



# 理赔回顾

第 02 页 →

## 因小失“证”

第 07 页 →

## 为自己的疏忽替他人买单

### 本期内容:

- 03 船舶经纪人收不到佣金
- 04 人物访谈: Charlotte Kirk
- 05 费率麻烦
- 06 迟到的货物描述
- 07 被遗忘的引航员
- 08 休假引起的麻烦
- 09 读者提问

欢迎阅读 ITIC 理赔回顾十月刊。这是新加洛林时代（new Carolean Age）开启之后的首次理赔回顾。

上个月女王伊丽莎白二世逝世，我们深感悲痛。借此机会，ITIC 谨向皇室成员致以由衷的哀悼，同时欢迎新的君主查尔斯三世国王继位。

ITIC 保赔协会在哥本哈根召开了九月份的董事会会议。会后，ITIC 举办一场招待酒会，众多会员、保险经纪人和其他与协会有关的重要人员都参加了酒会。

很遗憾，乌克兰问题仍未解决，英国、欧盟和美国实施的制裁也仍未取消。关于俄乌局势的最新消息，可以在我们网站的[俄乌冲突页面](#)上查看。

感谢各位读者在“读者提问”板块的踊跃提问。请一如既往将问题发送至 [askeditorCR@thomasmiller.com](mailto:askeditorCR@thomasmiller.com)。

本期《理赔回顾》精选了 ITIC 近来处理的海上保险案件。希望这些案例能够引起您的关注，同时帮助您发现潜在的问题，以避免在自身业务经营中重蹈覆辙。

编者按



## 因小失“证”

**某船舶的《卫生控制豁免证书》（“SSCEC 证书”）将在 2 个月内过期。**

船舶管理人为该船舶在下一个港口更新 SSCEC 证书发出询价。下一港口的卫生部门要求对船舶进行检验，并报价 1,226 美元，如果一切合格，将给予六个月的展期。

船舶管理人在得知后续港口可以免费办理相同证书的延展手续之后，拒绝了这一报价。

不幸的是，后续港口虽然可以免费办理证书的延展期，但有效期只有检验之日开始起算的一个月。这将于事无补，因为延展后的证书会在原证书过期之前就先过期。

船舶管理人因此不得不将希望放在再下一个挂靠港，船舶预计

可以在 SSCEC 证书过期前一个月到港。该港口位于美国，受美国法律管辖，当地港口或卫生部门均不能签发 SSCEC 证书。之后的港口也同样在美国境内，当船舶抵港时，SSCEC 证书已然到期，船舶进入更新 SSCEC 证书的 30 天宽限期。

之后船舶接到前往南美洲港口卸货的命令。显然，当船舶抵港时，该宽限期将已届满。事实上，在船舶前往该港口途中，港口当局就已经告知不允许该轮靠泊。

为取得 SSCEC 证书，船舶不得不绕航到南美洲另一个港口，为此支出了 12.7 万美元。这相当于在第一个港口更新证书报价费用的 100 倍。船舶所有人因此索赔差价以及停租损失和燃油损失，共计 16.2 万美元。**船舶管理人无抗辩理由，给予赔付。**

**ITIC 在扣除免赔额之后，向船舶管理人作出了赔付。**

## 未经租家授权的受载期无条件延期

某船舶经纪人在一份租约中同时代表船东和租家。同一家公司的不同经纪人分别代表其中一方。

双方签署租约，约定受载期为 8 月 20 日。受恶劣天气影响，船舶发生迟延。租家找不到替代船舶，因此同意接受船舶推迟到 8 月 25 日抵港。但租家并不愿意将受载期延长，他们接受船舶迟延到港的条件是按照船舶的现货租赁市场价格（spot basis）。也就是说，直到船舶抵达泊位，租家才会接受《船舶准备就绪通知书》（“NOR”），而不是在船舶抵港时就接受 NOR。

船舶经纪人将这些信息妥善转达给了双方委托人。船东随后通知，船舶可能会继续延迟，要求将受载期再次推延至 8 月 31 日。在双方经纪人的口头沟通中，租家经纪人告知船东经纪人，租家只能按照和第一次相同的条件接受船舶再次迟延到港，也就是说，不存在受载期“延期”，且 NOR 要在靠泊后提交。船东同意了这一条件。但是，船舶再一次发生了延迟。这次，租家经纪人直接确认同意将受载期延期至 9 月 5 日，且未附加任何其他条件。

第二天，经与租家商讨后，租家经纪人意识到问题所在，向船东发出电子邮件，明确根据此前约定，租家只会在现货租赁市场价格的条件接受船舶，且租期要到船舶抵达泊位之时再开始起算。

船东一周后回复，表示船舶已于 9 月 4 日抵达装货港，但因为装货港的迟延问题，船舶要到 9 月 16 日才能靠泊。船东不同意从船舶靠泊时起开始计算租期，同时索赔从 9 月 4 日船舶抵港时起的滞期费。

经咨询法律意见，确认租家实际上已经同意受载期延期，且未就何时接受 NOR 明确条件。因此，租家不得不支付船东索赔的 14 万美元滞期费。随后租家向经纪人追偿，ITIC 对此作出全额赔付。

## 以燃油为借口的争议

某船舶经纪人告知 ITIC，他们被拖欠了 6.8 万美元的船舶买卖佣金。

该船舶经纪人代表的是买方，他们和卖方经纪人签署了一份佣金协议，卖方经纪人同意在卖方成功交船并收到购船款后支付 6.8 万美元给该船舶经纪人。

买卖双方之间签署了一份《协议备忘录》。几周后，卖方成功交船并收到了购船款，买卖交易落幕，但卖方经纪人却未将约定佣金支付给买方经纪人，声称买卖双方之间因为燃油问题发生了争议，他们自己也还没收到卖方的佣金。

ITIC 联系告知卖方，既然买卖交易已经顺利完成，卖方就应当尽快支付佣金。卖方辩称，他们对船舶经纪人的执业表现并不满意，除非燃油争议解决，否则他们不会支付佣金。

ITIC 明确表示，燃油争议是在买卖交易顺利完成之后发生的，卖方已经收到了买方支付的全额购船款。因此，燃油争议与买卖合同本身无关。再者，船舶经纪人作为买方经纪人，只为买方行事，对卖方并不负有任何义务和/或责任。因此，所谓卖方不满意船舶经纪人表现的说法毫无理据。

此外，ITIC 强调，如果卖方未能立即结算船舶经纪人的佣金，ITIC 将采取一切必要法律行动协助船舶经纪人追讨佣金，包括但不限于启动法律程序。

很快，ITIC 就收到了卖方同意支付船舶经纪人佣金的答复，但卖方同时要求扣除他们已经产生的 1000 美元法律费用。船舶经纪人同意扣减，并于次日就收到了 6.7 万美元。



## 人物访谈

# Charlotte Kirk

定期人物访谈让我们更了解 ITIC 理赔人员。本期我们邀请到 ITIC 商务总监 Charlotte Kirk 接受《理赔回顾》编辑的采访。此次座谈，Charlotte 向我们解释了为何“冻鱼理赔案”是她经手的案件中令她印象最为深刻的案子，同时也和我们分享了她对所有与水/船相关事物的喜爱。

### 您在 ITIC 工作多久了？

我在 ITIC 的职业生涯始于 1988 年，是 34 年前。当时我在 CISBA CLUB 担任理赔专员。从 CISBA CLUB 离职后，我去了塞浦路斯一家公司工作，该公司就是现在的 Marsh。之后，我就加入了 ITIC，也就是说 30 年前 CISBA CLUB 和 TIM 刚合并后不久，我就加入了 ITIC。和 ITIC 的团队工作是一件很棒的事情，我们协会拥有非常出色的保险产品，还有一些十分有趣的会员，其中很多会员向我们投保了很长时间，已然成为 ITIC 大家庭的一员了。

### 请问您如何平衡理赔工作和您的其他工作职责？

我有其他工作要忙的时候，理赔团队的 Mark、Geraldine 和 Fiona 给了我很多支持。事实上，这些其他工作占据了我更多时间。

### 您在理赔工作中遇到的最大挑战是什么？

我不觉得存在挑战，只是一步一步解决问题罢了。有时候会员可能会遇到商业上的难题，这时候我们可能会进行一些讨论。

### 在您经手的理赔案中，哪个案子是最令您印象深刻的呢？

冻鱼理赔案。会员在周六一大早打电话给我说，他们把一些装载了抗生素的集装箱温度设定在了零下 23 摄氏度，但实际上这些集装箱温度应该设定为零上 5 摄氏度。询问原因时，他们回答说因为他们一般只运输冻鱼，通常将温度设定在零下 20 摄氏度。那个案子最终赔付了 35 万美元。

### 您最喜欢理赔工作的哪个部分？

快速解决问题，帮助会员维系他们和客户的关系。

### 您最不喜欢理赔工作的哪个部分？

当问题发展成为一个法律纠纷。

### 您最喜欢的一句话是什么？

“开始吧！”

### 您有什么爱好，最喜欢的消遣方式是什么？

我协助运营了一家面向 12 至 18 岁青少年的划船俱乐部。很高兴看到他们从一开始没有自信、摇摆不定的样子，到习得

技巧、技术，赢得奖牌。我们的一些小朋友还在皇家亨利赛艇日、牛津剑桥赛艇对抗赛和一些世界锦标赛中赢得了胜利。一切都让人感到非常满足。

### 您最喜欢哪部电影？

我不怎么爱看电影，所以不存在最喜欢的电影，不过我总看《飞天万能车》，还老是跟着唱，让我的家人觉得有点烦。有一年平安夜，父亲趁母亲包装礼物的时候（我猜的），带哥哥和我去看过这部电影。整场出游必须说是适得其反，造成的反效果就像《飞天万能车》电影里的车一样壮观，因为我们俩一整晚都睡不着，整夜都是关于捕童者的噩梦（很抱歉剧透了）。

### 您最近看了什么书或者下载了什么音乐？

杰克·伦敦的《海狼》——是一个很有意思的故事，我愿意推荐给任何一个喜欢船舶和大海的人。

### 您有什么特别讨厌的小事吗？

太多了，没办法一一列出，不过现在的话，是我听到有人说“让我来吧！”这句话——哎哟！

### 这个世界上，您最喜欢的地方是哪里？

水边或者船上，各种船都行。我在离布里斯托湾 100 米左右的地方长大，每天看着船舶驶入雅芳茅斯港，在当地救援队（现在已经加入皇家全国救生艇协会）里帮忙，和我父亲一起驾驶小艇帆船，我爱这种生活。我和别人合买了一艘传统的泰晤士卡特帆船，我喜欢周末划它出去。

### 如果不在 ITIC 工作，您可能会在做什么？

谁还会想在其他地方工作？不过学生时代，我曾在一家制帆工厂打暑期工，主要是为传统船舶（比如布里斯托湾巡游帆船）制作船帆。通常，船帆很大，我们需要分两部分制作，不到装上船的那一刻是无法切实看到最终成品的——那一刻还挺忐忑的。我享受那份工作的方方面面，特别是手工缝制缩帆索和帆耳，所以，有可能的话，我还是会去那里工作。

## 费率麻烦

船东将某总代理人指定为船舶的保护代理。租家为某大型石油巨头。

两个月后，船舶挂靠利比亚某港口。总代理人指定的当地次级代理通知船方，船舶适用的港口费率上涨，且具有追溯效力。次级代理并未量化上涨幅度，因此总代理人以为上涨幅度很小，微不足道。

形式代垫费用账单（PDA）预估金额为 1.4 万欧元，但最终代垫费用账单却显示金额为 8.7 万欧元。而且，由于港口方迟于提供相关账单，最终代垫费用账单开具的时间已然超出了租约约定的应将港口费用转告租家的时限。不用说，租家主张相关事宜已经过了时效，拒付费用。

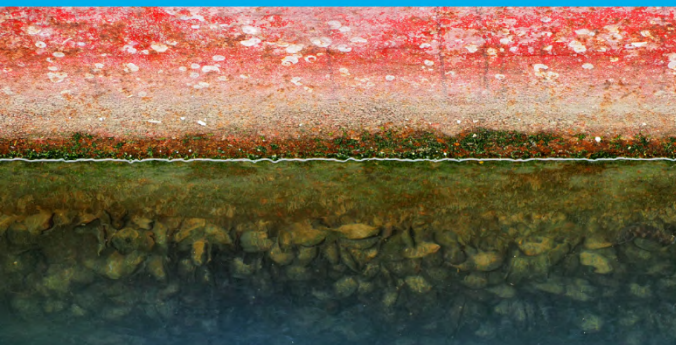
船东别无选择，只得支付最终代垫费用账单，因为他们还得再次挂靠该港口，如果不付款的话，船舶很可能会

面临被扣船的风险。因此，在支付了最终代垫费用账单后，船东向他们的保护代理索赔由于他们未通知费率上涨而产生的差价。

事实上，新费率早在时限到期前就已经公布出来了，因此，如果代理人早点告知船东，就算不能够在允许时限内提交账单，也可以按照新的上涨后的费率计算出应付金额。

不过，ITIC 表示，由于港口迟于提供部分账单，似乎不管怎样，都不可能赶上时限。但港口方迟于提供的账单的金额只是索赔金额的一部分，因此可能可以追回这一部分。船东威胁，如果不解决这个问题，他们就要提起诉讼。

经 ITIC 成功协商，双方以差价的 50% 达成和解。随后 ITIC 向总代理人赔付了 36,373 欧元。



## 污底检验误事

船东认为，某商业管理人应当对他们未在船舶开航前安排污底检验负责。船舶在之前一个港口停泊过较长时间，按照要求应当检查海洋生物的附着生长情况。

船东声称，商业管理人明知船舶开航日期，却未及时做好相关安排，因此导致船舶延迟开航，进而导致船东面临租家根据租约条款提起的停租费用索赔。

根据专家提供的意见证据，在此情况下商业管理人确有责任安排检验。

因此，该索赔以全额 185,800 美元和解。ITIC 在扣除免赔额后向管理人作出了赔付。

## 火热的体验

船舶卸货完毕后，船东向船舶经纪人提供了一份金额高达 7 万美元的加热费账单，要求转交给租家。

然而，该账单开具的对象是错的。船舶经纪人要求船东修改账单，改成正确的付款方，以便他们转交给租家。

船东迟迟未提供修改后的账单，船舶经纪人也没有跟进。大约 1 年后，船东突然催促船舶经纪人确认租家是否已经支付该账单。由于并未收到修改账单，船舶经纪人就将原来的账单发送给了租家。

然而，根据租约规定，加热费用应在船舶卸货完毕后 90 天内提出，而上述请款已经过时限了。

租家拒绝付款，船东将矛头指向了船舶经纪人。船舶经纪人认为责任应当五五开。虽然他们未将载明错误付款方的账单转交给租家，也未跟进相关事宜，但船东开具的账单对象本就是错误的，在他们要求修改账单的情况下，船东也迟迟未予提供修改后的账单，而且，在长达一年的时间里，船东也从未追问过这笔款项。

最终双方以达成上述共识而和解，船舶经纪人向船东支付了 3.5 万美元，随后 ITIC 赔付了该金额。

## 迟到的货物描述

船舶上一个装载 990 箱香烟的集装箱需要在转运港转运，转运港的船舶代理人被要求就该集装箱向海关部门提交一份申报单。

代理人被要求在 08:30 之前提交一份提单，作为 EDI 文件传输的一部分。他们在两小时后提交了提单，且货物描述栏留空。同日 18:00 时，他们又提交了一份修改后的提单，这次补上了货物描述。

一周后，海关部门以货物未在规定时间内申报为由扣留了该集装箱。三个月后，海

关部门联系代理人，表示如果代理人愿意支付一笔保证金，他们可以放箱（代理人随后支付了保证金，希望减少未来货方可能提赔的金额）。之后海关又对代理人征收了 40 多万美元的罚款。

代理人指定了一名律师对该笔罚款提出复议申请，理由是代理人所犯的错误不过是单纯的行政性错误，并不是有意协助走私非法烟草制品。律师还表示，除了货物描述以外，船舶代理人已经在 EDI 申报时提供了一切信息，事实上他们已经满足

了相关法律要求。

虽然提起了复议申请，但申请遭到了海关部门的驳回。船舶代理人进而向财政部提起申诉。不幸的是，财政部同样驳回了该申诉。因此，在代理律师的建议下，船舶代理人进一步向行政法庭提起诉讼。该案最终经最高法院审理，判定船舶代理人胜诉，要求海关部门退还全额保证金。

**ITIC 赔付了近 4 万美元的诉讼费用。**

## 渡轮设计的风波

某船舶设计师接到委托，要求就某渡轮的一次服务升级提供总体设计服务，并在后续建造阶段为客户提供技术顾问服务。

渡轮投入营运后，客户声称渡轮出现了各种问题，最主要的就是液压系统和发动机的问题。此外，渡轮多次被报噪音过大。最终，客户声称这些问题迫使他们不得不关闭相关航线，而且由于修复这些问题的费用高昂，他们可能不得不完全废弃该渡轮，转而建造一艘新船。设计师不认为这些问题源自于他们的设计，也不认为他们在提供设计的过程中存在任何疏忽。

客户随后向渡轮设计师和建造方提起了诉讼程序，共计索赔 1320 万英镑（其中对设计师索赔 860 万英镑）。设计师委托的律师认为，客户索赔的基础薄弱，他们建议以索赔金额的 12% 左右达成和解，约计 100 万英镑。客户同时还索赔利息和法律费用。

律师进一步建议，考虑到索赔涉及技术问题，需要准备大量文件和寻求多名专家的意见，以诉讼方式解决索赔的成本将会非常高——每方均要花费将近 300 万英镑，因此应当尽量避免审判程序。

最终，各方通过法院调解达成了和解，客户接受由设计师和建造方共同赔偿 280 万英镑作为其索赔（包括利息和法律费用）的全部和最终解决方案。两被告分摊了赔偿金额。

**ITIC 在扣除了保单下约定的免赔额后，赔付了设计师 140 万英镑。**



## 拖航之灾

兼营经纪和代理服务的某公司受委托，在委托人的船舶到港后协助安排卸载一大型工程货物，并安排将其运输至同一国家的另一个港口。

经探讨多个方案，最后得出的最佳方案是将货物移到一艘驳船上，再将驳船拖航至下一港口。

经纪人向一家拖航公司询问拖航费用报价。拖航公司提供了报价，但报价中包含的有关日租金费率的详细信息很少，而经纪人将这些报价转给委托人时所附的详细信息更少，有些地方还会存在一些错误。这导致委托人认为他们已经就货物的运输达成了一份包干费用约6.5万英镑加上港口费用不算多的合同，且整个作业过程将花费两周左右的时间。

随后拖航公司开展工作，他们根据波罗的海国际航运公会标准合同格式租用了拖船。然而，由于委托人船舶的卸货作业出现问题，几天后委托人向拖航公司要求取消合同。一段时间后，问题解决了，于是安排了第二份合同。但是，后续货物运输又遇到了其他问题，还因恶劣天气发生了迟延。最终，整个运输过程耗时两个月。

作业完成后，拖航公司开出账单，连同港口费用，总金额

超过了28.5万英镑。

该金额包含了已被取消的原始合同的费用。虽然委托人最终同意向拖航公司支付部分租金和全部港口费用，但他们拒绝支付其他费用，包括原始合同的取消费用，理由是他们事先并未同意支付该等费用。争议金额共计12.4万英镑，经纪人面临来自双方要求解决争议的压力。

ITIC协助双方进行协商，驳回了部分远高于事先告知委托人金额的费用以及委托人先前并未同意的滞期费和销约条款。同时，ITIC也向委托人指出虽然实际运输成本远高于他们预期的成本，但拖航公司完成了拖航作业，且无论如何确实很可能产生了账单金额上的成本。此外，经纪人不应应对天气造成的迟延承担责任。

最终，拖航公司同意减免4万英镑，即争议金额变成8.4万英镑。

委托人和经纪人同意平摊该金额。ITIC向经纪人赔付了4.2万英镑。

## 被遗忘的引航员

美国某船舶代理人接受船东的委托，为其预定抵达得克萨斯州的一艘船舶提供服务。

根据船方的指示，代理人预约了一位引航员在周一提供领航服务。船舶来港的目的是装载更多的原油，这些原油在科珀斯克里斯蒂的驳船上。驳船发生了迟延，驳船船东将此事告知了代理人。因此，代理人很清楚暂时不需要引航员了，但却忘记取消引航员服务，导致船舶不得不支付相关费用。船东在得克萨斯州提起诉讼，索赔2.2万美元。本案无抗辩空间，最终以1.7万美元和解。



## 冲突导致佣金损失

某船舶经纪人促成了一份租船合同，合同约定承租船舶将前往乌克兰装载谷物。

不久，船舶经纪人收到租家取消租约的通知，原因是乌克兰港口因俄罗斯入侵而关闭，他们无法驶往装货港。

由于租约被取消，船舶经纪人无法收取佣金。幸运的是，船舶经纪人向 ITIC 投保了佣金损失险，以下条款可适用：

“由于指定船舶的租赁合同、出售/购买或管理合同因战争、入侵、外来敌对行为、内战、叛乱或革命而终止，致使您丧失对基于该合同可获得的佣金收入的合法权利，因此导致的您的租金收入损失。”（条款以英文为准，中文翻译仅供参考。）

ITIC 向船舶经纪人全额赔付了若租约按计划履行则他们本将在租约下赚得的 48,125 美元佣金。

## 休假引起的麻烦

某船舶经纪人所涉及的一份租约约定，船东应在特定时间内将船舶提供给租家。

租家发送电子邮件给经纪人，要求将受载期压缩到 30 天，但彼时经纪人正在休假，没有看到邮件，而是直到两周后休假归来方才看到邮件。

经纪人立即将邮件转给了船东，但船舶已无法在租家要求的日期抵港。

由于买家要求，租家坚持要求按照指定日期提供船舶。

最终，船东设法指派了另一艘船舶按照租家要求的日期履行租约。但是，运费费率比约中原定的费率高出很多——104 美元/吨，而原定费率是 68 美元/吨。

租家向经纪人索赔差额，金额近 100 万美元。经纪人完全没有抗辩空间，因此该索赔全额赔付。

ITIC 在此提醒会员针对工作人员离开办公室（如休年假）的情形建立相关制度和管控措施，以免错过电子邮件和重要信息。

## 多余的预定

某船舶代理人接到委托人的指示，要求他们查询巴拿马运河在某个特定日期是否还有通行船位。但代理人却将委托人确认是否有空余船位的要求，错误理解为指示他们预定船位。

结果，委托人根本不需要船位。代理人试图主张预定无效，但运河当局拒绝了他们的请求。因此，他们不得不取消预定，因此导致委托人被收取 9.4 万美元的取消费。

代理人试图请求当局减免费用，但被当局拒绝。委托人向代理人追偿该笔费用。代理人完全没有抗辩空间，以全额赔付解决了该索赔。赔付金额经扣除船舶代理人的免赔额后由 ITIC 承担。



## 完了！冷冻糕饼坏了

根据订舱信息，某装载 12 吨托盘装冷冻糕饼和烤面团的 40 尺冷冻货柜将从欧洲经由安特卫普港运至中东。

托运人将货物装入集装箱中，温度设定为零下 18℃。在货物抵达转运港前一切进展顺利。但代理人在承运人的订舱系统中却将运输温度输入为零上 18℃。尽管提单签发正确，明确载明温度应为零下 18℃，但订舱系统中的错误一直未被发现，直到船舶抵达中东卸货。货柜从安特卫普到中东的航程中温度设定一直是零上 18℃，导致货物全损。

收货人试图直接向船舶代理人索赔，因为是船舶代理人在订单系统中输入错误。收货人索赔货物的全部商业价值，而该价值已超出了承运人的责任限额。于是，收货人被要求向承运人索赔。

根据提单约定，承运人可以享有责任限额，并与收货人达成和解。随后，承运人向代理人追偿，代理人以 3 万欧元与承运人达成和解。该金额由 ITIC 赔付。



“如果出现索赔，我们需要仔细检查保单和船舶管理合同的措辞。”



## 读者提问

请继续发送您的问题——我们很乐意答复！

请把问题通过电子邮件发送给我们：[askeditorCR@thomasmiller.com](mailto:askeditorCR@thomasmiller.com)

**“如果我们作为管理人在船舶保单上被列为共同被保险人，那么船东可以向我们索赔吗？”**

感谢您的提问。这是我们经常被问到的一个问题。简单来说，如果索赔涉及的是保险所承保的一项责任，则船东（及保险人）不能向你们索赔。相关案例有 *The Ocean Victory* [2017] UKSC 35。在该案中，上诉法院法官 Mance 很好地总结了这种情况，他指出保险人代位追偿共同被保险人毫无意义，因为他们转而又不得不对该被保险人进行赔付。此外，在 *Hopewell Project Management Ltd v Ewbank Preece Ltd* [1998] 1 Lloyd's Rep 一案中，法庭明确一旦制定了共同保险计划，缔约双方及其代位保险人即理解共同被保险人自身或其代位保险人不会以该共同被保险人的名义，向另一个共同被保险人索赔保单所承保的损失。换言之，双方实质上都同意只向保险人寻求赔偿，而不是相互寻求赔偿——即使没有明确放弃代位求偿条款。

这是有道理的，因为管理人实质上是在接替船东的角色。

所以，保险人并未真正提供任何额外的保险——他们承保的是船东，只是船东碰巧将他们的身份转包给了第三方管理人。因此，如果船舶的发动机出现问题，这将由船壳险保单承保；而如果出现船舶碰撞泊位之类的问题，因此给泊位造成的损害则由保赔险保单承保——即使这两类问题归根结底都是由于管理人的过失导致的（如同该等问题系因船东过失导致的一样）。但是，若船舶因自身问题而被港口国监督机构扣留并在一段时间内无法运营，且船东遭受了额外修理费用（即超过他们本应负责的成本）和租金损失——这不属于船壳险和保赔险所承保的索赔范围，因此船东将可以向管理人索赔其因此遭受的损失。

这是一般性原则，但当然，如果出现索赔，我们需要仔细检查保单和船舶管理合同的措辞以确定真实情况。

总之，对于管理人而言，在船舶保单上被列为共同被保险人并且对自己投保职业责任险是非常重要的。

请注意，本文件系由国际运输中介人协会有限公司（注册于英格兰，注册号2725312，简称“ITIC”）。ITIC在澳大利亚的所有业务均由TT Club Mutual Insurance Limited（注册于英格兰，注册号2657093，简称“TT Club”）承保，再分保给ITIC。TT Club成立于英格兰（澳大利亚商业号码：31 129 394 618），并获授权在澳大利亚经营保险业务。国际运输中介人管理有限公司（注册于英格兰，注册号2670020）系TT Club管理人的伦敦代理，经英国审慎监管局授权并受英国金融行为监管局和审慎监管局监管。

欧洲经济区内的业务由UK P&I N.V.承保，再将风险分保给ITIC。Thomas Miller B.V.系UK P&I N.V.的授权代理，经荷兰中央银行（De Nederlandsche Bank，简称“DNB”）授权并受荷兰金融市场管理局（Autoriteit Financiële Markten，简称“AFM”）监管。UK P&I Club N.V.（商会登记号：73217484）和Thomas Miller B.V.（商会登记号：72109106）均注册于荷兰，注册办公所在地位于：Wilhelminakade 953A, 3072 AP Rotterdam, The Netherlands。

如需ITIC提供的任何产品、服务或保险的更多信息，请通过以下方式联系Charlotte Kirk：

国际运输中介人协会有限公司，地址：90 Fenchurch Street, London EC3M 4ST。

电话+ 44 (0)20 7338 0150 邮箱 ITIC@thomasmiller.com 网址 itic-insure.com

版权归国际运输中介人协会有限公司所有



itic-insure.com



+44 (0)20  
7204 2928



@ITICLondon



linkedin.com/company/  
international-transport-  
intermediaries-club-itic-7