**Страховые брокеры:реальная действительность и идеальная модель.**

Сухомлинова М.А., юрист, г. Москва

В настоящее время, после преодоления некоего кризиса, возникшего на рынке вследствие негативных экономических воздействий, страховые брокеры выливаются в отдельную, самостоятельную ячейку страхового бизнеса. Рост юридических структур этого рода деятельности составляет значительный процент по сравнению, к примеру, с началом 21 столетия. Кто такие страховые брокеры?! Пункт 3 статьи 8 Федерального Закона «Об организации страхового дела в Российской Федерации» говорит следующее: "Страховые брокеры - юридические или физические лица, зарегистрированные в установленном порядке в качестве предпринимателей, осуществляющие посредническую деятельность по страхованию от своего имени на основании поручений страхователя либо страховщика".

Не стоит путать посредническую деятельность со страховой. Права и обязанности по заключаемым брокером договорам несет страховщик – брокер не является стороной договора страхования и никакой материальной ответственности за неисполнение сторонами обязанностей по страховому договору брокер не несет. Другое дело, что брокерский договор может предусматривать санкции, накладываемые на брокера за ошибки, допущенные им при заключении договора. К примеру, брокер заключает договор страхования со страхователем, изначально не имеющим интереса в сохранении застрахованного имущества. В этом случае сделка изначально ничтожна, независимо от признания ее таковой судом, как сделка не соответствующая требованиям Закона. В ходе действия договора наступает страховой случай и это обстоятельство вскрывается. Страховщик предъявляет иск о применении последствий недействительности ничтожной сделки, возвращает страховую премию и не выплачивает страховое возмещение. В результате ничтожности договора Страховщик понес убытки в виде расходов на ведение дела по удостоверению сделки ничтожной, по переводу денег со счета на счет и тому подобные издержки. И вот здесь то и возникает вопрос: кто же за такие убытки ответственнен?!

Чтобы ответить на этот вопрос, прежде всего, необходимо разобраться, к какому виду гражданско-правовых договоров можно отнести брокерский. Существует мнение о том, что законодательно брокерский договор приравнен к договору поручения. Однако, ст. 971 ГК РФ четко указывает на то, что по договору поручения поверенный действует от имени и за счет доверителя. Страховой брокер, как уже говорилось выше, действует от своего имени. Кроме того, ст. 971 п. 1. ГК РФ говорит о совершении поверенным определенных юридических действий. А ведение переговоров с потенциальными страхователями, действие разве юридическое?! Ведь брокерским договором не регламентировано, как именно брокер будет это делать. Помимо этого, ст. 973 п. 1 ГК РФ указывает на то, что указания доверителя должны быть правомерными, осуществимыми и конкретными. Двух последних терминов в брокерской деятельности, в части заключения договоров страхования, я не усматриваю: осуществление поручения зависит лишь от волеизъявления клиента, не являющегося стороной брокерского договора, т.е. по сути от третьего лица.

Определенное сходство брокерского договора есть и с договором комиссии. В этой ситуации брокер выступает в роли комиссионера. В соответствии со ст. 990 п. 1 ГК РФ по договору комиссии права и обязанности по сделке приобретает комиссионер, то есть брокер. Поскольку никаких прав и обязанностей по договору страхования у брокера не возникает, (они возникают у страховщика), то брокерский договор договором комиссии также не является.

Агентирование. Основное отличие страхового агента от брокера, то, что последний действует от своего имени, агент же от имени страховщика. Крупные СК создают целые агентские сети, нанимают штатных агентов, помимо агентского вознаграждения получающих официальный оклад за продажу продукта своей страховой компании. То есть Агент представляет интересы и реализует полисы только одного страховщика, страховой компании, в штате которой он состоит, или же является внештатным сотрудником. То есть, если смотреть грубо: агент продает свой товар, брокер же берет чужой товар на реализацию. По договору агентирования возможно совершение сделки от своего имени, но за счет принципала. Однако, согласно п. 1 ст. 1005 ГК РФ по сделке совершенной агентом с третьим лицом от своего имени, но за счет принципала приобретает права и становится обязанным агент, в отношениях же между страховщиков и брокером это принципал. В случае со штатным сотрудником -агентом страховой компании, или агентом состоящим все штата, все правомерно – агент представляет интересы страховщика, заключение договора страхования происходит от его имени, права и обязанности приобретает принципал (страховщик). Таким образом, к договору агентирования брокерский договор также отнести нельзя.

К так называемому «смешанному» договору, предусмотренному п. 3 ст. 421 ГК РФ брокерский договор также отнести нельзя, по причинам того, что договор должен соответствовать обязательным для сторон правилам, установленным Законом или иным императивным нормам, действовавшим в момент его заключения. Во всех рассмотренных выше ситуациях усматривается не соответствие норме, указанной в пункте 3 статьи 8 Федерального Закона «О развитии страхового дела в Российской Федерации».

Остается одно – брокерский договор является договором возмездного оказания услуг. Если смотреть на аналогию Закона (а брокеры существуют не только страховые, а к примеру брокеры, работающие на рынки ценных бумаг) то такие договоры также являются договорами возмездного оказания услуг. Эта глава гражданского законодательства не устанавливает четких границ и ограничительных рамок по отношению к вышеуказанным договорам. Гражданский кодекс относит к таким договорам все не вписывающиеся в специальные нормы, предусмотренные в том числе и в перечисленных выше главах, за исключением агентирования, которое также является договором о возмездном оказании услуг. Однако стоит обратить внимание, что к отношениям, вытекающим из агентского договора, применяются положения о договорах поручения и комиссии. Правовое регулирование договора возмездного оказания услуг вытекает из договора подряда, если это не противоречит статьям Гражданского кодекса о самом договоре возмездного оказания услуг, а также особенностям предмета договора.

А теперь, разобравшись с правовым регулированием брокерского договора, и выяснив, к какому виду гражданско-правовых договоров он относиться, попробуем разобраться в ситуации, описанной выше. Страховщик понес убытки в результате действий брокера. Брокер действовал хоть от своего имени, но по поручению страховщика. При этом предположим условие, что брокерским договором никаких дополнительных санкций, кроме санкций, установленных законодательно не предусмотрено. Обратимся к статье 401 ГК РФ: она указывает на ответственность за неисполнение обязательства возникает во первых, в случае вины, во вторых в результате возникновения самого обязательства. Таким образом, если по условиям брокерского договора брокер не был обязан установить наличие страхового интереса – состав вины в его действиях не усматривается. Кроме того, абзац 2 п. 1 рассматриваемой статьи указывает на то, что лицо признается невиновным, если при той степени заботливости и осмотрительности, какая от него требовалась по характеру обязательства и условиям оборота, оно приняло все меры для надлежащего исполнения обязательства. Но даже в том случае, если по условиям брокерского договора брокер обязан был проверить наличие у страхователя страхового интереса, характер определяемого договором обязательства конкретики не несет, договором не предусмотрено совершение каких-либо конкретных действий со стороны брокера направленных на установления факта страхового интереса. Общие положения об исполнение обязательств также не регламентуют иные действия, направленные на исполнения обязательства, кроме тех которые предусматривает Закон, иные правовые акты или обычаи делового оборота. Опять же, принимая у брокера заключенный договор страховщик мог проверить правильность его заключения, при выявленных нарушениях указать брокеру на ничтожность договора и необходимость возврата клиенту страховой премии. Поскольку договор ничтожен, то есть, после применения последствий недействительности к ничтожной сделке его просто нет, то и ни о какой комиссии за фактически не оказанную услугу вопрос стоять не мог. Если же комиссия уже получена брокером, она подлежит возврату, так как является неосновательным обогащением.

Как же выглядит рынок брокерских услуг в настоящее время с точки зрения права?! Попытаемся разобраться в этом, имея единственную норму п. 3 ст. 8 Федерального Закона «О развитии страхового дела в Российской Федерации», определяющую статус страхового брокера. Если с брокерским договором более-менее все понятно, выше указано, к какому виду гражданско-правовых договоров его следует относить, то правовой статус взаимоотношений брокера и страхователя вызывает массу вопросов. Первый из них, кого же в действительности представляет брокер при заключении договора? Если взглянуть на ситуацию с экономической точки зрения, и вспомнить от кого брокер получает вознаграждение – ответ однозначен. Страховщик. Представляя его интересы (а интерес страховщика здесь будет заключаться в получении прибыли-страховой премии) брокер тем самым увеличивает свое материальное благосостояние. Не все так однозначно с точки зрения Закона. Что такое представительство?! Ст. 182 п. 2 говорит о том, что не являются представителями лица, действующие хотя и в чужих интересах, но от собственного имени (коммерческие посредники, конкурсные управляющие при банкротстве, душеприказчики при наследовании и т.п.), а также лица, уполномоченные на вступление в переговоры относительно возможных в будущем сделок. Отсюда вывод: брокер представителем как таковым быть не может, действуя от своего имени, он тем самым представляет свои интересы. Тогда кто он?! Если брокерский договор является договором об оказании услуг, то брокер является просто напросто исполнителем по этому договору. То есть он, в соответствии с действующем законодательством, обязан выполнить условия подписанного им договора. Теперь самое время вспомнить, кто является заказчиком и что является услугой. С заказчиком все понятно, услуга определенная – продажа страхового продукта, для чего брокер имеет право совершать определенные действия: осуществлять изучение конъюнктуры страхового рынка и поиск клиентов с целью заключения с ними договоров страхования; проводить переговоры и консультировать клиентов по вопросам страхования и условиям заключаемых договоров и т.д.

А теперь обратимся к взаимоотношениям страхователя и брокера. Условно поделим страхователей на две группы, в одну из которых отнесем физических лиц, а в другую юридических. Эти две группы связывает одно однозначно общее условие – и те и другие имеют конечной целью обретение страховой защиты. Что делает брокер для того, чтобы общественные массы узнали о его деятельности?! Он рекламирует свою деятельность. Рекламные листовки и предложения на стендах, адресованные неопределенному кругу лиц являются приглашением делать оферту (ст. 437 ГК РФ). Таким образом, страхователи делают предложение, которое достаточно определено и выражает намерение лица, сделавшего предложение заключить договор с адресатом – брокером. Заключить договор, по которому права и обязанности в отношении страховой защиты несет конкретный страховщик, условия которого показались страхователю наиболее привлекательными. Волеизъявление изначально звучит в устной форме, страхователь не поручает его застраховать, а лишь изъявляет желание заключить договор страхование, если условия страховщика предлагаемого брокером в качестве стороны договора его устроят. И только по одной причине нельзя назвать действия страхователя офертой – волеизъявление страхователя не содержит существенных условий договора. Офертой же здесь будет заявление на страхование, которое страхователь оформляет для заключения договора, именно в нем должны содержаться существенные условия договора. Бланк заявления, часто включающий в себя так называемый «опросный лист» (анкеты) разрабатывается страховщиком, туда включаются сведения, предоставляемые страхователем при заключении договора страхования.

Разберем более детально ситуацию со страхователями - юридическими лицами. Страхователь обращается к брокеру, относительно представляя необходимый ему страховой продукт. Задача брокера – воплотить в жизнь желание страхователя. Сейчас, для удостоверения такого поручения, брокеры часто предлагают заключать "эксклюзивные" договоры. Это очень напоминает историю с обменом квартир: пока не подпишешь так называемый «эксклюзивный» договор, в соответствии с которым, ты в течение срока его действия не имеешь права обращаться по тому же вопросу в другое агентство - с тобой по существу вопроса даже и разговаривать никто не будет. С брокерами по большей части тоже самое. Во время переговоров озвучиваются лишь общие сходные условия, оглашается список компаний, с которыми работает данный конкретный брокер, их репутация на страховом рынке и в общих словах финансовое положение. Конкретные же предложения, озвучивающие страховые тарифы, условия страхования, исключения из страхового покрытия и так далее, имеют место быть только после подписания «эксклюзивного» договора. Что же происходит, если за определенный срок действия этого эксклюзивного договора брокер не сумеет подобрать для страхователя приемлемые условия или точнее приемлемого страховщика?! Страхователь потеряет в пустую время, за которое другой брокер вполне бы смог выполнить эту работу. К тому же брокер, не выполнивший обязательство, законодательно никакой ответственности не несет. Конечно, прямых убытков в этом случае у страхователя не возникло, зато могло возникнуть сколько угодно косвенных – начиная от гибели или повреждения имущества, возникших в результате событий, которые могли бы быть к этому времени уже покрыты страхованием.

Как же должно все быть?! Помимо устранения пробелов в законодательной базе, о которых рассказано выше, необходимо понять какими именно мы хотим видеть страховых брокеров. Если говорить о западной модели этого рода деятельности, то страховой брокер сочетает в себе часть обязанностей аварийного комиссара и сюрвейера, помимо непосредственно брокерских. Само собой, что, говоря о брокерской деятельности по урегулированию убытков, не подразумевается наличие у него специальной лицензии на деятельность, к примеру, оценочную. То есть урегулирование убытков сводиться к присутствию представителей брокера на месте происшествия, сбору доказательств для признания случая страховым, содействию в получении документов. Если говорить о представительстве интересов страхователя при заключении договора, то, брокер не только должен озвучивать условия, объяснять преимущества той или иной компании, но и согласовывать со страховщиком условия, выставленные страхователем. К примеру, это касается так называемых комплексных договоров, при которых используется несколько видов правил. Страховщики достаточно неохотно идут на их подписание – задача брокера настоять на позиции, выгодной для его клиента-страхователя. Опять же специфика. Если говорить о страховании предпринимательских рисков, то этот вид требует отдельного, очень тонкого подхода и специальной базы знаний, так как такое страхование часто подпадает под ответственность по договору, которая может быть застрахована лишь в случаях, предусмотренных законом.

Кто же должен платить?! Представительство во всех областях права стоит денег. Платит, разумеется, тот, кто заказывает музыку, то есть тот, кто хочет, чтобы его представляли или оказывали услугу. Не так давно мне пришлось присутствовать на стороне страхователя при заключении сложного комплексного договора, включающего в себя риски часть рисков стандартного имущественного пакета и рисков транспортных – угона и ущерба. Клиент изначально обратился к брокеру, тот предложил страховщика. Но само согласование договора включало в себя изменение правил, путем оговорок об этом в договоре. В частности, нас не устраивали отдельные исключения из страхового покрытия, страховщик же отказывался подписывать договор на наших условиях, мотивируя тем, что наши требования являются расширением объема обязательств и без согласования таких расширений с органами страхового надзора, их накажут. Договор удалось подписать на наших условиях, а вот деятельность брокера свелась лишь к тому, что он нашел страховщика. Но не все брокеры действуют таким образом. Для многих из них важную роль играет репутация на рынке, им важно зарекомендовать себя как разнопланового профессионала: экономиста, юриста, менеджера в одном лице. Важно доказать клиенту в реальной ситуации насколько, обращаясь за помощью к брокеру, страхователь облегчает себе жизнь. А это действительно так. В этом случае анализ условий страхования и страховых тарифов становится заботой брокера, как и часть обязанностей страхователя при наступлении страхового случая. Брокеры помогают при сборе документов, ведут переговоры со страховщиком и компетентными органами, информация которых необходима для признания случая страховым, дают рекомендации страхователям как действовать в той или иной ситуации. Многие из них помимо услуг, непосредственно сопряженных с договором страхования дают своим клиентам и иные юридические консультации, помогающие найти выход в той или иной ситуации. Несмотря на нестабильную ситуацию на рынке, брокерская деятельность активно развивается и стремится к западной модели.

**\*\*\***

Замечания и предложения к ФЗ “Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств”

Ознакомился я с рабочим вариантом данного Федерального Закона, в связи с чем возникло определенное желание высказать свое мнение.

По прежнему недостаточно терминов (понятий). К примеру, нет таких определяющих суть этого закона терминов, как: объект страхования, субъекты страхования, лимит (предел) ответственности страховщика, страховое возмещение, страховое обеспечение, третьи лица, страховой взнос (страховая премия).

Нельзя согласиться с понятием “Транспортного средства”. Оно трактуется как “устройство, предназначенное для перевозки по дорогам людей, грузов или оборудования, установленного на нем”. Под это определение подойдет любое средство передвижения (повозка, велосипед и т.п.), которое не имеет никакого отношения к данному закону.

Не устраивает и понятие “представителя страховщика в субъекте РФ” - “обособленное подразделение страховщика в субъекте РФ…., либо страховая организация…”. Не совсем понятно следующее: если наш страхователь это в 99 % клиентов Москвы и Московской области, то зачем нам во всех 89 субъектах РФ с десятками районов и тысячами населенных пунктов иметь своего представителя да еще и со своим отдельным счетом – деньги можно перевести откуда и куда угодно, при этом нести расходы лет 10 на содержание представительства в каком-нибудь городе, ради возможно 1 – го страхового случая, нерентабельно и трудоемко. И почему только страховая организация может быть представителем страховщика? Для этого существуют институты сюрвейерства и аварийного комиссарства. К примеру, на территории Европы все претензии и страховые случаи рассматривает специально созданное для этого Международное бюро по урегулированию убытков "АVUS". К нему и обращаются страховые организации за квалифицированной помощью в деле урегулирования претензий. Целесообразнее предусмотреть в Законе возможность заключения сюрвейерских соглашений не только со страховыми компаниями, но и с сюрвейерскими фирмами и аварийными комиссарами.

Нельзя согласиться и с п. 2 ст. 4 Законопроекта, где предусматривается, обязанность владельца транспортного средства по обеспечению непрерывности обязательного страхования в течение всего срока владения транспортного средства, т.к. непрерывность обеспечивается непосредственно Федеральным законом, т.к. это один из основных принципов обязательного страхования, о чем и говорится в ст. 3 Законопроекта.

В этой же статье в п. 1 встречается фраза “…вследствие причинения вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц…”. Причинить вред можно только здоровью или имуществу. В связи с этим правильнее будет сказать “вследствие смерти, причинения вреда здоровью, уничтожению или повреждению имущества”.

Также, спорна ст. 7 Законопроекта. Почему не является застрахованной гражданская ответственность владельца а/м, наступающая в случае причинения морального вреда и отсутствует возмещение за повреждение или уничтожение антикварных и других аналогичных предметов? Получается, одному разобьют машину под списание, и тем самым нанесут ущерб его имуществу, т.е. автомашине, - ему все возместят в пределах лимита. А другому разобьют машину на рубль, но причинят при этом имущественный вред какому-либо антикварному предмету, находящемуся в салоне, или доставят сильнейшие моральные страдания потерпевшему (например, в результате аварии, останутся шрамы на лице у молодой девушке, являющейся диктором телевидения, следовательно, потеря внешности, карьеры, работы, личной жизни) – и за это никто ничего не возместит, при почти неисчерпанном лимите ответственности страховщика? Понятен тот факт, что при включении морального ущерба в объект страхования подорожает конечно же само страхование. Но в результате, к примеру, та же девушка – диктор телевидения – внесшая, как и другие страхователи, лишний рубль страхового взноса получит хоть какую то денежную компенсацию. Как нам кажется, есть необходимость включения данных рисков в объект страхования Гражданской ответственности.

Статья 8 Законопроекта говорит о минимальных размерах страховых сумм, тогда как в страховании ответственности этот термин не применяется. Вместо него применяют термин “лимит (предел) ответственности страховщика”

Минимальные размеры страховых сумм увеличены в два раза и, разумеется, стали больше отражать действительность. Однако, хотелось бы для примера заметить, что по Германским законам минимальный предел страховой суммы в части возмещения личности – 5 000 000 DM на одного человека, на 2 людей – 10 000 000 DM, на 3-х и более 15 000 000 DM; по имуществу минимальный размер страховой суммы 1 000 000 DM. У нас же общий минимальный размер страховой суммы cоставляет пока лишь около 30 000 DM.

Ст. 12 Законопроекта говорит об обязанности потерпевшего “при первой возможности … уведомить страховщика”. Как нам кажется здесь требуется указать более конкретные сроки (3 дня, неделя и т.д.).

Говоря в целом о главе 3 Законопроекта “Компенсационные выплаты в счет возмещения вреда жизни или здоровью потерпевших”, следует отметить, что в связи с данной главой этот Законопроект в полной мере не реализует те принципы и цели, ради которых создается, т.к. в компенсационные выплаты потерпевшим не включается ущерб, причиненный их имуществу. Почему потерпевшим компенсируется только вред, причиненный жизни и здоровью? Почему не будут производиться выплаты потерпевшим в счет возмещения ущерба, причиненного их имуществу? Ведь во всех случаях владельцы средств транспорта одинаково платят страховые взносы, но при этом один получит возмещение полностью (за вред личности и имуществу), а другой – только за вред личности. При этом, как показывает практика, имуществу ущерб причиняется гораздо чаще, чем личности.

В данном федеральном законе должны также найти отражение цели обязательного страхования гражданской ответственности, используемые в нем термины и понятия, должно быть хотя бы кратко раскрыто их содержание, подчеркнута обязанность владельцев автотранспортных средств застраховать свою гражданскую ответственность, даны организации, осуществляющие контроль за уплатой страховых взносов и обеспечивающие выплату возмещения потерпевшим.

Закон “Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев средств транспорта” будет являться основным законодательным документом, регулирующим правоотношения между владельцами транспортных средств, страховыми организациями и лицами, пострадавшими в дорожно-транспортных происшествиях. Одновременно он должен определить правовые, экономические и организационные основы обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств.

В законе должно быть четко оговорено, что данный вид страхования имеет целью защиту имущественных интересов физических лиц, которым причинен ущерб в результате ДТП, и одновременно защиту имущественных интересов самих владельцев транспортных средств, ответственных за причиненный ущерб. Очень важно подчеркнуть, что объектом страхования автогражданской ответственности является гражданская ответственность этих владельцев перед третьими лицами за причинение вреда их жизни и здоровью или ущерба имуществу в результате ДТП.

Следует добавить, что, кроме перечисленного, закон играет еще одну очень важную роль. Без него нашим страховщикам нельзя вступить в члены Европейского соглашения о страховании ответственности, выезжающих за рубеж, то есть нельзя использовать так называемую систему “Зеленой карты”, которая позволяет ее участнику иметь страховую защиту, выезжая за границы России.

Обязанностью каждого владельца автотранспортного средства является своевременное страхование своей гражданской ответственности, но при этом он имеет право выбирать страховщика по своему усмотрению.

Не менее важно в законе предусмотреть, кто должен осуществлять контроль за уплатой взносов по обязательному страхованию гражданской ответственности. И здесь необходимо подчеркнуть роль ГИБДД МВД РФ. Именно этим органам, которые имеются во всех регионах России, следует поручить (и это следует предусмотреть в законе) осуществлять такой контроль, включающий проверку документов, подтверждающих наличие страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств (наличие полиса страхования) при техническом осмотре, а также в процессе эксплуатации транспортных средств. Для владельцев транспортных средств, въезжающих из-за рубежа, такой контроль должен осуществляться Государственным таможенным комитетом РФ.

Дорожное движение знает многочисленные случаи, когда сбивший пешехода автомобиль скрылся с места ДТП. Неизбежны ситуации, когда владелец транспортного средства постарается избежать уплаты полагающегося с него взноса и, естественно, не будет иметь полис страхования, но также причинит вред третьим лицам. Ущерб может быть причинен личности или имуществу также во время противоправных действий, например во время угона автомобиля. Нельзя, наконец, исключить факты банкротства отдельных страховых компаний, имеющих лицензию на проведение страхования автогражданской ответственности.

Во всех указанных случаях мировая практика предусматривает создание специального гарантийного фонда, из которого выплачиваются суммы страхового возмещения и страхового обеспечения потерпевшим. Для создания гарантийного фонда страховщики ежегодно должны перечислять ему определенный процент от собранных средств по этому страхованию. Обычно это где-то 15—20 процентов, а иногда и больше.

Необходимо тщательно продумать и сформулировать задачи Гарантийного страхового фонда, в частности в чьем ведении и подчинении он будет находиться (кто им управляет), какими средствами он располагает и на что имеет право их расходовать, кто определяет порядок формирования и использования средств гарантийного фонда, за счет чего будут покрываться расходы по деятельности федерального гарантийного фонда, каким образом будет обеспечиваться его финансовая устойчивость.

Пожалуй, самое сложное - определение размера страховых взносов по обязательному страхованию автогражданской ответственности. Здесь необходимо ответить на вопросы: во что обойдется реализация этого страхования для каждого владельца транспортного средства, каков будет размер ежегодных взносов по этому страхованию? В российских условиях эти трудности значительно усугубляются отсутствием необходимой статистической базы для расчета страховых взносов.

Как известно, подготовленные и рассмотренные ранее проекты закона предусматривали различное решение этого вопроса. Но учитывая реалии современной российской жизни (сравнительно низкие материальные возможности многих владельцев транспортных средств, наличие значительного парка старых машин (60%), предусмотренные в проекте федерального закона страховые взносы должны быть не слишком обременительными для основной массы владельцев транспортных средств. В то же время необходимо чтобы установленный лимит ответственности страховщиков позволял большинству потерпевших (третьих лиц) сохранить достигнутый до ДТП материальный уровень жизни.

Важно также выработать необходимую методику определения тарифных ставок, в основу которой должна быть положена дифференциация страховых взносов, широко используемая в мировой практике, в зависимости от технических характеристик автомототранспортных средств (мощности мотора для легковых автомобилей, грузоподъемности для грузовых машин, числа посадочных мест для автобусов), их назначения, характера использования и места постоянного нахождения.

Безусловно, размер взноса с каждого владельца транспортного средства должен зависеть от срока страхования с учетом предусмотренных условиями страхования льгот и надбавок к базовому страховому тарифу (страховому взносу).

В целях недопущения частого пересмотра размера страховых взносов с единицы транспортного средства, которые устанавливаются на основании базовых тарифных ставок, последние должны, определяться двумя методами: либо с учетом минимального месячного размера оплаты труда, установленного законодательством Российской Федерации на день уплаты страхового взноса, с применением соответствующих коэффициентов, либо с помощью валютного эквивалента. Второй вариант предпочтительнее.

Учитывая мировую практику, при проведении обязательного страхования в российских условиях следует предусмотреть следующие положения.

Страхователю при взимании с него ежегодных страховых взносов следует предоставить скидку за безаварийную эксплуатацию транспортного средства исходя из расчета: в течение 1 года — в размере 10%, двух лет - 20%, трех лет - 25%, четырех лет и более - 30%. И одновременно предусмотреть увеличение страхового взноса на следующий год, когда в течение текущего года по вине страхователя или иного лица, которому страхователь доверил управление принадлежащим ему транспортным средством, было совершено одно или более ДТП, повлекших выплату возмещения. В указанных случаях страховой взнос на следующий год после одного ДТП увеличивается на 20%, в случае совершения двух ДТП - на 50%, трех и более - на 100%.

В федеральном законе следует также предусмотреть льготы для граждан, получивших транспортные средства через органы социального обеспечения.