Ⅳ. SWOT분석 및 보험회사 대응과제

1. SWOT 분석

□ 퇴직연금시장에서 보험회사가 타 금융기관보다 경쟁력을 강화하기 위해 퇴직연금의 사업모형 하에서 보험회사의 강점 및 기회는 최대한 활용하되, **약점 및 위협은 지속적으로 보완·개선하는 방향으로 보험회사 대응책마련이 요구됨**(<표 6>참조) .

<표 6> 보험회사의 SWOT 분석

강점(S)	약점(W)
- 기업을 대상으로 퇴직보험을 판매하는 직급조직 존재 - 기존기업에 대한 지속적 서비스제공 가능 - 연금제도의 설계 등 운용관리 부문의 경쟁력확보(연금상품개발 노하우 등) - 교육컨설팅, 서비스전략 등과 같은 운용관리업무부문에서의 우위 - 연금계리인력의 전문성 확보	- 자산운용의 전문인력 부족 및 자산운용능력의 미흡 - 다양한 수익성 있는 상품을 제시하는데 한계 존재(투자상품제공에의 한계) - 리스크관리 능력 및 기법의 취약성 존재 - 은행자회사(투신운용사등)에 의한 자산운용능력제고 - 자산관리업무 노하우 상대적 취약
기회(O)	**위협(T)**
- 전반적인 퇴직연금 시장 규모의 확대 예상으로 단체연금시장의 활성화기대 - 확정급여형 제도의 활성화를 통한 초기시장 선점 및 중장기적 주도권 유지 가능 - 자본시장의 불안정성, 신탁제도의 미비 등으로 근로자의 위험회피 성향 존재 - 초고령화 추세로 인해 종신연금상품에 대한 선호도 점진적 증가	- DC형 연금시장 활성화시 보험회사의 시장지배력 감소 예상 - 신탁업무의 취급 불가능시 자산관리기관으로서의 보험회사 역할 감소 - 노동의 유연화, 중간정산제 도입 등으로 중소형사의 DC형 선호도 증대 - 은행 등의 시장지배력 강화로 퇴직연금시장에서의 선점 가능성 존재

□ **보험회사의 강점을 강화하는 차원**에서 기존 퇴직보험판매 직급조직의 최대한 활용, 기업에 대한 서비스의 지속적 제공, 연금계리인력의 전문성 확보 등이 이루어지는 것이 바람직함.

○ 보험회사의 **기회를 확대하는 차원**에서는 퇴직연금시장의 확대, 초고령화에 따른 연금상품 수요 증가, 그리고 근로자의 위험회피 성향 등을 고려한 퇴직연금시장의 선점전략을 수립할 필요성이 있음.

□ **보험회사의 약점을 보완하는 차원**에서 자산운용 능력의 부족, 리스크관리 기법의 취약성 등을 계속적으로 보완해 나가는 것이 요구됨.

○ 보험회사의 **위협요인을 줄이는 차원**에서 은행 등의 시장지배력 강화를 통한 DB형 연금시장의 잠식가능성, 보험회사의 신탁업무 불가능으로 인한 자산관리기관으로의 역할 부족 등에 대한 철저한 대비책 강구가 요구됨.

2. 보험회사의 대응과제

1) 정책적 측면의 대응

□ **연금전환시의 세제혜택 강화 추진**

○ 퇴직급여의 일시금수급 보다 **연금수급에 대한 세제혜택이 강화되도록 정책 건의**하여 연금분야에서 경쟁력을 보유하고 있는 보험회사의 경쟁력을 더욱 강화하여야 할 것임.

- 퇴직급여의 연금수급에 대한 세제혜택 강화는 근로자의 안정적인 노후생활을 보장하게 할 뿐 아니라, 인구노령화에 따른 사회적 부담을 경감시킬 수 있음.

□ **보험회사의 신탁업무 취급허용 추진**

○ 보험회사가 퇴직연금시장에서 주도권을 확보하기 위해서는 보험회사에서 **신탁업무를 취급할 수 있도록 정책당국에 적극적으로 건의**할 필요가 있음.

- 신탁업무의 취급을 통하여 자산관리기관으로서의 역할을 수행함으로써 DC형 연금시장에서 보험회사가 중심적인 역할을 수행할 수 있음.

○ 다만 보험회사의 신탁업무취급에 대해서는 은행 등 타 금융기관의 반발이 심하므로, **우선적으로 신탁업무의 취급범위를 퇴직연금제도에 한정**할 필요가 있음.

2) 경영적 측면의 대응

□ **연금설계 컨설팅 능력의 강화**

○ 연금설계능력을 활용하여, 기업구조에 적합한 최적의 연금제도와 근로자의 다양한 니드를 만족시킬 수 있는 **개별 연금설계 컨설팅 서비스**를 통하여 타 금융기관과의 차별성을 강화하여야 할 것임.

○ 또한 퇴직연금제도에 대한 컨설팅뿐만 아니라, 기업복지제도 전반에 걸친 컨설팅 등 종합적인 서비스 제공을 통하여 기업과의 유대관계를 강화, 단체보험시장을 확대시켜 나가는 것이 바람직함.

- 다만 연금운영 시스템 구축에는 상당한 비용과 시간이 소요되므로, **업계 공동개발**을 통하여 비용 및 시간을 절약하는 것이 요구됨.

□ **연금상품개발전략**

○ **수익안정형 상품의 개발**

- 은행 등 타금융기관에서 취급하는 신탁상품은 원칙적으로 원금보장이 불가능하므로, 기업이나 근로자가 선호하는 **확정금리형 상품의 개발을 강화하여 상품차별성을 강화**시킬 필요성이 있음.
- 또한, 확정기여형의 경우에는 근로자에게 원금보장형 상품을 반드시 1개 이상 제시하도록 의무화하고 있으므로, GIC **상품을 개발하여 수익안정형 상품**을 선호하는 근로자의 니드에 대응하는 것이 요구됨.

○ **다양한 연금플랜의 설계**

- 가계자금의 필요로 대부분의 근로자가 연금보다는 일시금을 선택하게 되므로, 개인별 라이프사이클에 부합하는 **다양한 연금지급방식을 개발하여 연금전환**을 적극 유도하여야 할 것임.

□ 마케팅전략

○ 기업정보와 종업원 니드분석 하에 목표시장 선정

- 기업의 수익상황이나 종업원 구성, 퇴직금제도의 운영 현황 등에 대한 정보를 종합적으로 수집하여, 비용부담 능력 등 철저한 **기업정보 분석을 바탕으로 목표시장에 접근**하는 것이 필요함.

○ 기존 단체모집조직의 활용 및 강화

- 타 금융기관에 비하여 경쟁력이 있는 **기존의 직급모집조직을 적극 활용**하여 기업, 노동조합, 근로자 등 퇴직연금 관련자를 집중적으로 공략하는 것이 바람직함.

○ 퇴직연금시장별 판매전략의 차별화

- 일반적으로 기업 입장에서는 확정기여형, 근로자 입장에서는 확정급여형을 선호하므로, **퇴직연금시장별로 차별화된 전략수립**이 요구됨.
- 확정급여형의 경우는 기업의 경제적 부담이 큰 제도이므로 경영실적이 우수한 기업을 중심으로 공략하고, 근로자가 선호하므로 노동조합 중심의 판매전략 수립이 필요함.
- 확정기여형의 경우는 근로자들이 직접 상품을 선택하므로 근로자를 대상으로 하는 판매전략 수립이 필요하며, 또한 확정기여형을 선호할 것으로 예상되는 연봉제 기업, 매년 중간정산 실시기업, 벤처기업, 외자계 기업 등에 대한 차별화 된 전략수립도 필요함.

□ 자산운용전략

○ 연금전문인력의 확보

- 퇴직연금시장의 확대는 제도컨설팅 및 판매 능력에 좌우되므로 이를 위

해 연금설계 전문인력과 연금판매 전문인력의 양성 및 확보가 필요함.

- 연금자산의 수익성이 제고 여부가 경쟁의 주요 요인이 될 것이므로 연금자산을 전문적으로 운용할 수 있는 인력의 양성 및 유치가 필요함.

○ **자산운용자회사의 설립 및 제휴 검토**

- 은행 등 타 금융기관과 수익률 경쟁을 하기 위해서는 자산운용 자회사의 설립 및 **자산운용전문회사와의 업무제휴**에 대한 검토가 필요함.

□ **리스크관리전략**

○ **가격설정리스크의 관리 철저**

- 미국 등 선진국에서 높은 이율을 보증하는 이율보증계약(GIC)상품으로 퇴직연금시장을 확대하였으나, 이후 저금리구조하에서 보험회사에 경영압박요인으로 작용함.
  · 즉, 급변하는 자산운용환경을 감안하지 않은 보험가격 설정으로 인하여 보험리스크가 증대하여 경영을 압박하는 요인으로 작용하게 됨.
- 따라서 금융환경변화를 장기적으로 예측하여 적정한 **보험가격을 설정할 수 있는 리스크 관리체제의 구축**이 필요함.

○ **법률(소송)리스크에 대한 철저한 대책마련**

- 연금자산운용의 자유화에 따른 수탁자책임의 강화, 그리고 이와 관련된 수탁자책임위반 소송사례가 최근 미국 및 일본 등에서 빈발하고 있음.
- 이에 따라 보험회사 등 운용기관에서는 자산운용의 전문성, 고도의 기법 이외에 엄격한 책임도 요구받는 실정임.
- 이러한 관점에서 볼 때 국내 보험회사 역시 향후 **법률(소송)리스크에 대응할 수 있도록 컴플라이언스체제를 구축**하는 등 사전적 대응책을 종합적으로 강구할 필요가 있음.