



40년 만기 모기지 상품의 도입과 향후 정책과제

김 영 도 (선임연구위원, 3705-6331)

〈요 약〉

- 주택담보대출은 대출원금이 크기 때문에 상환기간을 장기로 하는 경우가 많으며, 각국 정부는 직·간접적으로 개입하여 이를 정책적으로 지원하는 경우가 많음.
- 우리나라도 2000년대 접어들면서 시중은행 등 금융기관이 취급하는 주택담보대출 구조에 큰 변화가 나타났으며, 특히 공적기관인 주택금융공사를 통해서 보금자리론, 적격대출 등 장기 고정금리형태의 주택담보대출 공급이 늘어나고 있음.
- 올해 7월부터 주택담보대출의 월 상환부담을 경감시켜주기 위한 정책적 목적으로 만기 40년 보금자리론과 적격대출이 시범적으로 출시됨. 모기지 만기의 확대는 전 세계적인 주택가격 상승흐름으로 유럽 등 다른 나라 사례에서도 관찰되고 있음.
- 이번 조치는 월 상환부담을 경감시켜 준다는 점에서 충분한 의의가 있으나, 총 상환부담 증가와 같은 정확한 정보제공을 통해 소비자의 선택에 정보비대칭이 발생하지 않도록 만전을 기할 필요가 있으며, 주택시장의 수요에 미치는 영향도 면밀히 살펴봐야 할 것이다.
- 취급기관의 입장에서는 금리변동에 따른 위험 관리에 최선을 다할 필요가 있으며, 주택금융 소비자의 생애주기 재무관리가 가능하도록 추가적인 상품구조 개발도 검토할 필요가 있음.



전반적으로 가계대출을 억제하는 정책기조가 강화되는 가운데, 올해 7월 초부터 주택담보대출과 관련해서 실수요자를 대상으로 하는 대출규제는 부분적으로 완화되었다. 이 중에서 청년 및 신혼부부 등 20~30대 주택실수요자들이 주목할 대목은 월 상환부담금을 줄여주는 40년 만기의 (고정금리) 주택담보대출을 정책금융상품으로 신규 도입한 부분이다. 본고에서는 40년 만기 주택 모기지 상품의 도입에 따른 함의를 살펴보고, 향후 정책적으로 고려할 부분에 대해 논의하고자 한다.

(초)장기 모기지 상품의 해외사례¹⁾

주택소비(구매)는 다른 소비재와는 달리 가격수준이 높아서 일반적으로 소비자가 전체 매매대금을 일시불로 지불하기에는 어려움이 따른다. 따라서 주택수요자는 주택구입과 관련해서 미래소득 또는 주택자산을 담보로 수요자의 금융제약을 풀어주는 주택담보대출(모기지(mortgage)) 상품을 주로 이용하게 된다. 국가별로 차이는 있지만 주택담보대출상품은 대출원금이 크기 때문에 상환기간을 길게 하는 경우가 많으며, 정부가 직·간접적으로 개입하여 제도적으로 지원하는 경우도 상당히 많다.

대표적으로 미국의 경우, 정책적으로 정부가 주택시장에 대한 직접 개입이 아닌 적격대출(conforming loan)로 알려진 장기모기지 상품을 주택 수요자에게 공급한다. 우선 유동화 전문기관인 패니 매(Fannie Mae), 프레디 맥(Freddie Mac)이 MBS(Mortgage Backed Securities) 발행에 적합한 적격대출의 기준을 시중은행 등 금융기관에 제시하고, 패니 매, 프레디 맥이 시중은행에서 기준에 맞게 판매된 적격대출을 양수한 이후 이를 기반으로 금융시장에서 MBS를 발행하여 자금을 공급하는 구조이다. 30년 만기 상품이 가장 일반적이며, 20년 이하 만기 상품은 주로 차환목적으로 이용된다. 만기까지 고정금리, 균등분할 상환을 원칙으로 하는데, 다른 비적격대출(non-conforming loan)에 비해 낮은 이자율을 제시하여 소비자 입장에서는 매력적 상품이 된다.

일본의 경우에도 정부 소유의 유동화 전문기관인 Japan Housing Finance Agency(JHF)가 민

1) 김형준·홍정의(2016), '해외 장기·고정금리 모기지의 특징 및 시사점', HF 이슈리포트 16-18호.



간 금융기관의 만기 고정금리 대출을 매입하거나, 원리금 지급을 보증하는 형태로 민간금융기관의 적격대출을 양수하여 MBS를 발행하는 형태로 대표적인 장기모기지 상품 'FLAT 35'을 제공한다. 신청자의 연령 및 기타 조건에 따라 만기가 다르게 설정되지만, 최장 35년까지 가능하다. 2021년 FLAT 35 상품설명서에 따르면, 일반적으로 만기는 15년 이상, 'MIN(35년, 80-신청자 연령)' 이하로 적용하고 있다. 예컨대, 신청자가 45세 미만일 경우 최장 35년 만기를 적용받을 수 있다.²⁾

캐나다는 유동화 전문기관인 CMHC(Canada Mortgage and Hosing Corporation)을 통해 원리금 적시지급을 보증하는 NHA-MBS(The National Housing Act Mortgage-Backed Securities)를 도입하여 소위 적격대출을 공급하고 있다. 주로 분할상환 기간(amortization) 25년에 만기(term) 5년인 고정금리 상품인 '25/5 FRM'이 시장을 지배하고 있다. '25/5 FRM'은 5년 고정금리를 25년 동안 분할상환에 적용하여 매기 상환금액을 계산한 이후 이를 납부하고, 5년이 지나면 남은 대출금을 일시 상환(balloon mortgage)하여 종료하거나, 대출기관과 합의 하에 남은 대출금을 재계약하여 연장하는 형태로 운영된다.³⁾ 이는 이사 등 다양한 원인으로 캐나다의 평균 주택 보유 기간이 5년 정도인 점에 착안하여 고안된 것으로 알려져 있다.

우리나라 주택담보대출의 특징과 최근 추이

앞서 일부 국가의 사례를 보면, 국가별로 다소 차이는 있으나 주택구매 수요를 충족시키기 위해 각국 정부는 장기모기지 상품 관련 다양한 정책 지원을 하고 있음을 알 수 있다. 사실 우리나라 주택담보대출 시장의 발전 역사는 다른 나라에 비해 그렇게 오래된 것이 아니다. 우리나라 주택금융 제도는 2000년대에 접어들면서 큰 변화를 경험하였다. 2000년대 초반까지 우리나라 주택담보대출의 특징은 주택담보대출의 원금 분할상환이 이루어지지 않고 만기에 원금이 일시 상환되는 대출이 상당 부분을 차지하였고, 이에 더하여 주택담보대출의 만기가 매우 짧은 특징을 가지고 있었다. 즉, 대략 3년~5년가량의 만기구조에 주택담보대출의 경우 이자만 지불하다가 만기에 다시 이를 차환하

2) <https://www.flat35.com/files/400354544.pdf>

3) <https://www.canada.ca/en/financial-consumer-agency/services/mortgages/mortgage-terms-amortization.html>



는 방식이 주를 이루었다.

하지만 2005년부터 총부채 상환비율(Debt To Income) 규제가 본격 시행되면서, 소득대비 상환 부담 비율이 주택금융규제로 도입되면서 본격적으로 만기가 10년 이상 되는 장기대출의 비중이 늘어나기 시작하였다. 특히, 정부 소유의 공적기관인 주택금융공사를 통해 장기고정금리 분할상환 주택담보대출 공급을 정책목표로 삼으면서 이를 통해 공급되는 주택담보대출의 비중이 본격적으로 늘어나기 시작하였다. 즉, 민간 금융기관이 금융소비자에게 주택담보대출을 실행하고, 정부의 신용을 바탕으로 실행된 주택담보대출의 유동화가 금융시장에서 이루어지면서 새로운 전기를 맞이하였다.

그 결과 지금 우리나라 주택담보대출시장에서 장기 모기지 상품은 쉽게 찾아볼 수 있다. 현재 우리·하나·신한·국민·농협 등 시중은행에서 자체적으로 최장 35년 만기의 (변동금리) 주택담보대출 상품을 취급하고 있으며, 시중은행 창구를 통해 주택금융공사의 유동화를 기반으로 하는 장기 주택담보대출 상품인 적격대출도 판매되고 있다. 또한, 주택금융공사는 2010년부터 서민을 대상으로 만기가 최장 30년인 보금자리론을 취급하고 있다. 우리나라 주택금융시장의 구조도 과거와는 달리 빠르게 장기 주택담보대출 상품이 늘어나고 있는 추세이다.

이런 가운데 지난 7월 1일부터 정부는 공적기관인 주택금융기관을 통해 만기가 최장 40년에 이르는 보금자리론과 적격대출을 시범적으로 출시하였다. 만 39세 이하 (미혼)청년 또는 결혼한 지 7년 내 신혼부부를 대상으로 하는 정책성 주택담보대출 상품이다. 최장 40년 만기의 정책성 주택담보대출 상품의 출시는 주택담보대출의 월 상환부담을 경감시켜주기 위한 정책적 목적이 내재되어 있다. 정책당국은 30년 만기, 2.85%의 고정금리로 3억원 대출 시 월 상환금액은 124.1만원인데, 이를 40년 만기, 2.90%의 고정금리로 전환하면 월 상환금액이 105.7만원으로 14.8% 감소한다고 추산하고 있다.

이러한 흐름은 우리나라만의 특이한 상황이라고 보기 어렵다. 최근 전 세계적인 주택가격의 상승 흐름이 있는데, 유럽에서도 주택가격 상승에 따른 원리금 상환 부담 증가, 기대여명 및 은퇴 연령 증가 등으로 관련 주택담보대출(모기지)의 만기도 연장되고 있는 추세이다. 영국에서는 2019년 기준 40년 만기 모기지 비중이 전체 모기지의 57%로 확대되는 등 그 비중이 점차 늘어나고 있다. 그



리고 스페인·프랑스·포르투갈에서는 50년, 핀란드에서는 60년, 그리고 스웨덴에서는 105년⁴⁾ 등 초장기 모기지가 판매되고 있다. 특히, 유럽의 소국인 몰타는 은퇴 연령인 65세 이전 상환을 조건으로 40년 만기의 대출을 제공한다고 알려져 있다. 유럽에서 만기 40년 이상의 초장기 모기지가 등장한 이유는 채무자의 월상환 부담을 줄이기 위해서다. 즉, 전 세계적으로 주택시장과 모기지 수요자의 상황 등을 감안하여 초장기 모기지 상품이 속속 등장하고 있다.⁵⁾

초장기 모기지 도입의 함의와 정책적 시사점

40년 초장기 모기지의 도입에 대한 부정적인 기류도 있는 것이 사실이다. 대표적인 논리는 초장기 모기지의 상환기간이 길다보니 은퇴시점에도 상환부담이 남아 있을 수 있다는 것이다. 또한, 보금자리론과 적격대출의 경우 각각 6억원, 9억원이라는 담보대상 주택의 가격제한이 있는데, 최근 급등한 아파트 가격 등을 감안하면 대상주택이 너무 제한적이라는 의견도 있다. 일견 의미 있는 지적이다. 하지만 우리나라의 경우 국민들의 평균 이사주기(주택보유기간)가 5년이고, 적격대출과 같은 장기모기지의 평균 상환기간이 7년가량을 감안하면 소비자의 선택권을 넓히는 차원에서 월 납입부담을 줄여주는 상품을 제공하는 것도 특정 계층에게는 충분히 매력적일 수 있다.

다만, 초장기 모기지 상품을 제공함에 있어서 소비자의 선택에 영향을 미칠 수 있는 관련 정보를 명확히 전달해줄 필요가 있다. 우선 월 납입부담은 줄어들 수 있지만, 상환기간이 길어질수록 총 상환금에서 차지하는 총 이자상환액의 규모는 커진다는 것이다. 또한, 일반적으로 상환기간이 늘어날수록 상환 초기에 납입하는 월 상환액은 원금상환보다 이자상환 부분이 많아진다. 예컨대, 40년 모기지를 7년 이후 중도상환하는 소비자의 경우 7년가량 매월 꾸준히 상환하더라도 30년 모기지에 비해 상환되지 않은 모기지 원금은 상대적으로 많이 줄지 않고 상당부분 남아서 중도상환 부담이 더 늘어나게 된다. 따라서 이러한 정보를 명확히 제공함으로써 소비자의 정보비대칭을 해소하여 초장

4) 스웨덴 등 북유럽 국가는 모기지를 자손까지 상속하여 상환하는 구조를 허용하고 있는데, 2013년 스웨덴의 평균 모기지 기간은 140년가량으로 조사되었다고 한다. 그러나 최근 주택가격 상승 억제를 위해 2016년부터 최대 모기지 기간을 오히려 105년으로 제한하도록 하는 조치를 취하였다.

5) 홍성현·홍희정(2021), '주거선택 자유 확대를 위한 초장기 모기지 도입 필요성에 관한 연구', 디지털융복합연구 제19권 제2호, pp. 13-19.



기 모기지 상품에 대해 혹시 발생할 수 있는 소비자 분쟁가능성을 해소할 필요가 있다.

앞서 언급한 담보대상 주택의 가격제한 문제와 관련해서는 정책성 상품이 가지는 성격과 재원, 위험 등을 감안하면 대상주택범위를 무작정 늘리기에는 한계가 있을 수밖에 없음을 충분히 이해하도록 만들 필요가 있다. 다만, 향후 관련 재원을 추가적으로 확충하여 프로그램을 확대할 경우 프로그램 대상 주택의 수요를 자극하여 주택시장 안정에 부정적인 영향을 미칠 수도 있음을 충분히 유의할 필요가 있다.

한편 초장기 모기지 상품을 제공하는 기관의 입장에서는 중장기적 위험관리에 만전을 기할 필요가 있다. 초장기 고정금리 상품을 제공하는 것은 궁극적으로 미래에 발생할 수 있는 금리변동 위험을 제공기관이 떠안아야 한다는 것을 의미한다. 앞서 언급한 바와 같이 국내 시중은행도 최장 35년 만기의 주택담보대출 상품을 출시하고 있지만, 이는 변동금리형 상품으로 이를 취급하는 은행이 금리변동에 따른 위험을 100% 부담하지 않는다. 이번에 출시된 40년 만기 모기지는 공공기관인 주택금융공사를 통해 시범적인 형태로 제공되나, 40년 고정금리 형태로 제공되면서 이를 취급하는 기관이 금리변동의 위험과 조기상환 위험을 동시에 떠안게 된다. 따라서 지금 상황에서는 해당 기관이 미래의 금리 변화와 조기상환이라는 불확실성에 대해 충분히 위험을 헤지하거나, 또는 감내가 가능한 수준에서 운용할 필요가 있다. 1980년대 미국의 저축대부조합(Savings and Loan Association)들이 저금리 자금을 조달하여 장기 주택담보대출에 자금을 운용하다가 금리상승에 대한 리스크 관리에 실패하여 심각한 금융위기를 초래한 경험을 잊어서는 안 될 것이다. 또한, 2008년 글로벌 금융위기 당시 서브프라임 모기지 사태로 인해 과도한 정책성 상품을 공급한 미국의 패니 매와 프레디 맥에 각각 1,000억 달러씩 엄청난 규모의 공적자금이 투입된 사실도 항상 염두에 두어야 할 것이다.

끝으로 상품 설계와 관련해서 40년 모기지와 같이 월 상환부담이 낮은 초장기 모기지를 제공하되, 은퇴연령 이전에 맞추어서 모기지 상환이 종료되도록 설계된 상품(일종의 ballon mortgage)을 제공하는 것을 추가적으로 검토할 필요가 있다. 일본, 몰타 등의 사례를 참고하여 예컨대, '40/30 모기지'와 같이 40년 분할상환, 30년 만기의 상품을 제공한다면, 20~30대 모기지 소비자의 경우 30년간 40년 분할상환으로 산출된 금액을 매월 부담하되, 자산이 축적되고 은퇴시점이 다가오는 30년이 지난 시점에는 남은 금액을 전액상환하도록 강제할 수 있다. 물론 지금도 일반적인 주택담보대출



은 대출시점 3년 이후부터 조기상환 수수료에 대한 부담없이 언제든지 전액상환이 가능하다. 그렇지만, 만일 최근 출시된 40년 만기 적격대출 등을 30대 후반에 받고 중도상환을 하지 않는다면, 거의 80세까지 상환을 해야 되는 문제가 발생한다. 따라서, 은퇴연령 이전에 모기지 만기가 도래하는 상품을 제공한다면 주택소비자가 은퇴 이후까지 상환부담을 지는 것을 사전적으로 방지하여 생애주기 재무관리가 가능토록 하는 효과가 있을 것이다. **KIF**