



Значение франшизы в страховой деятельности и ее особенности

Подготовила : студентка гр. 10104116

Рутковская О.Д.

Страхование имущества — наилучший способ защитить его от повреждений или кражи. После наступления страхового события владелец получит определенную сумму на устранение последствий происшествия. Снизить стоимость полиса КАСКО можно разными способами, один из них — введение франшизы.





Франшиза в страховании

Страховая франшиза – это определенная договором страхования часть убытков, которая в случае страхового случая не подлежит возмещению страховщиком, или это - доля страхователя в покрытии нанесенного ущерба. Чаще всего устанавливается в процентном соотношении от страховой суммы или в фиксированной денежной сумме.

Благодаря ее применению достигается сочетание самострахования со страхованием. Освобождение страховщика от выплаты незначительного ущерба в размере установленного по действующей франшизе, и которая позволяет ему сделать проще и дешевле порядок возмещения убытков и соответственно снизить необходимые тарифные ставки. Вместе с тем, страхователи заинтересованы в принятии превентивных мер по сохранению имущества, здоровья или снижению риска ответственности перед третьими лицами, поскольку при этом часть риска возлагается на ответственность страхователя.



Основные цели франшизы:

- Экономия средств страхователя при оформлении полиса;
 - Минимум взаимодействия со страховой, если ущерб незначителен.
- 

Виды франшизы в страховании

Условная франшиза - оговорена в договоре страхования часть убытков, которая не возмещается страховщиком в случаях, когда размер убытков находится в пределах установленной франшизы. Если же при наступлении страхового случая сумма ущерба превышает франшизу, то она возмещается страховщиком в полном объеме. Использование страховщиком условной франшизы имеет цель отмежеваться от мелких, таких, что часто возникают (повторяются) убытков. Чаще условная франшиза применяется в личном страховании. Страховщики могут в условиях страхования определять количество дней болезни, за которые предусматривается страховая помощь. Если же застрахованный находился на больничном дольше, то пособие выплачивается за весь период нетрудоспособности.

Условная франшиза



Пример: франшиза 10 000 руб

1. Если ущерб 8 000 руб. - клиент сам его оплачивает
2. Если ущерб 15 000 руб, то страховая оплачивает все 15 000 руб.



Виды франшизы в страховании

Безусловная франшиза - это оговоренная в договоре страхования часть убытков, которая высчитывается во всех случаях из обязательств страховщика, то есть не подлежит возврату страхователю при выплатах страховых возмещений. В этом случае ответственность страховщика определяется размером убытка с вычетом суммы франшизы. Использование безусловной франшизы распространено при страховании автотранспорта и других имущественных объектов, она обеспечивает страховщику уменьшение затрат на ведение страхового дела за счет избежания расчетов по рискам, которые приводят к незначительным суммам убытков. При применении франшизы страховщик предоставляет льготы страхователю в уплате страховых платежей из-за снижения тарифных ставок по соответствующему виду страхования.

Безусловная франшиза



Пример: франшиза 10 000 руб

1. Если ущерб 8 000 руб. - клиент сам его оплачивает
2. Если ущерб 15 000 руб, то страховая оплачивает только 5 000 руб.



Виды франшизы в страховании

Динамичная франшиза - этот вариант страхования предполагает учёт истории безупречного вождения страхователя. Чем меньше страховых случаев числится за клиентом в предыдущие периоды страхования, тем больше доверие к нему со стороны страховой компании, больше предлагаемые скидки и бонусы на покупку полиса. Динамичная франшиза стимулирует страхователей на безаварийное управление машиной, так как высокий процент страховки выплачивается им только на первый и второй страховой случай, а на каждые следующие страховые случаи доля страхового возмещения последовательно снижается на 5%.



Виды франшизы в страховании

Временная франшиза - этот вариант страхования даёт возможность клиенту выбирать временной период действия страхового договора. Например, если владелец машины использует её только по будним дням, то он может заключить договор КАСКО с временной франшизой, действующей в течение 5-ти рабочих дней в неделю. Если повреждение автомобиля происходит в эти дни, то страховая фирма полностью компенсирует его ремонт. Если авария происходит в выходные дни, то ремонт производится владельцем самостоятельно своими средствами, а страховая компания не выплачивает страховку. Такая система позволяет уменьшить стоимость полиса для клиента по сравнению со стандартной системой.



Виды франшизы в страховании

Высокая франшиза

Этот вид франшизы начинается при сумме от 100 тыс. долл. и используется очень редко и используется при заключении крупных договоров. **Важные отличительные ее черты заключаются в следующем:**

- При обращении страхователя страховщик обязан в срочном порядке закрыть убыток полностью;
- После этого страхователь возвращает страховщику сумму денежных средств в размере франшизы;
- Страховая компания обязана сопровождать клиента на судебных разбирательствах.



Виды франшизы в страховании

Льготная франшиза - Стороны могут прийти к соглашению заключить договор на условиях льготной франшизы. Это означает, что **в документе оговариваются случаи, когда страховщик не будет использовать франшизу.**

Например , если виновником ДТП признан не клиент компании, а другое лицо.



Виды франшизы в страховании

Регрессная франшиза - Если клиент виноват, страховщик возмещает ущерб пострадавшему, после чего взыскивает сумму в размере франшизы со страхователя;

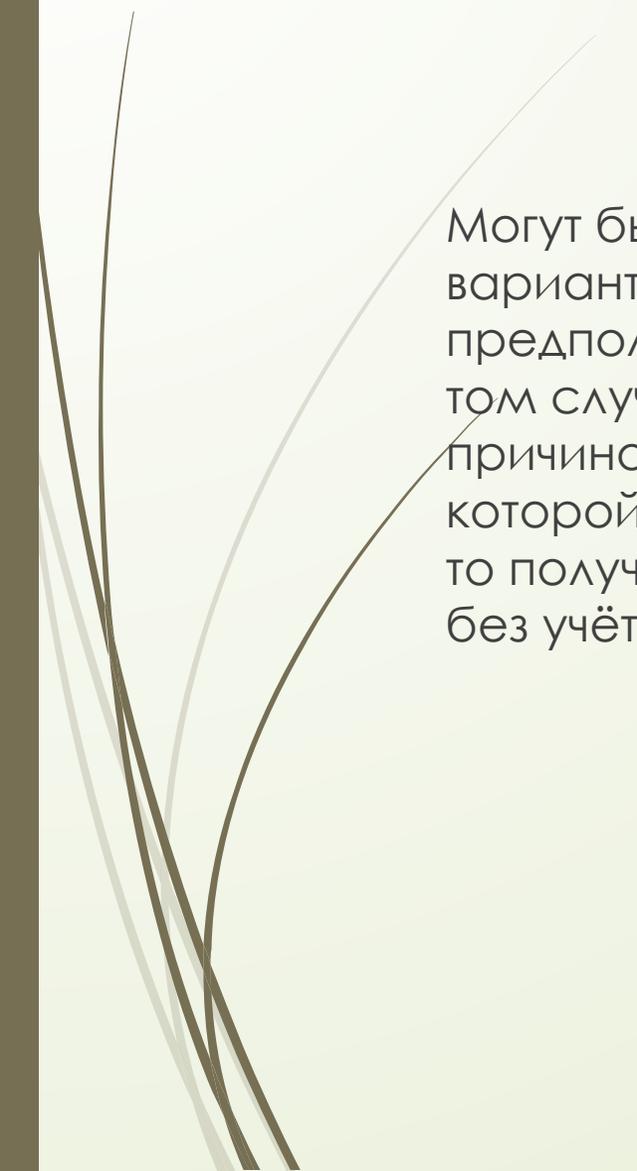
Страхователь определяет размер франшизы самостоятельно в рамках определенного страховщиком «коридора».

С позиции клиента такой вид франшизы интересен:

- когда сумма ущерба небольшая;
- ущерб может быть возмещен без привлечения страховщика.



Виды франшизы в страховании



Могут быть и другие варианты франшизы при страховании КАСКО. Например, варианты предоставления льгот посредством франшизы в КАСКО предполагают выплату страховой суммы в ограниченном размере только в том случае, когда виновником ДТП является сам страхователь. При этом причиной аварии не должно быть злостное нарушение ПДД. Если авария, в которой пострадала машина страхователя, совершена по вине другого лица, то полученный ущерб возмещается страховой компанией в полном объёме без учёта франшизы.

Франшиза в автостраховании

Автовладельцы сталкиваются с понятием «франшиза» при оформлении ОСАГО и КАСКО. Первый вид страхования обязателен, за счет него покрываются убытки третьих лиц.

КАСКО по желанию оформляется дополнительно. За счет страховки будет покрыт ущерб, причиненный личному автострахователю. **Таким образом, по данному виду страхования выплаты предусмотрены:**

- при ДТП;
- при угоне авто;
- в случае актов вандализма в отношении автомобиля.

Есть два варианта оформления полиса КАСКО:

- полное;
- с условием о франшизе.

Стоимость полного полиса КАСКО зависит от множества факторов и может в несколько раз превышать стоимость полиса ОСАГО. Даже при условии предложения страховщиками скидок, цена на этот вид страхования никогда не будет низкой.

Плюсы и минусы страхования с франшизой

К плюсам относятся:

- Экономия времени. В случае незначительного ущерба страхователь может не обращаться к страховщику. При наступлении страхового случая обычно требуется предоставить справку от ГАИ о ДТП или от РУВД о возбуждении уголовного дела, выделить время для проведения осмотра ТС сотрудником страховой компании, заполнить несколько заявлений. Занятые люди отказываются от этой бумажной волокиты в пользу работы.
- Скидка при оформлении страховки. При включении франшизы в договор страхования существенно снижается его стоимость. В случае наступления страхового случая страховая компания выплатит сумму ущерба, превышающую оговоренную сумму. В зависимости от вида — выплачивается полностью ущерб или за вычетом франшизы.
- Предоставление скидки при продлении договора страхования. В случае безаварийного вождения клиенту может быть предоставлена дополнительная скидка на оформление полиса КАСКО.
- Экономия денег. Во-первых, получение скидки при оформлении страхового полиса, во-вторых — при безаварийном вождении не требуются дополнительные вложения в ремонт.



Плюсы и минусы страхования с франшизой

- Недоступность этой формы страхования для автомобилей, приобретаемых в кредит. Дело в том, что кредиторы заинтересованы в сохранении стоимости залогового автомобиля неизменным, но они не могут быть уверены в том, что заёмщик будет восстанавливать самостоятельно различные мелкие повреждения, снижающие рыночную цену машины. Кроме этого, стоимость полиса на весь период кредитования оплачивается кредитором, а франшиза им невыгодна.
- Существует вероятность занижения причинённого ущерба специализированными сервисными центрами страховщиков с целью избегания выплат страховки на основании того, что сумма ущерба не достигает порога франшизы.



Кому выгодна франшиза при страховании авто ?

□ Для страховых фирм

Франшиза позволяет страховщику избавиться от выплат за мелкие повреждения машины, когда сумма ущерба не превышает установленный порог франшизы. Суть экономии средств и времени для страховой компании здесь состоит в том, что независимо от суммы выплат страховщику приходится запускать весь цикл бюрократического механизма расследования, оценки ущерба и движения финансов, требующий определённых материальных затрат, которые в некоторых случаях могут превысить размер производимых страховых выплат. Поэтому заниматься расследованием и выплатой мелких страховых сумм страховым компаниям невыгодно. Им важно иметь меньше страховых случаев при стабильном потоке страховых взносов.

□ Для владельцев транспорта – страхователей

Франшиза для страхователя может быть, как выгодна, так и невыгодна. Всё зависит от конкретных вариантов страхования по франшизе, опыта и квалификации водителя, режима вождения и многих других факторов. Преимуществами безусловной франшизы для страхователей являются:

- Экономия времени и средств за счёт того, что не нужно по незначительным повреждениям обращаться в ГИБДД и страховую компанию с целью оформления страховки и производства ремонта. Этот момент относится в основном к безусловной франшизе. Эти процедуры могут занять слишком много времени и дополнительных затрат, которые невыгодны самому страхователю, и получаемая страховка может не стоить таких жертв.
- Существенная скидка на покупку полиса, чем выше порог франшизы, тем дешевле страховой полис. Аккуратное безаварийное вождение позволит значительно снизить расходы на страхование автомобиля по сравнению с обычным вариантом КАСКО. Для безаварийного водителя страховые компании предлагают систему прогрессивных скидок, когда стоимость полиса ежегодно будет снижаться.
- Часто причиняемые мелкие повреждения не фиксируются в истории страхователя, и она считается безаварийной. Поэтому новый полис может приобретаться с ещё большей скидкой.



Страховщик, определяя размер франшизы, руководствуется следующим:

- Для рисков полного уничтожения или угона авто франшиза обязательна;
- При ДТП размер франшизы составляет в среднем 10% от страховой суммы;
- Чем франшиза выше, тем дешевле обойдется клиенту полис;
- Оформление полиса с франшизой невыгодно владельцам, обращающимся по рискам полиса КАСКО более 1-2 раз в год.

Поэтому франшиза является одним из легальных способов сэкономить на страховке авто и не обращаться в страховую при незначительных ДТП.



Стоит ли брать страховку вообще без франшизы ?

Страховой полис вообще без франшизы стоит очень дорого, поэтому приобретать его зачастую окажется невыгодно. Для опытного водителя он, скорее всего, не окупится, а деньги страховая компания возвращать не будет. Франчайзинг позволяет сэкономить до 30% от общей стоимости страховки, и если речь идёт о дорогом автомобиле, сумма получается совсем не маленькой. На Западе страхование без франшизы вообще практически не встречается, так как там всегда оговаривается минимальный ущерб, который не будет покрыт компанией.

Какой вид франшизы выбрать, водителю приходится выбирать самостоятельно. Нужно заранее ознакомиться с условиями нескольких страховых компаний, поискать о них отзывы реально пострадавших в ДТП автовладельцев

Спасибо за
внимание !

