

연금 시장 리뷰

경제현안

- 동향 : 국내외 경제 및 금융시장
- 이슈 : 미국 부동산 시장 회복 지연의 배경

퇴직연금

- 동향 : 2011 한국의 사회지표
- 이슈 : 전통적 재무설계에서 라이프 플래닝으로
- 퇴직연금통계 : 2012년 3월말 현재

세심록



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.

□ 동향: 국내외 경제 및 금융시장

○ 실물 동향: OECD 국내 경제성장률 전망 3.5%에서 3.3%로 하향

- OECD가 지난 22일 발표한 '세계 경제전망'에 따르면, 한국의 2012년 경제성장률 전망은 지난 4월 3.5%에서 3.3%로 하향 조정됨
- **상저하고(上底何高) 경제 성장 전망:** OECD는 한국 경제가 하반기부터 수출 회복에 따라 경기 부진에서 벗어나 점진적인 상승세를 보일 것으로 전망
- **국내경제 위험요인:** 세계 경제 침체 가능성, 주요 교역국인 중국의 성장 불확실성 고조, 유가 상승, 가계 부채 악화로 인한 소비 둔화 등은 한국 경제의 위험 요인으로 지적됨
- 한편, OECD는 2013년 한국 경제성장률 전망도 지난 11월 4.3%에서 4.0%로 낮추었음

○ 금융 동향: 그렉시트(Grexit) 가능성 고조 등으로 국내외 금융시장 급락

- 그리스 집권당의 총선 패배로 긴축안 이행과 2차 구제금융 지원의 불확실성이 커지면서 그리스의 유로존 탈퇴(그렉시트) 가능성이 재차 높아짐. 이에 따라 글로벌 금융시장은 동반 급락
- 국고채 3년물 금리는 안전자산에 대한 수요가 증가하면서 5월 9일 3.39%에서 5월 25일 현재 3.35%로 소폭 하락
- 원/달러 환율은 5월 9일 1,140.0원에서 5월 25일 현재 1,182.0원으로 급등
- 코스피 지수도 그리스 위기 재상승에 따른 글로벌 증시의 급락과 외국인 투자자금 유출 등으로 5월 9일 1,950.3에서 5월 25일 1,824.2로 126.1p 급락

<국내 주요 경제지표 추이>

구 분	2010	2011					2012			
		연간	1/4	2/4	3/4	4/4	1/4	5월9일	5월25일	
실물 지표	GDP성장률(%)	6.2	3.6	4.2	3.4	3.4	3.4	2.8	-	
	산업생산(%)	16.2	7.0	10.6	7.2	5.3	5.3	4.0	0.3	-
	소비자물가(%)	2.9	4.0	4.5	4.2	4.8	4.2	3.0	2.6	2.5
	실업률(%)	3.7	3.4	4.2	3.4	3.1	3.0	3.8	3.7	3.5
	경상수지(억달러)	282.1	276.5	26.1	54.9	69.0	126.7	26.3	30.4	-
금융 지표	국고채3년물(%)	3.72	3.62	3.80	3.68	3.60	3.41	3.47	3.39	3.35
	원/달러(원)	1,156.0	1,107.9	1,119.8	1,083.2	1,085.1	1,143.9	1,140.5	1,140.0	1,182.0
	코스피지수(P)	2,051.0	1,825.7	2,106.7	2,100.7	1,769.6	1,825.7	1,972.6	1,950.3	1,824.2

주: 1) 실물지표는 전년동기대비 증감률임. 금융지표 중 국고채 3년물 금리와 원/달러 환율은 기간 중 평균값이며 코스피 지수는 기간말 기준임.

2) 실물지표 중 2012년 1/4분기 GDP성장률은 전망치며, 5월9일자는 3월, 5월 25일자는 4월 수치임.

□ 경제 이슈: 미국 부동산 시장 회복 지연의 배경

- 그림자 재고(Shadow Inventory) 해소가 관건

■ 불확실성이 높은 미국 부동산 시장

최근 미국 부동산 시장은 주택 판매 증가 및 재고 감소, 투자목적용 주택 구입 증가 등 부동산 수급 여건이 개선되고 있다. 다만, 부동산 가격 하락세가 지속되고 있어, 여전히 불확실성이 높은 상황이다.

■ 미국 부동산 시장 회복 지연 원인과 전망

미국 부동산 시장의 회복이 지연되는 원인은 미국 경기 회복세 약화, 고수준의 모기지 연체 비율과 담보 주택 차압률 및 그림자 재고(Shadow Inventory : 차압절차에 들어간 주택, 악성연체 주택, 차압되어 금융기관이 소유한 주택 등으로 시장에 나오지 않은 주택재고)때문이다. **첫째, 미국 경기 회복세가 다소 둔화되고 있다.** 2012년 1/4 분기 경제 성장률은 연 2.2%로 2011년 4/4분기 3.0%보다 0.8%p 하락했다. **둘째, 모기지 연체 비율이 위기 전 수준을 회복하지 못하고 있고, 전체 담보주택 차압비율의 개선세도 미약한 실정이다.** 전체 모기지 연체 비율은 2012년 1/4분기 7.4%로 여전히 글로벌 금융위기 전인 2008년 2/4분기 6.4% 수준을 회복하지 못하고 있다. 전체 담보주택 차압 비율도 2012년 1/4분기 4.4%로 2008년 2/4분기 2.8%의 1.6배 수준이다. **셋째, 주택시장에 실거래용으로 나오지 않는 그림자 재고의 해소가 지연되면서 미국 부동산 가격 회복세를 약화시키는 요인으로 작용하고 있다.** 미국 그림자 재고는 2012년 1월 현재 전체 기존주택 재고의 약 70%에 달하는 수준이다. 더욱이, **향후에도 그림자 재고가 고할인 매물로서 당분간 공급될 전망이다.** 美 부동산중개연합에 따르면 3월의 경우 매매된 전체 기존주택 가운데 고할인 주택이 29%를 차지하여, 그림자 재고가 고할인 매물로 지속적으로 공급되고 있다. 이로 인해 미국 부동산 시장의 본격적인 회복은 하반기 이후에나 가시화 될 가능성이 크다. 우선 **전미주택협회에서 발표한 주택 시장 지수가 5월 현재 29로 기준점인 50의 절반 수준에 불과하다.** 또, **미국 부동산 시장 관련 주요 기관들도 2012년 내에는 글로벌 금융위기 이전 수준을 회복하지 못할 것으로 전망하고 있다.** 미국부동산중개협회의 2012년과 2013년 주택착공을 포함한 전망치와 글로벌 금융위기 이전인 2007년 실적을 비교하면 주택착공은 40만 채 이상, 신규주택 판매는 20만 채 이상, 기존주택 판매는 30만 채, 기존주택 판매가격은 4만 5,000달러 정도의 격차가 존재한다.

■ 시사점

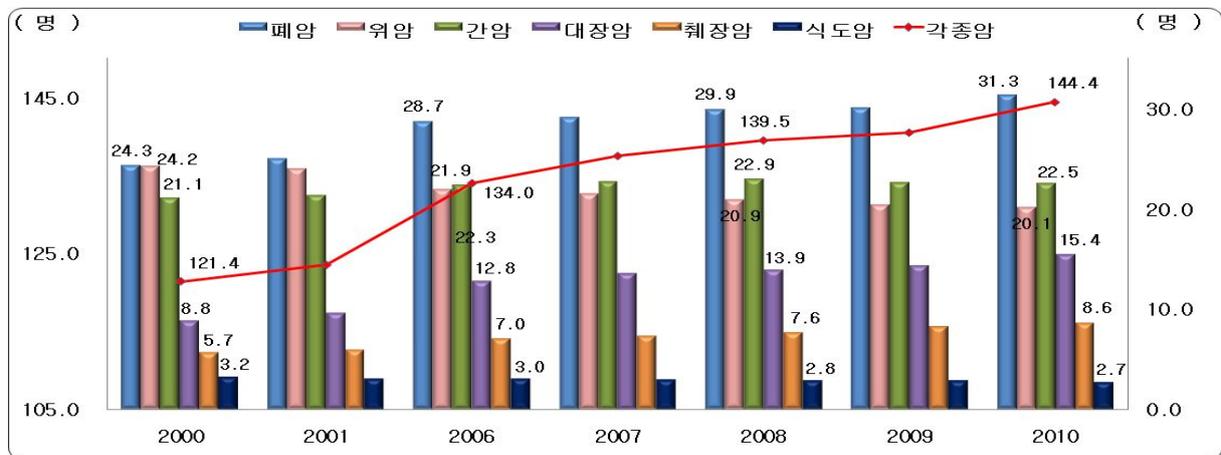
향후 미국 부동산 시장은 그림자 재고의 해소 없이는 가격 상승을 포함한 본격적인 회복세를 기대하기 어려운 상황으로 올 하반기 이후에나 본격적인 회복을 기대할 수 있을 것으로 전망 된다. 따라서, **한국은 부동산 경기 부진에 의한 미국 경기 회복지연에 따르는 수출경기 둔화에 대응할 수 있는 전략 마련과 함께 국내 내수 경기 활성화 등을 통해 경기 하방 리스크를 최소화해야 한다.**

현대경제연구원 경제연구본부 정민 선임연구원(02-2072-6220, chungm@hri.co.kr)

□ 동향: 2011 한국의 사회지표 (통계청 보도자료 발췌)

○ 사망원인

- 사망원인 1위는 암이며 매년 꾸준히 증가하는 추세
- (사망원인) 2010년 현재 사망원인 1위는 악성신생물(암)이며, 이로 인한 사망률은 인구 10만명 당 144.4명으로 나타남
- ※ 주요 3대 사망원인 : 암(1위), 뇌혈관질환(2위), 심장질환(3위)
- 최근 10년간 암사망자 중 위암과 식도암은 감소한 반면, 폐암과 대장암, 췌장암 등은 증가하는 추세



< 사망원인, 사망률 >

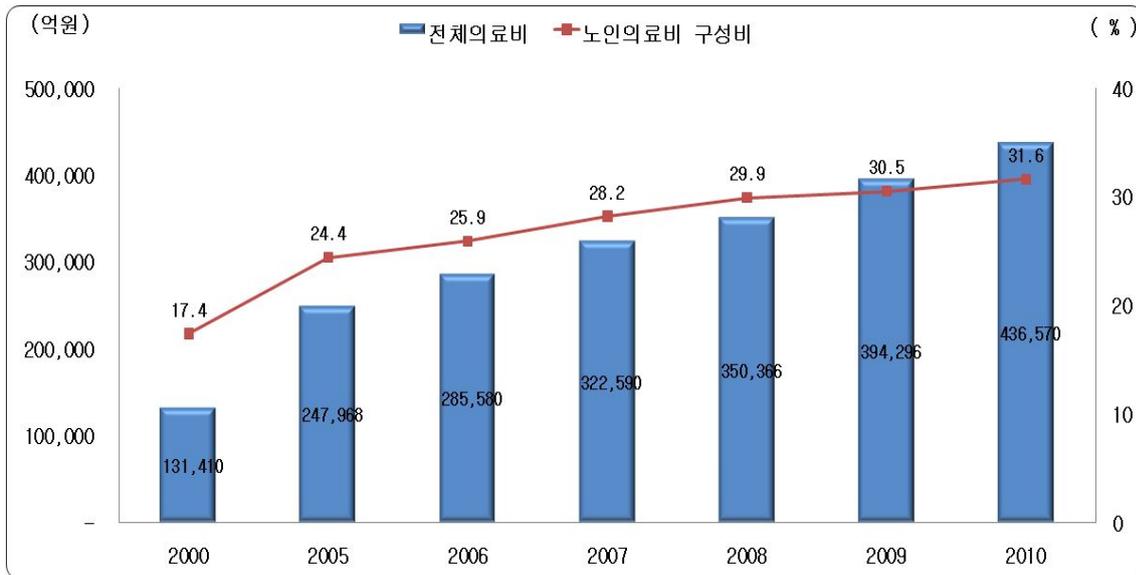
(단위 : 인구 10만명당)

순위	2000년		2005년		2009년		2010년	
	사망원인	사망률	사망원인	사망률	사망원인	사망률	사망원인	사망률
1	악성신생물(암)	121.4	악성신생물(암)	133.8	악성신생물(암)	140.5	악성신생물(암)	144.4
2	뇌혈관 질환	73.1	뇌혈관 질환	64.1	뇌혈관 질환	52.0	뇌혈관 질환	53.2
3	심장 질환	38.2	심장 질환	39.3	심장 질환	45.0	심장 질환	46.9
4	운수사고	25.3	자살	24.7	자살	31.0	자살	31.2
5	간 질환	22.8	당뇨병	24.2	당뇨병	19.6	당뇨병	20.7
6	당뇨병	22.6	간 질환	17.2	운수사고	14.4	폐렴	14.9
7	만성하기도질환	16.7	운수사고	16.3	만성하기도 질환	13.9	만성하기도질환	14.2
8	자살	13.6	만성하기도 질환	15.5	간 질환	13.8	간 질환	13.8
9	고혈압성 질환	8.9	고혈압성 질환	9.3	폐렴	12.7	운수사고	13.7
10	폐렴	8.1	폐렴	8.5	고혈압성 질환	9.6	고혈압성 질환	9.6

자료 : 통계청, 「사망원인통계연보」 각년도

○ 노인의료비

- 노인의료비는 전체 의료비의 31.6%를 차지
- (노인의료비) 2010년 현재 전체 의료비는 43조 6,570억원이고, 이 중 65세 이상 노인 의료비는 13조 7,847억원으로 31.6%를 차지함
 - 65세 이상 노인의료비 중 75세 이상의 비중이 39.6%로 가장 많이 차지



< 건강보험 65세 이상 노인의료비 지출 >

(단위 : 억원, %)

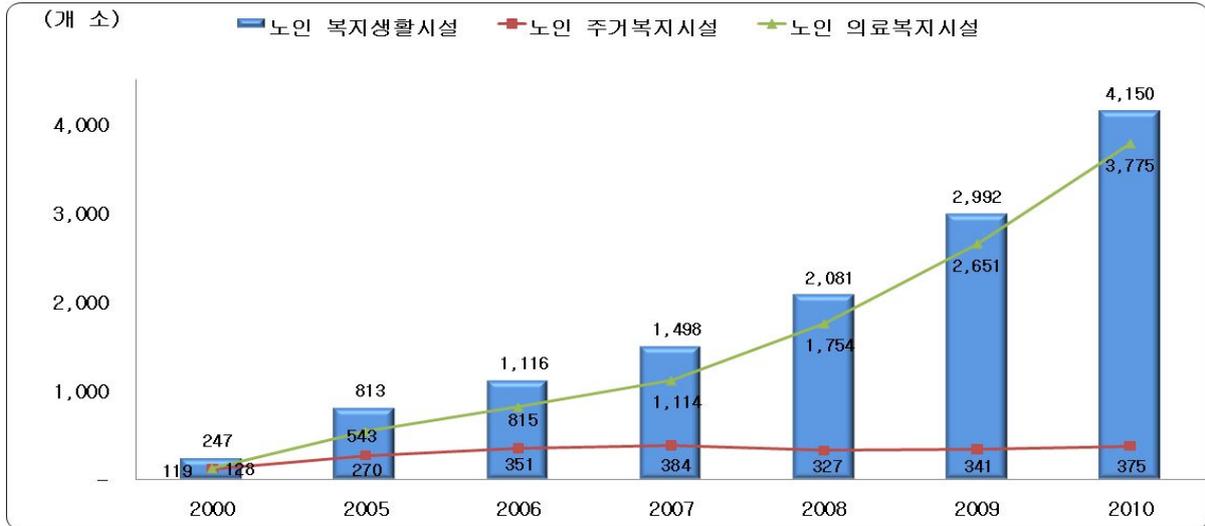
연도	전 체 ¹⁾ 의료비	65세 이상 노인의료비				전체의료비중 노인의료비 구성비
		계	65~69세	70~74세	75세 이상	
2000	131,410	22,893	9,332	6,770	6,790	17.4
2005	247,968	60,556	23,569	17,724	19,263	24.4
2009	394,296	120,391	39,871	35,552	44,968	30.5
2010	436,570	137,847	43,013	40,293	54,541	31.6

자료 : 건강보험심사평가원, 「진료비통계지표」 각년도

주 : 1) 심사실적 기준의 요양급여비(총진료비)임

○ 노인복지시설

- 노인복지 생활시설은 매년 지속적인 증가세
- (노인복지 생활시설) 고령인구 증가와 더불어 노인복지 생활시설수도 지속적으로 늘어 2010년 현재 4,150개 수준
- 노인주거 복지시설(375개) 중 대부분은 양로시설이며, 노인의료 복지시설은 3,775개가 있는데 이 중 64.3%가 요양시설인 것으로 나타났음



< 노인복지 생활시설 현황 >

(단위 : 개소)

연도	노인복지 생활시설수	노인주거 복지시설	양로 시설	노인 공동생활 가정	노인의료 복지시설	요양 시설	노인요양 공동생활 가정
2000	247	119	119	-	128	128	-
2005	813	270	270	-	543	543	-
2006	1,166	351	351	-	815	815	-
2007	1,498	384	384	-	1,114	1,114	-
2008	2,081	327	306	21	1,754	1,332	422
2009	2,992	341	285	56	2,651	1,642	1,009
2010	4,150	375	300	75	3,775	2,429	1,346

자료 : 보건복지부, 「보건복지통계연보」 각년도

□ 이슈: 전통적 재무설계에서 라이프 플래닝으로

지난 40여년간 미국에서 개인재무설계(Personal Financial Planning)는 개인 또는 가계에 대해 투자, 위험관리, 절세, 상속 등 종합적 재무관리의 서비스를 제공하면서 성장 발전해왔다. 특히 1990년대 들어서면서 401K와 같은 퇴직연금의 제도 변화와 베이비부머 세대들의 조기은퇴 추세로 재무관리에 대한 필요성이 증가하면서 재무설계 서비스가 미국 다수의 중산층 가계(Mass Affluent)들에게 폭넓게 보급되게 되었다.

그러나 이때까지의 전통적 재무설계는 자산축적을 중심으로 한 재무적 목표달성에 실행의 초점을 두고 있었다. 이러한 접근방법은 돈의 겉면의 속성만을 다루고 있는 것이어서 삶의 본질이나 인생의 가치와 같은 궁극적인 목표달성을 이루는 데는 한계가 있었다. 이에 따라 1990년대 중반 이후 미국의 경험이 많은 재무설계사들 사이에서 돈에 대한 사람들의 정서적, 심리적 상태와 이와 연관된 행태 등 즉 돈의 내면의 속성을 함께 다루어야 한다는 인식이 폭넓게 공유되기 시작했다.

이 당시 미국의 많은 베이비부머 세대들은 고도성장기에 어느 정도의 부(富)를 축적하기도 했지만 돈 그 자체보다는 돈으로부터의 자유, 인생의 의미와 가치를 추구하는 데 더 큰 관심을 가지게 되었다. 이러한 배경에서 기존의 전통적 재무설계의 틀을 확장하여 삶 전체의 큰 그림을 그리면서 인생중심의 재무설계를 해나가는 라이프 플래닝(Life Planning)의 새로운 접근방법이 도입되기 시작했다.

라이프 플래닝은 개인들의 재무적 문제뿐만 아니라 직장, 인간관계, 육체적 및 정신적 건강, 레크리에이션, 개인의 영적 성장 등 비재무적 문제들을 포괄적으로 다루는 다면적인 설계방법이다. 라이프 플래닝은 가장 성공적이고 만족스런 은퇴생활이란 전 생애를 통해 진지하고 미래지향적인 삶을 통해 결정된다는 철학에 기초하고 있다. 그러므로 라이프 플래닝이란 외부적, 내부적 재무관리가 통합된 인생의 총체적인 재무설계(Holistic financial Planning)를 수립해 나가는 과정이다.

미국에서 라이프 플래닝의 선구자라고 할 수 있는 킨더(G. Kinder)의 접근방법에 의하면 라이프 플래닝은 "EVOKE"라는 5단계 과정을 거쳐 실행된다. 즉, 고객이 누구인지를 파악하여 관계를 구축해나가는 탐색(Exploration) 과정으로 시작하여 인생의 가치와 삶의 본질적인 측면을 파악하는 비전(Vision) 단계, 장애요소를 파악하고 이에 대한 해법을 모색하는 극복(Obstacle) 단계, 성공적인 플래닝을 위한 전략을 수립하는 지식(Knowledge) 단계, 그리고 마지막으로 설계안을 시행에 옮기는 실행(Execution) 단계를 거쳐서 완성되게 된다.

전통적 재무설계의 확장모델로서 성공적인 라이프 플래닝을 수행하기 위해서 FP들에게 새로운 역할을 요구되고 있다. 즉 고객과 더욱 돈독한 신뢰관계가 정립되어야 하고 고객의 돈에 대한 심리적, 정서적 측면을 중시하고 삶의 본질적 의미와 인생의 가치를 설계안을 마련해 주어야 하며 삶에 대한 동반자적 자세로 성숙한 멘토의 역할을 수행하여야 한다. 우리나라에서도 라이프 플래닝 기법이 널리 활용되어 개인과 가계들이 들이 재무적 웰빙 속에 더 행복한 삶을 누리며 살아가게 되길 기대한다.

I. 전통적 재무설계의 접근방법

○ 재무설계의 두 가지 질문

- 1969년 미국에서 태동된 개인재무설계(Personal Financial Planning)는 고객들에게 투자, 위험관리, 은퇴, 세금, 상속 등 개인의 전반적인 재무생활을 포괄하는 종합 개인재무관리 (Comprehensive management of personal finances) 서비스를 제공하며 발전되어 왔음.
- 이러한 재무설계의 출발점은 다음과 같은 두 가지 질문으로부터 시작된다고 볼 수 있음.
 - 현재 나는 재무적으로 어디에 위치해 있는가? (Where am I situated on the current financial status?)
 - 미래에 나는 어디로 가야 하는가? (Where should I go in the future?)
- 첫 번째 질문에 대한 답은 고객의 자산부채상태와 소득과 지출의 현금흐름을 나타내는 개인 재무제표를 분석하면 구할 수 있고, 두 번째는 질문에 대한 답은 고객이 미래에 달성하고자 하는 재무목표를 설정(goal setting)하는 과정에서 얻어짐.

○ 전통적 재무설계의 기본개념

- 이 과정에서 파이낸셜 플래너는 현재의 재무상태와 미래의 재무목표 사이에 존재하는 재무적 갭(Financial Gap)을 찾아내어 이 갭을 메우기 위한 구체적인 실행계획(Action Plan)을 포함한 재무설계 제안서를 작성하여 고객에게 제시하게 됨.
- 따라서 재무설계란 현재에 가지고 있는 자원(Resources)를 가지고 미래의 재무적 목표를 달성하기 위해 지속적이고 체계적인 계획을 수립해나가는 과정이라고 할 수 있으며 이러한 재무설계 수립절차는 국제적으로 표준화된 6단계 프로세스에 의해 시행되고 있음.

II. 돈과 인생의 행복

○ 돈의 양면적 속성

- 전통적 재무설계 접근방법은 재무적 목표달성에 초점을 두고 있는데 이는 주로 돈의 외부적 속성을 다루는 영역임.
- 그러나 미국의 재무설계사 와그너에 의하면 돈이란 아래 표와 같이 본질적으로 상이한 외부적/내부적 속성이 상이한 양면성을 가지고 있음.

<표1> 돈의 두 가지 속성

외부적 속성	내면적의 속성
돈은 강력한 힘을 가지고 있다.	돈은 심리적 속성을 가진다.
돈을 버는 것은 살아남기 위함이다.	돈만큼 내면적인 것은 없다.
돈의 본질은 감추어져 있다.	돈 문제는 모든 선택에 영향을 미친다.

자료 : D. Wagner(2002)

○ 쇼펜하우어의 행복공식

- 또한 전통적 재무설계에서 추구하는 재무적 목표가 달성되었다 하더라도 이것이 바로 인생의 행복과 직결되는 것은 아님.
- 독일의 철학자 쇼펜하우어(A. Schopenhauer)의 간단한 행복지수 공식에 의하면 인생의 행복은 사람들이 소유하는 부(富)에 비례하지만 욕망에 반비례함.
 - $H = W/D$, H : Happiness, W : Wealth, D : Desire
 - 돈을 많이 벌어서 부를 축적하면 행복지수가 높아지지만 자원의 제한성 때문에 부의 축적에는 한계가 있음.
 - 같은 수준의 부를 소유하고 있더라도 욕망을 낮추면 행복지수를 높일 수 있음.
- 돈이란 바닷물과 같아서 사람들이 마실수록 목이 마르기 때문에 돈을 벌면 벌수록 더 많이 소유하고 싶은 인간의 본능을 적절히 통제하지 않고서는 결코 행복해질 수 없음.

○ 전통적 재무설계의 제한성

- 더군다나 전통적 재무설계에서 재무 목표달성을 위한 계획은 여러 가지 전제와 가정에 기초하고 있으므로 성공적인 재무설계는 제한성을 가지며 실행결과도 가변적임.
 - 예를 들어 미래의 인플레이션율, 투자의 기대수익률, 은퇴시기, 평균수명 등 재무설계의 기본가정들이 변하면 재무설계안의 실행결과는 크게 변하게 됨.
- 개인의 재무제표 작성, 재무비율 분석, 필요 투자액 결정 등 전통적 재무설계 접근방법은 정량적이고 재무적 분석에 치중되어 있는 제약이 있음.
- 돈에 대한 태도와 인식, 고객의 돈에 대한 반응, 돈과 삶의 가치와의 관계 즉 돈의 내면적 속성에 대한 분석이 결여되어 있는 전통적 재무설계에서는 재무적으로 측정되는 외적목표와 인생의 가치로 측정되는 내적목표가 상충될 수 있음.

Ⅲ. 라이프 플래닝(Life Planning)이란?

○ 라이프 플래닝의 도입배경

- 이러한 전통적 재무설계의 제한성을 극복하고자 미국에서 1990년대 중반부터 미국에서 라이프 플래닝의 접근방법이 도입되기 시작함.
- 이 시기는 미국의 베이비부머들이 조기은퇴를 시작하던 시기이며 이들은 고도성장기에 어느 정도의 부를 축적하였지만 이보다는 삶의 본질과 인생의 가치에 더 큰 의미를 부여하는 경향을 가지게 됨.
- 따라서 재무설계사들은 베이비부머 세대들의 이러한 가치관의 변화에 따라 전통적 재무설계 틀에서 벗어나 삶 전체의 커다란 틀 안에서 삶의 의미를 재발견하고 인생의 가치를 추구하는 인생 중심의 재무설계(Life-focused financial planning)를 보급해나가기 위한 노력을 본격적으로 기울여 나가기 시작함.

○ 라이프 플래닝의 정의

- 미국의 금융교육기관인 NEFE(National Endowment for Financial Education)에 의하면 라이프 플래닝이란 “인생의 총체적이고 다면적인 측면, 즉 재무, 직장, 인간관계, 육체적 및 정신적 건강, 레크리에이션, 개인의 영적 성장 등을 중점적으로 다루는 설계 분야”로 정의됨.
- 라이프 플래닝은 가장 성공적이고 만족스런 은퇴생활은 전 생애를 통해 진지하고 미래지향적인 삶을 통해 결정된다는 철학에 기초하고 있음.
- 그러므로 라이프 플래닝이란 외부적, 내부적 재무관리 요소를 종합적으로 분석하여 전통적 재무설계에서 다루는 “돈”문제와 “인생”에 대한 코칭 과정을 하나로 통합한 총체적인 재무설계(Holistic Financial Planning)라고 할 수 있음.
- 이러한 점에서 라이프 플래닝은 전통적 재무설계와 서로 “대체적(substitute)” 관계에 있는 것이 아니라 전통적 재무설계의 범위를 포함하면서 인생의 가치 영역으로 확장하여 다루는 “보완적(complementary)” 기능을 가진다고 볼 수 있음.

IV. 재무설계의 새로운 패러다임

○ 라이프 플래닝의 특징

- 전통적 재무설계에서 라이프 플래닝으로 재무설계의 범위를 확장할 때 재무설계사들은 다음의 두 가지 사실에 주목하게 됨.
 - 돈이란 숫자 그 이상이다. (Money is more than numbers.)
 - 파이낸셜 플래닝은 단순히 돈 문제가 아니라 개인의 전체 삶에 관련된다. (Financial planning concerns the whole person and not just dollars.)
- 재무설계사들은 돈의 겉면뿐만 아니라 속면의 두 가지 속성을 동시에 이해하고 있어야 고객들에게 삶의 본질과 인생의 가치를 발견해 줄 수 있고 행복을 설계할 수 있으므로 라이프 플래닝 접근방법을 필요로 함.
- 돈의 양면적 속성을 함께 들여다 보면서 고객의 돈에 대한 태도, 철학, 행동을 분석하고 돈의 진정한 의미를 파악함으로써 궁극적으로 삶의 본질과 인생의 가치를 실현할 수 있는 총체적인 인생의 그림(Whole life picture)을 그려나가는 과정이라는 점이 라이프 플래닝의 특징이며 이는 재무설계의 새로운 패러다임으로 인식되고 있음.

○ 전통적 재무설계와 라이프 플래닝의 차이점

- 개인재무관리 (Personal finance) 영역을 돈과 관계되는 "외부"(Exterior)와 인생의 문제와 연결되는 "내부"(Interior)로 구분할 때 라이프 플래닝은 개인재무관리의 두 가지 속성을 통합시키는 특징을 가짐. – Roy Diliberto (2006)
- 보다 구체적으로 라이프 플래닝은 돈 문제에 지나치게 얽매이지 않고 재무설계의 범위를 인생의 문제까지 확대하고 자산의 축적 그 자체보다는 재무적 요소뿐만 아니라 비재무적 요소를 고려하여 "돈"과 "인생"을 조화시켜 나가는 총체적인 재무설계 서비스라는 점에서 전통적 재무설계와 구분됨.

<표2> 전통적 재무설계와 라이프 플래닝의 차이

전통적 재무설계	라이프 플래닝
돈 중심	인생 중심
외부적(Exterior)	외부적(Exterior)와 내부적(Interior) 요소의 통합
재무적	재무적 + 비재무적
성장(Growth)	성숙(Maturity)
종합적(Comprehensive)	총체적(Holistic)
불균형	돈과 인생의 균형

- 라이프 플래닝의 궁극적 목표는 고객들이 돈 문제에 집착하지 않고 돈으로부터 자유롭게 인생의 본질적인 가치를 추구해 나감으로써 보다 의미있는 인생을 설계하여 행복에 이르게 해주는 데 있음.
- 이러한 관점에서 라이프 플래닝은 재무설계를 완성해 주는 궁극적인 지향점으로서 인생의 마스터 플랜이라고 할 수 있음.

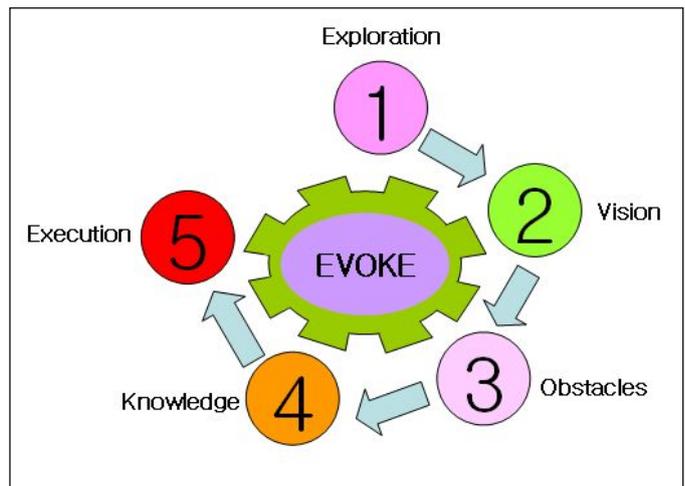
V. 라이프 플래닝 프로세스

- 미국에서 라이프 플래닝의 선구자라고 할 수 있는 킨더(G. Kinder의 EVOKE 모델을 중심으로 라이프 플래닝 프로세스를 개괄적으로 살펴보면 Exploration(탐색), Vision(비전), Obstacles(장애), Knowledge(지식), Execution(실행) 등 <그림>과 같이 5단계 프로세스로 구성됨. - George Kinder (2006)

○ Stage 1 : 탐색(Exploration)

- 고객이 누구인지를 파악하며 관계를 구축해가는 과정으로서 고객으로부터 재무 정보에 관련된 데이터보다는 삶 전체에 대한 개방형 질문을 통해 고객이 추구하는 인생의 가치에 대한 포괄적인 정보를 수집하는 단계
- 이 과정을 통해 고객과 어느 정도의 신뢰가 쌓여지고 고객을 어느 정도 이해하게 되며 다음 단계로 이행할 수 있는 관계가 형성됨.

<그림> EVOKE 라이프 플래닝 프로세스



○ Stage 2 : 비전(Vision)

- 고객의 삶에 대한 목표, 가치에 대한 인식 등과 같은 인생에서 추구하고자 하는 본질적인 측면을 파악하는 단계.
- 고객에게 성공한 인생이란 무엇을 뜻하는지, 풍요한 인생을 위해 어떻게 살아야 하는지 등의 질문을 하게 되며 이러한 정서적 또는 심리적 질문을 통해 고객의 인생의 꿈, 이를 이루고자 하는 열정, 자신감의 정도, 인생의 가치를 결정하는 요소들을 파악하게 됨.

○ Stage 3 : 장애물(Obstacles)

- 라이프 플래닝의 실행을 가로막는 장애요소를 파악하고 이에 대한 해법을 찾는 과정이며 이 단계에서 실제생활에서의 제약조건이나 내면세계의 지각력 또는 사고유형 등 설계에 걸림돌이 되는 것을 사전에 파악하고 이에 대한 해결방안을 모색하게 됨.

○ Stage 4 : 지식(Knowledge)

- 1, 2단계를 거치면서 형성된 신뢰관계 토대 위에 3단계에서 파악된 장애요소를 극복하고 인생의 가치와 관련되는 내부적 재무관리와 돈과 관련되는 외부적 재무관리를 통합하여 성공적인 라이프 플래닝을 위한 전략을 수립하는 단계임.
- 이 단계에 이르면 고객의 인생에서 가장 값지다고 생각하는 가치가 무엇인지 확신하게 되고 꿈을 실현하기 위한 에너지를 가지게 됨.

○ Stage 5 : 실행(Execution)

- 마지막으로 설계안을 실행에 옮기는 단계로서 1단계부터 4단계 과정을 거치면서 고객 사이에 돈독한 동반자 관계가 형성되고 상호신뢰 속에 서로 책임감을 가지고 라이프 플랜을 실행하게 됨.
- 인생의 내적 및 외적 목표들을 조화롭게 실현시키기 위한 활력을 재충전하여 인생의 의미를 재발견하고 가치를 실현하게 됨.

VI. FP의 새로운 역할

- 라이프 플래닝 접근방법은 전통적 재무설계의 확장 모델로서 FP들에게 새로운 기회이자 도전이며 FP들에게 다음과 같은 새로운 역할이 요구되고 있음.
- 첫째, 라이프 플래닝에 성공하려면 고객과의 돈독한 관계정립이 선행되어야 하며 FP들은 고객들과 함께 등산을 하듯이 평생의 동반자로서 그들이 목표로 하는 인생의 가치를 실현할 수 있도록 도와주어야 함.
- 둘째, FP의 가장 중요한 역할은 고객의 자산 수익률을 높여주거나 부를 증식해주는 것이 아니라 삶의 본질과 인생의 가치를 발견하도록 조언해주는 것임.

- 셋째, 이를 위해 수치중심의 정량적 분석 접근방법에서 벗어나 고객의 돈에 대한 심리적, 정서적 측면을 중요시하고 삶의 본질적 의미와 인생의 가치를 실현할 수 있는 설계안을 마련할 수 있어야 함.
- 넷째, 효과적인 라이프 플래닝을 수행하기 위해 커뮤니케이션과 코칭스킬을 향상시키고 고객과 견고한 신뢰를 구축할 수 있는 전문성뿐만 아니라 높은 수준의 윤리의식을 확립하여야 함.
- FP들은 지식뿐만 아니라 지혜를 갖추어야 하며 삶의 동반자 또는 조언자로서 덕목을 가지고 고객들에게 성숙한 멘토의 역할을 수행하여야 함.
- 지난 15여년간 미국에서 파이낸셜 플래닝의 확장된 패러다임으로서 자리를 잡아온 라이프 플래닝 기법이 우리나라 FP들 사이에 널리 활용되어 고객들이 돈으로부터 자유로워지고 해방되고 인생의 가치를 재발견함으로써 재무적 웰빙(Financial Well-being) 속에 보다 행복한 삶을 살아갈 수 있게 되길 기대함.

한국 FPSB 최승우 전무 (02-3276-7603, swchoi@fpsbkorea.org)

<참고문헌>

- Roy Diliberto (2006), "Financial Planning, the Next Step: A Practical Approach to Merging Your Clients' Money with Their Lives", FPA Press.
- George Kinder (2006), "Lighting the Torch: The Kinder Method of Life Planning", FPA Press.
 - Dick Wagner (2002), "Integral Finance: A Framework for a 21st Century Profession", FPA Journal Call for Papers.

□ 퇴직연금통계 (2012. 3월 현재)

○ 적립금 규모

- 2012년 3월 말 현재 적립금액은 51 조 8,072 억원으로 전월말 (51 조 208 억원) 대비 1.5% (7,864 억원) 증가
- 제도 전환분은 전월 대비 2,698 억원 증가에 그친 반면, 정기납입분이 대폭 증가(9,892 억원 ↑) 하여 시장 성장을 견인
- 퇴직금 추계액(133.6 조 추정) 대비 퇴직연금 적립률은 35.7%

< 퇴직연금 적립금 규모 추이 >



자료: 금융감독원

○ 도입사업장

- 퇴직연금 도입사업장 수는 총 152,910 개소로 전월말(147,456 개소) 대비 3.7% 증가
- 쉐 사업장(1,507,158개소)대비 퇴직연금 도입률은 10.1%

< 사업장 규모별 퇴직연금 도입률 >

구분	사업장 규모						합계
	10인 미만	10인~ 29인	30인~ 99인	100인~ 299인	300인~ 499인	500인 이상	
(A)도입 사업장수	89,474	40,102	16,938	4,607	757	1,032	152,910
(B)전체 사업장수	1,277,326	167,033	50,007	10,309	1,363	1,120	1,507,158
도입비율 (A/B, %)	7.0	24.0	33.9	44.7	55.5	92.1	10.1

자료: 금융감독원

□ 洗心錄

□ 언더도그마(Underdogma) 세상: 사촌이 땅 사면 '무조건' 배가 아프다

요정이 농부에게 소원을 물었다. 농부는 대답했다. "이웃집에 젓소 한 마리가 생겼는데 가족이 다 먹고도 남을 만큼 우유를 얻었고 결국 부자가 됐어." 그러자 요정이 "그럼 젓소를 한 마리 구해 줄까? 아니면 두 마리라도?"라고 말했다. 이에 농부는 대답하기를 "아니, 이웃집 소를 죽여주면 좋겠어." 이 러시아의 옛날 이야기는 남이 잘되는 것을 기뻐해주지는 않고 오히려 질투하고 시기하는 것을 말해준다. 이런 감정을 갖고 있는 우리는 '단지 젓소가 없다는 이유로' 농부가 당연히 도덕적 우위에 있고, 젓소를 가진 이웃집은 '단지 젓소가 있다는 이유로' 비난을 하게 된다. 이것이 바로 언더도그마(Underdogma)이다.

언더도그마는 약자가 단지 힘이 약하다는 이유로 선하고 고결하며, 반면에 강자는 단지 힘이 강하다는 이유로 비난받아 마땅하다는 무조건적인 믿음을 의미한다. 즉 언더도그마는 강자, 약자가 어떤 행동을 했는지는 무관하게 힘의 정도에 따라 반사적으로 도덕적 우위에 두거나 비난하는 것이다. 정치 전략가인 마이클 프렐은 언더도그마의 특성으로 '합리적인 사고는 무시하고 사실에 영향을 받지 않으며', '여러 문화에 광범위하게 퍼져 있으며', '학습할 수 없고 공모나 교류로 확산되지도 않는다'고 꼽는다.

지금도 우리 삶의 곳곳에서 언더도그마가 작동하고 있다. 그래서 자신의 권리와 목숨을 구해주는 강자를 경멸하게 되고, 오히려 자신을 해칠지도 모르는 약자를 옹호하는 그릇된 행동을 하게 될지 모른다. 그리고 주변에 강자이면서도 약자 이미지를 유지하고 다른 강자를 끌어내리려는 언더도그주의자가 있는지도 살펴봐야 한다. 눈 깜짝할 사이에 이슈화되는 디지털 사회는 객관적인 시각을 갖도록 노력하는 자세를 더욱 요청한다.

“철은 쓰이지 않으면 녹슨다. 고여 있는 물도 그 깨끗함을 잃고, 겨울에는 얼음이 된다. 활동하지 않는 정신력도 마찬가지다.”

레오나르도 다빈치 (1452~1519) : 이탈리아 과학자, 미술가

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