

제공일자	2015. 6. 10(수)	담당자	정원석 연구위원, 김미화 연구원
홍보담당	변철성 수석(02-3775-9115)	연락처	02-3775-9037, 010-2397-1218 총 4매

제 목 : 은퇴 이후 중산층의 빈곤층으로 하방이동이 심각

- 중산층의 노후소득 보장을 위한 자산관리 서비스의 활성화 필요 -

- 보험연구원(원장 강호) 정원석 연구위원·김미화 연구원은 “중산층이 은퇴 이후 근로소득이 단절됨에 따라 빈곤층으로 전락하는 경우를 막을 수 있도록 중산층을 대상으로 한 보험회사의 생애자산관리 서비스 활성화가 필요하다”고 주장함.
- 노후보장 패널조사 자료를 이용하여 소득계층별 이동 현황을 분석한 결과, 은퇴 이후 중산층의 빈곤층으로 하방이동이 심각한 것으로 조사되어 중산층의 노후소득 보장을 위한 자산관리 서비스의 활성화가 필요한 것으로 분석됨.
- 현재 설계사 개인의 역량에만 전적으로 의존하고 있는 보험회사의 중산층 자산관리 서비스에 대해 별도의 서비스 포맷을 구축하여, 표준화되고 상향평준화된 서비스를 제공할 필요가 있음을 제안함.
- 또한, 중산층을 대상으로 한 보험회사의 생애자산관리 서비스를 활성화하기 위해서는 서비스 전달 채널인 설계사가 소비자의 복잡한 니즈를 충족시킬 수 있도록 다양한 금융상품을 제공할 수 있는 서비스 역량을 키울 필요가 있음을 지적함.

□ 동 보고서는 은퇴 이후 소득계층 하방이동의 심각성을 분석하고 보험회사가 중산층 스스로 노후 준비를 위한 자산관리를 하는데 있어 조력자가 될 수 있기 위한 방안들을 제시함.

- 우리나라 65세 이상 고령층의 빈곤율은 48.5%로 OECD 평균 12.8%의 약 4배에 해당하는 높은 수준이며 우리나라 평균빈곤율 16.5%의 약 3배에 이를 정도로 심각한 상황인데, 이의 주요 원인으로 고령기의 소득계층 하방이동을 꼽을 수 있음.

은퇴를 전후한 소득계층 하방이동의 심각성

- 노후소득패널 1차 조사(2004년 가구) 기준 50세에서 65세 사이 응답자들의 소득수준을 OECD 기준에 따라 빈곤층, 중산층, 고소득층으로 분류하여 4차 조사(2010년 가구) 사이의 소득계층 이동을 분석하였음.
- 1차 조사에서 중산층이었던 866가구 중 4차 조사에서도 중산층에 머물러 있는 경우는 390가구로 45%였으며, 빈곤층으로 전락한 경우는 458가구로 전체 중산층의 52.9%에 달했음.
 - 연령이 증가함에 따라 중산층에서 빈곤층으로 전락이 많다는 것은 소득이 있는 근로기에 은퇴 이후에 대한 대비가 잘 이루어지지 않았음을 의미함.
 - 일정 수준 이상의 소득을 올리는 중산층의 경우 소득이 있는 근로기에 은퇴 이후를 준비하도록 돕는 생애자산관리 서비스를 통해 노후 빈곤층으로의 전락을 방지할 수 있음.

<표> 은퇴기 소득계층 이동

(단위: 가구)

구분	1차 조사 (2004년 가구)	이동	4차 조사(2010년 가구)		
			빈곤	중위	상위
빈곤	720(40.0%)	⇒	578(32.1%)	138(7.7%)	4(0.2%)
중위	866(48.0%)		458(25.4%)	390(21.6%)	18(1.0%)
	중위기준 이동률		52.9%	45%	2.1%
상위	216(12.0%)	⇒	43(2.4%)	141(7.8%)	32(1.8%)
합계	1802(100%)		1079(59.9%)	669(37.1%)	54(3.0%)

주: 1차, 4차 노후보장 패널 data를 재구성함.

중산층을 대상으로 한 자산관리 서비스 시장

- 중산층을 대상으로 한 자산관리 서비스 시장은 금융업 전반에서 점차 확대되고 있으므로 보험회사 역시 이러한 금융소비자의 니즈에 적절히 대응할 필요가 있음.
 - 과거 부유층을 대상으로 한 자산관리 서비스가 최근 들어 중산층 중·고령자를 대상으로 은퇴설계 서비스를 제공하는 방향으로 전환되고 있는 추세임.
 - 이러한 움직임은 노후소득보장의 중요성이 강조되고 그에 따른 중산층의 자산관리 서비스 니즈가 증가하기 때문으로 판단됨

중산층 대상 자산관리 서비스를 위한 서비스 포맷 필요

- 보험업권에서는 설계사가 고객을 대상으로 자산관리 서비스를 제공하고 있고, 보험회사는 설계사의 고객들 중 자산가 고객만을 대상으로 금융, 세무, 법률, 부동산 등 전문가의 상담서비스를 지원하는 형태를 띄고 있음.
 - 현재 자산가를 대상으로 보험회사가 제공하고 있는 서비스 중 일부를 중산층을 대상으로 확대 하는 것을 고려할 수 있음.
 - 아울러 현재 미흡한 수준의 자산관리 성과 보고를 정기적이고 명확하게 제공함으로써 자산관리 성과와 방향을 고객에게 전달할 필요가 있음.
- 현재 설계사 개인의 역량에 의존해 제공하고 있는 자산관리 서비스의 명확한 포맷을 구축하여 표준화되고 상향평준화된 서비스를 제공할 필요가 있음.
 - 은행권의 은퇴설계 서비스의 경우 표준화된 교육을 받은 전문 컨설턴트를 배치함으로써 표준화되고 상향평준화된 서비스를 제공하나, 보험회사의 경우 설계사의 역량에 따라 서비스의 질이 차이가 남.

수준 높은 자산관리 서비스를 위한 설계사 자질 향상

- 보험회사 자산관리 서비스 전달 주체인 설계사가 금융소비자의 다양한 니즈를 충족시킬 수 있는 폭넓은 금융상품을 판매할 수 있도록 설계사의 자질을 향상시켜야 함.
- 국내 대형 모 생명보험회사 설계사 조직의 2014년 판매 상품별 판매 금액 비중을 보면, 보장성보험이 63%, 연금 31%, 저축성보험과 펀드가 각각 3%로 조사되어 자산관리 서비스를 위한 판매 상품의 다양화가 필요함을 알 수 있음.
- 보험설계사들의 판매 포트폴리오가 다양하지 못한 이유는 펀드판매 자격 8.4%, 신탁판매 자격 2%, AFPK 1%, CFA 0.1% 등 자산관리 서비스 관련 자격증 소지 비율이 매우 낮아 다양한 금융상품을 판매할 수 없기 때문이며, 이는 소비자의 보험회사 자산관리 서비스에 대한 신뢰도 저하로 연결됨.
- 따라서 보험회사는 설계사의 자질 향상을 통한 서비스의 질 개선과 고객의 신뢰도 재고를 위해 노력할 필요가 있음.

<별첨> 조사자료집 『고령화에 대응한 생애자산관리 서비스 활성화 방안』
1부. 끝.

☞ 본 자료를 인용하여 보도할 경우에는 출처를 표기하여 주시기 바랍니다.

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