

고령화에 대응한 생애자산관리 서비스 활성화 방안

: 중산층 노후소득보장을 위한 재무설계를 중심으로

2015. 5

정원석 · 김미화

머 리 말

우리나라는 세계에서 유례가 없을 정도로 빠른 고령화를 겪고 있으며 빠른 속도의 인구고령화는 우리에게 그에 대한 변화와 대응을 요구하고 있다. 인구고령화는 개인 측면에서는 당초 예상보다 오래 살게 된 개인이 늘어난 노후에 대비한 충분한 경제적 준비를 하기 어려움으로 인한 고령화 위험을 발생시킨다. 또한 사회적으로는 은퇴와 저출산으로 인한 노동공급 감소로 인한 생산력의 저하와 은퇴한 고령자들에 대한 부양부담을 가중시킨다.

이러한 고령화로 인한 문제들은 현재 우리나라에도 나타나고 있고 OECD 기준 48.5%인 세계최고 수준의 노인빈곤율은 그 도전이 얼마나 심각한 수준인지를 역설하고 있다. 정부는 노후의 경제적 위험에 대응할 수 있도록 기초연금 및 공적연금을 제공하고 있으나 공공부문이 목표 하고 있는 소득대체율이 40% 수준임을 감안할 때 노후 소득보장을 위한 사적영역의 역할 및 기여는 필수적이다.

본 보고서는 금융산업, 특히 보험회사가 어떻게 하면 개인이 생애에 걸쳐 발생하는 소득과 그 축적물인 자산의 관리 및 운용을 도울 수 있을지, 그리고 이를 통해 근로소득이 발생하지 않는 은퇴 이후 중산층에서 빈곤층으로 전락하지 않고 경제적으로 좀 더 편안한 삶을 살 수 있도록 안내할 수 있을지에 관한 고민의 결과들을 담았다.

본 보고서를 통해 생애자산관리 서비스가 활성화되고, 이를 통해 많은 사람이 경제적으로 편안한 노후를 맞이하는데 작은 도움이 되기를 바라는 마음이 간절하다.

마지막으로 본 보고서의 내용은 연구자 개인의 의견이며 우리 원의 공식적인 의견이 아님을 밝혀 둔다.

2015년 5월
보 험 연 구 원
원장 강 호

■ 목차

요 약 / 1

I. 서론 / 11

1. 연구의 배경 / 11
2. 선행연구 및 연구범위 / 13

II. 고령화에 대응한 생애자산관리 서비스의 의의와 필요성 / 15

1. 고령화가 가져올 사회적 변화 / 15
2. 자산관리 서비스의 개념 및 특성 / 18
3. 생애자산관리 서비스의 필요성 / 22
4. 노후빈곤과 자산관리 서비스 이용 의향 / 25

III. 자산관리 서비스의 현황 및 시사점 / 42

1. 국내의 자산관리 서비스 / 42
2. 해외의 자산관리 서비스 / 58
3. 소결 및 시사점 / 66

IV. 보험사 자산관리 서비스의 문제점과 기회 / 68

1. 중산층대상 자산관리 서비스의 문제점 / 69
2. 영업 환경상의 문제점 / 73
3. 보험사의 강점과 약점 그리고 위협과 기회 / 76

V. 자산관리 서비스 활성화 방안 / 80

1. 서비스개선을 통한 활성화 방안 / 80
2. 외부여건 활용을 통한 활성화 방안 / 83

VI. 결론 / 85

| 참고문헌 | / 88

■ 표 차례

- 〈표 II-1〉 자산관리 서비스와 집합투자 / 21
- 〈표 II-2〉 연령분포 / 28
- 〈표 II-3〉 1차와 4차 조사의 기술통계량 비교 / 29
- 〈표 II-4〉 은퇴기 소득계층 이동 / 30
- 〈표 II-5〉 소득계층 이동에 따른 소득원 변화 / 31
- 〈표 II-6〉 각 소득 계층별 은퇴자 수 / 32
- 〈표 II-7〉 소득계층별 저축액 / 33
- 〈표 II-8〉 개인연금 가입 가구 수 / 35
- 〈표 II-9〉 자산을 반영했을 때 은퇴기 소득계층 이동 / 36
- 〈표 II-10〉 소비자설문조사 주요변수 기술통계량 / 38
- 〈표 II-11〉 자산관리 서비스 이용의향 로짓분석 / 39
- 〈표 II-12〉 자산관리 위탁 기관 선택기준 / 40
- 〈표 II-13〉 다항 로짓 회귀분석(Multinomial Logit Regression) / 41
- 〈표 III-1〉 PB 업무 규모 / 44
- 〈표 III-2〉 시중은행의 PB 현황 / 45
- 〈표 III-3〉 주요 금융그룹의 은퇴설계 서비스 / 48
- 〈표 III-4〉 주요 증권사의 랩어카운트 가입금액과 특징 / 52
- 〈표 III-5〉 보험사의 부유층대상 자산관리 서비스 / 54
- 〈표 III-6〉 각 보험사별 설계사의 자산관리 서비스 / 56
- 〈표 III-7〉 각 금융업권의 소득수준별 자산관리 서비스 / 58
- 〈표 III-8〉 MLP의 상품별 매출액 규모 / 61
- 〈표 III-9〉 영국의 독립 자문업자 유형 / 63
- 〈표 IV-1〉 보험사 설계사의 상품 종류별 판매실적 / 71
- 〈표 IV-2〉 각 생명보험사별 설계사 자격증 보유현황 / 73
- 〈표 VI-1〉 보험사 자산관리 서비스의 문제점과 활성화 방안 / 87

■ 그림 차례

- 〈그림 Ⅱ-1〉 GDP 성장률과 연금자산의 규모 / 18
- 〈그림 Ⅱ-2〉 인적자원과 재무자원 / 20
- 〈그림 Ⅲ-1〉 국민연금 “내 연금” 재무설계서비스 / 43
- 〈그림 Ⅲ-2〉 MLP의 고객 및 컨설턴트 현황 / 59
- 〈그림 Ⅲ-3〉 비즈니스 모델 / 60
- 〈그림 Ⅲ-4〉 고객군의 연령별 구매상품 / 61
- 〈그림 Ⅲ-5〉 Top 10 IFA의 상품별 수익비중 / 64
- 〈그림 Ⅲ-6〉 IFA의 자문서비스 효과 / 65
- 〈그림 Ⅳ-1〉 보험사 CEO들의 타 업권 대비 보험산업 신뢰도 / 70
- 〈그림 Ⅳ-2〉 보험사의 중산층 대상 자산관리 서비스 STOW 분석 / 79

Financial Planning Service for Ageing and Longevity Risk

As people get old, society will face some phenomena those did not occurred before. For the personal side, as medical technology improves people can live more than they expected, called longevity risk, then they may fall down to poverty when they become old. For the industrial side, as people get old the society may not have enough labor to produce and have more burden to support olds. For instance, in Korea, as people live longer about half of olds are under poverty which is not only personal but becoming social problem and in 2020 old age dependency ration become 22 and in 2060 that become 80. Those means we have to prepare enough money for the aging society.

Providing financial planning service from financial companies can be a tool to overcome those challenges. Financial planning service can help people's life time consumption smoothing and accumulating more savings for the old. The saving can be a compliment for the labor shortage at the industrial side.

In this study, to verify the needs of financial planning service, we show how much portion of people falling down from mid-class to under poverty when they become old. And using data, we try to estimate people's interests of the service.

After showing those, we survey and analyze financial planning services currently provided by public and private sectors. Based on the survey we find that banks and financial investment companies are trying to expend their financial planning service to mass market however, insurance companies do not have particular strategies to expand their market share at the market.

For the insurance companies, we suggests that to expand the market share, insurance companies need to provide standardized service format, improve companies' credibility and improve the quality of insurance planners.

요 약

I. 서론

- 우리 국민의 평균퇴직연령은 53세이고 평균수명은 81.3세로 퇴직 이후 보내야 하는 기간이 약 28.3년에 이를 정도로 인생에서 큰 부분을 차지함.
 - 은퇴 이후 기간이 길다는 것은 그만큼 주 수입원으로부터 소득이 끊긴 이후의 기간이 길며, 그만큼 개인이 장수로 인한 소득위험에 직면할 가능성이 높음을 의미함.
 - 은퇴 이후 의·식·주 해결을 위한 노후의 재무적 준비는 매우 중요함.
- 하지만 우리나라 65세 이상 고령층의 빈곤율은 48.5%로 OECD 국가 중 가장 높은 수준임.
 - 우리나라 고령층 빈곤율은 OECD 평균 12.8%의 약 4배에 해당하며, 우리나라 평균빈곤율 16.5%의 약 3배에 이름.
 - 우리나라 국민이 생계를 위한 일을 하지 않게 되는 실제 은퇴연령은 약 70세로 우리 국민의 건강수명과 비슷한 것으로 조사되어, 노인빈곤율을 고려할 때 우리나라 노인은 일을 할 수 없는 때까지 가난에 시달리며 저임금 근로에 종사하고 있다고 할 수 있음.
- 우리 국민이 주된 일자리에서 퇴직하여 소득원이 단절된 이후 중산층에서 빈곤층으로 전락하는 비율 등을 고려할 경우, 근로기와 은퇴기의 소득 및 소비수준을 계획해 주는 생애자산관리 서비스는 전 국민에게 꼭 필요한 서비스라고 할 수 있음.
 - 국민연금 등 공공영역에서 자산관리 서비스를 제공하고는 있으나 전반적인 방향성만을 제시해 주고 있을 뿐 어떤 금융상품을 어떻게 준비해야 하는가에 대한 서비스는 결국 사적영역에서 제공될 수밖에 없음.

- 본고에서는 고령화로 인한 사회 변화에 대해 살펴보고, 고령화에 대응해 자산관리 서비스가 어떠한 역할을 할 수 있는지 논의한 후 그 활성화 방안을 도출함.

II. 고령화에 대응한 생애자산관리 서비스의 의의와 필요성

- 저출산·고령화로 인한 사회 변화의 가장 큰 부분은 생산력 감소일 것으로 예상되고 자산관리 서비스는 이에 대한 개인적 그리고 사회적 대응책이 될 수 있음.
 - 저출산·고령화로 인해 생산에 필요한 노동력은 줄어들고, 노동력 부족으로 인한 생산력 저하는 인구부양능력을 감소시킬 것임.
 - 사회적으로 노동력 부족으로 인한 생산력 감소의 해법으로는 추가적인 자본 투입을 들 수 있음.
 - － 생애자산관리 서비스를 통해 미래를 위한 저축이 확대되는 것은 비단 개인의 고령화 위험을 줄이는 것뿐만 아니라 사회의 생산력(부가가치 창출 능력) 제고에도 역할을 할 수 있음.
- 자산관리 서비스(재무설계)는 금융소비자의 현재와 미래의 자산(소득)수준과 미래에 희망하는 소비수준을 유지할 수 있도록 자산을 운용 및 보존해 주는 서비스임.
 - 미래의 자산에 대한 보존 및 활용계획을 개인이 세워서 실행하고 평가하는 것이 자산관리 서비스의 핵심임.
 - － 예를 들어, 자산은 많지 않으나 안정적인 소득흐름이 있는 전문직 A씨의 경우 인적자산을 안전하게 보존하면서, 미래의 소득흐름을 이용해 생애소비수준을 안정적으로 유지하는 것이 중요함.
 - － 반면, 일생동안 얻은 소득으로 부동산 등 일정한 자산을 형성하였으나 정년퇴임을 앞둔 인적자원은 거의 소진된 B씨의 경우 은퇴 이후 자산을 이용하여 소득수준을 안정적으로 유지하는 것이 중요함.

○ 하지만 전문적인 지식이 없는 개인이 이를 실행하는 것은 매우 어렵기 때문에 생애자산관리 서비스 이용을 통하여 생애 각 시점에 필요한 재무적 목적을 달성 할 수 있음.

– 자원의 효율적 배분에 실패하는 경우 중산층에서 빈곤층으로 전락하게 됨.

■ 노후보장패널 1차 조사 기준 50세에서 65세 사이 응답자들의 소득 수준을 OECD 기준에 따라 빈곤층, 중위소득층(중산층), 그리고 고소득층으로 분류하여 1차(2005년)와 4차(2013년) 년도 사이의 소득계층 이동을 분석하였음.

○ 1차 조사에서는 조사대상자의 40% 정도가 빈곤층, 60% 정도가 중위소득층 이상인 것으로 조사되었음.

○ 4차 조사에서는 빈곤층의 비율이 60%, 중위소득 이상이 40% 정도로 빈곤층이 증가함.

■ 특히 중위소득층의 빈곤층으로 하향이동은 빈번한 반면 빈곤층에서 중위소득층 이상으로 상향이동은 매우 적음.

○ 1차 조사에서 빈곤층이었던 720가구 중 4차 조사에서도 빈곤층인 가구는 578가구로 빈곤층에 머물러 있는 비율은 80%였음.

○ 반면, 1차 조사에서 중위소득층이었던 866가구 중 4차 조사에서도 중위소득층에 머물러 있는 경우는 390가구로 45%였으며, 빈곤층으로 전락한 경우는 458가구로 전체 중위소득층의 52.8%에 달했음.

○ 연령이 증가함에 따라 중산층에서 빈곤층으로의 전락이 많다는 것은 소득이 있는 근로기에 은퇴 이후에 대한 대비가 잘 이루어지지 않은 것으로 해석할 수 있음.

■ 보험소비자 설문조사를 통해 자산관리 서비스에 대한 이용 의향을 설문한 결과 자산관리 서비스에 대한 이용 의향은 비교적 높은 것으로 판단됨.

○ 1,200명의 응답자 중 295명이 소정의 비용을 들여 고령화에 대응한 자산관리 서비스를 받을 용의가 있다고 응답함.

- 자산관리 서비스를 위탁할 금융기관으로는 은행이 181명으로 가장 많았고, 보험이 69명 그리고 증권이 44명이었음.
- 자산관리를 위탁할 금융기관을 선정함에 있어 가장 중요한 요소는 신뢰도라고 답한 응답자가 128명, 안정성 107명 그리고 수익률이라고 응답한 사람이 59명이었음.

Ⅲ. 자산관리 서비스의 현황 및 시사점

- 공적영역에서 제공하는 대표적인 자산관리 서비스로는 국민연금에서 제공하는 “내 연금” 서비스를 들 수 있음.
 - 내 연금에서는 노후설계, 노후설계정보, 재무설계 등에 대한 종합적인 설계를 온라인과 오프라인으로 제공함.
 - 특히 재무설계 서비스에서는 연금정보, 생애 주기별 필요 자금정보, 소비패턴 분석 등을 제공함.
 - 국민·퇴직·개인연금 정보 입력 시 예상연금액을 알려 주는 3층 연금설계를 제공함.
 - 결혼자금, 교육자금, 주택자금, 창업자금 등의 이벤트에 대응하기 위한 재무설계를 제공함.
 - 이용요금이 무료이고 전국지점에 방문 할 수 있는 인프라가 구축되어 있는 것은 큰 장점이나, 국민연금 이외에 어떠한 금융상품에 어떻게 투자해야 할지에 관한 서비스가 제공되지 않고 있는 것은 공적 서비스 특징상 한계라고 할 수 있음.
- 은행의 자산관리 서비스는 부유층을 대상으로 한 PB(Private Banking) 서비스와 중산층대상 은퇴설계 서비스로 나누어 각각의 필요에 맞는 서비스를 제공하고 있음.

- PB 서비스의 경우 수익 원 수준의 금융자산을 가진 부유층을 대상으로 금융종합서비스, 부동산종합서비스, 절세 및 상속에 필요한 세무·법률 서비스 등을 제공하고 있음.
- 최근 1~2년 사이 중산층을 대상으로 한 은퇴설계 서비스가 활발하게 이루어지고 있음.
 - 신한은행(2014), 하나은행(2014), 국민은행(2013) 등에서 각 해당 금융그룹과 연계한 은퇴설계 브랜드를 론칭하였음.
 - 이들 서비스는 여유자금이 있는 중산층이 카드, 펀드, 연금, 주택연금 등 다양한 금융상품을 이용해 노후를 대비할 수 있도록 돕는데 초점을 맞추고 있음.
 - 신한은행의 중산층 대상 자산관리 서비스의 경우 론칭 8개월 만에 70만 계좌의 신규가입과 1조 원의 신상품 판매고를 올릴 정도로 큰 호응을 얻고 있음.

■ 증권사의 경우 자산가들을 대상으로는 PB와 중산층을 대상으로 한 CMA(Cash Management Account), 랩어카운트(Wrap account)등의 서비스를 제공하고 있음.

- 증권사 PB의 경우 기존 은행 PB 서비스와 차별화되지 못한 서비스로 인해 시장 확대에는 한계를 가짐.
- 2000년대 중반부터 종합주가 지수가 상승하면서, 1,000만 원~3,000만 원 사이의 자금으로 다양한 금융상품에 투자할 수 있는 CMA와 투자 조언 및 대리 기능을 갖춘 랩어카운트(Wrap account) 시장이 크게 성장함.
 - CMA의 경우 2014년 9월 현재 약 1,084만 개의 계좌와 38조 5천억 원이 수신했고, 랩어카운트(Wrap account)의 경우 2014년 9월 현재 약 70조 원의 수신고를 기록하고 있음.
- 하지만 증권사의 CMA나 랩어카운트의 경우 단순한 재산증식에 목표를 두고 있는 서비스로서 생애 전반의 소득흐름을 계획하는 자산관리 서비스로서는 한계가 있음.

- 보험사의 경우 설계사들이 서비스 제공의 주체가 되어 자산관리 서비스를 제공하고 있음.
 - 일정 기준을 충족시키는 자산가는 담당 설계사를 통하여 보험회사 전문인력의 금융, 법률·세무, 부동산 등 PB 서비스에 준하는 서비스를 받을 수 있음.
 - 중산층을 대상으로 한 자산관리(혹은 재무설계)의 경우 보험설계사가 금융상품에 관한 서비스를 제공하고 있는 것으로 조사되었음.
 - 때문에, 보험설계사의 능력에 따라 서비스의 질이 차이가 남.
- 해외의 자산관리 서비스 제공 사례로는 독일의 MLP와 영국의 IFA(Independent Financial Advisor) 사례를 들 수 있음.
 - 독일의 MLP의 경우 보험자문서서비스를 중심으로 시작하여 현재 은행업까지 영위하고 있는 종합금융회사임.
 - 중산층 이상의 소득을 올릴 것으로 예상되는 그룹을 대학생 때부터 접촉하여 소득이 발생하는 시점부터 은퇴 이후까지 전반적인 재무 및 자산관리 서비스를 제공함.
 - CFA까지 독자적으로 양성이 가능한 경영대학을 설립할 정도로 설계사의 서비스 제공 능력 향상에 힘쓰고 있음.
 - 영국의 독립자문업자(IFA)는 중립적인 금융상품 소개를 위해 금융회사로 판매 수수료를 받는 것이 금지되었으며, 고객의 자문수수료를 주 수입원으로 함.
 - 자문의 신뢰성과 전문성을 담보하기 위해 매년 35시간 이상의 윤리교육과, 대학 1학년 수준의 자격시험에 합격해야 IFA자격을 유지할 수 있음.

IV. 보험사 자산관리 서비스의 문제점과 기회

- 보험 산업측면에서 자산관리 서비스의 문제점은 서비스의 실체가 없고, 보험사의 신뢰도가 낮다는 점임.

- 은행, 증권 등 타 업권 서비스의 경우 특화된 서비스를 일정한 포맷을 갖추어 제공하고 있는데 반해, 보험사의 중산층 대상 자산관리 서비스는 설계사 개인의 서비스 능력에 의존할 뿐 일정한 서비스 포맷 및 방향성이 존재하지 않음.
 - 앞서 자산관리 서비스 이용 용의 분석에서도 살펴보았듯이 자산관리 서비스를 제공하기 위해서 가장 중요한 부분은 신뢰도이나 보험업의 신뢰도는 은행 등 타 업권에 비해 낮은 수준임.
- 서비스 제공 주체인 설계사의 제한적인 포트폴리오 제공, 설계사 자신의 이익을 극대화하기 위해 행동하는 대리인 문제, 그리고 설계사의 자산관리 서비스 제공 능력이 낮다는 점도 보험사 자산관리 서비스의 문제점으로 분석됨.
- 한 보험회사의 설계사 조직이 2014년 한 해 동안 판매한 상품의 종류를 살펴보면, 보장성보험이 63%로 가장 많고, 연금 31%, 저축성 보험과 펀드가 각각 3%로 자산관리 서비스로서 제공되는 포트폴리오가 부족함을 알 수 있음.
 - 자산관리 서비스와 관련된 자격증 보유율의 경우 신탁판매 자격 보유율은 2%, AFPK 및 CFA의 경우 각각 1%와 0.1%의 매우 낮은 수준을 보임.
 - 또한 설계사가 금융상품 추천 시 설계사의 판매보수가 많은 방향으로 상품 추천을 하는 경우가 발생하는 것 역시 문제점으로 분석됨.
- 보험회사 자산관리 서비스의 영업환경상 문제점으로는 전문가의 서비스에 대한 서비스 수수료 수취가 어렵다는 점, 타 금융기관에 비해 고객정보의 접근성이 떨어진다는 점, 그리고 사적연금 연금화에 따른 세금 문제 등이 있음.
- 자산관리 서비스를 제공하기 위해서는 장기적으로는 판매수수료가 아닌 자문 보수위주로 전환이 되어야 하나, 현 제도 하에서는 법률·세무 등의 서비스를 제공한다 해도 별도의 자문수수료를 수취할 수 없는 구조임.
 - 은행 등 타 업권의 경우 고객의 소득, 자산 및 부채 정보를 한눈에 파악할 수 있으나 보험사는 고객에 대한 정보 접근성이 상대적으로 떨어짐.

- 사적연금으로부터의 과세 대상 연금수급액이 1,200만 원이 넘을 경우 종합과세를 적용하고 있는데, 이를 피하기 위해 사적연금 가입액을 줄이거나 혹은 일시금으로 수령하는 경우가 많은 것으로 조사됨.

V. 자산관리 서비스 활성화 방안

- 생애자산관리 서비스의 포맷 구축과 성과 보고 기준의 명확화가 필요함.
 - 자산관리 서비스의 일정한 형태를 구축함으로써 상향평준화된 서비스를 제공할 수 있음.
 - 성과보고를 명확화함으로써 자산관리 평가와 앞으로 관리 방향 등에 관한 정보를 고객에게 전달할 수 있음.
- 은행, 증권 등 타 업권이 다양한 금융상품 제공을 통해 투자자의 다양한 니즈를 충족시키는 복잡성을 구현하는 것처럼, 보험사의 서비스 역시 포트폴리오를 다양화하기 위한 노력이 필요함.
 - 특히 설계사가 본인의 이익을 위한 상품설계를 할 수 없도록, 설계사의 상품판매 성향 등을 공개할 필요가 있음.
- 서비스 전달채널의 서비스 능력 향상에 힘써야 함.
 - 보험설계사의 포트폴리오가 단순한 이유는 설계사가 다양한 금융상품을 소비자에게 제공할 수 있는 자격증을 보유하고 있지 않기 때문임.
 - 따라서 보험설계사가 펀드, 신탁 등 다양한 금융상품을 판매할 수 있는 자격증 보유율을 높여야 함.
 - 또한, 종합적이고 질 높은 자산관리 서비스 제공이 가능하도록 AFPK, CFA 등 관련 자격증 확보율을 높일 필요가 있음.
- 현재 정부는 하나의 계좌로 여러 가지 금융상품을 이용할 수 있고, 금융상품으로

얻는 이익에 대해 IWA(Individual Wealth Account) 도입을 추진 중임.

- IWA가 도입될 경우 더 많은 금융소비자들은 좀 더 복잡하고 다양한 금융상품을 접할 기회가 많아지므로 자산관리 시장은 더욱 확대될 가능성이 높음.
- 보험설계사들이 이에 대응한 서비스를 제공할 수 있도록 자질을 향상시켜야 함.

VI. 결론

- 고령화로 인해 개인이 오래 사는 문제는 개인 차원의 문제만이 아니라, 사회적으로 노동력 감소로 인한 생산력 감소 문제, 노인 부양 문제 등 사회적 문제를 가져옴.
 - 보험회사의 자산관리 서비스 활성화를 통한 노후 보장을 위한 금융자산의 확충은 개인의 노후 소득위험뿐만 아니라 사회의 생산력 유지를 위한 자본조달의 측면에서도 의미를 가짐.
- 본고에서는 우리나라 국민의 노후 근로소득 단절로 인한 빈곤층 전략이 얼마나 심각한지 살펴보고, 빈곤층 전략을 위한 자산관리 서비스의 현황 및 문제점을 살펴보았음.
 - 데이터를 이용해 살펴본 결과 상당수의 중위소득층이 은퇴 이후 빈곤층으로 전략하였음.
 - 은행 및 증권사에서는 자산관리 서비스의 대상을 중산층으로 확대하기 위한 노력을 지속적으로 하고 있고 상당한 성과를 거두고 있으나 보험사의 경우 중산층에 특화된 자산관리 서비스를 제공하지 않고 있음.
- 보험사가 생애자산관리 서비스를 통해 국민의 노후대비에 기여하기 위해서는 서비스 개선, 설계사 서비스 능력 개선 그리고 고객 정보 접근성 확대 등이 필요함.
 - 서비스 포맷 제공, 성과 기준의 명확화를 통해 고객이 쉽게 서비스를 이해하고 평가할 수 있도록 하는 노력이 필요함.

- 설계사의 자질 향상 및 다양한 포트폴리오 제공을 통해 수준 높은 서비스를 제공해야 함.
 - 또한, 타 업권에 비해 부족한 고객에 대한 정보접근성을 개선하기 위한 노력이 필요함.
- 자산관리 서비스는 전통적으로 설계사를 통해 고객의 위험을 관리해 주고 재무적 필요를 충족시켜온 보험업의 본질에 가까운 서비스라 할 수 있으므로 현재 보험사 자산관리 서비스의 문제점이 해결된다면 보험산업은 중산층의 노후 빈곤층 전략을 막는데 기여할 수 있을 것임.

I. 서론

1. 연구의 배경

의학기술의 발달 및 식생활 개선 등의 노력으로 우리는 100세 시대에 살고 있다. 통계청 자료 기준으로 현재 평균퇴직연령은 53세¹⁾, 평균수명은 81.3세²⁾로 퇴직 이후 28.3년을 보내야 하는데 이는 한 사람의 전체 삶 중 약 35%를 차지하는 대단히 긴 기간이다. 2017년 평균 수명은 남자 78.7세, 여성 85.2세이며 2026년에는 평균 수명이 남성 80.6세, 여성 86.5세에 달하고, 2050년에는 남녀평균 수명이 87.4세로 늘어날 것으로 예상되고 있어 은퇴 이후의 기간은 앞으로 더욱 늘어날 것이다. 이렇듯 오래 산다는 것은 분명한 축복임에도 불구하고 오래 살기 때문에 은퇴 이후 무엇을 하고 살며, 무엇을 먹고 살아야 할지 등의 여러 가지 파생되는 문제를 수반하게 된다. 특히나 우리나라의 경우 늘어나는 기대 수명과 비례해 고령화가 매우 빠르게 진행되고 있다.³⁾ 그리고 향후 10년간 700만 명의 베이비부머가 은퇴를 하게 되면 갑작스러운 고령층 증가로 지금까지 겪어보지 못한 경제적·사회적 변화를 겪을 것으로 예상된다.

이러한 변화에 대응하여 은퇴 이후 보내야 하는 긴 시간을 행복하게 보낼 수 있도록 준비하는 것은 매우 중요한 문제이고, 그에 대응하여 기본적인 생활 수준 유지를

1) 통계청 고령자 부가조사 2005~2013년 자료(통계청 KOSIS 자료).

2) 통계청 KOSIS 장래인구추계.

3) 프랑스는 노인인구가 7%에서 14%에 이르는데 115년, 미국은 71년, 독일은 40년, 일본은 24년 정도 걸렸지만, 우리나라는 17년 정도 걸릴 것으로 예상됨. 또한 노인인구가 14%에서 20%에 이르는데 걸리는 시간도 프랑스는 43년, 미국은 27년, 일본은 12년이 걸리지만, 우리나라는 경우 8~9년밖에 걸리지 않을 것으로 예상됨(OECD 2010; UN 2010; 최성재 외 2012 재인용).

위한 경제적 준비, 건강을 위한 준비, 다른 사람들과 더불어 살아가기 위한 사회적 준비 등 다각도의 준비가 필요하다. 그 중에서도 사람이 살아가는데 꼭 필요한 요소인 의·식·주 해결을 위한 경제적(재무적) 준비는 가장 중요한 부분 중 하나이다.

하지만 우리나라 고령층이 처한 경제적 상황은 안타까운 수준이다. 우리나라의 65세 이상 노인빈곤율은 48.5%로 OECD 국가 중 최고 수준이고 이는 OECD 평균 12.8%의 3.7배에 달한다. 이는 GDP 총액 OECD 9위, 1인당 GDP 22위인 우리나라의 경제적 위상을 고려할 때 부끄러운 수준이라 하겠다. 이렇듯 우리나라의 65세 이상 노인빈곤율은 높은 수준인데 반해 고용률은 30.1%로 OECD 국가 가운데 두 번째로 높게 조사되었다. 한편, 어떠한 일도 하지 않게 되는 실재은퇴연령은 약 70세로 우리나라 국민의 건강수명⁴⁾과 비슷한 것으로 조사되었는데, 이는 우리나라의 노인은 노년에도 가난에 시달리며 건강상의 문제로 일을 할 수 없을 때까지 일을 해야 함을 의미한다.⁵⁾

우리나라의 고령화 현황, 빠른 고령화 속도 그리고 현재 및 미래 고령층의 경제적 사회적 상황을 고려할 때 고령화에 대비한 경제적 준비를 미리 할 수 있도록 하는 서비스는 전 국민이 필요로 하는 서비스라고 할 수 있다. 이러한 서비스는 공적인 영역에서도 일부 이루어지고 있는데, 국민연금 공단에서는 노후설계서비스를 제공하여 국민연금에 기초한 노후의 재무적 준비를 위한 안내를 하고 있으며, 한국노인인력개발원, 고용지원센터 등에서도 노후 일자리 안내 등의 서비스를 제공하고 있다.

하지만 국민연금 등 공공영역에서의 서비스는 모든 국민들에게 보편적으로 제공되는 서비스라는 점에서 맞춤형 서비스로 보기에는 무리가 있고, 공적인 서비스의 특성상 서비스의 초점이 저소득층에 맞춰져 있는 것 역시 사실이다. 따라서 중산층의 경우 민간영역에서 제공하는 맞춤형 자산관리 서비스를 받는 것이 효율적일 수 있다. 이러한 배경 하에 민간영역의 자산관리 서비스를 통해 중위소득층 이상 계층

4) 전체 평균 수명에서 질병이나 부상으로 고통 받은 기간을 제외한 건강한 삶을 유지한 기간을 의미함. 한국인의 건강수명은 2012년 기준 73세로 알려져 있음(출처: 통계청 e-나라지표).

5) 통계청의 “2014년 고령자 통계”에 따르면 고령층(55~79세)의 59%가 근로 및 취업을 희망하였고, 취업을 희망하는 이유로는 “생활비에 보탬이 되서”가 54%로 1위였음.

이 좀 더 편안한 노후를 누릴 수 있도록 돕는 것은 사회전체의 후생을 높이는 서비스가 될 수 있다.

2. 선행연구 및 연구범위

사실 자산관리 서비스에 대한 기존연구는 다소 존재하나 고령화에 초점을 둔 연구는 많지 않다. 국내 연구 중 자산관리 서비스에 관해 가장 널리 알려진 선행연구는 진익(2009, 2011)의 연구다. 진익은 생애자산관리에 대한 정의 및 특징 등 전반적인 내용을 정리하였으며, 특히 보험사의 경우 신탁을 활용하여 생애자산관리 서비스를 활성화할 수 있다고 주장하였다. 신문식(2007), 정진하(2010), 송홍선(2010), 서병호(2012)는 각각 보험, 우체국, 금융투자회사, 은행 등 금융업권별로 자산가를 대상으로 한 생애자산관리 서비스 활성화 방안을 연구하였으나 대상이 자산가에 초점이 맞춰져 있다. 유경원(2012)의 은퇴가구의 재무포트폴리오 변화에 관한 연구도 있었으나 자산관리 혹은 자산관리 서비스에 관한 내용은 다루지 않고 있다.

선행연구들은 주로 고액자산가를 대상으로 한 자산관리 서비스(Wealth Management Service)의 제공 및 금융기관의 수익성 증대에 초점을 맞추고 있다. 이에 반해, 본 연구는 먼저 중산층이 고령화 혹은 은퇴 이후 저소득층으로 전락하는지를 실증적으로 분석하고, 중산층이 저소득층으로 전락하지 않기 위한 도구로 중산층을 대상으로 한 보험사 및 금융업권의 생애자산관리 서비스 현황을 검토한다. 그리고 중산층이 은퇴 이후 근로소득 단절로 인해 빈곤층으로 전락하는 것을 막을 수 있는 도구로 보험사의 생애자산관리 서비스가 더 나은 역할을 할 수 있는 방안을 제시하는데 초점을 맞추고 있다.

이후 구성은 다음과 같다. 2장에서는 생애자산관리 서비스의 정의와 필요성에 대해 그리고 우리나라 고령층의 소득수준 변화와 자산관리 서비스 이용 의향에 대해 살펴보았다. 3장에서는 우리나라 각 금융업권과 해외의 자산관리 서비스 현황에 대해 살펴보았으며, 4장에서는 보험사가 중산층을 대상으로 제공하고 있는 자산관리

서비스에 대해 살펴보고 문제점을 논의하였다. 5장에서는 보험사의 중산층 대상 생애자산관리 서비스를 활성화할 수 있는 방안에 대해 논의하였다. 마지막으로 6장은 결론 및 제언으로 구성하였다.

Ⅱ. 고령화에 대응한 생애자산관리 서비스의 의의와 필요성

1. 고령화가 가져올 사회적 변화

가. 경제전반의 생산력의 변화

고령화에 따라 경제 활동 인구 숫자는 2017년 최대가 된 후 차츰 줄어들 것으로 예상된다. 이는 생산의 3요소 토지, 노동, 자본 중 하나인 노동공급이 줄어들을 뜻하며 나아가 우리경제의 생산력에 차질이 빚어질 수 있음을 뜻한다. 이는 인구가 고령화됨에 따라 우리사회가 노인을 부양할 여력이 작아지는 것으로 이해할 수 있다. 이를 경제활동인구 100명당 부양해야 하는 노인의 수를 뜻하는 노년 부양비로 살펴보면 더욱 명확히 알 수 있는데, 2000년 10.8 수준 이던 노년 부양비는 2013년 16.7로 증가 하였고 이후 2030년 38.6 그리고 2040년에는 57.2로 기하급수적으로 증가할 것으로 예상된다. 이는 생산에 참여할 사람들은 줄어들고, 그 줄어든 생산자가 부양해야 할 사람의 숫자는 늘어나는 것을 뜻한다.

때문에 우리 경제가 구성원들을 충분히 부양하기 위한 생산력이 지속적으로 유지 및 확대되기 위해서는 노동력 부족을 보완할 수 있도록 노동 이외의 생산요소를 추가적으로 공급하는 것이 중요하다. 노동 이외의 생산요소 중 토지는 인간의 능력으로 늘릴 수가 없으므로 결국 자본의 축적이 추가적인 공급 가능한 생산요소라고 할 수 있을 것이다. 그리고 더 많은 자본이 생산에 투입될 수 있도록 할 수 있는 방법을 고민해야 할 것이다.

나. 연금

노후 보장을 위해 첫 번째로 생각할 수 있는 것이 공적연금이다. 하지만 공적연금(국민연금)은 지속가능성 문제로 인해 이미 두 번의 개혁을 거쳤고 현재 국민연금이 목표하고 있는 소득대체율은 40% 선으로 낮아졌다.

국민연금의 소득대체율은 40%로 설계되어 있으나 이는 가입자가 40년간 근로를 하면서 국민연금을 납입한다는 전제하에 기대되는 소득대체율이다. 우리나라 근로자의 실제 근로연수가 25년 안팎으로 짧고 그로 인해 납입기간 역시 짧아 공적연금(국민연금)으로부터의 실질 소득대체율은 25% 수준으로 알려져 있다.

국민연금으로부터 기대할 수 있는 소득대체율은 낮은 수준임에도 불구하고 지속가능성에 대한 우려는 커지고 있는 상황이다. 국민연금의 적립기금은 2046년부터 줄어들기 시작해서 2060년 기금이 고갈될 것으로 예상되고 있는데, 최근 세계적으로 고착화되고 있는 저성장 및 고령화로 인해 국민연금의 기금의 고갈 시점이 2060년 이전으로 빨라질 것이라는 견해 또한 대두되고 있다.⁶⁾ 때문에 국민연금의 지속가능성 제고를 위한 추가적인 개혁이 이루어질 가능성을 완전히 배제할 수 없다. 실제로 또 다른 공적연금인 공무원연금의 경우 2008년 개혁을 단행하여 재정안정화를 꾀하였으나 현재 또 다시 연금급부를 축소하는 방향으로 개혁이 논의되고 있다.

국민 대다수가 공적연금(국민연금)으로부터 기대할 수 있는 소득대체율이 낮은 수준이고 그 안정성 역시 장담할 수 없기 때문에 사적기능을 활용하여 스스로 노후를 준비할 수 있는 여력이 있는 중산층 이상 계층의 경우 스스로 고령화에 따른 경제적 위험에 대한 대비가 필요하다.

6) 2015년 감사원 감사에 따르면 기금수익률을 현실에 맞게 적용할 경우 기금고갈 시점은 2051년으로 앞당겨 짐.

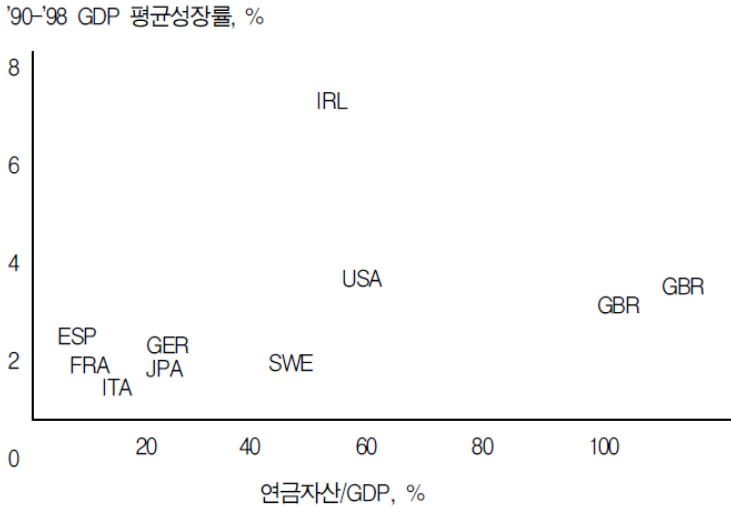
다. 미래저축 증대를 통한 해법

앞서 언급한 바와 같이 경제성장은 둔화되고 있고, 저출산·고령화의 영향으로 인해 고령층에 대한 부양 부담은 커지고 있다. 이와 같은 상황에서 개인이 노후에 닥칠 재무위험을 비롯한 각종 위험을 효과적으로 대응하기 위해서는 생애소득을 고려하여 근로소득이 발생하는 근로기의 소비수준과 근로소득이 끊기는 은퇴 이후의 소비수준을 합리적으로 조절하는 것이 필요하다. 하지만 스스로와 외부환경 변화에 대한 제한적인 정보와 해석능력 그리고 재무계획 설계 및 실행능력을 가진 개인이 그 모든 과정 합리적으로 처리해 나가는 것은 어려운 일이다. 때문에 많은 사람들에게 생애소득을 고려하여 개인의 생애효용이 극대화될 수 있도록 충분한 저축을 유도하고 미래를 위한 저축이 가장 효율적으로 투자될 수 있는 정보 및 계획을 제공 및 실행시켜 줄 수 있는 서비스가 필요하다 하겠다.

거시적인 측면에서는 고령화가 진행되어 노년 피부양 인구는 늘어나고, 생산가능 인구는 줄어들고 있기 때문에 생산력 저하가 우려되는 상황에서 경제가 모든 사람을 부양할 수 있는 충분한 생산 및 성장을 이루기 위해서는 줄어드는 노동력을 대체할 수 있는 추가적인 투자가 필요하다. 앞서 언급한 대로 개인의 저축이 늘어나고 가장 효율적으로 투자된다면 자본의 추가적인 확보 및 가장 부가가치가 높은 영역으로의 투자가 진작될 수 있을 것이다. 단적인 예로, <그림 II-1>에서 보는 바와 같이 연금 자산의 규모와 경제성장률 사이의 관계를 살펴보면 양의 상관관계가 있음을 알 수 있다.

이러한 측면에서 개인이 고령화에 대비한 현재와 미래의 소비의 효율적 배분은 소비자 측면에서는 미래 고령화로 인한 위험에 대한 보장이 될 수 있고, 국가 경제 측면에서는 충분한 투자를 유도할 수 있다는 점에서 자산관리 서비스는 의미가 있다.

〈그림 II-1〉 GDP 성장률과 연금자산의 규모



자료: Boersch-Supan and Winter(2001); 이수희 외 (2004) 재인용.

2. 자산관리 서비스의 개념 및 특성

가. 자산관리 서비스의 개념

자산관리 서비스는 정립된 하나의 정의가 있는 것은 아니다. 또한 재무설계와도 혼용되어 쓰이기도 한다. 재무설계는 현재 보유하고 있는 재무자원과 미래 소득을 창출해 나가는 인적자원에 대한 관리 그리고 인적자원을 활용하여 창출되는 미래 소득에 대한 지출과 투자계획을 수립하는 과정이라 할 수 있다.

금융소비자가 미래에 원하는 생활 및 지출 수준, 현재 조달 가능한 소득 수준, 저축한 재무자산의 기대수익 수준 등을 고려하여 현재와 미래의 소비(저축) 수준을 결정하여야 하고, 이 과정에서 미래소비를 위해 저축한 재무자산을 어떻게 운용할 것인가에 대한 현명한 결정 역시 필요하다.

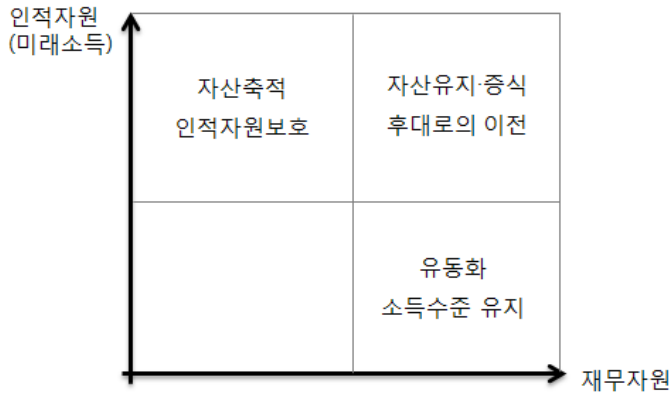
예를 들면, 30대의 전문직 종사자가 A씨가 있다고 했을 때 A씨의 경우 지금까지

쌓아 놓은 자산은 많지 않을 수 있으나 전문지식에 기반한 인적자산이 있고 이를 활용하여 미래의 소득흐름을 창출할 수 있다. 이 경우 A씨에 대한 재무설계는 현재 자산 보존을 위한 설계보다는 인적자산을 사망보험 혹은 건강보험 등을 이용해 보호하여 미래의 소득흐름을 안정적으로 유지하면서 소득흐름의 결과 생성되는 잉여소득을 운용하여 자산을 형성하고 이를 이용하여 노후를 대비하는 것이 중요하다. 하지만 일반적인 금융소비자가 인적자산을 따로 떼어내서 보호할 계획을 세운다든가, 미래의 소득흐름을 계산해 낸다든가 혹은 독자적으로 금융정보를 수집·분석하여 의사 결정을 내리고, 이를 실행하여 결과를 평가하는 것은 쉽지 않으므로 그 역할을 금융회사의 재무설계 서비스가 대신 해 주는 것이 효과적일 수 있다.

재무설계가 시간에 따라 현재와 미래의 소비수준을 결정하고 인적·물적 재무자원을 보호 및 조달하는 작업이라면, 자산관리 서비스는 재무설계와 이미 축적되어 있는 재무자원을 어떻게 보존, 증식 혹은 활용할 것인가를 포함하는 서비스이다.

예를 들면, 근로기에 인적자원을 활용하여 일정수준의 금융 및 부동산자산을 형성한 B씨가 있다고 할 때, 자산관리 서비스의 경우 B씨의 자산상황, 원하는 소비수준 그리고 자손에게 자산을 물려주고 싶어 하는 정도 등을 고려하여 투자자문, 부동산을 포함한 자산의 유동화 등의 서비스를 제공할 수 있다. 이때 B씨가 거액자산가라면 자산을 활용한 소비수준의 유지보다는 자산의 보존 및 증식 그리고 상속에 초점을 맞춘 서비스가 필요할 것이고, 만약 B씨가 중산층 수준의 소비자라면 자산의 보존 및 상속보다는 축적된 자산을 활용(유동화)하여 지속적인 소득흐름을 창출하는데 초점을 맞춘 서비스가 필요할 것이다. 이를 위해서는 여러 형태의 금융상품을 망라한 종합금융서비스가 제공되기도 하며 투자자문 및 운용뿐 아니라 법률자문 및 자산을 다음 세대로 효과적으로 이전하기 위한 상속설계 등이 고객의 필요에 따라 제공된다.

〈그림 II-2〉 인적자원과 재무자원



본 연구는 중산층 금융소비자가 금융전문가를 통해서 생애 각 기간 동안의 소득 및 소비수준을 결정하고, 고령화 이후 일정수준 이상의 소비수준을 유지할 수 있도록 도움을 줄 수 있는 서비스에 관한 연구이다. 따라서 본 보고서에서 논의하는 자산관리 서비스는 근로 소득이 존재하는 기간(근로기) 동안 여유자금을 노후 대비를 위해 쌓을 수 있도록 안내해 주는 서비스라는 측면에서 자산관리 서비스 중 재무설계 서비스가 큰 비중을 차지하고 있다. 동시에 축적된 자산을 이용해 노후 소득으로 활용할한다는 측면에서는 자산관리 측면이 존재한다고 볼 수 있다. 이에 따라 본고에서는 재무설계와 자산관리를 포괄하는 생애자산관리 서비스라는 용어를 사용하되 고령화에 대비한 재무설계 서비스를 중심으로 논의를 전개해 나가기로 한다.⁷⁾

나. 생애자산관리 서비스의 특징

생애자산관리 서비스의 특성으로는 개별성, 복합성 그리고 맞춤형을 들 수 있다. 개별성이란 형식적인 측면에서 고객 계좌의 개별적 관리를 기본으로 한다. 현재 금융투

7) 근로기에 축적된 자산을 활용(유동화)하여 고령기 소득원으로 사용할 수 있다는 점에서 자산관리의 측면이 있음.

자업 등에서 제공하고 있는 뮤추얼 펀드 등 집합투자 상품의 경우 특정 상품을 중심으로 설계, 판매, 운용이 이루어지는 반면 자산관리 서비스는 고객을 중심으로 설계, 판매, 운용이 이루어진다. 자산관리 서비스에서는 개별 고객의 요구에 따라 자산의 관리나 운용이 통제될 수 있어야 하므로 계약에 기반하여 고객별로 계좌가 관리된다.

복합성이란 고객이 요구하는 재무계획의 내용에 부합하는 서비스를 하나의 패키지로 묶어서 제공하는 것을 의미한다. 고객의 필요와 요구에 따라 투자계획, 위험관리, 은퇴계획, 상속계획, 절세계획, 부동산계획, 교육계획 등이 포함될 수 있다. 고객의 필요 및 요구를 충족시켜 주기 위해 서비스의 종류를 불문하고 패키지에 포함하여 제공할 수 있는 것이 복합성의 핵심이다.

셋째로는 맞춤형 서비스이다. 복합성이 고객 개개인의 필요에 맞춘 서비스에 초점을 맞춘 특성이라면 맞춤형이란 표준형의 반대되는 개념으로서 계약 시점에 고객이 원하는 내용이 서비스 패키지에 포함되며 계약 이후에도 고객이 원하는 요구에 대응하여 서비스 패키지 내용의 변경이 가능한 특성을 말한다.

앞서 논의한 자산관리 서비스의 세 가지 특징을 기준으로 펀드 등 집합투자 상품과 자산관리 서비스를 비교하면, 집합투자는 하나의 상품으로 표준화된 서비스를 다수의 금융소비자에게 제공하는 데 반해서, 자산관리 서비스는 고객별로 개별 관리되는 계좌를 통해 고객의 필요에 맞추어 복합적으로 구성된 금융서비스를 향후 서비스 구성을 바꿀 수 있는 형태로 제공하는 복합서비스라는 차이점이 있다.

〈표 II-1〉 자산관리 서비스와 집합투자

구분	자산관리 서비스	집합투자(펀드)
개별성	개인별 계좌관리	계좌 통합관리
복합성	여러상품의 조합	단일 상품
맞춤형	계약변경 가능	계약변경 불가능

앞서 논의한 개별성, 복합성, 맞춤형 서비스의 특징을 생애자산관리 서비스와 연관 지어 설명한다면, 고령화에 대응한 생애자산관리 서비스는 노후에 다양한 재무적 필요에 따라 복합적 재무계획을 요구하는 고객을 대상으로, 고객별 특성을 반영한

재무계획을 설계하고, 위임받은 권한 범위 내에서 개별 고객의 재무계획을 달성하기 위해 요구되는 업무를 실행해 주는 서비스⁸⁾ 혹은 좀 더 쉬운 표현으로 재무적 자원이 필요한 시기(고령화 시기)에 필요한 만큼(노후 소비수준을 유지 할 수 있을 만큼) 안정적으로 조달되도록 재무계획을 세우고 실행하는 서비스라고 할 수 있다.

3. 생애자산관리 서비스의 필요성

가. 서비스의 필요성

고령화에 대응한 생애자산관리 서비스는 일반적인 생애자산관리 중 고령화와 관련하여 인생의 후반기에 필요한 고객의 다양한 필요를 충족시키는 부분에 좀 더 초점을 맞춘 서비스라고 볼 수 있다. 특히 우리나라 국민의 노후 소득보장 제도는 여타 선진국에 비해 역사가 길지 않고 그에 따라 일반 국민들의 노후 준비 또한 충분하지 않은 경우가 많다. 또한 오랜 시간 동안 부동산의 투자수익률이 금융상품의 투자수익률을 넘어섰기 때문에 대부분의 자산이 부동산에 집중되어 온 것 역시 사실이다. 그 결과 현재 고령층은 자산이 많은 계층은 많은 계층대로 대부분의 자산이 부동산에 몰려있어 충분한 생활수준을 유지하지 못하는 유동성 문제를 겪고 있는 경우가 많고, 자산이 없는 계층은 없는 계층대로 경제적 어려움을 겪고 있다. 이러한 상황에서 고령화에 대응한 생애자산관리 서비스는 크게 두 가지 측면에서 현재 혹은 미래의 고령층에 도움을 줄 수 있다.

첫째는 고객이 생애자산관리 서비스를 받음으로써 노후준비에 대한 경각심을 가질 수 있다는 점이다. 주소연(2008)은 미국 Retirement Confidence Survey(RCS)의 데이터를 이용하여 종업원이 재무교육을 받았는지의 여부가 ‘은퇴자금 필요액을 계산해 보았는가’ 와 ‘은퇴대비 저축을 하고 있는가’와 어떠한 관련성을 가지는가를 분

8) 진익(2009)이 제시한 자산관리 서비스의 정의를 고령화에 대응한 개념에 맞추어 재설명함.

석하였는데, 재무교육 여부는 두 질문 모두와 유의미한 인과관계를 가지는 것으로 조사되었다. 또한 Clark, d'Ambrosio, McDermed와 Sawant(2006)는 재무교육 세미나에 참여한 참가자들이 교육 이후 저축행동에 변화를 보이는지 세 번의 설문을 통하여 평가하였는데, 첫 번째 설문에서 대상자의 50%가 공적연금과 퇴직연금 이외에 보충적인 연금 상품을 가지고 있지 않다고 대답하였으나, 이중 41%가 세미나 이후 보충적인 계획을 수립하였다고 답하였다. 또한 첫 번째 설문 이후 세 번째 설문에서는 수립한 계획을 잘 이행하고 있는지 조사하였는데, 보충플랜을 수립했다고 답한 사람 중 25%는 실제로 새로운 계좌를 개설했다고 답했으며, 64%는 계획을 실행할 의향이 있는 것으로 나타났다. 이는 자산관리 서비스를 통해 미래에 직면할 재무적 위험을 알려주는 것이 개인의 노후대비의 필요성을 일깨우고 행동을 변화시키는데 역할을 할 수 있음을 의미한다. 또한 한국재무설계가 재무설계를 받기 전후 근로자들의 행동변화를 살펴 본 결과 재무설계를 받은 이후 불필요한 소비가 줄어들고, 저축이 많아지며, 그에 따라 연금적립액이 증가한 것으로 조사되었다.⁹⁾ 이는 전문가의 도움을 통해 개인의 경제적 행동이 변화되고 그 결과 미래를 위한 저축 확대로 이어질 수 있음을 시사한다.

자산관리 서비스의 첫 번째 역할이 노후준비의 필요성을 일깨우는 것이라면 둘째는 어떻게 준비해야 할 것인가에 대한 정보제공의 기능이다. 단적인 예로 국민연금 연구원의 노후보장패널 조사 결과 ‘국민연금이 저소득층에 유리하다는 사실’과 ‘국민연금 수급자는 매년 물가상승률만큼 증가한 연금을 받는다’는 사실에 대해 몰랐다고 응답한 비율은 각각 51.3%와 55.1%를 기록하여 많은 사람들이 노후 준비의 가장 기초라고 할 수 있는 공적연금에 대해 정확한 지식이 없는 것으로 조사되었다. 사적연금의 경우, 보험연구원(2014)의 조사에 따르면 현재 가입하여 불입하고 있는 퇴직연금과 개인연금의 경우 연금 수급 시 얼마를 받게 되는지 알고 있는가에 대한 질문에서 알고 있다고 응답한 경우는 각각 34%와 46%에 머무르는 것으로 나타나 사적연금에 대한 지식 역시 낮은 수준인 것으로 조사되었다. 노후소득원의 가장 기초가 되

9) 한국재무설계 홈페이지(http://www.koreafp.co.kr/staff_plan.htm?pg=pg1_1).

는 공적연금 그리고 퇴직연금 및 개인연금에 대한 정확한 수급액을 알지 못하는 상태에서 미래에 대한 정확한 대비는 불가능하다. 또한 과거 금리가 높던 시절에는 단순히 연금 상품에 가입하는 것으로 노후에 대비한 준비가 완결되었으나, 앞으로 지속될 것으로 보이는 저금리·저성장 시대에는 자산관리 서비스를 통해 노후준비를 위한 포트폴리오의 복잡성을 구현하는 것이 필수적인 요소라고 할 수 있겠다. 이러한 고령화에 대응한 자산관리 서비스는 중산층 이상의 계층에 필수적인 서비스라고 할 수 있다.

지금까지 논의한 생애자산관리 서비스의 정의와 특징 그리고 고령화에 대비한 재무적 준비의 필요성을 종합하면, 고령화에 대응한 생애자산관리 서비스는 고령화에 대응하여 전문가가 금융소비를 대상으로 개별성, 복잡성, 맞춤형의 특징을 만족하는 금융서비스를 제공하여 생애에 걸친 고객의 소비수준이 노후 혹은 은퇴 이후에도 안정적으로 유지될 수 있도록 돕는 서비스라고 할 수 있다. 이는 사실 전통적인 의미의 자산관리 서비스보다는 재무설계에 가깝다고 할 수 있으나, 노후를 위해 축적된 자산을 관리 및 운용한다는 점을 고려하여 본고에서의 용어는 고령화에 대비한 자산관리 서비스로 통칭하기로 한다.

나. 연령별 자산수준별 금융투자 행태 특징¹⁰⁾

연령별 금융상품의 니즈는 연령이 증가함에 따라 주식과 펀드 등 위험한 자산에 대한 투자비중이 감소하고 채권 등 안전자산에 대한 수요가 증가하는 것으로 조사되었다. 비교적 복잡하고, 원금손실의 우려가 있는 펀드의 경우 30~40대가 주요 수요층으로 이들 계층 금융자산의 약 18%가 주식 및 펀드에 투자되어 있는 반면 60대의 펀드 투자비중은 5% 미만으로 조사되었다. 반면 은행 예·적금 투자비중은 50대가 36%, 60대가 49%로 증가하는 것으로 조사되었다. ELS 상품의 경우 50대의 투자 비

10) 가계금융행태 조사 데이터(2008)를 이용하여 연령별, 자산수준별 금융투자 행태를 분석한 보험연구원 내부자료를 이용하여 시사점을 도출함.

중이 높은 것으로 나타나 중위험·중수의 상품에 대한 니즈 역시 존재하는 것으로 나타났다. 30~40대의 경우 Wrap 상품에 투자하는 경우도 많은 것으로 조사되었다.

금융자산 수준별로는, 금융자산이 1억 미만인 경우 펀드와 주식 투자 비중은 10% 미만이었고 주로 예·적금에 금융자산을 투자하는 것으로 조사되었다. 금융자산이 1억~5억 사이인 경우 보험의 비중은 적은 반면 주식과 펀드에 대한 투자가 증가하는 것으로 조사되었다. 금융자산이 5억 이상인 경우 채권, 펀드 및 ELS 투자비중이 늘어나고 보험자산은 줄어드는 것으로 조사되었다.

이를 요약하면 금융자산 적은 경우 예·적금 등 원금보존형 상품에 가입하는 경우가 많으나 자산규모가 커지면서 적극적인 금융투자에 나서는 것으로 볼 수 있다. 금융자산이 어느 정도 형성된 경우에도 연령별 특성에 따라 30~40대 젊은층은 금융상품이 다소 복잡하고 변동성이 다소 클 수 있지만 높은 수익을 추구하는 랩어카운트 혹은 펀드를 선호하고, 50대 이상의 경우 중위험·중수익을 추구하는 ELS 혹은 채권을 선호하며 인적자원 등의 위험보장을 위한 보험자산은 줄어드는 것으로 볼 수 있다.

그리고 이는 앞서 설명한 〈그림 II-2〉에서 살펴본 바와 같이 재무자원과 인적자원의 비중에 따른 필요 서비스에 관한 논의와 같은 맥락이라 할 수 있다. 다음 절에서는 자산관리 서비스에 대한 이용 의향에 대해 살펴본다.

4. 노후빈곤과 자산관리 서비스 이용 의향

〈그림 II-2〉에서 살펴본 바와 같이 재무자원은 적지만 인적자원이 적은 사람이 인적자원의 손실을 입어 미래소득이 줄어들게 되거나, 혹은 인적자원을 활용한 재무자원의 축적이 충분하지 않을 경우 빈곤층으로 전락할 수 있음을 의미한다. 때문에 노인 빈곤은 한 경제주체가 노인이 되어 갑자기 생겨난 것이 아니라 근로기부터 노년기까지의 자원배분의 결과이기 때문에 중산층 역시 자산의 효율적 보호와 배분에 실패할 경우 빈곤층으로 전락할 수 있는 위험이 있다. 그리고 자산관리 서비스는 그러한 결과를 줄일 수 있는 방법 중 하나가 될 수 있다. 본 절의 전반부에서는 근로소득이 끊김으

로써 저소득층으로 탈락하는 비율에 대해 살펴봄으로써 자산관리 서비스의 필요에 대해 살펴보고, 후반부에서는 자산관리 서비스에 대한 이용 의향에 대해서 살펴본다.

가. 노후빈곤

우리나라의 65세 이상 노인빈곤율은 48.5%로 OECD 가입국가 중 최고수준으로 알려져 있다.¹¹⁾ 이는 OECD 평균 노인빈곤율 12.7%의 3배가 넘는 수치이다. 노인들이 극심한 노후빈곤으로 고통을 받고 있는 문제는 사회적으로도 문제가 되어 결국 2014년부터 빈곤층 노인을 대상으로 정부의 재정이 투입되는 기초노령연금이 도입 되기에 이르렀다. 기초노령연금에 필요한 재원은 국세와 지방세로 충당될 예정이며 2020년 17.2조 원, 2040년 99.8조 원이 필요할 것으로 추정된다.¹²⁾ 이는 개인의 노후준비가 잘 되지 않을 경우 개인의 문제를 넘어 사회의 문제가 될 수 있으며, 결국 정부의 재정 부담이라는 국민 모두의 짐으로 다가올 수 있다는 것을 의미한다.

사실 현재 60세 이상 노인들 및 베이비부머 세대의 경우 우리나라의 급격한 경제성장기를 겪은 세대로 많은 자산을 축적할 기회가 많은 계층임에도 불구하고 노인빈곤율이 높은 이유는 노후 대비가 잘 되어 있지 않기 때문인 것으로 유추할 수 있다. 특히 우리나라 전체 빈곤율이 15% 남짓인데 반해 노인빈곤율이 48.5%인 것은, 근로소득이 있는 시점에서는 중산층 이상의 소득을 올리다가 근로소득이 끊기면서 줄어드는 근로소득을 대체할 소득원의 부재로 인해 빈곤층으로 전락하는 경우가 많은 것으로 추정할 수 있다.

실제로 노후 대체소득원이라 할 수 있는 연금 상품의 가입률 및 수급률은 매우 낮은 수준이다. 노후 생활비 보장의 가장 기초가 되는 공적연금(국민연금 및 특수 직역연금)의 경우 65세 이상 노인인구의 공적연금 수급률은 2009년 27.6%였고, 2013년에는 37.5%까지 증가하였으나 아직 낮은 수준을 유지하고 있다.¹³⁾ 또한 퇴직연금의 가입률

11) OECD(2013).

12) 보건복지부 설명자료(2013. 9).

13) 통계청(2014), e-나라지표.

은 약 45%¹⁴⁾, 개인연금의 가입률은 약 17.1% 수준¹⁵⁾으로 낮은 수준을 유지하고 있다.

또한 연금형태의 저축이 아니더라도 은퇴기에 많은 자산을 형성하고 있는 경우 축적된 자산의 유동화를 통해 노후를 보장할 수 있으나 현재 가계저축률은 3%¹⁶⁾ 안팎으로 낮은 수준을 유지하고 있다는 점 역시 우리국민의 노후 준비가 충분치 않다는 것의 방증이라 하겠다.

자산관리 서비스에 여러 가지 기능이 있다고 할 수 있겠으나, 노후준비가 충분치 않은 우리나라의 상황에서 노후준비를 어떻게, 얼마만큼 해야 할지 알려 주는 기능은 매우 필요하다.

나. 노후 소득계층의 이동

1) 노후 소득계층의 이동

(1) 기술통계

우리나라의 노인빈곤율이 높은 이유가 앞서 기술한대로 “근로소득이 끊긴 다음 이를 대체할 소득원이 없기 때문”이라는 명제가 참인지 확인하기 위해 노후보장패널 데이터를 사용하여 50대 이상 가구의 소득 및 소득원을 추적 조사하였다. 노후보장패널은 2005년 1차 조사를 시작하여 격년으로 조사를 시행하며 2012년 4차 조사를 마쳤다.

1차 조사에 응한 50세 이상 65세 이하의 가구주가 있는 가구 중 4차에도 조사에 참여한 가구를 대상으로 총소득을 조사하였다. 50세 이상을 조사 대상으로 삼은 이유는 우리나라의 평균 퇴직연령이 53세¹⁷⁾인 것을 감안하여, 1차 조사 시 50세인 대상자가 6년 후 4차 조사에서 퇴직가능성이 있음을 고려하였다. 소득의 기준으로는

14) 김진성(2013) 재인용.

15) 보험개발원(2015), “2014년 우리나라 개인연금 가입자 현황 분석”.

16) 국가통계포털 KOSIS 장래인구추계, 2013년 기준 저축률 3.7%.

17) 통계청 고령자부가조사 2005~2013년 자료(통계청 KOSIS 자료).

각 가구의 총소득을 균등화 지수¹⁸⁾로 나눈 표준화 소득을 사용하였다. 총소득이란 경상소득에 기타소득을 합친 소득으로 정의한다. 경상소득이란 시장소득과 공적이전소득을 합친 금액이다. 시장소득이란 노동을 통해 얻는 근로소득, 이자 배당 등의 금융소득, 부동산소득 그리고 사적이전소득을 합한 소득이다. 기타소득이란 사적연금의 연금소득 및 기타 일시적 이전 소득 등을 의미한다.¹⁹⁾

총소득 = 경상소득 + 기타소득
 경상소득 = 시장소득 + 공적이전소득
 시장소득 = 근로소득 + 금융소득 + 부동산소득 + 사적이전소득
 기타소득 = 사적연금소득 + 기타 일시적 소득

1차 조사에서 50~65세 사이에 해당하는 그룹의 기술통계량은 다음과 같다. 전체 1,802가구가 해당 연령군으로 관측되었다. 연령별로는 16개 연령군이 균일하게 분포할 경우 각 연령 당 6.3%(113가구) 정도의 비율을 차지할 경우 균등한 분포라 할 수 있는데, 본 데이터의 연령별 비율 분포는 3.8%~7.9%로 비교적 균일한 것으로 조사되었다.

〈표 II-2〉 연령분포

(단위: 세, 명, %)

나이	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	계
숫자	69	92	106	84	90	118	115	119	96	107	117	132	143	140	135	139	1802
비율	3.8	5.1	5.9	4.7	5.0	6.5	6.4	6.6	5.3	5.9	6.5	7.3	7.9	7.8	7.5	7.7	100

자료: 노후보장패널 원 자료.

조사가구의 평균 총소득은 6년 사이 약 4,086만 원에서 2,631만 원으로 약 1,455만 원 감소한 것으로 조사되었다. 소득의 변화를 세부 소득원 별로 살펴보면 공적이전소득과 부동산소득 등은 증가하였으나 근로소득은 1,350만 원 이상 감소하여 큰

18) 가구원수를 Square root로 나눈 값임.

19) 본고에서는 분석의 편의를 위해 사적연금소득만을 기타소득으로 판단하고 이외의 기타 소득은 총소득에서 제외하였음.

폭의 감소가 관측되었다. 조사대상 1,802가구 중 1차와 4차 사이에 주된 일자리에서 은퇴를 한 경우는 742건으로 조사되어 전체 조사대상자의 41%정도가 해당 기간 동안 은퇴를 한 것으로 조사되었다. 이를 근로소득 변화와 연관지어 설명한다면 은퇴 이후 동 기간 동안 소득이 늘어난 항목은 공적연금에 해당하는 공적이전소득이 120만 원 정도 늘어난 것으로 조사되었다. 만약 퇴직 후 줄어드는 근로소득을 공적이전소득 혹은 사적연금소득 등으로 대체하지 못한다면 소득감소를 막을 방법이 없는데, 우리나라 고령층 가구의 경우 공적 및 사적이전소득 증가는 미미한 것으로 조사되어 노후 근로소득을 대체할 소득원 준비가 충분치 않은 것으로 판단된다.

〈표 II-3〉 1차와 4차 조사의 기술통계량 비교

(단위: 명, 만 원)

구분	관측치	1차		4차		차이(B-A)
		평균(A)	표준편차	평균(B)	표준편차	
총소득	1,802	4,086	4,981	2,631	2,400	-1,455
근로소득	1,802	3,192	3,359	1,834	2,158	-1,358
금융소득	1,802	130	2,756	63	267	-67
부동산소득	1,802	250	1,108	167	665	-83
공적이전	1,802	267	776	388	720	121
사적이전	1,802	295	580	127	320	-168

주: 조사항목에 기타소득이 빠져 있어 소득원의 합과 총소득 간 오차가 있음.

자료: 노후보장패널 1차, 4차 원 조사자료.

(2) 연령증가와 소득계층 이동

앞서 기술통계량에서는 조사대상 전체의 소득변화를 살펴보았고 본 단락에서는 노후보장패널을 이용해 나이가 들에 따른 소득계층 이동을 살펴본다. 1차 노후보장패널 데이터에서 가구주의 나이가 50세에서 65세 사이 조사대상 1,802가구의 소득과 4차(6년 후) 조사에서의 소득을 비교하였다. 우리나라의 근로자가 주된 일자리에서 은퇴하는 연령은 53세, 완전히 은퇴하는 연령은 60세 후반으로 조사되어 조사대상 가구들의 대부분은 4차 조사에서 은퇴기에 접어들게 된다.²⁰⁾

20) 통계청 고령자부가조사 2005~2013년 자료(통계청 KOSIS 자료).

가구별 소득수준에 따라 해당연도 중위소득의 150% 이상은 상위소득층, 50%~150% 이하는 중위소득층(중산층), 50% 이하는 빈곤층으로 구분하였고,²¹⁾ 구체적인 중위소득은 다음과 같이 통계청의 조사에 따라 2005년 2,976만 원, 2011년 3,292만 원을 사용하였다.²²⁾

노후보장패널분석을 통해 장년층에서 은퇴기로 넘어가는 사이 소득계층의 변화가 발생함을 확인할 수 있었다. 2004년 1차 조사대상 가구의 빈곤율은 1,802가구 중 720가구로 40% 수준이었으나 2010년 중위소득 50% 이하 가구 수는 1,079가구로 59.9% 수준으로 전체 빈곤율은 약 20% 정도 늘어났다. 조사대상 가구의 소득변화를 소득계층별로 살펴보면, 1차 조사에서 빈곤층이었던 720가구 중 4차 조사에서도 빈곤층인 가구 수는 578가구로 빈곤층에 머물러 있는 비율은 80%로 조사되었다. 반면, 중위소득층으로 상향 이동된 가구는 138가구로 빈곤층 중 약 7.7%만이 빈곤에서 벗어났다. 1차 조사에서 중위소득층이었던 866가구 중 4차 조사에서 같은 중위소득층에 머물러 있는 경우는 390가구로 45%(390/866)였고, 빈곤층으로 전락한 경우는 458가구로 전체 중위소득층 중 52.9%(458/866)로 조사되었다. OECD 국가의 전체 빈곤율은 10.6%이고 고령층의 빈곤율은 13.5%로 큰 차이가 나지 않는데 비해 우리나라의 전체 인구의 빈곤율과 노인층 빈곤율은 15%와 45.1%로 매우 큰 차이가 난다. 고령기 소득계층 하방 이동이 높은 노인빈곤율의 한 원인이라 할 수 있을 것이다.

〈표 II-4〉 은퇴기 소득계층 이동

(단위: 가구)

구분		4차 조사			
		빈곤	중위	상위	합계
1차 조사	빈곤	578(32.1%)	138(7.7%)	4(0.2%)	720(40.0%)
	중위	458(25.4%)	390(21.6%)	18(1.0%)	866(48.0%)
	상위	43(2.4%)	141(7.8%)	32(1.8%)	216(12.0%)
	합계	1079(59.9%)	669(37.1%)	54(3.0%)	1802(100%)

주: 1차, 4차 노후보장 패널 data를 재구성함.

21) 이는 OECD에서 소득계층을 나누는 기준과 동일한 기준임.

22) 통계청(2013), 중산층 측정 및 추이분석.

중위소득층에서 빈곤층으로 전락한 그룹의 경우 근로소득액의 변화가 가장 큰 영향을 미친 것으로 조사되었다. 중위소득층에서 빈곤층으로 전락한 그룹의 경우 전체 소득이 약 1,430만 원 감소하였고, 특히 근로소득이 약 1,250만 원 감소하였다. 빈곤층으로 전락한 가구의 경우 감소한 근로소득을 대체할 만한 공적 혹은 사적이전소득 등의 추가적인 소득원 확보가 거의 없었던 것으로 조사되었다.

반면, 1차와 4차 조사 모두에서 중위소득층을 유지하고 있는 집단의 경우 근로소득 감소의 폭이 작고 여타 소득 역시 다소나마 증가하여 중위소득층을 유지한 것으로 조사되었다. 이를 세부항목별로 살펴보면 중위소득층을 유지하고 있는 집단의 경우 전체소득은 약 213만 원 감소하는데 그쳤으며 이중 근로소득의 감소폭은 약 400만 원으로 조사되었다. 그리고 감소한 근로소득을 공적이전소득 등이 다소나마 대체하고 있었다.

〈표 II-5〉 소득계층 이동에 따른 소득원 변화

(단위: 만 원)

구분	중위소득층 → 빈곤층			중위소득층 → 중위소득층		
	1차	4차	차이	1차	4차	차이
총소득	2,387.7	954	-1,433.7	2,791.3	2,578.1	-213.2
근로소득	1,809.5	553.8	-1,255.7	2,351.9	1,952.4	-399.5
금융소득	44.6	29.9	-14.7	35.4	40.4	5
부동산소득	99.8	61	-38.8	146.3	168.2	21.9
공적이전	174.2	196.1	21.9	178.6	281.4	102.8
사적이전	281.1	96.7	-184.4	157.3	83.3	-74

주: 가구원 수를 고려하기 위해 해당 소득을 가구원 수의 1/2 승 한 균등화 지수로 나눔.

자료: 1차, 4차 노후보장 패널 data를 재구성함.

(3) 은퇴와 소득계층 이동

특히 소득계층 이동과 은퇴 여부는 높은 연관성이 있는 것으로 분석되었는데 이는 은퇴에 따른 근로소득 단절이 원인인 것으로 판단된다. 4차 조사에서 빈곤층인 1,079가구 중 520가구(48%)의 가구주가 은퇴한 것으로 조사되었고 이는 중위소득

층 669가구 중 204가구(30%)와 상위소득층 54가구 중 9가구(17%)의 은퇴율보다 높은 수준이었다. 특히 1차 조사에서 중위소득층이었다가 4차 조사에서 빈곤층으로 전락한 472가구 가운데 194가구(42%)의 가구주가 은퇴한 것으로 조사되었다. 반면, 중위소득층을 유지한 집단 390가구 중 가구주가 은퇴한 가구는 93가구(23.8%)에 불과하였다.

〈표 II-6〉 각 소득 계층별 은퇴자 수

(단위: %, 가구)

구분	4차 조사				
		빈곤	중위	상위	합계
1차 조사	빈곤	53(308/578)	35(48/138)	75(3/4)	50(359/720)
	중위	42(193/458)	24(93/390)	17(3/18)	33(289/866)
	상위	44(19/43)	45(63/141)	9(3/32)	39(85/216)
	합계	48(520/1079)	30(204/669)	17(9/54)	41(733/1802)

주: 괄호 안 숫자는 실제 가구 수임.

지금까지의 분석을 통해 우리나라의 경우 노후의 가장 중요한 소득원이 근로소득이며 근로소득이 단절될 경우 빈곤층으로 전락할 가능성이 매우 높음을 알 수 있었다. 근로소득이 가장 중요한 부분을 차지한다는 부분을 다시 생각하면, 우리나라 대부분의 고령층의 경우 삶을 다 할 때까지 편안한 노후를 보내기 위한 “자발적인 은퇴”는 거의 불가능하며 정년퇴직 등으로 인해 근로소득이 끊길 경우 빈곤층으로 전락할 가능성이 큰 것으로 분석되었다. 이러한 현상의 가장 큰 이유는 중산층 대다수가 현재 금융자산을 이용한 노후준비로는 충분한 노후준비를 하지 못했기 때문으로 볼 수 있다.²³⁾ 이러한 현상은 주된 일자리로부터의 은퇴연령(53세)과 실제 은퇴연령(71.1세)²⁴⁾의 차이가 발생하는 부분을 설명할 수 있으며 실제 은퇴연령인 71세는 우리국민의 건강수명²⁵⁾ 72세²⁶⁾와 거의 같다고 할 때, 고령층은 생계를 유지하기 위

23) OECD 등 국제기구들은 은퇴 이후 소득대체율을 70% 이상으로 권고하고 있음.

24) OECD(2014), “Statistics on average effective age and official age of retirement in OECD countries”.

25) 몸에 별다른 장애가 없는 건강상태를 유지하는 수명을 의미함.

26) e-나라지표(2005).

한 이유로 건강상 일을 할 수 없을 때까지 일을 한다고 볼 수 있다. 그리고 생활고로 인해 고령이 되어서도 계속 일을 할 수 밖에 없는 가장 큰 이유는 공적연금 및 사적 연금의 가입률이 매우 낮은 것에서도 볼 수 있듯이 노후의 대체 소득원을 미리 준비하지 못했기 때문에 발생하는 현상으로 판단된다. 특히나 근로소득이 존재하던 시기에는 중위소득층을 유지하다가 고령화와 주된 일자리에서 은퇴를 맞이하면서 빈곤층으로 전락하는 것은 생애의 단계에 따른 재무자원의 효율적인 배분이 이루어지지 않았기 때문으로 풀이할 수 있다.

(4) 저축과 소득계층 이동

저축과 소득계층 이동과의 상관관계를 살펴보기 위해 각 가구의 1차년도 총저축액을 조사하였다. 총저축액은 노후 보장패널 조사상의 수치를 사용하였고 이는 금융기관의 예·적금, 개인연금 불입액, 저축성보험, 적립식펀드, 계 등의 기타 저축을 포함한다. 대상가구 중 저축액을 알 수 있는 가구의 숫자는 1,787가구였으며, 이들 가구의 평균저축액은 218만 원 수준이었다. 이는 해당연도 관측치의 평균소득 4,076만 원의 약 5.3% 수준이다.

〈표 II-7〉 소득계층별 저축액

(단위: 만 원, 가구)

구분		4차 조사			
		빈곤	중위	상위	가중평균
1차 조사	빈곤	53(572)	104(137)	43(4)	63(713)
	중위	180(458)	260(386)	517(18)	223(862)
	상위	715(43)	635(138)	1,123(31)	722(212)
	가중평균	134(1,073)	306(661)	836(53)	218(1,787)

이를 소득계층별로 살펴보면 1차 조사에서 빈곤층이었던 가구 중 4차 조사에서 중위소득층으로 상향 이동된 가구의 저축액이 빈곤층에 머물러 있는 가구의 저축액보다 높은 것으로 분석되었다. 또한 1차 조사에서 중위소득계층이던 가구 역시 빈곤층

으로 전락한 가구에 비해 중위소득층에 머물러 있는 가구의 저축액이 더 높은 것으로 분석되었다. 또한 4차 조사에서 빈곤층인 가구의 평균저축액이 134만 원 수준으로 중위소득층의 306만 원에 비해 현저히 낮은 것으로 조사되었다. 이는 미래에 필요수준 이상의 소비수준을 유지하기 위해서는 근로기에 충분한 저축이 필요함을 시사한다. 앞서 자산관리 서비스의 기능에서 기술한 바와 같이 자산관리 서비스는 개인에게 특화된 재무설계 및 자산관리 계획을 제공할 수 있으므로 다양한 포트폴리오의 구성이 가능하며 이러한 기능은 현재와 같은 저금리 시대에 특히 유용한 서비스가 될 수 있을 것이다. 때문에, 현재와 미래소비의 효율적 배분을 기본 기능으로 하는 자산관리 서비스는 저축확대를 위한 도구로 그 역할을 할 수 있을 것이다.

(5) 개인연금 가입과 소득계층 이동

저축 항목 중 개인연금은 가입이 본인의 의사에 따라 임의로 가입할 수 있는 상품이고, 그 목적 역시 노후의 경제적 준비를 위한 상품이기 때문에 개인연금의 가입여부는 해당 가구가 노후의 경제적 준비를 위한 노력을 가장 잘 보여주는 지표라 할 수 있다. 조사대상 가구 중 1차 조사 년도에 개인연금에 가입되어 있는 가구 수는 6.7%로(소득과 저축항목이 조사된 1787가구 중 121가구) 조사 되었다. 이는 보험개발원이 발표한 2012년 개인연금 가입현황 분석과도 대략 일치하는 수치이다.²⁷⁾ 소득계층 이동과 개인연금과의 상관관계를 살펴보면 1차 조사에서 빈곤층이면서 개인연금에 가입해 있는 가구 13가구 중 절반 이상이 빈곤층을 벗어났고, 1차 조사에서 중위소득층 66가구 중 47가구(71%)가 4차 조사에서도 중위소득층 이상을 유지한 것으로 조사되었다. 이는 1차 조사에서 866가구의 중위소득층 중 408가구(47%)가 중위소득층 이상을 유지한 전체 집단의 중위소득층 유지율보다 높은 수준이라 하겠다.²⁸⁾ 개인연금가입과 노후의 안정적인 소득과는 밀접한 관련이 있는 것으로 분석되었다. 앞서 언급한 선행연구 결과에서 볼 수 있듯이 노후 대비를 위한 정보전달은

27) 2012년 기준 60대 이상 가입률은 5.7%이고 1차 조사 년도는 2005년임.

28) 이는 통계적으로 두 집단이 평균값의 유의수준 1%에서 다름.

개인연금과 같은 추가적인 노후소득원 가입확대로 이어질 수 있으며 고령화에 대비한 자산관리 서비스는 이러한 역할을 수행할 수 있는 도구가 될 수 있다.

〈표 Ⅱ-8〉 개인연금 가입 가구 수

(단위: 가구)

구분		4차 조사			
		빈곤	중위	상위	계
1차 조사	빈곤	6	7	0	13
	중위	19	45	2	66
	상위	6	23	13	42
	계	31	75	15	121

(6) 자산을 반영한 경우 소득계층의 이동

자산을 고려한 경우 소득계층의 이동이 어느 정도 달라지는지 살펴보기 위해 조사 대상자의 총소득을 기존의 총소득에 자산의 소득인정액을 더하여 다시 계산한 후 소득계층의 이동을 살펴보았다. 자산은 부동산자산과 금융자산을 더한 값을 총자산으로 가정하였으며, 소득인정액은 기존연구의 계산 방법을 차용하여 총자산의 5%로 가정하였다.

자산을 고려한 경우 빈곤율은 자산을 고려하지 않았을 경우의 빈곤율에 비해 1차와 4차 모두 약 5%(60%에서 54.6%, 40%에서 35%) 포인트 감소한 것으로 조사되었다. 자산을 활용할 경우 빈곤층 10가구 중 1가구는 빈곤에서 벗어날 수 있음을 의미하므로 향후 주택연금 등의 활용이 은퇴 후 빈곤층 전략 예방에 일정 부분 역할을 할 수 있을 것으로 해석할 수 있다. 하지만 자산소득 인정액을 반영했음에도 노인빈곤율이 눈에 띄게 개선되지 않았으며, 특히 1차 조사 시 중위소득층에서 4차 조사 시 빈곤층으로 하향이동되는 비율에는 큰 변화가 없는 것으로 미루어 보았을 때 노후에 빈곤층으로 떨어지는 계층은 자산의 축적 역시 충분치 않다는 결론을 얻을 수 있었다. 이는 노후 빈곤에 빠지지 않기 위한 근본적인 처방은 젊어서부터 노후를 위한 저축을 확대한 것임을 시사한다. 그리고 생애자산관리 서비스는 저축을 얼마만큼 그리고 어떠한 방법으로 확대할 것인가에 대한 길잡이가 될 수 있는 서비스라고 할 수 있다.

〈표 II-9〉 자산을 반영했을 때 은퇴기 소득계층 이동

(단위: 가구)

구분		4차 조사			
		빈곤	중위	상위	합계
1차 조사	빈곤	490(27.2%)	131(7.3%)	8(0.4%)	629(34.9%)
	중위	451(25.0%)	427(23.7%)	34(1.9%)	912(50.6%)
	상위	42(2.3%)	160(8.9%)	59(3.3%)	261(14.5%)
	합계	983(54.6%)	718(39.8%)	101(5.6%)	1802(100%)

주: 1차, 4차 노후보장 패널 data를 재구성함.

나. 자산관리 서비스 이용의향

금융소비자들의 고령화에 대응한 자산관리 서비스 이용 의향 및 특성을 알아보기 위해 보험연구원의 보험소비자 설문조사를 통해 생애자산관리 서비스 이용 의향을 조사하였다. 조사 결과를 요약하면 금융소비자들이 고령화에 대비한 생애자산관리 서비스에 대한 니즈는 상당하였고, 자산관리 서비스를 맡길 금융기관 선택 시 해당 금융기관의 신뢰도가 가장 중요한 것으로 조사되었다. 자산관리 서비스를 맡기고자 하는 기관으로는 은행을 꼽는 사람이 가장 많았으나, 금융지식 수준이 높을수록 보험사를 선호하였다.

1) 기술통계

전체 1200여 명의 응답자 중 295명(24.6%)이 소정의 비용을 들여 고령화에 대응해서 자산관리 서비스를 받을 용의가 있다고 응답하였다. 이를 앞으로 10년 안에 은퇴를 앞둔 700만 베이비부머를 대상으로 생각한다면 해도 이는 200만 명 이상을 의미하는 것으로 노후 재무적 대비를 위한 전문가의 도움을 필요로 하는 수요가 상당함을 의미한다. 또한 소정의 비용이 어느 수준인지는 추가적인 조사가 필요하나 소정의 비용을 들여 자산관리 서비스를 받을 의향이 있다는 점은 영국식 유료 자문서비스가 불가능하지만은 않다는 것으로 해석이 가능하다. 세부항목별로는 연령이 낮을

수록(20대가 26.6%) 그리고 직종별로는 화이트칼라(29.4%)가 고령화에 대비한 자산관리 서비스를 받을 의향이 높은 것으로 나타났다.

소비자 설문조사 주요 변수의 기술통계량은 다음과 같다. 설문조사 대상은 전국 1,200가구였고 해당 샘플은 인구의 지역분포와 연령분포를 감안하여 선택되었다. 조사대상자의 평균나이는 45.6세였으며 성(性)비는 남녀가 절반씩이었다. 총소득은 평균 2,270만 원 수준이었으며 거주도시(대도시 1, 중소도시 2, 농어촌 3)는 대도시 거주가 558가구, 중소도시 거주가 545가구, 농어촌 거주가 97가구였다. 은행 예적금(가입 1, 미가입 2)에는 대부분 가입해 있는 것으로 조사되었다. 보험회사의 저축성 보험이나 연금보험(가입 1, 미가입 2)에 가입되어 있는 경우는 약 40% 정도로 조사되었으며 은행 혹은 증권의 연금 저축 혹은 연금펀드(가입 1, 미가입 2)에 가입되어 있는 경우는 15% 정도로 조사되었다. 주식 채권 또는 펀드에 투자하고 있는 경우는 6%로 낮은 수준이었다. 응답자의 금융지식²⁹⁾을 간단한 문제를 이용해 시험한 결과는 5점 만점에 약 2.83점으로 중간 수준이었다. 금융에 대한 자신감 역시 3.58점(1점이 매우 높음, 5점이 매우 낮음)으로 다소 낮은 수준으로 조사되었다. 공적연금 및 사적연금을 통해 받게 될 연금수령액을 인지하고 있는가에 대한 답변으로는 알고 있다고 응답한 경우가 약 30% 정도로 조사되었다. 또한 소비를 스스로 제어할 수 있는 생활습관에 대해서는 20점 만점에 약 15점으로 나타나 금융관련 소비습관은 대체로 건전한 것으로 조사되었으며 투자성향은 평균적으로 중립적인 것으로 조사되었다.

29) 복리, 수익률, 분산투자 등의 간단한 개념을 질문함.

〈표 II-10〉 소비자설문조사 주요변수 기술통계량

구분	관측치	단위	평균	표준편차
나이	1,200	세	45.6	13.16
성별	1,200	남1, 여2	1.5	0.5
소득	1,200	만 원	2271	1801.1
거주도시	1,200	대1, 중2, 소3	1.6	0.631
은행 예적금 여부	1,200	가입1, 미가입2	1.05	0.218
보험 저축/연금보험	1,200	가입1, 미가입2	1.598	0.49
은행 증권 연금저축	1,200	가입1, 미가입2	1.848	0.358
주식투자 여부	1,200	투자1, 미투자2	1.94	0.231
금융지식	1,200	5점 만점	2.83	1.20
금융지식 자신감	1,200	높음1, 낮음5	3.58	0.923
연금수급액 인지	1,200	인지1, 미인지0	0.3	0.564
자기관리성향	1,200	20점 만점	14.9	2.22
투자성향	1,200	안정1, 공격5	2.6	0.55

2) 계량분석

(1) 자산관리 서비스 이용의향 분석

여러 가지 요소를 동시에 고려하여 로짓분석을 실시하여 자산관리 서비스 이용의향을 분석한 결과, 나이, 소득, 은행상품 이용, 주식투자 여부, 투자성향 등이 생애자산관리 서비스 이용 의향의 결정요인으로 분석되었다.

소득이 많을수록 그리고 나이가 적을수록 생애자산관리 서비스 이용 의향이 높은 것으로 분석되었는데, 이는 젊은 세대가 최근 이슈가 되고 있는 노후의 소득보장에 대해 민감하게 반응하고 있는 것으로 풀이된다. 또한 연금보험 혹은 저축상품을 보유하고 있을 경우 자산관리 서비스를 받지 않겠다는 응답을 하는 경우가 많은 것으로 분석되었다. 이는 사적연금보험 혹은 저축을 통해 어느 정도 노후준비가 되어 있기 때문에 비용을 들여서 추가적인 서비스를 받을 필요는 없다고 생각하는 것으로 풀이된다. 자신의 투자성향이 공격적이라고 응답했거나 혹은 직접 주식투자를 하고 있는 경우 역시 자산관리 서비스를 받지 않겠다는 응답이 많았는데, 이는 직접 주식

투자를 할 정도의 사람들은 위탁보다 스스로 자산 운용을 하는 것이 더 높은 수익률을 올릴 수 있다고 믿는 경향이 있기 때문으로 풀이된다.

반면 금융지식의 정도 혹은 평소 재무생활 습관(자기관리)의 건전성 정도는 생애 자산관리 서비스 이용 의향과 유의미한 인과관계를 보여주지는 않은 것으로 분석되었다.

〈표 II-11〉 자산관리 서비스 이용의향 로짓분석

(관측치: 1,200명)

구분	계수	표준오차	z값	p값
나이	-0.013**	0.05	-2.31	0.021
성별	0.444**	0.172	2.58	0.010
소득	0.0015***	0.000	3.37	0.001
거주도시	-0.002**	0.112	-0.02	0.983
은행적금여부	-0.106	0.329	-0.32	0.747
연금보험	-0.286*	0.152	-1.88	0.060
연금저축	-0.430**	0.186	-2.32	0.021
주식투자여부	-1.084***	0.266	-4.06	0.000
금융지식	-0.612	0.059	-1.03	0.304
금융지식자신감	0.042	0.080	0.52	0.600
연금수급액인지	0.232*	0.126	1.85	0.065
자기관리	0.0221	0.330	0.67	0.504
투자성향	-0.231	0.127	-1.82	0.068

주: *, **, ***은 각각 신뢰수준 90%, 95%, 99% 수준에서 통계적으로 유의미함.

(2) 자산관리 서비스 이용 금융기관

자산관리 서비스 이용 의향이 있다고 응답한 대상자 294명을 대상으로 고령화에 대비한 자산관리 서비스 이용 기관으로 어느 금융기관을 이용하겠는지 질문한 결과, 은행 181명(62%), 보험사 69명(23%), 증권사 44명(15%) 순으로 응답하였다. 이는 고령화에 대비한 자산관리를 맡길 때 어떤 부분을 중요시하느냐는 질문과 관련이 있는 것으로 보이는데, 294명의 응답자 중 44%인 128명이 위탁기관의 신뢰도가 가장

중요하다고 답했고, 36%인 107명은 안정성 그리고 20%인 59명이 수익성이라고 답하였다. 이를 자산관리 위탁 금융기관과의 연관성을 살펴보면, 신뢰도가 가장 중요하다고 응답한 128명 중 70%에 해당하는 89명이 은행을 위탁기관으로 택하였고 24%인 31명이 보험사를 그리고 6%인 8명만이 증권사를 택한 것으로 분석되어 자산관리 금융기관 선택 시 가장 중요한 기준인 신뢰도 측면에서 은행이 우위를 점하고 있는 것으로 판단된다. 금융기관 중 은행이 가장 높은 신뢰를 받고 있다는 것은 한국 갤럽(2013)의 조사에서도 확인되는데, 은행을 신뢰한다는 응답은 87%인 반면 보험회사를 신뢰한다는 응답은 67% 수준이었다.

〈표 II-12〉 자산관리 위탁 기관 선택기준

(단위: 명)

구분	은행	증권	보험	계
신뢰도	89	8	31	128
수익성	16	19	24	59
안정성	76	17	14	107
계	181	44	69	294

자료: 보험소비자 설문조사(2014) 원 자료 분석.

다른 여러 변수와 자산관리 금융기관 선택에 어떠한 영향을 미치는지 알아보기 위해 다항 로짓 회귀분석(Multinomial Logit Regression)을 실시하였다. 은행을 기준으로 놓았을 때 거주지별로는 작은 도시에 거주할수록 은행보다는 증권사 혹은 보험사를 선호하는 경향이 있는 것으로 분석되었다. 연금보험 혹은 연금저축 상품을 보유하고 있는 경우 증권사보다는 은행이나 보험사를 선호하는 경향이 있는 것으로 분석되었다. 이는 자산관리를 맡길 때 자신이 익숙한 기관을 선호하기 때문인 것으로 풀이된다. 공격적인 투자성향을 가지고 있다고 응답한 대상자들의 경우 증권사를 통한 자산관리를 선호하지 않은 것으로 분석되었는데 이는 고령화에 대비한 자산관리를 받는 것은 상대적으로 안정적인 수익을 가져다 줄 수 있는 기관을 선호하기 때문이라는 해석이 가능하다. 또한 주식투자의 경우 직접투자를 선호하기 때문으로 생각할 수도 있다. 흥미로운 점은 금융지식이 많을수록 보험회사를 자산관리 대상으로

선택하는 경우가 많다는 점인데, 이는 보통 보험상품의 보장성 및 수익 구조가 은행이나 증권에 비해 복잡하고 장기상품의 특성을 가지는데, 이러한 부분에 대한 이해가 높은 소비자일수록 보험사의 비교우위가 있다고 느끼는 것으로 해석할 수 있을 것이다.

〈표 II-13〉 다항 로짓 회귀분석(Multinomial Logit Regression)

(관측치: 294명)

구분	증권			보험		
	계수	표준오차	P-값	계수	표준오차	P-값
나이	-0.0369*	0.2	0.065	-0.0085	0.015	0.571
성별	-0.8503	0.533	0.111	0.7264*	0.4148	0.08
거주도시	1.283**	0.351	0	0.8517**	0.2987	0.004
소득	-0.00003	0.00013	0.82	0.00014	0.0001	0.159
생명보험 보유 여부	-0.5648	0.92	0.54	-0.5177	0.848	0.542
저축	-13.641**	881.266	0.9888	1.18	0.6888	0.086
연금보험	-1.2325**	0.4719	0.009	-0.8373	0.3707	0.024
연금저축	-0.9288	0.4556	0.042	0.2017	0.4046	0.618
주식투자	-0.0409*	0.6106	0.947	0.3018	0.4961	0.543
금융지식	-0.1218	0.1802	0.499	0.2982**	0.1448	0.04
금융자신감	0.1665	0.2293	0.468	-0.271	0.2167	0.211
연금수령액 인지 여부	0.1067	0.315	0.735	0.4418	0.248	0.075
자기관리	0.1674	0.1112	0.132	0.9236	0.0859	0.283
투자성향	-1.1328**	0.3683	0.002	-0.3328	0.3144	0.29

주: *, **은 각각 신뢰수준 90%, 95%, 99% 수준에서 통계적으로 유의미함.

Ⅲ. 자산관리 서비스의 현황 및 시사점

1. 국내의 자산관리 서비스

현재 국내 금융업권에서 쓰이고 있는 자산관리 서비스란 부유층을 대상으로 이미 형성되어 있는 자산의 보존에 초점을 맞춘 자산관리 서비스(Wealth Management)를 주로 지칭해 왔으나 최근 들어 그 영역이 중산층으로 확대되면서 중산층의 자산 형성 및 은퇴준비를 위한 재무설계(Financial Planning)까지를 통칭하는 표현이 되었다. 우리나라의 경우 은행의 PB 및 은퇴설계 서비스, 증권사의 WM과 CMA 및 랩어카운트, 보험의 경우 생애자산관리 서비스 등의 이름으로 거의 모든 금융권에서 자산관리 서비스가 제공되고 있다. 본 장의 전반부에서는 우리나라의 공적 서비스인 국민연금의 연금 그리고 사적영역의 은행, 증권, 보험 등 금융권에서 제공하고 있는 중산층 및 부유층대상 자산관리 서비스에 대해 살펴본다. 후반부에서는 영국의 IFA(Independent Financial Advisor)와 독일의 보험중심의 자산관리 서비스회사 MLP의 사례를 살펴보고 우리나라에 적용가능한 시사점을 도출한다.

가. 공적영역의 서비스

공적영역에서 제공하는 재무관련 서비스로 가장 대표적인 서비스로는 국민연금에서 제공하는 “내 연금” 서비스를 들 수 있다. “내 연금”에서는 노후설계상담, 노후준비 등에 대한 자가진단, 재무설계, 노후설계정보 등에 대한 종합적인 설계가 가능하도록 서비스를 제공하고 있다.

특히 재무설계의 경우 국민·퇴직·개인연금 정보 입력 시 예상 연금액을 알려주

는 3층 연금설계, 노후의 재무적 필요 및 준비상황을 대략적으로 알려주는 간단재무설계, 그리고 살아가면서 일어날 수 있는 결혼자금, 교육자금, 주택자금, 창업자금 등의 이벤트에 대응하기 위한 준비전략을 제공하는 생애자무설계, 그리고 종합설계에서는 본인의 정확한 연금예상액을 알려주는 내 연금 알아보기와 앞서 언급한 모든 정보를 통합하고 현재의 소비항목들을 종합적으로 분석하여 재무설계를 제시하는 기능을 제공한다. 내 연금 서비스는 이용료가 무료라는 큰 장점이 있고, 온라인을 통한 자동계산 및 상담은 물론 전국 구석구석에 있는 국민연금 지사 방문을 통해 편리하게 오프라인 상담을 받을 수 있다는 점 역시 큰 장점이다. 또한 서비스 제공자가 특별한 이익을 목적으로 하고 있지 않기 때문에 상담을 받는 서비스 이용자 입장에서 대리인 문제가 존재하지 않는다는 장점이 있다.

〈그림 Ⅲ-1〉 국민연금 “내 연금” 재무설계서비스

재무설계 Financial planning			
종합재무설계	국민/퇴직/개인연금 설계	간단재무설계	생애재무설계
			결혼자금마련
			교육자금마련
			주택자금마련
			창업자금마련
내연금 알아보기	재무계산기	연금제도안내	
예상연금조회	화폐시간가치	국민연금	
납부내역조회	예적금계산	기초노령연금	
장래유족예상연금조회	대출할부금	퇴직연금	
예상연금모의계산	퇴직금계산	개인연금	
		주택연금	

자료: 국민연금 “내 연금” 서비스 홈페이지.

하지만 공적영역의 서비스이기 때문에 현재상황과 준비에 대한 정보를 주는 선에서 서비스가 종결되고 자산관리 서비스의 실질적인 역할인 어떠한 금융상품을 이용

하여 앞으로 닥칠 재무적 문제들을 해결할 것인가에 대한 해결책은 제시하는데 한계가 있다는 점이 국민연금에서 제공하는 서비스의 한계라고 할 수 있다.

나. 은행

1) 프라이빗 बैं킹(Private Banking)

프라이빗 बैं킹(Private Banking: PB)은 금융권에서 제공하는 자산관리 서비스 중 일반인에게 가장 널리 알려진 서비스라고 할 수 있다. 은행의 자산관리 서비스(PB)는 일정 수준 이상의 금융자산을 가진 부유층을 대상으로 재무 및 비재무 영역을 망라한 종합서비스(Total Service)를 제공하고 있다.

1998년 하나은행이 PB영업을 처음 시작하였고 2010년 기준으로 현재 14개 은행이 PB 서비스를 제공하고 있으며, PB전용 영업점의 수는 2010년 기준 101개로 확대되고 있다. 금감원 자료에 따르면 현재 PB 서비스를 이용하는 고객 수는 2010년 6월 기준 29만 5천 명이며 관련 수신액(예금, 신탁, 수익증권)은 약 86조 4천억 원 정도이다.³⁰⁾ PB 고객의 비중은 전체고객의 0.2% 수준이지만 전체 가계수신에서 PB가 차지하는 비중은 2010년 6월 말 기준 12.9%에 달할 정도로 큰 비중을 차지하고 있다.

〈표 Ⅲ-1〉 PB 업무 규모

도입시기	06년 말	09년 말	10년 6월 말
고객 수	20만 3천 명	29만 2천 명	29만 5천 명
수신액	63조 7천억 원	83조 7천억 원	86조 4천억 원

자료: 금융감독원(2010).

적은 숫자의 고객이 수신비중에 큰 기여를 하고 있다는 것은 PB 서비스를 이용하는 계층이 거액자산가임을 의미하는데, 거액자산가를 PB고객으로 유치하기 위해 대다수 은행은 높은 수준의 기준을 충족하는 고객들에게만 PB 서비스를 제공해 왔다.

30) 금융감독원 보도자료(2010).

국민은행의 경우 PB 서비스의 최소 가입기준은 5억 원이며, 신한은행의 경우 5억 원 이상(골드클럽) 등 거액의 금융자산을 가진 사람이 PB에 가입할 수 있었으나, 최근 들어 PB의 저변 확대를 위해 최소 가입금액 기준을 금융자산 1억 원 정도로 다소 완화한 PB 서비스들도 나오고 있다.

〈표 III-2〉 시중은행의 PB 현황

구분	PB전문인력	PB 서비스 자산기준	PB영업점
국민은행	95명	HNWI 센터 30억 원	2개
		Gold and Wise 5억 원	23개
신한은행	117명	PB센터 5억 원	12개
		PWM센터 3억 원	12개
하나은행	190명	Gold Club 5억 원	15개
		VIP Club 1억 원	146개
우리은행	52명	Two Chairs 10억 원	6개
		PB 영업점 1억 원	39개

자료: 서병호(2012), 정진하(2010) 및 각사 홈페이지 자료 재구성함.

은행의 PB는 고객의 재무적 그리고 비재무적 필요를 모두 충족시키는 종합서비스를 지향하고 있다. 은행의 PB 서비스는 크게 금융종합서비스, 부동산종합서비스, 세무법률 자문서비스 그리고 기타서비스로 나눌 수 있다. 금융서비스는 예금, 수익증권 및 보험을 아우르는 다양한 포트폴리오를 제공함으로써 고객의 재무적 필요를 채워주며 부동산종합서비스의 경우 부동산투자를 기본으로 하여 임대차관리 등의 서비스까지 제공한다. 또한 세무법률 서비스의 경우 기업운영 관련 세금 자문에서 양도 증여를 포함한 부의 이전을 위한 서비스까지 포괄적인 서비스를 제공한다. 또한 기타 서비스의 경우 건강관리, 친목, 교육 등을 아우르는 서비스를 제공한다.

현재 고액자산가들을 대상으로 한 은행의 PB는 앞서 자산관리 서비스의 특징으로 언급한 개별성, 복잡성, 맞춤형의 특성을 두루 갖추고 있는 것으로 판단된다. 하지만, 가입금액이 최소 1억에서 5억 원 이상으로 자본의 축적기에 있는 고객들이 이용하기가 어려운 측면이 있고, 서비스가 거액자산가의 자산보존 및 승계에 초점을 맞춘 서비스이기 때문에 고령화에 대응한 자산관리 서비스라고 보기에는 어려운 측면이 있다.

2) 중산층을 대상으로 한 은퇴설계 서비스

최근 들어 노후의 경제적 대비에 관한 관심이 높아지면서 거액 자산가를 대상으로 한 PB에 다소 치우쳐 있던 은행권은 요즘 들어 중산층을 대상으로 한 은퇴설계 서비스를 개설하여 고령화에 대응한 자산관리 서비스를 제공하기 시작하였다.

최근 신한은행(2014), 하나은행(2014), 국민은행(2013) 등은 각각의 은퇴설계 브랜드를 론칭하였다. 연금 상품과 관련한 재무 중심의 솔루션뿐만 아니라 건강, 여가 등까지 챙기는 고령자에 특화된 서비스 제공에 주력하고 있다.

신한은행의 경우 2014년 4월 “신한미래설계”를 론칭하였다. 신한미래설계의 차별화되는 점은 기존의 은퇴설계 서비스가 주로 연금 상품을 제시해 주는 수준에 머물렀다면, 신한미래설계 서비스는 고객의 현재 재무상황과 은퇴 이후 원하는 소비수준 및 필요한 재무자원의 조달방법들을 종합적으로 제공하는 서비스라는 점이다.

이를 위해 약 70여 개 지점에 미래설계센터를 오픈하여 은퇴생활비 관리를 위한 미래설계통장, 중위험·중수익의 은퇴포트폴리오 제공, 은퇴준비상황 진단서비스, 상속·증여 심층상담, 은퇴교실 제공 등 고령화에 대응한 종합서비스를 제공하고 있다.

또한 고령층의 소비성향 및 형태에 부합하는 미래설계 카드를 제공하며, 특히 은퇴 이후 공적연금 수급기까지 소득단절기의 대체 소득원 역할을 할 수 있는 가교연금 상품(크레바스연금 및 펀드) 그리고 보증료와 설정비를 면제한 주택연금 상품(크레바스 주택연금) 역시 제공하고 있다. 다양한 상품구성을 통해 소비자의 재무목표에 따른 복잡성 및 맞춤형 서비스의 형태를 달성하고 있는 것으로 평가할 수 있다.

질 높은 은퇴설계 서비스를 제공하기 위해서 사내교육을 통해 은퇴상담 전문가를 양성하고 있으며, 2014년 말까지 300여 명의 은퇴설계 전문 컨설턴트를 양성할 계획이다. 현재까지 시장의 반응도 좋은 것으로 알려져 신한미래설계통장의 경우 론칭 8개월만인 2014년 12월 현재 70만 계좌가 개설되었고 은퇴 관련 신상품 판매액이 1조원이 넘는 것으로 알려져 있다. 그리고 거래 고객 중 88%가 50대 이상일 정도로 은퇴를 앞둔 고객으로부터 큰 호응을 받고 있다.³¹⁾

하나금융지주는 하나은행과 외환은행을 중심으로 은퇴설계·연금 통합브랜드인

행복노하우를 2014년 9월 론칭했다. 하나금융 행복노하우의 특징은 은퇴와 관련된 통합솔루션을 제공하기 위해 모든 금융계열사가 통합브랜드를 사용하고 유기적 관계를 유지한 서비스를 제공한다는 것이다. 하나·외환 은행은 행복노하우 통장을 제공하여 연금수급편의와 더불어 우대이율 및 수수료 우대 등을 제공한다. 하나 대투증권은 하나UBS행복노하우 연금펀드를 제공하고 UBS와의 협업을 통해 변화하는 위험률 및 수익률에 즉각적으로 대응하여 투자위험을 최소화한 펀드상품을 제공한다. 또한 행복노하우 CMA를 제공하여 연금수급자가 별도의 은행 은퇴계좌개설 없이도 다양한 은퇴관련 서비스를 제공받을 수 있다. 하나생명보험은 행복노하우 연금보험을 내놓았는데 10년 이상 유지 시 구간별 보너스 금리가 지급된다. 보너스 적립액은 보험계약일 이후 10년이 경과하고 보험료 납입 120회 차에 전일 적립액의 2%를 지급하며 180회 차에는 전일 적립액의 1.5%, 240회 차에는 전일 적립액의 1%를 지급한다. 또한 하나카드는 고령자의 소비패턴을 분석하여 맞춤형 혜택을 제공하는 행복노하우 카드를 론칭하였다. 비재무 영역 서비스로는 기존의 PB영업 노하우를 바탕으로 행복파트너라는 은퇴설계 전문 인력을 양성하여 금융 관련 상담뿐만 아니라 재취업, 봉사 등에 대한 상담 역시 제공한다.

국민은행은 “KB 골든라이프서비스”를 제공하고 있다. KB 골든라이프 서비스의 차별점은 기존 은퇴자금 마련을 위한 재무설계에서 벗어나 0세부터 100세까지 생애주기별 맞춤형 노후준비 진단을 통해 노후설계 서비스를 제공한다는 것이다. 특히 연령, 준비자산, 은퇴 후 희망생활비 등 간단한 질문지 응답을 통해 노후생활에 희망하는 생활수준에 필요한 자금 수준과 그에 대한 재무상황과 부족한 정도를 진단하고 개인별로 맞춤 상품을 제안해주고 있다. 또한 은퇴시기부터 공적연금 수급기까지의 소득단절기의 소득원 마련을 위한 골든라이프 적금을 판매하고 있는데, 생애주기별 맞춤형 노후준비라는 컨셉에 맞추어 장기간 적립을 통해 목돈을 마련하고 이를 다시 매월 원리금으로 최장 10년간 나누어 수령하는 상품이다. 비슷한 개념의 가교형 연금 상품으로는 골든라이프 예금이 있는데 이 상품은 골든라이프 적금과 달리 목돈을

31) 신한은행 보도자료(2014).

예치해 공적연금까지의 소득단절기의 대체소득을 마련해 주는 상품이다. 또한 KB 카드에서는 노령층의 소비성향에 맞춰 병원 할인 등의 서비스를 제공하는 KB골드라이프 카드를 제공하고 있다. 재무적 영역의 서비스뿐만 아니라 비재무 영역에서는 재취업, 창업, 건강 여가 등의 비재무 서비스도 제공하고 있는 것으로 조사되었다.

기업은행 역시 “IBK 평생설계” 브랜드를 도입하였다. 은퇴설계 서비스 제공에 필요한 전문가 220명으로 구성된 ‘평생설계 플래너’를 양성하여 각 영업점에 배치하여 금융상품, 노래교실, 상조·장례, 건강검진, 재취업·창업 교육 등 맞춤형 프로그램을 지원하고 있다.

앞서 살펴본 바와 같이 여러 업권의 서비스를 두루 갖추고 있는 금융지주회사의 경우 은퇴설계 시장에 진출하기 위해 은행, 증권, 보험 그리고 카드를 총망라한 종합 서비스를 제공하고 있는 것으로 조사되었고, 이러한 종합서비스는 은퇴를 앞둔 혹은 은퇴한 고령층의 다양한 필요를 충족시킬 수 있는 자산관리의 개별성, 복합성 그리고 맞춤형 서비스의 특성을 충족하고 있다.

〈표 Ⅲ-3〉 주요 금융그룹의 은퇴설계 서비스

구분	신한	하나	KB
은행	미래설계통장	행복노하우통장	골드라이프 예·적금
증권	크레바스 펀드	하나UBS 행복노하우 연금펀드 행복노하우 CMA	-
보험	크레바스 연금예금	행복노하우 연금보험	-
카드	미래설계카드	행복노하우 카드	골드라이프 카드
기타	크레바스 주택연금	-	-

자료: 각 사.

3) 은퇴설계 서비스 이용 후기

A은행에서 제공되는 은퇴설계 서비스를 방문하여 실제 은퇴설계 서비스를 받아 보았다. 서비스는 PB 센터와 공유하여 고급스러운 이미지를 연출하고 있었고 쾌적하고 독립된 공간에서 충분한 시간을 가지고 상담을 받을 수 있었다. 상담은 현재의 나이 및 예상은퇴연령, 은퇴이후 희망 소비 및 소득수준, 현재 소득현황, 자산보유현황, 예상 인플레이, 기대수익률 등을 종합적으로 고려하여 필요저축 산출 및 필요 금융상품을 소개하는 순서로 이루어졌다. 해당 정보들을 컴퓨터에 입력하면 자동적으로 원하는 시점의 원하는 소비수준을 위해 어느 정도의 자산이 필요하며, 어느 정도의 저축을 어느 정도의 기간 동안 해야 하는가에 관한 자료가 즉시 출력되었다. 저축을 위해 어떠한 금융상품을 이용해야 하는가에 대한 조언에 있어서는 특히 절세에 관한 부분에 대한 상담과 세제혜택이 주어지는 상품을 우선적으로 추천해 주어서 금융지식 및 정보가 부족한 사람의 경우 매우 유용한 서비스가 될 것으로 판단된다. 저축 포트폴리오로는 세제적격 연금상품과 펀드를 주로 추천하였는데, 해당 금융지주회사의 상품보다는 객관적인 수익률을 근거로 하여 추천을 해주어서 수익률을 무시한 자사상품판매는 생각보다 많지 않은 것으로 판단되었다. 고객의 정보접근성의 측면에서는 개인정보 활용 동의를 받을 경우 급여정보(급여이체를 해당은행을 받는 경우), 대출정보(해당 은행에서 대출을 받은 경우) 등 고객의 정확한 재무정보를 확인할 수 있었다. 상담자들은 보험판매 및 펀드판매 자격증을 소지한 직원이 상담을 맞아 신뢰도가 높은 느낌이 들었다. 마지막으로 상담서비스의 결과를 5장 내외의 리포트 형식으로 제공해 주었다.

아쉬웠던 점으로는 고객의 월 소득정보를 알고 있음에도 불구하고 월 소득정보를 기반으로 예측을 쉽게 할 수 있는 국민연금과 퇴직연금 수급액은 정확하게 제시되지 않아 필요 저축액 역시 아주 정확하지는 않았다는 것이다.

다. 증권

은행의 자산관리 서비스(PB)의 경우 자산보존에 중점을 두고 있는데 반해 증권사의 자산관리 서비스는 자산증식을 위한 서비스에 차별화된 장점을 가지고 시장을 키워 나가고 있다. 특히 거액자산가가 아닌 일반인들을 대상으로 종합자산관리계좌(CMA)를 개설하여 주식, 채권, 펀드, ETF, 파생상품 등 다양한 투자 상품에 접근할 수 있는 통로 역할을 해 주고 있다.

1) 자산가를 대상으로 한 PB 서비스

2000년대 초반부터 시작된 증권사의 자산관리 서비스는 은행과 유사한 형태의 PB(Private Banking) 서비스를 제공하였다.

삼성증권은 2000년 3월부터 Fn Honors Club을 론칭하여 자산가들을 위한 자산관리 서비스를 시작하여, 금융투자 상담은 물론, 노후설계, 상속, 자녀교육 등 다양한 방면의 서비스를 제공하였다. 이후 대우증권, LG투자증권, 현대증권, 등 여러 금융투자 회사들이 고액 자산가를 대상으로 하는 자산관리 서비스를 시작하였다.

증권사의 PB가 제공하는 금융포트폴리오의 경우 예금, 수익증권, 보험 등 전 금융업권을 아우르는 것으로 조사되었다.³²⁾ 또한 서비스의 대상은 대략 금융자산을 1억 원 이상 보유한 자산가들인 것으로 조사되었다.

하지만 은행과 크게 차별화되지 못한 서비스를 제공한 까닭에 증권사의 PB는 은행 PB 서비스만큼 큰 성장을 하지는 못한 것으로 평가되고 있다.

2) 중산층을 대상으로 한 자산관리 서비스

증권사의 자산관리 서비스가 은행권과 차별화된 서비스를 제공하며 본격적인 성

32) 증권업계 PB 담당 임원 인터뷰.

장을 시작한 것은 자산관리 서비스의 대상을 거액자산가가 아닌 중산층에 맞춘 다음으로 평가된다.

2000년대 중반 이후 종합주가 지수가 급격히 상승하면서 많은 사람들이 주식투자에 관심을 가지게 되고 이에 따라 금융에 대한 지식이 없는 일반인들도 펀드에 가입하는 경우가 급격히 증가하였다. 하지만 2008년 글로벌 금융위기 이후 주식투자 수익률의 변동성이 커지면서 막연한 펀드투자가 아닌 정확한 정보를 제공해주는 서비스에 대한 욕구가 커지게 되었고 이러한 니즈의 증가에 따라 증권사의 자산관리 서비스는 고객의 투자수익률 극대화를 목표로 하여 주식, 채권, 펀드, ELS, 선물, 옵션, ELW 등 모든 투자상품을 복합적으로 제공하는 종합서비스를 제공하고 있다. 복합적인 투자상품을 고객이 쉽게 관리할 수 있도록 CMA(종합자산관리계좌)를 제공하며 일반고객을 대상으로 한 자산관리 서비스를 제공하고 있다. CMA의 경우 투자자산의 종합적 관리 분석뿐만 아니라 증권사의 지급결제 기능과 결합하여 자유입출금이 가능하고 다양한 투자기능으로 은행권의 자유입출금식 예금보다 높은 이자율을 제공하여 짧은 기간에 큰 성장을 이루어 2014년 9월 현재 개인기준 약 1,085만 계좌가 개설되어 있으며, 수신액 규모는 38조 5천억 원 수준으로 성장하였다.³³⁾

자산관리 서비스 중 투자조언 및 대리 기능을 갖춘 랩어카운트(Wrap Account) 또한 짧은 기간에 큰 성장을 이룬 것으로 평가 받고 있다. 랩어카운트의 경우 최소가입금액은 보통 1,000만 원에서 3,000만 원 이상으로 은행이나 증권의 PB보다 낮으며 펀드상품에 비해 구체적인 운용방향이 제시되어 있어 더 높은 수준의 투자위험관리가 가능한 상품이라 할 수 있다. 이러한 장점이 투자자들에게 호응을 받으며 자문형 랩어카운트는 2001년, 일임형 랩어카운트는 2002년 판매를 시작하여 2014년 9월 현재 일임형 랩어카운트 상품의 경우 수신고가 약 70조 원으로 짧은 기간에 큰 성장을 이루었다.³⁴⁾

33) 금융투자협회 자본시장통계(<http://freesis.kofia.or.kr/>).

34) 금융투자협회 자본시장통계(<http://freesis.kofia.or.kr/>).

〈표 Ⅲ-4〉 주요 증권사의 랩어카운트 가입금액과 특징

증권사	분류	상품명	최저 가입 금액	특징
대우증권	본사 운용형	폴리원	1,000만 원	• KOSPI 자산배분모델 시그널에 따라 ETF 투자하는 자산배분형 랩 • 시그널에 따라 주식ETF와 채권ETF, RP를 이용해 주식 편입 비중 조정
		분할매수랩	1,000만 원	• 일정수준의 코스피 범위를 정한 후 50pt 단위로 구간을 나누어 지수가 하락해 해당 구간에 진입할 경우 10%씩 레버리지 ETF를 분할 매수 • 고객이 지정한 수익률에 도달하면 ETF를 매도하여 수익을 실현시킴
	자문형	대우 (자문사)랩	상품별 상이	• 고객의 투자 니즈에 따라 다양한 자문형 상품 투자 가능 • 현재 15개 운용자문사 상품 판매 및 운용 중
미래에셋증권	지점 운용형	Premier Multi 랩	3,000만 원	• 미래에셋증권 지점 • 투자자산운용사가 다양한 금융투자 상품을 통해 종합자산관리 서비스 제공
	본사 운용형	Safe Plus 랩	1,000만 원	• 미래에셋증권 투자전략위원회에서 결정된 안정 추구형 MP를 기반으로 2등급 이하의 금융투자 상품으로 자산 배분
	자문형	Best Selection 랩	3,000만 원	• 미래에셋증권이 선별한 우수투자자문을 기초로 투자하는 국내 주식 운용형 랩
삼성증권	본사 운용형	삼성정석 포트폴리오	1억 원	• 삼성증권 리서치센터의 커버리지 종목 활용 • 개별기업보다는 국제경쟁력이나 성장성을 중시하며, 경영진이 합리적, 지배구조가 투명한 기업에 투자 • 환율, 유가 등 주요 변수의 변화에 따라 포트폴리오를 조정
	자문형	Blend 집중형 (자문: 케이원)	1억 원	• 미래 기업가치에 비해 저평가 되어 있고, 장기적으로 성장 가능성이 높은 중·대형 우량주 중심으로 투자(가치 지향적 종목 발굴) • 인덱스를 추종하기 보다는 핵심 기업에 집중 투자하여 수익 추구

자료: 각 증권사, 더 벨(2013) 자료 재구성.

3) 고령화에 대비한 자산관리 서비스로서의 한계

증권사가 제공하고 있는 CMA와 랩어카운트 상품은 고객의 니즈에 따라 다양한 상품구성이 가능하고 시장상황에 즉각적으로 반응할 수 있는 탄력성이 있는 자산관

리 서비스이다. 또한 가입금액 역시 낮은 편으로 중산층이 접근하기에도 비교적 용이한 금융서비스라고 할 수 있다. 하지만 증권사가 CMA(종합자산관리계좌) 혹은 랩어카운트 상품을 통해 중산층을 대상으로 제공하고 있는 자산관리 서비스의 근본적인 문제는 자산관리 서비스의 목적이 투자자의 생애주기에 따른 필요에 대응하는 형태의 자산관리가 아니라 단순히 투자이익의 최대화에만 초점을 맞춘 상품이라는 점에서 고령화에 대응한 다양한 재무적 필요를 충족시킬 수 있는 생애자산관리 서비스로는 한계를 가진다고 할 수 있다.

라. 보험

1) 보험사의 자산관리 서비스

이전까지 보험사는 자산관리 서비스를 제공할 수 없었다. 하지만 보험은 인적, 물적 위험에 대한 관리가 가능하고 보험상품의 비과세 기능을 이용한 재테크 및 상속 기능 등 여타 업권과는 차별화된 자산관리 서비스를 제공할 수 있다. 이에 보험상품을 이용한 자산관리 서비스의 필요가 인정되어 2008년 보험사의 자문·일임업이 허용되었고 보험사도 은행, 증권과 같은 PB 형태의 사업이 가능해졌다. 이후 대형 보험사를 중심으로 자산가를 대상으로 한 PB 서비스를 제공하였으나 인바운드(Inbound - 고객의 자발적 방문)영업이 어려운 보험업의 특성, PB에서 직접 보험상품 판매 시 기존 설계사 조직의 반발 우려, PB 서비스에 대한 노하우 부족, 투자 상품 부재, 교차 판매 어려움 등으로 은행 증권과 같은 형태의 PB 서비스 시장 확대에는 어려움을 겪고 있다. 이에 따라 현재 보험사의 PB는 기존 영업망과는 별도의 투자자문 및 일임 영업을 하고 있는 은행 혹은 증권업과 달리 지역 FA 센터에서 보험설계사들이 관리하는 거액자산가들에 대한 전문적인 재무 및 법률 상담을 지원해 주는 역할에 집중하고 있다.

〈표 Ⅲ-5〉 보험사의 부유층대상 자산관리 서비스

보험사	가입기준	전담센터	서비스
삼성생명	연봉 2억 5천만 원 금융자산 10억 원	전국 9개 FA센터 (14년 기준)	의사, CEO, 자영업, 부동산오너 등 직업군별로 특화된 자산관리 140여명의 PB 전문인력 보유 무료 건강검진, 삼성경제연구소 보고서 발송, 골프 초청행사, 전용 콜센터 응대 등
한화생명	연봉 1억 원 금융자산 5억 원	전국 9개 FA센터 (14년 기준)	자산관리 가이드 및 경제보고서 발송, 종합 자산관리, 골프보험무료가입, 건강검진, 문화 행사 초대
교보생명	월 소득 5,000만 원 금융자산 10억 원 총자산 50억 원	전국 7개 노블리에센터 (14년 기준)	라포(Rapport)프로그램, 전용 콜센터 로열폰 서비스, 재무상담, 자산관리 리포트 제공

자료: 동아일보 (2010. 2. 10); 정진하(2010); 각 사 홈페이지 자료 재구성.

이와 같이 전통적으로 설계사 개인이 제공해오던 위험관리 및 재무설계의 서비스에 보험회사가 각 분야의 전문가들이 제공하는 서비스를 더한 형태는 보험회사의 독특한 영업환경과 자산관리 서비스 제공의 필요가 만든 것으로 보인다. 설계사들의 경우 고객을 일대일로 응대하여 위험관리와 재무설계를 제공해 줄 수 있는 위치에 있으므로 본사의 전문가를 통한 서비스가 함께 제공된다면 자산관리의 개별성, 복잡성, 맞춤형을 충족시키면서 좀 더 많은 사람들에게 양질의 자산관리 서비스를 제공할 수 있을 것이다. 이러한 서비스는 보험의 여러 가지 기능 중에 실물서비스 기능으로 볼 수 있으며, 생애 전 과정에 필요한 서비스를 제공하여 온 보험 본질적 기능의 연장선상에 있다고 하겠다.

2) 보험사 설계사를 활용한 중산층 대상 생애자산관리 서비스

국내 대표적 대형사 두 곳과 해외의 선진서비스를 제공할 것으로 기대한 외국계 1개사를 대상으로 실제 서비스를 관찰 분석하였다. 국내 대형 B 생명보험사의 보험설계사가 제공한 자산관리 서비스의 경우 재무설계는 단순히 돈을 굴리는 것이 아니라

필요한 시기에 필요한 자금이 조달되도록 자금의 흐름을 설계하는 것이라는 명제를 제시하고 재무설계를 시작하였다. 노후와 관련하여 3층 연금에 관한 설명과 노후소득 계획에 대한 설명이 잘 이루어졌다. 은행과 마찬가지로 현재의 재무상황, 자산 및 부채 등의 정보에 기반을 두어 희망은퇴연령, 희망 소비수준 등에 따른 현재의 상황 진단 및 추가적인 저축에 대한 상담이 이루어졌다. 또한 현재의 소비계획 및 향후 일어날 수 있는 지출가능 항목들에 대한 꼼꼼한 상담이 이루어져 정확한 재무설계를 위한 노력을 기울였다. 추가적인 저축을 위한 금융상품 상담에서는 세제적격 연금으로부터 기타 비과세 절세상품을 중심으로 한 상품의 추천이 이루어져 정부의 세제 정책을 최대한 활용할 수 있는 정보들을 전달해 주었다. 노후의 재무적 위험에 관한 상담과 더불어 앞으로 닥칠 수 있는 위험에 관한 상담도 함께 이루어져 사망위험 혹은 상해위험 등에 대한 상담도 이루어졌다. 또한 본인의 재무설계와 더불어 부모 및 형제관계에 따른 상속 및 증여 등에 부의 이전에 대한 상담까지 가능하였다.

아쉬웠던 점으로는 3층 연금에 관한 설명은 잘 이루어졌으나 국민연금과 퇴직연금으로부터 기대되는 수익을 정확하게 예측해 주지는 못했다.³⁵⁾ 또한 추천 상품으로 제시된 상품들이 모두 자사 상품으로 이루어져 있어서 포트폴리오가 다양하지 못하다는 단점이 있었다. 반면 펀드 추천에서는 수익률을 중심으로 추천을 하였는데, 이는 보험설계사가 적용받는 일사전속주의 원칙 때문인 것으로 보인다. 또한 펀드를 함께 추천하였지만 주요 포트폴리오는 세제적격 연금보험과 더불어 종신 혹은 변액 등 보험상품 위주로 구성되었다.

다른 국내 대형 C 보험회사 소속 설계사의 생애자산관리 서비스의 경우 연금의 3층 보장에 관한 설명과 3층 보장에 근거한 노후자산 Planning은 없었다. 태블릿 PC를 이용해 향후 필요한 적립금대비 현재 적립상태 등을 진단해 주는 서비스를 제공하였고, 위험보장분석을 통해 필요한 보장성보험 역시 함께 제시하였다. 또한 투자성향분석을 통한 적절한 상품구성을 지원해주는 서비스 역시 가능하였다. 하지만 특정 상품의 장점을 설명하는 것이 주된 설명으로 끝나서 자산관리 서비스로는 미흡한

35) 국민연금 사이트의 “내연금”을 이용하면 현재 급여액에 대한 국민연금 기여금액과 기여기간에 따른 예상 수령액을 조회 할 수 있음.

서비스였다.

외국계 D 생명보험사의 경우 소득과 소비를 자세히 기술하여 실질적인 재무설계를 제공하였으며 기초생활비, 기본생활비, 여유생활비로 구분 관리하여 합리적 소비를 유도 및 제안하였다. 소득, 자산/부채, 현금흐름 등에 기반을 둔 재무분석 결과를 제공하여 노후설계를 가능하게 하였고, 가구주 사망 시 남은 가족의 필요 자금까지 고려하여 보험설계를 제공하였다. 노후 설계뿐만 아니라 결혼, 육아, 교육, 주택마련, 노후생활, 상속 및 사후정리 자금을 망라한 생애자산관리 서비스를 제공하였다. 하지만 해당보험사의 보험상품만을 제공·소개해 준다는 점은 아쉬운 부분이었다.

〈표 Ⅲ-6〉 각 보험사별 설계사의 자산관리 서비스

구분	국내 B사	국내 C사	외국계 D사
인프라	태블릿을 이용한 전산화된 매뉴얼	태블릿을 이용한 전산화된 매뉴얼	태블릿을 이용한 전산화된 매뉴얼
3층 연금 정보	제공	없음	자세히 제공
위험관리해법	제공	제공	자세히 제공
재무상태진단	진단	없음	자세히 진단
생애재무설계	제공	없음	자세히 제공
해법제시 형태	재무설계에 따라 복합적 상품 제시	단편적 상품 권유	재무설계에 따라 복합적 상품 제시
강점	설계사의 질 높은 서비스	전산장비를 이용한 표준화된 상품제시	매우 자세한 진단과 해법 제시
약점	설계사 개인의 역량에 의존	자산관리라 부를 수 없음	비싼 보험료
결과물	약 10page 보고서	특정상품	약 35page 보고서

마. GA

유료로 재무상담 및 서비스를 제공하는 회사들이 존재하고 있는 것으로 조사되었다. 이러한 회사들은 보통 연령별로 특화된 서비스를 제공하고 있다. 돈을 벌고 쓰는 것을 배우는 20대, 종잣돈을 형성하는 30대, 종잣돈을 키워가는 40대, 은퇴준비를 해야 하는 50대 등 생애주기에 맞는 서비스를 제공하고 있으며 이러한 서비스에는

주택, 금융, 대출, 보험, 투자습관, 소비습관 등의 영역에 대한 상담서비스를 포함한다.

실제 서비스에서는 상담 및 모니터링을 통해 생활 패턴을 분석하고 그에 맞는 진단과 처방을 내려주는 형식의 서비스를 제공한다. E 재무설계의 재무분석 서비스의 경우 약 한 달 여의 기간을 거쳐 예비 상담, 본 상담, 정기적인 모니터링 및 상담을 통해 고객의 필요를 진단하고 처방을 제공하고 있다. 이들 서비스의 특징은 재무설계에 대한 수수료를 받고 있다는 점인데, E 재무설계의 경우 약 20만 원의 기본 상담료를 부과하고 추가적인 상담에 따라 추가비용이 발생한다. 또한 E 재무설계의 재무관리 서비스의 경우 12개월의 기간에 걸쳐 고객의 재무관리를 모니터링하고 행동패턴 분석 및 훈련을 제공하고 있으며, 해당 서비스에 대한 비용은 약 20만 원이다.

GA가 제공하는 유료재무 설계의 효과에 관한 조사로는 한국재무설계(2013)가 자사로부터 재무설계 서비스를 받은 근로자 131명을 대상으로 조사한 재무설계 전후의 행동변화에 관한 연구가 있다. 이를 보면 재무설계 이후 불필요한 소비가 30% 이상 줄었고, 총저축은 월 63만 원에서 137만 원으로 증가하였으며, 연금투자액은 월 17만 원에서 31만 원으로 82% 증가한 것으로 조사되어 재무설계가 저축 확대 및 노후를 위한 준비에 상당한 효과가 있음을 알 수 있었다. 특히 앞서 실증분석에 따르면 우리나라민의 노후준비가 잘 되지 못하는 근본적인 문제는 낮은 저축률인 것으로 나타났는데, 한국재무설계의 조사 결과는 재무설계를 통해 저축률이 상승한 것은 재무설계 서비스를 통해 부족한 미래 자산 축적을 유도하여 현재와 미래의 자산배분을 효율화할 수 있음을 시사한다.

마. 업권별 서비스 비교

각 금융권별 자산가 그리고 중산층 대상 자산관리 서비스를 살펴보았다. 은행의 경우 부유층 PB, 중산층 은퇴설계, 증권사의 경우 부유층 WM, 중산층 CMA와 랩어카운트, 보험의 경우 주로 영업 일선에서 설계사들을 통해 자산관리 서비스가 이루어지고 있었으며 거액 보험계약자들을 대상으로 본사의 지원이 이루어지는 형태로 서비스가 이루어지고 있는 것으로 조사되었다. 중산층의 노후 소득보장에 특화된 자산

관리 서비스를 가장 활발하게 제공하고 있는 업권은 은행권인 것으로 조사되었다. 은행의 경우 기존의 자산가를 위한 PB 서비스와 더불어 중산층을 대상으로 한 은퇴 설계에 특화된 서비스를 차별화하여 공급함으로써 자산가와 중산층 모두를 자산관리 서비스의 대상으로 하여 시장을 키워 나가고 있는 것으로 조사되었다. 증권사의 경우 CMA 혹은 랩어카운트를 통해 중산층도 여러 금융상품에 투자할 수 있는 서비스를 제공하고 있으나 단순한 재산증식에 초점을 맞추고 있는 서비스라는 한계를 가지고 있다. 보험사의 경우 업의 특성상 생존 및 사망보장 등에 필요한 상품을 설계해서 제공한다는 장점이 있었다. 하지만 여타 업권과 달리 자산가, 중산층을 막론하고 서비스 전달은 설계사를 중심으로 이루어지고 있었다. 또한 중산층의 노후소득 보장을 위한 정형화된 서비스 형태를 갖추지 못했기 때문에 설계사의 역량에 따라 서비스의 품질에 큰 차이가 있을 수밖에 없다. 마지막으로 포트폴리오가 보험위주로 구성되어 설계사를 통해 달성될 수 있는 고객의 필요에 따른 포트폴리오의 복잡성을 달성하지 못하고 있는 것으로 분석되었다.

〈표 Ⅲ-7〉 각 금융업권의 소득수준별 자산관리 서비스

구분	자산가	중산층
은행	PB 서비스	은퇴설계 서비스
증권	WM 서비스	CAM, 랩어카운트
보험	설계사의 서비스	설계사의 서비스

2. 해외의 자산관리 서비스

가. 독일 MLP

1) 개요 및 현황

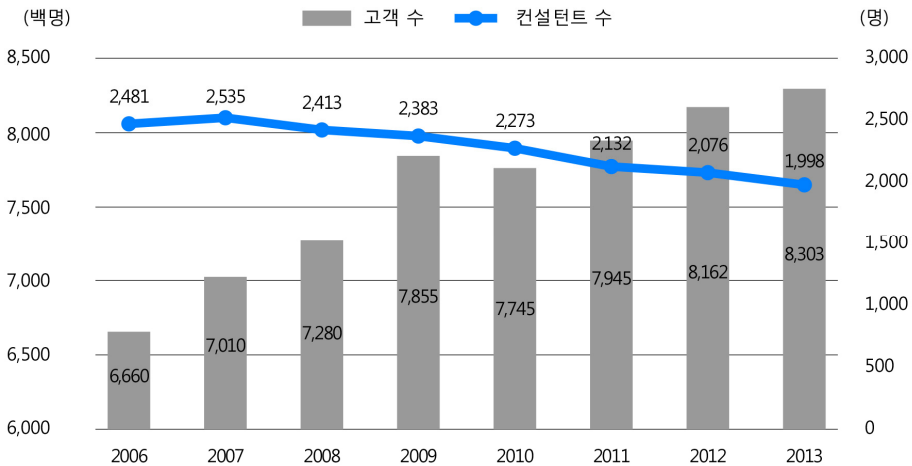
독일의 대표적인 독립자문회사(Independent Consulting Company)인 MLP사는

1971년 보험자문서서비스를 중심으로 설립되었으며, 보험중개회사 중 상장(1988년)된 최초의 회사이다. 현재 MLP는 지주회사체제를 구축하여 은행업까지 영위하고 있는 독립금융서비스 회사로 부유층(affluent) 고객은 MLP, 고액자산가(HNWI)의 경우 자회사인 Feri AG가 주로 담당하고 있다.

MLP는 주로 고학력 및 고액자산가를 목표 고객군으로 설정하여 연금, 투자상품, 보험 및 예금관리 등 모든 영역을 망라하여 장기자산관리를 제공하는 것을 기본 사업 모델로 하고 있다.

MLP의 고객 수는 꾸준히 증가하고 있는 추세로 2013년 기준 830,000명 이상의 개인 고객과 2,000여 명의 컨설턴트를 보유하고 있다.

〈그림 III-2〉 MLP의 고객 및 컨설턴트 현황



자료: MLP Annual Report(2013).

2) 서비스방식 및 주력상품

MLP는 목표 고객이 대학을 졸업할 무렵 접촉하여 고객으로 만든 다음 이들의 라이프 사이클에 따라 장기적인 재무계획을 수립해 주는데, 설립 당시에는 법과대학 재학생들을 중심으로 금융컨설팅을 제공하였고 이후 의사, 치과의사, 경제학자 및 엔지니어가 목표 고객으로 추가되었다. 현재는 경제학자, 의사, 약사, 건축가, 회계

사, 변호사, 엔지니어, IT 전문가, 과학자 등이 고객군에 포함되어 있다.

MLP는 고객의 졸업, 취업, 결혼, 출산, 자녀교육, 노후 대비 등에 대한 솔루션을 개인에게 제공하며, 전 생애 기간 동안 유동성 관리 및 자산 투자 등에 대한 매우 세밀한 조언 및 서비스를 제공하고 있다. 연령별 판매상품을 살펴보면 고객의 대학 졸업 시점에는 연금상품 및 보험상품을 판매하고, 대학 졸업 4~5년 후에는 창업지원 및 필요 인력의 스카우트 지원까지 모든 측면에서 지원한다. 창업 이후에는 업무 관련 책임보험을 판매하며, 사업 기반 확립 이후에는 자산 관리 차원의 투자형 상품을 주로 판매하고 있다.

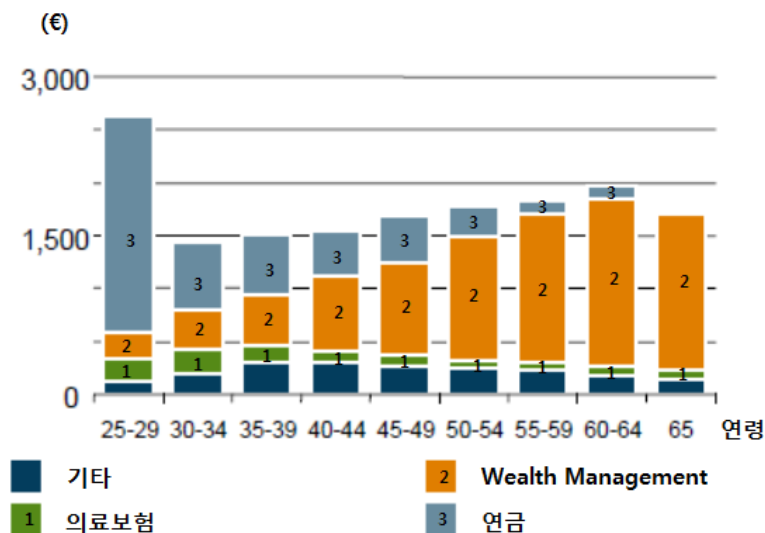
〈그림 Ⅲ-3〉 비즈니스 모델



자료: MLP Company Presentation(<http://www.mlp-ag.com/>).

고객 연령별 판매상품의 특징을 살펴보면 직업형성시기에는 연금관련 상품을 집중적으로 판매하고 있고 이후 연령이 높아질수록 자산관리 차원에서 투자형 상품을 주로 판매하고 있다.

〈그림 Ⅲ-4〉 고객군의 연령별 구매상품



자료: MLP Company Presentation(<http://www.mlp-ag.com/>).

MLP의 수익구조를 보면 FY2013 기준 연금이 전체 수익 중 48%, 건강보험이 10%, 자산관리 서비스가 30%를 차지하고 있다. 연금이 48%로 가장 큰 비중을 차지하는 주력상품이기는 하나, 2005년부터 자산관리 서비스 사업을 확장하기 시작함에 따라 전체 수익 중 자산관리 서비스의 비중이 점점 증가하고 있다. 따라서 전체 수익 중 자산관리 서비스의 비중이 2005년 3%에서 2013년 30%로 크게 증가하였다. MLP의 신계약 상품 매출액 규모를 살펴보면, 운용자산의 규모가 2007년 127억 유로에서 2013년 245억 유로로 약 두 배가량 증가한 것을 알 수 있다.

〈표 Ⅲ-8〉 MLP의 상품별 매출액 규모

(단위: 10억 유로)

구분	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
연금 ¹⁾	6.8	6.6	5.1	5.0	5.2	4.8	3.6
대출/모기지	1.16	0.91	1.12	1.22	1.33	1.30	1.51
운용자산	12.7	14.0	17.0	19.8	20.2	21.2	24.5

주: 1) 보험료.

자료: MLP Annual Report(2013).

3) 컨설턴트 역량 강화

MLP 고객의 평균 연령은 대략 41세로 생애주기 중 자산관리 서비스 수요가 증가하는 연령대이므로, 수준 높은 컨설팅에 대한 수요가 높다. 따라서 MLP는 컨설턴트의 역량 관리를 비즈니스 전략 중 중요 요소로 삼고 있다.

MLP는 양질의 컨설팅 서비스를 제공하기 위해 컨설턴트 자격 강화 및 심도 있는 트레이닝 프로그램을 운영하고 있다. 이를 위해 1999년 MLP Corporate University를 설립하여 컨설턴트 교육 및 자격 과정을 운영하고 있으며 2007년 유럽국가 경영대학장 협의회(EFMD: European Foundation for Management Development)의 인증 대학으로 선정됐다. 2012년부터는 CFP 훈련 과정을 승인받아 운영하고 있어 현재 100여 명 이상의 CFP 자격자를 양성하였다.

나. 영국 IFA

1) 개요 및 현황

영국의 IFA(Independent Financial Advisors)는 독립적인 금융자문서비스를 제공하는 영국 내 생명보험 및 연금시장의 대표적인 판매채널로 한명의 금융투자상품 재무설계사이기도 하고, 그들의 연합체(IFA Networks)를 일컫는 말이기도 하다. IFA는 상품제공자와 전속관계를 갖지 않는 자문업자로서 집합투자상품의 전 시장(whole of market)의 상품을 공급할 수 있는데, 주로 투자형 및 연금 상품을 판매한다. 영국의 자문업자 유형은 크게 IFA, whole-of-market advisor, single-tied advisor, multi-tied advisor로 구분되며 총 IFA의 숫자는 2013년 기준 22,790명이다.³⁶⁾

IFA는 영국의 생명보험 및 연금시장의 주력 채널로 70% 이상의 높은 비중을 보이고 있다. 2011년 기준 IFA(whole-of-market 포함)는 75.4%의 높은 비중을 보이고 있는 반면 방카슈랑스 채널은 9.3%에 불과하다.

36) The Association of Professional Financial Advisers(2014).

〈표 Ⅲ-9〉 영국의 독립 자문업자 유형

구분	내용
IFA	상품제공자와 전속관계를 갖지 않은 독립자문업자로 전체 금융시장의 상품에 대한 자문서비스를 제공하고, 이의 대가로 투자자에게 자문보수(fee option)를 요구할 수 있음
single-tied advisor (1사 전속)	특정 금융회사 또는 상품제공자가 제공하는 상품에 대한 자문서비스 제공
multi-tied advisor (복수 전속)	제한된 범위의 금융회사 또는 상품제공자가 제공하는 상품에 대한 자문서비스 제공
whole-of-market advisor	특정회사에 전속되지 않고 전체 금융시장의 금융상품을 취급하며 자문서비스를 제공하는 측면에서 IFA와 유사하나 투자자에게 자문보수를 요구하지 않음

2) 서비스 방식 및 주력상품

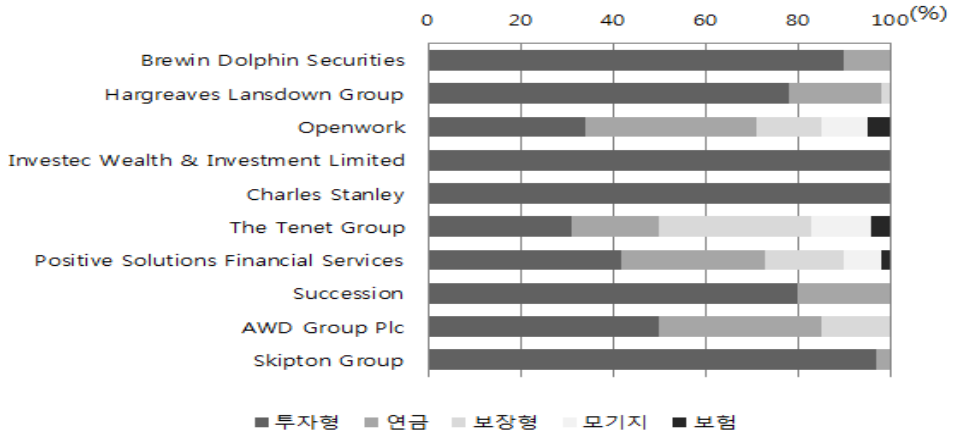
IFA는 고객의 재무상태, 선호, 목표에 대한 상세한 설문조사를 실시한 후 고객의 목적에 부합하는 적절한 금융행위가 이루어지도록 조언을 제시하고 필요한 경우 적절한 금융 상품을 추천한다. 또한 투자상품에 대한 자문, 은퇴 설계, 상속 등의 상담 및 보험 및 연금 등 금융상품 중개업무와 함께 세제 및 법률 상담도 제공한다.

2012년 기준 수익이 5백만 파운드 이상인 대형 IFA 수는 68개이며, 상위 10개사 수익 중 상위 20개사 수익 비중이 77.1%에 달하고 있다. IFA는 보장성 상품보다는 주로 투자형 및 연금 상품을 판매하고 있다. 고령화 등에 따른 개인의 자문 수요 증대로 인해 IFA의 연금 및 투자상품의 수익 비중이 높게 나타나고 있다. 특히 상위 10개사 중 9개사는 연금 및 투자상품 비중이 70% 이상을 차지하고 있다.

자문보수의 경우 RDR³⁷⁾ 시행 이전까지는 상품판매 수수료(commission) 수취가 가능하였으나, RDR 시행(2012년 말) 이후에는 투자형 및 연금상품 판매 시 자문보수 수취만이 가능하다. 각각의 IFA는 각 사가 제공하는 서비스에 근거하여 자문보수 체계를 구체적으로 제시해야 하며 서비스 제공 전에 고객의 동의를 구해야 한다.

37) 소매투자시장의 건정성 및 효율성 증대를 위해 2012년 말부터 적용된 '소매판매채널 개선 방안(RDR: Retail Distribution Review)'은 투자자문업자의 전문성, 자문체계의 명확화, 자문비용청구 등의 사안을 주요 골자로 하고 있으며 투자형상품(retail investment product)에만 적용됨.

〈그림 Ⅲ-5〉 Top 10 IFA의 상품별 수익비중



주: 상위 IFA 중 상품 분류가 상이한 경우 본 순위에서는 제외됨.

자료: Datamonitor(2012), UK IFAs 2012.

RDR 시행으로 금융소비자들은 그간 비용으로 인식하지 않았던 자문서비스에 대해 일정 수수료를 지불해야 하는 상황이나 이로 인한 고객 감소현상은 나타나지 않고 있다. APFA(Association of Professional Financial advisers)에 따르면, RDR 시행 이후인 2013년 각 분기별 고객 수를 관찰한 결과 금융자문회사의 평균 고객 수는 약 200여 명으로 안정적으로 유지되고 있는 것으로 나타났다.

3) IFA의 자격 및 역량

IFA는 일정 자격요건을 충족하여 FSA(Financial Service Act)로부터 인가를 취득해야 한다. FSA는 RDR을 추진하여 금융자문업자의 전문성 기준을 높이고자 하였다. 이에 금융자문업자의 자격을 기존 QCF(Qualification and Credit Framework)³⁸⁾ 레벨 3 및 최소자기자본 1만 파운드에서 QCF 레벨4 및 최소 자기 자본 2만 파운드로 상향 조정하였다. 이외에도 매년 35시간 이상의 전문 교육 이수 및 윤리강령 준수

38) 국가자격학점제도로써 등록단계부터 레벨 8까지 총 9단계로 구성되어 있으며, 이 중 레벨 4는 학사 1년 수료에 해당함.

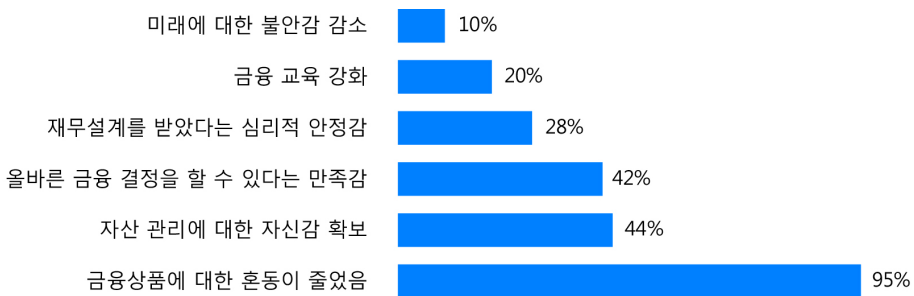
등을 요구하고 있다.

또한 금융자문업자의 윤리와 전문성 여부를 지속적으로 점검하기 위해 기존 민간 협회 중 금융감독청 지침에 맞는 협회를 인증기관(Accredited bodies)으로 지정해 금융자문업자를 관리·감독하도록 하였다. 모든 자문업자들은 매년 이름, 소속된 인증기관, 인증만료일, 유효자격, 금융감독청 등록사항, 윤리기준 준수와 지속적인 지식 연마에 대한 서명이 있는 전문경력기술서(SPS: Statement of Professional Standing)를 유지하고 갱신해야 한다.

4) IFA 서비스의 효과

Aviva(2011)의 설문조사에 따르면 IFA의 전문적인 금융자문 서비스 이용 이후 대부분의 고객이 금융상품에 대한 혼동이 감소했다고 응답하는 등 긍정적인 효과가 있다고 밝혔다. 특히 재무설계를 통한 심리적 안정감을 얻었다는 응답자의 비율이 28%로 나타났으며, 미래에 대한 불안감이 감소했다는 응답자도 10%인 것으로 나타났다.

〈그림 Ⅲ-6〉 IFA의 자문서비스 효과



자료: Aviva(2011), Aviva Report: The Value of Financial Advice.

3. 소결 및 시사점

본 장에서는 국내외의 자산관리 서비스 현황에 대해 살펴보았다. 국내의 경우 공적영역에서는 국민연금에서 일반국민을 대상으로 자산관리 서비스를 제공하고 있었다. 현재 및 미래의 재무상황의 진단 및 방향성을 제시하는 측면에서는 질 높은 서비스를 무료로 제공하고 있었으나, 재무적 필요를 구체적으로 어떻게 해결할 것인가에 대한 부분은 금융산업에서 제공하는 서비스를 통해 해결해야 할 몫임을 알 수 있었다. 사적영역에서는 은행, 증권, 보험업계 모두 자산관리 서비스를 제공하고 있었다. 특히 은행, 증권업의 경우 중산층을 대상으로 한 서비스 확대에 힘쓰고 있었다. 은행의 경우 최근 중산층을 대상으로 한 은퇴설계 서비스를 경쟁적으로 출시하고 있으며 짧은 기간 동안 빠르게 시장을 확장해 나가고 있는 것으로 조사되었다. 은행의 은퇴설계 서비스의 경우 현재의 소득흐름과 미래의 희망소득을 분석하여 현재 필요한 저축 수준과 노후대비를 위해 이용 가능한 다양한 금융상품을 제시하여 자산관리 서비스로서 필요한 개별성과 복잡성 그리고 맞춤형 서비스의 특징을 가지고 있는 것으로 조사되었다. 증권의 경우 2000년대 초반부터 중산층을 대상으로 다양한 금융상품을 운용할 수 있는 CMA(종합자산관리계좌)와 랩어카운트(Wrap Account)를 보급해 왔으며 현재 많은 중산층 고객을 확보하고 있는 것으로 조사되었다. 하지만 증권사의 CMA 혹은 랩어카운트의 최종목표가 단순히 부의 증식이라는 측면에서는 자산관리 서비스로서의 한계가 있다고 하겠다. 보험사의 경우 부유층을 대상으로 한 PB 서비스를 제공하고 있었고 중산층을 대상으로는 설계사들이 위험보장과 노후소득보장을 위한 생애자산관리 서비스를 제공하고 있었다. 설계사들을 통해 제공되는 생애자산관리 서비스의 경우 설계사의 개인역량에 따라 서비스 질의 큰 차이가 존재하고 있었다. 이는 보험회사가 설계사를 통한 자산관리 서비스 보급에 필요한 준비가 충분치 않음을 시사한다.

해외사례에서는 독일의 보험기반의 자산관리 서비스 전문회사 MLP의 예와 영국의 독립자문인(IFA)의 사례에 대해서 살펴보았다. 본 해외사례의 대상인 독일의 MLP와 영국의 IFA의 숫자가 한국의 설계사보다 상대적으로 적고 그에 따라 서비스

대상이 해당국가의 일반적인 중산층 보다 고소득계층을 대상으로 한 서비스이기 때문에 해당 사례를 우리나라에 직접 적용하는 것은 무리가 따른다. 하지만, 서비스 형태 및 내용에 있어서는 우리나라 보험회사의 중산층을 대상으로 한 생애자산관리 서비스 제공에 상당한 시사점을 준다고 하겠다.

독일의 MLP의 경우 중산층을 대상으로 창업과 관련된 금융상담부터 결혼 육아 등 생애 전반에 관련된 자산관리 서비스를 제공하고 있었다. 또한 최근 사업영역 포트폴리오에는 2005년까지만 해도 연금이 전체의 80%에 육박하여 노후를 책임지는 형태의 컨설팅에 집중하였으나, 최근 들어서는 자산관리 서비스 형태의 서비스 영역이 급속하게 확대된 것을 볼 수 있는데 고령층을 대상으로 한 서비스의 방향이 자산관리로 넘어가고 있기 때문으로 보이며 이는 우리나라 보험업의 서비스 형태가 나아가야 할 바를 제시한다고 할 수 있다. 또한 MLP는 설계사들의 자질 향상 및 유지를 위해 많은 노력을 기울이고 있는 것을 볼 수 있었는데, 자체적인 대학을 설립하여 높은 수준의 설계사들을 배출하고 있는 부분 역시 우리에게 시사하는 바가 크다고 하겠다.

영국의 경우 IFA라는 독특한 모델을 가지고 있는 것으로 조사되었다. IFA는 현재 연금 상품과 투자 상품에 대해 자문 수수료만을 수취할 수 있는 구조로 서비스가 이루어지고 있는데, RDR 시행 초기에는 이러한 자문 수수료 중심(Fee base)의 서비스 형태가 가능할까에 관한 의문이 있었던 것이 사실이었으나 현재 큰 폭의 수요 감소 없이 서비스가 이루어지고 있는 것으로 조사되었다. 이는 우리나라의 몇몇 GA가 유료 재무설계 서비스를 제공하고 있는 것과 함께 생각할 때 우리나라의 유료 재무설계 서비스가 가능할 수 있음을 시사한다. 또한 IFA를 통해 주로 연금 상품이 판매되고 있는 부분은 IFA의 주된 기능이 노후의 안정적인 소득원 확보를 위한 재무설계라고 볼 수 있으며 이 부분 역시 현재 우리 국민들의 노후준비정도를 생각할 때 고령화에 대비한 자산관리 서비스가 어떠한 역할을 할 수 있을 것인지 시사한다. 또한 영국 IFA 이용 후기를 보면 IFA를 이용하여 금융상품에 대한 혼란이 줄어들었다는 답변과 금융에 대한 자신감을 얻었다는 답변을 많이 하였는데, 이 역시 많은 사람들에게 정확한 정보전달을 해 줄 수 있는 자산관리 서비스의 필요성을 시사한다.

IV. 보험사 자산관리 서비스의 문제점과 기회

현재 보험사의 자산가 대상 자산관리 서비스의 경우 은행 등과 달리 설계사를 지원해주는 형태로 이루어지므로 직접적인 수익률을 알기는 어렵다. 하지만 은행의 PB 서비스조차 수익성이 높지 못한 것³⁹⁾을 고려하면 보험사가 자산관리 서비스의 대상을 중산층으로 확장하고자 할 경우 상대적으로 비용부담이 덜한 설계사가 자산관리 및 재무설계의 상당부분을 담당하는 방식이 가장 현실적인 방법이다.

이번 장에서는 보험사의 중산층의 노후대비를 위한 자산관리가 제공되는데 따르는 어려움들을 서비스 측면과 영업환경 측면을 고려하여 논의한다. 먼저 서비스제공 측면은 보험사가 경쟁업권에 비해 체계적인 서비스 형태를 제공하고 있는가, 고객이 자산관리를 맡길 만큼 신뢰도를 가지고 있는가, 고객의 다양한 필요를 충족시킬 수 있는 다양한 포트폴리오를 구성할 수 있는가, 설계사를 통해 전달되는 서비스의 특성상 대리인 문제는 없는가, 그리고 서비스를 제공하는 설계사가 고객의 자산을 관리해 줄 수 있을 만큼 충분한 자질을 가지고 있는가에 대해 분석한다. 이어서 영업환경 측면에서는 자산관리 서비스의 수익창출 방안에 관한 문제점, 질 높은 서비스 제공을 위한 핵심적인 조건인 고객정보에 대한 접근성에 대한 문제점 그리고 노후 소득보장을 위한 연금 수급 시 고객이 연금으로 수령하는 것을 주저하게 되는 이유 등을 살펴본다.

39) 서병호(2013).

1. 중산층대상 자산관리 서비스의 문제점

가. 실체 없는 서비스

앞서 서술한 바와 같이 보험사가 고액자산가 들을 위한 PB 서비스는 구비하고 있는 반면 중산층 보험계약자들을 대상으로 제공하고 있는 생애자산관리 서비스의 일정한 서비스 포맷이 존재하지 않는 것이 보험사의 생애자산관리 서비스가 대중적으로 확대되지 못하는 근본적인 문제점이다. 비록, 보험회사에서 생애주기에 맞추어 필요한 상품을 개발하여 보급하고 있으나 이는 상품 중심의 접근일 뿐이다. 자산관리 서비스 제공자는 고령화에 따르는 다양한 필요에 대비하기 위해 여러 위험들을 다차원적으로 대비한 종합 솔루션을 제공해야 하는데 현재 국내의 보험회사들에는 앞서 언급한 생애자산관리 서비스의 기본적인 특징인 개별성, 복합성 그리고 맞춤형 서비스를 제공하는 자산관리 서비스를 이끌어 나갈 관련 부서조차 존재하지 않는다.

나. 낮은 신뢰도

생애자산관리 서비스를 제공하기에는 보험사에 대한 일반국민의 신뢰도는 경쟁업권에 비해서 낮은 수준이다. 갤럽이 조사한 우리나라의 금융업권별 신뢰도에 따르면 은행에 대한 신뢰도가 높다(혹은 매우 높다)고 응답한 비율은 87%인 반면 생명보험사에 대한 신뢰도가 높다(혹은 매우 높다)고 응답한 비율은 67.8%, 손해보험사에 대한 신뢰도가 높다고 답한 비율은 66.3%로 조사되어 은행과 약 20%의 격차를 보였다.⁴⁰⁾

다른 나라와의 보험사에 대한 소비자 신뢰도를 비교해 보아도 우리나라 보험업계의 신뢰도가 세계에서 가장 낮은 수준인 것으로 알려져 있다.⁴¹⁾ 보험설계사에게 설문한 보험업의 신뢰도⁴²⁾ 역시 금융업권 중 가장 낮은 수준이고, 보험사 CEO에게 설

40) 한국갤럽(2013), “금융관행 개선을 위한 실태조사”.

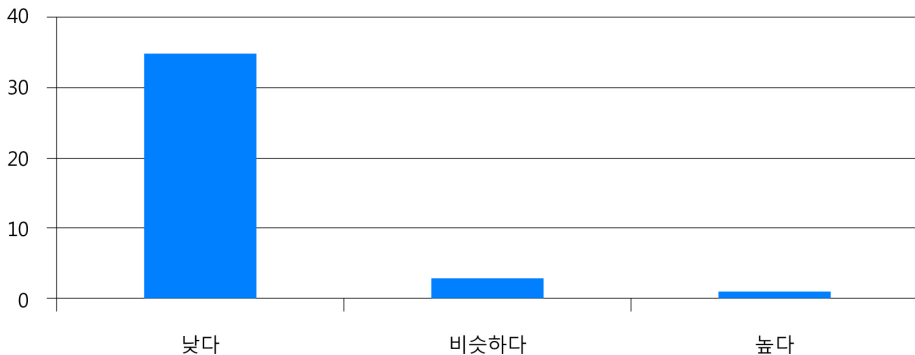
41) Capgemini(2013), World Insurance Report 2013.

문한 보험산업의 신뢰도⁴³⁾ 역시 가장 낮은 수준으로 조사되었다.

하지만 앞서 보험소비자 설문조사 분석을 통해 살펴본 바와 같이 고령화에 대비하여 생애자산관리 서비스 이용기관 결정 시 가장 중요한 고려사항이 무엇이냐는 질문에 금융소비자들이 가장 많이 선택한 응답은 해당금융기관의 신뢰도였던 것을 비추어 봤을 때 보험사의 낮은 신뢰도는 보험사의 생애자산관리 서비스 확대를 막는 가장 큰 걸림돌 중 하나인 것으로 판단된다.

〈그림 IV-1〉 보험사 CEO들의 타 업권 대비 보험산업 신뢰도

(단위: 명)



자료: 이순재 · 정중영(2007), 「보험시장 신뢰도 설문조사」 재인용.

다. 보험상품 위주의 제한적인 포트폴리오

보험 설계사가 제공하는 상품 포트폴리오는 거의 대부분 보험상품으로 이루어져 있다. 국내 한 대형사 설계사 조직의 상품별 판매실적을 보면 재무적 필요에 따른 활용도가 높은 저축성보험 혹은 펀드 판매 비율이 매우 낮은 것을 볼 수 있다. 포트폴리오의 다양성을 실현시켜 줄 수 있는 도구 중 하나인 신탁의 경우 역시 판매 실적이 매우 저조하여 전체 금전신탁 중 보험사의 비중은 1% 미만으로 조사되었다.⁴⁴⁾ 이는

42) 안철경 · 황진태(2011), 『월간 생명보험』, 2011년 12월호.

43) 이순재 · 정중영(2007), 「보험시장 신뢰도 설문조사」.

44) 금투협회(2014. 11), “자본시장통계 - 업권별 신탁규모”.

예금상품, 수익증권(펀드) 그리고 보험상품 등의 다양한 상품을 고객의 필요 및 요구에 맞춰 골고루 제공하는 은행 또는 증권사의 자산관리 서비스와도 비교되는 부분이며, 고령화에 대응하여 은행권에서 중산층을 대상으로 제공하고 있는 은퇴설계 서비스보다 포트폴리오의 다양성이 떨어지는 부분이다. 특히나 보장성보험의 경우 우리나라 국민의 보험가입률이 상당히 높은 수준⁴⁵⁾이기 때문에 보험상품만을 이용한 자산관리 서비스는 고객의 니즈를 충족시키기 어려울 수밖에 없다.

〈표 IV-1〉 보험사 설계사의 상품 종류별 판매실적

(단위: %)

구분	보장성보험	연금	저축성보험	펀드
비중	63	31	3	3

주: 2014년 설계사 조직의 연간 판매실적 중 상품별 비율.
자료: 생명보험사 내부자료(2015).

라. 설계사의 대리인 문제

은행 및 증권사의 경우 영업점을 찾아오는 고객을 대상으로 한 (Inbound)영업이 주를 이루는 반면 보험은 보험설계사가 고객을 찾아가는 형태의 (Outbound)영업이 주를 이루는 독특한 영업구조를 가지고 있다. 이러한 영업형태에서 타 업권과 달리 보험설계사는 대리인으로서 대리인의 이익을 극대화 하는 방향으로 고객의 포트폴리오를 구성할 유인이 발생한다. 예를 들면, 주된 일자리로부터 은퇴가 10년이 채 남지 않아 소득단절기에 대한 대비가 필요한 고객의 경우 상황에 따라 사업비가 높고 장기간 보유해야 하는 불편함이 있는 보험상품보다 해약 시 손해를 볼 가능성이 적은 예금상품 또는 펀드 상품이 더 매력적일 수 있으나 설계사는 예금이나 펀드 등의 상품보다 수수료 수입이 많은 연금보험 및 변액보험상품을 권할 유인이 큰 이익상충의 상황을 맞을 가능성이 크다.⁴⁶⁾

45) 보험연구원(2014), 「보험소비자 설문조사」.

46) 개인연금, 변액보험 등 월납상품의 경우 초기계약비로 월납액의 600%가 사업비로 쓰이고 이중 상당부분이 설계사 수수료로 지급됨.

마. 설계사의 자산관리 서비스 제공 역량

설계사가 중산층을 대상으로 제공하는 자산관리 서비스의 포트폴리오가 보험으로 한정되어 있는 이유 중 하나는 설계사가 보험 이외의 상품을 판매할 수가 없기 때문이기도 하다. 진익(2010)은 신탁 등을 활용하여 중산층을 대상으로 한 자산관리 서비스의 복합성을 달성할 수 있다고 하였으나 정작 신탁을 판매할 수 있는 자격증을 보유한 설계사의 비율은 2% 정도로 매우 낮은 수준이다. 펀드 및 퇴직연금 판매자격증 보유율 역시 매우 낮은 수준이며, 자산관리 서비스관련 자격증인 CFP와 AFPK 자격증의 보유율 역시 매우 낮은 수준이다.

퇴직연금 모집인 숫자는 40여 만 명의 설계사 중 21,000명 수준으로 자격증 확보율이 매우 낮은 수준이고, 대형 생명보험사의 퇴직연금 모집인 자격 확보율은 10% 안팎이다. 이 부분이 퇴직연금시장에서 보험사의 시장점유율이 정체되어 있는 이유 중 하나라고 할 수 있다. 자산관리 서비스 관련 자격증이라고 할 수 있는 AFPK, CFP 등 자격증 소지자의 숫자를 비교해보면 은행에 비해 열위에 있음을 알 수 있다. 전체 AFPK 자격증 소지자의 업종별 비율을 살펴보면 은행권의 비율이 41.8%로 압도적으로 높고 보험의 경우 21.5%로 은행의 절반수준에도 미치지 못하며, CFP 자격증의 경우 역시 전체 CFP 중 은행권이 49%로 절반에 가까우며 보험권은 24%로 은행권의 절반 수준에 지나지 않는다.⁴⁷⁾ 특히나 직접 고객에게 자산관리 서비스를 제공해야 하는 설계사 중 AFPK 자격증 소지자의 비율은 1%, CFP 비율은 0.1% 수준으로 매우 낮은 수준인 것으로 조사되어 설계사의 자산관리 서비스 역량 확대가 중요한 문제임을 알 수 있었다.

47) Financial Planning Standards Board, “2013년 국내 AFPK, CFP 인증 현황”(http://www.fpsbkorea.org/bbs/board/detail.asp?boardName=notice&seq=19278).

〈표 IV-2〉 각 생명보험사별 설계사 자격증 보유현황

(단위: %)

구분	국내 대형 B사	국내 대형 C사	외국계 D사
변액보험	84	71	91
수익증권	28	8.4	-
퇴직연금모집	14.5	8.9	-
신탁	2	-	-
AFPK	1.28	1.78	-
CFP	0.1	0.1	0.1

자료: 각사 내부자료.

생명보험사 각 사별 자격증보유 현황을 살펴보면 이러한 문제는 더욱 명확히 찾을 수 있는데, 변액보험의 판매자격증은 두루 높은 편이나 보험 이외의 포트폴리오를 다양화할 수 있는 자격증인 수익증권판매 자격 보유율은 및 신탁판매 자격증의 보유율은 매우 낮은 것으로 조사되었다. 이는 설계사들이 자산관리 서비스 제공 시 다양한 포트폴리오를 제공하지 않는 것뿐만 아니라 제공할 수가 없는 경우가 대부분임을 의미한다. 또한 자산관리 서비스의 능력을 인증하는 AFPK 혹은 CFP 자격증 보유율은 각각 1% 혹은 0.1%인 것으로 나타나 설계사들의 역량이 자산관리 서비스를 제공하는데 충분치 않을 가능성이 높은 것으로 조사 되었다.

2. 영업 환경상의 문제점

가. 서비스 수수료 문제

생애자산관리 서비스를 제공해 주는 주체인 설계사들의 주된 수입원은 금융상품 판매에 따른 판매 보수(commission)이다. 그리고 이러한 보수체제로 인해 판매보수가 높은 상품에 대한 상품 추천 등의 문제가 발생한다. 하지만 그러한 여러 가지 문제점에도 불구하고, 생애자산관리 서비스를 제공함에 있어서 사회분위기상 금융투자 자문에 대한 서비스제공 수수료를 별도로 수취하기가 어렵다는 점이 영업환경의 가장 큰 어려움으로 꼽을 수 있다.

하지만 상품의 정보에 대해 정보 우위를 가진 판매자가 고객보다 설계사 자신의 이익을 위해 상품을 추천한다는 것은 학계에서도 이미 널리 알려진 바이기 때문에 장기적으로 상품판매에 따른 보수는 줄여나가고, 투자상품의 경우 투자성과에 따라 보수를 지급하는 방식으로 유지보수의 비중을 높여 나가고 장기적으로는 자문에 대한 수수료를 수취하는 방식의 영업이 가능하도록 방향을 정하는 것이 중요하다고 하겠다.

금융포트폴리오 자문에 대한 수수료 이외에도 CFA 등 자산관리 관련 자격증을 가지고 있다고 해도 각종 법규로 인해 세무, 상속, 부동산 등에 대한 컨설팅 수수료 역시 수취가 어려우며, 이러한 서비스를 본사에 의뢰해서 지원을 받는다고 해도 관련 법규에 따라 동 서비스에 대한 수수료 받을 수가 없다는 점은 영업환경상의 문제로 꼽을 수 있다.

하지만 앞서 제시한 보험소비자 설문조사의 결과를 보면 노후에 대비해서 소정의 비용을 들여 생애자산관리 서비스를 이용할 용의가 있느냐는 질문에 약 25%의 응답자가 그렇다고 대답한 것으로 미루어 제도적인 걸림돌이 해결된다면 장기적으로는 자문 수수료 기반(fee base)의 서비스가 불가능하지만은 않으리라고 판단된다.

나. 고객 정보의 접근성

설계사 및 보험대리점의 경우 고객정보에 대한 접근성이 제한적이라는 문제점이 있다.

금융지주회사의 경우 은행의 지급결제 기능을 이용하여 급여 등 현금흐름 정보, 주택담보 대출 등을 이용할 경우 대출 실행 시 정확한 자산·부채 정보를 모두 얻을 수 있기 때문에 고객이 정보열람에 동의할 시 고객의 정확한 재무 정보를 확보할 수 있고 이를 바탕으로 정확한 은퇴설계 서비스를 제공할 수 있다. 이에 더하여 카드정보까지 이용할 수 있다면 소득, 자산, 부채 정보와 더불어 소비측면의 정보까지 얻을 수 있고 이와 관련된 연계상품 판매가 가능하다.

보험회사의 경우 자산·부채 및 소득 정보가 고객의 자발적인 정보제공으로만 가

능하다. 하지만 자산·부채 및 소득 등의 개인 재무 정보는 가장 민감한 개인정보에 속하므로 제3자(설계사가) 정확한 정보를 얻기가 매우 어렵다. 그리고 부정확한 정보를 얻게 되면 부정확한 자산관리 서비스 결과가 나올 수밖에 없는 것은 주지의 사실이다.

사실 보험사 역시 주택담보대출 등 여러 가지 대출업무를 취급하기 때문에 대출실행과정에서 얻어진 정보가 없는 것은 아니나 고객이 정보열람에 동의하더라도 설계사 혹은 대리점에서 보험계약 이외에 상위정보에 접근할 수 있는 인프라가 없다는 것 역시 정보 접근성이 떨어지는 이유 중 하나라고 하겠다.

다. 세금

연금소득 증가에 따른 소득세 부과 및 의료보험료 등 사회보험료 부과 문제와 노후 연금자산 축적 동기를 저해하는 요인이 될 수 있는 것으로 보인다. 단적인 예로 현행 제도에 따르면 과세대상 연금소득이 1,200만 원 이상이 될 경우 종합과세를 적용하고 건강보험 역시 지역가입자로 분류되는데, 이때 지역가입자는 소득을 기준으로 결정된 건강보험료를 납부하는 것이 아니라 연금소득과 재산을 함께 평가하여 보험료를 부과 받게 되므로 보험료 부담이 상당히 클 수 있다. 이는 퇴직연금 가입자들이 퇴직급여를 연금보다 일시금으로 수령하는 주요한 이유로 지목되고 있고, 나아가 자산의 형성 및 관리 그리고 노후의 연금소득을 보장하는 중산층 대상 자산관리 서비스가 제 기능을 하기 어렵게 만드는 이유 중 하나로 판단된다. 소득이 있는 곳에 세금이 존재한다는 과세의 대원칙에 비추어 보았을 때 연금소득에 대한 과세는 타당하나 소득을 기준으로 건강보험의 지역가입대상을 정하고, 보험료는 재산을 함께 고려하여 건강보험료를 결정하는 문제의 해결이 필요하며 이와 더불어 종합과세 적용 기준 1,200만 원이 적당한 액수인가에 대한 논의 역시 필요한 것으로 판단된다.

3. 보험사의 강점과 약점 그리고 위협과 기회

가. 강점

보험사가 가지고 있는 고령화에 대비한 자산관리 서비스의 강점은 첫째, 오랜 사업 노하우를 들 수 있다. 사실 노후보장의 영역은 오랫동안 사망보장, 생존보장, 다양한 형태의 연금을 통한 노후보장 등을 주 업으로 해왔다. 특히나 고령화 위험(longevity risk)의 경우 길어진 생존기간 때문에 사망이라는 사건의 불확실성이 커져서 일어나는 위험이기 때문에 이에 대한 보장은 불확실성에 대한 보장이라는 측면에서 보험업의 본질과 잘 맞는다고 할 수 있다. 특히나 보험이 가지고 있는 위험분산 기능, 저축 기능 등 여러 가지 기능 중 보험가입자의 위험을 낮출 수 있는 방법을 알려주어 가입자는 위험을 줄이고 보험사는 손해를 줄일 수 있도록 하는 보험의 실물서비스의 기능을 고려한다면, 보험계약 고객을 대상으로 미래에 재무위험에 빠지지 않도록 돕는 자산관리 서비스는 보험 본연의 기능에 충실한 서비스라고 할 수 있다.

또한 소비자 역시 노후의 경제적 위험은 보험상품을 통해 준비해야 한다는 의식이 저변에 깔려 있는 것으로 보인다. 금융감독원에서 발표한 세제적격 개인연금 상품(연금보험, 저축, 펀드)의 업권별 시장점유율을 보면 전체 생명보험사가 55%, 그리고 손해보험사가 20%를 점유하고 있는 것으로 나타났다. 개인연금상품이 개인 스스로 가입하는 임의가입 상품임을 감안하면 노후대비는 보험으로 한다는 의식이 소비자들 인식에 깊이 박혀 있음을 유추할 수 있다.

이에 더하여 앞서 언급한 생애자산관리의 측면에서 보험업은 재무자원과 더불어 인적자원을 보호하는 것을 그 업으로 하기 때문에 생애자산관리 서비스 측면에서 여타의 업권과 차별화되는 강점을 가진다고 할 것이다. 마지막으로 지금까지 밀착도 높은 일대일 서비스를 제공해 온 설계사들 역시 보험업이 가진 강점이라 할 수 있다. 이는 자산관리 서비스의 특징 중 하나인 개별성을 만족시킬 수 있는 자산이라 하겠다.

나. 위협

보험업의 고령화에 대응한 자산관리 서비스에 대한 위협 요소로는 요즘 의욕적으로 시작하고 있는 타 업권의 은퇴 관련 서비스를 들 수 있다. 앞서 언급한 대로 은행 및 금융지주회사의 은퇴 관련 서비스들은 기존 은행의 인프라와 그룹 내의 모든 업권을 포괄한 종합서비스를 제공하면서 소비자들로부터 많은 호응을 얻고 있다. 이러한 새로운 형태의 서비스는 지금까지 보험사 고유의 영역이라고 간주되던 노후 및 은퇴관련 서비스에 커다란 위협으로 다가 오고 있는 것이 사실이다. 하지만 타 업권의 도전은 다른 한편으로는 일반인의 노후대비에 관한 관심을 환기시켜 고령화에 대비한 자산관리 서비스 시장 전체를 키우는 역할을 할 것으로 보이며, 보험사가 이에 적절한 대응을 한다면 타 업권과 더불어 성장 할 수 있는 기회로 작용할 수도 있을 것이다.

다. 약점

보험사의 생애자산관리 서비스의 약점으로는 특별한 서비스플랫폼이 제공되지 않는다는 점이다. 보험사는 오랜 기간 동안 사망보장 및 생존보장상품을 팔아오면서 종합적인 위험관리 서비스를 제공해 왔지만 고령화에 대응하여 고객이 알기 쉽도록 유기적인 연관성을 가진 상품을 내놓지는 못해 온 것이 사실이다. 때문에 소비자들이 보험은 복잡하고 어렵다는 선입관을 가지고 있는 경우가 많은데, 이는 소비자의 보험산업에 대한 신뢰에 영향을 주며⁴⁸⁾ 그로 인해 소비자가 보험업을 자산관리 서비스의 대상으로 선택하는데 방해가 될 수 있다. 또한 설계사들이 고객의 필요보다 설계사 자신의 수수료 수입이 유리한 쪽으로 보험을 판매할 가능성이 있는 부분과 그로 인해 포트폴리오의 다양성 구현이 저해될 수 있는 부분 역시 약점이라 하겠다. 설계사의 능력 측면에서는 앞서 살펴본 대로 다양한 포트폴리오를 구성할 수 있는

48) 변혜원(2015).

자격증 및 자산관리 서비스를 할 수 있는 자격증 소지자의 비율이 낮다는 점은 서비스전달 체계의 약점이라고 할 수 있다. 그리고 고객이 급여, 대출 등 다양한 금융서비스를 받음에 따라 많은 정보를 가지고 있는 은행권에 비해 정보접근성이 부족한 것 역시 보험업이 중산층을 대상으로 자산관리 서비스를 제공하는데 약점으로 작용하고 있다.

라. 기회

고령화에 대비한 자산관리 서비스시장은 앞서 기술한 바와 같이 많은 기회가 있을 것으로 예상된다. 지금까지 중산층을 대상으로 노후의 경제적 대비에 대한 체계적 자산관리 서비스를 제공해온 서비스는 없었다고 해도 무방하다. 하지만 앞서 보험소비자 설문조사에서도 살펴보았듯이 소정의 비용을 들여서라도 노후에 대비한 생애 자산관리 서비스를 받을 의향이 있다고 응답한 가구의 숫자는 전체의 25%에 달할 정도로 높은 수준이며, 45~64세를 대상으로 노후설계서비스에 대한 필요성을 묻는 다른 조사(정경희 외 2010)에서는 필요하다는 응답이 75%로 필요하지 않다는 응답 11.6%에 비해 약 7배 정도 많은 것으로 조사되었다. 신한은행의 미래설계서비스가 론칭 8개월 만에 70만 명의 고객을 확보한 점 등을 볼 때 노후의 경제적 위험을 대비한 자산관리 서비스의 잠재적인 수요는 상당한 것으로 파악되며 이는 기존 노후설계시장을 고유영역으로 삼아온 보험사에 큰 기회로 다가올 것으로 판단된다.

〈그림 IV-2〉 보험사의 중산층 대상 자산관리 서비스 STOW 분석



V. 자산관리 서비스 활성화 방안

본 장에서는 보험사의 생애자산관리 서비스가 비교우위를 가질 수 있는 부분에 대해 살펴보고 중산층을 대상으로 한 생애자산관리 서비스 활성화 방안을 서비스 개선 및 대외여건 활용 측면에서 논의한다.

1. 서비스개선을 통한 활성화 방안

가. 서비스포맷 구축 및 성과보고 기준 명확화

보험사의 생애자산관리 서비스가 고객들로부터 고령화 이후 재무적 위험을 보장하는 서비스로서 선택받기 위해서는, 자산관리 서비스의 서비스 포맷을 정하고, 고객에게 보험회사가 제공하는 자산관리 서비스의 방향성에 대한 명확한 안내와 문서화된 약속이 필요하다.⁴⁹⁾ 이러한 부분은 사소한 부분처럼 보일 수 있으나 자산관리 서비스를 제공하면서 추후 자산관리 결과에 대한 평가, 방향성의 재설정 등에 매우 중요한 역할을 하게 된다. 이와 더불어 자산관리의 성과 보고 기준이 필요하다. 현재 대부분의 투자 상품에 대해 본사에서 가입상품에 대한 수익률 등 성과보고를 우편을 통해 하고 있으나, 금융소비자의 금융이해력을 고려할 때(보험소비자 설문조사) 이를 설명 없이 이해하는 것은 쉽지 않은 것이 현실이다. 이에 따라 노후 소득보장을 위한 생애자산관리 서비스를 받는 고객들을 대상으로 서비스 시작 시점에서부터 투자의 목적과 방법을 명확히 하고 정기적으로 고객을 방문하여 자산관리 결과를 설명해주는 성과보고 기준 및 서비스 포맷이 필요하다. 장기적으로는 운용실적에 따른

49) 이를 공식적으로 문서화한 것을 “투자정책서”라 함.

수수료 수취 및 영국의 IFA와 같이 자산관리 서비스 자체에 대한 수수료를 부과하여 설계사의 대리인 문제를 해결하는 방안을 논의 할 필요가 있다. 이러한 부분은 앞서 SWOT 분석에서 약점으로 지적된 신뢰도 문제 및 포트폴리오의 단순성 문제를 해결 할 수 있는 중요한 첫걸음이 될 것이다.

나. 포트폴리오의 다양화

현재 보험으로만 이루어져 있는 포트폴리오를 다양화하여 목적에 맞는 복잡성을 추구할 필요가 있다. 현재 보험설계사가 제공하는 포트폴리오가 보험상품 위주인 것은 펀드 등 여타 상품보다 보험상품의 수수료가 높기 때문이라는 점은 여러 차례 지적되어 온 부분이다.

이러한 대리인 문제의 해결을 위해서는 설계사의 금융상품 판매 성향 및 실적보고와 같은 고객관리 이력 및 담당 고객의 수익률 정보를 소비자가 인터넷 검색 등을 통해 알 수 있도록 공개하는 방법 등을 고려해 볼 만하다. 이는 설계사와 소비자와의 관계를 1회 게임에서 반복게임으로 변화시키는 효과가 있을 수 있어 대리인 문제를 완화시킬 수 있는 장점이 있다. 또한 보험설계사가 생애자산관리 서비스를 통해 다양한 상품을 판매 할 수 있도록 자격을 갖추는 필요가 있다. 또한 본사 차원에서는 은행권의 서비스를 벤치마크하여 예금, 펀드, 보험을 아울러 고객의 은퇴 이후를 대비한 다양한 필요에 대응할 수 있는 서비스 플랫폼 개발이 필요하다.

다. 전달채널의 서비스능력 향상

앞서 기술한 바와 같이 설계사가 제공하는 생애자산관리 서비스의 포트폴리오가 대부분 보험상품으로 이루어진 이유 중 하나는 대리인 문제와 더불어 보험상품 이외의 금융상품을 판매할 수 있는 자격증이 구비되지 않았기 때문이기도 하다. 따라서 본사차원에서 설계사들이 여러 가지 금융상품을 팔 수 있는 자격증을 확보하도록 독려할 필요가 있다.

또한 서비스의 근본적인 질 향상을 위해 자산관리에 필요한 자격증인 CFP 혹은 AFPK 등의 확보율을 제고하여 고객들에게 양질의 서비스와 함께 서비스 질에 대한 신호효과⁵⁰⁾를 누릴 수 있도록 한다.

앞서 MLP의 사례에서 본 것처럼 품질 높은 생애자산관리 서비스의 전달을 위해서는 서비스의 전달 주체인 설계사의 자질 향상을 위한 본사의 지원이 필요한데, 해외 사례 혹은 은행권의 교육을 벤치마크한 생애자산관리에 대한 본사의 교육 증대, 자산관리 서비스 관련 자격증 획득 지원 및 생애자산관리 서비스 프로그램 개발 및 보급 등이 필요하다. 또한 법률, 세무 등 연계 서비스 제공하여 보다 전문적인 서비스가 필요한 경우 본사의 전문 인력과 서면(書面) 상담 등의 전문 서비스 제공토록 하는 것 역시 검토해볼만 하다.

라. 고객정보 확보 및 활용

정확한 정보에 기반한 서비스 제공을 위해서는 앞서 문제점으로 지적했던 대로 서비스 제공 주체인 설계사가 고객의 동의를 얻어 고객의 상위정보를 이용할 수 있는 길을 열어줄 필요가 있다. 보험정보와 더불어 소득 자산, 부채 정보 등에 접근할 수 있는 인프라를 구축한다면 설계사의 자산관리 서비스의 질은 획기적으로 높아질 수 있다. 예를 들어 소득정보만 알 수 있다고 해도, 소득을 기반으로 축적되고 있는 고객의 국민연금 등 공적연금정보를 알 수 있고, 퇴직연금정보까지 알 수 있기 때문에 노후보장을 위한 3층 연금체계 중 기본이 되는 2층의 정보를 알 수 있고 그에 기초해서 정확한 3층의 연금설계 및 위험보장 설계가 가능하다. 앞서 STOW 분석에서 살펴본 것처럼 고객접점에 있는 설계사들이 고객의 정확한 정보를 얻을 수 있다면 다른 업권에 비해 경쟁력 있는 자산관리 서비스가 가능하다. 모든 설계사에게 상위정보를 제공하는 것이 어렵다면 CFP 등 일정자격을 가진 설계사 등으로 고객의 정보를 열람할 수 있는 설계사를 제한하는 것 역시 보완장치가 될 수 있을 것이다. 이러

50) Signaling Effect: 게임이론에서 좋은 자질을 가진 Player라는 것을 상대방에게 알리는 기능을 칭함.

한 선택적 정보 접근 제도를 통해 설계사 간의 경쟁을 유도하여 설계사의 자질 향상을 도모할 수 있을 것이다.

또한 보험회사는 퇴직연금 모집인 자격증 확보율 확대 등을 통해 나날이 커져가는 퇴직연금 시장에 대한 영업력을 강화할 필요가 있다. 퇴직연금시장은 퇴직연금 의무화로 인해 기하급수적인 시장의 성장이 예상되는 분야일 뿐만 아니라 고객의 퇴직연금을 관리하게 될 경우 자연스럽게 가입자의 급여정보에 접근이 가능해져 자산관리 서비스로의 연결이 수월해지는 장점이 있다. 또한 비슷한 관점에서 보험사의 위험관리가 가능한 수준에서 대출확대에 힘을 필요가 있다. 대출은 대출로서의 수익뿐만 아니라 부수적으로 민감한 정보를 많이 얻을 수 있기 때문에 생애자산관리 서비스 확대를 위한 정보 자산을 쌓을 수 있는 장점이 있다.

2. 외부여건 활용을 통한 활성화 방안

가. IWA(Individual Wealth Account) 시행과 자산관리 시장 확대

정부는 현재 중산층 자산형성 및 축적을 돕기 위한 IWA 시행을 준비하고 있다. IWA의 특징은 다음의 몇 가지를 들 수 있다. 첫째, 하나의 계좌를 이용하여 예·적금, 금융투자상품 그리고 보험상품을 망라한 다양한 금융상품을 거래할 수 있다는 점이다. 둘째, 해당 IWA 계좌에서 거래되는 금융상품의 경우 금융상품 간 이동을 자유롭게 하여 포트폴리오의 유연성을 제고한다는 점이 있다. 그리고 가장 중요한 특징으로는 해당 IWA 계좌에서 발생하는 금융소득에 대해서는 비과세혜택이 주어진다는 점 등이다.

위와 같은 특징들로 인해 IWA가 시행될 경우 많은 사람들이 IWA를 이용하게 될 것으로 예상된다. 또한 IWA를 통해 개인은 자연스럽게 여러 가지 금융상품에 노출될 수 있다는 점과 현재의 저금리 상황을 고려할 때 금융소비자가 예·적금 이외의 상품에 투자하게 될 가능성은 높다고 하겠다.

이는 금융소비자가 지금까지 각각의 상품을 따로 관리하던 패러다임에서 벗어나 자연스럽게 한사람이 여러 가지 금융투자상품을 보유 및 관리하게 되는 1인 1자산관리(적어도 1가구 1자산관리)의 금융소비 패러다임을 형성하게 된다. 그리고 이는 금융상품들의 복잡한 상품구조로 인해 금융기관 혹은 금융전문가의 도움이 필요하게 된다.

때문에 보험회사는 자산관리 대상 고객에게 좀 더 질 높은 서비스를 제공할 수 있도록 설계사의 신뢰도 제고 및 자질 향상에 힘써야 하며, IWA에 대응한 보험회사 차원의 서비스 제공 계획 역시 필요하다.

나. 공공영역과의 협력

기타 제안으로는 공공영역과의 협력을 생각할 수 있다. 현재 은행권에서 제공하고 있는 은퇴설계 서비스 역시 재무영역과 함께 비재무영역의 서비스를 강조하며 여러 가지 특강 등을 제공하고 있다. 또한 은퇴한 고객들에게 비재무영역의 서비스는 매우 요긴한 것이 사실이다. 하지만 재무 서비스를 주업으로 하고 있는 보험회사가 차별화된 비재무 서비스를 제공하는 것은 쉬운 일이 아니다. 이 경우 비재무 서비스에 관련해 참고 할 만 것이 SAGA의 Care service 모델이다. 영국의 고령층대상 전문 보험회사인 SAGA는 고객을 대상으로 공적영역에서 제공하고 있는 여러 가지 서비스에 대한 정보를 전달해 주는 Care service를 운영하고 있다. 우리나라 역시 많은 공공기관에서 고령자를 대상으로 한 비재무 영역에서의 서비스를 제공하고 있지만 해당 정보를 종합적으로 전달해 줄 수 있는 인프라는 부족하다. 공적영역의 비재무적 서비스에 대한 정보전달만으로도 보험사의 생애자산관리 서비스에 대한 만족도를 크게 높일 수 있고 새로운 공·사협력의 모델이 될 수 있을 것이다.

VI. 결론

우리나라 국민소득을 생각할 때 특정 연령대 인구의 절반이 빈곤층이라는 것은 참으로 상상하기 어려운 일이다. 하지만 이것이 우리나라의 경제성장을 위해 열심히 일해 왔던 사람들이 현재 고령층이 되어 겪고 있는 현실이다.

더욱 안타까운 점은, 노후보장패널 1차와 4차 조사 자료를 이용해 은퇴기를 맞이한 가구들의 소득수준변화를 분석한 결과 고령화가 되면서 중위소득층에서 빈곤층으로 전락하는 경우가 매우 많다는 사실이었다. 특히 주된 일자리에서 퇴직을 하게 되는 경우 빈곤층으로 전락하게 되는 것을 관찰할 수 있었는데, 이는 근로소득이 존재하는 동안에는 중위소득층을 유지하다가 근로소득이 끊기면서 빈곤층으로 전락하기 때문인 것으로 분석되었다. 이러한 문제가 발생하는 원인은 현재와 미래에 대한 합리적인 소비수준의 결정이 잘 이루어지지 않았기 때문으로 풀이되며 자산관리에 대한 전문적인 도움이 필요함을 의미한다. 설문조사와 문헌조사에서 모두 금융소비자들 역시 노후를 대비한 경제적 대비를 위한 전문가의 도움이 필요하다는 부분이 있어 많은 공감을 하고 있는 것으로 조사되었다. 또한 재무설계를 받은 근로자들의 노후를 위한 저축이 증대되었다는 사실 역시 알 수 있었다.

현재까지 금융업권에서 제공해 온 자산관리 서비스는 주로 PB 형태의 종합서비스로 이루어졌고 이는 자산가들을 위한 서비스라는 점에서 중산층이 고령화에 대응하는 자산관리 서비스로는 한계가 있어 왔다. 다행히도 최근 중산층을 대상으로 한 은퇴설계 서비스가 은행을 포함한 금융지주사를 중심으로 제공되기 시작하였으며 이들 서비스는 큰 호응을 얻고 있다.

노후의 경제적인 대비는 사망보험, 생존보험 그리고 연금 상품 등 사람의 삶에 있어서 일어나는 위험들을 대비하는 보험업의 본업에 해당하는 영역이다. 자산관리

서비스 또한 고객에게 미래에 일어날 수 있는 재무적 위험에 미리 대비할 수 있는 정보를 제공하는 보험의 실물서비스라는 점에서 보험업의 본질에 가까운 서비스이다.

이렇듯 고령화에 대응한 자산관리 서비스가 보험업의 본질에 가까운 서비스임에도 불구하고 현재 여타 업권의 은퇴설계 서비스 등 중산층 대상 자산관리 서비스에 비해 주목받지 못하고 있는 이유는 몇 가지로 요약할 수 있다. 첫째, 많은 종류의 상품과 서비스가 유기적으로 연관되어 소개되지 못하고 있고, 둘째, 자산관리 서비스를 직접 제공해야하는 설계사들의 대리인 문제가 해결되지 않고 있으며 설계사 서비스의 질이 표준화되어 있지 않다는 점 그리고 셋째, 타 업권에 비해 낮은 신뢰도와 넷째, 정보접근성 문제 등이 극복해야 할 부분이었다. 그리고 부족한 부분들을 극복하기 위해, 보험회사의 고령화에 대비한 자산관리 서비스를 위한 서비스 플랫폼의 개발 및 설계사들의 자산관리 서비스 능력 향상을 위한 노력 등이 필요하다. 또한 장기적 과제로는 고객들이 믿고 자산관리 서비스를 맡길 수 있는 신뢰도의 제고가 필요하고, 설계사들의 서비스 수수료 기반의 자산관리 서비스를 고려해야 한다.

해외사례에서는 독일의 자산관리 서비스 제공회사인 MLP의 경우 최근 10년 사이 자산관리 서비스의 매출규모가 급격하게 늘어났고 설계사들에 대한 교육 역시 높은 수준인 점, 영국의 IFA가 까다로운 인증자격을 거친다는 점은 국내 보험사의 노후의 경제적 대비를 위한 서비스가 나아가야 할 바를 제시한다고 볼 수 있다.

우리나라가 지금까지 급속한 고령화를 겪고 있으며 앞으로도 그 문제는 더욱 심각해 질 것은 주지의 사실이다. 한 가지 다행스럽고 희망적인 부분은 고령화에 대비해야 한다는 사회적 분위기가 싹트고 있으며 많은 사람들이 노후를 대비해서 무엇인가 해야 한다는 생각을 하기 시작했다는 점이다. 그리고 고령화에 대비해서 무엇인가 하려고 하는 사람에게 길을 제시해주는 역할이 고령화에 대비한 자산관리 서비스가 해야 할 역할이라 할 것이다.

고령화에 대비한 자산관리 서비스는 자산관리 서비스라는 정형화된 틀이 없던 시절부터 보험에서 제공해오던 서비스였으며 그 어느 금융업권보다 좋은 서비스를 제

공할 수 있는 영역이다. 고객에게 믿을 수 있는 그리고 질 높은 서비스를 제공한다면 보험사의 고령층을 대상으로 한 자산관리 서비스는 고령화 시대에 우리 국민이 좀 더 편안한 노후를 누릴 수 있게 하는데 큰 기여를 할 수 있을 것이다.

〈표 VII-1〉 보험사 자산관리 서비스의 문제점과 활성화 방안

1, 2장	3, 4장		5장
노후빈곤과 자산관리 서비스의 역할	중산층 대상 서비스의 현황과 문제점		활성화 방안
	은행, 증권 - 영업점 중심	보험 - 설계사 중심	
자산관리 및 재무설계 서비스가 노후 재무적 준비를 유도하는 효과가 있음	서비스포맷 존재	서비스포맷 부재	컨트롤타워 설치
	높은 신뢰도	낮은 신뢰도	신뢰도 제고
	다양한 포트폴리오	제한적인 포트폴리오	자격증확보율제고 IWA 대응
		설계사 자질 문제	
고령화에 대응한 자산관리 서비스의 잠재수요는 상당함		설계사 대리인 문제	수수료중심 전환 설계사 이력 공개
	고객정보접근성 높음	고객정보접근성 낮음	상위정보 이용 허용
	비재무서비스 제공	-	공공영역과 협력

참고문헌

- 금융감독원 보도자료(2010. 9. 14), “PB업무 내부통제 모범규준 마련 및 시행”.
- 금융투자협회(2014. 11), “자본시장통계 - 업권별 신탁규모”.
- 강연희(2012), 「우체국금융 고객 특성 분석을 통한 자산관리 서비스 향상에 관한 연구」, 동의대학교 석사학위 논문.
- 김진성(2013), 「2012년 퇴직연금 현황」, KB daily 지식 비타민.
- 더 벨(2013. 3. 20), “증권사 랩 운용, 부문별 순위는”.
- 동아일보(2010. 2. 1), “부자고객 뭉치돈 끌어들여라. 금융권 PB 서비스 강화경쟁”.
- 박재석(2011), 「우체국 금융고객의 특성 분석 및 자산관리 서비스 수요조사」, 우정정보 84, pp. 39~61.
- 보건복지부 보도자료(2014. 3. 13), “기초연금안 처음부터 차등지급 보도에 대한 설명자료”.
- 보험개발원 보도자료(2015. 4. 16), “2014년 우리나라 개인연금 가입자 현황 분석”.
- 서병호 · 김우진(2012), 「국내은행의 PB 비즈니스 발전 방안」, 한국금융연구원.
- 송홍선(2010), 「금융투자회사의 자산관리 서비스 발전과제」, 자본시장연구원.
- 신문식 · 이경희(2004), 「부유층시장에 대한 보험회사의 자산관리사업 운영방안」, 보험연구원.
- 신한은행 보도자료(2014. 12. 8), “신한은행 미래설계센터 미래설계통장 70만좌, 은퇴신상품 1조원 돌파”.
- 안성포(2012), 「신탁을 이용한 보험상품 개발」, 손보논단 1월호, pp. 21~34.
- 안철경 · 황진태(2011), 『월간 생명보험』, 2011년 12월호.
- 유경원(2012), 「은퇴가구의 경제행태 분석」, 보험연구원.
- 이수희 외(2004), 「고령화의 경제적 파급효과와 대응과제」, 한국경제연구원.
- 이순재 · 정중영(2007), 「보험시장 신뢰도 설문조사」.
- 주소연(2008), 「종업원 재무교육과 은퇴설계」, 소비자학연구, 19(1), pp. 73~91.
- 전용식 외(2014), 「보험소비자 설문조사」, 보험연구원.

- 정경희 외(2010), 「베이비부머의 생활실태 및 복지욕구」, 한국보건사회연구원.
- 정진하 · 박재석 · 이경은 · 고윤희(2010), 「우체국금융의 종합자산관리 서비스 전략」.
- 지은정(2013), 「우리나라 노후설계서비스에 대한 시론적 고찰 - 보편적 · 균형적 관점에서」, 사회보장연구, 제29권 제4호, pp. 249~283.
- 진익(2010), “신성장동력 창출과 자산관리 서비스 사업모형”, 보험연구원, 보험경영인 조찬회 발표자료.
- 진익(2009), 「자산관리 서비스 활성화 방안」, 보험연구원.
- 진익 · 김동겸(2010), 「보험회사 자산관리 서비스 사업모형검토」, 보험연구원.
- 최성재(2012), 『모든 세대가 함께하는 고령화 사회: 선진국의 경험과 한국의 정책방향』, 서울대학교 출판문화원.
- 한국갤럽(2013), “금융관행 개선을 위한 실태조사”.
- Akerlof G.(1970), The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism, The Quarterly Journal of Economics, Vol 124, pp. 488~500.
- Anderson, M., Li, Y., Bechhofer, F., McCrone, D., and Stewart, R.(2000), “Sooner rather than later? younger and middle-aged adults preparing for retirement.”, Ageing and Society, No. 20, pp. 445~466.
- APFA(2014), The Financial Adviser Market: In Numbers.
- Aviva(2011), Aviva Report: The Value of Financial Advice.
- Capgemini(2013), World Insurance Report 2013.
- Chakraborty, Archishman, and Rick Harbaugh.(2010). “Persuasion by Cheap Talk.” American Economic Review, 100(5): 2361-82.
- Clark, R. L., d'Ambrosio, M. B. McDermed, A. A. & Sawant, K.S.(2006). Retirement plans and saving decisions: the role of information and education, *Journal of Pension Economics and Finance*, 5(1), pp. 45~67.
- Crawford V.P., Sobel Joel(1982), Strategic information transmission, *Econometrica*, Vol. 50, No. 6, pp. 1431~1451.

- Datamonitor(2012), UK IFAs 2012.
- Fama, E.(1965), Random walks in stock market prices, *Financial Analysts Journal*, 21(5), pp. 55~59.
- Jafor Iqbal and Mark Paracer(2014), Fact book on Retirement Income 2014, LIMRA.
- Lusardi, Annamaria(2000), "Saving for retirement: the importance of planning", Research Dialogue, No. 66, New York: TIAA-CREF Institute.
- Malroux, Y. L. & Xiao, J. J.(1995), "Perceived adequacy of retirement income", Financial Counseling and Planning, No. 6, pp. 17~24.
- Markowitz, H.M.(1952), Portfolio selection, *Journal of Finance*, 7(1), pp. 77~91.
- Merrill Lynch(2012), Affluent Insight Survey, Merrill Lynch.
- Merton, R(1969), Lifetime portfolio selection under uncertainty: The continuous time case, *Review of Economics and Statistics* 52, pp. 247~257.
- Milgrom P.R.(1982), Good News and Bad News: Representation Theorems and Applications, *The Bell Journal of Economics*, Vol. 12, No. 2, pp. 380~391.
- MLP(2014), Annual Report 2013.
- OECD(2014), Statistics on average effective age and official age of retirement in OECD countries.
- Peter S. Yoo(1994), Age Dependent Portfolio Selection, The Federal Reserve Bank of St. Louis.
- Samuelson, P.(1969), Lifetime portfolio selection by dynamic stochastic programming, *Review of Economics and Statistics* 51, pp. 239~246.
- Sharpe, W.F.(1964), Capital asset prices: A theory of market equilibrium under condition of risk, *Journal of Finance* 19, pp. 425~442.
- World bank(2011), For Protection and Promotion, World bank.

국가통계포털 KOSIS 장래인구 추계(http://kosis.kr/ups/ups_02List01.jsp?kor_id=8&pubcode=PJ&type=F).

금융투자협회 자본시장 통계(<http://freesis.kofia.or.kr/>).

통계청, e-나라지표(<http://www.index.go.kr/>).

FPSB(Financial Planning Standards Board)(<http://www.fpsbkorea.org/>).

SAGA(<http://www.saga.co.uk/>).

OECD statistics(<http://stats.oecd.org>).

보험연구원(KIRI) 발간물 안내

■ 연구보고서

- 2008-1 보험회사의 리스크 중심 경영전략에 관한 연구 / 최영목, 장동식, 김동겸 2008.1
- 2008-2 한국 보험시장과 공정거래법 / 정호열 2008.6
- 2008-3 확정급여형 퇴직연금의 자산운용 / 류건식, 이경희, 김동겸 2008.3
- 2009-1 보험설계사의 특성분석과 고능률화 방안/ 안철경, 권오경 2009.1
- 2009-2 자동차사고의 사회적 비용 최소화 방안 / 기승도 2009.2
- 2009-3 우리나라 가계부채 문제의 진단과 평가 / 유경원, 이해은 2009.3
- 2009-4 사적연금의 노후소득보장 기능제고 방안 / 류건식, 이창우, 김동겸 2009.3
- 2009-5 일반화선형모형(GLM)을 이용한 자동차보험 요율상대도 산출방법 연구 / 기승도, 김대환 2009.8
- 2009-6 주행거리에 연동한 자동차보험제도 연구 / 기승도, 김대환, 김혜란 2010.1
- 2010-1 우리나라 가계 금융자산 축적 부진의 원인과의 시사점 / 유경원, 이해은 2010.4
- 2010-2 생명보험 상품별 해지율 추정 및 예측 모형 / 황진태, 이경희 2010.5
- 2010-3 보험회사 자산관리서비스 사업모형 검토 / 진익, 김동겸 2010.7

■ 정책보고서

- 2008-2 환경오염리스크관리를 위한 보험제도 활용방안 / 이기형 2008.3
- 2008-3 금융상품의 정의 및 분류에 관한 연구 / 유지호, 최원 2008.3
- 2008-4 2009년도 보험산업 전망과 과제 / 이진면, 이태열, 신종협, 황진태, 유진아, 김세환, 이정환, 박정희, 김세중, 최이섭 2008.11
- 2009-1 현 금융위기 진단과 위기극복을 위한 정책제언 / 진익, 이민환, 유경원, 최영목, 최형선, 최원, 이정아, 이해은 2009.2
- 2009-2 퇴직연금의 급여 지급 방식 다양화 방안 / 이경희 2009.3
- 2009-3 보험분쟁의 재판외적 해결 활성화 방안 / 오영수, 김경환, 이종욱 2009.3
- 2009-4 2010년도 보험산업 전망과 과제 / 이진면, 황진태, 변혜원, 이경희, 이정환, 박정희, 김세중, 최이섭 / 2009.12
- 2009-5 금융상품판매전문회사의 도입이 보험회사에 미치는 영향 / 안철경, 변혜원, 권오경 2010.1

- 2010-1 보험사기 영향요인과 방지방안 / 송윤아 2010.3
- 2010-2 2011년도 보험산업 전망과 과제 / 이진면, 김대환, 이경희, 이정환, 최원, 김세중, 최이섭 2010.12
- 2011-1 금융소비자 보호 체계 개선방안 / 오영수, 안철경, 변혜원, 최영목, 최형선, 김경환, 이상우, 박정희, 김미화 2010.4
- 2011-2 일반공제사업 규제의 합리화 방안 / 오영수, 김경환, 박정희 2011.7
- 2011-3 퇴직연금 적립금의 연금전환 유도방안 / 이경희 2011.5
- 2011-4 저출산·고령화와 금융의 역할 / 윤성훈, 류건식, 오영수, 조용운, 진익, 유진아, 변혜원 2011.7
- 2011-5 소비자 보호를 위한 보험유통채널 개선방안 / 안철경, 이경희 2011.11
- 2011-6 2012년도 보험산업 전망과 과제 / 윤성훈, 황진태, 이정환, 최원, 김세중, 오병국 2011.12
- 2012-1 인적사고 보험금의 지급방식 다양화 방안 / 조재린, 이기형, 정인영 2012.8
- 2012-2 보험산업 진입 및 퇴출에 관한 연구 / 이기형, 변혜원, 정인영 2012.10
- 2012-3 금융위기 이후 보험규제 변화 및 시사점 / 임준환, 유진아, 이경아 2012.11
- 2012-4 소비자중심의 변액연금보험 개선방안 연구: 공시 및 상품설계 개선을 중심으로 / 이기형, 임준환, 김해식, 이경희, 조영현, 정인영 2012.12
- 2013-1 생명보험의 자살면책기간이 자살에 미치는 영향 / 이창우, 윤상호 2013.1
- 2013-2 퇴직연금 지배구조체계 개선방안 / 류건식, 김대환, 이상우 2013.1
- 2013-3 2013년도 보험산업 전망과 과제 / 윤성훈, 전용식, 이정환, 최원, 김세중, 채원영 2013.2
- 2013-4 사회안전망 체제 개편과 보험산업 역할 / 진익, 오병국, 이성은 2013.3
- 2013-5 보험지주회사 감독체계 개선방안 연구 / 이승준, 김해식, 조재린 2013.5
- 2013-6 2014년도 보험산업 전망과 과제 / 윤성훈, 전용식, 최원, 김세중, 채원영 2013.12
- 2014-1 보험시장 경쟁정책 투명성 제고방안 / 이승준, 강민규, 이해량 2014.3
- 2014-2 국내 보험회사 지급여력규제 평가 및 개선방안 / 조재린, 김해식, 김석영 2014.3
- 2014-3 공·사 사회안전망의 효율적인 역할 제고 방안 / 이태열, 강성호, 김유미 2014.4
- 2014-4 2015년도 보험산업 전망과 과제 / 윤성훈, 김석영, 김진억, 최원, 채원영, 이아름, 이해량 2014.11
- 2014-5 의료보장체계 합리화를 위한 공·사건강보험 협력방안 / 조용운, 김경환, 김미화 2014.12

- 2015-1 보험회사 재무건전성 규제 - IFRS와 RBC 연계방안 / 김해식, 조재린, 이경아 2015.2

■ 경영보고서

- 2009-1 기업휴지보험 활성화 방안 연구 / 이기형, 한상용 2009.3
- 2009-2 자산관리서비스 활성화 방안 / 진익 2009.3
- 2009-3 탄소시장 및 녹색보험 활성화 방안 / 진익, 유시용, 이경아 2009.3
- 2009-4 생명보험회사의 지속가능성장에 관한 연구 / 최영목, 최원 2009.6
- 2010-1 독립판매채널의 성장과 생명보험회사의 대응 / 안철경, 권오경 2010.2
- 2010-2 보험회사의 윤리경영 운영실태 및 개선방안 / 오영수, 김경환 2010.2
- 2010-3 보험회사의 퇴직연금사업 운영전략 / 류건식, 이창우, 이상우 2010.3
- 2010-4(1) 보험환경변화에 따른 보험산업 성장방안 / 산업연구실, 정책연구실, 동향분석실 2010.6
- 2010-4(2) 종합금융서비스를 활용한 보험산업 성장방안 / 금융제도실, 재무연구실 2010.6
- 2010-5 변액보험 보증리스크관리연구 / 권용재, 장동식, 서성민 2010.4
- 2010-6 RBC 내부모형 도입 방안 / 김해식, 최영목, 김소연, 장동식, 서성민 2010.10
- 2010-7 금융보증보험 가격결정모형 / 최영수 2010.7
- 2011-1 보험회사의 비대면채널 활용방안 / 안철경, 변혜원, 서성민 2011.1
- 2011-2 보증보험의 특성과 리스크 평가 / 최영목, 김소연, 김동겸 2011.2
- 2011-3 충성도를 고려한 자동차보험 마케팅전략 연구 / 기승도, 황진태 2011.3
- 2011-4 보험회사의 상조서비스 기여방안 / 황진태, 기승도, 권오경 2011.5
- 2011-5 사기성클레임에 대한 최적조사방안 / 송윤아, 정인영 2011.6
- 2011-6 민영의료보험의 보험리스크관리방안 / 조용운, 황진태, 김미화 2011.8
- 2011-7 보험회사의 개인형 퇴직연금 운영방안 / 류건식, 김대환, 이상우 2011.9
- 2011-8 퇴직연금시장의 환경변화에 따른 확정기여형 퇴직연금 운영방안 / 김대환, 류건식, 이상우 2011.10
- 2012-1 국내 생명보험회사의 기업공개 평가와 시사점 / 조영현, 전용식, 이해은 2012.7
- 2012-2 보험산업 비전 2020 : ④ sure 4.0 / 진익, 김동겸, 김혜란 2012.7
- 2012-3 현금흐름방식 보험료 산출의 시행과 과제 / 김해식, 김석영, 김세영, 이해은 2012.9

- 2012-4 보험회사의 장수리스크 발생원인과 관리방안 / 김대환, 류건식, 김동겸 2012.9
- 2012-5 은퇴가구의 경제형태 분석 / 유경원 2012.9
- 2012-6 보험회사의 날씨리스크 인수 활성화 방안: 지수형 날씨보험을 중심으로 / 조재린, 황진태, 권용재, 채원영 2012.10
- 2013-1 자동차보험시장의 가격경쟁이 손해율에 미치는 영향과 시사점 / 전용식, 채원영 2013.3
- 2013-2 중국 자동차보험 시장점유율 확대방안 연구 / 기승도, 조용운, 이소양 2013.5

■ 조사보고서

- 2008-1 보험회사 글로벌화를 위한 해외보험시장 조사 / 양성문, 김진억, 지재원, 박정희, 김세중 2008.2
- 2008-2 노인장기요양보험 제도 도입에 대응한 장기간병보험 운영 방안 / 오영수 2008.3
- 2008-3 2008년 보험소비자 설문조사 / 안철경, 기승도, 이상우 2008.4
- 2008-4 주요국의 보험상품 판매권유 규제 / 이상우 2008.3
- 2009-1 2009년 보험소비자 설문조사 / 안철경, 이상우, 권오경 2009.3
- 2009-2 Solvency II의 리스크 평가모형 및 측정 방법 연구 / 장동식 2009.3
- 2009-3 이슬람 보험시장 진출방안 / 이진면, 이정환, 최이섭, 정중영, 최태영 2009.3
- 2009-4 미국 생명보험 정산거래의 현황과 시사점 / 김해식 2009.3
- 2009-5 헤지펀드 운용전략 활용방안 / 진익, 김상수, 김종훈, 변귀영, 유시용 2009.3
- 2009-6 복합금융 그룹의 리스크와 감독 / 이민환, 전선애, 최원 2009.4
- 2009-7 보험산업 글로벌화를 위한 정책적 지원방안 / 서대교, 오영수, 김영진 2009.4
- 2009-8 구조화금융 관점에서 본 금융위기 분석 및 시사점 / 임준환, 이민환, 윤건용, 최원 2009.7
- 2009-9 보험리스크 측정 및 평가 방법에 관한 연구 / 조용운, 김세환, 김세중 2009.7
- 2009-10 생명보험계약의 효력상실 · 해약분석 / 류건식, 장동식 2009.8

- 2010-1 과거 금융위기 사례분석을 통한 최근 글로벌 금융위기 전망 / 신중협, 최형선, 최원 2010.3
- 2010-2 금융산업의 영업행위규제 개선방안 / 서대교, 김미화 2010.3
- 2010-3 주요국의 민영건강보험의 운영체제와 시사점 / 이창우, 이상우 2010.4
- 2010-4 2010년 보험소비자 설문조사 / 변혜원, 박정희 2010.4
- 2010-5 산재보험의 운영체제에 대한 연구 / 송윤아 2010.5
- 2010-6 보험산업 내 공정거래규제 조화방안 / 이승준, 이종욱 2010.5
- 2010-7 보험종류별 진료수가 차등적용 개선방안 / 조용운, 서대교, 김미화 2010.4
- 2010-8 보험회사의 금리위험 대응전략 / 진익, 김해식, 유진아, 김동겸 2011.1
- 2010-9 퇴직연금 규제체계 및 정책방향 / 류건식, 이창우, 이상우 2010.7
- 2011-1 생명보험설계사 활동실태 및 만족도 분석 / 안철경, 황진태, 서성민 2011.6
- 2011-2 2011년 보험소비자 설문조사 / 김대환, 최원 2011.5
- 2011-3 보험회사 녹색금융 참여방안 / 진익, 김해식, 김혜란 2011.7
- 2011-4 의료시장변화에 따른 민영실손의료보험의 대응 / 이창우, 이기형 2011.8
- 2011-5 아세안 주요국의 보험시장 규제제도 연구 / 조용운, 변혜원, 이승준, 김경환, 오병국 2011.11
- 2012-1 2012년 보험소비자 설문조사 / 황진태, 전용식, 윤상호, 기승도, 이상우, 최원 2012. 6
- 2012-2 일본의 퇴직연금제도 운영체제 특징과 시사점 / 이상우, 오병국 2012.12
- 2012-3 솔벤시 II 의 보고 및 공시 체계와 시사점 / 장동식, 김경환 2012.12
- 2013-1 2013년 보험소비자 설문조사 / 전용식, 황진태, 변혜원, 정원석, 박선영, 이상우, 최원 2013. 8
- 2013-2 건강보험 진료비 전망 및 활용방안 / 조용운, 황진태, 조재린 2013.9
- 2013-3 소비자 신뢰 제고와 보험상품 정보공시 개선방안 / 김해식, 변혜원, 황진태 2013.12
- 2013-4 보험회사의 사회적 책임 이행에 관한 연구 / 변혜원, 조영현 2013.12
- 2014-1 주택연금 연계 간병보험제도 도입 방안 / 박선영, 권오경 2014.3
- 2014-2 소득수준을 고려한 개인연금 세제 효율화방안: 보험료 납입단계의 세제방식 중심으로 / 정원석, 강성호, 이상우 2014.4
- 2014-3 보험규제에 관한 주요국의 법제연구: 모집채널, 행위규제 등을 중심으로 / 한기정, 최준규 2014.4
- 2014-4 보험산업 환경변화와 판매채널 전략 연구 / 황진태, 박선영, 권오경 2014.4
- 2014-5 거시경제 환경변화의 보험산업 파급효과 분석 / 전성주, 전용식 2014.5

- 2014-6 국내경제의 일본식 장기부진 가능성 검토 / 전용식, 윤성훈, 채원영 2014.5
- 2014-7 건강생활관리서비스 사업모형 연구 / 조용운, 오승연, 김미화 2014.7
- 2014-8 보험개인정보 보호법제 개선방안 / 김정환, 강민규, 이해랑 2014.8
- 2014-9 2014년 보험소비자 설문조사 / 전용식, 변혜원, 정원석, 박선영, 오승연, 이상우, 최원 2014.8
- 2014-10 보험회사 수익구조 진단 및 개선방안 / 김석영, 김세중, 김혜란 2014.11
- 2014-11 국내 보험회사의 해외사업 평가와 제언 / 전용식, 조영현, 채원영 2014.12
- 2015-1 보험민원 해결 프로세스 선진화 방안 / 박선영, 권오경 2015.1
- 2015-2 재무건전성 규제 강화와 생명보험회사의 자본관리 / 조영현, 조재린, 김혜란 2015.2
- 2015-3 국내 배상책임보험 시장 성장 저해 요인 분석 - 대인사고 손해배상액 산정 기준을 중심으로 - / 최창희, 정인영 2015.3
- 2015-4 보험산업 신뢰도 제고 방안 / 이태열, 황진태, 이선주 2015.3

■ 조사자료집

- 2014-1 보험시장 자유화에 따른 보험산업 환경변화 / 최원, 김세중 2014.6
- 2014-2 주요국 내부자본적정성 평가 및 관리 제도 연구 - Own Risk and Solvency Assessment- / 장동식, 이정환 2014.8
- 2015-1 고령층 대상 보험시장 현황과 해외사례 / 강성호, 정원석, 김동겸 2015.1
- 2015-2 경증치매자 보호를 위한 보험사의 치매실태 도입방안 / 정봉은, 이선주 2015.2
- 2015-3 소비자 금융이해력 강화 방안: 보험 및 연금 / 변혜원, 이해랑 2015.4
- 2015-4 글로벌 금융위기 이후 세계경제의 구조적 변화 / 박대근, 박춘원, 이항용 2015.5
- 2015-5 노후소득보장을 위한 주택연금 활성화 방안 / 전성주, 박선영, 김유미 2015.5

■ 연차보고서

- 제1호 2008년 연차보고서 / 보험연구원 2009.4
- 제2호 2009년 연차보고서 / 보험연구원 2010.3
- 제3호 2010년 연차보고서 / 보험연구원 2011.3
- 제4호 2011년 연차보고서 / 보험연구원 2012.3

- 제5호 2012년 연차보고서 / 보험연구원 2013.3
 제6호 2013년 연차보고서 / 보험연구원 2013.12
 제7호 2014년 연차보고서 / 보험연구원 2014.12

■ 영문발간물

- 제7호 Korean Insurance Industry 2008 / KIRI, 2008.9
 제8호 Korean Insurance Industry 2009 / KIRI, 2009.9
 제9호 Korean Insurance Industry 2010 / KIRI, 2010.8
 제10호 Korean Insurance Industry 2011 / KIRI, 2011.10
 제11호 Korean Insurance Industry 2012 / KIRI, 2012.11
 제12호 Korean Insurance Industry 2013 / KIRI, 2013.12
 제13호 Korean Insurance Industry 2014 / KIRI, 2014.7
- 제1호 Korean Insurance Industry Trend 4Q FY2011 / KIRI, 2012.8
 제2호 Korean Insurance Industry Trend 1Q FY2012 / KIRI, 2012.10
 제3호 Korean Insurance Industry Trend 2Q FY2012 / KIRI, 2012.12
 제4호 Korean Insurance Industry Trend 3Q FY2012 / KIRI, 2013.4
 제5호 Korean Insurance Industry Trend 1Q FY2013 / KIRI, 2013.11
 제6호 Korean Insurance Industry Trend 2Q FY2013 / KIRI, 2014.2

■ CEO Report

- 2008-1 자동차보험 물적담보 손해율 관리 방안 / 기승도 2008.6
 2008-2 보험산업 소액지급결제시스템 참여 관련 주요 이슈 / 이태열 2008.6
 2008-3 FY2008 수입보험료 전망 / 동향분석실 2008.8
 2008-4 퇴직급여보장법 개정안의 영향과 보험회사 대응과제 / 류건식, 서성민 2008.12
- 2009-1 FY2009 보험산업 수정전망과 대응과제 / 동향분석실 2009.2
 2009-2 퇴직연금 예금보험요율 적용의 타당성 검토 / 류건식, 김동겸 2009.3
 2009-3 퇴직연금 사업자 관련규제의 적정성 검토 / 류건식, 이상우 2009.6
 2009-4 퇴직연금 가입 및 인식실태 조사 / 류건식, 이상우 2009.10
 2010-1 복수사용자 퇴직연금제도의 도입 및 보험회사의 대응과제 / 김대환, 이상우, 김혜란 2010.4

- 2010-2 FY2010 수입보험료 전망 / 동향분석실 2010.6
- 2010-3 보험소비자 보호의 경영전략적 접근 / 오영수 2010.7
- 2010-4 장기손해보험 보험사기 방지를 위한 보험금 지급심사제도 개선 / 김대환, 이기형 2010.9
- 2010-5 퇴직금 중간정산의 문제점과 개선과제 / 류건식, 이상우 2010.9
- 2010-6 우리나라 신용카드시장의 특징 및 개선논의 / 최형선 2010.11
- 2011-1 G20 정상회의의 금융규제 논의 내용 및 보험산업에 대한 시사점 / 김동겸 2011.2
- 2011-2 영국의 공동계정 운영체계 / 최형선, 김동겸 2011.3
- 2011-3 FY2011 수입보험료 전망 / 동향분석실 2011.7
- 2011-4 근퇴법 개정에 따른 퇴직연금 운영방안과 과제 / 김대환, 류건식 2011.8
- 2012-1 FY2012 수입보험료 전망 / 동향분석실 2012.8
- 2012-2 건강생활서비스법 제정(안)에 대한 검토 / 조용운, 이상우 2012.11
- 2012-3 보험연구원 명사초청 보험발전 간담회 토론 내용 / 윤성훈, 전용식, 전성주, 채원영 2012.12
- 2012-4 새정부의 보험산업 정책(Ⅰ): 정책공약집을 중심으로 / 이기형, 정인영 2012.12
- 2013-1 새정부의 보험산업 정책(Ⅱ): 국민건강보험 본인부담경감제 정책에 대한 평가 / 김대환, 이상우 2013.1
- 2013-2 새정부의 보험산업 정책(Ⅲ): 제18대 대통령직인수위원회 제안 국정과제를 중심으로 / 이승준 2013.3
- 2013-3 FY2013 수입보험료 수정 전망 / 동향분석실 2013.7
- 2013-4 유럽 복합금융그룹의 보험사업 매각 원인과 시사점 / 전용식, 윤성훈 2013.7
- 2014-1 2014년 수입보험료 수정 전망 / 동향분석실 2014.6
- 2014-2 인구구조 변화가 보험계약규모에 미치는 영향 분석 / 김석영, 김세중 2014.6
- 2014-3 『보험 혁신 및 건전화 방안』의 주요 내용과 시사점 / 이태열, 조재린, 황진태, 송윤아 2014.7
- 2014-4 아베노믹스 평가와 시사점 / 임준환, 황인창, 이해은 2014.10
- 2015-1 연말정산 논란을 통해 본 소득세제 개선 방향 / 강성호, 류건식, 정원석 2015.2

■ Insurance Business Report

- 26호 퇴직연금 중심의 근로자 노후소득보장 과제 / 류건식, 김동겸 2008.2
- 27호 보험부채의 리스크마진 측정 및 적용 사례 / 이경희 2008.6
- 28호 일본 금융상품판매법의 주요내용과 보험산업에 대한 영향 / 이기형 2008.6
- 29호 보험회사의 노인장기요양 사업 진출 방안 / 오영수 2008.6
- 30호 교차모집제도의 활용의향 분석 / 안철경, 권오경 2008.7
- 31호 퇴직연금 국제회계기준의 도입영향과 대응과제 / 류건식, 김동겸 2008.7
- 32호 보험회사의 헤지펀드 활용방안 / 진익 2008.7
- 33호 연금보험의 확대와 보험회사의 대응과제 / 이경희, 서성민 2008.9

※ 2008년 이전 발간물은 보험연구원 홈페이지(<http://www.kiri.or.kr>)에서 확인하시기 바랍니다.

정기간행물

■ 간행물

- 보험동향 / 계간
- 고령화리뷰 / 연 2회
- 보험금융연구 / 연 4회

『도서회원 가입안내』

회원 및 제공자료

	법인회원	특별회원	개인회원
연회비	₩ 300,000원	₩ 150,000원	₩ 150,000원
제공자료	- 연구보고서 - 정책/경영보고서 - 조사보고서 - 기타보고서 - 정기간행물 · 보험동향 · 고령화 리뷰 · 보험금융연구	- 연구보고서 - 정책/경영보고서 - 조사보고서 - 기타보고서 - 정기간행물 · 보험동향 · 고령화 리뷰 · 보험금융연구	- 연구보고서 - 정책/경영보고서 - 조사보고서 - 기타보고서 - 정기간행물 · 보험동향 · 고령화 리뷰 · 보험금융연구
	- 본원 주최 각종 세미나 및 공청회 자료(PDF) - 영문보고서	-	-

※ 특별회원 가입대상: 도서관 및 독서진흥법에 의하여 설립된 공공도서관 및 대학도서관

가입문의

보험연구원 도서회원 담당

전화: (02)3775-9113, 9056 팩스: (02)3775-9102

회비납입방법

- 무통장입금: 국민은행 (400401-01-125198)

예금주: 보험연구원

가입절차

보험연구원 홈페이지(www.kiri.or.kr)에 접속 후 도서회원가입신청서를 작성·등록 후 회비입금을 하시면 확인 후 1년간 회원자격이 주어집니다.

자료구입처

서울: 보험연구원 보험자료실, 교보문고, 영풍문고, 반디앤루니스

부산: 영광도서

저자약력

정 원 석

Indiana University 경제학 박사

보험연구원 연구위원

(E-mail : originalstone@kiri.or.kr)

김 미 화

경북대학교 경제학 석사

보험연구원 연구원

(E-mail : mhkim@kiri.or.kr)

조사자료집 2015-6

고령화에 대응한 생애자산관리 서비스 활성화 방안

: 중산층 노후소득보장을 위한 재무설계를 중심으로

발행일 2015년 5월

발행인 강 호

발행처 보 험 연 구 원

서울특별시 영등포구 국제금융로 6길 38

화재보험협회빌딩

대표전화 : (02) 3775-9000

조판및
인쇄 고려씨엔피

ISBN 979-11-85691-26-8 94320

979-11-85691-22-0(세트)

정가 10,000원