

さまざまな債権管理の段



保険・保証範囲	あらゆる種類の損失に備えて、社内に留保しておく必 があります。	<ol style="list-style-type: none"> 1 法的倒産 2 法的倒産以外の不払 3 ポリティカルリスク、を填します。 	WIN	法的倒産に対する保証履が中ですが法的倒産以外にも対象となる場合があります各社サービスに拠ります。	WIN	バイヤーの債務不履のみを、保証します。	
価格	バイヤーの信書や債権回収等に、多くのとコストをする恐れがあります。	保険対象の年売上に料率を乗じて保険料を算出します。的低廉なコストで、きな効果が期待できます。	WIN	原則的に、保証対象先与信限度額に料率を乗じて保証料を算出します。バイヤーの新加や増額の 度、料が発します。		数数料の他に、L/C 設コスト、事務コストを し、が嵩みます。	
達	特筆すべき効果はありません。	取引信保険による回収リスクヘッジをずること、機 からの信頼度が向上します。		定割合を売掛債権の額より割り引いて、期前に現化します。		売掛相当額のを受けることが出来る場合があります。	WIN
サービス	社内では対応できる範囲に限られます。	バイヤーの信情報やリスク評価、業界動向にする情報提供が可です。また、債権回収サービスもご利用いただけます。	WIN	情報提供サービスは、各社サービスに拠ります。債権譲渡した債権については、ファクタリング会社が債権回収します。		サービスの環として提供される内容に限定されます。	
顧客係	顧客に対し、慎 過ぎる払い条件を求める傾向になると、ビジネス拡に影がでます。	アグレッシブで競争のある 売戦略を、安感をもって推進できます。	WIN	ファクタリング会社に債権譲渡した場合は、顧客の払先として譲渡先が指定されます。		L/C 設によって、設におけるバイヤーの運 が固定されるため、望ましい選択ではないケースがあります。	
管理	債権管理段が確されていない場合は、ハイレベルな運体制が 求されます。	限度額の申 は、オンラインツールを利用する事で簡便に完結します。当社の審査エキスパートが、バイヤーを継続的にモニタリングしています。	WIN	バイヤーの新加や限度額変更の度、書類続が必になり、が煩となる可能性があります。		SHIPPING 毎にL/C設続が必です。書類不備ディスクレによる引受絶を避ける為、事務処理にをします。	