

2016 年 2 月

总第叁拾捌期

2

techonor.



声  
闻

敬启者：

新年至，旧岁辞。

感谢老客户对我们一如既往的信任与支持，也非常荣幸近百家新增客户选择了达诺的服务。

无论是股市跌宕起伏，还是经济环境阵阵寒流。过去的一年，给大部分中国人非常不一样的参与感。2015 年，在传统货运险领域，我们继续保持增长态势。同时，在出口产品责任险及信用险方面，也取得期待成绩。随着一带一路，中国企业走出去战略，我司作为配套服务商，参与多个中国企业海外投资项目。在投标成本核算、投标/履约保函、海外人员及投资保险安排方面，帮助客户量体裁衣，制作最具竞争性的解决方案。

天道好还。新年开局，全球股市动荡，人民币汇率单向波动，经济形势不确定性陡增。

2016 年，是达诺从业第二十个年头。我们全体同仁，心怀感恩，愿以匠人之精神，恪尽职守，为所有衣食父母，雪中送炭、锦上添花。

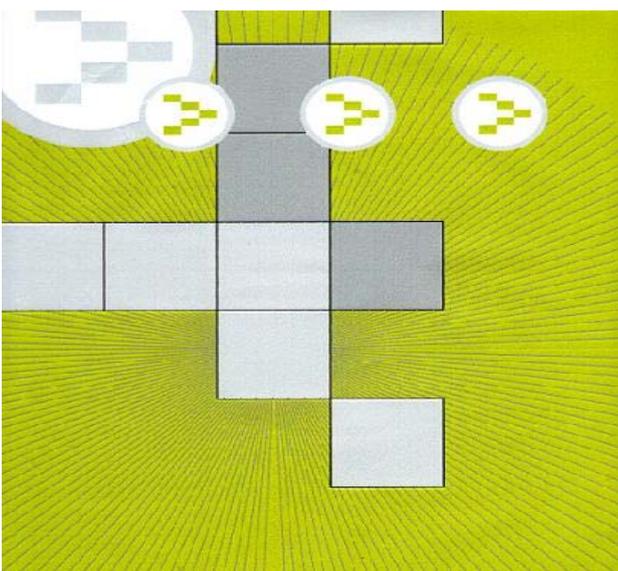
恭祝新年快乐 龙马精神。



青岛达诺保险经纪有限公司



为客户创造价值



### 【出口信用保险提振“走出去”信心】

在当前世界经济复苏反复曲折的形势下，出口信用保险作为国际通行的对外贸易、投资支持手段和 WTO 规则允许的贸易促进措施，在国际贸易投资中所起的作用日趋重要。中国信保充分发挥出口信用保险防范风险、拓展市场、支持融资、补偿损失的作用，提振广大外经贸企业开拓海外市场的信心。同时细化理赔服务、提高理赔速度，以实际行动护航中国企业开拓国际市场。

作为国际通行的对外贸易、投资支持手段和 WTO 规则允许的贸易促进措施，出口信用保险在国际贸易投资中所起的作用日趋重要。

在当前世界经济复苏反复曲折的形势下，中国出口信用保险公司（以下简称“中国信保”）充分发挥出口信用保险的防范风险、拓展市场、支持融资、补偿损失等作用，提振广大外经贸企业开拓海外市场的信心。同时细化理赔服务、提高理赔速度，以实际行动护航中国企业开拓国际市场。数据显示，2015 年前三季度中国信保累计向企业支付赔款 8.51 亿美元，同比增长 30.1%。

### 赔付千万美元保障拒收风险

来自中国信保的资料显示，2015 年以来，投保企业的出险致损原因主要包括买方拖欠、买方拒收、买方破产、开证行拖欠、开证行拒绝承兑以及海外政治风险等，其中买方拖欠占短期出口信用保险损因的 80% 以上。

近期，西王集团遭遇海外开证行无理拒付风险，得益于中国信保及时赔付的 1000 多万美元，该企业的燃眉之急才得以解决。西王集团是一家以玉米深加工和特钢为主业的大型工业企业，年加工玉米 300 万吨、特钢 300 万吨，是中国精品钢基地、山东省规模最大的电弧炉炼钢生产商。2015 年 6 月份，阿尔及利亚一家买方通过法国中间商找到了西王集团，计划采购 2.77 万吨方坯，价值约 1200 万美元，采用即期信用证方式结算。西王集团向中国信保山东分公司申请了银行资信调查和信用限额，在确定承保后，西王集团积极安排生产并按照合同及时发货。

然而，天有不测风云，货物在途期间，国际钢价大幅下跌。西王集团收到了买方发来的拒收函电，表示货物存在放射性问题，拒绝接受货物。即使此后西王集团提供了 SGS 出具的无放射性检验报告，买方也未更改态度，银行方面也拒绝履行信用证约定的付款义务。面对买方拒收和银行拒付的双重危机，西王集团只能向中国信保报损，中国信保立即介入案件，一方面稳定企业情绪，另一方面积极开展减损举措。经过分析，中国信保认定银行方面拒付理由不符合《跟单信用证统一惯例》有关程序性规定，应无条件履行付款义务，而买方拒收的真实原因是市场价格下跌。此后，中国信保一方面通过海外机构继续向开证行施压，另一方面立即启动定损核赔。

为保障企业正常经营，中国信保依据保险合同就企业的损失进行了足额赔偿，从企业通知风险发生到发放赔款仅用了不到两个月的时间。

## 强化学理服务提升客户体验

据悉，自 2008 年国际金融危机爆发以来，中国信保就研究制定并采取了多项措施，不断提高理赔服务效率和客户服务水平，积极支持企业对外贸易和对外投资合作。



为提高理赔响应速度，中国信保采取了“理赔风险总量控制，业务操作分级授权”模式，即由总公司集中处理数量占比较少的大金额赔案，而将数量占比较多的中小金额赔案授权营业机构处理，加快了对企业报损案件的响应速度。中国信保还开发上线了“信保通”网上报损索赔操作系统，实现客户报损通知、索赔申请和单证资料的无纸化传递，同时简化业务和财务操作流程，减少或取消不必要的纸质单证往来，既加快了理赔响应速度，又提升了客户理赔服务体验。

面对企业的不同需求，中国信保采取了针对性的理赔措施。对优质客户全面推行“理赔绿色通道”服务举措，对满足一定标准的索赔案件提供“先赔付、后调查追讨”的优惠理赔服务，支持行业龙头出口企业大胆开拓国际市场，带动行业整体出口。

与此同时，中国信保还充分发挥自身专业优势，结合企业实际，定期为企业提供各种风险预警，举办风险管控知识培训，提高企业的风险意识。国际金融危机以来，中国信保累计举办各类国际贸易风险防范讲座数百场，为国内数千家出

口企业提供专业培训与咨询，进一步提高了企业的国际贸易风险防范意识和风险管理能力。

## 定制服务机制呵护小微企业

值得注意的是，与大型企业相比，小微企业在拓展海外市场时经常面临风险管理能力弱、抗风险能力差等问题。

来自中国信保的统计数据显示，小微企业出险案件中，有 78.2% 是由买家或开证行拖欠导致的。针对这一情况，中国信保建立了小额案件“简化流程、简化单证、简易勘查、快速理赔”服务机制，取消客户报损环节，大幅删减索赔单证要求，取消货物处理前置程序，落实国家支持小微企业出口的政策。并且以中小企业网络投保平台为基础，推出了“信保通（小微企业版）”，为小微企业提供包括网上投保和续转、网上索赔、单证管理、风险信息查询等在内的综合在线投保后服务，进一步提升了服务效率。

据统计，2015 年 1 至 11 月，中国信保小微企业累计发生赔案 1143 起，累计赔付金额 1 亿美元，同比增长 31%。2011 年以来，中国信保已累计向小微企业赔付 4.82 亿美元。此外，中国信保成立以来，已累计向近 9000 家企业和银行支付赔款 71.4 亿美元。其中 2011 年至 2015 年 9 月，中国信保累计支付赔款 53.47 亿美元，近 5 年年均增长 27.9%。



## 【信保说案】警惕！中间商诈骗频出“升级版”

### 初级版

#### （一）诈骗思路

不良中间商伪造海外买方签章与出口企业签订合同，指示出口企业将提单收货人设定为第三

方后，空手套得货物。必要时，中间商会以海外买方名义支付小额定金，以获取出口企业信任。

## （二）案件特点

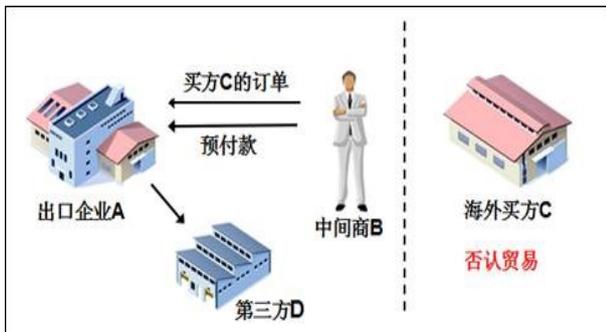
初级版案件中，多兼具以下特征：

1. 出口企业从未与最终买方接触，一切业务沟通通过中间商完成，无法提供任何与买方的书面往来文件。
2. 经中间商指示，提单收货人为第三方。
3. 没有预付款，或小额预付款从第三方（尤为常见的是中间商的离岸公司）汇出。

## （三）风险症结

如上所示，在合同、物流、现金流三方面，出口企业的贸易痕迹都只和中间商相关，可谓与最终买方“三不沾”，无法提供有效书面文件来确立对买方的债权。

## （四）典型案例



出口企业 A 接到中间商 B 向其发送的土耳其买方 C 订单，称介绍其开拓土耳其市场。中间商 B 通过其在香港的离岸账户向出口企业 A 打入 10% 的预付款，货物经 B 指示出运给第三方 D。应付款日到后，因未见买方 C 支付货款，出口企业 A 向中国信保宁波分公司报案。经介入，买方 C 否认与出口企业 A 存在贸易关系或收取过货物，并指出所谓的“订单”是伪造的。随后，中国信保宁波分公司协助出口企业 A 在土耳其当地对中间商 B

提起了诉讼，B 这才承认是冒用买方 C 名义骗取了出口企业货物。

## 升级版（一）

### （一）升级思路

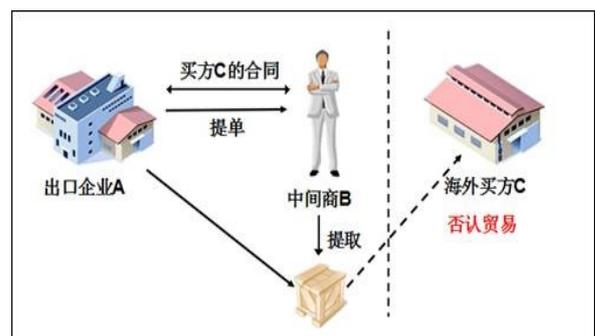
随着“初级版”骗局的曝光，出口企业意识到了“三不沾”业务的风险，大多提高了警惕。不良中间商因不可能让出口企业真正与买方签订合同或让买方汇款给出口企业，便从“物流”角度出发，将提单收货人设定为最终买方，以麻痹出口企业的防备。

### （二）风险症结

1. 在部分国家和地区，提货人只要提供正本提单，及与提单收货人微弱的关系证明，即可提货，例如名片。在此类案件中，虽然提单收货人为买方，但出口企业多将正本提单寄给中间商，为中间商冒名提货提供了便利。

2. 在指定货代的情况下，货代有可能存在道德风险，与中间商勾结，擅自放货给中间商。

### （三）典型案例



出口企业 A 通过中间商 B 与阿联酋买方 C 建立贸易关系，并将货物发送给买方 C，即记名提单的收货人为买方 C。因买方 C 逾期未付款，出口企业 A 委托中国信保宁波分公司进行外海追偿。但经调查，买方 C 表示其并未委托中间商 B 进口货物，中间商 B 只是在其格子铺中租用了一

个格子。后经向中间商 B 施压，其承认伪造了买方 C 的签章向出口企业 A 下单，并利用印有买方 C 公司的名片提取了货物。

## 升级版（二）

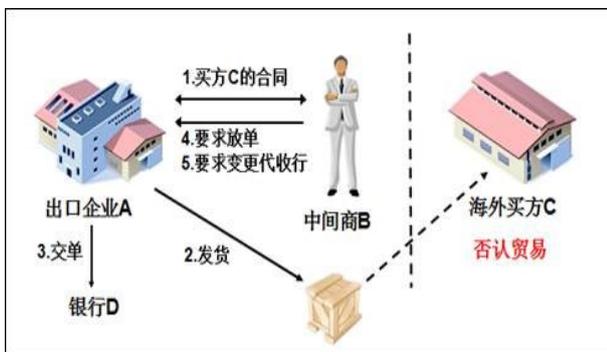
### （一）升级思路

约定相对安全的支付方式，将支付方式设定为 DA 或 DP，选定商业信誉较好的银行交单。通过对银行的引入，给出口企业以“安全感”，解除其警惕。待货物到港后或到港前夕，编造各种理由要求出口企业变更代收行或提单收货人等，再通过黑手段获取提单后提货。

### （二）风险症结

1. 部分国家地区的银行存在因与客户关系密切而“擅自放单”的风险。
2. 大部分国家地区的海关都有严格的货物堆存期限，超期货物将被罚没。同时，部分目的港海关对货物的退运和转运还有严苛的条件。因此，货物到港后，出口企业面临较大的货物处理压力，从而相信买方说辞、应要求变更银行或提单的可能性大大增加。

### （三）典型案例



出口企业 A 通过中间商 B 介绍，与肯尼亚买方 C 签订贸易合同并出运货物，提单等文件经银行交单。货物到港后，中间商 B 提出当地政府机构要求货物检测合格后才能清关，因此要求出口

企业 A 通知银行先行放单。就在出口企业 A 通知银行放单后，中间商 B 又表示为了避免政府机构检测，走了些“门路”却被查获，因此无法再通过原代收行 D 获取单证，要求出口企业变更代收行及提单收货人。出口企业 A 意识到其中异样，向中国信保宁波分公司进行了通报。中国信保宁波分公司随即委托当地律师进行调查，得到买方律师回函，称从未认识中间商 B，更未与出口企业建立过贸易关系。

针对错综复杂的“中间商”贸易，我们提出“四个不要”建议供大家参考。

**不要过分相信中间商。**通过中间商进行交易可以弥补企业自身海外渠道有限这一不足，帮助企业以较小的成本拓展海外市场。但出口企业对中间商的信任要适度，切忌因过分信任而放松戒备，留下风险敞口。有机会则应获取其财产作为担保，以尽可能增加其“违法成本”。

**不要省略买方资信调查环节。**除了通过中国信保提供的买方资信报告了解买方资信情况、谨慎判断是否建立贸易关系外，出口企业还可以通过报告直接获取买方地址、邮箱、电话、传真、法定代表人等重要信息，与中间商提供的信息进行核实。此外，在条件允许的情况下，可直接采取出国考察、邀中间商来华并设法开展调查等方式来控制风险。

**不要忽视贸易合同签署的规范性。**出口企业要确保买方签章真实、合法、有效，尤其在中间商以买方名义签订合同时，应严格审查签约人是否具备签约权。出口企业可根据资信报告判别签约人是否为买方法定代表人；若不是，应要求签约人出具买家授权书并对授权范围和期限进行核查。在有疑问的情况下，应直接联系买方进行确认。

不要放过交易中任何可疑的细节。中间商风险类案件的特点分散于交易的多个环节，出口企业可通过对过程环节的把控来防范风险。例如，出口企业应与买方保持沟通。当中间商要求变更提货人或单据主体时，应及时向买方确认，或要求中间商提供买方指示文件。如果中间商拒绝出口企业与买方联系或无法提供相关指示时，出口企业应提高警惕，必要时可直接联系买方进行确认。



### 广东港口货物短卸索赔增多

#### 散装谷物和矿石货物

据协会驻中国通讯员的报导，广东港口发生货物短装索赔案件明显增多。如果中国检验检疫局（CIQ）或货物检验报告发现货物短装超过 0.5% 以上，当地收货人对承运人的态度相当强硬。

据报导，当地收货人直接向承运人尤其是悬挂外旗的船舶索赔。



为避免可能的短装索赔，协会通讯员提出以下建议：

1. 在装货港进行联合检验。尽量邀请多方进行检验，如船方、当地机关以及代表船东/租船人/托运人/收货人的独立检验人等。如果装货港水尺计量发现短装，应就此发表声明，并将相关事项通知租船人。

2. 船舶驶往卸货港途中应严格遵守租船人的运输指示，如货物通风以及污水探深和抽水等。航行期间应做好相关记录并定期报告租船人等相关各方。

3. 在卸货港进行联合检验。应尽量邀请相关各方进行检验。通常情况下，当地 CIQ 检验员较难应付，并且由于语言不通，外国船长/大副和检验员之间存在沟通障碍。因此，建议承运人指派一名独立检验员参与水尺检验。

4. 如果有多个卸货港，承运人须格外注意，船方应与承运人指派的检验员一起，谨慎地监控卸货过程，并且尽量保证数据的准确度。

当地通讯员就广东港口卸货事宜总结了几种最有效的抗辩策略，具体如下：1. 承运人的“责任期间”根据中国法律的规定，承运人对非集装箱货物的责任期间，是指从货物装上船时至卸下船时止，货物处于承运人“掌管”之下的全部期间。因此，货物过舷后，承运人对卸除后才发现的货物短装不承担责任，而短装索赔所依据的数据通常是已卸除在岸货物数量的记录。

2. 以提单上托运人提供的资料为抗辩依据散装货物通常采用康金提单、波尔的摩或北美谷物格式提单。这些提单通常在正面印有“重量、尺寸、状况、内容和价值不知”等说明。如果是清洁提单，中国法庭一般将这些说明视为格式内容。此类印刷内容并不能解除承运人应检查装船数量并标注货物的真实状况的责任。若无此类标注，承运人有责任依照提单所标明的状况和数量将货物运送到目的地。在这种情形下，承运人表面上则无抗辩的理由。

3. CIQ 报告当地收货人或取得代位求偿权的保险人通常采用 CIQ 报告作为货物索赔的主要依据。CIQ 是代表政府对货物进行法定检验的主管机关。在法庭上，CIQ 报告通常也比商业或个人检验报告更有分量。除非提交有力的相反证据，

当地法庭将依照 CIQ 重量证书确定实际卸货重量。

4. 贸易误差国际上普遍接受运用贸易误差作为抗辩，但在广州，这种抗辩却难有施展的空间。尽管大多数中国法庭允许这种做法，但广东省高级人民法院在 2012 年二审做出的一项重要判决中，否决了承运人以贸易误差和/或测量误差为依据的抗辩。该判定认为，在航运业，没有证据表明可依据贸易误差和/或测量误差进行抗辩。此外，在此案中，CIQ 检测报告也已经过修正，并不存在较大误差。正是这项判决造成了承运人在上述港口进行货物短装索赔抗辩遭遇的困难局面。

5. 水分变化根据《中华人民共和国海商法》的规定，承运人对因货物的自然属性或固有缺陷造成的损失或损坏不承担责任。如果承运人有证据表货物短量是因货物的固有缺陷或长途运输中水分的损耗造成的，则承运人可能成功进行抗辩。

通讯员敦促承运人应取得装货港和卸货港货物质量证书（含货物水分资料）。由于货物水分是

交易中的一项关键指标，收货人应拥有此类证书。

承运人向法庭申请公开此类证书档时（由收货人或 CIQ 公开），收货人可能拒绝此类要求，因为法官拒绝此类申请已有先例。

实际上，即使质量证书（无论是通过向对方请求或向法庭申请获得）显示货物的水分有所降低，如果短装的数量与水尺测量结果大相径庭，法官也可能判定货物短装与水分损耗并无联系。

#### 6. 运输途中的抽水量

在运输一些散装矿石货物（如铁矿石、石油焦和硫矿等）的途中，货物通常会渗水，并且在途中进行抽水。

这种抗辩需要依赖污水记录。可惜的是，一些当地法庭对这些记录并不看重，因为这些记录是由船方而非独立的第三方提供的。因此法官并不认可以此为依据的抗辩。但是，以此为论点或证据进行抗辩也不乏成功案例。

7. 封舱尽管一般在装船完成时，货舱的舱盖都密封完好，但对于收货人等提起的索赔，这种抗辩并不成立。

达诺箴言：

“人生在世，富贵不可尽用，贫贱不可自欺，听由天地循环，周而复始焉。” ---吕蒙正

免责声明：本出版物仅供一般性参考，并无意提供任何法律或其他建议。我们明示不对任何依赖本出版物的任何内容而采取或不采取行动所导致的后果承担风险。我们保留所有对本出版物的权利。