附 件

深圳市2023年度出口信用保险外贸中小微企业统保政策简介

1. 政策核心内容

2022年出口额800万美元（含）以下企业直接向中国出口信用保险公司深圳分公司领取出口信用保险保单。

二、具体落实方式

（一）确认企业名单

由深圳市商务局通过官方网站公示我市2022年出口额800万美元（含）以下企业名单，接受公众监督，公示期满后确认名单。

（二）出口信用保险保单领取方式

线上领取：

企业登录中国（深圳）国际贸易单一窗口（<http://sz.singlewindow.cn/>），进入**出口信用**模块，按流程操作即可领取，具体操作指引登录中国出口信用保险公司深圳分公司公众号查询，中国（深圳）国际贸易单一窗口线上投保咨询电话：83165355。

保单咨询：

请联络中国信保深圳分公司客户经理：

宝安区：吕经理 13699865957、谢经理 18680363832、吉经理 88325708

南山区、福田区、前海深港合作区：孙经理 88325712、蔡经理 88325625

龙岗区、坪山区、盐田区、大鹏新区：李经理 89983644、孙经理 89980874

龙华区、罗湖区、光明区、深汕合作区：林经理 88325703、许经理 88325648

（三）领取时间

请企业在2023年6月30日前通过前述方式领取保单。如企业在2023年6月30日后领取保单，则该企业在该保单年度内的风险保障期限为保单实际签发日期（通常为企业实际领取保单后的一周内）至2024年6月30日。

（四）出口信用保险产品简介

**1.保障范围**

保单有效期内被保险人（即企业）与买方签订销售合同并以被保险人名义报关的2023年7月1日-2024年6月30日全部出口业务，不予承保的国别除外（以正式保单约定为准）。

**2.保障风险种类**

（1）商业风险：无力偿还债务/买家破产/拖欠货款/拒绝接受货物；开证行破产/停业/被接管/拖欠/拒绝承兑。

（2）政治风险：买方/开证行所在国家发生战争、动乱、贸易管制、外汇管制等。

**3.保障金额**

按企业出口损失金额的80%，单一买方/开证行责任限额15万美元。（以正式保单约定为准）

**4.保险期限**

统保政策保险期限为1年（即2023年7月1日-2024年6月30日），对符合上述“保障范围”项下出口损失，均可向保险机构提出索赔申请，中国信保深圳分公司理赔服务电话：88325700。

（五）出口信用保险一揽子服务

中国信保深圳分公司免费为企业提供3个海外买家资信报告；通过中国（深圳）国际贸易单一窗口按月定期推送国别风险信息、海外市场信息、风险提示信息等。

（六）企业利用保险单模式

企业成功领取保单同时，请及时下载并绑定“信步天下”APP，涵盖行业对标、国别资讯、风险提醒等多项功能，为企业提供在线信用服务。同时，企业可充分利用中国（深圳）国际贸易“单一窗口”地方特色平台，通过中国信保深圳分公司“线上承保、线上报损核赔、线上资信、线上咨询”四个线上服务举措，积极开拓国际市场，促进出口增长。在日常经营过程中，如海外应收账款逾期未收或发现买方或买方所在国存在风险异动，企业根据保单条款规定，务必第一时间向中国信保深圳分公司报案，以便尽快获得支持和保障。

三、统保赔付案例分享

**案例1**

**统保企业获得赔款**

宝安区一家主营键盘研发和生产的小微企业因香港买方拖欠近44万美元货款，于2022年5月提交了索赔申请。接到企业报案后，中国信保深圳分公司安排客户经理在24小时内与企业联系了解案情，并通过客户经理上门以及多轮电话、微信沟通指导该企业准备索赔材料。同时，中国信保深圳分公司安排海外渠道同步介入调查，发现该买方有多宗涉诉案件，被诉金额达一千万港币，财务存在明显问题。买方对中国信保深圳分公司的追讨始终不予回应，恶意逃避债务。为充分发挥出口信用保险的风险补偿作用，尽快弥补企业损失，中国信保深圳分公司快速开展定损核赔工作，并根据保单约定及时向该企业支付了15万美元的赔款，缓解了疫情期间企业的资金压力。

**案例2**

**利用资信服务助力企业海外市场开拓**

深圳市龙华区的A企业是一家集研发生产销售为一体的无线充电设备高新技术企业。基于自身海外业务需要，A企业已连续多年领取政府平台小微企业保单，并积极利用保单项下配套的增值服务-“四个线上”服务，助力企业海外市场业务开拓工作。企业表示，“线上资信”服务中的“资信导航仪”、“资信报警器”等产品对自身帮助很大。2022年12月底，A企业合作多年的一家阿联酋客户向其发起了一笔订单，金额20万美金，正当企业准备好一切手续准备出运时，关注买方风险的线上资信产品“资信报警器”给企业推送了一则关于阿联酋买方破产的风险提示。A企业第一时间联系中国信保加急调取了一份阿联酋买方最新的资信报告。调取的资信报告显示该阿联酋买方确实已经破产，于是A企业立即终止了对该买方的出运流程，避免了损失的发生。

此外，A企业也高度重视新兴市场的开拓工作，突破业务发展瓶颈，因此，多次组织业务人员集体学习“线上资信”推送的海外提单报告。海外提单报告不仅详细介绍了与出口企业产品匹配的海外排名前50的买方，而且提供其名称、交易规模、联系方式、原产国、交易变动趋势、国家宏观数据等信息。通过提单报告提供的海外买方联系方式等信息，A企业目前正与选定的多家买方洽谈业务中。