

# kiri Weekly

2015.7.6 제340호

## 포커스

행동경제학 개념의 보험 적용 사례와 활용 방안

## 글로벌 이슈

2014년 세계 보험산업 현황과 전망

그리스 디폴트 사태와 금융위기 우려 국가들

## 금융시장 주요지표

**kiri** 보험연구원  
Korea Insurance Research Institute

이슈와 포커스는 연구자 개인의 의견이며, 보험연구원의 공식 견해가 아님을 밝힙니다.  
서울시 영등포구 국제금융로 6길 38 (여의도동 35-4) 8층 보험연구원 (문의 : 변철성 수석담당역 / 02-3775-9115)



# 행동경제학 개념의 보험 적용 사례와 활용 방안

오승연 연구위원

## 요약

■ 행동경제학(Behavioral Economics)은 경제 주체들의 합리적이지 않은 행위를 설명할 수 있는 개념들을 제시하고 있으며, 이는 소비자 행위 분석, 정부의 정책 등에 다양하게 활용되고 있음. 행동경제학의 여러 개념들 가운데 손실회피성(loss aversion)에 따른 현상유지편향(status quo bias)과 초깃값 효과(default effect)는 미국의 자동차보험 선택과 퇴직연금 가입 활성화 정책에 적용되었음. 이러한 적용 사례들을 고려해 볼 때 행동경제학의 개념들은 우리나라에서 보험의 본인부담금 옵션 선택 문제와 퇴직연금 가입 및 운용 방안에 활용될 수 있음.

■ 행동경제학은 인간의 사고방식을 직관적이며 자동적인 사고방식과 합리적이고 심원한 사고방식으로 구분하고, 전자를 중심으로 기존의 합리적 경제학 이론으로 이해하기 어려웠던 인간의 행위들을 설명하고 있음.<sup>1)</sup>

● 합리적 경제학 이론은 소비자들이 체계적이고 분석적인 사고를 통해 불확실성하의 기대효용을 극대화시키는 선택을 한다고 가정하지만 현실에서는 많은 경우 분석적 사고보다 단순하고 즉흥적인 불완전한 선택 룰을 사용함.

■ 대표적 개념인 손실회피성은 이익보다는 손실을 훨씬 더 크게 평가하는 성향을 말함.

● 사람들은 손실이 주는 ‘불만족’을 동일한 금액의 이익이 주는 ‘만족’보다 더 크게 느낌.

● 한 실험 결과에 따르면 1000원의 손실이 주는 불만족은 1000원의 이익이 주는 만족보다 2~2.5 배 큰 것으로 나타남.

1) 도모노 노리오(2007), 『행동경제학』.

■ ■ 현상유지편향은 손실 회피성에서 도출된 성질로 사람들이 현재 상태를 유지하려는 경향을 말함.

- 현재 상황이 특별히 나쁘지 않은 상황에서, 변화를 시도할 경우 나빠질 가능성과 좋아질 가능성이 둘 다 있다면, 나빠질 가능성을 훨씬 더 크게 생각하는 손실 회피성으로 인해 현상 유지에 대한 지향이 강해짐.
- 개인의 금융 포트폴리오 선택에 관한 가상실험<sup>2)</sup>을 시도한 결과, 주어진 현상(초기상태)을 그대로 유지하는 사람이 많은 것으로 나타남.<sup>3)</sup>

■ ■ 초깃값 효과는 현상유지편향과 비슷한 개념으로, 어떤 선택이 좋은지 확신이 없는 상황에서 시간과 노력을 들여 초깃값을 바꾸는 수고를 하지 않는 성향을 일컫음.

- 두 개의 상태 A와 B 중 어느 쪽이 초깃값이 되느냐에 따라 소비자의 선택이 달라짐.
- 이러한 초깃값 효과가 생기는 이유 중 하나는, 초깃값을 물건을 파는 사람의 권유로 여겨 좋은 것으로 받아들인다는 점에서 프레이밍 효과의 일종으로 볼 수 있음.
- 초깃값을 변경했을 때 손해를 볼 수 있는 가능성을 회피하는 심리가 작용하기 때문이므로 이는 현상유지편향과 같은 이유로 설명될 수 있음.

■ ■ 미국의 뉴저지주와 펜실베이니아주의 자동차보험 선택 사례는 초깃값 효과가 소비자의 상품 선택에 매우 큰 영향을 주고 있음을 보여주고 있음.

- 뉴저지주는 자동차 소유자가 보험료가 싼 보험에 자동 가입하는 걸 초기설정으로 두고 보험료를 추가로 내면 적용범위가 넓은 보험으로 변경할 수 있게 한 반면, 펜실베이니아주는 보험료가 비싼 보험에 자동 가입하는 것을 초기설정으로 한 뒤 가입자가 원하면 싼 보험으로 변경할 수 있게 함.
- 뉴저지주 자동차보험 가입자의 80%는 초기설정인 저렴한 보험을 선택했으며, 반대로 펜실베이니아주에서는 가입자의 75%가 비싼 보험료 상품을 선택했음.

2) 실험에서 물었던 질문은 “만약 뜻밖의 현금 유산 증여가 생긴다면 리스크가 큰 회사 주식, 리스크가 작은 회사주식, 재무성 채권, 그리고 지방채라는 4가지 가운데 무엇을 택할 것인가?”였음. 첫 번째 그룹은 기준점이 되는 그룹으로 위의 질문을 그대로 던진 반면, 두 번째 그룹에게는 위의 질문 외에 “유산으로 현금과 증권을 받았는데 증권 대부분은 리스크가 작은 회사에 투자되었다”는 ‘현상’을 추가하여 제시하였음. 결과는 모든 선택 대안에서 변화보다는 현상 유지 쪽이 훨씬 더 많이 선택되었으며, 특히 선택 대안의 수가 많아지면 많아질수록 현상 유지를 더 선호하는 것으로 나타남.

3) Samuelson and Zeckhauser(1988), "Status Quo Bias in Decision Making", *Journal of Risk and Uncertainty*, Vol. 1, pp. 7~59.

■ 미국의 퇴직연금(401K 플랜) 저축률을 높이기 위해 도입된 “Save More Tomorrow” 프로그램은 현상 유지편향을 정부 정책에 활용한 대표적인 사례임.<sup>4)</sup>

- 리처드 탈러 교수<sup>5)</sup>가 제안한 이 제도는 퇴직연금 401K 플랜의 저축률을 높이기 위한 방법으로, 근로자의 납입금을 임금 상승과 연동하도록 만들어 임금 상승이 있을 시 자동적으로 일정 비율만큼 납입금액이 증가하도록 설계되어 있음.
- 연금 저축을 늘리기 어려웠던 큰 이유 중 하나는 근로자들이 납입액을 유지하려는 관성 때문에 납입액의 변화를 주지 않는다는 것과, 막상 연금 납입액이 증가하면 소득이 줄어드는 것과 같은 박탈감을 느끼는 문제였음.
- 이러한 문제를 극복하기 위해 근로자들이 몇 개월 이전에 임금 인상 여부를 알게 된다는 사실에 착안하여 미래의 저축률 증가를 미리 확정해 놓도록 자동 설정함.
- 임금이 상승한 시점에서 납입액이 증가하지만 소득의 감소가 없어 소득이 줄었다는 상실감이 없었으며, 자동으로 저축률 증가를 설정해 놓아 근로자의 현상유지편향을 극복할 수 있었음.

■ 초깃값 효과를 활용할 수 있는 방안으로 소비자의 특성에 맞춰 실손보험의 본인부담금<sup>6)</sup> 초기 옵션을 제시함으로써 소비자의 보험료 부담을 줄이는 방안을 고려해 볼 수 있음.

- 본인부담금이 높을수록 보험료는 낮아지게 되어 있는데, 보통 소비자는 본인부담금이 높고 보험료가 낮은 옵션보다 낮은 본인부담금을 갖는 높은 보험료 옵션을 선택하는 성향이 있음.<sup>7)</sup>
  - 이는 본인부담금의 차이가 보험료의 차이보다 훨씬 크기 때문에 옵션 간 비교에서 차액의 크기가 큰 본인부담금을 낮추려는 유인이 있기 때문으로 보임.
  - 미래에 소비자가 부담할 기대 비용을 제대로 비교하려면 본인부담금에 보험금 청구율(사건이 일어날 확률)을 곱한 값과 보험료를 합해서 비교해야 하는데, 사건이 일어날 확률을 곱하지 않

4) 이 프로그램이 가장 성공적이었던 경우 80%의 근로자가 참여해서 소득대비 저축률을 3.5%에서 13.6%까지 상승시켰음.

5) 제한적 합리성에 기반한 행동경제학을 체계화시켜 학문적으로 확립하는데 기여한 학자임.

6) 본인부담금(deductible)은 보험에서 가입자의 도덕적 해이를 막기 위해 손실 금액의 100%를 보상하지 않고, 일부를 소비자가 부담하도록 하는 제도임.

7) Justin Sydnor(2006), "Sweating the Small Stuff: Demand for low Deductibles in Homeowners Insurance". 미국의 주택보험 가입 사례를 분석한 한 이 연구 결과는 소비자의 “높은 본인부담금 회피(high-deductible aversion)” 현상을 보여주고 있음. 주택소유자는 보험 가입 시 자기부담상한액을 (\$1000, \$500, \$250, \$100) 중에서 선택하도록 되어 있었는데, 83%의 소비자들이 자기부담상한액의 최대치인 \$1000보다 낮은 옵션을 선택했음. 장기간 가입자일수록 더 낮은 자기부담상한액을 선택했고 신규가입자의 61%도 낮은 본인부담금을 선택함. 주택 소유주가 본인부담금을 \$1000에서 \$500으로 줄이기 위해서는 보험료 \$100을 더 지불해야 하는데, 청구율이 5% 미만인 이 커버리지는 기대치로는 \$25보다 작은 것이었음. 이 연구는 만약 83%의 소비자가 \$1000의 본인부담금을 선택했다면 청구율을 고려하여 계산했을 때 평균 \$99.88을 절약했을 것으로 분석함.

고 본인부담금과 보험료를 액면가로 비교함으로써 인해 생기는 현상일 수 있음.

- 보험 청구율과 청구 금액이 낮은 가입자의 경우는 본인부담금이 높은 옵션을 선택하여 보험료를 줄이는 것이 유리할 수 있음.
- 보험 가입 단계에서 소비자의 특성에 맞는 본인부담금 옵션을 제시함으로써 이 같은 소비자의 “본인 부담 회피 성향(deductible aversion)” 문제를 완화시킬 수 있음.
- 다만, 소비자의 위험회피성향은 본인부담금을 선택하는 중요한 요인이기 때문에, 이를 반영할 수 있는 다양한 옵션을 갖는 상품이 시장에서 제공되도록 해야 함.

■ 현상유지편향과 초깃값 효과를 우리나라 퇴직연금 가입 및 운용과정에 적용하여 퇴직연금의 사각지대를 줄이고 노후소득 보장을 높이는 방안으로 활용할 수 있음.

- 퇴직연금의 사각지대에 있는 자영업자의 가입을 확대하는 방법으로 등록된 자영업자를 대상으로 IRP계좌를 자동으로 생성시키고, 싫으면 탈퇴(opt out) 할 수 있는 옵션을 제공하는 자동가입 제도 도입을 고려할 수 있음.
  - 2017년부터 자영업자의 퇴직연금 가입이 허용되는데, 자발적인 가입이 크지 않을 것으로 예상됨.
- 퇴직연금 운용상의 문제 중 하나는 근로자들이 투자방식을 정하는데 있어 어떤 옵션을 선택해야 할지 잘 모른다는 것이고, 이러한 문제를 완화시키기 위해 디폴트 옵션 제공을 통해 “좋은 상품을 권유” 할 수 있음.
- 다만, 디폴트옵션 제도 도입 시 이러한 외부의 개입이 가입자의 이해와 사유재산권에 반하지 않는지에 대해 지속적으로 검증할 수 있는 제도적 장치가 필요함. [kiri](#)