

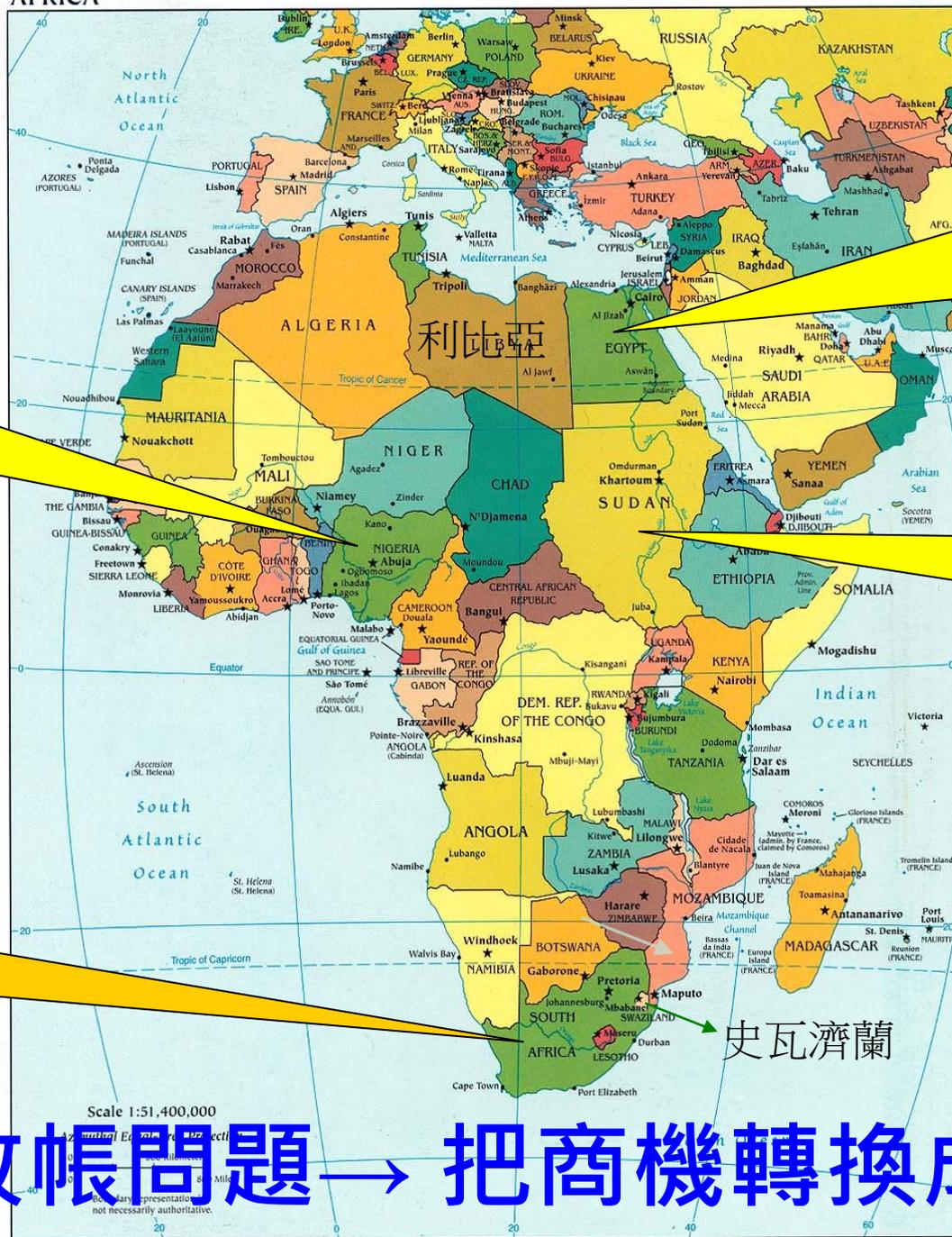
管控風險 前進非洲市場

中國輸出入銀行 輸出保險部
王廷傑 副理
105年11月28日



〈本資料係供業務推廣之用〉

AFRICA



我沒那麼多錢，我一定要分期付款。

埃及信用狀風險那麼大，到底要不要接？

我可不可以開720天期的信用狀？

貴公司可以接受放帳交易嗎？

史瓦濟蘭

解決收帳問題 → 把商機轉換成業績

輸銀提供單一窗口服務

輸出保險
(規避出口風險)

出口貸款
(提供出口週轉金)

貿易資訊查詢：

- 1.提供國情資訊(免費)
- 2.提供開狀銀行資訊(免費)
- 3.代辦進口商徵信(收費)



信用狀交易



短期出口貸款案例：奈及利亞信用狀風險高怎麼辦？

大台北(股)公司專門生產化學原料，原來內、外銷比重各半，由於最近國內經濟景氣欠佳，眼看著公司業績直直落，於是想到要多拓展一些外銷。經過貿易部門同仁的努力推廣，好不容易接到一張奈及利亞Asaburu Co.的訂單，金額10萬美元，付款方式為由奈及利亞COOPERATIVE BANK PLC.開發Usance 180 days L/C，大台北(股)公司前往其主要往來的外匯指定銀行，洽詢將來持上述銀行L/C辦理押匯的相關事宜，詎料其往來銀行答稱，這家開狀銀行規模小(淨值只有1,124萬美元，世界排名7590名)，祇能以託收方式處理，無法辦理押匯。這無異給大台北公司潑了一盆冷水，該公司既不甘心放棄費了九牛二虎之力才得到的訂單，但萬一將來開狀銀行真的倒了或發生國家風險，其心血豈不白搭？且Usance 180 days L/C時間這麼長，自己公司資金壓力哪能承受？正是”抓驚死，放驚飛”，該如何是好？

信用狀貿易保險介紹

➤ 承保3年期以下不可撤銷之即期信用狀(Sight L/C)及遠期信用狀(Usance L/C)

➔ L/C開狀銀行之政治危險及信用危險

➤ 開狀銀行之信用危險：

賠償85%~90%

- (1) 無力清償
- (2) 停止營業或清算
- (3) 宣告破產或依法定程序申請重整
- (4) 被拍賣或被接管
- (5) 無正當理由而不付款或不承兌匯票



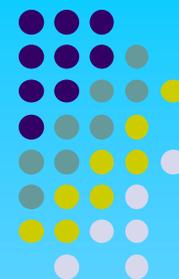
➤ 開狀銀行之政治危險：

賠償100%

開狀銀行所在地之國家 ➔ 禁止或限制外匯匯出、發生戰爭、革命、內亂或天災，致中止或停止進口或外匯匯出

信用狀保險費率

新台幣每百元



信用狀保險
費率還可享
優惠喔！



保險期間	開狀銀行所在地區分類			
	A	B	C	D
30 天	0.0915	0.1223	0.1528	0.2138
60 天	0.1153	0.1540	0.1923	0.2690
90 天	0.1390	0.1855	0.2318	0.3245
120 天	0.1628	0.2173	0.2713	0.3795
150 天	0.1863	0.2488	0.3108	0.4350
180 天	0.2100	0.2803	0.3500	0.4903
240 天	0.2573	0.3433	0.4290	0.6005
300 天	0.3050	0.4065	0.5080	0.7115
360 天	0.3523	0.4698	0.5870	0.8220



短期出口貸款：

不用提供擔保品！



國內廠商以一年以下遠期信用狀方式出口產品，輸銀可對國內廠商提供短期出口貸款，藉該項貸款，國內廠商出口後可拿到大部份貸款，國外買主則可屆期才還款。

貸款標的：

1. 我國產製或組裝之貨品或勞務。
2. 以「台灣接單、海外出口」〈包括台灣接單，大陸或大陸以外地區出口〉之產品。

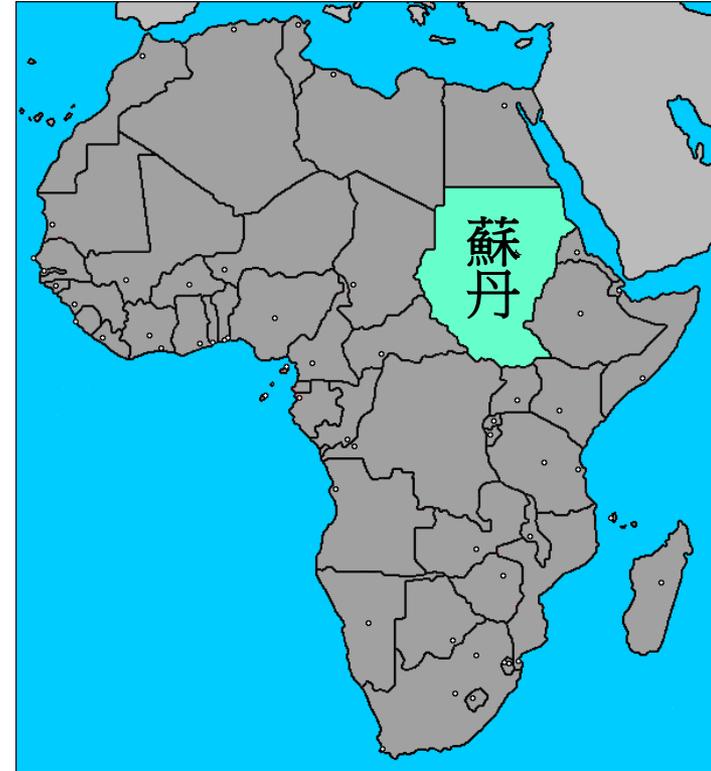
貸款利率

美元：
按動支日前二個營業日六個月
期LIBOR加碼固定計息

(目前六個月期LIBOR約1.27%
，考慮營業稅及印花稅，加碼
後利率約3.0%~3.5%)

信用狀貿易保險理賠案例

- ○○精密工業股份有限公司成立40餘年，國內員工人數約100人，主要從事塑膠射出成型機之產銷業務，銷售地區遍及全世界。
- 該公司於101年4月接獲蘇丹國營銀行 Industrial Development Bank 開立 EUR603,800 元之720天延期付款信用狀，該公司洽得輸銀同意承保後，於101年9月起分五批出貨，並向輸銀投保信用狀貿易保險，共繳交保費NT\$96,279元。



信用狀貿易保險理賠案例

- 103年8月起各批貨款陸續到期，蘇丹開狀銀行卻遲未還款，據悉可能是**油價大跌**，導至蘇丹**外匯短缺**之故。



後續發展：本行將理賠款**NT\$20,281,000**元撥付給出口商後，繼續以SWIFT向開狀銀行及該國央行進行追索。

中長期出口貸款案例：陳董的接單撇步

大台中包裝(股)公司是一家專門銷售包裝機械的貿易商，該公司負責人陳董早就看好土耳其市場的長期潛力，從九〇年代初期即開始經營土耳其市場，除在當地設立代理商外，並與許多土耳其客戶建立良好關係，陳董爭取土耳其客戶主要憑藉兩大優勢，第一是價格優勢，該公司銷售的機械設備品質不錯，但價格卻遠低於歐美國家的產品，因此在當地極具競爭力，第二是運用輸銀的中長期出口貸款，由於土耳其當地貸款利率極高，故陳董經常在報價單後面附上輸銀的中長期出口貸款簡介，並向客人表示可以代為申請安排輸銀的中長期低利貸款，客人屈指一算，如果能申請到輸銀的中長期出口貸款，一年即可省下15%的利息，五年下來，節省的利息都快可以再買台機械，所以土耳其客人最後都把訂單下給陳董，陳董說，我的競爭對手到現在都還不知道為何會搶輸我！



我國出口商

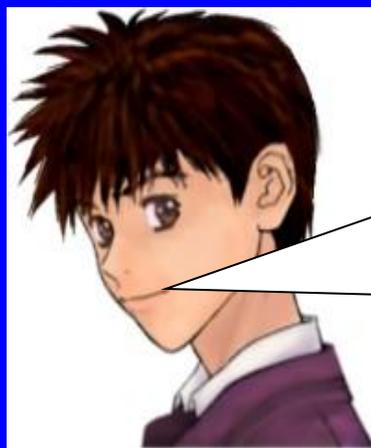
機械出口
後，我
一定要拿到
全部貨款！

我沒那麼
多錢，我
一定要**分
期**付款。



國外買主

沒關係！
讓我來幫
您們忙。



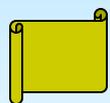
輸 銀

中長期出口貸款



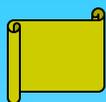
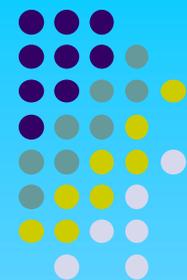
中長期出口貸款：

我國廠商在機械設備出口後可拿到全部貸款，國外買主則可以分期付款方式逐期償還。



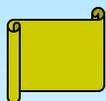
貸款標的：

機器設備、汽車零組件、電腦產品、通信電子、電機設備等產品。



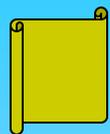
擔保：

以國外銀行保證信用狀為擔保，或以分期付款信用狀項下承兌匯票為擔保，出口廠商不需另外提供擔保品。

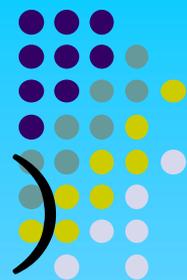


協助規避風險：

輸銀會為出口廠商安排投保**中長期延付輸出保險**，為出口廠商承擔進口商付款風險。



貸款利率（採固定利率）



按貸款契約簽約當時OECD
國家CIRRs利率加碼計息

美元（OECD國家 CIRRs 利率）：

五年以下

1.99%

五至七年

2.27%

（105/11/15~105/12/14）

中長期出口貸款案例分享

PP編織袋製造設備出口至奈及利亞



我國出口商面臨問題：

- ✓ 交易金額 1百萬美金，買主資金壓力大
- ✓ 買主資金欠缺，要求分期付款（出口商將承受較大收款風險）
- ✓ 買主銀行NIGERIAN EXPORT-IMPORT BANK將出具5年期分期付款信用狀

輸銀提供廠商之奧援：

- ✓ 5年期的分期付款信用狀融資，減輕買方資金壓力
- ✓ 運用國發基金提供優惠利率融資
- ✓ 承保本行中長期延付輸出保險，提供出口商收款保障（買方信用危險之保障）

因此，買賣雙方順利完成交易！

出口貸款案例分享



瓦楞紙板製造設備出口至烏干達

我國出口商面臨問題：

- ✓ 烏干達政經情勢不穩定，國際信用評等差，一般商業銀行多不願承作
- ✓ 買主資金欠缺，要求分期付款（出口商將承受較大收款風險）

輸銀提供廠商之奧援：

- ✓ **2年期分期付款**信用狀融資USD48萬元，減輕買方資金壓力
- ✓ 運用國發基金提供優惠利率
- ✓ 承保本行中長期延付輸出保險或信用狀貿易保險，提供出口商收款保障（買方信用危險之保障），同時亦提供國家政治風險之保險，廠商可獲得雙重保障。

因此，買賣雙方順利完成交易！

中長期出口貸款案例分享



造紙整線設備出口至印尼

我國出口商面臨問題：

- ✓ 交易金額 1千多萬美金，買主資金壓力大
- ✓ 出口商為一中小企業，無法提供足夠擔保品取得商業銀行之融資
- ✓ 買主資金欠缺，要求分期付款（出口商將承受較大收款風險）

輸銀提供廠商之奧援：

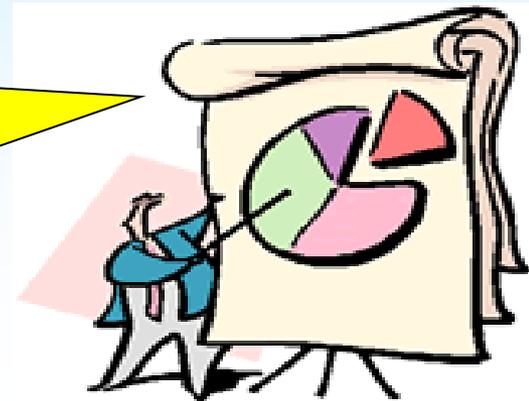
- ✓ 5年期的分期付款信用狀融資，減輕買方資金壓力
 - ✓ 運用國發基金提供優惠利率融資
 - ✓ 承保本行中長期延付輸出保險，提供出口商收款保障（買方信用危險之保障）
- 因此，買賣雙方順利完成交易！

本行另協助多家廠商出口至孟加拉、越南、白俄羅斯、奈及利亞及蘇丹等地。輸銀為廠商前進海外市場之強盾支援！

信用狀保險 + 出口貸款

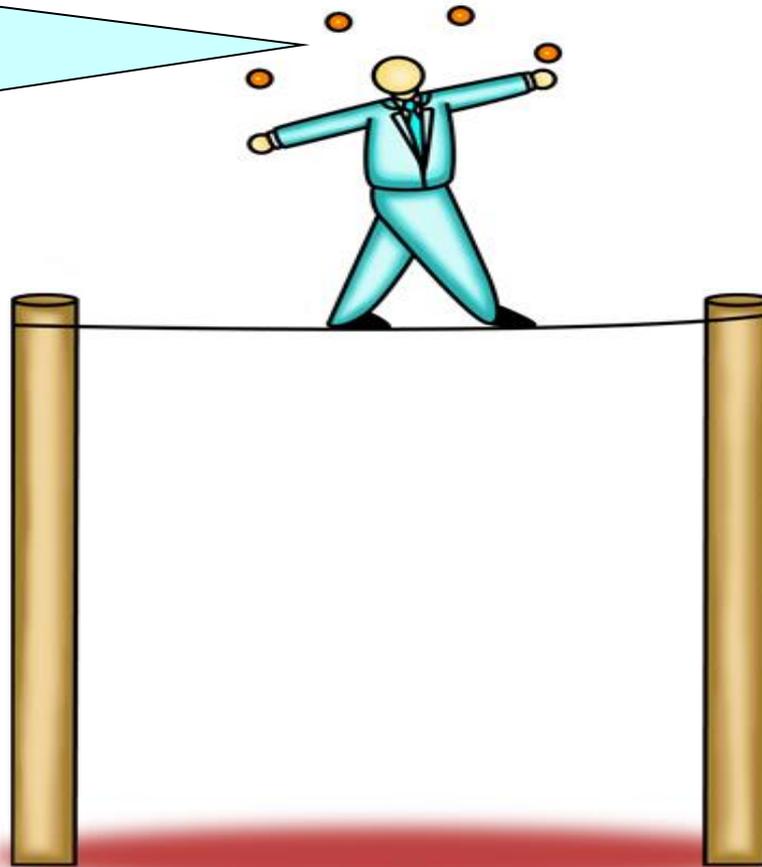
- 專門承做高風險地區
- 專門承做長天期信用狀(90天~5年)
- 可投保信用狀出口保險規避出口風險
- 掌控國外還款來源，不偏重出口廠商財務報表
- 免擔保，免保證人
- 融資額度有彈性

遠期信用狀
一定要找輸
銀辦理出口
貸款！

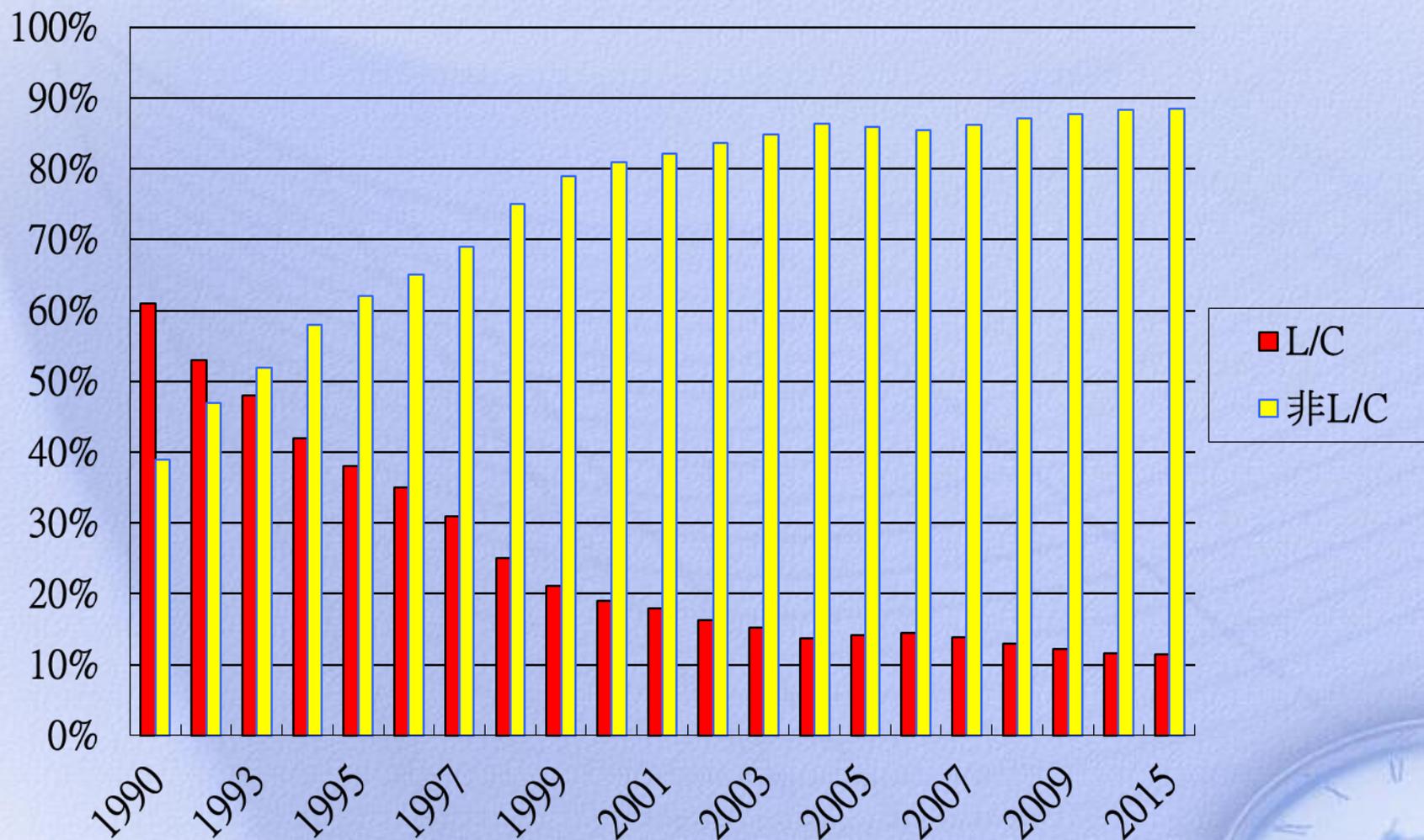


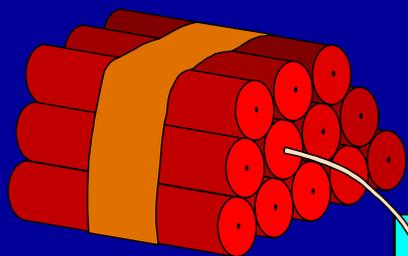
放帳交易

未投保輸出
保險就對客
戶放帳，就
像走在鋼索上！



付款趨勢－信用狀接單率持續下降





發生一筆呆帳要做多少生意才補得回來？

未付款 金額	倘若貴公司的銷貨毛利是				
	5%	10%	15%	20%	30%
	貴公司必須增加多少銷售以彌補呆帳				
10,000	200,000	100,000	66,667	50,000	33,333
50,000	1,000,000	500,000	333,333	250,000	166,667
100,000	2,000,000	1,000,000	666,667	500,000	333,333
200,000	4,000,000	2,000,000	1,333,333	1,000,000	666,667
500,000	10,000,000	5,000,000	3,333,333	2,500,000	1,666,667

做生意不免放帳 → 放帳即有風險 → 要降風險就應保險

不放帳，
客人跑掉怎麼辦？



要放帳，
客人倒帳怎麼辦？

託收(D/P、D/A)及記帳(O/A)方式 輸出綜合保險介紹

➤ 承保1年期以下的D/P、D/A及O/A等付款交易所產生之**政治危險及信用危險**。

➤ 進口商之政治危險：**賠償90%**

(1) 輸出目的地政府實施禁止或限制進口或外匯交易者。

(2) 輸出目的地國家發生戰爭、革命、內亂或天災，以致中止貨物進口或外匯交易者。



➤ 進口商之信用危險：**賠償80%~85%**

(1) 進口商宣告破產者

(2) 貨物輸出後，進口商行蹤不明，不提貨亦不付款者

(3) 以付款交單(D/P)或承兌交單(D/A)輸出，進口商不付款者

(4) 進口商到期不付款者

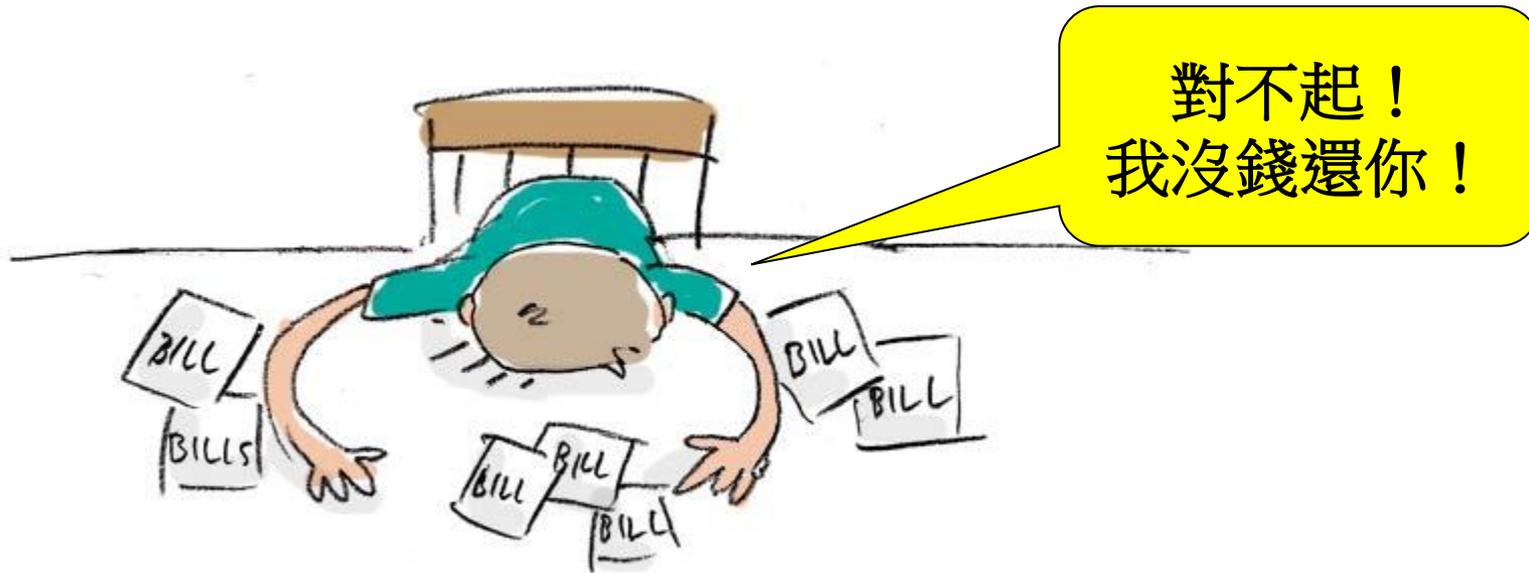
傳統型(O/A)輸出保險理賠案例

- ○○實業有限公司成立30餘年，員工人數18人，是一家專業的紡織品進出口貿易公司。
- ○○實業有限公司於104年3月接獲厄瓜多買主欲向該公司採購聚酯原料USD255,831元，付款條件為O/A180 days after B/L date。
- 該公司從100年開始與該厄瓜多客人往來，厄瓜多客人已向該公司採購53批貨物，累積採購金額高達462萬美元，所以該公司非常相信厄瓜多的客人，雖然如此，但由於最近中南美情況不大好，該公司仍向輸銀投保記帳方式O/A輸出保險，該公司於104年3月分兩批出貨，繳交保費NT\$36,187元。



傳統型(O/A)輸出保險理賠案例

- 104年9月兩批貨款到期，買主逾期未付款，買主回覆稱厄瓜多金融市場嚴重資金不流通，以至無法還款。



後續發展：本行先將理賠款**NT\$6,914,217**元撥付給出口商，再委託追債公司進行追索。

賺錢誠可貴，倒帳價更高
若要風險小，快來買輸保！



策略 + 毅力 = 成功



有關業務事項請洽：

中國輸出入銀行 輸出保險部

地址： 台北市南海路3號7樓

電話： (02)2393-4401 2394-8145

傳真： (03)2395-8316 2395-5379

新竹分行 (03)658-8903 台中分行 (04) 2322-5756

台南分行 (06)593-8999 高雄分行 (07) 224-1921

網址： <http://www.eximbank.com.tw>

E-Mail信箱： eximbank@eximbank.com.tw