

亚马逊卖家责任险怎么买？看这里！

产品名称	亚马逊卖家责任险怎么买？看这里！
公司名称	深圳市实测通技术服务有限公司
价格	.00/件
规格参数	测试周期:5-7天 寄样地址:深圳宝安 价格费用:电话详谈
公司地址	深圳市罗湖区翠竹街道翠宁社区太宁路145号二单元705
联系电话	17324413130 17324413130

产品详情

本文内容提要：

为何要买商业责任险？

保险购买的标准

如何购买？费用多少？

购买的好处与保障

具体操作流程

投保相关问答

内资与外资保险公司如何选择？

自2021年9月1日起，亚马逊的《商业解决方案协议》将要求卖家在亚马逊商城任意一个月总销售收入超过10,000美元，或在亚马逊要求的其他情况下，必须在30天内投保商业责任险并续保，并将亚马逊指定为附加被保险人。

注意：根据亚马逊服务商业解决方案协议，您必须为您销售的所有站点购买商业责任保险。目前，亚马

逊仅在美国站（Amazon.com）执行此要求。您购买的保险应保障您在亚马逊商城发布销售的所有商品。如果没有提供保险证明，账户收款无法提现、甚至无法继续销售，建议尽早购买。

一、为什么亚马逊突然要求卖家提供商业综合责任险？

据美国媒体报道，这些年来，亚马逊为第三方卖家产品引发的事故吃了不少苦头。

一些买家购买了手机电池、移动电源等，遭遇爆炸而严重受伤，也有买家购买的平衡车发生自燃，导致火灾，烧着了100万美元的房子，索赔3000万美元，让亚马逊头疼不已。

2016年，宾州一个叫做Heather Oberdorf的买家在亚马逊上，向第三方卖家购买了一套可伸缩的狗项圈。

一次遛狗时，狗突然冲出去，拉断项圈，项圈伸缩带迅速弹到她眼睛上，导致左眼**性失明。为此，Heather Oberdorf向法院提起诉讼。然而，亚马逊已经无法联系上该卖家。

法院法官认为，亚马逊的商业模式框架下，“第三方卖家处于隐藏状态，导致买家因缺陷产品受伤后，无法直接起诉第三方卖家”，因此亚马逊可能要负部分责任。

法院还认为，在亚马逊的交易场景里，亚马逊作为平台对交易过程的参与，不仅**于产品信息的编辑，而是在实际的销售过程中发挥着很大的作用。因此在判例上，亚马逊被认定为不仅仅是互联网信息提供商，而是销售商”。

亚马逊上有300多万第三方卖家，几十亿条Listing，销售额已经超过了亚马逊自营。许多产品卖出后，因为质量问题引发一系列的事故，亚马逊虽然富有，也是焦头烂额，为了让自身规避责任，避免卷入大量诉讼中，亚马逊出台政策，要求卖家购买保险。

目前亚马逊平台这一规定目前仅适用于美国站点，至于欧洲站是否会跟进，目前还没有消息透露出来。

根据业内卖家总结，在购买保险的基础上，卖家需要给不同的店铺单独投保，保险是保整个店铺的，不存在不同ASIN单独投保。

目前，保单投保人对应的是公司。投保会根据卖家的销售额去衡量，条款内容明确

指出，会对店铺销售额进行审计和校验。若企业实际销售额高于预计销售额，被保险人需按照店铺实际销售额补缴保费。切勿填写虚假销售额，以免后期保险赔付出现问题！

卖家购买保险的保单当天生效，保单有效期为一年。

另外卖家需要注意的是，卖家产品安全风险等级所属，也会影响到后期保险赔付费用，卖家在购买保险时，需仔细核实出自己店铺所售产品属于哪一类安全风险等级（目前产品安全风险等级分为低、中、高、等级）。

二、商业责任保险单必须符合以下所有标准

- 1、保险单限额的每次事故赔偿限额和累计赔偿限额必须至少为 100 万美元，保障由您的业务运营导致或与其相关的所有责任（包括商品责任、商品/完工责任和人身伤害）；
- 2、保险单类型可以是商业综合责任险、伞式责任险、或超额责任保险，且必须写明是期内发生式保险；
- 3、您的保险提供商必须具有全球索赔处理能力，且财务评级必须为 S&P A 和/或 AM Best A 或以上（如果 S&P 或 AM Best 在您需要投保的国家/地区无效或未使用，则允许使用当地的同等级级）；
- 4、您的保险提供商必须至少提前 30 天向亚马逊发出取消、修改或不续约通知；
- 5、保险单必须将“ Amazon.com Services LLC. 及其附属公司和代理人 ”指明为额外被保险人；
- 6、任何保险单的可扣除金额不得超过 \$10,000，并且任何可扣除金额必须在保险凭证上列出；
- 7、保险单必须保障您在亚马逊网站上发布的所有商品的销售；
- 8、被保险人名称必须与提供给亚马逊的“法人实体”名称一致（要查看您的法人实体名称，请参阅您的账户信息页面）；
- 9、保险单必须填写完整并签名；
- 10、且保险单必须自提交之日起至少60天内有效。

三、在哪些情况下需要投保

在亚马逊美国站，如果发生以下任一情况，您需要提供保险证明：

1. 2021年9月1日之前，卖家在Amazon.com上连续三个月达到每个月的总销售收入超过10,000美元；
2. 在2021年9月1日之后，卖家在Amazon.com上历史任意一个月达到月总销售收入超过10,000美元；
3. 如果亚马逊要求您提供保险证明，即使您并不符合“在Amazon.com上的销售收入超过10,000美元”的要求，仍然需要提供保险证明。

例如：

今天是2021年8月14日，您在亚马逊美国站的月销售收入，在某一个月超过10,000美元，但并未有连续三个月每个月都超过10,000美元的情况。那么，您在9月1日前，无须提供商业责任保险。但是，在9月1日后，您就必须提供商业责任保险证明。

四、如何购买

如果您目前未投保商业责任保险或正打算购买新保险单，则您可以：

1. 可以选择任何保险提供商，要符合下方的保险要求；
2. 或者，选择从加入亚马逊保险加速器项目（Amazon Insurance Accelerator）的保险商处购买保险。这是亚马逊为帮助卖家以更便捷、更优惠的方式购买保险并获得保障而创建的项目，参与该项目的保险供应商将对卖家进行评估，并以有竞争力的价格向符合条件的卖家提供商业责任保险，卖家仅需承担保险费用。

3、目前美国有以下保险公司可供选择：

Simply Business

Next Insurance

Bold Penguin

4、中国有以下保险公司可供选择：

华泰保险

中国人民保险（非人寿保险）

平安保险

史带财险

5、如何将亚马逊添加为附加被保险人

请联系您的保险公司添加“ Amazon.com Services LLC. 及其附属公司和代理人”，地址为“ P.O.Box 81226, Seattle, WA 98108-1226.”作为额外被保险人。

五、这份保险保障什么？

被保险人也就是卖家，第三人也就是保险公司和被保险人之外的第三方，买家。

通俗一点的说，卖家在美国亚马逊卖的商品或服务，对卖家造成了人身损害或财产损失，保险公司按照合同规定赔偿卖家。要注意的是，上面这句话是比较概要的表述，保险公司不会乱赔付，有许多细致的条款要细读，比如一些除外条款，所谓除外条款，是指在什么情况下不负责赔偿。

卖家获取保险后具体可以获得哪些保障

1. 对于1,000美元以下的索赔将由亚马逊直接解决并支付，帮助节省卖家的时间和支出。

对向卖家提出的1,000美元以下且合理的意外财产损失和人身伤害索赔，亚马逊将直接解决并支付。事实上，1,000美元以下的索赔占亚马逊商城所有索赔案例的80%以上。如果卖家合规运营并持有有效保险，亚马逊将承担这类索赔费用，无需卖家偿还。同时，亚马逊将告知卖家每一步的进展，以帮助卖家更好地保障其商品的安全性。

2. 如遇索赔问题，亚马逊将扩大商城交易保障索赔政策（A-to-z Guarantee）保障范围，帮助顾客和卖家有效应对缺陷商品问题。

3. 自9月1日起，亚马逊将协助顾客、卖家和保险公司三方共同处理有关财产损失和人身伤害的索赔。如遇索赔问题，顾客可以联系亚马逊客服，届时亚马逊将联系卖家并协助其解决。如果卖家未及时响应索赔，亚马逊将直接介入，承担索赔相关费用，帮助解决顾客的“燃眉之急”。同时，亚马逊会单独追究卖家的责任。如卖家拒绝了亚马逊认为合理的顾客索赔，亚马逊也将介入并妥善解决顾客的后顾之忧。针对这类情况，卖家仍可以继续为其商品辩护。

4. 梳理后的流程有助于为顾客和卖家节省更多的时间、支出以及精力。亚马逊始终致力于保障顾客权益，并提供优质、安全的商品。只要是在亚马逊上销售的商品，无论是亚马逊自营还是第三方卖家，亚马

逊希望能为顾客提供法定义务范畴之外的保障。

5、当顾客提出索赔时，亚马逊将结合内部先进的反欺诈与滥用检测系统以及外部的第三方反欺诈保险专家的意见，综合分析索赔案件。亚马逊将向卖家呈现合理的索赔，并拒绝未经证实、轻率或滥用索赔的案例。亚马逊会帮助提前甄别索赔的有效性，卖家不需要自行调查。

六、具体操作步骤

如果您符合投保要求，则需要2个步骤：

- 1) 获取保险；
- 2) 上传保险证明。

1. 如果从亚马逊保险加速器项目的保险商处获取保险

第一步：获取保险

进入卖家平台 选择“设置” 选择“账户信息”
在“业务信息栏”中点击“商业保险” 默认第一步“获取保险”。

(截图来源：亚马逊全球开店)

(截图来源：亚马逊全球开店)

小贴士：

您可根据您的企业注册所在地进行对应的选择，如：您的企业是在中国注册，则选择“中国”，随即会显示对应地区的保险服务提供商，您可点击您希望咨询的保险服务提供商下对应的“了解更多信息”按钮，与其取得联系。

通过“亚马逊保险加速器”购买保险后，保险证明将发送到您的电子邮件地址，从购买时起*多可能需要24小时。

第二步：上传保险证明

2. 如果从其它符合要求的保险商处获取保险

只须直接执行上述第二步上传保险证明。

附：内资保险公司与外资保险公司的比较

内资公司（如人保、太平洋保险、平安等）和外资公司（亚马逊推荐的史带、安达、美亚等）的选择上有些纠结，现将这两类比较如下，大家根据自己的情况选择。

费率：内资承保产品范围更广，对于高风险产品费率相对有优势，低风险产品费率不占优势。

出险服务渠道：内资公司聘请第三方负责处理，外资公司有自由律师渠道。

法律环境不同：美国是陪审制，判决依据：成文法+判例，中国判决依据：成文法
美国法院判决除了正常的赔偿，也有天价的惩罚性罚款。

条款核心内容的差别：

01) 免赔额：

外资公司对风险产品较低的产品，采用所有产品固定免赔额，比如500美金。对于风险等级较高的产品，实行不同的固定免赔额。比如 A产品免赔额2000美金，B产品10000美金，C产品15000美金。

内资公司采用固定免赔和浮动免赔相结合的方式。合同通常约定5000美金或10%赔偿金额，两者取高者作为实际免赔额。比如赔偿金额为100万美金，那么免赔额就是10万美金。

02) 保费的收取：

外资公司约定收取的为*低保险费用，如果实际销售额超过预估费用，卖家有义务在本年度结束的时候补缴相关保费。（没有出险按照实际和预估比例支付理赔金额的条款）

内资公司约定为：出险时，会根据预估销售额占实际销售额的比例提供理赔。比如：购买保险时预估销售额为1000万美金，但实际销量有2000万美金，那么理赔时保险公司的赔偿金额=应赔偿金额*1000/2000 = 一半应赔偿金额，那么剩余的一半卖家自行承担。

03) 除外条款：除外条款各公司各不相同，有的除外三四十条，有的除外10几条。除外越多，所保范围越小。

以上对比仅供参考。

