

出國報告(出國類別：會議)

參加「第七屆伯恩聯盟亞洲會員從業
人員專業能力訓練暨研討會」
出國報告

服務機關：中國輸出入銀行

姓名職稱：謝雅如 四等專員

林婉婷 輸出保險部高級辦事員

林庭安 輸出保險部初級辦事員

派赴國家：香港

出國期間：107年01月22日至107年01月25日

報告日期：107年03月29日

摘要

「第七屆伯恩聯盟亞洲會員從業人員專業能力訓練暨研討會」(The 7th RCG Capacity Building Program)於本(2018)年1月23日至24日在香港舉行。本次「亞洲會員從業人員專業能力訓練暨研討會」計有亞洲區會員8家輸出信用機構(Export Credit Agency, ECA)與會，其中本行奉派由輸出保險部謝雅如四等專員及林婉婷高級辦事員與林庭安初級辦事員參加。

本次研習活動討論主題為保單核保(Policy Underwriting)，討論議題範圍包括針對中小企業特別輸出保險產品、KYC 輸出保險之了解你的客戶(KYC)原則、以及輸出保險核保審核標準與工具，與輸出保險訂價系統，並就各輸出信用機構會前提供資料分享，於會議上充分討論。藉由本次研習活動之經驗交流，提升並強化輸出保險從業人員輸出信用危險管控之能力，彼此交換各輸出信用機構之訊息，俾供未來營運之參考。

目錄

壹、 前言	3
貳、 本次 CBP 場地安排與籌劃	5
參、 各輸出信用機構主題分享	6
肆、 心得及建議	22
伍、 附件	23

壹、前言

2010年11月7日第52屆伯恩聯盟亞洲區合作會議決議自2011年開始舉辦第一屆「亞洲會員從業人員專業能力訓練暨研討會」(Capacity Building Program, CBP)，該案於2011年6月14日至6月16日舉行，係由泰國輸出入銀行(Export-Import Bank of Thailand, THAI EXIMBANK)擔任籌劃工作，在香港出口信用保險局(Hong Kong Export Credit Insurance Corporation, HKEC)舉行。

第二屆「亞洲會員從業人員專業能力訓練暨研討會」於2012年11月28日至11月29日舉行，由澳大利亞出口融資暨保險公司(Export Finance and Insurance Corporation, EFIC)擔任籌劃工作，在新加坡雅庭假日酒店(Holiday Inn Atrium Hotel)舉行，以信用保險之核保為主題，由各輸出信用機構介紹不同層次的核保方式，並開放與會人員互相溝通討論，會中並邀請私營保險業者座談。

第三屆「亞洲會員從業人員專業能力訓練暨研討會」於2013年6月5日至6月6日舉行，由本行擔任籌劃工作，在新加坡舉行，除由各輸出信用機構介紹相關風險控管之概念外，亦對於特定風險控管之議題提出討論，例如：如何在拓展業務及風險控管取得平衡點等，各輸出信用機構之風險控管方式不盡相同，惟共同點是，對於信用額度之控管均相對審慎。

第四屆「亞洲會員從業人員專業能力訓練暨研討會」於2014年9月25日至9月26日在印度孟買舉行，主辦單位為印度出口信用保險公司(Export Credit Guarantee Corporation of India, ECGC)，議題範疇包括出口商以本國貨幣估算自身成本來減少匯

兌損失的可能性、新巴賽爾資本協定 (Basel III) 對貿易融資的影響與新保險業清償能力制度 (Solvency II) 對輸出信用機構的衝擊等。本行未派員參加。

第五屆「亞洲會員從業人員專業能力訓練暨研討會」於 2016 年 1 月 21 日至 1 月 22 日在日本東京舉行，主辦單位為日本貿易保險(Nippon Export and Investment Insurance, NEXI)，研習活動以輸出信用機構之風險管理與公司治理為主題，各輸出信用機構分享其制度面、管理面、決策面或營運活動的發展層面等內容，並就是否協助海外子公司之議題進行小組討論。

第六屆「亞洲會員從業人員專業能力訓練暨研討會」於 2017 年 1 月 17 日至 1 月 18 日在韓國首爾舉行，主辦單位為韓國貿易保險公司(KOREA TRADE INSURANCE CORPORATION, KSURE)，研討會議題為買主、國家及產業風險，參加機構計有印度 ECGC、澳洲 EFIC、香港 HKEC、日本 NEXI、斯里蘭卡 SLECIC、中國大陸 SINOSURE、泰國 THAI EXIMBANK、本行 TEBC 及主辦單位 KSURE，參加學員以基層及中階人員為主。

第七屆「亞洲會員從業人員專業能力訓練暨研討會」於 2018 年 1 月 23 日至 1 月 24 日在香港舉行，主辦單位為香港出口信用保險局(Hong Kong Export Credit Insurance Corporation, HKEC) 研討主題為保單核保，討論議題範圍包括針對中小企業之特別輸出保險產品、輸出保險之了解你的客戶原則、輸出保險承保審核標準與工具，與輸出保險訂價系統等，參加機構為印尼 ASEI、印度 ECGC、韓國 K-SURE、日本 NEXI、中國大陸 SINOSURE、泰國 THAI EXIM、本行 TEBC 及主辦單位香港 HKEC。

貳、本次CBP場地安排與籌劃

亞洲會員從業人員專業能力訓練暨研討會（CBP）之主辦單位（Coordinator）即為次年度亞洲會員區域合作會議（RCG Meeting）之輪值主席，主辦單位需負責規劃訓練課程，以及安排場地及尋覓講師等。

本次研討會由香港 HKEC 主辦，會議地點設在香港九龍帝苑酒店(The Royal Garden) 之會議室，帝苑酒店接近港鐵尖東站與尖沙咀站往來交通便利，方便與會人員參與，主辦單位提供會議文件資料、協助安排優惠住宿方案與會後餐館與觀光導覽接駁等服務，會議期間提供簡單茶飲與咖啡及點心，並於與會人員桌前放置名牌，會場布置簡約。

參、各輸出信用機構主題分享

一、ST (Short-Term) Products Review—韓國貿易保險公司 (KSURE) 及日本貿易保險 (NEXI)

(一)、韓國貿易保險公司 (KSURE)

短期輸出信用保險(Short-term Export Credit Insurance) 是承保短期(付款期限在 2 年以下)出口貿易,因發生進口地之政治危險或買主不付款之信用危險。KSURE 為了符合出口商之需求,其保險方式有統保型(原則上出口商需投保全數之買主及交易)或選保型(出口商可自行選擇須投保之買主及交易,因易產生逆選擇,故風險較統保型來得高)二種,其差異及優劣詳如下表:

	Specific insurance type	Comprehensive insurance type
Main Feature	Policyholders choose specific shipments to be covered	Policyholders insure all of their export transactions
Unit of Contract	Every Single Credit limit	Every Single Credit limit & Comprehensive contract
Shipment Notification	Within 10 days After each export	Once a month (By the 20 th of the following month after the export)
Premium Payment	By the 25 th of the following month after each export	Once a month (By the 10 th of the following month after shipment notification)



2017 年 KSURE 短期輸出保險業務量約為美金 1,160 億元,較去年度下滑 3.4%; 承保買主之產業別以電子業占的比重最重,約 36%,再來分別是化學業、鋼鐵及非

金屬業及汽車零件業，比重分別為 15%、8%及 7%。

		Specific insurance type	Comprehensive insurance type
Features		<ul style="list-style-type: none"> Policyholders choose specific shipments to be covered 	<ul style="list-style-type: none"> Policyholders insure all of their export transactions
Pros	Policy holder	<ul style="list-style-type: none"> Policyholders can selectively insure high-risk transactions 	<ul style="list-style-type: none"> Policyholders can easily insure high-risk transactions Shipment notification and premium payment are made once a month
	K-sure	<ul style="list-style-type: none"> K-sure can decline high-risk transactions 	<ul style="list-style-type: none"> K-sure can spread the risks
Cons	Policy holder	<ul style="list-style-type: none"> High-risk transactions are hard to be covered Shipment notification and premium payment are done by each shipment 	<ul style="list-style-type: none"> The insurance cover includes low-risk transactions
	K-sure	<ul style="list-style-type: none"> Difficult to spread the risks 	<ul style="list-style-type: none"> Policyholders' need for higher credit limits for high-risk transactions



(二)、日本貿易保險 (NEXI)

短期(一年以內)之輸出信用保險商品及特色說明如下：

1. 一般輸出信用保險(Export Credit Insurance)

承保範圍涵蓋一般出口貿易(Export Trade)、轉口貿易(Intermediary Trade)及技術合作交易(Technical Cooperation Transaction)。保險方式一樣有統保型或選保型(與 KSURE 之產品類似)二種。統保型之裝船前政治危險及信用風險承保比率均為 80%，裝船後政治危險及信用危險承保比率分別為 97.5%及 90%。選保型之裝船前政治危險及信用危險承保比率分別為 60%-95 及 60%-80%，裝船後政治危險及信用危險承保比率分別為 97.5%及 90%。

2. 中小企業(SMEs, Small and Medium-sized Enterprises)和農林漁業(AFF, Agriculture, Forestry and Fisheries)之輸出信用保險(Export Credit Insurance for SMEs and AFF Sector)

僅適用於一般出口貿易(Export Trade)，且出口商年出口額須在日圓 5,000 萬元以下(約美金 454,545 元)，並限制付款期限在 180 天內之交易，轉口貿易(Intermediary Trade)則不適用。裝船前之風險均不承保，裝船後之政治危險及信用危險承保比率均為保險價額之 95%。

3. 簡易之綜合輸出保險(Comprehensive Export Insurance with Simplified Procedure)

承保範圍涵蓋一般出口貿易(Export Trade)及轉口貿易(Intermediary Trade)，作業程序相較於其他產品更簡便。可選擇僅投保裝船後之政治危險及信用危險(承保比率分別為保險價額之 97.5%及 90%)或裝船前與裝船後之政治危險及信用危險(裝船前承保比率各為保險價額之 80%，裝船後承保比率分別為保險價額之 97.5%及 90%)。

4. 輸出匯票保險出口貿易(Export Bill Insurance)

承保以 D/P 或 D/P 付款方式之貿易保險，以出口跟單匯票為保險標的，僅承保裝船後之政治危險及信用危險，承保比率均為保險價額之 95%。

5. 特定買主貿易保險(Trade Insurance for Standing Orders from Specific Buyer)

針對出口商重覆出貨給特定買主所適用。出口商須預估與每一買主每年之交易額，設定一理賠上限。保險年限 1 年，在契約年限中與該買主之所有交易均屬承保範圍，故無須逐筆出貨逐筆申請，裝船前及裝船後之政治危險及信用危險承保比率均為保險價額之 90%。

二、Special Products / Schemes designed for Micro, Small and Medium Enterprises— 印度出口信用保險公司（ECGC），中國輸出入銀行（TEBC）及泰國輸出入銀行（THAI EXIMBANK）

（一）、印度出口信用保險公司（ECGC）

中小微型(MSME)企業是以產業來作區分，其中製造業之投資額分別在美金 4 萬元、75 萬元及 150 萬元者，界定為微小型(Micro)、小型(Small)及中型(Medium)企業，服務業則分別以投資額美金 1.5 萬元、3 萬元及 75 萬元為區分。印度共有中小微企業 5,100 萬家，產值占製造業 33%，出口占全國 45%，從業人員 1.11 億人。而其中小企業保險之特色在於業務操作簡便、政治危險及信用危險之承保比率較高、追債費用只在成功收回帳款時支付、理賠等待時間較短等。

（二）、中國輸出入銀行（TEBC）

1. 中小企業認定標準，主要是根據經濟部所發布之”中小企業認定標準”——我國廠商依法辦理公司登記或商業登記，並合於下列基準之事業：
 - (1). 製造業、營造業、礦業及土石採取業實收資本額在新臺幣 8,000 萬元（約美金 267 萬元）以下，或經常僱用員工數未滿二百人者。
 - (2). 除前款規定外之其他行業前一年營業額在新臺幣一億元以下，或經常僱用員工數未滿一百人者。
2. 主要輸出保險產品包含逐筆出貨逐筆投保之託收方式(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，以及全球通帳款保險，中小企業均可適用上述產品。2017 年中小企業承保額為新臺幣 405 億元(約美金 13.5 億元)，較 2016 年度成長 12.45%，而 2017 年總承保額為新臺幣 1,158 億元(約美金 38.6 億元)，其中，中小企業部分占總承保額達 34.94%。
3. 為了服務中小企業客戶，促進核保效率提升，及風險管控下，只要符合以下

條件，最高可核予買主信用限額新臺幣 300 萬，帳款天期最長 120 天(小額核保買主之核定)。

- (1).買主所在地，其國家評等於本行評定為 A、B、C 級者。
- (2).買主成立至少 3 年。
- (3).買主員工人數至少 3 人。
- (4).所取得之徵信資料，無揭露下列訊息之一：
 - I. 最近年度之權益為負值。
 - II. 最近三年連續虧損。
 - III. 近三年內有列為被告之訴訟記錄。
 - IV. 延遲或預期延遲(expected delay)付款超過 30 天者。
 - V. 標示為無營業活動或 inactive 者。
 - VI. 有銀行負面記錄(如遲繳借款本金或利息)者。
 - VII. 其他有關買主之負面訊息者(如該買主正進行或即將進行破產、清算、重整程序，或債權人將對該買主提起訴訟者)。

(三)、泰國輸出入銀行 (THAI EXIMBANK)

適用中小企業輸出保險之條件為年出口額不得超過泰銖 2 億元(約美金 600 萬元)，除了易腐敗產品，所有產品均可承保，付款條件及期限限制在 D/P, D/A 及 O/A 90 天內，政治及信用危險之承保比率均為 90%，尚有無理賠紅利 5%。其費用及保費均較一般保單便宜，單一費率且審核程快速。

另比較其一般保單及中小企業保單之索賠情形：一般保單中，因買主破產而索賠之比率占 39%，買主拒絕付款占 61%；中小企業保單因買主破產而索賠之比率

占 19%，買主拒絕提/收貨占 2%，買主不付款占 79%。若以國家別來區分的話，美國買主賠付比率占 50%，英國買主占 12%，馬來西亞及土耳其買主占 8-9%，德國買主占 3%，其餘國家占 18%。以輸出產品來區分的話，珠寶索賠比率占 48%，罐頭食品、汽車零件及傢俱占 5-7%，其他產品占 25%。

三、Policy Underwriting System and Online Platform—中國出口信用保險公司（SINOSURE）及香港出口信用保險局（HKEC）

（一）、中國出口信用保險公司（SINOSURE）

客戶保單申請流程主要分為四大步驟：客戶詢問→合約議價→保單發行→額度批准。首先，客戶可以親訪、電洽或以線上詢問之方式了解相關投保內容，並填寫一非正式的保單申請表，內容包括去年出口金額、欲承保營業額、主要買主基本資料等相關資訊。再來，根據客戶填寫之資訊及其需求給予其一報價單，包括保險費率、應付保費、承保內容及範圍等。雙方對於此報價單均無異議後，待客戶簽署及寄回後，即會發行一正式保險單予客戶。

而 Sinosure 之額度批准流程如圖 3-1-1：

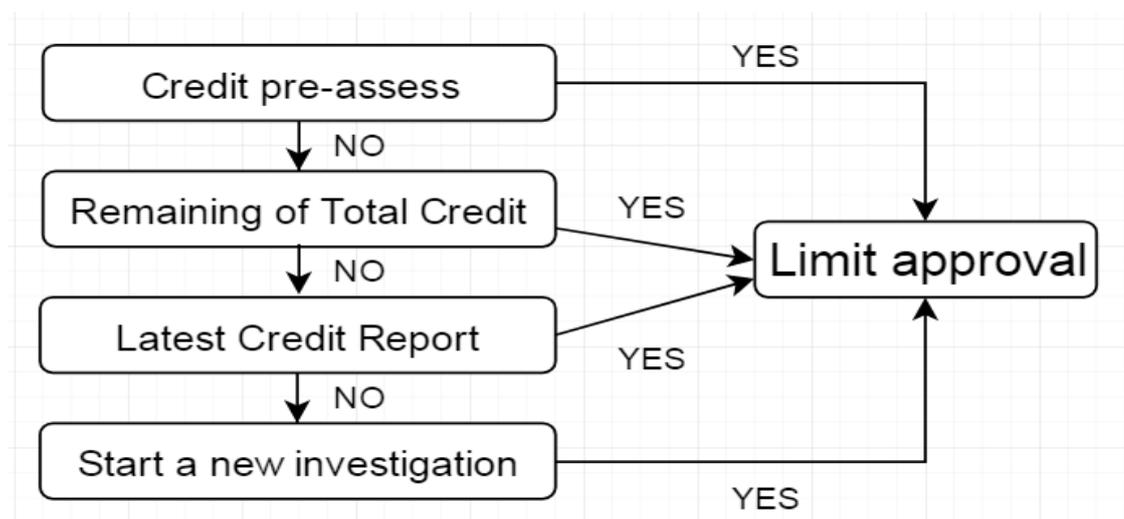


圖 3-1-1 額度批准流程

而其線上承保平台為 SOL(Sinosure Online)系統，見圖 3-1-2。



圖 3-1-2 SOL 承保平台

該平台可提供客戶業務管理及風險管控的功能，客戶可於網路上直接申請額度、通知輸出貨物，並提供帳款收匯及保單續約等提醒，客戶在第一時間可知悉各項業務受理情形；同時還可掌握額度使用狀況、貨物輸出申報情況、逾期帳款收匯情況，有效控制風險。此外，為提高出口競爭力，擴大其業務規模，對於上一年度海關出口額在美金 300 萬以下的中小企業(Small and Micro Enterprise)另設置一專屬的承保平臺，見圖 3-1-3。

投保流程: 1. 填写基本信息 → 2. 报价 → 3. 确认投保 → 4. 打印告知函

“小微企业信保易”是中国信保为小微企业提供的一个政策性专属方案，仅有符合标准的小微企业才能投保这一方案，所以需要对企业的相关资质进行认证，敬请理解。

» 填写企业基本信息

小微企业验证信息	
*公司名称(中文):	<input type="text"/>
*公司名称(英文):	<input type="text"/>
*注册地址:	--请选择-- <input type="text"/> --请选择-- <input type="text"/> --请选择-- <input type="text"/>
*海关统计经营单位编码:	<input type="text"/> <input type="button" value="增加"/>
*行业名称:	<input type="text"/> <input type="button" value="选择"/>
*从业人数:	<input type="text"/> 人
*营业收入:	CNY <input type="text"/>
<input type="button" value="验证"/>	

圖 3-1-3 中小企業承保平台

(二)、香港出口信用保險局 (HKEC)

出口商須於線上承保平台 EC-link 系統上傳要保書及申請買主信用額度；行銷部門(Marketing Division)收到後會與出口商聯繫,了解其產業及需求,並對外蒐集出口商其他資訊,如商業登記等,承保部門(Underwriting Division)則會根據國外代理機構取得買主之信用報告,評估可給予之額度。再根據上述二部門之資訊,透過其報價模型— Automatic Policy Underwriting Model,決定出其費率及其他承保要件,向出口商報價。出口商接受該報價及相關保單條款內容後,保單即申請完成並開始承保。其中報價模型— Automatic Policy Underwriting Model,該模型會定期更新,主要是根據一定規則來決定報價及保單條款的內容,

如評估出口商之背景、企業潛在風險，壞帳發生情形、信用管理方式，及所承保之買主國家層級、買主組合之風險品質、承保之貨物類型、承保方式等。

EC-link
信保易link

Home Form Submission Broker Policy Document Enquiry Account Setting Email Miscellaneous Analytical Report Logout

Welcome! **ABC COMPANY LTD. (A12345623)**
Policy Period: 2017-03-01 To 2018-02-28

Outstanding Invoice Amount (HKD)	(Payment Method)	
Overdue more than 30 days (HKD)		

Credit Checking Facility (CCF)

Opening Free CCF*	Utilization	Balance
12	5	7

* A further policy fee of HK\$400 will be charged on each additional credit limit application submitted during the policy period exceeding the free CCF. i.e. the free CCF is fully utilized and the balance becomes negative.

The following credit limit application is/are under processing:

	Received Date	Buyer Code	Buyer Name	CL Application Amount (HKD)	Payment Terms
1					

Quick access to:

- [Policy Document](#)
- [Declaration Submission](#)
- [Credit Limit Application Submission](#)
- [Declaration Enquiry](#)

圖 3-2-1 EC-link 承保平台

而 EC-link 平台見圖 3-2-1。該系統啟用於 2001 年，可達到簡化及加強內外部之溝通、便於保單管理、加速申請流程，以及推動無紙化環境等目的。客戶可於平台上申請保單或信用額度、通知及更改貨物輸出、設定使用者帳戶、郵件通知等；除此之外，亦提供一些產品市場趨勢、公司破產等新聞資訊，以及未來將舉行之研討會資訊。另外亦提供客戶可免費使用 3 家買主信用評估和信用諮詢服務。

四、Know Your Customer (KYC) on Policyholders—印度出口信用保險公司 (ECGC) & 中國輸出入銀行 (TEBC)

為更全面了解出口商及其業務往來，從而提供最合適的產品及解決方案，本行執行了了解你的客戶原則，有助輸出入銀行更有效的管理輸出保險之承保風險，有助於提防金融欺詐、洗錢和識別可疑活動，可避免相關金融機構之信譽及金錢損失。

本行 KYC 了解你的客戶原則之內部調查作業包含以下項目：(一)客戶提供書面資料告知、(二)實地訪查洽訪客戶、(三)外部資訊整合。

(一)書面告知(Representations)：成立時間，公司型態與組織架構，產業行業類別，營業額(Sales)，公司主要業務，付款條件與天期(Payment Term)，採購銷售與運送貨物方式(Delivery terms)，買主往來程度(新或舊)與交易實績，付款記錄情形(Payment Records)，逾期與壞帳情況(Overdue Payment and Bad Debts)，申請買主信用限額(Credit Limit)

(二)實地訪查(Site Visit)：經營規模(Business Scale)，產業前景(Industry Outlook)，業務往來買主分布情形(Buyers Distribution)，風險意識(Credit Risk Awareness)，風險控管機制專責單位，交易流程(Trade Process)與契約簽署(Contract，接單主體與附加子公司，融資往來銀行(Financing bank)，買主開發途徑(How to find buyers)，過往投保狀況(Insurance history)

(三)外部資訊(External information)：票據交換所(Clearing House)，聯合徵信中心(JCIC Joint Credit Information Center)，公司登記查詢(Commerce Industrial Services)，進出口廠商查詢(Exporter Information)，公開資訊觀測站(Stock Exchange Market Information)，Dow Jones Risk & Compliance AML (Anti-Money Laundering)資料庫，主要股東查核(Investigation of shareholders)、訴訟紀錄查詢(Litigation record)、TEJ(Taiwan Economic Journal)資料庫查詢、

客戶盡職調查(CDD)：以 Risk-Based Approach (RBA)進行之 KYC，調查之目的在於後續之風險評估。其調查時點包含以下情況：(一)新建立業務關係時、(二)撥付款項達新臺幣 50 萬或等值外幣以上時、(三)既有客戶之定期評估時。

FATF (The Financial Action Task Force on Money Laundering，防制洗錢金融行動工作小組)於 1989 年創立，由七大工業國，加拿大、法國、德國、義大利、日本、英國及美國組成，為一政府間之組織。經由區域性防制洗錢組織對所轄會員進行相互評估。該機構發布高風險國家、不合作國家名單等。

有關於制定國際防制洗錢標準：2012 年 2 月，FATF 整併原有「40+9 項建議」及新增反武器擴增等建議，修正發布「防制洗錢及打擊資助恐怖分子與武器擴散之國際標準」，為目前全球採用之最新標準。

APG (Asia/Pacific Group on Money Laundering，亞太防制洗錢組織)為全球最大區域性防制洗錢組織，於 1997 年成立，為 FATF 之附屬會員，目前有 41 個會員。APG 依據 FATF 發布之國際標準，定期對其會員進行有關洗錢防制及打擊資恐之相互評鑑。臺灣為 13 個創始會員之一，APG 於 2001 年 3 月及 2007 年 1 月來臺進行相互評鑑，預計於 2018 年進行第 3 次相互評鑑。

依據 FATF 2014 年 10 月發布之 Guidance For A Risk-Based Approach - The Banking Sector 之內容，銀行應依據其特性，採行風險基礎方法、建立洗錢及資恐風險評估機制。

CDD (Customer Due Diligence)客戶盡職調查包含以下三項風險：

(一)地域風險：評估對象之國家是否位於高洗錢及資恐風險區域或國家名單。

(二)客戶風險：評估對象是否位於高洗錢及資恐風險區域或國家名單內，或為制裁對象，或從事高風險行業，如密集性現金交易業務或屬易被運用於持有個人資產之公司等。

(三)產品風險：是否具有實質交易或具有合理資金用途之交易等。

外部參考依據名單資料擴增以下項目：(一)系統風險分類功能、(二)原有洗錢防制查詢系統資料庫的擴增、(三)主管機關及相關組織公告之區域或國家名單、(四)風險等級之評定及(五)監控防線之建立。

五、KYC and challenges faced by export credit insurers for fraud issue—Lawyer Mr. Fung King Tak

近來因詐騙集團愈發了解保險公司的核保方式、理賠作業及評估風險流程，詐騙技巧日異高明，縱使保險公司高度懷疑是詐騙案，仍無證據證明。由於在處理詐騙案時需花費大量的人力及時間，此次 Mr. Fung 分享處理詐騙案的經驗，希望對避免詐騙案有所助益。

在該詐騙案中，先由一 Arranger 與保險公司洽談購買保險事宜，但並未成交，Arranger 另介紹要保人(Insured)購買保險。保單成立後，要保人投保的前 2 筆交易正常入帳，第 3 筆交易即出現逾期未付情形，另本案出口產品為電解銅（許多詐騙案的商品均聲稱是電解銅，因其為高價產品）。要保人申請理賠時所附文件非常完整，包括銷售合約、發票、償還計畫等，保險公司調查時，一切交易都已完成，保險公司並無證據證明此為詐騙案，最後仍需支付理賠款。

此案調查結果發現買方及賣方均由 Arranger 介紹給要保人(Insured)，所有的文件亦由 Arranger 提供，所有的出貨也由 Arranger 安排，要保人只是出借名稱購買保單的角色，其餘一切均由 Arranger 安排。

Mr. Fung 表示因市場競爭及業績壓力，要做到客戶的盡職調查並不容易，但他建議可以洗錢相關規定為理由，詳加詢問交易細節或請客戶提供更多資料，至理賠時，若客戶提供資料與先前提供不符即可拒賠。

可詢問的細節如貨品的原產地及貯藏地？貨品是否屬易碎品、定價及毛利率是否合理？在合約中是否有保證的毛利率？交易形態是否符合要保人的行業及過去的交易紀錄？或是請客戶提供近期的完整交易文件，以確定客戶與買主的交易實績確實存在。交易模式是否異常或交易條件是否合理？在貨品運送上的運送模式為何，是否有提單或貨物收據？客戶進貨的資金來源為何，是內部資金或外部融資？

六、Policy Underwriting Tools and Special Product Features—印尼ASEI保險公司及香港出口信用保險局（HKEC）

（一）、印尼 ASEI 保險公司

ASEI 在核保時由四個部分來評估，包含買主財務報表、過去交易紀錄、買主資料及買賣雙方的交易合約等文件。在財務報表部分，主要是考量流動比率、股東權益報酬率、資產報酬率，負債比率及買主的獲利狀況。

在五個比率中，流動比率是最重要的，它顯示了買主的流動性，如果買主流動比率未達到 ASEI 的要求，ASEI 很可能會拒絕核予額度。若無法取得買主的財報，ASEI 就會從買主與出口商的過去交易紀錄去了解每月的交易額及買主付款模式。

在買主資訊部分，需注意買主註冊名稱及地址以確認買主實際存在，或參考徵信報告提供買主風險等級或建議額度，若有負面訊息則會影響 ASEI 是否核予額度。

另在書面文件部分，會參考買主所下的訂單，賣方所開立的發票及買賣雙方來往的電子郵件等，確認買賣交易真實存在，若有附上 B/L 影本則更佳。

ASEI 產品分為 Export Credit Insurance (ECI) 及 Domestic Credit Insurance (DCI)，ECI 所保障的風險包括商業風險及政治危險，DCI 則只保障商業風險，在保險費率部分，則依國家風險或付款條件等因素而有所差異。

（二）、香港出口信用保險局（HKEC）

HKEC 標準保單最高可賠至信用額度的 90%，不僅保障由香港出貨，也保障由供

應國經香港轉運至目的國的出貨，保單保障包含買主風險，如清償能力不足，破產，付款違約及未去提貨等，國家風險包含外匯匯款遲延、進口許可證被取銷、禁止進口、戰爭、革命、暴動及天然災害等。雖然標準保單已經符合大多數買賣雙方的常見交易情況，然而 HKEC 仍然會有一些特別的安排或背書去符合客戶的需求。

1. 出貨前背書(Pre-shipment Endorsement): 在標準保單所有的保障自出貨後始生效，但出貨前背書可將保障延自出貨前即生效。
2. 綁單背書(Binding order Endorsement): 雖然保險人降低或取消信用額度，若出口商近期內將出貨，則該額度仍有效，惟出口商需先提供買主 portfolio 送 HKEC 檢閱，且買主 portfolio 需信用良好，另若該買主已有清償能力不足或付款違約情形，額度仍將失效。
3. 自行裁量信用額度(Discretionary Credit Limit): 在滿足某些條件前提下，要保人無須向 HKEC 申請額度，即可取得買主的小額信用額度，條件包含要保人有買主近期徵信報告且內無負面訊息，買主所在國家風險等級佳及 HKEC 先前對該買主未曾有拒保、取消或核予額度的紀錄。
4. 排除承保國家風險背書(Exclusion of Country Risks Endorsement): 要保人為取得較低的保險費率，選擇自行承擔國家風險(特定國家或特別 country group)。
5. 保費折扣(Premium Rebate): 若要保人在保單期間提出理賠申請，且理賠金額高於保費折扣金額，則 HKEC 不需支付保費折扣。
6. 低賠償比率(Lower Indemnity Ratio): 要保人為取得較低的保險費率，可選擇較低的賠償比率(60%、70%、80%或 90%)，且該賠償比率適用該保單下的所有買主。

七、Pricing System including Special Rate, Rebate, Bonus-malus System etc.— 中國出口信用保險公司 (SINOSURE) 及印度出口信用保險公司(ECGC)

(一)、中國出口信用保險公司 (SINOSURE)

SINOSURE 提供的報價是透由訂價系統產生的，訂價系統是由基礎保險費率及外部調整因子組合而成。基礎保險費率包含三個因子，國家評等、付款模式及付款

條件，基礎保險費率矩陣如下所示：

Basic Premium Rate Matrix

Mode of Payment and Credit Term		Country Rating							
		A1	A2	B1	B2	C1	C2	D1	D2
L/C	0-30 days	0.10%	0.11%	0.12%	0.13%	0.14%	0.15%	0.16%	0.17%
	31-90 days	0.11%							
	91-180 days	0.14%							
	181-270 days	0.18%							
	271-360 days	0.21%							
D/P	0-30 days	0.20%							
	...								
	271-360 days								
D/A OA	0-30 days	0.35%							
	...								
	271-360 days								

外部調整因子則包含客戶等級、承保金額、承保風險、賠償比率等，經由外部調整因子調整後，訂價系統提供的參考報價如下：

The reference pricing proposal offered by our pricing system

Mode of Payment and Credit Term		Country Rating							
		A1	A2	B1	B2	C1	C2	D1	D2
L/C	0-30 days	0.15%	0.16%	0.17%	0.18%	0.20%	0.21%	0.25%	0.26%
	31-90 days	0.16%							
	91-180 days	0.18%							
	181-270 days	0.20%							
	271-360 days	0.23%							
D/P	0-30 days	0.22%							
	...								
	271-360 days								
D/A OA	0-30 days	0.50%							
	...								
	271-360 days								

若是首次投保的客戶保單，除考量訂價系統參考報價外，另需綜合考量保險保障範圍、承保金額、業務風險、業務規劃及買主的條件等決定保費；若是續約的客戶保單，除上述因素外，需另考量損失率及過去承保紀錄等。

(二)、印度出口信用保險公司(ECGC)

ECGC 對其客戶提供不同的產品，其訂價方式依各類產品有所不同，所保障的風險分散程度則決定成本高低。

保費主要依據國家風險分類、付款條件及綜合風險保障或政治危險保障來決定，其他訂價的因素還包括無理賠紅利(No Claim Bonus)、營業額折扣(Turnover discount)、Volume discount 及特別折扣(Special discount)。跨國保險費率(Cross-Country Premium Rates)是指付款來源國及出貨目的國不同時所設定的費率。

1. 無理賠紅利(No Claim Bonus):在前一個保險年度客戶無申請理賠情形下所給予的紅利。
2. 營業額折扣(Turnover discount):當預估年繳保費超過特定門檻時客戶可以享有營業額折扣。
3. Volume discount:客戶保單年度應繳保費較高者，ECGC 也會提供 Volume discount，應繳保費愈高，Volume discount 的折扣也愈高。
4. 特別折扣(Special discount):當無理賠紅利到達上限時，若客戶要求更高的折扣，考量客戶的投保金額、出口市場、出口國家及買主等級，也可給予客戶特別折扣。

肆、心得及建議

參加伯恩聯盟亞洲會員「從業人員專業能力訓練暨研討會」研習活動除可與其他輸出信用機構人士建立良好的人際關係外，經由與會人士之經驗交流，可提升並強化輸出保險從業人員相關知識與能力，更可作為未來業務改進之參考。

對於參與本屆伯恩聯盟亞洲會員「從業人員專業能力訓練暨研討會」心得與建議如下：

- 一、參與此次研討會，了解到各個輸出信用機構之保險商品及承保方式，不僅增廣見聞還可拓展人脈，對於未來業務參考上有一定的助益，也增加了英文口頭報告的經驗，了解到英文為參加國際會議之必備能力。
- 二、此次議題內容較偏向業務層面，與會者多屬一中高階業務主管配一資淺人員，大多由資淺人員上台訓練口條及臨場反應，而資深業務主管則能根據業務層面之議題與其他同業交流，資淺人員可進而在旁學習及磨練，建議未來本行派員亦可以採類似方法，以便增加同仁參與國際會議之經驗。
- 三、本次會議依表定時間順利進行，各議題於會場上充份討論，偶有因發言踴躍致時間延誤，會議主持人也適時提醒，讓與會者於中場休息時再續討論，時間掌握得宜。另研討會地點於主辦單位建議住宿飯店的地下一樓會議室，且中午即於飯店內用餐，整個安排對與會者十分便利。
- 四、參與國際會議，除可擴大國際視野，更可與同業交流業務經驗，了解其他輸出信用機構的運作方式，增加本行同仁業務上新思維或想法，對於本行業務頗有助益。

伍、附件

附件一、議程

Berne Union Regional Cooperation Group
The 7th Capacity Building Program, Hong Kong
23 - 24 January 2018

Theme: Policy Underwriting (ST focus)

Meeting Venue: The Palace Rooms (Daisy - Freesia Room), B1, The Royal Garden
69 Mody Road, Tsimshatsui East, Kowloon, Hong Kong

Dress code: Business attire

Meeting Chair: Mr. Kenneth Leung, Ms. June Yip, Ms. Rachel Lee (HKEC)

23 January 2018 (Tuesday) - Day 1

Time	Contents	Presentation by
08:45-09:00	Registration	
09:00-09:10	Photo-taking session	-
09:10-09:20	Opening remark	HKEC
09:20-09:40	Delegates self-introduction	-
09:40-10:30 (50 min)	ST products overview	NEXI, Ksure
10:30-10:50	Coffee break at foyer	
10:50-11:40 (50 min)	Special products / schemes designed for micro, small and medium enterprises	Thai Exim, TEBC, ECGC
11:40-12:40 (60 min)	Policy underwriting system and online platform	Sinosure, HKEC
12:40-14:15	Lunch break (Rose - Tulip Room, B1, The Royal Garden)	-
14:15-14:45 (30 min)	Know Your Customer (KYC) on policyholders	ECGC, TEBC
14:45-15:00	Coffee break at foyer	-
15:00-16:30 (90 min)	KYC and challenges faced by export credit insurers for fraud issue (including Q&A)	Lawyer - Mr. Fung King Tak
	Close Day 1	
17:00	Assemble at Hotel Lobby <Note>	-
18:30-20:00	Dinner hosted by HKEC <Note >	-

Note: Following the meeting, delegates can return to their rooms for a short rest and will assemble in the lobby of The Royal Garden at **17:00**. A coach has been arranged for pick up delegates to the dinner place. After the dinner, the coach will take the delegates back to hotel and dismiss.

Dinner on 23 January 2018

Venue: Watermark, Shop L Level P, Central Pier 7, Star Ferry, Central

Dress code: Smart Casual

24 January 2018 (Wednesday) – Day 2

Time	Contents	Presentation by
09:30-10:20 (50 min)	Policy underwriting tools and special product features	ASEI, HKEC
10:20-10:35	Coffee break at foyer	-
10:35-11:25 (50 mins)	Pricing System including special rate, rebate, bonus-malus system etc.	Sinosure, ECGC
11:25 - 11:30	Closing remarks	HKEC
	End of Meeting	
11:30 - 13:00	Lunch break Buffet lunch at Greenery, 3/F, The Royal Garden	-
13:00-17:00	Assemble at Hotel Lobby at 13:00 Excursion - The Peak and Hong Kong Madame Tussauds Museum Back to hotel Dress code: Smart Casual	-

Each presentation would be around 10-15 mins, followed by Q&A and open discussion

附件二、照片

