

IRP도입에 앞서 알아두어야 할 5가지

→ 노후 자산의 통합적인 관리가 가능하도록 그 기능이 확대된 IRP는, 베이비부머 세대의 은퇴와 함께 가입자 수와 시장 규모 측면에서 급속하게 성장할 것으로 기대되고 있다. 미국 IRA시장의 성장 과정에서 나타난 특징을 바탕으로, IRP 도입에 앞서 유추할 수 있는 시사점을 찾고, IRP시장 활성화를 위해 정부와 사업자는 어떤 역할을 해야 하는지 살펴보자.

박여영 선임연구원

한국투자증권 퇴직연금연구소

yeoyoung.park@truefriend.com

최근 금융시장에 있어서 ‘은퇴’가 중요한 키워드임은 분명하다. 개인이 은퇴 자산을 효율적으로 투자하고 분배 할 수 있는 전략에 대한 관심은 소득 없이 수십 년을 살게 될지 모른다는 불안감과 베이비부머(Baby Boomer)세대의 은퇴시기와 맞물려 더욱 높아질 것으로 전망되고 있다. 이처럼 은퇴 전략에 대한 조언을 필요로 하는 시기에, 은퇴 자금의 종합관리 계좌 역할을 할 것으로 기대되는 IRP(개인형퇴직연금제도)시장이 열린다.

퇴직금의 의무이전, 추가납입 허용 등으로 그 기능이 강화된 IRP가 미국의 IRA와 같이 크게 성장할 것으로 기대되고 있음

IRP시장에 대한 관심이 높은 데는 시장 규모 성장에 대한 기대감도 한 몫을 하고 있다. 2012년 7월 시행을 앞두고 있는 근로자퇴직급여보장법 개정안(이하, 개정안)에서 퇴직금의 IRP이전을 의무화하고, 추가납입을 허용하는 등 IRP의 기능을 강화했기 때문이다. 이에 따라 국내 IRP시장도 미국 IRA 시장과 같은 대규모 성장을 전망하고 있다. IRA는 1974년 종업원퇴직소득 보장법(ERISA)을 통해 신설된 이후, 30년간 미국 가계의 은퇴 자산 중 대부분을 차지할 만큼 크게 성장했다. 2011년 2사분기 기준 미국 IRA 시장 규모는 4.9조 달러로, 미국 전체 퇴직자산 중 1/4이상을 차지하고 있다.¹⁾

1인 1 IRP시대가 열린다면, IRP가 은퇴자산관리 종합관리 계좌로서 실질적인 역할을 해내기 위해 사업자의 역할이 중요해지고, 정부정책의 지원도 필요로 할 것.

이와 같은 성장이 실현된다면, 수년 내에 근로자 1인이 최소 1개 이상의 IRP를 보유하게 될 것으로 전망된다. 이처럼 IRP가 퇴직자산의 중심 역할을 하게 된다는 것은, 개인의 은퇴자산관리에 대한 종합적인 솔루션을 제공할 수 있는 사업자의 역할이 중요해 질 것이며, 이와 더불어 실질적인 은퇴자산관리 계좌로서의 역할을 해낼 수 있도록 정부 정책차원의 지원도 필요로 하게

1) ICI조사에 따르면, 미국 퇴직연금 시장 중 IRA의 규모가 가장 큰 것으로 나타났다. 이는 두 번째로 큰 시장인 401(k)에 비해서도 1조 달러 이상 큰 규모이다.

될 것임을 의미한다. 따라서 이하에서는 IRA시장 성숙기에 접어든 미국 IRA시장 성장과정에서 나타난 다섯 가지 주요 특징에 대하여 살펴보고, 국내 IRP시장의 내실 있는 성장을 위해 IRP사업자가 갖추어야 할 역량 및 정책방안에 대하여 알아보하고자 한다.

Key Findings-미국 IRA시장으로부터 얻은 시사점

1. 롤오버(Rollover) 자금 유입이 시장 성장의 견인차 역할을 한다.

IRP적립금 증가요소는 (1)롤오버, (2)추가납입금, (3)적립금 운용수익으로 나누어볼 수 있다. 이 중 롤오버²⁾는 하나의 퇴직연금 플랜에서 다른 플랜으로 적립금이 이동하는 것을 말하는데, 우리나라의 경우 기존의 DB, DC제도로부터 이직/퇴직시 의무 이전되는 퇴직금이 롤오버로 인한 증가요소에 해당한다.

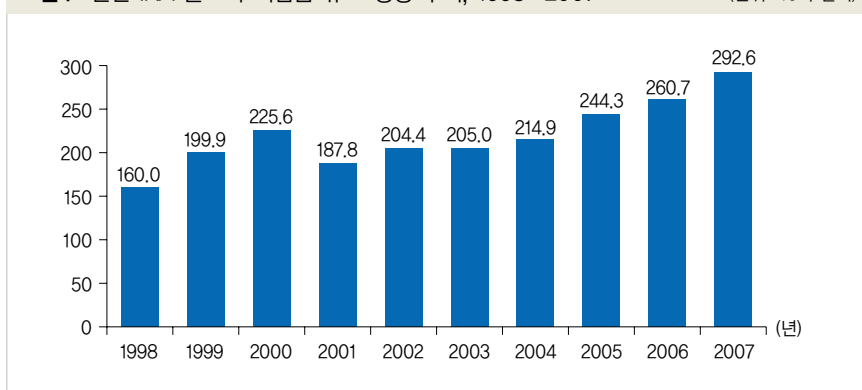
IRP 증가요인으로 DB, DC제도로부터 이전되는 롤오버 적립금, 추가납입금, 적립금 운용수익이 있음

미국 IRA시장의 경우, 이 중 롤오버 자금 유입이 시장 성장에 기여하는 비중이 가장 높다. 미국 IRA시장은 2005년부터 2010년까지 연간 5% 성장했는데, 증가한 IRA규모 중 85%이상이 롤오버 자금 유입에서 기인한 것으로 나타났다³⁾며, 롤오버 자금 유입 규모 또한 꾸준히 증가하고 있다³⁾(그림1 참조). 더불어 절반에 가까운 가입자들이 수령한 퇴직금의 75% 이상을 IRA계좌로 롤오버⁴⁾ 하면서 IRA시장 성장에 기여하고 있다(표1 참조). 한편 추가납입으로 인한 IRA적립금 증가 기여도는 3% 수준에 불과한 것으로 조사되었다.

미국 IRA 시장성장 중 85% 이상이 롤오버 자금 유입에서 기인

그림1 연간 IRA 롤오버 적립금 규모 성장 추이, 1998~2007

(단위: 10억 달러)



자료: IRA Rollover and Retention: Strategies and Positioning, 2008, Cerulli Associates

IRP 증가요인 중 가장 영향력이 큰 것은 근로자의 이직, 퇴직시 DB, DC제도로부터 이전되는 롤오버 적립금

- 2) 미국 퇴직연금제도에서 롤오버라 함은, 401(k), 401(b), 457 등과 같은 DC플랜이나, DB플랜의 적립금을 이직이나 퇴직 시에 IRA로 적립금을 옮기는 것을 말한다.
- 3) ICI의 조사에 따르면, 2007년을 기준으로 IRA에 유입된 추가납입금은 144억 달러였으며, 롤오버 자금은 2,920억 달러로 20배 이상 많은 것으로 나타났다.
- 4) 미국의 경우, 가입자는 이직/퇴직 시 퇴직금을 인출(Cash-out), 기존의 플랜을 유지(Remain in plan), IRA 롤오버(Rollover) 중 한가지를 선택할 수 있으나, 우리 근로자퇴직급여보장법에서는 IRP로의 이전을 의무화 하고 있는 점에서 차이가 있다.

표1 미국 근로자는 퇴직금의 몇 %를 IRA로 롤오버하고 있나?

퇴직금 롤오버 비율	비중
25% 미만	17%
25% 이상 ~ 49% 미만	14%
50% 이상 ~ 74% 미만	21%
75% 이상	48%

• 롤오버 비율의 중간값(Median)은 70% 수준

자료: The Role of IRAs in U.S. Household's Saving for Retirement, 2011

퇴직금의 의무이전 조항으로 IRP에서도 롤오버 자금의 비중이 가장 높을 것

이 같은 패턴은 국내 IRP시장에서도 비슷하게 적용될 것으로 예측해볼 수 있다. 우선 IRP의 경우 롤오버 적립금 전액이 IRP로 의무 이전 되기 때문에, 롤오버 자금이 차지하는 비중이 절대적으로 높을 수밖에 없기 때문이다. 또한 추가납입에 소득공제 등의 혜택 폭을 우리나라에 비해 크게 적용하고 있는 미국의 경우에도 추가납입이 IRA의 성장에 큰 영향을 미치지 않고 있음을 비추어 볼 때, 추가납입 소득공제 혜택이 IRP에 별도로 주어지지 않고 있는 국내 IRP시장에 근로자들이 자발적인 추가 저축 규모를 늘릴 것으로 판단하기는 어렵기 때문이다.

하지만 IRP를 해지를 제한하는 규정이 없기 때문에, IRP의 무분별한 해지로 인한 적립금 누수현상을 해결하는 것이 중요

특히 베이비부머 세대 은퇴가 예상되는 시기에 맞추어 이러한 롤오버 자금은 대규모의 성장세를 보일 것으로 전망된다. 문제는 개정안에 IRP해지에 대한 제한 규정이 없기 때문에, 의무 이전된 퇴직금을 근로자가 임의로 해지하는 것을 막을 수 있는 방안이 없다는 것이다. 결국 IRP의 무분별한 해지로 인한 적립금의 누수현상을 해결하는 것이 시장의 질 높은 성장을 달성하기 위한 관건이 될 것이다.

2. 가입자 연령대가 높을수록 롤오버 금액 규모가 크다.

IRP가입 근로자는 연령, 급여수준에 따라 고르게 분포할 것으로 전망

2008년 미국에서 IRA로 퇴직금을 롤오버한 25~74세 가입자의 연령대별 분포를 살펴보면, 35세 이하는 17.5%, 60대 이상은 22.8%를 차지했으며, 가입자수는 전 연령대에 걸쳐 10%내외의 고른 분포를 보였다.⁵⁾ 앞으로 퇴직금의 IRP이전이 의무화 되면, 우리나라에서도 다양한 연령대와 급여수준을 가진 근로자가 IRP계좌를 보유하게 될 것으로 전망된다.

IRP로 롤오버되는 적립금 규모는 연령대가 높을수록 커질 것

하지만 IRP로 롤오버되는 적립금 규모는 연령대별로 차이를 보일 것으로 판단된다. 위와 동일한 조사를 롤오버 금액 기준으로 살펴보면, 연령대가 높을

5) The IRA Investor Profile: Traditional IRA Investor's Rollover Activity, 2007 and 2008, ICI

수록 IRA적립금 규모가 높은 것으로 나타났다. 60대 이상 가입자가 롤오버한 금액은 한해 동안 롤오버로 유입된 IRA 금액의 44.7%를 차지한 반면, 35세 이하 가입자는 3.4%에 불과했다(표2 참조). 이처럼, 연령대에 따라 롤오버를 수행한 횟수에 비해 금액 규모의 차이가 현저하게 나타나는 것은, 일반적으로 연령대가 높은 가입자일수록 근속연수, 기존 퇴직연금제도에서의 운용수익, 평균임금 또한 높은 경향을 보이기 때문으로 분석할 수 있다.

표2 연령별 Traditional IRA 롤오버(2008년)

연령	롤오버 횟수		롤오버 규모	
	횟수(단위: 천 건)	비중(%)	규모(단위: 백만 달러)	비중(%)
25~29세	61.7	7.5%	\$468.5	0.8%
30~34세	81.8	10.0	1,523.1	2.6
35~39세	93.9	11.4	2,859.6	4.9
40~44세	95.1	11.6	4,074.2	7.0
45~49세	103.7	12.6	5,854.6	10.1
50~54세	101.3	12.3	7,409.5	12.8
55~59세	95.4	11.6	9,841.1	17.0
60~64세	103.8	12.6	14,242.3	24.6
65~69세	60.1	7.3	8,336.9	14.4
70~74세	29.9	2.9	3,227.3	5.7
총계	820.7	100	57,887.0	100

미국 Traditional IRA의 경우 35세 미만 가입자의 적립금 비중은 3.4%, 60세 이상은 44.7%로 현저한 차이를 보임

자료: The IRA Investor Profile: Traditional IRA Investor's Rollover Activity, 2007 and 2008, ICI. The IRA Investor Database에서 재인용

3. 브랜드 친숙도가 높은 사업자를 선택하는 가입자가 많다.

IRP 롤오버를 고려하고 있는 근로자는 이직 또는 퇴직 전 가입된 퇴직연금 제도를 통해 사업자의 서비스를 경험해 본 경우가 대부분으로, 특정 사업자와의 친숙도 높은 관계 정립을 할 가능성이 높다. 그리고 이러한 경험이 IRP 사업자 선정에 미치는 영향력이 매우 높을 것으로 조사되었다. 2011년 퇴직금을 롤오버한 가입자를 대상으로 IRA사업자를 선택하는데 영향을 미치는 요소가 무엇인지 물었던 설문조사⁶⁾에 따르면, **사업자의 관계(Established Relationship)**와 **브랜드 친숙도(Brand Familiarity)**가 롤오버 사업자를 선택하는데 미치는 요소 가운데 가장 주요한 요인인 것으로 나타났다.

미국 IRA 가입자 설문에 따르면, IRA사업자 선정에 가장 큰 영향을 미치는 것은 사업자의 '기존 사업자와의 관계'인 것으로 나타남

6) Spectrem Group에서는 조사 기간 내에 IRA로 퇴직금을 롤오버한 경험이 있는 가입자 1,000명을 대상으로 IRA사업자 선정 과정에 영향을 미치는 요인에 대한 설문조사결과를 발표했다.

표 3 IRA사업자 선정에 영향을 미치는 요인

순위	요인
1	사업자와의 관계(Established Relationship)
2	사업자 브랜드 친숙도(Brand Familiarity)
2	제공 상품의 다양성
3	가입자에 대한 서비스
4	재무상담사(Financial Advisor)로부터의 추천
5	사업자의 운용성과
6	낮은 수수료

자료: IRA Rollover & Relationships, 2011, Spectrem Group

최근 2년 이내에 퇴직금을 IRA로 롤오버한 근로자 중 절반 이상이 기존 401(k)사업자를 IRA사업자로 동일하게 선정한 것 또한 브랜드 친밀도에 기인한 결과로 볼 수 있다. 따라서, 사업자는 현재 사업자가 보유하고 있는 DB, DC 가입자 개개인에 대한 서비스를 강화함으로써, 긍정적인 관계적립을 할 수 있도록 노력을 기울여야 할 것으로 판단된다.

4. 사업자 선정을 위해 재무상담사(Financial Advisor)의 조언에 귀 기울인다

기업이 퇴직연금 사업자를 1차적으로 선정하기 때문에 근로자의 사업자 선택의 폭이 한정적인 DC플랜이나 사업자에 대한 선택권이 거의 없는 DB플랜과 달리, IRP가입자의 사업자 선택의 폭은 제한이 없다. 그만큼 IRP사업자 선정을 고려하는 가입자에게 수많은 사업자의 역량과 장/단점을 파악하는 것은 쉽지 않은 일이 될 것이다.

가입자가 수많은 IRP사업자를 객관적으로 비교, 평가하는 과정이 필요함

미국 IRA 가입자 대부분은 IRA 사업자 선정을 위해 재무상담사를 찾아가 조언을 얻음

미국 IRA가입자의 70%이상이 IRA사업자 선정에 대한 조언을 얻기 위해 재무상담사의 도움을 받는 것도 이러한 맥락에서 이해할 수 있다. 사업자의 다양한 역량에 대해 보다 객관적이고 분석적인 정보를 얻을 수 있다고 판단하기 때문이다. 그리고 이렇게 IRA사업자 선택에 도움을 얻기 위해 찾아간 재무상담사가 소속된 금융기관이 IRA사업을 하고 있는 경우, 자회사의 IRA계좌의 장점을 홍보 또는 추천할 수 있는 기회가 많아지게 된다. DC사업자와 달리, 미국 IRA사업자 순위 중 Morgan Stanley나 Edward Jones와 같은 자문사(Advisory firm)점유율이 높은 이유도 이 때문이다.

표4 미국 DC 사업자와 IRA사업자의 시장점유율 비교

순위	DC사업자		IRA사업자	
	사업자명	시장점유율	사업자명	시장점유율
1	Fidelity	16%	Fidelity	30%
2	TIAA-CREF	13%	Vanguard	11%
3	Vanguard	12%	American Funds	9%
4	BlackRock	10%	Edward Jones	7%
5	Capital Research & Management	7%	Morgan Stanley Smith Barney	7%
6	State Street Global Advisors	5%	Charles Schwab	7%
7	Prudential Financial	5%	Bank of America/Merrill Lynch	6%
8	PIMCO	5%	ING	5%
9	T.Rowe	4%	Wells Fargo	5%
10	Invesco	2%	JPMorgan Chase	4%

자료: Pension & Investments

주. 시장점유율 및 적립금 순위는 2010년 기준임

재무상담사가 속한 금융기관이 IRA사업자인 경우, 자회사의 IRA를 홍보할 가능성이 높음.
이에 따라 미국 IRA사업자 가운데 자문사 점유율이 높음

5. 하이밸런스(High Balance) 가입자 롤오버, 기존 사업자에 대한 충성도는 낮다.

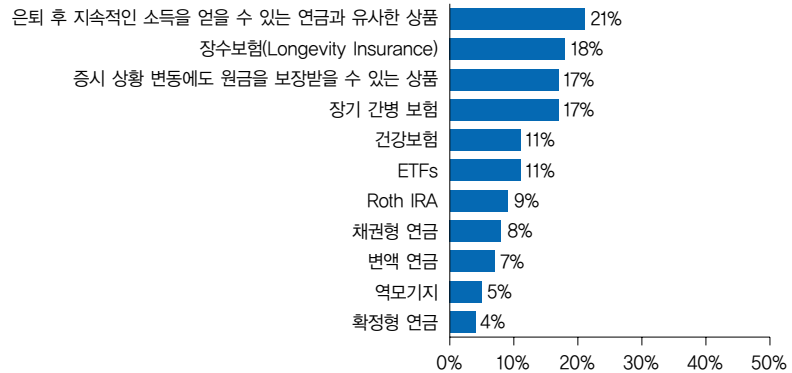
한편 보유 적립금 규모가 고액인 하이밸런스 가입자는 일반 가입자와는 다른 기준을 바탕으로 IRP사업자를 선정하고 있는 것으로 나타났다. Spectrem Group에서 2010년 20만 달러 이상의 적립금을 IRA로 롤오버한 가입자를 대상으로 실시한 설문조사에 따르면, 기존의 DB 또는 DC사업자를 IRA사업자로 선택한 비율은 25%에 불과했다. 그보다 퇴직금 이외의 개인 금융자산을 투자하고 있는 금융회사에 IRA계좌를 개설하거나(53%), 기존에 보유하고 있는 IRA계좌로 롤오버 하는 경우(39%)가 더 많은 것으로 나타났다. 이는 하이밸런스 가입자의 기존 퇴직연금사업자에 대한 충성도가 상대적으로 낮은 수준이며, 브랜드에 대한 친숙도보다는 IRA사업자의 서비스 역량에 대한 객관적인 평가를 바탕으로 IRA사업자를 선택하기 때문인 것으로 해석할 수 있다.

보유적립금 규모가 고액인 하이밸런스 가입자는 기존 퇴직연금사업자에 대한 충성도가 상대적으로 낮음

특히 이 중 59%가 사업자에 대한 평가를 위해 자문가(Advisor)를 활용한 것을 주목할만하다. 이들은 자문 서비스를 통해, IRA사업자의 통합 계좌 관리 역량, 경제 상황에 따른 은퇴 자산 투자 시나리오 분석, 은퇴 후의 가능 소득 등을 전망할 수 있는 시스템의 보유 여부 등을 평가하고 이를 바탕으로 사업자를 선택하는 것으로 나타났다. 운용 상품 중에서는 은퇴 후 축적된 자산을 효율적으로 배분할 수 있는 상품에 대한 관심이 높은 것으로 조사되고 있다.

하이밸런스 가입자들은 축적된 자산을
적절히 분배할 수 있는 상품의
보유 여부를 중시함

그림 2 하이밸런스 투자자들은 퇴직 자산 운용을 위해 어떤 상품에 관심이 높을까?



자료: The Secret Knock, Unlocking the Retirement Opportunity, 2011, Perishing

IRP시장 활성화를 위한 정책 및 사업자 측면의 노력 필요

위의 특징을 통해 IRP시장에 대하여 유추할 수 있는 점은 다음과 같다. (1)퇴직금의 의무이전을 바탕으로 한 IRP시장이 꾸준히 성장하기 위해서는 무분별한 해지로 인한 적립금의 누수를 막을 수 있어야 하며, (2)근로자는 IRP사업자 선정을 위한 객관적인 조언을 필요로 하고, (3)연령대와 급여 수준, 자산규모에 따라 IRP사업자 선정에 영향을 미치는 기준이 다르다는 점이다. 결국 IRP시장의 활성화를 위해 정부 정책 및 사업자 측면에서 다음과 같은 추가적인 노력이 요구될 것으로 판단된다.

»55세 이전 해지에 대한 패널티 부과 등으로 IRP적립금 누수 막아야

개정안의 퇴직금 IRP의무이전 조항은, 퇴직금을 현금으로 지급하지 않음으로써 특별한 필요처가 없는 근로자의 경우에는 IRP계좌를 유지할 것이라는 취지를 바탕으로 하고 있다. 하지만 현재 별도의 신청을 통해 IRA계좌를 개설한 55세 미만 근로자의 IRA해지도 꾸준히 이루어지고 있는 만큼, 근로자의 심리에만 기반한 의무이전이 IRP의 해지를 줄이고, 실질적인 은퇴자금 관리 계좌로의 역할을 수행하는 데 절대적인 도움을 줄 것으로 기대하기는 어렵다.

미국에서도 1992년 이후 IRA의 직접이전(Direct Rollover)를 허용하고, 이를 활성화 하기 위한 다양한 강제적/자발적 정책을 활용해 왔다. 주목할 차이점은 이와 동시에 일정 연령 이전의 해지에 패널티를 부과하는 강제 정책을 적용하고 있다는 것이다.⁷⁾ 가장 강력한 방법은 특정 사유에 대해서만 IRP

IRP 의무이전만으로 IRP의 무분별한
해지를 막는 데는 한계가 있음

해지에 대한 패널티를 부과함으로써
간접적으로 해지를 규제하는 방안이
고려되어야 함

7) Traditional IRA는 59 1/2세 이전에 IRA를 해지할 경우, 인출금의 10%를 패널티로 부과하고 있다. 단, 최초 주택구입 자금, 교육자금, 의료자금에 대해서는 예외 사유로 패널티를 부과하지 않고 해지를 인정하고 있다.

해지가 가능하도록 강제성을 두는 것이겠으나, 사유재산으로 분류되는 퇴직금에 대한 해지를 강제적으로 금지하는 것이 어렵다면,⁸⁾ 55세 이전의 근로자가 IRP를 해지하는 데 대한 패널티 조항을 추가하는 등의 간접적인 규제를 통해 IRP가 근로자의 은퇴시점까지 유지될 수 있도록 할 수 있을 것이다.

»IRP 사업자 선정에 대한 근로자 인지도 강화 필요

IRP적립금은 은퇴 준비자금으로서, 근로자의 투자성향이나 은퇴준비 수준에 따라 차별화된 자산운용이 필요하다. 따라서 사업자 선택은 사업자의 상품제공역량이나, 수수료, 운용 컨설팅 역량 등의 객관적인 지표를 바탕으로 신중하게 이루어져야 한다. 하지만 앞서 살펴본 것처럼, 일반적으로 근로자는 기업을 통해 가입된 퇴직연금사업자에 대한 친숙도가 높기 때문에, 다양한 사업자의 장/단점에 대한 비교 없이 브랜드나 친숙도만을 기반으로 IRP 사업자를 선택할 가능성이 높다.

IRP 사업자 선정이 브랜드 친숙도에 의해 영향을 받을 가능성이 있음

더불어 개정안에서는 근로자가 별도의 롤오버 사업자를 선택하지 않은 경우, 기업이 사전에 정한 디폴트 IRP사업자로 퇴직금이 이전될 수 있도록 했다. 그렇기 때문에 근로자가 IRP사업자 선정에 대한 관심이 없다면, IRP사업자간 경쟁이 자칫 가입자에게 유리한 서비스 제공 위주가 아니라 디폴트 사업자로 선정되기 위한 경쟁으로 이어질 가능성도 있다.

가입자가 IRP사업자 선정에 무관심한 경우, 사업자간 경쟁이 가입자를 위한 서비스 경쟁이 아니라, 디폴트 사업자로 선정되기 위한 파행으로 이어질 수 있음

미국에서는 1984년 이후부터 기업 기반의 퇴직연금제도를 떠나는 가입자들에게 IRA로의 롤오버가 가능하다는 사실과 IRA 롤오버와 관련한 전반 사항에 대하여 안내할 것을 의무화 했다.⁹⁾ 우리나라에서도 IRP사업자 선정에 대해 근로자가 적극적인 관심을 가질 수 있도록 사업자 선정에 대한 인지도를 높일 수 있는 방안에 대한 고려가 필요하다. 더불어 IRP사업자에 대한 객관적인 비교 정보를 쉽게 얻을 수 있는 채널의 구축도 고려되어야 할 것이다.

IRP사업자 선정을 위한 정보제공 강화 필요

»IRP가입자 그룹 세분화(Segmentation)에 따른 차별화된 서비스 필요

IRP가입자는 가입 연령이나, 은퇴 시점, 적립금 규모, 추가납입에 대한 의지 등에 따라 다양한 니즈를 가지고 있는 집단으로 나누어 질 수 있으며, 이에 따라 차별화된 서비스를 필요로 하게 될 것이다. 따라서 이러한 가입자의 니즈를 충족시키기 위해 사업자는 IRP유망 가입자를 세분화하고, 각 세분화 그룹 특성에 적합한 전략을 추구하면서 동시에 이러한 정보를 전달할 수 있

사업자는 IRP가입자의 특징을 세분화하고, 이에 적합한 서비스를 제공함으로써 IRP시장 성장을 이어나가야 함

8) IRP로 이전된 퇴직금은 민사집행법 제246조 제1항 제4호에 따라 압류 금액 상한 1/2 제한 등의 보호조치를 받을 수 없는 사유재산으로 분류된다.

9) The Unemployment Compensation Amendments of 1992에 포함된 규정.

는 다양한 채널을 갖추어야 할 것이다.

○ 35세 미만의 이직 근로자

연령대가 낮을수록 이직으로 인한 퇴사가 퇴직(은퇴)로 인한 퇴사보다 차지하는 비율이 더 높은 것이 일반적이다. 35세 미만의 IRP 롤오버 가입자는 이직 이후 새로운 직장에서도 근로를 지속하는 경우가 많다는 의미이다. 즉, 이 그룹은 앞으로 이직 등으로 인한 추가적인 적립금의 롤오버가 가능하며, IRP운용 기간이 긴 만큼 장기간의 관계 유지를 통해 현재 사업자에 충성도 높은 고객으로 성장할 수 있다는 잠재력을 갖추고 있다. 이러한 그룹은 은퇴 시점까지의 생애 설계 전략 및 앞으로의 자산관리에 도움을 받을 수 있는 체계적인 교육 서비스 제공을 필요로 할 것이다.

○ 퇴직이 5~10년 남은 은퇴 준비 근로자

40대~60대까지의 근로자 비중이 높을 것으로 예상되는 이 그룹의 경우, 일반적으로 젊은 연령대에 비해 근속기간이 길고, 임금 수준 등이 높기 때문에 롤오버되는 적립금의 규모가 크다. 또한 은퇴를 앞두고 있기 때문에 은퇴를 위한 적절한 노후 준비 자금의 규모와 적절한 분배 수단에 대한 관심이 높은 집단이다. 이 집단의 근로자들이 IRP를 실질적 은퇴 준비 수단으로 활용할 수 있도록 사업자는 적립금의 축적과 분배를 고려한 상품을 개발하고, 은퇴 시점의 경제상황 변동에 따르는 적립금 하락 위험에 대한 관리 방안에 대한 제시가 필요할 것으로 판단된다.

○ 하이밸런스 가입자 및 고액자산가

이 그룹은 기존 사업자에 대한 충성도가 낮고, 전문성을 갖춘 사업자의 역량을 중시하는 경향이 있다. 또한 IRP와 이외의 은퇴 준비 자산까지 종합적으로 관리할 수 있는 역량을 갖추는 것이 중요하다. 즉, 자산배분이나 은퇴설계를 위한 정보제공 및 시스템 보유 여부를 중시하는 만큼 전문적인 정보 제공에 대한 역량을 갖추는 필요가 있다.

IRP 퇴직연금제도에서 근로자의 노후를 책임질 사회보장체계로

통계청은 향후 3년간 50대 이상의 퇴직자가 150만 명에 이를 것으로 전망하고 있으며, 여러 예측기관에서는 베이비부머 세대의 은퇴가 본격화되는 2015년이면 은퇴 시장이 500조 원 규모까지 성장할 것이라는 전망도 내놓고 있다. 이에 따라 IRP 시장은 베이비부머 세대의 퇴직금이 대규모 롤오버되면서 크게 성장할 매력적인 시장으로 비춰지고 있다.

하지만, 주지하다시피 퇴직연금시장은 도입 초기 시장의 장밋빛 전망과는 달리 도입속도나 시장 성장 측면에서 기대에 미치지 못하는 모습을 보였다. 퇴직연금제도 가입으로 인한 인센티브가 불충분하고, 보수적인 운용으로 자본시장에서 차지하는 영향력도 미미한 수준이었기 때문이다. 사업자 경쟁 측면에서는 레드오션(Red Ocean)으로 불려야 할 만큼 경쟁이 포화상태에 이르렀다.

IRP시장은 기업간의 거래관계나 이해관계가 사업자 선정에 영향을 미칠 수 있었던 DB, DC시장과 달리 가입자의 개별 판단을 바탕으로 선택 받기 때문에, 사업자의 경쟁력 있는 서비스 역량이 더욱 강조될 것이다. 따라서 IRP 사업자는 근로자의 은퇴를 통합적으로 관리한다는 책임감을 가지고, 그에 상응하는 준비와 운용역량 등을 갖추어야 한다. 또한 IRP가입자의 세부 그룹이 각각 어떠한 기준으로 IRP사업자를 판단하며, 은퇴 설계 측면에서 어떤 상품에 대한 니즈가 있는지, 또 IRP운영에 대한 정보를 얻고, 도움을 받는데 어떤 채널을 통하는 것을 선호하는지에 대한 보다 구체적인 분석과 이에 적합한 전략이 필요할 것이다. 정부차원에서는 IRP에 대한 운용제약의 완화, 세제혜택 강화 및 IRP해지 제한 등의 규정을 통해 IRP의 활성화를 위해 노력해야 한다.

IRP는 개인이 선택하게 되는 만큼 사업자의 경쟁력 있는 서비스 역량이 강조될 것

정부차원에서 운용제약 완화, 세제혜택 강화, IRP 해지 규제 등을 추가적으로 제정할 필요성이 있음

퇴직금의 의무이전 조항으로 “1인 1 IRP 시대”의 도래를 예상할 만큼 IRP는 가입자수를 늘릴 수 있는 충분한 제도적인 조건을 갖추었다. 그러나 중요한 것은 근로자가 IRP를 통해 실질적으로 노후 자금을 운용하고, 은퇴 이후까지 활용하는 질적인 성장을 이루는 것이다. IRP가 앞으로 우리나라 근로자의 노후를 책임질 수 있는 실효성 있는 사회 보장체제로 성장하기 위한 정부와 사업자의 지속적인 노력이 필요하다.

한국인의 퇴직전략!
한국투자증권 퇴직연금