

สรุปคำถามของผู้เข้าร่วมงานสัมมนา EXIMSURANCE

Q : ในปี 2550 และ 2551 ธสน. มีมูลค่าการจ่ายค่าสินไหมทดแทนจำนวนเท่าใด

A : ในปี 2550 ธสน. มีมูลค่าการจ่ายค่าสินไหมทดแทน จำนวน 2.75 ลบ. และในปี 2551 มีมูลค่าการจ่ายค่าสินไหมทดแทน จำนวน 16.19 ลบ. โดยมีสัดส่วนของการจ่ายค่าสินไหมทดแทนในสินค้าประเภทอัญมณี และเครื่องประดับมากที่สุดทั้ง 2 ปี

Q : ธสน. คิดค่าบริการในการวิเคราะห์ข้อมูลผู้ซื้อ/ธนาคารผู้ซื้อ อย่างไร

A : - สำหรับบริการประกันการส่งออก ธสน. คิดค่าบริการวิเคราะห์ข้อมูลผู้ซื้อรายละ 2,000 บาท/ปี และค่าบริการธนาคารผู้ซื้อรายละ 3,000 บาท / ปี

- สำหรับบริการประเมินความเสี่ยงผู้ซื้อ/ธนาคารผู้ซื้อ ซึ่งเป็นบริการตรวจสอบความน่าเชื่อถือของผู้ซื้อ/ธนาคารผู้ซื้อในต่างประเทศ เพื่อให้ผู้ส่งออกนำไปใช้ประกอบการตัดสินใจทำการค้าที่เหมาะสม ธสน. คิดค่าบริการวิเคราะห์ข้อมูลผู้ซื้อ/ธนาคารผู้ซื้อรายละ 3,200 บาท

Q : บริการประเมินความเสี่ยงผู้ซื้อ/ธนาคารผู้ซื้อ ประกอบด้วยข้อมูลอะไรบ้าง?

A : ประกอบด้วย ข้อมูลทั่วไปของผู้ซื้อ เช่น วันจดทะเบียน จำนวนพนักงาน ผู้บริหารของกิจการ รวมทั้งอาจมีข้อมูลทางการเงินด้วย

Q : ธสน. มีเกณฑ์ในการวิเคราะห์ข้อมูลผู้ซื้ออย่างไร และมีความถี่ในการวิเคราะห์ข้อมูลเพียงใด

A : สำหรับหลักเกณฑ์ในการวิเคราะห์ข้อมูลผู้ซื้อ ธสน. จะพิจารณาจากหลายปัจจัย อาทิเช่น ประวัติการก่อตั้ง, สถานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของผู้ซื้อ ประวัติการชำระหนี้ของผู้ซื้อ รวมทั้งข้อมูลในอุตสาหกรรมของประเทศผู้ซื้อ เป็นต้น ทั้งนี้โดยปกติ ธสน. จะมีการทบทวนข้อมูลปีละ 1 ครั้ง

Q : การติดต่อขอรับบริการประกันการส่งออก ต้องติดต่อโดยตรงที่ ธสน. เท่านั้นหรือไม่

A : ผู้ส่งออกที่สนใจสามารถขอรับบริการประกันการส่งออกของ ธสน. โดยตรงที่ ธสน. ทุกสาขา หรือ สถาบันการเงินที่เป็นพันธมิตรกับ ธสน. ทั้ง 10 แห่ง ได้แก่ ธนาคารกรุงเทพ, ธนาคารกรุงไทย, ธนาคารกสิกรไทย, ธนาคารทหารไทย, ธนาคารไทยธนาคาร, ธนาคารไทยพาณิชย์, ธนาคารนครหลวงไทย, ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, ธนาคารออมสิน, ธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย

Q : การชำระเบี้ยประกันการส่งออกให้แก่ ธสน. สามารถนำไปลดหย่อน หรือมีสิทธิพิเศษทางภาษีหรือไม่

A : ค่าเบี้ยประกันที่ชำระให้แก่ ธสน. จะไม่ถูกหักภาษี ณ ที่จ่าย และภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT) ทั้งนี้ผู้ส่งออกไม่สามารถนำค่าเบี้ยประกันที่ชำระให้แก่ ธสน. ไปคำนวณเป็นสิทธิพิเศษทางภาษีได้ อย่างไรก็ตาม ผู้ส่งออกสามารถนำค่าเบี้ยประกันดังกล่าวไปคำนวณเป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานซึ่งหักออกจากรายได้ของ ผู้ส่งออก ก่อนการคำนวณภาษีได้ตามปกติ

Q : การค้าขายกับผู้ซื้อในต่างประเทศโดยการเปิด Order ผ่าน E-Mail และมีการเซ็นสัญญา หรือเปิด PI แล้วเซ็นผ่าน Fax ดังนี้แล้วจะทำประกันการส่งออกได้หรือไม่

A : รูปแบบการค้าดังกล่าวสามารถนำมาทำประกันการส่งออกกับ ธสน. ได้ อย่างไรก็ตามหากมีการค้าขายด้วยเอกสารที่เป็นลายลักษณ์อักษร เช่น master contract เมื่อมีปัญหาเกิดขึ้นก็จะเป็นประโยชน์ในการฟ้องร้องหนี้ได้ดียิ่งขึ้น

Q : สำหรับ Order ที่มีการทำสัญญากันแล้ว และกำลังทยอยส่งออก แต่บริษัทฯ เกรงว่าผู้ซื้อจะไม่ปฏิบัติตามสัญญา จะสามารถทำประกันได้หรือไม่

ตัวอย่าง ลูกค้าสั่งของตั้งแต่ปี 2551 และสินค้าส่งออก LOT สุดท้ายต้องจบภายในเดือนธันวาคม 2551 แต่ลูกค้าอ้างภาวะเศรษฐกิจ และให้ทยอยส่งช้าลง โดยเฉลี่ยเป็น LOT เล็กๆ จนถึงปัจจุบันนี้ สินค้าดังกล่าวยังทยอยส่งออกอยู่ ในกรณีเช่นนี้บริษัทฯ ยังสามารถทำประกันได้หรือไม่

A : กรณีดังกล่าวสามารถทำประกันการส่งออกได้ โดยผู้ส่งออกและผู้ซื้อจะต้องดำเนินการแก้ไขสัญญาเพิ่มเติมหรือตกลงกันเป็นลายลักษณ์อักษรให้ถูกต้อง โดย ธสน. จะให้ความคุ้มครองหลังจากมีการส่งออกสินค้าไปแล้วเท่านั้น ไม่รวมถึงการยกเลิกคำสั่งซื้อ (cancel order) โดยที่ยังไม่ได้ส่งออกสินค้า

Q : คำขายกับผู้ซื้อในประเทศ JORDAN ในเทอม T/T before SHIPMENT (10%) และ D/P SIGHT (90%) ในกรณีนี้สามารถรับประกันได้หรือไม่

A : เนื่องจากเทอม T/T before shipment เป็นเทอมที่ไม่มีความเสี่ยงเนื่องจากผู้ส่งออกจะได้รับชำระเงินล่วงหน้าก่อนการส่งออกแล้ว ดังนั้น ธสน. จึงรับประกันเฉพาะเทอมการชำระเงินภายหลังการส่งออกสินค้าเท่านั้น ซึ่งในกรณีนี้ คือ เฉพาะสัดส่วนที่เป็น เทอม D/P Sight 90% ทั้งนี้ ธสน. สามารถให้การรับประกันแก่ผู้ซื้อในประเทศ Jordan ได้ทุกเงื่อนไขการชำระเงินที่มีระยะเวลาในการให้เครดิตไม่เกิน 120 วัน

Q : ผู้ซื้อในประเทศเวียดนามชำระเงินค่าสินค้าเป็น T/T 50% Before Loading และ T/T 50% After B/L 30 days อยากทำประกันการส่งออกสำหรับ 50% T/T balance ต้องดำเนินการอย่างไร

A : ปัจจุบัน ธสน. ให้การรับประกันแก่เฉพาะเทอมภายหลังการส่งออกเท่านั้น อย่างไรก็ตามในการส่งออกไปยังประเทศเวียดนาม ธสน. ให้การรับประกันได้เฉพาะเทอมการชำระเงิน D/P และ D/A ที่มีระยะเวลาในการให้เครดิตไม่เกิน 90 วันเท่านั้น โดยไม่สามารถให้การรับประกันในเทอม T/T หรือ O/A ได้

Q : ผู้ส่งออกสามารถทำประกันราย Invoice ได้หรือไม่

A : ผู้ส่งออกไม่สามารถเลือก invoice มาทำประกันกับ ธสน. ได้ แต่สามารถเลือกเฉพาะรายผู้ซื้อเข้ามาทำประกันได้ โดยผู้ส่งออกจะต้องนำเอกสารการส่งออกและ invoice ที่ค้าขายกับผู้ซื้อรายที่เลือก ทุกฉบับมาทำประกันกับ ธสน.

Q : การทำ Add Confirm L/C กับการทำ Insurance อย่างไหนปลอดภัยกว่ากัน

A : โดยหลักการทั่วไปจะไม่แตกต่างกัน อย่างไรก็ตามในเงื่อนไขของ L/C บางฉบับอาจจะไม่ให้ผู้ส่งออกทำการ Add Confirm หรือ L/C ที่เปิดมาจากธนาคารในประเทศที่มีความเสี่ยงสูงอาจไม่สามารถหาธนาคารมาทำการ Add Confirm ได้

Q : ระยะเวลาการให้เครดิตลูกค้า 120 วัน จะมีระยะเวลาผ่อนผันเพิ่มอีกได้หรือไม่

A : โดยปกติ ธสน. จะให้การรับประกันการให้เครดิตแก่ลูกค้าไม่เกิน 180 วัน ทั้งนี้ถ้าได้มีการตกลงการให้เครดิตแก่ผู้ซื้อไม่เกิน 180 วัน ตั้งแต่ทำสัญญาก็สามารถทำประกันได้ อย่างไรก็ตามหากผู้ส่งออกมีความประสงค์จะขอขยายระยะเวลาการให้เครดิตแก่ผู้ซื้อในภายหลัง ต้องแจ้งความประสงค์ให้ ธสน. ทราบ โดย ธสน. จะพิจารณาเป็นรายกรณีไป

Q : สามารถทำประกันกับธุรกิจบริการ เช่น วิชาที่ปรึกษา ที่ไปปฏิบัติงานนอกแบบในต่างประเทศได้หรือไม่

A : ปัจจุบัน ธสน. รับประกันการส่งออกเฉพาะสินค้าเท่านั้น

Q : ในกรณีที่ทาง ธสน. มีการวิเคราะห์ผู้ซื้อแล้ว ให้วงเงิน 7 ล้านบาท แต่ยอดขายที่ทางบริษัทฯ ค่าขายกับผู้ซื้อ มากกว่า 7 ล้านบาท อยากทราบว่าเราต้องจ่ายค่าเบี้ยประกันซึ่งคำนวณจากยอดใด (จากยอดขาย 7 ล้านบาท หรือจากยอดขายทั้งหมดที่มีต่อผู้ซื้อรายนั้น)

A : จากคำถามข้างต้นสามารถแยกตอบตามประเภทกรรมธรรม์ได้ดังนี้

1. EXIMSURE ธสน. จะคิดค่าเบี้ยประกันจากมูลค่าการส่งออกที่ ธสน. สามารถรับประกันได้จริงในหนึ่งปีกรรมธรรม์

2. EXIM FLEXI และ EXIM 4 SMEs ธสน. จะคิดค่าเบี้ยประกันจากยอดขายทั้งปีกรรมธรรม์

Q : อัตราเบี้ยประกันความเสี่ยงของคู่ค้า ในประเทศพม่าเท่าไร

A : เนื่องจากประเทศพม่าเป็นประเทศที่มีความเสี่ยงสูง ดังนั้นในปัจจุบัน ธสน. จึงยังไม่คุ้มครองการส่งออกไปยังประเทศดังกล่าว

Q : ค่าเช็ค Credit ลูกค้า หากเลือกลูกค้าหลายรายสามารถลดราคาได้ไหม

A : ปัจจุบัน ธสน. มีค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อข้อมูลจากองค์กรข้อมูลที่เชื่อถือได้คิดเป็นต่อรายผู้ซื้อ ซึ่งมีอัตราที่สูงกว่าค่าวิเคราะห์ข้อมูลผู้ซื้อที่เรียกเก็บจากผู้ส่งออก โดย ธสน. ได้สนับสนุนผลขาดทุนในส่วนนี้แทนผู้ส่งออกแล้ว ดังนั้นจึงไม่สามารถลดราคาให้ผู้ส่งออกได้

Q : ใช้ Forwarder หรือ Sale agent จะสามารถทำประกันการส่งออกได้หรือไม่

A : ธสน. สามารถให้การรับประกันแก่ผู้ส่งออกที่ส่งสินค้าออกจากประเทศไทยไปยังประเทศผู้ซื้อ โดยชื่อที่ปรากฏในเอกสารการส่งออก ซึ่งได้แก่ Invoice และ B/L จะต้องเป็นชื่อผู้ส่งออกเท่านั้น ดังนั้นถ้าชื่อที่ปรากฏในเอกสารการส่งออกเป็น Forwarder หรือ Sale agent จะไม่สามารถทำประกันได้

Q : สำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่ EXIM 4 SMEs ธสน. ได้ผ่อนหลักเกณฑ์การรับประกันการส่งออกหรือไม่ อย่างไร

A : สำหรับบริการประกันการส่งออกเพื่อ SMEs (EXIM 4 SMEs) นั้น ผู้เอาประกันสามารถกำหนดเกณฑ์ในการค้าขายกับผู้ซื้อในต่างประเทศได้ด้วยตนเอง ภายใต้ระยะเวลาการชำระหนี้สูงสุดไม่เกิน 90 วันนับจากวันส่งออก ทั้งนี้กรมธรรม์ดังกล่าว สามารถอนุมัติได้ภายในระยะเวลา 5 วันทำการ

Q : สำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่ EXIM 4 SMEs มีการลดค่าธรรมเนียมไปจากเดิมหรือไม่ โปรดเปรียบเทียบ

A : สำหรับค่าธรรมเนียมในการรับบริการประกอบด้วย

1. ค่าวิเคราะห์ข้อมูลผู้ซื้อ 2,000 บาท/ราย/ปี หรือ ค่าวิเคราะห์ข้อมูลธนาคารผู้ซื้อ 3,000 บาท/ราย/ปี ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายที่เท่ากันสำหรับกรมธรรม์ทุกประเภท

2. ค่าเบี้ยประกัน สำหรับบริการประกันการส่งออก EXIM 4 SMEs นั้น ธสน. ได้มีการปรับลดค่าเบี้ยประกันลงประมาณ 35% จากอัตราเบี้ยประกันปกติ ซึ่งสำหรับผู้ส่งออกที่มีมูลค่าทำประกันไม่เกิน 50 ล้านบาท อาจจะมีอัตราเบี้ยประกันเพียง 0.549 % ลดลงจากอัตราเบี้ยประกันปกติที่มีอัตราเท่ากับ 0.845 %

Q : ประเทศผู้ซื้อใดบ้างที่ ธสน. ไม่รับประกัน

A : ปัจจุบันประเทศผู้ซื้อที่ ธสน. ไม่รับประกัน มีทั้งหมด 9 ประเทศ ได้แก่ Afghanistan, Honduras, Iran, Iraq, Lebanon, Myanmar, North Korea, Pakistan, Venezuela (ข้อมูล ณ เดือน เม.ย. 52)

Q : ธสน. จ่ายค่าสินไหมทดแทน สำหรับความเสี่ยงใด

A : ความเสี่ยงที่ ธสน. ให้ความคุ้มครอง ได้แก่

- ความเสี่ยงทางการค้า ที่ ธสน. ให้ความคุ้มครอง ได้แก่ ผู้ซื้อ/ธนาคารผู้ซื้อล้มละลาย, ผู้ซื้อ/ธนาคารผู้ซื้อไม่ชำระค่าสินค้า และผู้ซื้อไม่รับมอบสินค้า

- ความเสี่ยงทางการเมือง ที่ ธสน. ให้ความคุ้มครอง ได้แก่ การเกิดสงครามจลาจลปฏิวัติ รัฐประหาร, การประกาศห้ามนำเข้าสินค้า และการควบคุมการโอนเงินจากประเทศผู้ซื้อเข้ามายังประเทศไทย

Q : ท่านคิดว่าผู้ขายจะ Mark Up ราคาขายให้ Cover ค่าเบี้ยประกันและ ความเสี่ยง 10% ที่ ธสน. ไม่ชดเชยมีความเป็นไปได้เพียงใด

A : สำหรับการจะ Mark up ราคาขายให้ Cover ค่าเบี้ยประกัน และความเสี่ยง 10% ที่ ธสน. ไม่ชดเชยนั้น ขึ้นอยู่กับอำนาจในการต่อรองของผู้ขาย และคู่แข่งภายในอุตสาหกรรมเดียวกันเป็นหลัก

Q : การทำประกันของ ธสน. มีการกำหนด หรือเจาะจงชื่อธนาคารของแต่ละประเทศที่เปิด L/C หรือไม่

A : ในการขอรับบริการประกันการส่งออก สำหรับเทอมการชำระเงินแบบ L/C นั้น ผู้ส่งออกต้องระบุชื่อธนาคารผู้ซื้อที่ต้องการให้ ธสน. รับประกัน โดย ธสน. จะพิจารณาให้การรับประกันตามความน่าเชื่อถือของธนาคารผู้ซื้อรายนั้นๆ

Q : ผู้ส่งออกสามารถใช้บริการ EXIM FLEXI และ EXIM SURE พร้อมกันได้หรือไม่

A : ผู้ส่งออกสามารถใช้บริการ EXIM FLEXI ร่วมกับ EXIM SURE ได้ หากผู้ส่งออกมีความประสงค์ให้ ธสน. ค้ำครองทั้งเทอม L/C และ NON L/C โดยใช้กรรมวิธี EXIM SURE เพื่อการค้ำครองเทอมการชำระเงินแบบ L/C และใช้กรรมวิธี EXIM FLEXI เพื่อการค้ำครองเทอมการชำระเงินแบบ NON L/C อย่างไรก็ตาม ผู้ส่งออกไม่สามารถใช้บริการ EXIM SURE และ EXIM FLEXI พร้อมกันได้ หากเทอมการชำระเงินเป็นแบบ NON L/C เพียงอย่างเดียว

Q : ธสน. ใช้ระยะเวลาานเท่าไร ตั้งแต่การยื่นเรื่องจนได้รับอนุมัติเป็นกรรมวิธี

A : สามารถแยกตอบตามประเภทกรรมวิธีได้ ดังนี้

- กรรมวิธี EXIM SURE ภายใน 1 เดือน
- กรรมวิธี EXIM FLEXI ภายใน 2-3 สัปดาห์
- กรรมวิธี EXIM 4 SMEs ภายใน 1 สัปดาห์

Q : จากการที่ ธสน. ได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาลจำนวน 5,000 ล้านบาทนั้น เงินส่วนนี้จะนำมาช่วยในส่วนใดบ้าง

A : ตามที่ ธสน. ได้รับเงินเพิ่มทุนจากกระทรวงการคลังจำนวน 5,000 ล้านบาท ทำให้ ธสน. สามารถให้ความช่วยเหลือในด้านการรับประกันการส่งออกแก่ผู้ส่งออกได้มากขึ้น โดยที่ผ่านมา ธสน. ได้พัฒนาบริการประกันการส่งออกเพื่อ SMEs (EXIM 4 SMEs) ขึ้นเพื่อให้การรับประกันการส่งออกแก่ผู้ส่งออกที่มีมูลค่าไม่เกิน 100 ล้านบาทต่อปี และได้มีการลงนามในความร่วมมือกับสถาบันการเงินต่าง ๆ ในการช่วยเสริมสภาพคล่องและให้ความคุ้มครองความเสี่ยงทางการค้าระหว่างประเทศแก่อุตสาหกรรม และสมาคมต่าง ๆ

Q : ทำไมการค้ำครอง EXIM FLEXI (90%) มากกว่า EXIM SURE (85%)

A : เนื่องจาก EXIM FLEXI ผู้ส่งออกจะต้องชำระค่าเบี้ยประกันล่วงหน้าให้ ธสน. และเป็นผู้ควบคุมดูแลการใช้วงเงินด้วยตัวเอง จึงช่วยให้ ธสน. มีต้นทุนในการดำเนินงานที่ลดลง ดังนั้น ธสน. จึงได้เพิ่มความคุ้มครองให้แก่ผู้ขอรับบริการประเภทนี้สูงกว่าบริการ EXIM SURE

Q : อัตราเบี้ยประกันคิดเป็น % ต่อปี หรือ % ต่อเดือน หรือเป็นเหมารวมต่อครั้ง

A : สำหรับบริการ EXIM SURE ธสน. จะคิดค่าเบี้ยประกันเป็นเปอร์เซ็นต์ตาม shipment ที่ทำประกันต่อครั้ง สำหรับบริการ EXIM FLEXI และ EXIM 4 SMEs ธสน. จะคิดค่าเบี้ยประกันเป็นเปอร์เซ็นต์ตามมูลค่าที่ทำประกันต่อปี

Q : การค้ำครอง ค้ำครองถึงสินค้า, วัตถุประสงค์ที่อยู่ในขั้นตอนการผลิต หรือผลิตแล้วแต่รอส่ง ถ้าลูกค้ายกเลิก ORDER จะถือว่าได้รับการค้ำครองหรือไม่

A : ไม่ค้ำครอง เนื่องจากบริการประกันการส่งออกระยะสั้น ธสน. จะให้ความคุ้มครองภายหลังการส่งออกเท่านั้น

Q : สินค้าที่มีความเสียหายอันเนื่องมาจากการขนส่ง รับประกันหรือไม่

A : ความคุ้มครองของธสน. ไม่รวมถึงความเสียหายที่เกิดจากการขนส่งสินค้า เนื่องจากความเสียหายดังกล่าว อยู่ภายใต้ความคุ้มครองของ Marine Insurance

Q : ระยะเวลาโดยประมาณ เมื่อเกิดผิดชำระจะได้รับค่าสินไหมทดแทนภายในกี่วัน

A : ภายใน 120 วัน หลังจากยื่นขอรับค่าสินไหมทดแทน ทั้งนี้หากเป็นกรณีผู้ซื้อหรือธนาคารผู้ซื้อล้มละลาย ธสน. จะจ่ายให้ทันทีเมื่อมีหลักฐานว่าผู้ซื้อ/ธนาคารผู้ซื้อ รายนั้นล้มละลาย

Q : เอกสารที่ใช้รายงานการส่งออก มีอะไรบ้าง

A : ใบแจ้งการส่งออกตามแบบของ ธสน., P/O, Invoice, B/L และเอกสารการส่งออกครบชุด

Q : มีบริการติดตามหนี้หรือไม่ คิดค่าใช้จ่ายอย่างไร

A : ปัจจุบัน ธสน. ยังไม่มีบริการติดตามหนี้ให้แก่ผู้ส่งออกทั่วไป แต่จะติดตามหนี้ให้เฉพาะผู้ส่งออกที่ใช้บริการ ประกันการส่งออกเท่านั้น

Q : รายละเอียดการวิเคราะห์ลูกค้า/ธนาคาร จะเปิดเผยให้กับบริษัทลูกค้าด้วยหรือไม่?

A : สำหรับผู้ส่งออกที่ขอรับบริการประกันการส่งออก ธสน. จะแจ้งเฉพาะผลการอนุมัติวงเงินและเทอมการชำระเงินที่รับประกันให้ผู้ส่งออกทราบ โดยหากผู้ส่งออกต้องการทราบรายละเอียดเพิ่มเติมเกี่ยวกับผู้ซื้อ หรือธนาคาร ผู้ซื้อรายนั้น ๆ สามารถติดต่อสอบถามได้จากเจ้าหน้าที่ของ ธสน. อย่างไรก็ตามหากผู้ส่งออกต้องการทราบ รายละเอียดข้อมูลผู้ซื้อ หรือธนาคารผู้ซื้อ เป็นลายลักษณ์อักษร ผู้ส่งออกสามารถขอรับบริการประเมินความเสี่ยง ผู้ซื้อ/ธนาคารผู้ซื้อจาก ธสน. ได้

Q : ในกรณีมีปัญหาลูกค้าไม่จ่ายเงินส่วนที่เหลือ 10% ทาง ธสน. จะติดตามต่อ หรือทางบริษัทฯ ต้องดำเนินการ ติดตามเอง?

A : ภายหลังจากที่ ธสน. ได้มีการจ่ายค่าสินไหมทดแทนให้ผู้ส่งออกแล้ว ผู้ส่งออกมีหน้าที่ร่วมกับ ธสน. ในการ ติดตามทวงถามหนี้จากผู้ซื้อหรือธนาคารผู้ซื้อรายนั้น ๆ

Q : ในการฟ้องร้องทาง ธสน. จะเกี่ยวข้องด้วยหรือไม่ ในกรณีผิดนัดชำระหนี้?

A : ผู้ส่งออกมีหน้าที่ร่วมกับ ธสน. ในติดตามทวงถามหรือจัดจ้างองค์กรติดตามหนี้ในการติดตามหนี้และ ดำเนินการฟ้องร้อง โดยหากมีรายได้หรือค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการติดตามหนี้ ผู้ส่งออกและ ธสน. จะร่วม รับผิดชอบจำนวนเงินดังกล่าวเป็นสัดส่วนเดียวกันกับอัตราความคุ้มครอง

Q : ทุกวันนี้ใช้บริการข้อมูลตรวจสอบคู่ค้าจาก D&B อยู่ อยากทราบว่า วิธีการตรวจสอบคู่ค้าของ ธสน. ทำอย่างไร และจะเข้าชื้อกับของของบริษัทเราหรือไม่?

A : ธสน. จะพิจารณาชื้อข้อมูลจากองค์กรข้อมูลที่มีความเชี่ยวชาญของแต่ละประเทศ โดยปัจจุบันมีองค์กรข้อมูลที่ ธสน. ทำการสั่งซื้อข้อมูลรวม 62 องค์กร

Q : สำหรับลูกค้าที่อยู่ในเขตส่งออกตามนิคมอุตสาหกรรม นับว่าเป็นการส่งออกหรือไม่? เข้าข่ายการรับประกันการส่งออกหรือไม่?

A : ไม่เข้าข่ายในการให้บริการประกันการส่งออกของ ธสน. โดย ธสน. จะให้การรับประกัน เฉพาะสินค้าที่มีการส่งออกจริงจากประเทศไทยเท่านั้น

Q : ธสน. สามารถประกันได้ทุกรายการหรือไม่ กล่าวคือหากผู้ส่งออกชำระค่าวิเคราะห์ข้อมูลแล้ว เมื่อ ธสน. วิเคราะห์ข้อมูลผู้ซื้อแล้ว พบว่าเสี่ยงมาก ธสน. จะปฏิเสธไม่ทำประกันสำหรับรายนั้นๆ หรือไม่?

A : เมื่อ ธสน. พิจารณาแล้วเห็นว่าผู้ซื้อรายนั้นมีความเสี่ยงสูง ธสน. อาจปฏิเสธไม่รับประกันผู้ซื้อรายนั้นๆ ได้

Q : EXIMSURE กรมธรรม์ประเภท L/C กรณีที่ทำประกันแล้ว เมื่อส่งเอกสารไปเรียกเก็บ แล้วทางต่างประเทศแจ้งว่าเอกสารไม่ถูกต้อง (มี Discrepancies) การรับประกันจะคุ้มครองหรือไม่?

A : ในการรับประกันการส่งออกภายใต้กรมธรรม์ประเภท L/C ธสน. จะไม่คุ้มครองกรณีที่ L/C มี Discrepancies

Q : ถ้าไม่ได้เป็น SMEs จะชื้อประกันได้หรือไม่?

A : สามารถรับบริการประกันได้ โดย ธสน. มีกรมธรรม์ 3 แบบ เพื่อรองรับผู้ส่งออกทุกขนาด ได้แก่

1. EXIMSURE
2. EXIMFLEXI
3. EXIM 4 SMEs

โดยผู้ส่งออกสามารถเลือกกรมธรรม์ได้ตามความเหมาะสมของตนเอง

Q : EXIMSurance มีประโยชน์กับผู้ส่งออก โดยถ้าลูกค้าปลายทางไม่จ่ายเงิน แต่บริษัทผู้ส่งออกยังได้วงเงินสูงสุด 90% ตามมูลค่าความเสียหาย ดังนั้น ธสน. ได้อะไรจากการทำธุรกรรมนี้? และธสน. จะดำเนินการอย่างไรหลังจากที่ทางลูกค้าของผู้ส่งออกไม่จ่ายเงิน?

A : เนื่องจาก ธสน. เป็นธนาคารของรัฐ ซึ่งจัดตั้งขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อสนับสนุนการส่งออก ดังนั้นบริการประกันการส่งออกของ ธสน. จึงเป็นบริการที่ช่วยสนับสนุนผู้ส่งออกให้มีความมั่นใจและกล้าที่ขยายตลาดการส่งออกไปยังประเทศใหม่ ๆ ซึ่งจะช่วยให้ผู้ส่งออกเพิ่มสูงขึ้นซึ่งถือเป็นปัจจัยที่สำคัญต่อการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศ สำหรับกรณีที่ผู้ซื้อไม่ชำระเงินค่าสินค้า ธสน. และผู้ส่งออกมีหน้าที่ร่วมกันในการติดตามทวงถามการชำระเงินจากผู้ซื้อ

.....