Ⅲ 보험회사의 퇴직연금 운영방안

1. 보험상품의 활용

■ 보험회사는 다른 사업자에 비해 독점적 우위에 있는 보험상품을 퇴직연금 운용상품으로 적극 활용할 필요가 있음.

○ 보험상품을 퇴직연금 운용상품에 혼합 번들링(mixed bundling) 방식[4]으로 연계하여 영업력을 제고시킬 필요가 있음.

○ 기존 퇴직연금 운용상품에 보험상품을 연계시키는 마케팅 전략은 판매 극대화뿐만 아니라 가입유치 이후 유지율 및 수익성을 개선시킬 것임.

■ 노후소득과 노후건강은 상호 보완적인 성격이 강하므로 보험상품 중 건강보험을 활용하는 방안이 요구됨.

○ 확정급여형, 확정기여형 및 개인형 퇴직연금의 가입 대상이 상이하다는 점을 고려하여 퇴직연금제도별로 보험상품을 차별화하여 제공할 필요가 있음.

4) 혼합번들링 전략은 기존 퇴직연금 운용상품과 보험상품을 패키지로 제공하는 동시에 각각의 상품을 개별적으로 제공하는 마케팅 전략임.

〈표 4〉 보험상품 연계 방안

구분		보험상품을 활용한 번들링 상품 전략	
DB 및 DC의 기업대상	생보	단체상해보험	
	손보	단체상해보험, 화재보험, 배상책임보험, 단체종합보험 등	
DC 및 IRP의 근로자대상	생보	실손의료보험, 정액형건강보험	종신보험, CI 등
	손보		종합보험, 자동차보험 등

주: 1) CI는 제3보험에 해당하여 손해보험회사도 영위할 수 있으나 생명보험회사가 상대적으로 경쟁력이 있어 생명보험회사가 활용할 수 있는 건강보험상품으로 분류함.
2) DB(Defined Benefit)는 확정급여형 퇴직연금, DC(Defined Contribution)는 확정기여형 퇴직연금, IRP(Individual Retirement)는 개인형 퇴직연금을 의미함.

■ 또한 보험회사는 연금지급을 위한 다양한 상품개발을 통해 퇴직연금시장에서의 경쟁력을 확고히 할 필요가 있음.

○ 퇴직연금에 가입하여 자산운용을 통해 적립금을 쌓는 자산축적기는 결국 은퇴 이후 적립된 자산을 소진하는 자산소진기와 연계될 수밖에 없음.

○ 특히 국민연금의 실질 소득대체율이 낮은 상황에서 퇴직연금을 통해 은퇴 이후 소득을 평활화(smoothing)하려는 선호도가 증가할 것으로 예상됨.

- 국민연금의 목표 소득대체율은 40%이지만 실질 소득대체율은 40%를 크게 하회할 것으로 추정됨.[5)]

○ 은퇴 이후에도 안정적인 소득흐름을 유지하기 위해 연금상품의 수요가 증대될 것이기 때문에 다양한 연금상품을 개발하여 퇴직연금 유치단계에서부터 활용하는 것이 바람직함.

- 적립금 수급 이후에 연금지급을 제공하는 상품개발과 함께 적립단계에서부터 연금상품을 편입시키는 방법을 활용할 수 있음.

5) 목표 소득대체율은 40년 가입기간을 가정하고 있지만 근로자의 경우 실제로는 27년에 불과함.

2. 모집조직의 개선

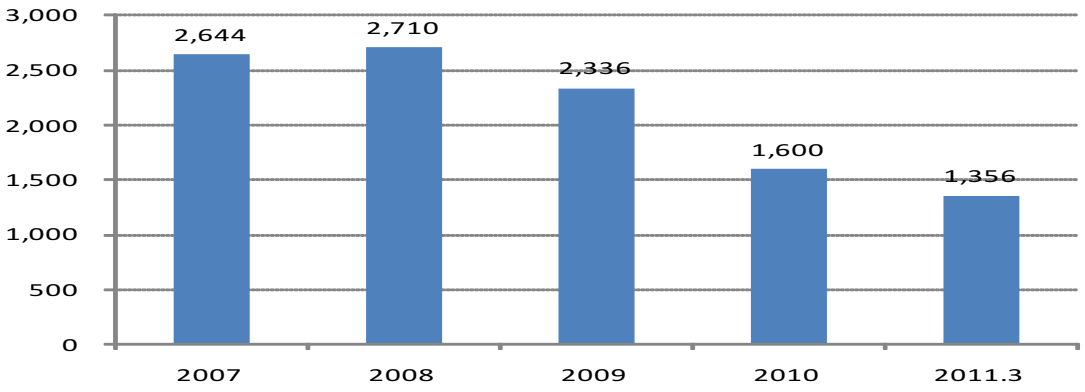
■ 전문 법인영업 조직을 통해 단기적으로는 확정급여형 퇴직연금 시장에, 중·장기적으로는 확정기여형 퇴직연금에 보다 집중할 필요가 있음.

○ 단기적으로는 법정 퇴직금제도 하에서 퇴직보험·신탁에 가입했던 대기업들이 적립금을 확정급여형 퇴직연금위주로 전환할 것으로 예상됨.

- 즉 퇴직보험·신탁 적립금이 2008년 이후 빠르게 감소하고 있으며, 나머지 13조 6천억 원에 달하는 적립금은 퇴직보험·신탁과 운용형태가 유사한 확정급여형 퇴직연금 중심으로 전환이 이루어질 것임.

〈그림 3〉 퇴직보험 · 신탁 적립금 추이

(단위: 100억 원)



자료: 고용노동부(2011. 7), 「퇴직연금 도입현황」.

○ 따라서 퇴직보험·신탁에서 확정급여형 퇴직연금으로 이전하는 기업들을 유치하고 중·장기적으로 성장성이 높은 확정기여형 퇴직연금에서의 경쟁력 제고를 위해 퇴직연금에 특화된 법인영업 조직을 육성할 필요가 있음.

■ 또한 퇴직연금 전문 개인영업 조직의 육성을 통해 확정기여형 및 개인형 퇴직연금시장의 성장에 적극 대비하는 것이 바람직함.

○ 확정기여형 및 개인형 퇴직연금은 가입자 유치방법 측면에서 기존 보험회사의 영업방식과 유사한 측면이 있어 보험회사의 기회 요인으로 작용할 가능성이 크므로 이를 적극 활용할 필요가 있음.

○ 즉, 운용자산에 보험상품을 연계하고 기존 개인영업조직을 활용하여 보험회사의 영업경쟁력을 제고시켜야 할 것임.

- 개인영업조직도 보장성 보험시장이 점차 포화되어 가는 상황에서 퇴직연금과 연계한 보험상품의 판매가 개인영업조직에도 새로운 수익원임을 인지할 필요가 있음.

○ 보험회사는 개인영업조직이 영업에 자발적으로 그리고 적극적으로 나설 수 있도록 선지급 수수료에 기반을 둔 보상체계 개선을 적극 검토할 필요가 있음.

3. 서비스의 차별화

■ 보험회사의 핵심경쟁력인 서비스제공 능력을 보다 차별화하고 자산운용 관련 정보를 상시적으로 제공할 수 있는 정보시스템의 구축이 요구됨.

○ 가입 전에 해당 기업의 데이터 분석을 통하여 연금계리 서비스를 통한 퇴직연금제도별 비용 분석과 근로자의 퇴직급여 시뮬레이션 등과 같은 전문적인 서비스를 제공하는 것이 바람직함.

○ 또한 투자교육, 투자정보 제공, 퇴직급여 회계처리 방법 안내, 재무컨설팅 및 은퇴관련 서비스 등 사후관리 서비스의 개발이 적극 이루어져야 할 것임.

■ 퇴직연금에 대한 근로자의 인식변화 등으로 인해 서비스중심으로 사업자의 경쟁력이 평가될 전망이므로 서비스 차별화에 기초한 비즈니스 모델의 발굴이 필요함.

○ 또한 투자성과의 확인, 자산운용 포트폴리오 변경시의 수익률 변화 등을 상시적으로 제공할 수 있는 온라인 서비스 시스템 구축이 필요함.

- 확정기여형 및 개인형 퇴직연금 가입자는 확정급여형 가입자보다 상대적으로 투자관련 서비스의 수요가 높다는 점을 고려하여 수익원의 다각화 차원에서 투자관련 서비스의 차별화가 요구됨.

■ 특히 퇴직연금가입자 중 인터넷 활용에 익숙하지 않는 계층과 이직자 및 퇴직자의 적립금 유치를 위해 퇴직연금 전문 콜센터 운영이 필요함.

○ 보험회사는 퇴직금 또는 퇴직연금가입자가 이직 또는 퇴직하는 시점에 접촉 가능성을 극대화하여 개별 퇴직자산이 보험회사에 유치되도록 노력하여야 할 것임.[6)]

- 개인형 퇴직연금의 신규 가입자 유치도 중요하지만 상대적으로 퇴직자산의 규모가 큰 이직자 및 퇴직자 유치에도 관심을 가질 필요가 있음.

○ 이러한 점에서 콜센터와 같은 판매채널은 인터넷 활용에 익숙하지 않는 계층의 유치, 그리고 이직자 및 퇴직자의 적립금 유치에 중요한 수단으로 자리매김할 것임.

6) 상대적으로 확정기여형 퇴직연금 가입자에게 활용도가 높겠지만 확정급여형 퇴직연금에서 이직 및 퇴직하는 근로자에게도 활용될 수 있음.

4. 자산운용능력 및 이미지 제고

■ 「근퇴법」 개정안이 확정기여형 및 개인형 퇴직연금에 초점이 맞추어져 있는 점을 감안하여 자산운용능력의 제고를 통해 시장 경쟁력을 보다 강화시킬 필요가 있음.

○ 퇴직연금의 자산운용규제가 양적규제에서 점차 자율규제로 전환될 예정이므로 안정적인 수익률제고를 위한 자산운용능력 배양노력이 중요함.

■ 보험회사는 자산운용에 대한 역량 강화와 이미지 제고 차원에서 전문 퇴직연금기관의 설립을 전향적으로 검토할 필요가 있음.

○ 향후 퇴직연금시장의 규모를 감안할 때 전문 퇴직연금기관의 설립을 통해 운용경쟁력을 강화시키는 것이 바람직함.

- 전문 퇴직연금기관 설립시의 투자비용을 고려하여 다른 금융기관과 공동으로 설립하는 방안 등을 검토해 볼 필요가 있음.

〈표 5〉 전문 퇴직연금기관 설립 방안

구분	투자비용(리스크)	수익	대상 보험사
자체 설립	높음	높음	대형사
그룹차원 설립	중간	중간	중소형사 및 대형사
타 금융회사와 공동설립	낮음	낮음	중소형사 및 대형사

○ 또한 다른 금융기관과의 제휴를 통해 자산운용에 대한 역량과 이미지를 제고시킬 필요가 있음.

- 다른 금융기관과 컨소시엄 방식으로 퇴직연금계약을 체결하거나 보험회사의 운용상품 풀(pool)에 다른 금융기관의 운용상품을 포함하여 자산포트폴리오의 다양화를 도모하는 것이 바람직함.

■ 또한 안정적이면서 장기적으로는 고수익을 시현할 수 있는 라이프사이클 펀드형 상품의 개발이 적극적으로 이루어질 필요가 있음.

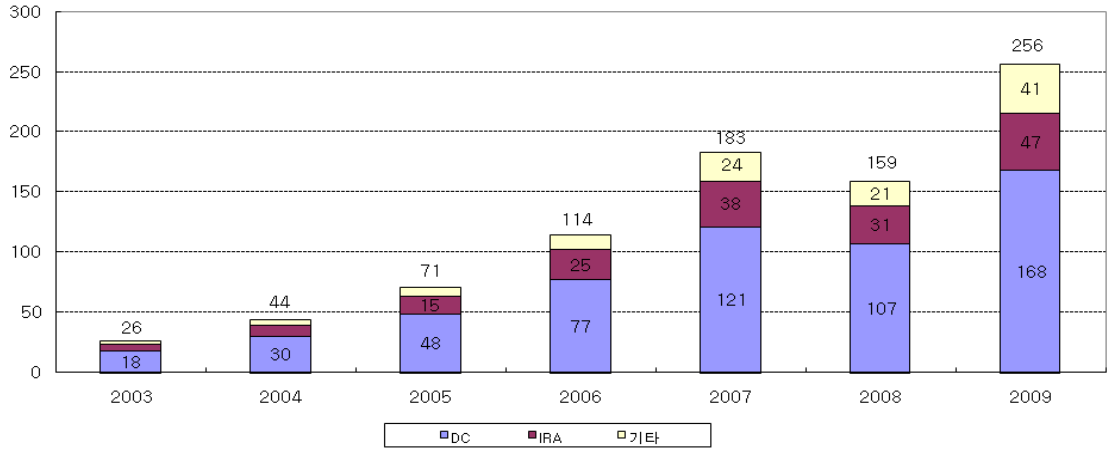
○ 우리나라 퇴직연금제도와 유사한 미국에서도 최근 라이프사이클 펀드의 중요성이 크게 부각되고 있으며, 금융위기 이후 수요가 빠르게 증가하고 있음.

- 라이프사이클 펀드는 가입자의 연령이 낮을 때는 주식 비중을 높여 다소 공격적인 포트폴리오를 구성하고 연령이 증가할수록 채권과 같은 안전자산의 비중을 증가시키는 방법으로 장기적으로 안정적이면서 상대적으로 높은 수익률을 제공하기 위해 개발된 상품임.
- 2009년 기준 미국의 전체 라이프사이클펀드 자산 중 확정기여형 및 개인퇴직계좌[7]의 적립금이 차지하는 비중이 각각 65.6%, 18.4%를 차지할 정도로 라이프사이클펀드에서 확정기여형 및 개인퇴직계좌의 역할은 절대적임.

7) 우리나라 개인형 퇴직연금제도(IRP)와 비슷한 제도임.

〈그림 4〉 라이프사이클펀드 규모 추이

(단위: 10억 달러)



자료: ICI(2010. 5), "The U.S. Retirement Market, 2009", Vol.19, No.3.

○ 우리나라의 경우 라이프사이클형 펀드 개발에 주력하고 있는 퇴직연금사업자가 부재한 만큼 보험회사는 동 운용상품을 적극 개발하여 시장을 미연에 선점해 둘 필요가 있음.

- 특히, 가입자의 연령이 증가함에 따라 위험자산 편입비율이 자동적으로 감소하는 디폴트(default) 옵션을 라이프사이클 펀드에 가미하여 자산운용의 편의성을 제고하는 것이 바람직함.

5. 복수사용자제도의 활용

■ 복수사용자제도는 실제 가입과정에서 다양한 형태로 이루어질 수 있어 각 형태별로 특성화된 전략 마련이 필요함.

○ 일반적으로 복수사용자제도는 일본의 경우처럼 연합형과 종합형으로 형태가 구분될 수 있는데 우리나라는 연합형과 종합형을 구분하지 않고 복수사용자제도로 통합함.

- 실제로 가입과정에서 연합형과 종합형 형태로 가입이 이루어질 가능성이 있어 동 제도를 구분하여 이해하고 차별화된 전략 마련이 필요함.
- 연합형은 일반적으로 자본관계가 있는 기업들이 공동으로 퇴직연금을 도입하는 형태이며, 종합형은 자본관계가 없지만 동종업계 또는 동일 지역 내의 기업들이 공동으로 도입하는 형태임.

○ 연합형의 경우 일반적으로 대기업이 포함될 가능성이 높지만, 종합형은 중소기업들이 중심이 될 것임.

- 연합형은 대표사용자가 설정한 퇴직연금규약에 자본관계가 있는 기업들이 참여하는 형태로 계약이 이루어질 가능성이 높아 영업을 상위 기업, 조합, 협회, 상위 노조 등에 집중할 필요가 있음.
- 종합형은 산업별 및 업종별로 표준화된 보험상품 및 퇴직연금을 미연에 개발하여 동 제도가 시행될 경우 시장 선점에 주력할 필요가 있음.

○ 복수사용자제도의 경우 규모의 경제를 통해 가입의 편의성과 비용효율성을 극대화하기 위해 기업들이 그룹형태로 가입하므로 적립금 규모면에서 시장 성장성이 매우 높다고 할 수 있음.

- 특히, 복수사용자제도를 통해 퇴직연금에 가입한 기업의 경우 퇴직연금규약이나 퇴직연금사업자를 변경하기 어려워 유지율이 매우 높을 것으로 예상됨.