

## 금융상품 보유 행태

| 금융상품보유       |                     | 밀레니얼세대<br>(N=316) | X세대<br>(N=319) | $\chi^2$ (p) |
|--------------|---------------------|-------------------|----------------|--------------|
| 해외 주식        | 현재 또는 과거에 보유        | 30(9.5)           | 30(9.4)        | 1.88         |
|              | 보유하거나 저축 및 투자 경험 없음 | 249(78.8)         | 262(82.1)      |              |
|              | 무슨 상품인지 모름          | 37(11.7)          | 27(8.5)        |              |
| 선물, 옵션       | 현재 또는 과거에 보유        | 21(6.6)           | 19(6.0)        | 6.73*        |
|              | 보유하거나 저축 및 투자 경험 없음 | 224(70.9)         | 253(79.3)      |              |
|              | 무슨 상품인지 모름          | 71(22.5)          | 47(14.7)       |              |
| 암호화폐(비트코인 등) | 현재 또는 과거에 보유        | 74(23.4)          | 34(10.7)       | 18.64***     |
|              | 보유하거나 저축 및 투자 경험 없음 | 213(67.4)         | 246(77.1)      |              |
|              | 무슨 상품인지 모름          | 29(9.2)           | 39(12.2)       |              |

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

## 금융상품 보유 행태

| 금융상품 | 밀레니얼세대 (N=316) |      | X세대 (N=319) |      | $\chi^2$ (p) |
|------|----------------|------|-------------|------|--------------|
|      | 빈도             | %    | 빈도          | %    |              |
| 집단 1 | 86             | 27.2 | 33          | 10.3 | 46.771***    |
| 집단 2 | 49             | 15.5 | 43          | 13.5 |              |
| 집단 3 | 74             | 23.4 | 144         | 45.1 |              |
| 집단 4 | 107            | 33.9 | 99          | 31.0 |              |

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

## 금융상품 보유 행태 및 관련 변수

| 종속변수 기준     |          | 집단 3      |        |        |          |       |        |          |       |        |
|-------------|----------|-----------|--------|--------|----------|-------|--------|----------|-------|--------|
| 변수          |          | 집단 1      |        |        | 집단 2     |       |        | 집단 4     |       |        |
|             |          | B         | Wald   | Exp(B) | B        | Wald  | Exp(B) | B        | Wald  | Exp(B) |
| 절편          |          | 6.254***  | 35.690 |        | 2.780**  | 7.587 |        | -2.034   | 5.498 |        |
| 인구통계적<br>특성 | x세대      | -1.308*** | 13.107 | 0.270  | -1.057** | 8.769 | 0.347  | -0.884** | 8.198 | 0.413  |
|             | 남성       | 0.442     | 2.500  | 1.556  | -0.127   | 0.208 | 0.881  | 0.529*   | 5.280 | 1.697  |
|             | 고졸       | -0.378    | 0.720  | 0.685  | 0.445    | 1.439 | 1.560  | -0.531   | 1.586 | 0.588  |
|             | 대학원이상    | -0.055    | 0.013  | 0.947  | 0.215    | 0.247 | 1.240  | 0.118    | 0.117 | 1.125  |
|             | 기혼       | -0.636    | 2.971  | 0.530  | -0.130   | 0.139 | 0.878  | -0.215   | 0.504 | 0.806  |
|             | 월평균소득    | -0.001    | 3.130  | 0.999  | 0.000    | 0.138 | 1.000  | 0.001*   | 4.866 | 1.001  |
|             | 직업있음     | -1.247*** | 20.606 | 0.287  | -0.497   | 3.195 | 0.608  | -0.564*  | 5.109 | 0.569  |
| 금융관련<br>태도  | 주택소유     | -0.359    | 1.553  | 0.698  | 0.163    | 0.316 | 1.177  | -0.074   | 0.088 | 0.929  |
|             | 위험수용성향   | -0.107*** | 12.336 | 0.898  | -0.083** | 8.400 | 0.920  | 0.039    | 3.101 | 1.040  |
|             | 재무적자기효능감 | -0.075    | 2.916  | 0.927  | -0.031   | 0.510 | 0.969  | 0.015    | 0.169 | 1.015  |
|             | 자기과신     | -0.080*   | 5.439  | 0.923  | -0.020   | 0.357 | 0.980  | 0.041    | 2.407 | 1.042  |

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

## 암호화폐 투자 관련 변수

|          |            | B       | Wals   | 유의확률 | Exp(B) |
|----------|------------|---------|--------|------|--------|
| 인구통계학적특성 | x세대        | -.895*  | 6.665  | .010 | .408   |
|          | 남성         | .736**  | 8.879  | .003 | 2.087  |
|          | 고졸         | -.527   | 1.055  | .304 | .590   |
|          | 대학원이상      | .046    | .015   | .902 | 1.047  |
|          | 기혼         | -.193   | .315   | .575 | .825   |
|          | 소득         | .001    | 2.345  | .126 | 1.001  |
|          | 직업있음       | .370    | 1.980  | .159 | 1.448  |
|          | 주택소유       | .060    | .051   | .821 | 1.062  |
| 금융관련태도   | 자기과신       | .030    | 1.271  | .260 | 1.030  |
|          | 재무적 자기 효능감 | .028    | .542   | .461 | 1.028  |
|          | 위험수용성향     | .084*** | 13.244 | .000 | 1.087  |
| 상수항      |            | -5.247  | 36.384 | .000 | .005   |

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

## 결론 및 논의

- 세대간의 차이
  - 금융상품 보유 행태의 차이
  - 원인은?
    - 위험수용성향의 차이
    - 경험의 차이
    - 자원의 차이

## 결론 및 논의

- 재무설계에의 의미
  - 세대간 차이가 존재하는가?
  - 세대의 차이인가 라이프사이클 단계의 차이인가?
- 후속 연구
  - 보유행태에 대한 보다 자세한 분석
  - 자산수준 등 위험수용능력을 평가할 수 있는 변수에 대한 탐색 필요



## 자가주택을 활용한 노후소득마련 비교분석에 관한 연구

최경진<sup>1)</sup>· 임병권<sup>2)</sup>

Kyung-jin Choi·Byungkwon Lim

우리나라 60세 이상의 고령층은 총자산대비 금융자산의 비중이 매우 낮은 반면, 40~50대에 비해 실물자산의 비중은 크게 높은 것이 특징으로 이로 인한 노후소득의 유동성 문제, 건강보험료 및 보유세 등의 조세 부담 그리고 주택담보 대출금리 및 주택 가격 변동성 리스크 등의 문제가 발생하고 있다. 이에 본 연구는 2019년 기준 70세 3억 및 5억원 자가주택 소유자에 대해 유형의 월지급금과 무형의 거주안정가치를 감안한 자가주택 노후소득 마련 옵션을 비교 분석하였다. 분석결과 70세 3억 및 5억원 주택소유자가 2019년 주택연금에 가입 할 경우 예상되는 유·무형의 소득은 각각 월 약 197만원, 약 328만원으로 나타났다. 이는 즉시연금 및 LH연금형 희망나눔주택과 같이 비슷한 규모의 주택을 임차하여 노후소득을 마련하는 옵션에 비해 각각 월 약 32~79만원, 70세 5억원 주택소유자는 월 약 44~125만원 정도 높은 수준이다. 따라서, 주택자산을 활용한 노후소득 마련에 있어 유형의 가치(현금소득) 뿐만 아니라 각 노후소득 마련 옵션별 내재된 무형의 가치, 각 상품별 장·단점 등을 면밀히 고려하여 합리적인 방안을 선택할 필요가 있다.

한글 색인어 : 자가주택, 주택연금, 연금형 희망나눔주택, 즉시연금

---

1) 한국주택금융공사 주택금융연구원 연구위원(6155@hf.go.kr)

2) 한국주택금융공사 주택금융연구원 연구위원(bklim@hf.go.kr)

## I. 서론

우리나라는 부동산 선호 현상 등으로 총 자산대비 금융자산의 비중이 절대적으로 낮고 고령층일수록 실물자산의 상당히 높다고 할 수 있다. 통계청의 2018년 가계금융복지조사결과에 따르면 2018년 3월말 기준 국내 가계의 총 자산 대비 금융자산의 비중은 25.3%로서 일본의 61.6%(2013년 말 기준), 미국의 70.1(14년 말 기준) 영국 52.2%(13년 말 기준)로 주요 선진국에 비해 낮은 수준이다. 특히, 가구주 연령 60세 이상의 실물자산 비중은 81.4%로 나타난 40대(71.6%), 50대 (73.2%)에 비해 매우 높은 것을 알 수 있다. 이러한 우리나라 고령층의 실물자산 보유비중이 높게 나타난 주된 이유는 은퇴 이후 저 소득, 주택소유자가 많기 때문으로 이로 인한 문제점은 크게 노후소득의 유동성 문제, 부동산 관련 세제 측면, 부동산 가격 및 금리 변동리스크 측면에서 살펴볼 수 있다.

먼저, 노후소득 마련 측면에서 은퇴 전 소득의 대부분을 자녀교육 및 내 집 마련을 위해 지출하는 상황에서 노후준비에 소홀할 수 밖에 없고 이는 노후소득 부족으로 이어질 수 있다.

우리나라는 선진국에 비해 늦은 공적연금제도의 출범으로 공적연금을 통한 노후소득 마련가회가 부족하였고 최근의 저출산 고령화 심화로 인한 연금기금고갈 우려 등으로 공적연금개혁이 추진된 결과, 향후에도 국민연금의 소득대체율은 지속적으로 하락할 것으로 예상되고 있다. 사적연금도 퇴직연금제도가 2005년에 제도가 출범했을 정도로 그 역사가 짧고 현재도 자녀교육 및 주거비, 생활자금 부족 등으로 사적연금의 중도해지 및 인출이 빈번히 발생하여 공적연금을 보완하는 노후소득보장 제도로 자리를 잡고 있지 못하고 있다. 결국, 현재의 우리나라 60대 이상 고령층은 공·사적연금을 통한 노후준비 기회 부족했을 뿐 만 아니라 자녀교육 및 주택구입을 위한 가계지출이 편중되어 개인차원의 노후준비도 부족한 결과, 은퇴시점에 연금 등 현금소득은 부족한 대신, 주택이 유일한 자산으로 남을 수 밖에 없는 상황이다. 실제 한국조세재정연구원(2018)에 따르면 2017년 기준 소득은 하위 40%이면서 자산은 상위 20%인 가구의 비중은 전체가구의 3.2% 수준인 대략 63만 가구로 이들의 연령대는 57~62세로 나타났다.

다음으로, 세제측면에서 최근의 공시가격 현실화 및 종합 부동산세 인<sup>1)</sup>은 노후준비가 미흡한 고령층 주택소유자에 대한 세금 부담을 가중 시키는 결과를 초래하고 있어 노후소득에 악영향을 미치고 있다. 박명호(2019)는 재정패널 데이터를 이용하여 자가거주 1주택 가구를 대상으로 주택 분 종합부동산세 개편효과를 분석하기 위해 평균 실효세율(소득 대비 보유세 부담 비율)과 총소득 간의 상관관계를 분석한 결과 통계적으로 유의미한 음(-)의 상관관계가 나타났는데 이러한 보유세 부담의 역진적인 현상의 발생한 원인으로 젊은 시절 저축을 통해 주택을 마련하고 은퇴하여 소득이 별로 없는 고령

---

1) 정부의 2018년 세법개정안에 따르면 주택 분 종합부동산세를 개편과 관련하여 공정시장가액비율은 현행 80%에서 2019년 85% 및 2020년 90%로 상향 조정될 예정임. 또한 과세표준 6억원 초과분에 대해서는 세율을 0.1~0.5%p 인상하고 3주택 이상 보유자에 대해서는 0.3%p 추가 과세하기로 함

자 가구에 있음을 언급하였다. 이 밖에 주택 등 자산에도 건강보험료가 부과되기 때문에 노후소득이 부족한 은퇴 고령층에 부담요인으로 작용할 수 있다.

마지막으로 60대 이상의 높은 실물자산 보유비중은 시중금리 변화 및 주택가격의 높은 변동성 리스크를 내재하고 있다. 선진국의 경우 고령층 일수록 안전자산 위주의 금융자산 비중이 높아 고금리의 원리금 보장 상품을 선호하는 반면, 우리나라의 고령층은 주택담보대출이 남아있는 경우 금리 상승에 따른 이자부담 증가 등으로 노후소득의 감소로 이어질 수 있으며, 주택 가격이 하락할 경우 노후대비가 불안해질 수 밖에 없는 상황이다. 또한 고령층의 주택 등 실물자산 비중이 높은 상황에서 거액의 의료비 마련 및 노후요양시설 입소 등으로 보유주택을 처분하는 고령층이 늘어날 경우 주택가격의 하락은 물론, 빈 집 증가 등의 사회적 문제를 야기할 수도 있다.

따라서 자가주택을 활용한 노후소득마련은 고령층의 노후소득 증가뿐만 아니라 조세부담의 완화와 함께 금리 및 주택가격 변동성 리스크를 헤지 하는 차원에서도 필요한 상황이다. 그럼에도 우리나라 고령층의 주택자산 유동화를 통한 노후소득마련은 미미한 상황으로 주택연금의 경우 낮은 월지급금 등의 이유로 주택연금의 가입률은 60세 이상 자가주택 보유가구('17년 기준 3,984,378 가구<sup>2)</sup>) 대비 약 1.7% 수준으로 저조함 주택연금의 주된 비 가입 요인으로는 '월지급금에 대한 불만족'으로 유형의 가치인 월지급금 수준에 따라 주택연금의 가입의사결정이 이뤄지고 있으며 주택연금 가입에 내재된 주거 안정가치 및 유산의 가치는 고려하고 있지 않다. 이에 본 연구는 가입자 측면에서 주택연금에 대한 유·무형의 가치를 추정하고 이를 바탕으로 고령층의 자가주택을 활용한 노후소득 마련전략을 비교·분석하고자 한다.

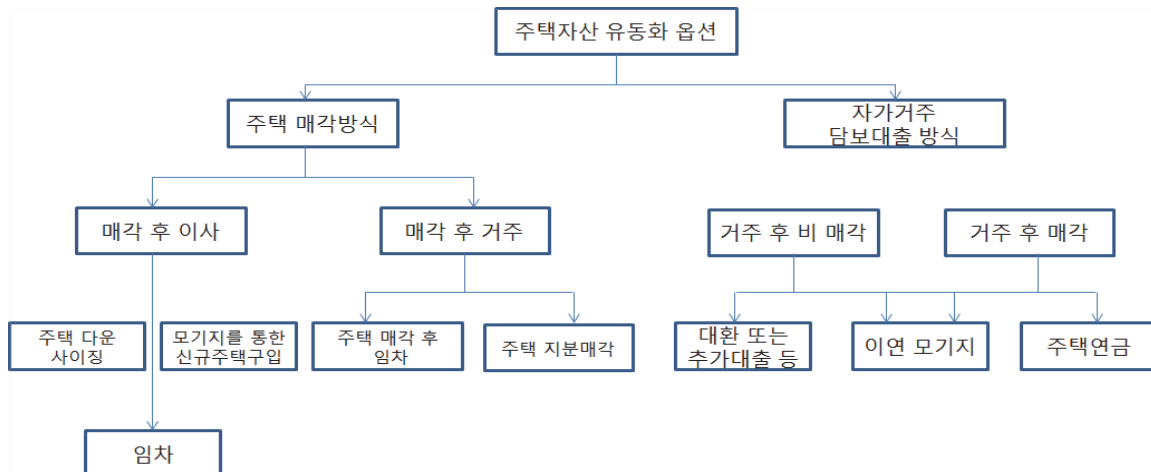
## II. 주택자산의 유동화를 통한 노후소득 마련방식

### 1. 주택자산을 활용한 유동화 방식

현금소득이 부족하거나 대출 등을 상환해야 하는 주택소유자가 보유주택자산을 유동화하는 전통적인 방법은 주택자산을 매각하거나 이사를 희망하지 않을 경우에는 Refinancing 형태로 대환하는 형태가 대부분이었다. 전통적인 유동화 방식은 시간과 비용이 상당히 소모되는 문제점이 있었으나, 전 세계적으로 주택가격이 상승함에 따라 주택소유자는 자신의 소유주택에 거주하면서 소유주택을 담보로 신규 또는 기존대출에 추가로 받을 수 있는 유연한 옵션이 마련되었다. 오늘날 주택자산 유동화는 다음의 그림과 같이 주택매각 및 거주안정성 여부에 따른 다양한 옵션이 존재한다.

---

2) 2017년 주택소유통계, 통계청 자료 참고



<Figure 1> Liquidation Options using Housing Asset

이러한 다양한 주택자산 유동화 옵션 중에 고령자는 가능한 오랫동안 자가 소유주택에 거주하기를 희망하는데, 이러한 관점에서 주택지분매각 방식인 Home reversion plan과 주택연금에 해당하는 Lifetime mortgage(Reverse Mortgage)가 대표적인 고령층의 자가주택 유동화 옵션으로 볼 수 있다. 특히, 영국 및 호주 등 사적역모기지 시장이 활성화 된 국가에서는 고령자의 주택자산을 활용한 대표적인 노후소득 마련방식(Equity release scheme)으로 분류되고 있다. Lifetime mortgage는 55세 (또는 60세)이상 주택소유자가 자가 주택을 담보로 일시 또는 수시인출형태의 대출을 받는 방식으로 장래 가입자의 거주지 이전 또는 사망 시 주택을 매각하여 대출잔액을 상환하는 방식이다. 계약 종료시점에 대출잔액이 주택가격을 초과해도 대출상환한도는 주택가격으로 제한되는 no negative equity guarantee를 적용받는다. 만약, 주택가격이 대출잔액을 초과할 경우 차액은 자녀 등에게 상속된다. 반면, Home reversion plan(scheme)은 55세 (또는 60세)이상 주택소유자가 주택 지분의 일부 또는 전부를 reversion company에 시가보다 낮은 금액에 매각하여 현금화 하는 방식으로 가입자는 지분 매각 후에도 별도의 비용 없이 해당 주택에 거주할 수 있으며 지분을 매각하고 받는 대금은 비과세 소득이다. 여기서 지분매각대금은 가입자의 나이와 건강상태를 고려하여 결정되는데 보통 시세의 20~60% 수준이며 매각대금의 수령방식은 일시금, 연금방식 또는 혼합방식이 가능하다. 계약 후 가입자의 사망이나 노인요양 시설 등 영구적으로 소유주택에 거주하지 못할 경우 경매 등의 방법을 통해 주택이 매각되는데 주택 지분의 일부가 남아있으면 주택매각 대금의 지분비율 만큼을 상속자(또는 수익자)가 받을 수 있다.

<Table 1> Wage and Consumer Price Index increase Rate

| 구분       | Reverse mortgage        | Home reversion schemes  |
|----------|-------------------------|-------------------------|
| 소유권 인정여부 | 인정                      | 불인정                     |
| 가입연령     | 55~60세<br>(금융기관에 따라 상이) | 55~65세<br>(금융기관에 따라 상이) |
| 지급방식     | 월지급형, 일시금, 혼합형          | 일시금 또는 수시인출             |
| 장점       | - 소유권 유지                | - 주택가치 상승의 공유           |

|    |                                                                                  |                                    |
|----|----------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|
|    | - 주택이 처분되기 이전에 추가 비용은 없음                                                         |                                    |
| 단점 | - 복리효과로 대출 잔액이 빠르게 증가함<br>- 추후 주택가격이 상승하지 않거나 하락하면 의료비나 간병비를 위해 남겨둔 금액이 적어질 수 있음 | - 소유권 상실<br>- 시장가치가 낮은 주택은 가입이 어려움 |

## 2. 우리나라의 자가주택을 활용한 노후소득 마련 옵션

우리나라의 자가주택 유동화를 통한 노후소득마련 수단으로는 대표적으로 주택연금, 연금형 희망나눔주택, 즉시연금 등이 있으며 이에 대한 구체적인 옵션에 대해 살펴보고자 한다.

### 가. 주택연금

한국주택금융공사(KHFC)에서 공급 중인 주택연금은 고령자가 소유주택을 담보로 본인 집에 거주하며 종신 또는 일정기간 노후 생활비를 지급받는 국가보증의 역모기지 상품으로 노후생활 안정측면의 사회보장적 성격을 갖는 것이 특징이다.

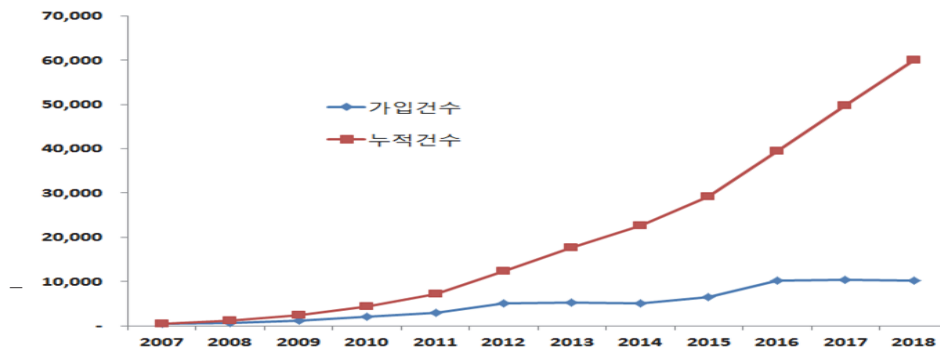


<Figure 2> Operation Structure of Reverse Mortgage

출시 초기와 비교할 때 가입자의 니즈에 부합하는 다양한 제도변화<sup>3)</sup>로 주택연금 가입

3) 초기 가입요건은 부부 모두 만 65세 이상이었으나, 현재는 부부 중 1명만 60세 이상으로 완화하였으며 주택가격은 기존 6억원 이하에서 9억원 이하로 확대되었고, 다주택자의 경우에도 보유주택 합산 가액이 9억원 이하이면 1주택을 담보주택으로 가입이 가능하다. 또한 2016년 연령 및 자산수준별로 가입자에게 적합한 내집연금 3종 세트 출시하였으며 2019년 주택담보대출 상환용 주택연금의 최대 인출한도를 70%에서 90%로 확대하였다.

가구는 지속적인 증가 추세에 있으며 2019년 4월 기준 누적 가입자 수 약 6.5만 명이다.



<Figure 3> The number of participant of reverse mortgage by year

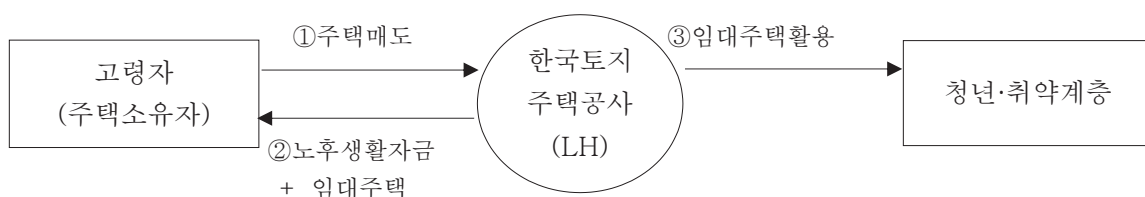
주택연금 가입자 입장에서 다양한 장점이 존재한다. 먼저, 종신까지 월지급금을 수령할 수 있을 뿐만 아니라 내 집에 평생 거주가 가능하다. 또한, 일반연금에서는 수급자 사망 시 배우자에게 수급자 받던 연금의 일정비율을 지급하는 데 비해 주택연금은 가입자 사망 이후에도 배우자의 소유권 이전 등기 및 채무승계절차가 완료될 경우 연금의 감액 없이 배우자에게 동일한 금액이 지급된다.

다음으로, 주택연금 가입자는 주택가격 변동과 무관하게 대출잔액이 주택가격을 초과하더라도 초과금액에 대해 가입자에게 청구하지 않는 이른바 비소구대출의 성격이 존재하며 반대로 주택가격이 대출잔액을 초과할 경우에는 그 차액에 대해 자녀 등 유족에게 상속이 가능한 장점이 존재한다.

그 밖에 주택연금 가입자는 재산세 25% 감면 및 대출이자비용의 소득공제(200만원 한도) 등의 세제 혜택을 받을 수 있다.

## 나. 연금형 희망나눔주택

연금형 희망나눔주택은 2017년 11월 발표된 주거복지로드맵의 고령가구 주거지원 항목 중 “보유주택을 활용한 생활자금 마련 지원”을 위해 2019년 본격적으로 도입되었다. 연금형 희망나눔주택은 60세 이상 고령자가 소유주택을 한국토지주택공사(이하 LH)에 매각하면 매각대금은 10~30년 동안 매월 연금방식으로 지급하여 고령자의 노후생활자금을 지원한다. 소유주택을 매각한 고령자는 국민임대주택 입주자격 충족 시 매입 또는 전세 임대주택에 입주가 가능하며 LH가 매입한 주택은 리모델링·재건축 등을 통해 청년이나 신혼부부 또는 취약계층 등에게 공공임대주택으로 공급된다.



<Figure 4> Outline of Pension Type Hope Sharing House

주택연금과의 비교 측면에서 연금형 희망나눔주택은 보유주택 수와 주택가격 요건에 상관없이 부부 중 만 60세 이상이면 가입이 가능하고 평균적으로 동일 주택가격하에서 월 지급액이 주택연금에 비해 약 1.4~1.5배가량 높은 장점이 있다. 반면, 가입대상이 다가구·단독주택으로 제한되어 아파트 거주자는 가입할 수 없으며 주택 매각 후 소유권이 LH로 변경되므로 향후 주택가격 상승 시 차익을 영위할 수 없다. 또한 공공임대주택 등으로 거주지를 옮겨야 하므로 주거안정성 또는 기존 주거의 연속성을 확보할 수 없고 소유주택이 LH에 매각되므로 양도소득세 등의 세금부담이 존재한다.

<Table 2> Comparison of Reverse Mortgage and Pension Type Hope Sharing House

| 구 분      | 주택연금                           | 연금형 희망나눔주택                           |
|----------|--------------------------------|--------------------------------------|
| 사업주체     | 한국주택금융공사(HF)                   | 한국토지주택공사(LH)                         |
| 가입연령     | 부부 중 1인 만 60세 이상               | 부부 중 1인 만 60세 이상                     |
| 대상주택     | 아파트, 단독, 다가구 등                 | 단독, 다가구                              |
| 주택조건     | 시세 9억원 이하 1주택자, 합산 9억원 이하 다주택자 | 제한 없음                                |
| 주택소유     | 가입자                            | LH                                   |
| 지급기간     | 확정기간 또는 종신                     | 일정기간(10~30년)                         |
| 연금액 변동유무 | 정액지급                           | 매년 5년 국고채 금리의 전년도 12월 평균값을 적용하여 재 산정 |
| 주거문제     | 현재 주택에서 평생 거주 가능               | 공공임대주택 거주 가능                         |

#### 다. 즉시연금

즉시연금은 노후준비를 사전에 하지 못한 중·고령자(일반적으로 45세 이상)가 단기간에 노후소득을 확보하기 위해 보험료를 적립(또는 거치)하지 않고 연금이 필요한 시기에 일시금을 납입하고 다음 달부터 연금을 수령하는 생명보험회사의 저축성보험 상품이다.

즉시연금은 수령목적에 따라 종신형, 확정기간형, 상속형으로 구분되는데 수령옵션 별 지급기간, 지급액, 세제혜택 등에서 차이가 발생한다.

먼저, 종신형은 생존 시 연금을 지급하는 형태이나 생사와 관계없이 연금을 지급하는 보증기간이 존재한다. 보험회사는 일반적으로 보증기간을 주로 10년, 20년, 30년, 기대여명, 100세 보증 등으로 설정하고 있는데 보증기간의 설정으로 인해 가입자는 조기사망 리스크를 헤지할 수 있는 장점이 있는 반면, 보증기간이 길수록 연금액은 적어지고 한번 종신형을 선택하면 중도해지는 불가능한 단점이 존재한다. 종신형의 세부 지급형태로는 정액형, 집중보장형과 부부형이 있다. 정액형은 일반적인 종신연금의 지급형태로서 생존 시(보증기간 설정 시 해당기간 생사와 무관하게) 매년 적용되는 공시이율 변동에

따른 일정 연금(연)액을 지급하는 형태이다. 반면, 집중보장형은 일정기간(연금집중기간)에 상대적으로 높은 연금(연)액을 지급하는 형태를 의미한다.(Ex 연금집중기간: 연금(연)액의 200%, 연금집중기간 이외의 기간: 연금(연)액의 100%) 마지막으로 부부형은 부부 중 한 사람이라도 생존할 경우 연금(연)액을 계속 지급하는 유형이다. 세제혜택과 관련하여 종신형은 납입금액에 상관없이 55세 이후 종신까지 연금을 수령해야 보험차익(납입한 원금 이상으로 받은 연금액)에 대한 비과세 혜택을 인정받을 수 있다. 단 보증기간 설정 시에는 보증기간이 기대여명 이하로 설정해야 한다.

다음으로 확정기간형은 가입자 생사와 관계없이 약정기간(주로 10, 20, 30년 등)에 연금을 수령하는 형태로서 종신형에 비해 연금액은 높게 산정되나 확정기간형에 대한 보험차익 비과세혜택은 존재하지 않는다.

마지막으로 상속형은 가입 시 납입한 보험료의 이자수익을 종신 또는 일정기간(주로 10, 15, 20, 30년 등) 연금형태로 수령하고 사망(또는 만기시점) 시 원금은 자녀 등에게 상속하는 형태이다. 상속형은 10년 이상 계약유지 시 납입 보험료 1억원 이하의 보험차익에 대해 비과세되는 장점이 존재하여 고소득자의 절세수단으로 널리 활용되고 있다.

<Table 3> Payment type of Immediate Annuity

| 구분   | 종신형                                           | 확정기간형            | 상속형                         |
|------|-----------------------------------------------|------------------|-----------------------------|
| 지급재원 | 원금+이자<br>(정액형, 집중보장형, 부부형 중 선택가능)             | 원금+이자            | 생존 시 이자지급<br>사망(만기) 시 원금 지급 |
| 지급기간 | 종신<br>(단, 보증기간을 설정 할 경우 조기사망 시 보증기간 동안 지급)    | 약정기간<br>(10~30년) | 종신 또는<br>약정기간(10~30년)       |
| 세제혜택 | 55세 이상 종신으로 수령 시<br>(단, 보증기간 설정 시 기대여명 이내 한도) | 세제혜택 없음          | 10년 이상, 보험료 1<br>억원 한도      |
| 중도해지 | 불가능                                           | 가능               | 가능                          |

최근의 저금리 상황, 수수료 제도 및 세제변화, 회계제도변화 및 지급여력요건 강화 등으로 즉시연금을 포함한 개인연금의 공급 및 수요가 위축되고 있는 있다.

공급측면에서는 저금리 상황, 수수료 제도 변화, 회계제도 변경 및 지급여력요건 강화가 공급위축의 주요인으로 꼽히고 있다. 최근의 저금리 환경은 개인연금의 주 수익원인 이자율 차익의 감소, 7년 내 원금보장 규정과 같은 수수료 수준 제한 등으로 타 보험상품 대비 수익성이 악화되고 있는 상황이다.

회계적인 측면에서는 보험회사의 보험부채를 원가에서 시가로 평가하는 IFRS 17이 2022년 도입될 예정으로 새로운 회계방식 하에서 저축성 보험의 판매는 매출로 인식되지 않는 대신 장래 지급하게 될 부채의 현재가치로 인식되므로 할인율 변동에 따른 부채규모 변동성이 확대될 것으로 예상된다. 지급여력 기준 측면에서 보험부채의 듀레이션 확대 및 신 지급여력제도(K-ICS)하에서의 장수위험 추가 등으로 보험회사의 요구자본이 대폭 증가할 것으로 예상되고 있다. 보험회사는 이러한 환경변화로 인해 변액연금

등의 실적 배당형 연금 및 연금전환 옵션이 있는 종신보험 등의 보장성보험에 대한 판매를 늘리고 있는 상황이다.

수요측면에서는 저금리 환경, 세제혜택 축소 등이 수요 위축의 주요 요인으로 꼽히고 있다. 최근의 저금리 추세로 인해 연금산정이자율에 해당되는 공시이율의 하락으로 점차 연금액이 줄어들고 있다. 세제측면에서는 2017년 4월부터 1인당 비과세 납입한도가 2억원에서 1억원으로 감소하는 등 비과세혜택이 축소되는 추세에 있다.

### Ⅲ. 노후소득 마련 옵션별 가치분석

#### 1. 주택연금

주택연금이 지니고 있는 장점에 대한 가치평가를 위해 본 연구에서는 주택연금 계리모형 및 가정 치를 적용한 월지급금과 월 거주안정가치에 대해 살펴보고자 한다.

##### 가. 월지급금

주택연금의 월지급금은 다음의 산식과 같이 ‘기대 보증료 수입의 현재가치(PVMIP)’와 ‘기대 손실의 현재가치(PVEL)’가 같아지도록 시행착오법’을 통해 산정된다.

$$PVEL = \sum_{t=0}^{T(b)} \max(OLB_t - H_t, 0) v_j^{t+1} ({}_t p_{ab}^- - {}_{t+1} p_{ab}^-) \quad (1)$$

$$PVMIP = UP_0 + \sum_{t=0}^{T(b)} mip_t {}_t p_{ab}^- v_j^t \quad (2)$$

여기서,  $UP_0(OLB_0)$  = 초기보증료

$T(b)$ : 연소자 b세인 자가 국민생명표상의 최고 연령이 되는 년도 말까지의 잔여월수

$mip_t$ : t 시점에서의 월 보증료 =  $(OLB_{t-1} + pmt) \times m$

$m$ : 월 보증료율

$OLB_t((OLB_{t-1} + pmt) \times (1+m) \times (1+j))$ : t 시점에서의 대출잔액

$pmt$ : 월지급금

${}_t p_{ab}^-$ : 중도해지율을 감안하여 부부[피보증인 a세, 배우자 b세 (=a-4)세] 중 한 사람이라도 t시점까지 생존할 확률

$H_t$ : t시점에서의 주택가격 =  $H_0(1 + \frac{g}{12})^t k$

$H_0$ : 현재주택가격

$k$ : 주택처분가율

$g$ : 주택가격상승률

$i$ : 연금산정이자율

$$j: i/12$$

$$v_j: \frac{1}{1+j} (\text{현재가계수})$$

월지급금 산출을 위해서는 연금산정이자율, 주택가격상승률, 생존확률(중도해지율 포함) 등의 가정이 필요하며 이를 위해 2019년 주택연금 월지급금 산정 시 사용된 가정치를 적용한 결과 연령(부부 중 연소자 기준) 및 주택가격별 종신형 정액 기준 월지급금은 다음과 같다.

<Table 4> Monthly payment by Age and House price

(Unit: 1,000 KRW)

| 연소자 연령 | 주택가격 |       |       |       |       |
|--------|------|-------|-------|-------|-------|
|        | 1억원  | 3억원   | 5억원   | 7억원   | 9억원   |
| 60세    | 199  | 596   | 993   | 1,390 | 1,787 |
| 65세    | 242  | 725   | 1,209 | 1,692 | 2,176 |
| 70세    | 299  | 896   | 1,493 | 2,090 | 2,687 |
| 75세    | 375  | 1,126 | 1,876 | 2,627 | 3,056 |
| 80세    | 482  | 1,446 | 2,410 | 3,374 | 3,385 |

## 나. 거주안정가치

주택연금 가입자는 주택가격 변동과 무관하게 일정한 월지급금을 받으면서 자신의 소유주택에 평생거주 할 수 있다는 장점이 있다. 이러한 평생거주의 혜택에 따라 자가주택 거주가구는 임대료를 지불하지 않으므로 동일한 규모의 주택을 임차하는 임차인과 비교할 때, 그 임대료만큼 가치분 소득이 증가하는데 이를 “의제주거소득”이라고 한다. OECD(2014)는 이러한 의제주거소득의 개념을 “주택 소유자가 자신의 소유주택에 거주함으로써 절감할 수 있는 비용의 현금흐름”으로 정의하였으며 Yates(1994)는 자가주택에 거주함으로써 얻는 순 경제적 이익으로 언급하였다. 그러나 주택연금 가입 시 내재된 거주안정서비스의 가치는 실제 관측되지 않기 때문에 이를 합리적 방식에 의해 측정해야 할 필요가 있다.

국제노동기구(ILO)는 의제주거소득 측정 방식으로 임대료 상당액 접근법, 사용자비용 접근법, 취득가격 접근법, 지불액 접근법 등을 제시하였다.

임대료 상당액 접근법은 자가 주택을 소유하지 않고 현재 거주하는 주택의 특성(평형, 구조, 시설, 위치, 환경 등)과 유사한 주택을 임차하였을 경우 지불해야 하는 금액(임대료 상당액)을 추정하는 방식으로 임대료 상당액은 주로 시장 임대료(market rent)로 평가하는 방식이다.

사용자 비용 접근법은 주택을 다른 자산에 투자하지 않고 소유함으로써 발생하는 기회비용과 명시적 보유비용(차입금의 이자비용, 감가상각비, 수선유지비 및 보험료, 재산세 등)에서 주택보유 자본손익(자본이득은 사용자 비용에서 차감, 자본손실은 사용자 비용에 가산)을 반영하여 산정하는 방식이다.

이 밖에 취득가격 접근법은 일반적인 내구재의 취득가격 접근법과 마찬가지로 매기 동질적인 신규주택 가격을 측정하여 이에 대한 가격 변화를 측정하는 방법이며, 지불액 접근법은 주택을 보유하면서 실제로 지불하는 현금 지출액의 변화를 측정하는 방법이다.

의제주거소득 산정방법에 대한 선택기준으로는 주택시장의 구조 및 제도적 특성, 관련 데이터의 신뢰성 및 이용가능성 등을 고려해야 한다. 우리나라의 경우 주택가격지수 등 신뢰성 있는 데이터가 존재하고 통계청에서도 임대료 상당액 방식에 기초하여 전국단위 자가주거비지수를 1995년부터 산정하여 소비자물가지수의 보조지표로 활용하고 있다. 또한 관련 선행연구를 살펴보면 정규승 외(2017)는 임대료 상당액 접근법에 의거하여 전·월세 전환율, 전세가격을 적용하여 산정한 자가주택의 월세평가액을 총 의제주거소득으로 간주하였다. 김상욱(2019)은 순수한 거주안정 서비스의 가치를 측정한다는 측면에서는 임대료 상당액 방식이 개념적으로 적합함을 주장하였다. 우리나라의 주택시장상황 및 데이터, 관련 선행연구 등을 고려할 때 우리나라는 임대료 상당액 접근법에 의한 주택연금의 거주안정가치 산정이 합리적인 것으로 판단된다. 다만, 선행연구에서 제시한 임대료 상당액에 의한 거주안정가치 산정방식은 현재 주택가격 시세만을 고려한 방식으로 가입자 연령 등의 요소는 고려되지 못한 한계가 존재한다. 즉, 주택가격 뿐 만 아니라 해당주택에 가입자가 장래 거주할 수 있는 예상기간에 대한 고려도 필요하다. 따라서 본 연구는 임대료 상당액 방식에 기초한 주택가격 및 가입자 연령 등을 동시에 고려한 월 거주안정가치를 산정하고자 한다.

먼저, 한국감정원의 데이터를 이용하여 2019년 1월 전국기준 전·월세전환율(6.1%), 매매가격대비 전세가율(66.0%)을 자가소유주택의 월세평가액인 월 의제주거소득을 산정하였으며 그 결과 주택가격 1억원 당 월 의제주거소득은 336천원 수준으로 나타났다.

$$\begin{aligned} \text{월 의제주거소득} &= \text{전} \cdot \text{월세 전환율} \times \frac{\text{매매가격 대비 전세가율}}{12\text{개월}} \times \text{매매가격} \quad (3) \\ &= \text{주택가격 대비 임대료 비율} \times \text{매매가격} \end{aligned}$$

<Table 5> Monthly Imputed rent by House price

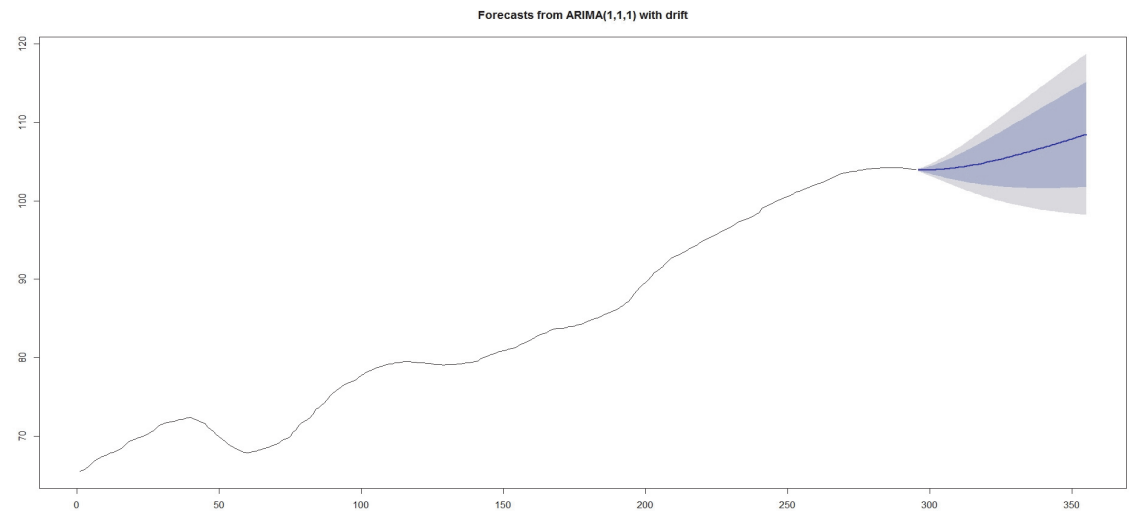
(Unit: 1,000 KRW)

| 주택가격     | 1억 원 | 2억원 | 3억원   | 4억원   | 5억원   | 6억원   | 7억원   | 8억원   | 9억원   |
|----------|------|-----|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 월 의제주거소득 | 336  | 671 | 1,007 | 1,343 | 1,678 | 2,014 | 2,350 | 2,685 | 3,021 |

다음으로, 거주안정가치의 연령효과를 반영하기 위해 앞서 산정한 월 의제주거소득에 대해 자가주거비지수 상승률, 생명표 및 할인계수를 적용한 거주안정가치의 현재가치를 산정한 후 자가주택에 거주함으로써 아낄 수 있는 주거마련비용에 대한 생애기간평균 월 환산 금액인 월 거주안정가치를 도출 한다.

이를 위해, 1995년 1월부터 2018년 12월까지의 통계청의 자가주거비지수 데이터를 바탕으로 시계열 모형을 추정한 결과 ARIMA(1,1,1) 모형이 통계적으로 적합한 모형으로 나타났다.

이를 이용하여 5년간 상승률을 추정한 결과 연 월 평균 증가율이 0.055%(연 0.66%)로 추정되어 이를 월 의제주거소득의 월 평균 상승률에 반영하였다.



Source: Statistics Korea

<Figure 5> Trend and Forecasts of imputed rent index

생존확률은 2017년 국민생명표를 사용하였으며 할인율은 2014년 1월부터 2018년 12월 말까지의 3년, 5년, 10년, 20년, 30년 만기별 국고채 수익률의 월 평균값을 선형보간 하여 기대여명에 따른 할인율을 적용하였다.

<Table 6> Life expectancy and Discount rates by Age

| 연소자 연령(세) | 기대여명(년, 여자기준) | 할인율   |
|-----------|---------------|-------|
| 60        | 27.4          | 2.69% |
| 65        | 22.7          | 2.67% |
| 70        | 18.3          | 2.64% |
| 75        | 14.0          | 2.59% |
| 80        | 11.1          | 2.55% |
| 90        | 4.8           | 2.25% |

다음의 산식에 상기 언급한 가정들을 적용하여 전국기준 연령 및 주택가격별 월 거주 안정가치를 산정하였다. 월 거주안정가치 산정결과 60세의 경우 주택가격에 따라 약 37만원~330만원, 70세, 80세의 경우 각각 약 36만원~320만원, 약 35만원~ 314만원 수준으로 나타나 주택가격이 높을수록, 저 연령 가입자 일수록 월 거주안정가치가 높게 나타나고 있음을 알 수 있다.

$$\begin{aligned} \text{월 거주안정가치} &= \sum_{t=0}^{T(b)-1} \frac{PV of Resident stability}{v^t p_{ab}} \\ &= \frac{PV of Resident stability}{\ddot{a}_{ab}} \end{aligned} \quad (4)$$

여기서  $\ddot{a}_{ab}$ : a세, 배우자 b세(a-4세) 중 한 사람이라도 생존할 경우의 현재가치

$$PV of Resident stability = \sum_{t=0}^{T(b)} (monthly imputed rent)_t \times v^t \times {}_t p_{ab}$$

$(monthly imputed rent)_t$ : 임의의 t시점에서 예상되는 월 의제 주거소득으로 전월 의제주거소득에 월 평균 상승률을 곱하여 도출함

$$(monthly imputed rent)_t = (monthly imputed rent)_{t-1} \times (1 + \frac{s}{12})$$

s: 연 환산 월 의제주거소득 상승률

r: 할인율

$$v: \text{할인계수} \left( \frac{1}{1+r} \right)$$

${}_t p_{ab}$ : 부부[피보증인 a세, 배우자 b세(a-4세) 중 한 사람이라도 t시점까지 생존할 확률

T(b): 연소자 b세인 자가 국민생명표상의 최고 연령이 되는 년도 말까지의 잔여월수

<Table 7> Value of Monthly Resident Stability by Age and House price

(Unit: 1,000 KRW)

| 연령(연소자기준)<br>주택가격 | 60세   | 65세   | 70세   | 75세   | 80세   |
|-------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 1억 원              | 366   | 362   | 358   | 354   | 350   |
| 2억 원              | 733   | 724   | 715   | 707   | 699   |
| 3억 원              | 1,099 | 1,086 | 1,073 | 1,061 | 1,049 |
| 4억 원              | 1,465 | 1,448 | 1,431 | 1,414 | 1,399 |
| 5억 원              | 1,831 | 1,810 | 1,789 | 1,768 | 1,748 |
| 6억 원              | 2,198 | 2,172 | 2,146 | 2,121 | 2,098 |
| 7억 원              | 2,564 | 2,534 | 2,504 | 2,475 | 2,447 |
| 8억 원              | 2,930 | 2,896 | 2,862 | 2,828 | 2,797 |
| 9억 원              | 3,296 | 3,258 | 3,219 | 3,182 | 3,147 |

## 2. LH 연금형 희망나눔주택

LH 연금형 희망나눔주택은 계약금(매매가가격의 10%)을 제외한 매각대금에 대해 매각된 달의 익월 말부터 10~30년 기간 동안 월별 연금을 수령할 수 있다. 연금 수령 시 적용이자율은 국고채 5년 물 금리의 전년도 12월 평균치이며 연금형 희망나눔주택의 월지

급금 산정모형은 다음과 같다.

$$LHpension = \frac{H_0 \times 0.9}{\left[ \frac{1 - \frac{1}{(1 + \frac{r}{12})^T}}{\frac{r}{12}} \right]} \times \frac{1}{(1 + \frac{r}{12})^{0.8139}} = \frac{H_0 \times 0.9}{a_{\overline{T}|}} \times \frac{1}{(1 + \frac{r}{12})^{0.8139}} \quad (5)$$

여기서, r은 5년 만기 국고채 금리의 전년도 12월 평균치로서 연 수익률이며,  $a_{\overline{T}|}$ 는 연금수령 개월 수(T)에 대한 기말급 연금현재 계수를 의미한다.

2019년 현재 5년 만기 국고채 금리의 전년도(2018년) 12월 평균치는 연 1.89%로 이를 1년간 적용하며, 이후 월지급금은 금리 수준에 따라 변동되는데 적용금리 수준이 하락할수록 월지급금이 하락하는 구조이다.

또한 LH 연금형 희망나눔주택의 월지급금은 전년도 도시근로자 월 평균소득을 상한으로 설정하고 있으며 2019년 기준 상한금액은 5,400,000원이다. 상기모형을 적용한 2019년 기준 주택가격 및 수령기간별 월지급금은 다음과 같다.

<Table 8> Monthly Payment of Pension Type Hope Sharing House by Payment period and House price

(Unit: 1,000 KRW)

| 주택가격 \ 수령기간 | 10년   | 15년   | 20년   | 25세   | 30년   |
|-------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 1억원         | 823   | 574   | 450   | 376   | 327   |
| 2억원         | 1,645 | 1,148 | 900   | 752   | 655   |
| 3억원         | 2,648 | 1,722 | 1,350 | 1,129 | 982   |
| 4억원         | 3,291 | 2,295 | 1,800 | 1,505 | 1,309 |
| 5억원         | 4,113 | 2,869 | 2,250 | 1,881 | 1,637 |
| 6억원         | 4,936 | 3,443 | 2,700 | 2,257 | 1,964 |
| 7억원         | 5,400 | 4,017 | 3,150 | 2,633 | 2,291 |
| 8억원         | 5,400 | 4,591 | 3,600 | 3,009 | 2,618 |
| 9억원         | 5,400 | 5,165 | 4,050 | 3,386 | 2,946 |

동일 주택가격 기준 수령기간 10년은 30년에 비해 약 2.51배, 15년, 20년, 25년의 경우 각각 1.75배, 1.37배, 1.15배 높은 수준이다. 단, 수급기간이 10년인 경우 주택가격 7억원 부터, 15년은 9억 5천만원 이상의 주택부터 월지급금 상한금액을 적용받고 있다.

### 3. 즉시연금

보유주택 매각 후 그 대금을 즉시연금으로 가입할 경우 받게 되는 연금액산정은 보험회사마다 다소 차이가 있으나 일반적으로 식(6)과 같이 연금연액(P)이 같이 먼저 산정

된 후 이를 단리(식(7) 참고) 또는 균등한 연금월액(식(8) 참고)으로 전환되는 것이 일반적이다. 산정된 연금연액은 다음년도 공시이율 수준에 따라 변동된다.

$$P_1 = \frac{F_0(1-\alpha)}{\left( \ddot{a}_{\overline{\delta}|i_1} + \sum_{t=\delta}^{\omega-(x+\delta)} \frac{tP_x}{(1+i_1)^t} \right)(1+\beta)} \quad (6)$$

$$P_1^{(12)} = P_1 \times \frac{1-v^{\frac{1}{12}}}{1-v} \text{ or } \frac{P_1}{12} \left( 1 + \frac{j-1}{12} \times i_1 \right), \quad 1 \leq j \leq 12 \quad (7)$$

$$P_{n+1} = P_1 \prod_{k=1}^n \frac{(1+i_{k+1})}{(1+i_1)^n} \quad (8)$$

여기서  $i_1$ : 1차년도의 공시이율

$i_{k+1}$ : k+1차 연도 적용 공시이율

$\delta$ : 가입자의 생사와 관계없이 확정적으로 연금이 지급되는 보증기간  
(10년, 20년, 30년, 90세, 100세 보증 등)

$\ddot{a}_{\overline{\delta}|i_1} = 1 + \frac{1}{(1+i_1)} + \dots + \frac{1}{(1+i_1)^{\delta-1}}$ : 보증기간의 연금현재가계수

$tP_x$ : x세인 사람이 x+t시점에 생존할 확률

$w$ : 한계연령 (일반적으로 개인연금은 여성 118세, 남성 117세로 설정함)

$\alpha$ : 계약 시점 일시납입금액의 일정비율로 차감되는 수수료율

$\beta$ : 연금수령 기간 동안 연금지급액의 일정비율로 차감되는 수수료율

$P_1$ : 연금지급개시 시점에 산정된 연금연액

$P_1^{(12)}$ : 1차연도에 지급되는 연금월액

$P_{n+1}$ : n+1차년도의 연금연액

즉시연금액 산정을 위한 가정으로는 크게 연금지급형태, 연금지급 보증기간 설정, 공시이율, 생존확률, 수수료율(사업비율)에 대한 가정이 필요하다.

먼저, 연금지급형태는 주택연금과의 비교측면에서 종신형으로 가정하며 보증기간은 비과세혜택을 받기 위해서는 기대여명 이내<sup>4)</sup>에서 설정되어야 하므로 남성 가입자 기준 연령별 보증기간 설정은 60세의 경우 20년 65~75세의 경우 10년으로 가정한다.

다음으로 공시이율은 종신연금액 산정을 위해 적용되는 이율로서 즉시연금 상품은 가입시점 별 적용되는 공시이율 수준에 따라 산정되는 종신연금액이 변동되는 특성이 있으며 공시이율이 하락할수록 종신연금액은 하락한다. 보험회사마다 공시이율은 다소 상이하므로 본 연구에서는 금융 감독당국이 공시한 2019년도 평균공시이율인 2.5%를 즉시연금의 공시이율 가정 치로 설정하였다.

또한, 생존확률은 가장 최근에 산정된 제9회 경험생명표<sup>5)</sup>(2019년 4월 개정)의 개인연

4) 2013년 세법개정안에 따라 종신형 비과세요건 중 하나로서 기존의 보증기간 10년 이내에서 통계청장이 매년 고시하는 기대여명 이내로 변경됨

금 남자사망률을 적용하였다. 마지막으로 사업비의 경우 일시에 부과되는 보험관계비용 및 연금수령 중 비용, 모집수수료 등으로 구성되는데 각각 보험회사의 평균 수수료율을 적용하였다. 즉시연금의 주요가정을 정리한 표는 다음과 같다.

<Table 9> Key Assumption of Immediate Annuity

| 구분     |              | 가정                       | 비고                           |
|--------|--------------|--------------------------|------------------------------|
| 연금지급형태 |              | 종신행                      |                              |
| 보증기간   |              | 60세: 20년,<br>65~75세: 10년 | 비과세 혜택 적용                    |
| 공시이율   |              | 2.5%                     | 금융감독원장이 공시하는<br>2019년 평균공시이율 |
| 생존확률   |              | 제9회 경험생명표                | 2019년 4월 개정                  |
| 사업비    | 보험관계비용       | 일시납보험료의 2.94%            | 보험회사 평균수준                    |
|        | 연금수령 중<br>비용 | 연금연(월)액의 0.8%            |                              |
|        | 모집수수료        | 일시납보험료의 1.35%            |                              |

또한, 즉시연금의 모형 및 주요가정을 적용한 연령 및 보험료납입액별 예상 월 연금액 산정결과, 동일한 보험료 하에서 가입연령이 고령 일수록 즉시연금월액은 증가하는 형태로 65세의 월 연금액은 60세 대비 1.16배 수준이며, 70세, 75세, 80세는 각각 60세 대비 1.33배, 1.55배, 2.02배 수준이다.

<Table 10> Expected Monthly Payment of Immediate Annuity by Age and Single Premium

(Unit: 1,000 KRW)

| 연령<br>보험료 | 60세   | 65세   | 70세   | 75세   | 80세   |
|-----------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 1억원       | 360   | 418   | 480   | 557   | 728   |
| 2억원       | 720   | 836   | 960   | 1,114 | 1,455 |
| 3억원       | 1,079 | 1,254 | 1,440 | 1,670 | 2,183 |
| 4억원       | 1,439 | 1,672 | 1,920 | 2,227 | 2,911 |
| 5억원       | 1,790 | 2,089 | 2,400 | 2,784 | 3,638 |
| 6억원       | 2,159 | 2,507 | 2,880 | 3,341 | 4,366 |
| 7억원       | 2,518 | 2,925 | 3,360 | 3,897 | 5,094 |
| 8억원       | 2,878 | 3,343 | 3,840 | 4,454 | 5,821 |
| 9억원       | 3,238 | 3,761 | 4,320 | 5,011 | 6,549 |

- 5) 보험가입자의 경험통계를 바탕으로 성별, 연령별 사망률(사고율)을 산정한 표로서 통상 3년 마다 보험요율산정기관(보험개발원)에서 재 산정하였으나 보험업법 시행령 개정으로 산정주기를 5년으로 변경함

상기 즉시연금액은 현재공시이율 수준을 가정한 것이므로 향후 공시이율 수준이 하락할수록 연금액은 하락하게 된다. 만약, 장기적 관점에서 공시이율이 최소보증이율 0.75%로 하락할 경우 연금액은 연령에 따라 약 13~23.5% 수준으로 하락<sup>6)</sup>할 것으로 예상되며, 저 연령 일수록 공시이율하락에 따른 연금액 감소비율이 크게 나타난다.

#### 4. 노후소득 마련 옵션 별 비교 분석

노후소득마련 옵션 별 가치 산정모형을 바탕으로 2019년 가입자 기준 70세 3억 및 5억 원 주택소유자를 대상으로 「주택연금」, 「전·월세+즉시연금 가입」, 「연금형 희망나눔주택」, 「소형주택+ 즉시연금 가입」에 대한 월지급금 및 거주안정가치를 반영한 유·무형의 월 소득을 비교·분석하고자 한다. 이를 위해 연금수령방식 가정으로 주택연금과 즉시연금은 종신행을 가정하며 연금형 희망나눔주택의 경우 70세 여성의 기대여명이 18.3년임을 감안하여 수급기간은 20년으로 가정하였다. 거주기간 설정과 관련해서는 주택연금 가입자는 소유주택에 평생 거주하는 반면, 전·월세+즉시연금 및 연금형 희망나눔주택은 이전에 살았던 주택과 유사한 규모의 주택에 20년 동안 임차하여 거주하는 것으로 설정하였다. 임차주택에 거주할 경우 전·월세 보증금(LH의 계약금)은 20년(240개월)간 시간경과에 따른 화폐가치 하락이 예상되므로 이를 고려하여 임차기간 보증금의 평균가치를 산출할 필요가 있다. 이를 위해 다음의 산식과 같이 20년 만기 국고채의 2018년 12월 평균금리인 연 1.97%를 할인율로 적용한 해당기간 보증금의 현재가치 금액을 합산하여 해당기간 개월 수로 평균하였다.

$$\text{임차기간 평균 보증금의 가치} = \frac{\sum_{t=0}^{239} \frac{\text{보증금 (또는 계약금)}}{(1 + \frac{1.97\%}{12})^t}}{240} \quad (9)$$

이 밖에 주택연금의 근저당 설정비 및 감정평가 수수료와 거주지 이전 시 이사비용 및 부동산 중개수수료 등의 초기 비 경상적으로 발생하는 비용과 주택보유 관련 세제(재산세 등)는 제외하였다.

##### 가. 70세 3억 주택소유자

먼저, 주택연금 가입할 경우 유형의 월지급금 89만 5천원과 앞서 산정한 월 환산 생애 평균 거주안정가치 약 107만원을 가산한 월 약 197만원의 유·무형 가처분소득이 예상되었다.

다음으로 전세 + 즉시연금의 경우 2019년 9월 전국기준 매매가격대비 전세가격의 평균

---

6) 공시이율이 보증이율 0.75% 수준으로 하락할 경우 80세는 현재수준에서 약 13%, 75세는 약 15.2%, 70세는 약 18%, 65세는 21%, 60세는 23.5% 정도 하락할 것으로 예상된다

비율(66%)를 적용한 전세보증금 약 2억원, 이를 제외한 1억원에 대해 즉시연금에 가입하는 것으로 설정하였다. 전세보증금 2억원에 대한 임차기간 평균가치는 약 1억 6,549만원으로 임차기간 평균적으로 월세비용을 아낄 수 있는 거주비용절감액은 2019년 1월 전국기준 전·월세 전환율(6.1%)을 적용한 월 약 84만원으로 산출되었다. 한편 1억원에 대한 즉시연금의 예상월액은 약 48만원이 예상되어 전세 + 즉시연금의 경우 즉시연금의 예상월액 48만원과 임차기간 평균 거주비용절감액 월 84만원을 합산한 월 약 132만원의 거주기간 평균 유·무형 소득이 예상되었다.

월세 + 즉시연금은 2019년 1월 전국기준 전세가격대비 보증금의 비율(약 20%)를 반영한 월세보증금 약 0.4억원으로 임차하고 나머지 2.6억원을 즉시연금에 가입하는 하는 것으로 설정하였다. 월세보증금 0.4억원에 대한 임차기간 평균가치는 약 3,310만원으로 이를 반영한 평균 월세비용은 약 67만원으로 임차기간 평균거주비용 절감액은 임차기간 평균 보증금 없는 월세액인 약 84만원 대비 약 17만원이 절감될 것으로 예상되었다. 한편, 2.6억원에 대한 즉시연금의 예상월액은 약 125만원으로 이를 월세보증금 0.4억원 마련으로 인한 거주기간 평균 순 거주비용절감액 17만원과 합산한 월 약 142만원의 임차기간 평균 유·무형 소득이 예상되었다.

연금형 희망나눔주택의 경우 주택가격의 10%에 해당하는 계약금 3,000만원의 임차기간 평균가치는 약 2,482만원으로 도출되었다. 2019년 10월 현재 LH가 모집 공고한 매입임대주택의 임대조건<sup>7)</sup>상 보증금의 향후 변동이 없다는 가정 하에 감안한 임차기간 평균 월세비용은 초과금액 약 2,958만원에 대한 월세평가액  $150,350(2,958\text{만원} \times 6.1\% / 12) + 392,000 = 542,350\text{원}$ 으로 도출되어 임차기간 평균 보증금 없는 월세액 84만원 대비 약 30만원을 절감할 수 있을 것으로 예상된다. 따라서 지급기간 20년에 대한 월 수령액 135만원에 임차기간 평균거주비용 절감액 월 30만원을 합산한 165만원의 거주기간 평균 유·무형 소득이 예상되었다.

마지막으로 소형주택 이사는 3억원 주택소유자가 1.8억원 주택으로 이사한 후 나머지 1.2억원에 대해 즉시연금 가입을 설정한 결과 즉시연금월액 약 58만원에 주택가격 1.8억원에 대한 월 환산 생애평균 거주안정가치 약 60만원을 가산한 월 약 118만원의 유·무형 가치분소득이 예상되었다.

<Table 11> Tangible and Intangible Income by option preparing for Old- Age Income (70 year-old, 0.3billion house price)

(Unit: 1,000 KRW)

| 구분 \ 노후소득 옵션 | 주택 연금     | 전세+ 즉시연금    | 월세+ 즉시연금    | 연금형 희망나눔주택  | 소형주택 이사+ 즉시연금 |
|--------------|-----------|-------------|-------------|-------------|---------------|
| 주거공간 마련방법    | 기존주택 소유 및 | 주택매각 후 전세입주 | 주택매각 후 월세입주 | 주택매각 후 공공임대 | 주택매각 후        |

7) 2019년 10월 말 현재 LH가 모집 공고한 매매가 3억원(전용면적  $82.38m^2$ ) 상당의 아파트 임대조건은 보증금 5,440만원, 임대료 392,000원임

|                                 | 활용         | (보증금 2억)       | (보증금 0.4억)       | 주택입주                              | 소형주택<br>구입<br>(1.8억) |
|---------------------------------|------------|----------------|------------------|-----------------------------------|----------------------|
| 노후소득<br>마련방법                    | 주택연금<br>가입 | 즉시연금<br>가입(1억) | 즉시연금<br>가입(2.6억) | 연금형<br>희망나눔주택<br>가입<br>(지급기간 20년) | 즉시연금<br>가입<br>(1.2억) |
| 월 수령액(①)                        | 896        | 480            | 1,248            | 1,350                             | 576                  |
| 거주안정가치(②)                       | 1,073      | 841            | 841              | 841                               | 604                  |
| 주거비(③)                          |            |                | 673              | 542                               |                      |
| 거주기간 평균<br>유·무형 월 소득<br>(①+②-③) | 1,969      | 1,321          | 1,416            | 1,649                             | 1,180                |

## 나. 70세 5억 주택소유자

주택연금 가입할 경우 유형의 월지급금 약 149만원에 월 환산 생애평균 거주안정가치 약 179만원을 가산한 월 약 328만원의 유·무형 가처분소득이 산정되었다.

다음으로 전세 + 즉시연금의 경우 70세 3억 주택소유자와 동일한 방식을 적용하여 전세보증금 3.3억원을 제외한 나머지 1.7억원에 대한 즉시연금 가입을 설정하였다. 전세보증금 3.3억원에 대한 임차기간 평균가치는 약 2억 7,305만원으로 임차기간 평균적으로 월세비용을 아낄 수 있는 거주비용절감액은 월 약 139만원이다. 한편 1억원에 대한 즉시연금의 예상월액은 약 82만원으로 전세 + 즉시연금의 경우 즉시연금의 예상월액 82만원과 임차기간 평균 거주비용절감액 월 139만원을 합산한 월 약 221만원의 거주기간 평균 유·무형 소득이 예상되었다.

월세 + 즉시연금도 동일한 방식으로 월세보증금 약 0.66억원으로 임차하고 나머지 4.34억원을 즉시연금에 가입하는 하는 것으로 설정하였다. 월세보증금 0.66억원에 대한 임차기간 평균가치는 약 5,461만원으로 이를 반영한 평균 월세비용은 약 111만원이다. 따라서 임차기간 평균거주비용 절감액은 임차기간 평균 보증금 없는 월세액인 약 139만원 대비 약 28만원이 절감될 것으로 예상되었다. 한편, 4.34억원에 대한 즉시연금의 예상월액은 약 208만원으로 이를 월세보증금 0.4억원 마련으로 인한 거주기간 평균 순 거주비용절감액 28만원과 합산한 월 약 236만원의 임차기간 평균 유·무형 소득이 발생할 것으로 예상되었다.

연금형 희망나눔주택의 경우 계약금 5,000만원의 임차기간 평균가치는 약 4,137만원으로, 2019년 10월 현재 LH 매입임대주택의 임대조건<sup>8)</sup>상 보증금의 향후 변동이 없다는 가정 하에 임차기간 평균 월세비용은 계약금의 평균가치 초과금액 약 5,563만원에 대한 월세평가액  $282,778(5,563\text{만원} \times 6.1\% / 12) + 514,950 = 797,728\text{원}$ 으로 도출되어 임차기간

8) 2019년 10월 말 현재 LH가 모집 공고한 매매가 5억원(전용면적 84.97 $m^2$  기준)의 임대조건은 보증금 9,700만원, 임대료 514,950원임

평균 보증금 없는 월세액 139만원 대비 약 59만원을 절감할 수 있을 것으로 예상된다. 따라서 지급기간 20년에 대한 월 수령액 225만원에 임차기간 평균거주비용 절감액 월 59만원을 합산한 284만원의 거주기간 평균 유·무형 소득이 예상되었다.

마지막으로 소형주택 이사는 5억원 주택소유자가 3억원 주택으로 이사한 후 나머지 2억원에 대해 즉시연금 가입을 설정한 결과 즉시연금월액 약 96만원에 주택가격 3억원에 대한 월 환산 생애평균 거주안정가치 약 107만원을 가산한 월 약 203만원의 유·무형 가처분소득이 예상되었다.

<Table 12> Tangible and Intangible Income by option preparing for Old Age Income  
(70 year-old, 0.5billion house price)

(Unit: 1,000 KRW)

| 구분 \ 노후소득 옵션                    | 주택<br>연금           | 전세+<br>즉시연금                     | 월세+<br>즉시연금                      | 연금형<br>희망나눔주택                     | 소형주택<br>이사+<br>즉시연금             |
|---------------------------------|--------------------|---------------------------------|----------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------|
| 주거공간<br>마련방법                    | 기존주택<br>소유 및<br>활용 | 주택매각 후<br>전세입주<br>(보증금<br>3.3억) | 주택매각 후<br>월세입주<br>(보증금<br>0.66억) | 주택매각 후<br>공공임대주택<br>입주            | 주택매각<br>후<br>소형주택<br>구입<br>(3억) |
| 노후소득<br>마련방법                    | 주택연금<br>가입         | 즉시연금<br>가입(1.7억)                | 즉시연금<br>가입(4.34억)                | 연금형<br>희망나눔주택<br>가입<br>(지급기간 20년) | 즉시연금<br>가입<br>(2억)              |
| 월 수령액(①)                        | 1,493              | 816                             | 2,083                            | 2,250                             | 960                             |
| 거주안정가치(②)                       | 1,789              | 1,388                           | 1,388                            | 1,388                             | 1,073                           |
| 주거비(③)                          |                    |                                 | 1,110                            | 798                               |                                 |
| 거주기간 평균<br>유·무형 월 소득<br>(①+②-③) | 3,281              | 2,204                           | 2,360                            | 2,840                             | 2,033                           |

두 가지 사례 모두에서 노후소득 마련 옵션 별 가입자 유 무형 소득은 주택연금, 연금형 희망나눔주택(20년), 월세 + 즉시연금 등의 순서로 나타났다. 다만, 향후 금리 및 주택시장 상황에 따라 유·무형 소득의 크기는 달라질 수 있다. 노후소득이 부족한 자가주택 소유자가 노후소득 마련 옵션을 선택할 경우 유형의 월지급금 뿐 만 아니라 각 옵션 별 수반되는 거주비용, 거주안정가치, 보증금의 화폐가치하락 등을 종합적으로 고려할 필요가 있다. 특히, 임차거주의 경우 통상 2년 마다 재계약 또는 거주지 이전여부가 결정되므로 장기적인 거주안정효과를 반드시 고려해야 할 것으로 판단된다.

#### IV. 결론 및 시사점

우리나라 자가주택 보유 고령층은 노후소득 부족에 따른 유동성 리스크, 보유세 등 세제 부담, 금리 및 주택가격 변동성 리스크를 안고 있으며 이러한 리스크 헤지를 위해 자가주택의 유동화는 반드시 필요한 상황이다. 우리나라의 자가주택을 활용한 노후소득 마련 방안으로는 대표적으로 주택연금, 연금형 희망나눔주택, 즉시연금 등이 있으며 각 옵션별 상이한 장·단점이 존재한다.

주택연금의 경우 유형의 월지급금은 연금형 희망나눔주택 및 즉시연금보다 다소 낮은 수준이나 주택연금에 내재된 거주안정가치는 존재하는데 주택가격이 높고 가입연령이 낮을수록 높은 특성이 있다. 주택가격에 따라 60세는 월 37~320만원, 70세는 월 36만원~320만원으로 나타났다. 그 밖에 주택연금 가입 시에는 가입 시 재산세 25% 감면 및 이자비용 소득공제 혜택이 존재한다.

연금형 희망나눔주택의 경우 월지급금은 주택연금에 비해 다소 높은 수준이므로 월 540만원(2019년 기준)을 한도로 10~30년에 걸쳐 분할 지급되며 적용이율은 5년물 국고채의 전년도 12월 평균값을 사용하므로 적용금리가 낮을수록 월지급금은 다소 낮아질 가능성이 존재한다. 또한 거주지 이전에 따른 거주불안정성이 내재되어 있으며 아파트 거주자는 가입할 수 없는 한계가 존재한다.

즉시연금은 전에 노후준비를 하지 못한 고령자 및 고 소득자에게 절세수단으로 좋은 상품이나 가입시점 및 연금수령 시 수수료가 존재하고 연금형 희망나눔주택과 마찬가지로 가입 시 수반되는 거주불안정성에 대한 고려가 필요하다. 또한 최근의 저금리 상황, 세제혜택 축소 및 보험회사의 회계기준 변경 그리고 자본확충요건 강화 등으로 즉시연금을 포함한 저축성 보험의 수요 및 공급이 위축될 가능성이 큰 상황이다.

이에 본 연구는 상기 각 옵션별 장·단점을 고려하여 노후소득 및 거주안정성 측면에서 70세 3억 및 5억원 주택소유자를 대상으로 각 옵션별 유무형 소득을 비교·분석하였다.

분석결과 70세 3억원 주택소유자의 경우 주택연금이 유·무형 소득이 다른 노후소득마련 옵션에 비해 월 약 32~79만원 높은 것으로 나타났으며 70세 5억원 주택소유자의 경우 월 약 44~125만원 정도 높아 주택연금이 주택을 임차하여 노후소득을 마련하는 다른 옵션보다 우수한 것으로 나타났다. 결론적으로 주택자산을 활용한 노후소득 보장에 있어 유형적인 요소(현금소득) 뿐만 아니라 본 연구를 통해 제시된 각 옵션별 내재된 무형의 가치, 각 상품별 장·단점 등을 면밀히 고려하여 합리적인 자가주택의 노후소득마련 방안을 선택할 필요가 있다.

## <참고문헌>

- 금융투자협회, “2015년 주요국 가계 금융자산 비교 보도자료”, 2015. 9
- 국토교통부, “사회통합형 주거사다리 구축을 위한 주거복지로드맵 보도자료”, 2017.11
- 기획재정부, “2018년 세법개정안 상세 본 보도자료”. 2018.7
- 김상욱, “인구구조변화에 따른 주택금융이 주택수요에 미치는 영향”, 도시행정 학보, 제32권 제2호, (2019): 51-66
- 박명호, “2018년도 주택 분 종합부동산세 개편안의 소득재분배 효과에 대한 분석”, 예산 정책연구, 제8권 제1호, (2019): 101-121
- 보험개발원, “제9회 경험생명표”, 2019
- 정규승, 김감영, 김서영, 김선자. “가계금융복지조사에서 의 제주거소득 반영을 위한 추정 방법 연구”, 통계개발원 연구보고서, 2017
- 조세특례제한법
- 보험업법시행령
- 최승문, “부동산 보유세 현황과 쟁점”, 한국조세재정연구원 월간재정포럼, 2018
- 통계청, “2018년 가계금융·복지조사”, 2018
- 통계청, “행정자료를 활용한 2017년 주택소유통계”, 2018
- 한국주택금융공사, “2019 주택연금 백문백답”, 2019
- 한국주택금융공사, “2018년도 주택연금 수요실태조사”, 2018.11
- ILO, “Consumer Price Index Manual: Theory and Practice”, 2004
- OECD, “Pensions at a Glance 2013, OECD Publishing, Paris
- Yates, J. “Imputed Rents and Income Distribution”, *Review of Income and Wealth*, 40(1), (1994): 43-66
- 국토교통부 마이홈 포털 <https://www.myhome.go.kr>
- 금융감독원 [www.fss.or.kr](http://www.fss.or.kr)
- 금융투자협회 채권정보센터 [www.kofiabond.or.kr](http://www.kofiabond.or.kr)
- 기획재정부 국고채 통합정보시스템 [www.ktbinfo.or.kr](http://www.ktbinfo.or.kr)
- LH 연금형 희망나눔주택 <http://hopehouse.lh.or.kr>
- 생명보험협회 [www.klia.or.kr](http://www.klia.or.kr)
- 통계청 국가통계포털 [kosis.kr](http://kosis.kr)
- 한국감정원 부동산 통계 뷰어 [www. r-one.co.kr](http://www.r-one.co.kr)
- 한국은행 경제통계시스템 <https://ecos.bok.or.kr>
- 한국주택금융공사 [www.hf.go.kr](http://www.hf.go.kr)
- 영국 머니 어드바이스 [www.moneyadvice.org.uk](http://www.moneyadvice.org.uk)
- 호주 머니 스마트 [www.moenysmart.gov.au](http://www.moenysmart.gov.au)

# 소비자의 투자자문서비스 만족과 전환의도에 관한 연구

김지현(서울대학교 소비자학과 박사과정)  
손지연(한국소비자원 정책연구실 책임연구원)



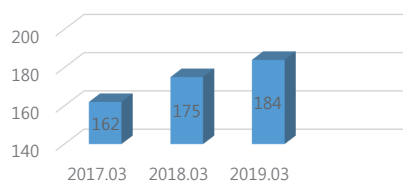
- I. 서론
- II. 선행연구 고찰
- III. 연구방법
- IV. 연구 결과
- V. 결론 및 제언

## I. 서론: 연구의 배경 및 목적(1)

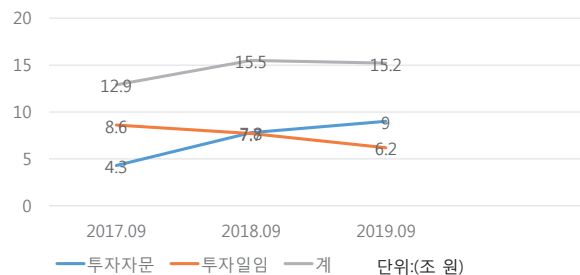
### ■ 투자자문업: '개별 투자자별로 차별화된 자문서비스를 제공하는 서비스를 제공하는 서비스'

- (의미): 자본시장법 상 "투자자문업"과 "투자일임업"을 포괄하며, 투자자문업과 투자일임업 모두 자산운용에 대한 결정적인 판단을 한다는 공통점이 있어 투자자문업으로 통칭
- (기능): 금융소비자의 금융상품 선택에 도움을 줌, 투자자문시장에 전문화 및 다변화에 기여

투자자문 회사수 현황  
(2017-2019)



투자자문업 계약 추이



## I. 서론: 연구의 배경 및 목적(2)

### ■ 연구의 배경

- 지금까지 다수의 국내 선행연구에서는 우리나라 소비자의 투자자문 서비스 이용과 비용 지불의사(WTP) 및 실 지불금액에 영향을 미치는 요인을 살펴봄(주소현·조영란 2012; 조혜진 외 2013, 김병태 외 2014)
- 『Journal of Financial Counseling and Planning』지에 게재된 국외 연구에서는 "Financial advisor" 서비스에 대한 가계의 고용·해고(getting and dropping; hiring and firing)에 대한 의사결정에 영향을 미치는 요인을 살펴봄(Cummings & James, 2014; Cheng et al., 2019)
- 투자자문 서비스는 일종의 계속 거래이므로, 서비스 이용 중 소비자의 전환의도 (switching intention) 또한 이용/비이용에 관한 의사결정과 함께 주요 이슈가 될 수 있으나 기존 선행연구에서는 소비자의 전환의도에 주목하지 않았음

### ■ 연구의 목적

- 한국소비자원이 발간하는 『2017 한국의 소비자시장평가지표』 원자료를 분석에 활용하여, 투자자문 서비스에 대한 소비자의 전환의도에 영향을 미치는 요인을 실증 검증함

# Contents

- I. 서론
- II. 선행연구 고찰
- III. 연구방법
- IV. 연구 결과
- V. 결론

## 2.1 이론적 배경(1)

### ■ 전환의도(Switching Intention)란?

" 해당 상품에 대한 고객의 불만족, 혹은 다른 환경적 원인으로 인해 대체재로의 전환을 고려하는 소비자의 행동과정"을 의미함(Keaveney, 1995)

### ■ 본 연구는 Keaveney(1995)의 정의에 따라, 전환의도의 발생 상황을 다음과 같이 고려함

- 1) 서비스에 대한 소비자의 기대 대비 만족도가 낮은 경우
- 2) 서비스 품질의 비교와 전환이 용이한 외부적 환경 요인이 갖추어진 경우
  - 외부적 환경의 예: 선택가능성, 전환용이성

<전환 의도(switching intention)의 개념 정의>

| 저자(연도)                   | 정의                                        |
|--------------------------|-------------------------------------------|
| Lattin & McAlister(1985) | 소비자의 다양성 추구욕구로 인한 결과변수                    |
| Fazio(1990)              | 비용과 혜택에 대한 분석으로 전환의도가 발생하며 전환행동을 위한 결정 인자 |
| 김종욱· 박성택(2013)           | 특정 점포를 이탈하여 다른 제품을 구매하려는 의도               |

## 2.1 이론적 배경(2)

### ■ Oliver(1980)의 기대-불일치 이론

- 소비자는 지각된 결과와 이전에 가지고 있던 기대를 비교하여 만족 여부를 평가함

### ■ “기대 대비 만족”이란?

- 상품이나 서비스 구매 전 소비자 자신이 가지고 있었던 기대 수준과 상대적으로 비교하여 상품 구매 후 느끼는 만족감을 지칭함(Oliver, 1980)

### ■ 기대대비 만족을 측정하는 방법은 크게 두 가지로 구분

- 1) 특정 거래 단위 만족(Transaction-Specific Satisfaction: TSS)
- 2) 총체적 만족(cumulative satisfaction) (☞ 채택)

<“기대 대비 만족”의 개념 정의>

| 저자(연도)        | 정의                                                               |
|---------------|------------------------------------------------------------------|
| Oliver(1980)  | 상품이나 서비스 구매 전 소비자 자신이 원래 가지고 있었던 기대 수준과 상품 구매 후 상대적으로 비교해 보는 만족감 |
| 이유석·김상훈(2013) | 상품 구매 전 기대감과 상품 구매 후 충족된 만족감<br>기대감은 개인적 인지적 기대와 감정적 기대로 구분이 가능함 |

## 2.1 이론적 배경(3)

### ■ 본 연구는 PB고객의 충성도에 관한 선행연구 등에 근거하여, 투자자문 서비스의 품질 구성 요소로 가격만족, 신뢰성, 비교용이성의 3요소를 고려함

- 1) 가격만족도: 이용가격의 적절성에 대한 소비자의 만족수준
- 2) 신뢰성: 사업자의 법률 준수와 정부의 규제장치에 대한 소비자의 신뢰수준
- 3) 비교용이성: 정확한 정보제공과 이용조건 비교 가능여부에 대한 소비자의 만족수준

### ■ (가격만족도) 소비자는 자신만의 예상 가격을 결정하고, 이것을 제시된 가격과 비교하여 가격적인 만족 정도를 형성(유세경, 변윤신, 2003)

### ■ (신뢰성) SERVQUAL모형은 서비스 품질을 유형성, 신뢰성, 반응성, 공감성, 확신성의 5개 차원으로 구성함 (Parasuraman et al., 1988)

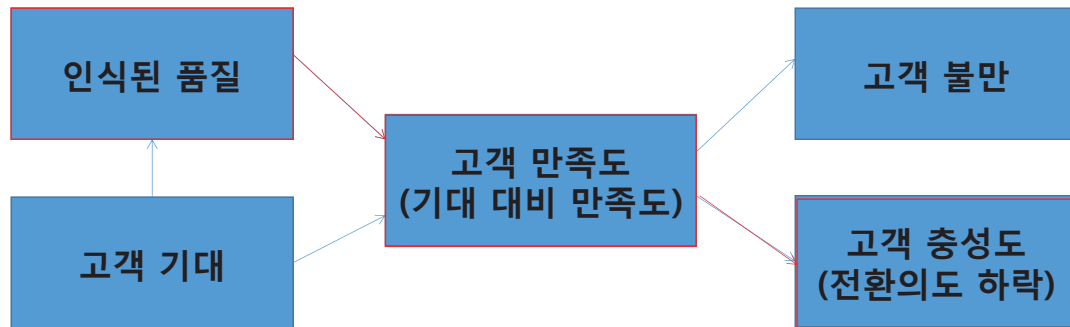
- 신뢰성(Reliability): 서비스에 대한 약속을 믿을 수 있고, 정확하게 실행할 수 있는 능력 (조윤제, 동학림, 2019)

### ■ (비교용이성) 소비자의 정보탐색 비용 감소를 통해 소비자후생을 증가시키는 효과

- 전문지식과 관련된 서비스 시장의 경우 비교용이성이 낮은 편이며, 소비자들은 복잡하고 불투명한 계약으로 인한 불이익을 감수하는 경향(허민영, 2015)

## 2.1 이론적 배경(4)

- 본 연구는 소비자가 인식한 품질이 기대 대비 만족를 통해 전환의도에 영향을 미칠 것을 가정함



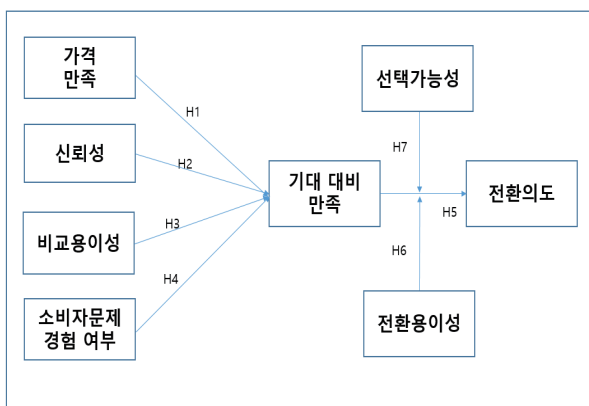
<Anderson & Fornell(2000)의 American Customer Satisfaction Index>

## 2.1 이론적 배경(5)

### ■ 연구문제

[연구문제1]: 투자자문 서비스에 대한 소비자의 **기대 대비 만족**에 영향을 미치는 요인은 무엇인가?

[연구문제2]: 기대 대비 만족과 **전환의도** 간의 관계는 어떠한가?



### 연구 가설

- H1: 가격만족도는 기대대비 만족도에 영향을 미칠 것이다.
- H2: 신뢰성은 기대대비 만족도에 영향을 미칠 것이다.
- H3: 비교용이성은 기대대비 만족도에 영향을 미칠 것이다.
- H4: 소비자문제경험 여부는 기대대비 만족도에 영향을 미칠 것이다.
- H5: 기대대비 만족도는 전환의도에 영향을 미칠 것이다.
- H6: 전환용이성은 기대대비 만족도와 전환의도의 관계를 조절할 것이다.
- H7: 선택가능성은 기대대비 만족도와 전환의도의 관계를 조절할 것이다.

\*이 밖에 인구통계적 변인과 소득을 분석에 투입함

## 2.2 선행연구 고찰(1)

### ■ 투자자문서비스 이용 의사결정에 관한 영향요인

- 혼인상태(기혼), 고학력, 고자산 등의 요인이 투자자문 서비스 이용에 공통적으로 긍정적으로 작용함

| 주소현·조영란(2012)                                                                                                                                                                                                              | Cummings & Russell (2014)                                                                         | Cheng et al.(2019)                                                                                                                                                                             |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2009 펀드투자자조사<br>N=2,530                                                                                                                                                                                                    | AHEAD(고령자)<br>N=7,504                                                                             | NLSY 79<br>N=3,736                                                                                                                                                                             |
| <b>[DV] 재무상담 활용</b>                                                                                                                                                                                                        | <b>[DV] Getting Financial advisor</b>                                                             | <b>[DV] Hiring Financial advisor</b>                                                                                                                                                           |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- 연령(-)</li> <li>- 기혼자(+)</li> <li>- 교육수준(+)</li> <li>- 부동산자산(+)</li> <li>- 금융자산(+)</li> <li>- 총 부채(+)</li> <li>- 긍정적 증가전망(+)</li> <li>- 금융교육 받은 경험(+)</li> <li>- WTP(+)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- 연령(+)</li> <li>- 기혼자(+)</li> <li>- 순자산이 증가(+)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- 교육수준(+)</li> <li>- 남자보다 여자가(+)</li> <li>- IQ(+)</li> <li>- 자가 소유(+)</li> <li>- 불황기에 소득 자산이 증가한 경험(+)</li> <li>- 투자경험(+)</li> <li>- 주식소유(+)</li> </ul> |

## 2.2 선행연구 고찰(2)

### ■ 투자자문 서비스에 대한 비용지불의사(WTP)에 대한 영향요인

- 비용지불의사에는 소득과 소득 관련 변인이 공통적으로 긍정적으로 작용

| 조혜진·최현자·김민정(2013)                                                                                                                                                              | 김병태·조혜진·최현자(2014)                                                                                                              |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2009 펀드투자자조사<br>N=2,530                                                                                                                                                        | 2012 펀드투자자조사를<br>N=2,530                                                                                                       |
| <b>[DV] 재무설계 비용 지불의사<br/>(CVM으로 측정한 WTP)</b>                                                                                                                                   | <b>[DV] 재무설계 상담비용 지불의사<br/>(지불의사 있음/없음)</b>                                                                                    |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- 고졸보다 대졸(+)</li> <li>- 미래 소득에 대한 기대감(+)</li> <li>- 장기투자 선호(+)</li> <li>- 차입투자 선호(+)</li> <li>- 재무목표가 저축보다 은퇴설계, 투자, 지출관리(+)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- 남성(+)</li> <li>- 고소득자(+)</li> <li>- 주관적 재무지식(+)</li> <li>- 재무설계 상담 이용경험(+)</li> </ul> |

## 2.2 선행연구 고찰(3)

### ■ 투자자문 서비스 이용 중단 의사결정에 관한 영향요인

- Cummings & Russell(2014)에서는 더 저렴한 대체재(가족의 조언)가 이용 가능한 경우 이용 중단이 발생

| Cummings & Russell (2014)                                                                                               | Cheng et al.(2019)                                                                                       |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| AHEAD(고령자)<br>N=7,504                                                                                                   | NLSY79<br>N=3,736                                                                                        |
| [DV] Dropping financial advisors                                                                                        | [DV] Firing Financial Advisors                                                                           |
| <ul style="list-style-type: none"><li>- 신혼부부(+)</li><li>- 남편의 죽음(+)</li><li>- 주변에 재무관리 관련 의사결정을 도와줄 가족이 있음(+)</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>- 낮은 학력수준(+)</li><li>- 주식과 펀드 소유(+)</li><li>- 백인보다 흑인(+)</li></ul> |



- I. 서론
- II. 선행연구 고찰
- III. 연구방법
- IV. 연구 결과
- V. 결론

### 3. 연구방법

#### ■ 분석자료

- 한국소비자원의 『2017 소비자시장평가지표』 원자료를 분석에 활용함
- [조사대상]: 2016년 1월 1일부터 2016년 12월 31일 사이  
투자자문 서비스 이용 경험이 있는 소비자 1,000명
- [조사기간]: 2017년 7월 24일부터 8월 30일

#### ■ 분석방법

- 연구모형의 검정을 위해 SPSS(Ver. 21.0)를 사용함
- [연구문제1]을 해결하기 위해, 다중회귀분석을 실시함
- [연구문제2]을 해결하기 위해, 다중회귀분석을 실시함

### 3. 변수정의

- 각 항목은 10점 만점의 척도를 이용하여 측정함 (소비자문제 경험 제외)

|          |                                                                         |
|----------|-------------------------------------------------------------------------|
| 가격 만족    | 투자자문서비스 이용가격 수준이 만족스러웠습니까?                                              |
|          | 시장에서 형성된 투자자문서비스의 일반적인 이용가격 수준이 적절하다고 생각하십니까?                           |
| 신뢰성      | 투자자문서비스를 제공하는 사업자가 소비자 관련 법령 및 제도 등을 잘 준수하고 있다고 생각하십니까?                 |
|          | 일반적으로 투자자문서비스를 규제하고 있는 법령 및 제도가 정하고 있는 소비자 보호수준이 어떻다고 생각하십니까?           |
| 비교용이성    | 투자자문서비스 계약, 이용시 다른 사업자가 제공하는 서비스와 비교하기 쉽도록 정확한 정보 제공이 이루어지고 있다고 생각하십니까? |
|          | 투자자문서비스 이용시, 다양한 경로를 활용해 손쉽게 서비스 이용조건 등의 비교가 가능하였습니까?                   |
| 소비자문제경험  | 투자자문서비스와 관련하여 소비자문제를 경험한 적이 있습니까? (예/아니오)                               |
| 기대 대비 만족 | 계약, 이용한 투자자문서비스가 이용전 기대수준에 어느 정도 부합(만족)하였는지 정도를 평가해 주시기 바랍니다.           |
| 선택가능성    | 투자자문서비스를 이용하고자 할 때, 시장에서 선택할 수 있는 사업자가 충분하니까?                           |
|          | 투자자문서비스 시장에 다양한 종류의 서비스가 충분히 존재하고 있습니까?                                 |
| 전환용이성    | 일반적으로 해당 서비스의 사업자 변경이 쉬운 것으로 생각하십니까?                                    |
|          | 해당 서비스에 대해 동일 사업자의 유사 서비스로 변경하려고 한다면, 쉽게 변경할 수 있을 것으로 생각하십니까?           |
| 전환의도     | Q13. 해당 서비스에 대해 다른 사업자로의 변경이 쉽다고 한다면, 사업자 변경을 고려하시겠습니까?                 |

### 3. 연구방법

■ 조사대상자: 2016년도에 투자자문 서비스 이용 경험이 있는 소비자 1,000명

- 월 평균 가계소득 300만원 이상의 기혼자 집단의 비중이 높게 나타남
- 투자자문서비스 이용 결정요인에 관한 선행연구 보고와 대체로 일치
- 이용자 연령대는 고르게 분포

| 구분 |                   | 빈도(%)      | 구분   |           | 빈도(%)      |
|----|-------------------|------------|------|-----------|------------|
| 성별 | 남                 | 500(50%)   | 결혼여부 | 미혼        | 209(20.9%) |
|    | 여                 | 500(50%)   |      | 기혼        | 791(79.1%) |
| 연령 | 20대               | 134(13.4%) | 거주지역 | 서울        | 201(20.1%) |
|    | 30대               | 193(19.3%) |      | 그 밖       | 799(79.9%) |
|    | 40대               | 217(21.7%) | 학력   | 중학교이하     | 36(3.6%)   |
|    | 50대               | 223(22.3%) |      | 고등학교졸     | 354(35.4%) |
|    | 60대 이상            | 233(23.3%) |      | 대학재학/전문대졸 | 168(16.8%) |
| 소득 | 300만원 미만          | 217(21.7%) |      | 대학졸       | 428(42.8%) |
|    | 300만원 이상~600만원 미만 | 655(65.5%) |      | 대학원졸 이상   | 14(1.4%)   |
|    | 600만원 이상~         | 128(12.8%) |      |           |            |

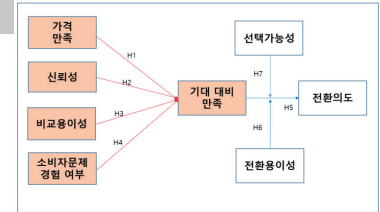


- I. 서론
- II. 선행연구 고찰
- III. 연구방법
- IV. 연구 결과
- V. 결론

#### 4. 연구결과(1)

##### ■ 투자자문 서비스에 대한 소비자의 기대 대비 만족에 영향을 미치는 요인

| 특성                                   | 투자자문 서비스에 대한 기대 대비 만족 |         |
|--------------------------------------|-----------------------|---------|
|                                      | B                     | $\beta$ |
| 가격만족                                 | .21***                | .23     |
| 신뢰성                                  | .37***                | .36     |
| 비교용이성                                | .32***                | .30     |
| 소비자문제 경험 여부<br>(0=경험 없음)             | -.60**                | -.06    |
| 성별(0=남)                              | .04                   | .02     |
| 연령                                   | .02                   | .02     |
| 혼인상태(0=미혼)                           | .02                   | .01     |
| 거주지역(0=서울)                           | -.00                  | -.00    |
| 고용상태(0=4대 보험) 자영업자                   | -.08                  | -.03    |
| 기타                                   | .03                   | .01     |
| 소득                                   | -.00                  | -.00    |
| 학력(0=고졸)대졸                           | .09                   | .04     |
| 대학원이상                                | .08                   | .01     |
| 상수(b)                                | .81                   |         |
| F                                    | 132.10***             |         |
| R <sup>2</sup> (Adj.R <sup>2</sup> ) | .64(.63)              |         |



투자자문 서비스에 대한 소비자의 기대대비 만족에 유의미한 영향을 미치는 요인은 신뢰성(+), 비교용이성(+), 가격만족도(+)

소비자문제 경험 여부는 부적 영향력(-)을 미침

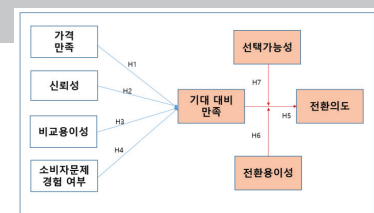
인구통계적 변인의 영향력은 유의미하지 않음

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

#### 4. 연구결과(2)

##### ■ 소비자의 투자자문 서비스 만족과 전환의도 간의 관계

| 특성                                   | 투자자문 서비스에 대한 전환의도 |         |
|--------------------------------------|-------------------|---------|
|                                      | B                 | $\beta$ |
| 기대대비 만족                              | -.74***           | -.50    |
| 전환용이성*기대대비 만족                        | .10***            | 1.06    |
| 선택가능성*기대대비 만족                        | .01               | .10     |
| 성별(남=0)                              | .00               | .00     |
| 연령                                   | .01               | .00     |
| 혼인상태(미혼=0)                           | .21               | .05     |
| 거주지역(서울=0)                           | .07               | .02     |
| 고용상태(0=4대 보험) 자영업자                   | -.05              | -.01    |
| 기타                                   | -.13              | -.03    |
| 학력(0=고졸)대졸                           | .08               | .02     |
| 대학원이상                                | -.04              | -.00    |
| 소득                                   | -.02              | -.01    |
| 상수(b)                                | 6.42              |         |
| F                                    | 102.90***         |         |
| R <sup>2</sup> (Adj.R <sup>2</sup> ) | .56(.55)          |         |



기대대비 만족도는 전환 의도를 감소시킴

전환용이성이 기대대비 만족도와 전환의도 사이의 관계를 정(+)적으로 조절함

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

#### 4. 연구결과(요약)

| 연구문제 | 가설                                      | 채택여부 |
|------|-----------------------------------------|------|
| 1    | H1: 가격만족도는 기대대비 만족도에 영향을 미칠 것이다.        | 채택   |
|      | H2: 신뢰성은 기대대비 만족도에 영향을 미칠 것이다.          | 채택   |
|      | H3: 비교용이성은 기대대비 만족도에 영향을 미칠 것이다.        | 채택   |
|      | H4: 소비자문제경험 여부는 기대대비 만족도에 영향을 미칠 것이다.   | 채택   |
| 2    | H5: 기대대비 만족도는 전환의도에 영향을 미칠 것이다.         | 채택   |
|      | H6: 전환용이성은 기대대비 만족도와 전환의도의 관계를 조절할 것이다. | 채택   |
|      | H7: 선택가능성은 기대대비 만족도와 전환의도의 관계를 조절할 것이다. | 기각   |



- I. 서론
- II. 선행연구 고찰
- III. 연구방법
- IV. 연구 결과
- V. 결론

## 5. 결론(1)

### [결과 요약]

- 연구 결과를 살펴보면, 첫째, 투자자문 서비스의 품질 가운데 가격만족, 신뢰성, 비교용이성은 모두 소비자의 기대 대비 만족에 정적으로 유의한 영향을 미치는 것으로 나타남
- 둘째, 투자자문 서비스 이용 중 소비자문제 경험은 기대 대비 만족에 부적 영향을 미치는 것으로 나타남
- 셋째, 소비자가 이용 중인 투자자문 서비스에 대해 기대 대비 만족을 느끼면 전환 의도는 작아지지만, 전환이 용이한 환경에서는 전환의도가 높아짐

## 5. 결론(2)

- 낮은 전환의도는 투자자문 서비스사의 이윤을 높인다고 가정할 때, 본 연구의 결과는 소비자의 니즈를 파악하고자 하는 투자자문서비스사에게 다음과 같은 시사점을 제공함

### [논의]

- 첫째, 소비자의 기대 대비 만족에 대한 품질 요인의 영향력이 신뢰성>비교용이성>가격만족도의 순으로 나타나므로, 투자자문 서비스 제공사는 소비자의 신뢰를 얻기 위해 노력을 기울일 필요

- 기대 대비 만족 수준을 향상시키는 데에는 **가격 인하** 보다 **신뢰성 확보**가 더 효과적임
- 서울 소재 은행 PB고객 431명을 대상으로 조사하여 분석한 결과, **관계의 질**이 양호할 때 장기적 거래의도가 형성되었으나, 관계 마케팅의 직접 효과는 유의미하지 않았음(장호, 2019)

## 5. 결론(3)

### ■ 둘째, 전환용이성은 기대 대비 만족과 전환의도 사이의 관계를 정(+)적으로 조절함

- 이는 모바일 뱅킹 서비스 품질이 전환의도에 미치는 영향을 고찰한 김영택, 오종철(2007)에서 전환장벽(가입비용, 연속비용)이 조절효과를 갖지 않는 것으로 나타난 분석 결과와 상이함

### ■ 셋째, 성별, 연령, 소득, 결혼상태, 교육수준 등의 변인은 투자자문 서비스를 이용하는 소비자의 전환의도 형성에 유의미한 영향을 미치지 않는 것으로 나타남

- 다수의 선행연구에 따르면, 성별, 연령, 소득, 결혼상태, 교육수준 등의 변인이 소비자의 투자자문 서비스 이용/ 이용 중단/ 비용지불의사 등의 종속변인에 통계적으로 유의미한 영향을 미침
- 그러나 투자자문서비스를 이용하는 소비자의 전환 의도는 이용 중단과는 다른 원인과 경로를 통해 형성되는 것으로 추정됨

## 5. 결론(4)

### [연구의 의의]

- 투자자문 서비스를 이용한 경험이 있는 소비자 1,000명을 대상으로 수집한 자료를 분석에 활용함
- 투자자문 서비스 이용/이용 중단이 아닌 전환(switching) 의도에 대한 연구를 진행한 점은 본 연구의 의의라고 할 수 있음

### [연구의 한계]

- 2차 자료 활용으로 인한 한계가 존재함
  - 상호작용 품질, 결과품질(자산의 증감), 물리적 품질(상담 환경) 등의 요인을 고려하지 않은 점은 연구의 한계임
  - 예를 들어, 허미하 외(2014)는 은행 PB서비스 품질을 결과 품질(+), 상호작용 품질(+), 물리적 환경 품질(ns)로 구분하고, PB 고객을 대상으로 영향력을 검정한 바 있음
  - 종속변수(기대대비 만족, 전환의도)를 단일문항으로 측정함

## 참고문헌(1)

- 김병태 · 조혜진 · 최현자(2014), 금융소비자의 재무지식수준과 재무설계상담 비용지불의사에 관한 연구, *Financial Planning Review*, 7(3), 45-72.
- 이유석 · 김상훈(2013), 시장 수준에서 영화에 대한 기대불일치가 흥행에 미치는 영향, *마케팅연구*, 28(1), 45-71.
- 조혜진 · 최현자 · 김민정(2013), 재무설계비용 지불의사와 지불금액 결정요인, *소비자학연구*, 24(1), 71-98.
- 주소현 · 조영란(2012), 소비자의 재무상담 활용현황 및 관련 요인에 관한 연구, *소비문화연구*, 15(1), 2-20.
- Cheng Yuanshan, Charlene M. Kalenkoski and Philip Gibson(2019), Factors associated with hiring and firing financial advisors during the Great Recession, *Journal of Financial Counseling and Planning*, Volume 30, 289-303.
- Cummings, B. F., & James, Russell N. III(2014), Factors associated with getting and dropping financial advisors among older adults: Evidence from longitudinal data. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 25(2), 129-147.
- Eugene W. Anderson & Claes Fornell(2000), Foundation of the American Customer Satisfaction Index, *Total Quality Management*, 11(7), 869-882.

## 참고문헌(2)

- Oliver, R.L.(1980), A cognitive model of the antecedence and consequences of satisfaction decision, *Journal of Marketing Research*, 17, 46-49.
- Susan M. Keaveney(1995), Customer switching behavior in service industries: An exploratory study, *Journal of Marketing*, 59(2), 71-82.
- 금융감독원(2019). 2018 사업연도 전업 투자자문 · 일임사 영업실적, 보도자료, 2019.06.04
- 금융감독원(2019). 2019 사업연도 상반기 전업 투자자문 · 일임사 영업실적, 보도자료, 2019.11.28
- 한국금융연구원(2012), 투자자문업의 현황 및 발전 과제, 주간금융프리프, 21(25), 3-9.
- 한국소비자원(2019), 소비생활 중요 3대 분야, 식 · 의에서 식 · 주 · 금융으로 변화, 보도자료, 2019.11.13

---

감사합니다.

---



■ Session 2-2  
FP Conference 공동세션

- 위험관리와 보험설계에의 재무테라피 및 재무코칭의 적용  
/ 최문희(FLP컨설팅), 김민정(충남대)





## FP Conference 2019

# 위험관리와 보험설계에의 재무테라피 및 재무코칭의 적용가능성 검토

김민정(충남대학교), 최문희(FLP컨설팅)

KFPA (사)한국FP협회  
Korea Financial Planner Association



그 이상의 것을 가능하게, **CONNECT**  
FP Conference 2019

KFPA 한국FP협회  
Korea Financial Planner Association

KFPA (사)한국FP협회  
Korea Financial Planner Association

## Contents

FP Conference 2019

- 01\_ 연구의 개요
- 02\_ 연구의 목적 및 필요성
- 03\_ 연구방법
- 04\_ FGI 설문내용

## 1. 연구의 개요

- 독립계 재무설계회사의 위험관리와 보험설계 자문서비스 강화를 위해 재무테라피(Financial Therapy)와 재무코칭(Financial Coaching)의 적용가능성을 검토함.



## 1. 연구의 개요

- 위험관리와 보험설계에 재무테라피와 재무코칭이 어떻게 도입될 수 있는지 파악하고, 이를 위해 재무설계사에게 요구되는 역량을 분석함.
- 연구결과를 통해 위험관리와 보험설계 자문서비스의 질을 높이고, 금융소비자의 포트폴리오 지속가능성을 높일 수 있도록 함.
- 또한 독립계 재무설계회사 등 보험판매채널의 수익률 다변화를 통한 자문수수료 연계 비즈니스모델을 구축하는 데 도움이 되고자 함

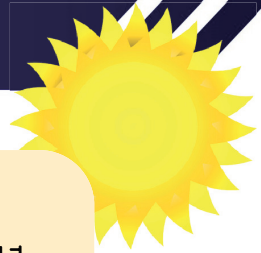
## 2. 연구의 목적 및 필요성(1)

- 위험관리와 보험설계를 비롯한 우리나라의 재무설계서비스는 양적으로 크게 성장해 왔으나, 금융소비자를 위한 자문서비스의 질적 향상에 대한 요구도 함께 커져 왔음.
- 위험관리와 보험설계 자문서비스의 질적 측면은 재무설계사의 역량에 의존하는 경우가 대부분이며 개인적 편차가 큼.
- 자문서비스의 질을 높이고 위험관리와 보험설계 효과를 증대시키기 위하여 금융소비자의 심리적, 태도적 문제의 해결 및 행동 강화에 초점을 맞춘 재무테라피와 재무코칭을 이용할 수 있음.
- 해외 업계에서는 재무테라피와 재무코칭에 대한 논의가 활발하여 이미 효과가 상당부분 입증되어 있으며 국내 설계사들의 요구를 면밀히 분석하여 체계적으로 도입을 추진할 필요가 있음.

## 2. 연구의 목적 및 필요성(2)

- 본 연구의 목적은 재무테라피와 재무코칭의 위험관리와 보험설계에의 적용 가능성과 방법을 모색하고, 보험판매채널에서 제공하는 자문서비스의 실질적 효과 증대를 도모하고자 하는 것임.
- 본 연구 결과를 바탕으로 자문수수료 연계 비즈니스모델을 구축한다면 보험판매채널의 자문 서비스 강화에 도움이 될 것임

# 재무테라피 vs 재무코칭



## 재무코칭

특별히 재무문제가 없는 상황에서도  
목표 달성을 위한 비전을 제시하는 교육적, 발전적 개념

방법 : 재무적 지식을 바탕으로 한 코칭식 질문

목표 : 변화를 통한 성장, 심리적 안정감, 재무상태 향상

## 재무테라피

재무문제가 있는 상황에서  
재무문제의 해결을 목표로 하고 회복을 돕는 개념

방법 : 재무전문가와 심리치료사의 협업

목표 : 재무문제의 해결 및 회복, 재무건강회복

## 재무테라피와 재무코칭, 재무교육, 재무상담, 재무설계 비교

|                              | 항목     | 재무교육<br>(financial education)                         | 재무상담<br>(financial counseling)                                                            | 재무설계<br>(financial planning)                                 | 재무테라피<br>(financial therapy)                                                                                                                   | 재무코칭<br>(financial coaching)                                                                                       |
|------------------------------|--------|-------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Collins & O'Rourke<br>(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                                                                                                                |
| 조혜진<br>외(2018)               | 기간     | 단기, 중기                                                | 단기(문제상황)                                                                                  | 장기(전 생애)                                                     | 단기(문제상황), 중기                                                                                                                                   | 단기, 장기(미래)                                                                                                         |
|                              | 공동목표   | 소비자의 재무적 복지 증진                                        |                                                                                           |                                                              |                                                                                                                                                |                                                                                                                    |
| 성영애<br>외(2006)               | 영역목표   | 재무적 능력향상과<br>재무문제 예방                                  | 단기 재무문제의 해결                                                                               | 중장기적 재무목표의<br>달성                                             | 단기 재무문제의 해결                                                                                                                                    | 재무목표 설정 및 실행                                                                                                       |
|                              | 효과     | 재무관리능력의 향상                                            | 재무문제의 완화<br>해결 또는 통제                                                                      | 재무상태의 향상                                                     | 재무문제의 해결<br>및 회복                                                                                                                               | 변화를 통한 성장, 심리<br>적 안정감 고취 및 재무<br>상태 향상                                                                            |
|                              | 내용     | - 재무관리교육<br>- 교육내용은 재무설계<br>와 재무상담에서 다루<br>는 내용 모두 포함 | 가계문제상담 및 대안<br>제시<br>- 예산상담<br>- 재무조정상담<br>- 소비관련태도상담<br>- 신용문제 해결방안상<br>담<br>- 금융소비자문제상담 | 재무설계서비스<br>- 재무상태의 평가<br>- 재무목표의 설정<br>- 행동계획수립<br>- 평가 및 조정 | 재무건강 향상<br>- 관계정립<br>- 문제와 목표 설정<br>- 기대목표 달성 방법<br>소개 및 개입<br>- 재무전문가(재무설<br>계사, 상담사, 코치<br>등)와 정신적 건강치<br>료사(가족 치료사,<br>심리치료사, 사회복<br>지사) 협업 | 재무코칭서비스<br>- 재무목표설정<br>- 현실파악<br>- 대안탐색<br>(자원: 조력자 등 비재무<br>적 자원 포함, 방해요인<br>분석)<br>- 행동계획수립<br>- 실행<br>- 점검 및 평가 |

\* 출처: 조혜진 외(2018), 조혜진 외(2015), Whitmore(2009), 성영애(2006), Collins & O'Rourke (2012)

## 재무테라피(Financial Therapy, FT) 란?

“돈에 대해서 더 알거나 돈을 더 많이 갖는다고 해서 문제가 해결되고 스트레스가 줄어드는 것은 아니며, 심리적 요인에 대한 개입이 필요하다”

Klontz et al.(2008), Klontz et al.(2012)

- 재무적 문제가 인지적, 정서적, 행동적, 관계적 문제와 얽혀있음을 가정하고, 복합적인 문제를 가지고 있는 소비자에게 재무적 측면과 정신건강의 측면을 포함한 포괄적 개입의 필요성을 제기한 재무적 상담 기법 (Archuleta et al., 2012; Archuleta & Grable, 2011).
  - 긍정적인 행동변화를 촉구하는 효과가 입증됨
  - 소비자의 역기능적 재무습관과 문제행동에 대한 상담 및 현장에 적용
  - 재무상담, 교육분야의 실행연구를 주로 하는 연구자들 중심으로 연구가 수행되어 왔음

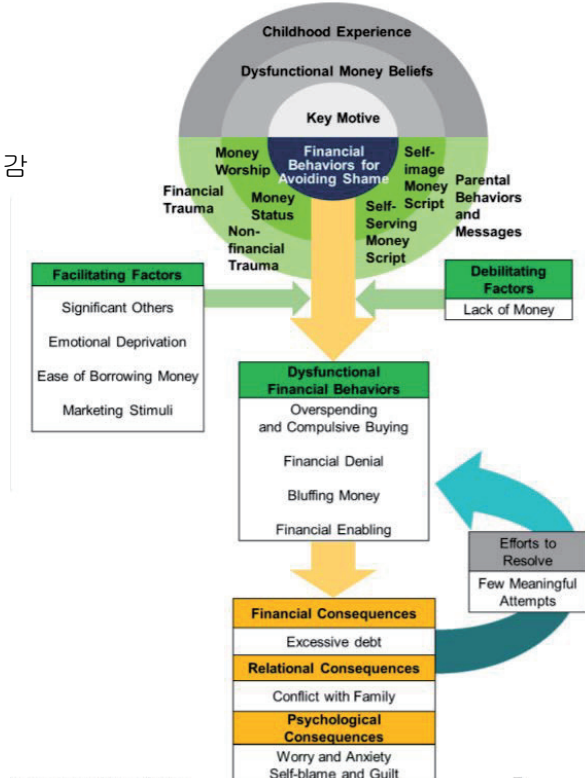
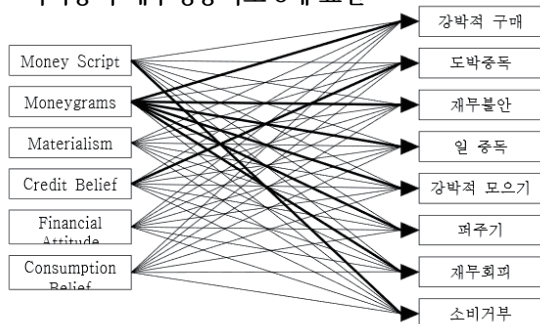
## 재무테라피의 예 - 역기능적 재무행동의 원인과 결과

### \* A Model of Money Disorder

- 역기능적 재무행동의 결과 (Sohn, Seo, & Park, 2017)

- 재무적 결과 - 과도한 채무문제
- 관계적 결과 - 가족과 갈등, 소원함
- 심리적 결과 - 걱정과 불안, 자기비난, 자괴감

### \* 역기능적 재무행동척도 8개 요인



## 재무테라피의 예 - 재무건강을 위한 4단계 FT 프로그램



- 01 현재 이해하기**  
현재 재무건강 상태, 재무행동 이해  
변화를 위한 동기 강화 촉진  
· 변화동기 촉진-기적질문  
· 재무건강진단 / 재무설계의 개념 / 재무목표세우기
- 03 대처행동 개발하기**  
문제적 재무 신념과 행동 수정  
대처전략 찾기  
돈과 관련된 부정적 감정 조절  
신용과 부채에 대한 재무 지식 교육  
· 지출통제전략, 행동변화와 유지-TTM모델  
· 신념 조정하기 / 신용과 부채관리

- 02 원인 찾아가기**  
돈과 관련된 어림시절 경험, 가족 관계 확인  
문제적 재무 신념 확인  
현금 관리, 예산, 저축 등 재무 지식 교육  
· 재무가계도 그리기 / Money Egg  
· 비합리적 신념 찾기  
· 합리적 선택 / 저축 / 예산세우기
- 04 재무건강 유지하기**  
변화된 행동을 유지하기 위한 전략 찾기  
장애물 극복하기  
· 프로그램 이후 장애물 대비-역할극  
· 윈도우패닝으로 재무이해력 복습하기

31

손상희, 서원영, 박민지(2018)

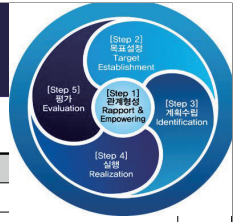
## 재무코칭(Financial Coaching, FC)이란?

“코칭은 개인과 가계의 특정한 필요에 근거하여 요구를 파악하고 목표를 달성하도록 하는 방법이며, 개인은 자신들이 만든 목표를 더 수월하게 받아들이거나 열심히 노력하게 되므로 만족 또한 높다”

Collins(2014), 조혜진 외(2015)

- “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)
  - 교육을 통해 인정, 공감, 경청, 열린 질문능력 등 코칭의 핵심기술 향상
  - 자신의 재무상담기술이 높다고 생각하는 경우 코칭 기술이 더 많이 향상됨
  - 일반인을 대상으로 노후준비를 위한 효과적인 방안이 될 수 있음
  - 재무설계시 재무적인 측면 뿐만 아니라 비재무적인 측면도 종합적으로 살펴보고 구체적인 실행방안을 모색할 수 있음

## 재무코칭의 예 - 효과적인 은퇴설계를 위한 은퇴코칭모델 개발 연구



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

최현자, 조혜진, 김민정, 이지영, 장연주, 서우경(2018)

## 재무코칭의 예 - 효과적인 재무설계를 위한 코칭의 적용가능성

### 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, 재무설계의 개념과 요점에 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 과정과 코칭의 적용분야 등을 고찰해 볼 때 재무설계 6단계 프로세스와 코칭의 결합, 재무설계 하위영역별 코칭의 적용, 재무관리 교육에 코칭의 활용이라는 세 가지 말발로 재무설계 분야에서 코칭의 적용가능성을 제안 하였으며 구체적인 내용은 다음과 같다. 첫째, 재무설계 6단계를 바탕으로 만들어진 재무코칭 6단계는 1. 코칭의 필요성인 관계 결실, 2. 재무실태분석을 통한 재무목표설정, 3. 재무실태에 따른 상담별 분석 및 재무교육, 4. 재무설계안과 재무분석 과정, 5. 피코치의 요구에 따른 재무설계 역량과 위험관리능력 강화, 6. 사후관리 및 모니터링으로 제안 하였다. 둘째, 재무코칭이 다음 3가지 다양한 영역으로 신용관리, 자산관리, 은퇴설계, 위험관리의 대영역 4개와 이에 속하는 소영역 10개를 제시하였다. 셋째, 재무교육 또는 재무상담의 효과를 향상시키고 재무설계를 완성시키기 위한 효율적인 방법으로 재무코칭을 활용할 수 있음을 제안하였다. 궁극적으로 본 연구를 통해 재무코칭의 질적외 제도화와 실무에 있어서 서비스 도입을 제안하고, 이를 위해 필수적인 말발로 재무코칭의 알성 노력, 재무코칭 대외모델과 프로그램 개발 등의 말발을 활용하여 재무코칭의 도입과 프로그램 개발을 위한 제언을 하였다. 본 연구결과가 재무설계에 있어서 말발론지 측면과 결과적으로 효율적인 성과를 내는데 활용되기를 기대한다.

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

\* 인문학박사 소의자(가정복지학) 교수, 세이브

\*\* 서울대학교 경영대학원 교수, 연구교수, 공동저자

\*\*\* 서울대학교 소비자학과 교수, 공동저자

\*\*\*\* 서울대학교 소비자학과 교수, 공동저자

\*\*\*\*\* 서울대학교 경영대학원 교수, 연구교수, E-mail: consumer\_sju@naver.com, 교신저자

조혜진, 김민정, 장연주, 최현자, 이지영(2015). 효과적인 재무설계를 위한 코칭의 적용가능성 검토 연구, *Financial Planning Review*.

1

재무코칭과 재무테라피는 재무설계상담의 한계를 보완, 효과성을 높이는 방법론적 역할

- 재무설계 6단계 프로세스(CFP Board, 재무설계업무수행기준)와의 결합
- 4개 하위영역으로 세분화( 신용관리코칭, 자산관리코칭, 위험관리코칭, 은퇴코칭 등 )
- 지식격차를 보완하기 위한 대안적 방법

2

재무설계서비스에서 경험하는 고객상담의 한계를 극복할 대안으로 기능

3

소비자의 재무설계서비스 접근성과 효율성을 높이는 저비용 고효율 대안

4

다양한 관련 영역에서 전문적 재무테라피스트, 재무코치 양성 및 저변 확대 필요

### 3. 연구방법

1

#### 질적연구 : FGI

- 재무테라피(FT)와 재무코칭(FC)에 대한 기본 지식이 있는 재무설계사 8명 대상으로 심층인터뷰 및 FGI 수행
- 반구조화 설문 양식 이용

2

#### 양적연구 : 설문조사

- 1차 FGI에서 논의된 사항들을 중심으로 온라인 설문지를 구성
  - 재무설계사의 특성에 따른 재무테라피/재무코칭 경험분석
  - 위험관리와 보험설계 비즈니스모델 적용 가능성 분석
- 11월 25일부터 12월 1일까지 재무설계사들을 대상으로 편의표집
- 총 49부의 설문 회수, 부실기재를 제외하고 48개의 응답을 분석

### 3. FGI 참여자의 특성

<표 1> FGI 참여자의 특성

|                       |                   | A      | B      | C      | D          | E          | F          | G          | H          |
|-----------------------|-------------------|--------|--------|--------|------------|------------|------------|------------|------------|
| 성별                    |                   | 남      | 여      | 남      | 남          | 남          | 여          | 남          | 여          |
| 연령                    |                   | 40대 후반 | 40대 초반 | 40대 중반 | 40대 후반     | 50대 초반     | 40대 후반     | 40대 중반     | 40대 중반     |
| 주관적<br>영업성과           |                   | 상위 20% | 상위 30% | 상위 60% | 상위 40%     | 4%         | -          | 80%        | 40%        |
| 근무경력                  |                   | 약 12년  | 약 10년  | 약 12년  | 약 11년      | 약 18년      | 약 13년      | 약 15년      | 약 3년       |
| 근무지역                  |                   | 광역시    | 광역시    | 광역시    | 서울,<br>수도권 | 서울,<br>수도권 | 서울,<br>수도권 | 서울,<br>수도권 | 서울,<br>수도권 |
| 자격소지                  |                   | CFP    | -      | -      | CFP        | CFP        | CFP        | -          | CFP        |
| 재무상담사 전업여부            |                   | 전업     | 전업     | 전업     | 전업         | 전업         | -          | 전업         | -          |
| 소속기관                  |                   | GA     | GA     | GA     | GA         | 독립FP       | -          | GA         | -          |
| 소득원<br>구성             | 판매<br>수수료         | 90     | 100    | 80     | 40         | 40         | 10         | 40         | -          |
|                       | 자문<br>수수료         | -      | -      | 20     | 30         | 50         | 10         | 28         | -          |
|                       | 강연료               | -      | -      | -      | 20         | 10         | 40         | 30         | 100        |
|                       | 저술                | -      | -      | -      | 10         | -          | -          | 2          | -          |
|                       | 기타                | 10     | -      | -      | -          | -          | 40         | -          | -          |
| 업무 중 위험관리와<br>보험설계 비중 |                   | 20     | 100    | -      | 20         | 10         | 30         | 40         | 10         |
| 주판매상품<br>비중           | 보장                | 20     | 80     | 100    | 30         | 8          | -          | 40         | -          |
|                       | 저축·<br>은퇴자금<br>마련 | 80     | 20     | -      | 70         | 92         | -          | 60         | -          |

### 3. FGI 참여자의 특성

<표 2> FGI 참여자의 재무테라피 및 재무코칭 경험

|                   |             | A | B | C | D | E | F | G | H |
|-------------------|-------------|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 재무<br>테라피<br>(FT) | FT를 받아본 경험  | O |   |   |   |   |   | O |   |
|                   | FT 교육 경험    | O |   |   | O |   |   | O |   |
|                   | FT 업무 적용 경험 | O |   |   | O | O | O | O |   |
| 재무<br>코칭<br>(FC)  | FC를 받아본 경험  | O |   |   |   |   |   | O |   |
|                   | FC 교육 경험    | O |   |   | O | O |   | O | O |
|                   | FC 업무 적용 경험 | O |   |   | O | O | O | O | O |

## 4. FGI 결과

사전질문:

위험관리와 보험설계 업무에서 가장 중요하다고 생각하는 FP의 능력은?

- 위험관리 현황 분석 및 판단 능력
- 고객의 현재 상황을 정확히 진단할 수 있는 능력
- 공감, 고객과의 의사소통능력, 상담스킬
- 시장개발 능력, 니즈발굴
- 고객에 대한 애정어린 호기심

## 4. FGI 결과-재무테라피(FT)

FT에 대한 인식 - 위험관리와 보험설계에 도움이 되는지

### 긍정적 관점

- 소통하며 상담이 이루어질 수 있기 때문에 상담결과 오차가 적을 것임
- 위험관리와 보험설계이전에 고객의 인식전환에 도움
- 재무적 솔루션 만으로는 한계가 있음
- 스스로 인식하지 못하는 재무적 장애문제를 범주화

### 부정적 관점

- 위험설계 영역에서는 재무테라피 보다 재무설계 및 재무코칭이 적합
- 고객의 니즈와 업무 진행 성격상 재무테라피 관점은 용이하지 않을 듯

## 4. FGI 결과-재무테라피(FT)

### FT에 대한 인식 - 보장플랜 vs 저축 및 은퇴플랜

#### 저축 및 은퇴플랜

- 굳이 보험이 아니라도 재무적 대안 마련 가능
- 과도한 소비, 지출, 부족한 저축 문제가 더 크기 때문

#### 모두

- 보험을 위협으로 받아들이는 사람들에게 도움
- 플랜 자체보다 실행하는 사람의 인식 제고가 필요
- 상호 보충하여 새롭게 시작할 수 있도록 진행 가능

## 4. FGI 결과-재무테라피(FT)

### FT에 대한 인식 - 어떤 고객에게 적합한가?

#### 심리적 문제

- 돈에 대한 상처가 있는 사람
- 보험에 마음이 닫혀있고 보험회사와 설계사를 신뢰하지 못하는 사람.
- 보험미가입자
- 주변 권유를 거절하지 못하는 인슈푸어
- 부부간의 갈등 또는 원활한 합의가 선결되지 못한 경우

#### 소득 변수

- 중 상위층, 생활의 여유가 있는 경우
- 돈에 어려움을 겪는 경우. 부채상담

#### 40대

- 40대, 기존 보장 및 저축을 유지하지 못한 경우
- 재무적 계획달성을 못한 사람

## 4. FGI 결과-재무테라피(FT)

FT에 대한 인식 - 어떤 측면에서 도움을 줄 수 있을까?

### 긍정적 태도

- 돈을 바라보는 태도, 회복력, 긍정적 태도

### 심리적 문제 해결 및 치료

- 돈에 대한 집착, 터부시 등
- 무의식적 태도

### 행동 변화

- 태도의 변화와 함께 행동의 긍정적 변화

### 객관적 상황 인식

- 본인의 상황을 객관적으로 인식

## 4. FGI 결과-재무테라피(FT)

FT에 대한 인식 - 어떤 경우에 가장 효과적으로 활용될 수 있을까?

### 지속적 상담

- 구체적 단기목표나 행동지침 제시

### 문제중심 상담

- 재무테라피가 필요한 고객은 사전에 별도 관리
- 비합리적 의사결정을 반복하는 경우
- \*부분적 재무테라피 이상의 접근은 비효율적인 상황이 되기도 함

### 경제적 여건의 변화에 대응

- 잠재된 불안요인 돌출에 대한 예방적 관점

## 4. FGI 결과-재무코칭(FC)

### FC에 대한 인식 - 위험관리와 보험설계에 도움이 되는지

#### 고객 스스로 목표 도출

- 고객 스스로 위험설계 기준을 이해하고 스스로 적용
- 전체적 문제 파악 및 해결방안 도출 가능
- 불확실한 시대의 삶의 변화에 대처, 내적자원 발견

#### 고객의 의사결정 조력

- 개인의 의지로 부족할 때
- 구체적 실행계획을 촉진, 확인, 지원

#### 고객 스스로 니즈발굴과 상품선택

- 방어적 자세를 취하기보다는 스스로 필요해서 가입했다는 인식
- 스스로 리스크를 커버하기 위한 상품 접근

## 4. FGI 결과-재무코칭(FC)

### FC에 대한 인식 - 보장플랜 vs 저축 및 은퇴플랜

#### 저축 및 은퇴플랜

- 행동변화가 필요한 부분이 많음

#### 보장플랜

- 적절한 보장의 필요성을 이끌어내어 건전한 재무상태 점검

#### 모두

- 인생 전반에 걸쳐 필요
- 고객의 니즈와 스스로의 판단기준 정립 필요

## 4. FGI 결과-재무코칭(FC)

### FC에 대한 인식 - 어떤 고객에게 적합한가?

#### 생활주기의 변화

- 은퇴예정자, 잠재력을 스스로 끌어내어 준비하도록
- 사회초년생, 신혼부부
- 민원, 문제점 해결

#### 고객의 의지와 적극적 성향

- 변화에 대한 자발적 의지가 있는 사람
- 태도가 형성되고 의도는 있으나 시간, 경험, 지식, 관심부족 등으로 행동을 선뜻 못하는 사람
- 생각할 힘이 있는 고객, 자기성찰능력이 좋은 사람들

#### 경제적 자원부족

- 소득을 늘리기 어렵거나 자산이 적은 경우 등

## 4. FGI 결과-재무코칭(FC)

### FC에 대한 인식 - 어떤 측면에서 도움을 줄 수 있을까?

#### 고객의 지식 확충

- 보장이 왜 필요한가에 대한 접근성
- 현황파악을 통한 목표설정, 불안감 감소
- 상품에 대해 이해하고 정보를 스스로 찾아볼 수 있는 힘

#### 태도

- 근본적 마음의 변화가 생길 수 있도록 하는 도움

#### 행동

- 스스로 주도적 입장으로 이끌어내기에 용이함
- 돈을 버는 능력 향상

## 4. FGI 결과-재무코칭(FC)

FC에 대한 인식 - 어떤 경우에 가장 효과적으로 활용될 수 있을까?

### 고객의 자발성

- 테라피를 통해 자발적 의지가 생긴 사람
- 시간적 여유가 있는 사람
- 돈 관리를 잘 할 의지가 있는 사람

### 설정된 재무목표 실행안 진행시

- 소득관리, 지출관리 등
- 지속적 미팅, 유지율과 만족도가 높음

## 4. FGI 결과-재무테라피(FT)와 재무코칭(FC)

FT와 FC - 재무설계의 적용 의견 비교

### 재무테라피



- ☐ 재무패턴에서 마음을 바꾸게 하는 법
- ☐ 내적동기가 맞는 사람들
- ☐ 장기적 접근(비용 소요),
- ☐ 대상자와의 접점 부족
- ☐ 문제에 직면하는 데 대한 저항감
- ☐ 보장플랜, 신용상담
- ☐ 중고령자 대상
- ☐ FP=명의를 되어야 할 듯

### 재무코칭



- ☐ 삶의 변화에 의지를 가진 고객
- ☐ 바로 실행할 수 있는 계획 수립
- ☐ 현재 영업에 적용 용이, 범용적
- ☐ 은퇴플랜
- ☐ 일반인 대상, 젊은 사람들
- ☐ FP=주치의가 되어야 할 듯(건강검진)

## 4. FGI 결과-재무테라피(FT)와 재무코칭(FC)

### FT와 FC – 재무설계 적용의 공통적 장점 인식

|                  |             |                |                    |
|------------------|-------------|----------------|--------------------|
| 고객의 상황 직면        | 고객과의 공감대 형성 | 컨설팅 상담기법 아님    | 마음을 오픈하는 대화        |
| 동질감있는 내 편으로서의 FP | ‘신선하다’      | ‘배우자도 모르는 이야기’ | ‘나도 모르게 속 이야기를 했다’ |
| 기존 재무설계의 한계 보완   | 변화가능성 촉진    | 재무적 자기효능감 향상   | 모범답안의 강요가 아님       |
| 자발적 목표설정, 유지관리   | 동기부여        | 지속적인 좋은 습관     | 불안 원인 제거           |

## 4. FGI 결과-재무테라피(FT)와 재무코칭(FC)

### FT와 FC – 재무설계 적용의 공통적 장애 인식

|               |                  |                         |               |
|---------------|------------------|-------------------------|---------------|
| 현재도 원활한 상담 가능 | 기존 영업방식과 다름      | 본인과 고객의 생각 정리 부족        | 영업성과에 대한 조급함  |
| 현실성 부족        | 꺼내긴 쉽지만 주워담기 어려움 | 고객은 치료방법을 보험이라고 생각하지 않음 | 적절한 비용지불 능력   |
| FP의 역량        | 시장형성미흡           | 산업의 성숙도 부족              | FP업계 내 생소한 분야 |
|               | 상담료 저항감          | Willingness To Pay      |               |