

国内取引信用保険

取引信用保険とは...

企業の売買契約に基づく継続的商取引において、お取引先（債務者）の倒産、買上代金支払債務の不履行により貴社が被る貸倒れ損害に対して保険金をお支払いするという、売掛債権保全のための損害保険商品です。

契約形態は原則「包括契約」で、保険対象となる包括グループに含まれる取引先企業全てに対し、調査、及び与信額の設定を行ないます。

保険事故発生時のお取り扱い

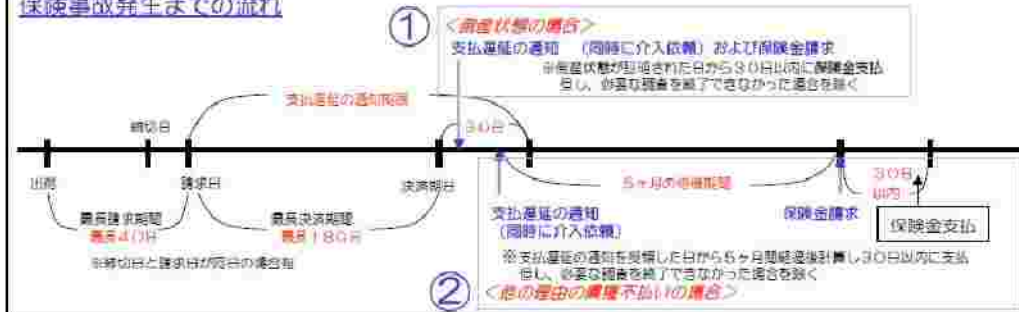
- ◆ 次のいずれかの場合により、貴社が被った損害について保険金をお支払いします。
但し、これらに該当しても保険金をお支払いできない場合もあります。

- ① 買主が倒産状態となった場合
- ② 他の理由で債権が不払いとなった場合

倒産状態とは...

- ・倒産宣告
- ・特別清算、会社更生手続、会社整理手続または再生手続の開始
- ・債権について包括的に整理または支払の繰り延べをする目的で、債権者と特定の契約を包括的に締結したとき
- ・債権者の利益のためまたは債権者との円満のために包括的な譲渡を行ったとき
- ・解散の決議が可決された事
- ・その他、上記のいずれかと実質的に同等の事由

保険事故発生までの流れ



- ◆ お支払いする保険金は次のとおり算出します。

《フランチャイズ免責》

損害額 > 免責金額

正味損害額 (≤ クレジットリミット) × 縮小率 = 支払保険金額

《ディダクタブル免責》

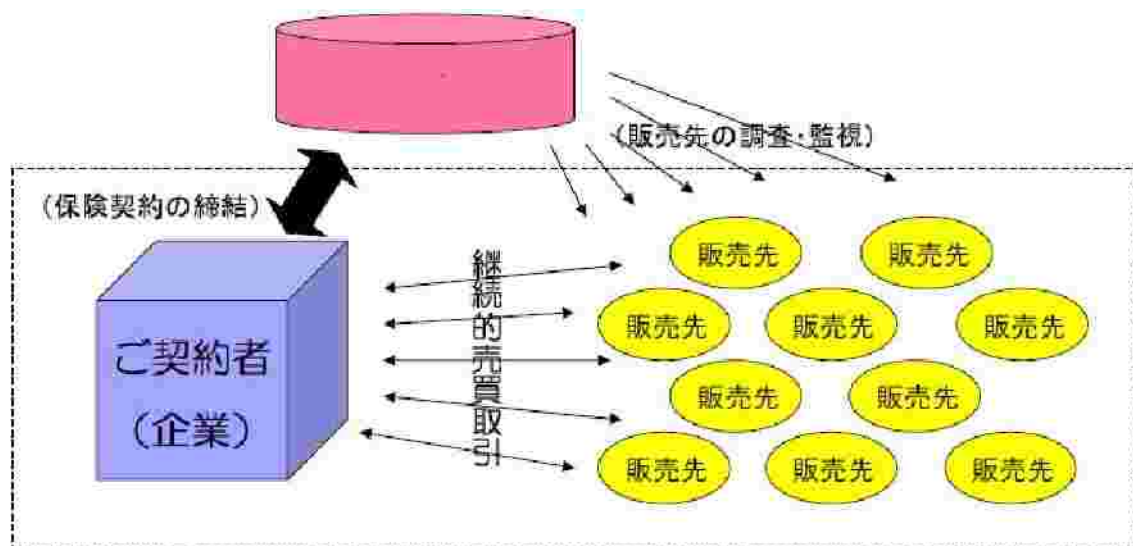
| 正味損害額 (≤ クレジットリミット) × 縮小率 | - 免責金額 = 支払保険金額

《免責なし》

正味損害額 (≤ クレジットリミット) × 縮小率 = 支払保険金額

・ 損害額 = 未回収債権額 - 回収額

・ 正味損害額 = 未回収債権額 - 消費税 - 回収額



①貸倒れ損失の早期回収 (→回収業務が不要に)

- ◆万一貸倒れが発生した場合、回収に時間を要するばかりでなく、当面の資金繰りに大きな穴が空いた事になります。

貸倒れが発生した場合、本保険により資金手当の一手段としてご活用いただくことで、確実・早期にその穴を埋めることが可能となり、資金繰りの安定化が図れます。



資金繰りに支障
回収コスト・ロード

信用保険でカバー

②与信管理の充実・向上

- ◆経済環境の動きが激しい現在、取引先の信用状況を常時かつ的確に監視するのはほぼ困難と言えます。また、決算書、調査機関などを利用した信用調査もおのずと限界があります。
- ◆弊社のもつデータベース・過去のデータ分析等に基づくアラーム機能も充実し、与信管理のレベルアップが図れます。

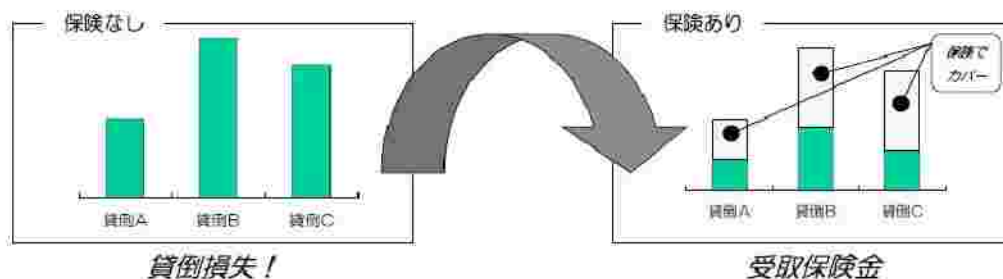
決算書 → 粉飾の可能性
調査機関 → タイムリーな情報の入手不可能

取引先の監視に限界

与信管理の充実・向上

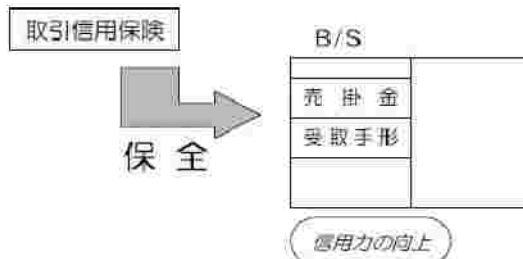
近アラーム機能

- ◆「大口取引先が倒産」このような場合、決算に多大な影響。
- ◆本保険で貸倒れ損失を保険に転嫁する事で、巨額・突発的な損失をある程度平準化させる事が可能です。



④対外信用力の向上

- ◆この保険で売掛債権が保全される事により、金融機関・株主・仕入先の貴社に対する信用力が大幅に向上します。



⑤保険料の損金処理

- ◆保険料は損金処理が可能です。
- ◆貸倒引当金との併用で無税で貸倒損失に備える事ができます。

税制改正のポイント

【新税制】

- ◆1998年4月より企業の売掛債権に対する引当金の制度変更（無税引当の実質縮小）。
- ◆大法人の貸倒引当金の「法定繰入率」廃止（＝「実績率」のみ適用可）と、中小法人の「法定繰入率」、「実績繰入率」の選択制への経過措置。（平成10年4月）



「貸倒実績がなければ将来的な損失に備える事（損失に備えてのファンドの留保）ができない」

そこで

取引信用保険を利用



- ・貸倒引当金と同様の効果（＝貸倒損失に備える）が得られる。
- ・保険料は全額損金処理可能。

★保険の対象となる取引

- ② 対法人の継続的取引（販売以外にも、サービス提供も対象となります。）
- ② 保険期間中に債権が発生する事が要件

★保険の対象から除外される取引

- ② 商品出荷と同時にしくはそれ以前に代金支払がなされる取引
- ② 以下に該当する取引先との取引
 - 経営管理への関与、資本関係があり事実上支配しているもしくはされている取引先
 - 破産、民事再生、会社更生等の法的手続きの開始が既になされている取引先
 - 既に決済遅延が発生し、未回収債権が存在している取引先
 - 商人の地位を有しない法人または自然人
 - 公的身分を有する取引先

★保険金支払事由

- ② 法的手続きによる倒産
- ② その他、支払遅延等による不払い（「夜逃げ」も含む）

★保険料の計算方法

- ◆ 保険料は、保険対象となる**売上高**に保険料率を掛け、その約8割を最低保険料として頂戴します。
- ◆ 保険料率は、取引先の信用状況に拘らず、過去の貸倒状況、業界動向、保険の対象となる取引先数等をベースに個別に算出されます。

例

	対取引先年間売上高
買主A	1,2,000万円
買主B	10,000万円
買主C	8,000万円

年間予想売上高合計 25億円

算出された料率が0.2%だった場合

$$25\text{億円} \times 0.2\% = 5,000,000\text{円} \\ \text{（年間予想保険料）}$$

$$5,000,000\text{円} \times 80\% = 4,000,000\text{円} \\ \text{（最低保険料）}$$

※保険期間満了後、売上実績に基づき確定精算があります。

★クレジットリミット（与信限度額）について

- ◆弊社が設定するクレジットリミットは、貴社の各取引先に対する取引限度の参考目安としてご利用いただけます。

- ・各取引先（買主）に対する出荷量、決済期間等を考慮した上（免責設定がなされている場合はそれを超える金額）で、貴社希望と信額を設定して下さい。
- ・貴社からいただいた希望と信額に対し、企業情報をもとに信用力を測り、クレジットリミットを設定させていただきます。
- ・クレジットリミットは、ご契約時の設定のみでなく契約期間内の増額や新規設定も可能です。また、取引を中止した場合には取消す事もできます。
- ・契約期間内に弊社が企業の状況悪化の情報を入手した場合、クレジットリミットを減額または撤回する場合もあります。但し、弊社が承認した場合に限り、この減額または撤回から3ヶ月は出荷を続ける事が可能になります。

★保険設計のバリエーションと事故時にお支払いする保険金の関係

- ◆貴社のニーズにあった損失カバー方法を設計します。

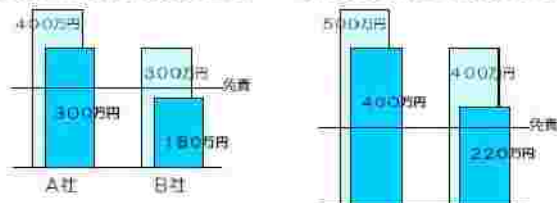
①フランチャイズ免責

損害額が、この免責金額を超えない場合は、保険金支払の対象から除かれることになりますが、超過する場合は、損害額の全額が対象となります。

②ディダクダブル免責

契約条件にこの免責金額が設定されている場合、支払対象となる金額がこの免責金額以下の場合は支払されません。この金額を超える場合は、損害額から消費税を引いた正味損害額から免責金額を控除してお支払いいたします。

【例】フランチャイズ免責200万円の場合 ディダクダブル免責200万円の場合



（フランチャイズ免責）

A社→ 損害額が免責金額を超えているので、損害額から消費税を引いた正味損害額に対し、免責率を乗じた額が支払保険金となる。

$$[300万円 \times 85\% = 255万円]$$

B社→ 損害額が免責金額以下なので保険金の支払いはない。

（ディダクダブル免責）

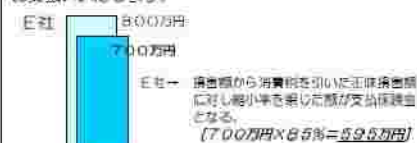
C社→ 損害額が免責金額を超えているので損害額から消費税を引いた正味損害額に対し、免責率を乗じてから免責金額を差し引いた額が支払保険金となる。 $[(500万円 \times 85\%) - 200万円 = 400万円]$

D社→ 損害額は免責金額を超えているが損害額から消費税を引いた正味損害額に対し、免責率を乗じると免責金額以下となるので保険金の支払いはない。 $[(400万円 \times 85\%) - 200万円 = \Delta 13万円]$

③免責設定なし絞込み型

取引先の数が多い時などは、「売上高が〇〇万円超の取引先のみ」「債権残高が〇〇万円を超える取引先のみ」というように絞り込みにより保険料算出の基準となる予想売上高を下げる事ができます。また条件によっては上位優良取引先数社を対象除外とする事も可能です。但し、売上高を減らす事により保険料率が上がってしまう貴社のニーズにあわなくなる恐れもありますので、除外する取引先等につきましては担当者様とよくご相談のうえでお決め下さい。

※ 免責設定はありません。クレジットリミットの設定されている取引先に貸倒が発生した場合は、損害額から消費税を引いた正味損害額に対し、免責率を乗じた額をお支払いいたします。



E社+→ 損害額から消費税を引いた正味損害額に対し、免責率を乗じた額が支払保険金となる。
 $[700万円 \times 85\% = 595万円]$

クレジットリミット→

損害額→

★ご契約までの流れ

- 本保険は、取扱い商品、保険対象売上高、過去の貸倒実績 等に応じ、お引受条件、保険料率を個別に決定させていただきます。
ご契約の手順は、次のとおりとなります。詳細につきましては、営業担当者にご照会下さい。

