

因為輸銀的警覺，阻止出口商被詐騙!

我國某出口商丙公司接獲其德國客戶訂單，雙方談定以 O/A 60 天為付款條件，丙公司考量雙方為初次交易，打算投保輸出保險規避風險，然安排飛機航班準備出貨前夕，德國客戶向丙公司表示貨品須再轉賣至非洲買主，為避免運輸及稅務成本增加，因此要求更換運送的目的地，並急著催促丙公司趕緊出貨...

丙公司來電詢問輸出入銀行，是否可以更換運送目的地？本行同仁深入了解雙方交易細節後，發現一些可疑的跡象：

- 1.交易產品為容易轉賣的記憶體產品。
 - 2.德國客戶表示其多年前在展場會場上曾與丙公司碰面，但丙公司完全沒有印象。
 - 3.德國客戶提供完整財務報表與公司相關文件，主動建議丙公司可以投保輸出保險規避應收帳款風險。
 4. 德國客戶信誓旦旦表示該公司信譽優良，一定會有保險額度。
- 種種跡象均與過去發生詐騙的案例雷同。

本行同仁於是建議丙公司透過公開資訊聯繫國外買主，確認該德國客戶是否有向丙公司下單，經確認後，德國買主的資料已遭詐騙公司冒用，真正的德國公司並未向丙公司下單，惟貨物已透過空運出貨，丙公司便趕緊在貨物中轉站將貨物攔截，成功取回貨物。