

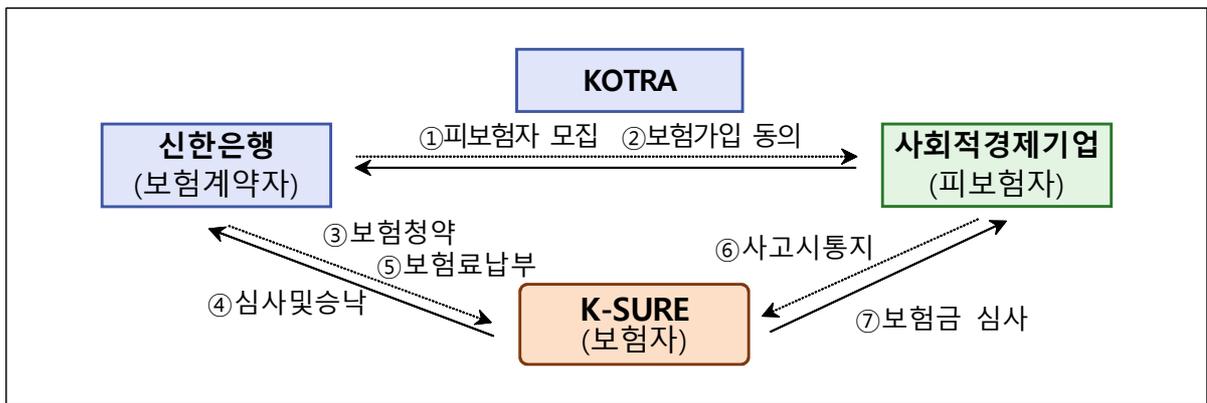
단기수출보험(중소Plus+) 수출안전망보험

◆ 제도 개요

- 단체가 보험계약자로서 보험가입 및 보험료 납부를 대행하고, 단체 소속기업은 피보험자로서 무료로 1년간 모든 수출거래에 대해 대금미회수 위험* 담보 혜택 향유

* 수입자로부터 수출대금을 받을 수 없게 된 때에 입게 되는 손실을 보상

【 수출안전망 단체보험 구조도 】



◆ 제도 기본내용

구 분	수출안전망 단체보험 내용
보험계약자	• 신한은행
피보험자	• 수출실적 U\$10만 이하(전년도 또는 최근 1년) 수출 및 내수 중소기업
적용대상거래	• 일반수출, 위탁가공무역, 중계무역 (결제기간 1년 이내의 거래)
담보위험	• 수입자위험 : 무신용장방식 거래시 해외바이어로부터 대금 미결제 • 신용장위험 : 신용장 거래시 신용장개설은행으로부터 대금 미결제 • 수입국위험 : 수입국의 환거래 제한, 내란·전쟁 등의 사유로 인한 대금결제불능 및 수출이행 불능 등
보상비율	• 95% 이내
보상한도	• 연간 U\$2만 이내 (수입자위험+신용장위험+수입국위험 합계)
보험료	• 보험료율(0.1%) × 책임금액(U\$2만), 신한은행 전액 부담
보험기간	• 1년 이내
심사방식	• 공사 및 보험계약자의 지원적격 업체

* 대표적 면책사항추가 등 추가 내용은 약관 및 특약 참조(www.ksure.or.kr)

< 수출안전망 활용 사례 >

사례 1 청년창업기업에 날개를 달다

- 창업 1년 이내로 경영기반이 취약한 A사, 수출안전망 단체보험을 통해 첫거래 수입자와의 대금미회수 위험을 말끔히 해결, 수출을 확대

❖ 중장비부품 도매업체 A사 사례

- A사는 국내기업이 제조한 중장비부품 수출을 아이템으로 설립된 청년창업기업으로 유럽에서 열린 중장비 전시회에서 만난 바이어의 샘플에 대한 외상거래 요청에 부담을 느낌
- A사는 ○○단체를 통해 수출자의 별도 비용부담 없이 제공되는 수출안전망보험 가입으로 손쉽게 대금미회수 위험을 제거하고, 이후 연간 20만불을 규모의 고정 거래처로 확대 예상

사례 2 수출기업화의 디딤돌이 되다

- 내수 중심 여성복 제조업체 B사, 수출초보기업이 꼭 필요한 간편하고 단순한 수출안전망 단체보험을 통해 성장의 디딤돌 확보

❖ 여성복 제조 내수업체 B사 사례

- B사는 내수위주의 수익구조에 한계를 느껴 세계 각국의 바이어와 거래를 추진했으나, 다수 바이어와 다발적으로 일어나는 소액 거래에 대해 대금회수 부담을 갖게 됨
- B사는 거래처인 ○○은행을 통해 내수기업의 수출기업화에 맞게 특화된 수출안전망보험을 접하고 가입신청만으로* 대부분의 바이어와의 거래를 수출보험으로 담보할 수 있게 됨

* 기존 단기수출보험 이용시 개별 수입자별로 요구되는 절차(수입자 신용조사-청약-한도책정-수출통지-보험료납부 등)를 초보기업에 맞게 간소화

사례 3

글로벌 리스크의 버팀목을 제공하다

- 철강재 수출기업 C사, 수출안전망보험을 버팀목으로 글로벌 원자재 가격변동성으로 인한 수입자 신용위험을 극복

❖ 철강재 수출기업 C사 사례

- C사는 철강재 수출을 시작한지 3년 이내의 소기업으로 글로벌 원자재 가격하락으로 인해 관련 해외 기업들의 도산 소식을 곳곳에서 접하게 되면서 수출활동이 위축됨
- C사는 무보 직원과 상담 결과, 소기업이 비용과 절차적 부담없이 이용이 가능한 수출안전망 단체보험을 접하게 되었고, 때마침 모집을 진행중인 ○○협회를 통해 가입신청을 진행
- 이후, C사의 동남아 거래처인 F사의 대금결제 지연과 연락두절로 위험이 현실화 되었으나, 공사의 사고조사 후 보험금이 지급되면 C사의 유동성에 문제가 없을 것으로 예상됨에 따라 지속적 수출 전략으로 매출 확대 기대

< 수출안전망 보상 사례 >

- '17년도 중 5개 업체가 수출안전망보험 관련 보험금 63백만원 수령

【 중소기업 S社の 수출안전망 보험 이용 사례 】

의복 악세서리를 수출하는 S社は 미국의 한 수입업체가 수출제품을 정상 인수 하였음에도 자금악화로 수출대금 지급을 지체함에 따라 손해를 볼 위험에 처하게 되었다. 하지만 한국무역보험공사의 수출안전망 보험을 XX협회를 통해 미리 가입해놓은 덕분에 총 손실액 중 수출자 부담부분 5%를 제외한 US\$3.5천을 보상 받을 수 있었다.

S社の 수출담당자는 보험료 부담없이 간편하게 이용할 수 있는 '수출안전망 보험'제도가 중소기업의 수출대금미회수에 대한 불안을 해소하여 적극적으로 해외 시장을 개척하는데 많은 도움이 되고 있다고 전했다.