

인터뷰

“서민 지원에 역점…, 주택금융시장 선진화에도 주력할 터”

정부 고위 공직에 재직할 당시 빠른 두뇌 회전과 강한 업무 추진력의 소유자로 널리 알려졌던 서종대 한국주택금융공사 사장이 공기업에서도 그 진가를 드러내고 있다. 지난해 11월 주택금융 전문 기관인 한국주택금융공사의 수장으로 취임한 그는 서민 지원을 최우선 경영 목표로 설정하고, 서민 지원을 위한 업무 프로세스와 제도를 시행해 나가고 있다. 서민의 이자 부담을 낮출 수 있도록 보증자리론 금리를 지속적으로 인하하고 있으며, 징검다리 전세자금보증과 같이 실제 서민이 필요로 하는 상품을 개발하였다. 최근에는 장기·고정 금리 주택담보대출인 적격대출을 출시하였다.

20년 이상 주택 정책을 다루어온 주택 전문가로서 서종대 사장은 지금의 주택시장을 정상화하기 위해서는 “구매력을 높일 수 있도록 돈을 풀어야 하며 분양가도 주변 시세보다 10% 가량 낮춰야 한다”고 역설했다. 그는 최초 주택 구입자들이 늘어나면 매매 정체도 해소될 것이라고 전망했다. 재임 6개월을 맞은 서종대 사장을 만나 주택 금융과 주택시장의 현안과 과제에 대해 들어보았다. <편집자 주>



서종대 한국주택금융공사 사장

“주택금융시장의 선진화를 위해서는 무엇보다 장기·고정 금리, 분할 상환 대출을 확대하여 외부 충격 등 구조적 취약성을 완화시키는 노력이 필요합니다.”

사장님께서서는 공직자로서 행복도시 등 주로 도시 개발 및 주택 정책 분야를 오랫동안 다루셨는데 다소 생소한 주택금융부문의 기관을 경영하시면서 어려움은 없었는지요?

금융 공기업이긴 하지만 크게 생소하지는 않습니다. 과거 건설교통부 산하 기관으로 주택금융공사에 통합된 코모코(한국주택저당채권유동화)를 관리하는 업무를 담당했으며, 국민주택기금을 경쟁 입찰로 전환하기도 했기 때문입니다. 다만, 금융시장이 글로벌화되고 있고 최근 어려운 상황이 기 때문에 금융에 대한 공부를 꾸준히 하고 있습니다.

지난해 11월 말 취임 이후 6개월 간 어떤 일들을 해 오셨으며 어떤 성과를 거두셨는지 말씀해주십시오.

취임 이후 무엇보다 먼저 주택신용보증 대상 주택 확대, 개인 보증 한도 증액 및 주택연금 수시 인출 한도 확대 등을 위한 공사법의 개정에 적극 나섰고, 공사법 개정안은 이달부터 시행될 예정입니다. 이에 따라 오피스텔과 노인 복지 주택에 대한 보증이 가능해지고, 동일인당 기존 2억원에서 3억원까지 보증을 받을 수 있습니다. 또한, 주택연금 이용 고객이 목돈이 필요할 경우 인출할 수

있는 금액을 대출 한도의 30%에서 50%로 확대했습니다.

다음으로, 고객 편의 증대를 위한 인터넷 기반 서비스 강화 및 제출 서류의 간소화를 추진했습니다. 본사 인력과 지사 수가 많지 않아 고객들이 공사의 금융 서비스를 이용하는 데 어려움이 있었기 때문입니다. 이에 부족한 인원과 지사망을 극복하기 위해 공사 홈페이지를 통해 대출 및 보증 상담과 신청 등을 손쉽게 처리할 수 있도록 보금자리론과 신용 보증 등 공사 상품에 대한 인터넷 서비스 기반을 구축하고, 스마트폰 이용자를 위해 '주택금융'이라는 어플리케이션도 개발했습니다.

아울러 서민 지원을 위해 우대형Ⅱ 보금자리론과 징검다리 전세자금 보증도 선보였습니다. 지난 달의 5·10 대책으로 우대형Ⅱ 보금자리론의 지원 대상과 조건을 확대해 서민의 금융비용 부담을 완화토록 했습니다. 특히 저축은행, 신협, 새마을금고 등 제2금융권의 고금리 대출을 이용하고 있는 부부 합산 연소득 5,000만원 이하 전세 거주자가 낮은 금리의 은행 대출로 갈아탈 수 있도록 지원하는 징검다리 전세자금 보증이 이달부터 제공될 예정이어서 서민들에게 큰 도움이 되리라 생각합니다.

인터뷰

사업자 보증 심사 체계 개편을 통한 사업자 보증 활성화에도 앞장서고 있습니다. 사업자 보증 심사 시스템 개선 및 심사 역량 강화 등을 통해 주택건설 업체에 대한 보증을 적극 지원할 예정입니다. 아울러 외부 컨설팅을 거쳐 '사업자 보증 심사 평가표'를 새로 개발하고 PF 보증 심사표도 최신화하여 건설 자금 보증 공급을 원활하게 할 계획입니다.

공사 사장으로 취임한 이후 많은 공을 들여 내놓은 성과 중 하나로 장기·고정 금리 주택담보대출 활성화를 위한 적격 대출을 출시한 것을 들 수 있습니다. 현재 국내 주택담보대출의 대부분은 변동 금리 및 일시 상환 대출로 가계의 부담이 크고, 경기 침체, 금리 인상, 주택 가격 하락 등 여건 변화에 취약한 구조로 되어 있습니다. 이에 따라 가계의 금융 비용 부담완화와 가계부채 부실 위험을 줄이기 위해 장기·고정 금리 주택담보대출의 확대가 절실한 상황입니다.

적격 대출은 금융기관의 장기·고정 금리 대출 자금을 주택금융공사가 매입하고 이를 MBS(주택저당증권) 등의 형태로 유동화하는 주택 대출 상품으로, 공사는 시중 금융회사들이 장기·고정 금리 대출 상품 취급을 확대할 수 있도록 금년 3월 적격 대출을 출시하여 민간 유동화를 적극 지원하고 있습니다.

현재 스탠다드차타드은행과 시티은행이 적격 대출 상품을 출시하였고, 하나은행과 농협은행도 조만간 상품을 출시할 예정입니다.

장기·고정 금리 대출 상품인 u-보금자리론을 판매하고 있는데 시중은행 상품보다 경쟁력이 높은 이유는 무엇이라고 보십니까?

서민과 중산층의 주거 안정을 위해 우리 공사가 공급하는 장기·고정 금리 주택담보대출인 보급자리론을 이용해 지난해 약 9만 세대(9.4조원)가 내 집을 마련했습니다.

u-보금자리론은 공사 홈페이지를 통해 신청할 수 있으며 최장 30년까지 낮은 고정 금리(최저 연 3.6%)로 집값의 최대 70%까지 대출받을 수 있습니다. 고정 금리이기 때문에 금리가 상승하더라도 가계 부담이 증가하지 않는다는 장점이 있습니다. 특히, 주택 구입 자금이 부족한 30~40대의 경우 장기 주택담보대출을 받아 집을 산 뒤 자신의 재무 능력에 따라 장기간 원금과 이자를 나누어 상환하는 상품 선택은 매우 중요합니다.

수요자 금융의 확대를 위한 방안이 있으신지요?

공사는 서민을 위해 크게 전세자금 보증, 보급자리론, 주택연금이라는 세 가지 업무를 하고 있습니다. 전세자금 보증 가운데 특히 징검다리 전세자금 보증은 부부 합산 연소득 5,000만원 이하인 서민 중 제2금융권에서 높은 금리의 전세자금 대출을 이용하는 전세 가구에 대해 은행 보증부 대출로 전환할 수 있도록 보증을 서주는 제도로서, 이를 이용할 경우 서민들의 금융 부담이 크게 줄어들 것입니다. 만 60세 이상의 고령자가 소유 주택을 담보로 맡기고 매월 평생 동안 연금 방식으로 노후 생활 자금을

지급받는 국가 보증의 금융 상품(역모기지론)인 주택연금도 크게 확대할 계획입니다. 공사는 최근 주택연금 가입자가 크게 늘고 있는 점을 감안, 2030년까지 주택연금 가입자를 100만 명으로 늘릴 계획입니다. 이를 위해 공사는 금융 수요자의 니즈에 맞춰 의료비, 자녀 결혼 비용 등 일시 필요자금의 수시 인출 한도를 주택 가격의 30%에서 50%로 확대합니다.

이와 함께 저소득층의 주거비 부담 완화를 위해 상품을 개선하고 있습니다. 예를 들어 제2금융권 전세자금 대출 전환 보증인 '징검다리 전세자금 보증' 지원 대상자 확대 등을 통하여 저소득층의 주거비 부담 완화를 지원하고 있습니다.

주택금융시장 선진화를 위한 복안은 무엇인지요?

우리나라 주택금융시장은 주택담보대출 비율(LTV)·총부채상환 비율(DTI) 등의 효율적인 정부 정책으로 안정성 측면은 선진국과 비교해도 높은 편이나, 주택담보대출 구조는 외부 충격에 취약합니다.

특히, 은행권 주택담보대출의 경우 단기·변동 금리·일시 상환 방식이어서 금리 급등시에는 서민층의 연체 증가, 주택시장의 변동성 증대로 주택금융시장의 시스템 리스크로 이어질 가능성이 상존합니다.

이런 상황에서 우리나라 주택금융시장 선진화를 위한 복안으로는 첫째, 장기·고정 금리, 분할 상환 대출을 확대하여 외부 충격 등 구조적 취약

성을 완화시키는 노력이 필요합니다. 둘째, 장기·고정 금리, 분할 상환 대출의 전환을 촉진하고, 대출 재원을 자본시장을 통해 효율적으로 조달하기 위해서는 공적 부문의 역할 확대가 중요합니다. 셋째, LTV·DTI 외에 현재 및 미래 소득 전망, 신용 및 자산·부채 현황 등을 종합적으로 고려하여 차주 상환 능력에 따른 주택금융대출제도를 정착하는 것이 요구됩니다. 넷째, 금융 소비자가 변동금리 주택담보대출에 대한 리스크를 합리적으로 인식하고 안정적인 대출 상품을 선택할 수 있도록 소비자 교육을 강화해야 합니다. 마지막으로, 주택 금융 자원 마련을 위한 안정적 투자자를 확보할 수 있도록 자본시장의 인프라 구축이 요구됩니다.

건설업계에 대한 당부의 말씀을 전해주시시오.

최근 건설업계가 어려운 상황이지만 자부심을 가질 필요가 있다고 생각합니다. 건설업계는 국가 발전의 선도적인 역할을 해왔습니다. 1960~70년대에는 국가 기간 산업으로서의 역할, 1970~80년대에는 해외건설을 통해 경제 발전의 원동력이 되어 왔습니다. 최근 주택시장 침체로 어려움에 처해 있지만 위기를 기회로 삼고 해외건설 용역과 금융을 융합한 프로젝트 수주 베이스를 높여서 산업 발전의 계기로 삼아야 한다고 봅니다. 공사는 사업자 보증 등을 통해 주택 건설업의 발전에 나설 것입니다. CERIK

글 : 이형우 편집장