

2018 한국FP학회 동계학술대회

일 시 : 2018년 12월 1일(토) 13:00 - 18:00

장 소 : COEX Asem Ballroom, 209A

주 최 : (사)한국FP학회

후 원 : **FPB** KOREA **KFPA** 한국FP협회
Korea Financial Planner Association

목 차

■ Session 1 (209A) : 재무설계에서의 행동재무학적 접근	1
• 인터넷뱅킹을 이용하는 소비자의 지속사용의도 : 어려움 경험 이후 부정적 감정과 도움요청 행동의 작용을 중심으로 3 / 손지연(한국소비자원), 조혜진(인천대) • 자기과신유형이 펀드투자행태에 미치는 영향 23 / 김아름(건국대), 양혜경(건국대) • 생명보험상품에 대한 부정적/긍정적 프레이밍 효과 연구 35 / 이호원(NH농협생명)	
■ Session 2-1 (209A) : 재무설계의 확장	59
• 재무코칭(financial coaching)의 국내외 현황과 발전방향 연구 61 / 조혜진(인천대), 김민정(충남대), 이지영(서울대), 한지형(서울대) • 보험과 증여세와의 관계에 대한 고찰 - 세법, 예규 및 판례 사례를 중심으로 - 87 / 조동호(숭실대), 김종모(푸르덴셜생명보험) • 소비지출이 은퇴자의 우울과 생활만족도에 미치는 영향 연구 117 / 박나영(이화여대), 정순희(이화여대)	
■ Session 2-2 (Asem Ballroom) : FP Conference 공동세션	163
• 한국의 FP비즈니스 모델에 대한 연구와 인사이트 165 / 김선호(삶돈슬기채 방주), 양재영(양재영세무회계사무소), 최문희(FLP컨설팅), 최재경(M&H가계경제연구소)	
■ Session 3 (Asem Ballroom) : FP Conference 공동세션	207
• 재무설계용어체계 확립과 실무적용 209 / 주소현(이화여대), 최철(숙명여대), 조혜진(인천대), 차경욱(성신여대), 김민정(충북대)	

■ 포스터 발표	223
• IPA기법을 이용한 보험금 청구의 만족도와 중요도 인식에 관한 연구	225
/ 박민주(충북대학교 소비자학과 박사)	
• 중년층 나홀로 가구의 재무상태 분석	226
/ 구지연(성신여대 생활문화소비자학과 박사과정),	
구윤희(성신여대 생활문화소비자학과 석사과정),	
차경옥(성신여대 소비자생활문화산업학과 교수)	
• 소비자의 재무스트레스 유형과 재무 관리 소비자교육	228
/ 김시월(건국대학교)	
• 소비자의 노후 간병비 관련 인식과 간병비 준비에 관한 연구	230
/ 김지현(서울대 생활과학대학 소비자학과 박사과정),	
최현자(서울대 생활과학대학 소비자학과 교수)	
• 연체 예방을 위한 다중채무 영향요인 연구	231
/ 박종옥(충북대학교 소비자학과 시간강사)	
• 은퇴가계의 소득유형화와 소득유형별 가계특성 분석	233
/ 박주영(충남대학교 부교수), 심영(서원대학교 교수)	
• 가계재무종합지수(HFCI) 개발에 관한 탐색적 연구	235
/ 유호실(상명대학교 웰스매니지먼트학 박사), 양세정(상명대학교 경제금융학부 교수)	
• 누가 재무 스트레스를 경험하는가?	236
/ 정우진(서울대 소비자학과 석사과정), 최현자(서울대 소비자학과 교수)	
• 한국 주식시장 예측의 프레이밍 효과 : 가격 예측과 수익률 예측의 차이	238
/ 정진희(이화여대 소비자학과 석사과정), 주소현(이화여대 소비자학과 교수)	
• 돈에 대한 태도 측정도구 개발 - 투자행동에의 적용 -	240
/ 최재경(M&H가계경제연구소 소장), 양세정(상명대학교 경제금융학부 교수)	
• 은퇴준비, 누가 계획하고 누가 행동하는가? :	
계획자-행동자 모델을 활용한 은퇴준비과정 단계별 의사결정에 대한 국제비교	242
/ 한지형(서울대학교 생활과학연구소 연구조교수),	
고대균(서울대학교 생활과학연구소 연구조교수)	

■ Session 1

재무설계에서의 행동재무학적 접근

- 인터넷뱅킹을 이용하는 소비자의 지속사용의도 :
어려움 경험 이후 부정적 감정과 도움요청 행동의
작용을 중심으로
/ 손지연(한국소비자원), 조혜진(인천대)
- 자기과신유형이 펀드투자행태에 미치는 영향
/ 김아름(건국대), 양혜경(건국대)
- 생명보험상품에 대한 부정적/긍정적 프레이밍 효과 연구
/ 이호원(NH농협생명)

인터넷뱅킹을 이용하는 소비자의 지속사용의도:

어려움 경험 이후 부정적 감정과 도움요청 행동의 작용을 중심으로

손지연* · 조혜진**

본 연구는 인터넷뱅킹을 이용하는 소비자가 경험하는 어려움의 수준 및 영향요인을 살펴보고, 어려움 경험 이후 부정적 감정의 발생과 지속사용 의도 저하로 이어지는 인과관계를 검증하여, बैं킹 디바이드와 관련된 정책적 시사점을 발굴하고자 하였다. 이를 위하여 한국소비자원이 2017년 9월-10월 조사한 “온라인 경제생활 실태조사” 자료 1,055부를 분석에 활용하였다. 주요 결과는 다음과 같다. 첫째, 최소 3개월에 1회 이상 인터넷뱅킹 서비스를 이용하는 소비자 1,055명을 대상으로 어려움을 경험한 소비자의 비율을 분석한 결과, 약 15%의 응답자가 인터넷뱅킹을 이용하면서 어려움을 경험한 적이 있는 것으로 나타났다. 어려움 경험과 정(+)적으로 관련된 요인으로는, 월 평균 가계소득이 250만원 미만인 경우, 지각된 위험 수준이 높은 경우, 스마트 폰에 설치된 금융앱 개수가 많은 경우 등이 있었다. 둘째, 인터넷 बैं킹 이용 중 경험하는 어려움은 소비자의 부정적 감정을 유발하고 있었으며, 부정적 감정에 대한 어려움 경험의 효과는 불쾌감, 각성, 통제상실에서 모두 유의미하게 나타났다. 셋째, 인터넷 बैं킹 중 어려움을 경험한 소비자 154명을 대상으로 도움요청 행동에 영향을 미치는 요인을 분석한 결과, 불쾌감은 도움요청 행동을 약 1.5배 증가시키며, 각성은 도움요청 행동을 약 1.6배 증가시키는 것으로 나타났다. 단, 통제상실의 영향력은 통계적으로 유의미하지 않았다. 넷째, 부정적 감정과 지속사용 의도 사이의 관계를 살펴본 결과, 불쾌감과 통제상실이 인터넷뱅킹 지속사용 의도를 저하시키는 것으로 나타났다. 단, 각성의 영향력은 통계적으로 유의미하지 않았다. 다섯째, 부정적 감정과 지속사용 의도 사이에서 도움요청 행동의 조절효과는 지지되지 않았다. 여섯째, 부정적 감정은 인터넷 बैं킹을 이용하는 소비자의 어려움 경험과 지속사용 의도 간의 관계를 매개하고 있었다. 본고는 이상의 분석 결과를 바탕으로 다음 두 가지 사항을 제언한다. 첫째, 적지 않은 수의 소비자들이 인터넷뱅킹을 이용하면서 어려움을 경험하고 있다는 사실에 대해 은행권에서 보다 많은 관심을 기울일 필요가 있다. 둘째, 인터넷 बैं킹 이용에 어려움을 경험하고 있는 소비자를 대상으로 제공되고 있는 금융권의 고객 대상 지원정책이 재검토되어야 할 필요가 있다.

※ 핵심단어: 어려움 경험, 부정적 감정, 지속사용 의도, 도움요청 행동, 조절효과, 매개효과

I. 서론

2018년 8월 금융감독원이 “은행지점 폐쇄 절차 등에 대한 모범규준”을 마련하겠다고 발표한 가운데 시중은행들은 영업지점 폐쇄 및 통폐합 작업을 추진하고 있다. 전체 금융거래 중 90% 이상이 비대면 거래를 통해 이루어지고 있기 때문에, 현실적으로 영업점의 수를 줄여나갈 수밖에 없다는 것이 은행의 입장이다. 2000년 인터넷뱅킹이 도입된 이래 아직 20년이 되지 않았지만, 인터넷을 통해서만 은행권의 금융 서비스

* 한국소비자원 정책연구실 정책개발팀 책임연구원, 제1저자

** 인천대학교 소비자·아동학과 조교수, E-mail: hyejincho@inu.ac.kr, 교신저자

를 이용할 수 있는 완전한 온라인 banking 시대가 머지않아 도래 할 것으로 예상된다.

유럽연합 집행위원회(European Commission: EC)는 자신이 속한 사회에서 정상적인 사회생활을 영위할 수 있도록 해주는 제도권 금융기관의 금융서비스 및 금융상품에 접근할 수 없는 상태, 또는 그러한 금융서비스 및 금융상품을 이용할 수 없는 상태를 일컬어 “금융소외”라고 정의한 바 있다(EC, 2010). 소비자 대상 금융서비스의 공급 채널이 온라인으로 완전히 이동하는 시대의 흐름이 거스를 수 없는 것이라면, 이제 우리는 인터넷뱅킹을 이용하면서 어려움을 경험하는 소비자가 느끼는 감정과 경험하는 행동에 대해 이해하고, 대책 마련을 고심할 필요가 있다.

본 연구는 소비자들이 인터넷뱅킹 이용 중 경험하는 어려움과 그에 따른 부정적 감정 및 도움요청 행동을 알아보고자 시행되었다. 구체적으로 인터넷뱅킹 이용 중 어려움을 경험하는 소비자의 비율은 전체 이용자의 몇 %를 차지하는지, 또 어려움을 경험할 때 유발되는 부정적 감정과 도움요청 행동이 인터넷뱅킹에 대한 소비자의 지속사용 의도에 어떠한 영향을 미치는지 등을 실증분석을 통해 살펴보았다.

한국정보화진흥원이 매년 발표하는 “디지털정보격차지수”의 2017년 조사결과에 따르면, 55세 이상 중·고령층의 디지털 기기에 대한 접근성과 활용능력은 청·장년층에 비해 떨어지는 편이다. 인터넷 banking 이용은 스마트 기기에 대한 소비자의 활용능력과 깊게 관련되어 있는 만큼, 인터넷 banking 서비스가 성숙기에 접어든 지금도 연령대에 따른 인터넷뱅킹 이용의 격차가 존재할 것임을 예상할 수 있다. 그러나 인터넷뱅킹 도입 초기에 이루어진 지속사용 의도 관련 연구들은 대학생이나 직장인 등 대체로 20-40대 연령층을 대상으로 분석을 실시한 결과를 제시하고 있다. 본 연구는 전 연령대를 성·연령·지역별 인구비례에 따라 표집한 자료를 분석에 활용하였으므로, 온라인 banking 이용 중 어려움 경험 및 지속사용 의도 등과 관련하여 보다 통용될 수 있는 연구 결과를 제시할 수 있다.

II. 문헌 고찰

2.1 부정적 감정

소비자 감정은 “광고에 대한 감정, 혹은 제품과 서비스를 실제로 구입하고 사용한 후의 감정”으로 정의할 수 있다(이학식, 임지훈, 2002; Richins, 1997, 전상민, 2015, p.107 재인용). 정보기술 이용 과정에서 소비자가 체감하는 부정적 감정은 전환, 또는 이탈 등을 위한 의사결정 과정에 영향을 미치는 것으로 알려져 있다(Inman, Dyer & Jia, 1997; Zeelenberg & Pieters, 2004).

최근 국내 연구 가운데 소비자가 느낀 불쾌한 감정이 온라인 banking 수용에 미치는 영향에 관한 것으로는 이국용(2017)이 있다. 이국용(2017)은 모바일 앱 이용 중단 행동의 선행요인으로서 기술적 스트레스와 심리적 스트레스의 두 차원으로 구성된 “테크노 스트레스”에 주목하였는데, 연구가설 검증을 위한 실증자료 분석 결과에서 “테크노 스트레스”는 후회(regret)와 실망(disappointment) 등의 부정적 감정을 경유하여 결과적으로 모바일 앱 이용 중단 의도에 유의미한 영향을 미치고 있었다.

한편, 본 연구에서는 부정적 감정의 측정을 위해 전상민(2015)의 척도를 준용하였다. 전상민(2015)은 부정적 행동 반응을 접근과 회피의 두 가치 차원으로 구분하고, 개인정보 유출로 인한 지각된 위험이 부정적 감정과 부정적 행동 반응에 미치는 영향력을 살펴보았다. 전상민(2015)의 연구에서 소비자의 부정적 감정은 Mehrabian and Russell (1974)의 PAD 차원을 이용하여 불쾌감(displeasure), 각성(arousal), 무력감(helplessness)의 세 가지 차원으로 측정되고 있다. 분석 결과를 살펴보면, 먼저 부정적 행동 반응 가운데 “접근” 반응에 대하여 유의미한 영향력을 미치는 감정은 “불쾌감”과 “각성”인 것으로 나타났다. 부정적 행동 반응 가운데 “회피” 반응에 대하여 유의미한 영향력을 미치는 감정은 불쾌감과 무력감이었다.

2.2 도움요청 행동

도움요청/도움추구 행동과 관련해서는 주로 심리상담 분야에서 알코올 의존이나 우울증 등 심리적인 문제를 경험하고 있는 내담자들이 불안, 우울, 스트레스를 경험할 때 스스로 전문적인 도움을 요청하는지의 여부에 관심을 둔 연구들이 진행되어 왔다. 또 교육학 분야에서 학습 상황에 놓인 초·중·고생이 교수자에게 적극적인 도움요청 행동을 취하는데 영향을 미치는 요인을 살펴보는 연구들이 있었다. 본고의 연구주제인 인터넷뱅킹에서 어려움을 겪는 상황은 소비생활 중 어려움을 겪는 경우라고 할 수 있는데, 이와 같은 상황에서 소비자의 자발적인 도움요청 행동에 영향을 미치는 요인에 관한 연구는 미비한 상황이다. 따라서 본고에서는 심리적 문제를 경험하고 있는 성인, 또는 교실에서 수업을 듣는 학생의 도움요청 행동에 영향을 미치는 요인으로 선행연구에서 논의되고 있는 내용을 간략하게 살펴보기로 한다.

먼저 정신건강과 관련하여 의료진이나 전문가에게 도움을 요청하는 행위에 영향을 미치는 요인을 분석한 연구로는 이선헌(2007), 김혜련·류지수(2015) 등이 있다. 이들 연구에서는 도움요청 행동에 영향을 미치는 주요 요인으로 성별의 영향력이 유의미하게 나타나고 있다. 대체로 여성의 경우가 남성에 비해 도움요청에 적극적이다. 예를 들어, 수도권 대학생 300명을 대상으로 정신건강 문제와 관련된 도움요청 태도에 영향을 미치는 요인을 분석한 이선헌(2007)에서는 여성이 남성보다 도움 요청에 적극적인 것으로 나타났다. 또한 이 연구에서는 평균 연령이 낮을수록, 아버지 교육수준이 높을수록, 자신의 건강상태를 부정적으로 인식할수록 도움요청 태도가 적극적이었다. 알코올 의존자의 초기 도움요청에 영향을 미치는 요인을 살펴본 김혜련·류지수(2015)에서도 남성의 도움요청 지연기간이 여성보다 길게 나타났다.

도움요청 행동 관련 문헌 가운데 학생들이 수업시간에 도움을 요청하는 행위에 영향을 미치는 요인을 분석한 연구로는 허진영(2011), 조원호·주형철(2016), 명혜원 외(2016) 등이 있다. 먼저 체육수업 시간의 도움요청 행동에 관한 허진영(2011)의 연구에서는 자신감 수준이 높을수록 능력중심 도움요청은 감소하고, 편의적 도움요청은 증가하는 것으로 나타났다. 또, 교양무용 수업에 참여하는 대학생을 대상으로 수업 스트레스가 도움요청 행동에 미치는 영향을 분석한 조원호·주형철(2016)에서는 수업내용, 교수방법, 시설환경 등에 대한 스트레스 수준이 낮아질수록 학생들의 도움요청 행동이 증가하는 것으로 나타났다. 그리고 마지막으로 중학생을 대상으로 부적응적 완벽주의가 학업 지연 행동에 미치는 영향력이 도움요청에 의해 조절되는지 검증한 명혜원 외(2016)에서는 도움요청의 조절효과가 유의하게 나타났다. 즉, 도움요청이 증가할 경우 그렇지 않은 경우에 비해 부적응적 완벽주의가 학업지연에 미치는 영향력이 약해지는 것으로 확인되었다.

2.3 지속사용 의도 관련 선행연구

지금까지 다수의 실증연구에서 소비자 데이터와 AMOS, 경로분석, SEM모델 등을 활용하여 소비자의 인터넷(온라인) 뱅킹 이용(수용)행동 및 의도와 관련된 요인을 규명한 바 있다(<표 1 참조>). 인터넷 뱅킹 관련 연구들은 인터넷 뱅킹이 처음 도입된 2000년 초반, 모바일 뱅킹 관련 연구들은 모바일 뱅킹이 도입된 2009년 이후 활발하게 이루어졌다. 설문조사에 기반하고 있는 이 연구들은 주로 청년층 대상의 소비자 조사 결과를 분석한 결과물이다. 이들 선행연구에서 소비자의 인터넷/모바일 뱅킹 관련 지속사용의도에 영향을 미치는 것으로 나타난 유의미한 요인으로서는 지각된 위험과 소비자(이용자/사용자)의 지식수준이 있다.

<표 1> 인터넷뱅킹 지속사용/사용중단 의도에 관한 최근 국내 실증연구

연구자	데이터	선행요인	결과요인
김종기 외	부산 지역의	- 부정적 사회영향	- 모바일 뱅킹 서비스에 대한

(2012)	경영대학원과 행정대학원에 재학 중인 직장인 160명*	- 지각된 개인정보 보호 - 지각된 보안 - 신뢰 - 지각된 위험	사용자 저항
노미진 (2011)	모바일 뱅킹 사용자 253명**	- 지각된 위험(경제적 위험, 기능적 위험, 심리적 위험, 보안적 위험) - 지각된 가치(경제적 가치, 기능적 가치, 심리적 가치) - 스마트폰 뱅킹 신뢰	- 스마트폰 뱅킹 이용 의도
이국용 외 (2005)	사무직 근로자, 학생, 공무원 204명***	- 이용자 태도 - 지각된 위험 - 지각된 유용성 - 지각된 사용의 편리성 - 자기효능	- 온라인 뱅킹 서비스 이용
장형유 (2009)	전자뱅킹 경험(인터넷, 모바일)이 있는 대학생(65%)과 일반인(35%) 846명	- 자기효능감 - 지각된 편의성 - 지각된 유용성 - 신뢰 - 태도	- 인터넷 뱅킹, 모바일 뱅킹의 사용의도, 재사용의도
전상민 (2015)	전국에 거주하는 20-50대 소비자 500명****	- 지각된 위험(경제적 위험, 성능적 위험, 심리적 위험, 시간적 위험) - 부정적 감정(불쾌감, 각성, 무기력) - 개인정보유출의 정보 부하 - 개인정보처리자의 유용도 - 개인정보처리자의 인지도	- 부정적 행동 반응(접근, 회 피)
채영일 (2011)	인터넷 뱅킹 서비스 실제 이용자 311명	- 사용자 지식 - 서비스특성 - 보안 - 인지된 위험 - 사용편리성 - 유용성	- 인터넷 뱅킹 이용

2.3.1 지각된 위험

지각된 위험은 “소비자가 특정 행위를 할 때 예측할 수 없는 결과가 나타날 가능성”을 의미한다 (Javenppa *et al.*, 1999; 이국용·선종학·강성수, 2005 재인용). 또, 김종기·김진성·모 건(2012)에서는 지각된 위험을 “모바일 뱅킹 서비스에 대한 지각된 불확실성과 종합적 위험”으로 정의한 바 있다(p. 76).

지각된 위험은 유형에 따라 세부적으로 분류되기도 한다. Cox(1967)는 지각된 위험을 성과 위험, 재무 위험, 시간 위험, 사회적 위험, 프라이버시 위험, 전반적 위험의 여섯 종류로 구분하였으며, Featherman & Pavlou(2003)는 이상의 여섯 개념에 심리적 위험을 추가하여 일곱 가지로 분류하였다(김종기, 김진성, 모 건, 2012, 재인용). 또한, 국내 연구에서 노미진(2011)은 지각된 위험을 경제적 위험, 기능적 위험, 심리적 위험, 보안적 위험으로 분류하였으며, 전상민(2015)은 지각된 위험을 경제적 위험, 성능적 위험, 심리

* 20대 7.5%, 30대 43.1%, 40대 35.1%, 50대 이상 14.4%를 차지함

** 20대 이하 58.5%, 30대 36.0% 40대 이상 5.5%

*** 평균 나이 29.6세

**** 최근 1년 이내 개인정보 유출 경험이 있는 소비자 대상의 조사임

적 위험, 시간적 위험으로 분류하고 있다.

지각된 위험과 온라인 뱅킹 수용에 관한 연구로는 노미진(2011), 김종기·김진성·모건(2012)이 있다. 실증 분석방법을 취한 이들 선행연구에서는 모델에 따라 지각된 위험이 온라인 뱅킹 이용 의도, 또는 저항에 직접, 혹은 매개적으로 작용하는 것으로 가설을 수립하고 있다. 이들 연구 결과는 공통적으로 지각된 위험과 온라인 뱅킹 이용 사이에 유의미한 관련성이 있음을 보여주고 있다. 노미진(2011)은 20대와 30대 스마트폰 사용자 253명에 대한 조사 결과를 AMOS 7.0과 SPSS 15.0을 이용하여 실증 분석한 결과를 통해 스마트폰 뱅킹의 지각된 위험은 스마트폰 뱅킹 이용 의도에 부적인 영향을 미치고 있다고 결론지었다. 또한 이 연구에서 지각된 위험은 스마트폰 뱅킹 신뢰를 매개로 스마트폰 뱅킹 이용 의도에 부적인 영향을 미치는 것으로 나타났다. 김종기·김진성·모건(2012)의 연구는 부산지역의 경영대학원과 행정대학원에 재학중인 모바일 뱅킹 서비스 이용 경험자 160명에 대한 조사 결과를 분석한 것으로, 이 조사결과에서도 모바일 뱅킹 서비스에 대한 지각된 위험은 사용자 저항에 유의미한 영향을 미치는 것으로 나타났다.

2.3.2 주관적 지식

선행연구에서는 인터넷 뱅킹을 이용할 수 있는 소비자역량을 자기효능감이나 소비자지식 등을 통해 알아보고 있다. 자기효능감이나 소비자지식 등이 인터넷 뱅킹 사용의도/사용중단의도에 미친 영향력을 실증 분석한 선행연구로는 장형유(2009), 채영일(2011) 등이 있다.

먼저 장형유(2009)에서는 인터넷뱅킹과 모바일뱅킹의 사용의도 및 재사용의도에 영향을 미치는 요인으로 “자기효능감”을 고려하였다. 이 때 자기효능감은 전자금융 이용 전반에 능숙한지, 전자금융 활용과정에 불편함이 별로 없는지, 전자금융 관련 업무지식을 학습하는데 별로 어려움이 없는지 등의 여부를 바탕으로 측정하였다. 대학생과 일반인 등 젊은 연령대의 소비자를 대상으로 한 경로분석 결과에서 자기효능감은 “지각된 편의성”과 “지각된 유용성”을 매개로 하여 인터넷 뱅킹에 대한 일차적인 사용의도와 추후의 재사용의도에 영향을 미치는 것으로 나타났다. Bandura(1977)는 “자기효능감”을 지식과 행동 사이에서 매개적으로 작용하는 일종의 “자기준거사고”라고 정의한 바 있다. 따라서 자기효능감은 일종의 “태도”나 “자신감”과 유사한 소비자역량의 잠재적 측면에 해당한다고 볼 수 있다.

채영일(2011)에서는 소비자의 인터넷 뱅킹 서비스에 대한 지속적 수용행동에 영향을 미치는 요인으로 “사용자 지식”을 고려한 바 있다. 이 때 사용자 지식은 컴퓨터와 인터넷에 대한 개인의 숙련도 및 사용기간으로 측정하였다. 인터넷 뱅킹 이용자 311명을 대상으로 한 조사의 분석 결과에서, “사용자 지식”은 소비자의 “지각된 편의성”에 영향을 미치지만, 인터넷 뱅킹의 “지속적 수용행동”에는 직접적인 영향을 미치지 않는 것으로 나타났다.

Ⅲ. 연구 방법

3.1 분석 데이터 및 표본

본 연구를 위하여 한국소비자원이 2017년 9월 22일에서 10월 13일 사이 수집한 「온라인 경제생활 실태 조사」 자료를 활용하였다. 해당 자료는 광역시·도 및 시·군에 거주하는 20대 이상 스마트폰 보유자를 대상으로 실시되었으며, 55세 미만 1,000명에 대하여 온라인 조사를, 55세 이상 553명에 대하여 1:1 면접조사를 각각 실시하였다. 표본오차는 95% 신뢰 수준에서 $\pm 3.10\%p$ (55세 미만), $\pm 4.17\%p$ (55세 이상)이다.

결과적으로 이번 조사에 응답한 인원은 55세 미만 일반소비자 936명, 55세 이상 중고령자 553명, 저소득층, 북한이탈주민 등 정보취약계층 64명을 포함한 1,553명이다. 1,553개의 조사 자료 가운데, 단 한번이라도 다른 사람의 도움 없이 온라인으로 잔액조회, 계좌이체 등을 해본 경험이 없는 소비자 429명과 온라인 बैं킹을 거의 하지 않는다고 응답한 소비자 69명을 제외한 1,055개의 표본을 분석에 활용하였다.

3.2 연구문제

본 연구의 연구문제와 가설 및 분석 방법은 다음과 같다.

<연구문제1> 인터넷뱅킹을 이용하는 소비자의 어려움 경험 현황은 어떠하며, 어려움 경험에 영향을 미치는 요인은 어떠한가?(이분형 로지스틱 회귀분석, N=1,055)

<연구문제2> 인터넷뱅킹을 이용 중의 어려움 경험은 어떤 종류의 부정적 감정을 유발하는가? (선형 회귀분석, N=1,055)

- H1. 어려움 경험은 부정적 감정에 정(+)적 영향을 미칠 것이다.

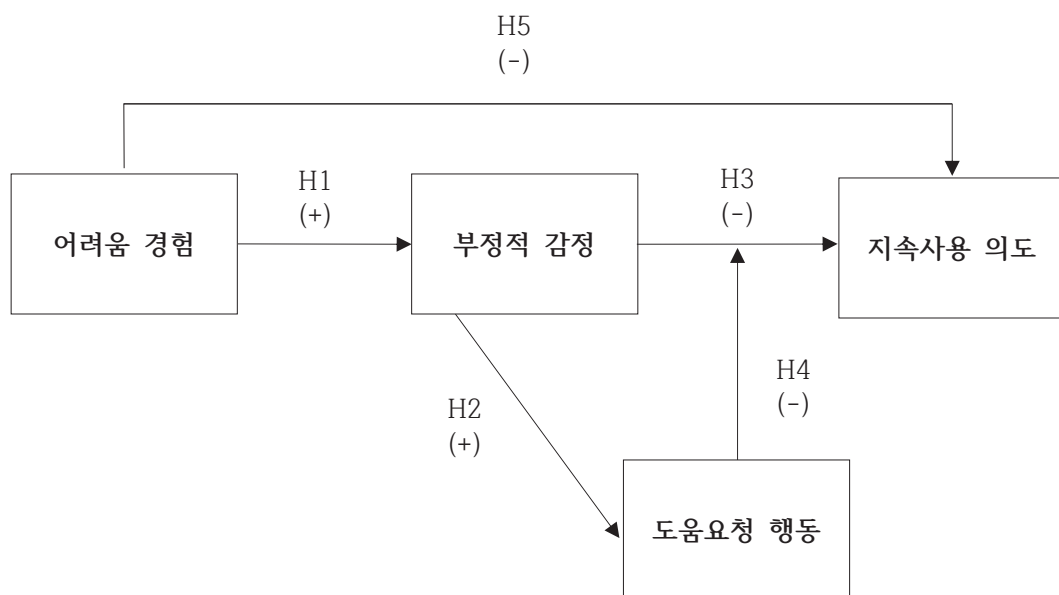
<연구문제3> 인터넷뱅킹 중 어려움을 경험하는 소비자의 도움요청 행동에 영향을 미치는 요인은 어떠한가? (이분형 로지스틱 회귀분석, N=154)

- H2. 부정적 감정은 도움요청행동에 정(+)적 영향을 미칠 것이다.

<연구문제4> 인터넷뱅킹을 이용하는 소비자의 지속사용의도에 영향을 미치는 요인은 어떠한가? (위계적 회귀분석, Hayes의 Process model 4, N=1,055)

- H3. 부정적 감정은 지속사용의도에 부(-)적 영향을 미칠 것이다.
- H4. 도움요청 행동을 했을 경우, 부정적 감정이 지속사용 의도에 미치는 부의 영향력이 작아질 것이다.
- H5. 부정적 감정은 어려움 경험과 지속사용 의도 간의 관계를 매개할 것이다.

<그림 1> 연구 모형



연구문제를 해결하기 위해서는 SPSS 23v.을 활용하여 선형 회귀분석과 이분형 로지스틱 회귀분석을 수행하였다. 그리고 부정적 감정이 어려움 경험과 지속사용 의도 사이에서 작용하는 매개효과를 확인하기 위하여 Hayes(2013)의 PROCESS모델 4를 활용한 분석을 수행하였다.

3.3 변수의 측정

본 연구에 사용된 변수의 구체적인 측정 방식은 <표 2>에서 제시된 내용과 같다.

<표 2> 변수의 측정

구성	변수	문항 내용	척도	문항 수
종속변수	어려움 경험 <연구문제 1>	- 귀하는 최근 3개월 내에 인터넷 뱅킹 서비스를 이용하다가 어려움을 겪으신 경험이 있습니까?	예/아니오	단일문항
	부정적 감정 <연구문제 2>	- 불쾌감: 불쾌, 짜증, 기분나쁨 - 각성: 흥분, 긴장, 신경 곤두섬 - 통제상실: 허무함, 무기력함, 주도적으로 다룰 수 없음	7점 척도 (매우 그렇다 ~ 전혀 그렇지 않다)	9문항
	도움요청 행동 <연구문제 3>	- 인터넷 뱅킹을 하다가 어려움을 겪었을 때 귀하는 어떻게 하셨습니까?	도움을 요청/도움을 요청하지 않음, 혹은 무시	단일문항
	지속사용 의도 <연구문제 4>	- 나는 인터넷 뱅킹 서비스를 (계속) 이용할 생각이 있다.	7점 척도	단일문항
독립변수	주관적 지식	- 나는 금융상품의 금리·수수료 정보를 찾을 수 있다. - 나는 모바일 뱅킹에 필요한 스마트폰 앱을 찾아서 다운로드할 수 있다. - 나는 <u>스마트폰으로</u> 인터넷 뱅킹에 접속해 잔액조회, 계좌이체 등을 이용할 수 있다. - 나는 <u>PC로</u> 인터넷 뱅킹에 접속해 잔액조회, 계좌이체 등을 이용할 수 있다.	3점 척도	3문항
독립변수	지각된 위험	- 나는 인터넷 뱅킹을 이용하다가 거래 오류가 날까봐 불안하다. - 나는 인터넷 뱅킹을 이용하다가 개인정보가 유출될까봐 불안하다 - 나는 인터넷 뱅킹을 이용하다가 타인이 내 계좌에 접근할까봐 불안하다	7점 척도	3문항
인터넷뱅킹 이용량	스마트폰 내 금융앱 개수 (평균이동)	- 현재 귀하의 스마트폰에 깔려 있는 금융서비스 앱은 모두 몇 개입니까?	5종(시중은행/인터넷전문은행/신용카드/보험사/증권사)	합계
인터넷뱅킹	인터넷뱅킹	- 귀하께서는 온라인 뱅킹을 얼마나	3개월에 1회 정도/	단일문항

이용빈도	이용빈도 (평균이동)	자주 사용하십니까?	한달에 1-3회 정도/ 1주일에 1-3회 정도/ 1주일에 4-6회 정도/ 거의 매일	
통제변수	스마트패드 보유	- 귀택에 스마트패드가 있습니까?	있다/없다	단일문항
통제변수	-	- 성별, 연령, 소득, 가구원수, 거주지, 고용상태	-	-

3.4 조사대상자의 특성

본 연구를 위하여 한국소비자원이 2017년 9월 22일에서 10월 13일 사이 수집한 「온라인 경제생활 실태 조사」 자료를 활용하였다. 설문조사 용역은 ㈜리서치앤리서치가 위탁 수행하였다. 해당 자료는 광역시·도 및 시·군에 거주하는 20대 이상 스마트폰 보유자를 대상으로 실시되었으며, 55세 미만 1,000명에 대하여 온라인 조사를, 55세 이상 553명에 대하여 1:1 면접조사를 각각 실시하였다. 표본오차는 95% 신뢰 수준에서 $\pm 3.10\%p$ (55세 미만), $\pm 4.17\%p$ (55세 이상)이다. 결과적으로 이번 조사에 응답한 인원은 55세 미만 일반소비자 936명, 55세 이상 중고령자 553명, 저소득층, 북한이탈주민 등 정보취약계층 64명을 포함한 1,553명이다. 1,553개의 조사 자료 가운데, 단 한번이라도 다른 사람의 도움 없이 온라인으로 잔액조회, 계좌이체 등을 해본 경험이 없는 소비자 429명과 온라인뱅킹을 거의 하지 않는다고 응답한 소비자 69명을 제외한 1,055개의 표본을 분석에 활용하였다. 분석에 활용된 표본의 특성은 <표 3>과 같다.

<표 3> 응답자의 인구통계학적 특성(N=1,055)

변수	카테고리	빈도	%	변수	카테고리	빈도	%
성별	남성	552	52.3	고용 상태	무직	238	22.6
	여성	503	47.7		임금근로자	651	61.7
연령	19세 - 29세	234	22.2		고용주	56	5.3
	30세 - 39세	254	24.1		단독 자영업자	94	8.9
	40세 - 49세	297	28.2		무급 가족 종사자	16	1.5
	50세 - 54세	133	12.6	거주 지역	서울	230	21.8
	55세 - 59세	79	7.5		부산	81	7.7
	60세 - 69세	42	4.0		대구	67	6.4
	70대 이상	16	1.5		인천	83	7.9
학력	중학교 이하	10	1.0		광주	40	3.8
	고등학교	214	20.3		대전	47	4.5
	대학교	756	71.7		울산	27	2.6
	대학원 이상	75	7.1		세종	6	0.6
소득	200만원 미만	115	10.9		경기도	261	24.7
	400만원 미만	382	36.2		강원도	34	3.2
	600만원 미만	334	31.7		충청북도	21	2.0
	600만원 이상	224	21.2		충청남도	26	2.5
혼인 상태	미혼	419	39.7		전라북도	24	2.3
	배우자 있음	607	57.5		전라남도	21	2.0
	배우자 없음	29	2.8		경상북도	31	2.9
					경상남도	44	4.2
					제주도	12	1.1

IV. 연구결과

4.1 인터넷 뱅킹을 이용하는 소비자의 어려움 경험 현황과 영향요인

먼저 인터넷뱅킹 소비자의 어려움 경험 현황을 살펴보면 <표 4>과 같다. 3개월에 1회 이상 인터넷 뱅킹을 이용하는 소비자 1,055명 가운데 14.6%에 해당하는 154명이 최근 3개월 내에 인터넷 뱅킹 서비스를 이용하다가 어려움을 겪은 경험이 “있다”고 응답했다. 어려움을 경험한 응답자(n=154)를 대상으로, 경험한 어려움의 자세한 내용을 살펴보면, 앱과 보안모듈 설치(35.1%), 본인인증(30.5%), 비밀번호 입력(22.1%) 등을 수행하는 과정에서 어려움을 경험하는 것으로 나타났다.

<표 4> 인터넷뱅킹을 이용하는 소비자의 어려움 경험 현황

변수	항목	빈도	%
인터넷 뱅킹 이용 중 어려움 경험 여부 (n=1,055)	무경험	901	85.4
	유경험	154	14.6
경험한 어려움의 내용 (n=154)	앱과 보안모듈 설치	54	35.1
	본인인증	47	30.5
	비밀번호 입력	34	22.1
	모름/기타	19	12.3

다음으로, 3개월에 1회 이상 인터넷 뱅킹을 이용하는 소비자 1,055명을 대상으로 최근 3개월 내에 인터넷 뱅킹 서비스를 이용하다가 어려움을 겪은 경험에 영향을 미치는 요인을 분석한 결과는 <표 5>와 같다.

인터넷 뱅킹 중 어려움을 경험할 오즈비에 유의미한 영향을 미치는 요인으로는 “소득”과 “지각된 위험”이 있었다. 먼저 소득의 경우, 250만원 이상 500만원 미만 집단이 250만원 미만 집단보다 어려움 경험에 대한 승산비가 낮았다(0.434). 그리고 소비자의 “지각된 위험”의 경우, 지각 수준이 높을수록 어려움을 경험할 오즈비가 높았다(1.437). 그러나 “주관적 지식” 수준의 영향력은 유의미하지 않았다. 또한, 온라인 뱅킹 이용량 부문을 측정하는 변수인 스마트폰에 설치된 “금융 앱의 개수”의 경우, 그 효과의 크기가 크지는 않았지만, 스마트폰에 설치된 앱의 갯수가 많을수록 소비자가 온라인 뱅킹 이용 중 어려움을 경험할 오즈비가 높았다(1.071). 이용빈도의 영향력은 유의미하지 않았다.

반면, 성별, 연령, 거주지역(시/군), 고용상태, 스마트패드 보유 여부 등의 통제요인은 소비자의 인터넷 뱅킹 중 어려움 경험에 영향을 미치지 않았다. 일반적인 예상과 달리, 인터넷 뱅킹 이용 중 어려움 경험에 있어서 높은 연령(55세 이상 중고령자)의 효과가 유의미하지 않았다는 점이 특히 주목해볼 직 하다. 분석에 사용한 표본(3개월에 1회 이상 인터넷 뱅킹을 이용하는 전 연령대 소비자 1,055명) 가운데 55세 이상 중고령자의 비율은 13%였다.

<표 5> 인터넷뱅킹을 이용하는 소비자의 어려움 경험에 영향을 미치는 요인 분석(n=1,055)

		B	S.E.	Wald	Exp(B)
	Constant	-1.978	0.459	18.535***	0.138
성별	여성				
	남성	-0.249	0.189	1.747	0.779
연령	55세 미만				
	55세 이상	0.39	0.276	2.002	1.477
월 소득	250만원 미만				
	250만원 이상 500만원 미만	-0.835	0.255	10.714**	0.434

(만원)	500만원 이상	-0.504	0.275	3.352(0.067)	0.604
	가구원 수	0.122	0.077	2.517	1.13
거주지	군 지역				
	시 지역	0.345	0.376	0.843	1.412
고용상태	직업 있음				
	직업 없음	-0.043	0.224	0.037	0.958
스마트	없음				
패드	있음	0.391	0.2	3.819(0.051)	1.478
이용량/	스마트폰내금융앱갯수_mc	0.069	0.03	5.421*	1.071
이용빈도	얼마나 자주_mc	-0.033	0.09	0.131	0.968
지식	주관적 지식_mc	-0.167	0.13	1.638	0.846
위험	지각된 위험_mc	0.362	0.07	27.003***	1.437
-2 Log likelihood		816.720a			
Cox & Snell R Square		0.056			
Nagelkerke R Square		0.098			
Hosmer and Lemeshow Test		10.382			
분류정확도		85.40%			

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

mc: 평균중심화(mean centering)하여 분석에 투입함

4.2 인터넷 뱅킹을 이용하는 소비자의 부정적 감정 경험

인터넷뱅킹 이용 중의 어려움 경험이 소비자에게 부정적 감정을 유발하는지의 여부를 살펴보기 위해 3개월에 1회 이상 인터넷 뱅킹을 이용하는 소비자 1,055명을 대상으로 회귀분석을 실시하였다. 본 연구에서 부정적 감정은 불쾌감, 각성, 통제상실의 세 분야로 나누어 측정되었다. 각각의 부정적 감정에 대하여 회귀분석을 실시한 결과는 <표 7>, <표 8>, <표 9>에 나누어 제시되어 있다. 그리고 <표 6>는 불쾌감, 각성, 통제상실을 종속변인으로 하는 세 편의 회귀분석 결과를 요약한 표이다.

먼저 인터넷뱅킹 이용 중 경험하는 어려움이 불쾌감, 각성, 통제상실 등 부정적 감정 유발에 유의미하게 작용하는지 살펴보았다. 표준화된 회귀계수의 크기를 기준으로 살펴보았을 때, 인터넷뱅킹 이용 중 경험하는 어려움은 소비자의 부정적 감정을 유발하는 가장 강력한 선행요인이었다. 이용 중 어려움 경험이 부정적 감정을 유발하는 효과는 불쾌감, 각성, 통제상실 등 부정적 감정의 전 영역에 걸쳐 공통적으로 유의미하게 나타났다. 따라서 “어려움 경험은 부정적 감정에 정(+)적 영향을 미칠 것이다”는 가설 1은 지지되었다.

두 번째로, 이용량/이용빈도가 불쾌감, 각성, 통제상실 등 부정적 감정 유발에 유의미하게 작용하는지 살펴보았다. 단일 문항으로 측정한 이용빈도는 유의미한 독립변인이 아니었고, 소비자의 스마트폰에 설치된 금융 앱의 개수가 부정적 감정 가운데 불쾌감과 각성에 정(+)적 영향을 미치고 있었다.

세 번째로, 주관적 지식과 지각된 위험이 부정적 감정 유발에 유의미하게 작용하는지 살펴본 결과, 불쾌감, 각성, 통제상실 등 세 종류의 부정적 감정에 대하여 소비자의 주관적 지식수준은 부(-)적 영향을, 지각된 위험 수준은 정(+)적 영향을 미치고 있었다.

마지막으로 통제변인 가운데에서는 여성보다는 남성이 불쾌감, 통제상실을 더 경험하고 있었고, 중고령자(연령 55세 이상)에 비해 중고령자가 아닌 연령집단이 온라인뱅킹 이용중 불쾌감, 통제상실 등의 부정적 감정을 더 느끼고 있었다. 부정적 감정 가운데 각성과 관련된 인구사회학적 변인은 없었다.

<표 6> 부정적 감정에 대한 회귀분석 결과

	부정적 감정		
	불쾌감	각성	통제상실
H1	- 인터넷뱅킹 이용중 어려움 경험(+)	- 인터넷뱅킹 이용중 어려움 경험(+)	- 인터넷뱅킹 이용중 어려움 경험(+)

독립변인 1	- 사용하는 앱의 개수(+) - 이용빈도(n.s.)	- 사용하는 앱의 개수(+) - 이용빈도(n.s.)	- 사용하는 앱의 개수(n.s.) - 이용빈도(n.s.)
독립변인 2	- 주관적 지식(-) - 지각된 위험(+)	- 주관적 지식(-) - 지각된 위험(+)	- 주관적 지식(-) - 지각된 위험(+)
유의미한 통제변인	- 남성(+) - 연령 55세 이상(-)	- 없음	- 남성(+) - 연령 55세 이상(-)

<표 7> 인터넷뱅킹 이용 중 불쾌감을 유발하는 변인 분석(n=1,055)

		B	SE	Beta	VIF
	상수	-0.003	0.19		
	IB 이용 중 어려움 경험	경험 없음 경험 있음	1.659 0.113	0.405***	1.057
	이용량 이용빈도	스마트폰내 금융앱개수_mc 얼마나 자주_mc	0.035 0.013	0.083**	1.376
	주관적 지식 지각된 위험	주관적지식_mc 지각된위험_mc	-0.032 0.038	-0.025	1.189
	성별	여성 남성	-0.268 0.057	-0.138***	1.2
	연령	55세 미만 55세 이상	0.174 0.027	0.178***	1.082
	월 소득	250만원 미만 250만원 이상 500미만 500만원 이상	0.225 0.081	0.078**	1.085
	가구원 수		-0.256 0.125	-0.060*	1.178
	거주지	군 지역 시 지역	-0.06 0.113	-0.021	2.137
	고용상태	직업 있음 직업 없음	-0.18 0.126	-0.059	2.359
	스마트패드	없음 있음	-0.031 0.034	-0.027	1.178
			-0.019 0.15	-0.003	1.038
			0.037 0.096	0.011	1.121
			0.171 0.088	0.057(0.051)	1.183
	R ²	0.252			
	adjusted R ²	0.243			
	F	27.021***			
	D-W	1.939			

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

mc: 평균중심화(mean centering)하여 분석에 투입함

<표 8> 인터넷뱅킹 이용 중 각성을 유발하는 변인 분석(n=1,055)

		B	SE	Beta	VIF
	상수	-0.17	0.18		
	IB 이용 중 어려움 경험	경험 없음 경험 있음	1.238 0.107	0.320***	1.057
	이용량 이용빈도	스마트폰 금융앱개수_mc 얼마나 자주_mc	0.026 0.013	0.065*	1.376
	주관적 지식 지각된 위험	주관적지식_mc 지각된위험_mc	-0.028 0.036	-0.022	1.189
	성별	여성 남성	-0.278 0.054	-0.152***	1.2
	연령	55세 미만 55세 이상	0.27 0.026	0.293***	1.082
	월 소득	250만원 미만 250만원 이상 500미만 500만원 이상	0.118 0.076	0.043	1.085
	(만원)		-0.131 0.118	-0.032	1.178
	가구원 수		0.008 0.107	0.003	2.137
	거주지	군 지역 시 지역	-0.066 0.119	-0.023	2.359
	고용상태	직업 있음 직업 없음	0.006 0.032	0.006	1.178
			0.086 0.142	0.017	1.038
			0.124 0.091	0.039	1.121

스마트패드	없음			
	있음	0.123	0.083	0.043
R ²		0.25		1.183
adjusted R ²		0.24		
F		26.626***		
D-W		1.923		

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

mc: 평균중심화(mean centering)하여 분석에 투입함

<표 9> 인터넷뱅킹 이용 중 통제상실을 유발하는 변인 분석(n=1,055)

		B	SE	Beta	VIF
	상수	-0.117	0.175		
	IB 이용 중				
	어려움 경험	경험 없음			
		경험 있음	1.291	0.104	0.346***
	이용량	스마트폰 금융앱갯수_mc	0.019	0.012	0.050
	이용빈도	얼마나 자주_mc	-0.039	0.035	-0.033
	지식	주관적지식_mc	-0.269	0.052	-0.153***
	위험	지각된위험_mc	0.216	0.025	0.243***
통제변인	성별	여성			
		남성	0.18	0.074	0.068*
	연령	55세 미만			
		55세 이상	-0.434	0.115	-0.111***
	월 소득	250만원 미만			
		250만원 이상 500미만	-0.026	0.104	-0.010
	(만원)	500만원 이상	-0.084	0.116	-0.030
	가구원 수		0.011	0.031	0.011
	거주지	군 지역			
		시 지역	0.05	0.138	0.010
	고용상태	직업 있음			
		직업 없음	0.032	0.088	0.010
	스마트패드	없음			
		있음	0.101	0.081	0.037
R ²		0.236			1.183
adjusted R ²		0.226			
F		24.675***			
D-W		1.92			

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

mc: 평균중심화(mean centering)하여 분석에 투입함

4.3 인터넷 뱅킹을 이용하는 소비자의 도움요청 행동

인터넷뱅킹 중 어려움을 경험하는 소비자의 도움요청 행동에 영향을 미치는 요인을 살펴보기 위해 최소 3개월에 1회 이상 인터넷 뱅킹을 이용하는 소비자 가운데 인터넷 뱅킹 서비스를 이용하다가 어려움을 겪은 경험이 “있다”고 응답한 소비자 154명을 대상으로 이분형 로지스틱 회귀분석을 실시하였다. 종속변수는 도움요청 행동의 실행 여부이다. 구체적으로, “인터넷 뱅킹을 하다가 어려움을 겪었을 때 귀하는 어떻게 하겠습니까?”라는 질문에 대하여 “어려움을 주변에 알리고 도움을 요청”한다고 응답한 경우 1로 코딩하였고, “주변에 도움을 요청하지 않음”이나, “어려움을 신경 쓰지 않고 무시”하였다고 응답한 경우 0으로 코딩하였다. 도움요청 행동 영향요인에 대한 이분형 로지스틱 회귀분석 결과는 <표 10>에 제시되어 있다.

먼저 인터넷뱅킹 중 어려움을 경험하였을 때 느끼는 부정적 감정이 도움요청 행동의 실행에 미치는 영향력을 살펴본 분석 결과, 불쾌감 체감은 도움요청 행동을 약 1.5배, 각성 체감은 도움요청 행동을 약 1.6배 증가시키는 것으로 나타났다. 그러나 통제상실 체감이 도움요청 행동의 실행에 미치는 효과는 통계적으로 유의미하지 않았다. 따라서 “부정적 감정은 도움요청행동에 정(+)적 영향을 미칠 것이다”는 가설2는 부분적으로 지지되었다.

다음으로 인터넷 뱅킹 이용량과 이용 빈도가 인터넷뱅킹 중 어려움을 경험하였을 때 도움요청 행동의

실행에 미치는 영향력을 살펴본 분석 결과에서는 스마트폰에 설치된 금융 앱 개수가 인터넷뱅킹 중 어려움을 경험한 소비자의 도움요청 행동을 약 1.1배 증가시키는 것으로 나타났다.

이 밖에도, “주관적 지식”과 “지각된 위험”의 도움요청 행동 실행에 대한 영향력은 통계적으로 유의미하지 않았다. 인구통계적 변인 가운데에서 유의미한 변수는 “연령”이었다. 중·고령자 연령 집단(연령 만 55세 이상)의 경우 젊은 연령집단에 비해 인터넷뱅킹 중 어려움을 경험하였을 때 도움요청 행동을 실행에 옮길 오즈비가 약 7.2배나 높았다.

<표 10> 인터넷 뱅킹 중 어려움을 경험한 소비자의 도움요청 행동에 영향을 미치는 요인(n=154)

		B	S.E.	Wald	Exp(B)
상수		-3.328	0.704	22.356***	0.036
부정적	불쾌감_mc	0.42	0.16	6.855**	1.521
감정	각성_mc	0.47	0.19	6.099*	1.6
	통제상실_mc	0.032	0.189	0.029	1.033
이용량	스마트폰금융앱갯수_mc	0.105	0.048	4.779*	1.111
이용빈도	IB얼마나 자주_mc	0.103	0.144	0.51	1.108
주관적 지식	주관적지식_mc	-0.166	0.197	0.709	0.847
지각된 위험	지각된위험_mc	0.19	0.126	2.28	1.209
성별	여성				
	남성	-0.392	0.313	1.572	0.676
연령	55세 미만				
	55세 이상	1.978	0.418	22.365***	7.227
월 소득	월 평균 250미만				
(만원)	월평균 250이상500미만	-0.543	0.401	1.834	0.581
	월평균 500이상	-0.329	0.45	0.536	0.72
	가구원수	0.039	0.123	0.102	1.04
거주지역	군 지역				
	시 지역	-0.087	0.552	0.025	0.916
고용상태	직업있음				
	직업없음	-0.178	0.37	0.231	0.837
스마트	없음				
패드	있음	-0.148	0.344	0.186	0.862
-2 Log likelihood		344.558a			
Cox & Snell R Square		0.104			
Nagelkerke R Square		0.294			
Hosmer and Lemeshow Test		5.458			
분류정확도		94.1%			

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

mc: 평균중심화(mean centering)하여 분석에 투입함

4.4 인터넷 뱅킹을 이용하는 소비자의 지속사용 의도

4.4.1 도움요청 행동의 조절효과

인터넷뱅킹을 이용하는 소비자의 지속사용의도에 영향을 미치는 요인을 살펴보기 위해 최소 3개월에 1회 이상 인터넷 뱅킹을 이용하는 소비자 1,055명을 대상으로 계층적 회귀분석을 실시하였다. 종속변수는 7점 척도로 측정한 단일 문항*의 지속사용의도이다. 특히 이 계층적 회귀분석에서는 연속변수로 측정한 불쾌감 체감 수준이 지속사용의도에 대하여 미치는 영향력을 이분형 범주로 측정한 도움요청 행동의 실행여부가 조절하는지에 관심을 두고 분석을 실시하였다. 즉, <표 11-1>과 <표 11-2>에 제시된 분석 결과에서 독립변수는 “부정적 감정”, 조절변수는 “도움요청 행동”이며, 종속변수는 “지속사용의도”이다. 그

* “나는 인터넷 뱅킹 서비스를 (계속) 이용할 생각이 있다.”

그러나 결론적으로 말하였을 때, 부정적 감정이 지속사용의도에 영향을 미치는데 도움요청 행동이 조절적 역할을 한다고 볼 수 없었다.

계층적 회귀분석 결과를 차례로 살펴보면 다음과 같다. 먼저, 모델 1에서 인터넷 뱅킹 이용 중 어려움 경험은 지속사용 의도에 유의미한 부적 영향을 미친다. 그러나 모델 2에서 세 종류의 불쾌한 감정을 투입하였을 때, 어려움 경험의 효과는 더 이상 유의미하지 않으며, 대신 불쾌감과 통제상실이 지속사용의도에 부적 영향력을 미치는 것으로 나타난다. 따라서 “부정적 감정은 지속사용 의도에 부(-)적 영향을 미칠 것이다”는 가설 3은 부분적으로 지지되었다. 이어지는 모델 3에서는 도움요청 행동을 추가로 투입하였다. 모델 3의 분석 결과에서 불쾌감, 통제상실, 도움요청 행동의 영향력은 모두 통계적으로 유의미하다. 마지막으로 모델 4에서 부정적 감정과 도움요청행동의 상호작용항을 투입하였을 때를 살펴보면, 도움요청 행동의 영향력은 유의미하지 않으며, 불쾌감과 통제상실의 영향력만 여전히 유의미하다. 또 상호작용항의 추가설명력을 살펴보면, 모델1의 경우 설명력이 10.3%, 모델 2의 설명력 19.4%, 모델 3의 설명력 19.6%, 모델 4의 설명력 19.6%로, 모델 3과 모델 4에서 도움요청 행동이나 이와 관련된 상호작용항을 투입하였을 때 모델의 설명력이 크게 개선되지 않는 것을 확인할 수 있었다. 따라서 “도움요청행동을 했을 경우, 부정적 감정이 지속사용의도에 미치는 부의 영향이 작아질 것이다”는 가설4는 지지되지 않았다.

<표 10-1>과 <표 10-2>에 제시된 분석에서는 조절회귀분석 상의 다중공선성 문제로 인해 Aiken and West(1991)에서 제안한 바와 같이 독립변수와 조절변수의 원자료 값을 각각의 평균값으로 차감하는 mean-centering하여 분석을 실시하였으며, mean-centering하여 투입한 변수에 “mc”로 표기하였다.

이 밖의 유의미한 변수를 살펴보면, 주관적 지식 수준은 지속사용의도에 정적 영향력이 있었지만, 인지된 위험 수준은 유의미한 영향력이 없었다. 또한 이용빈도는 지속사용의도에 정적 영향력이 있었다.

<표 11-1> 인터넷뱅킹에 대한 지속사용 의도에 영향을 미치는 요인(n=1,055)

	모델 I			모델 II		
	B	S.E.	Beta	B	S.E.	Beta
(Constant)	0.866	0.164	***	0.841	0.156	***
성별(더미)	-0.095	0.07	-0.040	-0.035	0.066	-0.015
연령 55세 이상(더미)	0.045	0.108	0.013	-0.069	0.103	-0.02
소득 250이상 500미만	0.131	0.098	0.057	0.12	0.093	0.052
소득월평균 500이상	0.315	0.109	0.130**	0.279	0.103	0.115**
가구원수	-0.038	0.029	-0.04	-0.039	0.028	-0.042
시 거주(더미)	-0.011	0.129	-0	-0.002	0.123	0
무직자(더미)	-0.083	0.083	-0.030	-0.071	0.079	-0.027
스마트패드 보유(더미)	-0.085	0.076	-0.040	-0.046	0.072	-0.019
금융앱갯수_mc	-0.004	0.012	-0.010	0.003	0.011	0.010
얼마나자주_mc	0.167	0.033	0.161***	0.156	0.031	0.150***
주관적지식_mc	0.325	0.049	0.212***	0.241	0.047	0.157***
지각된위험_mc	-0.022	0.023	-0.030	0.041	0.023	0.053
어려움 경험(더미)	-0.338	0.097	-0.100**	0.099	0.102	0.031
불쾌감_mc				-0.104	0.043	-0.131*
각성_mc				-0.009	0.046	-0.010
통제상실_mc				-0.198	0.051	-0.227***
도움요청 행동						
불쾌감×도움요청 행동						
각성×도움요청 행동						
통제상실×도움요청 행동						

R ²	0.114	0.206
adjusted R ²	0.103	0.194
F	10.322***	16.815***
D-W	1.94	1.926

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

mc: 평균중심화(mean centering)하여 분석에 투입함

<표 11-2> 인터넷뱅킹에 대한 지속사용 의도에 영향을 미치는 요인_계속(n=1,055)

	모델 III			모델 IV		
	B	S.E.	Beta	B	S.E.	Beta
(Constant)	0.833	0.156	***	0.834	0.156	***
성별(더미)	-0.034	0.066	-0.015	-0.036	0.066	-0.016
연령 55세 이상(더미)	-0.097	0.104	-0.028	-0.084	0.105	-0.025
소득 250이상 500미만	0.12	0.093	0.052	0.119	0.093	0.052
소득 월 평균 500이상	0.282	0.103	0.116**	0.28	0.103	0.115**
가구원수	-0.038	0.028	-0.041	-0.04	0.028	-0.043
시 거주(더미)	0.002	0.123	0.001	0.007	0.123	0.002
무직자(더미)	-0.072	0.078	-0.027	-0.079	0.079	-0.029
스마트패드 보유(더미)	-0.043	0.072	-0.018	-0.043	0.072	-0.018
금융앱갯수_mc	0.002	0.011	0.007	0.003	0.011	0.009
얼마나자주_mc	0.154	0.031	0.148***	0.15	0.031	0.144***
주관적지식_mc	0.246	0.047	0.16***	0.248	0.047	0.162***
지각된위험_mc	0.04	0.023	0.052	0.04	0.023	0.052
[어려움 경험(더미)]	-0.036	0.121	-0.011	-0.017	0.121	-0.005
불쾌감_mc	-0.1	0.043	-0.126*	-0.104	0.046	-0.132*
각성_mc	-0.016	0.046	-0.019	-0.014	0.047	-0.017
통제상실_mc	-0.197	0.051	-0.226***	-0.206	0.053	-0.236***
도움요청 행동	0.357	0.173	0.072*	0.107	0.243	0.022
불쾌감×도움요청 행동				0.075	0.136	0.034
각성×도움요청 행동				0.014	0.182	0.006
통제상실×도움요청 행동				0.079	0.182	0.032
R ²	0.209			0.211		
adjusted R ²	0.196			0.196		
F	16.13***			13.835***		
D-W	1.926			1.918		

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

mc: 평균중심화(mean centering)하여 분석에 투입함

4.4.2 부정적 감정의 매개 효과

어려움 경험이 지속사용 의도에 미치는 영향에서 부정적 감정의 매개효과를 검증하기 위하여, 독립변인

에는 어려움 경험, 종속변인에는 지속사용 의도, 매개변인에는 부정적 감정을 투입하여 Hayes의 Process 분석 가운데 model 4를 통해 부정적 감정의 매개효과를 확인한 결과는 <표 12>과 같다. 구체적으로 살펴보면, 어려움 경험은 지속사용 의도에 유의한 부적 영향($B=-.34, p<.001$)을 미치고 있었다. 또한 어려움 경험은 부정적 감정에 유의한 정적 영향을 미치고 있었다($B=1.40, p<.001$). 마지막으로 어려움 경험과 부정적 감정을 동시에 투입하였을 때, 부정적 감정만 지속사용 의도에 유의한 영향을 미치는 것으로 나타났다($B=-.31, p<.001$). 어려움 경험과 부정적 감정을 동시에 투입하였을 때 지속사용의도에 대한 설명력은 20%로, 어려움 경험만 투입하였을 때보다 9%의 설명력이 추가 되었다.

<표 12> 어려움 경험과 지속사용 의도 간의 관계에서 부정적 감정의 매개효과($n=1,055$)

종속 변인	독립 변인	B	SE	t	95% CI		R-sq	ΔR -sq	F
					LLCI	ULCI			
부정적 감정	어려움 경험	1.40	0.10	14.09***	1.20	1.59	.27	.27	30.23***
지속사용 의도	어려움 경험	-.34	.10	-3.48***	-.53	-.15	.11	.11	10.32***
지속사용 의도	부정적 감정	-.31	.03	-10.69***	-.37	-.25	.20	.09	18.78***
	어려움 경험	.09	.10	.92	-.10	.29			

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

mc: 평균중심화(mean centering)하여 분석에 투입함

※ 통제변인: 성별 더미, 연령 55세 이상 더미, 소득, 가구원 수, 시 거주 더미, 무직자 더미, 스마트패드 보유 더미, 금융 앱 개수, 이용 빈도, 주관적 지식, 지각된 위험

※ Bootstrap: 5,000회

다음으로 부정적 감정에 대한 간접효과를 검증하기 위해 각 경로의 효과크기 및 95% 신뢰구간의 하한 값과 상한값을 확인한 분석 결과는 <표 13>와 같다. 어려움 경험이 부정적 감정을 통해 지속사용 의도에 미치는 간접효과는 95% 신뢰 구간에서 $[-.55 \sim -.33]$ 로 나타나서 0을 포함하지 않기 때문에 부정적 감정의 매개효과는 통계적으로 유의하다고 결론내릴 수 있다. 이 결과는 어려움 경험이 부정적 감정을 통해 지속사용 의도에 영향을 미친다는 것을 나타낸다. 즉, 인터넷뱅킹 이용 중 어려움을 경험하였을 때 소비자의 부정적 감정 체감수준이 높아지며, 이는 지속사용 의도의 하락을 예측한다고 볼 수 있다. 따라서 “부정적 감정은 어려움 경험과 지속사용 의도 사이의 관계를 매개할 것이다”는 가설 5는 지지되었다.

<표 13> 부정적 감정에 대한 간접효과 검증

경로	효과 크기	SE	95% CI	
			LLCI	ULCI
총 효과 (어려움 경험→ 지속사용 의도)	-.34	.10	-.53	-.15
직접 효과 (어려움 경험→ 지속사용 의도)	.09	.10	-.10	.29
간접 효과 (어려움 경험→ 부정적 감정→ 지속사용 의도)	-.43	.06	-.55	-.33

V. 결론

소비자 대상 금융 서비스 채널이 온라인으로 완전히 이동한다면, 인터넷뱅킹을 이용하면서 현재 어려움을 경험하는 소비자들은 향후 금융소외를 경험할 우려가 있다. 본 연구는 인터넷뱅킹을 이용하는 소비자가 경험하는 어려움과 그 이후의 부정적 감정, 도움요청 행동, 지속사용 의도 등과 관련된 요인을 규명하고자 하였다. 이 장에서는 연구문제와 가설을 중심으로 본 연구의 주요 분석 결과들을 요약하여 소개하고 시사점을 논의하고자 한다.

첫 번째 연구문제를 검증하기 위하여, 최소 3개월에 1회 이상 인터넷뱅킹 서비스를 이용하는 소비자 1,055명을 대상으로 어려움을 경험한 소비자의 비율을 분석한 결과, 약 15%의 응답자가 인터넷뱅킹을 이용하면서 어려움을 경험한 적이 있는 것으로 나타났다. 어려움 경험과 정(+)적으로 관련된 요인으로는, 월 평균 가계소득이 250만원 미만인 경우, 지각된 위험 수준이 높은 경우, 스마트 폰에 설치된 금융앱 개수가 많은 경우 등이 있었다. 그러나 성별(남, 여), 연령(55세 미만과 55세 이상), 거주지(시, 군)에 대한 더미변수는 인터넷뱅킹 이용 중 어려움 경험과 유의한 관련이 없었다.

두 번째 연구문제를 검증하기 위하여 어려움 경험과 부정적 감정 간의 관계를 분석한 결과에서는 인터넷뱅킹 이용 중 소비자가 경험하는 어려움이 부정적 감정을 유발하고 있다는 사실을 확인할 수 있었다. 부정적 감정에 대한 어려움 경험의 효과는 불쾌감, 각성, 통제상실 등 본 연구에서 측정된 세 종류의 부정적 감정에서 모두 유의미하게 나타났다. 이 단계에서 인터넷뱅킹 이용 중 어려움 경험이 소비자의 부정적 감정을 유발할 것을 예상한 가설1은 지지되었다.

세 번째 연구문제를 검증하기 위하여, 인터넷뱅킹 중 어려움을 경험한 소비자 154명을 별도로 추출하여 도움요청 행동에 영향을 미치는 요인을 분석한 결과, 불쾌감은 도움요청 행동을 약 1.5배 증가시키며, 각성은 도움요청 행동을 약 1.6배 증가시키는 것으로 나타났다. 단, 통제상실의 영향력은 통계적으로 유의미하지 않았다. 불쾌감과 각성은 도움요청 행동을 증가시켰지만, 통제상실은 도움요청 행동에 유의미한 영향을 미치지 않았으므로, 부정적 감정이 소비자의 자발적인 도움요청 행동을 증가시킬 것이라고 예측한 가설2는 부분적으로만 지지되었다.

네 번째 연구문제를 검증하기 위하여 부정적 감정과 지속사용 의도 사이의 관계를 살펴본 결과, 불쾌감과 통제상실이 인터넷뱅킹 지속사용 의도를 저하시키는 것으로 나타났다. 단, 여기에서 각성의 영향력은 통계적으로 유의미하지 않았다. 불쾌감과 통제상실은 지속사용 의도를 저하시켰지만, 각성은 지속사용 의도에 유의미한 영향을 미치지 않았으므로, 부정적 감정이 지속사용 의도를 저하시킬 것으로 예상한 가설3 또한 부분적으로만 지지되었다.

본 연구에서는 추가적으로 부정적 감정과 지속사용 의도 사이에서 도움요청 행동이 조절변인으로 기능하는지의 여부를 살펴보았다. 부정적 감정과 도움요청 행동의 상호작용항을 회귀식에 투입하여, 부정적 감정에 대한 도움요청 행동의 조절효과를 위계적 회귀분석을 통해 살펴본 결과, 도움요청 행동이 부정적 감정과 지속사용 의도 간의 부(-)적 관계를 조절하지 않는 것으로 확인되었다. 즉, 도움요청 행동의 조절효과는 유의미하지 않았다. 따라서 도움요청 행동을 했을 경우, 부정적 감정이 지속사용 의도에 미치는 부(-)의 영향력이 작아질 것이라고 예측한 가설 4는 기각되었다.

마지막으로, Hayes의 Process model 4를 활용하여 부정적 감정이 어려움 경험과 지속사용 의도 사이의 관계를 매개하는지의 여부를 살펴본 결과에서는 부정적 감정의 매개효과가 유의미하게 나타났다. 즉, 부정적 감정은 인터넷뱅킹 이용 중 어려움 경험과 지속사용 의도 간의 관계를 매개하고 있었다. 따라서 가설 5는 지지되었다.

이상의 분석 결과를 종합하여 논의하면 다음과 같다. 첫째, 적지 않은 수의 소비자들이 인터넷뱅킹을 이

용하면서 어려움을 경험하고 있다는 사실에 대해 은행권에서 보다 많은 관심을 기울일 필요가 있다. 본고의 분석 결과는 인터넷뱅킹이 사회 전반에 확산되었음에도 불구하고, 여전히 적지 않은 비중(15%)의 소비자가 인터넷 뱅킹을 이용하면서 설치, 인증, 비밀번호 관리 등과 관련한 어려움을 경험하고 있다는 사실을 보여주고 있다. 특히 인터넷 뱅킹을 이용 중 발생하는 어려움 경험이 소비자의 인구통계학적 특성에 기반을 두고 있지 않아, 인터넷 뱅킹 이용 중의 어려움 경험이 신기술 확산의 과정에서 불가피하게 일어나는 자연스러운 격차라고 볼 수 없었다. 인터넷 뱅킹을 이용 중 느껴본 부정적 감정에 영향을 미치는 요인을 분석한 결과에서도, 인터넷뱅킹 이용 빈도와 주관적 지식 등의 변인을 통제한 상황에서 연령 55세 미만 소비자 집단이 연령 55세 이상 소비자 집단 보다 부정적 감정을 더 크게 느끼고 있었다. 이를 종합하면, 약 15%의 소비자가 인터넷뱅킹을 이용하면서 어려움을 경험한다는 사실은 중·고령자 등 정보취약계층 소비자에게 국한된 문제가 아니므로, 금융권은 인터넷뱅킹 이용 중 소비자가 느끼는 어려움과 부정적 감정에 보다 많은 관심을 기울일 필요가 있다는 결론을 도출할 수 있다. 향후 발전된 핀테크 기술이 사회 전반에 지금보다 더 널리 확산된다고 할지라도, 인터넷뱅킹을 이용하는 소비자 가운데 적지 않은 비중이 여전히 어려움을 경험하고 있을 수 있다는 가능성을 금융권이 유념해야 할 것이다.

둘째, 본 연구에서는 인터넷뱅킹 이용 중 어려움 경험-부정적 감정 유발-지속사용 의도 저하로 이어지는 인과적 메커니즘을 제시하였으며, 이를 실증적으로 지지하는 분석 결과를 도출하였다. 특히 Process분석 결과에서 인과적 경로의 중간에 위치한 “부정적 감정”은 어려움 경험과 지속사용 의도 사이의 관계를 매개하는 것으로 나타났다. 다시 말해, 인터넷뱅킹 이용 중 어려움을 경험하는 소비자의 지속사용 의도가 저하되는 것을 방지하고자 한다면, 소비자가 어려움을 경험하는 과정에서 체감하는 부정적 감정을 조절할 수 있도록 적절한 도움을 제공하는 것이 방편이 될 수 있다. 다만, 위 분석결과 가운데 가설4가 기각되었다는 사실에서 확인할 수 있듯이, 도움요청 행동은 부정적 감정과 지속사용 의도 사이의 관계를 조절하는 유의미한 변인이 아니었다. 가설 4가 지지되지 않았다는 사실은 지금까지 인터넷 뱅킹을 이용하면서 어려움을 경험한 소비자들이 도움요청 행동을 했을 때 적절한 도움을 받지 못했을 가능성을 시사한다. 인터넷 뱅킹 이용 중 어려움을 겪고, 외부에 도움을 요청하는 소비자에게 적절한 도움이 제공되었더라면, 도움요청 행동이 부정적 감정과 지속사용 의도 사이의 관계를 조절한다는 분석 결과를 확인할 수 있었을 것이다. 현재의 분석 결과는 인터넷 뱅킹 이용에 어려움을 경험하고 있는 소비자를 대상으로 제공되고 있는 금융권의 고객 대상 지원정책이 재검토되어야 할 필요성을 시사한다.

2000년대 초반, 인터넷뱅킹과 관련된 국내의 학문적 논의는 소비자의 인터넷 뱅킹 이용/수용에 영향을 미치는 요인이 무엇인지를 규명하는 작업에 집중되어 있었다. 약 20년 뒤 수행된 본 연구는 인터넷 뱅킹을 이용하면서 어려움을 경험하는 소비자의 비율이 얼마나 되는지, 어려움을 경험하였을 때 느끼는 감정이 어떠한지, 또 어려움을 경험하였을 때 도움을 요청하는 것이 지속사용 의도의 제고에 도움이 되는지 등을 살펴보았다. 온라인 금융서비스를 이용하면서 어려움을 경험하는 소비자는 접근성이 아닌 활용성 측면의 “뱅킹 디바이드”를 경험하고 있다고 할 수 있다. 향후 이와 같은 격차가 기존의 경제·사회·문화적 자본의 불평등 구조와 맞물려 지속적으로 재생산되거나 심화되지 않도록 하는데 본 연구의 발견이 기여할 수 있기를 희망한다.

참고문헌

- 김종기, 김진성, 모건. (2012). 모바일 뱅킹 서비스에 대한 사용자 저항에 관한 연구 - 온라인 보안을 중심으로 -. 산업혁신연구, 28(2), 59-99.
- 김혜련, 류지수. (2015). 알코올의존자의 초기 도움요청에서 성별 차이에 관한 연구. 정신보건과 사회사업, 43(1), 32-57.
- 노미진. (2011). 스마트폰 뱅킹의 지각된 위험과 가치가 신뢰 및 의도에 미치는 영향. 대한경영학회지, 24(5), 2599-2615.
- 명혜원, 이상민, 양나연, 이지혜. (2016). 부적응적 완벽주의와 학업지연행동의 관계에서 도움요청의 조절 효과 검증: 중학생을 대상으로. 청소년상담연구, 24(2), 201-219.
- 이국용, 선종학, 강성수. (2005). 온라인 전자뱅킹 서비스 이용에 있어 지각위험과 태도의 매개적 역할에 관한 연구. 산업경제연구, 18(2), 825-852.
- 이국용. (2017). 테크노스트레스와 모바일 앱 이용중단행동간 구조적 관계분석. 대한경영학회지, 30(10), 1835-1855.
- 이선혜. (2007). 한국인의 정신건강 도움요청행위에 영향을 미치는 요인. 정신보건과 사회사업, 27, 122-151.
- 이학식, 임지훈 (2002). 소비관련 감정척도의 개발. 마케팅연구, 17(3), 55-91.
- 장형유. (2009). 전자뱅킹의 사용의도 및 재사용의도 증진방안에 관한 연구. 인터넷전자상거래연구, 9(1), 307-330.
- 전상민. (2015). 개인정보유출에 대한 소비자의 부정적 감정과 행동 반응. 한국심리학회지: 소비자·광고, 16(1), 105-123.
- 조원호, 주형철. (2016). 교양무용수업 참여 대학생들의 수업스트레스가 도움요청행동과 노력에 미치는 영향. 한국체육과학회지, 25(4), 1011-1024.
- 채영일. (2011). 인터넷 뱅킹의 사용자 지식, 서비스 특성, 보안요인이 지속적 고객수용에 미치는 영향. 한국콘텐츠학회논문지, 11(6), 372-384.
- 허진영. (2011). 체육수업 분위기와 자기효능감이 학생들의 도움요청 행동에 미치는 영향. 한국체육교육학회지, 16(3), 107-122.
- Aiken, L. S., & West, S. G. (1991). Multiple regression: Testing and interpreting interactions. Newbury Park, CA: Sage Publications.
- Cox, D. F. (1967). Risk taking and information handling in consumer behavior.
- European Commission (2010). Financial exclusion in the EU: New evidence from the EU-SILC special module. Research Note 3/2010.
- Featherman, M. S. & Pavlou, P. A. (2003). Predicting e-Services Adoption: a Perceived Risk Facets Perspective. International Journal of Human-Computer Studies, 59(4), 451-474.
- Hayes, A. F.(2013). Introduction to Mediation, Moderation, and Conditional Process Analysis: A Regression-Based Approach. New York, NY: The Guilford Press.
- Inman, J. J., Dyer, J. S., & Jia, J. (1997). A generalized utility model of disappointment and regret effects on post-choice valuation. Marketing Science, 16, 97-111.
- Mehrabian, A., & Russell, J. A. (1974). An approach to environmental psychology, Cambridge, MA: MIT Press.

- Richins, M. L. (1997). Measuring emotions in the consumption experience, *Journal of Consumer Research*, 24 (September), 127-146.
- Javenppa, S. L., Tractinsky, N. & Saarinen, L. (1999). Consumer Trust in an Internet Store: A Cross-Cultural Validation. *Journal of Computer-Mediated Communication*, 5(2).
- Zeelenberg, M., & Pieters, R. (2004). Beyond valence in customer dissatisfaction: A review and new findings on behavioral responses to regret and disappointment in failed services. *Journal of business Research*, 57(4), 445-455.

2018 FP학회 동계 학술대회

자기과신유형이 펀드투자행태에 미치는 영향

김아름(건국대학교)

양혜경(건국대학교)

목차

- Part 1. 서론
- Part 2. 선행연구 고찰
- Part 3. 연구문제 및 방법
- Part 4 . 결과 및 분석
- Part 5. 결론

연구의 배경

- 금융투자협회(2018)에서 발표한 세계펀드산업동향에서 세계펀드시장은 40조달러이며 한국은 세계 13위로 2017년 말 4,185억달러에서 2018년 3월 말 4,409억 달러로 증가추세
- 적립식 펀드의 열풍, 저금리 기조의 지속 등으로 펀드시장 급격히 성장
- 국내의 펀드시장에 대한 높은 성장잠재력으로 인하여 펀드에 대한 투자가 지속적으로 증가할 것으로 기대, 펀드 투자자에 대한 연구 또한 활발히 진행필요

3

연구의 배경

- 자기과신은 배순영(2016)의 연구에서 OECD 소비자정책위원회에서의 논의를 바탕으로 소비자정책과 관련되는 대표적인 행동 편향 10가지 중 한가지로 언급된 바 있을 정도로 중요한 요소
- 경제학적으로 의사결정을 설명하는 분야에 행동재무학적 관점이 계속 활용되고 있으며 행동재무학의 개인의 투자성향 중 자기과신(overconfidence)성향이 펀드투자행태에 영향을 미치는 지에 대하여 살펴봄
- 이에 본 연구는 자기과신을 포함한 사회인구학적 변수가 펀드투자행태에 미치는 영향력을 고찰하고자 함.

4

연구의 기대효과

기대효과 : 소비자 측면

- 자기과신과 관련한 투자행태를 통하여 소비자 스스로 자기과신에 대한 인식

기대효과 : 정부 측면

- 펀드투자가 은퇴자금 마련 및 여유 자금을 운용하는 목적으로 주로 이루어지며 이에 적합한 펀드 등 기타 투자상품을 소비자가 보유한다면 사회적 비용 절감
- 향후 각 교육기관 혹은 정부기관의 프로그램 개발을 위한 기초자료 제공

기대효과 : 금융기관 측면

- 재무상담가 등 금융산업에 종사하는 사람들에게 투자자특성을 파악하여 투자성향을 진단 후 적합한 투자상품을 권유하는 근거자료로 활용할 수 있을 것

5

자기과신의 정의와 척도

- 행동재무학에서는 자기과신을 자신의 능력을 과대평가하거나 자신이 다른 사람에게 실제보다 더 좋게 비칠 것이라고 믿으며, 무언가를 예측할 때 실수할 확률이 적다고 믿는 성향(주소현 2009)으로 정의
- 자신의 지식과 능력 및 자신이 보유한 정보의 정확성을 과대평가하는 성향으로 자기과신을 정의하고 있으며 이러한 자기과신이 지식 및 지식인지의 불일치로 인해 야기된다고 설명(Charupat, Deaves, and Lüders 2005)



스스로가 실제로 알고 있는 것보다 더 많이 안다고 생각하는 것으로 정의할 수 있음

6

구분			연구자
측정 방식	주관적	본인이 판단하기에 자기과신적 성향을 보이는 것을 측정	Svenson(1981), Russo & Schowmaker (1989) Pompian(2006), 김민정·김은미(2014) 박주영·정운영(2013), 백은영·주소현(2011)
	객관적	지식과 지식인지 수준 간의 차이를 측정	나혜림·조혜진·최현자(2014), 반주일(2013), 이태준·김부열·손혜림(2017)



지식과 지식인지 수준 간의 차이를 측정한 나혜림 외(2014)의 연구를 바탕으로 주관적 펀드이해력과 객관적 펀드이해력의 차이정도를 통하여 자기과신유형으로 정의하여 이를 통해 펀드투자행태에 대해 보다 면밀하게 살펴보고자 함.

자기과신과 투자 관련 선행연구

연구자	주요내용
Barber&Odean (1999, 2001)	자기과신성향이 큰 투자자는 거래를 자주하며, 자주하는 거래로 인하여 수익률 손해
한미영, 김재휘(2007)	개인투자자의 과신이 비합리적인 투자의사결정 및 투자행동에 영향을 미치는 중요한 심리적 요인
반주일(2013)	남성이, 오프라인보다 인터넷 채널을 선호하는 집단이 과잉확신 성향이 있는 것으로 나타남
나혜림, 조혜진, 최현자 (2014)	지식인지의 불일치에 따라 투자유형, 투자방법, 보유기간, 평가 총액과 투자 원금의 비교 등 펀드투자 행태에 차이가 있음
이선우, 김민정, 최현자 (2018)	비은퇴자의 자기과신과 은퇴포트폴리오 관리 의사에 대하여 살펴본바와 유사하지만 유의하지 않은 것으로 나타났음

연구문제

- 본 연구는 사회인구학적 및 자기과신유형을 사용하여 펀드투자행태에 영향을 미치는 변수가 무엇인지 파악하고자 다음과 같은 연구문제를 설정하였다.
- 첫째, 펀드투자행태는 어떠한가?
- 둘째, 사회인구학적 및 자기과신유형에서 펀드투자행태에 영향을 미치는 변수는 무엇인가?

9

자료 및 변수

- 2015~2016년도 펀드 투자자 조사(한국투자자보호재단)
 - 현재 펀드투자를 하고 있으며, 금융자산, 부동산자산 응답자를 대상으로 최종 840명
- 주요변수
 - 자기과신유형
 - 환매경험, 펀드 주투자방법, 펀드 주투자유형
- 분석방법 : 자료 분석을 위한 통계처리 SPSS 24.0을 이용하여 빈도분석, 교차분석, 이항로지스틱회귀분석, 다항로지스틱회귀분석 등을 실시

10

척도구성

변수		측정내용
사회인구 학적 특성	연령	만 연령(연속형)
	성별	'남성'=0, '여성'=1
	학력	'고졸이하'=0, '대졸이하'=1, '대학원이상'=2
	결혼상태	'미혼'=0, '기혼'=1
	거주지역	'수도권 외'=0, '수도권'=1
	직업보유여부	'직업 없음(주부, 학생, 무직, 기타)'=0, '직업 있음'=1,
	주거형태	'자가 외'=0, '자가'=1,
	월평균가구소득	'300만원 미만'=0, '300-399만원'=1, '400-499만원'=2, '500만원이상'=3
	금융자산	적금, 펀드, 주식, 채권, 파생형 펀드, 저축성보험 등 각종 금융상품 포함한 금액(연속형)
	부동산자산	부동산자산 금액

11

자기
과신
유형

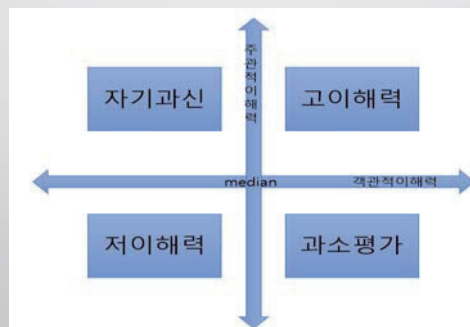
- 객관적 펀드투자이해력(11문항) : 펀드와 관련된 11개의 문항에 대하여 OX문항으로 측정

'정답'=1점, '오답, 모름'=0점

- 주관적 펀드투자이해력(15문항) : 환매수수료, 판매수수료, 펀드보수, 클래스펀드, 자산운용회사, 펀드수익률, 환매가격, 환매소요기간, 펀드유형, 운용보고서, 채권시가평가, 펀드투자관련 세금, 투자설명서, 과세율/비과세여부, 펀드결산,

'잘 알고 있는 경우'=1점, '들어보기만 했거나 모름 경우'=0점

문항 각 합산 후 T점수를 산출 후 집단구성



12

변수		측정내용
펀드투자 행태	환매경험	‘있음’=1, ‘없음’=0
	펀드 주투자방법	‘거치식’=1, ‘적립식’=2, ‘임의식’=0
	펀드 주투자유형	‘주식형’=1 ‘혼합형’=2 ‘채권형’=3 ‘부동산, 파생형 등’=4 ‘MMF’=0

13

조사대상자의 사회인구학적 특성(N = 840)

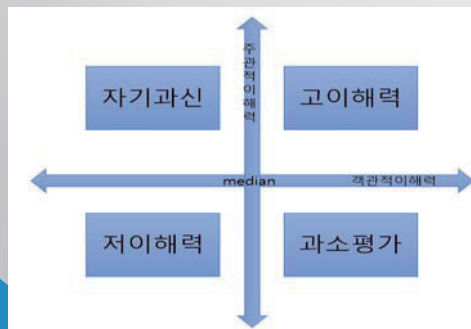
변수	집단	N(%)	변수	집단	N(%)
연령	M(SD)	45.90(9.9)	직업보유여부	있음	715(85.1)
성별	남자	434(51.7)		없음	125(14.9)
	여자	406(48.3)	주거형태	자가	660(78.6)
학력	고졸이하	84(10.0)		자가 외	180(21.4)
	대졸이하	617(73.5)	월평균 가구소득	300만원미만	44(5.2)
	대학원이상	139(16.5)		300~399만원	114(13.6)
결혼상태	미혼	114(13.6)		400~499만원	111(13.2)
	기혼	726(86.4)		500만원이상	571(68.0)
거주지역	수도권	551(65.6)	금융자산액 (단위:만원)	M(SD)	17053.6 (28144.8)
	수도권 외	289(34.4)	부동산자산액 (단위: 만원)	M(SD)	41797.8 (37732.4)

14

Part 4. 주요연구결과

• 자기과신유형

	객관적이해력				주관적이해력			
	최소값	최대값	M(SD)	중앙값	최소값	최대값	M(SD)	중앙값
원점수	0	11	7.2(2.2)	8	0	15	5.9(4.6)	5
T점수	17.3	67.0	50(10)	53.5	37.2	69.6	50(10)	47.9



구분	N(%)
고이해력	427(50.8)
자기과신	219(26.1)
저이해력	79(9.4)
과소평가	219(26.1)

15

• 펀드투자행태

변수	구분	N(%)
환매경험	있음	573(68.2)
	없음	267(31.8)
투자방법	거치식	265(34.7)
	적립식	389(50.9)
	임의식	110(14.4)
투자유형	MMF	57(7.5)
	주식형	353(46.2)
	혼합형	225(29.5)
	채권형	89(11.6)
	부동산, 파생형 등	40(5.2)

16

카이제곱검증

변수	구분	자기과신				x ²	p
		과소평가	자기과신	고이해력	저이해력		
환매경험	있음	64(11.2)	154(26.9)	319(55.7)	36(6.3)	35.8***	.000
	없음	51(19.1)	65(24.3)	108(40.4)	43(16.1)		
투자방법	거치식	29(10.9)	84(31.7)	126(47.5)	26(9.8)	16.0*	.013
	적립식	44(11.3)	104(26.7)	203(52.2)	38(9.8)		
	임의식	25(22.7)	20(18.2)	56(50.9)	9(8.2)		
투자유형	MMF	15(26.3)	13(22.8)	22(38.6)	7(12.3)	26.8**	.008
	주식형	40(11.3)	103(29.2)	180(51.0)	30(8.5)		
	혼합형	25(11.1)	52(23.1)	131(58.2)	17(7.6)		
	채권형	15(16.9)	26(29.2)	34(38.2)	14(15.7)		
	부동산, 파생형 등	20(17.2)	25(21.6)	60(51.7)	11(9.5)		

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

17

펀드투자행태에 미치는 영향

변수		환매경험 (기준: 없음)		펀드 투자방법 (기준: 임의식)		펀드 투자유형 (기준: MMF)			
		있음		거치식	적립식	주식형	혼합형	채권형	부동산, 파생형 등
		Odds ratio	p	Odds ratio	Odds ratio	Odds ratio	Odds ratio	Odds ratio	Odds ratio
연령		1.129	0.116	0.896	0.771 [*]	0.681 [*]	0.699 [†]	0.644 [*]	0.712 [†]
연령제곱		0.999 [†]	0.073	1.001	1.003 [†]	1.004 [†]	1.003 [†]	1.004 [*]	1.003
금융자산(Ln)		1.078	0.267	0.932	0.808 [*]	0.950	0.944	0.995	0.985
부동산자산(Ln)		0.904	0.149	0.903	1.110	0.804	0.880	0.795	0.865
성별 (기준: 남성)	여성	1.069	0.699	1.005	0.986	0.602	0.974	0.743	0.518 [†]
결혼상태(기준: 미혼)	기혼	1.280	0.360	1.124	1.590	2.537 [†]	2.991 [*]	2.397	2.207
교육수준 (기준: 고졸이하)	대졸이하	2.027 [*]	0.010	0.458	0.360 [*]	0.356	0.470	0.352	0.267 [†]
	대학원이상	2.525 ^{***}	0.006	0.590	0.264 [*]	0.232 [*]	0.224 [*]	0.110 [*]	0.172 [*]
거주지역(기준: 수도권 외)	수도권	0.374 ^{***}	0.000	1.009	1.339	1.623	1.198	1.376	1.050
직업여부(기준: 없음)	있음	1.036	0.866	1.498	1.427	0.809	0.915	0.965	0.916
주거상태(기준: 자가보유 외)	자가보유	1.175	0.340	1.115	1.058	1.406	1.169	1.923	1.036
월평균 가구소득 (기준: 300만원 미만)	300-399만원	0.475	0.088	5.141 ^{**}	2.641 [†]	0.391	0.681	0.300	0.667
	400-499만원	0.408 [*]	0.046	4.393 [*]	1.943	0.528	0.707	0.293	0.480
	500만원 이상	0.510	0.107	4.872 [*]	2.571 [†]	0.866	1.395	0.771	0.953
자기과신유형 (기준: 저이해력) [†] p<.10, *p<.05, **p<.01, ***p<.001	과소평가	1.521	0.171	0.442 [†]	0.487	0.766	0.858	0.649	1.041
	자기과신	3.160 ^{***}	0.000	1.379	1.095	1.518	1.459	0.867	0.985
	고이해력	3.486 ^{***}	0.000	0.855	1.039	2.310 [†]	2.971 [*]	0.990	2.080

- 결론 :

- 카이제곱검증을 통하여 자기과신과 펀드투자행태가 연관성이 있음을 확인할 수 있음
- 펀드투자행태와 관련한 다항로지스틱회귀분석에서 관련변수 통제후에도 자기과신유형은 영향을 미침
 - 저이해력집단보다 자기과신, 고이해력집단이 환매경험이 있는 것으로 나타났음.
 - 이는 Barber & Odean(1999, 2001)의 연구에서 자기과신 성향이 큰 투자자는 거래를 자주하며 자주하는 거래로 인하여 수익률 손해를 볼 수 있음과 연관지어 고려해볼 필요가 있음.

19

- 일부 연구를 제외하고 단순히 이해력만 살핀 연구가 다수인 가운데 자기과신에 대해서 살펴본 연구로 자기과신에 대한 관심을 고취하고자 함
- 2차데이터로 구체적으로 확인하고 싶은 문항이 반영되지 않았지만 펀드계좌 데이터를 확보하기 힘든 상황에서 펀드투자자 설문조사 데이터를 이용한 대안적인 연구이며, 펀드투자행태에 대한 이해를 넓힘
- 본 연구에서는 펀드투자자와 관련된 주관적 이해력, 객관적 이해력으로 자기과신을 산정하여 이에 연구할 필요성이 있음.

20

나혜림·조혜진·최현자(2014), "금융소비자의 펀드투자이해력에 있어서 자기과신과 과소평가의 결정요인 및 펀드투자 행태에 미치는 영향에 관한 연구," 소비문화연구, 17, 203-232.

반주일(2013), "투자자특성, 금융이해력, 펀드투자행태에 관한 연구: 펀드투자자 설문조사를 통한 검증," 재무관리연구, 30(4), 1-37.

배순영(2016), "행동경제학의 소비자정책 적용 사례 및 시사점. 소비자정책동향," 69, 1-22.

한미영, 김재휘(2007), "개인투자자의 자기고양적 지각과 투자확신이 위험투자행동에 미치는 영향," 한국심리학회지: 사회문제, 13(3), 89-109.

Burnes, D., Henderson Jr, C. R., Sheppard, C., Zhao, R., Pillemer, K., and Lachs, M. S. (2017), Prevalence of Financial Fraud and Scams Among Older Adults in the United States: A Systematic Review and Meta-Analysis, American journal of public health, 107(8), e13-e21.

Gamble, K. J., Boyle, P., Yu, L., and Bennett, D. A. (2013), Aging, financial literacy, and fraud, Netspar Discussion Paper No. 11/2013-066. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2361151>

Gentile, M., Linciano, N., & Soccorso, P. (2016). Financial Advice Seeking, Financial Knowledge and Overconfidence. Evidence from the Italian Market.

Pressman, S. (1998). On financial frauds and their causes: Investor overconfidence. American Journal of economics and sociology, 57 (4), 405-421.

Russo, J. E., & Schoemaker, P. J. (1992). Managing overconfidence. Sloan management review, 33(2), 7-17.

21

감사합니다.

22

생명보험상품에 대한 부정적/긍정적 프레이밍 효과 연구

2018.12

목 차

I. 서론

1. 연구 목적 및 필요성1
2. 연구문제

II. 이론적 배경

- 1.생명보험상품
- 2.전망이론
- 3.정교화가능성 모델

III. 연구방법

1. 연구 문제와 가설
2. 연구대상
3. 연구방법
4. 실험조작

IV. 분석 및 결과

1. 분석
2. 결과 및 의의
3. 제한점 및 제언

참고 문헌

I. 서론

1. 연구의 목적 및 필요성

생명보험은 크게 보장성보험과 저축성보험으로 두가지 나누고 있다. 보장성보험은 사망하거나 다치거나 질병 등 보험사고에 대해 보험금을 제공한다. 즉 사람의 생명이나 건강에 대해 책임을 지고 있다. 보장성보험의 대표적인 상품으로 종신보험, 암보험 등이 있다. 반면 저축성보험은 장기적인 목돈마련을 위해 가입을 하며 10년 이상이 지나면 보험차익 비과세라는 절세 혜택을 주고 있다. 저축성보험의 대표적인 상품으로 저축보험, 연금보험 등이 있다. 사실 소비자들은 암보험이 보장성보험인지, 연금보험이 저축성보험인지 잘 구분을 못한다. 그런 이유로 보장성보험에 저축기능이 저축성보험에 보장기능이 추가적으로 설계가 가능하기 때문일 것이다.

그렇지만 보험시장에서 소비자들의 보장성보험과 저축성보험을 대하는 구매태도는 다를 것으로 보여진다. 현재 소비자들은 보장성 보험은 사람의 사망, 질병 등 심각한 상황에 대해 준비하는 것으로 구매에 있어서 여러 가지 생각을 하게 된다. 반면 저축성보험은 자녀학자금, 노후준비 등 미래의 목돈마련을 위한 자금용으로 현재 수준의 이자율 정도만 고려를 하고 구매결정을 내리게 된다.

이러한 차이가 소비자의 구매의사 결정에 영향을 미칠 수가 있다.

소비자의 구매의사 결정시 긍정적 프레이밍을 사용하는 것이 효과가 있는지 부정적 프레이밍을 사용하는 것이 효과가 있는지 살펴보려고 한다.

보험회사는 소비자 대상 상품 마케팅을 할 경우 고객과 커뮤니케이션을 어떻게 하는 것이 효과적인지를 알 수가 있을 것이다.

그래서 보장성보험과 저축성보험에 대한 상품구매나 소비자 의사결정에대한 설득효과를 높이기 위해 긍정적 프레이밍 또는 부정적 프레이밍을 활용할 것인지에 대해 연구하고자 한다.

그렇다면 이러한 생명보험 가입에 대해 금융기관은 어떠한 방법으로 보다 효과적으로 소비자를 설득할 수가 있을까?

보장성보험과 저축성보험에 대한 소비자의 구매 결정에 대해 긍정적인 측면에서 이익을 강조하였을 때 보다 가입효과가 있을 것인지? 아니면 부정적인 측면에서 손해를 강조하였을 때 보다 가입효과가 있을 것인지 이에 대한 연구를 하고자 한다.

2. 연구문제

본 연구에서는 보장성 보험 상품중 암보험과 저축성보험 상품인 저축보험에 대해 4개 그룹으로 나누어 긍정적 프레이밍과 부정적 프레이밍을 제시하고 어느 쪽이 소비자 구매태도에 효과가 있는지 분석하고자 한다.

긍정적 프레이밍의 경우 암보험에 가입했을 때 긍정적인 여러 가지 혜택을 강조하게 된다. 즉, 암보험에 가입을 하게 되면 암치료 비용이나 가정경제에 많은 도움이 되며 경제적인 부분에서 문제가 해결되는 이익을 보여준다.

부정적 프레이밍의 경우 암보험에 가입하지 않으면 여러 가지 불이익이 발생할 수 있다고 보여준다. 즉, 암치료에 들어가는 비용과 평생 암발생에 따른 불안감을 손실로 제시를 한다.

저축성 보험의 긍정적 프레이밍의 경우 저축보험을 통해 목돈 마련에 대한 이익을 부정적 프레이밍의 경우 손해를 강조하여 보험의 구매태도에 어떠한 영향을 미치는지 연구하고 자한다.

이러한 긍정적 프레이밍과 부정적 프레이밍 효과를 살펴봄으로써 금융기관은 상품별 어떠한 프레이밍이 효과가 있는지 도움이 될 수 있을 것이다.

본 연구의 문제는 다음과 같다.

- 1) 암보험상품에 대한 구매의도는 긍정적 프레이밍 보다 부정적 프레이밍이 더 효과가 있을 것이다.
- 2) 저축보험상품에 대한 구매의도는 부정적 프레이밍보다 긍정적 프레이밍이 더 효과가 있을 것이다.
- 3) 사전관여도와 메시지 프레이밍에 따른 상호작용으로 보험상품 구매의도에 효과가 있을 것이다.
- 4) 위험심각성과 메시지 프레이밍에 따른 상호작용으로 보험상품 구매의도에 효과가 있을 것이다.

II. 이론적 배경

1. 생명보험상품

가. 생명보험상품의 개념

전통적으로 보험(保險)이란 “동질의 경제상 위험에 놓여 있는 다수인이 하나의 단체(위험단체)를 구성하여 미리 통계적 기초에 의하여 산출된 일정한 금액(보험료)을 내어 일정한 공동자금(기금)을 만들고, 현실적으로 우연한 사고(보험사고)를 입은 사람에게 이 공동자금에서 정한 금액(보험금)을 지급하여 경제생활의 불안에 대비하는 제도이다. 상법 제638조는 보험계약을 “보험 계약은 당사자 일방이 약정한 보험료를 지급하고 재산 또는 생명이나 신체에 불확정한 사고가 발생할 경우에 상대방이 일정한 보험금이나 그 밖의 급여를 지급할 것을 약정함으로써 효력이 생긴다.”라고 규정하고 있으며, 보험업법 제2조 제1호는 보험상품을 “위험보장을 목적으로 우연한 사건 발생에 관하여 금전 및 그 밖의 급여를 지급할 것을 약정하고 대가를 수수(授受)하는 계약”이라고 규정하고 있다. 위와 같은 법률상 정의규정을 고려하면, 오늘날에 보험이란 “동질적 위험 하에 있는 다수인(보험계약자)이 제3자(보험회사)에게 일정금액(보험료)을 지급하고 위험이 현실화되는 경우(보험사고의 발생) 제3자가 일정한 급부(보험금)를 제공하게 함으로써 위험의 전가를 목적으로 하는 제도”이다. 이러한 보험개념에 따라 보험회사가 보험료 수입을 목적으로 동질적 위험하에 있는 다수인의 위험을 인수하는 계약이 보험 상품이다.

나. 생명보험상품의 특성

무형의 상품

일반제조업의 경우는 TV, 자동차, 컴퓨터 등과 같이 유형의 상품을 제조, 판매하기 때문에 구매자가 그 상품의 가치를 직접 느낄 수 있다. 그러나 생명보험상품은 형태가 보이지 않는 무형의 상품이기에 때문에 구매에 따른 효과를 곧바로 느끼기가 어렵다. 따라서 생명보험에 대한 보험가입자의 이해가 필요하며 보험에 대한 인지도가 생명보험 가입에 영향을 미치게 된다.

미래지향적 상품

생명보험 상품은 불확실한 미래에 대한 보장을 주기능으로 하는 미래지향적 상품이다. 즉, 구입 즉시 효용을 느끼는 제조업체 상품에 비해 생명보험상품은 사망, 상해, 만기, 노후 등 장래 보험사고 발생시점에서 효용을 인식하게 된다.

장기성 상품

일반상품의 경우는 물품의 인도와 대금의 납입이 동시에 이루어져 상품 구입 즉시 계약이 소멸되는 반면 생명보험 상품은 짧게는 수년, 길게는 종신동안 계약의 효력이 지속되는 특징을 갖고 있다.

비자발성 상품

생명보험 상품은 기본적으로 장래의 위험에 대비하기 위한 상품이기 때문에 가입자 스스로의 필요에 의한 자발적 가입보다는 대부분 생활설계사의 권유와 설득에 의해 판매가 이루어진다. 그러나 최근에는 보험의 필요성을 인식하여 자발적인 가입이 점차 늘고 있다.

다. 생명보험상품의 분류

①법률상 분류

보험에 관한 법률로는 상법과 보험업법이 있다.

상법상 분류

상법은 1963년 제정 당시부터 제4편에서 보험을 크게 손해보험과 인보험으로 구분하고 있었다. 손해보험은 보상액 즉 보험금이 결정되는 방법에 따른 분류이고, 인보험은 보험사고의 객체에 따른 분류이다. 상법은 서로 다른 기준으로 보험을 분류하고 있어, 일부 보험상품의 경우 손해 보험적 성격을 가지고 있다. 예를 들어 상해보험의 경우 보험사고의 객체가 사람이기 때문에 인보험이지만, 보험금은 실제 손해가 있는 범위내로 제한되기 때문에 손해보험이기도 하다. 이러한 구분체계는 변화없이 오늘날까지 이어지고 있다.

인보험은 사람의 생명 또는 신체에 관하여 보험으로 상법은 제4편 제3장에서 생명보험(동법 제730조), 상해보험(동법 제737조)로 구분하여 규정하고 있다. 생명보험과 상해보험은 보험사고의 객체가 동일할 뿐 그 내용에 있어서 차이가 있다. 우선 생명보험의 경우 손해보험과 달리 보험금을 정액으로 할 수 있다는 점이다. 즉, 보험사고(사망 등)가 발생하면 보험자는 보험계약 체결시 약정한 보험금을 지급할 수 있다. 생명보험에서 보장하는 위험은 발생여부에 관한 것이 아니라 발생시기가 불확실성이다. 상해보험은 보험사고의 객체로 인한 분류에 따라 상법에서는 인보험편에서 규정하고 있지만, 실제 손해보험과 유사한 점이 존재한다. 생명보험 표준약관 및 질병·상해보험표준약관에서 규정하고 있는 보험금의 중 장해보험금은 준정액형이지만, 입원보험금 등은 실제 지출한 범위 내에서만 지급하는 등 손해보험의 성질을 가지고 있다. 또한 상해보험은 생명보험과 달리 발생시기 뿐만 아니라 발행여부 또한 불확실하다는 점에서 상해보험과 유사하다. 따라서 상해보험은 손해보험의 특성을 가진 인보험이라고 할 것이다.

보험업법상 분류

보험업법은 제정시에는 보험에 대하여 정의하지 않고, 상법상 보험을 사업으로 영위하는자 즉 보험회사에 대해서만 규정하고 있었기 때문에 상법상 상해보험을 손해보험사가 판매할 수 있는가에 대해서 명확하지 않다는 문제가 있었다. 그러나 2003년 5월 전부 개정시 보험상품에 관한 정의 규정을 신설하면서 상해보험이 인보험이면서 손해보험인 점을 고려하여, 상해보험을 제 3보험상품으로 정의하고 보험상품을 생명보험상품, 손해보험상품, 제3보험상품으로 분류하고 있다.

생명보험상품 보험업법은 생명보험상품을 “위험보장을 목적으로 사람의 생존 또는 사망에 관하여 약정한 금전 및 그 밖의 급여를 지급할 것을 약속하고 대가를 수수하는 계약”으로 규정있다.(동법 제2조제1호가목)

제3보험상품 보험업법은 상해보험상품을 “위험보장을 목적으로 사람의 질병·상해 또는 이에 따른 간병에 관하여 금전 및 그 밖의 급여를 지급할 것을 약속하고 대가를 수수하는 계약”으로 정의하고, 명칭을 ‘제3보험상품’이라고 규정 하고 있다(동법 제2조제1호다목). 제3보험상품에는 상법상 상해보험뿐만 아니라 질병보험 및 간병보험도 포함된다(동법 시행령 제1조의2제4항).

②기능에 따른 분류

보장성 보험상품(위험보장)

보장성 보험상품은 위험보장기능만을 가지고 있는 보험상품으로 중도 해지, 납입기간의 종료 등으로 인한 환급보험료가 없다. 즉, 소비자가 보험회사에 지급한 보험료가 모두 위험보장을 위한 대가로만 사용되는 것을 말한다. 위험보장이라는 보험의 본질적인 기능에 충실한 것이 보장성 보험상품이다. 자동차보험 등과 같은 손해보험상품이나, 제3보험상품이 보장성 보험상품에 해당한다. 그러나 보험업감독규정은 생명보험상품에 있어서는 보장성 보험상품으로 분류하는 기준을 환급보험료가 없음이 아니라 생존시 지급되는 보험 금의 합계액이 기 납입한 보험료를 초과하지 아니하는 것으로 규정하고, ‘순수보장성 보험상품’과 ‘그 밖의 보장성 보험상품’으로 구분하고 있다 (동 감독규정 제1-2조 제3호). 이에 따르면 일반적으로 저축의 기능이 있는 만기환급형 보험상품도 보장성 보험상품에 해당한다. 보험감독규정 에서는 생명보험에 한하여 저축기능이 포함되어 있더라도 위험보장목적이 더 크다면 보장성 보험으로 있다.

보장성보험인 암보험의 경우 암으로 인한 수술, 입원, 사망 등 상품선택시 여러 가지 요소를 고려해야 하는 관여도가 높은 상품으로 볼 수 있다.

저축성 보험상품(저축기능)

저축성 보험상품은 소비자가 납입한 보험료를 보장보험료와 적립보험료로 구분하여, 적립보험료는 위험보장의 목적으로 사용되지 않고 예금과 같이 보험회사에 적립되는 보험상품이다. 중도해지 또는 기간종료 등의 사유로 보험회사의 보험금지급채무가 면제되는 경우 보험회사는 적립된 보험금을 보험계약자에게 반납해야할 의무를 부담한다. 보험업감독규정은 보장성 보험상품을 제외한 보험상품 중 생존시 지급되는

보험금의 합계액이 이미 납입한 보험료를 초과하는 보험으로 정의하고 있다(동 감독규정 제1-2조 제4호). 이는 위험보장기능보다 저축기능이 강한 것을 전제로 하고 있는 것이다. 저축성 보험상품은 보험료적립금에 이율을 적용하여 환급금액이 결정되는데, 이율의 변동여부에 따라 금리연동형보험, 금리확정형보험, 자산연 계형보험 등 3가지로 구분된다(동 감독규정 제1-2조 제6호부터 제8호). 이하에서 살펴보는 투자형 보험상품과 달리 원금(보험료적립금)손실가능 성이 없다. 하지만, 소비자들은 보험계약당시 약정한 기간이 도래하기 전에 보 험계약을 해지하는 경우 납입한 적립보험료의 총액보다 환급액이 적 은 경우 원금이 손실되었다고 보고 있는 듯하다. 이는 전통적인 수신 기관인 은행의 영업방식과 보험회사의 영업방식의 차이에서 발생하는 문제이다. 은행과 보험회사는 소비자로부터 금전을 수령하고 그 대가로 이자를 지급하는 것은 동일하다. 그러나 은행과 보험회사가 사업비를 공제하는 방식에 있어 차이가 있다. 은행의 경우 소비자로부터 수령한 금전을 대 출 등의 방식으로 운용하고 얻은 수익에서 사업비 등을 공제하고 남은 금액을 소비자에게 이자로 지급하는 방식을 취하고 있다. 반면 보험회사의 경우 소비자로부터 수령한 금전에서 사업비를 우선 공제하는 대신 은 행보다 높은 이자를 지급하는 방식을 취하고 있는 것이다. 즉, 예금이나 저축성 보험의 적립보험료는 소비자가 은행과 보험회사 에게 금전의 보관을 위탁하는 소비임치계약이기²⁹⁾ 때문에 사적자치의 원칙에 따라 당사자간 약정에 의하여 은행 등은 사업비 등을 선공제하는 방식도 가능하다.

저축성보험인 저축보험은 보장성보험과 다르게 은행의 예적금과 비슷하게 소비자들이 생각하고 있어 관여도가 낮은 상품으로 볼 수 있다.

2. 전망이론(Prospect Theory)

현실에서의 소비자의 의사결정을 어렵게 만드는 요인은 불확실성의 존재이다. 확실한 상황에서도 소비자는 인지능력의 한계로 인해 합리적인 의사결정을 내리는데 있어서 어려움을 겪게 되는데, 상황 및 환경의 불확실성이 더해질 경우 소비자의 의사결정 및 선택은 더욱 어려워지기 때문이다. 현실 세계에서의 소비자의 의사결정은 확실한 환경에 이루어지기 보다는 다양한 측면의 불확실성을 내포하고 있는 경우가 많으며 이러한 불확실성하에서의 의사결정을 설명하기 위해 전통경제학과 행동경제학은 각각 기대효용이론과 전망이론이라는 대표적인 이론을 바탕으로 논의를 전개하였다.

불확실성하의 의사결정 이론은 확률이론을 전제로 하는 기대효용이론을 중심으로 발전해 왔다. 그러나 인간의 제한된 합리성에 의해 기대효용이론의 기본적인 공리들을 만족시킬 수 없다는 연구들이 제기되면서 기대효용이론 만을 가지고 현실에서 소비자의 의사결정을 정확하게 설명할 수 없다는 것이었다. 따라서 기대효용이론을 대체할 많은 연구들이 있었고, 캐너먼과 트버스키는 기대효용이론의 대안으로 전망이론을 제시하였다.

전망이론에 의하면 소비자들은 그 어떤 위험이 내포된 행동을 채택하도록 권고하는 메시지에 노출되었을 때 그 행동을 채택함으로써 얻게 될 이익과 손실의 관점에서 메시지를 처리하게 된다고 본다. 이 경우 메시지가 어떤 형태로 프레이밍 되는가에 따라 사람들이 인식하는 이익과 손실의 준거점이 달라지는 것이다. 만약 메시지가 부정적으로 프레이밍 될 경우 대안을 채택하지 않음으로 인해 받게 될 손실을 강조할 경우 위험성을 모색하는 방향으로 대안을 채택할 가능성이 커지고, 반면에 긍정적으로 프레이밍 될 경우에는 위험성을 회피하는 방향으로 대안을 채택하게 되는 것이다. 전망이론은 다음과 같은 특징을 가진다.

첫 번째 특징은 준거점 변화다. 효용이론에서는 가치는 절대적인 부의 수준으로 측정된다. 반면 기대이론에서는 가치는 준거점으로부터의 변화 또는 준거점과 비교하여 측정된다. 즉, 사람들의 효용에 미치는 것은 최종적인 부의 크기가 아닌 부의 변화이고 준거점을 기준으로 하여 이득을 보았는지 아니면 손실을 보았는지에 따라 그 가치가 결정된다는 것이다.

두 번째 특징은 손실회피성이다. 손실과 이익은 서로 대비되는 형태인 지수와 로그함수를 가지고 있다. 이익보다 손실이 보다 급격한 경사를 가지고 있기 때문에 소비자들은 종종 이익보다 손실에 더 크게 지각하는 경향이 있다. 따라서 소비자에게 동일한 크기의 이익과 손실이 주어진다면 소비자들은 이익을 얻기 위한 선택보다는 손실을 회피할 수 있는 선택을 취할가능성이 높아진다. 즉, 위험에 대한 태도는 2중 구조를 가진다. 손실 상황에서는 위험추구적 성향을 나타내고 이득상황에서는 위험회피적 성향을 나타낸다.

세 번째 특징은 민감도 체감성이다. 이익이나 손실의 가치가 작을 때에는 변화에 민감하여 손익의 작은 변화가 비교적 큰 심리적 가치의 변동을 가져오지만 가치가 커지면 변화에 민감도가 감소하는 특징을 의미한다.

3. 정교화가능성 모델

정교화가능성이란 소비자가 메시지에 노출될 때 메시지가 주는 정보에 주의를 기울이며 자산의 욕구와 관련지어 어느 정도 주의깊게 정보를 처리하려는 노력의 정도를 말한다. 정교화 가능성이 높을수록 소비자의 태도는 제품정보에 영향을 받아 형성되게 된다. 페티와 카치오포(Petty&Cacioppo)가 제시한 정교화가능성 모델은 구성주의적 매력에서 개개인의 동기와 능력에 차이가 난다고 가정한다. 정교화가능성 모델은 소비자의 태도는 중심경로와 주변경로의 두 가지 경로를 통한 정보처리결과로 형성된다. 즉, 소비자의 정교화 수준이 높은 경우 중심경로를 통해 정보처리하며 정교화 수준이 낮은 경우 주변경로를 통해 정보처리를 한다.

정교화 가능성이 높을 때는 소비자의 태도가 주로 정보의 영향을 받아 형성된다.

페티와 카치오포(1981)는 이때의 제품 정보를 중심 단서라 부르고 이러한 태도 형성 경로를 중심 경로라고 했다. 중심 단서란 메시지 주장의 질과 직접 관련되는 지지 자료 및 아이디어를 말한다. 내용을 이해하면서 나타나는 인지적 반응은 내용에 동의하거나 반대를 하는 것에서 나아가 동의하거나 반대하는 생각 및 논리가 전개되는 인지적 정교화가 진행된다. 내용에 대한 인지적 정교화의 양상이 태도 변화의 방향과 강도를 결정짓는다. 신념과 태도의 변화가 중심 경로를 통해 이루어질 때 소비자는 메시지에 주의를 기울인다. 소비자는 메시지를 더욱 심사숙고하며 자신의 태도와 비교한다.

정교화 가능성이 낮을 때는 정보원(모델)이나 배경 음악처럼 직접적인 관련이 없는 단서나 연상에 기초한 실행적 단서에서 주로 영향을 받는다. 이를 주변 단서라 하며 이때의 태도 형성 경로를 주변 경로라고 한다. 태도 변화가 주변 경로를 통해 이루어질 때 소비자는 메시지의 논리를 주의 깊게 고려하지 않기 때문에 인지 반응이 일어날 가능성은 현저히 낮아진다. 대신에 소비자는 메시지를 수용할지 아니면 기각할지를 결정하기 위해 주변 단서를 사용한다. 주변 경로를 통해 형성된 태도는 비교적 일시적이며, 부정적 정보에 노출될 경우 쉽게 변할 수 있고 행동으로 이어질 가능성이 낮다. 주변 경로를 통해 태도 변화가 일어날지라도 그 변화는 일시적일 것이고 행동을 예측하지 못할 것이다.

4. 메시지 프레이밍 효과 연구

문제의 표현방법을 판단이나 선택에 있어서의 프레임이라 하고, 프레임이 달라지는 것에 따라 판단이나 선택이 달라지는 것을 프레이밍 효과(Framing Effect)라 한다.

메시지 프레이밍 효과란 메시지 프레임이 달라짐에 따라 판단이나 선택이 달라지는 것을 말한다. 동일한 목적을 달성하기 위한 광고에서 수용자가 메시지를 채택하여 얻는 혜택을 강조하는 긍정적 프레이밍 방식과 메시지를 채택하지 않았을 경우 얻는 손실을 강조하는 부정적 프레이밍의 효과가 다르다는 것이다.

메시지 프레이밍이 중요한 이유는 제시되는 프레이밍 방식에 따라 소비자의 의사결정 준거점을 바꿀 수 있기 때문이다. 소비자가 긍정적 프레이밍 된 메시지에 노출될 경우에는 제품을 구매함으로써 얻게 될 이익을 구매의사결정의 기준점으로 하고, 부정적 프레이밍 메시지에 노출될 경우에는 제품을 구매하지 않음으로서 입게 될 손실을 기준점으로 판단한다.

Levin 등은 프레이밍 유형을 위험선택 프레이밍(Risky choice Framing), 속성 프레이밍(Attribute Framing), 목적 프레이밍(Goal Framing)의 3가지로 구분하였다.

위험선택 프레이밍은 카네만과 트버스키의 기대이론에서 소개된 것으로 주어진 문제에 대한 응답으로 두 가지 대안 중 하나를 선택한다고 했을 때 대안들이 동일한 예상

결과를 담고 있음에도 불구하고 그 예상결과를 기술하는 표현방식에 따라 선택의 결과가 역전되는 현상을 말한다.

속성 프레이밍(Attribute Framing)은 목표 대상의 동일한 속성을 긍정적 또는 부정적으로 표현하는 방식을 말한다. 속성 프레이밍은 두 개의 대안 중 하나를 선택하는 것이 아니라 긍정적 또는 부정적으로 표현된 하나의 대안에 대해 평가하는 것이다. 따라서 속성 프레이밍은 선택의 역전이 아니라 목표 대상에 대한 평가에 영향을 미친다. 사물이나 사건을 평가할 때 주요 속성이 부정적일 때보다 긍정적일 때 더 효과가 있다는 것이다.

목적 프레이밍(Goal Framing)은 어떤 행동을 했을 경우 나타나는 긍정적인 결과와 부정적인 결과를 제시하되, 그 행위나 대상에 대한 긍정적 평가와 긍정적 결과의 채택을 촉구하는 분명한 목적을 가지는 프레이밍 유형이다. 그 대상이나 사건을 통해 목적을 달성할 수 있다는 긍정적 프레이밍은 그 결과로 인한 이익에 주목하도록 하고, 대상이나 사건을 통해 목적을 달성할 수 없다는 부정적 프레이밍은 손실에 주목하도록 한다. 목적 프레이밍 연구는 긍정적 프레이밍에 비해 부정적 프레이밍의 사용이 더 효과적이다.

암에 대한 국내외 프레이밍 효과 연구는 주로 전망이론적 관점에서 특정암의 이득과 손실 프레이밍 효과를 연구해 왔다. 조형오·이건세·윤수현(1999)은 자궁암 검진에 대한 메시지의 긍정과 부정의 프레이밍 효과를 분석한 결과 사전건강신념이 긍정적인 집단의 경우 예상과 일치하는 프레이밍 메시지가, 사전건강신념이 부정적인 집단의 경우 예상과 불일치하는 프레이밍의 메시지가 자궁암 검진태도 및 의도에 더 긍정적인 영향을 미치는 것으로 나타났다.

조형오·김병희(1999) 연구에서는 흡연에 대한 사전태도가 메시지 프레이밍 효과에 영향을 미치는 것으로 보았다. 즉, 흡연에 대한 사전태도가 부정적인 집단이 흡연에 대한 부정적 메시지 프레이밍에 노출될 경우 사후 흡연태도에 더 많은 변화를 일으키는 것으로 보았다.

김정현·이명천·최현경(2008)은 자궁경부암 예방광고에서 이득과 손실의 프레이밍 효과를 살펴본 결과 손실 프레이밍이 이득 프레이밍 보다 광고태도와 예방의지가 더 높게 나타났다.

메이어위츠와 카이켄(Meyerowitz&Chaiken,1987)의 연구에서는 이득과 손실 프레이밍의 유방암 검진 메시지 효과를 4개월 전후로 측정한 결과 손실 프레이밍의 메시지가 수용자의 위험추구 성향을 촉진하여 유방암 자기진단에 대한 태도와 의도, 행동에서 높은 효과를 나타냈다.

로스맨 등(Rothman, Bartels, Wlaschin&Salovey,2006)은 구체적으로 이득과 손실의 프레이밍이 암의 예방행동과 검진행동에서 다른 효과를 나타낸다고 하였는데 예방행동에는 이득프레이밍이, 검진행동에는 손실프레이밍이 보다 효과적으로 밝혔다. 한편 조형오는 조기 암검진 프레이밍 효과를 수용자의 건강라이프스타일 유형별로 검증한 결과 건강신념의 초기 단계인 암 심작성 인식과 발생개연성 인식이 낮은 집단에서는 부정적 프레이밍의 광고가 효과적이고 신념이 높아질수록 긍정적 프레이밍의 광고가 더 효과적임을 밝혔다.

본 연구는 목적프레이밍의 관점에서 암보험 구매태도에 미치는 부정적/긍정적 프레이밍 효과여부를 살펴보고자 한다.

Ⅲ. 연구방법

1. 연구문제와 가설

1) 연구문제

- (1) 부정적 프레이밍과 긍정적 프레이밍 효과 차이가 있는가?
- (2) 프레이밍 방식에 따른 생명보험상품에 대한 구매의도 효과에 영향을 미치는가?

2) 연구가설

- (1) 암보험상품에 대한 구매의도는 긍정적 프레이밍 보다 부정적 프레이밍이 더 효과가 있을 것이다.
- (2) 저축보험상품에 대한 구매의도는 부정적 프레이밍보다 긍정적 프레이밍이 더 효과가 있을 것이다.
- (3) 사전관여도와 메시지 프레이밍에 따른 상호작용으로 보험상품 구매의도에 효과가 있을 것이다.
- (4) 위험심각성과 메시지 프레이밍에 따른 상호작용으로 보험상품 구매의도에 효과가 있을 것이다.

2. 연구대상

본 연구는 온라인으로 제작한 설문지를 대학생을 대상으로 이메일을 활용하여 설문조사하였다. 응답자의 성비는 암보험 241명, 저축보험 153명이 참가하였다.

<표1> 응답자 분포

구분	암보험	저축보험	합계
긍정프레이밍	119	88	207
부정프레이밍	122	65	187
합계	241	153	394

3. 연구방법

본 연구의 분석을 위해서 SPSS를 사용하여 다음과 같이 분석하였다.

- 1) 실험조작이 의도대로 되었는지 검증하기 위해 독립된 t-test를 실시하였다.
- 2) 주요 변인에서 남녀의 차이가 있는지를 알아보기 위해서 독립된 t-test를 실시하였다.
- 3) 각 실험조건에 할당된 조사대상자들 간에 종속변수에 유의한 영향을 미칠 수 있는 특성들이 동질적으로 분포되었는지를 확인하기 위해 암보험에 대한 친밀도, 지식수준, 관여도 등을 7점 척도로 측정하고 분산분석을 실시하였다.

4. 실험조작

1) 프레이밍 효과

본 실험에서는 프레이밍 효과를 정보가 제시되는 방식에 따라 동일한 문제에 한 의사결정이 달라지는 것으로 정의하고, 이를 측정하기 다음과 같이 구성하였다. 응답자는 설문에 앞서 사전 제작한 동영상에 약 2분 정도 시청을 한 후 응답을 하였다. 두 가지 조건의 동영상은 그림과 내용을 긍정과 부정의 상반된 그림과 내용으로 구성하고, 가외변인을 통제하기 위해 글꼴, 글자 크기, 위치, 배열 등 모두 동일하게 제작하였다. 즉 메시지의 형식은 최대한 동일하게 유지하면서 메시지 프레이밍만 달라지도록 동영상을 구성하였다.

먼저 암보험 가입여부에 따른 결과의 상반된 측면을 인식시키는 것이 본 실험의 목적이기 때문에 보험상품을 준비함으로써 경제적 문제를 극복하는 긍정적인 이미지와 보험상품에 가입하지 않아 발생하는 경제적인 부분과 그로 인해 고통받는 부정적인 이미지를 제시하고 핵심내용을 설명하는 중심 메시지로 구성하였다.

긍정적 프레이밍 조작을 위한 실험 자극은 <그림 2>와 같이, 부정적 프레이밍 조작을 위한

실험 자극은 <그림 3>과 같이 제작하여 응답자들에게 제시하였으며 설문을 진행하는 과정에서 해당 이미지에 의무적으로 동영상을 보도록 설계하였다.

<그림 2> 긍정적 프레이밍 이미지



암에 대한 준비, 건강하게 살 수 있습니다!
 암은 누구나 조기에 검진을 통하여 쉽게 발견할 수 있습니다.
 의료기술의 발달로 암 생존율은 증가하고 있습니다.
 조기에 치료할 경우 완치율이 90% 넘습니다.
 많은 사람들이 암은 누구나 걸릴 수 있다는 생각으로
 서둘러서 암보험에 가입하고 있습니다.
 암보험에 가입하면 고액의 암치료 비용을
 1회 보험료를 납입하면서 바로 준비할 수 있습니다.당신 차례입니다.
 지금 바로 암보험에 가입하세요

<그림 3> 부정적 프레이밍 이미지



암 당신도 예외일 수 없습니다.
 암은 우리나라 성인들의 사망원인 1위입니다.
 작년 한해 동안 암으로 사망한 사람은 7만 여명이 넘습니다.
 그 수는 해마다 늘고 있습니다.
 암은 유전적 요인, 식습관, 스트레스 등 다양한 원인에 의해 발생하기 때문에 그 누구도 안심할 수
 없습니다.
 암이 발생하게 되면 학업이나 직장을 그만둘 수 있으며,
 고액의 치료비가 발생하여 가정경제가 곤란해지게 됩니다.
 암보험에 가입하지 않는다면 암의 두려움으로부터 벗어날 수 없습니다.
 지금 바로 암보험에 가입하지 않으면 안됩니다.

2) 조작 점검 문항

프레이밍 동영상상을 제시한 이후에는 응답자들이 연구자가 의도한 대로 인식하였는지, 즉 조작이 성공적으로 이루어졌는지를 검증하기 위해, <표3-3>의 문항을 통해 조작점검을 수행하였다.

응답자에게 동영상을 본 후 각 이미지가 어떠한 측면을 강조하고 있다고 생각하는지를 질문하여 7점 척도로 이를 측정하였으며, 부정적 프레이밍 조건에 노출된 응답자의 응답점수가 긍정적 프레이밍 조건에 노출된 응답자의 응답 점수보다 유의하게 낮을 경우 조작이 효과적으로 이루어졌다고 판단할 수 있다.

문항(7점 척도)		
동영상에는 부정적 표현이 많았다.	- - - - -	동영상에는 긍정적 표현이 많았다.

IV. 분석 및 결과

1. 분석

1) 조작 점검 결과 (t-검정)

메시지 프레이밍 조작이 효과적으로 이루어졌는지 검증하기 위해 독립표본 t 검정을 실시하였으며, 그 결과는 아래 표와 같다.

<표1> 긍정/부정 프레이밍 조작점검 평균 비교

	구분	N	평균	표준편차	표준오차
암보험	긍정	119	4.03	.952	.0873
	부정	122	3.55	1.136	.103
저축보험	긍정	88	4.82	1.159	.111
	부정	65	4.03	1.102	.186

암보험의 경우 긍정적 프레이밍의 평균이 4.03, 부정적 프레이밍 3.55, 저축보험의 경우 긍정적 프레이밍 평균 4.82, 부정적 프레이밍 평균 4.03으로 긍정적 프레이밍의 평균이 더 높은 것으로 나타났다.

<표2> 긍정/부정 프레이밍 조작점검 평균점수 차이 검증

		Levene의 등분산 검정		평균의 동일성에 대한 t-검정		
		F	유의 확률	t	자유도	유의 확률
암보험	등분산이 가정됨	8.595	.004	3.521	239	.001
부정긍정표현	등분산이 가정되지 않음			3.529	233.706	.001
저축보험	등분산이 가정됨	10.929	.001	7.342	151	.000
부정긍정표현	등분산이 가정되지 않음			6.967	107.985	.000

p < .05

조작 점검은 동영상 시청후 긍정 표현이 많았는지 부정 표현이 많았는지 7점 척도로 이루어졌으며, 긍정적 프레이밍 조건에서의 해당 점수가 부정적 프레이밍 조건에서의 점수보다 유의하게 높을 경우 본 연구에서 의도한 대로 조작이 이루어졌다고 판단할 수 있다.

검증결과, 암보험 긍정적 프레이밍 조건에 노출된 집단의 평균점수가 4.03으로 부정적 프레이밍 조건에 노출된 집단의 평균점수인 3.55보다 유의하게 높으며($t=3.521, p<0.05$), 저축보험 긍정적 프레이밍 조건에 노출된 집단의 평균점수가 4.82으로 부정적 프레이밍 조건에 노출된 집단의 평균점수인 4.03보다 유의하게 높아($t=7.342, p<0.05$) 본 연구의 자극물이 효과적으로 조작되었음을 확인하였다.

2) 긍정/부정 프레이밍 가입의향 차이 (t-검정)

본 연구의 주요 변인인 암보험에 대한 가입의향, 관심도, 필요성에 대한 척도점수의 기술통계를 실시하였다.

<표3> 암보험 가입의향,관심도,필요성 평균 비교

	구분	N	평균	표준편차	표준오차
암보험	긍정	119	4.10	1.298	.119
가입의향	부정	122	4.52	.902	.082
저축보험	긍정	88	4.68	1.255	.134
가입의향	부정	65	4.28	1.125	.140

<표4> 암보험 가입의향,관심도,필요성 평균점수 차이 검증

		Levene의 등분산 검정		평균의 동일성에 대한 t-검정		
		F	유의 확률	t	자유도	유의 확률
암보험	등분산이 가정됨	5.252	.023	-2.922	239	.004
가입의향	등분산이 가정되지 않음			-2.909	209.987	.004
저축보험	등분산이 가정됨	.951	.340	2.060	151	.041
가입의향	등분산이 가정되지 않음			2.094	145.382	.038

p < .05

<표3>에서 보듯이 암보험에 대한 가입의향은 부정 프레이밍의 평균값 4.52로 긍정 프레이밍의 평균값 4.10보다 높으며, 저축보험에 대한 가입의향은 긍정 프레이밍의 평균값 4.68로 부정 프레이밍의 평균값 4.28보다 높게 나타났다.

<표4>에서 암보험 가입의향은 등분산 검정 유의확률이 0.023으로 등분산이 가정되지 않아 t=-2.909 로 유의확률 0.004로 통계적으로 유의하여 긍정 프레이밍과 부정프레이밍간의 평균값 차가 있다는 것을 알 수 있다. 저축보험 가입의향은 등분산 검정 유의확률이 0.340으로 등분산이 가정되어 t=2.060으로 유의확률 0.041로 통계적으로 유의하여 긍정 프레이밍과 부정프레이밍간의 평균값 차가 있다는 것을 알 수 있다.

3) 긍정/부정 프레이밍 사전관여도 차이 (t-검정)

본 연구의 주요 변인인 암보험에 대한 가입의향, 관심도, 필요성에 대한 척도점수의 기술통계를 실시하였다.

<표3> 암보험 가입의향,관심도,필요성 평균 비교

	구분	N	평균	표준편차	표준오차
암보험	긍정	119	3.22	1.244	.114
사전관여도	부정	122	3.20	1.291	.117
저축보험	긍정	88	3.44	1.356	.145
사전관여도	부정	65	3.12	1.235	.153

<표4> 암보험 가입의향,관심도,필요성 평균점수 차이 검증

		Levene의 등분산 검정		평균의 동일성에 대한 t-검정		
		F	유의 확률	t	자유도	유의 확률
암보험	등분산이 가정됨	.503	.479	.133	239	.894
사전관여도	등분산이 가정되지 않음			.133	231.027	.894
저축보험	등분산이 가정됨	.276	.600	1.517	151	.131
사전관여도	등분산이 가정되지 않음			1.538	144.499	.126

p < .05

<표3>에서 보듯이 암보험에 대한 사전관여도는 긍정 프레이밍의 평균값 3.22로 긍정 프레이밍의 평균값 3.20보다 높으며, 저축보험에 대한 사전관여도는 긍정 프레이밍의 평균값 3.44로 부정 프레이밍의 평균값 3.12보다 높게 나타났다.

<표4>에서 암보험 사전관여도는 등분산 검정 유의확률이 0.503로 등분산이 가정되어 t=0.133 로 유의확률 0.894로 통계적으로 유의하지 않아 긍정 프레이밍과 부정프레이밍간의 평균값 차가 없다는 것을 알 수 있다. 저축보험 사전관여도는 등분산 검정 유의확률이 0.276으로 등분산이 가정되어 t=0.600으로 유의확률 0.131로 통계적으로 유의하지 않아 긍정 프레이밍과 부정프레이밍간의 평균값 차가 없다는 것을 알 수 있다.

4) 긍정/부정 프레이밍 위험심각도 차이 (t-검정)

본 연구의 주요 변인인 암보험에 대한 가입의향, 관심도, 필요성에 대한 척도점수의 기술통계를 실시하였다.

<표5> 암보험 가입의향,관심도,필요성 평균 비교

	구분	N	평균	표준편차	표준오차
암보험	긍정	119	3.92	1.140	.105
위험심각도	부정	122	3.23	.969	.088
저축보험	긍정	88	4.52	1.269	.135
위험심각도	부정	65	4.03	1.181	.146

<표6> 암보험 가입의향, 관심도, 필요성 평균점수 차이 검증

		Levene의 등분산 검정		평균의 동일성에 대한 t-검정		
		F	유의 확률	t	자유도	유의 확률
암보험	등분산이 가정됨	5.549	.019	5.087	239	.000
위험심각도	등분산이 가정되지 않음			5.077	231.985	.000
저축보험	등분산이 가정됨	.453	.502	2.413	151	.017
위험심각도	등분산이 가정되지 않음			2.439	143.157	.016

p < .05

<표5>에서 보듯이 암보험에 대한 위험심각도는 긍정 프레이밍의 평균값 3.92로 부정 프레이밍의 평균값 3.23보다 높으며, 저축보험에 대한 위험심각도는 긍정 프레이밍의 평균값 4.52로 부정 프레이밍의 평균값 4.03보다 높게 나타났다.

<표6>에서 암보험 위험심각도는 등분산 검정 유의확률이 0.019로 등분산이 가정되지 않아 $t=5.07$ 로 유의확률 0.000로 통계적으로 유의하여 긍정 프레이밍과 부정프레이밍간의 평균값 차가 있다는 것을 알 수 있다. 저축보험 위험심각도는 등분산 검정 유의확률이 0.453으로 등분산이 가정되어 $t=0.502$ 로 유의확률 0.017로 통계적으로 유의하여 긍정 프레이밍과 부정프레이밍간의 평균값 차가 있다는 것을 알 수 있다.

2. 결과 및 의의

본 연구에서는 긍정적 프레이밍과 부정적 프레이밍이 소비자의 심리태도에 어떠한 영향을 미칠 수 있는지 알아보기 위해 조사를 하였다. 이를 위해 동일한 생명보험 상품에 대해 긍정적 시나리오와 부정적 시나리오 두가지를 작성하여 대학생들을 대상으로 조사를 하였다. 분석 결과 다음과 같은 결론을 얻었다.

첫째, 암보험에 대한 가입의향은 부정적 프레이밍이 긍정적 프레이밍 보다 효과가 있는 것으로 나타났다.

둘째, 저축보험에 대한 가입의향은 긍정적 프레이밍이 부정적 프레이밍 보다 효과가 있는 것으로 나타났다.

셋째, 상품관심도는 암보험과 저축보험에 있어 부정적 프레이밍이나 긍정적 프레이밍이나 효과가 있다는 것이 유의미하게 나타나지 않았다.

넷째, 위험심각도는 암보험과 저축보험에 있어 부정적 프레이밍과 긍정적 프레이밍이 유의미하게 차이가 나타난 것으로 볼 수 있다.

이상에서 살펴본 바와 같이 생명보험 가입의향에 대해서 보장성보험과 저축성보험에서 부정적 메시지와 긍정적 메시지가 차이가 있으므로 생명보험 가입을 위한 설득은 상품유형이 어떤 것이냐에 따라 설득 메시지를 달리하는 것을 권할 수 있다. 즉, 암보험에 대한 가입의향은 가입시 혜택보다는 가입하지 않았을 경우 손실을 강조하는 것이 초기 설득단계에서 소비자에게 더 효과가 있다는 것을 알 수가 있는 것이다.

금융기관 입장에서도 암보험 가입을 위한 소비자 설득을 위한 광고제작시에도 긍정적인 메시지보다는 부정적인 메시지를 통해 가입효과를 더 증가시킬 수 있을 것이다.

3. 연구의 한계점

본 연구의 연구결과를 토대로 제한점과 후속 연구를 위한 제언을 하면 다음과 같다.

첫째, 연구의 대상자가 20대 대학생들로 편중되었고 적은 수의 표집이기에 이 결과를 전체 성인들에게 일반화하기는 어려움이 있다. 좀 더 효과적인 연구를 위해서 충분히 많은 수의 표본과 다양한 인구통계학적 표집이 이루어져야 할 것이다.

둘째, 온라인 설문으로 인해 실험을 위한 효과적인 통제에 어려움이 있었다. 설문당시의 상황적 요인에 의해 영향을 받을 수 있다. 후속 연구에서는 이러한 설문상황의 제한점을 보다 효과적으로 통제할 수 있는 설문모형을 기획하는 것이 필요할 수 있다.

셋째, 동영상 제작에 있어서 긍정적인 프레이밍과 부정적인 프레이밍의 수준이 동일하게 통제되었으나 하는 점이다. 가능한 비슷한 강도를 유지하려고 노력하였으나 간단한 속성정보를 제공하는 것과는 달리 메시지 제작에서 창작적인 면이 들어가므로 자극의 차이라는 외생변수가 완전히 제거되지 못했을 것으로 추측된다.

넷째, 본 연구에서는 긍정적 프레이밍과 부정적 프레이밍의 일회적 노출 이후에 생명보험 관련 태도 및 의도를 측정하였기 때문에 반복적인 메시지 노출 이후에 나타날 수 있는 실질적 효과의 차이가 관찰되기 어려운 문제점을 안고 있다. 향후 연구에서는 일정한 간격을 두고 몇 차례의 반복노출을 통하여 메시지의 효과를 실질적으로 유발시킬 수 있는 실험적 통제의 필요성이 높다고 할 수 있다.

참 고 문 헌

- 권익현(2005) 지각된 위험이 메시지 프레이밍 효과에 미치는 영향에 관한 연구.
마케팅연구 제20권 3호
- 김광수(1998) 광고에서의 프레이밍 효과 :예상이론을 중심으로. 광고학연구, 1998년 겨울
- 김원용·이동훈(2012) 프레임은 어떻게 사회를 움직이는가? 프레임이론과 커뮤니케이션,
삼성경제연구소
- 김정현·이명천·최현경 (2008) 메시지 유형과 수용자 요인이 자궁경부암 예방광고
효과에 미치는 영향 광고연구, 81권,77~103
- 김종화·유홍식(2012) 건강보도에서 획득·손실 프레임과 예시가 이슈의 지각과 예방행위
의도에 미치는 영향. 한국언론학보,56권 1호,5~30
- 김지현(2000) 수용자 특성과 메시지 유형에 따른 공익광고의 효과연구.
한양대학교 대학원 석사 학위논문
- 남인용(2001) 광고주 유형,메시지유형,자기검색도,관여도가 공익 광고의 효과에 미치는
영향.한국언론학보,46(2),116~146
- 이종민·류춘렬·박상희(2007) 광고메시지 프레이밍 효과에 관한
연구.한국언론학보,51권3호,282~307
- 이호배·김혜원(2000) 위협소구 광고의 프레이밍 효과. 광고학연구, 11(4), 109~133
- 정재선(2012) 정교화 가능성 모델을 이용한 뉴스 프레임 효과 연구:국내 암 관련 보도를
중심으로. 이화여자대학교 대학원 박사학위논문
- 정의철(2011) 유방암 관련 언론보도의 프레이밍 특성에 대한 연구. 언론과학연구,
11권2호, 402~440
- 조상섭·한규훈(2009) 여성암 조기검진 촉진 캠페인의 설득효과 요인에 관한 연구.
한국광고홍보학보, 11권 1호,248~275
- 조윤아(2000) 공익광고에서 공격적 메시지의 효과에 관한 연구. 서울대학교 대학원
석사학위 논문
- 조재운·박보영(2001) 사전지식과 메시지 프레이밍이 소비자 의사결정에 미치는 영향력에
관한 연구.마케팅연구, 16(2), 1~15
- 조형오(2005) 조기 암검진 권장을 위한 건강 캠페인에 있어서 메시지 세분화 전략에
관한 연구.광고홍보학보,7권2호,183~219
- 조형오·김병희(1999) 금연광고 메시지가 대학생의 흡연태도에 미치는
영향.광고연구,45,25~49
- 조형오·이건세·윤수현(1999) 자궁암 검진광고의 메시지 프레이밍 효과 분석:사전
건강신념과 메시지프레이밍 기대수준의 매개역할.광고학연구,10권3호, 123~148
- 조형오·나운봉·김희진(1998) 광고메시지 유형의 차이에 따른 광고반응의
즉시효과,한국언론학보. 7권2호,183~219
- 최명일(2007) 메시지 유형에 따른 에이즈 예방 캠페인 효과:공포소구와 메시지 측면성의
효과를 중심으로. 광고학연구, 18권2호, 185~206
- 한규훈(2011) 여성암 조기검진 촉진 메시지의 설득효과에 미치는 건강신념요인의

영향:한국여성과 일본 여성간의 비교 고찰을 토대로, 한국광고홍보학보. 13권2호,
377~412

Kahnerman D.& Tversky,A(1979) Prospect theory:An analysis of decision under risk,
Econometrica, 47(2), 263~292

Meyerowitz,Beth E. and Shelly Chaiken(1987) The effect of Message Framing on
Breast Self-Examination Attitudes,Intentions, and Behavior, Journal of Personality
and Social Psychology,Vol.52,500~510

Rothman,A.J., Bartels,R.D., Wlaschin,J.,&Salovey,P.(2006) The strategic use of
gain-and-loss-framed message to promote health behavior, 1~8

■ Session 2-1

재무설계의 확장

- 재무코칭(financial coaching)의 국내외 현황과
발전방향 연구
/ 조혜진(인천대), 김민정(충남대), 이지영(서울대), 한지형(서울대)
- 보험과 증여세와의 관계에 대한 고찰
- 세법, 예규 및 판례 사례를 중심으로 -
/ 조동호(송실대), 김종모(푸르덴셜생명보험)
- 소비지출이 은퇴자의 우울과 생활만족도에 미치는
영향 연구
/ 박나영(이화여대), 정순희(이화여대)

재무코칭(financial coaching)의 국내외 현황 및 발전방향 연구

2018 한국FP학회 동계학술대회

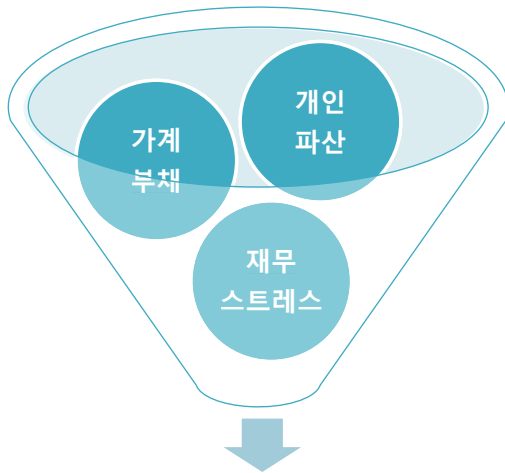


조혜진 인천대학교 소비자아동학과 조교수
김민정 충남대학교 소비자학과 조교수
이지영 서울대학교 소비자학과 박사
한지형 서울대학교 생활과학연구소 연구교수

목차

- I 서론: 연구의 목적 및 의의
- II 코칭의 개념 및 배경
- III 재무코칭과 관련 개념 비교
- IV 국내외 코칭 관련 학술연구 고찰
- V 코칭 관련 교육 및 실무적용 현황
- VI 결론 및 시사점

I. 서론 : 연구의 배경 및 목적



가계의 재무건전성 제고방안으로

'재무코칭'이 대안이 될 수 있음

본 연구에서는

- 코칭'과 '재무코칭'에 대한 이해를 돕고, 재무코칭과 관련 개념 비교
- 재무코칭과 관련된 기존 연구와 실무 현황 분석
- 재무코칭 발전방향에 관한 제언 및 시사점 도출

▶ '재무코칭'은 가계의 재무적 문제 회복과 목표설정 및 달성을 통해 재무스트레스 감소, 가계의 재무건전성 제고방안에 유용한 도구로 활용 가능

2

II. 코칭의 개념 및 배경

■ 코칭의 철학적 기반

- 철학과 코칭의 공통과제는 자기 자신, 세상, 존재를 알아가는 것
- 철학의 기본적 질문들은 코칭 기반을 두는 요소와 유사
존재가치, 삶 등의 근원적 물음을 통해 최선을 선택하도록 하는 이론과 방법론을 바탕으로
생각 -> 의식 -> 실행하도록 돕는 것

✓ 플라톤과 소크라테스의 대화법

- 진리를 탐구하기 위해서 대화는 매우 중요하여 얕이란 대화를 통해서만 얻을 수 있음.
질문을 통해 상대방이 의식하지 못했던 새로운 의미나 해법을 찾을 수 있는 문답법(산파술)
- 논변을 진행시키는 사이에 잘못된 판단을 깨우치고 다시금 옳은 판단이 되도록 유도함.

대화를 통해 누군가를 가르치지 않고 질문을 함으로써 자신에게 무엇이 잘못된가를 스스로 깨닫게 함

- 코칭에서 강조하는 변화의 시작은 나 자신을 아는 것으로 코치의 결정적 역할 중 하나가 피코치가 자신을 비추는 거울이 되기. 새로운 시각으로 나와 내가 처한 상황을 객관적으로 바라보도록 돕는 것

- 코칭은 답을 주지 않고 스스로 답을 찾아갈 수 있는 질문을 던짐으로써 피코치가 자신이 원하는 결과를 얻도록 지지해줌

3

II. 코칭의 개념 및 배경

■ 코칭의 철학 및 영향을 미친 이론

1. 조직이론

코칭발전에 기여한 이론은 조직이론에서부터 심리치료 분야에까지 다양함(Angel, 2009).

✓ 코칭과 유사점: 조직의 현상과 그에 연결된 요인의 상호작용에 관하여 다룸

2. 인간관계운동이론

효율성만 강조되던 조직이론에서 탈피하여 Maslow 등이 인간개인의 욕구를 조직중심부로 이동

✓ 코칭과 유사점 : 인간이 조직의 중심에 있음

3. 상황이론과 구성주의이론

다양한 상황과 내부와 외부 변수에 따라 조직이 잘 적응하고 변화되어야 조직이 살아남음

인간은 자신의 경험으로부터 지식의 의미를 구성시킴

✓ 코칭과 유사점: 인간은 잠재력과 지적 능력을 갖춘 존재, 문제해결의 해답이 피코치 내부에 존재

4. 인본주의

인간을 최상의 자아실현을 추구하는 존재로 간주하여 인간의 잠재력을 인정하며, 개인의 목표는

진정한 의미에서 나 자신이 되는 것. 개인이 자신의 생활과 행동에 책임을 지며 인식과 의지를

통해 언제라도 자신의 태도와 행동을 창조적으로 변화시킬 수 있음

✓ 코칭과 유사점: 인간은 내부에서 변화와 성장을 이끌어낼 수 있는 창조적 존재

출처: 이소희 외(2014), 코칭학 개론 & 미셸 모랄, 피에르 앙젤(2014), 코칭

4

II. 코칭의 개념 및 배경

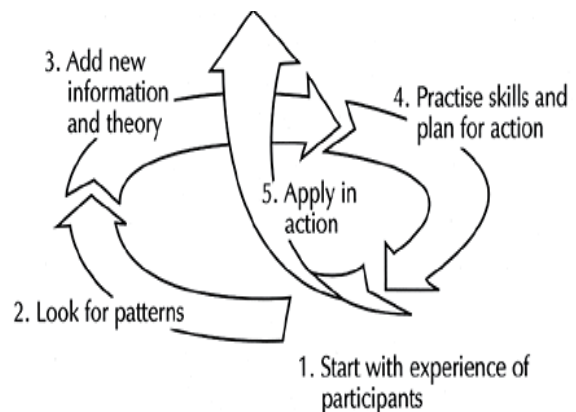
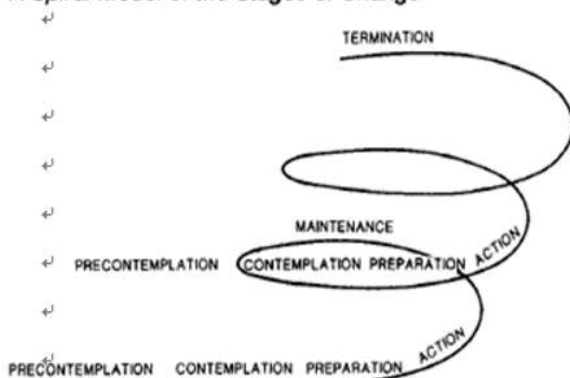
■ 행동변화를 위한 범이론적 모델(TTM)

Prochaska et al.(1970)이 개발한 행동변화 단계와 과정, 그리고 각 단계로 이르게 하는 10가지 전략에 관한 모델

• 행동변화의 5단계

숙고 전 단계 -> 숙고단계 -> 준비단계 -> 실행단계 ->유지단계

A Spiral Model of the Stages of Change



5

표. 코칭의 개념 및 배경

▪ 코칭의 유래

1500년대: 4~6마리 말이 이끄는 여러 사람을 함께 태우는 마차라는 의미의 코치(coach)
1840년대: 영국, 가정교사(tutor)의 별칭
1880년대: 케임브릿지, 노 젓는 대학생들을 지도하는 사람(coacher),
스포츠 분야에서 운동선수를 훈련시키는 사람

▪ 코칭의 개념

현대적 의미의 코칭의 개념은 **피코치가 스스로 자신의 목표를 설정하고, 문제를 해결하는 답을 찾아가는 것을 돕는다는 것**

1980년대 초, 재무설계사 토마스 레너드(Thomas J. Leonard)로 부터 시작(김혜연 외, 2008).

고객들은 Leonard를 통해 그들의 인생에서 진정으로 원하는 게 무엇이고 언제 그것을 원하는지에 대해 스스로 정의하고 미래에 대한 설계를 스스로 할 수 있었다.

이후 고객과 대화를 통해 신뢰를 형성하고 긍정적인 결과를 얻으면서 Leonard는 비슷한 일을 하는 사람들을 코치라고 부르기 시작

- 1992년 최초의 전문 코치교육기관인 코치유(Coach U) 설립
- 1994년 국제코치연맹(ICF: International Coach Federation) 창설
- 2003년 국제코치협회(IAC: International Association of Coaching) 창설

6

표. 코칭의 개념 및 배경

▪ 국내 코칭 도입 연혁

2001 컨설팅, 리더십 중심의 코칭회사들이 생겨남

2003 한국코치협회 발족

2004 한국코치협회 KAC인증자격시험 실시

2005 한국코칭학회 설립

2006 한국코치협회 KPC인증자격시험 실시

2008 한국코칭학회 발간 학회지 코칭연구 발간

2013 대학 내 최초로 코칭학과 개설(남서울대학교)

2018 코칭연구 한국연구재단의 등재지 선정

7

표. 코칭의 개념 및 배경

코칭의 개념

연구자	정의
CCU (Corporate Coach University)	코치와 발전하려고 하는 의지가 있는 개인의 잠재능력을 최대한 개발하고 발견하는 프로세스 를 통해 목표설정, 전략적인 행동, 그리고 매우 뛰어난 결과의 성취를 가능하게 해주는 강력하면서도 협력적 관계
Grant (2003)	코치가 개인과 조직의 업적향상, 생애경험, 자기주도적 학습, 개인성장을 촉진시키는 데 있어 피코치와 협동하는 해결중심적이고 결과적이며 체계적 과정
국제코치연맹 (ICF)	인생, 경력, 비즈니스와 조직에서 뛰어난 결과를 달성할 수 있도록 도와주는 지속적이고 전문적 관계
한국코치협회 (KCA)	개인과 조직의 잠재력을 극대화하여 최상의 가치를 실현할 수 있도록 돕는 수평적 파트너십
한국코칭학회 (KCA)	고객과 조직의 변화와 발전을 지원하여 개인의 삶을 주도적으로 이끌고 조직의 목표를 실현하도록 지지하는 과정
이소희(2014)	매일 멋진 삶을 위한 사랑과 지혜의 대화시스템

출처: 조혜진 외(2015), 이소희 외(2014)

8

표. 코칭의 개념 및 배경

코칭과 관련 개념의 비교

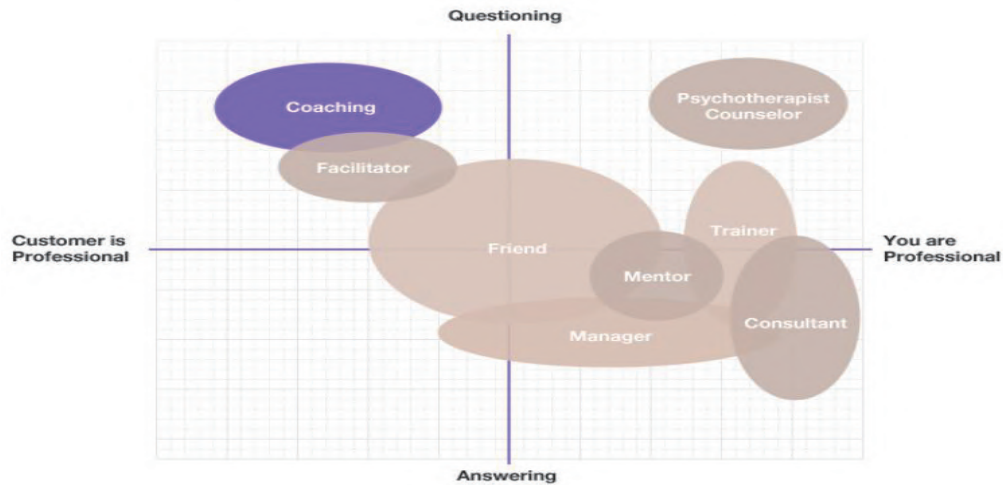
	관련 개념	관련 개념의 주요 특징	코칭의 주요 특징
멘토링 (Mentoring)	해당 분야에 전문적인 지식과 기술과 지혜를 가진 사람이 이것을 필요로 하는 사람에게 전달하는 것	멘토와 멘티의 관계 수직적, 인격적 개입, 멘토의 ego 중요	코치와 피코치의 수평적 파트너십, 인격적 개입 없음, 코치의 ego-less 중요
컨설팅 (Consulting)	컨설턴트가 주도하여 현상을 관찰하고 종합하여 조직의 문제점을 진단하고 문제를 해결할 수 있는 방법을 제시하는 것	컨설턴트가 진단과 해결책 제시	피코치 스스로 진단과 해결책 제시
관리 (Management)	인적, 물적자원을 통제하고, 지휘 감독하는 것	목표달성을 위해 자원 관리, 감독	피코치의 목표달성을 위한 자발적인 행동 촉진
촉진 (Facilitation)	이미 알고 있고, 할 수 있는 일을 더 잘하도록 개입하고 지지하는 것	연수생(Trainee)의 성과를 촉진하는 개념	피코치에 대한 개입 최소화
훈련 (Training)	트레이너가 중심이 되어 훈련생들에게 특별한 지식과 기술을 전수하는 것	집단적, how에 초점	개인적, who에 초점
교육 (Teaching)	이미 알고 있는 것을 확장하고 모르고 있는 지식과 기술을 가르치는 것	수직적, 일방적으로 지식과 기술을 전달	수평적 파트너십을 통해 성장 유도
상담 (Counseling)	과거부터 현재에 이르기까지 직면하고 있는 문제를 해결하도록 돕는 것	클라이언트의 문제 및 해결에 초점	피코치의 목표에 초점
치료 (Therapy)	이미 손상된 곳이 더 이상 악화되지 않도록 함과 동시에 회복하도록 돕는 것	과거에 대한 해답과 치유 집단적, 심리프로그램, 걱정과 스트레스, 근심해결에 초점	미래, 창조성, 성과 행동 등 미래지향적, 개인적, 변화와 성장에 초점

출처: 조혜진 외(2015), 이소희 외(2014), 김혜연 외(2008), Britt, Archuleta & Klontz(2014)

9

II. 코칭의 개념 및 배경

■ 코칭 개념의 위치와 유사 개념과의 관계



Getting Stared in Personal and Executive Coaching, (p.20) By Fairley, Stephen G. and Stout, Chris E, 2004, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc. Copyright 2004 John Wiley & Sons, Inc.



Cope, M. (2004), The Seven Cs of Coaching, UK: Pearson Education Ltd, p.2

10

II. 코칭의 개념 및 배경

코칭대화모델

코칭대화모델		내용
COACH	Flemming & Tylor(2003)	- Competency (역량) - Outcomes (결과) - Action steps (단계 실행) - CHecking (점검)
ACE	Stober(2006)	- Awareness (지각) - Choice (선택) - Execution (실행)
PRACTICE	Palmer & Szymanska (2007)	- Problem identification (문제 규명) - Realistic, relevant goals developed (현실적이고 관련된 주제 설정) - Alternative solutions generated (대안 제시) - Consideration of consequences (결과 예측) - Target most feasible solution (실현 가능한 대안 선정) - Implement Chosen solution and Evaluation (선택된 해결책 실행과 평가)
GROW	Whitmore (2009)	- Goals (목표 설정) - Reality (현실 파악) - Option (대안 수립) - Way forward (실행)
GROUP	Brown & Grant(2010)	- Goal (목표 설정) - Reality (현실파악) - Options (대안수립) - Understanding others (다른 것들 이해하기) - Perform (실행)

출처: 조혜진 외(2015), Collins & O ' Rourke (2013), 한허정(2007)

11

표. 코칭의 개념 및 배경

코칭대화모델

코칭 대화모델		내용
5R 모델	아시아코치센터(2008)	Relation (관계 형성) Refocus (목표 수립) Reality (현실 인식) Resource (자원 확인) Responsibility (실행의 책임)
CCU 5단계	Corporate Coach U (www.coachinc.com)	가능성 발견 초점 맞추기 실행계획세우기 장애물 제거 마무리
CMOE 8단계	Center for Management & Organization Effectiveness (www.cmoef.com)	Be supportive (지지한다) Define the topic and needs (주제를 확인한다) Establish impact (파급효과를 알게 한다) Initiate a plan (계획을 세우게 한다) Get a commitment (실천 약속을 받아내라) Confront Excuses/Resistance (변명에 대처하라) Clarify Consequences/Don't punish (결과를 분명히 하라) Don't give up (포기하지 말라)
코칭대화모델	코치 U & 한국코칭센터 (2007)	포커스 설정 가능성발견 실행계획 수립 장애요소 제거 마무리
Balance코칭	Burkin, Jan Miller(2007)	관점탐구 관점선택 계획 다짐받기 실행

출처: 조혜진 외(2015), Collins & O' Rourke (2013), 한허정(2007)

12

표. 재무코칭과 관련 개념 비교

■ 코칭의 분류

- ① 코칭영역에 따른 분류: 비즈니스 코칭, 개인/라이프 코칭, 커리어 코칭
- ② 지불 주체에 따른 분류: 기업코칭, 개인코칭
- ③ 코칭 대상에 따른 분류: CEO코칭, 임원코칭, 청소년 코칭, 크리스천코칭, 가족코칭 등

✓ 개인(personal)/라이프 코칭(life coaching)

삶을 영위하는데 있어 일어나는 여러가지 이슈들에 관해 해결을 넘어
개인의 변화와 성장을 지지하여 자신의 원하는 삶을 살고
삶의 만족도를 향상시키는데 기여

■ 재무코칭의 위치

재무코칭은 '개인(personal)/라이프 코칭(life coaching)'의 한 전문영역

13

Ⅲ. 재무코칭과 관련 개념 비교

■ 재무코칭의 정의

- 피코치가 재무관리 및 재무와 관련한 의미 있는 목표를 수립하도록 하고, 이를 스스로 달성할 수 있도록 지원하여 경제적인 안정을 강화하는 새로운 유형의 금융역량강화 프로그램(Collins, Olive & O'Rourke, 2013)
- 코치가 개인재무관리의 실재를 개선하는 데 도움을 주는 해결 중심의 결과지향적 과정으로, 체계적이고 강점 기반 프로세스를 중심으로 한 협업 솔루션(Collins & O'Rourke, 2012)
- **피코치가 스스로 결정한 목표를 통해 재무역량을 높일 수 있다는 점에서 잠재력이 있으며(Neighbor Works Training, 2013), 금융이해력을 높이고 감정을 다스려 재무결정을 효과적으로 처리하기 위한 재무관련서비스의 한 기법(Knutson & Brimble, 2013)**

14

Ⅲ. 재무코칭과 관련 개념 비교

■ 재무코칭과 재무교육, 재무상담, 재무테라피, 재무설계 비교

	항목	재무교육 (financial education)	재무상담 (financial counseling)	재무설계 (financial planning)	재무테라피 (financial therapy)	재무코칭 (financial coaching)
Collins & O'Rourke (2012)	교훈적 내용	대부분	약간	대부분	대부분	없음
	지속적 관리	일시적	약간	항상	약간	항상
	결과물	지식, 기술	문제 해결	지식, 기술, 문제해결	문제해결	기술, 자발적 행동
	재무특성	대부분 안정적	문제 상황	안정적 또는 문제상황	문제상황	안정적
본 연구	기간	단기, 중기	단기(문제상황)	장기(전 생애)	단기(문제상황), 중기	단기, 장기(미래)
	공동목표	소비자의 재무적 복지 증진				
성영애 외(2006)	영역목표	재무적 능력향상과 재무문제 예방	단기 재무문제의 해결	중장기적 재무목표의 달성	단기 재무문제의 해결	재무목표 설정 및 실행
	효과	재무관리능력의 향상	재무문제의 완화 해결 또는 통제	재무상태의 향상	재무문제의 해결 및 회복	변화를 통한 성장, 심리적 안정감 고취 및 재무상태 향상
	내용	- 재무관리교육 - 교육내용은 재무설계와 재무상담에서 다루는 내용 모두 포함	가계문제상담 및 대안 제시 - 예산상담 - 채무조정상담 - 소비관련태도상담 - 신용문제해결방안상담 - 금융소비자문제상담	재무설계서비스 - 재무상태의 평가 - 재무목표의 설정 - 행동계획수립 - 평가 및 조정	재무건강 향상 - 관계정립 - 문제와 목표 설정 - 기대목표 달성 방법 소개 및 개입 - 재무전문가(재무설계사, 상담사, 코치 등)와 정신적 건강 치료사(가족 치료사, 심리치료사, 사회복지사) 협업	재무코칭서비스 - 재무목표설정 - 현실파악 - 대안탐색 (자원: 조력자 등 비재무적 자원 포함, 방해 요인 분석) - 행동계획수립 - 실행 - 점검 및 평가

* 출처: 조혜진 외(2015), Whitmore(2009), 성영애(2006), Collins& O'Rourke (2012)

15

Ⅲ. 재무코칭과 관련 개념 비교

재무코칭 VS. 재무교육(financial education)

재무교육

- 소규모 또는 대규모 강의식으로 이루어지고, 주로 교훈적인 내용으로 이루어져 있으며 지식과 기술을 익힐 수 있으나 지속적인 관리가 이루어지기 어려움
- 소비자능력향상과 재무문제 예방을 목표
- 재무설계에 포함된 내용과 재무상담에서 도출된 내용

재무코칭

- 1:1 또는 소규모 그룹으로 이루어지며 교훈적 내용을 다루지 않고 코치를 받는 피코치의 자발적인 행동을 촉진시키며 실천계획을 통한 지속적인 관리가 가능함
- 재무목표를 스스로 설정하고 실행하여 더 나은 미래의 성장을 돕는 것을 목표
- 코칭의 주제는 코치와 피코치 간 충분한 대화와 합의에 의해 결정

16

Ⅲ. 재무코칭과 관련 개념 비교

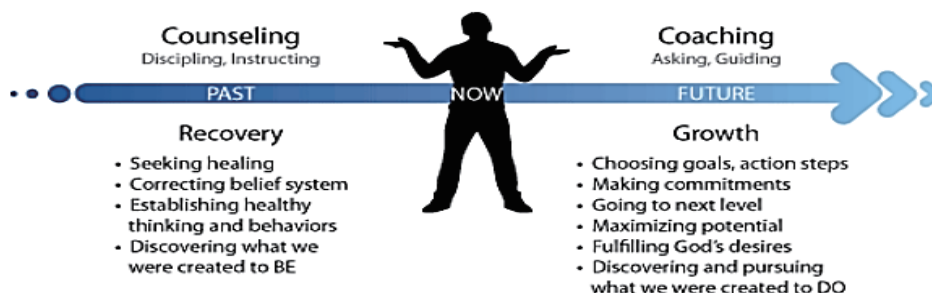
재무코칭 VS. 재무상담(financial counseling)

재무상담

- 문제상황에 있는 고객의 단기 재무문제를 개선하고 해결하는데 초점을 둠
- 재무문제의 완화, 해결, 통제 목표

재무코칭

- 재무적 측면 뿐만 아니라 피코치의 재무적 목표 설정과 관련 있는 비재무적인 측면의 목표를 설정하고 목표 달성하는 데 도움을 줌
- 미래의 가능성을 바탕으로 피코치 스스로 설정한 목표를 달성하도록 조력, 지지하는 역할



17

Ⅲ. 재무코칭과 관련 개념 비교

재무코칭 VS. 재무테라피(Financial Therapy)

재무테라피

- 재무문제가 있는 상황에서 재무문제 해결을 목표로 하고 회복하도록 돕는 개념
- 설계사, 상담가, 코치 등 재무전문가들과 정신적인 심리치료가 협업(Archuleta et al, 2011)
- 재무문제의 해결 및 회복 -> 재무건강증진

재무코칭

- 특별히 재무문제가 없는 상황에서도 피코치의 성취를 통하여 비전을 제시하는 교육적, 발전적 개념
- 변화를 통한 성장, 심리적 안정감 고취, 재무상태 향상

18

Ⅲ. 재무코칭과 관련 개념 비교

재무코칭 VS. 재무설계(financial planning)

재무설계

- 표준화된 프로세스를 거치는 과정 (공통점)
- 재무설계사가 생애주기적 재무목표 달성을 위한 계획을 세우고 재무상태의 향상을 돕기 위한 설계안을 제공하여 행동계획을 수립

재무코칭

- 표준화된 프로세스를 거치는 과정 (공통점)
- 피코치 스스로 설정한 재무목표를 달성하기 위해 실행할 수 있는 행동계획을 수립하도록 촉진시켜줌으로써 심리적 안정감을 높이고 성취할 수 있도록 하는 데 중점

19

Ⅲ. 재무코칭과 관련 개념 비교

재무코칭 VS. 재무설계

단계	재무설계 FPAM (Financial Planning Advice Model)	재무코칭 FCAM (Financial Coaching Advice Model)
1	조언자 - 규정준수사항에 대해 언급- 라포형성 - 서비스 단계에 대해 설명하고 계약조건 설정 고객 - 절차에 동의(동의 안 함)하고 계약조건에 서명	조언자 - 규정준수사항에 대해 언급- 라포 형성 - 서비스 단계에 대해 설명하고 계약조건 설정 고객 - 변화를 위한 행동 수행 - 계약조건에 서명
2	조언자 - 고객의 재무상태 평가. 재무목표. 재무능력(예:현금흐름) 평가. 재무계획의 위협요소 평가. 고객의 위험수용성향 측정 고객 - 재무자료 제출 - 위험수용성향 설문지에 응답	조언자 - 예산수립과 관련된 금융이해력 측정 - 효과적인 예산수립 및 저축의 효과에 대해 교육 - 현금흐름 분석용 도구 제공 - 고객 부의 잠재력(wealth potential) 규명 및 논의 고객 - 예산 작성 - 재무목표와 행동 확인 - 지식격차와 부 창출의 방해요인 확인
3	조언자 - 고객의 재무목표 달성을 위한 전략과 상품을 검토 - 재무계획을 토대로 최적의 대안 선택 고객 - 조언자의 응답을 기다림	조언자 - 고객이 재무목표와 재정문제 파악에 참여하도록 함 - 재무목표와 기회에 대한 S.W.O.T분석 - 금융이해력, 금융능력을 향상시키고 정보를 토대로 위험을 예측하기 위한 교육 고객 - 교육에 참여하고 부를 창출하기 위해 통제가능한 위험(예:과소비, 낭비)을 줄임
4	조언자 - 재무설계제안서 작성 및 제시 고객 - 조언을 이해하고 절차에 동의	조언자 - 고객이 부를 창출하고 책임을 강화하도록 코치 - 다음 회차 진행을 위한 재무설계안, 조언과 과업에 대한 세부사항 체크리스트 준비 고객 - 재무분석 도구를 익힘 - 평가과정 수행, 부의 창출을 위한 다음 불입금을 산출
5	조언자 - 금융상품 가입서류 준비하고 검토미팅(review meeting)일정 확정 고객 - 가입서류에 서명하고 검토미팅 일정 확인	조언자 - 고객의 니즈에 따라 지식 격차(knowledge gap)에 대해 지속적으로 코치 - 지속적이고 규칙적인 소통을 통해 고객의 동기를 부여해 줌, - 과업을 완수하고 진행사항을 기록 - 2개월 주기로 코칭 진행
6	조언자 - 계획실행 평가 및 이전 제안의 변경 검토 고객 - 변경사항의 확인	조언자 - 진행사항을 기록 - 수행사항, 진행에 영향을 주는 사항에 대해 기록

출처: 조혜진 외(2015), Knutsen & Cameron(2012)

Ⅲ. 재무코칭과 관련개념 비교

■ 고객유형별 재무코칭모델



출처: 조혜진 외(2015), Collins et al. (2007)

IV. 코칭 관련 학술연구 고찰 - 해외연구

■ 재무코칭 서비스의 지역사회 확산 및 공공정책에 적용

- ✓ **호주 : Securities and Investment Commission의 금융코칭 접근법으로의 정책 변화**
→ 금융상담 어드바이스 모델에서 고객 대상의 재무적 어드바이스 보다, 코칭에 초점을 둔 재무상담자가 더 높은 수준의 재무적, 심리적 이점이 있는 것으로 인식

→ 호주의 재무코칭 프랙티스 접근법은 경제적, 재정적, 정신적 이익을 실현할 잠재력이 있으며, 소비자에게 유익함. 질적 조언에 대한 기대를 만족시키고 고객의 성과를 향상시키는 것으로 나타남(Knutsen, 2015)
- ✓ **미국 : New York OFE(Office of Financial Empowerment)**
→ 재무상담과 코칭을 사회서비스 프로그램에 통합한 경험을 자세히 기술한 보고서 발표
- ✓ **미국 : CFED(Corporation for Enterprise Development)**
→ 기존 프로그램에 코칭을 포함해 재무역량서비스를 통합하는 가이드라인 제공
→ 코칭을 기존프로그램에 통합하는 데 가장 포괄적인 정보 제공(Bowen, Hattemer, Griffin, 2015)

22

IV. 코칭 관련 학술연구 고찰 - 해외연구

■ 재무코칭 서비스의 효과

- ✓ **미국 소비자금융보호국(CFPB)의 재무코칭 프로그램 효과 분석**
→ 재무코칭에 대한 최초의 무작위 통제 실험에서, 코칭 그룹은 \$1,200의 비용절감, 신용점수 향상, 재정적 행동과 스트레스 수준 변화함(Theodos, et al.2015)
- ✓ **미국 CEP(The Center for Economic Process)의 파일럿 코칭 프로그램**
→ 2014년 8주 동안 코치와 주1회 프로그램 실시한 결과, 평균 \$500 저축, 부채관련 목표 달성, 평균 \$657 절약, \$1,019 부채 상환 하였으며, 7가지 재무태도 변화(savings account 사용, 지출추적, 비용절감 등)
- ✓ **NeighborWorks America(2013) & Citi Foundation의 재무역량 demonstration 프로젝트**
→ 30개 재무코칭 프로그램의 효율성 평가. 저축이 없는 고객들은 코칭 후 \$668(중앙값)의 저축 효과가 있었으며 FICO 신용점수 서비스의 점수가 평균 59점 상승
- ✓ **온라인 재무설계 모듈과 재무코칭을 접목한 프로그램 효과 연구**
→ 생애 첫 주택구매자를 대상으로 실시한 결과 재무목표 모듈을 완성하고 코치의 연락을 분기별로 받은 참가자들은 다중채무나 채무불이행을 하는 비율이 낮았음(Moulton et al., 2015)

23

IV. 코칭 관련 학술연구 고찰 - 해외연구

■ 재무코칭 서비스의 효과

- ✓ **저소득층 대상 그룹코칭 프로그램 효과 검증**
→ 예산에 맞게 생활하는 재무관리 능력 증가, 재무목표 수립 및 수입지출 균형, 저축액 확보, 공과금 납부 등의 재무행동에 긍정변화(Collins & O'Rourke, 2012)
- ✓ **노년기 peer teaching 연구**
→ 미국 Seniors' Academy for Lifelong Learning의 60대 초반~ 70대 후반 동료코칭의 효과 검증. 성인의 동료코칭을 통해 학계, 실무측면에서 이해를 돕고 교육 증진 및 인적 교류와 은퇴생활의 사회적 표준으로서의 'busy ethic' 을 통한 동기부여 (Choi, 2009)
- ✓ **성인 대상 금융교육 및 상담 프로그램 평가를 근거로 효과 분석**
→ 6개 금융교육 및 상담 프로그램 주요 영역에서 전반적으로 재무설계 하위영역에 효과가 있음(Collins & O'Rourke, 2011)
- ✓ **기타**
→ RAISE Texas의 코칭프로그램, Wisconsin-Extension financial coaching, Maryland CASH Campaign 등의 프로그램 효과 연구 (Collins and O'Rourke, 2013; Collins, Olive, and O'Rourke's, 2013; Baker and O'Rourke's, 2013)

24

IV. 코칭 관련 학술연구 고찰 - 해외연구

■ 재무코칭의 효과에 영향을 미치는 요인

- ✓ **Collins(2014). Financial Coaching: An Asset Building Strategy**
→ 사회봉사, 자원봉사, 친교, 기술주도, 고용주기반, 그룹코칭모델 등 다양한 financial coaching 제안
→ 코칭교육의 품질 향상, 코칭트레이닝의 질적 향상, 코칭 세션의 지속성, 코칭모델의 핵심가치 유지, 측정결과에 대한 영역 공통의 인식 확산이 필요함
- ✓ **Lee and Hebert(2014)**
→ 43개 재무코칭 프로그램을 대상으로 설문한 결과, 성공한 프로그램은 재무코치의 변경이 잦지 않고, 코치에 대한 공식적 교육을 실시하고, 재무정보나 자문을 제공하기보다는 적극적 경청과 자기반성, 자기효능감을 증진시켰음. 또한 무료 재무서비스에 대한 접근이 가능하도록 한 경우가 많았음
- ✓ **Univ. of Wisconsin-Madison, Center for Financial Security Issue Brief(2015)**
→ 재무코칭을 성공적으로 수행하는 경우는 고객의 상황과 능력에 따라 접근법을 수정할 수 있었던 경우가 많았고, 기관의 문화 및 경영스타일에 코칭마인드와 방법론이 깊게 뿌리내려 있고, 고객을 코칭하는 데 추가로 필요한 지원 서비스의 네트워크를 쉽게 이용할 수 있었음
- ✓ **Grant(2011)**
→ 600 개 이상의 코칭 연구를 검토한 결과, 234개의 논문 중 25개 집단만이 비교그룹을 이용하였고, 편의표본 추출로 긍정적 효과가 나타났음
- ✓ **Theeboom et al(2014)**
→ 코칭의 효과성에 관한 18개 연구를 메타분석하여, 코칭이 고객의 능력과 회복력, 주관적 웰빙, 태도, 성과, 목표달성에 큰 영향이 있음을 밝힘

25

IV. 코칭 관련 학술연구 고찰 - 국내연구

'코칭'은 개인과 가계의 특정한 필요에 근거하여 요구를 파악하고 목표를 달성하도록 하는 방법이며, 개인은 자신들이 만든 목표를 더 수월하게 받아들이거나 열심히 노력하게 되므로 만족 또한 높음(조혜진 외, 2015)

- ✓ 코칭 관련 연구는 사회복지학, 상담학 뿐만 아니라 의학, 간호학 등 다양한 분야로 확산 중. 가정학계에서는 건강가정지원센터를 중심으로 건강가정사의 역량강화 및 피코치의 성장 효과를 분석한 논문들이 발표됨
- ✓ 재무코칭과 관련한 연구로는 2013년 사회복지 분야 연구가 시도됨
 - “재무코칭은 미국사회에서 등장하여 지역사회 비영리기관들에 의해 급속히 확산되고 있으며 다양한 자산형성 프로그램의 부족, 지역사회기반 민간복지기관의 참여 미흡, 금융목표 달성에 관한 개별적, 주기적, 심리사회적 역량강화 프로그램 부재에 대한 효과적 대안이 될 것으로 예상”(장동호, 2013)
- ✓ 2014년 이후 소비자 재무 분야에서
 - 재무코칭의 적용 가능성 연구(조혜진 외, 2015), 은퇴코칭모형개발 연구(최현자 외, 2016),
 - 은퇴코칭 프로그램의 효과분석(Cho et al., 2016), 은퇴코칭의 근거이론적 접근(진행 중) 등 수행

26

IV. 코칭 관련 학술연구 고찰 - 국내연구

효과적인 재무설계를 위한 코칭(Coaching)의 적용가능성 검토 연구

조혜진*, 김민정**, 장연주***, 최현자****, 이지영*****

본 연구는 가계재무설계 분야에 코칭을 적용한 해외 사례들을 고찰하고, 국내 가계재무설계 분야에 코칭을 적용가능성을 탐색하고, 효율적인 방안을 제안하고자 진행되었다. 이를 위해 코칭의 개념과 주요 특징, 재무코칭의 개념과 효과에 관한 선행 연구를 살펴 보았으며, 가계의 재무복지 수준을 향상시키기 위해 기존에 도입된 재무설계, 재무상담, 재무코칭, 재무교육 등 관련 영역들과 재무코칭의 개념을 비교함으로써 재무코칭의 개념을 명확하게 하고자 하였다.

연구 결과, 가계재무설계의 영역 및 목적과 코칭의 적용분야 등을 고려해 볼 때 재무설계 6단계 프로세스와 코칭의 결합, 재무설계 하위영역에 코칭의 적용, 재무관리 교육에 코칭의 활용이라는 세 가지 방법으로 재무설계 분야에서 코칭의 적용가능성을 제안하였으며 구체적인 내용은 다음과 같다. 첫째, 재무설계 6단계를 바탕으로 만들어진 재무코칭 6단계는 1. 코칭의 피코치간의 관계 정립, 2. 재무상황분석을 통한 재무목표설정, 3. 재무상황에 따른 집단별 분석 및 재무교육, 4. 재무설계안과 재무분석 과정, 5. 피코치의 요구에 따른 재무설계 역량과 위험관리능력 강화, 6. 사후관리 및 모니터링으로 제안하였다. 둘째, 재무코칭이 다음을 수행할 수 있는 다양한 영역으로 신용관리, 자산관리, 은퇴설계, 위험관리의 대영역 4개와 이에 속하는 소영역 10개를 제시하였다. 셋째, 재무교육 또는 재무상담의 효과를 향상시키고 재무설계를 완성시키기 위한 효율적인 방법으로서 재무코칭을 활용할 수 있음을 제안하였다. 궁극적으로 본 연구를 통해 재무코칭의 정책적 제도화 및 실무에 있어서 서비스 도입을 제언하고, 이를 위해 부수적인 방안으로 재무코칭의 활성 노력, 재무코칭 대외모델과 프로그램 개발 등의 방법을 활용하여 재무코칭의 도입과 프로그램 개발을 위한 제언을 하였다. 본 연구결과가 재무설계에 있어서 방법론적 측면과 결과적으로 효율적인 성과를 내는데 활용되기를 기대한다.

* 핵심언어: 코칭, 재무코칭, 재무코칭 프로세스, 재무설계, 재무상담, 재무복지

* 인문사회학계 소비자금융학부 교수, 제1저자

** 서울대학교 생활경제연구소 연구교수, 공동제1

*** 인문사회학계 소비자금융학부 조교수, 공동제2

**** 서울대학교 소비자금융학부 조교수, 공동제3

***** 서울대학교 생활경제연구소 연구교수, E-mail: coacheer_snu@naver.com, 교신저자

27

IV. 코칭 관련 학술연구 고찰 - 국내연구



최현자, 조혜진, 김민정, 이지영, 장연주, 서우경, (2015). 효과적 은퇴설계를 위한 은퇴코칭모델(RE-TIRE) 개발 연구, 컨텐츠학회지

■ 효과적인 은퇴설계를 위한 은퇴코칭모델 개발 연구

- **1단계 : 관계형성(Rapport & Empowering)**
 - 피코치를 환영하고 긍정적인 기운으로 피코치가 내면의 이야기를 공유할 수 있는 분위기를 조성하는 과정
 - 핵심 질문: '행복한 은퇴생활이란 어떤 모습인지'
- **2단계 : 목표설정(Target Establishment)**
 - 대화의 주제를 정하고 초점을 맞추어 은퇴준비에 필요한 목표를 설정하도록 하는 단계로, 은퇴에 대한 부정적 두려움을 제거하고 긍정적으로 목표를 설정할 수 있도록 유도
 - 핵심 질문: '은퇴와 관련하여 어떤 주제에 초점을 맞출 것인가'
- **3단계 : 계획수립(Identification)**
 - 은퇴준비를 위해 설정된 목표를 달성하기 위한 큰 계획을 수립하는 과정
 - 핵심 질문: '목표를 달성하기 위해 피코치가 수립할 수 있는 계획'
- **4단계 : 실행(Realization)**
 - 실행 계획의 구체적인 수행 일정, 방법을 피코치가 스스로 수립하도록 유도, 유도예상되는 난관을 생각하고 도움이 되는 자원을 모색해보도록 함
 - 핵심 질문: '구체적 실천계획'
- **5단계 : 평가(Evaluation)**
 - 코칭세션에서 느낀 점 공유, 정리 및 계획과 실행 보완
 - 핵심 질문: '은퇴코칭을 받은 소감'

28

IV. 코칭 관련 학술연구 고찰 - 국내연구

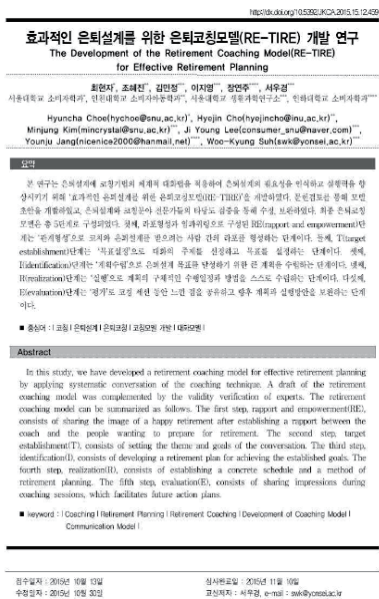


■ 효과적인 은퇴설계를 위한 은퇴코칭모델 개발 연구

단계	주요 내용	대화 예시
1 단계 관계형성 (Rapport & Empowering)	환영인사 긍정적인 기운 북돋기 기대와 관심 불러일으키기	"행복한 은퇴생활이란 어떤 모습일까요?" - 진심으로 환영합니다. 찾아오시는 데 불편한 점은 없으셨나요? - 최근에 가장 즐거웠던 일은 무엇인가요? - 살면서 가장 만족스러웠던 순간은 언제이신가요? - 나의 이야기를 가장 잘 들어주는 사람/힘이 되는 사람은 누구인가요?
2 단계 목표설정 (Target Establishment)	주제 정하기 대화 목표 설정 초점 맞추기	"은퇴와 관련해서 오늘 어떤 주제로 이야기를 나눌까요?" - 행복한 은퇴생활을 하려면 무엇이 갖춰져야 할까요? - 은퇴준비가 가장 필요한 분야는 무엇일까요? - 오늘 은퇴코칭을 마쳤을 때 어떤 결과를 얻으면 만족하시겠어요? - 오늘 대화에서 가장 초점을 맞추고 싶은 부분은 무엇인가요?
3 단계 계획수립 (Identification)	계획수립 큰 그림 그리기 가능성 탐색	"목표를 달성하기 위해 어떤 계획을 세워 보시겠어요?" - 지금 수립한 목표를 달성하기 위해 앞으로 무엇을 할 수 있을까요? - 지금 수립한 목표를 달성하기 위한 자원은 무엇이 있을까요? - 목표를 달성한다면 미래에 어떤 변화가 있을까요? - 실패하지 않는다면 어떤 것을 시도해보시겠어요?
4 단계 실행 (Realization)	구체적인 실행 방법 수립 세부항목별 방법 제시 장애물 제거	"실행계획을 좀 더 구체적으로 세워 보시겠어요?" - 어떻게 하면 좀 더 실행력이 높아질 수 있을까요? - 예상되는 난관이 있다면 어떻게 극복해야 할까요? - 이렇게 변화하려면 누구에게 도움을 청할 수 있을까요? - 그것 말고 다른 것을 생각해본다면 무엇이 있을까요?
5 단계 평가 (Evaluation)	느낀 점 공유, 정리 코칭 세션 평가 새롭게 발견된 점 확인	"오늘 은퇴코칭을 받은 소감은 어떠신가요?" - 오늘 대화를 통해서 가장 크게 얻은 것은 무엇인가요? - 은퇴코칭을 받은 후 본인의 은퇴생활을 떠올리시면 어떤 생각이 드나요? - 계획대로 잘 진행되고 있는 지를 어떻게 확인할 수 있을까요? - 마무리하면서 은퇴계획과 실행을 위해 새롭게 보완할 점이 있다면 무엇인가요?

29

IV. 코칭 관련 학술연구 고찰 - 국내연구



■ 효과적인 은퇴설계를 위한 은퇴코칭모델 개발 연구

1. 교육을 통해 인정, 공감, 경청, 열린 질문능력 등 코칭의 핵심기술 향상
2. 스스로 재무상담기술이 높다고 생각하는 교육참여자의 경우, 코칭 기술이 더 많이 향상됨
3. 본인은 물론, 고객의 변화가 클 것으로 예상되어 **일반인을 대상으로 노후준비를 위한 효과적인 방안이 될 수 있음**을 검증
4. 질적 연구결과, 교육참여자들은 은퇴코칭 교육에서 배운 내용을 실제 상담에 적용함으로써 **은퇴준비의 재무적인 측면뿐 만 아니라 비재무적인 측면을 모두 종합적으로 살펴보고 구체적인 실행방안을 모색할 수 있다고 응답**

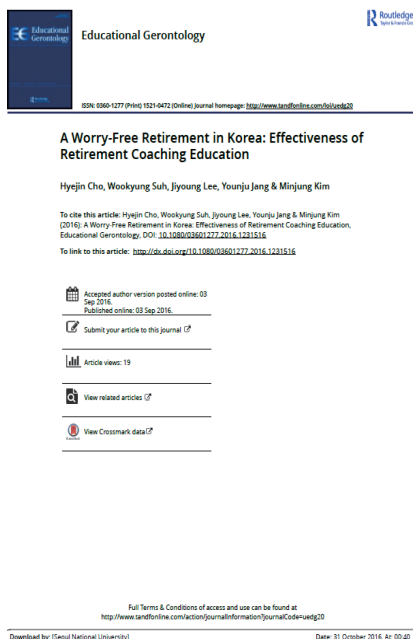
• "그저 질문에 충실했을 뿐인데 고객의 마음을 들여다 볼 수 있게 되었고, 고객은 편하게 대화에 집중하고 자신의 현재와 미래의 꿈을 그려보게 되어 매우 만족스럽다."

• "현실에 급급해 자칫 놓치기 쉬운 노후준비에 대한 제시가 가능해진 것 같다."

최현자, 조혜진, 김민정, 이지영, 장연주, 서우경 (2015). 효과적인 은퇴설계를 위한 은퇴코칭모델(RE-TIRE) 개발 연구, 컨텍스트학회지

30

IV. 코칭 관련 학술연구 고찰 - 국내연구



■ 은퇴코칭 교육프로그램의 효과 - 통합적 연구방법

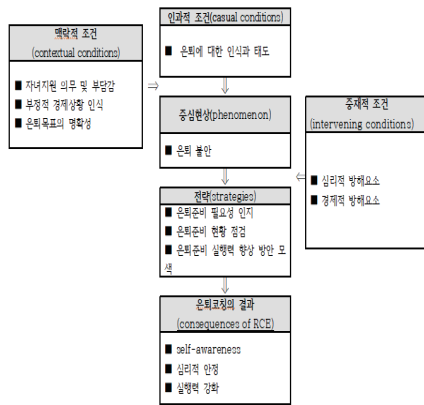
1. 은퇴코칭 교육프로그램을 수강한 재무설계사 교육생들은 인정, 공감, 경청, 열린 질문 능력에 대한 능력이 향상되었다고 평가
2. 스스로 재무설계능력이 높다고 생각하는 participants의 경우 모든 영역에서 코칭기술이 더 많이 향상됨
3. 은퇴코칭기법은 전문가들이 동료를 상담할 때, 은퇴준비에 대한 동기를 불러일으켜 주고, 스스로 노후준비를 효율적으로 할 수 있도록 하는 도구가 될 수 있음
4. 은퇴설계전문가로서 자기효능감 향상, 고객 커뮤니케이션 스킬, 공감능력이 향상될 것으로 평가
5. 교육프로그램은 피코치의 변화 및 성장을 유도하고 기대하기에 적합
6. 교육프로그램은 은퇴설계의 실행력을 구체적으로 강화시킨다는 점을 양적, 질적 연구결과로 검증

Hyejin Cho, Wooyoung Suh, Jiyoung Lee, Younju Jang & Minjung Kim (2016). A Worry-Free Retirement in Korea: Effectiveness of Retirement Coaching Education, *Educational Gerontology* (SSCI).

31

IV. 코칭 관련 학술연구 고찰 - 국내연구

그림1. RCE를 통한 은퇴에 대한 불안 줄이기 패러다임 모형
(Paradigm Model through RCE on Relieving Anxiety about Retirement)



■ 은퇴코칭 교육프로그램의 효과 - 근거이론을 바탕으로

- 은퇴코칭교육을 이수한 재무설계사들이 고객을 대상으로 실제 코칭을 실시한 데이터를 패러다임모형을 적용하여 분석
- 응답자들이 은퇴에 대해 느끼는 중심현상과 이를 둘러싼 구조를 파악하고 이를 통해 궁극적으로 은퇴코칭의 효과 검증

■ 은퇴코칭의 효과

1. 은퇴코칭은 은퇴준비의 자각 정도를 높여주는 좋은 도구 가 될 수 있음
2. 은퇴코칭이 은퇴불안에 대한 심리적 안정을 가져다 줄 수 있음
3. 은퇴코칭을 통하여 단지 심리적 안정과 필요성 자각 뿐 만 아니라 미래 목표달성을 위한 긍정적 실천 의지를 이끌어낼 수 있음
4. 은퇴코칭을 통해 RE-TIRE 모델의 평가 단계와 같이 실천 대상을 세분화하고 실행 가능한 목표를 만들도록 한 후, 추가 코칭 세션을 통하여 실천 정도를 확인해나간다면 더 큰 은퇴불안 감소 효과를 얻을 것으로 기대

Relieving Anxiety about Retirement in Korea: Qualitative Evidence of Retirement Coaching Education(on-going)

32

V. 코칭 관련 교육 및 실무 적용 현황

■ 국내 대학의 코칭 교육 현황(국내)

학교	프로그램	내용
국민대학교	경영대학원 리더십과코칭MBA	- 과정 소요기간: 2년, 4학기, 이수학점: 30점 - 국제코치연맹(ICF)의 ACTP인증을 받은 학위과정 - 교육과정: 21세기 경영학 세미나, 글로벌 리더십론, 코칭기초, 코칭심화과정, 코칭실습 등
광운대학교	교육대학원 코칭심리전공	- 코칭심리 전문가 양성을 위한 석사과정 - 세부전공: 커리어 상담, 비즈니스 코칭
남서울대학교	학부	- 교양과목: 성격심리코칭 - 교육과정: 매학기 4개분반 240여명 수강, 한국코칭학회 2급 코치자격취득과정
	복지경영대학원 코칭학과	- 석사과정 2년(4학기), 박사과정 3년(6학기) 운영 - 석사과정 졸업 시 한국코치협회 인증코치(KAC) 지원 및 80시간 교육프로그램 인정, 한국코치학회 1급 자격 자동 취득 - 교육과정: NLP코칭, 코칭실습, 코칭의 기초, 코칭심화기술 등
백석대학교	교육대학원 코칭심리전공	24학점 이상 이수 시 졸업 - 교육과정: NLP상담과 심리치료, 긍정심리학, 라이프코칭, 코칭상담사례연구 등
서강대학교	국제대학원 글로벌리더십 연구과정	글로벌리더십 연구과정으로 국제적인 코칭전문가, 협상전문가, 리더십전문가 양성과정
아주대학교	경영대학원 코칭전공 MBA	- 과정 중 ICF인증 프로그램 수강 - ICF에서 인증하는 ACC, PCC 자격증 및 한국코치협회 모든 자격증에 응시 가능
연세대학교	연합신학대학원	신학석사과정에 코칭과 상담 개설
제주대학교	학부	생활환경복지학부 아동·생활복지 전공: 라이프코칭과 생활경영, 라이프코칭 사례와 기법 등 이론과 실습
	석·박사과정	- NLP코칭, 성격유형과 코칭 등 심화이론과 실습 2011년부터 제주 코칭 리더십센터 운영

출처: 이소희 외(2014)를 바탕으로 본 연구에서 재정리

33

V. 코칭 관련 교육 및 실무 적용 현황

■ 국외 대학의 코칭 교육 현황(미국)

학교	프로그램	내용
Babson College	The Coaching for Leadership and Teamwork Program(CLTP)	- 교육과정 중 학부생용 코칭 프로그램 - 전 학부생이 1학년 때 Foundation Coaching Program 수강 후 3학년 때 Advanced Coaching Program 이수 - 코칭교육과 1:1 코칭 제공
	Certification as an Internal Coaching (Babson Executive Education)	10년간 행해진 내부 코치 양성 프로그램 - 회사와 연계하여 코치양성자격증 부여, 6개월 과정
University of Texas, Dallas	Organization Behavior and Executive Coaching Program (Executive Education, Naveen Jindal School of Management)	- ICF에서 인증 받은 ACTP - 석,박사과정(석사 37시간 이수), 온라인 과정으로 수강 가능 - Graduate Certification 프로그램은 총 15시간을 이수 (주 1회 야간수업)
Georgetown University	Leadership Coaching Certificate Program (Center for Continuing & Professional Education, School of Continuing Studies)	- ICF인증 프로그램으로 전문코치 양성 - 학부 졸업 후 5년 이상의 교육, 리더십, 코칭 관련 경력 요구 6개월 동안 월 1회 3일간 집중 운영됨
Columbia University	Columbia Coaching Certificate Program(Teachers College)	3단계로 구성되어 있으며, 8~10개월 소요 - ICF에서 인증프로그램으로 ACC,PCC 자격 취득
Harvard University	Institute of Coaching at Mclean Hospital (Harvard Medical School Affiliate)	- 코칭의 학문적 연구를 위한 연구비 지원 및 매년 컨퍼런스를 개최하는 비영리기관 - The Institute of coaching Professional Association(ICPA)라는 센터 내 전문코치를 위한 학회가 있음 - 주로 건강 및 심리학과 관련된 코칭연구
	Leadership Coaching Strategies (Harvard Division of Continuing Education)	- 대상: 임원, 팀장, 매니저, HR담당자 - 코칭스킬, 코칭대화(피드백, 발전, 문제해결), 자기이해 등의 내용
	Leadership & Coaching (Harvard IT Academy)	- IT manage를 대상으로 한 단계별 운영방식 (Learn/ Develop/ Apply/ Master) - 팀원 동기부여, 팀빌딩, 신뢰관계 구축, 전략적 사고 등

출처: 이소희 외(2014)를 바탕으로 본 연구에서 재정리

34

V. 코칭 관련 교육 및 실무 적용 현황

■ 국외 대학의 코칭 교육 현황(미국, 계속)

학교	프로그램	내용
University of Pennsylvania	Organizational Coaching/ Organizational Consulting & Executive Coaching (Organizational Dynamics, School of Arts and Sciences)	- 석사과정 및 자격증 과정으로 개설 - 석사과정은 Masters of Philosophy, Organizational Dynamics 전공에서 선택
University of South Carolina	1:1 Coaching Program (The Leadership and Service Center)	- 학생들을 대상으로 제공되는 프로그램 - 학생들에게 1:1 리더십 코칭프로그램 제공
University of Washington	Coaching, Facilitation, & Change Management (TACOMA; Human Resources)	UW Tacoma 직원 대상으로 일대일 코칭 제공
	Consulting & Coaching (UW Medicine; Organization Development & Training)	- UW Medicine의 managers, physicians, staff를 대상으로 한 프로그램 - 컨설팅과 코칭 제공, 조직화, 팀빌딩, 개인역량강화 등
	UW Medicine Leadership Development Program	- UW Medicine의 supervisor, manager를 대상으로 한 프로그램 - 개인성향, 선호, 리더십 스타일을 고려한 자기인식, 새로운 목표 달성 코칭
Regent University	Online Doctor of Strategic Leadership(DSL): Leadership Coaching Major(School of Business)	- 경영자 수준의 코칭 교육 제공 - 온라인 수업으로 진행되며 총 54시간 이수
기타 코칭 프로그램 제공 대학	New York University Rutgers the State University of NJ Alder School of Professional Coaching Fielding Graduate University	

출처: 이소희 외(2014)를 바탕으로 본 연구에서 재정리

35

V. 코칭 관련 교육 및 실무 적용 현황

■ 해외 대학의 코칭 교육 현황(미국 외)

학교	프로그램	내용
(호주) University of Sydney	Coaching Psychology Unit (School of Psychology)	• 세계 최초 대학교 수준에서 코칭전공과정 도입 • 코칭심리학 석사과정, 박사과정 및 박사 후 과정이 있음 • 석사과정은 Executive and Workplace Coaching, Health Coaching 중 선택가능(48학점 이수)
	Graduate Certificate in Coaching Psychology (Centre for Continuing Education)	• 심리학 전공 3년 이상 및 관련 직종 2년 이상 근무자를 대상으로 한 교육 프로그램 • 1년 과정 • 운영, 경영, 개인코칭에 관련한 코칭 지식 및 스킬
	Coaching Skills for Managers Course	• 팀 매니저, 리더를 대상으로 단계별 코스 운영 • 팀원 동기부여, 코칭 대화법, 갈등관리, 성과관리 등
(영국) City University, London	Coaching Psychology Unit(Psychology, School of Arts and Social Sciences) Short Courses(Enterprise Office)	• 2005년에 영국 최초로 코칭심리학 과정 도입 • 코칭심리학 Ph.D 및 Doctoral 과정
(캐나다) University of British Columbia	Coaching @ UBC (Human Resource Department)	• 코치들을 학교의 임직원들과 연결하여 1대1로 임직원이 코칭을 받을 수 있는 프로그램

출처: 이소희 외(2014)를 바탕으로 본 연구에서 재정리

- 해외 대학; 미국, 영국, 호주, 캐나다 등 여러 국가에서 다양한 형태로 학부수준에서의 코칭 전공이 대학에 개설, 재직중인 직원을 대상으로 하는 프로그램도 다수 존재
- 국내 대학; 교과목으로 운영되고 있는 형태가 많고, 코칭전공이 석사과정에 도입되고 있는 대학들이 늘어나는 추세
- 라이프코칭이나 심리코칭, 기업코칭관련 프로그램 제공

36

V. 코칭 관련 교육 및 실무 적용 현황

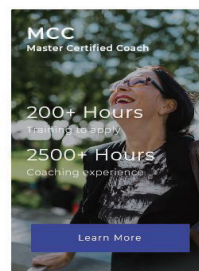
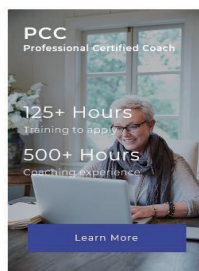
■ 코치 자격증(국제)

✓ International Coach Federation(ICF, 국제코치연맹)

- 전 세계 코칭의 질적 수준을 유지하고 보전하고자 설립된 세계에서 가장 큰 개인적인 비즈니스 코치들의 전문적인 비영리 협회
- 현재 29개국에 145개 지부를 가지고 있으며, 꾸준히 증가
- 전 세계 코치의 수준 높은 기준에 대한 인증제도 실시
- 코치로서 그 실력과 자질을 갖추고자 할 때는 ICF에서 인증하는 프로그램인 ACTP(Accredited Coach Training Programs)를 이수하고, 실습을 마쳐야 함
- 자격은 ACC(Associate Certified Coach), PCC(Professional Certified Coach), MCC(Master Certified Coach)로 구분

Credential Paths

ICF offers three credentials: Associate, Professional and Master Certified Coach.



37

V. 코칭 관련 교육 및 실무 적용 현황

■ 코치 자격증(국내)

✓ (사)한국코치협회(KCA, Korea Coach Association)

→ 단계적인 자격제도를 운영: KAC를 취득하고 최소 6개월의 시간이 지나야 다음 단계인 KPC 자격을 지원할 수 있는 조건이 되며, KSC 역시 KPC를 취득한 이후 1년이 경과해야 지원 가능



✓ 한국코칭학회(KCA, The Korea Coaching Association)

→ KCA1(1급 전문코치), KCA2(2급 전문코치), KCL(코칭강사), KCM(코칭전문가)

- 국내외에서는 코칭 교육과정 이수하고, 일정 기준 이상의 실무경험이 있는 사람에게 코칭 자격을 부여
- 최근에는 감정코칭, 라이프코칭 등 세부 코칭영역에 대한 민간자격증이 등장하는 추세

38

V. 코칭 관련 교육 및 실무 적용 현황

■ 재무코칭관련 단행본(해외)

✓ Barry, L. & David, H.(2017), The Life First Advisor: How the new financial coach connects 'money' with 'meaning'

→ 재무설계의 패러다임이 바뀔에 따라 재무코치들이 피코치에게 어떤 조언을 제공할 수 있는지에 관한 지침서

✓ Sugars, B.(2018), The Wealth Coach

→ 가상의 가계(Kim Peter와 쌍둥이 자녀)가 살면서 겪는 재무적 어려움을 재무코치를 만나 해결하는 과정을 그린 fiction. 소설을 통해 재무코치의 스킬과 투자 방식 등의 정보 제공

✓ Baker, D.(2014), Your Financial Coach: Practical Financial and Life Advice for Professional Sports People

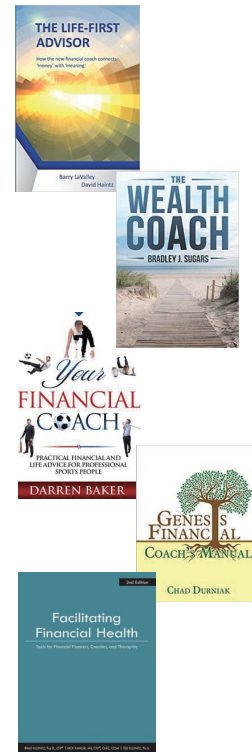
→ 전문 스포츠 종사자들의 경우 남들보다 일찍 은퇴한다는 특징을 가짐. 이들에게 효율적인 재무관리를 위한 방법을 알려줌

✓ Durniak, C.(2018), Genesis Financial Coach's Manual

→ 다양한 재무적 문제들을 해결할 수 있는 재무코치가 되고 싶은 사람들을 위한 지침서. financial tools, techniques and strategies 등 포함

✓ Klontz, B., Kahleer, R., Klontz, T.(2016), Facilitating Financial Health : Tools for Financial Planners, Coaches, and Therapists

→ 가계의 재무건강을 유지하기 위한 툴 제공. 금융 전문가인 재무설계사, 재무코치, 재무테라피스트들에게 효과적인 재무서비스를 제공하기 위한 툴 제시

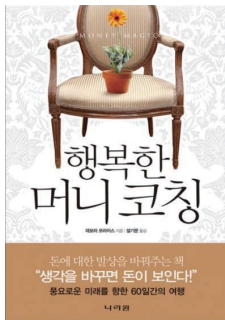


39

V. 코칭 관련 교육 및 실무 적용 현황

■ 재무코칭관련 단행본(국내)

- 최근에는 재무코칭과 관련한 실용적 단행본들이 국내에서 등장
- 그러나 명확히 재무코칭의 내용을 다룬다기 보다는 재무테라피나 재테크 등의 다른 분야와 용어를 혼용하여 사용하는 경향을 보임
- 실무에서는 **명확한 용어 사용이 되고 있지 않음**
- 특히 돈에 대한 태도를 다루는 내용을 많이 다루고 있음



데보라 프라이스(2010)

제1장 돈이란 무엇인가

돈에 대한 생각 고치기 . 11
게으른 본성 치료하기 . 17
돈 쓸 수밖에 없는 환경 . 23
생각 뒤집기 . 29
인생과 근본적인 돈 문제 . 40
재무 테라피가 답이다 . 51

제2장 재무심리

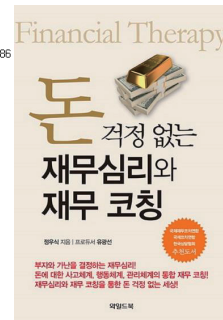
재무심리의 정의 . 63
재무심리의 형성에 영향을 미치는 요인 . 65
재무심리 구성요소 . 72
재무심리 4가지 마음과 재무행동의 관계 . 80
재무심리 4가지 마음의 순환작용 . 82
재무심리와 생각 . 90
습관 고치기 . 92
돈에 대한 신념 고치기 . 97
머니 스크립트(Money Script) 고치기 . 99
돈에 대한 믿음, 생각, 행동의 관계 . 104
재무심리와 마인드 세트(Mind-Set) . 106
재무심리 유형(Type) . 127
재무유형별 속성 및 테라피 . 133
재무행동 장애(Disorder) 치료 . 150
재무심리 종합건강도(Comprehensive Power Index) . 164
재무심리 뇌 구조 . 166

제3장 재무심리 적용

기업의 재무 테라피 . 169
인적자원관리(HRM)에 적용 . 172
재무 테라피와 금융산업 . 181
심리상담 분야에서의 재무 테라피 . 186
청소년 재무인성 개발 . 201

재무 테라피 사례 . 209

읽으면 부자 되는 돈 명상집
Dr. 정의 . 222
재무 테라피
아름다운 부자로 가는 길 . 294



정우석, 유광선(2018)

40

V. 코칭 관련 교육 및 실무 적용 현황

■ 재무코칭 실무 적용 사례

✓ 청춘희년네트워크, 청년부채 제로 캠페인

- 청년층을 대상으로 다양한 부채 문제 해결에 도움
- 프로그램 중 하나로 재무코칭 소모임을 진행. 해당 프로그램에서는 금융지식을 쌓고 스스로 부채를 관리할 수 있는 역량을 키우고자 함

✓ 청년지갑트레이닝센터, '건강한 금융생활' 및 '내 지갑 워크샵'

- '재무코칭'의 용어를 사용하지는 않았으나 기초적인 소비습관 등과 관련한 트레이닝 프로그램을 운영

✓ 전주시, '청년금융코칭 프로그램'

- NPTI(재무심리검사)를 통한 객관적 재무성향 알아보기, 성향에 따른 재무설계와 돈관리 훈련, 금융제도 및 지식 교육 등 스스로 금융습관을 개선해나갈 수 있는 기회를 제공
- 꾸준히 매년 청년 금융코칭 프로그램을 운영하고 있음

41

VI. 결론 및 시사점

1

재무코칭은 재무교육과 재무설계 및 재무상담의 한계를 보완하여 재무교육, 재무상담, 재무설계와 결합하여 효과성을 높여주는 방법론적 역할

- 따라서 재무코칭의 도입은 가계 및 개인재무 영역에서 교육, 상담, 설계의 효과를 극대화 시켜줄 수 있는 효율적 방안
- 이 외에 테라피, 카운셀링, 컨설팅, 자문 등 유사 상담분야에 기능적인 역할 수행 기대

42

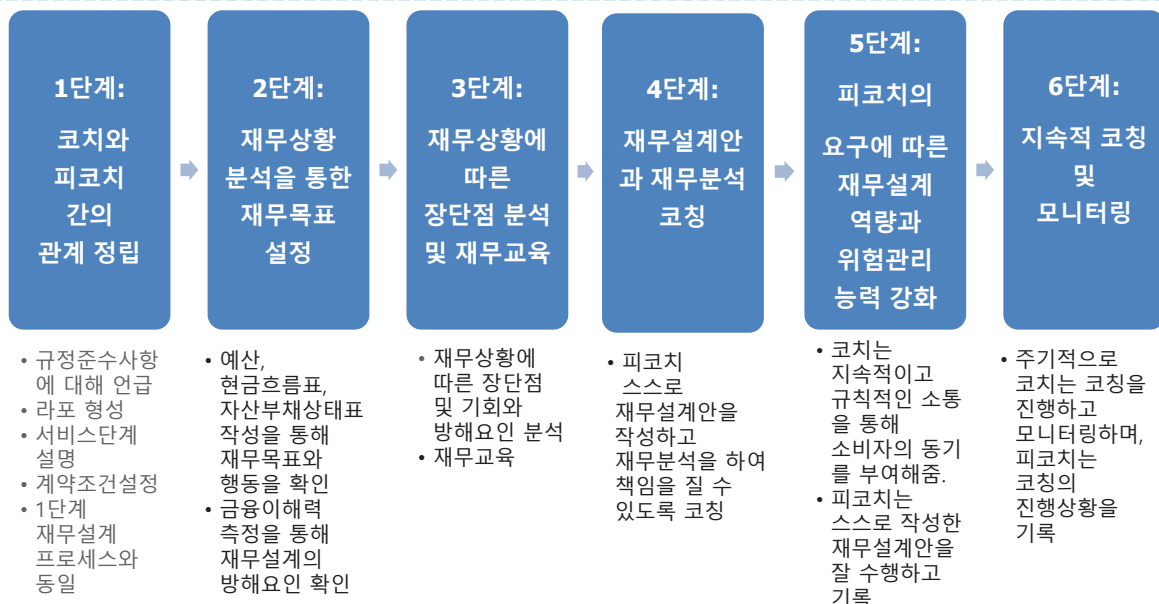
VI. 결론 및 시사점

- 재무설계에 있어서 코칭의 적용: 재무코칭

1-1. 재무설계 6단계 프로세스와 코칭의 결합

(조혜진 외, 2015)

재무설계 6단계 프로세스 + 재무코칭 프로세스
(CFP Board, 재무설계업무수행기준) (호주 증권투자국, FCAM Financial Coaching Advice Model)
Knutsen & Cameron(2012)



43

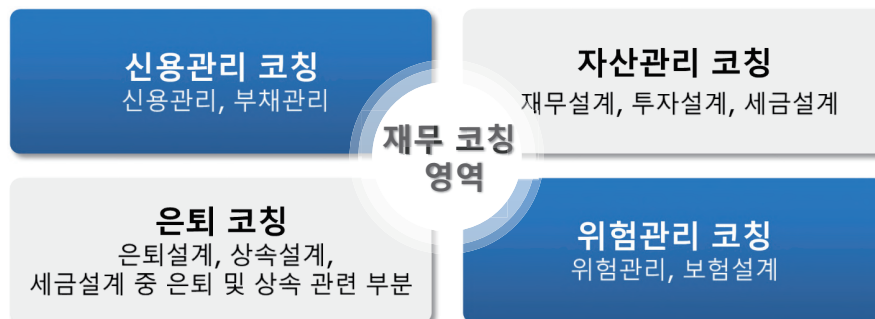
VI. 결론 및 시사점

- 재무설계에 있어서 코칭의 적용: 재무코칭

1-2. 재무설계 하위영역에 코칭 적용

- 미국 CFP Board, 재무설계 하위영역: 재무설계, 은퇴설계, 투자설계, 위험관리 및 보험설계, 세금설계, 부동산설계, 상속설계(한국FPSB, 2015)
- 미국, 호주 등 재무코칭을 금전관리코칭, 예산관리코칭, 신용관리코칭 등의 다양한 세부 영역으로 확산(Klontz, Kahler & Klontz, 2008; Collins & Murrell, 2010; Birkenmaier, Sherraden & Curley, 2013).

- 이에 재무설계 하위영역이 재무코칭에 포함될 수 있도록 신용관리 코칭, 자산관리 코칭, 위험관리 코칭, 은퇴코칭 등 4영역으로 세분화(조혜진 외, 2015)



44

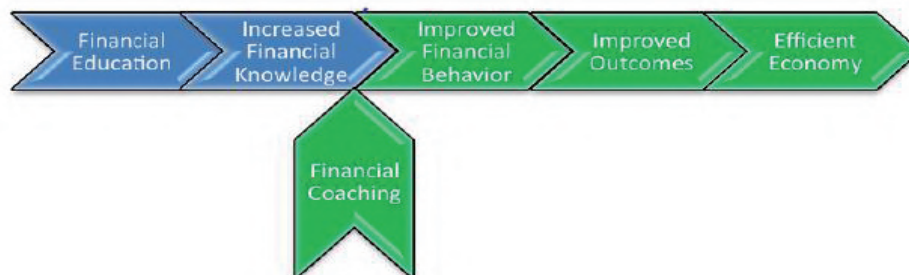
VI. 결론 및 시사점

- 재무설계에 있어서 코칭의 적용: 재무코칭

1-3. 재무설계 및 재무교육의 효과 향상을 위한 방법으로 코칭 활용

- 재무교육의 효과성을 높이고 재무설계를 완성시키기 위한 보조적인 방안으로 지식격차(knowledge gap)를 보완하기 위한 대안적 방법인 재무코칭을 활용(LeSure, 2014; Knutsen & Cameron, 2012).

- 자발성, 융통성, 변화가능성, 지속성, 미래지향성 등의 재무코칭의 특성이 재무교육, 재무설계와 결합될 때에 효과를 더욱 증가시킴.



재무설계 및 재무교육의 효과를 높이는 재무코칭의 역할

출처: 조혜진 외(2015), Knutsen & Cameron (2012)

45

VI. 결론 및 시사점

2

실무적으로는 재무설계사들이 전문적 재무설계서비스에서 경험하는 소비자 상담의 한계를 극복하는 대안으로 활용할 수 있음.

- ▶ 코칭은 개인과 가계의 특정한 필요에 근거하여 요구를 파악하고 목표를 달성하도록 하는 방법. 개인은 자신들이 만든 목표를 더 수월하게 받아들이거나 열심히 노력하게 되므로 만족 또한 높다.

⇒ 따라서 재무설계를 제공하는 회사가 코칭을 적극적으로 도입한다면 재무설계사와 소비자 모두 만족을 높일 수 있는 좋은 해결책이 될 것

46

VI. 결론 및 시사점

3

정책적 측면에서 재무코칭의 제도권 도입은 소비자의 재무설계서비스 접근성을 높이고 지역사회 내에서 저소득층의 재무적 문제를 완화하는 저비용 고효율 대안으로 기능할 수 있음

4

교육적 측면에서 다양한 관련영역에서 전문적인 재무코치를 양성하여 보급하는 노력 필요

- ▶ 재무코칭은 일반적인 라이프코칭에 추가하여 교육과 재무컨설팅이 수반되는 전문적 코칭 분야
 - 현직 재무설계사를 중심으로 코치 자격과정을 이수하여 활용할 수 있도록 보급 필요
 - 또한 금융권 은퇴자들과 재무설계를 공부하는 소비자학계의 학생들도 코칭 자격 이수 통해 재무코치 인력pool로 활용 가능
 - 지역사회에서 금융소외계층의 재무복지 향상에 큰 도움을 줄 수 있을 것
 - 이를 위한 사전 작업으로 재무코칭 교육프로그램 개발 시급.

47

VI. 결론 및 시사점

5

학계에서는 재무코칭대화모델과 코칭프로그램을 개발하고 은퇴코칭, 신용코칭, 자산관리코칭, 상속증여코칭, 동료코칭 등 실생활에 쉽게 적용할 수 있는 다양한 툴을 보급할 필요 있음.

- ▶ 재무코칭은 전문성이 수반되어야 한다는 점에서 직업적 진입장벽이 발생할 수 있음. 그러나 교육과 결합하여 진행된다면 오히려 지역사회와 소규모 커뮤니티에서 손쉽게 보급될 수 있다는 장점 있음

더불어 피코치가 설정한 목표 달성을 측정하고 평가하며 코칭 관련 결정요인 등을 분석하는 등 다양한 연구를 수행하여 재무코칭의 가능성과 효과를 검증할 수 있을 것으로 기대

- 1) 각 세부영역에서 필수적인 효과적 질문을 개발하여 한국형 재무코칭대화모델 개발 시급
- 2) 코칭교육프로그램을 개발하여 재무코칭전문가 육성 필요
- 3) 다양한 방법으로 재무코칭교육의 효과성 검증 수반되어야 함(재무설계사, 일반인, 학생)

보험과 증여세와의 관계에 대한 고찰 - 세법, 예규 및 판례 사례를 중심으로

조 동 호 (숭실대 경영학과 박사과정)

김 종 모 (경영학박사, 푸르덴셜생명)

CONTENTS

1. 초록
2. 보험관련 주요 용어 정리
3. 보험과 상속세및증여세법
4. 보험과 예규 및 판례
5. 요약 및 결론

초록

3

초록

과거 원하지 않는 결과를 불러 일으킬 수 있는 가능성에 대하여 사전적 예방을 위한, 즉 우연한 사고를 대비하는 보장기능의 보험상품들이 대다수였다면 최근에는 이런 위험관리를 위한 보장기능 뿐만 아니라 재산을 마련하는 저축기능의 상품들도 많이 출시되어 보험상품의 종류와 수가 많고 다양해 졌다.

또한 보험소비자들은 이런 보험의 기능들을 활용하여 사고에 대한 위험대비 뿐만 아니라 재산 증식 및 더 나아가 재산을 배우자나 자녀 등에게 이전하는 수단으로까지 활용되기도 한다. 이에 과세당국이 이러한 보험계약에 대하여 보험차익에 대해서는 소득세, 보험금의 무상이전에 대해서는 증여세 또는 상속세를 부과하려는 것은 당연하다고 볼 수 있을 것이다.

그러나 특히 보험금에 대한 증여세를 부과하는 과정 속에서 세법에 명시되어 있는 보험금에 대한 증여시기와 증여재산가액의 산정과 최근 국세청 예규 및 조세심판원, 대법원 판례에 명시되어 있는 보험금의 증여시기와 증여재산가액의 산정에 다소 차이를 보이고 있어 재산이전을 목적으로 보험을 가입을 한 보험소비자의 입장에서 볼 때 상당한 혼란을 가져올 수가 있을 것이다.

이는 납세자의 세금납부에 대한 법적 안정성과 예측가능성이 저해되어 조세법률주의에 어긋날 수도 있을 뿐만 아니라 보험상품에 대한 신뢰성을 저하시킬 수 있어 보험산업발전에 위험을 초래하는 단초가 될 수 있다고 볼 수 있다.

4

초록

따라서 본 논문에서는 보험금의 증여를 중심으로 세법과 예규 및 판례에서 나타나고 있는 증여시기 및 증여재산가액의 산정에 있어서 그 차이점을 확인해봄으로써 이러한 차이점이 보험소비자는 물론 보험설계사의 입장에서 바라볼 때 과세납부의 합리적인 추론에 대한 가능성 여부 등에 대해 검토해보고자 한다.

5

보험관련 주요 용어 정리

6

보험관련 주요 용어 정리

(1) 보험계약 관련

① 보험계약자

- 자기 이름으로 보험회사와 보험계약을 체결하는 자
- 고지의무, 보험료납입의무 등 계약상의 의무를 부담하는 한편 보험계약 임의해지권, 보험계약 취소권, 보험증권 교부청구권 등 각종 권리를 가짐

② 피보험자

- 생명보험, 상해보험 : 사람의 생명이나 신체에 관한 위험을 담보하는 보험의 객체
- 손해보험 : 피보험이익의 주체로 보험사고 발생 시 보험금을 지급받을 자

③ 수익자 : 보험사고가 발생한 경우 보험금을 청구할 수 있는 권리가 있는 자

④ 보험료 납입자 : 보험료를 납부하는 자

7

보험관련 주요 용어 정리

(2) 보험계약 내용관련

① 보험사고 : 보험금 지급 사유 (피보험자의 생사나 상해, 질병 등)

② 보험기간 : 보험계약에 따라 보장을 받는 기간 (=위험기간, 책임기간)

③ 보험료 납입기간 : 보험계약자가 보험료를 납입하는 기간

④ 보험청약철회기간 : 보험청약을 철회할 수 있는 기간으로써 보험증권 수령일로부터 15일 이내 또는 청약한 날이나 제1회 보험료를 납입한 날로부터 30일 이내 기간

⑤ 보험금 : 보험기간 내에 보험사고가 발생하는 경우 보험회사가 지급해야 하는 금액

⑥ 보험료 : 보험계약자가 보험회사에 지불하는 금액

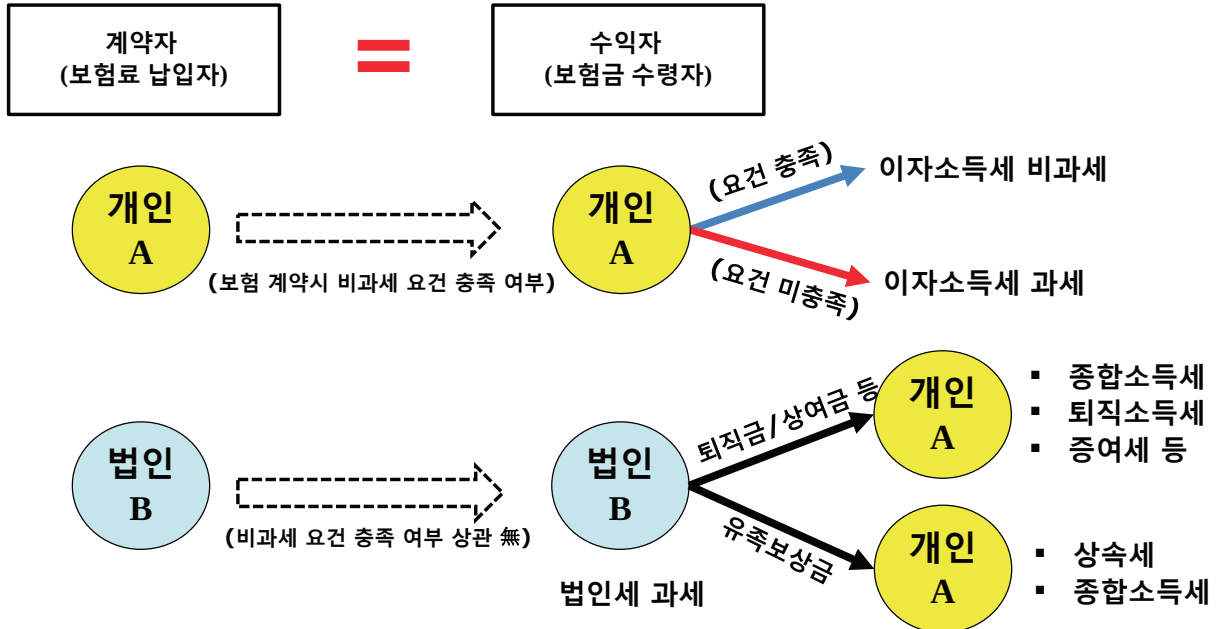
⑦ 보장성보험 : 기준연령에서 생존 시 지급되는 보험금의 합계액이 이미 납입한 보험료를 초과하지 아니하는 보험

⑦ 저축성보험 : 보장성보험을 제외한 보험으로서 생존시 지급되는 보험금의 합계액이 이미 납입한 보험료를 초과하는 보험

8

보험과 세금과의 관계

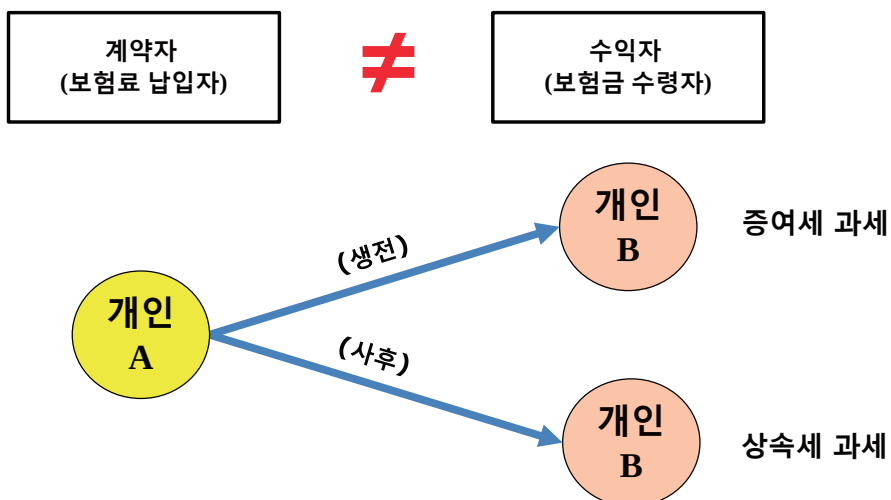
(1) 보험과 소득세와의 관계



9

보험과 세금과의 관계

(2) 보험과 상속/증여세와의 관계



10

보험과 상속세및증여세법

11

증여의 정의

상속세및증여세법 제2조 【정의】

6. "증여"란 그 행위 또는 거래의 명칭·형식·목적 등과 관계없이 직접 또는 간접적인 방법으로 타인에게 무상으로 유형·무형의 재산 또는 이익을 이전(移轉)(현저히 낮은 대가를 받고 이전하는 경우를 포함한다)하거나 타인의 재산가치를 증가시키는 것을 말한다. 다만, 유증과 사인증여는 제외한다.
7. "증여재산"이란 증여로 인하여 수증자에게 귀속되는 모든 재산 또는 이익을 말하며, 다음 각 목의 물건, 권리 및 이익을 포함한다.
 - 가. 금전으로 환산할 수 있는 경제적 가치가 있는 모든 물건
 - 나. 재산적 가치가 있는 법률상 또는 사실상의 모든 권리
 - 다. 금전으로 환산할 수 있는 모든 경제적 이익

12

비과세 되는 증여재산(보험금)

상속세및증여세법 제46조 【비과세되는 증여재산】

다음 각 호의 어느 하나에 해당하는 금액에 대해서는 증여세를 부과하지 아니한다. <개정 2010.6.8, 2015.12.15, 2016.12.20>

1. ~ 7. (생략)
8. 장애인을 보험금 수령인으로 하는 보험으로서 대통령령으로 정하는 보험의 보험금
9. ~ 10. (생략)

상속세및증여세법시행령 제35조 【비과세되는 증여재산의 범위 등】

- ① ~ ⑤ 생략
- ⑥ 법 제46조제8호에서 "대통령령으로 정하는 보험의 보험금"이란 「소득세법 시행령」 제107조제1항 각 호의 어느 하나에 해당하는 자를 수익자로 한 보험의 보험금을 말한다. 이 경우 비과세되는 보험금은 연간 4천만원을 한도로 한다. <신설 2000.12.29, 2005.8.5, 2007.10.15, 2010.2.18, 2016.2.5>

13

참고_ 장애인에 대한 증여세 비과세 요건

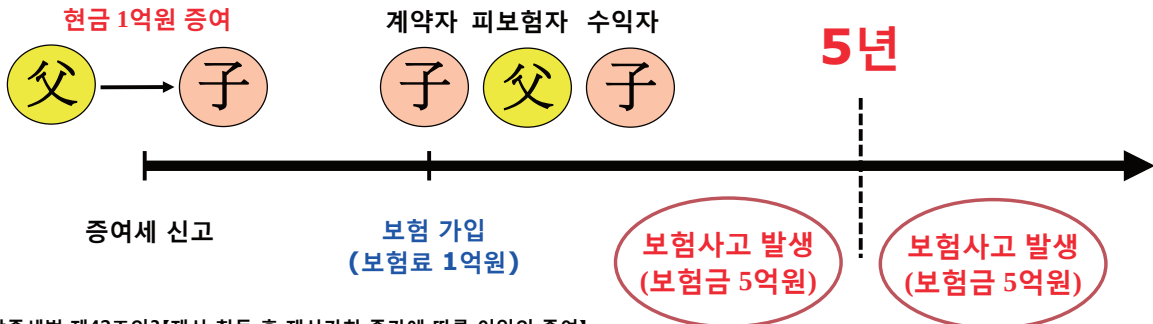
구 분	해 설
수익자 요건	• 「장애인복지법」 제32조에 따라 등록된 장애인 • 「국가유공자 등 예우 및 지원에 관한 법률」 제6조 규정에 의해 등록된 상이자 • 항시 치료를 요하는 중증환자
보험료불입자(증여자)와 장애인(수증자)의 관계	• 친족관계가 없어도 가능. ➔ 보험료불입자는 어떠한 사람이 되어도 상관없음
보험의 종류	• 시행령 제35조 제6항에 보험의 종류에 대한 구체적 규정이 없음 ➔ 보험의 종류에 관계없이 장애인이 보험의 수익자인 경우 모두 적용 가능
비과세 한도	• 연간 4,000만원 한도

14

증여받은 현금으로 보험료 납입 후 보험사고 발생시

(사례) 미성년자가 증여 받은 금액으로 보험료 납입한 경우

미성년자 등이 증여받거나 특수관계자에게서 차입(또는 특수관계자의 보증에 의한 차입)으로 납입한 보험은 5년 이후에 보험사고가 발생한 경우에는 차익에 대해 증여세를 과세할 수 있을까?



상증세법 제42조의3 [재산 취득 후 재산가치 증가에 따른 이익의 증여]
상증령 제32조의3 [재산 취득 후 재산가치 증가에 따른 이익의 계산방법 등]

- 증여사유 : 미성년자 등 5년 이내 Min(30%, 3억원) 이익
- 증여가액 : 이익에 상당한 금액

15

보험금의 증여

상속세및증여세법 제34조 【보험금의 증여】

① 생명보험이나 손해보험에서 보험사고(만기보험금 지급의 경우를 포함한다)가 발생한 경우 해당 **보험사고가 발생한 날을 증여일로** 하여 다음 각 호의 구분에 따른 금액을 보험금 수령인의 증여재산가액으로 한다. <개정 2015.12.15>

1. **보험금 수령인과 보험료 납부자가 다른 경우**(보험금 수령인이 아닌 자가 보험료의 일부를 납부한 경우를 포함한다): **보험금 수령인이 아닌 자가 납부한 보험료 납부액에 대한 보험금 상당액**
2. **보험계약 기간에 보험금 수령인이 재산을 증여받아 보험료를 납부한 경우**: **증여받은 재산으로 납부한 보험료 납부액에 대한 보험금 상당액에서 증여받은 재산으로 납부한 보험료 납부액을 뺀 가액**
- ② 제1항은 제8조에 따라 보험금을 상속재산으로 보는 경우에는 적용하지 아니한다.
- ③ 삭제 <2015.12.15>

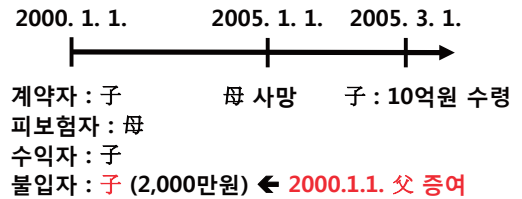
16

보험금의 증여에 대한 사례

상속세및증여세법 집행기준 34-0-6 【보험금의 증여에 대한 사례】

(1) 사례내용

구 분	사 례 ②
보험계약일	2000. 1. 1.
보험계약자	子
보험료 납입기간	00. 1. 1. ~ 04. 12. 31.
총 불입액	2,000만원 (2000.1.1. 부로부터 증여받은 현금으로 보험료 불입)
불입자	子
피보험자	母
보험수익자	子
보험금 지급사유	2005. 1. 1. 母 사망
보험금 수령	2005. 3. 1. 10억 원 수령



(2) 증여재산가액

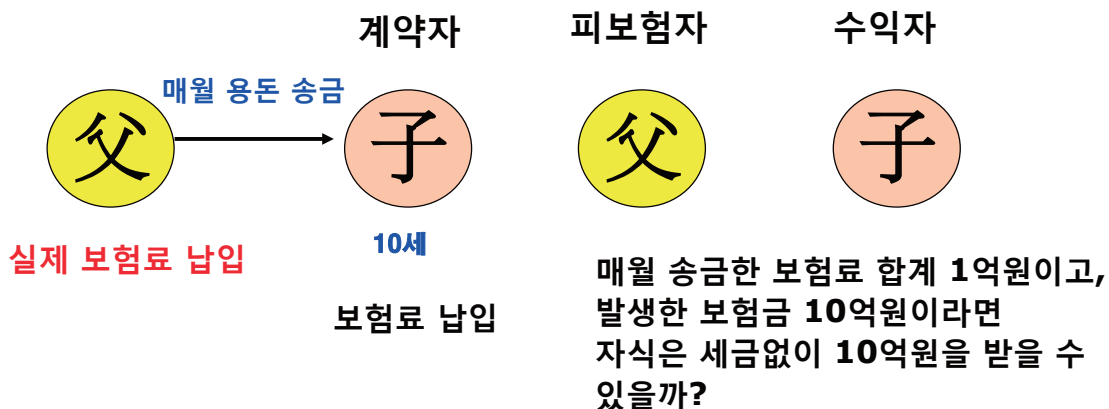
구 분	사 례 ②	
증여시기	2000. 1. 1.	2005. 1. 1.
증여재산가액	2,000만원	9억8,000만원 (=10억원-2,000만원)
증여재산 종류	금전	보험금

보험금 증여이익

$$\begin{aligned}
 &= 10\text{억원} \times \frac{2,000\text{만원}}{2,000\text{만원}} - 2,000\text{만원} \\
 &= 9\text{억 } 8,000\text{만원}
 \end{aligned}$$

19

父가 통장으로 子에게 송금하여 子가 보험료를 납입하면?

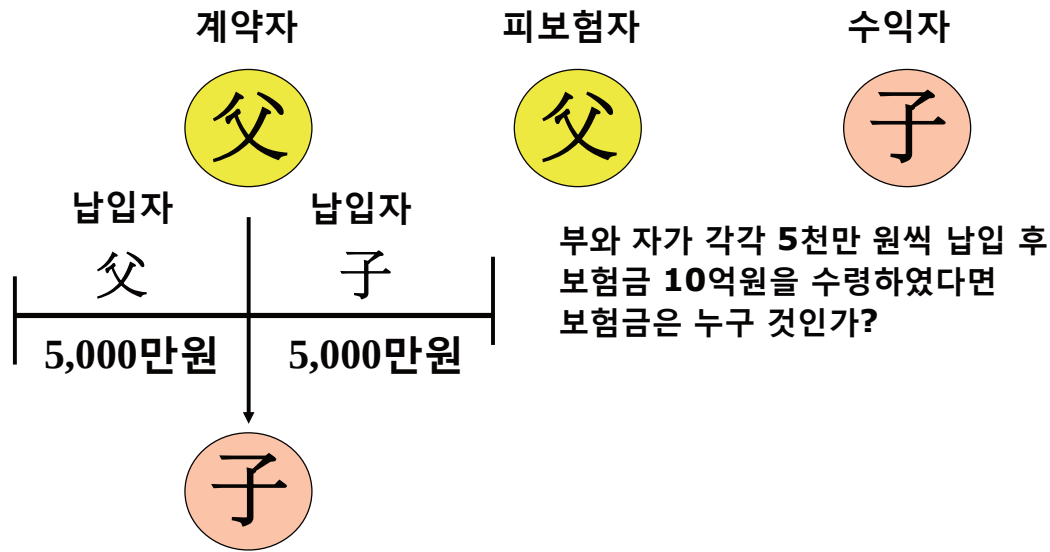


[상증법 제34조 1항 1호]

보험금 수령인과 보험료 납부자가 다른 경우(보험금 수령인이 아닌 자가 보험료의 일부를 납부한 경우를 포함한다)에는 보험금 수령인이 아닌 자가 납부한 보험료 납부액에 대한 보험금 상당액을 증여재산가액을 본다

20

父와子在 각각 절반씩 보험료를 납입한 보험의 경우라면?

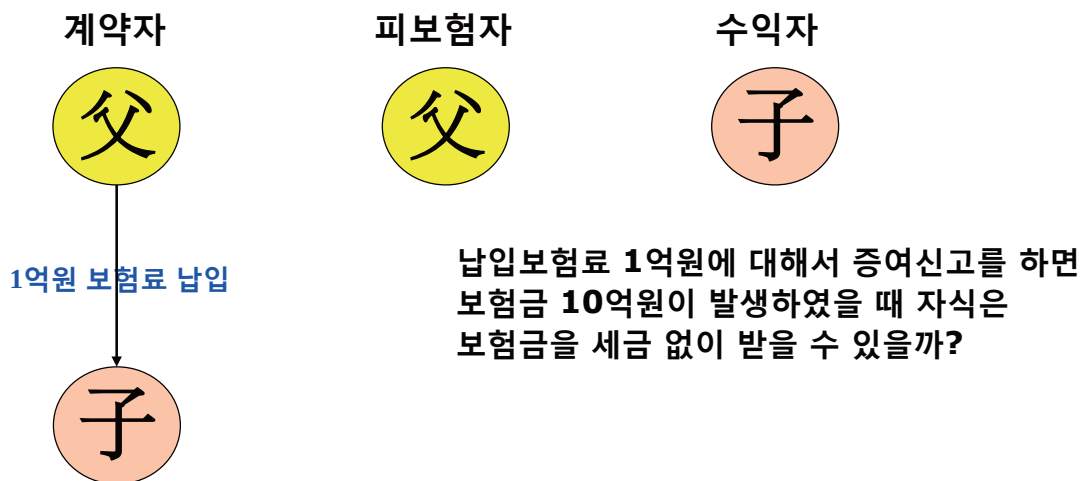


[상증법 제34조 1항 1호]

보험금 수령인과 보험료 납부자가 다른 경우(보험금 수령인이 아닌 자가 보험료의 일부를 납부한 경우를 포함한다)에는 보험금 수령인이 아닌 자가 납부한 보험료 납부액에 대한 보험금 상당액을 증여재산가액을 본다

21

父가 보험료 완납 후 증여 신고하면 세금은 없을까?



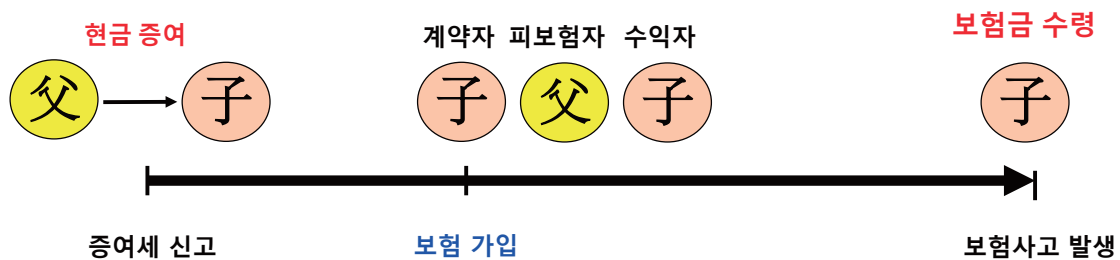
[상증법 제34조 1항 2호]

보험계약 기간에 보험금 수령인이 재산을 증여받아 보험료를 납부한 경우에는 증여받은 재산으로 납부한 보험료 납부액에 대한 보험금 상당액에서 증여받은 재산으로 납부한 보험료 납부액을 뺀 가액을 증여재산가액으로 봄

22

보험계약 기간 **“전”** 에 증여받은 재산으로 보험 가입시

- ① 보험계약체결 **전**에 현금을 아들에게 증여하고 증여세신고 납부한 후
- ② 계약자와 수익자를 아들로 하여 보험계약 체결하고
- ③ 증여받은 현금으로 보험료를 납부하였다.
- ④ 보험차익이 발생하면 과세하는가?



23

보험과 예규 및 판례

24

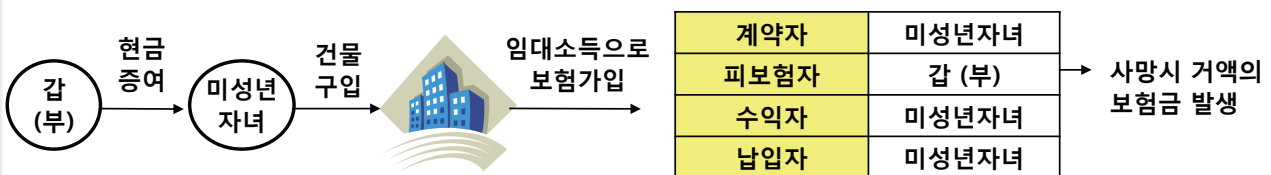
父로부터 재산을 증여받아 그 재산에서 발생한 소득으로 보험을 가입한 경우?

서일46014-11945, 2003.12.31.

【질의】

갑은 미성년 자녀에게 금전을 증여하여(증여세를 납부하고) 상가를 구입케하고 그 임대 수입으로

- 1) 증권 투자를 하여 자산을 축적했다면 이는 합법적인 재산형성으로 보는가 아니면 부당 증여로 보아 다시 증여세를 부과 할 것인가
- 2) 상기 임대수입으로 미성년 자녀가 보험계약자(보험료 납입자), 수익자가 되고 아버지인 갑이 피보험자인 보험계약을 하여 갑의 사망 시 자녀가 거액의 사망 보험금을 받았을 때, 이 보험금에 대해 이미 자녀가 합법적인 금전에서 보험료를 납입 했기 때문에 상속세를 부과 하지 않을 것인지 여부



25

父로부터 재산을 증여받아 그 재산에서 발생한 소득으로 보험을 가입한 경우?

서일46014-11945, 2003.12.31.

【회신】

1. 귀 질의1의 경우는 관련 조세법령(상속세 및 증여세법 제42조 【그 밖의 이익의 증여 등】)을 참조하기 바람.
2. 2003.1.1. 이후 타인으로부터 증여받은 금전 등으로 취득한 재산의 임대소득으로 보험료를 납입하는 자가 보험사고 발생시 보험금을 수취하는 경우에는 상속세및증여세법(2002.12.18. 법률 제6780호로 개정된 것) 제34조 및 제42조 제1항의 규정에 의하여 보험금 상당액에서 당해 보험료납입액을 차감한 가액을 당초 금전 등을 증여한 자가 보험금수취인에게 증여한 것으로 보아 증여세를 과세하는 것이며, 당해 보험금이 증여자의 사망으로 인하여 지급되는 경우에는 같은법 제8조의 규정에 의하여 이를 상속재산으로 보는 것임.

26

父에서 子로 계약자를 변경하는 경우 父가 그때까지 납입한 보험료의 증여시기는?

재산-579, 2010.8.11.

[질의]

(사실관계)

- 연금보험의 계약내용은 다음과 같음

·계약자 : 아버지

·피보험자 : 아들

·만기수익자 : 아들

- 10년간 아버지가 보험료를 불입하고 아들이 만45세부터 종신토록 연금을 수령하는 연금보험계약으로, 아버지가 2년간 불입한 후 일정소득이 있는 아들명의로 계약자변경을 하고 실질적으로 아들이 보험료를 불입한 경우임

(질의내용)

- 계약자변경을 하기전에 아버지가 아들을 위해 2년간 불입한 보험료에 대해 증여시기를 언제로 보아야 하는지?

계약자	아버지	2년 후	계약자	아들	
피보험자	아들		피보험자	아들	
수익자	아들		수익자	아들	
납입자(납입기간)	아버지(2년)		납입자(납입기간)	아들(8년)	← 일정소득이 있고 실질적 납부
보험종류	연금보험		보험종류	연금보험	

27

父에서 子로 계약자를 변경하는 경우 父가 그때까지 납입한 보험료의 증여시기는?

재산-579, 2010.8.11.

[회신]

귀 질의의 경우는 불입의 종전 질의회신사례(재산-887, 2009.05.06 , 재산-824, 2009.04.29)를 참고하시기 바랍니다.

★ 재산-887, 2009.05.06

생명보험 또는 손해보험에 있어서 보험금수취인과 보험료불입자가 다른 경우에는 「상속세 및 증여세법」 제34조 제1항의 규정에 의하여 **보험사고(만기 보험금 지급의 경우를 포함)가 발생한 때에** 보험료 불입자가 보험금상당액을 보험금수취인에게 증여한 것으로 보는 것임. 이 경우 불입한 보험료 중 일부를 보험금수취인이 불입하였을 경우에는 보험금에서 불입한 보험료 총합계액 중 보험금수취인이 아닌 자가 불입한 보험료액의 점유비율에 상당하는 금액만을 증여재산가액으로 하는 것임.

→ 다만, “상속형 즉시연금보험”에서 연금개시 전에 계약자를 변경하는 경우에는 “계약자 변경시점”에 증여세가 과세된다는 유권해석이 있음 (서면법규과-166, 2013.2.14.)

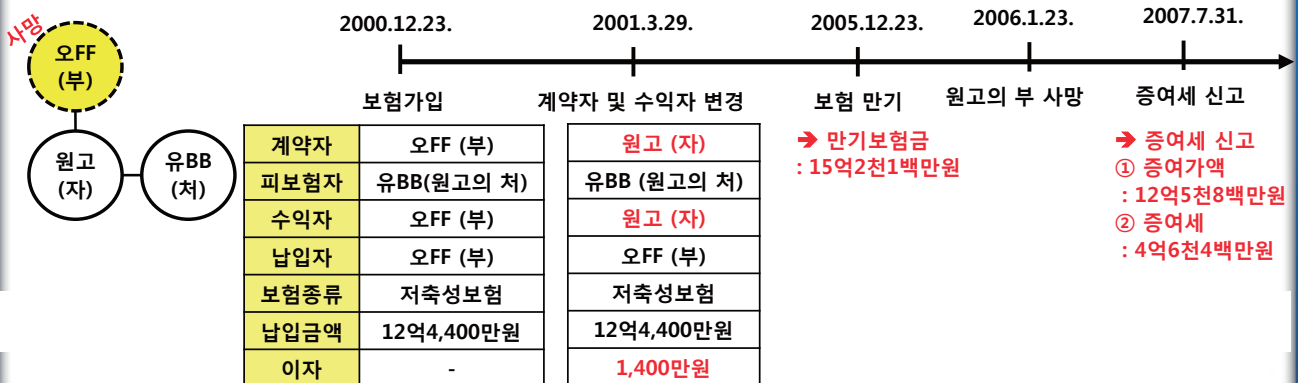
28

계약자 및 수익자의 변경만으로 증여가 있었다고 볼 수 있는가?

대법원2010두5493, 2010.6.24.

[처분경위]

- 원고의 부 OFF의 보험계약 체결 : 원고의 부 OFF(2006.1.23. 사망)는 2000.12.23. S생명보험회사의 무배당 슈퍼재테크(거치형) 보험에 가입하였다. 보험수익자는 OFF, 피보험자는 유BB(원고의 처이자 OFF의 며느리), 만기는 2005.12.23.로 정한 보험계약을 체결하고, 보험료 전액인 12억4천4백만 원을 일시에 납부하였다.
- 보험계약자 및 수익자 변경 : 이후 OFF는 2001.3.29. 원고와 유BB 및 S생명보험회사의 동의를 얻어 이 사건 보험의 보험계약자 및 수익자를 'OFF'에서 '원고'로 변경하였다.
- 원고의 만기보험금 수령 : 원고는 2005.12.23. 이 사건 보험의 보험수익자로서 보험만가기 도래함에 따라 S생명보험회사로부터 만기보험금 15억2천1백만 원을 수령하였다.



29

계약자 및 수익자의 변경만으로 증여가 있었다고 볼 수 있는가?

대법원2010두5493, 2010.6.24.

[처분경위]

- 피고(창원세무서장)의 원고에 대한 증여세 부과처분 : ① 원고는 만기보험금 수령과 관련하여 피고측으로부터 세무조사 사전 통지를 받고서, 보험계약자의 명의를 원고로 변경한 날인 2001.3.29.에 OFF로부터 보험료 납입액 12억4천4백만 원 및 이에 대한 보험가입일부터 명의 변경일까지의 이자상당액 1천4백만 원의 합계 12억5천8백만 원을 증여받은 것으로 하여, 2007.7.31.에 증여세 4억6천4백만 원을 신고·납부하였다. ② 이후 피고는, 원고의 경우 보험 만기에 OFF로부터 만기보험금을 증여받은 것으로 보아 상증세법 제34조제1항을 적용하여, 만기보험금을 증여재산가액으로 인정하여 증여세액을 산출한 다음 원고의 위 기납부세액을 공제하여, 2007.12.20. 원고에게 증여세 1억2천9백만 원이 부과처분을 하였다.

[원고의 주장]

원고는 OFF로부터 이 보험의 보험계약자 및 보험수익자의 지위를 이전받음으로써 그때 보험상의 재산을 증여받은 것이므로, 그 시점의 증여재산가액을 OFF의 기납부보험료 및 이에 대한 이자상당액으로 평가함이 타당하고, 이 경우에는 만기보험금 수령시 상증세법 제34조 제1항의 보험료 불입자와 보험금 수취인이 다른 경우에 해당한다고 볼 수 없으므로 이 처분은 위법하다.

원고 (자)	피고 (창원세무서장)
보험계약자 및 보험수익자의 지위를 이전받은 시점, 즉 계약자 변경시점(2001.3.29.)에 증여받은 것으로 보아 증여재산가액으로 신고 → 증여시점 = 계약자 및 수익자 변경 시점 → 증여재산가액 = 기납부보험료 + 이자상당액	보험 만기시점(2005.12.23.)에 만기보험금을 증여받은 것으로 보아 증여재산가액으로 인정하여 증여세액을 산출 → 증여시점 = 보험 만기시점 → 증여재산가액 = 만기보험금

30

계약자 및 수익자의 변경만으로 증여가 있었다고 볼 수 있는가?

대법원 2010두5493, 2010.6.24.

[대법원 판결 : 국승 → 국세청 승]

보험계약자 및 보험수익자의 변경만을 가지고 그때 상증세법상의 증여가 있었다고 볼 수 없고, 실제 보험금을 수취하거나 해약환급금을 수취하였을 때 실제 보험료 불입자로부터 증여받은 것으로 보는 것이다.

→ 다만, “일시납 상속형 즉시연금보험”의 경우 보험사고 발생 전에 계약자 변경시에도 증여세 과세대상이 되며, 증여시기는 그 변경일이라는 대법원 판결이 있음(대법원 2015두49535, 2016.10.13.)

31

연금개시 전에 상속형 즉시연금보험의 계약자 겸 수익자를 변경하는 경우 증여시기는?

서면법규과-166, 2013.2.14.

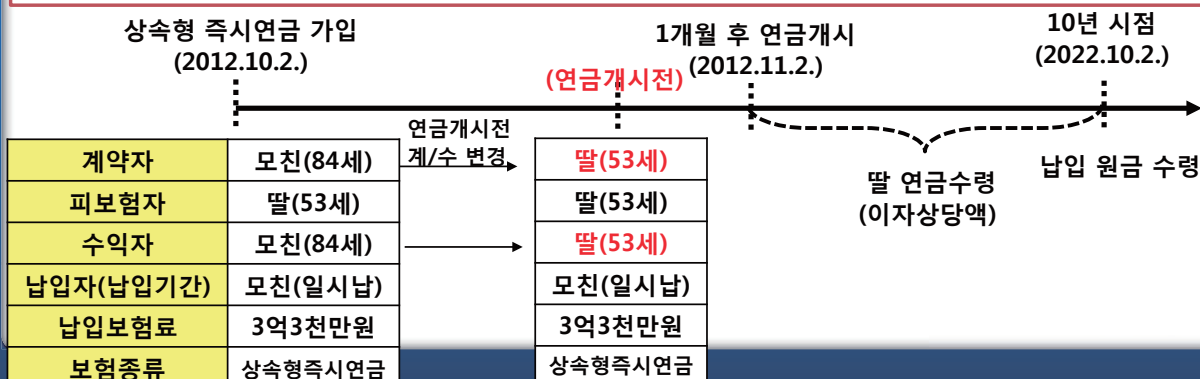
[질의]

가. 2012.10.2. 甲(84세, 乙의 母)은 상속형 즉시연금보험(계약기간 10년, 3억 3천만원, 상속형)에 가입하였음

- 계약자 및 수익자 : 甲(母, 84세)
- 피보험자 : 乙(딸, 53세)
- 보험금지급 사유 : 피보험자가 연금개시연령(45세)에 도달
- 보장내용 : 만기(연금 개시후 보험기간 종료시점) 생존 시에는 만기보험금으로 3억3천만원 지급하고 피보험자 사망 시에는 사망보험금으로 3,300만원 + 사망당시 연금계약 책임준비금을 지급함

○계약자 및 수익자 변경

- 가입 후 1 개월이 지나면 이자상당액의 연금을 수령하게 되는데, 그 최초 연금의 지급 개시 전에 계약자 및 수익자를 乙(딸)로 변경할 예정임



32

연금개시 전에 상속형 즉시연금보험의 계약자 겸 수익자를 변경하는 경우 증여시기는?

서면법규과-166, 2013.2.14.

나. 母가 상속형 즉시연금보험*에 가입한 후 연금지급 개시 전에 계약자와 수익자를 자녀 명의로 변경하는 경우 「상속세 및 증여세법」 제34조의 보험금의 증여에 해당하는 지 여부

* 상속형 즉시연금보험 : 목돈을 일시에 예치한 후 이자상당액을 연금으로 수령하는 방식으로 원금이 보존되어 만기에 원금을 상환받을 수 있으며, 연금개시후에도 언제든지 해약이 가능한 보험상품의 일종

○ 보험금의 증여에 해당하는 경우, 평가방법은 유가정기금으로 평가하여야 하는지(보험금 증여 후 10년 이내에 계약자였던 母 사망시 보험료가 아닌 유가정기금으로 평가한 가액을 상속재산가액에 포함하는지 여부)

33

연금개시 전에 상속형 즉시연금보험의 계약자 겸 수익자를 변경하는 경우 증여시기는?

서면법규과-166, 2013.2.14.

[회신]

귀 질의의 경우, 갑(甲)이 상속형 즉시연금보험의 계약자 및 수익자를 갑(甲)으로 하여 보험에 가입하고 보험료를 일시에 납부한 후 그 보험의 연금지급이 개시되기 전에 보험계약의 계약자와 수익자를 을(乙)로 변경하는 경우에는 「상속세 및 증여세법」 제2조에 따라 을(乙)에게 증여세가 과세되는 것이며, 이 경우 증여재산가액은 계약자 변경시까지 불입한 보험료와 이자상당액의 합계액으로 평가하는 것입니다.

이 후 생명보험이나 손해보험에 해당하는 즉시연금보험의 연금의 지급이 개시되는 경우에는 같은 법 제34조 제1항 후단에 따라 연금개시 당시 그 연금보험의 평가액에서 보험료 납부액을 차감한 가액을 연금 수령자(을)의 증여재산가액으로 하는 것이며, 이 경우 연금개시 당시 해당 연금보험의 평가는 같은 법 시행령 제62조에 따라 평가하는 것입니다. 다만, 귀 질의와 같이 해당 연금보험의 연금개시 당시 계약자와 수익자가 동일한 경우에는 그 보험의 해약환급금 상당액으로 평가할 수 있는 것입니다.

34

상속형 즉시연금보험 계약자 변경에 대한 해석의 적용시기는?

서면법규과-1127, 2013.10.17.

[질의]

가. 신청내용

○ 최근 국세청은 즉시연금보험의 계약자가 연금이 개시되기 전에 변경되는 경우에는 상속세및증여세법 제2조에 따라 변경된 계약자에게 증여세를 과세한다고 해석한 바 (서면법규과-166, 2013.2.14.)

- 해당 해석의 적용시기는 언제인지?

나. 사실관계

○ 본인은 2012.9월 상속형 즉시연금 8억원을 가입

- 계약자 : 본인, 피보험자 : 아들, 수익자 : 배우자

○ 본인은 2012.10월 연금을 수령하기 이전에 계약자를 배우자로 변경하였으며,

- 증여시기를 계약자 변경시점이 아닌 연금 개시시점으로 보아 정기금 평가방법으로 증여재산가액 6.5억원을 산정하여 증여세를 신고납부함

2012.9월		연금개시전 계약자 변경	2012.10월 연금수령 전		→ 계약자 변경시점에 증여세 신고 안함 → 연금수령 후 정기금 평가방법으로 증여세 신고 → 6.5억원
계약자	본인		계약자	배우자	
피보험자	아들		피보험자	아들	
수익자	배우자		수익자	배우자	
납입자(납입기간)	본인(일시납)		납입자(납입기간)	본인(일시납)	
납입금액	8억원		납입금액	8억원	
보험종류	상속형즉시연금		보험종류	상속형즉시연금	

35

상속형 즉시연금보험 계약자 변경에 대한 해석의 적용시기는?

서면법규과-1127, 2013.10.17.

○ 그러나 관할세무서는 최근 국세청 예규(서면법규과-166, 2013.2.14)를 제시하면서

- 계약자를 연금개시전에 변경한 경우 증여시기는 계약자 변경시점이며, 증여재산가액은 납입보험료와 이자의 합계액이라고 함

[회신]

귀 서면질의 1의 경우, 상속형 즉시연금보험의 연금지급이 개시되기 전에 해당 보험계약의 계약자를 변경하는 경우 증여세 과세 여부는 기존 해석사례(서면법규과-166, 2013.02.14.)를 참고하시기 바라며, 위 해석사례는 상속세 및 증여세법(2002.12.18. 법률 제6780호로 개정된 것) 제34조 및 같은 법 부칙 제4조에 따라 2003.1.1.이후 계약자 변경분부터 적용하는 것입니다.

36

연금지급 개시 전 연금보험의 계약자 변경시 증여시기 및 평가금액 (조세심판원)

조심2014중5074, 2015.2.2.

[제목]

쟁점연금보험과 같은 보험금 및 예금은 권리의 이전이나 행사에 등기 등을 요하는 재산이 아니어서 계약자 및 수익자의 명의가 변경된 시점에 증여된 것으로 봄이 타당한 점, 쟁점연금보험의 계약자 변경 시점에 청구인이 쟁점보험계약의 해지 및 연금·만기시 보험료 수령 등 쟁점연금보험에 대한 모든 실질적인 권한을 행사할 수 있는 지위를 획득하였다고 볼 수 있는 점 등에 비추어 계약자 변경일 현재 쟁점연금보험의 시가인 쟁점납입보험료와 이자상당액의 합계액을 증여재산가액으로 하여 청구인에게 증여세를 과세한 처분은 잘못이 없음 (기각)

[이유]

1. 처분개요

가. 청구인의 배우자 000는 2012.10.9. 무배당 000, 이하 “쟁점연금보험”이라 한다)을 계약자 000, 수익자 청구인, 연금개시일 2012.11.9., 가입금액 000원(이하 “쟁점납입보험료”라 한다), 납입기간 일시납, 보험기간 10년으로 하여 가입하고, 연금지급개시일 전인 2012.10.31. 청구인과 쟁점연금보험의 보험금에 대한 증여계약(증여자 : 000원(정기금평가액), 연금개시일 등 : 당초 보험계약과 같음)을 체결하여 계약자를 청구인으로 변경하였으며, 청구인은 쟁점연금보험의 증여일은 계약자변경일로 하고 증여재산가액은 「상속세 및 증여세법」 제34조 및 같은 법 시행령 제62조에 따라 000원(정기금 평가액)으로 하여 2012.11.1., 2012.10.31. 증여분 증여세 000원을 신고·납부하였다.

나. 처분청은 연금지급개시 전에 쟁점연금보험의 계약자가 000에서 청구인으로 변경되었는바, 실질적으로 쟁점연금보험의 증여시기가 당초 연금지급개시일(2012.11.9.)에서 계약자변경일(2012.10.31.)로 변경되었다고 볼 수 있어 증여재산가액을 쟁점납입보험료와 쟁점납입보험료 납입일(2012.10.9.)·증여일(2012.10.31.)과의 기간차이(21일)에 대한 이자상당액(000원, 이하 “이자상당액”이라 한다)의 합계액 000원으로 산정하여 2014.2.10. 청구인에게 2012.10.31. 증여분 증여세 000원을 결정·고지하였다.

(▶ 유사사례 : 조심 2014서2441, 2014.8.20., 조심 2014서0349, 2014.5.22., 조심 2014서466, 2014.4.28.)

37

연금개시일 전에 상속형 즉시연금보험의 계약자를 변경하는 경우 증여재산가액의 평가는?

대법원2015두49535, 2016.10.13.

[처분경위]

- 원고의 부 류FF는 2012.9.25. 삼성생명보험 주식회사와 즉시연금보험을 체결하고 보험료를 납부하였다. 계약자, 피보험자, 수익자는 모두 류FF로 하였고, 보험기간은 10년, 일시납 보험료는 50억원, 연금개시일은 2012.10.23.로 하였다.

- 류FF는 2012.10.17. 원고 류SS에게 상기 보험을 증여하는 증여계약을 작성하였다. 이에 따라 류FF는 연금지급 개시 전인 2012.10.19. 보험계약자 및 수익자를 원고 류SS로 변경하였다.

- 원고 류SS는 2013.1.29. 상기의 증여가 상속세법 제65조 제1항 및 동 시행령 제62조의 “정기금을 받을 권리”에 해당한다고 보아, 증여재산가액을 xxx원으로 평가하여 피고(서초세무서장)에게 증여세를 신고·납부하였다.



38

연금개시일 전에 상속형 즉시연금보험의 계약자를 변경하는 경우 증여재산가액의 평가는?

대법원2015두49535, 2016.10.13.

- 서울지방법국세청장은 2013년 중 원고에 대한 증여세 조사를 실시하고, “연금지급 개시 전에 보험계약의 계약자를 변경함으로써 류FF로부터 보험료 xxx원 및 이에 대한 계약자 변경시까지의 이자 상당액 xxx원을 합한 xxx원을 증여받았다”는 이유로, 보험계약 변경일을 증여일로 보아 증여세를 결정·고지하도록 피고에게 과세자료를 통보하였다.
- 이에 따라 피고 서초세무서장은 2013.10.1. 원고 류SS에게 증여세 xxx원을 결정·고지하였다.

[원고의 주장]

이 사건 보험계약의 증여로 인한 증여재산가액은 보험기간에 각 연도에 받을 연금액 등을 상증세법시행령 제62조의 정기금 평가방법을 적용하여 산정해야 함에도, 납입보험료 및 이에 대한 이자 합계액으로 평가한 것은 위법하다.

원고 (자)	피고 (서초세무서장)
증여재산가액은 보험기간에 각 연도에 받을 연금액 등을 상증세법시행령 제62조의 정기금 평가방법을 적용	연금지급 개시 전에 보험계약의 계약자를 변경함으로써 납입보험료와 이자상당액을 합한 금액을 증여받은
→ 증여시기 = 연금개시시점 → 증여재산가액 = 정기금평가금액	→ 증여시기 = 계약자 변경시점 → 증여재산가액 = 기납입보험료 + 이자상당액

39

연금개시일 전에 상속형 즉시연금보험의 계약자를 변경하는 경우 증여재산가액의 평가는?

대법원2015두49535, 2016.10.13.

[대법원 판결 : 국승 → 국세청 승]

이 사건 연금보험의 보험료 환급권과 추상적 보험금 청구권으로서의 정기금 수급권은 모두 구체적인 권리로 확정된 것이 아닌데, 보험료 환급금의 시가는 해지 시 약관에 의하여 지급될 금액이 확정되어 있는 반면, 정기금 수급권의 시가는 상증세법시행령 제62조에 따라 잔존기간이나 기획재정부령으로 정하는 바에 따라 계산하는 등 그 금액이 확정되어 있지 아니하다. 또한 이 사건 연금보험의 가액을 정기금 수급권으로 평가하여 증여세를 부과할 경우에는, 증여 후에 곧바로 보험계약을 해지함으로써 결과적으로 증여세 과세표준을 조작할 수 있는 결과가 되어 형평과세에 반하게 된다.

이러한 사정 등을 고려하면, 원고가 수증한 이 사건 연금보험의 계약자 지위의 시가는 원고가 평가한 정기금 수급권 가액보다 금액이 큰 증여일 현재의 해지환급금액에 의하여 산정함이 타당하다.

40

연금개시일 전에 보험계약자의 명의변경시점을 증여시기로 볼 수 있는지와 증여시기에 따른 증여재산가액산정의 적정성 여부는?

대법원2017두60246, 2018.1.11.

[대법원 판결 요지 : 국 일부 승 → 국세청 일부 승]

이 사건 보험계약의 계약자 및 보험수익자 명의 변경을 통한 증여일은 2008.10.31.이고 이 사건 보험계약의 약관에 의하여 산출되는 해지환급금 상당액 1,476,398,672원이 원고가 증여받은 이 사건 보험계약의 계약자 및 보험수익자 지위의 재산적 가치에 가장 부합하는 금액이라고 봄이 상당함

※ 대법원은 이번 판결(대법원2017두60246, 2018.1.11.)을 통하여

- ① 일시납 즉시연금보험의 경우 보험사고 발생 前의 계약자 변경일을 증여시기로 보았으며
- ② 증여재산가액은 계약자 변경일의 해지환급금으로 평가함

(참고) 재판이력

: 서울행정법원 2016구합66209 (2017.3.24.) → 서울고등법원 2017누42677(2017.8.30.)

41

연금개시 후에 상속형 즉시연금보험의 계약자 및 수익자를 함께 변경하는 경우 증여재산 평가방법은?

상속증여-152, 2014.5.22.

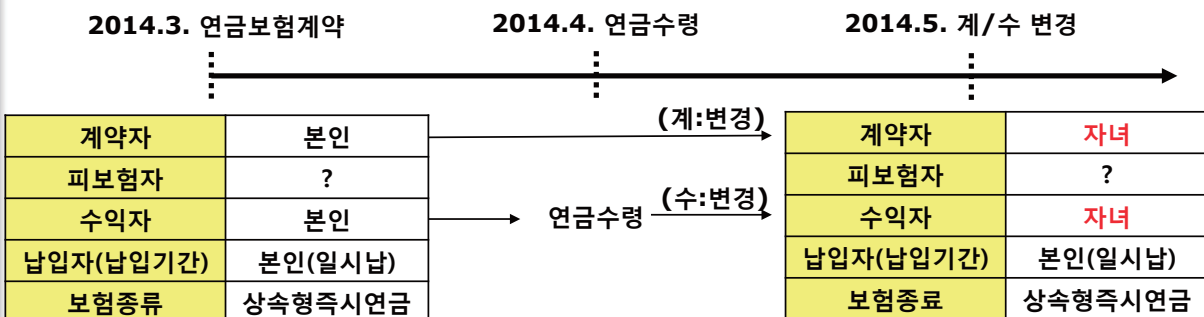
[질의]

(사실관계)

- 본인은 2014.3. ○○보험사의 즉시연금보험(20년 환급형, 상속연금형 상품으로 20년간 매월 일정액을 수령 후 20년 만기 시점에 납입 원금을 수령하는 상품)에 가입하여 4월 첫 연금액을 수령하였음
- 2014.5. 본인의 사정상 계약자와 수익자를 자녀로 변경하여 증여 하고자 함

(질의내용)

- 이 경우 증여재산가액에 대한 평가를 ①원금+이자액 인지 아니면 ②제62조 정기금을 받을 권리의 평가 방법으로 하는지



42

연금개시 후에 상속형 즉시연금보험의 계약자 및 수익자를 함께 변경하는 경우 증여재산 평가방법은?

상속증여-152, 2014.5.22.

[회신]

귀 질의의 경우, 상속형 즉시연금보험의 연금 지급이 개시된 후 보험계약의 계약자와 수익자를 변경하는 경우에는 「상속세 및 증여세법」 제2조에 따라 그 변경일자를 증여시기로 하여 변경 후 수익자에게 증여세가 과세되는 것이며, 이 경우 증여재산가액은 같은 법 시행령 제62조(정기금을 받을 권리의 평가)에 따라 평가한 금액과 해약환급금 상당액 중 큰 금액으로 평가하는 것입니다.

43

연금지급이 개시된 이후 계약자를 변경한 경우 평가방법 (조세심판원)

조심2014서3650, 2014.10.24.

[제목]

쟁점연금은 상속개시일 현재 상속인이 해약환급금이 아닌 당해 연금을 지급받을 권리를 상속한 것이므로 연금지급이 개시된 후 계약자가 변경된 경우로서 유기정기금의 평가방법에 따라 상속재산가액을 산정하는 것이 타당함 (경정)

[이유]

다. 사실관계 및 판단

(1) 심리자료를 보면, 피상속인은 2010.10.6. ○○○에 ○○○원을 예치하여 2010.11.6.부터 120개월간 매월 연금을 수령한 후 만기시 ○○○원을 수령하기로 하는 연금보험을 가입하여 매월 연금을 수령하던 중 사망하였고, 청구인은 2013.6.7. 이를 해약하여 해약환급금을 수령하였으며, 쟁점연금에 대한 상속세 신고시 아래 <표>와 같이 유기정기금평가방법에 따라 평가한 것으로 나타난다.

(2) 처분청은 국세청장의 해석(상속증여세과-291, 2013.6.28. 참고)에 따라 상속인인 청구인이 2013.6.7. 보험을 해약하여 해약환급금을 수령하였으므로 상속개시일 현재 피상속인에게 귀속되는 보험금 등을 지급받을 수 있는 가액은 현재가치할인한 금액과 해약환급금 중 큰 금액인 해약환급금으로 평가하는 것이 타당하다는 의견을 제시하였다.

(3) 이상의 사실관계 및 관련 법령 등을 종합하여 살피건대, 쟁점연금은 2010.10.6. 피상속인이 연금계약 후 28개월 후 상속이 개시되어 상속개시일 현재 상속인이 해약환급금이 아닌 당해 연금을 지급받을 권리를 상속한 것이므로 연금지급이 개시된 후 계약자가 변경된 경우로서, 관련 법령에 해약환급금으로 평가하여야 한다는 근거규정이 없는 점, 보험료를 일시에 납입한 후 계약기간 동안 연금을 수령하다가 만기에 원금을 수령하는 연금보험의 경우 연금과 적립금의 평가는 유기정기금의 평가방법에 의하는 것이 타당해 보이는 점 등에 비추어 쟁점연금의 경우 유기정기금의 평가방법에 따라 상속재산가액을 산정하는 것이 타당하다고 판단된다 (조심 2014서198, 2014.8.11. 같은 뜻).

44

연금지급이 개시된 이후 즉시연금보험의 평가방법 (조세심판원)

조심2017서3398, 2017.11.10.

【요약】

상속개시일 현재 상속인들은 해약환급금이 아닌 당해 연금을 지급받을 권리를 상속받은 것인 점, 쟁점연금보험은 보험료를 일시에 납입한 후 10년의 계약기간 동안 매월 일정액의 연금을 수령하다가 만기에 원금을 반환 받는 것이므로 이를 상증세법 제65조 및 같은 법 시행령 제62조 제1호의 유가정기금 평가방법에 의해 평가하는 것이 타당해 보이는 점 등에 비추어 처분청이 연금지급이 개시된 쟁점연금보험을 해약환급금으로 평가하여 상속세를 결정·고지한 처분은 처분은 잘못이 있다고 판단됨

【주문】

OOO장이 2017.4.14. 청구인에게 한 2015.11.11. 상속분 상속세 OOO원의 부과처분은 피상속인이 2008.5.30., 2008.6.2. 및 2012.9.17. 아래 <표1>과 같이 가입한 OOO을 「상속세 및 증여세법」 제65조 및 같은 법 시행령 제62조 제1호의 유가정기금 평가방법에 의해 평가하는 것으로 하여 그 과세표준 및 세액을 경정한다.

【이유】

3. 심리 및 판단

(4) 이상의 사실관계 및 관련 법령 등을 종합하여 살피건대, 처분청은 쟁점연금보험은 해지가 가능하므로 상속개시일 당시 해약환급금인 OOO원으로 평가하여야 한다는 의견이나, 쟁점연금보험은 피상속인이 2008.5.30., 2008.6.2. 및 2012.9.17. 가입한 후 2015.11.11. 상속이 개시되어 상속개시일 현재 상속인들은 해약환급금이 아닌 당해 연금을 지급받을 권리를 상속받은 것인 점, 쟁점연금보험은 보험료를 일시에 납입한 후 10년의 계약기간 동안 매월 일정액의 연금을 수령하다가 만기에 원금을 반환받는 것이므로 이를 상증세법 제65조 및 같은 법 시행령 제62조 제1호의 유가정기금 평가방법에 의해 평가하는 것이 타당해 보이는 점(조심 2015중1153, 2016.3.22. 같은 뜻임), 처분청은 쟁점연금보험을 해약할 경우 수취할 수 있는 해약환급금과 유가정기금 평가액 중 큰 금액으로 평가하여야 한다고 해석하고 있으나, 연금지급이 개시되어 상속된 경우 이렇게 해석할 법적인 근거가 없는 점 등에 비추어 처분청이 연금지급이 개시된 쟁점연금보험을 해약환급금으로 평가하여 상속세를 결정·고지한 처분은 잘못이라고 판단된다.

45

요약 및 결론

46

일시납 즉시연금보험의 계약자 변경에 따른 평가방법

결정기관	제목	주요 내용
국세청	연금지급개시일 전(前)의 평가방법	갑(甲)이 상속형 즉시연금보험의 계약자 및 수익자를 갑(甲)으로 하여 보험에 가입하고 보험료를 일시에 납부한 후 그 보험의 연금지급이 개시되기 전에 보험계약의 계약자와 수익자를 을(乙)로 변경하는 경우에는 「상속세 및 증여세법」 제2조에 따라 을(乙)에게 증여세가 과세되는 것이며, 이 경우 증여재산가액은 계약자 변경시까지 불입한 보험료와 이자상당액의 합계액으로 평가하는 것임 (서면법규과-166, 2013.2.14.) → 기납입보험료 + 이자상당액
	연금지급 개시 후(後)의 평가방법	연금전환 가능한 금액 중 일부를 일정기간 매월 지급 받던 중 해약이 가능한 기간에 사망한 경우, 보험금 가액은 현재가치 할인한 금액과 해약환급금 상당액 중 큰 금액으로 평가하는 것임 (상속증여-291, 2013.6.28.) → Max (정기금평가, 해약환급금)

47

일시납 즉시연금보험의 계약자 변경에 따른 평가방법

결정기관	제목	주요 내용
조세심판원 심판례	연금지급개시일 전(前)의 평가방법	연금보험은 연금지급개시일 전에 상속이 개시되어 정기금을 받을 권리가 발생되기 전에 상속된 것이므로 상속재산가액은 피상속인이 납입한 보험료의 합계액과 이에 가산되는 이자상당액으로 평가하는 것이 타당하다 할 것임. (조심2014서0940, 2014.4.14.) → 기납입보험료 + 이자상당액
	연금지급 개시 후(後)의 평가방법	연금지급이 개시된 후 계약자가 변경된 경우 관련 법령에 해약환급금으로 평가하여야 한다는 근거규정이 없는 점, 연금보험의 경우 연금과 적립금의 평가는 유가정기금의 평가방법에 의하는 것이 타당해 보이는 점 등에 비추어 쟁점보험은 유가정기금의 평가방법에 따라 증여재산가액을 산정하는 것이 타당하다. (조심2017서3398, 2017.11.10.) → $\sum \frac{\text{평가기준일 현재 원본가액}}{(1 + 0.03)^n}$ (단, 1년분 정기금액의 20배를 초과못함)

→ 연금지급 개시 후에 대한 평가방법이 국세청과 조세심판원의 입장이 다름

48

일시납 즉시연금보험의 계약자 변경에 따른 평가방법

결정기관	제목	주요 내용
대법원	연금지급 개시일 전(前), 보험계약 철회기간 내(內) 평가방법	보험료가 완납된 즉시연금보험의 보험계약자 지위 및 수익자 지위를 상속받은 경우 그 재산가액을 어떻게 평가할 것인가가 다투어진 사건에서, 「보험계약상의 지위에서 인정되는 여러 권리의 금전적 가치를 산정할 수 있고 그와 같은 권리들이 서로 양립할 수 없는 관계에 있다면, 특별한 사정이 없는 한 그러한 권리들의 가액 중 가장 높은 것을 기준으로 상속세를 부과할 수 있다」는 이유로, 원고들이 상속받은 연금보험의 계약상 지위에 대한 재산가액은 청약철회기간 내에 상속이 개시된 경우에는 납입보험료 전액이고, 그 이후 상속이 개시된 경우에는 해지환급금 상당액이라고 판단하여, 가액 평가에 관한 원심 판결 이유에는 잘못이 있으나 결론에는 영향이 없다는 이유로 원고들의 상고를 기각하였음. (대법원 2016. 9. 23. 선고 2015두49986 판결) → 철회기간 내 기납입보험료 전액, 철회기간 후 해지환급금 상당액
	연금개시일 전(前)에 계약자를 변경하는 경우 증여재산가액 평가	이 사건 연금보험의 보험료 환급권과 추상적 보험금 청구권으로서의 정기금 수급권은 모두 구체적인 권리로 확정된 것이 아닌데, 보험료 환급금의 시가는 해지 시 약관에 의하여 지급될 금액이 확정되어 있는 반면, 정기금 수급권의 시가는 상증세법시행령 제62조에 따라 잔존기간이나 기획재정부령으로 정하는 바에 따라 계산하는 등 그 금액이 확정되어 있지 아니하다. 또한 이 사건 연금보험의 가액을 정기금 수급권으로 평가하여 증여세를 부과할 경우에는, 증여 후에 곧바로 보험계약을 해지함으로써 결과적으로 증여세 과세표준을 조작할 수 있는 결과가 되어 형평과세에 반하게 된다. 이러한 사정 등을 고려하면, 원고가 수증한 이 사건 연금보험의 계약자 지위의 시가는 원고가 평가한 정기금 수급권 가액보다 금액이 큰 증여일 현재의 해지환급금액에 의하여 산정함이 타당하다. (대법원 2016.10.13. 선고 2015두49535 판결) → 해지환급금

49

일시납 즉시연금보험의 계약자 변경에 따른 평가방법

결정기관	제목	주요 내용
대법원	연금개시일 전(前) 계약자 및 보험수익자 명의변경 시 증여일과 증여재산가액	이 사건 보험계약의 계약자 및 보험수익자 명의 변경을 통한 증여일은 계약자 변경일이고, 증여재산가액은 보험료 납입총액이 아니라 이 사건 보험계약의 약관에 의하여 산출되는 해지환급금 상당액이 원고가 증여받은 이 사건 보험계약의 계약자 및 보험수익자 지위의 재산적 가치에 가장 부합하는 금액이라고 봄이 상당함. (대법원 2018. 1. 11. 선고 2017두60246 판결) → 증여일 : 계약자 및 수익자명의 변경일 → 증여재산가액 : 해지환급금 상당액

50

연금보험상품에 대한 증여세 과세체계와 평가방법

(출처 : 2016상속증여세, 김주석 외 1인, (주)광교이텍스, 2016.)

(1) 일시납 상속형 즉시연금보험상품

구 분		국세청	조세심판원	대법원
[평가방법]				
① 연금개시 전 계약자 변경 시		보험료 + 이자	보험료 + 이자	해약환급금 (단, 철회기간내 납입보험료)
② 연금개시 후	계약자와 수익자 변경 시	Max (해약환급금, 정기금 평가액)	정기금 평가액	Max (해약환급금, 정기금 평가액)
	수익자만 변경시	정기금 평가액	-	-
③ 연금개시 전 보험사고 발생 시		보험금 수령액	-	-
[증여시점 및 과세방법]				
① 보험계약의 계약자 변경 시 변경된 계약자에게 증여세 과세				
② 이후 보험사고 발생(연금개시)시 상증법 제34조를 적용하여 수익자에게 증여세 과세 (단, 계약자 변경 시 과세된 증여재산가액은 차감함)				

51

연금보험상품에 대한 증여세 과세체계와 평가방법

(출처 : 2016상속증여세, 김주석 외 1인, (주)광교이텍스, 2016.)

(2) 일반연금보험상품의 연금개시 전 계약자 변경 시

구 분	내 용	비 고
증여시기	보험사고 발생 시	대법원2010두5493, 2010.6.24., 재산-887, 2009.5.6.
증여재산가액 평가방법	정기금 평가	재산-887, 2009.5.6.

52

보험의 증여시기와 증여재산가액 (요약)

구 분			증여시기	증여재산가액
상속세및증여세법			보험사고일	Max(보험금, 정기금 평가액)
국세청 예규 및 조세심판원 판례	일시납 즉시연금	연금개시 전	계약자 변경일	납입보험료 + 이자상당액
		연금개시 후	계약자 변경일	① 국세청 : Max (해약환급금, 정기금 평가액) ② 조세심판원 : 정기금평가액
	그 외 일반보험		보험사고일	보험금
대법원 판례	일시납 즉시연금	연금개시 전	계약자 변경일	해약환급금
		연금개시 후	계약자 변경일	Max (해약환급금, 정기금 평가액)
	그 외 일반보험		보험사고일	보험금

53

결론

1. 보험소비자와 FP 입장에서 보는 측면

1) 보험소비자의 입장

- ① 법규와 과세당국의 예규, 법원의 판결이 서로 차이가 있어 보험에 대한 세금 과중 가능성에 대한 불안
- ② 보험소비자 입장에서 혼란 발생으로 보험의 신뢰성 하락
그로 인해 보험산업을 악화 시키는 현상 발생 가능

2) FP 입장

- ① 법률을 기반으로 고객들에게 보험과 세금에 대한 합법적인 컨설팅을 했음에도 불구하고 과세당국의 예규나 법원 판례가 법률과 차이가 있어 명확한 컨설팅이 어려움
- ② 고객과의 신뢰 하락은 물론 향후 증여세 등에 대한 추징금 책임을 질 수 있는 상황이 발생할 수 있음

54

결론

3. 납세자의 재산권이 부당하게 침해될 수도 있는 과세당국의 예규

국세기본법 제18조 【세법 해석의 기준 및 소급과세의 금지】

① 세법을 해석·적용할 때에는 과세의 형평(衡平)과 해당 조항의 합목적성에 비추어 **납세자의 재산권이 부당하게 침해되지 아니하도록 하여야 한다.** [개정 2010.1.1]

[재산-17, 2009.8.25], [서일46014-11945, 2003.12.31], [인터넷 답변(2011.3.18)] 에서는 증여세를 납부하고 받은 현금으로 계약한 보험, 증여세를 납부하고 받은 현금으로 상가를 구입하고 그 임대 수입으로 계약한 보험, 증여세를 납부하고 받은 현금을 은행에 예금하고 받은 이자로 계약한 보험 등을 증여세 완전포괄주의를 적용하여 과세하는 것은 증여세를 납부하고 받은 재산을 가지고 자산을 형성하는 납세자의 재산권이 부당하게 침해 받을 수 있다고 볼 수 있음

55

결론

4. 제안

현재까지 대부분의 보험소비자는 FP에 대한 강한 신뢰성과 믿음으로써 보험상품을 선택하고 가입을 한다고 할 수 있으며 FP는 법률적 근거를 바탕으로 보험소비자에게 보험상품과 세금에 대한 설명을 하고 있다고 볼 수 있다. 그러나 과세당국과 법원이 법률적 근거와 다른 입장을 보임으로써 때로는 혼돈스런 결과를 가져오게 되는바, 이에 보험소비자에 대한 보험회사와 FP에 대한 신뢰성을 확보하기 위하여 다음과 같은 사항을 고려하여 이에 대한 명확한 기준과 근거를 마련할 것을 제안하는 바이다.

첫째, 헌법 제59조 '조세의 종목과 세율은 법률로 정한다.' 에서와 같이 조세법률주의에 의해 조세의 부과는 반드시 법률에 의하여야 한다. 그러나 현재 보험금의 증여는 앞서 예규와 판례에서 보듯이 법률과 과세당국의 유권해석 그리고 법원의 판결에 다소 입장의 차이를 보이고 있다. 따라서 법률에 근거하여 FP가 보험소비자로 하여금 제대로 된 설명을 하였음에도 불구하고 과세당국의 입장 차이로 인하여 향후 보험에 대한 세금의 과세 가능성으로 보험의 신뢰성을 떨어뜨릴 수 있는 원인이 됨은 물론 이로 인해 보험산업에 악영향을 미칠 가능성이 대단히 높다고 할 수 있을 것이다.

56

결론

둘째, 예기치 않은 과세부과로 인해 보험소비자와 FP의 법률적 분쟁에 대한 발생이 명약관화하다 할 수 있어 사회적 물의가 더욱 커질 것으로 사료된다.

셋째, 동일한 저축성보험임에도 불구하고 “일시납 연금상품”과 그 외 저축성보험상품의 경우에는 보험의 증여시기와 증여재산가액에 대한 평가방법이 달라 보험소비자나 FP입장에서 상당히 당황스러운 결과를 가져오게 되는데, 이를 수정하기 위해 과세당국과 법원이 법률적 근거에 맞게 일치된 의견을 보임으로써 보험소비자와 FP가 더 이상 혼란 없이 보험상품을 믿고 재무설계에 활용할 수 있도록 해야 하겠다.

57

참고문헌

[단행본]

구본석, ‘FC를 위해 알기 쉽게 해설한 국세청의 보험사례별 예규 판례(2017)’, 좋은땅, 2017
김주석외 1인, ‘상속증여세(2016)’, 광교이텍스, 2016

[참고사이트]

<http://www.nts.go.kr> (국세청 홈페이지)

<http://www.etaxkorea.net> (이텍스코리아 홈페이지)

58

감사합니다

소비지출이 은퇴자의 우울과
생활만족도에 미치는 영향 연구

이화여자대학교 소비자학과
박 나 영

I. 서론

A. 연구의 필요성 및 의의

우리나라는 2017년 말 노인인구가 전체 인구의 14%를 넘어 ‘고령사회’에 진입하여 ‘고령화 사회’에 들어선지 17년 만에 ‘고령 사회’가 되었다. 2026년에는 노인인구 비율이 20%를 넘어 초고령 사회에 진입할 예정이다(조선일보 2017.2.22.). 인구의 고령화가 빠른 속도 진행되면서 은퇴자의 수도 빠르게 늘어나고 있는데, 전체 인구의 14.4%, 경제활동인구의 20%에 해당하는 베이비부머의 은퇴가 2010년부터 시작되었고 2015년부터 본격화되고 있어(박서영, 홍송이, 2017) 은퇴자 수가 급속히 증가할 것으로 예상된다.

은퇴자들이 증가하면서 은퇴자들의 소비지출이 국가경제와 가계경제에 미칠 영향력에 대한 관심이 높아지고 있지만 은퇴자들은 노후에 대한 준비를 충분히 하지 못한 채 은퇴하고 있다. 은퇴자들은 거주주택을 제외한 모든 자산을 은퇴자산으로 사용할 경우 23.2%의 은퇴자만이 현재의 지출을 유지할 수 있는 상태(이지영, 최현자, 2009)이며, 은퇴 전 베이비부머의 자산에서 실물자산이 78% 정도를 차지하고 있고, 소비가 소득을 초과하거나 소비와 소득이 비슷한 가계는 전체 베이비부머 가계의 70%이다(백은영, 정순희, 2012). 경제적 은퇴준비가 부족한 은퇴자들의 경우 은퇴기에 상당한 경제적 어려움을 겪을 것으로 예상된다.

만약 은퇴자들이 부동산 자산을 연금화하여 은퇴자금으로 사용한다면, 은퇴 후 소비지출을 보다 안정적으로 유지할 수 있겠지만(여운경, 2007, 김민정, 2011), 평균적인 자산수준에서는 국민연금과 부동산을 연금화한 주택연금을 수령하여도 전생애의 은퇴자금을 마련할 수 없는 실정이다(김재용, 장영길, 2012). 그럼에도 불구하고 우리나라의 은퇴자들의 경우, 은퇴이후에도 부동산 자산을 보유하려는 경향이 강하며(박천규, 이영, 2011), 한국노동패널 자료를 이용하여 주택소비 변화를 살펴본 결과, 은퇴 후에도 부동산 자산의 비중을 지속적으로 유지한다(김준형, 김경환, 2011). 은퇴자들은 소비지출액이 적을수록 비은퇴자들보다 부동산자산을 감

소시키고, 은퇴자들은 순자산이 많을수록 비은퇴자들보다 부동산 자산을 감소시킨다(신지호, 최막중, 2013). 즉, 전자의 경우 노후 생활비를 위해 부동산을 처분하는 은퇴자라면, 후자는 자산이 많을수록 은퇴자들이 부동산보다 금융자산을 선호하는 것을 나타낸다. 이러한 연구 결과들은 은퇴자들이 부동산을 모두 연금화하여도 노후 자금이 부족하지만 자산이 충분하지 않다면 우선적으로 부동산 자산을 보유한다는 것을 보여준다.

은퇴자들의 소비지출에 대한 연구들은 은퇴자들의 소득이 소비지출을 감당할 만큼 충분하지 않고 자산이 있는 은퇴자들도 소비지출 수준을 낮추고 있는 것을 보여 주었다. 제3차 국민노후보장 패널조사(2009년) 자료에서 은퇴자들의 59.2%는 현재소득을 초과하여 지출하는 은퇴자 가계이며, 이들은 더 높은 수준의 소득이 있는 가계보다 더 높은 지출수준을 유지하는 것으로 나타났다. 반면, 초과지출을 하지 않는 은퇴자 가계들 중 53%는 현재소비지출이 최저기준생계비에도 미치지 못하며, 초과지출을 하지 않는 은퇴자 가계 중 41%는 경제상태에 대하여 불만족하는 것으로 나타났다(김민정, 2011). 이는 은퇴자 가계의 상당수가 절대적으로 적은 소득으로 인해 소비지출이 제한됨을 보여준다. 2014년 가계금융복지조사 복지부분 자료에서 은퇴자들의 소비지출과 부동산 자산과의 관계를 살펴보면, 연간소비지출이 적을수록 자가 부동산을 소유할 확률이 높았고, 연간소비지출이 적을수록 자가 이외에 부동산도 소유할 확률이 높게 나타났다(최효비, 이재송, 최열, 2016). 이러한 선행연구들은 부동산 자산을 보유한 은퇴자들도 소비지출을 낮은 수준으로 유지한다는 것을 보여준다.

은퇴자들이 부동산을 연금화하지 않는 이유는 은퇴기 소비지출뿐만 아니라 상속동기가 은퇴자의 효용을 결정하는 요인 중에 하나이기 때문이다. Ando and Modigliani(1963)의 생애주기가설에 따르면, 상속동기(Bequest motive)가 없다면, 전생애 소비를 최적화하려는 합리적인 개인은 사망시까지 자산을 소비하고 생애 마지막 시점에는 자산이 0인 상태가 된다. 그러나 상속동기를 가진 은퇴자들은 은퇴 이후에도 자산을 축적한다(정영숙, 2002). 제4차 국민노후보장패널조사(2011) 자료를 분석한 결과, 부동산자산이 많을수록 유산을 상속하려는 상속동기를 가질 확률이 높고, 신체적 건강상태가 나쁠수록 상속동기를 가질 확률이 낮은 것으로 나타났다(김용진, 2013), 부동산자산이 은퇴자의 생활만족도에 정(+)적인 영향을 미치

지만 자녀관계가 만족도가 높은 집단의 부동산자산이 많을수록 생활만족도를 더욱 높이는 것으로 나타났다(곽민주, 이희숙, 2015). 이는 상속할 부동산이 있는 은퇴자들의 자녀관계가 상속동기를 지지할수록 생활만족도를 높이는 것으로 볼 수 있다. 농촌노인들은 농지연금제도가 있음에도 불구하고 82.7%가 농지 상속동기를 가지며, 농지 상속동기가 있는 노인들이 그렇지 않는 노인들에 비해 삶의 기대수준이 낮았고, 보건의료비지출에 부담을 느낄수록 농지 상속동기를 가질 확률이 낮아졌다(정영숙, 조덕호, 2016). 이러한 연구결과는 농촌 노인들이 삶의 기대수준을 낮추더라도 상속동기를 유지하려고 하며, 다만 의료비지출이 부담되는 경우에는 상속동기를 포기하는 것을 보여준다. 소득수준이 높은 은퇴자들은 신체적 건강상태가 나쁜 집단이 신체적 건강상태가 좋은 집단보다 더욱 생활만족도가 높은 것으로 나타났다(곽민주, 이희숙, 2015). 이는 건강이 좋지 않은 은퇴자에게 보건의료비는 생활수준에 직결되는 지출로써 효용이 매우 크기 때문에 은퇴자들의 의료비에 대한 부담은 상속동기를 약화시키고, 의료비를 감당할 수 있는 소득은 은퇴자들의 생활만족도를 높인다는 것을 알 수 있다. 2012년 서울대-삼성생명 은퇴지수연구소의 데이터의 은퇴자들을 분석한 결과, 부동산 자산을 많이 소유하며 상속동기가 없는 경우, 행복할 가능성이 높았다(한지형, 최현자, 2015). 따라서 Ando and Modigliani(1963)의 생애주기가설의 가정과 달리, 실증적 연구들은 상속동기가 은퇴자들의 소득에 대한 만족도와 소비지출과 생활만족도에 밀접한 관련 있는 심리적인 요인임을 보여주었다.

이전의 연구들은 은퇴자금 준비에 초점을 두어 소비지출수준을 연구하였기에 소비지출이 은퇴자의 생활만족도에 미치는 영향에 대하여는 거의 연구가 진행되지 않았다. 따라서 은퇴자가 부동산을 보유하면서도 최저생계비 이하로 지출하는 경우, 생활만족도에 어떠한 영향을 미칠지 예측하기 힘들다. 은퇴기 노인의 생활만족도에 관한 연구들은 노인들이 지각한 사회적 지지가 높을수록 생활만족도가 높고(박성희, 이지현, 2006), 무력감을 덜 느낄수록 생활만족도가 높다(박영주, 2001, 박성희, 이지현, 2006)는 연구들이 있다. 최근 소비자학의 연구들은 무력감은 소비자들이 피하고자 하는 심리적인 상태이며, 소비자들은 경제적 여건, 조직내에서의 권위, 통제력, 전문적 능력, 존경심이 부족할수록 무력감을 느낀다(French and Raven, 1959, Rucker and Galinsky, 2008, 김미혜 외, 2014). 소비자들은 무력감을 줄이기 위해

사회적 지위와 관계된 상품의 구입하거나(Rucker and Galinsky, 2008) 백화점, 대형마트 등에서 쇼핑을 하는 것을 선호하며 구두, 가방, 의류 등을 구매한다(김미예 외, 2014). 은퇴로 인한 지위상실과 근로소득중단으로 인한 경제적 어려움은 은퇴자들의 우울과 무력감을 높이는데 이러한 부정적인 감정을 대처하기 위해서 은퇴자들에게 적절한 소비지출이 필요하다. 만약 자녀와 친지, 친구들로부터 사회적 지지를 충분히 받는다면, 소비지출의 도움 없이도 부정적인 감정을 이겨내고 만족스러운 은퇴생활을 영위할 수 있을 것이다. 연령과 건강상태에 따른 사회적 지지와 우울의 연구들에 따르면, 가족지지뿐만 아니라 친구지지, 가족 외지지, 기타지지도 우울수준을 낮추고 삶의 만족도를 높이는 것으로 나타났다(김원경, 2001, 김향아, 이준상, 2015, 이정엽, 2010, 김혜경, 성준모, 2014). 따라서 은퇴기 노인의 연구와 소비자학의 연구를 바탕으로 사회적 지지가 소비지출이 우울과 생활만족도에 영향을 미치는데 매개효과를 가질 것을 유추해 볼 수 있다. 다만, 은퇴로 인해 줄어드는 소득의 범위 내에서 소비지출을 유지할지, 자산을 연금화하여 소비지출에 사용할지는 상속동기 유무에 영향을 받으므로 상속동기의 조절효과를 확인 하는 연구가 필요하다.

은퇴자의 소비지출에 대한 연구들은 주로 은퇴를 전후하여 소비지출의 변화와 소비지출에 영향을 미치는 인구통계학적, 경제적 요인들에 대한 연구들(윤재호, 김현정, 2011, 이희숙, 김민정, 광민주, 2013, 유경원, 서인주, 2016, 심현정, 2017)이 있었다. 그 외 은퇴자의 심리적 요인과 소비지출에 대한 연구는 은퇴 베이비부머의 소비패턴과 우울에 대한 연구(박서영, 홍송이, 2017)가 있었다. 은퇴는 경제적 상태와 사회적 지위와 사회활동의 범위에 큰 변화를 가져오고 이러한 변화들은 은퇴자의 소비지출뿐만 아니라 심리적 변화에 영향을 미친다. 선행연구에서 나타난 은퇴자들의 소비지출과 관련된 심리적 요인들은 크게 우울과 사회적 지지로 나누어 생각해 볼 수 있다.

은퇴자들의 우울에 관한 연구들을 살펴보면, 완전은퇴는 은퇴자의 우울에 직접적으로 영향을 미치며, 자아존중감의 저하를 거쳐 간접적으로도 우울에 영향을 미치는 것으로 나타났다(김예지, 2016). 노년전기와 후기를 나누어 비교한 연구에서 전기 노인들은 소득이 높을수록 덜 우울하였고(김혜경, 성준모, 2014) 생활수준이 낮은 노인집단의 우울수준이 높았다(박현식, 2008). 한국복지패널 1-4차 데이터를 이

용한 연구에서 65세 이후 우울정도가 가파르게 증가하였는데 총 생활비가 많을수록 우울수준이 하락하였다.(성준모, 2013). 그러나 이러한 연구들의 대부분은 빈곤 노인을 중심으로 복지에 초점을 둔 연구들이다. 따라서 빈곤상태가 아닌 은퇴자들이 겪는 은퇴로 인한 사회적 역할 변화로 인하여 우울감을 가지는지 혹은 은퇴자들이 우울감을 가진다면 소비지출과 어떤 관계가 있으며 소비지출이 우울에 영향을 미치는 지에 대하여 연구할 필요가 있다.

은퇴자들의 사회적지지에 대한 연구들을 살펴보면, 은퇴자들은 가족 내 상호지지와 가족 외 지지가 높을수록 행복감을 느끼며(정우진, 김태성, 2015), 사회적 지지는 남성 은퇴자들의 자아존중감을 높이는 것으로 나타났다(이은영, 2008). 은퇴 이후 친한 사람과의 접촉빈도가 낮아지고 자녀로부터 지원도 적어지만(박현춘 외, 2014) 사회적 관계망은 은퇴자의 은퇴만족도를 높인다(정순돌, 문진영, 김성원, 2010). 부동산자산이 많을수록 친구관계만족도 높은 은퇴자 집단이 더욱 생활만족도가 높은 것으로 나타났고, 금융자산대비 부채가 많거나 총자산 대비 부채가 많을수록 친구관계만족도가 높은 은퇴자 집단이 생활만족도가 낮았다(곽민주, 이희숙, 2015). 따라서 경제력의 차이가 생활만족도에 대한 사회적 관계망의 효과를 달리한다고 볼 수 있으며, 소비지출이 있는 은퇴자들이 친구나 주변인을 만나는 데 적극적일 수 있음을 예측해 볼 수 있다. 그러나 은퇴기의 사회적 지지는 가족, 친구, 친지뿐만 아니라 공공기관으로부터의 사회적 지지도 포함된다. 은퇴자들의 소비지출이 은퇴기 동안 크게 변하지 않는다는 것을 고려할 때 은퇴자들의 소비지출과 사회적 지지를 동시에 고려한 연구가 필요하다.

은퇴자의 소비지출이 우울과 생활만족도에 영향을 미치는데 있어 사회적 지지의 조절효과와 상속동기의 매개효과를 파악하는 것은 은퇴계획과 복지정책의 두 가지 측면에서 중요한 의미가 있다.

첫째, 은퇴계획을 세우는 데 있어 예비은퇴자 혹은 은퇴자들이 은퇴계획과 상속계획을 할 때 은퇴와 상속을 분리할 것이 아니라 그 두 가지를 통합적으로 고려하여야 한다는 것에 대해 생각해 볼 수 있다. 즉, 은퇴 후 자녀에 대한 지원과 사회적 지지와 상속이 주는 효용을 고려하여 은퇴계획과 상속계획을 세울 수 있는 것이다. 상속동기는 상속자금과 은퇴자금의 분배와 은퇴자금 규모를 결정하는데 매우 중요한 심리적 요인이며 충분한 은퇴자금과 상속자금이 있다면 상속동기는 생활만족도

를 높인다. 하지만 은퇴자금이 부족함에도 부동산자산을 상속하려 한다면 부동산자산을 처분하지 않고 자녀에게 이전소득을 기대해야 하는데, 자녀로부터의 지지가 충분하지 않을 경우, 부동산 유지를 위해 생활비만 줄이게 되고 생활만족도는 낮아지게 된다. 또한, 은퇴계획의 기준이 되는 생활비를 절대금액이 아닌 생활만족도를 기준으로 설정할 수 있다. 은퇴이후 가족관계나 친구관계 등에서 얻는 사회적 지지는 우울과 생활만족도에 영향을 미치는 중요한 심리적 요인이다. 은퇴자들은 경제적 자원과 건강상태와 같은 제약요건뿐만 아니라 사회적 지지와 같은 심리적인 측면의 다양성을 가지고 있다. 따라서 은퇴자의 예상되는 소비지출을 현재의 소비가 그대로 유지될 것으로 가정하거나, 예산제약의 관점에서 얼마를 가지고 있으면 은퇴기의 소비생활을 어느 수준으로 유지할 수 있다는 일률적인 계획을 세울 것이 아니라 은퇴기의 우울을 극복하고 생활만족도를 어느 수준으로 유지하기 위해서 사회적 지지의 관점에서 개별 은퇴가계의 특성에 맞춰 은퇴계획을 세워야 한다. 즉, 은퇴자들의 상속동기를 고려하여 은퇴계획을 세워야 하며 은퇴준비에 앞서, 준비된 은퇴자금으로 생활만족도를 일정수준 유지하는 생활비를 감당하기 힘들다면 생활비를 줄이는 것이 아니라 상속동기를 조절하여 부동산을 처분하는 것이 중요하다는 것을 인식할 수 있어야 한다. 또한 가족, 친구, 친지들과의 관계를 개선하여 사회적 지지를 높이는 것이 은퇴로 인한 심리적 우울을 극복하고 생활만족도를 높인다는 것을 인식한다. 즉, 많이 쓸수록 은퇴생활이 행복할 것이라는 고정관념을 버리고 은퇴계획을 현실적으로 세울 수 있다.

둘째, 은퇴자의 소비지출이 우울과 생활만족도에 영향을 미치는데 있어 사회적 지지의 매개효과와 상속동기의 조절효과를 이해하는 것은 은퇴자들을 위한 복지정책을 마련함에 있어서 경제적 자원뿐만 아니라 심리적 자원들도 고려한 복지정책을 마련하는 데도 중요한 방향을 제시한다. 은퇴자들의 우울수준을 낮추고 생활만족도를 높이기 위해서는 농촌노인들뿐만 아니라 도심의 저소득계층의 은퇴자들이 적은 금액이라도 자녀에게 상속하기 위해 생활비를 과도하게 줄이지는 않도록 자녀에 대한 부담감을 해소시키는 정책적 노력이 필요하며, 저소득 은퇴자들에 대한 경제적 지원금뿐만 아니라 은퇴자들의 사회적 지지를 높이는 복지정책이 은퇴자들의 생활만족도를 높이는 데 기여한다는 것에 공감대를 형성할 수 있을 것이다.

II. 연구방법

A. 연구문제 및 연구모형

본 연구의 목적은 소비지출이 생활만족도에 영향을 미치는 과정에서 상속동기의 조절효과와 사회적지지의 매개효과를 규명하는 데 있다. 이러한 연구목적을 달성하기 위한 구체적인 연구문제는 다음과 같다.

가. 연구문제 1: 은퇴자의 인구통계학적 특성, 재무상태, 건강상태에 따라 생활만족도, 소비지출, 상속동기, 우울, 사회적 지지는 차이가 있는가?

나. 연구문제 2: 은퇴자의 인구통계학적 특성과 재무상태, 건강상태가 생활만족도에 미치는 상대적 영향력은 어떠한가?

다. 연구문제 3: 소비지출이 은퇴자의 생활만족도에 영향을 미치는 과정에서 사회적 지지는 매개효과를 가지는가?

라. 연구문제 4: 소비지출이 은퇴자의 생활만족도에 영향을 미치는 과정에서 사회적 지지는 매개효과는 상속동기에 의해 조절되는가?

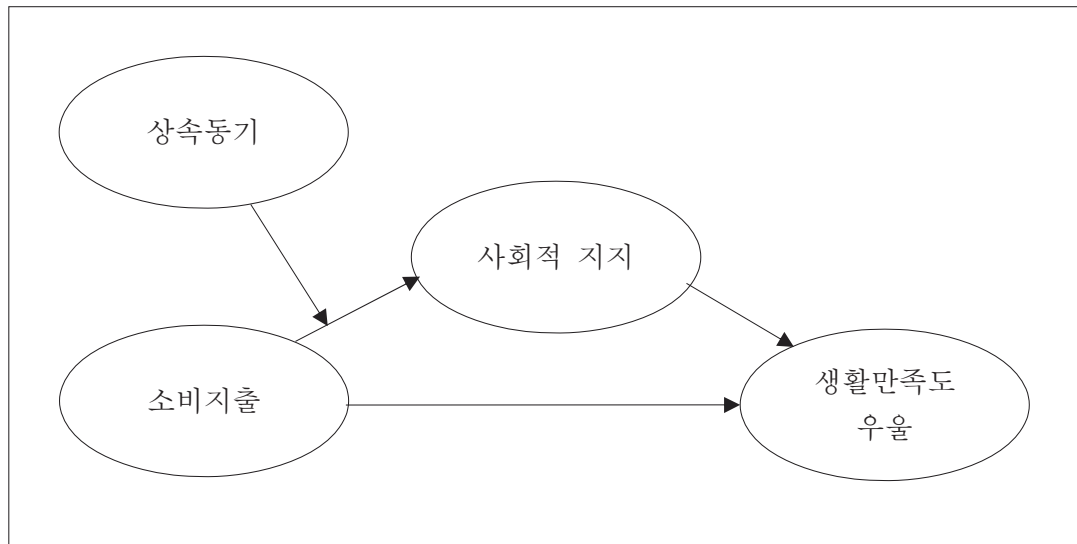
마. 연구문제 5: 은퇴자의 인구통계학적 특성과 재무상태, 건강상태가 우울에 미치는 상대적 영향력은 어떠한가?

바. 연구문제 5: 소비지출이 은퇴자의 우울에 영향을 미치는 과정에서 사회적 지지는 매개효과를 가지는가?

바. 연구문제 5: 소비지출이 은퇴자의 우울에 영향을 미치는 과정에서 사회적 지

지는 매개효과는 상속동기에 의해 조절되는가?

연구 모형은 다음 <그림 1>과 같다.



<그림 1> 연구모형

B. 연구방법

1. 연구대상 및 표집방법

본 연구의 분석을 위하여 국민노후보장패널(Korean Retirement and Income Study: KReIS) 6차년도 본조사(2015)와 부가조사(2016)를 사용하고자 한다.

국민노후보장패널조사는 우리나라 중·노년층의 노후준비 및 노후생활을 지속적으로 파악하기 위해 만 50세 이상 가구원을 가진 전국 5,000여 가구와 그 가구에 속하는 만 50세 이상 개인 8,600여명을 대상으로 가구의 경제상황, 은퇴, 건강, 가족관계, 노후보장 현황 등에 관한 내용을 2005년부터 격년으로 조사하고 있는 종단면조사이다. 분석대상은 50세 이상인 가구주이면서 40세 이후에 은퇴하였으며 가구조사와 개인조사에 모두 참여하였고 본인이 설문조사에 응답한 은퇴자 1213명이다.

C. 측정도구

1. 소비지출

본 연구에서는 은퇴자들의 소비지출을 측정함에 있어, 국민노후보장패널 6차 본조사와 부가조사의 자료를 이용하였다. 소비지출은 가구당 조사하였으며, 지출은 1월 1일부터 12월 31일까지 1년간 지출한 금액을 조사하였고 가구 내에서 생계를 같이 하는 혈연이나 혼인관계(사실혼)로 연결된 구성원도 함께 조사하였다. 소비지출 세부내역은 다음과 같고 비소비지출, 기타지출 모두 합하여 소비지출로 명명하였다. 월기준으로 측정된 소비지출비목은 12로 곱하여 합산하여 연간 총소비지출 금액을 계산하였다.

2. 상속동기

본 연구에서는 은퇴자들의 상속동기를 측정함에 있어, 국민노후보장패널 6차 본조사에서 조사한 상속이나 증여를 통하여 재산을 남기기를 원하는지에 대한 질문으로 상속동기의 유무를 판단하였고 남길 유산이 없거나 자녀가 없는 경우는 별도 집단을 구성하였다.

3. 재무상태

본 연구에서는 은퇴자들의 재무상태를 측정함에 있어, 국민노후보장패널 6차 본조사에서는 가구별 자산 및 부채와 개인별 자산 및 부채를 따로 조사하였다. 본 연구에서는 은퇴한 가구주를 분석대상으로 하며 가구 전체에 해당하는 가구자산과 부채를 종합하여 분석에 이용한다.

4. 우울

국민노후보장패널은 우울 측정을 위해 일반인을 대상으로 하는 우울척도인 CES-D(The Center for Epidemiological Studies Depression Scale)의 20문항을 사용하였다. Randolff(1977)의 우울 표준화 척도 CES-D를 한국어로 번역하여 0(극히 드물다)에서 3점(대부분 그랬다)로 측정하였고 총점수의 합이 높을수록 우울수준이 높은 것을 의미한다.

5. 사회적 지지

본 연구에서는 은퇴자들의 사회적 지지를 측정함에 있어, 제 6차 국민노후보장패널 부가조사에서 측정한 사회적 지지를 문항을 모두 사용하였다.

6. 생활만족도

본 연구에서는 은퇴자들의 생활만족도를 측정함에 있어, 국민노후보장패널 6차 본조사에서 측정한 삶의 만족도 문항을 사용하였고, 국민노후보장패널 본조사는 다음 <표 6>과 같이 생활만족도를 측정하였다.

<표 6> 생활만족도 측정문항

귀하는 다음 항목에 얼마나 만족하십니까?	매우 불만족	불만 족	보통	만족	매우 만족
생활전반					

D. 분석방법

본 연구의 분석은 SPSS 21.0 통계프로그램을 이용하였으며, 조사대상자의 특성을

분석하기 위해 빈도, 백분율, 평균, 표준편차를 구하고, 설문지의 신뢰도 검증을 위해 Cronbach's α 를 산출하고 타당도 분석을 위해 요인분석을 실시하였다. 은퇴자 특성에 따른 생활만족도, 소비지출, 상속동기, 우울, 사회적 지지의 차이를 분석하기 위해 χ^2 검증과 일원배치분산분석을 하였다. 은퇴자의 특성이 생활만족도에 영향을 미치는 데 있어 영향을 미치는 변수들과 소비지출의 매개효과를 확인하기 위해 다중회귀분석을 실시하고 매개효과의 효과성을 검증하기 부트스트랩 방식을 사용하였다. 조절변수의 효과검증을 위해서 매개효과와 조절효과를 통합한 모형으로(정선호, 서동기, 2016) 위계적 회귀분석을 하였다. 위계적 회귀분석의 1단계는 독립변수와 조절변수(상속동기, 우울, 사회적지지)와 독립변수 조절변수의 매개된 조절효과항을 가지고 종속변수가 생활만족도인 회귀분석을 하고 2단계에서는 독립변수와 조절변수(상속동기, 우울, 사회적지지)와 독립변수 조절변수의 매개된 조절효과항을 가지고 종속변수가 소비지출인 회귀분석을 하고 3단계에서는 독립변수와 조절변수(상속동기, 우울, 사회적지지)와 독립변수 조절변수의 매개된 조절효과항과 함께 매개변수인 소비지출을 포함하여 종속변수가 생활만족도인 회귀분석을 한다. 이때 다중공선성의 문제가 발생하는데(박현선, 이상균, 2008) 이를 해결하기 위해 변수별로 각 변수의 평균값을 제거하고 표준편차로 나눈 후 서로 곱하여 매개된 조절효과변수를 구성하는 평균중심화 방법을 이용하였다. 매개된 조절효과의 그래프 제시를 위해 이원분산분석을 실시하였다.

III. 연구결과 및 해석

A. 조사대상자의 일반적 특성

1. 인구통계학적 특성

조사대상자의 인구통계학적 특성은 다음의 <표 7>과 같다. 조사대상자의 성별은 남

성이 708명(58.4%)로 여성 505명(41.6%)보다 높게 나타났다. 이는 일반적으로 가구주의 경우, 남성의 비율이 높을 것이 예상되는 것과 일치한다. 50대 이상의 은퇴한 가구주를 최종 조사대상자로 선정하여 연령대는 70대가 506명(41.7%)로 가장 많았으며, 60대가 411명(33.9%), 80대 이상이 203명(16.7%), 50대가 93명(7.7%)순으로 나타났다. 교육수준은 초등학교졸업이 406명(33.5%)으로 가장 많았으며, 고등학교졸업이 317명(26.1%), 중학교졸업이 215명(17.7%), 무학이 163명(13.4%), 전문대 중퇴이상인 112명(9.2%)순으로 나타났다. 주거형태는 ‘자가’가 916명(75.5%)로 가장 많았고, ‘월세·기타’가 185명(15.3%), ‘전세’가 112명(9.2%)로 나타났다. 거주지역은 ‘도’가 607명(50.0%)로 가장 많았고, ‘광역시’가 381명(31.4%), 서울특별시 225명(18.5%)으로 나타났다. 배우자유무를 살펴본 결과, ‘배우자 있음’이 669명(55.2%)로 ‘배우자 없음’ 544명(44.8%)보다 많았다.

〈표 7〉 조사대상자의 인구통계학적 특성

N=1213

구분		N	%
성별	남성	708	58.4
	여성	505	41.6
연령대	50대	93	7.7
	60대	411	33.9
	70대	506	41.7
	80대 이상	203	16.7
교육수준	무학	163	13.4
	초등학교	406	33.5
	중학교	215	17.7
	고등학교	317	26.1
	전문대중퇴이상	112	9.2
주거형태	자가	916	75.5
	전세	112	9.2
	월세·기타(무상주택 또는 사택 등)	185	15.3
거주지역	서울특별시	225	18.5
	광역시	381	31.4
	도	607	50.0
배우자유무	있음	669	55.2
	없음	544	44.8

2. 재무상태

조사대상자의 재무상태를 파악하기 위해 부동산자산, 금융자산, 기타자산, 총부채를 살펴보았으며, 총자산은 부동산자산, 금융자산, 기타자산의 합이며, 순자산은 총자산에서 총부채를 제외한 금액이다. 조사대상자의 재무상태는 다음의 <표 8>과 같다. 총자산은 237,863천원, 총부채는 24,830천원으로 나타났으며, 순자산은 213,032천원으로 나타났다. 총자산에서 부동산자산은 204,744천원으로 총자산의 86.1%를 차지하여 비중이 가장 높았고, 금융자산은 28,221천원으로 총자산의 11.9%이며, 기타자산은 4,897천원으로 총자산의 2.0%로 나타나 자산의 거의 90%가 부동산인 것으로 파악되었다.

본 연구에서 총자산은 237,863천원, 총부채는 24,830천원으로 나타났는데, 이러한 조사 결과는 국민노후보장패널 4차조사를 이용한 곽민주,이희숙(2015)의 연구에서 정리한 총자산은 177,946천원, 총부채는 14,615천원보다 높은 값으로 나타났다. 이는 2년간의 조사기간의 차이에 따른 변화라고 볼 수 있으나 자산의 증가비율인 1.336보다 부채의 증가비율인 1.699가 더 크다는 것은 2년간 부채의 증가가 자산의 증가보다 많다는 것을 보여주며, 은퇴자들의 자산에서 부동산의 비율이 크다는 것을 비춰볼 때, 은퇴자금으로 부동산 담보대출이 사용됨을 유추할 수 있다. 따라서 은퇴자들이 담보대출보다 주택연금을 이용하도록 주택연금 정책이 활성화될 필요성이 있음을 시사한다.

<표 8> 조사대상자의 재무상태

N=1213/단위:천원

구분	평균	표준편차	비율(%)
총자산	237,863	363,991	100
부동산자산	204,744	331,065	86.1
금융자산	28,221	66,786	11.9
기타자산	4,897	9,724	2.0
총부채	24,830	73,468	-
순자산	213,032	336,918	-

3. 측정변수들의 상관관계

본 연구의 측정변수들의 상관관계와 평균과 표준편차는 다음의 <표 14>와 같다. 변수들의 상관관계를 살펴보면, 소비지출은 총자산($r=.444$, $p<.001$), 총부채($r=.295$, $p<.001$), 우울수준($r=.082$, $p<.01$), 사회적지지($r=.118$, $p<.001$), 생활만족도($r=.061$, $p<.05$)와 통계적으로 유의미한 정적인 상관관계를 보였다. 이는 자산이 많을수록 부채가 많을수록 우울수준이 높을수록 사회적지지 수준이 높을수록 생활만족도가 높을수록 높은 소비지출과 관련이 있다는 것을 의미한다. 총자산은 총부채($r=.456$, $p<.001$), 사회적지지($r=.061$, $p<.05$)와 통계적으로 유의미한 정적인 상관관계를 보였다. 총부채는 사회적지지($r=.062$, $p<.05$)와 통계적으로 유의미한 정적인 상관관계를 보였다. 사회적지지는 생활만족도($r=.464$, $p<.001$)와 통계적으로 유의미한 정적인 상관관계를 보였다.

<표 14> 측정변수들의 상관 및 표준편차

N=1213

변인	소비지출	총자산	총부채	우울수준	사회적지지	생활만족도
소비지출	1.00					
총자산	.444***	1.00				
총부채	.295***	.456***	1.00			
우울수준	.082**	.001	-.034	1.00		
사회적지지	.118***	.061*	.062*	-.052	1.00	
생활만족도	.061*	.032	.047	-.047	.464***	1.00
평균	23,446	277,863	24,830	12.32	62.83	3.23
표준편차	21,085	363,991	73,468	10.27	11.49	.71

+ $p<.10$, * $p<.05$, ** $p<.01$, *** $p<.001$

B. 은퇴자 특성에 따른 차이분석

1. 소비지출과 은퇴자 특성

은퇴자의 인구통계학적 특성에 따른 소비지출의 평균의 차이를 살펴보기 위해 일원배치 분산분석을 실시하여 신뢰수준 95%에서 사후검정 하였다. 이는 <표 15>와 같다.

성별은 소비지출에 영향을 미치지 않았다. 다른 변수를 통제하지 않은 상황에서 소비지출은 성별에 따라 차이가 나타나지 않았다.

연령대는 소비지출에 영향을 미치고 있었다. 본 연구는 50대 이상의 은퇴한 가구주이므로 ‘80대 이상’의 은퇴자는 은퇴하였지만 가구를 책임지고 있는 가구주이다. 50대와 60대보다 ‘80대 이상’의 은퇴자는 더 많은 소비지출을 하고 있었다. 80대 이상은 독거노인뿐만 아니라 대가족의 가구주를 모두 포함한다. 연령이 80대 이상인 대가족 가구주들은 자녀와 손자손주들을 가진 가구주일 가능성이 높고 자신의 소비를 위해서가 아니라 가구원을 위한 소비를 할 것이므로 소비지출이 커질 수 있다.

교육수준은 소비지출에 영향을 미치는데, ‘무학’인 은퇴자는 ‘중학교졸’, ‘고등학교졸’, ‘전문대 이상’보다 통계적으로 유의미하게 더 많은 소비지출을 하고 있었다. 이는 앞서 ‘80대 이상’의 은퇴자가 50대와 60대보다 더 많은 소비지출을 하고 있다는 것을 고려할 때 전쟁을 겪은 80대 이상의 은퇴자들은 ‘무학’일 가능성이 높다는 것을 고려할 때 ‘무학’인 은퇴자들이 자녀에게 과도한 지출을 하는지 생각해 볼 수 있다.

주거형태는 소비지출에 영향을 미치는데, ‘자가’에 거주하는 은퇴자는 ‘전세’, ‘기타’보다 통계적으로 유의미하게 더 많은 소비지출을 하고 있었다. 은퇴자들은 수입원이 다양하고 일정하지 않으므로 자산이 없이는 지속적으로 지출을 하기 힘들다.

거주지역은 소비지출에 영향을 미치는데, ‘도’에 거주하는 은퇴자들이 ‘광역시’ 혹은 ‘서울특별시’에 거주하는 은퇴자보다 더 많은 소비지출을 하고 있었다. 전통적인 사고를 가진 비도시지역의 은퇴자들이 도시지역의 은퇴자보다 더 많은 소비지출을 하는 것을 생각해 볼 수 있다.

배우자유무는 소비지출에 영향을 미치지 않았다. 다른 변수를 통제하지 않은 상황에서 소비지출은 배우자유무에 따라 차이가 나타나지 않았다.

<표 15> 은퇴자 특성에 따른 소비지출의 차이

N=1213

변수	집단구분	N	소비지출		
			평균	표준편차	Scheffe
성별	남성	708	22,789	19,160	
	여성	505	24,368	23,510	
	t		-1.29		
연령대	50대	93	20,939	18,862	a
	60대	411	19,814	15,590	a
	70대	506	24,894	21,868	ab
	80대이상	203	28,340	27,526	b
	F		9.12***		
교육수준	무학	163	28,918	31,926	b
	초등학교	406	23,429	18,218	ab
	중학교	215	22,085	18,668	a
	고등학교	317	22,054	18,108	a
	전문대이상	112	22,102	22,265	a
	F		3.46**		
주거형태	자가	916	25,446	22,683	b
	전세	112	20,199	13,686	a
	기타	185	15,509	12,932	a
	F		19.11***		
거주지역	서울시	225	20,353	16,097	a
	광역시	381	19,515	14,345	a
	도	607	27,061	25,259	b
	F		18.48***		
배우자	있음	699	22,304	19,215	
	없음	544	24,851	23,120	
	t		-2.10*		

+ p < .10, *p < .05, **p < .01, ***p < .001

2. 상속동기와 은퇴자 특성

본 연구에서는 상속동기를 기준으로 상속할 사람에게 상속하는 집단과 상속할 사람이 있음에도 상속하지 않는 집단, 상속할 사람이 없는 상속비해당 집단으로 크게 세 집단으로 분류한 후, 상속동기를 기준으로 은퇴자의 인구통계학적 특성과 재무상태의 차이를 살펴보면 다음 <표 16>와 같다.

‘상속하는 집단’ 과 ‘상속하지 않는 집단’ , ‘상속비해당’ 으로 구분하여 은퇴자의 인

구통계적 특성의 차이를 조사한 결과, 성별, 연령대, 교육수준, 주거형태, 배우자유무에 따른 상속동기의 통계적으로 유의미한 차이는 없었다. 다만, 거주지역은 상속동기에 영향을 미치는데, ‘서울특별시’, ‘광역시’에 거주하는 은퇴자는 ‘도’에 거주하는 은퇴자보다 상속동기를 가질 확률이 높고, ‘광역시’에 거주하는 은퇴자는 ‘서울특별시’, ‘도’에 거주하는 은퇴자보다 상속동기를 가지지 않을 확률이 높았다. ‘광역시’에 거주하는 은퇴자는 ‘서울특별시’, ‘도’에 거주하는 은퇴자보다 ‘비상속’에 속할 확률이 낮았다.

‘상속하는 집단’과 ‘상속하지 않는 집단’, ‘상속비해당’으로 구분하여 재무상태와 생활만족도의 차이를 조사한 결과, 상속동기에 따라 총자산, 총부채, 소비지출, 생활만족도에 통계적으로 유의미한 차이가 없었다.

〈표 16〉 은퇴자 특성에 따른 상속동기의 차이

N=1213

		상속 N(%)=398 N(%)평균	상속안함 N(%)=519 N(%)평균	상속비해당 N(%)=296 N(%)평균	전체 N(%)=1213 N(%)평균	$\chi^2(df)$ /F 값
성 별	남성	236(33.3)	300(42.4)	172(24.3)	708(100)	.22 (2)
	여성	162(32.1)	219(43.4)	124(24.6)	505(100)	
	계	398(32.8)	519(42.8)	296(24.4)	1213(100)	
연 령 대	50대	34(36.6)	40(43.0)	19(20.4)	93(100)	6.39 (6)
	60대	138(33.6)	176(42.8)	97(23.6)	411(100)	
	70대	170(33.6)	218(43.1)	118(23.3)	506(100)	
	80대이상	56(27.6)	85(41.9)	62(30.5)	203(100)	
	계	398(32.8)	519(42.8)	296(24.4)	1213(100)	
교 육 수 준	무학	46(28.2)	67(41.1)	50(30.7)	163(100)	13.94 (8)
	초등학교	121(29.8)	185(45.6)	100(24.6)	406(100)	
	중학교	67(31.2)	91(42.3)	57(26.5)	215(100)	
	고등학교	118(37.2)	135(42.6)	64(20.2)	317(100)	
	전문대이상	46(41.1)	41(36.6)	25(22.3)	112(100)	
	계	398(32.8)	519(42.8)	296(24.4)	1213(100)	
주 거 형	자가	296(32.3)	389(42.5)	231(25.2)	916(100)	1.83 (4)
	전세	41(36.6)	47(42.0)	24(21.4)	112(100)	
	기타	61(33.0)	83(44.9)	41(22.2)	185(100)	

태	계	398(42.8)	519(32.8)	296(24.4)	1213(100)	
거 주 지 역	서울시	78(34.7)	99(44.0)	48(21.3)	225(100)	9.76 (4)*
	광역시	140(36.7)	141(37.0)	100(26.2)	281(100)	
	도	180(29.7)	279(46.0)	148(24.4)	607(100)	
	계	296(32.8)	398(42.8)	519(24.4)	1213(100)	
배 우 자	있음	215(32.1)	297(44.4)	157(23.5)	669(100)	1.64 (2)
	없음	183(33.6)	222(40.8)	139(25.6)	544(100)	
	계	398(32.8)	519(42.8)	296(24.4)	1213(100)	
총자산(단위:천원)		233,486	242,577	235,577	237,863	.08
총부채(단위:천원)		23,985	28,283	19,913	24,830	1.26
총소비지출 (단위:천원)		23,533	24,496	21,489	23,446	1.92
생활만족도		3.27	3.25	3.15	3.23	2.24

+ p <.10, *p<.05, **p<.01, ***p<.001

3. 우울과 은퇴자 특성

우울증 자가진단 척도인 한국형 CES-D를 사용하여 우울과 비우울로 분류한 후, 은퇴자의 인구통계적 특성과 재무상태, 생활만족도 차이를 살펴보면 다음 <표 17>과 같다.

우울한 은퇴자는 1213명중에 398명으로 전체의 약 33%로 우려할만한 수준으로 나타났다. 우울한 은퇴자와 우울하지 않은 은퇴자의 인구통계학적 특성의 차이를 살펴보면, 우울한 은퇴자와 우울하지 않은 은퇴자는 성별, 교육수준, 주거형태, 배우자 유무에 따라 차이가 없었다. 단, 우울한 은퇴자 중에는 50대, 70대 은퇴자가 60대, ‘80대 이상’ 은퇴자 보다 많았고, 우울하지 않은 은퇴자 중에는 60대, 80대 이상의 은퇴자가 50대, 70대 보다 많았다. 이는 나이가 들수록 건강상태가 나빠져 우울할 가능성이 높아지지만 건강상태 악화는 나이가 들수록 완만해지므로(정미경, 2017) 70대와 ‘80대 이상’의 우울이 달라지며, 50대와 60대의 우울에는 건강보다 은퇴에 따른 경제적 이유로 우울해 지므로 아직 건강한 50대의 은퇴자가 60대 은퇴자보다 더 우울한 은퇴자가 될 가능성이 높다는 것을 통계적으로 유의미한 결과로 보여준다.

우울한 은퇴자와 우울하지 않은 은퇴자의 재무상태의 차이를 살펴보면, 총자산, 총부채, 생활만족도는 우울한 은퇴자와 우울하지 않은 은퇴자는 차이가 없었다. 단, 우울한 은퇴자와 우울하지 않은 은퇴자보다 통계적으로 유의미하게 소비지출이 많았다. 이는 소비지출이 많다고 해서 은퇴자들이 덜 우울해지지 않는다는 것을 보여주며, 우울한 은퇴자들이 더 소비지출을 많이 한다는 것을 보여준다.

<표 17> 은퇴자 특성에 따른 우울여부의 차이

N=1213

		우울 N(%)=398 N(%)평균	비우울 N(%)=815 N(%)평균	전체 N(%)=1213 N(%)평균	$\chi^2(df)$ /F 값
성 별	남성	224(31.6)	484(68.4)	708(100)	1.06(1)
	여성	174(34.5)	331(65.5)	505(100)	
	계	398(32.8)	815(67.2)	1213(100)	
연 령 대	50대	37(39.8)	56(60.2)	93(100)	10.55(3)*
	60대	114(27.7)	297(72.3)	411(100)	
	70대	185(36.6)	321(63.4)	506(100)	
	80대이상	62(30.5)	141(69.5)	203(100)	
	계	398(32.8)	815(67.2)	1213(100)	
교 육 수 준	무학	63(38.7)	100(61.3)	163(100)	7.46(4)
	초등학교	136(33.5)	270(66.5)	406(100)	
	중학교	72(33.5)	143(66.5)	215(100)	
	고등학교	101(31.9)	216(68.1)	317(100)	
	전문대이상	26(23.2)	86(76.8)	112(100)	
	계	398(32.8)	815(67.2)	1213(100)	
주 거 형 태	자가	312(34.1)	604(65.9)	916(100)	2.81(2)
	전세	34(30.4)	78(69.6)	112(100)	
	기타	52(28.1)	133(71.9)	185(100)	
	계	398(32.8)	815(67.2)	1213(100)	
거 주 지 역	서울시	52(23.1)	173(76.9)	225(100)	21.54(2)***
	광역시	111(29.1)	270(70.9)	381(100)	
	도	235(38.7)	372(61.3)	607(100)	
	계	398(32.8)	815(67.2)	1213(100)	
배	있음	213(31.8)	456(68.2)	669(100)	.64(1)

우 자	없음	185(34.0)	359(66.0)	544(100)	
	계	398(32.8)	815(67.2)	1213(100)	
총자산(단위:천원)		239,334	237,144	237,863	.01
총부채(단위:천원)		21,449	26,482	24,830	1.26
총지출(단위:천원)		25,582	22,403	23,446	6.10*
생활만족도		3.23	3.24	3.23	.04

+ p <.10, *p<.05, **p<.01, ***p<.001

4. 사회적 지지와 은퇴자 특성

은퇴자들의 사회적지지를 측정함에 있어, Cohen과 Syme(1985)에 의해 개발되었고 임주영(2010)에 의해 번역된 사회적지지 척도를 사용하였고, 은퇴자의 인구통계학적 특성에 따른 사회적지지의 평균의 차이를 살펴보기 위해 일원배치 분산분석을 실시하여 신뢰수준 95%에서 사후검정 하였다. 이는 <표 18>과 같다.

성별에 따라 사회적지지 수준이 달라졌는데, 다른 변수를 통제하지 않은 상황에서 남성이 여성보다 사회적지지를 받는 것으로 나타났다.

연령대에 따라 사회적지지 수준이 달라졌는데, ‘80대 이상’의 은퇴자보다 50대와 60대 은퇴자는 더 많은 사회적지지를 받고 있었다. 50대와 60대 은퇴자는 가족외에도 지인으로부터 사회적지지를 얻을 수 있는데, 은퇴는 하였지만 ‘80대 이상’보다 건강하므로 여가생활을 통해 사회생활을 하고 있을 가능성이 높다.

교육수준에 따라 사회적지지 수준이 달라졌는데, ‘중학교졸’, ‘고등학교졸’, ‘전문대 이상’의 은퇴자는 ‘무학’, ‘초등학교졸’의 은퇴자보다 통계적으로 유의미하게 더 많은 사회적지지를 받고 있었다. 이는 ‘무학’, ‘초등학교졸’인 은퇴자들이 기대하는 사회적 지지의 수준이 높을 수도 있고 절대적인 사회적지지 수준이 낮을 수도 있다.

거주형태에 따라 은퇴자가 느끼는 사회적지지 수준에 차이가 없었다. 이는 ‘자가’에 거주하는 은퇴자와 ‘전세’, ‘기타’에 거주하는 은퇴자간에 사회적지지에 차이가 없다는 것으로 사회적지지가 자산보유에 영향을 받지 않는다는 것을 보여준다. 즉, 복지혜택을 통한 사회적 지지도 충분히 그 역할을 하는 것으로 볼 수 있다.

거주지역에 따라 사회적지지 수준이 달라졌는데, ‘광역시’에 거주하는 은퇴자가 ‘서울시’ 혹은 ‘도’에 거주하는 은퇴자보다 더 사회적지지를 받는 것으로 나타났다.

배우자유무에 따라 사회적지지 수준이 달라졌는데, 다른 변수를 통제하지 않은 상황에서 배우자가 있는 은퇴자가 배우자가 없는 은퇴자보다 더 사회적지지를 받는 것으로 나타났다.

〈표 18〉 은퇴자 특성에 따른 사회적지지의 차이

N=1213

변수	집단구분	N	사회적 지지		
			평균	표준편차	Scheffe
성별	남성	708	64.64	10.63	
	여성	544	60.31	12.18	
	t		6.58***		
연령대	50대	93	63.86	11.04	b
	60대	411	64.38	10.04	b
	70대	506	62.44	11.41	ab
	80대이상	203	60.23	13.93	a
	F		6.48***		
교육수준	무학	163	59.00	12.46	a
	초등학교	406	61.12	11.89	ab
	중학교	215	63.48	11.19	b
	고등학교	317	64.99	10.53	b
	전문대이상	112	65.13	9.83	b
	F		9.83***		
주거형태	자가	916	62.59	11.76	
	전세	112	62.48	9.96	
	기타	185	64.27	10.93	
	F		1.71		
거주지역	서울시	225	60.63	11.10	a
	광역시	382	64.70	10.12	b
	도	607	62.49	12.31	a
	F		9.56***		
배우자	있음	669	65.59	9.95	
	없음	544	59.45	12.33	
	t		9.60***		

+ p < .10, *p < .05, **p < .01, ***p < .001

5. 생활만족도와 은퇴자 특성

은퇴자의 인구통계학적 특성에 따른 생활만족도의 평균의 차이를 살펴보기 위해 일원배치 분산분석을 실시하여 신뢰수준 95%에서 사후검정 하였다. 이는 <표 19>와 같다.

성별에 따라 생활만족도가 달라졌는데, 다른 변수를 통제하지 않은 상황에서 남성이 여성보다 생활만족도가 높은 것으로 나타났다.

연령대에 따라 생활만족도가 달라졌는데, ‘80대 이상’의 은퇴자보다 50대와 60대, 70대 은퇴자는 생활만족도가 높았다. 다른 변수를 통제하지 않은 상황에서 연령대에 따라 다른 이유는 나이가 들수록 건강이 나빠지기 때문으로 볼 수 있다.

교육수준에 따라 생활만족도가 달라졌는데, ‘무학’ 은퇴자보다 ‘초등학교졸’, ‘중학교졸’, 은퇴자의 생활만족도가 높았고 ‘고등학교졸’, ‘전문대 이상’의 은퇴자는 ‘무학’, ‘초등학교졸’, ‘중학교졸’의 은퇴자보다 통계적으로 유의미하게 더 생활만족도가 높았다. 다른 변수를 통제하지 않은 상황에서 교육수준에 따라 다른 이유는 생활만족도가 교육수준에 따른 은퇴생활에 대한 대처능력과 은퇴준비도와도 관련이 있다는 것을 보여준다.

주거형태에 따라 은퇴자의 생활만족도에 차이가 없었다. 이는 ‘자가’에 거주하는 은퇴자와 ‘전세’, ‘기타’에 거주하는 은퇴자간에 생활만족도에 차이가 없다는 것으로 생활만족도가 거주지 보유에 영향을 받지 않는다는 것을 보여준다. 즉, 자가에서 거주한다고 해서 생활만족도가 높다고 볼 수 없다.

거주지역에 따라 따라 은퇴자의 생활만족도에 차이가 없었다. 즉, 도시 혹은 농촌에서 거주한다고 해서 생활만족도가 차이난다고 볼 수 없다.

배우자유무에 따라 생활만족도가 달라졌는데, 다른 변수를 통제하지 않은 상황에서 배우자가 있는 은퇴자가 배우자가 없는 은퇴자보다 생활만족도가 높은 것으로 나타났다.

〈표 19〉 은퇴자 특성에 따른 생활만족도의 차이

N=1213

변수	집단구분	N	생활만족도		
			평균	표준편차	Scheffe
성별	남성	708	3.36	.66	
	여성	505	3.05	.74	
	t		7.73***		
연령대	50대	93	3.39	.66	b
	60대	411	3.38	.65	b
	70대	506	3.20	.70	b
	80대이상	203	3.94	.78	a
	F		20.32***		
교육수준	무학	163	2.93	.76	a
	초등학교	406	3.15	.71	b
	중학교	215	3.19	.68	b
	고등학교	317	3.41	.62	c
	전문대이상	112	3.57	.68	c
	F		22.07***		
주거형태	자가	916	3.22	.71	
	전세	112	3.30	.70	
	기타	185	3.29	.71	
	F		1.36		
거주지역	서울시	225	3.22	.64	
	광역시	381	3.23	.73	
	도	607	3.24	.73	
	F		.06		
배우자	있음	669	3.39	.65	
	없음	544	3.05	.74	
	t		8.46***		

+ p <.10, *p<.05, **p<.01, ***p<.001

C. 소비지출이 은퇴자의 생활만족도에 미치는 영향

1. 은퇴자의 생활만족도에 영향을 미치는 요인들

가. 소비지출과 상속동기와 사회적지지의 상대적 영향력

인구통계적 요인들과 재무상태와 상속여부와 사회적지지가 생활만족도에 어떠한 영향을 미치는지 살펴보기 위해 다중회귀분석을 실시하였으며, 그 결과는 <표 20>과 같다. 분산팽창계수(VIF)가 1.364로 나타나 독립변수간에 다중공선성에 문제가 없는 것으로 나타났다.

회귀분석결과, 인구통계학적 요인들이 생활만족도에 영향을 미치는지 살펴보면, 연령이 높을수록 남성이 생활만족도가 높았고 남성이 여성보다 생활만족도가 높았고 ‘무학’ 보다 ‘고등학교졸’ 이 무학보다 ‘전문대중퇴이상’ 이 생활만족도가 높았다. 그러나 거주지역, 배우자유무, 주거형태는 유의미한 영향이 없었다.

재무상태와 상속여부와 사회적지지가 생활만족도에 어떠한 영향을 미치는지 살펴보면, 사회적지지 수준이 높을수록 생활만족도가 높았다. 그러나 총자산, 총부채, 소비지출, 상속동기는 유의미한 영향이 없었다.

<표 20> 은퇴자의 생활만족도

N=1213

	종속변인: 생활만족도	
	β	t
연령	-.114	-4.188***
성별(남성=1)	.076	1.989*
교육수준(초등=1)	.045	1.133
교육수준(중학=1)	.009	1.227
교육수준(고등=1)	.102	2.377*
교육수준(대학=1)	.135	3.972***
거주지역(서울=1)	.012	.446
배우자(있음=1)	.008	.216

주거(자가=1)	-.018	-.686
총자산	-.017	-.563
총부채	.016	.522
소비지출	.044	1.535
상속더미(상속=1)	-.011	-.447
사회적지지	.412	15.610***
상수	2.367***	
F값	31.273***	
adj R ²	.259	

+ p < .10, *p < .05, **p < .01, ***p < .001

나. 사회적지지의 매개효과

사회적 지지의 매개효과를 확인하기 위해 Baron과 Kenny(1986)의 3단계 회귀분석과 부트스트래핑(bootstrapping)을 수행하였다. 그 결과는 <표 21>과 같다. 검증 결과, 사회적지지가 소비지출과 생활만족도의 관계를 완전매개하는 것으로 나타났다. <표 21>의 1단계에서 소비지출이 많을수록 생활만족도가 통계적으로 유의미하게 높게 나타났다. 2단계에서 소비지출이 높을수록 사회적지지가 통계적으로 유의미하게 높게 나타났다. 3단계에서는 소비지출의 생활만족도에 대한 영향력은 사라지고 사회적지지가 영향력을 가지는 것으로 나타났다. 이는 사회적지지가 소비지출과 생활만족도 사이의 관계를 완전 매개하는 것을 의미한다. 사회적지지가 생활만족도에 미치는 매개효과가 통계적으로 유의미한지 알아보기 위해 부트스트래핑을 하였다. 부트스트래핑은 통계적 모의실험으로써 가상의 무선표본을 만들어 각각의 매개효과에 대한 유의성을 확인하여 매개효과가 통계적 무선표본에 의한 결과가 아님을 확인하는 것이다(Shrout and Bolger, 2002). 이 방법은 매개효과의 검증을 위해 표본분포의 정규성을 가정하기 않기 때문에 Sobel 검증보다 검증력이 높다(Preacher, Rucker and Hayes, 2007). 사회적지지가 생활만족도에 미치는 매개효과계수는 ‘2단계 모형의 소비지출계수*사회적지지’이다. 사회적지지의 매개효과의 부트스트래핑 결과는 <표 22>와 같다. 부트스트래핑을 위해 재추출한 표본의 수는 5000개였고, 이를 95% 신뢰구간에서 구한 사회적지지의 매개효과계수의 상한값은 .0044이고 하

한값은 .0045이다. 상한값과 하한값 사이에 0을 포함하지 않으므로 매개효과는 통계적으로 유의미하다.

<표 21> 사회적지지의 매개효과 검증

N=1213

	1단계 모형		2단계 모형		3단계 모형	
	종속변인: 생활만족도		종속변인: 사회적 지지		종속변인: 생활만족도	
	β	t	β	t	β	t
연령	-.137	-4.584***	-.055	-1.847	-.114	-4.188***
성별(남성=1)	.047	1.122	-.071	-1.687	.076	1.989*
교육수준(초등=1)	.071	1.636	.063	1.463	.045	1.133
교육수준(중학=1)	.042	1.016	.081	1.965*	.009	1.227
교육수준(고등=1)	.153	3.270***	.124	2.665**	.102	2.377*
교육수준(대학=1)	.170	4.554***	.084	2.247*	.135	3.972***
거주지역(서울=1)	-.039	-1.387	-.123	-4.370***	.012	.446
배우자(있음=1)	.124	2.997**	.280	6.803***	.008	.216
주거(자가=1)	-.046	-1.621	-.068	-2.417*	-.018	-.686
총자산	-.009	-.256	.021	.628	-.017	-.563
총부채	.031	.988	.036	1.178	.016	.522
소비지출	.098	3.150**	.131	4.230***	.044	1.535
상속더미(상속=1)	.013	.485	.059	2.173*	-.011	-.447
사회적지지					.412	15.610***
상수	3.756***		63.113***		2.367***	
F값	12.42***		12.794***		31.273***	
adj R ²	.109		.112		.259	

+ p < .10, *p < .05, **p < .01, ***p < .001

<표 22> 사회적 지지의 매개효과와 부트스트래핑 결과

N=1213

변인	매개효과변인	Boot 표준오차	95% 신뢰구간	
			하한 값	상한 값
사회적 지지	.0045	.00082	.0044	.0045

다. 상속동기와 사회적지지의 조절된 매개효과

본 연구에서는 매개효과와 조절효과를 결합한 조절된 매개효과를 알아보기 위해, 상속동기의 조절효과를 반영한 매개모형을 이용하여 사회적지지가 소비지출이 생활만족도를 매개하는 효과를 상속동기가 조절하는지 살펴보았다.

사회적지지의 조절된 매개효과를 확인하기 위해 소비지출과 상속동기의 상호작용변수를 포함하여 사회적지지를 종속변수로 회귀분석을 실시하였다. 그 결과, 소비지출과 상속동기의 상호작용항이 은퇴자의 사회적지지에 미치는 영향이 통계적으로 유의하였다. 따라서 소비지출이 증가할수록 사회적지지는 높아지지만 상속동기를 가지는 경우에는 소비지출의 증가가 사회적지지가 증가하도록 하는 효과를 낮추는 것을 알 수 있다. 반대로, 상속동기가 없는 경우에는 소비지출의 증가가 사회적지지를 더욱 높이는 것을 알 수 있다. 사회적지지는 생활만족도를 완전매개하므로, 생활만족도를 기준으로 보면, 같은 소비지출을 하더라도 상속동기 없는 은퇴자가 상속동기 있는 은퇴자보다 현재의 소비지출로 느끼는 사회적지지 수준이 높아, 그 결과 더 높은 수준의 생활만족도를 가지게 되는 것이다.

〈표 23〉 소비지출 영향에 대한 상속동기의 조절효과

N=1213

	종속변수:생활만족도		종속변수:사회적지지		종속변수:생활만족도	
	β	t	β	t	β	t
소비지출	<u>.074</u>	2.522*	.135	4.625***	.010	.382
상속	.032	1.101	.062	2.181*	.005	.186
소비지출* 상속	-.059	-1.991*	<u>-.074</u>	-2.520*	-.022	-.822
사회적 지지					<u>.458</u>	17.676***
상속*사회 적 지지					-.033	-1.298

+ p < .10, *p < .05, **p < .01, ***p < .001

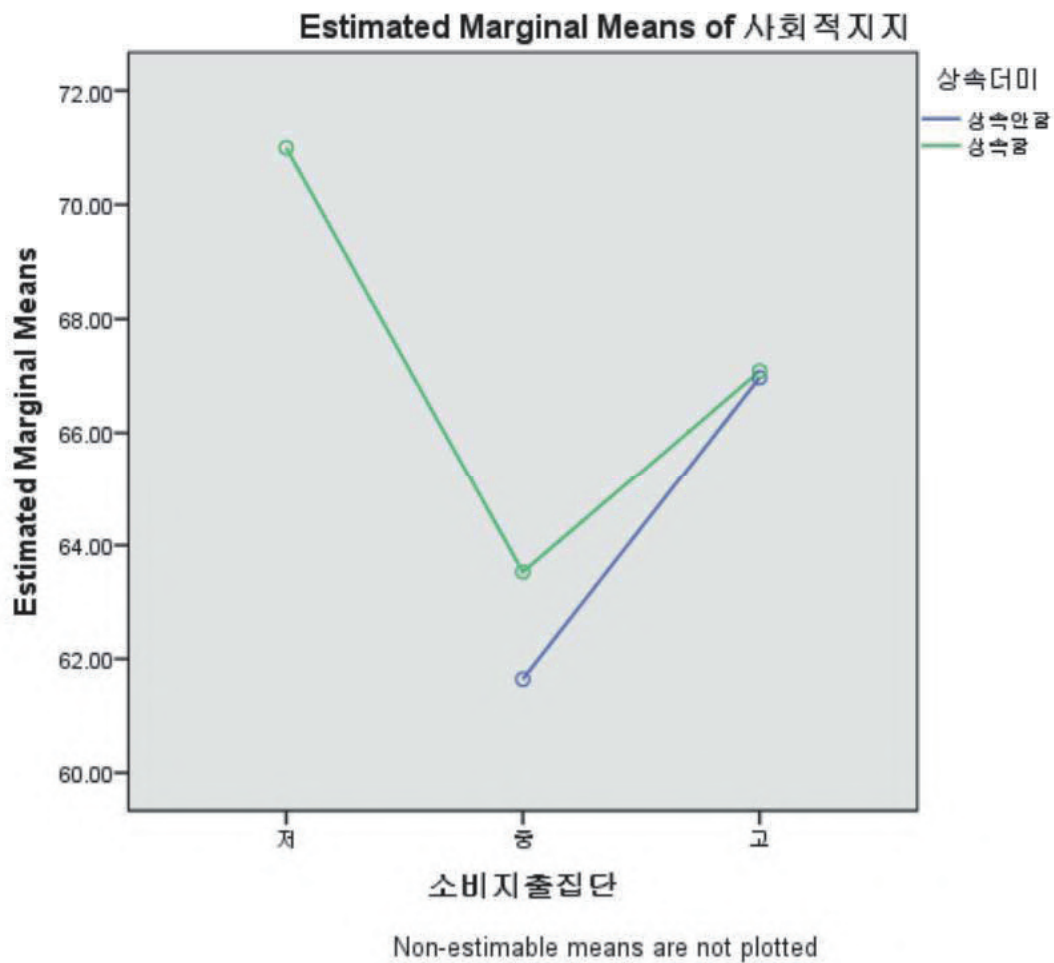
상속동기가 소비지출이 사회적지지를 조절하는 조절효과계수는 ‘1단계 모형의 소비지출계수*(상속동기*2단계상호작용항계수+2단계 상속동기계수)’이다. 상속동기의 조절효과의 부트스트래핑 결과는 <표 22>와 같다. 부트스트래핑을 위해 재추출한 표본의 수는 5000개였고, 이를 95% 신뢰구간에서 구한 사회적지지의 매개효과계수의 상한값은 .0264이고 하한값은 .0294이다. 상한값과 하한값 사이에 0을 포함하지 않으므로 조절효과는 통계적으로 유의미하다.

<표 24> 상속의 조절효과 부트스트래핑 결과

N=1213

변인	매개효과변인	Boot 표준오차	95% 신뢰구간	
			하한 값	상한 값
상속동기	.0279	.02572	.0264	.0294

이러한 결과를 시각적으로 보여주는 <그림 2>를 보면, 소비지출집단을 소비지출평균을 기준으로 표준편차를 제외한 연236만원이하 지출 그룹은 하, 표준편차를 더한 연4453만원이상 지출 그룹은 상, 그 외에는 중으로 나누어 분석하였는데, 상속여부와 소비지출집단에 따른 사회적지지의 차이를 알 수 있다. 즉, 소비지출이 연간 236만원 이하의 집단에서 상속동기를 가지는 경우 사회적지지수준이 가장 높고, 그 다음으로 연간4453만원이상의 지출을 하는 은퇴자의 사회적지지 수준이 높지만 이는 상속동기를 가지지 않는 집단과 상속동기를 가진 집단 간에 차이가 없다. 이는 사회적지지가 소비지출을 완전매개하므로 최저소비지출이하의 소비지출을 유지하면서도 상속동기를 유지하는 집단의 생활만족도가 낮지 않음을 의미한다.



〈그림 2〉 상속동기와 소비지출에 따른 사회적지지

2. 은퇴자의 우울에 미치는 요인들

가. 소비지출과 상속동기와 사회적지지의 상대적 영향력

인구통계적 요인들과 재무상태와 상속여부와 사회적지지가 우울수준에 어떠한 영향을 미치는지 살펴보기 위해 다중회귀분석을 실시하였으며, 그 결과는 〈표 25〉와

같다. 분산팽창계수(VIF)가 1.046으로 나타나 독립변수간에 다중공선성에 문제가 없는 것으로 나타났다.

회귀분석결과, ‘무학’ 보다 ‘전문대졸이상’ 이 우울수준이 낮았고, 서울지역에 사는 은퇴자가 서울 외 ‘기타’에 사는 은퇴자보다 우울수준이 낮았다. 그러나 연령, 성별, ‘무학’ 보다 ‘초등학교졸’, ‘중학교졸’, ‘고등학교졸’은 유의미한 영향이 없었고, 배우자유무, 주거형태, 총자산, 총부채도 유의미한 영향이 없었다.

재무상태와 상속여부와 사회적지지가 우울수준에 어떠한 영향을 미치는지 살펴보면, 상속의지를 가진 은퇴자가 상속동기가 없는 은퇴자보다 우울수준이 낮았다. 소비지출이 많을수록 우울수준이 높았으며 사회적지지가 높을수록 우울수준이 낮았다. 이는 빈곤노인을 대상의 연구에서 총 생활비가 많을수록 우울수준이 하락(성준모, 2013)했다는 연구와 다른 결과이다.

〈표 25〉 은퇴자의 우울수준

N=1213

	종속변인:우울수준	
	β	t
연령	-.054	-1.722
성별(남성=1)	-.010	-.233
교육수준(초등=1)	-.016	-.350
교육수준(중학=1)	-.027	-.634
교육수준(고등=1)	-.044	-.906
교육수준(대학=1)	-.091	-2.343*
거주지역(서울=1)	-.024	-2.005*
배우자(있음=1)	-.091	.376
주거(자가=1)	.016	.804
총자산	.105	-.588
총부채	-.021	-1.270
소비지출	-.127	3.235***
상속더미(상속=1)	-.059	-4.452***
사회적지지	-.041	-1.868 +
상수	20.342***	
F값	4.082***	

adj R ²	.034
+ p <.10, *p<.05, **p<.01, ***p<.001	

나. 사회적지지의 매개효과

사회적 지지의 매개효과를 확인하기 위해 Baron과 Kenny(1986)의 3단계 회귀분석과 부트스트래핑(bootstrapping)을 수행하였다. 그 결과는 <표 26>과 같다. 검증 결과, 사회적지지가 소비지출과 우울수준의 관계를 부분매개하고, 사회적지지가 상속동기와 우울수준의 관계를 부분매개하는 것으로 나타났다. 즉, 사회적지지의 매개보다 소비지출과 상속동기가 직접적으로 우울수준에 미치는 영향이 크다는 것을 알 수 있다. <표 26>의 1단계에서 소비지출이 많을수록, 상속동기가 없을수록 우울수준이 통계적으로 유의미하게 높게 나타났다. 2단계에서 소비지출이 높을수록 상속동기를 가질수록 사회적지지가 통계적으로 유의미하게 높게 나타났다. 3단계에서는 소비지출과 상속동기의 우울수준에 대한 영향력도 유지되고 사회적지지도 영향력을 가지는 것으로 나타났다. 이는 사회적지지가 소비지출과 우울수준 사이의 관계를 부분 매개하는 것을 의미하며, 소비지출이 증가하여 우울수준이 높아지는 영향과 소비지출이 증가가 사회적 지지를 높이고 높아진 사회적지지가 우울수준을 낮추는 영향이 둘 다 존재함을 보여준다. 또한, 사회적지지는 상속동기와 우울수준 사이의 관계를 부분 매개하는 것을 의미하며, 상속동기를 가질수록 우울수준이 낮아지는 영향과 상속동기가 사회적 지지를 높이고 높아진 사회적지지가 우울수준을 낮추는 영향이 둘 다 존재함을 보여준다. 즉, 우울수준은 앞서 생활만족도와 달리, 소비지출과 상속동기의 영향이 크다는 것을 보여준다. 결론적으로 덜 우울하기 위해서는 사회적지지를 늘리기 보다 소비지출을 줄이고 상속동기를 가지는 것이 효과적이다.

사회적지지가 우울수준에 미치는 매개효과가 통계적으로 유의미한지 알아보기 위해 부트스트래핑을 하였다. 사회적지지가 우울에 미치는 매개효과계수는 ‘2단계 모형의 소비지출계수*사회적지지’이다. 사회적 지지의 매개효과의 부트스트래핑 결과는 <표 27>와 같다. 부트스트래핑을 위해 재추출한 표본의 수는 5000개였고, 이를 95% 신뢰구간에서 구한 사회적지지의 매개효과계수의 상한값은 .0044이고 하한값

은 .0045이다. 상한값과 하한값 사이에 0을 포함하지 않으므로 매개효과는 통계적으로 유의미하다.

〈표 26〉 사회적지지의 매개효과 검증

N=1213

	1단계 모형		2단계 모형		3단계 모형	
	종속변인: 우울		종속변인: 사회적 지지		종속변인: 우울	
	β	t	β	t	β	t
연령	-.051	-1.623	-.055	-1.847	-.054	-1.722
성별(남성=1)	-.006	-.142	-.071	-1.687	-.010	-.233
교육수준(초등=1)	-.019	-.428	.063	1.463	-.016	-.350
교육수준(중학=1)	-.032	-.740	.081	1.965*	-.027	-.634
교육수준(고등=1)	-.051	-1.052	.124	2.665**	-.044	-.906
교육수준(대학=1)	-.096	-2.466*	.084	2.247*	-.091	-2.343*
거주지역(서울=1)	-.052	-1.783	-.123	-4.370***	.024	-2.005*
배우자(있음=1)	.001	.017	.280	6.803***	-.091	.376
주거(자가=1)	.028	.936	-.068	-2.417*	.016	.804
총자산	-.022	-.621	.021	.628	.105	-.588
총부채	-.043	-1.333	.036	1.178	-.021	-1.270
소비지출	.098	3.027**	.131	4.230***	-.127	3.235***
상속더미(상속=1)	-.130	-4.574***	.059	2.173*	-.059	-4.452***
사회적지지					-.041	-1.868+
상수	17.595***		63.113***		20.342***	
F값	4.119***		12.794***		4.082***	
adj R ²	.032		.112		.034	

+ p < .10, *p < .05, **p < .01, ***p < .001

〈표 27〉 사회적 지지의 매개효과의 부트스트래핑 결과

N=1213

변인	매개효과변인	Boot 표준오차	95% 신뢰구간	
			하한 값	상한 값
사회적 지지	.0045	.00082	.0044	.0045

다. 상속동기와 사회적지지의 조절된 매개효과

본 연구에서는 매개효과와 조절효과를 결합한 조절된 매개효과를 알아보기 위해, 상속동기의 조절효과를 반영한 매개모형을 이용하여 사회적지지가 소비지출이 우울 수준을 매개하는 효과를 상속동기가 조절하는지 살펴보았다. 결과는 다음 <표 28>과 같다.

사회적지지의 조절된 매개효과를 확인하기 위해 소비지출과 상속동기의 상호작용 변수를 포함하여 사회적지지를 종속변수로 회귀분석을 실시하였다. 그 결과, 소비지출과 상속동기의 상호작용항이 은퇴자의 사회적지지에 미치는 영향이 통계적으로 유의하였다. 따라서 소비지출이 증가할수록 사회적지지는 높아지지만 상속동기를 가지는 경우에는 소비지출의 증가가 사회적지지를 줄이는 것을 알 수 있다. 반대로, 상속동기가 없는 경우에는 소비지출의 증가가 사회적지지를 더욱 높이는 것을 알 수 있다. 소비지출이 증가는 사회적지지와 우울수준을 높이고 매개된 사회적지지는 우울수준을 낮추는 부분매개효과를 가진다.

소비지출이 많을수록 우울수준이 높아지지만 소비지출이 높을수록 사회적지지도 높아지고 높아진 사회적지지는 우울수준이 낮아진다. 상속동기가 우울수준을 낮추고 또한 사회적지지를 높이고 우울수준도 낮춘다. 소비지출이 사회적지지에 영향을 미치는데 상속동기에 따라 영향력이 달라진다. 즉, 상속동기가 있는 은퇴자는 소비지출의 증가할수록 사회적지지가 줄어든다. 소비지출이 많을수록 상속동기가 사회적지지를 낮추기 때문에 더 우울수준이 높아진다. 반대로, 상속동기가 없는 은퇴자는 사회적지지도 낮고 우울수준이 높지만 소비지출의 증가로 인한 사회적지지의 증가를 더욱 크게 하여 더욱 우울수준을 낮춘다. 상속동기를 가지고 소비지출을 늘이는 경우에는 사회적지지가 낮아지는 것을 알 수 있다.

일반적으로 상속은 자녀에 대한 지원과 자녀로부터의 사회적지지만 관계되므로 상속동기를 가진 은퇴자가 상속동기가 없는 은퇴자보다 사회적 지지를 덜 받게 되는 것이다. 즉, 상속동기가 없는 은퇴자는 지인과 사회적 인간관계에 더욱 연결되기 때문에 소비지출을 높일수록 다양한 원천의 사회적지지를 가지게 된다. 따라서 자녀에게 상속동기를 가지는 것은 소비지출의 대상과 사회적지지의 원천을 자녀에게 집중

하게 되어 은퇴자가 느끼는 사회적지지 수준을 낮추게 되고 결국 우울수준을 높게 된다. 부동산 자산을 많이 소유하며 상속동기가 없는 경우, 행복할 가능성이 높다(한지형, 최현자, 2015)는 선행연구의 결과와 맥락을 같이 한다.

〈표 28〉 소비지출 영향에 대한 상속동기의 조절효과

N=1213

	종속변수:우울		종속변수:사회적지지		종속변수:우울	
	β	t	β	t	β	t
소비지출	.081	2.780**	.135	4.625***	.090	3.068**
상속	-.136	-4.787***	.062	2.181*	-.134	-4.720***
소비지출* 상속	.006	.218	-.074	-2.520*	-.001	-.020
사회적 지지					-.051	-1.765+
상속*사회 적 지지					.033	1.150

+ p < .10, *p < .05, **p < .01, ***p < .001

상속동기가 소비지출이 사회적지지를 조절하는 조절효과계수는 ‘1단계 모형의 소비지출계수*(상속동기*2단계상호작용항계수+2단계 상속동기계수)’이다. 상속동기의 조절효과의 부트스트래핑 결과는 〈표 24〉와 같다. 부트스트래핑을 위해 재추출한 표본의 수는 5000개였고, 이를 95% 신뢰구간에서 구한 사회적지지의 매개효과계수의 상한값은 .0290이고 하한값은 .0321이다. 상한값과 하한값 사이에 0을 포함하지 않으므로 조절효과는 통계적으로 유의미하다.

〈표 24〉 상속의 조절효과 부트스트래핑 결과

N=1213

변인	매개효과변인	Boot 표준오차	95% 신뢰구간	
			하한 값	상한 값
상속	.0306	.02815	.0290	.0321

V. 결론 및 논의

A. 연구의 결론

본 연구는 은퇴자의 소비지출이 생활만족도와 우울에 영향을 미치는 과정에서 심리적인 요인인 상속동기와 사회적지지의 역할에 대하여 파악하고자 하였다. 우선, 은퇴자의 삶의 환경을 구성하는 인구통계학적 요인들과 재무상태에 따라 소비지출, 상속동기, 사회적지지, 우울수준, 생활만족도에 차이가 있는지 살펴보았다. 그 다음으로 인구통계학적 요인들과 재무상태, 소비지출, 상속동기, 사회적지지가 생활만족도에 미치는 상대적인 영향력을 파악하고 심리적 요인인 사회적 지지의 매개효과와 상속동기의 조절효과를 통합적으로 검증하였다. 마지막으로 인구통계학적 요인들과 재무상태, 소비지출, 상속동기, 사회적지지가 우울수준에 미치는 상대적인 영향력을 파악하고 심리적 요인인 사회적 지지의 매개효과와 상속동기의 조절효과를 통합적으로 검증하였다.

이상의 연구결과를 바탕으로 다음과 같은 몇 가지 결론을 도출하였다.

첫째, 은퇴기에 소비지출이 많으면 많을수록 생활만족도가 높고 우울수준이 낮지 않다는 것을 알 수 있었다. 소비지출은 인구통계적 변수들과 재무상태를 통제하면 생활만족도에 영향을 미치지 못했다. 이는 인구통계적 변수들과 재무상태가 환경적 요인임을 감안할 때, 나와 비슷한 주위사람들보다 더 많이 쓴다고 해서 생활만족도가 높아지지 않는다는 것이다. 은퇴소비패결의 연구에 따르면, 은퇴로 인한 소비지출의 감소는 생활사건이나 인구통계적 변수들과 재무상태로 설명된다. 따라서 특별한 사건이 없는 한, 은퇴전후의 소비지출이 비슷하다는 것을 의미한다. 오히려 소비지출이 증가할수록 은퇴자의 우울수준이 높아졌다. 은퇴 이후에 소비지출에 대한 현실적인 가이드 라인은 현재의 지출수준을 유지하는 것이다.

둘째, 은퇴자의 소비지출이 증가하는 원인에 대하여 살펴보면, 80세 이상의 은퇴자와 ‘무학’인 은퇴자의 소비지출이 다른 집단보다 높았다. 연령이 높을수록 전쟁을 겪은 은퇴자들이므로 교육수준이 낮다. 따라서 소비지출이 증가하는 요인은 연령의

증가에 따른 건강악화라고 볼 수 있다. 이러한 결과는 건강악화를 고려한 은퇴계획이 필요함을 시사하며, 건강악화는 그 자체로도 우울에 영향을 미치지만 소비지출을 증가시켜 우울수준을 높이고 생활만족도를 낮춘다. 은퇴를 준비함에 있어서 건강관리의 중요성만을 강조하기 보다는 건강하지 않을 때를 준비하는 방향의 교육이 필요하다.

셋째, ‘무학’ 보다 ‘전문대중퇴이상’의 교육수준의 은퇴자일수록 연령이 낮을수록 사회적지지가 높을수록 생활만족도가 높았고 무학’ 보다 ‘전문대중퇴이상’의 교육수준의 은퇴자와 ‘서울’ 거주지역의 은퇴자가 ‘서울과 거주지역’의 은퇴자보다 우울수준이 낮게 나타났다. 은퇴 후 생활에 대한 교육과 은퇴자 집단의 우울 예방에 대한 교육은 서울외 지역과 학력수준이 낮은 고령자를 대상에 먼저 이루어져야 함을 보여준다.

셋째, 상속동기는 소비지출이 사회적지지에 미치는 영향력을 조절하는 매우 중요한 심리적 요인으로 나타났다. 그러나 상속동기에 따라 성별, 연령대, 교육수준, 주거형태, 배우자유무, 총자산, 총부채, 소비지출, 생활만족도는 통계적으로 유의미한 차이는 없었다. 단, 거주지역에 따라 상속동기에 차이가 나타났으므로 농촌지역과 도시지역의 은퇴자들을 구분하여 은퇴자 교육과 정책이 이루어져야 한다는 것을 알 수 있다.

넷째, 사회적지지는 은퇴자의 생활만족도에 영향을 미치는 가장 중요한 요인으로 나타났다. 이는 생활만족도를 높이기 위해서, 궁극적인 소비지출과 상속동기의 목적이 사회적지지를 획득하는데 있다는 것을 의미한다. 앞으로 은퇴자들이 늘어나게 되면 은퇴자들이 사회적 지지를 느끼는 산업에 소비지출이 늘어날 것으로 예측할 수 있다. 또한, 재무적 측면에서 자산이 많다고 해서 상속계획을 세우는 것이 아니라 은퇴자의 자녀관계, 부부관계, 친구관계 등을 종합적으로 고려하여 사회적지지가 극대화되는 방향으로 상속계획이 세워야 하며, 은퇴자의 은퇴계획을 설계하는 데 있어 의식주 생활에 대한 비중보다 사회활동과 관계에 대한 지출을 고려하여 계획을 세우는 것이 생활만족도를 높이는 은퇴계획이 될 것이다.

B. 연구의 의의 및 후속연구에 대한 제언

본 연구의 의의는 다음과 같다.

첫째, 대표성 있는 은퇴자 표본을 활용하여 기존에 연구된 은퇴자의 심리적 요인과 인구통계학적 요인들과 재무상태의 관계를 확인하고 한국형 은퇴자 만족도 모델과 은퇴자 우울모델을 탐색하였다. 그동안 소비자학의 은퇴연구에는 재무적 요인과 은퇴만족도에 관한 연구들이 있었지만 심리적요인의 매개효과와 조절효과를 탐색한 연구는 많지 않았다.

둘째, 본 연구에서는 사회적 지지가 소비지출을 완전매개한다는 것을 규명하였다. 이러한 결과는 실제적으로 예비은퇴자 혹은 은퇴자 관련 교육과 정책을 수립할 때, 유용한 정보를 제공하였다는 점에서 의의가 있다.

셋째, 본 연구에서는 상속동기가 소비지출이 사회적 지지에 영향을 미치는데 조절효과를 가진다는 것을 규명하였다. 이러한 결과는 실제적으로 예비은퇴자 혹은 은퇴자 관련 교육과 정책을 수립할 때, 유용한 정보를 제공하였다는 점에서 의의가 있다.

넷째, 매개효과와 조절효과를 동시에 검증할 수 있는 통합적 모델을 분석에 활용하였다는 데에 의의가 있다. 기존의 구조방정식은 변수들간의 인과관계가 명확할 때 사용하여야 하는 단점이 있는데, 통합적 모델은 변수들간의 관계가 증명이 되지 않더라도 사용할 수 있다는 장점이 있다.

이러한 의의에도 불구하고 본 연구에서는 한계점들이 있었다. 본 연구의 한계점에 대하여 밝히고 후속연구를 위한 제언을 하고자 한다.

첫째, 본 연구는 은퇴자 집단을 연구하는데 있어 소득변수를 중심으로 연구가 이루어지고 있다는 점에 문제점을 제기하고 기존의 연구들이 은퇴소비패결의 검증에 집중되어 있는 것을 탈피하여 소비지출과 심리적 요인들의 조절효과와 매개효과를 검증하였다. 하지만 은퇴자뿐만 아니라 중고령의 취업자, 청장년층 비취업자의 소비지출과 심리적 요인들의 조절효과와 매개효과를 검증할 필요가 있다.

둘째, 소비지출과 심리적인 요인들의 관계 규명에 초점을 맞추어 연구가 진행되어 건강상태에 대한 영향력이 충분히 반영되지 못했다. 나이가 들어감에 따라 필연적으로 동반되는 건강문제는 은퇴자들이 조절할 수 없는 문제로서 이를 극복할 심리적 요인이나 재무상태는 존재하지 않는다고 생각하였다. 그러나 그만큼 중요한 건강이

므로 후속연구에서는 건강상태가 소비지출과 심리적인 요인들과 어떻게 연관되는지 규명할 필요가 있다.

셋째, 본 연구에서의 밝혀진 소비지출과 심리적인 요인들의 관계는 농촌지역 은퇴자와 도시지역 은퇴자 등과 같이 대상을 세분화하여 추가적으로 연구된다면, 후속연구에서는 더 구조적인 한국형 은퇴자 만족모델을 구축할 수 있을 것이다.

참 고 문 헌

- 강성호, 임병인(2011), 연금자산 존재 및 형태의 노인가구 소비행태에 대한 효과, 경제연구, 29, 87-114
- 강유진(2012), 단독가구노인의 재산상속의식과 관련요인: 개인특성과 세대관계특성을 중심으로, 한국지역사회생활과학회지, 23(2), 145-162
- 강은나(2013), 은퇴 전후 생활만족도의 다중 변화궤적에 관한 탐색적 연구: 잠재집단성장모형을 중심으로, 사회복지연구, 44(3), 85-112
- 고화정(2013), 한국 은퇴자 유형화 연구(Doctoral dissertation, 이화여자대학교 대학원)
- 고화정, 정순희(2013), Mixture Model 을 활용한 한국 은퇴자 유형화 연구, 소비문화연구, 61-88
- 곽민주, 이희숙(2015), 재무적 요인이 은퇴자의 생활만족도에 미치는 영향, Financial Planning Review, 8(1), 1-30
- 김경아, 강성호(2008), 우리나라 중, 고령자가구의 자산 및 소득불평등도 분해에 관한 연구, 재정학연구, 1(3), 21-52
- 김기홍, 양세정(2017), 은퇴가구의 경제상태 및 은퇴생활 만족도에 관한 연구, Financial Planning Review, 10(1), 27-60
- 김미령(2005), 사회적 지지의 개념과 효과에 관한 이론 및 방법론적 고찰, 임상사회사업연구, 2(1), 99-121
- 김미예, 김정구, 한정수, 전미나, 정우영(2016), 경제적 무력감이 상징소비에 미치는 영향, 소비자학연구, 27(6), 25-46

- 김민정(2011), 은퇴자가계의 소득수준과 소비지출수준 변화에 따른 소득적정성, Financial Planning Review, 4(2), 83-109
- 김동배, 박은영, 김성웅(2009), 고령자의 자산유형과 삶의 만족도에 관한 연구: 경제활동의 조절효과 검증., 사회복지정책, 36(3), 471-494
- 김동배, 우병선, 정요한, 오영광(2013), 은퇴 후 생활만족도의 종단적 변화와 예측요인: 잠재성장모형을 이용하여, 사회복지연구, 44(2), 169-199
- 김선영, 윤혜영(2013), 은퇴 남성의 은퇴스트레스, 성격 강점, 결혼불만족이 은퇴 후 우울에 미치는 영향, 한국심리학회지: 문화 및 사회문제, 19(4), 553-576
- 김원경(2001), 노년기의 신체적 건강과 우울증에 대한 사회적 지지의 효과, 한국노년학연구, 10, 55-64
- 김여진, 박선영(2013), 은퇴여성노인의 우울에 관한 연구, 사회과학연구, 24(3), 309-332
- 김연정(2017), 농촌 여성노인의 사회적 지지망과 사회적지지가 우울에 미치는 융합적인 영향, 한국융합학회논문지, 8(10), 339-349
- 김예지(2016), 중·고령자 은퇴유형에 따른 우울수준 차이: 은퇴 전후 자아존중감 변화의 매개효과를 중심으로 (Doctoral dissertation, 서울대학교 대학원)
- 김용진(2013), 유산상속 의향에 관한 결정요인 분석, 주택연구, 21(3), 79-99
- 김자영, 한창근(2015), 노인가구의 자산수준이 우울감에 미치는 영향: 사회적 관계망의 매개효과 검증, 사회복지정책, 42(1), 55-79
- 김재용, 장영길(2012), 부동산을 활용한 은퇴가구 자산운용에 관한 연구, 주택연구, 20(4), 125-155
- 김정엽(2010), 여성노인의 사회적 지지와 삶의 만족도와의 관계, 복지행정논총, 20(2), 29-62
- 김준형, 김경환(2011), 고령화와 주택시장: 은퇴 전후 주택소비 변화를 중심으로, 부동산학연구, 17(4), 59-71
- 김향아, 이준상(2015), 여성노인의 신체적 건강과 우울간의 사회적 지지의 조절효과, 한국케어매니지먼트 연구, 17, 29-54
- 김혜경, 성준모(2014), 노년기 우울에 영향을 미치는 종단적 요인: 전기, 후기 노인의 비교를 중심으로, 노인복지연구, 66, 427-449

- 노재현, 신용석, 원도연(2017), 한국 노인들의 유산상속 동기는 무엇인가: 자산이 유산상속의향에 미치는 영향에서 관계만족도, 정서적 지지의 조건부과정분석, 보건사회연구, 37(3), 36-72
- 박경숙(2003), 55 세 이상 고령자의 노동시장 이탈 과정; 은퇴의 유형화에 대한 함의, 노동정책연구, 3(1), 103-140
- 박서영, 홍송이(2017), 은퇴 베이비부머의 소비패턴과 우울에 관한 연구, 한국노년학, 37(2), 349-368
- 박성희, 이지현(2006), 노인의 무력감, 사회적 지지와 생활만족도와와의 관계, 지역사회간호학회지, 17(1), 65-73
- 박순미(2011), 노인의 건강상태가 삶의 만족도에 미치는 영향-사회참여와 경제활동의 매개효과와 조절효과를 중심으로-, 노인복지연구, 53, 291-318
- 박영주(2001), 여성노인의 무력감과 사회적 지지와의 관계, 한국노년학연구, 10, 75-95
- 박재규, 백선희(2011), 한국사회 성인 남녀의 실직유형에 따른 우울증 차이 분석, 한국복지패널 학술대회 논문집, 4, 155-178
- 박천규, 이영(2011), 횡단면 자료를 이용한 주택자산효과 분석: 자산유형별 비교 분석을 중심으로, 국토연구, 68(1), 135-153
- 박현식(2008), 공공부조노인과 일반노인의 노인차별경험과 우울의 관계, 노인복지연구, 41(단일호), 7-25
- 박현춘, 홍진혁, 최민재, 권영대, 김진석, 노진원(2014), 중·노년기 은퇴자의 은퇴 전후의 사회적 관계망 변화. 한국콘텐츠학회논문지, 14(12), 753-763
- 배희선(2008), 중·노년기 가계의 성인 자녀에 대한 경제적 자원의 이전규모-증여와 상속을 중심으로-, 소비자정책교육연구, 4(4), 81-106
- 백은영, 정순희(2012), 베이비부머의 재정현황과 주택자산이 은퇴준비 정도에 미치는 영향, 소비문화연구, 15, 141-160
- 석상훈(2010a), 패널자료로 추정한 소득대체율 분석, 보건사회연구, 30(2), 5-28
- 석상훈(2010b), 우리나라 중고령자의 은퇴경로 유형과 은퇴 후 소득 비교, 경제발전연구, 16, 59-82
- 석상훈(2011), 은퇴가 건강에 미치는 효과 분석, 노동정책연구, 11(1), 81-102

- 성준모(2013), 우울에 영향을 미치는 가족 및 가구 경제 요인, 사회과학연구, 24(2), 207-228
- 성미애(2012), 은퇴 후 생활만족도 변화에 관한 단기 종단적 분석, 가족과 문화, 24, 82-102
- 성지미, 안주엽(2011), 중고령자의 은퇴만족도에 대한 연구, 한국경제연구, 29(2), 175-212
- 손종철(2010), 중고령자 은퇴 및 은퇴 만족도 결정요인 분석, 노동정책연구, 10(2), 125-153
- 신용석, 원도연, 노재현(2017), 노인의 자산수준이 삶의 만족도에 미치는 영향: 사회활동참여의 다중매개효과를 중심으로, 보건사회연구, 37(2), 216-250
- 신지호, 최막중(2013), 은퇴계층의 부동산자산 재배분과 그 영향요인, 국토계획, 48(7), 201-212
- 신혜중, 박명숙(2011), 농촌노인의 우울감에 미치는 영향요인 연구, 사회과학연구, 50(2), 115-141
- 심현정(2017), 은퇴와 은퇴기 시간경과에 따른 가계의 소비지출 변화 연구 (Doctoral dissertation, 서울대학교 대학원)
- 안경숙(2005), 노인부부가구 · 노인독신가구의 사회적 지지가 삶의 질에 미치는 요인에 관한 연구, 한국노년학, 25, 1-19
- 안종범, 전승훈(2005), 은퇴자가구의 적정소득대체율, 한국경제연구, 15(5), 5-33
- 엄인숙(2012), 노인의 생활스트레스와 사회적지지가 우울에 미치는 영향. 복지행정논총, 22(1), 73-90
- 엄태완(2008), 빈곤층의 경제적 스트레스와 우울 관계에서 자기효능감과 사회적 지지의 효과, 정신보건과 사회사업, 28, 36-66
- 여윤경(2007), 가계 자산포트폴리오와 은퇴자산의 적정성, 경영논총, 25(2), 59-79
- 오은혜(2016), 베이비부머 소비자들의 몰링 경험에 관한 연구(Doctoral dissertation, 이화여자대학교 대학원)
- 원도연, 한창근(2016), 노부모의 자산이 자녀와의 관계만족에 미치는 영향: 자녀와의 만남빈도, 연락빈도, 금전적 지원의 매개효과를 중심으로, 한국노년학, 36(2), 475-492

- 유경원, 서인주(2016), 은퇴가 중·고령자 가구의 소비지출 변화에 미치는 영향, 소비자정책교육연구, 12(2), 19-38
- 유승동, 김주영(2014), 주택상속 의향에 관한 탐색적 연구: 고령자 가계를 중심으로, 보건사회연구, 34(1), 52-73
- 윤재호, 김현정(2010), 은퇴와 가계소비간 관계 분석, 경제연구, 17(1), 1-42
- 이보람, 이정규(2016), 노인의 생활만족에 대한 사회적 참여와 경제적 참여의 효과 비교, 노인복지연구, 71(2), 351-377
- 이상록, 이순아(2014), 노인가구의 소득유형 및 소득원이 노인의 우울과 자아존중감에 미치는 영향, 사회복지연구, 45(3), 71-95
- 이승원, 김동배, 이주연(2008), 중·고령자의 은퇴유형이 우울에 미치는 영향: 가족관계만족도의 조절효과를 중심으로, 한국가족자원경영학회지, 12(1), 107-125
- 이은영(2008), 사회적 지지가 은퇴 남성 노인의 자아존중감에 미치는 영향에 관한 연구, 성균관대학교 대학원 석사학위논문
- 이지영, 최현자(2009), 우리나라 은퇴자의 은퇴자금 충분성과 영향요인, 한국노년학, 29, 215-230
- 이현주(2013), 노년기 우울의 종단적 변화: 연령집단별 차이와 위험요인, 노인복지연구, 61, 291-318
- 이호정, 김재태(2017), 중·고령자 가구의 자산보유에 영향을 미치는 요인에 관한 고찰, 부동산·도시연구, 10(1), 145-170
- 이희숙, 김민정, 광민주(2013), 은퇴에 따른 가계경제구조의 변화. 소비문화연구, 16(2), 171-200
- 임정기(2013), 농촌노인과 도시노인의 사회적 지지와 삶의 만족도 변화궤적에 관한 연구, 한국사회복지조사연구, 38, 217-240
- 장영은, 김신열(2015), 사회적 관계망 기능이 노인의 자살생각에 미치는 영향과 우울의 매개효과 연구, 한국케어매니지먼트 연구, 14, 1-24
- 장지연(2003), 중·고령자의 경력이동, 한국사회학, 37(2), 95-121
- 전혜정, 김명용(2014), 노년기 취업이 우울에 미치는 종단적 영향의 성차, 한국노년학, 34(2), 315-331
- 정미경(2017), 중·고령은퇴자 신체건강 변화궤적의 예측요인, 한국콘텐츠학회 중

- 합학술대회 논문집, 375-376
- 정선호, 서동기(2016), 회귀분석을 이용한 매개된 조절효과와 조절된 매개효과 검증 방법. 한국심리학회지: 일반, 35(1), 257-282
- 정순돌, 문진영, 김성원(2010), 고령은퇴자의 사회적 관계망과 은퇴만족도 관계 연구, 한국노년학, 30(4), 1145-1161
- 정영숙(2002), 은퇴한 노인의 부 및 최적소비와 상속동기, 소비자학연구, 13(2), 81-97
- 정영숙, 조덕호(2016), 농촌노인의 생계박탈감이 농지상속 동기 및 삶의 기대에 미치는 영향, 노인복지연구, 71(1), 305-329
- 정우진, 김태성(2015), 가족내 상호지지와 가족외 지지가 은퇴고령자의 주관적 행복감에 미치는 영향. 한국가족복지학, 50, 41-68
- 정지영, 양세정(2013), 경제적 은퇴준비행동의 영향요인: 세대간 자산이전 요인을 중심으로, 한국가족자원경영학회지, 17(1), 199-219
- 조혜진, 김민정(2011), 은퇴기 단계에 따른 은퇴자 특성 연구, 소비문화연구, 14, 139-163
- 차경옥, 김연주(2009), 은퇴유형에 따른 은퇴가계 특성 비교: 전통적 은퇴와 점진적 은퇴를 중심으로, 한국가족자원경영학회지, 13(4), 95-114
- 최효비, 이재송, 최열(2016), 은퇴계층의 부동산자산 운용에 관한 결정요인 분석, 부동산학보, 65, 146-160
- 허준수, 조승호(2017), 노인들의 삶의 만족도에 대한 인과모형 연구: 유형별 사회참여활동의 매개효과를 중심으로, 한국콘텐츠학회논문지, 17(1), 673-691
- 한지형, 최현자(2015), 누가 행복한 은퇴생활을 하는가?, Financial Planning Review, 8(3), 95-123
- Ando, A. and Modigliani, F.(1963), The“ life cycle“ hypothesis of saving: Aggregate implications and tests. The American economic review, 53(1), 55-84
- Banks, J., Blundell, R. and Tanner, S.(1998), Is there a retirement-savings puzzle?. American Economic Review, 769-788
- Barrett, G. F. and Brzozowski, M.(2010), Involuntary Retirement and the resolution of the retirement-consumption puzzle: Evidence from Australia, (No.

- 2010-10), University of Sydney, School of Economics
- Battistin, E., Brugiavini, A., Rettore, E. and Weber, G.(2009), The retirement consumption puzzle: evidence from a regression discontinuity approach, *The American Economic Review*, 99(5), 2209-2226
- Bernheim, B. D., Skinner, J. and Weinberg, S.(2001), What accounts for the variation in retirement wealth among US households?, *American Economic Review*, 832-857
- Cho, I.(2012), The Retirement Consumption in Korea: Evidence from the Korean Labor and Income Panel Study, *Global Economic Review*, 41(2), 163-187
- Cobb, S.(1976), Social support as a moderator of life stress, *Psychosomatic medicine*, 38(5), 300-314
- French, J. R., Raven, B. and Cartwright, D.(1959), The bases of social power, *Classics of organization theory*, 7, 311-320
- Fisher, J. D., Johnson, D. S., Marchand, J., Smeeding, T. M. and Torrey, B. B. (2008), The retirement consumption conundrum: Evidence from a consumption survey, *Economics Letters*, 99(3), 482-485
- Haider, S. J. and Stephens Jr, M.(2007), Is there a retirement-consumption puzzle? Evidence using subjective retirement expectations, *The review of economics and statistics*, 89(2), 247-264
- Hurd, M. D.(1987), Savings of the elderly and desired bequests, *The American Economic Review*, 298-312,
- Hurd, M. D. and Rohwedder, S.(2003), The retirement-consumption puzzle: Anticipated and actual declines in spending at retirement (No. w9586), National Bureau of Economic Research
- Hurd, M. D. and Rohwedder, S. (2006), Some answers to the retirement-consumption puzzle (No. w12057), National Bureau of Economic Research
- Hurd, M. D. and Rohwedder, S.(2008), The retirement consumption puzzle: actual spending change in panel data (No. w13929), National Bureau of Economic

Research

- Hurd, M. D. and Rohwedder, S.(2013), Heterogeneity in spending change at retirement, *The journal of the economics of ageing*, 1, 60
- Hurst, E.(2003), Grasshoppers, ants, and pre-retirement wealth: a test of permanent income (No. w10098), National Bureau of Economic Research
- Hurst, E.(2008), The retirement of a consumption puzzle (No. w13789), National Bureau of Economic Research
- Kopczuk, W. and Lupton, J. P. (2007), To leave or not to leave: The distribution of bequest motives, *The Review of Economic Studies*, 74(1), 207-235
- Lundberg, S., Startz, R. and Stillman, S.(2003), The retirement-consumption puzzle: A marital bargaining approach. *Journal of public Economics*, 87(5), 1199-1218
- Miniaci, R., Monfardini, C. and Weber, G.(2003), Is there a retirement consumption puzzle in Italy? (No. 03/14), IFS Working Papers, Institute for Fiscal Studies (IFS)
- Modigliani, F. and Brumberg, R.(1954), Utility analysis and the consumption function: An interpretation of cross-section data, *Franco Modigliani*, 1
- Munakata, T. (1996), *Behavioral science in health and illness*, Tokyo: Meijikarufurendosha, 16-34
- Rucker, D. D. and Galinsky, A. D.(2008), Desire to acquire: Powerlessness and compensatory consumption, *Journal of Consumer Research*, 35(2), 257-267
- Schwerdt, G.(2005), Why does consumption fall at retirement? Evidence from Germany, *Economics Letters*, 89(3), 300-305
- Smith, S.(2006), The retirement-consumption puzzle and involuntary early retirement: Evidence from the British Household Panel Survey, *The Economic Journal*, 116(510), C130-C148
- Wakabayashi, M.(2008), The retirement consumption puzzle in Japan, *Journal of Population Economics*, 21(4), 983-1005
- http://news.chosun.com/site/data/html_dir/2017/02/22/2017022200221.html 조선일보

■ Session 2-2

FP Conference 공동세션

- **한국의 FP비즈니스 모델에 대한 연구와 인사이트**
/ 김선호(삶돈슬기채 방주), 양재영(양재영세무회계사무소),
최문희(FLP컨설팅), 최재경(M&H가계경제연구소)



FP Conference 2018

New Thinking
New Future



한국의 FP비즈니스모델에 관한 연구

연구자: 김선호, 양재영, 최문희, 최재경,

KFPA (사)한국FP협회
Korea Financial Planner Association



FP Conference 2018

KFPA (사)한국FP협회
Korea Financial Planner Association

Contents

FP Conference 2018

- 01_ 연구개요
- 02_ 연구방법
- 03_ 연구결과
- 04_ 연구의 시사점



1. 연구개요

1-1. 연구진

1. 김선호(삶·돈·슬기채 방주, PFM연구소 소장)
2. 양재영(CFP, 양재영 세무회계사무소 대표)
3. 최문희(CFP, FLP컨설팅 대표)
4. 최재경(CFP, M&H 가계경제연구소 대표)

1. 연구개요

1-2. 연구취지

현재 한국의 FP 비즈니스 실태를 파악하고 우리나라보다 앞서 FP비즈니스를 시작한 미국과 일본 등 해외 선진국들의 FP비즈니스 사례를 조사함으로써 한국의 FP 비즈니스가 독립된 하나의 업(業)으로 활성화될 수 있는 방법을 모색하기 위하여 본 연구를 실시.

2. 연구방법

FP를 대상으로 한 설문조사와 인터넷, 출판물 등을 활용한 문헌조사 병행

2-1. 설문조사방법

구글 DOCS와 인쇄된 설문지를 통하여 국내의 FP관련 종사자 722명을 대상으로 설문 실시.

회수된 722개의 설문지 중 유효하지 않은 설문지 44개를 제외한 후 678개의 설문지 분석.

2. 연구방법

2-2. 주요 설문내용 (1)

- 기본질문 (10문항) : 성별, 연령, 소속기관의 유형, 보유자격, 연소득, 학력, 주요소得的 유형, 재무설계관련전체 경력, 주요 업무, 현재 보유 중인 고객수,
- FP업무관련질문(11문항)
- FP비즈니스관련질문(22문항)
- AFPK, CFP 자격자들에 대한 질문(8문항)

2. 연구방법

2-2. 주요 설문내용(2)

본 설문지에서 FP는 문맥에 따라 재무설계(Financial Planning) 혹은 재무설계사(Financial Planner)로 사용됩니다. 'FP업무의 내용'은 재무설계사가 고객을 대상으로 재무설계서비스를 제공하는 방식을 말합니다.

본 설문지에서는 'FP업무의 내용'과 FP업무에 따른 '수입의 형태'를 네 종류로 분류하였습니다.

FP업무의 내용		수입의 형태
(1)	- 고객에게 금융상품 등의 모집, 중개, 판매를 한다. - 자문보수 및 상담료를 별도로 받지 않는다.	판매보수 및 수수료 (커미션)
(2)	- 고객의 상담에 응한다. - 고객에게 플랜, 제안서, 보고서 등을 제공하고 설명한다. - 금융상품 등의 판매보수 및 수수료를 별도로 받지 않는다.	자문보수 및 상담료(Fee)
(3)	- FP와 관련된 테마의 강연, 세미나의 강사를 한다. - FP와 관련된 테마의 서적 집필, 감수를 한다.	강연 및 집필료
(4)	- 회사에 소속된 임직원으로서 FP관련 업무를 한다.	급여

2. 연구방법

<참고1> 자문관련 국내 법규 현황

구분	내용
판매자 의무관련 현행법 체계	보험법령 상 보험계약 체결 권유 시에 계약상의 중요사항을 설명할 의무를 부과하고 있지만, 판매에 따른 부가행위인 자문의 주요 내용은 현행 보험업법이나 시행령 상 설명의무의 대상이 아님
	집합투자증권 판매자의 경우에는 설명의무와 고객파악의무를 부과하고 있으나 투자 상품의 내용과 투자위험 고지 수준이고 구체적인 자문내역이나 방식과 관련한 의무조항은 없음.
판매연계 자문행위관련 현 행법 체계	금융상품 전반에 대한 포괄적인 재무행위인 재무설계나 자산관리 서비스 등에 대한 별도의 행위규제가 존재하지 않음.
	금융상품판매와 연계된 자문서비스의 경우 개별업법 혹은 시행령에 일부 규정이 포함되어 있으나 명확하게 독립된 규제 대상이 아니어서 규제 공백 상태에 방치되어 있음. 현행 자본시장법상의 투자자문업자에 대한 규제는 특정금융투자상품에 대한 자문행위에 국한된 것으로 재무설계와 같이 금융상품 전반에 대한 포괄적인 자문행위는 규제대상이 아님.
	금융소비자보호 기본 법안에서는 부당권유 행위 금지 규정을 포함하고 있으나 판매와 자문의 구분이 불명확해 자문업자와 판매업자 간 책임소재가 불명확함. 금융상품 자문업자가 자문에 응하는 경우 설명의무를 위반하여 손해를 입힌 경우에는 손해배상책임을 규정하고 있으나 판매업자의 손해배상 책임과 구분이 불명확함.

자료출처 : 금융상품 자문업 활성화 방안 연구, 신보성, 박선영, 오윤해, 이규복, 송홍선, 김은집, 2015. 12.

2. 연구방법

2-2. 주요 설문내용(3)

- 귀하의 FP업무에서 가장 많은 시간을 차지하는 분야는 무엇입니까?
- 귀하가 FP업무와 관련하여 가장 갖추고 싶은 역량은 무엇입니까?
- 귀하의 FP업무를 통해 발생하는 수입의 형태는 어떤 것들입니까?
- 현재 귀하의 FP업무관련 전체 수입 중에서 판매관련 보수 및 수수료(커미션)이 차지하는 비율은 몇 %입니까?
- 현재 귀하의 FP업무관련 전체 수입 중에서 자문보수 및 상담료(Fee)가 차지하는 비율은 몇 %입니까? 귀하의 1시간당 자문보수 및 상담료(Fee)는 얼마입니까?
- 현재 귀하의 FP업무관련 전체 수입 중에서 강연 및 집필료가 차지하는 비율은 몇 %입니까? 귀하의 월평균 유료강의시간은 몇 시간입니까?

2. 연구방법

2-2. 주요 설문내용(4)

- 현재 귀하의 FP업무관련 전체 수입 중에서 급여가 차지하는 비율은 몇 %입니까?
- 귀하의 최근 소득 경향은 1년 전과 비교했을 때 어떻습니까?
- 귀하는 신규가망고객을 어떻게 확보하고 있습니까?
- 귀하의 주요 고객층은 어떻게 됩니까?
- 귀하는 독립계 FP에 대한 계획이 있습니까?
- 귀하의 FP비즈니스와 관련해서 해결하고 싶은 과제는 무엇입니까?
- 성공적인 FP비즈니스를 위해서는 어떤 형태의 FP조직이 가장 적합하다고 생각합니까?
- FP수입의 형태별 FP비즈니스로서의 성공가능성에 대해서 귀하는 어떻게 생각하십니까?

2. 연구방법

2-2. 주요 설문내용(5)

- 귀하는 장래에 FP비즈니스로 활성화될 것으로 생각되는 FP분야는 무엇이라고 생각합니까?
- (비)독립투자자문제도[FA/IFA]가 FP비즈니스에 어떤 영향을 미칠 것 같습니까?
- 귀하는 우리나라의 금융관련 제도와 법률들이 FP비즈니스의 활성화에 도움이 된다고 생각합니까?
- 한국FP학회의 콘텐츠(논문, 세미나 등)가 귀하의 FP비즈니스에 도움이 됩니까?
- 한국FP협회의 콘텐츠(저널, 공개교육 등)가 귀하의 FP비즈니스에 도움이 됩니까?
- AFPK 혹은 CFP 자격취득은 귀하의 수입에 어떤 영향을 미쳤습니까?
- 귀하가 한국FP협회나 한국FPSB에 기대하는 사항이나 서비스는 무엇입니까?

3. 연구결과

3-1. 설문조사의 주요결과 <참가자들의 인구통계학적 특성 및 관련정보>

구분		설문인원수 (총 678명)	비중
성별	남성	335	49.4%
	여성	343	50.6%
연령	20대	35	5.2%
	30대	95	14.1%
	40대	258	38.3%
	50대	253	37.5%
	60대	33	4.9%
소속기관유형	은행	37	5.8%
	증권사	27	4.2%
	자산운용/투자자문	19	3.0%
	생명보험회사	287	45.0%
	손해보험회사	25	3.9%
	GA(독립보험대리점)	243	38.1%
보유자격	AFPK	190	28.0%
	CFP	144	21.2%
	소계	334	49.2%
	AFPK/CFP 아닌 사람	344	50.7%
경력	1년 미만	59	8.8%
	1년 이상 ~ 5년 미만	139	20.6%
	5년 이상 ~ 10년 미만	141	20.9%
	10년 이상 ~ 20년 미만	256	38.0%
	20년 이상	79	11.7%

3. 연구결과

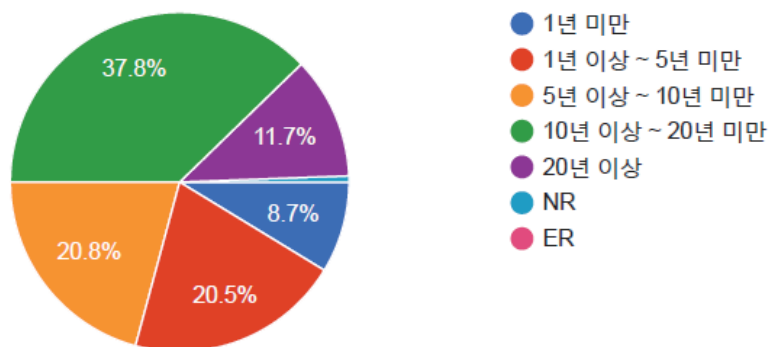
구분		설문인원수 (총 678명)	비중
업무	고객상담(판매, 자문, 컨설팅 등)	568	87.0%
	강의 및 집필	15	2.3%
	교육기획 및 섭외	12	1.8%
	영업관리	52	8.0%
	일반 사무/행정	6	0.9%
고객수	50명 미만	137	20.3%
	50명 이상 ~ 100명 미만	136	20.2%
	100명 이상 ~ 300명 미만	202	30.0%
	300명 이상 ~ 500명 미만	106	15.7%
	500명 이상 ~ 700명 미만	41	6.1%
	700명 이상 ~ 1,000명 미만	29	4.3%
	1,000명 이상	23	3.4%
소득유형	개인 사업자	515	76.1%
	근로 소득자	162	23.9%
연소득	3,000만원 미만	104	15.4%
	3,000만원 이상 ~ 5,000만원 미만	150	22.2%
	5,000만원 이상 ~ 7,000만원 미만	110	16.3%
	7,000만원 이상 ~ 1억원 미만	143	21.2%
	1억원 이상 ~ 1억 5,000만원 미만	112	16.6%
	1억 5,000만원 이상 ~ 2억원 미만	31	4.6%
	2억원 이상	26	3.8%
학력	박사	16	2.4%
	석사	81	12.0%
	대졸	427	63.1%
	고졸	149	22.0%
	중졸	4	0.6%

3. 연구결과

3-1. 설문조사의 주요결과

재무설계관련 전체 경력

응답 678개

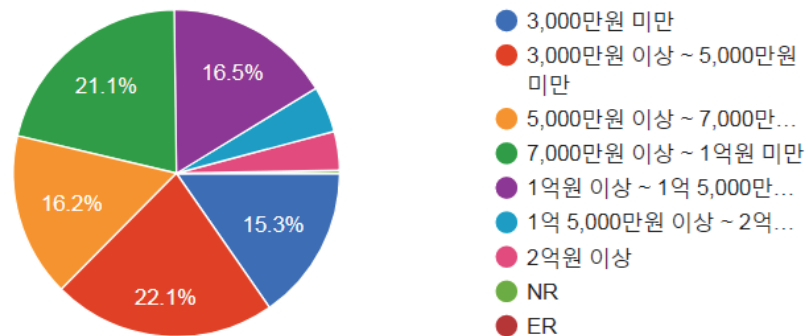


3. 연구결과

3-1. 설문조사의 주요결과

연소득

응답 678개

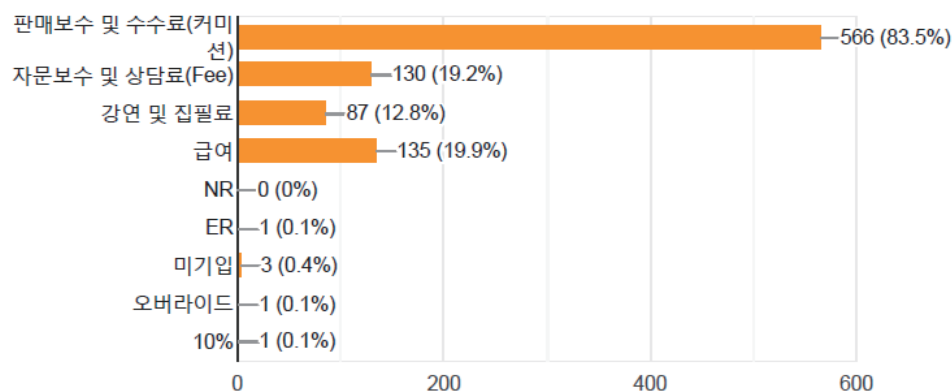


3. 연구결과

3-1. 설문조사의 주요결과

귀하의 FP업무를 통해 발생하는 수입의 형태는 어떤 것들입니까? (복수 선택 가능)

응답 678개

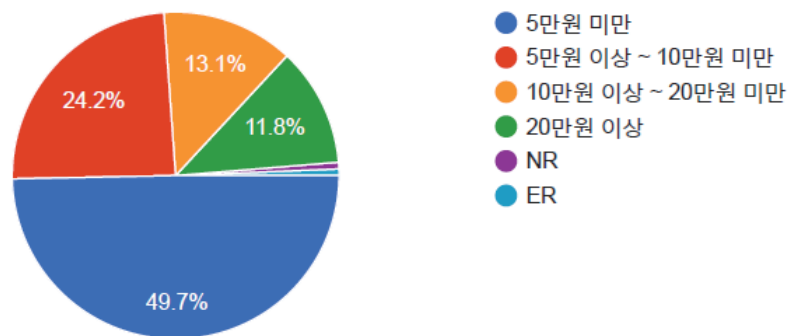


3. 연구결과

3-1. 설문조사의 주요결과

귀하의 1시간당 자문보수 및 상담료(Fee)는 얼마입니까?

응답 153개

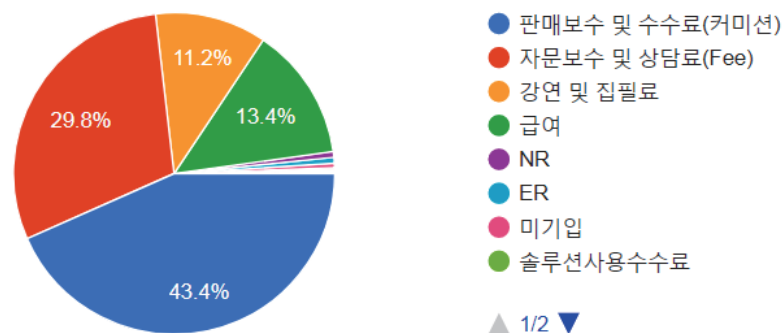


3. 연구결과

3-1. 설문조사의 주요결과

귀하의 수입의 형태 중 향후 가장 높은 비율이 되기를 원하는 것은 무엇입니까? (하나만 선택)

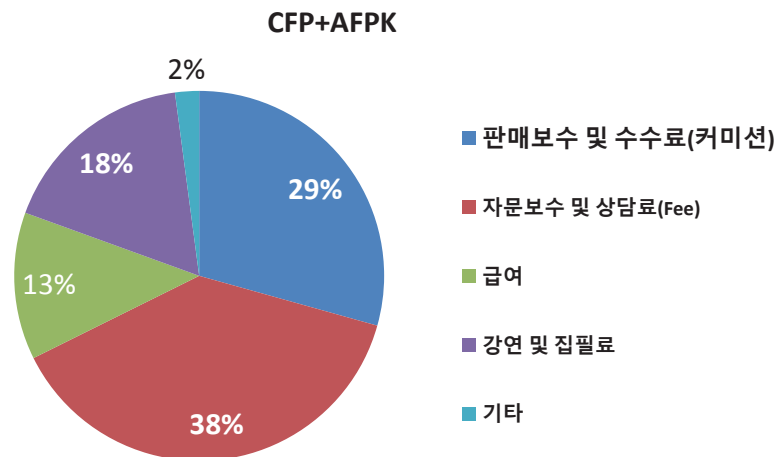
응답 678개



3. 연구결과

3-1. 설문조사의 주요결과 (CFP+ AFPK)

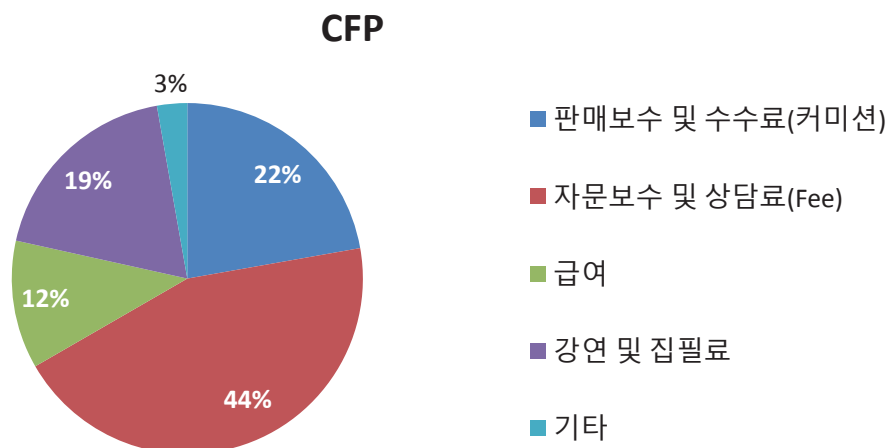
귀하의 수입의 형태 중 향후 가장 높은 비율이 되기를 원하는 것은 무엇입니까? (하나만 선택)



3. 연구결과

3-1. 설문조사의 주요결과 (CFP)

귀하의 수입의 형태 중 향후 가장 높은 비율이 되기를 원하는 것은 무엇입니까? (하나만 선택)

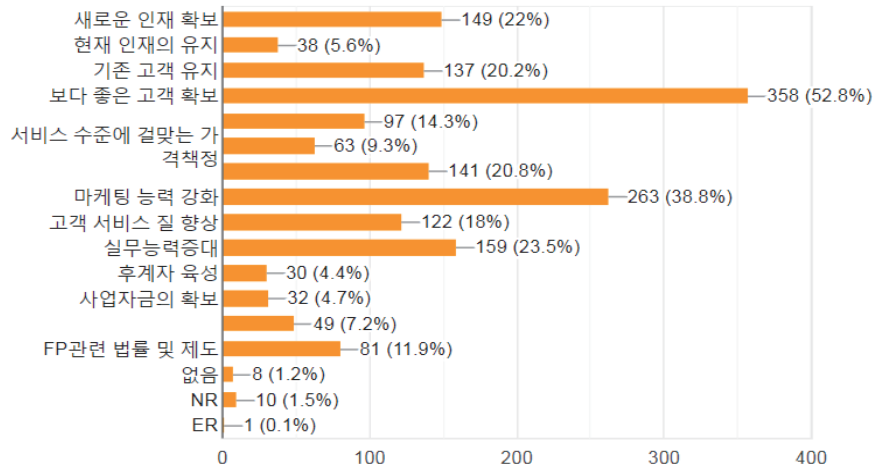


3. 연구결과

3-1. 설문조사의 주요결과

귀하의 FP비즈니스와 관련해서 해결하고 싶은 과제는 무엇입니까? (복수 선택 가능)

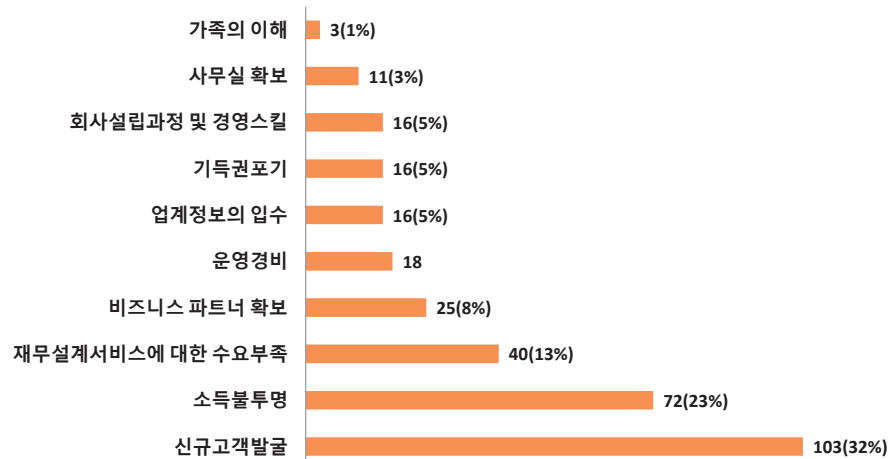
응답 678개



3. 연구결과

3-1. 설문조사의 주요결과

현재 독립계 FP가 생각하는 독립계 FP의 어려움

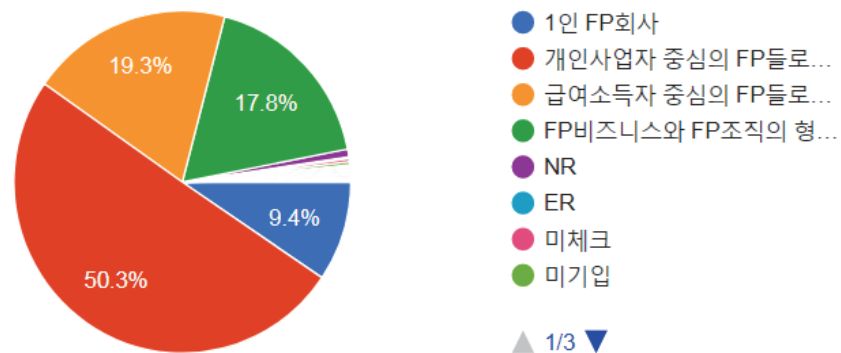


3. 연구결과

3-1. 설문조사의 주요결과

성공적인 FP비즈니스를 위해서는 어떤 형태의 FP조직이 가장 적합하다고 생각하십니까?

응답 678개

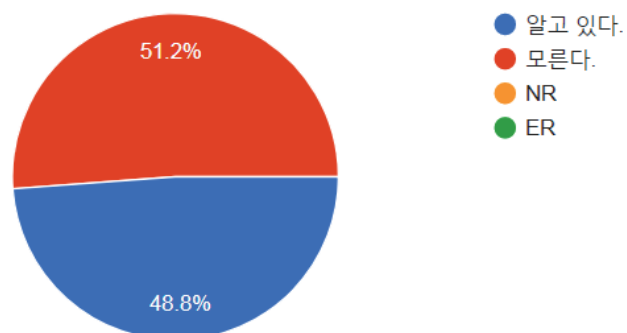


3. 연구결과

3-1. 설문조사의 주요결과

귀하는 (비)독립투자자자문제도 [FA/IFA]를 알고 있습니까?

응답 678개

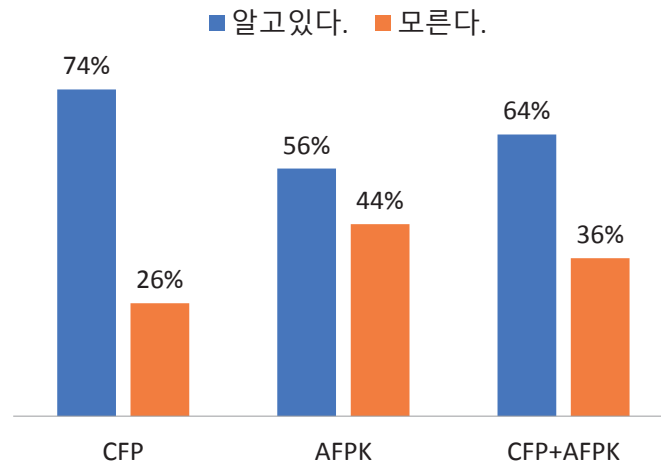


3. 연구결과

3-1. 설문조사의 주요결과 (CFP,AFPK)

귀하는 (비)독립투자자문제도 [FA/IFA]를 알고 있습니까?

응답 678개

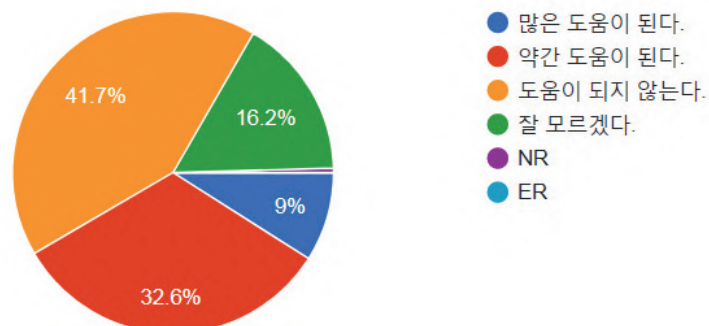


3. 연구결과

3-1. 설문조사의 주요결과

귀하는 우리나라의 금융관련 제도와 법률들이 FP비즈니스의 활성화에 도움이 된다고 생각합니까?

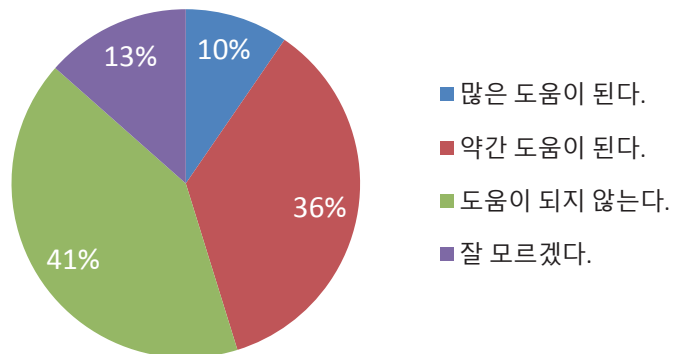
응답 678개



3. 연구결과

3-1. 설문조사의 주요결과 (CFP+AFPK)

귀하는 우리나라의 금융관련 제도와 법률들이 FP비즈니스의 활성화에 도움이 된다고 생각합니까?

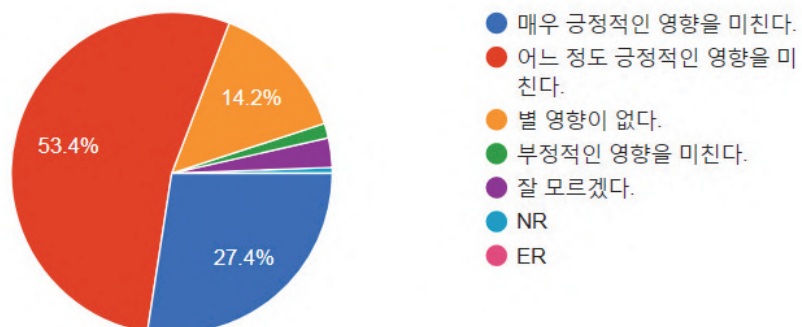


3. 연구결과

3-1. 설문조사의 주요결과

귀하는 AFPK 혹은 CFP 자격취득이 업무역량향상에 어떤 영향을 미친다고 생각합니까?

응답 339개



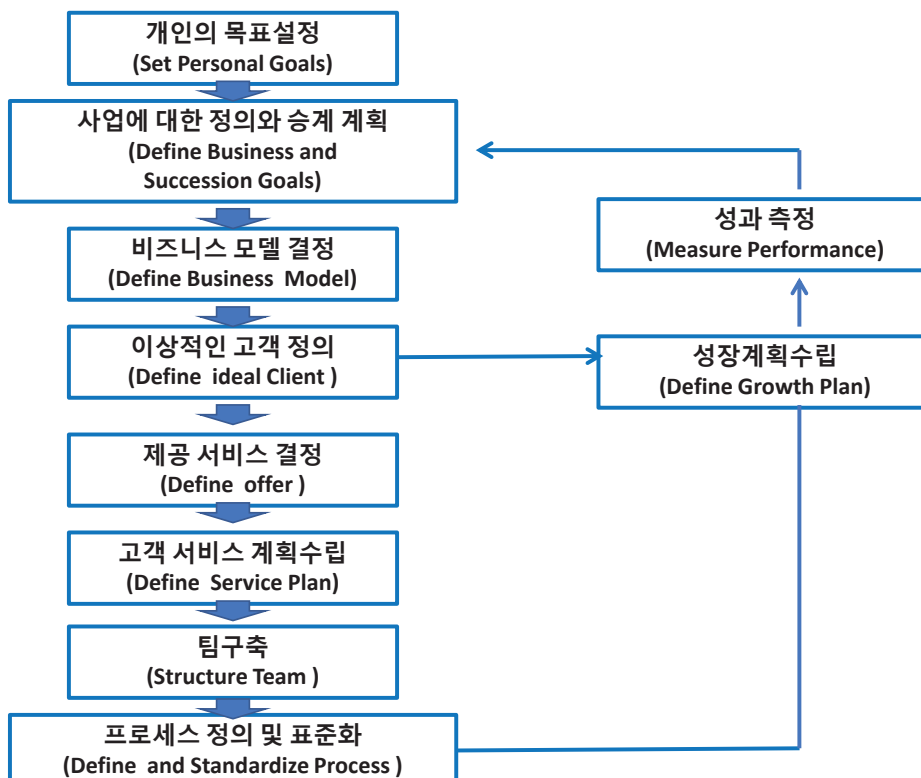
3. 연구결과

3-2. The Future of Practice Management

- ❖ 조사기관 : FPA RPI(Research & Practice Institute)
- ❖ 조사시기: 2013년 10월1일-15일
- ❖ 조사방법 : 온라인 서베이
- ❖ 참여자 : 2,376명(어드바이저 1,954명, 스태프 422명)

3. 연구결과

3-2. The Future of Practice Management

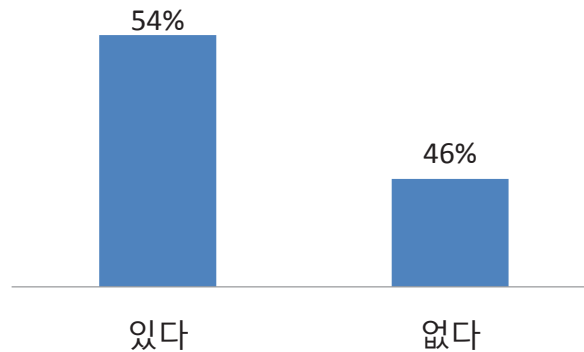


3. 연구결과

3-2. The Future of Practice Management

개인의 목표설정
(Set Personal Goals)

Q. 당신은 은퇴에 대한 구체적인 계획을 갖고 있습니까?

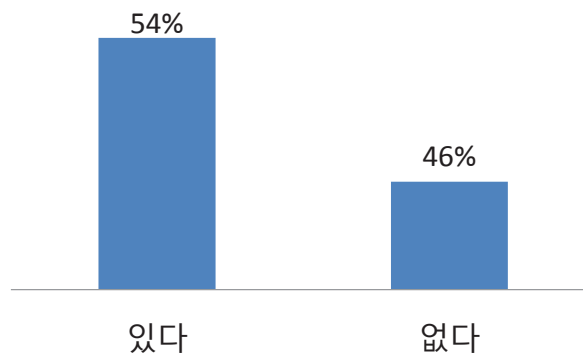


3. 연구결과

3-2. The Future of Practice Management

개인의 목표설정
(Set Personal Goals)

Q. 당신은 문서로 정리된 사업계획을 가지고 있습니까?

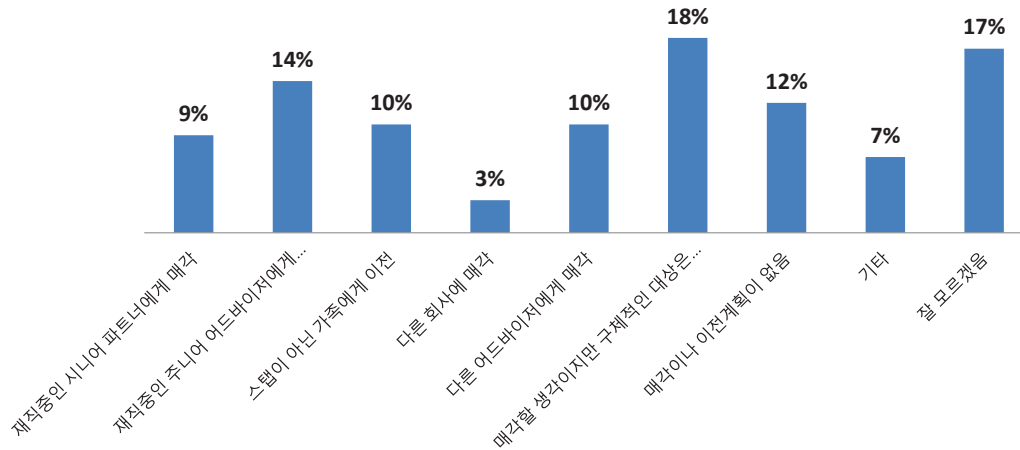


3. 연구결과

3-2. The Future of Practice Management

사업에 대한 정의와 승계 계획 (Define Business and Succession Goals)

Q. 당신은 은퇴 후 현재사업/고객에 대해서 어떤 승계계획을 가지고 있습니까?

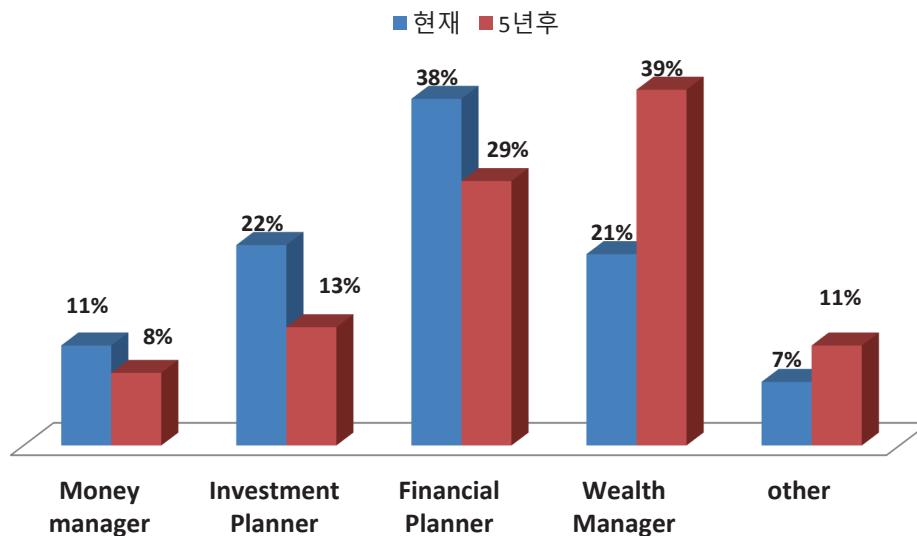


3. 연구결과

3-2. The Future of Practice Management

비즈니스 모델 결정 (Define Business Model)

Q. 지금 당신의 직업을 가장 적절하게 표현한 것은? 5년 후에 희망하는 형태는?



3. 연구결과

3-2. The Future of Practice Management

비즈니스 모델 결정
(Define Business Model)

< 자문서비스 채널의 진화 (The evolution of advice channels)>

자문의 비중	업무유형	주요 업무내용	스스로 생각하는 업무유형	Cerulli가 본 업무유형
낮은 자문 비중	Money Manager	자산관리에 초점을 맞춰 고객의 투자포트폴리오 구축	9%	9%
	Investment Advisor	자산관리를 주요 사업으로 내세우면서 은퇴계획이나 학자금마련 등 부분재무설계 서비스 제공.	27%	64%
	Financial Planner	고객의 자산/부채 분석을 기반으로 종합 재무설계서비스 제공	54%	21%
높은 자문 비중	Wealth Management	부 전반에 대한 종합관리를 함(스톡옵션, 복잡한 신탁계획수립, 상속 및 기부계획 포함)	10%	5%

Source: Cerulli Associates, RIA Marketplace 2013, "The Changing Landscape of a Maturing Industry"

3. 연구결과

3-2. The Future of Practice Management

비즈니스 모델 결정
(Define Business Model)

Q. 지금 당신의 수입은 어떤 구조로 구성되어 있습니까?

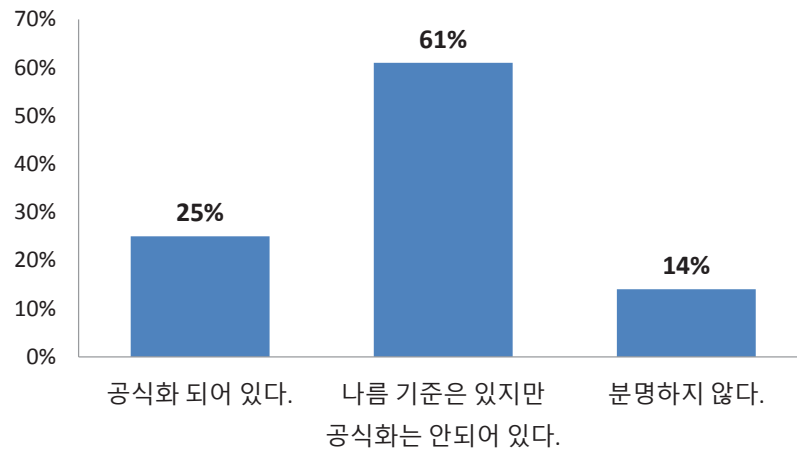
수입의 구성	2012	2013
관리자산에 기반한 보수 (Fees charged on AUM)	46%	49%
401(k)에 기반한 보수 (Fees from 401(k) Plans)	4%	4%
투자상품판매수수료 (Commissions on investment products)	21%	18%
연금판매수수료 (Commissions/trailers on annuities)	9%	9%
보험판매수수료 (Commissions/trailers on insurance)	9%	9%
시간당보수, 재무설계 및 컨설팅으로 인한 보수 (Hourly fees/retainer charged for financial planning, estate planning, tax planning, and/or consulting)	7%	8%
기타	4%	4%

3. 연구결과

3-2. The Future of Practice Management

이상적인 고객 정의 (Define ideal Client)

Q. 당신의 이상적인 고객이 공식화되어 있습니까?

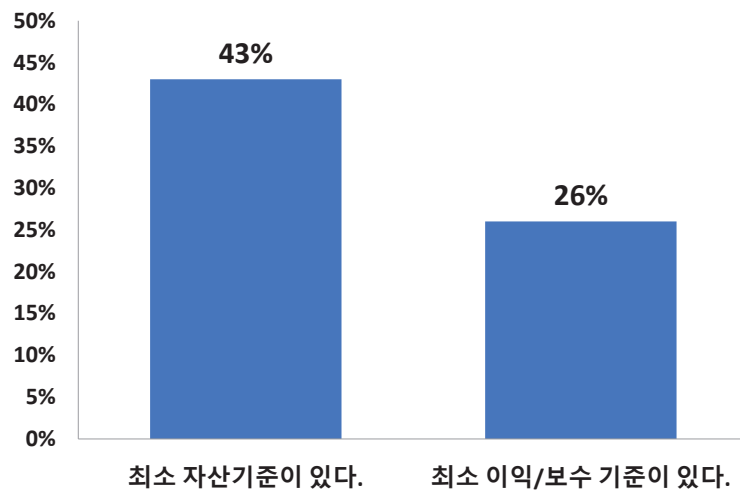


3. 연구결과

3-2. The Future of Practice Management

이상적인 고객 정의 (Define ideal Client)

Q. 신규고객에 대한 최소 자산/수익 기준이 있습니까?

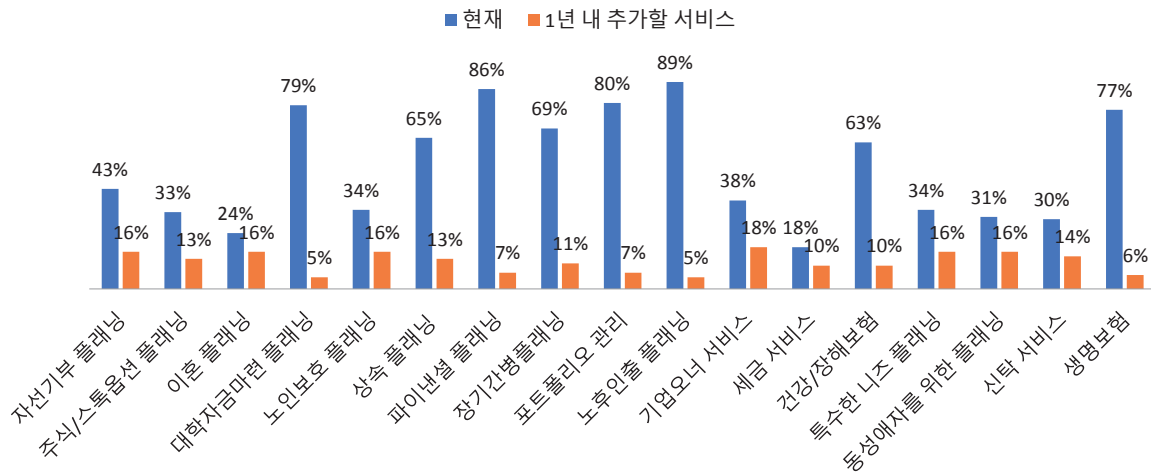


3. 연구결과

3-2. The Future of Practice Management

제공 서비스 결정 (Define offer)

Q. 현재 당신이 제공하고 있는 서비스는? 그리고 1년 이내에 추가할 계획이 있는 서비스는 무엇입니까?

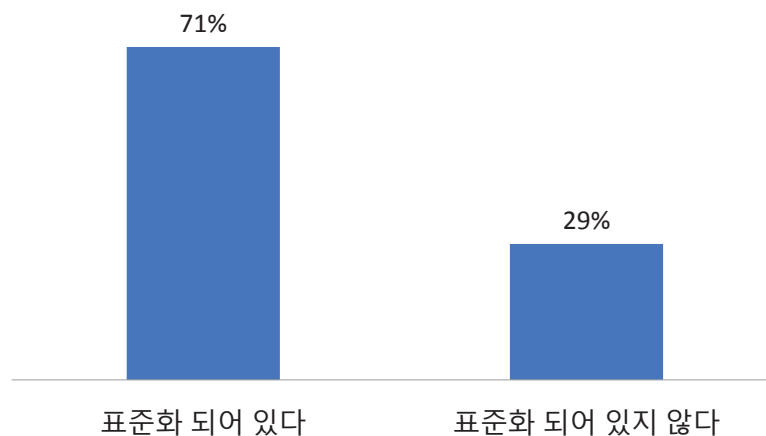


3. 연구결과

3-2. The Future of Practice Management

고객 서비스 계획수립 (Define Service Plan)

Q. 고객에게 제공하는 서비스가 표준화 되어 있습니까?

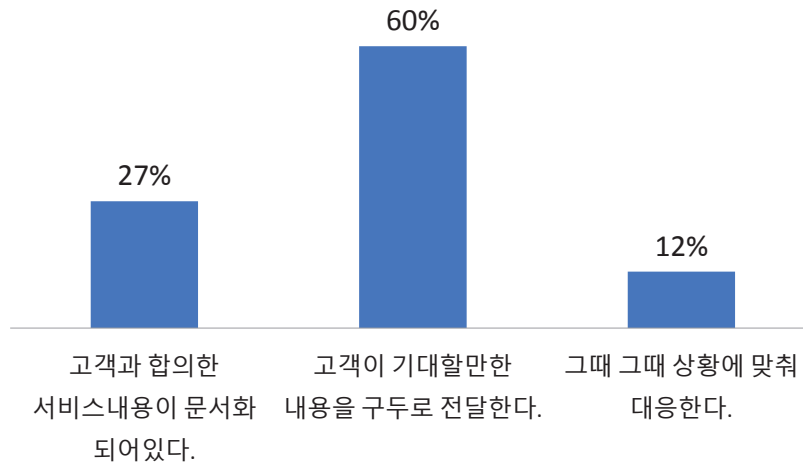


3. 연구결과

3-2. The Future of Practice Management

고객 서비스 계획수립 (Define Service Plan)

Q. 표준화된 서비스를 고객과 어떻게 소통하고 있습니까?



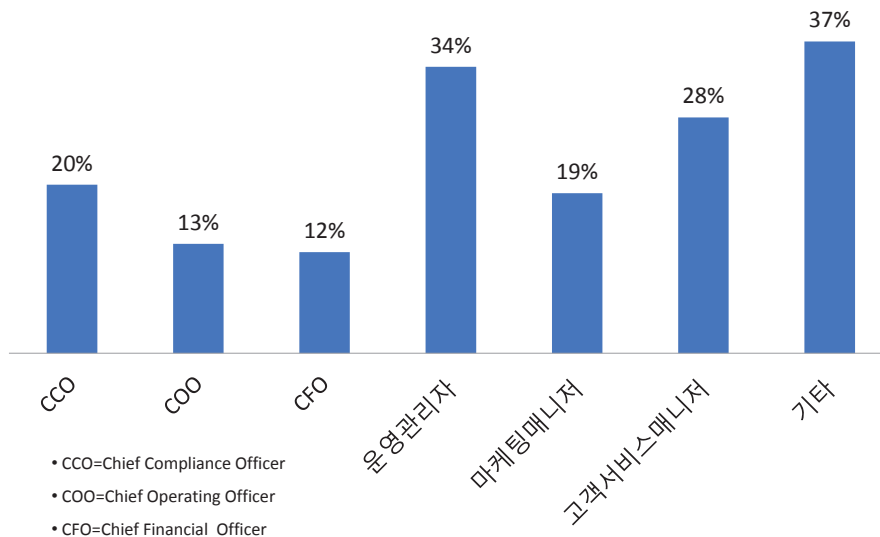
3. 연구결과

3-2. The Future of Practice Management

팀구축 (Structure Team)

Q. 조직 내에서 맡고 있는 역할은 무엇입니까?

(어드바이저, 고객관리매니저 제외)

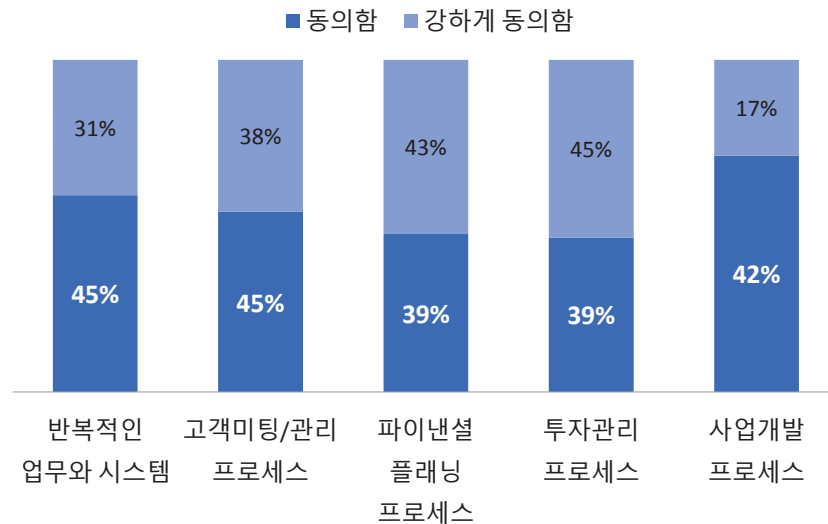


3. 연구결과

3-2. The Future of Practice Management

프로세스 정의 및 표준화 (Define and Standardize Process)

Q. 당신의 사업 중 좀 더 표준화 시키고 싶은 프로세스는 무엇입니까?

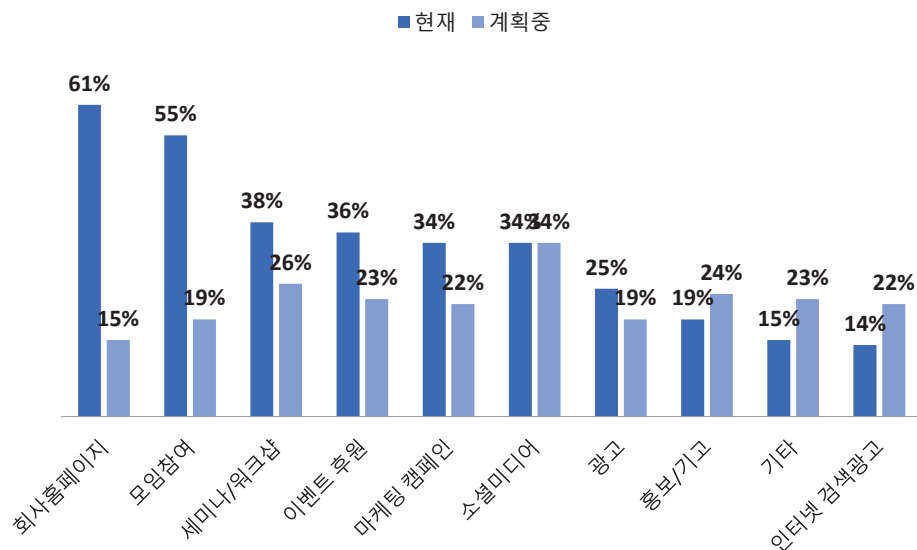


3. 연구결과

3-2. The Future of Practice Management

성장계획수립 (Define Growth Plan)

Q. 당신의 사업을 성장시키기 위해 현재 하고 있는 방법은? 그리고 계획 중인 방법은 무엇입니까?

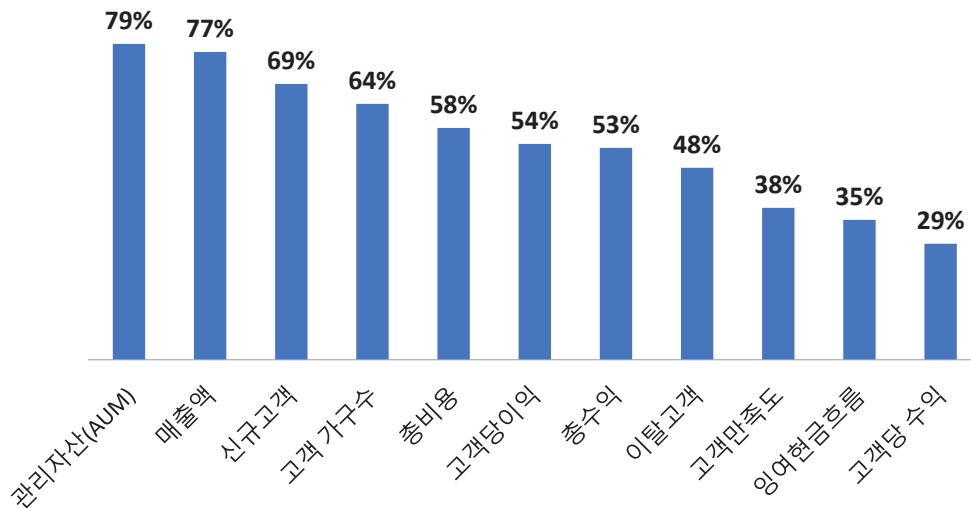


3. 연구결과

3-2. The Future of Practice Management

성과 측정 (Measure Performance)

Q. 당신이 기준으로 삼고 있는 성과평가지표는 무엇입니까?



3. 연구결과

3-2. The Future of Practice Management

사업성공을 위한 요소	중요도 (5점 만점)	결과 (5점 만점)	갭 (평균)
효율적이고/효과적인 고객 커뮤니케이션 프로세스	4.6	3.9	-0.75
효과적인 시간관리	4.5	3.6	-0.94
가치제안 (Value proposition) 명확화	4.5	4.0	-0.44
기술의 효과적 활용	4.4	3.9	-0.50
중요한 사항에 대한 고객 피드백	4.4	4.2	-0.19
비즈니스 프로세스 표준화	4.4	4.0	-0.43
효과적인 사업계획 프로세스	4.4	3.8	-0.63
고객 소개 최대화 프로세스	4.4	3.2	-1.21
효과적인 팀관리	4.3	3.9	-0.48
영향력중심(COI)을 통한 소개 최대화	4.3	3.1	-1.18
효과적인 권한위임	4.3	4.0	-0.30
유기적 성장을 위한 프로세스(교차판매, 자산추가유입)	4.2	3.8	-0.42
이상적인 고객 정의하기	4.2	4.1	-0.10
효과적인 고객세분화 프로세스	4.0	3.7	-0.32
사업승계계획 공식화	3.7	3.2	-0.57

3. 연구결과

3-3. 미국 FP 비즈니스모델

(1) 미국의 FP산업에 영향을 미친 주요한 이벤트들 (1940~1970s)

1940~1960	• 1940: 투자자문업법시행(Investment Advisers Act, 1940) • 1952: 현대 포트폴리오이론의 근간인 마코위츠(Henry Markowitz)의 '포트폴리오 선택 (Portfolio Selection)' 발표. • 1969: Loren Dunton 을 중심으로 13명의 FP들이 IAFC(International Association of Financial Counselors) 결성.
1970s	• 1970: ICFC가 the College for Financial Planning.로 됨. • 1971: MMF(money market fund) 출시 • 1972: 첫 CFP 시험 (1973: 42 CFP 탄생) Institute of Certified Financial Planners(ICFP) 창설 • 1975 Deregulation of brokerage commissions • 1976: 첫 인덱스 펀드(index fund) 출시 • 1979: Mike Vitkauskas, CFP, Money Tree software. 창업 • the Journal of the Institute of Certified Financial Planners 창간.

'The Next Wave of Financial Planning: How to Compete in an endlessly Changing Advice Marketplace'(Raef Lee, John D. Anderson, Michael Kitces, 2015, SEI)

3. 연구결과

3-3. 미국 FP 비즈니스모델

(2) 미국의 FP산업에 영향을 미친 주요한 이벤트들 (1980s~1990s)

1980s	• 1981. IAFP, FP재단(Foundation for Financial Planning), 설립. • 1983: Fee-Only FP모임 (National Association of Personal Financial Advisors(NAPFA) 창설. • IAFP 재무설계 6단계 개발 및 홍보 • 1985: IBCFP(CFP Board)를 계기로 교육기구에서 회원기구로 발전. • 지방 챕터를 중심으로 회원들간의 왕성한 스터디그룹활동 • 1987: Black Monday • 1988: IAFP/ICFP 합병제의
1990s	• 1991: IBCFP 일본과 JAFP제휴 업무협약. • 1993: ETF(The first exchange-traded fund) 출시 (ICFP 20주년 행사에서 financial literacy 강조) • 1995: Richard Wagner와 George Kinder가 Nazudin Project를 결성하여 라이프플래닝연구. • 1997 NEFE College for Financial Planning와 기타프로그램을 Apollo그룹에 매각 • 1999: IAFP 와 ICFP가 FPA(Financial Planning Association)결성

'The Next Wave of Financial Planning: How to Compete in an endlessly Changing Advice Marketplace'(Raef Lee, John D. Anderson, Michael Kitces, 2015, SEI)

3. 연구결과

3-3. 미국 FP 비즈니스모델

(3) 미국의 FP산업에 영향을 미친 주요한 이벤트들(2000~2013)

2000 ~ 2013	• 2000: 30,000번째 Financial Planning Association 회원 탄생. (with 100 chapters); Texas Tech University 재무설계관련 첫 PhD 프로그램 제공. • 2001: 엔론(Enron)사태 • 2001: 911 테러 • 2004: 차세대 FP를 위한 행사 처음으로 개최 (Denver) • 2007: 서브프라임 모기지 위기 재무설계업계에 주요 규제기관이었던 SEC에 대한 승소(Hybrid RIA등의 폭발적 증가) • 2008: Lehman Brothers 사태 등 금융위기 • 2007-2009: 주식시장 침체와 글로벌 경기침체 • 2013: 초기 로보 어드바이저 출시
-------------------	---

'The Next Wave of Financial Planning: How to Compete in an endlessly Changing Advice Marketplace'(Raef Lee, John D. Anderson, Michael Kitces, 2015, SEI)

3. 연구결과

3-3. 미국 FP 비즈니스모델

(4) 미국의 금융채널 비교

구분	Investment Adviser (RIA)	Broker-dealer	Bank
성격	자문·일임 ·집합투자업자	투자매매·중개업자	은행
등록	SEC, 주 증권당국	SEC, FINRA	(국법은행) OCC (주법은행) 주정부
법령	Investment Advisers Act	Securities Exchange Act	National Bank Act 등
금융투자업 영위 범위	자문, 일임, 집합투자	주식·채권·펀드 등 매매·중개	펀드판매 등 * 대부분 broker-dealer와 계약을 통해 수행

출처: 미국 금융투자업 영위 채널(업권)별 현황 조사, 임병태, 2017

3. 연구결과

3-3. 미국 FP 비즈니스모델

(5) RIA(Registered Investment Adviser)

(정의)투자자문업법(Investment Advisers Act of 1940, 이하 IAA)에서 investment adviser를 “보수를 받고 타인에게 증권 가치 또는 증권투자에 대해 자문을 제공하는 자”로 규정

IAA §202(a)(11) “Investment advisers” means any person who, for compensation, engages in the business of advising others, either directly or through publications or writings, as to the value of securities or as to the advisability of investing in, purchasing, or selling securities, or who, for compensation and as part of a regular business, issues or promulgates analyses or reports concerning securities.

※ 법령에서 person은 법인(company) 또는 자연인(natural person)을 의미, 실제 RIA 등록서류(Form ADV)상에서 가능한 법적 형태로 corporation, partnership, LLC, LP, LLP 등과 함께 개인사업자(sole proprietor)도 제시

출처: 미국 금융투자업 영위 채널(업권)별 현황 조사, 임병태, 2017

3. 연구결과

3-3. 미국 FP 비즈니스모델

(6) Investment Adviser 등록서류(Form ADV)상 자문업무 유형

1. 재무설계(Financial planning services)
2. 투자일임업(회사형 집합투자기구 운용)(Portfolio management for individuals and/or small business)
3. 집합투자업(회사형 집합투자기구 운용)(Portfolio management for investment companies)
4. 집합투자업(회사형 이외의 집합투자기구 운용)(Portfolio management for pooled investment vehicles other than investment companies)
5. 투자일임업(일반법인, 기관투자자 대상)(Portfolio management for business or institutional clients)
6. 연금 컨설팅(Pension consulting services)
7. 타자문업자 선정(Selection of other advisers(including private fund managers))
9. 정기간행물, 뉴스레터 발간(Publication of periodicals or newsletters)
10. 마켓 타이밍(Market timing services)
11. 세미나, 워크샵 개최(Educational seminars/workshops)

자료출처 : 미국 RIA 개요(미국 금융투자업 영위 채널(업권)별 현황 조사, 임병태, 금융투자협회, 2017. 1

3. 연구결과

3-3. 미국 FP 비즈니스모델

(7)RIA 현황

SEC 등록 RIA 및 직원 규모 추이

	2012	2013	2014	2015	2016
RIA (개)	10,511	10,533	10,895	11,473	11,847
직원* (명)	759,438	707,097	719,638	750,795	781,335
1사당 평균	72	67	66	65	66
1사당 중간값	8	8	9	8	9

고객 카테고리별 RIA 비중

주고객층	개인고객	기관고객	집합투자기구	기타	계
RIA (개)	5,982	863	3,486	1,516	11,847
비중 (%)	50.5	7.3	29.4	12.8	100.0

RIA 보수 구조*

	관리자산 정률보수	정액 보수	시간당 보수	성과보수**	수수료	기타
RIA (개)	11,274	4,992	3,345	4,540	530	1,731
비중 (%)	95.2	42.1	28.2	38.3	4.5	14.6

미국 노동통계국(Bureau of Labor Statistics)에 따르면
Adviser 업계 종사자의 연
평균 수입 규모는 118,050달러
(2015년 기준),
전체 산업군 가운데 상위 10%

출처: 미국 금융투자업 영위 채널(업권)별 현황 조사, 임병태, 2017

3. 연구결과

3-3. 미국 FP 비즈니스모델

(8) Custodian 현황

- ❖ **Custody** : RIA 자문 일임을 통해 투자한 고객의 금융자산을 직접 간접적으로 보관 관리하거나 그 권한을 가짐 (고객 금융자산 보호를 목적으로 하는 SEC의 'Custody Rule'에 따른 의무)
- ❖ **Custodian** : B2B 비즈니스로 custodial account서비스를 제공하는 금융회사.

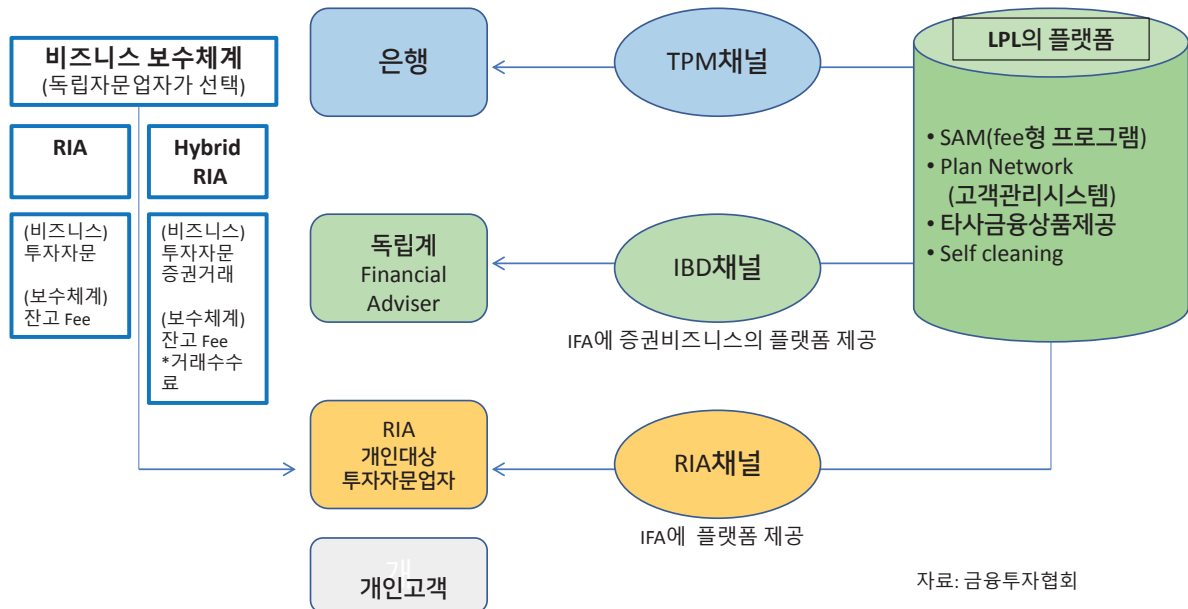
커스터디언	이용RIA수	커스터디 규모
Schwab Adviser Services	7,100	1조 1,365억달러
TD Ameritrade Institutional	5,000	
Interactive Brokers	2,909	108억달러
Shareholders Service Group	1,411	
Trade-PMR Inc	1,132	
Scottrade Advisor Services	1,000	
Pershing Advisors Solutions	591	1,685억달러
Folip Institutional	407	
LPL Financial	342	1,050억달러
U.S. Bank	230	730억달러

출처: 미국 금융상품 플랫폼(영국과 미국의 금융상품 플랫폼, 김원주, 2017. 1. 금융투자협회

3. 연구결과

3-3. 미국 FP 비즈니스모델

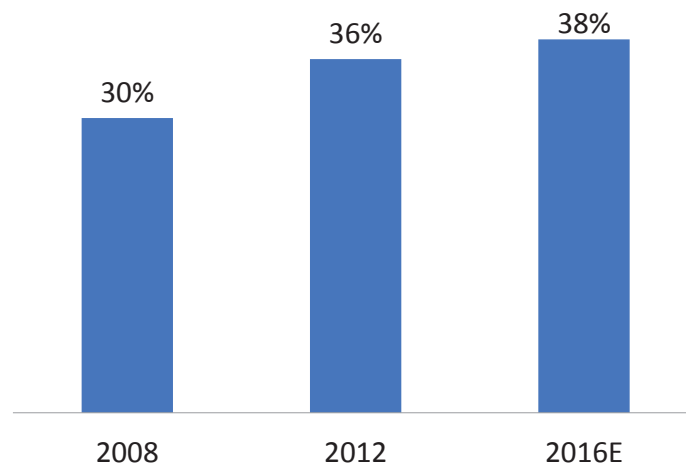
(9) 플랫폼예시 (LPL플랫폼)



3. 연구결과

3-3. 미국 FP 비즈니스모델

(10) 미국 리테일 자산 시장에서 독립계의 비중



자료: LPL Financial, 아이엠투자증권

3. 연구결과

3-4. 미국 FP 비즈니스모델 예시

(1) 전략(Strategy)에 따른 분류

1. 특화시장회사(niche market firm) **(25%)**, 어드바이저가 곧 오너 .
Christopher Street Financial(gay and lesbian community)
2. 지역기반회사(dominant local firm) **(21%)**, Aspirant(Kochis Fitz + Quintile)
3. 특정분야전문회사(technical specialty firm) **(11%)**, 스톡옵션전문, 은퇴설계전문,
장기간병전문, 벼락부자전문 등
4. 차별화된 영업 방식(unique sales method) **(10%)**, 회계법인등과 제휴하여 영업.
5. 큰 회사의 지방지사(local presence of a brand: major national consumer brand) **(9%)**,
6. 교차판매(share of wallet) **(7%)**, 기존고객에게 추가판매 하는 방식
- 7.표준화된 접근(standardized approach) **(2%)**, 인덱스펀드 판매
8. 유명인 활용(famous person/team: identity of founder, individuals, or team) **(1%)**

<"Practice made more perfect: transforming a financial advisory practice into a business"(Mark C. Tibergien, Rebecca Pomeroy, 2011, Bloomberg)>

3. 연구결과

3-4. 미국 FP 비즈니스모델 예시

(2) 규모에 따른 분류

- ❖ **Solo** : 고객관리/ 행정지원 업무를 하는 스태프와 함께 어드바이저 혼자 하는 비즈니스 형태.
- ❖ **Silo** : 여러 명의 어드바이저들이 사무실이나 사무기기를 공유하지만 고객과 이익은 공유하지 않는 비즈니스 형태.
- ❖ **Ensemble** : 여러 명의 어드바이저들이 하나의 팀을 이루어 모든 자원과 이익을 공유하는 비즈니스 형태.

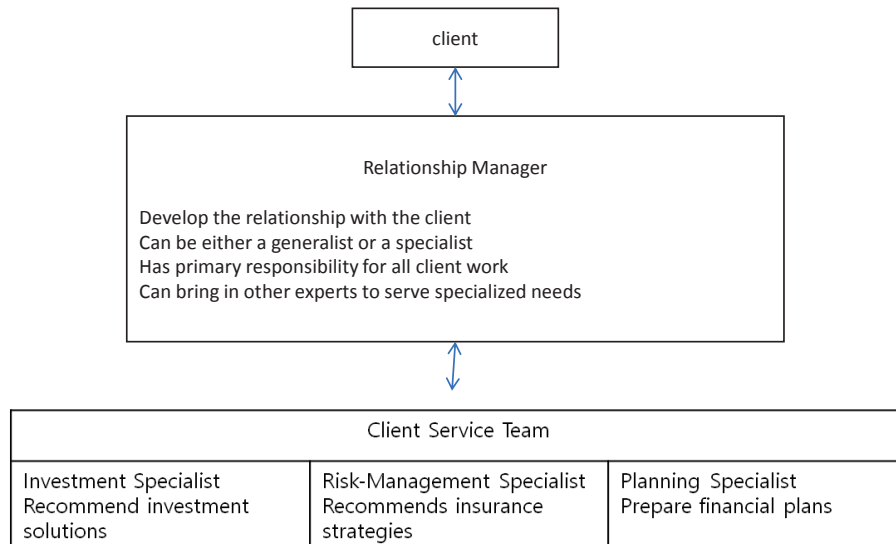
		총이익	오너의 이익	영업이익
solo	최고 수준	580,000	409,935	205,000
	전체 평균	160,000	94,138	26,155
Silo	최고 수준	1,007,500	600,000	159,949
	전체 평균	210,000	150,000	60,000
ensemble	최고 수준	1,723,979	968,570	307,958
	전체 평균	510,000	254,999	80,000

출처: "The Power of Practice Management"(Matt Matrisian, Bloomberg, 2013)

3. 연구결과

3-4. 미국 FP 비즈니스모델 예시

(3) multidisciplinary model

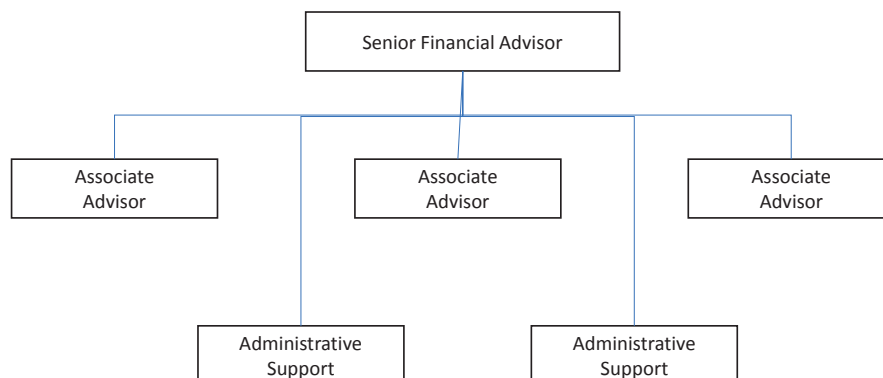


<"Practice made more perfect: transforming a financial advisory practice into a business"(Mark C. Tibergien, Rebecca Pomeroy, 2011, Bloomberg)>

3. 연구결과

3-4. 미국 FP 비즈니스모델 예시

(4) leveraged model



<"Practice made more perfect: transforming a financial advisory practice into a business"(Mark C. Tibergien, Rebecca Pomeroy, 2011, Bloomberg)>

3. 연구결과

3-5. 미국 FP 비즈니스모델 사례



OECD, (2011). G20 High-level Principles on Financial Consumer Protection. OECD

3. 연구결과

3-5. 미국 FP 비즈니스모델 사례



(1) Liz Davidson

- (Financial Finesse 설립자)
- 기업을 대상으로 financial wellness program 제공.
- CFP들을 고용하여 기업체 직원들에게 재무교육, 재무코칭 서비스 제공.

- Financial Wellness 란?

- 돈으로 인한 스트레스 최소화
- 고금리 부채 없이 각자의 수입범위 내에서 살아가기
- 비상예비자금
- 수입과 자산의 손실에 대한 대비
- 장래의 재무목표들을 달성하기 위해 계획대로 꾸준히 실행하기

- 서비스의 특징

- 이해상충의 염려가 없음
- 비용의 전부를 기업주가 부담
- 자문보다는 코칭에 중점을 둠
- 상품판매나 자산관리와 관련된 자격증이 없음
- 종업원퇴직보장제도(ERISA)에서 추천하는 교육

- 서비스의 형태

○ 종업원들의 Financial Wellness 상태 측정:

- Financial Learning Center(온라인으로 관심분야 재무교육제공)
- Financial Helpline(재무적 이슈에 대한 전화상담)
- 1-on-1 Consultations(대면상담)
- Workshops & Webcasts(집단 워크샵 혹은 웹세미나)

3. 연구결과

3-5. 미국 FP 비즈니스모델 사례



(2) Dr. Carolyn McClanahan(Life Planning Partners의 대표)

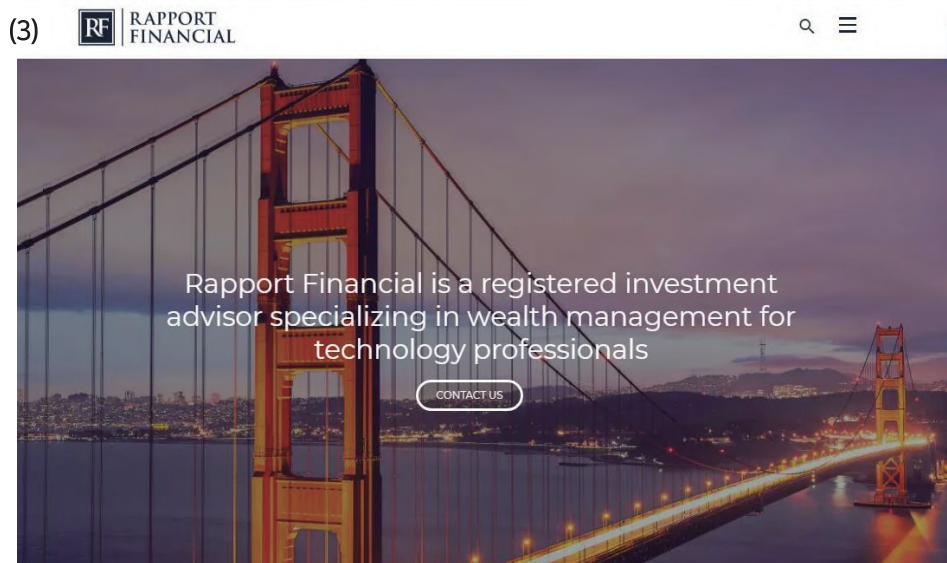
- 의사에서 종합재무설계사 전환
- 2004년에 FP 비즈니스를 시작하였으며,
- 현재 80명의 고객에게 파이낸셜플래닝 서비스를 제공하고 자문보수로 연간 100만 달러의 안정적인 수입을 얻고 있음

수입의 형태	서비스의 규모와 복잡도에 따른 정액자문보수
고객이 부담하는 비용	분기당 2,300달러로 시작
Fiduciary Duty	Yes
Portfolio Analysis	Yes
Investment Management (ongoing)	Yes
"Life Planning Partners, Inc." 제공 추가 서비스	목표설정과 점검, 현금흐름관리, 순자산 점검, 절세상담, 상속 설계, 은퇴분석, 교육자금플래닝, 보험상품점검, 보험상품비교 선정, 모기지점검, 건강보험플래닝, 파이낸셜 라이프 플래닝 코칭, 변호사, 회계사 등 전문가와의 코디네이션 서비스

<https://www.lifeplanningpartners.com>

3. 연구결과

3-5. 미국 FP 비즈니스모델 사례



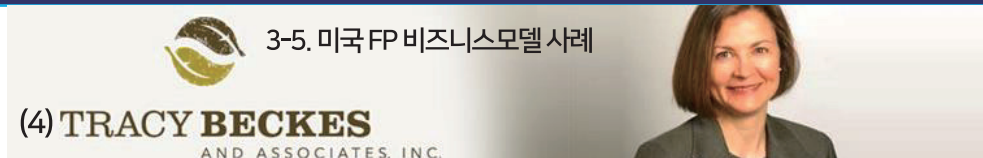
3. 연구결과

참고 – 2 Aaron Hattenbach's 26 steps to set up his independent RIA(Rapport Financial

Step 1: Do your homework!
Step 2: Name your company
Step 3: Determine your Business Legal Structure and incorporate
Step 4: Set up a Business Banking Account
Step 5: Apply for a Business Credit Card(s)
Step 6: Select an Accounting Management System
Step 7: Hire an RIA Compliance Company to help with your registration/ADV Filings.
Step 8: Purchase a Domain Name
Step 9: Set up Your Business Email Account
Step 10: Select a Web Hosting Service and Build Your Website
Step 11: Choose a Primary RIA Custodian
Step 12: Hire a Designer for your Company's Logo
Step 13: Purchase Business Cards
Step 14: Trademark Your Company Name
Step 15: Buy a Health Insurance Policy
Step 16: Buy an Errors and Omissions Insurance Policy
Step 17: Find a CRM offering a variety of integrations
Step 18: Select an Email Marketing Service
Step 19: Select a Consolidated Performance Reporting Provider
Step 20: Select a Client Billing (Invoicing) System
Step 21: Purchase a Cloud Document Storage Service
Step 22: Select a Social Media Compliance Archiving Provider
Step 23: Find a Client Presentations/Portfolio Analytics and Optimization Software
Step 24: Purchase a Financial Planning Software
Step 25: Join Industry/Professional Service Groups
Step 26: Find a flexible and fun Office Space
after 1year(Now that I'm coming up on the 1-year anniversary of starting my Firm)

The 26 Steps I Took To Set Up And Launch My Own Independent RIA, March 12, 2018 07:01, Aaron Hattenbach, Kitces.com

3. 연구결과



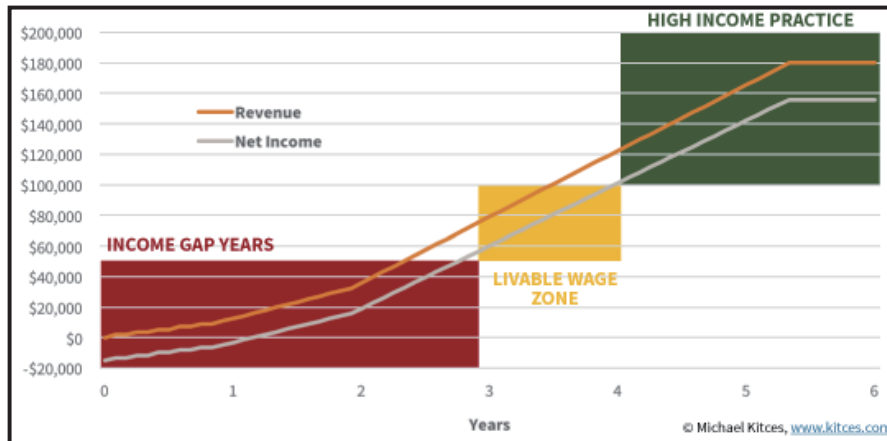
Core Values	
Core Purpose	
Big Hairy Audacious Goal(BHAG)	
5 Year Objectives	1. 2. 3. 4. 5.
12 Month Objectives	1. 2. 3. 4. 5.
90 Day Objectives	1. 2. 3. 4. 5.

<http://www.tracybeckes.citymax.com/home.html>

3. 연구결과

<참고-3>

< 100명의 고객이 만들어 질 때까지의 수입성장곡선>



Financial Advisor Success Requires Just 50 Great Clients, September 24, 2018(Kitces.com)

3. 연구결과

3-6. 일본 FP 비즈니스모델

(1) 독립계파이낸셜플래너의 비즈니스사례 히어링조사 (1회)

구분	FP업무와 시간당 수수료
1	- 90%이상이 강사업 - FP관계 강사수입이 주축. FP수입과 보험수입은 52: 48. 상담 1시간에 7,000엔으로 캐쉬플로우표 작성은 25,000~50,000엔 정도임.
2	- 개인의 상담업무, 법인컨설턴트, 생명보험의 모집, 보험대리점, 강연, 집필 등. 순수한 FP업무는 강연과 집필, 가계상담. 다만 가계상담은 보험을 취급한 고객에게 서비스. - 개인상담이 30만엔, 법인 컨설턴트가 350만엔, 강연 집필로 150만엔, 보험관계로 700만엔, 법인으로부터 급여가 약 110만엔, 연수 1,200~1,500만엔. 기본은 커미션 중심
3	- 상담, 집필, 강연. 상담과 집필 비율이 크다고 생각하지만 강연도 늘리고 싶음. - 상담이 수입의 반 정도
4	- 상담, 강연, 집필을 밸런스 있게 함. 시간 비율은 상담 4, 강연 4, 집필 2. 상담업무는 팔로우 등에 시간이 상당히 걸림. - 강사 4, 상담 3 집필관계 3.
5	- FP전분야 - 세미나 강사료 6~7, 나머지는 대부분 집필료
6	- 금융을 베이스로 한 강연, 집필, 상담, 잡지의 취재 대응. 가장 시간이 걸리는 것은 집필. - 수입으로 강연 4, 강사 4, 상담 2. 고문료는 개인의 경우 연간 37,800엔부터. 법인은 최저가 연간 126,000엔. 단 발상담이 5,250엔, 캐쉬플로우표 작성은 31,500엔.

3. 연구결과

3-6. 일본 FP 비즈니스모델

(1) 독립계파이낸셜플래너의 비즈니스사례 히어링조사(1회)

구분	FP업무와 시간당 수수료
7	- 집필 4, 강연 4, 개인상담 2. 기본적으로 보험과 투자신탁은 취급하지 않음. - 집필 4, 강연 4, 상담 2. 상담료는 15,000엔/1회, 라이프플랜표 작성에는 1만엔 플러스.
8	- 유료상담, 집필, 강연과 그 레주메 작성, 보험상품이나 금융상품의 모집. 시간배분으로 보면 유료상담 4~5, 집필, 강연관련이 2, 상품의 모집관련이 2 - 수입은 커미션이 60%, 나머지는 fee
9	- 특히 많은 것은 투자안건도 포함한 주택과 부동산관련 상담 - 2012년 8월 결산으로 수입은 2,500만엔, 매출 비율은 법인인 6~7, 개인이 3~4
10	- 강연, 세미나, 집필, 개별상담이 중심. 기본은 fee-only. 고객의 자산관리나 머니 플랜 니즈에 대해 포트폴리오 레벨업 어드바이스를 하고 있음. - 연수 구성은 세미나 강연이 40~45%, 고문료, 컨설턴트 수입이 35~40, 집필이 20%. 고문료는 매년 1회 3만엔의 케이스부터 매월 10만엔 등 업무내용에 따라 달라짐.
11	- 강연, 상담, 집필이 각각 3, 나머지는 미디어 출연이나 컬처센터에서의 강연 등. - 셀러리맨이 의뢰건은 1~2만엔, 자산가의 일은 100만엔이 되는 경우도 있음
12	- 강연 75%, 상담 20%, 집필 5%. - 상사료 7~8, 상담이 2, 집필은 거의 0. 상담요금은 초회 90분 15,750엔, 2회째부터 1시간 15,000엔, 고문계약은 월 3만엔 이상부터임

3. 연구결과

3-6. 일본 FP 비즈니스모델

(1) 독립계파이낸셜플래너의 비즈니스사례 히어링조사(1회)

구분	FP업무와 시간당 수수료
13	- 상담은 많지만 이익으로 이어지는 것은 세미나, 다음엔 집필. 상담업무는 돈이 되지 않지만 고객과 릴레이션이 됨. 타인에게 소개나 보험 커미션. 투자신탁은 이익보다도 고객니즈 우선 - 커미션 수입이 1/3, 나머지는 세미나와 집필. 상담료는 1회에 1시간 10,500엔.
14	- 고문계약을 맺은 지방은행의 연금상담이 90%, 고문기업의 사원에 대한 상담, 스포츠 강연이나 집필. - 지방은행의 고문료가 주. 개별상담은 1시간에 5,000~10,000엔
15	- 강연 5, 상담 4, 기타 기업 컨설턴트 등 - 강연 5, 상담(보험 커미션 포함) 4. 기타 1. 보험의 상담료도 유료임
16	- 상담 3, 집필 1, 강연 6. 내용은 보험과 라이프플랜, 연금 등. - 업무량으로 상담 3, 강연 6, 집필 1이지만 수입면에서는 균등.
17	- 강연, 상담, 집필. 1건당 시간이 가장 많이 걸리는 것은 상담. - 반은 세미나, 단가가 높음. 다음으로 집필, 상담은 단가가 낮음. 메일매거 회원은 무료지만 세미나의 할인 등의 특전이 부여된 구락부는 연회비 1,000엔. 상담료는 초회 90분 5,000엔, 기타 고객의 니즈에 따라 변동
18	- 첫번째 교육사업, 두번째 주축은 상담사업, 세번째는 잡지, 교재 등의 집필. - 법인 매출과 개인 매출의 합계로 연수입은 3,600~3,700만엔.
19	- 강연 강사료가 약 2/3, 나머지는 컨설턴트. 기타 부정기적으로 FP텍스트의 제작개정, 집필 등 - 강사료가 2/3정도, 컨설턴트가 나머지 대부분. 집필은 시간이 걸리지만 수입은 적음. 요금은 제안서 작성이 31,500엔, 상담 1시간당 10,500엔, 가계부 진단이 5,250엔(면담 포함)과 1,050엔(면담 없음)
20	- 상담업무가 1/3, 대리점업무가 1/3, 나머지 1/3이 강연, 집필, 기타 FP업무를 활용한 주택론 등. - 상담이 3, 보험대리점업무 3, 나머지 기타. 기본적으로 초회면담은 적합한 고객에게 플랜료만 받고 이후 고문료(월 3,000엔 ~)으로 정기적으로 면담, 월간 뉴스레터의 발행을 중심으로 한 서비스 제공.

3. 연구결과

3-6. 일본 FP 비즈니스모델

(1) 일본의 IFA

- IFA(Independent Financial Advisor)의 정식 명칭은 금융상품중개업자
- 금융청의 조사에 의하면 2015년 11월 현재 814의 업자가 있으며, 그 중 법인은 519사, 개인은 295인임
- 2004년 4월 금융청의 '증권시장의 개혁촉진 프로그램'의 일환으로 "업무를 증권거래의 중개에 한정한 증권중개업"이 새로운 증권업종으로 창설됨.
- 내각총리대신의 등록을 받아 증권회사와 업무위탁계약을 맺은 사업회사 또는 개인이 주식/채권 등의 매매를 중개
- 2007년 9월에 금융상품거래법 시행에 따라 증권중개업에서 금융상품중개업으로 업종명이 변경되었음
- 금융상품중개업의 담당자는 증권외무원자격을 보유하고 일본증권협회에 외무원등록을 해야 함
- 이와 같이 'IFA제도'의 시행에 따라 신규참가 기업이 이어짐
- 발족할 당시에는 금융기관의 정년퇴직자가 FA로서 독립할 때 IFA를 겸업하는 케이스가 많았음.
- 또 보험대리업자가 IFA를 겸업하는 경우도 있음
- 최근에는 이 경향이 변함 증권회사, 혹은 외자계 프라이빗 बैं크 출신자 등이 IFA로 독립하여 起業하는 운동이 있음

도서 : "증권영업프로페셔널-회사를 위한 세일즈에서 고객을 위한 서비스로"(금융증권문제연구소, 2016)

3. 연구결과

3-7. 일본 FP 비즈니스모델 사례

(1) 일본 IFA 사례-1 Financial Standard(<https://fstandard.co.jp>)

3. 연구결과

대표: 후쿠타 타케시(福田 猛)

- 설립: 2012. 10.

- 자본금: 3천만엔

- 면허인가: 금융상품중개업, 금융상품거래업(투자조언, 대리업), 주택건물거래업

- 사업내용

- o 금융상품중개업
- o 금융상품거래업(투자조언, 대리업)
- o 생명보험대리점
- o 부동산중개업
- o 자산형성, 자산운용 컨설팅 서비스
- o 부동산 컨설팅 서비스
- o 상속 컨설팅 서비스

- 인력

- o 이사: 카바야 아키히로, 오마루 이사오
- o 자산컨설턴트: 이시카와 유지로, 카토 타쯔시, 호소다 맘페이, 마치다 히로유키, 나카시마 히로아즈, 우에다 आयुमी, 마키하라 케이지, 수다 토모키, 미즈구치 요스케
- o 포트폴리오 매니저: 스즈키 요리나가
- o 내부관리책임자: 후쿠하라 타케시
- o 총무: 후쿠다 쿠미코, 하가 나옴이, 타카다 아야코

3. 연구결과

3-7. 일본 FP 비즈니스모델 사례

(2) 일본 IFA 사례-2

FP법인GAIA(2006년 설립, www.gaiainc.jp)

The screenshot displays the GAIA website interface. At the top, there is a header with the GAIA logo and contact information: "お気軽にお問合せください" (Please feel free to contact us), "0120-03-3704", and a note about consultation hours: "【ご予約・お問合せ】 平日9:00~17:00 (土・日・祝日除く)". Below the header is a navigation bar with links: "TOPに戻る", "会員様専用ページ", and "よくあるご質問". A secondary navigation bar includes: "初めの方へ", "サービス概要", "プライベートFP紹介", "セミナー情報", "会社情報", and "アクセス・お問合せ先". The main content area is divided into two columns. The left column, titled "紹介 IFA・独立系FPサービスとは", lists key points about IFA services, such as being a free consultation service, the flow of service utilization, and examples of consultation. The right column, titled "サービス概要", states the purpose of the service and includes a button to view the service overview. The background of the right column features a photograph of a woman sitting at a desk with a computer monitor displaying the GAIA logo.

3. 연구결과

- '2세대 프라이빗 fp'를 컨셉으로 50~60대의 퇴직세대를 중심으로 라이프 플랜이나 자산배분을 제안
- 가족계약율은 30%, 고문계약자 약 550명, 예탁자산 180억엔

- 자산활용충용 '고문FP서비스'

- o 고객수: 620명
- o 비용: 연회비 37,800엔(세금 포함, 주계약자의 형제자매를 제외한 가족단위의 요금)
- o 서비스내용: 라이프플래닝 및 자산배분 제안, 반년에 1회 정기면담, 전화나 이메일에 의한 상담은 언제나 OK, 타전문직과 연계, 회보지 'GAIAclub'(매월), 동영상 배포 'GAIA서머리'(매월), 회원 대상 세미나(연 수차례)

- 자산형성충용 '적립설계서비스'

- o 비용: 서비스계약(5,400엔 세금 포함), 계약 후 FP 상담(1회당 5,400엔, 세금 포함)
- o 서비스내용: 라이프플래닝 및 자산배분 제안, 매월에 의한 상담은 언제나 OK, 계약 후 상황에 따라 플랜 변경(유료), 고문FP서비스와 달리 정기면담은 없음
- 플래닝 툴: 히어링 시트, 캐쉬플로우표, 관심사 시트, 파이낸셜 로드 맵

-- 인력

- o 신주쿠오피스: CFP 4명, AFP 4명 / o 오사카오피스: CFP 2명, AFP 1명 /
- o 제휴파트너: 오카자키/스즈키 파트너즈 대표 오카자키 료스케, 마켓/애널리스트제작대표, 주식회사 이데아 펀드 컨설팅의 펀드 어널리스트 요시이 타카히로
- 사업: 금융상품중개업, 보험상품대리점

3. 연구결과

3-7. 일본 FP 비즈니스모델 사례

(3) 사례 - <https://myhome-fpft.jp>

- 회사명: 주식회사 FP 페어 트렌드 자펀

<상담 내용>

- o 라이프플랜 작성, 자금계획플랜
- o 마이홈 구입 상담
- o 주택론, 네트은행주택론 상담
- o 화재보험 상담

<업무내용>

- o 파이낸셜 플래닝
- o 교육자금 어드바이저
- o 주택론 어드바이저
- o 생명보험, 손해보험 취급
- o 투자, 운용 어드바이저
- o 세미나의 기획강연 취급

<보유자격>

일본FP협회회원, 생명보험모집인, 주택론어드바이저, 증권외무원2종

<요금표>

- o 프리미엄 홈 구입상담: 86,400엔
- o 주택론 상담: 54,000엔
- o 작은 상담: 10,800엔

3. 연구결과

3-7. 일본 FP 비즈니스모델 사례

(4) 사례 (www.fp-office.com)



3. 연구결과

FP 오피스 클라이언트 사이드(www.fp-office.com)

- 대표자: 久保 逸郎(쿠보 이즈로우)
- 자격: 파이낸셜 플래너, 2급 파이낸셜 플래닝 기능사, 금융지력인스트럭터, 주택로어드바이저, 2종증권외무원, 시니어 라이프 컨설턴트
- 상담요금
 - o 초회상담, 60분 정도, 무료
 - o 2회부터, 60~90분정도, 10,000엔(세금 별도)
- 캐쉬플로표, 라이프플랜 제안서 작성요금
 - o 캐쉬플로표 작성: 10,000엔(세금 별도), 1회분의 상담료 포함
 - o 라이프플랜제안서 작성: 20,000엔(세금 별도), 3회분의 상담료 포함
- 라이프플랜 회원: 연납(35,000엔, 세금 별도), 월납(3,000엔 세금 별도)
 - o 매년 1회 라이프플랜, 자산일람의 수정
 - o 반년마다 리뷰 미팅(면담, 전화, 스카이프 등)
 - o 연간 10회까지 상담(11회차부터 상담요금은 기본요금의 50%로 할인)
 - o 전화 혹은 메일의 상담(회수 무제한)
 - o 자사주최 세미나 무료 참가
 - o 뉴스레터 송부

4. 연구의 시사점

4-1. 제도의 보완필요

- 금융소비자보호의 정체
- IFA제도의 무용성
- 기존 금융기관 보호 위주의 금융정책
- 금융기관과 금융소비자를 연결하는 전문가 양성 필요
 - 설계사, 펀드권유인, 대출모집인의 법적 권한과 책임
 - 일사전속주의
- 투자조언에 대한 미흡

4. 연구의 시사점

4-2. FP의 노력 필요

- 각자도생에서 공존공영으로
- 수렵문화에서 농경문화로 (세일즈에서 어드바이스로)
- 자문료를 청구할 수 있는 전문성(스터디 그룹)
- 고객의 평생동반자로서의 윤리성
- 시행착오를 두려워하지 않는 기업가 정신

4. 연구의 시사점

4-3. 논의

- 모듈로서의 FP vs 독립된 업(業)으로서의 FP
- 독립계 FP 중심의 연구
- 타 영역(금융기관, 공적 영역 등)에서 의 FP 비즈니스 연구 필요

설문지 전체 문항과 설문결과에 대한 전체내용 및 강의 시 사용된 보조 자료는 한국FP학회 홈페이지(www.kasfp.or.kr)에 게재되어 있습니다.

감사합니다



감사합니다

KFPA (사)한국FP협회
Korea Financial Planner Association

■ Session 3

FP Conference 공동세션

- 재무설계용어체계 확립과 실무적용

/ 주소현(이화여대), 최철(숙명여대), 조혜진(인천대),
차경옥(성신여대), 김민정(충북대)



FP Conference 2018

New Thinking
New Future



[한국FP학회 공동 세션]

재무설계 용어 체계 확립과 실무적용

주소현 (이화여대) • 최철 (숙명여대) • 조혜진 (인천대)
• 차경욱 (성신여대) • 김민정 (충북대)

KFPA (사) 한국FP협회
Korea Financial Planner Association



FP Conference 2018

KFPA (사) 한국FP협회
Korea Financial Planner Association



New Thinking
New Future

Contents

FP Conference 2018

- 01_ 한국FP학회 • FPR
- 02_ 연구의 필요성과 목적
- 03_ 연구과정: 추출 • 선별 • 분류 • 검증
- 04_ 연구결과: 재무설계 용어분류 및 시스템화

한국FP학회

www.kasfp.or.kr



한국FP학회

- 2007년 12월 19일 창립
- 개인재무(Personal Finance) 분야의 학문발전과 관련 산업, 연관 법규 및 행정의 발전을 도모함으로써, 개인의 재무이해력 향상과 가계경제의 건전한 운용에 이바지하는 것을 목적으로 함.
- 전문학술지 『Financial Planning Review』 발행 (연 4회)
- 정기 학술대회 개최 (연 2회)
- 세미나 및 심포지엄 개최 (연 3~4회)
- 연구지원사업 (학계, 실무) 시행
- 국내외 산학협동 연구 수행
- Best Financial Planning Award (FP협회)
- 산학 네트워크 도모: 학술회원, 실무회원 / 기관회원

『Financial Planning Review』

- 한국연구재단 KCI 등재학술지
- SSRN - Financial Economics Network (FEN) 탑재
- 연간 4회 발행
- 2008년 8월 창간~ 11권 4호 (2018년 11월)
- 개인재무와 관련된 다양한 학문분야의 연구 성과 게재
- 재무설계 사례연구 논문 게재
- 재무설계 이론 및 실제와 관련된 연구성과 공유를 통해 학술과 실무 발전에 기여



재무설계 용어 체계 확립의 필요성

- 한국FP학회 창립 및 FPR 발간 10주년의 시점에서, Financial Planning 관련 개념 및 용어에 대한 일관성 있는 사용 및 Classification System 마련에 대한 필요성 대두
- 학술논문, 전문도서 뿐 아니라, 연구 및 조사보고서, 교육자료, 실무자료 등에서 재무설계 관련 용어(한글, 영어)를 일관성 있게 사용함으로써, 학술과 실무의 전문성과 정체성 강화

동일한 개념에 사용된 서로 다른 핵심단어 (FPR) 예시

개인재무설계 (Personal Financial Planning)	위험수용성향 (Risk Tolerance)	재무설계사 (Financial Planner)	행동재무학 (Behavioral Finance)
개인재무관리	위험감수성향	파이낸셜플래너	행동경제학
가계재무관리	위험추구성향	재무설계전문가	행태경제학
가계재무설계	재무위험감수성향	재무설계전문인력	
소비자재무관리	재무위험수용성향	FP	
재무설계	투자성향	PB	
재무관리			

JEL Classification System

JEL Classification System / EconLit Subject Descriptors

The JEL classification system was developed for use in the *Journal of Economic Literature* (JEL) to classify scholarly literature in the field of economics. The system is used to classify articles, reviews, and working papers in EconLit, and in many other applications. For descriptions of the system, see the JEL Guide.

General Categories

- A General Economics and Teaching
- B History of Economic Thought, Methodology, and Heterodox Approaches
- C Mathematical and Quantitative Methods
- D Microeconomics
- E Macroeconomics and Monetary Economics
- F International Economics
- G Financial Economics
- H Public Economics
- I Health, Education, and Welfare
- J Labor and Demographic Economics
- K Law and Economics
- L Industrial Organization
- M Business Administration and Business Economics • Marketing • Accounting • Personnel Economics
- N Economic History
- O Economic Development, Innovation, Technological Change, and Growth
- P Economic Systems
- Q Agricultural and Natural Resource Economics • Environmental and Ecological Economics
- R Urban, Rural, Regional, Real Estate, and Transportation Economics
- Y Miscellaneous Categories
- Z Other Special Topics

D. Microeconomics

- D00 General
- D01 Microeconomic Behavior: Underlying Principles
- D02 Institutions: Design, Formation, Operations, and Impact
- D04 Microeconomic Policy: Formulation, Implementation, and Evaluation
- D1 Household Behavior and Family Economics
- D10 General
- D11 Consumer Economics: Theory
- D12 Consumer Economics: Empirical Analysis
- D13 Household Production and Intrahousehold Allocation
- D14 Household Saving • Personal Finance
- D15 Intertemporal Household Choice • Life Cycle Models and Saving
- D16 Collaborative Consumption[†]
- D18 Consumer Protection
- D19 Other
- D2 Production and Organizations
- D20 General
- D21 Firm Behavior: Theory
- D22 Firm Behavior: Empirical Analysis
- D23 Organizational Behavior • Transaction Costs • Property Rights
- D24 Production • Cost • Capital • Capital, Total Factor, and Multifactor Productivity • Capacity
- D25 Intertemporal Firm Choice: Investment, Capacity, and Financing
- D26 Crowd-Based Firms[‡]
- D29 Other

<https://www.aeaweb.org/econlit/jelCodes.php?view=jel>

연구목적

- 재무설계 분야의 연구, 교육, 실무에 사용되는 용어 정리, Classification System 개발
- 연구 및 실무적용에서의 일관성 확보, 산학협력과 성과공유에 기여

Classification System

: 학술논문, 전문도서, 교육 자료, 실무자료 등에서 일관성 있는 용어 (한글, 영어) 사용
: FP학회 홈페이지에 연계

논문 색인 (index)

: 학술논문의 핵심단어 선정에 활용
: 논문투고시스템에 탑재

실무에서의 활용

: 학문과 실무의 연계, 전문성, 정체성 강화

연구과정

Financial Planning

주요개념, 용어(한글, 영어)

키워드, 인덱스



1단계_추출

- “Financial Planning Review”
1권 1호 ~ 11권 1호
- 핵심단어(Key word) 한글, 영어 검토
- FPSB “Practice Standards” 6단계
- 용어 추출, 한글 번역 및 검토
- FPSB “Financial Planning Education Framework: Knowledge Topics”
- 용어 추출, 한글 번역 및 검토
- FPSB “Financial Planner Code of Ethics & Professional Responsibility”
- 용어추출, 한글 번역 및 검토

총 776단어 추출

총 190단어 추출

총 793단어 추출

총 23단어 추출

2단계_선별

선별기준: 연구, 교육, 실무 활용도

- 재무설계 주요 개념에 포함되는가.
- 학술논문의 핵심단어(Key Word)로 적절한가.
 - 색인(index)의 기능을 통해 연구자와 독자에게 제공되어야 하는 정보
 - 지엽적인 단어, 매우 일반적인 용어는 제외
- 재무설계 교육에서 필요한 개념인가.
- 재무설계 실무에서 필요한 개념인가.

선별과정

- 빈도 및 중요도 평가
- 세분화의 수준, 포괄성과 상호배타성, 시의성을 고려하여 선별
- 유사용어 grouping, 연관용어 정리
- 국내외 재무설계 학술도서 참고: 주요개념 검토, 용어 추가

3단계_분류

분류과정

- 내용분석을 통해 대분류-중분류-소분류 체계 수립
: 15개 대분류 구분
- 개념의 구체성을 고려하여 하위 분류 체계 수립
: “대분류-중분류-소분류-세분류-세세분류”로 구분
- 추출, 정리된 용어의 분류 차원 구분
: 연구진 회의 (개별검토, 토의)
: 전문가 자문 (1차)
- 유사용어 통일, 대체용어 정리

4단계_검증

검증과정

- 2018 FP학회 하계학술대회 발표 (6월 20일)
: 학회 회원 의견수렴 (용어 포함 범위, 세분화 수준, 표준화 문제 등)
: 연구진 재검토
- 전문가 자문 (2차)
: 델파이 조사 실시 - 전공교수(소비자, 재무) 및 실무전문가 5인
: 조사결과 반영, 수정
- 英韓대역 재검토, 법제 등 특수분야 용어 감수

4단계_검증

델파이 조사 결과 반영 (주요내용)

- 15개 대분류 → 16개 대분류
: 우리나라 투자시장 특성 고려, 부동산설계 분리
- 대체용어 삭제
: 연구의 목적을 고려, 일관된 단어 사용 유도를 위해 대체용어 삭제
- 금융환경 영역: 소분류/세분류 용어 정비
: 거시경제지표, 경제정책, 금융보조기관 추가
- 부동산설계 영역: 대분류 차원으로 분리, 분류 수준 조정 및 용어 정비
- (금융)투자설계 영역: 분류 수준 조정 및 용어 정비
- 노후설계 영역: 노후자산관리 소분류 추가
- 상속 및 증여 영역: 용어 정비

연구결과_재무설계 용어 대분류 (16개)



재무설계 용어 분류

대분류 1. 재무설계

대분류	중분류	소분류
재무설계	재무설계	재무설계대상 재무목표 재무설계정보
	재무상담	재무상담사례 재무코칭 재무테라피
	재무복지	객관적재무복지 주관적재무복지 가계재무만족도 재무스트레스
	재무설계 실무	재무설계전문인력 재무설계프로세스 재무설계 윤리 재무설계비용

대분류 2. 금융환경

대분류	중분류	소분류
금융환경	경제지표	국민소득 경제성장률 금리 공시이율 인플레이션 환율 통화 경제주기
	경제정책	재정정책 통화정책
	금융시장	자본시장 단기금융시장 외환시장 파생금융상품시장
	금융기관	은행 비은행금융회사 보험사 금융투자회사 금융보조기관

재무설계 용어 분류

대분류 3. 재무설계

대분류	중분류	소분류
재무역량	재무역량 구성요인	재무지식 재무태도 재무행동
	재무교육 /금융교육	현금관리 신용관리 부채관리 은퇴준비 저축과 투자관리 위험관리 상속, 증여관리 세금관리
	금융이해력	
	가계재무 복지	객관적 재무복지 주관적 재무복지 가계재무만족도 재무스트레스

대분류 4. 가계재무상태평가

대분류	중분류	소분류	세분류
가계 재무 상태 평가	가계 재무 제표	자산부채상태표	자산 부채 순자산
		현금흐름표	유입 유출
		소득지출상태표	가계소득 가계지출
	가계 재무 상태 분석	가계재무비율분석	건전성지표 성장성지표
		가계재무구조	소득 지출 자산 부채
		부채부담	객관적부채부담 주관적부채부담

재무설계 용어 분류

대분류 5. 현금·신용·부채관리

대분류	중분류	소분류
현금· 신용· 부채관리	현금관리	소득 지출 예산
	신용관리	소비자신용 신용정보 대출상품 대출금리 신용회복제도
	부채관리	부채지표 부채상환 과다채무

대분류 6. 위험관리와 보험설계

대분류	중분류	소분류
위험관리와 보험설계	위험관리	위험 위험관리방법
	보험설계	보험원리 보험계약 사회보험 민영보험 보험산업

재무설계 용어 분류

대분류 7. 투자설계

대분류	중분류	소분류
투자설계	투자원리	투자수익 투자위험 위험수익상반관계 위험태도 포트폴리오 투자계약요인
	금융상품투자	저축상품 신탁상품 단기금융상품 집합투자기구(펀드)
	주식투자	주식 주가지수 주식매매제도
	증권분석	기본적 분석 기술적 분석
	채권투자	채권 채권시장가격
	파생상품투자	선물 옵션 파생결합증권

대분류 8. 부동산설계

대분류	중분류
부동산설계	부동산
	부동산거래
	부동산투자
	부동산시장
	부동산 세금

재무설계 용어 분류

대분류 9. 노후설계

대분류	중분류	소분류
노후설계	은퇴/노후	은퇴 노후 노후생활
	노후설계	노후준비 노후자산관리 연금
	노인복지제도	소득보장제도 의료복지제도 주거보장제도

대분류 10. 상속 및 증여

대분류	중분류	소분류
상속 및 증여	상속설계	상속방식 상속승계방식 상속승인방식 상속관련인 상속세 상속설계 서류 상속설계 전략 상속설계 목표 상속설계 원칙 상속관련 분쟁
	증여설계	증여세
	가업승계설계	가업승계설계 절차 가업승계지원제도 가업승계방식
	기부	사전기부 사후기부 기부방식

재무설계 용어 분류

대분류 11. 세금설계

대분류	중분류
세금설계	세금설계 기본개념
	조세
	소득세법
	과세제도

대분류 12. 행동재무

대분류	중분류
행동재무	행동재무학 이론
	심리적 편향
	투자자 태도
	금융시장 반응

재무설계 용어 분류

대분류 13. 금융소비자보호

대분류	중분류
금융소비자 보호	금융관련 법규
	사전적 금융소비자보호
	사후적 금융소비자보호
	금융제도
	금융규제
	금융소비자 이슈

대분류 14. 이론

대분류	중분류	소분류
이론	재무설계 관련 이론	Fama-French모형 계획적 행동이론 근거이론 기대효용이론 기술수용모델 사회인지이론 절대소득가설 상대소득가설 생애주기가설 상대소득가설 행동론적 생애주기이론 소비자의사결정모형 시간배분이론 자본자산가격결정모형 정교화가능성 모델 조절초점이론 체계이론 포트폴리오이론 프로스펙트이론 합리적 행동이론 해석수준이론 효율적시장가설

재무설계 용어 분류

대분류 15. 분석방법 및 데이터

대분류	중분류
분석방법 및 데이터	가계재무조사 자료
	재무설계 방법론
	재무설계 관련 척도

대분류 16. 기타

대분류	중분류	소분류
기타	종업원복지	
	금융기술	전자금융거래 핀테크
	비용지불의사 (WTP)	

재무설계 용어 분류 (예시)

Code	대분류	중분류	소분류	세분류	세세분류
6	위험관리와 보험설계 Risk Management and Insurance Planning	위험관리 Risk Management	위험 Risk	순수위험 인적위험	Pure Risk Personal Risk
					조기사망위험 Longevity Risk
					장기생존위험 Health Risk
					건강위험 Unemployment Risk
				재산위험	Property Risk
					직접손실 Direct Loss
					간접손실 Indirect Loss
				배상책임위험	Liability Risk
				부보위험	Insurable Risk
		위험관리방법	Risk Management	위험통제	Risk Control
				위험회피	Risk Avoidance
				위험축소	Risk Reduction
				위험재무	Risk Finance
				위험보유	Risk Holding
				위험이전	Risk Transfer
	보험설계 Insurance Planning	보험원리	Insurance Principle	대수의 법칙 수지상등의 원칙	Law of Large Numbers Principle of Equivalence
				급부반대급부균등의 원칙	Principle of Equalization of Benefits against Benefits
				피보험이익의 원칙	Principle of Insurable Interest
				손해배상원칙	Principle of Indemnity
				보험대위	Insurance Subrogation
		보험계약	Insurance Contract	보험계약자	Insurant
				피보험자	Insured Person
				보험수익자	Beneficiary
				보험자	Insurer
				보험목적	Insurance object
				보험사고	Accident
				보험료	Insurance Premium
				보험금	Insurance Benefit
				보험가입금액	Insurance Proceeds
				보험기간	Duration of Coverage
				보험료기간	Premium Payment Period
				보장범위	Insurance Coverage
				보험가액	Contract Value
					초과보험 Excess Insurance
					중복보험 Double Insurance
					일부보험 Under Insurance
					전부보험 Full Insurance
				자기부담금 청약	Deductibles Insurance Offer
					청약과 승낙 Offer and Acceptance
					청약철회 Withdrawal of Application
					보험계약청약서 Insurance Offer Document
				보험증권	Insurance Policy

5단계_시스템화

Classification System 구축 및 활용

- 정보제공 시스템 구축 (한국FP학회 홈페이지)
 - : 접근성, 탐색 용이성 높은 검색서비스 구축
 - : 온라인 용어집 제공
 - : 주기적인 업데이트
- 활용도 확산을 위한 홍보

논문 색인(index) 활용

- Financial Planning Review 온라인 논문투고 시스템에 탑재
- 논문 투고 시, 핵심단어(Key word) 선정에 활용



감사합니다

포스터 발표

IPA기법을 이용한 보험금 청구의 만족도와 중요도 인식에 관한 연구

곽민주 (충북대학교 소비자학과 박사)

보험은 일상생활에서 발생하는 질병, 조기사망, 장수위험 등 다양한 위험을 관리하기 위해 이용하는 가장 대표적인 금융상품이지만, 사고가 발생하면 보험 가입의 주요 목적인 보험금 청구에 있어서 거절당하는 사례가 종종 발생하고 있다. 이를 뒷받침하듯이 보험금 산정 및 지급 관련 민원으로 인해 2018년 상반기 금융감독원에 접수된 민원 중 보험(60.9%)이 가장 큰 비중을 차지하고 있다. 본 연구는 보험금을 청구한 경험이 있는 금융소비자를 대상으로 보험금 청구에 대한 IPA기법을 이용하여 만족도와 중요도 차이를 분석해봄으로써 보험금 절차에 대한 개선점을 제언하고자 한다.

이를 위해 2018년 2월 13일~2월 23일까지 온라인 전문 조사업체를 이용하여 보험금 청구 경험이 있는 금융소비자 472명을 수집하여 분석에 이용하였다. 분석방법은 SPSS 21.0 통계 프로그램을 이용하여 기술통계, 대응표본 t-test, 다중 회귀분석을 실시하였다. 또한 중요도와 만족도의 문항에 대한 평균값을 기준으로 IPA분석을 실시하였다.

본 연구의 주요 결론은 다음과 같다.

첫째, 보험금 청구 경험이 있는 금융소비자의 95.1%가 보험금을 수령한 것으로 나타나 대부분의 금융소비자가 보험금을 청구 후 수령하였다. 보험금을 수령한 평균 금액은 218만 원이었으며, 평균 소요 기간은 11일이었다. 하지만 보험금 수령 기간의 범위가 최소 1~500일로 나타나 장기간 보험금이 지급되지 않아 피해를 경험한 소비자가 있음을 쉽게 예측해 볼 수 있다. 둘째, 보험금 청구 절차 과정을 고려하여 만족도와 중요도를 5점 리커트 척도로 살펴본 결과, 중요도의 경우 금융소비자는 ‘가입 당시 약속한 보험금 지급’(4.44점)을 가장 중요하다고 생각하고 있지만, ‘보험금 처리 과정의 알림 서비스’(4.01점)의 중요도는 가장 낮은 것으로 나타났다. 또한 만족도의 경우에도 ‘가입 당시 약속한 보험금 지급’(3.85점)의 만족도 수준이 가장 높지만, ‘보험금 처리 과정의 알림 서비스’가 가장 낮은 만족도 수준을 보여 보험금 청구 과정에서 소비자의 알 권리를 실현시키기 위한 노력의 일환으로 소비자가 보험금 수령 내역을 신속하고 정확하게 인지할 수 있도록 알려주는 시스템의 개선이 필요할 것으로 생각된다. 셋째, 보험금 청구와 중요도의 차이를 대응표본 t검증을 통해 살펴본 결과, 모든 문항에서 유의미한 차이가 있는 것으로 나타났으며, ‘가입 당시 약속한 보험금 지급’(0.59점)의 점수 차이가 가장 높게 나타났다. 넷째, 중요도와 만족도의 대응표본을 바탕으로 IPA 매트릭스를 살펴본 결과, 1사분면(높은 중요도와 높은 만족도를 나타내는 영역)에는 ‘가입 당시 약속한 보험금 지급’과 ‘보험금 지급의 신속성’이, 3사분면(중요도와 만족도가 모두 낮은 평가를 받은 영역)에는 ‘보험금 처리 과정의 알림 서비스’, ‘보험회사 직원의 친절함 서비스’, ‘보험회사 직원의 전문적 지식’이, 4사분면(중요도는 낮지만 상대적으로 만족도는 높은 영역)에는 ‘보험금 청구절차의 간편성’이 포함되었다. 그러므로 보험회사는 특히, 1사분면에 있는 문항들이 좋은 결과를 지속적으로 유지될 수 있도록 노력해야 할 것이다.

중년층 나홀로 가구의 재무상태 분석

구지연 (성신여대 생활문화소비자학과 박사과정)

구윤희 (성신여대 생활문화소비자학과 석사과정)

차경옥 (성신여대 소비자생활문화산업학과 교수)

우리나라의 1인 가구는 2015년 이후로 가구원수별 가구유형 중 가장 높은 비중을 차지하고 있으며, 2017년 기준 전체가구의 28.6%에 이르고 있다. 특히 1인 가구 중 45-54세의 비중이 2000년 11%에서 2017년 16%로 증가하였고, 45-54세 1인 가구 중 미혼가구가 차지하는 비중이 15.5%에서 36%로 크게 증가하였다(통계청, 2018).

이처럼 전형적인 생애주기와는 다른 특성을 갖는 중년층 가계가 증가함에 따라, 이들 가계의 재무상태를 파악하고 진단함으로써, 재무설계를 위한 준거정보를 수집할 필요가 있다. 이에 본 연구에서는 2017년 가계금융복지조사 원자료를 사용하여, 중년층(40-54세) 1인 가구의 소득, 지출, 자산, 부채 규모 및 구성비, 주요 재무비율을 분석하였고, 전체 중년층 가구 및 전체 1인 가구와 비교하였다. 또한 중년층 1인 가구를 혼인상태에 따라 미혼가구와 이혼·사별가구로 구분하여 재무상태를 비교하였다. 본 연구의 주요결과는 다음과 같다.

첫째, 40-54세 중년층 1인 가구는 323가구로, 동일 연령대 가구(n=2,974)의 10.9%를 차지했고, 전체 1인 가구(n=2,014)의 11.4%를 차지하고 있었다. 평균 연령은 47.2세였고, 남성 62%, 여성 38%로 나타났다. 고졸이하(65%)가 대졸이상(35%) 보다 많았고, 직업은 단순노무직(28%), 기능직(25%), 서비스·판매직(22%), 전문·관리직(15%)의 순이었다. 자가에 거주하는 비율은 30%에 불과했다.

둘째, 전체 중년층 가구의 연간 경상소득이 6,107만원, 총지출이 4,313만원인데 반해, 중년층 1인 가구의 연간 경상소득은 2,923만원 총지출은 2,000만원으로 나타났다. 그러나 이는 전체 1인 가구의 연간 경상소득(1,810만원), 총지출(1,297만원) 보다 유의하게 높은 수준이다. 중년층 1인 가구의 경상소득 대비 총지출 비중(가계수지지표)은 68.4%로, 전체 중년층 전체 가구(70.6%), 전체 1인 가구(71.6%) 보다 낮은 수준이었다. 중년층 1인 가구의 소비지출비목 구성비를 살펴보면, 식료품(외식비 포함)의 비중이 30%로 가장 높았고, 기타지출(오락·문화, 의류·신발, 가정용품·가사서비스 및 기타) 25%, 주거비 20%, 교통비 13% 등으로 나타났다. 가계금융복지조사 항목의 제한으로 인해 기타지출의 세부비목별 구성비는 살펴보지 못하였다.

셋째, 중년층 1인 가구의 총자산은 15,383만원, 총부채는 3,037만원으로 총자산 대비 총부채의 비중(부채부담지표)은 20%로 나타났다. 전체 중년층 가구의 총자산(38,018만원) 대비 총부채(8,050만원) 비중 21%과 유사한 수준이었고, 전체 1인 가구의 총자산(13,256만원) 대비 총부채(1,716만원) 비중 13% 보다는 유의하게 높았다. 중년층 1인 가구의 53.5%가 부채를 보유하고 있었고, 전체 중년층 가구는 72%, 전체 1인 가구는 33%가 부채를 보유하고 있었다. 부채보유가계만을 대상으로 살펴보면, 중년층 1인 가구의 부채부담지표는 29%로 증가했고, 이는 전체 중년층 가구(26%), 전체 1인 가구(24%) 보다 높은 수준이었다. 또한 중년층 1인 가구의 연간 경상소득 대비 대출원리금 상환액의

비중(부채상환지표)은 19%였으며, 전체 중년층 가구(21%), 전체 1인 가구(25%) 보다 낮은 수준이었다.

넷째, 중년층 1인 가구 중 57%는 미혼, 43%는 이혼 또는 사별가구로 조사되었다. 이혼·사별가구와 비교할 때, 미혼가구는 가구주가 남성이고, 연령이 낮고, 대졸이상인 비율이 높았으며, 전문·관리직, 사무직, 기능직의 비율이 높고, 자가 거주비율도 높았다.

다섯째, 미혼가구와 이혼·사별가구의 연간 경상소득은 유의한 차이를 보이지 않았지만, 이혼·사별가구는 미혼가구 보다 재산소득과 이전소득이 유의하게 많았다. 한편, 미혼가구는 이혼·사별가구 보다 식료품비(외식비 포함)와 기타지출(오락·문화, 의류·신발, 가정용품·가사서비스 및 기타)을 유의하게 많이 지출하는 것으로 나타났다.

여섯째, 미혼가구의 금융자산(5,733만원)이 이혼·사별가구(3,977만원) 보다 유의하게 많았고, 저축액, 거주주택 보증금, 기타실물자산도 유의하게 많은 것으로 나타났다. 미혼가구의 자가 거주비율이 높음에도 불구하고, 부동산자산 규모에서는 유의한 차이가 나타나지 않았다. 부채항목에서는 임대보증금만 유의한 차이를 보여주었다.

주요 결과를 요약하면, 중년층 1인 가구는 전체 중년층 가구 및 전체 1인 가구 보다 소득 대비 지출의 비중이 낮은 편이나 부채상환액 비중도 낮기 때문에, 총자산 대비 상대적으로 높은 부채부담을 가지고 있었고, 자가 거주비율이 낮았다. 미혼가구는 이혼·사별 가구 보다 식료품·외식비와 기타지출액이 많고, 금융자산 보유액도 많은 것으로 나타났다. 본 연구의 결과는 재무설계과정에서 개별 가계의 위치를 파악하고, 재무상태를 평가하는 데 있어 판단기준과 추정자료로 활용될 수 있을 것이다.

소비자의 재무스트레스 유형과 재무 관리 소비자교육

김시월 (건국대학교)

최근 재무스트레스에 대한 연구들은 어느 정도 증가하고 있지만 20대 소비자를 대상으로 재무관리 소비자교육과 연계한 연구들은 미흡한 상황이다. 근간 재무 관련 시장에서 중요한 세대인 20대 소비자를 대상으로 연구할 필요성은 바로, 20대가 지금까지 소비중심 생활에서 소득 중심 생활로 첫발을 내딛는 중요한 사회초년생을 포함하기 때문이다.

금융감독원(2017)에 따르면, 경제성장률이 저하되고 청년실업이 10% 이상을 기록하며 나날이 높아지는 가운데, 대학생 및 20대 사회초년생은 금융시장에서 취약한 위치에 놓인 집단이라고 하였다. 통계청의 가계금융복지조사를 연령대별로 보면 2010-2016년 동안 30세 미만 청년 가구주 가구의 소득증가율이 가장 낮고, 부채증가율은 가장 높게 나타났다. 2016년 기준으로 10만 원도 안 되는 학자금대출 잔액을 갚지 못해 신용불량자로 전락한 대학생은 456명에 달했다. 같은 해 서울시에 접수된 불법 다단계업체 대상 대학생 피해액도 5억 7,000만원에 이르렀다(금융감독원, 2017).

이러한 것은 20대 소비자는 대학 졸업 후 취업에 성공하여 사회초년생이 되어도 이들은 보통 빚부터 갚자는 생각에 소득의 상당 부분을 대출상환에 집중하여 저축할 여유가 사라지면서 미래에 대한 불안과 더불어 재무스트레스를 상당히 받고 있음을 알 수 있다.

재무관리 소비자교육은 재무목표를 달성할 수 있도록 도와줄 뿐 아니라 효율적인 자산 운용을 하도록 촉진한다. 기존 연구들을 살펴보면 교육을 통하여 재무지식을 가지고 있는 사람일수록 적절한 재무행동을 더 많이 수행하며 재무목표를 달성하게 된다고 한다(Chen & Volpe, 1998, 백은영 등 2004, 재인용). 따라서 개인이나 가계의 재무관리 능력을 향상시키기 위한 일환으로 재무관리 소비자교육이 필요하며, 이에 대한 개인 및 사회적 수요를 구체적으로 조사하는 것은 중요하다.

20대 소비자를 대상으로 관련 교육의 필요시기를 조사한 결과, 대학 시기가 금융과 관련된 재무교육을 받을 가장 적절하고 필요한 시기로 보고 있으며(국민은행연구소, 2002), 대학교육에서의 소비자재무교육은 성인이 된 후에 실질적인 재무관리행동을 수행하는데 필요한 소비자금융지식과 기술을 제공해주는 적절한 시기이기 때문에 대학에서의 정규과목으로 소비자재무교육의 실시는 미래의 건전한 재무소비자 육성이라는 측면에서도 매우 중요하다(김경자·홍정하, 2002; 김영신, 2005; 김시월·노영래, 2013)고 지적하였다.

일반적으로 재무스트레스와 관련된 선행연구들의 연구 내용 면에서 살펴보면, 한국 가계의 재무 상태를 기반으로 재무스트레스나 재무 문제에 대한 대처능력을 분석한 연구(신효연, 2013; 이지혜, 2014; 한가은, 2015; 김효연, 2016; 김아름, 2016)가 주를 이루고 있으며, 근간 대학생소비자의 재무스트레스와 성적과의 관련성 연구(Britt, Sonya L. et

als. 2017)도 있다.

본 연구는 이러한 선행연구를 기초로 하여 사회에 첫발을 딛기 위해 준비하거나, 사회에 첫발을 디딘 20대 소비자를 대상으로 재무스트레스 정도를 분류하여 소비자 유형별 특성을 살펴보고, 소비자 유형별 재무스트레스와 재무관리 소비자교육 요구도에 미치는 관련 변수의 영향력을 살펴보고자 하였다.

연구의 목적을 위하여 20대 소비자를 대상으로 예비조사를 실시한 후에 설문지를 수정·보완하여, 2017년 10월에 온라인 리서치 전문기관을 통해 총 300부의 표본을 추출하여 본조사를 실시하였다.

분석 결과, 첫째, 20대 소비자의 재무스트레스는 전체는 평균 2.75(5점 만점) 수준이었고, 재무스트레스 정도에 따라 고스트레스 집단, 대출금 중심 스트레스 집단, 전반적인 저스트레스 집단으로 소비자 유형을 분류하였다.

둘째, 재무스트레스 정도별 소비자 유형을 구체적으로 살펴보면, 고스트레스 집단은 대출 이상의 고학력 집단이며, 직업이 있는 20대 중심으로 소비에 관한 외부영향이 가장 많은 집단이었다. 대출금 중심 스트레스 집단은 수입과 생활비가 가장 높은 집단으로, 직업이 있는 20대가 많아 수입이 많지만 저축률은 낮은 집단이며, 반면에 소비에 대한 외부 영향은 낮은 집단으로 나타났다. 그리고 전반적인 저스트레스 집단은 연령이 낮은 대학생이 가장 많고, 사회초년생도 약간은 포함되었으나 전반적으로 월평균 수입 대비 저축률이 가장 낮은 집단이며, 반면에 부모의 영향이 높은 집단으로 나타났다.

셋째, 재무스트레스가 높은 집단에서 재무관리 소비자교육 요구도가 높았으며, 재무관리 소비자교육 요구도의 내용 요인별로 차이가 있었다.

넷째, 재무관리 소비자교육 요구도에 대한 영향변수로는 소비 관련 외부영향 요소로서 부모의 영향이 매우 유의미하게 나타나, 부모의 양육 및 롤모델로서의 중요성을 알 수 있었고, 연구의 결과 20대 소비자는 주로 대학생과 사회초년생 중심의 소비자이지만, 부모의 영향이 높았다. 특히 소비중심의 생활에서 소득과 소비의 불균형 스트레스 관리 방안도 재무 관련 소비자교육에 첨가할 필요가 있을 것으로 보인다.

본 연구의 한계점은 다음과 같다. 선행연구를 근거로 소비자의 재무스트레스와 재무관리 소비자교육 요구도를 측정하기 위한 문항을 개발하였고, 신뢰성과 타당성은 높았으나, 실제 분석 과정에서는 다수의 문항이 제외되어 활용되지 못하였으므로 정교한 측정도구가 요구된다. 또한 스트레스 정도에 따른 군집별 특성 및 재무관리 소비자교육 요구도를 살펴보고자 하는 연구의 의도였으나, 의미 있는 차이가 없는 것은 사례수의 한계점에서 비롯되는 것으로 보인다. 따라서 이러한 측면에서의 보완을 거듭하는 연구가 지속적으로 이루어져 연구의 연계성이 있기를 요원하지만, 이러한 한계점에도 불구하고, 재무스트레스와 재무관리 소비자교육 요구도의 연계성과 관련 변수의 영향력을 분석했다는 점에서 연구의 의의가 있다고 사료된다.

소비자의 노후 간병비 관련 인식과 간병비 준비에 관한 연구

김지현 (서울대 생활과학대학 소비자학과 박사과정)

최현자 (서울대 생활과학대학 소비자학과 교수)

2016년 한국인의 평균수명은 82.4세, 건강수명은 64.9세로 평균수명과 건강수명 간에는 17.5세가 차이가 있어 대부분의 사람들은 이 기간 동안 질병과 부상 등으로 건강하지 못한 상태를 유지하고 있는 것으로 보고되고 있다(통계청, 2017). 또한 2015년 65세 이상 노인인구의 만성질환 유병률은 89.2%를 차지하고 있으며 이 중 치매환자는 65세 이상 노인인구의 9.79%를 차지하고 있어 장기간병비용 지출 위험이 증가하고 있는 실정이다(보건복지부, 2013). 노후 간병비는 특히 노후 지출의 핵심적인 요인이며, 간병비 준비여부는 노후 삶에 중요한 영향을 줄 수 있다.

본 연구에서는 30대 이상의 직장인을 대상으로 노후 간병비 관련 인식과 간병비 준비여부를 살펴보았다. 먼저 노후 간병비 관련 인식과 간병비 준비현황을 파악하기 위해 기술통계분석을 하였으며 소비자 특성에 따른 노후 간병비 관련 인식의 차이, 소비자 특성 및 노후 간병비 관련 인식에 따른 간병비 준비여부 간에 차이를 확인하기 위해 교차분석과 χ^2 검정을 실시하였다. 마지막으로 노후 간병비 준비에 영향을 미치는 요인을 파악하기 위해 이분형 로지스틱 회귀분석을 실시하여 영향요인들의 효과를 규명했다.

분석결과 연구 대상자 중 약 21.7%만 노후 간병비를 준비하고 있었고, 이를 위해 한 달에 평균 81만원씩 저축 또는 투자하고 있었다. 이들은 본인이 노후 간병비의 주된 책임자라고 인식하였고 간병비에 대한 경제적 부담감 수준은 높았다. 소비자 특성에 따른 노후 간병비 관련 인식의 차이를 분석한 결과, 간병비 포함범위는 주관적 건강상태에 따라, 지출범위는 성별, 연령, 결혼상태, 자녀유무, 총 가계소득, 총 자산에 따라, 책임범위는 성별에 따라 차이가 나타났다. 노후 간병비 준비여부는 성별, 연령, 자녀유무, 총 가계소득, 총 자산에서 유의미한 차이를 보였고 또한 책임범위, 심리적 거리감에 따라 노후 간병비 준비여부에 차이가 나타났다. 마지막으로, 소비자의 노후 간병비 준비여부에 영향을 미치는 요인에는 간병비 지출범위, 간병비 책임범위, 시간적 거리감, 성별 및 총 가계소득이 통계적으로 유의미한 변수로 나타났다.

연구결과를 토대로 도출은 결론은 다음과 같다. 여성이 남성보다 노후 간병비 준비와 경제적 부담감이 높은 수준으로 나타났다. 이러한 결과는 한국사회에서는 간병의 주체가 주로 여성이며 여성이 남성보다 평균수명이 길기 때문에 노후 간병기를 맞이할 확률이 높아 심리적, 경제적 부담으로 작용해 노후 간병비 준비를 실행하는 것으로 추측할 수 있다. 또한 소비자의 노후 간병비 준비에 대한 인식과 행동을 증진시키기 위해 소비자의 사회·인구학적 특성, 재무적 특성, 소비자의 노후 간병비 관련 인식을 전반적으로 고려한 방안이 필요하다.

연체 예방을 위한 다중채무 영향요인 연구

박종옥 (충북대학교 소비자학과 시간강사)

미국의 기준금리 상승이 국내 기준금리 상승으로 이어질 것이 예상되는 가운데, 가계 부채의 상환 실패, 즉 금융채무연체에 대한 우려가 높아지고 있다. 금융채무연체의 원인은 여러 가지가 있으나 그 중 다수의 금융회사로부터 대출이 이루어진 다중채무는 일반적으로 추가적 대출이 어렵기 때문에 사금융과 같은 고금리의 대출상품을 이용하게 될 가능성이 높아진다. 이 때문에 다중채무는 금융소비자의 부채상환부담을 가중시켜 연체 가능성을 높이는 주요 요인으로 보고되고 있다.

이에 본 연구에서는 금융소비자들이 평균적으로 몇 개의 부채를 가지며, 어떤 대출상품을 주로 이용하는지를 파악하고, 부채개수(다중채무)에 영향을 미치는 요인이 무엇인지 파악하고자 하였다. 이를 위해 20세 이상 성인 676명을 대상으로 2015년 10월 26일부터 10월 30일까지 설문조사를 실시하였다.

본 연구의 주요 연구결과는 다음과 같다.

첫째, 조사대상자의 부채는 최소 0개~최대 8개까지 보유하고 있었고 보유한 부채개수는 평균 1.83개(부채보유자 기준)로 나타났다. 가장 많이 보유한 부채는 주택담보대출(56.4%)로 나타났으며, 다음이 할부요금(50.0%), 신용대출(31.0%), 세입자보증금(13.7%), 지인대출(13.0%), 기타(10.0%), 카드연체금(5.9%), 사채(3.3%)의 순이었다. 이중 주택담보대출만 보유한 응답자는 99명(14.6%), 신용대출 등의 무담보대출만 보유한 응답자는 184명(27.2%), 주택담보와 무담보대출을 모두 보유한 응답자는 139명(20.6%)으로 무담보대출만 가진 응답자가 가장 많았다. 연체경험여부를 살펴본 결과, 과거에 연체를 경험했거나 현재 연체중인 응답자가 219명(32.4%), 연체를 경험한 적이 없는 응답자가 457명(67.6%)이었다.

둘째, 부채개수에 미치는 영향요인을 살펴본 결과, 연령이 많을수록 부채개수가 많았으며, 연체를 경험한 집단이 미경험 집단에 비해 부채개수가 많은 것으로 나타났다. 또한 금융자산이 많을수록, 주택담보대출 외의 부채액이 많을수록, 부채에 대한 태도가 허용적이고, 부채상환에 대한 자신감이 낮을수록 부채개수가 많은 것으로 나타났다. 이상의 연구결과에서 금융자산이 많은데도 부채를 여러 개 보유하고 있다는 것은 과도한 투자성향을 가졌거나 가계재무관리에 문제가 있음을 시사한다. 또한, 연령이 많을수록 부채개수가 증가한다는 것은 가족생활주기에 따라 제대로 미래를 준비하지 못함에서 나타난 결과로 해석할 수 있다. 또한 부채에 대한 태도가 허용적이고, 부채상환에 대한 자신감이 낮을수록 부채개수가 많다는 결과는 응답자의 부채에 대한 태도에 따라 부채를 보유하게 될 가능성이 달라질 수 있음을 시사한다. 한편, 월평균 소득이나 총자산, 자기통제, 부채상환태도, 투기성향, 시간선호, 지출통제성향, 신용역량 등 선행연구에서 부채보유에 영향을 미치는 것으로 밝혀진 요인들이 전혀 유의하지 않은 것으로 나타났다. 이상의 결과를 종합적으로 고려해 볼 때, 금융소비자들이 다중채무자가 되는 것을 예방하기 위해서는 교육 내용에서 당장의 돈 관리에 대한 교육도 중요하지만 인생 전체를 아우르는 저축과 투자, 부채관리, 그리고 가족생활주기에 따른 재무관리 등에 대한 교육이

강조될 필요가 있다. 특히 연체경험자의 경우, 연체미경험자에 비해 부채개수가 많았는데, 연체경험자는 연체미경험자에 비해 신용점수가 낮아 이자율이 높은 부채를 보유할 가능성이 높다는 점에서 정책적 차원에서 과도한 부채를 갖지 않도록 관리하되 저신용자를 위한 대출상품을 확대하여 부채상환부담을 낮추는 노력이 필요할 것이다.

은퇴가계의 소득유형화와 소득유형별 가계특성 분석

박주영·심영

충남대 부교수·서원대 교수

1. 문제제기 및 선행연구 고찰

은퇴는 은퇴 시점을 기준으로 은퇴자의 근로소득 상실로 이어지며 가계소득 수준의 감소와 이로 인한 가계소득 구성의 변화를 동반하게 된다. 소득과 소비의 관계를 설명하는 생애주기가설(Ando and Modigliani, 1963)에 따르면, 가계는 가계의 전 생애에 걸쳐 동일한 규모의 소득과 소비를 가정한다. 이는 은퇴로 인한 가구주 근로소득의 상실로 인한 가계소득의 감소가 있다할지라도 은퇴가계에게는 상실된 가구주 근로소득을 대체할 수 있는 다른 소득원의 중요성이 커질 가능성이 존재한다는 것을 시사한다. 은퇴가계의 경제구조 분석 관련 연구들을 살펴보면, 은퇴 노인의 경우 공적이전소득 비중이 가장 높았다고 한 연구들이(이희숙·신상미, 2003; 조혜진·김민정, 2011) 있는 반면, 은퇴가계임에도 불구하고 근로소득 비중이 여전히 높게 나타난 연구(신세라, 2009)도 있었다. 이에 본 연구는 은퇴가계를 대상으로 소득구조를 유형화와 더불어 소득유형별 은퇴가계의 경제적 복지 정도의 차이를 파악하고자 가계의 소비지출을 분석하였다.

2. 연구방법 및 연구문제

본 연구의 대상은 가구주가 은퇴한 상태의 가구이며, 분석에 사용된 자료는 국민노후보장패널 6차 조사의 원자료이다. 본 연구에서의 은퇴 가구주는 국민노후보장패널 자료 조사과정에서 적용한 은퇴 개념에 따라, 생계를 목적으로 근로 및 소득활동을 더 이상하지 않고 있을 뿐만 아니라 그러한 일자리를 더 이상 찾지 않고 있으며 찾을 의사가 전혀 없는 상태이며, 분석에 부적합한 케이스를 제외하고 최종적으로 1,189 가계가 분석에 사용되었다. 본 연구의 연구문제는 다음과 같다. 첫째, 우리나라 은퇴가계는 소득구조에 따라 어떻게 유형화되는가? 둘째, 유형별 사회인구학적, 재무적, 소비지출 특성은 어떠한가? 셋째, 소비지출요인과 관련하여 가계유형의 결정요인은 무엇인가?

3. 연구결과 및 결론

분석결과, 첫째, 은퇴가계들은 소득원천에 따라 재산소득중심형(6.3%), 근로소득중심형(58.7%), 공적이전소득중심형(18.6%), 사적이전소득중심형(16.3%)으로 유형화 되었으며, 둘째, 유형별 가계의 사회인구학적 특성은 재산소득중심형의 경우 서울거주 비율이 높은 편이며, 사적이전소득중심형은 다른 유형에 비해 여성 가구주 비율이 높았으며 교육수준이 유의하게 낮았다. 셋째, 유형별 재무적 특성으로는 재산소득중심형의 금융자산, 부동산자산 수준이 가장 높았으며. 다음으로 근로소득중심형, 공적이전소득중심형, 사전소득중심형 순이었다. 그러나 가계가 보유한 자금으로 몇 년을 살 수 있는지를 나타내는 경제수명을 유형별로 비교해보면, 재산소득중심형, 공적이전소득중심형, 사적이전소득중심형, 근로소득중심형 순으로 근로소득중심형의 경제수명이 유형들 중 가장 취약한 수준으로 나타났다. 넷째, 유형별 소비지출 특성으로는 재산소득중심형의 경우 가구집기비, 문화생활 및 숙박, 보건의료비 지출이 많았으며, 근로소득중심형은 외식비, 피복비, 교통통신비, 담배주류구입비 지출이 많았으며, 공적이전소득중심형과 사적이전소득중심형은 모든 항목에서 낮은 소비수준을 보였다. 마지막으로 소득수준과 연령을 통제한 상태에서, 소득원천에 따른 가계의 유형에 속할 가능성에 미치는 소비지출 요인의 영향을 파악하기 위해 다항로지스틱 회귀분석을 실시한 결과, 문화생활 및 숙박비가 높을수록 재산소득중심형에 속할 가능성이 높다는 점을 밝혔다.

분석결과에서 은퇴가계 중 59%로 가장 다수를 차지하는 유형인 근로소득중심형의 경우 경제수명이 유형들 중 가장 취약한 수준으로 나타난 점은 주목할 만하다. 근로소득중심형은 금융 및 부동산 자산 수준은 공적이전소득중심형이나 사적이전소득중심형에 비해 높았음에도 불구하고 높은 소비지출 수준 때문에 경제수명은 유형들 중 최하위가 된 것을 알 수 있었다. 본 연구는 우리나라 은퇴가계가 소득구조에 따라 다양한 특성을 지나는 이질적인 집단임을 보여주었으며, 각 유형의 현재 특성뿐만 아니라 미래에 나타날 문제점을 진단했다는 점에서 연구의 의의를 찾을 수 있다 하겠다.

가계재무종합지수(HFCI) 개발에 관한 탐색적 연구

유호실(상명대학교 웰스매니지먼트학 박사)

양세정(상명대학교 경제금융학부 교수)

본 연구는 가계의 종합적인 재무상태를 측정하기 위해 가계재무종합지수(HFCI, Household Financial Composite Index)를 개발하는 것을 목적으로 한다. 본 연구의 지수 개발 과정 및 결과는 다음과 같다.

첫째, 가계재무종합지수의 구성요소를 도출하기 위하여 먼저 선행연구에서 재무상태 지표나 재무비율들을 살펴보고 정리하였고 델파이 조사법을 사용하여 최종 10가지 재무구성요소들을 선정하였다. 재무구성요소의 가중치를 산출하기 위하여 단순합산법, 회귀계수를 이용한 방법, 상관계수를 이용한 방법, 델파이 방법 등을 이용하였다. 본 연구에서는 최종적으로 회귀계수를 이용하여 산출한 가중치를 사용하여 가계재무종합지수(HFCI)를 개발하였다. 둘째, 가계재무종합지수의 타당성을 검증하기 위해 현재 가계의 재무건전성을 측정하는 데 사용되는 지표인 가계부실위험지수(HDRI)와 주관적 재무상태 간 상관분석을 실시하였다. 그 결과 가계재무종합지수와 가계부실위험지수, 주관적 재무상태는 모두 정(+)의 상관관계를 보였다. 셋째, 한국노동패널조사의 2016년 자료를 사용하여 본 연구에서 개발한 가계재무종합지수를 산출한 결과 우리나라 30-50대 4인 가구의 평균종합점수는 56.99점으로 나타났다. 이 외에 인구통계학적 특성이나 가계재무구성요소, 주관적 재무상태에 따른 가계재무종합지수를 산출한 결과, 교육수준, 입주형태에 따라 가계재무종합지수에 차이가 있었고 주관적 재무상태가 여유롭다고 생각할수록 가계재무종합지수도 높았다.

주요어 : 가계재무종합지수, 가계재무구성요소, 델파이법, 가중치 부여방법, 가계부실 위험지수

누가 재무 스트레스를 경험하는가?

정우진 (서울대 소비자학과 석사과정)

최현자 (서울대 소비자학과 교수)

재무 스트레스는 광범위 하게 연구되어오고 있는 스트레스의 하위 요인 중 하나로써 가계의 주재무의사결정자가 소득, 지출, 자산, 부채와 관련된 재무 의사결정을 내릴 때 겪게 되는 압박감, 긴장감, 고통 등에 대한 주관적 평가이다. 이런 재무 스트레스는 두 차례의 금융위기 이후 불안정해진 금융시장이나, 장수 리스크로 인해 단 시간 안에 구조적으로 개선되기 힘들 것이다. 특히 여러 스트레스 중 재무 스트레스는 일상생활과 밀접하게 닿아있고, 재무 스트레스가 심한 경우 재무 스트레스가 높지 않은 사람에 비해 신체적·정신적으로 고통을 호소하기에 깊은 관심을 가져야할 필요가 있다.

본 연구에서는 성인 중 경제활동을 하고 있는 가계 내 주 재무의사결정자 568명을 대상으로 하여 설문조사를 진행하였다. 진행된 설문조사 결과를 바탕으로 전반적인 우리나라 가계의 재무 스트레스 수준 및 경험여부는 어떤지 탐색하고, 어떤 요인들이 가계 재무 스트레스 경험여부에 영향을 미치는지 살펴보았다.

첫째, 조사 대상자의 재무 스트레스를 백분위 표준화한 결과 38.0점이었다. 지출·자산·소득·부채 스트레스는 각각 30.1점, 51.3점, 40.6점, 32.6점으로 전반적인 스트레스 수준은 낮았으나, 자산 및 소득 스트레스 수준은 지출 스트레스와 부채 스트레스 수준보다 높게 형성되어있었다. 또한 재무 스트레스를 한 번이라도 경험했다고 응답한 비율은 전체의 75.7%로 나타났다. 하위 요인 중 자산스트레스가 응답자 중 66.4%가 스트레스를 경험했다고 응답하여 가장 높았고, 뒤를 이어 소득 스트레스 45.1%, 지출 스트레스 34.2%, 부채 스트레스 32.0%로 나타났다.

둘째, 재무 스트레스 경험에는 직업, 부부재무 의사소통, 주관적 경제지위, 절대적 재무 상태 중 월평균소득, 월평균지출, 월평균부채상환액, 월평균저축액, 투자자산, 금융자산, 실물자산, 총자산이, 재무 비율 중 가계수지지표, 비상자금지표, 부채부담지표, 저축성향지표가 상관이 있는 것으로 나타났다. 재무 스트레스를 경험한 집단에서 사무직과 노동·생산·판매·서비스직의 비중이 높았고, 부부재무 의사소통과 주관적 경제지위 수준이 낮은 것으로 나타났다. 절대적 재무 상태 중 월평균부채상환액을 제외한 다른 재무적 특성들은 재무 스트레스를 경험하지 못한 집단의 수준이 경험한 집단보다 높은 것으로 나타났다. 또한 재무 비율에서도 스트레스를 경험한 집단에서 지표의 기준을 만족시키지 못한 비율이 더 높은 것으로 파악됐다.

셋째, 재무 스트레스 경험에는 연령, 직업, 자녀수, 주관적 경제지위, 월평균소득, 월평균부채상환액, 월평균저축, 금융자산, 총부채, 비상자금지표, 부채부담지표, 저축성향지표가 영향을 미치는 것으로 나타났다. 특히 주관적 경제지위를 높게 생각할 수록 지출·자산·소득·재무 스트레스를 경험하지 않을 가능성이 높았고, 월평균저축액이 많을수록 지출·자산·소득·부채 스트레스를 경험하지 않을 가능성이 높았으며, 비상자금지표 양호기준에 미달한 집단이 지출·자산·재무 스트레스를 경험할 가능성이 높았다. 재무 스트레스는 스트레스로써 원인(Stressor)과 증상(stress), 그에 대처하는 행동

(Coping)으로 구성되고(조준배 2009), 개인이 스트레스를 처리할 수 있는 내외적 자원이 된다면 부정적인 영향력을 최소화 할 수 있을 것이다. 이때, 저축이나 비상자금은 재무적 곤경이나 압박에 처했을 때, 이를 적절히 해소나 발산할 수 있는 외적자원이 될 수 있기 때문에, 저축액이나 비상자금지표가 양호할수록 재무적 스트레스를 받지 않을 가능성을 높여주는 것이다.

이상에서 살펴본 바와 같이 재무 스트레스는 단일한 재무적 요인이나 개인적 요인이 주가 되어 생성되는 것이 아닌, 여러 요인들의 결합으로 인해 발생하는 것으로 나타났다. 또한 재무 스트레스 역시 스트레스의 일종이기에 스트레스를 효율적으로 관리하고, 극복해 나갈 수 있도록 소득을 늘려 자원의 양을 늘리거나, 재무적 위기상황에 처했을 때 이를 일시적으로 벗어날 수 있도록 꾸준한 저축과 비상자금을 미리 마련해두는 것이 필요하다.

한국 주식시장 예측의 프레이밍 효과 : 가격 예측과 수익률 예측의 차이

정진희 (이화여대 소비자학과 석사과정)

주소현 (이화여대 소비자학과 교수)

주식은 세계적인 저성장, 저금리 기조에서 어느 정도 위험을 감수하더라도 보다 높은 수익을 추구하려는 투자자들의 투자 수단으로 관심을 받고 있다. 그러나 주식시장은 변동성이 심하고 미래 예측이 어려우며, 이러한 불확실한 미래 상황에서는 개인의 합리적인 의사결정이 제한되고 심리적 요인이 많은 영향을 미친다고 알려져 있다. 위험이 수반되는 주식시장으로 진입하는 투자자의 목적은 현재의 투자금액보다 미래의 회수금액이 커서 투자이익을 얻고자 하는 것으로, 미래의 주식가격변화를 예측해야만 한다.

주식가격변화를 예측할 때는 주식의 가격금액으로 예측하기도 하고, 주식의 수익률변화로 예측하기도 한다. 본 연구에서는 국내주식가격변화를 예측할 때 가격금액으로 예측하도록 하는 경우와 수익률변화로 예측하도록 하는 경우에 따라 예측값에 차이가 나는 프레이밍 효과를 살펴보았다. 또한 과거 주가정보가 제시된 기간에 따라 예측값의 차이가 있는지, 미래 주식 예측의 시점에 따라 예측값의 차이가 있는지도 살펴보았다. 응답자 개인의 특성을 통제한 상황에서도 주식가격 예측 유형이 응답값에 영향을 미치는지 살펴보았다.

이를 위하여 주식투자 경험이 있는 30세~59세 응답자 276명을 대상으로 동일한 과거 주가정보를 제시하고, 미래의 주식을 가격으로 예측하게 하는 설문지(가격 예측 프레이밍)와 수익률로 예측하게 하는 설문지(수익률 예측 프레이밍)를 제시하여, 각 집단의 응답 평균값을 비교하였다. 제시된 주식 종목은 상승세, 보합세, 하락세로 다양화 하였고, 과거 주가정보 제시 기간은 6개월과 3년, 주식 미래의 예측시점은 1개월 후와 6개월 후로 구분하였다. 주식 종목의 가격이 하루의 가격으로 정해진 것이 아니라 등하락을 반복하며 움직이는 특성을 가지므로 주식 가격(수익률)을 예측함에 있어 최고가(최고 수익률), 예상가(예상 수익률), 최저가(최저 수익률)를 응답하도록 하였다. 본 연구의 주요 결과는 다음과 같다.

첫째, 추세가 다른 모든 종목의 예상 응답값과 최저 응답값에서 수익률로 응답한 경우가 가격금액으로 응답한 경우보다 더 긍정적으로 예측하였다. 둘째, 3년의 주가정보를 보았을 때보다 6개월의 주가정보를 보았을 때 더 긍정적으로 응답하였다. 셋째, 1개월 후보다 6개월 후를 예측할 때 더 긍정적으로 응답하였다. 넷째, 개인의 특성을 통제한 다중회귀분석 결과에서도 유의미한 모든 종목의 예측 응답값은 수익률로 응답하는 경우에 가격금액으로 응답하는 경우보다 더 긍정적으로 나타났다. 이상의 결과를 종합해 보면, 투자자들은 미래의 주가를 예측할 때 가격으로 예측할 때보다 수익률로 예측할 경우, 년 단위보다 개월 단위인 짧은 기간의 정보를 바탕으로 예측할 경우, 가까운 미래시점보다 먼 미래시점을 예측할 경우에 보다 긍정적으로 예측한다는 것을 알 수 있다.

본 연구는 우리나라 투자자들이 주식의 미래 가격을 예측함에 있어 가격 혹은 수익률

에 따라 다르게 예측하는 프레이밍 효과를 보인다는 결과를 도출하였다. 주식투자에 대한 프레이밍 효과를 살펴본 국내연구가 없는 상황에서 본 연구는 투자자 심리에 대한 이해의 폭을 넓힐 수 있을 것으로 보인다. 주식투자자들은 정보제시 방법이 투자판단에 영향을 미친다는 사실을 인식할 필요가 있고, 재무금융 전문가와 금융감독기관은 개인 투자자들의 혼란을 줄이기 위하여 정보를 유용하게 제공하는 방안을 마련하는 것도 고려해 보아야 할 것이다.

돈에 대한 태도 측정도구 개발 - 투자행동에의 적용 -

최재경 (M&H가계경제연구소 소장)

양세정 (상명대학교 경제금융학부 교수)

전통적인 경제학 이론에 따른 이성적·합리적인 소비자의 의사결정에 오류가 있으며 소비자의 의사결정과 행동에 개인의 다양한 심리적인 변인들이 영향을 미친다는 연구가 행동재무학 연구자들을 중심으로 활발하게 이루어져 오고 있다. 돈에 대한 태도는 돈에 대해 어떻게 알고 느끼고 그리고 행동으로 나타내려는 지를 이해하는데 도움이 되는 심리적인 변인 중의 하나이다. 국제통화기금(IMF) 외환위기, 카드대란, 글로벌 금융위기 등 수차례 경제위기를 겪어 온 우리나라 소비자의 재무의사결정이나 재무행동에 직·간접적으로 영향을 미칠 수 있는 돈에 대한 태도를 이해하고 특히 돈에 대한 태도가 소비자 투자행동에 미치는 영향이 어떠한 지를 연구하는 것은 의미가 있을 것이다.

본 연구는 우리나라 소비자의 돈에 대한 태도를 측정할 수 있는 도구를 개발하고 이를 투자행동에 적용, 돈에 대한 태도의 집단유형에 따른 투자행동의 특성을 탐구하고자 하였다. 돈에 대한 태도 척도 개발을 위해서 MAS척도(Yamauch & Templer, 1982) 34 문항, MES척도(Tang, 1992) 30문항, 그리고 KMSI-R(Klontz et al., 2011) 32문항 총 96 문항을 기본문항으로, 투자행동 척도로는 한미영·김재휘(2007)의 17문항과 한국금융투자협회의 투자성향 척도 1문항, 총 18문항으로 조사도구를 구성하였다. 전국 30세 이상 성인 남녀 461명을 대상으로 온라인 조사를 통해 자료를 수집, 돈에 대한 태도 척도로 최종 28문항으로 구성된 7개 차원이 도출되어 내용구성과 타당도를 검증하였으며 이를 적용, 돈에 대한 태도의 집단유형에 따른 투자행동의 차이를 알아보았다. 최종 28개 문항으로 추출된 돈에 대한 태도는 인지적 요소로 지위를 지향하는 태도, 걱정하는 태도, 회피하는 태도, 정서적 요소로 선호하는 태도, 배척하는 태도 그리고 행동적 요소로 신중한 태도, 고급품(브랜드)을 지향하는 태도라는 현대화된 용어로 명명된 7개 요인으로 차원화하였다.

본 연구의 주요 결과를 보면, 소비자의 돈에 대한 태도는 돈을 선호하는 태도, 돈에 신중한 태도, 돈을 지위지향의 도구로 보는 태도, 돈을 걱정의 대상으로 보는 태도, 돈을 배척의 대상으로 보는 태도, 고급품(브랜드)의 구매로 사회적 지위를 표현하는 수단으로 돈을 보는 태도, 돈 관련 이슈를 회피하려는 태도 순으로 높은 점수를 나타내었다. 고급품(브랜드) 구매를 위한 수단으로써, 돈 관련 이슈를 회피하는 돈에 대한 태도로 높은 주관적 재무지식수준의 남성이 투자와 관련한 자신의 능력에 대한 자기과신이 높은 것으로 나타났으며, 고급품(브랜드) 구매를 위한 수단으로써의 돈에 대한 태도로 주관적 재무지식수준이 높은 남성이 투자행동에 있어 자신이 선택한 포트폴리오에 대한 수익달성을 낙관적으로 보는 경향과 투자행동 관련 자기통제 가능성을 높게 보는 것으로 나타

났다. 또한 높은 주관적 재무지식수준으로 고급품(브랜드) 구매를 위한 수단으로써, 돈에 대한 신중함과 돈 관련 이슈를 회피하려는 태도의 성향이 있는 젊은 사람(남성)일수록 위험자산 선호 경향이 높은 것으로 나타났다. 종합적으로 돈을 사회적 지위를 표현할 수 있는 고급품(브랜드) 구매를 위한 수단으로써 대하는 성향의 사람들과 스스로 자신의 재무지식수준이 높다고 평가한 사람들에게서 투자행동 전반에 미치는 영향력이 확인되었다.

은퇴준비, 누가 계획하고 누가 행동하는가?

: 계획자-행동자 모델을 활용한 은퇴준비과정 단계별 의사결정에 대한 국제비교

한지형 (서울대학교 생활과학연구소 연구조교수)

고대균 (서울대학교 생활과학연구소 연구조교수)

은퇴준비를 위한 계획을 세우는 것은 여전히 많은 소비자에게 어려운 일이며, 실제로 적은 수의 소비자가 은퇴를 위한 계획을 한다(Lusardi&Mitchell, 2011). 은퇴를 준비하는 과정에서 계획을 한다는 것은 은퇴준비 자체에 매우 중요한 영향을 미치는 동시에 은퇴 이후 삶에 대한 만족도에도 상당한 영향을 미친다(Adams&Beehr, 2003). 그러나 은퇴준비과정에서 계획을 잘 세운 소비자가 은퇴 이후의 삶을 꼭 계획한 대로 보장받는 것은 아니다. 실제 은퇴 이후의 삶을 위해 계획을 세우는 것과 구체적인 의사결정을 통해 행동하는 것 사이에는 간극이 존재한다(Laibson et al., 1998; Topa et al., 2009). 즉, 은퇴준비에 있어서 계획을 세우는 것도 중요하지만, 계획을 세우고 난 이후에 실질적으로 실행해야만 은퇴준비를 체계적으로 잘 해낼 수 있으므로 이러한 과정에서 다음 단계로 이행할 수 있는 요인이 무엇인지 찾는 것 또한 중요하다고 할 수 있다.

본 연구에서는 은퇴준비과정을 계획단계와 실질적 행동단계로 구분하고 각 단계별 행동여부를 통해 소비자유형을 무계획자, 계획자, 행동자로 분류하여 각 유형별 특성을 알아보고자 한다. 또한 각 소비자유형을 결정하는 요인들을 찾아 비교함으로써 유형별 은퇴준비전략을 제시하고자 한다. 본 연구의 구체적인 목적은 다음과 같다. 첫째 은퇴준비에 대한 계획과 행동 수준을 국가별로 살펴봄으로써 국가별 은퇴준비에 대한 소비자의 의사결정의 상태를 진단해볼 수 있다. 둘째, 은퇴준비과정의 단계에 따라 소비자유형을 무계획자, 계획자, 행동자로 구분하고 각 유형별 특성을 국가별로 알아봄으로써, 소비자의 은퇴준비과정을 보다 구체적으로 비교하여 이해할 수 있다. 셋째, 각 소비자유형을 결정하는 요인은 무엇이며 은퇴준비과정의 단계별로 영향요인이 어떻게 다른지 알아봄으로써 소비자유형별 은퇴준비전략에 대한 함의를 도출하고자 한다..

이상의 목적을 달성하기 위하여 본 연구는 ‘행복수명지표를 이용한 노후준비 수준 국제비교 연구’ 데이터를 활용하였다. 해당 데이터는 한국, 일본, 독일, 미국, 영국의 20-50대 경제활동 종사자 1,000명씩을 대상으로 설문조사를 실시하였고, 표본이 각국의 인구통계학적 특성을 대표할 수 있도록 2017년 인구구성 자료(<https://www.populationpyramid.net/>)를 바탕으로 연령과 성별 비율을 바탕으로 할당표집을 실시하였다. 본 연구에서는 조사결과의 신뢰성 확보와 일반화를 위하여 불성실 응답 및 극단치들을 제거하는 데이터 정제 작업을 실시하였다. 데이터 정제 방식은 각국의 금융자산, 월평균 저축액을 확인하여 각 문항별로 일정범위를 넘어서는 자료를 제거하였으며, 최종적으로 4,581케이스가 분석에 사용되었다(한국: 949, 일본: 909, 독일: 973, 미국: 859, 영국: 891). 분석은 SPSS 23.0을 활용하였고, 기술통계분석, ANOVA, 로지스틱회귀분석을 실시하였다.

연구의 결과는 다음과 같다. 첫째, 은퇴준비에 대한 계획과 행동 수준을 기준으로 소비자유형을 무계획자, 계획자, 행동자로 구분한 결과, 무계획자 비율이 가장 높았다. 한국에 비해 영국과 일본은 무계획자 비율이 높고, 미국은 계획자 비율이 높았으며, 독일은 행동자 비율이 높았다. 둘째, 무계획자와 계획자, 행동자는 인구통계학적 특성과 경제적 특성에 따라 차이를 나타냈다. 셋째, 무계획자와 계획자, 행동자에 영향을 미치는 요인을 살펴본 결과, 무계획자는 계획자에 비해 연령이 낮고, 은퇴에 대해 더 부정적인 태도를 보였다. 또한 행동자는 계획자에 비해 여성보다 남성일 확률이 더 높고, 한국이 영국보다 그 비율이 높았으며, 현재까지 축적된 경제적 은퇴준비 수준과 필요자금을 마련할 수 있다는 자신감 또한 높은 것으로 나타났다.

