

## 目录

- 一、对出口信用保险的基本认识
- 二、出口信用保险的主要功能和业务产品
- 三、开展出口信用保险的好处

加入WTO三年多来，我国的进出口企业可以说直接应对了异常复杂的国际贸易形势，经历了前所未有的考验和磨练，遇到了前所未有的困难。为了鼓励和支持企业积极参与国际竞争，努力扩大出口创汇，抢占国际市场份额，国家推出和加强了一系列在WTO框架内符合国际惯例的、鼓励出口的优惠激励扶持政策，出口信用保险就是其中一项重要政策。

### 一、对出口信用保险的基本认识

出口信用保险是各国政府支持出口、防范收汇风险的国际通行做法，是世贸组织规则允许的贸易促进措施，目前已成为世界大多数国家支持出口的一个重要手段。特别是二十世纪六十年代以后各国的信用保险机构得到了长足的发展。

出口信用保险是随着外经贸活动对风险控制和管理的要求而诞生和发展的。在对外贸易过程中，海运风险、火灾风险等，主要有商业性保险公司来承担，但是对于国家的政治风险、买家的商业风险等，由于发生频率高，可预见性差，往往损失巨大，商业保险公司无力承担。出口商在收汇缺乏安全保障的情况下，常常会放弃大量的贸易机会，从而制约出口的发展。在这种背景下，国家为了促进出口，建立了由政府支持的出口信用保险机构来应对这类风险。出口信用保险从一诞生就有着区别于其它商业保险的明显特点。首先，有政策性目的。它的开展和国家的外交、外经贸政策密切结合，为国家的出口和对外投资提供保障和便利，具有很强的政策导向性。其次，大多以政府的财政为后盾。从技术面看，他所承担的风险，受国际政治、经济变化等因素的影响剧烈，因此不具备商业化运作的盈利条件，所以它不以盈利为目的；从政治层面看，由于这项业务体现政府的外交意图和外贸导向，必须有政府的主导作用才能确保其体现。第三，出口信用保险的发展与国家的经济发展水平和国际地位相关。出口信用保险产生于发达国家，它既是一个国家经济实力，尤其是经济的国际竞争力的晴雨表，又是一个国家发展和国际地位的提高的必然要求。出口信用保险是对外经济贸易发展到一定阶段的产物，又反过来推动对外经济贸易的更大发展。

### 二、出口信用保险的主要功能和业务产品

在我国，出口信用保险业务其主要任务是：积极配合国家外交、外贸、产业、财政、金融等政策，通过政策性出口信用保险手段，支持货物、技术和服务等出口，特别是高科技、附加值大的机电产品等资本性货物出口，支持中国企业向海外投资，为企业开拓海外市场提供风险保障，并在出口融资、信息咨询、应收账款管理等方面为外贸企业提供快捷、完善的服务。其主要有：降低出口收汇风险的功能、担保融资的功能；商账追收的功能；资信评估的功能。

其主要业务产品有以下几项：

#### （一）短期出口信用保险

短期出口信用保险保障一年以内，出口商以信用证（LC）、付款交单（D/P）、承兑交单（D/A）、赊销（O/A）方式从中国出口或转口的收汇风险。保险公司承保商业风险和政治风险。目前共有6个短期险品种。即：特定买方保险、统保保险、信用证保险、特定合同保险、买方违约保险。

## （二）中长期出口信用保险

保障一年期以上，十年期以内的，100万美元以上的出口（预付款或现金支付比例不低于合同金额的15%，船舶出口的比例不低于20%）。目前保险公司提供两个中长险品种。即：出口买方信贷保险、出口卖方信贷保险。

## （三）保单融资

出口信用保险项下的融资业务，是银行针对已投保出口信用保险公司短期出口信用险的企业提供融资授信额度、并在额度内办理押汇和人民币贷款等，它是解决出口企业资金需求、加速企业资金周转的有效途径。它是一种信用授信方式，出口商一般无需提供担保即可获得融资。

## （四）资信评估

保险公司可为企业提供国内外各类企业的资信调查与评估；为企业的客户关系管理和风险管理提供全面的信用信息支持、资信信息咨询。主要产品有海外买家资信调查报告；国内企业资信调查报告。

## （五）投资保险

是保险公司开办的一项政策性保险，目前提供的险种有海外投资保险和来华投资保险。

1) 海外投资保险，目的是鼓励中国企业进行海外投资。与一般商业保险不同，海外投资保险有着鲜明的政策性，不以赢利为目的。目前，海外投资保险产品包括股权保险和贷款保险两类产品。

2) 来华投资保险，目的是保障投资者的合法权益，进而鼓励外商来华投资。目前，来华投资保险产品包括股权保险和贷款保险两大类产品。

## （六）担保业务

是保险公司开办的一项政策性保险，目前提供的险种有融资类担保和非融资类担保。（1）融资担保是直接向为出口商发放出口贷款的银行提供担保，保证在贷款发生损失时予以赔偿。（2）非融资担保。非融资担保业务用于向进口方（受益人）担保出口商按进出口双方签定的合同约定履约。由于担保范畴不包括出口商的融资需求及还款风险，因此称作非融资担保。

## （七）商账追收

出口企业为扩大出口规模和市场占有率，纷纷采用商业信用结算方式出口货物。但由于缺乏信用风险管理经验，企业的逾期应收账款大量增加。有的企业坏账率甚至高达 30%以上，远远高于西方企业平均 0.25%~0.5% 的水平。而当欠款出现时，出口企业往往苦于不了解当地法律制度、惯例和程序，再加上语言方面的障碍，无法有效地进行境外追讨。为减少国家和企业的损失，保险公司于 2002 年 7 月 1 日建立国际商账追收处，并在同年 12 月 1 日正式开展境外追收业务。保险公司是国内唯一的出口信用保险机构（ECA 机构）和伯尔尼协会（国际信贷和投资保险人协会）成员。经过不断的探索、开发、试用和合作，保险公司的追收渠道已遍及五大洲、数十个国家，追收区域已扩展到全世界。

### 三、开展出口信用保险的好处

积极开展出口信用保险有着诸多好处。总的来说，它可以帮助企业防范风险、提高效益、扩大出口、方便融资。具体好处有以下几点：

它是企业的风险分析师。可以事先帮助企业分析国外买家信用情况，做到知彼知己，心中有数，把风险防范设在出口之前。

它是企业损失的承担者。国际贸易常常风云突变，一旦买家因经营不善或市场环境变化拒绝收货或拒绝支付货款，或者买方所在国突然采取增加或提高检验检疫标准、撤销许可证等非关税壁垒措施，或是采取颁布延期付款令等外汇管制措施，抑或是发生战争、动乱甚至政权更迭等意外事件造成您不能收回货款，出口信用保险可以按约定对企业予以赔偿，赔付额为投保额的 80 —— 90%，有效的帮助企业承担损失。

它是企业的竞争好帮手。通过投保出口信用保险，您对买家知底了，对收汇风险放心了，就可以采用放账等更灵活的结算方式开展竞争，扩大出口。

它是企业的融资推进器。投保出口信用保险可以提高银行对您的还贷信心，从而使您更容易获得融资便利；出口信用保险自有的担保业务，还可直接为您提供融资服务。

它是企业的追讨商账好工具。保险公司负责为出口企业追讨未由信保公司承保的出口项下的逾期帐款，并秉承“无效果，无报酬”原则，凭借其国际商账追收的宝贵经验和全球立体追收网络，帮助企业规避风险，解除后顾之忧。



深圳信安达保险代理有限公司

[www.xinanda.net](http://www.xinanda.net)

客服电话： 18902846180 刘小姐

Email: [baoxian@xinanda.net](mailto:baoxian@xinanda.net)

咨询 QQ: 1715563232

企业微信: xad666