

요약

아시아에서 인구 고령화가 빠르게 진행 중이나, 주요 신흥국들의 공적 연금 시스템 개선은 미흡한 상황임. 민간 보험회사들이 은퇴 관련 상품을 통해 이를 보완할 여지가 있으나, 여러 제약으로 은퇴자의 노후소득 격차가 충분히 해소되지 않고 있음. 민간의 역할과 관련하여 맥킨지 앤드 컴퍼니는 신상품 개발, 고객 교육 강화, 은퇴 서비스 생태계 구축을 제안하고, 스위스리는 상품 경쟁력 향상과 장수 리스크 관리 필요성을 강조함

- 맥킨지 앤드 컴퍼니(McKinsey & Company, 이하 ‘맥킨지’)에 따르면, 현재 아시아에서 인구 고령화가 빠르게 진행되고 있음에도 주요 신흥국들¹⁾은 이러한 변화에 대응할 공적 연금 시스템 개선이 여전히 미흡한 상황임²⁾
 - 2050년까지 아태지역에서 60세 이상 고령인구 비중이 2020년의 14%에서 25%로 증가할 것으로 예상되며, 이는 연금, 의료, 노인 돌봄 등 다양한 분야에 큰 영향을 미칠 것임³⁾
 - 아태지역의 60세 이상 고령인구는 2020년 6억 3천만 명에서 2050년 약 13억 명으로 두 배 증가할 것으로 예상되며, 특히 80세 이상 초고령 인구가 전체 60세 이상 고령인구의 약 20%를 차지할 것으로 전망됨
 - 그러나 아시아 주요 신흥국들은 여전히 퇴직 연령을 60세 이하로 유지하고 있어, 은퇴자가 20~30년 동안 노후 생활을 지탱할 노후소득을 필요로 하지만, 공적 연금 시스템만으로는 이를 충분히 충족하지 못하는 상황임
 - 예를 들어, 현재 중국의 퇴직 연령은 남성 60세, 여성은 일반 근로자의 경우 50세, 관리직은 55세로 설정되어 있으며, 기금 수지 개선 조치가 없을 경우 공적 연금 기금은 2035년경 고갈될 것으로 전망됨⁴⁾
- 민간 보험회사는 공적 연금 시스템의 노후소득보장 기능을 보완하는 은퇴 관련 상품을 제공할 수 있으나, 여러 제약으로 인해 아시아 주요 신흥국에서 은퇴자의 노후소득 격차를 충분히 해소하지 못하고 있는 것으로 평가됨
 - 아시아 주요 신흥국에서 민간 보험회사의 연금보험은 낮은 수익률, 높은 수수료, 그리고 인플레이션으로 인한 구매력 감소 등으로 인해 매출이 부진하며, 소비자의 가입을 어렵게 만들고 있음
 - 더 나아가, 민간 보험회사들은 고객 자신의 재무 상황에 맞게 보험료 납부와 연금 수령 방식을 유연하게 선택할 수 있는 연금보험을 충분히 판매하지 않아, 이 역시 소비자의 가입을 저해하는 요인이 되고 있음

1) 여기서 말하는 아시아 주요 신흥국은 중국, 인도, 인도네시아, 말레이시아, 필리핀, 태국, 베트남을 포함함

2) Mckinsey & Company(2024. 9. 3), “How insurers can serve Asia’s aging population”

3) UNESCAP, “Population ageing: A human success story”(https://www.population-trends-asiapacific.org/population-ageing)

4) 第一财经(2019. 4. 19), “社科院:养老金累计结余将于2035年耗尽,“未富先老”如何破局?”

- 또한, 건강관리 서비스가 포함된 연금보험, 장기요양보험, 장기요양 보장이 포함된 생명보험 등 고령자 대상 보험 상품은 아시아 선진국과 신흥국 모두에서 가격이 지나치게 높아 대부분 소비자에게 부담이 되어 시장 침투율이 저조함
 - 예를 들어, 중국에서 민간 보험회사가 판매하는 연금보험은 건강관리와 요양 서비스, 노인 전용 주택 입주 기회 등을 포함하고 있지만, 보험료가 지나치게 높아 일반 소비자가 쉽게 접근하기 어려운 실정임
- 맥킨지는 민간 보험회사들이 신상품 개발, 고객 교육 강화, 은퇴 서비스 생태계 구축 등의 전략을 통해 아시아 은퇴자의 노후소득 부족 문제를 해결하는 동시에 비즈니스 가치를 창출할 수 있다고 제안함
- 민간 보험회사들은 자산관리회사와 협력해 은퇴자산 축적 및 관리 상품을 판매하고, 유연한 설계를 통해 소비자에게 다양한 선택권을 제공하며, 주택 자산을 보유한 고령층을 위한 주택연금 등 맞춤형 연금 상품을 개발할 필요가 있음
 - 예를 들어, 2022년 중국판 'IRA'로 불리는 개인연금 계좌가 도입된 이후, 많은 중국 내 생명보험회사들은 가입자가 개인연금 계좌를 통해 TDF 펀드를 포함한 다양한 자산에 투자할 수 있도록 자산관리회사와의 협력을 강화하고 있음⁵⁾
 - 고객 교육 강화를 위해 보험 설계사 교육을 체계적으로 실시하고 소비자가 은퇴 관련 상품을 쉽게 이해할 수 있도록 맞춤형 지침을 제공하며, 생성형 AI 등 IT 기술을 활용해 교육 효과와 서비스 품질을 동시에 개선해야 함
 - 일본 다이이치생명(Dai-ichi Life)은 보험 설계사의 고객 소통과 유치를 지원하기 위해 해외용 Sophie와 국내용 Ichi라는 생성형 AI 솔루션을 도입해 고객이 은퇴 관련 상품을 쉽게 이해하도록 돕고 판매 과정을 간소화하고 있음
 - 이러한 AI 솔루션들은 보험 설계사의 생산성을 높일 수 있을 뿐만 아니라, 관리자가 보험 설계사를 효과적으로 모니터링하고 코칭할 수 있도록 지원하고 있음⁶⁾
 - 민간 보험회사들은 고령층을 대상으로 한 사업체들과 협력해 건강관리, 자산관리, 요양 서비스를 통합한 생태계를 구축하고, 교차 판매를 활성화하며 고객 경험을 개선해 잠재 고객을 유치해야 함
 - AIA생명은 중국에서 전문인력을 양성하고 다른 사업체들과 협력해 건강관리, 자산관리, 요양 서비스를 하나로 묶은 종합 은퇴 솔루션을 제공하며 더 많은 고객을 유치하고 있음⁷⁾
- 한편, 스위스리(Swiss Re)는 아시아의 고령화로 인해 개인이 노후소득을 스스로 마련해야 할 책임이 커짐에 따라, 생명보험회사들이 상품 경쟁력 강화와 장수 리스크 관리라는 과제를 해결해야 한다고 강조함⁸⁾
- 이에 따라 생명보험회사들은 은행 및 자산관리회사와의 경쟁 속에서 연금 상품의 안정성을 강조하고, 장수 리스크에 대비한 맞춤형 솔루션을 제공해 고객의 요구를 충족하고 시장 경쟁력을 유지해야 함
 - 이는 생명보험회사가 은행이나 자산관리회사에 비해 상대적으로 낮은 수익률을 제공하더라도, 가입자에게 종신 연금 소득을 보장하는 특성을 갖고 있기 때문임

5) 新华网(2022. 12. 26), “个人养老金市场助力 保险资管迎发展新机遇”; Asian Investor(2022. 8. 23), “Hong Kong life insurers welcome Chinas 'Big Bang' on the insurance asset management sector”

6) 다이이치생명(2024), “Dai-ichi Life's Digital Initiatives”(FALIA Seminar에서 제공된 내부 자료임)

7) 友邦人寿(2021. 7. 6), “友邦人寿推出‘友自在’养老综合解决方案, 重磅布局康养生态圈”

8) Swiss Re(2024. 5. 10), “APAC life market to see increasing demand for financial stability”