

## 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销跟单信用证，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。虽然商人对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。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。

## 第二章 承保

经纪人在接到船东、商人或其他有关方面提出的保险要求时，会准备一张承保条，称为“原始”承保条，使他能在承保人那儿安排保险。通常用于其他保险种类的投保单在水险市场上是不适用的。原始承保条本身只提供要求保险的最基本情况，经纪人在承保人那儿安排保险时，要在承保条里补充写上被保险人提供的所有详细情况。经纪业的真正奥秘，在于经纪人是否有能力为保险找到最好的市场。

水险市场是一个自由竞争的市场，各种保险根据其性质好坏分为不同的等级，通过竞争确保保费的合理性。固定的保险费率表或公会费率表是很少的，各家保险公司在这方面同劳合社承保人一样不受任何约束。即使承保人有意识地在费率表范围内经营保险业务，但由于要做的业务种类繁多，因此，不可能制定出完善的费率表。

唯一值得一提的是战争险费率表，它确定战争、罢工、暴动和内乱险的费率。战争险费率表由战争险费率制订委员会制订，委员会是伦敦劳合社和保险公司承保人的代表。承保人根据市场协定，有义务对这些保险使用战争险费率表中的费率。船舶保险的续转费率，根据船舶保险联合委员会提供给保险市场的一个公式来确定，但这不能算是费率表。

经纪人的另一附带作用，是在保险市场上分配业务。在一般情况下，除了相对来说较小的业务以外，一个承保人决不会承保一项财产的全部价值，不论投保的是船舶还是货物。

用一个通俗易懂的例子来说明，承保人必须将他所承保的各种保险业务“做成一本帐”，他的帐册的承保范围必须尽可能的广泛，并且科学地、均匀地接受承保成份，以便在发生严重意外事故，即便发生一连串意外事故时，他也不至于对受损的船舶和货物承担过大的责任。因此，经纪人常常感到，必须根据他所要安排的保险业务的价值，去走访几个或许多个承保人，要求他们一起来承保，所以，经纪人一般不加歧视地请劳合社和保险公司承保人接受他承保条上的成份。

不过，经纪人在为他的保险业务选择第一个承保人时，会加以慎重考虑，因为第一个承保人如果准备接受成份的话，他就成为承保条上的首席承保人。由首席承保人同经纪人对保险的主要条件和条款特别是费率达成协议，船舶保险就会对保险金额达成协议。有一些承保人被公认为是市场上各种水险业务的“领头人”，还有一些承保人擅长于为某种商品制定费率，另有一些承保人精于承保某种船舶险，如拖网渔船、沿海贸易船、疏浚船和拖轮等船舶险。

经纪人在他的承保条上有了合理的费率和一个有声誉的首席承保人后，他的工作就事半功倍了。然后，他继续在市场上请其他承保人接受成份，直到全部保险价值安排完毕。一旦首席承保人同意了保险条件，经纪人通常就能分完承保条上的业务。当然，他也可能遭到一些拒绝，有些承保人出于各种原因，会婉言谢绝而不参加承保。他们可能已通过其它途径，得到了同样航程货物或船舶的保险，或许他们感到这项保险危险太大，费率过低等等。

每个承保人代表他的辛迪加或公司签署准备接受的成份，并在承保条上签上姓名和日期，以示接受这项保险，这时，合同就算成立了。但这个日期并不意味着保险的开始，也不是承保人承担责任的起期。定期保险以一个约定的日期为起期，航程保险通

常以开航日期为起期，或者以货物远离被保险人仓库的公司为起期。

## 承保条

上述“原始”承保条，在法律上和海卫保险实务中占有特殊的地位。一份海上保险合同如果不带有一份正式签署的保单，那么，它在法庭上是无效的和行不通的。因此，虽然承保人在承保条上签名后，被保险人和保险人之间的合同已经成立，但是，要使这份合同合法可行，还需按照《一九〇六年海上保险法》的规定签发一份保单。

承保条只是道义上的协议凭证，并不受法律的约束，但根据承保条并依照约定的保险条件和条款，可以签发保单。

承保条本身不能作为向法庭起诉的依据，也不能用来强迫承保人签发保单。事实上，一个承保人决不会利用法律上的有利地位，拒绝为他已接受的保险签发保单。但是，如果一个承保人濒临破产清理，而他的清算人还在为已接受的但不能在清理那天结清帐目的保险继续签发保单，这种做法就成了非法的越权行为。

虽然保险单在法律上是必不可少的，但承保条也具有一定的法律价值。在由保单引起的诉讼中，承保条可以作为证据而得到承认。比如，它能证明合同的签署日期。承保条是合同的根据，法院有权以承保条的条件为证明，下令修正保单，以说明合同各方的真正意图。

在承保工作结束后，经纪人会呈送一份暂保单给他的客户，注明已按照什么条件和条款向劳合社或保险公司，或向两者一起保妥了险。经纪人并不担保接受保险的承保人所提供的保险保证，但他应该小心谨慎，尽量避免同那些经济身份、资信有问题的承保人打交道，以免在这方面落个犯有过失的罪名。

经纪人的暂保单，仅仅是一份非正式保险备忘录，对承保人实施合同效力来说，它自然没有多大价值。但是，经纪人通过暂保单，可以使他的客户对保险给他以最后的通知，以便承保人准备一份必要的保险单。

在不使用经济人的情况下，保险公司签发给被保险人的暂保单，就起承保条的作用。

## 保 险 单

船舶保险以及船东其它利益的保险，在正式生效前通常要讨论两三个月，保期一般为十二个月。船东在保险生效那天才会要求提取保险单。而货物运输保险通常在货物装运期间安排，托运人或商人相应要求他的经纪人，要么根据其要求保险的指示，要么在他提供实际保险价值等确切情况后，取得一份保单。

由于货物的保险价值要参照货物的发票价值来计算，并加上装船费和其它费用、保险费、利润等，又由于这些详细情况常常要到装船期间才能知道，因此，承保额被暂时定为一个大约数。如有必要，在签发保单时每个承保人的预约额将按比例减少。

虽然劳合社和保险公司的承保会出现在同一张承保条上，但他们并不都在同一张保单上签字。劳合社保单按水险保单的正式格式由经纪人准备，正式格式是经劳合社批准的。当然，经纪人在准备这份文件时必须谨慎，要与原始承保条上陈述的条件和条款完全一致。在制定水险保单时，各种项目在习惯上和惯例上都显得非常简洁明了，即使有些项目没有特意列出，保单上也会附有承保人所公认的学会条款。

然后，经纪人把保单连同一份签字条和一份所谓“签单处通知条”（bureau slip），一起送交劳合社签单办事处（Lloyds' policy Signing office）签单。在签单处通知条上列有承保人

的认保成份，以及为收费和留作记录用的其他详情。签字条实际上是由承保人签认承保成份的原始承保条副本。“签单处通知条”的 bureau 一词，是劳合社签单办事处的原名。办事处被授权代表劳合社承保人签发保险单。

对已认保成份的所有劳合社承保人来说，只要签一份保险单就够了。这份保单同承保条核对后，就打印上承保人姓名和其承保的保额比例，盖上办事处的印章。

在第二次世界大战爆发前，每家保险公司对每一笔保险业务都各自签发自己的保单。经纪人还要制作一份具有保险全部详情的承保最后通知单 (closing slip) 并附贴必要的条款。保单就是根据这份承保条签发，贴上印花税，再连同一份收取保费和保单印花税的通知单，一起交给经纪人。

1939年年底，作为一种经济措施，各保险公司同意使用一种综合保险单格式。到1942年，伦敦承保人学会成立了一个保险签发部门，处理签发保单事宜。采用的方法同劳合社出单办事处相同，保单由经纪人准备，由学会的秘书或其代表签署。每天收集起来的保单，经签署后由学会发送给各有关保险公司。

目前，用以签发保单的承保最后通知单，只用于由某一家保险公司独家承保的那些保险业务。如果经纪人要求使用某一家公司自己的保单格式，或由那些非伦敦承保人学会成员承保的保险业务，也可运用承保最后通知单。

在水险市场上允许收取的经纪人手续费，是毛保费（它本身也表达了保险金额的一定比例）的5%，但是很多年来，承保人也允许在净保费中提取10%，作为给被保险人的折扣。由于海外贸易的减少，货价和吨位价值的降低，尤其是随着本世纪三十年代灾害记录的下降及水险费率的降低，经纪人发现他们的营业额在减退，而他们的管理费用却没有相应降低，从而努力要求增加经纪人的手续费，终于 1935年同承保人达成了一项协议。经纪

人介绍船舶保险和船东利益保险时，另可得到毛保费0.5%的特别补贴，做货物保险时，另可得到净保费2.5%的特别补贴。实际上，船东保险毛保费的扣除总数为15%，货物保险毛保费的扣除总数为六分之一。

## 预约保险单

鉴于海外贸易的数量极大，要把所有货物分别进行保险显然是不切合实际的。因此，长年从事海外贸易的进出口商人，为他们的装船货物得到保险，可以同承保人订立各种形式的长期合同。托运人最常用的形式是“预约保险单”，这是一份商人或托运人同承保人之间预定的协议。在规定时期内，凡属预约保险单范围内的所有装船货物，被保险人同意通知承保人，承保人这一方则同意承保这些货物。预约保单本身只是一份原始承保条，由经纪人安排，相当于安排一个单项货物保险那样。只是这份承保条，在一个约定时间内，统保被保险人的所有装船货物。当然，条款是概括性的，因为事先并不知道承运船舶名和装船货物的其他详细情况。预约保单的期限一般定为十二个月，如果某一方想中止合同，需在合同到期前三十天发出注销通知。有时预约保单是不定期的，根据注销条款可以随时注销。在包括战争险的情况下，鉴于政治局势的动荡，承保人保留撤回承保战争险的权利。注销条款规定，在七天前发出注销通知即可注销合同。用这个注销条款，承保人通常按照在船舶开航那一天有效的战争险费率表规定的费率承保战争险。

预约保单不是海上保险的法定合同，它和原始承保条一样没有法律效力。因此，通常在货物已经装船，并已向承保人申报后，承保人还是要签发保单。即使通知发出前损失已经发生，只要所有的装船货物在预约保单条款责任范围以内，承保人就必须承保，

这是承保人一方的光荣保证。同样，被保险人在道义上必须把属于预约保单承保范围内的所有装船货物，向承保人申报和投保，并由承保人保险。被保险人不能选择哪些货物要保，哪些货物不保，除非他同承保人有这方面的协议。预约保单仅用于承保指定的被保险人的货物，经纪人决不能用它来承保其他客户的装船货物。承保人在预约保单期限内的责任积累是无限的，完全根据各批装船货物的数量和价值确定。不过，承保人在接受保险时，对每一船只装运的货物，有一个最高价值的规定，对每一条船订定一个限额，根据这个限额确定他们的份额。被保险人应该基本上能够说明，在未来十二个月里，他将可能装上每一条船的货物的最高价值，把这个数字定为每一条船的限额。如果这个限额不大，一个承保人就可能全部接受下来。否则，这笔业务就由经纪人在市场上安排给几个或许多承保人一起承保。一个承保人对每一条船的约定限额所承担的份额比例，将成为在预约保单项下全部装船货物的比例。

## 地点条款

虽然每一条船的约定限额，决定承保人对每一船只的承保责任，但这显然不包括待装的货物和在目的地已卸下的货物。货运保险单的惯有格式中有一个条款，规定对货物所负的责任，从货物运离仓库（包括可能在内陆的仓库）时开始，包括货物到装货港的运输、海上运输、转运，一直到目的港交入收货人仓库（或内陆仓库）时为止。这样，预约保单范围内的装运货物，可能在某一个港口等待装船而产生积累现象，并可能大大超过每一条船约定的价值限额。鉴于有发生大火灾、飓风、潮水侵袭和其它巨灾的危险，承保人可能将承担远远超过他们所预料的责任。为了有所保障，承保人在许多预约保单里通常附加地点条款。这个条款

对在每一个地点规定的限额，通常与对每一条船所负责的限额相同，虽然被保险人预期在装货港可能有货物的积累时，承保人也会同意按大家所熟知的“地点条款加倍负责”办法办理。

应该指出，每条船的限额与地点条款限额的根本区别，在于前者是指装船货物的最高保险价值，而地点条款要求承保人赔偿任何一个地点所发生的损失，以约定的限额为限，并不考虑实际处在危险中的货物的最高价值。从地点条款中也可以看到，如果在卸货港发生由于货物积累而造成的巨大损失时（这种损失由于港口拥挤而偶有发生），地点条款并不能解除承保人对此应承担的责任。这是因为货物装载后，通常运往各个不同的目的地，因此，卸货港发生货物积累的可能性不大。倘若由于一些特殊情况真的发生了货物积累时，承保人也会知道这个情况，从而限制这些港口的承保业务，来减少他们的责任。承保人可以意识到，被保险人在一定程度上能够控制他的货物在装货港的积累，而对防止他的货物在卸货港因到货拥挤而发生运输延迟，则是无能为力的。

## 船舶分级条款

被保险人在同承保人商订预约保单时，虽然能够基本确定他所要装运的货物或商品种类，装、卸货物的地点，某一船所装货物的最高价值，以及他要求投保的险别等等，但他并不能提供具体承运船的船名。而船舶或船舶种类是承保人在制定费率时必须考虑进去的主要因素，因此，预约保单中通常附有一个船舶分级条款。条款规定，约定的运输费率，仅适用于船龄不超过十五年的船舶和某一公认的船舶分级社定为最高等级的船舶。有时此费率也适用于船龄超过十五年但不到三十年的“班轮”，但这种船舶必须同样是完全入级的。“班轮”是指一直保持用广告刊登指定

装、卸货港口、船期的定期航运船舶，但不包括租轮、大战期间造的船舶和小型船舶。由这些除外船舶和超龄船舶装运的货物，仍在承保责任之内，但“费率另议”，可能用通用的市场费率。最主要的船舶分级社是劳合社船舶登记处。

## 约定的估值办法条款

水险保单的一个基本特点，是对保险标的具有一个约定的保险价值，这个价值适用于各种用途，而且是作为最后决定性的价值。但是在预约保单里，被保险人显然不能预先确定其所有要装运的货物的价值，因为他甚至可能不知道所要装运的是什么货物。因此，在预约保单里，必须写进对所有可能的装运货物约定估值方法和它的根据，这项内容称为约定估值办法条款。它一般这样规定：装运货物（即使在发出投保通知前已遭受损失）的估值，将根据货物发票价格，加上装船费、保险费和其它费用，以及预期利润率，或者根据在任何特定贸易中，一般销货合同所习惯应用的其它估值方法。

预约保单在承保货运险方面的优点是相当多的，因此它极受欢迎。它的优点可以简单总结为以下两点：

1. 海上保险得到事先安排，被保险人无漏保之忧。这种合同每年只需商议一次，不必为每一批货物订一个合同。商人不会由于疏忽和延误而受到漏保损失。

2. 费率固定。由于货运险几乎没有固定费率表，因此，水险费率浮动很大。由于竞争和其他承保因素，分批装运的同样货物可能用不同的费率收费。当一条船装载的货物，在市场上各保险公司都已经按各自通常的限额承保足额时，被保险人要付的费率会比一般情况下高得多。在班轮装运价值很高的金银贵重货物时，这种情况偶有发生。在预约保单里预先约定一个保险费率，