

公務出國報告

(出國類別：考察)

「考察日本貿易保險業務」出國報告

服務機關：中國輸出入銀行
出國人 職 稱：二等專員兼科長
姓 名：陸 慧 君
出國地區：日本
出國期間：93年5月9日－93年5月14日
報告日期：93年7月30日

D2/
09302361

系統識別號:C09302361

公 務 出 國 報 告 提 要

頁數: 14 含附件: 否

報告名稱:

考察日本貿易保險業務

主辦機關:

中國輸出入銀行

聯絡人/電話:

/

出國人員:

陸慧君 中國輸出入銀行 輸出保險部 二等專員

出國類別: 其他

出國地區: 日本

出國期間: 民國 93 年 05 月 09 日 -民國 93 年 05 月 14 日

報告日期: 民國 93 年 07 月 30 日

分類號/目: D2/保險 D2/保險

關鍵詞: 輸出保險,短期貿易保險業務,統保保險,費率,風險管理

內容摘要: 日本辦理輸出保險業務已有五十餘年豐富的經驗，職此次奉派赴日考察，主要之目的是為瞭解日本貿易保險機構之組織架構，經營理念與營運策略，和政府之支持程度。並就短期輸出保險業務，統保保險之作業流程，包括核保與承保作業，費率之計算，風險控管和新產品之設計與行銷等細節問題，就教於日本同業先進。日本模式之優點值得我們參考，但因兩國國情不同，法律架構不同，產業結構不同，本行應掌握本行客戶之需求，開發能夠滿足客戶要求之多元化產品，方能發揮本行之功能。

本文電子檔已上傳至出國報告資訊網

目 錄

<u>目次</u>	<u>頁次</u>
壹、前言-----	1
貳、考察目的-----	2
參、拜訪機構介紹-----	3
肆、考察內容	
一、短期貿易保險-----	6
二、選擇型保險和統保保險-----	6
三、風險管理-----	7
四、日本貿易保險業務之特色-----	12
伍、心得與建議-----	13
陸、附錄-----	15
一、附件一	
二、附件二	
三、附件三	
四、附件四	

壹、前言

近年來，國際市場競爭激烈，加以新興工業國家之外銷能力逐步提升，造成各國廠商經營對外貿易日益困難。為因應經貿發展之需要，世界各國均藉實施輸出保險制度，轉嫁廠商可能遭遇之政治或信用危險，以維持國家經濟發展之命脈。

無可諱言的，國際間政經情勢日趨複雜，層出不窮的風險日益擴增。自九一一恐怖攻擊事件以來，貿易風險更形擴大。全球化的發展趨勢使得過去大家所熟悉的國與國之間貿易的界線，已越趨模糊，伴隨而來的是如滾雪球般的巨大風險。對個別單一廠商而言，欲靠自身的能力預測、分析和控管風險，著實困難。因此，將風險管理委由專業公司協助處理，已逐漸為企業所採納。事實顯示，欠缺良好風險控管制度的公司，很可能隱藏許多無法預估的致命損失。無怪乎，世人皆視二十一世紀是掌握風險，開創新局的世紀。

本行辦理之輸出保險業務一直是廠商規避風險的最佳利器，我國加入 WTO 後，企業不僅面臨集團化、國際化和多角化的競爭，更需迎戰愈來愈多不可預測之風險。如今，保險觀念已深受國內廠商之倚重，未來國際市場之經營環境，將更有利於本行開發新種商品，擴大業務規模，開啟營運契機。

貳、考察目的

職此次奉派赴日考察，主要之目的是為瞭解日本貿易保險機構之組織架構，經營理念與營運策略，和政府之支持程度。並就短期貿易保險業務，統保保險之作業流程，包括核保與承保作業，費率之計算，風險控管和新產品之設計與行銷等細節問題，就教於日本同業先進。並與 NEXI 和 JTIO 兩家機構與談人員就人事任用制度，薪資與升遷，和員工福利等管理層面之問題廣泛交換意見。

行前承蒙總經理和副總經理召見，明確的交待職向日方洽談之重點。透過電子郵件，職與 NEXI 和 JTIO 密切聯繫，於訪問前將洽談主題和問卷先行傳送，方便其安排與談人員。在出發前除獲 JTIO 和 NEXI 兩家機構之正式邀請外，NEXI 之董事長 Mr. Konno 尚且具名發正式邀請信函，並允諾將安排時間接見職（附件一）。由於拜訪行程和內容均已妥善安排，內心極為篤定，開心的踏上旅程。

職有幸獲派赴日本取經，短暫的停留與訪談，雖無法全盤吸取精髓，惟仍竭盡所能，掌握難得的機會，與日本貿易保險機構 JTIO 和 NEXI 主管人員充份交換意見。希望從日本五十餘年的輸出保險業務發展中，引進學習值得借鏡之處，更期望減少或避免其錯誤之痛苦經驗。JTIO 受日本政府之委託，多年來已對亞太地區輸出保險機構（ECA）舉辦無數次研討會或教育訓練課程，本行曾派多位先進參與。相信這些交流與拜會對增進彼此之瞭解與促進未來合作發展，均有助益。

參、拜訪機構介紹

此次奉派出國，依既定行程於五月十日和十一日拜訪日本貿易保險機構（Japan Trade and Investment Insurance Organization，簡稱 JTIO）；五月十二日和十三日拜訪日本貿易保險（Nippon Export and Investment Insurance，簡稱 NEXI）。

（一）財團法人貿易保險機構

（Japan Trade and Investment Insurance Organization，簡稱 JTIO）

JTIO 成立於 1989 年，前身為貿易投資保險協會(Trade and Investment Insurance Association)，受理主管機關通產省 EID/MITI 之委外工作，其組織型態為財團法人機構，由 40 餘家廠商贊助設立。會員包括：商社、製造商、出口商公會、銀行和其他金融機構。其主要功能為：

- (1) 國家風險
- (2) 國外進口商信用評估和風險管理
- (3) 理賠和收回款項之作業處理
- (4) 擔任 MITI 和被保險人間之聯繫工作
- (5) 出版刊物，公共關係事務，諮詢服務
- (6) 貿易和保險相關之調查服務
- (7) 訓練亞洲區國家之輸出保險從業人員

（二）日本貿易保險

（Nippon Export and Investment Insurance，簡稱 NEXI）

日本自 1950 年公佈「輸出信用保險法」開始辦理輸出保險業務，原先由經濟產業省(METI)（即經濟部）的貿易保險課負責，僅提供一項保險。辦理之目的為促進日本經濟成長，協助廠商出口降低對外貿易可能發生之風險。隨著經濟起飛和對外貿易頻繁，

1987年4月日本國會通過擴充五項保險制度內容，同時，輸出保險法因陸續增加預付款輸入保險及三角貿易保險，因此更名為「貿易保險法」，凡使用「輸出保險」之名稱，均改為「貿易保險」。更改為貿易保險制度後，此後十年日本的貿易保險制度作了許多重大的改善（附件二）。

到了2001年，為提升服務水準和經營管理效率，通產省成立一獨立法人機構 Nippon Export and Investment Insurance (NEXI)。組織上雖受日本政府監督，但在人事任用權上，擁有較大的彈性，可自民間延攬有10年以上工作經驗的貿易專業人才。目前員工共182人(其中150人來自MITI等政府機關，另30餘人來自民營機構)。有關日本經濟產業省(METI)、NEXI和JTIO三者之關係圖詳附件三。

就經營管理層面而言，NEXI係依據經濟部設定之中期目標(包括提升管理績效，營運品質，財務能力等)，訂定中期營運計畫，經由評議委員會審查後，揭露審查之結果，藉此達到經營成果透明化之目的。

截至2003年底，NEXI之承保餘額為176,232百萬美元，較上一年度成長20.9%，居伯恩聯盟會員中盟主地位。其中短期輸出保險承作金額為160,279百萬美元，佔承保總額之90%。全年保費收入為348百萬美元，成長41.5%。短期輸出保險之保費收入增加21.2%，達143百萬美元，主要係因景氣復甦，汽車出口至美國大幅攀升且亞州各國SARS疫情趨緩，經濟好轉自日本進口增加所致。中長期保險之表現更為突出，保費收入大幅增加60.2%，絕大部份來自印尼電廠案之保費收入。

2003 年，NEXI 之保險賠款大幅減少 48.2%，理賠金額為 310 百萬美元，損失率為 89%。過去 50 年來，日本輸出保險已承保之金額高達 380 百萬兆日圓；賠款達 2.4 百萬兆日圓，平均承保餘額佔日本出口總額之 20%。

自 2004.4.1. 起，NEXI 在組織上做了局部的變動。為提升理賠和債權回收服務，新設立資產管理部門；核保部門分成 Group One 和 Group Two 兩組，另增加新產品行銷組，以加強對中小企業之服務。

肆、考察內容

一、短期貿易保險業務

日本貿易保險機構辦理之短期保險涵蓋之風險為：

1. 政治風險和信用風險-

政治風險：風險之發生非因簽署輸出和約之另一方產生者，如進口管制、戰爭和內亂

信用風險：破產、逾期不付款、遲延付款

2. 裝船前和裝船後風險-

裝船前風險：無法出口之風險

裝船後風險：帳款無法收回之風險

國家風險之費率係依照不同的險種，依風險程度之不同共分成 A, B, C, D, E, F, G, H 八個等級(自低風險 A 級排列至高風險 H 級)，每種險別再依風險等級訂定費率標準，高、低風險費率差距達 20 倍。

二、選擇型保險和統保保險

選擇型保險(Specific Insurance)-

出口商憑個別的出口合約向 NEXI 投保，出口商無需對所有交易均申請保險，可依風險程度之不同，選擇性的投保。由於投保之案件，具高風險之屬性，故保費費率較高。

統保保險(Comprehensive Insurance)-

不論出口商是否與 NEXI 簽約之工會會員或是個別廠商，凡申請投保，必須包括所有交易，無任何選擇性。以風險性而言，因大數法則，風險較低，保費費率較選擇型保險為低。本保險對被保險人之益處是保費低但保障高。

過去日本曾積極推動以公會為基礎之統保保險，作法是依據日本政府產業政策導向，以統保保險之方式，透過公會組織之運作，輔導並協助該產業出口，進而幫助日本經濟發展。目前與與 NEXI 簽約辦理統保保險之公會共有 10 個（附件四），分別為機械、船舶、電線、鐵道、自動車、鐵鋼、線材製品、和化學工業品等，包羅萬象。

與公會合作，雖帶來大量的業務，亦有其困難處，因要求所有會員均須投保，無一例外。推廣初期，尤其艱辛。景氣衰退時，某些產業會特別不景氣，致其投保案件之損失率特別高。NEXI 表示未來將依循歐美國家之方式，持續推廣以個別公司為主體之統保保險。

保費之計算公式：

政治危險之承保金額*政治危險之費率*國家風險費率
+信用危險之承保金額*信用風險費率

三、風險管理

保險之經營以損益兩平為目標，亦即保費收入應足以涵蓋賠款支出。為達到上述目的，來自於核保之商業風險必須有效的控管。可經由檢視買方之信用狀況，調降對高風險之買方之核保額度等方式控管商業風險。

（一）國外進口商信用管理

NEXI 之資料庫中儲存國外進口商之姓名、地址、信

用等級等資料。舉凡資料之輸入或更正均透過 J T I O 或 N E X I 分公司之終端機作業。

當出口商首次申請投保時，申請人應先辦理國外進口商註冊申請，並檢附該進口商之徵信報告。如無法提供進口商財務資料，J T I O 必須向國外徵信機構購買徵信報告，憑以辦理徵信分析。國外進口商之徵信資料經審核完畢後，國外進口商之信用評等即經評定，信用資料建檔完成。如出口商對申請徵信之進口商評等不滿意，出口商可再提供進口商最新徵信報告及財務報表，要求重新徵信及更改信用限額。

資料庫中之進口商資料，每年更新一次，評等亦每年調整一次。進口商資料之基本資料（如名稱或地址）變動時，出口商必須以書面申請資料更正。

如何辦理進口商徵信？

資料來源包括：代理商之報告、年報、往來銀行函覆資料、過去保險賠付記錄、實地查證報告、報章雜誌報導、進口商提供之資料（含網站資料）。

必需提供之資料包含：進口商之姓名與地址、成立年度、產業概況、進口商財務資料、信用狀況（是否有違約情事？商譽如何？），徵信機構和辦理徵信日期。

（二）信用評等管理

NEXI 之進口商資料庫中共有 30,000 筆進口商資料，為以有效的管理方式，辦理數以萬計的進口商徵信，首先依據設定之指標和進口商信用等級分類，先粗略的判斷進口商之信用狀況。

初步評估之資料來源主要為資產負債表，損益表，進

口商付款紀錄，往來銀行和其他同業之評語。
進口商評等係依據進口商之交易內容而決定，非一成不變。例如，進口商雖針對可能發生之意外事故，已自行買了保險，即便並未發生任何意外，但此種潛藏的風險，已對該進口商之信用狀況產生影響，對其評等自會改變。

評等方法-

依據進口商性質之不同，信用管理分成核保和風險控管。將進口商分為政府、民營企業、有擔保之授信和暫時核予額度（不屬於以上三類，無法取得財務報表者）四種類型。

對民營企業依信用狀況分成五大類：

1. 信用卓著者
2. 信用佳、財務狀況超過一般水準者
3. 商業風險之保險額度較高者
4. 保險核保時受某種程度之限制者
5. 財務狀況欠佳或財務能力薄弱者

暫時核予額度者分為三類：

1. 進口商之財務狀況無法了解者
2. 停止營業者
3. 成立未滿一年者

有關外國政府機構及銀行之分類，與本行現行業務較無關聯，故在此不贅述。

當進口商因發生逾期不付款（進口商未付款或財務困難）、破產或清算等情事未能如期付款，出口商察覺風險已發生或已產生損失時，應立刻辦理損失通報。

進口商之徵信分析，項目為：

營業歷史

營業項目（如製造商或非製造商，民營或政府機構，上市或非上市）

產品種類

行業別

產業趨勢及業界地位

員工人數

經營管理階層之背景資料

付款情形

商譽、業界地位和往來銀行評價

財務狀況分析，內容包括：

淨值

流動資產分析（現金，應收帳款，存貨）

比率分析（流動比率，速動比率，自有資本比率）

獲利能力

銷售能力

短期輸出保險著重分析進口商之短期付款能力，故需特別注意流動比率之變化，若無法取得適當的財務資料，對進口商只能核予最低信用限額。

（三）信用限額管理：

除信用評等外，信用限額亦應於核保時訂定，欲建立標準化之額度核定規範，並不容易。因有經驗的核保人員，依據個別進口商的資信狀況，依經驗判斷，即有足夠能力核給額度；但對欠缺經驗者，就需依照標準化程序，始能核定信用限額。

信用限額之種類：

- 1) 信用額度
對個別進口商核給之額度
- 2) 理賠上限
對短期統保保險，每一被保險人均與NEXI簽訂
補充合約，自行訂定理賠上限。

四、日本貿易保險制度之特色

法令依據	貿易保險法、 貿易特別會計法	法律周延完備，依需要適時修訂，制度運作靈活
組織體系	主管機關為通產省 貿易保險審議委員會	負責政策決策，再保險之營運、 與外國政治及各部會溝通協調 審議結果作為通產省擬定政策之參考
隸屬機關	NEXI JTIO 公會	貿易保險之核保、承保、理賠、收回款 國外進口商信用調查、保險業務推廣與諮詢、公共關係、出版刊物與廣告、教育訓練、研究 設有專職人員，代辦統保業務
承保方式	個別保險：選擇性投保 統保保險：Whole Turnover	費率高、不易分散風險 費率優惠、可分散風險、提高保險利用率
信用管理制度	建立「國外廠商名冊」內容涵蓋： 國外進口商信用等級、信用限額、信用等級變更、適用險種	國外廠商名冊由 NEXI 管理。 信用調查，信用限額管理委由 JTIO 辦理。
參與國際輸出保險組織	伯恩聯盟	1970 年加入 與其他國家 ECA 交流，作為擬訂營運方針與改善制度之參考。

伍、心得與建議

短短數天的停留與拜訪，透過我的雙眼和雙耳，仔細的觀察，和全神貫注的傾聽，但想要瞭解日本五十多年的貿易保險的歷史與發展，是極其困難，不可能的任務。我把這一次的學習之旅定位在「看看別人，想想自己」，秉持開放的心胸，不卑不亢的態度，讓 NEXI 和 JTIO 兩家公司之會談人員充份瞭解，職係奉派前來搜集資訊，誠心誠意來請益。日方人員非常配合，對職詢問之問題，幾乎是知無不言，言無不盡，竭盡所能，給我答案，非常令人感動。

回到工作崗位後，常常思索究竟應如何才能提高本行輸出保險業務承保量。日本歷年平均承保餘額佔出口總額之 30%，而本行輸出保險業務之承保貨價僅佔全國總出口之 0.35%。本行值得努力的空間實在非常寬廣。「日本模式」值得學習嗎？需要複製日本經驗嗎？個人以為，千萬不要想成為「日本第二」，因為模仿別人會事倍功半，他人的長處只能做為自己的參考。

過去很多人認為日本的成功是政府領導有方，自日本泡沫經濟破滅後，經過經濟學家的實證研究，發現日本政府的干預是導致某些國內產業缺乏競爭力的主要原因，開始檢討日本還有競爭力嗎？應如何提升競爭力？

反觀本行目前之情勢，輸出保險業務並無特殊之法令依據，一切回歸「保險法」之規範。表面上看起來，我國政府對輸出保險業務並無特別的援助或支持，有特殊情況時，又要求輸出入銀行發揮專業銀行功能，要配合政府政策，達到政策目標。本行似乎肩負重任，卻又孤立無援。但若深一層探究，本行資本總額新台幣 120 億元中，撥付承作輸出保險之資本額為新台幣 20 億元，本行之輸出保險準備金已累積新台幣約 14 億元，並有國際知名之再保險公司-慕尼黑再保險公司

和格寧公司共同分保 75%之風險。因此，只要核保工作做得確實，同仁能夠建立風險管理的觀念，每年損失率控制在 50% 以下，欲達成預算目標應不困難。

至於本行應否獨立經營 (spin off)，由於事涉政府政策和經營決策之重大議題，職並不便表達個人意見。但職以為可從本行內部編製之損益表著手，先達到損益兩平的目標。如運用大數法則，擴充承保能量，增加保費收入。增加 A/O 之員額，減少後勤人力配置，增加輸出保險準備金之投資運用效益等等，才能真正讓輸出保險業務成為賺錢的業務。

至於統保保險之開發，職之淺見是應為本行顧客規劃真正實用，能達到避險功效的商品。為能設身處地為客戶着想，滿足客戶的需求，應於規劃階段，做好市場調查，區隔出本行之利基所在，避免與本行「國際應收帳款輸出信用保險」業務重疊，產生競合之不利關係。職以為初步可訪問現行傳統險之投保客戶，將其全部外銷業務皆送到本行保險者，無逆選擇情況之客戶，選定其做為將來會投保本行統保保險之目標客戶。先去瞭解客戶之需求，經過歸納整理後設計出之商品，應遠比自己埋頭苦幹有效率。

一般統保保險均有最高理賠上限之設計。如何訂定合理且具吸引力之費率結構？如何幫助客戶控管風險？如何以統保保險增加本行之輸保業績，且帶來利潤？凡此種種，均可透過 Team Work 的方式，不斷討論分析。而價格模型（保險費率）之建立，職以為可參考過去傳統險之樣本資料，但應篩選目標客戶之資料，因若參雜單一逆選擇客戶之歷史資料，可能會扭曲真相，致導出之費率不具參考性。

此外，如何建立進口商資料庫，如何善用資訊，控管風險，在在都是未來應努力的方向。



NEXI

Nippon Export and Investment Insurance

独立行政法人
日本貿易保険

Nippon Export and Investment Insurance

Chiyoda First Building 3rd Floor 8-1 Nishikanda 3-Chome Chiyoda-ku

Tokyo 101-8359 Japan

Tel:81-3-3512-7656 Fax :81-3-3512-7660 URL:<http://nexi.go.jp>

FACSIMILE TRANSMISSION

DATE : May 6, 2004

TO : Mr. Joseph N. Tsai
President
Taipei Export – Import Bank of China

FAX No. : 886-2-23958316

NUMBER OF PAGES : 2 (including this sheet)

FROM : Mr. Hidchiro Konno
Chairman and CEO
Nippon Export and Investment and Insurance (NEXI)



Nippon Export and Investment Insurance

Chiyoda First Building 3rd Floor 8-1, Nishikanda 3-Chome, Chiyoda-ku Tokyo 101-8359, Japan
TEL.03-3512-7653 FAX.03-3512-7660 URL:<http://nexi.go.jp>

May 6, 2004

Mr. Joseph N. Tsai
President
Taipei Export-Import Bank of China
8th Floor, 3, Nanhai Road
Taipei (100) Taiwan

Dear Mr. Tsai

Thank you very much for your fax dated April 26.
I sincerely apologize for not being able to contact you soon due to the national holidays.

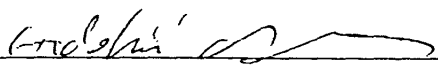
We will welcome Ms. Nancy H Luh to NEXI on both May 12 and 13.
If it would be convenient, I could meet her at my office on May 12 at 9:00am before she starts the substantive discussion with my people.

Now I have asked Mr. Misao Ikeda, Manager of Public Relations Group, to arrange the detailed schedule for her. If you have particular interests to discuss at this occasion, please let him know.

Mr. Misao Ikeda, Manager of Public Relations Group
Phone: +81-3-3512-7655
Fax: +81-3512-7660
E-mail: ikeda-misao@nexi.go.jp

I look forward to meeting with Ms. Luh and trust this opportunity contribute a lot to our good relationships in future.

With the highest regards,



Hidehiro Konno
Chairman and CEO
Nippon Export and Investment Insurance

cc: Mr. Misao Ikeda



ikeda-misao@nexi.go.jp 收件人：Luhhj@eximbank.com.tw
p 副本抄送：
2004/05/07 上午 09:11 主旨：Visit to NEXI

Attn: Ms. Nancy Luh
Assistant Vice President
Export Insurance Department
TEBC

Dear Ms. Luh

I am writing about your visit to NEXI on 12 and 13 May.
I must apologize for the late reply although we received your visit from TEBC President.

Now I am arranging the schedule for you.
The schedule that I am thinking of is as follows.

Wed. 12 May

09:00-09:20 Meet Mr. Hidehiro Konno, Chairman and CEO, NEXI

09:30-11:30 Business development and whole turn-over policy on short-term business

11:30-13:30 Lunch (Japanese food) hosted by Mr. Yutaka Miyake, Member of the Audit Board, NEXI

At this lunch Mr. Miyake explains the function of export credit agency.

Thr. 13 May

10:00-11:00 Related to Medium-long term insurance policy

11:00-12:00 Related to Overseas Investment insurance

I attach the letter from Mr. Konno and CV of Mr. Konno and Mr. Miyake for your reference.

If you have any question, please do not hesitate to contact me.

Best regards
Misao Ikeda
Manager of Public Relations Group
NEXI

tel: 81-3-3512-7655

fax:81-3-3512-7660



Letter to TEBC.tif CV Mr. Konno.doc CV Mr. Miyake.tif

PROFILE of Hidehiro KONNO

Born: July 23, 1944

Education: BA, International Relations, Tokyo University
MPA, Woodrow Wilson School, Princeton University

Current: Chairman and CEO, Independent Administrative Institution, Nippon Export and Investment Insurance (NEXI) (2003.2.26 ~)

2002.9 Advisor, Sompo Japan Insurance Inc.
(Special Advisor, Ministry of Economic Trade and Industry
Senior Fellow, Research Institution of Economy, Trade and Industry
Advisor, Japan Economic Foundation)

2001.1 Vice-Minister for International Affairs (Ministry of Economy, Trade and Industry)

1998.6 Director-General, International Trade Policy Bureau(MITI)

1997.7 Director-General, International Trade Administration Bureau(MITI)

1996.6 Director-General, for Commerce and Distribution Policy(MITI)

1994.7 Director-General, Economic Cooperation Department(MITI)

1992.6 Director, Personnel Division, Minister's Secretariat(MITI)

1991.6 Director, General Affairs Division, Machinery and Information Industries Bureau (MITI)

1988.6 Director, International Economic Affairs Division, International Trade Policy Bureau(MITI)

1986.6 Director, Aircraft and Ordnance Division, Machinery and Information Industries Bureau(MITI)

1983.5 Counselor, Embassy of Japan in U.S.A.

1968.4 Joined the Ministry of International Trade and Industry

Yutaka Miyake

Born; 16 December, 1941

- 1962, 4** **Involvement in MITI (Ministry of International Trade and Industry)**
- 1971, 7** **Study abroad to University of Strasbourg in Finance (Institute of Advanced Study of European Affairs)**
- 1973, 7** **Back to MITI—West Europe Division**
- 1976, 4** **Foreign Exchange and Trade Finance Division**
- 1980, 11** **JETRO (Japan External and Trade Organization) New York Office**
- 1984, 4** **Back to MITI—Americas Division**
- 1985, 11** **Involvement in EID/MITI (Export, Import and Investment Insurance Department MITI) —Director for International Affairs and Country Policy**
- 1989, 7** **Executive Director for International Trade Insurance Coordination (EID/MITI)**
- 1994, 7** **Executive Director for Office for International Affairs and Country Policy (EID/MITI)**
- 1997, 9** **Retired from MITI and nominated to Member of the Advisory Committee of Trade Insurance to M.I.T.I Minister**
- 1997,10** **Visiting Fellow of the Middle East Program of the Royal Institute of International Affairs (RIIA, Chatham House) in U.K.**
- 1998, 3** **Member of the Board of Directors of JTIO (Japan Trade and Investment Insurance Organization) and Executive Director of Institute of International Affairs and Economies of JTIO (IAE/JTIO)**
- 2001, 4** **Member of the Audit Board, Nippon Export and Investment Insurance**

Curriculum Vitae

◆ **Major Experiences in International Negotiation:**

- 1986, 12 Debt negotiation with Central Bank of Iraq and Rafidain Bank of Iraq
- 1990, 7 Debt negotiation with First Deputy Prime Minister of Syria
- 1990,4 - 1996,4 Member of the Technical Sub-Committee of the Berne Union (Berne Union is an Official International Organization of Export Insures)
- 1991, 6 Debt negotiation with Ministry of Foreign Economic Relations of U.S.S.R.
- 1993, 1 Debt negotiation with the Governor of the Central Bank of Iran
- 1996 - 1997 Member of the Country Expert Meeting of OECD Premium Rating Group

◆ **Major Experiences in the Paris Club Meeting**

- 1986, 12 Nigeria I
- 1988, 7 Toronto Scheme Meeting
- 1988, 12 Tanzania II
- 1989,12 Argentina II
- 1990, 6 Mozambique

◆ **Major Experiences in Country Research:**

Hungary, Poland, Russian (and U.S.S.R.), Turkey, Iran, Iraq, Syria, Kazakhstan, Uzbekistan, India, Sri Lanka, Hong Kong, Philippines, Mexico, Venezuela, Argentina, Brazil.

◆ **Education:**

Graduated at Tokyo Metropolitan University (BA in Law).

◆ **Article:**

"Reciprocity Trade Law of USA and its influence to JAPAN" (Japanese Law Review Jurist, Sept.1985)

"In Retrospect of the History of Country Risk From 1980 to 2000" (Monthly Magazine of JTIO; "Boheki-Hoken" Feb.2001)

"New Type of Political Risk in Trade and Investment Insurance" (for Study Group of Risk in the International Trade and Investment of JETRO; July. 2001)

"Political Economic Implication and Perspective of Islamist-based Justice and Development Party's Government in Turkey" ("Boheki-Hoken" Feb.2003)



i-kei@jtio.or.jp

2004/05/07 上午 09:18

收件人：Luhhj@eximbank.com.tw

副本抄送：

主旨：Re: Re : Visiting appointment

Dear Ms. Nancy Luh,

Pursuant to my previous e-mail, I would like to add the following;

1) Our tentative schedule for our receiving you is as follows:

May 10 (Mon) in the afternoon:

We receive you at JTIO office (We shall send our staff to your designated hotel for guiding you to our office)

Mr. Yukio Otsu, President of JTIO will meet you at his office.
Mr. Yasuo Fujimoto, Executive Director of JTIO will meet you at his office.
Then, we have a practical meeting with you at our conference room for one and a half hours or two hours, it depends.
Mr. Tadashi Yoshizawa, Executive Director and myself join this meeting.
Mr. Yoshizawa will give you a brief orientation about

1. Interrelationship among METI, NEXI and JTIO, in addition to this, he will

touch on the relationship between users (clients for insurance) and these three organizations.

2. Brief explanation of roles of JTIO.

3. Brief history of development of trade insurance scheme

We may have an exchange of our view points on the general matter of trade insurance.

If necessary and the time is available, Mr. Toru Kanagawa, Senior Adviser of JTIO can assist you for briefing about Export Bill Insurance of Japan.

May 11 (Tue) in the morning:

Mr. Shigeto Hironaga, General Manager will give you a brief explanation about general features of Japan's Short-term Export Credit Insurance System and have an exchange of view points on Short-term Insurance Scheme.

Lunch Time:

Mr. Yoshizawa will invite you to the luncheon meeting and Mr. Hirokazu Watanabe, General Manager of JTIO and myself will join you.

In the afternoon:

Mr. Watanabe will give you a brief lecture on Credit Risk Management related issues and have an exchange of view points.

May 12 (Wed) in the early morning:

At 8 a.m., Myself (Kawanishi) will meet you at your hotel and accompany you for visiting NEXI. Unofficially speaking you may be introduced to Mr. Konno or his deputy at 9 a.m.
At NEXI, I shall transfer you to the hand of Mr. Ikeda of NEXI's International

Relations Group.

I hope the above will be helpful to you.

For your information, as to the morning of May 11, for us, all concerned persons will be tied up with usual meeting of beg. month and first day of week and then both executive directors will join the conference with external organizations including financial institutions, governments and NEXI during lunch time. Therefore I have to omit this time zone. Please understand the above situation.

Is it OK for you about my plan as above?

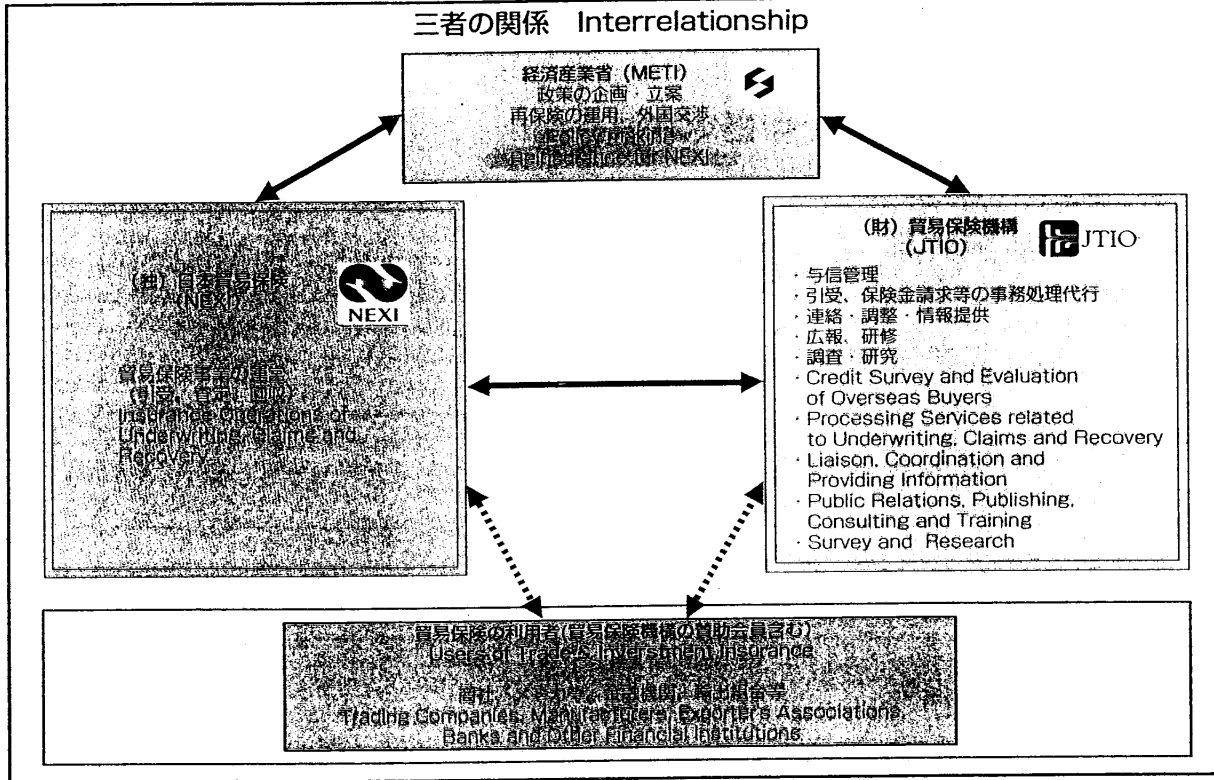
Best regards,

Isao Kawanishi
General Manager of Public Relations & Training Dept.
Japan Trade and Investment Insurance Organization (JTIO)
Telephone: +81-3-3580-0049 Fax: +81-3-3580-0292
E-Mail: "Isao Kawanishi"<i-kei@jtio.or.jp>

The History of Trade and Investment Insurance System

March	1950	Enactment of the Export Credit Insurance Law and Export Credit Insurance Special Account Law, Establishment of "General Export Insurance"
June	1950	Commencement of operation
November	1951	Establishment of "Export Proceeds Insurance"
August	1953	Name of law changed to Export Insurance Law
		Establishment of "Export Bill Insurance"
April	1965	Establishment of "Export Insurance Promotion Association"
May	1970	Establishment "Overseas Investment Insurance" EID/MITI joined the Berne Union
May	1974	Establishment of "Exchange Risk Insurance"
April	1977	Establishment of "Export Bond Insurance"
March	1987	Name of law changed to Trade and Investment Insurance Law Establishment of "Prepayment Import Insurance" and "Intermediary Trade Insurance" Introduction of reinsurance with MIGA and foreign insurance agencies
August	1989	Establishment of Japan Trade and Investment Insurance Organization (JTIO)
July	1991	Establishment of "Short-term Comprehensive Insurance"
October	1992	Establishment of "General Trade Insurance"
August	1993	Establishment of "Overseas United Loan Insurance"
April	2001	Establishment of Nippon Export and Investment Insurance (NEXI)

三者の関係 Interrelationship



與 NEXI 簽約辦理統保保險之公會名單

● 日本機械輸出組合

Japan Machinery Center for Trade & Investment

● 日本船舶輸出組合

Japan Ship Exporters' Association

● 日本電線輸出組合 (No information in English)

● 日本鐵道車輛輸出組合 (No information in English)

● 日本自動車工業会

Japan Automobile Manufacturers Association

● 日本鉄鋼連盟

The Japan Iron and Steel Federation

● 特殊鋼俱樂部

Special Steel Association of JAPAN

● 線材製品協会

Japan Wire Products Association

● 日本化学工業品輸出組合

Japan Chemical Exporters' Association

● 日本纖維輸出組合

Japan Textiles Exporters Association