

블랙스완 회색 코뿔소 시대 살아남는 비법



Credit Risk Management

Solution

컨트롤 할 수 없는 상황과 어려움

1. 문제상황

2. 해결방법

3. 상품소개

4. 회사소개

5. 성과사례

6. 절차 Q/A

매일경제

입력 2022.06.12, 오후 6:13 · 수정 2022.06.13, 오전 10:33



이동인 기자 >

OECD 회원국 물가상승률(단위=%)



*자료=OECD

OECD 물가 폭등...

◆ 커지는 S공포 ◆

김유신 기자 | 입력 : 2022.06.05 18:35:36 수정 : 2022.06.05 20:32:42

5대 은행 중소기업 대출(단위=원)

중기 대출 58조

'부실 시한폭탄'

*2020년 말 기준, 자료=윤창현 의원실

총대출
215조7000억

부실 우려 대출
58조2000억

“괜찮아, 우리 외상 거래처는 부도안날꺼야”

근거없는 낙관론

상
황

마
음

1. 문제상황

2. 해결방법

3. 상품소개

4. 회사소개

5. 성과사례

6. 절차 Q/A

연체와 부도리스크 증가하는 상황

신용관리팀

부도를 맞지 않아야 할텐데...

높은 매출 목표 달성해야하는 상황

영업팀

담보부족 거래처에게 어떻게
추가매출을 올릴 수 있지?

부도와 연체로 Cash flow악화 상황

재무팀

어떻게 cash flow를 보호하지?

이러한 어려움이 있죠?

상황은 컨트롤 할 수 없지만 대비방법은 있죠!

핵심은 바로 매출채권신용보험 Trade Credit Insurance

1. 문제상황

2. 해결방법

3. 상품소개

4. 회사소개

5. 성과사례

6. 절차 Q/A

신용보험이란?

- 1) 신용평가로 부도예방
- 2) 구매자 동의없이 금융담보확보
- 3) 부실채권을 보험금으로 회수
- 4) 매출과 이익 증대

얼마나 중요한데?



유동자산 중 가장 큰 비중을 차지하는 매출채권이 부도위험에 노출되어 있는 상황



재고자산

현금성자산

매출채권



담보방식

VS

신용보험방식

1. 문제상황

2. 해결방법

3. 상품소개 상세

4. 회사소개

5. 성과사례

6. 절차 Q/A

고객(구매자)에게 담보 요구

보증요율 3%대로 상승 추세
(보증금액에 적용)

구매자별 개별 담보 제공
(부동산, 보증서 등)

1
신용한도

2
비용

3
업무절차

구매자에게 담보 요구X

보험요율 0.1~0.8%대로 보증서대비 $\frac{1}{3}$
(매출액에 적용)

1개의 증권으로 전 거래처 관리

02

결제기간 6개월까지 Cover

03

법인 구매자 협조 필요X

01

판매기업이 가입

04

맞춤형 포괄보험

간편하고 편리하다

1. 문제상황

2. 해결방법

3. 상품소개 혜택

4. 회사소개

5. 성과사례

6. 절차 Q/A

모두가 다함께 성장할 수 있어요! 기업의 지속적인 성장을 위해!

신용관리팀

- 글로벌 예방 시스템가동
- 낮은 비용으로 더 많은 담보확보
- 영업관리 및 지원효과 극대화

영업팀

- 매출액 (영업이익) 증대
- 우량고객 확보(신규, 경쟁사고객)
- 구매자에게 담보요구 No! No!

재무팀

- 비용절감(관리비, 법인세, 자금조달비용)
- cash flow 안전장치확보
- 대손상각비, 대손충당금 감소

다 같이 성장하는 선순환



당신이 처한 어려움 NCRM이 도와줄게요! 이유있는 선택

1. 문제상황

2. 해결방법

3. 상품소개

4. 회사소개

5. 성과사례

6. 절차 Q/A

서울보증보험과 함께 매출채권 신용보험 국내 최초 도입
2021년 기준, 국내 중개법인 중 신용보험 시장 점유율 1위

신용보험에 특화한 보험중개회사
신용보험을 지원할 수 있는 국내외 네트워크 보유

● 국내 네트워크

S SGI서울보증

EH EULER HERMES

cf face

Atradius

● 해외 네트워크

unisonsteadfast
Insurance brokers worldwide

GTCA
Global Trade Credit Assurance

32년 경력

pioneer

specialist

global

advisor

partner

별도의 컨설팅 비용이 들지 않아요.
신용보험 회사로부터 수수료만 받습니다.

0원

계약조건 협상

NCRM의 역할

고객을 위한 상품 디자인

4개의 보험회사의
조건 비교를 통해
최고의 보험조건 제시

운용서비스 지원

보험가입 매출액
3조 5,000억

구매자 수
5,000여개

신용한도액
1조 1천억원

이미 NCRM의 고객들은 검증된 혜택을 누리고 있습니다!

1. 문제상황

2. 해결방법

3. 상품소개

4. 회사소개

5. 성과사례

6. 절차 Q/A

매출성장



IT유통사 매출성장

1.5배

부도예방



제지A사 부도예방

110억

비용절감



A사 보증서 대비

50%절감

거래처 동의없이 금융 담보 확보



거래처

370개

신용한도

3,200억 확보

보험금수령



정유H사

23억 회수

제약J사

25억 회수



Step1

대상범위 결정 후



Step2

질문서(거래처 리스트) 작성하면 끝!

1. 문제상황

2. 해결방법

3. 상품소개

4. 회사소개

5. 성과사례

6. 절차 Q/A



보험가입 대상은?

보험가입은 국내 사업에 해당하는 매출액 전체를 가입하는 것이 원칙이며 경우에 따라 일부 사업부에 대해서도 가입이 가능합니다. 보험가입 대상계약은 통상 **결제기간이 180일 이내인 물품 및 용역 공급계약**이며, 불가피하게 180일이 초과될 경우 담당자와 협의 가능합니다.

보험가입금액은?

보험가입금액은 선 현금판매, 정부 및 관계회사에 판매하는 경우 L/C매출 등을 제외한 **외상매출액**으로 합니다. 가입시에는 보험기간 중 **예상매출액**을 추정하여 보험료를 예치하며, 보험 기간 종료 후 보험기간 동안의 **실제매출액**으로 보험료를 확정하게 됩니다.

보험요율은?

보험요율은 보험가입대상 연간 매출액의 0.071 ~0.804%이며 매출액 규모, 업종별 손해율, 구매자 신용도 등의 다양한 요소들을 고려하여 산출됩니다.

신용한도는?

보험가입 시 계약자와 거래중인 구매자별로 필요한 **신용한도(담보금액)**에 대하여 요청하게 됩니다. 구매자에 대하여 요청받은 신용한도 내에서 심사하고, 구매자별로 신용한도금액을 확정하여 계약자에게 통보하게 됩니다.

보상비율은?

회사가 보험책임을 부담하는 비율을 의미하며, 신용한도 승인금액과 최종손해액 중 적은 금액의 통상 90%로 합니다.

고객의 목소리

“ 가입해보니 알겠습니다. 여러모로 안심됩니다.
부도시 회수를 위한 강력한 보호막이네요.
판매물량 확대로 영업이익 증대의 유일한 대책입니다.”

17년동안 이용중인 A제지사 ***



“ 2017년부터 가입을 검토하다가 2020년 마침내
가입하였습니다. 추가 담보 확보를 통해 영업을
활성화 할 수 있었고 매출액 증대의 결과까지 이어졌습니다.
지금은 더 일찍 가입했으면 어땠을까 생각합니다.”

2020년 신규 가입한 제약회사 B제약사 ***



“ 무역보험 공사의 수출보험에 대비하여 저렴하고,
우리 회사의 사정을 고려한 수출보험임에 만족합니다.
2018년에 시작했고 이제는 전체 내수 고객에 대한
보험까지 들고 있습니다. 더 많은 우리나라의 회사들이
이 보험을 통해 안정적 성장을 이루었으면 합니다.”

전자부품 C제조사 ***



자산을 보호하기
Safeguarding your Assets

성장을 향해 나아가기
Promoting Growth

재무제표 보호 및 개선하기
Enhancing your Balance Sheet

기업신용 리스크 전문기업 **NCRM**

☎ 02-363-4006
www.ncrm.biz
서울시 종로구 새문안로 92, 1403(광화문오피시아빌딩)

신영인 대표이사
010 6305 2027
james.shin@ncrm.biz

영업팀 신정민
010 7642 2027
jmshin@ncrm.biz

영업팀 박정환
010 4705 8924
jhpark@ncrm.biz

부도위험 대비하면서 매출성장시킬 방법이 없을까?

매출채권신용보험 정의

외상 거래처 신용조사, 담보확보, 부실채권을 보험금으로 회수하는 상품

방식

맞춤형 포괄가입 (내수, 수출, 해외현지법인, 사업부별)

비용

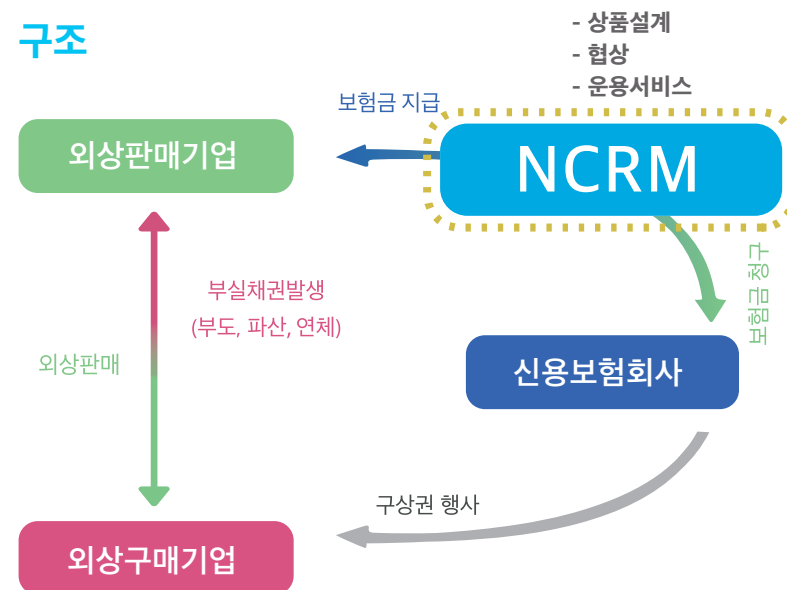
매출액의 0.1% ~ 0.8%
외상매출액 1,000억 X 0.1% = 보험료 1억

혜택

★★★
매출성장
리스크예방



구조



신용관리

- ▶ 부실채권 예방 시스템가동
- ▶ 낮은 비용으로 더 많은 담보확보
- ▶ 영업관리 및 지원효과 극대화

재무회계

- ▶ 비용절감 (관리비, 법인세, 자금조달비용)
- ▶ cash flow 안전장치확보
- ▶ 대손상각비, 대손충당금 감소

영업

- ▶ 매출액 (영업이익) 증대
- ▶ 우량고객 확보(신규, 경쟁사고객)
- ▶ 구매자에게 담보요구 No No