

거래처 도산시 매출채권보험으로 최대 10억까지 보장

경기도 하남에서 자재유통회사를 꾸리고 있는 박명환 사장(가명)은 지난해 말 아찔했던 기억을 잊지 못한다. 주요 거래처 3개사가 잇달아 부도가 나면서 덩달아 도산 위기에 몰렸던 것. 박 사장은 “건설 경기가 안 좋다는 소식은 많이 들었지만 이런 일이 나한테까지 닥칠지 몰랐다”며 “주요 거래처 모두가 신뢰받는 중견 업체였기 때문에 상상조차 할 수 없는 일이었다”고 회상했다. 이 때문에 당시 이 회사는 생사를 오가는 기로에 섰다. 필요한 자금줄은 막힌 지 오래였고 지불해야 할 돈만 계속해서 눈앞에 쌓여갔다.

경기도 의왕사에서 전기 변환장치를 제작하는 P사는 우량 거래처였던 내비게이션 제조업체 S사가 부도가 나면서 위기에 빠졌다. 갑작스러운 S사의 당좌거래 정지로 인해 어음 7100만원과 외상매출금 2500만원을 회수하지 못했다. 9600만원은 결코 적은 돈이 아니었다. 어떻게 알았는지 은행들은 만기가 도래하는 대출 상환 이야기를 꺼내기 시작했다.

거래처 도산은 기업을 사선(死線)으로 내댈다. 특히 대다수 중소기업이 일반적으로 매출채권 수금 일정에 맞춰 자금 운용계획을 세우기 때문에 자칫 납품처가 부

도라도 나는날엔 액수와 상관없이 일시적으로 돈줄이 막혀버린다. 떨어진 신용도가 은행 용지를 어렵게 하고 끝내 돈줄을 막아 버리는 원인이되기 때문이다. 최악의 상황에 ‘흑자 도산’이라는 억울한 상황에 부딪칠 수 있다.

이러한 ‘연쇄 도산’ 도미노를 사전에 예방하는 방법이 있다. 바로 2004년 국내에 처음 도입된 매출채권보험이다. 즉 상거래 과정에서 받은 어음이나 외상매출채권(외상매출금액·물품공급계약서·송장) 등 채권을 보험에 가입한 뒤 구매 거래 기업이 부도가 나면 최대 10억원 한도에서 최고 80%까지 보험금을 받는 거래안 전제도다.

거래처가 발급한 매출채권이 부실해지면 신용보증기금에 가입한 보험을 통해 해결하는 방식이다. 신용도 하락을 예방할 수 있고 연쇄 부도 같은 억울한 상황을 피할 수 있다는 장점이 있다.

지난해 위기에 몰렸던 박명환 사장은 이를 통해 극복한 사례다.

박 사장은 여유 자금이 있던 지난해 초 신용보증기금 매출채권보험에 가입했다.

거래처 3개사가 부도났을 당시 안내전화를 통해 보험금 청구 절차를 밟았고 약 4억원에 달하는 보험금을 받았다.

박 사장은 “실제 손해금액 80%까지만 보장되고 1800만원에 달하는 보험료 부담에 가입 결정이 힘들었다”면서도 “하지만 지금껏 보험료의 20배가 넘는 보험금을 지급받아 자금 압박을 무사히 넘길 수 있었다. 또 대외 신뢰도와 이미지가 크게 올라가는 효과를 봤다”고 설명했다. 아울러 위험 부담이 사라져 임직원들이 마음 놓고 근무할 수 있는 여건이 조성됐다.

거래처 S사가 부도난 P사도 매출채권보험 혜택을 받았다. 연간 거래 규모가 3000만원이 넘는 12개 업체에 대해 일괄적으로 보험 계약을 하고 매년 1200만 원을 보험료로 납부했다. 이 때문에 S사 부도에 따른 손실액 80%에 달하는 7600만 원을 보험금으로 받을 수 있었다. 다른 납품업체들이 채권단을 구성해 법적 조치를 취하는 동안 느긋했던 것이다.

이 회사 관계자는 “거래처에 부실이 발생하면 채권 추심을 위해 신용정보회사에 10~20% 높은 수수료를 지급해야 하는 것에 비해 매출채권보험은 효율성이 상당히 높은 상품”이라고 설명했다.

신용보증기금에 따르면 매출채권보험은 시장에서 중소기업 경영 안전판으로 알려지면서 해마다 큰 폭의 성장세를 지속하고 있다. 지난해 말 누적 보험가입 실적은 7조3000억원에 달한다.

매출채권보험은 유럽에서 이미 19세기에 등장한 100세가 넘는 보험제도다.

미국 유럽 중소기업들은 신용위험 관리를 위해 매출채권에 대한 보험 가입이 일반화돼있고, 1994년 신용보험에 대한 보험상품 인가를 받은 일본은 2006년 가입 매출채권 규모가 4조엔을 넘어설 정도로 중소기업 참여가 활발하다. 그러나 우리나라는 중소기업에 대한 신용정보 인프라스트럭처가 부족하고 회계 투명성이 떨어져 민간 신용보험 정착을 어렵게 하는 원인이 된다.

홍순영 중소기업연구원 부원장은 “신용보험제도는 신

용거래에서 발생할 수 있는 불확실성과 부도 위험을 축소시켜 중소기업의 안정적인 경영활동을 보장하는 제도”라며 “민간 보험시장이 조성되기 어려운 매출채권이 라는 고위험 환경에서는 공적 신용보험 활성화를 통해 정부의 지속적인 관심과 지원이 필요하다”고 밝혔다.

한기옥 신용보증기금 신용보험부 팀장은 “계약자가 권리를 직접 선택할 수 있는 옵션형 상품과 매출액 10억원 이하 소기업을 대상으로 하는 소액 상품을 중소기업들이 선호하고 있다”면서 “지금껏 매출액 150억원 이하 기업에 대해서만 가입이 허용돼 왔으나 지난 3월 정부가 규제를 완화해 300억원 이하 기업도 매출채권보험에 가입할 수 있다”고 덧붙였다.

■ 보험 가입하려면

매출채권보험에 가입하려면 전국 신용보증기금 영업점을 찾거나 본부에 있는 신용보험팀에 문의해야 한다. 이후 전문가와 상담 후 4종류의 보험 가운데 하나를 선택할 수 있다. 보험에 가입할 수 있는 중소기업은 제조업, 제조 관련 서비스업과 도매업, 지식기반서비스업을 영위하는 기업으로 결산일 기준으로 영업 실적이 2년 이상 돼야 한다.

신보에서 정하는 신용등급 등 요건에 적합한 구매기업만을 보험 대상으로 정한 표준형, 부실업체·우량기업 따지지 않고 가입자가 대상 기업을 선택할 수 있는 선택형, 가입자가 전적으로 보험 대상 기업을 고를 수 있는 맞춤형, 연간 매출액 10억원 이하에 해당하는 기업만을 대상으로 하는 소액형 등이 그것이다. 보험료는 매년 신규 심사를 통해 결정되며 납입은 일시불이 원칙이지만 금액에 따라 분할 납입도 가능하다. 보험금을 받을 수 있는 매출채권은 외상매출금이 물품 인도일에서 지급기일까지 180일 이내이며, 어음은 발행일에서 지급기일까지 150일 이내여야 한다.