

◆ 퇴직연금제도의 성공적 정착을 위한 금융교육 방향

최영목 부연구위원

1. 머리말

각국의 소비자 금융교육 사례로부터 시사점을 도출하고, 이를 바탕으로 국내 퇴직연금제도의 성공적 정착을 위한 효과적인 종업원 교육방향에 대해 논의하고자 함.

- 퇴직연금의 성공적 정착을 위해서는 기업에 대한 컨설팅뿐만 아니라 근로자를 대상으로 한 은퇴 관련 저축 및 투자를 내용으로 하는 금융교육의 효과적인 실행이 매우 중요함.
- 금융교육 프로그램을 통해 개인에게 퇴직연금과 개인저축에 대한 투자 정보를 제공함으로써 은퇴 시 필요한 자금마련 계획수립에 도움을 줄 수 있음.
- 또한 금융교육 프로그램을 통해 정부가 시행하는 퇴직연금제도에 대한 이해도를 높여 국민들의 참여도 및 기여도를 높일 수 있음.
- 퇴직연금제도 하에서 근로자는 확정급여형 및 확정기여형의 운영 절차를 정확히 이해하고 자신에게 적합한 방법을 선택하게 되므로 전문지식이 부족한 근로자들에게 관련사항에 대해 법률로서 교육받을 권리를 명시하고 있음.
- 퇴직연금제도를 도입한 사용자는 매년 1회 이상 종업원에게 연금운영상황 등에 대한 교육을 실시해야 하며, 퇴직연금 사업자에게 위탁할 수도 있음.
- 확정급여형(DB형)을 도입한 사업장의 경우 표준급여액, 지급상황, 사용자 부담금액, 예상급여액 대비 적립금규모 등의 내용을 의무적으로 교육해야 함.
- 확정기여형(DC형)을 도입한 사업장의 경우 가입자별 적립금 운용수익, 운용방법의 위험과 수익에 대한 사항, 가입자의 연령과 근속기간 등을 고려한 노후설계의 중요성 등을 의무적으로 교육해야 함.

- 근로자들이 은퇴 시 필요한 자금마련을 위한 계획을 세우는 데 도움을 주기 위해서는 보다 효과적인 투자교육이 이루어질 필요가 있으며, 이를 통해 퇴직연금제도의 성공적인 정착도 이룰 수 있음.
 - 국내 제도상 퇴직연금제도와 관련한 교육은 기업의 여건에 따라 세미나 혹은 온라인 등의 방법을 선택하여 퇴직연금 규약에 명시하면 될 뿐임.
 - 퇴직연금제도의 도입 단계에서 국내 기업이나 금융기관들은 근로자들에게 어떠한 방법으로 투자교육을 실시하는 것이 보다 효과적인가에 대해 경험이 없음.
 - DC형이 주를 이루는 미국의 경우에 최근 John Hancock Financial Services의 보고에 따르면 조사대상 중 1/4 미만에 불과한 근로자만이 투자대상에 대해 올바르게 인지하고 투자에 임할 정도로 관련 제도에 대한 이해가 부족한 형편임.
 - 따라서 퇴직연금제도의 성공적 정착과 관련하여 보다 효율적이고 유효한 교육 방안을 마련할 필요가 있음.
- 이 보고서는 주요 국가를 대상으로 실시된 조사 자료와 연구 논문에 대해 분석을 실시하여 시사점을 도출하고 성공적인 퇴직연금 정착을 위한 투자교육 방안의 기본 방향에 대해 논하고자 함.
 - 먼저 OECD에서 제공한 조사 자료를 통해 각국의 은퇴 관련 저축 및 투자 교육 프로그램에 대해 살펴보고자 함.
 - 다음으로 관련 선행연구들의 분석결과로부터 어떠한 교육방법이 근로자의 인식 변화에 효과적인가를 파악함.
 - 이를 통해 국내 보험회사들은 어떠한 방향으로 교육프로그램을 실행해야 될 것인가에 대한 시사점을 제공하고자 함.

2. 각국의 주요 금융교육 현황

OECD가 회원국을 대상으로 조사한 바에 따르면 금융교육은 간행물, 웹사이트, 교육과정 프로그램, 공공 캠페인 등을 주로 이용하는데, 최근 들어 은퇴 관련 저축 및 투자에 관한 내용의 금융교육 프로그램이 주를 이루고 있음.

- 각국의 금융교육 매체를 조사한 결과 간행물, 인터넷 웹사이트, 교육과정 프로그램, 공공 캠페인 등의 4가지를 주로 활용하고 있는 것으로 나타났으며, 최근 들어 사회보장의 연장선 차원에서 은퇴 관련 금융교육에 초점을 두는 추세임.
- 이하에서는 각각의 금융교육 방법(혹은 매체)에 대해 2개국씩 사례를 들어 설명하고자 함.

① 간행물을 통한 금융교육: 오스트리아와 폴란드 사례

- 오스트리아에서는 근로자단체나 소비자보호단체와 같은 비영리 기관에서 다양한 금융상품에 대한 정보를 담은 간행물을 발간하고 있음.
- 오스트리아 노동연맹(Chamber of Labour)은 근로자를 대상으로 주식, 펀드 등 다양한 금융상품에 대하여 장·단점 및 위험 요소에 관해 상세 정보를 담은 간행물을 발간하고 있음.
- 오스트리아 소비자보호협회(Consumer Protection Association)에서는 소책자 판매를 통해 모든 투자자를 대상으로 목돈 만들기나 투자에 대해 다양한 조언을 제공하고 있음.
- 폴란드의 증권거래위원회(Securities and Exchange Commission)는 2003년 Investor's Guide의 발간을 통해 투자자들에게 자본시장에 대한 이해를 돕고 있음.
- Investor's Guide가 발간된 이후 매년 내용을 갱신하여 자본시장에서 이슈로 부각되는 금융상품에 대해 정보를 제공하고 있음.
- 증권시장위원회(National commission of Securities Markets)에서 발간한 투자정보 가이드 책자는 2003년 한 해 동안 20만권이 배포되었으며 증권시장과 관련된 류

추일펀드, 채권 등의 다양한 상품과 주주들의 권리 및 의무를 설명하고 있음.

② 웹사이트를 통한 금융교육: 이탈리아와 스페인 사례

- ☐ 이탈리아의 금융감독국에서는 "Consob"이라는 웹사이트의 4가지 섹션에서 금융정보를 제공하여 투자자들이 유의해야 할 점을 환기시키고 있음.
 - o "Warnings" 섹션에서는 금융사기와 관련한 유의사항을 제시하고 있으며, "Dos and don'ts" 섹션에서는 투자자와 증권브로커 사이의 계약에 관련되어 해야 될 일과 하지 말아야 될 일에 대한 정보를 제공하고 있음.
 - o "Know the risks" 섹션은 금융상품에 투자할 경우 감수하게 되는 위험에 대해 설명하고 있으며, 2001년에 신설된 "Investor education" 섹션에서는 다양한 금융상품에 대한 자세한 설명과 함께 금융교육에 대한 캠페인을 제공하고 있음.
- ☐ 스페인의 금융규제당국에서는 웹사이트인 CNMV의 "Investors' Corner" 섹션을 통해 스페인 증권시장의 기능에 대한 상세 정보와 함께 이탈리아의 "Consob"와 같은 금융정보를 제공하고 있음.

③ 교육 프로그램: 체코와 미국 사례

- ☐ 체코는 투자회사연합 등에서 개인투자자를 대상으로 투자의 원칙과 자본시장에 대한 이해 증진을 위해 2002년에 "Fit for Investment"라는 교육과정을 도입함.
 - o 개인투자자를 대상으로 금융상품에 관한 교육과정을 개설함.
 - o 매년 프라하와 같은 대도시에서는 "Investment Opportunities"와 "Fund Market"이라는 주제로 세미나를 개최하고 있음.
- ☐ 미국에서는 기업측의 비용지원 하에 United Parcel Service나 Weyerhaeuser Ltd.와 같은 회사를 통해서 저축 및 은퇴 관련 내용으로 종업원 금융교육 프로그램을 실시하고 있음.
 - o 종업원 금융교육과정은 일정한 기간 마다 1일 혹은 2일 동안 진행됨.
 - o 특히, UPS社의 경우에는 인터넷에서 제공하는 소프트웨어를 통해 개인의 부채관

리, 예산, 보험, 은퇴 관련 저축 등에 대한 자문 서비스를 제공함.

- o Weyerhaeuser Ltd.社의 경우에는 삶의 질이나 건강관리와 같은 비금융적인 내용에 대해서도 교육 프로그램에서 커버하고 있음.

④ 공공 캠페인: 미국과 멕시코 사례

- ☐ 미국에서는 "Choose to Save"라는 캠페인을 통해 개인들에게 미래 은퇴자금 마련을 위해 현재 저축을 늘릴 것을 대대적으로 홍보함(www.choosetosave.org).
- o 동 캠페인 프로그램은 전국적으로 신문, 라디오, TV, 버스광고, 인터넷 등 다양한 매체를 통해 근로자의 연금과 관련된 연구를 수행하고 홍보하는 Employee Benefit Research Institute(EBRI)와 협력하고 있음.
- o 또한 미국노동부(U.S. Department of Labor)에서도 소책자(The Power to Choose)와 브로슈어(Top Ten Ways to Save for Retirement)를 통해 협력하고 있음.
- o 웹상에서 개인의 예산수립, 모기지 구입, 개인의 입장에 따라 얼마를 저축해야 하는지 등과 관련한 계산기능은 Ballpark Estimate Retirement Planning Worksheet에서 지원받고 있음.
- o 캠페인을 수행하는 데 소요되는 자금 및 물적 지원은 개별 기업이나 EBRI의 회원들에 의해서 이루어짐.
- ☐ 멕시코에서는 1997년 기존의 부과방식(pay-as-you-go)에서 적립방식(funded system)인 "Afore"연금(DC형)으로 개혁하기 위해 근로자들에게 은퇴자금 마련에 대한 관심 유발과 새로운 연금 홍보를 위해 캠페인이 필요하게 되었음.
- o TV, 라디오, 신문, 잡지, 인터넷 웹사이트의 배너광고 등 가능한 모든 매체를 이용하여 근로자들의 관심을 유발하는 캠페인을 실시하였으며 소기의 목적을 달성한 것으로 평가됨.

3. 투자 및 은퇴 관련 금융교육 프로그램의 성과 평가

금융교육 프로그램의 효과를 분석한 결과 근로자들의 소득수준, 교육수준, 금융지식 보유수준, 그리고 교육 방법 등에 따라 교육 프로그램의 효과가 달라지는 것으로 나타남.

- 금융교육 프로그램을 실시한 후 피교육자에게 실질적으로 교육의 효과가 발생했는가를 평가하는 방법에는 주관적 및 객관적 방법이 있음.
 - 주관적 방법은 교육프로그램 참가자들에게 제공된 정보가 도움이 되었는가 혹은 교육프로그램으로 인해 저축이나 연금계좌의 개설을 늘릴 의향이 있는가를 설문조사를 통해 교육의 성과를 측정하는 접근법을 의미함.
 - 객관적 방법은 금융교육의 목표를 설정하고 실제 데이터를 이용하여 이러한 목표와 교육프로그램의 참여 사이에 통계적으로 유의한 관계가 존재하는가를 측정하는 계량적 접근법을 의미함.
- 주관적 방법을 통해 분석한 결과 금융교육을 실시하는 것이 피교육자들에게 효과가 있는 것으로 나타났으며, 특히 소득수준, 교육수준, 혹은 사전적 금융지식 보유수준에 따라 교육방법을 달리해야 효과가 높은 것으로 나타났음.
 - 관련 연구에 따르면 금융교육 프로그램 참여자의 34%가 세미나 참석 이후 은퇴 관련 저축목표를 변경할 것으로 응답하였음²⁾.
 - 소득과 교육수준이 낮은 가정일수록 인터넷에서 정보를 찾는 경향이 적고 정부기관에서 제공하는 정규 교육과정이나 라디오를 선호하며, 노년층의 경우 세미나를 선호하는 것으로 나타남³⁾.
 - 금융지식이 많은 소비자일수록 인터넷을 선호하고, 금융지식이 상대적으로 부족한 일반적인 가정주부의 경우 TV, 라디오, 잡지, 신문 등의 매체를 선호하는 것으로 나타남⁴⁾.

2) Clark, Robert L., Madeleine B. d'Ambrosio, Ann A. McDermed, and Kshama Sawant, "Financial Education and Retirement Savings", *working paper*, Washington, D.C., 2003.
 3) Rhine, S. and M. Toussaint Comeau, "Money Attitudes and Retirement Plan Design: One Size does Not Fit All", *working paper*, The Wharton School, U of Pennsylvania, 2002.

- 객관적 방법을 통해 분석한 결과 연봉수준이나 교육수준과 같은 고객특성에 따라 금융교육의 효과가 다른 것으로 나타났으며, 인쇄물을 통한 정보제공은 효과가 적었으며 일대면 직접 대면에 의한 카운셀링이 가장 효과가 높은 것으로 나타났음.
- 은퇴 관련 세미나 실시 이후 연봉이 낮은 근로자의 경우 401(k)플랜에 대한 참여율과 기여율이 크게 향상되었으나, 연봉이 높은 근로자의 경우 참여율 향상은 저조하였고 기여율은 변화가 없는 것으로 나타남⁵⁾.
 - 특히 교육수준이 낮고 저축 수준이 낮은 계층에서 교육의 효과가 크다는 실증결과도 있음⁶⁾.
- 연금설명서와 같은 인쇄물에 의한 소비자 금융교육은 401(k)플랜에 대한 참여율과 기여율 증대효과가 없는 것으로 나타남⁷⁾.
 - 이 외의 연구에서도 인쇄물의 교육 효과가 거의 없다는 실증결과를 발견하였으며, 특히 신문과 같은 대중매체의 효과는 매우 미미한 수준에 그친다는 결과를 보여줌⁸⁾.
- 금융기관 모두가 공통적으로 활용하는 교육방법은 아니지만 일대일 대면을 통해 고객 맞춤형 카운셀링을 제공하는 것이 근로자의 행동을 바꿔 참여율을 높이는 데 가장 효과적인 방법인 것으로 조사됨⁹⁾.

4) Hilgert, M. and J. Hogarth, "Household Financial Management: The connection Between Knowledge and Behavior", *Federal Reserve Bulletin*, Washington D.C., 2003.

5) Bayer, P., D. Bernheim and K. Scholz, "The Effects of Financial Education in the Workplace: Evidence from a Survey of Employers", *working paper*, No. 5655, NBER., 1996.

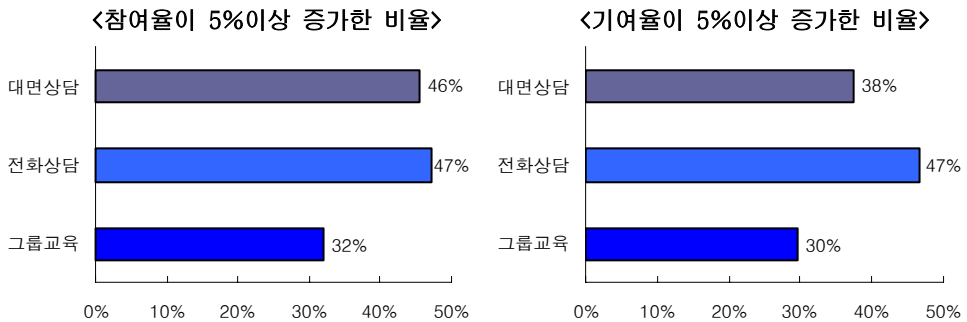
6) Lusardi, A., "Saving and the Effectiveness of Financial Education", *working paper*, The Wharton School, U of Pennsylvania, 2003.

7) 각주 4)번과 동일함.

8) Clark, R. and S. Schieber, *Factors Affecting Participation Rates and Contribution levels in 401(k) Plans*, U of Pennsylvania Press, 1998.

9) Ernst and Young LLP Human Capital Practice, *The Role that Financial Education Programs Play in Influencing Participant Behavior in 401(k) Plans*, 2004.

<그림 1> 교육방법에 따른 401(k)플랜 참여율 및 기여율 증가효과



자료: Ernst & Young LLP Human Capital Practice, *The role that Financial Education Programs Play in Influencing Participant Behavior in 401(k) Plans*, 2004.

4. 시사점

피교육자의 특성을 파악하여 타금융권에 비해 보험회사가 지닌 장점을 활용하여 교육 프로그램을 설계하는 것이 바람직하며, 특히 설계사와 텔레마케터를 적극 활용하는 것이 가장 유리할 것으로 판단됨.

- 선진국의 금융교육 사례를 조사한 바에 따르면 기초적인 금융교육에서부터 시작하여 최근에는 은퇴 이후 자금 마련에 대한 교육이 중점적으로 이루어지고 있으며, 현재 우리나라의 경우에도 은퇴관련 금융교육을 중점으로 실시할 필요가 있음.
- 우리나라의 경우 퇴직연금제도를 도입하는 과정이므로 사회보장의 증진을 고려하여 은퇴와 관련된 자금마련에 대한 교육을 중점적으로 시행할 필요가 있음.
- 이러한 금융교육 프로그램은 정부기관뿐만 아니라 기업에서도 상호 협력하여 실시함으로써 근로자들에게 은퇴 이후 대비에 대한 마인드를 심어준 후 구체적인 금융상품이나 관련 제도를 상세하게 교육하는 것이 효과가 높을 것으로 판단됨.
- 금융교육의 효과를 평가한 선행연구들을 고찰한 결과 금융교육의 효과는 분명히 존재하며, 피교육자의 인구통계적 및 사회경제적 특성에 따라 교육방법 혹은 매체를 달리해야 효과가 높은 것으로 나타남.
- 피교육자의 소득수준, 학력수준, 사전적 금융지식 보유수준 등에 따라 교육방법

마다 효과가 다르므로 교육 실행과정에서 피교육자가 원하는 정보가 무엇인가와 실제로 도움이 되었는가를 체크할 필요가 있음.

- 교육과정에서 피교육자로부터 수집된 내용을 종합하여 보다 효과적인 것으로 판단되는 전달매체를 선택하고 교육내용의 난이도를 달리하는 등 다양한 프로그램을 개발하는 것이 바람직함.
- 국내 보험회사는 타 금융권과 달리 유일하게 일대일 대면에 의한 금융교육이 가능한 설계사 조직을 보유하고 있으므로 이를 중점적으로 활용하는 금융교육 프로그램을 설계할 필요가 있음.
- 설계사 조직과 텔레마케터를 이용하여 금융정보뿐만 아니라 고객별로 원하는 다양한 정보를 제공하는 것이 소비자와 보험회사 모두에게 이득이 될 수 있음.
- 금융상품이 복잡·다양화되는 가운데 일대일 대면을 통한 소비자 금융교육이 중요해질수록 보험회사의 설계사 조직에 대한 교육이 우선 철저히 이루어져야 함.
- 궁극적으로는 투자의사결정 전반에 대한 컨설팅 서비스가 가능하도록 설계사의 전문화를 꾀하는 것이 바람직할 것으로 판단됨.