



後疫情時代 全球貿易的發展與對策

中國輸出入銀行 輸出保險部
王廷傑 經理
109年12月25日



輸出入銀行主要業務項目

放款業務

- 中長期出口貸款
- 一般出口貸款
- 短期出口貸款
- 海外工程貸款
- 重大公共工程貸款
- 中長期輸入貸款
- 海外投資貸款
- 服務貿易融資及貸款
- 造船融資
- 轉融資



保證業務

- 海外營建工程保證
- 重大公共工程保證
- 輸入保證
- 整廠輸出保證
- 船舶輸出保證
- 海外投資保證

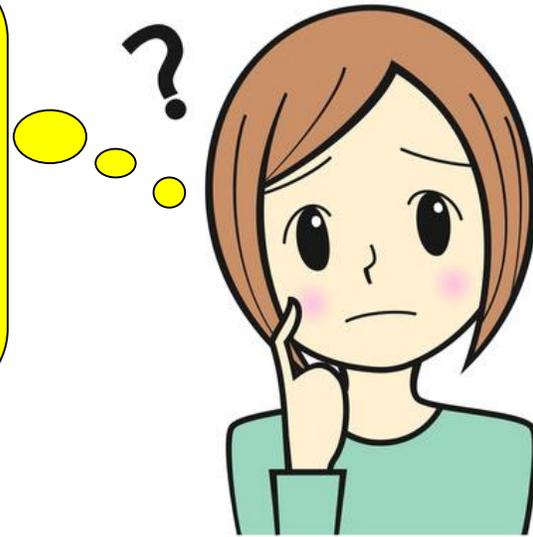


輸出保險業務

- 全球通帳款保險
- 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
- 中小企業安心出口保險
- 信用狀貿易保險
- 中長期延付輸出保險
- 海外投資保險
- 海外工程保險



因應中美貿易戰，
我們公司計畫到
印尼投資設廠，
輸銀如何幫我？



案例



(台灣廠商)

海外投資



海外投資融資

本行辦理「海外投資融資」，融資期間長，是廠商拓展新南向市場、建立海外行銷據點及發貨倉庫時，籌措資本的最佳選擇。

◆ 辦理方式

申請人為經濟部投資審議委員會核准或核備前往海外投資之我國廠商，**融資額度最高為對外股本投資金額的80%**。

■ 融資範圍包含

1. **以外匯現金匯出作為股本投資者。**
2. 以機器、設備、零配件、原料、半成品或成品輸出作為股本投資者。
3. 以外匯現金匯出從事併購者。
4. 以貸款方式提供海外被投資事業執行投資計畫者。



(台灣母公司)

對印尼子公司
投資股本USD500萬

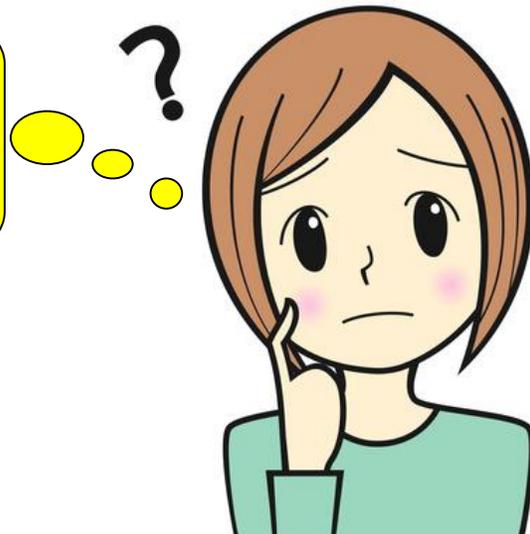


提供5年10期
海外投資融資USD400萬



輸 銀

如何保障
我的海外投資？



(台灣廠商)

海外投資





海外投資保險介紹

我國廠商從事海外投資時，可能發生因沒收、戰爭或禁止匯款等政治危險因素導致投資之股份、持份或其股息、紅利無法收回，而造成損失。如果投保本行輸出保險，這些損失，將可獲得賠償

賠償85%

➤ 被投資國之政治危險：

沒收危險
戰爭危險
匯款危險



案例：我接到印尼銀行5年期的信用狀，怎麼辦？

出口廠商：大桃園機械公司

出口產品：瓷磚機械設備

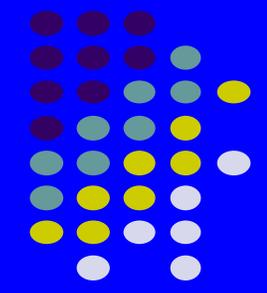
買家：印尼廠商

交易條件：

印尼當地銀行開發5年期信用狀

交易金額：USD200萬





台灣出口廠商

機械出口後，我一定要拿到全部貸款！

我沒那麼多錢，我一定要分期付款。



印尼廠商



沒關係！讓我來幫您們忙。

中長期出口貸款

輸 銀

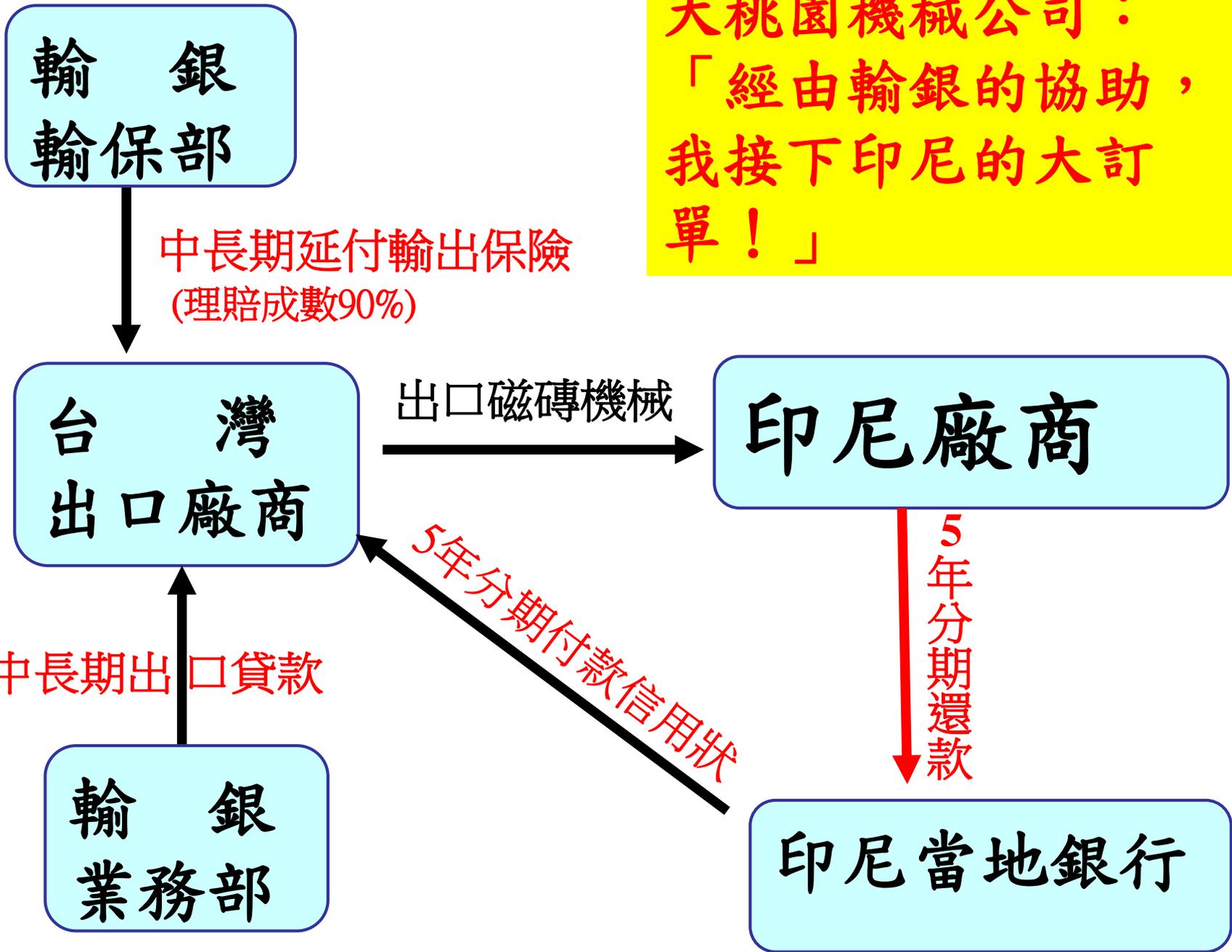


中長期出口貸款：

我國廠商在機械設備出口後可拿到全部貨款，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。



大桃園機械公司：
「經由輸銀的協助，
我接下印尼的大訂
單！」

案例：我接到孟加拉銀行的信用狀，怎麼辦？

出口廠商：大桃園貿易公司

出口產品：紡織布料

買家：孟加拉廠商

交易條件：**孟加拉City Bank
開發Usance 180 days L/C**

交易金額：**USD30萬**



我有一張孟加拉City Bank
的信用狀，應該就是孟加拉
的花旗銀行啦！可以
在貴行押匯嗎？

這家銀行不是花旗
銀行，規模很小，
世界排名5,000多名！

大桃園公司

銀行A/O



信用狀貿易保險介紹

- 承保1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

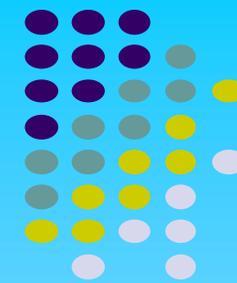


信用狀保險
費率還可享
優惠喔！



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

開狀行位於「新南向政策」國家者，國家等級為B、C、D級者，均以B級國家等級計費，且可再享保費5折優惠及多件折扣(最高5折)優惠。



短期出口貸款：

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。



信用狀貿易保險
(理賠成數85%)

大桃園貿易公司：
「經由輸銀的協助，我接下孟加拉的大訂單！」

台灣出口廠商

出口紡織布料

孟加拉廠商

短期出口貸款

輸銀業務部

360天遠期信用狀

裝船日後360天還款

孟加拉 City Bank

案例：我接到蘇丹銀行720天期的信用狀，怎麼辦？

出口廠商：大高雄公司

出口產品：塑膠射出成型機

買家：蘇丹當地公司

交易條件：**蘇丹國營銀行
Industrial Development Bank
開發Usance 720 days L/C**

交易金額：**歐元603,800**



輸 銀
輸保部

信用狀貿易保險
(理賠成數85%)

大 高 雄
公 司

720天遠期信用狀

蘇丹國營銀行
Industrial
Development Bank

保險權益

中期出口貸款

輸 銀
高雄分行

720天後還款

蘇 丹
買 主

大高雄公司：
「經由輸銀的協助，
我接下蘇丹的大訂
單！」

信用狀貿易保險理賠案例

- 大高雄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。
- 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。

大高雄公司：
「還好有投保輸出保險！」



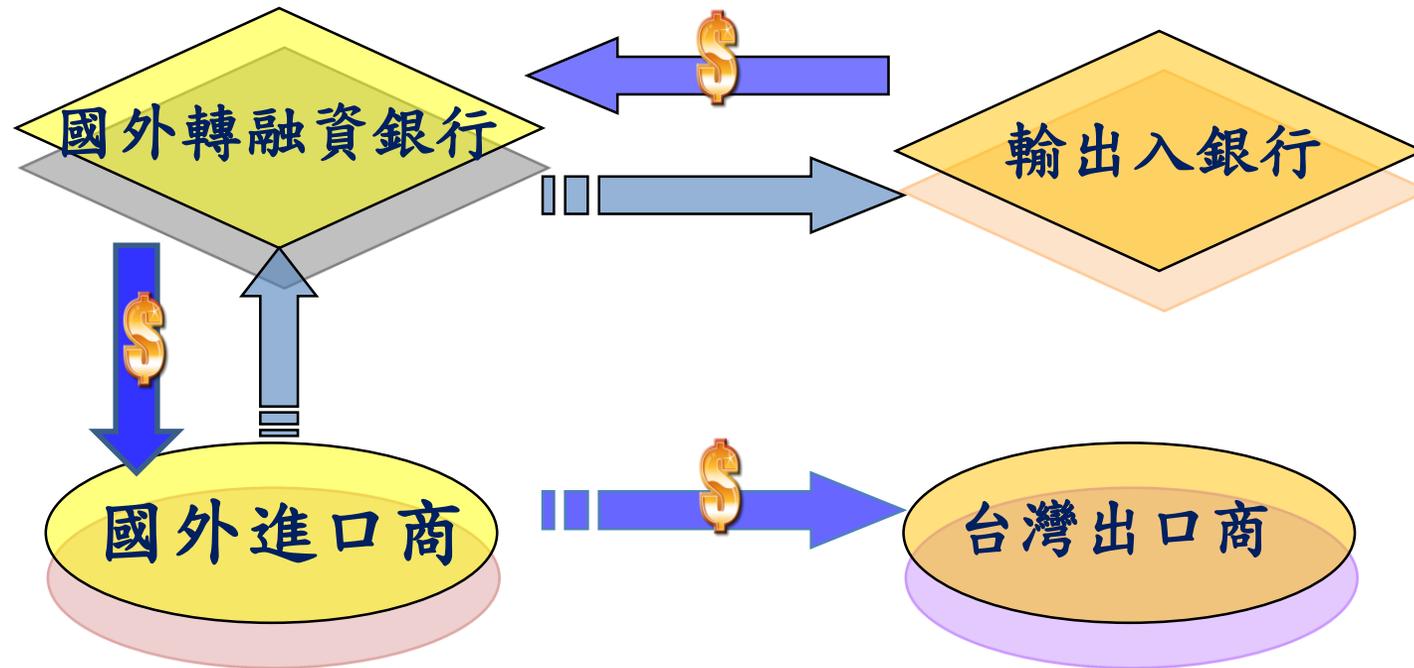
本行將理賠款 **NTD20,281,000元** 撥付給出口商後，繼續以SWIFT向開狀銀行及該國央行進行追索。

如何利用「轉融資」業務 採購台灣產品？



轉融資

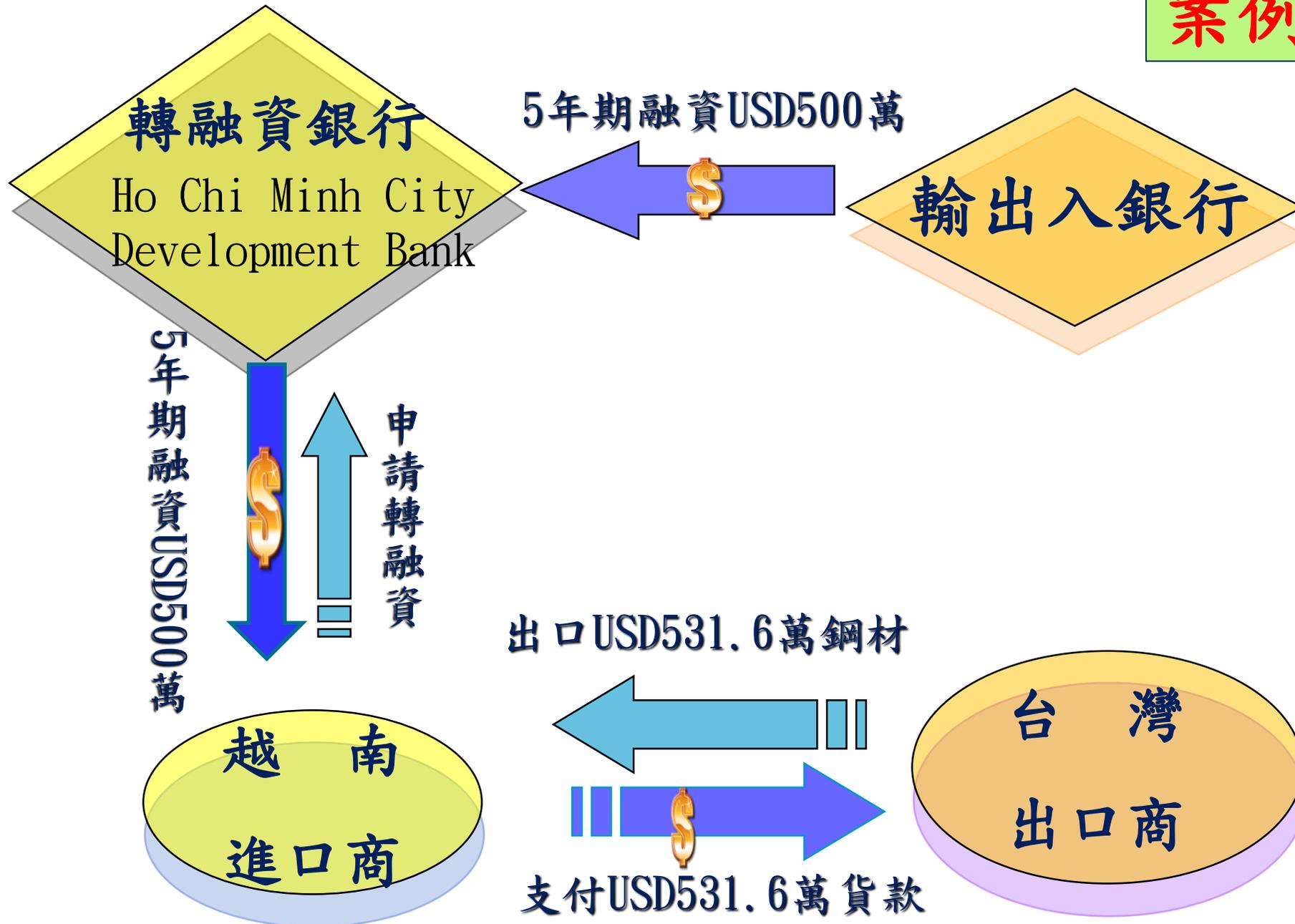
轉融資是一種短、中期貸款，由輸出入銀行提供**循環信用額度**給國外金融機構（統稱轉融資銀行），用以轉貸國外當地進口商，協助其自臺灣進口各項產品。



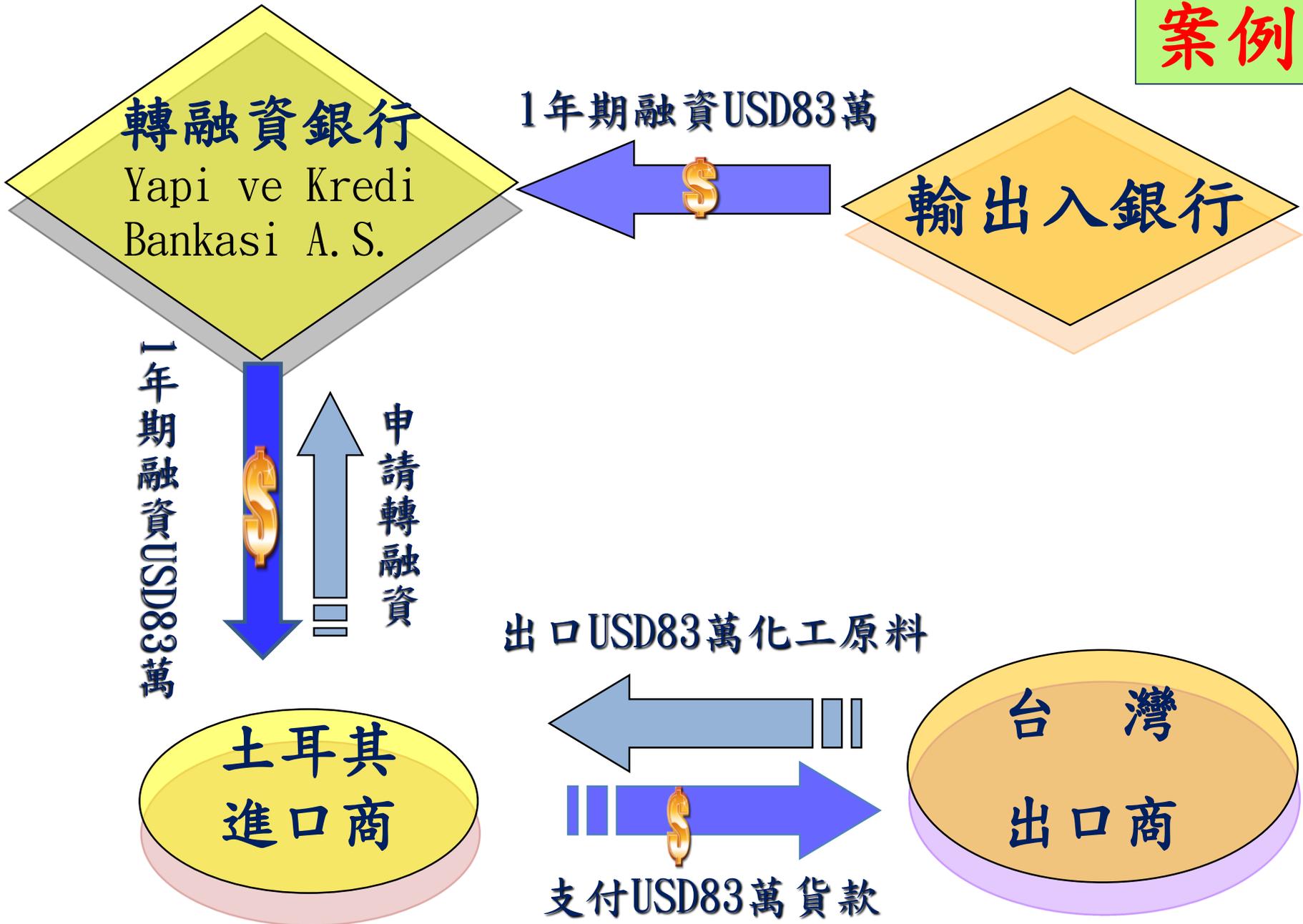
轉融資

- 臺灣廠商出口之產品皆得為轉融資之標的
 - 工業設備、零組件、原物料、消費商品等
- 適用 台灣接單、第三地出貨 交易
- 每筆交易融資成數可達發票金額**100%**
- 融資期限最長可達**五年**

案例



案例



The Relending Banks Worldwide

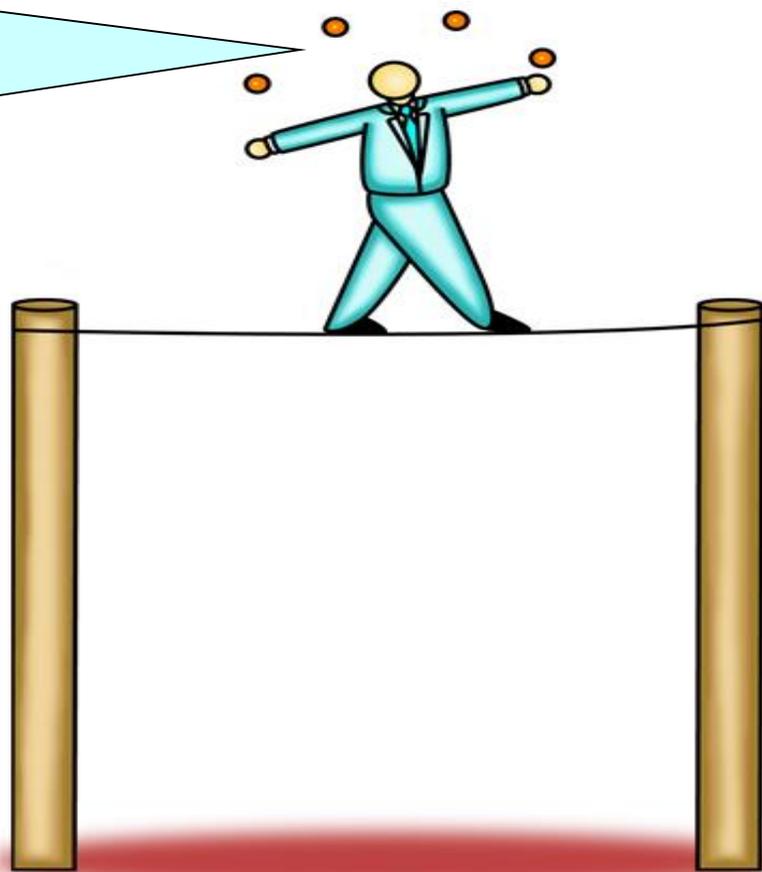
轉融資合作銀行全球分佈圖



* 92 banks in 31 countries – 30/11/2020

放帳交易

未投保輸出
保險就對客
戶放帳，就
像走在鋼索上！



案例：越南客人要求放帳怎麼辦？

出口廠商：新北市公司
出口產品：通信設備
買家：越南某國營電信公司
交易條件：O/A 360 天
預計採購金額：USD2,400萬



越南客人
到期不付款
怎麼辦？

大台北公司董事長

這是很大的
訂單，當然要接！

大台北公司財務經理

大台北公司業務經理



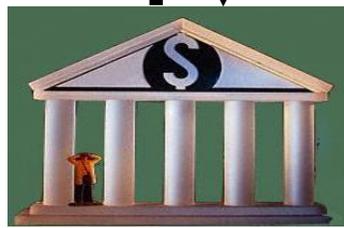
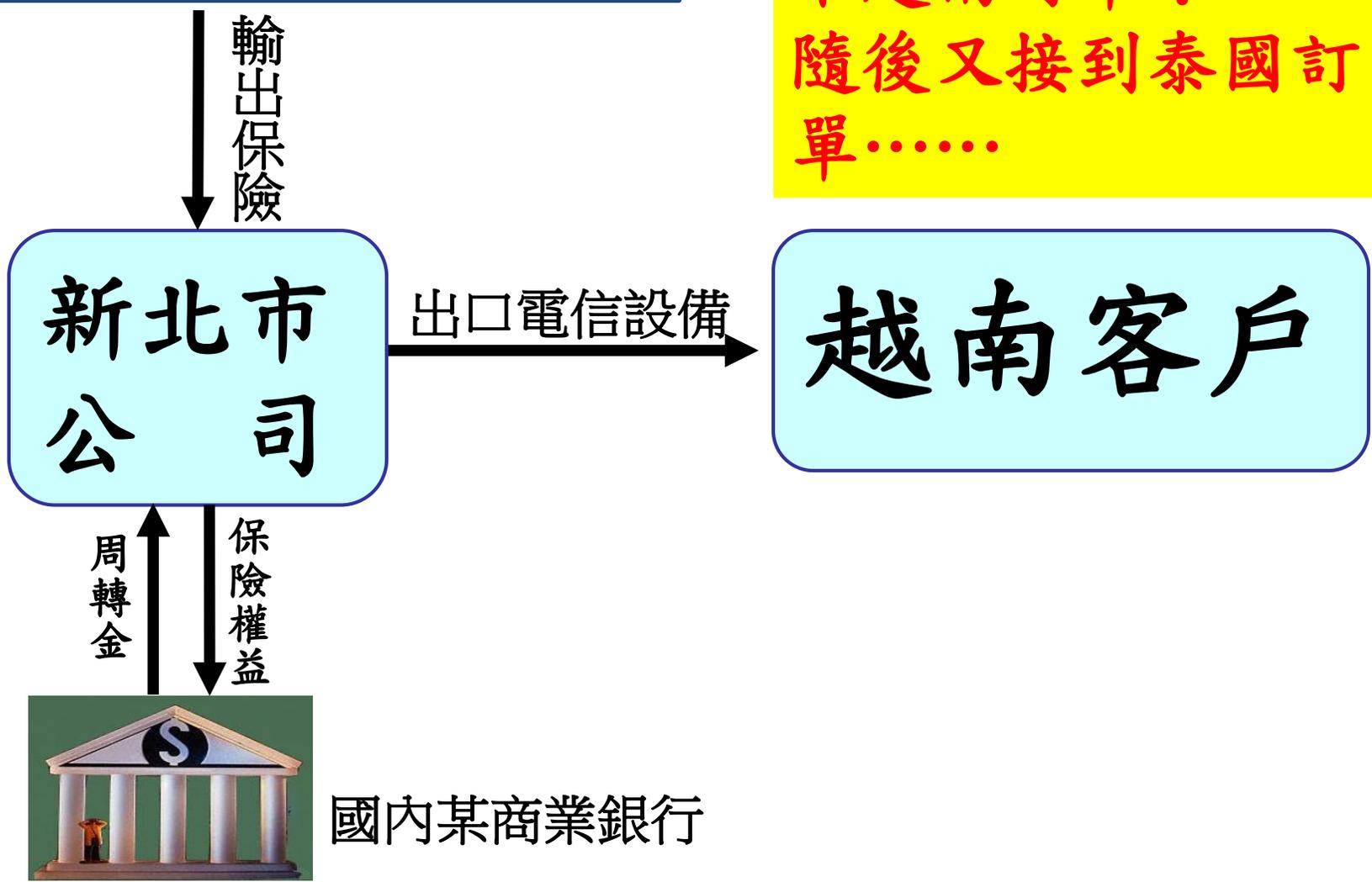
託收(D/P、D/A)及記帳(O/A)方式 輸出綜合保險介紹

- 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。
 - (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





運用輸出保險，
新北市公司成功接
下越南訂單！
隨後又接到泰國訂
單……



國內某商業銀行

案例：印度客戶要求放帳怎麼辦？

出口廠商：大新竹科技公司

出口產品：不斷電系統

買家：印度客戶

交易條件：O/A 60 天

(6批)出貨金額：USD1,086,894



理賠案例：印度客戶

徵信報告說不錯的
公司也倒了！

Incorporation Date: 17.12.1996

Employees:450+

The subject is engaged in the business of importer, distributor & supplier of Computer peripherals.Brand name: THE BEST, IBALL, IBOX, IKEY, IPEN, ISMART, ISOUND, ACER.

Branches:22.

有形淨值: 1,050,881(USD15,236,784)

負債比率: 1.98

2016/03;2017/03;2018/03(INR,千元) (Audited)

Sales:11,932,964; 8,986,996; 6,342,581(USD91,961,447)

N.P.R.(%):3.04 ; 0.24; 0.20

(輸銀於2020年5月理
賠USD978,204)

A 徵信公司：THE SUBJECT IS CONSIDERED AS GOOD FOR
NORMAL BUSINESS ENGAGEMENTS & USD 1,700,000.

B 徵信公司：同意額度USD 2,000,000

案例：南非客人要求放帳怎麼辦？

出口廠商：大高雄鋼鐵公司

出口產品：熱軋鋼捲

買家：南非買主

交易條件：D/A 180 天

出貨金額：USD690,230



(大高雄公司向輸銀投保託收(D/P、D/A)方式輸出保險)

案情經過：
大高雄鋼鐵公司出口後，
南非買主承兌匯票並提
貨，但貨款到期前，**南
非買主進入清算程序，
無法償付貨款.....**

理賠：
**本行對大高雄公司理賠
NTD1,708萬**

**大高雄鋼鐵公司：
「還好有投保輸
出保險！」**



案例：UAE 客人要求放帳怎麼辦？

出口廠商：大台北化工公司

出口產品：化學肥料

買家：UAE 買主

交易條件：O/A 60 天

(4批)出貨金額：USD552,560



案情經過：
大台北化工公司出口後，
UAE買主股東間有一方
想賣掉公司，竟要求銀
行凍結銀行帳戶，導致
UAE買主**無法償付貨
款**……

理賠：
**109年7月本行對大台北
化工公司理賠USD497,304**

**大台北化工公司：
「還好有投保輸
出保險！」**



COVID-19 衍生的收帳問題與處理



案例

COVID-19 接單風險升高 運用輸出保險解決放帳風險問題

出口廠商：大台北成衣公司

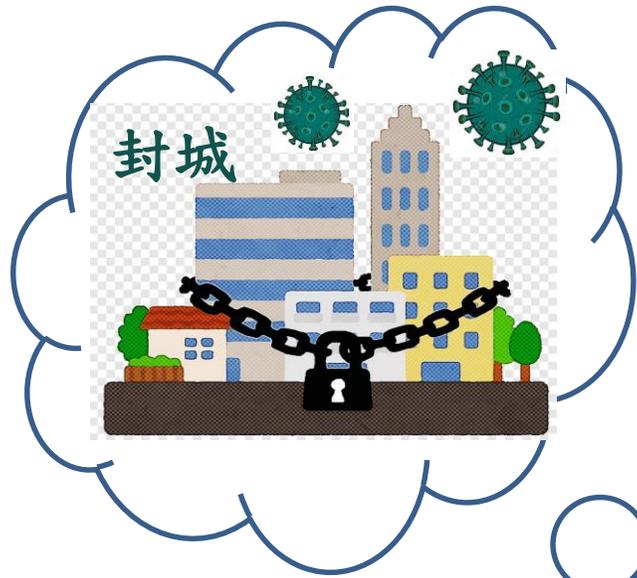
出口產品：成衣

買家：美國某知名成衣品牌客戶公司

交易條件：過去以 O/A 30 天交易

每年採購金額：USD8,000 萬





很多城市實施封城，
產品不好賣，付款條件
可不可以由O/A 30
天改為O/A 90天？



美國客戶

情理上探討：

買方國家實施封城，產品銷售期拉長，買方提出延長付款期限的要求尚屬合理。

從客戶關係觀點探討：

買方是我的重要客戶，不答應買方的要求，可能會影響未來客戶關係。



讓買方延長付款期限可能發生的問題：

應收帳款暴險金額加大：

假設付款條件 O/A 30天，應收帳款餘額維持在 USD1,000萬左右，當付款條件改為O/A 90天，應收帳款餘額會增加至USD3,000萬！

賣方必須籌措更多週轉資金因應：

賣方原來只需準備USD1,000萬元週轉金，O/A 30天改為O/A 90天後，賣方必須準備USD3,000萬的週轉金！

輸銀處理方式：

考量該美國知名成衣品牌客戶過去獲利良好，負債比不高，輸銀就該美國客戶核予出口商 USD3,000萬的額度。

輸銀建議出口廠商投保輸出保險。

出口廠商將輸出保險權益轉讓予往來銀行，順利取得週轉資金。



中國輸出入銀行

The Export-Import Bank of the Republic of China

投保輸出保險
(理賠成數90%)

大台北
成衣公司

出口成衣
(OA 90天)

美國知名成
衣品牌客戶

保險權益

應收帳款融資



國內某商業銀行

出口廠商將輸出保險權益轉讓給往來銀行，順利取得週轉資金

案例



美國某銀行
(Import factor)

信用額度:USD5,000萬



台灣某商業銀行
(Export factor)

Factoring業務



一夜之間，美國
的銀行把額
度全部收掉！

出口廠商

出口(O/A交易)



美國知名成
衣品牌客戶

案例



輸銀可否就該美國知名成衣品牌客戶，核USD3,000萬的額度給我嗎？

台灣出口廠商

輸銀處理方式：

考量該美國知名成衣品牌客戶過去獲利良好，負債比不高，輸銀就該美國客戶核予出口商USD3,000萬的額度。

然後，出口商順利出貨，股價大漲



案例

巴西大客戶付款逾期，卻要求繼續出貨

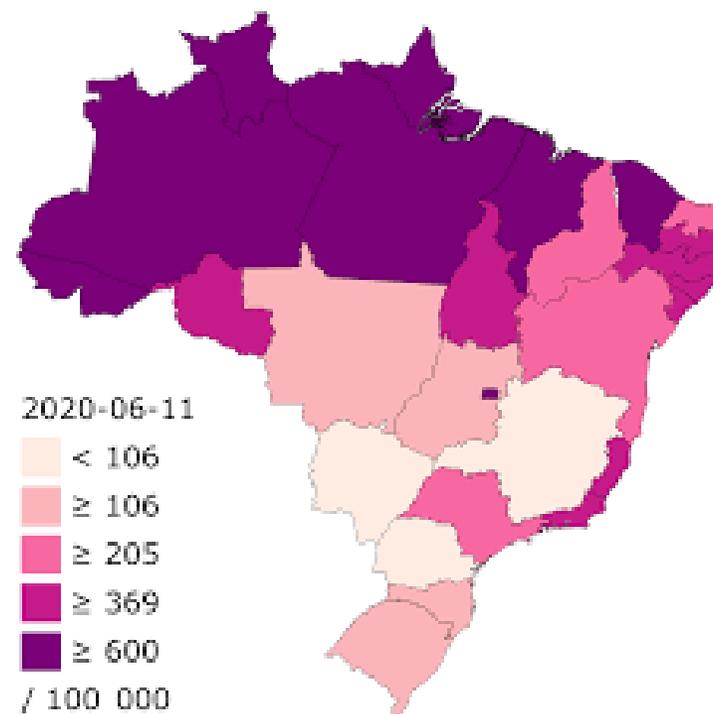
出口廠商：大桃園科技公司

出口產品：記憶體產品

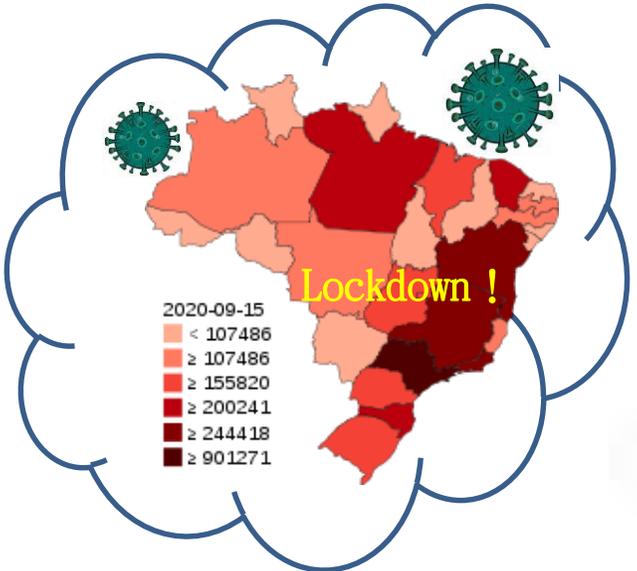
交易條件：O/A 60 天

買家：巴西電子產品客戶

每年採購金額：USD1,000萬



案例



巴西客戶



巴西很多城市實施封城，產品不好賣，貨款必須晚一點還你，但貴公司必須繼續出貨。

下游收不到貨款，貨款必須晚一點還你，但貴公司必須繼續出貨。

因為Covid-19，貨款暫時沒辦法還你！

萬一巴西客戶真的倒了，還有輸出保險…

輸銀處理方式：

- (1) 問買方何時可以還款？(絕對不能沒期限！)
- (2) 先不收放帳額度，觀察買方是否依所承諾日期還款？
- (3) 請出口商明確告知買方，如果有帳款逾期超過30天(或其它期限)，就不再出貨。
- (4) 若買方償還部分積欠貨款後，已無帳款逾期超過30天(或其它期限)情事，可以允許出口商繼續出貨。
- (5) 詢問買方已經實施封城，為何還要進這麼多貨？(合理性)
- (6) 必要時，重新下徵信報告瞭解買方最新情況。
- (7) 如果買方體質不佳，或最新徵信報告顯示買方情況已惡化，還是要狠下心把買方放帳額度收掉。

對出口廠商的建議：

- (1) 管控放帳風險(最重要！)
- (2) 維繫主要客戶關係
(做人留一線，日後好相見)
- (3) 準備足夠的週轉資金，要有長期
抗戰的準備(持盈保泰)
- (4) 因應後疫情商業型態，適當調整企
業經營模式

賺錢誠可貴，倒帳價更高
若要風險小，快來輸銀保！



歡迎指教

