

Ubezpieczenia turystyczne HanseMerkur

Nieszczęśliwy wypadek, choroba, kradzież – to tylko niektóre z powodów, dla których warto wykupić ubezpieczenie turystyczne. Bo chociaż większości z nas podróżowanie kojarzy się głównie z przyjemnością, to niestety istnieje wiele czynników, które mogą ten miły czas zakłócić.



Poczucie bezpieczeństwa jest jedną z podstawowych potrzeb ludzkich. Dlaczego więc nie zagwarantować sobie odpowiedniej ochrony w czasie wyjazdu? Do zasadności takiego działania nie trzeba chyba nikogo przekonywać. Pozostaje wybrać odpowiedni pakiet, dopasowany do własnych potrzeb. Ciekawą ofertę w tym zakresie posiada HanseMerkur – drugi największy ubezpieczyciel turystyczny w Niemczech. Skierowana jest ona zarówno do klientów indywidualnych, jak i firmowych (biura podróży, organizatorzy turystyki). Aktualnie firma poszukuje partnerów do współpracy.

LATA DOŚWIADCZENIA

HanseMerkur to przedsiębiorstwo z wieloletnią tradycją. Jego początki sięgają 1875 r. i pierwotnie związane były z ubezpieczeniami zdrowotnymi. Ponad 2,5 roku temu – z początkiem sierpnia 2015 r. – firma oficjalnie rozpoczęła działalność w Polsce. Przygotowano wtedy ofertę ubezpieczeń podróży dedykowanych naszemu rynkowi. Skierowana jest ona do klientów indywidualnych, biur podróży, jak i do organizatorów turystyki. Co istotne, oprócz pakietów stricte turystycznych HanseMerkur oferuje również gwarancje ubezpieczeniowe – dla pośredników i organizatorów turystyki. – Współpraca z HanseMerkur odbywa się na zasadach partnerskich, a jej warunki są bardzo atrakcyjne. Za pośredniczenie w sprzedaży produktów ubezpieczeniowych proponowane są konkurencyjne stawki prowizji stałej oraz kilka dodatkowych form wynagrodzenia – mówi Renata Łątka, operations manager w HanseMerkur.

SZEROKI WYBÓR

W portfolio produktowym HanseMerkur znajdują się obecnie cztery rodzaje pakietów ubezpieczeniowych:

- kompleksowe z kosztami leczenia, NNW, ubezpieczeniem bagażu, Assistance, OC (tylko w pakiecie

Premium) oraz z ubezpieczeniem odwołania lub/i przerwania podróży,

- kompleksowe z kosztami leczenia, NNW, ubezpieczeniem bagażu, Assistance, OC (tylko w pakiecie Premium) bez ubezpieczenia odwołania lub/i przerwania podróży,
- ubezpieczenie kosztów odwołania lub/i przerwania podróży,
- pakiet Narty-Sport.

Każdy z nich występuje w trzech wariantach jakościowych: podstawowym (jego wyznacznikiem jest niska cena oraz dopasowane do niej, wyważone produkty i świadczenia), komfortowym (który charakteryzuje najlepszy stosunek ceny do jakości oferowanych produktów) oraz premium (produkty ubezpieczeniowe dla najbardziej wymagających, w dalszym ciągu w przystępnej cenie). Istnieje możliwość sprzedaży polis dla osób indywidualnych, rodzin (do dwóch osób dorosłych z maksymalnie piątką dzieci) oraz grup (minimum 10 osób). Za każdym razem w dwóch zakresach geograficznych (Europa i świat).

PARTNERZY POSZUKIWANI

Szczegółowa oferta ubezpieczeń i warunków dostępna jest na stronie www.hansemerkur.pl – w strefie agenta (po uprzednim zalogowaniu). Prosty system umożliwi dokonywanie szybkich i sprawnych rezerwacji online. Poza tym każdy partner może liczyć na indywidualne szkolenie, prowadzone w siedzibie swojej firmy. HanseMerkur udostępni również linki sprzedażowe, których implementacja na własnej stronie internetowej pozwala na zwiększenie sprzedaży. Sporym ułatwieniem w procesie sprzedaży jest również dostępność produktów ubezpieczyciela w jednym z najbardziej znanych systemów rezerwacyjnych MerlinX. W trakcie trwania współpracy partner może liczyć też

na inne formy wsparcia, związane m.in. z działaniami marketingowymi. – Aktualnie naszym głównym kanałem dystrybucji są biura podróży, organizatorzy turystyczni oraz linie lotnicze. To na nich skupiamy swoją uwagę poprzez działania wspierające ich w procesach sprzedaży oraz w aktywnościach marketingowych. Z pewnością nasz model współpracy wyróżnia wysokie wynagrodzenie – sięgające nawet 30 proc. prowizji podstawowej. Między innymi z tego powodu warto się z nami skontaktować – mówi Renata Łątka. HanseMerkur proponuje organizatorom turystyki nie tylko ofertę dotyczącą ubezpieczeń obowiązkowych, ale także szereg pakietów fakultatywnych. – Przy odpowiedniej skali produkty te mogą być „uszyte na miarę” potrzeb organizatora, z czego jesteśmy dobrze znani na naszym rodzimym rynku – dodaje Renata Łątka. MK

biurapodrozy@hansemerkur.pl

Tel. 22 890 78 40

