

貸

倒れリスクを回避するため、取引信用保険を活用されている企業が
増え、特に、中国でビ

ジネスを展開されている企業にその傾向が高まっています。中国の企業に日本から製品を輸出する場合に加え、現地法人による中国国内での取引についても、リスクをヘッジしたいという声が増えています」と話すのは、マーシュ ジャパンの丹羽雅彦クライアントエグゼクティブだ。

丹羽氏によれば、中国でビジネスを展開する際の大きなリスクの一つに、売掛金の回収があるという。支払いの遅延が珍しくないことに加え、財務データなどのディスクローズも進んでいないため、与信管理も容易ではないようだ。

日本から輸出を行う場合に発生するこれらのリスクをヘッジする手段として貿易保険がある。かつては政府系行政法人が独占的に取り扱っていたが、2005年から順次緩和され、2007年4月全面的に民間に解禁された。すでに複数の損害保険会社が参入しているが、クロスボーダー取引・国内取引に関わらず、日本企業のニーズにきめ細やかに対応しているのがマーシュだ。

マーシュは、世界100カ国400以上の拠点に約2万6000人のスタッフを擁する世界最大の保険仲介およびリスクマネジメントのコン

サルティング企業であり、グローバル・プロフェッショナル・ファームであるMarsh & McLennan Companies (MMC) グループ(総従業員数は約5万4000人)の一員である。取引信用保険については、世界に約2500人、アジア・パシフィック地域に限っても30人以上のスペシャリストが在籍するということから心強い。また、マーシュ・チャイナには、日系企業専門の担当者が在籍しており(拠点は上海)、すでに多くの日系企業中国現地法人へ取引信用保険のサービスを実施しているという。さらに、中国以外の

アジア諸国においてもマーシュのグローバルプラクティスの一つであるJapan Client Services (JCS) のアジア部門 (JCS Asia) と連携したシームレスなサポート体制も整っている。「保険プログラムの構築において、複



クライアント エグゼクティブ
FINPRO (Financial & Professional)
丹羽雅彦

「取引信用保険」を活用

海外での 貸倒れリスクを マネジメント

日本企業にとってグローバル化が必須になりつつある。海外に進出する企業も少なくないが、ここで心配になるのが現地の取引先の与信管理や売掛金の回収だ。こうした背景の中、最近注目されているのが取引信用保険だ。中でも、グローバルな視点でリスクマネジメントを提案できるマーシュが、存在感を高めている。

制作 ● 東洋経済広告局企画制作部

数の保険会社の中からお客様に最適な保険プログラムをデザインし、提案できるのがマーシュの強みです。リーズナブルな価格設定はもとより、与信限度額に関する保険会社との交渉や保険事故の対応にも定評をいただいています。さらに、当社が自信を持っているのが、単に売掛金などのリスクをヘッジするだけではなく、全社的リスクマネジメントを実現できる点です。

世界有数のリスクスペシャリストとしての強みを生かしたリスクカバー提案も好評だ。その一つが「グローバルトレードクレジットプログラム」である。これは、世界各地に現地法人がある日系多国籍企業に対して、本社主導で一括した保険プログラムを構築するものだ。世界中の貸倒れリスクを定量・定性的に分析した上で一括管理することによって、保険の漏れや重複を防ぎ、適正なリスクカバーが可能になる。

「保険会社の与信管理機能を活用し、信用リスクを客観的に判断することも可能です。またシステムを活用することによってリスクの『見える化』の一環としてもご利用いただきたいですね」(丹羽氏)。

新会社法や日本版SOX法の施行など、企業にとってリスクマネジメントがますます重要になるうとして、マーシュの保険ソリューションがさらに頼りになるだろう。

【お問い合わせ先】

<http://www.marsh-jp.com/>
マーシュ ジャパン株式会社

東京都新宿区西新宿3-20-2 東京オペラシティタワー38階
Tel.03-5334-8200 (代表) 03-5334-8174 (直通)