

出國報告：(出國類別：其他)

## 出席第八屆海峽兩岸暨香港出口信用保險研討會視訊報告

服務機關：中國輸出入銀行

姓名職稱：柯綉絹 副總經理

王廷傑 經理

林斐婉 副理

詹惠英 襄理

陳嬌蓮 襄理

王阿玉 科長

蕭靜棻 科長

羅伊芃 四等專員

會議日期：110年11月16日

報告日期：111年1月22日

## 摘要

受新冠肺炎疫情影響，第八屆海峽兩岸暨香港出口信用保險研討會於 110 年 11 月 16 日以線上會議方式舉行，由香港出口信用保險局(HKECIC)主辦，與會機構包括本行與中國出口信用保險公司(SINOSURE)共三家機構，會中除就目前全球經濟情勢分享市場訊息外，各機構代表也就新冠肺炎疫情下的承保、核保、保險詐欺案及團隊管理模式進行實務作業層面的意見交流，透過彼此訊息分享，增進市場了解及強化風險判斷，本行得以發揮更深、更廣的輸出保險業務效能。

# 出席第八屆海峽兩岸暨香港出口信用保險研討會視訊報告

## 目次

壹、 前言.....	1
貳、 議程.....	2
一、 三方機構業務發展情況.....	2
二、 產品介紹及團隊管理模式.....	8
(一)產品介紹-銀行保單介紹:深化銀保合作，共促外貿發展(SINOSURE).....	8
(二)團隊管理模式-如何有效分配客戶經理/承保人的內外工作(HKECIC).....	11
三、 買家風險評估及監察(HKECIC).....	13
三、 保險詐欺個案經驗分享(TEBC).....	17
參、 心得與建議.....	22

## 壹、 前言

海峽兩岸暨香港出口信用保險研討會自 103 年由本行於臺北主辦第一屆以來，一直為兩岸三地官方輸出信用機構(Export Credit Agency，簡稱 ECA)的重要會議，該會議係每年由臺灣、香港及中國三方輪流主辦，112 年將再次輪到本行主辦，若屆時國際疫情趨緩，邊境管制措施解除，將依循往例邀請中國出口信用保險公司(SINOSURE，下稱 SINOSURE)及香港出口信用保險局(HKECIC，下稱 HKECIC)兩家機構同仁來臺灣參加交流會議。

本次會議本行由柯副總經理綉絹率輸出保險部同仁參加，會議首先由三方機構代表首長致詞，柯副總經理指出，2021 年全球持續受 COVID-19 疫情影響，買主倒帳風險仍然偏高，SINOSURE、HKEC 及本行(TEBC)三家機構均推出各項促進出口的措施，為廠商承擔風險，根據兩岸三地公佈的最新出口資料，中港臺三地的出口均呈兩位數的大幅成長，顯示兩岸三地各機構的努力有效協助廠商拓展外銷市場。COVID-19 對輸出保險業者造成很大的衝擊，顯示風險控管在企業經營中的重要性，利潤不再是唯一的考量，應在利潤及風險中取得平衡，所以廠商經過此次疫情衝擊後，會更肯定輸出保險的功能，未來輸出保險將更有發展空間。此外，SINOSURE 及 HKECIC 一直是亞洲及全球 ECA 中具代表性的機構，因此我方相當珍惜能有此機會讓三方深入對談，分享當前信用保險的經驗與挑戰，相信藉由彼此的業務交流及合作，有助對於兩岸三地及整體區域之貿易發展

## 貳、 議程

### 一、 三方機構業務發展情況

#### (一) 中國出口信用保險公司(SINOSURE)

經由各國的努力，世界經濟加快回暖，世界經濟和貿易增長預期指標上調，中國大陸的生產和出口均有增長，同時疫情亦提高企業的風險意識，因此提供了 SINOSURE 的業務持續發展的基礎。但是不同經濟體間復甦不均衡，病毒變異，疫苗接種進展不一，仍為全球復甦的主要風險。另外，全球大宗商品價格上漲，匯率快速變化，通脹加劇等等，不容忽視。而全球債務水平處於歷史新高，低收入國家主權債務問題突出，對 SINOSURE 中長期業務面臨不少的壓力及困難。

#### 1. 主要業務情況

- (1)主要業務：短期出口險、中長期險、海外投資險為主。
- (2)全年保額 5,987 億美元，較上年同期增加 15%，客戶數約 14.7 萬家，其中新增客戶 4 萬多家。



圖一 SINOSURE 近三年三大險種承保趨勢

- (3)2020 年，短期險已決賠款為 12 億美元，較上年同期增加 18%，追償收入(理賠後收回款)2.3 億美元，同期增加 4%。前三大承保行業為製造業、電子產品、資本貨物等。前十大承保國家為美國、香港、印度、德國、巴西、韓國、日本、英國、新加坡、義大利等，集中度 48%。
- (4)2021 上半年，中國大陸疫情趨於穩定，經濟生產逐步回歸正常，SINOSURE 整體業務規模穩定。短期險之表現有下列特點：

- A. 規模保持較快成長：短期險保額 3,271 億美元，同期增加 22%。
- B. 業務風險進一步下降：上半年短期險累計賠付 4 億美元，同期減少 30%。
- C. 加大對重點區域的承作：歐盟及英國增加 38%、東協增加 35%、RCEP 地區增加 31%。
- D. 持續提升對小微企業的服務水準。



圖二 SINOSURE 近年短期險承保趨勢

## 2. 業務發展措施

- (1) 推動外貿創新發展：研究製定服務貿易分類標準，完善服務貿易線上統計作業，2021 上半年服務貿易保額 20.9 億美元，同期增加 69.4%；持續提升對新業態企業(如跨境電商等)的服務，2021 上半年新業態保額 32.8 億美元，同期增加 29.5%。
- (2) 精準支持產業鏈：優先承保全球供應鏈中，具領導或關鍵地位之企業。
- (3) 加大普惠金融支持：持續加強對小微企業服務，提供純信用、免抵押、全線上的保單融資服務；建立小微學堂、開發小微資信紅綠燈、導航儀等風險信息服務；實施小巨人成長計畫，明顯幫助 1,000 多家小微企業加快成長。2020 年服務小微企業家數，突破 10 萬家。
- (4) 持續擴大保單融資規模：完善內部流程，明確對重點客戶貿易融資措施，推動融資銀行增開專項服務等。

## 3. 業務風險情況

- (1) 從 2021 年前 9 個月來看：出口貿易險報損與賠款較去年同期有大幅

度下降，出險率與淨賠付率等主要風險指標處於低位，承保業務質量較好。

(2)從後續走勢看：9月當月報損已初步呈現同比回升趨勢，預計四季度出口貿易險索賠案件與賠付規模可能隨之出現增長。

(3)從重點關注國別看：越南項下業務風險受疫情影響快速攀升，8月、9月報損都有較大幅度增長，考慮到疫情衝擊下可能出現的生產鏈資金斷裂，買方經營情況與破產風險仍需密切關注。

#### 4. 數字化建設進展

大力推進數字化轉型，積極建設數字信保，以服務客戶提升績效。

(1)企業級業務架構設計。

(2)核心流程再造不斷推進：正進行建立以內部評級為核心風險管控體系。

(3)充實 IT 建設基礎：深入開展數據治理體系建設，基本實現對業務數據的集中管控和統一輸出，持續提升基礎數據質量。

(4)普惠數字化服務(重點加大對小微企業的服務)：

A. 「信步天下」客戶 APP 大數據服務平台：功能包括國別全景、行業概覽、項目分析、出運統計、逾期分析等 10 大核心功能。

B. 微信公眾號、資信紅綠燈、小微學堂等。

## (二) 香港出口信用保險局(HKECIC)

隨著全球經濟狀況改善及香港地區疫情減退，2021 年香港經濟處於復甦狀態，輸往中國內地、美國及歐盟的出口顯著上升，2021 年 1 至 9 月香港出口總額增長 27.3%。惟因許多主要經濟體有關疫情的財政措施將於下半年到期，且因艙位及貨櫃短缺，預期下半年貨物出口升幅將有所放緩。

### 1. 香港出口信用保險局(HKECIC) 2021 年 1 至 9 月業務情況

HKECIC 在 2021 年 1 至 9 月受保業務為 1,000 億港元，較去年同期增加 16.2%，保單數目為 2,670 份，較去年同期減少 2.6%，主要是因去年增加幅度較高及今年疫情減緩所致。付款困難部分則較去年同期大幅減少，付款困難個案數目 37 案，較去年同期減少 69.9%，付款困難個案金額為 0.25 億港元，去年同期減少 96.4%。

## 2021年1至9月業務情況

	2021年 1至9月	2020年 1至9月	較去年 同期
受保業務(億)*	1,000.00	860.45	+16.2%
保費收入(億)*	2.26	1.92	+17.7%
新簽保單數目	182	412	-55.8%
斷保保單數目	269	282	-4.6%
保單數目	2,670	2,741	-2.6%
付款困難個案數目	37	123	-69.9%
付款困難個案金額(億)*	0.25	6.86	-96.4%

\* 資料單位：港元

圖三 HKECIC 2021 年 1 至 9 月業務情況

- (1)受保業務：以亞洲國家所占比重(52%)為最高，又以中國內地及香港為主要地區(約 46%)；北美洲國家(30%)居次，其中以美國(28%)為主要地區。產品以電子、紡織及成衣為主要受保產品，占比分別為 42% 及 15%，其中以紡織及成衣占比提高幅度為最大(約 4%)。
- (2)付款困難：付款困難 37 案，總金額 2543 萬港元。以美國 12 案為最多，金額以中國為最高，產品以電子為大宗。
- (3)賠償案件：賠償個案 40 案，總金額 3990 萬港元。以美國 7 案為最多，金額以香港為最高，產品以紡織成衣為大宗。
- (4)中小企業支援措施

### A. 延長支援中小企措施(延長至 2021 年 12 月 31 日)

- I. 「百分百信用限額提升計劃」：增加每宗買家信用限額一倍，上限至保戶申請的金額、保單上限 1 件或一億港元，以較低者為準。(延長至 2022 年 6 月 30 日)
- II. 6 項支援全體保戶措施，包括豁免年費、免費額外 10 個信用評估服務等。
- III. 4 項支援「小營業額保單」保戶措施，包括上調信用限額 20% 至最高五百萬港元、保費折扣及免費付貨前風險保障等。
- IV. 提供 6 個免費買家信用評估服務予出口商。

### B. 加推新支援中小企措施

- I. 以試行形式推出「出口信用擔保計劃」：為讓中小企出口商更容易取得銀行融資，對保戶的出口融資提供最高至 70%的

信貸擔保，擔保額以 5,000 萬港元為上限。

II. 將新設「彈性賠償率安排」：針對保戶申請信用限額未能獲得全數批額的情況，HKECIC 將於明(2022)年新設「彈性賠償率安排」，以提升他們在不同風險情況下的保險保障。保戶可獲自動提升其 500 萬港元或以下的信用限額，賠償率則由 6 成至 9 成不等。出口商可更靈活及更有信心地落實海外買家的更大訂單，拓展不同市場

III. 將推出加強版網上信用保險自助服務平台「EC-Reach 中小企信保網 2.0」

## 2. 未來工作方向

- (1)善用數據提高運作效率。
- (2)專責團隊處理中小企業保單。
- (3)加強風險管理，避免風險過分集中/過高。

## (三) 中國輸出入銀行(TEBC)

1. TEBC 2020 年保險金額新臺幣 1,605 億元，較 2019 年成長 9.3 %，2021 年 1 至 9 月保險金額為新臺幣 1,483 億元，較 2020 年同期成長 14%，保費收入同期成長 18%。主要以統保型的「全球通帳款保險」成長幅度最高，其餘 D/P、D/A、O/A 及信用狀保險等逐筆投保之保險商品則維持穩定。
2. 2021 年 1 至 9 月保險金額以「全球通帳款保險」所占比重最高，為 75.71%，其餘逐筆投保之保險商品占比 6.8%，然該等逐筆投保商品因逆選擇較高，所收取保費亦較高，保費收入約占總保費收入 20%左右。另外有關 TEBC 的「信用狀貿易保險」，因出口廠商仍有保險的需求，尤其是開狀銀行位於政經情勢較易動盪的新興市場，該項保險商品穩定成長中。
3. 承保地區並無太大改變，仍以亞洲為最大。承保產品方面，因有一較大保險金額鋼鐵業保單，故除金屬製造業比重有所提高外，其餘各項商品並無太大變化。
4. 近年 TEBC 與商業銀行合作，推展以商業銀行為被保險人的「信用狀買斷保險」及「全球通帳款承購保險」，即 Forfaiting 及 Factoring，這兩項業務 2015 到 2021 年保險金額成長 4 倍左右，尤以「信用狀買斷保險」成長較大，主要承保新興市場的開狀銀行。因 TEBC 分行數較少，未來將

持續與商業銀行合作，利用商業銀行廣大的分支機構，延伸 TEBC 的服務觸角，強化對出口商的服務。

5. 中小企業承保部分，以家數言，占比約 80%，但因其保險金額較小，故其保險金額占比約 30%左右。
6. 逾期案件部分，TEBC 每月統計逾期 30 天之案件，雖不一定會理賠，但可作為預警訊號。2020 年 3 至 5 月間，每月逾期案件最高達 57 案，逾期保險金額最高達新臺幣 3.39 億元，其後則趨於平緩。惟觀察最近疫情變化，恐逾期案件會有所提高。
7. TEBC 過去 3 年損失率平均約 20%，今年損失率可能為 10%以下，與 SINOSURE 及 HKECIC 一樣大幅降低。降低原因可能是因目前商品貨物供不應求，銷售貨物的應收帳款不易發生逾期或倒帳，另各國政府因應疫情提供各項金融方面支援措施，也可能是原因之一。但當這些情況改變後(如各國疫情因應措施逐漸到期)，損失率應會慢慢提高

#### (四) 三方提問

1. HKECIC 提問：TEBC 逐筆投保的保險業務，客戶逆選擇的情形如何？

TEBC 答覆：客戶送保確實會發生逆選擇情形，但 TEBC 會逐一審查送保買主的資信狀況，若買主信用狀況不佳，TEBC 仍不會同意承保，另一方面，TEBC 對此項業務收取費率也較高，所以 TEBC 辦理此項業務整體損失率並沒有特別高。

2. SINOSURE 提問：HKECIC 有提到中小企業限額加倍支援措施，請問所收保費需要與政府分攤嗎？

HKECIC 答覆：保費由 HKECIC 收取，但若為賠償案件，則該筆賠償案件的保費要與政府分攤。

3. TEBC 提問：HKECIC 未來有「出口信用擔保計劃」，請問與現行商品有何不同？

HKECIC 答覆：出口商需先向 HKECIC 投保，成立保單，HKECIC 方對出口商的融資銀行提供出口信用擔保，擔保銀行的融資債權，與一般保單承保貨物應收帳款不同。

## 二、產品介紹及團隊管理模式

### (一)產品介紹-銀行保單介紹:深化銀保合作，共促外貿發展(SINOSURE)

SINOSURE 為有效解決客戶融資難題，將信用保險的風險保障和銀行的融資服務結合起來，與 167 家中外資銀行合作開展保單融資。通過出口信用保險保單融資，精準協助小微外貿企業。2020 年短期出口信用保險保單融資人民幣 1,960 億元，較上年度成長 34%，4,800 多家企業獲得支持。2021 年 1-10 月短期出口信用保險保單融資人民幣 1,892.9 億元，與 145 家銀行開展合作，4,778 家企業獲得支持。

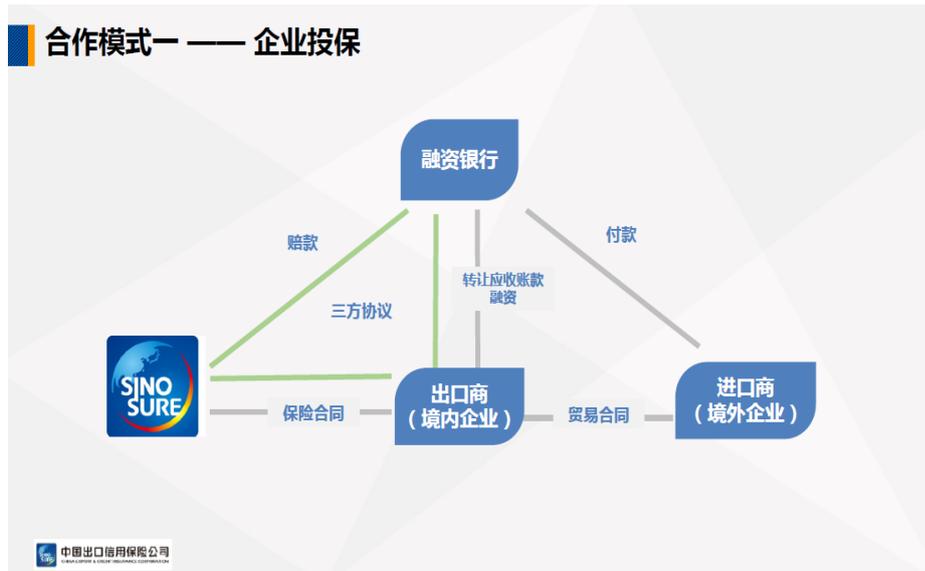


圖四 SINOSURE 短期險保單融資情況

SINOSURE 通過企業投保或融資銀行直接投保模式，為企業提供保險項下融資服務：

#### 1. 企業投保(間接模式)

出口商將應收帳款轉讓予融資銀行，銀行提供融資給出口商，由出口商向 SINOSURE 投保並簽訂三方(出口商、融資銀行、SINOSURE)協議，在發生保險責任範圍的損失時，SINOSURE 依保險單及三方協議約定，將賠款支付給融資銀行。



圖五 SINOSURE-企業投保合作模式示意圖-1



圖六 SINOSURE-企業投保合作模式示意圖-2

2. 銀行投保(直接模式)

銀行作為投保人和被保險人，將其持有的應收帳款債權直接向 SINOSURE 投保，在發生保險責任範圍的損失時，SINOSURE 依保險單約定，向銀行承擔賠償責任。

- (1)銀行投保產品特點：
- A. 銀行/保理公司掌握保險權益
  - B. 針對性強

- C. 貼近金融機構的業務操作
- D. 充分優化對外界面



圖七 SINOSURE-銀行投保合作模式示意圖

## (2) 銀行保單產品

### A. 銀行/出口信用保險(銀行)保險單：

以銀行為被保險人，保障銀行在買入出口商的應收帳款後，因國外買方的信用風險及其所在國政治風險導致的直接損失。

### B. 出口信用保險(福費廷)保險單：

以銀行為被保險人，保障銀行在福費廷業務項下無追索權的買入出口商在遠期信用狀項下已經承兌或承諾付款的未到期債權後，因國外開狀行到期不付款導致的直接損失。

### C. 信保角度一體現政策性定位

- I. 擴展產品功能
- II. 擴大營銷渠道
- III. 滿足客戶需求
- IV. 深化銀保合作

### D. 銀行角度一體現提升銀行經營質量和能力

- I. 提升貸後管控水平
- II. 分擔融資風險
- III. 彌補業務盲區

- IV. 提升融資規模
- E. 企業角度—增強出口企業國際競爭力
  - I. 加速企業資金周轉
  - II. 降低整體融資成本
  - III. 優化資產結構
  - IV. 有效規避風險

## (二) 團隊管理模式-如何有效分配客戶經理/承保人的內外工作(HKECIC)

### 1. 保戶分類管理

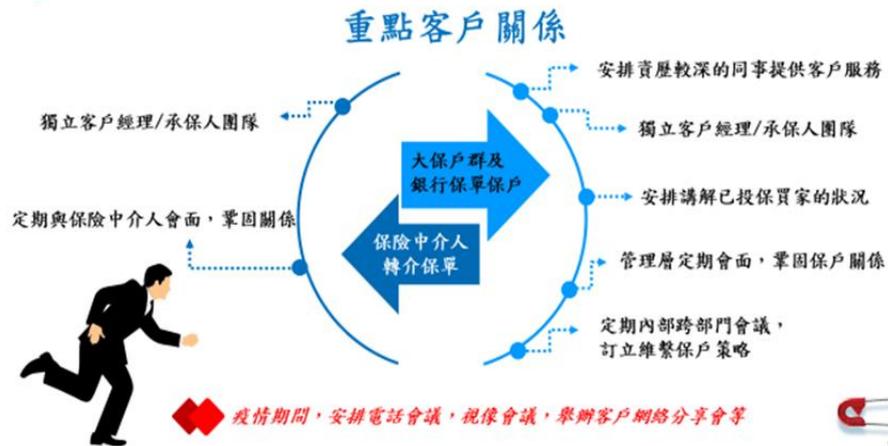
保戶依投保金額分類為大保戶群、中保戶群及小保戶群，工作分配依據保戶分類及客戶信息平台來配合。HKECIC 超過百分之九十的保戶為中小企業戶，針對中小企業保單設立 6~8 人客服團隊處理。



圖八 HKECIC-保戶分類管理圖

### 2. 重點客戶關係：

- (1) 大保戶群、銀行保單保戶及保險中介人轉介保戶
- (2) 設立客服團隊協助處理保單事務
- (3) 獨立客戶經理/承保人專屬團隊
- (4) 針對銀行保單保戶會安排探訪，大保戶群之保戶個別安排承保部講解買家狀況



圖九 HKECIC-重點客戶關係圖

### 3. 客戶經理主要職責

#### (1) 維繫現有保戶保單

- A. 跟進保戶日常查詢
- B. 處理保單續保
- C. 按照計畫表拜訪客戶

#### (2) 開發新業務

- A. 處理出口商查詢
- B. 拓展產品、進行推廣活動
- C. 與銀行、保險中介人、商會保持密切聯繫

#### (3) 內部指引

- A. 經驗分享
- B. 建立標準作業程序

#### (4) 品質管理

- A. 定期客戶問卷調查
- B. 安排餐會與客戶交流
- C. 確保作業符合標準

### 4. 客戶信息平台管理

大部分保戶可隨時經由系統平台處理保單，不受地域限制。

- (1) 信保易 (EC-link) (始用於 2001 年)，為一電子文件平台，此系統平台提供保戶下列服務：

- A. 保單文件 (保單條文、批單條文、投保申請書)
  - B. 信用限額申請、賠償及風險管理個案
  - C. 查閱貨運、信用限額、發票
- (2) 中小企信保網 (EC-Reach) (始用於 2018 年), 幫助出口商特別是中小企業, 更簡易快捷的管理信用風險及購買出口信用風險。
- A. 網上信用保險教學及資訊
  - B. 網上微企業保單保戶適用(初創企業及小微企出口商)
  - C. 保單文件、信用限額申請、賠償及風險管理個案
  - D. 於 12 月推出更新平台及網上保單, 提升自助服務
- (3) 2021 年採用數碼簽署保單文件 (Digital signature)

### 三、買家風險評估及監察(HKECIC)

#### (一)搜集買家資訊進行風險評估

HKECIC 搜集買家資訊之主要來源如下:

1. 信用調查機構:取得買家徵信報告。
2. 買家網站:了解買家基本訊息及財務資料等。
3. 承保經驗:主要由承保紀錄了解買家與客戶間的交易狀況, 及買家的付款紀錄。
4. 網上商業信息查詢系統:了解買家一些公共商業信息資料。
5. 國際評級機構:取得信評機構之買家信用評估報告及信用評級。
6. 網上資訊:搜集買家新聞等相關資訊報導, 以了解是否有負面新聞, 或營運相關資料等。
7. 買家/保戶直接提供資料:主要為直接取得買家財務資料

#### (二)企業背景分析

1. 股東背景:若買家具有母公司或集團背景者, 則主要了解母公司或集團之財務狀況, 買家於集團中所在位置, 是否擁有母公司財務支持, 及集團中其他關連企業之整體狀況。
2. 行業分析:主要了解行業的發展狀況及前景, 買家於行業中之地位, 所占之市場份額狀況, 以及所處行業的風險狀況, 尤其目前會特別注意受疫情影響較大的行業狀況。

3. 管理層:了解買家管理階層於業界的聲譽狀況及管理能力等，並了解買家重要管理階層的變動狀況，並進一步觀察相關的風險變化。

### (三)財務分析

1. 盈利狀況:有關買家營運狀況之主要分析重點包括買家的銷售趨勢、毛利率變化、一次性支出/收入、收購/出售業務、利息覆蓋率等。
2. 流動資金:主要了解買家營運資金的充足度，是否足以支應整體營運所需，主要分析的重點為流動比率、現金、短期債務、存貨/應收/應付賬週轉率、營運現金流等相關財務數據。
3. 負債分析:主要了解買家的償還債務能力，主要分析的重點為長期債務年期、DEBT/EBITDA、負債股本比率、負債比率 vs.商業風險、銀行信貸額度等相關財務數據。
4. 淨資產:主要了解買家實際財務能力，是否有能力支持企業未來發展，主要分析的重點為淨資產增減、扣除無形資產、集資能力、股息變化等。

### (四)買家風險評級系統

HKECIC 內部評級	標準普爾	穆迪
A	A- 或以上	A3 或以上
B	BBB+ 至 BBB-	Baa1 至 Baa3
C	BB+ 至 BB-	Ba1 至 Ba3
D	B+ 至 B-	B1 至 B3
E	CCC+ 至 CCC-	Caa1 至 Caa3
F	CC 或以下	Ca 或以下
O (Off cover)	Off cover	

圖十 HKECIC 買家風險評級其他信評機構比較圖

### (五)買家風險評級考慮因素

1. HKECIC 的買家風險評級主要是輸入以下的因素資料進評級系統後自動產生內部的基本風險評級:

- (1)買家財務數據
  - (2)歷史、規模等因素
  - (3)信保局承保經驗（買家過往賠款，付款困難個案）
  - (4)信用報告內的有關買家的不利消息／不良付款紀錄等
  - (5)訴訟，破產保護
2. 參考國際評級機構的風險評級
  3. 就買家的個別情況再作評級調整
  4. 基本風險評級並非買家最後評級，而是會依照買家下列個別因素狀況再進行評級調整:
    - (1)母公司評級能否應用於集團內子公司:若子公司所占的地位較小或有即將被出售等狀況，則不會參考母公司評級。
    - (2)銷售是否包括收購／合併／出售業務影響
    - (3)利潤是否包括一次性項目（例如：出售資產等）
    - (4)利潤是否受非現金支出所影響（例如：無形資產減值等）
    - (5)現金及短期債務狀況
    - (6)個別行業的風險狀況（特別關注 COVID-19 對該行業/地區/買家的影響）
    - (7)買家銷售/盈利預測，若預測與之前狀況有很大出入將進行調整

## **(六)定期風險監察系統**

主要就買家的總信用額度及風險評級的狀況進行不同程度的定期監察作業，監察的頻率則分為每一、二及三個月監察一次，其中總信用額度越高，買家風險評級越低者則辦理監察的頻率越密集。另某些個別風險較高，額度較大之案件則會安排特定承保部同事負責監察。

定期監察作業系統的主要作業內容為:更新財務數據/國際評級機構評級、分析最新財務狀況、搜集買家相關的最新資訊（包括新聞、股價變動、買家公告、盈利預測等）、重新為買家作辦理內部風險評級，若評級有顯著變化者，則需審視買家集團總承保金額並採取合適調整。

## **(七)其他風險監察措施**

1. 定期更新信用調查機構報告:主要按承保金額分為半年或一年更新一次徵信報告。
2. 信用調查機構監測服務

- (1)就個別買家向信用調查機構購買監測服務
- (2)提供最新股權變動 / 訴訟個案 / 最新財務數據 / 不利消息 / 更改評級或額度建議等
- (3)應用程式介面 (Application Programming Interface) - 透過系統獲取最新有關買家的不利消息
3. 系統定期自動提醒直接聯繫買家: 若曾聯繫過買家且願意提供財務資料者, 系統會定期通知索取最新財務/其他資料。
4. 定期信用風險審視委員會會議: 該會議每個月召開一次, HKECIC 於每年年初時審視所有承保金額較大之案件, 並分好每個月要報信用風險審視委員會審視的案件, 由特定承保部同事向委員報告買家集團最新情況。
5. 網上商業信息查詢系統: 設定特定的買家警報通知信息, 系統就特定關鍵字如破產等搜尋相關新聞/資訊, 每天提供電郵報告。

#### (八)問答交流討論

1. **HKECIC 提問:在新冠疫情期間, 是否有特別的風險評估及監控措施?**

TEBC 答覆:去年疫情期間我們確實遇到短期內新增很多逾期案件的通報, 本行的專業政策原則是越在困難時越應支持我們的出口廠商, 可是又該如何兼顧買主逾付而風險升高的狀況, 我們的做法是不一味收額度, 而採較嚴謹的核保作業, 並對買主進行付款的動態監控, 進一步了解觀察買主的付款計畫是否如期進行, 若買主不能如承諾執行付款, 並發生重大財務問題, 本行才會終止額度, 但去年大部分買主均能在本行的支持下度過危機, 本行也因此能發揮作為出口商後盾的功能, 我們的承保額度也呈現增長。

SINOSURE 答覆:我們也認同 TEBC 的做法, 為兼顧業務發展及中國大陸企業的訴求, 我們不會強烈的收縮額度, 在新冠疫情期間我們推出一些相應政策, 如寬限買方付款期間, 以發揮信用保險的作用來支持客戶, 並幫助買方共同度過這段艱難時刻。我們在對買方限額的管理和審批, 及後續的風險監控作業都有成熟的機制, 我們利用數位化轉型開發風險監控系統, 也與出口企業保持密切溝通, 了解市場變動訊息。
2. **SINOSURE 提問 HKECIC:在買方風險評估及監察兩方面的作業, 是由一個承保人同時辦理?亦或是由不同的專門的人員辦理?另外 HKECIC 提到買方評級的應用主要在監察方面, 是否還有其他應用?**

HKECIC 答覆:買方風險評估及監察的工作是由同一團隊負責, 一個承保人

兩方面的工作都要處理，但在風險監察部分，會按承保人的經驗分案處理，經驗豐富的承保人會負責風險較高金額較大的案件。若審批的金額到一定額度的案件，我們每個月有信用風險審視委員會，會審查其風險評級與信用額度是否適當，另外再保險公司也會關注我們買家信用評級的分布狀況。

### 三、保險詐欺個案經驗分享(TEBC)

#### (一)Email 詐騙案例(騙錢)

##### 1. 如何發生:

詐騙集團駭入公司電腦伺服器，偷窺交易雙方往來電郵，公司員工不察而點擊感染病毒電郵，以致買方將款項匯入詐騙集團指示之帳戶。

##### 2. 如何因應:

報警處理，通常很難追回款項，只能請買方重新匯款或買賣雙方協商各承擔一半。

##### 3. 如何因應:

- (1)公司電腦應定期掃毒。
- (2)教育員工勿點擊來路不明電郵。
- (3)買賣合約明定: 若買方有接獲賣方變更匯款銀行帳號電郵時，請買方務必以電話向賣方確認帳號無誤後始能付款。

#### (二)假冒買家詐騙案(騙貨)

##### 1. 案例

- (1)出口商在展覽會場碰到 Paul 出示名片自稱是法國大公司採購人員，並表示該公司信用很好，在保險公司一定有額度，希望以 O/A90 天付款條件交易採購 100 萬美元貨物。
- (2)出口商取得 TEBC 對該法國大公司核予美金 100 萬元額度。出口商依 Paul 要求將貨物運到該公司在北非倉庫。
- (3)貨款屆期後，出口商向法國大公司洽催貨款，該公司回覆未向出口商採購貨物，且 Paul 不是該公司員工，並已接獲多起假冒該公司名義在外詐騙案件。

##### 2. 常見態樣:

- (1)採購之產品通用性強，且容易銷售，但不一定是消費品。

- (2)採購人主動聯繫出口商。
- (3)遭假冒名義詐騙公司之資信通常不錯。
- (4)採購人主動建議出口商向保險公司查詢遭假冒名義詐騙公司之資信。
- (5)遭假冒名義詐騙公司多為歐洲公司，採購人通常要求出口商將貨物送至非洲。
- (6)採購不講價格，也不在乎產品細節。
- (7)採購人喜歡使用 GMAIL、YAHOO 及 HOTMAIL 免費電郵信箱，形式上多採取「公司簡稱+@gmail@yahoo@hotmail」的方式。採購人喜歡使用聊天工具、郵箱、網路電話等聯繫，不願意使用固定電話和傳真。

### 3. 如何預防:

- (1)注意前期審查，保障貿易真實性，具體方法如下:

- A. 通過徵信調查，核對買方資料。

- (A)核對採購人使用電郵信箱是否與買方公司官網電郵信箱一致。

- (B)核對買方名稱、地址、稅號、電話、法人信息、管理階層人員等，判斷與欲交易買方資料是否一致。

- (C)從買方公司官網查詢電話(絕對不要用進口商名片之電話)，再以查到的電話聯繫採購人，如果聯絡無效，就是被騙了。

- B.通過銀行付款，有效識別買方真偽。

- 出口商可以要求買方支付部分款項(金額可以商量)，但需要要求買方以自己銀行帳戶進行外匯支付。主要目的是透過銀行外匯系統嚴謹性，以有效識別買方真實性。

- (2)假冒買家的騙子通常會要求出口商將貨物或提單正本交給第三方，或要求出口商提供寄單快遞單號，進而提取貨物，因此，出口商有效控制物流很重要，方法如下:

- A. 自行選擇運送承攬人(即貨代)，不使用買方指定之運送承攬人。

- B.除非存在合理理由，出口商應保持提單上的運送信息與買賣契約買方的信息一致，即收貨人信息為已經核實過的買方信息，盡量避免發貨至第三國或第三方的情況，尤其應特別注意第三國為非洲國家的情況。

- C.應盡量避免將提單正本快遞至買方地址以外的地址，應保持提單寄送地址與經過核實的買方經營地址一致。

### (三)中間商詐騙案

#### 1. 中間商三種類型

- (1)中間商以自身名義與出口商簽署買賣契約，承擔最終付款責任(最終買方只是中間商的貨物銷售方)，出口商應根據中間商本身資信狀況決定是否簽約交易。
- (2)中間商以最終買方名義與出口商簽署買賣契約，不承擔買賣契約項付款責任，此時中間商實為買方代理人，由於出口商未實際接觸買方，最容易發生問題！
- (3)中間商為買賣雙方提供交易機會，並不參與買賣契約簽署及履行，只是在交易達成時抽取部分佣金。

#### 2. 案例

- (1)臺灣出口商 A 公司從來未接觸巴西買家 B 公司，而由 B 公司的代理商 C 公司居間安排 A 公司與 B 公司簽訂買賣合約，A 公司向 TEBC 投保輸出信用保險，並裝運貨物予 B 公司，B 公司將貨款付給 C 公司，然 C 公司卻未將貨款轉給 A 公司。
- (2)臺灣出口商 A 公司從未接觸西班牙買家 B 公司，而由 C 公司(經營線上交易平台的 Sara 小姐居間安排 A 公司與 B 公司簽訂買賣合約，A 公司向 TEBC 投保輸出信用保險，並裝運貨物予 B 公司，B 公司屆期未付款，TEBC 向買主催款，但 B 公司不知去向。
- (3)追債公司調查結果:代理商 C 公司與 B、D、E、F、G、H 等公司相互有複雜持股關係(疑似虛設多家公司詐騙賣家)，TEBC 立即停止承保 D、G、H 等買家，並對出口商進行理賠。

#### 3. 如何防範:

- (1)有中間商參與的交易比較複雜，買賣契約(交易對象)、單據(發票抬頭、提單受貨人等)、資金流都是非常重要的風險環節。
- (2)若採取「中間商從買方收到貨款後，再由中間商將貨款付給出口商」模式，則若中間商經營不善、破產，確實會造成出口商無法收到貨款，請出口商審慎考慮是否採取此模式。
- (3)若「出口商未接觸買方，而由中間商居間安排出口商與買方簽訂買賣契約」，建議出口商向中間商要求與買方直接聯絡，或請中間商提供買方聯絡人電郵信箱、電話號碼等資料(並驗證是否正確)，若電話號碼正確，出

口商可直接打電話向買方求證。

- (4)若「中間商代理買方簽署買賣契約」，建議出口商在簽署契約前識別中間商身份，在正式簽署契約前應要求「中間商」出具買方的合法有效授權文件，並與買方核實確認中間商的代理人身分。

#### (四)D/P 買家攔截提單詐騙案

##### 1. 案例

買方向出口商指示：託收文件的收件人必須是代收銀行 A 銀行的 Paul，託收文件必須交由 FedEx 寄送，不能交由 DHL 寄送。出口商交付託收文件予臺灣託收銀行，該行將託收文件交由 Fedex 寄送，當文件寄達 Fedex 烏干達收發中心後，該中心通知 Paul 領取，Paul 前往該中心經出示護照及寄單快遞號碼後，將裝船文件領走並提取貨物。出口商遭受損失。(DHL 表示對於收件人於辦公處所以外地方領取郵件時，會要求收件人出示身分證明文件及所屬公司出具之確認文件。但最近發現即使由 DHL 寄送，託收文件一樣被領走。)

##### 2. 如何防範:

- (1)託收文件「收件人」必須是「代收銀行」，不能以個人為收件人，也不要填連絡人。
- (2)必須查詢「代收銀行」是否存在，地址是否正確。
- (3)出口商絕對不能提供「寄單快遞單號碼」給對方。

#### (五)投保人詐貸銀行案例

##### 1. 案例

楊文虎、王音之潤寅集團與福懋、中纖等公司進行假交易，以借新還舊方式向九家銀行進行詐貸，造成銀行呆帳金額高達新臺幣 84 億元。

##### 2. 潤寅集團詐貸模式

潤寅集團所屬三家子公司分別與福懋越南子公司、印尼進口商及印度進口商從事假交易，並就該假交易所產生之應收帳款債權，向 TEBC 投保輸出信用保險，嗣憑此經投保信用保險之應收帳款債權，向銀行辦理融資。

##### 3. 潤寅如何突破銀行防線

- (1)潤寅會先試探融資銀行可接受方式，然後想辦法安排符合融資銀行規定的方式。
- (2)潤寅如果弄出「類似方式」，而無法弄出「完全符合銀行規定的方式」，潤

寅會嘗試用「合理化解釋」說服銀行同意。

(3)潤寅如無法說服銀行員工同意，潤寅會動用關係逼銀行員工同意。

#### 4. 潤寅如何欺騙銀行:

(1)潤寅會假冒買方名義匯款給融資銀行，讓融資銀行誤以為交易都是真實的。

(2)潤寅負責人王音之向福懋前副總黃明堂行賄，使其向銀行提供錯誤 A/R 照會資料；另向星榮物流公司蕭先生行賄，使其向銀行提供假提單。

#### 5. 如何防範應收帳款融資詐騙案

(1)撥款前，由融資銀行以出口商名義向買方發出「自 O 年 O 月 O 日起所有帳款都要匯入融資銀行指定帳戶」之通知，並獲買方回簽同意。

(2)由融資銀行寄單給買方。

(3)向國際機構查詢提單真實性，例如，Marine Traffic 資料庫，國際海事局(IMB)調查報告。

#### (六)心得與建議:

1. 預防重於治療！
2. KYC(Know your customer)很重要！
3. 對保險公司員工進行教育訓練，讓保險公司員工熟悉各種貿易詐騙及保險詐欺模式。
4. 對出口商員工進行教育訓練，讓出口商員工熟悉各種詐騙模式。
5. 保險公司賣保單要謹慎，因為保單有可能成為詐騙案的幫兇。
6. 提單常是破案關鍵，運用各種查證工具確認提單真假。
7. 兩岸三地應分享經驗，加強合作。

## 參、心得與建議

### 一、拓展視野，累計國際會議主辦經驗

本行預定於 112 年於臺灣舉辦本研討會，藉由主辦國際會議，能與與會者互相認識、討論並交換短期、中長期保險及投資保險的業務發展、核保技巧與理賠經驗，對參與的資深同仁及近年招聘進來本行的新進同仁而言，與不同會員、組織人員的互動，不僅可以瞭解同業共同關切的話題與市場潮流，對個人國際觀的培養、國際會議主辦的經驗、視野的擴展、及跨國人脈網絡的建立等皆有所助益。

### 二、兼具輸出保險、融資及具備良好語言能力的人才相當重要

由於國際貿易及輸出保險所涉及的領域相當廣泛，個別領域皆非常專業且需要時間累積，而且會議討論議題相關廣泛，包括金融、保險、法律及資訊等，擁有這些跨領域專業的人才相當重要。參與本會議，除加強累積輸出保險專業外，更能與來自兩岸三地的會員代表交流認識與學習，彼此學習成長，有助於本行人力資本的累積及國際人才的培育。未來若恢復實體會議舉辦，擬建議其他二家機構以實體會議與線上直播並存方式舉行，本行可多派同仁線上與會，強化本行輸出保險與國際人才的培育。