

深掘り! 保険用語

株式会社ウインライフ

小野 力

<113>

貸金業法などの適用もなし

債権買取手数料は利息でない理屈で

今回は「ファクタリング」として「債権の売掛債権を買取」として掘り出した...

法的規制がないファクタリング

クアターが出来ました。今という理屈から規制がさでも銀行系ファクターと競争する...

新日本保険新聞

営業シナリオライターの片岡隆太です。さくら前線は早くも北陸から東北へと向かっております...

自己紹介文、ぜひ第三者の助言を

「自己紹介文、ぜひ第三者の助言を」には少し自信があります。そしてきた日本青年会議所のノウハウは、相手にとって刺さるシナリオを考へ、それを暗記し現場で演じるというものを...

営業素人からTOTへ! 真似して伸びる 暗記営業のススメ

奮闘! 支社長

西川 新一 <131>

毎年恒例の3月初日、人事配置転換の夜がやってきた。社員に対する昇格や転勤に関する辞令が例年同様発表された。

特殊事情抱え新年度がスタート

新たな部下の人物的成長にトライ

「この春は、産後復帰1年目の本年、現所属職場では、主婦としての苦労・求められる女性の営業転換下の苦労の3重苦のもと、体力的精神的共に、ハードな環境で苦しむながら業務を続けており、組織としても総合社員とは異なる気づかいが必要人物である。また、上記同様に総合社員については、希望する勤務地勤務内容は異なる、当支社配属となる中堅社員であり、都合営業部門である当社勤務という異動結果について、本人としては決して満足ゆくものではないと推測される人物である。3月下旬、激動の年間最終営業会議も終わり、3月末目標超過に向け、邁進するともに、記のようなこれまでの「特殊事情」を抱えた新年度スタートに向け、新たな部下の人物的成長にトライすべく、気を引き締める3月下旬となった。

これから伸びるのは、損保系

「これから伸びるのは、損保系」というニーズに込められている。最低取引先数や設定しているファクターが多くなり、大体10社以上となっている。ファクタリングでも取引先ごとの信用状況の調査があり、リスクに依じた支払限度額が設定されます。クライアントは当然、懸念先を中心に取引先リストを提出しますので、十分な支払限度額が出ない場合やゼロ回答も珍しくないといわれています。これは私の肌感覚ですが、ファクタリングは逆選択が可能です。信用状況の審査は取引先も厳しきようです。手数料は支払限度額の1〜4%程度とされます。ファクタリングと取信を比較検討した結果、「取引先の包括でのカバー」「支払限度額に対する保険料率(保証料)の低さ」で取信に軍配を挙げて下さったクライアントも少なくありません。取信は各社の取扱規定によると重複加入は不可とされています。しかし、ファクタリングは担保・保証の一種とみなされ取信と同時に契約しても問題はありません。取信では担保・保証を実行した後の債権残額について保険金を支払いますので、ファクタリングでの回収後に保険金を支払うこととなります。