

바이어 대응 실전 가이드 - 상황별 커뮤니케이션 전략 11 편

✧ 바이어가 지불 조건을 바꿔달라고 합니다 - 대금 회수 위험 줄이는 협상법

1. 상황 설명

지불 조건은 수출 거래에서 가장 민감한 포인트 중 하나입니다. 바이어가 선지급에서 후지급으로, L/C 에서 T/T 로, T/T 에서 Open Account 로 변경을 요청할 때, 회수 위험을 최소화할 수 있는 협상 전략이 필요합니다.

2. 바이어가 결제 조건을 바꾸는 이유

- 선지급 → 후지급: 자금 압박, 현금 흐름 확보
- L/C → T/T: 비용 및 문서 부담 감소
- T/T → O/A: 무이자 신용 활용
- 결제일 연장: 회계 사정, 재고 조정

3. 실무자가 체크해야 할 3 가지 기준

- ① 바이어 신용 평가: 거래 이력, 미수금, 국가 위험도, 수출보험 활용
- ② 회수 방안: 선지급 비율, 보험, BL 조건, 법적 안전장치
- ③ 거래 조건 조정: 단가 인상, MOQ 변경, 거래 기간 연장

4. 실무 대응 메일 템플릿 (영문)

Subject: Re: Request to Change Payment Terms

Dear [Buyer Name],

Thank you for your message and continued partnership.

We understand your request to revise the payment terms for upcoming orders. As your reliable partner, we're open to supporting you with flexible terms, while also ensuring mutual trust.

We can offer 30% T/T in advance and 70% after BL copy.

Alternatively, for net 60 days payment, a small price adjustment of 3% would be necessary.

Please let us know which option would work best for you.

Best regards,

[Your Name / Company]

5. 실수와 개선 포인트

- 무조건 수용 → 회수 실패 위험 ↑
- 리스크 분석 누락 → 손해 및 연체 발생
- 문서 없는 구두 합의 → 분쟁 시 입증 어려움

✓ 마무리 정리

결제 조건 변경은 거래 확대가 아닌 회수 리스크 관리의 시작입니다. 신용 평가, 회수 구조, 문서화된 합의를 기준으로 협상에 임하세요.

📝 다음 편 예고

📌 12 편: 샘플은 보냈지만, 발주가 없습니다 – 잠재 바이어 전환 전략