

海上保险原理

〔英〕哈罗德·A·特纳 著

李学锋 徐 韦 译
李建智 王 真
王永明 校



中国金融出版社

封面设计：李忠海



书号：4058·267

定价：1.60元



海上保险原理

〔英〕哈罗德·A·特纳 著

李学锋 徐韦 译
李建智 王真

王永明 校

中国金融出版社

责任编辑：杨慎容

海上保险原理

[英]哈罗德·A·特纳 著

李学锋 徐 韦 译

李建智 王 真

王永明 校

中国金融出版社 出 版

新华书店北京发行所发行 各地新华书店经销

华 光 印 刷 厂 印 刷

850×1168毫米 32开 7.75印张 188千字

1987年10月第一版 1987年10月第一次印刷

印数：1—10,500

统一书号：4058·267 定价：1.60元

出版说明

海上保险是一项有悠久历史的保险业务。随着我国对外开放政策的实施，保险的涉外业务不断增加，海上保险已成为我国保险业的一个重要组成部分。

《海上保险原理》是为参加英国保险学会资格考试的人员编写的。它比较详细地阐述了海上保险的基本原理和实务。目前保险方面的译著较少，本书可供保险实务工作者、外贸工作者及院校教学人员参考。

本书作者哈罗德·A·特纳先生，是英国著名的水险专家，曾荣获英国保险学会ACII资格证书。

本书由中国人民保险总公司的李学锋、徐韦、李建智、王真四位同志翻译，由中国保险学会王永明同志校核。

限于我们的水平，翻译中的差错在所难免，欢迎批评指正。

中国人民保险总公司教育处

一九八六年四月

目 录

第一章 海上保险市场..... (1)

海上保险与对外贸易 (2) 保险经纪人 (3)

劳合社 (6)

第二章 承 保..... (9)

承保条 (11) 保险单 (12) 预约保险单 (14)

地点条款 (15) 船舶分级条款 (16) 约定的估

值办法条款 (17) 流动保险单 (18) 保险凭证

(19) 船队保险 (20)

第三章 海上保险基本原理..... (22)

赔偿 (22) 可保利益 (24) 凭保单证明利益的保

险单 (26) 诚意 (27) 不申报 (28) 误报 (29)

第四章 保险单格式..... (31)

保险单 (31) 保险单的转让 (34) 风险责任的开

始 (36) 运输条款 (37) 航程终止条款 (40)

绕航 (40) 风险责任的终止 (42)

第五章 保证条款..... (44)

明文保证 (45) 费用条款 (46) 适航保证 (48)

合法保证 (50)

第六章 保险危险…………… (52)

海上风险 (52) 火险 (53) 偷窃险 (53) 抛弃
(54) 船员不法行为 (54) 一切其他风险 (54)
战争险 (55) 战争险水面协定 (57) 罢工险等险
别 (57) 英奇玛丽轮条款 (58) 船东保险单
(60) 货物运输保险单 (61) 货物运输附加险
(62)

第七章 近 因…………… (65)

不保损失 (67)

第八章 全 损…………… (70)

推定全损 (70) 估值条款 (72) 货物推定全损
(73) 运费保单 (74) 救助损失 (74)

第九章 共同海损…………… (75)

定义 (75) 分摊利益方和分摊价值 (76) 补偿数
额 (78) 指导理算的法律 (79) 共同海损损失
(80) 代替费用 (81) 共同海损惯例 (82) 共
同海损在保险中的运用 (83) 国外的共同海损条款
(84) 共同海损船舶索赔 (85)

第十章 单独海损…………… (88)

附注条款 (88) 船舶保险条款 (90) 船舶保险单
独海损赔款处理 (90) 运费保险单 (92) 协会货
物条款 (93) 货物单独海损赔款处理 (94) 单独
海损理算 (95) 海损条款 (98)

第十一章 救助费用和施救费用…………… (102)

救助费用 (102) 承保人对救助费用的责任 (104)
施救费用 (104) 连续损失 (106) 索赔单证
(106)

第十二章 代位追偿…………… (108)

承运人的赔款 (109)

第十三章 碰撞责任…………… (111)

保赔协会 (111) 碰撞责任 (112) 船东责任限制
(113) 船舶碰撞条款 (114) 交叉责任 (115)
姐妹船条款 (117) 运费险碰撞条款 (117) 两船
互有过失碰撞条款 (118)

第十四章 退 费…………… (119)

承保落空 (119) 协议退费 (120) 停泊退费
(121)

第十五章 再保险…………… (124)

再保险的几种方法 (125) 再保险条款 (127)

附 件:

- 一 一九〇六年海上保险法…………… (129)
- 二 一九七四年约克——安特卫普规则…………… (161)
- 三 英国《一八九三年货物买卖法案》…………… (171)
- 四 统一提单的若干法律规则的国际公约
(海牙规则) 一九二四年签订…………… (201)

- 五 修改统一提单的若干法律规则的国际公约的
议定书（维斯比规则）一九六八年签订……（213）
- 六 联合国一九七八年海上货物运输公约
（汉堡规则）……（220）

第一章 海上保险市场

任何其他贸易部门的历史，在丰富多采、种类变化和影响方面，都不能同海上保险的传统及其经济历史相比，这是不容置疑的。海上保险值得并已经赢得历史学家及学者们的高度重视。从海上保险遗留下来的古怪做法足以说明，在其最初的保单格式中的一种，就是三千年前航行于地中海的腓尼基商人所用的对损失的一种保险制度。保险发展成为高度技术性的商业行为贯穿了几个世纪，几乎可以说是一部史诗。

《一六〇一年伊丽莎白法》序言中，用恰当、无需解释的语言，描述了海上保险的目的和作用：

“用保险的方法，船舶发生任何灭失或损害，不致造成人们破产；由多数人分担落在少数人身上的损失；由不进行商业冒险的人分担进行商业冒险航行的人遭受的损失。从而所有商人，尤其是较年轻的商人，受保险方法的吸引，更愿意自由地去进行商业冒险。”

许多承保人现在仍然采用伊丽莎白时代的那种方式，继续向从事对外贸易的商人提供其所需要的保障，以一定的对价为交换条件，很容易地承担起落在少数人身上的重大损失。在现代对外贸易和航海运输中，海上保险的的确确比过去更加必不可少。现实中存在着种种海上风险、火灾风险和战争风险，虽然船舶越来越大，并装有现代化科学导航仪器和起保护作用的安全设备，但是一旦遭遇海难，财务上的损失相应地也会更加严重。

法律上并未规定船舶所有人和商人必须签订海上保险单，以

保障其财产受损害时得到补偿，甚至也未强行规定投保对第三者的责任险。然而，常见的航运和对外贸易筹措资金的现代方法，使他们没有别的选择。由于投入现代化巨型船舶的资本非常巨大，因而一些轮船公司认为建立储备资金是必要的。这样，即使船舶遭遇大的海难，船舶所有人和商人在经济上都能从储备资金中得到补偿，而免于破产。保险就是在这方面提供了保障。除此种补偿外，许多船舶所有人还将船舶作为向银行或其他机构借款的抵押品。受押人在船舶所有人不将船舶保险就想经营航运业务时，往往坚持要将保险单作为贷款的附属担保。

海上保险与对外贸易

在对外贸易中，提供类似海上保险这样的附属担保，能使商人不受资本小、金额少的限制，而更广泛、更自由地进行贸易。没有保险单项下提供的保障，把全部资本投资于向国外运送一批货物的托运人，必须在得到这批货物安全抵达的消息后，才能安排下一批货物的发运。这种用来筹措对外贸易资金的方法，排除了在海外售货付款上不可避免的耽搁。在采用金银作为给付的媒介前，对外贸易仅仅局限于物物交换。随着对外贸易的发展，船舶装载的货物在数量和贸易价值上都有增长，于是引进了汇票，靠它解决了需要转运大量黄金和货币时所遇到的困难。

人们利用银行或其他金融部门提供汇票的便利，建立起对外贸易金融信贷制度，海上保险是其必要的组成部分。卖方筹措资金办货的习惯做法，是从国外买方手中取得汇票，然后将汇票交给银行，在票据到期时凭票取款，或者要求银行将票据贴现。不过，银行只有在收到货物所有权凭证的情况下，才会兑现票证。在货物所有权凭证中，海上保险单或凭证中的附属担保是必不可少的。缺少这种担保，如果货物发生损失，汇票将变成无担保的

债务。有了担保，在适当的时候，买方就能够承兑汇票，并向银行付款。海外买方付款的另一种方法，是通过他在海外的地方银行开给卖方国家的银行一张不可撤消跟单信用证，授权卖方在这家银行取款。

可以看出，除了商人和船东以外，还有另外两方，即银行家和承保人关心海外贸易的进行。他们的作用是很容易看到的，银行在对一批货运预付货款时，必须以取得主要的运货凭证作为条件。

发票实际上是商人卖货的单据，上面记载所售货物的详细情况、货价和各种费用。货物可以按不同价格出售，比如按离岸价格或到岸价格。两种价格分别表明运费是由买方还是由卖方支付。

提单证明运输合同及提单持有人的权利，是货物装上海轮后船东签发的收到所托运货物的收据。提单规定了双方应遵守的有关条款。有多种形式的租船合同也是一种运输合同，就其形式而言，有用整船或船舶的一部分，承运货物的一个航次、几个航次或一定期限的租船运输合同。

汇票是卖方向买方收取货款的票据或汇单，要求买方见票即付给汇票上载明的人或其代理人规定的金额，或在见到或收到汇票及有关必要单证的某段时间内，将款交给他们。

海上保险单简要说明，货物已由认可的承保人对海上风险的可能损害足额地保了险。

这就是说，事实上几乎在每一项对外交易中，银行承担金融风险，商人承担商业风险，船舶所有人承运货物并承担与此相关的责任，承保人提供有关海事损失或其他转运风险的保障。

保险经纪人

除上述四个主要当事人外，由于装货及与保险有关的各种不

同目的,常常还需雇用保险代理人。虽然商人为其货物保险愿意直接与保险公司联系,但是根据惯例,船舶所有人总是利用保险经纪人替他们投保。在劳合社投保,要由劳合社保险经纪人作中间人。劳合社作为一个商业组织,仅接受他的经纪人招揽的业务。

保险经纪是技术性业务,经纪人应是受过培训的专家,精通保险法和业务,具有向当事人建议何种保险单最符合需要的能力。他必须熟悉海上保险市场,晓得能在哪家保险公司用最低的费率投保水险,并取得可靠的保证。保险经纪人常应邀去收集那些承保人的责任并不十分明确的赔款,因此,他也必须是位优秀的保单索赔协商者。

保险经纪人不是保险公司的代理人——虽然他们所得的称为佣金的报酬,是承保人从毛保费中扣除的。海上保险经纪人是被保险人的代理人。除《一九〇六年海上保险法》中有关诚信及交付保险费的责任外,经纪人对承保人不负任何特殊责任。

作为被保险人的代理人,经纪人受代理机构习惯法的约束。该法要求经纪人了解他所从事的职业的习惯做法,具有实务的技术知识。在投保和取得当事人所要求的承保险别的保险单时,经纪人必须谨慎从事,并有一定的技能。如果经纪人忽视了这方面的工作,被保险人的利益就会受到损害,经纪人自己要对损失负责,被保险人可以对他起诉。

经纪人负责向承保人缴纳保险费。劳合社保险单格式实际上包括保险费收据,其条款内容如下:

“兹证实本公司为承保本保险,收到被保险人按……比率缴付的酬金。”

该项条款中确认的保险费收据,表明承保人和被保险人双方之间缔结的合同生效。即使经纪人未缴纳保险费,被保险人的权益也受到充分的保障。但保险公司惯用的海上保险单格式却不包括这样的条款,不过不论怎样,承保人须期待经纪人缴付保险费。

承保人应将赔款及退费直接付给被保险人，不能以此抵销经纪人未付的保险费。从各个不同的角度看，非常明显，被保险人雇用经纪人投保海上保险，对被保险人有利益。他获得专家完全免费的服务及有关保险知识，并取得保险单。如果经纪人未向承保人缴纳保险费，就索取赔款而言，被保险人或者任何保险单受让人并不会因此受到损害。

尽管承保人应将赔款及退费直接付给被保险人，但是，按照惯例，被保险人应雇用经纪人收集赔款及退费，通常委派的还是投保时的经纪人，虽然并不是必须如此。承保人对进行这项收集工作的经纪人，往往需付给不多于索赔总数1%的佣金。

由于当事人不缴纳保险费，经纪人受到法律的充分保护，对保险单有留置权，可以将保险单留置到被保险人将保险费交给他时为止。撇开保险单是收集任何赔款的必要单证不谈，被保险人出于其他目的，比如说用保险单作银行贷款的附属担保，这种留置权的作用也是非常大的。

当经纪人作为委托人与当事人交易时，保险单授予经纪人的留置权，同样适用于任何保险帐户内欠他的余额，但在债务发生时，经纪人有理由相信当事人不过是个代理人的除外。鉴于相当可观的业务是通过各个地方的或外国的经纪人介绍给伦敦经纪人的，这种规定的价值就更加明显。但如果中间经纪人欠伦敦经纪人其他保险款项，则伦敦经纪人的留置权不能使他有权留置一个被保险人的保险单。这项法律的真正意旨，在于经纪人的留置权不能使通过拖欠债务的副代理投保业务的无辜的被保险人受到损失。

经纪人同他们的当事人商定交付保险费的安排，按月向保险公司结算保险费，即每月八日向保险公司缴纳上月签出的保单的保费。劳合社承保人与劳合社经纪人之间是按季度结帐。保险费和赔款可以互相轧抵，收支差额由欠方付给收方。

保险公司通常每星期结算一次赔款，他们的习惯是对经纪人

受托收集的有关赔款开支票赔付。承保人如果用与经纪人往来帐结算赔款，则要自负风险。因为，除非这是被保险人所知道的惯例，被保险人直接从承保人索取赔款的权利是不受影响的。

位于伦敦的用经纪人投保保险的海上保险市场，由劳合社和保险公司组成。几个世纪以来，伦敦一直是世界海上保险的中心，自然吸引着世界各地的业务。伦敦海上保险市场具有接受各种保险的巨大能力，资金雄厚，能提供最佳保证和最优惠的保险费率。在利物浦，同样有个重要的海上保险市场，人们也可向格拉斯哥的承保人投保。

劳 合 社

众所周知，劳合社起源于17世纪后半叶劳埃德开设的咖啡馆。商人与船东，也许这些人还兼顾海上保险业，发现在劳埃德咖啡馆相聚非常便利。劳埃德广泛收集主顾感兴趣的远洋航运消息，使咖啡馆的生意异常兴隆。最后，咖啡馆演变成与航运保险和对外贸易有关的公认的经营保险业务的中心。

最大的保险组织劳合社和劳合社海上保险市场，就是从如此简陋的条件下逐渐演变而成的。这主要靠的是那位十七世纪经营劳埃德咖啡馆的主人所表现出的超人胆识。

劳合社组织不直接接受保险或出具保险单，所有的海上保险业务都是通过劳合社成员单独进行交易。这就是说，由劳合社提供设施，成员做交易。劳合社由从成员中选出的委员会管理和控制。委员会详细了解每位候选人的身份及财务偿付能力。候选人如果当选，则必须向委员会缴纳一笔数目可观的储金，用于委员会认可的投资，作为他承保海上业务责任的担保。

劳合社承保人以个人名义对劳合社保险单项下的责任单独负责，其责任绝对无限。承保人除去向委员会缴纳资金和储存担保

金外，还须将每年的承保帐册呈交劳合社特别审计机构，证实他的海上保险资金和担保金足以应付他所负的风险责任。根据劳合社委托书，承保人的保险费由劳合社代管。

虽然劳合社以个人名义承保业务，但通常还是由规模不同、称为辛迪加的团体相互联合起来。一个承保人代表一个辛迪加接受业务，但这类团体并不是合股关系，每个承保人各自承担的风险责任互不影响。

劳合社成员及各种不同部门提供为经营所必需的房屋。各个部门独立签署保险单，处理赔款，收集共同海损退还金、第三者的救助费用及向第三者进行追偿的费用，给付海外赔款。劳合社同样对世界贸易航线上一连串的信号站负责，每个重要港口都有劳合社的代理人。劳合社的另一重要活动，是出版一份航运日报，即劳合社海报，以及其他许多技术刊物。

劳合社房屋周围聚集了许多保险公司，其水险部经营海上保险业务，保险经纪人因此为日常工作同劳合社和公司市场订有合同。每个公司都有一位承保人——一位受权代表公司接受保险业务的薪给官员。

劳合社承保人通常与保险公司一起协调工作，关系非常融洽。经纪人在为其当事人寻找最好的市场条件等方面，接受这两个市场的任何一方承保人保险，没有丝毫歧视。在许多保险业务方面，特别是检验市场承受能力的大宗保险，劳合社与保险公司实际上是站在一起的。

劳合社承保人在为自己的利益进行交易，他对海上保险的承保及业务的看法纯粹是个人主义的。但为了海上保险业务的利益，劳合社承保人与通过伦敦承保人协会周密组织起来的保险公司，建立了许多合作方法。除了一两个例外，统一的费率协议是罕见的，因为海上承保人一般不愿照统一费率行事，他们不按统一费率承保海上保险。在有关保单条件和条款方面，劳合社和公

司承保人之间有完美的协议。这使经纪人知道，对同一保险，他们将从劳合社和公司承保人得到形式不同而实际上是同样格式的保险单。