

INSTITUTO MARÍTIMO ESPAÑOL – COMILLAS UNIVERSIDAD PANTIFICA
MÁSTER EN NEGOCIO Y DERECHO MARÍTIMO
ALUMNO: INNA GORBUNOVA

TESIS:

SEGUROS P&I. CAMBIOS Y DESARROLLO EN LOS ÚLTIMOS 20 AÑOS.

2018

SEGUROS P&I. CAMBIOS Y DESARROLLO EN LOS ÚLTIMOS 20 AÑOS.

Introducción.

I Capítulo. Aspectos históricos de seguros marítimos y de los clubes de P&I.....	9
1.1 De los antecedentes de los clubes de P&I.	9
1.2 Concepto y naturaleza de seguros marítimos.....	12
1.3 Principios del seguro P&I	18
II Capítulo. Clubes de protección e indemnización.	23
1.1 Organización de clubes P&I. Grupo Internacional.....	23
1.1.1. De la administración de los clubes P&I.....	23
1.1.2. De los Managers	23
1.1.3. De los Corresponsales de clubes de P&I	24
1.1.4. De los Miembros	26
1.2 De la importancia del club de P&I para el Armador. Asesoramiento del Club de P&I.	27
1.3 La estructura del Mercado de seguros P&I.	30
1.4 La evolución y tendencias en el desarrollo del Mercado de seguros P&I..	33
III Capítulo. Aspectos prácticos de la actividad de los clubes P&I	
1.1 La naturaleza jurídica de los clubes P&I.	39
1.2 El sistema mutual y sistema de prima fija.....	41
1.2.1 Del certificado de la inscripción.	41
1.2.2 De las cuotas.	42
1.2.3 De los fondos.	44
1.3 El concepto de Acción directa (Direct Action/ pay to be paid).....	45
IV Capítulo. Análisis comparativo de las reglas de P&I	48
1.1 Las coberturas de los Clubes ingleses.	51
1.2 La cobertura de los Clubes escandinavos.	55

1.3	Club de P&I de Japón.....	59
-----	---------------------------	----

V Capítulo. Cambios en la legislación internacional. Consecuencias para el

	Mercado de seguros marítimos.....	63
1.1	Brexit: consecuencias para el mercado de seguros de P&I.....	63
1.2	Convenio CLC y MLC.....	67
1.3	Convenio de Atenas	72
1.4	El Plan de Acciones Integral Conjunto (JPoA).....	76
1.5	Cláusula de Sanciones (Sanction clause).....	78

VI Capítulo. Conclusiones.81

INTRODUCCIÓN

La relevancia del tema de investigación. El mercado internacional de seguros es la parte más importante del mercado financiero general y se centra en la prestación de servicios de seguros, la implementación de productos de seguros que desempeñan un papel importante en el funcionamiento de las entidades económicas y en la vida de las personas. La naturaleza misma de los seguros como categoría económica se centra en satisfacer los intereses y las necesidades socioeconómicas del público en general.

En este momento, el mercado internacional de seguros tiene una estructura bastante estable, pero al mismo tiempo dinámica, con sus líderes y agentes externos, productos de seguros atractivos y aquellos que no tienen una demanda especial. La regulación del mercado internacional de seguros también está garantizada por la existencia de una base legislativa, órganos de control y supervisión, lo que le da a su funcionamiento la debida legitimidad y estabilidad.

El seguro marítimo ha surgido sobre la base de navegación marítima mercante y tiene carácter de seguro de bienes. Permite evitar riesgos imprevistos derivados de la aventura marítima. Sus formas, condiciones de desarrollo se transformaron bajo la influencia de los cambios en el sector del comercio marítimo. El asegurado puede ser cualquier persona que tenga un interés patrimonial en el sector marítimo, sus partes constitutivas, que reciba ciertos beneficios de la finalización exitosa del negocio o pérdidas derivadas de daños y perjuicios del transporte marítimo.

Entre los jugadores del mercado de seguros marítimos, los Clubes de seguros mutuos de P&I tienen un papel especial. La naturaleza de este tipo de seguro es proporcionar a los propietarios, fletadores u otras personas asociadas con la explotación de embarcaciones una protección contra reclamaciones de terceros. El seguro de responsabilidad del transportista se realiza sobre la base de acuerdos internacionales que regulan las condiciones de transporte de acuerdo con el tipo de transporte utilizado. Las condiciones para el surgimiento del seguro de responsabilidad civil de los armadores era la obligación de los armadores de

indemnizar los daños a terceros, según lo estipulado en los términos de los convenios internacionales, así como las leyes de los países. Actualmente en el mundo hay alrededor de 70 clubes de seguros mutuos en los Estados Unidos, Gran Bretaña, Suecia y Noruega. Y dado que el 90% del comercio mundial se realiza mediante el transporte marítimo, la industria naviera es el área más importante de desarrollo de productos de seguros para los cuales el modelo de seguros P&I se está convirtiendo en uno de los más productivos en las condiciones económicas modernas.

Actualmente, los clubes de P&I enfrentan diversos problemas de eficiencia de operaciones que están asociadas con procesos económicos, políticos y sociales globales, las necesidades constantemente cambiantes de los armadores en ciertos productos de seguros, el aumento de la competencia, la necesidad de una respuesta flexible a los cambios en el derecho internacional. Los principales clubes del Grupo Internacional concentran en sus activos casi todo el mercado de seguros mutuos en el segmento marítimo del mercado internacional de seguros, lo que se convierte en un problema importante para el desarrollo de las actividades de otros participantes en este mercado.

Objeto de estudio: seguro marítimo a nivel internacional, últimos cambios.

Tema de la investigación: características de los clubes de P&I como sujetos del mercado internacional de seguros marítimos.

Objetivo: analizar los cambios y el desarrollo del mercado de seguros P & I en la práctica del seguro marítimo internacional y las características del funcionamiento de los clubes de P & I.

Para lograr este objetivo es necesario resolver las siguientes **tareas de investigación:**

1. Estudiar los aspectos históricos de la apariencia y la formación de los clubes de seguros mutuos de P&I.
2. Determinar la naturaleza y los principios de funcionamiento de los clubes modernos de P&I;

3. Analizar las características de la organización de los clubes P&I modernos en términos de estructura organizativa y su rol en las actividades de los armadores;

4. Estudiar la estructura del mercado de seguros P & I y las tendencias de su desarrollo posterior.

5. Estudiar aspectos prácticos de los clubes de P&I, incluidos los modelos de negocios de sus actividades, fundamentos legales, conceptos de interacción con los miembros del club;

6. Realizar un análisis comparativo de las reglas, estrategias y conceptos de las actividades de los clubes de seguros mutuos de P&I ingleses, escandinavos y asiático.

7. Evaluar el impacto de los cambios en el derecho internacional en el funcionamiento de los clubes de P&I.

La base metodológica de la investigación está representada por los siguientes métodos:

- Métodos generales de investigación (análisis, síntesis, clasificación, comparación);

- métodos de estadística;

- Métodos de análisis de datos económicos.

La base teórica del estudio incluye trabajos de expertos eminentes en el campo de los seguros, la economía, la sociología y el derecho. En particular, al escribir el trabajo, se revisaron los trabajos de autores como Gonulal S.O., Hodges S., Hudson G.N., Johansson S.O., Kingston K., Mason M., McDorman T.L., Norman A., Soyer B. y otros. Los informes de las empresas del sector, tales como reportes anuales de clubes y brokers de P&I. (GARD; Alston Gaylor etc)

La presencia de muchos trabajos dedicados al estudio de la estructura, las características y las tendencias de desarrollo del mercado internacional de seguros en el segmento de seguros marítimos y seguros P & I subraya la buena elaboración científica del tema, pero las condiciones socioeconómicas que se cambian constantemente requieren una búsqueda continua de áreas prioritarias para el desarrollo de clubes P & I, que enfatizan **Importancia teórica del estudio.**

La importancia práctica del estudio radica en el hecho de que durante la implementación de la parte práctica del trabajo, se establecieron los aspectos prioritarios y de desarrollo de los clubes P&I modernos. En el curso del trabajo con la tesis fueron sistematizadas las características claves de la formación y el desarrollo de los clubes de P & I, su funcionamiento en el aspecto organizativo y de gestión, y los problemas ambientales actuales que el sector de seguros de P & I enfrenta regularmente y, por lo tanto, deben mejorar continuamente sus modelos de negocios para garantizar la movilidad de los seguros mutuos y preservar su atractivo para los armadores frente a las compañías de seguros comerciales.

La estructura del trabajo se presenta en las siguientes secciones:

- Introducción, que contiene la argumentación de la relevancia, la importancia teórica y práctica del estudio, el propósito y los objetivos del estudio, el contenido metodológico y teórico del estudio;
- El primer capítulo, que presenta los aspectos históricos y teóricos de los clubes P&I;
- El segundo capítulo, que describe la estructura del mercado internacional de seguros y la estructura interna de los clubes P&I;
- El tercer capítulo está dedicado al análisis de los aspectos prácticos de los clubes P&I;
- El cuarto capítulo, que analiza las características de las actividades de los clubes de P & I británicos, escandinavos y asiático;
- El quinto capítulo está dedicado a analizar el impacto de los cambios en el derecho internacional en el funcionamiento de los clubes P&I;

- Conclusiones que contienen los principales resultados del estudio;
- Lista de fuentes utilizadas

I CAPITULO. ASPECTOS HISTÓRICOS DE SEGUROS MARÍTIMOS Y DE LOS CLUBES DE P&I.

1.1 De los antecedentes de los clubes de P&I.

La formación del mercado de seguros comenzó en el contexto de la estructura del mercado financiero como su parte. El lugar del mercado de seguros en la estructura del mercado financiero se debe a dos circunstancias. Primero, existe una necesidad objetiva de protección de la población y de las entidades económicas, lo que contribuye a la formación del mercado de seguros en el sistema socioeconómico de la sociedad. En segundo lugar, el mercado de seguros está conectado con el mercado financiero general mediante la forma monetaria de organizar fondos de seguros (cobertura de seguros). En consecuencia, el lugar que ocupa el mercado de seguros en la estructura del mercado financiero general reside en el papel de las instituciones financieras en la inversión en la cobertura, la importancia de colocar inversiones de manera efectiva y otras actividades.

Actualmente, el seguro es una parte integral de cualquier negocio. Cada año el mercado de seguros se vuelve más popular, el desarrollo del mercado de seguros es bastante dinámico. Muchas actividades ya no pueden existir sin servicios de seguros.

El seguro marítimo se origina en la época de los antiguos griegos y romanos. Pero volveremos a Inglaterra, a principios del siglo XVIII, cuando empezaron a aparecer los clubes, que ofrecían seguros de casco de barco a un precio razonable. A principios del siglo XIX, el número de clubes de este tipo aumentó significativamente, y se hicieron muy accesibles. Con el desarrollo de la navegación mercante marítima, comenzaron a surgir más reclamaciones de terceros, en particular de las tripulaciones de los buques. Se aprobaron leyes que facilitaron que los marinos y sus dependientes presenten reclamaciones a los armadores.

El problema se ha agravado aún más por el rápido aumento en el tráfico de pasajeros de los emigrantes que llenaban las Américas y Australia. Los armadores se enfrentaron con reclamaciones de terceros relacionadas con la colisión de

buques. Una de las órdenes judiciales en 1836 establece que la compensación por daños al revestimiento del casco no se aplica a otros daños causados por la colisión. Los aseguradores de H&M (casco y maquinaria) intentaron actuar rápidamente para resolver este problema, pero solo pudieron proporcionar una ¾ de compensación de daños. Inicialmente, los límites se establecieron al nivel del valor del buque, pero luego comenzaron a exceder los costos de los armadores.¹

Hartos de tales pérdidas, los armadores se unieron en los Clubes de Protección ("Clubes de Protección") para cumplir con las obligaciones que se les impusieron de acuerdo con la ley de transporte marítimo británica de 1854. El primer club responsable de tales compromisos fue The Britannia Steam Ship Insurance Association, establecida en 1855 (The Britannia Steam Ship Insurance Association). Inicialmente, los Clubes de seguros mutuos eran clubes de protección, bajo los cuales la responsabilidad de los armadores por los daños causados a la tripulación, pasajeros, instalaciones en tierra y otras instalaciones y personas involucradas en la operación de los buques fue reembolsada de los fondos formados por los miembros del Club. Posteriormente, surgieron Clubes de responsabilidad civil, en virtud de los cuales los daños a los armadores asociados con la responsabilidad por la seguridad de las mercancías transportadas se compensaban recíprocamente. Con el desarrollo de seguro, los clubes de protección y los clubes de responsabilidad civil se fusionaron en Clubes de seguros mutuos.

Hasta 1870, los propietarios de buques podrían utilizar excepciones en su conocimiento de embarque para evitar la responsabilidad por reclamaciones relacionadas con la carga. Hubo un incidente cuando esto estaba fuera de excepciones, y el propietario del buque se ha hecho responsable, pero las reglas del Club no cubrían la reclamación de carga. El valor cada vez mayor de la carga y la buena voluntad de tratar, en sus intereses, de recuperar las pérdidas obligaron a los armadores a reconsiderar una posible compensación en tales casos.²

¹ KINGSTON K. *Governance and institutional change in marine insurance, 1350–1850* // Published by Oxford University Press on behalf of the European Historical Economics Society. 2014. No. 2., pp. 1-18.

² LIN M.T. *A selective appraisal of the P&I insurance system with special reference to claims for personal injury, illness and loss of life* // World Maritime University Dissertations, 2009.,pp. 388- 413

Los Clubes de Indemnización se crearon para cubrir los riesgos asociados con la carga conocidos como riesgos de reembolso, y los Clubes de Protección existentes modificaron sus reglas en relación con el riesgo de reembolso. Y en 1874 se decidió fusionar estos clubes de tal manera y forma en la que existen en nuestro tiempo. Las características de los Clubes de seguros marítimos modernos se presentan en el siguiente párrafo de la tesis.

Hablando de los aspectos históricos de seguros P&I es necesario mencionar una parte de historia tan bonita como la historia del mercado Lloyds:

Como consecuencia del desarrollo del comercio marítimo a lo largo del siglo XVII, aumentó de forma importante el número de agentes de seguros. Operaban tanto por medio de la Cámara como en los alrededores de la Bolsa de Londres. En esta bolsa se negociaban, además de valores, pólizas de seguros. Es destacable la gran siniestralidad que se daba en esa época. Era debido, principalmente, a las continuas guerras navales entre potencias que se disputaban la hegemonía en el comercio marítimo. Como consecuencia tuvieron lugar catástrofes navales que pusieron en aprietos a muchos aseguradores. Incluso cuestionaron la solvencia de la ciudad de Londres debido a las cuantiosas indemnizaciones a las que se tenía que hacer frente.

No obstante, y a pesar de estos contratiempos, Londres acabó consolidándose como principal centro de seguros marítimos. Sólo Amsterdam pudo ejercer como rival a tener en cuenta. De esa época es destacable la gran competencia existente entre aseguradores. A ello había que sumar la importante acumulación de capitales que acudieron a este sector de negocios. Todo ello hizo que los precios fueran más ajustados que en cualquier otro lugar. Y, además, que la profesionalidad y seriedad de sus operadores fueran mayores.

No fue hasta 1720 que se permitió (*Buble Act*) el establecimiento de dos sociedades de seguro marítimo. Las dos principales fueron la Royal Exchange Corporation y la London Assurance Corporation. Poco después ambas lograrían los permisos para operar, además del seguro marítimo, el seguro de vida y el seguro contra incendios. Pero hasta entonces, el seguro marítimo se contrataba en las cercanías de los muelles londinenses.

Hasta tal punto era así que algunos agentes daban como domicilio social la dirección del café donde ejercían su labor. Y uno de los más populares era el café Lloyds, situado en Lombard Street, regentado por Edward Lloyd. Hasta tal punto el dueño de este café velaba por los intereses de su clientela que editaba un diario, el Lloyds News, donde se daba cuenta de todas aquellas noticias relacionadas con el tráfico comercial marítimo. Hacia 1730, ya con otro propietario, el café mantenía el nombre de Lloyds, y el diario pasó a denominarse Lloyds List, que consistía en una única hoja con información sobre tipos de cambio, precios de metales, cotizaciones de valores de Bolsa y una detallada lista de horarios de salidas y llegadas de navíos al puerto de Londres.

Hacia 1750 Lloyds ya se había consolidado como sede de la sociedad de los agentes de seguro marítimo, la Society Of Underwriters At Lloyd's Coffe House. Sin embargo cayó en desprestigio debido a que predominaban las apuestas, algo más propio de una casa de juego. Hacia 1780 un camarero del café tuvo la iniciativa de crear un New Lloyds que publicase su propia Lloyds List y arrastró con él a la comunidad de aseguradores del antiguo Lloyd's, ansiosos de distanciarse de los marinos. Hacia 1785, el New Lloyds se apropió del nombre tradicional y pasó a alojarse en unas salas alquiladas en la propia Bolsa de Londres.

1.2 Concepto y naturaleza de seguros marítimos.

La naturaleza del seguro marítimo moderno en general y de los clubes de seguros mutuos (P&I) está en gran parte determinada por los elementos fundamentales del propio mercado de seguros.

El mercado de seguros es una parte del mercado financiero en el que se ofrecen servicios de seguros. El seguro de responsabilidad civil en España no se regula expresamente hasta la entrada en vigor de la Ley 50/1980, sobre Contrato de Seguro.

³Según una definición más amplia, el mercado de servicios de seguros es una estructura socioeconómica especial, un área determinada de relaciones monetarias, donde la protección, la cobertura es el objeto de la venta y la compra, la demanda y la oferta se forman para ello.⁴

En cuanto al seguro marítimo, hoy en día es uno de los subsectores más importantes del seguro en el sistema moderno de relaciones en el sector de seguros. El seguro marítimo se considera como una forma de garantizar las obligaciones derivadas de las relaciones contractuales y legales que surgen entre los participantes en el proceso de transporte y aventura marítima. La conciencia pública se basa en el hecho de que la navegación marítima siempre conlleva un alto riesgo, que puede provocar grandes pérdidas económicas, pérdidas de vidas, catástrofes ambientales y otras consecuencias negativas. Al utilizar el seguro marítimo en la práctica económica, la sociedad puede contar con una fuente específica de compensación por los daños causados, y también, en cierta medida, para minimizar o evitar posibles pérdidas de participación en aventuras marítimas. Hoy en día, el seguro marítimo es un elemento esencial para garantizar un funcionamiento comercial eficiente de los buques y para mejorar la seguridad de la navegación.

Basándose en lo expuesto anteriormente, se puede concluir que el seguro marítimo es una rama del seguro que cubre los tipos de seguro en los que el objeto del seguro es el interés patrimonial relacionado con los buques de la flota fluvial y marítima.

Los principales tipos de seguros marítimos son:

- Seguros de casco y maquinaria (Hull &);

³ CARLOS FUENTES, Julio etc . *El Seguro de responsabilidad civil en la Ley de Navegación Marítima. Comentarios a la Ley de Navegación Marítima*//Dykinson,S.L.,2014- p 375-418

⁴ ISLAMOV F.F. *La estructura socioeconómica del mercado de seguros // Problemas actuales de las humanidades y las ciencias socioeconómicas*.2014., pp 34-42

- Seguros de casco para el período de construcción (riesgos de construcción – Builders’Risks);
- Seguros de riesgos de guerra y de huelga (War & Strikes);
- Seguro de riesgo de pérdida de flete (Loss of Hire);
- Seguro de intereses especiales patrimoniales (Valor Incrementado/Increased Value);
- Seguro de responsabilidad adicional (Excess Liabilities);
- Seguro de contenedores;
- Seguro de responsabilidad del armador del buque (Shipowners’Liability o P & I);
- Seguro de responsabilidad del fletador (Charterers’Liability);
- Seguro de responsabilidad civil de los agentes de buques ((Ship’s Agents Professional Indemnity);
- Seguros FD&D
- Seguro de responsabilidad de los brokers de buques (Ship Broker’s Liability)⁵

Al describir la naturaleza del seguro marítimo, cabe señalar que, como componente importante de las relaciones económicas internacionales, el seguro marítimo está fuertemente influenciado por la globalización. Según los investigadores, esto se expresa "en los procesos de unificación de las condiciones de seguros, el aumento de la competencia y la modernización de la infraestructura del mercado a través de las normas de seguros aplicadas por las compañías de seguros nacionales".⁶

El seguro marítimo es el contrato por el que una persona (denominado asegurador) se obliga, a cambio de una prima, a indemnizar a otra (denominado

⁵ The Importance of P&I club in shipping // URL: <https://www.marineinsight.com/marine-safety/the-importance-of-p-i-club-in-shipping/>

⁶ ANYANOVA E.S. *El seguro marítimo como una de las formas de combatir la piratería* // Problemas actuales de la economía y la ley.2016. №3., pp. 216-226

asegurador), dentro de los límites legales pactados, los perjuicios patrimoniales que sufran los intereses asegurados con ocasión de un viaje marítimo.

Elemento esencial es, pues, el ámbito en el que se generan los riesgos cubiertos por el contrato, los llamados riesgos de la navegación, que vienen delimitados por el concepto de navegación, que no se refiere exclusivamente al viaje del buque sino que se extiende a las fases terrestre, anterior y posterior al mismo, que tengan una dependencia directa con la navegación.⁷

Los Clubes de P&I son asociaciones no gubernamentales, sin fines de lucro, conjuntas de proveedores de cobertura contra riesgos en el mar para sus miembros, que consisten en armadores, operadores, fletadores y gente de mar que trabajan en las empresas miembros de la asociación.⁸

Seguro de protección e indemnización (Protection and Indemnity Insurance) es una póliza de seguro adquirida por los armadores para aclarar las relaciones, proteger y resolver los problemas de responsabilidad y las reclamaciones de terceros, la tripulación y los pasajeros en casos de accidentes, colisiones, contaminación, pérdida de un buque o carga, daños materiales y morales, trastornos de salud, lesiones y traumas o muerte.⁹

Entre las reclamaciones que se aplican a la cobertura de seguro en los clubes P & I se encuentran las siguientes:

- daños, lesiones, enfermedades y muerte de un miembro de la tripulación o pasajero;
- compensación por repatriación (regreso a casa) y cambio de tripulación;

⁷http://guiasjuridicas.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAAAAEAMtMSbF1jTAAAUMTQ1MTtbLUouLM_DxbIwMDCwNzAwuQQGZapUt-ckhlQaptWmJOcSoADLI6TTUAAAA=WKE .

⁸ JOHANSSON S.O. *Marine and other types of transport insurance* // International Commercial Transport & Insurance Course, Helsinki autumn 2017. pp.15- 42

⁹ KANTHARIA R. *Different Types of Marine Insurance & Marine Insurance Policies* // Maritime Law. 2018. No. 2. pp. 148-156.

- compensación por la pérdida de pertenencias personales de un marino o pasajero;
- gastos médicos y hospitalarios;
- desertores, polizones y refugiados ;
- reclamaciones por daños o pérdida de carga;
- responsabilidad por remoción de retos
- responsabilidad por abordaje;
- daños a objetos estacionarios y flotantes en el mar;
- responsabilidad por contratos de remolque;
- contribución de la carga a la avería gruesa;
- contribución del buque a la avería gruesa;
- gastos de cuarentena;
- costes de salvamento de vida;
- responsabilidad por contaminación;
- diversas multas relacionadas con las actividades del buque y la tripulación.¹⁰

Los clubes P&I brindan a sus miembros una cobertura "ilimitada" o completa, imponiendo un límite de responsabilidad, por regla general, solo sobre los riesgos ambientales. Bajo el programa P & I, se cubren los siguientes riesgos:

- consecuencias de una colisión con otro barco (por daños causados a la propiedad, la vida y la salud);
- daños a instalaciones portuarias, objetos flotantes;

¹⁰ Guide to P&I // <https://www.carinapandi.com/assets/Uploads/documents/Guide-to-PandI-v01.pdf>

- muerte, lesión o enfermedad de los miembros de la tripulación (propios) y pasajeros, pérdida de sus pertenencias personales;
- Los gastos por el reemplazo de la tripulación y su repatriación, así como los gastos incurridos para salvar vidas etc.

El Club de P & I también asume la responsabilidad de los gastos por la remoción de restos de un naufragio, responsabilidad por la carga que se transporta, tanto en su propio buque como en otro (que ha sido dañado).

Los programas de seguro estándar con sublímites en los riesgos enumerados en la póliza de seguro son comunes para todos los miembros. Por una tarifa adicional, a su solicitud, se pueden asegurar los "riesgos especiales" de los armadores (por ejemplo, relacionados con los buques de salvamento, trabajos en la plataforma), es decir, se proporciona cobertura extendida y a medida.

Las reclamaciones a los armadores son presentadas por cualquier persona que haya sufrido pérdidas causadas por negligencia o errores en la operación de los buques. No es necesario que estas personas estén a bordo del buque o que las pérdidas estén directamente relacionadas con las omisiones en la operación del buque.

Los gastos por atención médica, subsidio por incapacidad temporal, perjuicios a la salud y gastos funerarios, todos ellos son responsabilidad del armador del buque frente a un miembro de la tripulación que esté enfermo o lesionado de alguna otra forma, están asegurados por el club de P&I. Los términos de pago de estos gastos están determinados, en primer lugar, por el contrato de trabajo, que debe ser aprobado previamente por el club de P&I. Al verificar las condiciones del contrato de trabajo, los managers del club de P & I tienen derecho a comentar y recomendar sus respectivos términos y condiciones.

Por lo tanto, los clubes ofrecen las coberturas amplias y a medida según necesidades de cada miembro, superan más rápidamente los conflictos entre aseguradores.

1.3 Los Principios de seguros P&I.

Los principios de seguros de P&I por un lado, corresponden a los principios generales del mercado de seguros, por otro lado, parecen ser bastante específicos.

En primer lugar, la base del seguro mutuo es el principio de reciprocidad, el principio de asistencia mutua. Este es un principio general de seguro, independientemente de la forma de organización del fondo del asegurador. Lo común del principio de reciprocidad para ambas formas del fondo del asegurador reside en los métodos de su formación y gasto. Los participantes de este fondo son los asegurados, el fondo se forma mediante el pago de primas de seguros. El dinero del fondo se utiliza para compensar los daños y pagar las compensaciones del seguro de acuerdo con las reglas de seguro establecidas por el asegurador. La reciprocidad está garantizada por la formación de un fondo de seguro y la distribución de las pérdidas entre todos los participantes de la cobertura.

Los principios de seguros adicionales de P & I se representan en la Imagen 2

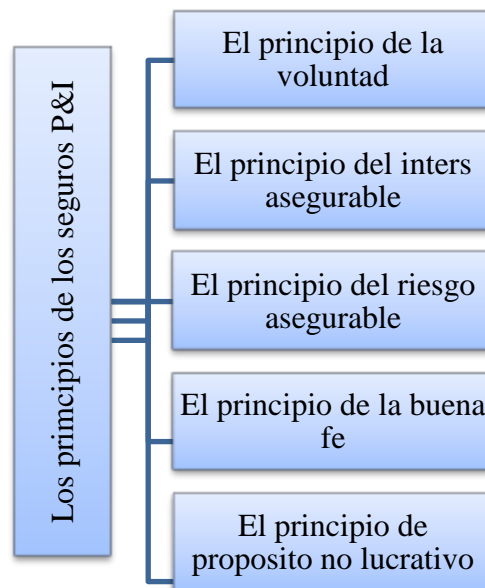


Imagen 2. Principios de seguro de P & I adicionales ¹¹

De acuerdo con el esquema presentado, los principios de seguros P & I adicionales incluyen:

- el principio de seguro voluntario, según el cual se asume la libertad de elección del asegurador y el tipo de seguro marítimo;
- el principio de interés asegurable, que surge del derecho de propiedad o posesión de uno u otro objeto perteneciente a la categoría de transporte marítimo o el objeto de la infraestructura pertinente;
- el principio de riesgo asegurable, es decir, un evento probable o la combinación de eventos, en el caso de que se realice un seguro (a menudo el riesgo asegurable se determina como distribución entre el asegurador y el asegurado las consecuencias económicas adversas como resultado del evento asegurado);

¹¹ P&I Insurance - Underwriting aspects // URL: http://www.gard.no/webdocs/IMI_OCT2010/IntroPI.pdf

- el principio de la buena fe (en la práctica del seguro marítimo, este principio consiste en la obligación de notificar al asegurador todas las características, propiedades, incluidos los defectos del buque y otras características del objeto asegurable);

- el principio del objetivo no lucrativo de los seguros (los reembolsos de seguros y los pagos que no deberían generar beneficios para los aseguradores y, de conformidad con esto, la condición material y financiera de los mismos no deberían cambiar después del reembolso de las pérdidas al asegurado).

Cabe destacar las funciones del seguro marítimo en general y el seguro P & I se basan en gran medida en los principios descritos anteriormente. Se destacan principalmente cuatro funciones del mercado de seguros marítimos (ver Imagen 3).

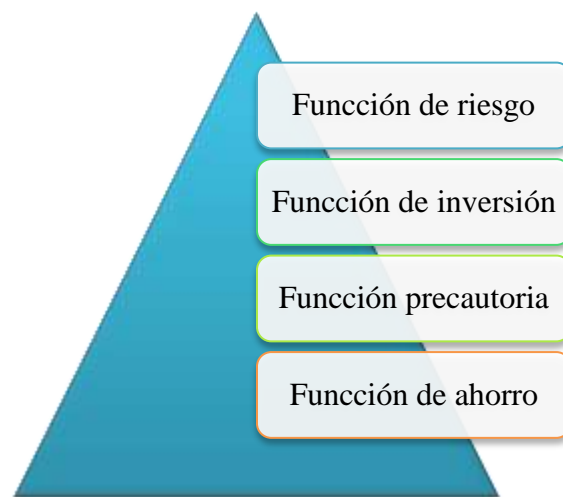


Imagen 3. Funciones del mercado de seguros marítimos y las relaciones de seguros en los Clubes de P&I¹²

La naturaleza de la función de riesgo consiste en brindar protección al asegurado contra diversos tipos de riesgos asegurables. Al implementar esta función, los sujetos de P&I del mercado de seguros redistribuyen los recursos monetarios entre

¹²ZAKHAROVA M.D. *Análisis de las funciones del seguro* // Nueva ciencia: el estado actual y las formas de desarrollo.2016. № 6-1., pp. 32- 53

todas las partes de la relación de acuerdo con las disposiciones de los contratos de seguro, como resultado de lo cual la entidad que enfrenta un evento asegurado recibe la compensación apropiada y, como resultado, la protección contra el riesgo. La función de inversión de los seguros P & I es que se acumulan activos en los fondos de seguros de los clubes, las reservas de seguros, cuya apariencia está asociada con la ocurrencia irregular de reclamaciones de seguros. La función de precaución es que con los activos de los fondos de seguro de los clubes, se financian actividades destinadas a reducir el riesgo asegurado. Finalmente, el cuarto, la función de ahorro es que el seguro implica la acumulación de ciertas sumas de seguro bajo contratos celebrados entre el asegurador y el asegurado.

Si hablamos de la implementación de los principios considerados en la práctica del seguro de P & I, la mayoría de las disputas se resuelven en el acto con la participación del corresponsales del Club de P & I que conoce las condiciones y la situación local y tiene una experiencia considerable en tales asuntos. Por lo general, los intereses del marino están representados por un abogado o un funcionario sindical. A veces es imposible llegar a un consenso, pero con mayor frecuencia las discusiones relativamente menores por parte del armador del buque llevan a un acuerdo, por ejemplo: financiamiento de la rehabilitación, que extiende el período de pago por incapacidad temporal.

En una disputa laboral entre un miembro de la tripulación y un armador, los clubes P&I representan los intereses del armador así como sus propios intereses, ya que el monto de una reclamación de un marino satisfecho al mismo tiempo equivale a la pérdida del armador y del club P&I porque los clubes P&I a su vez compensan las pérdidas del armador. Por supuesto, defender los intereses del empleador-armador no debe perjudicar a los empleados, su dignidad y sus derechos. Al mismo tiempo, los derechos de los empleadores tampoco deben sufrir. Al gestionar los requisitos de los miembros de la tripulación a los armadores, no se trata de minimizar o maximizar el tamaño de las reclamaciones, sino de optimizar el tamaño de dichos reclamos dentro del marco establecido por las normas legales. Al mismo tiempo, el principio del humanismo no sufre, porque la vulneración de los derechos de los

armadores, que estaría inevitable, si estos derechos no estuvieran protegidos, llevará a la pérdida de su interés en el desarrollo del seguro marítimo.

II CAPITULO. CLUBES DE PROTECCIÓN E INDEMNIZACIÓN.

2.1 Organización de los clubes de P&I. Grupo Internacional.

La estructura organizativa de los clubes de P&I no tiene una forma típica estricta, pero en la práctica de los muchos años de funcionamiento de los clubes existen principios estables para la formación de estructuras organizativas, típicas de la mayoría de ellos.

Principalmente en la estructura de los clubes P & I se destacan la administración, el management, los corresponsales de clubes y sus miembros.

2.1.1 De la Administración de los Clubes.

La administración de los clubes de seguros mutuos determina el concepto básico de sus actividades, la política del club y la expansión regional e internacional. A menudo, la Administración está organizada en forma de comités, cada uno de los cuales cumple ciertas funciones. En el ejemplo del club de P & I del Reino Unido (UK P&I), se pueden observar los siguientes tipos de Comités incluidos en la unidad administrativa:

- El Comité de Nominaciones (NOMCO) coordina la dotación de personal del club;
- El Comité de Estrategia (STRATCO) desarrolla los principios estratégicos del club;
- El Comité de Membresía (QUALCO) administra las reglas, regulaciones y el proceso de admisión para los miembros del club;
- El Comité de Inversiones (IVCO) forma la política de inversión del club y los planes para su implementación.¹³

¹³ Corporate Governance UK P&I Club // URL: <https://www.ukpandi.com/about-us/corporate-governance/>

Sobre la base del ejemplo anterior de la estructura, se puede concluir que la administración de los clubes de P&I se ocupa de cuestiones claves de gestión estratégica, a diferencia de la gerencia/management que suele coordinar la actividad operativa (principal).

2.1.2 De los Managers de clubes de P&I

Al igual que la administración, el Management en los clubes de P&I a menudo se diferencia por subsistemas funcionales. En los sistemas de gestión, se distinguen la alta dirección (jefes de departamentos relevantes) y la dirección de línea. Si la estructura de la administración lineal de los clubes de P&I es bastante variable, en el contexto de la alta dirección, las siguientes posiciones se asignan con mayor frecuencia: *Chief Underwriting Director, Chief Finance Officer, Claims Director, Chief Operating Officer, Risk Officer, Compliance Officer, Legal Director, Marketing Director, Director of Reinsurance Patrick Ruane, Loss Prevention & Ship Inspection Director.*

Su labor consiste, fundamentalmente en:

- 1) la tramitación e investigación de las reclamaciones,
- 2) disponer de lo referente a las funciones, personal y todo cuanto sea necesario para el ejercicio del seguro,
- 3) aceptar nuevos miembros,
- 4) pago de las reclamaciones,
- 5) inversión de los fondos de la asociación,
- 6) revisión anual de los términos del seguro, emisión de circulares
- 7) el estudio de los expedientes o historiales de cada miembro de la asociación,
- 8) el examen de las reclamaciones de los miembros antes de que sean resueltas,
- 9) la emisión de instrucciones y recomendaciones a los miembros y cualquier otro asunto delegado por los directores o administradores.

El éxito y desarrollo alcanzado por los clubes de protección e indemnidad y su expansión en las últimas décadas se debe en gran parte al sistema y organización llevados a cabo por los Managers.

2.1.3. De los Corresponsales de Clubes de P&I

Si la administración y el management son órganos de gestión típicos inherentes a la mayoría de las empresas multinacionales, entonces los corresponsales en los clubes de P&I pueden llamarse un cuerpo específico con muchas características.

El valor práctico para el armador que se unió al club es la red de sus corresponsales. La tendencia actual en las actividades de los clubes de seguros mutuos es la creación de una red mundial de corresponsales en los puertos más grandes del mundo, listos en cualquier momento para ayudar al propietario del buque a resolver los problemas emergentes. Los clubes de seguros mutuos buscan garantizar que sus miembros tengan acceso a estas redes globales durante todo el periodo de cobertura del club 24 horas al día 365 días al año. A su vez, las redes de corresponsales globales interactúan con una infraestructura empresarial amplia (abogados, peritos, etc.) que garantiza la calidad y operativo del servicio.

De este modo, proporciona no solo un enfoque operativo, sino también aproximación multidisciplinar y completa para resolver los problemas del armador del buque.

El corresponsal actúa como representante local del club de P & I, y su función principal es resolver varias dudas y problemas que puedan surgir del propietario del buque. El corresponsal trabajará con situaciones complejas y resolverá los problemas, independientemente de si están cubiertos por las reglas del club de P&I correspondiente. Para resolver tales preguntas, puede necesitar la ayuda de expertos locales, como abogados, peritos, inspectores, auditores y otros especialistas.¹⁴

Esto implica la necesidad de que el corresponsal esté suficientemente familiarizado y sea competente en los temas necesarios del sector de actividad involucrado, y proporcione instrucciones relevantes para ejercer control sobre el procesamiento de

¹⁴ NICHOL D. *“The role of the P&I surveyor”* // <https://safety4sea.com/role-pi-surveyor/>

este problema. Muchos de los problemas que surgen están relacionados con las autoridades locales, como las autoridades portuarias, los funcionarios de aduanas y los servicios de inmigración, con quienes el corresponsal debe tener relaciones laborales cercanas.

Además, el Club de P & I espera que el corresponsal se convierta en su "ojo y oído", y proporcionará información relevante sobre cualquier cambio en las leyes locales o los requisitos legales e informará cualquier tendencia.

La prevención de pérdidas es una parte importante de la vida diaria del club, y al corresponsal se le asigna un rol inestimable para asesorar sobre estos temas. Cualquier desastre marítimo que haya surgido, obviamente, se convierte en la principal preocupación tanto para el propietario del buque como para el club, y la velocidad de respuesta es crucial para la resolución efectiva de problemas.

Si bien los armadores y los buques de hoy deben tener planes de acción en caso de cualquier emergencia, los clubes y sus corresponsales deben equiparse de la misma manera. Cada departamento corresponsal debe tener la capacidad de responder eficazmente a cualquier caso que pueda surgir en su jurisdicción.

En consecuencia, cualquier pregunta que haya surgido sobre el seguro P & I para la gente de mar se resolverá directamente en el lugar de residencia del marino, con un corresponsal del club correspondiente.

1.1.4. De los Miembros

Los miembros del club son armadores, fletadores, fletadores por tiempo y operadores de transporte. En consecuencia, la cobertura de seguro de P & I se extiende tanto a los armadores como a los fletadores, compañías de reparación de buques, empresas de estiba, operadores de terminales, propietarios de puertos deportivos y amarres, y otros participantes en el mercado del transporte. Al mismo tiempo, los clubes brindan cobertura a los no- miembros del club, pero de una u otra forma afiliados con los armadores y fletadores.

La asociación contará con un número ilimitado de miembros, consistirán en todo armador -shipowner-, que inscriba su nave en el club, siempre desde el momento en que la inscripción se efectúe.

Sin perjuicio de lo anterior hay que mencionar que existen determinadas personas que no cabe calificar como armador -shipowner-, propietario, naviero y quienes por tener una relación temporal con el buque corren unas ciertos riesgos riesgos y tienen responsabilidades sustanciales, particularmente en lo que se refiere a la carga, en algunos casos (depende del contrato de fletamento) tripulación y también en relación con los daños a muelles e instalaciones portuarias.

Sobre estos no armadores –no- owners-, recaen responsabilidades muy similares a las que recaen sobre los armadores, por lo cual están interesados en asegurar estas mismas responsabilidades en un club. Un ejemplo muy claro de lo anterior es el del “charterer” –fletador, y más concretamente el de “time-charterer” –fletador por tiempo, en virtud de que su relación con el buque y responsabilidades se limitará al período de duración fijado en el contrato de fletamento.

Es por la cantidad de personas que podrían requerir unirse a un club de P&I, que los clubes definen con el término “miembro”, en el sentido más amplio posible, con el fin de dar cabida con ello a todas aquellas personas cuya relación con el buque haga necesaria o aconsejable la cobertura de P&I.

1.2 De la importancia del Club de P&I para el Armador.

Un factor clave en la importancia de los clubes de P & I consiste en el riesgo que corren los armadores y en la posibilidad de minimizar su impacto negativo a través de la membresía en el club de P & I. Los tres elementos principales del transporte marítimo son el buque, la tripulación y la carga. Y un elemento que conecta estrechamente a los mencionados anteriormente es el riesgo que surge cuando los bienes son transportados por buques operados por tripulación. Los armadores reciben no solo una cobertura real, sino también una importante asesoría y asistencia organizativa, un amplio apoyo legal, que les permite prevenir diversos riesgos.¹⁵

¹⁵ SEMARK D. *P&I Clubs: Law and Practice*. - Taylor & Francis, 2013, pp. 42 -118

Debido al factor de riesgo, los armadores pueden enfrentar grandes pérdidas si su embarcación aparece en un accidente relacionado con daños o pérdidas de la embarcación, carga o contaminación del mar. Pero, por supuesto, los riesgos asociados con la vida de la gente de mar se consideran ante todo y, por lo tanto, el seguro P&I es un aspecto muy importante de la navegación. La vida humana en el mar es el componente más valioso que puede estar en riesgo de enfermedades, daños o lesiones asociadas con accidentes o incluso la muerte.

P & I Club proporciona una compensación de seguro garantizada a la gente de mar por cualquiera de las razones anteriores. Esto no solo es una ayuda en un momento difícil, sino también una ayuda financiera seria para la familia de un marino en caso de pérdida del sostén de la familia.

La cobertura proporcionada por los clubes está evolucionando constantemente. Comenzó como una protección contra la responsabilidad en colisiones, y hoy la cobertura cubre muchos casos relacionados con actividades humanas en el mar y brinda la oportunidad de navegar por todo el mundo, incluidos los rincones del mundo ecológicamente sensibles donde la contaminación del mar y la elevación de barcos hundidos son tareas prioridades.

Hoy en día, los marineros disfrutan de tales condiciones a bordo de barcos que eran incluso impensables para las generaciones anteriores. Y todo esto gracias a la disposición de los aseguradores de P&I para adoptar cambios legislativos introducidos por la convención MLC sobre el trabajo en el mar. La industria marítima continúa evolucionando y, al mismo tiempo, los clubes P&I se unen para garantizar los riesgos de impago de los salarios a los miembros de la tripulación, y ahora están decidiendo cuál es la mejor manera de proteger a los miembros del club de los llamados riesgos cibernéticos. Pero durante todo el tiempo, una cosa sigue siendo la misma: el seguro se proporciona de forma recíproca.

Además, los clubes ayudan en la preparación de la documentación marítima, proporcionan el asesoramiento necesario relacionado con los cambios en el régimen regulatorio y el marco legislativo. En ciertos casos, los clubes nombran abogados y otros consultores pagando sus servicios, o reembolsan dichos costos

al propietario del buque, si los servicios de un abogado son considerados apropiados por los directores (Managers) del club.

Un P&I Club funciona como una mezcla de una compañía de seguros, un despacho de abogados y un ajustador. Esto significa que un Club debería poder ayudar a un armador a gestionar cualquier aspecto del incidente desde encontrar expertos y contratistas para hacer frente a un incidente de forma inmediata a través de asesoramiento legal e indemnización de reclamaciones.

El P&I Club existe para ayudar al propietario del buque no solo pagar las reclamaciones de responsabilidad, sino también para realizar su función consultoría en las situaciones complicadas y dudosas. Casi siempre el armador y su club trabajarán juntos para resolver los problemas y es muy raro que un club esté en disputa con un armador sobre la cobertura.

Los Clubes son organizaciones únicas ya que no solo proporcionan coberturas, pero también asesoramiento en materia de reclamaciones (legal) y un servicio de asesoramiento de incidencias. En la gestión de las responsabilidades del propietario de un buque un Club puede tener que hacer frente a la pérdida de dos bolsas de arroz o la pérdida total de un buque completamente cargado. La reacción del club por lo tanto, debe ser altamente flexible y estar adaptado al incidente particular.

Los clubes tienen acceso a una red de asesores técnicos especializados de alta calidad: abogados marítimos y correspondientes locales. Correctamente organizada, la red debe garantizar que el propietario del buque y su Club serán debidamente informados en relación con los elementos esenciales de las reclamaciones que surgen de un incidente.

El propietario del buque puede esperar que se le informe si es responsable o no de la reclamación, cómo cuánto a cuanto puede ascender el daño, si tiene derecho a limitar su responsabilidad y si posibilidad de recuperar la totalidad o parte de su pérdida de alguna otra parte que también puede ser culpable.

1.3 La Estructura de del Mercado de P&I

Hoy en día, hay un grupo que es una asociación de 18 clubes principales y sus asociaciones afiliadas y organizaciones de reaseguros. El grupo está encabezado por un representante de uno de los miembros existentes, elegido con una rotación de tres años. La administración y representación del grupo está coordinada por la secretaría, con sede en Londres y dirigida por el secretario y el director ejecutivo. El trabajo diario del grupo se lleva a cabo a través de un gran número de subcomités y grupos de trabajo que se ocupan de una amplia gama de cuestiones legales, reglamentarias y de seguros, y tienen un impacto directo en los armadores, operadores y fletadores.

El sucesor del London Group fue el International Group of P & I Clubs, que asegura aproximadamente el 90% del tonelaje mundial de responsabilidad de terceros.

Todos los clubes P&I del dicho Grupo no son organizaciones rentables e invierten fondos recaudados de sus miembros en la adquisición de varias herramientas de reaseguro, en la compensación por las pérdidas de sus miembros, así como en la formación de reservas de seguros. Este sistema de seguro se considera el sistema de seguro de responsabilidad civil mundial más rentable y confiable. Cada club P & I tiene sus propias Reglas de seguro, pero todas son muy similares, ya que los clubes de P & I se ofrecen reaseguros entre sí de acuerdo con el Acuerdo de Asociación Internacional del Grupo.

Entre los clubes, asociaciones afiliadas y filiales de reaseguros se encuentran las siguientes:

- 1) American Steamship Owners Mutual Protection and Indemnity Association, Inc;
- 2) Assuranceforeningen Skuld;
- 3) Skuld Mutual Protection and Indemnity Association (Bermuda) Ltd;
- 4) Gard P&I (Bermuda) Ltd;
- 5) Assuranceforeningen Gard;
- 6) The Britannia Steam Ship Insurance Association Limited;
- 7) The Japan Ship Owners' Mutual Protection & Indemnity Association;
- 8) The London Steam-Ship Owners' Mutual Insurance Association Limited;
- 9) The North of England Protecting & Indemnity Association Limited;

- 10) The Shipowners' Mutual Protection & Indemnity Association (Luxembourg);
- 11) The Standard Club Ltd;
- 12) The Standard Club Europe Ltd;
- 13) The Standard Club Asia Ltd;
- 14) The Steamship Mutual Underwriting Association (Bermuda) Limited;
- 15) The Steamship Mutual Underwriting Association Ltd;
- 16) Sveriges Ångfartygs Assurans Förening / The Swedish Club;
- 17) United Kingdom Mutual Steam Ship Assurance Association (Bermuda) Limited;
- 18) United Kingdom Mutual Steam Ship Assurance Association (Europe) Ltd;
- 19) The West of England Ship Owners Mutual Insurance Association (Luxembourg).

A pesar de la competencia seria en el mercado de seguros, el International Club Group tiene un lugar fuerte en el sector de seguros de responsabilidad civil, la mayoría de sus miembros (13 clubes) tienen las calificaciones/ rating máximas de las agencias de calificación más prestigiosas. Un hecho interesante es que el grupo ha tenido un resultado de suscripción negativo en los últimos años. En otras palabras, las tasas de seguros del grupo son tan bajas que las primas cobradas no son suficientes para cubrir las pérdidas reclamadas. Sin embargo, a diferencia de las compañías de seguros comerciales, que revisarían la política de tarifas al alza, los clubes P&I resuelven este problema aumentando la eficiencia de la asignación de activos financieros. La Imagen 4 muestra la dinámica de su desarrollo en términos de reservas de seguro (100% es el valor de 2010, las celdas indican el% de aumento en las reservas de seguro y el aumento total).

	Shipowners	Gard	Skuld	Steamship	Swedish	West*	American	Britannia	Standard	UK	North	Japan	London
2010	5	0	5	5	2.5	5	4	5	3	5	5	12.5	5
2011	0	0	0	0	2.5	5	2	5	3.5	5	3	10	5
2012	0	5	0	5	5	5	5	5	5	3	5	3	5
2013	5^	5	8.5	7.5	7.5	7.5	10	16.5	7.5	7.5	15	5	12.5
2014	5^	5	8.5+	10	7.5	7.5	10	2.5	12.5	10	7.5	7.5	10
2015	0^	2.5	0	0	2.5	2.5	4.5	2.5	5	6.5	4.75	3	6
2016	0	2.5	0	0	0	0	2.5	2.5	2.5	2.5	2.5	3	5
2017	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2018	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total 2010/2018	116	122	124	130	131	137*	144	145	146	147	151	153	159

Imagen 4. Dinámica del desarrollo de reservas de seguros de los principales clubes de P&I como líderes en el mercado de seguros mutuos marítimos.¹⁶

En los primeros años de su existencia, el grupo no tenía una estructura organizativa determinada. Sin embargo, para el desempeño cualitativo de sus funciones a nivel de varias organizaciones internacionales y gubernamentales, se hizo necesario establecer un órgano apropiado de gestión y coordinación. En este sentido, en 1979, se creó un órgano permanente, encabezado por un director ejecutivo, que es elegido de entre los gerentes de uno de los clubes por un período de dos años. Junto con esto, al menos tres veces al año, se llevan a cabo reuniones generales de miembros del Grupo P & I Clubs International. En la junta general, se elige un órgano superior de gestión colegiado: la junta directiva (comité)

¹⁶ “The P&I Report 2017”. Tysers // URL: <https://www.tysers.com/media/publications/Tysers.com-P-and-I-Report-2017-Update.pdf>

En la estructura mundial del mercado internacional de seguros mutuos, las organizaciones internacionales más importantes que representan los intereses de las sociedades mutuas de seguros en la actualidad son:

1) "AISAM" (International Association of Mutual Insurance Companies) - la Asociación Internacional de Compañías de Seguros Mutuas que representa los intereses de la Mutual Insurance Society (MIS) que están involucrados en todo tipo de seguros;

2) "AIM" (Association of International Health Mutuals) - una asociación internacional de mutuos que representa los intereses de MIS, que se especializa principalmente en seguros de salud;

3) "ICMIF" (International Cooperative and Mutual Insurance Federation) - Federación Internacional Mutua de Cooperativas y Sociedades Mutuales de Seguros que representan los intereses del sector agrícola.

1.4 Evolución y tendencias en el desarrollo del Mercado de seguros P&I

Los analistas sostienen que el mercado global de seguros no ha alcanzado los picos de su crecimiento y seguramente crecerá a corto y largo plazo. La Imagen 5 muestra el "mapa de desarrollo" del mercado global de seguros, que ilustra cómo se desarrollarán las regiones individuales. Por ejemplo, en Norteamérica, a partir de 2016, el tamaño del mercado de seguros se estima en \$ 3,220 millones, y para 2026 el tamaño del mercado debería ser de \$ 3,880 millones. Es esta región que los analistas creen que seguirá siendo el líder en el mercado global de productos de seguros y servicios.

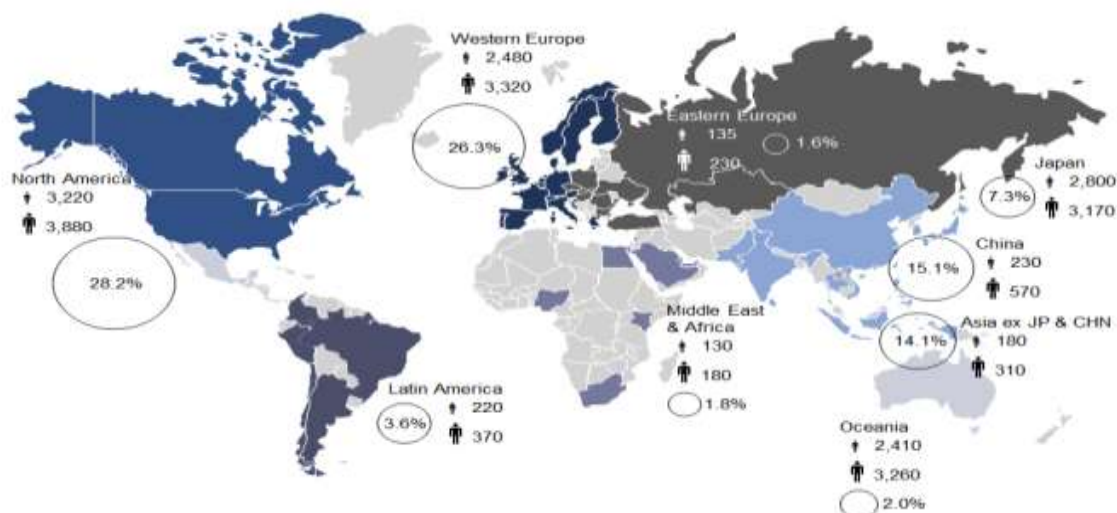


Imagen 5. Crecimiento esperado del mercado mundial de seguros para 2026 (participaciones de regiones)¹⁷

Quizás la tendencia más significativa en el desarrollo del mercado internacional de seguros es la globalización y la integración internacional. La integración internacional de los mercados de seguros se considera como un proceso objetivo de creación de un mercado de seguros común en el espacio global, llevado a cabo en los intereses económicos de las compañías de seguros, aseguradoras y estados. La combinación de los mercados nacionales de seguros ayudará a simplificar el área transfronteriza de los servicios de seguros, y también será acompañada por la armonización de la legislación de seguros y el desarrollo de reglas comunes de regulación legal y financiera.¹⁸

El informe de la compañía de reaseguros Swiss Re "Revisión global de seguros y perspectivas para 2018/2019" proporciona cinco tendencias específicas en el desarrollo del mercado de seguros de clase mundial para 2018-2019, que abarca también los seguros marítimos:

¹⁷ "Global insurance markets – Current status and outlook up to 2026" // URL: https://www.allianz.com/v_1462283952000/media/economic_research/publications/working_papers/en/GVM26Apr2016e.pdf

¹⁸ MANDRA N.G. *Integración económica internacional de servicios de seguros: Génesis, tendencias de desarrollo* // Collection of scientific articles, 2016., p. 291

1. Se espera que el crecimiento global económico apoye el crecimiento del sector de seguros en los próximos 2 años.

2. El crecimiento sostenible del sector de seguros en 2019 en el mundo se basará en la creciente demanda en los mercados de seguros emergentes (Cyber riesgos).

3. Hay una disminución en el costo de los productos de seguros en el segmento comercial. La demanda de seguros contra riesgos cibernéticos en seguros marítimos está aumentando gradualmente.

4. Las primas de seguros en países con economías en transición crecerán de manera constante, debido a la demanda de productos de ahorro e inversión, especialmente en los países en desarrollo de Asia.¹⁹

En las últimas etapas del desarrollo evolutivo de los seguros P & I, comenzaron a aparecer programas y proyectos destinados a mejorar los modelos de negocios de los clubes. Como ejemplo que ilustra este desarrollo, se puede citar el "Programa de examen médico de la gente del mar con la participación de centros acreditados" (*Pre-employment Medical Examinations*). Por primera vez, este programa fue lanzado por el Club P & I del Reino Unido en 1996 debido a un aumento en las reclamaciones por enfermedad de la tripulación y la falta de responsabilidad de los centros médicos y clínicas donde la gente de mar se sometió a un examen médico. Desde entonces, el programa PEME se ha convertido en una de las iniciativas líderes para evitar la pérdida del club, y posteriormente otros clubes se han unido.

El objetivo del programa es minimizar las reclamaciones de la gente de mar causadas por sus enfermedades o trastornos, y prevenir la pérdida y responsabilidad de los clubes de P&I relacionados con la salud y los exámenes médicos de la gente de mar antes de abordar un buque. También llevó a una cierta coordinación de la norma para aprobar el examen médico de cada marino, con el fin de proteger al propietario del buque de demandas y reclamaciones relacionadas con la salud y los problemas médicos de este último a bordo del buque en caso de que aquellos problemas deberían haber sido descubiertos durante el examen. Los armadores que participan en el programa cuentan con un sistema comprobado para

¹⁹“Previsión del desarrollo del mercado global de seguros para 2017-2018: 5 tendencias clave en el mundo” // URL: <http://forinsurer.com/news/17/03/06/34971>

gestionar este aspecto de los riesgos asociados con la gente de mar, con el resultado de que pueden trabajar y tener una tripulación sana. Este programa es el sistema más extenso e informativo en la industria.

Cabe señalar que en este momento el desarrollo de las compañías de seguros a nivel mundial está acompañado por problemas que dificultan este proceso y hacen de los clubes de P&I la alternativa más rentable para los armadores. Consideremos algunos de ellos.

Primero, en muchos mercados locales hay una capacidad extremadamente baja de cobertura de seguro nacional. Por ejemplo, ninguna aseguradora en España puede asegurar grandes embarcaciones, por ejemplo, por un valor de \$ 500 millones y que transportan carga por un valor de más de \$ 1 mil millones. Conseguir dicha cobertura solo es posible en los clubes P & I, cuya capacidad y cobertura está mucho más desarrollada.

En segundo lugar, la presencia de aseguradores inescrupulosos en mercados nacionales reduce significativamente el atractivo de la industria para los armadores. El interés de los aseguradores comerciales, para obtener el máximo beneficio, es opuesto a los intereses de los asegurados, cuyo objetivo es obtener la máxima indemnización del seguro y calidad del servicio y asesoramiento.

Muchas aseguradoras nacionales admiten que los contratos de seguro ofrecidos a los asegurados estén diseñados de tal manera que las aseguradoras casi siempre tengan la oportunidad de rechazar a pagar la compensación del seguro. Además, las aseguradoras comerciales, que tienen como una de sus tareas aumentar el tamaño de las primas de seguro cobradas, rara vez se niegan a celebrar contratos de seguros, prefieren, si ocurre un evento asegurado, tratar de disputar la validez de dichos contratos o buscar otros motivos para rechazar la indemnización o una compensación.

En tercer lugar, las compañías de seguros modernas como el objetivo principal de la actividad suya es obtener una ganancia, por lo que a menudo buscan reducir la cobertura de seguro propuesta para reducir el número de posibles razones para declarar el evento asegurado. En este sentido, los clubes de P&I, gracias a sus estrechos vínculos con los armadores, están respondiendo más rápidamente a la

aparición de nuevos riesgos y nuevos tipos de responsabilidad, mejorando las condiciones de los seguros. En la mayoría de los casos, mencionadas las diferencias reducen la interactividad de las compañías nacionales de seguros, en comparación con las normas internacionales. Teniendo en cuenta el hecho de que cada compañía de seguros desarrolla sus propias reglas de seguros, el grado de diferencia en las condiciones de los seguros entre las reglas de las organizaciones de seguros nacionales es significativo.

Los problemas descritos anteriormente pueden considerarse, en cierto sentido, institucionales para el mercado de seguros y sus principales participantes: las compañías de seguros comerciales. Estos mismos problemas son los impulsores clave para el desarrollo de los clubes de seguros mutuos de P&I, que nivelan los aspectos problemáticos presentados de los seguros y se vuelven más rentables y atractivos para los armadores.

Entre las tendencias específicas en el desarrollo de los clubes de P&I en el mediano plazo se encuentran las siguientes:

- creación de un poderoso Pool de reaseguros a nivel de clubes regionales del mundo, con el objetivo de asumir seguros de riesgos particularmente costosos;
- protección de los intereses de los clubes - miembros del grupo, mediante el desarrollo y el cabildeo de la legislación necesaria, el desarrollo de contratos estándar para el transporte marítimo, la participación en las actividades de organizaciones internacionales especializadas;
- interacción con organizaciones gubernamentales y no gubernamentales, nacionales e internacionales en cuestiones de seguros mutuos;
- proporcionar a los miembros de clubes y partes interesadas la información diversa sobre temas de seguros mutuos, hasta información actualizada sobre el estado de los asuntos en los puertos de escala, clima, etc.
- diversificación del riesgo

Últimamente los Clubes están considerando la opción de cubrir otros tipos de riesgo para diversificar el riesgo y la cartera, según David Drummond, analista financiero

senior de AM Best: " The most likely lines of business to target are cargo, and hull and machinery, which we see as being difficult markets, with a good deal of competition and low premium rates. To enter the market could involve significant investment in underwriting and claims personnel and systems, undercutting the existing market to gain a foothold, and distraction for management from their familiar business – all leading to pressure on profitability“.

No obstante La agencia de calificación AM Best publicó su revisión del mercado de protección e indemnización (P&I) y advirtió que el movimiento de los clubes hacia nuevas clases de riesgo podría estar lleno de peligros.

Según la Agencia AM Best los esfuerzos de los clubes de P&I para buscar la suscripción de nuevas áreas de negocios podrían amenazar el capital de sus miembros en un momento en que los armadores siguen bajo una gran presión financiera.

III CAPITULO. ASPECTOS PRÁCTICOS DE LA ACTIVIDAD DE LOS CLUBES P&I.

1.1 Naturaleza jurídica de los Clubes de P&I

Los aspectos legales del funcionamiento de los clubes de seguros mutuos, en primer lugar, caracterizan su forma organizativa y legal. Si las compañías de seguros comerciales están representadas con mayor frecuencia como sociedades de responsabilidad limitada y sociedades anónimas (sociedades anónimas), la forma más común de actividad de P & I es una asociación sin fines de lucro.

Es importante tener en cuenta que las asociaciones de P&I se agrupan (Pool) para una gestión de riesgos conjunta y más eficiente, la capacidad de brindar cobertura para los llamados “riesgos catastróficos” (por ejemplo, inundaciones o terremotos). Los grupos (Pools) se crean de acuerdo con el principio de combinar riesgos similares que están en el foco de atención de un club en particular. Esquemáticamente, este proceso se puede representar de la siguiente manera (Imagen 6).

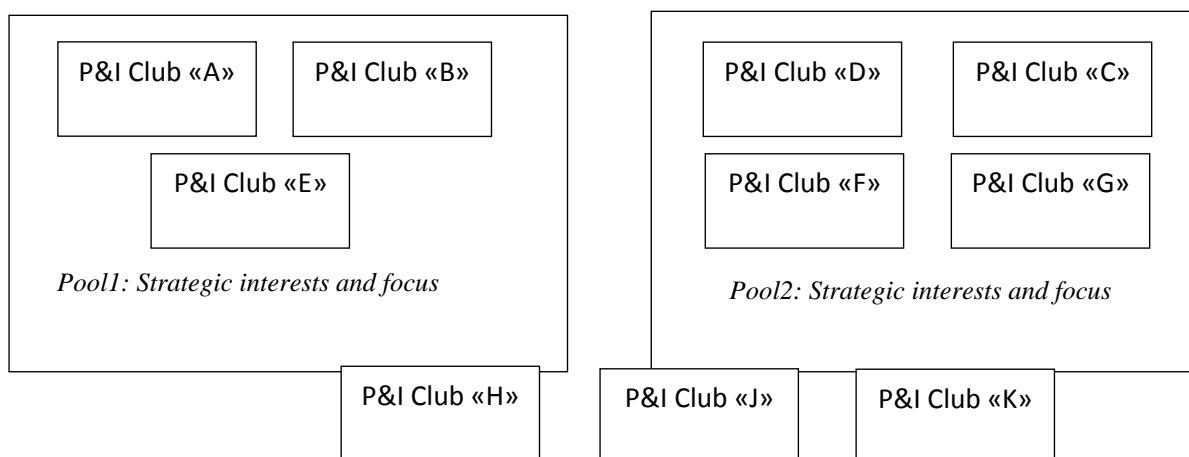


Imagen 6. Pools (grupos) de clubes P & I organizados por tipo de asociación.²⁰

²⁰ La esquema elaborada por el autor

En cuanto a la naturaleza del tipo de persona jurídica "Asociación", una asociación (sindicato) es una unión no comercial de ciertas personas jurídicas y (o) físicas, así como empresas estatales para coordinar sus acciones, para aprovechar el potencial de cada uno de ellos en ciertos fines no lucrativos.

La mayoría de las asociaciones se crean para lograr los siguientes objetivos:

- Por la coordinación mutua de sus actividades comerciales;
- Asociación de profesionales de ciertas áreas para el intercambio de información y experiencia, por ejemplo, asociaciones de tasadores, abogados, notarios, etc.
- Para representar y proteger intereses comunes.

La participación en una asociación en el sistema de clubes de P & I se basa en "contribuciones/cuotas" (calls) que tienen una estructura diferente (se describen con más detalle en la sección 3.2.2 "Cuotas"). Durante un cierto período de tiempo, los miembros del club realizan contribuciones a través del sistema de "llamadas", y si durante este período el club no realizó grandes pagos y quedaba una cantidad suficiente de fondos, en el próximo período la cantidad de contribuciones disminuye. Y viceversa: si se necesita una gran cobertura (por ejemplo, un derrame de petróleo, naufragio u algún otro tipo de siniestro costoso), se realizará una "llamada" adicional a los miembros del club, según la cual se debe pagar una contribución adicional. Es importante tener en cuenta que las actividades de los clubes P & I en forma de asociaciones implican, desde un punto de vista legal, la posibilidad de dos opciones de participación en el club, tanto permanentes como temporales (para fletamento por tiempo y por viaje). Dado que muchos armadores que están potencialmente interesados en el seguro mutuo no tienen una relación a largo plazo con el buque determinado y pueden estar sin fletar un buque durante mucho tiempo, el modelo de seguro mutuo para ellos, basado en responsabilidad común, no es lo suficientemente beneficioso u óptimo. Para tales miembros del club, hay una provisión de cobertura especial a través de suscriptores sin usar el sistema de "llamadas".

1.2 Sistema mutual y sistema de prima fija.

Los atributos más importantes de las actividades de los clubes de P&I en la etapa actual del desarrollo del seguro mutuo son los certificados de inscripción (*Certificate of Entry*), las diversas contribuciones y los fondos formados de estas contribuciones. En esta sección de la tesis, considere las características de cada uno de estos componentes de las actividades del club.

1.2.1 Del Certificado de la Inscripción (*Certificate of Entry*)

Al unirse al Club de P & I se le otorga al Armador un certificado de aceptación, que certifica la entrada del propietario del buque en el club y contiene la información relacionada con el período de seguro, el límite de responsabilidad, la franquicia y una lista de posibles riesgos. El Libro de Reglas (que se entrega a cada miembro del club) establece los términos de las relaciones de las partes, el procedimiento para pagar las primas de seguro, los riesgos asegurados y los riesgos que no están incluidos en el alcance de la cobertura de seguro, el procedimiento de reclamación, los derechos y obligaciones de las partes. Según la tradición establecida, el año del seguro (período de la póliza) para los clubes comienza el 20 de febrero de cada año.

Los buques se consideran asegurados desde el momento determinado por el acuerdo con el club hasta el final del año de la póliza, y si el buque ya está en el club, desde el inicio del año de la póliza. Las reglas del club permiten asegurar buques durante un período de tiempo limitado, por ejemplo, durante tres meses o para un viaje.

3.2.2 De las Cuotas (*Calls, released calls, additional calls*)

El pago de las primas de seguro se realiza por los miembros del club de acuerdo con un determinado esquema. Su principal peculiaridad es que los pagos se indican no como un porcentaje de la suma asegurada, sino en la cantidad absoluta de una

tonelada del arqueo bruto registrado del buque. El tamaño de la prima del seguro también está influenciado por las flotas que pertenecen al club, el tipo de embarcación, el área de navegación, el volumen de la responsabilidad del seguro, los requisitos de la legislación nacional sobre la responsabilidad de los armadores por las acciones de los miembros de la tripulación y sus agentes, la reputación individual del armador, etc. Se establece una tarifa individual anualmente para cada miembro.

Uno de los factores más importantes que afectan el tamaño de las primas de seguro es un indicador de la siniestralidad del buque en los tres – cinco años anteriores (*Loss Record*). La siniestralidad se determina por la relación entre la cantidad de pérdidas incurridas y el tonelaje del buque. De acuerdo con las estadísticas de algunos clubes que unen a los propietarios de embarcaciones pequeñas, un evento asegurado ocurre con aproximadamente cada décima embarcación asegurada. De acuerdo con los términos del seguro, el asegurado está obligado a pagar todas las sumas que se le debe al club durante todo el año de la póliza actual, y el club debe compensar todas las reclamaciones que surjan antes de la terminación del seguro, excepto en casos de pérdida real o constructiva del barco, cuando las obligaciones financieras del socio del club con el club se limitan con la terminación de la cobertura.²¹

Bajo condiciones especiales de seguro, los clubes ofrecen las coberturas para buques en tasas fijas. En este caso, los miembros del club pagan primas de seguro dos o cuatro veces al año y no se cobran contribuciones/cuotas adicionales. Como regla general, las tasas de las primas de seguros del tipo “fijo” se establecen en una cantidad más elevada para evitar pagos adicionales posteriores. La ventaja de las tasas fijas es que le permiten al Asegurado planificar sus costos operativos por adelantado y cerrar los estados financieros del año al final del año de la póliza. Sin embargo, los clubes solo aplican el seguro de pago de tasas fijas bajo ciertas condiciones:

- el armador es una organización estatal;

²¹ CHIRCOP A., MCDORMAN T.L. *The Regulation of International Shipping: International and Comparative Perspectives*. - Martinus Nijhoff Publishers, 2012. pp. 428-463

- el Asegurado es el fletador del buque que desea asegurar su responsabilidad durante el período de posesión del buque.

En algunos casos estipulados en las reglas de los clubes, se permite reducir la cantidad de primas de seguro, por ejemplo, si el barco asegurado en el club se encuentra en un puerto seguro durante más de 30 días (lay up). En este caso, las contribuciones de seguro se fijan en el 50% de las contribuciones normales, con la tripulación y la carga a bordo, y al 95% de las contribuciones normales, sin carga y la tripulación a bordo (dry lay up).

Las primas de seguros en los clubes P & I se dividen en 3 categorías principales:

1. preliminar o adelantado;
2. adicional;
3. extraordinario.

Al comienzo de cada año de póliza, la junta directiva del club establece un monto preliminar de la contribución final esperada. La mayoría de los clubes no requieren el pago de la totalidad de la contribución final esperada al comienzo del año de la póliza, lo que brinda a los armadores la oportunidad de usar este dinero para sus propios fines hasta que el club realmente necesite este dinero. Por lo tanto, como regla general, el pago de la tarifa se realiza en la cantidad del 70% en tres cuotas durante el año de la póliza.

La peculiaridad del "seguro de club" es que las mayores pérdidas se compensan haciendo contribuciones adicionales por los miembros del club. Las reglas del club establecen el pago de dichos importes después de dos o tres "años de seguro", cuando se establece la cantidad real del siniestro y se hace necesario reembolsar el exceso de los gastos incurridos por el club.

3.2.3 De los Fondos

El fondo de seguros del Club P & I se forma solo en forma dineral. Su creación está determinada por un gran número de participantes (aseguradores) que pagan primas de seguro por el sistema de *llamadas* considerado anteriormente. Los contribuciones acumulados en el fondo de seguro tienen un propósito estrictamente

previsto: el pago de reembolsos y sumas de seguro a los miembros del Club P & I de acuerdo con los términos y condiciones del seguro. Dentro del fondo de seguro hay una redistribución de la pérdida de uno de los participantes entre todos los restantes. Para determinar el tamaño requerido del fondo, los clubes P&I usan cálculos actuariales basados en el funcionamiento de la ley de grandes números y la teoría de la probabilidad.

Sobre la base de la suposición de que el mecanismo de transferencia de riesgo se implementa a través de la formación de un fondo de seguros, se puede concluir que el monto de la contribución a este fondo debe ser justo para todos sus participantes. Sobre esta base, los principios básicos de la formación de fondos en los clubes de P & I son los siguientes:

1) Las contribuciones al fondo de seguro deben ser suficientes para pagar una posible compensación en caso de la necesidad de remuneración por un siniestro, así como ser consistentes con el volumen del riesgo y el valor de la propiedad y otros factores de riesgo;

2) Las primas de seguro deben cubrir los costos administrativos de administrar un club de P & I, ser suficientes para formar reservas, de las cuales se cubren los pagos de los siniestros urgentes en años desfavorables.²²

1.3 El Concepto de Acción directa (Direct Action/pay to be paid)

En el seguro marítimo, en el marco del concepto de seguro mutuo, existe un modelo de acción directa de recuperación de pérdida (*Direct action*), que difiere en la naturaleza de la interacción de los sujetos en caso de que surjan circunstancias que requieran la indemnización de las pérdidas de la persona asegurada.

Siempre que ambas partes del incidente estén aseguradas, cuatro sujetos siempre estarán presentes en los procedimientos:

- 1) Persona asegurada A, que ha sufrido pérdidas y desea reembolsarlas;
- 2) la persona asegurada B que causó la pérdida de la persona A;

²² IGNARSKI S. *Marine Insurance: An Essential Guide to Liability, Insurance, Law, the Market and Claims in the Maritime Industry*. - Kogan Page, Limited, 2018., pp.. 114 -288

- 3) Compañía de seguros o club P & I, en la cual se encuentra la persona A;
- 4) Compañía de seguros o club P & I, de la persona B.

Direct action model

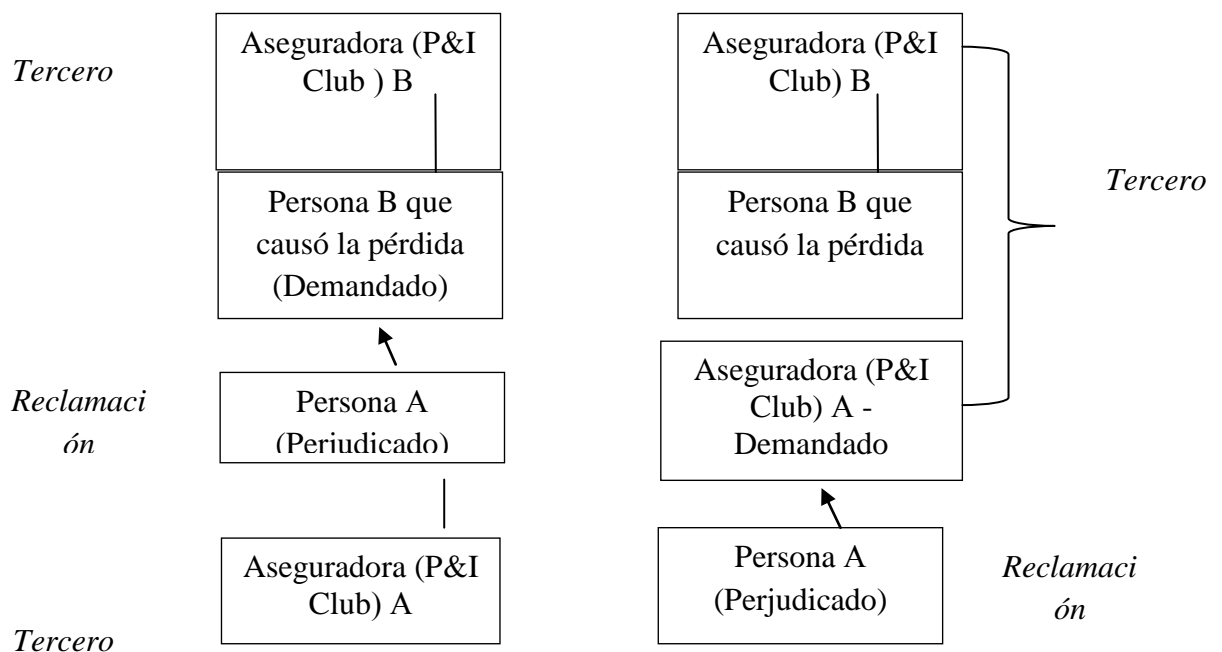


Imagen 7. El concepto del modelo de la Acción directa.²³

De acuerdo con el modelo de acción indirecta, la persona A, que ha sufrido una pérdida, demanda directamente a la persona B, cuyas acciones causaron el incidente que llevó a la pérdida. Al mismo tiempo, de acuerdo con el modelo de acción directa, la persona A hace un reclamo directamente contra la compañía de

²³ La esquema preparada por el autor.

seguros (P & I Club), que es el demandado. La naturaleza y las diferencias de ambos modelos se muestran en el siguiente esquema (Imagen 7).

En España se permite, como principio general imperativo, que el perjudicado tenga derecho de acción directa contra la aseguradora de la responsabilidad civil para exigirle el cumplimiento de su obligación.

No siendo necesario demandar primero al asegurado y en caso de impago de éste, demandar a la aseguradora, pudiéndose hacer una demanda conjunta y solidaria frente a ambos.

Si bien la acción directa está reconocida en España, no sucede así en otras legislaciones, concretamente la legislación inglesa la desautoriza, provocando cierta polémica. Como hemos mencionado anteriormente, la mayoría de Clubs P&I que cubren el 90% de la flota mundial, pertenecen a Inglaterra. Lo que implica que el Derecho aplicable, en su mayor parte, sea la legislación y la jurisdicción inglesa, por lo que aunque el suscriptor de la póliza sea un naviero de distinta nacionalidad, ello no implica que pueda accionar directamente contra el Club, cuando la póliza está sometida a la legislación inglesa⁸⁴, reforzada, además, con una cláusula de arbitraje en Londres.

Así pues, las reglas de seguros P&I del Grupo Internacional de Clubs P&I remiten al arbitraje o a los tribunales judiciales del lugar de gestión principal del Club, principalmente, Londres. Además, este seguro P&I se redacta contractualmente como un seguro de indemnización opuesto al de responsabilidad, lo que implica que como regla general, el tercero perjudicado no pueda reclamar directamente frente al asegurador. El asegurador P&I sólo se obliga a pagar a su asegurado, a condición de que éste acredite haber pagado previamente al tercero perjudicado. Es la regla del pago previo, incluida invariablemente en los seguros P&I a través de la cláusula.

El club P&I, en general, no quiere asumir frente a terceros la responsabilidad del naviero, por lo que éste sigue siendo el responsable de los pagos. El club P&I solo reconoce algunas excepciones a la prohibición contractual de la acción directa:

- En primer lugar, cuando el club P&I así lo acepte en el seguro P&I , es el caso del pago directo de los daños personales a marineros, así como los beneficios de cartas de garantías emitidas por el club P&I.

- En segundo lugar, cuando la acción directa sea resultado de la aplicación de normas internacionales o comunitarias, es el caso de la acción directa por responsabilidad por contaminación por hidrocarburos de petroleros o por combustible procedente de buques, y en caso de accidente de buques de pasaje.

Por lo tanto, la experiencia a largo plazo del funcionamiento de los clubes de P&I en seguros marítimos ha garantizado la creación de aspectos legales estables y "clásicos" de la organización de seguros mutuos. Los clubes de P&I están representados como asociaciones sin fines de lucro, cuyos atributos principales son los certificados de membresía (sirven como un hecho legal de participación en las actividades del club), contribuciones (diferenciadas según el principio de urgencia y frecuencia de pagos) y fondos (como reservas acumuladas de contribuciones).

IV CAPITULO. ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS REGLAS DE P&I.

La adquisición de la cobertura mediante la entrada en el Club de P&I difiere radicalmente del procedimiento normal con las compañías de seguro. Al solicitar un seguro con un club, el propietario de un buque solicita no solo la cobertura del seguro, sino también que se convierta en miembro del club. La solicitud de cobertura de seguro y la solicitud de membresía se utiliza tanto para obtener cobertura como para efectuar la entrada (entry).

El concepto de “member” definido en las Reglas de Gard, está determinado como *“an owner, operator or charterer (including a bareboat or demise charterer) of a ship entered in the Association who according to the Statutes and these Rules is entitled to membership of the Association, provided that, where the context allows, the term 'Member' shall, in these Rules, include a Co-assured and an Affiliate.”* Como norma general en la práctica de P&I Insurance, la membresía de un Club de P&I generalmente se refiere a la entrada de un buque en el club.

Sin embargo, como regla general, los clubes establecen ciertas condiciones de entrada para todos sus posibles miembros (**Reglas**). Las Reglas de los Clubes de P&I de su naturaleza son las normas de aceptación y de convivencia de los miembros del Club y se refieren a los distintos aspectos de la regularización y de la gestión del funcionamiento del Club.

Por ejemplo, en la Regla SKULD 1.1.2, dice que *“The Association may, in its absolute discretion, accept the application subject to specified conditions or restrictions, or reject the application, without providing any reasons.⁴⁵”* *It is not hard for us to conclude that, the purpose of setting entry criterion is to ensure all the members that are registered in the clubs have an approximately uniform ship condition, economic scale as well as other relevant aspects. In such a case, the well qualified members of the clubs would not suffer economic losses due to the enrolment of the less capable fellow members. Some clubs even demand the members to have the similar quality of management with each other. For example, when one member’s organization of the higher officer has been changed, he must inform such change to the Club so the Club can evaluate the management ability of that member.»*

Además de esto, la reciprocidad también indica que los miembros del mismo club actúan y responden consecuentemente. Esto significa que la decisión de un miembro debe ser aprobada por sus colegas miembros cuando tal decisión podría afectar el interés común del club. Por ejemplo, si hay algún miembro que quiere transferir su membresía, entonces debe ser aprobado por el club. Regulaciones similares concernientes a este punto se puede encontrar en las reglas de Gard.

En cuanto a *La discreción del club*, la regla significa que en los casos en que el Asegurado se encuentre fuera de los límites expresados en el alcance de la cobertura o si ocurre algún otro problema que pueda contradecir las normas y las reglas del club, el club lo decidirá por iniciativa propia. Hay muchos asuntos que caen dentro del alcance de las discreciones del club, como la asignación de la membresía y la *Omnibus rule*. La razón de tal discreción es proteger a sus miembros como a una “familia» de los problemas que le suceden a un miembro pero bajo el seguro mutuo se convierte en una forma llamado “mutual risk”, si el club decide que la ocurrencia es adecuada para ser tratada como riesgo común. Por ejemplo, Gard indica que “*Subject always to the provisions of Rule 2.4, the Association may in its absolute discretion exercise powers conferred in the Statutes to pay compensation in respect of a liability, loss, cost or expense which is not otherwise covered under these Rules*”⁵⁶ in its Rule 2.5. And under the Norwegian law, the rules of P&I Clubs usually authorize the directors or managers to exercise the discretion.

Las Reglas del club relativas a la entrada, afiliación, liquidación de siniestros, la cobertura, las excepciones, las cuotas, los fondos y otros temas están sujetos a la decisión y a la discreción delegada a los órganos de gestión del club.

Además de la condición del buque, el club también exige información sobre la solvencia del armador.

Muchas Reglas establecen un deber de *divulgación* y el Club decidirá basándose en la información proporcionada por el miembro sobre el contrato de seguro, así como sobre la prima.

En lo que se refiere al deber de divulgación en P&I Insurance, en primer lugar se refiere al procedimiento cuando los posibles miembros deciden entrar en el club.

El SKULD indica en su Regla 28.1 que *“the member shall, make full and correct disclosure to the Association, before the contract of insurance is concluded, of every circumstance, which is known to the member or any agent effecting the insurance on his behalf, or which, in the ordinary course of business, ought to be known by the member or agent, and which would influence the Association in deciding whether and on what terms to provide cover.”* eso significa que el asegurado debe proporcionar al asegurador todas los datos de sus circunstancias económicas.

Como hemos mencionado la Omnibus Rule cuando hablamos sobre la discreción del club, en este párrafo, me gustaría comentar algo más sobre esta regla. Una característica distintiva de los procesos de P&I Insurance es que existe Omnibus Rule que proporciona compensación por los riesgos que no se mencionan explícitamente en el contrato entre los socios y el club. De hecho, la mayoría de los Clubes P&I incluyen Omnibus Rule en sus reglas por ejemplo, SKULD establece en su Regla 46 que *“the Association may cover, in its absolute discretion, the member’s liability, loss, expense or costs which would not otherwise be covered under the Rules, to the extent that the Association considers that such cover would be appropriate and consistent with the purpose of the Association”*. Según esta regla, cuando cierto riesgo incurre en el miembro del club, y dicho riesgo no está claramente cubierta en el contrato de seguro, el club puede, a su propia discreción, tomar la decisión sobre si debe compensar la pérdida al miembro. Además, la extensión de dicha compensación también cae a la discreción absoluta del club.

La cobertura de los Clubes de P&I tiene como objetivo proteger e indemnizar a sus miembros cuando incurren en cualquier riesgo relacionado con la aventura marítima.

Como conclusión podemos decir que por un lado las Reglas del club rigen los derechos y las normas de convivencia de los miembros como propietarios (accionistas) del club, regulan el derecho de votar en la Reunión general, pero por otro lado las Reglas del club son los términos del contrato de seguro, regulan el Derecho de ser indemnizado por riesgos de P&I nombradas, establecen la cobertura de la póliza.

4.1 Cobertura de los Clubes Ingleses.

Los clubes británicos de P&I lideran el mercado de seguros de responsabilidad civil del armador del buque, y la nacionalidad de sus miembros va mucho más allá de Inglaterra. Las más grandes son Britannia, el club London P & I, UK P & I, West of England (tabla1).

TABLA 1. Características generales de los clubes ingleses de P&I (2018).²⁴
(MarcadorDePosición24)²⁴

Indicators	BRITANNIA	THE LONDON P&I CLUB	UK P&I	WEST OF ENGLAND
Founded	1855	1866	1869	1832
Offices	London, Japan and Hong Kong	London, Hong Kong and Piraeus.	London, Bermuda, Piraeus, Singapore, Tokyo, New Jersey; San Francisco, Shanghai & Hong Kong	London, Luxembourg, Singapore, Greece & Hong Kong
Management company	Tindall Riley (Britannia) Limited	A.Bilbrough & Co. Limited	Thomas Miller (Bermuda) Ltd	The West of England Insurance Services (Luxembourg) S.A.
Strategic interests	Reinsurance contract with Boudicca	n/d	Focus on loss prevention and ship quality	
Additional covers	FD&D Extended through transit cover Extended cargo liability	FD&D War Risks CSL for Charters Fixed Premium for small ships	Sophisticated further covers for charterers, liner and passenger operators risks augment its comprehensive owner's P&I cover	FD&D Strike Risks
S&P RATING:	A	BBB	A	A-
Number of vessels:	3100	1085	3530	3124

²⁴ EDGE P&I Clubs Review // URL: http://edgegroup.com/wp-content/uploads/2016/04/Edge_PI-Club-Review.pdf

El Britannia Club es uno de los clubes P&I más antiguos. La responsabilidad de los miembros del club es el factor más importante en su participación, por lo que los grandes armadores con buena reputación son aceptados como miembros (en el año de 2018, el club tiene 240 miembros). Para cada participante, se determina su calificación (rating), que se forma al analizar su actividad durante un período de diez años. En la planificación de la cobertura, el club sigue una estrategia a largo plazo: los planes de presupuesto (dinámica y tamaño de las contribuciones) se llevan a cabo durante muchos años. Cabe destacar que este club forma un informe separado de las reglas de contribución para del seguro mutuo y el seguro basado en primas fijas. En total, hay 46 reglas que regulan estrictamente todo el proceso de participación en el club, el procedimiento para realizar contribuciones y pagar las indemnizaciones a los miembros.²⁵

El London P & I Club fue fundado en Inglaterra en 1866. Al igual que la Britannia, el London P & I Club tiene las reglas de participantes separadas para seguros mutuos y seguros FD & D. La sección clave de *Guidelines* es la regla No. 9, en la que los riesgos y los incidentes correspondientes adecuados para eventos asegurados se diferencian por grupos funcionales y por sujetos. Cabe destacar que ofrecen la cobertura específica para propietarios de pequeños flotas y pequeños propietarios en cuanto a tamaño y alcance de la actividad.²⁶

El UK P & I Club es el líder entre los clubes ingleses en términos de escala y rendimiento financiero. Los miembros del club son representantes de más de 50 países, y el número total de barcos supera las 3100 unidades. Las *Guidelines* de las Reglas del Club indican los riesgos cubiertos en la sección número 2, que contiene 26 secciones correspondientes a los 26 tipos de riesgo con los que trabaja el Club.

²⁵ Britannia Rules - P&I (Class 3) - 2018 (CN) // URL: <https://www.andrewliu.com.hk/compweb/images/Rules/Rules2018/Britannia%20Rules%20PI%20Class%203%202018.pdf>

²⁶ The London P&I Club P&I Rules 2018/19 // URL: <https://www.andrewliu.com.hk/compweb/images/Rules/Rules2018/2018-19%20The%20London%20PI%20Club%20PI%20Rules.pdf>

Además, hay secciones especiales que describen el orden de pagos de los costos de las investigaciones de accidentes, los costos laborales y judiciales, y los gastos incurridos por la Administración de la Asociación. Se introducen criterios separados para los riesgos asociados con la contaminación ambiental por productos derivados del petróleo.²⁷

En las *Guidelines* de la gestión de riesgos del Club West of England, los riesgos (reglas) se dividen en varios grupos: relacionados con las personas (principalmente miembros de la tripulación), colisiones, daños a objetos fijos y flotantes, contaminación, remoción de restos de naufragios. También se destacan secciones separadas de las normas relativas a multas y reclamaciones de carga. En la sección de riesgos FD & D, las principales reclamaciones están relacionadas con cartas de indemnización, contratos de venta, contratos de construcción, tripulación, contratos de fletamento. Los riesgos militares y los riesgos asociados con las responsabilidades relacionadas con carga de los armadores (SOL) se han agrupados en secciones separadas.²⁸

En general, las reglas de los clubes de P & I ingleses son muy similares, tanto a nivel de contenido como a nivel de grupos de riesgo cubiertos. Al ser el mayor mercado de seguros recíprocos, los clubes británicos de P&I no solo se están orientados a los participantes (miembros) grandes y permanentes, sino también a brindar servicios individuales a los armadores pequeños que necesitan una protección de seguro efectiva.

La mayor cantidad de indemnizaciones entre los clubes británicos de P&I corresponde a UK P & I (\$ 280.3 millones a finales de 2017). Britannia tiene los activos más grandes de \$ 13,983.3 millones (tabla 2).

Tabla 2

²⁷ UK Rules & Articles 2018 // URL:
<https://www.andrewliu.com.hk/compweb/images/Rules/Rules2018/UK%20Rules%20%20A%20West%20of%20England%20Club%20Rules%202018.pdf> //
<https://www.andrewliu.com.hk/compweb/documents/p-i-rules%20articles%202018.pdf>

²⁸

Indicadores clave de la eficiencia de los clubes británicos de P&I a finales de 2017, millones de dólares²⁹

Indicators	BRITANNIA	THE LONDON P&I CLUB	UK P&I	WEST OF ENGLAND
Gross premium :	225,8	102,9	376,1	221,8
Net premium :	133,1	71,1	295,1	158,2
Gross claims paid	262,4	127,7	280,3	128,0
Net losses incurred	102,3	57,9	262,3	100,3
Underwriting exp.	25,7	11,5	42,9	34,7
Underwriting result	5,1	1,7	-10,5	23,2
Investment income	28,7	25,9	24,6	15,7
Assets	13983,3	408,9	1301,5	732,5

La Imagen 8 muestra la dinámica del índice de desarrollo general de los clubes de P & I ingleses.

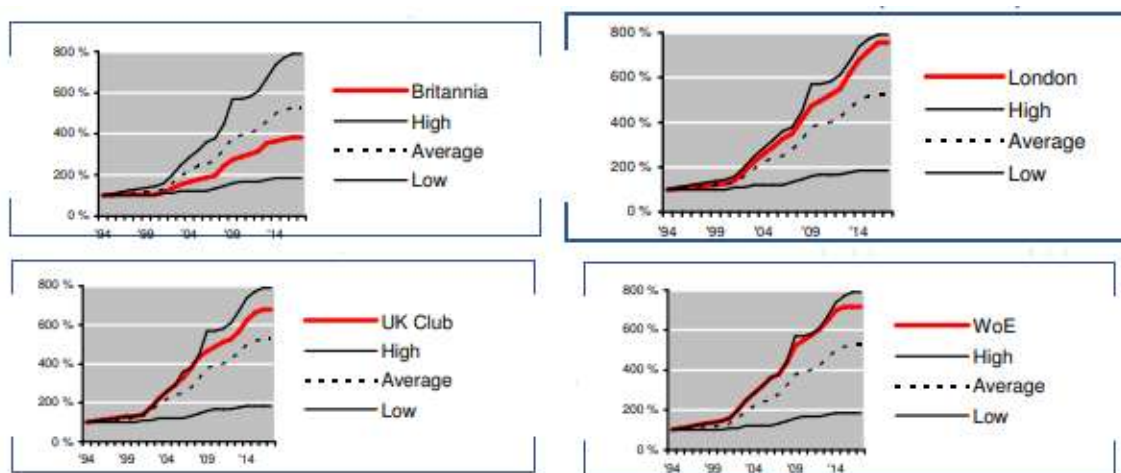


Imagen 8. Dinámica del índice de desarrollo de los clubes de P & I ingleses.³⁰

²⁹ EDGE P&I Clubs Review // URL: http://edgegroup.com/wp-content/uploads/2016/04/Edge_PI-Club-Review.pdf

El índice de desarrollo general (como un aumento en la dinámica de los activos y las reservas de seguros) parece ser el más alto del London P & I club, el más bajo el de Britannia.

1.2 La Cobertura de los Clubes Escandinavos.

Los clubes P&I escandinavos se centran en los armadores de los países del norte de Europa, pero también tienen oficinas de representación en muchas otras regiones, lo que significa que representantes de varios países son miembros de estos clubes. Ahora, por ejemplo, los armadores noruegos representan menos del 30% de los miembros del club de seguros P&I GARD. Las características generales de los clubes P&I escandinavos más grandes se muestran en la tabla 3, entre ellos GARD, SKULD y The Swedish Club.

Tabla 3

Características generales de los clubes de P&I escandinavos (2018).³¹

Indicators	GARD P&I	SKULD	THE SWEDISH CLUB
Founded	1907	1897	1872
Offices	Arendal, Oslo, Bergen, London, Helsinki, Hong Kong, Tokyo, Imabari, Singapore	Oslo, Bergen, Copenhagen, Hamburg, London, Hong Kong, Piraeus, Singapore	Gothenburg, Oslo, London, Piraeus, Hong Kong & Tokyo
Management company	Gard AS	SKULD	Self-managed
Strategic interests	100% Ownership of Gard Marine & Energy	Skuld 1897 Syndicate at Lloyds	P&I , Charterers Liability, FD&D and H&M
Additional covers	FD&D Charterers risk MOU Offshore/ supply Extended LOH War risk	FD&D Charterers Cargo Crew Hull War risk Ext. Contr. Liability Revenue and	IV LoH War Speciality covers

³⁰ EDGE P&I Clubs Review // URL: http://edgegroup.com/wp-content/uploads/2016/04/Edge_PI-Club-Review.pdf

³¹ EDGE P&I Clubs Review // URL: http://edgegroup.com/wp-content/uploads/2016/04/Edge_PI-Club-Review.pdf

	Cargo Crew Special risks	expenses Property and Liability Offshore MOU	
S&P RATING:	A+	A	BBB+
Number of vessels:	6200	6407	1155

En Noruega, que es uno de los líderes en el mercado mundial de seguros marinos, P&I Insurance comenzó su historia después de la adopción de la Ley Harter, cuando se formó el club de seguros P&I SKULD en 1897, 10 años después se formó el club GARD (hoy estos dos clubes son los más grandes del mundo).).

SKULD Club se especializa en asegurar los riesgos asociados con la operación de los buques, y principalmente en el seguro P & I de la responsabilidad de terceros del propietario del buque. SKULD se sometió a una importante reestructuración de 2000 a 2003, que condujo a una mejora significativa en su estabilidad financiera y una perspectiva de calificación (rating) estable (actualmente "A"). El informe anual del año de seguro que finalizó el 20 de febrero de 2017 contiene una descripción de los activos por un monto de \$ 1 mil millones y una reserva de \$ 394 millones. Al comienzo del año de seguro 2017/2018, el tonelaje ingresado para el seguro de responsabilidad civil alcanzó los 97 millones toneladas de bruto. Alrededor del 23% del tonelaje suscrito todavía está controlado por los escandinavos. SKULD es también el proveedor líder de seguro de responsabilidad civil del fletador. El seguro P&I de SKULD se centra en los tipos generales de reclamos que están cubiertos: reclamaciones por la muerte o lesiones de los pasajeros y la tripulación, la contaminación por petróleo, la pérdida o el daño a la carga, la colisión, el choque, remoción de restos, responsabilidad por abordaje, refugiados etc.³²

Durante la última década, GARD se ha centrado en ofrecer productos de seguros que puedan brindar protección financiera y ayuda práctica en desastres naturales. La cuota de mercado del club a partir de 2018 es del 17%.

³² Skuld P&I Rules 2018 // URL :

<https://www.andrewliu.com.hk/compweb/images/Rules/Rules2018/2018%20Skuld%20PI%20Rules.pdf>

En la gestión de riesgos, GARD se basa en un modelo de protección contra el aumento del costo de las responsabilidades potenciales de los armadores. La división comercial, que es la fuente principal de volumen de primas, ofrece seguros de responsabilidad, de propiedad y de ingresos de los armadores y operadores. El seguro de buque (H&M) cubre las pérdidas que pueden ocurrir al casco y su maquinaria como resultado de un accidente, mientras que el seguro de ingresos protege contra las pérdidas si el barco no está operativo durante cierto tiempo (*loss of hire*). De acuerdo con las reglas establecidas, estos productos de seguros son proporcionados por GARD de manera comercial, y no a través de su sección mutua.³³

El Swedish Club lleva más de 100 años en el mercado de seguros de P & I, y hoy ha adquirido experiencia en la coordinación de incidentes importantes y su cobertura. La estrategia del club es minimizar el riesgo de cuotas adicionales para permitir que los miembros planifiquen sus futuros costos de seguro de P&I. Si los participantes requieren cobertura adicional que no está incluida en el seguro estándar de P&I, el club ofrece una amplia gama de cobertura adicional e individual como complemento del seguro básico de P&I. Las *Guidelines* del Club, que describe las reglas básicas de participación, presenta la variación más amplia de las reglas, dividida en cinco grupos: riesgos asociados con las personas; riesgos de carga; riesgos asociados con diversos retrasos en el funcionamiento de los buques; riesgos de contaminación ambiental; Grupo adicional de posibles riesgos.³⁴

En cuanto al desempeño financiero de los clubes P&I escandinavos, GARD (\$ 2750.4 millones) tiene los activos más importantes. El importe total de los bonos pagados por el club en 2017 ascendió a \$ 657.3 millones, SKULD ocupó el segundo lugar (\$ 229.1 millones) y The Swedish Club ocupó el tercer lugar (\$ 145.2 millones).

Tabla 4

³³ Gard Rules 2018 // URL:

<https://www.andrewliu.com.hk/compweb/images/Rules/Rules2018/Gard%20Rules%202018.pdf>

³⁴ The Swedish Club Rules for Protection & Indemnity Insurance 2018/2019 // URL: https://www.swedishclub.com/media_upload/files/Publications/TSC%20PI-FDD%20Rules_2018-19%20web.pdf

Indicadores clave de rendimiento de los clubes P&I escandinavos a finales de 2017, mln., USD 35 ³⁵

Indicators	GARD P&I	SKULD	THE SWEDISH CLUB
Gross premium :	767,4	403,2	166,9
Net premium :	617,2	313,1	130,5
Gross claims paid	657,3	229,1	145,2
Net losses incurred	493,0	210,6	90,0
Underwriting exp.	93,0	88,5	38,4
Underwriting result	31,1	13,9	2,1
Investment income	104,0	35,5	9,7
Assets	2750,4	997,2	441,1

Al mismo tiempo, GARD tiene las tasas de desarrollo más bajas (Imagen 9), que están en 2017 a un nivel por debajo del promedio.

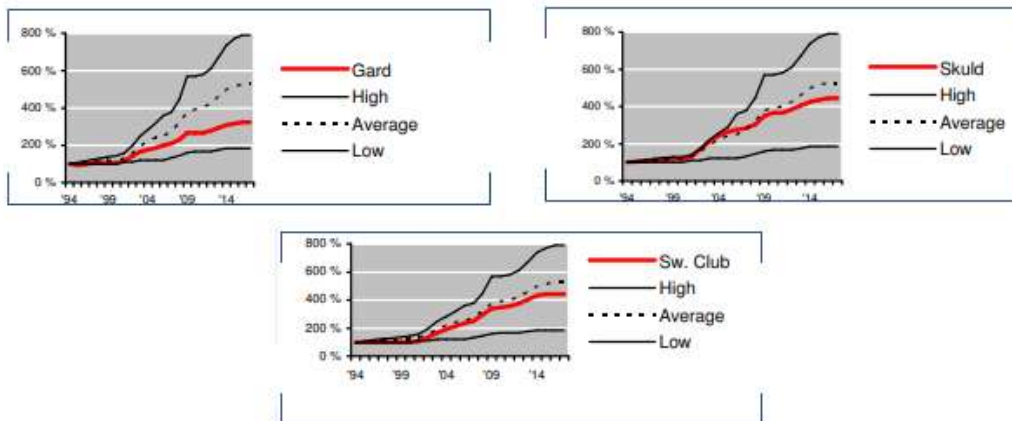


Imagen 9. Dinámica del índice de desarrollo de los clubes P&I escandinavos.³⁶

La mejor dinámica de desarrollo desde 1994 se observa en The Swedish Club, en comparación con otros clubes escandinavos.

³⁵ EDGE P&I Clubs Review // URL: http://edgegroup.com/wp-content/uploads/2016/04/Edge_PI-Club-Review.pdf

³⁶ EDGE P&I Clubs Review // URL: http://edgegroup.com/wp-content/uploads/2016/04/Edge_PI-Club-Review.pdf

1.3 Club de P&I Japonés (Japan P&I Club)

El Club P&I de Japón se fundó en 1950 y actualmente forma parte del Grupo Internacional, con una calificación de S&P estable de "BBB +" y más de 2,300 miembros del club. El Club P & I de Japón es la única organización en Japón que brinda servicios de seguros P & I tanto para embarcaciones oceánicas como para embarcaciones costeras japonesas. El Club P & I de Japón se convirtió en miembro del Grupo P & I Clubs International en 1976 y se unió a otros clubes en el Acuerdo de Asociación Internacional de Clubes P & I en 1989. La oficina principal del club japonés está ubicada en la ciudad de Tokio.

La mayoría de los buques asegurados por el club pertenecen a la categoría de buques de carga seca (Imagen 10), y el origen principal de su estadía es América (mientras que el club P&I japonés tiene la mayor proporción de miembros del Lejano Oriente y Asia en comparación con otros clubes del Grupo Internacional). En su estrategia "2018-2023", el Club japonés describe los objetivos de expandir los mercados de presencia para 2023 y aumentar significativamente la participación de mercado en seguros mutuos a nivel mundial.



Imagen 10. Tipos de barcos y origen de los miembros del club japonés de P & I ³⁷

El índice financiero del club tiene una tendencia positiva, pero inestable (Imagen 11).

³⁷ EDGE P&I Clubs Review // URL: http://edgegroup.com/wp-content/uploads/2016/04/Edge_PI-Club-Review.pdf



Imagen 11. Rendimiento del Club P & I japonés.³⁸

Las *Guidelines* de Riesgos del Club P & I de Japón contiene una descripción amplia de los grupos de riesgo relevantes cubiertos por el seguro. Cabe destacar que, a diferencia de los clubes británicos y escandinavos, esta lista contiene grupos de riesgos que no se describen en las directrices respectivas de los clubes de los países occidentales. Los grupos de riesgo "estándar" incluyen riesgos para la gente de mar, pasajeros, enfermedades, lesiones y muertes, riesgos de colisiones con otros barcos, pérdidas y daños a la carga, contaminación del medio ambiente. Además, las Reglas del Club contienen secciones que describen los riesgos en relación con la indemnización por la transferencia de personas rescatadas en el mar y los riesgos asociados con los costos de cuarentena.

Además, la administración del club establece reglas de cobertura especiales en las siguientes áreas:

- Special Cover for Charterers;
- Special Cover For Liability of Salvage Ships arising out of Salvage Operations;
- Special Cover for Salvor's Liability in respect of Oil Pollution;
- Special cover for Freight, Demurrage and Defence (FD&D);
- Special Cover for Carrier's Liability to Cargo (SOL).

³⁸ EDGE P&I Clubs Review // URL: http://edgegroup.com/wp-content/uploads/2016/04/Edge_PI-Club-Review.pdf

Resumiendo el párrafo, podemos concluir que las reglas de los clubes de P&I considerados parecen ser bastante similares. Esto se debe principalmente a las posiciones de liderazgo de los clubes, debido a la adhesión a los estándares internacionales de seguros mutuos y la presencia de los clubes mencionados en el Grupo Internacional de P & I. Al mismo tiempo, los clubes tienen sus propias políticas financieras y tarifas de cuotas (calls), a pesar de la similitud del procedimiento de su implementación. Los aspectos estratégicos del funcionamiento de los clubes de P&I también son diferentes: algunos dependen de la optimización de áreas y productos de seguros mutuos ya determinadas, otros ven su desarrollo en la expansión regional. También es importante que los clubes considerados cooperen activamente entre sí y busquen intercambiar experiencias y, en algunos casos, recursos, en caso de que sea imposible cubrir oportunamente las obligaciones que surjan.

V CAPITULO. CAMBIOS EN LA LEGISLACIÓN INTERNACIONAL. CONSECUENCIAS PARA EL MERCADO DE SEGUROS MARÍTIMOS.

1.1 Brexit: consecuencias para el Mercado de seguros P&I

El Brexit se ha convertido en un importante evento geopolítico y socioeconómico, cuyas consecuencias afectan significativamente al mercado financiero en su conjunto y al mercado de seguros marítimos como su segmento. A pesar del hecho de que la desconexión real del Reino Unido de la Unión Europea se producirá solo en 2019, desde la decisión sobre Brexit, las entidades del mercado de seguros han estado adaptando activamente su funcionamiento y actividades de acuerdo con los cambios que se avecinan.

Los primeros en responder a esta decisión fueron los mercados financieros. En el momento, la libra británica cayó un 10% (hasta \$ 1.36, el valor mínimo desde 1985) y arrastró materias primas, acciones y monedas. El euro frente al dólar cayó un 3%, que fue la máxima caída desde la introducción del euro. Los índices bursátiles de Europa y Asia cayeron: el FTSE inglés cayó un 4,5%, el DAX un 7,3%, el Nikkei japonés - menos el 7,92%, el compuesto chino de Shanghai - menos el 1%. Sufrieron mucho los bancos grandes, por ejemplo, las acciones de HSBC colapsaron más del 10%. El crudo Brent cayó casi un 5% a \$ 48.3 por barril, mientras que el índice Bloomberg Commodity cayó un 2%.³⁹

La decisión de Gran Bretaña de retirarse de la UE creó problemas para todo el mercado financiero europeo. Las aseguradoras, como los bancos, tienen que prepararse para la lucha por los clientes que se han acumulado a lo largo de los años con total incertidumbre en las reglas del juego y formar varias opciones de estrategia después del Brexit. Por ejemplo, el nuevo CEO de Lloyd's of London tiene la tarea directa de reformatear el negocio para que continúe trabajando con los socios europeos en los términos habituales.

³⁹ “Brexit: mercados y monedas: qué les sucederá a continuación»// <http://www.forbes.ru/finansy/rynki/323551-brexit-obvalil-rynki-i-valyuty-chto-budet-dalshe>

El desarrollo de escenarios es una asociación empresarial de participantes de la London Market Association (LMA), que representa los intereses de los miembros de Lloyd's. Las actividades de la corporación son proporcionadas por corredores y sindicatos de suscriptores de Lloyd's, que suman más de 90. Lloyd's está involucrado en grandes riesgos, a menudo no estándares, y los suscriptores realizan evaluaciones de riesgo en 30 clases de negocios. La asociación London International Association of Underwriting (IUA), que incluye alrededor de seis docenas de compañías de seguros y reaseguros, está preparando sus respuestas a posibles cambios en las condiciones del Brexit. Además, la asociación London & International Insurance Brokers Association (LIIBA) evalúan la posible influencia del Brexit en los consumidores nacionales de servicios de seguros y en las actividades de los corredores de seguros.

El enfoque principal de las aseguradoras en una situación de incertidumbre con el Brexit es luchar por la oportunidad de proporcionar servicios de seguros a clientes europeos en los mismos términos. Para los clubes de P & I, cuyos miembros son representantes de muchos países, es extremadamente importante mantener la posibilidad de cooperación interregional. Los grandes armadores desean recibir una póliza con cobertura mundial en ciertas condiciones garantizadas. Los miembros del club de P&I no querrían dividir la cobertura del seguro en varias partes, teniendo en cuenta las realidades políticas. Este será un "paso atrás", especialmente teniendo en cuenta los aspectos de integración de las actuales estrategias de desarrollo de los clubes de P & I mencionadas en el capítulo anterior de la tesis.

Teniendo en cuenta que el mercado de seguros marítimos es una parte del mercado financiero, es necesario considerar el impacto de Brexit en general (en todo el mercado financiero del Reino Unido y sus socios) y en el mercado de seguros como un área separada del mercado financiero. La literatura científica presenta una descripción de tres posibles escenarios del impacto del Brexit en las actividades de los sujetos del mercado de seguros marítimos, incluidos los clubes P&I.⁴⁰

⁴⁰ RASSHYVALOV D. "Brexit fallout for british and world insurance market: operational and institutional aspects" // URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=30498742>

Escenario 1. Preservar los mecanismos funcionales e institucionales del mercado de Lodon como un centro internacional de seguros en el segmento de P&I no solo beneficia al Reino Unido, sino también a la comunidad internacional de seguros que está interesada en él como fuente de capacidad de seguros para riesgos tradicionales y únicos, creando una metodología eficaz de cobertura de riesgos. Basado en el modelo de seguro mutuo y acumulación de experiencia. El primer escenario supone que los requisitos regulatorios en el mercado de seguros de Londres serán equivalentes a los de Solvency II. Aunque eso no dará acceso al mercado de la UE para aseguradores y reaseguradores del Reino Unido, es importante que los futuros acuerdos comerciales con el sindicato contengan disposiciones sobre la uniformidad y equivalencia de los regímenes regulatorios prudenciales.

La equivalencia de los requisitos de solvencia a nivel de "Solvencia II" no otorga a los clubes de P&I acceso al mercado único de la UE y no es una alternativa a los acuerdos de libre acceso. La equivalencia de los enfoques basados en Solvencia II solo significará que la solvencia de las reaseguradoras del Reino Unido, que reciben el 40% de su negocio por parte de un cedente de la UE, se evaluará de la misma manera que la estabilidad financiera de las reaseguradoras de la UE. Por cierto, los tres principales competidores de Gran Bretaña en el mercado global de seguros en el segmento marítimo, Bermudas, países escandinavos y Japón, ya alcanzaron la equivalencia con "Solvencia II" (que tomó casi cinco años), y los Estados Unidos y la UE concluyeron recientemente un acuerdo que contribuirá a la abolición de las barreras reglamentarias de la equivalencia.

Escenario 2. Guardar para los aseguradores y reaseguradores británicos el derecho a acceder sin obstáculos al mercado de la UE. El nuevo acuerdo comercial con la UE otorga el derecho a los jugadores del mercado de P & I de Londres a cubrir riesgos que representan a los corredores de seguros en la UE, así como el derecho mutuo de los aseguradores de la UE a trabajar libremente en el mercado de Londres, sujeto a requisitos adicionales de capital y supervisión en general.

De los clientes de países de la UE al mercado de Londres anualmente a través de corredores llegan más de 8 mil millones de libras de primas de seguros. Esto es posible debido a la aplicación de una única licencia de seguro: el pasaporte de un asegurador, reasegurador o corredor de seguros, que utiliza más del 80% de las organizaciones de seguros y reaseguros para entrar al mercado de Londres. En el campo de los servicios de seguros mutuos, casi 8,000 compañías europeas disfrutan hoy de acceso libre al mercado del Reino Unido y 5,000 compañías británicas para entrar al mercado de la UE.⁴¹

El acceso libre a los mercados brinda a los clubes de Londres una ventaja competitiva significativa y una importante capacidad operativa para brindar a los clientes cobertura mundial en todo el territorio y diversificada en todas las líneas de productos (tipos de seguro marítimo).

Escenario 3. Acordar previamente la complejidad del período de transición en la introducción de los derechos de acceso al mercado. Es importante que en la etapa inicial de las negociaciones sobre un nuevo mecanismo de relación, se acuerden el uso del período de implementación de este mecanismo para garantizar una transición gradual a un nuevo acuerdo, durante el cual los derechos de los clubes de P&I entrar en mercados se mantendrán. Obviamente, la incertidumbre sobre si los contratos de seguro se ejecutarán después de que Brexit ya afecte la decisión de los clientes del mercado de seguros de Londres. La incertidumbre sobre el futuro de los acuerdos ya vigentes incita a las aseguradoras de la UE a buscar soluciones inesperadas. Por ejemplo, Lloyds planea comenzar su presencia institucional directamente en el continente europeo y para esto crea en Bruselas "una compañía de seguros y centro europeos en Abu Dhabi para trabajar en los mercados asiáticos. Esto permitirá a los sindicatos de Lloyd continuar aceptando riesgos de clientes de los 27 países de la UE", la cuota de los cuales hoy representa casi el 11% de la masa total de primas en este mercado.

⁴¹ “London marine insurance sector looks to weather Brexit storms” // URL: <https://fairplay.ihs.com/markets/article/4303581/london-marine-insurance-sector-looks-to-weather-brex-it-storms>

Por lo tanto, la salida del Reino Unido de la Unión Europea a largo plazo en su conjunto puede tener consecuencias macroeconómicas negativas, que pueden optimizarse eligiendo el modelo óptimo para las relaciones futuras entre el Reino Unido y la Unión Europea. En la opinión de muchos participantes del mercado de seguros, la conclusión de un acuerdo comercial como por ejemplo Canadá - UE va a garantizar el mantenimiento de un alto nivel de internacionalización en el campo de los servicios financieros en general, y en particular, en el seguro marítimo. En el corto plazo, para preservar la función del centro internacional de seguros para el Reino Unido, la cuestión de lograr la equivalencia regulatoria en "Solvencia II" debe acordarse sobre la base de la reciprocidad para el momento cuando el Reino Unido abandone la UE. Este enfoque permitirá a los aseguradores y reaseguradores de la UE hacer negocios en el Reino Unido, sujeto a las normas de supervisión prudencial.

Bajo el escenario optimista, que, en opinión de muchos Managers de los clubes de P&I, es más probable, la deinternacionalización del mercado de seguros no va a ocurrir como resultado del Brexit. Esto no ocurrirá, en particular, porque hoy se han creado instituciones y ubicaciones de negocios funcionalmente nuevas que mantendrán la cartera de las compañías de seguros de Londres en un volumen constante.

1.2 Convenio CLC y MLC

Con el crecimiento del tonelaje mundial de la flota mercante, hay un aumento en el número de marinos que trabajan en embarcaciones marítimas, que, según diversas estimaciones, es de 1,5 a 2 millones de personas.

Dado que la industria del transporte marítimo tiene carácter mundial, en general se acepta que la gente de mar necesita protección especial. Las características objetivas de las relaciones laborales con la participación de la gente de mar requieren el establecimiento de normas especiales que regulen el trabajo de los tripulantes de los buques de mar.

El Convenio internacional sobre responsabilidad civil por daños causados por la contaminación por hidrocarburos, 1969 (Convenio CLC, y el Protocolo de 1992)⁴² estableció que los gobiernos de los estados que se adhirieron a él deben emitir para cada buque con más de 2,000 toneladas de petróleo en tanques un certificado que confirme disponibilidad de coberturas apropiados u otras garantías financieras. España participa en la Convención, y ahora en el Protocolo de 1992. La Administración Marítima del Estado de abanderamiento expide un certificado que confirma que el seguro cumple con los requisitos de CLC 92 a petición del armador del buque o del club P&I del armador. Sin dicho certificado, los buques no pueden transportar petróleo y productos derivados del petróleo entre los puertos de los países que han firmado el Convenio. La responsabilidad por los daños recae en el armador del buque, pero él tiene el derecho de limitarlo, si no hubo intención y negligencia de su parte.

Los clubes de P&I se presentan cada vez más como asociaciones sin fines de lucro que aseguran a sus clientes diversos tipos de responsabilidad frente a terceros. La pérdida de productos refinados de petróleo también se menciona en esta línea.⁴³

Colaboración de los clubes de P & I con IOPCF, la organización que regula el cumplimiento del Convenio, se inició en 1967, cuando la tragedia del petrolero Torrey Kanion destacó la inutilidad de predicción de los gastos de seguro. Según las sentencias del litigio Un P&I Club funciona como una mezcla de una compañía de seguros, una firma de abogados y una pérdida ajustador. Esto significa que un Club debería poder ayudar a un armador a negociar con cada aspecto de una reclamación de encontrar expertos y contratistas para hacer frente a la reclamación inmediatamente a través de asesoramiento legal y gestión operativa.⁴⁴

⁴² OMI “International Maritime Organization on the International Convention on Civil Liability for Oil Pollution Damage (CLC)”, Comité Jurídico de la OMI, , Londres, Noviembre,1969.

⁴³ NORMAN A. MARTÍNEZ GUTIÉRREZ. *Limitation Of Liability in International Maritime Conventions: The Relationship Between Global Limitation Conventions and Particular Liability Regimes*. Routledge, 2010. P. 6.

⁴⁴ “International Oil Pollution Compensation Funds”. IOPC/APR13/4/1/2. 28 March 2013. Winding up of the 1971 Fund. Submitted by the International Group of P&I Associations.

El P&I Club existe para ayudar al propietario del buque y pagar las reclamaciones según la responsabilidad.

Casi siempre el armador y su club trabajarán juntos para resolver los problemas y es muy raro que un club esté en disputa con un armador.

Los Clubes son organizaciones únicas ya que no solo proporcionan cobertura, pero también asesoramiento en materia de reclamaciones (legal) y un servicio de respuesta a las víctimas. En la gestión de las responsabilidades del propietario de un buque un Club puede tener que hacer frente a la pérdida de dos bolsas de arroz o la pérdida total de un VLCC completamente cargado. La reacción del club.

Por lo tanto, debe ser altamente flexible y estar adaptado al incidente particular. Los clubes tienen acceso a una red de asesores técnicos especializados de alta calidad, abogados marítimos y corresponsales comerciales locales.

La red de especialistas debe garantizar que el propietario del buque y su Club serán debidamente informados en los elementos esenciales de las reclamaciones que surgen de una ocurrencia. Sobre el volumen de responsabilidades de la reclamación, cómo cuánto puede costar, si tiene derecho a limitar su responsabilidad y si puede recuperar la totalidad o parte de la reclamación de alguna otra parte que también puede ser culpable.⁴⁵

La asociación comercial FETRAPESCA contra los propietarios del buque Princesa Plate (el Juzgado Civil de Karakosa, Venezuela, diciembre de 1997), la naturaleza de los problemas que tiene sus raíces en los excesos límites convencionalmente aceptables de responsabilidad del propietario.

https://static.mycoracle.com/igpi_website/media/article_attachments/IOPC_APR13_4_1_2.pdf

⁴⁵ TESTA D. *Liability and insurance for the carriage of passengers by sea under regulation 392/2009: providing a lifeline to the cruise industry and insuring proper compensation for the passengers in the event of accidents*// Elsa Malta Review. 3-th ed. 2013. P. 145.

No accidentalmente, se enfatiza el Protocolo del Comité Ejecutivo de los Fondos para los grupos de trabajo entre períodos de sesiones del IOPC APR 13/4/1/2 del 28 de marzo de 2013 “Sobre la cooperación del IOPCF y el Grupo Internacional de P&I Insurance Clubs”,

cuando la indemnización y el objetivo de la indemnización pierda la relación con los intereses del armador se pierda también la naturaleza del pago de seguro.

Un punto importante: el efecto directo de la convención. Anteriormente, las Reglas del Club P & I establecían que los terceros lesionados por los armadores no tienen derecho a contactar y reclamar directamente a las aseguradoras. Solo de acuerdo con el esquema: el propietario de la carga no entregada reclama al transportista, él paga esta reclamación y repite contra la aseguradora para la compensación. La única excepción fueron las reclamaciones por derrames de petróleo de petroleros en virtud del Convenio de la CLC. Y ahora hay una excepción más – las normas del Convenio de Bunker. Las aseguradoras de riesgos de P&I debían adaptar las reglas de participación en los clubes y los armadores tenían que comprobar si los clubes P&I de los que eran miembros lo hicieron.

Por lo tanto, la Convención establece la responsabilidad directa (strict liability) del propietario del buque por el derramo del búnker. Los perjudicados no tienen que probar el hecho y la culpa. Sólo hay tres motivos para relevar la responsabilidad:

- acciones militares y similares,
- acciones o inacción de terceros con la intención de causar daños,
- negligencia o acciones incorrectas del gobierno o autoridades responsables
- Para garantizar la seguridad de la navegación.⁴⁶

Además, se debe prestar atención al Convenio sobre el trabajo marítimo (MLC 2006) que entró en vigor el 20 de agosto de 2013⁴⁷

⁴⁶ MASON M. “Transnational Compensation for Oil Pollution Damage: Examining Changing Spatialities of Environmental Liability”. — London, 2010.

El convenio MLC fue aceptado en la 94a sesión de la Conferencia Internacional del Trabajo el 23 de febrero de 2006. La Convención, que también se conoce como la "Carta de Derechos de los Marineros", está diseñada para proporcionar a los miembros de la tripulación de los buques condiciones de trabajo decentes, salarios y garantías sociales durante el trabajo en el mar y en tierra. Un rasgo característico del Convenio es que combina más de 70 actos legales en el campo de la navegación marítima y se ha convertido en un nuevo instrumento legal integral que regula las relaciones laborales y sociales entre las tres partes: el propietario del buque, el marino y el estado.

En abril de 2014, la Organización Internacional del Trabajo (ILO) introdujo varias enmiendas al convenio que deberían proteger los derechos de los marinos "abandonados" por un armador en el extranjero. Las enmiendas entraron en vigor el 18 de enero de 2017. El grupo internacional de clubes de seguros mutuos (IG P & I Clubs) emitió una circular en la que propone una serie de medidas para la protección financiera de las tripulaciones abandonadas por el empleador. Después del comienzo de las modificaciones, cada buque debe tener un certificado especial emitido por una compañía de seguros u otra institución financiera. Este documento debe indicar que la compañía pagó un seguro que cubre el costo de repatriar a la tripulación, su salario de cuatro meses y otros costos asociados con el posible abandono del buque en un puerto extranjero. El Addendum 2.5.2 del Convenio obliga a emitir dichos certificados.

Los buques también requieren un certificado que garantice el pago en caso de lesión, enfermedad o muerte de un marino. Esto está previsto en el Estándar A4.2 del Convenio MLC 2006.

Todos los trece clubes de seguros mutuos que forman parte de un grupo internacional están listos para ayudar a los armadores a cumplir con los requisitos adicionales para la protección financiera de las tripulaciones. El grupo propone hacer esto en los términos de la extensión del seguro en las reglas de los clubes.

⁴⁷ The Maritime Labour Convention 2006 (MLC) // <https://www.westpandi.com/Publications/Notice-to-Members/Archive/Notice-to-Members-No-28-20122013/>

Por lo tanto, la gente de mar está protegida si surgen situaciones que están sujetas a las nuevas disposiciones del MLC 2006, con el derecho de compensación de los miembros del club y siempre que las nuevas enmiendas no contradigan las condiciones de los acuerdos del Pool.

Todos los clubes del grupo acordaron participar en acuerdos de reaseguro en caso de que un club sea responsable del colapso financiero de la compañía operadora, lo que llevó al abandono de la gente de mar. La colocación del reaseguro aún está en proceso, pero los resultados de las negociaciones en el mercado para estos servicios fueron positivos. El grupo continuó trabajando en los detalles de los acuerdos para garantizar que los armadores tengan los certificados necesarios a partir de enero de 2017.

El grupo también negoció con los países miembros clave del MLC 2006 para establecer estándares uniformes para emitir certificados para los 77 estados que han ratificado la convención.

1.3 Convenio de Atenas.

El Convenio de Atenas establece un límite de responsabilidad por lesiones personales. Fue adoptado en 1929. Para limitar la responsabilidad en los viajes aéreos. Entonces estas condiciones comenzaron a aplicarse a otros tipos de transporte. Por muerte o lesiones personales, el transportista es financieramente responsable por la cantidad de 700 mil francos de oro por pasajero. Si el propietario realiza sus operaciones principales en el Reino Unido, la responsabilidad aumenta a 1.525 mil francos oro. El establecimiento de tal límite de responsabilidad alienta al transportista a adquirir una cobertura de seguro. Bajo los términos de la convención, se propone crear un fondo de garantía adecuadamente realizado para el volumen de negocios.⁴⁸

⁴⁸ “The 1974 Athens Convention relating to the Carriage of Passengers and their Luggage by Sea and the 2002 Protocol. A study concerning the Shipowner's right to Limitation of Liability”, 2014 // URL: <https://www.google.ru/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&frm=1&source=web&cd=1&ved=0CBwOFjAA&url=https%3A%2F%2Fwww.duo.uio.no%2Fbitstream%2Fhandle-%2F1085%2F20434%2Fathensx>

Más tarde, el contenido del Convenio de Atenas fue modificado repetidamente. Los Protocolos de 1976, 1990 y 2002. estaban destinadas a mejorar aquellas u otras disposiciones del Convenio de Atenas. Al mismo tiempo, un país que expresó su deseo de participar en el Convenio de Atenas podría unirse a este acuerdo en la versión original o en la versión de uno de los protocolos. Cabe señalar que los protocolos del Convenio de Atenas difieren en su contenido. El propósito principal de los protocolos de 1976 y 1990. – es el cambio de límites de la responsabilidad de transportista frente a los pasajeros, y el Protocolo de 2002, que entró en vigor el 23 de abril de 2002, proporcionó un replanteamiento radical de las disposiciones del Convenio de Atenas.

El Convenio de Atenas se aplica a cualquier transporte internacional si:

(a) el barco enarbola el pabellón de un estado que es parte del Convenio de Atenas, o está registrado en dicho estado;

(b) el contrato de transporte se celebra en un estado que es parte del Convenio de Atenas;

(c) De conformidad con el contrato de transporte, el lugar de salida o destino se encuentra en un Estado que es parte del Convenio de Atenas.

Al mismo tiempo, el Convenio de Atenas no se aplica cuando el transporte cae bajo el régimen de responsabilidad civil previsto en las disposiciones de cualquier otro convenio internacional sobre el transporte de pasajeros y su equipaje por otros medios de transporte, a menos que estas disposiciones sean aplicables al transporte por mar.

En muchos países marítimos (Gran Bretaña, Francia, etc.), al obtener una licencia para el transporte de pasajeros, el propietario del buque debe demostrar su solvencia de acuerdo con el ámbito de actividad previsto. La autoridad que otorga la licencia presta atención a la suficiencia de dinero para la compra de la protección del seguro o para pagar las posibles reclamaciones de sus propios fondos.

Según los términos del Convenio de Atenas, el pasajero debe demostrar la cantidad de daño que se cubre dentro del límite máximo de cobertura y responsabilidad. Como resultado, el club de P&I a nivel de coberturas opera con las siguientes categorías de responsabilidad y riesgos:

1. El transportista es responsable de los daños causados como consecuencia de la muerte del pasajero o de las lesiones sufridas por él, así como de la pérdida o daño del equipaje, si el incidente que causó el daño ocurrió durante el transporte y fue causado por la culpa o negligencia del transportista, sus empleados o agentes que actúen dentro de sus funciones oficiales.

2. La carga de prueba que el incidente que causó el daño ocurrió durante el transporte, así como la carga de la prueba de la extensión del daño, recae sobre el reclamante.

3. La culpa o negligencia del transportista, sus empleados o agentes que actúan dentro de sus funciones oficiales se presume si no se demuestra lo contrario si la muerte del pasajero, la lesión personal o la pérdida o el daño del equipaje de la cabina se produjeron como resultado de un naufragio, colisión, aterrizaje varados, por explosión o incendio o por los defectos del buque. Con respecto a la pérdida o daño a otro equipaje, se asume tal culpa o negligencia si no se ha demostrado lo contrario, independientemente de la naturaleza del incidente que causó la pérdida o daño del equipaje. En todos los demás casos, la carga de probar culpabilidad o negligencia recae en el reclamante.

En comparación con las normas del Convenio de Atenas, enmendadas por el Protocolo de 1976, el límite máximo de la compensación por daños a la vida y la salud aumentó de 46,666 a 400,000 unidades e cuenta (SDR), por daños al equipaje de cabina de 833 a 2,250, por daños a un automóvil y al contenido dentro. - De 3333 a 12700, y para el resto del equipaje - De 1200 a 3375 unidades de cuenta (SDR). Además, el Protocolo de 2002 establece el límite de compensación

por cada incidente específico durante todo el transporte, y no al transporte en su conjunto.⁴⁹

Por otro lado, el Protocolo establece los requerimientos para el seguro obligatorio, indicando los límites el procedimiento de emisión del certificado y los datos esenciales que deben figurar en el certificado:

“1. Cuando los pasajeros viajen a bordo de un buque matriculado en un Estado Parte que esté autorizado a transportar más de doce pasajeros, y el presente Convenio sea aplicable, cualquier transportista que efectúe de hecho la totalidad o parte del transporte habrá de mantener un seguro u otra garantía financiera, tal como una garantía bancaria o de entidad financiera similar, que cubra su responsabilidad en virtud del presente Convenio con respecto a la muerte y lesiones de los pasajeros. El límite del seguro obligatorio u otra garantía financiera no será inferior a 250 000 unidades de cuenta por pasajero en cada caso concreto.

2. A cada buque se le expedirá un certificado que atestigüe que el seguro u otra garantía financiera está en vigor de conformidad con lo dispuesto en el presente Convenio, una vez que la autoridad competente de un Estado Parte haya establecido que se ha dado cumplimiento a lo prescrito en el párrafo 1. Por lo que respecta a un buque que esté matriculado en un Estado Parte, expedirá el certificado o lo refrendará la autoridad competente del Estado de matrícula del buque; en el caso de un buque que no esté matriculado en un Estado Parte lo podrá expedir o refrendar la autoridad competente de cualquier Estado Parte. El certificado se ajustará al modelo que figura en el anexo del presente Convenio y contendrá los pormenores siguientes:

- *a) nombre del buque, número o letras distintivos y puerto de matrícula;*
- *b) nombre y establecimiento principal del transportista que efectúe de hecho la totalidad o parte del transporte;*
- *c) número IMO de identificación del buque;*

⁴⁹ OMI, “Protocol of the 2002 to the Athens Convention relating to the carriage of passengers and their luggage by sea”, Comité Jurídico de OMI, Londres, 2014, art.5

- *d) tipo de garantía y duración de la misma;*
- *e) nombre y establecimiento principal del asegurador o de la otra persona que provea la garantía financiera y, cuando proceda, el lugar en que se haya establecido el seguro u otra garantía financiera; y*
- *f) periodo de validez del certificado, que no será mayor que el periodo de validez del seguro u otra garantía financiera.⁵⁰*

1.4 Joint Comprehensive Plan of Action (JCPoA)

El Plan de Acción Integral Conjunto (Joint Comprehensive Plan of Action abbr. JCPoA) es un acuerdo político entre Irán y un grupo de estados conocido como 5 + 1 con respecto al programa nuclear de Irán. El grupo está formado por Estados Unidos, Rusia, China, Gran Bretaña, Francia, los cinco miembros permanentes del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas (CSNU) y Alemania. En 2018, el presidente de Estados Unidos, Donald Trump, anunció la retirada de Estados Unidos del acuerdo y anunció sanciones adicionales contra Irán.

En general, el JCPoA tiene el siguiente aspecto: Irán reduce y limita significativamente su capacidad de enriquecimiento en 10 años, el nivel de enriquecimiento de uranio en 15 años no debe superar el 3,67% y sus reservas totales, 300 kg. Los suministros de agua pesada también serán limitados. El centro de enriquecimiento en Fordo se convertirá en un centro de investigación y el reactor de investigación en Arak se actualizará para evitar la producción innecesaria de plutonio. Irán también se compromete a aplicar temporalmente el Protocolo adicional al acuerdo de garantías del OIEA (con la posibilidad de ser ratificado por el Parlamento), adoptar las disposiciones del código 3.1 enmendado por las disposiciones adicionales del acuerdo de garantías del OIEA y cooperará con el OIEA para aclarar las cuestiones pendientes. Teherán proporcionará al OIEA capacidades adicionales de monitoreo y acceso a cualquier instalación sospechosa, le proporcionará a la Agencia información sobre las reservas naturales de uranio y las centrifugadoras. Durante 15 años, la cooperación internacional en el campo

⁵⁰ Id. OMI, “Protocol of the 2002 to the Athens Convention relating to the carriage of passengers and their luggage by sea”, Comité Jurídico de OMI, Londres, 2014, art.5

nuclear se implementará solo después de la aprobación de una Comisión Conjunta creada especialmente.

JCPoA tiene un impacto indirecto en las actividades de los clubes P & I, cuya naturaleza se encuentra en la proporción bastante grande de los miembros de los clubes involucrados en el transporte de petróleo iraní. Irán enfrenta problemas para asegurar el transporte de carga petrolera por los petroleros y no sabe cuándo podrá resolver este problema, dijo Mohsen Hamsari, director de asuntos internacionales de la Compañía Nacional de Petróleo Iraní (NIOC). Según él, Teherán está tratando de obtener el consentimiento del Grupo Internacional de Clubes de Seguros Mutuos (P&I) para asegurar sus bienes. Solo nueve miembros de P&I aceptaron la necesidad de cubrir los riesgos de seguro con respecto al transporte de carga de los petroleros iraníes, y el seguro requiere el consentimiento de los 13 miembros del grupo. Las sanciones internacionales han reducido las exportaciones de petróleo de Irán hasta un máximo de 2,5 millones de barriles por día.⁵¹

Hay que tener en cuenta que, a pesar de la complejidad mencionada anteriormente, el acuerdo no es un tratado internacional. Este es un plan de acción acordado por las partes, pero no firmado, no ratificado y no vinculante. Como lo señaló acertadamente el ex asesor legal del Consejo de Seguridad Nacional y el Departamento de Estado de EE. UU., J. Bellinger, la Resolución 2231 del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas incluye el texto del Plan de Acción Conjunto, pero no lo hace legalmente vinculante.⁵²

El éxito de JCPoA, como cualquier otro acuerdo internacional, no se puede garantizar. Existen muchos obstáculos para la implementación del acuerdo. Las amenazas a JCPoA se pueden dividir en dos categorías principales:

- Negativa total de una de las partes a participar en el Plan de Acciones por razones no relacionadas con la implementación del plan. Esto, a su vez, podría desencadenar una ruptura del acuerdo;

⁵¹ “Irán ha declarado un problema en asegurar el transporte de petróleo por los petroleros”
// URL: <http://www.insur-info.ru/press/114358/>

⁵² “Joint Plan of Action (JPOA) Archive and Joint Comprehensive Plan of Action (JCPOA) Archive” // URL: https://www.treasury.gov/resource-center/sanctions/Programs/Pages/jpoa_archive.aspx

- La crisis causada por las contradicciones que inevitablemente surgirán durante la implementación de JCPoA. Si los mecanismos de resolución de disputas resultan ineficaces, una escalada de la crisis puede llevar a la terminación del JCPoA.

Como resultado, el impacto de JCPoA en los clubes de P & I es menos global en comparación con los incidentes anteriores del mercado mundial. Sin embargo, en este caso, los clubes de seguros mutuos se enfrentan a la necesidad de crear modelos de evaluación de riesgos nuevos y más productivos que tengan en cuenta los complejos aspectos políticos de las actividades de los participantes y la categoría de riesgo especial de los bienes transportados.

1.5 Clausula de Sanciones (Sanction clause).

En la actualidad, un problema grave para los clubes de seguros mutuos y los sujetos de su actividad, los armadores, ha sido el surgimiento de cláusulas con respecto a las sanciones comerciales, económicas y financieras en instrumentos de seguros sujetos a las normas de las leyes de los respectivos estados. Pueden prohibir las relaciones comerciales con ciertos países, personas o bienes. La necesidad de imponer sanciones es un tema político que está fuera de la competencia de los clubes P&I. La posibilidad de implementar sanciones es un tema que debe ser resuelto por los tribunales, las autoridades reglamentarias o administrativas nacionales; Esta no es una cuestión de los estándares de la práctica de seguros y, específicamente, de las actividades de los clubes P&I. Por otro lado, los clubes están obligados a tener en cuenta estos cambios en sus políticas, lo que provoca que las sanciones sean un atributo obligatorio de excepciones y reglas de coberturas especiales.

A la luz de la aplicación creciente o la posible aplicación de sanciones internacionales para la provisión de coberturas, muchas pólizas contienen disposiciones sobre sanciones, como la "cláusula de sanción" (LMA 3100 Sanction Limitation and Exclusion Clause.). A menudo se discuten si estas cláusulas tienen prioridad o no sobre cualquier renovación "automática" o disposiciones relacionadas con prolongación del contrato de seguros.

Algunas disposiciones de dichas cláusulas en los documentos corporativos y constitutivos de los clubes P & I están formuladas de tal manera para dar a los aseguradores el derecho a rescindir el contrato si el seguro se convierte en en garantía financiera ilegal o si el asegurado expone a los aseguradores al riesgo de cualquier sanción. Otros estipulan que el seguro realmente será suspendido o que no actuará si es ilegal según cualquier legislación sobre sanciones:

“Sanction Limitation and Exclusion Clause No insurer shall be deemed to provide cover and no insurer shall be liable to pay any claim or provide any benefit hereunder to the extent that the provision of such cover, payment of such claim or provision of such benefit would expose that insurer to any sanction, prohibition or restriction under United Nations resolutions or the trade or economic sanctions, laws or regulations of the European Union, Japan, United Kingdom or United States of America.”

El objetivo principal de incluir esta Exención de responsabilidad en las Reglas de seguro y los Documentos de seguro del Club P & I es proteger los intereses del propietario / asegurado del buque que tenga la intención de tener relaciones comerciales y financieras con representantes de países y organizaciones "bajo sanciones" (black listed) ya que esto puede resultar en la pérdida de la protección e indemnización del seguro. La nueva cláusula de responsabilidad también está presente como un requisito obligatorio en las pólizas de seguro de FD & D y del de fletamentos por tiempo (TCL).

Seguin comentarios de Alandia Insurance Group, El propósito de las sanciones internacionales es tratar de influir en tales políticas u otras acciones de un Estado o grupo de personas que puedan amenazar la paz y la seguridad internacionales.

Las sanciones internacionales usualmente están dirigidas al terrorismo internacional o una extensa violación de los derechos humanos o la proliferación de armas de destrucción masiva : “Companies which are active in the shipping branch are usually assumed to operate in an international environment which means it is of the utmost importance for them to find out in detail the national and international sanctions that are applicable in those States or areas where they are carrying on their business.

It is recommended that every company makes its own risk analysis in order to clarify at least what type of goods that are affected by the sanctions and which persons, groups of individuals or organizations that are black listed. Of great importance is also to find out the specific risks from the sanctions point of view for the business in question. It is recommended that a company will up-date its compliance program in order to ensure that all employees are aware of the sanctions legislation and that it is followed in the best possible way. A compliance program in written form and how well a company follows the program may currently be the only way for the company to protect its position in the event it is suspected for the violation of the sanctions legislation. Further information about the international sanctions in force from time to time can be found from the Ministry of Foreign Affairs of the relevant State and for example the website for the Ministry of Foreign Affairs of Finland (<http://formin.finland.fi>) contains a lot of useful information and also links to different websites concerning international sanctions.”⁵³

⁵³ Circular Alandia 2017 “The impact of international sanctions on insurance cover https://www.alandia.com/sites/www.alandia.com/files/attachments/documents/cirkular_15-01_international_sanctions.pdf

VI CAPITULO. CONCLUSIONES

Resumiendo los resultados del estudio y trabajo elaboré una serie de conclusiones clave de la tesis.

En la primera etapa del estudio, se consideraron los aspectos históricos de los seguros marítimos y la historia de la aparición de los clubes de P & I. A finales del siglo XIX, los armadores se unieron en los Clubes de Protección ("Clubes de Protección") para cumplir con las obligaciones que se les impusieron de conformidad con la Ley Británica de Navegación Comercial de 1854. Y en 1874 se decidió fusionar estos clubes en la forma en que existen en nuestro tiempo. La naturaleza del seguro marítimo moderno en general y de los clubes de seguros mutuos (P&I) está en gran parte determinada por los fundamentos básicos del propio mercado de seguros. El seguro marítimo es una rama del seguro que cubre los tipos de seguro en los que el objeto del seguro son los intereses de propiedad asociados con los buques de la flota fluvial y marítima.

El análisis del aparato conceptual categórico del estudio reveló que los Clubes P&I son asociaciones no gubernamentales, sin fines de lucro, de proveedores de seguros contra riesgos en el mar para sus miembros, que consisten en armadores, operadores, fletadores y marineros que trabajan en las empresas miembros de la asociación. Los clubes de P&I brindan a sus miembros una cobertura "ilimitada" o completa, imponiendo un límite de responsabilidad, por regla general, solo sobre los riesgos ambientales. Bajo el programa P & I, riesgos tales como: las consecuencias de una colisión con otro buque (por daños causados a la propiedad, la vida y la salud); daños a instalaciones portuarias, objetos flotantes; muerte, lesión o enfermedad de los miembros de la tripulación (propios) y pasajeros, pérdida de sus pertenencias personales; el costo de reemplazar a la tripulación y su repatriación forzosa, así como los gastos incurridos para salvar vidas.

En la segunda etapa del estudio, se consideraron las características de los clubes de seguros mutuos de P&I. Se ha establecido que principalmente en la estructura de los clubes de P & I se destacan la administración, el management y los corresponsales de clubes y sus miembros.

La administración de los clubes de seguros mutuos determina el concepto básico de sus actividades, la política del club y la expansión regional. A menudo, la Administración está organizada en forma de comités, cada uno de los cuales cumple ciertas funciones. Al igual que la administración, el Management en los clubes de P&I a menudo se diferencia por subsistemas funcionales. En los sistemas de gestión, se distinguen la alta dirección (jefes de departamentos relevantes) y la gestión de línea. Si la administración y el Management son órganos de dirección típicos inherentes en la mayoría de las empresas multinacionales, entonces los corresponsales en los clubes de P&I pueden llamarse un cuerpo específico con muchas características. La tendencia actual en las actividades de los clubes de seguros mutuos es la creación de una red mundial de corresponsales en los puertos más grandes del mundo, listos en cualquier momento para ayudar al propietario del buque a resolver los problemas emergentes. Los miembros del club son armadores, fletadores, gerentes y operadores de transporte.

Un factor clave de la importancia de los clubes P & I es el riesgo que corren los armadores y posibilidad de minimizar su impacto negativo a través de la membresía en el club de P & I. Los armadores reciben no solo una cobertura real, sino también una importante asesoría y asistencia organizativa, un amplio apoyo legal, que les permite prevenir diversos riesgos. La cobertura proporcionada por los clubes está en constante evolución. Comenzó como una protección contra la responsabilidad en colisiones, y hoy la cobertura cubre muchos casos relacionados con actividades en el mar y brinda la oportunidad de navegar por todo el mundo, incluidos los rincones del mundo ecológicamente sensibles donde la contaminación del mar y de remoción de restos de naufragio son tareas prioridades. Hoy en día, hay un grupo que es una asociación de 13 clubes principales de P&I y sus asociaciones afiliadas y organizaciones de reaseguros que aseguran aproximadamente el 90% del tonelaje mundial en términos de responsabilidad a terceros.

El análisis de los problemas y las tendencias de desarrollo de los clubes de P & I mostró que los problemas de las organizaciones de seguros comerciales convencionales son los principales impulsores del desarrollo de los clubes de seguros mutuos de P & I, que nivelan los aspectos problemáticos de los seguros

presentados y se vuelven más rentables para los armadores. Entre las tendencias específicas en el desarrollo de los clubes de P&I a mediano plazo, se destacan las siguientes: la creación de un grupo de reaseguros poderoso a nivel mundial para asumir coberturas de riesgos particularmente costosos; protección de los intereses de los clubes - miembros del grupo, a través del desarrollo y el cabildeo de la legislación necesaria, el desarrollo de contratos estándar para el transporte marítimo, la participación en las actividades de organizaciones internacionales especializadas; interacción con organizaciones gubernamentales y no gubernamentales, nacionales e internacionales en temas de seguros mutuos; proporcionar a los miembros de los clubes y partes interesadas información diversa sobre temas de seguros mutuos, hasta información actualizada sobre el estado de los asuntos en los puertos de escala, clima, etc.

La tercera sección de la tesis trató los aspectos prácticos de los clubes de P&I. Las asociaciones de P&I se agrupan en Pools para una gestión de riesgos conjunta y más efectiva, la capacidad de proporcionar cobertura para los “riesgos catastróficos” (por ejemplo, inundaciones o terremotos). Los grupos se crean de acuerdo con el principio de combinar riesgos similares que están en el foco de atención de un club en particular. Al unirse al Club P & I se le otorga al Armador un certificado de aceptación, que certifica la entrada del propietario del buque en el club, el período de seguro, el límite de responsabilidad, la franquicia y contiene una lista de posibles riesgos y exclusiones. La participación en una asociación en el sistema de clubes P & I se basa en las "cuotas" (calls) que tienen una estructura diferente. Durante un cierto período de tiempo, los miembros del club realizan contribuciones a través del sistema de llamadas/cuotas, y si durante este período el club no realizó grandes indemnizaciones y quedaba una cantidad suficiente de fondos, en el próximo período la cantidad de contribuciones disminuye. Y viceversa: si se necesita una indemnización elevada (por ejemplo, un derrame de petróleo), se realizará una “llamada” (call) adicional a los miembros del club, según la cual se debe pagar una cuota adicional. Dado que muchos armadores que están potencialmente interesados en el seguro mutuo no tienen una relación a largo plazo con un barco específico y pueden estar sin navegar durante mucho tiempo (fletadores por tiempo), el modelo de seguro mutuo para ellos, basado en un

conjunto común de responsabilidades, no es lo suficientemente beneficioso u óptimo. Para tales miembros del club, hay una provisión de cobertura de terceros a través de suscriptores sin usar el sistema de "llamadas".

En la cuarta etapa del estudio, se llevó a cabo un análisis comparativo de los clubes de P&I, los clubes británico, escandinavo y japonés. Los clubes británicos de P&I lideran el mercado de seguros de responsabilidad civil del propietario del buque, y la nacionalidad de sus miembros va mucho más allá de Inglaterra. En general, las reglas de los clubes de P & I ingleses son muy similares, tanto a nivel de contenido como a nivel de grupos de riesgo cubiertos. Al ser el mayor mercado de seguros recíprocos, los clubes británicos de P&I se guían no solo por miembros grandes y permanentes, sino también por brindar servicios particulares a los armadores pequeños que necesitan una protección de seguro efectiva y temporal. Los clubes de P&I escandinavos se centran en los armadores de los países del norte de Europa, pero también tienen oficinas de representación en muchas otras regiones, lo que significa que representantes de varios países son miembros de estos clubes. Al mismo tiempo, los clubes tienen sus propias políticas financieras y esquemas de cuotas (calls), a pesar de la similitud del procedimiento para su implementación. Los aspectos estratégicos de las actividades de los clubes de P&I también son diferentes: algunos dependen de la optimización de áreas y productos ya determinadas y otros ven su desarrollo en la expansión regional.

La quinta etapa del estudio se dedicó al estudio de los cambios en el derecho internacional y las implicaciones de estos cambios para el mercado de seguros marítimos. En particular, se consideró el impacto de Brexit en las actividades de los sujetos del mercado de seguros de P & I, la introducción de los Convenios de CLC y el MLM, el Convenio de Atenas, el Plan de Acción Integral Conjunto (JCPoA) y las Cláusulas de sanciones. Los resultados del análisis indican que los fenómenos económicos y políticos de carácter internacional influyen significativamente en las políticas y los objetivos estratégicos de los clubes de P & I, que se ven obligados a adaptar sus reglas y procedimientos para responder rápidamente a los cambios en la legislación internacional. Los cambios en sí mismos son un factor negativo, ya que conducen a una disminución en la sostenibilidad de los modelos de evaluación de riesgos y otras áreas de trabajo analítico y de control, lo que obliga a la

administración de los clubes de P & I a reestructurar significativamente los modelos de funcionamiento de negocio. Los convenios afectan el contenido de los riesgos con los que operan los clubes de P&I, sus características y cobertura. En la mayoría de los casos, su introducción requiere la movilidad y la revisión de riesgos por parte de los clubes de P&I en favor del cumplimiento de las disposiciones de los convenios.

LISTA DE FUENTES UTILIZADAS

Marco jurídico

1. International Maritime Organization on the International Convention on Civil Liability for Oil Pollution Damage (CLC), 1969.
2. International Oil Pollution Compensation Funds. IOPC/APR13/4/1/2. 28 March 2013. Winding up of the 1971 Fund. Submitted by the International Group of P&I Associations.
3. Protocol of the 2002 to the Athens Convention relating to the carriage of passengers and their luggage by sea, 1974.
4. The 1974 Athens Convention relating to the Carriage of Passengers and their Luggage by Sea and the 2002 Protocol. A study concerning the Shipowner's right to Limitation of Liability // URL: https://www.google.ru/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&frm=1&source=web&cd=1&ved=0CBwOFjAA&url=https%3A%2F%2Fwww.duo.uio.no%2Fbitstream%2Fhandle-%2F1085%2F20434%2FAthensx%20Conventionxandxthex2002xProtoco%20lx--xStudyxonxLiabilityxLimitation.pdf%3Fsequence%3D1&ei=uCEWVfVPx608hKiBGA&usg=AF0jCNF0HVB00HGMSsnJ_p7TOwCnyB1qDO&cad=rjt
5. The Maritime Labour Convention 2006 (MLC) // <https://www.westpandi.com/Publications/Notice-to-Members/Archive/Notice-to-Members-No-28-20122013/>

Literatura

6. Anyanova E.S. El seguro marítimo como una de las formas de combatir la piratería // Problemas actuales de la economía y la ley.2016. №3. C.216-226.
7. Andrushchenko O. Y. El estado y las perspectivas de desarrollo del mercado de seguros // Investigación científica moderna: teoría y práctica. Materiales de la conferencia científico-práctica internacional.2018. C.129-133.

8. Zakharova M.D. Análisis de las funciones del seguro // Nueva ciencia: el estado actual y las formas de desarrollo.2016. № 6-1. C. 53.
9. Ivanova A.V., Saykova E.A. Análisis del mercado de seguros durante la crisis // Ciencia del siglo XXI: problemas, búsquedas, soluciones. Materiales de la XL conferencia científica-práctica dedicada al 40 aniversario de la Universidad Estatal de Chelyabinsk y al 20 aniversario de la sucursal Miass de ChelSU. Editado por A. G. Bent; FSBEI de la HE "Chelyabinsk State University", sucursal de Miass.2016. 99 p.
10. Islamov F.F. La estructura socioeconómica del mercado de seguros en Rusia // Problemas actuales de las humanidades y las ciencias socioeconómicas. 2014№8. 6 p
11. Mandra N.G. Integración económica internacional de servicios de seguros: Génesis, tendencias de desarrollo // Collection of scientific articles, 2016. 291 p.
12. Borscheid P., Haueter N.V. World Insurance: The Evolution of a Global Risk Network. - OUP Oxford, 2012. - 729 p.
13. Chircop A., McDorman T.L. The Regulation of International Shipping: International and Comparative Perspectives. - Martinus Nijhoff Publishers, 2012. - 604 p.
14. Gonulal S.O. Takaful and Mutual Insurance: Alternative Approaches to Managing Risks. - World Bank Publications, 2012. - 224 p.
15. Hodges S. Law of Marine Insurance. - Routledge, 2013. - 696 p.
16. Hudson G.N., Madge T. Marine Insurance Clauses. - CRC Press, 2013. - 448 p.
17. Ignarski S. Marine Insurance: An Essential Guide to Liability, Insurance, Law, the Market and Claims in the Maritime Industry. - Kogan Page, Limited, 2018. - 288 p.
18. Johansson S.O. Marine and other types of transport insurance // International Commercial Transport & Insurance Course, Helsinki autumn 2017. - 42 p.
19. Kantharia R. Different Types of Marine Insurance & Marine Insurance Policies // Maritime Law. 2018. No. 2. Pp. 148-156.

20. Kingston K. Governance and institutional change in marine insurance, 1350–1850 // Published by Oxford University Press on behalf of the European Historical Economics Society. 2014. No. 2. Pp. 1-18.
21. Lin M.T. A selective appraisal of the P&I insurance system with special reference to claims for personal injury, illness and loss of life // World Maritime University Dissertations, 2009. - 413 p.
22. Mason M. Transnational Compensation for Oil Pollution Damage: Examining Changing Spatialities of Environmental Liability. — London, 2010.
23. Nichol D. The role of the P&I surveyor // <https://safety4sea.com/role-pi-surveyor/>
24. Norman A. Martínez Gutiérrez. Limitation Of Liability in International Maritime Conventions: The Relationship Between Global Limitation Conventions and Particular Liability Regimes. Routledge, 2010. P. 6-12.
25. Rasshyvalov D. Brexit fallout for british and world insurance market: operational and institutional aspects // URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=30498742>
26. Ricci O. Corporate Governance in the European Insurance Industry. - Springer, 2014. - 154 p.
27. Semark D. P&I Clubs: Law and Practice. - Taylor & Francis, 2013. - 528 p.
28. Soyer B. Warranties in Marine Insurance. - Routledge, 2016. - 352 p.
29. Templeman F. Marine Insurance : Its Principles And Practice. - Read Books Ltd, 2013. - 140 p.
30. Testa D. Liability and insurance for the carriage of passengers by sea under regulation 392/2009: providing a lifeline to the cruise industry and insuring proper compensation for the passengers in the event of accidents// Elsa Malta Review. 3-th ed. 2013. P. 145.
31. Thoyts R. Insurance Theory and Practice. - Routledge, 2010. - 344 p.
32. Van Leeuwen M.H. Mutual Insurance 1550-2015: From Guild Welfare and Friendly Societies to Contemporary Micro-Insurers. - Springer, 2016. - 321 p.

Recursos de internet

33. Irán ha declarado un problema en asegurar el transporte de petróleo por los petroleros // URL: <http://www.insur-info.ru/press/114358/>
34. Previsión del desarrollo del mercado global de seguros para 2017-2018: 5 tendencias clave en el mundo // URL: <http://forinsurer.com/news/17/03/06/34971>
35. Brexit: mercados y monedas: qué les sucederá a continuación // <http://www.forbes.ru/finansy/rynki/323551-brexite-obvalil-rynki-i-valyuty-chto-budet-dalshe>
36. Britannia Rules - P&I (Class 3) - 2018 (CN) // URL: <https://www.andrewliu.com.hk/compweb/images/Rules/Rules2018/Britannia%20Rules%20PI%20Class%203%202018.pdf>
37. Corporate Governance UK P&I Club // URL: <https://www.ukpandi.com/about-us/corporate-governance/>
38. EDGE P&I Clubs Review // URL: http://edgegroup.com/wp-content/uploads/2016/04/Edge_PI-Club-Review.pdf
39. Global insurance markets – Current status and outlook up to 2026 // URL: https://www.allianz.com/v_1462283952000/media/economic_research/publications/working_papers/en/GVM26Apr2016e.pdf
40. Gard Rules 2018 // URL: <https://www.andrewliu.com.hk/compweb/images/Rules/Rules2018/Gard%20Rules%202018.pdf>
41. Guide to P&I // <https://www.carinapandi.com/assets/Uploads/documents/Guide-to-PandI-v01.pdf>
42. Joint Plan of Action (JPOA) Archive and Joint Comprehensive Plan of Action (JCPOA) Archive // URL: https://www.treasury.gov/resource-center/sanctions/Programs/Pages/jpoa_archive.aspx
43. London marine insurance sector looks to weather Brexit storms // URL: <https://fairplay.ihs.com/markets/article/4303581/london-marine-insurance-sector-looks-to-weather-brexite-storms>
44. Marine P&I. Commercial market review // URL: <https://www.arbitrage-maritime.org/fr/Gazette/G36complement/PIClubs.pdf>

45. P&I Clubs (short for Protection and Indemnity) // <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/pdf/10.1002/9780470012505.tap001>
46. P&I Insurance - Underwriting aspects // URL: http://www.gard.no/webdocs/IMI_OCT2010/IntroPI.pdf
47. Skuld P&I Rules 2018 // URL : <https://www.andrewliu.com.hk/compweb/images/Rules/Rules2018/2018%20Skuld%20PI%20Rules.pdf>
48. The Importance of P&I club in shipping // URL: <https://www.marineinsight.com/marine-safety/the-importance-of-p-i-club-in-shipping/>
49. The London P&I Club P&I Rules 2018/19 // URL: <https://www.andrewliu.com.hk/compweb/images/Rules/Rules2018/2018-19%20The%20London%20PI%20Club%20PI%20Rules.pdf>
50. The P&I Report 2017. Tysers // URL: <https://www.tysers.com/media/publications/Tysers.com-P-and-I-Report-2017-Update.pdf>
51. The Swedish Club Rules for Protection & Indemnity Insurance 2018/2019 // URL: https://www.swedishclub.com/media_upload/files/Publications/TSC%20PI-FDD%20Rules_2018-19%20web.pdf
52. UK Rules & Articles 2018 // URL: <https://www.andrewliu.com.hk/compweb/images/Rules/Rules2018/UK%20Rules%20%20Articles%202018.pdf>
53. West of England Club Rules 2018 // <https://www.andrewliu.com.hk/compweb/documents/p-i-rules>
54. <https://fairplay.ihs.com/safety-regulation/article/4283146/pi-clubs-warned-of-risk-diversification-dangers>