

マーシュジャパン 取引信用保険

動き出した輸出取引信用保険市場

2007年4月、それまで公的機関が独占的に供給を行ってきた貿易保険が本格的に民間市場へ解禁された。05年4月に規制が緩和され、民間損保会社が部分的に引き受けを開始。日本企業の海外進出が躍進する中、一般貿易保険分野の全面解禁が市場の競争力を活性化している。コスト削減と良質の保険を望む企業にとって、比較検証のできる専門家が求められている。マーシュ・インクには世界100カ国以上に取引信用保険のスペシャリストが約250人、アジア・パシフィック地域に30人以上が在籍する。マーシュジャパンFIPRO部門(注1)の丹羽雅彦氏とマーシュ中国(上海駐在)日系企業担当の元英旭氏に、取引信用保険や輸出取引信用保険について聞いた。



丹羽氏



元氏

取引信用保険は、ビジネス上のファイナンシャルリスクを回避するため、多くの企業の倒産や債務不履行により、巨額の貸倒事故が増加している。取引信用保険には大きく分けて、国内取引を対象としたものと海外にわたる貿易保険の二つがある。国内向けは94年に民間保険会社が取り扱いはじめ、将来の発展が大きい分野だ。

の大半を日系保険会社が占めている。一方、海外の取引先を保険の対象とする貿易保険は戦後、政府の再保険という後ろ盾を生かしながら、公的機関が独占権を持ち、独立行政法人日本貿易保険(NEEI)のみが扱っていた。行政改革の流れで、2005年4月には民間保険会社に部分的に開放され、07年4月に一般貿易保険が全面的に開放されることとなった。民間の保険料はNEEIと比べて1割から4割安くなるケースもみられるが、企業はこれまでの慣行と真に必要な保険を見直すためのフェーズリテイスタディーの段階にあるのが現状だ。

が中国である。その理由の一つに、商習慣が大きく異なる中国への日本企業の進出が挙げられる。05年にJETRO(日本貿易機構)が中国と貿易を行う日本企業に対して実施したアンケート調査によると、中国特有のリスクとして、売り掛け金の回収が大きな問題であることが分かった。中国では支出を極力抑える傾向が大変強く、支払い遅延後の値下げ交渉も日常茶飯事だ。

また、韓国や台湾企業が中国に積極的に進出する中、日系企業の販売戦略上の生き残り策として、中国企業ならびに中国進出の外資系企業への取引条件として前金・現金決済に加え、与信取引の提示が要望される状況が挙げられる。ただし、その取引先ごとに与信枠を決定する際、日本と異なる点は、各種公開情報(財務データ)と調査会社を通じた報告書の信憑性に多少の疑問の余地を残していることだ。

「取引信用保険を利用すれば、保険会社による取引先調査と各取引先の与信枠(保証金額)の提示を受けられる」(元氏)。

会社法、J-SOXという企業を取り巻く現在の環境を踏まえ、同社は、日系グローバル企業向けに「ドレドクレシットグローバルプログラム」の導入を支援している。世界各国に現地法人を置く日系グローバル企業の取引信用リスクを一括してカバーするために、構築する保険プログラムだ。「スケールメリットによる全世界ベースでの保険料コスト削減はもちろん、連結決算における財務リスク、新会社法の施行により注目されるリスクマネジメントに関連する諸問題の多くの部分が消される」(丹羽氏)。

同社は7月に、中国における債権管理・取引信用保険のトレンド、NEEIと民間保険会社の違いなどの内容でセミナーを開催している。今後、トレードファイナンスに関するリスクマネジメントの強化を目的とした、保険ソリューションの開発を続けていく。(注1) Financial & Professional Department: マーシュ・インクのグローバルプラクティスの一つ

であり、金融機関向けのサービスおよび、特殊リスクに対して役員賠償責任保険、専門職業賠償責任保険、そして取引信用保険などの手配を行う。