CEO Report

1인 1 퇴직연금시대의 보험회사 IRP 전략

2017. 7

류건식 · 이태열

CEO Report는 보험산업과 관련된 현안과제를 집중 분석하여 보험회사 최고경영자의 의사결정에 도움을 드리고자 작성되었습니다.

CONTENTS

Ⅰ. 검토배경 ·· 1

Ⅱ. IRP 시장과 보험회사 ························ 2

1. 기능 ··· 2
2. 제도 변화 ··· 3
3. 시장 판도 ··· 6

Ⅲ. 왜 IRP를 주목해야 하는가 ··········· 10

1. 은퇴자금의 허브 역할 ··························· 10
2. 적격 개인연금시장의 한계 극복 ············· 11
3. 설계사의 IRP 가입 접근성 ····················· 13

Ⅳ. 보험회사의 IRP 전략 ····················· 15

1. 개인 영업 활용 ···································· 15
2. 종합 금융 기능 보완 ······························16

〈부록 Ⅰ〉 IRP 적립금 산정 현황 ················ 18

I

검토배경

- 최근 근로자퇴직급여보장법(이하 '근퇴법') 시행령 개정에 따라 개인형 퇴직연금(이하 'IRP: Individual Retirement Pension')의 가입 대상이 대폭 확대됨
  - 2017년 7월 26일부터 자영업자, 근로기간 1년 미만 근로자, 특수직역연금 가입자까지 IRP 가입이 허용됨
  - IRP 가입 대상이 사실상 소득활동을 하는 모든 국민으로 확대됨에 따라 노후 준비를 위한 IRP의 역할이 강화될 것으로 기대됨

- 보험회사가 IRP의 특성을 충분히 이해하고 활용할 경우 고령화 시대에 대응한 금융 산업으로서 역할 제고가 가능할 것임
  - IRP는 다른 퇴직연금과 달리 기업중심으로 운용되지 않고 개인중심으로 운용되는 특이한 성격을 가지고 있음
  - 보험회사가 이러한 특성을 고려하여 적절한 판매 및 상품 전략을 구사한다면 IRP 시장에서 위상이 크게 제고될 것임

- 이에 본고는 IRP와 관련한 제도 변화를 종합하고, 해외 사례를 검토한 후 보험회사의 시장 전략을 모색하고자 함

Ⅱ

IRP 시장과 보험회사

1. 기능

- 퇴직연금은 보험료 납부자가 누구인가에 따라 크게 기업형 퇴직연금과 개인형 퇴직연금(이하 'IRP')[1]으로 나눌 수 있음
  - (**기업형 퇴직연금**) 기업이 보험료를 납부하는 퇴직연금이며, 크게 확정급여형(DB형)과 확정기여형(DC형)이 있음
  - (IRP) 개인이 보험료를 납부하는 퇴직연금이며,[2] 기업형 퇴직연금이 해지될 때 그 자산을 이전할 수도 있음

- IRP는 ① 퇴직연금을 지속적으로 유지하는 기능, ② 노후 소득을 추가로 적립하는 기능, 그리고 ③ 종합 자산 관리 기능을 수행함
  - 근로자가 이직하면서 퇴직연금이 해지(퇴직급여 지급)되어도 본인 명의의 IRP 계좌에 적립할 경우 퇴직연금이 계속 유지되는 것으로 간주됨
    - 따라서 이직 및 퇴직에도 불구하고 IRP를 활용할 경우 퇴직 급여에 부여되는 세제 혜택을 모두 받을 수 있음

1) (개인형) IRP는 퇴직 시 퇴직연금 적립금을 보관하는 퇴직 IRP와 재직 시 퇴직과 상관없이 세제 혜택을 위해 적립하는 적립 IRP로 구분하고 있음
2) 기업이 보험료를 납부하는 특수한 형태의 IRP로서 10인 미만 사업장에서 가입하는 기업형 IRP(특례 IRP)가 있으나 비중이 매우 낮아 본고에서 IRP라 함은 개인형 퇴직연금만을 의미함

- 기업형 퇴직연금이나 적격 개인연금[3]에 더해 추가적인 노후 소득을 준비하고자 할 때 IRP 계좌를 활용할 수 있음
  - IRP의 세제 혜택은 적격 개인연금의 세제한도 400만 원을 포함하여 700만 원까지 부여하고 있음

- IRP 자산에 대해 하나의 계좌 형태로 세제 혜택을 유지하면서 펀드, 예금 등 다양한 자산을 대상으로 운영·관리할 수 있음
  - IRP는 개인자산종합관리계좌(ISA)와 유사하게 다양한 금융 자산을 대상으로 적립금을 운용하고 변경할 수 있는 편의성을 가지고 있음

2. 제도 변화

- **IRP는 2012년 도입[4] 이래 가입 대상, 세액 공제, 호환성 등 다양한 측면에서 제도적 여건이 크게 개선됨**

- **(가입 대상) 근퇴법시행령 개정으로 2017년 7월 26일부터 IRP 가입 대상이 소득 활동을 하는 모든 국민으로 확대됨(<표 Ⅱ-1> 참조)**
  - IRP 제도 도입 당시 가입 대상은 기본적으로 상용근로자를 중심으로 구성되어 있음

---

3) 세액 공제의 대상이 되는 연금 저축을 의미함
4) 2011년 6월 근퇴법 개정으로 기존의 개인퇴직계좌(IRA: Individual Retirement Account) 문제(가입제약 등)를 대폭 보완한 IRP가 2012년 7월부터 시행됨

표 Ⅱ-1 IRP의 가입 대상 확대

현행	개정
○ 퇴직(일시)금 수령한 퇴직근로자 ○ 기업형 퇴직연금에 가입한 재직근로자 · 확정급여형(DB), 확정기여형(DC)	○ 자영업자 ○ 퇴직급여제도 미설정근로자 · 근속기간 1년 미만 근로자 · 1주 소정 근로기간이 15시간 미만인 단시간 근로자 ○ 퇴직연금제도 적용 재직근로자 ○ 직역연금 가입자 · 공무원, 군인, 사립학교 교직원

- 근퇴법 시행령 개정으로 IRP 가입 대상자는 자영업자, 단기근로자, 공무원 등 특수 직역연금 가입자 등까지 확대될 것임
  - IRP 가입 대상자가 모든 직종으로 확대되면서 사실상 가구당 1인 이상의 가입 대상자가 존재하게 됨

(세제 혜택) 2015년 소득세법 개정으로 IRP의 연간 불입액 한도가 적격 개인연금 납입액을 포함하여 1,800만 원까지 확대됨

- 사적 연금에 대한 기존의 세제 혜택은 연간 불입액 400만 원까지 세액 공제를 적용하는 것이었음
  - IRP, 적격 개인연금 등에 불입한 연간 합산 금액에 대해 동일한 기준의 세액 공제가 적용됨
- 소득세법 개정에 따라 세액 공제 한도액이 700만 원까지 상향 조정되었으나 추가 300만 원에 대한 공제는 IRP에만 적용됨
- 연간 불입액 700만 원 초과 1,800만 원까지는 수령 시 원금은 비과세, 이자소득은 연금수령 시 연금소득세, 일시금 수령 시 기타소득세로 과세됨

- (연계성) IRP는 기업형 퇴직연금으로부터 퇴직급여를 이전받고, 적격 개인연금과는 자금의 상호 이전이 허용되는 등 연계 범위가 확대되고 있음

  - 기업형 퇴직연금(DB, DC) 가입자가 퇴직할 경우 퇴직급여는 바로 근로자에게 직접 지급되지 않고 근로자가 지정한 IRP로 이전됨
    - 단, 55세 이후 퇴직하거나 퇴직급여가 소액인 경우(압류최저생계비 150만 원)는 근로자에게 직접 지급될 수 있음
    - 퇴직금제도 가입자 퇴직 시의 퇴직금도 의무적으로 IRP로 이전하는 법(안)이 국회에 상정되어 통과될 경우 이전 범위가 확대될 것으로 예상됨

  - IRP와 적격 개인연금은 상호 간 자금을 이전하여도 세제상 불이익이 없도록 하였음
    - IRP와 적격 개인연금 간에 자금이 이동할 경우 계좌가 해지없이 유지되고 있는 것으로 간주되기 때문에 과세가 이연됨

- (설계사 IRP 모집 허용) 2012년 퇴직연금 모집인 제도 도입으로 보험설계사, 투자권유대행인에 의한 퇴직연금 모집업무가 가능해짐

  - 퇴직연금 사업자는 퇴직연금 모집인에게 퇴직연금제도를 설정하거나 가입할 자를 모집하는 업무(모집업무)를 위탁할 수 있음
    - 퇴직연금 모집인이 할 수 있는 업무는 퇴직연금 설명업무, 소개 및 중개업무, 질의사항 전달업무 등으로 구분됨

  - 퇴직연금 모집인제도 도입으로 퇴직연금 사업자 중심 영업에서 보험설계사 등을 통한 개인영업 중심으로 영업행태의 변화가 예상됨

3. 시장 판도

1) 우리나라

- 전체 퇴직연금 중에서 IRP가 차지하는 비중은 작으나 최근 높은 적립금 증가율 추이를 감안할 때 IRP 적립액의 증가가 예상됨
  - 퇴직연금 적립금 147조 원(2016년 12월 기준) 중에서 IRP의 비중은 8.4%이며 DB형 67.7%, DC형 23.3%에 비해 미미한 수준임
    - 반면 IRP 적립금 증가율(2015년 말 대비)은 34.0%로 나타나 DB형과 DC형의 13.9%, 20.9%보다 크게 높은 수준임

- 보험회사(생명+손해)는 기업형 퇴직연금(DB형)을 중심으로 퇴직연금 시장에 참여하고 있어 IRP 시장에서의 점유율이 매우 저조한 상태임
  - 보험회사는 전체 퇴직연금 시장에서 31.3%(적립금 기준)의 점유율을 보여 은행(49.8%)보다 낮은 수준임

〈표 Ⅱ-2〉 금융권별 IRP 적립금 비중

(단위: 억 원, %)

권역	DB형		DC형		10인 이하 특례 (IRP 기업형)		IRP 개인형		계	
	금액	비중	금액	비중	금액	비중	금액	비중	금액	비중
은행	422,073	42.4	223,622	65.4	7,783	95.5	79,124	63.8	732,603	49.8
생보	297,247	29.8	46,171	13.5	253	3.1	16,369	13.2	360,041	24.5
손보	86,337	8.7	9,363	2.9	21	0.3	3,488	2.8	99,696	6.8
증권	190,547	19.1	49,995	14.6	61	0.7	25,038	20.2	265,641	18.1
근로복지공단	-	0.0	12,258	3.6	32	0.4	26	0.0	12,316	0.8
계	996,205	67.7	341,898	23.3	8,149	0.6	124,046	8.4	1,470,297	100.0

주: 2016년 12월 기준
자료: 금융감독원(2017), 퇴직연금 통계

- 특히, IRP 시장에서의 보험회사 점유율은 16.0%에 불과해 은행(63.8%)뿐만 아니라 증권사(20.2%)보다 크게 뒤처진 상태임

2) 해외 사례(미국, 일본)

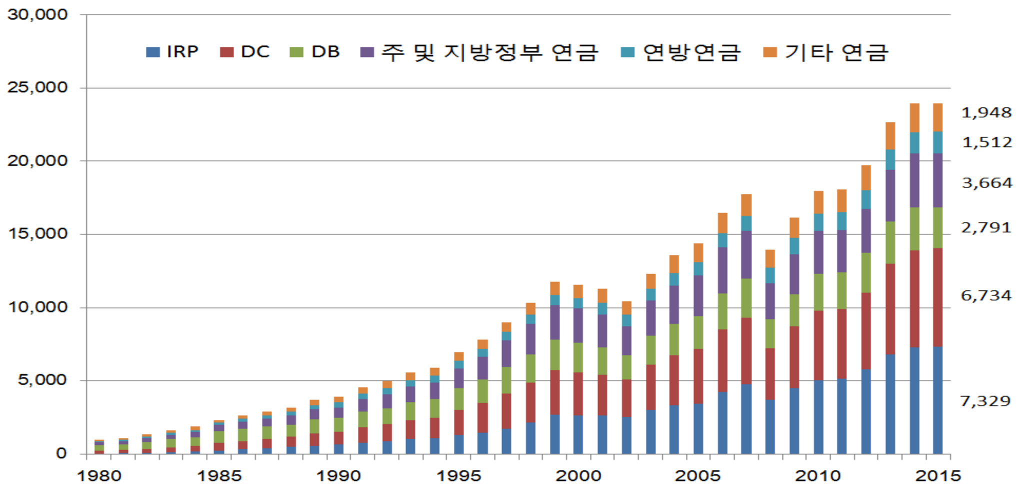
- 우리나라와 유사한 퇴직연금 제도를 가지고 있는 미국과 일본의 IRP 시장에 대해서 살펴봄5)
  - 미국과 일본의 IRP6)도 우리나라와 유사하게 퇴직연금을 지속적으로 유지하고 추가적인 노후 소득을 준비하기 위한 수단으로 활용되고 있음

- 미국은 IRP가 매우 활성화되어 있어 전체 연금 시장에서의 비중도 크게 나타남
  - 미국의 총연금자산은 DB형 퇴직연금, DC형 퇴직연금, IRP 등을 포함하여 총 24조 달러(2015년 기준)에 이르고 있음
  - IRP는 총연금자산의 30.6%에 해당하는 7.3조 달러에 이르고 있어 다른 연금 자산과 비교할 때 가장 큰 비중을 차지함(〈그림 Ⅱ-1〉 참조)
    - 미국의 기업형 퇴직연금인 DC형(6.7조 달러), DB형(2.8조 달러)은 IRP보다 적립금의 규모 면에서 작은 것으로 나타남

5) 미국과 일본은 우리나라와 동일하게 퇴직연금 등 사적연금이 공적연금을 보완하는 연금체계(국민연금보완형 국가)의 성격을 가지고 있으나, 유럽의 경우는 퇴직연금이 준 공적연금의 성격을 가지고 있어 사례로 활용하기가 어려움
6) 미국의 IRA(Individual Retirement Account), 일본의 개인형 DC 제도가 우리나라의 IRP에 해당되므로 IRP로 용어를 통일함

〈그림 Ⅱ-1〉 미국 연금자산시장 규모(적립금 기준)

(단위: 십억 달러)



자료: Investment Company Institute(2016)

- 일본은 IRP가 퇴직연금에서 차지하는 비중이 낮은 수준이나 최근 제도 개선 노력 등을 통해 활성화에 적극적으로 나서고 있음

  - 일본은 IRP를 주로 자영업자 등 기업형 퇴직연금에 가입하기 어려운 사람들을 위한 별도의 노후 준비 수단으로 활용하여 시장이 활성화되지 못한 상태임
    - 2016년 3월 현재 IRP 가입자는 257,579명이며, DB형 가입자 795만 명, DC형 가입자 590만 명임[7)]

  - 그러나 일본 정부는 2017년부터 모든 직종과 전업주부까지 가입 대상을 확대하여 IRP 활성화에 적극으로 나서고 있음(〈표Ⅱ-3〉 참조)
    - IRP 가입 대상을 전 국민으로 확대하여 퇴직연금의 사각지대를 해소하고 노후소득 보장제도로서의 퇴직연금 역할을 강화함

7) 일본은 미국, 한국과 달리 적립금 기준이 아닌 가입자 기준으로 통계를 공개하고 있음

▪표 Ⅱ-3 일본 IRP(개인형 DC) 가입 대상자

개정 전	개정 후(2017. 1~)
자영업자	자영업자
퇴직연금 미가입자	퇴직연금 미가입자
-	DC(기업형) 가입근로자
	DB형 가입근로자
	공무원, 사립교직원
	전업주부

자료: 일본 후생노동성 홈페이지(2017)에서 인용

III

왜 IRP를 주목해야 하는가

- 본장은 보험회사가 IRP 시장을 주목해야 하는 이유를 (1) 은퇴자금의 허브 역할 (2) 적격 개인연금시장의 한계 극복 (3) 설계사의 IRP 가입 접근성으로 나누어 살펴보고자 함

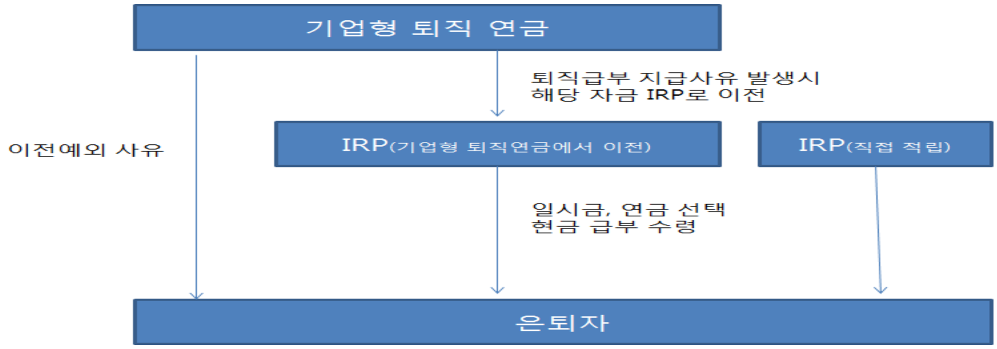
1. 은퇴자금의 허브 역할

- IRP에는 ① 모든 퇴직연금 자산이 집중되고, ② 다양한 자산 운용이 가능하며, ③ 퇴직 급부가 지급되기 때문에, 은퇴자금의 허브로서 중요성이 증대될 수 밖에 없음
  - IRP에는 직접 적립한 자금뿐 아니라 기업형 퇴직연금에서 이전된 자금이 모두 모이기 때문에 향후 적립금 규모가 크게 팽창할 것임
  - IRP에서는 고객의 선택에 따라 적립금을 펀드, 예금, 보험 등 다양한 금융상품으로 운용할 수 있어 은퇴 자금 관리의 중심계좌 역할이 가능함[8)]
  - IRP에서 연금, 일시금 등 지급 형태가 결정되고 실질적인 현금 지급이 이루어지기 때문에 노후소득의 지급 창구로서 역할이 증대될 것임[9)]

8) 은행의 IRP는 신탁 형태로 자산 운용을 하기 때문에 자사상품으로 운용하는 것이 불가능한 반면, 보험은 한 계좌 내에서 전통적인 보험 상품으로 자산운용을 하는 것과 신탁 형태로 운용하는 것이 모두 가능함. 은행의 IRP는 '개인형퇴직연금신탁'이라고 칭하기도 함

9) IRP로의 이전예외 사유(55세 이후 퇴직 시, 퇴직급여액 150만 원 이하) 외에는 55세 이전 은퇴 시 모든 퇴직연금 적립금을 의무적으로 IRP로 이전하여야 함

▪그림 Ⅲ-1 IRP와 퇴직연금 급부체계

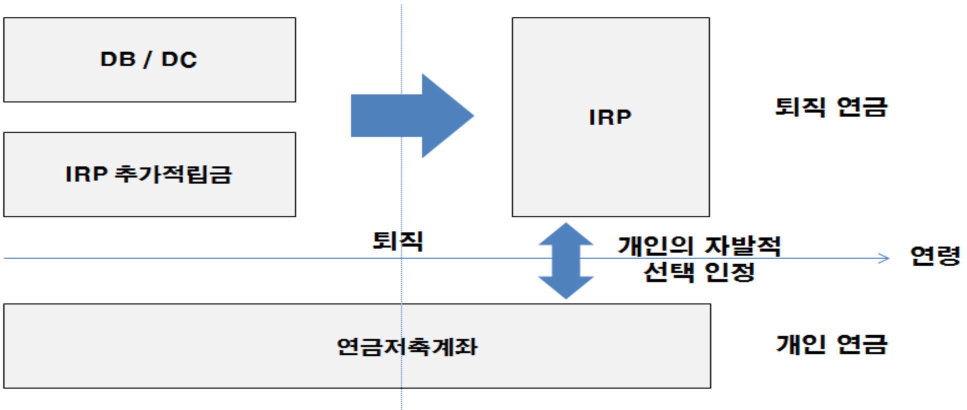


자료: 근퇴법 및 시행령 등에 기초하여 작성

2. 적격 개인연금시장의 한계 극복

- IRP는 추가적인 세제 혜택과 포괄적인 자산 운용 기능이 부여되어 있으며, 적격 개인연금의 적립금과 상호 이전이 가능하다는 장점까지 가지고 있어 기존 적격 개인연금시장의 한계를 극복할 수 있는 기회가 될 수 있음
    - IRP는 기존 적격 개인연금에 부여되던 세액 공제 한도(연 400만 원)에 추가적인 혜택(연 300만 원)을 받을 수 있는 노후 준비 수단임
    - IRP는 펀드, 예금 등 다양한 금융 자산을 대상으로 자산을 운용·관리할 수 있어 지금까지 보험회사가 제공해 온 연금 상품과는 차별화된 서비스 제공이 가능해짐
    - IRP와 적격 개인연금은 세제상 불이익이 없이 적립금 상호 이전이 가능하기 때문에 사실상 하나의 계좌처럼 통합 관리가 가능함(〈그림 Ⅲ-2〉 참조)

그림 Ⅲ-2 IRP와 적격 개인연금(연금저축계좌) 간 상호이전



주: 계좌이체 가능시점은 55세 이상 등 연금수급요건을 충족한 경우

- IRP 계좌와 적격 개인연금 사이에 자금이 이동할 경우 해지한 것으로 보지 않고 지속적으로 계좌가 유지된 것으로 간주하기 때문에 과세가 이연됨(〈표 Ⅲ-1〉 참조)

표 Ⅲ-1 IRP와 적격 개인연금 간 과세이연

구분	IRP에서 적격 개인연금으로 이전	
	종전	변경
· 소득공제, 세액 공제를 받은 본인납부액 · 운용실적에 따른 이익	계약해지로 인한 기타소득세 15% 부과(지방세 적용 16.5%)	과세이연
· 사용자부담금으로 과세이연된 퇴직소득	계약해지로 인한 퇴직소득세 6~38% 부과	

- 근로자로 국한되었던 IRP 가입 대상 범위에 자영업자까지 포함되면서 수요 저변의 확대가 기대됨
  - 전업 주부나 청소년 등을 제외한 사실상 모든 국민이 해당되기 때문에 가구당 1인 이상의 가입 대상자가 있다고 볼 수 있음

3. 설계사의 IRP 가입 접근성

- 보험설계사의 퇴직연금 모집이 가능해지면서 개인성 보험의 성격을 가지고 있는 IRP의 판매 여건이 크게 개선됨

  - IRP는 기본적으로 개인의 필요와 선택에 의해서 가입하기 때문에 보험설계사 중심의 개인영업이 매우 효과적일 것으로 판단됨
    - 기업형 퇴직연금의 경우 단체보험의 성격이 강하고 노사 협의를 통해 계약이 체결되는 구조이기 때문에 설계사의 역할이 제한적임
    - 특히, IRP의 가입 허용대상이 사실상 소득이 있는 모든 국민으로 확대된 것도 개인영업 환경에 유리할 것으로 판단됨

〈표 Ⅲ-2〉 퇴직연금 모집인의 업무내용

구분	내용
제도 설명 업무	퇴직연금제도를 설정하거나 가입하려는 자에게 퇴직연금제도 및 운영에 관한 사항을 설명하는 업무
소개 및 중개 업무	퇴직연금제도에 가입하려는 기업 또는 개인을 퇴직연금 사업자에게 소개하거나 중개하는 업무
질의사항 전달 업무	퇴직연금제도에 가입하려는 기업 또는 개인의 질의사항, 퇴직연금 사업자 등의 답변을 전달하는 업무

  - 보험회사가 약 29만 명에 이르는 보험설계사들을 적극 활용할 경우 IRP 시장에서 영업경쟁력이 크게 제고될 것으로 기대됨(〈표 Ⅲ-3〉 참조)
    - IRP 시장에서 Outbound 대면 영업을 할 수 있는 인력의 대부분은 보험산업이 보유한 보험설계사임

표 Ⅲ-3 보험설계사 및 투자권유대행인 수(2017년 기준)

보험설계사(A)			투자권유대행인(B)	전체(A+B)
생명보험설계사	손해보험설계사	계	33,211명 (899명)	323,216명 (17,359명)
125,560명 (13,529명)	164,445명 (2,931명)	290,005명 (16,460명)		

주: 괄호 안은 퇴직연금모집인(2015년 6월 기준)
자료: 생명보험 통계연보 등에 의거 작성

Ⅳ

보험회사 IRP 전략

- 보험회사는 IRP가 퇴직연금임에도 불구하고 개인연금의 유사한 특성과 더불어 종합 금융 서비스의 성격을 가지고 있음에 유의하여 적절한 시장 전략을 강구할 필요가 있음

1. 개인 영업 활용

- 보험회사는 IRP가 가지고 있는 개인연금적인 성격을 고려하여 설계사의 개인 영업 조직을 적극적으로 활용해야 할 것임
  - 전술한 바와 같이 보험회사는 IRP 시장에 접근함에 있어서 개인연금 등 유사 상품과의 연계 마케팅이 필요할 것으로 판단됨
    - IRP는 개인연금 관련 마케팅을 할 때 고객에게 보다 다양한 선택 범위를 제공하는 대안 상품으로 활용될 수 있을 것임
    - IRP와 적격 개인연금 사이에 자금 이동이 자유로운 점을 활용하여 기존 가입자에게 다양한 자산 관리 서비스를 받을 수 있는 기회임을 부각할 수도 있을 것임
  - 설계사 채널을 적극 활용할 경우 IRP 마케팅 전략이 더욱 효과적으로 작동할 것으로 기대됨
    - 개인 영업 중심의 설계사 채널이 활용될 경우 IRP는 다른 기업형 퇴직연금보다 영업 경쟁력 개선 효과가 크게 나타날 수 있을 것임

2. 종합 금융 기능 보완

- **보험회사는 IRP가 노후 준비를 위한 종합 계좌의 성격을 가지고 있다는 점에 적극적으로 대응할 필요가 있음**

  - IRP 시장은 종합 금융 서비스 체제를 잘 갖춘 금융기관에 고객 확보가 유리할 것으로 평가할 수 있음
    - 또한, IRP를 유치한 금융기관은 지급되는 퇴직 급부와 관련한 금융 서비스를 제공할 기회를 확보하게 됨

  - 보험회사는 집합투자업, 투자일임업, 투자자문업, 신탁업 등을 겸영할 수 있어 외형상 종합 금융 서비스가 가능한 체제를 갖추고 있음
    - 반면, 고객서비스를 제공할 점포 수가 적고, 지급 결제 기능이 없는 등 IRP와 연계된 다양한 고객서비스를 제공할 수 있는 여건이 취약함

- **보험회사는 IRP가 가지고 있는 종합 금융 계좌의 성격에 적합한 마케팅 및 고객서비스 체제를 구축하여야 할 것임**

  - 위험 보장이나 장기상품 취급이라는 보험회사 고유의 강점과 다양한 투자 기능을 결합한 자산 운용 서비스 제공이 필요할 것임
    - 고객의 특성별로 장기간의 라이프사이클 변화를 고려한 투자상품을 조합하여 자산 운용의 경쟁력을 제고하는 것이 바람직할 것임

  - 연금 지급 개시 이후 개인의 재무행위의 변화를 반영한 연금 지급 옵션 개발이 적극적으로 이루어져야 할 것임

– 공·사 연금의 포괄적인 노후소득 보장이 될 수 있도록 국민연금 등 공적 연금과 IRP의 연금 지급을 연계하는 연금 지급 체제도 구축할 필요가 있음

- IRP 고객 서비스를 위한 지점의 부족 등을 온라인 서비스 체제 구축과 설계사의 컨설팅 서비스 등을 통해 보완할 필요가 있을 것임

부록 Ⅰ. IRP 적립금 산정 현황

(단위: 억 원)

구분		DB형	DC형	특례형 (IRP 기업형)	IRP 개인형	계
’15. 12월 말 적립금		863,356	284,273	7,655	108,716	1,264,000
납입액	사용자 부담분	67,974	65,935	1,158	-	135,067
	가입자 추가부담분	-	357	8	5,538	5,902
	기타 납입액	11,325	19,651	85	109,493	140,553
	소계	79,299	85,942	1,250	115,030	281,522
지급액	제도전환분	10,647	894	142	-	11,683
	퇴직급여 이전	49,121	33,559	711	-	83,391
	퇴직급여 수령	11,011	15,786	259	101,091	128,147
	기타 지급액	28,287	8,736	283	8,699	46,005
	소계	99,065	58,975	1,394	109,790	269,225
적립금 운용손익		14,913	3,547	160	4,925	23,545
’16. 9월 말 적립금		858,503	314,787	7,671	118,881	1,299,841

주 1) ’16. 9월 말 적립금 = ’15. 12월 말 적립금 + 납입액 - 지급액 + 적립금 운용손익
2) 사용자 부담분 = 사용자가 정기적으로 납부한 부담금
3) 가입자 추가부담분 = 세액 공제 등의 목적으로 가입자가 추가로 납입한 부담금
4) 기타 납입액 = 계약이전 또는 타 제도유형 및 퇴직보험·신탁 이전 등의 사유로 증가한 적립금
5) 제도전환분 = 타 제도유형으로의 변경으로 인하여 유출된 적립금액
6) 퇴직급여 이전 = 퇴직 등의 사유로 인해 개인형 IRP 계좌로 이전된 금액
7) 퇴직급여 수령 = 중도인출 또는 일시금·연금 수령을 통해 인출된 금액
8) 기타 지급액 = 퇴직연금 사업자 간 계약 이전 또는 반환·수수료 지급 등으로 감소한 적립금

저자약력

▮ 류 건 식

전북대학교 경제학 박사
보험연구원 선임연구위원
(E-mail : keon@kiri.or.kr)

▮ 이 태 열

Iowa State University 경제학 박사
보험연구원 선임연구위원
(E-mail : tylee@kiri.or.kr)

CEO Report 2017-3

1인 1 퇴직연금시대의 보험회사 IRP 전략

발 행 일	2017년 7월
발 행 인	한 기 정
발 행 처	보 험 연 구 원 서울특별시 영등포구 여의도동 35-4
인 쇄 소	경성문화사 대표전화 786 - 2999

본 자료에 실린 내용에 대한 문의는 보험연구원 사회안전망연구실 (☏3775-9013)로 연락하여 주십시오.