가계 저축 동기의 위계구조에 관한 실증 분석

이윤호*·김지은**[1)]

I. 서론

이 연구는 우리나라 사람의 구체적인 저축 동기 및 그를 통해서 추구하는 가치를 조사해서 그런 가치들이 어떤 연결 관계를 가지고 있는가, 특히 그들 사이의 위계적 관계가 무엇인가를 밝히고자 하고 있다. 이를 위하여 2008년 9월 광주광역시 20~30대 99명에 대한 대인 면담을 통해 얻은 자료를 네트워크 분석 방법을 이용하여 분석하고 있다.

현실에서 개인과 가계는 매우 다양한 동기로 저축을 행한다. 심리학적 접근 방법에서 저축은 신중한 의사결정 과정으로 간주되며 그를 통해 의도하는 특정한 목적을 달성하고자 하는 행위로 취급된다(Canova et al., 2005, 21-22). 그리고 각 동기에서 비롯된 저축을 통해 개인이나 가계는 어떤 상위의 가치를 추구한다고 볼 수 있다. 즉, 개인이나 가계들의 구체적인 저축 동기들을 파악하고 각 저축 동기를 통해 추구하고자 하는 상위의 가치 간에 나타날 수 있는 위계성을 실증적으로 확인하는 작업은 저축 행동에 대한 이해를 높이는 데 도움을 줄 수 있을 것이다. 이에 비해, 현대 주류 경제학의 발전 과정에서 저축에 대한 설명은 소비 행동에 대한 설명에 부수되며 잔여적인 것으로 주로 취급되어 왔다. 소비 이론과 연관된 저축의 동기는 대체로 생애주기 동기, 예비적 동기 및 상속·증여 동기 정도로 제한된다.

Keynes는 저축을 소득 가운데 소비하지 않고 남은 부분으로 정의하였다. 이는 저축 의사결정이 소비 의사결정에 부수적이고 잔여적인 것임을 의미한다. Keynes(1936)는 “저축이란 소득이 소비지출을 초과하는 부분(pp. 61-63), … 저축하고자 하는 개개인의 의사결정은 실제에 있어서는 소비를 위한 어떤 특정한 선물(先物) 주문을 발하는 것을 의미하는 것이 아니라, 단순히 현재의 주문

* 이윤호: 순천대학교 사회교육과 교수(061-750-3336, yunholee@sunchon.ac.kr)
** 김지은: 순천대학교 교육대학원 사회교육전공 석사과정(hotje@naver.com)

의 취소를 의미하는 데 지나지 않는다(pp. 210).”고 말하였다. Keynes는 또한 한계소비성향이 1보다 작으며 모든 근대사회에서 소득수준의 상승에 따라 한계소비성향은 줄어든다는 것을 ‘기본적 심리법칙’으로 못 박았다(Keynes, 1936, 96-97). 이는 사람들이 어떤 합리적인 이유로 소득의 일부를 저축하는가에 대한 관심과는 거리가 먼 입장이다. Keynes 이후, Modigliani의 생애주기 가설(Modigliani and Brumberg, 1954; Modigliani, 1986)이나 Friedman의 항상소득 가설(Friedman, 1957; Meghir, 1986)은 생애 기간에 걸친 합리적 소비 및 그를 위한 소득의 기간간 배분으로 소비 이론을 확장시켰다. 이들 이론은 소비의 변동을 완화시키기 위한 저축이나 미래의 불확실성에 대비한 예비적 동기의 저축 행동을 함축한다. 그러나 이들 이론에서 설명하고자 하는 것은 기본적으로 소비의 기간간 최적 배분이며, 여전히 저축은 ‘소비’ 의사결정에 부수되는 잔여 사항으로서의 성격을 갖는다.

경제학에서 소비와 저축에 관한 전형적인 연구들은 다양한 개념의 소득이나 부, 유동성 제약 등 계량적 요인들과 소비 또는 저축과의 관계를 밝히거나 또는 저축률의 경기변동적 및 장기적 추이를 분석하는 데 집중되어 왔다. 그렇지만 거시적 시계열 자료를 이용한 저축에 대한 실증 분석들은 개인이나 가계의 저축 동기와 관련해서 보자면 거의 아무 것도 말해주지 않는다(Browning and Lusardi, 1996, 1799). 한편, 미시적인 자료를 활용하여 저축의 동기와 행태를 밝히려는 많은 실증적인 연구들이 행해졌다. Browning and Lusardi(1996)는 표준적이라고 할 수 있는 소비 이론 모형들에 미시적 자료를 투입하여 행한 실증 분석 연구들을 개관하고 있는데, 이들 모형에서 다루어지는 저축 동기들은 예비적 동기나 유증의 동기 등으로 제한적이다. 이들 연구는 소득, 재산, 이자율, 자본시장의 불완전성 등 경제적 변수들과 소비/저축 간의 관계에 분석의 초점을 맞춘다. 이들 연구에서 연령, 결혼 여부, 자녀수 등 인구학적 변수나 교육 정도, 재산 상태 등 사회경제적 변수들이 통제될 수 있는데, 그 결과로서 통제 변수들과 소비/저축 간의 관계에 대한 정보가 얻어질 수 있다.해 분석해 보기로 하자. 아래의 <표4>에는 저축 동기의 상위 가치에 대한 네트워크 분석 결과가 제시되어 있으며, 동일한 결과가 추상성과 위세를 기준으로 한 방향 그래프로 각각 <그림1>과 <그림2>에 그려져 있다. 저축 동기의 목표들을 자의적이기는 하지만 <그림1>의 ‘저축 상위 가치의 방향 그래프(추상성을 기준으로)’를 참고하여 최상위 가치 그룹, 중상위 가치 그룹, 중하위 가치 그룹, 하위 가치 그룹으로 구분해 보았다.[1] 예를 들어, 대부분의 연구에서 교육 정도가 높고

고소득층의 가계에서 저축률이 높은 것으로 관찰되고, 논문에서 높은 저축률에 대한 추측·해석이 제시된다. 그러나 이 같은 추측·해석에 머무는 것이 아니라, 개인이나 가계의 저축 동기를 직접 조사하고 분석하는 것은 별개의 의미 있는 작업이 될 것이다.

저축 행태에 대한 수많은 연구들이 이루어졌음에도 불구하고 직접적으로 저축의 동기에 대해 분석한 연구는 비교적 드문 편이다. 저축 동기나 목표들 간의 위계성에 대한 연구들은 더욱 희소하다. Lindqvist(1981)는 저축 동기를 4개의 위계로 구분하고 각 위계에 속하는 저축 유형자들이 구분된다고 제시하였다(Canova et al., 2005, 23). Xiao and Noring(1994)는 저축 동기를 Maslow(1970)의 인간 욕구 단계에 대응시키고 이를 실증적으로 검증하였다. Canova et al.(2005)은 가계 저축동기의 위계구조를 파악하기 위한 목적으로 행한 면접 자료에 대한 네트워크 분석 방법을 통해 저축 동기의 위계성을 파악하는 분석을 행하였다.

본 연구도 Canova et al.(2005)의 연구 방법을 따라 우리나라 가계의 저축 동기의 위계구조를 파악하고자 한다. 이를 위해 먼저 저축 동기에 관한 기존 연구의 개관을 통해 저축 동기의 목록을 작성하고 면접지를 개발한 후, 개별 가계에 대한 면접을 통해 구체적인 저축 동기와 각 동기의 저축을 통해 달성하고자 하는 상위의 가치를 파악하고 이들 간의 관계에 대해 네트워크 분석을 행한다. 그 결과로서 우리나라 가계의 저축 동기의 위계구조에 대한 결과를 얻게 될 것이다.

자료에 대한 분석 결과, 우리나라 저축자들을 '비경제적 자기 실현형 저축(자)' '경제적 자기 실현형 저축(자)', '유교적 가치 실현형 저축(자)'의 3유형으로 분류 가능한 것으로 나타나고 있다. 저축 동기에 대한 이 논문의 분석에서 나타난 위계적 구조는 저축에 임하는 사람들의 심리구조 또는 가치 체계를 실증적으로 보여주고 있다. 이런 연구 결과는, 저축 동기에 대한 통상의 연구들의 거의 대부분이 사회경제적 및 인구학적 차이에 의존하고 있는 것과 매우 대비되며, 국내에서 처음으로 이루어진 것이다.

논문은 다음과 같이 구성된다. 먼저 II장에서는 저축 동기와 그 위계구조에 대한 이론적 고찰을 행하고, III장에서는 연구 방법과 연구 결과를 제시한다. IV장은 논의 및 결론이다.

---

1) Brwoning and Lusardi(1996)의 논문 <표5.1>에 제시되고 있는 논문들을 참조.

II. 가계 저축 동기의 위계 구조

1. 가계의 저축 동기

저축에 대한 일반인의 관념은 소비의 기간간 최적 배분에 부수되는 의사결정으로서 저축을 이해하기보다는 추구하는 어떤 구체적인 동기와 목적 아래 이루어진다는 데 더 가까울 것이다. 가계가 저축을 하는 구체적인 이유나 동기는 매우 다양하게 나타날 수 있을 것이다. 그러나 다양한 구체적인 저축 동기들에 대한 범주화는 저축에 대한 이해와 이론화에 도움을 줄 것이다.

유한한 수명과 각 생애주기 단계에서의 소득과 지출의 흐름의 차이, 평생에 걸친 소비 만족의 극대화를 위한 가용 자원의 배분이라는 시각에서 접근하는 생애주기 소비 가설은 저축 동기에 대해 많은 함축을 제시한다. Horoika and Watanabe(1997)처럼 생애주기 저축 동기를 생애 주기의 각 단계에서 소득과 지출의 일시적 불균형으로부터 비롯되는 것으로 정의한다면, 여가, 결혼, 퇴직 대비, 내구재 및 주택 구입, 자녀의 교육과 혼사 등을 위해 행하는 흔히 관찰되는 저축들을 생애주기 동기로 범주화시킬 수 있을 것이다(Horoika and Watanabe, 1997, 537-538, 540-541). 소득의 변동, 실업, 질병이나 사고, 자연재해 및 장수의 위험에 대비하기 위한 저축은 예비적 동기로 범주화할 수 있는데, 이 같은 예비적 동기의 저축은 생애주기 소비가설이나 항상소득 소비가설 모형에 의해 충분히 함의되고 있는 것으로 볼 수 있다.[2] 또한 생애주기 소비가설은 유한한 수명을 명시적으로 고려하고 있기 때문에 경제주체가 저축 의사결정에서 유산 상속 동기를 고려한다고 보는 것은 자연스럽다(Modigliani, 1986, 300).

저축의 다양한 개인적인 동기들은 합리적 소비 행동에 대한 이론 모형에 의해서 설명되고 연계될 수도 있는 반면 심리적이고 습관적이며 사회 관습적인 것들일 수도 있다. Duesenberry(1949)의 상대소득 소비가설은 소비와 저축 행동에 대해 이 같은 시각에서 접근한 것이라고 할 수 있다. 오스트레일리아 가계의 저축 행태에 대한 Harris et al.(2002)의 연구, 일본 가계의 저축 행태에 대한 Horoika and Watanabe(1997)의 연구, 미국 가계의 저축 행태에 대한 Starr(2009)의 연구들은 각 사회에서 모두 생애주기에 따른 전형적인 소비/저

2) 이들 모형에 소득이나 부의 변동성 또는 위험을 측정하는 변수를 포함시킨 후 이 위험 변수의 유의성을 확인하는 방법으로 예비적 동기의 저축 효과를 확인할 수 있다. 이러한 방식으로 예비적 동기에 대해 이루어진 실증적 분석의 개관이 Browning and Lusardi(1996)의 <표5.2>에 정리되어 있다.

축 패턴이 나타나는 것을 보고하고 있다. 이에 대해 Starr(2009)는 사람들의 소비/저축 행동이 고도의 정보와 계산 능력을 요구하는 생애에 걸친 가용 재원의 기간간 최적 배분의 결과 이루어진 것이라기보다는 사회적 규범화되어 있는 사람들의 누적적 경험에 맞추어, 그것을 모방해서 행동하는 결과로 해석해야 한다고 주장하고 있다. 즉 복잡한 정보적 상황에서 사람들은 계산하기보다 남을 본떠서 행동하는 것이 합리적이며, 각 생애주기 단계에 들어서서 소비/저축의 행태 전환도 자신이 속한 계층의 사회적 맥락과 패턴을 따르는 자연스런 결과라는 것이다.[3)]

Browning and Lusardi(1996)는 Keynes(1936)로부터 8가지 저축 동기를 추출하고 여기에 1가지를 추가하여 모두 9개의 저축 동기 범주를 제시하고 있다. 예기치 않은 우발 상황에 대비하기 위한 예비적 동기(precautionary motive), 미래 소득과 소비간의 불일치를 조정하기 위한 생애주기 동기(life-cycle motive), 이자와 가치 증식을 누리기 위한 기간간 대체 동기(intertemporal substitution motive), 생활수준의 점진적 향상을 누리기 위한 향상 동기(improvement motive), 자립감 또는 무엇인가를 행할 수 있는 능력을 누리기 위한 자립 동기(independence motive), 투자나 사업을 수행하기 위한 사업 동기(enterprise motive), 상속·증여 동기(bequest motive), 습관적인 절약과 인색으로부터의 만족을 추구하는 욕심 동기(avarice motive), 집이나 자동차 등 고가의 것을 구매하기 위해 행하는 적립 동기(downpayment motive)가 그것들이다(Browning and Lusardi, 1996, 1797). Harris et al.(2002)이 행한 오스트레일리아 가정의 저축의 결정요인에 대한 인터뷰 조사에서 가장 빈번하게 나타난 대답 세 가지는 생애주기 가설과 연관된 것으로 볼 수 있는 '퇴직' 및 '여가'와 '만일의 경우에 대한 대비(예비적 동기)였다. 그 다음으로 집을 사기 위해서, 빚을 갚기 위해서, 자녀들의 교육을 위해서, 내구성 제품들을 사기 위해서 등이 뒤를 이었으며, 유산 상속 동기는 상대적으로 덜 중요한 것으로 나타났다. Horoika and Watanabe(1997)는 총 12개의 구체적인 저축 동기에 따라 일본 가계의 저축 행태를 분석하였는데, 이 12개의 동기를 생애주기 동기, 예비적 동기 및 상속·증여 동기의 세 가지로 범주화하였다. 아마도 저축의 구체적인 동기 또는 목표에 대한 가장 포괄적인 제시는 Canova et al.(2005)에 의해 이루어졌을 것이다. 그들은 총 15개의 저축 목표 범주를 제시하고 각 범주에

3) Starr(2009)가 개인과 가계의 무한 합리성과 계산 능력이라는 가정에 대해 Veblen류의 제도주의적 시각에서 비판적으로 접근하고 있는 반면, Thaler(1994)는 주류 경제학적 시각에서 그 같은 비현실적 전제로 인해 생애주기 소비이론이 겪게 되는 문제점에 대해 지적하고 있다.

속하는 구체적인 저축 사례들을 표를 통해 일목요연하게 제시하고 있다.

Canova, L. et al.(2005)은 영국인 97명에 대한 면담을 통해 얻은 총 943개의 저축 동기 또는 목표에 관한 실제 응답들을 내용분석(content analysis)하여 저축 동기를 아래의 <표1>과 같이 15개로 범주화하였다. 이는 저축 동기에 관한 다른 실증적 연구들이 저축 동기를 선험적으로 사전에 규정하고 있는 것과 대비된다.

<표1> 저축 동기의 범주화

범주화된 저축 동기	응답 사례
자립	타인이나 바깥세상으로부터 자립: 독립을 위해, 독립감을 느끼기 위해, 재정적 독립을 이루기 위해 등등
여유자금 마련	여유자금을 지님: 쓸 돈을 갖기 위해, 지금 가지고 있는 돈을 늘리기 위해, 은행에 돈을 갖고 있으려고, 몫돈을 마련하기 위해 등등
투자	투자로부터 이자를 얻음: 저축으로 이자를 얻기 위해, 돈을 벌기 위해, 자본이 늘어나는 것을 보기 위해, 주식에 투자하기 위해, 돈이 있어야 돈을 번다 등등
구입	소비재 구입: 신형차, 어머니 생일 선물, 크리스마스 선물 등을 사려고, 컴퓨터를 사서 인터넷 서핑을 하려고, TV나 옷 등 돈이 드는 물건을 사려고 등등
안정감	안정과 평온의 감정을 증진: 미래의 재무적 안정을 위해, 안정의 느낌, 개인적 안정 등등
여가/취미	자신의 휴가나 레크리에이션을 위해: 휴가, 여행을 할 수 있기 위해, 휴가 때 친지 방문, 스포츠를 즐기기 위해 등등
미래 계획의 실현	미래의 계획이나 욕구를 충족, 실현: 특별한 계획을 위해, 어떤 야망이나 꿈을 실현하려고 등등
예비	예기치 않은 일이나 좋지 않을 때에 대비: 미래의 사고에 대처하기 위해, 안 좋은 일이 있을 때를 위해, 언제 어려운 시기가 다가올지 알 수 없다 등등
습관적 저축	도덕적, 문화적, 심리적 이유로 지출을 피하려는 개인적 습관의 결과로서의 저축: 과다한 지출을 하지 않는 습관을 계발하는 게 좋다, 부모가 장려한 습관, 돈이 모이는 것을 보는 게 천성적으로 좋다, 교육 때문에 얻은 습관과 교훈 등등
자존감	자아 개념을 향상시키거나 충족감을 느낌: 더 높은 자존심, 자존심을 높이고자; 개인적 위엄, 성취의 기쁨이나 자존감 등등
가정사	예기할 수 없는 가정사 지출에 대응: 아이들을 위해, 부모나 조부모로서 가족을 도울 수 있는 능력, 자녀들을 지원하기 위해, 아이들이 필요할 때 그들을 도와줄 수 있기 위해, 자녀들에게 대학 학자금을 제공 등등
자기 만족	개인적 즐거움과 만족을 얻음: 삶의 질을 향상시키기 위해, 삶을 더 안락하게 하기 위해, 더 나은 삶을 삶, 현재와 미래에도 삶을 즐기려고 등등
퇴직	퇴직을 위한 저축: 퇴직 때문에, 적당한 연금을 위해, 퇴직했을 때를 위해 저축 등등
빚을 지지 않음	어떤 형태의 빚도 지지 않거나 빌린 돈을 갚음: 채무 상태보다는 채권 상태가 좋다, 대출금을 줄이기 위해, 지출이 지나치면 채무가 누적된다, 돈 빌리는 것을 원치 않는다, 빚을 싫어한다 등등
노년/질병	노년이나 질병 치료의 시각에서 저축: 자신의 노년을 위해, 노년을 위해 돈을 절약한다, 노년기에 돈이 필요해질 가능성을 감당, 개인적 질병 치료에 지불할 수 있기 위해 등등

자료: Canova et al.(2005), pp. 27-28.

2. 저축 동기의 위계 구조

저축의 구체적인 동기들을 범주화하는 것과 저축 동기들 간에 위계 구조 또는 위계성을 분석하는 것은 전혀 다른 일이다. 저축 동기를 위계화한다는 것은 어떤 기준에 따라 저축의 동기들에 서열을 부여하는 것이다. Lindqvist(1981)

는 저축 동기를 4개의 위계로 구분하고 각 위계에 속하는 저축 유형자들이 구분된다고 제시하였다. 그에 따르면, 가장 낮은 수준의 저축 동기는 단기간의 재무적 목표들을 위해 돈을 다루는 것이며, 두 번째 수준은 예비적 수단으로서 여유 돈을 지니는 것이며, 세 번째 수준은 어떤 비싼 것을 사기 위해 많은 양의 돈을 가지는 것이며, 마지막 가장 높은 단계는 축적된 재산을 관리하는 것이다(Canova et al., 2005, 23). Xiao and Noring(1994)은 저축 동기를 Maslow(1970)의 인간 욕구 단계에 대응시키고 이를 실증적으로 검증하였다. 즉, 재정적 여유가 적을 때 저축 동기는 현재의 욕구 충족과 연관되지만 가용 여유 자원이 커질수록 저축의 동기로 미래의 불확실성 및 퇴직 대비 등의 미래의 소비와 연관된다고 보았다.

Canova et al.(2005)은 가계 저축 동기의 위계 구조를 파악하기 위한 목적으로 행한 면접 자료에 대한 네트워크 분석 방법을 통해 저축 동기의 위계성을 파악하는 분석을 행하였다. 그들은 저축 행위의 구체적인 동기를 물은 후에 이어서 그 동기가 갖는 의미 또는 그 동기를 통해서 추구하는 가치를 재차 물었다. 특정 저축 동기의 의미 또는 추구하는 가치는 저축의 상위 목표로서, 저축 행동의 이유를 제공하며 더 추상적인 표현으로 나타나게 된다. 저축 동기의 의미에 대한 답변에 대해 재차 더 상위의 의미를 묻고 그에 대한 답변이 얻어질 수도 있다. 그렇게 되면 구체적인 저축 동기와 답변자가 부여하는 최종적인 의미 사이에 중간 목표가 위치할 수 있게 되는데, 이 경우 중간 목표는 구체적인 동기와 최상위 목표를 연결해주는 기능을 한다(Canova et al., 2005, 24). 이들 목표들 간의 관계를 연결하게 되면 방향 그래프(digraph)[4]가 그려지게 되는데, 방향 그래프에서 아래쪽에는 구체적 동기 또는 목표가 자리 잡게 되고 위쪽으로 올라갈수록 추상적인 목표들이 자리 잡게 된다. Canova et al.(2005)의 연구는 저축 동기의 위계성을 고려함으로써 저축 동기에 대한 사람들의 심리적 인지구조를 밝히고 있는데, 이는 저축 동기를 사회경제적 변인에서 접근하는 통상의 연구들과 대비되는 뚜렷한 특징이다.

III. 실증 분석

1. 자료의 수집과 네트워크 분석 방법

4) 방향 그래프(directed graph)에 대한 수학적 분석에 대해서는 Biggs(2002)의 18장 참조.

우리나라 가계의 저축 동기의 위계 구조를 파악하기 위한 자료는 임의로 선정된 가계에 대한 면담을 통해 확보하였다.[5] 표본 가구는 광주광역시에 거주하는 20 ~ 30대를 대상으로 하고 있으며, 조사는 2008년 9월 중에 가족 구성원들이 대부분 집에 귀가하는 저녁시간대를 이용하여 실시되었다. 임의로 선정한 광주 소재 아파트 단지 내의 가구를 개별 방문하여 준비된 질문지에 따라 구조화된 면담을 실시하였다. 응답자들의 다양성을 확보하기 위하여 아파트의 평수별로 20평대부터 50평대까지 다양하게 방문하였다.

총 111명을 면담하였는데 그 가운데 저축 계획을 갖고 있다고 응답한 사람이 101명이었으며, 101명 가운데 자료의 분석에 문제가 없는 99명을 분석 대상으로 삼았다. 면담은 미리 개발된 질문지를 따라 구조화된 방법으로 진행하였다. 면담 질문지는 Canova et al.(2005)의 논문에서 사용된 설문 방식을 원용하여 개발하였다. 질문지는 총 19개의 문항으로 구성되며, 응답자의 인구적 및 사회경제적 상태를 파악한 후에 저축에 대한 계획, 저축 규모, 저축 수단 등에 대해 묻고, 끝으로 저축의 구체적 동기와 저축을 통해 추구하는 가치를 물었다.

저축하는 구체적 이유 4가지를 첫 번째 칸에 적어 넣도록 하였다. 그리고 나서 각 저축 이유에 대해 그 이유가 그들에게 왜 중요한지, 어떤 의미를 갖는지 생각해 볼 것을 요구하고 그 답을 다음 칸에 적어 넣었다. 각각의 저축 동기의 상위 가치에 대한 응답은 응답자가 답을 계속하는 한 최대 3회까지 질문하였다. 이러한 과정은 나머지 저축 동기들 각각에 대해서도 반복되었다. 피면담자의 응답을 돕기 위하여 저축 동기의 목록과 저축을 통해 추구하는 가치의 목록을 보고 대답하도록 하였다. 저축의 구체적 동기는 총 29개를 제시하였으며, 29개의 저축 동기를 16개의 범주로 구분하였다. 16개 범주는 Canova et al.(2005)의 15개 범주에 유교적 가치 범주를 추가하여 이루어져 있다(<표2> 참조).

---

5) 2008년 8월 연구대상과 같은 조건인 10명을 대상으로 예비조사를 1차례 실시하였다. 예비조사는 질문지를 배부하여 회수하는 방법으로, 5명씩 두 집단으로 나눠서 한 집단에는 저축의 동기와 그에 대한 상위 가치를 조사대상자가 '직접' 서술하게 하였고, 다른 한 집단에는 질문지에 제시된 저축 동기에 대한 '보기 목록을 참고하여' 서술하게 하였다. 예비 조사 결과, 제시된 보기 목록을 보고 저축 동기의 상위 가치를 적어 넣은 집단보다 저축동기의 상위 가치를 직접 서술하는 집단에서 조사의 어려움이 많이 발생하였다. 그러나 전반적으로 질문의 내용을 잘 이해하지 못하거나, 응답자의 표현 부족 문제가 현저하게 관찰되었다. 이에 따라 조사방법을 질문지법에서 대인면접법으로 수정하였다.

<표2> 저축 동기와 범주

저축 동기 범주	저축의 구체적 이유
자립	독립하기 위해, 경제적 독립을 위해
여유자금 마련	쓸 돈을 마련, 목돈 마련
투자	저축으로 이자를 얻음, 투자로부터 소득을 벌기 위해
구입	집 구입, 차 구입, 사고 싶은 물건의 구입
안정감	금전적으로 안전과 안정감을 느끼기 위해
여가/취미	여행이나 휴가, 추미 생활을 위해
미래 계획의 실현	미래에 대한 꿈이나 계획, 사업을 하기 위해
예비	앞일을 예비하기 위해, 미래를 대비하기 위해
습관적 저축	저축이 습관이 되어서
자존감	남보다 잘살기 위해, 성공하기 위해
가정사	교육비, 결혼비용 마련을 위해
자기 만족	삶의 질을 향상시키기 위해, 개인의 만족을 위해
퇴직	퇴직 후 소비를 위해
빚을 지지 않음	돈을 빌리는 것을 싫어함, 대출금을 갚기 위해
노년/질병	노년기를 위해, 질병치료를 위해
유교적 가치	부모의 도리, 부모의 요구, 자식의 도리, 가족 화합을 위해,

아래의 <표3>에 피면담자 표본집단의 소득분포가 통계청이 조사한 도시가구 소득분포와 비교되어 있다. 전국의 도시근로자가구를 대상으로 조사된 통계청 자료의 경우 연간 소득이 2400만 원 미만인 집단의 구성 비율이 67.6%인 데 비해 피면담자 표본집단의 경우는 그 비율이 38.6%로 상대적으로 적다. 반면에 표본집단의 2400만 원 이상 6000만 원 미만의 구성비는 통계청 자료에 비해 높다. 이는 피면담자 표본집단이 중산층 중심으로 구성되어 있음을 의미하며, 이 같은 편의는 조사 대상 주거집단을 20평 이상의 아파트 단지에 거주하는 가구를 대상으로 선택한 데 따른 결과로 보인다.

<표3> 피면담자 표본집단의 소득수준 분포

도시가구 소득 수준	표본집단(2008년)	통계청(2007년)
1200만 원 미만	8.9%	30.5%
1200~2400만 원	29.7%	37.1%
2400~3600만 원	35.6%	20.5%
3600~4800만 원	10.9%	6.5%
4800~6000만 원	5.9%	3.1%
6000만 원 이상	2.0%	2.4%

수집된 자료들은 네트워크 분석(Network Analysis) 방법을 이용하여 처리되

었다.[6] 네트워크 분석에서 분석의 대상은 개체의 속성(attribute)이 아니라 개체의 관계성(relational property)에 두어진다. 개인이나 집단의 태도, 의견, 형태 등에 관한 자료가 속성자료라면, 개인, 집단, 조직들 간의 유대 및 연계에 관련된 자료가 관계자료이다. 관계는 개체의 특질이 아니라 개체가 속한 체제의 특질과 관련된다. 네트워크 분석은 속성 사이의 인과관계를 규명하려는 것이 아니라 시스템을 구성하는 개체들 간의 연결 상태가 어떻게 이루어져 있는지, 그러한 연결 구조의 특성을 파악하려는 작업이다. 이러한 관계자료의 분석에 적합한 분석 방법이 바로 네트워크 분석이다.

네트워크의 구조적 성격은 가장 기본적으로 네트워크의 규모(size), 도수(degree), 그리고 중심성(centrality) 등에 의해서 설명될 수 있는데, 이러한 지표들은 연결망을 이루는 개체들의 관계 유형을 어떻게 요약하는가에 따라서 달라질 수 있다(김용학, 2007). 네트워크 구성 개체(nod) A에서 개체 B로 A → B 라는 연결관계가 성립될 경우, A의 입장에서 볼 때 A는 B로 진출한 것이며 B의 입장에서 볼 때 A는 B로 진입한 것이다. 즉, 개체 A로의 진입은 다른 임의의 개체로부터 A로 들어오는 연결관계이며, 개체 A로부터의 진출이란 A로부터 다른 임의의 개체로 나가는 연결관계이다. 개체 A의 진입수(In-degrees)는 개체 A로 진입한 총 연결관계의 수이며, 개체 A의 진출수(In-degrees)는 개체 A로부터 진출한 총 연결관계의 수이다. 이 논문의 맥락에서 보자면, 방향 그래프로 표현되는 네트워크를 구성하는 각각의 개체는 저축의 이유 또는 목적이 된다. 그러므로 개체 A로의 진입은 A가 다른 저축 동기나 목적들의 목표가 되는 것을 의미하게 되며, A로부터의 진출은 A가 다른 동기나 목적들의 원인이 되는 것을 의미한다.

네트워크 구성 개체 간의 관계 분석에서 흔히 분석되는 개념은 아마도 중심성일 것이다. 관계의 중심성이란 그야말로 한 개체가 관계의 중심에 놓이는 정도를 측정하는 것으로서 개체가 다른 개체와 빈번하게 연결되는 정도를 나타낸다. 개체 A의 중심성은 다음과 같이 정의된다. 정의상, 모든 개체의 중심성의 합은 1이 된다.

$$\text{(식1) A의 중심성} = \frac{(A\text{의 진입수} + A\text{의 진출수})}{(\text{총 진입수} + \text{총 진출수})}$$

6) 네트워크 분석 방법은 Canova et al.(2005)를 원용하였다.

중심성과 관련이 있는 관계 개념의 하나로 위세(prestige)라는 측정 지표가 있다. 개체 A의 위세는 개체 A가 속한 네트워크에서의 총 진입수에 대한 개체 A로의 진입수의 비율이다. 개체 A의 진입수가 클수록 다른 개체들에 의해 상대적으로 많이 선택되었다는 것을 의미하므로 높은 위세, 높은 지위를 가진다고 볼 수 있다.

(식2) A의 위세 = A의 진입수/총 진입수

개체 A의 추상도(abstractness ratio)는 아래의 (식3)과 같이 정의된다. A로 진입은 없고 진출만 있는 경우 추상도는 0이 되며, 반대로 A로부터의 진출은 없으며 진입만 있을 경우 추상도는 1이 된다. 따라서 어떤 목표의 추상도가 높을수록 그것은 최종적 목표로서의 성격을 갖게 됨을 의미한다.

(식3) A의 추상성 = A의 진입수/(A의 진출수 + A의 진입수)

2. 분석 결과

피면담자로 하여금 저축을 하는 구체적인 이유를 최대 4개까지 쓰게 하고, 이어서 언급된 각 구체적 저축 이유에 대한 상위 가치를 질문하였다. 피면담자는 질문지에 적혀 있는 저축 동기의 상위 가치 목록을 참고하여 대답하도록 하였다.[7] 피면담자가 상위 가치를 대답하였을 경우 다시 그것의 상위 가치를 묻는 식으로, 각각의 구체적 저축 이유에 대해 최대 3단계에 걸쳐 상위 가치를 확인하였다.

네트워크 분석을 위한 첫 단계는 의미 행렬(implication matrix)을 작성하는 것이다. 의미 행렬은 저축의 상위 가치 목록이 행과 열의 기준이 되는 정방 행렬이며, 행렬의 각 칸에는 저축의 한 상위 가치에서 다른 상위 가치로의 진입수나 진출수가 기록된다. 먼저, 99명의 피면담자 전체에 대해 분석해 보기로 하자. 아래의 <표4>에는 저축 동기의 상위 가치에 대한 네트워크 분석 결과가 제시되어 있으며, 동일한 결과가 추상성과 위세를 기준으로 한 방향 그래프로

7) 구체적 저축 이유의 상위 가치 목록은 “경제적 자립을 할 수 있다, 부자가 되기 위해, 남보다 잘 살기 위해, 삶의 질을 향상 시킨다, 자기만족을 느낄 수 있다, 안전, 안정감을 느낄 수 있다, 편안하게 살 수 있다, 자유를 느낄 수 있다, 자녀의 도리이다, 부모의 도리이다, 자녀에게 본이 된다, 자아실현을 할 수 있다, 계획적으로 살 수 있다, 낭비하지 않는 삶을 산다, 경제적 신분 상승을 위해, 발전하는 나를 느낄 수 있다, 자존심이 높아진다, 가족간 화합을 위해, 미래(노후)에 대비할 수 있다, 자녀의 효도를 기대한다, 기타” 등 모두 21개이다.

각각 <그림1>과 <그림2>에 그려져 있다. 저축 동기의 목표들을 자의적이기는 하지만 <그림1>의 '저축 상위 가치의 방향 그래프(추상성을 기준으로)'를 참고하여 최상위 가치 그룹, 중상위 가치 그룹, 중하위 가치 그룹, 하위 가치 그룹으로 구분해 보았다.

<표4> 저축 동기의 상위 가치에 대한 네트워크 분석 결과

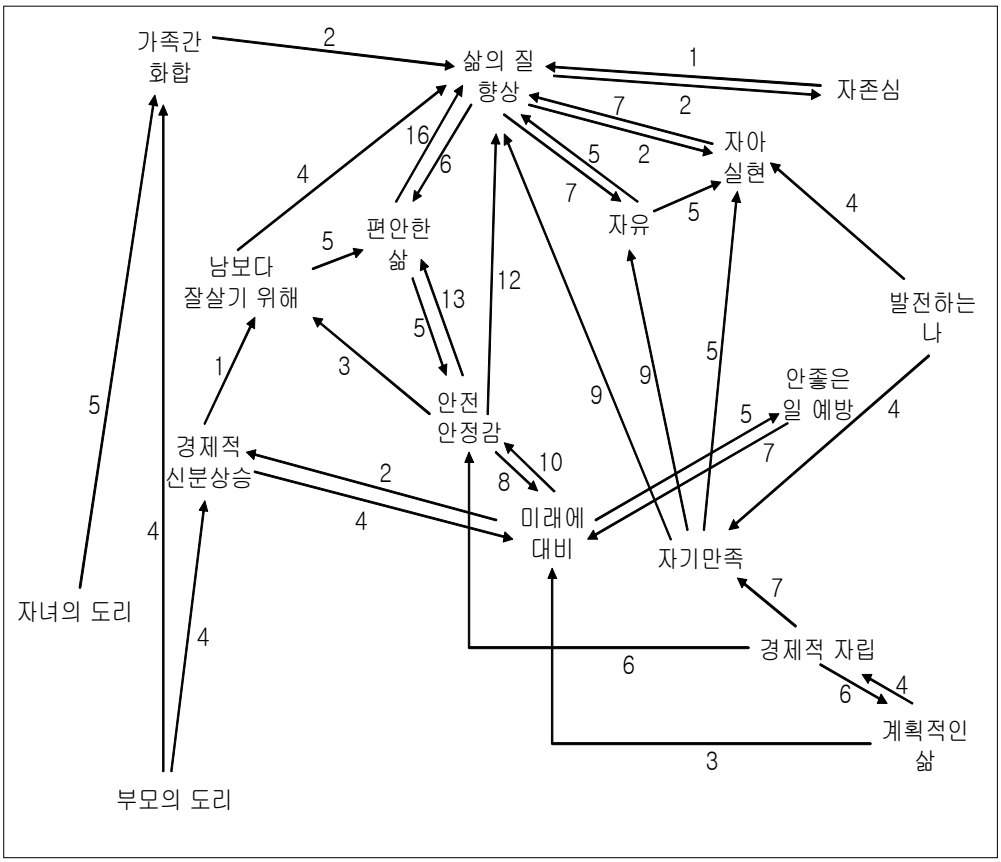
그룹	목표	진출수	진입수	추상성	위세	중심성
최상위 추상성 그룹	가족간 화합	8	18	0.704	0.039	0.027
	삶의 질 향상	36	62	0.700	0.170	0.122
	자존심	9	7	0.640	0.032	0.025
	자아실현	17	13	0.614	0.055	0.045
중상위 추상성 그룹	자녀에게 본이 됨	9	4	0.591	0.026	0.022
	자유	20	11	0.574	0.055	0.048
	발전하는 나를 느낌	14	10	0.548	0.034	0.031
	편안한 삶	50	38	0.533	0.116	0.109
	남보다 잘 살기 위해	19	8	0.513	0.041	0.040
중하위 추상성 그룹	안 좋은 일 예비	13	6	0.500	0.026	0.026
	안전, 안정감	50	38	0.485	0.095	0.098
	낭비하지 않는 삶	9	5	0.471	0.016	0.017
	경제적 신분 상승	16	11	0.467	0.028	0.030
	미래(노후) 대비	60	28	0.450	0.099	0.111
	자기 만족	38	20	0.449	0.063	0.070
하위 추상성 그룹	자녀의 도리	13	4	0.368	0.012	0.019
	경제적 자립	41	14	0.305	0.037	0.060
	계획적인 삶	30	9	0.302	0.026	0.044
	부모의 도리	23	2	0.233	0.014	0.030
	부자가 되기 위해	18	3	0.182	0.008	0.022
	자녀의 효도를 기대	0	3	0.000	0.006	0.003
	합계 또는 평균	493	493	0.481	0.048	0.048

'가족간 화합'이 0.704의 가장 높은 추상성을 보이고 있지만, 중심성이나 위세는 상당히 낮은 편이다. 삶의 질 향상에 이어 자존심과 자아실현이 각각 0.640과 0.614의 높은 추상성을 보이고 있다. 그렇지만 이들의 위세나 중심성 역시 낮은 편이다. <그림1>에 이들 저축 동기들의 특징이 잘 드러나고 있다. 높은 추상성 수준에 위치하고 있지만, 다른 동기들과의 연결성이 낮아 상대적으로 소수의 사람들에 의해서만 최상위의 가치로 인식되고 있다. 특히, 추상성이 가장 높은 '가족간 화합'의 경우 오직 자녀의 도리와 부모의 도리라는 하위의 동기들과만 연계되어 목표로 추구되고 있는 것을 확인할 수 있다. 이에 비해 '삶의 질 향상'은 추상성, 위세, 중심성에서 각각 0.700, 0.170, 0.122로 고

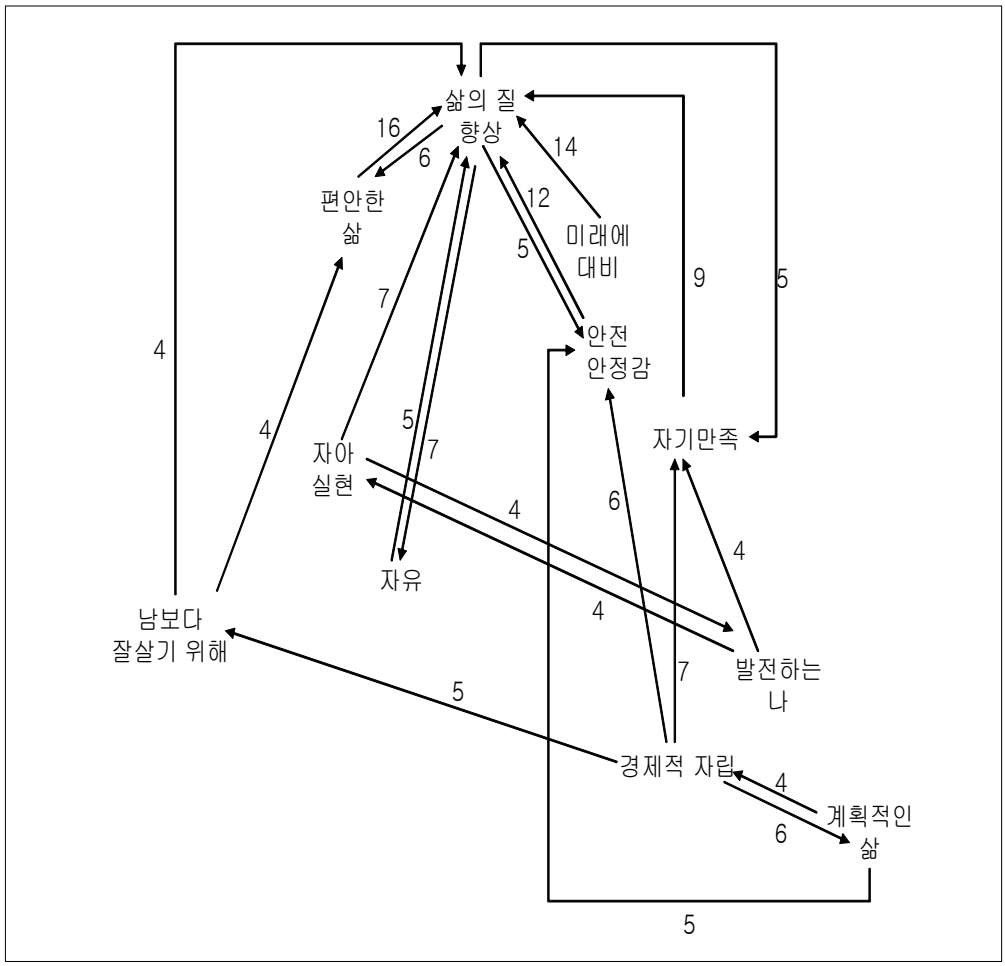
르게 높은 수치를 기록하고 있다. 반면에 ‘자녀의 도리, 부모의 도리, 자녀의 효도를 위해 등’ 유교적 가치와 관련된 저축 동기, ‘경제적 자립, 계획적인 삶, 부자가 되기 위해서’와 같은 동기들의 추상성도 낮게 나타나고 있다.

최상위의 목적들은 여러 경로를 통해 추구된다. 추상성의 중간 단계에 위치하고 있는 가치들이 최상위의 가치들과 하위의 가치들을 연결해주는 통로 역할을 한다. 중간 단계에 위치하고 있는 가치들은 크게 중상위 가치 그룹(자녀에게 본이 됨, 자유, 발전하는 나를 느낌, 편안한 삶, 남보다 잘 살기 위해)과 중하위 가치 그룹(안 좋은 일 예비, 안전 및 안정감, 낭비하지 않는 삶, 경제적 신분 상승, 노후 대비, 자기만족)으로 구분해볼 수 있다. ‘삶의 질 향상’은 추상성도 높지만, 중심성도 0.122로 모든 저축 목적들 가운데 가장 높다. <그림1>에서 보듯이, 이는 ‘삶의 질 향상’이 ‘자존심, 자아실현, 자유, 편안한 삶’ 등 추상성이 높은 가치들과 활발한 진입 및 진출 관계를 맺고 있기 때문이다. 중상위 가치 그룹 중에는 ‘편안한 삶’이 0.109의 높은 중심성을 나타내고 있다. ‘편안한 삶’은 특히 ‘삶의 질 향상’ 및 ‘안전/안정감’과 활발한 진입 및 진출 관계를 맺고 있다. 중하위 그룹 중에는 ‘안전/안정감’ 외에 ‘미래(노후) 대비’가 0.111의 매우 높은 중심성을 지닌다. ‘미래 대비’는 ‘안 좋은 일 예비, 안전/안정감, 경제적 신분 상승’과 각각 상호간에 활발한 진입과 진출 관계를 형성하고 있으며, ‘계획적인 삶’ 및 ‘경제적 자립’에 대해 중요한 상위 가치의 관계를 맺고 있다.

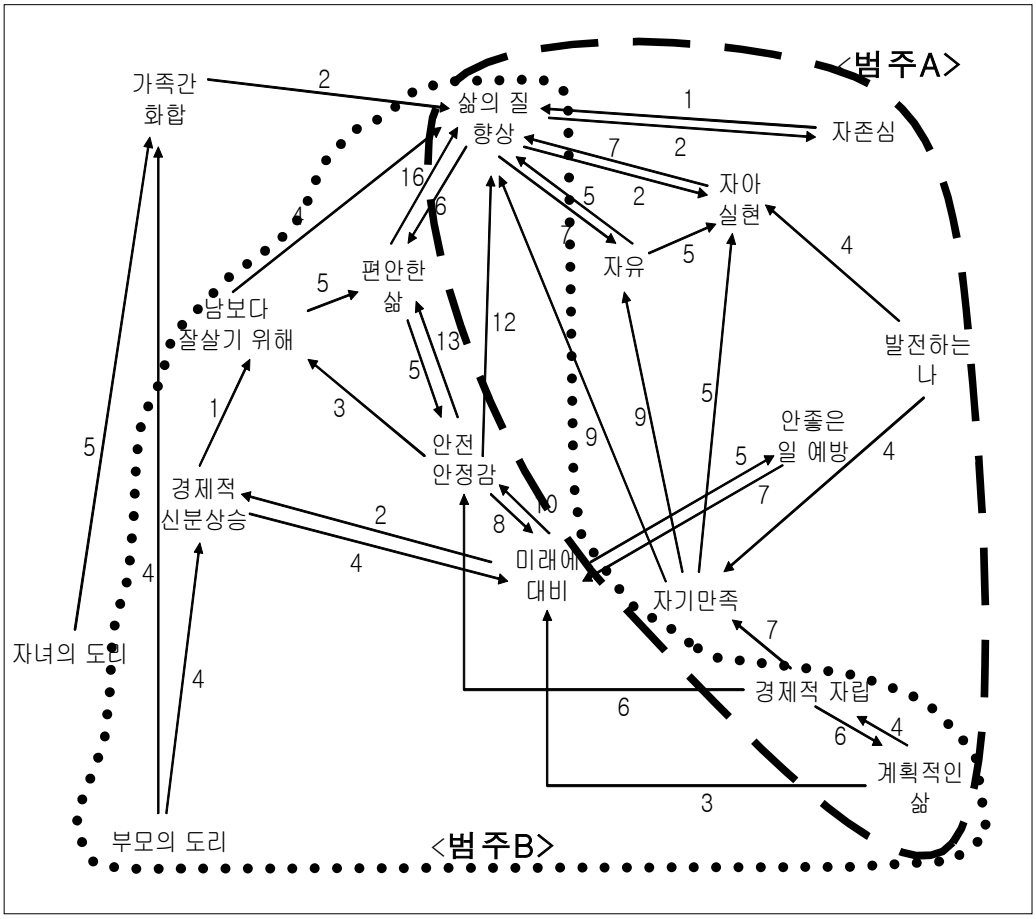
<그림1> 저축 상위 가치의 방향 그래프(추상성을 기준으로)



<그림2> 저축 상위 가치의 방향 그래프(위세를 기준으로)



<그림3> 저축 가치 추구의 유형 묶기



<그림1>에서 저축 가치들 간의 상하 연결 관계를 살펴 볼 때, 크게 세 가지 유형 묶기를 시도해볼 수 있다. 그 같은 시도가 <그림3>에서 유형 A와 유형 B 등으로 표시되어 있다. <그림3>에서 끊어진 실선으로 묶여 있는 유형 A는 대체로 "(계획적인 삶↔경제적 자립, 발전하는 나) → 자기만족 → (자유↔자아실현↔삶의 질 향상↔자존심)"와 같은 방향 연결 고리로 묶여 있다. 즉, 유형 A에서 저축을 통해 계획적으로 살거나 경제적 자립을 추구하는 것은 '자기만족'이라는 중간적 가치를 경유하여 '자유, 자아실현, 삶의 질 향상, 자존심'이라는 최종적 추구 가치에 도달하고 있다. <그림3>에서 유형 A에서의 '자존심, 자유, 자아실현, 삶의 질 향상'이라는 최종적 추구 가치들은 상호 순환 관계를 형성하고 있음을 볼 수 있다. 유형 A에서 '삶의 질 향상'은 '자존심, 자유, 자아실현'이 추구하는 목표이면서 동시에 '자존심, 자유, 삶의 질 향상'이라는 가치의 원

천 혹은 수단이다. 저축 가치 추구에서 유형 A는 저축이라는 수단을 통하여 비경제적 가치를 달성하고자 하거나 혹은 동일하게 저축을 비경제적 가치를 실현하기 위한 수단으로 인식하는 유형으로, 이런 범주의 저축(자) 유형을 '비경제적 자기 실현형 저축(자)'이라 부르고자 한다.

<그림3>에서 점선으로 묶여 있는 유형 B는 대체로 "(계획적인 삶↔경제적 자립, 부모의 도리) → (경제적 신분 상승↔미래에 대비↔안 좋은 일 예비) → (남보다 잘 살기 위해↔편안한 삶↔안전/안정감) → 삶의 질 향상"과 같은 방향 연결 고리로 묶여 있다. 유형 A에서 저축을 통해 계획적으로 살거나 경제적 자립을 추구하는 것, 부모의 도리를 다하는 것은 '미래에 대비, 경제적 신분 상승, 안전/안정감'이라는 중간 가치를 경유하여 '남보다 잘 살기 위해, 편안한 삶' 등의 차상위 중간 가치로 연결되고, 결국 '삶의 질 향상'이라는 최종 가치에 도달하고 있다. 유형 B는 유형 A에 비해 저축의 통해 추구하는 가치가 상대적으로 훨씬 더 경제적/물질적으로 표현되고 있다고 평가할 수 있을 것이다. 저축 가치 추구에서 유형 B는 저축이라는 수단을 통하여 경제적 가치를 달성하고자 하거나 혹은 동일하게 저축을 경제적 가치를 실현하기 위한 수단으로 인식하는 유형으로, 이런 범주의 저축(자) 유형을 '경제적 자기 실현형 저축(자)'이라 부르고자 한다.

마지막 유형으로, <그림3>에 묶기 표현이 되어 있지는 않지만, "(부모의 도리, 자녀의 도리) → 가족간 화합 → 삶의 질 향상"과 같은 방향 연결 고리로 묶을 수 있는 유형을 구분할 수 있다. 이를 '유교적 가치 실현형 저축(자)' 유형이라 부를 수 있을 것이다.

Ⅳ. 결론

이 연구는 우리나라 사람들의 구체적인 저축 동기 및 그를 통해서 추구하는 가치를 조사해서 그런 가치들이 어떤 연결 관계를 가지고 있는가, 특히 그들 사이의 위계적 관계가 무엇인가를 밝히고자 하고 있다. 이를 위하여 2008년 9월 광주광역시 20~30대 111명에 대한 대인 면담을 통해 얻은 자료를 네트워크 분석 방법을 이용하여 분석하였다.

분석 결과를 요약하면 다음과 같다. 먼저, 각각의 상위 동기가 응답자에게 왜

중요한지, 더 높은 차원의 저축 동기/가치가 있는지 3단계에 걸쳐 질문하여 상위의 저축동기들 간의 추상성을 분석하였다. 추상성이 가장 높은 상위가치들로 '가족 간의 화합', '삶의 질 향상', '자아실현', '자존심 향상'이 관찰되었고 이들 상호 간에는 진출 및 진입의 상호 순환관계가 활발하여 우리나라 사람들의 저축의 최고 상위가치를 이들로 규정할 수 있을 것으로 보인다. 다음으로, 네트워크 구조에서 저축 가치들을 활발하게 연결하는 항목들을 중심성을 통해 파악하였다. 그 결과 '삶의 질 향상'은 추상성도 높지만, 중심성도 모든 저축 목적들 가운데 가장 높게 나타났다. 이는 '삶의 질 향상'이 '자존심, 자아실현, 자유, 편안한 삶' 등 추상성이 높은 가치들과 활발한 진입 및 진출 관계를 맺고 있기 때문이다. 중상위 추상성 그룹에서는 '편안한 삶'이, 중하위 추상성 그룹에서는 '안전/안정감' 외에 '미래(노후) 대비'가 높은 중심성을 보여주었다. 끝으로, 추상성과 위세를 중심으로 저축 동기들 간의 위계적 구조를 방향 그래프로 표현하여 보았다. 하위로부터 상위로 저축 동기들 간의 방향성 연결구조의 특징으로부터 우리나라 저축자들을 '비경제적 자기 실현형 저축(자)' '경제적 자기 실현형 저축(자)', '유교적 가치 실현형 저축(자)'의 3유형으로 분류를 시도하였다. 이는 상식적으로 생각해볼 수 있는 내용이라 할 수도 있는데, 실증적 자료에 대한 분석을 통해 최초로 확인되었다는 데 의미를 가질 것으로 보인다.

저축 동기에 대한 이 논문의 분석에서 나타난 위계적 구조는 저축에 임하는 사람들의 심리구조 또는 가치 체계를 실증적으로 보여주고 있다. 이런 연구 결과는, 저축 동기에 대한 통상의 연구들의 거의 대부분이 사회경제적 및 인구학적 차이에 의존하고 있는 것과 매우 대비되며, 국내에서 처음으로 이루어진 것이다.

저축의 3 유형 가운데 어떤 사회경제적 및 인구학적 특성을 지니는 사람들이 각각의 저축 유형에 속하는가는 분석해볼 만한 가치가 있는 연구주제로 보인다. 또한, 사회경제적 및 인구학적 특성에 따라 저축 동기의 위계구조를 분석하여 그 차이를 분석하는 것도 의미 있는 적업이 될 것이다. 추후의 연구 과제로 남긴다. 이 연구는 표본이 광주광역시의 20~30대의 연령층을 대상으로 진행되었으며 또 표본이 중산층 중심으로 표집되었기 때문에 결과를 일반화하는 데는 일정한 한계가 있다. 그럼에도 불구하고 저축 동기에 관한 연구에 대해 흥미로운 결과와 제안들을 제시하고 있다.

참 고 문 헌

김용학(2007). 『사회연결망분석』, 개정판, 박영사.

Keynes, J. M.(1936), 조순 역(1985), 『고용, 이자 및 화폐의 일반이론』, 비봉출판사.

Maslow, Abrahm H.(1970), 조대봉 역(1992), 『인간의 동기와 성격』, 교육과학사.

Biggs, Norman N.(2002), *Discrete Mathematics*, 2nd ed., Oxford University Press.

Browning, Martin and Annamaria Lusardi(1991), "Household Saving: Micro Theories and Micro Facts," *Journal of Economic Literature*, Vol. 34, No. 4, 1797-1855.

Canova, Luigina, Anna M. M. Rattazzi, and Paul Webley(2005), "The Hierarchical Structure of Saving Motives," *Journal of Economic Psychology*, Vol. 26, 21-34.

Duesenberry, J.(1949), *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*, Cambridge, MA, Harvard University Press.

Friedman, M.(1957), *A Theory of the Consumption Function*, Princeton University Press.

Harris, M. N., J. Loundes, and E. Webster(2002), "Determinants of Household Saving in Australia," *Economic Record*, Vol. 78, 207-223.

Horioka, Charles Yuji and Wako Watanabe(1997), "Why Do People Save? A Micro-Analysis of Motives for Household Saving in Japan," *Economic Journal*, Vol. 107, May, 537-552.

Lindqvist, A.(1981), *The Saving Behavior of Households*(in Swedish), Doctoral Dissertation, The Stockholm School of Economics.

Meghir, Costas(2004), "A Retrospective on Friedman's Theory of Permanent Income," *Economic Journal*, Vol. 114, June, 293-306.

Modigliani, Franco(1986), "Life Cycle, Individual Thrift, and the Wealth of Nations," *American Economic Review*, Vol. 76, No. 3, 297-313.

Modigliani, Franco and Richard Brumberg(1954), "Utility Analysis and

the Consumption Function: An Interpretation of Cross-Section Data," in K. Kurihara, ed., *Post-Keynesian Economics*, Rutgers University Press.

Starr, Martha A.(2009), "Lifestyle Conformity and Lifecycle Saving: a Veblenian Perspective," *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 33, 25-49.

Thaler, Richard H.(1994), "Psychology and Savings Policies," *American Economic Review*, Vol. 84, No. 2, 186-192.

Xiao, J. J. and Noring, F. E.(1994), "Perceived Saving Motives and Hierarchical Financial Needs," *Financial Counseling and Planning*, Vol. 5, 25-44.