

出國報告：(出國類別：國際會議)

## 出席 2019 年伯恩聯盟秋季年會報告

服務機關：中國輸出入銀行

姓名職稱：柯綉絹 副總經理

何宜馨 領組

林笨守 高級辦事員

派赴國家：印度

出國期間：108 年 10 月 19 日至 108 年 10 月 25 日

報告日期：109 年 1 月 17 日

## 摘要

2019年伯恩聯盟秋季會議於2019年10月20日至24日在印度海德拉巴舉行，10月20日並由斯里蘭卡出口信用保險機構(SLECIC)主辦第70屆亞洲會員區域合作會議。本次秋季會議由伯恩聯盟秘書處及印度輸出信用保證公司(ECGC)主辦共同主辦，來自全球輸出信用機構(Export Credit Agency, 以下簡稱ECA)的代表共計220位與會。本次會議包括：短期委員會、中長期委員會、投資委員會以及全體會員大會。會議中會員對於短、中長期輸出信用保險及海外投資保險之核保、承保及風險控管等各項技術問題提出報告及討論，並對未來業務發展和印度地區之政治、經濟發展情勢交換意見。除聚焦信用保險討論之外，大會在正式會議結束後一天舉辦跨平台的論壇，邀請銀行、其他機構等國際組織一起交流討論。

截至2019年10月止，伯恩聯盟合計有85個會員，在面對中美貿易、英國脫歐等全球經濟前景不明的情況下，全球貿易之輸出保險滲透率(PENETRATION RATE)仍維持約13%，在面對競爭日趨激烈的信用保險市場，如何開發新產品、保險科技的應用、強化會員交流及促進跨領域合作等議題，係伯恩聯盟全體會員因應未來挑戰及努力發展的方向。

# 出席 2019 年伯恩聯盟秋季會議報告

## 目次

壹、	前言 .....	4
貳、	亞洲會員區域合作會議 .....	5
一、	會員業務報告 .....	5
二、	再保險合作 .....	6
三、	其他事項 .....	8
參、	伯恩聯盟會議討論事項 .....	9
一、	短期保險委員會會議 .....	9
(一)	業務趨勢 .....	9
(二)	重要議題 .....	14
(三)	印度及阿拉伯聯合大公國債權追償之司法管轄權探討 .....	14
二、	中長期保險委員會會議 .....	16
(一)	業務趨勢 .....	16
(二)	重要議題-專案融資(Project Finance)在保險市場的趨勢 .....	22
三、	海外投資保險委員會會議 .....	26
(一)	海外投資保險業務績效 .....	27
(二)	投資擔保(Investment Guarantees)的危機處理 .....	30
四、	全體會員會議 .....	31
(一)	2019 年度盈餘估算 .....	31
(二)	印度的經濟結構介紹 .....	31
(三)	聚焦印度分組討論 .....	33
肆、	心得與建議 .....	35

## 壹、前言

2019 年伯恩聯盟秋季會議於 2019 年 10 月 20 日至 24 在印度科技城-海德拉巴舉行。伯恩聯盟每年春季舉行委員會會議，秋季舉行年會，另不定期舉辦研討會及座談會。平時會員亦可經由專屬網路交換核保、承保、理賠、和國家風險等相關訊息。藉由會員間交流，提升彼此核保品質與專業技能，做為承保相關業務重要參考。

中國輸出入銀行（以下簡稱本行）由柯副總經理綉絹、何領組宜馨及林辦事員笨守三人代表參加本次秋季會議與亞洲會員區域合作會議。本次會議包括：短期委員會、中長期委員會、投資委員會以及全體會員大會。會議中會員對於短、中長期輸出信用保險及海外投資保險之核保、承保及風險控管等各項技術問題提出報告及討論，並對未來業務發展和印度地區之政治、經濟發展情勢交換意見。除聚焦信用保險討論之外，大會在正式會議結束後一天舉辦跨平台論壇，邀請銀行、其他國際組織一起交流。

本次會議之議事安排循例由伯恩聯盟秘書處辦理，接待事宜則由印度輸出信用保證公司（ECGC）負責。以下謹將會議經過、討論重點、具體成果及心得與建議，依序提出報告。

## 貳、亞洲會員區域合作會議

### 一、會員業務報告

本次會議由斯里蘭卡 SLECIC 擔任輪值主席，全體亞洲區的 12 家會員共計 9 家會員派代表參加，謹將要點列述如下：

#### 1. 亞洲區會員短期險業務

在 12 家亞洲區會員中，2019 年上半年保險金額以中國大陸 SINOSURE、印度 ECGC 及韓國 KSURE 為前三大，分別為 777 億美元、284 億美元及 190 億美元；保費收入方面，除保險金額最高的中國大陸 SINOSURE 之外(未提供保費收入資料)，前三名分別為為印度 ECGC、韓國 KSURE 與日本 NEXI，保費收入分別為 0.88 億美元、0.64 億美元及 0.27 億美元，隨著保險金額的攀升，保費收入也隨之增加。損失率方面(表 2-1，註二)，損失率最低的排序分別為馬來西亞 MEXIM 的 1.4%、本行 TEBC 的 13.5%及泰國 THAI EXIM 的 47.1%等保險金額承作較低的會員，其他會員損失率介於 85%-369%之間；其中香港 HKEC 因 2019 年的巨額賠款案件，損失率達 267.6%，且賠款大於保費收入。此外，日本 NEXI 與韓國 KSURE 2019 年上半年賠款亦高於保費收入，損失率分別為為 368.8%及 123.8%。淨損失率方面，整體而言，亞洲區會員除了泰國 THAI EXIM、馬來西亞 MEXIM 及本行 TEBC 以外，其餘會員 2018 年淨損失率均在 50%以上。

表 2-1 亞洲區會員 2019 年上半年短期輸出保險業務之比較

單位：百萬美元

會員名稱 (註一)	保險金額	保費收入	理賠款	收回款	損失率(%) (註二)	淨損失率(%) (註三)
印度 ECGC	28,392.7	88.0	75.0	13.3	85.2	70.1
香港 HKEC	12,293.4	18.2	48.7	0.6	267.6	264.3
韓國 KSURE	19,061.2	64.0	79.2	11.9	123.8	105.2
馬來西亞 MEXIM	100.87	0.7	0.01	0.0	1.4	1.4
日本 NEXI	18,795.5	26.9	99.2	12.4	368.8	322.7
中國大陸 SINOSURE	77,710.0	-	455.0	114.0	-	-
我國 TEBC	2,568.13	7.4	1.0	0.2	13.5	10.8
泰國 THAI EXIM	762.3	1.7	0.8	0.2	47.1	35.3
斯里蘭卡 SLECIC	97.0	0.6	-	-	-	-

註一：會員名稱的排序係按第一個英文簡稱順序排列

註二：損失率=賠款/保費收入

註三：淨損失率=(理賠款-收回款)/保費收入。

再保險方面，每一個會員的再保險情況均不同，其中韓國 KSURE 因一直未尋獲願意接受其分保之再保公司，故目前並無再保險，惟 KSURE 表示，短期險部分自行承擔風險，中長期及海外投資保險部分，因較屬政策性任務，希望能得到政府支持，目前尚在與政府持續溝通，不過一些民間私人保險業者，已有意願對中長期險或海外投保險提供再保險；其餘會員短期險再保比率從 26%到 60%不等。

表 2-2 亞洲區會員基本資料

會員名稱	人數	短期險再保比率(%)
印度 ECGC	597	26
香港 HKEC	114	Variable quota share
韓國 KSURE	645	N/A
馬來西亞 MEXIM	249	N/A
日本 NEXI	195	N/A
中國大陸 SINOSURE	3,000	40
我國 TEBC	236	47.5
泰國 THAI EXIM	802	60
斯里蘭卡 SLECIC	38	N/A

## 二、再保險合作

近年來伯恩聯盟亞洲區會員除參與伯恩聯盟會議外，並積極尋求會員間合作，包括訓練課程、資訊交流及再保險等，截至 2019 年 6 月底止，12 個會員國除 ECGC 外，其餘會員國多互相簽有雙向或單向再保協議。目前 TEBC 與印尼 ASEI 簽有雙向再保協議，及與日本 NEXI 簽有單向再保協議。亞洲區會員簽訂再保險合約 (Reinsurance Agreements)及備忘錄(Memorandum of Understanding; MOU) 情況詳如圖 2-1 及圖 2-2。

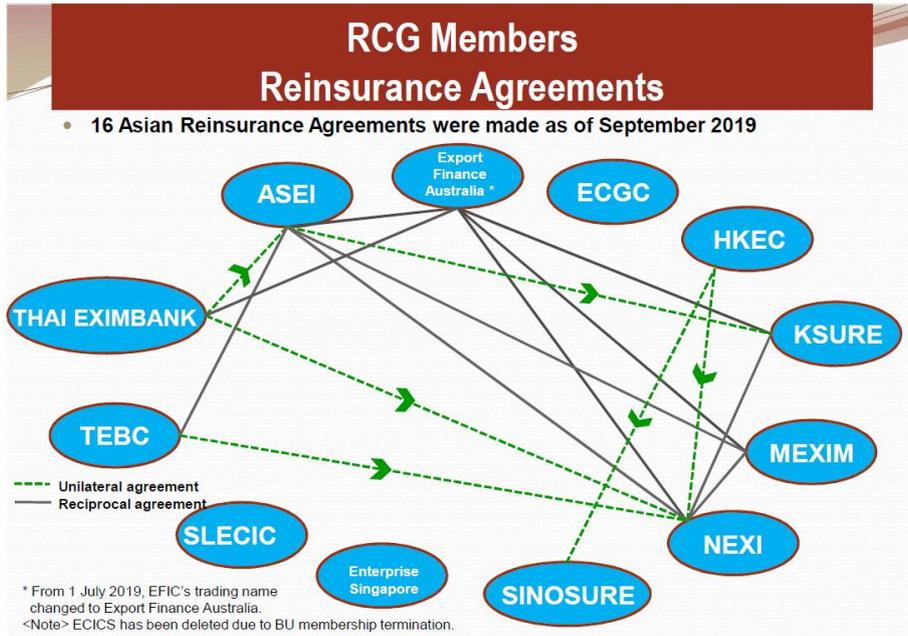


圖 2-1 亞洲區會員再保險合約簽訂現況

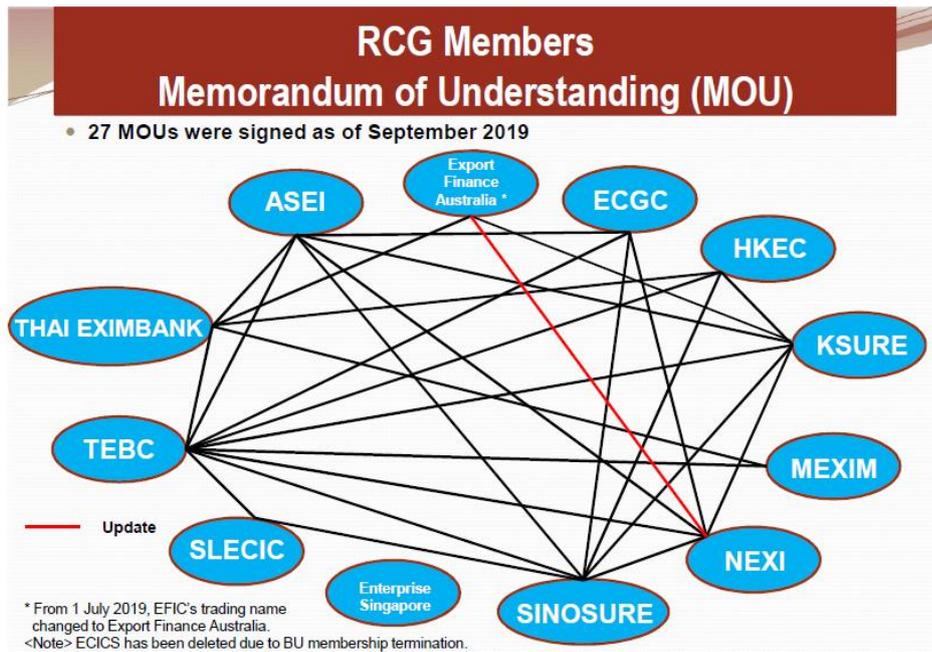


圖 2-2 亞洲區會員簽訂備忘錄現況

### 三、其他事項

本次主席 Mr. A. S. M. Misbah 宣布，2019 年 CAPACITY BUILDING PROGRAM 由斯里蘭卡 SLECIC 擔任地主國，時間為 12 月，最後確定日期由 SLECIC 通知。另 2019 年 RCG CEO MEETING 由日本 NEXI 擔任地主國，並已敲定 2020 年 1 月 14~16 日於東京舉辦，並請各會員於 2019 年 10 月 31 日前完成報名手續。

表 2-3 RCG 及 CEO 會議輪值表

RCG Chair and host of CEO Meeting (2008-2021)														
Year	ASE I	ECG C	ECIC S	Export Finance Australia	HK ECIC	K-SURE	NEXI	MEXIM	SINOSURE	SLECIC	TEBC	THAI EXIM	EXG-O(N/Z)	Enterprise Singapore
2008							△			■				
2009												■△		
2010	■			△										
2011	△								■					
2012								■		△				
2013				■					△					
2014					△						■			
2015*		■												
2016						△	■							
2017						■					△			
2018		△			■									
2019							△			■				
2020												■		
2021	■													

■	RCG CHAIR
△	CEO Meeting HOST

\* : postponed to 2016 because of MERS  
 \*\* : The next host will be either voluntary or determined through negotiation among members.  
 \* : Resigned from Berne Union in 2019  
 (According to "RCG Business Affair Discussion - RCG Meeting Procedures and Protocols" of the 4th Special/ Ad Hoc RCG Meeting, 2011)

## 參、伯恩聯盟會議討論事項

### 一、短期保險委員會會議

#### (一) 業務趨勢

##### 1. 短期保險之承保概況

據 37 個 BU 會員機構提供相關之統計數據整理如圖 3-1，可知 BU 會員機構短期保險之總承保金額自 2010 年起持穩成長至 2013 年，後於 2014 年-2016 年間則呈谷底走勢，2017 年雖歐元區及英國經濟成長尚處於低水準，全球經濟逐步復甦反映於 BU 會員機構短期保險之總承保實績，致該年短期保險之總承保金額成長率達 66.34%，2018 年則達至 9 年來高峰點，短期保險之總承保金額已逾 1.73 兆美金。另 Private BIG 3 (EH GROUP、COFACE、ATRADIUS) 之承保金額始終保持占 BU 會員機構總承保金額之 60%，中國大陸 SINOSURE 短期保險之承保金額在 2016 年前尚低於其他民營機構，2017 年起不僅超越其他民營機構，亦直逼公營之出口信用機構(Export Credit Agency，簡稱 ECA)，2019 年上半年更首度超越 ECA，名列 BU 會員機構短期保險之承保金額的第二名。

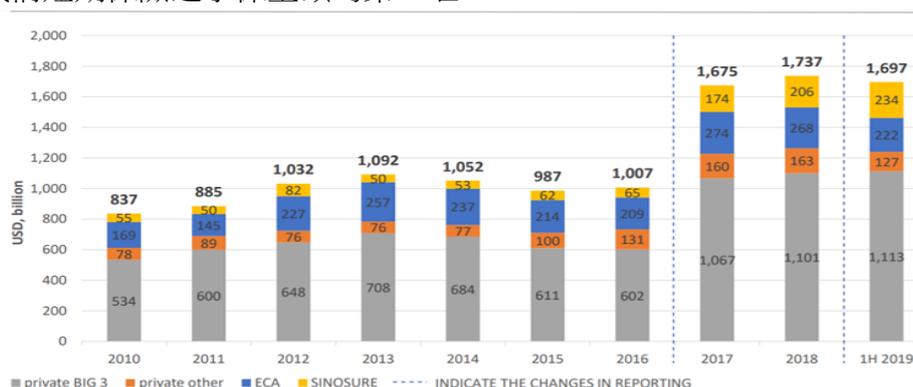


圖 3-1 BU 會員機構短期保險之承保金額趨勢 (2010-2019H1)

2019 上半年 BU 會員機構短期保險之總承保金額為 1.697 兆美金，較上年同期承保金額 1.658 兆美金，增加 390 億美金，另報告期間有 4 個 BU 會員機構(分別為印尼 ASEI、英國 AXA XL、牙買加 EXIM Jamaica 及英國 Liberty)並未提供相關統計數據，因此推估 2019 上半年 BU 會員機構短期保險之總承保金額較上年同期增加部分應大於官方提供之數據。

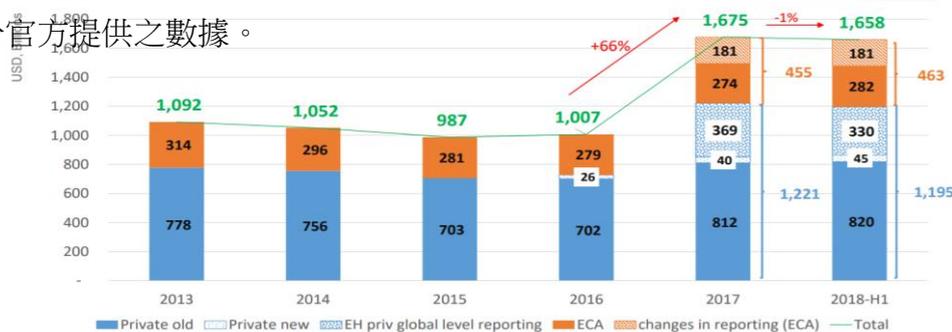


圖 3-2 BU 會員機構短期保險之承保金額趨勢 (2013-2018H1)

依表 3-1 BU 個別會員機構短期保險之承保金額(2019H1)分析，Private BIG 3 承保金額增加主要係因 COFACE 貢獻所致，另前五大 BU 會員機構短期保險分別為 EH GROUP、COFACE、ATRADIUS、SINOSURE 及 AIG，加總其短期保險之承保金額約占 BU 會員機構短期保險之承保金額 85%。與表 3-2 BU 個別會員機構短期保險之承保金額(2018H1)綜合分析，前十大 BU 會員機構短期保險僅 EH GROUP、COFACE 及 SINOSURE 短期保險之承保金額較上年同期成長；2019 上半年 BU 會員機構短期保險之承保金額中，前十大 BU 會員機構短期保險僅 COFACE、SINOSURE、KSURE 年增率呈成長，尤以 SINOSURE 成長幅度達 14% 為最多。

表 3-1 BU 個別會員機構短期保險之承保金額(2019H1)

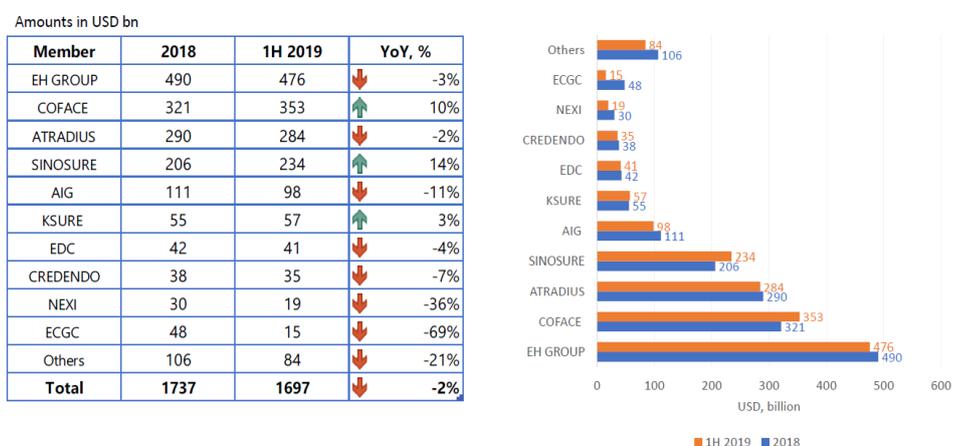
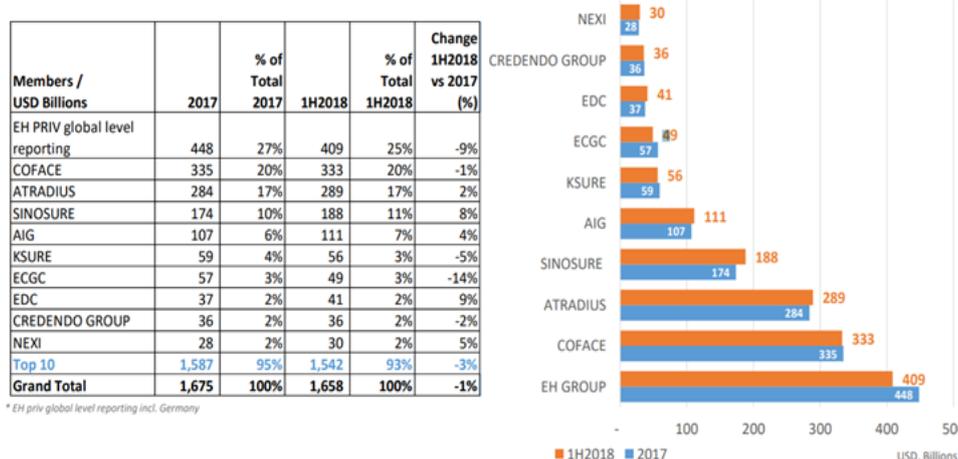


表 3-2 BU 個別會員機構短期保險之承保金額(2018H1)



依圖 3-3 BU 會員機構短期保險之承保地區趨勢分析，2019 上半年 BU 會員機構短期保險前三大主要承做地區分別為歐洲、亞洲及美洲；歐洲地區持續維持為第一大承做地區，主要與其出口信用保險發展歷史悠久有關，不僅 Private BIG 3 均屬歐洲會員，連帶歐洲地區之企業對於出口保險有普遍認知。亞洲地區則自 2016 年起維持 3 年成長後首見衰退 2%，主要係與中美貿易戰衝擊亞洲市場所致。另主講人補充說明，SINOSURE 於非洲地區短期保險承保金額成長 52%，主要係因奈及利亞、

安哥拉及剛果民主共和國業績有所突破所致，惟其餘會員於非洲地區之承保金額呈下滑。

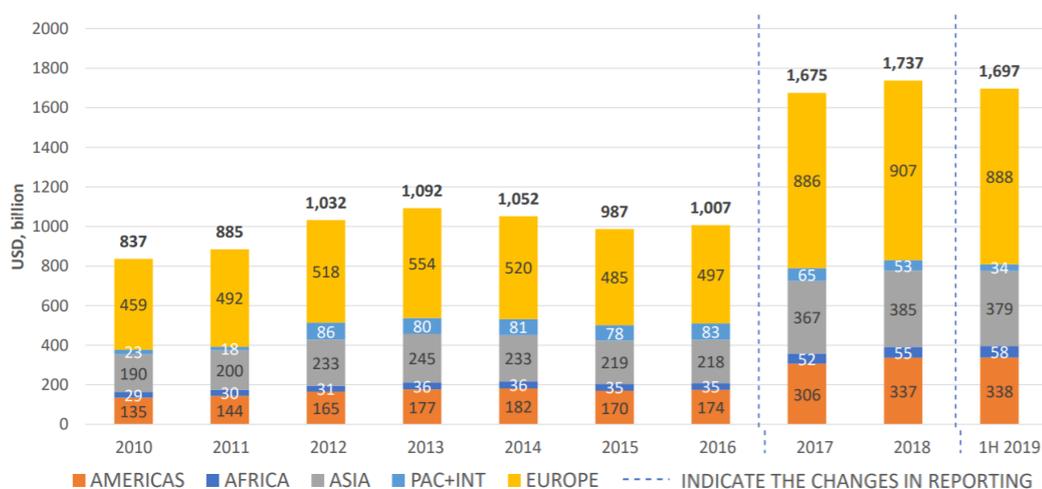


圖 3-3 BU 會員機構短期保險之承保地區趨勢

依表 3-3 BU 會員機構短期保險之前十大承保國家(2019H1)分析，前十大 BU 會員機構短期保險承保國家中僅中國大陸為唯一亞洲國家，2019 上半年中美國短期保險承做金額年增率成長 3%，主要係 COFACE 業績增長所致。與表 3-4 BU 會員機構短期保險之前十大承保國家(2018H1)綜合分析，德國、英國、法國及中國大陸 2019 上半年短期保險承做金額較上年同期呈小幅衰退。

表 3-3 BU 會員機構短期保險之前十大承保國家(2019H1)

Country	2018	% of total 2018	1H 2019	% of total 1H 2019	YoY change, %
United States	173	21%	179	22%	3%
Germany	130	16%	127	16%	-3%
United Kingdom	90	11%	80	10%	-12%
France	84	10%	79	10%	-6%
Italy	79	10%	78	10%	-2%
China	62	8%	62	8%	-0.03%
Spain	62	8%	61	8%	-2%
Netherlands	52	6%	54	7%	3%
Switzerland	47	6%	45	6%	-3%
Belgium	40	5%	40	5%	2%
<b>Grand total</b>	<b>821</b>	<b>100%</b>	<b>806</b>	<b>100%</b>	<b>-2%</b>

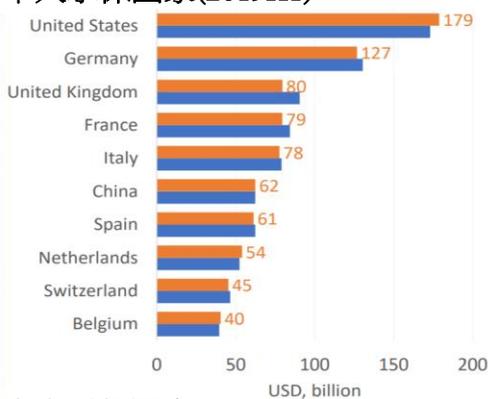
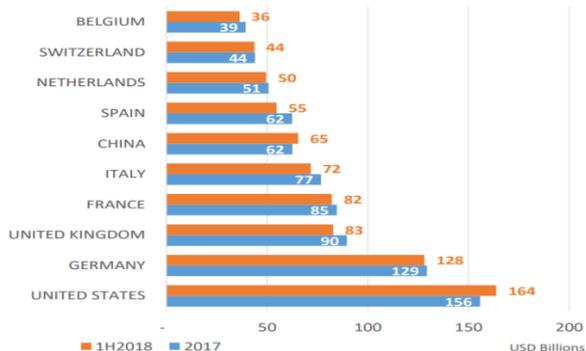


表 3-4 BU 會員機構短期保險之前十大承保國家(2018H1)

Country / USD, Billions	2017	% of Total 2017	1H2018	% of Total 1H2018	Change 1H2018 vs 2017
UNITED STATES	156	9%	164	10%	5%
GERMANY	129	8%	128	8%	-1%
UNITED KINGDOM	90	5%	83	5%	-8%
FRANCE	85	5%	82	5%	-3%
ITALY	77	5%	72	4%	-7%
CHINA	62	4%	65	4%	5%
SPAIN	62	4%	55	3%	-12%
NETHERLANDS	51	3%	50	3%	-2%
SWITZERLAND	44	3%	44	3%	-1%
BELGIUM	39	2%	36	2%	-8%
<b>TOP 10</b>	<b>795</b>	<b>47%</b>	<b>778</b>	<b>47%</b>	<b>-2%</b>
<b>OTHERS</b>	<b>880</b>	<b>53%</b>	<b>880</b>	<b>53%</b>	<b>0%</b>
<b>Grand Total</b>	<b>1,675</b>	<b>100%</b>	<b>1,658</b>	<b>100%</b>	<b>-1%</b>

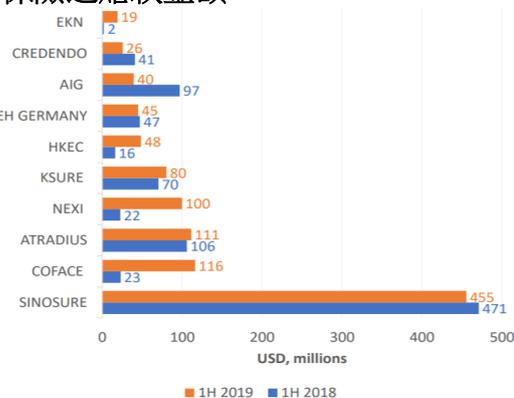


依表 3-5 BU 會員機構短期保險之賠款金額分析，2019 上半年以 SINOSURE 賠款金額為 4.55 億美金為最高，但賠款金額已較上年同期下降 1,600 萬美金，COFACE 賠款金額年增率達 405%，主要係因 2019 上半年義大利有賠案發生所致。

表 3-5 BU 會員機構短期保險之賠款金額

Amounts in USD, millions

Member	2018	1H 2018	1H 2019	YoY, %
SINOSURE	1253	471	455	-3%
COFACE	59	23	116	405%
ATRADIUS	216	106	111	5%
NEXI	99	22	100	343%
KSURE	238	70	80	14%
HKEC	46	16	48	201%
EH GERMANY	69	47	45	-4%
AIG	148	97	40	-59%
CREDENDO	87	41	26	-37%
EKN	5	2	19	842%
Others	417	158	75	-53%
<b>Grand total</b>	<b>2637</b>	<b>1053</b>	<b>1116</b>	<b>6%</b>



依圖 3-4 BU 會員機構短期保險之賠款金額趨勢分析，雖歷年來理賠金額變化較大，難以歸納其趨勢，惟 SINOSURE 居會員機構賠款金額首位，除顯示其承保金額屢創成長佳績外，同時應予加強風險控管之能力，同時可解讀其配合政府對外經貿政策，積極協助出口廠商搭配出口信用保險之運用，以維持中國大陸於國際市場之競爭力。2019 上半年 ECA 的賠款較上年同期增加係因 NEXI、KSURE 及 HKEC 理賠款增加所致，HKEC 表示其主要賠款肇因英國零售業客戶經營困難所致。

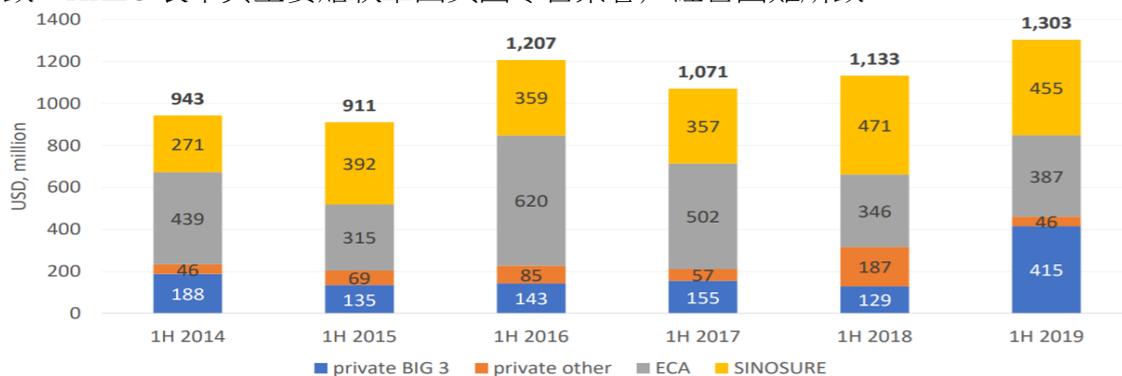


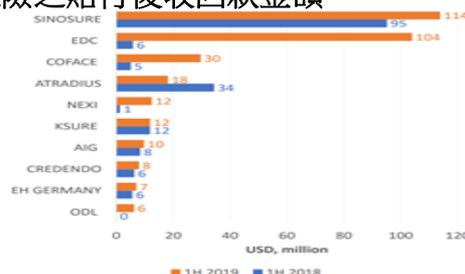
圖 3-4 BU 會員機構短期保險之賠款金額趨勢

依表 3-6 BU 會員機構短期保險之賠付後收回款金額分析，2019 上半年 BU 會員機構短期保險賠付後收回款情形較上年同期為佳，Private BIG 3 及亞洲 BIG 3 ECA (分別為 SINOSURE、NEXI 及 KSURE) 占 BU 會員機構短期保險 58%，其中 SINOSURE 收回 1.14 億美金為最多。

表 3-6 BU 會員機構短期保險之賠付後收回款金額

Amounts in USD, millions

Member	2018	1H 2018	1H 2019	YoY change, %
SINOSURE	190	95	114	20%
EDC	21	6	104	1671%
COFACE	11	5	30	484%
ATRADIUS	71	34	18	-47%
NEXI	3	1	12	858%
KSURE	154	8	12	1%
AIG	20	8	10	16%
CREDENDO	19	6	8	27%
EH GERMANY	12	6	7	24%
ODL	0	0	6	12836%
Other members	88	56	10	-82%
<b>Grand total</b>	<b>589</b>	<b>230</b>	<b>331</b>	<b>44%</b>

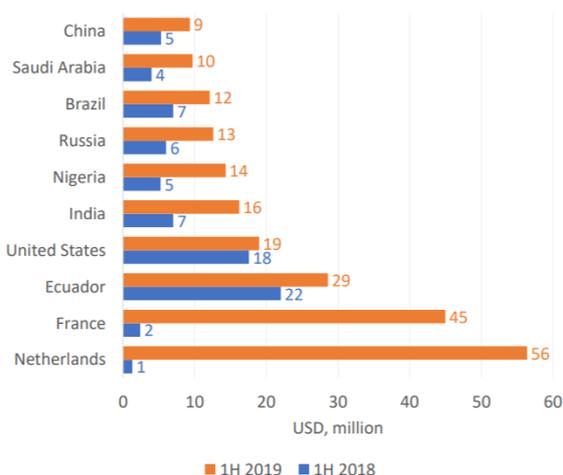


依表 3-7 BU 會員機構短期保險之賠付後收回款一前十大收回款國家分析，由於此表係以 2019 上半年的數據列出前十大賠付後收回款國家，再與其上年度作比較，容易產生基期較低，年增率極高之不具代表性之情形，故此表僅供 BU 會員機構了解近期賠付後收回款之分布情形。

表 3-7 BU 會員機構短期保險之賠付後收回款一前十大收回款國家

Amounts in USD, millions

Member	2018	1H 2018	1H 2019	YoY change, %
Netherlands	5	1	56	↑ 4228%
France	4	2	45	↑ 1785%
Ecuador	29	22	29	↑ 30%
United States	125	18	19	↑ 8%
India	13	7	16	↑ 132%
Nigeria	10	5	14	↑ 173%
Russia	13	6	13	↑ 109%
Brazil	14	7	12	↑ 73%
Saudi Arabia	13	4	10	↑ 144%
China	57	5	9	↑ 76%
Other	299	150	108	↓ -28%
<b>Grand total</b>	<b>582</b>	<b>228</b>	<b>331</b>	<b>↑ 45%</b>



依表 3-8 BU 會員機構短期保險曝險情形分析，2019 上半年按承保金額列出前十大承保國家，其中僅中國大陸損失率 0.142% 高於 BU 會員機構短期保險損失率 0.077%，另按損失率高低排名，古巴名列 BU 會員機構短期保險曝險最高之國家，其 2019 上半年之損失率達 12.629%，其次損失率前四高之國家分別為伊朗(5.348%)、柬埔寨(3.413%)、剛果民主共和國(3.166%)及聖多美普林西(2.586%)。

表 3-8 BU 會員機構短期保險曝險情形

Amounts in USD, millions

Largest exposure at the end of 1H 2019			
Country	Commitments	Claims	Ratio
United States	178,798	111	0.062%
Germany	126,798	46	0.037%
United Kingdom	79,621	54	0.068%
France	79,478	30	0.038%
Italy	77,717	67	0.086%
China	62,388	89	0.142%
Spain	61,315	30	0.048%
Netherlands	53,997	9	0.017%
Switzerland	45,326	6	0.013%
Belgium	40,441	21	0.053%
Others	888,816	840	0.094%
<b>Grand total</b>	<b>1,694,696</b>	<b>1,303</b>	<b>0.077%</b>

Bottom performers 1H 2019			
Country	Commitments	Claims	Ratio
Cuba	333	42	12.629%
Iran	970	52	5.348%
Cambodia	591	20	3.413%
Congo	223	7	3.166%
Sao T&P	4	0	2.586%
Ethiopia	720	11	1.592%
Rwanda	90	1	1.017%
Cameroon	1,007	9	0.884%
Benin	252	2	0.677%
Mali	645	4	0.575%
Others	1,689,861	1,155	0.068%
<b>Grand total</b>	<b>1,694,696</b>	<b>1,303</b>	<b>0.077%</b>

## (二) 重要議題

本次秋季會議重視如何運用科技提升核保速度、甚至於達到自動化核保，大多數會員機構投入相當大的精力投注在金融科技的創新，帶來的好處不外乎簡化作業流程、節省作業成本，KSURE甚至表示他們目前規劃廠商可直接透過手機裝置即能快速取得信用額度，然而亦有部分會員機構提醒科技業試圖以大數據的方式處理商業問題，思維的不同可能會造成部分風險發生。匈牙利EXIM HU近期完成一項研究，結果顯示透過人所思考後核發的信用額度才是對信用保險公司風險管理上的最佳解，強調科技始終只是個工具，適合應用於合約管理或者是訂價模型，不應該全面取代變成核發信用限額的決策依據。目前大部分的會員機構仍係以人為作業為主，是否應提升為自動化核保，仍未有定奪。

## (三) 印度及阿拉伯聯合大公國債權追償之司法管轄權探討

本次秋季會議邀請CSL Chambers律師事務所之合夥律師Sumeet Lall、Tuli & Co律師事務所之儲備管理者Saket Satapathy、Kennedys Law律師事務所之合夥律師Nick Humphrey及Clyde & Co之合夥律師Keith Hutchison介紹如何在印度及阿拉伯聯合大公國司法管轄權之下進行相關債權追償，以利理賠案件之後續處理。

### 1. 印度

印度債權追償之速度一向受到債務人的高度重視，印度政府為了加速有關公司、合夥及個人申請重整、破產之整合程序及債權人有權出售債務人資產充抵債務致有效改善不良債權品質，2016年5月28日頒布破產法(Insolvency and Bankruptcy Code，簡稱IBC)，該法引入金融債權人(Financial Creditors)及經營債權人(Operational Creditors)之觀念，其中貿易信用保險公司同時兼具金融債權人及經營債權人身分。此外，在特定情況下破產申請得撤回，惟個人擔保者未能豁免其擔保責任。另2015商事法庭法(The Commercial Courts Act 2015)旨在改善印度投資環境，吸引更多國際企業前來投資，因此頒布該法以加速商業糾紛之執行。其中，保險公司與再保險公司間的貿易糾紛納入商業糾紛範圍內。為一洗司法界缺乏效率之詬病，印度政府推行修正之2015仲裁與調解法(The Arbitration and Conciliation Act 2015)，根據該法規定，仲裁庭必須在其組成之日起十二個月內作出裁決；必要時，得延長六個月。如果裁決超過18個月仍未作出，則需經法院同意延長期限，否則仲裁庭的任務應予終止。Saket Satapathy更進一步表示，自2016年後，印度藉由以上三大法案有效將債權收回率由29%提升至43%；世界銀行經商環境報告中，印度於全球經商容易度排名亦由2015年的第142名，大幅躍升至2019年的第77名。

### 2. 中東

EH GROUP報告指出阿拉伯聯合大公國因逾期還款的普遍、法律體系的複雜、審理

過程的冗長致其為被視為全球最難收款國家之一，阿拉伯聯合大公國透過立法改革增強商業信心度及透明度，尤其針對保險業，要求其成立爭端解決委員會，以有效處理業務相關之糾紛；其2016年間實施破產新法，並修訂民事訴訟相關之法條，包括加速執行外國裁決及付款命令之程序，惟該法離投資者之期待尚有一段路要走。Nick Humphrey提醒在阿拉伯聯合大公國，法院同一時間審理很多案件，基於時效性考量，申請強制執行忌諱猶豫不決。沙烏地阿拉伯為吸引外資及提高國家競爭力等考量，2018年間頒布首部破產法，引入預防性和解(預防債務人進行破產清算)、債務重整及清算程序，雖實施成效尚待時間證明，但沙烏地阿拉伯的破產法係中東地區國家具備相對完善的內容。自2017年遭阿拉伯半島國家全面封鎖的卡達，歷經兩年外交危機及嚴格的經濟限制，無疑地降低了外資投資意願，預計近期司法上未有任何改革突破，但這不意謂著與卡達企業往來之風險趨升。

## 二、 中長期保險委員會會議

### (一) 業務趨勢

觀察過去2015年上半年到2019年上半年的新保單的保險金額，每半年新保單保險金額大約介於530~810億美元之間，2015年新保單的保險金額合計達1,462億元，但2016年受地緣政治及英國脫歐公投等國際市場風險事件增加之影響，衝擊各國中長期計畫型投資案意願，致當年度保險金額較前年衰退逾一成，合計僅剩下1,287億美元，2017年度大致持平，維持在1,283億美元，2018年新承做保險金額雖回升至1,339億元，但仍低於近年高峰2015年度的水準，2019年上半年因中美貿易的關稅戰影響，新保單保險金額僅剩434億元，為近九個半年度的新低。

以新承做的曝險地區分布來看，2015年以來，亞洲地區為主要新保單承保的地區，反映了亞洲新興市場國家對基礎建設的需求，2019年上半年，亞洲地區最主要的承保區域為GCC 會員國<sup>1</sup>與臺灣(離岸風電的計劃融資)，因中美貿易戰的影響，美洲地區以往每半年的新承保金額大多維持在100億元以上，2019上半年僅剩66億美元；若以單一國家來觀察，則GCC成員國-卡達為保險金額最高的單一國家，其次為瑞士。

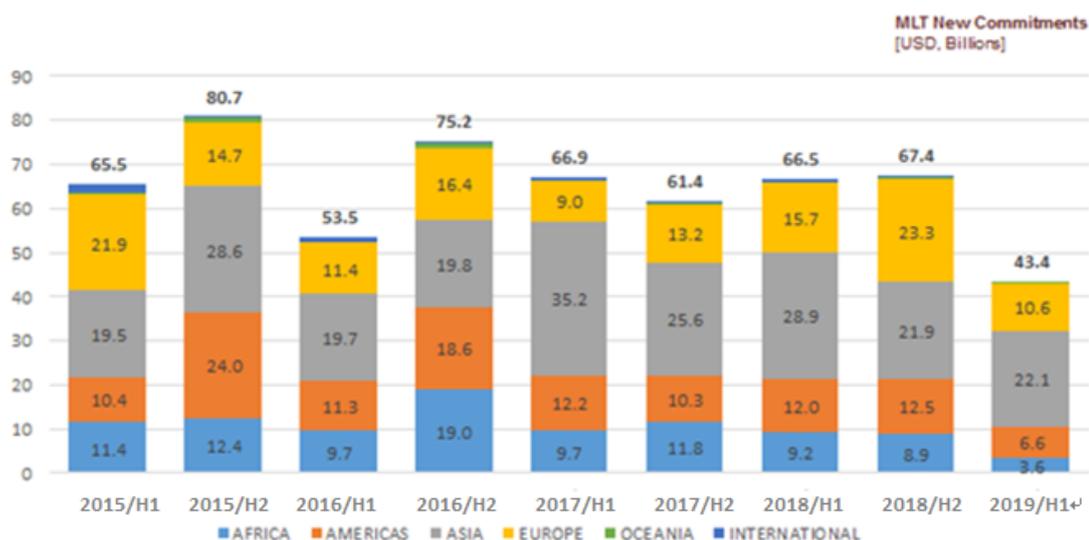


圖3-5 MLT新保單保險金額與曝險區域

中長期保險主要承保範圍為企業的信用風險與國家的政治風險(或主權風險)，針對新承做保險的風險來源的型態，2019年上半年比重最大為企業的信用風險(38%)、其次為國家主權風險(27%)以及計劃融資的相關風險(16%)(圖3-6)相較於2018年下半年上述三類型的比重分別為55%、15%及14%，企業信用危險的曝險比率顯著下滑(55%→38%)主因美國地區的曝險大幅減少所致，中美貿易戰的不確定的因素持續發酵，相對也影響ECA會員在該地區的承保意願；其中企業信用風險的曝險金額依國家排序前三名為瑞士、英國及美國(美國以往都是信用危險曝險最高的國家)，國家主權風險最主要為

<sup>1</sup>海灣國家合作理事會(GCC) 成員包括沙烏地阿拉伯、阿曼、巴林、卡達、科威特及阿拉伯聯合大公國

卡達。

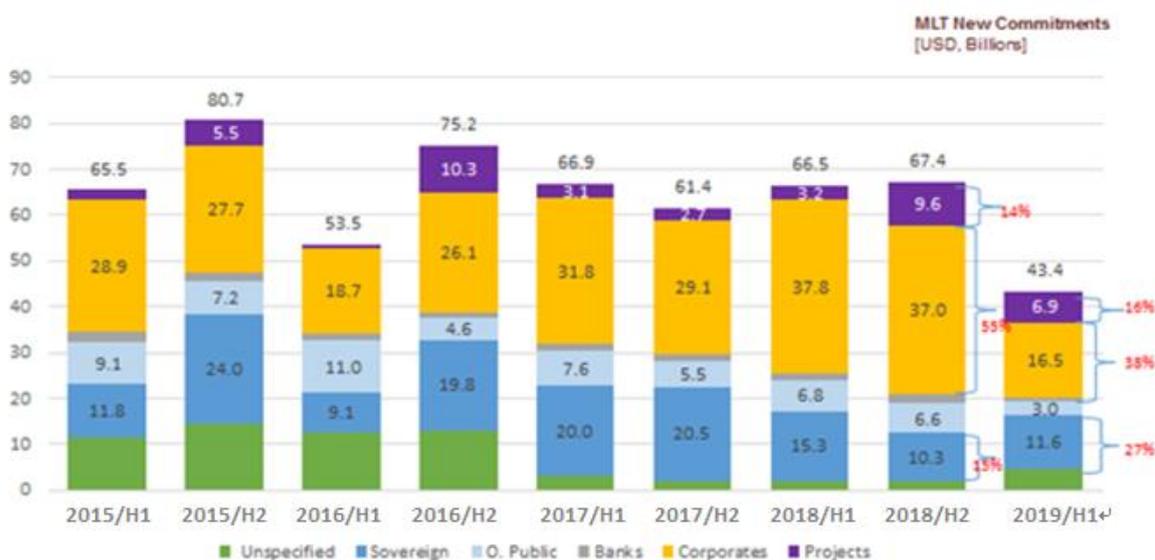


圖3-6 MLT新承保的型態

各會員機構累積保險金額，在2018年底為6,463億美元，隨著2019年上半年新承保的保險金額減少，截至2019年6月底的累積保險金額下滑至5,701億美元，主要曝險地區維持以往型態，仍以亞洲地區為主；2018年底單一國家前五名分別為美國、俄羅斯、土耳其、安哥拉及巴西，2019年6月底前五名分別為美國、卡達、土耳其、安哥拉及巴西，變化不大，但美國累積曝險減少約15%(615億美元→521億美元)主要是因美國地區在2012~2016年期間承保的超大型案件陸續到期，使得ECA會員對美國地區累積曝險開始減少，除上述原因之外，2019年6月底前十大曝險國家的累積保險金額明顯較2018年底減少(表3-9)，除了G2美中關係的演變之外，加上其他地緣政治風險的攀升，國際情勢的改變，間接影響保險金額的減少，2019年6月底前十個國家其中除了美國、英國及瑞士為已開發國家以外，其餘國家均為積極發展基礎建設的新興市場國家，凸顯中長期保險具有延續性並以支持基礎建設的發展為特色。

表3-9 MLT累積曝險-國家別



綜合2015年到2019年上半年所承保新保單與累積保險金額，在2017年下半年與2018年上半年，累積曝險金額來到近年的相對高水位，但受到地緣政治風險升溫、英國脫歐、中美貿易等風險事件影響，新承保之金額下滑加上大型承保案件陸續到期，各國ECA對中長期保險的承保意願滑落，從2019年6月底對比2018年12月底，各地區的累積曝險金額(圖3-7)，各個區域的累積曝險金額均在滑落<sup>2</sup>，使得2019年6月底累積曝險金額降至5,701億美元，為2015年至2019上半年以來的最低水位，在不確定因素增多的情況下，後續ECA會員對風險較高的中長期案件的承保意願，仍需持續觀察。

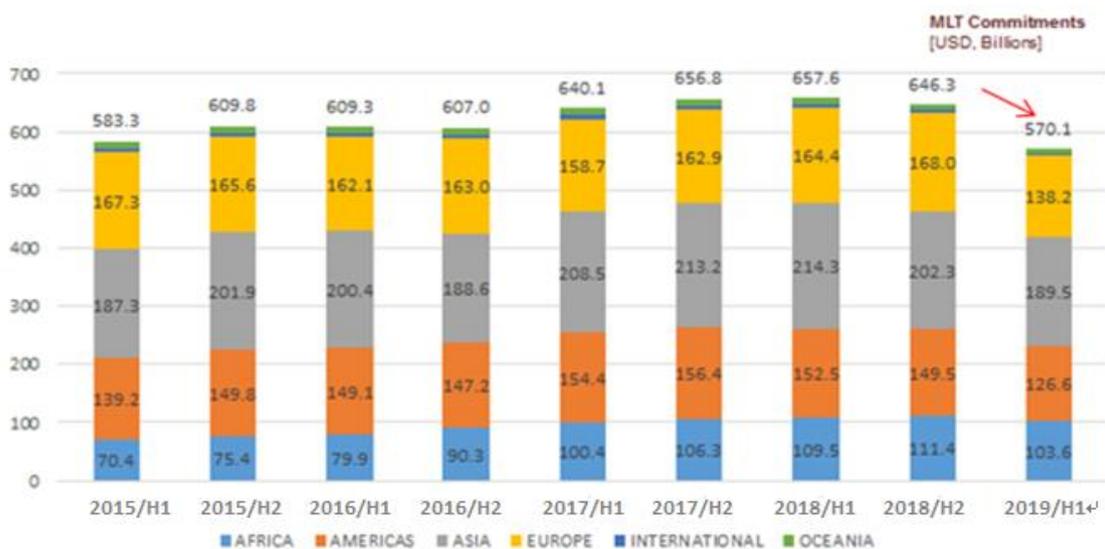


圖3-7 MLT累積曝險-區域別

<sup>2</sup> 2019 上半年與 2018 年底的累積曝險對照，歐洲區 1,680 億美元→1,382 億美元，減少 18%、亞洲區 2,023 億美元→1,895 億美元，減少 6%、美洲區 1,495 億美元→1,266 億美元，減少 15%、非洲區 1,114 億美元→1,036 億美元，減少 8%。

在賠款的部分，2015~2018年度的賠款(合計信用危險與政治危險)分別為29.11億美元、30.30億美元、28.18億美元及32.27億美元，2015年度因俄羅斯的政治危險，賠付大額的款項導致當年度賠款金額大幅攀升，2016~2018年間，賠款多以信用危險為主，信用危險的賠款比重約75~90%，政治危險約25%~10%，2018年H1至2019H1此三個半年度，政治危險的賠款有增加的趨勢，後續應多留意地緣政治風險的影響。



圖3-8 MLT賠款狀況-以政治危險與信用危險區分

表3-10 MLT賠款狀況-國家別

Political			Commercial		
USD MILLIONS	2018 H2	2019 H1	USD MILLIONS	2018 H2	2019 H1
VENEZUELA	469.9	298.7	MEXICO	13.7	230.4
ZIMBABWE	0.0	81.5	BVI	6.0	107.4
ETHIOPIA	0.0	42.4	RUSSIA	126.9	98.0
CUBA	2.1	38.1	INDIA	134.7	92.5
MOZAMBIQUE	7.3	7.2	SPAIN	62.7	62.7
IRAN	0.0	1.8	TURKEY	7.5	54.6
CONGO	4.1	1.2	CANADA	5.8	29.4
SINGAPORE	1.0	1.1	KSA	14.9	22.3
GAMBIA	0.0	0.9	BRAZIL	135.6	21.1
TANZANIA	0.0	0.4	UK	3.5	20.6
OTHER	83.2	0.8	OTHER	968.2	221.1
<b>TOTAL</b>	<b>567.8</b>	<b>474.1</b>	<b>TOTAL</b>	<b>1,479.7</b>	<b>960.1</b>

以個別國家來看，2018年下半年賠款以委內瑞拉、印度和巴西名列前三名，2018年隨著國際油價回升，俄羅斯的政經情勢略回歸於穩定、巴西也在歷經2015~2016年的經濟衰退後，2017及2018年開始重回成長軌道，兩者賠款的狀況略有改善，但賠款仍排

名在前茅。2018年下半年前三大信用危險賠款的單一國家分別為巴西、印度以及俄羅斯，政治危險賠款的主要發生在委內瑞拉以及莫三比克，2019年度上半年政治危險賠款排序則為委內瑞拉、辛巴威及衣索比亞，信用危險則是墨西哥、英屬維京群島以及俄羅斯。

因2018年度委內瑞拉遭遇惡性通膨造成經濟崩壞的效應影響，造成當年度美洲地區賠款占了整體賠款的二分之一左右，但因經濟惡化的態勢仍未改善，2019年上半年的政治危險賠款仍達近3億美元，使美洲地區的賠款比率較過去年度高出許多。

根據過去幾年的經驗，單一國家造成風險事件具漣漪效應，產生賠款的時間都可能延續兩年，如2015~2016年的俄羅斯及2016~2017年間的巴西，可持續觀察2019年下半年委內瑞拉的風險是否持續發酵，進而產生賠款的情形。也凸顯國際情勢與地緣政治的詭譎多變，進而增加企業經營與國家治理的難度

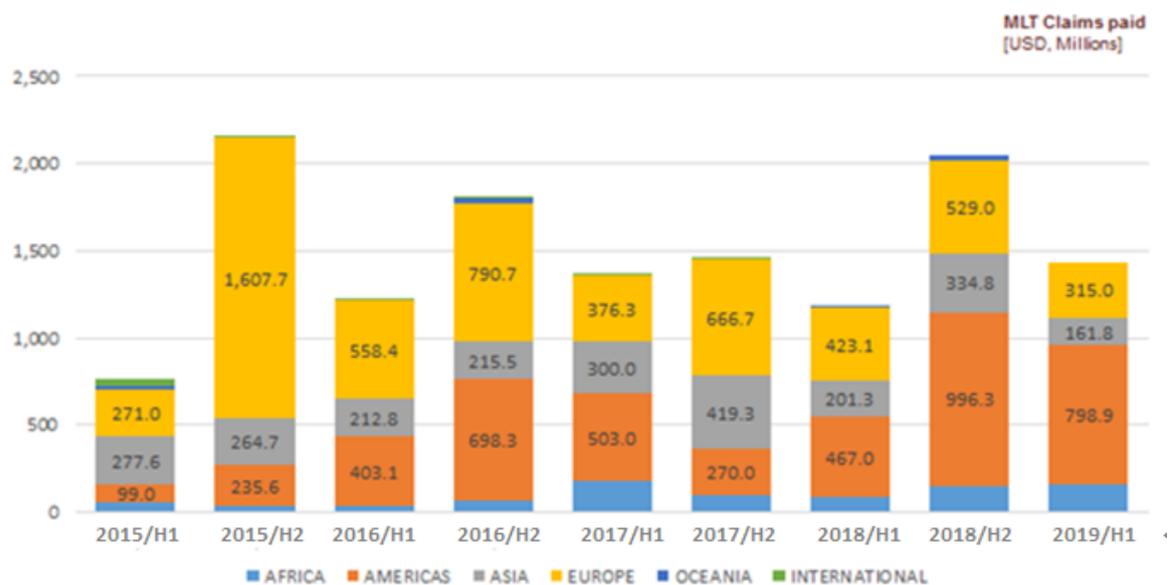


圖3-9 MLT賠款狀況-區域別

若單就政治危險來看，根據伯恩聯盟會員機構統計資料顯示，過去 2009~2018 這十年(20 期，半年一期)至少有 557 個政治危險的理賠案件發生，求償金額高達 80 億美元，平均每年發生 56 件理賠。其中 2009~2011 年期間，後金融危機時機，阿根廷為主要政治危險求償區域，緊接著 2011 年發生利比亞內戰(時間長達 8 個月)，造成 2011H2 及 2012H1 與 H2，政治危險求償金額大幅攀升，同時間，2012 年美國和歐盟針對核能武器議題，開始廣泛性的制裁伊朗，導致後續幾年伊朗的求償事件持續蔓延；2014 年俄羅斯入侵烏克蘭克里米亞，引發俄羅斯遭受美國與歐盟等國家制裁的結果，衝擊俄羅斯的經濟表現，2018 年則因油價低迷引爆了委內瑞拉的全面性惡性通膨，進而衝擊該國政治活動。

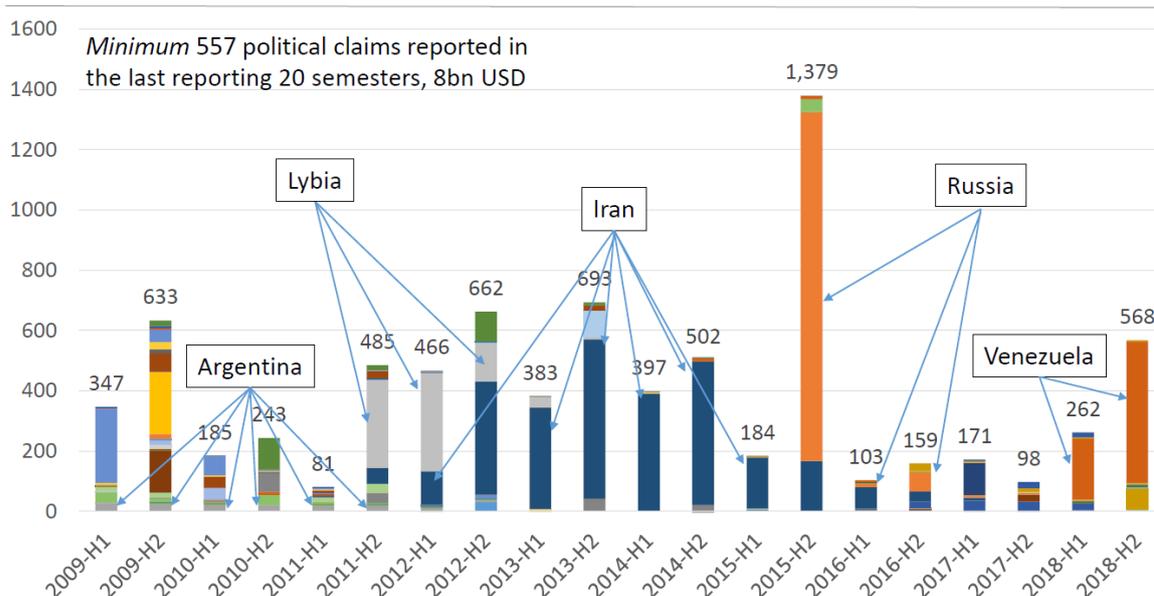


圖3-10 MLT賠款狀況-2009~2018年出險分布圖

根據伯恩聯盟會員資料顯示，過去十年因政治危險發生，導致理賠金額最高的前五大國家依序為伊朗(27.22 億美元)、俄羅斯(12.65 億美元)、利比亞(7.83 億美元)、委內瑞拉(7.05 億美元)及阿拉伯聯合大公國(3.54 億美元)；發生理賠次數的國家依序為伊朗(115 次)、辛巴威(33 次)、烏克蘭(32 次)、加彭(29 次)及阿根廷(26 次)；發生理賠案件<sup>3</sup>的會員機構依序為荷蘭 ATRADIUS(69 案)、法國 BPIFRANCE(69 案)、捷克 EGAP(58 案)、德國 EH GERMANY(44 案)、奧地利 OeKB(41 案)。

政治危險的發生可能遭遇貨幣、債務、戰爭所引發的混亂，會潰散蔓延至民生、就業的層面，進而衝擊經濟與投資的活動、甚至影響該國政權，形成惡性循環，需要外援(如國際貨幣組織)的介入，歷經陣痛與過渡期來撥亂導正。當混亂發生時，產生漣漪效應擴及來自各國的投資者，和支持這些投資者背後的 ECA 組織，而當一個風險事件發生，由「點」擴及「面」時，可能引發數十件的政治危險求償，亦凸顯全球經濟緊密連結的特性。

以賠付後的收回款來看，賠款的收回具有遞延效果，值得注意的是，因政治危險賠付且有效收回的金額比重約占整體收回款的 80%，信用危險僅占 20%，凸顯政治危險的肇因來自瞬息萬變的國際情勢，但若發生突發狀況，各個國家可尋求國際援助，例如向世界銀行、國際貨幣基金或鄰近國家爭取紓困，以求暫時度過難關，加上各國有財政與貨幣政策的因應，能使國家避免破產的狀況，讓該國經濟狀況回歸穩定，也可動用國際組織的力量，要求該國盡速償還賠款，使賠款後較快收回。但在信用危險部分，信用危險的賠款金額高於政治危險，與暫緩回收情形顯不相稱，凸顯信用危險的追償

<sup>3</sup> 根據統計資料，平均每個會員機構面臨 23 件的政治危險的理賠。

難度較高，且帳款的追討往往曠日費時，需投注大量的資源，故良好的核保品質能有效杜絕理賠，前台同仁若具有風險意識，亦能幫助規避減少理賠案件發生。

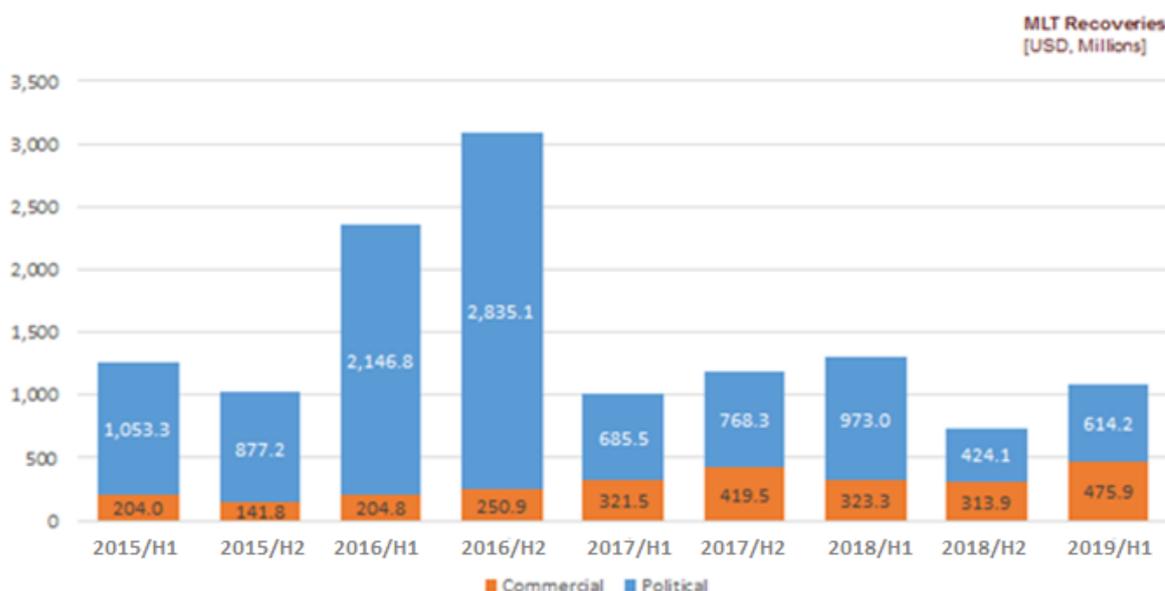


圖 3-11 MLT 賠款後收回款

## (二) 重要議題-專案融資(Project Finance)在保險市場的趨勢

觀察信用保險（承保借款人未付款的保險）過去二十年的發展歷程；除被保險人為銀行的傳統模式外，目前市場以拓展新型融資以及對銀行以外的借款人提供保障。而且，隨著近年來公私部門的合作，私人(再)保險市場和官方機構加強了在專案融資(Project Finance)上的合作。Project Finance 基本上は無條件或有限制的財務結構，且涉及對 SPV(特殊目的公司，Project Finance 借款人)的追索權，主要依賴根據專案項目借款人的預期，以未來現金流量做為還款來源（在許多情況下是合約所規定的）。該專案項目的資產、權利、利息也會作為第二級的保障或抵押，Project Finance 通常用於基礎建設、產業專案融資，可再生能源，能源和公共服務等項目上。

### 1.私人（再）保險市場摘要

- (1)並非所有（再）保險公司都在承保專案融資(Project Finance, PF)上有經驗豐富。有一家(再)保險公司承保超過 70 個案子，還有許多其他保險公司尚未進入 PF 市場。我們估計約 20 個承保業者，願意提供專案融資的保障。
- (2)（再）保險公司對於每一個專案的額度上限平均為 5,000 萬美元，但實際上，這些公司經常承保低於額度上限，但有些（再）保險公司額度甚至會達到到 1.5 億美元(一個專案)。

(3) (再) 保險公司的保險定價(被保險人為銀行時)以銀行獲利的 70% 為主，保險期間從 7 年到 20 年以上均可。當與官方機構合作時，定價則一般由官方機構訂定。

(4) 在一份非正式調查顯示，大部分的保險公司對融資銀行提供保險，但部分保險人顯示偏好對官方機構提供再保險，包括出口信貸機構 (ECA)。有一 (再) 保險公司指出其專注於非金融機構的借款人，例如機構投資者。另一家大型承保業者，指出他們承保更多的銀行專案融資交易，但是對 ECA 的承保交易量更高。

(5) 對專案融資的主要支持部門是以能源/電力項目為主，幾家承保業者均表示願意支持其他行業，例如石油、天然氣或採礦。Marsh JLT 內部的一個專業辦公室在全球網絡報告指出，將專案融資項目細分為：50% 為電力和再生能源，石油和天然氣占 17%，採礦占 15%，電信基礎設施占 7%，交通基礎設施占 7%，剩餘的 4% 為運輸和軟商品。

(6) (Project Finance) 信用保險近年來主要用於美國的液化天然氣 (LNG) 市場，但是有一些 (再) 保險公司進入新興市場尋找規劃完善的專案投資項目，或支持官方機構 (即提供再保險給官方機構)。一個 (再) 保險公司的承保範圍包括阿魯巴、哥倫比亞、智利、巴西、烏干達、印尼、沙烏地阿拉伯、土耳其、墨西哥、阿曼、卡塔爾、埃及、越南、莫三比克、印度和蒙古等國家。

(7) (再) 保險交易量仍然僅占全體專案融資市場以及一般保險市場的一小部分。主要原因如下，交易量易受銀行市場發展趨勢所影響，如對專案融資貸款需求、融資的定價和架構。在大多數情況下，可以吸引 (再) 保險市場的標的，為該專案借款人的有足夠的投資評級分數或不得低於 BB 等級。

(8) 大多數 (再) 保險公司至少需要 50% 的未投保金額 (賠償比率不到 50%)，但有些會提供較高的賠償比例。所以多數情況下，最高賠償水平低於 50%。

## 2. 近期趨勢

隨 2012-2016 年期間，在美國超大型液化天然氣和電力領域專案融資的浪潮下，因保險業者支持銀行大金額投入完善的專案，相對推動保險業的迅速發展，因過度投入，市場已經看到信用危險 (NPI) 被主要參與 Project Finance 的美國超大型銀行所使用的數量減少 (因容量管制)。隨著專案項目施工完成，透過成功發行債券，那些曾經阻礙融資銀行的容量管制問題，在很大程度上已經被解決。因債券發行立於 Project Finance 架構之外，銀行不再受制於行業內部限制，包含對贊助商 (Sponsors) 和承購人 (Off-Takers) 的限制。然而，這種動態過程，為 (再) 保險公司創造機會去支持大型區域或中型規模的“二級”金融機構，這些機構通常僅偶爾使用私人保險。但專案融資交易要求規模較大的貸款金額，吸引這些第二級金融機構考慮用替代的方式，並透使用新工具來管理風險，以增加他們的曝險水平。

(PF)信用保險的保費價格波動劇烈，在過去的幾個幾年來，由於流動性過剩結果，(PF)融資銀行的利潤率一直逐漸下降，市場定價多次被指控為“過低”（眾多銀行家的說法）。而再融資的規模和頻率，進一步降低了銀行的淨利潤，有時會使信用保險(NPI)失去吸引力，尤其當內部收益指標因成本考量而收緊時。同樣，在某些歐洲銀行的長期貸款的資金成本（特別是以美元計價）仍然維持高水準，另一個被確認是壓縮獲利的因素，導致降低購買信用保險(NPI)的意願。這些所有趨勢導致了許多銀行減少購買信用保險(NPI)的意願或決定完全停止，尤其是在架構完整的專案融資項目上。

但是，最近我們看到更多官方機構投入再保險的專案（屬於 ECA，多邊或開發型金融機構）。在這種情況下，公部門對銀行提供支持，促使銀行對一個專案提供資金，或者擴大融資金額，有些部門或國家仍專注在如何繼續去履行其應有的職責。但是，雖然許多私人市場（再）保險公司傾向於支持（透過再保險）官方機構，由於感知到的官方機關的威懾作用和假設增強了恢復功能，這些好處可能提供更有效率的方式，假設承購人(Off-Takers)是政府機構，而不是私人公司。因此，在私人市場上出現顯著的落差，偏好對承購人(Off-Takers)為官方機構的專案提供再保險：在這種情況下，我們將繼續觀察私人市場（再）保險公司是否願意延長最高年限跟信用額度，並冒險進入那些不會在他們習慣承保的領域上，這種可能不是本文，純商業型的專案融資。

### 3.承保

在專案融資的領域上，越來越多(再)保險公司投入資金以獲取相關專業知識的技術，但許多(再)保險公司內部仍然缺乏專業化的流程，也缺乏分析和模型建置的能力，這些可以說是，要承保專案融資所需的綜合評估能力。因此，他們通常會依賴銀行或官方機構的專業知識。這也是為什麼借款人（即被保險人）是他們選擇承保對象的關鍵因素，有些(再)保險公司會限制他們意願，提供保險給經驗豐富、具專業知識以及有完整交易流程的借款人或官方機關。

在評估風險架構上，承保專案融資比一般貿易融資更加的複雜，不僅僅是因為分析涉及未來的現金流量，也要把該公司未來的財務狀況列入評估。這些關鍵因素是信用保險公司與以及融資者需要審慎考慮的，這些細節包括專案的期間，專案的架構，專案融資的參與者，以及財務槓桿操作的使用情形。而需要被探究的關鍵問題包括以下：

(1)融資的期限是否符合專案融資的項目（大部分時間專案融資被用於大且長期的計劃）?如果專案期限較短或可否使用” Mini-Perm” 的貸款?是否有合適的退場機制或

再融資策略?例如，如果再融資的策略是通過資本市場籌資，但若因當地經濟問題無法從資本市場籌資，該專案將能夠找到替代方案或進行重組？

(2)融資方的負債對權益的結構是否符合此專案的需求？在流動性過剩和過度競爭的環境，融資方為了贏得交易，其財務結構往往會隨著與其他融資方競爭而惡化，這可能會導致融資拉高財務槓桿，或減少抵押品以及其他涉及此專案的關鍵的要素。誰是專案計畫的參與者？工程建築承包商是否經驗豐富?是否具有足夠的資源以及能準時來完成這一個專案?

(3)贊助商(Sponsors)過去是否在類似的專案或國家有良好的記錄？承購方(Off-Takers)是否信譽良好？

(4)合同協議的架構是否合理且有適當的機制以保護貸方？在專案融資的財務面上，（在）保險公司需要大量文件來評估，包括內部信用備忘錄、技術報告、現金流量模式、盡職調查和法律專家意見等等。要求提供這些實務的資訊，有時會造成（再）保險公司和被保險人之間的摩擦。雖然大多數大型商業銀行已習慣這些提供資訊與分享給保險公司的要求，但政府的官方機構，通常不願提供內部文件給保險公司。

#### 4、結論

正如過去幾年所看到的，專案融資的（再）保險市場仍然是一個利基市場(雖然一般項目的專案有減少的趨勢)。但隨著（再）保險公司參與承保而獲得更多實務經驗，我們希望看到更多的參與者(保險公司)進入市場，接受風險。在全球龐大基礎設施的設置發展下，對專案融資仍保有一定的剛性需求，一如既往，這就是去尋求專案融資 /（再）保險來完成這些專案計畫的契機。

### 三、 海外投資保險委員會會議

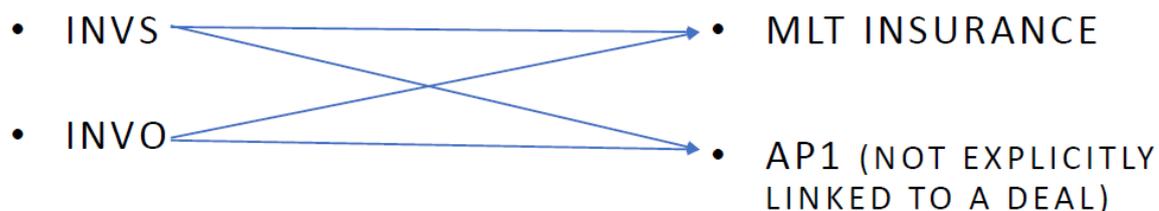
伯恩聯盟針對海外投資保險業務分類進行調整，過去的區分為 INVI、INVS 以及 INVO 以下三類：

- 1.第一類 INVI，為一般海外投資保險 INVESTMENT INSURANCE，承保範圍包含因禁止外匯匯出、政治動亂、戰爭、沒收、毀約危險等導致股權投資或對股東貸款等無法收回的危險；
- 2.第二類 INVS，指國家主權業務之海外投資保險 STATE OR SOVEREIGN OBLIGATIONS BUSINESS，承保範圍包括對主權機構之融資無法收回或主權機構不履行保證責任等；
- 3.第三類 INVO，不屬上述兩類的海外投資業務 OTHER CROSS-BORDER INSURANCE，如未限制用途貸款(untied loans)、不公平贖回債券或兌現保證(unfair/wrongful calling of bonds)等。：

調正後的結構，包含了 PRI、AP1、AP2 以及 AP3，說明如下：

**不變的部分**，未來第一類 INVI 改稱為 PRI(Political Risk Insurance)，承保範圍未更動，為因禁止外匯匯出、政治動亂、戰爭、沒收、毀約危險等導致股權投資或對股東貸款等無法收回的危險。

**變動的部分**，將第二類 INVS 與 INVO 涉及 MLT 中長期保險的部分，分類到 MLT 中長期保險，其餘 INVS 與 INVO 涉及一般跨境信用保險的部分為類為 AP1(GENERAL CROSS BORDER CREDITS)，如未限制用途貸款(untied loans) 或跨境貸款 (Cross-borderloans) 等等。



AP2(MORE HYBRID AND CLOSE TO ST)為更混合更彈性的保險，而且跟ST短期保險有點類似，承保範圍包含了單一製造風險、營運資金保險或擔保和直接貸款、國際化保險或擔保、貨物裝運前的預付款風險、出口商和銀行債券保險等等。

AP3(THE REST)，不屬於上述PRI、AP1以及AP2的剩餘部分。

### (一) 海外投資保險業務績效

2016~2018 年近 3 年新承保之海外投資保險業務(PRI)，大致呈現減少的趨勢，新承保保險金額約由 690 億美元降至 470 億美元(圖 3-12)，2017 年新保單之保險金額回降，係因 2017 年度的減少並非實際投資活動的衰退，而是某會員機構的數據將部分新承保之保險金額計入 2016 年度，墊高當年度基期；2018 年新承保金額再減少，PRI 減少的原因係某會員機構之前將續保的金額納入新承保金額，於 2018 年度進行調整所致，整體來看，海外投資保險仍然維持穩定的業務量。

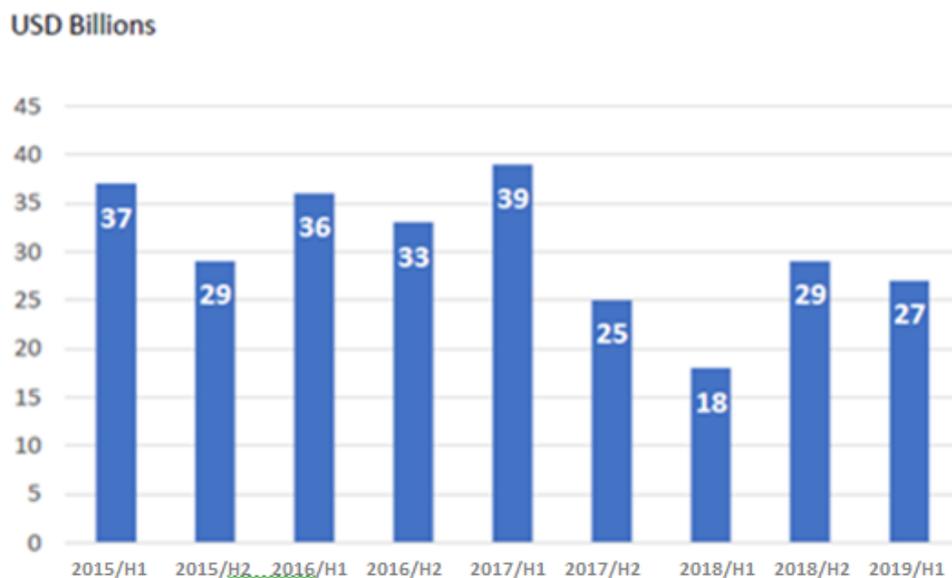


圖 3-12 PRI 新保單之保險金額

隨著每年穩定的新承保業務量，2015~2018 年度會員機構累積的曝險持續增加，2018 年底累積曝險較 2017 年底增加約 8%，來到約 1,690 億美元，2019 年 6 月底，累積保險金持續增加，約為 1,770 億美元(圖 3-13)。

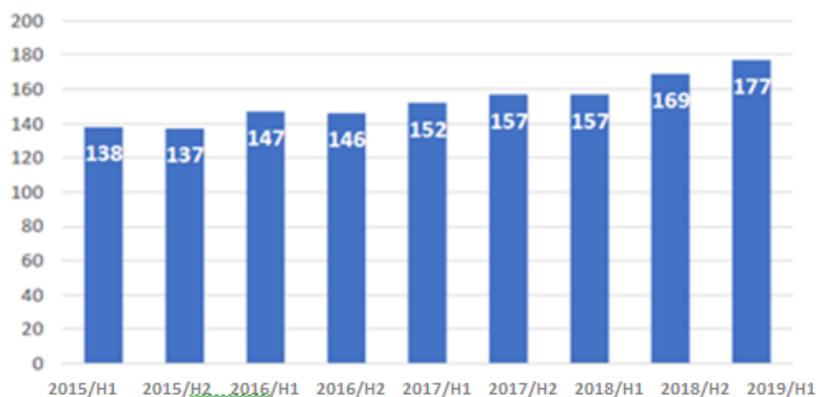
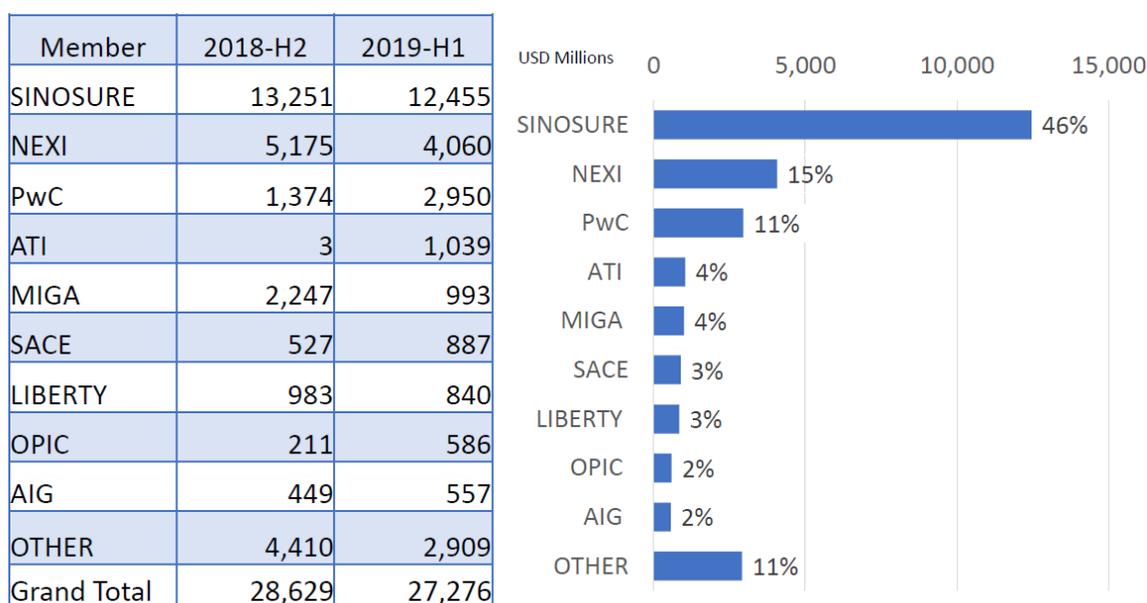


圖 3-13 PRI 累積保險金額

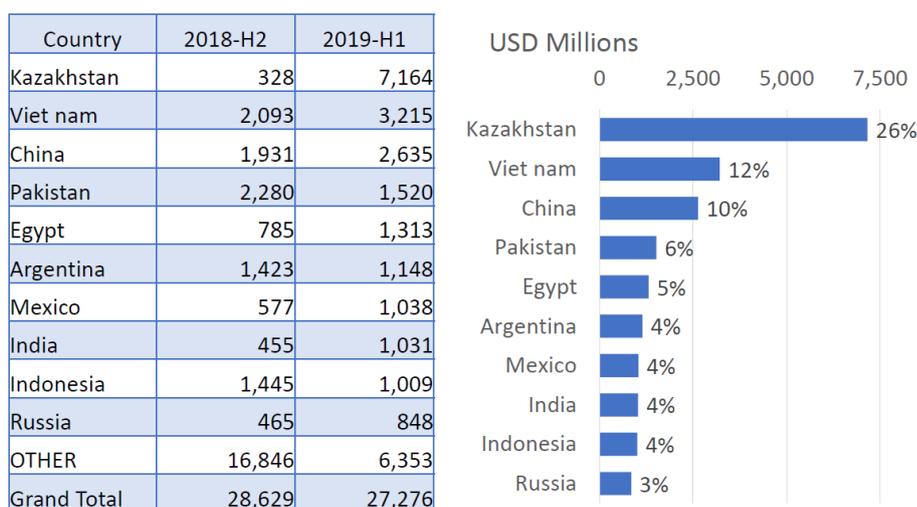
2018 年底及 2019 年 6 月底伯恩聯盟會員中，一般海外投資保險 PRI 之新承保金額前兩名都相同，分別為中國 SINOSURE、日本 NEXI。中國 SINOSURE 的 PRI 保險金額維持領頭羊的腳色(2018 年底 PRI 新保單之保險金額占全體 ECA 比重約 46%，2019 年 6 月底比重亦為 46%)，一般海外投資保險 PRI 的新承保有近一半來自中國 SINOSURE，顯示中國大陸在「走出去」的政策支持下，企業著重於海外發展及海外收購，即使遭遇中美貿易戰，但海外投資力道仍不減，2019 年上半年僅較 2018 年下半年承保量 (132.51 億美元)減少 6%為 124.55 億美元(表 3-11)。

表 3-11 PRI 新保單之保險金額-前十大 ECA



2019 上半年新承保地區前五名，分別為哈薩克(71.64 億元)、越南(32.15 億元)、中國大陸(26.35 億元)、巴基斯坦(15.20 億元)及埃及(13.13 億元)，(表 3-12)。

表 3-12 PRI 新保單之保險金額-前十大承保國家



2018 年度賠款較 2017 年增加約 18%，高達到 2.731 億美元，連兩年賠款超過 2 億美元，賠款最多前兩個地區與 2017 年度<sup>4</sup>一樣，2018 年度仍因德國 PwC 針對利比亞地區賠付 1.50 億美元以及日本 NEXI 對巴西賠付 0.77 億美元，上述兩個地區(利比亞與巴西)蟬聯最大賠款區域。2019 年度上半年賠款為 1.14 億元，最主要賠款地區為新加坡 0.35 億美元、泰國 0.30 億美元。

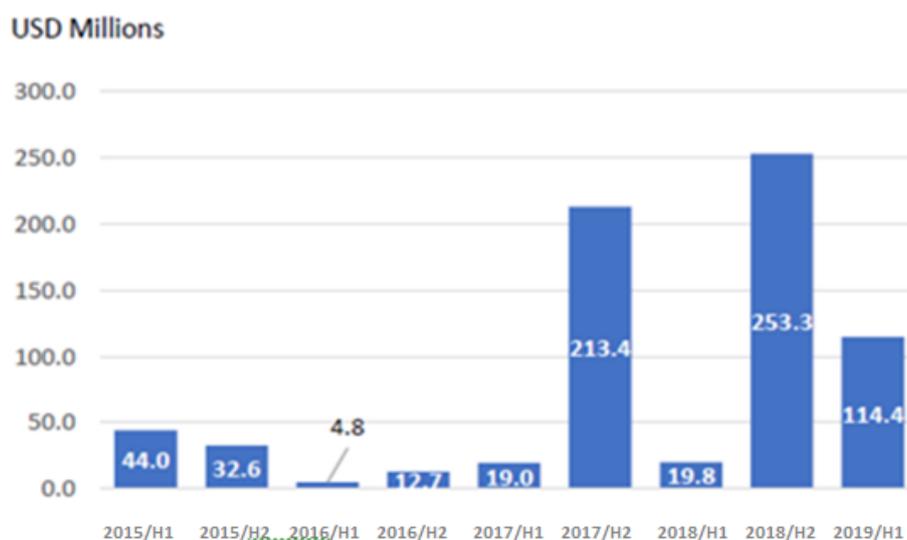


圖 3-14 PRI 賠款狀況

海外投資保險業務賠付後收回款概況，2018 年度 PRI 賠付後收回款中，主要在菲律賓、坦尚尼亞以及烏克蘭；2019 年上半年度，賠付後收回款的地區，主要為坦尚尼亞、泰國等地，海外投資保險賠付後收回款狀況常因國際政治情勢發展及當地政府政策法規的變動而有所影響。

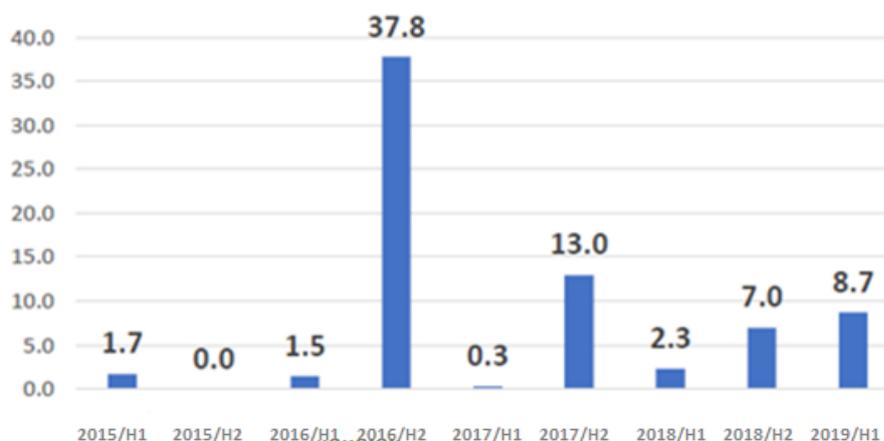


圖 3-15 PRI 出險後回收情形

<sup>4</sup> 2017 年德國 PwC 針對利比亞賠付 1.76 億美元以及日本 NEXI 對巴西賠付 1.34 億美元

## (二) 投資擔保(Investment Guarantees)的危機處理<sup>5</sup>

德國投資擔保計劃是一種傳統的政治風險保險，透過建立投資擔保的方式，以增加德國企業在國外的直接投資，在 1960 年代，德國政府發布了第一筆投資擔保，德國 Pwc 代表德國政府管理整體投資擔保計劃，根據資料統計，有越來越多德國的中小企業和首次申請者使用德國 Pwc 的投資擔保以規避風險(圖 3-16)，使新業務中的份額逐漸增加，截致 2019 年 6 月底，德國 Pwc 的累積曝險為 346 億歐元，主要曝險的區域為亞洲與歐洲。

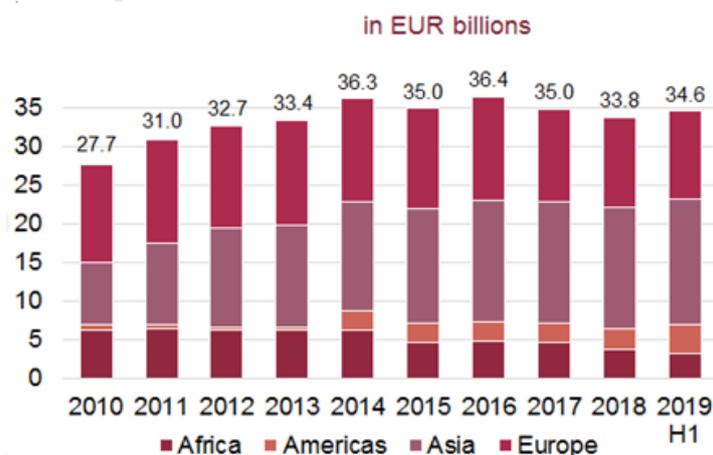


圖 3-16 德國 Pwc 投資擔保計畫累積曝險

德國 Pwc 會先評估整體投資計畫的可行性與風險，萬一發生政治危險時，可以協助投資者或計劃案的公司(被保險人)收回投資款或使計畫延續，德國 Pwc 在處理風險事件的危機時，首先會跟投資者或被投資公司(計劃案主導公司)密界交流，再透過政府部門如大使館或外交部與當地政府溝通，並使用駐國外當地的辦公司資源、總理府的書面聲明、在國際委員會中與東道國解決問題等等方式 (圖 3-17)。

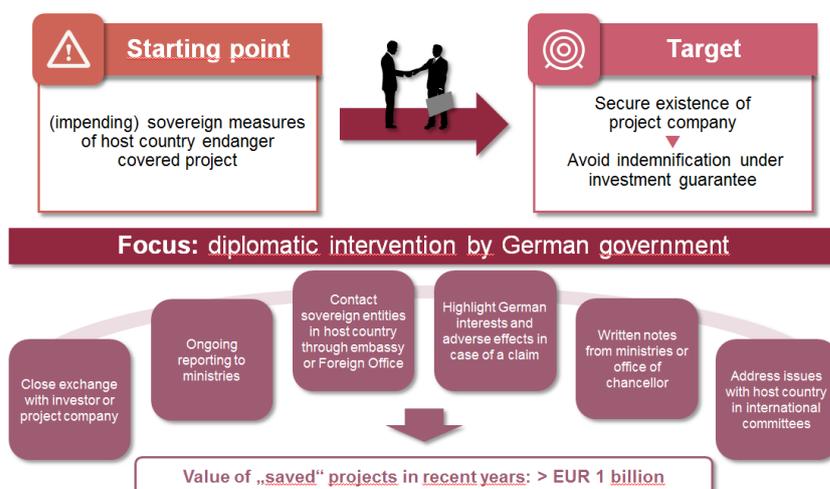


圖 3-17 德國 Pwc 危機處理流程

<sup>5</sup>以德國 Pwc 為例

## 四、全體會員會議

### (一) 2019 年度盈餘估算

伯恩聯盟秘書處針對營運的財務進行報告，2019 年 1~8 月份的實際營運數字為虧損 15,000 英鎊，略優於預算的虧損 19,000 英鎊，主要原因為收入降低 10,000 英鎊(有 BU 成員終止會員身分而導致會員費用收入減少)，但也因此減少壞帳準備金的金額提撥，而且再加上其他的費用低於預算的結果，所以截至 2019 年 8 月底，整體的營運數字略優於預算數。

另根據伯恩聯盟秘書處統計，全體會員 2019 年新業務保險金額已經增長到 2.5 兆美元，約占全球跨境貿易的 13%。

### (二) 印度的經濟結構介紹

印度人口高達 13 億，經濟成長多由內需帶動，各項商品之商品和服務稅(GST)降低刺激消費成長，2019 年國內消費占 GDP 比重約 6 成，在經濟結構組成上，以客戶服務和技術支援等「後勤服務」為該國出口主要創匯來源，目前印度產業結構中，以服務業產值所占最高，傳統農業部門貢獻的比重雖然不高，但提供大多數的就業機會，整體印度仍缺乏相關技術及資金，加上電力、道路等基礎建設略為不足，每年仍需進口大量農產品與商品。

從圖 3-18 顯示，2008 年以前，印度貿易量占 GDP 的比重大至逐年攀升，在 2008 年金融海嘯前，貿易量的比重甚至超過 GDP 的 50%，但隨著 2009 年金融海嘯之後，受到全球系統系統性風險影響，貿易量比重滑落，在 2010~2012 年間隨著量化寬鬆政策，全球撒錢刺激經濟，印度的貿易量重回成長軌跡，但近年來(2014~2018)，貿易量的比重持續下滑，目前僅占 GDP 的 43% 左右。

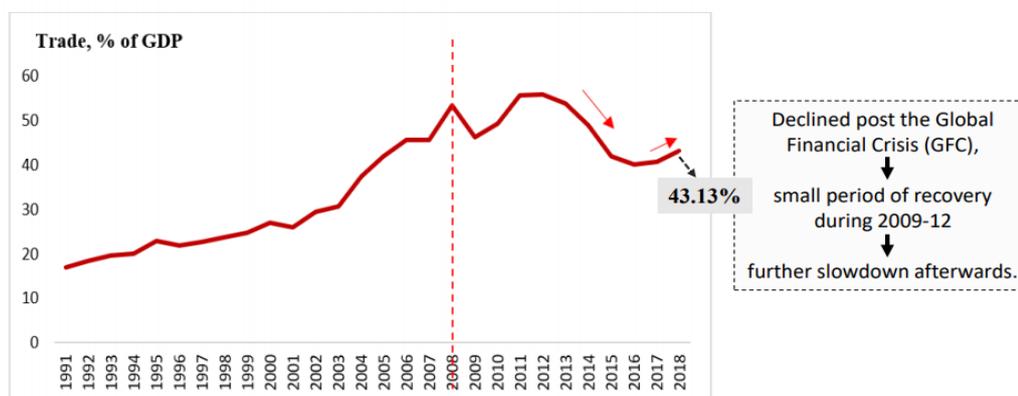


圖 3-18 印度貿易占 GDP 的比重

若從過去 1991 年到 2018 年將近 20 年的期間，印度的商品與服務業兩大類別分別占全球貿易量的比重來觀察(圖 3-19)，兩類別的比重均呈現逐年攀升的狀況，在 1997 年之後，印度的服務業占全球貿易量已明顯高於印度的商品類，雖歷經全球經濟衰退與蕭條後，經濟環境逐漸復甦，截至 2018 年，印度服務業占世界貿易量的比重已緩緩攀升至 3% 左右的水準；而反觀商品類的部分，雖然趨勢顯示逐年攀升，但在 2011 年達到 2% 的水準之後，2012~2016 年期間則微幅滑落，2017~2018 年則僅回升至 2011 年的水準(2%)，可凸顯印度的服務業在該國的經濟結構上扮演非常重要的角色，尤其是在技術服務外包的項目上。

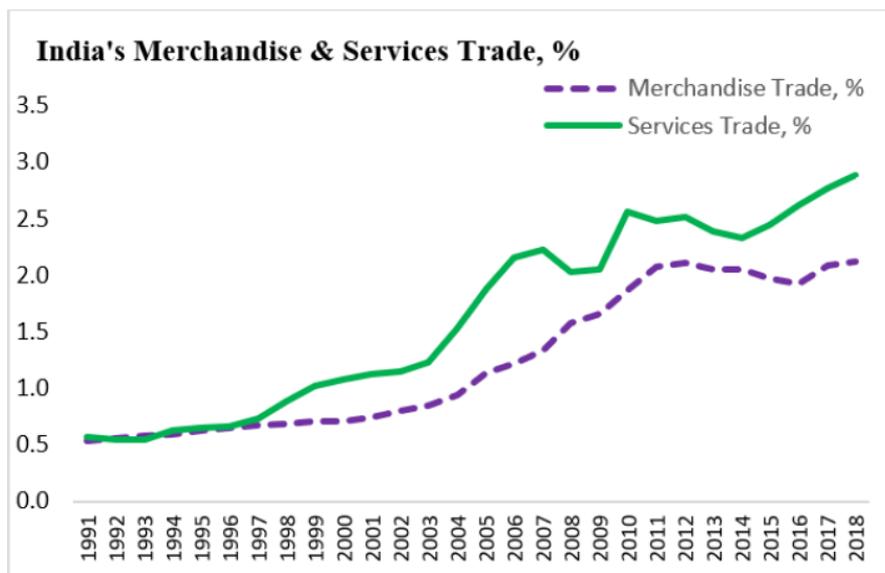


圖 3-19 印度商品與服務占全球貿易量的比重

若再細分商品與服務的進出口來看，可觀察到因印度本地製造的商品無法滿足國內的需求，多需要從國外購買商品(如石油)；但因技術服務的能力已獲得世界矚目，而可以將相關的服務出口(如克服代工)，幫助印度在國際貿易上獲取外匯順差。

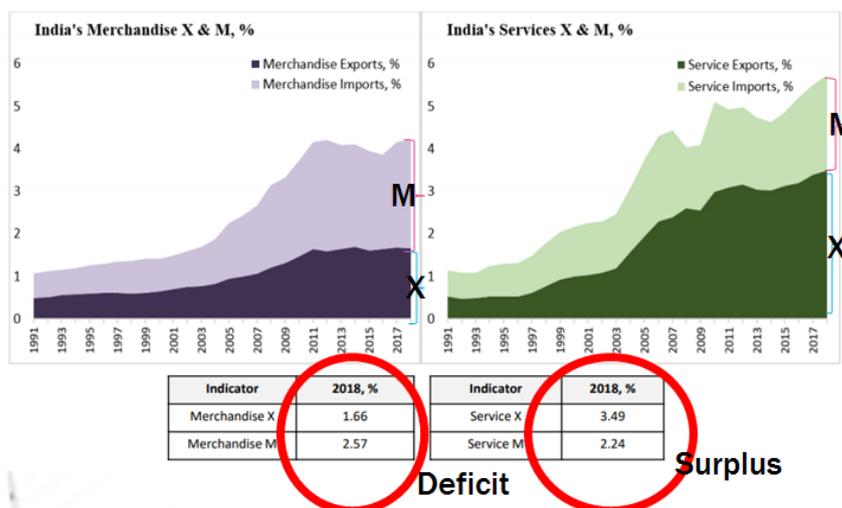


圖 3-20 印度商品與服務的進出口量

根據國際貨幣基金定義，外國直接投資(FDI, Foreign direct investment)是指投資者在指定的經濟體中，注入資金以獲得永久管理權益（有表決權的股份的10%或更多）的投資淨流入，它是國際收支中顯示的權益資本，收益再投資，其他長期資本和短期資本的總額。FDI 占 GDP 比重是由外國投資者在經濟體的淨流入（新投資流入減去撤資），再除以 GDP，主要在衡量經濟體的吸收國際資金的能力。從國際投資的角度來看，印度 FDI 占 GDP 比重在金融海嘯前持續攀升，在 2008 年達到高峰，FDI 占 GDP 比重約 3.5%，金融海嘯之後，此數值持續滑落，在 2018 年比率僅占 1.54% (圖 3-21)。根據德意志銀行的研究報告指出，印度經濟主要受到政策改革影響，過去二年受到換鈔政策、GST 消費稅制實施、銀行業打銷不良貸款等因素干擾，衝擊印度企業獲利動能，但未來在投資法規鬆綁、政府支出上升、稅收增加的預期下，未來印度赤字可望持續改善，可望吸引外資注資的期盼下，外資直接投資 (FDI)將加速增長，未來獲利動能將逐步回溫。

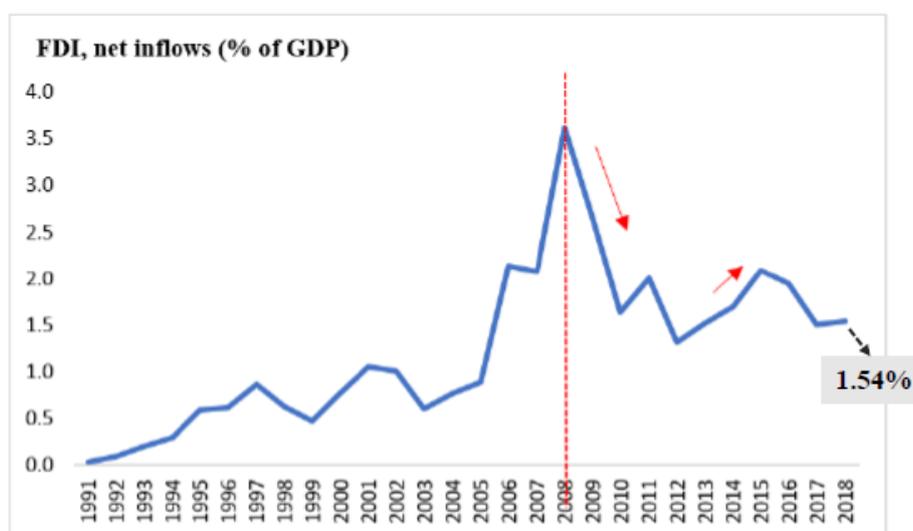


圖 3-21 印度 FDI 占 GDP 比重

### (三) 聚焦印度分組討論

印度市場是一個具挑戰性的市場，大多數會員機構認為印度市場的前景可期，也認為印度是一個非常重要的市場。也有會員機構分享在印度市場設定據點，占有一席之地是一個很大的優勢，因此至少可以就近觀察市場上正在發生的事情或進一步參與。

在風險評估上，有一些成員使用外部信用信息或銀行信息來評估印度公司。其中一位成員提到，透過印度本地信用信息來調查公司是一個不錯的選擇。

在理賠經驗上，SACE 提到最近鋼鐵行業發生了理賠，但由於政府的協助，他們收回了賠款。其他成員補充說，他們在印度的各個部門（半加工食品，電信行業）也都經歷過索賠。成員追收債務的方法各不相同，根據債權的大小，例如部位較大的部分由銀行管理。在較小的項目方面由 ECA 自己的理賠部門管理。來自義大利 SACE 的成員提到，新的破產法有助收回款的收回。

在銀行與非銀財的財務公司所面臨不良債權時的因應，加拿大 EDC 提到不良貸款（不良貸款）存在一些問題，目前印度政府正在積極地迫使印度銀行清理賬目（例如，通過識別不良資產），因此，該業務的執行方式受到限制，一名成員建議與印度“合作銀行”（以合作為基礎的零售和商業銀行）合作時必須格外謹慎。在合作上的更好選擇是私營部門銀行和外國銀行。針對 NBFC(Non-Banking Financial Companies)的部分，有成員指出他們將非銀行金融公司視為銀行，但印度政府建議在與此類金融機構接觸之前，應非常仔細地評估資產並對財務公司進行詳細的盡職調查。

## 肆、心得與建議

### 一、瞭解會員機構如何拓展中小型企業業務發展

本次會議上另有一討論主題為聚焦中小型企業業務上之如何拓展，正與本行目前推動協助中小企業、小型及新創企業之專案不謀而合。西班牙CESCE表示2020年除針對中小型企業推出一系列公關推展計畫，亦搭配簡化申請投保的流程，以提升中小型企業投保意願，惟CESCE提到評估中小型企業之風險時，因未能取得可靠的財務相關資訊，使其評估變成一大挑戰。加拿大EDC則因較早發展數位技術優化作業流程，目前已發展一個數位平台能在十分鐘內處理客戶對中小型產品的需求。瑞典EKN表示配合政府政策，持續推動中小型企業服務業務，惟受限EKN在當地小規模企業知名度並不高，甚至有些小公司從所未聞EKN這間組織，因此EKN計劃將持續增加行銷並設立新據點。泰國THAI EXIMBANK則針對小規模企業於2019年推出中小型企業出口保險，並提供兩個標準化套裝方案供業者選擇。藉由會員機構的分享，更加確信本行業務發展方向與國際接軌，由於各會員機構尚處於發展中小型企業業務之初期，有關具體成效及業務突破仍需待日後會議之追蹤。

### 二、風險評估應以財務指標與非財務指標兩者並重

一般我們評估企業的風險時，大多從產業面切入，分析產業的競合與供需情況，進而深入企業本身個別的財務體質，最主要透過財務指標，如負債比率、流/速動比率、營收與盈餘的變化或現金流量管理等指標，配合統計模型，來評估企業的信用風險。近來企業社會責任<sup>6</sup>(Corporate Social Responsibility, CSR)已成為公司治理重要的評估依據，也有學者認為企業若注重企業社會責任的落實，可以提升該公司的品牌形象與企業聲譽，推升企業的財務績效與企業價值，隨著企業價值的提升，也能同步提高公司的信用風險評級。本次會議討論時，有會員分享他們在評估風險時，除分析財務指標外，也非常重視企業的CSR政策以及企業經營者的誠信與聲譽，非常值得我們借鏡。

---

<sup>6</sup>泛指企業在創造利潤、對股東利益負責的同時，還要承擔對所有利害關係人的責任，以達成經濟繁榮、社會公益及環保永續之理念。

### 三、積極與會員機構間業務交流

伯恩聯盟提供一個平台讓各國官方出口信用機構、各地頗富盛名的民營信用保險公司互相交流，建議可以把握舉辦會議的時刻，與會員機構尋求業務合作之可能性，不論是再保險業務或者是簽屬合作備忘錄MOU，都期待能有更進一步往來空間。另出發前的準備工作可加入研究潛在合作會員機構，若交流後確定有合作的空間，即可深入商討更進一步的細節，例如香港HKEC即透過本次秋季會議與義大利SACE簽屬合作備忘錄MOU，加強雙方交流，拓展兩國出口業務。

### 四、透過同仁心得分享會，汲取會員機構業務近況，儲備社交時的不時之需

參與此次會議最大的感想之一如何加強社交技巧，在這為期 5 天的會議中與各會員的接觸頻繁，除了第一次見面基本的交換名片後，分享近期業務發展外，如何成功開啟話題，也成為會議期間一大學習課題。其中印象深刻的是會議期間休息時間，與香港 HKEC 談論到如何藉由媒介拓展業務時，正當苦惱即將詞窮之際，突然想到先前出席同仁回國的心得分享會曾提到 HKEC 持續透過 YouTube 影音分享新產品資訊，馬上從印象中看過的短片切入話題，當下 HKEC 待代表除了很驚訝地我們有注意到他們的廣告外，也更樂意分享他們近期行銷與營運計畫。本行同仁平日業務繁忙，但僅花一小時的時間可以汲取同仁的出國報告心得分享濃縮的參訪新知，轉變成自身的知識，雖然不能保證這些知識何時能發揮作用，為了儲備不時之需，建議本行同仁應積極參與出國同仁回國後的心得分享會。

### 五、經驗累積及傳承的重要

觀察本次參與會議的會員機構多派資深同仁參加，對於會議上持續追蹤的議題亦能駕輕就熟分享其業務上實務心得，雖然本行參與此次會議中的成員，僅有一名同仁具備先前參加伯恩聯盟大型會議之經驗，其餘兩位則是首次親自參與此類會議，幸虧有經驗同仁在旁一一的提點及引薦各會員互相交流，讓這次的新手出訪收穫滿滿，建議未來本行派員參加時，能參考本次有經驗同仁搭配年輕同仁這樣的組合，不僅能讓年輕同仁增加與會歷練經驗外，更能透過經驗同仁的分享與傳承讓年輕同仁在學習上達到事半功倍的效果。