

出國報告(出國類別：國際會議)

# 出席伯恩聯盟2012年「理賠與追債」 研討會報告

服務機關：中國輸出入銀行

姓名職稱：李宓蓉  
輸出保險部中級辦事員

派赴國家：波蘭

出國期間：101年2月28日至101年3月4日

報告日期：101年5月15日

## 摘要

職參加本次伯恩聯盟 2012 年 3 月 1 日至 2 日於波蘭華沙舉辦之「理賠與追債」研討會，會議中除聆聽會員分享有關理賠與追債案例外，亦藉機將本行過往案例如荷蘭破產管理人案、俄羅斯代理商詐欺案等尋求其他會員之意見。理賠技術上尤就貿易糾紛之處理議題上獲益良多，得藉機比較本行與其他會員機構作法之異同，以朝更有利我國出口商之審理方向，例如於買主顯為恣意爭執之情形，或可參考奧地利 OEKB 作法，依憑過往交易紀錄認定買主主張真偽，以資判定是否理賠，而無須待至獲取訴訟結果；又例如被保險人遭遇買主顯不合理之損害賠償抵銷時，或可考慮參考韓國 KSURE 案例，諮詢律師等專業人員意見後，於一定範圍內儘先賠付被保險人等。追債部份之討論上則偏重擔保品之執行障礙，惟伯恩會員之債務人隨著貿易出口遍及世界各地，除職參與分組討論之俄羅斯與義大利外，餘討論之案例尚遍及烏克蘭、墨西哥、北美等地，各國法律及程序皆不一，且各會員所遇案例皆不同，實非一時半刻所能窮盡，惟得透過本次與各國專職追債人員及追債公司進行交流之機會，建立日後相互諮詢及合作之可能。

# 出席伯恩聯盟 2012 年「理賠與追債」研討會報告

## 目次

壹、前言	1
貳、會議經過	2
一、理賠：分組討論	2
議題一：債務人破產於理賠程序之影響	2
議題二：貿易糾紛之處理	4
二、追債	5
(一) 伯恩會員與追債公司經驗分享	5
中歐與俄羅斯等獨立國家聯合體之比較	5
追債案例分享	6
(二) 分組討論：按國家別分享追債經驗	8
俄羅斯	8
義大利	9
三、伯恩會員問卷調查與數據統計	10
參、心得與建議	13

## 壹、前言

本次所參加伯恩聯盟舉辦之「理賠與追債」研討會議，與伯恩聯盟例行召開之春季會議與年度會議有所不同，非每年度均舉辦，查可得資料記載自 2006 年以降，僅於 2010 年 10 月舉辦過一次，該次中國輸出入銀行（下稱本行）並未參與。

本次會議為期兩天，於波蘭華沙召開，多由專職理賠或追債之人員代表出席，總出席人數約 80 人，會議議事安排循例由伯恩聯盟秘書處辦理，接待事宜則由波蘭信用出口機構 KUKÉ S.A. (Export Credit Insurance Corporation Joint Stock Company) 負責。KUKÉ 成立於 1991 年，為 100% 國營企業，目前有 6 間分公司及 170 名員工，理賠與追債事宜分立部門處理，以 2011 年為例，專責理賠人員有 6 名，總受理理賠案件數為 83 件，專責追債人員有 11 名，總受理追債案件數為 202 件。

本次會議就理賠作業面部份由 KUKÉ 及荷蘭保險公司 ATRADIUS 介紹其理賠案件處理流程及人員配置情況，ATRADIUS 因規模及案量俱龐大，自案件申報至處理流程上多已電子化，KUKÉ 相對規模較小，仍沿襲傳統紙本作業方式，惟理賠處理流程、人力配置、電子化與否及其效力涉及各國法令及各會員機構制度面之不同，須另作深度了解，本文於此不探究。另理賠技術面部份，提出討論之議題有八則，惟因本行僅有一人參加，故挑選與本行較相關之兩則議題：1. 債務人破產對理賠程序之影響 2. 貿易糾紛之處理，參與分組討論。

追債部份，除會員機構外，並邀請追債公司 Global Recovery Group 及 IGK Group 分享追債與重整經驗，惟因本行承保者多屬短期出口案件，較不易徵提擔保品，所涉債權金額亦較低，主導債務人重整之可能性不高，復受限參與人數限制，重整部份之議題未能參與，另會員分組討論部份係按國家別進行分組討論，本次提出討論之國家有八國，職參與義大利及俄羅斯兩國之分組討論。

另伯恩聯盟秘書處統計會員機構自 2005 年至 2011 年短期及中長期出口保險之理賠及追債趨勢，於短期部份，2011 年之理賠案件量較 2008/09 年金融風暴以來，已有顯著下降，並已逐步回復至金融風暴前之水平，惟債權回收率部份自 2007 年以來持續低迷，並無顯著上升或下降趨勢。於未來展望部份，受歐債危機及全球經濟持續疲弱之影響，有多達 54% 之會員機構認為未來損失率仍會上升，39% 則認為持平，惟與會演講者仍多表示樂觀，認為各機構已記取金融風暴危機教訓，即使再次發生危機，亦已作足準備。以下謹將本次會議經過、討論重點以及心得與建議，依序提出報告。

## 貳、會議經過

### 一、理賠技術：分組討論

#### (一) 議題一：債務人破產於理賠程序之影響。

##### 背景：

按各國破產制度或申請條件雖不盡相同，惟破產制度設計上大抵不脫以下程序：債務人或利害關係人向法院或特定機構聲請破產宣告核准後，進行破產公告，並選任破產管理人（下稱破管人），設定一期間供債權人申報債權，破管人有審核各該申報債權之權利與義務，其認如無爭議者，列入破產債權人名單中，各該破產債權人嗣得按其債權比例，就債務人之賸餘財產進行分配，反之，如未遵期向破管人申報債權，或所申報債權遭破管人認定該債權或金額等有爭議者，將無權或劣後於各破產債權人之後分配賸餘財產。

故債務人如經聲請破產保護，破管人將成爲債務人之法定代理人，有管理、處分及變價債務人賸餘財產並分配予各破產債權人之權利與義務，除擔保債權人外，無擔保債權人僅得透過上開破產程序方得分配債務人之賸餘財產，不得自行執行求償，因之可能衍生之理賠技術上問題，本次提出討論之課題有三：

#### 1. 是否向破管人進行債權申報後方理賠？

- ①與會人員均表示，如理賠聲請時，債務人已宣告破產，將要求被保險人進行債權申報後方理賠，即便常遭遇被保險人僅想先獲取理賠而不太情願配合申報之情形。申報方式上保險人皆提供必要協助，伊斯蘭 ICIEC 甚至會提供律師協助債權申報事宜，並自行吸收相關費用。
- ②本行輸出信用保險理賠作業要點第 7 點第 (3) 項規定：「遇有左列情形之一者，應請被保險人迅速辦理債權登記事宜，必要時可透過律師或追債公司代爲辦理：1. 進口商宣告破產 2. 進口商爲進口國之法院控管、清算或重整 3. 其他類似前兩款之情況。」惟此作業要點僅屬本行內部規範，另就具對外效力之本行保單規範內容觀之，僅規定債務人破產屬信用危險發生之原因之一，餘保單條款並無特別規定，惟要求被保險人進行債權申報，可解釋爲保單條款中所定被保險人所負保全義務之一種（例如：託收方式 (D/A、D/P) 輸出綜合保險條款第 14 條：被保險人應辦理保全措施，以保全輸出貨物及其有關各項之權益。獲得本行賠償之後亦同。)
- ③於法制化之國家，破管人多半依循相關破產法規定辦理債權申報等破產程序事宜，債權人多半僅須填寫由破管人準備之債權申報書，並檢附相關交易證明文件於期限內寄交破管人即可，程序上並不繁複，故於本行實務上，被保險人多依本行要求配合進行債權申報事宜，甚少發生拒不配合等窒礙難行之情事。然較有疑義者，乃保險人是否須待被保險人之債權獲列入破產債權人名冊後，方進行理賠？就此，與會者皆表示破管人審認債權所需時間不一，短則三個月，長則多達一年，故申報後不待債權是否獲認可列入破產債權，

即於一定期限內理賠。承前所述，本行保單條款就此並無特別規範，惟如被保險人業已辦理債權申報，符合保單所定之保全義務，除於約定理賠期限前獲悉破管人否認申報債權外，職以為本行自未能以遲未獲破管人回覆或確認為由，拒絕或暫不予給付賠款。

- ④本行亦提出曾遭遇破管人怠慢之案例，諮詢各與會人員意見：位於荷蘭之破產管理人，對被保險人申報之債權，僅以有爭議（disputed）回覆，卻拒不肯透漏爭議細節，期間透過委任律師及駐外單位不斷洽詢，其皆以尚在審理其他債權為由，堅不願正面回覆，最終方於兩年後告知，債務人主張其已償付該債權，嗣因未能提出給付證明，破管人方將申報債權列入暫時性之破產債權人名冊之中。本案因另涉及買主主張有爭議，與破管人單純不予回應有間，本行尚未能依前③所述先予理賠。美國輸銀亦表示其有類似經驗，其不斷向破管人所在律師事務所申報債權，惟對方就是遲遲不肯回應或處理；德國 EH GERMANY 以為被保險人有義務證明其債權存在，故此等情形，被保險人如可提供其他交易文件證明無爭議，亦非無先予理賠之可能。

## 2. 理賠後債權不獲破管人認可，是否要求被保險人返還賠款？

除美國輸出入銀行(US EXIMBANK)外，與會者皆表示會要求被保險人返還。按輸出保險既以彌補被保險人應收帳款之損失為目的（保險標的），如被保險人之債權不獲認可，即表示該債權之存否或金額存有爭議或瑕疵，保險標的有不存或減縮之虞，被保險人如因之無損失或損失減少，保險人理因要求返還，方符合財產保險目的。美國輸銀則表示，其於同意理賠時，業經事前嚴格之審核，故一旦賠付，無論任何理由或情事，皆不會要求被保險人返還，保單亦無得請求返還之規定，惟職以為美國輸銀之作法難謂符合前揭財產保險設立之目的。

## 3. 破管人要求被保險人返還債務人已償款項之損失，是否仍予理賠？

- ①背景：債務人在申請破產前夕，如僅對特定債權人進行償付，將造成對其他債權人之不公平，故破產法通常賦予破管人就此等不公平情形，得要求已受償付之債權人返還其已獲償之利益，以之列入破產財團，使該利益得按破產程序平均分配於各破產債權人，並使原已獲償之債權人與他破產債權人列於同等受償地位，不再享有優先受償權利，查我國破產法第 79 條亦有相類規定：「債務人在破產宣告六個月內所為之左列行為，破產管理人得撤銷之：一、對於現有債務提供擔保。但債務人對於該項債務已於破產宣告六個月前承諾提供擔保者，不在此限。二、對於未到期之債務為清償。」。
- ②如遇破管人要求被保險人返還已受償債務之情形，應收帳款將因之回復到不獲償付之狀態，承保之信用危險發生，此時保險人應否就被保險人之損失進行償付？與會人員表示因破管人動用此項權利需相當謹慎，目前尚無此等案例發生，無相關經驗可資分享。就本行而言，保單條款就此並無特別規範，惟如破管人要求返還之理由係源自就其他債權人間之不公平，而非認該債權係屬債權

人、債務人間通謀偽造債權，意圖減少債務人之財產所致，所承保之信用危險既因破管人要求返還而發生，職認本行仍應進行賠償。

## **(二) 議題二：貿易糾紛之處理**

### **背景：**

1. 依職過往經驗，輸出保險理賠上，保險人與被保險人（即出口商）間最易產生齟齬者當屬貿易糾紛，以本行「記帳方式（O/A）輸出綜合保險」保單條款第9條之規定為例：「被保險人與進口商間對有關交易發生爭議時，除被保險人提供足資確定該爭議事項為不可歸責於被保險人之文件者外，在該爭議未解決之前，本行得暫不予理賠。買賣雙方間如有貿易糾紛，需待被保險人自行協議或訴請解決紛爭後，保險人方進行理賠。」故買、賣雙方有貿易糾紛，被保險人須透過協商、訴訟或提出相當證明之前提下，保險人方給付保險理賠款。推此等規定著眼於財產保險之損失填補原理：按輸出保險所填補者為被保險人之應收帳款損失，買、賣雙方間如有貿易糾紛，如貨物瑕疵或短少等，買受人通常有權拒絕收貨、或請求減少價金，出口商得否請求貨款或得請求多少貨款即因之未確定，被保險人之應收帳款損失多寡既未確定，保險人無從據以理賠。
2. 貿易糾紛之所產生常源自買、賣雙方各執一辭，或就產品有無瑕疵各持己見、或縱有瑕疵，是否已完成修補或應抵減金額多寡，買、賣雙方未能達成協議，故要求被保險人能以訴訟等方式提出證明，方能斷定孰是孰非，惟訴訟往往曠日費時，於買賣金額不高時，訴訟亦不符經濟效益，被保險人多半無意循訟解決紛爭，故前述本行保單條款內另定有由被保險人提供足資確定該爭議事項為不可歸責於被保險人之文件之例外條件，惟不可歸責於被保險人之文件所指為何？須視個案判定，然具體操作上常有相當困境，舉例而言，買主主張產品缺乏 A 功能，出口商提出產品規格書表示雙方未約定 A 功能，買主則聲稱 A 功能為該產品原所應具備，故縱出口商所提產品規格書內確實未定有 A 功能，本行僅為一保險人，無產品相關專業判斷能力，仍難據以之認定出口商是否確為不可歸責。另一困境在於我國出口商迫於市場競爭，常處於弱勢地位，提供產品修補完成時，卻未要求買主簽立和解書或承認瑕疵已修補完成之相關證明，致事後買主以產品瑕疵造成損失為由，主張抵銷貨款，屆時出口商既提不出證據證明瑕疵修補責任完成，亦無法向保險人證明其於該糾紛確實不可歸責，造成無法向買家追討貨款，亦無法向保險人請領保險理賠之雙重損失。

### **分組討論結果：**

**共通原則：有貿易糾紛者不予理賠；相異：貿易糾紛之認定及處理。**

1. 與會人員一致表示，如承保交易有貿易糾紛而未解決，以不理賠為原則，然何謂貿易糾紛？保險人是否協助處理或認定糾紛是否合理？各會員機構則有不同處理方式。
2. 瑞典 EKN 及澳洲 EFIC 皆表示，其設有專門技術人員認定產品之品質爭議，並視個案需要，將出口貨物拉回檢驗品質，以確定瑕疵主張是否合理。據了解，

EKN 與 EFIC 皆以推廣及承作中長期交易為主，所涉金額較龐大，其資本或所獲政府資金挹注或相對較高，或因之有能力配置或委任相關專業鑑定人員，一般出口信用機構如要比照配置相關人力或鑑定經費，恐有相當困難。

3. 另部份與會者，如馬來西亞輸出入銀行、蘇黎世（ZURICH）保險公司、奧地利 OEKB，與本行作法雷同，即一經買主主張貿易糾紛者，需待被保險人透過訴訟等方式證明其不可歸責後，方予理賠，勝訴後，並按承保比例分擔訴訟費用（如本行全球通險別、馬來西亞輸銀、ZURICH），甚或仍不分擔訴訟費用（如 OEKB）。職復詢問其等如遇債務人聲稱有糾紛卻無憑據、逾期相當時日方主張糾紛或前、後說詞矛盾等顯為恣意爭執之情形，是否仍須待獲取訴訟結果後方予理賠，有稱仍不予理賠，由其自行循訟解決（如馬來西亞輸銀、ZURICH），亦有稱可循過往交易紀錄認定買主主張真偽，以資判定是否理賠者（如 OEKB）。
4. 另韓國 KSURE 於會外與職分享其近期處理案例：土耳其進口商主張韓國出口商違反獨家代理權之約定，且所生損害已超過應給付貨價，進而主張抵銷，出口商則主張因進口商遲延給付貨款在先，故另將貨物出賣予他人。KSURE 經諮詢委任律師後，認為本案應收貨款金額甚高，進口商所稱損害過於誇大，縱有違約，損失亦不可能高於貨價金額，故仍對出口商先予理賠，目前 KSURE 正對進口商於土耳其提起訴訟，惟須預繳訟爭金額 1 成之保證金。然細究進、出口商間代理權合約有無相關違約約定、或出口商有無先行催告後、正式行文主張解約等程序，KSURE 人員表示似無踐行此等程序，職以為各地法院多存有保護主義，尤以法制不健全之國家為甚，故於此等案例，以契約有明文規定有逾欠情形得解約、或出口商進行貨款給付催告及正式通知解約等程序為宜，方能確保保險人取得代位權後，向進口商追討時之勝訴機會，及避免敗訴後須另向出口商請求返還理賠款之循環追索。然屏除本案細節不論，職以作為協助廠商推廣貿易之政策性角度而論，KSURE 的做法亦非無值得借鏡參考之處。

## 二、追債

### （一）伯恩會員與追債公司經驗分享

1. 波羅的海三小國與俄羅斯、白俄羅斯、烏克蘭等其他獨立國家聯合體（CIS）訴追上之比較--簡報者 Sergey Zargarian, IGK Group（1992 年設立，位於拉脫維亞之追債公司，於波羅的海三小國、俄羅斯、烏克蘭等東歐地區皆有分支或合作夥伴）：

#### 波羅的海三小國（愛沙尼亞、拉脫維亞、立陶宛）

- （1）與歐盟法律規定相近，進口無須繁雜文件。
- （2）一般法院費用：小額訴訟約 13%、大額約 3%。
- （3）訴訟程序時間：約 6 個月至一年。
- （4）愛沙尼亞：法院人員所需費用向債務人收取，惟人員案件負荷量大，每人約 2 萬件案件。立陶宛、拉托維亞：法院人員所需費用向債權人預收，惟

之後併向債務人追討，法院人員負荷量亦大。

### **俄羅斯、白俄羅斯、烏克蘭等其他 CIS (Commonwealth of Independent States)**

- (1) 進口商需取得輸入許可、仍有外匯管制，需取得外匯交易許可。
- (2) 契約為法律強制規定。經詢講者，其表示買主簽署之訂單雖可認定為契約之一種，惟易缺少若干要件而遭認定無效，故建議仍以簽署買賣契約為宜，契約以簡易型式為之即可。
- (3) 商事法院費用：約訴訟額之 1-3% (較便宜)。
- (4) 一般訴訟程序：約 3 至 5 個月 (所需時間較短)；國際商事仲裁法院 (兩造得自行選擇仲裁人)：費用：訟爭金額之 10%，程序時間：約 6 至 12 個月。
- (5) 無須負擔法院人員費用，人員案件負荷量大，須主動追蹤案件進度，服務品質低落。
- (6) 另建議買賣契約不要約定管轄權，如此依國際法，俄羅斯等地即有管轄權，便利後續債權執行，惟此項建議於後續俄羅斯追債之分組討論中，遭其他會員機構人員質疑 (詳後述)，就俄羅斯法院之裁判品質仍多所存疑，惟經事後詢問 Sergey Zargarian 對俄羅斯法院審理之效率及公正性等評價，其似甚具信心，表示目前尚未碰過不合法之裁判或案例。

## **2. 追債案例分享**

### **簡報者 Rob Sinclair**

#### **案例一：北美汽車零件製造商**

- (1) 2000 年核貸 7 百萬美金，以兩間廠房及生產設備作擔保，核貸當時評估本案為足額擔保。2007 年受北美汽車業蕭條影響發生逾期。
- (2) 評估本案重整不可行，尋求拍賣擔保品受償。其中一廠房於 6 個月內以原估價之六成賣出，另一廠房於 18 個月內以原估價之三成賣出。
- (3) 講者之觀察：
  - ① 擔保品核貸當時之預估價值不可視為擔保品入付實現之交易價值，例如本案自核貸迄拍賣已有七年落差。
  - ② 當特定產業蕭條時，該產業之二手市場亦隨之跌價，以本案為例，全部回收率僅約三成四。
  - ③ 在尋求擔保品之最佳兌現價值時，須同時考量持有成本。以本案第二間出售之廠房為例，每年持有成本須費 20 萬美金，而最終佔了出售價額之四成。

#### **案例二：亞洲電信公司**

- (1) 該公司體質良好，惟受當地經濟下滑波及，需要減債 25% 方得以持續經營。
- (2) 惟擔保債權人與無擔保債權人遲未能就減債比例之分配達成協議，擔保債權人決定拍賣擔保品求償，惟比例未達法定之 66%，無擔保債權人嗣向法院聲請接管。
- (3) 法院核准重整，命債權人於重整期間 (17 年) 不得行使擔保權利，並大幅

削減所有債權人之債權金額，擔保債權人提起抗告，並一路上訴至最高法院（目前高院尚未開庭審理）。

(4) 講者之觀察：

- ①完善之擔保品設立文件並不因之保證債權人擔保權利之實現。
- ②聯合貸款之投票門檻將使債權人無法按其預期之最佳收回方式求償。
- ③對債務人友善之法院將可能徹底改變收回預期。

**簡報者 Marek Dlouhy (捷克 EGAP)**

**案例一：俄國**

- (1) 出口卡車至俄國，並以卡車供擔保，進口商僅償還部分價款後即無力支付。
- (2) 2009 年取得布拉格仲裁法院之仲裁判斷，並於 2010 年獲俄國法院認可執行，惟於此期間，卡車被出售至遠東地區，且出租予俄羅斯承租人，嗣又被承租人轉售至莫斯科近郊城市，因俄國無動產擔保之登記制度，法院認卡車屬他人資產，遲遲無法拍賣。
- (3) 另自 2010 開始，俄國判決實務復認可保護動產擔保物之善意受讓人，故第三人如不知該卡車為他人之擔保物，擔保權利人無法主張就擔保物拍賣受償。
- (4) 2011 年，委任律師嘗試對債務人提起刑事訴訟，惟嗣評估不可行，本案擔保品亦無法執行，律師最終建議結案。

**案例二：烏克蘭**

- (1) 2009 年出口發電機器設備至烏克蘭，並以該機器設備作擔保，惟嗣因進口商無力清償關稅及倉儲費用，致發電機一直被置放於海關倉庫。
- (2) 依照擔保設定契約，債權銀行於法應得就機器設備主張權利，惟因進口商另涉及侵占公帑案件，遭主管機關內政部凍結該些機器設備，委任律師隨即向烏克蘭五個單位聲明異議，分為檢察署、法院、內政部、海關及調查局。
- (3) 多位債權人分別向法院提起訴訟，並皆獲得有利判決，機器設備一再經法院認定為債務人財產並予以扣押。委任律師不斷對該等判決提起上訴，歷經一年多的訴訟程序，債權銀行最終就全部案件獲得勝訴，並於 2011 年將機器運回捷克，嗣另出售予其他買主。然而，本案取回擔保品之代價，包含機器保管費、律師費等則是相當高昂。

**簡報者 Skip Bean , Global Recovery Group**（總部位於美國之追債公司，全球有 92 個分支或合作夥伴，擅營地區包含美國、拉丁美洲、北非、中東等地。）

**案例：墨西哥**

- (1) 出口飛機至墨西哥城市並向銀行貸款，出口商自行與進口商約定以飛機作擔保，惟未作飛機之移轉及擔保登記，致飛機於墨西哥境內未經合法登記，進口商嗣無力繳款，債權人準備執行飛機擔保品，卻遍尋不著擔保物所在。
- (2) 委任律師透過聲請執行債務人房產以迫其出面供出飛機所在，才發現債務人將飛機拆解，藏匿於倉庫中，原已取得債務人簽署同意出售之授權，未

料，債務人尾隨委任律師劫走飛行紀錄文件（log book），致出售擔保品乙事再受阻撓。

- (3) 委任律師循前例再次聲請執行債務人房產，債務人最終交出相關文件，並以飛機已遭拆解之現況成功出售予第三人。

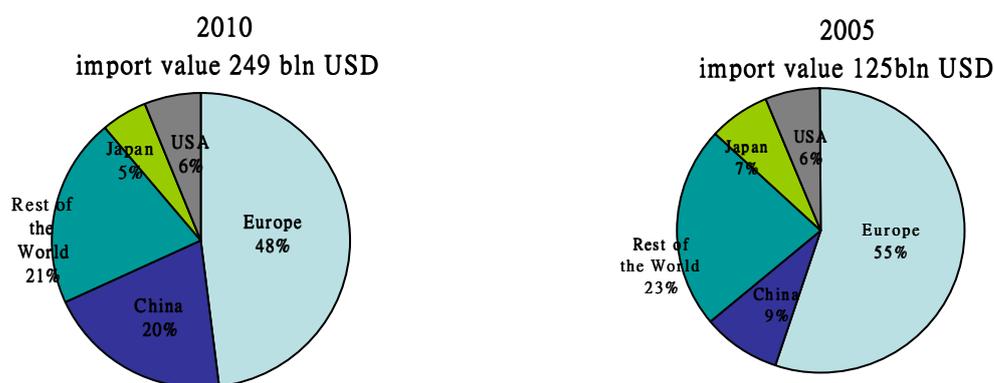
## 二、追債：分組討論

### (1) 俄羅斯

俄羅斯進出口貿易統計（資料來源：KUKI）。可顯見俄羅斯以石油相關產品及天然氣之出口為大宗。

bln USD	2007	2008	2009	2010	2011
<b>Export</b>	<b>354</b>	<b>472</b>	<b>303</b>	<b>400</b>	<b>521</b>
<b>Oil</b>	<b>122</b>	<b>161</b>	<b>101</b>	<b>136</b>	<b>181</b>
<b>Oil Products</b>	<b>52</b>	<b>80</b>	<b>48</b>	<b>71</b>	<b>95</b>
<b>Gas</b>	<b>45</b>	<b>69</b>	<b>42</b>	<b>48</b>	<b>65</b>
<b>Other Goods</b>	<b>136</b>	<b>161</b>	<b>113</b>	<b>146</b>	<b>181</b>
<b>Import</b>	<b>223</b>	<b>292</b>	<b>192</b>	<b>249</b>	<b>323</b>
<b>Trade Balance</b>	<b>131</b>	<b>180</b>	<b>112</b>	<b>152</b>	<b>198</b>
<b>Trade Balance Without Oil &amp; Gas</b>	<b>-88</b>	<b>-130</b>	<b>-79</b>	<b>-102</b>	<b>-142</b>

俄羅斯主要進口國之變化（資料來源：KUKI）。可顯見歐洲原係俄羅斯最大進口國之地位，正遭受到中國這個世界工廠之挑戰。



### 分組討論結論：

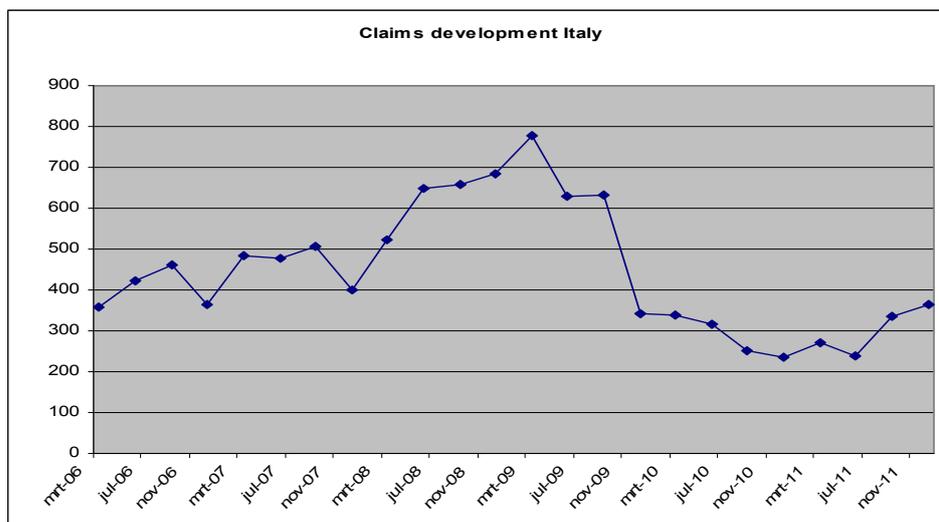
- ①與 10 年前相較，俄羅斯較大型公司於公司治理、法令遵循及重整債務等經驗上已有顯著進步，惟大部分中小型企業財報仍不能相信、資訊亦不透明、不易

核保。

- ②於 2010 及 2011 年達成之中長期交易目前仍多正常履約，未受金融海嘯之波及。
- ③俄羅斯債務人傾向與債權人為個別、雙邊協商，不好集體債務之多邊協商。
- ④公營企業之債務人償債或履約狀況良好，相對私人企業之債權回收率就相當低。
- ⑤部份會員機構承保範圍集中於漁穫、船隻、藥品之出口（如挪威、芬蘭），因該等產業有持續性需求，履約情形良好。
- ⑥位於主要大城市，如莫斯科、聖彼得保及摩爾曼斯克等地之法院，較其他省級法院專業，惟訴訟程序仍冗長，挪威舉例其曾發生法官渡假攜帶其卷宗近四個月未歸之案例，其委聘律師建議僅能等待，未能採取任何救濟措施，故其仍以約定境外仲裁居多，不認同 IGK 演講中所提不約定管轄權建議。
- ⑦政商勾結、貪污情形仍嚴重。
- ⑧本行近來亦有出口廠商遭遇當地代理廠商詐欺之案例：買主為俄羅斯國營電信公司，惟代理商稱該類上市公司有避稅需求，故透過其進行交易，貨物並先運到芬蘭港口報關，再透過路運方式進口。惟事後俄羅斯買主否認是項交易，並稱所有買賣文件係遭非屬該公司人員偽簽，貨物經調查遭一貨運公司提領，提領之授權文件買主亦聲稱係偽造，代理商嗣倒閉，負責人逃往其他省份，本案因出口商皆透過代理商聯繫，未曾直接與買主確認交易或代理商有無獲授權，與一般直接遭買主詐騙情形不同，本行未予理賠。經詢與會人員有無類似經驗，均表示未聽聞。惟另詢 IGK 人員，其表示大公司確有類似避稅需求，須透過簽立契約以確保出口商權益，本案於法律上無從請求，惟或可透過其他訴外方式解決，例如告以買主對其商譽之影響等等，惟本案前經出口商評估訴追成本過高，已認列損失，辦理結案。

## (2) 義大利

ATRADIUS 統計其承保義大利之近年理賠趨勢（資料來源：ATRADIUS）



### 分組討論結論：

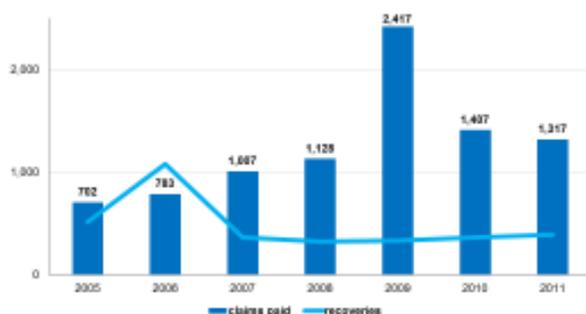
- ①南北方有顯著差距，南方之買主風險較高、回收率亦較低。
- ②詐欺案例甚多：有利用空殼公司交易者，亦有德國或瑞士進口商以節稅為藉口，說服出口商以其義大利之子公司為發票對象者。承保時需謹慎確認買主身份，可善加利用當地之 Chambers of Commerce（類我經濟部商業司）確認買主狀態，並或可透國該單位施加壓力予債務人，促其清償債務。
- ③訴訟程序冗長且昂貴，所需費用甚至高於可收回之金額。
- ④親訪債務人較有效，熟悉當地語言有利債權收回。
- ⑤與會討論者皆以承保短期出口案件為主，除斯絡維尼亞（Slovenia）因地理位置關係，每年約有上百件理賠與訴追案件，其他與會者每年僅約 10 件上下，無太多追債經驗可分享。

### 三、伯恩會員問卷調查與數據統計（資料來源：伯恩聯盟秘書處）

#### （一）近年理賠與債權回收趨勢

#### ST Claims paid and recoveries during year

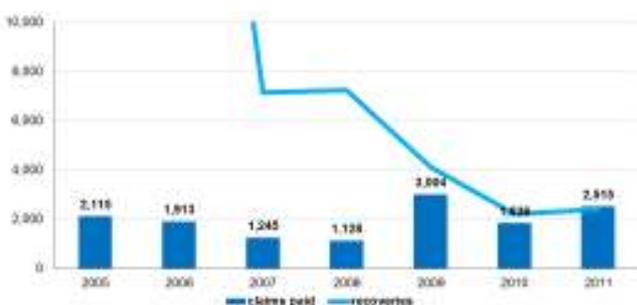
（2005 年至 2011 年短期出口保險之理賠與債權回收情形）



上圖顯示 2011 年之理賠案件量較 2008/09 年金融風暴以來，已有顯著下降，並正逐步回復至金融風暴前之水平，惟債權回收率部份則無顯著上升或下降趨勢。

#### MLT Claims paid and recoveries during year

（2005 年至 2011 年中長期出口保險之理賠與債權回收情形）



## 2011 年 10 大理賠案件發生國家：

### ST Top claims paid and commitments (短期出口信用部份)

值得注意的是，圖表中利比亞之賠款全由中國 SINOSURE 一家支付之賠案。

USD	Claims paid 2011 (million)	Exposure beg.2011 (billion)
LYBIA	154	1
UNITED STATES	141	64
SPAIN	88	34
GERMANY	85	56
ITALY	83	49
MEXICO	50	9
UNITED KINGDOM	50	43
FRANCE	37	47
GREECE	36	7
RUSSIA	32	12
<b>BU total all countries</b>	<b>1,307mn</b>	<b>837bn</b>

### MLT Top claims paid and commitments (中長期出口信用部份)

USD	Claims paid 2011 (million)	Exposure beg.2011 (billion)
KAZAKHSTAN	409	1.9
LIBYA	380	1.5
UKRAINE	163	2.9
NETHERLANDS	114	8.9
SUDAN	113	1.2
LIBERIA	105	0.1
CANADA	75	8.9
GERMANY	75	2.9
SAUDI ARABIA	74	16.8
MEXICO	71	17.4
<b>BU total all countries</b>	<b>2,515mn</b>	<b>583bn</b>

## (二) 會員問卷調查

### 1. 2011.11~2012.1 與前兩季相較，損失率 (PLN) 上升或下降？

29 名回覆會員中，41%會員表示損失率上升，41%表示持平，17%表示下降。

本行損失率為下降，比例達 52%。另瑞典 EKN (135%)、中東 ICIEC (50%)、韓國 KSURE (49.50%)、奧地利 OEKB (50%) 損失率則有顯著上升，餘上升及下降比率皆在 10~20% 上下。

2. 公營或具公營色彩企業之索賠率與過去相較有無上升？其於現今債權收回之意義為何？近來於哈薩克及阿拉伯等地之重整案例所獲取之經驗或教訓為何？

**荷蘭 ATRADIUS**：此類企業於核保上常有資訊不透明之情形，例如其法律狀態為何及是否確獲有政府財政支援等，尤以中東地區為甚。

此類企業多以有政府財政支援自居，惟一旦發生逾期，容易遁入重整程序，政府亦不願即刻給予支援，例如近來發生於哈薩克及烏克蘭之銀行案例。

**波蘭 KUKE**：以近來哈撒克銀行逾期乙案為例，顯示部份市場評估過度樂觀，咎因僅以大量經濟數據為憑，而忽略相關政治風險。

**韓國 KSURE**：未見顯著索賠上升趨勢。

**中東 MEHIB**：未見顯著索賠上升趨勢。另認此類企業因不得破產而多尋求重整程序，於債權收回上更亦獲得解決方案。

**瑞士 ZURICH**：受 08/09 年金融危機影響，各國財政預算短少，亦降低政府解決或拯救經營不善公營企業之意願或能力，故此類索賠案件數增加，亦從中獲取”隱性政府財政支持不得取代審慎企業資產評估”之經驗。

## 參、心得與建議

### 一、理賠部份

本次會議透過會員交流，得以瞭解其他出口信用機構於理賠審理程序上之處理模式，藉以作為本行保單規定或理賠審理上合理性或充足性與否之參考，尤以貿易糾紛之理賠審理為例，本行既肩負協助廠商拓展貿易之政策性使命，雖資力上恐未能如瑞典 EKN、澳洲 EFIC 委聘專業品質鑑定人員，惟如遇進口商聲稱有糾紛卻無憑據、逾期相當時日方主張糾紛或前、後說詞矛盾等顯為恣意爭執之情形，或可參考奧地利 OEKB 作法，依憑過往交易紀錄認定買主主張真偽，以資判定是否理賠，而無須待至獲取訴訟結果；另於被保險人遭遇買主顯不合理之損害賠償抵銷時，是否參考韓國 KSURE 案例，諮詢律師等專業人員意見後，於一定範圍內儘先賠付被保險人，亦不無參考餘地。惟誠如德國 EH GERMANY 人員之建議，被保險人應有證明自己債權存在之義務，非一味要求保險人鬆綁理賠要件或仰賴保險人之單方調查，亦應加強教育被保險人於交易條件確認、瑕疵糾紛之協商或處理上，時時掌握及要求對自己有利之文件或證據，方不致讓本行有心彌補被保險人損失卻又無苦憑據之窘境。

### 二、追債部份

本次會議中提出討論之案例，多屬法制較不健全或不透明之國家，如俄羅斯未有動產擔保之設定登記制度、法院昂貴及冗長之訴訟程序或保護主義等，惟債權追索或擔保品之執行障礙，縱屬法制化國家亦難獨免，雖比率相對較低，惟債務人多係透過法律漏洞或於法律程序上取巧，藉以干擾債權人之執程序，致債權人最終得拍賣擔保品實現債權之前，往往須經歷漫長之訴訟程序。又如 Rob Sinclair 所提北美汽車商案例，擔保品原存在價值減損疑慮，故我國金融機構於授信時多以評估價值之八成以下核貸，依職過往經驗，機器設備等動產之價值減損最為顯著，往往因設備技術已不符時代需要，最終僅得以廢棄物處理，稱斤論兩、賤價出售，不動產則視所處地理位置及周遭開發狀況，常反有較原預估價值大幅增長之情形，惟所需增值時間較長，債權人如無法負擔保險、保全等維護或持有成本，恐僅能提前賤價出售。

西方有句古諺「如果你欠銀行一百萬，你的命運掌握在銀行手中；如果你欠銀行一百億，銀行的命運掌握在你手中」職以為這句話最能適切表達債權人與債務人間彼消我長之微妙關係，追債及擔保品變價亦是金融業永遠存在之課題，尤對本行及所有伯恩聯盟會員而言，所承作之出口保險或授信，更是隨著貿易地之不同，債務人或擔保品遍及世界各地，各國之法令及訴訟、執行制度俱不相同，豈係一朝一夕所能窮盡，惟誠如 Skip Bean 於演講中所提及，本次會議目的非探究各地之擔保品設定方式或執行方法，且事實上亦不可得，而係強調各國法制之不同，提醒會員於最初擔保品之設定即須謹慎為之，以確保後續擔保品之拍賣及債權之順利實現。