



浅析出口 信保融资 发展之道

kpmg.com/cn



目录

引语	2
一、 出口信保融资的基本情况	3
1. 出口信保融资简介	
2. 出口信保融资规模	
3. 出口信保融资形式和流程	
4. 信保融资的优势	
二、 出口信保融资的风险点及应对	6
风险点1：未准确评估贸易真实性	
风险点2：忽视出口企业自身的偿还能力	
风险点3：变更回款路径	
风险点4：买家拒收	
风险点5：确立的债权较为模糊	
风险及应对总结	
三、 当前信保融资业务发展面临的困境及解决方案	9
1. 业务监管缺失，参与方缺乏有效指引	
2. 认知和运用程度不高，操作不规范，维权意识不足	
3. 政策性出口信保公司经营范围限制，其他商业保险公司经营能力制约	
4. 缺乏配套科技能力，制约对于信保风险的精准分析和高效应对	
四、 一带一路下的信保融资	13
1. 中国的信保业务在“一带一路”的合作现状	
2. 一带一路与信保融资进一步深度结合所面临的困境	
五、 结语	15
参考文献	16

引语

随着新冠肺炎疫情的持续蔓延，外贸企业普遍面临接单难、履约难、收汇难、成本高、资金紧等经营困难。信保融资从融资和保险两个角度出发，既可以缓解出口企业的资金压力，又可以在一定程度上帮助企业缓解其面临的商业风险、政治风险，为出口企业的正常贸易往来保驾护航。

近年来，国家一直在鼓励和支持金融机构扩大出口信用保险保单融资规模。随着疫情防控工作向常态化转变，信保融资在支持外贸企业平稳发展能发挥的作用也日益显现。这对出口信保融资业务来说，即是机遇亦是挑战。本文的目标即是分析出口信保融资的基本情况、风险点与应对，以及发展所面临的困境和解决方案，力图通过加强银保企协作、提高各方的认知和合作程度，使出口信保融资向更好的方向发展。



一、出口信保融资的基本情况



1. 出口信保融资简介

出口信保融资业务作为一种具有防险融资功能的结构性贸易融资方式，是指贸易发生后，出口企业提出申请，银行根据保险公司核准的信用保额、出口信用保险保单，及受让的保单项下赔款权益或应收账款权益等，向出口企业提供的资金融通业务。

2. 出口信保融资规模

我国出口信用保险开展较晚，1989年国内公司才开始承接短期出口信保业务，2001年加入WTO后，我国唯一的政策性出口信用保险公司正式成立。截至2019年11月，其累计支持的国内外贸易和投资规模超过4.5万亿美元，为超过16万家企业提供了信用保险及相关服务，累计向企业支付赔款近140亿美元，累计带动200多家银行为出口企业融资超过3.5万亿元人民币。¹

目前全球的对外贸易中，通过信用保险支持的出口贸易约占全球总体出口贸易的20%。根据万得数据显示，2018年我国的出口贸易总额为2.49万亿美元，同年我国出口贸易项下承保金额约为0.505万亿美元，我国整体出口信用保险渗透度达到了20%的世界平均水准，但与欧洲某些国家超过三成的渗透度相比仍有一定的发展空间。

¹ 数据来源：人民网 http://paper.people.com.cn/rmrbhwb/html/2019-12/23/content_1962780.htm

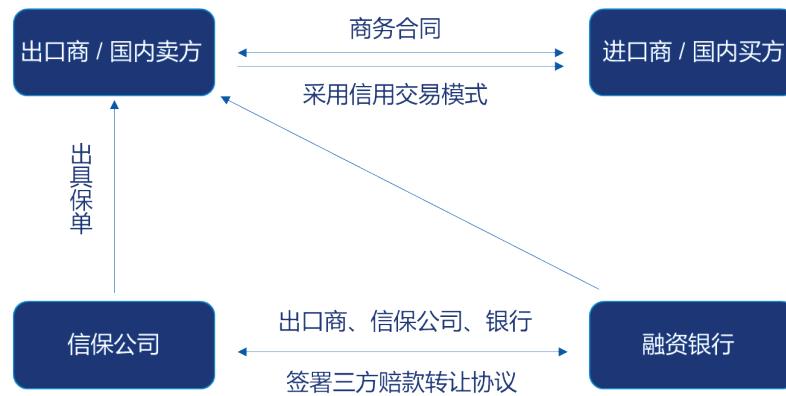
一、出口信保融资的基本情况



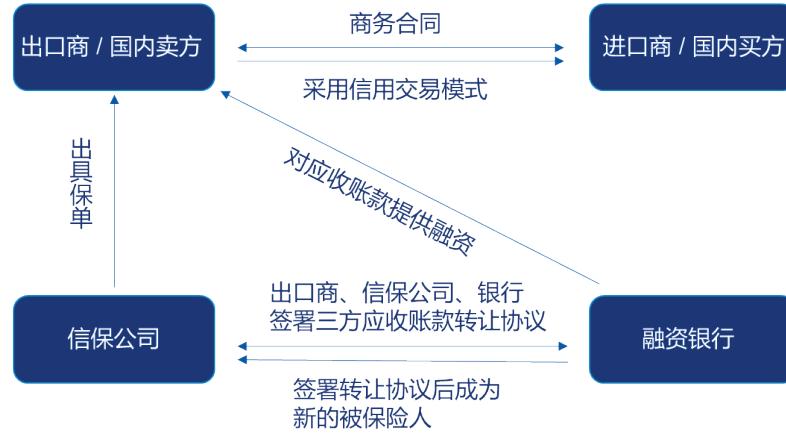
3. 出口信保融资形式和流程

目前出口信保融资方式可总结为两种：先承保后融资（赔款转让、应收账款转让）及先融资再承保（融资银行直接投保）。

赔款转让模式是指出口企业在保险公司投保并将赔款权益转让给银行，签署三方《赔款转让协议》后，银行向其提供融资。



应收账款转让模式是指出口企业在保险公司投保并将保险单项下形成的应收账款转让与银行，银行向其提供融资，并成为转让范围内的保险单项下的被保险人。

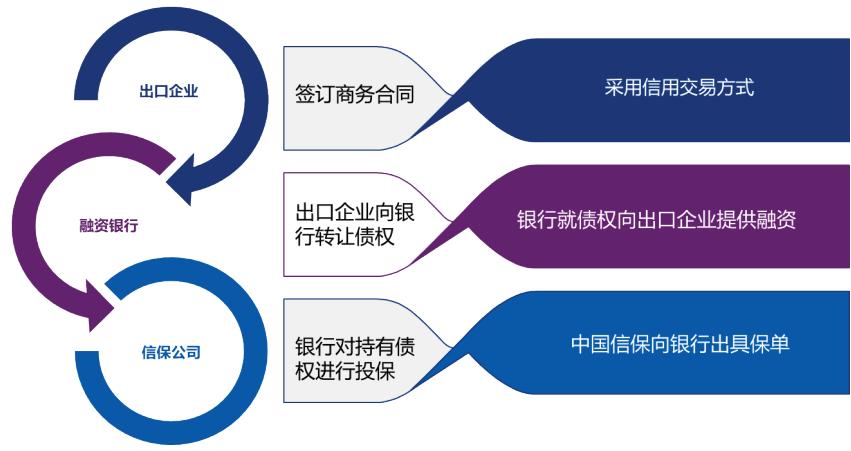


图片来源：毕马威分析

一、出口信保融资的基本情况



融资银行直接投保信用保险模式是指银行作为投保人和被保险人，将其持有的债权直接进行投保。



4. 信保融资的优势

对于出口企业来说：

首先，保险公司可协助进行买家资信调查，提高效率、降低风险，同时会增强企业承接订单的能力；

其次，获承保后企业的融资门槛降低，可以帮助企业获取出口贸易项下无担保抵押物的银行融资，对于部分银行，甚至可能无需占用原有授信额度；

再次，信保融资业务的融资利率比一般流贷利率低，可以改善项目融资结构并促进海外投资项目的实施；

最后，理赔流程相对简单，可以较快收到赔款。

对于银行来说，信保融资业务相较单纯的贸易融资业务多了一份保障，降低了融资风险的同时扩大了客户范围，进而提升中间业务收入。

对于保险公司，出口信用保险的发展前景很是广阔，信保融资业务会带动规模保费大幅上涨，扩大保险产品的市场覆盖面。同时，信保融资还可以带动险企与银行开展更加深入的交流合作。

二、出口信保融资的风险点及应对



随着近年来出口信保融资业务的发展，风险案件也不断涌现，甚至出现了众多虚假交易融资案件，多家银行出现该业务项下的不良贷款。我们根据这些案件总结出了以下风险点及相应的应对措施：

风险点1：未准确评估贸易真实性

承保时保险公司主要关注国外买方资信情况，因坚持保险合同与融资合同分离原则，对贸易的真实性、合规性的涉入程度较浅；而签订融资合同时，银行对贸易真实性的核实更多依赖于出口企业提供的书面材料（如贸易单据等），证明力度相对薄弱，若企业有意骗取融资，在提供完整单据、合同、保单等资料时，银行可能难以发现其虚构贸易的实质，从而引发较大的舞弊风险。



应对措施：强化放贷审查，确保贸易真实

现阶段，各银行对贸易真实性的确认仍主要集中于对书面材料的检查，如关注贸易合同各主体在不同材料间的一致性；合理确定融资额度，不超过保险合同约定的最高赔偿限额；确认交易标的是否属于出口企业的经营范围；关注企业是否可能采取虚增保额、安排多家融资银行等方式套取资金；加强对信保融资业务的监控并完善相关记录，持续跟踪各方资信、偿付能力等情况，并及时跟进风险事件。

但是仅对书面材料进行检查无法满足银行对风险控制的需求，我们建议通过以下方式深化银行对企业信息的立体化管理：首先，分析目标企业财务报表，比如根据近几年收入等指标对企业的经营规模建立一条基线，与企业申报的业务规模进行比较，以判断申报规模是否在企业的正常经营范围内；其次，将业务申报金额与报关单、退税单等所载金额相比较；再次，借助银行自身业务面宽广的优势资源，充分挖掘并利用银行已掌握的其他信息，综合考量目标企业供应链上下游企业的经营规模；最后，客户经理的尽职调查可以结合多样化的核查和调查手段以规避虚假融资。

二、出口信保融资的风险点及应对



风险点2：忽视出口企业自身的偿还能力

在通常的信保业务中，因出口企业自身原因造成融资款无法收到的风险需由银行承担。信保融资项下，银行可能疏于对出口企业的偿还能力的评估审核，或未能准确理解保险责任，出险后导致三方法律纠纷。



应对措施：加深业务理解，完善风险管理

出口信用保险不是担保，而是信用保险保单项下赔款权益或应收账款权益的转让，保险公司在出口企业全面履行销售合同及保险合同项下义务，发生保险责任范围内损失的前提下，才承担赔偿责任。银行需深入对保险合同的理解，对责任免除等限制性条款及特殊条款要有明确的认识。

同时银行需严格审查出口企业的资信情况及履约能力，不能因投保了出口信用保险而忽视其自身的信用风险，必要时可增加其他的担保措施，并持续进行贷后管理，严格把控融资宽限期。

风险点3：变更回款路径

融资银行很难持续有效地控制回款路径。保险公司承担的保险责任并不包括确认货款支付到指定银行的账户，对保险公司来讲，买方支付货款即可视为贸易合同完成。因此当汇款路径发生变更时，银行权益可能受损。



应对措施：明确回款路径，实现资金自偿

由于融资银行很难持续有效地对回款路径保持控制，当其发生变更时，银行权益可能受损。对此，建议银行严格要求企业在贸易合同中明确回款路径，如明确需在商业发票中载明收汇路径为融资银行的账户，并要求出口企业向境外买家寄单时应通过融资银行寄送；优化结算模式，以承兑交单（D/A）或承兑信用证（L/C）等方式结算，以规避企业篡改单据上的回款路径；约定路径变更须经企业和银行两方授权，并审查此类约定的有效性，以缓释因路径未锁定而带来的风险。

二、出口信保融资的风险点及应对



风险点4：买家拒收

在当前国际金融环境下，买方拒收风险日益增加，尽管出口信用保险承保拒收风险，但出口企业仍然可能因经验不足、处理不当导致在买家拒收后丧失货物权利，陷入“钱货两失”的窘境，从而损害企业自身权益。

应对措施：了解海关政策，降低拒收风险

出口企业、银行及保险机构应充分了解当地的海关政策，提前沟通并寻求更多处理货物的途径，以免在买方拒收货物时陷入困境。受限于业务面在全球的有限覆盖范围及对各国海关政策的理解深度，事务所、咨询公司等有全球布局的专业机构可以协助对相关政策做出深入解读，并针对银保企各自需求提出合理建议。

风险点5：确立的债权较为模糊

出口企业签订外贸合同时，可能存在签订设有陷阱、不严谨的合同条款、合同签订方式不规范的情况，如未注明实际债权人为出口企业、未明确代理企业与国外买家的付款义务、合同存在矛盾性条款等；或在出现纠纷时未及时应对，从而导致债权受损。债权不明可能导致保险公司拒绝赔付相关款项，进而使融资银行及出口企业面临较大的风险。

应对措施：优化合同条款，明确债权关系

银行和保险机构都从合同签订的前期就积极介入，从各角度审视合同条款可能带来的风险；出口企业需关注贸易合同条款的合理性，特别是支付条件；向买方明确代理企业接受订单仅为代理行为，贸易的实际债权人应为中国出口企业；尽量采用书面方式记录交易的变更事项，并妥善保管书面证据。

风险及应对总结

可以看出，信保融资出现风险，根本原因在于出口企业、银行和保险公司三方对短期自身利益最大化的狭隘追求。想要从源头上控制信保贸易融资业务的风险，需要三方均抛弃这种盲目、短视的视角，更加积极、互相信任地开展合作，才能实现真正意义上的保障型融资。

三、当前信保融资业务发展面临的困境及解决方案



在上述风险案件频发的前提下，出口信保融资业务一度进入“寒冬”，多家银行开始收紧甚至暂停了出口信保融资业务。我们从以下角度分析了引发这种困境的内在原因：

1. 业务监管缺失，参与方缺乏有效指引

困境：

我国目前尚未制定专门的法律法规对出口信用保险进行规范，仅由《信用保险和保证保险业务监管办法》予以管辖，不能充分地满足对出口信用保险的监管需要。缺乏相关指引使得银行、保险机构在业务操作流程不够规范，这也导致了更大的风险敞口。

解决方案：

建议监管方面可出台更多细则引导和鼓励金融机构开展信保融资业务，银行方面，建议规范出口信保融资业务的管理制度，细化操作流程指引；保险公司方面，可鼓励加强相关系统建设并完善信息披露模块、明确风险控制的基本要求等。随着银监会与保监会的合并，银保监会作为银行业和保险业共同的监管部门，其成立可以更好的促进如信保融资之类的银保合作业务的稳定发展，有利于相关监管规则的制定，这将对推动信保融资发展起到纽带的作用。

三、当前信保融资业务发展面临的困境及解决方案



2. 认知和运用程度不高，操作不规范，维权意识不足

困境：

很多出口企业对信保融资业务的认知和运用程度不足，未能有效地运用出口信用保险这一政策性金融工具以规避风险或取得融资。部分企业只对信保融资业务略知皮毛，对风险识别和保险的除外责任了解有限，可能会过多看重信保的扩出口促融资功能而忽略存在的保险缺失风险，从而使企业和银行得不到真正的保险保障；部分企业对信保融资有一定程度的了解，能在自身风险承受能力下开展业务的企业，但可能存在拒绝配合理赔，或变更回款路径，或未将涉及除外责任的相关业务风险及时充分告知融资银行的风险。

解决方案：

信保公司提供对投保企业出口操作规范性和保险履约能力方面的培训，并协助测评履约能力供银行参考。

为实现贸易融资业务的自偿性，将信用风险转嫁给信保公司，保险合同项下业务的有效性至关重要。出口企业想在面临信用风险时获得快速充分的赔款，必须保证债权的清晰确立，而这源于操作的规范性及对业务的深入理解。建议保险公司强化对投保企业的出口操作规范性和保险履约能力方面开展相关培训，协助出口企业维护利益和保险权益。对于有融资意向的出口企业，银行可以借鉴保险公司对企业的出口操作规范性和保险履约能力的测试评分，再结合传统贷前调查筛选出适合开展信保融资的企业。

三、当前信保融资业务发展面临的困境及解决方案



3. 政策性出口信保公司经营范围限制，其他商业保险公司经营能力制约

困境：

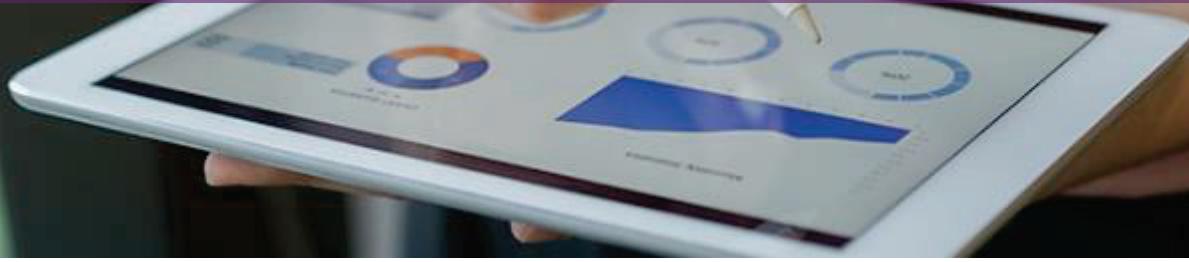
目前我国的出口信用保险业务主要由一家国有政策性保险公司承办，其经营范围主要体现在对出口信用保险业务的普及，不包含推广融资贷款业务。作为银行贸易融资产品，信保融资的办理主要取决于银行融资业务的发展方向。银行融资业务产品是多样化的，信保贸易融资并非首选。同时很多出口企业对出口信保知之甚少，受限于银行信保融资的产品设计、准入条件和可操作性，加之虚假贸易融资等风险事件频发，进一步限制了保险公司对此项业务的推广。

尽管多个商业保险公司从2013年起陆续开始涉足信保融资领域，但至今各家出口信用保险的业务规模仍然很小，增速极为缓慢，产品类型略为单一。另外，区别于其他传统保险，融资性信用保险有资质要求，且业务的开展需要保险公司对企业进行培训指导、与银行保持协调沟通、对信保融资业务风险点有较强的把控、对产品和制度持续改良升级，而这些都有赖于高度的合规性及多年大量业务经验的积累，要求保险公司及信保业务人员有较高的职业素养。目前来看，商业保险公司在信保业务上实务经验比较缺乏，而传统的保险营销模式和保费收益分配机制并不完全适用于出口信用保险，信保融资业务的开展存在一定的操作风险和道德风险。而一旦风险事件引发的大额拒赔导致银行利益受损，都可能使银行收紧或停滞信保融资业务。

解决方案：

建议银行在已有的防范操作风险的各类措施基础上，进一步深化与保险公司的合作，从软硬件两方面进行提升。软件方面，建议完善银保业务交流机制，通过借调学习、座谈培训等方式，让银行全面深入了解出口信用保险，防范因规则认识不足而导致的操作风险；同时，银行可根据信保融资业务情况，对出口信保产品类型及条款细节提出有针对性的改善建议，让保险公司知悉银行在开展信保融资时的考量及诉求。硬件方面，可积极开发升级银保企三方对接的业务系统，整合资源之余提高工作效率，防范因工作失误而导致的操作风险。

三、当前信保融资业务发展面临的困境及解决方案



4. 缺乏配套科技能力，制约对于信保风险的精准分析和高效应对

困境：

准确有效的信用风险的量化分析是合理定价的基础。信保定价模型的精算技术往往依托于确定性模型，通过将业务人员的继往经验依托相对固定的公式对于不同类型的信用主体进行风险画像、分级和风险定价，并形成对应核保和理赔规则。但这种方法高度依赖主观的经验判断，而对于不断发生变化的外部市场导致的信用风险变化反馈往往会滞后。随着金融科技技术的不断发展，目前很多企业开始尝试以数据驱动的方法，根据内部经验和外部环境的变化，不断迭代更新风险定价的机制，从而可以更为及时准确地反映目标市场的情况。但这一方法上的转变，受制于两个关键因素：

1. 缺乏管用好用的数据基础。需要持续的对于各类信用风险事件按照主体、发生原因、影响程度等维度进行系统整理和持续积累。但目前受制于数据获取的渠道以及汇总整理的机制，可用于信保业务分析的数据体量和质量都差强人意。
2. 配套信息化能力不足。模型驱动的工具的优势在于其能够及时高效的处理大量信息，从而实现对于外部环境变化的迅速反应。而上述工具的构建需要依托于强有力的系统中台，尤其强调其高效调用和分析数据的算力。这种算力远超传统的信保业务承载的范畴。

解决方案：

针对信保业务的具体需求，需要进一步提升企业的科技能力，可以优先从数据+业务双中台的管理模式入手。在数据方面，强调完善信保业务相关的风险数据集市的配套能力；在工具方面，强调内置的高效计算引擎。同时依托于企业整体的中台串联，驱动计算引擎和风险数据集市的有机互动，更为有效地实现对于具体业务单元的有效赋能，从根本上提升风险识别、分析和计量的效率效果。

四、一带一路下的信保融资



“一带一路”倡议是中国走出去、与全球各国实现互利共赢的伟大战略。自2013年来，中国已经与138个国家签署了“一带一路”合作文件，开展了2000多个合作项目，与沿线国家货物贸易累计总额超过了7.8万亿美元。²一带一路倡议中伴随着出口贸易额的不断增大，出口企业对出口信用保险项下的融资需求也随之增加。

1. 中国的信保业务在“一带一路”的合作现状

我国的信保公司为“一带一路”提供支持性服务，重点体现在基础设施互联互通、国际产能合作、境外经贸合作区等领域，如为柬埔寨最大水力发电工程—桑河二级水电站提供信用风险保障，极大缓解当地电力供应不足的状况；在中巴经济走廊，针对巴基斯坦能源市场特点协助支持并承保风电项目、燃煤电站；自2014年起为广东华坚公司在埃塞俄比亚投资的国际鞋城提供信用风险保障，承保金额接近3000万美元，直接提供了6000个就业岗位并带来每年约1500万美元的外汇收入，促进了当地经济发展之余也增加大量就业机会等等。

²数据来源：中国贸易新闻网 <http://www.chinatradenews.com.cn/content/202006/10/c110703.html>

四、一带一路下的信保融资



2. 一带一路与信保融资进一步深度结合所面临的困境

- 1) 困境：中国的银行及保险机构在部分“一带一路”国家尚未设立分支机构，国内企业欲开展出口信保融资业务时，可能难以寻得合适的融资银行。

对策：信保公司与当地银行、保险机构可以采用以下形式开展合作：

- (1) 实现资信状况信息共享
- (2) 完善出口信用风险评价体系
- (3) 丰富进口商数据库以协助出口企业进行风险评估
- (4) 签订合作框架协议，交由当地银保机构协助催收账款等。

中国保险公司还可以通过再保险分入的形式承担部分保险责任。例如，2016年，某集团在收购塞尔维亚斯梅代雷沃钢厂后，就其信用销售向当地机构塞尔维亚出口信用保险署（AOFI）投保，但因AOFI规模小、自身风险承受能力低，信保公司以再保险分入形式承担了超过60%的保险责任，这也是中国保险公司与“一带一路”国家同业机构的首次出口信保再保险分入业务合作³。

- 2) 困境：受限于语言、文化、地域差异，出口企业在与“一带一路”国家的企业合作时，常面临沟通不畅、对当地企业信息了解不足、对政策法规理解存在偏差等不利情况。

对策：为协助出口企业摆脱在与境外企业谈判中的劣势，多家银行与信保公司签订“一带一路”合作框架，依托银行在“一带一路”国家的网络布局优势、广泛的代理行合作资源和政策性保险公司的资源，共同开发国别区域市场，为企业提供“保险+融资”的综合性金融服务，将“中国融资+中国制造”嵌入到商业主体在第三国市场投资的项目中，实现“联合开发，利益共享，风险共担”的对外合作模式。

³信息来源：http://www.xinhuanet.com/money/2019-04/24/c_1124411061.htm

五、结语



以上，我们对出口信保融资的发展情况、业务模式流程等进行简单介绍，分析了当前业务存在的风险点及发展过程中面临的困境，并有针对性地提出应对措施与解决方案。此外，结合我国“一带一路”的发展方针，我们站在出口企业、融资银行与保险公司三方的立场展望信保融资业务的前景。中国的信保融资业务尚处于发展阶段，随着国际贸易市场的开拓以及国家政策的导向，出口信保融资的未来可期。

参考文献

- [1]. 刘灿霞.我国信用保险与银行保理的合作发展研究[D].广西大学,2012.
- [2]. 王素玲.中国出口信用保险的现状及对策[J].经济研究导刊.2010(10)
- [3]. 魏琪.我国银行保理和出口信用保险的协作研究[D].海南大学,2015.
- [4]. 陆秋强.信保融资业务发展面临的困境和对策建议[EB/OL].(2018-09-11).
https://www.sohu.com/a/253294181_522926
- [5]. 贸易金融生态圈.出口信保融资业务及其风险防控之道[EB/OL].(2018-07-24).
https://www.sohu.com/a/243064553_522926
- [6]. Mi画.信保融资”业务从“辉煌”走向“没落”，谁之过?[EB/OL].(2018-12-19).
http://www.360doc.com/content/18/1219/18/45104322_802947098.shtml
- [7]. 爱不会客串.出口信保融资模式创新探路[EB/OL].(2018-09-14).
<http://www.pinlue.com/article/2018/09/1423/207161044819.html>
- [8]. 张晓银.出口信保现况及发展建议[DB/OL].(2019-04-05).
<https://wenku.baidu.com/view/dbde5b09dc88d0d233d4b14e852458fb770b3883.html>

kpmg.com/cn/socialmedia



如需获取毕马威中国各办公室信息，请扫描二维码或登陆我们的网站：

<https://home.kpmg.com/cn/en/home/about/offices.html>

本刊物所载资料仅供一般参考用，并非针对任何个人或团体的个别情况而提供。虽然本所已致力提供准确和及时的资料，但本所不能保证这些资料在阁下收取本刊物时或日后仍然准确。任何人士不应在没有详细考虑相关的情况及获取适当的专业意见下依据本刊物所载资料行事。

©2020毕马威华振会计师事务所(特殊普通合伙)、毕马威企业咨询(中国)有限公司及毕马威会计师事务所，均是与瑞士实体—毕马威国际合作组织(“毕马威国际”)相关联的独立成员所网络中的成员。毕马威华振会计师事务所(特殊普通合伙)为一所中国合伙制会计师事务所；毕马威企业咨询(中国)有限公司为一所中国外商独资企业；毕马威会计师事务所为一所香港合伙制事务所。版权所有，不得转载。在中国印刷。

毕马威的名称和标识均属于毕马威国际的注册商标。

出版日期：二零二零年七月