

범죄의 경제적 유인 탐구 : 행동경제학과 범죄경제학을 중심으로

20321 정지원

목차

1. 탐구동기
2. 탐구목적
3. 탐구방법
4. 본론
 - 4.1. 범죄경제학이란?
 - 4.2. 행동경제학이란?
 - 4.3. 서로 보완되는 두 학문
 - 4.4. 사례를 통한 탐구 : 보이스피싱
5. 결론
6. 느낀 점
7. 추후탐구계획
8. 참고문헌

1. 탐구동기

1학년 2학기에 <프로파일러 표창원의 사건추적>이라는 책을 탐독하고 ‘연쇄살인’에 대해 탐구하였으며, 이 과정에서 Harold M. Winter의 <범죄의 경제학>을 탐독하고 ‘범죄경제학’에 대해 호기심이 생겼다. 이를 계기로 범죄경제학에 대해 탐구하던 중 해당 학문이 ‘모든 범죄자는 이성적이라 가정하고~’라는 문장으로 시작한다는 것을 알고 이에 의구심을 갖게 되었다. 그리고 ‘과연 모든 범죄자가 이성적일까?’라는 물음을 갖고 있던 중 ‘넛지’에 대해 알게 되었고, <넛지>를 탐독하고 ‘행동경제학’이 ‘범죄경제학’을 보충해줄 수 있을 것이라고 생각하였다. 이에 관심을 가지고 이번 탐구를 진행해보게 되었다.

2. 탐구목적

이번 탐구를 통해 범죄란 왜 일어나며, 범죄자들은 왜 범죄를 저지르고, 이를 예방하기 위해서는 어떠한 방법이 필요한지에 대해 알아본다. 또한 이 과정에서 행동경제학, 범죄경제학에 대해 심도있게 탐구하고, 해당 이론들이 범죄예방에 어떠한 식으로 사용될 수 있으며, 상호보완해줄 수 있는 방안이 있을지 탐구한다. 그리고 이를 실제 사례에 적용하여 올바른 해결책을 도출해내는 것을 탐구의 목적으로 한다.

3. 탐구방법

우선 Harold M. Winter의 <범죄의 경제학>을 더욱 심도있게 탐독한 후, ‘범죄경제학’에 대해 깊이있게 탐구한다. 그리고 라처드 탈리의 <넛지>를 탐독하고 ‘행동경제학’에 대해 탐구한다. 그 후 신문, 칼럼, 서적 등을 탐독하여 다양한 실제 사례와 범죄경제학과 행동경제학의 융합 가능성에 대해 탐구하고, 이를 ‘보이스피싱’ 범죄에 적용한다.

4. 본론

4.1. 범죄경제학이란?

범죄경제학(Crime Economics)은 경제학의 한 분야로, 범죄를 경제적 선택의 결과로 분석하는 학문이다. 즉, 사람들은 합법적인 행동과 불법적인 행동(범죄) 사이에서 비용과 편익을 비교해 합리적인 선택을 한다고 가정한다. 해당 이론에서는 범죄가 발생하는 원인을 범죄의 편익으로 설명한다. 범죄를 저질렀을 때 얻을 수 있는 편익, 즉 범죄의 효용이 범죄를 저질렀을 때 얻는 불이익, 즉 범죄의 비효용보다 크기 때문에 범죄가 일어난다는 것이다. 이때 범죄경제학에서는 범죄를 억제하는 방안을 비효용의 증가로 제시하며 이러한 비효용 증가의 요인으로 다음의 요인을 제시하였다.

- 1) 처벌의 엄격성 : 처벌의 강도를 의미한다.
- 2) 유죄 판결 확률 : 재판에서 유죄를 선고할 확률이다.
- 3) 처벌의 확실성 : 범죄자를 체포하여 재판에 송치할 확률이다.

이때 기대 처벌은 세 요인의 곱으로 나타난다. 하지만 세 개의 요인이 모두 높다면 지나친 사회적 비용이 발생할 것이기 때문에, 세 개의 요인을 적절히 조합하는 것이 필요하다. 범죄경제학에서는 다음과 같은 조합이 가장 높은 범죄 억제 효과를 지닌다고 여긴다.

- 1) 높은 처벌의 엄격성
- 2) 높은 유죄 판결 확률
- 3) 낮은 처벌의 확실성

범죄경제학에서는 사람의 ‘손실 회피적 성향’에 주목하며, ‘처벌’이 강력하다면 ‘처벌을 받을 확률’이 낮아도 범죄를 저지르는 것을 꺼릴 것이라 판단한다.

4.2. 행동경제학이란?

행동경제학은 사람들이 감정, 편향, 사회적 요인 등으로 인해 완전히 합리적으로 행동하지 않는다는 점을 분석해 실제 경제적 의사결정과 선택을 설명하는 학문이다. 전통 경제학이 종종 가정하는 ‘항상 합리적이고, 일관되며, 자기이익을 극대화하는 개인’과 달리, 행동경제학은 사람들이 제한된 정보·시간·주의력 속에서 편향과 감정의 영향을 받아 선택한다고 본다. 그리고 행동경제학이 제시하는 사람의 비이성적 선택의 유형에는 다음과 같은 것들이 존재한다.

- 1) 제한적 합리성(Bounded Rationality) : 사람은 정보를 완벽히 처리하지 못하고, 만족할 만한 수준에서 결정한다. 사람은 이러한 경향으로 인해 미미한 확률을 잘 판단하지 못하는 경향이 있다.
- 2) 휴리스틱(Heuristics) : 휴리스틱은 일종의 경험적 법칙(rule of thumb), 즉 “대충 이럴 때는 이렇게 판단한다” 라는 간단한 사고 규칙을 의미한다.
- 3) 손실 회피(Loss Aversion) : 사람들이 이익보다 손실에 훨씬 더 민감하게 반응하는 경향으로, 사람들은 10만원을 얻는 것보다 5만원을 지키는 것을 더 선호하는 경향이 있다.
- 4) 프레임링 효과(Framing Effect) : 같은 정보라도 ‘어떻게 표현(틀을 짜느냐)’에 따라 사람의 판단과 선택이 달라지는 현상으로, 마케팅 등에서 자주 쓰인다.

이러한 경향을 바탕으로 행동경제학은 ‘모든 사람은 이성적이다.’ 라는 전통 경제학에 의문을 제기하며 경제학을 분석한다.

4.3. 서로 보완되는 두 학문

범죄경제학과 행동경제학은 서로를 보완하며 범죄를 효과적으로 줄일 수 있다. 이에 대한 방법들은 다음과 같다.

- 1) 첫 번째 방안은 처벌 정도의 조절이다. 사람들은 '제한적 합리성'의 특성에 의해, 특히 범죄자들은 미미한 확률을 잘 인식하지 못하는 경향이 있으므로 높은 엄격성, 낮은 확실성, 높은 유죄 판결 확률을 낮은 엄격성, 높은 확실성, 높은 유죄 판결 확률로 조정하여 사람들이 처벌을 직접적으로 체감할 수 있도록 하는 것이 효과가 더욱 좋을 것이다. 실제로 네덜란드에서는 '즉시-확실한 처벌(Swift & Certain)' 제도를 실시하여 경범죄에 대해 형량을 낮추되 처벌 절차를 간소화하고 체포율 등을 높인 결과 약 30%의 재범율이 하락하는 결과를 얻었다.
- 2) 또한 검거가능성과 처벌·재범 불이익을 손실 프레임으로 제시해 잘못된 기대이익 계산을 교정하여 사람들이 범죄 행위에 대해 명확히 인지할 수 있게 한다.
- 3) '손실 회피 성향'을 이용하여 범죄를 저질렀을 때의 비효용, 즉 '잃을 것'을 강조하여 범죄를 억제한다.
- 4) CCTV 확대 등 범죄의 '기대 이익'보다 '감시의 체감 위험'을 크게 만드는 실제적 넋지를 통해 인간의 제한적 합리성·휴리스틱을 교정한다. 실제로 싱가포르, 한국 등에서는 'CPTED 정책'을 통해 가로등을 달고, CCTV를 설치하는 등 '실제적인 감시 체감'을 높여 범죄를 억제하였다.

4.4. 사례를 통한 탐구 : 보이스피싱

범죄경제학과 행동경제학에 대한 탐구를 진행하던 중 우연히 보이스피싱에 대해 다룬 김오현 작가의 에세이 <아빠가 위험해>를 탐독하게 되었고, 이에 관심이 생겨 '보이스피싱'에 대해 탐구하였으며, 보이스피싱을 범죄경제학의 관점에서 탐구하게 되었다.

보이스피싱(Voice Phishing)은 전화나 문자 메시지 등 음성 통신 수단을 이용해 피해자의 개인정보나 금전 등을 탈취하는 사기 범죄이다. '보이스(Voice)'와 '피싱(Phishing)'의 합성어로, 주로 은행원, 수사기관(경찰·검찰), 공공기관 직원 등을 사칭하여 사람들을 속이는 방식으로 진행된다. 대부분의 보이스피싱 조직들은 해외에 거점이 있으며, 점조직(비밀 유지용 조직 구조)의 형태를 취하고 있어 검거가 어렵다. 현재 보이스피싱의 평균적인 벌금을 약 1000만원이라 가정하고, 보이스피싱 혐의로 기소된 피고가 벌금형을 판결받을 확률을 54%, 보이스피싱 범죄의 검거율을 약 54%라 가정하였을 때, 보이스피싱 범죄의 기대 처벌은 약 291만원이 된다. 그러나 현재 보이스피싱의 1인당 평균 피해금액은 약 7438만원이며, 환수율은 고작 30%에 머무르고 있다. 효용이 비효용보다 압도적으로 큰 상황인 것이다. 이를 해결하기 위한 방안들은 다음과 같다.

- 1) 처벌의 수위를 높여 '처벌의 엄격성'을 강화하거나 외국과의 공조 수사, 환수율 증가 등을 통한 체포 확률 증가를 통한 '처벌의 확실성'을 강화하여 범죄를 억제한다.
- 2) 기회비용 프레임링을 통해 범죄자들에게 보이스피싱 범죄를 저지름으로써 잃을 것 강조한다.
- 3) 단순 경고 대신 실제 피해 수치나 확률을 제시해 피해자들의 인식 효과를 높이거나, 고액 송금 시 일정 시간 지연·재확인 절차를 두어 피해자들의 충동적 송금을 방지하는 방안이 존재한다.

실제로 독일 연방수사국(BKA)이 ‘신속 판결 시스템(Schnellstrafverfahren)’을 도입하여 처벌의 확실성이 늘어나자 피싱조직의 재범률이 28%에서 15%로 줄어들었다. 일본에서는 ‘오레오레 사기 방지 캠페인’을 통해 ATM 경고문 직원 확인 절차를 통한 인지 중단(Stop-thinking)설계로 피싱 피해를 40% 감소시켰으며, 영국에서는 ‘ScamShield’로 명명된 피해 사례 노출, 사회규범 메시지를 활용한 프레이밍, 넛지 설계로 신고율이 67% 상승하는 효과를 누렸다. 이처럼 보이스피싱 범죄는 충분히 억제되어 그 피해를 줄일 수 있으며, 그 과정에서 행동경제학과 범죄경제학이 주요한 역할을 수행해낼 수 있다.

5. 결론

범죄경제학은 편익과 손해의 관점에서 범죄에 대해 분석하는 학문이며, 처벌의 강도, 검거율 등을 조정하여 범죄를 억제하고자 한다. 반면에 행동경제학은 사람들의 행동이 무조건적으로 이성적이라고 가정하지 않으며, 사람들이 감정 등 충동적인 영향을 받는다는 가정하에 이를 분석하는 학문이다. 이러한 두 학문은 서로 융합하여 서로의 부족한 부분을 채워줄 수 있으며, 범죄를 효과적으로 예방할 수 있다. 그 일례로는 보이스피싱이 있으며, 검거율, 처벌 수위 조절 등을 통한 범죄경제학적 접근과 범죄 인지 캠페인, 범죄 인식 프레이밍과 같은 행동경제학적 접근을 병행하여 이를 효과적으로 억제할 수 있다.

6. 느낀 점

탐구를 진행하며 평소 전혀 다른 학문이라 생각했던 ‘범죄경제학’(정통경제학)과 ‘행동경제학’이 서로의 부족한 부분을 보완해줄 수 있다는 것을 알게 되었다. 또한 ‘경제학적 방법’으로 범죄에 대해 접근하고, 분석하며, 예방할 수 있다는 것을 알게 되었으며, 이에 대해 큰 흥미를 갖게 되었다. 1학년 때 탐구했던 ‘범죄경제학’을 탐구했던 것이 ‘행동경제학’과 연결되어 더욱 심화적으로 이해할 수 있으며, 이러한 탐구를 바탕으로 현실의 실제 범죄를 다각도로 분석하여 해당 분야에 대한 새로운 관심이 생기게 되었다.

7. 추후탐구계획

이번 탐구를 진행하며 ‘법경제학’이라는 학문이 존재한다는 것을 알게 되었다. 법의 입법 원리를 경제학적 측면에서 설명하며, 법의 실효성을 경제학적 원리에서 접근하는 해당 학문에 호기심이 생기게 되었으며, 우리나라의 현재 법 체계에 호기심이 생겼으며, 이를 기반으로 ‘법경제학’에 대한 심화된 탐구계획을 수립하게 되었다.

8. 참고문헌

<범죄의 경제학>(Harold M. Winter, 해남 출판사)

<아빠가 위험해>(김오현, 아이디어스토리지)

"그래프 1장 바꿨더니" 고위험상품 확 줄었다…'넛지'로 불완전판매 막는다(김도엽 기자, 머니투데이)

보이스피싱 피해액 5년만에 4조원 돌파(한종근 기자, 서울일보)