

## 2장 밀레니얼 세대보다 중요한 세대

종교적 믿음과 실존적 절망 사이에서 선택의 기로를 마주하며 자란 나의 세대는 결국 대마초를 선택했다. 그랬던 우리가 이제는 달콤한 포도주를 탐한다. ---- 폐기 누넌 (미국 언론인 작가)

- 밀레니얼 세대(1980~2000년 출생)에 대한 세간의 관심은 과장되어 있다. 전 세계적으로 봐도 밀레니얼 세대는 그리 빠르게 성장하는 소비자층이 아니다. 실제로 소비가 빠르게 늘고 있는 세대는 따로 있다. 이들 대부분은 기업들의 무시를 받아왔지만 꼬박꼬박 투표하는 성향 때문에 정치가들에게는 소중한 유권자들이다. 지금 이들은 전 세계 자산의 최소한 절반 이상을 소유하고 있으며, 미국의 경우에는 비중이 80% 이상이다. 이들은 바로 60세 이상의 세대다.

### 노년층의 숨겨진 특성

- 실버 시장의 규모가 커지면서 2030년이 되면 건강 및 가사 관리 등의 관련 산업 시장도 큰 호황을 맞을 것이다. 여가 시간을 활용하게 해주는 오락 산업도 마찬가지일 것이다. 어쩌면 가장 흥미로운 기회는 삶의 질에 관한 산업에 있지 않을까? 여기서도 혁신적이고 창의적인 해결책이 중요한 역할을 할 것이다.
- 노년층이 많이 살거나 혹은 살고 싶어하는 지역에 더 많은 체육관련 시설을 개장하는 일을 생각해 볼만하다.
- 실버 시장 소비자들은 최신 디지털 기술을 따라가지 못하는 것은 아니지만 지금까지 그래온 것처럼 개인적인 도움을 받을 수 있는 지역의 작은 상점들을 선호하는 경향이 있다.
- 노년층 소비자들 상당수가 남은 저축액을 신경 쓰며 가격에 대단히 민감하다는 사실을 기억해야 한다.
- 노년층이 여가 활동에 많은 돈을 쓸거라고 생각하지만 사실은 그렇지 않다. 실버 시장 소비자들은 여행과 여가 활동 분야의 큰손이 아니다. 오히려 이들은 건강이 허락하는 한 시간제나 임시직으로라도 다시 일하거나 자원봉사 같은 활동을 하고 싶어한다.
- 노년층 대부분이 단거리 여행을 선호한다는 점을 생각하면, 이들을 겨냥한

## 인구 피라미드의 꼭대기에서 찾은 기회

- 수많은 기업이 실버 시장에서 성공의 비결을 찾았고, 하락세에 접어들었던 기업들도 여기에 맞춰 환골탈태함으로써 기사회생했다.
- 전 세계적인 경제와 인구통계학적 흐름을 거스르려 하기보다는 그 흐름에 올라타야 한다고 판단한 필립스의 CEO 프란스 반 하우턴은 필립스의 주력 상품이었지만 매년 매출이 떨어지던 전구와 TV 산업 대신에 건강관리와 관련된 제품에 초점을 맞추기로 한 것이다. 뿐만 아니라 연구 집약적이며 특수한 목적에 사용되는 맞춤형 의료 장비도 생산하기로 했다. 전 세계적으로 노년층의 인구가 많아지면서 이런 제품들에 대한 수요도 함께 늘고 있었다.

## 실버 시장의 큰손들

- 건강, 로봇, 그리고 생필품 시장 외에 세계 경제에서 인구 노령화와 함께 가장 빠르게 변화하는 분야는 바로 금융과 자산 관리 분야다.
- 연령대의 변화는 금융 서비스에 큰 영향을 미칠 것이다. 우선 주택 담보 대출과 소비자 신용 대출이 줄어들겠지만 그 대신 저축한 돈을 낭비하지 않도록 위험이 적은 금융상품(채권 등)에 대한 수요는 훨씬 커질 것이다.
- 에어앤비, 주택담보 연금등과 같은 새로운 금융 상품이 등장하고 있다
- 인구의 노령화는 자산 관리, 상담, 그리고 연금이나 배당금 관련 상품에 대한 수요를 촉진할 것이다. 문제는 은행들만 이런 수익률 높은 새로운 상품을 제공하지는 않는다는 사실이다. 온갖 종류의 금융기관들과 이른바 새로운 ‘금융 기술 융합’ 업체 들이 실버 시장을 놓고 경쟁하고 있다. 핀테크는 여러 세대에 통합된 제품과 서비스를 제공할 수 있는 기회를 상징한다.
- 인공지능과 빅데이터를 활용해 맞춤형으로 자동화한 재무 관리 계획과 상담, 그리고 투자 상품을 고객에게 소개할 수도 있다.
- 돈과 관련된 범죄, 사기와 연관된 피해 액수가 매년 늘고 있다. 특히 금융 관련 사이버 범죄는 제대로 된 추적이나 방지가 어려운데, 이 말은 해결책을 찾으면 큰 보상을 받을 수 있다는 뜻이다. 핀테크는 세상 물정에 어두운 노년층이 사기에 걸려들지 않도록 도울 수 있다.

## 실버 노동 시장

- 은퇴자들이 다시 일하고 싶다는 생각은 부분적으로는 경제적 고려 때문이다. 그렇지만 사회에서 의미있는 구성원이 되고자 사회에 복귀하고자 싶다는 욕구가 훨씬 강했다. 기업들도 숙련된 직원들의 은퇴가 낳는 손실을 더 민감하게 의식하고 있다.
- 정부의 재정 적자와 개인의 자립 정신, 그리고 노년층의 상당수가 갖춘 소비 능력등은 국가가 지급하는 연금이 유일한 은퇴 자금이 될 수 없고 되어서도 안된다는 관념을 점점 강화한다. 많은 정치가가 이제 노년층이 자신의 앞날을 알아서 준비해야 한다는 생각을 과거 보다 훨씬 많이 하고 있다.

### 누구나 늙는다

- 밀레니얼 세대는 급진적이나 혁명적인 사회적인 변혁을 추구하지 않고 실용적인 방법으로 세상을 더 나은 곳으로 만들려고 한다. 또한 이들은 인터넷으로 직장 사람들과 더 많은 의견을 교환하고 싶어 하며, 일과 휴식 사이의 건강한 균형을 추구한다고 한다.

### 다음에 올 세대는

- 밀레니얼 세대 이후 Z세대는 지역적 가치와는 반대로 전 지구적 가치를 중요하게 여기며, 경제 수준이 각기 다른 나라의 국민이면서도 비슷한 관점을 공유하고 있었다. 이들은 이주민과 동성 결혼 같은 민감한 주제들에 관용적이고 불평등, 기후변화, 언론의 자유에 대해서는 진보적인 견해를 나타냈다. 이 세대를 움직이는 것은 현재 전 세계에 만연한 민족주의나 국수주의 등과는 다른 '세계시민' 개념이었다.

### 중국의 혼란

- 중국은 농업국에서 지금처럼 기술과 서비스를 제공하는 국가가 되기 까지 2세대도 걸리지 않았다.
- 중국의 노년층은 미국의 노년층보다 더 어려운 상황을 맞이하고 있다. 그 수가 훨씬 빠르게 늘고 있을뿐더러 수많은 젊은 세대가 고향을 떠나고 있다.
- 자식이 부모를 봉양하는 중국의 전통적인 가족 관계가 해체되고 있다. 이런 변화가 초래할 문제를 가중시키는 점은 도시가 아닌 지역에 사는 노년층들이 국가가 제공하는 연금이나 다른 복지 혜택에서 소외되고 있다는 사실이다.
- 중국에서는 도시와 비도시 지역간 갈등 문제가 심각하다. 도시에 사는 대부분의 젊은 세대는 중산층 이상이거나 상상할 수 없을 정도의 부를 누리지만

비도시 지역에서는 젊은이들이 곤궁한 생활을 면치 못하고 있다. 또 다른 핵심적 차이는 중국 도시의 밀레니엄 세대가 디지털 온라인 활동뿐만 아니라 구매력에서도 미국의 밀레니얼 세대를 앞질렀다는 사실이다. 중국 도시의 젊은이들은 디지털 플랫폼으로 서로 연결되어 있고 온라인 시장에서 부지런히 물건을 사며 모든 구매를 전자 결제로 해결한다.

## 노년의 개념이 바뀐다

- 세대간 협력을 위한 새로운 기회를 만들 만한 획기적인 방법이 하나 있다. 바로 ‘요양소 기숙사’라는 개념으로, 노인들이 머무는 장기 요양 시설에 대학생들을 무료로 살게 해주고 대신 매달 정해진 시간만큼 봉사하게 하는 것이다. 학생들은 매일 노인들을 돌봐주고 디지털 관련 지식과 기술도 가르쳐준다. 노년층이 이런 시설에 관심을 갖는 이유는 외로움을 덜 수 있기 때문일 것이다. 외로움이 심해질수록 인지력은 더 빨리 떨어지고 건강도 나빠지며 사망률도 높아진다.
- 밀레니얼 세대는 제대로 오래 살려면 평생 건강하고 활동적인 모습을 유지하는 일에 신경써야 하며, 또 연결성에 대한 자신들의 강한 스너호도가 나이를 먹으며 생기는 고립감을 극복하도록 돕는다는 사실을 일찌감치 깨달은 세대이기도 한다. 이들 세대는 건강하게 장수하는 삶을 준비하는 데 관심이 많다.
- 많은 밀레니얼 세대가 은퇴할 무렵이 되었을 때 안정적 삶을 누리겠지만 적어도 그만큼의 숫자가 일생 동안 궁핍한 상황에 처할 가능성이 있다.