

프레이밍과 재무스트레스의 영향력; 저축의향과 계획소비성향에의 복합적 영향력 분석에 관한 연구

박 사 정 지 영

교 수 Dr. John Grable

Dept. Financial Planning, Housing, and Consumer Economics, University of Georgia

초 록

본 연구의 목적은 프레이밍과 재무스트레스(eustress, distress)가 저축의향 및 계획소비성향에 미치는 복합적인 영향력을 분석하는 것이다. University of Georgia의 학부생 206명을 대상으로 각 응답자는 여섯 실험조건 중 하나의 설문지에 무작위로 응답하였다. 실험조건은 프레이밍 두 가지(긍정 프레이밍, 부정프레이밍)와 스트레스 세 가지(eustress, distress, no stress)의 조합의 여섯가지를 구성하였다. 분석 결과로는 첫째, 프레이밍과 재무스트레스는 저축의향에 독립적으로 영향을 미치지만 계획소비성향에는 복합적으로 영향을 미쳤다. 둘째, 재무스트레스는 실제 받는 설문보상 금액과 가상금액 \$50인 경우 저축의향을 낮추며, eustress와 distress의 영향력의 차이가 없었다. 셋째, 계획소비성향은 부정적 스트레스(distress)가 높이는 것으로 나타났다. 넷째, 프레이밍의 저축의향에의 영향력은 가상금액 \$100, \$500 일 때 긍정 프레이밍은 저축의향을 증가시키고, 부정 프레이밍은 저축의향을 감소시켰다. 다섯째, 계획소비성향은 긍정 프레이밍이 계획소비성향을 유의하게 감소시켰다.

I. 서 론

우리나라의 가계 순저축률은 2011년도 3.86%까지 감소하였다가 7.18%로 증가하였고(OECD, 2015), 예상 가계 순저축률은 급속히 높아져 9.29%까지 상승하는 것으로 분석되었다(OECD, 2018). 가계저축률은 일시적으로 증가하는 것으로 보이거나(윤경수, 차재훈, 박소희, 강선영, 2017) 이후 고령인구의 비중이 점차 늘면서 가계저축률은 2026년을 기점으로 마이너스가 될 것이란 예측도 있다(조세형, 이용민, 김정훈, 2017). 가계의 현금흐름에서의 대표적인 지표인 소비와 저축에 있어 선행 연구들은 소비연구에 집중적인 관심을 보여 왔는데, 가계소비에 대한 경제학적 연구뿐 아니라, 심리적인 요인들에 이르기 까지 질적, 양적으로 풍부하게 연구되어왔다. 반면 가계저축에 관한 연구는 가계소득에서 소비지출의 잉여분으로 평가되어 상대적으로 소홀히 다루어졌으며, 특히 저축태도 및 저축심리 등에 대한 연구는 드물다. 가계저축률은 현재 우리사회에 주요 이슈 중 하나인 가계부채의 원인이나 결과와도 관련성을 지니며, 거시적 경제상황의 부침을 예상할 때도 가계저축은 주요 요인으로 평가된다.

행동심리학적 관점에서의 저축행동을 보면, 필요한 저축을 하지 않는 것은 비합리적인 의사결정으로 볼 수 있다. 비합리적인 재무의사결정의 원인은 재무의사결정이 종종 일시적인 유혹이나 즉흥적인 결정 또는 감정적인 요인에 의해 결과적으로 가계 또는 개인의 재무적 결정이 좁은 안목으로 결정되거나(World Bank, 2015), 소비자들이 재무의사결정을 할 때 금융회사 등에 의해 주어진 한정된 정보만을 갖고 분석하거나(World Bank, 2015), 또는 개인의 위험감수성향과 태도가

주어진 프레이밍에 따라 변동할 수 있는 등 (McCrae, 2006)의 세 가지로 요약할 수 있다. 결론적으로 충분한 정보를 제공하는 환경에서도, 소비자들은 감정적인 요인이나 태도의 프레이밍에 따라 비합리적 의사결정이 나타날 수 있다. 따라서 본 연구에서는 프레이밍 된 정보와 감정적인 요인을 중심으로 재무의사결정의 변화에 대해서 알아보고자 한다.

전통적으로 개인은 다양한 정보를 정확하게 인지하고 적절한 처리를 통해 합리적인 의사결정을 한다고 여겼다. 그러나 Tversky와 Kahneman(1981)은 개인은 같은 내용이지만 다른 표현을 통해(이익 또는 손실로 프레이밍) 내용에 대한 평가가 달라지고 비합리적 의사결정을 하고 있음을 밝혔다. 이러한 프레이밍 효과는 재무의사결정을 비합리적으로 이끄는 원인 중 주요한 요인으로, 금융전문가와 개인투자자 모두에게 영향을 준다고 하였다(Hilton, 2001).

재무의사결정에 영향을 주는 감정적 요소로 재무스트레스를 들 수 있다. 국내의 재무스트레스에 대한 직접적인 연구는 부족하지만, 스트레스가 재무의사결정에 주요 요인이 되는 것을 보여주는 좋은 예로 '찾김비용'을 들 수 있다(연합뉴스, 2017년 3월 27일). 찾김비용은 스트레스를 받지 않았다면 쓰지 않았을 비용을 의미하는 것으로 스트레스 때문에 사용된 기회비용의 의미를 차용한 것이다. 스트레스 해소가 목적이라고 하지만 대부분의 구매가 충동적이며, 이에 대한 인식은 긍정적(30%), 부정적(51%)으로 과반수가 부정적으로 나타났다(한국경제매거진, 1114호, 2017년 4월 5일). 해외의 재무스트레스에 관한 American Psychological Association(2015)의 보고서에서, 빈곤층이 자기 통제력이 낮고, 근시적인 결정을 내리며, 위험회피성향이 매우 크다고 하였다. 다른 연구에서는 낮은 수입과 자산을 가진 개인이 재무스트레스를 받으면 인지력이 떨어지며, 이를 근거로 빈곤층이 지속적으로 비합리적인 결정을 계속하는 원인이 재무스트레스라고 제시하였다(Mani, Mullainathan, Shafir, & Zhao, 2013). 이렇게 재무의사결정에 영향을 주는 재무스트레스 지수가 2013년부터 2015년까지 지속적으로 증가하고(PwC, 2016), 평균 52%의 근로자들이 재무스트레스를 받고 있다(APA, 2016).

본 연구에서는 프레이밍 효과와 재무스트레스가 저축의향 및 계획소비성향에 미치는 영향력을 분석하고자 한다. 특히 두 요인의 복합적 영향력이 저축의향 및 계획소비성향에 있는지를 분석하고, 보다 합리적인 소비 저축행동을 증진시키기 위한 구체적인 방안 제시가 가능할 것으로 예상한다.

II. 기존 문헌 고찰

프레이밍 효과와 재무스트레스의 복합적 영향력의 분석을 위해 프레이밍 효과의 범위 및 영향력, 재무스트레스에 관한 정의 및 영향력과 스트레스의 종류에 관한 기존 연구들을 재무의사결정에 연관된 연구로 집중하여 고찰하였다.

1. 프레이밍 효과

프레이밍 효과란 Tversky와 Kahneman(1981)의 연구에서 같은 내용의 메세지라도 표현을 이익과 손실 어느 쪽으로 하는가에 따라 개인이 인지하는 메세지의 효과가 달라지는 현상으로 정의하였다. 프레이밍 효과는 어떤 방식으로 옵션 또는 메세지를 표현하는 가에 따라 크게 위험선택 프레이밍(Risk choice framing), 속성 프레이밍(Attribute framing), 목적 프레이밍(Goal framing)의 세 종류로 정리하였다(Levin, Schneider, & Gaeth, 1998). 첫째, 위험선택 프레이밍은 프레임이 같은 내용임에도 불구하고 이익 또는 손실의 확률로 표현함에 따라, 손실의 경우 더 위험을 감수하려

는 성향을 나타내는 것을 의미한다. 둘째, 속성 프레이밍은 옵션의 속성을 부정적 또는 긍정적으로 프레이밍 하는 것에 따라 개인의 선택이 달라지는 효과를 의미한다. 예를 들어 Levin과 Gaeth(1988)의 연구에서 '75%의 살코기 포함'과 '25%의 지방 포함'의 같은 내용, 다른 표현에 사람들이 '75%의 살코기 포함'을 선호한다고 밝혔다. 셋째로 목적 프레이밍은 '어떤 행동을 하는 장점'과 '그 행동을 하지 않았을 때 단점'을 노출함으로써 개인이 선택이 달라진다는 것이다.

프레이밍 효과는 주어지는 정보의 형태가 인지 및 행동에 영향을 미치는 것으로 주로 광고효과와 구매에 관한 연구들이 주를 이루었다(Detweiler, Bedell, Salovey, Pronin, & Rothman, 1999; Li & Ling, 2015; Sher & McKenzie, 2006; 김주호, 2012; 김지웅, 강진희, 2016; 윤태웅, 이병관, 2011). 반면, 재무의사결정에서 프레이밍의 영향력에 관한 연구는 적지만 꾸준히 있었다. 금융전문가를 대상으로 한 Roszkowski와 Snelbecker(1990)의 연구결과는 재무설계사들이 프레이밍 효과에 노출되어 쉽게 영향을 받을 수 있다고 밝혔으며, 보험선택의 상황에서 위험상황을 다르게 프레이밍함으로써 보험료, 보험금을 다르게 평가, 선택한다고 하였다(Johnson, Hershey, Meszaros, & Kunreuther, 1993). Gazach 와 Karsahi(1995)는 신용카드를 사용하지 않은 단점을 설명한 메시지가 신용카드 이용의 장점을 설명한 경우보다 신용카드 이용이 높아진다고 하였다. McCrae(2006)의 연구에서는 위험감수태도에 관한 프레이밍이 투자 포트폴리오를 선택하는데 있어서 영향을 미친다는 결과를 도출하였다. 국내 연구는 프레이밍의 속성에 따른 금융상품의 선택에 관한 연구들이 주를 이루었다. 부정적인 프레이밍 방식이 긍정적 프레이밍 보다 특판정기예금의 광고전략에서 효과적이라는 결론을 얻었으나(이동철, 김상조, 신현범, 2010), 종신연금 의사결정에 있어서는 긍정적인 프레이밍 정보가 종신연금 가입의향을 높인다고 하였다(주소현, 2012). 수익성과 안정성의 두 종류로 프레이밍 된 광고에 노출된 응답자 가운데 수익성 프레이밍에 노출된 경우 주식형 펀드 가입의사에 긍정적인 영향을 미치는 것으로 나타났다(정용주, 주소현, 2013). 또한, 박효영(2013)의 연구에서도 기업투자정보에서 긍정적 프레이밍이 개인투자자에게 투자의도를 효과적으로 높이는 것으로 나타났다. 총완천과 전호성(2015)의 연구에서는 금융상품의 불확실성에서 낮은 불확실성으로 제시된 프레임을 선호하고 있고, 한중 소비자의 비교를 통해 문화권 변수가 프레이밍 효과에 관여함을 보였다.

2. 재무스트레스

재무스트레스란 스트레스의 특정한 형태로 많은 기존 연구자들의 개념정의가 있었다. Voydanoff(1984)는 개인 또는 가계의 경제적 압박상태를 재무스트레스로 정의하였다. 특히, 경제적 압박상태를 고용불안정성에서 오는 객관적이고 주관적인 측면으로 정의하였다. 유사하게 Worthington(2006)은 재무스트레스를 재무복지를 이루지 못하게 하는 요인으로 정의하였다. 따라서 휴가를 가지 못하는 것, 친구 또는 가족과 식사를 함께 하지 못하는 것, 취미를 갖지 못하는 것을 재무스트레스라고 생각하였다. 신호연, 홍은실(2013)은 가계의 소득, 지출, 자산, 부채와 관련된 재무적 결핍 또는 변화에서 오는 부정적 부담감에 대한 주관적인 평가로 정의를 내렸다. 김아름, 양혜경(2016)의 연구에서는 재무스트레스를 금전상 어려움 등에 대해 개개인이 지각하는 곤란 정도 및 반응으로 정의하였다.

재무스트레스의 영향에 관한 국외 연구는 재무만족도 및 건강에 관련된 연구들이 주를 이루었다(Bailey, Woodiel, Turner, & Young, 1998; Drentea & Lavrakas, 2000; Drentea & Reynolds, 2012; Joo & Grable, 2004; O'Neill, Sorhaindo, Xiao, & Garman, 2005; Weller & Helburn, 2010).

Bailey 외(1998)의 연구는 재무관리 정보와 기술을 향상시킴으로써 전체 스트레스의 반이 줄어들었다는 결과를 도출하였고, 이는 주관적 만족도의 향상과 연관이 있다고 하였다. 다른 연구에서는 재무스트레스가 재무만족도에 간접적 영향력을 미치며 반비례 관계가 있다고 하였다(Joo & Grable, 2004). 재무스트레스와 건강과의 관계는 신용카드 빚과 그 스트레스가 주관적 건강지수에 관련성이 있다고 하였고(Drentea & Lavrakas, 2000), 나아가 빚을 갚아야 한다는 두려움이 정신건강에도 안좋은 영향력을 준다고 하였다(Drentea & Reynolds, 2012). O'Neill 외(2005)의 연구에서는 재무스트레스와 주관적으로 평가한 건강과의 관계를 보였다. 재무관리를 통한 재무스트레스를 줄임으로써 건강문제가 줄어드는 것을 보였다. Weller와 Helburn(2010)은 재무스트레스가 높은 가계일수록 저축여력이 부족하고, 자산 역시 부족하다는 결과를 도출하였다.

국내 연구를 살펴보면 재무스트레스에 따른 재무만족도 또는 재무관리행동 및 재무관리역량에 관한 연구가 대부분을 이루고 있다(김아름, 양혜경, 2016; 신호연, 홍은실, 2013; 안창희, 2008; 유을용, 계선자, 2002; 한가은, 김정숙, 2014). 재무스트레스를 감소시키기 위한 방법으로 재무상담 및 재무관련 정보를 적극적으로 관여하는 행동을 하는 것을 볼 수 있었다. 따라서, 재무관리의 향상을 통한 재무스트레스를 줄이는 것으로 나타났다(유을용, 계선자, 2002). 다른 연구에서는 사회초년생을 대상으로 현재 재무스트레스가 상대적으로 높으며, 재무스트레스가 낮을수록 바람직한 재무관리행동을 보임을 밝혔다(김아름, 양혜경, 2016). 특히 재무스트레스를 줄이는 재무행동에 대해서는 안창희(2008)의 연구에서 볼 수 있다. 저축행동이 재무관리스트레스를 줄이고 재무만족도를 높여줄 수 있는 것으로 나타났다. 다른 연구들은 재무스트레스가 재무의사소통을 통해 재무만족도와 유의한 관련성이 있다는 것을 보여주었다. 재무스트레스가 간접적으로 재무만족도에 영향을 주고, 특히 가족 간의 효율적인 재무의사소통을 통하여 재무스트레스를 완화시키는 것 필요하다(신호연, 홍은실, 2013)는 연구와 재무스트레스는 재무의사소통을 통해 간접적으로 재무관리에 유의한 영향력이 있음(한가은, 김정숙, 2014)을 보였다.

3. 스트레스의 종류 (distress와 eustress)

스트레스의 종류를 처음으로 소개했던 Selye(1976)의 연구에서는 eustress는 긍정적인 것으로, distress는 부정적인 것으로 구별하였다. 실제로 대부분의 기존연구에서는 distress에 대한 연구가 대부분을 이루지만 eustress에 대한 연구는 아직 불완전 하다고 언급하고 있다(Nelson & Simmons, 2003). 그럼에도 불구하고 eustress를 연구했던 기존 연구들에 따르면 eustress는 신체 반응 및 인지반응에 긍정적인 영향을 미치는 스트레스로 정의하였고(Kupriyanov & Zhdanov, 2014), 긍정적인 감정 및 상황에 대처능력이 가능하다는 점에서 distress와 차이가 있다고 연구하였다(Edward & Cooper, 1988; Harris, 1970; Lazarus, 1993; Le Fevre, Kolt, & Matheny, 2006). 다시 말해, distress가 신체적 정신적인 건강에 나쁜 영향을 미치는 것에 반해, eustress는 신체적 정신적 건강에 좋은 영향을 주며, 이는 어려운 환경조차 적응력을 올리는 역할을 한다고 제안하였다(Kupriyanov & Zhdanov, 2014). 국내에서는 한주원(2005)의 연구에서 eustress의 유발이 직무만족 및 긍정적 직무태도를 이끈다고 하였고, 이계윤과 박선희(2010)는 쾌감이나 몰입 등 긍정적 정서유발을 위한 스트레스를 eustress로 정의하고 이용하여, eustress의 기존 정의를 뒷받침하고 있다.

4. 소비성향

거시적인 입장에서 소비성향은 Keynes(2016)에 의하면 실질소비수요를 “소비성향”이라고

정의한 반면 Holt(1995)은 소비(consuming)를 다양한 소비목적을 충족하고자 하는 사람들의 행동의 방식으로 정의하고, 거시적인 입장이 소비 아닌 소비자들의 행동적인 특징에서의 소비를 살펴 보았다. 소비유형에 대해서는 경험적 소비, 동화적 소비, 분류적 소비 및 유희적 소비의 네가지를 제시하였다. Machleit와 Eroglu(2000)의 결과에서는 긍정적이거나 부정적인 감정이 소비행동에 영향을 미친다고 하였으며, 소비행동은 자체에는 명확한 정답이 없으나 적절한 감정적 반응은 제시할 수 있다고 언급하였다. 국내 연구를 살펴보면 김동호(1996)는 소비성향을 “전반적인 소비활동을 지배하는 심리 및 행동상의 일정한 경향”이라고 정의하여 이에 대한 6가지 하위요인인 사회성, 공익성, 충동성, 합리성, 효율성, 향유성을 제시하였다. 최미숙, 길기연, 나영아(2013)의 연구에서는 소비성향을 “소비과정에서 비교적 일관되게 나타나는 심리적 경향”으로 소비자들의 소비행동의 특성요인으로 언급하였다.

계획소비성향은 홍은실(2005)의 연구에서 합리적인 소비행동으로 분류하였으며, 계획을 세우고 그에 따라 실행하는 소비행동으로 정의하였다. 강이주와 신자빈(2006)의 연구에서는 5가지 소비성향(자원절약, 계획구매, 유행추구, 과소소비, 충동구매) 중 하나의 소비성향으로 비교구매행동, 계획구매행동, 할인기간을 이용구매 행동들을 보이는 것으로 측정하였다. 비슷하게, 소비자들의 구매결정스타일(Consumer Decision-Making Style)을 분석한 Rezaei(2015)의 연구에서는 완벽추구, 브랜드고려, 가격고려, 유행고려, 유희적구매, 충동구매의 여섯가지 가운데 가격고려성향이 할인기간을 이용한다거나 가격을 고려한 최대품질을 선택하는 성향으로 강이주와 신자빈(2006)의 계획구매와 비슷한 항목으로 측정한 것을 알 수 있다.

따라서, 본 연구에서는 가격대비 성능을 고려하고, 계획구매를 하는 성향을 계획소비성향으로 조작적 정의를 내리고, 합리적 소비행동인 계획소비성향(홍은실, 2005)이 긍정적 또는 부정적 감정적 반응에 따라 계획소비행동이 달라지는 결과(Machleit & Eroglu, 2000)에 따라 변화하는지의 여부에 대해서 탐색해보고자 한다.

III. 연구의 내용 및 방법

프레이밍 효과와 재무스트레스의 저축의향에 대한 복합적 영향력을 살펴보고자 하는 본 연구의 목적을 위하여 실험설문(Experiment survey) 방법을 사용하고자 한다. 실험설문방법은 프레이밍 효과의 연구를 위해서 기존의 연구에서 사용되어 왔다(김귀곤, 전승우, 김종호, 2011; 박원호, 안도경, 한규섭, 2013; 정용주, 주소현, 2013). 선행연구들에서는 서로 다른 프레임에 노출된 응답자들의 특정한 태도를 비교하여 프레이밍 효과를 검증하였다. 반면 본 연구에서는 프레이밍 효과와 다른 종류의 재무스트레스(distress, eustress)의 복합적 영향력을 알아보기 위해서 기존연구에서 사용했던 실험설문방법을 보완 적용하려고 한다. 본 연구에서 적용한 실험설문방법의 구체적인 내용은 실험설문내용, 실험처리조건인 프레이밍과 재무스트레스의 순서로 기술하였다.

1. 연구목적 및 연구문제

본 연구의 목적은 프레이밍 효과와 재무스트레스가 저축의향에 미치는 복합적인 영향력을 분석하고자 한다. 프레이밍 효과는 긍정적인 단어를 이용하여 저축의 장점을 설명한 단락과 부정적인 단어를 이용하여 소비의 장점을 설명한 단락의 두 가지를 사용하고자 한다. 재무스트레스는 부정적 스트레스(distress)와 긍정적 스트레스(eustress) 및 스트레스가 없는 상태(no stress)의 세 가지 조건을 적용하고자 한다. Distress란 일반적으로 사용하는 스트레스의 의미이며, 보통 개인에

게 부정적인 영향력을 주는 것으로 정의한 반면, eustress는 개인의 긍정적인 영향력을 미치는 것으로 distress와 구별할 수 있다(Selye, 1976).

프레이밍 효과와 재무스트레스의 영향력은 모두 인간의 의사결정에 영향을 미치는 감정적인 원인이라는 맥락에서 공통점이 있다. 구체적으로 프레이밍 효과는 같은 내용을 다르게 표현함으로써 다른 감정적 반응이 생기고, 이에 의사결정에 영향을 미친다. 재무스트레스는 돈과 관련된 스트레스 상황에서의 감정적인 상태를 의미하며 재무스트레스가 다시 의사결정에 영향을 미친다. 따라서 의사결정에 영향을 미치는 감정적 원인이라는 맥락에서 프레이밍 효과와 재무스트레스의 저축의향 및 계획소비성향에 미치는 복합적인 영향력을 분석하고자 한다. 구체적인 연구 문제는 다음과 같이 설계하였다.

<연구문제 1>프레이밍 된 시나리오는 저축의향에 영향을 미친다.

<연구문제 2>프레이밍 된 시나리오는 계획소비성향에 영향을 미친다.

<연구문제 3>재무스트레스는 저축의향에 영향을 미친다.

<연구문제 4>재무스트레스는 계획소비성향에 영향을 미친다.

<연구문제 5>프레이밍과 재무스트레스의 복합적인 영향력이 저축의향을 변화시킨다.

<연구문제 6>프레이밍과 재무스트레스의 복합적인 영향력이 계획소비성향을 변화시킨다.

2. 분석자료

본 연구는 University of Georgia의 교양 과목인 FHCE 3200 수업을 듣는 대학생들을 대상으로 Qualtrics 프로그램을 사용한 온라인설문을 수행하였다. 2017년 가을학기 시작 2주 후 약 900명의 학생들에게 설문목적, 설문방법, 연구자 연락처 및 설문 후 보상을 받는 방법까지 설명되어 있는 안내문을 배포하였다. 안내문 배포 후 1주일 동안 206명의 설문응답을 수집하였다. 응답자 수는 연구자금의 한계로 실험설문 당 30-40명으로 제한하였다. 설문응답을 수집한 후 온라인 설문을 끝낸 후에 일괄적으로 \$15의 설문 보상을 응답자들에게 전달하였다.

3. 실험 처리 방법

프레이밍 정보는 저축과 소비에 관한 6문장으로 이루어진 짧은 단락이다. 프레이밍의 종류인 위험선택 프레이밍, 속성 프레이밍, 목적 프레이밍 가운데 목적 프레이밍 방법을 이용하였다. 또한 Fillmore와 Baker(2001)의 frame semantics를 적용하여 저축에 관한 문단에는 긍정의 단어를 소비에 관한 단락에는 부정적 단어를 이용하였다. 재무스트레스는 설문보상금액의 변화를 통해 유도하였다. 설문지 초반에는 모든 응답자에게 \$10의 설문보상을 안내한 후 프레이밍 정보를 본 이후 서로 다른 보상액을 공지하였다. 보상액은 50%의 증가인 \$15, 50% 감소한 \$5, 변화 없이 \$10의 세가지로 변화를 주었다. 이러한 설문보상액의 변화가 재무스트레스를 유도한다고 가정하였으며, 특히 \$15를 안내 받은 응답자의 경우는 긍정적 스트레스(eustress)로, \$5을 안내 받는 응답자는 부정적 스트레스(distress)로 가정하였다. 보상액의 변화는 본 연구의 목적을 위해서만 사용되었으며, 실제로는 보상액의 변화와 관계없이 응답자들에게 모두 \$15을 전달하였다.

4. 실험 방법 디자인

프레이밍 효과와 재무스트레스의 복합적 영향력을 알아보기 위해서 두 가지의 프레이밍 정보와 세 가지의 재무스트레스 조건을 이용하여 여섯 가지의 실험조건을 구성하였다(그림 1). 응답자

는 여섯 가지의 실험조건 가운데 1가지에 임의로 노출되며, 실험조건에 따른 저축의향과 계획소비성향의 문항에 응답하였다. 특히, Qualtrics 프로그램에서 두 프레이밍 조건과 세 재무스트레스 조건을 같은 비율(50:50)로 응답자들에게 제시할 수 있도록 설정하였다.

	Stressor designed to prompt Distress	Stressor designed to prompt Eustress	Stressor designed to prompt No stress
Positive Framing	Positive/ Distress	Positive/ Eustress	Positive/ No stress
Negative Framing	Negative/ Distress	Negative/ Eustress	Negative/ No stress

그림 1. 실험처리조건 여섯 가지

첫번째 종속변수인 저축의향은 -100에서 100까지의 스케일로 측정되었다. 예를 들어 응답자가 100% 소비를 하겠다는 의향을 보이는 것은 -100의 값을 측정되고, 50% 소비와 50% 저축을 하겠다는 의향은 0의 값으로 측정되었다. 두번째 종속변수인 계획소비성향은 관련 질문을 5점 리커트척도를 이용하여 측정하였다. Resaei (2015)의 연구에서의 가격고려성향을 나타내는 질문 한가지와 계획적으로 소비한다는 질문을 실험처리 전후에 배치하였으며, 두 질문은 다음과 같다:

- 1) I look carefully to find the best value for the money.
- 2) I plan what to buy carefully.

5. 분석 방법

본 연구에서는 종속변수를 '저축의향의 변화'와 '계획소비성향의 변화'로 정의하였다. 저축의향은 실험처리의 전 후 동일한 질문을 중복하여 질문한 후, 저축의향의 변화를 분석에 사용하였다. 또한, 주관적인 저축의향은 저축하고자 하는 액수에 따라 변화할 수 있으므로, 실제 설문보상액과 가상금액 \$50, \$100, \$500의 총 네 개의 금액에 대한 저축의향을 측정하였다. 계획소비성향 변화는 질문 두 가지를 실험처리 전후 질문하여 변화량을 알아보았다. 두 질문간의 상관계수는 0.5555($p < .0001$)로 나타났다.

주요한 분석방법은 그룹간 분석을 위한 two-way ANOVA와 그룹내 분석을 위해 다중회귀분석이다. 프레이밍과 재무스트레스의 복합적인 영향력의 유무를 분석하기 위해서 2X3 factorial ANOVA를 적용하였고, 통제된 환경에서의 두 요인의 영향력의 크기를 알아보기 위해 다중회귀분석을 수행하였다. 이러한 통계분석은 StataSE 12를 사용하였다.

IV. 연구 결과

1. 조사대상자의 일반적 특성 및 실험조건 별 빈도

총 206명의 대학생이 본 연구의 설문에 참여하였으며, 인구통계학적으로 18세에서부터 28세까지 분포하였다. 응답자의 54.85%가 여성, 99.03%가 미혼, 75.73%가 백인이었다. 60%이상의 응

답자의 부모님이 \$100,000 이상의 연봉을 받으며, 응답자의 반 이상이 취직상태이나 그 중 76.70%의 주급이 \$200 이하였다. 또한 64.56%의 응답자의 월 지출이 \$501에서 \$1000사이였다. 31%의 응답자만이 학자금 대출을 받았으며, 그 중 70% 이상의 응답자들의 학자금 대출 금액이 \$20,000 이하였다.

각 응답자는 임의로 배정되는 여섯 실험처리조건 중 하나의 설문지에 응답하였다. 각 실험처리조건에 32명에서 36명까지 응답을 받았으며, 각 프레이밍 조건에는 103명씩 같은 수의 응답을 수집하였다. 이러한 실험조건 별 응답자의 빈도는 표 1에 나타나있다.

표 1. 실험조건 별 응답자 빈도

Condition	Freq. (%)			
	Eustress	Distress	No stress	Total
Positive (+)	33 (16.02)	34 (16.51)	36 (17.48)	103 (50.00)
Negative (-)	35 (16.99)	32 (15.53)	36 (17.48)	103 (50.00)
Total	68 (33.01)	66 (32.04)	72 (34.95)	206 (100.0)

표 2는 실험처리 전후의 저축의향과 계획소비성향의 평균값을 나타낸 것이다. 전체적으로 주관적 재무스트레스와 평균재무피로도는 10점 만점에 6점을 넘지 않았다. 또한 주관적 재무스트레스는 실험처리 이후 떨어졌으나 평균재무피로도는 상대적으로 많은 변화를 보이지 않았다. 저축의향의 평균값을 보면 긍정 프레이밍에 노출된 경우 증가한 반면, 부정 프레이밍과 긍정적 스트레스에 함께 노출된 경우에는 저축의향이 줄어들었다.

표 2. 실험처리 전후의 저축의향 및 계획소비성향의 평균값

Variables			Mean(SD)						
			All	Positive framing			Negative framing		
				EU (N=33)	DI (N=34)	No (N=36)	EU (N=35)	DI (N=32)	No (N=36)
Saving Int.	Actual Inc.	Pre	-10.81 (62.34)	-12.93 (55.02)	-1.94 (63.33)	-17.64 (60.99)	2.83 (68.33)	-10.97 (71.25)	-23.53 (54.58)
		Post	-13.46 (65.74)	-10.64 (54.51)	-7.56 (76.93)	-10.89 (63.79)	-1.54 (65.76)	-39.78 (72.43)	-12.36 (57.25)
	\$50	Pre	-7.60 (50.46)	-12.06 (50.41)	-6.15 (56.42)	-2.06 (60.20)	-3.74 (57.38)	-5.13 (60.68)	-16.36 (55.79)
		Post	-3.49 (61.95)	-13.21 (51.68)	14.15 (64.07)	1.42 (63.66)	-11.29 (60.39)	1.56 (70.13)	-13.06 (60.18)
	\$100	Pre	36.46 (47.95)	24.48 (51.89)	32.65 (55.10)	43.17 (47.18)	45.14 (39.42)	38.69 (48.00)	33.92 (45.64)
		Post	37.03 (46.90)	30.75 (48.49)	42.59 (48.18)	46.72 (45.58)	33.26 (42.20)	37.06 (48.40)	31.47 (49.58)
	\$500	Pre	66.10 (40.93)	57.94 (46.69)	59.59 (47.58)	61.75 (43.16)	75.66 (31.39)	69.44 (38.50)	71.81 (33.48)
		Post	68.11 (40.88)	69.18 (45.00)	64.74 (46.11)	67.11 (40.10)	72.49 (36.97)	64.78 (45.29)	70.00 (33.63)
Planned buying behavior		Pre	4.20 (0.85)	4.48 (0.62)	4.35 (0.77)	4.11 (0.92)	4.26 (0.82)	3.81 (1.03)	4.19 (0.79)
		Post	4.03 (0.83)	4.15 (0.76)	4.00 (0.89)	3.72 (1.00)	3.94 (0.94)	4.25 (0.72)	4.17 (0.56)

2. 실험처리 전후값에 대한t-test 분석 결과

실험처리가 종속변수에 통계적으로 유의한 변화가 있는지의 여부를 살펴보기 위해 t-test 분

석을 수행하였다 (표 3). 각 금액별로 저축의향은 실험처리 전후 변화가 나타났다. 실제보상액의 경우 부정 프레이밍과 부정적 스트레스가 저축의향을 감소시키며($p < .05$), \$50의 경우 부정 프레이밍이며 긍정적 스트레스에 노출된 경우 저축의향이 감소하였다($p < .01$). \$100, \$500에서는 통계적으로 유의한 변화는 관찰되지 않았다.

반면 계획소비성향은 부정 프레이밍이며 스트레스 변화가 없을 경우를 제외하고는 통계적으로 유의한 변화를 보였다. 부정 프레이밍에 부정적 스트레스에 노출된 경우에만 계획소비성향을 증가시켰으나($p < .01$), 그 외 전체를 대상으로 한 경우와, 긍정 프레이밍에 노출된 경우 및 부정 프레이밍과 긍정적 프레이밍에 노출된 경우에는 모두 계획소비성향이 감소하고 있음을 알 수 있다.

표 3. 저축의향 및 계획소비성향의 실험처리 전후 t-test 결과

Variables		All			Positive framing			Negative framing		
					EU	DI	No	EU	DI	No
		Obs	206		33	34	36	35	32	36
		df	205		32	33	35	34	31	35
Saving Int.	Actual Inc.	t	-0.69		0.31	-0.44	1.09	-0.63	-2.17	1.51
		Dif.	-2.6456		2.3030	-5.6176	6.7500	-4.3714	-28.8125	11.1667
		Std.e	3.8504		7.4588	12.85	6.1837	6.9312	13.2579	7.4093
		Sig.							*	
	\$50	t	1.49		-0.55	1.95	0.84	-2.73	0.59	0.78
		Dif.	4.1068		-1.1515	20.2941	3.4722	-7.5429	6.6875	3.3056
		Std.e	2.7631		2.0998	10.419	4.1188	2.7597	11.3701	4.2214
		Sig.						**		
	\$100	t	.23		1.60	1.10	0.90	-1.69	-0.28	-0.56
		Dif.	.5680		6.2727	9.9412	3.5556	-11.8857	-1.625	-2.4444
		Std.e	2.4574		3.9298	9.022	3.9321	7.0453	5.8716	4.3956
		Sig.								
	\$500	t	1.06		1.90	1.16	1.41	-1.40	-0.65	0.78
		Dif.	2.0097		11.2424	5.1471	5.3611	-3.1714	-4.6563	3.3056
		Std.e	1.8991		5.9209	4.4341	3.8033	2.2613	7.2039	4.2215
		Sig.								
Planned buying behavior	t	-3.07			-2.97	-2.66	-3.62	-2.45	2.82	-0.2153
	Dif.	-0.1699			-0.3333	-0.3529	-0.3889	-0.3143	0.4375	-0.0278
	Std.e	0.0553			0.1124	0.1327	0.1075	0.1282	0.1551	0.1290
	Sig.	**			**	*	***	*	**	

*** $p < .001$, ** $p < .01$, * $p < .05$

3. 그룹간 분석을 위한 two-way ANOVA 결과

저축의향에 프레이밍과 재무스트레스의 복합적 영향력이 있는지를 알아보기 위해서 two-way ANOVA 분석을 수행하였다(표 4). 종속변수로는 저축의향과 계획소비성향의 실험처리 전후의 변화로 실험처리 후의 값에서 실험처리 전의 값을 감하였다.

Two-way ANOVA의 결과, 저축의향의 변화와 계획소비성향의 변화는 다른 양상을 보였다. 저축의향의 변화는 프레이밍과 재무스트레스의 복합적 영향력은 존재하지 않았다. 재무스트레스는 실제 보상액과 \$50 금액에서 그룹간 차이의 유의한 요인($p < .05$)으로 나타난 반면 \$100, \$500에서는 프레이밍이 그룹간의 유의한 차이를 보이는 요인이었다($p < .05$, $p < .01$). 계획소비성향의 변화는 프레이밍과 재무스트레스의 복합적인 영향력($p < .05$)이 존재하는 것으로 나타났다. 프레이밍($p < .001$)과 재무스트레스($p < .05$) 각각 유의한 영향력이 존재하고, 두 요인의 복합적인 영향력이 있음이 나타났다.

표 4. 저축의향 및 계획소비성향의 two-way ANOVA 결과

Differences	Source	SS	df	MS	F	Sig
Actual Incentive	Fin. Stress	23867.03	2	11933.52	4.03	*
	Framing	3699.99	1	3699.99	1.25	
	Fin. Stress * Framing	6610.66	2	3305.33	1.11	
	Error	592903.80	200	2964.52		
	Total	626073.13	205	3054.02		
\$50	Fin. Stress	10699.20	2	5349.60	3.48	*
	Framing	2322.28	1	2322.28	1.51	
	Fin. Stress * Framing	1554.72	2	777.36	0.51	
	Error	307591.47	200	1357.96		
	Total	322413.65	205	1572.75		
\$100	Fin. Stress	1623.34	2	811.67	0.66	
	Framing	7289.02	1	7289.02	5.96	*
	Fin. Stress * Framing	1293.13	2	646.57	0.53	
	Error	244727.25	200	1223.64		
	Total	255018.55	205	1243.99		
\$500	Fin. Stress	487.84	2	243.92	0.33	
	Framing	5625.31	1	5625.31	7.71	**
	Fin. Stress * Framing	467.70	2	233.85	0.32	
	Error	145874.46	200	729.37		
	Total	152311.98	205	742.99		
Planned buying behavior	Fin. Stress	4.6815	2	2.3407	4.18	*
	Framing	7.8262	1	7.8262	13.97	***
	Fin. Stress * Framing	4.9948	2	2.4974	4.46	*
	Error	112.0437	200	0.5602		
	Total	129.0534	205	0.6295		

*** p < .001, ** p < .01, * p < .05

two-way ANOVA의 결과 재무스트레스가 유의한 차이를 보인 실제 보상액과 \$50의 저축의향의 변화와 계획소비성향을 중심으로 Bonferroni 사후검증을 포함한 one-way ANOVA를 수행하였다(표 5). 실제 보상액의 경우 스트레스가 없는 경우와 부정적 스트레스의 차이가 유의하게 나타났으며, \$50 금액의 경우 긍정적 스트레스와 부정적 스트레스의 유의한 차이를 볼 수 있다. 계획소비성향에서 역시 긍정적 스트레스와 부정적 스트레스 간의 유의한 차이를 볼 수 있다.

표 5. Bonferroni 사후검증을 포함한 one-way ANOVA 결과

Differences	Source	SS	df	MS	F (sig)	Post-hoc	Sig
Actual Incentive	Btw Grps	23192.67	2	11596.33	3.90	Eu-Di =	15.73
	Within Grps	602880.46	203	2969.85	(.0217)	Eu-No=	-10.09
	Total	626073.13	205	3054.02		No-Di =	25.82 *
\$50	Btw Grps	11075.84	2	5537.92	3.61	Eu-Di =	-18.14 *
	Within Grps	311337.82	203	1533.68	(.0288)	Eu-No=	-7.83
	Total	322413.65	205	1572.75		No-Di =	-10.31
Planned buying behavior	Btw Grps	4.36	2	2.18	3.55	Eu-Di =	0.35 *
	Within Grps	124.70	203	0.61	(.0306)	Eu-No=	0.12
	Total	129.05	205	0.63		No-Di =	0.24

* p < .05

4. 그룹내 분석을 위한 다중회귀분석

프레이밍과 재무스트레스의 영향력의 크기를 알아보기 위해서 다중회귀분석을 수행하였으며, 그 결과는 표 6과 같다. 종속변수로는 two-way ANOVA와 같은 저축의향의 변화 및 계획소비성의

변화값을 이용하였으며, 금액으로 수집된 독립변수는 log값을 이용하였다. Two-way ANOVA의 결과에 보았을 때 저축의향의 변화는 복합적 영향력이 존재하지 않으므로 interaction term이 없이 회귀분석을 수행하였다. 반면, 계획소비성향의 경우 재무스트레스와 프레이밍의 복합적 영향력이 존재하므로, interaction term을 독립변수로 함께 회귀분석을 하였다.

주요한 결과는 다음과 같다:

1. 실제보상액에서는 부정적 스트레스($t = -2.47, p < .05$)를 받을 경우 저축의향을 감소시키는 것으로 나타났다.
2. \$50 금액에서는 부모의 수입이 높을수록($t = 2.19, p < .05$) 저축의향을 높였다.
3. \$100 에서는 부모의 수입이 높을수록($t = 2.21, p < .05$), 긍정 프레이밍에 노출될수록($t = 2.53, p < .05$) 저축의향을 높였다.
4. \$500의 경우 긍정프레이밍에 노출될 수록($t = 2.89, p < .01$) 저축의향이 증가하였다.
5. 계획소비성향은저축 프레이밍이 될수록 ($t = -2.12, p < .05$) 감소하고, 부정적 스트레스의 경우($t = 2.33, p < .05$) 에는 증가하였다.

표 6. 저축의향변화 및 계획소비성향에 영향을 미치는 요인을 위한 다중회귀분석 결과

	Actual Inc.		\$50		\$100		\$500		Plnd buy	
	B	t	B	t	B	t	B	t	B	t
Age	.08	.03	.27	.12	-3.04	-1.72	-2.87	-1.88	.02	.38
Gender	-7.86	-1.01	1.48	.26	-5.83	-1.16	2.50	.67	-.02	-.17
Parental inc.	1.13	.31	5.11	2.19*	6.60	2.21*	2.64	1.39	-.04	-.81
Total exp.(log)	3.14	.30	1.81	.30	-1.57	-.24	10.06	1.94	-.15	-1.01
Framing (spnd=0)	7.99	1.04	6.61	1.21	12.18	2.53*	10.65	2.89**	-.36	-2.12*
Distress	-26.47	-2.47*	10.08	1.24	3.07	.51	-3.18	-.70	.47	2.33*
Eustress	-10.49	-1.48	-6.93	-1.92	-2.62	-.54	3.12	.69	-.29	-1.57
Saving *Distress									-.41	-1.53
Saving *Eustress									.33	1.37
Cons	.38		-33.74		34.02		20.29		-.04	
F	1.36		1.95		1.68		2.80		2.89	
R ²	.0485		.0588		.0876		.0902		.1413	
Adj. R ²	.0149		.0255		.0553		.0580		.1018	

** p < .01, * p < .05

5. 결과 정리

그룹간 분석을 위한 two-way ANOVA 결과, 프레이밍과 재무스트레스가 저축의향의 변화에는 각각 영향을 미치고 실제 보상액과 \$50일때는 재무스트레스가 \$100, \$500 금액일 경우에는 프레이밍이 영향을 미쳤다. 계획소비성향에는 프레이밍과 재무스트레스가 각각 영향을 미치는 동시에, 복합적인 영향을 미치는 것으로 나타났다. 그룹내 분석을 위한 다중회귀분석 결과를 보면 부정적 스트레스가 실제 설문보상액에서 저축의향을 감소시켰지만, 긍정적 스트레스는 통계적으로 유의한 영향력을 보이지 않았다. 프레이밍은 \$100, \$500인 경우저축의향의 변화에 긍정적인 영향을 미쳤다. 즉 긍정적 프레이밍은 저축의향을 증가시켰다.

표 7. 그룹간 분석 및 그룹내 분석 결과

영향 요인	저축의향				계획소비성향
	Actual Inc.	\$50	\$100	\$500	
프레이밍 시나리오	NR	NR	+	+	-
재무스트레스	-	NR	NR	NR	+
프레이밍 * 재무스트레스	NR	NR	NR	NR	PO

NR: No Relationship, PO: Partially Observed

V. 결론 및 제언

본 연구의 목적은 프레이밍과 재무스트레스의 저축의향 및 계획소비성향에 대한 복합적인 영향력을 그룹간 분석과 그룹내 분석을 통해서 고찰하는 것이다. 영향요인 첫번째 프레이밍의 경우 재무의사결정활동으로서 저축에 관한 내용을 설문에서 긍정적/ 부정적 표현을 통해 정의하여, 응답자들은 긍정 프레이밍(긍정적 단어를 사용한 저축의 장점을 설명)과 부정 프레이밍(부정적 단어를 사용한 저축의 단점 및 소비의 장점을 나열)중 하나의 프레임에 임의적으로 노출되었다. 재무스트레스는 세 조건으로 디자인되어, 실제 설문조사후 보상액의 변화를 통해 재무스트레스를 유도하고자 하였다. 긍정적 스트레스(eustress)경우 보상액이 \$10 에서 \$15로 증가, 부정적 스트레스(distress) 그룹은 \$10 에서 \$5로 감소, 보상액이 변하지 않는 그룹으로 정의하였다.

주요 결과로는 저축의향의 경우 프레이밍과 재무스트레스가 각각 영향을 미치지만, 복합적인 영향력을 미치지 않는 반면, 계획소비성향에는 복합적인 영향력을 미치고 있음을 나타냈다. 저축의향에의 영향력을 자세히 살펴보면 그룹간 및 그룹내 분석을 통해서 재무스트레스는 비교적 적은 금액(실제 보상액인 \$5, \$10, \$15와 \$50)일 때 저축의향에 영향을 미치고 있음을 알 수 있었다. 반면, 프레이밍은 비교적 많은 금액(\$100, \$500)인 경우 저축의향에 영향을 준다. 특히, 긍정 프레이밍은 저축의향을 높이고 부정 프레이밍은 반대로 저축의향을 낮추었다. 계획소비성향에 대한 결과를 자세히 살펴보면, 그룹간 분석을 통해 재무스트레스와 프레이밍이 계획소비성향에 복합적 영향력을 미치고 있음을 알 수 있었다. 그러나 그룹내 분석에서 다른변수의 통제하에서는 복합적 영향력은 유의하지 않았으며, 프레이밍과 재무스트레스가 유의하게 나타났다. 저축의향과 반대로, 부정 프레이밍과 부정적 스트레스(distress)가 계획소비성향을 높였다. 이는 계획소비 역시 소비성향이기에 때문에 저축의향과는 반대로 영향력을 보이는 것을 확인할 수 있다. 부정 프레이밍은 부정적 단어를 사용하였으나, 그럼에도 소비의 장점을 설명하였던 점에서는 계획소비성향에 있어서는 긍정적인 영향력을 미치는 것으로 볼 수 있다.

본 연구의 결과는 소비자들의 저축의향과 계획소비성향에 프레이밍 효과와 재무스트레스의 복합적 영향력에 관한 것으로 학문적, 정책적, 실무적 측면에서의 다음과 같은 효과가 기대된다. 학문적 기여에 대해서는 첫째, 재무의사결정에서의 프레이밍 효과에 대한 기존의 연구들이 특정 상품의 이미지 또는 가입여부 등의 소비태도 및 소비행동에 초점을 맞춘 반면, 저축의향 및 소비태도를 분석했다는 점에서 학문적 기여가 예상된다. 둘째, 응답자가 실제로 기대하는 설문조사 보상액의 변화를 통해 재무스트레스를 유발시킴으로써, 기존 연구에서 자신의 재무상태를 생각하여 유발하던 스트레스와는 다른 실질적 스트레스에 따른 결과를 기대할 있다. 셋째, 재무스트레스의 종류를 긍정적인 eustress와 부정적인 distress로 다르게 유발시키고, 그 영향을 측정함으로써 스트레스의 종류에 따라 저축의향에 어떤 영향을 미치는지에 대해서 차이점을 분석할 것으로 기대

된다. 마지막으로, 기존 연구에서 프레이밍 효과와 재무스트레스의 복합적 영향력에 대한 연구가 아직까지 이루어지지 않았다는 점에서 본 연구의 학문적 기여를 찾아볼 수 있다.

정책적 기여에 대해서는 본 연구의 결과를 응용하여 하나의 정책으로 저축의향 및 소비성향을 조절하는 시도가 아닌 조건별 정책수립이 가능하다. 예를 들면 복지정책의 보조금을 배분할 경우에도 저축의향을 높이는 프레이밍과 재무스트레스 복합적 옵션을 함께 노출시킴으로써 좀 더 효율적이며 효과적인 복지정책의 수행이 가능할 것으로 기대된다. 기업에서는 인센티브 정책을 특정 프레이밍과 재무스트레스 옵션과 함께 부여함으로써, 인센티브의 기업연금 등으로의 유입을 유도할 수 있을 것이다. 또한, distress의 경우 적은 금액에 대한 저축의향을 감소시키고, 계획소비성향을 높이는 것을 보아, 환감비용과 같은 소비행태에 대한 이해를 넓히는 가이드라인이 될 수 있을 것으로 예상된다.

마지막으로 본 연구와 비슷한 연구들이 더 심층적으로 이루어진다면, 이를 통해 소비자들의 바람직한 재무의사결정 및 재무행동으로의 동기부여가 가능한 방법을 개인적, 사회적, 정책적으로 모색이 가능하리라 기대한다.

VI. 참고문헌

- 강이주, 신자빈. (2006). 소비성향에 따른 화장품 소비자의 구매결정요인 분석. *소비문화연구*, 9, 83-103.
- 김귀곤, 전승우, 김종호. (2011). 신규브랜드의 광고 메시지 프레이밍에 대한 소비자의 태도: 설득 지식의 활성화 & 조절초점의 일치성. *마케팅관리연구*, 16(1), 43-61.
- 김동호. (1996). 소비성향 측정도구의 개발 연구, 한국과학기술원.
- 김아름, 양혜경. (2016). 사회초년생의 금융이해력과 재무스트레스가 재무관리행동에 미치는 영향. *Financial Planning Review*, 9(4), 79-105.
- 김주호. (2012). 부정적 소비자 인식 제품의 광고 프레이밍 효과. *한국광고홍보학보 (구 한국광고학보)*, 14(1), 97-128.
- 김지웅, 강진희. (2016). 매스티지 상품의 소비가치가 프레이밍 효과와 구매의도에 미치는 영향. *관광연구*, 31(4), 249-277.
- 박원호, 안도경, 한규섭. (2013). 제 18 대 대통령 선거의 경제민주화 쟁점에 대한 실험설문: 프레이밍 효과를 중심으로. *한국정치연구*, 22(1), 1-28.
- 신효연, 홍은실. (2013). 도시가계의 재무상태, 재무의사소통 및 재무스트레스가 재무만족도에 미치는 영향. *소비자정책교육연구*, 10(3), 137-163.
- 안창희. (2008). 재무행동과 재무관리스트레스 그리고 재무만족도에 관한 연구. *소비자정책교육연구*, 4(4), 107-123.
- 계선자, 유을용. (2002). 도시전업 주부의 재정스트레스 및 대처행동에 관한 연구. *한국가정관리학회지*, 20(5), 13-26.
- 윤경수, 차재훈, 박소희, 강선영 (2017) 인구 고령화가 금융산업에 미치는 영향, *한국은행(BOK) 경제연구*, 2017-31.
- 윤태웅, 이병관. (2011). 메시지 방향성이 광고 반응에 미치는 효과 연구. *한국심리학회지: 소비자·광고*, 12(1), 169-189.
- 이계윤, 박선희 (2010) 골프 참여자들의 스트레스척도 개발, *한국사회체육학회지 (Journal of Sport and Leisure Studies)*, 42, 1545-1553.
- 이동철, 김상조, 신현범. (2010). 가입상황과 프레이밍 방식이 금융상품의 구매의도에 미치는 효과. *한국재무학회 학술대회*, 2263-2281.
- 정용주, 주소현. (2013). 금융상품 광고의 속성프레이밍이 대학생의 주식형펀드 및 저축상품 가입 의사에 미치는 영향. *소비문화연구*, 16, 169-187.
- 조세형, 이용민, 김정훈 (2017) 인구고령화가 가계의 자산 및 부채에 미치는 영향, *한국은행(BOK) 경제연구*, 2017-27.

주소현. (2012). 프레이밍효과에 따른 종신연금 가입의사. *소비문화연구*, 15, 81-99.

최미숙, 길기연, 나영아. (2013). 실버세대의 소비성향과 외식소비행동에 관한 연구. *관광연구저널*, 27(3), 349-369.

총완천, 전호성. (2015). 금융투자 상품 맥락에서 프레이밍 효과가 한중 소비자 구입 의향에 미치는 영향: 조절 초점의 매개 효과를 중심으로. *소비문화연구*, 18, 187-210.

한가은, 김정숙. (2014). 심사논문: 제주지역 대학생의 재무스트레스와 재무의사소통이 재무관리역량에 미치는 영향. *금융소비자연구*, 4(2), 29-61.

한주원 (2005). 개인성격과 감정노동 스트레스가 직무만족에 미치는 영향 (The effects of personality and emotional labor stress on job satisfaction), *비서학논총*, 14(1), 145-167.

홍은실. (2005). 중, 고, 대학생의 돈에 대한 태도와 소비행동에 관한 연구. *한국가정관리학회지*, 23(5), 103-121.

American Psychological Association (2015). *Stress in America™: Paying with our health*. Stress in America™ Survey.

American Psychological Association (2016). *Stress in America™: The impact of discrimination*. Stress in America™ Survey.

Bailey, W. C., Woodiel, D. K., Turner, M. J., & Young, J. (1998). The relationship of financial stress to overall stress and satisfaction. *Personal Finances and Worker Productivity*, 2(2), 198-207.

Drentea, P. & Lavrakas, P.J. (2000). Over the limit: The association among health status, race, and debt. *Social Science & Medicine*, 50, 517-529

Drentea, P., & Reynolds, J. R. (2012). Neither a borrower nor a lender be: The relative importance of debt and SES for mental health among older adults. *Journal of Aging and Health*, 24(4), 673-695.

Detweiler, J. B., Bedell, B. T., Salovey, P., Pronin, E., & Rothman, A. J. (1999). Message framing and sunscreen use: gain-framed messages motivate beach-goers. *Health Psychology*, 18(2), 189.

Edwards, J. R., & Cooper, C. L. (1988). The impacts of positive psychological states on physical health: A review and theoretical framework. *Social science & medicine*, 27(12), 1447-1459.

Fillmore, C. J., & Baker, C. (2010). A frames approach to semantic analysis. In *The Oxford handbook of linguistic analysis*.

Harris, D. V. (1970). On the brink of catastrophe. *Quest*, 13(1), 33-40.

Hilton, D. J. (2001). The psychology of financial decision-making: Applications to trading, dealing, and investment analysis. *The Journal of Psychology and Financial Markets*, 2(1), 37-53.

Holt, D. B. (1995). How consumers consume: A typology of consumption practices. *Journal of consumer research*, 22(1), 1-16.

Johnson, E. J., Hershey, J., Meszaros, J., & Kunreuther, H. (1993). Framing, probability distortions, and insurance decisions. *Journal of risk and uncertainty*, 7(1), 35-51.

Joo, S. H., & Grable, J. E. (2004). An exploratory framework of the determinants of financial satisfaction. *Journal of Family and Economic Issues*, 25(1), 25-50.

Kupriyanov, R., & Zhdanov, R. (2014). The eustress concept: problems and outlooks. *World Journal of Medical Sciences*, 11(2), 179-185.

Keynes, J. M. (2016). *General theory of employment, interest and money*. Atlantic Publishers & Dist.

Lazarus, R. S. (1993). From psychological stress to the emotions: A history of changing outlooks. *Annual review of psychology*, 44(1), 1-22.

Le Fevre, M., Kolt, G. S., & Matheny, J. (2006). Eustress, distress and their interpretation in primary and secondary occupational stress management interventions: which way first? *Journal of Managerial Psychology*, 21(6), 547-565.

Levin, I. P., & Gaeth, G. J. (1988). How consumers are affected by the framing of attribute information before and after consuming the product. *Journal of Consumer Research*, 15(3), 374-378.

Levin, I. P., Schneider, S. L., & Gaeth, G. J. (1998). All frames are not created equal: A typology and critical analysis of framing effects. *Organizational behavior and human decision processes*, 76(2), 149-188.

Li, X., & Ling, W. (2015). How framing effect impact on decision making on Internet shopping. *Open Journal of Business and Management*, 3(01), 96.

Machleit, K. A., & Eroglu, S. A. (2000). Describing and measuring emotional response to shopping experience. *Journal of Business Research*, 49(2), 101-111.

Mani, A., Mullainathan, S., Shafir, E., & Zhao, J. (2013). Poverty impedes cognitive function. *Science*, 341(6149), 976-980.

McCrae, M. (2006). Profiling the Risk Attitudes of Clients by Financial Advisors: The Effects of Framing on Response Validity.

Nelson, D. L., & Simmons, B. L. (2003). Health psychology and work stress: A more positive approach. *Handbook of occupational health psychology*, 2, 97-119.

O'Neill, B., Sorhaindo, B., Xiao, J. J., & Garman, E. T. (2005). Financially distressed consumers: Their financial practices, financial well-being, and health. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 16(1).

OECD (2015). *National Accounts at a Glance 2015*, OECD Publishing

OECD (2018), Household savings (indicator). doi: 10.1787/cfc6f499-en (Accessed on 22 February 2018)

PricewaterhouseCoopers. (2016). *Employee Financial Wellness Survey*. London, UK: Allison, K. E. & Harding, A. J.

Rezaei, S. (2015). Segmenting consumer decision-making styles (CDMS) toward marketing practice: A partial least squares (PLS) path modeling approach. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 22, 1-15.

Roszkowski, M. J., & Snelbecker, G. E. (1990). Effects of "framing" on measures of risk tolerance: Financial planners are not immune. *Journal of Behavioral Economics*, 19(3), 237-246.

Selye, H. (1976). Stress without distress. In *Psychopathology of human adaptation* (pp. 137-146). Springer US.

Sher, S., & McKenzie, C. R. (2006). Information leakage from logically equivalent frames. *Cognition*, 101(3), 467-494.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 453-458.

Voydanoff, P. (1984). Economic distress and families policy issues. *Journal of Family Issues*, 5(2), 273-288.

Weller, C. E., & Helburn, A. (2010). *Financial stress and asymmetric financial decisions* (No. w243). Political Economy Research Institute.

World Bank. (2015). *World Development Report 2015: Mind, Society, and Behavior*. World Bank.

Worthington, A. C. (2006). Debt as a source of financial stress in Australian households. *International Journal of Consumer Studies*, 30(1), 2-15.