

航运实务丛谈之五

海上保险

杨良宜

OMC

航海學

PDG



蘇子卿
PDG

目 录

第一部分 海上保险概述..... (1)

海上保险的意义..... (2)

保险范围..... (4)

国际保险市场..... (10)

怎样投保..... (19)

第二部分 保险的基本原则..... (30)

赔偿原则..... (30)

可保利益原则..... (40)

绝对忠诚原则..... (62)

近因原则..... (86)

第三部分 海上保险合同条款..... (117)

船舶保险..... (117)

战争险..... (133)

赔偿范围..... (138)

ITC的其他条款..... (246)

中国人保的保单..... (255)

货物保险..... (261)

第四部分 P & I Club..... (266)

一、P & I 的历史..... (266)

二、P & I 的组织结构.....	(270)
三、P & I 的责任限制.....	(277)
四、P & I 的责任赔偿范围.....	(281)
五、P & I 的再保险.....	(295)
六、选择 P & I Club	(297)
第五部分 仲裁	(299)
外国的民法.....	(299)
仲裁.....	(306)
编 后 语	(332)

附 录

一、Marine Insurance Act 1906.....	(333)
二、Institute Time Clauses (Hulls)	(353)
三、Institute Voyage Clauses	(356)
四、Institute Cargo Clauses (F.P.A.)	(359)
五、Institute Cargo Clauses (W.A)	(361)
六、Institute Cargo Clauses (All Risks)	(363)

第一部分 海上保险概述

先谈谈保险的一些好处，在现代社会中的必要性及其基本理论，接着谈谈保单里面都有哪些条款以及它们包含的内容，到底船舶保的是什么？跟着我们要谈谈货物的保险，然后再谈谈其它的保险，如租船保险等等。最后我会谈谈互保协会。互保协会和保险不一样，区别在于他保船东的责任，可是普通的保险所承保的是船、货或其它东西的毁灭、破坏等，这跟责任是两回事。在此，我将以英国和美国的作法为主，因为他们的影响最大。如最近联合国做过一次调查，发现世界上有 2/3 或 3/4 都是跟英国这一套的。尤其是英国的劳氏市场 (Lloyd's market) 可以说是世界保险商的带头人，一种新的风险出来，都是以它作领导的，所以其影响也最大。当然，象欧洲的，如法国系统，也是有一定的影响的，但不如英美的影响大。

有一些条款，如伦敦保险业协会条款 (Institute Time Clause) 是保船舶的，这是很重要的条款，我们会慢慢地谈的。关于这样一些条款我们知道，现在伦敦市场正在修改，货物条款已经在一九八三年七月份改过来了，船舶条款也改过来了。不过我们认识新的条款一定要在认识旧的条款的基础之上才能明白为什么要改。修改的原因主要是针对联合国对它的攻击：英国的保险法太古老了，所以要改过来。另外一条是伦敦保险业协会货物保险条款 (Institute Cargo Clause)。

当然，另外还有平安险 (Free From Particular Average) 和担保单独海损 (W.A.)，不过除了第五条外，其它

条款都是一样的。当然买货损综合险 (All Risks) 是最多的。另外是英国的1906年的海上保险法，到现在差不多已经过去了八十年，但是其中所说的东西还是很适用的，它是目前世界范围内最完整的保险法。英联邦的国家不要说了，就连欧洲、加拿大、新加坡……等国也都是抄它的，甚至美国的也是绝大部分跟它的。这个保险法我会逐条解释的。当然对该法的看法大家可能会不一样，不过有一点我们不得不承认：该法案很完整，样样东西都考虑到了。最后我要谈谈我们中国的保单。（见附录）

海上保险的意义

一、定义

保险是一种非常早的商业活动，它当然是非常复杂而有趣的。在历史上也是一种最早的商业行为了。人们发现3000年之前在地中海的商人中就已经有了保险的活动。保险的道理实际上很简单，就是想办法尽量将损失分散到每个人的头上去，越分散越好。这样，有的人如果碰到什么意外，受到什么损失，他就可以通过保险而得到赔偿。

二、保险的作用

保险对国家，个人的经济都有利。如今，保险已成为商业活动中不可分割的一部分。除了船以外，在资本主义社会中差不多样样东西都要保险。这样，无论他的生意风险是大或小，都变成肯定性的了。比如一个工厂被火烧掉了，如果没有买保险，那么财产被烧光了也就一切都完了；但是，如果已经买了保险，那么就可以用赔回的钱再开一个新的工厂。对于船、飞机等也是如此。在一个好的生意中，总是要考虑到保险这个问题的。买货更是这样，保险是其中不可分割的一部

分，如所谓“到岸价格”(CIF)的货物买卖——单证买卖，其中三个基本的文件：一个是提单，代表着货物已经装上了船；一个是保单，代表货物已买了保险；另一个就是商业发票。保单是一个非常重要的单证，除非合约中准许买其他的险别，比如说：“FPA”，否则一般地讲都是买全损险(All Risks)。保险的好处很多。比如其第二个作用是能够鼓励储蓄习惯。因为现在保险已不仅局限于海上，在国外样样都有保险，比如人寿保险。外国人没有储蓄的习惯，只有保险可以迫使他们储蓄，这对国家对个人都是好事情。保险人可以通过保险积聚的钱象银行一样投资。在欧洲和美国，保险人手中的资金比银行还要多，所以他们可以用这些多得不得了的钱去再投资。保险还有一个作用，就是可以减少悲伤或痛苦。人寿保险就是一个很好的例子。一个人死去了，这时如果让家里人不悲伤最好是还一个人，可是这做不到，但是保险可以给点钱，这样可以减少一点生活的压力及悲伤，如果没有钱可能忧伤还要厉害。其它船舶、货物、工厂的保险也是这样，如果有了钱就可以减少忧愁，也可能一点悲伤都没有了，可以再买一条船，这些都是好事情。最后一个好处是保险可以使人更加智慧和聪明，能够加强计划性，想的更周详些。所以各国都对保险加以鼓励。比如讲外国的税都是很厉害的，可是对人寿保险等等都有税金方面的优待，所以迫得你去买保险，否则的话钱也被抽税给抽掉了一大部份。保险是值得鼓励的，但不是强迫的。没有一个国家用立法来强制人们保险，除了极少数的属强制性的，如对于交通事故致人伤亡的保险，其它保险，你可以买或不买，也可以自保。但是在商业领域内，在国外不买保险是不可思议的事情。国外船公司大部分都是银行贷款的，不买保险不行。这样你可以把可能遇到风险变为一般性的支出算进去，出了事情对

你也没有什么影响。货物的买卖如果没有保单，恐怕银行不会接受，所以不买保险的是极罕见的。如果你喜欢自保的话，也可以通过其他的办法自保一小部，比如在船舶保险中利用免赔额。我晓得，有的大公司的免赔额很高，象大的钻油台其免赔额为一百万。换句话说就是一百万以下是自保的，一百万以上或全损还是保险人保的，对于这么大的数目只有极少数大的石油公司和中国才能做得到，其他国外船公司没有这么多的钱，也不一定符合经济原则。这就要量力而行了，外国船公司一、二万或三、四万的免赔额是很普遍的。显然免赔额提得越高，保费就越低。另一种自保的办法是买比较严格的条件。我已经讲到货物有“综合险”或“平安险”，船舶也有，比如你可以买“全损险”（total loss only）“单独海损”（F. P. A.）或“损坏不赔”（Free of damage）这些我会慢慢地解释它们有什么不同，不过从字面上也可以看出它们保护的程 度不一样。一般地讲，你买的保险是样样都保的，但是你如买了“全损险”时，那么只有全损才能得赔偿。要是这条船只差一角钱才全损的话，也得不到赔偿。这也等于自保了。有的大公司财力较足，就是用这个方法 来省保费。他们会计算一下可省多少保费。你要自保的话就要把这笔保费留出来，吃掉用掉都是不可以的，以便在遇到事故时能够自己来承担。你还要看这笔钱再投资有什么好处等等，只有经过比较，认为这样做好处大的话，你才会做这样的安排。

保 险 的 范 围

一 真正的风险（real risk）

保险的风险是多种多样的，但保险市场只保真正的风险。什么叫真正的风险呢？这就是如火烧，或某种意外事故一类的

天灾人祸和意外。因此，船舶、汽车、飞机、房子等等由于真正的风险引起的损失都可以被保。总之保得真是稀奇古怪。比如巴黎一个跳芭蕾舞的或一个很出名的歌星去保他的腿或嗓子，要买五百万的保险都是可以的。但保险人还是保你真正的风险。

二、不保的风险 (Non Covered Risk)

有两大类的风险保险商是不保的。一种叫商业风险 (Commercial Risk)。另一种是基本风险 (Fundamental Risk)。

1、商业风险不保。这种风险最明显的例子是某个工厂会不会亏本。如果这种风险也可以保的话，我想全世界就没人会去作保险商了。其不肯保的原因大致有二个。第一，保险人认为这种风险没法计算，不晓得收多少保金。第二个原因是如果保险人把你所有的风险包括商业的风险都承担，并不是个好事情，这样会使你对自己的商业漫不经心而失去兴趣。所以商业的风险一般来说是不保的。讲到这里，我们会发现有许多风险是买不到保险的。有很多国外的船东就问这样一个常常会发生的问题，即货交给一个没有递交提单的货主。我们晓得提单的作用是物权证书 (document of title)，谁拿了这份提单货就是他的，提单和钞票一样，谁持有谁就是它的主人，船东在目的地没有凭提单交货，可是后来有人拿了提单来提货，船东就麻烦了，他违反了法律上的规定——将货交给另一个递交提单的人。这种问题现在很多，尤其是油轮，因为现在有些货转手次数很多。提单卖来卖去，等船到了之后，提单还没有，船东糊里糊涂地把货给了一个人，这样他就上当了。有的人曾到伦敦市场买这种保险，伦敦市场说：“这属于商业风险不能保”。另外一种不保的风险，比如在租船中，当市场跌落时租方溜掉了或公司倒闭了。比如说，一个皮包公司当市场运价后来跌倒八千或五千元时这个公司就倒闭了。就是说你的对手是个骗子或者不是骗子

但他的经济实力不够，这样所引起的风险也是无法承保的。其理由也是和前面一样属于商业风险。这种风险要保起来可不得了啦。这样如果一批货物买了保险后将货交给了自己的弟弟，然后去向保险人要赔偿，那还得了吗？还有一些情况，比如向租家要租金，租船人不给，船东恐吓，如果不给钱，船就不进港，在港外留置物。英国最近打了官司说船不一定到了港内泊位才能留置，就是在港外也可以留置，但是船东不敢把船驶进去，因为一进去他们拿着机关枪上来卸货，船东就倒霉了。所以只好在港口外面留置。另一方面如果你就是不给我钱，我就坚持不进去，这样风险就增大了。对于这一点互保协会是不保的，因为这是属于商业性的决定。船东又到伦敦市场去，可是问来问去都没有人肯承保。原因这是商业上的风险。

2、基本风险不保。什么叫“基本风险”呢？最明显的是战争，如世界大战的爆发。这主要是做生意的保险市场是没有足够的财力来保的。如第二次世界大战就是最明显的例子，伦敦城市让纳粹德国几乎给炸平了。如果在伦敦市场保的话，虽然伦敦市场这么有钱，但是真的赔起来十个劳氏社、二十个劳氏社也赔不起的。所以保险商就认为碰到一些基本的风险的情况（主要是战争之类）的时候。市场是没办法保的。只好由政府来保。政府哪来这么钱呢？这就要靠大家勒紧腰带降低生活水平了。这个对船舶的影响也是很大的。比如在七八十年前吧，大家就已同意岸上的风险中不保战争险。认为这是一种基本的风险。这就影响很多东西，如果买货，在货物保险的战争险中有一条叫Water Borne Clause，讲明货物卸后15天就完了。这就是他不肯保岸上战争险而他非战争风险则保到货到目的地，这一点我们以后会谈的。一般来讲他们也不愿保任何战争险的。约一百年前船和货的风险是保在一起的，而且战争险和海上的风

险如风，浪等也保在一起。所以三百多年前就出了保单（S. G. Policy）这原是英国的基本保单。后来因为人家不喜欢保战争险，于是就分开来了。其作法就是在保单里摆一首要条款：“掳获和捕捉不赔”（free of capture and seizure clause）这就表明这个保单是保水险的，战争险不在此保单的承保范围之内。虽然水险中也谈到了敌人、战争危险的话，但都被这个条款给去掉了。然后另一份保单“协会战争风险条款”（Institute War Risks Clause）是保战争险的。可是对船舶保的战争险也是坚持这一基本原则的——不保基本风险，即真的战争不保，只保和平时期的战争风险。关于和平时期的战争风险，我们知道，比如在波斯湾有几颗水雷从伊朗和伊拉克那边漂出来了，一条船在红海里根本不知道和战争没什么关系也可能会碰到它。现在战争的风险就更多了，有时有些政府（主要是法制不健全的国家）小小理由硬把一条船扣起来或没收，这都是属于战争的风险。还有被游击队或恐怖分子抢掠，还有战争突然之间就打起来了，另外第二次世界大战之后世界虽然太平了，但有不少水雷留下来了，所以尽管船行驶在南太平洋，本来是很太平的，也可能被水雷炸掉。不用说全都炸掉，就是只炸个洞的风险也是要用保的。只是对于这些，保险商才肯保，他们认为这不是基本上的风险。如果是真的打仗，他们就不愿意保了，他们只保和平时期的风险，这种风险是很少的，所以战争险的保金很低，不过在受保的时候保险人都要规定一些除外地区，对一些地区是要额外加收保金才能被承保。这些地方是不断地改动的。现在象以色列、埃及、中东、伊朗、伊拉克（印度、巴基斯坦早几年打仗）、南美洲的一些地区，对这些地方写明要额外的保金。如果不去这些地区就收很低的保费。理论上讲干脆保金都一样得了，但是这对一些

长期行驶在南太平洋的船来讲，因为他们是很安全的，收那么高的保金就不公平了。所以现在的办法是由伦敦市场将一些高风险的地方摆在表中，然后建议对过去这些地方的船多收一些额外的保金。这些地方和保金常常会变的，如有的时候太危险了，可能收你2%，保你3天；有时形势变化太快他会逐日计算；有时太严重了，于是干脆不保了。可是只依靠受保时列明的除外地区要加收，这样还是不能充分保护保险商的。如果稍微出现了保险商认为是基本风险时他还是希望能退出来。或某安全地区突然战争，该地区本不在受保时的列为除外地区。

但在合约中如保单，保险商如船东不可以单方面说某地区虽然没有除外，但仍要加以收保费，或甚至不保。合约是不能单方更改的。

也不是说我要走就走的，你一定要合法的中断它。所以战争险的保单中都有一条（第五条）叫：“notice of cancellation and automatic of cancellation of cover”，自动会把合约中断。因为这是写明了的，所以遇到这种情况说走就可以走了。那么在什么情况下会把合约自动中断呢？保险商可以脱身呢？就是在出现被认为是基本风险时。第一个是战争保险商可以给你14天。过了十四天保单就中断了，这14天就是这个意思：本来世界上许多地方是太平的，可是突然仗打起来了。在现在的保险里一开始就讲明了有些除外地区要去的话就要加收额外调整的保险（hold cover），比如讲中东的一些地方。可是你不能把现在日本也划到这个除外的地区。还有中国、新加坡、马来西亚、印尼等等。保单是保你一年的，可是刚过了半年，马来西亚就和印尼打了起来。如果你的船还是去那，保险商会要求再收一些保金。而船东则会说，不行，我们合约中关于保金已经订明了去中东才能收额外保金，所以你不能再收

我的保金。所以唯一的办法就是在保单中有这个14天的规定。一打仗，保险人就会据此发出通知，14天之后合约就中断了。过后再重保马来西亚、印尼已在除外的地区了。但是在这14天之内船在打仗地区被打掉了，那么这条船还是受保的。也就是说只有到14天之后他才可以退出去，虽然现在打仗的情况很糟。我记得在75或76年印度和巴基斯坦打起来了，这根本不在加费除外，而且是突然打起来的。伦敦市场马上向全世界发出了14天通知。14天之后重新承保，如去印巴地区则要收额外保金。可是战争进行的很快，在那14天之内已经打掉了十几到二十条船了。过了14天仗已经不打了，保险人也只好赔出去了。从这些情况我们也可以看到保险单是受合约法制约的，是很严格的。在某些情况下要逃掉一定要条款讲得清清楚楚才行。按新保单以后14天通知改变为7天，因现在战争进程太快了。

对于货物则只有48个小时，不过这个我不讲了。第二种是不需要通知而可以马上自动取消的，如“敌意的战争核武器爆炸”（Hostile detonation of nuclear weapon of a war）这就不要14天了。因为14天太久了。但这必须是“敌意的”，否则一旦中国进行核试验的话，那么全世界的保险岂不是要全部都自动终止了吗？现在世界上有80%都是保了英国的那个条款的，所以一发生敌意核爆炸，世界上80%的保单全都没有了，再也不受约束了。可能有人会说，不一定每个人都会受到影响，但是这是不管的。如果不受影响的话，可以和保险人重新订约。这是一个大事情，我想如果美苏发生核战争，可能全世界再也不会有人有心思买保险和受保了，所以说这是一种基本的风险。

第三个会使保险单自动取消的是五强（中、苏、美、英、法）国家相互之间发生战争。“之间”（between）这个字很重要。如果苏联在阿富汗打，美苏也在什么地方打，这没关

系，保单是不会自动取消的。在这种情况下，如果保险人认为不安全的话，他只能发出14天的通知。可是如果美国和苏联之间要是打起来的话，就不用14天通知而立刻自动中断，这属于基本的风险。但是对战争的解释不是那么容易的。对此有很多的解释。有一个很出名的国际法权威说战争是一种别无他法的表示，或一国给另一国最后通牒被拒绝也算战争开始，或两国的武装部队大规模地接触准备打仗了等等，以及公开之战。这四种情况都算战争。但是我们看到边境的冲突不算战争。如果要算的话，中苏边境冲突就会使全世界的保单都中断。法国也差不多也有类似的条款。如果中断了，对于在安全的地方如行驶在南太平洋的船，保险商会再重新来保。

到此为止，我们看到，一般说来各种风险保险人都会保的，只要你给保金就可以了。但是对于船舶的保险来说到底什么是真正的风险呢？一般来讲英国的保单第一个保的风险是在古老的保单里面有一个“风险条款”(Peril Clause)，另一条保的风险是在“伦敦保险协会定期保单”(Institute Time Clause)里面的“疏忽条款”(Inchmaree Clause)，这些都是保险人愿意承保的风险。

国际保险市场

国际上的保险市场，最主要的是英国、美国、日本、欧洲一些国家以及中国。当然现在越来越多的国家在努力发展他们自己的保险事业。甚至用法律规定买保险一定要在国内买。因为这是一项很重要的外汇支出。当然象英、美、日、欧等可以向国外买。不过很多国家自己买了之后也用分保的方法再分出去。分保实际上也是基于最基本的道理，即把风险分得越散越好。如果一个很大的风险真会把一个小国家给拖垮，但是

如果把这个风险分散到全世界每个人的头上，那么这个国家所能遭受的损害就会很小了。英国市场是一个很重要的地方，一般都到那去分保。当然你向外分保的同时还可以接受对方的再保，这样就可达到分散风险的目的。

再保是一个很重要的学问。因为各国致力于本国承保，所以再保越来越普遍。最近有本书叫《Marine Reinsurance》其中有些内容是很有用的。分保的大致情况是，一种是一批一批买的，即我保了一条船再把这条船分保给再保人，这样一条一条地做。这样做很麻烦，因为每一个生意都要个别地再保。所以很多的再保是用另外一种方式即分保合同（treaty），利用协议再保。当然其种类也很多，一种是“赔款率分保合同”（stop loss treaty），比如我只承担一百万以下损失的，超过一百万由再保人承担，另一种很普遍的“分保合同”是我承保了一件东西，自己承担10%，其余自动的给再保人。这种再保对方一定要接受，不能无故不承担。这里边大家的信誉很重要。因为常常是你保了什么或赔了什么东西对方都不晓得，只是到时候算一下就算了。当然这里面有时候也会有一些名堂是不够好。最近某保险公司对泰国的一个承保公司有怀疑，就请一专业调查公司派个人去查查对方承保和赔付的账，但是还没去就得到个消息说不能去，否则命就没了，于是就不敢去了。可是我们慢慢会看到，保险的信誉很重要。我们叫作“绝对忠实”（utmost good faith）要绝对讲信誉。

一、伦敦的劳氏保险市场

跟随伦敦（Follow London）

伦敦的 Lloyd's 是一个最重要的保险市场。英国的无形收入（Invisible Income）最多的有两种，即保险和法律制度。它们替英国赚了不得了的钱。简直和第三世界的所能赚的钱不

成比例。我们常说英国人穷，如果没有这二种东西他们还要穷。劳氏社已有几百年的历史，现在仍为世界保险界的领袖。有许多古怪的风险，如果伦敦不讲，大家都不敢承保。比如早年海上钻井平台等都是伦敦带头保的。伦敦不保其他人不敢保；伦敦保了，其他人跟着。对此，伦敦市场也感到很骄傲，认为没有人能代替他们。当然其中也有一些道理。外面的保险界有一句话叫“跟随伦敦”（Follow London）。以战争风险为例，伦敦讲多少，大家就跟多少，很少有国家敢自己另订一套。所以伦敦市场的国际影响很大。比如以前在波斯湾对沙特阿拉伯要收很多的保金，这样该国和其他国家很受影响，他们提出最好保金减少一点，但伦敦说不可以，因为风险太大，让他们国家赶快和谈。所以伊朗只好自己搞个保险来承保，因为对他加的保金太高了。象美国的大湖区，是在伦敦保险协会保证范围之外，要去那所收的保险金好高。大湖区在过去的廿年中一直要求伦敦市场将她自限制区内除名，伦敦市场以事论事说你那船舶损失记录太高了，所以不能取消额外保金。大湖区，其中包括芝加哥这些地方常常埋怨伦敦市场，因为他们这个地方的出口不能和纽约这样的地方竞争，原因是这些额外的保金常常要加到他们头上。印度的煤在运输中常常自燃火烧，伦敦市场就把这种煤也摆到“协会保证范围”里面去，这样一摆进去印度的煤的价钱就高了，煤的贸易几乎停止。我们还看到希腊旗的船被摆到了1974年，协会船收到 Institute Classification 之中，对于放到超龄的希腊船上的货物要加保费。对此希腊船东提出了极大的抗议，但伦敦市场不予理睬，他们也没有办法。这样对希腊船队造成了不好的结果。总之，我们看到劳氏市场的影响很大。

首肯。承保人对保金的首肯是一个很高的技术。要把保金开得不高不低恰到好处是不容易的。你讲得太高了就不易做成生意，讲得太低了就会成为亏本的买卖。人们讲如果你对一样东西没有深刻的认识和充分的了解，就根本不能做一个好的保险商（underwriter）。你的认识要比从事该项专业的人还要深刻。比如一条船，你马上就会了解和知道这条船是什么样的构造，主机是什么样的，都会出现什么问题，比如这条船是开宽舱口（open hatch）钢材用的多，修理时钢材要多用20%；费率要定的高一点，因为出了事可能修理费多一些；“油轮”的骨架（frame）是直的，修理时费用可能比较高；又如“子母船”（LASH）这种船80—90%时间在航行，普通船最多只有70%的时间在海里，遇到风险的机会较多；这种船装比较安全的货，那种船装危险货；这条船长期跑欧洲，出了事情修理费较高，那条船长期跑中国、日本，修理费较便宜等等，从经验和知识中可以预计到会有什么风险，会有什么问题，并对法律等各种问题都有很深刻的认识，这样你就可以开出恰当的百分比的保率，这才是个好的承保商，这样才只会赚钱，不会亏本。你会说，你要1%，他要0.9%，他的便宜。这时，这个保险人就要晓得如果他也减到0.9会遇到什么样的风险，来权衡这个生意要不要做。在伦敦Lloyd's里有几个出名的保险人据说他们是全伦敦最高薪的行政人员，他们的作用就是开保金。第二次世界大战之前在Lloyd's中还有一个在那服务了三、四十年的保险人，有人叫他为“金手指”。什么有关风险都是由他来写保费，大家都抢着跟他，因为他计算的好，所以开的价总是挣钱的。这就是技术了。当然不是一个人什么都会，样样都懂，他也是有专门知识的。那个“金手指”就是搞水险的。这不象世界大部分地方的保险商一样只想抢生意而没