

“서민 주거 안정과 임대주택 활성화에 신규 보증 역량 집중할 터”

- 건설기업 출신 금융 공기업 CEO, 개발도상국에 주택 보증 노하우 수출 길 열어 -

김선규 대한주택보증 사장은 민간 기업 출신의 CEO다. 그는 지난해 1월 취임 후 공기업인 대한주택보증을 민간의 효율과 창의성을 결합시키며 조직에 신선한 변화의 바람을 일으키고 있다는 평가를 받고 있다. 실적도 괄목할 만하다. 대한주택보증은 지난해 약 53조 3,000억원에 달하는 보증 실적을 거뒀다. 목표액인 42조원을 뛰어넘는 실적이다. PF 보증 실적으로는 역대 최대 수준인 2조 1,000억원을 달성했다. 6,000억원에 달하는 미분양 주택도 매입했고, 6,700억원에 달하는 채권을 회수하여 재무 상태를 강화했다. 그는 국내에서 어느 누구보다 주택시장을 바라보는 시각이 날카롭다는 평가를 받는다. 그는 “주택시장은 분명히 변하고 있으며 공공 기관과 민간 업체 모두가 변화에 적응해 나가야 할 때”라고 역설했다. 주택의 개념이 소유에서 거주 중심으로 바뀌고 있고, 가구 구성도 1~2인 중심으로 이동하고 있으므로 새로운 변화를 충족시키기 위해 정책 방향을 획기적으로 전환시켜야 한다는 것이다. 주택시장 수요와 서민 주거 안정이라는 정책적 요구를 반영한 상품 개발을 위해 노력하고 있는 김선규 사장을 만나 그동안의 추진 성과와 앞으로의 계획을 들어봤다. <편집자 주>



김선규 대한주택보증 사장

오랫동안 민간 기업에서 일을 하시다가 공기업 경영자로 취임하신 지 일 년이 지났습니다. 처음 취임하셨을 때 낯설거나 다르다는 느낌이 들지 않으셨나요?

경영의 관점에서 보면 민간 기업이나 공기업이나 기본적으로는 차이가 별로 없습니다. 업의 특성을 감안하면 다른 면이 분명 있긴 합니다. 솔직히 공기업의 시스템이 어떤 면에서는 민간 기업보다 더 투명하게 잘 돼 있습니다. 다만, 아무래도 민간 기업에 비해 스피드와 효율성이 떨어지는 것은 사실입니다. 취임 이후 일 년 간 이런 점을 바꾸는 데 가장 역점을 두었습니다. 이를 위한 기본 바탕이 소통인데, 그동안 커뮤니케이션 활성화와 핵심 가치 공유 활동을 특히 많이 한 것 같습니다. 예를 들어 구성원들을 대상으로 직접 특강을 실시하고 공식적인 행사뿐만 아니라 호프데이, 식사, 티타임 등 비공식적인 소통의 시간을 저 스스로 많이 만들려고 노력했습니다. 이런 활동들에 대해 지난해 상반기까지만 해도 직원들이 '전임 사장들과 뭐가 다른가'라며 반신반의했는데, 소통하려는 목적과 진정성을 알게 되면서 이후부터는 직원들도 달라졌습니다. 그 덕분에 취임 첫 해부터 좋은 성과들을 많이 낸 것 같아요. 역시 사람은 일단 만나서 가슴을 열고 소통해야 한다는 것을 다시 한 번 절감했습니다.

취임 첫 해부터 좋은 성과를 많이 냈다고 하셨는데 그동안 어떠한 일들을 펼쳐 오셨나요?

먼저 업의 영역을 확대했습니다. 기관 본연의 사명인 사회적 역할을 강화하는 동시에 구성원들에게는 자긍심을 불어넣었습니다. 지난해 서민 주거 안정과 주택경기 활성화를 위해 신상품을 8

건이나 출시했는데 마케팅을 적극 추진하면서 보증 실적이 2011년 대비 37%나 늘었어요. 기업 신용등급도 최고 등급을 받았습니다. 보다 구체적으로 살펴보면 사장으로 취임한 후 1년 동안 회사의 새로운 역할 정립과 서민주거 안정 및 사회적 안정망 확충에 주력했습니다. 그 결과 주택분양보증, 임대보증금보증 등 총 53조원의 보증을 공급하고, 정비사업자금대출보증, 주택구입자금보증 등 건설업계와 국민이 필요로 하는 8개의 신규 보증 상품을 출시하여 총 11조원의 보증 실적을 달성하였습니다. 아울러 PF보증(2조 1,000억원)과 환매조건부 미분양주택 매입사업(6,000억원), P-CBO 매입사업(200억원) 등 주택경기 활성화를 위한 정부정책사업과 주택업계 유동성 지원을 위한 사업도 역대 최대 실적을 기록하는 등 든든한 버팀목 역할을 수행하였습니다. 지난 20년 간 축적된 주택보증제도의 운영 경험과 노하우를 주택 공급 활성화가 필요한 개발도상국에 전수하는 주택보증제도 해외 수출의 첫 발도 내딛었습니다.

주택 보증의 운영 과정에서 축적된 경험과 노하우를 해외에 수출한다고 하셨는데 그 배경과 경위에 대해 말씀해 주십시오.

주택보증제도는 선분양제도 하에서 분양 계약자들의 안전한 입주를 보장하기 위한 우리나라의 특수한 제도입니다. 우리나라는 세계 어느 나라보다 단기간에 주택 부족 문제를 해결하였는데, 주택보증제도가 주택의 안정적인 공급에 큰 역할을 하였습니다. 이러한 장점을 지닌 주택보증제도에 대해 주택 부족 문제 해결이 현안인 개발도상국들이 이 제도에 많은 관심을 가져왔고 캄보디아, 카자흐스탄 등의 정부기관은 여러 차례 우

리 회사를 방문하여 제도 운영에 대한 노하우를 묻기도 하였습니다. 아시아·태평양 지역의 주택 및 도시 관련 장관들로 구성된 '아태주택도시장관회의'에서는 회의의 실행 과제로 우리 회사의 보증 제도를 채택해 논의하기도 하였습니다.

이러한 관심을 반영하여 대한주택보증은 국내에만 머물러 있던 시야를 국외로 돌리기 시작하였고, 해외 진출을 위해 먼저 해외 진출 중점 추진 국가를 선정하였습니다. 결국 국제 기준의 여러 지표 및 시장 조사를 통해 인도네시아, 베트남, 말레이시아, 인도, 중국, 캄보디아 등 총 6개 국가를 선정하였고, 이러한 중점 추진 국가에 대해서는 국가별 진출 로드맵을 수립하고, 적극적인 홍보 활동을 추진하였습니다. 이러한 노력의 성과로 작년 12월에는 베트남 건설부와 MOU를 체결하였으며 올해에는 그 후속 조치로 4월 중에 베트남 정부 관계자들을 대상으로 한 연수 프로그램을 운영할 예정입니다. 또한, 말레이시아와도 협의를 통해 MOU 체결을 진행할 예정입니다.

주택경기의 침체가 장기화되고 있어 분양, PF 등의 주택 보증에서도 여러 대안들을 검토하셔야 할 것으로 생각됩니다만...

우리 회사는 글로벌 금융위기 이후 주택경기 침체 지속으로 어려움을 겪고 있는 주택 사업자를 지원하고자 2011년 10월 분양 보증료율을 10% 내렸고, 임대 사업자 지원 및 임차인의 주거 안정을 위하여 현재 임대보증금 보증료율의 10% 인하를 추진하고 있습니다. 아울러 향후 주택경기 상황 및 내부 경영 여건 등을 감안해 분양 보증료를 인하하는 등 주택업계 지원 방안을 검토할 계획입니다. 하지만 장기간의 주택경기 침체 지속에 따른 미분양 발

생 등으로 사업성이 악화되고 시공사의 공사 미수금이 증가함으로 인해 주택사업 비중이 축소되고 있는 실정입니다. 이에 우리 회사는 PF 보증을 전년도 2조원에서 3조원으로 확대하여 주택건설 사업자의 유동성을 지속적으로 지원하고, 임대주택 사업과 관련한 보증 상품도 연내 신규 출시하여 서민 주거 복지를 위한 새 정부 정책을 적극적으로 지원할 계획입니다. 또한, 미분양 주택 매입 규모를 7,000억원으로 확대하고 주택업계의 부담 경감을 위해 보증료 인하를 적극 검토할 예정입니다.

서민주거 안정을 위한 새로운 상품들도 개발하고 있는 것으로 알고 있습니다.

글로벌 금융위기 이후 주택시장의 침체가 지속되고 실질 주택가격 상승률은 마이너스로 전환됨에 따라 전세 주택의 급격한 월세 전환과 주택 매입 수요자의 전세 선호로 전세난이 심화되는 등 서민 주거 불안 문제가 증대되고 있는 실정입니다. 이러한 주거 불안 문제를 해소하기 위해 저는 취임 이후 주택 구입자금보증과 주택임대자금보증을 신규출시하여 무주택 서민이 보다 적은 비용으로 주택을 구입하고 임대할 수 있도록 보증 공급 역할을 확대했습니다. 올해 우리 회사는 전세가 급증, 월세 주택 증가에 따른 렌트 푸어 문제와 깡통 전세 속출 등에 따른 서민 주거 불안정성을 해결하고 정부의 임대주택 지원 강화 정책을 지원하기 위해 임대주택 활성화와 서민 주거 안정 제고를 위한 방향으로 신규 보증 개발 역량을 집중해 나갈 계획입니다.

먼저, 「주택법」 개정에 따라 새로 도입될 예정인 주택임대관리업을 지원하기 위한 임대관리이행보증을 출시해 일본 등 임대주택 선진국과 같이 기업형 임대관리사업과 다양한 유형의 임대주택 공급이 활

성화될 수 있도록 지원해 나가겠습니다. 또한, 현재 호당 대출 한도 등 제약으로 활성화되지 못한 매입 임대사업자에 대한 자금 지원 방안을 개선하기 위하여 매입 임대사업자의 임대주택 매입자금 대출 지원을 위한 신규 보증을 개발하고 있으며, 토지임대부 주택을 지원하는 보증 상품을 통해 민간 토지임대부 주택이 활성화될 수 있도록 관련 보증 출시도 추진 중에 있습니다. 중장기적으로는 주택보증 전문 공기업으로서 공신력과 공공성을 바탕으로 준공후 주택 환매조건부 미분양 매입사업, 주택가격 안정화 리츠 등 다양하고 창의적인 방법을 통해 서민의 주거 안정을 지원하기 위한 역할을 지속적으로 시행해 나가기로 하겠습니다.

올해 주요하게 추진하고 있는 사업으로는 어떠한 것들이 있는지요?

올해에는 무엇보다 경기 침체에 효과적으로 대응하기 위한 내실 성장 경영을 추진하고 있습니다. 개인 보증 리스크 시스템 구축, 지급 보증 동일인 보증 한도 마련 등 경영 환경 변화의 확실성 증가에 따른 리스크 관리를 강화하는 한편, 부실 채권 회수 노력 및 매각 확대, 신상품 채권관리 체계 마련 등을 통하여 재무 건전성을 높여 나가고 있습니다. 아울러 주택구입자금보증, 정비사업대출보증 등 출시된 보증 상품의 활성화를 추진하여 올해에는 작년의 11조원보다 10조원 많은 21조원의 보증 상품 실적을 거둘 계획입니다. 주택시장 안정화를 위한 공적 역할도 확대하겠습니다. 하우스·렌트 푸어 등 서민 주거 안정 지원 방안을 마련하는 동시에 임대관리업 지원 및 임대주택시장 활성화를 위한 보증 상품 개발, 분양부가계약 보호 방안 등도 마련하고 있습니다. PF 보증은 제도 개선 및 공급 확대를 통해 작년

보다 9,000억원 많은 3조원의 실적을 거둘 방침입니다.

그리고 올해에는 스마트 경영 체계를 정착시켜 회사가 한 단계 발전하는 해가 되도록 하겠습니다. 스마트 경영이란 말 그대로 '똑똑하게 일하는 가치 창조형 경영'을 일컫습니다. 즉, 기존의 관행인 '워크 하드(work hard)' 중심의 문화에서 벗어나 보다 생산적이고 창조적인 일을 추진할 수 있도록 함으로써 구성원의 만족과 회사의 가치를 높이는 게 목적이예요.

사장님께서서는 평소 윤리경영과 사회공헌활동을 무척 강조하고 계시는데 이러한 가치들이 조직과 구성원에게 어떤 영향과 효과를 가져온다고 보시는지요?

기업은 지역사회와 국민경제에 뿌리를 두고 성장해 가는 만큼 경제적 영역을 넘어 윤리적 책임과 자선적 책임을 다해야 할 필요가 있다고 생각합니다. '돈 버는 기업 10년 가고 존경받는 기업 100년 간다'는 말이 있듯, 사회적 책임의 성실한 이행으로 국민으로부터 사랑받고 존경받는 기업으로 거듭나기 위해 노력하고 있습니다. 기업의 사회적 책임을 지속적이고 체계적으로 수행하기 위해서는 시스템의 확립과 함께 CEO의 확고한 의지가 필수적입니다. 그래서 저는 윤리경영을 3대 경영 방침 중 하나로 정해 SMART 윤리경영을 펼치고 있고, 월 1회 이상 펼치고 있는 회사의 사회공헌활동에도 단 한 번도 빠짐없이 참여하고 있습니다. 직원들에게 진정성 있는 나눔을 실천해야 한다고 강조하면서도 나부터 실천하는 모습을 보여주지 않는다면 그 의미가 퇴색될 수밖에 없습니다. CERIK

글 : 이 형 우 편집장