

出國報告：(出國類別：國際會議)

出席 2015 第二屆兩岸三地 輸出信用保險研討會會議報告

服務機關：中國輸出入銀行

姓名職稱：凌忠嫻 理事主席

黃頌斌 副總經理

鄭大研 二等專員兼科長

詹秋菊 科長

詹惠英 科長

許玲禎 四等專員

張巧穎 高級辦事員

派赴國家：香港

出國期間：104 年 11 月 23 日至 104 年 11 月 26 日

報告日期：105 年 1 月 14 日

摘 要

近年來，兩岸關係不斷提升，2008年12月的「三通」全面啟動，2010年6月簽署《海峽兩岸經濟合作框架協議》（ECFA）以及後續多次的兩岸會談，兩岸關係逐漸放寬管制，經貿往來亦隨之密切，香港在兩岸三地關係中，扮演中介的角色，臺灣對中國大陸及香港的出口值約占總出口值的4成左右，兩岸三地經貿興衰之重要性不言可喻。

本行與中國出口信用保險公司、香港出口信用保險局同為伯恩聯盟會員，分別於2011年8月10日及2013年7月23日與中國出口信用保險公司及香港出口信用保險局簽訂輸出保險合作備忘錄。2013年9月，本行與香港出口信用保險局在台北進行業務交流，第一屆兩岸三地輸出信用保險研討會亦由本行主辦，並於2014年12月1日至12月3日在臺北舉行。三方密切關係，可見一斑。

本次第二屆兩岸三地輸出信用保險研討會研討議題包含業務發展情況、了解你的客戶原則、特殊理賠案例分享、處理索賠與追債的電腦作業系統介紹、公司治理的架構訂定、高風險外銷市場的探討及資訊科技於業務應用之經驗分享等，內容豐富且專業，期望藉由這次研討會的參與，強化保險的專業技能，尤其是香港出口信用保險局完善的資訊系統架構，更可作為本行未來深化輸出保險資訊系統之參考，讓本行輸出信用保險發揮更深、更廣的業務效能，並藉以擴大服務層面。

出席 2015 第二屆兩岸三地輸出信用保險研討會

會議報告

目次

壹、前言.....	1
貳、香港.....	2
參、香港出口信用保險公司.....	4
肆、中國出口信用保險公司.....	8
伍、會議討論議題.....	11
一、業務發展情況.....	11
二、了解客戶原則.....	27
三、特殊理賠案例分享.....	32
四、處理索賠與追債之電腦作業系統介紹.....	37
五、公司治理的架構訂定.....	39
六、高風險外銷市場的探討.....	45
七、資訊科技於業務應用之經驗分享.....	48
陸、拜訪同業.....	55
柒、心得與建議.....	57

壹、前言

2015 年第二屆兩岸三地輸出信用保險研討會於 11 月 23 日至 11 月 25 日在香港舉行，主辦單位為香港出口信用保險局，參與單位包括本行及中國出口信用保險公司。

本行與中國出口信用保險公司、香港出口信用保險局同為伯恩聯盟會員，本行於 2011 年 8 月 10 日及 2013 年 7 月 23 日分別與中國出口信用保險公司及香港出口信用保險局簽訂輸出保險合作備忘錄，香港出口信用保險局並於 2013 年 9 月 24 日及 25 日由其總監黎衍平率該局同仁拜訪本行，進行為期二天之業務交流會。

其後，為加強三方往來關係，精進彼此之輸出保險業務職能，希望在伯恩聯盟固定之春、秋季會議、亞洲區域會員會議及亞洲區域會員首長會議外，建立亞洲華人官方輸出信用機構的業務交流會議，三方達成共識，兩岸三地輸出信用保險業務研討會於焉成立，並確立輪流異地舉辦之架構。

第一屆兩岸三地輸出信用保險研討會由本行主辦，於 2014 年 12 月 1 日至 12 月 3 日在臺北舉行。研討議題包含國際經貿展望、高風險或具潛力外銷市場之探討、中小企業保險商品介紹、買主核保及核保作業之提升、追債方式及追債案例之經驗分享、保險商品及費率之訂定及業務推廣方式與困難等，著重於實際業務面的討論。

本次第二屆兩岸三地輸出信用保險研討會研討議題則包含業務發展情況、了解客戶原則、特殊理賠案例分享、處理索賠與追債之電腦作業系統介紹、公司治理的架構訂定、高風險外銷市場的探討及資訊科技於業務應用之經驗分享等。

另外，本行理事主席凌忠嫻及副總經理黃頌斌理於會議期間，除參訪主辦單位香港出口信用保險局外，並拜訪兆豐國際商業銀行香港分行、三菱日聯證券(香港)有限公司等金融同業，瞭解同業在當地之業務運作情況。

貳、香港

由於本次兩岸三地輸出信用保險研討會係由香港出口信用保險局主辦，因此特將香港之面積、人口、種族、語言、幣別、匯率、經濟結構及政經概況等摘述如下：

一、香港簡介

總管轄面積：	2,755.03 km ²
人 口	： 7,290,825 人(2015 年 8 月)
種 族	： 華人(93.1%)、印尼及菲律賓裔(3.8%)、其他(3.1%)(2011 資料)
語 言	： 主要為粵語、英語
幣 制	： 港元
匯 率	： 1 美元兌換 7.75 港元(2014 年平均匯率)
經 濟 結 構	： 服務業(92.8%)、工業(7.2%)

二、香港政經概況

(一) 政治概況

香港自 1997 年回歸中國大陸後，以香港特別行政區政府首長(簡稱特首)為最高行政首長，由各界代表組成選舉委員會選出，每屆任期為 5 年，可連任一次，目前特首為梁振英，於 2012 年 3 月當選。

2015 年 11 月 22 日香港舉行地區議會選舉，雖然歷經「雨傘運動」等爭取民主的抗爭活動，選舉結果仍由支持北京(pro-Beijing)的議員大獲全勝，在 431 席中約占 300 席，而支持民主(pro-democracy)的議員約占 120 席。支持民主陣營在這次選舉無法勝出的主要原因為各陣營間的候選人無法整合，導致票源遭到瓜分。Economist Intelligence Unit (EIU)認為，2016~2020 年，香港政局仍然緊張，主要係因香港政府無法有效控制水漲船高的物價及房價，另由於特首梁振英不受香港民眾支持，北京當局傾向勸退其參選 2017 年的特首選舉，轉而支持現任政務司

司長林鄭月娥(Carrie Lam)。

(二) 經濟概況

香港生活必需品幾乎全由中國大陸進口，過去在人民幣升值期間，致其物價走升，然隨中國大陸經濟成長率走緩，人民幣趨貶，將有助於減緩通貨膨脹壓力，另租金占生活支出比重最高，EIU 預期隨美國升息，香港將於 2016 年開始升息，此舉將使得房價趨於疲軟，租金走跌，進而降低通貨膨脹率，預期 2016~2020 年平均通貨膨脹率為 2.6%，大幅低於 2011~2015 年(2015 年為預測數)的 4.22%。

香港經濟以服務業為主，占香港 GDP 比重達 90% 以上，主要四大產業分別為貿易及物流業(2013 年占 GDP 的 23.9%)、金融業(16.5%)、專業服務及其他生產性服務(12.4%)、旅遊業(5%)。香港 2015 年 1~10 月貨物出口較去年同期衰退 1.7%，主要出口市場依序為中國大陸、美國、歐盟、東盟及日本，分別占總出口 54%、10%、9%、8% 及 3%。2015 年 1~10 月進口較去年同期衰退 3.6%。由於大多數香港公司的生產基地已擴展至廣東，香港的貿易表現將會受到廣東加工活動外移的影響而變差。

2015 年 1~10 月香港出口貨運量減少，然因內需消費成長，預估 2015 年經濟成長率為 2.6%。EIU 預期在歐洲、美國經濟穩健復甦，中國大陸貿易可持續成長(雖成長速度減緩)，以及中國大陸對香港轉口貿易之需求，將有助於香港出口表現。預估 2016~2020 年香港平均年經濟成長率為 2.8%，然全球通縮陰霾未散，各主要央行政策方向迥異，匯率波動劇烈，加上地緣政治局勢持續緊張等問題，都是出口前景的潛在隱憂。另香港出口商須適應中國大陸生產環境改變帶來的挑戰，包括工資上漲、環保成本增加等。

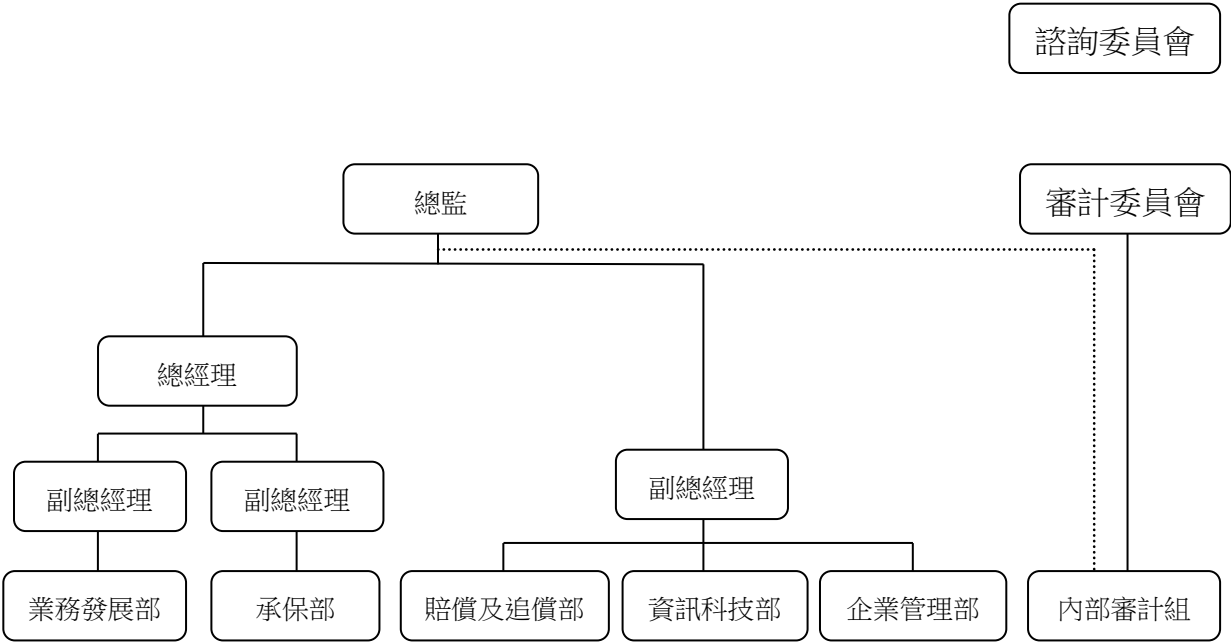
參、香港出口信用保險局

一、成立背景

香港出口信用保險局(簡稱信保局)係根據香港法例第 1115 章《香港出口信用保險局條例》於 1966 年成立，原名為香港出口保險信託局，於 1974 年 3 月改為現稱。專責為香港出口商提供出口信用保險服務，保障因出口放帳給海外買主而未能收回款項的風險，鼓勵及支持香港出口商拓展出口業務。信保局獲香港特別行政區政府保證承擔信保局根據保險合約所負的或有法律責任，目前的法定最高負責額為 400 億港幣。

二、組織

信保局的權力、功能及職責由總監以信保局名義代表信保局執行，總監一職由香港特別行政區行政長官委任，總監之下設有總經理及三位副總經理，及業務發展部、承保部、賠償及追償部、資訊科技部及企業管理部等。業務發展部負責業務拓展與鞏固以及公共關係的工作；承保部負責買主及國家風險評估與監控、再保險及國際關係事務；賠償及追償部負責處理有關賠償及賠款歸還等事項；資訊科技部負責資訊系統研發及維護；企業管理部負責人力資源、行政管理、財務及會計。目前員工人數為 122 人。



三、業務項目

香港出口商以放帳方式出口貨物或提供服務時，信保局提供一系列長達一百八十天的出口信用保險，以保障出口商未能收到款項的風險。承保的風險包括買主風險及國家風險，買主風險包括買主無力償還貨款或破產、買主收貨後拖欠貨款、出貨後買主拒絕提貨等；國家風險包括外匯禁止及管制、進口許可證被取消、禁止貨物進口、延遲償還外債及戰爭、革命、暴動、天災等。除了在香港裝運及轉口的貨品外，由香港以外國家之供應商直接裝運至買主的貨品亦在承保範圍，賠償比率最高可達百分之九十。保險產品百分之百屬於短期出口險，概分為二大類，一為貨物出口保單，二為服務出口保單。

(一)、貨物出口保單

承保從香港出口或轉運，或從香港以外地區出口貨物，因買主風險或國家風險導致貨款無法收回之損失，現行針對出口商不同需求共推出四項貨物出口保單：

1. 綜合保障保單

承保所有以付款交單(D/P)、承兌交單(D/A)、及記帳(O/A)等放帳方式出口貨物後因買主風險及國家風險發生所致之損失。

2. 綜合合約保單

除了承保貨物出口後的買主風險及國家風險外，亦承保在貨物裝運前買主違約的風險，此部份包括信用狀(ILC)交易。

3. 小營業額保單

2013年3月1日推出之保單，專門為每年營業額少於港幣5,000萬元的香港出口商而設，出口商可選擇買家或市場投保，並可自行選擇賠償比率(60%、70%、80%或90%)，最高賠償金額可達港幣1,000萬元。

4. 銀行保單

提供香港金融機構之銀行型保單，包括綜合保障保單及出口融資保單二種，綜合保障保單適用於金融機構與出口商簽訂應收帳款購買協定，出口融資保單適用於金融機構提供交貨後融資予出口商。

(二)、服務出口保單

承保香港之服務業以放帳方式為海外客戶提供服務後所面臨的應收帳款風險，目前提供以下八項服務保單：

1. 貨運服務保單

為香港貨運公司設計，保障其提供予海外客戶、經營海外業務的本地出口商和本地貨運公司受本地出口商委託之貨運及有關服務，所產生應收帳款不能收回之風險。

2. 酒店服務保單

為香港酒店經營者設計，保障其提供予海外客戶、經營海外業務的本地客戶之酒店住宿服務，所產生應收帳款不能收回之風險。

3. 測試及檢定服務保單：

為香港測試及檢定公司設計，保障其提供予海外客戶、直接和間接經營海外業務的本地出口商和廠商之測試及檢定服務，所產生應收帳款不能收回之風險。

4. 建築及專業服務保單

為香港建築專業公司設計，保障其提供予海外客戶之建築設計及專業管理服務，所產生應收帳款不能收回之風險。

5. 旅行社服務保單

為香港旅行社設計，保障其提供予海外客戶、經營海外業務的本地客戶之旅行代理及有關服務，所產生應收帳款不能收回之風險。

6. 飛機服務保單

為香港飛機維修公司設計，保障其提供予海外客戶、經營海外業務的本地客戶之飛機維修服務，所產生應收帳款不能收回之風險。

7. 廣告服務保單

為香港廣告公司設計，保障其提供予海外客戶之廣告服務，所產生應收帳款不能收回之風險。

8. 管理服務保單

為香港管理公司設計，保障其與海外關聯公司提供予海外客戶之管理或諮詢服務，所產生應收帳款不能收回之風險。

肆、中國出口信用保險公司

一、公司簡介

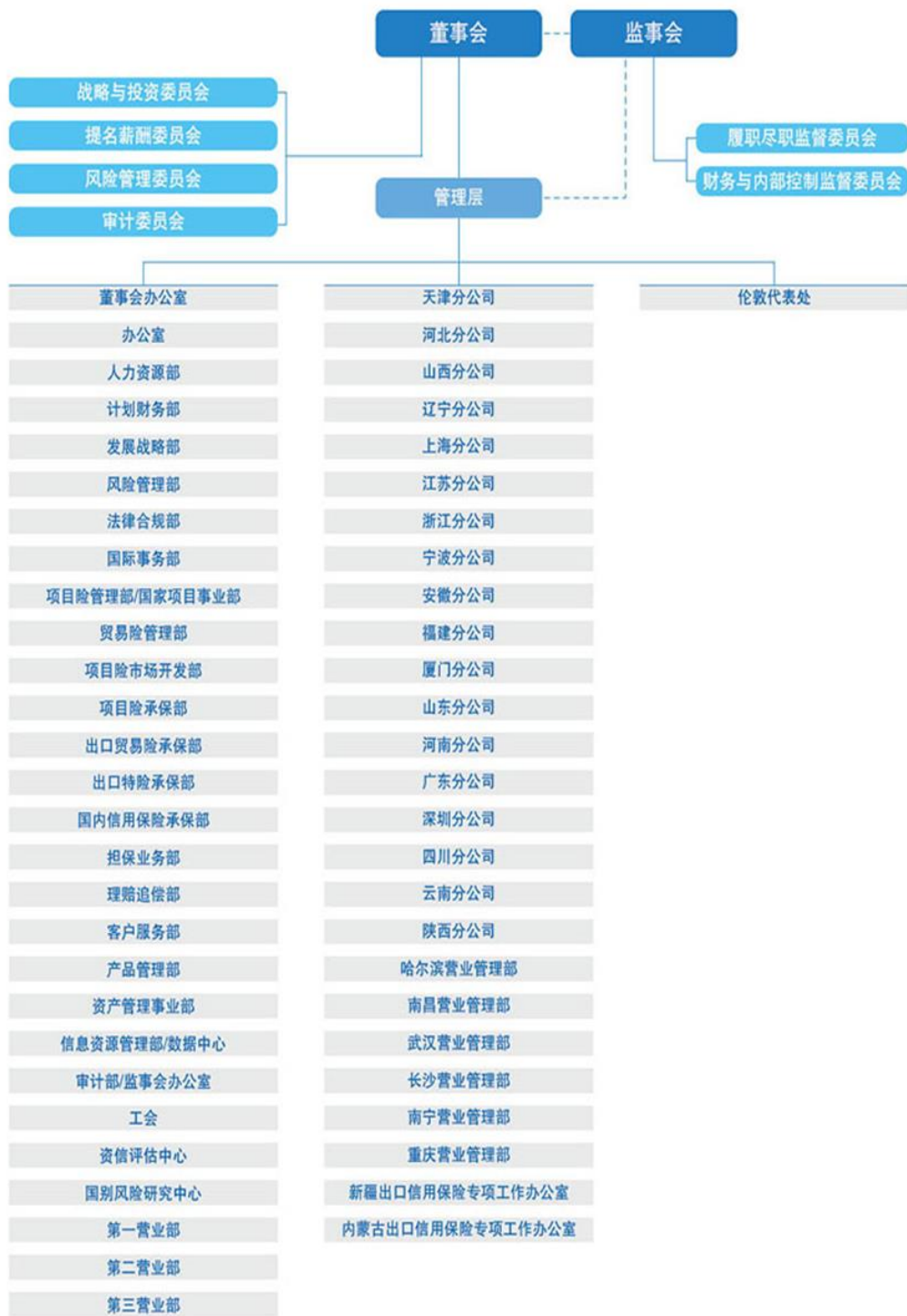
中國出口信用保險公司(簡稱中國信保)是由中國大陸政府出資設立，目的係支援中國大陸對外經濟貿易發展與合作，是具有獨立法人地位的國有政策性保險公司，於 2001 年 12 月 18 日成立，員工 2 千餘人，於中國大陸設有 26 家分公司(含營業管理部及工作辦公室)及倫敦代表處。

中國信保的業務包括：中長期出口信用保險業務、海外投資保險業務、短期出口信用保險業務、國內信用保險業務。辦理與出口信用保險相關的信用擔保業務和再保險業務、應收帳款管理等出口信用保險服務及資訊諮詢業務、保險資金運用業務及經批准的其他業務。中國信保亦推出“信保通”電子商務平台和中小微企業投保平台之網上服務。

依 2015 年 6 月 28 日公告之中國信保 2013 年度資產負債損益審計結果，公司資本從設立之初的人民幣 40 億元增加到 2012 年的人民幣 271.61 億元。2013 年度合併財務報表顯示，公司資產總額為人民幣 708.23 億元，負債為人民幣 401.31 億元，權益為人民幣 306.92 億元；當年營業收入計人民幣 100.51 億元，淨利益為人民幣 15.45 億元。

截至 2014 年底，中國信保累計支持中國大陸的國內外貿易和投資的規模達 1.9 兆美元，為數萬家出口企業提供了出口信用保險服務，為數百個中長期專案提供了保險支援，包括高科技出口專案、大型機電產品和整廠設備出口專案、大型對外工程承包專案等，累計向企業支付賠款 67.6 億美元。

二、組織機構



三、業務概況:

(一)五年業務概況：

單位:億美元

指標名稱	2010	2011	2012	2013	2014
承保保額	1,964.3	2,538.9	3,458.3	3,969.7	4,455.8
承保保費	13.1	15.1	22.2	*	29.1
已決賠款	5.0	9.3	11.8	*	11.2
追償收入	0.8	2.4	1.9	*	3.7
出口滲透率(%)	10.4	11.4	14.3	14.8	15.6

出口滲透率:出口信用保險承保金額/出口總額

*數字從缺

(二)五年分險種承保金額

單位:億美元

	2010	2011	2012	2013	2014
短期出口信用保險	1,543.3	2,054.8	2,729.1	3,093.0	3,448.2
中長期出口信用保險	96.4	107.6	207.4	181.5	254.5
投資保險	141.8	167.1	250.8	306.5	361.4
國內貿易信用保險	166.0	206.8	260.5	374.3	*
擔保	1.7	2.4	2.7	11.3	*
其他	4.7	0.1	7.7	3.1	*

*:數字從缺

伍、會議討論議題

一、業務發展情況

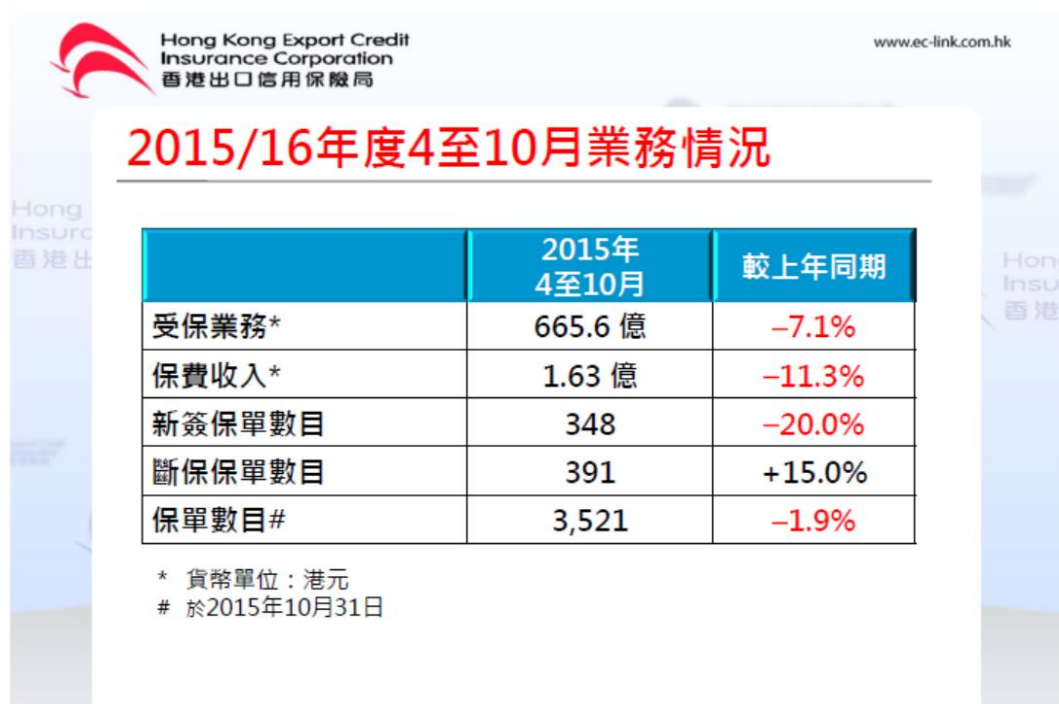
(一)、香港出口信用保險局業務概況

1. 近期業務概況

信保局的會計年度為 4 月 1 日至隔年之 3 月 31 日。過去 10 年業務量持續成長，2008 年金融海嘯發生後，成長幅度加大，從 2008-2009 年度(2008/4/1 ~2009/3/31) 承保金額港幣 429.47 億，至 2014-2015 年度(2014/4/1~2015/3/31) 的港幣 1,115.7 億，業務量增加將近 2.6 倍。受惠於業務量的成長，保費收入也逐年增加，同期分別從港幣 1.79 億增至港幣 2.84 億，成長率約 6 成。成長幅度相對較小的原因為近年對整體保費結構作調整，同時大型客戶及銀行客戶數增加，因其投保營業額大，買主素質較好，費率也相對低廉，另則是 2013 年 3 月推出的小營業額保單，特別提供保費優惠折扣所致。2014-2015 年度平均的保險費率約為 0.25%。在理賠方面，金融海嘯期間的賠付率（理賠金額／保費收入）升高超過 60%，從 2010-2011 年度(2010/4/1~2011/3/31)至今，賠付率則維持在 25%以下。



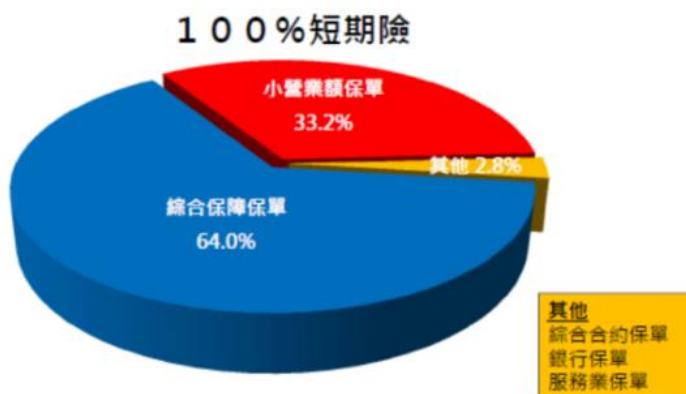
2015 年整體經營環境較為嚴峻，在全球需求疲弱、大宗物資價格下跌、地緣政治風險升高等不利因素下，香港的進出口值皆呈現衰退現象，2015 年 1-9 月進口金額減少 3.0%，出口金額減少 1.5%，出口衰退幅度更是按季擴大。受此影響，2015-2016 年度前 7 個月(2015/4/1~2015/10/31)承保金額港幣 665 億，保費收入港幣 1.63 億，較前一年度同期均呈衰退。



2015 年 10 月 31 日止之保單數目為 3,521 張，其中 64% 為綜合保障保單，33.2% 為小營業額保單，2.8% 為其他保單(包括綜合合約保單、銀行保單及服務保單)。承保地區前三名為美國、中國及英國。承保產品主要為消費品，電子產品占第一位，其中通訊和手機有關產品成長特別明顯，紡織成衣及電器則分占第二及第三。

理賠方面，2015-2016 年度前 7 個月共計收到 136 件付款困難個案，金額合計港幣 1.03 億，大部分原因多為買主拖欠不付款，其中美國的案件及金額最多，新興市場買主拖欠狀況則較前一年度嚴重。

保單種類

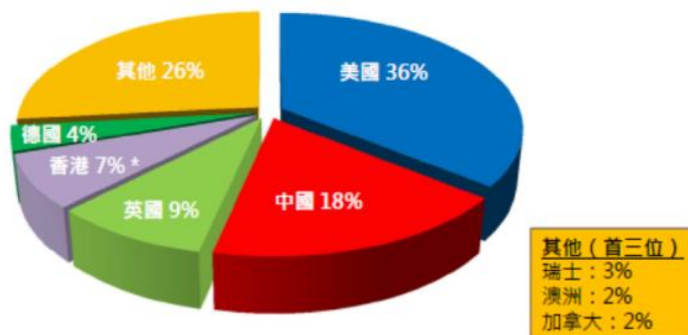


於2015年10月31日保單數目 3,521張

6

受保業務 - 按市場分類

2015年4至10月



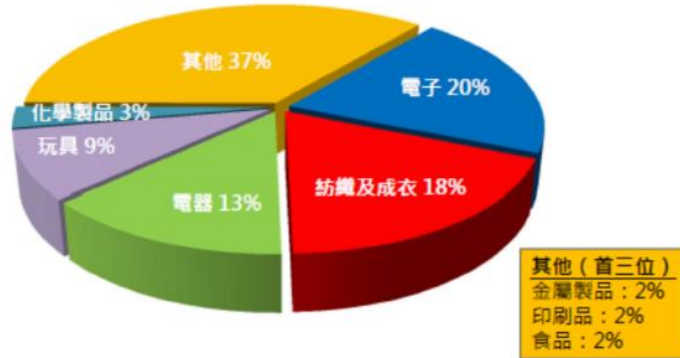
* 買家為本地出口商或海外買家駐港採購公司，惟有關貨物須供外銷之用

7



受保業務 - 按產品分類

2015年4至10月



8

2. 未來工作重點

面對當前環境，信保局將作好以下幾項重點工作

1) 積極提升信保局服務，支援中小企業

繼續透過不同的管道及方式推廣業務，包括與業界夥伴加強合作，規劃銷售活動，如商會推薦計畫、免收保單年費、買主信用評估免費服務等優惠支援措施，以協助廠商開拓海外市場。

2) 加強與金融機構的合作，提供保險保障，便於企業向金融機構取得融資。

3) 推廣不同保險方案，以配合企業發展需求

加強向保戶推介不同的保險方案，例如交貨前的風險保障，並延伸承保海外子公司的出口等，以配合廠商海外子公司的接單需求。

4) 整合內部資源，組成專門團隊以處理特別保戶，如銀行及保險經紀人的需求，與其建立彼此間的密切關係。

- 5) 繼續檢討及優化作業流程，提高服務效率及品質。
- 6) 進一步提高風險管控能力，以確保在多變的環境中信保局可以持續穩定的發展。

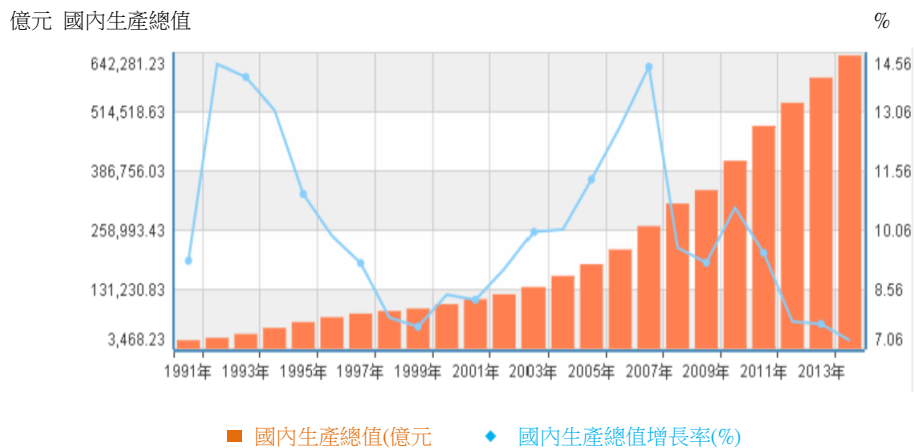
(二)、中國出口信用保險公司業務概況

1. 中國大陸近期經濟形勢－「新常態」經濟

中國大陸 2014 年 GDP(國內生產毛額)為人民幣 63.6 萬億元，成長率為 7.4%，是自 1991 年來成長率最低的一年。今(2015)年前三季國內生產總值人民幣 48.8 萬億元，成長率為 6.9%。進出口總額為人民幣 17.9 萬億元，較去年同期衰退 7.9%，其中，出口金額為人民幣 10.2 萬億元，衰退 1.8%；進口金額為人民幣 7.6 萬億元，衰退 15.1%。進出口相抵，貿易順差為人民幣 2.6 萬億元。中國大陸將「經濟成長由高速轉為中高速、經濟結構優化升級、經濟發展由創新驅動」的新階段稱為經濟的「新常態」。

近期中國大陸經濟形勢

1991-2014 年中國大陸 GDP 及增長率 (%)

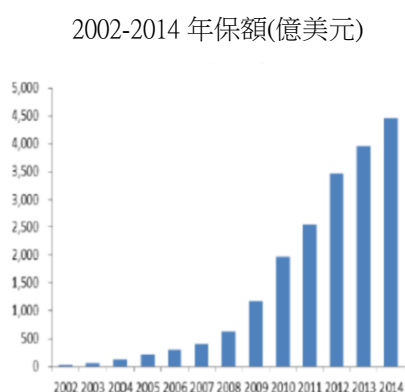


2. 近期業務概況

2014 年承保金額 4,455.8 億美元，成長率為 12.2%；保費收入 29.1 億美元，成長率為 31.4%；理賠金額 11.2 億美元，較前一年度減少 13.9%。其中，中長期險新承保金額 254.5 億美元，成長率為 103%；海外投資險承保金額 361.4 億美元，成長率為 17.6%；短期險業務承保金額 3,448.2 億美元，成長率為 11.5%。

2015 年前三季，在出口負成長的情勢下，承保金額仍達 3,478.5 億美元，逆勢成長了 5%，特別是支援“一帶一路”出口和投資金額達 817 億美元，較前一年度同期增加了 16.3%，主要集中在交通、電力和通訊等方面。保費收入 13.7 億美元，減少了 2.8%；理賠金額 8.5 億美元，成長 24.6%。其中，短期險承保金額 2,762.5 億美元，比重將近八成；投資保險承保金額 291.3 億美元，比重約為 8%；中長期險承保金額 32.1 億美元，比重約為 1%。

近期業務發展數據 (2014)

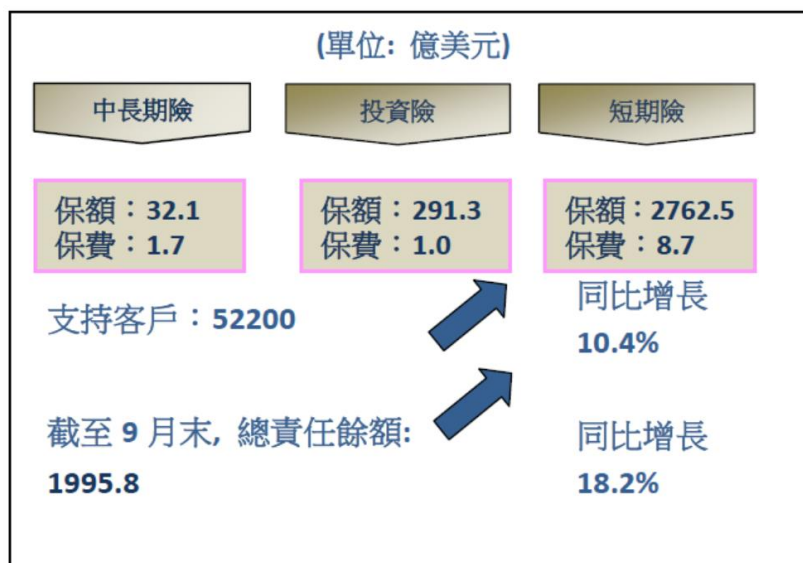


2014 年

- ✓承保金額 4455.8 億美元, 同比增長 12.2%
- ✓承保保費 29.1 億美元, 同比增長 31.4%
- ✓已決賠款 11.2 億美元, 同比下降 13.9%
- ✓追償收入 3.7 億美元, 同比增長 13.0%

近期業務發長數據 (2015 前三季)

- ✓承保金額3478.5億美元, 同比增長5.0% (其中, 支持“一帶一路”出口和投資金額817億美元, 同比增長16.3%)
- ✓承保保費13.7億美元, 同比下降2.8%
- ✓已決賠款8.5億美元, 同比增長24.6%
- ✓追償收入 2.6 億美元, 同比下降 17.2%



2. 挑戰與對策

近期中國信保公司面臨的主要挑戰包括以下四個方面：

- (1) 出口衰退，導致出口貿易險限額申請件數、金額均出現下降。
- (2) 大客戶訂單下滑，影響保險需求。
- (3) 出口貿易險賠付率處於較高水準。
- (4) 新興市場出險案件增加較多。

在此情況下，中國信保公司將在有效管控風險的前提下，採取多種措施推動業務發展。首先將進一步加強市場觀念，繼續豐富現有的產品服務體系，優化產品功能，擴大承保範圍，在產品、流程、機制、服務等方面主動創新，大膽嘗試，推出更有效的服務方式，提高針對關鍵領域和薄弱環節的專業化服務能力。其次，將不斷提升和擴展出口信用保險的核心價值和服務內涵，持續提升專案運作特別是國別資訊、商務融資談判、風險評估、承保評審、保後管理、理賠追償服務能力，為客戶提供整體風險保障和融資服務支援。最後，將堅持“穩健、審慎、合規、全面”的風險管理理念，圍繞落實“一帶一路”戰略，充分發揮政策性出口信用保險的功能作用，更好地服務於開放型經濟發展。

(三)、中國輸出入銀行業務概況

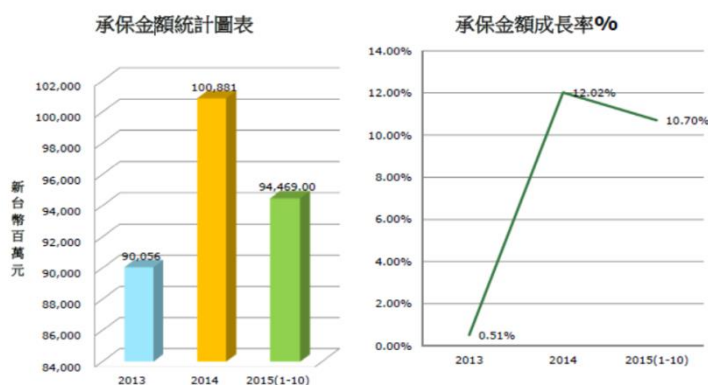
1. 近期業務概況

中國輸出入銀行是提供輸出入信用的專業銀行，主要任務在配合經貿政策，協助廠商拓展外銷市場，分擔外貿風險。除了提供以 D/P、D/A、O/A、L/C 付款條件出口之短期輸出保險（包括「託收方式(D/P、D/A)輸出綜合保險」、「記帳方式(O/A)輸出綜合保險」、「信用狀貿易保險」、「中小企業安心出口保險」及「全球通帳款保險」）外，也針對出口廠商以一年期以上分期償付價款方式輸出整廠設備、機器產品或其他資本財或提供技術及勞務，提供「中長期延付輸出保險」；對於廠商赴海外投資案件，提供「海外投資保險」。

2008 年全球金融海嘯發生後全力配合政策協助出口廠商度過海嘯危機，並大力推動客戶購買統保方式的「全球通帳款保險」，業務量顯著成長。2008 年承保金額為新臺幣 381 億元，2013 年已達新臺幣 900 億元，2014 年更首度突破新臺幣 1,000 億。2015 年 1 至 10 月承保金額為新臺幣 944 億元，預估全年度承保金額將較上一年度成長超過 10%。

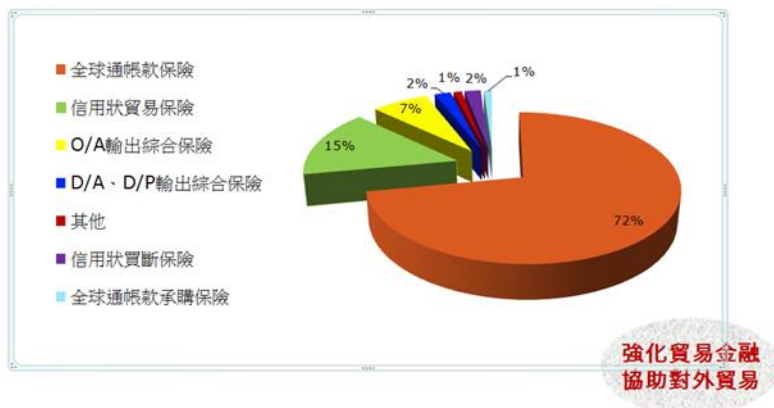
以業務別來看，「全球通帳款保險」採統保方式承保，比重超過 7 成，為最主要的業務項目，其次為「信用狀貿易保險」，比重為 15%。「記帳方式 O/A)輸出綜合保險」及「託收方式(D/P、D/A)輸出綜合保險」比重則逐年下降，主因為出口商陸續改以統保方式投保。

業務概況：承保營運量



業務概況：業務別比重

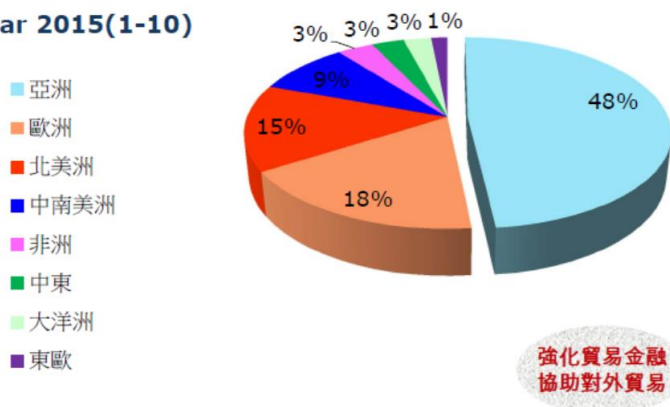
Year 2015(1-10)



以地區別來看，亞洲市場這幾年一向為最大的承保地區，占了將近5成，其中東協十國約為15%；歐洲是第二大承保地區，比重為18%，以德國、英國、土耳其為前三大國家。第三則是北美洲地區，比重為15%，以美國為最主要承保國家。

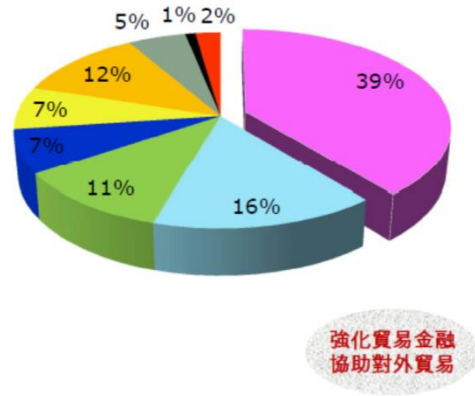
業務概況：地區別比重

Year 2015(1-10)



以產品別來看，以電腦通信產品比率最高，比重將近4成，其次是紡織及成衣，比重為16%，第三是電力及電子機械，比重在一成左右。

Year 2015(1-10)



強化貿易金融
協助對外貿易

2. 新商品

為切入 FORFEITING 及 FACTORING 市場之保險需求，於 2014 年底正式推出「信用狀買斷保險」及「全球通帳款承購保險」二張銀行型保單，承保對象為辦理信用狀買斷業務及應收帳款承購業務之金融機構，期望以本行提供的避險管道，結合商業銀行的資金通路，以因應出口廠商的需求，不僅降低廠商應收帳款的壞帳風險，也提供金融機構融資債權多一層還款來源的保障。2015 年 1-10 月「信用狀買斷保險」承保金額為新臺幣 10.5 億元，「全球通帳款承購保險」承保金額為新臺幣 15 億元，並積極拜訪商業銀行大力推展，希望能創造更多的業務量。

3. 挑戰與對策

中國輸出銀行目前面臨的主要挑戰包括

- (1) 國際經濟情勢很不穩定，貿易量縮減，許多國家在下修經濟成長率，IMF 等國際機構對明年的景氣預測也不樂觀。歐洲、中國大陸、日本等國都持續維持寬鬆貨幣政策，美國 12 月升息後，國際金融市場持續動盪不安，各國貨幣對美元匯率如繼續貶值，尤其是新興市場國家的貨幣貶幅大，恐怕會造成貿

易風險持續增加。另外，中東及北非的地緣政治風險升高，IS 組織又在世界各動發動恐怖攻擊行動，都會成為全球貿易及金融的不確定因素。

(2) 台灣受到全球景氣下滑，大陸經濟成長趨緩的影響，今(104)年 10 月的出口已連續第九個月衰退，9 月份的景氣對策信號也連續第四個月出現代表景氣低迷的藍燈，表示有必要採取強力刺激景氣復甦政策。

(3) 世界前三大信用保險公司在台灣積極以低價搶占市場，造成不小的壓力。

針對目前高風險的貿易環境，風險管理部門隨時在注意各國國情或國際金融的狀況，有任何重大訊息會隨時通知各業務單位，而且每個月定期舉辦風險管理彙報，針對當前國內外經濟及金融情勢變化作分析，以隨時調整業務經營決策。另外對於高風險地區的買主額度審核，核保人員也會多方搜集資料並採取比較審慎的評估方式，以加強風險控管。

另為進一步協助廠商征戰全球市場，取得市場優勢，於 2015 年增設台南分行及泰國曼谷代表人辦事處等服務據點，以擴大對廠商的服務。未來將增資新臺幣二百億元，提升業務承作能量，並積極配合經貿單位的拓銷計畫，辦理各項輸出保險專案。

對於世界前三大信用保險公司競爭的因應措施，除了持續研究推出新商品，也會根據客戶的保險需求，對於現有商品的承做條件及作業適時作修正。例如，「信用狀貿易保險」承保天期已由 360 天延長至 1080 天、建置新的網路平台以提升效率、「信用狀貿易保險」所有作業全部在網路平台上辦理等。另為提高徵信及核保作業效率，持續檢討簡化小額度的核保方式及放寬規模較小買主的核定標準。未來將積極與徵信公司、產業公協會等機構合辦研討會，大力宣導中國輸出入銀行係推動國家貿易政策之國營銀行，不會只考慮商業需求，也會密切配合國家政策需求，提供國內出口商全面性之在地輸出保險服務。

(四) 二岸三地經濟及業務比較

1. GDP 成長率

	2014	2015Q1	2015Q2	2015Q3
香港	2.5%	2.1%	2.8%	2.3%
中國大陸	7.3%	7.0%	7.0%	6.9%
台灣	3.92%	4.04%	0.57%	(0.63%)

2. 出口金額及成長率(億美元)

	2014		2015Q1~Q3	
	金額	成長率	金額	成長率
香港	4,739	3.2%	3,436	(1.5%)
中國大陸	23,422	6.0%	16,627	(2.0%)
台灣	3,137	2.7%	2,124	(9.4%)

3. 保險業務項目

香港信保局	中國出口信用保險公司	中國輸出入銀行
貨物出口保單	短期出口信用保險	D/P、D/A、O/A 輸出綜合保險
綜合保障保單	中長期出口信用保險	信用狀貿易保險
綜合合約保單	投資保險	中小安心出口保險
小營業額保單	國內貿易信用保險	全球通帳款保險
銀行保單		中長期延付輸出保險
服務出口保單		海外投資保險

4. 業務概況

2014 年(單位：百萬美元)

	香港出口 信用保險局	中國出口 信用保險公司	中國 輸出入銀行
承保金額	14,396	445,580	3,104
保費收入	37	2,910	8.5
理賠金額	7	1,120	2.1

註 1：香港信保局財政年度為 2014/4/1~2015/3/31

註 2：美元對港幣匯率=1：7.75

註 3：美元對新臺幣匯率=1：32.5

2015 年(單位:百萬美元)

單位	香港出口 信用保險局		中國出口 信用保險公司		中國 輸出入銀行	
	(2015/4~2015/10)		(2015/1~2015/9)		(2015/1~2015/10)	
項目	金額	成長率	金額	成長率	金額	成長率
承保金額	8,588	-7.1%	347,850	+5.0%	2,907	+10.7%
保費收入	21	-11.3%	1,370	-2.8%	8	+7.3%
理賠金額	2.7	+30%	850	+24.6%	2.2	+24.1%

註 1：美元對港幣匯率=1：7.75

註 2：美元對新臺幣匯率=1：32.5

(五)問題與討論

1. 有關世界前三大信用保險公司的競爭情況，是否可就這部份經驗作交流？(信保局提問)

中輸銀：

目前台灣 L/C 交易佔出口的比重約 10% 左右，且大多由新興地區國家開來，產品如為機器設備，多要求以較長天期 L/C 付款，紡織及成衣產品外銷至孟加拉，廠商接到的 L/C 天期也經常超過 360 天，另非洲地區如蘇丹，L/C 天期甚至長達 720 天。中國輸出入銀行的「信用狀貿易保險」原本承保天期只有 360 天，因無法滿足出口商的投保需求，所以在 2014 年將承保天期由 360 天放寬至 1080 天。目前世界前三大信用保險公司尚未介入信用狀保險業務，以非 L/C 交易之 O/A 短期險為主。當國際經濟情勢不好風險較高時，來自三大信用保險公司的競爭較小，本行之業務推廣比較容易；反之，一旦經濟景氣好轉時，三大信用保險公司就會積極進入臺灣市場，以低費率搶占，廠商經常會以三大信用保險公司提供的費率向本行要求調降。但我們會向廠商強調，中國輸出入銀行是配合政府政策的輸出保險機構，提供優質服務，不會像三大信用保險公司一遇到國際經濟情勢惡化，就會以商業利益為考量而大幅度終止買主額度。

中國信保：

中國大陸目前有開放平安財險、大地財險、太保財險及人保財險等四家民營財險公司可辦理短期出口險，這幾家財險公司以辦理產險為主要業務，短期出口險只

占小部份，且其背後都有跟世界前三大信用保險公司合作，在費率上的競爭一定會有，也有投保多年的客戶流失。中信保會儘量不以低價去競爭，因信保公司會配合政府政策提供積極性的支持措施，就買主額度需求的滿足方面也會比較優於民營機構，截至目前為止，衝擊尚不會太大。

2.信保局保單中有很小比例是小營業額保單，保險對像是中小型企業，未來之工作重點，有一項是積極支持中小企業，另一項是加強風險控管。請問：

目前小營業額保單的理賠狀況如何？

因為中小企業的風險性一般而言較高，香港信保局如何控管風險？

未來工作重點另一項是優化操作流程，提高效率，其內容為何？(中輸銀提問)

信保局：

(1)小營業額保單是 2013 年 3 月推出的新保單，有提供保費折扣優惠，最高折扣率可達 25%，此項保費折扣到 2016 年 2 月底將結束，目前已在計畫到期後繼續提供折扣優惠。保戶可以選擇國家或買主投保，也可選擇理賠率，從 60%到 90%不等，選擇低理賠率，保費也會較低。理賠金額如在 50 萬港幣以下，等待期間可縮短至 3 個月。小營業額保單的賠付率為 45%，比平均賠付率高，因保戶年營業額在港幣 5,000 萬以下，其買主的信用品質較差，風險相對較高，目前賠付率 45%尚在可接受範圍。有關風險控管方面，不論是小營業保單，還是其他保單，對於高風險的買家或國家，額度的審核比較嚴格。另外，也加強 KYC 的實施。

(2)有關操作流程的優化，信保局很久以前已開始使用電腦平臺作業，每年都投入很多資源，研究如何利用電腦科技以提高作業效率及控制風險。

3. 中國出口信用保險公司 2015 年前三季，總責任餘額較前一年度同期增加 18.2%，但支持客戶較一年度同期只增加 10.4%，新增客戶是大型企業還是中小企業較多?(信保局提問)

中國信保:

小微企業的客戶數量增加很多，但因其額度普遍較小，一般額度的成長都會小於客戶數的成長，大額度的大多來自大客戶。

4. (1)中國輸出入銀行的「全球通帳款承購保險」潛在客戶是保理公司還是提供保理服務的銀行?

(2)「全球通帳款承購保險」計價幣別為美金、歐元及新臺幣，有沒有考慮英鎊及日圓?

(3)「信用狀貿易保險」之承保風險包括開狀銀行無正當理由不付款，請問有什麼依據及標準去衡量?

(信保局提問)

中輸銀:

(1)「全球通帳款承購保險」主要是以臺灣之商業銀行為被保險人。

(2)因臺灣出口商報價大多以美金及歐元為主，臺灣與日本間之貿易量雖大，但投保買主不多，因此仍以美元、歐元及新臺幣為保單幣別，未來出口商如有需求，會考量將英鎊及日圓納入。另大陸如加入 SDR，也可考慮將人民幣納入。

(3)有關「信用狀貿易保險」承保「開狀行無正當理由不付款」，係指如果押匯文件無瑕疵，或遠期信用狀已承兌，但開狀銀行不遵守信用狀統一慣例而不付款，即為無正當理由不付款。

5 信保局的小營業額保單可以挑保，選擇買主或國家投保，有沒有不選擇挑保？二者之費率有沒有不同？(中國信保提問)

信保局答:

小營業額保單推出後有作檢討，發覺客戶大多不選擇挑保，但因其規模小，買主可能只有一、二家，所以挑不挑保對客戶來說差別似乎不大。如果客戶挑保，費

率會貴一點，保費折扣只有 10%，如果不挑保，保費折扣可到 20%。

二、瞭解客戶原則—KYC

(一)香港出口信用保險局

1. 客戶資訊蒐集

(1)新客戶

- A.文件要求：投保意向書、信用限額申請、公司註冊文件、財務報表、投保買家組合。
- B.外部調查：訴訟紀錄查核、信用調查報告、行業調查報告、主要股東調查、網路資料查詢(如互聯網資訊)。
- C.實地訪洽：經營型態、經營規模、產品種類、主要供貨來源、業務流程(如物流安排；採購和銷售管道等)、買家交易經驗、信用管理狀況、往來銀行及融資安排等。

(2)現有客戶

- A.親自拜訪或定期電話聯繫：股權變動、經營狀況變動、收帳狀況、員工流失情況。
- B.外部調查：訴訟紀錄查核、信用調查報告、行業調查報告、主要股東調查、網路資料查詢(如互聯網資訊)。

2.系統監督：KYC 所蒐集之客戶資訊鍵入系統，由系統提示異常部分，讓業務人員可採取相關注意措施：

- (1)業務型態：如供應地變動，主動向客戶瞭解最新的生產及採購狀況。
- (2)訴訟紀錄：瞭解訴訟情況及對客戶之影響，並加以記錄，以利後續追蹤。
- (3)信用額度：客戶申報金額超過信用額度，業務人員儘快瞭解訂單情況，判斷是否需調整額度。
- (4)嚴重逾期繳交保費、申報變更或註銷、遺漏申報及經常性逾期申報：瞭解是否有嚴重違反保單條款或客戶出現財務困難等，考慮是否需終止保單。

3.目的：

- (1)判斷出口商之業務性質、風險及投保目的。

(2)判斷出口商的誠信。

(3)決定承保條件及細則。

4.面臨的困難：

(1)客戶拒絕提供敏感資訊或提供錯誤資訊。

(2)新成立的公司，資訊缺乏，是否承做。

(3)透過公開管道所獲得的資料相對有限。

(4)與政府部門及其他法定機構沒有資料共用機制。

(二)中國出口信用保險公司

1. KYC 信息內容：

(1)基本資訊：企業性質、成立時間、組織架構、主要業務、集團資訊等。

(2)經營情況：財務資訊、壞帳情況、業務結構、管理模式等。

(3)市場或行業情況：行業前景、行業內所佔地位、行業特點等。

(4)貿易方式：合同簽署方式、發貨流程、付款方式、新舊客戶比例等。

(5)風險控管：有無風險控管機制、是否有專門單位負責。

(6)投保歷史：各險的承保歷史、合作情況。

2.資訊取得方式：

(1)公開管道取得

(2)資信報告

(3)展業瞭解

(4)合作銀行

(5)政府部門資訊

3.對有向銀行辦理融資的客戶 KYC 關注重點：

(1)成立時間較短。

(2)出口規模較小的貿易型企業。

- (3)關聯企業分別投保。
- (4)經營不善、對外付款異常。
- (5)銀行融資額度異常波動。
- (6)貿易流程複雜、涉及多個交易主體、資金流向複雜。

4.目的：以合理的風險對價，完善的承保方案，支持中國企業走出去。

(三)中國輸出入銀行

1.KYC 資料內容及取得方式：

- (1)書面告知詢問：成立時間、行業別、製造商或貿易商、主要業務、與買主之往來情形、有無逾期付款、過往之投保情況、公司之壞帳情形。
- (2)實地洽訪客戶：經營情況、員工工作情形、公司負責人風險意識、公司之風險控管機制、與買主之交易模式、如何尋得新買主。
- (3)平時電話聯繫：瞭解員工之流動情形、最近與買主之往來狀況、公司高階主管有否異常變動。
- (4)外部途徑：信用徵信報告、聯徵中心查詢、公開資訊查詢、票據交換中心查詢、台灣經濟新報(Taiwan Economic Journal，TEJ)資料庫查詢、法院訴訟判決查詢。

2.防制洗錢及打擊資恐風險評估機制：

(1)客戶盡職調查(Customer Due Diligence，CDD)

調查時點：

- A.新建立業務關係時。
- B.撥付款項達新臺幣 50 萬元或等值外幣以上時。
- C.既有客戶之定期評估時。

(2)風險評估項目

A.地域風險：

- a.高風險：主管機關及相關組織公告之高洗錢及資恐風險區域或國家名單。

- b.一般風險：高風險及低風險以外之其他區域或國家。
- c.低風險：我國以及防制洗錢金融行動工作組織（Financial Action Task Force on Money Laundering，以下簡稱 FATF）與亞太防制洗錢組織（The Asia/Pacific Group on Money Laundering，以下簡稱 APG）評鑑通過之區域或國家名單。

B.客戶風險：

a.高風險：

- (i) 主管機關及相關組織公告之制裁名單。
- (ii) 位於高風險地域之金融機構及主要業務於高風險地域之企業客戶。
- (ii) 由現任政治人物擔任負責人或具有控制權之客戶。

b.一般風險：高風險及低風險以外之其他客戶。

c.低風險：

- (i) 受我國監理之國內外金融機構及受 FATF 與 APG 認證區域或國家監理之境外金融機構。
- (ii) 主權政府、公營機構、我國公開發行公司及其子公司、國外掛牌上市公司及其子公司。

C.產品風險：

a.高風險：未具實質業務性質且無合理資金用途之交易。

b.一般風險：未具實質業務性質，惟具合理資金用途之交易。

c.低風險：具實質業務性質之交易。

所稱實質業務性質，係指承做之業務具有實際商業行為性質者。

(3)風險等級

A.高度風險戶：風險評估項目中有一項以上高風險項目者。

B.一般程度風險：非屬高度風險及低度風險客戶者。

C.低度風險：風險評估項目中無高風險項目且有一項以上低風險項目者。

(4) 經評估為高度風險之客戶，應進行加強客戶審查措施，須經審核程序核准後方得

承辦業務，並加強監控至少每二年進行一次客戶盡職調查，審核程序如下：

第一道防線 承辦人員	→ 陳報	第二道防線 單位專責督 導主管	→ 單位主管 核定	審核專責部門 政風室	→ 簽報	專責人員 督導副總 經理
---------------	---------	-----------------------	-----------------	---------------	---------	--------------------

非高度風險之客戶亦應至少每四年進行一次客戶盡職調查。

(四)問題與討論

1. 中國信保是否向出口商主動推薦融資銀行？(信保局提問)

中國信保：無主動推薦，仍視廠商自身實際需求。

2. 在 KYC 的過程中，客戶不願提供財務資料時，如何因應？財務資料是否須經會計師簽證或自編亦可？(中輸銀提問)

信保局：經會計師簽證之財務報告。一般而言，客戶大都願意提供，如果客戶不願提供，信保局會從其他管道瞭解，並在親自洽訪時特別注意。

3. 有關 CDD，請問中輸銀，銀行業與保險業之規範是否不同？(中國信保提問)

中輸銀：銀行業與保險業之規範不同，中輸銀屬銀行業，CDD 係遵循銀行業的規範。

4. 信保局在 KYC 的流程中有一項係客戶申報金額超過買主限額時，主動予以調高之作業，請問信保局，除調高外，是否亦可調降或終止？保單條款是否有相關規定？(中輸銀提問)

信保局：可以調降或終止，保單條款有相關規定。

5. 有關與融資銀行之聯繫，請問中國信保及信保局之作法如何？(中輸銀提問)

中國信保：有融資銀行的保單，會發送有關保單保險責任的提示，亦會提供買主額度審批通知。當客戶逐筆出貨申報而該筆出貨有融資時，中國信保會逐筆提供融資銀行相關之承保情況通知書。承保情況通知書係由系統自動列印。另有異常時，將再另行通知。

信保局：融資銀行提供授權書後，融資銀行可自行於線上查詢，惟僅能查詢有融資之買主情況。信保局並未特別針對融資設計相關資訊系統，係將客戶之畫面開放給融資銀行。

三、特殊理賠案例分享

(一)香港出口信用保險局分享一件案例，係虛假交易欲詐領保險金。香港出口信用保險局表示，在審理該案及要求出口商等向買主催討之過程中，發現諸多疑點：

1. 交易真實性?

*4個月內，出口商購入1,100萬個4-8GB之電子記憶卡(價值數千萬美元)，再出口至加勒比海一僅1,100萬人口的群島國。

*在香港之收貨及驗貨地點為一會計師事務所地址。

2. 出口商向買主催討之過程

*出口商只用電話(不用書面)向買主催討。

*相關銀行發信向買主催討，皆未獲回應。

*經香港出口信用保險局要求，出口商及相關銀行仍未積極向買主催討，如聘請追債公司或採取法律行動。

(註:香港出口信用保險局賠償及追債部10人編制中，8人為賠償案件之審理人員，另2人負責監控出口商及追債公司追債，該局不自行追債。)

故最後香港出口信用保險局要求客戶確認交易及貨物驗收單之真確性，並提醒客戶，使用非真確資料屬刑事責任；後因出口商未再向香港出口信用保險局索賠，該局即將該案結案。

(二)中國出口信用保險公司亦分享一件虛假交易欲詐領保險金之案例，該公司在審理案件時，發現重大疑點如下—

1. 香港買方地址為一秘書公司，對中國出口信用保險公司之詢問始終不回覆。

2. 載貨清單上所顯示之運輸公司表示，該載貨清單非為該公司所出具，載貨清單上所顯示之車輛、司機，皆不屬於該運輸公司。

故中國出口信用保險公司告知客戶，在確認應收帳款之真實性、合法性且無爭議之前，該公司無法承擔賠償責任。

(三)中國輸出入銀行於書面報告中提出三件案例，但因時間限制，於口頭說明時，僅分享一件買主在美國及一件買主在南非之案例。

1. 買主在美國之案例

(1) 事實－誠實公司自 2013 年 11 月起，以 O/A 60 天付款方式，出口金屬製品予美國買主，貨價計 8 萬多美元，因買主財務狀況不佳，遲至 2015 年 4 月仍未給付誠實公司於 2014 年 12 月 20 日出口產品之貨款，誠實公司檢具相關文件向本行申請理賠。

本行理賠人員於查核相關交易文件時，發現誠實公司與美國買主之交易模式，頗為複雜。

*2014 年 9 月 25 日－S 公司對誠實公司下訂單(PURCHASE ORDER)

*2014 年 10 月 13 日－P 公司於誠實公司所出具之 PROFORMA INVOICE 上簽署

*2014 年 12 月 20 日－誠實公司出口貨物予 I 公司

*2015 年 4 月 14 日－S 公司承認積欠誠實公司貨款

(2) 理賠審理疑點一

誰是買方?

本行全球通帳款保險條款第二條規定：

買方：係指與被保險人訂有買賣貨物或提供服務契約，依契約之約定有義務支付被保險人之應收帳款，並經本行核定買方信用限額者。

*本案被保險人－誠實公司

*何公司與誠實公司簽有買賣貨物契約?

*何公司依契約約定有義務支付誠實公司之應收帳款?

*本案例中，本行核予信用限額者是 P 公司。

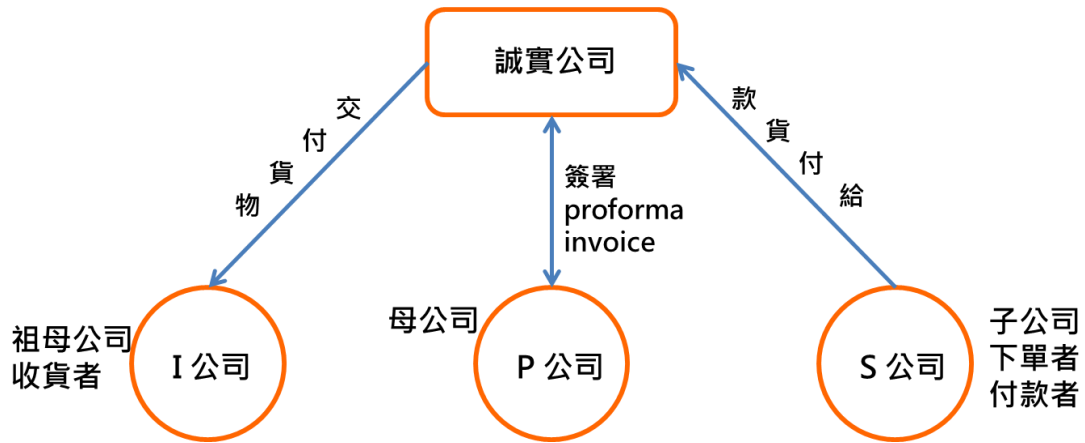
可以理賠嗎?

(3) 為協助出口商(被保險人)，本行盡所能釐清案情

誠實公司稱自 2013 年 11 月起，該公司一直與美國買主用此種模式交易，之前之

交易，S 公司皆有付款，並有交易檔及結匯證實書為證，而且此次交易，S 公司有以電子郵件承認欠款，故向本行申請理賠。

本行請徵信公司再做詳細徵信，以確認 S、P、I 三公司間之關係，發現



(4) 本行最後同意理賠理由

- * S、P、I 三公司雖各有獨立法人人格，但主要股東相同，且三公司在本行再下詳細徵信前不久，剛搬至同一營業地點。
- * 參考英美法中“揭開公司面紗(PIERCING THE CORPORATE VEIL)”原理及我國公司法第一百五十四條第二項規定“股東濫用公司之法人地位，致公司負擔特定債務且清償顯有困難，其情節重大而有必要者，該股東應負清償之責”。

2. 買主在南非之案例

(1) 事實－蕭華公司以D/A 180天及240天之交易方式出口機械設備予南非進口商，貨價總計24萬多美元，付款到期日分別為2014年1月12日、3月13日、4月16日，向本行投保D/A輸出保險，因進口商屆期未付款，蕭華公司遂請本行協助洽催。

經本行洽催後，進口商陸續清償7萬多美元，仍有貨款17萬多美元未付，但因進口商表示，未付貨款中有2萬8千美元屬有糾紛之零件款，故蕭華公司僅向本行請求理賠其損失145,800美元，並請本行代為與買主磋商分期還款事宜。

本行一方面與進口商協商，另一方面請託收銀行(Remitting Bank)催促南非的

代收銀行(Collecting Bank)退回匯票，但南非的代收銀行卻要求由 DEUTSCH BANK-TAIPE BRANCH 發送押碼之請求退回匯票電文，且須於電文中註明” The bill may be retired free of payment” 文字。

本行與託收銀行雖知不太可能，仍洽 DEUTSCH BANK-TAIPE BRANCH 請求協助，DEUTSCH BANK-TAIPE BRANCH 表示其非本託收(Collection)案件之當事人，不可能也不應該發電文，且南非的代收銀行要求加註之文字，意義模糊不清。

(2) 本行最後同意理賠理由

雖未取回承兌匯票，本行考量該事項非出口商所造成，且我方已取得進口商簽署之 Acknowledgement of Debt and Undertaking to Pay，而理賠予蕭華公司。

(四)問題與討論

1. 中國出口信用保險公司詢問—是否接受貨運公司的運送文件為交貨證明?

本行回覆，需視出口商所提該個案之所有交易檔而定，如果其他交易文都符合規定或可互相勾稽出交易全貌，且貨運公司的運送文件及買主簽收單為真正，本行傾向接受該貨運公司的運送文件為交貨證明。

香港出口信用保險局回覆與本行相同意見。

2. 本行詢問有關前述買主在南非之案例相關問題

(1)是否曾遇代收銀行(Collecting Bank)如此要求? 如何處理?除主張 URC522 條款內容以外之辦法?

香港出口信用保險局回覆—或可故意出難題予南非銀行，要該行退回匯票及其他所有文件。

(2)是否要求被保險人選擇特定的代收銀行(Collecting Bank)或提示銀行(Presenting Bank)?

香港出口信用保險局及中國出口信用保險公司皆回覆—不會。

(3)何時介入進、出口商間之協調?

中國出口信用保險公司回覆－會儘早。

香港出口信用保險局因不追債，所以也不介入進、出口商間之協調。

(4)請推介在南非追債效果較好之追債公司?

香港出口信用保險局回覆－FCI。

四、處理索賠與追償之電腦作業系統介紹

(一)香港出口信用保險局有索賠處理系統及追償處理系統。

1. 索賠處理系統之主要功能如下：

列示工作清單、提供標準處理指引、自動計算賠償、監察工作進度、編制報告。

2. 追償處理系統之主要功能如下：

列示工作清單、提供標準處理指引、提供跟進付款情況、監察工作進度、編制報告。

(二)中國出口信用保險公司有理賠業務系統及追償業務系統。

1. 理賠業務系統下再分一通用理賠系統、自動估損系統、網上索賠系統。

2. 追償業務系統下再分一日誌管理、管道管理、追回款及費用管理、可追償資源管理。

(三)本行現僅有索賠電腦作業系統，操作方式如下：

1. 買主逾期未付貨款，出口商向本行為逾期通知或提出理賠申請時，業務人員輸入電腦作業系統，產生逾期案號後，移送理賠人員。

2. 理賠人員同時進行追償及案件審理工作

(1)如在理賠前追回所有逾期貨款或出口商出具銷案聲明書，理賠人員於簽報奉核可後，請業務人員輸入電腦作業系統銷案。

(2)如在理賠前未追回所有逾期貨款，出口商仍要求本行理賠其損失，於案件經審理通過及撥付賠款後，理賠人員於電腦作業系統中輸入理賠相關資料(如賠付日期、賠付金額、賠付對象、賠付原因、再保年度及再保分攤金額等)。

(3)每件理賠案中之下列資料，會轉至本行內部網站之不予承保名單中，讓所有輸出保險部及分行同仁(尤其是核保人員)可以查詢。

a. 出口商名稱

b. 進口商/開狀行名稱、負責人、所在國、地址

c. 進口產品

d. 理賠日期、金額

e. 事故發生原因

(四) 問題與討論

1. 中國出口信用保險公司詢問香港出口信用保險局一些技術問題，香港出口信用保險局表示，將保留問題於“資訊科技日常業務應用之經驗分享” 議題時回答。(因中國出口信用保險公司詢問問題者為資訊專業人員)
2. 本行詢問香港出口信用保險局開發新系統經驗，包括投入人力、開發工作時間、費用成本及產生效果等，另有無分段規劃及分段施工，系統介接連結有無困擾或應注意事項?

香港出口信用保險局表示，該局資訊系統皆自行開發，約經歷 10 多年才將整套系統建置完善。

五、公司治理的架構訂定

(一) 公司治理(Corporate Governance)

理論源起：公司治理或可追溯至 1930 年代，美國在當時大型股份有限公司中，因股權結構分散，公司管理階層實際僅持有少數股份，又因股東過於分散，無法監督公司經營，管理階層極有可能僅從自身利益考量而利用公司資產，經營管理非基於股東最大利益。是以，如何建構一套機制，在公司所有者與經營者間加以制衡，藉以調和兩者利益，防範可能之弊端，遂成學者研究之核心課題。

在 1997 年亞洲金融風暴及 2008 全球金融風暴之後，各國政府亦呼籲金融業能夠重視公司治理制度。

定義：公司治理所涉及之參與者範圍甚廣，若由狹義的角度觀之，公司治理係指存在公司股東、董事會、內部監察機關、管理階層間有關參與決定公司管理及經營之關係。而廣義的公司治理則不止探討股東或內部監控機關對管理者的制衡，更進一步將「利害關係人」〔 stakeholder 〕的角色及功能納入討論，諸如員工、客戶、供應商、債權人等。依照我國中華公司治理協會 2002 年決議定義：「公司治理是一種指導及管理的機制，並落實公司經營者責任的過程，藉由加強公司績效且兼顧其他利害關係人利益，以保障股東權益」。

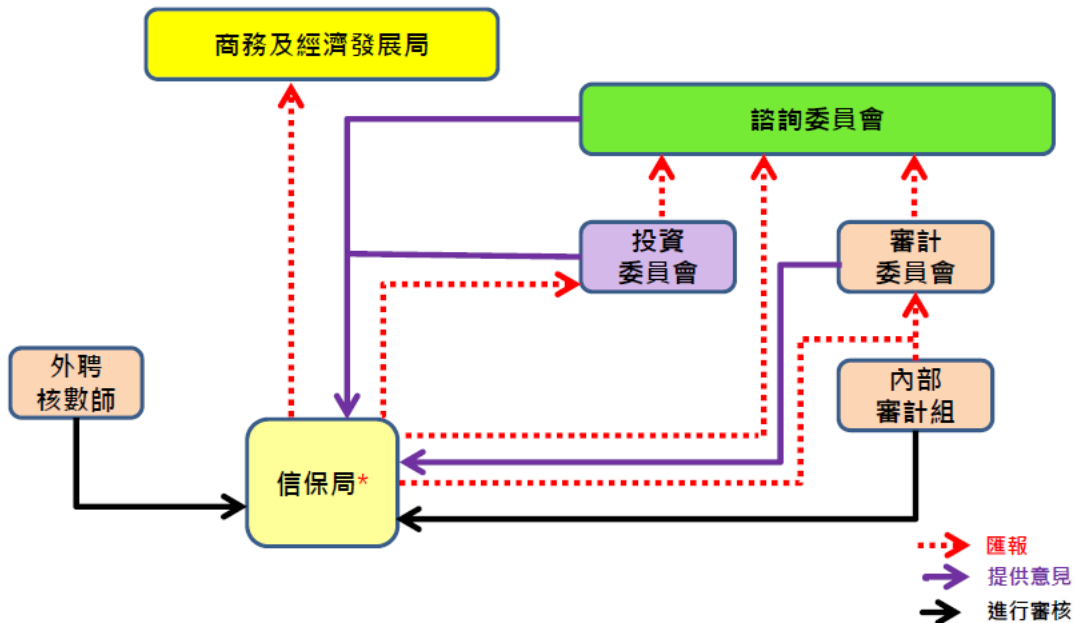
(二) 香港出口信用保險局(簡稱信保局)

1. 香港出口信用保險局係根據「香港出口信用保險局條例」（香港法例第 1115 章）於 1996 年成立，需定期向香港特別行政區政府商務及經濟發展局匯報營運及財務事項。
2. 諮詢委員會：依據信保局條例成立，旨在為信保局業務提供建議。委員會計有 12 名成員（包括主席），分別來自金融、保險、貿易、工業等行業，其中 3 名分別來自商務及經濟發展局、香港貿易發展局及保險業監理處。每年舉行 3 次會議。
3. 審計委員會：隸屬於諮詢委員會，根據其職權範圍，就內部監控及公司治理事宜向信保局提出意見，以及檢視信保局的審計事項，並向諮詢委員會匯報。審計委員會

由 1 名主席及 3 名成員組成，均來自諮詢委員會。每年舉行 3 次會議。

4. 投資委員會：隸屬於諮詢委員會，根據其職權範圍，就投資事宜向信保局提出意見，並向諮詢委員會匯報。由 1 名主席及 4 名成員組成，均來自諮詢委員會。每年舉行 4 次會議。

信保局公司治理架構：



*外聘核數師：External Auditor 或稱外部審計師

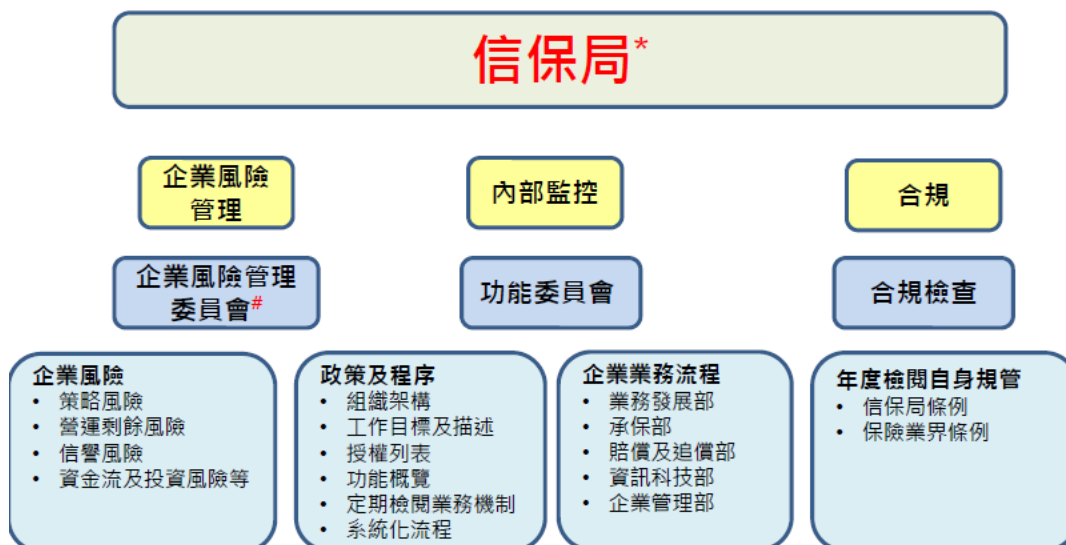
5. 內部監控及風險管理

(1) 內部監控

信保局制訂手冊、程式和指引，並進行合規檢查。亦設置多個內部委員會，以協助管理層進行研討及決策，並檢討業務運作的主要環節，確保日常運作遵守已訂立之政策及程式及獲適當審批。

(2) 企業風險管理

信保局於 2012 年 3 月成立企業風險管理委員會，制訂和實行風險管理政策。每年開會兩次，討論信保局於企業風險管理的進展和成果。信保局定期進行風險評估，並以前瞻的方式及按風險指標採取行動，減低風險。



(二)中國出口信用保險公司(簡稱中國信保)

1. 中國信保是由國家出資設立，具有獨立法人地位的國有政策性保險公司，於 2001 年 12 月 18 日成立。
2. 中國信保於 2009 年啟動改革，由人民銀行、發改委、財政部、商務部等單位組成改革工作小組，並根據國務院確定的金融改革總體部署共同擬定改革內容。
3. 2011 年 5 月，中國信保改革實施總體方案獲得國務院批復，2012 年 9 月，修改後的中國信保公司章程亦獲得國務院批復，按照建立現代企業制度的要求，進一步健全公司法人治理結構。

	管理體制	治理結構
2012 年公司體制改革前	<ul style="list-style-type: none"> ● 業務主管部門是財政部 ● 接收保監會監管 	<ul style="list-style-type: none"> ● 不設董事會，監事會由國務院根據「國有重點金融機構監事會暫行條例」委任派出 ● 實行總經理負責制，總經理為法定代理人
2012 年公司體制改革後	<ul style="list-style-type: none"> ● 執行財政部相關政策，接受保監會監管 ● 中投公司與財政部一起成為股東 	<ul style="list-style-type: none"> ● 建立董事會並強化職能 ● 外派監事會改為內設 ● 董事長為公司法定代表人

		<ul style="list-style-type: none"> ● 董事會包括 4 名部委董事，未設立獨立董事(與一般商業公司不同)
--	--	--------------------------------------------------------------------------------------

4.董事會

(1)由 13 名董事組成，包括 3 名執行董事、4 名部委董事及 6 名股權董事。其中部委董事出自發改委、財政部、商務部和人民銀行，強調其政策性及專業性。

(2)主要負責訂定公司中長期發展規劃、年度經營計畫方案、財務預算決算方案，高級管理階層聘任及薪酬等重大經營管理事項。

(3)專業委員會

戰略與投資委員會：負責審議公司發展戰略、投資相關重大決策議案。

提名薪酬委員會：負責審議公司有關提名、薪酬方案、績效考核等相關重大決策議案。

審計委員會：負責審議公司內部控制、財務資訊和內部審計等相關重大決策議案。

風險管理委員會：負責審議公司風險戰略、風險管理政策等相關重大決策議案。

5.監事會

(1) 根據公司章程規定，公司監事會向股東單位負責，對董事會及其成員和總經理等高級管理人員進行監督，防止其濫用職權，同時負責對公司的財務活動和經營管理行為進行監督。

(2) 監事會共由 5 名監事組成，其中監事長 1 名，股東代表監事 2 名，職工代表監事 2 名。

(3) 專門委員會。

履職盡職監督委員會：主要負責對董事會及其成員和總經理等高級管理人員履職盡職情況進行監督；

財務與內部控制監督委員會：主要負責對公司的財務資訊、內部控制情況進行監督。

(三)中國輸出入銀行

1. 依據中國輸出入銀行條例設立，受財政部及金融監度管理委員會監督，為百分之百國營專業銀行。
2. 理事會：由財政部指派理事七人組織之，指定其中三人為常務理事，並指派常務理事一人為理事主席。理事任期為三年，期滿得續派連任。
理事會之職權如下：
 - (1)業務方針及計畫之核定事項。
 - (2)分支機構之設立、撤銷或變更事項。
 - (3)預算、決算之審議事項。
 - (4)放款、保證、輸出保險與投資業務授權額度之審定，及超過經理部門授權額度案件之核定事項。
 - (5)各項重要債權條件變更及呆帳核銷之審議事項。
 - (6)營業用房地之租賃、建築及買賣之核議事項。
 - (7)高級職員任免之審定事項。
 - (8)重要章則及契約之審定事項。
 - (9)其他重要業務事項。
3. 監事會：為監察機構，監督本行業務運作，由財政部指派監事三人組織之，並指派其中一人為常駐監事，監事任期為一年。每半年召開監事會一次，
監事會之職權如下：
 - (1)銀行業務、營業程式及財產狀況之監察事項。
 - (2)各項帳目之查核及資產負債之定期檢查事項。
 - (3)年終決算之審核事項。
 - (4)違背本行條例及本行章則之檢舉事項。
4. 授信審議委員會：設置委員六至十人，原則上每星期舉行一次，必要時得隨時加開會議。委員應親自出席會議。審核重要授信案件及重大輸出保險承保案件。

5. 輸出保險審議委員會：設置委員九人至十三人，由本行有關人員及聘請其他業務有關機構學者專家等兼任之。針對新保險商品條款、費率之研議，保險商品送主管機關審查前之評議事項及理賠案件之審議等。

(四)問題與討論

1.信保局與中國信保有無訂定營運目標？(中輸銀提問)

信保局：信保局每年必須提出業務量的年度目標(通常都是”成長”的)及相關資料，佐證所訂目標的合理性，讓政府審批。

中國信保：中國信保管理階層擬定財務金融計畫、投資計畫、中長期5年業務策略等，經董事會核可後送財政部核定。

2.信保局與中國信保之再保險對象？(中輸銀提問)

信保局：考量風險分散，與多家再保險公司訂定再保險合約。

中國信保：主要是短期險透過再保險，再保險公司有慕尼黑再保、瑞士再保等。

3.信保局總監異動之核定為何？(中國信保提問)

信保局：總監由香港政府任命，且其任命，政府亦會對外公告。

六、高風險外銷市場的探討(中、南美洲國家)

(一)香港信用保險局

主要探討的國家為巴西。巴西經濟充滿內憂外患，內有政局動盪及經濟衰退，出口因大宗原物料(如鐵礦砂、黃豆等)需求不如以往，價格普遍下跌。巴西經濟展望不佳，信貸評級短期難以改善。

信保局承保巴西買家的狀況，因為巴西匯率貶值，進口成本增加，因此收到信用限額申請的案件有下降的情形，且巴西中小企業的風險上升。信保局承保巴西的買主以電子及電器產品為主，約 40%，另就損失比率來看，2013 年因體育用品的買主出險所以損失率達 68%，過去則在 10%左右，而 2015 年 1~9 月損失率已經到達 60%左右，預期 2016 年損失比率會再上升。目前信保局將逐漸縮減巴西買主的承保，並清除不用的巴西買主限額。

(二)中國出口信用保險公司

中國信保國別風險研究中心於 2013 年 4 月成立，有 10 多位博士及 9 位博士後研究人員所組成的團隊，該團對不僅支持中國信保的業務發展，也需分析一些中國大陸投資部位，如購買外國政府債券或提供基礎建設等等，故其國別研究中心具有智庫的功能。其欲建立有別於三大國際信評機構的國家風險評等模型，該模型主要分為四大部分，政治風險、經濟風險、商業環境風險與法律風險等，另有主權信用風險評級，主要考量政府償債的能力。

中國信保指出，2015 年中南美洲經濟成長率是全球表現最差的區域之一，過去認為不錯的智利、巴西、秘魯、哥倫比亞等國家近期經濟狀況都較為脆弱，但整體拉丁美洲國家外匯存底約在 8,000 億美元左右，因此對於中國大陸的高鐵、核電、水力發電等建設項目的欠款還具償付能力。

但就個別國家來看，阿根廷和委內瑞拉的風險最高。就國家風險來看，阿根廷的政治、經濟、商業環境及法律風險都較高，所以在承保時需附加條件，排除與政治危險有關之承保責任；委內瑞拉與中國大陸經濟關係較為密切，目前中國大陸對委內瑞

拉約有 700 億美元的商業信貸，而委國 GDP 約有 96% 與石油有關，中國大陸政府與其設有中委基金，主要也是投資石油項目，但現在石油價格下跌，委國政府已無法償付債務。且不久前，中國信保賠付一筆 1,500 萬美元的款項，是一個電廠建設的項目，總結來說，委內瑞拉政治、經濟風險相當高，司法為政客的工具，經商環境極差，但因中國大陸仍有中委基金的相關業務尚在進行，所以承保政策採個案處理。

(三) 中國輸出入銀行

主要介紹中輸銀承保量較多的墨西哥與巴西，但巴西的狀況已由信保局介紹，因此僅說明巴西承保政策，係以相對審慎的評估去承擔風險。

墨西哥政治貪汙問題嚴重，經濟主要受美國影響。該國現正進行一連串的改革計畫，若能承順利完成改革，將有助於經濟發展，受惠於美國經濟復甦，又有北美自由貿易協定的優勢下，2017 年經濟成長幅度將優於 2015、2016 年。

墨西哥與巴西貨幣均呈現貶值，故若買主以當地市場為主，匯率呈貶值走勢的狀況下，買主風險將會增加，尤其是巴西，經濟狀況不佳，買主風險更大，因此巴西買主等級落在 5、6 等的將限縮承保額度並審慎評估，但目前墨西哥尚未有特殊的承保限制。

(四) 問題與討論

- 1、中國信保自行開發國家風險參考評級及主權信用風險評級等模型，其與國際信評機構差異不大，主要差異在於考量中國大陸與其他國家的經貿關係，例如中國大陸與巴西、委內瑞拉的貿易關係會予以納入考量，惟只要三大信評機構評等為違約，其自行研發之模型亦會調為違約。
- 2、三方國家評等等級概況
 - (1) 中國信保國家風險參考評級分為 9 級，主權信用風險評級亦分為 9 級；
 - (2) 信保局分為 4 級；
 - (3) 中輸銀國家等級分為 11 級，但報告中介紹的買主等級是分為 6 級。
- 3、針對巴西買主不用正本提單提貨的風險，若交易條件為 D/A、D/P 者，應建議客戶

投保 O/A 保險，雖然 O/A 保費高於 D/A、D/P，但可以避免貨被提走而無法理賠的風險。另中國信保表示亦一直關注這個議題，並請當地的律師事務所及追債公司幫忙蒐集司法判例，但目前為止仍無相關案例可供參考。

七、資訊科技於業務應用之經驗分享

(一)香港出口信用保險局介紹的主題分別為「實施伺服器虛擬化提升營運效益」暨「建立及改善備份電腦中心達成支援業務連續性計劃」。

1. 實施伺服器虛擬化提升營運效益

(1)伺服器虛擬化(Server Virtualization)技術的基本概念：

把十個實體伺服器整合並運行在同一虛擬化伺服器上。

(2)伺服器虛擬化提升營運效益分析：

提升效益相關考慮	實體伺服器	虛擬化伺服器
伺服器（包括中央處理器、記憶體、網絡卡、硬碟等）	10	1
作業系統- 軟體許可證	10 x 標準版	1 x 數據中心版
虛擬化技術- 軟體許可證	-	1
電力需求		節省電力
空間需求		節省空間

伺服器類型	2011年度數目	2015年度數目	增加／減少
傳統伺服器	100	20	-80
虛擬化伺服器	7	15	+8

(3)伺服器虛擬化實施歷程：

2008年:考慮在資訊科技市場上，伺服器虛擬化技術日趨成熟，它不但能提高運作效能，尚可節省空間和電力的需求，同時，為了應付對系統測試平臺的需求，信保局首次嘗試透過使用VMWare軟體所提供的伺服器虛擬化技術，降低對傳統實體伺服器數目的需求，以提升效益，降低成本。

2009年:信保局開始著手研究把伺服器虛擬化技術的應用層面擴展到伺服器室內其他領域，當中包括日常業務的電腦系統。

2010~2013年:應用辦公室內伺服器室伺服器虛擬化的技術經驗，信保局開始將伺服器虛擬化的技術應用在設於辦公室以外的備份電腦中心。

2014~2015年:信保局重建了辦公室內的伺服器室，將50部傳統實體伺服器的功能整

合至5部虛擬化伺服器內，大大降低了實體伺服器的數量和維護成本，從而提高了營運效益。

2. 建立及改善備份電腦中心達成支援業務連續性計劃

(1) 備份電腦中心支援業務連續性計畫：

業務連續性計畫(Business Continuity Plan或簡稱為BCP)

- 識別企業所面對的內部和外部潛在風險，並透過綜合運用企業資源，設立有效的預防措施和恢復運作程式。
- 提供路線圖，在風險發生時可讓企業繼續營運和提供服務，避免因災難發生時，中斷了極重要的營運流程。
- 當突發事件(例如火災)出現直接影響辦公室運作時，備份電腦中心可發揮關鍵作用，使企業能繼續營運為客戶和業務夥伴提供服務。

(2) 備份電腦中心的價值：

考慮因素	優點/缺點	說明
系統和數據的恢復時間	迅速、有效	由於大部分辦公室內的電腦系統和數據都會同時設置在辦公室以外的備份電腦中心內，因此能有效地迅速恢復系統運作及數據。
數據損失的危險	減低	由於辦公室內的電腦系統和備份電腦中心的系統資料傳輸皆是即時，數據損失的危險可降低。
服務水準	有助提高	備份電腦中心的建立有助提高企業服務水準和聲譽。因遇到災難發生時，企業能有效繼續為客戶和業務夥伴提供營運服務，增強他們的信心。
企業聲譽	有助提高	
成本	增加	建立和維護備份電腦中心需要額外空間、硬體、軟體和人力資源的投資，成本因而增加。

(3) 備份電腦中心發展經驗：

2005年:為了確保在面對影響業務運作的危險發生時，業務系統能快速恢復，以支援業務連續性運作，信保局進行了一項建立備份電腦中心的可行性研究。

2006年:信保局完成了建立備份電腦中心的首項計劃。

2007年:信保局建立了備份電腦中心，覆蓋的業務系統只限於信保易(EC-link)。

2008年:信保局把其他系統(包括資料檔伺服器、電子郵件伺服器、列印伺服器等)設置於中心內。

2009年:信保局制定備份電腦中心未來發展藍圖，該計劃分階段進行改善工程。

2010~2013年:完成：

- 透過應用伺服器虛擬化，以支援更多關鍵的業務系統。
- 透過應用存儲區域網路(Storage Area Network，或簡稱為SAN)系統，以支持更多數據存儲量。
- 提高資料上載至備份電腦中心速度，提升資料同步效益，減低損失風險。

2014年:擴展備份電腦中心，新的中心除了設備更完善外，亦為將來業務擴展提供空間。同時，增添點對點的數據傳輸專線，大大提高了資料上載到備份電腦中心的速度，並提升即時資料同步數據輸送量、速度、與應用領域(例如，資料庫、電子郵件等)。

2015~2016年:信保局在其它方面更善用備份電腦中心的功能(例如，利用中心作為系統開發和測試的平臺)，以提升中心的營運效益。

(二)中國出口信用保險公司介紹的主題分別為「業務操作之限額自批系統」、「業務管理之BIP業務管理平臺」及「對外服務之信保通電子商務平臺」

1. 業務操作之限額自批系統

(1)用於取代部分人工審批狀況，目前應用於短期出口險、國內貿易險的限額批復。

(2)目前已具備較完善的限額系統自批模型體系，前端有防火牆模型，後端有簡易審批模型、買方評級模型等多種類型。

(3)近三年短期出口險的系統自批件數占比在43%左右，審批主體涵蓋130多個國家及地區。

(4)有專門團隊嚴格執行模型動態跟蹤及風險異動回應機制，及時掌握模型整體運行狀況。

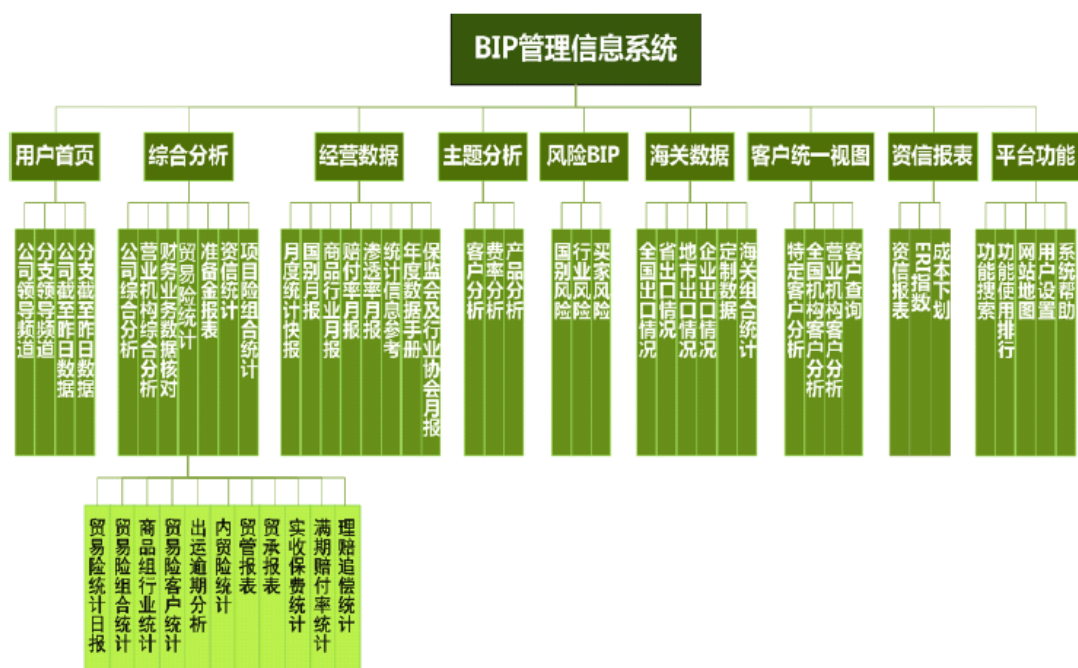
(5)限額系統自批推動了限額審批技術、風險控制水準提升，節省人力又控制風險。

2.業務管理之BIP業務管理平臺

(1)BIP 是中國信保的資訊管理平臺。該平臺歷經七年發展，已經將業務資料、財務資料、海關資料、客戶資料、資信資料整併為一體，進一步提供資料分析、業務決策等服務的資訊平臺。

(2)目標:將數據信息轉化為商務價值

(3)BIP管理資訊系統功能結構圖



3.對外服務之信保通電子商務平臺

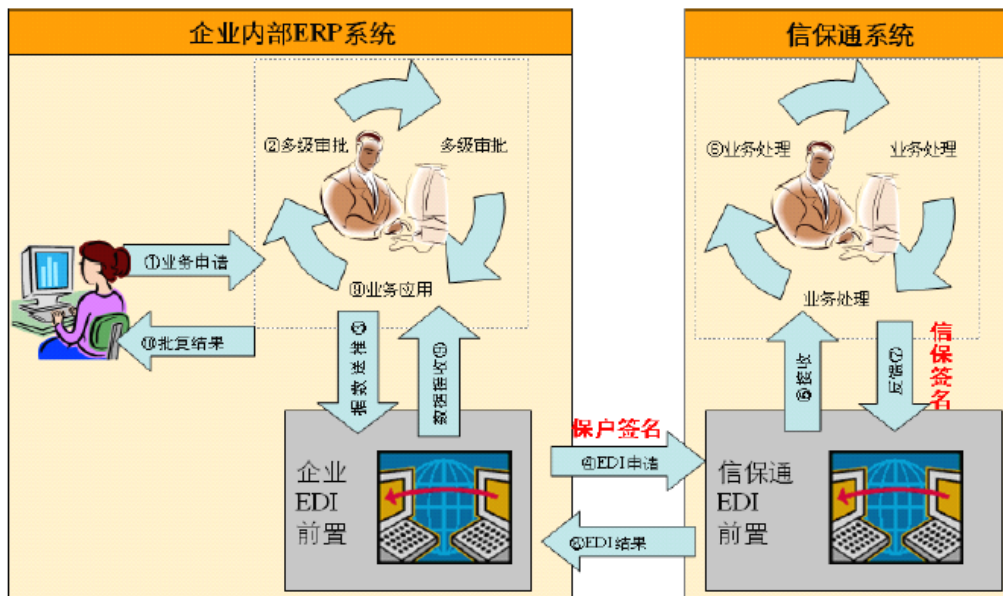
(1)提供雙方業務交互的電子化支援，包括WEB版、移動版等，以電子簽名為特性，提高法律效力，降低管理成本，達到雙方系統互連互通，業務交換自動化等功能。

(2)對外服務之信保通分級服務體系

	服務種類	目標客戶	
高	高級服務	EDI服務	
		客戶BIP	
		電子簽名	
		移動商務	
中	中級服務	業務清分模式	
		集團管理模式	
		統一錄單模式	
		共保應用模式	
低	基礎服務	業務辦理	
		信息服務	
		線上銷售	
		產品宣傳	
		網上客服	

■ 重要保戶
■ 一般保戶
■ 潛在保戶

(3)對外服務之EDI(Electronic Data Interchange；電子數據交換)自動化服務



(4)對企業而言，與中信保的信保通系統達到資料的無縫對接，各環節操作效率得以提升，同時在ERP(Enterprise Resource Planning；企業資源計畫)系統中形

成內部業務流程、單據操作流程、保險操作流程和風險管理流程的閉環式風險管理。對中信保而言，透過EDI將中信保風控流程嵌入到保戶內部系統中，提高了保戶風控水準，對於減少操作、提高投保的準確性和效率都有很大幫助。EDI對接增強了保戶與中信保的關聯性，達到穩固客戶，提高競爭門檻的作用。

(三)中國輸出入銀行

「信用狀貿易保險」網路服務平台介紹：

1. 緣由：有感於以往的輸出保險系統需要相當多的人工作業，流程繁瑣，在2014年開始規劃並發包新的網路平台，其中「信用狀貿易保險」在2015年1月已全面上線。
2. 舊的投保流程介紹：（略）
3. 新的投保流程介紹：（略）
4. 「信用狀貿易保險」網路服務平台效益分析：
 - (1) 縮減投保流程：因為有直接投保的功能，客戶可以不再需要先申請額度才能投保。
 - (2) 提高風險管控：停保銀行及對國家的限制條件都可以在目前系統作設定，以取代過去的人工控管。
 - (3) 提供案件查詢：客戶可直接在平台上查詢案件的進度（待繳費、待銷案等）與額度，讓客戶隨時了解案件的狀態。
 - (4) 減少人工作業：目前系統具有即時性，包括額度的核定及繳費的通知都由系統即時的直接通知客戶，客戶也可以直接在線上做銷案，節省管理人力。
 - (5) 減少紙張的用量：現在網路平台系統都是線上簽核，需要印出的紙張已不多，所以減少的紙張用量是相當可觀的。
 - (6) 節省歸檔空間：由於過去這些書面文件累積的太快，常造成存放空間的不足，現在紙張的減少，相對其歸檔所需的儲存空間就減少。

(四)問題與討論

1 公務電腦是否有管制，是否可上網?(中國信保提問)

信保局：辦公室電腦可上網，但在辦公時間購物網如淘寶網會被鎖住，公司文件不可以傳到外部信箱。

中輸銀：公務電腦不能連結外部信箱寄發郵件，若公務信箱傳出資料時檢核出疑似有個人資料時，信箱需主管放行，另定期檢測電腦有無外掛程式。

2 資訊系統是否有開發接收來自徵信所的資料庫資料，並將徵信報告資料自動連結到自己的系統?(中輸銀提問)

信保局：將徵信所系統資料導入自己的系統，目前沒有，因為系統要求非常複雜，而且投入的人力及資源要非常多。

中國信保：原則上有 3 種方式：第 1 種為傳統用郵件方式，徵信所將徵信報告寄到信箱，有專人將報告主要訊息輸到系統，紙本報告再轉給核保員；第 2 種申請徵信所帳號，直接進入徵信所平台看徵信報告相關資料，沒有再下載紙本文件；第 3 種使用對接，徵信所資料直接匯入中國信保的系統，類似 EDI 方式。

陸、拜訪同業

一、兆豐國際商業銀行香港分行

(一) 兆豐銀行香港分行設立於 2002 年 12 月 20 日，位於香港九龍尖沙咀廣東道上，為該行於海外第一家成立財富管理中心者，提供各式基金、連動債等各式理財商品。

(二) 兆豐銀行為本行推廣輸出保險之合作銀行，於 101 至 103 年連續三年，獲得財政部長頒贈之轉介輸出保險業務績優金融機構獎項，且本行亦多次參與由兆豐銀行主辦之國際聯貸案件，本行主政的「系統、整廠及工程產業輸出聯貸平臺」，兆豐銀行亦為平臺成員之一。本次拜訪，雙方除對香港金融及經貿狀況，交換資訊外，特別就兩岸三地的台商金融服務，進行討論，期望對兩岸金融及貿易發展有所助益。

二、三菱日聯證券(香港)有限公司(Mitsubishi UFJ Securities (HK), Limited)

(一) 三菱日聯證券公司成立於 1973 年 3 月 30 日，位於香港中環干諾道上。

(二) 鑒於本行有意進行債券投資，本次拜訪特對債券商品做一瞭解，並對債券投資之可能風險、目前債券市場交易狀況、未來市場之利率走向等，交換意見，有助本行日後進行債券投資之評估。

三、香港出口信用保險局

本行輸出保險業務承保金額已超過新臺幣 1,000 億元，如何在人力有限下，維持業務成長並兼顧風險控管，且提升服務效率，有效利用資訊系統應是關鍵所在。本次拜訪香港出口信用保險局特對其網路投保網站及核保資訊作業系統做一粗略瞭解，簡要說明如下：

1. 信保易 EC-link：

(1) 對外網站，為一電子文件平臺，可供信保局與客戶交換資訊，超過 90% 的保戶都

使用 EC-link 進行投保作業。

(2)服務對象除保戶及信保局人員外，亦擴展至融資銀行及仲介，按身分設定不同權限，提供不同服務功能。

(3)保戶可藉由平臺管理保單，例如提交信用限額申請、管理買家組合的信用限額、申報貨運及翻查記錄。銀行也可透過信保易，查閱相關保戶的申報貨運記錄，有助銀行向相關保戶提供貿易融資。仲介則可利用平臺隨時瞭解出貨情況，計算傭金收入並管理客戶。

2.核保作業

(1)徵信或核保人員將徵信資料鍵入買主評級系統，依據系統內已預設之相關資料對應之評級模型標準，由系統自動給分，自動評等。核保人員於註明調整原因後，可進行等級調整，但須經主管確認核可。

(2) 信用額度審批分為「預先審批」及「線上簽核」等兩種方式：

預先審批：針對財務健全、信用狀況良好且投保頻繁之大型企業或集團，預先核予該等買主大額之信用額度，出口商申請該買主額度時，信保局於該預先審批之額度內核予保戶額度。非線上簽核案件，係以紙本方式送核。

線上簽核：作業內容包括原始徵信資料查閱，案件報告瀏覽、主管意見簽核等均在系統上作業，不再另行紙本送核。同時，系統亦建置案件管理及進度追蹤功能，如各核保人員的案件處理狀態：包括徵信報告待回復、待客戶回復資料、主管有意見等，並對核保人員及各層主管設定案件進度通知功能，以適時追蹤控管案件時程。

柒、心得與建議

一、深入了解市場風險，有助本行風險控管

- 1.因中國信保以國家政策為導向，因此對風險較高的阿根廷、委內瑞拉仍有承保，惟須視個案而定，又中國大陸積極推動「一帶一路」政策，使得中國信保承保國家及投資曝險的國家屬於中高風險者居多，故風險管控更顯得重要，因此中國信保自行開發國家風險參考評級及主權信用風險評級等模型，以量化的方式提供決策及風險管控。
- 2.香港信保局國家風險管控方式與本行較為相似，會後信保局詢問本行是否有設定區域限額，本行雖未設置區域限額，但針對高風險(C、D 等級)的國家設置評等限額，故本行係以風險等級，區分方式進行管控，在探討的過程中更深入瞭解本行風險管控的意義。
- 3.由於中南美洲買主的放帳期間偏長，且因美國邁入升息腳步，致該區匯率貶值幅度大，將使得買方違約風險增加，尤其是風險偏高的巴西、阿根廷與委內瑞拉，須更加謹慎。

二、充分運用客戶資訊，兼顧業務開發及客戶維繫

1. KYC (Know Your Customer) 認識客戶，是從事各項業務及商品銷售時，必須做到的基本動作，了解客戶後，除可提供合適的商品給客戶，也可進行客戶關係維繫管理，拉長客戶往來關係，建立堅實的合作關係。
- 2.查本行現有之 CDI 客戶資料整合入口網站，雖有融資及輸保客戶洽訪資料之輸入，卻無系統性之分析統計，反觀香港信保局在 KYC 資訊運用上可主動發現買主額度不敷使用、有無異常交易情形等，不僅可開發業務，還可藉由充分掌握客戶資訊與需求，有效區隔客戶群，設計相應行銷策略，並兼顧風險控管，顯見本行之 CDI 系統可更為精進。

三、資訊系統整合精進，有利輸保業務擴增

1. 中國信保 2014 年承保金額 4,455.8 億美元，約為本行 143 倍(本行約 31.04 億美元)，規模較本行大許多。本次中國信保簡略介紹其資訊系統平臺，可以一窺其在資訊系統支應下得以做出如此規模之業務量，而其業務量也需完備之資訊系統配合方能達成。香港信保局之資訊系統更不在話下，其以 122 人，承保金額達 143.96 億美元，完善且先進的資訊支持，是重要助力。
2. 本行目前輸出保險業務承保規模較 97 年成長近三倍，同仁工作負擔重，作業風險不免增加，完善資訊系統的建置應可有效改善，例如買主徵信資料整合、核保評估標準模組建置、案件追蹤管理等。另本行輸保系統(AS400)已使用多年，尚未更新，功能項目欠缺，如賠案資訊、追償機制等均未建置資訊系統。建議在時間、經費許可情況下，可派員學習香港出口信用保險局之核保、承保、索賠、追償等線上系統，另如例稿報表自動產生、進度監控提醒等，以有效節省人力，進而提升業務擴展。

四、吸取同業經驗，深化本行業務發展

1. 本行已於去((104)年設立泰國曼谷代表人辦事處，未來亦有機會於其他國家設立辦事處，廣伸本行國際觸角，而本次拜訪之同業均在當地設立多年，業務發展亦有其規模，對於如何經營當地業務，相對經驗豐富，在拜訪過程所得之資訊，可為本行未來於設立海外辦事處之重要參考。
2. 本行雖為政策性專業銀行，但業務仍可多元化發展，俾更積極發揮財務運用之經營績效，增加本行收益，當地同業之債券業務經營經驗或可為本行從事外幣債券投資之借鏡。

五、參與國際會議，強化同仁業務職能

香港出口信用保險局設立已有 50 年，中國出口信用保險公司雖於 2001 年成立，但業務規模龐大，二者在專業技能，商品發展等方面，均有本行可得學習之處。兩岸三地輸出信用保險研討會迄今已舉辦二年，每年均有不同之主題，並著重於實務探討，為一實際有效且良好學習之交流機會，且與會同仁均須上台簡報，並參與討論，建議可輪流派員參加，不僅有助本行輸出保險業務品質之提升，亦可強化本行人力資產。