

연금교육포럼  
(2016. 4. 15)

# 연금가입자의 재무행동과 투자교육 방향



삼성생명 은퇴연구소

## 이 형 중 수석연구원



### ✦ 주요 저서 및 역서

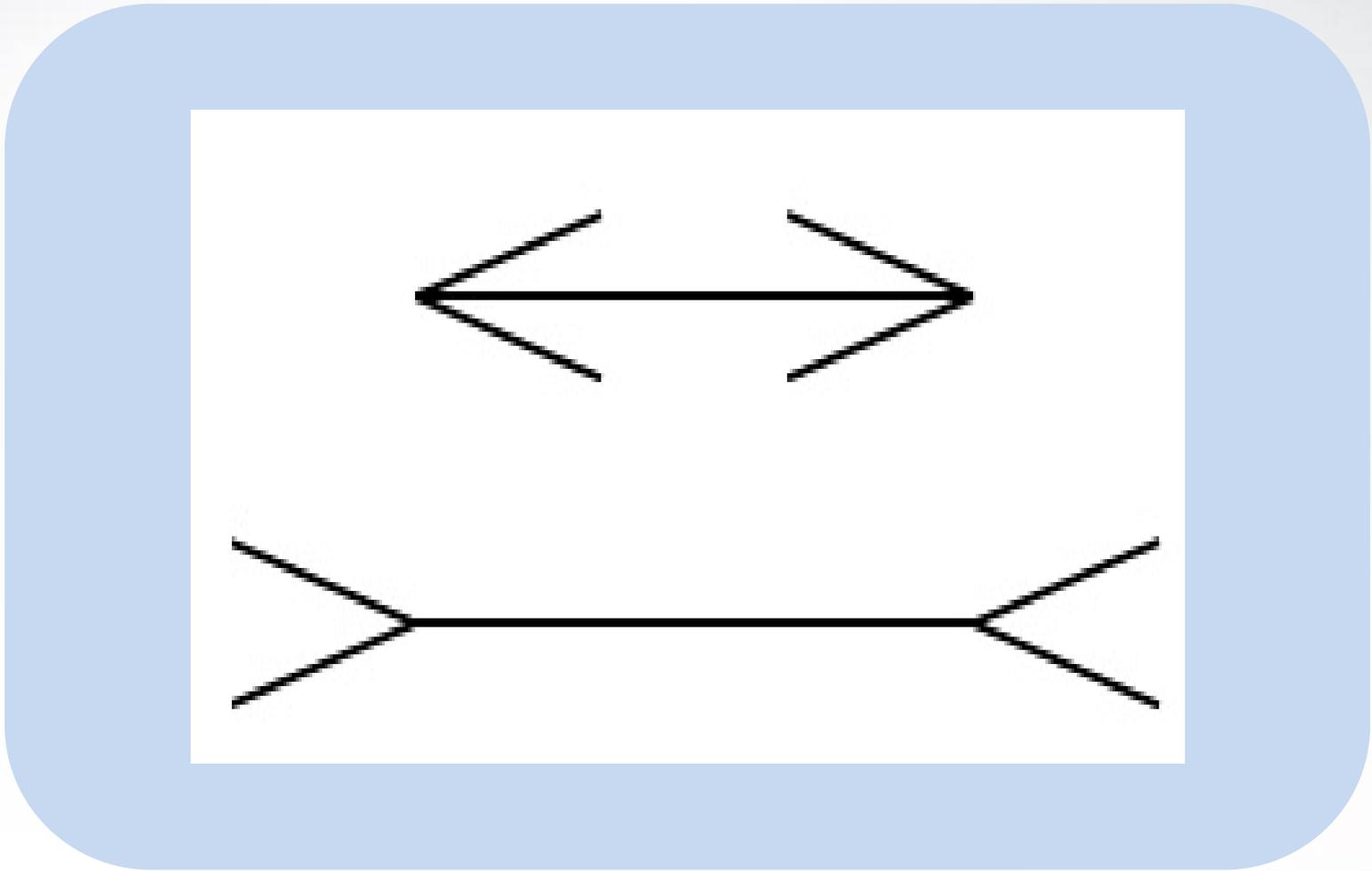
- ▶ 빅시프트: 100세 시대 중년 이후 인생의 재구성
- ▶ 재무계산기
- ▶ 재무상담사를 위한 스토리셀링
- ▶ 금융전문가를 위한 고객설득전략
- ▶ 재무상담사를 위한 고객재무설계
- ▶ 재무설계사를 위한 개인재무설계 컨설팅 1
- ▶ 재무설계사를 위한 개인재무설계 컨설팅 2

## *Contents*

01. 행동재무학의 관점
02. 가입자의 행동편향과 실증사례
03. 행동재무 관점의 활용 및 투자교육방향

# 행동재무학의 관점

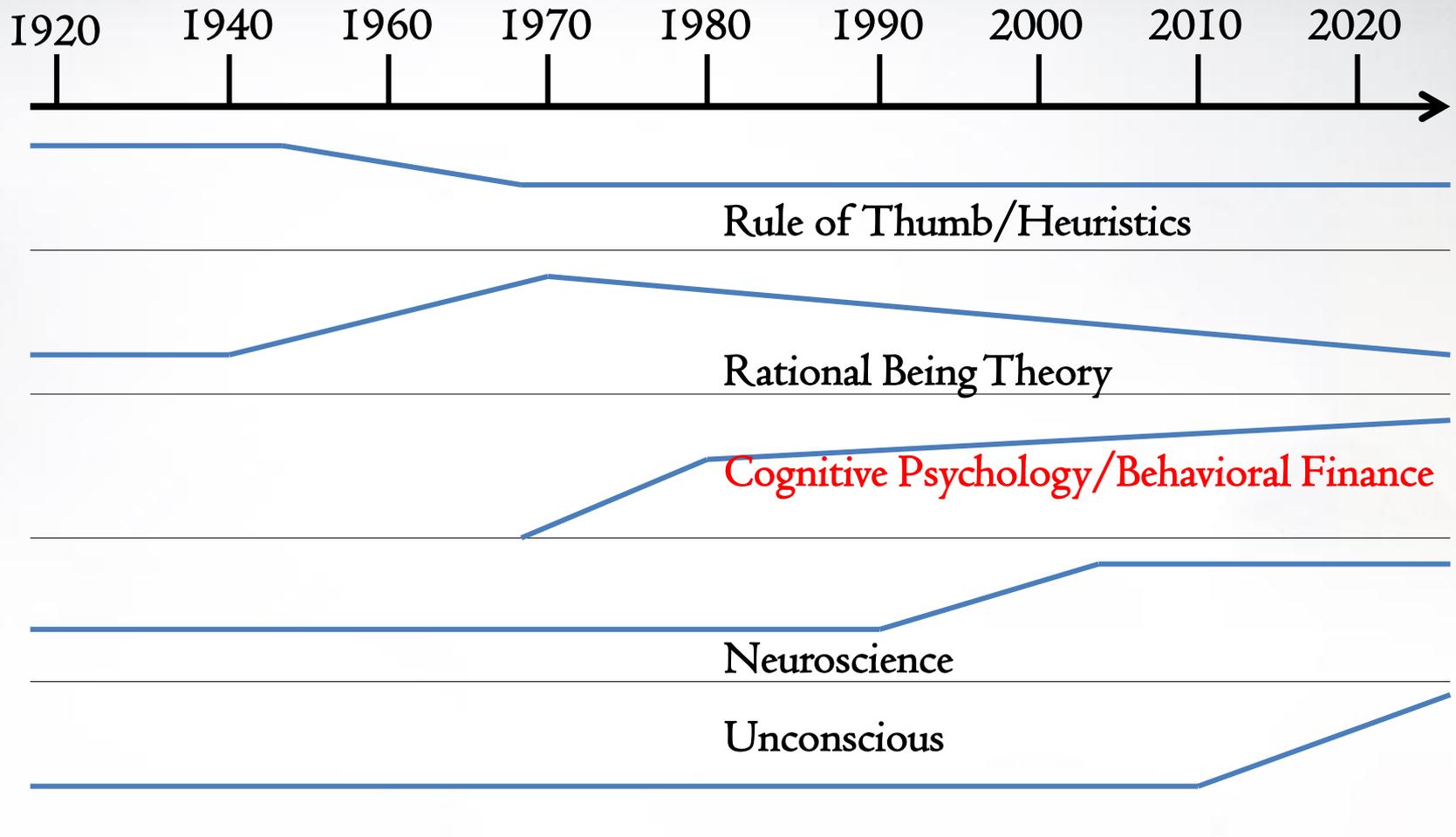
# 눈의 착각



# 행동편향의 발생 요건

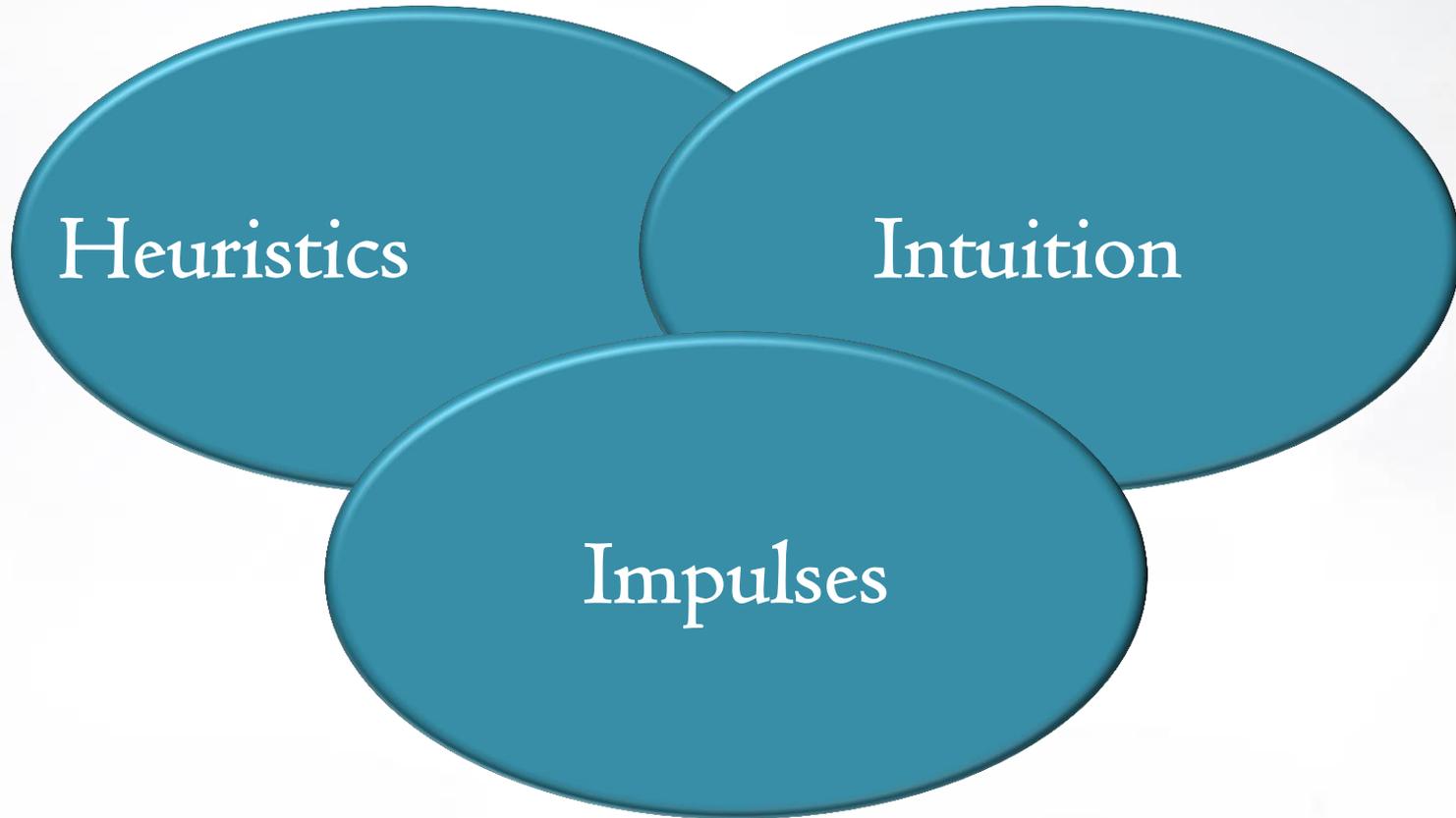
- ① 의사결정에 복잡한 정보처리가 필요한 상황
- ② 의사결정에 위험과 불확실성이 따르는 상황
- ③ 의사결정의 결과가 현재와 장래의 이익 쌍방향에 영향을 미치는 상황
- ④ 의사결정에 따른 보상을 기대할 수 있는 상황

# 재무의사결정 이론의 발전



자료: Financial decision making, James A. Howard(2013)

# Heuristics, Intuition, Impulses



# 우뇌와 좌뇌의 역할

우뇌 = 자동적, 본  
능적 행동

감성  
느낌  
두려움  
공포  
낙관  
탐욕  
편안함  
후회  
과거경험

좌뇌 = 논리적, 이  
성적 행동

자산배분  
증권선택  
위험  
수익률  
논리  
세금  
저축  
투자

# 인간의 의사결정 시스템

시스템 I	시스템 II
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ 본능적 습관적 행동</li><li>▪ 거의 의식하지 않는 행동</li><li>▪ 속도가 빠름</li><li>▪ 다양한 과제 수행 가능</li><li>▪ 저절로 융통되지 않음</li><li>▪ 그다지 피곤하지 않음</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ 이성적 사려 깊은 행동</li><li>▪ 의식적인 행동</li><li>▪ 속도가 떨어짐</li><li>▪ 한가지 과제만 수행 가능</li><li>▪ 임기응변으로 행동 가능</li><li>▪ 피로감과 부담감이 있음</li></ul>

자료: 생각에 관한 생각, 대니얼 카너먼(2013. 3)

Choice Architecture" Makes the World a Better Place Because of limitations in neoclassical economic theory, the world needs to nudge people toward the right choices to make their lives better.

- 리처드 셀러, 재무행동학자 -

# 가입자의 행동 편향과 실증사례

# 인간의 휴리스틱/편향

## 정보취득 시

- ❖ 이용가능성 편향
- ❖ 선택적 인식
- ❖ 프레이밍 효과

## 정보처리 시

- ❖ 적은 숫자의 법칙
- ❖ 복잡하고 감성적 스트레스 상황에서 피상적 선택
- ❖ 사회적 압력의 판단 왜곡

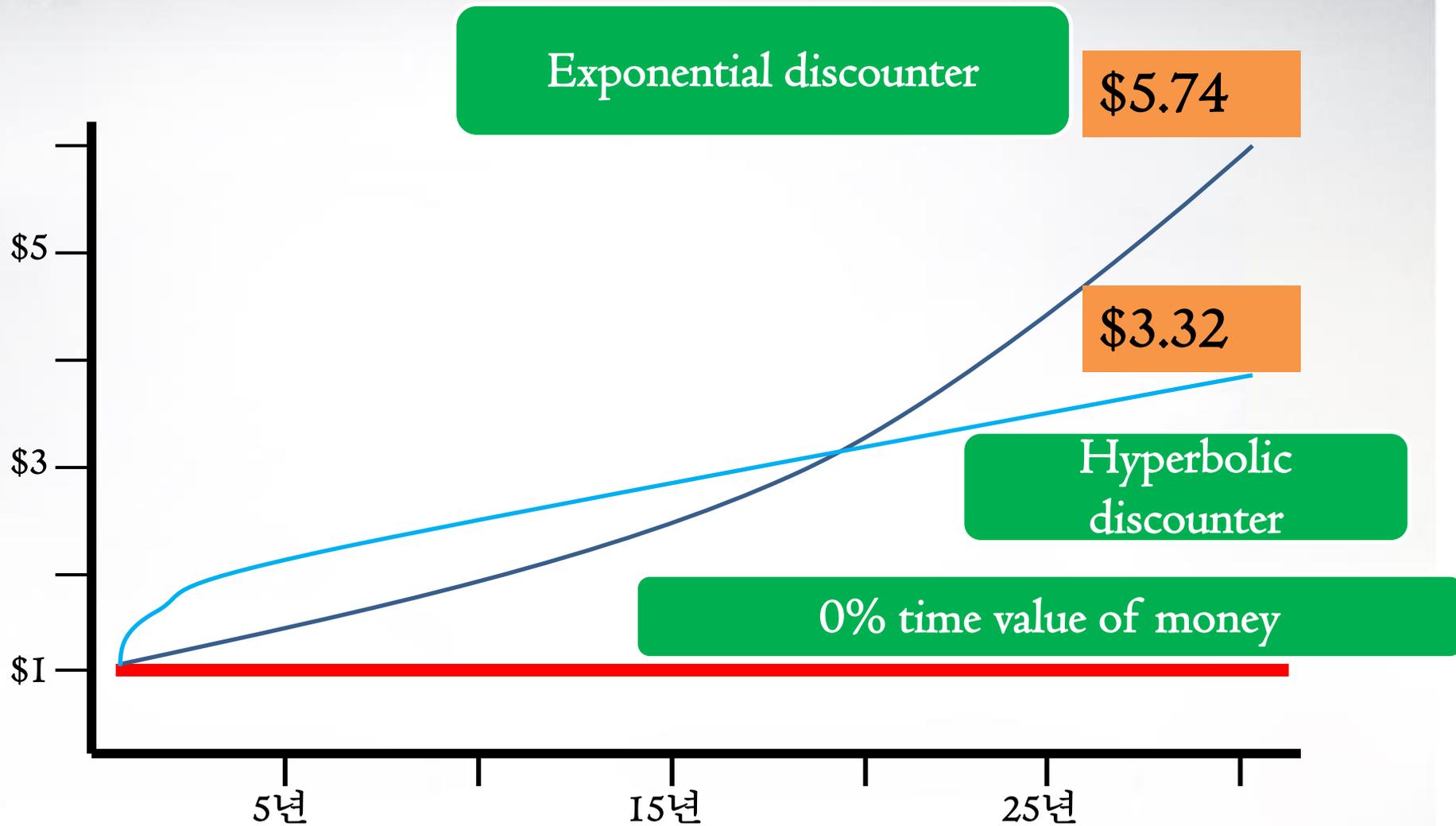
## 선택 시

- ❖ 매몰비용 편향
- ❖ 소유효과
- ❖ 통제의 착각

## 선택 후

- ❖ 도박자의 오류
- ❖ 자기귀인 편향
- ❖ 사후판단 편향

# ① 자기 통제: 쌍곡형 할인



자료: Olivia S. Mitchell and Stephen P. Utkus(2002)

# ① 자기 통제: 실증 사례

## ❖ 저축을 하려고 하지만 낮은 실행률

- 근로자 10,000명 중 68%는 은퇴저축률이 낮다고 답변, 6%만 저축함(choi et al. 2001)
- 퇴직연금 가입자 중 절반만 은퇴저축과 투자목표를 추구(Marconi and Utkus, 2004)

## ❖ 일시금 vs. 연금 선택 프레임에서 일시금 선택

- 1996년 65,000명의 군인 퇴직시 장교의 52%, 사병의 92%가 일시금 선택
- 수령한 일시금을 부채상환과 현재의 가계지출에 활용하여 은퇴자금 소진(Marconi and Utkus, 2004)

## ② 관성과 지연: 실증사례

### ❖ 은퇴 저축계획을 수립하지만 소수만 실행

- 세미나 참석 후 퇴직연금 미가입자 모두가 가입하겠다고 했지만, 14%만 가입(choi et al, Benartzi and T. Rowe Price, 2006)

### ❖ 초기 투자 포트폴리오를 변경하지 않음

- Vanguard의 401(k) 가입자의 10%만 매년 기여금 배분비율 변경
- 가입자들은 최초의 가치를 참고하여 이후 포트폴리오를 변경 (앵커링 효과)

### ❖ 자동가입제도의 가입자들의 저축금액은 증가하지 않음

### ③ 프레이밍 효과

❖ 상황 A: 처음에 1,000만원을 받음. 그 후에

- ① 거의 확실히 500만원을 받음(84%),
- ② 50%의 확률로 1,000만원을 받을 것인지,  
50%의 확률로 받을 수 없는 게임을 선택(16%)

❖ 상황 B: 처음에 2,000만원을 받음. 그 후에

- ① 거의 확실히 500만원을 손해봄(31%),
- ② 50%의 확률로 1,000달러를 손해보지만,  
50%의 확률로 아무 것도 잃지 않는 게임을  
선택(69%)

### ③ 프레이밍 효과: 실증사례

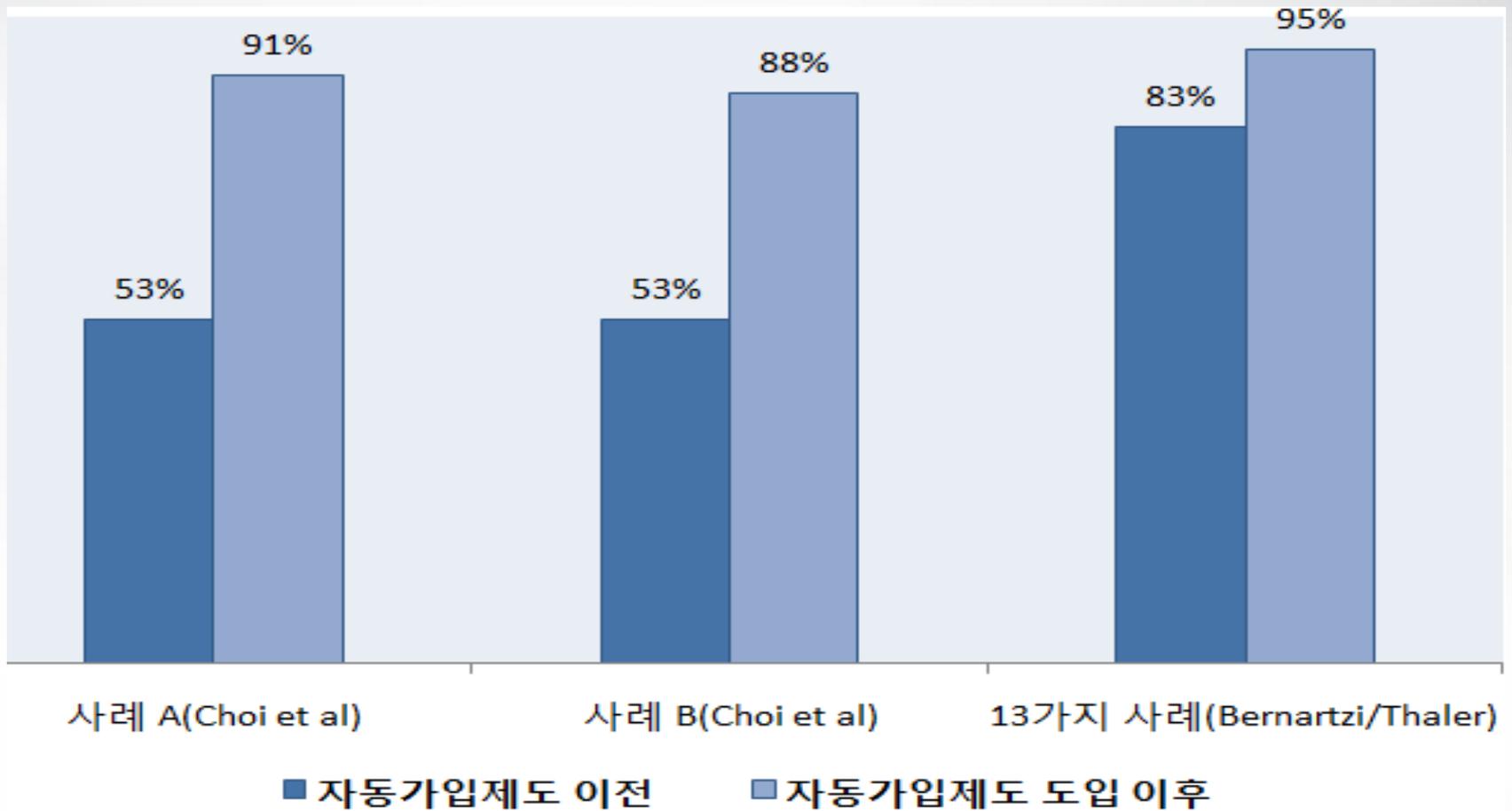
#### ❖ 자동가입제도/자동인상제도의 프레이밍 도입 효과

- 자동가입제도의 도입으로 은퇴저축률이 크게 증가했고, 도입 기업의 가입자 평균연령이 47세에서 39세로 낮아짐
- 자동인상제도를 도입한 은퇴플랜은 동 제도가 없는 은퇴플랜보다 기여율은 21%, 평균계좌잔액은 78% 증가함  
(Prudential financial report, 2013)

#### ❖ 좁은 프레이밍(특정 개별상품에 집중) 유의

- 분산효과를 무시하고, 홍보를 통해 매력적인 투자상품에 현혹

### ③프레이밍 효과: 자동가입제도의 효과



자료: T. Rowe Price Retirement Plan Services, EBRI Policy forum(2010)

## ④ 정보과다/선택 과다

### ❖ 상품이 복잡하고 선택항목이 많으면 선택을 지연

- 복잡한 투자상품을 선택할 때 “디폴트” 휴리스틱에 따라 의사결정을 단순화하려고 함
- 과도한 투자상품을 제시하면 위험을 기피하고, 더 안전한 금융상품을 선택하거나 은퇴플랜에 가입하지 않으려고 함 (sethi-Iyengar, 2004)
- 2개의 펀드를 제시하면 가입률은 75%(피크)이지만, 60개 펀드를 제시하면 60%까지 점차 떨어짐(Iyengar et al, 2003)

### ❖ 자동가입제도와 간편한 절차를 통한 의사결정 촉진

- 간편한 가입 프로세스를 활용하면 신입사원의 가입률이 3배 증가했고, 기존 미가입 근로자의 가입률은 10~20% 증가 (Choi et al. 2003)

## ⑤ 이용가능성(Availibility)

### ❖ 투자자는 익숙한 투자대상에 과잉 투자하는 경향

- 퇴직연금 플랜 가입자의 1,100만명은 계좌잔고의 20% 이상을 자사주에 배분했고, 500만명은 60%이상을 배분함 (Olivia S. Mitchell, 2004년)

### ❖ 자사주의 보유 위험을 과소평가

- 가입자의 2/3는 분산된 포트폴리오만큼 자사주를 안전하게 평가
- 과거의 좋은 성과에 근거하여 자사주에 과도하게 투자한 가입자들은 이후 그 주식은 평균 이하의 성과를 내었음

### ❖ 쉽게 얻을 수 있는 과거성과에 의존하여 투자 결정

- 투자자들은 3년 동안 최고 성과를 낸 펀드매니저를 찾는 경향이 있으며, 펀드매니저의 우연한 높은 성과를 펀드매니저가 특별한 기술을 가졌기 때문이라고 판단함

## ⑥ 자기과신(Overconfidence)

### ❖ 과신하는 투자자는 수익률에 비해 과도한 위험 부담

- 포트폴리오가 제대로 분산되지 않고 선택한 주식을 너무 신뢰하고, 전체 시장과의 관련성을 과소평가함
- 빈번한 트레이딩으로 포트폴리오 수익률에 나쁜 영향을 주고, 금융자산에 위험을 초래함
- 남성은 투자 판단능력에 대해 여성보다도 과신하고, 남성 투자자가 여성 투자자보다 빈번하게 거래하는 경향

[투자자의 포트폴리오 회전율과 수익률]

구분	평균 월 회전율	연평균 포트폴리오 수익률
최 하 위 20% 트레이더	0.19%	18.5%
최 상 위 20% 트레이더	21.49%	11.4%

자료: Brad Barber and Terrance Odean(1999)

## ⑦ 손실회피 성향과 처분효과

### ❖ 확정이익에 대해 위험회피, 손실상황에서 위험추구

- 위험한 도박을 평가할 때 이익의 상당한 가치보다 손실에 대해 2.5배 고통을 느끼는 것으로 밝혀짐
- 1,000달러로 매입한 투자상품이 1,500달러로 오르면 매각하여 이익을 확정하지만, 투자상품이 500달러로 떨어지면 계속 보유하며 손실확정을 회피하는 경향

### ❖ 성과가 나쁜 주식을 늦게까지 보유하는 경향

- 투자자는 후회에 대한 공포와 프라이드를 유지하려는 심리 때문에 성과가 좋은 주식은 빨리 매각
- 투자자의 50%는 성과가 나쁜 주식보다 성과가 좋은 주식을 매각하여 투자수익률 저하 (Barber와 Odean의 연구결과)

## ⑧ 심리 회계(Mental accounting)

[문제] 다음 상황에서 어떻게 선택하고 싶은가?

상황 1: 응답자의 46%만이 다시 입장권을 구입하겠다고  
대답

상황 2: 응답자의 88%가 2만원을 지불하겠다고 대답

# 행동재무 관점의 활용과 투자교육 방향

# 재무행동 편향의 대책

구분	활용(극복) 방안
자기통제	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ 행동변화를 촉진하는 실행 장치</li> <li>❖ 재무교육 개선 및 활용</li> <li>❖ 재무계획(은퇴설계) 수립</li> </ul>
관성과 지연	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ 행동변화를 촉진하는 실행장치</li> <li>❖ 재무교육 개선 및 활용</li> <li>❖ 생생한 장래의 모습 제시</li> <li>❖ 정기적 투자포트폴리오 점검</li> </ul>
프레이밍 효과	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ 자동가입(증액, 투자)제도 활용</li> <li>❖ 전체 포트폴리오의 성과관리</li> </ul>
정보과다/ 선택과다	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ 자동가입제도 활용</li> <li>❖ 재무의사결정의 단순화</li> </ul>
이용가능성	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ 전체 자산 포트폴리오의 균형/분산/성과관리</li> <li>❖ 재무전문가 활용</li> <li>❖ 재무계획서 및 투자정책서 개발과 활용</li> </ul>

# 재무행동 편향의 대책

구분	활용(극복) 방안
이용가능성	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ 전체 자산 포트폴리오의 균형/분산/성과관리</li> <li>❖ 재무전문가 활용</li> <li>❖ 재무계획 및 투자정책서 개발과 활용</li> </ul>
자기 과신	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ 자신의 투자지식 점검</li> <li>❖ 재무전문가 활용</li> <li>❖ 전체 포트폴리오의 점검</li> </ul>
위험회피 성향 /처분효과	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ 재무계획 및 투자정책서 개발과 활용</li> <li>❖ 재무전문가 활용</li> <li>❖ 정기적인 포트폴리오의 점검</li> </ul>
심리회계	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ 심리회계의 긍정적 활용</li> <li>❖ 재무계획 또는 투자정책서의 개발과 활용</li> </ul>

# 행동재무 관점의 활용분야

## 재무교육에 활용

- ❖ 재무교육에 반영하여 투자자의 불합리한 행동편향을 개선
- ❖ 소비자의 행동편향을 응용한 재무교육 프로그램을 설계, 교육효과 증대

## 재무행동 변화

- ❖ 은퇴저축/투자행동의 지연억제, 행동개선과 유지, 행동변화 지원 프로그램의 개발과 활용

## 은퇴마케팅에 활용

- ❖ 은퇴 마케팅 전략에 활용하여 장래 은퇴저축 증대

## 재무의사결정 시스템 구축

- ❖ 합리적인 재무계획을 수립하고 점검하는 시스템 구축 지원

# 금융이해력 측정

구분	점수
금융 이해력 총 점수	❖ 14.2점(7위, 평균 13.9)
금융 지식	❖ 5.6점(4위, 평균 5.3)
금융 행위	❖ 5.6점(5위, 평균 5.3)
금융 태도	❖ 3.0점(13위, 평균 3.3)

1인당 GDP(천달러)

자료: 우리나라 금융이해력 측정결과, 한국은행(2013. 1)

# 재무교육의 정의

## ❖ 재무교육에 대한 OECD 정의(2005년)

- 금융 상품, 개념, 위험에 대한 소비자의 이해를 높이기 위해, 정보제공, 지도, 객관적인 조언 등의 방법을 통해 스킬을 개발하고, 자신감을 키워,
  - 재무적 위험과 기회를 더욱 잘 인식하고,
  - 정보에 근거한 선택을 내리고,
  - 금융문제를 해결하기 위해 도움이 필요한 곳을 알고,
  - 효과적인 행동을 통해 재무복지를 증진함

# 재무교육의 효과성 연구

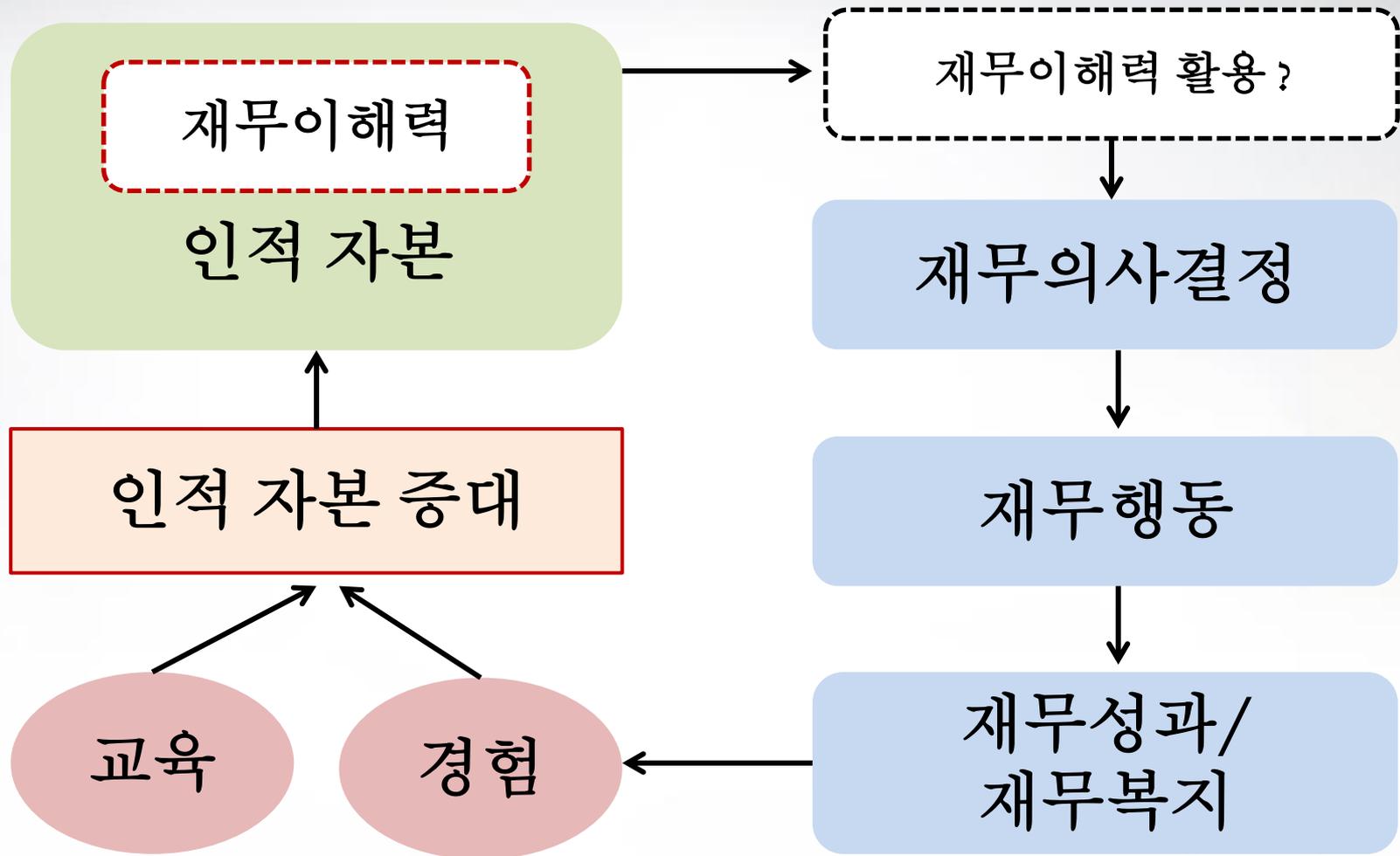
## ❖ 재무교육은 재무행동을 증진하는가?

- 재무교육은 지식과 의도적인 행동변화에 긍정적 영향을 주고, 재무지식은 더 나은 재무행동에 관련성이 높음
- 재무교육과 실제 행동변화 사이에 직접적인 관련이 있으며, 측정된 효과는 비교적 미미하게 나타남
- 재무교육은 스킬을 증진하지 않고도 자신감을 높일 수 있음

## ❖ 재무교육은 비용이 들고, 효과가 없는가?

- 포괄적인 개입방법이 아님
- 교육프로그램과 범위, 평가의 질 등 다양한 특성 때문에 결정적 증거 부족
- 행동재무학에 근거한 해결책 등 다른 방법의 논의

# 재무교육의 본질



자료: Financial literacy and education, Sandra J. Huston(2014)

# 행동변화 5단계 모델

무관심 단계	심사숙고 단계	준비단계	실행단계	유지 단계
인식제고 정서적 각성 환경 재평가 사회적 자율	자기 재평가	자기해방	대응 자극통제 지원관계형성 강화관리	

자료: Application of The Transtheoretical Model of Change to Financial Behavior(2001년)

# TTM에 재무행동 변화의 적용

## 무의식 단계

### 인식 제고

- ❖ 부채감소, 저축계획과 예산 수립의 중요성 강조
- ❖ 불건전한 재무행동의 최종 결과를 제시

### 정서적 각성

- ❖ 부정적 결과를 낳은 개인의 생생한 사례
- ❖ 개인의 재무상태/재무건전성 측정 지원

## 심사숙고 단계

### 자기 재평가

- ❖ 재무문제 해결을 위해 긍정적 변화의 당위성
- ❖ 제안, 격려, 질문을 통해 행동변화의 혜택 강조

### 환경 재평가

- ❖ 과거 불합리한 재무행동 때문에 재무문제 발생, 행동변화시 재무상태의 안정 가능성을 격려

# TTM에 재무행동 변화의 적용

준비  
단계

자기  
해방

- ❖ 변화에 대한 노력과 헌신, 실행조치를 통해 자신감을 부여
- ❖ 구체적인 실행계획 수립/타인에게 계획 공표

실행  
단계

강화

- ❖ 긍정적인 행동변화(재무목표 달성)에 대상 보상
- ❖ 불필요한 재무행동에 대해 보상감소

지원  
관계

- ❖ 가족을 재무행동 변화의 지원그룹으로 활용

# TTM에 재무행동 변화의 적용

실행  
단계

대응

❖ 급여를 받으면 먼저 은퇴저축 계좌로 자금이체

자극  
통제

- ❖ 부정적 환경을 제지하고, 긍정적 변화 환경 조성
- ❖ 쇼핑채널 보지 않기, 신용카드 미소지, 재무교육 과정 수강 등

유지  
단계

유지  
단계

- ❖ 행동변화의 원상회복에 대처, 바람직한 행동의 이미지화
- ❖ 유혹적인 상황에 효과적으로 대처할 계획 수립

# ① 재무교육에 활용: 재무교육의 역선택

❖ 지여

## [재무교육의 역선택]

재무교육의 자발적 참가자는  
미참여자에 비해 재무지식이 원래  
높았고, 재무행동 측면에서 문제가  
상대적으로 적었음(NEFE, 2011a, 2011b)

자료: CFEB (2010a)

# ① 재무교육에 활용: 재무교육 참여지연 대책

## 교육참여 간소화

- ❖ 교육테마가 공통된 직장교육프로그램의 자동참여제도 도입
- ❖ 신청절차의 부담 최소화

## 인센티브 제공

- ❖ 재무교육 참여자에 한해 참가증명서, 뱃지 지급
- ❖ 재무교육용 무료 비디오·게임 개발, 퀴즈 참가 캠페인

## 교육시기의 선택

- ❖ 교육니즈가 증가하는 인생이벤트 전후 시점에 교육 제공

## 실행장치 강화

- ❖ 사전등록제, 교육 미수강에 대한 벌칙 부과 등 (교육비 수령 후 종료시 환급)
- ❖ 목표를 상기하는 메시지 전달
- ❖ 개인화된 웹사이트

# ① 재무교육에 활용: 자기과신 소비자 대응

## 자기과신 소비자

- ❖ 재무상담과 페이스북 등을 이용하여 과신경향의 객관적인 자료 제시 (영국의 소비자금융자문기구)
- ❖ 간단한 퀴즈를 활용한 금융이해력 측정

## 선택지 과다

- ❖ 공적 기관에 의한 교육 콘텐츠의 심사, 그 결과를 공표
- ❖ 종합적인 재무교육 안내 서비스 제공 (영국 MAS는 모든 소비자에게 카운셀링·전화 등 다양한 상담방법 제공)

## ② 재무행동 변화 대책

즉시  
실행시스템구축

- ❖ 교육직후 행동변화의 필요성 극대화
- ❖ 재무교육 종료 후에 현장에서 즉시 재무 상담

실행 가능한  
계획수립

- ❖ 목표의 세분화(중간목표 설정)
  - 2주 저축금액 제시: 20% 실천
  - 장기 저축금액 제시: 14% 실천

사회적 압력/  
동료효과

- ❖ 동료들의 성공사례를 전파하면 저축행동 촉진 효과

실행장치 활용

- ❖ 자발적인 실행장치를 활용하여 자기통제력 강화
- ❖ 'Save More Tomorrow'를 활용한 가입자들은 저축금액을 크게 증대

## ② 재무행동 변화 대책: 동료효과

### ❖ “American Saves!” 캠페인

- 가입자는 저축계좌를 만들고, 저축목표 달성을 선언하면 매체자료, 상담, 저축자 클럽의 지원
- 클리블랜드에서 저축자 클럽에 가입한 사람들은 훨씬 더 빠르게 저축목표를 달성함(Cude and cai, 2006)

### ❖ wesabe.com

- 온라인상에서 회원들이 자금관리 방법, 아이디어, 조언 제공

### ❖ networthiq.com

- 사용자들이 자신의 순자산을 제시하고, 저축진도를 전체 커뮤니티와 비교 가능

## ② 재무행동 변화 대책: 실행장치활용- SMarT

- ❖ 최초 도입한 기업의 대상자 중 78%(162명)이 가입, 네 차례의 급여인상 동안 80%가 계속 프로그램에 참여
- ❖ 플랜에서 중도 인출한 가입자도 플랜 가입전보다 저축액이 증가(최초 기여율을 줄이지 않았음)
- ❖ SMarT 프로그램 가입자들은 컨설턴트의 추천안을 수용한 사람들보다 훨씬 더 많은 돈을 저축함

## ② 재무행동 변화 대책: 실행장치 활용

### ❖ SEED(Save, Earn, Enjoy Deposits) 저축계좌

- 가입 고객이 저축금액의 인출제약 요건을 선택
- 사전 지정 일자 또는 특정 목표 금액 도달 시 인출 요건
- 은행계좌 신청양식에 목표를 작성, 약정 저축증서를 교부받음
- 신청하면 목표도달 시점까지 변경, 인출 불가

### ❖ Saver Plus 프로그램

- 저소득자들의 장기적인 저축습관을 돕기 위해 개발
- 최대금액까지 저축목표에 도달시 상응한 금액을 지원
- 일부 참여자는 프로그램을 완수하고, 지속적인 행동변화, 긍정적인 성과를 거둠

## ②재무행동 변화 대책: 상금연계저축(PLS)

### ❖ 영국의 프리미엄 채권

- 국가부채관리기간(NSAI)에서 발행 및 관리
- 채권에 투자할 때 이자지급 대신 매월 상금추첨을 실시
- 최소 £100~ 최대 £30,000 채권 보유, 상금은 최대 1백만£
- 2,300만명이 260억£의 프리미엄 채권을 보유

### ❖ 남아프리카공화국의 Million-a-Month Account(MaMA)

- 명목이자(0.25%)만 지급하고, 100 Rand당 하나의 상금 추첨권
- 매월 추첨을 통해 1,00~1백만 Rand 상금 지급
- 2005~2008년 3월까지 1.1백만 계좌(140억 Rand) 개설

### ❖ 미국 미시건 주의 “Save To Win”

- 2009년 신용관리기관이 실시한 저축증대 캠페인
- 계좌운영기간은 12개월이며, 최소 25달러 이상
- 매월 15~400달러 상금, 2010년 초 10만 달러 지급
- 11,600계좌(860만 달러 저축) 개설

# ③ 은퇴마케팅에 활용

## 생생한 장래모습

- ❖ 자신의 나이든 모습을 본 사람들은 은퇴저축펀드에 훨씬 더 많은 자금을 배분 (로라 카스텐슨의 가상거울 설치 실험)
- ❖ <http://faceretirement.merrilledge.com/> 장래 가상 모습 시뮬레이션 웹사이트

## 의사결정의 단순화

- ❖ 디폴트 기여율과 자산배분으로 가입단순화
- ❖ 의사결정 단순화는 마케팅 전략보다 4배 더 큰 효과 (Marketers Have It Wrong, 포브스 2012.7.12)

## 자동가입제도

- ❖ 자동가입제도 도입회사에서 퇴직연금 가입률이 80~90% 증가, 라이프 싸이클 모든 단계에서 은퇴소득이 증가 (Beshears et al, 2006)

### ③ 은퇴마케팅에 활용

#### 연금상품의 소비프레임

- ❖ 연금상품의 투자프레임 vs. 소비 프레임
  - 평생 매월 650달러의 월소득: 70% 선호
  - 평생 매월 650달러가 나오는 투자상품: 20% 선호

#### 적극적 의사결정 상황

- ❖ 종신연금 vs. 일시금 선택 상황
  - 은퇴자들은 종신연금과 일시금 중에서 적극적으로 선택하는 상황에서 49%는 종신 연금을 선택함(Previtero, 2010)

#### 심리회계의 적용

- ❖ 고객의 자녀 명의를 대학교육용 저축계좌에 표기하면 저축금액 증가(Cheema and Soman, 2009)
- ❖ 은퇴자들에게 지출비용계좌와 손자녀 학자금계좌로 분리하여 저축을 유도(Loewenstein, 2010)

### ③ 은퇴마케팅에 활용: 생생한 장래 모습

- ❖ 가상거울을 설치하고 실험 참여자의 50%는 그 거울로 현재의 모습을 보도록 하고, 나머지 50%는 연령증가에 따라 모습이 바뀌는 버전을 보도록 함
- ❖ 모든 참여자들에게 가상의 1,000달러를 주고 은퇴저축 펀드, 보통예금, 오락비용, 타인을 위한 선물구입비 중에서 자금배분을 선택하도록 함
- ❖ 장래에 자신의 나이든 모습을 본 사람들은 현재의 모습을 본 사람(72달러)보다 은퇴저축 펀드에 2배 이상 많은 돈(172달러)을 배분하였음
- ❖ 현재 모습과 미래 모습(선택한 저축률 변화에 따라 얼굴표정도 변화)의 이미지를 참여자들에게 보여주면서 현재지출과 미래지출의 트레이드오프 관계를 생생하게 제시함  
(Ersner-Hershfield, Goldstein)

## ④재무의사결정 시스템 구축

### 재무계획서 개발

- ❖ 서면 재무계획을 수립하여 재무전문가와 정기적 점검을 통해 통제력 강화
- ❖ 체중을 줄이고(목표) 싶은 사람은
  - 구체적인 감량목표 수립(서면상의 목표)
  - 주 3회 트레이너와 운동(서면 실행계획)
  - 감량 효과를 측정/점검(목표 점검)

## ④ 재무의사결정 시스템구축

### ❖ 재무계획 수립의 효과: 저축 금액이 두 배 이상 증가

- 재무계획 有, 가계소득이 10만 달러 이하인 가계의 경우 저축(투자)금액이 2배 이상, 재무계획이 있고, 가계소득이 10만 달러 이상인 가계의 경우 저축금액이 62% 더 많았음(The Facts on Savings and Investing, 1999)
- 서면 재무계획에 따라 자금을 관리하는 사람은 평균적으로 계획이 없는 사람보다 은퇴기간 중 5배 이상의 자금 보유 (Confused? Written Financial Plan Helps, 2000)
- 재무계획을 가진 49%는 장래 재무상태에 대해 매우 자신감을 보였고, 반면에 재무계획이 없는 사람은 25%만 자신감을 보임 (Consumer Attitudes Behaviors in a Changing Economy)

# Thank you