

이 설명서는 「전자방식 외상매출채권담보대출 통합약정서」의 중요사항에 대한 이해를 돕기 위하여 제공되는 자료입니다.

전자방식 외상매출채권 담보대출 통합약정서 중요내용 설명서

1. 전자방식 외상매출채권 담보대출이란?

[전자방식 외상매출채권담보대출의 개관]

- ① 판매기업은 (주)하나은행 전자방식 외상매출채권 결제제도 시스템을 통하여 구매기업으로부터 전자적으로 외상매출채권을 통지받습니다.
- ② 채권만기일에 외상매출채권대금을 지급받고자 하는 경우에는 구매기업이 채권만기일에 외상매출채권대금을 결제하여야만 대금을 수령할 수 있으며, 결제하지 않는 경우에는 해당 채권대금을 수령할 수 없습니다.
- ③ 중도에 자금이 필요하여 대출을 신청하는 경우에는, 수취한 외상매출채권을 담보로 제공하고 대출을 받으실 수 있으며, (주)하나은행은 소정의 이자(할인료)를 제외하고 대출신청금액을 입금하여 드립니다.
- ④ 대출 받으신 금액은 채권만기일에 구매기업이 결제하는 채권대금으로 상환됩니다.

2. 상환청구권이란?

[상환청구권에 대한 이해] - 추가약정서 제 4 조

- ① 상환청구권이란 판매기업이 외상매출채권을 담보로 제공하고 대출받은 대출금에 대하여 은행이 판매기업에게 대출금의 상환을 청구할 수 있는 권리를 말합니다. 달리 표현하면 판매기업이 대출받은 금액을 상환하여야 하는 의무를 말합니다.
- ② 구매기업과의 협약에 의하여 판매기업에 대한 상환청구권 여부가 결정되며, 상환청구권 유무에 따라 상환청구권 있는 방식(WR : With Recourse)과 상환청구권 없는 방식 (WOR : Without Recourse)으로 구분됩니다.
- ③ 상환청구권 여부는 판매기업이 결정할 수 없으며 구매기업과의 협약에 의해 정해지므로, 판매기업은 이에 따라야만 여신거래약정이 가능합니다. 상환청구권 있는 방식(WR)인 경우에는 구매기업이 채권만기일에 채권대금을 상환하지 않을 경우 판매기업 본인이 대출금을 상환하여야 하며, 판매기업 본인이 대출금을 상환하지 않을 경우 연체에 따른 불이익 등을 감수하여야 합니다.
- ④ 반면에 상환청구권 없는 방식(WOR)인 경우에는 판매기업은 대출금 상환의무를 부담하지 않으며, 채권만기일에 구매기업 결제여부와 관계없이 판매기업 명의 대출금은 자동상환 됩니다.
- ⑤ 상생미래대연계 상생매담대(상생미래대연계 상생 e-안심팩토링대출)의 경우에 상생매담대(상생 e-안심팩토링대출)의 상환청구권 여부와는 관계없이 상생미래대는 판매기업이 대출금 상환의무를 부담하니 유의하시기 바랍니다.
- ⑥ 여신약정시 상환청구권이 있는 방식인지, 없는 방식인지 여부를 통합약정서를 통하여 반드시 확인하시기 바랍니다.

3. 매출채권보험이란?

[매출채권보험에 대한 안내]

① 매출채권보험은 중소기업(=판매기업)이 거래처(=구매기업)에게 외상 판매하고, 외상대금을 회수하지 못할 때 발생하는 손실금을 신용보증기금이 지급해주는 공적보장제도입니다. 보험에 가입한 중소기업은 거래처가 부도나도 신용보증기금이 보험금을 지급해주기 때문에 연쇄부도확률이 낮아집니다.

② 신용보증기금이 운영하는 매출채권보험은 다사랑보험과 한사랑보험 등이 있습니다.

	다사랑보험	한사랑보험
개요	<ul style="list-style-type: none"> ● 판매기업이 거래하는 전체 구매기업을 대상으로 구매기업이 매출채권 미결제시 신용보증기금이 지급(매출채권의 80%)을 보장하는 보험 	<ul style="list-style-type: none"> ● 판매기업이 거래하는 특정 구매기업 1개사를 대상으로 구매기업이 매출채권 미결제시 신용보증기금이 지급(매출채권의 80%)을 보장하는 보험
특징	<ul style="list-style-type: none"> ● 장래 매출채권 미회수위험 보장 ● 보험한도와 보험기간을 정하는 근보험방식 ● 보험요율은 구매자의 신용도 등에 따라 매출채권총액의 0.1%~5% 범위 ● 판매기업이 구매기업 임의선택 불가 	<ul style="list-style-type: none"> ● 작동 ● 작동 ● 작동 ● 판매기업이 1개 구매기업 선택

③ 매출채권보험에 대한 자세한 내용은 신용보증기금에 문의하시기 바랍니다.
(신용보증기금 고객센터 TEL : 1588-6565)

4. 대출한도의 여유가 있음에도 대출이 제한되는 경우는?

[대출의 제한] - 추가약정서 제 5 조

① 판매기업 뿐만 아니라 구매기업의 연체 등 신용도에 문제가 발생하는 경우에도 대출취급이 제한됩니다.

② 대출한도는 기본적으로 판매기업과 은행이 약정한 한도에 의해 제한 받으나, 구매기업이 전체 판매기업에게 제공하는 Exposure 한도(협력기업들에 대한 총 대출한도) 범위내에서 운용되기 때문에 판매기업 한도가 충분하더라도 구매기업 한도가 부족한 경우 대출이 실행되지 않습니다.

5. 대출이자율은 어떻게 결정되는가?

[대출금이자율의 결정] - 여신거래약정서(기업용) 제 1 조

① 전자방식 외상매출채권 담보대출 제도는 상대적으로 신용이 양호한 구매기업이 자기 신용으로 협력기업(판매기업)에게 금융을 제공하기 위하여 은행과 협약을 맺고 시행하는 제도입니다.

② 판매기업의 대출취급시 구매기업의 신용도를 기준으로 산정된 금리를 일괄 적용하게 되며, 대부분의 경우 판매기업 자신의 신용도를 기준으로 금리를 산정받는 것 보다 유리한 금리를 적용받게 됩니다.

③ 판매기업의 신용도가 구매기업의 신용도보다 양호한 경우에는 거래영업점에 별도로 금리산정을 요청하여 좀더 유리한 금리를 적용받으실 수 도 있습니다.

6. 대출거래 약정의 자동기한연장이란?

[자동기한연장] - 추가약정서(자동기한연장용)

① 대출금의 기한연장은 기한연장신청서를 제출하는 것을 원칙으로 하고 있습니다. 그러나 전자방식 외상매출채권 담보대출제도는 판매기업이 구매기업과 거래를 중단하지 않는한 계속거래가 이루어지므로 판매기업의 편리를 위해 대출기한이 자동연장 되도록 추가약정서(자동기한연장용)를 작성하여 별도의 기한연장 신청이 없어도 구매기업의 협약 연장에 따라 자동기한연장처리하고 있습니다.

② 은행과 구매기업의 협약 연장에 따라 판매기업의 대출약정은 최초 약정시부터 최장 30년 범위내에서 구매기업과의 협약기한에 맞추어 자동으로 연장됩니다. 다만, 다음의 경우에는 자동연장되지 않으므로 거래영업점과 상의하셔야 합니다.

가. 판매기업의 대출이 현재 연체중인 경우

나. 판매기업이 신용정보관리규약상 신용거래정보중 연체정보 . 대위변제대지급정보 . 부도정보 . 관련정보 . 금융질서문란정보 및 공공기록정보로 등록된 때

다. 구매기업과의 협약이 종료되는 경우

③ 금융상품 구속행위에 관련된 은행법 시행령 및 은행업 감독규정 시행세칙 개정에 따라 구속행위 적용대상에 해당하는 경우 자동연장되지 않습니다.

7. 채권양도계약서상 양도할 대상채권과 기본계약이란?

[양도할 대상채권 및 기본계약] - 외상매출채권양도계약서(포괄계약) 2 조

① 전자방식 외상매출채권 담보대출 계약과 관련하여 구매기업으로부터 받은 모든 채권은 대출을 받기 위해 (주)하나은행 앞으로 포괄적으로 양도하며, 구매기업에 대한 채권양도통지후 대출취급이 가능합니다.

② 따라서 양도계약서상 대상채권의 범위는 전자방식 외상매출채권 담보대출 계약과 관련하여 구매기업으로부터 받은 모든 채권이 됩니다.

③ 양도할 채권의 근거가 되는 기본계약이란 다음과 같습니다.

가. 전자적으로 수취한 외상매출채권의 원인행위가 되는 구매기업과 판매기업간 물품 또는 용역 계약

나. 이와 관련하여 현재 및 장래에 체결한 또는 체결할 일체의 계약

다. (주)하나은행과 구매기업 간에 체결한 전자방식 외상매출채권 담보대출 업무협약에 의거하여 판매기업이 구매기업에 대하여 가지는 또는 가지게 될 일체의 매출채권의 원인행위 등

8. 상거래에 따른 하자담보책임

[담보가치의 유지] - 외상매출채권양도계약서(포괄계약) 제 6 조

- ① 담보로 제공하는 외상매출채권이 판매기업에게 책임있는 사유는 물론 사고, 사변, 재해 등 불가항력으로 말미암아 물품등의 하자, 불량 등이 발생하여 은행이 대상 채권대금을 구매기업으로부터 수령하지 못할 위험이 있는 때에는 판매기업은 해당 채무를 변제하거나 상당액의 대체담보를 제공하여야 합니다.
- ② 상거래에 따르는 하자담보책임은 민법 580~581 조에 의해 매매 기타의 유상계약에 있어서 그 목적물에 하자가 있을 때에 일정한 요건 하에 매도인(판매기업)이 부담하는 담보책임으로 매도인이 무과실이라 할지라도 책임을 부담하여야 합니다.
- ③ 따라서 전자방식 외상매출채권 담보대출 계약이 상환청구권 없는 방식(WOR)이라 할지라도 구매기업이 하자담보책임을 이유로 채권대금의 지급을 거절할 경우에는 판매기업이 대출금을 상환하여야 합니다.

문의처 :

(주)하나은행 콜센터 : 1599-1111



중소기업 사장님들의 든든한 우산 매출채권보험

사장님에게 힘이 되는 매출채권보험

매출채권보험은 중소기업이 거래처에 외상판매하고, 외상대금을 회수하지 못할 때 발생하는 **손실금을 신용보증기금이 지급해주는 공적보장제도**입니다. 보험에 가입한 중소기업은 거래처가 부도나도 신용보증기금이 보험금을 지급해 주기 때문에 연쇄부도확률이 낮아집니다.

매출채권보험의 4대 효과



판매위험 보장

보험에 가입한 회사는 거래회사로부터 미수금이 발생할 경우, 미수금의 80%까지 받을 수 있습니다. 신용보증기금으로부터 보험금을 지급 받을 수 있기 때문에 **안정적인 채권회수가 가능합니다.**



대출금리우대

매출채권보험에 가입된 매출채권에 대하여 외상매출채권담보대출(외담대) 이용 시 은행 내규에 따라 **우대금리를 적용** 받을 수 있습니다.



매출증대

안전한 담보가 확보되어 경쟁업체보다 장기간 **외상거래를 더 활발하게** 할 수 있고 거래처와의 매출액을 늘릴 수 있습니다.



거래처 1년간 모니터링

매출채권보험 가입과정에서 **주요거래처의 현재 신용상태(은행 신용불량 등)를 확인**해드립니다. 가입거래처를 1년간 모니터링 하고, 이상 징후가 확인되면 신속하게 알려드립니다.

다사랑보험

보험계약자가 거래하고 있는 다수의 거래처를 대상으로 가입할 수 있는 보험

- 보험가입의 한도와 기간을 미리 정하여 운용하는 방식으로, 거래처별로 보험금액을 부여
- 매출채권이 발생할 때마다 보험에 가입하는 것이 아니라, 보험기간 동안에 발생하는 외상 매출채권이 자동적으로 보험에 가입되게 됨

한사랑보험

거래기업 중 원하는 특정기업 1곳을 대상으로 가입하는 보험

- 개별 거래처 단위로 매출채권의 회수위험을 관리할 수 있는 보험으로, 가입한도와 기간을 미리 정하여 운용
- 보험금액 이내에서 실제손해금액의 80% 보상
- 거래기업의 신용등급은 신용보증기금이 정한 일정수준 이상의 기준이 적용됨

전자매출채권보험

보험 가입된 매출채권의 현황과 보상범위를 실시간으로 확인이 가능한 보험

- 기존 상거래에 따른 매출채권의 발생과 결제를 e-MP(전자시스템)에서 전자적 방식으로 등록함으로써 전자결제기업 대상 우대
- 보험료 10% 할인 우대

안심했던 코스닥 상장기업도 도산

2014년 3월 23일 매일경제

신용보증기금, 매출채권보험 연쇄도산 막는다

최근 터치스크린 제조업체 디지털시스템즈가 삼성전자 휴대폰 부품 1차 공급업체로 활발히 영업하다 매출채권을 위조해 180억원 사기대출을 받은 혐의가 적발돼 대표와 임원이 구속되는 사건이 발생했다. 이 회사의 생산라인 가동이 중단되면서 협력업체에도 비상이 걸렸다. 이 회사에 물품을 판매한 중소기업 하이엔테크도 마찬가지였다. 하이엔테크는 회사 유보금을 집행하고 협력업체들 매입 채무상환 유예 등 각종 자구책을 취했지만 정상화가 어려운 형편이었다. 하이엔테크는 과거 신용보증기금의 매출채권보험에 가입한 사실을 기억하고 지원을 요청했다. 그리고 **그동안 납입한 보험료 1400만원 대비 107배에 달하는 총 15억원의 보험금을 받아 50여 명 직원의 고용 보장과 100개 납품업체의 연쇄도산 위기에서 벗어날 수 있었다.**

서근우 신용보증기금 이사장은 **"(하이엔테크처럼) 중소기업의 정책보험 가입을 활성화하면 대기업들의 급작스런 유동성 위기로 2차, 3차 협력업체 중소기업들이 연쇄도산하는 위기를 사전에 방지할 수 있다"**고 말했다. 신용보증기금은 위기에 처한 중소기업을 적극 지원하기 위해 정책보험 사업을 활성화할 방침이다.

여성CEO 생명 구한 보험!

2014년 9월 29일 머니투데이

신용보증기금, 여성CEO 목숨 구한 사연은?

매출채권보험으로 부도위기 중소기업 지원... 올해 운용규모 14조 5000억원 예상

"신용보증기금입니다" 2012년 어느날, 핸드폰 너머로 들려온 이 한마디가 없었다면 인천에서 건설자재 운송업을 하는 여성 중소기업 CEO(최고경영자) 남동욱씨는 지금 이 세상 사람이 아닐 수도 있었다. 창업 초기 남 대표는 안정적인 관공공사업체를 위주로 납품을 했다. 거래처가 부도나는 것은 꿈에도 생각한 적이 없었다. 그러나 **2012년 계속되는 건설경기 침체는 믿었던 거래처들을 줄줄이 도산하게 만들었고, 남 대표의 회사도 심각한 부도위기에 몰렸다. 결국 회사를 시작한 이후 처음으로 10억원의 부도를 맞았다.**

채권자들과 메인거래처들의 가혹한 빚독촉이 시작됐다. 힘든 현실을 견디다 못한 남 대표는 극단적인 생각을 하고 아산에 올랐다. 가족과 회사에 대한 걱정, 죽음의 공포로 갈등하고 있을 때 전화벨이 울렸다. "사장님 신용보증기금입니다. 다른 회사들은 다 보험금 받아갔는데 왜 안받아가세요?" 순간 망치로 얻어맞은 듯 멍해졌다. 돌파구가 없다고 자포자기하고 있었는데, 가입한 후 신경도 쓰지 않고 있었던 신용보증기금의 '매출채권보험'이 그제서야 떠오른 것이다. **보험금은 7억원 이 돈으로 위기를 무사히 넘긴 남 대표의 회사는 올해 매출액 목표 100억원 달성을 눈앞에 두고 있다.**

공격적인 마케팅, 한 단계 도약!

2013년 12월 12일 매일경제

중소 줄도산 막는 '우산' 써보세요

외상 물건값 못받을 땐 보험금 지급하는 매출채권보험

"상반기에 단골 거래처 두 곳이 부도가 났습니다. 자금 압박으로 위기가 왔지만 신용보증기금에서 보상금을 받아 큰 어려움 없이 위기를 극복했습니다. 외상 물건값을 받지 못할 위험에 대비해 몇 년째 신보의 매출채권보험에 가입하고 있었던 게 주요 했습니다. **이런 든든한 버팀목이 있어서 마음 놓고 공격적인 마케팅에도 나설 수 있었고 회사가 한 단계 도약하는 데 큰 도움이 됐습니다.**"

인천시 서구에 위치한 나사제품 제조기업 S사의 전진화 사장은 2005년 가입한 신용보증기금의 '매출채권보험' 덕을 톡톡히 봤다. 거래처 부도로 경영난에 처했지만 보험금 1억 1400만원을 수령해 급한 불을 껐다. 보험료 3600만원을 납부하고 3배에 달하는 혜택을 본 것이다.

무리한 외상요구, 위험을 확실히 줄여

2013년 4월 1일 한국일보

신용보증기금 매출채권보험 중소기업 "사업의 든든한 버팀목"

외상 거래처 도산해도 최대 80%까지 보상

서울 금천구에서 철강재 유통업체 N사를 운영하는 전모 사장은 최근 가슴을 쓸어 내렸다. 평소 거래가 많았던 거래 업체가 도산했는데, N사가 이 업체에 납품한 철강제품이 7억원이 넘는 상태였다. 다행히 전 사장은 지난해 매출채권보험을 들어 놓아 위기를 넘길 수 있었다. 매출액의 80%인 6억원의 보험금을 지급받았기 때문이다.

전 사장은 **"사업을 하다 보면 오랜 친분 때문에 무리한 외상요구를 거절하기 힘든 경우가 많은데 매출채권보험이 이런 상황에 따른 위험을 확실히 줄여줬다"**고 말했다.

KODIT 신용보증기금 대표번호 1588.6565 www.kodit.co.kr