

在银行外汇业务中，出口托收是纯粹的商业信用，交易双方完全凭借自身的信誉来做国际贸易。

在这种情况下，银行为出口商做出口托收押汇，承担的风险就会增加。那么，出口托收押汇都有哪些风险点呢？

## 一、交易对手存在的风险

1、国家或地区风险。是指进口商所在的国家政治经济不稳定。存在动乱、战乱，国家风险较高。与这样的国家做生意，不能收汇的风险自然会高。

即使客户没有问题，谁又能保证收汇路径是否安全呢？

2、进口商经营问题。如果进口商本身经营不善，资金流不充足，或者存在品质上的问题，故意拖欠货款不给，赖帐，都会增加收汇风险。



## 二、出口商自身存在的风险

1、出口商经营状况。一是经济实力。如果出口商经营状况较好，实力较强，现金流充足，那么，即使本笔贷款不能收回，企业也会想其它办法偿还贷款。

二是信用程度。如果出口商诚信经营，信誉度高，以往与银行往来皆干净利索，算是放心企业，信得过客户。

2、本笔交易贸易背景情况。本笔交易是否具备真实的贸易背景。出口的货物质量是否过关，能不能达到进口商要求的标准，不给进口商拖欠贷款的理由。

### 三、交单方式不同风险程度不同

在承兑交单方式下，进口商只要对汇票进行承兑，向托收行发出承兑报文，即可拿到海运提单等相关单据去提取货物。而承诺是否能够兑现不得而知。因此，承兑交单方式相对于付款交单风险程度更高。

既然出口托收押汇存在以上风险，那又该如何规避风险呢？



### 一、认真了解客户，做好尽职调查

一是了解交易对手。对交易对手所在国家、出口商以往与交易对手交易记录等情况要力所能及的了解，对那些国家风险较高的交易、以往收汇经历坎坷的交易（考察

其交易对手)，都应认真考虑是否融资。

二要了解自己的客户即出口商。认真审核出口商相关资质及生产经营情况，掌握出口商经营状况，结合出口商实际情况，以及以往的融资记录，对出口商做综合授信，整体把握出口商信用风险。

## 二、控制融资比例

一般情况下，出口托收项下押汇，押汇金额最多为托收金额的80%。

这与出口信用证项下扣除手续费及利息后全额押汇相比，是完全不同的。

## 三、要求出口商参保出口信用保险

投保出口信用保险，可以在一定程度上降低托收商业信用的不收汇风险。

## 四、逐笔确认交易风险

为出口商做综合授信，并不代表每一笔出口托收业务都做融资。

对那些没有物权提单的交易、或者是出口货物属于易损耗、易腐烂变质的交易、

或者出口商品价格背离价值较大的交易等，凡是银行认为不把握的交易，都可以不予办理融资，只负责寄单。

## 五、及时催收

出口托收行在寄单后应时时关注收汇情况，及时向进口代收行索汇，为代收行提供最优汇款路径。

发现问题积极与出口商沟通，并在收到货款后，第一时间归还融资款。