



보험연구원
Korea Insurance
Research Institute

보 도 자 료

2011. 9. 20(화) 조간부터 보도하여 주시기 바랍니다.

제공일자	2011. 9.19(월)	담당자	류건식 선임연구위원
홍보담당	김 세 환 부장(3775-9051)	연락처	3775-9013
			총2매

제목 : 보험회사의 개인형 퇴직연금 운영방안

보험연구원, “보험회사, 차별화된 마케팅 및 서비스 제공으로 개인형 퇴직연금시장에서 경쟁력 강화 필요”제기

근로자 퇴직급여보장법 개정으로 새롭게 도입되는 개인형 퇴직연금(Individual Retirement Pension)시장은 자영업자, 특수형태근로종사자 등의 가입으로 인해 필연적으로 형성되는 잠재시장의 성격을 지니며, 개인을 대상으로 하는 개인영업중심으로 운영되기 때문에 “차별화된 마케팅과 서비스 제공 등으로 개인형 퇴직연금시장에서 보험회사 경쟁력을 확고히 할 필요가 있다” 는 주장이 제기되었다.

보험연구원(원장: 김대식)의 류건식 선임연구위원은 최근 『 보험회사의 개인형 퇴직연금 운영방안』이라는 경영보고서에서 “개인형 퇴직연금시장의 규모는 2030년 약 82조원에 이를 것으로 전망되어 시장의 성장성이 매우 높다. 또한 퇴직금 등 은퇴자금을 중심으로 하는 시장이 새롭게 형성될 것으로 예상되므로 노후소득 보장기관으로서의 보험회사 역할 강화를 위해 개인형 퇴직연금시장에 적극 진출할 필요가 있다”고 주장하였다.

보고서는 미국 등 해외의 개인형 퇴직연금 운영사례, 개인형 퇴직연금 잠재가입자의 인식 및 니즈 조사 등을 토대로 다음과 같은 개인형 퇴직연금시장에서의 보험회사 운영방안을 제시하였다.

첫째, 개인형 퇴직연금 가입자를 체계적으로 분류하여 가입자들이 속하고 있는 단체나 협회 중심으로 마케팅이 이루어질 필요가 있다. 예를 들어 음식점을 운영하는 자영업자에 대해서는 음식점 협회를 통해, 캐디 등 특수형태근로종사자에 대해서는 캐디 협회 등을 통해 가입을 유도하는 것이 바람직하다. 또한 개인형 퇴직연금 가입자 속성을 고려하여 목표시장을 선정한 후 이에 부합한 차별화된 마케팅 전략을 구사할 필요가 있다. 즉 성별, 연령별, 소득수준별 등으로 가입자 니즈를 파악하여 가입의향이 높은 가입자에 대해서는 공격적인 마케팅전략을, 가입의향이 낮은 가입자에 대해서는 적극적인 마케팅을 구사하는 것이 필요하다.

둘째, 근퇴법 개정으로 보험설계사 및 대리점에 퇴직연금가입권유 및 판매가 허용됨에 따라 보험설계사 조직 등과 같은 전국적인 영업망(영업력)을 활용한 개인영업중심의 마케팅이 적극적으로 이루어 질 필요가 있다.

그 이유는 보험회사의 경우 전국적인 영업망을 갖추고 있어 고객을 찾아가는 마케팅이 가능한 반면, 다른 금융기관은 고객이 찾아오는 마케팅에 초점을 맞추고 있어 마케팅의 차별화가 가능하기 때문이다. 이처럼 보험설계사 등에 대한 퇴직연금 가입권유 및 판매허용은 개인형 퇴직연금시장에서 보험회사의 시장지배력을 강화시킬 수 있는 좋은 기회로 작용할 가능성이 크다.

셋째, 설문조사 결과, 개인형 퇴직연금 잠재가입자의 약 75%가 건강보장을 가미한 개인형 퇴직연금을 선호하고 있다는 점을 감안하여 **건강보장을 가미한 개인형 퇴직연금을 적극 개발하여 상품 경쟁력을 제고할 필요가 있다**. 또한 장기적으로는 개인형 퇴직연금에 다양한 건강보장상품을 카페테리아 플랜형태나 특약형태로 조합한 상품개발에도 보다 관심을 가져야 할 것이다. 즉 상해, 질병, 사망 등 보장속성별로 상품을 제시하여 기업복지차원에서 개인형 퇴직연금가입자들이 자율적으로 선택할 수 있도록 상품전략이 수립되어야 할 것이다.

넷째, 연금제도에 의한 노후대비가 상대적으로 미흡한 자영업자 등을 대상으로 **종합적인 재무설계서비스 제공이 이루어질 필요가 있다**. 즉, 개인형 퇴직연금 가입자에게 적합한 맞춤형 재무설계서비스를 개발하여 서비스의 경쟁력을 제고시켜 나아가야 할 것이다. 지난해 말 근로자 및 자영업자를 대상으로 한 설문조사 결과 전문 재무설계사에게 비용을 지불해서라도 충분한 재무설계서비스를 받고 싶다 응답한 비중이 설문조사대상(N=900)의 32.3%에 이르고 있기 때문이다. 재무설계서비스는 단순한 자산관리서비스 차원을 벗어나 은퇴설계서비스, 세제자문서비스 등을 포괄하는 서비스라는 점에서 개인형 퇴직연금 가입자 특성에 맞게 특화된 서비스를 제공하는 경우 다른 금융기관에 비해 서비스 경쟁력은 월등히 높을 것으로 보인다. 또한 개인형 퇴직연금 가입자에 대한 투자이해도를 높이기 위해 체계화되고 철저한 투자교육서비스가 이루어질 필요가 있다. 그 이유는 자영업자, 특수형태 근로종사자의 경우 일반 근로자에 비해 상대적으로 투자지식이 부족하기 때문이다. 이와 더불어 가입자 대상으로 아웃소싱 등을 통해 차별화된 서비스를 제공하거나 컨소시엄형태로 전문서비스 제공회사를 공동 설립하여 운영하는 방안도 검토해 볼 필요가 있다.

마지막으로 개인형 퇴직연금 가입자를 대상으로 별도의 자산운용체계를 수립하고, **다양한 투자상품을 하나로 묶어서 패키지화한 디폴트 펀드 상품을 적극 개발할 필요가 있다**. 그 이유는 설문조사 결과, 전체의 약 47%가 기본형 펀드에 가입할 의향이 있다고 응답하고 있는 반면, 단지 9.4%만이 가입의향이 없는 것으로 응답함으로써 디폴트 펀드에 대한 수요 증대가 예상되기 때문이다. 또한 보험회사는 라이프사이클별에 부합한 투자상품을 조합하여 자산운용의 경쟁력을 제고하는 것이 바람직하다. 개인형 퇴직연금 가입자의 연령대가 20대는 37.3%, 30대는 40.3%, 40대 이상은 41.7%의 원리금보장상품 운용비율을 선호하고 있는 것으로 조사됨으로써 이러한 투자자산 선호를 반영한 자산포트폴리오 조합이 요구된다.

<첨부> 『 보험회사의 개인형 퇴직연금 운영 방안 』 설명자료. 끝.

☞ 본 자료를 인용하여 보도할 경우에는 출처를 표기하여 주시기 바랍니다.

<http://www.kiri.or.kr>