



ईसीजीसी लिमिटेड

ईसीजीसी लिमिटेड (पूर्व में भारतीय निर्यात ऋण गारंटी निगम लिमिटेड), जिसकी स्थापना, भारत सरकार के पूर्ण स्वामित्व में, निर्यातों के लिए ऋण बीमा तथा संबन्धित सेवाएँ प्रदान करते हुए देश से किए जाने वाले निर्यातों को प्रोत्साहित करने के उद्देश्य से, 1957 में की गई थी। इसने विगत कई वर्षों से भारतीय निर्यातकों एवं वाणिज्यिक बैंकों की आवश्यकताओं के अनुरूप कई निर्यात ऋण बीमा उत्पाद विकसित किए हैं।

मूलरूप से ईसीजीसी निर्यात संवर्धक संगठन है, जो भारतीय निर्यातकों की प्रतिस्पर्धात्मकता में सुधार के लिए उन्हें ऋण बीमा रक्षाएँ प्रदान करते हुए सतत प्रयासरत है। ईसीजीसी अपनी प्रीमियम दरों को काफी किफ़ायती रखता है।

इस ब्रोशर में निर्यातकों के लिए उपलब्ध ऋण बीमा उत्पाद/रक्षाओं की जानकारी उपलब्ध है। निगम निर्यातकों की व्यक्तिगत आवश्यकताओं की पूर्ति हेतु विशिष्ट रक्षाएँ भी जारी करता है।

ऋण बीमा के सात मूलभूत सिद्धांत

विश्वसनीयता का सिद्धान्त (अत्यंत विश्वसनीयता)

बीमा कराने वाले व्यक्ति को बीमाकर्ता के समक्ष स्वेच्छा से बीमा किए जाने वाले निर्यात सम्पादन/कारोबार से संबन्धित सम्पूर्ण एवं सही जानकारी देनी चाहिए। इसी प्रकार बीमाकर्ता को भी बीमा संविदा के नियमों एवं शर्तों के संबंध में बीमा कराने वाले व्यक्ति को सम्पूर्ण एवं स्पष्ट जानकारी देनी चाहिए।

बीमा योग्य हित का सिद्धान्त

बीमा के करार में बीमा कराने वाले का आर्थिक हित निहित होना चाहिए। बीमा कराने वाले को निर्यात आगमों की प्राप्ति से लाभ तथा पॉलिसी में उल्लेखित वाणिज्यिक एवं राजनैतिक जोखिमों से उत्पन्न होने वाली हानियों से हानि होना चाहिए।

क्षतिपूर्ति का सिद्धान्त

बीमाकर्ता द्वारा राजनैतिक एवं वाणिज्यिक जोखिमों के कारण होने वाली अप्रत्याशित वित्तीय हानियों के विरुद्ध रक्षा प्रदान करने के लिए ऋण बीमा पॉलिसी का प्रस्ताव किया जाता है। क्षतिपूर्ति वास्तविक हानि से अधिक नहीं हो सकती। पॉलिसी अवधि के दौरान पॉलिसी में उल्लिखित हानियों पर ही क्षतिपूर्ति की अदायगी की जाएगी।

जोखिम के हिस्सेदारी का सिद्धान्त

ऋण बीमाकर्ता, बीमा कराने वाले को हुई हानि का 100% क्षतिपूर्ति नहीं करता है, अपितु आपसी सहमति से हानि के कुछ प्रतिशत की क्षतिपूर्ति करता है, ताकि यह सुनिश्चित किया जा सके कि बीमाकृत का उसे निर्यात संपदानों में यथेष्ट हित निहित हो। इसको इस प्रकार से वहन किया जाना चाहिए कि बीमाकृत के सम्पादन(नों) तथा सम्पत्तियों की रक्षा की जा सके।

प्रत्यक्ष कारक का सिद्धान्त (निकटस्थ कारण)

जब हानि एक से अधिक कारणों से होती है तो बीमाकर्ता की देयता का निर्धारण प्रत्यक्ष अथवा निकटवर्ती अथवा समीपस्थ कारण के आधार पर किया जाएगा।

हानि कम करने का सिद्धान्त

बीमा कराने वाले का यह कर्तव्य है कि वह पॉलिसी में वर्णित जोखिमों के कारण होने वाली हानि को कम करने के सभी संभव प्रयास करें। बीमा कराने वाले का यह दायित्व है कि वह, आगे और हानि से बचने के सभी व्यावहारिक उपाय करें।

अधिकारों के प्रतिस्थापन का सिद्धान्त

बीमा कराने वाले को हानियों की क्षतिपूर्ति के पश्चात बीमाकर्ता, खरीदार/आयातक/देनदार से इसकी वसूली करने के अपने अधिकार को उपयोग करने का पात्र है। बीमाकर्ता द्वारा दावे की अदायगी के पश्चात, बीमा कराने वाला प्रभावी वसूलियों के लिए अथवा बीमाकर्ता की सलाह के अनुसार सभी आवश्यक उपाय करेगा अथवा अपने अधिकारों व वसूली के उपायों को बीमाकर्ता को हस्तांतरित कर देगा।

निर्यात ऋण बीमा

1. सामान्यतः निर्यातकों को पॉलिसी योजनाओं के अंतर्गत निम्न जोखिमों से सुरक्षा प्रदान की जाती है:

I. वाणिज्यिक जोखिम

- खरीदार का दिवालियापन
- खरीदार द्वारा निर्धारित अवधि, जो की सामान्यतः देय तारीख से 4 महीने होती है, के अंदर भुगतान की अदायगी करने में असफल होना
- सशर्त, खरीदार द्वारा माल को स्वीकार करने में असफल होना
- साख पर संव्यवहारों, यदि कोई हों, पर साख पर खोलने वाली बैंक का दिवालिया होता या दीघीवच्छिन्न चूक एवं पॉलिसी के अंतर्गत रक्षा प्रदान करना

II. राजनीतिक जोखिम

- खरीदार के देश की सरकार द्वारा प्रतिबंध लगाना या कोई अन्य सरकारी कार्यवाही जिससे खरीदार द्वारा किए गए भुगतान अंतरण में अवरोध या विलंब हो
- खरीदार के देश में युद्ध, गृह युद्ध, क्रांति अथवा असैनिक विद्रोह।
- आयात पर नए प्रतिबंध लगाना या वैध आयात लाइसेंस रद्द होना।
- भारत के बाहर समुद्री यात्रा में रुकावट या मार्ग परिवर्तन जिसके फलस्वरूप अतिरिक्त मालभाड़े या बीमा शुल्क की ऐसी अतिरिक्त अदायगी जिसकी राशि खरीदार से वसूल नहीं की जा सकती।
- भारत से बाहर होने वाली क्षति का कोई ऐसा कारण जिसके लिए सामान्य बीमाकर्ता द्वारा रक्षा प्रदान नहीं की जाती हो और जो निर्यातक एवं खरीदार दोनों के नियंत्रण से परे हो।

2. असंरक्षित जोखिम:

पॉलिसी निम्नलिखित जोखिमों से होने वाली हानियों को रक्षा प्रदान नहीं करती है:

- खरीदार द्वारा शुरू किए गए गुणवत्ता विवाद सहित, वाणिज्यिक विवाद, उन मामलों को छोड़कर जिनमें निर्यातक ने खरीदार के देश के किसी सक्षम न्यायालय से अपने पक्ष में डिक्री प्राप्त की हो।
- वस्तुओं के स्वरूप में निहित कारण।
- खरीदार द्वारा अपने देश के प्राधिकारियों से आवश्यक आयात अथवा विदेशी मुद्रा संबंधी प्राधिकार प्राप्त न कर पाना।
- निर्यातक के किसी एजेंट अथवा संग्रहणकर्ता बैंक का दिवालिया होना या चूक करना।
- वस्तुओं को हुई ऐसी क्षति जिसके लिए सामान्य बीमाकर्ताओं द्वारा रक्षा प्रदान की जा सकती हो।
- विदेशी मुद्रा की विनिमय दर में होने वाले उतार-चढ़ाव।
- निर्यातक द्वारा निर्यात संविदा की शर्तों को पूरा न कर पाना अथवा उसकी ओर से लापरवाही होना।

अल्पाविध रक्षाएं

1. पोतलदान व्यापक जोखिम (पो.व्या.जो.) पॉलिसी

वे निर्यातक जिनका वार्षिक अनुमानित निर्यात पण्यवर्त 500 लाख रु. से अधिक है, इस पॉलिसी के लिए पात्र हैं। यह एक मानक सम्पूर्ण पण्यवर्त घोषणा आधारित पॉलिसी है जिसके अधीन किए जाने वाले सभी पोतलदानों पर रक्षा प्राप्त करना आवश्यक है।

पॉलिसी की अवधि: 12 माह

अनुमत अपवर्जन

- सहयोगियों को निर्यात
- साख-पत्र समर्थित पोतलदान

संरक्षित जोखिम

- वाणिज्यिक जोखिम/खरीदार जोखिम
- राजनीतिक जोखिम
- साख-पत्र खोलने वाले बैंक का जोखिम

रक्षा का प्रतिशत: 90%

न्यूनतम प्रीमियम: 10,000/- रु. जो कि पॉलिसी के अंतर्गत किए जाने वाले पोतलदानों पर समायोजित किया जाएगा व यह न लौटाने योग्य प्रीमियम है।

निर्यातकों के महत्वपूर्ण दायित्व

- ईसीजीसी से खरीदारों व साख पत्र खोलने वाले बैंकों पर वैध साख-सीमा प्राप्त करना ।
- जोखिम के प्रारम्भ होने से पूर्व प्रीमियम अग्रिम के रूप में देय होगा व पॉलिसी अवधि के दौरान अपने पण्यवर्त परिकल्पना के आधार पर हमेशा ही पर्याप्त प्रीमियम जमा बनाए रखना होगा ।
- माह के 15 तारीख तक पूर्ववर्ती माह के पोतलदानों की घोषणाएँ।
- अपनी देय तारीख से 30 दिनों से अधिक समय तक अदत्त रहे भुगतानों की आगामी माह के 15 तारीख तक घोषणा/अधिसूचना
- निर्यात बिल की देय तारीख से 360 दिनों के भीतर अथवा पॉलिसी अवधि की समाप्ति के 540 दिनों के भीतर, इनमें से जो भी पहले हो, के भीतर दावा करना ।
- कानूनी कार्यवाही सहित वसूली हेतु प्रयास आरंभ करना ।
- वसूली की हिस्सेदारी ।

मुख्य विशेषताएँ

- उच्चतम रक्षा प्रतिशत
- प्रतिस्पर्धी प्रीमियम दरें
- प्रति वर्ष 5% नो क्लेम बोनस (एनसीबी) बशर्ते कि कोई दावा दायर न किया गया हो व

अधिकतम 50% की सीमा तक ।

- कुछ निबंधनों व शर्तों के अधीन 25% तक पुनर्बिक्री/पुनर्पोतलदान के लिए स्वतः अनुमोदन ।
- खरीदारों पर सशर्त विवेकाधीन सीमा की उपलब्धता
- आवश्यक पृष्ठांकन द्वारा विविध वस्तु व्यापार पर पूर्व अनुमोदन के साथ रक्षा ।

2. निर्यात पण्यवर्त पॉलिसी (ई.टी.पी.)

पण्यवर्त पॉलिसी उन बड़े निर्यातकों के फायदे के लिए है जो एक वर्ष में परिकल्पित निर्यात पण्यवर्त के आधार पर निवल प्रीमियम के रूप में कम से कम 20 लाख रु. अदा करते हैं। यह एक सम्पूर्ण पण्यवर्त घोषणा आधारित पॉलिसी है व इसके अधीन सभी पोतलदानों पर रक्षा प्राप्त करना आवश्यक है।

पॉलिसी की अवधि: 12 माह

अनुमत अपवर्जन

- सहयोगियों को निर्यात
- साख-पत्र समर्थित पोतलदान

संरक्षित जोखिम

- वाणिज्यिक जोखिम/खरीदार जोखिम
- राजनीतिक जोखिम
- साख-पत्र खोलने वाले बैंक का जोखिम

रक्षा का प्रतिशत: 90%

निर्यातकों के महत्वपूर्ण दायित्व

- ईसीजीसी से खरीदारों व साख पत्र खोलने वाले बैंकों पर वैध साख-सीमा प्राप्त करना ।
- जोखिम के प्रारम्भ होने से पूर्व चार तिमाही किशतों में प्रीमियम अग्रिम के रूप में देय होगा व पॉलिसी अवधि के दौरान अपने पण्यवर्त परिकल्पना के आधार पर हमेशा ही पर्याप्त प्रीमियम जमा बनाए रखना होगा ।
- माह के 15 तारीख तक पूर्ववर्ती माह के पोतलदानों की घोषणाएँ।
- अपनी देय तारीख से 30 दिनों से अधिक समय तक अदत्त रहे भुगतानों की आगामी माह के 15 तारीख तक घोषणा/अधिसूचना
- निर्यात बिल की देय तारीख से 360 दिनों के भीतर अथवा पॉलिसी अवधि की समाप्ति के 540 दिनों के भीतर, इनमें से जो भी पहले हो, के भीतर दावा करना ।
- कानूनी कार्यवाही सहित वसूली हेतु प्रयास आरंभ करना ।
- वसूली की हिस्सेदारी ।

मुख्य विशेषताएँ

- उच्चतम रक्षा प्रतिशत
- प्रतिस्पर्धी प्रीमियम दरें

- प्रति वर्ष 5% नो क्लेम बोनस(एनसीबी) बशर्ते कि कोई दावा दायर न किया गया हो व अधिकतम 50% की सीमा तक ।
- मानक प्रीमियम दर पर पण्यावर्त छूट, बशर्ते एनसीबी सहित कुल छूट 20% से अधिक न हो ।
- यदि परिकल्पित पण्यावर्त से वास्तविक पण्यावर्त 10% अधिक रहा हो तो मानक प्रीमियम दर में अंतरित छूट।
- कुछ निबंधनों व शर्तों के अधीन साख पत्र सम्पादन के लिए विसंगति रक्षा ।
- सकाल बीजक मूल्य के 25% तक पुनर्बिक्री/पुनर्पोतलदान के लिए स्वतः रक्षा ।
- खरीदारों पर सशर्त विवेकाधीन सीमा की उपलब्धता
- आवश्यक पृष्ठांकन द्वारा विविध वस्तु व्यापार पर पूर्व अनुमोदन के साथ रक्षा ।

3. विशिष्ट पोतलदान पॉलिसी (एस.एस.पी.)

यह पॉलिसी उन निर्यातकों द्वारा ली जा सकती है जो हमारी मानक पॉलिसी/सम्पूर्ण पण्यावर्त पॉलिसी के धारक नहीं हैं अथवा उनके द्वारा जिन्होंने मानक पॉलिसी ली है, के संबंध में उन पोतलदानों से संबन्धित जिन्हे मानक पॉलिसी के क्षेत्राधिकार से अपवर्जित किया गया है। निर्यातक रक्षा प्राप्त करने के लिए पोतलदान/संविदा का चयन कर सकता है और आवश्यक जोखिम रक्षा के प्रकार को इंगित कर सकता है।

पॉलिसी की अवधि:

यह पॉलिसी, पॉलिसी जारी करने की तारीख से, किए गए पोतलदानों पर रक्षा के लिए संविदा के अंतर्गत अनुमत अंतिम तारीख तक वैध होगी।

संरक्षित जोखिम

- वाणिज्यिक जोखिम/खरीदार जोखिम
- राजनीतिक जोखिम
- साख-पत्र खोलने वाले बैंक का जोखिम

रक्षा का प्रतिशत: 80%

निर्यातकों के महत्वपूर्ण दायित्व

- 2000/- के प्रक्रिया शुल्क(वापस न लौटाए जाने वाली) देय होगी।
- सम्पूर्ण प्रीमियम का अग्रिम भुगतान
- माह के 15 तारीख तक पूर्ववर्ती माह के पोतलदानों की मासिक घोषणाएँ।
- अपनी देय तारीख से 30 दिनों से अधिक समय तक अदत्त रहे भुगतानों की आगामी माह के 15 तारीख तक घोषणा/अधिसूचना
- निर्यात बिल की देय तारीख से 360 दिनों के भीतर अथवा पॉलिसी अवधि की समाप्ति के 540 दिनों के भीतर, इनमे से जो भी पहले हो, के भीतर दावा करना ।
- कानूनी कार्यवाही सहित वसूली हेतु प्रयास आरंभ करना ।
- वसूली की हिस्सेदारी ।

मुख्य विशेषताएँ

- बीमा रक्षा का चयन
- अन्य निर्यात, यदि कोई हो तो , की घोषणा आवश्यक नहीं ।
- आवश्यक पृष्ठांकन द्वारा विविध वस्तु व्यापार पर पूर्व अनुमोदन के साथ रक्षा ।

4. निर्यात (विशिष्ट खरीदार) पॉलिसी (बी.डबल्यू.पी.)

विशिष्ट खरीदार पॉलिसी उस विशिष्ट संविदा/पोतलदान यथा उन पोतलदानों पर रक्षा प्रदान करती है जो किसी खरीदार विशेष अथवा खरीदारों के समूह अथवा साख पत्र खोलने वाले बैंक को किए जाते हैं । जिन निर्यातकों ने मानक पॉलिसी/सम्पूर्ण पण्यावर्त पॉलिसी नहीं ली है वे अपने एक खरीदार अथवा कई खरीदारों को किए जाने के लिए ये रक्षा प्राप्त कर सकते हैं जिनके सभी पोतलदानों को मानक पॉलिसी के अधिकार क्षेत्र से अपवर्जित किया गया है ।

पॉलिसी की अवधि: 12 माह

संरक्षित जोखिम

- वाणिज्यिक जोखिम/खरीदार जोखिम
- राजनीतिक जोखिम
- साख-पत्र खोलने वाले बैंक का जोखिम

रक्षा का प्रतिशत: 80%

निर्यातकों के महत्वपूर्ण दायित्व

- 2000/- के प्रक्रिया शुल्क (वापस न लौटाए जाने वाली) देय होगी ।
- जोखिम के प्रारम्भ होने से पूर्व चार तिमाही किस्तों में प्रीमियम अग्रिम के रूप में देय होगा व पॉलिसी अवधि के दौरान अपने पण्यावर्त परिकल्पना के आधार पर हमेशा ही पर्याप्त प्रीमियम जमा बनाए रखना होगा ।
- माह के 15 तारीख तक पूर्ववर्ती माह के पोतलदानों की घोषणाएँ।
- अपनी देय तारीख से 30 दिनों से अधिक समय तक अदत्त रहे भुगतानों की आगामी माह के 15 तारीख तक घोषणा/अधिसूचना
- निर्यात बिल की देय तारीख से 360 दिनों के भीतर अथवा पॉलिसी अवधि की समाप्ति के 540 दिनों के भीतर, इनमे से जो भी पहले हो, के भीतर दावा करना ।
- कानूनी कार्यवाही सहित वसूली हेतु प्रयास आरंभ करना ।
- वसूली की हिस्सेदारी ।

मुख्य विशेषताएँ

- चुने हुए खरीदारों पर रक्षा प्राप्त की जा सकती है।
- अन्य सभी निर्यात, यदि कोई हो तो, घोषित करने की आवश्यकता नहीं है।
- प्रति वर्ष 5% नो क्लेम बोनस(एनसीबी) बशर्ते कि कोई दावा दायर न किया गया हो व अधिकतम 50% की सीमा तक ।
- प्रति खरीदार अलग पॉलिसी।

5. खरीदार ऋण जोखिम पॉलिसी(एस.ई.बी.पी.)

खरीदार ऋण जोखिम पॉलिसी उचित प्रीमियम। सलीकृत प्रक्रिया के साथ उन निर्यातकों के लिए है जो खरीदार विशेष को अधिक मात्र में पोतलदान करते हैं। निर्यातक चुने हुए खरीदारों पर जोखिम आधारित रक्षा का चयन कर सकते हैं। यह रक्षा खरीदार पर वाणिज्यिक व राजनीतिक जोखिमों सहित, नवीनतम बैंकर्स अल्मनक के अनुसार 25000 तक के विश्व श्रेणी वाले साख पत्र खोलने वाले बैंक की चूक के लिए उपलब्ध है। यदि निर्यातक केवल राजनीतिक जोखिमों पर रक्षा चाहता है तो उसके लिए प्रीमियम दर कम है। एक खरीदार के लिए एक पॉलिसी जारी की जाएगी।

पॉलिसी की अवधि: 12 माह

संरक्षित जोखिम

- खरीदार जोखिम
- राजनीतिक जोखिम
- साख-पत्र खोलने वाले बैंक का जोखिम

रक्षा का प्रतिशत: मानक पॉलिसीधारकों के लिए 90% तथा अन्य के लिए 80%

निर्यातकों के महत्वपूर्ण दायित्व

- 2000/- के प्रक्रिया शुल्क (वापस न लौटाए जाने वाली) देय होगी।
- हानि सीमा पर सम्पूर्ण प्रीमियम का अग्रिम भुगतान।
- यदि भुगतान वसूली की कुल ऋण अवधि 180 दिनों से अधिक हो तो भुगतान की देय तारीख में विस्तार के लिए पूर्व अनुमोदन आवश्यक है।
- अपनी देय तारीख से 30 दिनों से अधिक समय तक अदत्त रहे भुगतानों की आगामी माह के 15 तारीख तक घोषणा/अधिसूचना
- निर्यात बिल की देय तारीख से 360 दिनों के भीतर अथवा पॉलिसी अवधि की समाप्ति के 540 दिनों के भीतर, इनमें से जो भी पहले हो, के भीतर दावा करना।
- कानूनी कार्यवाही सहित वसूली हेतु प्रयास आरंभ करना।
- वसूली की हिस्सेदारी।

मुख्य विशेषताएँ

- पॉलिसी के अधीन खरीदार पर स्वीकृत हानि सीमा तक रक्षा प्रदान की जाएगी।
- प्रीमियम की अदायगी स्वीकृत हानि सीमा पर ही की जानी चाहिए भले ही खरीदार को कितने ही पोतलदान किए गए हों।
- प्रति वर्ष 5% नो क्लेम बोनस(एनसीबी) बशर्ते की कोई दावा दायर न किया गया हो व अधिकतम 50% की सीमा तक।

- घोषणा प्रक्रिया से छूट।
- एक खरीदार के लिए एक पॉलिसी।
- किसी एक खरीदार विशेष पर रक्षा प्रदान की जा सकती है

6. बहु खरीदार ऋण जोखिम पॉलिसी (एम.बी.ई.पी.)

कुछ निर्यातक कई खरीदारों को निर्यात करते हैं। उनके द्वारा किए गए पोतलदानों की संख्या भी काफी अधिक होती है। ऐसे निर्यातकों की आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए बहु खरीदार ऋण जोखिम पॉलिसी आरंभ की गयी है। खुली रक्षा वाले देशों की श्रेणी में आने वाले देशों के खरीदार को किए गए निर्यातों के लिए रक्षा तब तक उपलब्ध होगी जब तक कि वह निगम द्वारा बनाई गई व उसकी वेबसाइट www.ecgcindia.com में उपलब्ध "खरीदार विशिष्ट अनुमोदन सूची(बीएएसएल)"में नहीं हैं। यदि सौदा साख पत्र शर्तों पर है, साख पत्र पर किए गए निर्यातों के संबंध में साख पत्र खोलने वाले बैंकों चूक को भी संरक्षित किया जाएगा बशर्ते की उस बैंक की श्रेणी नवीनतम बैंकर्स अल्मनक के अनुसार विश्व श्रेणी के 25000 तक की श्रेणी में है। यह सम्पूर्ण पण्यवर्त ऋण जोखिम आधारित पॉलिसी है।

पॉलिसी की अवधि: 12 माह

अनुमत अपवर्जन: साख पत्र समर्थित पोतलदान

संरक्षित जोखिम

- वाणिज्यिक जोखिम/खरीदार जोखिम
- राजनीतिक जोखिम
- साख-पत्र खोलने वाले बैंक का जोखिम

रक्षा का प्रतिशत: 80%

निर्यातकों के महत्वपूर्ण दायित्व

- 10,000/- रु. के प्रक्रिया शुल्क (वापस न लौटाए जाने वाली) देय।
- औसत हानि सीमा(एसएलएल) पर देय तारीख तक चार तिमाही किस्तों में प्रीमियम अग्रिम के रूप में देय होगा।
- पूर्ववर्ती तिमाही के आरंभ के प्रथम माह के समाप्त होने के पहले पोतलदानों की तिमाही घोषणा प्रस्तुति।
- यदि भुगतान वसूली की कुल ऋण अवधि 180 दिनों से अधिक हो तो भुगतान की देय तारीख में विस्तार के लिए पूर्व अनुमोदन आवश्यक है।
- अपनी देय तारीख से 30 दिनों से अधिक समय तक अदत्त रहे भुगतानों की आगामी माह के 15 तारीख तक घोषणा/अधिसूचना
- निर्यात बिल की देय तारीख से 360 दिनों के भीतर अथवा पॉलिसी अवधि की समाप्ति के 540 दिनों के भीतर, इनमें से जो भी पहले हो, के भीतर दावा करना।
- कानूनी कार्यवाही सहित वसूली हेतु प्रयास आरंभ करना।
- वसूली की हिस्सेदारी।

मुख्य विशेषताएँ

- यह पॉलिसी मध्यम आकार के निर्यातकों (जिनका निर्यात पण्यवर्त 20 करोड़ रुपये व उससे अधिक है एवं 100 करोड़ रु. से कम है) व बड़े निर्यातकों (जिनका निर्यात पण्यवर्त 100 करोड़ व उससे अधिक है) के लिए उपयोगी है व जो कई खरीदारों को बार बार पोतलदान करते हैं।
- अग्रिम रूप में वार्षिक प्रीमियम की अदायगी का विकल्प उपलब्ध है जिसमें मानक प्रीमियम दर पर 5% की एक मुश्त छूट प्रदान की जाती है।
- खुली रक्षा वाले देशों के सभी खरीदारों को सशर्त रक्षा प्रदान की जाती है।
- पॉलिसी के अधीन सशर्त औसत हानि सीमा (एएलएल) (मध्यम आकार के निर्यातकों के लिए 5% एवं बड़े निर्यातकों के लिए 10%) तक रक्षा उपलब्ध है तथा एकल खरीदारों पर ए.एल.एल. के प्रतिशत के रूप में उपलब्ध जो एकल हानि सीमा (एसएलएल) के रूप में जाना जाता है।
- साख पत्र संपादनों के लिए सशर्त विसंगति सुरक्षा।
- सकल बीजक मूल्य के 25% तक पुनर्बिक्री/पुनर्पोतलदान के लिए स्वतः रक्षा।
- प्रति वर्ष 5% नो क्लेम बोनस (एनसीबी) बशर्ते कि कोई दावा दायर न किया गया हो व अधिकतम 50% की सीमा तक।
- प्रीमियम केवल एएलएल पर देय होगा पॉलिसी अवधि के दौरान चाहे कितने भी पोतलदान किए गए हों।

7. परेषण निर्यात (स्टॉकधारक एजेंट) पॉलिसी (सीएसए)

भारतीय निर्यातकों द्वारा अधिकांश तौर पर जो पद्धति अपनाई जा रही है वह है परेषण निर्यात, जहां विदेश स्थित स्वतंत्र इकाइयों के साथ एजेंसी समझौता किया जाता है व वो माल को प्राप्त कर विदेशी खरीदारों को बिक्री हेतु माल तैयार रखते हैं तथा जैसे है आर्डर प्राप्त होते हैं, खरीदारों को ढूंढकर उन्हें माल बेचा जाता है व इस प्रकार की बिक्री के लिए वे कमीशन चार्ज करते हैं। अतः निर्यातकों द्वारा अपने एजेंट को केवल परेषण आधार पर किए जाने वाले पोतलदानों पर रक्षा प्रदान करने हेतु सीएसए के रूप में एक अलग ऋणबीमा पॉलिसी प्रारम्भ की गयी है।

पॉलिसी की अवधि: 12 माह

संरक्षित जोखिम

- स्टॉकधारक एजेंट तथा /अथवा अंतिम खरीदार पर वाणिज्यिक जोखिम
- राजनीतिक जोखिम

रक्षा का प्रतिशत: मानक पॉलिसीधारकों के लिए 90% तथा अन्य के लिए 80%

निर्यातकों के महत्वपूर्ण दायित्व

- भा.रि.बैं. के दिशानिर्देशों के अनुपालन में 4,000/- रु. के प्रक्रिया शुल्क (वापस न लौटाए जाने वाली) देय।
- जोखिम के प्रारम्भ होने से पूर्व चार तिमाही किस्तों में प्रीमियम अग्रिम के रूप में देय होगा व पॉलिसी अवधि के दौरान अपने पण्यवर्त परिकल्पना के आधार पर हमेशा ही पर्याप्त प्रीमियम जमा बनाए रखना होगा।

- विवेकाधीन सीमा से अधिक सीमा के लिए अंतिम खरीदारों पर साख सीमा प्राप्त करना।
- माह की 15 तारीख तक एजेंट के पास उपलब्ध स्टॉक तथा अंतिम खरीदारों को की गई बिक्री के विवरण सहित पूर्ववर्ती माह के पोतलदानों की मासिक घोषणाएँ।
- अपनी देय तारीख से 30 दिनों से अधिक समय तक अदत्त रहे भुगतानों की आगामी माह के 15 तारीख तक घोषणा/अधिसूचना
- निर्यात बिल की देय तारीख से 360 दिनों के भीतर अथवा पॉलिसी अवधि की समाप्ति के 540 दिनों के भीतर, इनमें से जो भी पहले हो, के भीतर दावा करना।
- कानूनी कार्यवाही सहित वसूली हेतु प्रयास आरंभ करना।
- वसूली की हिस्सेदारी।

मुख्य विशेषताएँ

- केवल परेषण निर्यातों को रक्षा प्रदान करना।
- 360 दिनों तक विस्तारित वसूली अवधि।
- विवेकाधीन सीमा तक अंतिम खरीदारों को स्वतः रक्षा, बशर्ते कि खरीदार खुली रक्षा वाले देशों के हों व वे खरीदारों की उस सूची में शामिल न हों जिन्हें निगम ने प्रतिकूल जानकारी के कारण खरीदार विशेष अनुमोदन सूची (बीएसएएल) में शामिल किया है।
- एजेन्टों पर वाणिज्यिक जोखिम की सुरक्षा।
- प्रति वर्ष 5% नो क्लेम बोनस (एनसीबी) बशर्ते कि कोई दावा दायर न किया गया हो व अधिकतम 50% की सीमा तक।

8. परेषण निर्यात (वैश्विक इकाई) पॉलिसी (सीजीई)

भारतीय निर्यातकों द्वारा अधिकांश तौर पर जो पद्धति अपनाई जा रही है वह है परेषण निर्यात, जहां निर्यातक की शाखा/ सहायक इकाई को माल भेजा जाता है व वो माल को प्राप्त कर विदेशी खरीदारों को बिक्री हेतु माल तैयार रखते हैं तथा जैसे है आर्डर प्राप्त होते हैं, खरीदारों को ढूंढकर उन्हें अपने प्रमुख निर्यातकों के निर्देशानुसार, यदि कोई हो तो, माल बेचा जाता है। अतः निर्यातकों द्वारा केवल परेषण आधार शाखा/ सहायक इकाई को किए जाने वाले पोतलदानों पर रक्षा प्रदान करने हेतु सी.जी.ई. के रूप में एक अलग ऋणबीमा पॉलिसी प्रारम्भ की गयी है।

पॉलिसी की अवधि: 12 माह

संरक्षित जोखिम

- अंतिम खरीदार पर वाणिज्यिक जोखिम
- राजनीतिक जोखिम
- वैश्विक इकाई पर सशर्त दिवालियापन रक्षा।

रक्षा का प्रतिशत: मानक पॉलिसीधारकों के लिए 90% तथा अन्य के लिए 80%

निर्यातकों के महत्वपूर्ण दायित्व

- भा.रि.बैं. के दिशानिर्देशों के अनुपालन में 4,000/- रु. के प्रक्रिया शुल्क (वापस न लौटाए जाने वाली) देय।

- जोखिम के प्रारम्भ होने से पूर्व चार तिमाही किस्तों में प्रीमियम अग्रिम के रूप में देय होगा व पॉलिसी अवधि के दौरान अपने पण्यवर्त परिकल्पना के आधार पर हमेशा ही पर्याप्त प्रीमियम जमा बनाए रखना होगा ।
- विवेकाधीन सीमा से अधिक सीमा के लिए अंतिम खरीदारों पर साख सीमा प्राप्त करना।
- माह की 15 तारीख तक एजेंट के पास उपलब्ध स्टॉक तथा अंतिम खरीदारों को की गई बिक्री के विवरण सहित पूर्ववर्ती माह के पोतलदानों की मासिक घोषणाएँ ।
- अपनी देय तारीख से 30 दिनों से अधिक समय तक अदत्त रहे भुगतानों की आगामी माह के 15 तारीख तक घोषणा/अधिसूचना
- निर्यात बिल की देय तारीख से 360 दिनों के भीतर अथवा पॉलिसी अवधि की समाप्ति के 540 दिनों के भीतर, इनमें से जो भी पहले हो, के भीतर दावा करना ।
- कानूनी कार्यवाही सहित वसूली हेतु प्रयास आरंभ करना ।
- वसूली की हिस्सेदारी ।

मुख्य विशेषताएँ

- केवल परेषण निर्यातों को रक्षा प्रदान करना ।
- 360 दिनों तक विस्तारित वसूली अवधि ।
- विवेकाधीन सीमा तक अंतिम खरीदारों को स्वतः रक्षा, बशर्ते कि खरीदार खुली रक्षा वाले देशों के हों व वे खरीदारों कि उस सूची में शामिल न हों जिन्हें निगम ने प्रतिकूल जानकारी के कारण खरीदार विशेष अनुमोदन सूची(बीएसएएल)में शामिल किया है।
- वैश्विक इकाई के दिवालियापन पर वाणिज्यिक जोखिमों की सशर्त सुरक्षा ।
- प्रति वर्ष 5% नो क्लेम बोनस(एनसीबी) बशर्ते कि कोई दावा दायर न किया गया हो व अधिकतम 50% की सीमा तक ।

9. सू. प्रौ. समर्थ सेवा पॉलिसी- विशिष्ट ग्राहक(एस.आई.टी.ई.एस.)

सू. प्रौ. समर्थ सेवा (विशिष्ट ग्राहक) पॉलिसी, किसी निर्धारित अवधि यथा एक सप्ताह, एक माह अथवा एक तिमाही के दौरान बिलिंग आधार पर प्रदान की जाने वाली सेवाओं के लिए की गई संविदाओं के संबंध में प्रदान की जाती है । एक खरीदार के लिए एक पॉलिसी जारी की जाएगी।

पॉलिसी की अवधि: 12 माह

संरक्षित जोखिम

- वाणिज्यिक जोखिम/खरीदार जोखिम
- राजनीतिक जोखिम
- साख-पत्र खोलने वाले बैंक का जोखिम

रक्षा का प्रतिशत: 80%

आईटीईएस संविदाओं की महत्वपूर्ण विशेषताएँ

- निर्धारित अवधि के लिए प्रदान की जाने वाली सेवा के लिए की जाने वाली संविदा ।
- प्रदान की गई सेवा पर पूर्व निर्धारित अंतराल पर बिलिंग ।

- जब अभुगतान की समस्या उत्पन्न होती है तो संभव है कि कुछ सेवाओं पर इनवाइस जारी किया गया हो और उसे स्वीकार कर लिया गया हो, कुछ सेवाओं पर इनवाइस जारी किया गया हो परंतु उसे स्वीकार न किया गया हो, कुछ सेवाएँ प्रदान की गई हों परंतु उनपर इन्वायस करना शेष हो ।
- भौतिक दस्तावेजीकरण की आवश्यकता नहीं है क्योंकि इलेक्ट्रॉनिक मीडिया के जरिये प्रक्रिया की जाती है ।
- सेवा में त्रुटियाँ व गलतियों के लिए सुधार के प्रावधान ।
- यह पॉलिसी उस संविदा के लिए प्रदान की जाएगी जिसमें सू.प्रौ. समर्थित सेवा निर्यात में उद्योग में प्रचलित मानदंड व प्रथाओं के अनुसार मानक निबंधन व शर्तें शामिल हैं ।
- निगम द्वारा अथवा प्राधिकृत एजेंसी द्वारा दस्तावेजों के सत्यापन का अधिकार ।

निर्यातकों के महत्वपूर्ण दायित्व

- 2000/- के प्रक्रिया शुल्क (वापस न लौटाए जाने वाली) देय होगी ।
- हानि सीमा पर सम्पूर्ण प्रीमियम का एकमुश्त भुगतान ।
- माह की 15 तारीख तक निर्यातक द्वारा प्रदान की गई सेवाओं उन पर बनाई गई इन्वायस तथा जिन इन्वायस पर अदायगी की जा चुकी है उनके विवरण सहित पूर्ववर्ती माह की मासिक घोषणाएँ ।
- अलग अतिदेय रिपोर्ट की आवश्यकता नहीं।
- निर्यात बिल की देय तारीख से 360 दिनों के भीतर अथवा पॉलिसी अवधि की समाप्ति के 540 दिनों के भीतर, इनमें से जो भी पहले हो, के भीतर दावा करना ।
- कानूनी कार्यवाही सहित वसूली हेतु प्रयास आरंभ करना ।
- वसूली की हिस्सेदारी ।

मुख्य विशेषताएँ

- पॉलिसी के अधीन खरीदार पर स्वीकृत हानि सीमा तक रक्षा प्रदान की जाएगी।
- प्रीमियम खरीदार पर मंजूर हानि सीमा पर ही देय है भले ही खरीदार को कितने ही पोतलदान किए गए हों।
- एक खरीदार एक पॉलिसी ।
- प्रत्येक खरीदार के लिए अलग पॉलिसी ।
- प्रति वर्ष 5% नो क्लेम बोनस(एनसीबी) बशर्ते कि कोई दावा दायर न किया गया हो व अधिकतम 50% की सीमा तक ।

10. सू.प्रौ. समर्थ सेवा - बहू ग्राहक पॉलिसी (एमआईटीईएस)

सू. प्रौ. समर्थ सेवा (विशिष्ट ग्राहक) पॉलिसी, किसी निर्धारित अवधि यथा एक सप्ताह, एक माह अथवा एक तिमाही के दौरान बिलिंग आधार पर प्रदान की जाने वाली सेवाओं के लिए की गई संविदाओं के संबंध में प्रदान की जाती है ।खुली रक्षा वाले देशों के अंतर्गत आने वाले देशों के खरीदारों को किए गए निर्यातों के लिए रक्षा तब तक उपलब्ध होगी जब तक कि वह निगम द्वारा बनाई गई व उसकी वेबसाइट www.ecgcindia.com में उपलब्ध "खरीदार विशिष्ट अनुमोदन सूची (बीएसएएल)" में नहीं है । यह मानक सम्पूर्ण पण्यवर्त पॉलिसी है।

पॉलिसी की अवधि: 12 माह

संरक्षित जोखिम

- वाणिज्यिक जोखिम/खरीदार जोखिम
- राजनीतिक जोखिम
- साख-पत्र खोलने वाले बैंक का जोखिम

रक्षा का प्रतिशत: 80%

आईटीईएस संविदाओं की महत्वपूर्ण विशेषताएँ

- निर्धारित अवधि के लिए प्रदान की जाने वाली सेवा के लिए की जाने वाली संविदा ।
- प्रदान की गई सेवा पर पूर्व निर्धारित अंतराल पर बिलिंग ।
- जब अभुगतान की समस्या उत्पन्न होती है तो संभव है कि कुछ सेवाओं पर इनवाइस जारी किया गया हो और उसे स्वीकार कर लिया गया हो, कुछ सेवाओं पर इनवाइस जारी किया गया हो परंतु उसे स्वीकार न किया गया हो, कुछ सेवाएँ प्रदान कि गई हों परंतु उनपर इन्वायस करना शेष हो ।
- भौतिक दस्तावेजीकरण की आवश्यकता नहीं है क्योंकि इलेक्ट्रॉनिक मीडिया के जरिये प्रक्रिया की जाती है ।
- सेवा में त्रुटियाँ व गलतियों के लिए सुधार के प्रावधान ।
- यह पॉलिसी उस संविदा के लिए प्रदान की जाएगी जिसमें सू.प्रौ. समर्थित सेवा निर्यात में उद्योग में प्रचलित मानदंड व प्रथाओं के अनुसार मानक निबंधन व शर्तें शामिल हैं ।
- निगम द्वारा अथवा प्राधिकृत एजेंसी द्वारा दस्तावेजों के सत्यापन का अधिकार ।

निर्यातकों के महत्वपूर्ण दायित्व

- 10,000/- के प्रक्रिया शुल्क (वापस न लौटाए जाने वाली) देय ।
- प्रीमियम चार तिमाही किश्तों में देय तारीख से पूर्व औसत हानि सीमा (एएलएल) पर अग्रिम रूप में देय होगा।
- माह की 15 तारीख तक निर्यातक द्वारा प्रदान की गई सेवाओं, उन पर बनाई गई इन्वायस तथा जिन इन्वायस पर अदायगी की जा चुकी है उनके विवरण सहित पूर्ववर्ती माह की मासिक घोषणाएँ ।
- अलग अतिदेय रिपोर्ट की आवश्यकता नहीं।
- निर्यात बिल की देय तारीख से 360 दिनों के भीतर अथवा पॉलिसी अवधि की समाप्ति के 540 दिनों के भीतर, इनमें से जो भी पहले हो, के भीतर दावा करना ।
- कानूनी कार्यवाही सहित वसूली हेतु प्रयास आरंभ करना ।
- वसूली की हिस्सेदारी ।

मुख्य विशेषताएँ

- वार्षिक प्रीमियम की अग्रिम अदायगी की सुविधा उपलब्ध है जिसके अधीन मानक प्रीमियम दर पर 5% की एकमुश्त छूट उपलब्ध होगी ।

- खुली रक्षा वाले देशों के सभी खरीदारों पर सशर्त रक्षा उपलब्ध होगी व प्रति खरीदार एएलएल के प्रतिशत तक की सीमा को एकल हानी सीमा (एसएलएल) के रूप में जाना जाता है ।
- प्रति वर्ष 5% नो क्लेम बोनस (एनसीबी) बशर्ते कि कोई दावा दायर न किया गया हो व अधिकतम 50% की सीमा तक ।
- प्रीमियम केवल एएलएल पर देय होगा चाहे पॉलिसी अवधि के दौरान कितने भी पोतलदान किए हों।

11. लघु निर्यातक पॉलिसी (ल.नि.पॉ.)

वे निर्यातक जिनका अनुमानित वार्षिक निर्यात पण्यवर्त 500 लाख रु. से कम है, इस पॉलिसी के लिए पात्र हैं। यह एक मानक सम्पूर्ण पण्यवर्त घोषणा आधारित पॉलिसी है जिसके अधीन किए जाने वाले सभी पोतलदानों पर रक्षा प्राप्त करना आवश्यक है ।

पॉलिसी की अवधि: 12 माह

अनुमत अपवर्जन

- सहयोगियों को निर्यात
- साख-पत्र से किए गए निर्यात
- संरक्षित जोखिम
- वाणिज्यिक जोखिम/खरीदार जोखिम
- राजनीतिक जोखिम
- साख-पत्र खोलने वाले बैंक का जोखिम

रक्षा का प्रतिशत: वाणिज्यिक जोखिमों के कारण हुई हानि पर 95% एवं राजनीतिक जोखिमों पर 100%

न्यूनतम प्रीमियम: 5000/- रु. जो की पॉलिसी के अंतर्गत किए जाने वाले पोतलदानों में समायोजित किया जाएगा व न लौटाने योग्य प्रीमियम है ।

निर्यातकों के महत्वपूर्ण दायित्व

- ईसीजीसी से खरीदारों व बैंकों पर वैध साख-सीमा प्राप्त करना ।
- जोखिम के प्रारम्भ होने से पूर्व चार तिमाही किश्तों में प्रीमियम अग्रिम के रूप में देय होगा व पॉलिसी अवधि के दौरान अपने पण्यवर्त परिकल्पना के आधार पर हमेशा ही पर्याप्त प्रीमियम जमा बनाए रखना होगा ।
- माह के 15 तारीख तक पूर्ववर्ती माह के पोतलदानों की मासिक घोषणाएँ।
- अपनी देय तारीख से 60 दिनों से अधिक समय तक अदत्त रहे भुगतानों की आगामी माह के 15 तारीख तक घोषणा/अधिसूचना
- निर्यात बिल की देय तारीख से 360 दिनों के भीतर अथवा पॉलिसी अवधि की समाप्ति के 540 दिनों के भीतर, इनमें से जो भी पहले हो, के भीतर दावा करना ।
- कानूनी कार्यवाही सहित वसूली हेतु प्रयास आरंभ करना ।
- वसूली की हिस्सेदारी ।

मुख्य विशेषताएँ

- उच्चतम रक्षा प्रतिशत
- प्रतिस्पर्धी प्रीमियम दरें
- प्रति वर्ष 5% नो क्लेम बोनस(एनसीबी) बशर्ते कि कोई दावा दायर न किया गया हो व अधिकतम 50% कि सीमा तक ।
- कुछ निबंधनों व शर्तों के अधीन साख पत्र सम्पादन के लिए विसंगति रक्षा ।
- सकल बीजक मूल्य के 25% तक पुनर्बिक्री/पुनर्पोतलदान के लिए स्वतः अनुमोदन । निगम, पात्रता के आधार पर पुनर्बिक्री के कारण हुई अधिक हानि पर भी विचार कर सकता है।
- खरीदारों पर सशर्त विवेकाधीन सीमा की उपलब्धता ।
- निर्यातक द्वारा खरीदार पर डीए शर्तों पर उचित साख सीमा प्राप्त है तो निगम के पूर्व अनुमोदन के बिना डी/पी आधार पर देय बिलों का डीए बिल में परिवर्तन । जहां निर्यातक द्वारा खरीदार पर डीपी शर्तों पर भुगतान की सीमा प्राप्त है तो निगम डीए शर्तों में परिवर्तन के निवेदन पर 3 लाख तक के मूल्य के बिल पर विचार कर सकता है।
- निर्यातक द्वारा खरीदार पर डी/ए शर्तों पर साख सीमा प्राप्त है तो निगम के पूर्वानुमोदन के बिना डीए बिल के अंतर्गत भुगतान की देय तारीख में विस्तार किया जा सकता है ।
- आवश्यक पृष्ठांकन के द्वारा पूर्वअनुमोदन के साथ वाणिज्यिक व्यापार हेतु सुरक्षा ।
- दावा निपटान के लिए सामान्य अवधि को घटाकर दो महीने किया गया है।

12.माइक्रो निर्यातक पॉलिसी (मा.नि.पॉ.)

वे निर्यातक जिनका अनुमानित वार्षिक निर्यात पण्यवर्त 100 लाख रुपए से अधिक नहीं है, चाहे वे विनिर्माण, सेवा या व्यापार में हों, इस पॉलिसी के लिए पात्र हैं। यह रक्षा खुली रक्षा वाले देशों की सूची में सूचीबद्ध देशों के खरीदारों को किए जाने वाले निर्यात के लिए तब तक उपलब्ध होगी जब तक प्रतिकूल सूचना प्राप्त होने पर निगम खरीदार को खरीदार विशेष अनुमोदन सूची(बीएसएएल) में नहीं डाल देता, निगम द्वारा परिचालित खरीदार विशिष्ट अनुमोदन सूची जो निगम की वेबसाइट www.ecgc.in पर उपलब्ध है का संदर्भ लें ।यदि संचयवहार साखपत्र शर्तों पर किया गया है, साखपत्र पर निर्यात के संदर्भ में, नवीनतम बैंकर्स अल्मनक के अनुसार 25000 तक विश्व बैंक वाले बैंक के लिए साखपत्र जारी करने वाले बैंक पर चूक को भी रक्षा प्रदान की जाएगी । हवाई मार्ग द्वारा भेजे गए या खुली सुपुर्दगी के अंतर्गत किए पोतलदानों को पॉलिसी रक्षा प्रदान नहीं करेगी। यह जोखिम आधारित पॉलिसी है।

पॉलिसी की अवधि: 12 माह

संरक्षित जोखिम

- वाणिज्यिक जोखिम/खरीदार जोखिम
- राजनीतिक जोखिम
- साख-पत्र खोलने वाले बैंक का जोखिम

रक्षा का प्रतिशत: 90%

प्रक्रिया शुल्क: 1000/- रु एवं न लौटाने योग्य।

न्यूनतम प्रीमियम: 25,000/- रु एकमुश्त अग्रिम देय ।

निर्यातकों के महत्वपूर्ण दायित्व

- वसूली की कुल ऋण अवधि 180 दिनों से अधिक है तो निर्यात बिल के भुगतान की देय तारीख में विस्तार के लिए पूर्व अनुमोदन प्राप्त करना ।
- पुनर्बिक्री/ पुनर्पोतलदान के मामले में यदि हानि का प्रतिशत सकल बीजक मूल्य(जी.आई.वी.) के 25% से अधिक है तो पूर्व अनुमोदन प्राप्त करना ।
- अपनी देय तारीख से 60 दिनों से अधिक समय तक अदत्त रहे भुगतानों की आगामी माह के 15 तारीख तक घोषणा/अधिसूचना
- निर्यात बिल की देय तारीख से 360 दिनों के भीतर अथवा पॉलिसी अवधि की समाप्ति के 540 दिनों के भीतर, इनमें से जो भी पहले हो, के भीतर दावा करना ।
- कानूनी कार्यवाही सहित वसूली हेतु प्रयास आरंभ करना ।
- वसूली की हिस्सेदारी ।

मुख्य विशेषताएँ

- न्यून पॉलिसी प्रशासन सहित परिचालन में आसान ।
- एमएसएमई प्रमाणपत्र प्रस्तुत करने की आवश्यकता नहीं ।
- केवल नवीकरण के समय ही निर्यातों का विवरण प्रस्तुत करना ।
- एकल खरीदार पर एकल हानि सीमा(एसएलएल) के संदर्भ में 5 लाख रु. एवं पॉलिसी के अंतर्गत अधिकतम हानि सीमा(एमएलएल) 15 लाख रु तक सशर्त रक्षा उपलब्ध ।
- कुछ निबंधनों एवं शर्तों के अधीन साख पत्र संपदानों के लिए विसंगति रक्षा ।
- निगम के पूर्व अनुमोदन के बिना देय तारीख में 180 दिन तक विस्तार ।
- निगम के पूर्व अनुमोदन के बिना डी/पी से डीए में परिवर्तन ।
- सकल बीजक मूल्य के 25% तक पुनर्बिक्री / पुनर्पोतलदान के लिए स्वतः अनुमोदन ।
- दावा निपटान के लिए सामान्य अवधि को घटकर दो महीने किया गया है ।

नोट: निगम निर्यातकों को अन्य अल्पावधि रक्षाओं के रूप में सॉफ्टवेयर निर्यात पॉलिसी, सेवा पॉलिसी, निर्यात फैक्ट्रिंग सुविधा एवं रत्न आभूषण तथा हीरों के निर्यात के लिए एमबीईपी भी प्रदान करता है। अधिक जानकारी के लिए ईसीजीसी की नजदीकी शाखा से संपर्क कर सकते हैं।

ई सी जी सी पॉलिसी क्या करें | क्या न करें

पॉलिसी धारकों(निर्यातकों) के लिए समान्यतः क्या करें

- 1. पॉलिसी की वैधता**
यह सुनिश्चित करें कि आपके सभी पोतलदानों को सुरक्षा प्रदान करने के लिए बीमा पॉलिसी वैध/जारी है। नवीकरण की स्थिति में, कवर को लगातार बनाए रखने के लिए सही रूप में अग्रिम प्रस्ताव प्रस्तुत करना सुनिश्चित करें।
- 2. अधिकतम देयता(घोषणा आधारित पॉलिसी के लिए)/(अपावरण आधारित पॉलिसी के लिए)**
सुनिश्चित करें कि किसी भी समय, सभी विदेशी खरीदारों और बैंकों पर बकायों के लिए पॉलिसी के अंतर्गत अधिकतम देयता(एम.एल.)/औसत हानि सीमा देयता(ए.एल.ए.) पर्याप्त है। इसे बढ़ाएँ यदि आवश्यक हो तो।
- 3. अग्रिम प्रीमियम**
पॉलिसी के अंतर्गत होने वाले पोतलदानों के कवर के लिए देय प्रीमियम, आंकलित पण्यावर्त/ अनुमनित शिपमेंट के आधार पर पर्याप्त अग्रिम प्रीमियम पॉलिसी के अंतर्गत जमा बनाए रखना सुनिश्चित करें। किश्तों की सुविधा होने की स्थिति में, अंतिम दिनांक से पूर्व देय किश्त जमा करना सुनिश्चित करें।
- 4. ई-कनेक्टिविटी**
ईसीजीसी डाटाबेस को एक्सेस करने के लिए ऑनलाइन ग्राहक पहचान व पासवर्ड प्राप्त करें, जो कि आपके साथ सम्पूर्ण पण्यावर्त पॉलिसी होने पर उपलब्ध करया जाता है।
- 5. साख सीमा(सी.एल.)/हानि सीमा(एल.एल.)/एकल हानि सीमा (एस.एल.एल.)**
पोतलदान से पूर्व सुनिश्चित करें कि प्रत्येक खरीदार बैंक पर उचित भुगतान शर्तों पर सभी पोतलदान पर्याप्त रूप से वैध सी.एल./एल.एल./एस.एल.एल. द्वारा कवर किए गए हैं।
- 6. उन खरीदारों की सूची जिनका ईसीजीसी को प्रतिकूल अनुभव है**
पोतलदान से पूर्व यह सुनिश्चित करें कि आयातक / खरीदार का नाम उस सूची में नहीं है जिनपर ईसीजीसी का प्रतिकूल अनुभव है, जो कि ईसीजीसी की वेबसाइट पर ऐसे पॉलिसी धारक जिन्होंने सम्पूर्ण पण्यावर्त पॉलिसी ली है, को उपलब्ध है।
- 7. प्रतिबंधित रक्षा श्रेणी(आर.सी.सी.) देशों में पोतलदान**
आरसीसी देशों को भेजे जाने वाले माल / या प्राप्त होने वाले भुगतानों की स्थिति में निगम से विशेष अनुमोदन प्राप्त करना सुनिश्चित करें।
- 8. पोतलदान घोषणा**
आगामी माह की 15 तारीख या जो लागू हो पिछले माह के दौरान किए गए पोतलदानों की घोषणा, निर्धारित प्रारूप में प्रस्तुत करें। यदि उस अवधि के दौरान कोई पोतलदान नहीं किया गया है तो शून्य घोषणा प्रस्तुत करें। बहु खरीदार अपावरण पॉलिसी होने की स्थिति में, तिमाही के समाप्त होने पर पोतलदानों का विवरण अगले तिमाही के प्रथम माह के अंत तक प्रस्तुत करें।

9. अतिदेय घोषणा

देय तिथि से 30 दिनों (एसईपी व एमईपी के लिए 60 दिन) से ज्यादा समय तक अतिदेय रहे सभी बिलों की घोषणा, अगले माह की 15 तारीख तक निर्धारित प्रारूप में प्रस्तुत करें एवं ऐसा भुगतान प्राप्त होने तक या निगम में दावा प्रस्तुत करने तक करते रहें ।

10. हानि कम करना

भुगतान न करने की स्थिति में, हानि को रोकने / कम करने हेतु निम्न कदम उठाएँ :

क) माल की अभिरक्षा हेतु उसे बंधित मालगोदाम में रखें (खरीदार द्वारा माल स्वीकार नहीं किए जाने की स्थिति में)

ख) जब तक भुगतान प्राप्त न हो आगे पोतलदान न करें

ग) भुगतान करने के लिए खरीदार पर दबाव डालें

घ) अंतिम दिनांक के विस्तार, भुगतान की शर्तों में परिवर्तन, वैकल्पिक खरीदार को पुनर्बिक्री, माल का पुनर्पोतलदान, माल का परित्याग करने पर निगम का अनुमोदन प्राप्त करें ।

ङ) लिखित व रक्षित बिल प्राप्त करें ।

च) अतिदेय बिलों के भुगतान के लिए खरीदार के देश में भारतीय उच्च आयोग / काँसुलेट की सहायता लें ।

11. दावा दाखिल करना

उपर्युक्त पैरा 9 के अनुसार अतिदेय की घोषणा प्रस्तुत करने के पश्चात किसी भी समय दावा दायर करें , लेकिन दावे के अंतर्गत किए पोतलदानों के लिए भुगतान की देय तिथि के 360 दिनों या पॉलिसी कवर की समाप्ति के 540 दिनों (परेषण पॉलिसियों के लिए 600 दिनों), जो भी पहले हो के भीतर दावा दायर करें ।

12. वसूली कार्यवाही

क) बिना समय गवाएं तत्काल व आवश्यक वसूली कदम उठाए ।

ख) भुगतान न होने की स्थिति में खरीदार के विरुद्ध कानूनी वसूली अधिकार बनाएँ रखें ।

ग) निगम से ऋण वसूली एजेंटों की सूची प्राप्त करें व वसूली हेतु मामला उन्हें सौंपें ।

घ) निगम के परामर्श के साथ वसूली हेतु कानूनी कार्यवाही प्रारम्भ करें । निगम के परामर्श के साथ वसूली हेतु की गयी कानूनी कार्यवाही पर होने वाला खर्च वसूल की गयी राशि, यदि कोई हो, पर भारित होगा ।

ङ) यदि भुगतान खरीदार के दिवालिया हो जाने के कारण नहीं हुआ है तो, कृपया सरकारी रिसीवर के पास अपना दावा दाखिल करें एवं सुनिश्चित करें कि ऋण उनके द्वारा स्वीकार किया गया है।

च) निगम के साथ वसूली की हिस्सेदारी उसी अनुपात में करें जिसमें निगम द्वारा दावे का निपटान किया गया था ।

पॉलिसी धारकों (निर्यातकों) के लिए समान्यतः क्या न करें

1. पॉलिसी का समय पर नवीनीकरण कराना न भूलें ताकि कवर बाधा रहित रहे।
2. भुगतान की शर्तों के अनुसार एम एल / ए एल एल में उचित वृद्धि तथा वैध एवं पर्याप्त सी एल / एल एल / एस एल एल लेना न भूलें।
3. आंकलित पन्चावर्त / अनुमलित शिपमेंट के आधार पर, निगम के पास पर्याप्त अग्रिम प्रीमियम जमा करना न भूलें।
4. पॉलिसी के अंतर्गत दी गयी तारीखों के भीतर सभी पोतलदानों की घोषणा निर्धारित प्रारूप में प्रस्तुत करना ना भूलें । पोतलदानों की घोषणा करते समय, भुगतान की शर्तों, देश, प्रीमियम दरों, आदि के बारे में गलती न करें ।
5. देय तिथि के निकाल जाने के बाद भी यदि किसी खरीदार ने भुगतान नहीं किया है तो, निगम की पूर्वानुमति के बिना उस खरीदार को अगले पोतलदान न करें
6. अंतिम दिनांक में विस्तार, भुगतान शर्तों में परिवर्तन, या माल के परित्याग से पहले ईसीजीसी से पूर्व अनुमोदन प्राप्त करना न भूलें ।
7. यदि हानि, सकल इन्वाइस मूल्य के 25% से अधिक है तो, माल की पुनर्बिक्री या पुनर्पोतलदान से पूर्व निगम से अनुमोदन प्राप्त करना न भूलें । साथ ही यदि हानि 25% से कम है तो, पुनर्बिक्री / पुनर्पोतलदान करने के 30 दिनों के भीतर निगम को इसकी सूचना देना न भूलें।
8. खरीदार को किसी भी प्रकार की छूट देने से पहले निगम से पूर्व अनुमोदन प्राप्त करना न भूलें।
9. निगम के पूर्व अनुमोदन के बिना, बकाया भुगतान के लिए खरीदार से सहमति करार न करें।
10. पॉलिसी में निर्धारित समय के भीतर भुगतान के लिए बकाया बिलों की अधिसूचना/ घोषणा करना न भूलें ।
11. पॉलिसी के अंतर्गत दिये गए समय के भीतर, सूचीबद्ध दस्तावेजों के साथ दावा दायर करना न भूलें ।
12. जब भी यदि कोई वसूली हो तो , निगम के साथ वसूली की हिस्सेदारी करना न भूलें ।

सेवा तंत्र

राष्ट्रीय विपणन प्रभाग

निर्मल, 5वीं मंजिल, 241/242, बक्वे
रेकलमेशन नरीमन पॉइंट,
मुंबई 400021
टेली: (022) 66590700-709
ई-मेल: marketing@ecgc.in

परियोजना निर्यात शाखा

दलामल हाउस, 2 री मंजिल
जमनालाल बजाज मार्ग, नरीमन पॉइंट,
मुंबई 400021
टेली: (022) 6613 2221 - 30
ई-मेल: projectexport@ecgc.in

पंजीकृत कार्यालय

एक्सप्रेस टावर्स, 10 वीं मंजिल, नरीमन
पॉइंट, मुंबई 400021
टेली: (022) 66590500/0510
ई-मेल: webmaster@ecgc.in

बड़े निर्यातक शाखा

दलामल हाउस, 2 री मंजिल
जमनालाल बजाज मार्ग, नरीमन पॉइंट,
मुंबई 400021
टेली: (022) 6613 8800-12
ई-मेल: leb.mumbai@ecgc.in

बैंक कारोबार शाखा

मुंबई दलामल हाउस, 3 री मंजिल
जमनालाल बजाज मार्ग, नरीमन पॉइंट,
मुंबई 400021
टेली: (022) 6613 8600-24
ई-मेल: bbb.mumbai@ecgc.in

क्षेत्रीय और शाखा कार्यालय

पश्चिमी क्षेत्रीय कार्यालय

दी मेट्रोपॉलिटन, 7वीं मंजिल, प्लॉट
नं सी 26/27, “ई” ब्लॉक, बांद्रा कुर्ला
कॉम्प्लेक्स, बांद्रा (पू) मुंबई 400051.
टेली: (022) 61448110/8181
ई-मेल: wro@ecgc.in

बांद्रा ल व म नि

दी मेट्रोपॉलिटन, 7वीं मंजिल, प्लॉट
नं सी 26/27, “ई” ब्लॉक, बांद्रा कुर्ला
कॉम्प्लेक्स, बांद्रा (पू) मुंबई 400051.
टेली: (022) 61448110/8181
ई-मेल: bandra.mumbai@ecgc.in

बांद्रा (बैंक कारोबार शाखा)

दी मेट्रोपॉलिटन, 7 वीं मंजिल, प्लॉट
नं सी 26/27, “ई” ब्लॉक, बांद्रा कुर्ला
कॉम्प्लेक्स, बांद्रा (पू) मुंबई 400051.
टेली: (022) 61448181/8110
ई-मेल: bbb.bandra@ecgc.in

अंधेरी शाखा

401, टाउन सेंटर, मितल इंडस्ट्रियल
इस्टेट के आगे, मरोल, अंधेरी कुर्ला रोड,
अंधेरी (पूर्व) मुंबई 400059
टेली: (022) 28590906 / 7614
ई-मेल: andheri.mumbai@ecgc.in

चर्चगेट शाखा

तलमंजील, चर्चगेट चेम्बर, विठ्ठलदास
ठाकरसी मार्ग, प्लॉट नंबर 5,
न्यू मरीन लाईन्स, चर्चगेट, मुंबई - 400 020
टेली: (022) 2210 7900
ई-मेल: churchgate.mumbai@ecgc.in

ठाणे शाखा

कुसुमांजलि, पहली मंजिल, गोखले रोड,
नौपाडा, ठाणे 400602
टेली: (022) 25347807/6623/6607
ई-मेल: thane@ecgc.in

अहमदाबाद निर्यातक शाखा

401, हेरिटेज नगीणदास, चैंबर्स के पीछे
गुजरात विद्यापीठ के पास आश्रम रोड,
उस्मानपूरा अहमदाबाद - 380014
टेली: (079) 2754 4499 / 4932 / 0054
ई-मेल: ahmedabad@ecgc.in

अहमदाबाद (बैंक कारोबार शाखा)

नगीनदास चैंबर्स, पहली मंजिल,
उसमानपुरा, आश्रम रोड,
अहमदाबाद 380014
टेली: (079) 2754 4499/2925/0054
ई-मेल: bbb.ahmedabad@ecgc.in

पुणे शाखा

वास्तु चैंबर्स, पहली मंजिल, 1202 /39
शिरोले रोड, शिवाजी नगर पुणे 411004
टेली: (020) 25531998/25512871
ई-मेल: pune@ecgc.in

इंदौर शाखा

408, 4थी मंजिल, सिटी सेंटर, 570 एम
जी रोड, इंदौर 452001
टेली: (0731) 2544215/2532 129
ई-मेल: indore@ecgc.in

राजकोट शाखा

निर्मल, 2 री मंजिल, रामकृष्ण
नगर कॉनर, स्वामी विवेकानंद मार्ग,
म्युनिसिपल कमिश्नर के बंगले के सामने,
राजकोट-360001
टेली: (0281) 2465162 /169/422
ई-मेल: rajkot@ecgc.in

वडोदरा शाखा

504, कॉन्कोर्ड, 6 थी मंजिल,
आर सी दत्त मार्ग, अलकापुरी,
वडोदरा 390007
टेली: (0265) 2354728/2341615
ई-मेल: vadodara@ecgc.in

नागपूर शाखा

प्लॉट नं 317 (66) 2 री मंजिल, एम
जी हाउस के पास, आर एन टैगोर मार्ग,
सिविल लाईंस, नागपूर 440001
टेली: (0712) 6558503/2550504
ई-मेल: nagpur@ecgc.in

सूरत शाखा

503, 21 सेंचुरी बिजनेस सेंटर,
वर्ल्ड ट्रेड सेंटर के पास, रिंग रोड,
सूरत 395002
टेली: (0261) 2364074
ई-मेल: surat@ecgc.in

गिफ्ट सिटी

आईएफएससी बीमा कार्यालय,
गिफ्ट एस.ई.जेड, गिफ्ट सिटी,
गांधीनगर - 382355
टेली: (079) 27540054 / 27544499
ई-मेल: giftcityiio@ecgc.in

पूर्वी क्षेत्रीय कार्यालय

ए सी मार्केट कॉम्प्लेक्स,
9 वीं मंजिल, 1 शेक्सपियर सरानी,
कोलकाता 700071
टेली: (033) 2282 2239 / 4003 3298
ई-मेल: ero@ecgc.in

कोलकाता निर्यातक शाखा

ए सी मार्केट कॉम्प्लेक्स, 9 वीं मंजिल, 1
शेक्सपियर सरानी, कोलकाता 700071
टेली: (033) 22820963/66
ई-मेल: kolkata@ecgc.in

कोलकाता बैंक कारोबार शाखा

ए सी मार्केट कॉम्प्लेक्स, 9 वीं मंजिल, 1
शेक्सपियर सरानी,
कोलकाता 700071
टेली: (033) 22820963/66
ई-मेल: bbb.kolkata@ecgc.in

वाराणसी शाखा

पी सी एफ प्लाजा, कमर्शियल
कॉम्प्लेक्स, 3 री मंजिल, यूनिट नं 1,
नादेसर वाराणसी 221 002
टेली: (0542) 2507864/2502534
ई-मेल: varanasi@ecgc.in

भुवनेश्वर शाखा

प्लॉट नं 611 3 री मंजिल,
शहीद नगर, भूवनेश्वर 751007
टेली: (0674) 2547772
ई-मेल: bhubaneshwar@ecgc.in

रायपूर शाखा

3 री मंजिल, भवन परीसर, रींग रोड
नं. 1, तलेबांधा, रायपूर - 492006
टेली: (0771) 4918826 / 4918828
ई-मेल: raipur@ecgc.in

गुवाहाटी उप कार्यालय

शर्मा बिल्डिंग, एच पी ब्रह्मचारी रोड,
नेपाली मंदिर के पास,
पी ओ रहबारी, गुवाहाटी 781005
टेली: (0361) 2635983
ई-मेल: guwahati@ecgc.in

दक्षिण क्षेत्रीय कार्यालय - I

स्पेन्सर टावर्स, 7 वीं मंजिल, 770-ए,
अन्ना सालै, चेन्नई 600002
टेली: (044) 28491026-31
ई-मेल: sro-I@ecgc.in

चेन्नई निर्यातक शाखा

स्पेन्सर टावर्स, 7 वीं मंजिल,
770-ए, अन्ना सालै,
चेन्नई 600002
टेली: (044) 28491026-31
ई-मेल: chennai@ecgc.in

चेन्नई बैंक कारोबार शाखा

3 री मंजिल, ओवरसीज़ टावर्स,
756 एल माउंट रोड, अन्ना सालै,
चेन्नई 600002
टेली: (044) 4228 4488 99
ई-मेल: bbb.chennai@ecgc.in

चेन्नई दक्षिण शाखा

15, पहली मंजिल, सरयू पार्क,
2री मेन रोड, न्यू कॉलोनी,
क्रॉपेट, चेन्नई, 600044
टेली: (044) 22414540/22415540
ई-मेल: chennaisouth@ecgc.in

पेरियामेट शाखा

लेदर सेंटर, 3 री मंजिल, 43/53
राजा मुथईय्या रोड, पेरियामेट,
चेन्नई 600003
टेली: (044) 65210006/25615721
ई-मेल: periamet.chennai@ecgc.in

कोयंबटूर शाखा

चेरन प्लाजा, 2 री मंजिल,
1090 त्रिची रोड, कोयंबटूर 641018
टेली: (0422) 2304775/776
ई-मेल: coimbatore@ecgc.in

मदुरै शाखा

1 ली मंजिल, नं 12, कामराज नगर,
दूसरी gali, ओ सी पी स्कूल रोड,
चिन्ना चिक्कीकुलम, मदुरै 625002
टेली: (0452) 2520340/2525521
ई-मेल: madurai@ecgc.in

सेलम शाखा

'शांति प्लाजा,' 3 री मंजिल,
1/5 वृंदावन रोड, फायर लैण्ड्स,
पुन्नास्वामी गौडर, तिरुमना मंडपम,
फायर लैण्ड्स, सेलम 636004
टेली: (0427) 2442275/2330 274
ई-मेल: salem@ecgc.in

तिरुपुर निर्यातक शाखा

137/2 सी जी कॉम्प्लेक्स,
पहली मंजिल, कुमारन रोड,
तिरुपुर 641601
टेली: (0421) 2232998/4354
ई-मेल: ebb.tirupur@ecgc.in

तिरुपुर बैंक कारोबार शाखा

137/2 सी जी कॉम्प्लेक्स,
पहली मंजिल, कुमारन रोड,
तिरुपुर 641601
टेली: (0421) 2232812/813/997/3444
ई-मेल: bbb.tirupur@ecgc.in

तूतीकोरिन शाखा

208/4 ए, पहली मंजिल,
वी ई रोड, टूटिकोरिन
टेली: (046)12324351/52
ई-मेल: tuticorin@ecgc.in

करूर शाखा

3 री मंजिल, के वी आर कॉम्प्लेक्स,
80 फीट रोड, संगुथपुरम, करूर 639002
टेली: (04324) 233911/231725
ई-मेल: karur@ecgc.in

दक्षिण क्षेत्रीय कार्यालय - II

रहेजा टावर्स, 11वीं मंजिल,वेस्ट विंग 26,
एम.जी. रोड बेंगलूर 560001,
टेली: (080) 25596025/25585375
ई-मेल: sro-II@ecgc.in

बेंगलूर निर्यातक शाखा

वायूदूत चैम्बर्स, 4 थी मंजिल,15-16 एम
जी रोड, बेंगलूर 560001
टेली: (080) 25589775/1729/2128
ई-मेल: bangalore@ecgc.in

बेंगलूर बैंक कारोबार शाखा

रहेजा टावर्स, 11 वीं मंजिल, ईस्ट विंग,
26 एम जी रोड, बेंगलूर 560001
टेली: (080) 25585375/2578/0612
ई-मेल: bbb.bangalore@ecgc.in

कोची शाखा

एच डी एफ सी हाउस, 2 री मंजिल,
राविपुरम जंक्शन, एम जी रोड,
एणीकुलम, कोची 682015
टेली: (0484) 2359437/457
ई-मेल: kochi@ecgc.in

कोल्लम शाखा

सेवेन्थ डे चर्च के पास, रेसिडेंसी रोड,
कडपककडा कोलम 691006
टेली: 0474-2746715,2747715,
2748715
ई-मेल: kollam@ecgc.in

हैदराबाद निर्यातक शाखा

हाका भवन, 2 री मंजिल,
पब्लिक गार्डेन्स के सामने, हैदराबाद
टेली: (040) 23234334/2324 0833
ई-मेल: ebb.hyderabad@ecgc.in

हैदराबाद बैंक कारोबार शाखा

6वीं मंजिल, एल बी भवन,
6-3-550, मेडीनोवा के सामने,
एरा मंजिल, सोमाजीगुदा,
हैदराबाद, 500082
टेली: (040) 23296385/23296383
ई-मेल: bbb.hyderabad@ecgc.in

विशाखापटनम शाखा

शंकर प्लाजा, पहली मंजिल,
द्वारकानगर, शंकर मठम के सामने,
शंकर मठम रोड,
विशाखापटनम 530016
टेली: (0891) 2748654/2748653
ई-मेल: visakhapatnam@ecgc.in

गुन्टूर शाखा

कृष्ण प्लाजा, 2 री मंजिल,
26-21-22 नगरम पालेम जी टी रोड,
गुन्टूर- 522004
टेली: (0863) 2337097/2337096
ई-मेल: guntur@ecgc.in

मैंगलौर शाखा

पहली मंजिल, एक्सेल टावर्स,
बंट्स हॉस्टल सर्कल,
मैंगलूर 575003
टेली: (0824) 2444288/89
ई-मेल: mangalore@ecgc.in

उत्तर क्षेत्रीय कार्यालय

मोहनदेव, 6 वीं मंजिल,
टोल्सटोय मार्ग, कनॉट प्लेस,
नई दिल्ली 110001
टेली: (011) 41529912/13
ई-मेल: nro@ecgc.in

दिल्ली ल व म नि शाखा

एन बी सी सी प्लेस, साउथ
टावर, 4थी मंजिल, प्रगति विहार,
भीष्मपितामह मार्ग,
नई दिल्ली 110003
टेली: (011) 49284000/
49284016-4030
ई-मेल: metro.newdelhi@ecgc.in

दिल्ली बड़े निर्यातक शाखा

एन बी सी सी प्लेस, साउथ टावर,
4थी मंजिल, प्रगति विहार,
भीष्मपितामह मार्ग, नई दिल्ली 110003
टेली: (011) 49284011
ई-मेल: leb.newdelhi@ecgc.in

दिल्ली बैंक कारोबार शाखा

3री मंजिल, हंसालय बिल्डिंग, 15
बाराखम्बा रोड, नई दिल्ली 110001
टेली: (011) 45333666
ई-मेल: bbb.newdelhi@ecgc.in

पश्चिमी दिल्ली शाखा

305-306, के एल जे टावर (उत्तर),
3री मंजिल, नेताजी सुभाष प्लेस,
पीतमपुरा, नई दिल्ली 110034
टेली: (011) 45638141-44
ई-मेल: west.delhi@ecgc.in

गुडगांव शाखा

3 री मंजिल, उद्योग मीनार, वाणिज्य
निकुंज, उद्योग विहार, फेज 5
गुडगांव 122016
टेली: (0124) 430 0603/0405/4219660
ई-मेल: gurgaon@ecgc.in

लुधियाना शाखा

92 सूर्यकिरण कॉम्प्लेक्स, 2 री मंजिल,
डी मॉल रोड, पी ओ बॉक्स नं 281,
लुधियाना 141001
टेली: (0161) 2441082/2403349
ई-मेल: ludhiana@ecgc.in

जालंधर शाखा

36 जी टी रोड, गोविंद निवास,
2 री मंजिल, जालंधर - 144001
टेली: (0181) 2226025/2233235
ई-मेल: jalandhar@ecgc.in

कानपुर शाखा

14/147 स्काय लार्क, 3 री मंजिल,
चुन्नीगंज, पी ओ बॉक्स नं 116
कानपुर 205001
टेली: (0512) 2533280/2534024
ई-मेल: kanpur@ecgc.in

मुरादाबाद शाखा

पंडित शंकर दत्त शर्मा मार्ग,
सिविल लाइंस, मुरादाबाद 244001
टेली: (0591) 2435244/2415476/435395
ई-मेल: moradabad@ecgc.in

जयपुर शाखा

2 री मंजिल, आनंद भवन,
संसारचंद रोड, जयपुर 302001
टेली: (041) 2361172/2367292
ई-मेल: jaipur@ecgc.in

आगरा शाखा

दीपक वासन प्लाजा, 2 री मंजिल,
17/2/4 संजय प्लेस, आगरा 282002
टेली: (0562) 2524985/2521676
ई-मेल: agra@ecgc.in

पानीपत शाखा

मलिक प्लाजा, पहली मंजिल, संजय चौक
के पास, जी टी रोड, पानीपत 132103
टेली: (0180) 2634 933/2634937
ई-मेल: panipat@ecgc.in

जोधपुर शाखा

178, 'नारायणम' 2 री मंजिल, अपर
चोपसनी रोड, बॉम्बे मोटर सर्कल के
पास, जोधपुर 342003
टेली: (0291) 5100531/5100534
ई-मेल: jodhpur@ecgc.in

चंडीगढ़ शाखा

पी एच डी चैम्बर्स हाउस, पहली मंजिल,
सेक्टर 31-ए, चंडीगढ़ 160031
टेली: (0172) 5003628/29
ई-मेल: chandigarh@ecgc.in

नोएडा शाखा

पी-3 कृष्ण अपरा प्लाजा, 3 री मंजिल,
रूम नं 312, सेक्टर 18, नोएडा 201301
टेली: (0120) 4249186/9182
ई-मेल: noida@ecgc.in

श्रीनगर शाखा

जे के एस एफ सी बिल्डिंग, 2 री
मंजिल, दुर्गा नाग, डलगेट,
श्रीनगर 190001
टेली: (0194) 2500260
ई-मेल: srinagar@ecgc.in

फरीदाबाद शाखा

एस सी ओ-149, 2 री मंजिल, सेक्टर
21-सी फरीदाबाद, हरियाणा 121001
टेली: 0129-4315115
ई-मेल: faridabad@ecgc.in



ECGC Ltd.

ECGC Ltd., wholly owned by Government of India, was set up in 1957 with the objective of promoting exports from the country by providing Credit Risk Insurance and related services for exports. Over the years it has designed different export credit risk insurance products to suit the requirements of Indian exporters and commercial banks extending export credit.

ECGC is essentially an export promotion organization, seeking to improve the competitiveness of the Indian exporters by providing them with credit insurance covers. ECGC keeps its premium rates at the optimal level.

This brochure contains various export credit risk insurance products/covers available to the exporters. The Corporation also issues specific customised covers to the exporters to meet their individual needs.

नोट: संशय की स्थिति में स्पष्टीकरण के लिए ईसीजीसी से निसंकोच संपर्क करें।

अस्वीकरण

इस पुस्तिका को पॉलिसी के प्रमुख विशेषताओं के बारे में सामान्य जागरूकता प्रदान करने के लिए तैयार किया गया है। तथापि, पॉलिसी की नियम एवं शर्तों का अनुपालन करने व समझने के लिए पॉलिसी दस्तावेज देखें। अधिक जानकारी के लिए, यदि कोई हो तो, निगम की नजदीकी शाखा में संपर्क कर सकते हैं।

Seven Fundamental Principles Of Credit Insurance

Principle Of Uberrimae Fidei (Utmost Good Faith)

The person getting insured must voluntarily disclose to the insurer, complete and true information regarding export transactions/business sought to be insured. Correspondingly, insurer must provide to the insured, complete and clear information regarding terms and conditions of the contract of Insurance.

Principle of Insurable Interest

The insured must have pecuniary interest in the contract of insurance. The insured must stand to benefit from the receipt of export proceeds and to suffer the losses arising due to commercial and political risks specified in the policy.

Principle of Indemnity

A credit insurance policy is offered by the insurer for giving protection against unpredicted financial losses arising due to political and commercial risks. The compensation cannot be more than the actual loss. Further, the compensation paid will be on account of the losses specified in the policy and incurred by the insured during the policy period.

Principle of Risk Sharing

The credit insurer does not indemnify 100% of the losses incurred by the insured, but a certain mutually agreed percentage of the losses, thus envisaging that the insured has a reasonable stake in the export transactions. This should be borne out by the manner in which the insured carries out the transaction(s) and protects the assets.

Principle of Causa Proxima (Nearest Cause)

When a loss is caused by more than one cause, the proximate or the nearest or the closest cause will be taken into consideration to decide the liability of the insurer.

Principle of Loss Minimization

It is the duty of the insured to take all possible steps to minimize loss arising on account of risks specified in the policy. It is the responsibility of the insured to take all practicable measures to avoid further losses.

Principle of Subrogation of rights

The Insurer, having compensated the insured for the losses, is entitled to avail himself of the rights to recover the same from the buyer/ importer/ debtor. Upon payment of a claim by the insurer, the insured shall take all necessary steps to effect recoveries or shall on the advice of the insurer, assign and transfer his rights and remedies for recovery to the insurer.

EXPORT CREDIT INSURANCE

Generally, the following risks are covered under the various Policy Schemes for exporters:

i) Commercial Risks

- Insolvency of the buyer
- Failure of the buyer to make the payment due within a specified period, normally 4 months from the due date.
- Buyer's failure to accept the goods, subject to certain conditions.
- Insolvency and Protracted Default of the LC Opening Bank in an LC Transaction, if any, covered under the Policy.

ii) Political Risks

- Imposition of restriction by the Government of the buyer's country or any Government action which may block or delay the transfer of payment made by the buyer.
- War, civil war, revolution or civil disturbances in the buyer's country.
- New Import restrictions or cancellation of a valid import licence.
- Interruption or diversion of voyage outside India resulting in payment of additional freight or insurance charges which cannot be recovered from the buyer.
- Any other cause of loss occurring outside India, not normally insured by general insurers, and beyond the control of both the exporter and the buyer.

Risks not covered

The policies do not cover losses due to the following risks:

- Commercial disputes including quality disputes raised by the buyer, unless the exporter obtains a decree from a competent court of law in the buyer's country in his favour
- Causes inherent in the nature of the goods.
- Buyer's failure to obtain necessary import or exchange authorisation from authorities in his country.
- Insolvency or default of any agent of the exporter or of the collecting bank.
- Loss or damage to goods which can be covered by general insurers.
- Exchange rate fluctuation.
- Failure of the exporter to fulfill the terms of the export contract or negligence on his part.

SHORT TERM COVERS

1. Shipment Comprehensive Risks (SCR) Policy

An exporter whose anticipated annual export turnover is more than Rs.500 lakh is eligible for this Policy. This is a Standard Wholturnover declaration based Policy wherein all shipments are required to be covered under the Policy.

Period of Policy: 12 months

Exclusions Permitted:

- Exports to Associates
- Shipments backed by Letters of Credit

Risks Covered:

- Commercial Risk / Buyer Risk
- Political Risk
- L/C Opening Bank Risk

Percentage of Cover: 90%

Minimum Premium Payable: Rs. 10,000/- which shall be adjusted towards premiums falling due on the shipments effected under the policy and is non-refundable.

Important Obligations of the Exporter:

- Obtaining valid credit limit on buyers and LC opening banks from ECGC.
- Premium is payable in advance before commencement of risks and sufficient premium deposit is also to be maintained in advance based on the turnover projection at all times during the policy.
- Submission of Monthly declaration of shipments by 15th of the subsequent month.
- Notifying / Declaration of payments for bills that have remained unpaid beyond 30 days from its due date of payment, by the 15th of the subsequent month.
- Filing of claim within 360 days from the due date of the export bill or 540 days from expiry date of the Policy Cover, whichever is earlier.
- Initiating recovery steps including legal action.
- Sharing of recovery.

Highlights:

- Higher percentage of cover.
- Competitive premium rate.
- No Claim Bonus (NCB) of 5% subject to no claim, upto a maximum of 50%.
- Discrepancy cover for L/C transactions subject to certain conditions.
- Automatic cover for resale/reshipment up to 25% of Gross Invoice Value (GIV).
- Availability of Discretionary Limits on buyers on conditions.
- Cover for Merchanting trade with prior approval by an endorsement.

2. Exports Turnover Policy (ETP)

Turnover Policy is for the benefit of large exporters who contribute not less than Rs. 20 lakh per annum towards net premium, based on the projection of the export turnover of the policy holder for a year. This is a Wholturnover declaration based Policy wherein all shipments are required to be covered under the Policy.

Period of Policy: 12 months

Exclusions Permitted:

- Exports to Associates
- Shipments backed by Letters of Credit

Risks Covered:

- Commercial Risk / Buyer Risk
- Political Risk
- L/C Opening Bank Risk

Percentage of Cover: 90%

Important Obligations of the Exporter:

- Obtaining valid credit limit on buyers and LC opening banks from ECGC.
- Premium is payable on quarterly or monthly basis in advance before commencement of risks and sufficient premium deposit is also to be maintained in advance based on the turnover projection at all times during the policy.
- Submission of monthly declaration of shipments by 15th of the subsequent month.

- Notifying/Declaration of payments for bills that have remained unpaid beyond 30 days from its due date of payment, by the 15th of the subsequent month.
- Filing of claim within 360 days from the due date of the export bill or 540 days from expiry date of the Policy Cover, whichever is earlier.
- Initiating recovery steps including legal action.
- Sharing of recovery.

Highlights:

- Higher percentage of cover.
- Competitive premium rate.
- No Claim Bonus (NCB) of 5% subject to no claim, upto a maximum of 50%.
- A turnover discount in the standard premium rate is offered subject to the total discount including NCB being not less than 20 %.
- Additional discount in standard premium rate is offered if the actual premium exceeds beyond 10% of the projected premium.
- Discrepancy cover for L/C transactions subject to certain conditions.
- Automatic cover for resale/reshipment up to 25% of Gross Invoice Value (GIV).
- Availability of higher Discretionary Limits on buyers on conditions.
- Cover for Merchanting trade with prior approval by an endorsement.

3. Specific Shipment Policy (SSP)

This Policy can be availed of by exporters who do not hold any of the standard Policy/Wholeturnover Policy or by an exporter having a Standard Policy, wherein shipments have been excluded from the purview of cover. Exporter can pick and choose the contract/shipment to be covered and indicate the type of risk cover required.

Period of Policy:

The policy would be issued to cover shipment(s) made from the date of issue of the policy and upto the last date for shipment under the relevant contract.

Risks Covered:

- Commercial Risk / Buyer Risk
- Political Risk
- L/C Opening Bank Risk

Percentage of Cover: 80%

Important Obligations of the Exporter:

- Processing fee of Rs.2000/- (non-refundable) is payable.
- Upfront premium payment in full.
- Submission of Monthly declaration of shipments by 15th of the subsequent month.
- Submission of Payment Advice Slip (PAS).
- Notifying/Declaration of payments for bills that have remained unpaid beyond 30 days from its due date of payment, by the 15th of the subsequent month.
- Filing of claim within 360 days from the due date of the export bill or 540 days from expiry date of the Policy Cover, whichever is earlier.
- Initiating recovery steps including legal action.
- Sharing of recovery.

Highlights:

- Selection of Insurance cover.
- All other exports, if any, not to be declared.
- Cover for Merchanting trade with prior approval by an endorsement.

4. Exports (Specific Buyers) Policy (BWP)

The Specific Buyers Policy provides cover for shipments made to a particular buyer or on L/C opening bank for a set of buyers. Exporters not holding the Standard Policy/Wholeturnover Policy can avail of this to cover their shipments to one or more buyers. Exporters holding Standard Policy can also avail of this policy for covering shipments to individual buyers, if all shipments to such buyers have been permitted to be excluded from the purview of the Standard Policy.

Period of Policy: 12 months

Risks Covered:

- Commercial Risk / Buyer Risk
- Political Risk
- L/C Opening Bank Risk

Percentage of Cover: 80%

Important Obligations of the Exporter:

- Processing fee of Rs.2000/- (non-refundable) is payable.
- Premium is payable in quarterly or monthly basis in advance before commencement of risk and sufficient premium deposit is also to be maintained in advance based on the turnover projection at all times during the policy.
- Submission of Monthly declaration of shipments by 15th of the subsequent month.
- Notifying/Declaration of payments for bills that have remained unpaid beyond 30 days from its due date of payment, by the 15th of the subsequent month.
- Filing of claim within 360 days from the due date of the export bill or 540 days from expiry date of the Policy Cover, whichever is earlier.
- Initiating recovery steps including legal action.
- Sharing of recovery.

Highlights:

- Selective buyer can be insured.
- All other exports, if any, not to be declared.
- No Claim Bonus (NCB) of 5% subject to no claim, upto a maximum of 50%.
- Separate Policy per buyer.

5. Buyer Exposure Policy (SBEP)

The Buyer Exposure Policy is to insure exporters having a large number of shipments to a particular buyer with simplified procedure and rationalized premium. An exporter can choose to obtain exposure based cover on a selected buyer. The cover would be against commercial and political risks on the buyer including failure of L/C opening bank with World Rank upto 25000 as per latest Banker’s Almanac, is available. If exporter opts for only political risks, premium at lesser rate is offered. One Policy for one buyer shall be issued.

Period of Policy: 12 months

Risks Covered:

- Commercial Risk / Buyer Risk

- Political Risk
- L/C Opening Bank Risk

Percentage of Cover: 90% for Standard Policyholders and 80% for others.

Important Obligations of the Exporter:

- Processing fee of Rs. 2000/- (non-refundable) is payable.
- Upfront premium payment in full on the Loss Limit.
- Obtaining prior approval for extending the due date of payment of the export bill where the total credit period of realization exceeds 180 days.
- Notifying/Declaration of payments for bills that have remained unpaid beyond 30 days from its due date of payment, by the 15th of the subsequent month.
- Filing of claim within 360 days from the due date of the export bill or 540 days from expiry date of the Policy Cover, whichever is earlier.
- Initiating recovery steps including legal action.
- Sharing of recovery.

Highlights:

- Protection is available upto the Loss Limit approved on the buyer under the Policy.
- Premium is payable only on the Loss Limit approved on the buyer, irrespective of the shipments effected to the buyer.
- No Claim Bonus (NCB) of 5% subject to no claim, upto a maximum of 50%.
- Declaration procedure waived.
- Separate Policy per buyer.
- Selective buyer can be insured.

6. Multi-Buyer Exposure Policy (MBEP)

Some exporters export to large number of buyers. The number of shipments made by them is also quite high. In order to meet the needs of such exporters, Multi Buyer Exposure Policy is introduced. Cover would be available for exports to the buyers in countries listed under open cover category and as long as the buyer is not in the list of buyers on whom adverse information has been received by the Corporation; referred to as Buyer Specific Approval List (BSAL) maintained by the Corporation which is available on its website www.ecgc.in. If the transaction is on L/C terms, failure of the L/C Opening Bank in respect of exports against L/C will also be covered, for banks with World Rank up to 25000 as per latest Banker’s Almanac. This is a Wholeturnover exposure based Policy.

Period of Policy: 12 months

Exclusions Permitted:

- Shipments backed by Letters of Credit

Risks Covered:

- Commercial Risk / Buyer Risk
- Political Risk
- L/C Opening Bank Risk

Percentage of Cover: 80%

Important Obligations of the Exporter:

- Processing fee of Rs.10,000/- (non-refundable) is payable.
- Premium will be payable in four equal quarterly installments in advance on or before its respective due date on the Aggregate Loss Limit (ALL).
- Submission of quarterly statement of shipments before the end of the first month of the subsequent quarter.
- Obtaining prior approval for extending the due date of payment of the export bill where the total credit period of realization exceeds 180 days.
- Notifying/Declaration of payments for bills that have remained unpaid beyond 30 days from its due date of payment, by the 15th of the subsequent month.
- Filing of claim within 360 days from the due date of the export bill or 540 days from expiry date of the Policy Cover, whichever is earlier.
- Initiating recovery steps including legal action.
- Sharing of recovery.

Highlights:

- Policy is best suited for mid-sized exporters (having export turnover of Rs. 20 Crore and above but less than Rs. 100 Crore) and large exporters (having export turnover of Rs. 100 Crore and above) who make frequent shipments to a large numbers of buyers.
- Option to pay the annual premium in advance is available in which case a 5% upfront discount in the standard premium rate is offered.
- All buyers in countries placed in open cover category are covered subject to certain conditions.

- Protection is available up to Aggregate Loss Limit (ALL) under the Policy and upto a percentage of ALL (5% for mid-sized exporters and 10% for large exporters) on individual buyers referred to as Single Loss Limit (SLL), on conditions.
- Discrepancy cover for L/C transactions subject to certain conditions.
- Automatic cover for resale/reshipment up to 25% of Gross Invoice Value (GIV).
- No Claim Bonus (NCB) of 5% subject to no claim, upto a maximum of 50%
- Premium is payable only on the ALL irrespective of the shipments effected under the policy

7. Consignment Exports Policy (Stock-Holding Agent) – (CSHA)

A method increasingly adopted by Indian exporters is to have an agency agreement with independent and separate entities which receive and hold stocks ready for sale to overseas buyers as and when orders are received, find buyers and sell to them in consideration of a commission on such sales. Thus, a separate credit insurance policy as CSHA is introduced to cover exclusively shipments made by exporters on consignment basis to their agent.

Period of Policy: 12 months

Risks Covered:

- Commercial Risk on Stockholding Agent and/or ultimate buyers
- Political Risk

Percentage of Cover: 90% for Standard Policyholder and 80% for others.

Important Obligations of the Exporter:

- Comply with the RBI guidelines.
- Processing fee of Rs. 4000/- (non-refundable) is payable.
- Premium is payable on quarterly or monthly basis in advance before commencement of risks and sufficient premium deposit is also to be maintained in advance based on turnover projection at all times during the policy.
- Obtaining valid credit limit on ultimate buyers beyond the discretionary limit.
- Submission of Monthly declaration of shipments by 15th of the subsequent month along with statement of the stock with the agent and details of sales effected to the ultimate buyers.
- Notifying/Declaration of payments for bills that have remained unpaid beyond 30 days from its due date of payment, by the 15th of the subsequent month.

- Filing of claim within 360 days from the due date of the export bill or 600 days from expiry date of the Policy Cover, whichever is earlier.
- Initiating recovery steps including legal action.
- Sharing of recovery.

Highlights:

- Covers only the exports effected under consignment sale.
- Extended period for realization up to 360 days.
- Automatic cover on ultimate buyers up to discretionary limits subject to buyers being in a country placed in Open Cover category and not in the list of buyers on whom the Corporation has adverse information referred to as Buyer Specific Approval List (BSAL)
- Commercial risks on agents covered.
- No Claim Bonus (NCB) of 5% subject to no claim, upto a maximum of 50%.

8. Consignment Exports Policy (Global Entity) – (CGE)

A method increasingly adopted by Indian exporters is consignment exports where goods are shipped to exporters own branch office/subsidiary which receive and hold stocks ready for sale to overseas buyers as and when orders are received, find buyers and sell to them in accordance with the directions, if any, of his principal (exporter). Thus, a separate credit insurance policy as CGE is introduced to cover exclusively shipments made by exporters on consignment basis to their branch office/subsidiary.

Period of Policy: 12 months

Risks Covered:

- Commercial Risk on ultimate buyers
- Political Risk
- Insolvency Risk on the Global entity on conditions

Percentage of Cover: 90% for Standard Policyholder and 80% for others.

Important Obligations of the Exporter:

- Comply with the RBI guidelines.
- Processing fee of Rs. 4000/- (non-refundable) is payable.

- Premium is payable on quarterly or monthly basis in advance before commencement of risks and sufficient premium deposit is also to be maintained in advance based on your turnover projection at all times during the policy.
- Obtaining credit limit on ultimate buyers beyond the discretionary limit.
- Submission of Monthly declaration of shipments by 15th of the subsequent month along with statement of the stock with the agent and details of sales effected to the ultimate buyers.
- Notifying/Declaration of payments for bills that have remained unpaid beyond 30 days from its due date of payment, by the 15th of the subsequent month.
- Filing of claim within 360 days from the due date of the export bill or 600 days from expiry date of the Policy Cover, whichever is earlier.
- Initiating recovery steps including legal action.
- Sharing of recovery.

Highlights:

- Covers only the exports effected under consignment sale.
- Extended period for realization up to 360 days.
- Automatic cover on ultimate buyers up to discretionary limits subject to buyers being in a country placed in Open Cover category and not in the list of buyers on whom the Corporation has adverse information referred to as Buyer Specific Approval List (BSAL)
- Commercial risk on the Global entity for insolvency is covered on conditions.
- No Claim Bonus (NCB) of 5% subject to no claim, upto a maximum of 50%.

9. IT-Enabled Services Policy-Single Customer (SITES)

IT-enabled Services (Single Customer) Policy would be given in respect of contracts for rendering service during a defined period with billing on the basis of service rendered during a period say, a week, a month or a quarter. One policy for one buyer shall be issued.

Period of Policy: 12 months

Risks Covered:

- Commercial Risk / Buyer Risk
- Political Risk
- L/C Opening Bank Risk

Percentage of Cover: 80%

Distinct Characteristics of SITES Contracts:

- Contract is for providing certain service during a defined period.
- Billing for the service rendered at a pre-determined interval.
- Where there is a non-payment problem, there can be certain services invoiced and accepted, certain services invoiced but not accepted and certain services rendered but yet to be invoiced.
- No requirement of physical documentation as the process is carried out through electronic media.
- Provision for correction in case of errors and omissions.
- The policy will be offered for contracts, which contain standard terms and conditions as per the norms and practices of the IT-enabled Services export industry.
- Right to verify documents by the Corporation or by an authorized agency.

Important Obligations of the Exporter:

- Processing fee of Rs.2000/- (non-refundable) is payable.
- Upfront premium payment in full on the Loss Limit.
- Monthly declaration indicating the services rendered, invoices raised and invoices paid to be submitted by the exporter by 15th of the subsequent month.
- No separate overdue report.
- Filing of claim within 360 days from the due date of the export bill or 540 days from expiry date of the Policy Cover, whichever is earlier.
- Initiating recovery steps including legal action.
- Sharing of recovery.

Highlights:

- Protection is available upto the Loss Limit approved on the buyer under the Policy.
- Premium is payable only on the Loss Limit approved on the buyer, irrespective of the shipments effected to the buyer.
- Separate Policy per buyer.
- No Claim Bonus (NCB) of 5% subject to no claim, upto a maximum of 50%.

10. IT-Enabled Services Policy- Multi Customer (MITES)

IT-enabled Services (Multi Customer) Policy would be given in respect of contracts for rendering service during a defined period with billing on the basis of service rendered during a period say, a week, a month or a quarter. This policy is to cover all buyers in open cover country and buyers that are not in Buyers Specific Approval List (BSAL) maintained by the Corporation and available on its website www.ecgc.in. This is a Standard Wholturnover Policy.

Period of Policy: 12 months

Risks Covered:

- Commercial Risk / Buyer Risk
- Political Risk
- L/C Opening Bank Risk

Percentage of Cover: 80%

Distinct Characteristics of MITES Contracts:

- Contract is for providing certain service during a defined period.
- Billing for the service rendered at a predetermined interval.
- Where there is a non-payment problem, there can be certain services invoiced and accepted, certain services invoiced but not accepted and certain services rendered but yet to be invoiced.
- No requirement of physical documentation as the process is carried out through electronic media.
- Provision for correction in case of errors and omissions.
- The policy will be offered for contracts, which contain standard terms and conditions as per the norms and practices of the IT-enabled Services export industry.
- Right to verify documents by the Corporation or by an authorized agency.

Important Obligations of the Exporter:

- Processing fee of Rs.10,000/- (non-refundable) is payable.
- Premium will be payable in four equal quarterly installments in advance on or before its respective due date on the Aggregate Loss Limit (ALL).

- Monthly declaration indicating the services rendered, invoices raised and invoices paid to be submitted by the exporter by 15th of the subsequent month.
- No separate overdue report.
- Filing of claim within 360 days from the due date of the export bill or 540 days from expiry date of the Policy Cover, whichever is earlier.
- Initiating recovery steps including legal action.
- Sharing of recovery.

Highlights:

- Option to pay the annual premium in advance is available in which case a 5% upfront discount in the standard premium rate is offered.
- All buyers in open cover countries are covered subject to certain conditions.
- Protection is available up to Aggregate Loss Limit (ALL) under the Policy and upto 10% of ALL on individual buyers referred to as Single Loss Limit (SLL), on conditions.
- No Claim Bonus (NCB) of 5% subject to no claim, upto a maximum of 50%.
- Premium is payable only on the ALL irrespective of the shipments effected under the policy.

11. Small Exporter's Policy (SEP)

An exporter whose anticipated export turnover for a period of one year does not exceed Rs.500 lakh is eligible for this Policy. This is a Standard Wholturnover declaration based Policy wherein all shipments are required to be covered under the Policy.

Period of Policy: 12 months

Exclusions Permitted:

- Exports to Associates
- Shipments backed by Letters of Credit

Risks Covered:

- Commercial Risk / Buyer Risk
- Political Risk
- L/C Opening Bank Risk

Percentage of Cover: 95% for losses due to Commercial Risks and 100% for Political Risks.

Minimum Premium: Rs. 5,000/- which shall be adjusted towards premiums falling due on the shipments effected under the policy and is non-refundable.

Important Obligations of the Exporter:

- Obtaining valid credit limit on buyers and banks from ECGC.
- Premium is payable in advance before commencement of risks and sufficient premium deposit is also to be maintained in advance based on the turnover projection at all times during the policy.
- Submission of Monthly declaration of shipments by 15th of the subsequent month.
- Notifying/Declaration of payments for bills that have remained unpaid beyond 60 days from its due date of payment, by the 15th of the subsequent month.
- Filing of claim within 360 days from the due date of the export bill or 540 days from expiry date of the Policy Cover whichever is earlier.
- Initiating recovery steps including legal action.
- Sharing of recovery.

Highlights:

- Highest percentage of cover.
- Competitive premium rate.
- No Claim Bonus (NCB) of 5% subject to no claim and it can go upto a maximum of 50%.
- Discrepancy cover for L/C transactions subject to certain conditions.
- Automatic cover for resale/reshipment up to 25% of Gross Invoice Value (GIV). The Corporation may also consider higher losses on account of resale on merits.
- Availability of Discretionary Limits on buyers on conditions.
- Conversion of a bill drawn on D/P basis into a D/A bill without prior approval of the Corporation provided the exporter had obtained a suitable credit limit on the buyer on D/A terms. Where the exporter has obtained limit only on D/P terms, conversion to D/A without prior approval of the Corporation may be considered provided the value of the bill is not more than Rs.3 Lakh.
- Extension in due date of payment under a D/A bill without prior approval of the Corporation provide the exporter had obtained a credit limit on the buyer on D/A terms.

- Cover for Merchanting trade with prior approval by an endorsement.
- The normal waiting period for settlement of claim is reduced to two months.

12. Micro Exporter's Policy (MEP)

All exporters whose anticipated export turnover for a period of one year does not exceed Rs.100 Lakh, irrespective of whether they are into manufacturing, service or trading are eligible for this Policy. Cover would be available for exports to the buyers in countries listed under open cover category as long as the buyer is not in the list of buyers on whom adverse information has been received by the Corporation; referred to as Buyer Specific Approval List (BSAL) maintained by the Corporation and available on its website www.ecgc.in. If the transaction is on L/C terms, failure of the L/C Opening Bank in respect of exports against L/C will also be covered, for banks with World Rank up to 25000 as per latest Banker's Almanac. This policy shall however not cover shipments made by air or effected under Open Delivery terms. This is an exposure based policy.

Period of Policy: 12 months

Risks Covered:

- Commercial Risk / Buyer Risk
- Political Risk
- L/C Opening Bank Risk

Percentage of Cover: 90%.

Processing fee: Rs. 1,000/- and is non-refundable.

Minimum Premium: Rs.25,000/- is payable upfront in advance.

Important Obligations of the Exporter:

- Obtaining prior approval for extending the due date of payment of the export bill where the total credit period of realization exceeds 180 days.
- Obtaining prior approval for resale/reshipment if the loss is more than 25% of the Gross Invoice Value (GIV).
- Notifying/Declaration of payments for bills that have remained unpaid beyond 60 days from its due date of payment, by the 15th of the subsequent month.

- Filing of claim within 360 days from the due date of the export bill or 540 days from expiry date of the Policy Cover whichever is earlier.
- Initiating recovery steps including legal action.
- Sharing of recovery.

Highlights:

- The Policy is easy to operate with low policy administration.
- There is no requirement of providing an MSME certificate.
- Submission of statement of exports only on renewal.
- Protection is available on individual buyers referred to as Single Loss Limit (SLL) for Rs. 5 Lakh and upto a Maximum Loss Limit (MLL) under the Policy for Rs. 15 Lakh, on conditions.
- Discrepancy cover for L/C transactions subject to certain conditions.
- Extension in due date upto 180 days without prior approval of the Corporation.
- Conversion from D/P to D/A without prior approval of the Corporation.
- Automatic cover for resale/reshipment up to 25% of Gross Invoice Value (GIV).
- The normal waiting period for settlement of claims is reduced to two months.

_____ × _____

Note: The Corporation also provides other short term covers to Exporters in the form of Software project policy, Services Policy, Export Factoring Facility and MBEP for GJD Sector. For further details, you may contact the nearest branch of ECGC.

ECGC POLICIES

Do's & Don'ts

COMMON DO'S FOR POLICYHOLDERS (EXPORTERS)

1. Validity of the Policy:

Ensure that the Insurance Policy is valid/in-force to cover all your shipments. In case of renewal, ensure to submit the Proposal form well-in-advance for continuity of cover.

2. Maximum Liability (For declaration based Policy) / Aggregate Loss Limit (For exposure based Policy):

Ensure that the Maximum Liability (ML)/Aggregate Loss Limit (ALL) under the policy are sufficient to cover the amounts due from all the overseas buyers/banks at any given point of time. Seek enhancement, if necessitated.

3. Advance Premium:

Please ensure that sufficient Premium deposit is maintained with ECGC in advance based on the turnover projection/anticipated shipments at all times, under the Policy to cover the premium that will become payable for shipments to be effected. In case where installment facility for remittance of premium is opted for, please ensure to remit the due premium on or before the due date(s) of the respective installment(s).

4. E – Connectivity:

Obtain Customer ID and Password for on-line access to ECGC's database on buyers which is available to exporters who have a whole-turnover policy cover.

5. Credit Limit (CL)/Loss Limit (LL)/Single Loss Limit (SLL):

Ensure that all the shipments are adequately covered by a valid CL/LL/SLL on each buyer/Banks on appropriate terms of payment before effecting the shipment.

6. List of customers on whom ECGC has had adverse experience:

Ensure before making shipment that the importers'/buyers' names are not appearing in the list of buyers on whom ECGC has had adverse experience, referred to as Buyer Specific Approval List (BSAL) which is available on ECGC's website to the policy holders holding whole-turnover covers.

7. Shipments to countries placed in Restricted Cover Category (RCC):

Please ensure to take specific approval of the Corporation in case the payments are to be received and/or the destination of the goods, are from/to RCC countries.

8. Shipment Declaration:

Submit the shipment declarations, wherever applicable on or before 15th of every month of all the shipments effected during the previous month in the prescribed format. In case no shipment has been made during the month, submit a “NIL” declaration. In case of Multi-Buyer Exposure Policy (MBEP), submit a quarterly statement of shipments made before the end of the first month of the quarter.

9. Overdue Declaration:

Notify/declare all bill(s) that have remained unpaid beyond 30 days (60 days for Small Exporters Policy & Micro Exporters Policy) from their respective due dates of payment, by not later than 15th of the subsequent month, in the prescribed format and continue to do so till the payment is received or a claim is filed with the Corporation.

10. Loss Minimization:

In case of non-payment, ensure to initiate the following steps to prevent/minimize loss:-

- (a) Safeguard the goods by shifting them to a bonded ware house (in case the goods have not been taken delivery by the buyer).
- (b) Stop making further shipments till the payments are realized.
- (c) Persuade the buyer to make payment.
- (d) Seek due approval of the Corporation in case of extension in due date, conversion in terms of payment, resale to an alternate buyer, reshipment of goods, abandonment of goods.
- (e) Get the bills noted and protested.
- (f) Take assistance of Indian High Commission / Consulate in the buyer’s country for realization of unpaid bill(s).

11. Lodgment of Claim:

File the claim at any time after submission of the overdue declarations as mentioned at Para 9 above, but within 360 days from the due date of payment for the shipment under claim or 540 days (600 days for Consignment Policies) from the expiry of the policy cover, whichever is earlier.

12. Recovery Action:

- (a) Without any loss of time initiate prompt and necessary recovery action.
- (b) Maintain legal recourse against the buyer in the event of a non-payment.
- (c) Get the list of Debt Collecting Agents (DCA) from the Corporation and hand over the case to them for recovery.

- (d) Initiate legal actions for recovery of the overdue payments in consultation with the Corporation. Any expenses incurred in recovery in consultation with the Corporation shall be a first charge on the amount recovered, if any.
- (e) If non- payment is due to insolvency of the buyer, please file the claim with the Official Receiver and get the debt duly acknowledged by them.
- (f) In the event of realization, share the recovery with the Corporation in the same proportion in which the claim was settled by the Corporation.

_____ × _____

COMMON DON'TS FOR POLICYHOLDERS (EXPORTERS)

1. Do not fail to get the Policy renewed on time so that the cover remains seamless.
2. Do not fail to get the ML/ALL suitably enhanced and seek valid and adequate CL/LL/SLL on appropriate terms of payment.
3. Do not fail to keep adequate Premium in advance with the Corporation based on the projected turnover/anticipated shipments.
4. Do not fail to submit declaration of all shipments within the dates stipulated under the policy, in the prescribed format. Do not make any errors in value of the shipments, terms of payment, country, premium rates etc. while declaring shipments.
5. Do not make further shipments without the prior approval of the Corporation to a buyer, if payments for earlier shipments made to that buyer remains unpaid after the original due date.
6. Do not fail to obtain prior approval of the Corporation for extension in due date of the bill(s), conversion in terms of payment and abandonment of goods.
7. Do not fail to take the prior approval of the Corporation in case of resale to an alternate buyer or reshipment of goods, when the loss exceeds 25% of the Gross Invoice value (GIV). Also do not fail to keep the Corporation informed where the loss is less than 25% of the GIV within 30 days of effecting the resale/reshipment.
8. Do not offer discount to the Original buyer without the prior approval of the Corporation.
9. Do not enter into a compromise agreement with the buyer in respect of outstanding payments without the prior approval of the Corporation.
10. Do not fail to notify/declare, the bills that have remained unpaid, within the time stipulated under the policy.
11. Do not fail to file the claim in the prescribed format along with the documents listed, within the time stipulated under the policy.
12. Do not fail to share the recovery with the Corporation, as and when recovered.