

К ВОПРОСУ О ПОНЯТИИ УСЛОВНАЯ И БУЗУСЛОВНАЯ ФРАНШИЗА

Масанская А. С.

*Научный руководитель – ст. преподаватель Седнина М. А.
БНТУ*

Аннотация. В статье проведен краткий анализ условных и безусловных франшиз; недостатки и преимущества страхования с франшизой, и ее экономическая роль.

Ключевые слова: страхование, франшиза, условная, безусловная.

Актуальность вопроса

Страхование – особый вид экономических отношений, призванный обеспечить страховую защиту людей и их дел от различного рода опасностей.

Страхование (страховое дело) в широком смысле включает различные виды страховой деятельности (собственно страхование, или первичное страхование, перестрахование, сострахование), которые в комплексе обеспечивают страховую защиту.

Страхование в узком смысле представляет собой отношения (между страхователем и страховщиком) по защите имущественных интересов физических и юридических лиц (страхователей) при наступлении определенных событий (страховых случаев) за счет денежных фондов (страховых фондов), формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов (страховой премии).

Франшиза – предусмотренное условиями страхования (перестрахования) освобождение страховщика (перестраховщика) от возмещения убытков страхователя (перестрахователя), не превышающих заданной величины.

Содержание раскрываемого вопроса

Страховое возмещение – денежная компенсация, выплачиваемая страхователю или выгодоприобретателю при наступлении страхового случая из страхового фонда для покрытия ущерба в имущественном страховании и/или в страховании гражданской ответственности.

Страховое возмещение может быть также в натуральной форме, т. е. не деньгами, а товарами, услугами или выполненными работами. Например, в страховании автомобилей страховое возмещение может быть выполнено ремонтом автомобиля после аварии или заменой деталей. Данные работы выполняются в автомастерской, услуги которой оплачивает страховщик в качестве компенсации ущерба.

Сумма страхового возмещения может быть равна страховой сумме или меньше ее, если имущество застраховано не на полную стоимость, а по условиям договора страхования предусмотрена пропорциональная система воз-

мещения ущерба. Основанием для выплаты страхового возмещения может служить заключение аджастера по факту и обстоятельствам страхового случая.

1. Системы возмещения ущерба.

В страховании имущества, если имущество застраховано не на полную стоимость, применяются две системы возмещения ущерба:

- пропорциональная;
- первого риска.

Применение той или иной системы возмещения ущерба должно быть предусмотрено договором страхования.

2. Пропорциональное возмещение ущерба.

Данная система возмещения ущерба является наиболее распространенной. Суть системы состоит в следующем: при пропорциональном страховании возмещается не весь ущерб, а столько процентов, на сколько процентов застраховано имущество. Иными словами, при данной системе полный ущерб возмещается только тогда, когда имущество застраховано на полную стоимость.

3. Система первого риска.

При данной системе возмещения ущерба подлежит возмещению весь ущерб, но не более страховой суммы. При этом после осуществления первой выплаты договор страхования прекращается.

Франшиза – предусмотренное условиями страхования (перестрахования) освобождение страховщика (перестраховщика) от возмещения убытков страхователя (перестрахователя), не превышающих заданной величины.

Франшиза бывает условной и безусловной.

Также выделяют временную и совокупную франшизы, минимальный размер ущерба, на который распространяется страховое покрытие. Франшиза может быть выражена как пропорциональная доля (в процентах от страховой суммы, либо убытка), либо как абсолютная величина (в денежном выражении). Размер франшизы и ее тип устанавливаются договором или правилами страхования.

Виды франшиз

В страховании принято выделять несколько видов франшиз. Классифицируются они в зависимости от условий страхового договора:

1. Безусловная.

Этот вид занимает лидирующие позиции в страховании. Здесь при наступлении страхового случая просто вычитают из общей стоимости ущерба сумму франшизы. Если ущерб ниже, то никаких выплат вовсе не производится.

2. Условная.

К такому виду прибегает все меньше страховых компаний. Все потому, что он особо выгоден страхующимся, а вот страхователям не очень. В таком случае ущерб, если он меньше стоимости льготы, оплачен не будет, но если

он выше хотя бы на 10 руб., то компания обязана возместить ущерб полностью, а не только разницу.

Типы франшизы:

1. Временная.

При таком виде страховой случай, который компенсирует компания, имеет ограничения во временных рамках. Например, транспортное средство попало в ДТП в будние дни, а страховка распространяется только на выходные. Значит, никакой компенсации выплачено не будет.

2. Динамическая.

Этот вид можно также отнести к безусловной франшизе. В данном случае выплаты будут зависеть от количества страховых случаев. Например, автомобиль попадает первый раз в ДТП, и все повреждения компенсируются в полном объеме. При последующих авариях размер выплат снижается.

3. Высокая.

Такой вид используют только при страховании особо дорогостоящих объектов. При наступлении страхового случая компания компенсирует все повреждения в полном объеме.

4. Льготная.

Такой вид позволяет добавить в договор особые нестандартные условия, которые могут еще больше снизить стоимость страховки.

5. Регрессная.

Данный вид позволяет страховщику потребовать от своего клиента возврата части произведенных выплат, если страховой случай наступил при определенных оговоренных в договоре обстоятельствах.

Каждая страховая компания вправе самостоятельно определять, какой вид франшизы использовать в своей деятельности.

Преимущества и недостатки

Для страхователя основными преимуществами наличия франшизы в договоре являются:

1. Экономия средств на оплате страховой премии.

2. Экономия времени при урегулировании вопроса об убытках.

3. Скидка за безубыточность при продлении договора.

4. Более осторожная эксплуатация имущества из-за необходимости оплачивать мелкий ущерб самостоятельно.

5. Меньшее количество контактов со страховой компанией.

Франшиза в страховании подходит тем, кого интересует в первую очередь максимальный ущерб, например, угон транспортного средства.

Из недостатков можно назвать:

1. Сложные формулы и расчеты при выплате компенсации.

2. Необходимость доплачивать за ремонт из своего кармана.

Заключение

В итоге можно сделать заключение, что страхование является социально значимой сферой, важной для государства. Государственное влияние должно быть направлено на рационализацию уже существующих видов страхования и разработку новых законопроектов, необходимость введения которых выявляет существующая социально-экономическая ситуация.

На основе всего вышеизложенного легко можно понять, что франшиза является весьма важным параметром договора страхования и недооценка ее роли, которая присутствует на сегодняшний день в рядах как страхователей, так и страховщиков, не может расцениваться как положительное явление. Поэтому в заключение можно сказать, что все стороны договора страхования должны более активно использовать механизм франшиз, дабы в процессе переговоров выработать гораздо более гибкие, а главное обоюдно удобные условия страхования.

Список использованных источников:

1. О страховой деятельности: указ Президента Республики Беларусь от 25.08.2006 г. № 530 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=p30600530>. – Дата доступа: 05.03.2023.
2. Зайцева, М. А. Страхование: учебное пособие / М. А. Зайцева. – Минск: БГЭУ, 2018. – 303 с.
3. Болтрушевич, Г. К. Страхование: пособие для студентов / Г. К. Болтрушевич, Л. А. Глазунова. – Гомель: ГГУ им. Ф. Скорины, 2017. – 150 с.
4. Шахов, В. В. Страхование: учебник для вузов / В. В. Шахов. – М: Страховой полис, ЮНИТИ, 1997. – 331 с.
5. Шиманович, С. В. Белорусский рынок. Обзор 2020 г. / С. В. Шиманович, А. И. Цыбулько. – Минск: УП «Энциклопедикс», 2021. – 160 с.