

MLC 2006 – СТРАХОВЫЕ АСПЕКТЫ ИЗМЕНЕНИЙ

Наши суда не бросают?

За свои более 30 лет работы в страховании я очень редко сталкивался с такой ситуацией: судно приходит в отдаленный порт, его арестовывают за долги судовладельца / фрахтователя / бербоутного – но команда еще долгие месяцы живет на нем, без денег и без еды, в надежде получить долги по зарплате и деньги на обратную дорогу.

Почему я редко с таким сталкивался? Да потому, что мы знаем судовладельцев, которых страхуем. И не будем связываться с безнадежными компаниями. Конечно, многие разоряются очень быстро...

Иное дело моряки, отправляемые крьюинговыми агентствами на работу за границей. Да, агентства обязаны проверять финансовое состояние судовладельцев. Да, высокий уровень профессионализма украинских, российских, восточноевропейских моряков обеспечивает им работу на судах надежных владельцев.

В мире 159 брошенных судов

Но... статистика неумолима. В 2014м году на рейдах портов мира стояло 159 покинутых судов. Многие из них – с экипажами. Как им помочь?

В 2006м году была принята Maritime Labour Convention – международная Конвенция о Труде в Морском Судостроении. Вошла она в действие 20 августа 2013го. Ратифицировали ее 61 государство, представляющие собой 80 % мирового тоннажа.

Изменения к MLC

А в 2014м приняли Изменения к Конвенции – направленные на обеспечение прав этих самых покинутых моряков / abandoned seafarers.

Изменения касаются двух направлений:

- оплаты расходов по репатриации / переезду на родину, и
- оплаты задолженности по заработной плате.

Да, изменения войдут в силу, вроде бы, нескоро – в 2017м году. Но время в шиппинге летит так быстро... Да и не только в нем.

Финансовая Гарантия

В чем суть изменений?

На судне должен быть Финансовый документ. Финансовая гарантия = Financial Security. Определять ее форму и содержание будет государства Флага судна. Гарантия может быть в разных формах –

- (1) полиса социального страхования (подразумевается – от государства моряка),
- (2) национального гарантийного фонда,
- (3) обычного страхового полиса.

Зная реалии нашего региона, слабо верится в то, что в Восточноевропейских странах будут созданы свои механизмы, обеспечивающие интересы своих моряков, работающих за границей.

А значит, надо разрабатывать страховые механизмы. В своих странах – или использовать уже существующие.

Что должна покрывать такая Финансовая Гарантия = Страховой полис?

Расходы по репатриации

Приемлемая на данный момент сумма – 2.500 долларов на одного моряка.

Вроде бы, немного. А если «под флаг» отправляется 1.000 моряков? Есть ли в регионе страховые компании, которые захотят взять на себя ответственность в 2.5 млн. долларов – и при этом отвечать за финансовое состояние находящихся на другом краю земли судовладельцев, которых они и знать не знают?

Задолженность по зарплате

Приемлемая сумма – двухмесячная зарплата, ограниченная на данный момент 10.000 долл. по каждому моряку.

Кто может страховаться?

- (1) **Крюинговые** компании – называемые обычно SRPS = Seafarer Recruitment and Placement service.
- (2) Судовые **менеджеры** – Ship / Crew Managers
- (3) Сами **судовладельцы** – Shipowners.

А в пользу кого?

Моряков, конечно.

Страхование моряков судовладельцами

Давайте для начала разберемся с пунктом (3) – Судовладельцами. Конечно, страхование ответственности перед членами команды входит в стандартное страхование P&I.

Для чего нужно отдельное страхование?

Во-первых, страхование – это рынок. Если с течением времени выяснится, что отдельное страхование моряков дешевле, чем аналогичная услуга в P&I Клубе – судовладельцы перейдут в этот сегмент рынка.

Во-вторых, полис полису рознь. Одно дело – сертификат P&I. Он должен совпадать с индивидуальным или групповым договором с членами команды. P&I покрывает ОТВЕТСТВЕННОСТЬ судовладельца. Если договор составлен так, что, скажем, судовладелец не отвечает за медицинские расходы сверх определенной суммы (например, в 30,000

долл.), а после серьезного несчастного случая нужна операция на 50,000 – P&I Клуб оплатит только 30,000.

А страхование моряков – это страхование самих людей. НЕ ответственности перед ними. Вне зависимости от того, отвечает за них судовладелец или нет. Покрывается не ответственность – а жизнь и здоровье членов команды.

Внимание! Все ли застраховано?

Чтобы сравнить покрытие по сертификату P&I и по коммерческому полису, пройдитесь по позициям. Застрахованы ли в обоих – и в какой сумме:

- Медицинские расходы = Medical Expenses,
- Выплаты оговоренных сумм в случае смерти, травмы или инвалидности = Personal accident,
- Невыплаченная судовладельцем зарплата = Unpaid wages (по страхованию P&I она обычно не страхуется),
- Расходы по репатриации или мед. эвакуации = the costs of Repatriation and/or of Evacuation.

Страхование менеджера или крьюинговой компании

Эти полисы – отдельные от страхования судовладельца.

Очень важно! Обычно выплаты по ним происходят только в том случае, если судовладелец не платит членам команды. Значит, это страхование однозначно дешевле страхования P&I. Сначала должен заплатить судовладелец, потом, в случае его неплатежа – менеджерская или крьюинговая компания.

Что выплачивается? Требования MLC

Платежи по полису соотносятся с Конвенцией.

- По Положению 1.4 = Reg. 1.4 MLC – Финансовый

Ущерб = Monetary Loss – возмещается 2х-месячная зарплата моряка, обычно, не выше 10.000 долл.,

- по Положению 2.5 = Reg. 2.5 – Repatriation = Репатриация – соответствующие расходы, обычно ограниченные 2.500 долл. на моряка.

Помощь моряку

В чем преимущество коммерческого страхования моряков через менеджерские или крьюинговые компании? У хороших страховщиков есть сеть представителей по всему миру.

Предположим, судовладелец явно идет на банкротство. Морякам не выплачивается зарплата, не выдаются билеты домой. Если на судне есть документ – Финансовая Гарантия – то, изучив его, моряк обращается к представителям страховщика. Называют их **Claims Managers – Менеджеры по убыткам**. Они идут к судовладельцу, менеджеру или крьюинговой компании – в зависимости от того, на ком

лежит обязательство по уплате. Если после обращения Менеджеров в течение 30 дней платеж не осуществляется – морякам платит страховщик.

Избирательность

Нам скажут: хорошие судовладельцы, менеджеры или крьюинговые агенты свои обязательства перед командой выполняют всегда. А ненадежные – никогда не застрахуются.

Основной вывод – страховаться должны все компании. Или в силу закона, или по соглашению внутри национальной ассоциации, скажем, крьюинговых агентств.

Гарантия

Ведь, к сожалению, финансовое положение участников морского транспорта порой меняется очень быстро. Довез на 5 млн. долл. мокрого риса, а премию P&I Клубу не оплатил вовремя, тот отказывается выдать гарантию, судно арестовывают грузополучатели, потом добавляют свои иски судовые агенты, операторы склада или причала, на которых догнивает груз. Когда туда же добавляются претензии команды – судовладелец или менеджер могут тихо исчезнуть.

Другое дело, когда на борту есть документ – Финансовая Гарантия. В нем четко перечисляются права моряка, а также куда он должен обратиться в случае неплатежа.

Чтобы застраховаться

«Сколько стоит такое страхование?» - вопрос естественный. Но риторический.

Сколько стоит страхование P&I? 25,000 долл. для трехтысячника с командой в 10 человек – или 200,000 долл. для огромного танкера.

Так и со страхованием крьюинговых или менеджерских компаний.

Вопросы, на которые надо отвечать:

- сколько моряков отправляет крьюинговое агентство в год,
- какова их общая месячная зарплата,
- число судов, на которые отправляются команды,
- список судов с указанием, какие из них были арестованы или задержаны в портах за последние 12 месяцев,
- были ли случаи оставления судов за 12 месяцев.

А может, давайте сразу всю Крьюинговую Ассоциацию застрахуем?

Можно. Говорите, сколько моряков в целом отправляете и сколько судов было арестовано / брошено.

Только вот тут что. Возьмем два агенства. Каждое по 1.000 моряков отправляет. Только одно на суда под классом IACS, а другое все больше

по INSB и Камбоджийскому флагу специализируется. Первое заплатит страховой премии в 2-3 меньше второго.

А если страховать всю Ассоциацию и раскидывать среди членов общую премию.... Согласится ли первое агентство давать дотации – практически, кредитовать – второе?

Вот другое дело – Ассоциация может стать **страховым брокером**. Зарабатывать деньги на том, что будет контролировать наличие полиса – и его содержание. Полис полису рознь.

Так что давайте поработаем!

Георгий Гришин

Май 2015