

2014年8月13日

三井住友海上火災保険株式会社
ユーラーヘルメス信用保険会社

「輸出取引信用保険・シンプルプラン」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、以下「三井住友海上」）とユーラーヘルメス信用保険会社・日本支店（日本支店代表者：小松 哲也、以下「ユーラーヘルメス」）は、海外企業と輸出取引を行う中堅・中小企業者向けの専用商品として、損保業界初となる「輸出取引信用保険・シンプルプラン」を開発し、8月1日から販売を開始しました。

従来の輸出取引信用保険は、主に大企業向けの輸出取引における売掛債権の保全を図る商品として販売してきましたが、本プランでは、三井住友海上が提携先であるユーラーヘルメスの世界ネットワークを活用して海外の取引先を審査し、取引先の信用力に応じた信用限度額をさらに迅速に設定します。また、事務手続きの簡素化や下限保険料の引下げ、審査料の無料化など、中堅・中小企業にとってより加入しやすいプランを実現しました。

両社は、本プランを通じて、輸出取引における売掛債権に係るリスクマネジメントと与信管理をバックアップすることで、中堅・中小企業の積極的な海外展開を支援します。

1. 「輸出取引信用保険・シンプルプラン」の特長

(1) 信用危険および政治的危険を補償

取引先の「信用危険」に加えて、取引先所在国の「政治的危険」による損害も補償します。

(2) 迅速で適正な信用限度額設定

三井住友海上が提携先であるユーラーヘルメスの世界ネットワークを用いて、迅速かつ適正に海外の取引先の信用力を審査し、見積り依頼を受けてから通常で2～3日、最長でも2週間以内に見積もりを提出します。

(3) 審査コストの負担なし

取引先の信用調査に係る審査料は無料としました。

(4) 確定精算手続きの省略

確定精算手続きを不要とし、事務ロードを軽減しました。

(5) 下限保険料の設定

下限保険料を30万円とし、加入しやすくしました。

<年間保険料例>

- | |
|---|
| ■取引先所在国：米国、中国（合計取引先数：3社） |
| ■取引先毎の信用限度額：A社2,000万円 B社1,500万円 C社700万円 |
| ■年間保険料：約60万円 |

2. 販売目標

新規販売件数：500件

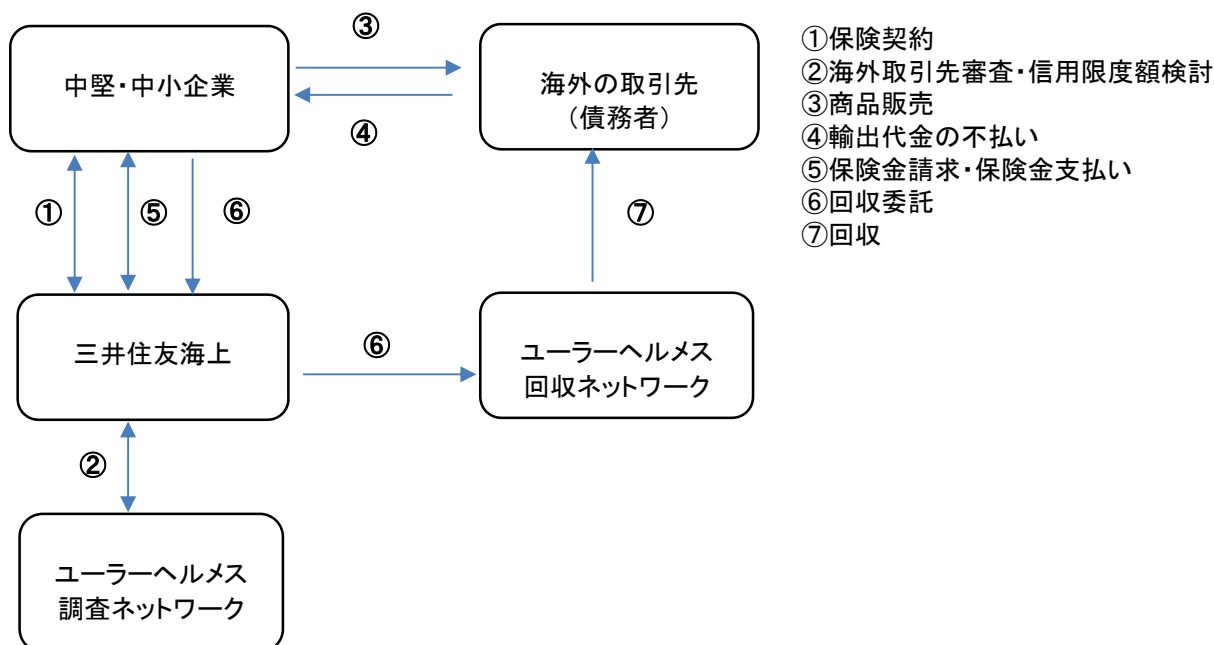
添付別紙：補償内容とメリット

以上

補償内容とメリット

1. 「輸出取引信用保険・シンプルプラン」の補償内容

中堅・中小企業が行う継続的な輸出取引について、海外の取引先が倒産したり、支払遅延（履行遅滞）が発生したりすることにより、輸出代金が支払われない場合に、当該企業が被る代金未回収損害の一部を補償します（政治的危険による損害も補償）。



2. 輸出取引信用保険の3つのメリット

(1) 補償機能

取引先の倒産または支払遅延により、輸出代金が回収不能となった損害の一定部分を補償することで、資金繰りの悪化を防止します。

(2) 与信管理機能

この保険の見積もりにあたっては、三井住友海上が提携先であるユーラーヘルメスの海外ネットワークを活用して海外取引先の審査を行い、取引先ごとに信用限度額を提示しますので、これらを新規顧客開拓の際の与信管理の参考情報として活用いただくこともできます。

(3) 債権回収機能

万一、事故が発生した際には、保険金支払い後に、保険契約者が自己負担する貸倒損失部分も合わせて、三井住友海上の提携先であるユーラーヘルメスの「債権回収ネットワーク」により回収手続きを行うことができます。

これにより、債権回収にかかるコストと煩雑な事務ロードを軽減することが可能になります。

以上