

保険仲立人(保険ブローカー)Credit Hills クレジットヒルズ株式会社

取引信用保険のベストアンサー

売掛債権の未回収リスク、ポリティカルリスク解決や、保険を活用した資金調達など
保険仲立人(保険ブローカー)だけの強力なソリューションをご提供します。



Credit Hills

クレジットヒルズ株式会社

Tokyo Office

〒104-0031 東京都中央区京橋2丁目7-8
FPG Links KYOBASHI 7階
master@credit-hills.com

C&H Risk Consulting Inc. (Korea)

3F Seoul Finance Building, 136 Sejong-daero,
Jung-gu, Seoul 04520, Korea

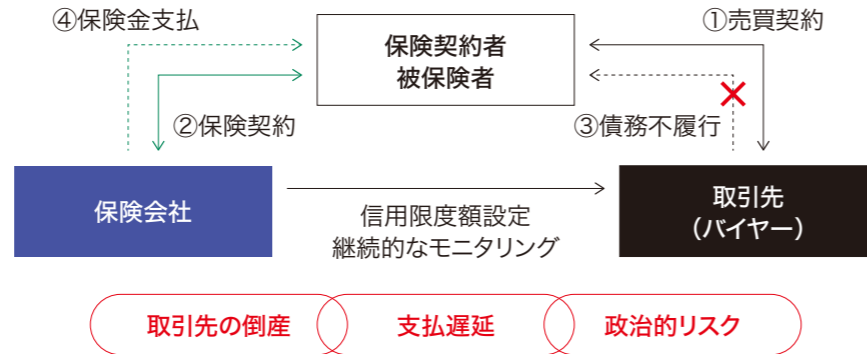


取引信用保険

取引信用保険に加入するメリット

- 不払いリスクからの被保険者を保護
- バイヤーポートフォリオの質を可視化
- 安心のオープンアカウントで取引、売上アップへ
- 輸出バイヤーの債務不履行時、保険会社が回収サポート
- ファクタリング等の手段より安価・広範囲補償になる可能性増
- 保険料は、貸倒引当金とは逆に課税所得から控除可能

国内・海外を問わず、取引先に商品の販売もしくは役務の提供を行なったが、取引先が倒産または一定期間以上支払遅延(債務不履行)となり損害を被った場合に、その損害に対して保険金をお支払いする保険です。送金規制や戦争などポリティカルリスクにより回収が不能となった場合もカバーされます。



- 取引先の倒産
- 支払遅延
- 政治的リスク

契約方式

お客様のニーズに合わせて設計可能

一般的な
トレードクレジット

Portfolio ポートフォリオ

全てのお取引先を包括的に補償対象とする
客観的な条件でお取引先を選定する

補償対象を選べる
トレードクレジット

Named Buyer ネームバイヤー

全てのお取引先の中から補償対象となる企業を
ピックアップすることも可能

A社	売上高:3億円	→	B社とD社 のみに 保険を付保
B社	売上高:2億円		
C社	売上高:1億円		
D社	売上高:7,000万円		
E社	売上高:5,000万円		

Single シングル

高額与信の取引先1社だけを補償対象
トップアップ契約(*)のような上乗せ設計も可能

*トップアップ契約:他社証券で設定された信用限度額に、
更に別の保険会社の信用限度額を上乗せする契約

Mid-to-long Term 中長期

決済サイトが1年を超える取引、受注を受けてから出荷まで時間がかかる取引、納品後に長期にわたる割賦決済などの中長期債権を最大5年まで補償

信用限度額(記名式)

保険の対象としたい取引先について保険会社が審査を行い、個別に限度額を設定します。

裁量与信限度額(無記名式与信限度額)

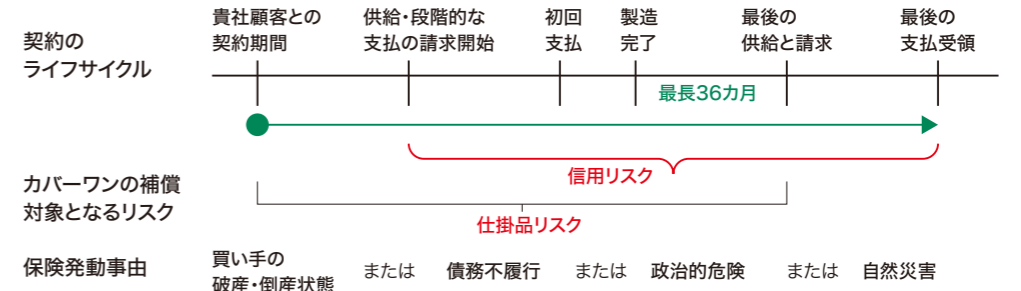
契約者の取引先は、通常、記名式でカバーされますが、裁量与信限度額特約で、一定の与信限度額まで無記名式でカバーすることができます。

記名式と無記名式を合わせた契約が可能です。

その他の特殊契約

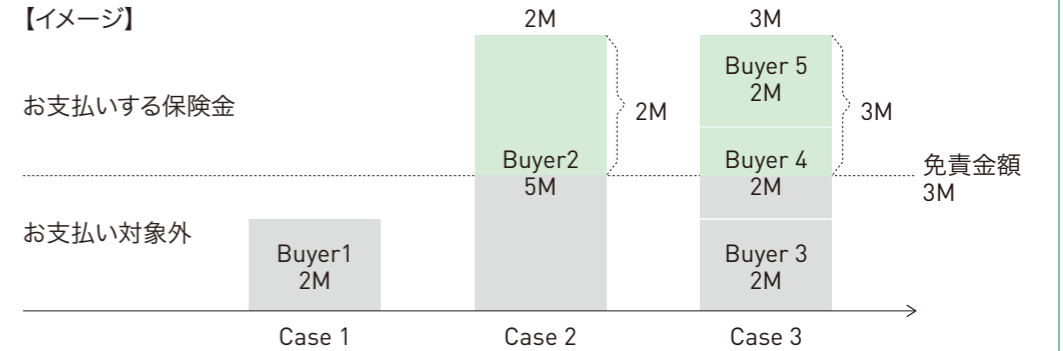
仕掛費用が保全できる プロジェクト債権補償契約

機械・設備の中長期プロジェクト案件で、特定顧客一社との取引に起因する売掛債権及び仕掛中費用の不払いリスクを補償(最長3年まで)



リスクが高いセクター、バイヤー群のリスクが取れる XOL (XoL Excess of Loss) 契約

通常ではリスクが高く、与信枠がつきにくいバイヤー群への与信枠提供
グラウンドアップのポリシーと比較して保険料率を抑えやすい



事例紹介

保証ファクタリングから取引信用保険へ切り替え コストは同じでも、全ての取引をリスクヘッジ

お客様概要 売上高120億円、食品セクター、保険料800万円(無事故時は20%戻し特約)
既存状況 全取引先200社についてTDBスコアに基づいた自社与信額を設定
自社与信額を超える先を選定して保証ファクタリングを包括運用(年間コスト800万円)30社をコストを掛けてリスクヘッジをしていたが、**それ以外の取引先で与信事故発生**

国内信用保険+輸出L/Cから国内・輸出包括保険へ切り替え 事務手間と年間数百万円以上のコスト削減

お客様概要 売上高200億円、化学セクター、保険料1200万円(無事故時は25%戻し特約)
既存状況 国内取引先300社について年間保険料1200万円で取引信用保険を利用
輸出取引先5社については**L/C取引、L/C手数料で200万円と事務コストが発生**

国内・輸出包括取引信用保険契約後

国内取引先+輸出取引先全て纏めて1個の保険契約化 L/C取引はオープンアカウントに切り替え
無事故の場合には年間コストが既存より大幅に削減、L/C手続きの手間もなくなった。

取引信用保険導入後

全取引先を全て保険対象(1000万円以下の少額与信先については無記名自動補償枠を設定)
ピーク時債権残高が1000万円以上の取引先は保険会社の承認額を自社与信額として設定(ご希望額の約90%設定)
導入以前のコストと同じコストで全ての取引先及び新規取引先のリスクヘッジができた。

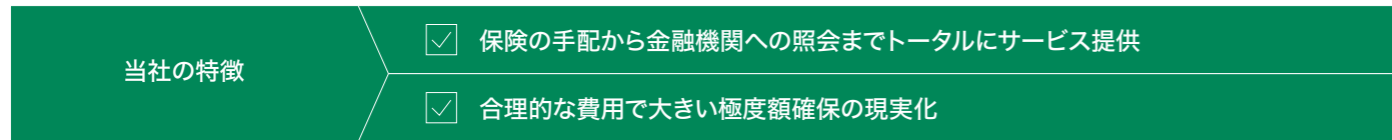
売掛債権流動化コンサルティング

包括的に売掛債権流動化ファシリティの組成

海外売掛債権の売買個別流動化スキーム

保険付き売掛債権流動化のコンサルティング

売掛債権流動化で早期資金調達やバランスシート圧縮による財務指標を改善します。信用保険によって未回収リスクが補完された売掛債権は好条件で金融機関に売買できます。



債権流動化導入にあたって



【アセットファイナンス(資産金融)】

資産の流動化(資産のオフバランス化)による資金調達
企業が保有する資産の信用力に依存したファイナンス
売掛債権・手形債権等の流動化・証券化等

【コーポレートファイナンス(企業金融)】

負債・資本の増加をもたらす資金調達
企業の信用力に依存したファイナンス
銀行借入・普通社債発行等の「デット・ファイナンス」と、
新株発行・転換社債発行等の「エクイティ・ファイナンス」
に分類

債権流動化を導入されるお客さまのメリット

資金調達方法の多様化

- お客様の保有する売掛債権・手形債権を活用した「第三の資金調達手段」の確保
- 売上債権の早期回収、運転資金の適正管理
- 対象債権の信用力如何では、低コストでの調達の可能性あり

財務指標の改善

- 営業キャッシュフロー、フリーキャッシュフローの増加
- 有利子負債の削減、D/Eレシオ改善
- バランスシート圧縮による総資産利益率(ROA)、自己資本比率等の向上

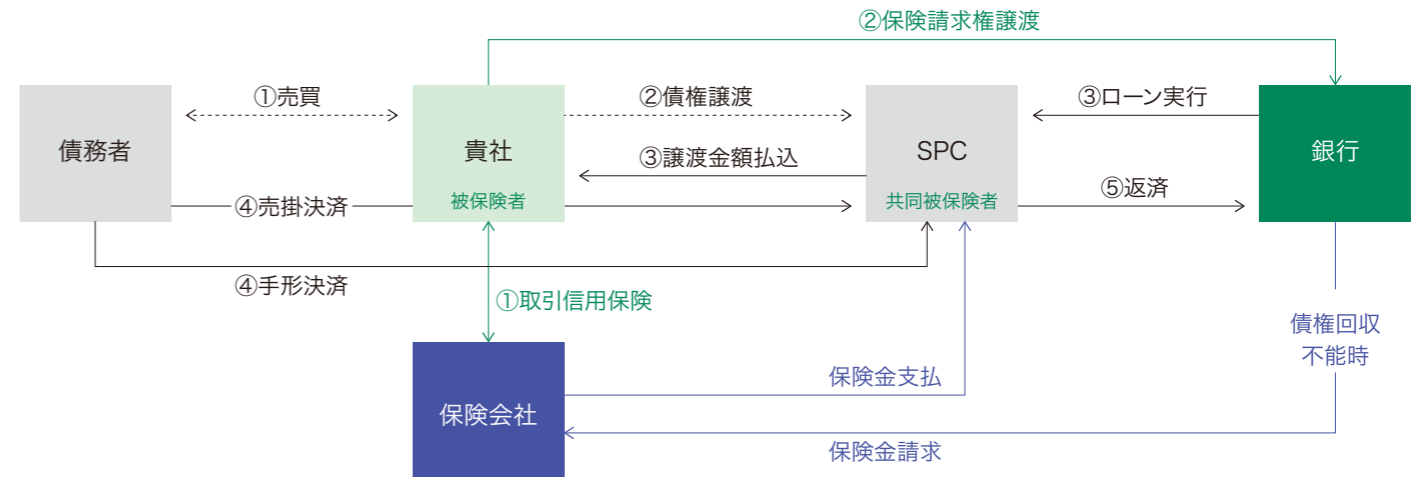
IR効果への期待

- [定量効果]
- 各種財務指標の改善効果
- [定性効果]
- 流動化等財務戦略への取組みへの評価、フリーキャッシュフローを活用した積極的戦略施策の発信

保険付き債権流動化スキーム(国内売掛債権売買ファシリティ)

- 貴社が売上債権に付保する取引信用保険について、その保険請求権を提携銀行へ譲渡いただくスキーム
- 保険会社の信用力を加味することが可能であり、通常の債権流動化よりも好レートでのご提案が可能となる可能性あり

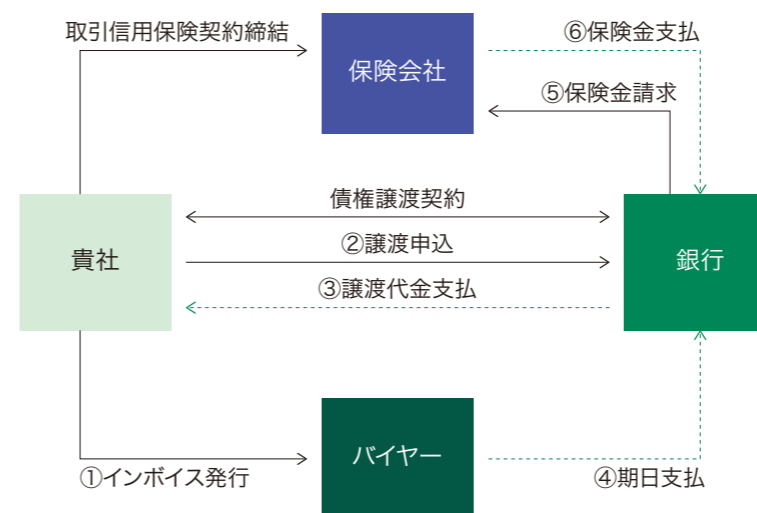
【スキーム概略図】



保険付き債権流動化スキーム(海外取引先インボイスディスカウント)

取引信用保険が付保された売掛債権を弊行がノンリコースで買取る取引

【ストラクチャー】



※保険事故(破綻・3ヶ月超延滞等)発生時に⑤⑥が発生

【概要】

- 銀行は、貴社より売掛債権に加え保険金を受け取る権利の譲渡を受け、買戻請求権を放棄して買取を実施。債権期日に銀行はバイヤーより回収。保証履行事由発生時、銀行は保険会社より保険金を受領。
- 銀行によるバイヤーの与信判断が困難な場合にもIDFの検討が可能となるケースあり。
- 想定コストは以下の通り。
 - 保険料
 - アレンジメントフィー(前払い)
 - 割引料
 - 実費(弁護士費用など)

【導入効果】

- 期日前の資金化
- 売掛債権のオフバランス化(詳細は会計士に要相談)

ポリティカルリスク保険

外国政府や海外企業との取引など、海外におけるビジネスで、その取引先国に起因する損害を被った場合に、保険金をお支払いする保険です。

✓ 収用・国有化・差別的待遇

資本や資金などの没収・収用・国有化などで投資した資本が回収不能となる場合

✓ 送金規制・兌換停止

投資先国の規制により、外貨交換および外貨の本国送還や配当が実行できなくなる場合

✓ 政治的暴力・戦争

戦争、内乱、反乱、革命、テロなどにより投資資産が毀損した場合

海外子会社の非常危険のリスクヘッジ

COVER 1 海外の出資金が現地子会社の接収・国有化・許可の停止・戦争などによる毀損、配当金の送金規制による損害など

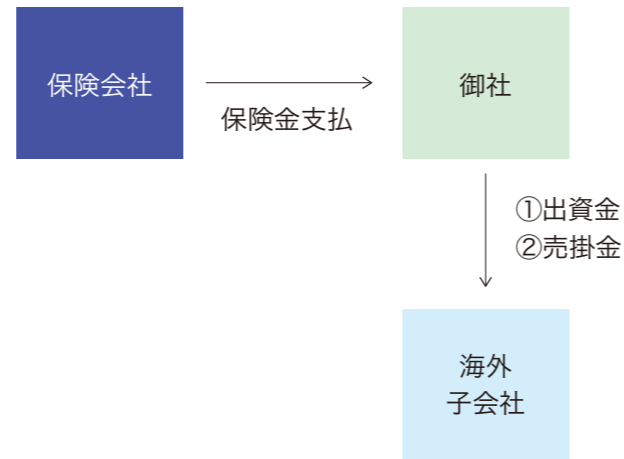
COVER 2 売掛金の回収が送金規制により回収できないときや、接収・国有化・戦争などにより返済できない損害など

COVER 3 海外子会社に親会社が債務保証している際に、接収・国有化・戦争や送金規制などにより保証履行を強いられた場合の損害

- 単一国からカバー可能。複数子会社を1ポリシーでカバーする場合は、保険料率を削減可能。
- 事業再編に伴う海外からの撤退においても、検討可能。

保険カバーの理由

- カントリーエクスポージャーの削減・調整
- 中国などでは、台湾問題などを通じた日中関係悪化による日系企業に対するカントリーリスク増



✓ 補償の対象

- 海外へのエクイティ投資や貸付金、売掛債権などを対象
- プロジェクトファイナンスを活用した場合の非常リスクカバー
- 都市開発や再生エネルギーなどのプロジェクトに対する保証
- マイノリティ出資でも検討可能

	対象国	概要	付保理由
ポリティカルリスク 主な事例	ASEAN	太陽光	新規投資のため、リスクをヘッジ
	インド	輸出債権の送金規制	エクスポージャーの削減・対外的な説明
	複数地域	工場など、複数工場	包括的なリスクヘッジ
	南米	プロジェクトファイナンス	カントリーエクスポージャーのコントロール
	中東	国営企業へのプロジェクト	保険付保が取引の条件

保険仲立人(保険ブローカー)とは?

日本では1996年、保険業法の改訂により保険仲立人(保険ブローカー)制度がスタートしました。保険代理店の登録数は約16万とありますが、ブローカーの登録数は、わずか56(令和5年6月基準)。当社はそのうちの一家です。

01 お客様の代理人

保険ブローカーはお客様の指名を受け、保険会社との交渉を委任された代理人です。

02 独立的なポジション

何処の保険会社にも属さないことで、顧客の側に立った保険設計ができます。

03 法律上の誠実義務

お客様へのベストアドバイスが法律上義務化されています(保険業法第299条)利害関係に左右されない、適切な説明義務が伴います。

04 専門資格と供託金

保険仲立人(保険ブローカー)は、専門資格の取得と、最低2千万円以上最高8億円の保証金を供託し、財務局から認可を得ています。

05 費用負担ゼロ

保険仲立人(保険ブローカー)は、手数料を保険会社から得るため、お客様の費用負担がありません。

保険業法第299条

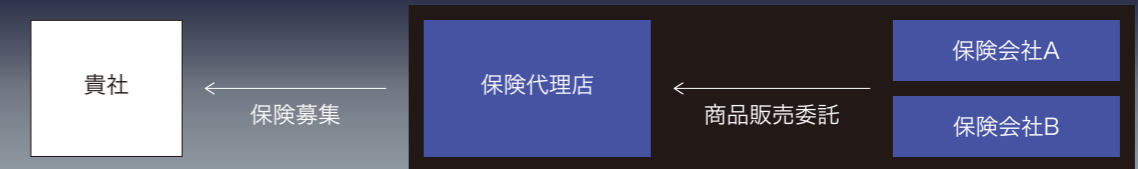
保険仲立人はお客様の委託を受け、誠実義務に基づき誠実な保険媒介を行う義務が明示されています。

(保険仲立人の誠実義務)

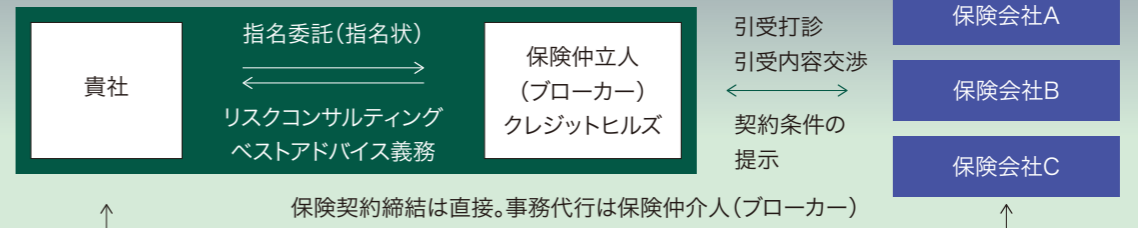
第二百九十九条 保険仲立人は、顧客から委託を受けてその顧客のため誠実に保険契約の締結の媒介を行わなければならない。

出典：政府法令検索ポータル E-GOV

保険会社直販および保険代理店は保険セールス



保険仲立人(ブローカー)はお客様サポート業



取引信用保険のプロフェッショナルとしてお客様の成長を支援

与信リスク管理でお悩みの企業様へ

取引信用保険に特化した保険ブローカーであるCredit Hillsは、豊富な専門知識と保険会社との交渉力を活かし、お客様のニーズに合わせた最適な保険を調達します。また保険付き売掛債権を活用した資金調達するなど、保険それ以上のソリューションをお客様の立場で考えます。