



전세금보장상품 판매 이슈 검토

송윤아 연구위원

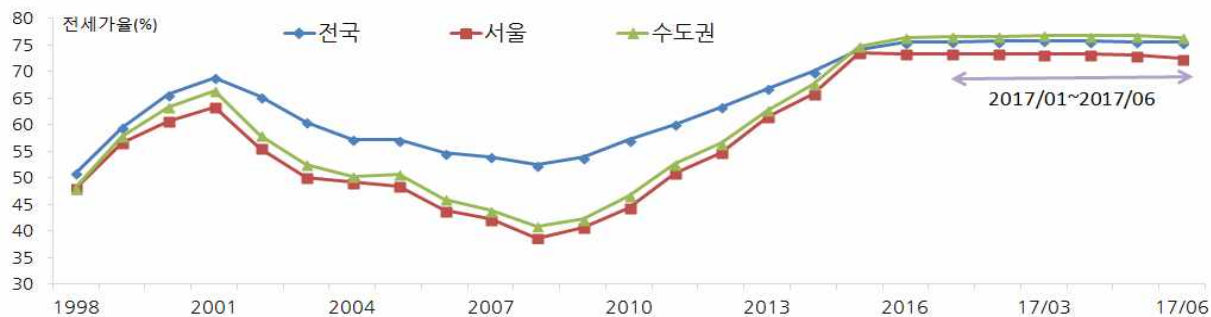
SGI서울보증과 주택도시보증공사는 임대인이 임차인에게 임차보증금을 반환하지 못할 경우 보증회사가 이를 대위변제하는 상품을 제공하고 있음. 임차인이 적시에 적합한 전세금보장상품을 인지·구입할 수 있도록 부동산 중개업소가 전세금보장상품의 판매대리점 또는 홍보 창구로 적극 활용될 것으로 보임. 부동산 중개업소가 전세계약이라는 주요 상품에 부가하여 전세금보장상품을 판매할 때 임차인이 사전에 전세금보장상품에 대한 충분한 정보가 없다면 임차인은 합리적인 의사결정을 하기 어려운 상황에 직면할 수 있음. 임차인이 전세금보장상품과 관련하여 합리적인 의사결정을 할 수 있도록 부동산 중개업소에 대한 전세금보장상품 판매 및 홍보 교육과 모니터링이 필요함

- 2017년 6월 기준 수도권 아파트 전세가율은 76.4%로 전세가격이 매매가격에 근접해 갭(gap)투자가 증가하고 주택가격이 전세보증금 이하로 하락하여 임차인이 전세보증금을 상환받지 못할 수 있는 위험이 거론되고 있음¹⁾

- 2017년 6월 기준 아파트 매매가격 대비 전세가격 비율은 전국 75.5%, 서울 72.4%, 수도권 76.4%임(〈그림 1〉 참조)²⁾

1) 부동산 갭투자란 매매가격과 전세가격의 차이가 적은 주택을 전세를 확보하고 구입한 뒤 시세차익을 노리는 투자방식이며, 주택가격이 전세보증금 이하로 하락하여 주택을 매도하여도 전세보증금을 지급할 수 없는 전세를 소위 깡통전세라고 함
 2) 동 기간 전용면적 85㎡~102㎡ 중형아파트의 매매평균가격은 서울 5억 6,467만 원, 수도권 3억 9,363만 원이며, 전세평균가격은 서울 4억 861만 원, 수도권 3억 243만 원임

〈그림 1〉 아파트 매매가격 대비 전세가격 비율



주: 1998년~2016년 기간은 각 연도 12월 값이며, 2017년부터는 매월 값을 보고함

자료: KB국민은행, 「주택가격 동향조사」, <http://nland.kbstar.com/quics?page=B046962&cc=b057528:b057528>

■ 매매가격에 근접한 전세가격과 주택임차보증금 보호제도의 취약성으로 인해 임차인 보호를 위한 금융상품의 필요성이 커짐

- 「주택임대차보호법」은 임차보증금을 보호하기 위해 우선변제권과 최우선변제권을 규정함
 - 우선변제권은 대항요건과 임대차계약증서상의 확정일자를 갖춘 임차인이 주택의 경매 또는 공매 시, 임차주택의 환가대금에서 후순위권리자나 그 밖의 채권자보다 우선하여 보증금을 변제받을 권리를 의미함(「주택임대차보호법」 제3조의2제2항)
 - 최우선변제권은 소액임차인이 비록 확정일자가 늦어 선순위로 변제를 받지 못하는 경우라도 보증금 중 일정액을 다른 담보물권자보다 우선하여 변제받을 권리를 의미함(「주택임대차보호법」 제3조제1항 및 제8조제1항)
- 그러나 우선변제권의 경우 임차하여 거주하던 주택의 경매 또는 공매를 거쳐야만 임차보증금을 돌려받을 수 있고 보증금 전액 회수가 어려울 수 있음
 - 또한 법령에서 제시된 최우선변제금액은 1,700~3,400만 원으로 실제 임차보증금에 비해 현저히 낮아 임차보증금 보호가 취약함³⁾

■ SGI서울보증과 주택도시보증공사는 임대인이 임차인에게 임차보증금을 반환하지 못할 경우 보증회사가 이를 대위변제하는 상품을 제공하고 있음

- SGI서울보증은 전세금보장신용보험을, 주택도시보증공사는 전세보증금반환보증을 제공함
 - 2013년~2015년까지 전세금보장신용보험 가입건수는 38,019건(보험가입금액 4조 6,625억

3) 최우선변제권을 가진 소액임차인은 임차보증금이 서울 1억 원 이하, 수도권 8천만 원 이하이어야 하며, 최우선변제금액은 서울 3,400만 원 이하, 수도권 2,700만 원 이하임

원), 전세보증금반환보증 가입건수는 10,276건(1조 8,572억 원)임

- 두 상품은 가입대상, 보증금반환채권양도계약 체결여부, 보증료율 등에서 차이가 있음
 - 주택도시보증공사의 전세금반환보증은 수도권 기준 임차보증금 5억 원 이하로 가입대상에 제한이 있으나 사회배려계층에 대한 할인율이 높음⁴⁾
 - SGI서울보증의 전세금보장보험은 임차보증금이 5억 원 이상이거나 보증금반환채권 양도가 어려운 임차인이 가입할 수 있음(<표 1> 참조)⁵⁾
- 지난 6월 정부는 임대인의 사전 동의 없이도 SGI서울보증의 전세금보장보험 가입이 가능하도록 「보험업법 시행령 개정안」을 통과시킴⁶⁾
 - 그동안 서울보증보험의 전세금보장신용보험은 주택도시보증공사와는 달리 임대인의 사전 동의를 요구하였으며 이는 가입에 장애요인으로 작용하였음

〈표 1〉 SGI서울보증의 주택도시보증공사의 전세금보장상품

구분	SGI서울보증 전세금보장신용보험	주택도시보증공사 전세보증금반환보증
인수기준	<ul style="list-style-type: none"> • 선순위채권이 주택가격의 60% 이내 • 선순위설정총액+임차보증금≤주택가격 	
가입대상	<ul style="list-style-type: none"> • 아파트: 제한 없음 • 아파트 외 주택: 10억 원 이하 	<ul style="list-style-type: none"> • 수도권: 임차보증금 5억 원 이하 • 수도권 외: 임차보증금 4억 원 이하
신청시기	<ul style="list-style-type: none"> • 임대차계약 개시일로부터 10개월 이내 • 임대차기간 1년인 경우는 5개월 이내 	전세계약기간의 50%를 경과하기 전
보증금반환채권양도계약	가입 필수조건 아님	가입 필수조건
보증료율(개인)	<ul style="list-style-type: none"> • 아파트 0.1536%, 아파트 이외 주택 0.1744% • 채권양도약정 미체결 시, 아파트 0.192%, 아파트 이외 주택 0.218% • LTV 60% 이하 20% 할인, LTV 50% 이하 30% 할인 	<ul style="list-style-type: none"> • 아파트 0.128%, 아파트 이외 주택 0.154% • 사회배려계층에 대해 30% 할인 • LTV 80~60% 시 10~30% 할인
가입채널	홈페이지, 지점, 단종보험대리점(부동산 중개업소)	홈페이지, 지사, 6개 위탁은행(부동산 중개업소 홍보)

주: 1) LTV=(선순위설정총액+임차보증금)/추정시가

2) 보증료=보증금×보증료율×보증기간에 해당하는 일수/365

자료: SGI서울보증과 주택도시보증공사 홈페이지

- 4) 국가유공자가구, 연소득 4,000만 원 이하 가구, 다자녀가구, 한부모가구, 고령자가구, 노인부양가구, 신혼부부 등이 사회배려계층에 포함됨
- 5) 2017년 6월 서울 기준 5분위 평균전세 아파트가격은 1분위 1억 9,755만 원, 2분위 3억 829만 원, 3분위 3억 9,020만 원, 4분위 4억 8,715만 원, 5분위 7억 2,955만 원으로, 임차보증금이 5억 원 이상인 가구가 상당수 존재함(5분위 평균전세 아파트가격은 아파트 전세가격을 가격 순으로 5등분한 5개 분위별 평균전세 아파트가격임)
- 6) 금융위원회 보도자료(2017. 6. 13), “「보험업법 시행령 개정안」 국무회의 통과: 집주인 동의 없이 전세금보장보험 가입 등”

■ 임차인이 적시에 적합한 전세금보장상품을 인지·구입할 수 있도록 부동산 중개업소가 전세금보장상품의 판매대리점 또는 홍보 창구로 적극 활용될 것으로 보임

- 2017년 6월 기준 65개 부동산 중개업소가 SGI서울보증의 전세금보장신용보험을 판매할 수 있고 2017년 말까지 350개 부동산 중개업소가 가맹대리점으로 참여할 것으로 예상됨
- 주택도시보증공사는 한국공인중개사협회와 전세보증금반환보증 홍보, 개업공인중개업자 대상 상품 교육 등을 위한 협약(MOU)을 체결함⁷⁾

■ 부동산 중개업소가 전세계약이라는 주요 상품에 부가하여 전세금보장상품을 판매할 경우 임차인이 합리적인 의사결정을 하기 어려운 상황에 직면할 수 있음

- 임차인은 부동산 중개업소를 통해 전세금보장상품의 존재 및 비용을 전세계약 체결의 최종단계에서 인식할 가능성이 높음
- 이처럼 전세계약의 현장에서 전세계약이라는 주요상품에 부가하여 전세금보장상품이 소개 및 판매될 경우에는 임차인이 합리적인 의사결정을 하기 어려울 수 있음⁸⁾
 - 구체적으로 첫째, 임차인의 적극적인 가격비교 및 탐색기회가 줄어들 수 있음
 - 둘째, 전세계약과 전세금보장상품의 판매가 결합하여 순차적으로 이루어지기 때문에 임차인은 정보과다(information overload)상태에서 복잡한 의사결정 상황에 직면하게 됨
 - 셋째, 전세금보장상품의 가입권유시점이 임차인이 전세계약을 위해 이미 많은 시간과 에너지를 사용한 후이기 때문에 결정피로증(decision fatigue)을 보일 가능성이 높음
 - 넷째, 전세금보장상품이 임차인의 주요관심 상품이 아닌 부차적인 상품이고 주요상품인 전세가격에 비해 저렴하기 때문에 임차인은 전세금보장상품의 가격이나 조건에 상대적으로 덜 민감하게 반응할 가능성이 있음
- 임차인이 전세금보장상품의 가치를 제대로 평가하기 어렵고 이로 인해 판매사가 임차인이 원하지 않거나 불필요한 전세금보장상품을 적극적으로 모집할 가능성을 배제할 수 없음

■ 임차인이 전세금보장상품 구입과 관련하여 합리적인 의사결정을 할 수 있도록 부동산 중개업소에 대한 전세금보장상품 판매 및 홍보 교육과 모니터링이 필요함 **kiri**

7) 주택도시보증공사 보도자료(2016. 11. 18), “주택도시보증공사-한국공인중개사협회 전세금보증 MOU 체결”

8) 전세금보장상품처럼 재화·용역의 판매 과정에서 그 재화·용역과 연계하여 모집할 수 있는 보험을 부가보험(add-on insurance)이라 하며 부가보험과 관련된 문제점은 다음의 자료를 참고하기 바람; 송윤아·권오경(2017. 5. 15), 「부가보험 활성화를 위한 거래환경 조성 방안」, 『KiRi 리포트』, 보험연구원