

出國報告（出國類別：國際會議）

## 參加伯恩聯盟第10屆亞洲會員區域合作 首長會議報告

服務機關：中國輸出入銀行

姓名職稱：劉佩真 總經理

廖上熙 輸出保險部襄理

林笨守 輸出保險部高級辦事員

派赴國家：印度

出國期間：107年12月1日至107年12月6日

報告日期：108年2月27日

## 摘要

第十屆伯恩聯盟亞洲會員區域合作首長會議於去(2018)年 12 月 3 日至 4 日在印度孟買舉行。本次亞洲會員區域合作首長會議共計有亞洲區會員印度 ECGC、澳大利亞 EFIC、香港 HKEC、韓國 KSURE、日本 NEXI、中國大陸 SINOSURE、泰國 THAI EXIM及本行 TEBC等 8 家出口信用保險機構首長及隨員共計 25 位代表參加。本次會議中，除各會員提報 2018 年上半年業務概況外，日本 NEXI介紹對中小企業模式在食品及農漁業方面支持及推廣方式、香港 HKEC 介紹對小型及微型企業提供迅速線上投保，另外東道主印度 ECGC 特別安排State Bank of India首席經濟顧問 Dr. Soumya Kanti Ghosh發表印度經濟貿易發展趨勢專題演講。

此外，由於亞洲區會員中，有多家會員近年未參與會議，以及有其他出口信用保險機構欲申請加入成為亞洲區會員，對於現有會員之規範以及是否擴增會員，在本次會議亦有安排討論。

## 目 次

壹、前言.....	3
貳、亞洲會員區域合作首長會議討論事項 .....	4
一、會員業務報告 .....	4
二、議題討論-擴大 RCG 會員編制 .....	5
三、第十一屆伯恩聯盟亞洲會員區域合作首長會議安排 .....	7
參、專題報告 .....	8
一、日本 NEXI 協助中小企業出口模式-與商業銀行合作 .....	8
二、香港 HKEC 產品介紹- EC-Reach 中小企信保網.....	12
三、出口信用國際工作小組(International Working Group on Export Credits, IWG)近況.....	15
四、印度總體經濟分析 .....	18
肆、心得與建議 .....	22
一、繼續加強與亞洲會員的再保險合作 .....	22
二、積極參與亞洲會員區域合作各項會議及活動並培養參與國際會議人才 .....	22
三、可多方評估新的行銷推廣模式 .....	22
四、印度中產階級崛起，將吸引台商進駐並衍伸對金融服務的需求 .....	22
附件.....	23

# 出席第十屆伯恩聯盟亞洲會員區域合作首長會議報告

## 壹、前言

第十屆伯恩聯盟亞洲會員區域合作首長會議於去(2018)年 12 月 3 日至 4 日在印度孟買舉行。本次亞洲會員區域合作首長會議共計有亞洲區會員印度 ECGC、澳大利亞 EFIC、香港 HKEC、韓國 KSURE、日本 NEXI、中國大陸 SINOSURE、泰國 THAI EXIM及本行 TEBC等 8 家出口信用保險機構首長及隨員共計 25 位代表參加。本次會議由印度 ECGC 擔任籌劃、接待、會議主持之工作。

本行代表團由劉總經理佩真、廖襄理上熙及林高級辦事員笨守代表與會，出席相關會議與活動。

本行為伯恩聯盟(International Union of Credit & Investment Insurers，又稱 Berne Union)會員，伯恩聯盟係世界各國主要輸出信用機構(export credit agency, ECA) 組成的國際同業組織。亞洲12個會員中，除新加坡 ECICS 於 2004 年民營化外，其餘會員均為公營機構。為加強區域會員聯繫、瞭解會員經營動向暨交換業務經驗，自1986年起，在伯恩聯盟春、秋季例會開議前舉行 2 小時的亞洲區會員區域合作會議(Regional Cooperation Group Meeting，簡稱 RCG Meeting)。

伯恩聯盟亞洲會員區域合作特別會議則係於 2008 年 4 月舉行的區域合作會議中，鑒於當年發生金融風暴，由日本 NEXI理事長 Mr. Hidehiro Konno提議於11月在東京加開特別會議(Ad hoc RCG Meeting)，希望以前瞻性的思維加強亞洲會員合作，並獲得會員一致同意。當時共有 9 家亞洲區會員機構參加，會中除討論如何因應金融風暴，並就經濟日益茁壯的亞洲區域如何拓展區域性合作進行討論。2011年第四屆亞洲區特別會議中，鑑於本會議係由會員之首長出席，建議將會議名稱更名為亞洲會員區域合作首長會議(RCG CEO MEETING)。

本次特別會議經過一天半的充分討論，圓滿成功，會員分享雙邊再保險合作經驗，並討論是否增加亞洲會員區域合作會議之會員，以擴大再保險網路，另外並探討加強對中小企業支持的方式。謹將會議經過、討論重點及具體成果提出報告。

## 貳、亞洲會員區域合作首長會議討論事項

### 一、會員業務報告

1. 亞洲區會員2018年上半年承保短期險業務方面，就保險金額來看，排名前三名為中國大陸 SINOSURE、印度 ECGC及日本 NEXI，金額分別為797.4億美元、318.6億美元及295.6億美元；保費收入方面，前三名為中國大陸 SINOSURE、印度 ECGC及韓國 KSURE，金額分別為6.5億美元、8,900萬美元及8,100萬美元。損失率方面，表現最佳者為本行 TEBC的3.1%、其餘除泰國 THAI EXIM的46.2%以外，其他會員損失率介於60%-90%之間。其中香港 HKEC及韓國 KSURE在美國及伊朗分別有單一買主較大金額的賠案，損失率分別達到81.4%及80.6%；淨損失率方面，因各會員均有收回款，淨損失率均低於損失率，約介於60-80%之間，另本行 TEBC因收回款高於賠款，2018年上半年淨損失率為負值。

表2-1 亞洲區會員2018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	保險金額	保費收入	賠款	收回款	損失率(%)	淨損失率(%)
印度 ECGC	31,866.2	89.5	77	14.4	86.0	69.9
香港 HKEC	11,831.2	19.9	16.2	0.5	81.4	78.9
韓國 KSURE	21,502.2	81.1	65.4	11.7	80.6	66.2
日本 NEXI	29,565.7	34.2	22.1	1.2	64.6	61.1
中國大陸 SINOSURE	79,741.5	650.0	471.0	95.2	72.5	57.8
本行 TEBC	2,433.0	5.9	0.2	0.3	3.1	-1.7
泰國 THAI EXIM	681.9	1.3	0.6	0.1	46.2	38.5

註一：澳洲EFIC自2003年起不再承做短期業務，並將該將業務售予ATRADIUS。

註二：損失率=賠款/保費收入

註三：淨損失率=(賠款-收回款)/保費收入

2. 根據參加本屆亞洲區會員合作首長會議彙總會員資料，截至2018年第二季止，就實收資本而言，以中國大陸 SINOSURE最高，為39.5 億美元，其次為韓國 KSURE(16億美元)，第三為日本 NEXI(15.7 億美元)。就員工人數而言，以中國大陸 SINOSURE約2,600人最多，其次為泰國 THAI EXIM及韓國 KSURE，員工分別為735人及620人。再保險方面，泰國 THAI EXIM再保險比率60%為最高，其次為本行50%(本行2019年降為47.5%)，而日本因改制成為公開發行公司，原政府提供的90%再保險已取消，目前仍在市場上洽詢再保險公司，韓國 KSURE目前亦無再保險，惟表示仍積極向政府爭取中。

澳大利亞 EFIC、泰國 THAI EXIM及本行 TEBC除辦理保險業務外，亦辦理融資業務，與其他會員只辦理保險業務不同。

表2-2 亞洲區會員2018年上半年會員規模之比較

單位：百萬美元

會員名稱	實收資本	再保比率(%)	員工人數
印度 ECGC	218.7	32	601
澳大利亞 EFIC	490.7	--	99
香港 HKEC	308	Variable	120
韓國 KSURE	1,600	NA	620
日本 NEXI	1,571.3	--	178
中國大陸 SINOSURE	3,947.4	40	2,600
本行 TEBC	930	50	229
泰國 THAI EXIM	387.9	60	735

## 二、議題討論-擴大RCG會員編制

### 1. 歷屆亞洲區會員區域合作會議重要議題

為加強區域會員聯繫、瞭解會員經營動向暨交換業務經驗，亞洲12個會員(印尼 ASEI、印度 ECGC、新加坡 ECICS、澳大利亞 EFIC、香港 HKEC、韓國 KSURE、馬來西亞 MEXIM、日本 NEXI、中國大陸 SINOSURE、斯里蘭卡 SLECIC、泰國 THAI EXIM及本行 TEBC等12家輸出信用保險機構)自1986年起，在伯恩聯盟春、秋季例會開議前舉行 2 小時的亞洲區會員區域合作會議(Regional Cooperation Group Meeting，簡稱 RCG Meeting)。

另外，在2008年4月舉行的區域合作會議中，鑒於當年發生金融風暴，由日本 NEXI 理事長 Mr. Hidehiro Konno提議於11月在東京加開特別會議(Ad hoc RCG Meeting)，希望以前瞻性的思維加強亞洲會員合作，並獲得會員一致同意。當時共有 9 家亞洲區會員機構參加，會中除討論如何因應金融風暴，並就經濟日益茁壯的亞洲區域如何拓展區域性合作進行討論。之後，由於亞洲區會員合作特別會議係由會員之首長出席，2011年第四屆亞洲區會員區域合作特別會議中建議將會議名稱更名為亞洲區會員區域合作首長會議(RCG CEO MEETING)。

2010年11月7日第52屆伯恩聯盟亞洲區合作會議決議自2011年開始舉辦第一屆「加強亞洲區會員從業人員專業能力訓練暨研討會」(Capacity Building Program, 以下簡稱 CBP)，並於2011年6月14日至2011年6月16日舉行，係由泰國 THAI EXIM擔任籌劃工作，在香港出口信用保險局(Hong Kong Export Credit Insurance Corporation，簡稱 HKEC)舉行。

### 2. 亞洲區會員參與

在短期險方面，目前12個亞洲區會員占整體伯恩聯盟會員業務量超過三分之一，具

有舉足輕重地位。然而近幾年來，印尼 ASEI、新加坡 ECICS、及馬來西亞 MEXIM已少有參加亞洲區會員區域合作會議，在伯恩聯盟整併布拉格會員之際，亞洲區合作會議參加會員反而減少，這種狀況除了在會議輪值、議程及場地安排造成困擾外，對於RCG會議的功能亦實質降低。因此，對於是否檢討RCG會員資格及開放其他會員加入，有其討論之必要性。

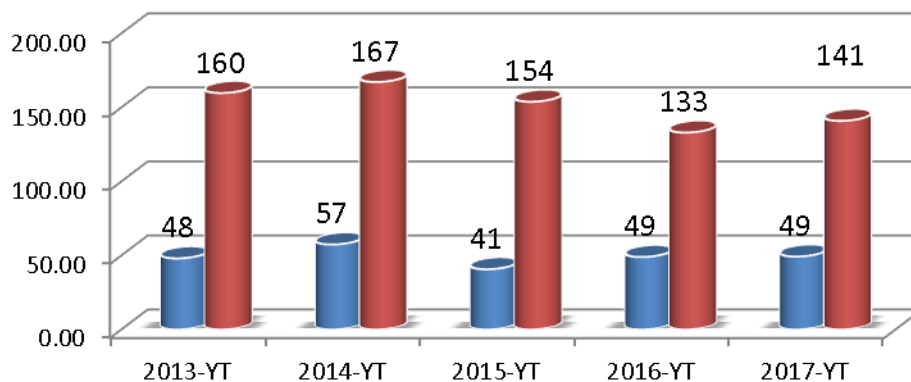


圖2-1 RCG – BU Comparison – Short Term (\$bn)

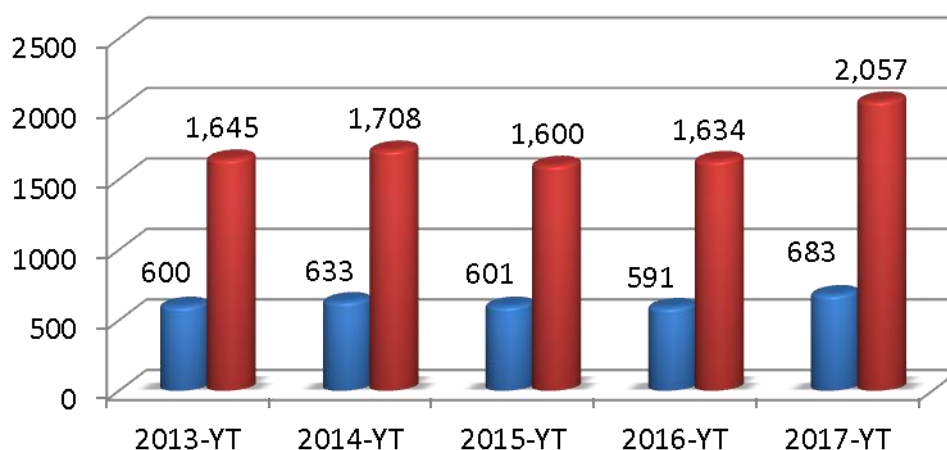


圖2-2 RCG – BU Comparison – MLT (\$bn)

根據印度 ECGC提供資料，目前亞洲區伯恩及布拉格會員共有13個會員未加入RCG，而蒙古 AgRe(the Agricultural Reinsurance Joint Stock Company)及巴基斯坦 EXIMBP目前亦已獲邀為伯恩聯盟賓客，未來可能成為伯恩聯盟正式會員；中東及東協國家與亞洲區經貿往來十分密切，是否大幅開放這些國家加入會員？另外，新加坡 ES(Enterprise Singapore) 及中國大陸 PICC (The People’s Insurance Company (Group) of China) 申請加入RCG會員，惟目前新加坡及中國大陸已分別有ECICS及SINOSURE為RCG會員，是否開放同一國家第二個機構加入，亦是本次討論議題之一。本次會議主席 Mrs. Geetha Muralidhar 表示，為了使RCG功能充分發揮，且能走得更久遠，建議可考慮擴大RCG規模，讓更多的機構參與，並能擴大彼此間經驗之分享與合作。香港 HKEC總監Mr. Ralph Lai 表示，前RCG會議曾有決議不再開放新會員加入，主要是因為小規模組

織能更加強彼此合作，開會可以著重實務，不會流於形式，但由於近年來已有多個會員未參加會議，建議可以略增加會員家數。

至於是否開放同一國家第二個機構加入，由於同一國家之輸出信用機構彼此之間難免有業務上的競爭，為避免增加組織之複雜性，建議一個國家僅能有一個會員。會中有包括韓國 KSURE等多個會員均附和 Mr. Ralph Lai 之發言，本行在會中表示，RCG是一個小而美且具機能性的機構，維持現有規模頗為妥適且易於管理，會員在會議中可以充分發言及溝通，故原則上支持Mr. Ralph Lai 之建議；惟基於會員應享有權利與義務，對於未參與會議之會員應建立自動退場機制，例如連續5年未參加者視為自動退出，或得由同一國或其他國機構經多數會員同意後遞補加入。至於是否增加會員家數，為避免會員家數過多，致使會議流於形式而無法發揮功能，本行建議可以小幅度擴充。

另香港 HKEC總監Mr. Ralph Lai建議在本次會議做出結論，惟因討論時間不足，且各會員對於本議題並未達成共識，主席裁示下次會議再行討論。

### 三、第十一屆伯恩聯盟亞洲會員區域合作首長會議安排

因現階段有多家會員未參加會議，下屆(第十一屆)RCG CEO MEETING經主席徵詢日本 NEXI同意後決定由 NEXI主辦，日期暫訂在2019年5-6月之間。



## 叁、專題報告

### 一、日本 NEXI 協助中小企業出口模式-與商業銀行合作

#### 1、政府部門對中小企業出口之協助

日本中小企業從2010年至2020年出口至海外市場之出口值成長了一倍，日本政府相當重視對中小企業的扶植。針對如何協助中小企業的海外業務拓展，日本經濟產業省(The Ministry of Economy, Trade and Industry)採取多樣措施，包括指派專家至各個中小企業，協助企業收集資訊、訂定業務計劃，到幫助識別新客戶和業務合作夥伴，並確保人力資源和擴大銷售之通路。NEXI充分意識到政府的政策要求，全力配合並對中小企業和農、漁、牧等產業出口的支持，2017年度農、漁、牧業使用貿易保險的中小企業數量與上年相比增加了9%。

日本主要支持及協助中小企業出口的單位為日本對外貿易組織(JETRO)，協助的政府機構包括有海外需要開拓支援機構、工業所有權情報研修館、國際協力機構、國際協力銀行、產業技術總合開發機構、商工組合中央金庫、日本政策金融公庫、日本政策投資銀行、中小企業基盤整備機構、日本貿易振興機構(JETRO)及日本貿易保險(NEXI)等，由JETRO定期舉行會議。2016年4月，JETRO訂定對中小企業支持的架構，在約1,100個的公營和私營機構建立合作機制。其目的是透過外國專家的幫助下，從設計市場策略到建立行銷管道，為從事海外發展的中小企業提供穩定和持續的支持。

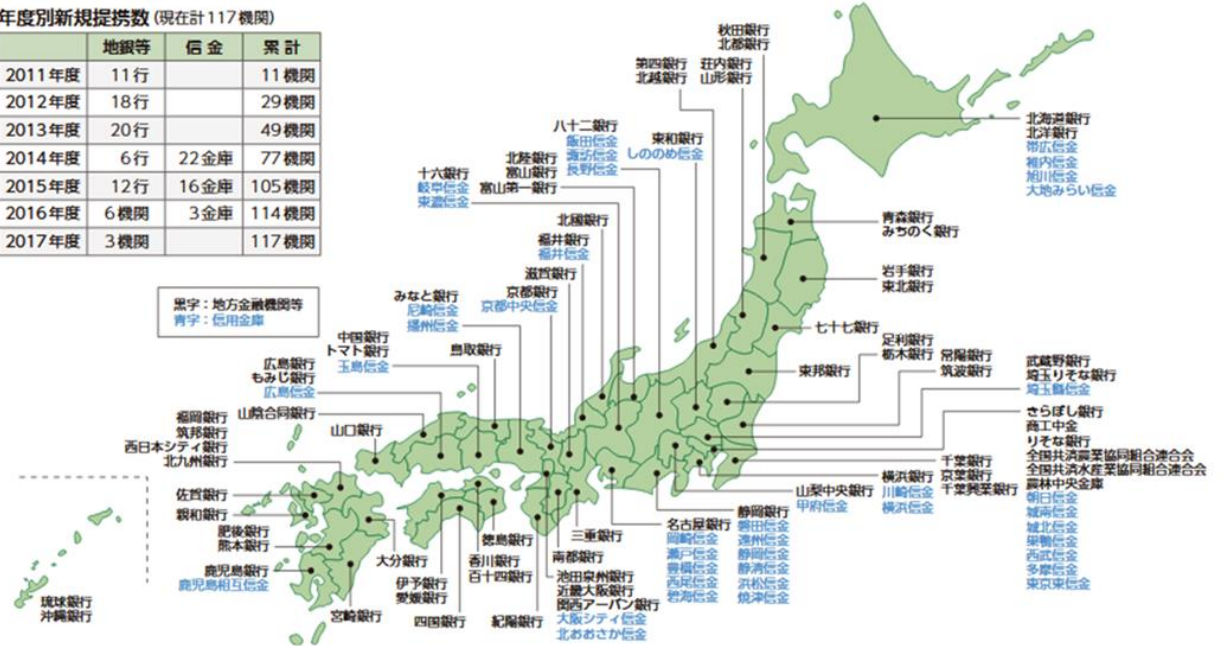
目前，NEXI透過在日本各地商會、工會、地區農業和稅務局舉辦的研討會，推廣輸出保險產品的使用。另外，NEXI計畫透過日本工商會(Chamber of Commerce and Industry, JCCI)推廣出口貿易保險。JCCI係由全國515個商會組成，擁有125萬會員，由各城市當地社區的商業和工業企業所組成，旨在改善和發展業務。NEXI希望透過JCCI廣泛地、全國性地組織宣傳NEXI貿易保險業務，以提高其在JCCI下的中小企業的投保家數。

#### 2、NEXI對中小企業出口之協助

NEXI在日本國內辦事處僅東京和大阪二處，這使得其業務很難推展至日本各地的中小企業。另外，日本當地銀行透過支持其中小企業客戶，來實現海外市場業務的增長，也面臨如何提供中小企業資金需求的挑戰。因此，透過地方金融機構與NEXI之間的合作，建立一個全國性的網絡，以支持中小企業進入海外市場，為一個可行之渠道。2011年，NEXI與11家日本當地銀行合作推出的中小企業海外業務支持網絡，至2017年其合作夥伴金融機構數量增加到117家，使其業務推展可以透過當地銀行拓展至日本各地區。

年度別新規提携数 (現在計 117 機関)

	地銀等	信金	累計
2011年度	11行		11機関
2012年度	18行		29機関
2013年度	20行		49機関
2014年度	6行	22金庫	77機関
2015年度	12行	16金庫	105機関
2016年度	6機関	3金庫	114機関
2017年度	3機関		117機関



(中堅・中小企業海外展開支援ネットワーク) 2018年5月1日現在

圖3-1 NEXI 日本當地銀行合作概況

### 3、對 NEXI、合作銀行及出口商之好處

對出口商而言，作為被保險人的中小企業可以取得貿易保險，獲得與出口相關的風險保險。同時，透過當地銀行申請，中小企業可享受10%的保險費折扣。對合作銀行而言，藉由鼓勵他們的客戶使用貿易保險，可以擴大他們的客戶海外銷售渠道，從而創造新的資本需求。同時，合作銀行可以將貿易保險保單，作為其貸款的擔保。對 NEXI 而言，不但可以擴展其貿易保險業務，同時也可幫助中小企業解決其資金問題，並保障了其應收帳款的風險，並與日本銀行維持更緊密的關係，進而創造三贏的局面。

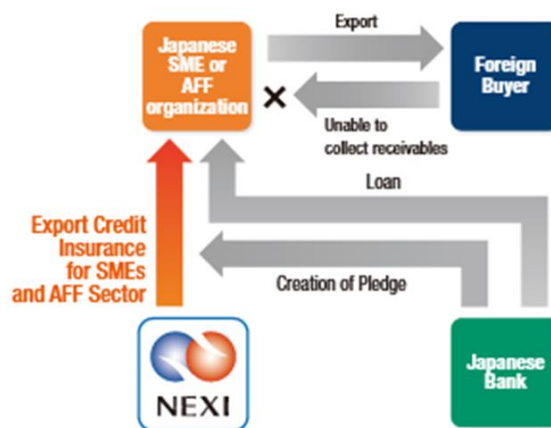
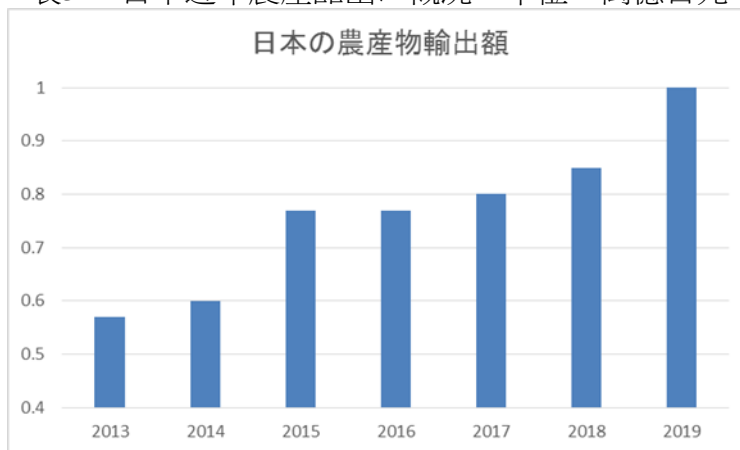


圖3-2 NEXI、合作銀行及出口商合作模式

#### 4、NEXI對農、漁、牧業的支持

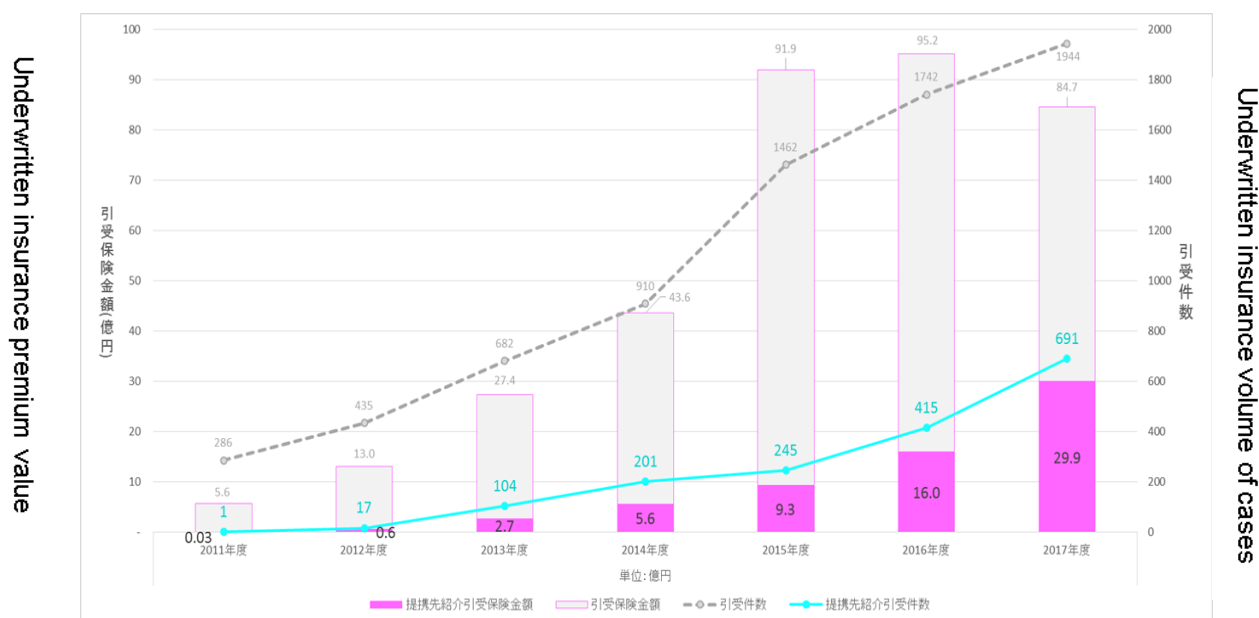
日本政府計劃到2019年將農產品出口增加到1萬億日元，並冀望透過跨太平洋夥伴關係（TPP）和日本 - 歐盟經濟夥伴關係協議（EPA）降低關稅可以刺激實現目標。

表3-1 日本近年農產品出口概況 單位：萬億日元



NEXI在2016年7月修訂保險商品範圍，使從事農、漁、牧業的中小企業也可以投保貿易保險，同時與其他 NEXI的保險產品相比，保險費更較低廉。此外，若透過合作夥伴金融機構申請，可再享有10%的保險費折扣。目前中小企業透過 NEXI合作之金融機構投保貿易保險的保險金額和案件數約占整體保險金額和案件數之35%。

表3-2 中小企業透過 NEXI合作夥伴金融機構使用貿易保險比例



為了加強對食品和農、漁、牧業產品出口的支持，NEXI利用參加日本農產品和食品展覽來宣傳貿易保險(圖3-3)，特別是透過分發小冊子，在展覽攤位上提供貿易保險的投保諮詢等。



圖3-3 NEXI參加展覽以推廣輸出保險

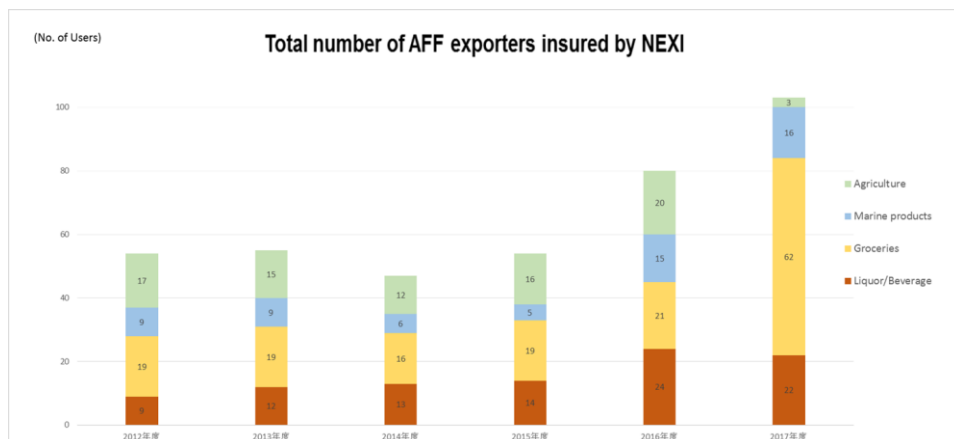
此外，NEXI 在2017年2月製作了一本關於農、漁、牧業產出口的保險案例研究的新漫畫小冊子和影片，自出版以來已分發了10,000多份。



圖3-4 NEXI製作的動畫小冊子

2018年9月，NEXI 製作保險索賠程序的漫畫小冊子(圖3-4)，由於保險用戶少有機會閱讀到保險事件的資料，NEXI設計透過漫畫中易於理解的教材，對於用戶來說會更加適合閱讀及了解。NEXI並希望客戶在簽訂貿易保險合約時可透過漫畫手冊了解保險索賠所需的程序，以避免因缺乏理解而導致的未來可能產生的糾紛。經過不斷的推廣及保險產品的改良，農、漁、牧業的中小企業使用 NEXI 貿易保險家數已由2012年度的54家增加到2017年度的103家，NEXI希望透過各種通路的推廣，以期使用家數能逐年成長。

表 3-3 農、漁、牧業的中小企業使用 NEXI 貿易保險家數



## 二、香港 HKEC產品介紹- EC-Reach中小企信保網

根據International Data Corporation (IDC，國際數據資訊)研究顯示，智慧型手機在台灣已達到96%以上占比，超越全球平均的75%比重，與南韓、日本、新加坡、香港與北美等國在智慧型手機的占比率並駕齊驅；隨著人手一支智慧型手機，生活帶來便利，App((Application，應用程式)的普及，讓我們的生活融合再一起，不管是通勤搭乘捷運、公車、或娛樂應用如聽歌、玩遊戲、看電影、購物，抑或行程管理的訂票，訂酒店等，都可以不受時空的限制，只要有網路均可有效而快速地完成日常生活行為，漸漸地，也可透過App完成金融服務的活動，例如轉帳匯款或購買應收帳款保險。

香港 HKEC新產品(EC-Reach中小企信保網)構思於兩年前，耗費一年半規劃、設計、執行而完成EC Reach的線上投保平台的建置，該平台於2018年下半年正式上線。隨著手持裝置使用量增加，不論是哪一種手持裝置，智慧型手機、平板或筆電，均可完成應收帳款投保作業，EC-Reach中小企信保網是一個一站式網上信用保險平台，提供靈活版面操作，讓中小企業簡單快捷地在網上購買出口信用保險，方便、簡單、靈活又可減省成本，使出口商得到貼身合適的保障，協助廠商拓展外銷。

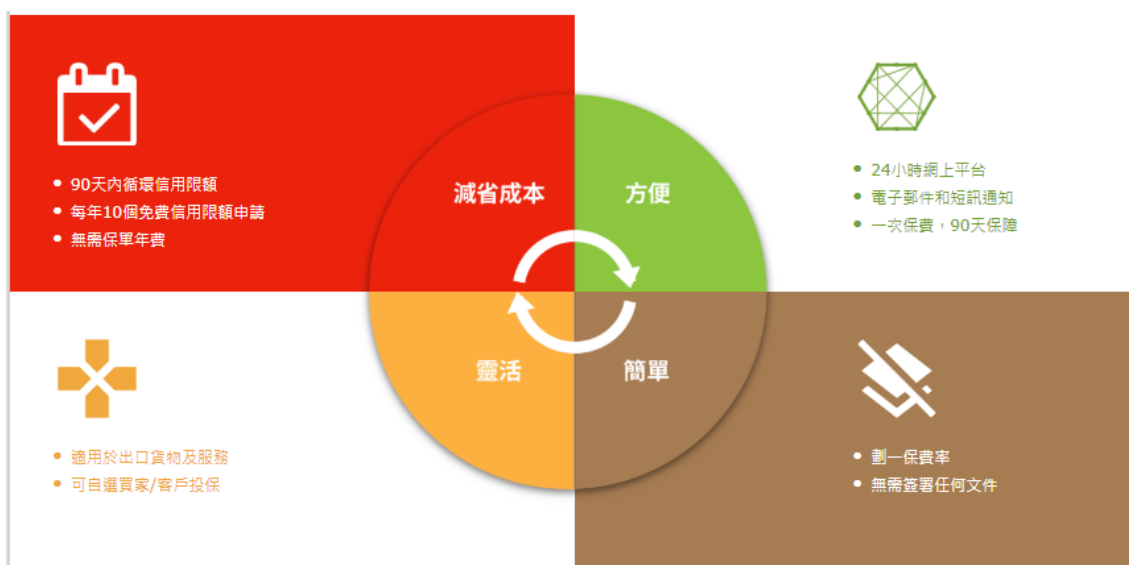


圖3-5 EC-Reach產品特色示意圖

EC-Reach中小企信保網聚焦於年營業額兩千萬港幣(約新臺幣八千萬元)以下的微型企業，因採快速簡便的申請方式，故將買主的信額限縮在特定的區域與國家<sup>1</sup>，提供10個買主免費徵信(約3~4天可完成額度審核)，並設定以下條件來管控風險：

1. 付款條件低於90天。
2. 信用限額介於10萬港幣~50萬港幣(約新臺幣四十萬~兩百萬元)
3. 賠償比率為90%

<sup>1</sup> 澳大利亞、奧地利、比利時、文萊達路撒林、加拿大、智利、中國大陸、捷克共和國、丹麥、芬蘭、法國、德國、梵蒂岡、愛爾蘭、義大利、日本、南韓、科威特、列支敦士登、盧森堡、澳門、摩納哥、荷蘭、紐西蘭、挪威、葡萄牙、卡塔、聖馬力諾、沙特阿拉伯、新加坡、西班牙、瑞典、瑞士、臺灣、阿拉伯聯合酋長國、英國、美國。

4. 「最高理賠上限」不超過250萬港元(約新臺幣一千萬元)。

考量出口商為微型企業，因而限縮對應的交易對手的信用限額、付款天期與最高理賠上限(微型企業與微型企業的交易往來，因單一買主的額度較低所以相對風險也較低)，香港 HKEC可達到快速承保與控制損失的雙重目的，加上多採用自動化系統操作，可降地投保流程所需耗費人力需求。此平台提供蒐集數據的媒介，透過數據累積與統計，逐步建構資料庫，分析出口商的出貨地區、出貨時間、運送途徑、頻率等等行為，進而預測出口商未來可能發生的貿易行為與活動，除完成KYC外，還可以貼近出口商的需求、瞭解其風險屬性與產業性質，達到精準行銷的目的，亦可作為承保的風險判讀指標，在世界各國越來越重視洗錢防制的浪潮上，在洗錢防制工作的落實與國際詐騙的防範也有所助益。

在投保流程上，透過上傳商業登記證以確認出口商的身分，完成資格審核後，即可開通EC-Reach中小企信保網帳戶，進而辦理買主信用限額的申請，香港 HKEC目前提供每年10家免費進口商徵信的申請，額度可90天內循環使用，買主額度審核完成後，即可線上辦理保費投保，出口商無須簽署任何文件，非常的快速簡便。



圖3-6 EC-Reach投保流程圖

值得注意的是，香港信用保險局(HKEC)成立於1966年，屬於香港的公共機構，該保

險公司提到，因該公司成立時間已超過五十年，難免被貼上未能與時俱進的老派形象，為了打破一般民眾與企業對香港 HKEC的觀感，特別打造EC-Reach中小企信保網的產品，融入靈活、新穎的元素並導入行動裝置內，並透過YouTube影音分享媒體及Facebook的社群媒體來行銷、展現活力推廣此項新產品，希望更貼近消費者、出口商，融入普羅大眾的生活中。



圖3-7 EC-Reach於YouTube的短片

未來香港信用保險局( HKEC)將建構更多的產品到EC-Reach平台上，導入更多自動化的元素來節省更多人力，例如流程機器人(RPA, Robotic Processing Automation), RPA是一種新興的程式軟體工具，它會模擬使用者例常做的事，將重複且枯燥的作業程序自動化，不需經由特殊的硬體設備，可在資訊系統(IT)環境中發揮良好的表現，甚至能在電腦後台背景虛擬化的執行工作，將重複性高但有邏輯性的作業，以流程機器人(RPA)取代人力的投入，而且節省出來的人力則可用於其他高人力需求的工作上，例如創新、設計等等，而達到有效率的分工。

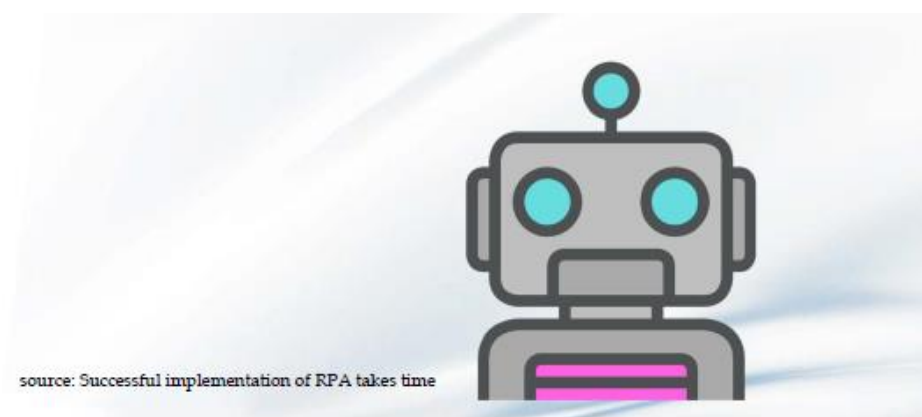


圖3-8 流程機器人(RPA)示意圖

### 三、出口信用國際工作小組(International Working Group on Export Credits, IWG)近況

#### (一)宗旨

出口信用國際工作小組（IWG）於2012年在美國和中國大陸的倡議下創建，主要在經濟合作暨發展組織（Organization for Economic Co-operation and Development, OECD）之外獨立建立出口信用國際工作小組，主旨在溝通及談判一套出口信用的共同規則。目前有18個會員，包括OECD會員中的澳洲、加拿大、歐盟、日本、南韓、挪威、瑞士、紐西蘭及美國；以及非OECD會員巴西、中國大陸、印度、印尼、以色列、馬來西亞、俄羅斯、南非及土耳其等國家。出口信用國際工作小組每年召開三次會議並由美國、中國大陸、歐盟和巴西輪流擔任主席。

在出口信用國際工作小組之下，對於官方最大支持能量及預付款、自製率、最長還款期限及還款架構、資料分享、申請範圍、定價、利率等7大範疇再劃分為7個技術性工作小組，並由不同國家參與(表3-1)。

表3-4 IWG工作小組分類及成員

Working Group	Members
Maximum official support and down payment	Brazil, China, EU, India, Norway, South Africa, Turkey, USA
Local costs	China, EU, India, Japan, Russia, South Africa, Switzerland, Turkey, USA
Maximum repayment term and repayment profile	Brazil, China, EU, India, Norway, Russia, South Africa, Switzerland, Turkey
Information sharing	Australia, Canada, China, EU, India, Indonesia, Japan, New Zealand, Norway, Russia, South Africa, Turkey, USA
Scope of Application	Brazil, Canada, China, EU, India, Japan, Korea, Norway, Russia, South Africa, Turkey, USA
Pricing	Brazil, Canada, China, EU, India, Indonesia, Israel, Norway, Russia, South Africa, Switzerland, Turkey
Interest rates	Brazil, Canada, China, EU, India, Indonesia, Korea, Norway, Russia, South Africa, Turkey, USA

#### (二)出口信用國際工作小組會議

IWG的第一次全體會議於2012年11月9日舉行，共邀請18個主要出口信用機構，其中15個參加全體會議，包括OECD會員（美國、歐盟、加拿大、瑞士、挪威、韓國、日本、澳大利亞和紐西蘭）以及中國大陸、巴西、俄羅斯、土耳其、馬來西亞和以色列，多數代表團原則上就總體目標達成一致意見。

IWG的目標是談判新的全球指導方針，不僅涵蓋OECD國家和歐盟會員國，還包括金磚國家（巴西、俄羅斯、印度、中國大陸及南非）等新興市場，為制定強有力的出口信用紀律，確保國際間的競爭者是單純基於商業報價的質量，而不是各國之出口信用機構所提供的財務支援。IWG總體目標有以下幾項:

- 1、在成員各自的信貸計劃之間建立公平的競爭環境，以確保出口商能夠根據其產品的品



質和價格進行適當的競爭。

- 2、由於參與者都是世界貿易組織（WTO）成員，IWG應致力於制定符合WTO法律的新規則，特別是“補貼與反補貼措施協議”（ASCM），應有完善的規則。
- 3、確保沒有排擠私人融資，在私人市場提供充足的融資來源的條件下，顯然不需要官方支持的出口信貸計劃進行干預。

2018年第17屆出口信用國際工作小組會議在盧森堡舉行，由美國擔任主席，7個技術性工作小組分別就該領域詳加討論，其中包括：

- 1、**官方最大支持能量及預付款**：修訂出口合約價值、出口合約價格及商業性合約價值的定義，並計算官方最大支持能量和合理的自製率、最低自製率的要求，及對於開發中國家的彈性調整等。
- 2、**自製率**：訂定評估主要供應合約自製率的工具、主合約之外的自製率資格標準、符合條件的自製率的百分比、及對於特定部門或國家保有彈性。
- 3、**最長還款期限及還款架構**：探討一般情況下的最長期限和潛在的差異性、定期還款架構及彈性、信用起始日（Starting Point of Credit, SPOC）的定義、及最長期限的區分標準。
- 4、**資料分享**：修訂官方支持的出口信貸，包括出口信貸、買方信貸、供應商信貸、加權平均還款天期（WAL）的定義。
- 5、**申請範圍**：對於支持信貸機構的定義、適用的產業(排除的產業包括農產品和軍事裝備)、支持形式(ex.再融資)。
- 6、**定價**：設定定價因素、共同風險評估方法/評定表、信用初始的定義。
- 7、**利率**：考慮計算固定利率和浮動利率的因素、固定和浮動利率的訂定、銀行除了利息外之額外費用。

巴西及其他國家在第17屆會議提出了一個問題，即現行紀律主要是針對關貿總協定/世貿組織(GATT/WTO)體系以外的一些國家談判，因此沒有考慮到世貿組織成員之間的對稱性，這樣會導致會員在出口信貸領域無法平等的競爭，這些不對稱性削弱了多邊貿易體系的可信度。因此，巴西在提出這一問題時，主要因為體認到國內宏觀經濟環境差異很大，期望為提供出口信用的所有成員提供真正平等的條件，創造“公平競爭環境”。因此，根據目前的實際情況修改現有的“安全天堂”條款，並為發展中國家提供公平的競爭環境。此外，在中國大陸加入世界貿易組織(WTO)並成為主要出口的參與者之後，已透過經濟合作與發展組織（OECD）的出口信貸安排，以遵守更多國際貿易紀律。

### (三)現有準則對印度的影響：

一般來說，每一個案件得視情況以出口國貨幣或外幣提供出口信用及輸出保險，對於開發中國家而言，當地出口國貨幣的貸款利率往往遠高於外國主導貨幣的貸款利率，印度指出在計算政府反補貼稅（CVD）調查中，發現開發中國家對於出口貸款的計算補

貼金額會發生使用不合理基準的問題。

根據印度的經驗，公司在市場上實際取得的商業貸款所支付的利息，應該使用適當的基準計價，惟調查當局發現在解釋這一規定方面，仍然擁有廣泛的自由裁量權，導致在出口信貸期限少於2年的案子中，常發現使用不合理的基準來計算補貼。

根據WTO補貼與反補貼措施協定（ASCM）的規定，2年或以上的出口信貸，出口信貸的利率低於政府/政府機構實際支付的所用資金的出口信貸，被視為出口補貼。OECD將官方支持的出口信貸的準則涵蓋在ASCM條款中，範圍包含建立商業參考利率（Commercial Interest Reference Rates, CIRR）的指導原則，其中CIRR是以三年期政府債券收益率為基準利率，其還款期最長為五年。

另外，市場風險與非市場風險之間的差異逐漸消失，歐盟和OECD國家中，不論是公營或是民營機構，對於“市場風險”是不允許補貼的，但這個規範在2008年遭到破壞，2008年因發生金融風暴，市場風險產生難以規避的風險，政府部門被賦予支持企業、救市、避免風險持續擴大的角色，尤其是信用保險部分，得暫時使用“逃避條款(Escape Clause)”以進行市場干預。

為了解正在進行的IWG會議的目的及未來方向，印度商務部舉行了多次會議，與會者來自各個相關部門，包括印度輸出入銀行、印度信用保險公司及儲備銀行等。討論的問題之一是印度在不久的未來，將從OECD表列觀察名單畢業，未來所有出口信貸將須遵循OECD的規範。一旦印度從OECD表列觀察名單畢業，它將有兩種選擇：

**1.使所有此類出口信貸與該國的現行商業利率相等。**

**2.使其符合經合組織的這些指導準則。**

目前印度現行制度與OECD現有出口信貸準則仍存在某些差異，因此，問題在於印度是繼續作為觀察員還是積極參與談判，將影響印度未來執行方向，例如印度提供一種利息均等化的出口信貸，這是一種短期的裝運前和裝運後貸款，目前並不在OECD的指導方針範圍內。另外，目前印度的一些做法與OECD的指導準則明顯不同，包括信貸範圍、預付款、短期優惠信貸、最長還款期限、本金/利息還款、最低限度固定利率、信用風險溢價、指定用途援助等。

因此，在2016年11月舉行的會議上，與會者（儲備銀行、印度輸出入銀行、印度信用保險公司）即表示，印度需要積極參與談判，並利用國家分組機會（南非、印尼、馬來西亞、與中國大陸），透過對志同道合的國家闡述印度的關點，以尋求支持並協助印度與IWG談判。

## 四、印度總體經濟分析

### (一)全球經濟展望

2018-2019年的全球增長率預計為3.7%，隨著全球央行貨幣政策正常化，全球金融資金將持續收緊，在央行的作用愈漸趨弱之際，市場聚焦便轉向政府的財政刺激上；2018年4月以來美中兩國採取的貿易措施將於2019年開始衝擊全球經濟活動；從2020年開始，美國的財政政策將抑制經濟成長；在中國大陸，由於信貸成長減弱、貿易壁壘增加，經濟成長將放緩。在新興市場和開發中國家等經濟體，中期經濟展望仍存在差異，如新興亞洲和新興歐洲（土耳其除外）的經濟成長動能依然充足，然而，在拉丁美洲、中東和撒哈拉以南的非洲地區經濟展望疲弱，儘管經濟正在復甦，但因過於仰賴價格低迷的大宗商品的出口，需要進一步發展多元化的經濟目標，才能達到財政改善的可能。另美國重新對伊朗施加制裁，將使該國的經濟成長大幅下調、土耳其的市場動蕩、貨幣急劇貶值以及不確定性將對投資和消費需求產生不利影響。整體來看，在政策高度不確定的環境下，全球經濟環境面臨下行風險。

在地緣政治風險上，值得注意幾個地域衝突的風險可能持續上升，如英國脫歐的進度受到該國國會的延宕、美中貿易戰可能演變而引發軍事上的衝突、烏克蘭事件導致烏克蘭面臨戒嚴、沙烏地阿拉伯記者Jamal Khashoggi的謀殺案，可能引發美沙的衝突等事件，上述地緣政治風險的蔓延，萬一雙方對峙一旦失控，將導致不樂見的動盪而衝擊經濟發展。

表3-5 地緣政治風險熱點

## Geopolitical hot spots



Emerging Risks	Ebbing Risks
<b>Brexit:</b> The Brexit transition document is out and has been approved by the EU members. The approval by British Parliament is pending. The possibility of no-deal exists. The position of London as top financial center will suffer.	<b>Iran:</b> The US waiver from sanctions to 7 countries has eased the risk. It appears some balanced view will be taken by US in the next quarter.
<b>US – China Trade war:</b> There is no respite from the current confrontation as evident from war of words in APEC. Possibility of military confrontation is rising.	<b>Korea:</b> The North and South has considerably improved ties. There are efforts to end the war, improve ties and revive North Korean economy. Complete denuclearization is out of question.
<b>Ukraine Conflict:</b> Sudden capturing of a Ukrainian vessel by Russia has reignited the past crisis. Martial Law has been imposed in Ukraine.	<b>Turkey:</b> Risk to Lira has receded but economy is still fragile.
<b>Saudi Arabia:</b> The Murder of Jamal Khashoggi has stressed ties between US and Saudi Arabia. Internal power struggle in Royal Family can intensify in coming days.	---

## (二)印度經濟展望

國際貨幣基金組織(IMF)2018年10月公布印度經濟概況：2018年預估實質經濟成長率7.3%，國內生產毛額(GDP)26,899.9億美元，平均每人GDP為2,016.15美元，投資占GDP之比重31.46%，消費者物價年增率4.74%，人口數13億3,422萬人，財政赤字占GDP之比重6.55%，經常帳赤字804.23億美元，經常帳赤字占GDP之比重2.99%。

SBI(State Bank Of India)預測2018~2019的經濟成長率為7.4%，優於2016~2017的6.7%，主要預期貨品及服務稅(GST)維持穩定、信貸放款量增加、初級市場的投資金額增加、油價與印度盧比的匯率穩定等因素，另在新車的銷售量將連續兩年維持15%以上的高成長，印度的經濟成長動能充足。

表3-6 印度GDP組成因子

GDP & Other Leading Indicators										
Year	GDP Growth		CPI Inflation (%)	Investment Rate (% of GDP)	Savings Rate (% of GDP)	Bank Credit Growth (%)	M3 Growth (%)	ICOR	CVs Sales (YoY%)	Resources Flow (YoY%)
	Base 2004-05	Base 2011-12								
FY06	9.3	7.9	3.9	36.4	34.4	37.0	21.1	4.6	12.4	-
FY07	9.3	8.1	7.8	36	34.1	28.1	21.7	4.4	32.1	-
FY08	9.8	7.7	7.5	39.1	36.7	22.3	21.4	5.1	6.2	-
FY09	3.9	3.1	10.2	38.4	34.9	17.5	19.3	12.4	-22.3	-
FY10	8.5	7.9	13.9	38.9	34.9	16.9	16.9	4.9	35.4	19.6
FY11	10.3	8.5	10.0	39.8	36.2	21.5	16.1	4.7	31.4	17.5
FY12	6.6	5.2	8.2	39.0	33.8	17.0	13.5	7.5	18.8	-2.8
FY13	-	5.5	10.2	38.7	33.1	14.1	13.6	7.0	-3.2	17.1
FY14	-	6.4	9.3	33.8	31.4	13.9	13.4	5.3	-18.7	-0.7
FY15	-	7.4	5.9	33.5	31.6	9.0	10.9	4.5	-1.1	-4.9
FY16	-	8.2	4.9	32.3	30.7	10.9	10.1	3.9	12.4	4.1
FY17	-	7.1	4.5	30.6	29.6	8.2	6.9	4.3	4.2	3.8
FY18	-	6.7	3.6	30.6	-	10.0	9.2	4.6	15.9	27.1
FY19 (P)		7.4	4.1	31.0	30.0	13.5	12	4.2	16.0	-

Source: MOSPI & SBI Research

印度雖然礦產豐富但未生產石油，高度依賴石油與天然氣進口，油價波動會大幅影響進口成本，進而影響通貨膨脹率，例如在2009~2013年國際油價走高期間，印度的通貨膨脹率介於8~14%之間，隨印度人均消費逐步增強，對石油持續有剛性需求，對石油的依賴性持續攀升，經濟將持續受油價波動的影響，國際能源諮詢機構Wood Mackenzie 的報告顯示，預估到2024年時，印度將超越中國大陸，躍居全球最大石油需求成長來源。

觀察印度近25年的消費組成狀況，不論鄉村或都市地區，消費支出金額均逐年呈成長趨勢，而消費支出比重最高的是健康、教育與服務相關的類別，而且此項類比占消費的支出比重也逐年增加，而值得注意的是，在耐久財產品的消費比重也逐年遞增，消費的跡象顯示，隨著人均所得的提升，印度的消費力道逐漸加強，並轉向購買家電、汽車等金額較龐大的耐久財產品，這也呼應印度汽車銷售市場已連續四年成長，並呈現加速的現象，印度汽車工業協會（SIAM）發佈的統計資料顯示，2017年度（2017年4月~2018年3月）的汽車銷售量已達428萬輛，規模超過德國，躍居世界第4位，其中空間較寬敞且

售價較貴的SUV (Sport Utility Vehicle) 銷量達到約92萬輛，成長率達21%，遠高於小型車和轎車的增長速度(3%)，而隨著汽車的銷售量增加，將持續增加燃油的需求，印度經濟表現將受油價而波動。

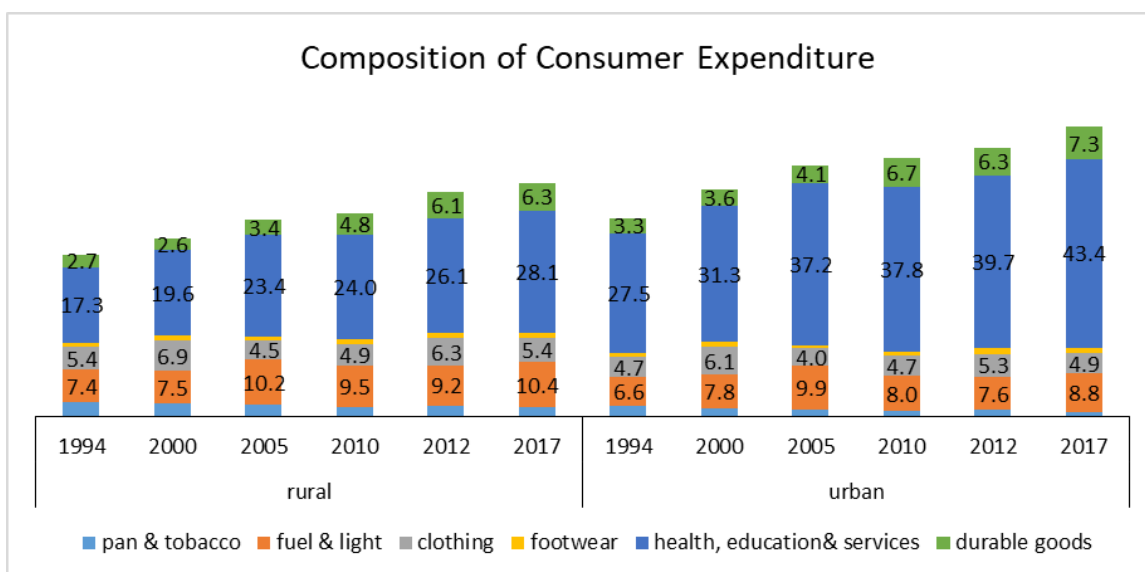


圖3-9 都會區與鄉村區的消費支出

在印度財政赤字占GDP方面(圖3-7)，除了特殊情況的幾年外(2009、2012以及2018)，實際財政赤字佔GDP的百分比一直保持在預算赤字範圍內，印度政府在管控財政赤字上有一定的把握。

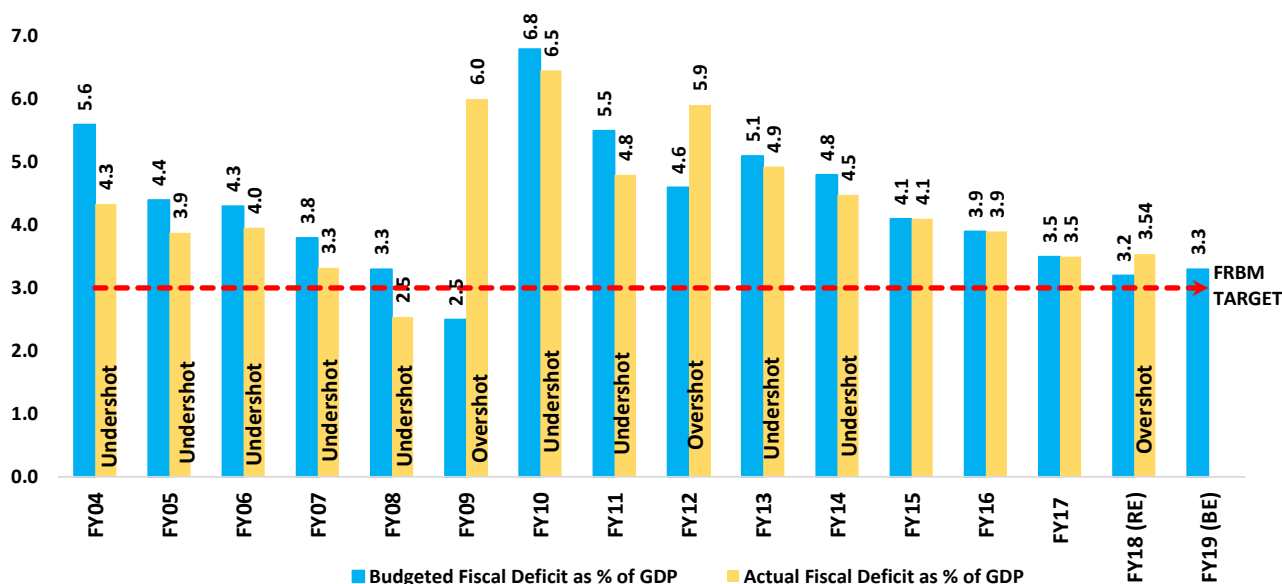


圖3-10 印度財政赤字預算與實際狀況

由稅收的分配資料顯示(表3-7)，在2017~2018年度印度民眾的收入對比於五年前(2012~2013年)的狀況普遍增加，除了所得最低的級距(0~USD3,846)收入下滑以外，另外在所得級距USD3,846~7,692、USD7,692~15,385以及USD15,385~38,462這三個主要的中產階級級距裡面，收入呈現2倍數以上的成長(2.35~2.52倍)，進而推升印度政府的稅收，但貧富差距的現象更顯惡化，2012~2013年期間，收入最高的級距是收入最低的2.99倍，到了2017~2018年，收入最高的級距是收入最低的差距已擴大為13.11倍，《世界不平等報

告2018》一書指出，印度處於貧窮線以下的人口非常多，其中又多为低種姓的民眾，這樣的社會結構形成印度所得不平等的主要根源之一，印度總理穆迪上台後，印度政府雖持續關注基層民生和弱勢族群的生存與發展問題，但短期間也難以改變現況。

表3-7 印度稅收變化情形

All Tax Payers Gross Total Income				
(Range in \$)	No. of Returns		Sum of Gross Total Income (Rs million)	
	AY 2012-13	AY 2017-18	AY 2012-13	AY 2017-18
0	686894	922517	-	-
>0 and <=3846	15978942	6767780	488	158
>3846 and <= 7692	8690172	25445864	549	1384
>7692 and <= 15385	4147373	11876287	506	1240
>15385 and <=38462	1371584	3859973	363	854
>38462 and <= 76923	245981	640980	151	332
>76923 and <= 769231	154056	330968	332	573
>769231 and above	13557	24011	1461	2072
<b>Total</b>	<b>31288559</b>	<b>49868380</b>	<b>3850</b>	<b>6613</b>

整體來看，印度為全球第6大經濟體，礦產資源豐富，人口數全球第2大國家，人力資源充沛，IMF預估2018年度GDP規模為2兆6,880億美元，平均每人GDP為2,016.15美元，實質GDP成長率7.3%；EIU預設CPI年增率升至4.5%；財政赤字占GDP比重略升為3.6%，外匯存底持續增加，估計升至4,008.2億美元，雖仍低於外債5,328億美元，外匯存底支付進口能力增加至9.47個月，整體外部支付流動能力尚佳。

印度中高所得階層急速成長、貨品及服務稅(GST)改革及政府鬆綁零售業市場法規等因素之影響，未來將持續吸引外資流入(圖3-11)，有助其多元化之成長動力，另根據OXFORD ECONOMICS (牛津經濟研究院)最新研究報告預測，未來20年經濟成長最快的10大城市，將全被印度包辦，其中印度西部古吉拉特邦 (Gujarat) 的鑽石加工及貿易中心蘇拉特市 (Surat)，至2035年的經濟增速將是全球第1，平均年成長率超過9%，隨中產階級崛起，印度都市化的速度將持續加快，惟其貧困現象依然普遍，所得分配不均衡；印度為原油淨進口國、匯率與經濟表現易受國際油價波動影響。

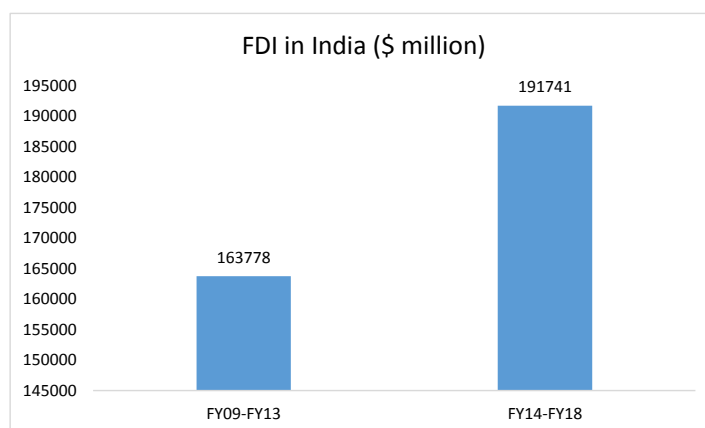


圖3-11 印度FDI的變化情形

## 肆、心得與建議

### 一、繼續加強與亞洲會員的再保險合作

伯恩聯盟各輸出信用機構透過簽訂再保險協議的安排，可以達到風險分散及促進區內及區外貿易與投資的良性合作關係，對世界貿易的成長也有正面助益。本行目前與18個輸出信用機構簽訂再保險協議或合作備忘錄，其中對於亞洲區會員多有簽訂再保險協議或合作備忘錄。預期未來亞洲區會員家數會持續增加，未來應適時加強與其他會員合作機會。

### 二、積極參與亞洲會員區域合作各項會議及活動並培養參與國際會議人才

目前亞洲會員區域合作會議包括 RCG MEETING、RCG CEO MEETING、CAPACITY BUILDING PROGRAM等，各項會議或活動均由會員輪值主辦或主持。本行除積極參與相關會議及活動外，亦應積極培養人才，包括英文能力、熟悉會議程序及主持國際會議能力、提升同仁參與國際事務的能力等，俾能於會議中與會員深入討論及分享本行成功經驗。

### 三、可多方評估新的行銷推廣模式

香港 HKEC為推廣新產品EC-Reach，設計了一個片長57秒搭配輕快音樂的動畫影片，清楚傳達產品的核心理念與訴求，並將此影片上傳到影音分享媒體YouTube，上線不到半年，觀看瀏覽人數已突破11萬人次，在數位網路發達與智慧手機普及的背景下，可不受時空限制的行銷推廣新產品，甚至香港 HKEC在YouTube上面有自己的首頁，放置了產品介紹動畫、防詐騙案例分享、研討會的簡報影片等；另有Facebook的專頁，同步分享產品、防詐騙、市場訊息等即時資訊，進而貼近出口商而行銷推廣產品，另日本NEXI也推出動漫冊子與影片來推廣輸出保險，這些透過網路及社群媒體的行銷方式，可提供本行參考。

### 四、印度中產階級崛起，將吸引台商進駐並衍伸對金融服務的需求

在新南向國家的範疇內，東南亞的人口數約6億5000多萬，印度人口有13億且地處南亞中心，隨著這些新興市場國家的中產階級崛起，人口紅利的誘因，印度內需市場將吸引更多國際資金的投入，從印度汽車銷售量的成長與觀察，印度居民對耐久財消費能力的提升，將進一步擴大內需消費力道，外貿協會駐孟買辦公室彭主任提到，有越來越多的台商響應政府「新南向政策」，紛紛到印度尋求投資商機、評估設廠房或辦公室的可能性，一旦台商前往進駐，對金融服務的需求也隨之攀升，本行為政策性專業銀行，可多與外貿協會合作以提供金融服務給當地台商。

附件

**10<sup>th</sup> RCG CEO Meeting – Agenda**

<b>Day 0, December 2<sup>nd</sup>, 2018 – Sunday</b>	
<b>Time</b>	<b>Content</b>
19:00-22:00	Welcome Reception

<b>Day 1, December 3<sup>rd</sup>, 2018 – Monday</b>	
<b>Time</b>	<b>Content</b>
09:00-09:10	Opening Remarks
09:10-09:30	1. Confirmation of Minutes of the 9th RCG CEO Meeting
09:30-10:30	2. RCG Member Update (Tour de Table)
10:30-11:00	Photo Taking / Coffee Break
11:00-11:45	3. - Expansion of RCG Membership (ECGC and other members, if any) - Inclusion of International Enterprise, Singapore in RCG (member discussion)
11:45 – 12:30	4. Support and Promotion for SMEs (including exports of Foods, Agricultural, Forestry and Fishery products) – (NEXI)
12:30-14:00	Lunch
14:00 – 14:45	5. Support and Promotion for SMEs - Online portal for small and micro-business (HKEC)
14:45 – 15:30	6. Country Focus – USA
15:30-16:00	Coffee Break
16:00-16:45	7. Additional exposure on buyer after overdue of export bills – (ECGC) - Survey results and members discussion
16:45 – 17:00	Day overview
19:00-22:00	Dinner



**Day 2, December 4th, 2018 – Tuesday**

<b>Time</b>	<b>Content</b>
09:00-09:45	1. International Working Group – Recent Developments
09:45-10:00	Coffee Break
10:00-11:30	2. Session on the Indian economy (External Speaker)
11:30-11:50	3. Joint Statement
11:50-12:00	Closing Remarks
12:00-13:00	Lunch
14:00-17:30	Excursion
19:00-22:00	Farewell Dinner