

주택담보대출 금융시장에서 Mortgage Broker 역할과 제도화방안 연구

김 용 창*

Mortgage Broker System and Policy Recommendations in Housing Finance Markets

Kim, Yong-Chang*

요약 : 우리나라 금융시장에서 주택담보대출이 차지하는 비중이 매우 크기 때문에 부동산가격정책의 중요한 수단으로 주택담보대출을 활용하여 왔다. 그러나 소비자의 편익을 증진시키기 위한 미시적 금융제도의 발전에는 다소 소홀한 측면이 있으며, 상품정보의 비교분석, 안정적인 대출상품거래 등의 측면에서 소비자의 입장을 반영하고 주택금융상담서비스 품질의 제고를 위해서 모기지 브로커의 역할이 중요해지고 있다. 역할의 중요성에도 불구하고 외국의 경우 모기지 브로커 활성화에 따른 대리인 문제가 늘 존재하고 있기 때문에 안정적인 제도적 기반 구축이 모기지 브로커의 활성화에 앞서 중요한 과제라고 할 수 있다. 이에 따라 본 논문에서는 모기지 브로커의 기능과 경제적 준법근거, 외국의 모기지 브로커 제도, 우리나라 주택담보대출금융의 특성과 대출모집인제도 등을 검토하고, 이를 토대로 소비자의 편익증진 수단으로서 모기지 브로커 제도 도입방안을 제시한다. 제도 도입을 위한 주요 구성내용으로는 자격형태는 국가공인 민간자격의 형태로 도입하고, 업무실무 및 윤리규정, 수수료 규정, 공인중개사 역할 부여, 교육요건을 기본적으로 둘 것을 제시한다.

주요어 : 주택금융, 모기지 브로커, 모기지 은행, 대출모집인, 주택담보대출 특성

Abstract : In terms of loan transactions, mortgage volume secured by housing in Korea is the most important market share. Hitherto housing finance policies are treated as a kind of property pricing policy. So it is time to import financial systems on behalf of the mortgage loan consumers like a mortgage broker. A mortgage broker is an intermediary that brings a borrower and a creditor together to obtain a mortgage loan. The broker takes the application, performs a financial and credit evaluation, produces documents, and closes the loan. Especially mortgage brokers present themselves as specifically acting in the interest of the consumer by shopping on behalf of the consumer for the best product that meets the consumer's needs and financial circumstances. The paper investigates the economic role of mortgage broker, foreign systems focused on USA, UK, Japan, and characteristics of Korean housing finance markets. Finally the paper provides policy recommendations about Korean mortgage broker system composed of licensing type, uniform professional practice standard, educational requirements.

Key Words : housing finance, mortgage broker, mortgage bank, mortgage outsourcing, Korean housing finance markets

1. 머리말

우리나라의 금융시장에서 담보대출 총액 301조의 약 91%가 부동산 담보대출이며, 주택담보대출은 총대출채권의 24.7%를 차지하고 있을 정도로 부동산 및 주택담보대출이 차지하는 비중이 지대하다. 이에 따라 부동산 및 주택 담보대출을 중요한 부동산 정책 수단으로 사용하여 왔다. 그러나 부동산 가격정책 수단으로 주택담보대출 정책을 주로 활용해 온 관계로 소비자의 편익을 증진시키

기 위한 미시적 금융제도의 발전에는 다소 소홀한 측면이 있다.

이러한 상황에서 고금리, 불법대출수수료, 불법 추심, 대출사기 등 대출사고가 빈번하게 발생하자 금융감독원은 서민금융이용자 보호 노력의 일환으로 「사금융피해신고센터」 설치하였고, 대출인모집 제도 개선, 서민맞춤대출서비스 시스템 구축 등의 제도개선을 추구하고 있다. 그러나 주요 대상 법규가 「대부업의 등록 및 금융이용자 보호에 관한 법률」로 치중되거나 금융공급자 중심의 대책, 주택담

* 세종사이버대학교 부동산자산경영학과 교수(Professor, Dept. of Real Estate Management, Sejongcyber University) (kimyc@cybersejong.ac.kr)

보대출의 주요 원천인 은행권의 적용 배제 등의 한계를 가지고 있다.

대부분의 국가에서 주택담보금융은 중요한 금융 상품이며, 모기지론(mortgage loan)과 더불어 주택 보유형태 및 주거서비스에 결정적인 영향을 미치고 있다. 때문에 소비자 입장에서 주택금융상품에 대한 전문서비스를 제공하는 모기지 브로커(mortgage broker) 제도가 활성화되어 있다(Scanlon and Whitehead, 2004).

이에 비해 우리나라의 경우 주택담보대출 상품이 다양화 되고 있고, 장기고정금리형 모기지론이 출시되고 있지만 금융 공급자 중심의 대출모집인 제도가 민간부문에서 시행되고 있을 뿐 소비자 입장을 반영할 수 있는 시스템이 부족하고 모기지 브로커에 대한 논의가 부족하다. 따라서 소비자 입장에서 이해관계를 대변하고, 주택금융상품에 대한 정보의 원활한 소통 및 상담서비스 제고를 위해서 외국에서 활발하게 이루어지고 있는 주택담보대출 중개상당사 또는 모기지 브로커 제도에 대한 연구와 도입이 필요한 시점이다.

본 논문에서는 주택담보대출 금융시장에서 모기지 브로커의 역할과 기능을 살펴보고, 외국에서 모기지 브로커 제도는 어떻게 운용되고 있는가를 미국, 영국, 일본을 사례로 검토한다. 다음으로 우리나라 주택금융시장의 특성과 담보대출의 중요한 행위주체로서 대출모집인 제도 및 정부의 금융서비스 제고정책에 대해서 살펴본다. 마지막으로 이러한 모기지 브로커의 기능, 외국제도, 현재 정부정책의 한계를 검토하여 대안으로서 모기지 브로커 제도의 도입방안을 제시한다.

2. 주택담보대출 금융시장과 모기지 브로커

1) 주택담보대출 금융시장

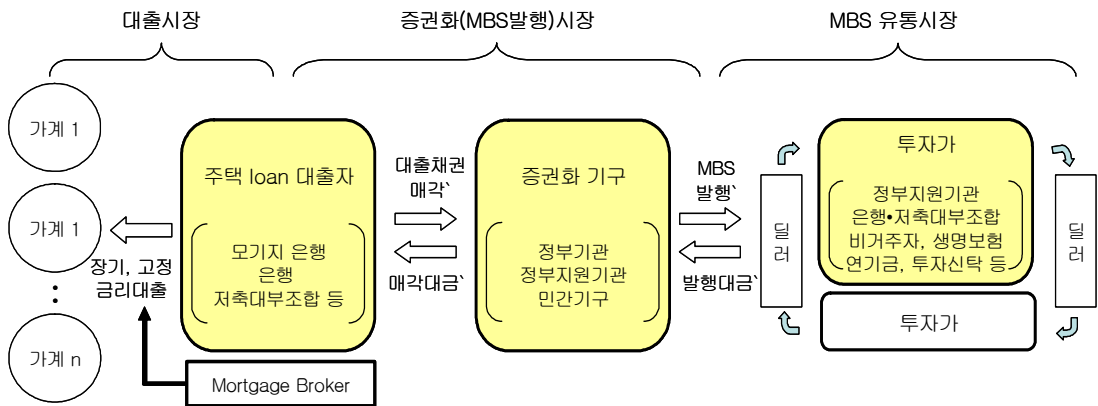
소비의 측면에서 볼 때 주택은 거래금액이 큰 상품으로서 자기자금을 의한 일시불로 구입하기 어렵기 때문에 대부분의 선진국에서는 주택구입당시에 일정금액만을 지불하고(downpayment), 나머지 금액에 대해서는 구입하고자 하는 주택을 담보로 주택구입자금을 조달하는 모기지 시스템을 구축하고 있다. 이처럼 모기지는 주택구입자금 대출,

원리금 상환, 구입주택에 의한 담보설정이라는 구조를 갖는 비교적 단순한 금융상품이다.¹⁾ 그러나 고정금리형과 변동금리형의 두 축을 중심으로 매우 다양한 유형의 모기지 상품이 출현하고 있고, 이러한 모기지제도의 발전 및 자유화를 통해 자가점유율 및 주거안정성이 제고되었다는 평가를 받고 있으며, 최근 들어 호주, 덴마크, 그리스, 영국 등 많은 국가에서 모기지 상품의 혁신이 일어나고 있다(Earley and Smith, 2005; Scanlon and Whitehead, 2004).

모기지론은 금융제도적 차원에서 볼 때, 주택자금 수요자가 은행을 비롯한 금융기관으로부터 장기저리 자금을 빌리면 은행이 주택을 담보로 주택저당증권(이하 MBS)을 발행하고, 이를 중개기관에 매각하여 대출자금을 회수하는 제도이다. 중개기관은 주택저당증권을 투자자에게 판매하여 그 대금을 금융기관에 지급하게 된다. 일반 대출이 만기가 될 때까지 자금이 묶이는 것과는 달리 대출할 때 취득한 저당권을 담보로 증권을 발행하여 유통시킴으로써 또 다른 대출자금을 축적할 수 있게 된다.

이러한 주택담보대출시장은 1차시장(Primary Mortgage Market)인 모기지론 시장과 2차시장(Secondary Mortgage Market)인 담보대출채권 유통화증권 발행 및 유통시장(MBS)으로 구성된다. 미국은 1차시장과 2차시장이 모두 발달해 있으며, 모기지론의 대부분은 증권화 형태로 유통화되기 때문에 대출금융기관은 장부에서 분리(off-balance sheet)하는 방식으로 모기지론을 유통화시키고 있다. 반면 유럽의 경우는 1차 시장을 중심으로 발달해 있으며 모기론의 유통화는 상대적으로 저조한 편이다. 1차시장의 규모가 큰 이유는 부동산 포트폴리오가 지역적으로 잘 분산되어 있고, 고도로 표준화되어 있기 때문에 모기지론의 마진은 적지만 위험 또한 매우 낮기 때문이다(김동환, 2004).

미국처럼 주택금융시장이 발달한 경우 주택론(모기지론) 대출시장, 주택론 증권화 및 MBS 발행시장, MBS 유통시장이라고 하는 세 가지 시장이 상호 연관되어 작동하고 있다. 주택론의 직접적인 대출자는 모기지 은행(mortgage banker) 및 일반 은행이지만 주택론 채권의 대부분은 MBS로 증권화 시키고, 그것을 기관투자자를 비롯한 다양한 유형의 투자자가 구입하고 있다. 이러한 주택금융 시



출처 : 二宮拓人·菅野浩之 등(2002)

그림 1. 미국 주택금융시장의 구조

시스템은 사실상 주택자금 수요자에게 다양한 투자자가 간접적으로 주택자금을 공급하는 시스템이라고 할 수 있으며, 주택금융을 안정적이고 원활하게 공급하고 주택구입자의 차입비용을 낮추는데 기여하고 있다. 미국의 주택 모기지론은 30년 또는 15년의 장기고정금리형이 대부분이기 때문에 MBS에 대해서도 만기는 30년 또는 15년 고정금리형이 다수를 차지하고 있다(그림 1).

미국에서 주택금융이 발전하게 된 데는 MBS 발행과 관련하여 정부기관 및 정부지원기관(Government Sponsored Enterprise; GSE)의 역할이 크다²⁾. 정부기관(주택도시개발청의 일부 국)으로는 정부저당금고(Government National Mortgage Association; GNMA)가 있고, 정부지원기관으로는 연방저당금고(Federal National Mortgage Association; FNMA-Fannie Mae), 연방주택대부저당공사(Federal Home Loan Mortgage Corporation; FHLMC-Freddie Mac)가 있다. GNMA는 정부보증(채무자가 채무불이행시 손실에 대한 보증)을 받은 주택론을 담보로 하여 민간기관이 발행하는 MBS에 대해서 원리금 지불을 보증하는 업무를 하고 있다. FNMA, FHLMC는 차입자의 신용능력과 주택론 금액 등의 측면에서 일정한 조건을 만족하는 주택론을 매입하여 그것을 담보로 자체적으로 원리금 지불보증을 부여하여 MBS를 발행하고 있다(二宮拓人·菅野浩之 등, 2002).

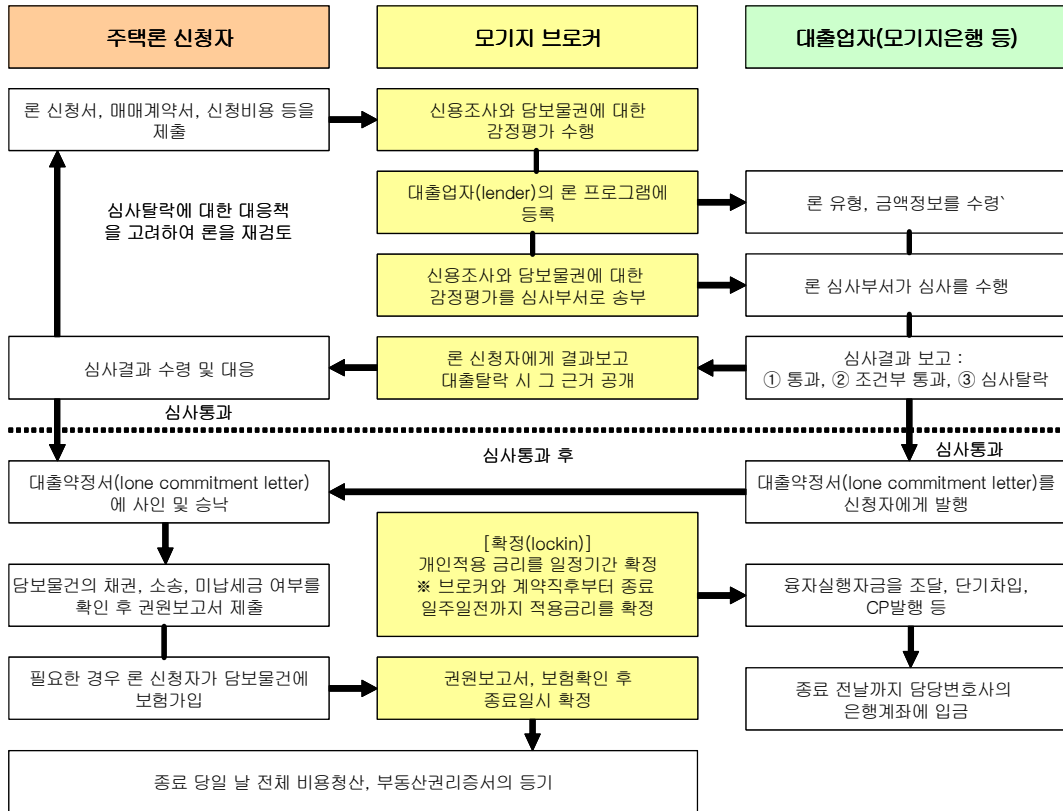
2) 모기지 은행과 모기지 브로커

주택담보대출 금융시장이 발달한 경우 핵심적인 행위주체는 금융기관, MBS 발행기관, 투자자 등을 들 수 있으며, 대출과정에서 주택담보대출 중개상당 기능을 하는 모기지 브로커(mortgage broker)가 개입한다. 우리나라의 주택금융시장과 가장 큰 차이점 중 하나는 금융기관으로서 모기지 은행(mortgage bank)과 모기지 브로커라고 할 수 있다.

모기지 은행은 주택자금대출을 전문으로 하는 회사이며, 일반 상업은행(시중은행; commercial bank)과는 달리 예금업무를 하지 않는다. 상업은행을 모회사로 하는 경우가 많으며, 주요한 영업모델은 모기지 대출상품을 만들어 판매하는데 있다.³⁾

모기지 은행은 주택소유자와 구입자에게 모기지를 제공하며, 여신심사를 통해(underwriting) 자기 자금 또는 모기지 거래에서 차입한 자금을 대출한다. 이러한 측면에서 볼 때 자본공급자(투자자)와 자금소요자(주택구입자)를 연결하는 매개자라고 할 수 있으며, 이를 통해 자본과잉지역에서 자본부족 지역으로 자금을 이동시키는 기능도 수행한다고 볼 수 있다(Bryce, 2005).

모기지은행의 대출안건(origination) 처리는 자체 지점망을 통한 소매채널과 병행하여 모기지 브로커를 통한 일괄판매(도매; wholesale) 채널을 통해서 이루어지는 등 모기지 마케팅 채널이 다양해지고 있다. 즉 자체 영업망에 한정하지 않고 외부 모기지 브로커의 네트워크를 활용하여 고객의 창구



출처 : 近畿圏不動産流通機構(2004)

그림 2. 미국의 모기지 브로커 업무과정

기능을 아웃소싱함으로써 고정경비를 효율적으로 관리할 수 있는 비즈니스 모델을 구축하고 있다(住宅金融普及協會, 2004).

여기서 아웃소싱 대상인 모기지 중개는 대출을 필요로 하는 소비자를 확인하고, 이들의 대출요구 조건을 정리한 다음 다양한 금융기관을 접촉하여 소비자의 소요에 부합하는 대출상품을 결정하는 과정으로 이루어진다. 즉 모기지 중개를 담당하는 브로커는 대출신청자 모집, 적정대출상품 상담, 대출신청 대행 등의 업무를 수행한다(Olson, 2002).⁴⁾ 모기지 브로커는 대출자금을 제공하지 않으며 모기지론을 인수하거나 서비스하지 않는다. 이들은 모기지 은행회사와 독립적으로 수수료를 받는 판매원이며, 다수의 모기지 은행업자와 거래를 하면서 주택구입자와 대출업자를 연결하는 거래조성 기능(matching)을 수행한다(그림 2).⁵⁾

기본적으로 모기지 브로커는 모기지 대출(mortgage

loan)을 얻으려는 차입자와 신용공여자를 한자리에 모으는 매개자로서 모기지 시장에서 핵심적인 역할을 수행하며, 미국의 경우 전체 모기지의 68% 정도를 모기지 브로커 회사가 담당한다. 대개의 경우 모기지 브로커는 모기지은행업자보다 적은 자본으로 운영하며, 미국의 경우 모기지중개회사에 대해 면허제도를 유지하는 주에서는 최소의 금융요건을 요구하고 있지만 모기지 은행보다는 미미한 수준이다.

이처럼 시장에서 점유하는 비중은 크지만 모기지 브로커에 대한 인식은 전반적으로 좋지 않은 편이다. 언론에서는 부도덕한(unscrupulous) 브로커에 대한 규제기관의 대책이 필요하다고 주장하고 있고, 브로커의 공격적(predatory) 업무수행에 대해 경고하고 있다(Hechinger 2003). 또한 소비자 단체는 불충분한 정보공시, 차입자 분석(sophistication) 부족, 대출금액과 수수료가 연계되어 있는 브로커 인센

티브가 시장실패를 가져오고 있다고 주장한다.

모기지 브로커와 모기지 은행의 차이는 모기지 브로커의 경우 모기지 거래상의 자본위험을 부담하지 않으며, 대출종료 및 수수료 수령과 더불어 대출에 대한 이들의 책임은 종료된다. 이에 비해 모기지 은행은 대출이 종료된 순간부터 당해 대출과 관련한 신용이자율·규정준수·사기위험 등을 부담한다. 이차시장에 대출채권을 매각하면 미래의 이자율 및 신용위험을 투자자에게 이전할 수 있지만 품질관리·규정준수·사기위험 등의 대부분은 그대로 유지한다. 즉 모기지 브로커와 달리 모기지 은행은 금융위험을 가지며 자신들이 판매하는 대출상품을 충당하기 위한 금융자금(wherewithal)을 일정하게 항상 보유하고 있어야 한다.⁶⁾

또 다른 차이는 소비자와의 관계로서 모기지 은행은 통상 자신의 금융상품을 소비자에게 판매하기 때문에 기본적으로 소비자의 입장에서 서 있지 않는다. 반면에 모기지 브로커는 소비자의 소요(needs)와 재무환경을 충족시키는 최적의 상품을 소비자의 편에서 선택하기 위해 소비자의 구체적 이해관계에 따라 행동한다. 모기지 브로커의 수수료는 기본적으로 이러한 서비스를 제공하는 것에 근거하는 것이다(Bryce, 2005).

또한 모기지 브로커의 수입은 차입자가 직접 지불하는 대출실행 수수료, 대출의 소매가격과 도매가격 사이 금리차이(yield spread)에 따른 수입으로 구성된다. 따라서 수입은 기본적으로 대출중개계약 수수료의 성격을 지닌다. 반면에 모기지 은행과 같은 신용공여자(creditor; 대출채권 보유자)의 수입은 주로 정기적인 원리금 상환액이며, 부가적으로 조기상환수수료, 연체지불수수료 등과 같은 수수료에서 수입을 얻는다. 따라서 신용공여자의 수입은 브로커와는 달리 기본적으로 원리금 상환흐름의 성격을 지닌다.

3) 모기지 중개과정의 이해관계

일반적인 브로커의 기능에 대한 이론적 분석은 매수자와 매도자의 탐색비용을 절감시킨다는 것이다. 브로커의 유형은 크게 시장조성자(market maker)와 거래조성자(matchmaker)로 구분할 수 있으며,

시장조성자는 자신의 독립계정으로 구입을 하여 거래하는 것이다. 반면에 거래조성자는 단지 매수자와 매도자를 연결하는 기능을 수행하며, 자신의 독립계정으로 거래하지는 않는다(Yavas, 1992).

일반적으로 거래에는 매수자와 매도자 모두 탐색비용에 직면한다. 모기지 시장의 경우도 매수자는 신용공여자의 확인 및 신용가격에 대한 탐색비용이 발생하고, 매도자는 차입자를 모으기 위한 마케팅 비용이 발생할 뿐만 아니라 모기지 거래계약 성사와 관련한 불확실성에 직면한다.

이러한 상황에서 모기지 브로커 준립의 경제적 근거는 바로 탐색비용과 같은 거래비용을 절감시켜준다는 데 있다. 모기지 브로커는 차입자의 탐색비용을 절감시켜 스스로 찾을 경우보다 저렴한 비용으로 대출을 얻을 수 있게 해주고, 신용공여자에게는 규모의 경제와 전문화를 통해 신용공여자의 대출실행비용(origination cost)을 절감시켜 주며, 여러 브로커를 활용하여 차입자와 접근성을 강화할 수 있기 때문에 차입자와 신용공여자 모두에게 이점을 제공한다(Anshasy *et al.*, 2004; Olson, 2002, 近畿圏不動産流通機構, 2004).

좀 더 구체적으로 살펴보면 모기지 브로커는 신용공여자에게 여러 가지 방식으로 대출실행 비용을 절감시켜준다. 우선 전문화 및 규모의 경제를 통해 브로커는 신용공여자보다 저렴한 비용으로 대출을 실행할 수 있기 때문에 신용공여자의 자체 영업에 비해 대출비용을 절감할 수 있게 해준다. 또한 신용공여자 자체의 사무실과 직원을 이용할 때보다 빠르고 저렴한 비용으로 모기지 대출을 계약할 수 있으며, 대출계약 증가를 가져다준다. 그리고 신용공여자의 마케팅 비용 증가 없이 좀 더 많은 잠재적 고객에게 접근할 수 있는 이점을 제공해준다.

또한 다양한 신용공여자와 거래하는 브로커는 차입자의 거래비용도 절감시켜준다. 차입자는 브로커의 전문성 및 자체 조사정보에 근거한 대출상품 정보를 용이하게 구득할 수 있다. 대출자격이 불투명한 차입자는 여러 신용공여자의 신용기준 및 차입자 적격여부기준을 탐색하는 비용을 절감할 수 있다. 그리고 모기지 시장경험이 부족한 차입자는 브로커의 상담을 통해 상이한 저당상품 및 조건, 신용공여자의 이용가능성에 대해 학습하는 비용도

절감할 수 있다(표 1).

그러나 이러한 모기지 브로커의 경제적 존립근거에도 불구하고 모기지 브로커의 이용에 대해서는 끊임없이 대리인 문제가 발생한다. 이는 모기지 브로커의 수입기반이 갖는 특성에 기인한다. 즉 브로커의 수입기반이 대출실행에 따른 원리금 상환에 주로 의존하는 신용공여자와는 달리 대출 중개 실적에 따른 수수료 수입이기 때문이다.

중개계약 성사를 위해 모기지 브로커는 신용공여자보다 부정하면서도 공격적인 실무에 참여할 가능성이 높다. 대출신청서를 접수하고 금융 및 신용조사를 수행하면서 브로커는 기본적으로 승인가능성을 증가시키려는 입장에 서게 된다. 즉 브로커는 거래를 위해 한계 차입자에게 대출자격을 부여하는 대출심사 오류를 범할 수 있다. 또한 손쉽게 대출알선 수수료를 수령할 목적으로 차입자의 모기지를 반복적으로 재금융하려는 유인을 갖는다. 때로는 고압적인 판매방식과 사기를 통해 차입자에게 유리하다는 확증이 없는 상태에서 재금융을 차입자에게 강요하는 과정에 참여하기도 한다. 나아가 소비자에게 비용절감 효과도 없고 이점이 없는데도 브로커에게 높은 보상을 가져다 주는 모기지를 추천하려는 유인을 갖는다(Bryce, 2005; Anshasy *et al.*, 2004).

그러나 모기지브로커의 행태에 대한 경험적 증거는 매우 부족한 편이다. LaCour-Little and Chun(1999)는 모기지브로커와 같은 제3자가 모기지를 실행할 때 직면하는 신용공여자의 대리인 문

제를 분석하고 있다. 전술한 제3자 대출실행자의 수입기반 특성에 따라 신규고객이 아니라 이전 고객으로부터 거래계약을 성사시키는 것이 용이하기 때문에 기존 대출에 대해 재금융을 유도하게 된다. 통상 신용공여자와 제3자 대출실행자 사이에는 계약서에 모집권유배제조항(non-solicitation clauses)을 두고, 재금융을 포함하여 그 어떤 목적으로도 이전 고객에 대한 권유를 금지하고 있지만 이러한 규정은 사문화되기 쉽고 위반자를 색출하기가 어렵다고 지적한다.

이전 고객을 접촉하게 되면 제3자 대출실행자들은 대출중개수수료 증대를 위해 자연스럽게 재금융을 장려하며, 결과적으로 이들은 3차 실행에 근거한 조기상환율이 신용공여자 대출보다 크다는 가설이 성립한다. 이들의 경험적 연구결과 신용공여자 자체의 대출보다 제3자 대출의 재금융 유인이 3배 정도 크며, 조기상환율 역시 제3자 대출이 크다.

Woodward(2003)는 모기지 브로커의 보상수준과 차입자 특성 사이 관계를 검토한다. 소비자에게 가장 쉬운 모기지 획득전략은 모든 결제비용(절차비용)을 이자율에 포함시켜 가장 낮은 이자율을 선택하는 것이며, 가장 어려운 획득전략은 모든 결제비용을 현금으로 지불하고 이자율을 낮추기 위해 포인트를 지불하는 것이지만 가장 손쉬운 획득전략이 반드시 최적전략이 아님을 주목한다. 또한 차입자의 교육수준과 모기지 브로커의 수입 사이에도 깊은 연관성이 있어서 학사학위 소지자가 그렇지

표 1. 주택대출상담관련 주체와 기대하는 역할

관련주체	기대하는 역할
주택구입자 (주택대출 신청자)	<ul style="list-style-type: none"> •다양한 최신의 주택대출상품 정보 제공 •의뢰인에게 가장 부합하는 주택대출상품 선택 상담 •주택대출상품 신청절차 대행 •모기지 전문은행, 민간금융기관 등과의 교섭
모기지 전문은행, 민간금융기관 등 (수수료 지불)	<ul style="list-style-type: none"> •주택대출 용자네트워크 확보(자체 영업망 이외의 고객확보) •담보대출심사 생략가능 •현장정보에 대한 빠른 수집으로 시의적절한 대출상품 개발
주택공급사업자 (주택대출희망자에 대한 정보원)	<ul style="list-style-type: none"> •주택가치 및 주거환경에 기초한 적절한 담보평가 •원활한 시공 및 주택공급 •용자증지에 따른 문제점 해소 •최신의 주택대출상품 정보의 제공

출처 : 近畿圏不動産流通機構(2004)

않은 경우보다 브로커 수수료를 1,500 달러정도 적게 지불하는 것으로 나타났다.

Anshasy *et al.*(2004)는 단순히 높은 브로커 보상이 높은 모기지 비용을 의미하는 것은 아니며, 높은 브로커 보상은 낮은 이자율 또는 다른 대출수수료에 의해 상쇄될 수 있다고 본다. 이들의 연구는 비용측면에서 브로커 실행모기지가 신용공여자 실행 모기지보다 저렴하며, 브로커 실행 모기지는 전체적으로 열등 모기지시장(subprime mortgage market) 등과 같은 취약한 환경의 시장에서도 비용이 저렴하다는 것을 보여준다.

3. 외국의 모기지 브로커제도

1) 미국의 모기지 브로커 제도

미국의 주택대출은 모기지 은행, 상업은행, 저축대부조합, 저축은행 등을 통해서 이루어지며, 최근에는 대규모 모기지 전문은행의 비중이 증가하고 있다. 모기지 은행업자는 연방 및 주 승인 은행, 신용조합, 저축기관(thrifts), 기타 예금기관(depository institutions) 및 비예금모기지회사 등 다양한 형태로 조직되어 있으며 기업규모도 소기업에서 다국적 기업에 이르기까지 다양하다.

규제기관은 연방 및 주 승인 예금기관은 연방 또는 주 은행국(banking agency)의 감독을 받으며, 49개 주와 콜롬비아 특별구에서 비예금모기지회사는 주 감독국의 면허와 규제를 받는다. FNMA, Freddie Mac, FHA(연방주택청)는 자신들과 거래하려는 모든 모기지 은행에 대해 일정한 자격기준을 제시하며, 승인 및 감독관리 기능을 수행한다. 아울러 민간투자자와 모기지 보험회사 역시 자신들과 거래하는 모기지 은행 등의 대출업자에 대해 회계감사활동을 수행한다. 즉 다양한 제도적·경제적 통제수단을 두고 있다(Bryce, 2005). 그리고 미국의 모기지 브로커 산업은 10여개의 연방법, 5개의 연방기관, 45개주의 법 또는 자격위원회의 규제를 받고 있다. 모기지 브로커를 규제하는 주요 연방법제는 「부동산거래절차법(Real Estate Settlement Procedures Act 1974)」이며, 주택도시부(HUD)에서 관할하고 있다.

부동산거래절차법(RESPA, Regulation X)에 따

라 성실견적서(Good Faith Estimate: GFE)를 제시하고, 결제, 권원보험, 등기 등에 관한 비용을 공시(용자신청으로부터 3일 이내)하며, 통일결제보고서(HUD1/HUD-1A Settlement Statement)에 의해 용자, 결제, 권원보험, 등기 등에 관한 비용을 공시할 필요가 있다(결제단계). 대출사실법(Truth in Lending Act: TILA)에서는 대출사실정보공시서(Truth in Lending Disclosure Statement)에 의한 용자액, 이자 및 제비용, 연율상환액의 공시가 필요하다(Buckley, 2002; Consumer Credit Legal Centre(NSW), 2003).

현재 22개 주에서 모기지 브로커에 대한 자격규정을 두고 있고, 모기지 브로커 요건은 각 주마다 차이가 있으며, 주 은행국에 등록하는 것이 일반적이다. 뉴욕주의 경우가 강력한 규제장치를 구축하고 있는 대표적인 사례이다. 뉴욕주 모기지 브로커는 「은행법 및 감독규제 410(Banking Law and Superintendent's Regulation Part 410)」의 12-D 조에 근거하여 등록하여야 하고, 은행감독일반규정의 규제를 받으며 구체적인 사항에 대해 공시하여야 한다.⁷⁾

한편 2005년 9월 미연방의회 하원 금융서비스위원회는 「책임대출법; The Responsible Lending Act of 2005. H.R. 1295」 제정과 관련하여 청문회를 개최하였다. 본 법은 연방차원의 모기지 브로커 요건을 규정하고, 모기지 브로커 자격자의 전국적 관리·통제시스템을 구축하려는 것이다. 본 법안은 모기지 거래비용과 관련하여 불공정하고 사기적인 실행에서 소비자 보호 및 소비자 구제장치 강화, 통일적인 대출기준 제정 및 주택상담 서비스 제고, 모기지 서비스 제고, 감정평가기준과 감독 강화, 모기지브로커에 대한 자격제도와 최소기준 확립 등의 복합적인 의도를 가지고 있다(House of Representatives, 2005).

본 법 제5장은 모기지브로커의 자격요건을 규정하고 있다. 여기서 모기지는 부동산에 대한 신탁증서, 담보증서(security deed), 기타 담보권(lien)으로 담보된 모든 부채(indebtedness)라고 정의하고 있으며, 모기지 브로커는 보상을 목적으로 타인을 위해 모기지론 신청의 접수, 차입자를 위한 모기지론의 권유(solicitation), 차입자 또는 대출자의 입장에서 론의 계약 및 조건협상에 참여하는 사람이라고 정의하고 있다.

제5장 모기지 브로커 자격제도와 관련하여 본 법에 따라 확립한 연방 모기지 브로커의 자격요건은 본 법이 효력을 발휘하는 시점부터 3년간의 유효기간이 끝난 다음 모기지 브로커에 대해 통일적인 주법과 규제를 하지 않는 주에 대해서 적용하도록 되어 있다. 모기지 브로커에 대해서는 면허(licensing)를 요구하고 있으며, 면허발급조건으로서 신청자는 최소한 1차와 2차 모기지 금융에 대한 24시간의 교육을 종료하고, 당해 훈련기간 종료와 더불어 서술시험을 통과해야 한다. 아울러 범죄경력에 대해 검사를 하고, 2년마다 최소한 12시간의 계속교육을 받아야 하며, 최소 2시간은 윤리교육을 받아야 한다. 그리고 모기지 브로커 자격제도에 책임이 있는 주 공공기관은 전국 모기지 데이터베이스에 자료를 제공하여야 한다.

모기지 컨설팅회사인 Wholesale Access에 따르면 2004년 현재 미국에는 53,000여개의 모기지 중개회사가 있으며, 모기지대출의 68%를 담당하고 있고, 회사당 평균 34.5백만 달러의 모기지 대출알선을 실행하였다. 평균 고용원수는 7.9명이고, 전국의 모기지 중개피고용인은 418,700명으로 나타났다. 1980년경에는 모기지브로커가 대출알선시장(origination market)에서 차지하는 비중이 사실상 0%였으나 1987년 20%, 2000년 55%에서 2004년 현재는 68%를 담당하고 있다. 2003년 현재 모기지 브로커를 통한 대출알선 규모는 2.5 조 달러 이상으로 추정되고 있다(Wholesale Access, 2005; HUD, 2002).

2) 영국 및 유럽연합의 모기지 브로커 제도

영국에서는 주택금융조합(building society)이 주택담보대출 시장을 과점하고 있지만 1980년대 이래 주택금융조합에 대한 우대조치 중립화와 상업은행에 대한 규제완화를 통해서 주택금융조합에 비해 자금조달상 유리한 상업은행의 점유율이 증가하고 있다. 주택금융조합은 금융기관의 성격을 가진 영구조합(Permanent Society)으로 1874년 「주택금융조합법; Housing Society Act」 제정 이후 확고한 위치를 차지하고 있다. 출자금, 개인예금 및 도매예금 등으로 자금을 조달하고 이를 주로 모기지 등의 주택대출자금으로 운용하고 있다. 인가받

은 주택금융조합 수는 1998년 이후 다소 줄어들어 2003년 말 현재 63개사가 영업 중이며, 자금조달은 대부분이 출자금으로 2003년 말 현재 1,425억 파운드이다. 총자산은 2,077억 파운드이며, 이의 약 70%인 1,456억 파운드를 주택대출로 운용하고 있다. 영국 주택담보대출 시장에서 주택금융조합이 차지하는 비중은 1999년 이후 큰 폭으로 하락하였다가 2003년 들어 다소 증가하여 21.9%를 차지하고 있다(이민규, 2004).⁸⁾

고객과 금융기관 사이에 주택대출의 알선은 모기지중개사(mortgage intermediary)라고 불리는 모기지 브로커와 독립금융상담사(Independent Financial Advisor: IFA)외에 보험대리점등이 행하고 있다. 모기지 브로커는 모기지규정준수위원회(Mortgage Code Compliance Board)에 등록하여야 하며, 2000년 현재 10,470개의 모기지 브로커 회사가 있으며, 모기지상담사는 43,569명이다(Consumer Credit Legal Centre(NSW), 2003).

영국에서 모기지 브로커에 대한 규제는 「소비자 신용법 1974」과 「불공정계약규제법 1999」하의 공정거래위원회 관리지침에 의해 이루어졌으나 「금융서비스시장법 2000」을 제정하면서 금융감독원(Financial Service Authority; FSA)이 규제기관이 되었다.

본 법은 2004년 10월 31일부터 효력을 발휘하여 금융감독원이 모기지업무 수행규칙(Mortgage Conduct of Business; MCOB)에 근거하여 모기지대출 및 모기지 브로커에 대한 규제권한을 가지게 되었으며, 이는 유럽연합의 규정을 준수하기 위한 조치이기도 하다. 금융감독원의 모기지 브로커 자격규정에 따라 모기지 브로커는 FSA로부터 직접적으로 면허(license)를 받거나 FSA가 면허를 발부한 단체에 의한 영업인증을 받아야 한다. FSA 규칙에 따라 모기지에 대해 상담하려는 자는 금융서비스위원회가 인정하는 자격을 취득하여야 하며, 현재 금융서비스협회(Institute of Financial Services)의 자격인 모기지상담실무전문가(Certificate in Mortgage Advice and Practice; CeMap)와 보험협회의 자격인 모기지상담사(Mortgage Advice Qualification; MAQ)의 두 종류 자격이 인정을 받고 있다.⁹⁾

모기지 브로커는 모기지대출이 차입자에게 적절한가 여부를 반드시 평가하여야 하고, 이를 토대로

보다 적합한 대출유형이 무엇인가, 소비자의 소요와 재무상태를 고려한 최적의 상품이 무엇인가를 추가적으로 고려하여야 한다. 그리고 잉여담보가치 기반 모기지(equity release mortgage) 등과 같이 위험도가 높은 모기지에 대해서는 보다 높은 수준의 규제를 적용하고 있다. 영국의 경우 모기지 브로커는 금융서비스 읍부즈만제도를 필수적으로 준수하여야 하며, 내부적으로도 불만사항처리시스템을 구축하여야 한다는 특징이 있다.

한편 유럽연합에서 모기지 브로커(또는 신용중개사)는 「소비자신용감독협정; Consumer Credit Directive 87/120/EEC」 하의 유럽연합법제의 규제를 받는다. 유럽연합의 규정에 따르면 모기지 브로커는 영업하려는 회원국에 반드시 등록하여야 한다. 그리고 모기지 브로커는 소비자의 재무상황을 고려하여 가장 적절한 신용유형, 추천 상품의 장단점, 신용목적에 제공하거나 상품을 설계하여야 한다. 정보공시와 관련해서는 모기지 브로커는 고객에게 제공하는 문건에서 자신이 특정한 대출업자와 배타적으로 연계되어 있는지 또는 독립적으로 활동하는지를 밝혀야 한다. 수입 측면의 규정은 대출업자로부터 커미션을 통해 수입을 올리는 경우나 의뢰인을 위해 금융상품 설계를 하지 않는 경우는 의뢰인으로부터 모기지 중개수수료를 수수하거나 요구할 수 없도록 하고 있다.

3) 일본의 모기지브로커 제도

일본에서는 2003년 10월부터 주택금융공고의 증권화 지원업무를 통해서 민간금융기관이 장기고정금리 주택론(신형주택론)을 제공하기 시작하였다. 이른바 신형주택론에서는 대출에서 관리회수에 이르는 기능을 분화시킴으로써(unbundling) 민간금융기관의 대출채권 관리회수 전문화, 주택론 전문금융기관으로서 모기지 은행과 주택금융전문회사 육성 등을 상정하고 있다.

민간금융기관은 대출상품의 판매촉진을 위해 주택생산자 및 택지건물거래업자(한국의 공인중개사)와 제휴관계를 맺고 있으며, 알선업무에 대해 금융기관의 수수료 지불이 이루어지고 있다.

주택중개업자의 경우 중개과정에서 고객의 자금계획을 수립하는 경우에 금융기관의 대출상품을

알선하고 있는 경우가 있다. 아울러 주택생산자 및 택지건물거래업자의 영업망을 활용하여 주택대출상품의 알선업무를 행하는 사업모델이 발전하고 있다.

우리나라와 마찬가지로 일본의 경우 현재 외국과 같은 모기지 브로커 제도는 없으며, 국토교통성의 「주택공급사업자를 통한 주택론 공급방법에 관한 최종보고서」를 통해서 주택생산자와 택지건물거래업자를 활용한 모기지 브로커 제도 도입을 준비하고 있다.

일본에서 준비 중인 모기지 브로커는 주택론 상담사와 주택론 시니어 상담사로 구분하고 있다. 주택론 상담사 등에 대한 신뢰도 확보와 사회적 인식을 높이기 위해 주택생산자와 택지건물거래업자 및 그 단체등과 연대하여 중립적인 기관이 주택론 상담사 등을 육성하는 방안을 제시하고 있다(住宅金融普及協會, 2004).

4) 외국 모기지 브로커 제도의 비교

모기지 브로커의 기능은 공통적으로 주택담보대출 상품에 대해 소비자 입장의 이해관계를 대변하면서 최적 상품에 대한 상담서비스를 제공하는 것이다. 그리고 산업구조 차원에서 금융산업의 아웃소싱 추세에 따라 공히 그 역할이 커지고 있다. 관리 및 규제기관의 측면에서는 기본적으로 금융관련 부서가 개입하고 있지만 미국의 경우 주택도시관련 부서, 일본의 경우 국토교통성에서도 중요한 역할을 수행하고 있다. 우리나라의 경우는 금융감독위원회와 건설교통부가 기본적인 관계부서라고 할 수 있다.

가장 중요한 자격형태에서는 현재는 공통적으로 민간자격의 형태를 취하고 있지만 영국의 경우는 민간자격에 대한 정부의 면허를 받아야 한다. 그리고 미국의 경우는 연방차원에서 자격제도를 관장할 수 있는 새로운 법안을 준비 중에 있다. 따라서 자격형태의 측면에서 볼 때 우리나라의 국가공인민간자격 형태와 가장 유사한 형태를 취하고 있다고 볼 수 있다.

그리고 모기지 브로커 제도의 운영과 관련하여 모두 철저한 정보공시 규정, 직업윤리규정, 수입요건, 대출업자와 관계공시, 교육요건 등을 두고 있

다. 여기에 영국의 경우는 소비자 불만사항을 처리할 수 있는 옴부즈만 제도를 두고 있는 특징이 있으며, 일본의 경우는 모기지 브로커 제도의 실무적 운용에서 부동산중개업자의 매개역할을 중시하는 특징이 있다.

4. 한국의 주택담보대출 금융시장 특성 및 대출모집인제도

1) 주택담보대출의 특성

2005년 5월말 현재 전체 금융권(은행, 비은행, 보험회사)의 주택담보대출 잔액은 214.3조원이며,

금융권별로는 은행이 176.2조원으로 82.2%를 차지하고 있고, 대출금액별로는 1억원 이하가 138.0조원으로 전체의 66.7%를 차지하고 있다. 담보주택가액별로는 2억원 이하 주택을 담보로 취급된 대출 규모가 101.4조원으로 전체의 56.9%를 차지하고 있고, 6억원 초과와 고가주택을 담보로 한 대출은 16.1조원 수준으로 전체의 9.0%이다(금융감독원a, 2005).

지역별 분포를 보면, 수도권(서울경기인천)이 127.6조원으로 소재지 파악이 가능한 대출잔액(171.8조원)의 74.2%를 차지하고 있다. 주택담보대출의 약정만기별로는 3년 이하가 47.6% 수준으로 가장 높으며, 10년 초과 25.3%, 3년 초과 5년 이하

표 2. 2005년 5월말 기준 주택담보대출 현황

구 분		금액(조원)	비율(%)
주택담보대출 금융기관	주택담보대출잔액	214.3	100.0
	은행	176.2	82.2
	비은행금융기관	25.2	11.8
	보험사	12.9	6.0
토지담보대출	토지담보대출잔액	25.8	100.0
	단위농협	14.3	55.6
	은행	6.4	24.9
	저축은행	3.1	12.2
	신용협동조합	1.4	5.4
담보대출금액	1억원 이하	138.0	66.7
	1억원~2억원	43.3	20.9
	2억원~3억원	13.5	6.5
	3억원 이상	12.0	5.9
담보소재지별 대출금액 ¹⁾	서울, 인천, 경기	127.6	74.2
	인천제외 광역시	25.2	14.7
	기타지역	19.1	11.1
	강남, 송파, 서초, 강동, 성남, 용인	37.0	21.6
주택유형별 대출금액 ²⁾	아파트	134.7	80.5
	연립주택	9.9	5.9
	다세대주택	6.5	3.9
	단독주택	15.6	9.3
원리금상환방식	일시상환방식	145.5	71.3
	분할상환방식	58.5	28.7
	소 계	204.0	100.0
금리조건	변동금리대출	173.8	85.5
	고정금리대출	29.5	14.5
	소 계	203.3	100.0

주 1 : 대출금액 비중(%)은 담보대출소재지 파악이 가능한 대출잔액 171.8조원에 대한 비율임.

주 2 : 주택유형별 대출금액 비중(%)은 중도금, 이주비 대출 또는 주택종류 파악이 불가능한 대출잔액 46.9조원을 제외한 167.4조원에 대한 비율임.

자료 : 금융감독원자료에 근거하여 작성.

가 21.4%를 차지하고 있다. 또한 원리금 상환방식별로는 일시상환방식이 145.5조원, 금리조건별로는 변동금리 대출이 173.8조원을 차지하고 있으며, 금리조건을 금융권별로 살펴보면, 보험회사는 변동금리 대출 비중(85%~94%)이 높고, 저축은행은 고정금리 대출 비중(88.3%)이 높다. 이는 보험회사의 가계대출은 주로 장기대출(3년초과 대출비중 95% 내외)인 반면, 저축은행은 단기대출(3년 이하 대출 비중 95.7%) 위주로 대출을 취급하고 있는데 기인다(표 2).

한편 은행권의 담보형태별 대출채권 구성을 보면, 2005년 6월 현재 담보대출이 총 301.2조원, 보증대출이 54.7조원, 신용대출이 235조원을 차지하고 있어 담보대출 비중이 절반을 넘고 있어 대출 방식에서 담보대출 형태가 중요함을 알 수 있다.

담보대출 가운데 부동산담보대출이 274조원으로 대부분을 차지하고 있으며, 전체 대출채권의 약 46%를 차지하고 있다(표 3). 또한 차주형태별 대출채권 구성 비율을 보면 주택담보대출이 2005년 8월 현재 184.2조원으로 총대출채권의 24.7%를 차지하고 있다(표 4).

이처럼 주택담보대출시장 규모가 크기 때문에 주택담보대출 정책이 주택가격에 커다란 영향을 미치고 있다. 그에 따라 주택정책 수단으로서 대출 정책에 관심을 집중하고 있지만 소비자 입장에서 중요한 것은 주택담보대출 상품의 다양성과 그에 대한 비교정보, 상품의 이용 가능성이다. 이미 금융시장에서는 IMF 금융위기를 계기로 주택보유형태와 주거서비스에 영향을 미칠 수 있는 다양한 주택대출상품을 출시하고 있으며, 마케팅 차원에서

표 3. 은행의 담보형태별 대출채권 구성추이

(단위: 백만원)

담보형태	2005.6	%	2004.12	%	2003.12	%	2002.12	%	2001.12	%
소계	301,245,002	51.0	281,888,489	49.9	270,755,250	50.6	234,279,836	49.9	111,891,341	46.3
부동산	274,018,143	46.4	255,536,879	45.3	244,138,031	45.6	208,968,775	44.5	101,135,551	41.9
동산	631,699	0.1	360,803	0.1	2,764,764	0.5	2,892,612	0.6	218,530	0.1
유가증권	2,258,305	0.4	2,455,601	0.4	1,826,046	0.3	2,266,235	0.5	802,560	0.3
예금	17,780,477	3.0	17,300,377	3.1	17,583,291	3.3	17,447,801	3.7	8,614,821	3.6
기타	1,148,156	0.2	1,369,596	0.2	1,741,848	0.3	689,737	0.1	-389,997	-0.2
보증	54,689,941	9.3	53,774,642	9.5	54,389,245	10.2	50,863,822	10.8	25,034,683	10.4
신용	234,959,958	39.8	228,891,303	40.5	209,781,395	39.2	184,051,445	39.2	104,550,686	43.3
계	590,894,901	99.1	564,554,434	99.1	534,925,890	99.5	469,195,103	99.6	241,476,710	99.4

주: 담보형태에서 부동산, 동산, 유가증권, 예금, 기타형태를 합한 금액이 소계와 다소 상이함
 자료: 금융감독위원회.

표 4. 차주별 대출채권 구성비 현황

(단위: 구성비 %, 조원)

구분	2001말	2002말	2003말	2004말	2005.8말	(잔액)
기업대출계	63.1	59.5	59.4	57.5	57.1	426.1
(원화기업대출)	41.8	40.2	40.8	40.2	39.7	296.0
- 대기업	9.4	7.3	6.2	5.7	5.7	42.4
- 중소기업	32.4	32.9	34.6	34.6	34.0	253.6
<개인사업자>	9.3	10.9	12.5	12.7	12.1	90.0
(외화 등 기업대출 ¹⁾)	21.3	19.3	18.6	17.3	17.4	130.1
가계대출계	36.9	40.5	40.6	42.5	42.9	320.2
(가계대출)	31.4	36.0	36.8	38.8	39.7	296.3
- 주택담보대출	16.7	21.3	22.2	23.9	24.7	184.2
(신용카드)	5.4	4.5	3.8	3.7	3.2	23.9
총대출채권	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	746.3

주 1: 은행계정 원화대출금, 외화대출금, 내국수입유산스⁷⁾, 매입어음, 매입외환, 지급보증대지급금, 사모사채, 팩토링채권, 출자전환채권 및 신탁계정 대출금
 자료: 금융감독원.

대출모집인제도를 적극적으로 활용하고 있다.

대출상품의 주 형태는 시중은행을 통한 변동금리형이며, 최근 들어 정부의 지원을 받는 장기고정금리형 대출상품이 출시되어 외국의 모기지 론과 유사한 형태를 취하고 있다. 변동금리형태가 주류를 이루는 은행 주택담보대출과 달리 우리나라에서 장기 고정금리형 모기지는 한국주택금융공사에서 2004년 3월 처음 출시하였으며, 이후 2005년 10월까지의 총 판매실적은 7조 2,663억원(99,537건)에 달하고 있다. 2005년의 판매실적('05.1-'05.10)은 3조 9,342억원(51,696건)으로 월평균 판매액은 3,934억원(5,170건)이다(표 5).

이러한 모기지와 관련하여 주택금융 수요자의 소비태도를 보면, 63.3%가 고정금리 상품을 선호하고 있으며, 58.0%가 모기지를 이용할 의향이 있는 것으로 나타나 외국처럼 모기지론 시장의 성장

가능성이 높다고 할 수 있다. 지역별로는 서울(60.6%), 수도권 도시(61.5%)에서 이용 의향이 상대적으로 높다. 최대 대출 희망한도(LTV)는 주택가격의 평균 46.4%이며, '70% 이상'의 대출한도 비율을 희망하는 자가 16.5%로 나타나 높은 대출한도에 대한 수요가 적지 않은 것으로 나타났고, 지방 도시, 무주택자, 가구주의 연령이 낮을수록 한도가 높아지는 경향을 보이고 있다(한국주택금융공사, 2005).

2) 대출모집인제도와 「맞춤대출서비스」 시스템

우리나라는 외국의 모기지 브로커 제도가 없으며, 이와 유사한 형태로 대출모집인제도가 있다. 즉 은행은 대출수요의 적극적 발굴, 취약한 집포망 보완 등을 위하여 부동산중개업소, 개별용역계약직

표 5. 한국주택금융공사 모기지론 월별 판매실적 (단위 : 건, 일, 억원)

구 분	금액	건수	영업일	일평균금액	일평균건수
'04. 3월	351	453	5	70	91
4월	3,634	5,357	20	182	268
5월	4,564	6,493	19	240	342
6월	3,938	5,662	22	179	257
7월	3,358	4,861	22	153	221
8월	3,318	4,787	22	151	218
9월	2,894	4,245	19	152	223
10월	3,432	5,051	21	163	241
11월	3,555	5,199	22	162	236
12월	4,276	5,733	23	186	249
'04년도 계 (월평균)	33,320 (3,663)	47,841 (5,265)	195	171	245
'05. 1월	3,413	4,721	21	163	225
2월	4,799	6,086	17	282	358
3월	6,864	8,788	22	312	400
4월	5,627	7,192	20	281	360
5월	3,934	5,219	21	187	249
6월	3,754	4,984	21	179	237
7월	3,138	4,097	21	149	195
8월	3,191	4,149	22	145	189
9월	2,656	3,633	21	126	173
10월	1,966	2,827	20	98	141
'05년도 계 (월평균)	39,342 (3,934)	51,696 (5,170)	206	191	251
누 계 (월평균)	72,663 (3,824)	99,537 (5,239)	401	181	248

자료 : 한국주택금융공사

원을 통한 대출모집인 제도를 운영하고 있다. 개인 대출모집인제도는 1996년 6월 씨티은행이 처음 도입하였고, 국내은행은 2000년 하나은행을 시작으로 2001년 하반기부터 본격적으로 도입하였다.

대출모집인 제도가 은행의 아웃소싱 확대전략에 따라 확산되면서 정부는 2004년 12월 기존의 대출모집인 제도는 은행이 대출모집인에게 위탁계약상의 의무만을 부과하고 있을 뿐, 개별 영업행위에 대한 통제장치가 미흡하여 모집질서 문란 등의 소지가 있다고 보아 제도개선방안을 마련하여 시행하고 있다(금융감독원, 2004).

새로운 방안의 주요 내용을 보면, 은행이 대출모집을 위탁하는 법인대출모집인은 상법상 회사로서 금융관련 업무 취급 또는 대출모집업무를 주된 업무로 수행하여야 하며, 일정 경력보유자, 관련 교육이수자 등 대출모집 관련 경력직원 비중이 일정 수준 이상으로 운영하여 전문성을 강화하여야 한다. 대출모집업무 관련 문제가 발생하는 경우 고객에 대한 최종적 책임은 은행에 있으며, 대출모집인은 원칙적으로 고의·중과실에 따른 책임을 부담한다. 그리고 은행은 대출모집인의 자격요건, 교육, 금지행위, 대고객 의무에 관한 내부통제기준을 마련하고, 이의 준수 여부를 정기적으로 점검하여야 한다.

또한 상호저축은행중앙회는 금융감독원의 「상호저축은행의 대출모집인 운영실태 및 개선방안」에 따라 2002년 5월부터 대출모집인 등록제도를 시행하고 있다. 금융감독위원회의 「금융기관의 업무위탁 등에 관한 규정」 제3조에 근거하여 「상호저축은행 대출모집인 등록에 관한 지침」을 자체적으로 제정하여 대출모집인 제도를 운영하고 있다. 대출모집대행업체(수탁업체)가 되려면 자본금, 인적·물적설비를 갖춘 법인이어야 한다. 다만, 부동산중개업소에 한해서는 법인이 아니어도 수탁업체 등록이 가능하며, 이 경우 소속 부동산중개사에 한하고, 소속직원은 모집인이 될 수 없다. 모집인은 일정한 교육을 이수하여야 하며, 교육내용은 저축은행에서 별도로 정하여 시행하고 있고, 상호저축은행현황, 대출업무해설, 대출모집업무 관련법규해설, 대출모집인등록에 관한 지침해설 등으로 구성되어 있다(표 6).

이러한 대출모집인 제도 정비 외에 금융감독원은 영세서민의 사금융수요를 제도권으로 흡수하고, 본인의 신용도에 맞는 대출상품을 쉽게 선택할 수 있도록 하며, 틈새상품개발을 유도함으로써 서민금융회사의 영업력을 강화하는 등 서민금융 활성화를 위해 서민금융회사 공동으로 「(가칭)서민맞춤대출서비스」 시스템을 구축하고 있다.¹¹⁾

표 6. 상호저축은행의 대출모집인 제도

근거규정	「금융기관의 업무위탁 등에 관한 규정」 제3조에 근거하여 제정한 「상호저축은행 대출모집인 등록에 관한 지침」
수탁업체의 등록요건	·수탁업체는 자본금, 인적·물적설비를 갖춘 법인이어야 함. 다만, 부동산중개업소는 법인이 아니어도 수탁업체 등록이 가능함 ·사금융업을 영위하거나 사금융업체와 대출모집계약 체결 및 「대부업등록 및 금융이용자 보호에 관한 법률」에 의해 지방자치단체에 등록된 대부업체가 아니어야 함
모집인 자격요건	·모집인은 중앙회에 등록된 수탁업체에 소속된 자이어야 함 ·부동산중개업소는 부동산 중개사를 모집인으로 등록하며, 소속직원은 모집인이 될 수 없음
교육요건	·저축은행은 수탁업체 및 모집인의 불법행위 등을 규제하기 위해 수탁업체의 대표자 또는 모집인에 대하여 관련 법률 및 지침 등의 교육을 실시하여야 함. ·세부교육내용은 저축은행에서 별도로 정하여 시행함
등록증 및 모집인증 교부	·등록신청 법인 심사후 적격업체에 대해서 등록증을 교부 ·등록증의 유효기간은 발행일로부터 2년으로 하며 기 발급한 등록증에도 적용 ·수탁업체의 명칭변경, 주소이전, 대표이사 변경 등 등록증 재발급 사유가 발생할 경우, 14일 이내에 재발급을 신청 ·등록 신청한 대출모집인에 대해서는 등록번호만 부여하고 “대출모집인증”은 수탁업체에서 직접 발급관리

시스템 구축이 완료되면, 금융이용자는 단 한 번의 본인 신용정보 조회를 통해 본 시스템 참여 금융회사 전체를 방문하여 대출가능 여부를 확인하는 효과가 있으며, 한 번의 대출신청으로 참여금융회사 전체에 대한 대출가능여부를 확인할 수 있어 정보탐색비용 절감, 대출경로 및 접근성 확대, 자금수요 지원 등 편익이 증대되고, 조회처 정보가 누적되지 않아 대출신청자의 신용도 저하를 방지하는 이점이 있다.

그리고 참여금융회사는 대출광고, 모집인 수수료 경감 등 마케팅비용 절감, 신규고객층(틈새시장) 발굴 등 영업력이 강화되고, 금융회사와 대출신청자간의 정보의 비대칭성 제거로 금융시장의 효율성이 제고됨과 동시에, 사금융수요의 제도금융권 흡수내지 금융소외현상 완화 등 서민금융 활성화를 기대할 수 있다(금융감독원, 2005).

5. Mortgage Broker 제도 도입방안

1) 모기지 브로커 제도 도입 필요성

우리나라는 앞서 살펴본 대출모집인제도의 개선과 서민맞춤대출서비스 시스템 구축 등을 통하여 담보대출의 안전성과 대출상담서비스를 강화하고 있다. 전술한 바와 같이 우리나라 주택담보대출은 대출주체로는 은행이 82.2%, 대출금액은 '3억원 이하' 대출이 94.1%, 담보주택가액별로는 '2억원 이하' 주택을 담보로 취급된 대출규모가 56.9%, 금리조건별로는 변동금리 대출이 84.2%를 차지하는 서민금융의 특징을 보이고 있다. 그리고 상품유형에서도 근로자서민 주택구입자금대출, 생애최초 주택구입자금대출, 저소득층 모기지론, 주택금융공사 모기지론, 시중은행 주택담보대출 등 매우 다양해지고 있다.

따라서 주택담보대출의 안전성 제고 및 다양한 상담서비스 제공은 무엇보다도 중요하다고 할 수 있다. 그러나 금융권의 대출모집인은 금융권의 이해관계를 대변하여야 하는 입장에서 서 있기 때문에 기본적으로 외국의 모기지 브로커와 달리 대출상품 소비자의 이해를 반영할 수 없는 한계가 있다. 아울러 제도운영조건 및 관리를 자체 금융기관에 부여하고 있기 때문에 공공성 강화 및 소비자의

편익향상에 한계가 있을 수밖에 없다.

또한 서민맞춤대출서비스 시스템은 외국의 모기지 브로커가 수행하는 경제적 기능과 유사하지만 주택담보대출의 대부분을 차지하는 은행권은 적용되지 않는 한계가 있다. 그리고 서민맞춤대출서비스는 기본적으로 대출신청자의 신용도를 고려하여 대출받을 확률이 가장 높은 대출상품이 무엇인지를 알려 주는 것이며, 대출안내를 받았다 하여 자동적으로 대출이 이루어지는 것은 아니다. 따라서 주택담보대출 금융에서 소비자의 이해를 전문적으로 반영할 수 있는 모기지 브로커 제도가 필요하다.

그리고 1999년 6월 국제결제은행(BIS)의 바젤위원회는 자기자본규제 제도의 리스크 민감도를 높이고 개별 은행의 리스크 측정 및 필요 최소 자기자본 규모의 산정에 있어서 재량권을 부여하는 신바젤협약 초안을 발표하였다. 2004년 6월에는 신바젤협약 최종안을 확정하였으며, 2006년 말부터 바젤위원회 회원국 주요 은행을 대상으로 시행할 예정이다. 이러한 신바젤 자기자본협약은 신용시장-운영리스크 등 금융업의 전 과정에서 발생하는 다양한 위험을 대상으로 관리-감독 강화를 요구하고 있다. 우리나라 은행영업에서 주택담보대출의 비중이 크다는 점을 고려할 때 대출과정의 전문성 강화가 무엇보다도 중요하다고 할 수 있다(금융감독위원회, 2004).

이러한 점을 고려할 때 중산서민층 금융이용 활성화 및 금융이용자를 보호하며, 금융상품에 대한 비교공시 및 계약정보 제공 강화를 통한 금융이용자의 금융상품 정보접근성 강화를 위해서 모기지 브로커(주택대출중개상담사) 제도를 도입할 필요가 있다.

2) 모기지 브로커(주택대출중개상담사) 제도 도입방안

모기지 브로커 제도 도입과 관련한 법적 근거로는 「금융기관의 업무위탁 등에 관한 규정」 제3조 (업무위탁)에 근거하여 인가 등을 받은 금융업의 본질적 요소를 포함하는 업무를 제외하고 업무위탁을 할 수 있으며, 주택담보대출상담업무는 금융업의 본질적 요소에 해당하지 않아 본 규정에 따라 업무를 위탁할 수 있다. 본 규정에서 대출과 관련한 본질적 요소라 함은 대출심사 및 승인행위

(단, 금융지주회사 내 자회사간 전산시스템에 의한 대출심사행위는 제외)와 대출실행을 의미한다.

모기지 브로커와 연관을 맺을 수 있는 또 다른 법제로는 「대부업의 등록 및 금융이용자보호에 관한 법률」이 있다. 동 법 제2조에서 “대부업”이라 함은 금전의 대부 또는 그 중개(어음할인·양도·담보 그 밖에 이와 유사한 방법에 의한 금전의 교부 및 금전수수의 중개를 포함)를 업으로 행하는 것을 말한다고 규정하고 있다. 제3조(등록)에서는 대부업을 영위하고자 하는 자(여신금융기관 제외)는 영업소별로 해당 영업소를 관할하는 특별시장·광역시장 또는 도지사에게 등록하도록 규정하고 있으며, 제6조(대부조건의 게시 등)에 대한 시행령에서는 금전대부의 중개를 업으로 행하는 자는 대부중개업자라는 사실을 게시하도록 하고 있다.

2005년 9월 1일부터 시행되는 개정 대부업법에 따르면, 대출받으려는 고객과 대부업자 사이에서 대출을 중개하고 고객으로부터 중개수수료를 수취하는 행위가 금지되며, 금융기관의 대출을 중개하는 대출모집인의 경우와 마찬가지로, 대부업자 대출을 중개하는 자도 대부업자로부터만 중개와 관련한 수당을 받을 수 있다.

따라서 모기지 브로커 제도 도입과 관련해서는 기본적인 관계법을 상기의 두 법제에서 규정할 필요가 있다. 구체적인 제도 구성은 제2장과 3장에서 검토한 외국의 모기지 브로커 제도를 종합적으로 고려하여 자격요건, 수수료, 교육요건, 업무 및 윤리규정, 부동산거래에서 역할부여 등을 기본적으로 상정할 필요가 있다.

먼저 자격형태와 관련하여 현재 우리나라 자격제도 유형은 기능에 따른 구분과 관리주체에 따른 구분으로 나눌 수 있다. 기능에 따른 구분으로서 업무독점형 자격은 구직자가 노동시장으로 진입하는 것을 통제하는 자격으로 일명 면허성 자격으로 불리며, 능력인정형 자격은 단순히 개인의 능력을 인정하는 자격이다.

다음으로 관리주체에 따른 구분으로서 국가자격은 국가가 법률에 따라 부여하는 자격으로 국가기술자격법에 의한 국가기술자격과 개별법령에 의한 국가자격(감정평가사, 건축사, 공인중개사, 주택관리사 등)으로 구분하며, 민간자격은 자격기본법에 의한 공인민간자격(51개)과 민간단체가 임의로 부

여하는 순수민간자격(500여종으로 추정, 사내자격 포함)으로 구분하고 있다(이동임, 2005).

우리나라의 국가공인자격은 법적으로 배타적인 업무영역을 보장하고 있는 시스템이기 때문에 기존 공인자격사와 갈등관계를 유발한다는 점, 업무영역이 부동산과 금융부문에 모두 걸쳐 있다는 점, 순수민간자격의 공신력 부재 등을 고려할 때, 모기지 브로커의 자격형태는 국가공인민간자격 형태로 하는 것이 적합하다. 업무영역 갈등의 문제를 해결하면서 시행주체는 관련 민간기관으로 하지만 능력인정을 국가가 공인하는 형태를 취하기 때문에 공신력 부재의 문제도 해결할 수 있다.¹²⁾

다음으로 업무 및 윤리규정과 관련하여 주택대출중개상담사가 준수해야 할 기본적인 공시규정으로는 ① 대출업자 및 차입자에 대해 자신들의 위치 공시, ② 의뢰인의 대출상품을 중개하면서 수수료 수취여부에 대한 공시, ③ 공정한 계약조건을 제시하고 조건들에 대해 명료한 용어에 의한 공시 등과 관련한 내용을 담고 있어야 한다.

실무업무 규정에 담아야 할 내용으로는 외국의 모기지 브로커 제도 실무업무 규정을 고려할 때, 업무와 관련한 주 내용으로는 다음과 같은 규정을 둘 필요가 있다. 기본적으로 금리, 상환방법, 상환기간, 월상환액, 조기상환여부 및 수수료, 상환계획 시뮬레이션 등의 측면에서 대출상품에 대한 상세한 비교정보를 제공하여야 한다. 다음으로 주택소비주기, 소비자의 재무상태, 대출상환능력을 고려하여 차입자에게 적합한 대출상품이 무엇인가를 추천하여야 한다. 그리고 고객에게 제공하는 문건에서 자신이 특정한 대출업자와 배타적으로 연계되어 있는지 또는 독립적으로 활동하는지를 밝혀야 한다.

마케팅과 관련하여 특정 대출프로그램의 승인을 보장할 수 없으며, 그 어떤 구체적인 대출조건 또는 계약사항을 약속할 수 없고, 대출신청 즉시 대출승인을 받게 해준다는 약속을 하는 등의 허위광고, 사기행위를 하지 않도록 하여야 한다. 그리고 외국의 모기지 브로커처럼 대출중개성사 계약을 인위적으로 증가시키려는 유인을 방지하기 위해서는 조기상환의 경우 차입자에게 불이익을 주는가 여부를 공시하도록 하며, 신규주택대출이 차입자에게 확실한 이익을 가져다 줄 때에 한해서 차환상

품을 설계하도록 하여야 한다.

여기서 차환상품에 대해서는 보다 엄격한 기준을 도입할 필요가 있다. 미국의 경험을 볼 때 높은 보상을 받기 위해 차입자에게 높은 비용의 대출을 조장하는 브로커는 차입자의 상환능력을 충분히 고려하지 않으며, 기존 모기지예 대해 과도하게 차환(재금융, 대환)을 조장하는 경향이 있기 때문이다. 특히 소득, 인종, 연령 등의 측면에서 대출자격을 충분히 확보하지 못하는 열등대출시장(subprime market)에서는 이러한 문제점들이 일상적으로 발생하고 있다(Anshasy *et al.*, 2004).

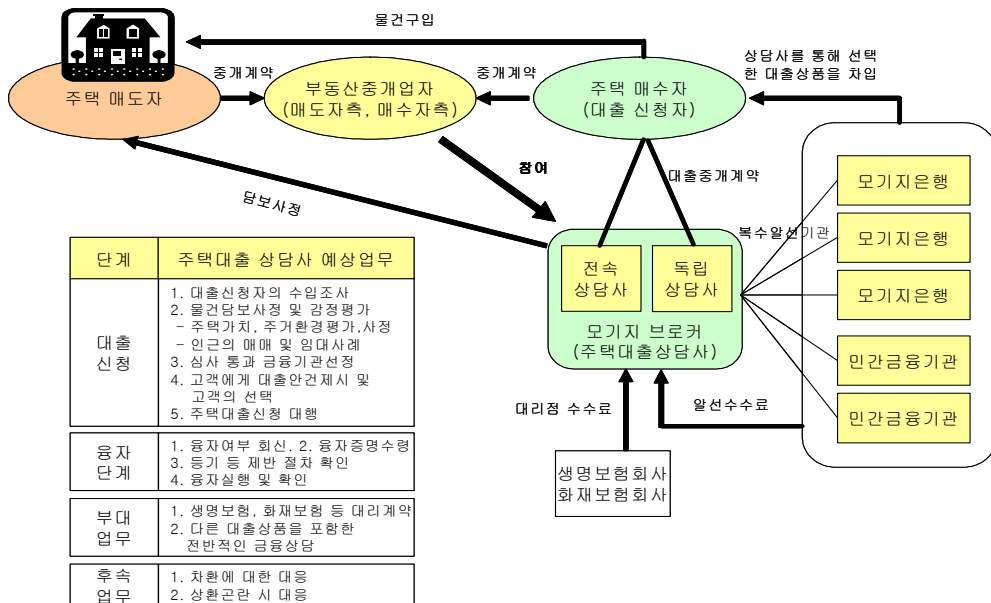
그리고 소비자 보호장치와 관련해서는 상환곤란 또는 불능의 경우에 취할 수 있는 조치와 연락망 및 상담망을 공시하도록 하며, 개인정보보호 장치를 구축하고, 영국의 옴부즈만 제도처럼 불만사항을 공정하고 신속하게 처리할 수 있는 내부적 절차를 구축하도록 하여야 한다.

이러한 업무규정과 더불어 은행들이 주택담보대출의 마케팅 기능을 아웃소싱하면서 부동산중개업소를 거점으로 활용하고 있는 추세이고, 상호저축은행의 경우 대출모집대행업체의 경우 부동산중개업소에 한해서는 법인이 아니어도 수탁업체 등록이 가능하도록 규정하고 있는 등 주택담보대출 금

융시장 시스템에서 부동산중개업자의 역할이 지대하다는 점을 고려할 필요가 있다.

「공인중개사의 업무 및 부동산거래신고에 관한 법률」 제14조(중개업자의 겸업제한 등)에서 주택대출알선업무를 포함하는 주택대출상담업무 조항을 신설하고, 국가공인민간자격인 「주택대출중개상담사」 자격증을 보유하도록 유도하여 주택대출상담업무 분야에서 공인중개사의 전문성을 인정받도록 함으로써 중개서비스의 품질향상과도 연계할 필요가 있다. 이 경우 공인중개사는 주택대출중개상담사의 지위를 가지고 주택매도자와 매수자 사이 거래를 중개하면서 매도자의 경우 담보물 사정, 매수자의 경우 대출중개계약 등에 대한 상담서비스를 제공할 수 있고, 여러 신용공여자와 거래관계를 통해 다양한 대출상품을 주택거래자에게 알선하게 된다. 이러한 서비스 제공과정에서 주택대출중개상담사라는 국가공인민간자격을 보유하고 있으면 고객 및 신용공여자로부터 공신력을 인정받을 수 있을 것이다(그림 3).

주택대출중개상담사의 수수료와 관련하여 ① 수수료는 유사서비스에서 정상적으로 부담하는 금액과 균형을 이루어야 하며, ② 수수료 공시가 효력을 발휘하려면 상담사가 수행하는 서비스의 유형,



출처 : 近畿圏不動産流通機構(2004)

그림 3. 부동산중개업자가 참여하는 주택대출상담 과정에서

수행하는 모든 서비스와 관련하여 대출자가 지불하는 커미션을 포함하여 상담사가 수수하는 총수수료를 구체적으로 명시하도록 하여야 한다. 다만, 미국의 경우처럼 직접수수료와 금리차이수입을 모두 인정할 것인지와 현재 국내의 대출모집인 제도 및 대부업법에서처럼 직접수수료 수취를 금지할 것인지가 쟁점이 된다.

미국의 경우 대출알선에 따른 수입(loan income)은 다양한 요소로 구성되며 대표적인 것으로 수수료 수입과 금리차이 수입원이 있다. 대출알선수입은 대출금액의 약 2% 정도이며, 모기지 브로커 수입의 45%는 도매대출업자(wholesale lender)가 브로커에게 지불하는 금리차이수입(가산금리수입)이고, 55%는 차입자가 지불하는 직접수수료로 구성되어 있다(Olson, 2002).

여기서 대출알선수수료(origination fees)는 차입

자가 부담하는 대출알선비용의 성격이며, 차입자는 특정 대출상품을 획득하는 대가로 이러한 수수료를 지불한다. 이러한 수수료는 대출금액에 대한 비율(percentage)로서 표현하는 것이 일반적이며, 경우에 따라서는 포인트(Point)라는 단어를 사용한다. 예컨대 차입자가 50만 달러의 대출을 1.5 포인트에 획득했다고 하면, 차입자는 알선수수료로 7,500달러(50만달러×1.5%)를 지불한다는 것을 의미한다.

다음으로 금리차이수입(yield spread premiums)은 기준금리(par rate)를 초과하는 대출실행금리에 대해 대출업자가 모기지 중개자에게 지불하는 수수료이며 리베이트라고도 부른다. 즉 기준금리와 실제 대출금리 사이 차이(도매대출가격 - 실행대출가격)를 브로커가 수수하는 수입원이다. 이러한 경우 차입자는 대출종료비용을 지불하지 않지만 높은 이자율로 인해서 월상환액이 증가하게 된다.¹³⁾

표 7. 모기지 브로커(주택대출중개상담사)의 필요지식과 주요 업무

필요지식	주요 업무내용
주택 및 부동산, 금융, 세제 등에 대한 전반적인 기본 지식	<ul style="list-style-type: none"> • 주택대출 상품설계를 하는데 필요한 지식에 기반하여 고객의 이해도 제고에 도움을 주는 동시에 고객의 특징과 주택소요, 주택교체 등의 생애주기에 따라서 고객에 대해 적절한 대출상품의 설계와 선택에 도움을 줄 수 있는 상담을 행함
대출관련 법령	<ul style="list-style-type: none"> • 주택대출 알선업무를 위해 필요한 관계법령, 사회규범, 사내윤리 및 행위규범 등을 이해하고 관련 규정을 준수함
대출상품, 주택취득 자금계획	<ul style="list-style-type: none"> • 고정금리형, 변동금리형, 증권화상품 등 다양한 주택대출상품 및 대출관련 금융시스템에 대해 상담함 • 민간금융기관 상품과 공공부문의 대출상품을 비교하여 설명하며, 양자의 조합상품설계에 대해 상담함 • 자금계획(자기자금 및 상환계획을 포함)을 작성하고, 고객의 특징과 향후 주택소요, 주택교체 등에 따른 적절한 주택대출 상담을 행함. • 대출상품 선택과 설계에서 장단점을 설명하는 동시에 전문적인 상담을 행함
상환방법 및 용자조건 변경	<ul style="list-style-type: none"> • 고객의 특성을 고려하여 대출상품별로 상환기간, 상환방법, 상환금액 등을 설명하며, 적합한 대출상품을 설계함 • 조기상환등 상환조건 변경여부 및 관련 비용에 대해서 전문적인 상담을 함 • 경제동향과 고객의 변화 등에 따라서 주택대출 차환 등의 옵션을 정확하게 고객에게 설명하고 상담함
주택거래비용	<ul style="list-style-type: none"> • 그때그때의 주택 및 토지세제, 주택거래비용 등을 숙지하고, 해당 고객별 부담금액, 시기 등을 포함하여 적절하게 설명하는 동시에 고객의 특징과 향후 주택소요, 주택교체 등에 따른 주택대출 상품의 선택과 설계에 대해서 전문적인 상담을 함
상환개시 후 문제대처	<ul style="list-style-type: none"> • 금융기관에 대한 보고통지의무의 내용을 고객에게 설명함. 계약위반에 대해서 계약서 및 법령의 내용을 숙지하여 고객에게 설명함. • 연체와 상환불능에 빠지는 경우를 상정하여 고객에게 적절한 대응책을 설명하고 상담함. 실제로 이와 같은 상태가 발생한 경우는 정확하게 정보를 제공하고 상담을 하면서 고객의 입장에서 변호사 등과 금융기관측의 담당자를 소개하여 해결하는 방향을 모색함

註

마지막으로 교육요건과 관련해서는 모기지 브로커의 업무내용이 부동산전문가와 금융전문가의 경계지점에 해당하는 성격을 고려하여 부동산과 금융에 대한 기본지식을 함양할 수 있어야 한다. 또한 현재의 대출모집인 네트워크와 주택담보대출소요의 대부분이 주택거래 과정에서 발생한다는 점을 고려할 때 주택 및 부동산세제 및 거래비용, 대출관련 법제, 대출상품 비교분석, 주택생애주기를 고려한 자금설계, 상환과정 관련 지식, 상환개시 후 발생할 수 있는 문제에 대한 대처능력 등에 관한 교육내용을 담고 있어야 한다(표 7).

6. 맺음말

지금까지 주택담보대출 금융시장에서 모기지 브로커의 기능과 경제적 존립근거, 외국의 모기지 브로커 제도, 우리나라 주택담보대출금융의 특성과 대출모집인제도 등을 살펴보고, 이를 토대로 소비자의 편익증진 수단으로서 모기지 브로커 제도 도입방안을 제시하였다.

외국의 경우 모기지론이 발달해 있고, 다양한 형태의 주택담보대출 상품이 출시되면서 주거안정성 제고에 커다란 역할을 하고 있다. 그러나 상품이 다양해지면서 학력수준에 따라 대출상품거래비용에 차이가 나는 것처럼 상품정보의 비교분석, 안정적인 대출상품거래 등의 측면에서 소비자의 입장을 반영하고 주택금융상담서비스 품질의 제고를 위해서 모기지 브로커의 역할이 중요해지고 있다.

그 역할이 중요함에도 불구하고 모기지 브로커의 활성화에는 항상 대리인 문제가 발생하고 있고, 미연방의회가 책임대출법을 통해 모기지 브로커의 제도화에 착수하는 것처럼 모기지 브로커의 활성화에는 제도화가 선행되어야 한다. 우리나라는 이와 유사한 대출모집인제도를 두고 있고, 대출서비스 안정화 시스템을 구축하고 있으나 소비자 입장을 반영하기에는 한계가 있음을 지적하였다. 대안으로서 모기지 브로커 또는 주택담보대출중개상담사 제도 도입방안을 제시하였으며, 주요 구성내용으로는 자격형태는 국가공인민간자격의 형태로 도입하고, 업무실무 및 윤리규정, 수수료 규정, 공인중개사 역할 부여, 교육요건을 기본적으로 둘 것을 제시하였다.

- 1) 넓은 의미에서 주택금융은 주택의 구입, 유지보수, 건설 등 주택관련 사업에 대한 자금의 조달 및 관리를 포괄하는 금융이라고 할 수 있다. 주택상품의 생산유통측면에서 볼 때 주택상품의 생산 및 공급과 관련된 주택개발금융과 주택소비자가 주택구입 및 주거서비스 수요를 충족시키기 위한 주택소비금융으로 구분할 수 있다.
- 2) 정부지원기관은 정부의 출자를 받지 않는 민간회사이고, 엄밀한 의미에서는 정부의 부서(agency)는 아니다. 다만 간부의 일부를 대통령이 임명하고 있다는 것과 정부의 다양한 우대조치를 받고 있다는 점에서 정부와 특수한 관계가 존재하고 있으며 정부기구(agency)로 간주되고 있다.
- 3) 모기지 전문은행은 2차 모기지 시장에 공급자로서 역할을 수행하며, 모기지 포트폴리오를 오랫동안 관리할 수 없는 모기지 은행은 Fannie Mae와 Freddie Mac과 같은 2차 모기지 기관으로 넘긴다. 규모가 큰 모기지 전문은행은 거꾸로 주택저당채권을 확보한 다음 투자자들에게 직접 판매하는 기능을 수행하기도 한다.
- 4) 대출을 제공하는 이러한 과정을 대출실행(Loan Origination)이라고 하고, 대출을 완료하는 것을 대출계약종료(Loan Closing)라고 한다
- 5) 모기지 브로커의 역할은 모기지의 판매자로서의 단순한 역할이다. 여러 신용공여자 가운데 하나를 선택하여 매수자를 위해 모기지를 알선하며, 일반적으로는 차입자 또는 신용공여자의 대리인이 아니다. 모기지 브로커는 다른 브로커 및 소매 신용공여자와 경쟁관계에 놓이게 된다.
- 6) 브로커는 다음 세 가지 방식 중의 하나로 대출을 실행한다: 신용공여자의 이름으로 종료된 대출을 처리하는 것, 펀드를 제공하지 않고 자신의 이름으로 대출을 종료하고 즉시 당해 대출을 신용공여자에게 이전하는 것, 대출을 종료하고 당해 대출이 매각될 때까지 자신의 자본을 활용하여 당해 대출을 위해 일시적으로 자금을 조성하는 것.
- 7) 뉴욕주의 모기지 브로커는 다음 사항을 포함하여 구체적인 사항에 대해 서면 또는 전자매체를 통해 공시하여야 한다.
 - ① 모기지 브로커는 특정 대출프로그램의 승인을 보장할 수 없으며, 그 어떤 구체적인 대출조건 또는 계약사항을 약속할 수 없음.
 - ② 모기지 브로커가 3개 이하의 대출업자와 주로 거래하고 있는가 여부를 공시함.
 - ③ 대출자가 모기지 브로커에게 지불하고 있는 최고의 커미션 또는 모든 종류의 프리미엄 및 보너스를 공시함.
 - ④ 차입자가 모기지 브로커에게 직접 지불하는 모든 수수료 공시. 대출원금의 금액크기에 대한 비율로서 계산한 수수료를 금지함.
 - ⑤ 조기상환의 경우 차입자에게 불이익을 주는가 여

- 부를 공시함.
- ⑥ 대출신청 즉시 대출승인을 받게 해준다는 약속을 하는 등의 허위광고 및 사취, 사기행위를 하지 않음
 - ⑦ 차입자는 계약서에 서명·통지하고, 이자율 비교 및 기타 수수료, 부담금에 대해 확정함.
 - ⑧ 모기지 브로커는 차입자의 대출상환능력을 초과 하는 상환조건을 제시해서는 안 됨.
 - ⑨ 차입자는 대출거래의 적절함(advisability)에 대해 상담을 받는 금융상담사로부터 자격증을 수령함.
 - ⑩ 모기지 브로커는 신규주택대출이 차입자에게 확실한 이익을 가져다 줄 때에 한해서 차환상품을 설계함.
- 8) 주택금융조합은 기능상으로는 은행과 거의 동일한 서비스를 제공하였으나 법적으로 은행이 아니었기 때문에 은행에 대한 규제를 받지 않았다. 또한 주택금융조합의 거래관행에 대한 지도감독 책임은 주택금융조합협회에 있었고, 동 협회는 상대적으로 높은 예금금리와 낮은 모기지 금리를 제공할 것을 권유하였다. 이러한 자금 조달 및 운영 방식으로 주택금융조합은 모기지 시장에서 다른 금융기관에 비해 경쟁적 우위를 차지하였으나 주택금융조합에 대한 권유 이자율은 일종의 카르텔로서 다른 금융기관의 입장에서는 불공정 경쟁의 소지가 있어 1983년 권유 이자율이 폐지되고, 상업은행이 모기지 시장에 자유로이 진입할 수 있게 됨에 따라 주택금융조합은 상업은행과 경쟁 체제에 돌입하였다. 이와 더불어 1986년 「주택금융조합법」 개정으로 주택금융조합도 자유롭게 은행으로 전환이 가능하게 되었다.
- 9) 모기지 브로커는 단순한 기본적 업무수행 또는 상담제공 여부와 상관없이 반드시 차입자에 대해 자문하여야 하며, 후자인 경우에는 대출업자의 수, 신용상품을 상세하게 제공하여야 한다.
- 10) 내국수입유산지(domestic import usance bills)는 외국환은행이 기한부수입신용장을 개설하고 동 신용장에 의하여 외국의 수출업자가 발행한 수출환어음을 인수·매입함으로써 어음기간동안 국내 수입업자에게 공여하는 신용을 말한다.
- 11) 2005년 7월 대출서비스 시스템 구축방안이 마련된 이후, 농·수협중앙회 등 8개 참여기관은 운영협의회를 구성하고, 간사기관인 상호저축은행중앙회가 참가기관의 의견을 수렴하여 세부추진계획을 수립하고 운영방식을 결정하였다. 이에 따라 저축은행 및 신탁중앙회, 대부업협회, 한국신용평가정보 등 4개기관은 동 대출서비스 시스템을 구축·운영하기 위해 공동출자로 “한국이지론(주)”(자본금 5천만원, www.egloan.co.kr)를 2005년 10월 21일 설립하였다. 서민맞춤대출서비스에 은행을 제외한 8개 권역 서민금융회사(농협, 수협, 상호저축은행, 신탁, 산림조합, 여신전문금융사, 새마을금고, 대부업체) 4,500여개가 참여대상이다.
- 12) 민간자격 국가공인제도는 자격기본법에 의해 민간자격 중에서 법령에 정한 기준에 부합하다고 판단되는 자격에 대해 정부가 공인하는 제도로서 해당 자격관리에 대해 품질 관리가 잘 되고 있다는 것과 국가자

- 격과의 호환성을 인정하는 것이다. 그리고 국가자격에 부여하고 있는 제반 우대에 대해서도 동등한 대우를 하도록 하고 있다. 그러나 국가공인자격과는 달리 법적으로 배타적인 업무영역을 보장받는 자격은 아니다.
- 13) 예컨대 고정이자율 5.5%인 대출상품이 있다고 할 때, 모기지 중개자가 이 대출상품을 고객에게 6.0%~7.0%에 판매한다고 하면 대출업자는 중개자에게 1포인트를 지불하는 것이 된다. 모기지 중개자가 50만 달러의 대출상품을 소비자에게 7.5%에 판매하였다고 하면, 중개사는 가산금리수입으로 1만달러(50만달러×2%)를 수수하게 된다.

참 고 문 헌

- 금융감독원, 2003, 불법 금융거래의 유형 및 특성.
- 금융감독원, 2004, 불법 사금융업자로 인한 피해에 방 및 대처요령.
- 금융감독원, 2004, 은행 대출모집인 제도 개선 추진, 보도자료.
- 금융감독원, 2005a, “서민맞춤대출서비스” 시스템 구축 추진, 보도자료.
- 금융감독원, 2005b, 금융권 주택담보대출 취급실태 점검결과, 보도자료.
- 금융감독원, 2005c, 주택담보대출 리스크관리 강화 대책 이후 시장동향 및 전망.
- 금융감독위원회, 2004, 신바젤협약에 따른 은행대출 시장의 구조변화.
- 김동환, 2004, 국제 모기지시장의 동향과 과제, 은행경영브리프 제15(19), 한국금융연구원, 18-23.
- 김용창, 2005, 공간-자본시장의 통합과 도시개발금융의 다양화방법, 지리학논총, 45, 239-258.
- 김정훈, 2002, 성공적인 주택론 비즈니스 모델링 구축, 조흥경제 10월호, 178-187.
- 이홍무, 2003, 일본의 부동산담보대출, 월간 생명보험 7월호, 생명보험협회.
- 이동임, 2005, 자격제도 현황과 과제, KRIVET 자격연구센터 개소 기념세미나 자료집.
- 이민규, 2004, 주요국의 서민 금융기관 운영 현황, 조사연구 Review, 겨울호, 금융감독위원회.
- 한국주택금융공사, 2005, 가계주택금융 수요조사, 보도자료.
- 홍훈기, 2002, 은행의 전략적 아웃소싱(outsourcing), 대은경제리뷰, 1/2월호, 대신경제연구소.

- 近畿圏不動産流通機構, 2004, ズームイン モーゲージブローカー, 市況レポート, 13, 1-7.
- 二宮拓人,菅野浩之 등, 2002, 米國 MBS市場の現状とわが國へのインプリケーション, Market Review, 日本銀行金融市場局.
- 住宅金融普及協會, 2004, 住宅供給事業者を通じた住宅ローンの供給方策に關する調査研究會 最終報告書.
- Anshasy, A. E., Elliehausen, G and Shimazaki, Y., 2004, *Mortgage Brokers and the Subprime Mortgage Market*, FTC Discussion Draft.
- Bryce, T., 2005, *Statement of Teresa Bryce on Title V H.R.1295, The Responsible Lending Act of 2005*, United States House of Representatives.
- Buckley, J., 2002, *Testimony of Jeremiah Buckley on Behalf of The Electronic Financial Service Council*, Federal Trade Commission.
- HUD, 2002, *Economic Analysis and Initial Regulatory Flexibility Analysis: RESPA Proposed Rule to Simplify and Improve the Process of Obtaining Mortgages to Reduce Settlement Costs to Consumers*.
- Earley, F and Smith, J., 2005, What Influences Mortgage Products?, *CML Housing Finance March*, 1-8.
- Hechinger, J., 2003, Take-Home Pay: The Refinancing Boom Spells Big Money for Mortgage Brokers - Huge Fees Draw the Scrutiny of Regulators and Spawn Lucrative Small Companies - From Machinist to Millionaire, *The Wall Street Journal*, 2. 24.
- House of Representatives, 2005, *Title V H.R. 1295 The Responsible Lending Act of 2005*.
- James M. Lacko, J. M and Pappalardo, J K., 2004, *The Effect of Mortgage Broker Compensation Disclosures on Consumers and Competition : A Controlled Experiment*, Federal Trade Commission.
- Mortgage Bankers Association of America, 2001, *A Blueprint for Reform from the Real Estate Finance Industry*.
- Olson, D., 2002, Prepared Statement at Hearing on Predatory Mortgage Lending Practices: *Abusive Uses of Yield Spread Premiums*, January 8, 2002.
- Scanlon, K and Whitehead, C., 2004, Housing Tenure and Mortgage Systems: How the UK Compares, *CML Housing Finance*, Winter, 41-51.
- Hardt, J and Earley, F., 2003, European Integration in the Mortgage Lending Industry: Developments since the Euro, *CML Housing Finance*, Winter, 35-46.
- LaCour-Little, M and Chun, G. H., 1999, Third Party Originators and Mortgage Prepayment Risk: An Agency Problem?, *Journal of Real Estate Research*, 17, 55-70.
- The Consumer Credit Legal Centre(NSW), 2003, *A Report to ASIC on the Finance and Mortgage Broker Industry*, ASIC.
- Woodward, S. E., 2003, *Consumer Confusion in the Mortgage Market*, Sand Hill Econometrics.
- NAMB, 2002, *Model State Statute Initiative: Licensing, Pre-licensure Education and Continuing Education Requirements for All Originators*.
- Wholesale Access, 2005, *Mortgage Brokers 2004*.
- Yavas, A., 1992, Marketmakers versus Matchmakers, *Journal of Financial Intermediation*, 2, 33-58.

(접수 : 2005. 10. 20, 채택 : 2005. 11. 15)