

# 연금 시장 리뷰

개인형 퇴직연금(Individual Retirement Pension) 특집호 (2)

## 퇴직연금

- 요약: 특집호 (1), (2) 요약
- 특집이슈: 개인형 퇴직연금(IRP) 도입에 따른 근로자 활용과 증권사 대응
- 동향: 국민연금, 환헤지 목표비율 해외채권 100%, 해외주식 10%
- 퇴직연금통계



본 자료는 기관 및 개인투자자를 위해 작성한 현대증권과 현대경제연구원이 공동 발행하는 보고서로 퇴직연금 관련 이슈 및 경제 주요 현안에 대한 설명 자료입니다. 본 보고서에 있는 내용을 인용 또는 전재하시기 위해서는 본 연구원의 허락을 얻어야 하며, 보고서 내용에 대한 문의는 아래와 같이 하여 주시기 바랍니다.

□ 요약 : 특집호 (1), (2)호 요약

1. 개인형 퇴직연금의 도입과 기대효과

□ 기존의 개인퇴직계좌(IRA)의 문제점을 대폭 보완한 개인형 퇴직연금(IRP, Individual Retirement Pension)이 2012년 7월 이후 도입되어 IRP의 활성화가 기대됨

- 자영업자, 특수형태근로종사자 등도 IRP 가입을 허용하고 근로자의 추가납입이 가능해짐에 따라 IRP중심으로 퇴직연금시장 판도가 변화할 것으로 예상됨

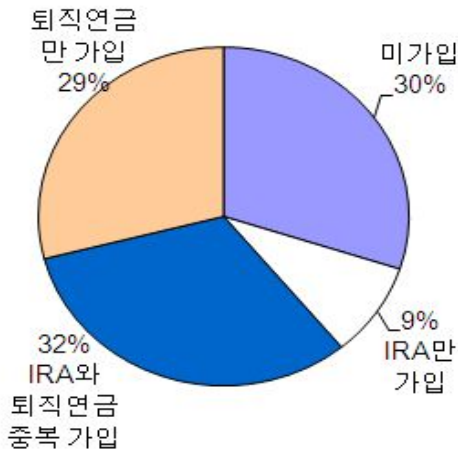
<표1> 개인퇴직계좌와 개인형 퇴직연금 비교

	개인퇴직계좌(IRA)	개인형 퇴직연금(IRP)
가입대상	근로자(10인이하 기업)	소상공인, 자영업자, 특수형태근로종사자, 특수직역연금 가입자 등
추가납부	불인정	퇴직연금가입 근로자의 추가납입 허용
설정절차	근로자 전원 찬성	근로자 개별동의, 개별 요구 허용
가입연속성	미미	55세이전 퇴직시 IRP 이전 강제화

□ IRP는 단순히 통상장치의 기능에 국한하지 않고 3층 노후소득보장제도의 한 축으로 자리매김할 것으로 보임

- 미국은 전체가계의 70% 정도가 퇴직연금(DB형·DC형·IRA)에 가입하고 있으며, 전체 가계의 약 41%가 1개 이상 IRA제도에 가입하고 있는 실정임
- 이처럼 IRA 가입비중이 높은 이유는 다양한 IRA제도가 존재하며 가입요건에 대한 제약이 적고 퇴직연금과 IRA제도에 중복 가입이 허용되기 때문임

<그림1> 미국 가계의 IRA 가입 현황



자료: ICI, "The Role of IRAs in U.S. Households' Saving for Retirement, 2008", 2009.1

- 제도 유형별로는 전통형 IRA의 가입 비중이 높고, Roth IRA, 사용자 보조 IRA 순으로 가입비중이 높게 나타나고 있음

□ 이와 같은 IRP 도입은 다양한 금융상품의 출현, 금융산업의 성장 견인 등과 같은 긍정적인 효과를 줄 것으로 기대됨

- 특히 자영업자의 IRP 가입허용 등은 취약계층의 사각지대 해소에 정부의 고령화 리스크를 감소시키고 자영업자의 노후소득보장기능을 제고할 것임

<표2> IRP 도입에 따른 기대효과

가입자	정부	금융산업
<ul style="list-style-type: none"> <li>- 노후소득 보장 기능 강화</li> <li>- 안정적인 노후대비 가능</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 정부의 공적 재정부담 완화</li> <li>- 고령화 리스크의 감소</li> <li>- 취약계층 사각지대 해소</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 다양한 금융상품 출현 기대</li> <li>- 금융기관의 은퇴관리자 역할증대</li> <li>- 금융산업의 성장 견인</li> </ul>

- (가입자측면) 퇴직연금 수급개시 연령(55세) 이전에 퇴직하는 경우 퇴직시 급여를 의무적으로 IRP에 이전하도록 하여 직장이동시의 퇴직연금 연속성이 강화되고 근로자의 충분한 노후자원 확보가 가능할 것임
- 근로자가 소유할 수 있는 IRP를 가지고 이직시, 계약해지 없이 노후재원을 적립할 수 있는 효과가 기대됨

- (정부측면) 고령화에 따른 정부의 재정부담 가중으로 재정리스크 증대가 예상되어 정부 역할은 축소하되, 사적연금의 역할 증대가 요구됨
  - 이런 상황에서 IRP 도입은 전 국민의 노후소득보장수준을 증대시키는 효과를 주고 정부의 재정리스크를 감소시키는 역할을 하게 될 것임
  - 또한 자영자 등과 같이 현실적으로 퇴직연금제도에 가입하기 어려운 대상까지 가입범위가 확대되어 노후소득보장체계상의 사각지대를 해소할 것임
- (금융측면) IRP는 퇴직연금과 개인연금의 성격을 지닌 은퇴준비제도라는 점에서 퇴직연금과 개인연금간의 가교 역할을 위한 다양한 금융제도의 출현이 가능할 것임
  - 특히 IRP는 제도간의 통산성(이관성)을 증대시키는 기능이 있어 다양한 지급옵션설정과 지급보증설계를 위한 새로운 금융상품개발이 가시화될 것임
  - 또한 제도 운영에서 직간접적으로 파생되는 다양한 은퇴관련서비스 출현으로 은퇴관련 서비스산업의 성장을 이끄는 견인차 역할을 하게 될 것임
  - 특히 IRP가 도입으로 안정적이고 장기적인 자본이 축적되고 주식시장의 활성화를 통해 금융산업의 성장을 견인할 것임

## 2. 개인형 퇴직연금의 활용 및 고려사항

- 근로자, 자영업자들은 IRP에게 주어진 다양한 세제혜택을 최대한 활용하고 IRP가입을 통해 안정적인 노후대책을 마련하여야 할 것임
  - 확정기여형 가입자는 물론 확정급여형 가입자, 그리고 자영업자들도 IRP에 가입하면 연간 400만원까지 소득공제 혜택이 부여되기 때문에 근로자 및 자영업자들은 적극적으로 IRP를 활용할 필요가 있음
  - 또한 IRP에 가입시 세금납부를 연기할 수 있는 과세 이연혜택이 부여되므로 근로자들은 IRP를 활용하여 과세를 이연하는 것이 바람직함
    - IRP를 활용해 예금이나 펀드 등에 투자해서 수익을 얻었다고 해도 이에 대한 이자, 배당소득을 매년 과세하는 것이 아니라 퇴직연금을 받을 때 내면 되므로 과세이연혜택은 장기투자로 이어질 때 그 효과가 극대화됨

- 특히 IRP에 가입하는 경우 가입기간과 무관하여 55세 이후부터 바로 연금형태로 수령할 수 있어 IRP를 통한 연금전환이 이루어질 필요가 있음
  - 따라서 근로자는 은퇴자금을 IRP에 적극 불입하여 연금재원의 소진을 막고 연금 수령을 통해 안정적인 노후대비가 이루어지도록 노력할 필요가 있음

**□ 근로자는 IRP 가입에서 수령까지 각각의 단계에서 다음과 같은 사항들을 주의·고려할 필요가 있음**

- (가입검토단계) 근로자가 IRP에 가입하기로 결정했다면 우선 어떤 금융기관에 가입할 것인지를 결정하여야 함
  - 어느 금융기관에 가입할지를 결정했다면 언제, 어떤 방법으로 가입할 것인지도 결정해야 하는데, IRP의 이점중 하나인 퇴직소득세 이연 혜택을 받기 위해서는 반드시 퇴직일(혹은 중간정산금 수령일)로부터 60일이내에 퇴직금(혹은 중간정산금)의 80%이상을 IRP로 이전해야 함
- (가입단계) 가입시에는 계약서류를 빠짐없이 받았는지, 계약서류에 기재되어 있는 내용이 본인의 가입사항과 일치하는지 확인하여야 함
  - 특히 부담금(퇴직금 혹은 중간정산금)을 운용하는 상품(펀드)종류와 상품별 투자금액은 반드시 확인해야 할 사항임
- (관리단계) 가입후 일시금이나 연금을 수령하기 까지 가입자는 적립금을 직접·운용관리해야 하는데 적립금 운용결과에 따라 향후 수령금액이 변동되는 만큼 운용·관리 단계가 특히 중요함
  - 적립금 운용시에는 정기적으로 운용현황을 체크하여 시장상황 혹은 상품의 운용성과 등에 따라 기본적인 투자전략의 틀안에서 포트폴리오를 재조정하는 것이 필요함
- (수령단계) IRP 적립금을 수령할 시점이 되면 가입자는 이를 연금으로 수령할지 일시금으로 수령할지 결정해야 함
  - 본인의 상황을 고려하여 IRP 적립금을 어떤 형태로 수령하는 것이 세제측면에서 유리한지 확인할 필요가 있음
  - 이보다 더 중요하게 고려해야 할 사항은 IRP의 노후보장 기능이므로 가입자는 연금수령을 통해 적립금을 노후생활자금으로 활용하는 것을 최우선적으로 검토해야 할 것임

### 3. 개인형 퇴직연금시장의 증권사 대응

- 증권사는 새롭게 도입되는 IRP 시장에서 경쟁력을 확보하고 노후소득보장기관으로서의 역할을 다할 수 있는 좋은 기회로 인식하여 보다 체계적인 전략이 수립하여야 할 것임

<표3> IRP 시장의 특수성

구분		특징
시장성격	개인영업	자영업자, 특수형태근로종사자, 중간정산자, 이직자 기존퇴직 연금가입자 등
	시장영업	연고영업이 아닌 시장을 기반으로 영업 (단기영업이 아닌 장기영업)
	은퇴영업	퇴직금(중간정산자금등)에 기초한 은퇴영업 (수당체계의 연속성 유지)

- IRP 시장은 자영업자 등의 가입에 의해 필연적으로 형성되는 잠재적 시장의 성격을 지니고 있으며, 신규시장의 성격이 강해 장기적으로 시장규모는 증가할 수 밖에 없다는 특수성을 감안하여 전략이 수립되어야 함
- 첫째, 신규가입자, 중간정산자, 이직자, 명예퇴직자, 일반퇴직자 등처럼 기업에 입사하여 퇴사하는 단계로 IRP 가입 대상자를 분류하고 이들의 특성을 고려하여 전략을 수립하는 것이 바람직함
  - 특히 IRP 가입자 개인별로 마케팅을 하기보다 IRP 가입자가 속하고 있는 단체나 협회 중심으로 마케팅이 이루어질 필요가 있음
    - 자영업자의 직업을 분류하여 자영업자가 속하는 단체나 협회를 대상으로 하는 마케팅이 효과적임
- 둘째, 근로자 및 자영업자 등 IRP 가입자 속성을 종합적으로 파악하여 목표시장을 선정하고 이에 부응한 마케팅 전략을 수립할 필요가 있음
  - 성별, 연령별, 소득수준별 등으로 가입자의 니즈를 파악하여 가입의향이 높은 가입자에 대해서는 공격적인 마케팅을, 가입의향이 낮은 가입자에 대해서는 적극적인 마케팅을 구사하는 것이 필요함

□ 셋째, 근로자 퇴직급여보장법 개정으로 퇴직연금 모집인제도가 도입되기 때문에 투자 권유대행인을 적극 양성하여 이들을 통해 적극적으로 고객유치를 하는 것이 바람직함

- 투자권유대행인을 퇴직연금 모집인으로 등록시켜 모집업무를 위탁할 수 있도록 개정되어 개인형 퇴직연금시장 규모는 확대될 것으로 예상되므로 투자권유대행인을 활용한 IRP 가입을 유도할 필요가 있음

□ 셋째, IRP 가입자의 특성과 니즈를 고려한 차별화된 서비스를 적절히 제공하도록 노력할 필요가 있음

- 근로자에 비해 상대적으로 연금제도에 의한 노후대비가 부족한 자영업자 등을 대상으로 종합적인 재무설계서비스 제공이 이루어져야 할 것임
  - 즉 IRP 가입자에게 적합한 맞춤형 재무설계서비스를 개발하여 서비스의 경쟁력을 제고시켜 나아가야 할 것임
- IRP 가입자에 대한 투자이해를 돕기 위해 체계화되고 철저한 투자교육서비스가 이루어질 필요가 있음
  - 그 이유는 자영업자, 특수형태근로종사자 등의 경우 일반근로자에 비해 상대적으로 투자지식이 부족할 수 있기 때문임
- 인터넷, 홈페이지 및 이메일 등을 통해 IRP 가입자들에게 유용한 정보를 제공하기 위해 IT관련 서비스차별화에 노력할 필요가 있음
  - IRP 가입자대상으로 설문조사한 결과, 인터넷 등과 같은 IT관련 서비스를 일반 퇴직연금 가입자가 보다 선호하고 있는 것으로 나타남
  - 이는 자영업자의 경우 시간적으로나 경제적으로나 집합연수 등을 통해 퇴직연금 운용관련 정보를 얻는데 현실적으로 한계가 있기 때문임

□ 자산운용 전략

- IRP 가입자를 대상으로 별도의 자산운용체계를 수립하고, 가입자의 연금이 없는 한 다양한 상품을 하나로 묶어서 패키지화한 기본형 펀드 상품을 적극 개발할 필요가 있음
- 또한 라이프사이클별·직업별에 부합한 투자상품을 조합하여 자산운용의 경쟁력을 제고하는 것이 바람직함

- 따라서 이러한 라이프사이클에 따른 투자자산 선호 변화를 반영한 자산포트폴리오 조합이 이루어질 필요가 있음
- 특히 원리금 보장형, 채권형·채권혼합형 투자상품 개발에 초점을 맞추되, 장기적으로 주식 혼합형·주식형 투자상품개발에 주력할 필요가 있음
- 그 이유는 근로자 및 자영업자 모두 대체로 원리금보장형, 채권형·채권혼합형 투자상품을 선호하는 반면 주식혼합형·주식형 투자상품의 선호 금융회사로 증권사를 우선적으로 선호하고 있기 때문임



□ 이슈 : IRP 도입에 따른 근로자 활용과 증권사 대응

1. 근로자의 활용과 고려사항

(1) 근로자의 IRP 활용

□ IRP에게 주어진 세제혜택 최대한 활용

- 확정기여형 가입자는 물론 확정급여형 가입자, 그리고 자영업자들도 IRP에 가입하면 연간 400만원까지 소득공제 혜택이 부여되기 때문에 근로자 및 자영업자들은 적극적으로 IRP를 활용할 필요가 있음
- 또한 IRP에 가입시 세금납부를 연기할 수 있는 과세 이연혜택이 부여되므로 근로자들은 IRP를 활용하여 과세를 이연하는 것이 바람직함
  - IRP를 활용해 예금이나 펀드 등에 투자해서 수익을 얻었다고 해도 이에 대한 이자, 배당소득을 매년 과세하는 것이 아니라 퇴직연금을 받을 때 내면 되므로 과세이연혜택은 장기투자로 이어질 때 그 효과가 극대화됨
  - 매년 납부해야 할 세금을 재투자할 수 있어 투자기간이 길어질수록 투자수익이 커지는 복리효과가 나타남
- 이러한 이유로 IRP에 모아둔 퇴직연금은 가능하면 늦게 인출하는 것이 매우 효과적임
  - 현행 규정에서는 IRP의 인출에 대한 특별한 규제가 없어 55세가 넘었다고 해도 과세 이연혜택을 되도록 오래 유지하면서 퇴직연금을 운용하는 것이 훨씬 유리함

□ 연금저축보다 IRP를 적극 활용

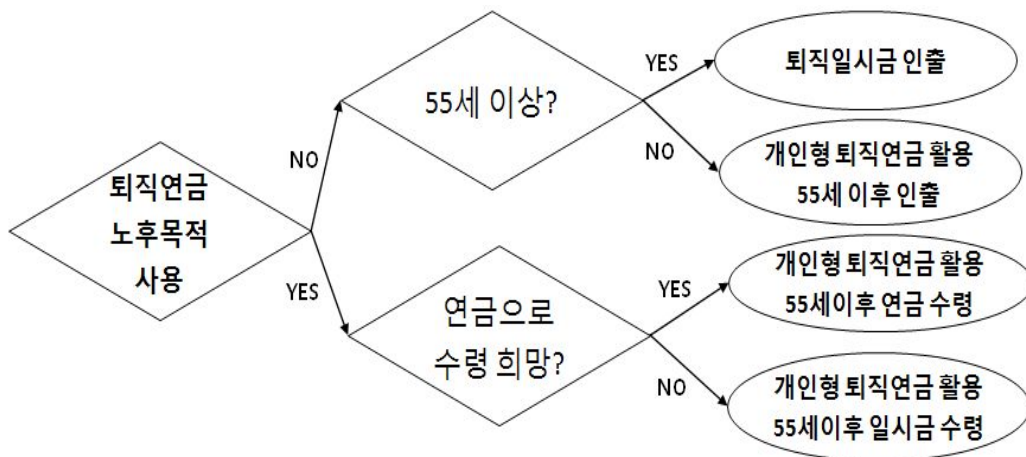
- 연금저축에 비해 개인형 퇴직연금에 가입하는 것이 세금혜택측면에서 훨씬 유리하므로 연금저축보다 IRP에 가입하는 것이 바람직함
  - 퇴직금을 수령할 때에는 6~38%의 퇴직소득세가 원천징수되는데 반해 IRP는 계좌를 해지할 때까지 과세가 이연되기 때문임

- 또한 소득공제 측면에서도 연금저축에 비해 개인형 퇴직연금에 가입하는 것이 훨씬 유리함
  - 연금저축은 10년이상 가입해야 소득공제혜택을 받을 수 있고 55세 이후 5년이상 연금으로 받아야 세금부담이 덜한 연금소득세(5.5%)가 부과됨
  - 또한 중도에 인출하거나 일시금으로 받으면 그동안 받은 소득공제원금과 이자수익에 대해 기타소득세(22%)는 물론 가입기간에 따라 해지가산세(5년이내 해지시 2%)까지 내어야 함
- 이에 반해 IRP는 퇴직 혹은 이직후 언제라도 원하는 시점에 해지가 가능하며 연금저축처럼 중도해지에 따른 패널티가 없어 상대적으로 자유로운 운용이 가능함

**□ IRP를 활용한 안정적인 노후대비 필요**

- 퇴직연금을 연금으로 수령하기 위해서는 퇴직연금 가입기간이 10년 이상이고 55세 이후에 퇴직해야만 가능하도록 되어 있음
  - 예외적으로 퇴직연금 도입시점부터 은퇴까지 남은 시간이 채 10년이 되지 않을 경우는 연금 수령을 인정함
  - 따라서 55세 이전에 퇴직할 경우에는 일시금으로만 수령할 수 있었음

<그림 1> IRP의 활용 프로세스



- 그러나 IRP에 가입하는 경우 가입기간과 무관하여 55세 이후부터 바로 연금형태로 수령할 수 있어 IRP를 통한 연금전환이 이루어질 필요가 있음
  - 따라서 근로자는 은퇴자금(명예퇴직금등)을 IRP에 적극 불입하여 연금재원의 소진을 막고 연금 수령을 통해 안정적인 노후대비가 이루어지도록 노력할 필요가 있음

## (2) IRP 가입에서 수령까지 단계별 고려사항

### □ 가입검토단계의 고려사항

- 근로자가 중간정산이나 퇴직을 하여 중간정산금 또는 퇴직금을 수령하게 되면 IRP 가입자격이 주어짐
  - 만약 근로자가 IRP에 가입하기로 결정했다면 우선 어떤 금융기관에 가입할 것인지를 결정하여야 함
  - IRP는 퇴직급여를 안정적으로 적립하여 노후 생활자금을 준비하는 제도이므로 가입하기 전에 안정성과 서비스가 가능한지를 꼼꼼하게 살펴보고 금융기관을 선택하여야 함
- 어느 금융기관에 가입할지를 결정했다면 언제, 어떤 방법으로 가입할 것인지도 결정해야 하는데, IRP의 이점중 하나인 퇴직소득세 이연 혜택을 받기 위해서는 반드시 퇴직일(혹은 중간정산금 수령일)로부터 60일 이내에 퇴직금(혹은 중간정산금)의 80%이상을 IRP로 이전해야 함
  - IRP로의 적립금 이전은 퇴직회사에서 퇴직금을 바로 이전할 수도 있고 퇴직자가 퇴직금을 수령한 후 60일 이내에 직접 가입하는 방법이 있음

### □ 가입단계의 고려사항

- 가입시에는 계약서류를 빠짐없이 받았는지, 계약서류에 기재되어 있는 내용이 본인의 가입사항과 일치하는지 확인하여야 함
- 특히 부담금(퇴직금 혹은 중간정산금)을 운용하는 상품(펀드)종류와 상품별 투자금액은 반드시 확인해야 할 사항임
  - 가령 1억원의 퇴직금을 IRP로 이전한 가입자가 A펀드, B펀드, C펀드에 각각 4천만원, 4천만원, 2천만원을 투자하기로 했다면 투자금액이 본인의 지시대로 각 펀드에 입금되었는지 확인해야 하는데, 이는 계약서류 및 금융회사의 사이버창구를 통해 확인할 수 있음

### □ 관리단계의 고려사항

- 가입후 일시금이나 연금을 수령하기 까지 가입자는 적립금을 직접·운용관리해야 하는데 적립금 운용결과에 따라 향후 수령금액이 변동되는 만큼 운용·관리 단계가 특히 중요함
  - 적립금 운용시에는 정기적으로 운용현황을 체크하여 시장상황 혹은 상품의 운용성과 등에 따라 기본적인 투자전략의 틀안에서 포트폴리오를 재조정하는 것이 필요함

- 적립금 운용현황은 금융회사에서 보내주는 안내자료나 사이버창구를 통해 수시로 확인할 수 있음
- 적립금 운용에 있어 투자전략이나 포트폴리오는 향후 노후자금으로 활용되어야 할 자금의 특성, 가입자 본인의 투자성향, 시장상황, 본인의 총자산에서 IRP 적립금이 차지하는 비중 등을 고려하여 결정할 수 있음
- 이를 통해 적립금을 원리금 보장형 상품위주로 운용할 것인지, 실적배당형에 투자한다면 투자비중을 어느 정도로 할 것인지 등을 결정하게 됨
- IRP 가입자가 투자할 수 있는 실적배당형 상품은 주식 등 위험자산에 대한 투자한도가 40%로 제한되어 있음
- 이는 노후자금으로 활용되어야 할 자금이 지나치게 공격적으로 운용되지 않도록 하기 위함인데, 실적배당형 투자시에는 이러한 점을 염두에 두고 위험자산에의 투자비율을 확인한 후 투자하는 것이 바람직함

#### □ 수령단계의 고려사항

- IRP 적립금을 수령할 시점이 되면 가입자는 이를 연금으로 수령할지 일시금으로 수령할지 결정해야 함
- 세금, 노후보장 등의 측면에서 둘 중 어느 쪽이 본인에게 더 유리할 지 생각해봐야 한다는 의미임
- 연금으로 수령하면 국민연금, 개인연금과 합산하여 연금소득공제를 적용받은 후 종합소득으로 과세되므로 기타 연금액이나 소득수준에 따라 퇴직소득세를 적용받는 것이 유리할 수 있고 연금소득세를 적용받는 것이 유리할 수 있음
- 때문에 본인의 상황을 고려하여 IRP 적립금을 어떤 형태로 수령하는 것이 세제측면에서 유리한지 확인할 필요가 있음
- 그러나 이보다 더 중요하게 고려해야 할 사항은 IRP의 노후보장 기능이므로 가입자는 연금수령을 통해 적립금을 노후생활자금으로 활용하는 것을 최우선적으로 검토해야 할 것임
- 연금은 55세 이상이면 언제부터라도 수령이 가능한데, 일정기간 동안 연금을 지급하는 확정연금과 연금수령자 사망시까지 연금을 지급하는 종신연금 중 선택할 수 있음
- 만약 연금지급기간중에 연금수령자가 사망할 때에는 확정연금의 경우 연금지급기간내의 미

지급된 연금액을, 종신연금의 경우 보증지급기간내의 미지급된 연금액을 각각 상속인에게 지급함

## 2. 증권사의 대응 전략

□ 증권사는 IRP시장의 특수성 및 성장성, 대체성을 감안하여 시장진출 및 고객유치 전략, 자산운용전략 등을 적극 모색하는 것이 바람직함

- 기존 연금저축시장과 IRP 시장이 어떻게 다르고 시장의 성장성 및 대체성은 어떠한지 등을 고려하여 대응책을 마련하여야 할 것임

□ IRP시장의 특수성 측면에서 볼 때 IRP 시장은 자영업자 등의 가입에 의해 필연적으로 형성되는 잠재적 시장의 성격을 지니고 있음

- 기본적으로 자금원천이 퇴직금 등과 같은 은퇴자금을 중심으로 이루어지는 은퇴시장의 성격을 다분히 지니고 있음

<표1> 개인형 퇴직연금 시장의 특수성

구분		특징
시장성격	개인영업	자영업자, 특수형태근로종사자, 중간정산자, 이직자 기존퇴직 연금가입자 등
	시장영업	연고영업이 아닌 시장을 기반으로 영업 (단기영업이 아닌 장기영업)
	은퇴영업	퇴직금(중간정산자금등)에 기초한 은퇴영업 (수당체계의 연속성 유지)

- 또한 IRP는 DB형 퇴직연금 등과 비교할 때 가입대상, 영업행태 측면에서 근본적인 차이가 존재함

- 그 이유는 확정급여형 및 확정기여형의 가입은 기업(사용주)에 의해 이루어지지만 IRP 가입은 자영업자, 특수형태근로종사자, 이직자, 퇴직자, 중간정산자 등과 같이 개인에 의해 이루어지기 때문임

□ IRP시장의 성장성 측면에서 볼 때 IRP 시장자체가 신규시장의 성격이 강해 장기적으로 시장규모는 증가할 수 밖에 없다는 점을 고려할 필요가 있음

- 즉 새롭게 형성되는 신규 시장이어서 시장의 성장성이 높다는 점이 적극 전략에 적극 반영되어야 할 것임

**□ IRP시장의 대체성 측면에서 볼 때 현재의 연금저축시장과 개인형 퇴직연금시장과의 대체효과가 미미하다는 점을 감안하여 운영방안 수립이 이루어져야 할 것임**

- 현재 연금저축에 가입한 가입자의 속성을 볼 때 대체로 저축을 지향하고 상속을 원하는 부유층이 연금저축의 선호도가 높은 경향이 있음
- 이는 세제혜택을 보다 원하고 안정적인 노후소득보장을 바라는 개인형 퇴직연금 가입자의 속성과 차이가 근본적인 차이가 있다. 따라서 개인형 퇴직연금 가입자와 연금저축가입자와는 상호연계성은 상대적으로 낮다고 할 수 있음.

**□ 고객유치전략**

- 신규가입자, 중간정산자, 이직자, 명예퇴직자, 일반퇴직자 등처럼 기업에 입사하여 퇴사하는 단계로 IRP 가입 대상자를 분류하고 이들의 특성을 고려하여 전략을 수립하여야 할 것임
- IRP 가입자 개인별로 마케팅을 하기보다 IRP 가입자가 속하고 있는 단체나 협회 중심으로 마케팅이 이루어질 필요가 있음
  - 예를 들어 자영업자의 직업을 분류하여 자영업자가 속하는 단체나 협회를 대상으로 하는 마케팅이 효과적임
  - 즉 음식점을 하는 자영업자에 대해서는 음식점 중앙회를 통해, 캐디를 대상으로 하는 특수형 태근로종사자에 대해서는 캐디협회 등을 통해 IRP 가입을 유도하는 것이 시간적으로나 비용적으로 효율적임
- 또한 근로자 및 자영업자 등 IRP 가입자 속성(가입자의 부 등)을 종합적으로 파악하여 목표 시장을 선정하고 이에 부응한 마케팅 전략을 수립할 필요가 있음
  - 예를 들어 성별, 연령별, 소득수준별 등으로 가입자의 니즈를 파악하여 가입의향이 높은 가입자에 대해서는 공격적인 마케팅을, 가입의향이 낮은 가입자에 대해서는 적극적인 마케팅을 구사하는 것이 필요함
    - 남자이며 기혼인 자영업자, 고졸이하이며 5명 이상의 가구원수를 가진 자영업자, 근무기간이 10년 이상이며 201~300만원 수준인 자영업자, 그리고 건설업, 통신업, 부동산 임대업을 하는 자영업자 등에게는 공격적인 마케팅을 구사하는 것이 바람직함
    - 반면에 여자이며 미혼인 자영업자, 학력이 대졸 이상이고 가구원수가 4명 이하인 자영업자,

근무기간이 5년 이하이며 월소득이 200만원 이하인 자영업자, 그리고 오락 및 운동관련 서비스업, 도매 및 소매업, 교육서비스업 등의 자영업자에게는 상대적으로 적극적인 마케팅을 구사하는 것이 바람직함

- 특히 근로자 퇴직급여보장법 개정으로 퇴직연금 모집인제도가 도입되기 때문에 투자권유대행인을 적극 양성하여 이들을 통해 보다 적극적으로 고객유치를 하는 것이 바람직함
- 근퇴법에서 퇴직연금사업자는 퇴직연금 모집인에게 퇴직연금제도를 설정하거나 가입할 자를 모집하는 업무(모집업무)를 위탁하도록 하고 있음
  - 퇴직연금 모집인이 할 수 있는 업무를 퇴직연금제도 설명업무, 소개 및 중개업무, 질의사항 전달업무 등으로 구분하고 있음

<표2> 퇴직연금 모집인의 업무 내용

구분	업무내용
제도 설명 업무	퇴직연금제도를 설정하거나 가입하려는 자에게 퇴직연금제도 및 운영에 관한 사항을 설명하는 업무
소개 및 중개업무	퇴직연금제도에 가입하려는 기업 또는 개인을 퇴직연금사업자에게 소개하거나 중개하는 업무
질의사항 전달업무	퇴직연금제도에 가입하려는 기업 또는 개인의 질의사항, 퇴직연금사업자 등의 답변을 전달하는 업무

- 투자권유대행인 등이 고용노동부장관 인정하는 교육과정을 이수한 후 퇴직연금사업자와 서면계약으로 모집업무를 위탁받은 경우에 퇴직연금 모집인이 될 수 있음
  - 퇴직연금 모집인이 되는 요건 : 보험설계사, 투자권유대행인(1차 요건) → 노동부장관인정 교육과정 이수(2차 요건) → 퇴직연금사업자와 모집업무 위탁계약(3차 요건)

<표3> 퇴직연금 모집인의 요건

구분	세부내용	
모집인 요건 (근퇴법 시행령 제29조)	1차 요건	-보험업법에 따라 금융위원회에 등록된 보험설계사 -자본시장과 금융투자업에 관한 법률에 따라 한국금융투자협회에 등록된 투자권유대행인
	2차 요건	고용노동부장관이 인정하는 교육과정 이수
	3차 요건	퇴직연금사업자와의 서면계약으로 모집업무 위탁

- 따라서 교육과정을 이수하고 사업자로부터 위탁을 받았다 해서 퇴직연금 모집인이 될 수 있는 것은 아니고 금융위원회에 등록된 보험설계사, 금융투자협회에 등록된 투자권유대행인에 대해 퇴직연금 모집인이 될 수 있는 기본 자격이 부여됨

- 이처럼 보험설계사, 투자권유대행인을 퇴직연금 모집인으로 등록시켜 모집업무를 위탁할 수 있도록 개정되어 개인형 퇴직연금시장 규모는 확대될 것으로 예상되므로 투자권유대행인을 활용한 IRP 가입을 유도할 필요가 있음

<표4> 보험설계사 및 투자권유대행인 수

보험설계사(A)			투자권유대행인(B)	전체(A+B)
생명보험설계사	손해보험설계사	계	38,000명	364,963명
156,835명	170,128명	326,963명		

주: 생명보험설계사수는 2012년 4월말, 기존 손해보험설계사수는 2012년 3월말 기준, 투자권유대행인수는 2012년 6월말기준임.

□ 고객서비스전략

- 증권사는 IRP 가입자의 특성과 니즈를 고려한 차별화된 서비스를 적절히 제공하도록 노력할 필요가 있음
- 첫째, 근로자에 비해 상대적으로 연금제도에 의한 노후대비가 부족한 자영업자 등을 대상으로 종합적인 재무설계서비스 제공이 이루어져야 할 것임
  - 즉 IRP 가입자에게 적합한 맞춤형 재무설계서비스를 개발하여 서비스의 경쟁력을 제고시켜 나아가야 할 것임
  - 미국의 경우 IRP 가입자에 대한 서비스가 재무설계서비스에 초점이 맞추어 지고 있을 만큼, IRP 시장에서 경쟁력을 강화하는 것이 필요함
  - 재무설계서비스는 단순한 자산관리서비스(투자서비스) 차원을 벗어나 은퇴설계서비스, 세제 자문서비스 등을 포괄하는 종합적인 서비스임
- 둘째, IRP 가입자에 대한 투자이해를 돕기 위해 체계화되고 철저한 투자교육서비스가 이루어질 필요가 있음
  - 그 이유는 자영업자, 특수형태근로종사자 등의 경우 일반근로자에 비해 상대적으로 투자지식이 부족할 수 있기 때문임
  - 미국 등 선진국의 경우 DB형 및 DC형 퇴직연금에 가입한 근로자에 비해 IRP 가입자에 대해 보다 철저한 투자교육서비스가 이루어지고 있음



- 근로자보다 상대적으로 노후대비가 부족한 자영업자의 경우 자칫 투자손실에 따른 소송리스크 증대로 이어질 가능성이 높아 자영업자를 대상으로 한 투자교육서비스 강화가 철저히 이루어져야 할 것임.
- 셋째, 증권사는 인터넷, 홈페이지 및 이메일 등을 통해 IRP 가입자들에게 유용한 정보를 적극 제공하기 위해 IT관련 서비스 차별화에 노력할 필요가 있음
- 금융권역별 설문조사 결과, 증권사의 85.7%가 인터넷 등 온라인채널을 활용하여 투자교육을 실시하고 있는 것으로 나타나 보험권의 84.6%보다 높은 활용도를 보이고는 있음
- 그럼에도 IRP 가입자 특성상 IT관련 서비스를 보다 강화하여 서비스의 경쟁력을 강화하여야 할 것임
- 그 이유는 IRP 가입자대상으로 설문조사한 결과, 인터넷 등과 같은 IT관련 서비스를 일반 퇴직연금 가입자가 보다 선호하고 있는 것으로 나타났기 때문임
- 이는 자영업자의 경우 시간적으로나 경제적으로나 집합연수 등을 통해 퇴직연금 운용관련 정보를 얻는데 현실적으로 한계가 있기 때문임

## □ 자산운용 전략

- IRP 가입자와 확정기여형 퇴직연금 가입자의 속성에 근본적인 차이가 존재한다는 점을 고려하여 IRP 가입자를 대상으로 별도의 자산운용체계를 수립하고, 가입자의 언급이 없는 한 다양한 상품을 하나로 묶어서 패키지화한 기본형 펀드 상품을 적극 개발할 필요가 있음
- 그 이유는 설문조사 결과, 전체의 약 47%가 기본형 펀드에 가입할 의향이 있다고 응답하고 있는 반면, 단지 9.4%만이 가입의향이 없는 것으로 나타남으로써 기본형 펀드에 대한 수요가 증가할 것으로 보이기 때문임
- 또한 라이프사이클별·직업별에 부합한 투자상품을 조합하여 자산운용의 경쟁력을 제고하는 것이 바람직함
- IRP 가입자의 연령대가 20대는 37.3%, 30대는 40.3%, 40대 이상은 41.7%의 원리금보장상품 운용비율을 선호하고 있는 것으로 나타나 연령대가 증가할수록 상대적으로 원리금보장중심의 운용 비율 선호도가 높게 나타남
- 따라서 이러한 라이프사이클에 따른 투자자산 선호 변화를 반영한 자산포트폴리오 조합이 이루어질 필요가 있음

- 또한 IRP 가입 대상자의 약 39.8%가 안전성중심의 자산운용을 선호하고 있으며 자영업자 (44.2%)가 상대적으로 근로자(37.2%)보다 높은 선호도를 보임에 따라 자영업자에게 보다 안전성중심의 자산포트폴리오 조합이 이루어지도록 자산운용전략을 수립할 필요가 있음
- 특히 원리금 보장형, 채권형·채권혼합형 투자상품 개발에 초점을 맞추되, 장기적으로 주식혼합형·주식형 투자상품개발에 주력할 필요가 있음
- 그 이유는 근로자 및 자영업자 모두 대체로 원리금보장형, 채권형·채권혼합형 투자상품을 선호하는 반면 주식혼합형·주식형 투자상품의 선호 금융회사로 증권사를 우선적으로 선호하고 있기 때문임
- 따라서 원리금보장형, 채권형·채권혼합형 투자상품에 대한 경쟁력을 확보하면서 장기적으로는 주식혼합형·주식형 등과 같은 수익성중시 투자상품에 대한 운용경쟁력을 제고하는 노력이 요구됨.

**보험연구원 고령화연구실 류건식 선임연구위원 ( 02-3775-9013, keon@kiri.or.kr )**

□ **동향: 국민연금, 환헤지 목표비율 해외채권 100%, 해외주식 10%**  
(보건복지부 보도자료 요약)

□ **2013년도 환헤지 목표비율 설정**

- 2013년도 환헤지 목표비율을 해외채권 100%, 해외주식 10%로 설정함
- 동시에 허용범위를  $\pm 10\%p$ 로 설정하여 해외투자자산 운용의 탄력성을 부여함

□ **해외투자자산의 경우 개별 자산의 가치 등락과 더불어 환율 변동이 수익률과 위험을 결정짓는 중요 요인으로**

- 국민연금은 전체 자산의 변동성을 축소하기 위해 해외 투자자산의 전략적 환헤지 비율(해외채권 100%, 해외주식 0%)을 설정하였고('09.12월),
  - 매년 개별자산군의 환헤지 목표비율을 설정·집행하여 전략적 환헤지 비율로 점진적으로 이행하고 있음
  - \* 투자, 수입, 수출 등의 거래 시 환율변동에 따른 위험에 대비해 환율을 현재시점의 환율에 미리 고정시키는 금융기법

<연도별 환헤지 목표비율 추이>

(단위 : %)

목표연도(12월기준)	해외채권	해외주식 (해외대체투자 포함)
2008년	100%	90%
2009년	100%	70%
2010년	100%	50%
2011년	100%	30%
2012년	100%	20%
<b>2013년</b>	<b>100%</b>	<b>10%</b>

□ 또한, '13년도 기금운용본부의 목표초과수익률을 0.38%로 설정함

- 목표초과수익률은 적극적 운용(active management)을 통해 시장수익률(벤치마크 수익률)을 초과하여 달성해야 할 수익률의 목표치로
- 급격한 기금규모 증가에 따른 국내자산시장에서의 기금운용 여건 등을 고려하여, 13년도 목표초과수익률은 전년도에 비해 0.03%p 낮추어 설정함('12 : 0.41% → '13 : 0.38%)

□ 이 외에도, 2012년 7월말 현재 기금운용현황(잠정)도 함께 보고됨

- 2012년 7월말 기준, 기금자산은 시가기준 375조원으로, 전년말 대비 26조 1,575억원(7.5%) 증가함

\* 자산별 비중: 금융부문 99.8%(국내주식 17.0%, 해외주식 6.9%, 국내채권 63.5%, 해외채권 4.7%, 대체투자 7.8%), 복지부문 0.03%, 기타부문 0.2%

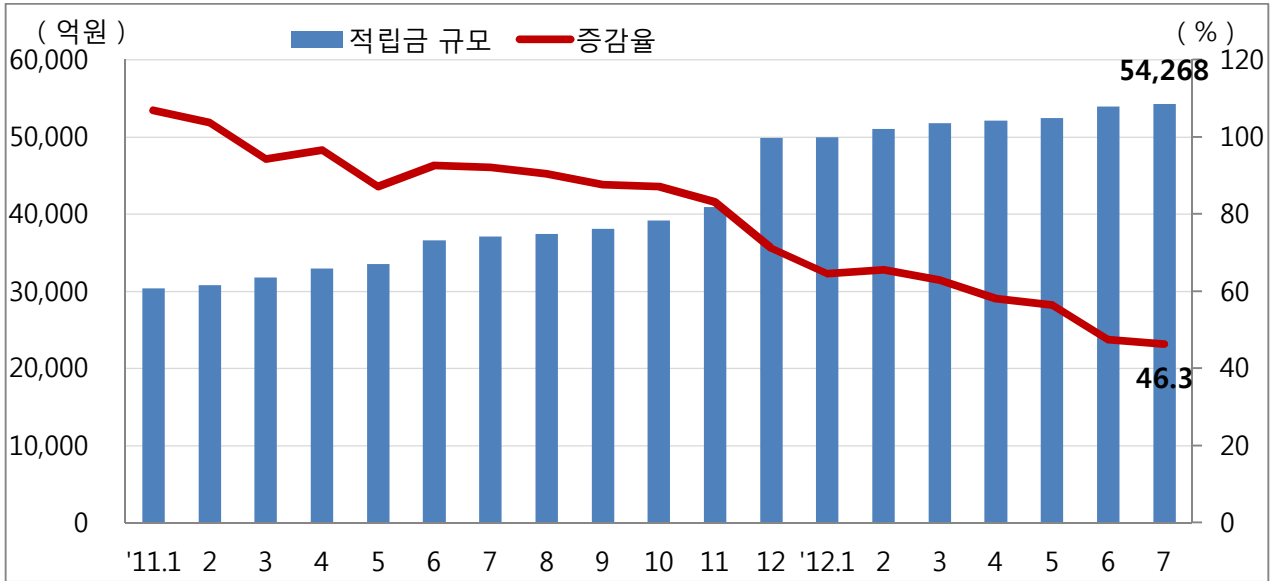
- 2012년 1~7월 기간 기금운용의 수익(잠정)은 15조 7,865억원이며, 수익률(금액가중수익률 기준)은 5.69%임
- 2012년 7월말 기금운용현황은 잠정치이며, 내년 2월 2012년도 결산(안) 의결을 통해 기금운용 실적으로 정해질 예정임

□ 퇴직연금통계 (2012년 7월말)

○ 적립금 규모

- 2012년 7월 말 현재 적립금액은 54 조 2,679 억원으로 전년동기 (37 조 1,058 억원) 보다 17 조 1,621 억원 (46.3%) 증가

< 퇴직연금 적립금 규모 추이 >



자료: 금융감독원

○ 도입사업장

- 퇴직연금 도입사업장 수는 총 172,888 개소로 전월(167,460 개소) 대비 5,428 개소 증가
- 총 사업장(1,519,850개소)대비 퇴직연금 도입률은 11.4%

< 사업장 규모별 퇴직연금 도입률 >

(단위: 개소, %)

구분	10인 미만	10인~ 29인	30인~ 99인	100인~ 299인	300인~ 499인	500인 이상	합계
(A)도입 사업장수	103,022	44,853	18,306	4,894	769	1,044	172,888
(B)전체 사업장수	1,273,047	178,396	54,720	10,969	1,425	1,293	1,519,850
도입비율 (A/B, %)	8.1	25.1	33.5	44.6	54.0	80.7	11.4

자료: 금융감독원

# HRI Leaders Forum

최고CEO와 으뜸 지성의 만남

HRI 리더스포럼은  
CEO들을 위한 프리미엄급  
최고경영자 포럼입니다.

## [HRI리더스포럼 혜택]

- 경제·경영부터 인문사회에 걸친 다양한 주제강연
- CreativeTV(usociety.co.kr)VIP멤버십 제공
- 경제·경영도서 베스트셀러 제공(年 12권)
- 최신 경제산업 동향자료
- 리더십교육프로그램 참여기회 마련
- 경제핫이슈분석 다운로드 서비스 제공

## [연회비]

- 1명 : 연100만원 ■ 3명 : 연200만원 ■ 5명 : 연300만원

일정

매월 넷째주 목요일  
저녁 7시

장소

플라자호텔 22층  
다이아몬드홀

시간

19:00~21:00(2h)

### HRI리더스포럼에 지혜를 나눠준 연사

김난도 서울대 교수(대한민국소비트렌드의 최근 흐름과 시사점), 최재천 이화여대 교수(21세기 기업생태계와 지식의 통섭), 유홍준 명지대 교수(영작의 조건과 장인정신), 금난새 지휘자(하모니리더십), 김정운 명지대 교수(마음을 움직이는 힘)



HRI리더스포럼 사무국

· Tel. 02-2072-6246, 6247 · Fax. 02-2072-6249 · E-mail, forum@hri.co.kr

 **현대경제연구원**  
http://www.hri.co.kr