

---

## IV. 결론 및 시사점

---

본 보고서는 종신소득 보장 수요 확대에 대응하고 인구 및 가구구조 변화에 따라 성장기반 제고 차원에서 연금보험에 집중할 수밖에 없는 생명보험산업의 대응방안 중 하나로 연금상품 다양화를 제안하고 있다. 이를 위하여 현재 우리나라에서 판매 중인 연금상품의 주요 특징과 한계를 살펴보고, 해외사례를 참고하여 은퇴자의 니즈에 보다 부합할 수 있는 연금상품들을 선정하였다. 또한 이러한 연금상품들을 일반적인 연금상품과 비교하여 소비자 관점에서의 기대효과를 살펴보았다.

본 연구는 은퇴자의 생활수준 유지 니즈를 반영한 생활수준보장 연금 및 인플레이션 연금, 유동성 확보 니즈를 반영한 유연화 연금, 수익성 추구 니즈를 반영한 GLWB 제공 변액연금, 고연령저치 연금 등을 연금상품 다양화 방안으로 제시하였다.

이러한 연금상품들은 이미 해외에서 판매 중에 있거나 논의되고 있는 것들이기 때문에 특별히 새로운 상품들은 아니라 할 수 있다. 특히 고연령저치 연금의 경우 감독 당국과 업계가 연금상품 개발을 위한 논의를 진행하는 것으로 알려져 있다. 그럼에도 불구하고 본 연구가 의미를 가지는 점은 생명보험회사가 연금상품을 개발할 때 종신소득 보장에 더하여 은퇴자의 니즈를 고려하는 것이 중요하다는 것을 강조하는 데 있다 하겠다. 은퇴자의 니즈가 다양하기 때문에 연금상품이 소비자에게 주는 가치는 은퇴자의 노후생활비 패턴과 예상치 못한 지출에 대응할 수 있는 연금상품이 기존의 연금상품에 비해 더 높을 수 있다. 따라서 연금상품을 개발하는 보험회사는 우선적으로 은퇴자의 노후생활비 패턴을 분석할 필요가 있다. 이 경우 보험회사가 은퇴자 스스로 자신의 니즈를 구체화할 수 있도록 함으로써 새로운 연금수요를 이끌어 내는 긍정적인 효과도 있을 것이다. 또한 연금지급이 개시된 이후에는 해지나 인출이 불가능하다는 경직성을 개선하여 자금조달 비용이 높을 수 있는 고령의 은퇴자들이 예상치 못한

지출에 대응할 수 있도록 함으로써 연금상품에 대한 부정적인 인식을 개선할 수 있을 것이다.

한편 다양한 연금상품을 제공하는 것에 더해 연금상품의 판매 시 은퇴자들이 본인의 노후소득 니즈를 쉽게 파악하고 다양한 연금상품이 어떤 면에서 은퇴자의 니즈를 충족시키는가에 대한 명확한 정보전달이 이루어져야 할 것이다. 현재의 연금상품 설명자료를 보면 대부분 연금적립기의 수익률이나 해지 시 환급금 정보에 집중되어 있으며, 종신연금으로 수령할 경우 어떤 장단점이 있는지 등에 대한 정보는 매우 부족하다고 판단된다. 아무리 좋은 연금상품이 출시된다 하더라도 실수요자와의 적절한 소통이 부재하다면 그 기능을 발휘하기 어려울 것이다.

또한 국가 차원에서도 교육을 통해 개인의 장수리스크 관리 수단으로써 연금상품의 유용성을 교육하고 연금상품 가입을 유도할 필요가 있을 것이다. 공적연금을 보완하기 위한 퇴직연금 적립금의 대부분은 일시금으로 인출되고 있으며, 퇴직연금의 노후소득보장 기능은 매우 미약한 상황이다. 또한 퇴직연금이 연금형태로 인출된다 하더라도 5년 분할 지급에 그치는 경우가 많아 종신소득보장과는 거리가 멀다. 이러한 문제를 해결하기 위하여 퇴직연금의 종신연금화 유도 방안 마련도 요구되나 다른 한편으로는 노후소득을 위해 적립된 은퇴자산이 보험시장을 통해 연금상품 가입으로 유도될 수 있도록 할 필요가 있다. 예를 들면 개인의 노후대비 정도를 평가해 볼 수 있는 종합연금포털 사이트를 통해 보유자산을 이용하여 연금상품을 구입하는 경우 어느 정도의 종신소득 확보가 가능한가 등의 정보를 제공하는 방안도 생각해 볼 수 있을 것이다.

추가적으로 보험회사는 경쟁력 있는 다양한 상품의 공급과 함께 소비자가 본인의 니즈에 맞도록 다양한 종신소득 보장 옵션들을 조합하여 선택할 수 있도록 할 필요도 있다. 이를 위해 보험회사는 연금상품 가입자에 대해 연금상품의 지급기에 선택할 수 있는 종신소득보장 옵션들이 어떻게 제공되고 어떻게 혼합될 수 있는지 충분한 정보와 조언을 제공해야 할 것이다.

공적연금의 기능이 약화되고 이를 보완하기 위해 도입된 퇴직연금제도마저 제 기능을 다 하지 못하는 상황에서 개인은 본인의 장수리스크를 외부로 전가하지 못하고

장수리스크 보유 비중을 높일 수 밖에 없다. 따라서 개인의 장수리스크를 전가하는 수단으로써 생명보험회사 연금상품은 중요성을 더할 수밖에 없다. 즉 보험산업이 은퇴자에 필요한 다양한 연금상품을 제공하고 경쟁을 통해 연금시장을 효율화하는 것은 궁극적으로 개인에게 편중된 장수리스크를 국가, 개인, 보험산업이 균형 있게 분담하는 구조로 전환하는 효과를 가진다. 이러한 관점에서 생명보험회사의 연금상품 다양화는 보험산업의 성장을 위한 전략적 문제에서 벗어나 공·사 협력을 통한 국가 전체의 노후소득 문제 해결이라는 대의에도 부합하는 것이며, 보험산업이 사회안전망의 일부로써 기능할 수 있는 작지만 중요한 시발점이 될 수 있다고 판단된다.

본 보고서는 은퇴자의 니즈와 은퇴자의 필요 노후소득 등의 부분에서 주로 미국 등 외국의 사례를 참고하였다. 향후 충분한 데이터가 축적된 이후에는 우리나라의 은퇴자 니즈와 필요 노후생활비 패턴 등에 대한 연구가 진행될 필요가 있다고 생각되나 본 보고서에서 이를 충분히 다루지 못한 점은 한계점으로 지적된다.