

シナリオでみる取引信用保険

海外取引に国内取引を含めてバイヤーが数百社にもおよぶようになると、与信取引に係るマンパワー等からアウトソーシングしようとする考えがでてくる場合があります。そのアウトソーシングも銀行系、損保系、外資系等といろいろあり、その選び方にも悩む時代になってきております。

ここでは、損害保険トータルプランナーの立場のもとで取引信用保険の利用上留意すべき事項（15本）をシナリオ・シリーズにより説明したものです。これが貸倒リスクを考えられている方々にとって少しでもお役に立てば幸甚です。



1. 海外取引でどういふことに懸念しておりますか？

特注品の場合

セラー：対象商品は特注品がほとんどであり、万一積出しができなくなったときは、大変な損害を被る恐れがありますが…？

プランナー：転売差損が大きいときは、オプションとして「積出し前危険」特約をつけることができます。

セラー：積出し不能に対する懸念にマッチした特約をつけることにします。

プランナー：それは、積出し不能+代金回収不能という両方の懸念に対して保険がかかることを意味します。

汎用品の場合

セラー：対象商品は汎用品がほとんどであり、積出し後にバイヤーから商品代金の回収ができない恐れがありますが…？

プランナー：転売差損が小さいときは、オプションにあたる「積出し前危険」特約をつけるかどうかは自由です。

セラー：積出し不能に対する懸念がないとしますから、その特約をつけないこととします。

プランナー：それは、代金回収不能に対してのみ保険がかかることを意味します。

ユーザンスが短い場合

セラー：ユーザンス180日以内の場合、保険のかけ方はどうなりますか…？

プランナー：予め定めた範囲内のすべてにわたって保険をかけるという包括系しかありません。それは継続的取引のもとで、ある程度の貿易量が求められます。

セラー：ある程度とは…？

プランナー：バイヤー数は10社、予想売上高は10億円です。

ユーザンスが長い場合

セラー：ユーザンスが180日超の場合、保険のかけ方はどうなりますか…？

プランナー：保険をかけたい案件を選ぶことができる個別系しかありません。それはスポット取引のもとで、例えばプロジェクト案件があります。

セラー：そういうプロジェクト案件に対する保険料率の水準はどうですか…？

プランナー：ユーザンスが長いというだけで不払いの懸念が高まり、カントリーリスクの影響を受け易くなり、かつ、危険の分散がし難いことから、保険料率の水準は比較的高めです。

第1番のシナリオ群では、特注品と汎用品に大別し、転売の難易度により特約のオプションを紹介しております。

また、留意すべき事項としては、ユーザンス180日以内の場合は包括系のもとでバイヤー数が10社以上、予想売上高が10億円以上という貿易量があることと、それが180日超の場合に個別系のもとで例えばプロジェクト案件があり、ユーザンスが長いだけで不払いの懸念が高まり、カントリーリスクの影響も受けやすいことから比較的保険料率が高めになることを併せて紹介しております。

保険の用語

1. 保険	「危険について保障する」という文言から「保」と「険」を結びつけたものです。
2. 保険約款	保険者(保険会社のこと。)が提供する「保障」という約束の内容を定めたものです。
3. 特約	保険約款に追加して例えば「担保危険」(積出し前危険と不払い危険)を拡大(両方のこと。)したり、保険約款どおり(不払い危険のみのこと。)にしたりするものです。
4. 積出し前危険	契約上の義務の履行を継続できるかどうかの懸念を指し、いわゆる「船積前危険」にあたるものです。(船積不能のこと。)
5. 不払い危険	債権が支払われるかどうかの懸念を指し、いわゆる「船積後危険」にあたるものです。(債権回収不能のこと。)
6. 包括系	懸念する取引だけでなく、特約の条件等に合致するすべての取引に保険をかけるものです。
7. 個別系	懸念する取引を選んで保険をかけるものです。

2. 積出し日を境にして損失額をどのように計算しますか？

積出し不能額を算定する場合

セラー: 積出し前の損失額はどのように計算しますか…？

プランナー: それは事故商品の調達のために支払った総支払額から総回収額を差し引いて計算します。

セラー: 損失額の形態はどのようになりますか…？

プランナー: 通常は手元に事故商品がありますと転売差損、それが手元にありませんと解約違約金です。

積出し不能額を制約する場合

セラー: 損失額が100万円のところ、積出し後の損失額に先充当したことにより、クレジットリミットの残りがゼロの場合、どうなりますか…？

プランナー: 積出し前に充当すべきクレジットリミットがゼロのままですと、それは「不てん補扱い」です。

セラー: 今後は、例えば積出し時に遡って6月以内の契約残を見積もり、その分を最高債権残高に加えるようにクレジットリミットを増額します。

不払い額を算定する場合

セラー: 積出し後の損失額は積出した都度における支払期日の不払い額ですか…？

プランナー: そうではありません。支払通知期限が最初に到来する支払期日分にその他のものも含めた合計額です。

セラー: 常にすべての支払期日分を合計としたものですか…？

プランナー: そうです。それは正味債権額を意味しているからです。

不払い額を制約する場合

セラー: 損失額が1,500万円のところ、クレジットリミットが1,000万円の場合、どうなりますか…？

プランナー: 当該クレジットリミットの1,000万円を損失額の上限としますから、それを超えた500万円は、「不てん補扱い」です。

セラー: 今後は、積出し時にクレジットリミットの消し込みを図り、クレジットリミットの範囲内に積出すようにします。

第2番のシナリオ群では、積出し日を境にしてその前の段階では積出し不能額として事故商品の調達のために支払った総支払額から総回収額を差し引いた総費用になることと、その後の段階では不払い額として総請求額から総回収額差し引いた正味債権額にあたることを併せて紹介しております。

また、留意すべき事項としては、総費用や正味資産額はそれぞれクレジットリミットの範囲内であって、両方に損害が生じた場合にクレジットリミットは正味資産額が先に充当されて、総費用が後になりますから、不足が生じるときは事前に最高契約残高等を想定し、前広げに増額申請することを併せて紹介しております。

(注) **クレジットリミットとは**、損失額の上限設定にあたり、その希望額としては1年単位の最高債権残高(または最高契約残高)に充分に余裕のある額(例えば、30日程度の請求期間分等。)を加えた額を言います。

「積出し前危険」の損失計算書

支払額		回収額	
項目	金額	項目	金額
(1) 契約の履行に要した費用	1,700万円	(1) 前受金	-
(2) 不可避の費用	-	(2) 転売による利益(処分価額)	700万円
(保管費用)	-	(3) 調達材料等の再利用価値	-
(弁護士費用)	-	(4) 担保の売却益	-
(前受金の返還)	-	(5) 補償金等	-
A 合計	1,700万円	B 合計	700万円
差額(A-B)	1,000万円		
	総費用		

「不払い危険」の損失計算書

請求金額			回収金額		
請求書番号	請求日	支払期日	請求金額	回収金額	回収日
0001	15.08.01	15.10.01	1,000万円	-	
0002	15.08.25	15.10.25	1,000万円	-	
A 合計			2,000万円		B 合計
差額(A-B)			2,000万円		
			正味債権額		

4. 国別カテゴリーの変更日を境にしてどのように対応しますか？

包括契約締結前の場合

セラー：国別カテゴリーは何日現在のものが適用されますか…？

プランナー：包括契約締結日現在のものです。

セラー：対象国の国別カテゴリーを知るにはどうすればよいですか…？

プランナー：それは、保険会社のホームページにより知ることができます。

包括契約締結後の場合

セラー：国別カテゴリーが変更しましたが、その適用日はどうなりますか…？

プランナー：包括契約の更新日であって、例えば期末後の保険料の精算時に合わせて調整されるものではありません。

セラー：国別カテゴリーの変更した背景を知るにはどうすればよいですか…？

プランナー：それは、保険会社のホームページにより知ることができます。

国別カテゴリー変更後の場合

セラー：保険料の調整が行われなかわりに、クレジットリミットに波及することがありませんか…？

プランナー：それは想定できます。

セラー：それは、どのように行われますか…？

プランナー：それは対象バイヤーの信用力によりクレジットリミットの一斉削減率が異なることがあります。

クレジットリミット波及後の場合

セラー：国別カテゴリーの変更に伴ってクレジットリミットが一律削減した場合、どのように対応した方がよいですか…？

プランナー：クレジットリミットの削減時に遡って6月以内の契約残があった場合であって、支払期日から60日超の不払い状態があった場合、3月の猶予期間が適用されないことがあります。

セラー：早速、契約残を調べてみます。60日超の不払い状態の案件がありますが、どうなりますか…？

プランナー：それは、何とかしてバイヤー側において不払いに見合う資金を調達してもらい、その不払いを解消させないと、3月の猶予期間はなくなります。

第4番のシナリオ群では、国別カテゴリーの変更日を境にしてその前の段階では包括契約の締結に対する検討時ですが保険会社のホームページにより国別カテゴリーをとらえることができると、その締結後に国別カテゴリーが変更した段階ではその適用日が更新日であることを紹介しております。それは、当該保険期間中において追加保険料の負担を意識しないでよいことを意味しております。

また、留意すべき事項としては、国別カテゴリーの変更によりクレジットリミットに波及することがあることと、それに伴ってクレジットリミットの減額や撤回があっても直ちに適用されないことがあります。支払期日後60日超におよぶ不払いの有無に左右されることを併せて紹介しております。

国別カテゴリー	
区分	A1、A2、A3、A4、B、C、Dの7段階
ゾーンⅠ	A1、A2
ゾーンⅡ	A3、A4、B、C（但し、Dは謝絶。）
国別カテゴリーとは、(1)当該国の経済、政治、財政上の見通し、(2)事業環境及び(3)企業の決済状況を示したものを言います。	

5. 保険契約等の締結日を境にしてどのようにバイヤーの「財務データ」を入手しておりますか？

包括契約締結前の場合

セラー: 包括契約の締結に先立ってバイヤーの信用調査報告書を事前に入手するのですか…？

プランナー: それはありません。バイヤーの信用調査を発注するのは保険会社です。その資料としてセラーに求められるのはバイヤー別のリストです。

セラー: それはどんなリストですか…？

プランナー: 信用調査の要件としては、(A)名称、(B)住所、(C)電話番号、またクレジットリミットの要件としては、(D)予想売上高、(E)最高債権残高、(F)ユーザンス等です。

包括契約締結後の場合

セラー: 新たに保険をかけたいときは、バイヤーの信用調査報告書を事前に入手するのですか…？

プランナー: それはありません。クレジットリミットをあらかじめ申請していただくだけです。

セラー: どのように申請するのですか？

プランナー: 保険会社のオンラインを直接利用して申請することができます。

付保バイヤーの信用調査報告書を希望する場合

セラー: 包括契約時にバイヤー評価したときの信用調査報告書を希望することができますか…？

プランナー: それはできます。それも該当信用調査報告書を最新化したものです。

セラー: 継続的取引先の場合、通常最新の信用調査報告書を揃えることはありませんでした。今後は、そういうレポートサービスを利用します。

プランナー: それは保険会社が各国の一流の信用調査機関とアライアンスのネットワークを構築し、バイヤーの信用力を評価しておりますから、付随サービスとして展開できるわけです。

新規バイヤーの信用調査報告書を希望する場合

セラー: 期中に評価したときの新規バイヤーの信用調査報告書を希望することができますか…？

プランナー: それはできます。それも該当信用調査報告書を最新化したものです。

セラー: 社内の稟議用では、該当信用調査報告書を準備しなければなりません。今後は、そういうレポートサービスを利用します。

プランナー: それは信用調査報告書の発注をアウトソーシングしたことにあたります。

第5番のシナリオ群では、包括契約締結日を境にし、その締結前における保険料の見積依頼時でも、あるいは保険申込時や期中の新規商談時の場合でも、信用調査の依頼者が保険会社であることを紹介しております。

また、留意すべき事項としては、セラーは包括契約締結時の対象バイヤーでも期中における新規バイヤーに対しても保険会社により入手された該当信用調査報告書を希望できることを紹介しております。

信用調査

タイミング	調査の順序	信用調査の実施者
(1) 保険料見積時	トップ10社	保険会社の勘定で信用調査を実施すること。
(2) 保険申込時	残りのバイヤー	
(3) 期中の新規商談時	新規バイヤー	

(1) 検索とは、与信取引に係るランキングリストに基づいた@レーティングの有無(@の個数等)及び10段階評価のスコアを調べることを言います。

(2) 信用調査とは、企業の支払い能力を調べることを言います。(原則2週間以内)

(3) 「財務データ」とは、最近の貸借対照表(BS)及び損益計算書(PL)によりバイヤーの経営実態や財務内容を明らかにするデータのことを言います。

6. バイヤーの信用力をどのようにとらえますか？

保険会社の審査力による場合

セラー：バイヤーの信用力はどのように明らかにしておりますか…？

プランナー：バイヤーの信用力は、@の数による簡易格付けと10段階評価のスコアでもって示します。

セラー⇒スコアとはどういうことですか…？

プランナー：それは、スコアのうち6～10はlowリスクを示し、希望どおりの付保○。4と5はmedium highリスクを示し、希望額の半分程度の付保▲。0～3はhighリスクを示し、付保×です。

セラー：今後は、スコアが示すリスク度合いにより与信取引を増やしたり、減らしたり、あるいは信用状取引の尺度にしてみます。

自社の審査力による場合

セラー：小口取引等に対して無記名で取り扱う場合、どうすればよいですか…？

プランナー：セラー自身で信用調査報告書等を入手し、自社の審査力でもって与信管理を行うものです。

セラー：保険料の水準はどうか？

プランナー：それは、比較的高めですが、国内取引で小口案件に対して利用されることがあります。

対象国の新規バイヤーに対するオンライン申請の場合

セラー：対象国の新規バイヤーに対するクレジットリミットの設定はどうなりますか…？

プランナー：保険会社のオンラインを利用し、クレジットリミットを申請します。そのオンラインにヒットしますと、直ちに(A)満額回答、(B)一部承諾、(C)拒絶。それがヒットしませんが、(D)「保留扱い」とし、信用調査待ちのいずれかです。

セラー：直ぐに与信判断が分かれますと、競合他社より有利に商談をまとめることができるかもしれません。

プランナー：クレジットリミットが希望どおりでないのは、(A)バイヤーによる「財務データの非開示」か、それとも(B)バイヤーの経営実態や財務状態で問題があるかどうかです。

セラー：そのときは、両者のうちどちらであるかを見極めるようにします。

非対象国の新規バイヤーに対するオンライン申請の場合

セラー：非対象国の新規バイヤーに対するクレジットリミットの設定はどうなりますか…？

プランナー：2段階の手続きがあります。まずは、対象国への追加申請とその承認が必要です。その次は、保険会社のオンラインを利用し、クレジットリミットを申請するものです。

セラー：謝絶国でない限りは、直ぐに与信判断が分かれますと、競合他社より有利に商談をまとめることができるかもしれません。

プランナー：謝絶国の場合は、どうしようもありません。そういうところは、カントリーリスクの高いところですから、信用状取引であっても機能しておりません。

セラー：それは、例えば他の部門において輸入取引を行い、その支払い代金を前受金とし、別の部門から輸出取引をはじめるときにそれに回すという例外的な方法があります。

第6番のシナリオ群では、保険会社の審査力を簡易格付けと10段階評価のスコアでもって明らかにするものと、それ以外に無記名扱いのもとで保険会社により事前にセラーの審査力を確認しただけで所定の範囲内で保険をかけることとし、バイヤーの明細を支払遅延通知の段階ではじめて明らかにするやり方も併せて紹介しております。

また、留意すべき事項としては、対象国に対する新規バイヤーのクレジットリミットはそのままオンライン申請ができることと、そうでなく非対象国の場合はオンライン申請に先立って対象国への追加手続きを行い、保険料の追加負担を視野に入れて異動承認を得てから実施することを併せて紹介しております。

格付け		
区分	分類	クレジットリミットの目安
簡易格付	@@@@	1,000万円
	@@@	
	@@	500万円
	@	200万円
	R	100万円
	NR	70万円
	×	なし
スコア	6～10(Lowリスク)	希望通りの付保
	4、5(Medium High リスク)	希望の半分程度の付保
	0～3(Highリスク)	なし

格付とは、企業の債務履行状況を表したものを言います。

7. クレジットリミットの有無によりどのように対応しますか？

バイヤーの与信力を高める場合

セラー: バイヤーの与信力を高めたいのですが…？

プランナー: 例えば保険会社の現地店のアンダーライターによりバイヤーの財務担当責任者にインタビューできるかどうかがあります。

セラー: バイヤーのコンタクト先より「最新の財務データ」を入手し易いように、バイヤー側にアプローチし、そのコンタクト先と電話番号を教えてください。

プランナー: 例えば、バイヤーとの間で守秘契約を結ぶことも想定しております。

クレジットリミットの有効期限付きの場合

セラー: どうしてクレジットリミットに有効期限が付いたのかどうか…？

プランナー: 例えば、財務データを非開示にしていることがあります。今後、有効期間中のペイメントレコードがどうなっているかを教えてください。

セラー: 分かりました。当該バイヤーとは例えば1国1代理店のもとにあり、当社以外の商品を扱っていないはずですから、大体の支払い振りが分かるはずですよ。

プランナー: 支払振りが順調であれば、問題ないはずですよ。

クレジットリミットを設定するタイミングが良い場合

セラー: クレジットリミットの設定が積出し前に間に合った場合、どんな回答が想定できます…？

プランナー: 保険会社からは(A)満額回答、(B)一部承諾、(C)拒絶の3通りが想定できます。

セラー: (B)一部承諾や(C)拒絶の理由はどうなっていますか…？

プランナー: 例えば、バイヤーによる「財務データの非開示」とします。

セラー: 当該バイヤーに対して「最新の財務データの開示」を働きかけ、それができなければ(B)一部承諾の場合は、ユーザンズを見直し、(C)拒絶の場合は、支払条件をTT後払い条件⇒信用状条件のシフトを要請するようにします。

クレジットリミットを設定するタイミングが悪い場合

セラー: クレジットリミットの設定が積出し前に間に合わなくなった場合、保険はかかりますか…？

プランナー: クレジットリミットを設定してもらっていないときに積出した案件は免責事項に該当し、「不てん補扱い」ですよ。

セラー: 保険はかからないことが分かりました。

プランナー: クレジットリミットの設定が積出し前に間に合わなくなった案件は、四半期毎の売上高報告書に混入しないように留意しなければなりません。

セラー: クレジットリミットの設定後の積出し分は保険がかかりますから、四半期毎の売上高報告書に計上するようにします。

第7番のシナリオ群では、「最新の財務データ」の非開示によりクレジットリミットが設定してもらえなかった場合にバイヤーの与信力を高めるために保険会社の現地店から当該バイヤーの財務責任者あてに対するインタビューを働きかけること、期限付きのクレジットリミットに対しては例えばペイメントレコードを準備することを併せて紹介しております。

また、留意事項としては、保険がかかるのはクレジットリミットを設定してから積出した案件であって、それが積出してからクレジットリミットを設定した案件に対して保険がかからないことを併せて紹介しております。

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	最高値 (1)	1月請求期間分 (2)	(1) + (2) =希望額	備考
1. 出荷予定 合計額 (決済期間60日)	100	20	40	60	80	100	120	140	160	20	40	60				
2. 債権残高 現在額	100	120	60	100	140	180	220	260	300	180	60	100	300	160	460	不払い危険のみ
3. 契約残 (積出し前30日)	20	40	60	80	100	120	140	160	20	40	60	0			0	
4. 2 + 3 =合計額	120	160	120	180	240	300	360	420	320	220	120	100	420	140	560	積出し前危険+不払い危険

クレジットリミット

1. 前提条件	クレジットリミットは損失額の上限を示すもの。(バイヤー単位のもので、損失額 ≤ クレジットリミット。)	
2. 与信データ	セラー側	1年単位でとらえた対象バイヤーの最高債権残高(積出し前特約では最高契約残高) + 充分余裕のある額(例えば30日程度の請求期間分等)。
	保険会社側	保険会社が入手した対象バイヤーの「最新の財務データ」。 (注)バイヤーの非開示等の場合はクレジットリミットを設定できないことを意味します。
3. 有効期間	保険会社からの設定日(承認日)から減額日または撤回日までの間です。(自己管理としてクレジットリミットの消し込みを行うこと。)	
4. アローワンス	ペンディングオーダー特約により、「クレジットリミット」の減額は事後審査、同撤回は事前審査ですが、支払期日から60日超の不払いの事実がない場合は、最大3月間の適用時期を繰り下げるもの。	

8. 支払限度額の有無によりどのように対応しますか？

裸与信の場合

プランナー：トップ1バイヤーに保険がかからなくても、そのまま与信取引をつづけるのですか…？

セラー：裸与信のままで続けます。その場合、現地子会社経営並みの重点管理でもって対応します。

プランナー：トップ1バイヤーがダメの場合には、トップ2、3…と繰り下がり、それだけ支払限度額という枠組みが小さめになるはずですが…？

セラー：ベストでなく、ベターでもって対応し、ステークホルダー等に納得してもらうようにします。

トップ1バイヤーが「最新の財務データ」を明らかにしない場合

セラー：トップ1バイヤーの与信力を高めたいのですが…？

プランナー：トップ1バイヤーに対して、例えば保険会社の現地店のアンダーライターによりバイヤーの財務担当責任者にインタビューできるかどうかがあります。

セラー：トップ1バイヤーのコンタクト先から「最新の財務データ」を入手し易いように、バイヤー側にアプローチし、そのコンタクト先と電話番号を教えてください。

プランナー：例えば、バイヤーとの間で守秘契約を結ぶことも想定しております。

保険事故により支払限度額の満額を使った場合

セラー：トップ1バイヤーの保険事故により期中の支払限度額に対して満額も使った場合、どうなりますか…？

プランナー：期中の支払限度額は他のバイヤーに回す余裕がありませんから、包括契約の更新時期の前倒しを考慮するしかありません。

セラー：更新時の保険料は、どのようになりますか…？

プランナー：トップ1バイヤーが保険事故に陥ったわけですから、保険料が割増しになるはずですが…？

トップ1バイヤーの「財務データ」により包括契約の枠組を作る場合

セラー：トップ1バイヤーの「最新の財務データ」により包括契約の枠組みができますか…？

プランナー：それはできます。但し、包括契約の締結や更新のタイミングは、トップ1バイヤーに係る「最新の財務データ」の入手時期に合わせたり、その入手を前提にしたりすることが重要です。

セラー：トップ1バイヤーと年間販売契約を取り交わすときは、「最新の財務データ」の入手時期に合わせていきます。

プランナー：トップ1バイヤーに係る「最新の財務データ」をもって、期中の支払限度額の設定に反映できるかもしれません。

第8番のシナリオ群では、トップ1バイヤーに保険がかからなくなった場合にトップ2、3…と繰り下がり、該当バイヤーの信用力でもって支払限度額を設定すること、期中の保険事故の多発により支払限度額の満額を使った場合に包括契約の更新を前倒しすることを併せて紹介しております。

また、留意事項としては、セラーは支払限度額を希望どおり設定してもらえなかった場合にトップ1バイヤーに「最新の財務データ」の開示を働きかけること、その開示に合わせて包括契約を締結(更新)することを併せて紹介しております。

支払限度額

1. 前提条件	支払限度額は支払い保険金の上限を示すもの。 (セラー単位のもとで、保険金支払い予定額の累計額 ≤ 支払限度額。)	
2. 与信データ	セラー側	1年単位でとらえたトップ1バイヤーの最高債権残高(積出し前特約では最高契約残高) + 充分余裕のある額(例えば30日程度の請求期間分等)。
	保険会社側	保険会社が入手したトップ1バイヤーの「最新の財務データ」。 (注)トップ1バイヤーの非開示等の場合は当該バイヤーの信用力に基づいた支払限度額を設定できないことを意味します。
3. 有効期間	包括契約の期初から支払限度額の満額を使ったときまでの間です。 (自己管理として支払限度額の消し込みを行うこと。)	
4. 更新のタイミング	トップ1バイヤー等に対する保険金の支払いにより「支払限度額」がゼロになった場合であって、他のバイヤーに向ける余裕がなくなった場合、当該包括契約の更新を検討すること。	

9. ユーザンス180日を境にしてどのように保険を選びますか？

包括の定義付けで扱う保険会社を選ぶ場合

セラー: ユーザンス180日以内に対して保険をかけたい案件ではクレジットリミットがたたく、逆に保険をかけたくない案件ではクレジットリミットがたつということがありますか…？

プランナー: バイヤーに与信力をつけさせるだけでなく、与信リスクに即した包括の定義付けでもって選択の尺度にすることができます。

セラー: 例えば、(A)信用状取引先、(B)現地国の上場企業先、(C)日系上場企業の現地先企業を除くすべての与信取引先をあげることができます。

プランナー: 例えば、現地国での非上場企業ですと、「財務データの非開示企業」が多くなり、与信力アップに苦労するかもしれません。

プロジェクト契約を扱う保険会社を選ぶ場合

セラー: ユーザンス180日超におよぶプロジェクト案件はどうか…？

プランナー: プロジェクトの収益力やそのFeasibility Study等による評価でもって選択の尺度にすることができます。

セラー: そのプロジェクト案件は資金調達をどうするかがメインの課題です。それに対する保険はどうなりますか…？

プランナー: プロジェクトの事業主体に貸し付ける案件も金融機関等においては保険なしでは難しいですから、その付保手配もできます。

海外取引+国内取引=1本の包括契約で扱う外資系損保会社を選ぶ場合

セラー: 国内取引がある場合はどのようにすればよいですか…？

プランナー: 国内取引+海外取引について1本の保険契約を締結し、定率の保険料率によりカントリーリスク分を薄めることでもって選択の尺度にすることができます。

セラー: 具体的にはどういことですか…？

プランナー: 包括契約書の対象国に「ジャパン」を含めるだけです。

海外リスクをトータルで扱う日系損保会社を選ぶ場合

セラー: 海外リスクの保険を扱っている日系損保会社がありますが、どのようにすればよいですか…？

プランナー: 例えば、貸倒リスク+PLリスク+海難リスクの3本についてトータルのプラン作りでもって選択の尺度にすることができます。

セラー: 具体的にはどういことですか…？

プランナー: 3本のリスクについて保険料計算の基礎額を確定売上高とし、そのデーターを共有しますと、それに要する人手と時間のセーブを期待することができます。

第9番のシナリオ群では、バイヤーに与信力をつけさせるだけでなく、与信リスクに即した(A)包括の定義付けを行ったり、プロジェクトと収益力やそのFeasibility Study等により(B)プロジェクト評価を行ったり、国内取引+海外取引について1本の保険契約を締結し、定率の保険料率により(C)カントリーリスク分を薄めたり、または例えば貸倒リスク+PLリスク+海難リスクの3本について(D)トータルのプラン作りという保険選択の尺度を紹介しております。

保険選択の尺度

ユーザンス	取引の内容	国別カテゴリー	
		A1、A2、A3、A4	B、C、D
180日以内案件 (L/Cを含む。)	(1)新規バイヤー	リスク大	リスク大
	(2)シニセバイヤー	リスク中	
	(3)L/Cバイヤー	リスク小	
	国別カテゴリーがB、Cにダウンするにつれ、どんな支払条件でもリスク大です。(Dは謝絶案件。)また、A1~A4までは取引期間の長短やL/C条件の有無により、リスクの大小を左右することがあります。		
180日超案件 (L/Cを含む。)	(1)新規バイヤー	リスク大	
	(2)シニセバイヤー		
	(3)L/Cバイヤー		
	どんな支払条件でもリスク大と言えます。		

- (1)新規バイヤーとは、保険期間の期中にはじめてTT(後払い)条件で取引を行った先を言います。
 (2)シニセバイヤーとは、例えば10数年前より継続的にTT(後払い)条件で取引を行っている先を言います。
 (3)L/Cバイヤーとは、信用状取引を行っている先を言います。

10. どのように保険手続きを行いますか？

貸倒リスクの多寡を考慮する場合

セラー：例えば、ユーザンス180日以内の継続的取引に対し、貸倒リスクの多寡を考慮して保険をかけることができますか…？

プランナー：例えば、与信取引のすべてのバイヤーに対して付保するかどうかを明らかにし、保険をかけたい案件やかけたくない案件のそれぞれに共通項を見出すようにします。

セラー：その共通項でもって包括の定義づけにするのですか…？

プランナー：そうです。そういうやり方で対象バイヤーを明らかにすることができます。

カントリーリスクを考慮する場合

セラー：例えば、ユーザンス180日超のプロジェクト案件に対し、事業参加していると収益面等をとらえることができます。しかし、カントリーリスクはどうでしょうか…？

プランナー：現地国政府の保証等を入手できた場合、プロジェクトの着工時、完工時、販売時のそれぞれの節目に当該国政府に働きかけることができるかもしれません。

セラー：現地国政府の保証を取り付けることによって当該現地国政府等を巻き込むようにトライしてみます。

プランナー：現地国政府の保証等がありますと、保険料率の水準は低めになるかもしれません。

決済期間延長承認請求時に該当取引の内容を明らかにする場合

セラー：エクセルにより積出し時にバイヤーに対する該当取引の内容を入力しても、売上高のデータを報告するだけですが、決済期間延長承認請求時はどうなりますか…？

プランナー：バイヤーから延長要請を受けて決済期間延長承認請求しますと、該当取引とのヒモ付きを明らかにしなければなりません。

セラー：具体的にはどういう内容ですか。

プランナー：それは、支払計画案により(A)債権残高をはじめめとして(B)最も古い請求日、(C)最も古い支払期日等です。

支払遅延通知時に該当取引の内容を明らかにする場合

セラー：エクセルにより積出し時にバイヤーに対する該当取引の内容を入力しても、売上高のデータを報告するだけですが、支払遅延通知時はどうなりますか？

プランナー：保険事故が起り、支払遅延を通知しますと、該当取引とのヒモ付きを明らかにしなければなりません。

セラー：具体的にはどういう内容ですか。

プランナー：それは、未決済の理由、例えば単なる支払遅延の場合であっても一括保険事故案件とし、事故対象請求書情報と回収金情報から明らかにした未収債権額等です。

第10番のシナリオ群では、保険手続きに先立って貸倒リスクの多寡を考慮して包括定義作りというグルーピングを行ったり、またはカントリーリスクを考慮して現地国政府等の保証を取り付けたりすることを紹介しております。

また、留意事項としては、包括契約時では1年間の予想売上高という将来取引に対して保険をかけたり、保険関係成立時では、実際の取引内容でなく、売上データだけを売上高報告したりしますが、実際の取引内容が明らかになるのは、決済期間延長承認請求時や支払遅延通知時の事象になってはじめてであり、それが全件照合を省略し、シンプルになっていることを紹介しております。

保 険 手 続 き

(1) 質問書	告知書も兼ねるものであり、年間予想売上高(A)、トップ10バイヤー等の最高債権残高(B)及び前年度実績の最高債権残高等(C)を回答するものであって、予想保険料等を見積もるときのデータにあてられるもの。(更新時を除く。)
(2) 保険申込書	セラーは、包括の定義にあるバイヤーリストの各クレジットリミットの希望額に対して設定してもらった額を確認し、最低保険料を支払い、同時に保険申込書を提出し、包括契約を締結するもの。
(3) 包括契約書	
(4) 売上高報告書	該当取引の明細を明らかにしないまま売上高のデータだけを四半期毎に報告するもの。 (注)以下(5)から(7)までは案件対応ですから、通常は(4)の売上高報告書のみ。
(5) 決済期間延長承認請求書	該当取引の明細をはじめて明らかにし、(A)決済期間延長承認請求時に支払計画案(決済期間別の金額のこと。)、(B)支払遅延通知時に未収債権額、(C)待機期間満了時(≡保険金請求時)に正味債権額をそれぞれとらえるもの。 また、保険金請求時では当該正味債権額とクレジットリミットと比較し、いずれか少ない方にするもの。 さらに、保険金支払時では、保険金支払予定額と支払い限度額と比較し、いずれか少ない方にするもの。
(6) 支払遅延通知書	
(7) 保険金請求書	

11. ユーザンス180日を境にしてどのようにして保険申込みますか？

保険料計算基礎額を売上高にする場合

セラー：保険料はどのように算定されますか…？

プランナー：保険料計算の基礎額は売上高です。それも包括契約時は予想売上高をもって最低保険料(A)、売上高報告時は確定売上高をもって確定保険料(B)をそれぞれ算定し、(B)マイナス(A)による精算払いに備えます。

セラー：売上高報告の役割が分かりました。

プランナー：保険料の精算払いのときは、取引の都度に保険をかけたと同様の効果をもたらすと言えます。

保険料の精算払いがある場合

セラー：保険料の精算払いが生じるのはどういうときですか…？

プランナー：それは最低保険料(A) < 確定保険料(B)のときです。

セラー：それは、どういう意味ですか…？

プランナー：それは予想売上高を低めに見積もりますと、それだけ最低保険料も下がり、保険料の精算払いに対応することができます。

セラー：予想売上高は確実に見込める額を見積もって包括契約に臨みます。

保険会社のアンダーライターの総合的判断力による場合

セラー：プロジェクト案件はどのようにして保険がかかりますか…？

プランナー：国際的に競合する案件ではOECD輸出信用ガイドライン等が斟酌されますが、保険会社のアンダーライターによる総合的判断に基づいて保険引受の可否が決められます。

セラー：入札案件はどのようなことに留意しなければなりませんか…？

プランナー：国際入札案件では、競合先がOECD輸出信用ガイドライン等に対応していることを考慮し、入札条件を決めるようにします。

保険料の払戻しがない場合

セラー：保険料の払戻しはできませんが、それが生じるのはどういうときですか…？

プランナー：それは最低保険料(A) > 確定保険料(B)のときです。

セラー：それは、どういう意味ですか…？

プランナー：それは予想売上高を高めに見積もりますと、それだけ最低保険料も上がり、保険料の払戻しの状況です。しかし、その払戻しがありませんから留意しなければなりません。

セラー：予想売上高は高めにならないように見積もります。

第11番のシナリオ群では、ユーザンス180日を境にして180日以内案件は包括定義に基づいたすべての取引について予想売上高を保険料計算基礎額とし、売上高報告により保険料精算が行われることと、ユーザンス180日超のプロジェクト案件は保険会社のアンダーライターによる総合的判断に基づくことに分けて紹介しております。

また、留意すべき事項としては、包括系のうち保険料基礎額にあたる予想売上高を低めに見積もった場合に保険料の精算払いになることと、逆にそれを高めに見積もった場合に保険料の払戻しの状況のところ、保険約款の定めによりその払戻しが行われるないことを紹介しております。

保 険 申 込 み⇒保険関係の成立(売上高報告)

1. ユーザンスの制約	180日以内案件 (包括系)	包括系の定義に基づいたすべての取引を対象としたもの。
	180日超案件 (個別系)	潜在的な懸念のある取引を 絞り込み できるもの。
2. 年間5回の手続き	質問書の年間予想売上高⇒最低保険料(=予想保険料×原則80%)…(A)	
	四半期毎の売上高報告書⇒確定売上高から確定保険料の計算……………(B)	
	(B) - (A) = 精算保険料の支払い。(B) > (A)の前提。	
3. カウントダウン	■ 売上高の報告期限(第1四半期～第4四半期の報告期間+15日のこと。)をカウントダウン化し、関係者で情報の共有化を図るもの。	

売上高報告書とは、海外取引では国別売上高の累計額(国内取引では主要バイヤーとそれ以外に大別したバイヤー別月別の売上高)のデータであって、保険料の精算等にあてられるものを言います。

12. バイヤーからの支払期日の変更要因別にどのように対応しますか？

バイヤーの経営改善計画案を点検する場合

セラー: 変更申請時はどういことに留意しますか…？

プランナー: バイヤーの経営不振の場合、例えばバイヤーの経営改善計画案の妥当性等です。

セラー: 変更申請の要件にはどういものがありますか…？

プランナー: 特定3要件です。それは(A)最長決済期間を超える場合の延長要請、(B)クレジットリミットの撤回後の延長要請、(C)支払遅延通知書を提出した後の延長要請です。

現地通貨払いの場合

セラー: バイヤーの責めに帰さない案件にはどういものがありますか…？

プランナー: 例えば、外貨送金遅延です。それは、商品代金が現地通貨で支払い済みであるかどうかを確かめなければなりません。

セラー: バイヤーの取引銀行から現地通貨払いしたエビデンスを取り寄せるようにします。

プランナー: 支払条件がD/P手形やD/A手形の場合は、通常銀行によりそういう手形を銀行に買い取ってもらうことができますから、当該買取銀行のルートから入手することができます。

バイヤーからの延長要請の場合

セラー: バイヤーからの延長要請に対してどのように申請しますか…？

プランナー: バイヤーからの期日延長要請に対してセラーの合意に先立って、保険会社のオンラインを利用し、事前に決済期間延長承認請求書を提出しなければなりません…？

セラー: 追加保険料を負担することがありますか…？

プランナー: バイヤーからの延長要請に対してどんな場合でも追加保険料を負担してもらうことはありません。

包括契約の枠組みを変更する場合

セラー: 包括契約の枠組みを変更する場合にはどのようなものがありますか…？

プランナー: 大口バイヤーや非対象国バイヤーの追加です。それは、保険会社あてに異動承認申請書を提出しなければなりません。

セラー: 追加保険料を負担することがありますか…？

プランナー: 大口バイヤーの追加は支払限度額の増額を意味し、非対象国の追加はカントリーリスクの問題に発展することがありますから、追加保険料を負担してもらうことがあります。

第12番のシナリオ群では、変更要因を財務悪化等と送金規制等の2本に大別し、前者は経営改善計画案の妥当性、後者では現地通貨払いのエビデンスを取り寄せることを紹介しております。

また、留意すべき事項としては、決済期間の変更要請での事前承認申請と、包括契約の枠組み変更にあたる大口バイヤーや非対象国の追加に対する異動承認申請の要領について紹介しております。

内容変更

1. 申請の要否	(1) 事前承認不要	<ul style="list-style-type: none"> ・クレジットリミット撤回日を境にしてその前は、セラー自身で判断できる延長要請 ・最長決済期間を境にしてその前はセラー自身で判断できる延長要請 ・支払遅延通知期限を境にしてその前は、セラー自身で判断できる延期要請
	(2) 事前承認必要	<ul style="list-style-type: none"> ・クレジットリミット撤回後は保険会社からの事前承認を取り付ける延長要請 ・最長決済期間を超える決済期間は保険会社からの事前承認を取り付ける延長要請 ・支払遅延通知期限後は保険会社からの事前承認を取り付ける延長要請
2. タイミング	バイヤーから決済期間の延長要請を受けた場合、保険会社に事前に申請し、事前に承認を得た後に延長要請に合意するもの。この場合、該当取引の明細等をはじめて明らかにしなければなりません。	
3. 効果	決済期間の延長に係る追加保険料は発生しないこと。 (注) 支払限度額の増額を伴う大口バイヤーの追加や対象国以外の新規バイヤーの追加の場合、追加保険料は発生することがあります。	
4. カウントダウン	決済期間の延長可能期間(支払期日－最長決済期間のこと。)の具体的なスケジュール(△△月○○日から△△月○○日まで)を把握し、関係者で情報の共有化を図ること。	

(1) 最長決済期間とは、バイヤーの最長支払日数のうち最長日数のことにあたり、保険会社の見積書により提案されるものを言います。

(2) 支払遅延通知期限とは、(「最長決済期間+30日」)にあたり、保険会社の見積書により提案される期限を言います。

13. バイヤーの不払いの態様別にどのように支払遅延通知書を提出しますか？

法的倒産の場合

セラー：法的倒産のときはどのように通知しますか…？

プランナー：保険会社のオンラインを利用し、直ちに支払遅延通知書を提出しなければなりません。

セラー：それは直ちに提出します。

プランナー：債権届出はどのようにしておりますか…？

セラー：担保案件があればそれを実行し、債権額を明らかにした後、タイムリーに債権届出を行うようにします。

法的倒産以外の場合

セラー：法的倒産以外の場合はどのように通知しますか…？

プランナー：全面的な回収介入の希望の有無を明らかにした後、保険会社のオンラインを利用し、支払遅延提出事由発生日（例えば最長決済期間のこと。）から30日以内に、支払遅延通知書を提出しなければなりません。

セラー：所定の提出期限内に支払遅延通知書を提出し、保険会社に全面的な回収介入をお願いします。

プランナー：支払遅延通知書の希望内容により、バイヤーあてにデマンドレターという督促状を発送することがはじまります。

保険会社による事故事由認定の場合

セラー：例えば、新たに実施された輸入禁止措置によりバイヤーからキャンセル通知を受けた場合、どうすればよいですか…？

プランナー：支払遅延通知のうち「積出し前危険」特約を付加していた場合、保険約款に照らして事故事由に該当するかどうかを保険会社により認定してもらいます。

セラー：当該輸入禁止措置によりバイヤーからのキャンセル通知を受領した後は、支払遅延通知書を提出し、事故商品の転売を図り、損失額を明らかにします。

プランナー：ただし、法的倒産以外のバイヤーの都合によるキャンセルの場合は、当該バイヤーに対する損害賠償額に対して現地側裁判所により確定判決を得ておりませんと、損失額が認定されることはありません。

「紛争債権」に対して保険金の支払いが保留扱いになる場合

セラー：バイヤーからクレームの提起を受け、商品代金の支払いが滞ってしまいましたが…？

プランナー：免責事項に該当しなくても「紛争債権」の場合は、保険金の支払いが保留扱いです。その場合、保険会社のネットワーク等を通じて現地国における優秀な弁護士を手配できますが…？

セラー：クレームの事実確認を行った後、保険会社を通じて弁護士等を紹介してもらうようにします。

プランナー：それは、現地側でのリーガルアクションによりセラー側が無責としての確定判決等がでてはじめて保険金の支払い保留が解かれるものです。

第13番のシナリオ群では、不払いの態様として法的倒産と法的倒産以外の2本に大別し、前者は直ちに、後者は所定の支払遅延提出事由発生日（例えば最長決済期間のこと。）から30日以内に支払遅延通知書を提出することを紹介しております。

また、留意すべき事項としては、積出し前危険特約付きで保険をかけている場合に保険会社による事故事由認定があることと、免責事由に該当しなくても「紛争債権」に対してはセラーが無責として現地側裁判所により確定判決がない限り、保険金の支払いが「保留扱い」になることを紹介しております。

支払遅延通知

1. 事故原因別の対応策	(1) 紛争債権	仲裁判断の手続きを行うこと。
	(2) 法的倒産	債権届出期間内に債権届出を行うこと。
	(3) 不払い状態	保険会社による全面的な回収介入を希望すること。
2. 損害認定の有無	(1) 積出し前危険	保険約款の事故事由に照らして損害認定を受けること。
	(2) 不払い危険	免責規定に該当しない限り、オールマイティであり、損害認定を受けないこと。
3. タイミング	(1) 不利益情報通知	その事実を知ったときは直ちに通知すること。(フォームは「支払遅延通知書」) ⇒クレジットリミットの撤回等
	(2) 支払遅延通知	法的倒産＝直ちに、法的倒産以外＝最長決済期間+30日以内に通知すること。 ⇒セラーからの希望により回収努力の主体は保険会社へ。
4. カウントダウン	支払遅延通知期限(請求日+最長決済期間+30日のこと。)をカウントダウン化し、関係者で情報の共有化を図ること。	

不利益情報とは、セラーの知ることになった事実で、バイヤーの財政状態の悪化を導いた、または導くおそれのあるすべての事実を言います。例えば(1)自社に対する支払いは遅延していなくても同じバイヤーから他社への支払遅延が発生したことを知ったとき、(2)バイヤーの廃業・破産宣告等を得たときのことです。

14. どのようにして保険金を請求しますか？

法的倒産の場合

セラー: 法的倒産のときはどのように保険金を請求しますか…？

プランナー: 法的倒産を証するエビデンスを提出した日から30日でもって保険金の支払いを保留する待機期間が満了しますから、その後に保険金を請求することができます。

セラー: 保険金を請求するには、どんなエビデンスが必要ですか…？

プランナー: それは「債権を証するすべてのエビデンス」です。

法的倒産以外の場合

セラー: 法的倒産以外の場合はどのように保険金を請求しますか…？

プランナー: 支払遅延通知書の提出日から5月でもって保険金の支払いを保留する待機期間が満了しますから、その後に保険金を請求することができます。

セラー: 保険金を請求するには、どんなエビデンスが必要ですか…？

プランナー: それは「債権を証するすべてのエビデンス」です。

保険金の支払いに制約がある場合

セラー: 保険金の支払いまでに制約がありますか…？

プランナー: 2段階の制約があります。まずは損失額の制約として(A)クレジットリミットの範囲内、次は保険金支払い予定額の制約として(B)支払限度額の範囲内です。

セラー: 具体的にはどういう算式ですか…？

プランナー: 次のとおり。

○損失額<クレジットリミットの場合

損失額×縮小てん補率=保険金支払い予定額≤支払限度額

○クレジットリミット<損失額の場合

クレジットリミット×縮小てん補率=保険金支払い予定額≤支払限度額

外貨建て取引の場合

セラー: 外貨建て取引の場合、どうなりますか…？

プランナー: 正味債権額の換算率は、積出し月の最終営業日のTTB(対顧客直物電信買相場)です。

セラー: 積出し月の最終営業日における該当レート表をエビデンスとしてファイリングし、保険金請求に備えます。

第14番のシナリオ群では、保険金の支払いのタイミングとして法的倒産の場合は「法的倒産を証するエビデンス」を提出した日から30日後、法的倒産以外の場合は支払遅延通知日から5月後に保険金請求できるように準備することを紹介しております。

また、留意すべき事項としては、保険金の支払時における制約として損失額≤クレジットリミット及び保険金の支払い予定額(期中の累計額)≤支払限度額の2本があることと、外貨建て取引の正味債権額を積出し月の最終営業日のTTB(対顧客直物電信買相場)を適用することを紹介しております。

保険金請求

1. 支払限度額	保険金支払い予定額は支払限度額を上限。(セラー単位。)	
2. 請求のタイミング	(1)積出し前危険	損害認定後、かつ、所定の待機期間満了後。
	(2)不払い危険	所定の待機期間満了後。
3. エビデンスの確保	(1)法的倒産の場合	法的倒産を証するエビデンス。(債権届出書類を含む。)
	(2)法的倒産以外の場合	債権を証するすべてのエビデンス。(L/C取引ではL/Cを含む。)
	(3)紛争債権の場合	セラー無責としてのエビデンス。(現地の裁判所による確定判決等)
3. カウントダウン	支払遅延の待機期間満了日(支払遅延通知期限+5月のこと。)をカウントダウン化し、関係者で情報の共有化を図ること。	

待機期間とは、保険金の支払いを留保する期間のことであって、バイヤーによる単なる支払遅延に対して支払遅延通知後5月、法的倒産に対して確認資料の提出後30日のことを言います。

15. どのようにして保険会社あてに回収金を返還しますか？

保険金の支払い時に履行条件がついた場合

セラー：保険金の支払後に履行条件がつくことがありますか…？

プランナー：例えば、バイヤーの社長から個人保証を取っていた場合は、それを実行し、明らかにされていない資産の処分を仕向けるようにします。

セラー：そういう個人保証があれば、社長の責任を追求し、その結果を報告します。

回収金がある場合(1)

セラー：回収金がある場合、どのようにしますか…？

プランナー：回収金がある場合、直ちに保険会社に通知しなければなりません…？

セラー：直ちに回収金を通知し、配分してもらいます。

回収金がある場合(2)

セラー：回収金の配分は、どのようになりますか…？

プランナー：回収金がある場合、通常保険代位の比率により、保険会社の帰属分(=回収金×代位比率)が決まります。その残りがセラー分です。

セラー：保険会社の帰属分について直ちに返還します。

回収費用がある場合

セラー：回収費用がある場合、どのようにしますか…？

プランナー：保険会社からの指示に基づいて負担した回収費用分を請求することができますが…？

セラー：回収費用は事前に保険会社から承認を得て負担したかどうかを確認します。

第15番のシナリオ群では、保険金の支払時に履行条件がついた場合にそれをフォローし、報告することを義務付けていることと、回収があった場合に直ちに通知することを紹介しております。

また、留意すべき事項としては、セラーが回収金を受領した場合に保険会社の帰属する分を直ちに返還することと、回収費用を負担した場合に保険会社からの指示の有無を確かめることを紹介しております。

回収金報告

1. 配分方法	(1) 保険金支払い後の回収金	保険会社⇒保険金の範囲内で帰属する額。 <回収金×代位比率> セラー⇒保険会社分を除外した残りの額。 <回収金×(1-代位比率)>
	(2) 保険金請求後から保険金支払いまでの回収金	損失計算書での未払金に充当するもの。 (その充当は請求書の早い支払期日順。)
2. 外貨での回収	セラーまたは保険会社が保険金の支払い後に商品代金を回収した場合は、実際の為替レートの適用。	