

谈 CIF 卖方投保的性质

徐 景 霖

国际商会制定的《1953 年国际贸易条件解释通则》和国际法协会制定的《1932 年华沙—牛津规则》都明确规定，CIF 卖方有责任自费向信誉良好的保险人或保险公司投保。我们认为，卖方的投保，在一定意义上，不是卖方自身利益的要求，而是为保障买方利益而投保。因此，可以说，CIF 卖方投保的性质是代替买方办理保险。下面就 CIF 条件可保利益，CIF 投保别的选择和 CIF 保险加成的确定等几个问题说明 CIF 卖方投保的性质。

一、CIF 条件下可保利益问题

我们知道，投保人对保险的标的必须具有可保利益才能投保。投保人具有可保利益是保险合同成立的一个必要条件，这是一项保险原则。

什么是可保利益，可保利益 (Insurable Interest) 是指投保人(被保险人)对保险标的必须具有的法律上承认的权益。如果保险标的损失了，被保险人就会因此而受到损害或引起责任。CIF 卖方办理保险是海洋货物运输保险。保险的标的是货物或其他物资。它是一种财产保险。财产保险与其他保险不同，特别是对于船舶和货物，在1906年英国保险法规定，被保险人在办理保险时可暂不具有可保利益，但是当保险标的——船舶或货物发生损失的时候，被保险人必须具有可保利益，否则，保险人可以宣布保险合同(无效)，有权拒绝赔付。此种规定已被世界各国保险公司效仿和接受，成为世界范围内办理货物运输保险的准则。它为促进国际贸易发展和货物运输保险事业的发展提供了便利条件，也为 CIF 条件卖方能为买方代办保险创造了条件。我们知道，国际贸易的商品买卖，买卖双方远隔重洋，相距遥远，商品从卖方手中转移到买方手中，需要经过一段很长的运输过程。在商品运输转移过程中，也包含商品所有权益的转让，即是保险标的的可保利益转让。在实际业务中，有时当可保利益尚未转让到指定的被保险人或非指定的被保险人名下时，他也可以投保。例如，按 FOB 贸易术语成交的买卖合同，规定由买方办理保险，买方的投保是依据卖方装船后向买方发出的装船通知或预保函，自行办理进口保险。在买方投保的当时，货物所有权益尚未属于买方，因为代表货物所有权益的物权凭证还未转让到买方手里，买方没有可保利益。这就是通常所说的暂无可保利益时的投保。但是，当货物在运输途中遭受承保范围内的损失时，买方必须持有代表物权的凭证，证明具有可保利益，才能有权要求保险公司予以经济赔偿。同样，在 CIF 条件下，规定由卖方投保，卖方是签订保险合同的当事人，在投保当时和装运单据转让到买方手里之前，或者在信用证支付项下，装运单据到达开证行或指定付款行付款之前，卖方具有可保利益，此时，对买方来说尚未取得可保利益。只有在卖方装运后，将单据背书经银行转让给买方，买方即成为保险合同下面具有可保利益的受让人，这时才有权向保险公司要求赔偿在装运前或运输途中保险标的遭受承保范围内的损失，保险公司也必须予以赔付。

例如，阿隆公司 (J. Aron and Co.) 诉米阿尔公司 (Miall) 一案就是这样判决的。这是一宗按 CIF 贸易术语成交的买卖“可可”交易，保险是从离开非洲内陆原产地仓库时起生效，直至波士顿一所仓库交货时为止。事实上货物在装船前就损坏了，但是买方根据保险单提出的赔偿要求却遭到保险人的拒绝。其理由是：货物受到损坏时，原告买方阿隆公司对“可可”无可保利益。上诉法院判决：凭保险单的转让不论受让人在保险货物发生损失时，对标的物有无可保利益，受让人有权享有让与人可根据保险单提出的任何要求。(见戴维·M·萨逊著《CIF 与 FOB 合同》P.157—158) 这就是说，买方没有可保利益之前，由卖方与保险公司签订的保险合同，在买方具有可保利益时仍然有效。另外，《1932年华沙——牛津规则》第十二条规定：“卖方有责任承担费用向信誉良好的保险商或保险公司投保，取得海运保险单，作为有效和确实存在的保险合同的证明。此项保险单是为维护买方利益，承保了买卖合同规定的全部运程中的货物(包括习惯上转船)”。从上述可以看出，卖方在装运前与保险公司签订的保险合同是代替买方而办的。上面论述，只限于单据正常条件下的转让，当然，在实际业务中，也不排除可能出现银行或买方拒付或倒闭等其他意外情况，造成单据不能实现正常转让。

二、CIF 投保险别的选择问题

对 CIF 卖方投保险别问题，在“INCOTERMS”卖方责任的第五条已作了规定：“自费向卓著信誉的保险人或保险公司，投保有关货物运送中的海洋运输险，并取得可以转让的保险单。该项保险，应投保平安险，……”；在《1932年华沙——牛津规则》的第十二条规定，卖方“按照特定行业惯例或在规定航线上应投保一切风险。”尽管两个国际贸易惯例规定卖方应投保的险别不同，但是都是要求卖方应代投保最低限度的险别。买方完全有权要求卖方在最低限度基础上加保其他险别，这一点在“INCOTERMS”CIF 卖方责任里已明确规定：“除双方另有约定外，保险范围不包括特定行业或买方个别所需的特种险。买卖双方，对盗窃、渗漏、破碎、切破、发汗、与其他货相接触，及其他特定行业的特种险，应予考虑，并约定是否需要加保。”又规定：“因买方要求，卖方在可能的情况下，应代为办妥用合同内币制投保战争险。费用由买方负担。”在实际业务中，卖方不能自行决定投保哪种险，通常都要根据买方的要求投保一定的基本险和附加险。买方的要求往往在签订合同或开立信用证时加以明确。对于这种代办性质的投保，卖方对买方提出的投保险别有权接受或不接受。如果卖方一经接受，必须按买方要求办理。否则，货物在运输途中遭受损失，应由卖方承担责任。例如，我某外贸公司，1983年与 B 国商人按 CIF 价格成交黄鼠狼皮五千张，B 国商人来证时，要求加保沾污、受潮、受热险。我方公司对来证未提出异议，只向中国人民保险公司投保了水渍险 (W.P.A)，货物到达目的港后，商人发现全部黄鼠狼皮因受潮受热变质，造成毛脱落。因我方漏保，包赔了全部损失。在 CIF 条件下，买方对保险的要求不仅限于选择险别，也包括其它要求，如为买方办理保险扩展责任等。例如，我某进出口公司，参加 P 国的投标，经多方努力与合作，获得中标，以 CIF 价格成交电缆若干桶，P 方要求我方代办一切险加战争险，保险期限不能少于货物到达买方仓库九十天。我方公司只投保了一切险和战争险，货物到达目的地买方仓库后，发现丢失 × 万米，价值十八万余美元，确系我方漏保，全部损失费用从我方的货款中扣除。

三、CIF 保险加成问题

CIF 保险加成是计算保险金额的因素之一。对于保险加成问题,在上述两个国际贸易惯例里都作了规定,保险金额包括“成本加保险费、运费”价另加百分之十,如属可能,并应采用合同内币制。萨逊在《CIF 与 FOB 合同》一书中也讲到:“CIF 买卖合同经常规定以超过发票价格的金额投保,即以发票的总金额加百分之十或由卖方以发票净额加百分之五的金额,代买方办理保险。”上面规定的保险加成并非固定不变,加成率多少,往往是按买方提出的要求办理。有时买方根据货物特点和惯例以及其他情况要求卖方按 CIF 发票金额另加百分之二十、三十或更多一些,只要保险公司同意接受,又不影响卖方实际外汇收入,卖方没有理由拒绝买方增加加成率的要求,原因就是 CIF 卖方代替买方投保。

通过上述分析,使我们清楚地了解 CIF 卖方投保是代表买方利益,为买方代办的保险业务。那么,研究这个问题对于实际业务有何意义呢?我们认为,首先,在实际业务中,按 CIF 贸易术语成交的买卖合同较多,CIF 已成为常用的贸易术语。在 CIF 当中包括“成本加保险费、运费”,在确定 CIF 价格时,除了考虑成本加运费之外,还要把保险费这一不定因素包括在内。保险费的多少,是根据投保不同的险别和保险加成而定的,因为是卖方代买方投保,其投保险别和保险加成又是依据买方的要求确定的,不同买方有不同要求,不是千篇一律。如果买方提出的投保险别较多,保险加成百分比较大,卖方就要相应提高 CIF 价格,否则,实质上就形成降低出口价格,减少出口外汇收入。

其次,了解 CIF 卖方投保性质,可以明确 CIF 卖方代保责任。卖方应认真对待买方提出各项保险要求,如险别的选择,保险加成的确定,保险的区间和保险责任的扩展等。卖方对买方提出的要求不能马虎从事,应该认真谨慎对待,只要卖方认为合理、合适就应该一一代办,避免漏保现象和其他问题发生。同时,卖方有责任选定“适航”和“适货”的运输工具,切实保障买方利益不受损害。

另外,在我们进口业务中,可以利用 CIF 卖方代买方投保的特点,要求外国出口商在指定的保险公司投保,因为资本主义国家保险公司林立,资信好坏千差万别。为了保障我们利益,应选定资信较好的保险公司,防止发生损失后,因外国保险公司无理拒赔或倒闭给我们造成损失。

(上接第25页)

包装、运输等各个环节都要建立质量标准,坚持质量第一原则,质量不合格不得转入下道工序。

(三)加强管理,坚持文明生产

现在我国许多出口产品质量按照日本规定的标准,不是达不到,而是不认真去做。

这反映了我国生产企业缺乏严格的科学管理和文明生产的习惯。例如,加工衬衣的工人,在机器旁边吃饭;精密加工和装配车间,没有自觉换鞋的习惯;普遍忽视包装,提供样品时包装很漂亮,大批进货时,就粗制滥造了,加强和改进管理,一般不用花钱或很少花钱,但对提高产品质量会产生非常明显的效果,必须认真抓好。