

Ⅲ. 개인형 퇴직연금 운영현황 및 실태

1. 개인형 퇴직연금 운영현황¹¹⁾

2010년 12월 말 현재 IRA의 누적 적립금은 전년대비 194.2% 증가한 3조 115억 원으로 큰 폭으로 성장하였다. IRA의 적립금 비중은 전체 퇴직연금 적립금 29조 1,472억 원 중에서 10.4%를 차지하며, IRA기업형과 IRA개인형의 비중이 각각 1.9%, 8.5%를 차지하고 있다. 또한, 금융권별 IRA 시장점유율(적립금 기준)은 은행이 67.4%의 비중을 차지하여 가장 높고 다음으로 증권사가 19.4%를 차지하고 있다. 이에 반해 생명보험회사의 경우 지난해 증권사가 추월한 이후 시장점유율이 전년대비 5.2%p 하락한 9.6%를 차지하는데 불과하였으며, 손보사는 전년대비 1.7%p 증가한 4.4%에 머물러 미미한 수준이다.

〈표 Ⅲ-1〉 금융권별 IRA 적립금 비중 현황

(단위: 억 원, %)

구분	전체 합계	IRA 특례	개인형 IRA
적립금 (비율)	30,115 (100%)	5,395 (17.9%)	24,720 (82.1%)
업권별	은행	5,284	15,023
	생보	87	2,816
	손보	10	1,038
	증권	14	5,843

자료: 금융감독원(2011. 1).

11) 국회에서 「근로자퇴직급여보장법」 개정안이 통과(2011. 6. 30)됨에 따라 현재 IRA 적립금은 개인형 퇴직연금 적립금으로 자동적으로 이월된다는 점을 고려, 여기에서는 IRA 운영현황을 개인형 퇴직연금 운영현황으로 의제하여 살펴보는 것으로 하였다.

또한 IRA는 대부분 원리금보장형 상품에 투자하는 것으로 나타나고 있다. 즉 IRA기업형의 87.9%(4,741억 원), IRA개인형의 84.1%가 원리금보장형 상품에 투자하는 것으로 나타나 투자의 안전성이 많이 고려되고 있음을 알 수 있다. 반면, 실적배당형 상품에 투자하는 비율은 기업형 IRA의 11.5%, 개인형 IRA의 6.3%에 불과한 것으로 나타나고 있다. 특히 실적배당형 상품의 경우 대부분(17.8%)이 채권형 펀드에 집중적으로 투자되고 있는 실정이다(〈표 Ⅲ-2〉 참조).

〈표 Ⅲ-2〉 IRA의 적립금 운용 현황

(단위: 억 원,%)

구분		IRA기업형		IRA개인형	
		금액	비중	금액	비중
원리금 보장	예·적금	4,649	86.2	14,445	58.4
	금리확정형 보험	35	0.7	2,682	10.8
	금리연동형 보험	55	1.0	731	3.0
	국공채	-	0.0	111	0.5
	원리금보장ELS	1	0.0	2,823	11.4
원리금보장 소계		4,741	87.9	20,793	84.1
실적 배당	주식형 펀드 (주식 60% 이상)	-	0.0	-	0.0
	혼합형 펀드 (주식 40 ~ 60%)	-	0.0	-	0.0
	채권형 펀드 (주식 0 ~ 40%)	606	11.2	1,182	4.8
	기타 펀드	8	0.1	9	0.0
	실적배당형 보험	6	0.1	366	1.5
실적배당 소계		621	11.5	1,557	6.3
기타		33	0.6	2,371	9.6
총계		5,395	100.0	24,720	100.0

주: 1) 기타는 고유계정대, 발행어음 및 기타 현금성 자산(운용대기자금 포함)임.

2) 비중은 연금형태별 '총계' 대비 비중임.

자료: 금융감독원(2011. 1).

특히 운용관리계약측면에서 IRA 비중을 보면, <표 Ⅲ-3>에서 보는 바와 같이 증권사는 26.3%, 은행은 14.1%인 반면, 보험회사는 8.2%에 그치고 있어 보험회사는 IRA의 운용관리계약 성과가 매우 미미한 것으로 나타나고 있다.

<표 Ⅲ-3> 금융권별 IRA의 운용관리계약 비중

(단위: 억 원, %)

구분	IRA기업형		IRA개인형	
	금액	비중	금액	비중
은행	5,284	3.7	15,023	10.4
생보	87	0.1	2,816	3.7
손보	10	0.0	1,038	4.4
증권	14	0.0	5,843	12.3
전체	5,395	1.9	24,720	8.5

주: 비중은 권역 내에서의 비중임.

2. 개인형 퇴직연금 운영실태

가. 설문조사 대상 및 내용

퇴직연금사업자의 개인형 퇴직연금시장 진출준비실태(현재 IRA 운영실태 포함) 등을 살펴보기 위해 은행·증권사·보험회사 등 금융권역별 퇴직연금 담당 책임자를 대상으로 설문조사를 실시하였다. 국내 퇴직연금사업자를 대상으로 설문조사를 실시하여 IRA시장의 진출상태, 개인형 퇴직연금시장의 진출계획, 운영조직 및 인력, 운영시스템 인프라, 상품개발 현황 및 사후관리서비스 체계 및 마케팅전략에 대한 실태를 종합적으로 분석하고자 하였다. 설문조사대상은 2010년 12월 말 기준으로 퇴직연금사업자로 영업 중인 48개 금융회사(농협, 수협 제외)를 대상으로 하였으며 설문에 응답한 28개 금융회사(생명보험회사 7개사, 손해보험회사 6개사, 은행 8개사, 증권사 7개사)를 대상으로 분석이 이루어졌다(<표 Ⅲ-4>참조).

〈표 Ⅲ-4〉 설문대상 및 방법

구분	세부내용	특징
설문대상	국내 영업 중인 퇴직연금사업자	-
설문표본 수	28개 사업자(금융회사)	보험회사 13개사, 은행 8개사, 증권사 7개사
설문조사 작성	퇴직연금 담당 책임자	-
설문조사 형태	기입식, 단답식, 체크식, 5점 척도식	
설문조사 기간	2010. 11. 20 ~ 2010. 12. 30	

설문조사 내용은 〈표 Ⅲ-5〉에서 보는 바와 같이 진출현황 및 계획, 운영조직 및 인프라, 운영상품 및 서비스, 마케팅 등 총 4개 부문으로 이루어졌다.

먼저 진출현황 및 계획은 개인형 퇴직연금시장의 중요성 인식, 향후 진출계획, 진출희망 세부분야 등 개인형 퇴직연금시장에 대한 향후 진출계획을 파악하기 위한 문항으로 구성하였다. 운영조직 및 인프라에서는 개인형 퇴직연금시장 진출을 위해 어느 정도의 인력과 조직, 그리고 운영시스템 등의 인프라가 구축되었는지에 대한 실태를 파악하기 위한 문항으로 구성하였다. 즉 현재 개인형 퇴직연금시장 진출을 위한 별도의 조직이 있는지, 개인형 퇴직연금 관련 인력구성, 자산운용인·설계 및 컨설팅·투자교육을 위한 전담직원의 수, 현재 투자교육 프로그램 구축 유무 및 향후 계획, 투자교육 제공 방법, 투자포트폴리오에 따른 투자성과 제시 시스템 구축, 은퇴관련 재무설계시스템 구축, 정보제공시스템 구축 여부 등이다.

다음으로 운영상품 및 서비스에서는 퇴직연금사업자별로 얼마나 특화된 운용상품과 사후관리 서비스를 제공하고 있는지를 살펴보기 위해 리커트형 5점 척도의 문항으로 구성하였다.

마지막으로 마케팅에서는 목표로 하는 시장, 개인형 퇴직연금 시장 진출에 활용하기 위한 영업조직, 향후 목표기업, 특화된 마케팅 수립하고 있는지 등을 파악할 수 있는 문항으로 이루어졌다. 설문지는 보험회사, 은행, 증권사 등에서 퇴

직연금업무를 전담하고 있는 책임자가 작성하도록 하였으며, 회수는 응답자의 소속, 직책, 이름 등과 함께 이메일 또는 팩스로 접수하였다. 조사는 2010년 11월 20일부터 12월 30일까지 이루어졌다.

〈표 Ⅲ-5〉 설문조사 내용

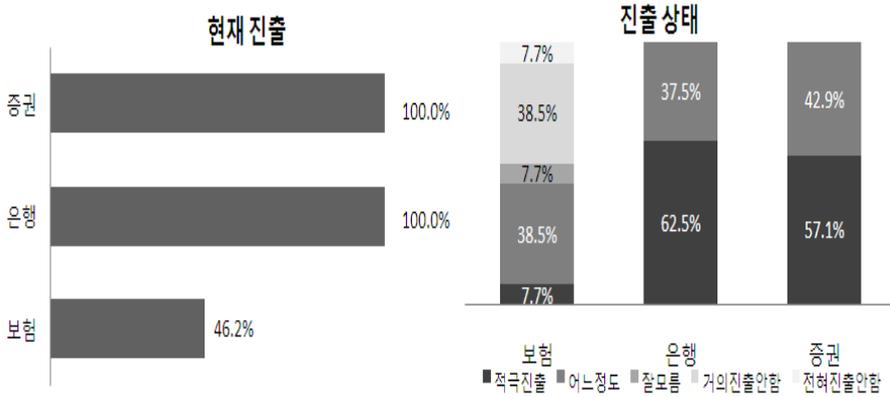
구분	세부 조사 내용	문항 수
진출현황 및 계획	개인형 퇴직연금시장 중요성 인식, 향후 진출 계획, 진출희망 세부분야 등	4
운영조직 및 인프라	개인형 퇴직연금을 위한 별도의 조직 유무, 향후 별도조직 계획, IRP관련 인력구성, 설계 및 컨설팅·투자교육을 위한 전담직원의 수, 현재 투자교육프로그램 구축 유무, 투자교육 제공 방법, 투자성과 제시 시스템 구축 유무, 은퇴관련 재무설계시스템 구축, 정보제공시스템 구축 여부 등	9
운영상품 및 서비스	맞춤형 상품개발 및 제공 유무, 향후 목표 시장별 맞춤형 상품 제공 계획, 경쟁력 제고를 위한 주요 상품개발 전략, 제공 투자상품의 수, 타 금융회사와 상품제휴 유무, 개인형 퇴직연금시장에서의 경쟁력 제고 방안, 중점을 두는 사후관리서비스, 부가서비스 차별화, 일괄 서비스 제공, 맞춤형서비스체계 구축, 자산관리서비스 제공 계획 등	11
마케팅(목표시장)	현재 목표시장, 향후 목표 기업, 시장 진출을 위한 영업조직 가용계획, 특화된 마케팅전략 수립 등	4

나. 시장진출현황 및 계획

1) 진출현황

현재 퇴직연금시장에 진출하고 있는 금융회사를 대상으로 IRA 시장진출 현황에 대해 조사한 결과(〈그림 Ⅲ-1〉 참조), 조사대상 금융회사 중에서 보험회사의 진출이 상대적으로 부진한 것으로 나타나고 있다.

〈그림 Ⅲ-1〉 IRA 시장 진출현황 및 상태

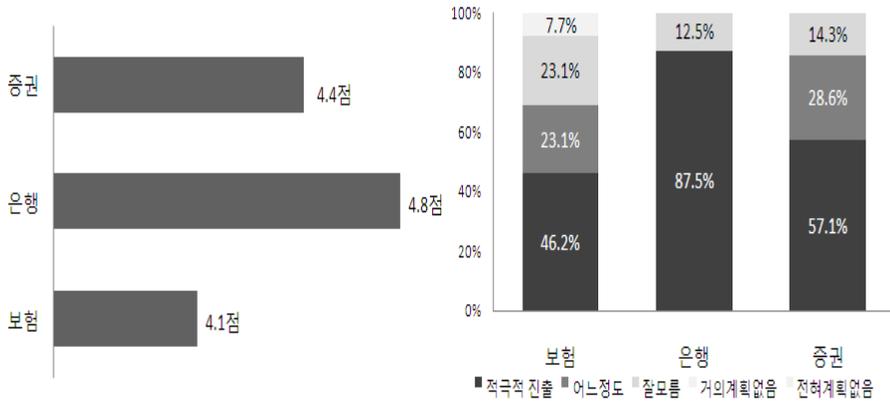


금융회사를 대상으로 현재 IRA 시장에 진출하고 있는지에 대한 질문을 한 결과, 28개 금융회사 중에서 은행 및 증권사는 모두 IRA 시장에 진출하고 있는 반면 보험회사는 단지 46.2%만이 IRA 시장에 진출한 것으로 나타나 상대적으로 IRA시장에 대한 진출이 낮게 나타나고 있다. 이와 같은 IRA시장에 대한 보험회사의 낮은 진출은 시장점유율에 어느 정도 영향을 준 것으로 판단된다. 그 이유는 2010년 12월 말 기준으로 IRA시장에서 금융권역별 점유율은 은행이 67.4%를 차지하며 다음으로 증권사가 19.4%를 차지하고 있지만, 보험회사의 경우 불과 15.0%의 시장점유율에 불과한 상황이기 때문이다.

2) 시장진출계획

자영업자, 특수직역연금가입자, 200만 명 이상으로 추정되는 가운데 법률 개정에 따라 특수형태근로종사자 등으로 가입 자격이 대폭 확대되는 경우 금융회사에게 향후 개인형 퇴직연금시장에 보험회사는 적극적으로 진출하지 않을 계획인 것으로 조사되었다(〈그림 Ⅲ-2〉 참조).

〈그림 Ⅲ-2〉 개인형 퇴직연금시장 진출 계획

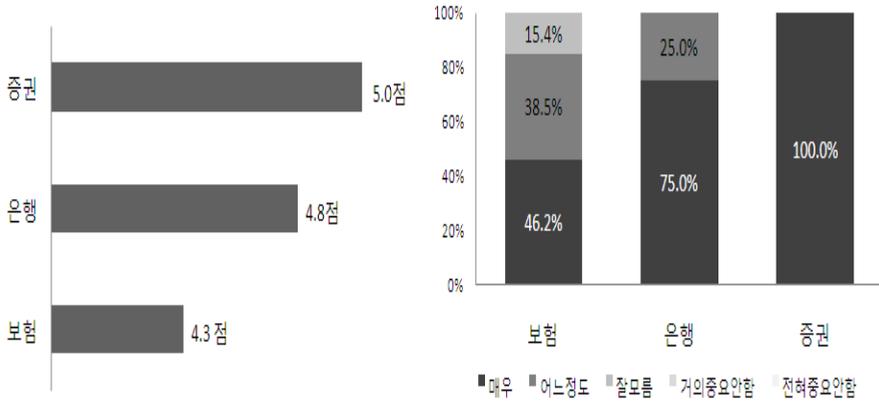


금융회사 중에서 “적극적으로 진출하겠다”고 응답한 금융회사로는 은행이 87.5%로 가장 높게 나타나고 있으며 증권사 57.1%, 보험회사 46.2%의 순으로 나타나고 있다. 특히, 보험회사의 경우 “진출할 계획이 없다”는 응답이 30%에 이르고 있어 향후 가입 자격이 대폭적으로 확대될 예정임에도 불구하고 개인형 퇴직연금시장 진출에 신중한 입장을 취하고 있다.

3) 개인형 퇴직연금시장의 중요성 인식

보험회사가 개인형 퇴직연금시장 진출 계획에 신중한 입장을 보이고 있는 이 유로는 개인형 퇴직연금시장에 대한 중요성 인식부족 등에서도 알 수 있다. 즉, 개인형 퇴직연금시장에 대한 중요성 인식정도를 5점 척도에 의해 조사한 결과, 〈그림 Ⅲ-3〉에서 보는 바와 같이 증권사가 5.0으로 가장 높았으며, 다음으로 은행 4.8점, 보험회사 4.3점으로 보험회사가 상대적으로 중요성 인식수준이 낮게 나타나고 있다.

〈그림 Ⅲ-3〉 개인형 퇴직연금시장 중요성 인식 상태

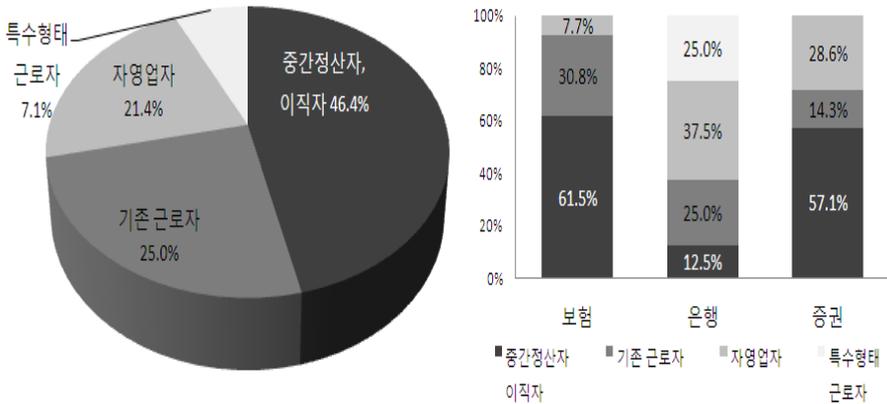


보험회사의 경우 “개인형 퇴직연금시장에 대한 중요성을 잘 모르겠다”고 15.4%가 응답함으로써 인식부족에 따른 소극적인 진출 태도를 보이고 있다. 이에 반해 증권사의 경우 100%가, 은행은 75%가 개인형 퇴직연금시장을 중요한 시장이라고 인식하고 있다.

4) 시장 진출 시의 목표고객

향후 개인형 퇴직연금시장 진출 시 어떠한 시장에 진출할 계획인지 조사한 결과(〈그림 Ⅲ-4〉 참조), 은행 및 증권사는 자영업자 및 특수형태근로종사자 등 향후 가입자격 확대에 따른 신규시장에 적극적으로 진출하려는 경향을 나타내고 있다. 즉 은행은 중간정산자·이직자(12.5%), 근로자(25.0%), 자영업자(37.5%), 특수형태근로자(25.0%) 등으로 시장진출을 다양화하고 있으며, 증권사는 전통적 시장 및 신규시장으로 다양화하고 있는 것으로 나타나고 있다. 이에 반해 보험회사는 중간정산자, 이직자, 근로자 등과 같은 현행 가입자 대상으로 진출할 계획이라고 91.5%가 응답하고 있어 기존 고객인 전통적 시장중심으로 진출하려는 경향을 보이고 있다.

〈그림 Ⅲ-4〉 개인형 퇴직연금시장 진출 분야



향후 중간정산자 및 이직자, 근로자 등을 대상으로 하는 전통적 시장에 대한 고객확보 전략과 자영업자, 특수형태근로자, 특수직역연금가입자 등을 대상으로 하는 신규시장에 대한 분석이 퇴직연금시장에서의 경쟁력 제고에 영향을 미칠 것으로 보인다.

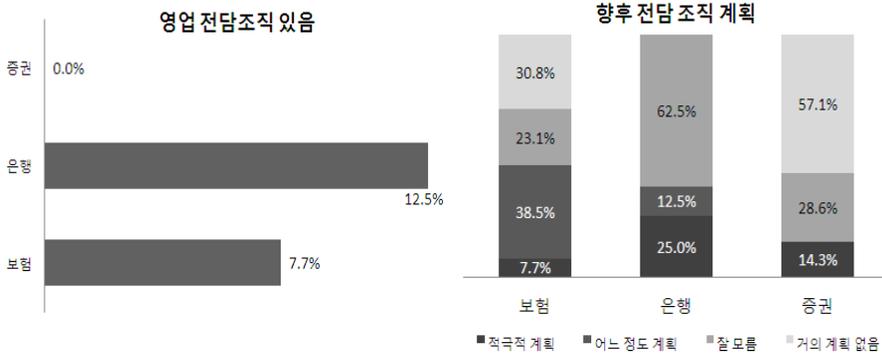
다. 운영조직 및 인프라

1) 영업 전담조직 및 설치 계획

대부분의 금융회사들은 〈그림 Ⅲ-5〉에서 보는 바와 같이 개인형 퇴직연금 가입을 유도하기 위해 별도의 전담조직을 운영하지 않고 법인영업 등의 타 업무부문과 통합하여 관리 및 운영하고 있는 것으로 나타나고 있다.

즉 개인형 퇴직연금 가입을 유도하기 위해 별도의 전담조직을 운영하고 있는지 여부를 질문한 결과, 전체 조사대상 금융회사의 7.1%(2개사)만이 전담조직을 운영하고 있는 것으로 나타나고 있다.

〈그림 Ⅲ-5〉 개인형 퇴직연금 전담조직 및 설치 계획

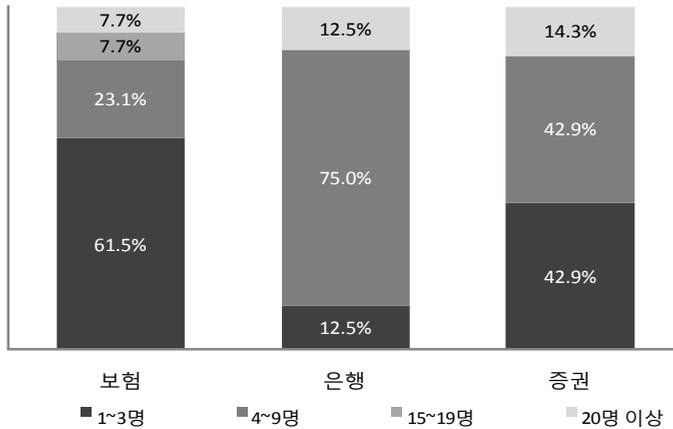


또한 향후 별도의 전담조직을 만들 계획이 있는지에 대해 질문한 결과, 조사 대상의 35.7%가 전담조직을 설치할 계획이 있는 것으로 나타나고 있으며, 금융 권역별로는 보험회사 46.2%, 은행 37.5%, 증권사 14.3%가 설치할 계획이 있는 것으로 나타나고 있다. 그러나 은행(25.0%)이 보험회사(7.7%)보다 “향후 적극적으로 전담조직을 설치하겠다”고 응답한 비율이 높아 은행이 보험회사보다 개인형 퇴직연금 가입 유도를 위한 전담조직의 조기 설치 가능성이 있을 수 있다고 본다. 특히 보험회사와 증권사 가운데 “전담조직을 거의 설치하지 않겠다”는 응답은 각각 30.8%, 57.1%로 나타나 일부 퇴직연금사업자의 경우 기존의 타 영업조직과 통합하여 운영할 가능성도 있다.

2) 개인형 퇴직연금 전담인력

개인형 퇴직연금 운용의 업무로는 중간정산 및 이직자에 대한 개인계좌에 대한 관리업무, 10인 이하 기업의 규약작성 및 등록업무, 가입설계 및 컨설팅업무, 자산관리자에 대한 자산운용 지시 업무, 4인 이하 기업에 대한 개인형 퇴직연금 가입의 수탁업무(근로복지공단이 위탁), 투자교육업무 등이 있으며, 향후에는 이러한 업무들이 자영업자 및 특수형태근로종사자로 확대된다.

〈그림 Ⅲ-6〉 개인형 퇴직연금시장 전담인력 수



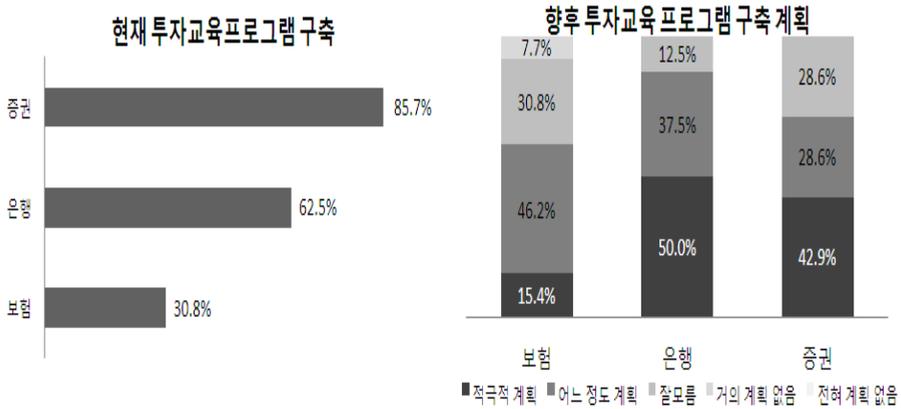
주: 10 ~ 14명은 0%임.

이에 따라 이들 업무를 담당할 전담인력이 요구된다. 그러나 금융회사들은 현재 개인형 퇴직연금 운영과 관련된 전담인력을 적극적으로 투입하지 못하고 있는 실정이다. 개인형 퇴직연금 운영과 관련된 인력구성이 이루어지는지 질문한 결과, 보험회사는 전담인력 1~3명 구간이 61.5%인 것으로 나타나고 있는 반면 증권사는 42.9%, 은행은 12.5%인 것으로 나타나고 있다. 또한, 전담인력 4~9명 구간에서는 은행 75.0%, 증권사 42.9%, 보험회사 23.1%인 것으로 나타나고 있다. 이에 반해 운영관련 전담인력을 20명 이상을 투입하고 있는 퇴직연금사업자는 보험회사, 은행, 증권사가 각각 1개사인 것으로 조사되고 있다.

3) 투자교육프로그램 구축 유무 및 향후 계획

현재 투자교육 프로그램 구축현황을 보면, 증권, 은행, 보험 순으로 나타나 상대적으로 증권사가 투자교육 프로그램 구축이 잘 이루어지고 있는 것으로 조사되고 있다(〈그림 Ⅲ-7〉 참조).

〈그림 Ⅲ-7〉 개인형 투자교육 프로그램 구축 및 향후 계획



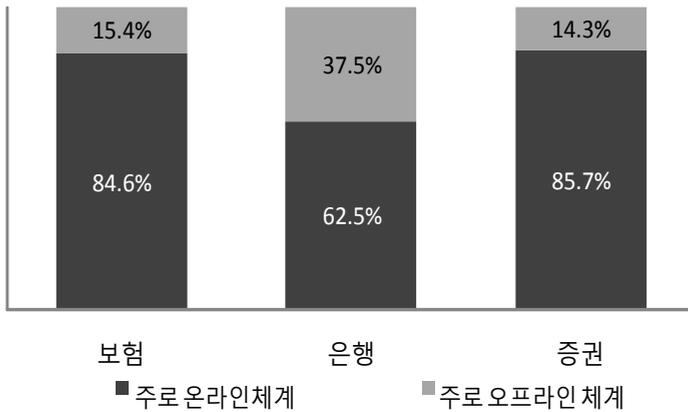
개인형 퇴직연금 가입자에게 정기적으로 제공하기 위한 투자교육 프로그램이 구축되고 있는지 여부를 조사한 결과, 〈그림 Ⅲ-7〉에서 보는 바와 같이 전체 조사대상 금융회사의 57.1%가 투자교육 프로그램을 구축하고 있는 것으로 나타나고 있다. 금융권역별로는 증권사가 85.7%로 나타나 프로그램 구축이 잘 이루어지고 있으며 은행 62.5%, 보험회사 30.8% 순인 것으로 조사되고 있다.

또한 향후 개인형 퇴직연금 가입자를 위한 별도의 투자교육 프로그램을 구축할 계획이 있는지에 대해 질문한 결과, 조사대상의 71.4%가 구축할 계획이 있으며 은행 87.5%, 증권사 71.4%, 보험회사 61.6% 순인 것으로 나타나고 있다.

4) 투자교육 제공 방법

개인형 퇴직연금제도의 투자교육은 주로 온라인 채널로 가입자 교육을 실시하고 있는 것으로 나타나고 있다.

〈그림 Ⅲ-8〉 현재 투자교육 제공 방법

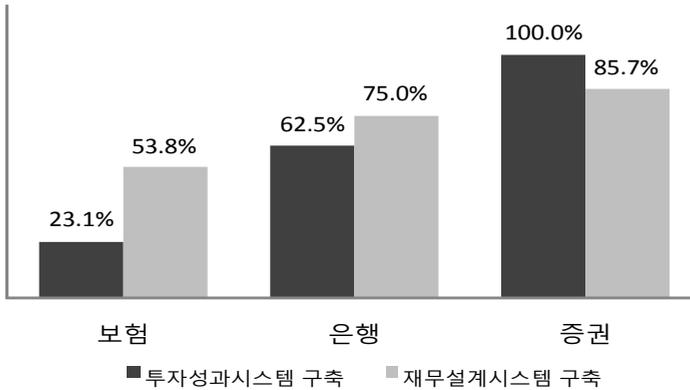


개인형 퇴직연금 가입자에게 주로 어떠한 방법으로 투자교육을 제공하고 있는지 질문한 결과(〈그림 Ⅲ-8〉 참조), 금융회사의 78.6%인 22개사가 주로 온라인으로 투자교육을 하고 있고 집합교육 등의 오프라인으로 투자교육을 제공하고 있는 금융회사는 6개사에 불과한 것으로 나타나고 있다. 금융권역별로는 증권사의 85.7%가 주로 온라인채널을 활용하여 온라인 활용도가 가장 높으며, 다음으로 보험회사 84.6%, 은행 62.5%의 순으로 나타나고 있다. 이에 반해 투자교육의 오프라인 활용도가 가장 높은 회사는 은행(37.5%)이며 보험회사(15.4%)와 증권사(14.3%)는 비슷한 수준인 것으로 나타나고 있다.

5) 시스템 구축 현황

투자성과와 재무설계 관련 시스템 구축현황을 조사한 결과, 보험회사가 상대적으로 은행 등에 비하여 투자성과시스템 및 재무설계시스템 구축 비중이 낮게 나타나고 있다(〈그림 Ⅲ-9〉 참조).

〈그림 Ⅲ-9〉 현재 투자성과 및 재무설계시스템 구축 여부



투자자산의 포트폴리오에 따른 투자성과를 제시하는 시스템 구축 여부를 살펴보면, 전체 금융회사의 53.6%가 투자성과시스템을 구축하고 있는 것으로 나타나고 있다. 금융권역별로는 증권사가 100% 시스템 구축 실적을 보이고 있으며 은행 62.5%, 보험회사 23.1% 순인 것으로 나타나 상대적으로 보험 회사의 시스템 구축 현황이 미흡한 것으로 조사되고 있다.

또한 가입자를 대상으로 한 재무설계시스템 구축여부를 질문한 결과, 전체 금융회사의 71.4%가 재무설계시스템을 구축하고 있는 것으로 나타났으며, 증권사가 85.7%의 시스템구축 상태를 보이고 있는 반면 보험회사는 53.8%에 그치고 있어 재무설계시스템 구축실적이 상대적으로 미흡한 것으로 조사되고 있다.

라. 운영상품 및 서비스체계

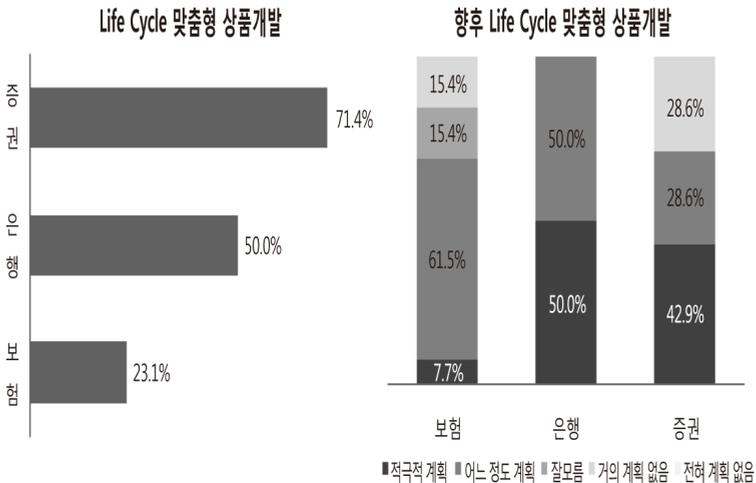
1) 라이프사이클형 상품개발 및 계획

미국에서는 1980년대부터 퇴직연금 가입 후 은퇴시점까지 생애주기에 따라 자산배분이 자동적으로 이루어지는 라이프사이클형 투자상품이 활발히 개발하

여 2006년에 401(K)의 가입자 중 약 31% 이상이 라이프사이클 펀드를 운용하고 있다. 이에 따라 국내에서도 퇴직연금 가입자가 직접 매번 운용상품의 자산배분을 조정하지 않고 시간경과에 따라 자산배분이 자동적으로 이루어지는 운용상품에 대한 관심이 고조되고 있다.

이에 따라 금융회사를 대상으로 라이프사이클에 따른 맞춤형 상품개발이 이루어지고 있는지 질문한 결과, 전체 금융회사의 46.4%가 라이프사이클형 상품을 개발한 것으로 나타나고 있으며, 금융권역별로는 증권사 71.4%, 은행 50%, 보험회사 23.1%인 것으로 나타나 증권사의 개발 실적이 높은 것으로 조사되고 있다.

〈그림 Ⅲ-10〉 라이프사이클별 상품개발 및 계획



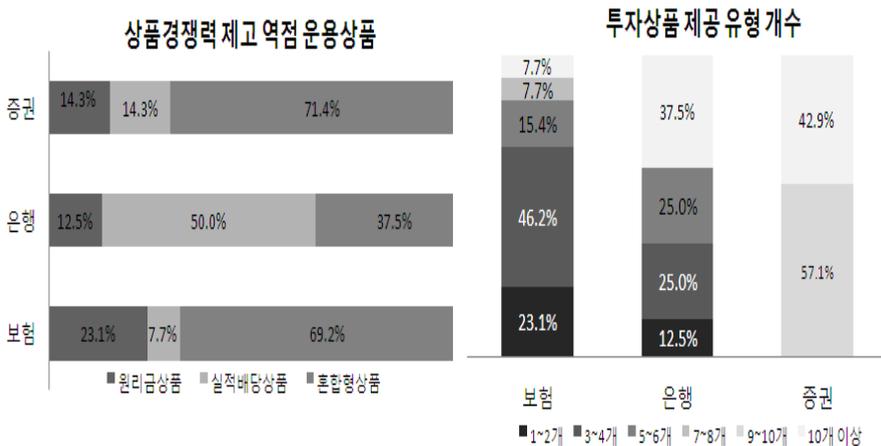
또한 자영업자 및 근로자 등 가입대상자별로 상품개발 계획이 있는지 여부를 질문한 결과(〈그림 Ⅲ-10〉 참조), 전체 조사대상 금융회사의 78.6%가 라이프사이클형 또는 가입대상자별 맞춤형상품 개발 계획이 있는 것으로 나타나고 있다. 금융권역별로는 은행이 100%의 응답률을 보여 상품개발에 가장 적극적이었으며, 다음으로 증권사가 71.5%, 보험회사가 69.2%인 것으로 나타나고 있다.

2) 투자운용상품 개발

운용상품의 개발 특징을 보면 보험회사와 증권사는 혼합형상품 개발에 중점을 두고 있는 반면, 은행은 실적배당형상품 개발에 보다 중점을 두고 있는 것으로 나타나고 있다. 보험회사의 경우 10개 이상의 투자상품을 제공하는 회사가 1개사로 나타나 다양한 운용상품을 제공하지 못하고 있는 것으로 나타나고 있다.

또한 상품경쟁력 제고를 위해 역점을 두고 있는 상품이 무엇인지에 대해 질문한 결과, <그림 Ⅲ-11>에서 보는 바와 같이 보험회사의 경우 혼합형상품이 69.2%로 가장 높고, 다음으로 원리금보장상품이 23.1%, 실적배당상품이 7.7%의 순으로 역점을 두고 있는 것으로 조사되고 있다. 이에 반해 은행은 실적배당상품이 50%로 가장 높고, 다음으로 혼합형상품이 37.5%, 원리금보장상품이 12.5% 순으로 나타나고 있다. 특히 증권사가 가장 역점을 두고 있는 상품은 혼합형상품(71.4%)인 것으로 조사되고 있다.

<그림 Ⅲ-11> 중점운용 상품 및 상품 종류



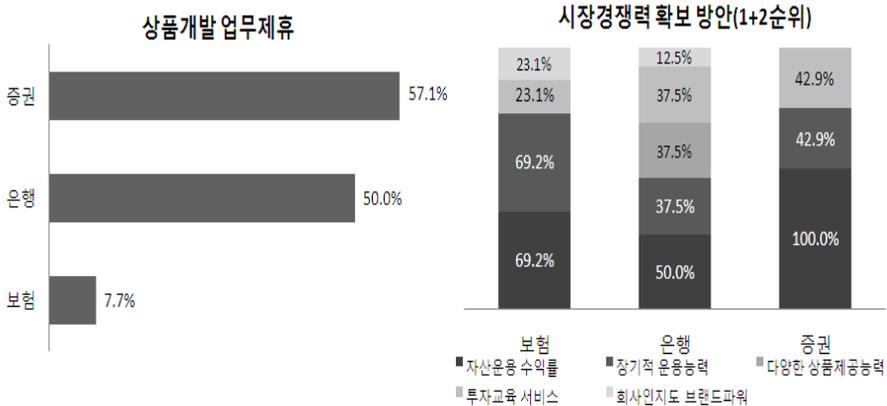
이와 더불어 개인형 퇴직연금 가입자에게 제공하는 투자상품 종류를 질문한 결과, <그림 Ⅲ-11>에서 보는 바와 같이 투자상품 종류가 1~4개 구간에서 보험

회사는 69.3%, 은행은 37.5%로 나타나고 있는 반면 증권사는 1개사도 존재하지 않는 것으로 조사되고 있다. 특징적인 것은 10개 이상의 구간에서 증권사가 42.9%의 응답률을 보여 가장 다양한 상품을 제공하고 있는 것으로 나타나고 있다는 점이다.

3) 상품제휴 및 경쟁력 확보

IRP의 시장경쟁력 강화를 위해 타 금융회사와 상품제휴를 하고 있는지에 대해 질문한 결과, 증권사는 57.1%가, 은행은 50%가 상품개발을 위한 업무제휴를 하고 있는 반면 보험회사는 7.7%만이 업무제휴를 하고 있는 것으로 나타나고 있다(〈그림 Ⅲ-12〉 참조).

〈그림 Ⅲ-12〉 상품개발 제휴 및 경쟁력 확보



또한 IRP시장에서 경쟁력을 제고하기 위한 방안을 질문한 결과(1+2순위 기준), 자산운용수익률 제공이라는 응답이 71.4%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 장기적 운용능력(53.6%), 투자교육 서비스(32.1%), 회사인지도 및 브랜드 파워(14.3%), 사업자 전문성(14.3%), 다양한 상품제공 능력(10.7) 순으로 나타나고 있다. 특히 금융권역별 경쟁력 제고방안으로 보험회사와 증권사는 자산운용

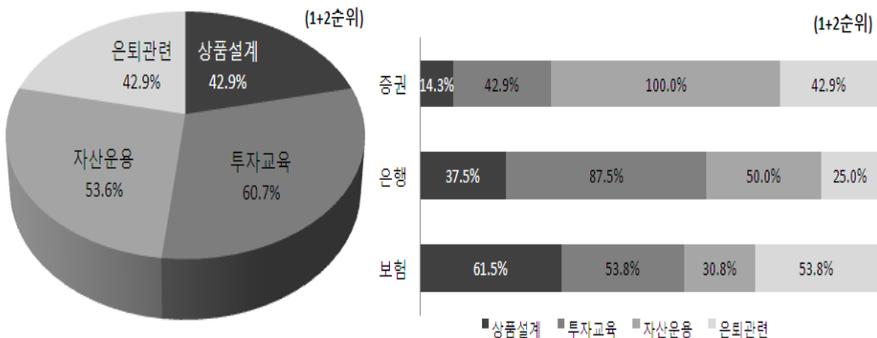
수익률과 장기적 운용능력을 중요하게 생각하고 있는 반면, 은행은 자산운용 수익률 제고뿐만 아니라 장기적 운용능력, 다양한 상품제공 능력, 투자교육서비스 등 대부분 항목에서 고른 분포를 나타내고 있다.

4) 시장진출을 위한 중점 서비스

시장진출을 위한 중점서비스로 증권사는 자산운용 서비스에, 보험회사는 상품설계서비스에, 은행은 투자교육서비스에 중점을 두고 있는 것으로 나타나고 있다(〈그림 Ⅲ-13〉 참조).

IRP시장에 진출하기 위해 가장 중점을 두고 있는 서비스가 무엇인지 질문한 결과(1+2순위 기준), 〈그림 Ⅲ-13〉에서 보는 바와 같이 증권사는 자산운용서비스(100%)에 가장 중점을 두고 있으며, 다음으로 투자교육 및 은퇴관련서비스(각각 42.9%)로 나타나고 있는 반면 상품설계서비스에는 증권사의 14.3%만 중점을 두고 있는 것으로 조사되고 있다.

〈그림 Ⅲ-13〉 시장진출을 위한 중점 서비스(1+2순위)



이에 반해 보험회사는 상품설계서비스(61.5%)에 가장 중점을 두고 있으며, 다음으로 투자교육 및 은퇴관련서비스(53.8%), 자산운용 서비스(30.8%) 순인 것으로 나타나고 있다. 은행은 투자교육서비스(87.5%)에 가장 중점을 두고 있

으며, 다음으로 자산운용서비스(50.0%), 상품설계서비스(37.5%), 은퇴관련 서비스(25.0%)의 순으로 중점을 두고 있다.

5) 사후관리서비스 제공 유무 및 향후 계획

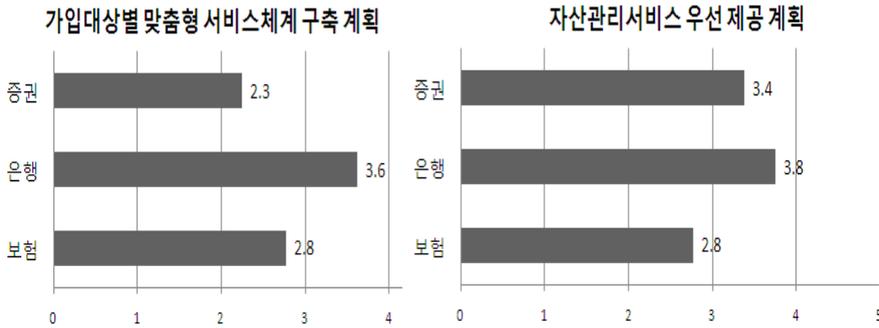
사후관리서비스 구축 정도와 향후 서비스 구축계획 등 서비스제공 실태를 살펴보기 위해 리커트형 5점 척도 문항을 이용하여 설문조사를 실시하였다. 먼저 부가서비스 차별화 정도를 5점 척도에 의해 조사한 결과, <그림 Ⅲ-14>에서 보는 바와 같이 금융회사의 평균점수는 2.9점이었으며 은행 3.5점, 증권사 3.0점, 보험회사 2.5점 순인 것으로 나타나고 있다.

<그림 Ⅲ-14> 서비스 차별화 수준 및 향후 일괄서비스 제공 계획



향후 일괄서비스 제공계획 정도에서는 금융회사의 평균점수가 3.3점으로 나타나고 있으며 은행과 증권사가 각각 3.4점인 반면 보험회사는 2.8점인 것으로 나타나고 있다. 또한 자영업자 및 특수형태근로자 등 가입대상별 맞춤형서비스 체계 계획을 5점 척도로 조사한 결과, 금융회사의 평균 점수는 3.0점이었으며 은행 3.6점, 보험회사 2.8점, 증권사 2.3점인 것으로 나타나고 있다(<그림 Ⅲ-15> 참조).

〈그림 Ⅲ-15〉 맞춤형 서비스체계 및 자산관리서비스 제공 계획



특히 가입대상에게 다른 서비스보다 자산관리를 우선 제공할 계획이 있는지 5점 척도에 의해 조사한 결과, 금융회사의 평균 점수는 3.3점으로 나타나 자산관리(재무설계)의 중요성을 인식하고 있으며, 은행 3.8점, 증권사 3.4점, 보험회사 2.8점으로 나타나 은행이 자산관리서비스 제공에 적극적인 것으로 조사되고 있다.

마. 목표시장 및 마케팅

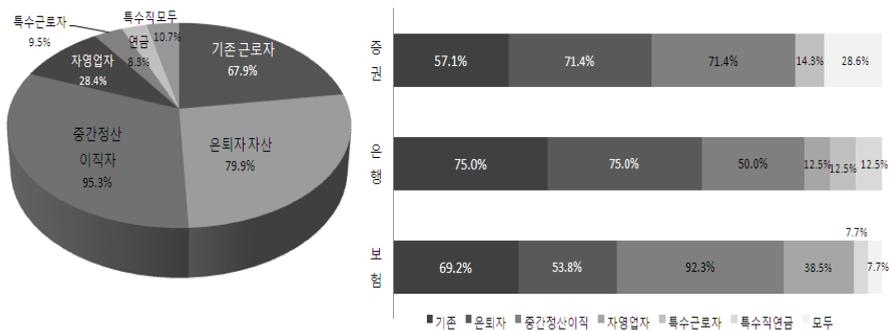
1) 목표 가입대상

개인형 퇴직연금시장에 진출하기 위해 목표로 하고 있는 가입대상에 대해 질문한 결과(복수응답), 〈그림 Ⅲ-16〉에서 보는 바와 같이 중간정산자 및 이직자(95.3%)에 가장 중점을 두고 있는 것으로 나타나고 있다.

또한 금융회사가 다음 목표로 하는 가입대상으로는 중간정산이직자(95.3%), 은퇴자퇴직자산(79.9%), 기존 퇴직연금 가입자(67.9%), 자영업자(28.4%), 특수형태근로종사자(9.5%), 특수직연금가입자(8.3%)의 순인 것으로 조사되고 있다. 이 중에서 보험회사는 중간정산 및 이직자, 기존 퇴직연금 가입자, 은퇴자, 자영업자 순으로, 은행은 은퇴자, 중간정산 및 이직자, 기존 퇴직연금 가입자 순으로,

증권사는 은퇴자, 중간정산 및 이직자, 기존 퇴직연금 가입자 순으로 조사되고 있다. 즉 금융권역별로 보면 보험회사는 중간정산 및 이직자에 가장 중점을 두고 있는 반면, 은행 및 증권사는 은퇴자에 중점을 두고 있다는 점이다.

〈그림 Ⅲ-16〉 목표 가입대상(복수응답 기준)

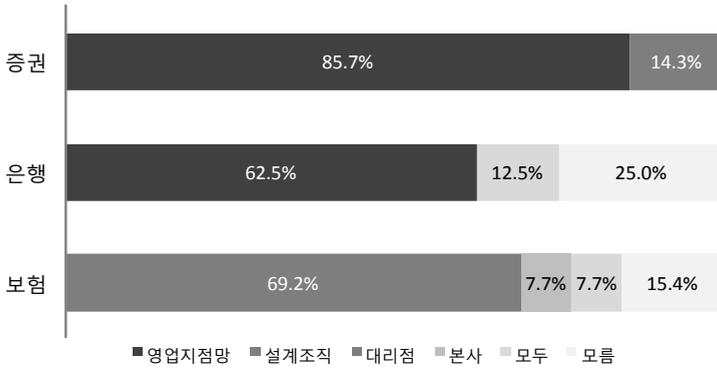


2) 영업조직의 활용

개인형 퇴직연금시장 진출을 위해 향후 어떠한 영업채널을 활용할 계획인지 질문한 결과, 〈그림 Ⅲ-17〉에서 보는 바와 같이 보험회사와 은행·증권사 간에 활용할 주요 영업채널에서 큰 차이를 보이고 있다. 금융권역별로 살펴보면 보험회사의 경우 설계사조직에 대한 응답률이 69.2%로 가장 높아 향후 설계사 조직을 중점적으로 활용할 계획인 반면 영업지점망 및 대리점 활용계획은 낮게 나타나고 있다.

이에 반해 증권사 및 은행은 영업지점망에 대한 응답률이 각각 85.7%, 62.5%로 나타나 기존 영업채널이 대부분을 차지하고 있다. 특히 증권사의 경우 「자본시장법」 시행 이후 새롭게 도입된 투자권유대행인 등의 모집조직을 활용할 계획인 것으로 조사되고 있다. 또한 은행 및 보험회사의 경우 모든 영업조직을 활용할겠다는 응답이 각각 25%, 15.4%인 것으로 나타나고 있다.

〈그림 Ⅲ-17〉 주요 영업조직 활용 계획



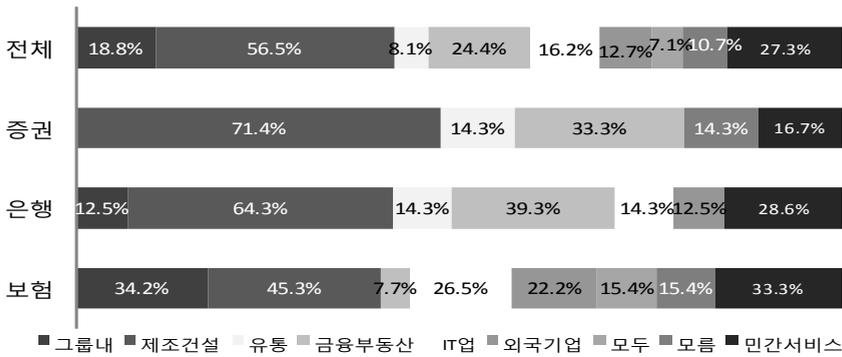
이러한 금융권역별 차이는 보험, 은행, 증권사가 운영하고 있는 영업조직의 특성에 기인한 것으로 판단된다. 즉 보험회사의 경우 기존의 전통적 영업조직인 설계사조직에 대한 영업 의존도가 높고, 은행 및 증권사의 경우 전통적 영업조직인 영업지점에 대한 의존도가 절대적이기 때문이다.

3) 시장진출 목표기업

개인형 퇴직연금시장에 진출하기 위해 선정한 목표기업이 어느 기업인지 조사한 결과(복수응답 기준), 제조·건설업(56.5%), 민간서비스업(27.3%), 금융부동산업(24.4%), 그룹 내 관계사(18.8%)의 순으로 나타나고 있다.

금융권역별로 큰 차이를 보이고 있지는 않지만 보험회사의 경우 그룹 내 관계사에 대한 응답률이 타 금융권과 비교하여 높은 것으로 나타났다. 이는 외국사를 제외한 대부분의 보험회사의 경우 은행과 달리 국내 대규모 기업집단에 소속된 계열회사로서 연고가 없는 기업과의 거래보다는 특수 관계를 활용하여 그룹 내 관계회사와 거래하는데 있어서 상대적으로 용이한 특성이 있기 때문으로 분석된다.

〈그림 Ⅲ-18〉 시장진출 목표기업(복수응답 기준)



금융권역별로 보면 보험회사는 제조·건설업과 그룹 내 관계사에 대한 응답률이 각각 45.3%와 34.2%로 가장 높아 이들 기업에 대해 가장 중점을 두고 있으며, 다음으로 IT기업에 중점을 두고 있는 것으로 나타나고 있다. 이에 반해 은행은 제조·건설업(64.3%)과 금융부동산업(39.3%), 공공서비스업(14.3%), 유통업(14.3%)의 순으로 중점을 두고 있으며, 증권사는 제조·건설업(71.4%)과 금융부동산업(33.3%)의 순으로 중점을 두고 있는 것으로 나타나고 있다.

제조·건설업에 가장 중점을 두고 있는 금융회사는 증권사, 은행, 보험회사의 순이며, 민간서비스업은 보험회사, 은행, 증권사의 순으로 조사되고 있다. 금융부동산업은 은행, 증권사, 보험회사의 순으로, 그룹 내 관계사에 중점을 두고 있는 금융회사는 보험회사, 은행, 증권사의 순인 것으로 나타나고 있다.

3. 특징 및 시사점

개인형 퇴직연금사업자인 은행·보험·증권사 등 금융회사를 대상으로 설문 조사를 통해 개인형 퇴직연금(IRA 포함)의 운영준비실태 등을 전반적으로 조사·분석한 결과 시사점을 요약하면 다음과 같다.

은행 및 증권사가 보험회사에 비해 개인형 퇴직연금시장의 진출에 보다 적극

적이고 그 중요성을 강하게 인식하여 대비하고 있는 것으로 나타나고 있다. 또한 현재 IRA의 가입대상제한 등으로 별도의 전담조직을 설치하려는 금융회사가 많지 않지만 향후 개인형 퇴직연금제도 도입에 대비하여 별도의 운용조직을 신설하고 투자교육서비스 및 재무설계서비스를 위한 시스템을 구축하는 데에 증권사 및 은행이 적극적으로 나타나고 있다(〈표 Ⅲ-6〉 참조).

〈표 Ⅲ-6〉 금융권별 운영실태 설문조사 결과(1)

구분	설문조사 내용	보험	은행	증권
진출현황 및 계획	IRA진출 현황	○	●	●
	시장진출계획	◎	●	◎
	개인형 퇴직연금 시장 인식 수준	○	●	◎
	신규시장 진출 계획	◎	◎	◎
운용조직 및 인프라	전담조직 유무	○	○	○
	전담조직 계획	◎	○	○
	전담인력 수	○	○	◎
	투자교육프로그램 구축	○	●	●
	온라인 제공	●	●	●
	투자성과 및 재무설계시스템 구축	○	◎	●

주: ●(대), ◎(중), ○(소)

특히 은행 및 증권사의 경우 보험회사에 비해 라이프사이클형 상품개발, 상품 업무제휴 등에 적극적이며 자산서비스 및 일괄서비스체계의 제공을 통해 상품 및 서비스 경쟁력을 제고하려는 경향이 현저하게 나타나고 있다. 이와 더불어 보험회사의 경우 설계사·대리점 등을 통해 영업력을 강화하고 개인형 퇴직연금 가입자의 속성과 니즈를 고려한 목표시장 진출이 요구되고 있음을 보여주고 있다(〈표 Ⅲ-7〉 참조).