

주택연금 및 역모기지 활성화 방안: 설문 실험을 통한 분석

김덕규
성균관대

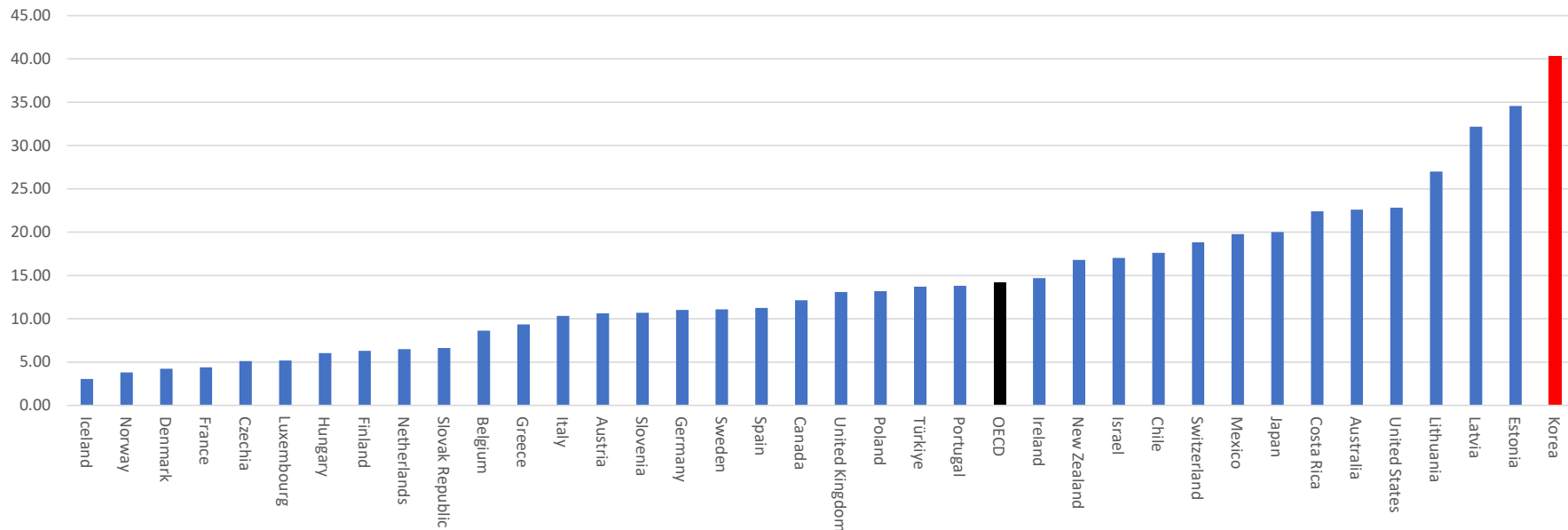
황인도
한국은행

2024년 11월 27일

연구배경

- 우리나라의 노인빈곤율(*)은 OECD 1위

* 가처분소득 기준 상대적 빈곤율 (중위소득 50%이하)



Source: OECD Income Distribution Database, www.oecd.org/social/income-distribution-database.htm (June 2023 version)

연구배경

- 주택자산을 담보로 연금을 지급받는 주택연금이 저소득—고자산 노인층의 빈곤 해결에 중요한 열쇠임.
- 가입요건을 충족한 가구가 모두 주택연금에 가입한다면 우리나라 노인빈곤율은 약 13%p 낮아질 것으로 추산(최경진 외, 2023)
- (주택을 포함한) 자산을 유동화할 경우 빈곤율이 매년 14~16%p 감소할 것으로 추산(이승희, 2023)
- 하지만 2022년 현재 주택금융공사 주택연금 가입률은 가입요건을 충족한 가구(55세 이상, 공시가 12억 이하)의 **1.16%에 불과**
- 민간 역모기지(신한/국민은행)도 존재하나 **이용실적이 없음**

주택연금 이용현황

(2024년 05월 말 기준)



평균 연령주)
72세



평균 월지급금
121만원



평균 주택가격
386백만원

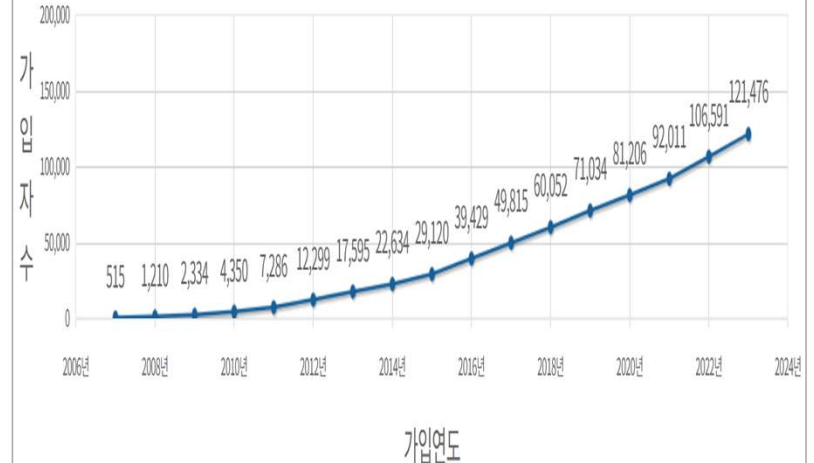
주) 부부 중 연소자 기준

가입자수

127,853명

연간누적가입자수(최초가입시점기준)

(단위: 명)



주택연금 가입 연령

- 2022년 신규 가입자: **65-69세**(23.6%) > 70-74세(21.7%) > 60-64세 (17.3%)
- 2023년 신규 가입자: **70-74세**(22.9%) > 65-69세(21.9%) > 80세 이상(19.5%)

연구질문

1. 주택연금 가입의향을 늘리기 위해서는 현 주택연금의 어떤 특징이 개선되어야 하는가?
+ 현 주택연금 제도에 대한 긍정적인 인식 전환이 가입의향을 높이는가?
2. 민간 금융기관의 역모기지 상품에 대한 개선이 이뤄지면 주택연금의 가입의향이 민간 역모기지로 전환될 수 있는가?
3. 주택연금 가입의향은 개인의 어떤 특성 및 선호와 관련이 있는가?

연구방법

- **정보 제공 실험 (Information Provision Experiment):** 무작위로 나누어진 설문참여자에게 동등한 형태의 다른 정보나 조건을 제시하고, 응답의 차이를 확인. 최근 다양한 방식으로 쓰이고 있음 (Haaland et al., 2023)
- **왜 설문실험?** 주택연금의 변화에 대한 가입변화를 관측할 만한 정책 변화가 없어 실증자료가 부족함. 주택연금의 개편안이 확정되지 않은 상태이므로 다양한 조건을 설문참여자의 사전 믿음의 차이 없이 제시할 수 있음.
- **어떻게 설문실험?** 새롭게 고려되는 주택연금에 대한 정보를 제시하기 전/후에 가입의향의 변화를 조사하되, 각 처치조건마다 설문참여자를 무작위 배정하여 처치효과를 추정 (한국은행에서 수행한 CBDC 설문실험(Choi et al. (2022)등)과 유사한 방식)

설문 실험 개괄

참여자는 다음 네 조건 중 하나에 대한 정보를 받는 그룹으로 무작위 할당되고, 제공받은 정보를 바탕으로 응답

- 그룹1: (Placebo) 초기보증료를 소액(약 만원) 환급*
- 그룹2: 주택가액이 크게 변동하면 월 지급액이 변동
- 그룹3: 주택을 자녀에게 상속하는 방법이 용이해짐
- 그룹4: 연금지금액 고정에 대한 인식 전환

초기보증료가 주택(공시)가격의 1.5%수준임을 감안하면 평균 보증료는 580만원 수준.

조사 결과 요약

- 그룹1(Placebo)에서는 가입의향의 변화가 관찰되지 않음
- 그룹2(연금액변동), 그룹3(상속용이), 그룹4(인식전환)에서의 가입의향은 각각 6%p, 5%p, 7%p 증가
 - 실제 연금제도의 개선이 아니라, 연금제도 선택을 꺼리는 점에 대한 인식을 환기하는 것으로도 비슷한 수준의 가입의향 변화
- 민간 역모기지 조건과 관계 없이 주금공의 주택연금에 대한 선호도가 높음
 - 주택연금은 현행과 같고 역모기지가 G2, G3처럼 바뀌면 역모기지 선호도가 증가함(+14%p) => 민간 상품도 경쟁력을 갖추는 경우 성장 가능성이 있어 보임

공통적으로 제공된 정보 (1/2)

주택연금이란?



고령자가 소유하고 있는 주택을 담보로 제공하고



매월 일정액을 연금방식으로 지급받는 상품으로



한국주택금융공사가 운영하고 있습니다.



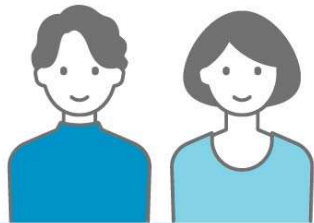
나중에 부부가 모두 사망하면 주택금융공사가 주택을 팔아
그동안 지급했던 연금을 충당하게 됩니다.



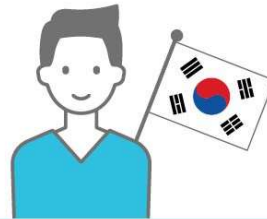
처분한 집값이 지급된 연금보다 많으면 차액은 상속되고,
반대로 적으면 손실은 국가(주택금융공사)가 부담합니다.

공통적으로 제공된 정보 (2/2)

주택연금 가입조건



만 55세 이상
(부부 중 1인 이상)



대한민국 국민
(부부 중 1인 이상)



공시가격 12억원 이하의 주택 소유
(부부 합산 기준)

- * 공시가격 12억원은 시세기준 17억원 수준
- * 다주택자는 주택 공시가격 합산이 12억 원 이하일 때 주택연금 가입 가능
- * 공시가격 12억원을 초과하는 2주택자도 비거주 1주택을 3년 내 처분시 가입 가능

그룹 1(Placebo)에게 제공된 정보

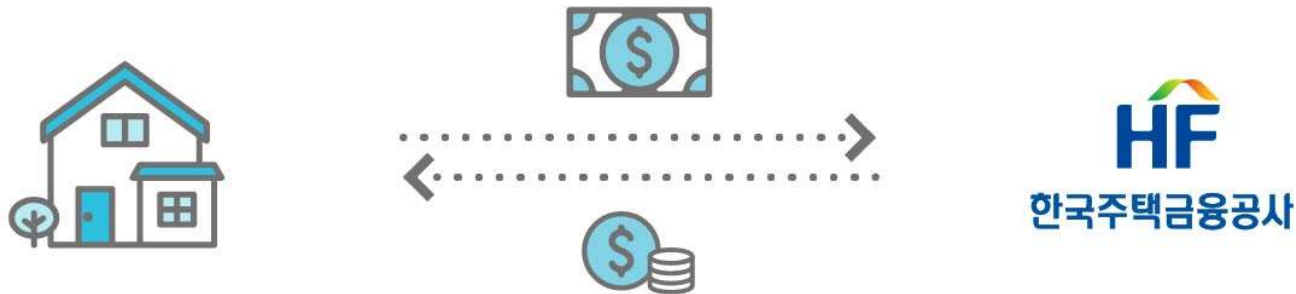
기존 주택연금



가입시 소정의 가입비(주택가격의 1.5%)를 연금을 처음 받는 날 납부해야 합니다.

그룹 1(Placebo)에게 제공된 정보

새로운 주택연금



가입시 소정의 가입비(주택가격의 1.5%)를 연금을 처음 받는 날 납부해야 합니다.
단 그 중 일부(약 만 원)를 몇 년 후에 환급 받습니다.

그룹 2(연금액 변동)에게 제공된 정보



그룹 2(연금액 변동)에게 제공된 정보

새로운 주택연금



연금 수령 기간동안
주택가격이 크게 변하면



월 지급액에 반영
최대 20% 변동

그룹 3(상속 용이)에게 제공된 정보

기존 주택연금



주택연금에 가입한 부부가 모두 사망한 이후, 자녀가 집을 물려받으려면
지금되었던 연금 총액을 통상 **6개월 이내**에 상환해야 합니다.

그룹 3(상속 용이)에게 제공된 정보

새로운 주택연금



주택연금에 가입한 부부가 모두 사망한 이후, 자녀가 집을 물려받으려면
지급되었던 연금 총액을 통상 **3년 이내**에 상환하면 되고,
상환 목적으로 자녀가 **대출을 용이**하게 받을 수 있습니다.

그룹 4(인식 전환)에게 제공된 정보

집값 변할 때 월지급액 고정되면 손해? (✓) (✕)

(✕) 그렇지 않습니다



주택가격 변동시에도 소비를 평탄하게 유지



주택가격이 오를 때 월지급액이 고정



자녀에게 상속하게 되는 주택의 잔존가치가 상승

설문 구성

- SQ: 쿼터 할당 및 스크리닝
- **A: 주택연금 이해 및 가입의향**
- **B: (새) 주택연금제도 선호**
- C: 향후 부동산 가격과 본인 건강에 대한 기대
- D: 민간 역모기지 가입의향 및 선호도
- E: 기타 선호 (위험/시간선호, 시간 비일관성, 보험지불의향)
- F: 가구 구성
- G: 경제수준 및 노후준비
- H: 금융행태 및 금융지식

설문참여자 스크리닝

- 나이 55세 이상
- 본인 혹은 배우자 명의로 주택 보유
- 현재 주택연금에 미가입
 - ‘가입여부를 모른다’도 조사대상에 산입. (파일럿 1명, 본조사 49명)

실험자 수요 효과(Experimenter demand effect, EDE)

- 실험자의 가설에 응답하려는 피실험자의 행태
- 본 설문에서의 EDE 방지 장치
 - 중립적 표현의 사용(neutral framing)
 - “현행 주택연금제도보다 유리할 수도, 불리할 수도, 별 차이가 없을 수도 있습니다.”
 - Placebo 그룹을 통한 확인=> 가입의향 차이 없음 확인
- De Quidt et al.(2018)^{AER}: “[Experimenter] demand effects are modest”

설문 문항 일부: A섹션

A3. 여러 연구자들은 주택연금의 가입을 꺼리는 이유를 아래와 같이 생각하고 있습니다. 귀하가 생각하는 가장 중요한 이유를 최대 3개까지 선택해주세요. [랜덤][복수][max:3]

1. 주택가격이 올라도 매월 받는 연금이 동일하기 때문에
2. 매월 연금이 동일하면 물가상승 대비 손해이기 때문에
3. 주택연금의 고갈로 평생 받지 못할 수도 있다는 불안감 때문에
4. 중간에 해지하고 싶을 때 부담해야 하는 금액 때문에
5. 가입 절차가 복잡해서
6. 가입시 내야 하는 초기보증료(가입비) 부담 때문에
7. 자녀들의 반대가 걱정되어서
8. 받는 연금 총액이 집값 대비 손해일 것 같아서
9. 노후 생활에 필요한 돈이 이미 충분하거나 다른 수입이 있어서
10. 주택을 자녀에게 온전하게 물려주고 싶어서
11. 기타() [랜덤 고정]

설문 문항 일부: A섹션

A6. 현재 시행 중인 주택연금제도를 고려했을 때, 향후에 주택연금에 가입할 의향이 있으십니까?
현재 주택연금 가입 조건에 해당 되는지와 관계없이, 예를 들어 보유주택 총액이 공시가격 12
억원, 시세 약 17억원 이상에 해당한다고 하더라도 가입이 가능하다고 가정하고 답변해 주십
시오. [단수]

1. 절대 이용하지 않겠다
2. 이용하지 않을 것 같다
3. 잘 모르겠다
4. 이용할 것 같다
5. 반드시 이용할 것이다

설문 문항 일부: B섹션

B5. (G1~G3) 새로운 개편안이 도입된다면, 향후에 주택연금에 가입할 의향이 있으십니까? 현재 주택연금 가입 조건에 해당 되는지와 관계없이, 가입이 가능하다고 가정하고 답변해 주십시오.

1. 절대 이용하지 않겠다
2. 이용하지 않을 것 같다
3. 잘 모르겠다
4. 이용할 것 같다
5. 반드시 이용할 것이다

B5. (G4) 앞선 설명을 고려했을 때, 향후에 주택연금에 가입할 의향이 있으십니까? 현재 주택연금 가입 조건에 해당 되는지와 관계없이, 가입이 가능하다고 가정하고 답변해 주십시오.

1. 절대 이용하지 않겠다
2. 이용하지 않을 것 같다
3. 잘 모르겠다
4. 이용할 것 같다
5. 반드시 이용할 것이다

설문 문항 일부: D섹션

민간금융기관의 역모기지 상품



개인이 소유하고 있는 주택을 담보로 제공하고



매월 일정액의 대출금을 지급받는 상품으로



민간은행(국민, 신한)이 운영하고 있습니다.



대출금 수령 기한에 제한(최대 30년)이 있습니다.



지급받은 대출금이 주택가격을 초과하면, 대출금 지급이 조기 종료될 수 있습니다.

설문 문항 일부: D섹션

[로직: D3에서 주택연금을 역모기지보다 선호한다고 응답한 경우]

D4-1. 귀하께서 국가(주택금융공사)의 주택연금을 더 선호하는 이유를 최대 3개까지 선택해주세요. [랜덤][복수][max:3]

1. 더 금전적으로 유리할 것 같아서
2. 정부기관을 더 믿기 때문에
3. 광고나 지인을 통해 더 많이 들어봤기 때문에
4. '연금'이란 명칭이 '역모기지'보다 익숙해서
5. 다양한 부가 서비스 혜택을 제공할 것 같아서
6. 가입이 더 쉬울 것 같아서 (가입 조건이 덜 까다로움)
7. 고객 수요에 맞는 특화된 연금상품을 제공할 것 같아서

* 역모기지를 주택연금보다 더 선호한다고 응답한 경우 위에 대응되는 반대 질문 제시

설문 문항 일부: D섹션

D9. 귀하는 다음 각각의 의견에 대해 얼마나 동의하십니까? [척도]

구분	매우 동의 1	동의 2	동의도 부정도 하지 않음 3	부정 4	매우 부정 5
1. 고소득자와 저소득자 사이의 소득격차를 줄이는 것은 정부의 책임이다.					
2. 경제 전반의 성장이 분배보다 중요하다					
3. 동일한 서비스를 제공하는 사업이라면 정부 기관이 아닌 민간이 운영해야 한다.					
4. 공공서비스도 민간이 제공할 수 있다면 정부 대신 민간이 운영하는 것이 바람직하다.					

설문 문항 일부: E섹션

E1. 다음은 위험에 대한 성향을 파악하는 질문입니다. 가상의 상황이지만 정말 이런 제안이 있다고 생각하시고 답변해 주시기 바랍니다. 가족 중 당신만 유일하게 돈을 벌고 있다고 가정하겠습니다. 부득이한 사유로 아래의 두 직장 중 하나로 옮겨야 하는 상황이라면, 둘 중 어떤 직장을 선택하시겠습니까? [단수]

1. 이 직장은 현재 받고 있는 소득 수준을 계속 보장합니다
2. 이 직장은 소득이 두 배 수준으로 늘 수도 있지만, 4/5 (80%) 수준으로 줄어들 수도 있습니다(확률은 반반입니다)

[로직 : E1=1 응답자만]

E2-1. 아래의 경우라면 어떤 직장을 선택하시겠습니까? [단수]

1. 이 직장은 현재 받고 있는 소득 수준을 계속 보장합니다
2. 이 직장은 소득이 두 배 수준으로 늘 수도 있지만, 9/10 (90%) 수준으로 줄어들 수도 있습니다(확률은 반반입니다)

[로직 : E1=2 응답자만]

E2-2. 아래의 경우라면 어떤 직장을 선택하시겠습니까? [단수]

1. 이 직장은 현재 받고 있는 소득 수준을 계속 보장합니다.
2. 이 직장은 소득이 두 배 수준으로 늘 수도 있지만, 2/3 (66%) 수준으로 줄어들 수도 있습니다(확률은 반반입니다)

설문 실험 시행

- 설문조사업체 한국리서치 이용
- 조사기간 : 2024/8/26—10/2
(대면조사 수가 많아서 조사기간이 온라인조사에 비해 오래 걸림)
- 표본 : 4,035명 (파일럿 205명, 본조사 3, 820명, ca. 1,000명/그룹)
- 인구통계학적 대표성을 맞춰 모집
- 55~69세 : 웹조사(휴대전화 문자와 이메일을 통해 url발송)
- 70~79세 : 대면면접조사(전문조사원의 태블릿을 활용한 면접조사)

주택연금 인지도 및 가입의향

- 주택연금에 대한 인지도는 96%로 상당히 높음
- 현 주택연금에 대한 가입의향(‘이용할 것이다’+ ‘반드시 이용할 것이다’)은 35%

주택연금 가입을 꺼리는 이유 [1+2+3순위] (%)	전체	Group1	Group2	Group3	Group4
사례수 (명)	3820	946	967	956	951
주택가격이 올라도 매월 받는 연금이 동일하기 때문에	41	40	42	41	42
받는 연금 총액이 집값 대비 손해일 것 같아서	42	42	42	44	39
매월 연금이 동일하면 물가상승 대비 손해이기 때문에	35	36	36	34	34
주택을 자녀에게 온전하게 물려주고 싶어서	32	32	31	33	32
중간에 해지하고 싶을 때 부담해야 하는 금액 때문에	32	34	30	30	34
노후 생활에 필요한 돈이 이미 충분하거나 다른 수입이 있어서	23	24	24	24	22
주택연금의 고갈로 평생 받지 못할 수도 있다는 불안감 때문에	17	16	18	17	17
가입 절차가 복잡해서	9	9	9	9	11
가입시 내야 하는 초기보증료(가입비) 부담 때문에	11	11	10	11	11
자녀들의 반대가 걱정되어서	9	8	10	11	9

(굵은 글씨: 1순위 top3)

- 주택금융공사의 [주택연금 수요실태조사]에서는 ‘주택가격 변동을 반영하지 않는 월지급금’(54.4%)과 ‘상속’(47.2%)이 주택연금 가입의향이 없는 이유 1,2순위였음. 유사한 결과를 얻음

개편(or 인식개선)된 주택연금제도 가입의향

	기존 주택연금	개편 주택연금	Diff
	④+⑤ 이용할 것이다	④+⑤ 이용할 것이다	
▣ 전체 ▣	35	40	+5
실험그룹			
G1	36	37	+1
G2	33	39	+6
G3	37	42	+5
G4	35	43	+7

- G1의 차이는 통계적으로 유의미하지 않음 ($p=0.419$)
- 연금액을 고정적으로 받는 것이 잔존가액을 높여 상속의 가치가 더 높아진다는 것을 안내하면 가입을 고려하겠다는 비율이 7%p 늘어남
- G2, G3의 직접적 제도개선의 효과 (각각 6%p, 5%p)에 비해 낮지 않음

소결론 1

- 주택연금에 대한 수요는 (그룹2, 그룹3 에서 제시한 것처럼) 유인구조에 반응하는 것으로 보임
- 하지만 주택연금 가입을 꺼리는 두 염려에 대한 설명을 해주는 것 역시 같은 정도의 처치효과를 얻음
- (좋은 상태의 제도에 부담을 더하는) 추가적인 제도 개선을 하는 것보다 (비용이 상대적으로 덜 드는) 인식 전환이 더 효과적일 수 있음
- Annuity를 투자의/소비의 관점에서 인식할 때 노후 보장 플랜 가입에 차이가 있다는 기존 연구(Brown et al., 2008)와 연결됨

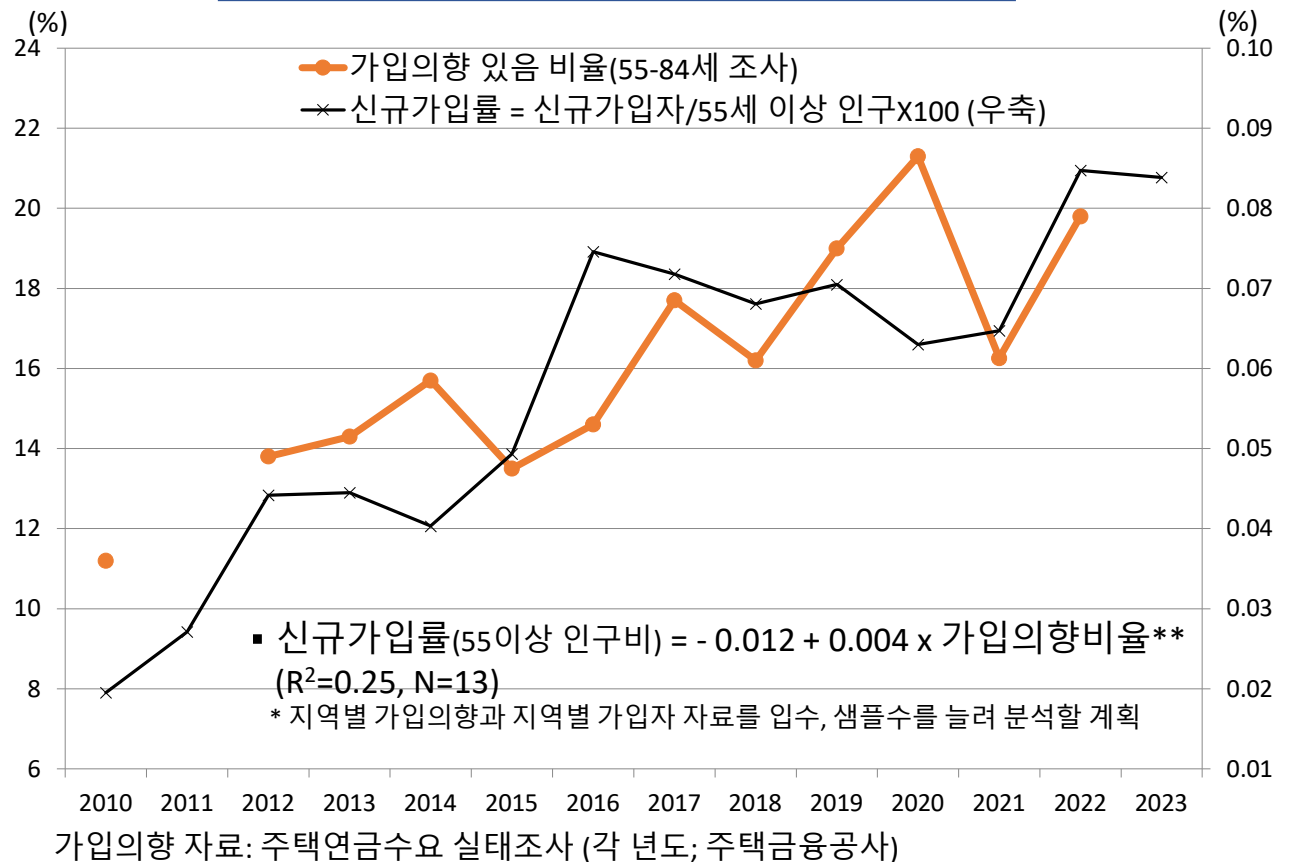
논의

- 데이터 결과의 응답수준(Level)에 대한 조심스러운 해석
 - 이해도를 확인하는 질문의 오답을 제시한 비율이 작지 않음
 - 가입의향이 있다고 응답한 비율 \neq 실제 가입의향을 가진 사람의 비율
 - 처치효과(treatment effect)는 처치조건이 다른 요소들과 독립적인 경우 여전히 유의미한 해석 가능
- 높은 주택연금 인지도(96%)를 감안했을 때, 가입초기에 연금을 많이 받고, 이후 적게 받는 초기증액형과, 3년마다 일정하게 증가한 금액을 받는 정기증가형에 대한 인지를 하는 응답자가 존재할 가능성 있음.
 - 다행히 주택연금을 구체적인 수준으로 이해하고 있다는 응답은 7%뿐임

가입 의향 ↑ => 실제 가입 ↑? Probably

- 계획된 행동이론:
「From intentions to actions: A theory of planned behavior」
(Ajzen, 1985)
- 실증(메타)연구: 「The Intention-Behavior Gap」(Sheeran & Webb, 2016)

우리나라 주택연금 가입의향과 실제 신규 가입



역모기지 인지도 및 가입의향

- 역모기지의 인지도(54%)는) 주택연금(96%)에 비해 낮음
- 동일 조건 하 주택연금을 민간상품보다 선호(67%) (비슷 28%; 역모기지 선호 4%)
 - 주택연금을 더 선호하는 1순위(63%) 이유: '정부기관을 믿기 때문'
 - 역모기지를 더 선호하는 (소수의 응답자 중 32%의) 이유: '고객 수요에 맞는 특화된 상품을 제공할 것 같아서'
- 현행 주택연금과 (처치조건으로 제시된) 개편된 역모기지를 비교한 경우, G2와 G3에서는 역모기지 선호가 증가(각각 5, 3% → 19,17%)

	개편된 민간 역모기지 (아래의 특징만 다르고 나머지는 현행 주택연금과 동일)	(개편된) 민간 역모기지를 현 주택연금보다 선호	선호 변화
G1	가입비 만원 환급	5% → 10%	5%p
G2	주택가격 변동시 지급액 변동	5% → 19%	14%p
G3	상속 용이	3% → 17%	14%p
G4	(정보제공) 공시가 12억 초과시에도 가입 가능	4% → 9%	5%p

역모기지 개선/보완 선호

역모기지에서 보완했으면 하는 사항 (1+2+3순위, %)	전체
은행 뿐만 아니라 보험사 등 다른 금융기관에서도 상품을 판매	19
기존의 대출금 수령 기한 (최대 30년)을 평생으로 연장	41
고가주택(공시가격 12억 초과) 소유자도 이용할 수 있는 상품 판매	19
상가, 오피스텔 등 다양한 부동산을 담보로 한 역모기지 상품을 공급	19
목돈이 필요할 때 더욱 손쉬운 수시인출 옵션 등 다양한 편의성 제공	48
의료비, 간병비 서비스와 연계	41
주택자산의 일정 비율을 상속옵션으로 남겨두고 남은 비율만 역모기지로 인출하는 상품	30
건강보험료 감면, 세금 감면 등의 인센티브 제공	50

응답자의 8%만 보험사에서 판매하는 역모기지를 은행에서 판매하는 것보다 더 선호.
(38%는 어느 기관에서 판매하더라도 무관하다, 55%는 은행을 선호)

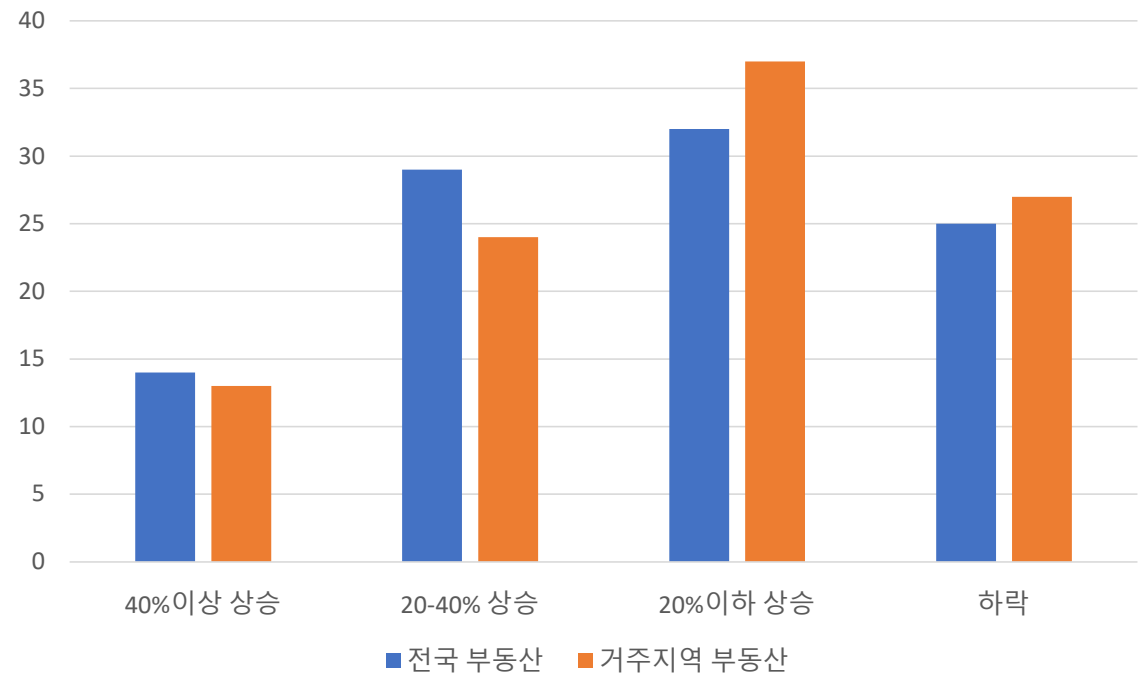
소결론 2

- 대부분의 응답자는 정부가 제공하는 주택연금을 민간금융기관이 제공하는 역보기지보다 선호
- 주택연금이 제공하는 사회보험의 성질(연금수령기간 평생이라 longevity risk를 국가가 부담함) 때문도 있긴 하지만
- 민간 상품도 경쟁력을 갖추는 경우 (집값반응형 지급액, 상속 용이, 추가편의 제공 등) 성장 가능성이 있어 보임

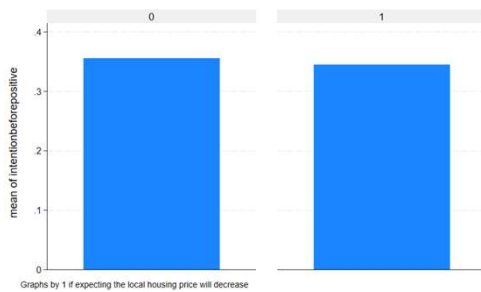
개인 선호를 확인해야 할 이유: 예시

- 부동산 가격이 향후 떨어질 거라고 믿는 비율이 작지 않음 (전국 25%, 거주지 27%)
- 가격 하락에 대한 염려가 (손실회피 등으로 인해) 더 크다면 G2(연금액 변동)이 부정적인 영향을, G4(인식 전환)이 주택가액 하락이 상속액을 줄이는 것을 강조하는 영향을 미칠 수 있음

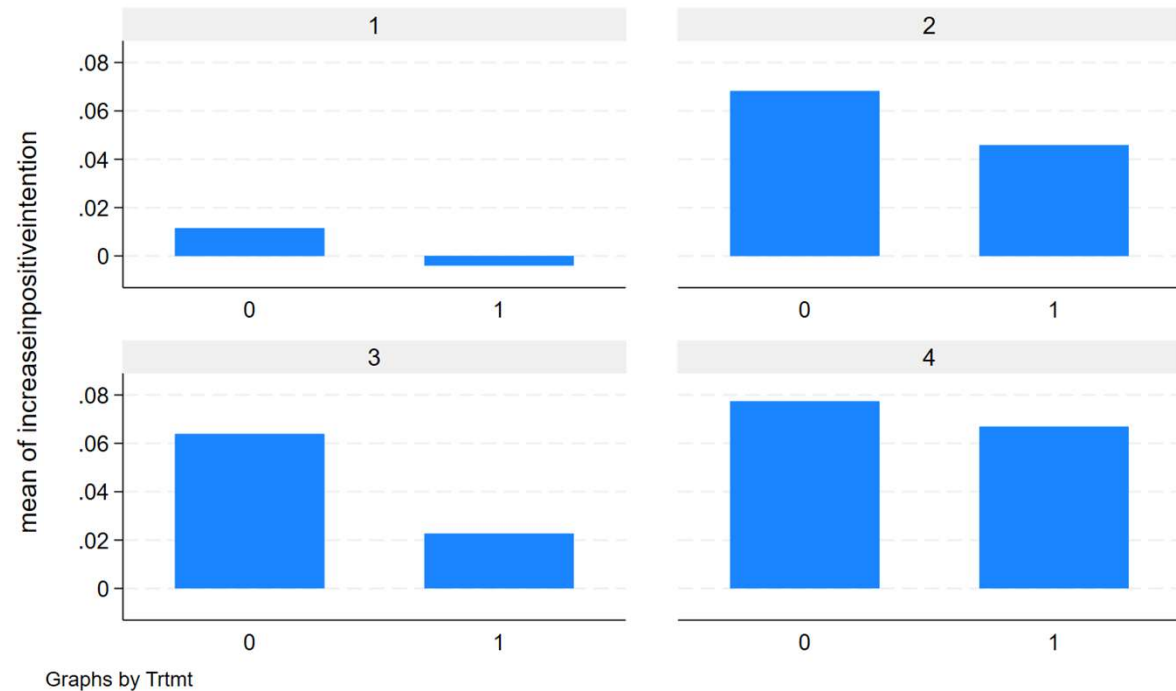
향후 20년간 부동산 가격 기대



Treatment effects by house price expectation



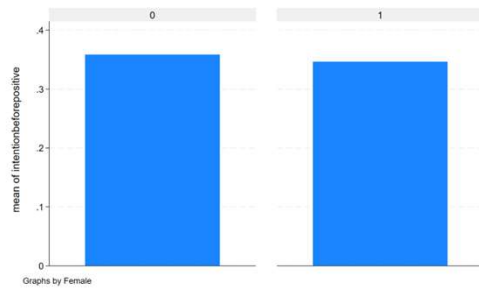
(Before) 긍정적 가입의향 비율
1=집값 하락 기대



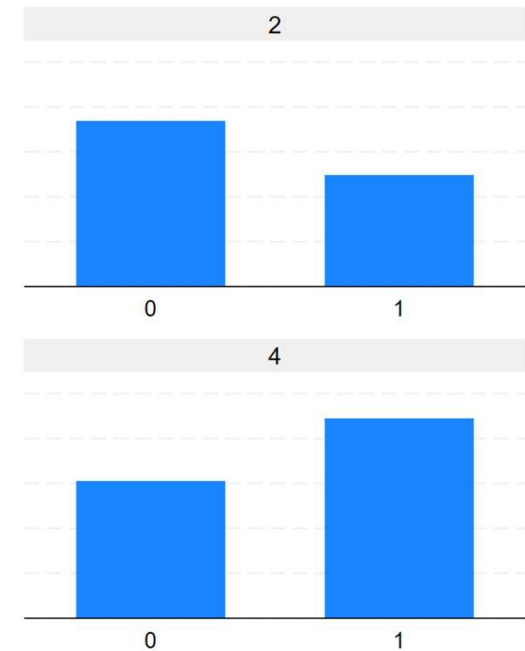
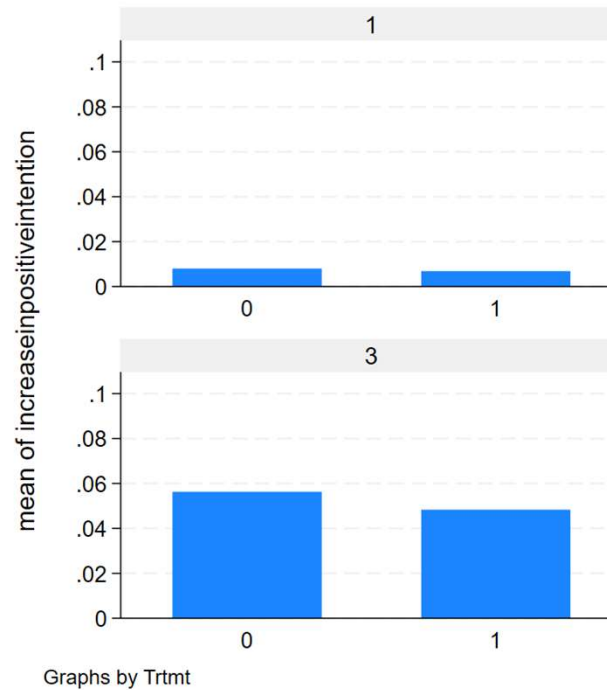
(After) 가입의향이 긍정적으로 변한 비율, by treatment

- 집값 하락 기대는 현재 주택연금 가입의향에 유의미한 차이x
- 집값 하락 기대 → 연금제도 개편(G2, G3)에 긍정적으로 반응하는 정도가 작음

Treatment effects by gender



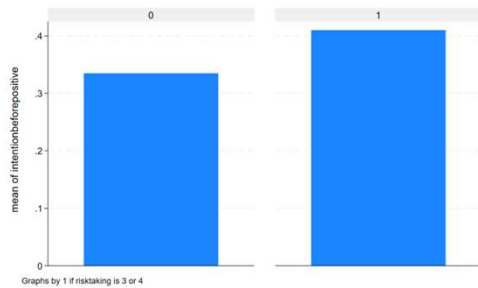
(Before) 긍정적 가입의향 비율
1=여성



(After) 가입의향이 긍정적으로 변한 비율, by treatment

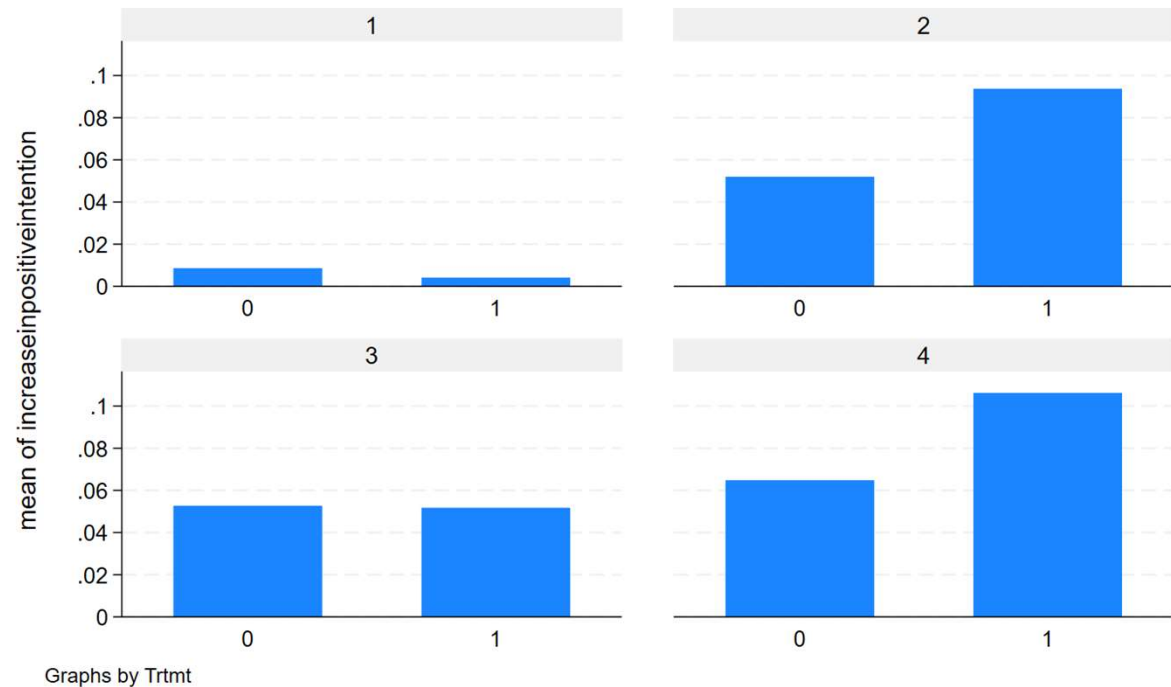
- 성별은 현재 주택연금 가입의향에 유의미한 차이x
- 여성 → 남성에 비해 인식의 전환(G4)에 긍정적으로 반응하는 정도가 더 큼

Treatment effects by risk preference



(Before) 긍정적 가입의향 비율

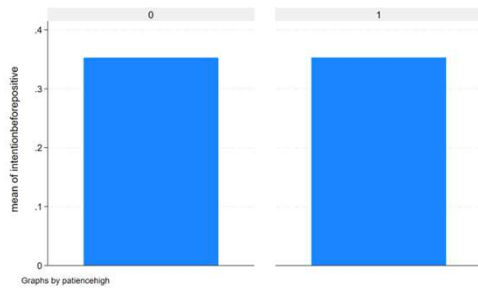
1=high risk-taking 경향



(After) 가입의향이 긍정적으로 변한 비율, by treatment

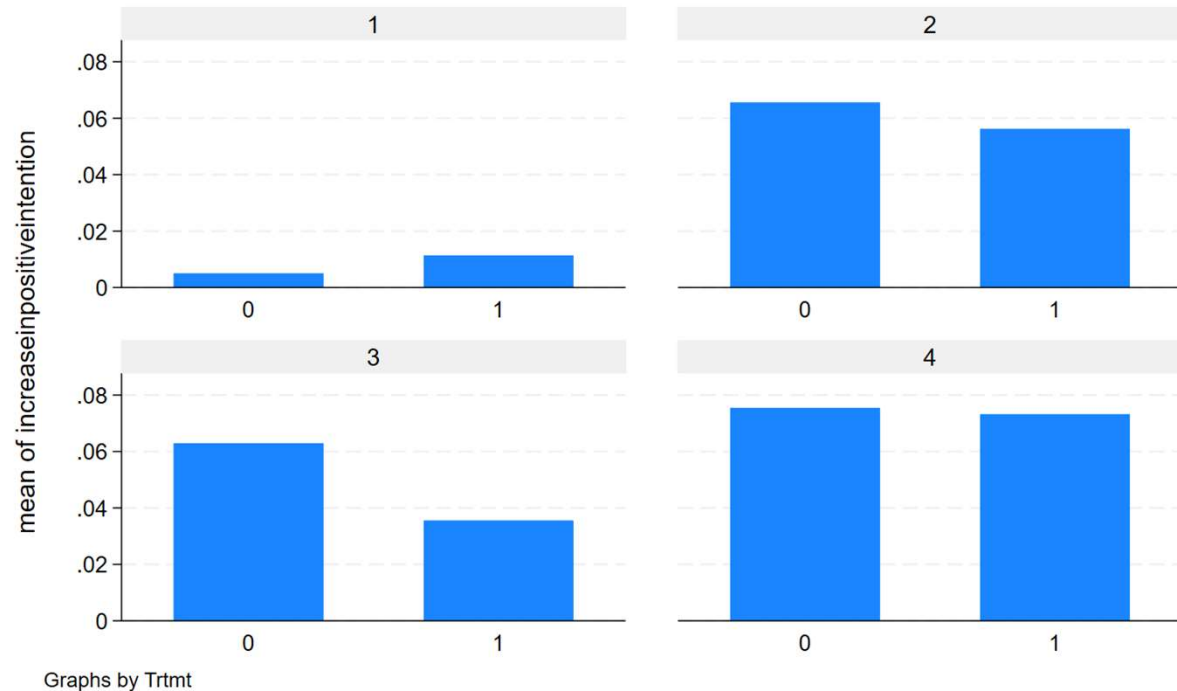
- Risk-taking 경향이 크면 현재 주택연금 가입의향이 유의미하게 큼 (주택연금을 투자관점에서 바라본다는 기존 연구)
- 위험선호가 큰 그룹이 연금액 변동(G2)나 인식의 전환(G4)에 긍정적으로 반응하는 정도가 더 큼

Treatment effects by time preference



(Before) 긍정적 가입의향 비율

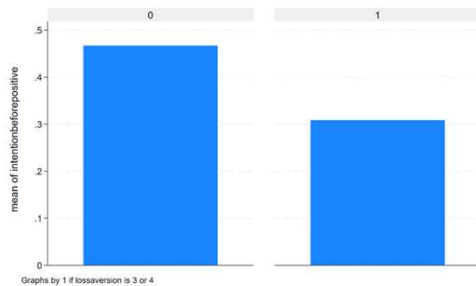
1=patience 높음



(After) 가입의향이 긍정적으로 변한 비율, by treatment

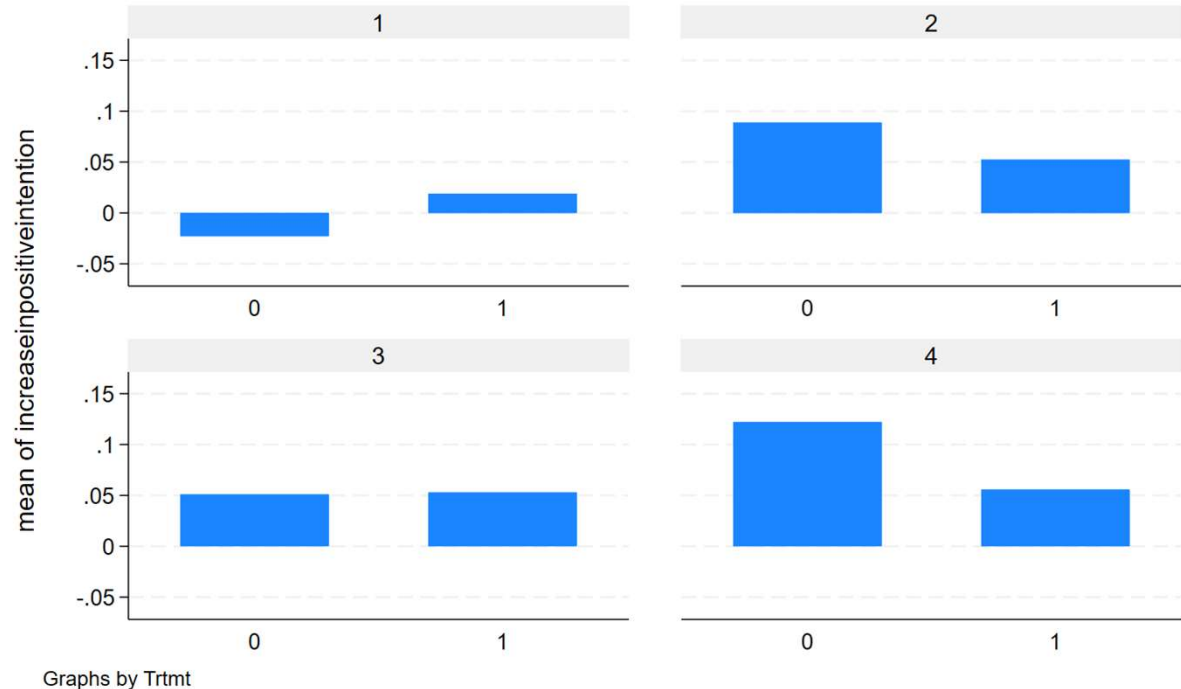
- patience가 현재 주택연금 가입의향에 유의미한 차이 x
- patience가 큰 그룹이 상속 용이(G3)에 긍정적으로 반응하는 정도가 더 작음. (내가 오래살거야 \propto 1/상속잘해줄거야)

Treatment effects by loss aversion



(Before) 긍정적 가입의향 비율

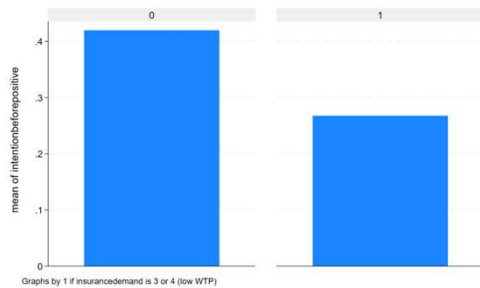
1=손실회피경향 높음



(After) 가입의향이 긍정적으로 변한 비율, by treatment

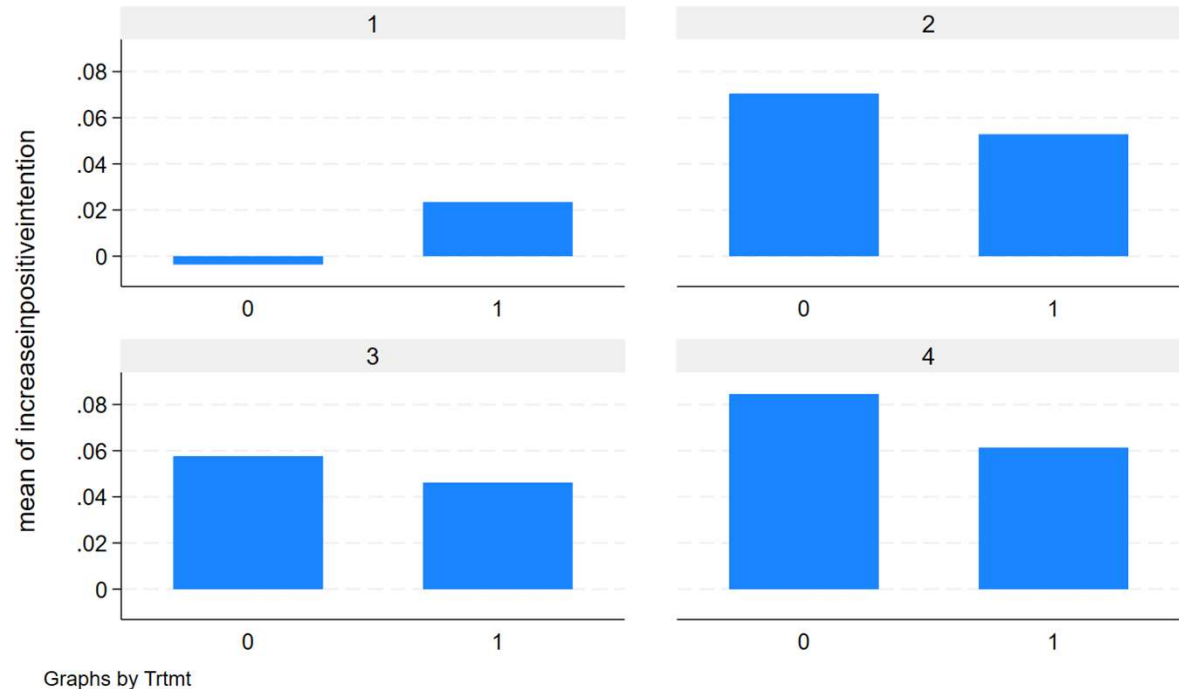
- 손실회피경향이 크면 주택연금 가입의향이 유의미하게 낮음
- 손실회피경향이 큰 그룹이 연금액 변동(G2)나 인식 전환(G4)에 긍정적으로 반응하는 정도가 더 작음

Treatment effects by insurance demand



(Before) 긍정적 가입의향 비율

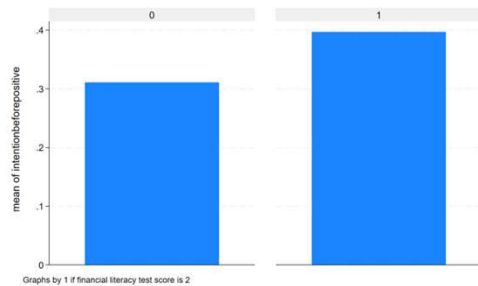
1=Low Insurance Demand
(Low WTP for insurance)



(After) 가입의향이 긍정적으로 변한 비율, by treatment

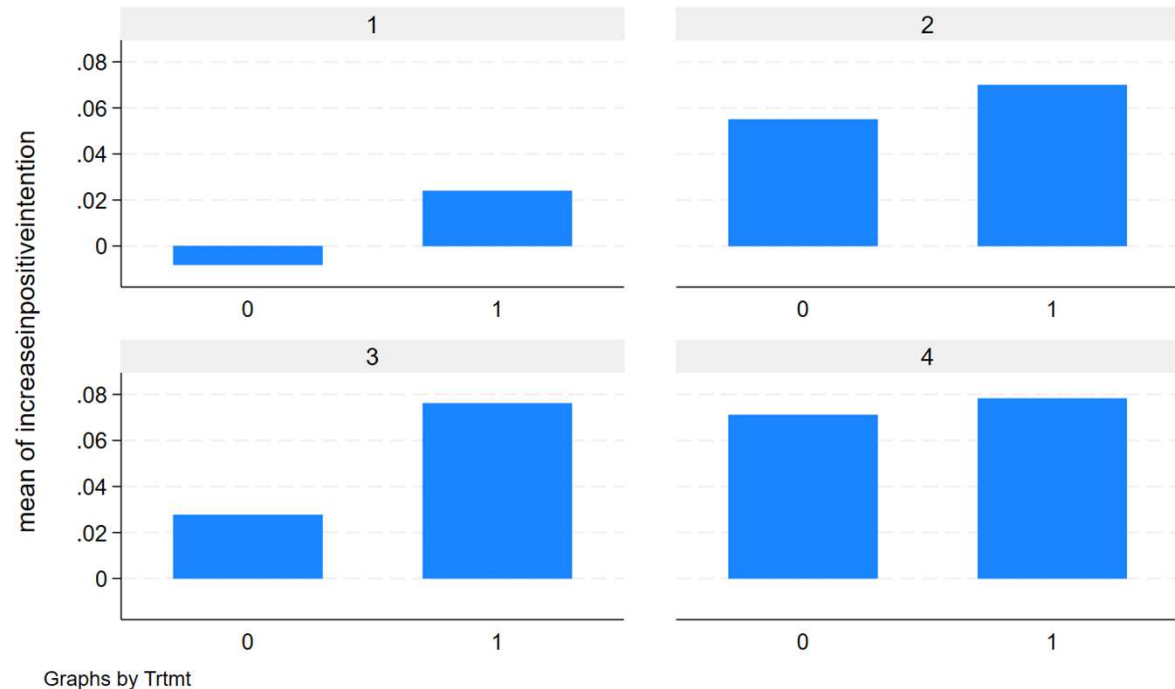
- 보험수요가 낮으면 주택연금 가입의향이 유의미하게 낮음 (연금=longevity risk에 대한 보험)
- 보험수요가 낮은 그룹이 모든 처치조건에 긍정적으로 반응하는 정도가 더 작음

Treatment effects by financial literacy



(Before) 긍정적 가입의향 비율

1=financially literate



(After) 가입의향이 긍정적으로 변한 비율, by treatment

- 금융이해도가 높으면 주택연금 가입의향이 유의미하게 높음
- 금융이해도가 높은 그룹이 상속용이(G3) 조건에 긍정적으로 반응하는 정도가 더 큼

참고문헌

- 최경진 외. 2023. 초고령사회 대응 주택연금 활성화 방안 및 기대 효과. 저출산고령화위원회 정책연구 과제(2023.5)
- 이승희. 2023. 소득과 자산으로 진단한 노인빈곤과 정책방향, KDI FOCUS No. 126.
- Ajzen, I. (1985). From Intentions to Actions: A Theory of Planned Behavior. In: Kuhl, J., Beckmann, J. (eds) Action Control. SSSP Springer Series in Social Psychology. Springer, Berlin, Heidelberg.
- Choi, Syngjoo, Young sik Kim, Bongseop Kim, and Ohik Kwon. 2022. "Central Bank Digital Currency and Privacy: A Randomized Survey Experiment." BOK Working Paper 2022-13.
- De Quidt, J., Haushofer, J., & Roth, C. (2018). Measuring and bounding experimenter demand. *American Economic Review*, 108(11), 3266-3302.
- Haaland, Ingar, Christopher Roth, and Johannes Wohlfart. 2023. "Designing Information Provision Experiments." *Journal of Economic Literature*, 61 (1): 3–40.
- Sheeran, P., & Webb, T. L. (2016). The intention–behavior gap. *Social and Personality Psychology Compass*, 10(9), 503–518.