

～中堅・中小企業の海外進出を支援～

「外航貨物海上保険（グローバル・サポートワン）」の販売開始について

MS&ADインシュアランスグループの三井住友海上火災保険株式会社（社長：柄澤 康喜）は、中堅・中小企業向けの新商品「外航貨物海上保険（グローバル・サポートワン）」を開発し、5月1日保険始期契約から、あいおいニッセイ同和損害保険株式会社（社長：鈴木 久仁）と共同で販売を開始します。

本商品は、輸出・三国間の貿易取引に伴い、国際間を輸送する貨物の損害とそれによって発生する費用を包括的に補償するものです。従来の商品では、契約者が輸送に関する情報を保険会社に定期的に通知する必要がありましたが、新商品の開発においては、原則、保険会社への通知を不要とする簡易な引受方式を導入しました。

MS&ADインシュアランスグループは、三井住友海上とあいおいニッセイ同和損保を中心としたグループ内の機能別再編を進めており、本商品は三井住友海上のお客さまのみならず、あいおいニッセイ同和損保が強みを持つ地域のマーケットでも販売していきます。今後も機能別再編によるシナジーを追求し、多様化するお客さまニーズに応える商品・サービスの開発と販売を積極的に進めていきます。

1. 「グローバル・サポートワン」の特長**(1) シンプルな契約方式**

1年間の保険契約期間中に輸送が開始する貨物を包括的に補償します。従来の商品では、毎月あるいは輸送の都度、保険会社へ貨物の輸送明細を通知いただく必要がありましたが、新商品ではこれらの煩雑な事務を解消し、より簡易な契約方式としています。

(2) 費用損害を含む充実した補償内容

輸送中・保管中に発生した貨物の損害について、オール・リスク条件を適用するとともに、ニーズが高い各種費用特約を標準付帯しています。貨物の損害によって発生する費用も幅広く補償できるようになりました。

2. 保険料水準

「ヒアリングシート」をお客さまから提出いただき、お客さまが取り扱う貨物や輸送額、輸送区間等に応じて補償プランごとの保険料を決定します。

【年間保険料例】

輸出額規模：年間5億円の輸出貨物を取り扱う企業

支払限度額：1億円

年間保険料：50万円～150万円

※保険料は補償プランや物流の実態に応じて異なります。

3. 開発の背景

政府の「日本再興戦略」でも、国内の中堅・中小企業に対する海外展開支援が掲げられており、企業の海外進出の増加に伴って貨物保険ニーズのさらなる高まりが見込まれます。また、中堅・中小企業のお客さまからは、海外との貿易取引に際して「貿易手続きに必要な書類作成等の事務負担を軽減したい」との声が多いことから、シンプルな契約方式と充実した補償内容を特長とする新商品を開発しました。

以上

添付別紙：「グローバル・サポートワン」の概要

「グローバル・サポートワン」の概要

1. 対象企業
売上高50億円以下の中堅・中小企業

2. 補償内容

保険の対象	被保険者が被保険利益を有するか、または売買契約により保険手配義務を負う輸出・三国間輸送される密閉式海上ドライコンテナまたは航空ULD (Unit Load Device) に積載された梱包貨物 (ただし、一部補償の対象外となる貨物があります。)
保険契約期間	1年間
輸送区間	日本への輸入を除く世界各地各港(空港)相互間 (ただし、一部対象とならない国・地域があります。)
補償プラン	(1) 2種類の補償プラン(スタンダードプラン・プレミアムプラン)の選択式 ①スタンダードプラン オール・リスク条件(※)に加え、以下の費用特約を標準付帯 残存物取片付け費用担保、検査費用担保、急送費用担保 ※一部保険条件が制限される貨物があります。 ②プレミアムプラン 上記①に加え、FOB・CFR輸出等の売主に保険手配義務がない物流において、買主が船積書類を引き取らず、手形が決済されない事態が発生した場合の売主の未必利益を補償 (2) セット可能な特約：求償権放棄特約

3. 支払限度額
1億円、2億円、3億円の選択式

4. 従来の商品との比較

項目	従来型商品(外航期間建、O/P)		グローバル・サポートワン
対象となる物流	輸出・輸入・三国間を個別に選択	⇒	輸出・三国間
輸送額通知	必要(輸送の都度または毎月毎)	⇒	不要
保険料支払い	毎月精算もしくは確定精算が必要	⇒	期初確定保険料による一括払い
保険条件	個別に設定	⇒	設定パターンからの選択方式

以上