

理赔回顾

文章 2 →

谷物品质争议

文章 4 →

港口国监督检查未通过

文章 6 →

针对船舶设计师提出的
版权索赔

文章 7 →

安东奥斯·维尔吉奥蒂斯
问答访谈

文章 8 →

船舶联营池管理人失职

▶ [观看视频](#)

文章 9 →

船舶经纪人因航次租船
操作失误被追责

文章 11 →

向法律团队提问



欢迎阅读 ITIC保赔协会第54期 理赔回顾

ITIC董事会于2026年3月在汉堡召开了董事会会议。ITIC目前继续保持良好发展态势，财务状况稳健，巩固其在行业中的领军地位。

在汉堡向保险经纪人举办的一次宣讲会上，ITIC宣布推出一款新产品——“船舶管理人债务追讨及《国际防止船舶造成污染公约》（即MARPOL公约）费用保障险。该保险旨在为ITIC的船舶管理会员提供支持，包括协助处理未付账单、应对与《欧盟海运燃料条例》和欧盟碳排放交易体系相关的付款争议，以及处理因SHIPMAN标准合同终止引发的各类法律纠纷。请注意：MARPOL法律费用保障为可选附加险，仅用于赔付针对相关指控进行抗辩所产生的费用，不涵盖MARPOL违规罚款。如需进一步了解本产品，敬请联系您的ITIC保赔协会客户经理，您亦可点击[此处](#)查阅相关产品说明资料以获取更多信息。

ITIC保赔协会谨向持续为“向法务团队提问”栏目提交问题的各界人士致以诚挚感谢。如有任何问题，请发送至邮箱askeditorCR@thomasmiller.com。

与往期一样，本期《理赔回顾》精选了ITIC保赔协会近期处理的多起海事案例。我们希望这些案例能引起您的关注，并有助于您识别相关风险，从而在业务中采取措施避免类似情况的发生。



谷物品质争议

某海事检验人于装货港代表谷物卖方开展联合检验工作。买方接受了该批货物后随即转售。在卸货港，最终买方及收货人声称该批货物因含有豚草种子及其他杂质而不符合规格要求。原始买方则指称最初的联合检验存在疏忽，理由是未对特定参数进行检测。案涉货物最终被迫折价出售，合计损失为5美元/公吨，损失总额约30,000美元。原始买方试图向卖方追偿其损失，随后又向卖方聘请的检验师提出索赔。

该案件被提交至 ITIC 处理。经全面审查确认：
(a) 该检验师在其受卖方委托的职责范围内严格履行了职责；
(b) 该检验师对买方不负有注意义务，尤其是买方在联合检验中另行聘请了自己的检验师。进一步发现，买方聘请的检验师所遵循的指示与卖方提供给其检验师的指示是独立且不同的。

据此，买方针对卖方检验师提出的索赔方向存在错误，且并无提起法律诉讼的依据。

该案例强调，对于检验师而言，明确定义委托指示及服务范围至关重要。检验师必须确保其职责被清晰记录，并与委托方的期望保持一致。当然，从理论上讲，联合检验中的检验师可能对依赖该检验结果的一方负有以合理技能和注意义务履行职责的责任（但在本案中并不存在此类义务）。

因此，在适用情形下，明确说明哪些项目已经检测、哪些未检测尤为重要，尤其是在可能被他人合理认为应进行相关检测的情形下。例如，某一杂质按行业惯例通常需要检测，但委托方明确指示检验师无需进行该项检测，则在检验报告中对此予以说明是审慎之举。这样一来，如报告已明确说明未进行该项检测，他方再主张其“合理认为检验师应已进行该项检测”的抗辩将大为削弱。



商业制衡，法律施压

一家位于东南亚的船舶代理人因船东拖欠港口垫款，未收回金额达55,000美元。尽管代理多次催讨，船东始终拒绝付款。

该船代随即向ITIC保险协会申请协助。最初，ITIC 向船东发出了正式付款要求，并由当地委任律师进行跟进。尽管已有明确的书面证据证明款项确实应付，船东仍持续拒绝支付，甚至在毫无证据的情况下声称其并非责任方。

鉴于此，ITIC 指示律师调查该船东的资产状况。调查很快发现该船东名下存在银行账户。

律师随即果断行动，申请了财产冻结令。该申请获得批准并成功颁布执行，船东因此完全无法使用其银行账户资金。在其资金被全面限制使用的情况下，船东重新评估了自身立场，并迅速支付了全部未偿款项55,000美元，以解除冻结令。



本案再次印证，积极采取法律行动，并开展针对性财产调查，可有效突破债务人拖延与回避的策略，即便针对履约意愿极差的债务人，亦可顺利实现债权清偿。本次案件全部法律费用均由ITIC保险协会承担。



滞期纠纷

某船舶管理人于2023年6月接管了一艘船舶的管理工作。该船舶存在超过150项已知缺陷，且这些缺陷均已由船东充分披露并予以确认。对此，船舶管理公司与船东共同制定了分阶段整改计划：在2023年安排增配船员，并计划在2024年继续开展修复工作，以逐步改善船况。然而，实际运营过程中出现了延误，包括约一个半月的长期漂航，导致既定的改善进度受到影响。

在船舶即将配备额外船员之前，该船于2024年3月因接受港口国监督检查（PSC）而被扣留。船东指称船员及管理公司均存在过失，并初步提出

超过250万美元的索赔，该金额远超SHIPMAN合同约定的150万美元责任上限。

对此，船舶管理公司始终坚持认为，扣船及相关损失并非源于其自身过失；即使存在责任，也绝非完全由其单方过失导致。此外，其还主张不对船员的过失承担责任。

然而，也存在相关指控认为，管理公司制定的整改计划不够完善，对关键问题的修复存在延误，部分导致了船舶被扣。此外，亦有指控指出船员培训不足，这一问题需要予以重视和改进。

在对该立场进行抗辩过程中，ITIC 成功将索赔金额从最初的250万美元降低至25万美元，相当于减少了225万美元。该赔付金额作为替代法律费用的支出，合理反映了潜在的诉讼风险。

ITIC观察到一种反复出现的情况，即船东在未提供充分证据支持的情况下，试图向管理公司索取高额赔偿。通常情况下，船东向管理公司主张的金额往往与其尚未支付给管理公司的管理费及运营费用金额大致相当。

因此，对于船舶管理公司而言，妥善保存相关记录并积极对抗此类索赔至关重要，以防未来出现更多缺乏依据的索赔请求。



无抗辩理由

南美某船舶代理人收到了一起由代位求偿的货物保险人提起的索赔，索赔金额约为58,000美元。该索赔针对船东/船舶以及该船舶代理本身提出，起因是船上运输的货物被指发生损坏。

该案索赔文件系该会员以当地代理身份收到，并非作为被告直接收取，但其未能将该文件转交给船东。结果，船东声称其因此失去了在适当程序阶段提交抗辩意见、提出初步异议及请求证据的机会。同时，该疏漏也导致船舶代理未能提交任何抗辩。

在船东最终获悉该事项后，其船东互保协会随即介入，协助处理涉案索赔并统筹纠纷解决。其后船东向该船舶代理人提出追偿，主张因后者未及时履行通知义务，直接妨害其有效抗辩的权利。

ITIC指出：船东并无任何证据证明其抗辩实际上受到了损害，因为船东本可以申请恢复其抗辩权；同时，也没有证据显示若该索赔能更早发出通知，案件结果就会有所不同，尤其考虑到其抗辩理由本身并不强。ITIC另外还指出，船东自始未就本案提出抗辩，反而实际降低了各项费用支出。加之，船东彼时已倾向于与索赔方协商和解，而非进行抗辩。

船东最终以42,000美元就涉案索赔达成和解。为妥善了解争议，ITIC同意承担20,000美元赔付款项。鉴于本案船舶代理人被列为被告并需承担连带责任，该赔付分摊方案具备合理依据。

照片授权存在瑕疵

某船舶设计师于2010年设计了一系列游艇，并后续在其官网发布相关游艇照片，用以宣传自身设计业务。该组照片最初经由中介统筹安排，由专业摄影师拍摄完成。

2025年，该摄影师在该船舶设计师的网站上发现这些照片，但未能找到其曾授权使用这些照片的任何记录。随后，摄影师发出了停止侵权通知（cease-and-desist），要求删除相关照片，并索赔18,500欧元。船舶设计师表示，其不会在未经许可的情况下使用这些图片，但未能找到相关授权文件作为证明。

因该船舶设计师希望保留在其官网使用涉案游艇照片的合法权利，遂委托当地律师提供法律协助。

ITIC介入并协助解决该争议，最终由ITIC支付了和解金额及相关法律费用，而船舶设计师则承担了重新取得该图片使用权的费用。



企业应将各类文件妥善归档留存，保存期限不少于七年。本案中，该船舶设计师在时隔十五年后才遭到追责。业界普遍设定七年留存期，原因在于多数法定诉讼时效为六年，额外增设一年缓冲期，用以应对诉讼文书送达迟延等情形。但实务中，六年时效的起算时点、时效是否发生中断，往往存在争议。在版权索赔案件中，如侵权行为被认定为“持续性侵权”，则相关时效期限可能被延长。本案亦不适用英国法律。





人物访谈

安东奥斯·维尔吉奥蒂斯

董事、高级客户经理

ITIC 董事兼高级客户经理安东奥斯·维尔吉奥蒂斯 (Antonios Vyrgiotis) 作为本期定期访谈系列的一部分，与《理赔回顾》编辑进行交流。本系列旨在让读者更深入地了解 ITIC 的理赔处理人员。维尔吉奥蒂斯分享了在承担更广泛职责的同时管理复杂理赔案件的实际情况，并回顾了一些令人难忘的案例以及其职业生涯中的关键经验教训。此外，他还介绍了工作之余的兴趣爱好。

1. 您如何平衡理赔工作处理与其他各项工作事务？

虽然我们可以提前知道续保的时间节点，但理赔案件可能在任何时候被报告，且紧急程度各不相同。就像常说的“事情总是一起发生”，新的理赔通知也往往会集中出现。如何进行优先排序是一门艺术，但在必要时，我们始终可以依靠专业的理赔团队作为有力支持。

2. 理赔工作中最大的挑战是什么？

最大的挑战通常在于最初阶段——与会员就责任分担的可能性达成一致，从而明确成功的概率以及后续的处理策略。一旦形成共识，执行既定方案便会变得颇具成就感。

3. 您处理过印象最深的理赔案件是哪一起？

应该是根据我们第10条规则（债务追讨保障）进行的一次船舶扣押案件。当时因司法管辖地较为有利，我们最终不仅追回了全部欠款，还收回了所有法律费用。会员辛苦工作却未获报酬，而债务人却以为可以轻易逃避责任，这类情况尤为令人不快。

4. 处理理赔工作中，您最享受的环节是什么？

与会员和律师一起庆祝一次压倒性的胜利。这一行业中，很少有其他岗位能够像理赔处理那样，在案件结束时以如此明确的成果来回报整个团队的努力。

5. 职业生涯中，你收获的最宝贵经验是什么？

不要假设他人比你更懂。无论是因为对方是大型跨国公司，还是因为对方资历更深，就盲目依赖其意见而不进行自己的核查或至少不对建议进行批判性分析，虽然当下看似节省时间，却往往是许多错误的根源。

6. 倘若由您为一艘船舶命名，您会取什么名称？理由是什么？

船名通常具有一定的规律，大多来源于城市、海洋、家族成员、历史人物，或最常见的美德类词汇。这是可以理解的，因为传统名称能给交易对手和船员带来信心。但若不受这些因素限制，我或许会选用自己喜欢的乐队或歌曲名称，例如“Polaris”（北极星）。

7. 您有哪些个人爱好？

电吉他与电子游戏。艺术熏陶与旅行体验属普遍生活所需，于我而言并非个人爱好。

8. 您最近读完的书籍或收藏的音乐是什么？

我近期阅读的书籍为《错位地图：谬误成因与现实影响》。

9. 您最喜爱的食物是什么？

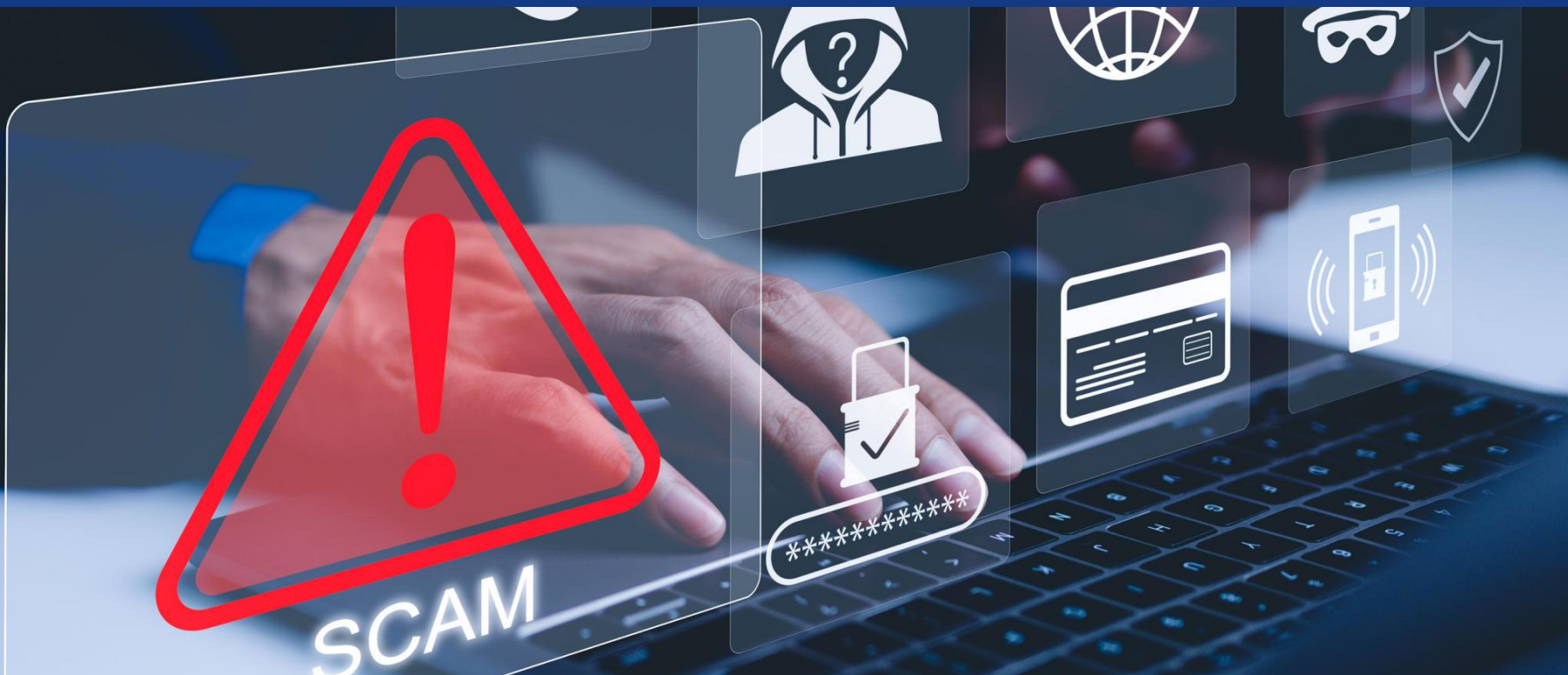
寿司，或是仅以盐调味的烤鱼。优质食材加上尽量少的烹调处理，是无可替代的美味，尽管我同样欣赏烹饪技巧。

10. 您最欣赏的格言是什么？

愿你身处风云变幻之世。

→ [前往ITIC保赔协会官网，阅读安东奥斯的专访全文](#)





资金迅速流失

某船舶联营池管理人向船东发送邮件，告知其拟支付320,000美元，并请求确认相关银行账户信息。随后收到的银行信息实际上来自一封欺诈邮件，资金最终被转入一个位于墨西哥、且并不属于该船东的账户。

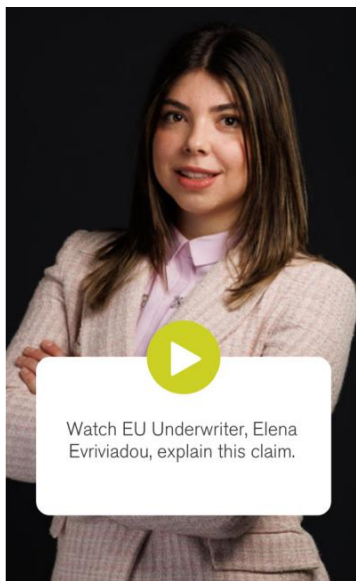
尽管在第一时间通知了警方及相关银行，但该笔款项仍未能被拦截或追回。

该联营池管理人本已建立了适当的操作流程及监督控制机制。然而由于当时工作压力较大，部分应执行的核查程序未被严格遵循，其中一个必要的审批环节亦被无意中跳过。此外，管理人未通过电话对银行账户变更进行口头确认。

ITIC根据保单责任，在扣除免赔额后，按25万美元的保险限额对该损失进行了赔付。



收款账户变更申请属于重大风险预警信号。务必通过已知留存号码或公开可查的官方电话，与收款方进行电话核验，切勿使用可疑欺诈邮件或发票中附带的联系电话。如需将银行信息变更传递给您的委托方，至少应明确告知其该信息尚未经过核实（如确实未核实），并建议其在付款前自行核查确认。



Watch EU Underwriter, Elena Evriavidou, explain this claim.



拒绝变更港口挂靠次序

船舶经纪人受其委托人指示，根据其委托人与某贸易商签订的运输协议（COA）安排船舶执行相关运输任务。在该贸易商根据COA提出具体货运任务后，船舶经纪人寻找了一艘合适的船舶，并将委托人与船东引荐对接。随后，双方签订了航次租船合同。

在成交完成后，逐渐显现出主COA合同与航次租船合同之间并未做到完全“背对背”。根据航次租船合同的约定，承租人需在开始装货后

的五日内指定装货港和卸货港，并确定其港口挂靠顺序；然而，主COA合同中并无类似限制。

在COA项下，承租人最初在五日内指定了港口及挂靠顺序，但随后根据其合同权利对港口顺序进行了修改。当航次租船承租人将该变更后的挂靠顺序通知船东时，船东拒绝执行，除非额外支付200,000美元。

在没有实际替代方案的情况下，航次租船承租人被迫支付了该额外费用，并因此在运输任务

中遭受经济损失。随后，其向船舶经纪人提出索赔，指称经纪人未能确保两份租船合同条款实现完全“背对背”匹配。

ITIC辩称，经纪人并未接到任何明确指示要求其必须将两份合同安排为完全背对背。委托人则认为该要求“显而易见”，因此无需明确指示，但其法务部门后来亦承认，如进入诉讼，该问题可能对其构成不利。

最终，双方通过商业谈判达成折衷和解，赔偿金额确定为110,000美元。



不合规 错误放货

在欧洲某卸货港，会员作为承运人的船舶代理，处理一批自亚洲运来的品牌服装集装箱货物。该集装箱其中一半货物需凭正本提单放货，另一半则已授权采用电放（telex release）。

船舶代理人操作失误，就整个集装箱货物全数按电放形式放行，未注意到部分货物仍需凭正本提单提货。

与此同时，订购该批货物的服装品牌宣告破产。

随后，发货人威胁将对代理及承运人提起诉讼，主张其未就原应凭正本提单放货的部分货物获得付款，该部分提单仍掌握在其手中。

ITIC保赔协会对该索赔进行了全面抗辩，理由是发货人并未遭受可索赔的实际损失：收货人已破产，即使正确操作也不会支付货款；此外，这批品牌服装为定制商品，针对已破产的买方，亦无转售或残值可言。



本案充分表明，即便存在操作过失，但该错误并未导致任何实际损失。这种情况在向 ITIC 报告的索赔案中并不罕见。实务中应予谨记：即便发生错误，也不必然意味着任何一方因此遭受损失。

向法律团队提问

签订佣金协议是否能提高经纪人收取佣金的可能性？

毋庸置疑。订立正式的佣金协议可以显著提高经纪人获得报酬的可能性。对于经纪人而言，成功收款有时与促成交易同样具有挑战性。

一份正式的佣金协议可以清晰约定付款条款，包括佣金的产生时间、金额以及付款条件。通过事先明确各方预期，可减少歧义并有助于避免后续争议。

在发生拒付的情况下，书面佣金协议还可以强化法律地位，为通过谈判、调解或诉讼等正式途径追讨款项提供依据。同时，该协议还可规定适用法律、管辖权及争议解决方式。简而言之，佣金协议不仅仅是形式

文件，更是保障收入与提高经纪关系透明度的重要工具。然而，在现实中，正式的佣金协议往往并不存在。因此，次优选择是适用自身的标准条款与条件。ITIC 已为船舶经纪人制定了相关条款，可在我们的网站上查阅。若仍无法实现，至少应在租船合同或买卖合同（MOA）中明确载明佣金权利。

本文件由国际运输中介人协会及其指定代表国际运输中介人管理有限公司联合出具。请注意，ITIC保赔协会在澳大利亚及美国地区的所有业务，均由TT Club Mutual Insurance Limited（即TT Club）承保。该公司已获准在美国所有州经营超额保险业务，且在澳大利亚获得授权并接受监管，其相关业务再向ITIC保赔协会分保。在美国开展业务如需对接TT Club，仅可通过持有正规执照的超额保险承保人办理。欧洲经济区内的相关业务，则由ITIC保赔协会的子公司由国际运输中介人协会（欧洲）有限公司（即ITIC欧洲保赔协会）承保。上述各公司对应的监管机构详情及公司注册编号，可通过以下链接查询：<https://www.itic-insure.com/registration-details/>。

如需任何产品、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 © International Transport Intermediaries Club Ltd



itic-insure.com



+44 (0)20 7204 2928



@ITIC insurance