбачає різні причини його виникнення. Він оцінює суму страхового покриття та суми виплати премії на основі вартості ризику. Він захищає від непередбачених подій і подальших втрат.
Створення капіталу	Фонд, утворений за рахунок різних премій, діє як об'єднані інвестиції для страхової компанії. Страховики вкладають цю одноразову суму в інструменти грошового ринку. Наприклад, в акціях, взаємних фондах та інших виробничих каналах. Це допомагає отримувати прибуток і прибуток для бізнесу. Це захищає підприємство від втрати капіталу.
Економічне зростання	Страхові поліси мобілізують внутрішні заощадження для забезпечення фінансової стабільності. Вони також спрямовані на пом'якшення збитків від пошкодження або руйнування для застрахованої спільноти. Це не тільки рівноцінно розподіляє ризики, але й сприяє торгівлі та комерції, використовуючи фонд.

Джерело: побудовано автором на основі [49]

Страхове покриття має наступні характерні особливості. Це свого роду план управління ризиками, щоб використовувати страховий поліс як захист від невизначеного збитку.

Страхове покриття не зменшує розмір збитків, з якими можна зіткнутися. Це лише гарантує, що втрата буде розділена та розподілена між кількома людьми [10]. Страхове покриття може надаватися на медичні витрати, пошкодження транспортних засобів, втрату/пошкодження майна тощо, залежно від типу страхування.

Для компаній зі страхування життя класи ризику використовуються для визначення того, наскільки ймовірно, що страхова компанія повинна буде виплатити виплати від імені страхувальника, якщо той помер. Страховим компаніям також, можливо, доведеться виплачувати виплати достроково, якщо було додано до полісу пільгову виплату прискореної смерті. З точки зору витрат на премію, використовується ряд факторів, щоб визначити, до якого класу ризику належить страхувальник. До них можна віднести (рис.1.7):



Рис. 1.7. Ключові фактори для визначення класу ризику страхувальника

Джерело: побудовано автором на основі [54]

Коли страхувальник подає заявку на поліс страхування життя, його відповіді на питання про здоров'я та спосіб життя враховуються страховим агентом, а внутрішня команда андеррайтингу надасть найточніший клас ризику та можливу ціну. Залежно від типу поліса, можливо, проходження медичного огляду, під час якого збираються зразки крові та сечі.

Важливим елементом є франшиза. Франшиза за медичним страхуванням – це встановлена сума грошей, яку застрахована особа повинна виплачувати зі своєї кишені щороку за відповідні медичні послуги, перш ніж страховий план почне виплачувати будь-які виплати.

Розмір франшизи залежить від вибраного плану медичного страхування. Як правило, чим вища щомісячна премія, тим нижча франшиза [18]. Щомісячна премія – це сума, яку страхувальник сплачує медичній страховій компанії, щоб забезпечити покриття.

Отже, страхування в туризмі є важливим елементом, так як невизначеності в житті можуть виникнути в будь-який момент, наприклад, нещасний випадок, смерть або невідкладна медична допомога. Ці ситуації також включають аварію або пошкодження автомобіля, майна тощо, для уникнення фінансових проблем, пов'язаних з ризиками, допомагає страхування. Страхові поліси поширюються на життя, здоров'я, нерухоме майно, бізнес, тощо. Згідно чинного українського законодавства туристи мають бути обов'язково застраховані на момент подорожі, тож розглянемо дане питання детальніше в наступному підрозділі.

1.2. Роль страхування в міжнародному туризмі

Отримання та підтримка відповідного страхового покриття є важливою частиною процесу управління ризиками. Страхування передає фінансові ризики третій стороні – страховій компанії. Туристичні оператори сплачують премії, які встановлюються страховиком виходячи з ризику покриття. Якщо ймовірність або невизначеність претензій висока, премії будуть вищими. Існує

ряд причин, чому туристична компанія вимагає страхування: щоб контролювати ризик пропонованої діяльності; відповідати законодавчим вимогам, оскільки цього вимагають партнери по галузі, захистити бізнес і активи, а також захистити працівників [19]. Страхування не запобігає нещасним випадкам і не робить операцію безпечнішою. Однак це забезпечує розумний фінансовий захист у разі нещасного випадку.

Страхування, яке підходить туристичному підприємству, буде залежати від багатьох речей, наприклад від характеру бізнесу та від того, чи є наймані працівники. Страхування можна розділити на три основні категорії: активи та доходи, відповідальність і співробітники (табл. 1.2).

Таблиця 1.2. – Категорії страхування в туризмі

Категорія	Значення
Активи та доходи	Ця категорія страхування покриває ризики поломки та пошкодження бізнес-активів, таких як транспортні засоби, машини, установки та обладнання. Сюди також входять ризики для доходу, такі як перерви у бізнесі через хворобу ключової людини або погоду.
Відповідальність	Ця категорія страхування покриває ризики зобов'язань, накладених позовами та подібними претензіями. Він захищає страхувальника у випадку, якщо він або вона пред'явлені до суду за претензіями, які входять до покриття страхового полісу. Однією з найпоширеніших форм страхування цієї категорії є державна відповідальність. В індустрії туризму стандартним є страхування відповідальності на суму 20 тисяч доларів для туроператорів та 2 тисячі доларів для туристичних агенцій. У страховому полісі має бути зазначено спектр діяльності, яку здійснює підприємство. Крім того, якщо туристична компанія укладає договір на будь-яку діяльність на субпідряд, то повинна переконатися, що підрядники мають відповідне страхування відповідальності.
Співробітники	Обов'язковим є страхування компенсацій працівникам для всіх працівників. Важливо пам'ятати, що фізичні особи-підприємці та партнери не покриваються страхуванням компенсацій працівникам, але можуть отримати страхування захисту доходів.
Страхування туристів	Туристичне страхування покриває туристів від таких ризиків, як втрата або викрадення багажу, страхування від скасування (якщо туристи не зможуть подорожувати через несподівані медичні або особисті причини) і, головне, несподівані медичні витрати за кордоном.

Джерело: побудовано автором на основі [14]

Ретельний і простий спосіб визначити, який тип страхування потрібен для конкретного бізнесу – це зробити швидку оцінку ризику. Це підкреслить потенційні проблеми та вид страхування, який їх покриває.

Страхування подорожей – це вид страхування, який покриває витрати та збитки, пов’язані з подорожжю. Це корисний захист для тих, хто подорожує всередині країни чи за кордоном.

Основні категорії туристичного страхування включають (рис.1.8):



Рис. 1.8. Основні категорії туристичного страхування
Джерело: побудовано автором на основі [19]

Страхування подорожей, яке часто продається як пакет, може включати кілька типів покриття. Основні категорії туристичного страхування включають страхування від скасування або перерви поїздки, страхування багажу та особистих речей, покриття медичних витрат, а також страхування від випадкової смерті або авіакатастрофи.

Бурхливий шлях пандемії протягом останніх двох років зробив туристичну індустрію непередбачуваною. Скасування та відмова від поїздок тепер є звичним явищем, тоді як потреба в медичній допомозі тепер є реальною можливістю [25]. Зараз туристи визнали те, що коли вони бронюють відпустку,

існує певна ймовірність того, що вони можуть зіткнутися з цими проблемами і їм доведеться подати претензію.

Оскільки клієнти продовжують шукати спокою для своїх поїздок, ринковий попит на туристичне страхування буде продовжувати зростати. Однак політика повинна залишатися справедливою для споживачів. Звичайно, ціни на туристичне страхування будуть зростати або включати додаткові премії, щоб допомогти покрити претензії щодо Covid-19. Як завжди, про них потрібно ефективно повідомляти споживачів, щоб забезпечити процвітання туристичного страхування [59]. Страхування на одну поїздку покриває поїздку туди й назад до одного або кількох пунктів призначення.

Багато компаній, що продають квитки або туристичні пакети, дають споживачам можливість придбати туристичне страхування, також відоме як страхування мандрівників. Деякі поліси подорожей покривають пошкодження особистого майна, орендованого обладнання, наприклад орендованих автомобілів, або навіть витрати на сплату викупу.

Покриття часто включає цілодобові екстрені служби, такі як заміна втрачених паспортів, допомога готівкою та повторне бронювання скасованих рейсів. Крім того, деякі поліси туристичного страхування можуть дублювати існуюче покриття інших постачальників або забезпечувати захист витрат, які повертаються іншими способами.

Страхування від скасування поїздки, яке іноді називають страхуванням від переривання поїздки або страхування від затримки поїздки, відшкодовує мандрівникові передоплачені витрати на подорож, що не повертаються. Постачальники розрізняються за прийнятними причинами скасування та перерви та розміром відшкодування [60]. Найпоширенішими прийнятними причинами є хвороба, смерть найближчих родичів, раптові ділові конфлікти та проблеми, пов'язані з погодою.

Страхування багажу та особистих речей захищає втрачені, вкрадені або пошкоджені речі під час подорожі. Це може включати покриття під час подорожі до пункту призначення та назад. Більшість перевізників, наприклад

авіакомпанії, відшкодовують мандрівникам, якщо багаж був втрачений або знищений через їхню помилку. Проте можуть бути обмеження щодо суми відшкодування. Таким чином, захист багажу та особистих речей забезпечує додатковий рівень захисту.

Можливість втрати, викрадення або пошкодження багажу та особистих речей є частою проблемою подорожей. Багато полісів туристичного страхування оплачують речі лише після того, як вичерпані всі інші доступні претензії [17].

Страхування власників житла або орендарів може розширити покриття за межами місця проживання, а авіакомпанії та круїзні компанії несуть відповідальність за втрату та пошкодження багажу під час транспортування.

Перш ніж купувати поліс, необхідно ознайомитися з положеннями поліса, щоб побачити, які виключення, наприклад, наявні медичні умови, застосовуються, і не вважати, що нове покриття відповідає існуючому плану.

Два основних типи полісів медичного страхування подорожей – це короткострокове медичне та основне медичне покриття (табл. 1.3).

Таблиця 1.3. – Типи полісів медичного страхування подорожей

Тип медичного поліса	Характеристика
Короткостроковий	Короткострокові поліси можуть бути терміном від одного дня до одного року, залежно від обраного поліса.
Основний	Основне медичне страхування призначене для мандрівників, які планують здійснювати тривалі подорожі від шести місяців до одного року або довше.

Джерело: побудовано автором на основі [51]

Медичне страхування може допомогти в оплаті медичних витрат, допомогти знайти лікарів та медичні заклади і навіть допомогти отримати інші послуги. Як і в інших полісах, покриття залежить від ціни та постачальника. Деякі можуть охоплювати авіаперевезення до медичного закладу, тривале перебування в іноземних лікарнях та медичну евакуацію для отримання допомоги. Невідкладна медична допомога може бути зайвою. Більшість страхових компаній оплачують «звичайні та розумні» витрати на лікарняні,

якщо туристи захворіли або отримали травму під час подорожі, але лише небагато платять за медичну евакуацію.

Якщо нещасний випадок призводить до смерті, інвалідності або серйозної травми мандрівника або члена сім'ї, який супроводжує мандрівника, політика випадкової смерті та авіакатастрофи виплачує виплати тим, хто вижив. Страхування від нещасних випадків забезпечує покриття нещасних випадків і смертей, що сталися під час польотів на ліцензованому комерційному авіалайнері [6]. Застосовуються загальні виключення, наприклад смерть, спричинена передозуванням наркотиків, смерть внаслідок хвороби тощо.

Страхування від випадкової смерті може не знадобитися, якщо у туриста уже є поліс страхування життя. Однак виплати, що виплачуються за страховим покриттям подорожей, можуть бути додатковими до тих, які виплачує наявний поліс страхування життя, що залишає більше грошей визначеним бенефіціарам.

Страхування подорожей залежить від постачальника послуг щодо вартості, виключень та покриття. Покупець повинен ознайомитися з усіма заявами про розкриття інформації, перш ніж придбати страховку. Покриття доступне для одноразових, багаторазових і річних подорожей. Покриття на одну поїздку захищає одну поїздку і ідеально підходить для людей, які подорожують час від часу. Покриття кількох поїздок захищає численні поїздки, які відбуваються протягом одного року, але жодна з екскурсій не може перевищувати 30 днів. Річна страховка призначена для часто подорожуючих.

Страхування від авіаційних нещасних випадків забезпечує покриття травм, отриманих в результаті авіакатастрофи. Страхування від авіаційних нещасних випадків покриває травми, отримані пілотами, а також мандрівниками [8]. Хоча ймовірність отримати травму під час польоту низька, ймовірність випадкової смерті або травми є ризиком, від якого можна застрахуватися. Оскільки попит на страхування від авіаційних нещасних випадків менший, ніж на багато інших видів страхування, таких як страхування загальної відповідальності або страхування життя, кількість страхових компаній, що пропонують цей тип полісу, є відносно невеликою.

Деякі страхові поліси виключають травми, отримані під час перебування на борту літака, що забезпечує попит на покриття з боку мандрівників. Наприклад, виключення авіації з полісу страхування життя виключає травми, отримані під час перебування на борту невеликого літака, якщо вважається, що він не є частиною регулярних авіакомпаній. Вартість туристичного страхування, як і будь-який інший вид страхування, залежить від ризику. Оскільки літні мандрівники більш схильні до ризику проблем зі здоров'ям, вартість туристичної страховки зростає з віком. Однак це не означає, що туристична страховка недоступна для літніх мандрівників.

У туристичному страховому полісі зазвичай вказані наступні розділи (рис.1.9):

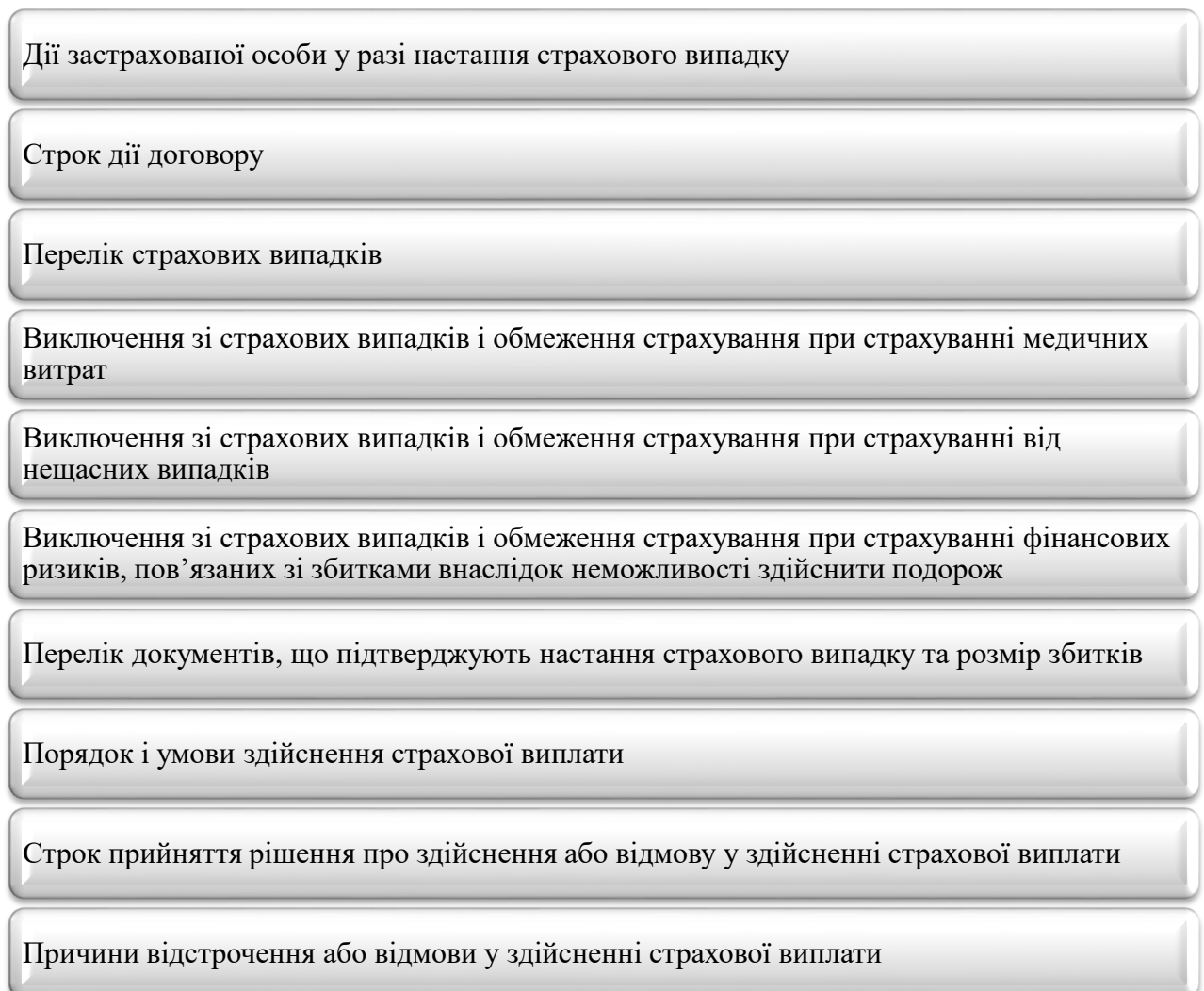


Рис. 1.9. Розділи в туристичному страховому полісі
Джерело: побудовано автором на основі [45]

У туристичному страховому полісі чітко зазначаються умови та дії, які необхідно виконувати для отримання фінансової компенсації.

Будь-що може статися з ким завгодно в будь-який час, навіть у короткостроковій міжнародній поїздки. Якщо туристи збираються в коротку подорож, туристична страховка буде дуже низькою з вартістю, і туристи повинні мати ще більше підстав для її придбання, щоб захистити себе від непередбачених захворювань, травм або нещасних випадків.

Страхові компанії, які видають, часто виключають покриття поточних відомих подій із нових полісів і можуть оголошувати довгострокові виключення для конкретних подій, таких як вулканічна діяльність активного вулкана [52]. Оскільки туристичне страхування є продуктом, що ґрунтується на ризиках, багато полісів виключатимуть події, які можуть мати далекосяжний і погано оцінений ризик, такі як пандемії та ендемії, акти війни та тероризм.

Інші поширені виключення з полісів туристичного страхування, які передбачають відмову у виплаті, включають (рис.1.10):



Рис. 1.10. Поширені виключення з полісів туристичного страхування
Джерело: побудовано автором на основі [12]

Травми або захворювання, спричинені необережною діяльністю, як-от необережне водіння, вживання алкоголю, вживання рекреаційних наркотиків та участь у видах спорту та занять високого ризику наприклад: підводне плавання, екстремальні види спорту – є виключенням із страхового полісу, тому туристи не отримують відшкодування. Міжнародне туристичне страхування забезпечує захист від численних інцидентів для закордонних мандрівників під час міжнародних подорожей. Страхування внутрішніх подорожей призначене для клієнтів, які подорожують в межах країни. Воно забезпечує покриття у разі втрати працездатності та смерті, невідкладної медичної допомоги, затримки подорожі, особистої відповідальності та зареєстрованого втраченого або вкраденого багажу [41]. Страхування внутрішніх подорожей містить гарантію, що туристам не доведеться витратити нічого на витрати на госпіталізацію та лікування, щоб впоратися з непередбаченими проблемами. Групове страхування подорожей – це вид полісу туристичного страхування, який охоплює групу людей, які не пов'язані між собою сім'єю і разом подорожують у далеку країну. Ця група людей може бути членами асоціації, які їдуть у міжнародну поїздку для участі в будь-якій діяльності чи бізнес-заході чи будь-якому іншому.

Отже, бронювання подорожей завжди несе певний ступінь невизначеності. За останній час подорожі стали важливою частиною нашого життя. Чи то для бізнесу, відпочинку чи отримання вищої освіти за кордоном, велика кількість людей регулярно подорожує. З цим збільшенням, ризику, пов'язані з подорожами, також зросли. Страхування подорожей забезпечує сітку безпеки, щоб туристи могли впевнено подорожувати. Страхування розроблено для покриття великих фінансових ризиків. Можливо, туристам не знадобиться туристична страховка для недорогих поїздок, але вона може забезпечити відчуття безпеки під час передоплати за дороге бронювання, велику міжнародну поїздку або подорож під час епохи COVID, яка може бути непередбачуваною. Розглянемо міжнародні вимоги до туристичного страхування.

1.3. Міжнародні вимоги до туристичного страхування

Плануючи свою міжнародну поїздку, туристам необхідно знати, які країни мають обов'язкове страхування подорожей. Країни можуть вимагати туристичного страхування з різних причин. Однією з найпоширеніших причин є те, що країна є частиною Шенгенської зони. Країни Шенгенської зони, як правило, не видають туристичні візи, якщо не виконуються спеціальні вимоги щодо страхування подорожей. Хоча для українців віза в Шенгенській зоні не потрібна, вони обов'язково повинні мати страховку на період відпустки.

Іншою причиною, чому в деяких напрямках є вимога до страхування подорожей, є дипломатичні відносини. Наприклад, стосунки між США та Кубою історично були напруженими, тому, коли обидві країни погодилися дозволити подорожі з обмежених причин, уряд Куби встановив, що туристичне страхування, включаючи медичне страхування, буде обов'язковим для мандрівників із США [21].

Багато країн також вимагають страхування подорожей у відповідь на пандемію COVID-19. Деякі міжнародні напрямки тепер зобов'язують мандрівників приїжджати зі спеціальною туристичною медичною страховкою, яка покриває COVID-19 [77].

Отримання туристичного медичного страхування має бути однією з перших речей, які кожен робить, щойно бронює поїздку за кордон. Хороший поліс туристичного страхування може дати фінансовий захист на випадок, якщо туристам доведеться скасувати поїздку та покрити рахунки за медичне обслуговування, якщо у них є невідкладна медична допомога за кордоном [59].

Сполучені Штати не обов'язково вимагають від іноземних відвідувачів отримувати медичну страховку, перш ніж їм дозволять в'їзд, однак це настійно рекомендується. У США відомі дуже високі витрати на медичне обслуговування, де простий виклик швидкої допомоги може досягати тисяч доларів. Якщо потрібна госпіталізація або більш обширне лікування, рахунки можуть досягати десятків, якщо не сотень тисяч доларів.

Якщо у туристів немає медичної страховки, всі витрати доведеться покривати самостійно. Ось чому медичне страхування США є обов'язковим для всіх відвідувачів, незалежно від того, наскільки короткий візит.

Нижче розглянемо країни, де обов'язково вимагають туристичне страхування (рис. 1.11).

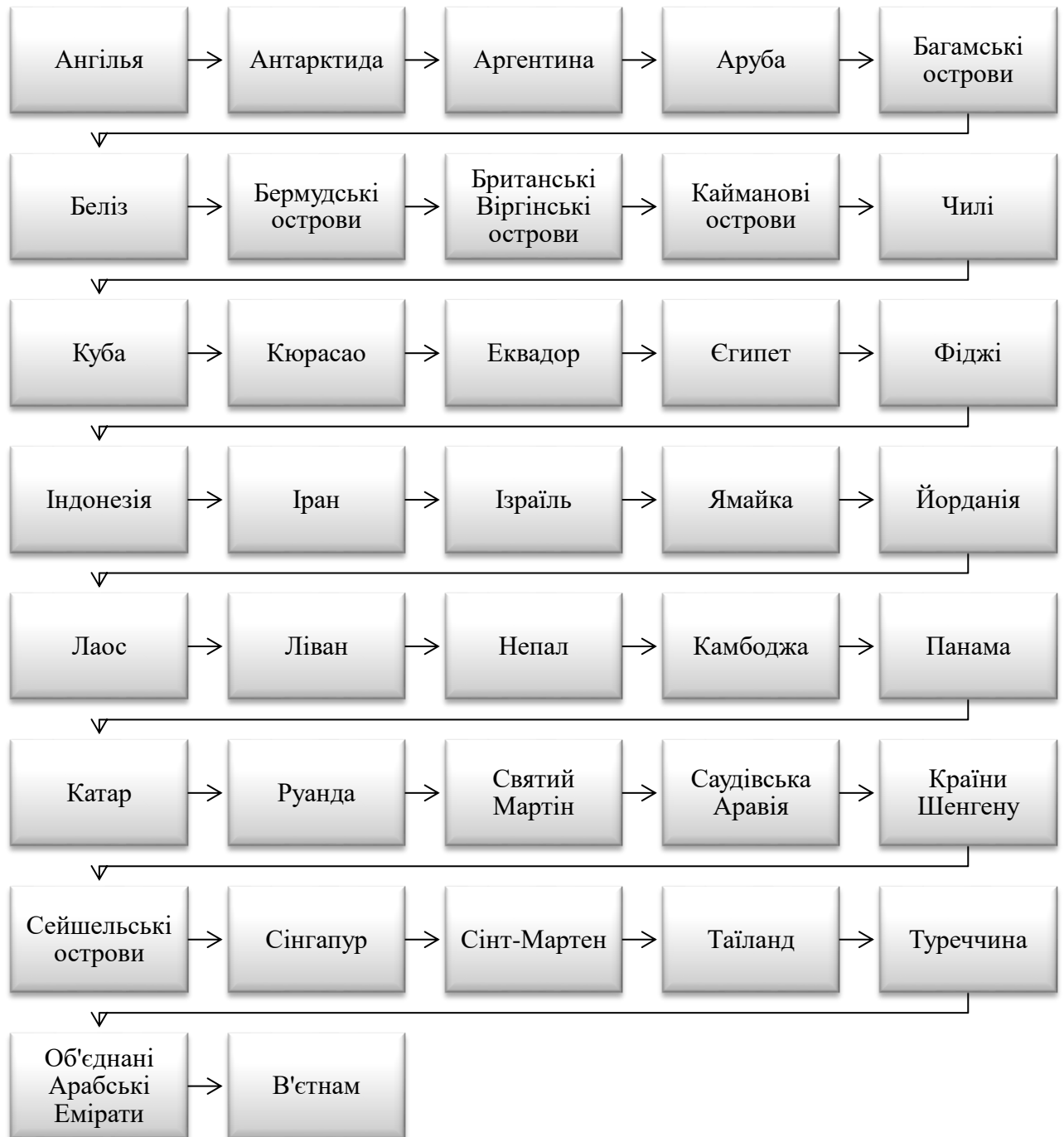


Рис. 1.11. Країни, які вимагають обов'язкового медичного туристичного страхування

Джерело: побудовано автором на основі [62]

Усі відвідувачі Ангільї повинні подати заявку на отримання дозволу на відвідування Ангільї. Крім того, мандрівники повинні заповнити форму попередньої реєстрації, показати підтвердження страхування, яке покриває медичні витрати на COVID-19 і повну госпіталізацію, відвідування лікарів, рецепти та швидку допомогу, а також пройти ПЛР-тест на COVID-19 протягом 3-5 днів після подорожі, що дає негативні результати.

Антарктида є унікальним напрямком, з багатьма змінними параметрами подорожі, які можуть загрожувати значним вкладенням мандрівника в їхню подорож. Саме з цієї причини туристичне страхування вважається необхідністю, окрім фактичних вимог для в'їзду в країну. Необхідне медичне страхування залежить від маршруту туриста та туроператора, з яким він подорожує.

Для Аргентини необхідна туристична страховка. Щоб в'їхати в Аргентину, туристи повинні надати докази медичної туристичної страховки, яка включає госпіталізацію, карантин і транспортне покриття COVID-19. Це стосується як вакцинованих, так і не вакцинованих мандрівників [61].

Тепер Аруба вимагає від усіх мандрівників придбати страховку на COVID-19 безпосередньо в уряді Аруби перед в'їздом. Вартість покриття залежить від віку мандрівника та тривалості поїздки. Обов'язкове страхування покриває витрати на медичне обслуговування до 75 000 доларів США, які можуть включати витрати в лікарні, витрати на відділення інтенсивної терапії, транспортні витрати, консультації лікаря, витрати на ізоляцію та тестування на COVID-19 [58]. Хоча багато мандрівників, можливо, вже придбали страховку для подорожей до Аруби, уряд Аруби стверджує, що «власне туристичне страхування може бути додатковим до страхування відвідувачів Аруби, але не може замінити його. Страхування відвідувачів Аруби є обов'язковим для в'їзду». Крім того, мандрівники повинні придбати необхідне покриття перед поїздкою. Ті, хто придбав санкціоноване урядом страхування, але не побував в Арубі, можуть вимагати відшкодування преміальної вартості [77].

З 14 листопада 2020 року медичне страхування при подорожі є обов'язковим для всіх відвідувачів Багамських островів. Вартість обов'язкового страхування входить у вартість туристичної оздоровчої візи, на яку всі туристи повинні подати заявку до в'їзду.

З 15 лютого 2022 року туристичне страхування є обов'язковим для всіх подорожуючих до Белізу. Усі відвідувачі повинні подати заявку та придбати медичне страхування від уряду Белізу, відомого як медичне страхування подорожей Белізу.

Щоб потрапити на Бермудські острови, як відвідувачі, так і мешканці повинні подати заявку на отримання дозволу на поїздку через COVID-19 за 1-3 дні до вильоту. Для отримання дозволу необхідно надати доказ негативного результату ПЛР-тесту на COVID-19. Мандрівники не можуть в'їхати на Бермудські острови без затвердженого дозволу на подорож.

Туристична страховка є обов'язковою для всіх відвідувачів-нерезидентів, які прибувають на Британські Віргінські острови. Мандрівники зобов'язані подати заявку на в'їзд не менше ніж за 24 години до вильоту. Підтвердження туристичної страховки є однією з вимог для цієї заяви [54].

Щоб потрапити на Кайманові острови, відвідувачі повинні подати заявку на отримання дозволу на в'їзд через портал Travel Cayman. Одним із обов'язкових компонентів для в'їзду є туристична страховка з покриттям витрат на охорону здоров'я, пов'язаних із COVID-19.

Відвідувачі Чилі повинні пред'явити три документи (рис.1.12):

Заповнена електронна форма « Посвідчення мандрівників » (також відома як санітарний паспорт), підготовлена менш ніж за 48 годин до посадки

Доказ негативного результату ПЛР результату тесту, проведеного протягом 72 годин до цього

Доказ полісу медичного страхування, який забезпечує покриття COVID-19 та пов'язаних із ним проблем зі здоров'ям під час перебування мандрівника в Чилі

Рис. 1.12. Необхідні документи для подорожі до Чилі
Джерело: побудовано автором на основі [60]

Перед посадкою на рейс до Чилі необхідно пред'явити всі документи.

Подорожі на Кубу ретельно контролюються та регулюються як Сполученими Штатами, так і урядом Куби. Мандрівники повинні надати належні документи разом із заявою на поїздку до уряду Сполучених Штатів.

Уряд Куби вимагає підтвердження туристичної страховки з медичним покриттям перед відвідуванням країни.

Мандрівники до Кюрасао повинні заповнити цифрову імміграційну картку та картку локатора пасажирів перед відправленням. Відвідувачі завжди повинні мати при собі друковану версію карти місцезнаходження пасажирів. Для отримання цих карток необхідна відповідна страховка на медичне обслуговування та будь-які додаткові витрати [44].

Хоча для відвідування Еквадору необов'язково брати з собою медичну або туристичну страховку, але для відвідання Галапагоських островів необхідно мати страховку.

Хоча туристичне страхування не є обов'язковим для всіх відвідувачів Єгипту, воно є обов'язковим для деяких і рекомендовано всім. У червні 2020 року вимоги встановили, що відвідувачі, які прибувають до Єгипту, повинні були подавати поліс туристичного медичного страхування владі єгипетського аеропорту в рамках заходів щодо обмеження поширення коронавірусу. Ця туристична страховка необхідна для покриття лікування через COVID-19 [47].

Усі відвідувачі Фіджі (за винятком власників дійсних дозволів, які надають супровідний лист від спонсора/роботодавця для покриття всіх витрат, пов'язаних з COVID, включаючи ізоляцію), повинні мати туристичну медичну страховку з покриттям, яке покриває медичні витрати, пов'язані з COVID-19.

Мандрівники до Індонезії повинні мати медичну страховку з покриттям для лікування та госпіталізації від COVID.

Туристична страховка є обов'язковою для відвідувачів Ірану, які бажають отримати туристичну візу.

При в'їзді в Ізраїль іноземні відвідувачі повинні надати підтвердження медичної страховки, яка діє на покриття COVID-19. Також може знадобитися підписана заява про карантин [77].

На Ямайці впроваджено програму «Ямайка турбується», яка є обов'язковим страхуванням подорожей для всіх відвідувачів країни. Цей збір, запущений у середині листопада 2020 року, коштує від 40 до 50 доларів США з особи. Він охоплює перелік конкретних проблем, зокрема лікування COVID-19. Цей збір додається на додаток до індивідуального страхування подорожі, придбаного мандрівником [43].

Усі іноземні відвідувачі Йорданії повинні мати туристичну страховку з покриттям проблем зі здоров'ям, пов'язаних із COVID-19.

Після першого відкриття кордонів для туристів у 2022 році Лаос тепер вимагає від відвідувачів мати туристичну медичну страховку, яка включає покриття на суму не менше 50 000 доларів.

Міжнародні мандрівники до Лівану повинні мати туристичну страховку з покриттям повної вартості лікування від COVID-19.

Уряд Непалу ввів обов'язкову медичну страховку для всіх відвідувачів країни. Ця страховка має включати невідкладну допомогу та медичну репатріацію COVID-19.

Усі міжнародні мандрівники до Панами повинні мати туристичну страховку, яка покриває COVID-19 на весь час їхньої подорожі.

Законодавство в Катарі та Руанді вимагає, щоб будь-яка особа, яка відвідує територію Руанди, повинна мати медичне страхування.

Хоча Сен-Мартен не вимагає страхування, Сінт-Мартен (голландська половина острова) вимагає страхування, тому мандрівники повинні знати про цю вимогу [37].

Усі мандрівники до Королівства Саудівська Аравія зобов'язані отримати страховку, яка покриває витрати на лікування від COVID-19.

Якщо турист планує подорожувати до будь-якого з 26 наступних напрямків, то йому може знадобитися надати підтвердження спеціальної

страховки: Австрія, Бельгія, Чехія, Данія, Естонія, Фінляндія, Франція, Німеччина, Греція, Угорщина, Ісландія, Італія, Латвія, Ліхтенштейн, Литва, Люксембург, Мальта, Нідерланди, Норвегія, Польща, Португалія, Словаччина, Словенія, Іспанія, Швеція та Швейцарія. Під час подорожі до будь-якої з цих країн їхні посольства можуть попросити показати підтвердження наступних страхових виплат: 50 000 доларів США страхового покриття невідкладної медичної допомоги/госпіталізації, 300 000 доларів США страхового покриття медичної евакуації та репатріації, 0 доларів США франшизи та докази того, що страхова компанія, яка надає це охоплення має офіси, розташовані в Європі [81].

Усі міжнародні мандрівники на Сейшели повинні мати повне медичне страхування на весь період перебування [71].

З 31 січня 2021 року всі відвідувачі Сінгапуру повинні мати туристичну страховку з покриттям лікування та госпіталізації, пов'язаних із COVID-19. Мінімальна сума покриття становить 30 000 доларів США.

Сен-Мартен вимагає від усіх пасажирів, які відвідують острів, мати туристичну страховку. Їхній веб-сайт також наполегливо рекомендує додаткову туристичну страховку, яка спеціально покриває витрати, пов'язані з COVID-19. Мандрівники також повинні надати негативний ПЛР-тест на COVID-19, який було зроблено протягом 72 годин до прибуття.

Перш ніж планувати поїздку, відвідувачі Таїланду повинні підтвердити своє право на в'їзд в країну в місцевому посольстві або консульстві Таїланду. Список кваліфікацій продовжує змінюватися. Тим, хто має право, потрібно буде отримати сертифікат вступу (CoE). Однією з вимог до цього сертифіката є наявність поліса обов'язкового страхування подорожей від COVID-19, у якому чітко вказано, що мандрівник має покриття медичної допомоги у разі зараження COVID-19 [84].

Усі відвідувачі Туреччини зобов'язані придбати медичну туристичну страховку, перш ніж вони зможуть в'їхати в країну. Однак конкретної суми не

вимагається – єдина вимога полягає в тому, що страхівка має тривати весь час поїздки.

Об'єднані Арабські Емірати можуть вимагати від туристів мати дійсну туристичну страхівку. Ця страхівка повинна покривати міжнародне медичне обслуговування на весь час перебування. Усі мандрівники повинні надати негативний результат ПЛР-тесту на COVID-19 протягом максимум 72 годин до відправлення рейсу [36]. Туристам, які прибувають до Дубая, слід пам'ятати, що в Дубаї існують власні вимоги до в'їзду [88].

Станом на 15 березня 2022 року туристи повинні мати медичну або туристичну страхівку з мінімальним покриттям у розмірі 10 000 доларів США для лікування COVID-19 у В'єтнамі.

Отже, у зв'язку з пандемією COVID-19 країни почали вимагати від туристів страхування, яке буде покривати витрати у разі виявлення ковіду по прильоту до країни. Дане страхування має покривати госпіталізації, лікування та тест ПЦР. Розмір суми покриття страхового полісу є різним у кожній країні. Деякі країни, такі як Ямайка, особливою умовою в'їзду до країни встановлюють отримання місцевої страхівки, в такому випадку у туристу рекомендовано мати дві страхівки, які будуть доповнювати одна одну.

Висновки до розділу 1

Провівши дослідження за розділом 1, доцільно зробити наступні висновки.

Страхове покриття можна визначити як договір у формі полісу фінансового захисту. Ця політика покриває грошові ризики фізичної особи через непередбачувані обставини. Страхові поліси можуть покривати медичні витрати, пошкодження транспортних засобів, збитки в бізнесі або нещасні випадки під час подорожі тощо. Страховий поліс оцінює обсяг ризику, а також передбачає різні причини його виникнення. Він оцінює суму страхового покриття та суми виплати премії на основі вартості ризику.

Туристичні компанії мають особливі потреби в страхуванні, які потребують компетентної контактної особи. Захист грошей клієнтів має центральне значення, але існують також такі питання, як охорона приміщень або страхування правового захисту компанії. Не обійтися без належної туристичної страховки для подорожі, особливо для міжнародних подорожей.

Страхування подорожей – це спосіб вирішити проблему в разі виникнення проблеми. Туристичне страхування має набір гарантій, які покривають туристів від наслідків інцидентів, які можуть статися до та під час подорожей, поїздок та перебування за кордоном.

Не завжди, але багато країн починають вимагати страхування, яке може захистити мандрівників у випадку, якщо вони захворіють на COVID-19. Багато країн вимагають придбання страхування спеціального плану, який охоплює лише невідкладні медичні випадки COVID-19, без додаткових переваг. Якщо під час подорожі у туриста виникла інша невідкладна медична допомога, або йому потрібно скасувати поїздку в останню хвилину, або у нього виникли затримки в дорозі чи багажі, обов'язковий план не допоможе, для цього необхідно придбати повний план туристичного страхування, який буде включати покриття скасованої поїздки, втрату багажу, лікування та госпіталізацію. Вимоги до туристичного страхування відрізняються залежно від країни і продовжують швидко розвиватися.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ РИНКУ СТРАХУВАННЯ В МІЖНАРОДНОМУ ТУРИСТИЧНОМУ БІЗНЕСІ

2.1. Аналіз світового ринку туристичного страхування

Проведені дослідження дозволяють зауважити, що страхування подорожей являє собою такий вид страхових послуг, який покриває різні ризики під час подорожей. Цей ринок покриває витрати на медичні послуги, скасування рейсів, втрату багажу та інші збитки, які подорожуюча особа (турист) може понести під час подорожу. Страхування подорожей здійснюється для покриття цих ризиків і забезпечує додатковий рівень захисту від фінансових втрат під час подорожі. Страхування подорожей здійснюється з метою покриття ризиків від втрат і дозволяє забезпечити додатковий рівень захисту від фінансових втрат під час подорожі.

Страхування подорожей забезпечує фінансовий захист від витрат або збитків, понесених через несподівані події під час внутрішньої чи закордонної подорожі. Зазвичай туристичне страхування покриває витрати на втрачене або викрадене майно, невідкладну медичну допомогу, випадкову смерть, скасування та переривання поїздки. Страхування набуває чинності з дня подорожі до повернення застрахованого додому. Зараз кілька компаній надають туристичне страхування з цілодобовими екстреними службами, такими як заміна втрачених паспортів, допомога з переказом готівки та повторне бронювання скасованих рейсів. Вони також пропонують варіанти налаштування залежно від географічного розташування та відповідно до вимог застрахованих осіб [71].

Відповідно ринок туристичного страхування включає доходи, отримані суб'єктами (організаціями та приватними підприємцями), які надають послуги

страхування багажу та особистих речей від втрати, страхування життя та здоров'я, тощо.

Ринок туристичного страхування фрагментований, на ньому багато міжнародних компаній. Деякі країни, що спеціалізуються на туризмі, зробили туристичне страхування обов'язковим для мандрівників. І це призведе до органічного та довгострокового зростання індустрії туристичного страхування. Серед основних гравців – Travelex, Allianz, InsureMy Trip, Nationwide, HTH і AIG.

В ході дослідження було встановлено, що дохід світового ринку туристичного страхування у 2030 році буде майже у вісім разів більшим, ніж у 2021 році. У 2021 році ринок становитиме приблизно 14,3 мільярда доларів США, а до 2030 року очікується, що ринок досягне приблизно 108,8 мільярда доларів США, за даними Next Move Strategic Consulting (рис. 2.1). Це обумовлено прогнозом, що вакцинація, зростання ділових поїздок і доступність сайтів онлайн-бронювання призведуть до того, що світова туристична індустрія оговтається від пандемії коронавірусу [75].

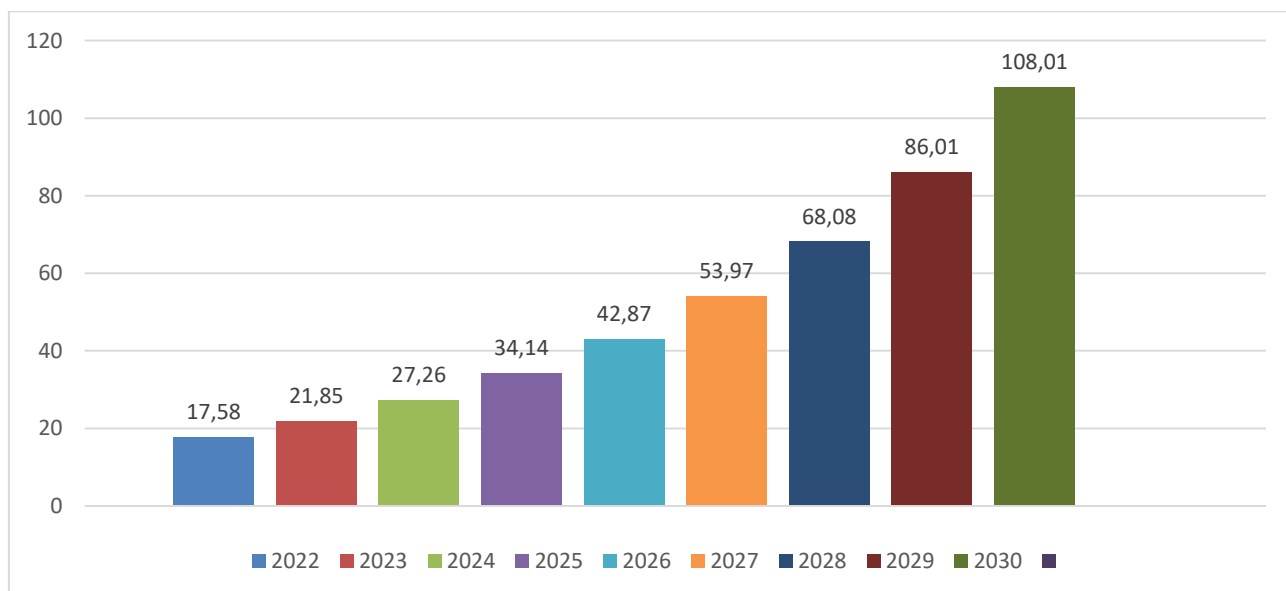


Рис. 2.1. Динаміка обсягу ринку туристичного страхування з 2021-2030 рр., млрд, дол. США

Джерело: побудовано автором на основі [81]

Європа стала найбільшим ринком на світовому ринку туристичного страхування з часткою ринку близько 34,7% і 4,6 мільярда ринкового доходу в 2022 році. Очікується, що Європа буде найбільшим ринком і в майбутньому. Здебільшого це пов'язано зі зростаючим попитом на подорожі та туризм у європейському регіоні. Крім того, очікується, що швидке економічне зростання в регіоні в поєднанні зі збільшенням переваг, які надають туристичні страхові компанії тим, хто часто подорожує, сприятиме зростанню ринку в регіоні. Обов'язкові правила та норми європейського уряду змушують споживачів отримувати послуги страхування подорожей як обов'язкову послугу перед отриманням візи. Крім того, зростання туризму та туристичної індустрії призвело до кількох випадків із споживачами, таких як скасування поїздки, невідкладна медична допомога [81].

Очікується, що ринок Азіатсько-Тихоокеанського регіону зростатиме найшвидше між 2021 і 2030 роками завдяки зростанню попиту на зростаючу кількість організацій, які пропагують ділові подорожі для своїх співробітників за допомогою програм страхування подорожей. Крім того, у кількох країнах Азіатсько-Тихоокеанського регіону, таких як Індія, Пакистан, Бангладеш, Китай тощо, спостерігається швидке зростання туристичного сектору, що сприяє зростанню ринку в регіоні. Крім того, очікується, що зростання обізнаності споживачів у регіоні про переваги туристичного страхування сприятиме зростанню ринку протягом прогнозованого періоду.

Позитивна динаміка зростання ринку туристичного страхування обумовлена розвитком сектору туризму та подорожей, збільшенням випадків стихійних лих, зростанням кількості поїздок з метою ділового туризму, що викликано урбанізацією та збільшенням доходів споживачів. Негативним фактором, що вплинув на зростання страхового ринку був розвиток пандемії COVID-19, а також обмеження та виключення у страховому покритті подорожей [73].

В майбутньому зростаючий попит на послуги вбудованого страхування, обізнаність про можливі ризики пов'язані з подорожами, зростання витрат на

медичне обслуговування значно впливатимуть на ринок страхових послуг. До факторів, які можуть стримувати розвитку ринку туристичного страхування в майбутньому можна віднести вплив російсько-української війни та економічні коливання.

Ключовий рушієм розвитку ринку туристичного страхування може бути очікуваний зріст попиту на вбудовані страхові послуги на випадок подій. Вбудоване страхування, спричинене певними подіями, стосується страхового покриття, яке повністю інтегроване в інші продукти чи послуги, наприклад бронювання подорожей, для забезпечення зручного і автоматичного захисту під час певних подій чи заходів. Попит на ці типи туристичного страхування відображає потреби та вподобання сучасних туристів, які постійно розвиваються та шукають персоналізовані й зручні варіанти для покриття певних подій. Наприклад, у грудні 2022 року, згідно зі звітом, опублікованим Compañon, європейським технологічним бізнесом, що спеціалізується на вбудованому страхуванні, вбудовані страхові продукти, пов'язані з подорожами, свідчать про високий споживчий попит на гнучке покриття, спричинене певними подіями, зокрема:

- страхування скасування подорожі з будь-якої причини (90%);
- страхування втрати багажу (85%);
- страхування затримки рейсу (84%) .

Так, вікова група 25-44 років вимагає вбудованого страхування завдяки автоматизованій обробці претензій, миттєвим виплатам та надійному сервісу. Крім того понад 40% споживачів цінують можливість скасувати покупки та отримати миттєве відшкодування. Отже, зростання попиту на вбудоване страхування, спричинене певними подіями, стимулює попит на страхування подорожей у майбутніх періодах.

В той же час варто зазначити, що основним обмеженням розвитку ринку туристичного страхування може бути російсько-українська війна. Військові дії значно підірвали ринок страхових послуг та вплинули на міжнародних страхових брокерів, що в свою чергу позначилося й на сфері туризму та

подорожей. Підвищений ризик та невизначеність, рекомендації та обмеження на подорожі, обмежене висвітлення подій, пов'язаних з війною, зниження попиту сприяли негативним наслідкам для туристичного страхування.

Проте зміни викликані вищевказаними чинниками на ринку туристичного страхування сприяли його адаптації до викликів зовнішнього середовища, зокрема розвитком цифровізації та мобільної інтеграції. Великі компанії, що здійснюють діяльність на ринку туристичного страхування зосереджені на прийнятті та пропонуванні цифрових платформ і мобільних додатків, які дозволяють подорожуючим легко купувати, керувати та отримувати доступ до своїх страхових полюсів, а також дозволяють ключовим гравцям отримувати конкурентну перевагу на ринку. Цифрові платформи забезпечують безперебійну та зручну роботу для користувачів, дозволяючи подорожуючим вивчати деталі покриття, подавати претензії та отримувати допомогу в режимі реального часу на свої мобільних пристроях. Наприклад, у березні 2022 року британська фінансова компанія Virgin Money оприлюднила нову пропозицію цифрового страхування включає комплекс покриття від COVID-19 [63]. Поліси туристичного страхування мають додаткову опцію, яка включає розширене покриття від COVID-19 і стандартне покриття на випадок захворювання перед від'їздом та за кордоном. Як повністю цифрове рішення, страховальники можуть зручно купувати, оновлювати та відстежувати свої претензії онлайн.

Крім того, у червні 2021 року британська компанія Firemelon Ltd, що займається програмним забезпеченням для страхування представила Magenta Insurance System – онлайн-платформу, розроблену для того, щоб іспанська спеціалізована компанія зі страхування подорожей Fit 2 Trip могла пропонувати страхове покриття подорожей в Іспанії та Італії [83].

Розроблена платформа дозволяє страховій компанії Fit 2 Trip надавати полюси страхування, які охоплюють існуючі захворювання, розширюючи клієнтську базу та забезпечуючи доступ до покриття осіб з різними медичними особливостями та обставинами. Створюючи ці нові веб-сайти Fit 2 Trip має на

меті розширити свої послуги страхування подорожей аудиторії в Іспанії та Італії, незалежно від їх історій хвороби.

Також, компанії на ринку страхових подорожей зосереджуються на використанні технологій блокчейну, щоб пропонувати додаткові послуги більш прозоро та безпечно, тим самим зміцнюючи свої позиції на ринку. Технологія блокчейн відноситься до централізованої, розподіленої та загальнодоступної цифрової системи, яка записує інформацію на комп'ютерах у спосіб, який не можливо змінити. Блокчейн дозволяє забезпечити прозорість та безпеку страхових операцій. Наприклад, у січні 2023 року німецька компанія з децентралізованої страхової платформи Etherisc GmbH запустила FlightDely – це продукт по страхуванню польотів на платформі блокчейну Gnosis Chain Mainnet. Ця інноваційна пропозиція використовує технологію блокчейн і канали даних Chainlink для автономного оформлення страхових полісів і обробки виплат подорожуючим, які зіткнулися з затримками або скасуваннями рейсів [83].

Розглянемо особливості розвитку ринку послуг туристичного страхування в таких країнах як Німеччина, США та Індія.

Уряд Німеччини затвердив правила та норми, які вимагають від споживачів отримання туристичної страховки як умови для отримання візи, що, як очікується, сприятиме зростанню німецького ринку туристичного страхування. Через збільшення кількості подорожей у Німеччині може частішали випадки таких інцидентів під час подорожу, як скасування поїздки, втрата багажу та важливих документів, невідкладна медична допомога тощо. Щоб зменшити ці ризики, споживачі купують туристичне страхування, яке є основною рушійною силою на європейському ринку туристичного страхування. Навпаки, очікується, що страховики в регіоні вдосконалять існуючі платформи розповсюдження страхування подорожей, щоб підвищити продуктивність, використовуючи такі технології, як геолокація, інтерфейс прикладних програм (API), штучний інтелект (AI), аналітика даних і система глобального позиціонування (GPS), серед інших [74].

Основним джерелом попиту на страхування подорожей є жителі Сполучених Штатів Америки, які подорожують у інші країни у справах або на відпочинок. Удосконалення авіаційних технологій зробили авіаперельоти безпечнішими та дешевшими, заохочуючи більше жителів США здійснювати відпочинок за кордоном і купувати туристичну страховку, щоб захистити свої інвестиції в подорожі. Крім того, зростання глобалізації ринків і корпоративних ланцюжків поставок збільшило попит на ділові подорожі. Очікується, що кількість міжнародних поїздок жителів США зросте протягом прогнозованого періоду, створюючи можливість для галузі.

Індустрія туристичного страхування має низьку концентрацію частки ринку. Очікується, що менше однієї п'ятої від загального доходу галузі припадатиме на чотири провідні оператори галузі. Фрагментація галузі зумовлена численними каналами збуту та нішовими, локалізованими операторами. American International Group Inc. (AIG) є провідним постачальником туристичного страхування через свій бренд Travel Guard. У Сполучених Штатах страхування подорожей регулюється на державному рівні, і страховикам рекомендується отримати акредитацію від Національної асоціації уповноважених зі страхування. Туристичні страхові компанії повинні дотримуватися правил юрисдикції, в якій вони продають туристичне страхування,

На індійський ринок припадає менше 1% світового ринку туристичного страхування. Оскільки люди стають більш мобільними, подорожі стали важливою частиною їхнього академічного, ділового та особистого життя. Основна мета туристичного страхування – забезпечити мандрівникам вільний від стресу досвід, мінімізуючи ризики. Як наслідок, придбання полісу туристичного страхування для пом'якшення ризиків, пов'язаних із подорожами, завжди є кращим варіантом. Страхування подорожей покриває надзвичайні ситуації, пов'язані з подорожами, як-от втрату квитків і паспортів, скасування, скорочення та переривання поїздки, втрату/затримку багажу тощо [84].

Покриття також покриває будь-які фінансові втрати, понесені під час внутрішніх або міжнародних подорожей, що, як очікується, допоможе процвітати індустрії туристичного страхування в Індії. Крім того, зростаюча кількість стихійних лих і медичних криз є одними з найпоширеніших проблем, з якими стикаються під час подорожей, що вимагає більшого використання туристичного страхування. Однак протягом 2022-2023 років відсутність розуміння страхових планів може стати суттєвою перешкодою для зростання індійського ринку туристичного страхування.

Значну нішу ринку послуг туристичного страхування займають корпоративні мандрівники, які подорожують регулярно. Різні організації купують туристичне страхування, щоб забезпечити страхове покриття своїх співробітників, які подорожують за кордон у справах. У всьому світі ділові подорожі відновлюються поетапно, оскільки люди роблять щеплення та пом'якшуються державні обмеження на поїздки. Корпоративним мандрівникам стає легше повертатися до звичного робочого життя, що сприяє зростанню ринку. Згідно з даними Глобальної асоціації ділових подорожей, очікується, що зростання щорічних витрат на подорожі сповільниться у 2023 і 2024 роках, але залишатиметься вищим за середній показник за минулі періоди, а до 2024 року річні витрати на ділові поїздки перевищать 1,5 трильйона доларів США [84].

Отже, варто зазначити, що найбільші можливості на ринку туристичного страхування за різними типами з'являться на внутрішньому ринку, що досягне 11618 мільйонів доларів США світових річних продажів до 2027 року. Можливості за страховим покриттям з'являться на ринку одноразового туристичного страхування, який складатиме до 2027 року 12563, 1 мільйонів доларів США світового річного обсягу продажів. Найбільші можливості за каналами збуту з'являться на ринку страхових посередників, який складатиме 9870,7 мільйонів доларів США світового річного обсягу продажів до 2027 року.

Ринок туристичного страхування за покриттям виникне на ринку медичних втрат, який складатиме 10006,2 мільйонів доларів США світового

річного обсягу продажів до 2027 року. Найбільші можливості на ринку туристичного страхування для кінцевих споживачів виникне на ринку сімейних мандрівників та складатиме 9885,8 мільйонів доларів США світового річного обсягу продажів до 2027 року. А ринок туристичного страхування збільшиться найбільше в Сполучених Штатах Америки на 4620,0 мільйонів доларів. Щоб скористатися такими перспективними можливостями страховим компаніям, що надають послуги в сфері туризму варто зосередитись на цифровізації та мобільній інтеграції, застосуванні технологій блокчейн та технологічних платформах, розширювати свою діяльність на ринках, що розвиваються. Також приділити увагу стратегічному партнерству та співпраці, надавати пропозиції за конкурентоспроможними цінами, брати участь у виставках та заходах, використовувати рекламу, орієнтовану на споживачів, кількість яких щороку зростає, орієнтуватися на міленіалів та покоління Z, онллайн-споживачів. Далі охарактеризуємо діяльність провідних міжнародних компаній на ринку туристичного страхування.

2.2. Основні характеристики провідних міжнародних компаній на ринку туристичного страхування

На ринку страхових послуг здійснюють свою діяльність знана частина компаній, кожна з них має різні страхові плани в залежності від потреб та побажань споживачів.

В 2023 році одними з кращих провідних міжнародних страхових компаній, що пропонують свої послуги в сфері туризму є Heymondo, SafetyWing, IMG Global, Travelex, Trawick International, AIG Travel Guard (рис. 2.2) [63].

У будь-якому випадку завжди доцільно порівняти компанії, що займаються страхуванням подорожей, перш ніж обирати конкретний поліс.



Heymondo , найкраща туристична страхова компанія 2023 року



SafetyWing , туристичне страхування з найвищим рейтингом для довгострокових подорожей



IMG Global , найкраща туристична страхова компанія для літніх людей



Travelex , найкраща туристична страхова компанія для сімей



Trawick International , одна з найкращих компаній зі страхування медичних подорожей



AIG Travel Guard , туристичне страхування з найвищим рейтингом для існуючих умов

Рис. 2.2. Найкращі міжнародні страхові компанії, що пропонують свої послуги в сфері туризму в 2023 році

Джерело: побудовано автором на основі [63]

В табл. 2.1. проведено порівняльний аналіз вартості страхових полісів та покриття вищевказаних компаній за даними 2023 року. Для прикладу було змодельовано ситуацію про 30-річного американця, який подорожував до Мексики на два тижні, вартість поїздки становила 2500 доларів США. Для цього порівняння було обрано найдоступніший варіант кожної компанії з найнижчою франшизою, щоб отримати найкраще страхування подорожей до Мексики.

З даних представлених у таблиці 2.1 можна зробити висновок, що міжнародна страхова компанія Safety Wing є найдешевшим варіантом, але поліс включає франшизу в розмірі 250 доларів США за заяву, навіть якщо клієнт подає декілька заяв під час однієї поїздки.

Таблиця 2.1. – Порівняльний аналіз вартості страхових полісів та покриття міжнародних страхових компаній, дол. США

	Heymondo	Safetywing Nomad	Img global itravelinsured travel se	Travelex Basic	Trawick International Safe Travels Explorer	Aig Travel Guard Essential
Ціна	70.59	22.54	84.05	76.00	70.09	85.92
Франшиза	0	250	0	0	0	0
Медичні витрати оплачуються наперед	✓	✗	✗	✗	✗	✗
Екстрена медична допомога	250,000	250,000	250,000	15,000	50,000	15,000
Репатріація	500,000	100,000	500,000	100,000	200,000	150,000
Скасування поїздки	3,500	Не покритий	100% від 2500*	100% від 2500*	100% від 2500*	100% від 2500*
Переривання поїздки	2,500	5,000	150% від 2500*	100% від 2500*	100% від 2500*	100% від 2500*
Втрата багажу	1,700	3,000	1,500	500	750	750
Випадкова смерть	10,000	25,000	25,000	10,000	20,000	30,000

*ціна використовувалась для прикладу

Джерело: побудовано автором на основі [63]

Крім того, варто зазначити, що Safety Wing не покриває медичні витрати туриста наперед, тому за потреби доведеться заплатити власні кошти, а потім подати заяву на відшкодування. Якщо клієнт надає перевагу відсутності франшизи та зручності оплати всіх медичних рахунків наперед, варто звернути увагу на пропозицію компанії Heymondo, яка не тільки пропонує ці переваги, але й медичне страхування подорожей із найвищим розміром покриття та найкращим співвідношенням ціни та покриття.

Позитивним є те що всі клієнти страхової компанії мають можливість скористатися цілодобовою програмою підтримки Heymondo, щоб поспілкуватися з лікарем або безкоштовно зателефонувати команді допомоги під час подорожі, що надає допомогу у пошуку найближчого медичного

закладу. Однак страхові послуги компанії Neumondo доступні лише для мандрівників віком до 69 років, тому, якщо клієнт шукає найкраще туристичне страхування для людей третього віку варто звернутися до іншої страхової компанії.

Пропонуємо розглянути переваги та недоліки туристичного страхування, яке пропонують компанії представлені на рис. 2.2.

1. Neumondo на сьогоднішній день є найкращою компанією зі страхування подорожей, незалежно від того, чи клієнт придбає поліс на одну поїздку чи річний план на кілька поїздок або довгостроковий план. Усі поліси можна налаштувати, включаючи страхування на випадок скасування поїздки, і вони покривають COVID-19, включаючи тестування, призначене лікарем. Більше того, усі плани Neumondo пропонують значне відшкодування, оскільки клієнт отримує значну суму покриття в усіх категоріях, пов'язаних із подорожами та медициною, за доступною ціною [41].

Тим не менш, одна з найкращих переваг цього медичного страхування подорожей полягає в тому, що воно оплачує медичні витрати наперед, тож туристу не потрібно платити зі своєї кишені та подавати претензію, яка може зайняти місяці, щоб отримати відшкодування. Замість цього все, що необхідно зробити, це зв'язатися з Neumondo, і клієнта скерують до найближчої лікарні чи лікаря, а також прокриють витрати.

Ще однією перевагою Neumondo є мобільний додаток для підтримки клієнтів, який дозволяє цілодобово отримувати медичну консультацію в чаті. Це надзвичайно корисно та ідеально підходить для вирішення невеликих інцидентів, не припиняючи плани поїздки, щоб поїхати до лікарні. Клієнт також має можливість безкоштовно зателефонувати на екстрений номер Neumondo, навіть якщо перебуваєте за кордоном.

На рис. 2.3. представлено переваги та недоліки послуг туристичного страхування компанії Neumondo.

Переваги	Недоліки
<ul style="list-style-type: none"> • Оплачує медичні витрати клієнта наперед, тому не потрібно подавати претензію • Вдале співвідношення ціни та якості • Відмінне покриття в усіх категоріях • 0 доларів США франшизи на медичні витрати з планами Top, Premium і Medical • Покриття COVID-19 • Додаток для допомоги 24/7 і безкоштовні екстрені виклики 	<ul style="list-style-type: none"> • Попередні умови не покриваються • Поширюється лише на мандрівників віком до 69 років

Рис. 2.3. Переваги та недоліки послуг туристичного страхування компанії Neumondo

Джерело: побудовано автором на основі [43]

Найдешевший план компанії Neumondo – це медичний план, який включає лише екстрені медичні витрати та евакуацію/репатріацію. Найдоступнішим планом із найкращим покриттям є Neumondo Top, який має франшизу 0 доларів США та чудовий захист від поїздки. План Neumondo Premium включає більше покриття за вищу ціну. В табл. 2.2 представлено вартість туристичного страхування Neumondo на прикладі 30-річної особи, яка подорожує зі Сполучених Штатів до Мексики.

Таблиця 2.2. – Ціни на страхові послуги компанії Neumondo, дол. США [43]

План	Медичне покриття	7 днів	15 днів	20 днів
Топ	250,000	38.08	76.46	90.36
Преміум	500,000	42.67	97.71	109.22
Медичний	500,000	34.80	69.89	82.61

Джерело: розраховано автором на основі [22]

2. Компанія SafetyWing пропонує туристичне страхування з найвищим рейтингом для довгострокових подорожей. Цей постачальник туристичного страхування в основному зосереджується на медичному захисті, хоча також включено обмежене покриття багажу, затримки та переривання поїздки. Крім того, усі плани охоплюють мандрівників у всьому світі. SafetyWing пропонує послуги з найкращих довгострокових туристичних страховок на ринку, клієнти можуть обрати автоматичне поновлення свого покриття. ця опція,

дозволить автоматично продовжувати страхове покриття кожні 28 днів, доки клієнт не обере кінцеву дату [45].

Тим не менш, одним із недоліків SafetyWing є франшиза в розмірі 250 доларів США на медичні витрати, що означає, що клієнту доведеться заплатити 250 доларів США за медичні витрати (за заяву), перш ніж компанія покриє рахунки. Крім того, варто брати до уваги, що попередні захворювання, якщо вони не є хронічними чи вродженими, не покриваються, а SafetyWing покриває лише мандрівників віком до 69 років.

На рис. 2.4 представлено переваги та недоліки послуг туристичного страхування компанії SafetyWing.

Плюси

- Відмінне медичне покриття
- План, який можна легко поновити та розширити
- Постійне покриття по всьому світу
- Покриття COVID-19

Мінуси

- 250 дол. США франшиза на медичні витрати
- Клієнт самостійно сплачує рахунки за лікування, а потім подає заяву, щоб отримати відшкодування
- Обмежене покриття, пов'язане з подорожами
- Поширюється лише на мандрівників віком до 69 років
- Попередні захворювання не покриваються, якщо вони не є хронічними чи вродженими

Рис. 2.4. Переваги та недоліки послуг туристичного страхування компанії SafetyWing

Джерело: побудовано автором на основі [45]

На даний момент найкращим туристичним страхуванням SafetyWing є план Nomad Insurance, який корисний для міжнародних туристів. Однак зараз компанія розробляє план віддаленого здоров'я для окремих осіб, який забезпечить глобальне медичне страхування для віддалених працівників. Єдиним іншим планом SafetyWing є Remote Health plan для компаній, який пропонує медичне страхування для компаній з віддаленими працівниками/співробітниками по всьому світу.

В табл. 2.3 наведено витрати SafetyWing на міжнародне страхування подорожей на 7-денну, 15-денну та 20-денну подорож по всьому світу.

Таблиця 2.3. – Аналіз витрат SafetyWing на міжнародне страхування подорожей на 7-денну, 15-денну та 20-денну подорож по всьому світу, дол. США

План	Медичне покриття	7 днів	15 днів	20 днів
Nomad insurance	250,000	11.27	24.15	32.20

Джерело: розраховано автором на основі [45]

3. Ще однією з найкращих туристичних страхових компаній, особливо для людей третього віку, є IMG Global, яка пропонує комплексне покриття для короткострокових і довгострокових поїздок. Усі страхові плани охоплюють мандрівників віком до 99 років і включають покриття вже наявних захворювань. Існує також спеціальний план туристичного страхування для людей третього віку GlobeHopper Senior, розроблений спеціально для осіб віком від 65 років. Окрім того, що IMG Global є однією з найкращих туристичних страховок для людей третього віку, IMG Global охоплює резидентів США та інших країн [44].

Оскільки IMG має таку велику кількість планів, для дослідження було обрано найбільш релевантні для цього порівняння страхування подорожей. По-перше, плани Patriot International – це медичне страхування подорожей, що означає, що вони покривають лише витрати, пов'язані з медициною.

Крім того, плани iTravellInsured пропонують як подорожі, так і медичне покриття. План iTravellInsured Travel Lite є найдоступнішим і базовим, тоді як версії плану SE та LX пропонують більше покриття.

План GlobeHopper Senior, туристичне медичне страхування для людей третього віку.

Нижче наведено ціни на плани Patriot International та iTravellInsured для 30-річного американця, який вирушить у 7-денну, 15-денну та 20-денну подорож зі США до Мексики. Щоб визначити ціну страхування GlobeHopper

Senior, було використано приклад 69-річного туриста зі США до Мексики на 7 днів, 15 днів і 20 днів (табл. 2.4).

Таблиця 2.4. – Порівняння вартості страхування за різними планами компанії IMG Global, дол. США

План	Медичне покриття	7 днів	15 днів	20 днів
Patriot international lite	100,000	10.68	22.88	30.50
Patriot platinum	2,000,000	15.66	33.56	44.75
Itravelinsured travel lite	100,000	72.79	72.79	72.79
Itravelinsured travel se	250,000	84.05	84.05	84.05
Itravelinsured travel lx	500,000	159.74	159.74	159.74
Globehopper senior	100,000	49.44	105.94	141.25

Джерело: розраховано автором на основі [44]

4. Travelex є однією з найкращих компаній зі страхування подорожей, яка пропонує відносно доступні тарифні плани з надійним захистом, включаючи покриття вже існуючих умов. Існує два плани: Travel Select і Travel Basic. План Travel Select варто обирати клієнтами, у яких вже є захворювання або потреба в вищій сумі покриття. Якщо клієнт придбає план Travel Select протягом 15 днів після початкового платежу за поїздку, отримає Відмову від виключення щодо наявних медичних захворювань, і попередні захворювання будуть покриті. Ще однією важливою перевагою цього плану є те, що він охоплює дітей до 17 років безкоштовно. Є навіть доступні оновлення для таких речей, як оренда автомобілів, скасування з будь-якої причини та додаткове медичне страхування [46].

Інший основний план туристичного страхування Travelex – це базовий план Travel Basic, який є просто базовим та пропонує досить низьке покриття медичних витрат і не включає покриття попередніх захворювань. Хоча план Travel Basic може бути найдоступнішим планом туристичного страхування Travelex, план Travel Select забезпечує краще покриття. Це трохи дорожче, ніж базовий план, але включає покриття для вже існуючих захворювань, COVID-19 і мандрівників віком до 110 років. Нижче в табл. 2.5 наведено тарифи Travelex на 7-денну, 15-денну та 20-денну подорож зі Сполучених Штатів до Мексики.

Таблиця 2.5. – Тарифи Travelex на 7-денну, 15-денну та 20-денну подорож зі
Сполучених Штатів до Мексики, дол. США

План	Медичне покриття	7 днів	15 днів	20 днів
Travel basic	15,000	76	76	76
Подорож виберіть	50,000	105	105	105

Джерело: розраховано автором на основі [46]

На рис. 2.5 представлено переваги та недоліки страхових послуг компанії Travelex.

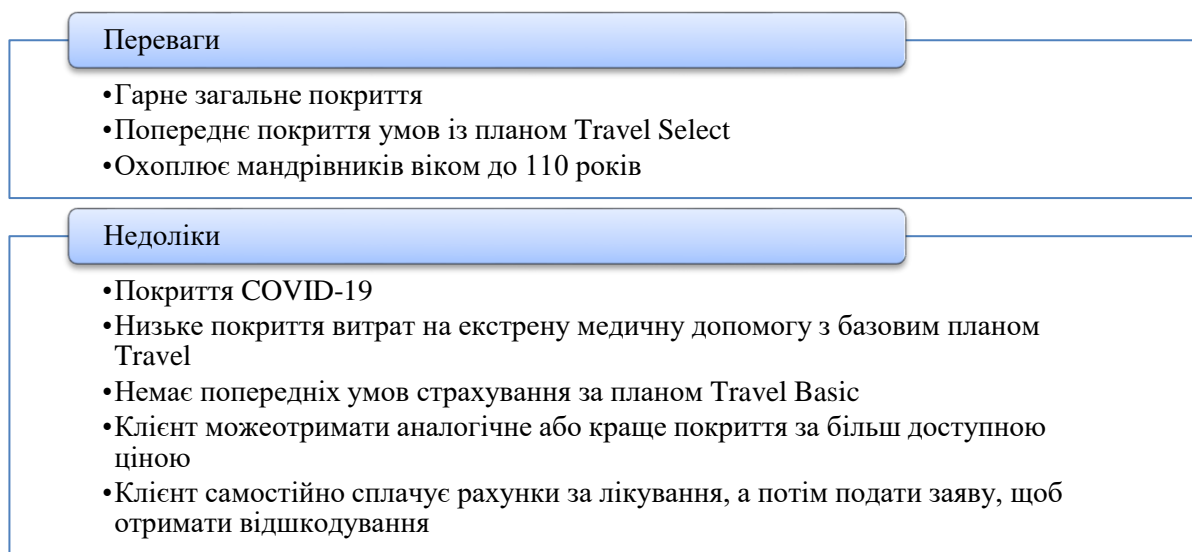


Рис. 2.5. Переваги та недоліки страхових послуг компанії Travelex
Джерело: побудовано автором на основі [46]

5. Trawick International – компанія пропонує відносно недороге туристичне страхування. Це одне з найкращих видів медичного страхування для подорожей, хоча його переваги пов'язані здебільшого з медичним страхуванням із базовим покриттям, пов'язаним із подорожами. Плани Trawick пропонують високий рівень покриття медичної евакуації, а також покриття вже існуючих захворювань. План Safe Travels Voyager забезпечує таку саму суму покриття екстрених медичних витрат, як і Neumondo, але за набагато вищу ціну. Клієнт навіть може додати покриття «Скасувати з будь-якої причини», щоб отримати відшкодування, якщо доведеться скасувати поїздку з не такої серйозної причини, як хвороба, смерть або погана погода [41].

Розглянемо вартість страхування міжнародних подорожей, яке пропонує Trawick International. Покриття CFAR також можна придбати разом із планами Safe Travels First Class і Safe Travels Journey і може покривати до 75% вартості застрахованої поїздки, якщо ви скасуєте протягом 48 годин до запланованої дати відправлення. Однак існують певні обмеження щодо цього покриття залежно від того, де проживає клієнт.

Safe Travels Explorer є найдоступнішим із усіх планів, із хорошим покриттям скасування та переривання поїздки. Тим не менш, Trawick International має досить низьке покриття витрат на екстрену медичну допомогу та втрату багажу, особливо з огляду на таку ціну.

На рис. 2.6. представлено переваги та недоліки послуг туристичного страхування, які пропонує компанія Trawick International.

Переваги	Недоліки
<ul style="list-style-type: none"> • Хороше покриття майже в усіх категоріях, пов'язаних із подорожами та медициною • Хороше покриття скасування та переривання поїздки • Пропонує скасувати покриття з будь-якої причини • Покриття COVID-19 	<ul style="list-style-type: none"> • Низьке покриття витрат на екстрену медичну допомогу • Обмежене покриття втрати багажу • Ви можете отримати аналогічне або краще покриття за більш доступною ціною • Ви повинні самостійно сплатити рахунки за лікування, а потім подати заяву, щоб отримати відшкодування

Рис. 2.6. Переваги та недоліки послуг туристичного страхування, які пропонує компанія Trawick International

Джерело: побудовано автором на основі [41]

Витрати на туристичне страхування Trawick International відрізняються залежно від того, скільки покриття вам потрібно. План Safe Travels Voyager забезпечує найбільше покриття витрат на екстрену медичну допомогу (250 000 доларів США), тоді як план Safe Travels Single Trip пропонує лише 25 000 доларів США покриття.

Нижче представлено аналіз вартості плану на 7-денну, 15-денну та 20-денну подорожі до Мексики зі США для 30-річного мандрівника (табл. 2.6).

Таблиця 2.6. – Аналіз вартості плану на 7-денну, 15-денну та 20-денну подорожі до Мексики зі США, дол. США

План	Медичне покриття	7 днів	15 днів	20 днів
Safe Travels Voyager	250,000	101.15	125.27	141.18
Safe Travels First Class	150,000	77.57	77.57	77.57
Safe Travels Journey	75,000	66.07	99.69	109.53
Safe Travels Explorer	50,000	61.91	71.29	77.15
Safe Travels Explorer Plus	50,000	69.31	81.02	88.56
Safe Travels Single Trip	25,000	66.07	66.07	66.07

Джерело: розраховано автором на основі [41]

6.Компанія Aig Travel Guard – плани включають страхування на існуючі умови, якщо поліс придбано протягом 15 днів після вашого початкового платежу за поїздку. Крім того, AIG пропонує спеціалізовані плани страхування подорожей для одноразових і річних подорожей. У них також можна придбати туристичне страхування з покриттям Cancel For Any Reason. Компанія має три політики одноразової поїздки: Essential, Preferred і Deluxe. Плани Preferred і Deluxe охоплюють дітей віком до 18 років безкоштовно, і всі плани включають покриття скасування та переривання поїздки, а також екстрену евакуацію та покриття медичних витрат [38].

Якщо говорити про медичне страхування, то ця сфера є найбільшою слабкістю AIG. Його плани є одними з найдорожчих серед усіх компаній зі страхування подорожей, які було порівняно, але AIG пропонує досить низьке покриття медичних витрат, особливо враховуючи високу ціну. В табл. 2.7 представлено ціни на плани AIG на 7-денну, 15-денну та 20-денну поїздку до Мексики зі Сполучених Штатів.

Таблиця 2.7. – Ціни на плани AIG на 7-денну, 15-денну та 20-денну поїздку до Мексики зі Сполучених Штатів [38]

План	Медичне покриття	7 днів	15 днів	20 днів
Travel Guard Essential	15,000	87.63	85.83	87.02
Переважний охоронець	50,000	144.83	149.50	156.77
Travel Guard Deluxe	150,000	174.33	194.67	211.83

Джерело: розраховано автором на основі [38]

Отже, було розглянуто особливості послуг туристичного страхування одним з провідних страховик компаній: є Heymondo, SafetyWing, IMG Global, Travelex, Trawick International, AIG Travel Guard, що дозволило порівняти їх послуги, розглянути переваги та недоліки. Страхове покриття є важливою частиною будь-якого туристичної подорожі та може забезпечити мандрівникам спокій і фінансовий захист під час мандрівки. Страхування туризму може покрити низку потенційних ризиків, включаючи медичні витрати, скасування або переривання подорожі, а також втрату чи пошкодження багажу. Він також може забезпечити покриття екстреної медичної евакуації, затримки рейсів та інших несподіваних проблем, які можуть виникнути під час подорожі. Окрім забезпечення фінансового захисту, страхування туристичних подорожей також може надати мандрівникам можливість отримати доступ до спеціалізованих послуг і допомоги під час поїздки. Розуміння ризиків, пов'язаних з подорожами, і переваги придбання страхового покриття може допомогти гарантувати, що туристи будуть готові до будь-яких непередбачуваних подій під час своєї подорожі. Далі здійснимо оцінку діяльності міжнародної страхової компанії Euroins Insurance Group.

2.3. Оцінка діяльності міжнародної страхової компанії Euroins Insurance Group

Euroins Insurance Group (EIG) – одна з найбільших незалежних груп, що працює в Центральній, Східній та Південно-Східній Європі. Компанія спеціалізується на наданні повного спектру страхових продуктів у сферах загального, медичного страхування та страхування життя. Софійська група працює в 12 країнах Європи, має понад 3 мільйони клієнтів, 2200 співробітників і річний консолідований GWP понад 278 мільйонів євро на 2022 рік (Додаток Б) [37].

Основними цілями компанії Euroins Insurance Group є:

1. Задовольняти потреби своїх клієнтів;

2. Розширювати ринки, на яких працює;
3. Збільшити ринкову частку кожної зі своїх дочірніх компаній;
4. Збільшити обсяги продажів і зберегти позитивний імідж компанії.

Euroins Insurance Group (EIG) є дочірньою компанією Eurohold Bulgaria – провідної енергетичної та фінансової групи, що працює в Центральній, Східній та Південно-Східній Європі. Котирується на Болгарській та Варшавській фондових біржах. Eurohold є власником Electrohold, провідної енергетичної групи в Болгарії з часткою 40% у розподілі електроенергії. Electrohold є правонаступником CEZ Болгарія після того, як Eurohold, найбільший публічно зареєстрований холдинг у Болгарії, придбав через свій підрозділ ЕЕЕС бізнес чеської енергетичної групи CEZ у країні. Група Electrohold включає сім компаній, серед яких ключові: ElectroDistribution Grid West (EDG West) – власник і оператор найбільшої електромережі в Болгарії (у Західній Болгарії із загальною довжиною понад 58 000 км); Електрохолд Сейлз – найбільший постачальник електроенергії для побутових споживачів на регульованому ринку, постачальник «останньої надії» та ліцензований трейдер електроенергії для малих та середніх підприємств на вільному ринку; Електрохолд Трейд – найбільший постачальник та оптовик електроенергії для великих корпоративних клієнтів на вільному ринку [37].

Діяльність міжнародної страхової компанії Euroins Insurance Group охоплює велику частку міжнародних ринків, зокрема на рис. 2.7 представлено країни, де компанія має свої представництва.

Охарактеризуємо компанії, що входять в структуру Euroins Insurance Group більш детально.

Євроінс Болгарія є одною з найбільших компаній загального страхування в Болгарії, її загальна частина ринку станом на 2023 рік складає 15,24%. Перша компанія в Болгарії, яка пропонує кіберстрахування на ринку з 2014 року. Це перша компанія в Болгарії, яка пропонує гарантійне страхування з 2016 року. Компанія має добре розвинену торгову мережу з 89 регіональних офісів по всій Болгарії з більш ніж 1500 торговими агентами та більше 285 страхових

брокерів, що діють по всій країні, має центри розгляду претензій та техогляду транспортних засобів (автострахування) по всій країні.

Euroins Insurance Group	Євроінс Болгарія
	Євроінс Лайф Болгарія
	EIG Re
	Євроінс Північна Македонія
	Філія Євроінс Греція
	ECLAİM
	Євроінс Україна
	ETI Україна
	Євроінс Грузія
	Іспанія
	Італія
	Польща
	Румунія
	Німеччина
	Нідерланди
Велика Британія	

Рис. 2.7. Структура міжнародної страхової компанії Euroins Insurance Group

Джерело: побудовано автором на основі [37]

Euroins Life Insurance має ліцензію на надання повного спектру продуктів страхування життя, які пропонуються на болгарському ринку страхування життя. При цьому компанія постійно вдосконалює умови та ризики, що покриваються, а також створює нові та сучасні послуги відповідно до світових тенденцій. Euroins Life Bulgaria створила 7 представництв по всій країні для надання високоякісних послуг щодо укладання договорів страхування, а також надання щоденної інформації.

«Страхова компанія EIG Re» EAD (раніше HDI Zastrahovane AD) є страховою компанією, яка не займається страхуванням життя і працює на

території Республіки Болгарія. Компанія працює в основному в сфері активного перестраховування за різними напрямками діяльності. EIG Re здатна надати підтримку для різних ліній нерухомості, інженерних та морських операцій з індивідуальним підходом до кожного окремого ризику.

У 2015 році Euroins Insurance Group придбала мажоритарну частку в капіталі HDI Zastrahovane AD, завдяки чому компанія увійшла до складу Групи та змінила назву на «Страхова компанія EIG Re» EAD.

Euroins Insurance Group (EIG) – одна з найбільших незалежних страхових груп у Центральній та Південно-Східній Європі. Компанія фокусується на пропозиції повного спектру страхових продуктів за напрямками: загальне, медичне страхування та страхування життя. Група, що базується в Софії, працює в різних країнах Європи, маючи дочірні компанії в Болгарії, Румунії, Македонії, Грузії та Україні. З 2014 року EIG працює в Греції, а з 2016 року в Україні, де їй вже належать дві компанії. У 2017 році EIG придбала страхову компанію в Росії, а з вересня 2018 року придбала значну частку в страховій компанії в Грузії. Ці придбання пов'язані зі стратегією EIG щодо збільшення присутності в Східній Європі та СНД. EIG також має нішеві операції в Італії, Іспанії та Польщі. Група обслуговує понад 2,5 мільйона клієнтів, має 2100 співробітників і річний дохід 330 мільйонів євро.

Euroins Insurance Group AD є дочірньою компанією Eurohold Bulgaria AD – провідної публічної компанії, акції якої торгуються на Болгарській фондовій біржі (BSE) і Варшавській фондовій біржі (WSE). «Eurohold Bulgaria» AD працює в Центральній і Південно-Східній Європі з фокусом на небанківські фінансові послуги та управління активами.

У 2021 році страхова компанія EIG Re отримала звання «Страхова компанія, що найбільш динамічно розвивається» на традиційних нагородах «Кращий страховик року», організованих Вищою школою страхування та фінансів, Асоціацією болгарських страховиків, Фондом «Проф. д-р Веліслав Гаврійський» та Болгарської асоціації компаній додаткового пенсійного забезпечення.

Компанія «Euroins North Macedonia» є 5-тою за величиною страховою компанією в Північній Македонії, що має 7,4% поточної частки ринку. А також розвинену торгову мережу з 40 регіональних офісів по всій країні.

1 лютого 2019 року Euroins Bulgaria відкрила своє перше міжнародне відділення на території Греції. Офіс Euroins Greece працює на страховому ринку Греції з 2014 року завдяки свободі надання послуг. Компанія пропонує продукти страхування автомобілів і здоров'я, а також облігації. Незабаром на грецькому ринку також будуть запропоновані послуги з страхування нерухомості, від нещасних випадків, допомога в дорозі, страхування від пожежі та стихійних лих тощо. У 2022 році валові премії цієї страхової компанії становлять понад 38 734 000 євро. Компанія Euroins Greece має регіональні представництва в м. Салоніки, що охоплює територію Північної Греції, в м. Патри, що охоплює територію Південної Греції та на о. Крит.

ECLAIM – це компанія, яка займається розглядом претензій філії Euroins в Греції. Компанія має солідну мережу перевірених станцій технічного обслуговування транспортних засобів і експертів по всій території Греції: 120 експертів, щоб бути поруч із клієнтами після ДТП; 145 перевірених станцій техобслуговування, 50 з яких є офіційними дилерами всіх марок автомобілів. Повна мережа допомоги при ДТП та допомоги на дорозі по всій території Греції. Головний офіс розташований у Палео-Фаліро, Аттика, відділ претензій складається з досвідченого та кваліфікованого персоналу, який знає страхову галузь і навчений, щоб мати здатність швидко розглядати претензії.

Євроінс Україна є однією з найбільших страхових компаній України, що має розвинену мережу з 97 регіональних представництв по всій Україні. Інша компанія ЕТІ Україна – Приватне акціонерне товариство «Європейське страхування подорожей». Сьогодні ЕТІ – єдина спеціалізована туристична страхова компанія в Україні та багаторічний лідер українського ринку туристичного страхування. У 2008 році ЕТІ вперше в історії застрахувала групу туристів, які подорожували до Антарктиди. У 2009 році ЕТІ однією з перших в Україні почала продавати страхові поліси онлайн. У 2011, 2012, 2013, 2014,

2016, 2017 і 2018 роках компанія ЕТІ отримала «National Insurance TOP Award» за найкращі результати в сфері туристичного страхування. У 2016 і 2018 роках ЕТІ організувала евакуацію клієнтів від підніжжя найвищої точки світу – Евересту. У 2018 році компанія ЕТІ відзначила своє 12-річчя в Україні. У 2018 ЕТІ вперше застрахувала понад 1 000 000 туристів протягом року. Щороку ЕТІ виплачує понад 600 000 євро страхового відшкодування.

Компанія Euroins Georgia (колишня IC Group) була заснована 10 листопада 2005 року. З тих пір компанія успішно працює на страховому ринку Грузії та пропонує практично всі види страхових продуктів. Компанія є одним з найбільших гравців на ринку медичного та туристичного страхування в країні. Будучи членом Торгово-промислової палати (Франція, Грузія), Бізнес-асоціації та Грузинської страхової асоціації, компанія бере активну участь у розробці законодавчих норм у країні та бере активну участь у розробці закону про субсидії сільськогосподарського страхування, який призвело до прийняття Пілотного проекту субсидій сільськогосподарського страхування, запущеного 1 вересня 2014 року.

Euroins Insurance Group почала працювати на страховому ринку Іспанії в травні 2008 року відповідно до положень ЄС про свободу послуг (FoS). Компанія пропонує страхування автомобілів, кредитів і облігацій, фінансових втрат і втрати ренти. У 2021 році валові премії становлять понад 8 701 000 євро. На початку 2018 року компанія розширила свою діяльність в Іспанії та підписала партнерську угоду з E2K Global Business Solutions SA (ebroker). E2K має спеціалізовану платформу для технологічного зв'язку з великою кількістю страхових брокерів по всій країні. Євроінс має хороші партнерські стосунки з компаніями дорожньої та юридичної допомоги – DAS, скляних майстерень – Carglass, національної відеомережі – Internexo, розвитку інформаційних систем Vabel та цифрового зв'язку з клієнтами – TIREA. Компанія є членом Асоціації іспанських страховиків та її угод щодо обміну інформацією з CIDE/ASCIDE, CICOS, CAS, PETRI. Euroins співпрацює безпосередньо з Centro Zaragoza та Інтерполом для виявлення незаконно вилучених автомобілів і боротьби з

шахрайством. Centro Zaragoza надає інформацію про технічні характеристики автомобілів через систему Base 7. З середини 2022 року Євроінс розширив свою діяльність і підписав партнерську угоду з новою платформою для технологічного зв'язку зі страховими брокерами – Codeoscopic. Компанія також співпрацює з низкою агентств. У 2022 році валові премії становили понад 12 161 000 євро.

У квітні 2015 року Euroins Insurance Group розпочала роботу на страховому ринку Італії. Компанія пропонує страхування кредитів і облігацій. У 2022 році валові премії становлять понад 5 272 000 євро.

Euroins Insurance Group розпочала роботу на страховому ринку Польщі у 2018 році відповідно до положень ЄС про свободу послуг (FoS). Компанія пропонує страхування автомобілів та допомогу. У 2022 році валові премії становлять понад 40 244 000 євро.

Страхова група «Євроінс» у 2020 році розпочала роботу на страховому ринку Королівства Нідерландів за принципом свободи надання послуг. Валові премії за 2022 рік становлять понад 693 000 євро. Пропонуються страхові продукти «Пожежа та інші стихійні лиха», «Загальна цивільна відповідальність» і «Домашнє майно».

У 2020 році Euroins Insurance Group почала працювати на страховому ринку Німеччини в руслі свободи надання послуг. У 2022 році компанія зафіксувала валові премії понад 523 000 євро. Компанія пропонує продукти страхування майна на ринку Німеччини.

Euroins Insurance Group працює на страховому ринку Великої Британії з 2020 року в рамках свободи надання послуг, яка діє в перехідний період після BREXIT. У 2022 році Компанія зафіксувала валові премії понад 58 208 000 євро, в основному за страхуванням допомоги у подорожах.

Проведемо аналіз діяльності міжнародної структурних підрозділів та філій страхової компанії Euroins Insurance Group в табл. 2.8.

Таблиця 2.8. – Аналіз діяльності міжнародної структурних підрозділів та філій страхової компанії Euroins Insurance Group

GWP у «000» євро	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014
Євроінс Болгарія	231916	175906	152630	124454	88397	73598	59837	60520	42379
Євроінс Румунія*	-	-	271147	270953	217537	241782	197982	162510	108305
Євроінс Північна Македонія	15532	13106	11788	13288	10969	9308	8642	8788	8299
Євроінс Життя	4286	4372	1979	1255	962	839	878	1214	1307
EIG Re	11711	11996	5978	1397	5661	6126	-	-	-
Євроінс Україна	13805	18062	11181	8738	8194	4848	-	-	-
Євроінс Грузія	6921	5957	7082	5075	1133	-			
Європейське туристичне страхування (ETI), Україна	4674	13941	5926	11013	2067	-			
Річний консолідований GWP	278251	699171	467944	433430	328905	330024	269774	231483	159072
Річний консолідований GWP зростання	17%	49%	7,96%	31,8%	-0,3%	22,31%	16,54%	45,5%	-3,0%
Загальні консолідовані активи	458685	1059468	732989	651782	576182	552172	484960	366906	316886
Валові технічні запаси	280560	731626	426636	392830	345970	305069	260939	212967	153412
Підписаний капітал	294628	294628	277860	256871	254851	246177	199892	147182	137161

* Припинена діяльність

** Відчуження

Джерело: побудовано автором на основі [37]

Варто зазначити, що Euroins Insurance Group (EIG), що входить до публічного холдингу Eurohold Bulgaria (в Україні представлений двома страховими компаніями – Euroins Ukraine та European Travel Insurance), підписала угоду про продаж своєї дочірньої компанії в Білорусі та частки в компанії в Росії після початку російсько-української війни. Таким чином, EIG повністю вийшов з бізнесу в Росії та Білорусі. Керівництво компанії підтримало Україну та обрало стратегію зосередження лише на ключових

ринках із хорошим потенціалом зростання. Компанія EIG зберігає наявні частки в страхових компаніях інших країн регіону – України та Грузії.

У березні 2022 року EIG обмежив свою діяльність у Росії до найнижчого можливого рівня, не підтримуючи Euroins Russia капіталом, ресурсами перестрашування чи будь-яким іншим видом фінансової підтримки.

Зазначимо, що в 2022 році міжнародна страхова компанія EIG застраховала близько 1800 партій українського зерна на суму 5 млрд, що становить 65% загальної вартості експорту зерна з України. У 2022 р. Україна експортувала зерно на суму 7,624 млрд до наступних країн: Румунія (1,27 млрд), Китай (1,1 млрд), Іспанія (0,98 млрд), Туреччина (0,87 млрд), Польща (0,65 млрд), Єгипет (0,54 млрд), Італія (0,4 млрд), Венгрія (0,4 млрд), Нідерланди (0,3 млрд), інші країни (1,6 млрд). В Україні EIG страхувала поставки пшениці, соєвих бобів, кукурудзи та нерафінованої соняшникової олії. Компанія EIG, що володіє українськими компаніями «Євроінс Україна» і «Європейське туристичне страхування» (ЕТС), є ключовим гравцем у сфері страхування морських вантажів у Східній Європі.

В умовах військового конфлікту з РФ страхування морських вантажів є найважливішим компонентом глобальної торгівлі, що забезпечує захист товарів, наступних транзитом. Українські вантажі, застраховані EIG, відправлялися з українських портів Чорноморська, Одеси та Південного, а також румунських портів на річці Дунай з пунктами призначення переважно в Європі та Північній Африці. Після початку військового конфлікту з РФ керівництво Eurohold доклало величезних зусиль, щоб зберегти здатність забезпечити страхове покриття для таких перевезень. Більшість інших страховиків на ринку позбулися ризику роботи в зоні військових дій [19].

Отже, Euroins Insurance Group (EIG) AD є однією з найбільших незалежних страхових груп, що працюють на ринках ЦСЄ/Південно-Східної Європи/СНД. Компанія орієнтована на надання повного спектру страхових продуктів у сферах загального страхування, страхування здоров'я та

життя. Болгарська група працює в 12 європейських країнах і володіє страховими дочірніми компаніями в Болгарії, Румунії, Північній Македонії, Україні, Грузії та Греції. EIG також працює в Польщі, Іспанії, Італії, Великобританії, Нідерландах та Німеччині.

Висновки до розділу 2

У другому розділі кваліфікаційної магістерської роботи нами було проаналізовано особливості розвитку ринку страхування в міжнародному туристичному бізнесі.

Світовий ринок туристичного страхування продовжує зростання, адаптуючись до нових викликів і потреб мандрівників у забезпеченні безпеки під час подорожей. Прогнозовано, що дохід світового ринку туристичного страхування у 2030 році буде майже у вісім разів більшим, ніж у 2021 році. У 2021 році ринок становитиме приблизно 14,3 мільярда доларів США, а до 2030 року очікується, що ринок досягне приблизно 108,8 мільярда доларів США. Аналіз світового ринку туристичного страхування вказує на важливу роль цього сектора в галузі туризму та подорожей. Страхування під час подорожей стає все більш актуальним для туристів та подорожуючих, після чого воно надає захист та спокійно під час відпустки чи службової поїздки.

Охарактеризовано діяльність міжнародних страхових компаній, що пропонують свої послуги в сфері туризму є Heymondo, SafetyWing, IMG Global, Travelex, Trawick International, AIG Travel Guard, що дозволило дійти висновку, що кожна з них прагне охопити більшу частину ринку, запропонувати широкий асортимент страхових послуг, впроваджувати технологічні інновації, застосовувати індивідуальний та гнучкий підхід до кожного клієнта, забезпечувати стабільну та гарантовану підтримку під час подорожей, пропонувати конкурентні ціни та вигідні умови для клієнтів, особливо якщо він є постійним клієнтом.

Здійснено аналіз міжнародної страхової компанії «Euroins Insurance Group», яка є глобальним гравцем у сфері страхування з активною присутністю на різних ринках світу. Компанія має філії та партнерів у численних країнах, що дозволяє їй надавати послуги клієнтам по всьому світу. Euroins Insurance Group пропонує широкий спектр страхових продуктів, включаючи автострахування, туристичне та медичне страхування, страхування від нещасних випадків, страхування від збитків, а також інші види страхування. Компанія активно використовує сучасні технології для полегшення процесу купівлі страхових полісів та заявки на відшкодування збитків. Їхні цифрові платформи та мобільні додатки забезпечують зручність та доступність для клієнтів. Euroins Insurance Group є міжнародною страховою компанією, яка веде бізнес в країнах Європи, зокрема в Болгарії, Румунії, Україні та інших. Компанія спеціалізується на наданні різноманітних страхових послуг, включаючи автомобільне страхування, медичне страхування, майнове страхування та інші види страхування для клієнтів та корпоративних клієнтів.

РОЗДІЛ 3

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ В МІЖНАРОДНОМУ ТУРИСТИЧНОМУ БІЗНЕСІ

3.1. Проблеми розвитку страхування в міжнародному туристичному бізнесі

Міжнародний туризм став невід'ємною частиною сучасного світу. Мільйони людей перетинають кордони, щоб відвідати нові країни, дізнатися більше про інші культури та отримати незабутні враження. Туризм має значний вплив на глобальну економіку, але він також несе ризики і проблеми, які можуть вплинути на подорожуючих. У цьому контексті страхування в міжнародному туризмі виконує важливу роль.

На рис. 3.1 представлено основні проблеми розвитку страхування в міжнародному туристичному бізнесі.

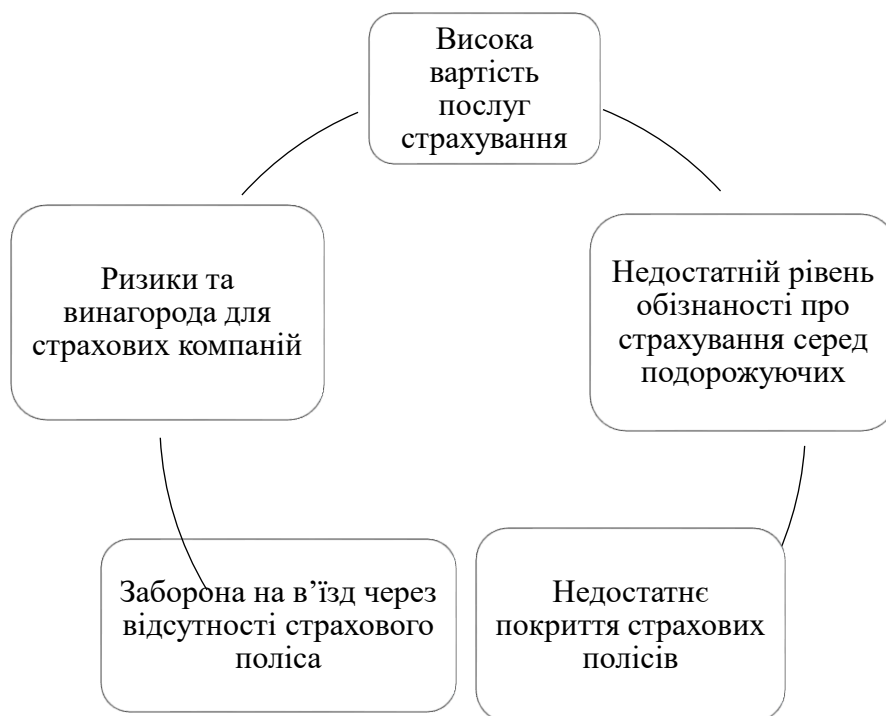


Рис. 3.1. Основні проблеми розвитку страхування в міжнародному туристичному бізнесі

Розглянемо основні проблеми розвитку страхування в міжнародному туристичному бізнесі більш детальноше.

В першу чергу недостатній рівень обізнаності про страхування серед подорожуючих. Ця проблема стосується того, що багато туристів не мають належного усвідомлення важливості страхування під час подорожей, і, як наслідок, не беруть це належним чином до уваги при плануванні та здійсненні своїх подорожей. Розглянемо цю проблему докладніше:

1) невідомі ризики – багато туристів не усвідомлюють різноманітні ризики, пов'язані з подорожами. Це можуть бути медичні екстрені випадки, крадіжки багажу, природні катастрофи або скарги на послуги. Недостатнє розуміння можливих загроз може призвести до того, що туристи не будуть готові до них;

2) непередбачувані обставини – подорожі завжди супроводжуються ризиками непередбачуваних обставин. Зміна погоди, транспортні та медичні проблеми, скасування або перенесення рейсів – це лише кілька прикладів непередбачуваних обставин, які можуть спричинити втрати або несподівані витрати;

3) відсутність свідомості про страхування – багато туристів можуть бути не ознайомлені з тим, як страхування може допомогти захистити їх від цих ризиків. Вони можуть не знати, що існують страхові поліси, які покривають медичні витрати, втрату багажу або інші негаразди під час подорожі;

4) відсутність свідомості про доступність страхування – навіть якщо туристи свідомі про важливість страхування, вони можуть вважати його надто складним чи дорогим для них. Це може призвести до відмови від страхування через відчуття, що це не є обов'язковим або недосяжним;

5) фінансовий стрес і втрати, коли туристи не мають належного страхового покриття, вони можуть потрапити в фінансові труднощі у разі непередбачених подій. Витрати на медичні послуги за кордоном або відновлення втраченого багажу можуть суттєво вплинути на їх фінанси.

Вирішення вищевказаної проблеми передбачає:

– ефективну інформаційну кампанію. Проведення широкої інформаційної кампанії серед туристів щодо важливості страхування та можливих ризиків під час подорожей. Інформація має бути доступною та зрозумілою для різних груп подорожуючих.

– включення страхового покриття в пакети послуг: туристичні агентства та оператори повинні активно пропонувати страхові поліси як частину пакетів та подорожей. Це допоможе зробити страхування більш доступним та зручним для клієнтів.

– розробка інструкцій та порад. Перед відправленням на подорож, туристи повинні мати доступ до докладних інструкцій та порад щодо страхування. Це допоможе їм краще розуміти, які ризики можуть виникнути та як їх захистити.

– доступність та прозорість вартості страхування. Зменшення вартостей страхових полісів та розробка прозорої ціноутворення для страхування. Більше прозорості може зробити страхування більш привабливим для подорожуючих.

За вирішенням цієї проблеми можна сприяти підвищенню свідомості та відповідальності туристів щодо страхування та забезпечити їх більшою безпекою та фінансовою стабільністю під час подорожей.

Другим важливим недоліком є висока вартість послуг страхування. Ця проблема виникає з-за того, що багато туристів вважають страховку суттєвим видатком, і це може вплинути на їх рішення щодо покупки страхового полісу.

Розглянемо цю проблему докладніше:

1) фінансовий бар'єр. Для багатьох туристів страховка може виглядати як додатковий витрата, яка збільшує загальні витрати на подорож. Це може відлякувати певну аудиторію від придбання страхового покриття.

2) необхідність оцінки вартості. Вибір страхового полісу може бути важливою задачею, оскільки туристи повинні враховувати різні аспекти покриття та вартості полісу. Це може збільшувати час та зусилля, необхідні для прийняття рішення.

3) дорогі види страхування. Деякі види страхування, такі як страхування від скасування подорожі або страхування життя, можуть бути особливо дорогими. Це може вплинути на загальний вибір страхового покриття.

4) вибір опцій та додаткових послуг. Туристи можуть відчувати складність вибору між різними опціями та додатковими послугами, які можуть включати вартість страхового полісу. Це може створювати незручності та призводити до збільшення витрат.

Вирішення цієї проблеми може зробити страхування більш доступним та привабливим для туристів та забезпечити їм необхідний фінансовий захист та включатиме (рис. 3.2):

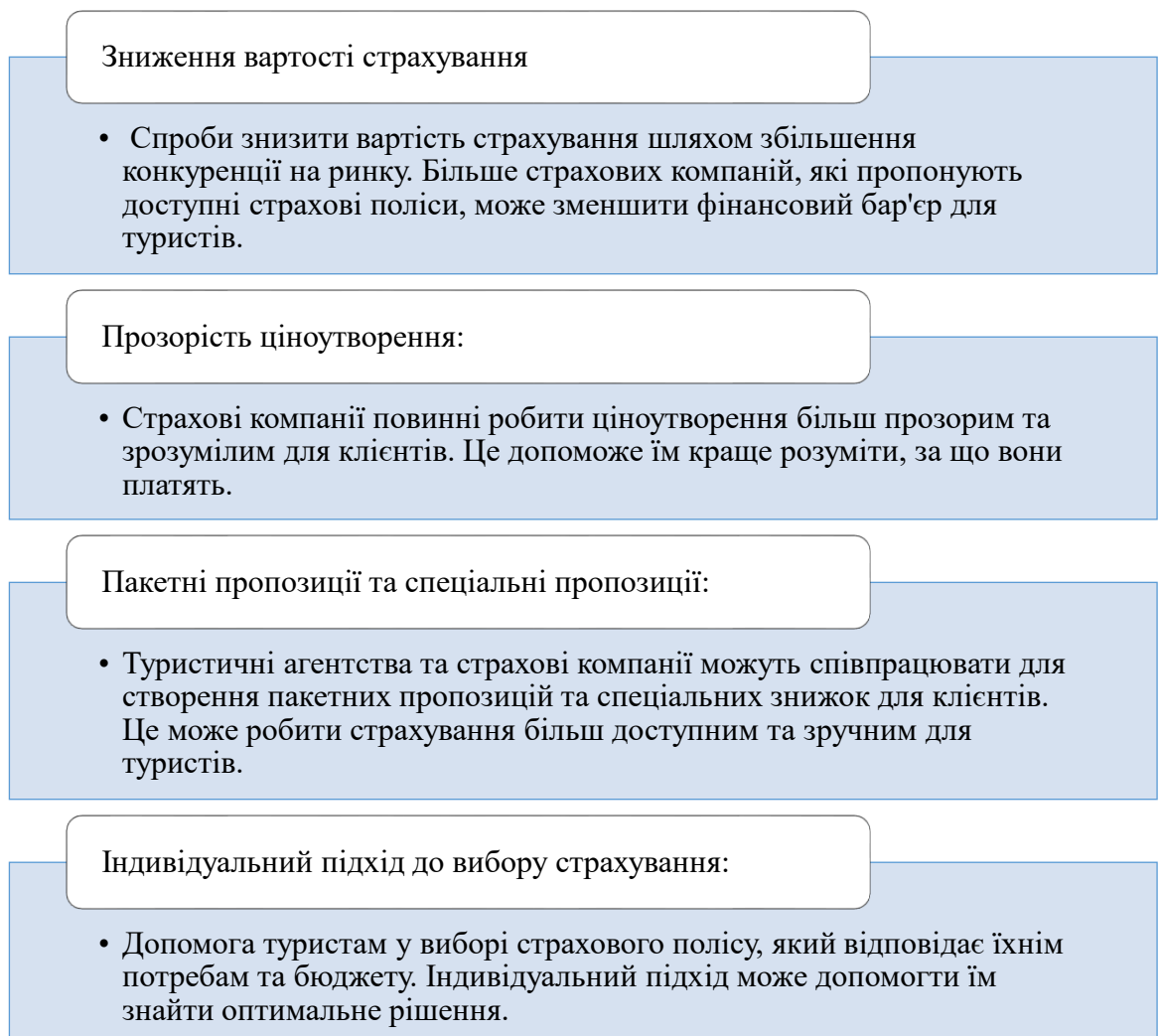


Рис. 3.2. Рекомендації щодо зниження вартості страхових послуг в сфері туризму

Третя проблема, яку ми розглядаємо, полягає в недостатньому покритті страхових полісів в сфері міжнародного туризму. Ця проблема стосується того, що багато туристів можуть обирати страхові поліси на підставі ціни або інших факторів, не удосконалюючи їх для власних потреб. Це може призвести до ситуацій, коли страховий поліс не покриває усі можливі ризики або не надає належний захист.

Недостатність покриття страхових полісів передбачає ряд обставин.

По-перше, вибір страхового полісу на підставі ціни. Багато туристів можуть обирати найдешевший страховий поліс, не розглядаючи докладно деталі покриття. Це може призвести до ситуацій, коли певні ризики не включені у поліс або покриття надто обмежене.

По-друге, неадекватне покриття для конкретних потреб. Туристи можуть не оцінювати свої конкретні потреби та ризики під час подорожі. Наприклад, страховка, яка покриває тільки медичні витрати, може бути недостатньою для туристів, які планують активні пригоди або спеціальні події.

По-третє, недостатнє розуміння умов полісу. Туристи можуть не уважно читати умови страхового полісу і не розуміти, що конкретно включено та виключено з покриття. Це може спричинити негативні сюрпризи під час подорожі.

По-четверте, неясність стосовно винятків та обмежень, що передбачені умовами туристичного страхування. Деякі страхові поліси мають винятки та обмеження, які можуть бути неочевидними для туристів. Наприклад, деякі поліси можуть не покривати ризики, пов'язані з екстремальними видами спорту або географічними регіонами.

Для вирішення вищевказаної проблеми міжнародні страхові компанії, що надають послуги в сфері туризму повинні дотримуватись ряду рекомендацій (рис. 3.3).

Застосовувати індивідуальний підхід до вибору страхування

- Сприяти туристам у розумінні їхніх конкретних потреб та ризиків і виборі страхового полісу, який їх задовольняє.

Здійснювати чітке роз'яснення умов полісу:

- Страхові компанії повинні надавати чітку та зрозумілу інформацію щодо умов полісу, включаючи винятки та обмеження.

Надавати консультації та рекомендації:

- Допомога туристам у виборі страхового покриття, враховуючи їхні індивідуальні потреби та плани подорожі.

Забезпечувати ознайомленість про відповідальне покриття:

- Проведення інформаційних кампаній, які наголошують на важливості правильного покриття та наслідках невідповідного вибору.

Рис. 3.3. Рекомендації страховим компаніям

Зазначимо, що вищевказані заходи може зробити страхування більш ефективним і забезпечити туристам належний рівень захисту та спокою душевного під час подорожей.

Четверта проблема, на яку ми звертаємо увагу, полягає в проблемі обмеженого доступу до страхових послуг для окремих категорій туристів. Ця проблема стосується того, що певні категорії подорожуючих можуть мати обмежений доступ до страхових послуг через різні причини, що може підірвати їхню здатність отримати належний захист під час подорожей.

Давайте розглянемо цю проблему докладніше:

1. Попередні медичні обмеження чи хвороби. Багато страхових компаній можуть відмовляти у страхуванні туристів, у яких є попередні медичні стани або хронічні хвороби. Це ставить під загрозу туристів з певними медичними історіями та потребами.

2. Вік. Деякі страхові поліси можуть мати обмеження за віком, що обмежує доступ старших туристів до страхового покриття. Це може бути особливо проблематичним для пенсіонерів, які бажають подорожувати.

3. Певні види подорожей. Деякі види подорожей, такі як подорожі на військові бази або в райони з підвищеним ризиком, можуть не бути покриті стандартними страховими полісами. Це може утримувати туристів від планування таких подорожей.

4. Подорожі тривалістю понад певний строк. Деякі страхові поліси можуть обмежувати тривалість подорожі. Це може бути несприятливим для туристів, які планують подорожувати протягом довшого періоду.

5. Екстремальні види спорту та небезпечна діяльність. Деякі страхові компанії можуть не покривати ризики, пов'язані з екстремальними видами спорту або небезпечною діяльністю. Це може віддзеркалювати на туристів, які хочуть активно проводити свій відпочинок.

Для того, щоб розширити доступ до страхових послуг для окремих категорій туристів необхідно:

- розширення покриття. Страхові компанії можуть розглядати можливість розширення покриття для певних категорій туристів, які зазвичай мають обмежений доступ.

- спеціалізовані поліси. Розробка спеціалізованих страхових полісів для певних видів подорожей або груп туристів, таких як пенсіонери або люди з попередніми медичними станами.

- зменшення обмежень за віком. Зменшення обмежень за віком у страхових полісах для пенсіонерів і старших туристів.

- залучення уваги до цієї проблеми через громадську свідомість та підтримку законодавства, яке захищає права різних категорій туристів.

Вирішення цієї проблеми дозволить більшому числу туристів отримати необхідний захист під час подорожей і сприятиме розширенню доступу до страхових послуг для всіх.

П'ята проблема, на яку ми звертаємо увагу, стосується різниці між ризиками та винагородами для страхових компаній в міжнародному туризмі. Ця проблема полягає в тому, що міжнародний туризм може бути великою сферою діяльності для страхових компаній, але в той же час він несе в собі певні ризики і виклики для цих компаній:

1. Ризики, пов'язані з непередбачуваними обставинами. Міжнародний туризм пов'язаний з ризиками, такими як природні катастрофи, політичні конфлікти, медичні екстрені випадки і т. д. Ці непередбачувані обставини можуть призвести до масштабних втрат для страхових компаній.

2. Конкуренція на ринку страхування. Міжнародний туризм ставить під великий тиск страхові компанії, оскільки багато гравців бореться за споживачів. Це може призвести до зниження вартості страхових полісів та зменшення маржі для страхових компаній.

3. Низька винагорода на ринку страхування. Міжнародний туризм може мати високий обсяг операцій, але винагорода на ринку страхування може бути низькою. Це може призвести до обмеження інтересу страхових компаній в наданні послуг для туристів.

4. Сезонність та варіабельність попиту. Міжнародний туризм може бути сезонним, і попит на страхові послуги може коливатися в залежності від піків сезонів. Це може ускладнювати планування та управління страховим бізнесом.

5. Потреба в інноваціях та адаптації. Міжнародний туризм постійно змінюється, і страхові компанії повинні бути готові до впровадження інновацій та адаптації до нових викликів, що виникають у галузі туризму.

З метою зменшення різниці між ризиками та винагородами для страхових компаній в міжнародному туризмі страховим компаніям необхідно дотримуватись наступних рекомендацій (рис. 3.4).

Вирішення цієї проблеми може допомогти страховим компаніям забезпечити належний рівень захисту і забезпечити стабільність свого бізнесу в галузі міжнародного туризму.



Рис. 3.4. Рекомендації для зменшення різниці між ризиками та винагородами для страхових компаній в міжнародному туризмі

Отже, з вирішенням вищевказаних проблем страхування в міжнародному туризмі можуть відкриваються нові можливості для страхових компаній, а також для туристів, які можуть подорожувати з більшою впевненістю та спокоєм душевним. Збільшення свідомості про страхування, стимулювання конкуренції на ринку та підвищення якості страхових послуг можуть призвести до покращення становища всіх учасників цього процесу.

В сфері міжнародного туризму послуги страхування відіграють ключову роль у захисті інтересів туристів та галузі в цілому. Розуміння проблем та пошук інноваційних рішень допоможе підвищити якість послуг та забезпечити більшу безпеку для туристичних компаній й туристів. Формування більш свідомого підходу до страхування в міжнародному туризмі може змінити подорожі на краще для всіх учасників цього процесу.

Далі розглянемо особливості організації туристичного страхування як окремого продукту суб'єктів міжнародної туристичної діяльності.

3.2. Організація туристичного страхування як окремого продукту суб'єктів міжнародної туристичної діяльності

Організація туристичного страхування як окремого продукту суб'єктів міжнародної туристичної діяльності є важливою і необхідною складовою галуззю туризму. Туристичне страхування надає підтримку та захист туристам у випадках непередбачених особливостей, таких як медичні екстрені випадки, втрати багажу, скасування поїздок та інші неприємності. Це дає туристам спокій та впевненість під час подорожей.

Умови воєнного стану в Україні кидають виклик туристичному бізнесу, так як на сьогоднішній день звична модель роботи туристичних підприємств в Україні не може працювати, тому більшість суб'єктів туристичної діяльності швидко орієнтуються на потреби туристів та на можливості задовольнити дані потреби.

Вітчизняні туристичні підприємства мають задовольнити наступні потреби споживачів у послугах страхування (рис. 3.5):



Рис. 3.5. Потреби споживачів послуг туристичних підприємств у послугах страхування

Згідно даних на рис. 3.5, споживачі туристичних послуг суб'єктів туристичної діяльності, особливо ті, що надають послуги з міжнародного туризму, мають потребу у безпеці:

- безпечний спосіб отримання послуг – безпечне місце або онлайн;
- послуги які будуть надавати гарантії захисту;
- безпечний шлях отримання допомоги.

Потреба у швидкості є цілком логічною, так як в даних умовах люди не можуть чекати та хочуть отримати послугу відразу після запиту. Швидке отримання послуг дає можливість клієнтам відчувати легкість у роботі з туристичними підприємствами.

Надійність отриманих послуг актуальна в будь-який час, якщо туристи платять за послугу, то хочуть бути впевнені в її надійності та отримати більше приємного досвіду за доступну ціну. Підприємства туристичної сфери мають реалізувати послуги страхування тих компаній, які перевірені часом та є надійними, для того, щоб туристи були впевнені в своїй фінансовій безпеці під час настання страхового випадку.

Для отримання гарантій щодо придбаних послуг також необхідно співпрацювати з тими компаніями, які фінансово стабільні та не мають скандалів навколо себе щодо невиплати страхових виплат.

Доступність послуг вбачає в собі декілька аспектів:

- легкість у виборі, що можуть забезпечити суб'єкти туристичної діяльності;
- легкість у придбанні, без заповнення безлічі подібних форм з персональними даними та легкий спосіб оплати – можливість вибору заплатити з картки або готівкою;
- доступні ціни без прихованих платежів та обов'язкових додаткових платних послуг.

Можемо узагальнити, що реалізація послуг страхування туристичними підприємствами передбачає дотримання потреб споживачів, для цього необхідно спочатку обрати серед страхових компаній тих партнерів, які зарекомендували себе на ринку серед туристичного страхування. Нами було виявлено два лідери туристичного страхування – страхова компанія «Європейське туристичне страхування» та страхова компанія «ВУСО».

Суб'єктами туристичної діяльності не обов'язково обирати одну із двох страхових компаній, а працювати з ними обома, використовуючи їхні переваги в різних запитах клієнтів.

Отже, для співпраці із страховими компаніями «Європейське туристичне страхування» та «ВУСО» суб'єктам туристичної діяльності необхідно виконувати ряд дій, які наведені на рис. 3.6.

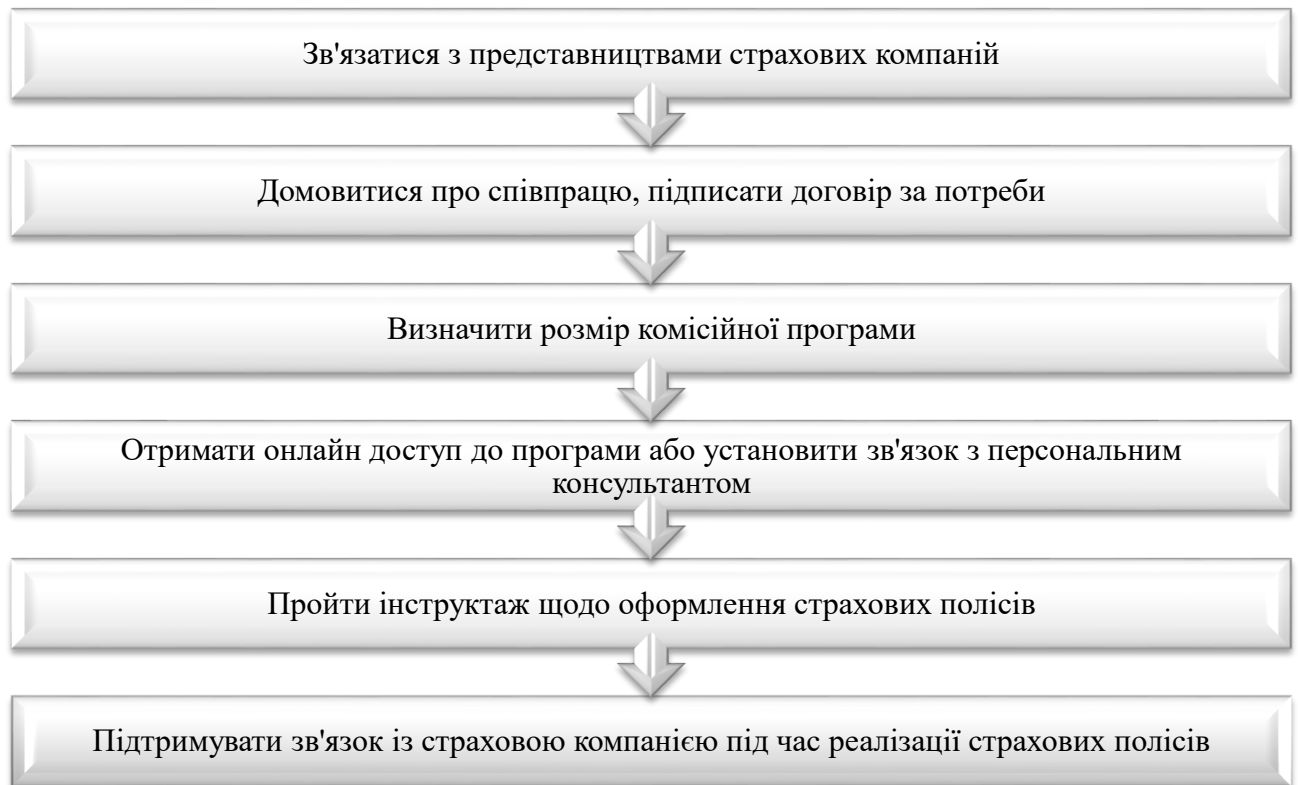


Рис. 3.6. Дії для співпраці туристичних підприємств з страховими компаніями

Як випливає з даних рис. 3.6, туристичні підприємства має зв'язатися із представництвами страхових компаній «Європейське туристичне страхування» та «ВУСО», висловити свою пропозицію. Після встановлення контакту та визначення домовленостей з страховими компаніями, можливо, треба буде підписати договір про співпрацю, проте даний момент не завжди є обов'язковим і туристичні агенції співпрацюють із страховими компаніями на основі усних домовленостей.

Страхові компанії співпрацюють з туристичними агенціями та надають їм комісійну винагороду в розмірі 15-20%.

Після визначення всіх, вище наведених, аспектів туристичне підприємство отримає або онлайн доступ до особистого кабінету в програмі страхової компанії, або буде зведена з персональним страховим агентом, який буде оформляти страхові поліси клієнтів суб'єкта туристичної діяльності. В тому чи іншому випадках страхові компанії можуть надати фізичні бланки для страхових полісів, які агенція зможе видавати в своєму офісі, проте для цього необхідно вказати номер страхового полісу, який має бути в системі страхової компанії.

Перед початком співпраці туристичне підприємство має пройти інструктаж стосовно правил роботи зі страховими полісами та нюанси, які є важливими під час реалізації даних полісів.

Під час роботи зі страховими полісами підприємство сфери туризму має підтримувати зв'язок зі страховою компанією та не вчиняти самоправних дій, які перечать домовленостям з страховими компаніями та можуть нанести шкоду всім трьом сторонам – страховій компанії, суб'єкту туристичної діяльності та кінцевому споживачу послуг страхування.

Для визначення того, послуги якої страхової компанії рекомендувати клієнтам, необхідно насамперед ознайомитися із цінової політикою страхових компаній «Європейське туристичне страхування» та «ВУСО», на сам перед визначимо вартість туристичного страхування (табл. 3.1).

Таблиця 3.1. – Програми туристичного страхування СК «Європейське туристичне страхування» та «ВУСО» [40, 43]

Програма	СК «Європейське туристичне страхування»	СК «ВУСО»
Туристичне страхування по Україні на 7 днів	від 52 грн до 318 грн	-
Туристичне страхування по Європі на 7 днів	Від 129 грн до 504 грн	Від 178 грн до 456 грн
Туристичне страхування весь світ на 7 днів	Від 259 до 705	Від 996 грн до 2614 грн.
Зелена карта, легковий автомобіль, в Європу на 15 днів	-	394 грн

Як свідчать дані табл. 3.2, ціни на страхові поліси в страхових компаніях дещо різняться, проте туристичні підприємства мають враховувати побажання туристів та пропонувати їм обидва варіанти.

Необхідно співпрацювати з обома страховими компаніями, так як на приклад: СК «Європейське туристичне страхування» не пропонує зелену карту, а страхова компанія «ВУСО» не реалізує туристичне страхування по Україні. СК «Європейське туристичне страхування» пропонує дане страхування від 52 грн за 7 днів за тарифом «Економ Україна», що включає медичне страхування на суму 30 тис. грн, страхування від нещасного випадку на 3 тис. грн., а також включає покриття COVID-19 (табл. 3.2).

Таблиця 3.2. –Туристичне страхування по Україні від СК «Європейське туристичне страхування» на 7 днів [40]

Програма	Економ	Стандарт	Активний туризм	Повне покриття	Скасування подорожі
Вартість, грн	52	140	161	318	500
Страхування медичних витрат, грн	30000	30000	30000	45000	-
Страхування від нещасного випадку, грн	3000	6000	6000	10000	-
Страхування багажу, грн	-	5000, франшиза 10%	-	5000, франшиза 10%	-
COVID-19	+	+	+	+	+
Невідкладна стоматологічна допомога	1%	1%	1%	1%	-
Страхування цивільної відповідальності, грн	-	-	15000, франшиза 15%	15000, франшиза 15%	-
Страхування подорожі, грн	-	-	-	-	10000, франшиза 10%

Як свідчать дані табл. 3.2, СК «Європейське туристичне страхування» пропонує широкий вибір туристичного страхування по Україні, ціни є доступними на будь-який гаманець туриста, проте необхідно зазначити, що для

осіб старше 65 років коефіцієнт страхування збільшується, як це вже згадувалося раніше.

СК «Європейське туристичне страхування» є єдиною спеціалізованою туристичною страховою компанією України та багаторічний лідер українського ринку туристичного страхування [40]. Як зазначалося в попередньому розділі роботи СК «Європейське туристичне страхування» входить до структури міжнародної страхової компанії Euroins Insurance Group (EIG), яка є стабільною материнською компанією, дочірні компанії та філії якої розміщені по всьому світу, що дає можливість СК «Європейське туристичне страхування» сформувати ефективну мережу з надання послуг туристичного страхування. ЄТС супроводжує своїх клієнтів і партнерів по всьому світу до, під час та після їх подорожей. В додатку В представлено приклад полісу туристичного страхування компанії.

У табл. 3.3 наведено основні елементи страхування, даний список є більш широким.

Таблиця 3.3. – Туристичне страхування до Європи на 7 днів

Послуги	СК «Європейське туристичне страхування»		СК «ВУСО»	
	Економ	Повне покриття	Пакет L	Пакет XXL
Медичні витрати	30 тис. євро	30 тис. євро	30 тис. євро, франшиза 50 євро	30 тис. євро
Нещасний випадок	3 тис. євро	3 тис. євро	1 тис. євро.	1 тис. євро.
COVID-19	+	+	+	+
Страхування багажу	-	500 євро, франшиза 10%		200 євро
Цивільна відповідальність	-	15 тис. євро, франшиза 15%	-	-
Затримка або відміна рейсу	-	додатково оплачується – 500 грн, супа покриття 10 тис. грн, франшиза 10%	-	100 євро
Втрата документів	-	-	-	100 євро
Юридична допомога	-	-	-	500 євро
Вартість	52 грн	318 грн	178 грн	456 грн

Джерело: побудовано автором на основі [40, 43]

Для того, щоб туристичні підприємства розуміли, яке саме страхування краще запропонувати туристам, вона повинна орієнтуватися у його відмінностях в страхових компаніях та «ВУСО», це можна зробити на прикладі двох пакетів – економ та преміум (табл. 3.3).

Як свідчать дані табл. 3.3, туристи підприємства мають орієнтуватися у відмінностях страхових полісів страхових компаній для того, щоб клієнти отримали максимум під свої потреби. Також туристи, які подорожують по Україні, можуть звернутися до даної страхової компанії за КАСКО або ОСЦПВ, так як обидві, обрані нами, страхові компанії пропонують дану послугу страхування, то необхідно також аналізувати потреби туристів та обирати ту страхову компанію, яка максимально задовольняє ці потреби. Розглянемо на прикладі автомобіля, який зареєстровано в м. Охтирка та має об'єм двигуна 1601-2000 см³, у СК «Європейське туристичне страхування» даний страховий поліс на рік буде коштувати від 620 грн (франшиза 2600 грн.), а у СК «ВУСО» – від 1412 грн (франшиза 2000 грн.).

Таким чином, суб'єкти туристичної діяльності можуть оперувати цими даними для того, щоб надати туристам ті послуги страхування, які будуть їм максимально підходити при тому буде обрано найвигідніший план страхування в фінансовому плані (табл. 3.4).

Таблиця 3.4. – Задоволення вимог клієнтів туристичних підприємств послугах страхування

Вимоги туристів	Страхова компанія	Пакет
Страхування для поїздок по Україні	СК «Європейське туристичне страхування»	Економ Україна
Найдешевше страхування для поїздки в Європу	СК «Європейське туристичне страхування»	Економ Європа
Страхування авто за кордоном	СК «ВУСО»	Зелена карта
Максимальний пакет для поїздки за кордон	СК «ВУСО»	XXL
Лише страхування від невиїзду	СК «Європейське туристичне страхування»	Скасування подорожі
ОСЦПВ	СК «Європейське туристичне страхування»	Автоцивілка «Стандарт»
КАСКО	СК «ВУСО»	Базовий, антистрес, преміум

Як свідчать дані табл. 3.4, співпраця суб'єкта туристичної діяльності з двома страховими компаніями дозволить повністю задовольнити потреби туристів в послугах страхування, підбравши оптимальний пакет для кожного.

В зв'язку з тим, що подорожі на власному авто по Україні в останні роки стали більше популярними ніж раніше, то КАСКО є доречним для реалізації суб'єктами туристичної діяльності. Вартість КАСКО прораховується разом з клієнтом, так як враховується ринкова вартість автомобіля, марка, рік випуску, місто реєстрації, кількість водіїв, які керують транспортним засобом, чи враховується знос автомобіля та подібні деталі для прорахунку вартості поліса.

Реалізація страхових полісів туристичними підприємствами має для ряд переваг (рис. 3.7).

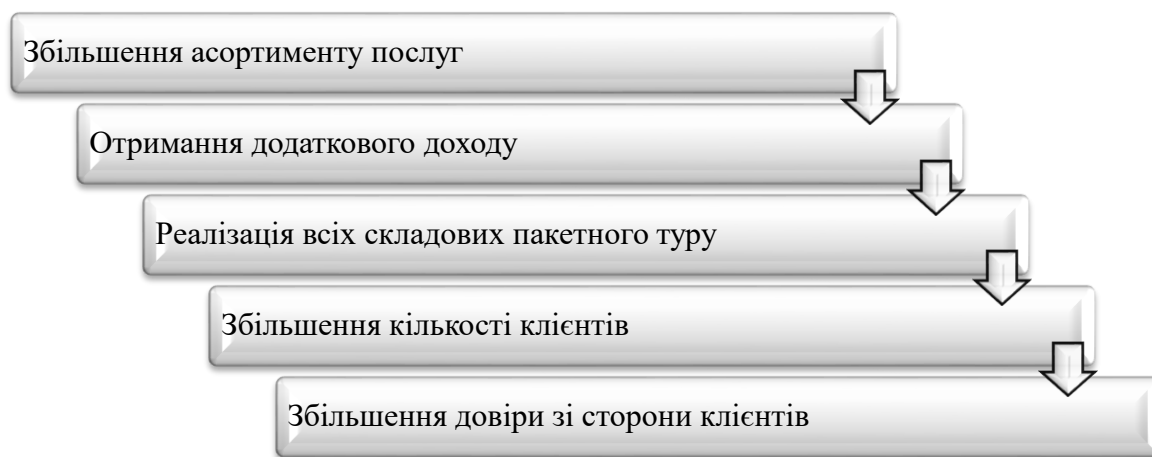


Рис. 3.7. Вигода туристичних підприємств від реалізації послуг страхування

Як свідчать дані рис. 3.7, туристичне підприємство може збільшити асортимент надаваних послуг, що є важливим під час значного зменшення туристичної активності, особливо що стосується пакетних турів, які зазвичай реалізує туристичне підприємство.

Від реалізації послуг страхування туристичне підприємство зможе отримати додатковий дохід, так як раніше туристичне підприємство не робила акцент на даному напрямку діяльності. Реалізація послуг страхування

дозволить в складні для туризму часи отримувати дохід туристичним підприємством.

Реалізація всіх складових пакетного туру тепер має інший вигляд, ніж у довоєнний період, так як на сьогодні туристичні оператори здебільшого реалізують лише наземне обслуговування або пакетні тури із інших країн. Вітчизняні суб'єкти туристичної діяльності можуть реалізувати послуги наземного обслуговування через системи туристичного бронювання та реалізувати туристичні полюси своїм туристам, що зекономить їх час на купівлю необхідних послуг для подорожі, так якщо туристи їдуть наприклад з Охтирки на Західну Україну, а потім за кордон, то менеджери з туристичного обслуговування зможуть запропонувати клієнтам оптимальний варіант із страхування, наземних послуг та, за необхідності, авіаквитків.

Отже, українські суб'єкти туристичної діяльності можуть реалізовувати послуги страхування страхових компаній «Європейське туристичне страхування» та «ВУСО», для цього їм необхідно визначити домовленості для співпраці з даними страховими компаніями та узгодити домовленості щодо режиму роботи. Туристичні підприємства можуть реалізувати поліси туристичного страхування по Україні та закордоном, а також страхування автомобіля – зелена карта, ОСЦПВ та КАСКО. Далі розглянемо процес реалізації послуг страхування суб'єктами туристичного обслуговування при організації міжнародних подорожей.

3.3. Процес реалізації послуг страхування туристичними підприємствами при організації міжнародних подорожей

Процес реалізації послуг страхування туристичними підприємствами при організації міжнародних подорожей є важливою складовою галузі туризму та надає безпеку та захист подорожуючим. Основні аспектами такої діяльності є:

- аналіз ризиків, вибір страхових партнерів;
- підбір страхових продуктів;

- інформування та консультування клієнтів;
- адміністрування полісів та відшкодування збитків;
- забезпечення безпеки і спокою (рис. 3.8).

1. Аналіз ризиків:

- Підприємства, що спеціалізуються на організації міжнародних подорожей, проводять докладний аналіз ризиків, що можуть виникнути під час подорожі. Це включає в себе медичні екстрені випадки, втрату багажу, скасування поїздок та інші непередбачені обставини.

2. Вибір страхових партнерів:

- Туристичні підприємства співпрацюють зі страховими компаніями для надання страхових послуг своїм клієнтам. Вони вибирають страхових партнерів на основі надійності, репутації та відповідності потребам своїх клієнтів.

3. Підбір страхових продуктів:

- Підприємства визначають потреби своїх клієнтів та пропонують відповідні страхові продукти. Це може включати в себе медичне страхування, страхування від втрати багажу, страхування від нещасних випадків та інші види покриття.

4. Інформування та консультування клієнтів:

- Підприємства активно співпрацюють із своїми клієнтами, надаючи інформацію про страхові продукти, їх умови та вигоди. Вони також консультують клієнтів щодо вибору оптимального покриття для їхніх потреб.

5. Адміністрування полісів та відшкодування збитків:

- Підприємства відповідають за адміністрування страхових полісів, включаючи виплати при необхідності. Вони забезпечують ефективну обробку заяв на відшкодування та співпрацюють зі страховими компаніями для забезпечення швидких та справедливих рішень.

6. Забезпечення безпеки і спокою:

- Організація страхування для подорожуючих допомагає їм відчувати себе більш захищеними та спокійними під час подорожей, забезпечуючи захист від фінансових втрат та непередбачених обставин.

Рис. 3.8. Процес реалізації послуг страхування туристичними підприємствами при організації міжнародних подорожей

Загалом, організація туристичного страхування є важливим компонентом міжнародної туристичної діяльності, який забезпечує безпеку та комфорт подорожуючих, допомагаючи їм насолоджуватися своїми подорожами без зайвих переживань.

Реалізація послуг страхування СК «Європейське туристичне страхування» та СК «ВУСО» туристичними підприємствами передбачає взаємодію з представництвом та клієнтом, тобто туристична компанія виступає посередником між виробником та кінцевим споживачем.

Для реалізації страхових полісів туристичними підприємствами слід діяти наступним чином (рис. 3.9):

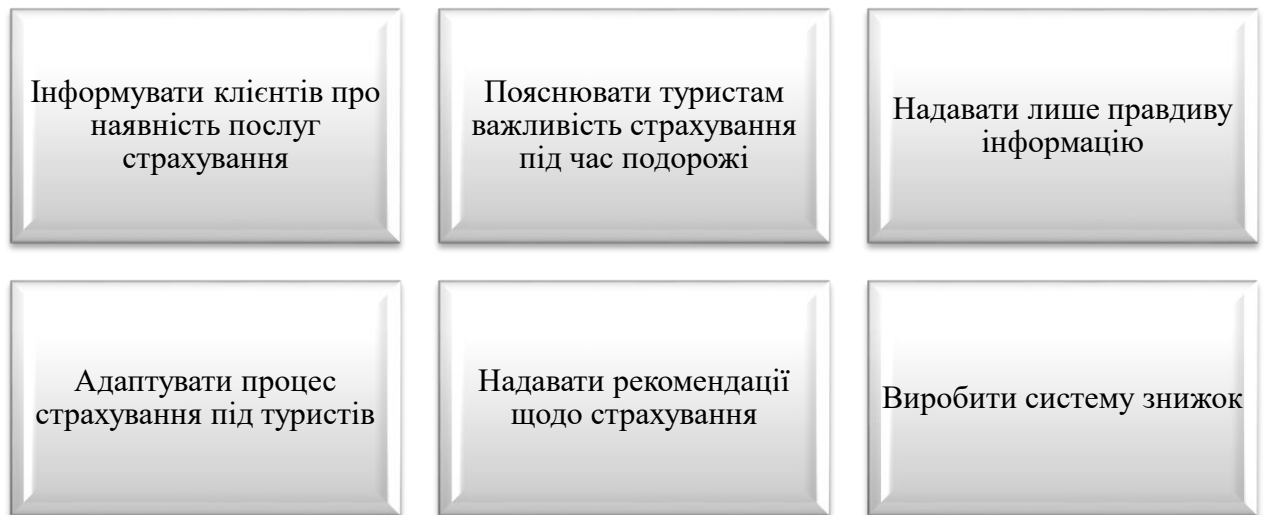


Рис. 3.9. Принципи реалізації страхових полісів туристичними підприємствами

Як свідчать дані рис. 3.9, туристичні підприємства при реалізації послуг міжнародного може притримуватися наведених принципів для максимально ефективного результату реалізації послуг страхування СК «Європейське туристичне страхування» та СК «ВУСО».

Інформування клієнтів про наявність послуг страхування на туристичних підприємствах може відбуватися декількома способами (рис. 3.10).

Як свідчать дані рис. 3.10, туристичні підприємства можуть інформувати своїх клієнтів через соціальні мережі, такі як Instagram та Facebook, де суб'єкт туристичної діяльності (туристичний оператор чи туристичний агент) публікує новини туристичного бізнесу та наявні туристичні продукти.



Рис. 3.10. Інформування клієнтів туристичними підприємствами про послуги страхування

Так як більшість туристичних підприємств в Viber та Telegram ведуть власні групи, де також інформують туристів та потенційних клієнтів про наявні пропозиції та акції, то доцільно в даних групах розміщати інформацію щодо послуг страхування.

Під час телефонних розмов з туристами, які цікавляться організацією поїздки, менеджер з туристичного бронювання має зазначити про обов'язковість туристичного страхування за кордоном та про необхідність страхування для забезпечення уникнення фінансових ризиків під час подорожі. Так як і під час телефонних розмов, працівники туристичних підприємств мають інформувати туристів під час особистої зустрічі в офісі туристичного підприємства.

Пояснення туристам важливості страхування під час подорожі має бути за будь-якої ситуації в країні та світі. Туристам необхідно донести наступну інформацію про переваги страхування під час подорожей (рис. 3.11).

Згідно з рис. 3.11, туристи мають розуміти, що страхування під час подорожі дозволить їм отримати безкоштовно невідкладну медичну допомогу, так як знаходячись в іншому місті або країні це може бути не лише складно, а й дорого. Також необхідно зазначити, що під час настання страхового випадку є не лише покриття витрат на невідкладну медичну допомогу, а й покриття

медичних витрат, тобто, якщо лікар від страхової компанії виписав туристам туристичним підприємствам рецепт, то витрати на ці ліки буде покривати страхова компанія.

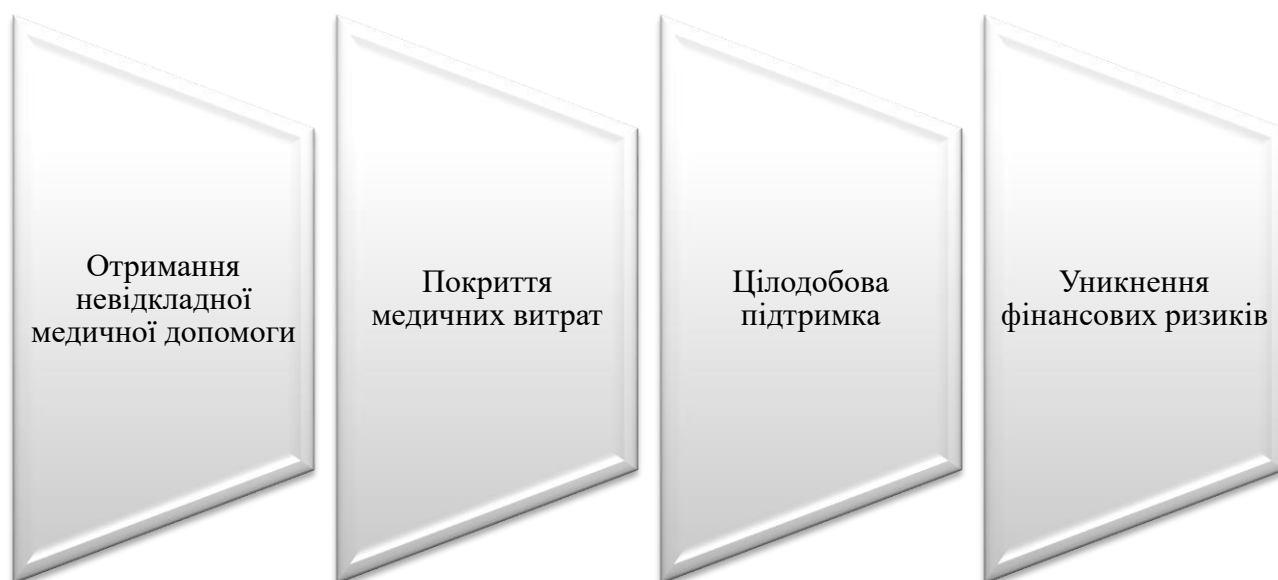


Рис. 3.11. Переваги страхування для туристів

Цілодобова підтримка туристів страховою компанією дозволить їм отримати допомогу або консультацію якомога швидше, це також дозволяє уникнути фінансових ризиків, які можуть виникнути в ризикових ситуаціях, це не лише нещасний випадок чи хвороба, а й втрата багажу, відміна рейсу тощо.

Суб'єкти туристичної діяльності зобов'язані надавати правдиву інформацію туристам, щодо страхування та інформувати про реальні умови страхового плану та його реальну вартість, так як це впливає не лише рейтинг суб'єкта туристичної діяльності, а й на рівень довіри до страхової компанії.

Адаптація процесу страхування передбачає вибір взаємодії зручний для клієнта, тобто клієнт має сам обирати йому зручніше зустрітися особисто чи спілкуватися в телефонному режимі, те ж саме стосується способу оплати.

Надання рекомендацій щодо страхування передбачає консультування туристів з приводу обрання оптимального страхового полісу, який найбільше відповідає їх запиту та потребам. Менеджер з туристичного обслуговування не

має нав'язувати туристам свою думку, а лише рекомендувати та надавати вичерпну відповідь.

Система знижок для клієнтів туристичного підприємства необхідна для того, щоб клієнти ставали постійними та розуміли, що купляти страхові поліси є фінансово вигідно, проте необхідно розуміти, що знижка робиться за рахунок комісійної винагороди суб'єкта туристичної діяльності від продажу туристичних полісів.

Процес реалізації страхового полісу туристичними підприємствами має відбуватися наступним чином (рис. 3.12):



Рис. 3.12. Процес реалізації страхового полісу туристичними підприємства при організації міжнародних подорожей

Процес реалізації страхового полісу туристичними підприємствами починається із встановлення контакту з клієнтом, де менеджер з туристичного обслуговування уточняє потреби клієнта, наступним надає інформацію щодо страхування, а саме:

- пакети страхування та їх відмінності;
- ціновий діапазон на страхові поліси;
- сума покриття страхових випадків;

– умови та процес відшкодування збитків, передбачених договором страхування;

– виключення із страхового випадку, передбачені договором страхування.

Під час вибору страхового полісу, клієнту необхідно наголосити про ключові переваги та недоліки обраного полісу. Після того, як клієнт зробить вибір, відбувається процес оформлення полісу, де вказуються основні дані клієнта. Розглянемо на прикладі заповнення поліса туристичного страхування до Європи на 7 днів (СК «Європейське туристичне страхування» (рис. 3.13):

Контактні дані

Електронна пошта: shevchenkotaras84@gmail.com
 Номер телефону: +380999555222

Інформація про страхування

Період страхування: 2022-06-20 - 2022-06-26
 Країна: Європа
 Страхова компанія: ETC
 Пакет страхування: Економ Європа
 Тип страхування: Страхування медичних витрат
 Сума покриття / Франшиза: 30000 EUR
 Страхування від нещасного випадку: 3000 EUR
 COVID-19:

1. Застрахований (власник поліса)

Прізвище: SHEVCHENKO
 Ім'я: TARAS
 Дата народження: 9 Березень 1984
 Чи є Ви публічною особою: Ні Так

Документ

Серія і номер паспорта: FX123456
 Резидент України
 Не резидент України
 Ідентифікаційний код: 9876543210

Популярні питання

Рис. 3.13. Оформлення туристичного страхування

Як впливає з даних рис. 3.13, під час оформлення туристичного страхування необхідно вказати дати подорожі, в нашому випадку це з 20.06 по 26.06. 2022 року, напрямом подорожі – Україна, Європа або світ. Вказувати прізвище та ім'я необхідно як в закордонному паспорті, при допущеній помилці страховий поліс буде не дійсний, те ж саме стосується і паспортних даних.

Якщо туристи їдуть групою, в дану форму можна додати ще застрахованих осіб, проте у застрахованих осіб не має відрізнятися громадянство.

Після підтвердження даних, можна переглянути чернетку страхового поліса (рис. 3.14).

Електронний договір комплексного страхування подорожуючих за межами України
ЄВРОПЕЙСЬКЕ Travel Insurance Policy Умови цього Договору викладені у Додатку 1, який є його невід'ємною частиною
 Terms of the Agreement are set out in Appendix 1 and form an integral part of the Agreement
 Страховий захист надається відповідно «Рішення Ради ЄС 2004/171/ЄГ щодо медичного страхування подорожуючих осіб»
 Insurance coverage provided under the EU Council Decision 2004/171/EG on travel medical insurance

ETC
Замки поручу кожному самі

Страховальник/Застрахована особа • Policy Holder/Insured Person
 Назва підприємства/Прізвище, ім'я • Name of Firm/Last name, name of Insured
 1. **SHEVCHENKO TARAS**

Дата народження • Date of birth
09.03.1984

Адреса/Телефон • Address/Contact phone
+380999555222

Ідентифікаційний номер • ID
9876543210

Період страхування • Insurance Period
 З/ from **20.06.2022 00:00** По/ till **11.07.2022 23:59**

Кількість днів • Quantity of days
7

Кількість поїздок • Quantity of trips
ONE

Інші Застраховані особи: П.І. • Other Insured persons: Last name, name

Дата народження • Date of birth

Серія/SERIES KM № **9137719**
 Паспорт • Passport
 Серія/ Series **FX** № **123456**

Територія дії • Valid in
EUROPE

Кількість осіб • Quantity of persons
1

При страхуванні групи до цього Договору додається список Застрахованих осіб • Group cover requires individual names to be added to the policy

Умови страхування • Insurance terms	Страхова сума на особу/поліс • Insurance sum per person/policy	Прогр./ Prog./	Знижки/ Discount	Надбавки/ Charges	Франшиза/ Deductible	Тариф/ Tariff	Страхова премія • Insurance premium
Медичні витрати • Medical expenses	особа/ person 30000,00 EUR	A	0%		0%	0,01%	108,05 ГРН /UAH
Нещасний випадок • Accident	особа/ person 3000,00 EUR	---	0%		0%	0,02%	21,61 ГРН /UAH
Цивіл. Відповід. • Public liability	особа/ person -----	---	---		---	---	--- ГРН /UAH
Відміна поїздки • Travel cancellation	поліс/ policy -----	---	---		---	---	--- ГРН /UAH
Багаж • Luggage	-----	---	---		---	---	--- ГРН /UAH
Додаткові умови страхування вкл./ incl. COVID-19							
Загальна премія • Total premium							129,66 UAH ГРН /UAH

Підпис страховальника • Signature of Insurer
 М.П./Stamp

Підпис Страховальника • Signature of Insured
 З умови цього Договору (Правила страхування) ознайомився(лась) та погодився(лась) з цими умовами страхування та погодився(лась) з додатковими умовами страхування.
 I have read and agree with the insurance terms and conditions.

Підпис/Signature
 Ідентифікаційний номер/ID
10.05.2022 Рік /Year

ПРАТ "ЕТС", вул. Спаська, 5, 04071, Київ, Україна; тел. +38(044)299-78-87 • PJSC "European travel insurance", 5, Spas'ka str., 04071, Kyiv, Ukraine; tel. +38(044)299-78-87

Рис. 3.14. Чернетка страхового поліса

Згідно з рис. 3.14 в страховому полісі вказані ті дані, які було вказано в формі, а також умови страхування, страхова сума на особу, програма, страхова премія а також докладно про умови страхування.

В страховому полісі вказується ціна з урахуванням комісійної винагороди суб'єкта туристичної діяльності.

Після того як, переглянуто чернетку та перевірено інформацію, відбувається підтвердження номеру телефону застрахованої особи шляхом отримання коду в смс та введення його в відповідну форму. Далі клієнт оплачує страховий поліс та здійснюється видача поліса клієнту.

Суб'єкт туристичної діяльності на рахунок всіх питань щодо страхування має звертатися до представництва страхової компанії. Якщо у туристів настає страховий випадок, то вони звертаються за номерами вказаними в страховому полісі, а туристичне підприємство не несе відповідальності за роботу страхової компанії, на рахунок цього туристичне підприємство має інформувати своїх клієнтів.

Отже, процес реалізації послуг страхування туристичними підприємствами базується на тому, що суб'єкти туристичної діяльності виступає посередником між страховою компанією та страхувальником. Туристичне підприємство саме знаходить клієнтів, це можуть бути її постійні туристи або нові. Поширення інформації про страхування може відбуватися через соціальні мережі, групи в месенжерах, а також під час спілкування з клієнтами.

Висновки до розділу 3

Провівши дослідження за розділом 3, доцільно зробити наступні висновки:

Проблеми розвитку страхування в міжнародному туристичному бізнесі свідчать про необхідність посилення усвідомлення ризиків у цій галузі та розробки більш ефективних механізмів захисту туристів під час подорожей. Подолання цих проблем може сприяти збільшенню впевненості подорожуючих та сприяти подальшому зростанню міжнародного туристичного бізнесу.

Для адаптації суб'єктів туристичної діяльності до нинішніх умов необхідно розширювати набір послуг, які воно зможе реалізовувати своїм клієнтам, такими послугами можуть бути послуги страхування. Організація реалізації туристичного страхування як окремого продукту туристичні підприємства повинні задовольняти потреби клієнтів, тому доцільно співпрацювати з декількома страховими компаніями, щоб мати змогу забезпечити клієнтів туристичного підприємства різними видами страхування.

Нами було обрано дві страхові компанії – «Європейське туристичне страхування» та «ВУСО», так як вони себе зарекомендували на ринку страхових послуг, та є партнерами провідних туроператорів України.

Процес реалізації послуг страхування туристичною туристичними підприємствами, особливо під час організації міжнародного туризму, включає в себе інформування клієнтів туристичного підприємства щодо наявних послуг, їх змісту та різноманітності вибору від бюджетного варіанту до дорогого варіанту з додатковими послугами страхування. Оформлення страхового полісу є відповідальним процесом, так як допущення помилки робить страховий поліс не дійсним, тому під час оформлення полісу важливо переглядати чернетку полісу. Після видачі полісу клієнту далі суб'єкт туристичної діяльності не несе відповідальності за дії страхової компанії. Страхувальник під час настання страхової події зв'язується з страховою компанією за номерами, які вказані в страховому полісі.

ВИСНОВКИ

Провівши дослідження на тему «Перспективні напрями розвитку страхування в міжнародному туристичному бізнесі» доцільно зробити наступні висновки.

Страхування в туризмі являє собою систему відносин між страховою компанією і туристом по захисту його життя і здоров'я та майнових інтересів за умови настання страхового випадку. Страхування здійснюють також господарюючі суб'єкти, які страхують свої фінансові ризики, транспортні засоби та майно. Наведені види страхування в туризмі проводяться таким чином, як і страхування в інших галузях економіки.

Туристичне страхування задовольняє фундаментальну потребу, а саме потребу в безпеці. Страхові поліси покривають витрати у наслідок страхових випадків, пов'язаних зі здоров'ям, нещасними випадками, нерухомістю та транспортними засобами, що особливо актуально для туристів, які подорожують на автомобілі. Зараз туристи визнали те, що коли вони бронюють відпустку, існує певна ймовірність того, що вони можуть зіткнутися з проблемами відміни поїздки, тому в період пандемії особливої уваги заслуговує страхування від невіїзду.

Здійснено дослідження міжнародних вимоги до туристичного страхування, які висувають різні країни світу для в'їзду туристів, що дозволяє сформулювати жорсткі умови для забезпечення безпеки та захисту для подорожуючих під час туристичних поїздок та бізнес-подорожах. Вони сприяють створеній системі страхування, яка враховує потреби та ризики туристів на міжнародному рівні.

Аналіз світового ринку туристичного страхування дозволяє зробити висновок про зростання попиту на ці послуги у зв'язку зі збільшенням кількості мандрівників та підвищенню уваги до питань безпеки під час подорожей. Світовий ринок туристичного страхування набуває обсягу і

стає все більш конкурентним, що стимулює міжнародні страхові компанії вдосконалювати свої пропозиції та шукати інноваційні рішення для задоволення потреб сучасних мандрівників.

Охарактеризовано діяльність провідних міжнародних компаній на ринку туристичного страхування, а саме: Heymondo, SafetyWing, IMG Global, Travelex, Trawick International, AIG Travel Guard, які відзначаються високою фінансовою стійкістю, гнучкістю у наданні послуг, широким географічним покриттям та інноваційними підходами до задоволення потреб сучасних туристів. Їхня лідерська позиція на ринку обумовлена високою якістю обслуговування та здатністю адаптуватися до зростаючих вимог та тенденцій у сфері туризму та страхування.

Здійснивши оцінку діяльності міжнародної страхової компанії Euroins Insurance Group доцільно зауважити про її стабільність і високий рівень професіоналізму в галузі страхування. Euroins Insurance Group є міжнародною страховою компанією, яка спеціалізується на наданні різноманітних видів страхових послуг. Основні сфери діяльності компанії включають страхування автотранспорту, медичне страхування, страхування нерухомості та інше види страхування. Euroins Insurance Group має свої філії та представництва в кількох країнах, включаючи Болгарію, Румунію, Україну, Туреччину та інші. Компанія активно розвивається на міжнародному ринку страхування та знає стабільність та професіоналізм у галузі страхування. Компанія продовжує успішно функціонувати на міжнародному ринку, надаючи клієнтам надійні страхові послуги та демонструючи здатність адаптуватися до умов зовнішнього середовища та потреб клієнтів.

Проблеми розвитку страхування в міжнародному туристичному бізнесі створюють значний ризик як для подорожуючих, так і для туристичних компаній. Зростаюча необхідність у комплексному страхуванні туристів та вирішення питань щодо міжнародної координації в цій сфері стають ключовими завданнями для подальшого розвитку цього сегменту бізнесу. Основними проблемами розвитку страхування в міжнародному туристичному

бізнесі є: недостатній рівень обізнаності про страхування серед подорожуючих; висока вартість послуг страхування; недостатнє покриття страхових полісів; заборона на в'їзд через відсутності страхового поліса; ризики та винагорода для страхових компаній.

Організація туристичного страхування є важливою складовою для суб'єктів міжнародної туристичної діяльності, яка забезпечує захист і безпеку туристів під час подорожей. В умовах воєнного стану туристичний бізнес зазнає збитків, тому туристичним підприємства України необхідно адаптуватися під ринкові умови. Реалізація послуг страхування дозволить суб'єктам туристичної діяльності забезпечити фінансовий прибуток та задовольнити потреби споживачів. Суб'єкти міжнародної туристичної діяльності співпрацюють зі страховими компаніями для надання ефективних страхових рішень для своїх клієнтів.

Процес реалізації послуг страхування туристичними підприємствами при організації міжнародних подорожей є важливою частиною галузі туризму. Страхування є ключовою послугою для туристів, потім воно забезпечує їм захист та спокійно під час міжнародних подорожей. Це стосується лише медичних випадків, але й інших ситуацій, таких як втрата багажу, скасування поїздок, страхування від нещасних випадків тощо. Туристичні підприємства пропонують страхові поліси, які можуть бути індивідуально налаштовані на потреби кожного клієнта. Це означає, що подорожчаючий може вибрати обсяг покриття, з огляду на ризики та інші параметри, які заважають їхнім конкретним подорожчанням. Принципи реалізації страхових полюсів туристичними підприємствами складається з наступних принципів: інформування клієнтів про наявність послуг страхування, пояснення туристам важливість страхування під час подорожі, надання лише правдивої інформації, адаптація процесу страхування під туристів, надавання рекомендацій щодо страхування, вироблення системи знижок. Процес реалізації страхового полісу починається із встановлення контакту з клієнтом та закінчується видачею страхового полісу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Атюшкіна, В. В. Методи зниження маркетингових ризиків страхової компанії. *Маркетинг і цифрові технології*. 2020. Т. 4, № 1. С. 73–87.
2. Баєв, В. В. Організаційно-правові засади медичного страхування туристів. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту : збірник наукових праць. Серія : Економічні науки*. Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2019. Вип. II (74). С. 137–147.
3. Бакало, Н., Крекотень, І., Маховка, В. (2023). Insurance in tourism. *Економічні горизонти*, 1(23), 59–69. URL: [https://doi.org/10.31499/2616-5236.1\(23\).2023.273358](https://doi.org/10.31499/2616-5236.1(23).2023.273358).
4. Бек Ю.Б. Цивільно-правове регулювання страхування ризиків. Римське право як підґрунтя сучасного права Європи: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. «Римське право і сучасність: актуальна проблема». м. Одеса. 2016. С. 42–45.
5. Братюк В. П. Інновації страхування в туризмі / В. П. Братюк // Перспективи розвитку готельно-ресторанної індустрії України: теорія, практика, інновації розвитку : тези доповідей Всеукраїнської науково-практичної конференції (21 березня 2018 року). Мукачево, 2018. С.93–94
6. Бунін С. В. Сучасний стан і тенденції світового ринку страхових послуг // *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія : Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм. Харків.нац. ун-т імені В. Н. Каразіна. Харків: Вид-во ХНУ імені В. Н. Каразіна*. 2017. Вип. 6. С. 15 –19.
7. Воблий К.Г. Основи економіки страхування (Репринтне видання). К. Воблий. Тернопіль: Економічна думка, 2001. С.32.
8. Вовк Л. П. Роль та значення страхування для розвитку туристичної сфери України / Л. П. Вовк // *Стратегічні перспективи туристичної та готельно-ресторанної індустрії в Україні: теорія, практика та інновації розвитку: збірник*

матеріалів Всеук. наук.-прак. інт.-конф. Умань: ВПЦ «Візаві», 2018. С. 176–177.

9. Вовчак О. Д. Страхова справа: підручник. О. Д. Вовчак. К. Знання, 2011. 391 с.

10. Вороніна Н. В. Страхові ризики в туристичній діяльності. Редакційна колегія, 2020. С. 100–102.

11. Говорушко Т. А. Управління фінансовою діяльністю страхової компанії з метою забезпечення її ефективного розвитку: монографія. В.М. Стецюк, О. Ю. Толстенко. К.: «Центр учбової літератури», 2012. 168 с.

12. Дадак О. О., Страхування туристичної діяльності в Україні. *Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С. З. Гжицького*, 2019, 21.92 (1). С. 115 –119.

13. Дейнега І. Удосконалення системи туристичного страхування в Україні. *Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку*, 2020. С. 113 –117.

14. Дем'янчук М. А., Гуржий К. С. Трансформація страхового ринку в умовах розвитку цифрових технологій. *Економіка та управління підприємствами*. 2018. №25. С. 272–278.

15. Дробязко С. І. Теоретико-методичні аспекти страхового ринку в системі ринкової економіки. *Ефективна економіка*. 2018. № 6. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6973>. дата звернення 16.12.2023 р.

16. Желізняк Р. Й., Бонецький О. О., Жулевич, М. І. Розвиток світового ринку страхування в умовах діджиталізації. *Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics»*, №17. 2019. С. 100–104.

17. Залетов О., 2012. «Асистанс» та його особливості на страховому ринку. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. Вип. 133. С. 21–25.

18. Захарова Анастасія. Особливості становлення страхового ринку України. *Інноваційний потенціал сучасної науки*. 2020. С. 385–387.

19. Інформаційно-аналітичне агентство «АПК-Інформ». URL: <https://www.apk-inform.com/ru/news/1533954>. Дата звернення 16.12.2023 р.

20. Кабала Мар'яна. Особливості обліку страхування туристів. *Інноваційний потенціал сучасної науки*. 2020. С. 396–398.
21. Калайда М. Страхування у туризмі. Центральна спілка споживчих товариств України. *Львівський торговельно-економічний університет*, 73 с.
22. Косар Н., Кузьо Н. Дослідження розвитку туризму в умовах кризи. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. №2 (176). С. 115–125.
23. Кучай Оксана. Особливості страхування в сучасному міжнародному туристичному бізнесі. *Економіка та суспільство*, 2021, С. 30–44.
24. Ліга страхових організацій України. URL: <http://surl.li/dfnb>. Дата звернення 16.12.2023 р.
25. Ліманський, Анджей; Ружковський, Яцек. Міжнародний туризм в епоху глобалізації. *Журнал європейської економіки*, 2018, 4.3: С. 295–306.
26. Любіцева О.О. Геопросторова організація туристичного процесу: автореф. дис. д.геогр.н.: 11.00.02. Київ, 2003. 29 с.
27. Мамедова Ельза. Методичний підхід до вибору конкурентної стратегії страхової компанії на ринку туристичних послуг. *Збірник наукових праць ЛОГОΣ*, 2020, С. 37–38.
28. Маслій О.А. Страхування туристичних ризиків в Україні. О.А. Маслій, Ю.Я. Перегінець. Розвиток фінансового ринку в Україні: загрози, проблеми та перспективи: матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф., 27 жовт. 2021 р. Полтава: Нац. ун-т ім. Юрія Кондратюка, 2021. С. 60–62.
29. Матвеев В. В., Гайдаржийська О. М., Отрошко В. П. Страховий ринок України: сучасний стан та перспективи розвитку. *Молодий вчений*. 2018. № 2(2). С. 727–731.
30. Маховка В.М., Мозговий В.В. Міжнародні вимоги до туристичного страхування. Світові досягнення і сучасні тенденції розвитку туризму та готельно-ресторанного господарства: матер. II Міжн. наук.практ.конф. З.: 10 лист.а 2023 року. С. 406–410
31. Машина Н.І. Страхування для туристичних підприємств. Навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 368 с.

32. Мельник О. І., Кульбачна Л. А., Жулім М. С. Аналіз сучасного стану страхового ринку в Україні. *Modern economics*. 2018. № 7. С. 107–113.

33. Мисак, М. Р. Особливості страхування туристичних ризиків. Збірник матеріалів Звітної студентської наукової конференції за результатами науково-дослідної роботи у 2019 р. за заг. ред. Я.С. Янишина, Г.В. Марків, Р.І. Содом. м. Кам'янка-Бузька, 2020. С. 102–104.

34. Мозговий В. В., Маховка В. М. Спеціалізований спортивний туризм як вид активного дозвілля та відпочинку. Матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції «Управління туристичною індустрією: методологія і практика», 7–8 жовтня 2021 року. С. 23–25.

35. Моташко Т. Розвиток світового ринку страхування в умовах діджиталізації. *Вісник КНУ ім. Т. Шевченка*. 2016. №5. С. 18–24.

36. Нагайчук Н. Г. Теоретичні підходи до визначення змісту поняття «фінанси страхових організацій». *Інвестиції: практика та досвід*, 2010, 11. С.32-35.

37. Офіційна сторінка міжнародної страхової компанії Euroins Insurance Group. URL: <https://www.eig.bg/en/>. Дата звернення 16.12.2023 р.

38. Офіційний сайт компанії Aig Travel Guar. URL: <https://www.aig.com/home/risk-solutions/individual/travel-guard>. Дата звернення 16.12.2023 р.

39. Офіційний сайт компанії PZU. URL: <https://www.pzu.com.ua/about.html>. Дата звернення 16.12.2023 р.

40. Офіційний сайт СК «Європейське туристичне страхування». URL: <https://eurotravelins.com.ua/ua>. Дата звернення 16.12.2023 р.

41. Офіційний сайт страхової компанії Heymondo. URL: <https://heymondo.com/>. Дата звернення 16.12.2023 р.

42. Офіційний сайт страхової компанії Trawick International. URL: <https://www.trawickinternational.com/>. Дата звернення 16.12.2023 р.

43. Офіційний сайт страхової компанії «ВУСО». URL: <https://vuso.ua/>. Дата звернення 16.12.2023 р.

44. Офіційний сайт страхової компанії IMG Global. URL: <https://www.imglobal.com/>. Дата звернення 16.12.2023 р.

45. Офіційний сайт страхової компанії SafetyWing. URL: <https://safetywing.com/>. Дата звернення 16.12.2023 р.

46. Офіційний сайт страхової компанії Travelex. URL: <https://www.travelex.co.uk/>. Дата звернення 16.12.2023 р.

47. Павлюк Х. О. Інноваційні підходи у сфері страхування в туризмі. *Редакційна рада*, 2017, С. 124–125.

48. Пікус Р., Заколюдяжний В. Інноваційний розвиток страхової діяльності як основа підвищення її ефективності. *Вісник КНУ ім. Т. Шевченка*. 2015. № 168. С. 72 – 80.

49. Плиса В. Й. Страхування: Навч. посібник. 2-ге вид. К. Каравела, 2010. 472 с.

50. Полозова Т. В. Аналіз рейтингових позицій страхових компаній на міжнародному ринку. Збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції «Економічна аналітика: сучасні реалії та прогностичні можливості». 2019. С. 248–251.

51. Полторац, А. С., Бобровська Н. В., Шишпанов Н. О. Методичні рекомендації «Страхування в туризмі». 2021. 59 с.

52. Страхування під час війни. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/04/14/685760/> (дата звернення: 11.12.2023)

53. Ткач Остап. Тенденції розвитку міжнародного страхового ринку. *Розвиток фінансово-економічних відносин в суспільстві в умовах прояву фінансових ризиків*. 2021. С. 66–68.

54. Третяк Д. Д. Сутність та соціально-економічне значення медичного страхування. *Інвестиції: практика та досвід*, 2019, 12. С. 43–47.

55. Федусь, Д. А. Страхування як засіб безпеки в туризмі. *Редакційна колегія*, 2018. С. 177–179.

56. Ходак Ольга. Сучасні перспективи туристичного страхування. Секція IV. Страхування ризиків у туризмі та готельно-ресторанному бізнесі. 2021, С. 268–270.

57. Чвертко Людмила Андріївна, Демченко Тетяна Анатоліївна. Страхування туристичних ризиків: проблеми теорії та практики. *Економічні горизонти*, 2018, 1 (4). С. 67–75.

58. Чорненька Н. В. Ч755 Безпека туризму: навч. посібник / Н. В. Чорненька. К.: Видавничий дім «Кондор», 2019. 188 с.

59. Шестель О. Г., Левківська В. О. Специфіка страхування в туристичній галузі. *Сучасні тенденції та стратегії розвитку туристичного та готельно-ресторанного бізнесу*. С. 241–245.

60. Шолойко А. С. Ринок страхування життя в Україні та його інфраструктура. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018, 5. С. 32–36.

61. Яворська В. В., Гевко І. В., Гетьманенко А. С. Особливості страхування туристів в Україні. Секція 1. *Актуальні проблеми розвитку освіти в сфері туризму*, 2022. С. 94–99.

62. Aleskerova Yuliia. Optimization and prospects for the development of insurance in the tourism business in the context of the pandemic. *Three Seas Economic Journal*, 2022, 3.1. P. 12–20.

63. Capture The Atlas. URL: <https://capturetheatlas.com/best-travel-insurance-companies/>. (Accessed September 25, 2023).

64. Carl M. Risk and Uncertainty in Travel Decision Making. *J Travel Res.* (2016) 57 :129–46. 10.1177/00472875166678337. (Accessed September 25, 2023).

65. CDC for Disease Control Prevention. Hospitalization and death by age. (2022). Available online at: <https://www.cdc.gov/coronavirus/2019-ncov/covid-data/investigations-discovery/hospitalization-death-by-age.html>. (Accessed September 25, 2023).

66. Chen S, Law R, Zhang M (2020) Overview of tourism-related diseases. *Asia Pac J Tour Res.* <https://doi.org/10.1080/10941665.2020.1805478>.

67. Choe Yeongbae, Kim Hyesun, Choi Youngjoon. Willingness to pay for travel insurance as a risk reduction behavior: health-related risk perception after the outbreak of COVID-19. *Service Business*, 2022, P. 1–23.

68. Gössling S, Scott D, Hall CM (2020) Pandemics, tourism and global change: a rapid assessment of COVID-19. *J Sustain Tour* 29 (1). P. 1–20. <https://doi.org/10.1080/09669582.2020.1758708/>

69. Hassan MN, Mahmood MS, Nipa CF, Kamrujaman M. Mathematical modeling and forecasting of COVID-19 in Texas, USA: analysis of forecast model and outbreak probability. *Disaster Med Public Health Prep* .(2021). P. 1–12. 10.1017/dmp.2021.151.

70. Hoque MZ, Alam M. Health consciousness and its influence on perceived knowledge and belief in intention to purchase liquid milk: consumer opinions in an emerging market . *Food*. (2018) 7. P. 1–21. 10.3390/foods7090150.

71. Imarcgroup. URL: <https://www.imarcgroup.com/travel-insurance-market>. (Accessed September 25, 2023).

72. Kerr G, Kelly L. Travel insurance: properties, implications and values of using travel insurance as a risk reduction strategy . *J Travel TourMark*. (2019) 36 :191–203. 10.1080/10548408.2018.1506376/.

73. Mahmud MS, Kamroujaman M, Adan MM, Hossain MA, Rahman MM, Islam MS, et al. Vaccine effectiveness and control of SARS-CoV-2 in California and the United States during the 2020–2026 session: a modeling study. *Infect model Dis*. (2022) 7 :62–81. 10.1016/j.idm.2021.11.002.

74. Naseeb Hala, Metwally Abdelmoneim. Outsourcing insurance in the time of COVID-19: The cyber risk dilemma. *Journal of Risk Management in Financial Institutions*, 2022, 15.2. P. 155–160.

75. Pizam A, Jeong GH, Reichel A, van Boemmel H, Lusson JM, Steynberg L, State-Costache O, Volo S, Kroesbacher C, Kucerova J (2004) The relationship between risk-taking, sensation-seeking and youth tourist behavior: a crosscultural research. *J Travel Res*. 42(3). P. 251–260.

76. Rahman M.K., Bhuiyan M.A. Medical Services: Patient Satisfaction and Loyalty Lessons from Islamic Hospitals . *The patient prefers affection*. (2021) 15 :2633–46. 10.2147/PPA.S333595/.
77. Rahman M.K., Gazi MAI, Bhuiyan M.A. The Impact of the COVID-19 Pandemic on Tourism Travel Risk and Management Perceptions . *PLoS ONE*. (2021) 16 :1–18. 10.1371/journal.pone.0256486/.
78. Sarman I, Curtale R, Hajibaba H (2019) Drivers of travel insurance purchase. *J Travel Res* 59(3):545–558. <https://doi.org/10.1177/0047287519843187>. (Accessed September 25, 2023).
79. Sarman Igor, Curtale Riccardo, Hajibaba Homa. Drivers of travel insurance purchase. *Journal of Travel Research*, 2020, 59.3. P. 545–558.
80. Shi W, Li KX (2017) Impact of unexpected events on inbound tourism demand modeling: evidence from an outbreak of Middle East Respiratory Syndrome in South Korea. *Asia Pac J Tour Res* 22(3). P. 344–356.
81. Statista. URL: <https://www.statista.com/statistics/1289810/global-travel-insurance-market-size/>. (Accessed September 25, 2023).
82. Tan D., Caponecchia K. (2021) COVID-19 and public perception of travel insurance. *Ann Tour Res*. 90 :103106. 10.1016/j.annals.2020.103106.
83. The business research company. URL: <https://www.thebusinessresearchcompany.com/report/travel-insurance-market>. (Accessed September 25, 2023).
84. Travel Insurance Market: Global Industry Analysis and Forecast (2023-2029) Trends, Statistics, Dynamics, Segment Analysis. URL: <https://www.maximizemarketresearch.com/market-report/global-travel-insurance-market/16133/>. (Accessed September 25, 2023).
85. Tsu-Wei Y.U., Chen Tso-Jen. Online travel insurance purchase intention: A transaction cost perspective. *Journal of Travel & Tourism Marketing*, 2018, 35.9. P. 1175–1186.
86. Walters G., Wallin A. Terrorism Threat and Tourist Behavior. *J Travel Res*.(2019) 58. P. 370–82.

87. Williams AM, Baláž V (2015) Tourism risk and uncertainty: theoretical reflections. *J Travel Res* 54(3). P. 271–287.

88. Zalekh M. Socio-demographic features and risk perception as determinants of travel insurance. *Anal tour.* (2021) 26 . P. 2–3.

89. Zeier Röschmann Angela, Erny Matthias, Wagner Joël. On the (future) role of on-demand insurance: market landscape, business model and customer perception. *The Geneva Papers on Risk and Insurance-Issues and Practice*, 2022. P. 1-40.

ДОДАТКИ

Додаток Б «Консолідована проміжна
фінансова звітність Страхової компанії Euroins
Insurance Group (EIG)»

Додаток В «Приклад страхового полюсу
туристичного страхування»