

碩士學位論文

國內 에스크로우와 權原保險의  
市場現況에 관한 研究

2003年

漢城大學校 不動產大學院

不動產學科

不動產評價專攻

趙重集

碩 士 學 位 論 文

指 導 教 授 安 正 根

國 內 에 스 크 로 우 와 權 原 保 險 의

市 場 現 況 에 관 한 研 究

A Study on the Present Market Conditions of Escrow  
and Title Insurance Industry in Korea

2002年 12月 日

漢 城 大 學 校 不 動 產 大 學 院

不 動 產 學 科

不 動 產 評 價 專 攻

趙 重 集

碩士學位論文

指導教授 安正根

國內 에스프로우와 權原保險의

市場現況에 관한 研究

A Study on the Present Market Conditions of Escrow  
and Title Insurance Industry in Korea

위 論文을 不動產學 碩士學位 論文으로 提出함

2002年 12月 日

漢城大學校 不動產大學院

不動產學科

不動產評價專攻

趙重集

趙重集의 不動產學 碩士學位 論文을 認定함

2002年 12月 日

審査 委員長 印

審査 委員 印

審査 委員 印

# 목 차

## 제 1 장 서 론

제 1 절 연구의 배경과 목적 .....	1
제 2 절 연구의 방법 및 구성 .....	2

## 제 2 장 에스크로제도 및 권원보험제도에 관한 이론적 고찰

제 1 절 에스크로제도의 개요 .....	4
1. 에스크로제도의 정의 .....	4
2. 에스크로계약의 성립요건 .....	6
3. 에스크로우의 절차 .....	9
4. 에스크로우 보유자의 자격요건 .....	14
제 2 절 에스크로제도 도입의 필요성 및 고려사항 .....	18
1. 도입의 필요성 .....	18
2. 도입시 고려사항 .....	20
제 3 절 권원보험제도의 개요 .....	21
1. 권원보험의 의의 .....	21
2. 권원보험의 특성 .....	22
3. 권원보험의 기능 .....	27
제 4 절 권원보험의 종류 .....	28
1. 소유자권원보험 .....	28
2. 대출자권원보험 .....	28
3. 캘리포니아 부동산권원협회의 권원보장보험 .....	28

4. 토지권리협회의 권원보장보험 .....	29
5. 토렌스 권원보장보험 .....	30
제 3 절 외국의 권원보험 .....	31
1. 미국의 권원보험 .....	31
2. 캐나다의 권원보험 .....	36
제 4 절 권원보험 도입의 필요성 및 시장규모 전망 .....	37
1. 도입배경 및 필요성 .....	37
2. 국내 시장규모 및 향후전망 .....	39

### 제 3 장 부동산 중개거래제도의 문제점

제 1 절 부동산 중개제도의 문제점 .....	42
1. 부동산 서비스 영역의 세분화 및 상호 단절 .....	42
2. 소비자보호 부족 및 등기제도의 취약성.....	43
제 2 절 부동산중개 거래사고 실태 및 사후처리제도 .....	45
1. 거래사고 실태 .....	45
2. 중개사고 사후처리제도 및 문제점 .....	47

### 제 4 장 국내 에스크로와 권원보험 시장현황

제 1 절 에스크로시장의 현황 .....	49
1. 도입현황 .....	49
2. 영업현황 .....	50
제 2 절 권원보험시장의 현황 .....	57
1. 도입현황 .....	57
2. 영업현황 .....	60

3. 부동산권원분석에 필요한 공부서류 .....	65
4. 권원보험 업무처리 과정 .....	67
가. 소유자권원보험 .....	67
나. 소유자/대출자(채무인수)권원보험 .....	70
다. 대출자권원보험 .....	73
5. 보험료 및 책임준비금 산출방법.....	74
제 5 장 결 론 .....	76
참고문헌 .....	80
ABSTRACT .....	85

## 표 목 차

<표 2-1> 전형적인 에스크로우 일정표 .....	9
<표 2-2> 에스크로우 청산서분배시 수령할 서류.....	13
<표 2-3> 권원보험과 일반손해보험의 비교 .....	23
<표 2-4> 미국 권원보험사 경영실적 .....	33
<표 2-5> 1999년 보험사 그룹별 시장점유율 .....	34
<표 2-6> 미국 권원보험사 경영실적 .....	35
<표 2-7> 부동산시장의 규모 .....	40
<표 2-8> 주택금융현황 .....	41
<표 3-1> 부동산거래 관련 서비스업의 업무영역 .....	42
<표 3-2> 부동산중개 관련 위반행위 .....	46
<표 4-1> 권리분석 체크리스트(1차) .....	53
<표 4-2> 권리분석 체크리스트(2차) .....	55
<표 4-3> 전업사와 손보사 운영 차이점 .....	58
<표 4-4> 권원보험 책임준비금 적립방법 .....	59
<표 4-5> 권원보험 기본요율표 .....	62
<표 4-6> 권리분석을 위한 공부서류 확인자료 .....	65

## 그림 목 차

[그림 2-1] 에스크로우 거래조직도 .....	8
[그림 4-1] 부동산 업무처리 순서도 .....	51
[그림 4-2] 대출자권원보험 가입절차.....	56
[그림 4-3] 소유자권원보험 업무흐름도 .....	67
[그림 4-4] 소유자&대출자 동시권원보험 업무흐름도 .....	70
[그림 4-5] 대출자권원보험 업무흐름도 .....	73

# 제 1 장 서 론

## 제 1 절 연구의 배경과 목적

우리 나라의 현재 부동산 시장은 국제통화기금(International Monetary Fund : IMF)지원이후 건설경기의 활성화를 위한 대폭적인 규제 완화와 가계대출의 장기저금리용자제도 활성화로 인한 유동화 자금의 과잉현상으로 현실적인 부동산가격이 급격히 상승·왜곡되어 있는 일종의 거품현상을 보이고 있다. 즉, 실수요자의 거주목적 부동산투자보다는 투기목적 부동산투자가 부동산 시장을 주도하고 있는데서 그 원인을 찾을 수 있다. 또한 국내 부동산 중개시장은 교통, 통신, 컴퓨터 전산망의 발달을 통해 특정지역의 국지적인 소규모거래에서 이제는 전국적인 대규모 부동산거래가 가능해졌고, 이제는 기존의 전통적인 중개 알선 뿐만아니라, 저당보험(mortgage insurance), 금융서비스에 이르는 다양하고 종합적인 서비스를 제공하는 대규모 종합부동산서비스업체가 부동산 서비스시장의 개방시점을 통해 본격적으로 등장하고 있다.

그러나 부동산 관련 서비스시장은 1996년부터 1998년까지 빠르게 개방되었고 특히 선진국의 경제규모, 제도, 부동산 산업규모에 비하여 극히 열악한 국내시장이 사전준비가 미흡한 상태에서 이뤄져 왔다. 또한 외환위기 이후 구조조정을 거치면서 부동산시장과 금융시장, 자본시장이 급속히 통합되어지고 있다. 따라서 우리는 이러한 급격한 변화에 능동적으로 대응하여야 할 것이며, 기존의 거래관행이나 관리형태 등 부동산업 전반의 패러다임 변화를 올바르게 인식하고 이에 따라 사회적, 경제적, 법률적 대응방안을 시급히 마련해 나가야 할 것이다.

부동산은 우리 생활과 활동에 없어서는 안되는 기본적인 요소이자 고가의 재화이다. 특히 개인적으로는 삶의 밑거름이자 재산의 전부라고 해도 과언이 아닐 것이다. 이토록 중요한 부동산이 보통 그 거래과

정의 하자나 또는 부동산 자체의 미확인된 권원하자등으로 부동산의 일부분이나 전체에 대한 소유권을 상실 또는 권리행사의 제한이라는 불행한 사고가 종종 발생하고 있는 것이 우리 나라 부동산중개시장의 현실이다.

우리 나라의 매년 부동산거래사고의 분쟁으로 제기된 부동산거래사고가 계속 증가하고 있다. 2001년 부동산의 소송사건은 전체 민사사건 중 11.5%를 차지하고 있다. 또한 이수치는 매년 증가추세가 뚜렷하고 토지의 경우는 최근 4년간 약 3배 이상 증가하였고, 그 후 계속 증가상태를 보이고 있다. 이와 같은 현상은 우리 나라 부동산 거래가 아직도 불투명하고 부동산 매매사기 및 기타 여러 부작용이 많으나, 부동산 거래나 이와 관련된 금융거래에 있어서 이해관계인을 보호하는 제도적 장치가 부족한데서 비롯된다고 볼 수 있다.

따라서 이러한 문제점을 해결하기 위해서 국내 부동산시장에서는 최근 몇년전부터 안전한 부동산 및 관련금융 거래를 위해 선진기법인 에스크로우제도와 권원보험제도를 도입·적용시켜 나가고 있다. 이러한 기법은 불완전한 국내 부동산 거래시장과 부동산금융 투자시장에 적절한 보호수단으로 활용될 것임에는 틀림없다.

그래서 이 논문에서는 선진화된 외국부동산 시장의 현황과 국내 부동산시장의 현황을 조사·비교해 보고, 낙후된 국내 부동산 중개시장에서 최근 몇 년전부터 본격적으로 도입되어 영업활동을 펼치고 있는 외국업체 및 국내업체의 영업현황과 실태를 비교해 봄으로써 향후 국내 부동산시장에서 에스크로우와 권원보험의 성공가능성을 견지해 보고자 함을 목적으로 한다.

## 제 2 절 연구의 방법 및 구성

본 연구는 국내 부동산 중개시장의 현황과 외국의 부동산 중개시장

의 현황을 선행 연구결과 및 각종 문헌과 인터넷 정보검색, 기사자료, 유관기관의 통계자료등을 조사·분석하여 부동산 거래의 안전과 서비스의 개선을 위한 에스크로우와 권원보험 도입의 배경과 필요성 및 영업현황을 검토하였다.

따라서 2장에서는 우리 나라 중개제도와 외국의 중개제도의 현황소개 및 국내 부동산 시장의 환경변화와 전망에 대하여 고찰해 보았다. 3장에서는 새롭게 도입된 에스크로우제도와 권원보험제도의 개요에 대한 설명을 하였고, 4장에서는 이러한 제도가 도입된 배경과 영업형태 및 현황에 대하여 업무프로세스와 실적을 근거로 정리하였다. 결론에서는 본문의 주요내용을 요약·설명하고 이 시장의 향후 성장가능성을 모색해 보는 것으로 결론을 맺었다.

본 논문의 연구방법은 주로 문헌 및 인터넷 자료조사에 의한 것이고 특히 4장의 경우에는 관련업체를 직접 방문하여 자료협조를 의뢰하였고, 협조받기 어려운 내용들은 주로 개별 면담을 통해 조사·연구하였다.

## 제 2 장 에스크로우 및 권원보험제도에 관한 이론적 고찰

### 제 1 절 에스크로우제도의 개요

#### 1. 에스크로우제도의 정의

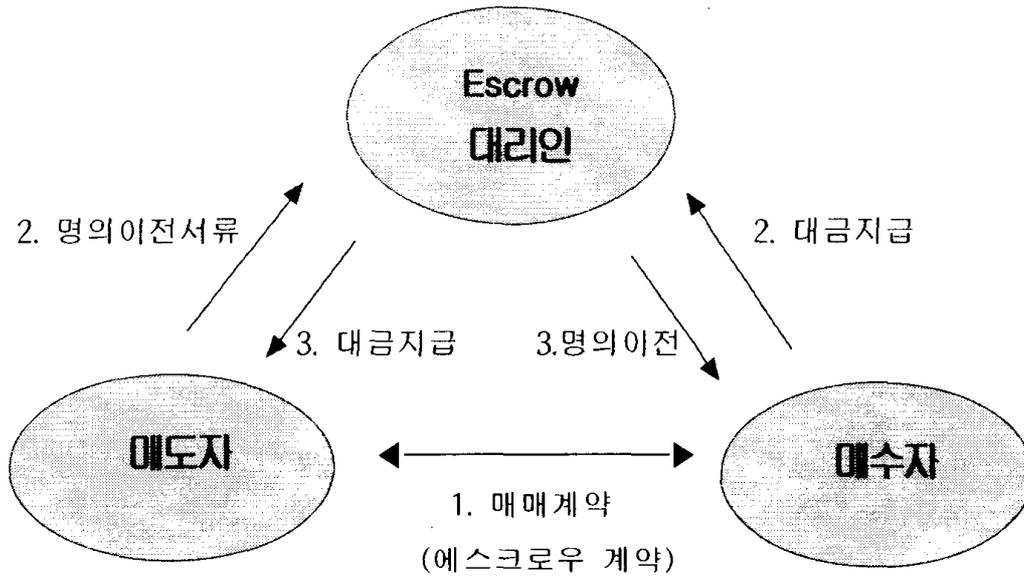
에스크로우는 부동산 거래 당사자들 사이의 법적 의무와 거래 당사자들과 에스크로우 대리인과의 법적 의무를 수립해 주는 서면 또는 구두의 계약이다. 에스크로우 개설의 궁극적 목적은 각 당사자들이 계약상의 의무를 실행하도록 강제하며, 에스크로우 지침서에 명시되어 있는 조건이 충족되었을 때에만 에스크로우 대리인이 에스크로에 보관되어 있는 금전, 상품 또는 증서들을 이전하기 위한 것이다. 따라서 에스크로 제도는 우리나라에는 생소한 제도이나, 미국에서는 일반화된 제도로서 부동산거래에 있어 사후처리보다 사전적 안전장치로서 기능을 하고 있다. 에스크로우는 주택이나 사무실 건물과 같은 부동산의 매매, 교환이나, 환매, 양도부담(제한물권)을 지거나 또는 임대시에 사용될 수 있으며 사업체 같은 동산에 관련된 거래에서도 이용되고 있지만, 특히 부동산 매매 분야에서 가장 광범위하게 사용되고 있다.

초기의 에스크로 제도는 소유자, 즉 양도인이 단순히 부동산 양도에 관련된 문서를 어떤 조건의 이행시까지 또는 특정 사건 발생시까지 제3자에게 보관하도록 하는 것이었다. 거래 당사자들이 지정한 조건이 이행되거나 특정 사건이 발생되면 제3자는 보관하고 있는 부동산 양도 관련 문서들을 새로운 소유자, 즉 양수인에게 인도하게 되는 것이다.

최근에는 에스크로우 범위가 더 확장되어 금전 및 동산까지도 포함하고 있다. 따라서 에스크로우 사업에서 일반적으로 통용되는 간략한 정의는 “둘 또는 그 이상의 당사자가 일정한 조건이 충족될 때까지 제3자에게 자금과 문서를 예치하는 것”이다.<sup>1)</sup>

---

1) 이성근, “부동산 투자회사(REITs) 및 에스크로우제도의 정착방안”, 한국부동산정책학회 특강자료, 2001.9, p.21.



[그림 2-1] 에스크로우 거래조직도

에스크로우의 역사는 봉건시대로 거슬러 올라간다. 옛날 봉건시대 영주끼리의 목장거래를 샘 크로우(Sam Crow)라는 목장감독자가 주선한 것에서 유래한 것으로 샘(Sam)의 약자인 S와 크로우(Crow)를 합쳐 에스크로우로 변형 지금까지 사용돼오고 있다설이 있는데 원래 조건부-서를 의미하였다. 즉 양자간에 어떤 조건이 만족되어 증서의 내용이 차질없이 이행되기까지 제3자가 보관해 두는 증서를 말하였다.<sup>2)</sup>

또한 에스크로우의 개념은 초대 영국 평법으로 편찬되었는데, 그 어원은 프랑스에서 모든 서류들이 “escrou”(scroll:두루말이)의 형태로 사용된 것에서 비롯되었다.<sup>3)</sup>

2) 정현이, 「부동산거래 에스크로우 제도의 적용에 관한 연구」, 건국대학교 석사논문, 2002,, p.30.

3) Sandy Gadow저 이성근 역, 「에스크로우 제도의 모든 것」, 서울: 부연사, 2000.8, p.21.

## 2. 에스크로계약의 성립요건

에스크로우는 매도자의 권리증서와 매수자의 매수대금을 교환함으로써 매도인의 권리가 이전되는 서면계약에 거래당사자들이 동의할 때 대부분의 에스크로우 절차가 시작될 때 부동산 매매 합의서(real estate purchase agreement)와 보증금 영수증이 있어야 한다. 나중에 에스크로우 지침서가 첨부되는데, 계약당사들의 뜻에 따라 작성된 지침서에 계약당사자들이 서명을 하면, 법적으로 완전한, 구속력이 있는 에스크로우 계약이 성립된다. 에스크로우 대리인의 기본 권한 및 의무는 에스크로 지침서에 의해 정의되며 제한된다.

에스크로우와 관련된 계약이 유효한 계약이 되기 위해서는 다음과 같은 5가지 요건을 갖추어야 한다.

가. 모든 당사자가 합법적으로 계약을 할 수 있어야 한다

제3자로서 법적으로 에스크로우 절차에 개입하려면 에스크로우 대리인은 면허를 취득하거나 주정부에 의해서 에스크로우를 행할 수 있는 허가를 받아야 한다. 계약 당사자들은 계약을 성사할 수 있는 법적 능력을 갖고 있어야 한다. 미성년자는 단독으로 권원을 취득할 수는 있지만 법원의 승인을 받은 대리인을 통하지 않고서는 권원을 이전할 수 없다. 금치산자나 한정치산자들도 계약의 당사자가 될 수 없지만, 이러한 사람들 역시 법원의 승인을 받으면 대리인을 통하여 계약을 이행할 수 있다. 개인이 아닌 법인체도 에스크로우 계약을 할 수 있다. 법적으로 공인된 회사, 조합, 개인과 같이 행위할 수 있도록 허가받은 기타 법인체 역시 에스크로우 계약을 할 수 있다.

나. 상호 합의와 적절한 문서가 존재해야 한다.

유효한 계약이 되기 위한 이러한 조건을 충족시키는 것은 서명이 된 에스크로우 지침서이다. 당사자들은 지침서에 서명할 때 그 문서에

적인 내용에 동의한다는 의사를 밝힌다. 즉, 기꺼이 계약을 행하고 자신들이 동의한 조건을 받아들일겠다는 의사를 표현하는 것으로서 당사자들의 합의를 나타내는 것이다. 계약 분쟁과 관련된 재판이 있을 때 판사들은 항상 이 점을 찾아보게 된다. 소송 중에 일방이 고의로 실질적인 사실에 대해 거짓말을 했다거나, 협의 사항과 관련하여 당사자들에게 오해되었거나, 일방이 협박 또는 협박의 위협을 받는 경우에 에스 크로우는 무효한 것으로 선고될 수 있다.

다. 에스 크로우 대리인은 합법성을 지녀야 한다.

에스 크로우 업무 이행의 핵심은 합법성이다. 물건은 합법적으로 매수, 매도, 채용자 및 소유권 이전되어야 한다. 극단적인 예로 개인이 금문교를 매도하려 하는 에스 크로우 사례를 들어보자. 개인이 금문교의 소유주가 될 수 없기 때문에 에스 크로우 절차는 이행될 수 없다. 에스 크로우의 진행 또한 합법적이어야 한다. 에스 크로우 지침서는 당사자 중 누구에게도 법을 위반하는 행위를 하도록 요청할 수 없다.

라. 충분한 대가가 존재해야 한다.

대가는 일종의 보수이며, 반드시 현금이어야 할 필요는 없다. 즉 주식 및 증권, 일종의 용역, 기타 동산 등이 될 수도 있다. 중요한 점은 부동산과 교환하는 대가가 존재하며, 이것이 거래가 성사되기 전에 당사자들 사이에서 미리 협의된다는 것이다.

마. 조건이 지정되어야 한다.

앞서 보았듯이 에스 크로우 직원은 그들의 업무 중 가장 큰 부분을 차지하는 각종 회계, 분류와 발송 업무 이외에도 중요한 업무, 즉 에스 크로우 지침서의 작성내용을 수행한다. 엄격히 말해서 당사자의 지침을 따르는 것이므로 그들이 지침서를 창작하는 것은 아니지만 서면으로 작성되어 나중에 이해관계 당사자들이 읽게 되는 것은 지침에 대한 그들의 해석이다. 종료되지 않은 에스 크로우는 강제로 완결되도록 법

원의 재판을 받게 되며, 위와 같은 요건 중 어느 하나라도 충족되지 않는다면 법원은 에스크로우의 완결을 강제하지 않게 된다. 또한, 에스크로우 보유자로서의 업무를 수행하기 위해서는 다음과 같은 조건에 부합해야 한다.

- ① 대상 부동산 (subject matter)과 대상 부동산과 관련된 계약
- ② 에스크로우 업무를 수행할 독립적인 제3자
- ③ 거래 당사자들이 지정한 조건의 이행과 특정 사건의 발생 등을 약정한 증서의 인도
- ④ 거래당사자들과 에스크로우 대리인 사이의 에스크로우 업무의뢰 계약서

에스크로우 대리인은 지정한 조건 또는 거래와 관련된 기타 의무 사항, 또는 특정 조건의 이행이 만족될 때 예치된 증서 및 자금을 배분한다. 에스크로우에서 제공하는 여러 가지 서비스 중 에스크로우 보유자는 다양한 거래관련 문서 및 자금을 예치시키고 이를 안전하게 보관하기 위해 지정된 장소를 제공해 준다.

전형적인 에스크로우에서는, 거래 당사자 모두의 동의가 없는 이상 어느 한 쪽의 당사자는 에스크로에우 보관되어 있는 자산 및 자금에서 거래 또는 다른 당사자에게 영향을 미치는 행위를 하라고 에스크로우 대리인에게 지시할 수 없다. 그와 마찬가지로, 에스크로우 대리인은 거래와 관련 계약 당사자들의 공동 동의가 없는 이상 한 쪽의 지시에 따라 업무를 수행하지 않는다. 그렇기 때문에 에스크로우 대리인은 각각의 지시항목에 대해 계약 당사자 모두의 동의를 구하게 된다.

전형적인 에스크로우 업무 종결시에는 거래 당사자들에게 완전히 마무리된 거래관련 문서들을 제공해 준다. 만약 당사자들이 거래와 관련된 증명서를 요구할 경우, 거래당사자들이 요구하는 증명서를 제공해 줄 수 있다. 하지만 에스크로우 보유자는 거래시 마다 발생한 각각의 에스크로우 파일을 다른 거래 파일들과 혼합 또는 파기하기 전까지인 적어도 최소 6년 동안은 보관해야 한다.

<표 2-1> 전형적인 에스크로우 일정표

전형적인 에스크로우의 일정표	
주	활 동
1	· 에스크로우 개설
2-4	· 예비권원보고서 요청 · 용자물색
5-6	· 용자신청 완료 · 선취권, 판결, 문제점 등을 위한 예비권원보고서 확인 · 흰개미 조사 보고서(termite report) 검토
6-8	· 에스크로우 지침서 작성 · 용자 서류 서명 · 매수인 : 치러야 할 잔액 예치 · 매도인 : 증서와 에스크로우 지침서에 서명
8-10	· 에스크로우 종결 · 문서의 등기 · 매수인의 돈 인도 · 기존 용자와 잡비 지불 · 양도증서를 매수인에게 인도 · 종결 보고서의 준비

※ 자료 : 이성근, 『에스크로우제도의 모든 것』, 서울: 부연사, 2000, p.29

요약하자면, 에스크로우 대리인은 에스크로우 당사자들이 제공한 에스크로 지침서에 따라 이행하여 당사자들의 거래가 완료되도록 보증한다. 뿐만 아니라 에스크로우 대리인은 다음과 같은 사항들도 보증해준다. 등록되어야 할 문서들을 신속하게 등록하고, 대출자의 지시에 따라 저당금과 담보를 지불하며, 정확한 세금 조정, 화재 보험, 리스, 임대, 및 기타 자산에 영향을 주는 항목들을 계산하여 에스크로우 종결내역서에 기록하여 당사자들에게 보고한다.

### 3. 에스크로우의 절차

#### 가. 에스크로우 개설

에스크로우의 개설은 에스크로우 회사를 방문하여 신청서를 제출하고, 부동산 거래 매매대금 중의 일부인 보증금을 예치 및 지침서를 제출로 인하여 개설된다. 에스크로우를 개설하기 위해서는 에스크로우 회사에게 거래와 관련하여 다음과 같은 정보를 제공하여야 한다.<sup>4)</sup>

- 구매가격, 주소, 물건에 대한 설명
- 매수인의 이름과 주소
- 매도인의 이름과 주소
- 부동산 중개인이 있을 경우 그 주소와 합의된 수수료
- 예비보고서가 송부될 관계자  
(일반적으로 매도인, 매수인, 대주, 부동산 중개인이다.)
- 환개미 보고서
- 에스크로우에 예치될 보증금의 액수
- 매수인의 화재보험 대리인
- 재정정보
- 해당되는 경우에, 매매에 포함되는 유체동산(세탁기, 건조기, 냉장고, 난로, 참문덮개, 상들리에 등을 포함한다.)
- 해당되는 경우, 임차료와 그 만기일과 상환할 수 있는 보증금
- 물건 고유의 갖가지 정보
- 종료일

이러한 에스크로우의 개설은 부동산 매매와 관련된 매도인, 매수인, 금융업자, 혹은 부동산 중개업자 어느 일방에 의해서도 가능하다.

#### 나. 사전권원조사보고서 및 실행

사전권원보고서는 매수인이 매도인의 주택을 구입할 때, 그 매도인의 부동산이 어떤 상태에 있는가를 보여주는 보고서이다. 일단 계약을 하면 사전권원보고서에 대하여 10일 이내에 이의를 제기하여야 유효한 것으로 간주한다.

에스크로우가 개설되면, 에스크로우 직원은 권원 조사를 신청하게

---

4) 자료 : 이성근, 『에스크로우제도의 모든 것』, 서울: 부연사, 2000, p.42.

된다. 본 권원조사를 통하여 현재의 소유주가 법적으로 완전한 소유권을 가지고 부동산을 매각하는지, 부동산을 거래함에 있어서 하자는 없는지 여부를 조사하게 된다.

권원조사자는 부동산의 일련의 변화를 조사하기 위해, 해당지역 등기소의 기록, 지역 과세 담당자 또는 다른 금융기관의 세금 담당자들의 기록 등 부동산 권원에 영향을 미칠 수 있는 모든 서류들을 조사한다.

권원조사자는 주로 다음과 같은 4가지 사안을 조사하게 된다.<sup>5)</sup>

- ① 정확한 물건의 내역(exact description of property)
- ② 물건에 대한 재산권이나 이해관계(estate or interest in the property)
- ③ 그러한 재산권이나 이해관계의 권리부여(vesting of the estate or interest)
- ④ 부여된 특정 이익 즉 권원(title)에 영향을 미치는 하자들(선취특권(liens), 재산상의 부담(encumbrances), 및 기타 결함(other defects)등)

에스크로우 직원에게 있어서 사전권원보고서는 에스크로우를 종결하는데 있어서 중요한 역할을 한다. 에스크로우 직원은 사전권원보고서의 정보를 통해 매수인이 부동산을 취득하기 위하여 체결한 계약에 따라 유효한 권원이 매도인으로부터 인도되기 위해 해결되어야 할 사항이 어떤 것인지 알 수 있다. 따라서 사전권원보고서는 매수인이 매수한 부동산의 권원을 보증하는 것은 아니며, 단지 공공 기록에서 찾아낸 문서의 내용을 그대로 알려주고 권원회사가 해당 부동산의 권원에 대해 완전한 조사를 했다는 점만을 알려준다. 그러므로 사전권원보고서의 기록에 드러나지 않은 권원의 결함에 대해서는 보호 받을 수 없다. 오직 새로운 부동산의 거래를 위해서 작성된 권원보장보험증권(title insurance)만이 매각되는 부동산의 권원을 보장해 주며, 기록에 나타나 있지 않은 하자로부터 매수인을 보호한다.

사전권원보고서의 사본은 검토를 위하여 매수인, 매도인, 금융대금업자와 부동산 중개업자에게 보내진다. 매수인과 금융대금업자가 부동산에 대하여 기록된 사항을 수령하고 인지한 후에만 권원보장보험 증

---

5) 이성근, 상계서, p.58.

권을 발행되고 에스 크로우가 종결될 수 있다.<sup>6)</sup>

다. 주택자금대출관계 결정

매수인이 주택구입비용과 관련하여 새로 대출을 받을 것인지, 이전의 대출을 승계할 것인지를 결정하고, 만일 매수인이 새로 대출을 받는 경우에는 기존의 대출금을 대출기관에 상환하도록 도와주고 새로 얻을 대출을 위해 필요한 모든 서류를 준비하여야 한다.

라. 매매대금 예치

에스 크로우 담당자는 매수인에게 매매대금을 에스 크로우 회사에 예치시키도록 한다.

마. 보험가입 및 등기

에스 크로우 담당자는 보험대리인과의 접촉을 통해 보험금액을 산정한 후 청산서(closing statement)에 보험금액을 표시하여 매수인을 보험에 가입시킨다. 청산서는 매수인이 지불하도록 한다.

바. 신탁증서 등록(등기)

대출이 허가되고 대출증서에 서명하고 나면 그 주택이 위치한 지역의 등기소(recording office)에 가서 등기를 한다.

사. 자금의 지급

에스 크로우 절차가 다 진행되어 등기까지 필하게 되면 에스 크로우에서 매도인에게 돈을 내주는데 이를 자금의 지급이라고 한다. 이 때 에스 크로우는 자금을 받아갈 권리가 있는 모든 당사자들(개인, 채권자, 보험회사 등)에게 돈을 배분하여 지급하여야 한다.

---

6) 이성근, 상계서, p.60.

아. 에스크로우 청산서 분배

에스크로우가 청산되면 바로 이 에스크로우 청산서의 사본을 매수인, 매도인, 대금업자에게 각각 분배해야 한다. 이 증서에는 매수인과 매도인이 지출한 모든 비용이 자세히 기재되어 있다.

이해관계인들이 수령하게 되는 서류들은 <표 2-2>과 같다.

<표 2-2> 에스크로우 청산서분배시 수령할 서류

서류	매수인	매도인	대금업자
CLTA 보험증서	원본		
ALTA 보험증서			원본
RESPA 내역서	사본	사본	원본
매매 증서	원본		
화재 보험 증서	사본	기존 서류 원본	원본
약속 어음	사본		원본
양도 증서	원본		
신탁 증서			원본

일단 에스크로우가 시작되어 거래 당사자인 매수인과 매도인이 에스크로우 증서에 서명을 마치면 어느 일방도 임의로 그 합의내용을 변경할 수 없게 된다. 단순한 철자상의 문제라고 해도 수정을 하기 위해서는 매수인, 매도인의 합의와 서명이 필요하다. 이 때 에스크로우 업무의 종결일자도 정해지는데, 이를 위반할 경우에는 지연 당사자가 책임을 지고 벌칙을 감수해야 한다.

매수인이 신청한 대출이 허가되지 않아서 대출을 받지 못한 경우나 대상 부동산에 커다란 하자가 발견된 경우, 또는 에스크로우 종결시까지 충족시켜야 할 어떤 조건을 거래당사자 중 한쪽의 잘못으로 인해 충족시키지 못했을 경우 에스크로우는 매수인과 매도인간의 합의에 의해 취소될 수 있다.<sup>7)</sup>

7) 김희영, “미국에서 만나는 부동산관리와 재산보호”, 씨앤드씨그룹, 1995, pp.272~276.

#### 자. 권원보험

권원보험(title insurance)은 부동산 매입시 대금을 지불하고 얻게 되는 권리들에 대한 일종의 보증 수단이다. 권원보험은 매입하고자 하는 부동산의 소유권과 일체의 서류에 등기된 내용이 같다는 것을 인정해 주는 역할을 한다.

매수인이 부동산을 구입할 때에는 그 부동산에 대한 법적 소유권뿐만 아니라 그 부동산을 사용할 수 있는 권리도 취득할 것으로 기대하며, 법적으로 아무런 하자 없이 부동산이 양도되기를 원한다. 그러나 소유권에 영향을 미치는 결함들에 대한 보장책으로 부동산 거래시 가입하게 되는 것이 권원보험이다. 권원보험의 대상은 부동산에 국한되며, 동산은 보험에 가입될 수 없다. 미래에 발생할 사건에 대해 보장을 받는 일반 보험들과는 달리 권원보험은 대상부동산에 이미 존재하고 있는 하자에 대하여 보험에 가입하는 것이다.

권원보험 가입에 대한 효력은 보험가입자가 물건에 대한 소유권을 지니고 있는 한 계속 유지된다. 또한 보험가입자가 사망한 경우에도 그 상속자 및 수증자에게 보험에 대한 권리가 이전된다. 그러나 권원보험은 다른 제3자에게 대상부동산을 매각, 즉 소유권을 이전한 경우에는 양도되거나 이전되지 않는다. 다시 말해 매도인은 매수인에게 권원보험을 이전할 수 없다. 기존의 소유자가 최근에 권원보사를 했다 하더라도 새로운 매수인은 권원보험에 반드시 새로 가입하여야 한다.

권원보험의 종류 및 시장현황 등에 대한 내용은 제4장에서 자세히 소개하기로 한다.

#### 4. 에스크로우 보유자의 자격요건

미국에는 에스크로우 회사가 없는 주도 많이 있다. 그렇다고 해서 에스크로우 절차가 없는 것이 아니라 그 업무 영역을 부동산 중개업자와 매도인, 매수인이 나누어서 할 뿐이다. 그리고 부동산 거래시 특별

한 거래외에 반드시 에스크로우를 이용해야 한다는 강제조항도 없다. 그러나 대부분의 경우에 있어서 관습적으로 부동산 거래시 에스크로우 절차를 거치는 것이 이들에게는 보편화되어 있다.<sup>8)</sup>

에스크로우 보유자는 대리인(agent)이다.

에스크로우 대리인의 개념을 이해하기 위해서는 대리(agency)의 뜻을 알 필요가 있다. 대리인이란 타인을 대신하여 행위할 수 있도록 적절하게 위임을 받은 자이다. 대리인은 매우 일반적인 것으로서 개인 이외의 실체(entities)를 포함하여 많은 종류의 대리인이 존재한다. 법인(corporations)도 법적으로 개인과 똑같은 권리와 의무를 가지는 실체로 간주되므로 에스크로우 대리인이 될 수 있다. 계약의 당사자는 에스크로우 직원에게 자금이나 문서를 타인에게 양도할 것을 위임할 때, 에스크로우 직원이 계약당사자 자신을 위하여 행위하도록 권한을 부여하는 것이다. 에스크로우 직원은 당사자 양측을 위한 대리인이다. 실제적으로 당사자들은 대개 에스크로우 회사 또는 에스크로우 담당 부서에 자신들의 거래를 관리할 권한을 부여한다.

에스크로우 대리인과 에스크로우 당사자 사이의 관계에는 신용이 매우 중요하다. 즉 대리인은 신의를 다하여 행위해야 하며 의뢰인의 신뢰와 신용을 보호할 의무를 진다. 이러한 신용상의 의무는 에스크로우 업무에 있어서 가장 기본적인 것이고 에스크로우 담당자의 윤리적인 행위에 관한 규제의 대부분이 이 점에 관한 것이다

캘리포니아에서는 여러 부문의 전문인들이 에스크로우를 수행하고 있다. 에스크로우 담당자는 각 부문별로 주법에 의한 감독을 받으며, 에스크로우 업무만을 위하여 구성된 회사만이 에스크로우 면허를 취득하도록 요구하고 있다.<sup>9)</sup>

---

8) 이성근, 전계서, p.30.

9) 이성근, “부동산 투자회사(REITs) 및 에스크로우제도의 정착방안”, 한국부동산정책학회 특강자료, 2001.9, p.25.

#### 가. 독립적인 에스크로우 회사

에스크로우 업계에서 일반적으로 사용되는 에스크로우 대리인 (Escrow Agent)이란 용어는 에스크로우 업무만을 취급하는 회사에 국한된다. 이들은 주 정부로부터 대리인 면허를 취득해야 한다.

면허를 신청할 때는 에스크로우 규제법 17202항(Escrow Regulations, Section 17202)으로 알려진 캘리포니아 재정법에 따라 보증금으로 10,000달러를 예치해야 한다. 에스크로우 회사는 자금, 유통증권, 수표, 회사나 고객의 신탁계정에 접근할 수 있는 직원 개개인이 손해를 보증할 수 있는지도 살펴야 한다(Section. 17203.1).

에스크로우 회사는 항상 채무액 보다 최소한 10,000달러 이상의 유동자산을 포함하여 최소한 총액 10,000달러 이상의 확실한 자산을 보유해야 한다(Section. 17210). 회사의 첫째 지점은 상기의 50%에 해당하는 자산을 보유해야 하며 그 외의 각 지점은 상기의 25%에 해당하는 자산을 보유해야 한다.(Sec. 17210)

재정법은 이상의 보증금과 총 자산에 덧붙여 일정한 경험을 면허취득 요건으로 지정하고 있다. 각각의 에스크로우 회사 조직에는 소유주나 간부 또는 직원 중에 최소한 5년 이상의 에스크로우 업무의 경험을 가진 자가 있어야 한다. 에스크로우 면허는 캘리포니아 주의 경우 에스크로우 업무를 감독하는 캘리포니아 법인(California Commissioner of Corporations)에서 발급한다.<sup>10)</sup>

#### 나. 금융기관의 에스크로우 부서

대부분의 제1금융권(시중은행, 지방은행, 중소기업은행)과 제2금융권(신협, 보험회사, 금고) 및 보험회사들은 고객을 위한 서비스로서 에스크로우 부서를 운영하고 있다. 이들은 자기 기관의 직원에게 용자, 신탁계좌, 재산 관리를 위탁하고 있는 사람과 사업체에게 한 장소에서 모

---

10) 이성근, “부동산 투자회사(REITs) 및 에스크로우제도의 정착방안”, 한국부동산정책학회 특강자료, 2001.9, p.26.

든 업무를 해결할 수 있도록 서비스를 제공하고 있다. 시중은행은 국가로부터 공인 받았는지 또는 주정부로부터 공인 받았는지에 따라 여러 기관의 감독과 규제를 받는다. 시중은행은 연방준비은행(Federal Reserve Bank; The Fed)의 회원일 수 있으며, 그 경우 자동적으로 연방예금보험공사 (Federal Deposit Insurance Corporation; FDIC) 소속이 된다. 캘리포니아 주의 대다수의 은행이 그러하듯이 연방준비은행의 회원인 경우에는 연방준비은행의 감독을 받는다. 연방준비은행과 기타 국립은행들은 연방준비은행의 회원 가입 여부와 상관없이 통화감사국(Comptroller of the Currency)에서 인허가를 발급 받고 감독 받는다.

저축용자기관(Savings and Loan Institutions) 또한 국가나 주 정부에서 허가를 받을 수 있으며 적절한 기관에서 이를 규제하는데 대체로 연방주택용자은행 위원회(Federal Home Loan Bank Board)가 이러한 규제를 하고 있다. 저축용자기관은 캘리포니아의 부동산 매입에 필요한 용자의 대부분을 제공하고 있다. 보험회사도 부동산 매입 용자를 제공하며, 보험회사의 에스크로우 부서는 저축용자기관과 같이 보험회사가 실제로 사업을 하는 다른 주의 법에 위반되지 않는 방식으로 에스크로우를 하더라도 각 회사가 허가를 받은 주의 보험감독관(Commissioner of the state)으로부터 감독을 받는다.

#### 다. 변호사

변호사는 일상적인 법률 대행업무의 일부로서 고객을 위하여 에스크로우 업무를 행할 수 있다. 이들은 직접적으로 감독관의 규제를 받지 않지만 자신이 속한 주에서 시행되는 모든 법과 규칙을 준수해야만 한다. 사실상 변호사는 미국의 아무 주에서나 에스크로우를 행하도록 허가받은 유일한 대리인이다.

캘리포니아와 다른 지역의 차이점은 1850년 캘리포니아 주가 미연방에 합류한 직후 스페인과 멕시코의 상충적인 무상 토지 불하(Land Grant practices)과정에서 기인한 복잡한 소유권 등기를 해결하는데

큰 힘을 발휘한 권원보험회사들이 취한 조치에서 유래한 것이다. 당시 권원보험회사들은 북부와 남부로 나뉘어 두개의 거대한 연합을 이루었는데 각자의 지역에서 에스크로우 관행을 만들었으며 현재 존재하고 있는 북부와 남부의 차이는 이 때로부터 유래된 것이다.

#### 라. 부동산 중개업자

부동산 중개인은 자신이 매수인이나 매도인을 위하여 대리인 역할을 하는 거래에 직접적으로 관련된 에스크로우 업무만을 수행할 수 있다. 이들은 반드시 주정부의 부동산 관리국(State Department of Real Estate)에서 발급한 부동산 중개인면허상의 주소에서 에스크로우를 수행하여야 한다. 부동산 관리국이 부동산 중개인들의 에스크로우 업무를 감독하고 규제하지만 다른 경우와 마찬가지로 이들도 법을 준수해야 한다.<sup>11)</sup>

## 제 2 절 에스크로우제도 도입의 필요성 및 고려사항

### 1. 도입의 필요성

우리 나라의 지금까지의 부동산 중개는 통상 동네 부동산 중개업소를 통해 이루어져 왔다. 이 때 중개업자는 권원에 대한 확인을 등기부의 확인절차 정도로만 그치고 그 이상의 매물에 대한 자세한 확인설명이나 하자에 대해서는 전혀 언급하지도 않고, 이로 인한 문제 발생시 후속책임에 대해서는 거의 무방비 상태나 다름없는 부동산 거래를 해 온 것이 사실이다. 더욱이 매수인은 계약금과 중도금을 지불했다 하더라도 매수인의 이름으로 등기가 이뤄지지 않으므로 잔금을 치르고 소유권 이전등기를 완료할 때까지는 거래사고에 대하여 매수인에게는 아

---

11) 이성근, “부동산 투자회사(REITs) 및 에스크로우제도의 정착방안”, 한국부동산정책학회 특강자료, 2001.9, p.27.

무런 대책이 없는게 현실이다

우리 나라 부동산 시장은 부동산 거래가 불투명하고 부동산 매매사기 및 기타 여러 부작용이 많으나, 부동산 거래와 관련되어 있는 여러 이해관계인을 보호하는 제도적 장치가 부족하다. 따라서 현실에서 다음과 같은 이유들로 인해 에스크로우제도의 도입이 필요하게 되었다.

첫째, 에스크로우제도의 가장 큰 장점은 동시이행의 효과가 있다는 점이다. 동시이행의 효과란 에스크로우 회사가 매수인에게 돈을 지급하는 동시에 매도인에게 소유권을 이전등기가 이루어짐을 의미한다.

둘째, 매도인과 매수인 등의 매매당사자들이 합법적으로 매매가 종결될 때까지 매매대금 등 금전을 직접 거래하지 않기 때문에 우리 나라 부동산 시장에서 발생할 수 있는 부동산 거래 사기 사건들을 사전에 방지할 수 있다.

셋째, 에스크로우 회사에 소유권 이전에 필요한 모든 업무를 맡기는 경우에는 모든 것을 한 곳에서 관리하기 때문에 업무진행이 일률적이며 절차가 신속·정확하다. 또한 의뢰인의 돈과 중요한 문서들이 이해관계가 없는 제3자, 즉 에스크로우 회사의 법적인 책임 하에 안전하게 맡겨진다.

넷째, 부동산의 소유권이 이전되기 전에 부동산의 모든 조건이 충족되었는지 감시해 주고 자금과 문서의 교환소 역할을 제공해 준다.

다섯째, 부동산 거래의 투명성이 확보되어 취득세, 등록세, 양도소득세, 등 각종 부동산관련 세원의 누수를 최소화 할 수 있다.

여섯째, 권원보험제도가 에스크로우제도와 동시에 병행되어 부동산 소유권 및 목적부동산의 권리하자등에서 관련 당사자들을 보호할 수 있다.

일곱째, 우리 나라 부동산 시장에 이미 도입된 주택저당증권(MBS)의 운영시 많은 도움이 될 수 있다. 그 이유는 소비자가 용자를 받을 경우 복잡한 서류의 정리 및 금전배분을 에스크로우 회사에서 담당하여 금융기관과 상호 보완적 역할을 수행할 수 있어 부동산 거래의 원활을 꾀할 수 있기 때문이다.

## 2. 도입시 고려사항

### 가. 부동산 Escrow회사 또는 기관의 신뢰성 확보

부동산 거래이행보증을 담당할 주체에 대한 신뢰성은 제도 도입시 고려되어야 할 가장 중요한 문제이다. 부동산 거래이행보증의 업무자체가 상당히 큰 자금이 거래되고 운용되기 때문에 부동산 거래이행보증회사의 신용도 자체가 사고의 방지에 대한 중요한 척도가 되기 때문이다. 따라서 초기에는 정부나 정부산하기관에서 그 업무를 담당하여 공공성을 부여하는 것이 바람직하다. 부동산거래이행보증회사를 민간기업이 설립하는 경우에도 일정규모 이상으로 설립하되 정부의 인가나 허가를 받도록 하며, 운영에서도 엄격하게 감독을 받도록 하여 신뢰성을 확보할 필요가 있다.

### 나. 부동산 거래이행보증 회사 또는 기관의 업무처리능력 및 관리경험 문제

외국의 부동산 거래이행보증 회사가 하는 업무의 영역은 권원보험 관련업무, 자금의 배분, 금융관련업무 등이다. 이러한 사실을 종합하여 볼 때 이들 업무를 수행하기 위하여는 거래이행보증회사에는 변호사, 법무사, 공인회계사, 세무사 등이 있어야 한다. 관리경험을 위한 교육문제는 부동산 거래이행보증의 주체가 어느 곳이 되든 부동산 거래이행보증 직원들을 일정기간 동안 교육하는 특별한 사전교육제도가 필요하다.

### 다. 수수료 문제

제도 도입시 해결해야 할 또 하나의 과제가 부동산 거래이행보증 수수료의 문제이다. 이 문제는 소비자들의 반발 및 이의를 유발시킬 수 있기 때문이다. 이 제도가 가장 발달된 미국에서는 0.1-0.2%의 수수료를 받고 있으나 오랜 기간동안 이러한 제도 없이 부동산거래를 해 온

우리나라 국민들의 정서에 대하여 어떻게 이 제도를 접목시키고 이해시키느냐에 문제의 초점이 있다.

이 제도가 우리나라에 꼭 필요한 제도인가, 또는 무엇 때문에 우리가 추가적인 비용을 지출해야 하는가라는 문제를 제기할 수 있기 때문이다. 그러므로 초기단계에서는 제도에 대한 홍보도 필요하겠지만 다양한 상품을 개발하여 필요부분만 간소화하여 도입함으로써 수수료를 최소화한 상품과 모든 것을 보장하되 수수료가 좀 더 비싼 상품 등 다양한 방법들을 생각해야 할 것이다.

이의 도입시에는 어느 정도의 수수료가 가장 적합한지에 대한 정확한 조사를 다시 실시하여 이를 바탕으로 수수료율을 결정하여야 한다. 이 때의 수수료는 원칙적으로 시장의 자율에 맡기는 것이 바람직할 것으로 보인다.

#### 라. 소비자보호장치

선진국에서도 부동산 거래이행보증 직원의 횡령사고가 일어나고 있다. 이러한 문제점을 보완하기 위해서 미국의 경우와 같이 부동산 거래이행보증 회사 자체를 보험에 가입시키는 방법을 취해야 한다. 이는 일종의 재보험으로 보험금액은 부동산 거래이행보증의 운영주체 또는 도입환경에 따라 달라질 수는 있겠지만 보험의 가입은 반드시 필요하다. 이를 통하여 소비자의 불신을 막을 수 있고 안심하고 거래를 할 수 있기 때문이다. 부동산 거래이행보증의 운영주체가 공적기관일 경우에는 다른 방안이 제시되거나 보험제도가 불필요할 수도 있다.

### 제 3 절 권원보험제도의 개요

#### 1. 권원보험의 의의

권원보험이란 부동산의 매입시에 대금으로 지불하고 얻게 되는 권

리들에 대한 일종의 보증수단이다. 권원보험은 매입하고자 하는 부동산의 소유권과 일체의 서류에 등기된 내용이 같다는 것을 인정해 주는 역할을 한다. 즉, 부동산등기부<sup>12)</sup>를 믿고 거래한 자를 보호하지 못하는 현행 우리 나라 등기제도를 보완할 수 있는 보다 구체적인 부동산권리 보호제도라 할 수 있다.<sup>13)</sup>

부동산은 일반적으로 권원관계가 매우 복잡하여 분석 당시에는 파악할 수 없는 권원상의 하자가 추후에 발견됨으로써 예상치 못한 손실이 발생할 우려가 있으며, 더욱이 부동산은 일반재화와는 달리 그 경제적인 가치가 매우 크기 때문에 단 한번의 판단착오로 막대한 재산을 잃게 되는 불행에 처할 우려가 있다.

부동산권원보험은 문서위조, 사기, 선순위담보권 등 등기부로 발견할 수 없는 잠재된 위험으로 인해 피보험자의 부동산권원에 하자가 생길 때 이를 보상해 주는 보험이다. 따라서 부동산거래사고를 미연에 방지하기 위해서는 부동산거래와 관련된 제도적, 법률적, 경제적인 전문지식과 경험을 갖추어야 한다. 그러나 이와 같은 전문지식과 경험을 갖추기는 현실적으로 그 한계가 있으므로, 부득이 부동산거래사고가 발생하였을 경우는 선의의 피해를 최소화 할 수 있는 구제방법의 제도화가 요청되고 있으며, 바로 이러한 권리관계의 불확실성으로 인한 피해를 담보하기 위한 제도가 부동산권원보험제도이다.

즉, 권원보험이란 부동산 매입시 대금을 납입하고 얻게 되는 권리들에 대한 일종의 보증수단이다.

## 2. 권원보험의 특성

권원보험은 그 대상이 부동산의 권원상실로 인한 손해를 보상하는

---

12) 부동산등기부란 부동산에 관한 권리관계(구분건물의 표시와 소유권·지상권·지역권(地役權)·전세권·저당권·권리질권(權利質權))와 부동산의 표시(임차권의 설정·보존·이전·변경, 처분의 제한 또는 소멸)에 관한 사항을 기재하는 장부로서, 등기란 바로 이 장부에 기재하는 것을 뜻하기도 한다.

13) 이계연 외, 「부동산 권리보험과 권리분석」, 서울: 부연사, 2002, p.25.

것이기 때문에 부동산등기법과 보험관련법의 규제를 받게 되며 이로 인해 아래 표와 같은 특징들을 가지고 있다.

가. 보험의 성격

우연한 위험을 분산하는 기능대신 1차적으로 부동산거래에서 발생하는 권원의 하자로 인한 손실을 사전에 예방하고(권원조사기능), 2차적으로 권원조사에서 발견하지 못한 숨은 하자로 인한 손실을 보상하는 기능을 한다.

나. 권원보험과 일반보험과의 차이

권원보험은 일반보험과 달리 <표 2-3>와 같은 차이점을 갖고 있다.

<표 2-3> 권원보험과 일반손해보험의 비교

구분	권원보험	일반손해보험
목적	위험의 제거 및 손실의 예방	위험의 인수 및 손실의 분산
담보위험 (보험사고)	과거에 발생한 권리(소유권, 저당권)의 하자로 인한 손해	계약 체결 후 발생하는 손해
손해빈도	낮음	높음
계약여부	계약불가	계약가능
보험기간	종기가 미확정	시기/종기가 확정
보험료	보험기간에 관계없이 일정	보험기간에 따라 증가
보험료 구 성	사업비 비중이 높고 위험보험료의 비중이 낮음	위험보험료의 비중이 높고 사업비의 비중이 낮음
전문성	타 보험 겸업금지(미국)	타 보험 취급가능

※ 자료 : 동양화재보험, “기초교육자료”, 2001

다. 계약해지의 금지 및 보험료지급 회수

권원보험계약은 권리보험자나 권리보험계약자 그 어느 당사자에 의하여도 해지될 수 없다. 만약 권리보험에 있어서 일단 보험계약이 성립

된 후에 피보험자의 귀책사유로 인하여 보험계약이 해지된다면 피보험자는 불안하여 권리보험을 이용할 수 없을 뿐 아니라 보험계약의 목적 달성할 수 없다. 보험자 측면에서 볼 때도 보험기간 중에 보험계약이 중도에 해지되어 해약환급금을 지불해야한다면 그 기간에 이미 투자한 막대한 조사경비를 감당할 수 없기 때문이다.

권원보험은 보험료는 보험기간에 상관없이 일정하며 피보험자가 부보된 재산의 이익을 보유하는 전기간을 통하여 단 1회만 지급된다.<sup>14)</sup> 그러므로 권원보험에 있어서는 계속보험료의 개념은 존재하지 않으며 계속보험료불 지급을 이유로 한 보험계약의 해지도 없다.(우리 상법 제 650조 제2항 참조)

#### 라. 기 발생한 권리의 하자를 담보

권원보험의 보험사고는 보험에 가입된 부동산권원의 하자로서 권원조사에서 밝혀진 하자과 보험기간 개시이후 발생한 하자는 제외된다. 즉 권원보험의 하자과 인한 손해만을 담보하는 것이 원칙이다. 따라서 거래의 불확실한 위험으로 인한 손해를 담보하는 일반 손해보험과는 다르다. 일반적으로 권원보험의 담보범위에서 제외되는 사항은 법, 명령, 경찰작용에 의하여 야기된 손해, 토지수용권행사로 인한 손해, 보험증권발행일 이후에 생긴 하자과 야기된 손해, 피보험자가 아직 지급을 청구 당하지 아니한 손해, 피보험자가 알고 있는 하자과 인한 손해 등이다.<sup>15)</sup> 또한, 보험계약자나 피보험자가 계약체결시 알고 있던 권원의 하자과 권원보험자에게 알리지 아니한 경우에도 그 하자과 인한 손해는 보상하지 아니한다.<sup>16)</sup>

#### 마. 보험자의 권원방어의무

권원보험자(권리보험회사)는 권원을 위협하는 소송, 즉 모든 법률적

14) 商事法研究, 제20권, 제3호, 2001, p.105.

15) 商事法研究 제20권 제3호, 2001, p.105.

16) DeWitt, III, op.cit., p.23.

인 소송이나 소송이외의 청구에 대하여 자신의 비용으로 피보험자를 대위하여 권원을 방어할 의무가 있다.

#### 바. 보험료지급 의무자와 보험금액

다른 보험에 있어서 보험료지급의무는 보험계약자가 지는 것이 원칙이지만, 권원보험에 있어서는 보험계약자와 보험료지급의무자가 다를 수 있다. 권원보험의 보험계약자는 부동산매수인<sup>17)</sup> 또는 저당권자이다. 권원보험료는 부동산매수에 수반되는 비용 또는 담보설정비용으로 간주되기 때문에 소유자권원보험에서는 당사자간 합의나 지역별 관행에 따라 보험료지급자가 결정된다.

권원보험은 소유자권원보험에 있어서는 부동산의 가격을, 대출자권원보험에 있어서는 피담보채권을 최고액으로 하여 보험사고시 발생한 손실을 한도로 지급된다.

#### 사. 낮은 손해율과 높은 사업비용

권원보험은 권원조사를 통하여 보험사고를 사전에 예방하는 효과가 있기 때문에 손해율이 낮은 반면 권원조사에는 공인중개사, 법무사 등 부동산에 관한 전문 지식인을 포함한 많은 조직과 운영비용이 소요되므로 사업비용이 높다.

#### 아. 존속기간과 피보험자

소유자권원보험에서는 피보험자가 그 부동산을 소유하는 한 보험보호가 계속된다. 그러므로 보험기간의 종료시점이 불분명하다. 이는 다른 보험계약의 보험기간이 일정한 기일의 도래로 만료되는 것과 다르다. 소유자권원보험의 경우에 보험은 보험에 부쳐진 부동산의 매수인이 당해 부동산을 보유하고 있는 동안만 유효하다. 따라서 피보험자가

---

17) 미국에서는 부동산매도인이 권리보험회사에 청약하는 경우도 있다. Jennings, op.cit., p.470.

보험의 목적을 양도한 때에는 양수인은 보험계약상 권리와 의무를 승계한 것으로 추정한다는 상법규정(제679조 제1항)은 적용될 수 없다. 계약을 통하여 부동산을 취득한 매수인은 새로이 권원보험에 가입하여야 한다. 다만, 부동산할부매입계약의 경우에 그 할부계약존속 중에는 부동산매수인은 동 보험의 피보험자이다. 또한 상속의 경우와 같이 법률의 규정에 의하여 부동산이 양도된 때에는 상속인을 피보험자로 하여 보험계약의 효력은 유지된다.

대출권원보험은 모기지 즉 저당권부 대출채권의 권리자 즉 피담보채권자가 피보험자로서 피담보채권이 변제될 때까지 보험계약은 존속한다. 만일 대출금의 상환이 이루어지면 그만큼 권원보험자의 책임은 축소된다. 소유자권원보험에 있어서와는 달리 법률행위에 의한 저당권부채권의 양수인도 보험료의 추가지급없이 피보험자가 된다. 이는 저당권부채권의 유동화에 기여한다. 그러나 법률이 정하는 바에 따라 담보부채권의 양수인이 된 자는 피보험자가 되지 못한다. 미국에서는 저당권부채권의 유동성을 높이기 위하여 정부기관이 저당채무의 이행을 보증하는 경우, 그 채무를 이행한 정부기관이 피보험자가 되기도 한다. 그러나 모든 보증인이 전부 피보험자로 되는 것은 아니며 정부기관에 국한된다. 또 채권자가 저당권을 실행하여 확보된 담보부동산의 소유권을 전부취득하게 되면 대출자권원보험은 소유자권원보험으로 전환되고 저당권자는 이제는 담보부동산의 소유자로서 권원보험의 피보험자 지위를 유지한다.<sup>18)</sup>

#### 자. 경기 순환성

권원보험은 부동산 경기변화와 금융대출 등 보험외적 요소의 영향을 크게 받으므로 영업수익도 경기변화에 순화되는 특성을 지니고 있다.

#### 차. 전문성

캘리포니아 보험법(California Insurance Code) 제12360조에 의하면

---

18) 이계연 외, 『부동산 권원보험과 권리분석』, 서울: 부연사, 2002, pp.33~39

권원보험사업의 전문성으로 인하여 권원보험회사는 타 보험을 경영하지 못하도록 규정하고 있다. 이는 권원보험사업의 철저한 사전 조사업무의 전문성을 강조한 것이다.

### 3. 권원보험의 기능

권원보험의 기능은 다음의 세가지 정도로 요약할 수 있다.

첫째, 거래대상 부동산의 “시장성 있는 권원“을 보장하여 부동산거래의 안전을 강화한다. 우선 권원보험은 거래대상 부동산의 하자여부를 사전에 조사하여 줌으로써 거래안전에 기여한다. 부보되는 부동산의 하자가 보험자의 권원조사과정에서 밝혀지면 보험자는 당해 하자는 담보에서 제외된다는 사실을 청약자에게 알림으로써 청약자는 당해 부동산거래를 종결하기 전에 문제의 발견된 하자를 치유할 기회를 얻게 된다.<sup>19)</sup> 만일 부동산거래 후에 하자가 밝혀진 경우에는 보험보상이 이루어짐으로써 부동산거래자를 보호하게 된다.

둘째, 저당권의 유동화로 신용을 창출한다. 금융기관이 부동산을 담보로 대출을 실행하고 취득한 저당권을 다른 금융기관에 매각하거나 다시 유통시켜 대출자금을 재조달하는 이른바 2차 저당시장을 형성한다.<sup>20)</sup>

셋째, 권원보험은 소득재분배의 기능을 한다. 이는 이 보험의 보험료구조가 누진율체계라는 데에 기인하는 것이다. 즉 고액보험계약자로부터 소액보험계약자에게 보조금이 이전하는 효과가 있다.

위와같이 권원보험의 활용은 일반인의 부동산거래, 은행의 모기지론, 경매 등으로 생기는 권리의 안정성을 높이므로써, 이는 대출시장과 부동산거래 시장의 활성화에 기여할 것으로 예상된다. 또한 권원보험은 한국시장에 투자하려는 해외투자자들의 불안요소와 위험요소를 해소하여 투자를 촉진하며, 부동산유통질서의 선진화에 기여할 것으로 기대된다.

19) 商事法研究 제20권 제3호, 2001, p.112.

20) 차일권, “미국의 권원보험제도”, 『화재특종보험』 제7호, 보험개발원, 1995.5, p128.

## 제 4 절 권원보험의 종류

### 1. 소유자권원보험

부동산소유자의 권원을 보호받기 위한 보험이다. 즉 부동산소유자가 피보험자가 되는 경우를 말한다. 현매도인 및 전매도인이 부동산에 대한 확실한 권원을 소유했는지, 그리고 그들이 그 권원을 완전히 양도해 줄지 절대적으로 확신할 수 있는 방법이 없다. 심지어 소유자가 권리증서와 그 토지에 대한 소유권을 갖고 있다 할지라도 본인이 알지 못하는 권리에 대한 하자나 결함이 있을지도 모르기 때문에 확실한 권원을 소유하지 못할 수도 있다. 즉 매수인이 구입하는 부동산은 암거래, 서류위조, 이혼소송, 사기, 강박, 무권대리 등의 특수한 과거의 부담을 지고 있을지도 모르는 부동산에 권리를 보호하기 위해 이 권원보험에 가입해야 하는 것이다.

### 2. 대출자권원보험

주택담보대출자가 대출금의 상환을 보호받기 위해 취득하는 부동산 권리를 보호받기 위한 것이다. 즉 부동산담보권자가 피보험자가 되는 경우이다. 부보된 부동산의 저당권상 하자로 인한 저당권자의 권리의 상실 또는 완전성의 침해로 인한 손해 및 부동산 권리의 하자에 따른 권리방어비용 등 각종 비용손해를 보장하기 위한 보호이다.

### 3. 캘리포니아 부동산권원협회(CLTA)의 권원보험

캘리포니아 토지권원협회(California Land Title Association: CLTA)보험은 캘리포니아주에서 처음으로 도입한 제도로 현재 네바다주나 아리조나주에서도 사용되고 있다. 이 보험은 제한적인 것으로 공공증서에 나타나 있는 하자만을 보장하며 나타나 있지 않은 결함들은

보장되지 않는다. 권리의 불법적인 확장(경계침범), 지역권, 경계선의 오차, 부동산 소유권에 대한 권리관계 등 부동산 자체의 조사나 탐문을 통해서만 발견 가능한 하자들은 이 보험에서는 보장받지 못한다.

대다수의 권원보험 회사들은 소유자에 대해 다음과 같은 두 가지 보증에 반드시 가입하도록 하고 있다. 첫째로 인플레이션 보증이 있으며 이 보증은 자동적으로 보험금액을 인플레이션에 따라 조정하게 되는데, 추가 비용은 요하지 않는다. 예를 들면 \$100,000짜리 주택이 이듬해 \$110,000이 되었을 때, 본 보험은 인상된 주택가격에 대하여 보장을 해준다. 둘째로, 거주 소유자 보증은 1~4가구가 거주하는 공동주택에 직접 거주하는 소유자들만 보장받게 되는데, 통행권, 지역권, 경계침범, 용도제한, 지역지구제, 세금, 선취특권, 및 광업권 등과 같이 등재되어 있지 않은 하자들을 보장해 준다.

이런 항목들이 권원보험에 포함되어 있지 않을 때에는 약간의 추가적인 비용을 지불하고 소유자 보증을 통해 가입할 수 있다.

#### 4. 토지권리협회(ALTA)의 권원보험

미국토지권원협회(American Land Title Association: ALTA) 보험은 원래 대규모 용자기관들이 통일된 권원보험을 필요로 하여 고안된 보험이다. 공공증서에 나타나 있는 하자뿐 아니라 물건의 조사로서만 확인 가능한 하자들도 보장해 준다. 본 보험은 CLTA에서 보장되지 않는 다음과 같은 사항들을 보장한다. 등재되어 있지 않은 유치권, 수로권 및 채광권, 미등기 지역권, 미등기 된 세금 및 국세 압류등이다.

ALTA 보험은 금융업자들에게는 매우 중요한 보장보험이다. 당해 부동산에 대한 우선 특전은 등기요청시가 아니라 등기 당시에 효력을 발생하기 때문에 등기의 순서는 매우 중요하다. 그래서 시간상 먼저 등재된 우선권을 가진 선취특권 또는 저당권이 금융업자들에게는 매우 중요한 고려사항이다. 융자액을 보장받기 위해서 채무자들에게 이 보

협의 가입을 권하는 것이다.

에스크로우 지침서상에 금융업자에 의해서 요구되는 기타 다른 조항들은 만일 그 조항들이 보험가입이 가능한 조항들이라면 권원회사(title company)는 이를 지침서에 첨가시키고 그 비용은 대출받는 사람이 지불하게 된다.<sup>21)</sup>

## 5. 토렌스권원제도

미국의 일부 지역에서는 부동산 권리를 보장해주는 또 다른 제도로써 토렌스권원제도(Torrens Title System)를 이용하고 있다. 토렌스제도라고도 불리는 이 제도를 시행하고 있는 해당지역 등기소 담당자는 그 해당지역의 부동산과 관련하여 존재하는 관련 기록을 보유하고 있다. 토렌스제도의 등기로 공시수단을 바꾸는 것이 모든 등기소가 동일한 것은 아니다. 매수인과 매도인은 토지가 매입되거나 저당 잡히기 전에 토렌스등기를 위한 공판을 위해 법정에 출두해야 한다. 등기소 담당자는 기록에 의거해 권리에 대한 청구 가능성이 있는 사람에게 공판 통지를 보낸다. 그리고 청구인은 권리가 매수인에게 통보되기 전에 청구 승인을 위한 소송을 제기해야 한다. 법정은 매수인 명의로 등록된 권원에 대한 모든 청구 및 소송을 기각하거나 인정한 후, 권원에 대한 모든 선취특권과 저당이 기재된 토렌스증명서를 새 소유자에게 발급한다. 일단 토렌스증명서가 발부되면 권원은 매매 가능하며 나중에 드러난 하자는 권원상실의 이유가 되지 않는다.

---

21) 이창석, 『부동산업 경영론』, 형설출판사, 2002, p.334.

## 제 5 절 외국의 권원보험

### 1. 미국의 권원보험

#### 가. 시행배경과 발전과정

미국은 대륙법계 국가와 달리 봉건적 법체제를 가진 게르만법<sup>22)</sup>을 전통을 고수하여 물권법정주의<sup>23)</sup>를 채택하고 있지 않는 관계로 부동산 권리에 대한 유형의 강제가 어렵다. 따라서 부동산 권리를 공시하는 방법에 있어서도 부동산 거래시 당사자간에 수수되는 날인증서를 단순히 편철, 비치하는 등록제도(recording system<sup>24)</sup>)을 유지왔다. 그 결과 진정한 권리의 확보를 위해서는 부동산 거래시마다 등록제도를 통해 공시된 권리에 대한 진정여부의 확인절차가 필요하였고, 그 일환으로 부동산 권원조사(title analysis)가 부동산거래에 항상 수반되었다. 그러나 이러한 부동산 권원조사에 의해서도 발견되지 않는 권원의 숨은 하자로 인해 부동산 매수인이나 대출금융기관인 저당권자 등 선의의 거래 당사자가 손실을 입게되는 경우가 발생하였다. 이에 따라 불완전한 부동산권원관계를 신뢰한 선의의 제3자를 보호하기 위한 차원에서 부동산권원보험을 개발, 운영하게 되었다.

#### 나. 각종 규제사항

(1) 일반규제 : 부동산권원보험사업자에 대하여 일반손해보험사업자와는 다른 규제관련 법규를 두고 이를 주법으로 채택하는 형태를 띄고 있다. 권원보험은 부동산거래 시 일반대중의 이익과 매우 관련이 크기 때문에 일반 손해보험보다는 공공적 성격을 많이 부여하고 있다. 텍

22) 로마법에 대응하는 유럽의 법적 전통의 원천이다. 로마법이 법조법(法曹法)·도회법(都會法)·상인법(商人法)이고 성문법주의·통일법주의인 데 대하여, 게르만법은 민중법·농촌법·농민법이고, 관습법주의·분열주의라고 일컬어진다

23) 물권은 법률 또는 관습법에 의하는 외에는 임의로 창설하지 못한다는 원칙.

24) Recording system : 부동산 거래시마다 당사간에 수수되는 날인증서를 단순히 편철, 비치하는 방법

사주의 경우 1928년 권원보험법을 제정, 권원보험회사를 반공기업(semi public utility)으로 규정 보험요율과 약관 등을 주 감독청이 엄격한 규제를 실시하고 있다.

(2) 상품규제(약관규제) : 미국토지권협회(ALTA)가 작성한 표준 약관을 동일하게 적용하고 있다.

⇒ 일반적으로 약관은 4개부분을 구성되어 있다.

- ① 보험인수조항(insuring provision) : 특정 부동산의 권리를 보험의 목적으로 인수하고 특정한 권리의 하자로 인한 피보험자의 손해를 담보한다는 조항
- ② 부보명세서 A(Schedule A) : 보험계약의 주된 내용(policy terms)을 규정(증권번호, 책임개시일자, 보험금액, 보험료, 피보험자, 부보 부동산권리의 종류, 권리자, 부보 부동산의 표시)
- ③ 부보명세서 B(Schedule B) : 권원보험자의 면책사유(exclusions and exceptions from coverage)로 I, II부로 구성되어 있고, I 부분은 일반적으로 보상하지 않는 손해규정, II 부분은 당해부보 부동산권원에 대한 권리조사시 밝혀진 구체적인 권리의 하자 종류를 열거
- ④ 보험조건등 약관(condition and stipulations) : 각종 용어의 정의, 보험계약의 계속, 권원보험자의 방어의무, 피보험자의 통지 및 협력의무, 보험금 청구와 지급방법, 보험자 대위<sup>25)</sup>

#### 다. 시장현황 및 향후전망

##### (1) 市場規模

권원보험의 연간보험료 규모(1996년 기준)는 약 50억 달러로 미국 손해보험 산업에서 차지하는 비중은 1.8%이고, 76개 보험사가 영위 중에 있다.<sup>26)</sup> 또한 인플레이션과 경제여건 악화로 인한 부동산 시장의 위축으로 1999년 중반 이후 미국 권원보험 시장규모는 감소추세에 있

25) 동양화재보험, "권원보험 기초교육자료", 2001

26) 동양화재, "권원보험 기초교육자료", 2001

다. 1999년의 이자율 인상과 GDP(Gross Domestic Product)성장률의 급격한 둔화로 권원보험 산업의 2000년 3/4분기 영업수익은 전년동기 대비 13.1% 감소한 것으로 나타났다.

영업이익 및 특수수익이 감소하는 가운데 손해율은 증가추세를 보이고 있어 권원보험사들의 수익구조 악화는 지속될 것으로 전망된다.

<표 2-4> 미국 권원보험사 경영실적

(단위 : \$)

구분	1995	1996	1997	1998	1999	2000 3/4
경과보험료	3,756,319	4,613,322	5,062,219	6,758,602	7,339,474	4,834,071
영업이익(손실)	(11,927)	85,429	126,181	257,078	171,283	28,346
순 투자수익	164,359	187,261	184,639	296,155	276,103	190,562
손해율(%)	5.80	4.80	4.80	3.90	4.18	4.74
사업비율(%)	94.50	93.50	93.10	92.50	93.68	94.82
합산비율(%)	100.20	98.40	97.80	96.50	97.86	99.56

주: 동 자료는 Fitch IBCA가 평가하는 권원보험사들의 실적임

※ 자료: Fitch IBCA, *Review & Outlook: 2000-2001*, 2001.1.16

현재 효율성 증대를 위한 M&A(Mergers and Acquisitions) 현상이 지속과 함께, 개별 권원보험사들은 원-스톱 서비스 제공이 가능하도록 부동산 관련 업무 등으로 업무영역을 확장하고 있는 추세다.

미국의 경험실적으로부터 영업이익률을 추론하면 2.6%이다.

$$\begin{aligned} \text{보험영업이익률} &= 100 - (\text{손해율} + \text{사업비율}) \\ &= 100 - (6.7 + 90.7) = 2.6 \end{aligned}$$

또한 권원보험은 보험외적인 요인 즉, 주택가격의 탄성치와 밀접한 관계가 있음을 알 수 있다. 즉, 주택경기가 호황일 때 권원보험의 이익률도 높아지며 불황일 때 낮아짐으로서 경기순환적이다.<sup>27)</sup>

27) 동양화재보험, "권원보험 기초교육자료", 2001

## (2) 市場構造

과반수이상의 州에서 권원보험의 판매를 전업사에만 허용하고 있으며 또한 권원보험사의 일반보험 판매를 불허하고 있다. 이는 과거 권리보험사들이 은행의 자회사였던 관계로 보험업과 은행업을 분리하고자 한 클래스-스티걸법의 영향에 따른 것이다.

1980년대 이후 성장 및 효율성 증진을 위한 흡수·합병이 지속된 결과 1990년 80여개에 달하던 권원보험사는 현재 50여개로 감소하였다.

현재 상위 5개 보험그룹의 시장점유율이 89%에 달하고 있어<sup>28)</sup> 일반보험산업에 비하여 시장집중도가 아주 높게 나타난다. 이와 같이 효율성 증진을 위한 상위사들 간의 M&A가 활발히 진행된 결과 市場獨寡占化 현상이 심화되고 있다.

<표 2-5> 1999년 보험사 그룹별 시장점유율

권리보험사		영업이익 기준(%)	수입보험료 기준(%)
전국적 대형그룹사	Fidelity National Financial/Chicago Title	27.9	29.0
	LandAmerica Financial Group	21.6	21.4
	First American Financial Group	21.0	21.5
	Stewart title Group	9.7	10.3
	Old Republic	6.0	6.4
지역 보험사	Attorney's Title Insurance Fund of 리	2.7	2.4
	American Pioneer Title Insurance Co.	1.2	1.2
	Connecticut Attorneys' Title Insurance Co.	0.4	0.4

자료: Fitch IBCA, *Review & Outlook: 2000-2001*, 2001.1.16

## (3) 向後展望

1991년 3월부터 지속된 미국의 사상 최장기 경기확장은 권원보험 시장 확대에 결정적인 요인으로 작용하였으나, 최근의 경기악화로 인해 신규 주택건설 및 거래규모가 위축을 보이고 있다. 2000년 3/4분기 이후 미국 GDP 성장률의 급격한 둔화로 권리보험시장은 성장 한계를 보일 것으로 전망된다.

28) Fitch IBCA, 「Title Insurance Ratings Criteria」, 2001.3.31

또한 경쟁력 확보를 위한 제휴·합병과 함께 보험수요 위축을 만회하기 위한 해외진출 노력의 가속화되고 있다.

- 현재 미국권원보험협회가 은행의 진입을 저지하고 있지만 GLBA(Gramm-Leach-Bliley Act)에 따라 겸업화가 전면적으로 허용될 경우 치열한 경쟁에 따른 급격한 산업재편이 예상된다.
- 캐나다로 미국의 4개 보험사가 진출하여 영업활동을 하고 있다. 이중 First American이 최초로 진출 시장의 97%를 점유하고 있다.
- '90년대 중반이후 유럽시장에도 진출하여 영업활동을 전개하고 있으며, 프랑스에서는 1999년에 AXA의 Courtage를 통해 보험상품을 판매하고 있다. 또한 스페인에서도 2000년 Marsh를 통해 상품을 판매하고 있다.
- First American Title Insurance Company는 유럽 전지역에 보험영업을 확대하고 있고, 1996년 6월에 프랑스, 독일, 스페인, 이탈리아, 2000년 6월에는 덴마크, 포르투갈에도 확대하였다.

최근 연방준비은행에 의한 금리인하로 시장위축 현상이 어느 정도 상쇄될 수 있겠지만, 금리인하가 권리보험 시장에 영향을 미치기까지는 상당한 시차가 필요하다. 축소되고 있는 장·단기 금리격차 역시 긍정적 영향을 미치겠지만, 1993~1998에서와 같은 모기지 대출의 급격한 증가는 없을 것이다.

<표 2-6> 미국 권원보험사 경영실적

(단위 : %, \$, Mil.)

구 분	1996	1997	1998	1999	2000
모기지 담보이율(30년만기)	7.60	7.10	6.74	7.91	7.13
단기금리(1년만기)	5.52	5.52	5.56	6.53	6.93
신규 주택건설(2000.11)	1,477	1,474	1,617	1,665	1,562
신규 주택매매(2000.11)	757	804	886	907	909
기존 주택매매(2000.11)	4,196	4,381	4,970	5,197	5,150

※ 자료: Fitch IBCA, *Review & Outlook: 2000-2001*, 2001.1.16

## 2. 캐나다의 권원보험

### 가. 부동산등기제도

미국과는 달리 부동산에 대한 주법에 근거한 등기제도(Land Registry System)가 존재하므로 부동산거래에 관한 모든 사항은 등기소에서 보관하는 등기부에 기록되고 있으며 공신력이 있다. 또한 대부분의 주에서는 정부가 등기의 공신력을 확보하기 위하여 정부보증기금(Goverment Assurance Fund<sup>29</sup>))를 운영하고 있다.

### 나. 보험수요의 전개

미국의 투자자들이 캐나다에 부동산 투자를 확대함에 따라 미국에서와의 동일한 부동산권원에 대한 안전성 확보 수요가 증가하게 되었다. 최근 1980년 중반부터 많은 부동산 거래의 빈발과 저당채권화 성행, 그리고 동일 부동산에 대해 반복적으로 매매거래가 발생함에 따라 권원에 대한 확인필요성이 발생하게 되었고 이러한 과정에서 변호사들은 문서상의 약간의 결함을 발견하게 되었다.

미국의 권원보험사들이 1990년초부터 본격적으로 진출하여 영업을 개시하였고, 이들 회사의 초기마케팅은 변호사와 금융기관을 대상으로 한 대출자용 약관(Lenders' Insurance)을 판매하였으며 2차적으로 소요자용 약관을 판매하고 있다.

이러한 초기 접근은 변호사(변호사의 보고서)를 중개인의 역할로 활용하여 사업비용을 경감하기 위함이었고, 또한 구입자는 저렴한 권원보험을 가입하여 부동산 구입에 따른 추가조사비용이 발생하지 않는 혜택이 발생하였다.<sup>30)</sup>

### 다. 권원보험시장

최초로 First American이 진출, 현재는 4개사가 권리보험을 판매중

29) 등기부상의 오류로 인해 이해관계자가 피해를 입은 사람에게 보상하는 기금

30) 동양화재보험, "권원보험 기초교육자료", 2001

이며, First American이 권리보험시장의 97%를 점유하고 있다.

캐나다의 보험요율은 권원보험사가 일괄적으로 인수하는 상품과 변호사의 법률의견을 토대로 인수하는 형태로 운영되고 있으며, 이 양자간의 보험가격의 차이는 크게 나타나고 있다. 변호사의 법률의견을 토대로 하는 경우 미국에 비해 요율수준이 매우 낮지만 이 요율수준이 계리적으로 적정한 요율인지에 대해서는 통계기간이 10여년에 불과해 단정할 수 없다. 대부분의 사람들은 캐나다의 공신력 있는 등기제도로 인해 미국에 비해 고유리스크가 한정되기 때문으로 이해하고 있다.

## 제 6 절 권원보험 도입의 필요성 및 시장규모 전망

### 1. 도입배경 및 필요성

권원보험은 부동산거래안전을 위해 고안된 제도적 장치이다.

정부는 최근 몇년전부터 금융기관의 신규대출여력 확보를 통한 신용채 창출과 외자유치 활성화를 위하여 주택저당채권 유동화제도를 도입하였다. 게다가 2001년 7월부터 시행되는 부동산증권화의 도입으로 주택저당채권(MBS), 부동산투자신탁(REITs: Real Estate Investment Trusts) 부동산뮤추얼펀드 도입 등 부동산증권화가 급속히 추진되고 있는 가운데 권원보험회사와 상품의 진입이 활발히 요구되고 있다. 즉 국내에 권원보험 도입의 필요성은 부동산 거래안전을 위한 제도적 보완과 주택저당채권 유동화 활성화조건에서 찾을 수 있다.

부동산 거래안전 측면에서 보면 우리나라의 등기제도는 공시력은 인정하지만 공신력은 인정하지 않고 있는 점에서 권원보험이 필요하다. 부동산 권리에 대한 공시제도(recording system)가 불완전한 미국에서는 부동산매매 또는 저당권의 설정 매매시 권리보험 가입이 보편화되어 있다. 반면, 등기의 공신력이 인정되는 등 등기제도가 완비된

독일, 스위스 등에서는 부동산 권원보험이 미도입 상태이다

우리나라의 경우 등기의 공신력이 인정되지 않아서 등기와 실제 권리관계가 일치하지 않을 경우, 등기만 믿고 거래한 자는 뜻하지 않는 손해를 입을 가능성이 있다. 또한 우리나라는 등기원인을 증명하는 사문서(매매계약서와 매도증서)등으로 등기절차상의 적법성만을 심사하는 형식적 심사주의제도를 택하고 있다.

또한 우리나라는 등기원인을 증명하는 사문서(매매계약서와 매도증서)등으로 등기절차상의 적법성만을 심사하는 형식적 심사주의제도를 택하고 있다. 따라서 등기절차의 신속을 도모할 수 있으나 허위등기 또는 부실등기가 발생하여 이를 믿고 거래한 사람이 뜻하지 않은 손해를 입을 수도 있다. 부동산 거래사고에 따른 우리나라 피해보상제도는 등기공무원에게 고의 또는 과실이 있는 경우에 한하여 국가배상청구권 행사를 인정하고 있다. 그러나 고의, 과실에 대한 입증상의 문제로 인해 제도적 실효성이 의문시되어 더욱이 등기 공무원에게 과실이 없는 경우에는 효과적인 피해구제책이 없는 것이 현실이다. 따라서 이러한 부동산 등기제도상의 문제점과 손해예방 및 피해보상제도의 불충분한 점을 고려해볼 때 권원보험의 도입이 필요하다고 하겠다.

주택저당채권 유동화 활성화 조건 측면에서도 권원보험의 도입은 필요하다. 우리나라 현행법상 저당권의 유동화를 활성화하기 위한 가장 큰 걸림돌 중에 하나는 부동산등기에 공신력이 없다는 것이다. 즉 저당권의 유동화에 있어서는 그 토대가 바로 물적 재산이므로, 그 물적 토대가 어떠한 사유로 인해 상실되어서는 안된다. 즉 저당권과 그 피담보채권을 취득한 자가 그의 채권의 변제확보를 위한 담보권인 저당권이 제3자의 권리주장으로 상실 당할 수 있다면 누구도 저당권채권을 취득하려고 하지 않을 것이다. 이를 방지하기 위해서는 등기의 공신력을 인정하여 그 등기를 신뢰한 자의 신뢰를 보호하여야 한다. 이러한 등기의 공신력은 현행 등기제도하에서는 인정되지 않고 있으며 또한 현실적으로 이를 가까운 장래에 등기제도를 개선하여 인정할 수도 없

을 것이다. 그러므로 현행 부동산등기제도하에서 저당권의 유동화를 위한 토대를 미국의 권원보험과 같은 제도를 도입하면, 등기의 공신력을 인정할 것과 거의 같은 효과를 거둘 수 있다. 즉 등기를 신뢰함으로써 권리를 상실한 자를 보호하기 위해 저당권설정자 내지는 저당권자로 하여금 권원보험에 가입케 하여, 이로부터 보상을 하게 하는 것이다. 따라서 주택저당채권 유동화 활성화조건 측면에서도 권원보험의 도입은 필요하다.<sup>31)</sup>

## 2. 국내 시장규모 및 향후전망

우리나라 부동산시장규모는 타 국가와 비교하여 좁은 면적에도 불구하고 대다수 국민들의 부동산에 대한 소유의식과 매매기간의 빠른 회전율, 대부분 주택매입시 기존부채를 인수하는 형태의 독특한 특성으로 부동산시장규모는 대단히 크다.

국내 권원보험시장의 규모를 알기 위해서는 첫째, 부동산의 매수인이 취득하는 소유권을 목적으로 하는 소유자권원보험(owner's title insurance), 둘째, 부동산을 담보로 금전을 대여하는 채권자가 취득하는 저당권을 목적으로 하는 대출자권원보험(lender's title insurance)장을 파악하여야 한다.

### 가. 소유자권원보험의 시장규모

현재 토지에 대한 표시의 공시를 하고 있는 지적법에 따르면 우리나라 토지등록필지수는 1995년기준 총 3천4백만 필지가 지적 공부상에 등록되어 있으며 그 중 토지에 대한 권리관계를 공시하고 있는 부동산 공시법상 등기되어 있는 필지수는 3천1백만 필지에 해당된다.<sup>32)</sup>

우리 나라 부동산거래규모는 건설교통부와 한국토지공사에 따르면 1998년 1월 1일 공시지가 기준으로 전국의 토지가격 총액은 1,625조원

31) 정중영, "미국의 권원보험과 국내도입방안", 東義論集(인문·사회과학) 34, 2001

32) 건교부, 한국토지공사 토지조사국

이고, 지목별로는 832조원(51%), 전·답이 222조원(14%)이다.

부동산시장은 토지와 건물을 합쳐 약 3,000조원 규모로 측정되고 있다. 이 중, 국토연구원의 자료에 의하여 토지의 연간 거래금액은 약250조원 건축물 거래금액은 125조원으로 연간 부동산 총 거래금액은 375조원에 달한다. 여기에 권원보험요율을 계산(부동산거래금액에 따라 약간씩 다르지만 대략 0.3%로 계산)하면 다음과 같다.

$$P = R_t \times I_r$$

$$375\text{조} \times 3/1,000 = 1\text{조 } 1,250\text{억원}$$

P : 잠재수요     $R_t$  : 연간 부동산거래금액     $I_r$  : 보험요율(약3/1,000)

위와 같은 방법으로 계산하면 부동산거래금액에 대한 권원보험시장의 잠재수요는 무려 1조원이 넘는다.

<표 2-7> 부동산시장의 규모

(단위 : 천건, 십억원)

년도	시 장		토 지				건 축 물				
	총규모	시장 규모	물건수	거래 건수	%	거래 금액	시장 규모	물건수	거래 건수	%	거래 금액
1975	125조	108조	17,728	916	5.17	5,602	17조	4,830	431	8.92	1,503
1980	434조	226조	20,714	672	3.25	10,922	98조	6,652	592	8.90	8,690
1985	851조	605조	23,019	818	3.56	21,200	246조	8,995	642	7.14	17,596
1990	2,003조	1,341조	27,225	1,216	4.46	73,033	662조	11,717	881	7.52	49,801
1995	3,112조	1,660조	31,397	1,307	4.16	189,981	1,452조	14,549	1,184	8.14	18,200
1999	3,059조	1,625조	31,681	1,286	4.06	250,724	1,434조	11,244	978	8.72	15,031

※ 자료: 행정자치부, 각연도 지방세정연감.

출처: 박헌주, 「토지시장의 구조변화 및 전망연구」, 2000.12. 국토연구원(www.krihs.re.kr)

#### 나. 대출자권원보험(Lender's title insurance)

부동산대출자권원보험은 부동산을 담보로 금전을 대여하는 채권자

가 취득하는 저당권을 목적으로 하는 권리보험이다.

따라서 대출자권원보험의 시장규모는 연간 일반은행 및 제2금융권에서 부동산을 주택자금대출현황을 파악하면 용이하다.

<표 2-8> 주택금융현황

(단위 : 십억원)

구분	96	97	98	99	2000
일반은행 주택자금대출	18,868.8	21,084.3	21,241.5	22,747.7	27,744.4
제2금융권 주택자금대출	776.8	1,214.1	2,024.4	627.5	632.9
합계	19,645.6	22,298.4	22,265.9	23,375.2	28,377.3

※ 자료출처 : 한국은행 통화금융 2001년 2월 통계업무자료

위 표에서 알수 있듯이 2000년을 기준으로 부동산담보대출과 관련된 주택자금은 28조원을 넘어서고 있다.

따라서 대출금액은 보험요율 평균 0.3%로 계산할 경우

$$D = B_j \times I_r$$

$$28\text{조} \times 3/1,000 = 840\text{억}$$

$$D = \text{잠재수요}, \quad B_j = \text{은행주택금융}, \quad I_r = \text{보험요율(약 } 3/1,000)$$

따라서 한국의 부동산권리시장의 규모는 소유자권리보험시장 약1조 1,250억원과 대출자권리보험시장 약 840억원을 합친 총 1조 2,090억원으로 추정된다.<sup>33)</sup>

33) 이계연 외, 전계서, p.110.

## 제 3 장 부동산 중개거래제도의 문제점

### 제 1 절 부동산 중개제도의 문제점

#### 1. 부동산서비스 영역의 세분화 및 상호단절

우리나라 부동산 서비스는 <표 3-1>와 같이 영역별로 세분화되어 있다. 즉 거래중개는 공인중개사 또는 중개인이, 등기는 법무사가, 관련되는 세금은 세무사가, 감정은 감정평가사가, 부동산 금융은 은행, 기타 금융기관이 하도록 되어 있으며, 이들의 겸업을 금지함으로써 상호 단절되어 있다.

<표 3-1> 부동산 거래 관련 서비스업의 업무 영역

구 분	근거 법률	업무내용	비고
공인중개사	부동산중개업법 제2조, 제3조 부동산등기특별조치법에 따른 대법원규칙 제1조	○토지, 건물 기타 토지정착물 등에 대한 거래당사자간의 매매, 교환, 임대차 기타 권리의 득실, 변경에 관한 행위의 알선 ○계약서 작성 ○계약서 검인신청	
법무사	법무사법 제2조 부동산등기특별조치법에 따른 대법원규칙 제1조	○등기, 기타 등록신청에 필요한 서류작성 ○등기, 공탁사건 신청의 대리 ○계약서 검인신청	
변호사	변호사법 제3조 부동산등기특별조치법에 따른 대법원규칙 제1조	○계약서 검인신청	
세무사	세무사법(제2, 제3조) 소득세법(제165조)	○조세에 관한 신고, 신청, 청구 등의 대리 ○세무조정계산서 기타 세무관련 서류의 작성	
공인회계사	공인회계사법(제2조)	○세무대리	

※ 자료: 전국부동산중개업협회 홈페이지 공시자료

이 가운데 변호사는 중개 이외의 모든 영역에서 활동할 수 있으나 실제의 활동은 거의 없는 상황이며, 점인신청은 공인중개사, 법무사, 변호사가 할 수 있으나 실제로는 공인중개사의 의뢰를 받은 법무사가 거의 처리하고 있는 것으로 나타나고 있다. 이들 과정에서 매매계약서 작성에서 등기까지는 서류의 처리절차이기 때문에 실제 부동산거래에서 가장 중요한 것은 중개단계이다.

최근 시장개방·국제화 등의 추세에 발맞춰 수요자들의 부동산에 대한 서비스 욕구는 매우 종합화, 다양화되어 가고 있다. 그러나 현행 「부동산중개업법」에서 제공할 수 있는 서비스는 단순히 알선·중개 서비스로 제한하고 있어 고객에게 부동산 거래에 따른 양질의 종합서비스를 제공하지 못하고 있는 실정이다. 이 때문에 부동산 관련 무자격·무허가 업체가 다수 생겨나고 있으며, 대외개방에 따른 종합서비스 기능을 갖춘 외국의 대형 부동산업체 진출에 대비한 경쟁력 확보 역시 매우 취약한 실정이다.

## 2. 소비자보호 부족 및 등기제도의 취약성

### 가. 종합적인 부동산거래시스템의 부재

우리나라 부동산시장은 투기적 목적의 부동산 투자로 건전한 부동산 서비스 시장 발전 장애가 되고 있었으며, 이에는 부동산 중개업자도 일조를 하였다. 이러한 투기를 막기 위하여 규제중심의 정책으로 부동산 산업의 건전한 발전 저해, 투기적 부동산 거래 증가 등으로 부동산 시장은 왜곡되었다.

지금까지 부동산중개업무는 의뢰인이 찾아오면 적당히 구두로 물건에 대해 설명하고, 계약만 성사시키기 위해 노력할 뿐 진정으로 소비자가 원하는 만족할만한 중개서비스가 제공되지 못해 왔던 것이 그동안 국내부동산 중개시장의 현실이다. 이는 부동산중개서비스가 전근대적인 거래관행에 의해 제공되고 있음에 기인한다.

부동산 매매과정은 의뢰에서부터 물건조사, 중개·알선, 매매계약서 작성, 검인신청, 양도세 신고, 등기까지 여러 단계를 거치도록 되어 있다. 그러나 중개업자가 제공하는 서비스는 중개와 매매계약서 작성에 불과하여 소비자는 불만을 표출하고 있다. 즉, 이것은 국내 부동산이 종합적인 거래시스템을 갖추고 있지 못하기 때문에 발생하는 문제이다.

#### 나. 등기제도의 취약성

우리나라의 등기제도는 공신력을 인정할 수 없는 취약성을 가지고 있다. 즉 등기부를 믿고 거래한 자는 보호받지 못하는 문제점을 갖고 있다. 또한 등기부에 대한 심사 역시 형식적으로 이루어지고 있으며 등기부와 대장(토지대장, 건축물관리대장)의 이원화로 내용과 소유자 상황이 불일치한 것이 많으며 등기용지가 이중으로 비치되어 있는 경우도 많다.

#### 다. 거래사고에 대한 손해배상의 문제점

거래사고에 대한 손해배상도 상당한 문제가 있다. 현행 제도상 중개업자는 거래사고시 발생한 손해를 배상할 책임이 있다. 이를 위해 중개업자는 보증보험이나 공제에 가입 또는 공탁하고 있으나, 그 금액이 적어 손해배상이 미흡한 실정이다. 손해배상 설정액이 개인인 중개업자의 경우 5천만원 이상, 법인인 중개업자의 경우 1억원 이상으로 되어 있어 거래되고 있는 부동산가액에 비하면 낮은 수준이다. 이는 과거 각각 2천만원, 5천만원으로 되어 있던 것을 크게 높인 것이지만 아직도 실제의 거래가액보다는 낮은 수준으로 충분한 보상액은 되지 못하고 있다. 그리고 우리나라에서 부동산중개 거래사고가 발생하면 대부분 자체적으로 해결하거나 중개업자가 소비자와 합의하에 문제를 해결하는 경향이 높은 것으로 소비자보호원의 설문조사되고 있어 공제조합이 사실상 큰 역할을 하지 못하고 있는 것으로 나타나고 있다.<sup>34)</sup>

---

34) 신의기, 전계서, pp.14~17.

## 제 2 절 부동산중개 거래사고 실태 및 사후처리제도

### 1. 거래사고 실태

부동산 중개사고란 중개업자의 불법성·비정상적인 중개업무로 인하여 의뢰인과의 사이에 발생하는 각종 사고 및 분쟁이다.<sup>35)</sup>

중개사고 판례는 크게 3가지로 유형을 나눌 수 있다.

첫째, 권원하자에 관한 조사, 설명의무 위반사례이다.

그 내용으로는 제한물권의 조사유무, 거래물건의 동일성여부 조사유무, 재판상의 절차여부 조사여부, 전세차인 경우 임대인의 동의여부 조사유무, 법령상의 제한 여부 조사유무 등을 둘러싸고 발생한 분쟁이다.

둘째, 권원에 관한 조사 설명의무 위반사례이다.

진정한 권원자인지의 여부 조사유무, 대리권의 수여여부 조사유무 등을 내용으로 하고 있다.

셋째, 중개업자의 불법행위이다.

중개업자나 중개보조원이 중개를 하였을 때 조사, 설명 등의 주의 의무위반을 이유로 손해배상청구에 대한 사안과 각종 부담이나 제한을 은폐한다든지, 또는 그 점을 허위로 설명하는 경우, 권리금 내지 임차보증금을 편취하는 경우, 또한 무한권리임을 알면서 그것을 은폐하고 중개하는 경우 등 여러 형태가 있다.

여러 가지 주의에도 불구하고 중개사고는 종종 발생한다. 실제로 일어나는 중개사고를 사례별로 나눠보면, 중개물건에 관한 확인·설명서를 작성하지 않아 발생하는 계약금과 임차보증금의 손실건이 가장 많다. 그외에 중개업자의 사기, 계약금 및 임차보증금의 횡령, 중개보조원의 사기, 중개의뢰인의 관련 서류 위조에 의한 사기 등이 많다.

따라서 중개업소를 통해 거래하는 경우에도 본인이 모든 것을 확인하고 알아보는 것이 좋다. 중개업자들이 거래 성사에 집착하면서 매도인 측 말만 듣는다거나 내용을 다소 과장하여 전달하는 경우도 종종 있기

35) 김창식, 「공인중개사의 전문직업화에 관한 연구」, 석사학위논문, 건국대학교대학원, 1991, p 42.

때문이다. 또 중개업자나 상대방이 보여주는 등기부등본만을 믿어서도 안된다. 복사나 위조 등으로 원본과 다른 복사본일 수 있기 때문이다. 반드시 원본과 같다는 관계공무원의 인증 여부를 확인해야 하며, 가장 최선의 방법은 본인이 직접 등기부등본을 열람하여 확인하는 것이다. 만약 거래 당사자가 확인할 수 있는 이같은 사실들을 확인하지 않고 중개업자의 설명만 믿고 거래에 임하였다가 중개사고가 발생하면 소비자의 과실도 인정된다. <표 3-2>는 부동산 중개관련 발생된 위반행위에 대한 유형과 이에 따른 제재조치에 관하여 정리한 자료이다.

<표 3-2> 부동산중개 관련 위반행위 (단위: 건, %)

위반행위 유형	제재 및 처벌	'98	'99.9.30	계
분양권 등 중개, 직접중개, 쌍방대리 미등기 전매 등 부동산 투기	고발조치	6	3	9(1.2)
제15조의 금지행위위반(중개의뢰인의 판단을 그르치게 하는 행위 등)	등록취소	2	8	10(1.3)
인장 미등록 또는 등록인장 미사용	업무정지	60	66	126(16.1)
공정한 업무처리 위반, 확인·설명 의무 불이행		51	69	120(15.3)
중개대상물의 정보를 허위로 공개, 거래사실 미통보		-	9	9(1.1)
표준계약서 미사용		4	1	5(0.6)
공정한 업무처리 위반	과태료	39	92	131(16.7)
중개대상물 확인 설명 등 의무 위반		58	61	119(15.2)
업무보증에 대한 미설명 및 등사본 미교부		12	22	32(4.0)
거래계약서 등 장부비치 의무 위반		95	128	223(28.5)
계		327	459	784(100.0)

※ 자료: 건설교통부 홈페이지 통계자료

부동산 거래는 보통 그 단위가 큰 관계로 거래를 하다가 문제가 생길 경우에는 커다란 손해를 볼 수 있다. 부동산 거래사고 중 가장 심각한 부분은 잔금까지 치르고 나서 소유권이전등기를 하지 못하는 경우입니다. 또한, 소유권이전 등기를 했더라도 실제 구입한 부동산을 사용하지 못하는 경우도 있다.

부동산을 거래하고도 소유권등기를 못하는 경우는 대부분 등기부상의 소유자와 계약서를 작성한 매도자가 다른 경우에 발생된다. 이를 막기 위해서는 계약시 등기부상 소유권자와 계약서작성자가 일치하는지 주민등록증 등을 통해 반드시 확인해야하며, 만약 틀린 경우에는 부동산 매도에 대한 위임장 등을 확인해야 한다.

## 2. 중개사고 사후처리제도 및 문제점

부동산중개에 관한 분쟁에는 여러 종류의 형태가 존재한다. 예컨대 매도인이 진정한 권리자인지 여부의 확인·조사의무를 둘러싸고 분쟁, 대리권존재 여부의 확인·조사를 소홀히 함에 따른 분쟁, 중개대상물이 동일한 물건인지 여부를 확인·조사할 의무를 소홀히 함에 따른 분쟁 등 그 외의 다양한 분쟁이 중개업자와 중개의뢰인 사이에서 일일이 열거할 수 없을 정도로 많이 발생하고 있다. 이러한 분쟁에 대한 사후처리제도로 우리 나라 중개업에서는 법적 손해배상제도로 공제회, 보증보험, 공탁제도등을 운영하고 있다.

막상 중개사고가 발생했을 때 가장 간편하고 빠른 방법은 중개인과 직접 합의를 보는 것이다. 합의가 이루어지지 않으면 법원에 민사소송을 내거나 중개업 분쟁 조정위원회에 조정을 신청하면 된다. 중개업자와 합의가 이루어지거나 중개업 분쟁 조정위원회의 조정을 받아들였다면 손해배상 합의서를 허가관청에 제출하여 공제금 지급 사유발생 확인신청을 한다. 소송의 경우 합의서 대신 법원이 확정판결문으로 대신한다.

신청을 받은 허가관청이 공제금 지급 사유발생 확인서를 중개업자

의 업무를 보증하고 있는 기관(공제조합, 보증보험회사, 공탁기관)으로 발급하면 비로소 손해배상을 받게 된다. 소비자가 현실적으로 받아낼 수 있는 최대 금액은 법인의 경우 1억원, 개인 중개업자인 경우 5,000만원이다.

부동산 중개협회에서 중개업자의 거래사고로 인한 공제금 지급 건수도 매년 증가하고 있고, 건당 지급액 규모도 '93년 7백만원에서 '99, 11월 현재 1,410만원으로 매년 증가하고 있는 실정이다. 그러나 부동산 가격이 최근 몇 년새 급격히 높게 형성된 시장환경에서는, 기존 공제제도상의 공제한도액이나 보증범위로는 현실적인 중개상의 하자나 권원하자에 대한 안전기능을 전혀 기대할 수 없다. 따라서 보다 합리적이고 투명한 거래와 하자발생시 이를 최대한 보장할 수 있는 제도적, 법률적 안전기능수단이 절실히 요구되는 시점이다.

## 제 4 장 국내 에스크로우와 권원보험 시장현황

### 제 1 절 에스크로우시장의 현황

#### 1. 도입현황

우리 나라에서는 부동산을 산 사람이 거래과정에서 예상치 못한 피해를 입었다라고 이를 사전에 예방하거나 보상을 받을 수 있는 제도가 제대로 갖춰져 있지 않다. 특히 산 사람이 잔금을 치르고 소유권등기 이전을 하기 전 사이에 판 사람측에서 악의적으로 다른 사람과 이중계약을 하거나 금융기관에 저당권을 설정했다라고 이를 해결하려면 많은 시간과 돈의 낭비에도 불구하고 만족스럽지 못한 게 사실이다.

이러한 문제점을 해결하기 위해 미국에서는 '에스크로우'라는 제도를 마련해 시행하고 있다.

국내에 에스크로우제도가 처음 소개된 것은 1980년대 후반기이고, 그것도 부동산학을 연구하는 학자들에 의한 학술적 개념 소개 정도가 전부였다. 이후 건설교통부에서는 중개업법 개정안에 에스크로우 제도를 포함시켰고, 이 개정안이 1999년 12월 28일 국회 본회의에서 통과되었다.<sup>36)</sup> 이후 이 제도는 부동산 거래시 발생할 수 있는 많은 하자로부터 매수인의 소유권 및 기타 권리들을 보호할 수 있는 안전거래 제도로써 인식의 폭은 넓어졌으나, 우리 나라 부동산 중개시장에는 본격적으로 도입되지 못한채, 보완적으로 이 제도의 장점인 중개대상물의 확인·설명 의무와 체크리스트 작성·제출 및 예치금제 등 일부분만을 실시하고 있다. 그러나 이것도 기존 우리 나라 중개업시장의 영세성과 기존 관행적인 거래시장 속에서 제대로 시행되지 않고 있는 것이 현실

36) 이성근,우진형, 「에스크로우(ESCROW)제도의 導入 및 活性化方案에 관한 研究」, 부동산정책연구1,1, 2000.3, p.56

이다. 따라서 국내 에스크로우전문업체에서는 에스크로우영업등 통한 제한적인 영업전략보다는 권원보험, 권원분석, 법무 및 세무업무, 중개업무등 종합적인 부동산서비스체제를 구축, 이를 서비스하는 영업방법을 취하고 있으며 특히 권원보험업무에 비중을 두고 있다.

미국에서는 보통 에스크로우 전문업체를 설립하거나 은행이나 권원보험사등이 에스크로우 부서를 설치해 대행 업무를 맡고 있다. 특히 우리나라에서는 부동산 거래정보지, PC통신, 인터넷 등 다양한 매체를 통해 부동산 거래가 늘고 있는 실정이어서 거래상의 안전을 위해 공정한 제3의 기관이 거래과정을 일괄적으로 처리해 줄 필요가 한층 대두되고 있다.

현재 국내에는 에스크로우회사로 Escrow A&K사와 First American사가 영업활동을 시행하고 있다. 권원보험 전문업체인 First American사는 제4장 2절에서 소개하기로 한다.

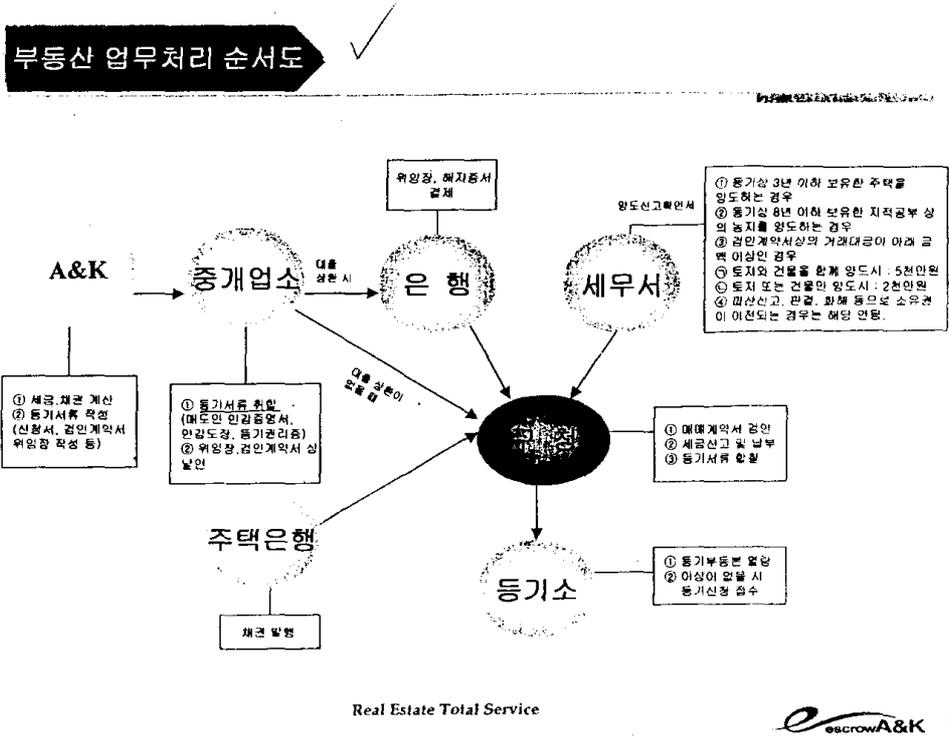
## 2. 영업현황

에스크로우 전문업체인 Escrow A&K사는 2001년 설립인가를 득하고 2002년 미국에스크로우협회 국제 멤버로 등록을 마친 상태에서 국내 대형 손해보험사인 삼성화재, LG화재, 동부화재 및 미국 스투어트사와 업무협약 중에 있다.

Escrow A&K사는 부동산 종합서비스 전문업체로서 에스크로우업무에서, 권원보험, 권원분석, 법무 및 세무업무, 중개업무까지 영역을 다양화하고 있으며, 현재 마케팅 전략으로는 권원보험의 서비스로 금융기관의 Mortgage Process를 대행하여 주며 이에 수반되는 리스크를 담보하는 것이다. 따라서 기존의 부동산 담보대출관행에 비하여 보다 편리하고 값싸고, 안전하게 하는 기능을 지니고 있기 때문에 앞으로 Mortgage Loan을 취급하는 모든 금융기관 및 MBS발행기관 등에 크게 어필할 것으로 보아, 이러한 금융기관들은 주요 대상으로 영업을 추

진하고 있다. 따라서 부동산 저당권용 권원보험은 주로 은행 등의 금융기관을 통해 판매할 예정이고, 부동산 소유권용 권원보험은 각 부동산 중개업소 등을 통해 판매할 예정인 것으로 조사되었다.

부동산 종합서비스 전문업체인 Escrow A&K사의 부동산 업무처리 순서는 <그림 4-1>과 같이 진행되며 에스크로우의 전반적인 업무절차는 대략 다음과 같다.



[그림 4-1] 부동산 업무처리 순서도

- ① 에스크로우 개설 및 지침서 작성
- ② 사전권원 조사 및 주택자금대출, 자금의 예치
- ③ 권원보장보험 및 기타보험의 가입, 등기업무
- ④ 자금의 지급 및 에스크로우 종결내역서 발송

① 에스크로우 개설 및 지침서 작성

에스크로우의 개설은 신청자(매도인, 매수인, 금융업자, 부동산중개업자 중 어느 일방이나 양측)가 에스크로우 회사를 방문하여 신청서를 제출하고 지침서는 일종의 구체적인 계약서 양식임으로 다음의 정보를 제공해야 한다.

- 에스크로우 개설날짜
- 에스크로우 개설번호
- 가격 및 내역
- 부동산 주소
- 소유자의 성명, 주소, 전화번호
- 매수인의 성명, 주소, 전화번호
- 용자내역
- 수수료
- 중도금 및 잔금일(에스크로우 종결일)

② 사전권원 조사 및 주택자금대출, 자금의 예치

본 권원조사를 통해서 현재의 소유주가 법적으로 완전한 소유권을 가지고 부동산을 매각하는지, 부동산을 거래함에 있어서 하자는 없는지 여부를 조사하게 된다. 권리분석을 위한 체크리스트 1차, 2차 양식은 <표 4-1>과 <표 4-2>와 같다.

<표 4-1> 권리분석 체크리스트(1차)

구분	구비서류	확인사항	확인	비고
매도인	등기권리증	· 본인의 권리증 여부		
		· 부동산(토지, 건물)소재지 일치여부		
	인감증명서	· 본인(매도인) 여부		
		· 주민등록증(초)본상 인적사항등 일치여부		
		· 인감도장 확인여부		
		· 발급번호, 발급날짜 기입여부		
		· 동장직인 날인여부		
		· 수입증지 인증여부		
		· 매수자 인적사항란 기재여부		
		· 매수자 인적사항과 주민등록등본상 일치여부		
	주민등록등(초)본	· 본인(매도인) 확인여부		
		· 등기부등본상 주소와 일치여부		
		· 인적사항 일치여부		
		· 수입증지 인증여부		
	주민등록증	· 시효 6개월 초과여부		
		· 본인 확인 후, 앞뒷면 복사 여부		
인감도장	· 본인 도장 확인여부			
	· 인감증명서에 날인된 도장과 일치여부			
매수인	주민등록등(초)본	· 본인(매수인)여부		
		· 인적사항 확인여부		
		· 수입증지 인증여부		
		· 시효 3개월 초과여부		
기타서류	위임장	· 인감도장 찍힌란과 인감증명서상 도장과의 일치여부		
	검인계약서	· 매도인(인감도장, 매수인(막도장) 정확히 날인 되었는가		
	토지대장 (임야대장)	· 면적확인 여부		
		· 지목확인 여부(공부상으로 확인)		
	건축물대장	· 건축물 구조 및 용도, 면적(건평,층수등), 건축년도 확인여부		
	토지이용계획확인서	· 토지거래허가지역 여부		
		· 국토이용관리법상의 이용제한 여부		
		· 도시계획법상의 이용제한 여부		
		· 건축법상의 이용제한 여부		
	지적도(임야도)	· 경계확인, 지형, 지세 확인여부		
		· 인접도로의 확인여부		
호적등본	· 대상물의 실제 소재지와 지적도상의 위치가 일치여부			
	· 소유자의 생존여부 및 주소의 일치여부			
	· 소유자 사망시/상속권자및권리이전상의 문제등 조사확인여부			
개별공시지가확인서	· 행위무능력에 대한 확인여부			
재세완납증명서	· 개별공시지가 확인여부			
	재세완납증명서	· 체납여부의 확인		

※ 자료: Escrow A&K, "기초교육자료", 2001

구분	구비서류	확인사항	확인	비고	
등기부등본	공동사항	· 등기부상 관리자와 실제 관리자가 동일한가			
		· 납세명의자와 등기부상의 명의자의 상치여부에 대한 확인			
		· 등기부와 지적공부상의 소유자의 동일성 확인			
		· 지목, 면적의 확인			
		· 이중등기 여부 확인했는가			
	甲 區	· 소유자 성명, 주민등록번호, 주소의 확인			
		· 소유권이전 가등기의 유무			
		· 예고등기의 유무			
		· 압류, 가압류의 유무			
		· 가처분의 등기의 유무			
		· 신탁등기의 유무			
		· 환매등기 유무			
		· 경매개시결정 유무			
	乙 區	· 지상권 설정의 유무			
		· 법적지상권 설정 유무			
		· 전세권 설정 유무			
		· 지역권 설정의 유무			
		· 저당권 설정의 유무			
		· 근저당 설정	- 채권최고액		
			- 이율		
			- 연체여부		
			- 기간		
			- 채권자		
			- 채무자		
		· 등기된 임차권	- 임차인		
		및 기타임차권	- 임대료		
			- 임대차 기간		
			- 임대차 조건		
	- 주택임대차보호법에 의한 제한사항				

법인 추가서류

구분	구비서류	확인사항	확인	비고
법 인	정 관	회사, 조합, 신탁 기타 법인 및 단체의 적법성 및 사업목적에 이상 유무 확인여부		
	법인등기부등본			
	이사회 의사록			
	법인인감증명서			
	법인인감도장			
	사업자등록증			
	주주명부			

※ 자료: Escrow A&K, "기초교육자료", 2001

<표 4-2> 권리분석 체크리스트(2차)

NO	구분	검토사항	적합성여부				관련확인 서류	권리분석의견란	비고
			적합	양호	보류	결격			
1	소유자 진정성	(1) 소유자진정성여부판단시 이상유무확인							
		(2) 고지의무에 관한사항 확인후 이의 문서화여부							
2	서류에 대한 하자	(1) 공부상 상호일치여부							
		(2) 각종 서류 및 증서의 위조여부							
		(3) 권리포기증서여부							
		(4) 권리가 없는자에 의해 작성된 증서여부							
		(5) 법적서류작성시 기록자의 실수(착오기재)여부							
		(6) 소수의 공유자에 의해 작성된 증서							
3	숨은 하자	(1) 사실확인에 관한 문제점과 기타 법 적인 문제점							
		(2) 사실혼에 의한 상속여부							
		(3) 실종된 상속인 확인여부							
		(4) 상속 분배후에 발견된 유언장여부							
		(5) 유언장의 잘못된 해석여부							
		(6) 하자에 대한 처유가능성 여부							
		(7) 기타 숨은하자의 존재가능성의여부							
4	최종판단	(1) 각종 경비산출근거자료 제시 및 이의수령여부							
		(2) 당사자들과의 time schedule협의 확정							
		(3) 권리보철 가입결정							
5	기타참고 사항								

※ 자료: Escrow A&K, "기초교육자료", 2001

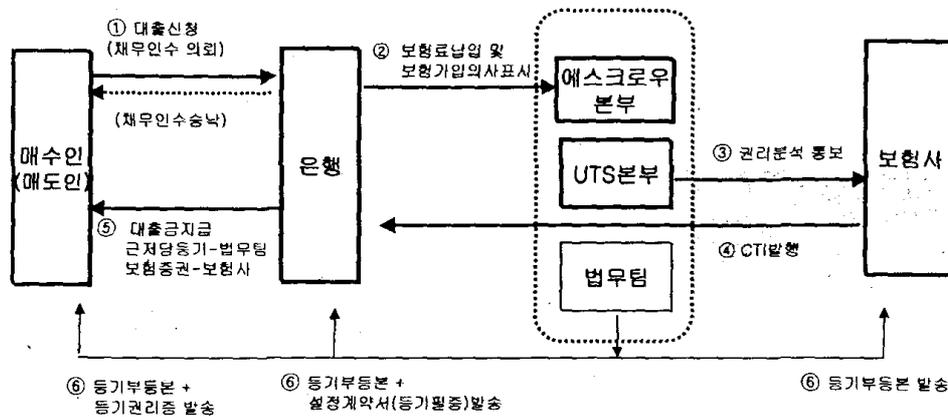
1차체크리스트는 주로 매도인이나 매수인과 관련된 공부서류의 검토를 위한 권리분석 행위이고, 2차체크리스트는 공부상에 잘 드러나지 않은 것에 대한 권리분석행위이다. 에스크로우담당자는 이와 같이 1,2차 체크리스트의 작성 및 검토를 통해 주로 매도자(소유주)의 부동산에 대한 권원을 자세하게 확인할 수 있다.

③ 권원보장보험 및 기타보험의 가입, 등기업무

에스크로우가 사전권원조사를 비롯하여 주택자금문제(대출, 예치등)의 과정까지 어느 정도 끝나면 판매대리인(selling agent)은 매수인이 새로 구입한 주택에 대해 권원보험, 화재보험, 재난보험등에 가입할 수 있도록 보험대리인을 선정하게 된다.

대출권원보험 가입절차는 <그림 4-2>와 같다.

대출자권리보험(채무인수, 지정은행)



[그림 4-2] 대출자권원보험 가입절차

④ 자금의 지급 및 에스크로우 종결내역서 발송

에스크로우 절차가 다 진행되어 등기까지 필하게 되면 에스크로우 회사에서는 매도인에게 돈을 내주게 된다. 이 때 에스크로우담당자는 자금을 받아갈 권리가 있는 모든 당사자들(부동산중개인, 채권자, 보험회사)등에게 돈을 배분하여 지급하여야 한다. 또한 최종 에스크로우가 청산되면 곧 바로 이 에스크로우 청산서의 사본을 매수인, 매도인, 중

개업자에게 각각 분배하고 있다.

현행 에스크로우 직원의 자격기준은 아직까지 미흡한 실정이다. 따라서 전문인력의 양성에 더욱 힘써야 빠른 시일내 소비자가 신뢰할 수 있을 것이고 권원보험 또한 활성화 될 것으로 예상된다.

에스크로우 제도가 국내 도입에 따른 업무의 어려움은 다음과 같은 이유에서 찾을 수 있을 것이다.

첫째, 소비자들의 에스크로우 제도에 대한 정보가 없다는 점이다. 아무리 좋은 취지나 제도가 있다고 하더라도 이것에 대한 정보나 안내가 홍보되지 않으면 업무가 발생하기 조차 어려울 것이기 때문이다.

둘째, 권원보험의 차등화 문제가 있는데 부동산 가격이 1억5천만원 까지 보험료가 획일적으로 75만원이 책정되어 있기 때문에 금융기관에서의 대출과 맞물려 그 형평성이 맞지 않다.

셋째, 재보험사와의 합의 지연으로 인한 권원보험의 본격적인 판매가 이루어 지지 않고 있다.

넷째, 에스크로우 제도에 대한 전문인의 부족이다.

## 제 2 절 권원보험시장의 현황

### 1. 도입현황

권원보험은 부동산매매의 신용과 신뢰를 증진시키기 위해서 1876년에 미국에서 생겨난 보험개념으로 부동산 거래의 안정을 도모하기 위해 매도자의 이중매매, 문서위조, 사기 등 부동산 권리의 하자로 인해 피보험자가 입게되는 손실을 보상하는 보험상품이다. 주로 주택, 토지, 상가 등 모든 종류의 부동산이 대상이 된다. 그러나 전세 등 임대차계약은 해당되지 않는다.

국내에 권원보험이 처음 소개되기 시작한 것은 퍼스트어메리칸권원보험 한국지사가 지난 1999년 한국 진출 준비를 시작, 2001년 6월 31일 금융감독위원회로부터 권원보험사업을 인가받고 부터이며. 이후 2001년 11월 23일에는 금융감독위원회가 삼성화재, LG화재, 동부화재 등 국내 3개 손해보험회사들의 권원보험사업허가를 함으로써 권원보험상품이 우리 나라 보험시장에 본격적으로 등장하게 되었다.

향후 업계는 국내시장규모를 초기에는 연간 300억원규모로, 장기적으로는 3,000억원대로 전망하고 보험사간, 또는 에스크로우 전문업체와의 업무 제휴등으로 영업전략을 펼쳐 나갈 것으로 예상되고 있다.

국내에서는 권원보험을 운영하는 방안으로서 모든 손해보험사가 사업을 영위할 수 있게 하는 방안, 권원보험만을 전문적으로 취급하는 사업권을 주는 방안, 손해보험사들이 권원보험자회사를 설립, 사업만을 영위하는 방안등을 놓고 검토하고 있다. 크게 전업사 설립방식과 손보사 겸업방식으로 구분할 수 있다.

<표 4-3> 전업사와 손보사 운영차이점

구 분	전업사 설립 방식	손보사 설립 방식
개 요	- 부동산 권원보험 사업만을 영위하는 1-2개의 보험사에 대하여 설립허가 방안	- 기존 손보사에 대하여 부동산 권원보험 사업을 허가하는 방안
장 점	- 부동산 권리 조사 기법의 개발 등 전문을 통한 비용 절감효과	- 신용도가 높은 손보사가 참여함으로써 저당채권에 대한 외국인의 투자를 촉진 하는 효과 - 사업개시에 따른 추가비용부담이 크지 않고 시장의 수요에 따라 탄력적으로 대응 가능
단 점	- 회사설립 비용 과다(최저 자본금 300억원) - 도입초기 시장규모 크지 않아 동보험사가 부실해질 가능성이 크며 이 경우 주택저당채권시장의 기반 구축에 애로요인으로 작용	- 부동산 권원보험 사업에 대한 전문성이 상대적으로 낮을 경우 동 보험의 조기정착이 불투명

※ 자료: 정중영, "미국의 권원보험과 국내도입방안", 東義論集(인문·사회과학)34, 2001, p.570.

또한 금융감독원에서는 퍼스트어메리칸권원보험(주)의 국내지점에 대한 보험사업 영위 허가가 허락됨에 따라 권원보험의 책임준비금 적립기준을 마련하고 있다. 보험업감독규정 권원보험의 책임준비금 적립기준 신설(제83조제5항 제84조제9호)에 의하면 지급준비금중 기보고발생손해액은 국내의 일반손해보험의 종목에서 적용하고 있는 개별추산 방식에 의하여 적립하고, 미보고발생손해액은 영업보험료의 4.5%를 적립하되, 매년 일정비율을 20년간 환입하여야 한다. 권원보험은 계약인수전 발생되어 있는 위험을 담보하는 특성으로 인하여 보험계약인수시점에서 보험료 전액이 경과된 것으로 간주하고, 미경과보험료는 적립되지 않는다. 비상위험준비금은 일반손해보험과 동일한 방식으로 적립된다. 권원보험 책임준비금 적립방법을 표로 요약하면 다음과 같다.

<표 4-4> 권원보험 책임준비금 적립방법

지급 준비금	기 보고 발생손해액	- 개별추산방식으로 적립 (보험사고별로 추산하여 산출한 금액)
	미 보고 발생손해액	- 영업보험료의 4.5%를 적립하되, 매년 일정비율을 20년간 환입
미 경과 보험료 적립금		- 적립하지 않음
비상 위험 준비금		- 일반손해보험과 동일한 방식으로 적립

※ 자료: 손해보험협회 홈페이지 자료실

국내 손해보험회사들은 주거용 주택매입자와 같은 부동산 실수요자들이 권원보험에 대하여 잘 알지 못하고 보험료에 본능적으로 부담을 느끼는 느끼는 점을 고려할 때, 초기 권원보험시장은 거주를 위한 주택매입자들 보다는 저당권자인 은행등과 같은 사업자들에 의하여 형성될

것으로 판단하고 소유자권원보험보다는 소위 대출권자(저당권자)권원보험의 판매에 역량을 기울일 것으로 보인다. 저당권자권원보험에서는 저당권자가 한번 보험을 선택하고 나면 거래 네트워크를 바꾸기가 쉽지 않아서 시장선점이 중요하며 미국의 경우도 권원보험 시장은 몇 개의 대형 권원보험사에 의하여 장악되는 경향이 있다. 최근 사업허가를 받은 국내 손해보험 3사는 우선 저당권권원보험 시장의 선점에 주력하고 점차 소유자권원보험시장으로 권원보험의 수요를 창출하여 간다는 전략을 갖고 있다.

최근 택지개발분양사업을 하는 모회사에서는 분양을 받는 사람들을 위하여 동사가 권원보험을 들어주겠다고 광고하고 있고, 부동산권리분석에 위험이 높은 경매시장과 재개발지역 부동산 거래에서 권원보험의 필요성이 인식되어가고 있다.

정부는 최근 몇년전부터 금융기관의 신규대출여력 확보를 통한 신용채 창출과 외자유치 활성화를 위하여 주택저당채권 유동화제도를 도입하였다. 게다가 2001년 7월부터 시행되는 부동산증권화의 도입으로 주택저당채권(MBS), 부동산투자신탁(REITs) 부동산뮤츠텔펀드 도입 등 부동산증권화가 급속히 추진되고 있는 가운데 권원보험 보험회사와 상품의 진입이 한층 활발히 요구되고 있다.

## 2. 영업현황

### 가. First American권원보험(주) 한국지사

권원보험 전문회사로 1889년 미국 캘리포니아에서 설립, 113년의 전통과 축적된 기술 및 노하우를 지닌 회사로 캘리포니아에 본사를 기점으로 약 21,000여명의 임직원과 1,000여개의 지사, 지점을 두고 있으며, 한국에는 지난 1999년 3월 지점을 설립하였고, 현재 캐나다, 호주, 영국, 홍콩등 세계적으로 400여개의 지점이 연결되어 있다. 2001년에는 4조 8천억원의 수익을 올린 세계 최대의 권원보험회사로서 한국에서

권원보험 인가를 최초로 받았으며, 한국지점은 현재 한국 실정에 맞는 부동산 권원보험의 프로세스를 구축하고 있다.

현재 한국의 부동산금융시장에 투자할 방안을 모색중인 외국인 투자자들 및 금융기관들에게 국내용 보험약관을 발행하고 있고, 또한 국내 손해보험사와의 제휴나 재보험 영업전략을 목표로 국내용 약관 제작을 통해 일부 손해보험사와 공유하고 있다.

작년에는 외국계 금융회사인 리먼브라더스와 상업용 건물에 대한 권원보험 계약이 체결된 것이 국내최초 권원보험 실적으로 이 건물은 종로구에 위치한 매매가 600억원 규모의 한효빌딩으로 한효개발 소유의 건물을 리먼브라더스가 매수하는 과정에서 약 1억2천만원의 보험료를 통해 보험가입이 이뤄졌다. 이밖에도 안암동 재개발지구에 투자한 개인이 첫번째로 권원보험에 가입하는 등 개인의 가입사례도 발생하고 있다.

본 사의 권원보험 가입 및 절차는 다음의 같다.

- ① 권원보험의 청약
- ② 기본적 사항의 조사
- ③ 자료의 수집 및 정리
- ④ 판독(등기능력이 있는 법률관계: 기타법률적 가치)
- ⑤ 권리분석 보고서의 작성 및 발행
- ⑥ 등기대행을 위한 각종 서류, 세금 및 보험료 수령
- ⑦ 등기등록절차 완료 후에 권원보험증권 발행

청약시 약관은 청약 장소에서 확인할 수 있으며 약관은 보험증권과 함께 교부된다. 청약 약관 확인시 반드시 보상하는 손해와 보상하지 않는 손해를 확인하여야 한다. 보험계약의 성립은 계약자의 청약과 회사의 승낙으로 이루어지고 회사의 승낙의사는 회사의 목적부동산에 대한 권원조사 후 보험계약자에 대한 별도의 통지에 의하여, 회사가 계약을 승낙한 경우 보험개시일은 증권에 기재된 일시를 기준으로 성립된다.

보험을 체결하면 피보험자는 보험회사에 부동산매매가격(보험가입

금액)에 따라서 보험료를 부담하여야 하는데, 그 기본요율을 다음과 같다.

<표 4-5> 권원보험 기본요율표

보험가입금액(매매가액)	보험요율
1억 5천만원까지	750,000원
1억 5천만원에서 5억원까지	750,000원 + 1억5천 초과금액의 0.35%
5억원초과 10억원까지	1,975,000원 + 5억 초과금액의 0.3%
10억원 초과	3,475,000원 + 10억원 초과금액의 0.2%

※ 자료: First American 권원보험사, "상품안내자료", 2001

※ 보험료 계산 사례

- ① 보험가입금액(매매가액) : 100,000,000(1억원)  
→ 보험료 750,000원
- ② 보험가입금액(매매가액) : 300,000,000(3억원)  
→ 보험료 1,275,000원  
= 750,000 + 150,000,000(3억-1.5억)×0.35%  
= 750,000 + 525,000 = 1,275,000원

최초 영업준비 과정에서 퍼스트어메리칸권원보험 한국지사는 국내 S손해보험사와 공동출자형식의 제휴를 구상하였으나 S사와의 법률적, 현실적 어려움에 부딪쳐 제휴가 성사되지 않았다. 또한 이 회사는 재보험사로서 他보험사에게 재보험 상품을 판매하고자 마케팅시장 개척에 심혈을 기울이고 있으나 아직 다른보험사와의 특약이나 계약조건이 맞지 않아 계약실적은 단 한건도 없는 실정이다. 다만 지난 2001년도에는 권원보험계약 총 5건과 이에 대한 원수보험료<sup>37)</sup>는 142,000,000원의 영

37) 어떤 보험자가 인수한 보험계약상의 책임의 전부 또는 일부를 다시 제2의 보험자가 그 보험을 인수하는 경우가 있다. 이때 뒤의 보험을 재보험이라 하며 제1의 보험을 원수보험이라고 한다. 이때 제1의 보험에 대한 보험료를 원수보험료라 한다.

업실적을 보이고 있다. 대체적으로 권원보험 시장의 미성숙으로 영업 실적은 그다지 만족스러운 결과를 보이지 못하고 있는게 현실이다.

#### 나. 기타 국내 권원보험사

현재 권원보험성격의 보험상품을 취급하고 있는 국내 보험사는 주로 삼성화재, LG화재, 동부화재, 동양화재, 서울보증보험 등이다. 이들 회사는 권원보험을 전문으로 취급하는 외국계 회사인 퍼스트어메리칸 권원보험 한국지사가 전업사설립방식을 취한 것과는 달리 초기에 사업 개시에 따른 추가비용부담이 크지 않고 시장의 수요에 따라 탄력적으로 대응 가능한 손보사설립방식을 채택하고 있다.

삼성화재는 4년전부터 권원보험 사업을 추진하기 위해 권원보험추진팀을 구성, 선진국의 권원보험사에 대한 벤치마킹을 통해 권원보험에 대한 노하우를 축적하고 자체적으로 영업과 권리분석, 업무, 보상이 모두 이뤄지는 완결형 조직체계로 운영해 나가고 있다. 또 외국사와는 재보험 계약을 맺고자 추진하였으나 특약 및 세부계약조건이 아직 맞지 않아 보류중이며 권리분석을 위해 관련업체와 네트워크를 구성, 운영중에 있다. 권원보험서비스는 주로 금융기관의 mortgage process(부동산 담보대출 관련 모든 절차: 대출서류이행, 권리분석, 감정평가)를 대행하는 업무로 기존의 부동산담보대출관행에 비하여 보다 편리하고, 보다 값싸고, 보다 안전한 기능을 갖기 때문에 앞으로 mortgage loan(장기 주택금융)을 취급하는 모든 금융기관 및 MBS발행기관등을 주요 대상으로 영업을 추진해 나갈 마케팅 전략을 갖고 있다.

동부화재는 국내 손해보험사중 처음으로 경남 김해시 부원동에 있는 신축 다세대 주택을 분양하는 업체와 총 3억3천만원의 부동산 권원보험 1호 계약을 체결하였다. 이 회사는 매수인이 금융기관의 부동산 담보대출을 통해 매도인으로부터 부동산을 매입하고자 할 때, 소유권에

대한 권원보험과 부동산 담보대출을 시행하는 금융기관의 의뢰에 의한 저당권용 권원보험을 동시에 가입시킬 수 있는 동시가입 프로세스를 운영하고 있다.

대부분의 국내 보험사의 권원보험상품 판매실적은 극히 저조한 편이다. Escrow제도가 부동산중개업법에는 규정되어 있으나, 시행령이 정해지지 않아 제대로 시행되지 않고 있는 실정을 비롯하여 국내 금융거래시장에서는 아직까지는 권원보험의 필요성을 절실히 느끼고 있지 않는 현실에서 그 원인을 찾을 수 있다. 그러나 부동산권원보험은 이제 막 그 첫걸음을 내딛는 출발선상에 있다. 미국에서의 권원보험역사가 100년 이상인 것을 감안한다면 국내 부동산금융시장에서의 성장가능성은 향후 최소한 5년에서 10년 이상의 성장기 과정이 필요할 것으로 예상된다.

앞으로의 국내 보험업계에서는 권원보험의 시장규모를 크게 소유자 권원보험시장과 대출자권원보험시장으로 구분하여 소유자권원보험은 향후 3,000억원의 시장규모로 대출자 권원보험은 현재 200억원에서 5년내 1,000억원의 시장규모로 전망하고 있다.

국내 손해보험사 핵심 영업상품은 대출자권원보험으로 주 대상 고객은 금융기관, 외국의 투자자들 보험사등이다.

소유자권원보험은 고객이 중개소에 가입의사를 밝히면 이들 업체가 이러한 의사를 보험사에 알려주어 계약이 성사되는 것이 일반적이지만, 현행 부동산 거래시장에서 권원보험제도에 대한 절대적인 홍보 부족과 기존의 관행적인 거래풍토에서 보험료는 추가수수료의 성격으로 느껴지는 등 국내 부동산 시장 전체적인 체질이 개선되지 않은 상태에서는 소유자권원보험의 수익성은 아직 기대하기 어려운 게 사실이다. 따라서 현재 영업을 시작했거나 준비하는 보험사들 대부분이 대출자권원보험상품 판매를 목표로 금융권을 상대로 공격적인 마케팅홍보를 시행하고 있다.

### 3. 부동산권원분석에 필요한 공부서류

에스크로우나 권원보험 상품을 취급하고 있는 국내 보험사에서는 일반적으로 부동산의 권원을 분석하기 위해 <표 4-6>와 같이 각종 사항별 공부서류를 확인하고 한다.

<표 4-6> 권원분석을 위한 공부서류 확인자료

확인사항	확인자료	확인사항	확인자료
등기부상권리자와 실제권리자의 동일성	· 등기부등본 · 등기필증사본 · 등기원인을 증명하는서류사본	등기부와 지적공부상의 소유자의 동일성	· 등기부등본 · 토지대장(임야대장) · 등기권리증 등
이중등기	· 등기부등본 · 지적공부(토지대장) · 등기필증 · 매매계약서 · 실제관계를 증명하는 관계서류	상속등기 미필의 경우	· 등기부등본 · 토지대장(임야대장) · 호적등본 · 주민등록등본 · 주민등록증 · 상속관련 유언장 · 인감증명서
공용징수의 대상토지	· 토지이용계획 확인서 · 도시과, 지역경제과 등의 문의 · 도시계획도, 기타	소유권이전, 가등기, 예고등기, 압류, 가압류, 가처분의등기, 신탁의 등기	· 등기부등본(갑구) · 계약서 등
지상권	· 등기부등본(을구)	지역권	· 등기부등본
전세권	· 등기부등본 · 지적도(임야도) · 계약서 사본	저당권	· 등기부등본 · 계약서 · 채권최고액 · 존속기간
등기된 임차권 기타 임차계약	· 등기부 등본 · 계약서 · 현장확인	점유권	· 현장확인 · 계약서 등

※ 자료: Escrow A&K, "기초교육자료", 2001

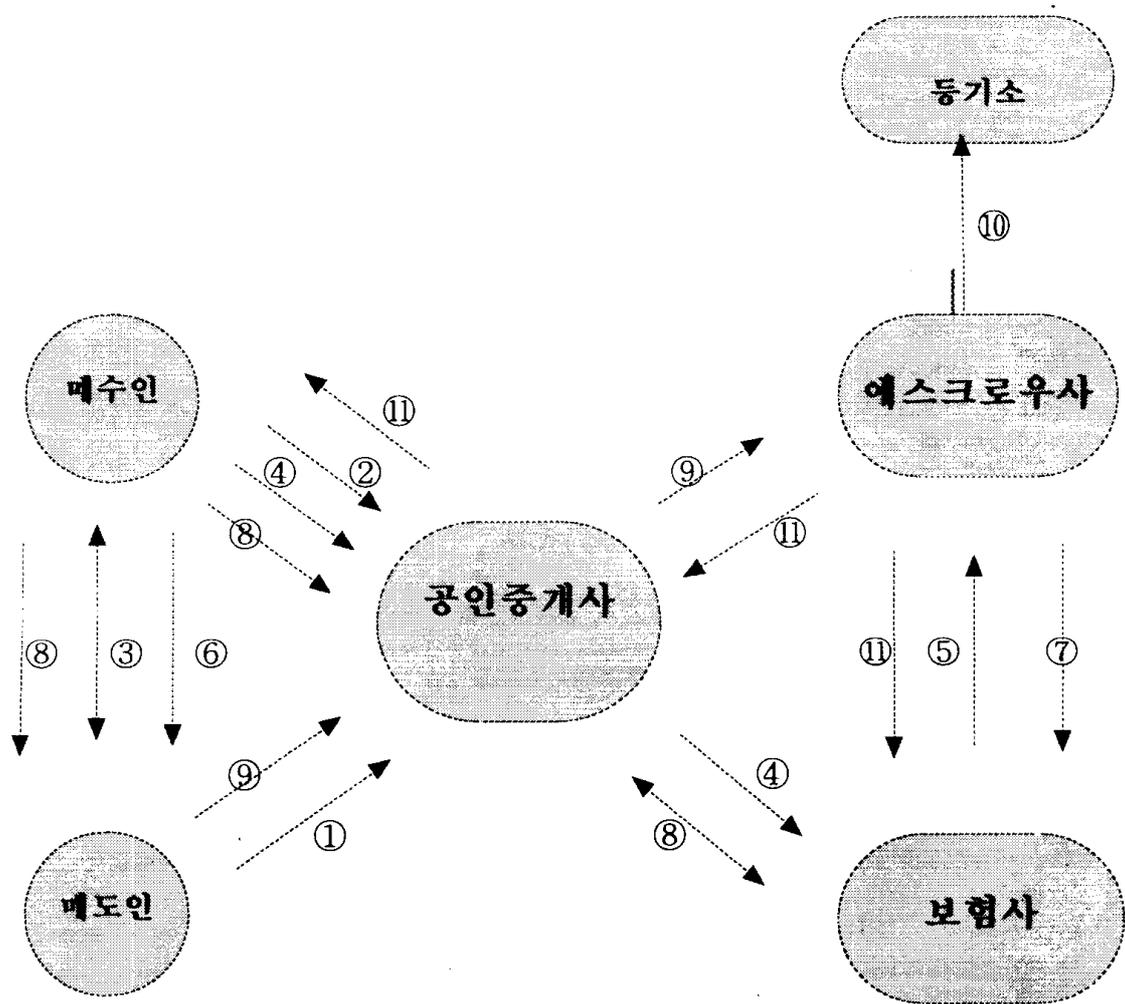
확인사항	확인자료	확인사항
면적 확인	· 등기부등본 · 토지대장 (임야대장)	1. 특히, 임야의 경우 상당 2. 매매대금의 지불은 실측면적 기준이라는 계약상 약정사항으로 반드시 제시 3. 1필지 일부의 거래의 경우, 사후 실측에 의해 정산하도록 특약사항 등
지목 확인	· 등기부등본 · 지적도(임야도) · 현장사진 및 현장확인	1. 형질변경허가는 공부보다 현황을 중요시 2. 현장사진을 통하여 공부
경계 확인	· 지적대상 · 지적도(임야도) · 현장사진 및 현장확인	1. 임야는 등선, 계곡, 도로, 하천등을 기준으로 확인 2. 특히, 대상토지를 인접 필지에서 사용하고 있는 부분의 유무를 지적도 현황, 면적실측에 의해 반드시 확인
형태 확인 (지형, 지세)	· 지적도(임야도) · 1/5,000항측도 · 현장확인	1. 용도지역의 지정은 필지별 사정이 아니라 지형과 지세를 종합하여 설정된 것이므로 용도지역 변경을 수반하는 입지의 경우에는 토지형태에 유의 2. 지형은 지적도에 의하여 판단하되 상당히 불규칙한 부분은 일반적으로 용도변경이 곤란하므로 용도변경의 곤란이 예측되는 부분은 가능한 한 구입면적에서 제외시키는 것이 좋으나 매도자와 합의가 어려움
인접도로 확인	· 지적도(임야도) · 1/5,000항측도 · 측량도면 · 현장확인	1. 인접도로는 건축법과 관련하여 허가심사기준이 중요 2. 인접도로가 건축법상 기준보다 좁거나 대상토지가 맹지일 경우에는 대상토지의 매입에 앞서 진입로의 확보부터 하는 것이 안전
지반의 구성	· 지적도(임야도) · 1/5,000항측도 · 지질도	지반의 상태는 조성의 난이도 및 비용, 용수개발, 건축시 지반의 견고성 형태등에 영향을 미침.
체납여부	· 등기부등본 · 재산완납증명서 · 기타납세관련자료	재산세 등의 체납이 있으면 등기부등본에 압류등의 등기가 되어 있는 경우가 있으며 본의 아니게 매수자에게 승계하는 경우가 있으므로 이에 대비한 약정 및 관계관청에 확인 필요

※ 자료: Escrow A&K, "기초교육자료", 2001

#### 4. 권원보험 업무처리 과정

권원보험 업무처리는 소유자보험만을 중개인을 통해서 의뢰한 경우와 소유자·대출자보험을 동시에 중개인을 통해서 의뢰한 경우, 그리고 대출자보험만 의뢰한 경우로 보통 세가지로 나뉘볼 수 있다.

##### 가. 소유자권원보험



[그림 4-3] 소유자권원보험 업무흐름도

- ① 매도의뢰(매도인 → 중개인)
- ② 매입의사표시(매수인 → 중개인)

- ③ 매매계약(매도인 ↔ 매수인)
- ④ 보험가입의사표시(매수인 → 보험사)
- ⑤ 권원분석의뢰(보험사 → 에스크로우사)
- ⑥ 중도금 지급(매수인 → 매도인)
- ⑦ 권리분석결과 통보(에스크로우사 → 보험사)
- ⑧ 잔금지급(매수인 → 매도인), 보험료납입(매수인 → 보험사)
- ⑨ 등기필증전달<구>(매도인→에스크로우사), 현재 법무청에서 수령
- ⑩ 소유권 이전등기(에스크로우사 → 등기소)
- ⑪ 등기필증전달<신>(에스크로우사 → 소유자, 보험사)

● 소유자보험만 중개인을 통해서 의뢰한 경우

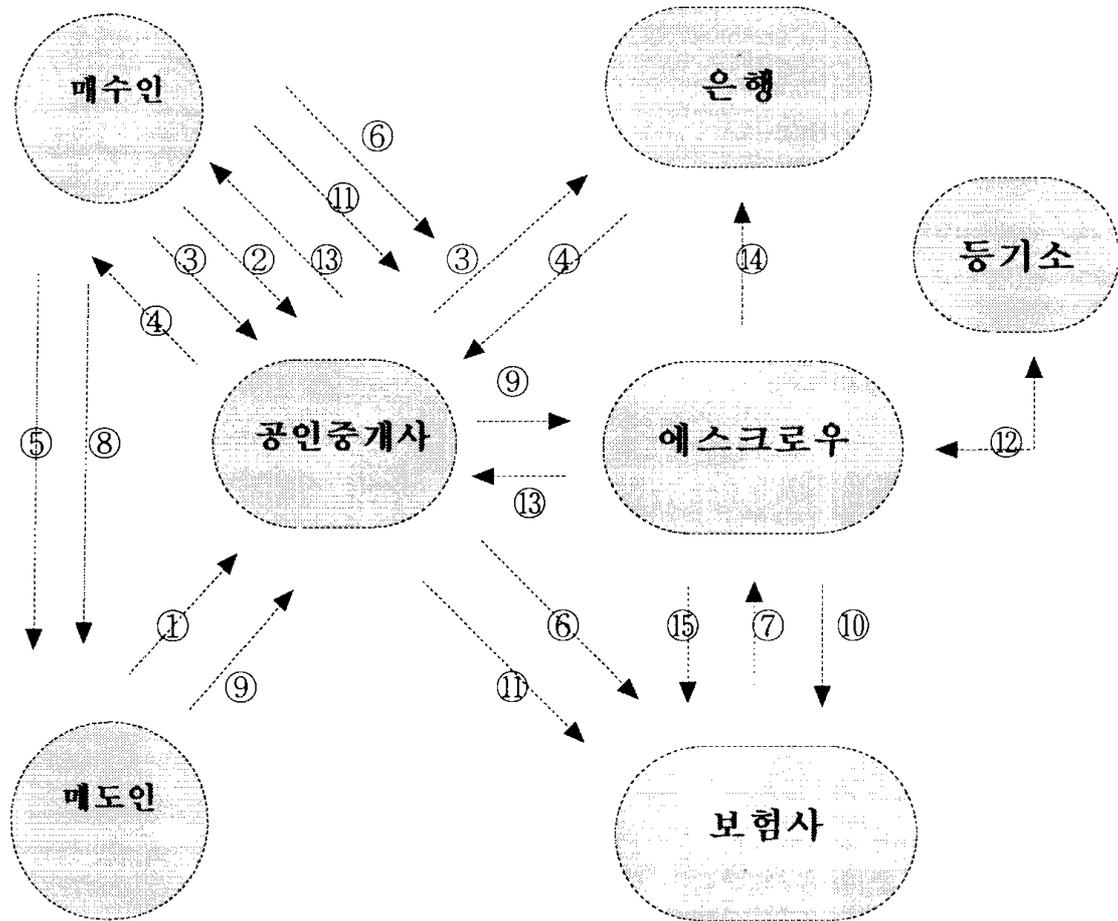
계약시			계약에서 D-1일전까지	
보험사 ←	에스크로우사 ←	공인중개사	보험사 ←	→공인중개사
1)청약서 수령 2)각종서류 수령 (사본) ㉠토지대장 (공시지가기재) ㉡건축물대장 ㉢토지이용계획 ㉣토지이용계획 확인서 ㉤등기부등본 (토지,건물) ㉥주민등록등본 (매도인) ㉦매매계약서사본 3)미비서류 발급 4)토지거래허가대상일 경우 토지거래확인서 필요(토지거래신청 후 처리기간15일)	1)청약서(보험팀 작성 및 원본 송부(협의사항)) 2)각종서류취합(보험팀) → 보험사에 사본 송부 ㉠토지대장 (공시지가기재) ㉡건축물대장 ㉢토지이용계획확인서 ㉣등기부등본 (토지,건물) ㉤주민등록등본 (매도인) ㉥매매계약서사본 3)미비서류 발급 4)토지거래허가대상일 경우 토지거래확인서 필요(토지거래신청 후 처리기간15일)	1)각종서류 발급 ㉠토지대장 (공시지가기재) ㉡건축물대장 ㉢토지이용계획 확인서 ㉣등기부등본 (토지,건물) ㉤주민등록등본 (매도인) ㉥매매계약서사본	1)권원분석 2)권원보험 확인서(CTI) 작성 준비	1)과표및 채권 계산 → 중개사나 매수인에게 미리통보 2)등기신청서 작성 3)검인계약서 작성 4)위임장 작성 5)양도신고 확인서 발급

※ 자료: Escrow A&K, "기초교육자료", 2001

D-1일		잔금일	
보험사 ←	→ 에스크로우사	보험사 ←	→ 에스크로우사
<p>1) 권원보험 확인서(CTI) 발급 → 에스크로우 사에 송달 (fax, e-mail)</p>	<p>1) 등기부등본 열람 2) 이전등기부와의 일치 여부 통보(보험사에게) 3) 공인중개사에게 확인 (잔금지급장소/시간) → 매도인서류(인감도장, 인감 증명서, 등기필증)준비 4) 비용(세금, 보험료, 등기실비, 채권할인액, 허가서작성비용 )산정 및 재통보 → 매수자, 공인중개사) 5) 권원보험확인서(CTI)수령 6) 채권사에게 채권액통보(주 민등록번호, 성명, 할인여부) 7) 서류 최종검토(등기신청서 류, 검인계약서, 위임장)</p>	<p>통보받기</p>	<p>1) 각종서류 취합하여 중개업소 방문 ㉠ 등기신청서류, 위임장 ㉡ 등기부등본 ㉢ 토지, 건축물대장, 개별공 시지가확인서 ㉣ 권원보험확인서(CTI) ㉤ 채권 ㉥ 양도신고확인서 2) 등기권리증 수령 (위임장, 검인계약서 날인, 신분확인) 3) 영수증(공과금)작성 및 전달 → 매수인 4) 세금 및 보험료, 채권액 수령 → 보험사에 송금 5) 구청=매매계약서 검인 → 세금고지서 발급 및 납부 6) 등기소=등기부최종열람 및 통보 → 등기서류 합 철 확인후 등기서류 접수</p>

※ 자료: Escrow A&K, "기초교육자료", 2001

나. 소유자/대출자(채무인수)권원보험



[그림 4-4] 소유자 & 대출자 동시 권원보험 업무흐름도

- ① 매도의뢰(매도인→중개인)
- ② 매입의향(매수인→중개인)
- ③ 채무인수의뢰(매수인→은행)
- ④ 채무인수승낙(은행→매수인)
- ⑤ 매매계약(매도인↔매수인) - 계약금 지불
- ⑥ 보험가입의사표시(매수인→보험사)
- ⑦ 권리분석의뢰(보험사→에스크로우)

- ⑧ 중도금 지급(매수인→매도인)
- ⑨ 등기필증 전달(구)(매도인→에스크로우)
- ⑩ 권원분석 통보(에스크로우→보험사)
- ⑪ 보험료 납입(매수인→보험사)
- ⑫ 등기(에스크로우)
- ⑬ 등기필증교부(신)(에스크로우→매수인)
- ⑭ 등기필증교부(신)(에스크로우→은행)
- ⑮ 등기필증교부(신)(에스크로우→보험사)

● 소유자 & 대출자 동시 권원보험 중개인을 통해서 의뢰한 경우

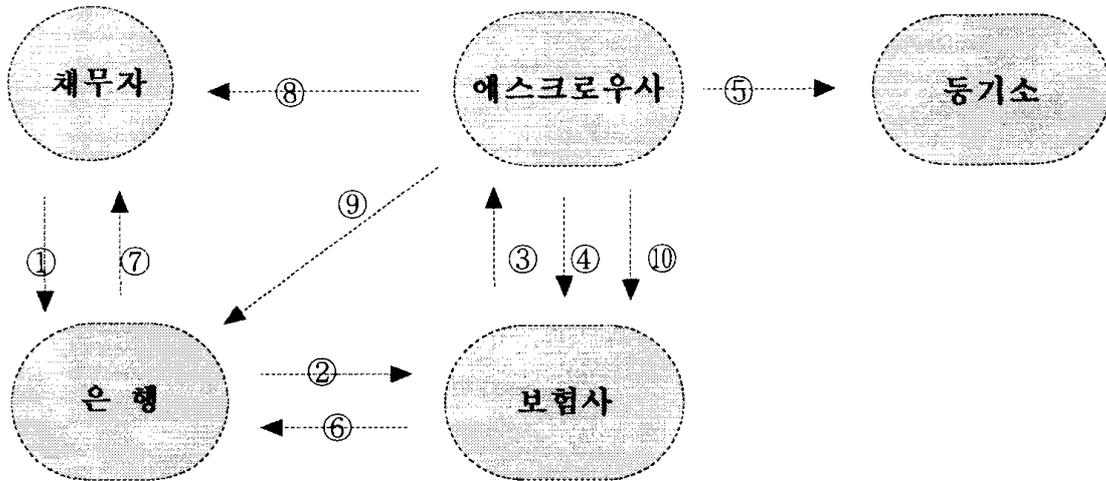
계약시			계약에서 D-1일전까지	
보험사	에스크로우사	공인중개사	보험사	공인중개사
1)청약서 수령 2)각종서류 수령 (사본) ㉠토지대장 (공시지가기재) ㉡건축물대장 ㉢토지이용계획 확인서 ㉣등기부등본 (토지,건물) ㉤주민등록등본 (매도인) ㉥매매계약서사본	1)청약서(보험팀 작성 및원본송부(협의사항)) 2)각종서류취합(보험팀) →보험사에사본송부 ㉠토지대장 (공시지가기재) ㉡건축물대장 ㉢토지이용계획확인서 ㉣등기부등본 (토지,건물) ㉤주민등록등본 (매도인) ㉥매매계약서사본 3)미비서류 발급 4)토지거래허가대상일 경우 토지거래확인서 필요(토지거래신청 후 처리기간15일)	1)각종서류 발급 ㉠토지대장 (공시지가기재) ㉡건축물대장 ㉢토지이용계획 확인서 ㉣등기부등본 (토지,건물) ㉤주민등록등본 (매도인) ㉥매매계약서사본	1)권리분석 2)권리보험 확인서(CTI) 작성 준비	1)과표및 채권 계산 →중개사나 매수인에게 미리통보 2)등기신청서 작성 3)검인계약서 작성 4)위임장 작성 5)양도신고 확인서 발급

※ 자료: Escrow A&K, "기초교육자료", 2001

D-1일		잔금일	
보험사 ←	→ 에스크로우사	보험사 ←	→ 에스크로우사
<p>1) 권원보험 확인서(CTI) 발급 → 에스크로우 사에 송달 (fax, e-mail)</p>	<p>1) 등기부등본 열람 2) 이전등기부와의 일치 여부 통보(보험사에게) 3) 공인중개사에게 확인 (잔금지급장소/시간) → 매도인서류(인감도장, 인감 증명서, 등기필증)준비 4) 비용(세금, 보험료, 등기실비, 채권할인액, 허가서작성비용 )산정 및 재통보 → 매수자, 공인중개사) 5) 권원보험확인서(CTI)수령 6) 채권사에게 채권액통보(주 민등록번호, 성명, 할인여부) 7) 서류 최종검토(등기신청서 류, 검인계약서, 위임장)</p>	<p>통보받기</p>	<p>1) 각종서류 취합하여 중개업소 방문 ㉠ 등기신청서류, 위임장 ㉡ 등기부등본 ㉢ 토지, 건축물대장, 개별공 시지가확인서 ㉣ 권원보험확인서(CTI) ㉤ 채권 ㉥ 양도신고확인서 2) 등기권리증 수령 (위임장, 검인계약서 날인, 신분확인) 3) 영수증(공과금)작성 및 전달 → 매수인 4) 세금 및 보험료, 채권액 수령 → 보험사에 송금 5) 구청=매매계약서 검인 → 세금고지서 발급 및 납부 6) 등기소=등기부최종열람 및 통보 → 등기서류 합 철 확인후 등기서류 접수</p>

※ 자료: Escrow A&K, "기초교육자료", 2001

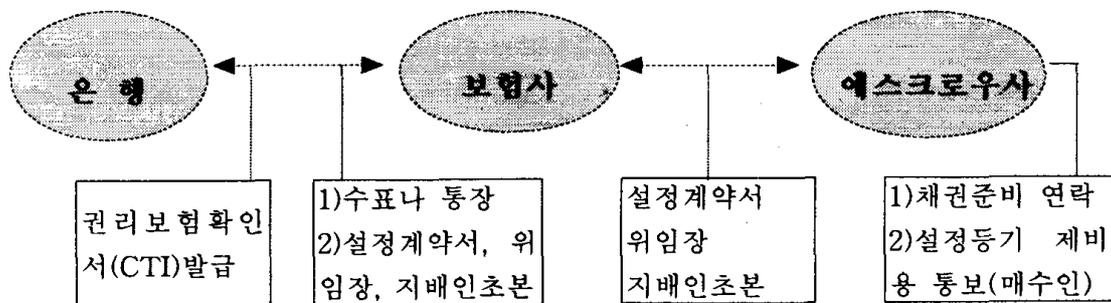
다. 대출자권원보험



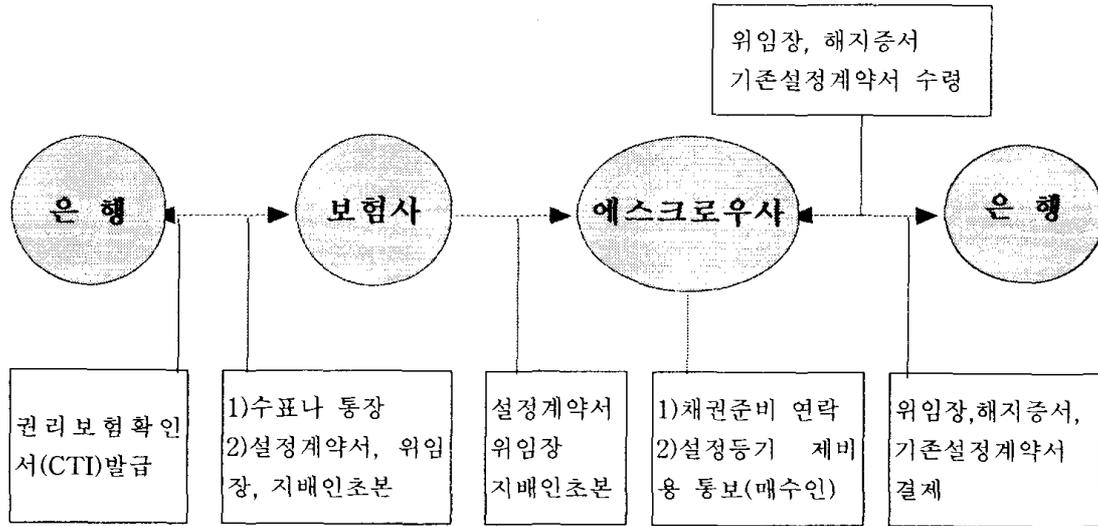
[그림 4-5] 대출자권원보험 업무흐름도

- ① 대출신청(채무자→은행)
- ② 보험가입의사표시(은행→보험사) 보험료 납입
- ③ 권원분석의뢰(보험사→에스크로우)
- ④ 권원분석통보(에스크로우→보험사)
- ⑤ 근저당등기(에스크로우→등기소)
- ⑥ 보험증권교부(보험사→은행)
- ⑦ 대출금지급(은행→채무자)
- ⑧ 근저당등기부교부(에스크로우→채무자)
- ⑨ 근저당등기부교부(에스크로우→은행)
- ⑩ 근저당등기부교부(에스크로우→보험사)

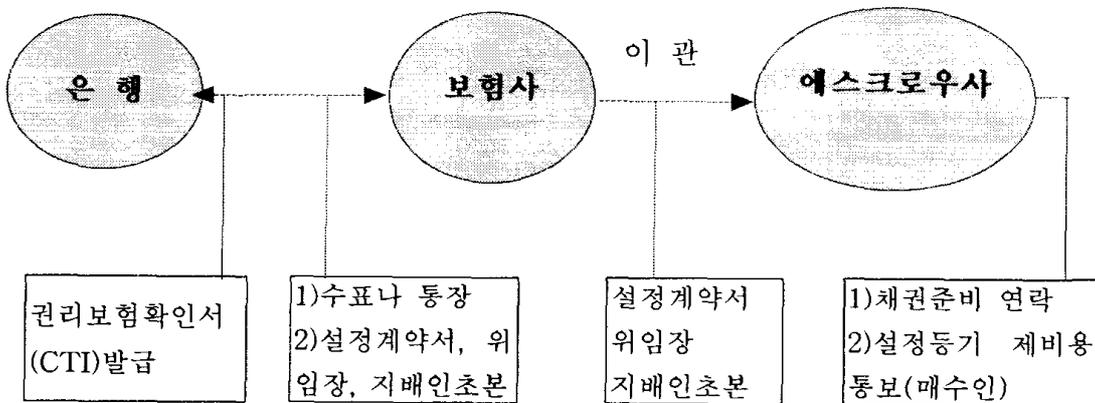
(1) 신규대출/승계(동일은행) : D-1일



(2) 상환대출 : D-1일



(3) 대출보험만 의뢰한 경우



5. 보험료 및 책임준비금 산출방법

가. 예정기초에 관한 사항

예정손해율은 영업보험료의 6.5%이고 예정사업비율은 영업보험료의 91.0%이다. 그리고 예정이익율은 영업보험료의 2.5%로 하고 있다.

나. 보험료의 계산에 관한 사항

(1) 영업보험료(P) :  $P = \text{순보험료} / (1 - \text{예정사업비율} - \text{예정이익률})$

다. 개별보험료의 적용

(1) 기본요율 : <표 4-5> 권원보험 기본요율표 참조

외국계 및 국내 보험사 모두 동일한 권원보험 기본요율을 적용하고 있다.

(2) 동시가입시 적용특칙

부동산 소유권용 권리보험 및 부동산 저당권용 권리보험이 같은 책임개시일자로 동시에 발행되었고 두 증권이 동일한 부동산을 담보하고 소유권용 권리보험이 제25조에서 예외로 규정하는 저당권을 표시하고 있는 경우에는 아래와 같이 요율을 적용한다.

① 부동산 소유권용 권리보험 : 기본요율

② 부동산 저당권용 권리보험 : 100,000원

단, 부동산 저당권용 권리보험의 가입금액이 부동산 소유권용 권리보험의 가입금액을 초과할 경우 부동산 소유권용 권리보험은 기본요율을 적용하고 부동산 저당권용 권리보험에 대해서는 초과된 부분은 초과금액의 최초 1억5천만원까지는 0.5%를 적용하며 그 초과분은 기본요율을 적용한다.

라. 책임준비금의 계산에 관한 사항

(1) 지급준비금

① 기보고 발생 손해액 : 보험사고별로 추산한 금액을 적립한다.

② 미보고 발생 손해액 : 매 계약에 대하여 계약 초기에 영업보험료의 4.5%를 적립한다. 계약체결일 이후 5년까지는 동 적립금에 대해 매년 10%, 6년부터 10년까지는 매년 9%, 11년부터는 매년 0.5%씩을 환입한다.

(2) 미경과보험료 적립금 : 적립하지 아니한다.

## 제 5 장 결 론

우리 나라의 지금까지의 부동산 중개는 통상 동네 부동산 중개업소를 통해 이루어져 왔고, 보통의 경우는 부동산의 매매시 구매자가 해당 물건에 대한 등기부를 열람한 후, 문제가 없다고 판단되면 계약금을 걸고 잔금을 지불함으로써 모든 매매절차가 끝나게 된다. 이러한 거래 관행에 대한 특성을 살펴볼 때, 그 절차가 단순하고 신속하게 처리가 이루어진다는 장점은 있으나, 하자가 있는 부동산을 철저한 검증과정을 없이 매매하게 되어 거래 완료시 많은 분쟁과 송사가 발생하고 있는 실정이다. 더구나 우리 나라의 등기부등본은 법적 효력이나 공신력을 지니고 있지 못하다. 그러므로 우리 나라의 현행 중개제도로서는 소비자의 피해를 사전에 예방할 수 없고, 특히 매수자가 잔금을 치르고 소유권등 기이전을 하기전 사이에 매도자측에서 악의적으로 다른 사람과 이중계약을 하거나 또는 금융기관에 저당권을 설정했다라면 이를 해결하려면 많은 시간과 돈의 낭비가 발생한다. 따라서 이러한 문제를 해결하기 위한 제도적 장치의 마련이 시급한 실정이다.

또한 우리 나라 부동산 시장은 부동산 거래가 불투명하고 부동산 매매사기 및 기타 여러 부작용이 많으나, 부동산 거래와 관련되어 있는 여러 이해관계인을 보호하는 제도적 장치가 부족하여, 외국투자자들의 국내부동산에 투자를 꺼리는 가장 큰 장애가 되고 있다. 이러한 문제점을 해결하기 위해 정부에서는 1999년 12월, 중개업법 개정안에 에스크로우 제도를 포함시켰으며, 이후 이 제도는 부동산 거래시 발생할 수 있는 많은 하자로부터 매수인의 소유권 및 기타 권리들을 보호할 수 있는 안전거래 제도로써 인식의 폭은 넓어졌으나, 우리 나라 부동산 중개시장에는 본격적으로 도입되지 못한채, 보완적으로 이 제도의 장점인 중개대상물의 확인·설명의무와 체크리스트 작성·제출 및 예치금제 등 일부분만을 실시하고 있다. 그러나 이것도 기존 우리 나라 중개업시

장의 영세성과 기존 관행적인 거래시장 속에서 제대로 시행되지 않고 있는 것이 현실이다. 따라서 국내 에스크로우 전문업체에서는 에스크로우영업을 통한 제한적인 영업전략보다는 권원보험, 권원분석, 법무 및 세무업무, 중개업무등 종합적인 부동산서비스체제를 구축, 이를 서비스하는 영업방법을 취하고 있으며 특히 권원보험업무에 비중을 두고 있다.

국내 에스크로우 전문업체로는 유일한 Escrow A&K사는 국내 대형 손해보험사인 삼성화재, LG화재, 동부화재 및 미국 스투어트사와 업무협약 중에 있고, 부동산 종합서비스 전문업체로서 에스크로우업무에서, 권원보험, 권원분석, 법무 및 세무업무, 중개업무까지 영역을 다양화하고 있다. 현재 마케팅 전략으로는 권원보험의 서비스로 금융기관의 Mortgage Process를 대행하여 주며 이에 수반되는 리스크를 담보하는 것이다. 따라서 기존의 부동산 담보대출관행에 비하여 보다 편리하고 값싸고, 안전하게 하는 기능을 지니고 있기 때문에 앞으로 Mortgage Loan을 취급하는 모든 금융기관 및 MBS발행기관 등에 크게 어필할 것으로 보아, 이러한 금융기관들은 주요 대상으로 영업을 추진하고 있다.

국내에 권원보험이 처음 소개되기 시작한 것은 퍼스트어메리칸권원보험 한국지사가 지난 1999년 한국 진출 준비를 시작, 2001년 6월 31일 금융감독위원회로부터 권원보험사업을 인가받고 부터이며, 이후 2001년 11월 23일에는 금융감독위원회가 삼성화재, LG화재, 동부화재 등 국내 3개 손해보험회사들의 권원보험사업허가를 함으로써 권원보험 상품이 우리 나라 보험시장에 본격적으로 등장하게 되었다. 권원보험을 운영하는 방안으로서 모든 손해보험사가 사업을 영위할 수 있게 하는 방안, 권원보험만을 전문적으로 취급하는 사업권을 주는 방안, 손해보험사들이 권원보험자회사를 설립, 사업만을 영위하는 방안들을 놓고 검토하고 있다. 크게 전업사 설립방식과 손보사 겸업방식으로 구분할 수 있다.

현재 국내에서 권원보험상품을 취급하고 있는 회사로는 외국계인 퍼스트어메리칸권원보험사로 이 회사는 전업사 설립방식을 통해 권원보험상품만을 전문으로 취급하며 자체내 권원조사팀을 꾸려 운영하고 있다. 또한 이 회사는 재보험사로서 他보험사에게 재보험 상품을 판매하고자 마케팅시장 개척에 전력을 쏟고 있으나 아직 他보험사와의 특약이나 계약조건이 맞지않아 계약실적은 단 한건도 없는 실정이다. 다만 지난 2001년도에는 권원보험계약 총 5건과 이에 대한 원수보험료는 142,000,000원의 영업실적을 보이고 있다. 대체적으로 권원보험 시장의 미성숙으로 영업실적은 그다지 만족스러운 결과를 보이지 못하고 있는 게 현실이다. 국내 보험사 중 권원보험(Title Insurance)성격의 보험상품을 취급하고 있는 보험사는 주로 삼성화재, LG화재, 동부화재, 동양화재, 서울보증보험 등이다. 이들 회사는 퍼스트어메리칸권원보험사와는 달리 초기에 사업개시에 따른 추가비용부담이 크지 않고 시장의 수요에 따라 탄력적으로 대응 가능한 손보사설립방식을 채택하고 있다.

대부분의 국내 보험사의 권원보험상품 판매실적은 극히 저조한 편이다. Escrow제도가 부동산중개업법에는 규정되어 있으나, 시행령이 정해지지 않아 제대로 시행되지 않고 있는 실정을 비롯하여 국내 금융거래시장에서는 아직까지는 권원보험의 필요성을 절실히 느끼고 있지 않는 현실에서 그 원인을 찾을 수 있다. 그러나 부동산권원보험은 이제 막 그 첫걸음을 내딛는 출발선상에 있다. 미국에서의 권원보험역사가 100년 이상인 것을 감안한다면 국내 부동산금융시장에서의 성장가능성은 향후 최소한 5년에서 10년 이상의 성장기 과정이 필요할 것으로 예상된다.

앞으로의 국내 보험업계에서는 권원보험의 시장규모를 크게 소유자 권원보험시장과 대출자권원보험시장으로 구분하여 소유자권원보험은 향후 3,000억원의 시장규모로 대출자 권원보험은 현재 200억원에서 5

년내 1,000억원의 시장규모로 전망하고 있다.

국내 손해보험사 핵심 영업상품은 대출자권원보험으로 주 대상 고객은 금융기관, 외국의 투자자들, 보험사등이다. 소유자권원보험은 고객이 중개소에 가입의사를 밝히면 이들 업체가 이러한 의사를 보험사에 알려주어 계약이 성사되는 것이 일반적이지만, 현행 부동산 거래시장에서 권원보험제도에 대한 절대적인 홍보 부족과 기존의 관행적인 거래 풍토에서 보험료는 추가수수료의 성격으로 느껴지는 등 국내 부동산 시장 전체적인 체질이 개선되지 않은 상태에서는 소유자권원보험의 수익성은 아직 기대하기 어려운 게 사실이다. 따라서 현재 영업을 시작했거나 준비하는 보험사들 대부분이 대출자권원보험상품 판매를 목표로 금융권이나 외국계 투자회사들을 상대로 공격적인 마케팅홍보를 전개하고 있으며, 권원보험 상품을 결합한 신개념의 Loan Program 개발이나 부동산 권리관계 변동과정에서 수반되는 일련의 활동을 지원하는 서비스(권원분석, 등기업무대행)를 보험사가 직접 제공하는 형태로 보험가입을 유도하는 영업전략을 추진하고 있다.

본 연구는 국내 에스크로우 및 권원보험을 상품으로 영업활동을 펼치고 있는 외국계 및 국내 보험사들의 영업방식과 업무프로세스 및 기타 영업실적등에 대한 조사를 통해 향후 국내 부동산시장에서의 발전 가능성을 전망해 보고자 함이었다. 그러나 국내에서의 에스크로우 및 권원보험 시장은 아직 초보수준에서 머물러 있고, 이제 본격적으로 마케팅 영역을 확장하고자 하는 시점에서 자사의 영업방식이나 프로세스 및 실적을 타사나 기타 외부로 공개하려하지 않는 경향이 강해, 실질적인 자료조사에는 한계가 있었다.

향후 에스크로우와 권원보험에 대한 인식이 보편화되고 이와 관련된 상품이 보다 활성화되기 위해서는 소비자에게 신뢰감을 줄 수 있는 다양한 홍보방안과 공공기관 및 각종 민원서류 취급기관과의 전산망 연결이 가능한 하도록 정보교류시스템 구축이 우선되어야 할 것이다. 또한 추가비용으로 느껴지는 수수료문제나 보험료등은 보다 질높은 서비스의 제공이나 획기적인 영업전략을 통해 이를 보완해 나가야 할 것이다.

## 참 고 문 헌

### 1. 國內文獻

#### < 單行本 >

- 김영곤 外, 『부동산업경영론』, 서울 : 형설출판사, 2002  
이계연 外, 『부동산권리보험과 권리분석』, 서울 : 부연사, 2002  
이성근, 『에스크로우 제도의 모든 것』, 서울 : 부연사, 2000  
이성근, 『부동산 금융론』, 서울 : (주)주택문화사, 2000  
이종열, 『21세기 한국부동산의 미래』, 서울 : 한국부동산문제연구소, 2001  
이태교 外, 『부동산마케팅』, 서울 : 법문사, 2001  
안정근, 『현대부동산학』, 서울 : 법문사, 2001

#### < 論文 >

- 김여원, 「부동산 중개사고 예방과 관한 연구」, 건국대 부동산대학원 석사학위논문, 2001  
김유식, 「종합부동산 서비스업 도입방안에 관한 연구」, 경희대 행정대학원 석사학위논문, 2001  
김창식, 「공인중개사의 전문직업화에 관한 연구」, 건국대 부동산대학원 석사학위논문, 1991  
이성현, 「부동산 거래사고에 관한 실증분석과 그 예방책에 관한 연구」, 대구대학교 사회개발대학원, 1999  
이정배, 「부동산중개업의 운영상 문제점」, 서강대 경제대학원, 2001  
정재종, 「외국업체 진출에 대응한 부동산서비스업의 육성방안에 관한 연구」, 건국대 국제대학원, 2000  
정현경, 「부동산거래 에스크로우 제도의 적용에 관한 연구」, 건국대

부동산대학원, 2002

< 學術誌 >

- 건설교통부, “부동산서비스와 거래의 선진화방안”, 2001
- 김광빈, “부동산거래사고와 권원보험의 유용성”, 損害保險 342, 1997
- 김선정, “미국에 있어서 권원보험사업자에 대한 법적 규제”, 商事法  
研究 제20권 제4호, 2002
- 김선정, “국내판매를 계기로 본 권원보험”, 商事法研究 제20권 제3호,  
2001
- 김영곤, “외환위기 이후의 외국계 부동산투자자에 관한 연구, 부동산학  
보 vol.19, 2002
- 류성경, “부동산권리보험제도의 국내 활성화를 위한 제언”, 손해보험  
통권제395호, 2001.10
- 신문식 外, “부동산권리보험 도입현황 및 시준점”, 보험개발원 보험연  
구소, 2001
- 이성근, “에스크로우(ESCROW)제도의 도입 및 활성화방안에 관한 연  
구, 부동산정책연구, 2000
- 이창석, “부동산보험의 이론적 접근”, 부동산학보 vol.19, 2002
- 정중영, “미국의 권원보험과 국내 도입방안”, 東義論集(인문·사회과학)  
34, 2001
- 차일권, “미국의 권원보험제도”, 화재특종보험 제7호, 보험개발원,  
1995.5
- 황진자 外, “주택의 부동산중개 수수료 및 피해 실태조사”, 한국소비자  
보호원, 1999

< 其他資料 >

- 김용창, “부동산서비스업 선진화방안”, 전국부동산중개업협회 홈페이지  
(www.nareb.or.kr) 자료, 2001

김성희기자, “권원보험은 새 수익원”, 머니투데이, 2001.12.05  
건설교통부 홈페이지(www.moct.go.kr) 통계자료, 2000,2001,2002  
금융감독위원회 홈페이지(www.fsc.go.kr) 공시자료, 2001,2002  
신의기, “부동산거래제도의 개선방안”, 전국부동산중개업협회 홈페이지  
(www.nareb.or.kr) 자료, 2001  
퍼스트어메리칸 권원보험사 홈페이지(www.first.co.kr) 자료, 2001  
동양화재 홈페이지(www.insuworld.co.kr) 자료, 2002  
동부화재 홈페이지(www.idougbu.com) 자료, 2002  
이익원기자, “권원보험 9월 첫판매”, 한국경제신문, 2001.08.20  
“한효빌딩, 국내최초 권원보험 가입”, 머니투데이, 2001

## 2. 外國文獻

Sandy Gadow, 『All about ESCROW and Real Estate Closings』 ,  
Sixth Edition, Escrow Publishing Co, Palm Beach 1999  
Fitch IBCA, “Title Insurance Ratings Criteria”, 2001.3.31

# ABSTRACT

## A Study on the Present Market Conditions of Escrow and Title Insurance Industry in Korea

CHO, JOONG-JIP

Major in Real Estate Appraisal

Department of Real Estate

Graduate School of Real Estate

Hansung University

Real estate brokerage have thus far been practiced through the intermediation of the local real estate brokerage agency in Korea, and in usual cases all procedures of real estate sale and purchase come to end when a purchaser inspects the register of the competent object at the time of real estate purchase or sale and pay the down payment and then the balance if judging it has no problem. But the transcript of the register has no legal effect or the power of public confidence. But the current Korean brokerage system can not protect the consumer from the damage arising from it in advance and especially if the seller either concludes the double sale contract with another maliciously or mortgage it to the financial institution before the purchaser pays the balance and transfer the right of ownership to another, it take mich time and money to settle it.

through the real estate brokerage. Therefore, it is not urgent to provide the institutional arrangement to settle this problem.

And the real estate market in Korea contains many problem such as the opaqueness of real estate transactions, the fraud of real estate sale or purchase and other side effects. Furthermore, it has poor institutional arrangement to protect several interested parties related to real estate transactions, which has become the biggest impediment that has caused foreign investors to hesitate to invest in real estate at home. To settle this problem, government included the escrow system in the amendment of the brokerage-related law in Dec, 1999, and ever since this system has widely been understood as the safe transactional system that can protect the ownership and other rights of the purchasers from many defects that may occur at the transaction of real estate. But it has not fully been introduced into the Korean real estate brokerage market, which has accepted the obligation to explain and identify the object of brokerage and the obligation of writing and presenting the checklist and the deposit system and the like which are the advantages of this system. But the current reality is that it has not been properly practiced due to the small scale of the brokerage business market and the practices of the existing transaction market. Therefore, domestic business firms specializing in escrow have taken the business methods of constructing the comprehensive real estate service system such as title insurance, title analysis, legal and tax business, brokerage business and the like rather than the limited business strategy through escrow business and the like. Especially, they have placed importance to the title insurance business.

Escrow A&K as the only domestic specialized escrow business

firm is making a business arrangement with domestic large-scale nonlife insurance firms such as Samsung Fire, LG Fire, Dongbu Fire and American Stewart and as the specialized comprehensive real estate service business firm provided a diversity of business services ranging from escrow business to title insurance, title analysis, legal and tax business, brokerage business and the like. Its current marketing strategy as the service of title insurance is to carry out as proxy the mortgage process of the financial institution and offer the accompanying risk as a security. Accordingly, because it has the more convenient, cheap and safe function compared to the existing practices of loans with real estate as a security, it is thought that it appeals greatly to all financial institutions and MBS-issuing institutions dealing with the mortgage loan. It is carry forward with its business with those financial institutions as the main business target.

Title insurance did not existed in Korean until the Korean branch office of First American Title Insurance Co. began to enter the Korean market in 1999 and licensed concerning title insurance business by the Financial Supervision Committee in June 31, 2001. Ever since, title insurance commodities have come to emerge in the Korean insurance market on a full scale when the the Financial Supervision Committee permitted three nonlife insurance companies as Samsung Fire, LG Fire and Dongbu Fire to engage in title business.

The company dealing with title insurance commodities at home is the foreign First American Title Insurance Co., which is specializing in the title insurance commodity alone and operating the title survey team within it. The domestic insurance companies

specializing in insurance commodities taking the character of title insurance include Samsung Fire, LG Fire, Dongbu Fire, Seoul Guaranty Insurance Co. Unlike First American Title Insurance Co., these companies are adopting the incorporation method of nonlife insurance company that does not the additional cost burden related to the onset of business and can respond flexibly to the demand of the market.

The tracking record of title insurance commodities of most domestic title insurance companies is extremely negligent. Its reason is that the enforcement regulations are not enacted and properly enforced though the escrow system is provided in the Real Estate Brokerage Law and the domestic financial transaction market has not flatly felt the need for title insurance.

The domestic insurance business world, dividing the title insurance market into the owner's title insurance market and the lender's title insurance market a broad sense, forecast that the size of the owner's title insurance market will account for 300 billion won and the size of the lender's title insurance market will amount to 100 billion won from the current 20 billion won.

The core business commodity of domestic nonlife insurance companies is the lender's title insurance whose main clients include the financial institution, foreign investors, insurance companies and the like. The contract on the owner's title insurance is concluded if the client expresses to the brokerage agency the intention to take out title insurance and these business enterprises inform the insurance company of this intention. But the premium is felt to take on the character of addition commission due to the lack of publicity for the title insurance system in the current real estate transaction

market and the existing customary real estate market. For this reason, the fact is that it is difficult to expect the profitability of the owner's title insurance under the condition that the entire constitution of the domestic real estate market is not improved. Therefore, most insurance companies, beginning or preparing to their business at present, are staging the aggressive marketing and publicity strategy to the financial world with a view to selling the lender's title insurance commodity. They also are carrying forward with the marketing strategy that induces clients to take out insurance in a form that the insurance company directly provides the service (title analysis and executing as proxy the business of registration) supporting a series of activities accompanied by the changing process of real estate right relationship or the development of the loan program with the new concept combining the title insurance commodity

For escrow and title insurance to be universally understood and for their related commodities to be more activated in the future, it is urgent to formulate a diversity of publicity plans that can give consumers a sense of trust and construct the information exchange system so that title insurance companies may have the information network with public agencies and agencies treating civil documents of all kinds. Also, the problem of commission or premium felt as the additional cost should be supplemented through the provision of high quality services or innovative marketing strategy.

<첨부 1>

①

**부동산 소유권용 권리보험 청약서**

동양화재로고산업

동양화재해상보험주식회사 귀중

귀사의 부동산 소유권용 권리보험 보통약관 및 특별약관을 승인하고 아래와 같이 보험계약을 청약합니다.

증권번호 T 0 1 -

계약자	성명 / 상호	청약일자	년 월 일		
	주민/법인등록번호	보험기간	년 월 일 00:00부터		
	사업자등록번호	<small>(보험증권에 기재된 소유 발원지의 표준시를 기준으로 합니다)</small>			
	주소 [ - ]	납입방법	<input type="checkbox"/> 일시납	<input type="checkbox"/> 인수구분	<input type="checkbox"/> 당사간사
	전화/팩스 번호	취급부	취급자	취급자	(인)
가계성 <input type="checkbox"/> 가계 <input type="checkbox"/> 버가계 <input type="checkbox"/> 보증기금 <input type="checkbox"/> 대상 <input type="checkbox"/> 비대상		취급부	취급자	취급자	(인)

피보험자	성명 / 상호	주민/법인등록번호
	주소 [ - ]	사업자등록번호
	전화/팩스 번호	계약자와의 관계

보험의 목적	목적부동산	<input type="checkbox"/> 단독주택 <input type="checkbox"/> 아파트 <input type="checkbox"/> 상가 <input type="checkbox"/> 공장 <input type="checkbox"/> 토지 <input type="checkbox"/> 무엇이 <input type="checkbox"/> 기타 ( )			
	소재지	[ - ]			
	소유자	[ - ]	권원의권리자		
	질권자 사항	주민/법인등록번호	질권지명	질권기간	질권금액

담보	가입유형	보험가입금액	보험요율	보험료
사용 및 보험요율	<input type="checkbox"/> 단독 가입시	원	(초과금액의 % )	원
	<input type="checkbox"/> 동시 소유자용 가입시	원		원
	<input type="checkbox"/> 저당권자용	원		원
	담보지역	환증	환율	총보험료 원 (권원조사비용 원)

보험조건	<input checked="" type="checkbox"/> 부동산 소유권용 권리보험 보통약관	<input checked="" type="checkbox"/> 날짜인식오류부담보 추가약관
	<input checked="" type="checkbox"/> 터러행위면책 특별약관	<input type="checkbox"/> 환율작용특별약관
	<input type="checkbox"/> 공동인수특별약관	<input type="checkbox"/> 기타 특별약관 ( )

권리조사	권리조사일자	권리조사기관명
------	--------	---------

계약조건	1. 과거에 이보험계약과 같은 위험을 보상하는 보험에 가입한 사실이 있습니까? <input type="checkbox"/> 예 <input type="checkbox"/> 아니오 만약 있다면, ○ 보험회사명 ○ 보험시기 ○ 보험가입금액
	2. 현재 이 보험계약서에서 보상하는 위험을 담보하는 다른 보험계약이 있을 경우 아래 사항을 기재하십시오. ○ 보험회사명 ○ 증권번호 ○ 보험시기 ○ 보험가입금액
	3. 목적부동산을 취득한 이후 저당권을 설정할 계획이 있습니까? <input type="checkbox"/> 예 <input type="checkbox"/> 아니오 만약 있다면, ○ 저당권 설정시기 ○ 저당권 설정금액
	4. 취득한 부동산의 실제 사용자를 기재하여 주십시오. <input type="checkbox"/> 소유자 <input type="checkbox"/> 전세 <input type="checkbox"/> 월세 <input type="checkbox"/> 기타 ( )
	5. 기타 사항 ○ 매도자에 관한 사항 성명/상호 : 주민/법인등록번호 : ○ 매수자에 관한 사항 성명/상호 : 주민/법인등록번호 : ○ 부동산 취득가액 ○ 부동산 취득일자

보험상품의 설명을 충분히 듣고 보험약관과 청약서 부본을 받았으며, 청약사항에 이의가 없음을 확인하여 청약하며, 다음사항을 신용정보의 이용 및 보호에 관한 법률 제23조의 규정에 따라 타인 및 신용정보기관 등에 제공하여 본인의 신용을 판단하기 위한 자료로서 활용하거나 공공기관에서 정책자료로서 활용하는데 동의합니다.

1. 계약자, 피보험자 및 수익자의 성명, 주민등록번호 및 주소
2. 계약일, 보험종목, 보험료, 보험가입금액 등 보험계약내용
3. 보험금과 각종 급부금의 금액 및 지급사유 등 지급내용

년 월 일 계약자 자필서명 : (인)

\*서명 또는 날인은 소지하고 계신 통장, 신용카드 또는 여권 등의 서명(날인)과 동일하여야 합니다.

실사	주납	소장
실사	발장	부(집)장

<첨부 2>

②

**꼭 알아야 할 사항**

1) 회사는 계약청약시 보험계약자로부터 회사가 정한 권리조사비용을 받습니다.  
 2) 권리조사확인서가 발급된 이후에는 청약을 철회하지 못하고 기 납입된 권리조사비용도 반환받지 못합니다.

1) 보험계약 청약서 기재사항은 사실대로 빠짐없이 작성하시고 서명만은 계약자 본인이 자필로 하셔야 합니다.  
 2) 보상하는 손해와 보상하지 않는 손해를 확인하여야 합니다.  
 3) 보험료를 내실 때에는 반드시 보험회사가 발행한 보험료 영수증을 받으시기 바랍니다.  
 4) 보험료가 납입되지 않을 경우 본 보험계약은 그 효력을 상실하게 되어 손해 발생시 보상을 받을 수 없습니다.

1) 보험증권을 받으시면 청약서 내용과 다름이 없는지 또는 누락이 없는지 확인하시기 바랍니다.  
 2) 청약서 기재사항에 변동사항이 있거나 또는 다른 보험에 가입할 경우 보험회사에 즉시 연락하시기 바랍니다.  
 3) 보험계약 내용을 변경하고자 할 경우에는 보험회사와 협의하시기 바랍니다.  
 4) 손해가 생긴 경우에 지체없이 이를 보험회사에 알려서 필요한 절차를 받으시기 바랍니다.

**배서 사항**


**청약철회 청구제도 안내**

1) 가계성 보험에 한해 청약일로부터 15일 이내(우편송부시는 우체국 소인기준)에 청약철회시, 아래의 청약철회 청구서를 작성하시어 계약자용 청약서, 보험료영수증 및 보험증권을 등기우편으로 발송하시거나, 계약자께서 지참하시고 직접 방문하시면 됩니다.  
 2) 청약철회서를 접수한 날로부터 3일 이내에 계약자께서 납입한 보험료 상당액을 반환하여 드립니다.  
 3) 청약철회 청구서를 발송한 날(발송일 포함) 이후에 발생한 보험금 지급사유에 대해서는 회사가 책임을 지지 아니합니다.

[ 청약철회 청구서 ]

본인은 귀사에 청약한 보험계약에 대해 청약철회요청을 하오니 납입한 초회보험료를 돌려주시기 바랍니다.

년 월 일 (인)

(계약자와 동일하여야 합니다)

확 인	담 당	팀 장

**[ 모집질서 확립경구 ]**  
 보험계약 체결과 관련한 특별이익제공 행위는 보험업법에 의하여 처벌 받을 수 있습니다.  
**[ 신고센터 안내문구 ]**  
 ◆ 보험모집질서 위반 신고센터  
 ☞ 금융감독원 - 전화 : 3786-7683, 팩스 : 3786-7689, 인터넷 : www.fss.or.kr  
 ☞ 동양화재 - 전화 : 3786-2507, 팩스 : 3786-2060, E-Mail : jigo@insurworld.co.kr