

理賠回顧

慶祝我們為會員服務 100 週年

文章 2 →

船舶代理未轉達
泊位費用

文章 4 →

造船設計師
被追究責任

文章 5 →

代價高昂的假期

文章 8 →

基於船舶管理的
戰略解決方案

文章 7 →

海事公證人的
諮詢服務未獲報酬

文章 10 →

諮詢法律團隊——
船舶經紀人收取佣金
的權利



歡迎閱讀慶祝 ITIC 成立 100 周年的五月版《理賠回顧》

歡迎閱讀第 52 期《理賠回顧》。在 ITIC 慶祝其成立一百周年之際，倫敦將推出一系列精采的倡議、宣傳活動及慶祝派對，令人期待。與此同時，ITIC 在香港召開了 3 月份的董事會會議。酒會於海事博物館觀港廳舉辦，吸引了許多會員、保險經紀人和其他重要的市場連絡人熱情參與。ITIC 營運狀況良好，財務實力雄厚，在業界維持領先地位。

ITIC 感謝各位讀者一直以來與“編輯提問”專欄的互動。該專欄現已更名為“向法律團隊提問”，現在整個法律團隊都可以分享他們的專業知識，並回答您的問題。如有任何問題，請發送至 askeditorCR@thomasmiller.com。

一如既往，本期《理賠回顧》將精選 ITIC 近期處理的海事案件。我們希望這些案例能引起您的關注，同時幫助您發現潛在的問題，以避免在自身業務中重蹈覆轍。



停泊之痛

文章 2 ↓

船東指定了一家代理行來管理三個港口的裝貨作業。然而，其中一個港口的裝卸工人罷工，導致船舶延誤。

船東向代理人諮詢了具有可行性的方案。代理人表示有三種可行方案：（a）停泊於泊位，這是最方便的，因為船舶已經在泊位了，另外還會指派一名看守人員，海關部門會全天值守，費用為每日 3,000 美元；（b）停泊於港口，但不在泊位處，費用為每日 3,800 美元；或者（c）航行至附近的港口。

船東選擇了方案（a）。然而，很明顯代理行遺漏了實際的停泊費，該筆費用高達 67,000 美元。若船東事先知道有這些額外費用，他們就會選擇方案（b）或（c）了。

由於這一疏忽，船東同意支付方案（b）的費用，同時要求代理人承擔方案（a）與方案（b）之間的差額。ITIC 承擔了全額索賠。



採訪 艾米莉婭·鄧恩 見習客戶經理

1. 您在 ITIC 工作多久了？

我在 ITIC 工作了兩年零四個月。

2. 您如何平衡理賠工作與您擔任的其他角色及職責之間的關係？

最近，我發現把事情分解成小任務將很有幫助。有時候我會先完成初稿，接著去做其他事情，然後再回過頭來，以更清晰的思路對內容進行修改完善。從某處開始做總比原地踏步要好，而且透過把事情分解成較小的任務，使我能夠更好地安排我的一天。

3. 在理賠工作方面，最大的挑戰是什麼？

我面臨的最大障礙是對理賠工作的實際理解，因為沒有兩個理賠案件是完全一致的。在我們內部理賠團隊的幫助下，我正在學習不同類型的理賠工作所需要的資料。

4. 您處理過的最令人難忘的理賠案件是什麼？

我最喜歡的理賠案件大概是我處理的第一個案件，它讓我意識到，我可以做些什麼來幫助別人。我有個機會去處理一筆近 600,000 美元的未結佣金的追討工作。我下定決心要把這筆錢追回來，經過堅持不懈不斷以電郵催討以及外部律師的幫助，我們成功收回了全部欠款。

5. 在處理理賠工作時，您最喜歡的部分是什麼？

在處理理賠工作中我最喜歡的部分可能是受理理賠申請，並開始跟進處理。我喜歡幫助他人的感覺。一個微小的失誤就能造成如此巨大的損失，這太令人吃驚了。提醒會員們他們並非獨自面對這些問題，並（滿懷希望地）給他們一些希望，這感覺很好。顯然，結案的感覺也很好——尤其是當理賠案件得到妥善解決的時候。

6. 您還有哪些人生抱負或未來目標有待實現？

結束帆船運動後在海灘上小酌一杯阿佩羅雞尾酒，將是一件非常愜意的事。30 歲退休只能是我的夢想，而總體來說，盡可能多地享受戶外時光則是我一直以來的目標。

7. 您最喜歡的一句話是什麼？

我最喜歡說“生活、歡笑、愛”，這是多麼經典的一句話。但我在個人生活中，我說得最多的一句話是“最壞能發生什麼呢？”

8. 您有哪些業餘愛好和最喜歡的消遣活動？

我喜歡烹飪。我不敢說自己是最出色的廚師（肯定比不上偶像戈登·拉姆齊），但我在嘗試製作各種菜肴，希望它們能美味可口。

9. 您最喜歡的食物是什麼？

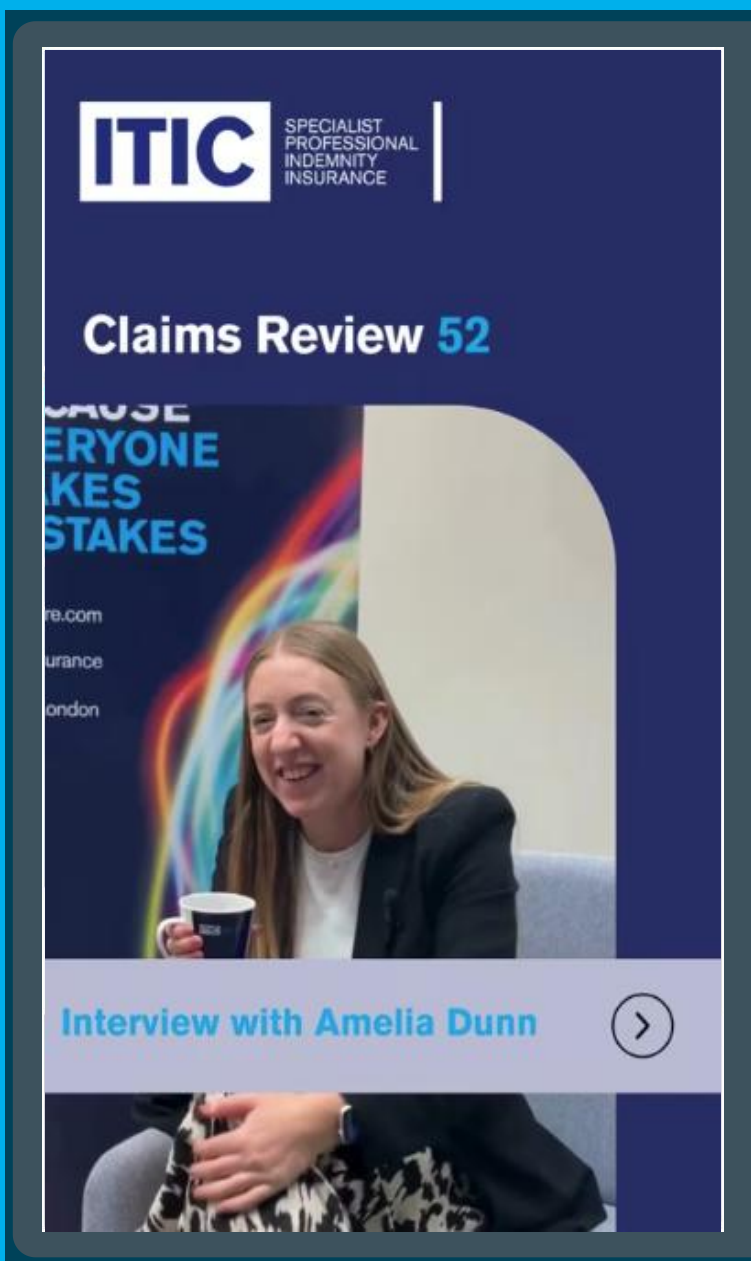
我真的很喜歡火腿和起士可頌。或者我媽媽做的千層麵，簡直棒極了。

10. 您最喜歡的電影是什麼？

《史瑞克 2》，無需多言。

11. 如果您不在 ITIC 工作，您會從事什麼工作？

我可能會從事季節性工作，夏季教水上運動，冬季教滑雪。一年到頭身上都有太陽眼鏡留下的曬痕。聽起來很夢幻。



→ 在 ITIC 網站上閱讀艾米莉婭的採訪全文



文章 4 ↓

發動機故障



一位船舶設計師受其客戶——一家造船廠的委託，在現有範本的基礎上設計一艘遊艇，並增加一些新部件。工作範圍包括海洋工程。然而，在測試時，發動機出現故障。調查及後續維修需要在甲板上進行大量木工工作。根本原因調查耗時漫長，還導致更多發動機出現類似故障。造船廠要求該船舶設計師對這些問題負責。

這位船舶設計師決定放棄所有設計，從零開始重新計算。在此過程中，發現核心問題其實根本不在於計算或設計，而在於發動機的選擇，其所選用的發動機不符合計算規定的要求。

ITIC 承擔了重新計算的費用以及 40,000 美元的額外費用。不過，其避免了更高金額的索賠。

很文章 5 ↓

某定期航線代理接到通知，一艘進港船舶需在正常航線時刻表之外進行特別停靠。接到通知的員工在休年假之前，按照最初的時間表安排了領港並開始辦理清關手續。他們將所有即將停靠的港口和停靠的時間表（包括此次特殊停靠），移交給了他們自己的團隊。

該員工休假後，船公司向代理通報了船舶航程延誤的情況，目前該船抵達第一個卸貨港時間比原定計劃晚了三天。船公司和船長持續提供最新消息，船公司設法完成了海關文件的辦理，並在抵達第一個停靠港前獲得了通關許可。負責協調的團隊成功重新安排了第一個停靠港的領港事宜，但卻忘記重新安排第二個停靠港的領港事宜。

當船舶抵達港口限制區域且發現沒有領港引水時才知道代理行的疏失。由於通知過晚，緊急重新安排領港額外產生了 135,000 美元的成本和費用。船公司要求代理承擔因其疏忽而造成的額外費用。代理通知了 ITIC，並提供了相關往來郵件，表明他們已收到更新的船期安排，並對第一停靠港做出了必要調整，但卻忽略了第二停靠港。

由於無可抗辯，ITIC 向代理償付了船公司因其遭受的額外費用 135,000 美元。

代價高昂的假期



+44 (0)20 7204 2928



itic-insure.com



@ITIC insurance

文章 6 ↓



銀行帳戶失誤

一名遊艇經紀人負責從承租人處收取租賃費用，並將其轉交給船東。這艘遊艇被安排在地中海進行巡航。不幸的是，在從承租人處收到款項後，經紀人收到了一封來自第三方的電子郵件，該第三方冒充船東，要求將租賃費用支付到他們的“新”銀行帳戶。

該經紀人沒有注意到電子郵寄地址與正確位址有一個字母的差異，也沒有採取措施透過電話向委託人核實“新”銀行帳戶的詳細資訊。相反，他們繼續進行了付款。對這一疏忽，經紀人提出的理由是，他們認為銀行資訊發生變化是正常的，因為委託人的銀行資訊在六個月前確實有所變更。此外，銀行帳戶的所在地保持不變，這進一步導致經紀人相信該請求合法的。

不幸的是，這封電子郵件是一個網路釣魚騙局，經紀人把錢付給了騙子，而非委託人，導致了 58,000 歐元的損失。和騙子慣用手法一樣，匯款要求設置了時間限制，迫使經紀人在未進行適當核查的情況下就匆忙付款。

該索賠案件由 ITIC 迅速處理，在經紀人向船東支付了 58,000 歐元後，ITIC 對經紀人進行了償付。



會員應仔細地核查新銀行帳戶以及現有銀行帳戶的變更情況。儘管帳戶所有者確實變更了銀行帳戶，但對於公司而言，變更銀行帳戶仍非常態。對帳戶變更保持懷疑態度，並使用已知的電話號碼核實帳戶詳細資訊。

文章 7 ↓

諮詢服務未獲報酬

一家知名律師事務所聯繫了一位海事公證人，請其代表他們的客戶提供一份書面專家意見。

公證人被要求就一艘遊艇的貿易價值和市場價值為倫敦海事仲裁協會的仲裁提供一份書面專家意見。他們還被要求對另一方的專家意見發表評論，並在仲裁程序中提供口頭證據。

雖然公證人按約定提供了服務，但律師事務所的客戶卻未就該服務付款。

ITIC 接到會員協助追討欠款的請求。ITIC 最初嘗試透過與該律師協商來追討欠款。當這一方法未能奏效時，又為該會員另外指派律師，協助會員並嚴正聲明將對律師事務所和客戶提起仲裁程序。

該會員從債務人處追回 45,000 美元，ITIC 則承擔了 13,000 美元的法律費用。



不幸的是，這種情況經常發生。專家們在接受委託時，需要確定誰將支付他們報酬以及何時支付。不要因為有一家聲譽良好的律師事務所參與其中，就被虛假的安全感所蒙蔽，因為如果是他們聲譽欠佳的客戶負責支付你的報酬，那在您提出寶貴意見之前就需要瞭解清楚。



+44 (0)20 7204 2928



itic-insure.com



@ITIC insurance

文章 8 ↓

基於船舶管理契約的戰略解決方案

一位船舶管理人基於《船舶管理契約》對一艘船舶進行了極短時間（六個月）的管理。在他們開始管理時，該船船齡已超過 12 年。

船東向管理人提出了 600 萬美元的巨額索賠，主要指控管理人本應瞭解船舶的某些問題。據認為，該索賠本身依據並不十分充分有力。然而，若就此事進行訴訟，費用會非常高昂。

船東似乎試圖透過構建論點，指控船舶管理人本應意識到船舶缺陷，並以更好的方式安排修理，進而讓船舶管理人對前任船東/管理人的失誤負責。然而，船舶管理人已向船東提出各種建議（包括不要購買該船）以糾正問題，但船東對此置若罔聞。

首次提出索賠時，索賠人提供的資訊極少，只是單純期望管理人僅憑索賠函就付款。他們被告知這樣不足以解決問題，最終，他們根據《船舶管理契約》提起了仲裁程序。索賠人又花了五個月時間才完整地陳述了他們的訴求。

就法律責任而言，該管理人似乎處於有利地位。然而，考慮到至少將面臨 30% 的訴訟風險，ITIC 認為，如果可能的話，最好能夠以合理的方式解決此事。因此，索賠金額的 30% 為 180 萬美元，而且如果此事進行全面聽證，預計還會產生 500,000 美元的費用。

索賠方提出以 360 萬美元和解。這一提議被拒絕了。

主要問題在於究竟發生了多少起索賠“事件”，因為根據《船舶管理契約》，每次事件或一系列事件的賠償責任限額上限為 120 萬美元。管理人的觀點是只發生了一起事件，因此只適用一個賠償限額。索賠方的觀點是，存在三起分別獨立且毫無關聯的事件，應適用三個賠償限額，即 $120 \text{ 萬美元} \times 3 = 360 \text{ 萬美元}$ ，這也是他們提出和解金額的依據。

該案最終以 155 萬美元的金額達成和解，包括所有索賠和費用。此外，還產生了 43,605 美元的法律費用。這些費用由 ITIC 負擔。

租船經紀人——一條遺漏的條款

文章 9 ↓

一位租船經紀人為一艘船的承租人提供服務。他們透過 Skype 通話與船東達成協議，支付更高的運費，以換取船東同意與承租人各承擔 50% 的巴拿馬運河通行費。

很不幸，這份協議並未正式寫入最終的租船契約，僅記錄了較高的運費費率。具體的成本分攤條款被經紀人、承租人忽視了，船東也不出所料地忽略了該條款。

承租人試圖向船東收取雙方口頭約定的通行費份額，但船東拒絕了，聲稱在租船契約中並未對此達成共識。隨後，承租人向經紀

人提出了 400,000 歐元的索賠。

最終，經紀人以 280,000 歐元與承租人達成了和解，經紀人指出船東實際上應負有責任，必須承擔部分費用，因此成功降低了索賠金額。ITIC 對經紀人進行了償付。



+44 (0)20 7204 2928



itic-insure.com



@ITIC insurance

讀者提問

在 ITIC，我們經常被問及船舶經紀人索取佣金的權利。除了船東和/或承租人根據租船契約拒絕支付船舶經紀人無可爭議且明確應得的佣金外，還有三種常見情況。

我們所指的三種情況是：

1. 經紀人被排除在談判之外：對於經紀人來說，最令人沮喪的經驗之一就是，他們進行了必要的聯絡工作，但隨後卻被排除在談判之外，導致失去佣金。儘管如此，即使委託人將經紀人排除在外，在沒有其參與的情況下完成交易，經紀人仍有權獲得佣金。這方面的主要案例是 1957 年的“艾倫訴利奧航運公司案”，法院在該案中認為，如果經紀人的努力是促成契約的“有效原因”，那麼經紀人有權獲得佣金。這意味著經紀人必須對促成交易做出實質性貢獻，儘管他們不一定是促成交易的唯一原因。

談判無需達到特定階段，比如就主要條款達成協議或進行了檢查，經紀人就有權獲得佣金。在相關案例中，法官強調關鍵因素是經紀人的引薦。
2. 租船契約的解除：許多租船契約格式，如金康契約（GENCON）和巴爾的摩期租船契約（BALTIME），都包含特定條款，規定若協議被解除，經紀人可獲得賠償。若沒有此類條款，很遺憾，若委託人直接選擇解除協議，經紀人則無權獲得佣金。
3. 租船契約的延續：《紐約商品交易所定期租船契約》規定，不僅就依據租船契約賺取的租金需支付佣金，而且就任何續租或延期情形也需支付佣金。雖然在證明已發生續租或延期方面可能存在實際困難，但該條款明確賦予經紀人在這些情形下獲得佣金的權利。若無此條款，雖非不可能，但經紀人要證明其有權獲得佣金將會更困難。

如果船舶經紀人制定了經營條款及條件和/或佣金協議，那麼在要求支付佣金時，該船舶經紀人可能會擁有更多權利和救濟手段。

→ [如需瞭解更多有關經營條款和條件的資訊，請點擊此連結。](#)

如果會員覺得自己處於上述類似情況，請聯繫您的 ITIC 業務經理以獲得幫助。1992 年以來，ITIC 已幫助追回超過 2.44 億美元的佣金和支出款項，我們始終樂於為您服務。

