

# 2019 Korean Wealth Report

- 한국 부자들의 자산관리 방식 및 라이프스타일 -

<b>연구위원</b>	<b>안성학</b>	<a href="mailto:shahn0330@hanafn.com">shahn0330@hanafn.com</a>	02)2002-2678
<b>수석연구원</b>	<b>이경진</b>	<a href="mailto:cygnus@hanafn.com">cygnus@hanafn.com</a>	02)2002-2669

I. 자산 포트폴리오 구성 및 변화	7
II. 부동산 투자현황	12
III. 경기전망 및 자산 포트폴리오 계획	16
IV. 향후 투자계획과 투자유형	19
V. 소비행태 및 라이프스타일	25
VI. 디지털채널 이용 현황	31
VII. 상속·증여 및 노후준비	37

|그림 • 표 목차|

그림1	총자산 중 부동산 자산 비중	7	그림31	금융자산 규모별 월평균 지출규모	26
그림2	거주지역별 부동산 자산 비중	7	그림32	소득규모별 월평균 지출 규모	26
그림3	총자산 규모별 부동산 비중	8	그림33	향후 지출규모를 늘릴 항목(중복응답)	26
그림4	보유 부동산 포트폴리오 구성	8	그림34	향후 지출규모를 줄일 항목(중복응답)	26
그림5	금융자산 규모별 자산금융포트폴리오 구성	9	그림35	보유 금융자산 규모별 결제수단 비중	27
그림6	연령별 금융자산 포트폴리오 구성	9	그림36	소득 규모별 카드사용 이유	27
그림7	총자산규모별 대출 비율	10	그림37	초부유층의 희망 부가서비스 1순위	28
그림8	연령별 보유자산과 대출잔액	10	그림38	현금사용 선호이유	28
그림9	대출의 주요 용도	10	그림39	연령대별 지출규모 확대 항목	29
그림10	2019년 대출 계획	10	그림40	연령대별 지출규모 축소 항목	29
그림11	임대사업자 등록 시기	13	그림41	보유 자동차 브랜드	30
그림12	임대사업자에게 필요한 서비스	13	그림42	자동차 구매 결정에 영향을 미친 요인	30
그림13	부동산 거래시 조연자	14	그림43	스마트폰 사용용도	31
그림14	부동산 자문서비스에 부정적인 이유	14	그림44	모바일쇼핑을 통한 구매항목	31
그림15	부자들의 향후 5년간 실물경기 전망	16	그림45	자산규모별 SNS '하루 여러번' 이용	32
그림16	부자들의 향후 5년간 금리전망	16	그림46	연령대별 SNS 활동 유형	32
그림17	부자들의 향후 5년간 부동산경기 전망	17	그림47	인터넷전문은행 이용 현황(복수응답)	33
그림18	향후 5년간 지역별 부동산경기 전망	17	그림48	현재 인터넷전문은행 이용 않는 이유	33
그림19	총자산 규모별 자산 리밸런싱 계획	18	그림49	연령대별 로보어드바이저 이용경험	34
그림20	연령대별 자산 리밸런싱 계획	18	그림50	금융자산별 로보어드바이저 이용경험	34
그림21	향후 부동산 종류별 투자방향	19	그림51	로보어드바이저 만족요인	35
그림22	상가 수익률과 공실률	19	그림52	로보어드바이저 불만족요인	35
그림23	외화자산 투자 비중	22	그림53	투자자문 프로세스별 부자들 선호 채널	36
그림24	향후 외화자산 투자계획	22	그림54	총자산 규모별 상속/중여 경험 여부	37
그림25	연령대별 투자유형	23	그림55	지역별 상속/중여 경험 여부	37
그림26	보유 자산 규모별 투자유형	23	그림56	전체 보유자산 중 상속·중여자산 비중	38
그림27	금융자산 투자 의사결정시 주요 의논 대상	24	그림57	상속·중여를 받은 시기	38
그림28	절세를 위한 노력	24	그림58	총자산별 보유자산 축적 기여 내용	38
그림29	지역별 월평균 지출 규모	25	그림59	연령대별 보유자산 축적 기여 내용	38
그림30	연령별 월평균 지출 규모	25	그림60	연령대별 자산이전 알아본 이유	39

---

그림61	금융자산 규모별 자산이전 알아본 이유	39
그림62	향후 총자산 배분계획	40
그림63	상속중여 대상	40
그림64	현재 자녀 사전중여 현황	41
그림65	상속·중여 선호 수단(1~3순위 합산)	41
그림66	총자산별 연평균 연금자산 규모	42
그림67	지역별 연평균 연금자산 규모	42
표1	부자들의 투자목적 보유 주택 현황	12
표2	부자들의 상업용 부동산 보유 현황	14
표3	2019년 부자들의 선호 금융상품	20
표4	연령대별 2018년 금융자산 수익률과	21
표5	2019년 금융자산 목표수익률	
	투자유형 구분 및 선호 금융상품	23

---

# 2019 Korean Wealth Report

최근 보호무역주의 확산과 신흥국 금융불안 등 불확실성 요인이 확대되면서 글로벌 경제의 성장 모멘텀이 약화되고 있는 가운데 국내 경제도 내수부진 속에 한국 경제성장의 근간인 수출마저 약화되면서 경기 하강 국면에 놓여 있다. 이와 같은 순환적인 경기변화는 모든 경제 주체들에게 영향을 미치지만 때때로 부자들은 위기를 오히려 좋은 기회로 활용하는 현명한 경제주체로 간주되기도 한다. 모든 사람들이 부자가 되기는 쉽지 않지만 부자들이 어떤 변화를 보이고 있는지를 살펴봄으로써 어려워지고 있는 경제환경에서 위기를 헤쳐나가는 지혜를 얻을 수 있다는 점에서 부자들의 모습을 살펴보는 것은 상당히 가치가 있는 일일 것이다.

KEB하나은행과 하나금융경영연구소는 금융자산 10억원 이상을 보유한 부자들의 자산관리 방식 및 라이프스타일, 가치관 등을 조사하여 매년 발표해오고 있다. 정부 정책과 경기 변화 등에 따라 부자들은 자산 포트폴리오를 어떻게 변화시켰는지, 향후 어떻게 변화시키려고 계획하고 있는지, 부자들의 일상생활은 어떠한지, 일반인과는 어떤 다른 습관과 가치관 등을 갖고 있는지 등 부자들의 투자와 소비, 경제적 습관, 그 뒤에 감추어져 있는 경제 철학이나 심리 등도 중요한 관심 대상이다. 특히 과거에 비해 부자들의 행태가 어떻게 변했는지에 대해 초점을 맞추었다. 또한 40대 이하의 젊은 부자들은 다른 연령대의 부자들에 비해 어떤 특징을 가지고 있는지에 대해서도 살펴보기 위한 시도가 이루어졌다.

본 조사는 2018년 10월부터 약 2개월에 걸쳐 하나은행 PB서비스를 이용하는 고객들을 대상으로 시행되었으며, 총 922부의 설문지를 회수하여 분석 결과를 정리하였다. 부자들의 경기인식 및 투자성향, 자산축적방식, 라이프스타일, 기부활동 이외에도 상속증여 및 노후준비, 디지털 이용 현황 및 인식 등을 질문하여 의미있는 내용 위주로 구성했다.

본 조사의 응답자가 국내 부자의 전체 집단을 대표한다고 단언하기는 어렵지만, 부자들의 인식을 파악하기 위한 충분한 표본수가 확보되었다고 판단된다. 설문 결과가 국내 부자들에 대한 이해도 제고에 기여할 수 있기를 기대한다.

# I. 자산 포트폴리오 구성 및 변화

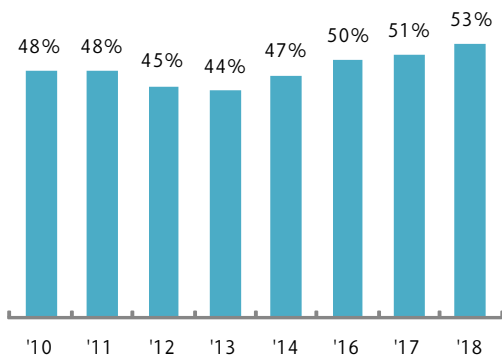
2018년은 국내외 불확실성 요인으로 인해 자산가격의 변화가 크게 발생한 해였다. 국내 주가지수의 경우 상반기까지는 사상 최고치를 경신하기도 하였으나 하반기에는 경기둔화 우려와 기업실적 악화, 글로벌 무역분쟁 등으로 급락하였다. 부동산가격도 한때 아파트 청약 열풍이 부는 등 상승 흐름이 지속되었으나 정부의 9.13 부동산대책 이후 거래가 감소하면서 가격 상승세가 둔화되는 모습을 보이고 있다. 한편 소득양극화 현상이 점차 사회문제로 대두되는 가운데 서울과 지방간 부동산 가격 양극화가 심화되고 있다. 이와 같은 자산가격의 변동성 확대에 대해 부자들은 어떻게 대응하였을까?

본 설문조사에 참여한 부자들이 보유한 총자산은 평균 약 133.4억원, 가구 연간 평균소득은 약 4.5억원으로 조사되었다. 참고로 설문에 참가한 응답자 중 총자산 100억원 이상을 보유하고 있는 부자들의 비율은 42.1%로 집계되었다.

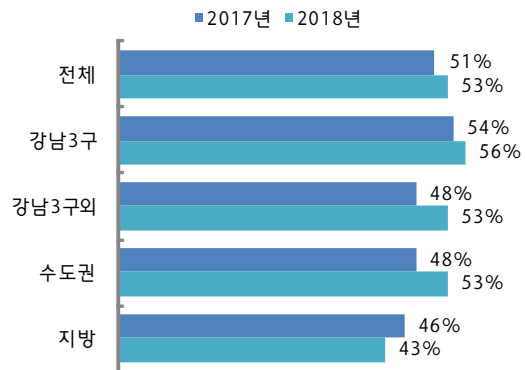
## ●● 2018년, 부자들의 보유 부동산 비중 증가

부자들의 자산 포트폴리오를 살펴보면, 전체 자산 중 부동산 자산이 차지하는 비중은 평균 53.1%로 직전 조사에 비해 2.5%p 상승한 것으로 나타났다. 그러나 이는 일반가계 대비로는 매우 낮은 수치이다. 지난해 12월 발표된 가계금융복지조사에 따르면 국내 가구의 평균 자산은 4.1억원으로, 이 중 거주주택 부동산이 포함된 실물자산의 비중은 74.7%로 전년비 0.7%p 증가하였다. 이와 같이 부자들의 경우 일반가계에 비해 금융자산 보유 비중이 훨씬 높음을 알 수 있다. 이를 고려할 때 부들과 일반가계의 부동산 자산 비중 증가는 국내 부동산 가격 상승에서 비롯된 것으로 해석할 수 있다. 거주 지역별로 살펴보면, 강남 3구를 포함한 서울 및 수도권 거주 응답자들의

【 그림 1 】 총자산 중 부동산 자산 비중



【 그림 2 】 거주 지역별 부동산 자산 비중

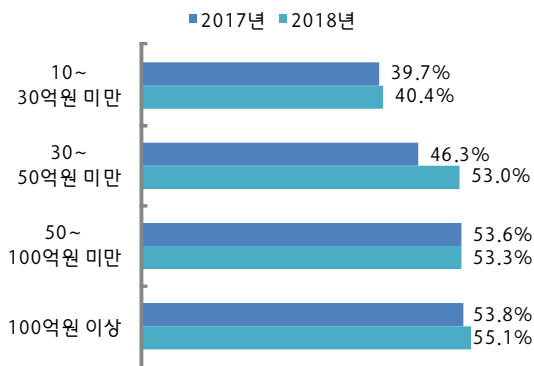


부동산 자산 비중은 증가한 반면 지방 거주 응답자들의 부동산 자산 비중은 오히려 감소하였다. 이는 서울 및 지방간 부동산 가격 양극화 현상이 일부 반영된 것으로 보인다. KB부동산 통계정보에 따르면 2018년 아파트매매지수 증가율은 전국이 3.0%인 가운데 서울 13.6%, 수도권 6.8%인 반면 6대 광역시는 0.6%에 불과하고 기타 지방은 오히려 하락한 것으로 나타났다. 한편 자산규모별로 살펴보면, 자산 규모에 따라 대체로 직전 조사대비 부동산 자산 비중이 증가하였다. 또한 자산 규모가 클수록 부동산 자산 비중이 큰 것을 알 수 있는데 특히 총자산 100억원 이상인 부자들의 부동산 자산 비중이 55.1%로, 다른 총자산 구간 부자들에 비해 크게 나타났다.

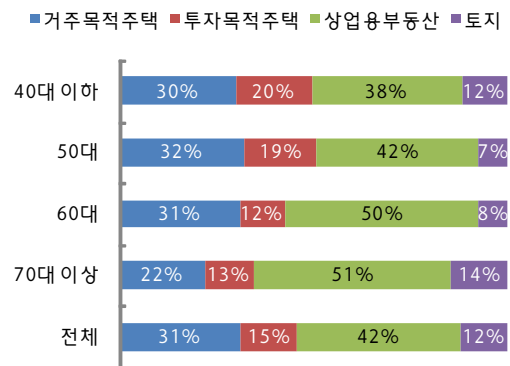
## ❷ 여전히 상업용부동산 비중이 가장 높으나 그 비중은 소폭 감소

부자들의 보유 부동산 포트폴리오 구성은 상업용부동산이 가장 높은 비중을 차지하고 그 다음 거주목적주택, 투자목적주택, 토지 순으로 나타났다. 그런데 직전 조사 대비 상업용부동산의 비중은 5%p 감소한 반면 거주목적주택과 투자목적주택 비중은 각각 6%p와 4%p 증가하였다. 보유 부동산 포트폴리오 구성을 연령대별로 살펴보면, 부자들은 노후준비를 위해 부동산을 적극적으로 활용하고 있음을 간접적으로 확인할 수 있다. 40대 이하와 50대의 보유 부동산 포트폴리오 구성에는 큰 차이가 없으나 은퇴 후 노후생활을 하고 있을 것으로 생각되는 60대와 70대 이상 부자들의 경우, 이전 연령 부자들에 비해 투자목적주택 비중이 크게 낮고 상업용부동산 비중이 매우 높은 것을 알 수 있다. 이는 투자목적주택을 통한 대규모의 자본이득보다는 상업용부동산을 확대하여 안정적인 소득원을 확보하기 위한 목적인 것으로 보인다. 한편 70세 이상의 부자들은 60대에 비해 거주목적주택 비중이 적고 토지 비중이 증가하는데 이는 자녀들이 장성하고 분가가 완료된 이후 거주목적주택 규모를 줄이거나 전원생활을 하기 위해 토지를 확대하는 등의 부동산 포트폴리오 구성을 변경한 것으로 보인다.

【 그림 3 】 총자산 규모별 부동산 비중



【 그림 4 】 보유 부동산 포트폴리오 구성



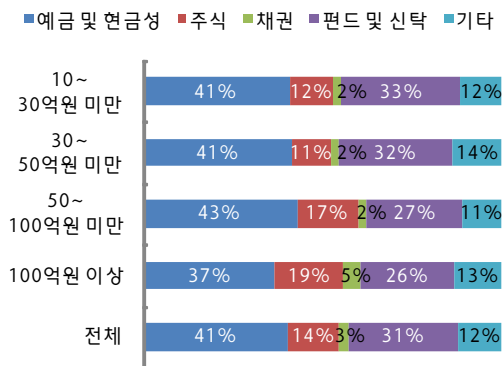


## ● 금융자산 포트폴리오는 안정성 자산보다 금융투자상품 비중이 높음

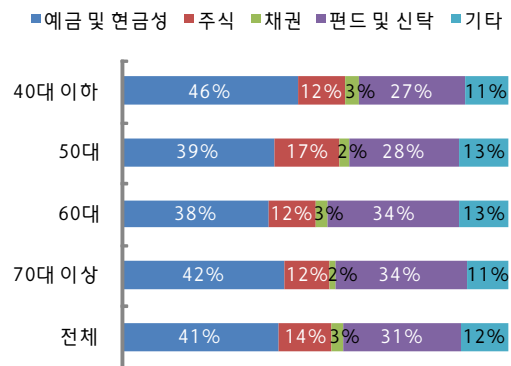
부자들의 평균적인 금융자산 포트폴리오는 일반적인 가계에 비해 현금 및 예금성 자산 등 안정성 자산 비중은 상대적으로 낮고 주식, 펀드, 신탁 등 투자금융상품의 비중은 높다. 한국은행 통계에 따르면 국내 가계 및 비영리단체의 금융자산 구성(2018년 6월말 기준)을 보면 현금·예금 비중이 44%로 가장 높았고, 그 다음으로 보험 및 연금 32%, 지분증권 및 투자펀드 20%, 채권 4% 순으로 안정성 자산의 비중이 높게 나타난다. 반면 부자들의 금융자산 포트폴리오를 보면 예금 및 현금성 자산 비중은 41%로 일반가계와 비슷한 수준이지만 보험 및 연금의 비중은 14%로 현격한 차이를 보인다. 이와 반대로 주식, 펀드 및 신탁(파생결합상품 포함) 등 금융투자상품 비중이 45%로 예금 및 현금성 자산보다 오히려 높게 나타난다. 이는 부자일수록 안정성 자산을 일정 이상 보유하고도 풍부한 투자여력을 바탕으로 한 수익추구 성향이 더 높기 때문인 것으로 분석된다.

부자들의 금융자산 보유 규모별 포트폴리오의 특징을 살펴보면, 금융자산 100억원 이상의 초고액자산가의 경우 예금 및 현금성 자산의 비중이 평균 대비 4%p 정도 낮은 반면 주식과 펀드 및 신탁 비중은 각각 5%p 정도 높게 나타나 금융자산 규모가 큰 부자일수록 금융투자상품 비중은 더욱 높게 나타났다. 결국 부자들 중에서도 투자여력의 차이에 따라 수익추구 성향도 차이가 있는 것으로 해석된다. 연령별 금융자산 포트폴리오를 살펴보면, 40대 이하는 예금 및 현금성 자산의 비중이 평균 대비 5%p 높고 주식과 펀드 및 신탁의 비중은 각각 2%p, 4%p 낮게 나타나 부자들 중에서도 투자여력이 상대적으로 떨어지는 것으로 나타났다. 50대 이상 부자들의 주식과 펀드 및 신탁 등 금융투자상품에 대한 비중의 합은 연령대별로 비슷한 가운데 세부항목에 조금씩 차이를 보였다. 50대 부자들은 주식 비중이 상대적으로 높은 반면 60대와 70대 이상 부자들은 펀드 및 신탁 비중이 높게 나타났다. 이는 50대 부자들이 주식 직접투자를 가장 선호하며 그 이상으로 연령이 높아질수록 주식 직접투자보다는 간접투자를 선호하는 것으로 해석할 수 있다.

【 그림 5 】 금융자산 규모별 금융자산 포트폴리오 구성



【 그림 6 】 연령별 금융자산 포트폴리오 구성

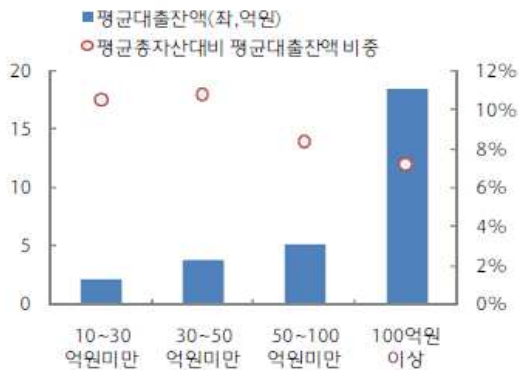


## ❖ 전반 가량 대출 보유, 거주외 부동산 마련 목적

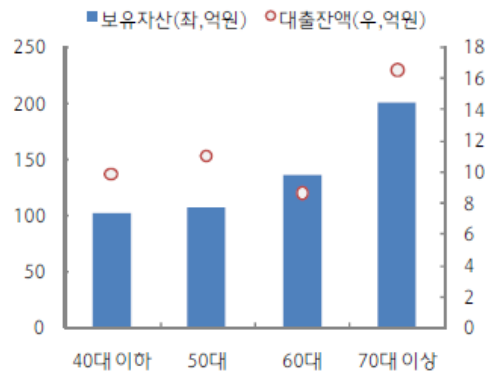
지난해 11월에 발표한 한국은행의 '2018년 3분기 중 가계신용' 자료에 따르면 9월말 기준 가계 신용 잔액은 1,514.4조원으로 사상 처음으로 가계부채가 1,500조원을 넘어섰다. 그동안 저금리 기조가 지속되면서 부동산 구입을 위한 대출증가가 가계부채 증가 요인 중의 하나로 주목되어 왔다. 이와 같은 대규모 가계부채는 최근 금리상승이 가시화되는 시점에서 소비 위축으로 이어져 경기회복을 저해하는 요인으로 지적되고 있다. 한편 지난해 12월에 발표된 가계금융복지조사에 따르면 국내가구 중 부채보유 가구 비율은 63.7%로 전년비 0.2%p 상승하였으며 평균 부채잔액은 7,531만원(중앙값은 5,252만원)으로 조사되었다. 이에 비해 많은 자산을 가지고 있는 부자들도 대출을 보유하고 있을까? 대출이 있다면 어느 정도이며 어떤 용도로 활용할까?

조사에 따르면 부자들은 48.3% 정도가 대출(담보대출 및 신용대출)을 보유하고 있어 일반 가계 대비 대출 보유 비중은 현저히 낮은 것으로 나타났다. 특히 일반가계의 부채보유 가구 비율이 증가

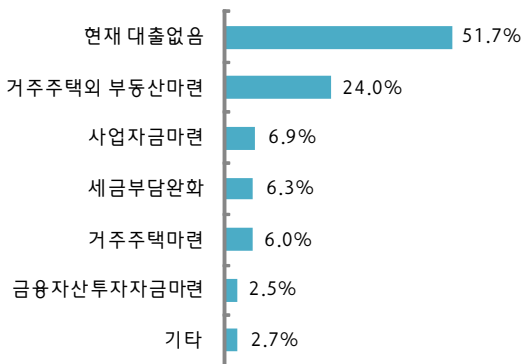
【 그림 7 】 총자산 규모별 대출 비율



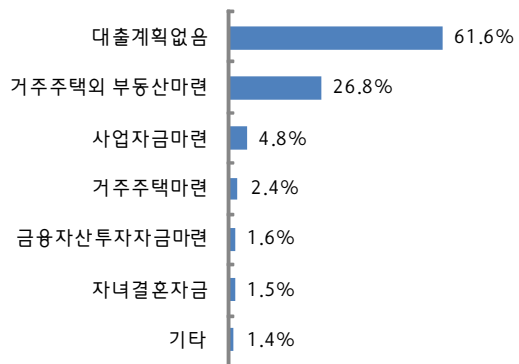
【 그림 8 】 연령별 보유자산과 대출잔액



【 그림 9 】 대출의 주요 용도



【 그림 10 】 2019년 대출 계획



한 것에 비해 부자들의 대출보유 비중은 직전 조사 대비 0.6%p 감소하였다. 한편 대출이 있는 부자들의 평균 대출잔액은 약 10.7억원(중앙값 5억원)으로 일반 가계 대비 훨씬 높게 나타났다. 보유자산이 많을수록 대출잔액이 클 것으로 판단되는데 이러한 특성은 부자들 내에서도 잘 관찰된다. 특히 70대 이상 고연령 부자들의 대출잔액이 가장 크게 나타나는데 이는 연령이 높을수록 보유자산도 많기 때문이다. 반면 가계금융복지조사에 따르면 일반가계의 가구당 부채 보유액은 40대(평균 9,896만원)가 가장 높으며 은퇴자인 60대 이상(5,385만원)의 부채 보유액은 급감한다. 한편 총자산이 많을수록 총자산 대비 대출잔액 비율은 감소하는 것으로 나타났다.

부자들의 대출 목적을 살펴보면 거주주택 이외의 부동산 구매가 가장 높은 비중을 차지하며 이어 사업자금마련, 세금부담완화, 거주주택마련 순으로 나타났다. 결국 부자들은 많은 자산을 보유하고 있기 때문에 일반 가계보다 대출 받는 비중이 낮고 대출을 받더라도 거주목적 주택구매보다 부동산투자 목적으로 대출을 받는 것으로 해석할 수 있다. 한편 2019년 대출 수요에 대해 부자들의 61.6%는 대출받을 의사가 없다고 답변하였으며 대출받을 의사가 있는 부자들의 대출 용도는 거주주택 이외의 부동산 마련이 가장 큰 것으로 나타났다.

## II. 부동산 투자 현황

### ∴ 투자용 주택으로 중소형 아파트를 가장 선호

앞서 살펴본 바와 같이 부자들의 보유 부동산 구성을 살펴보면 상업용부동산 42%, 거주목적주택 31%, 투자목적주택 15%, 토지 12% 순으로 조사되어 거주목적주택 대비 상업용부동산과 투자목적주택의 비중이 2배 가까이 되는 것으로 나타났다. 이와 같이 부자들은 부동산을 활용하여 적극적으로 자산을 운용하는 것으로 보인다. 그렇다면 부자들은 어떤 형태로, 어떤 지역에 부동산을 투자하고 있을까?

부자들의 93.1%는 거주목적이 아닌 투자목적의 주택을 한 채 이상 보유하고 있다고 응답하였으며 이들의 평균적인 투자목적주택 수는 1.85채로 조사되었다. 투자목적주택의 종류로는 중소형 아파트를 보유하고 있다는 응답 비중이 가장 높았고, 그 외 대형아파트, 오피스텔, 단독 다가구주택, 다세대주택 순으로 나타났다. 이들 투자목적주택이 위치한 지역은 강남 3구를 포함한 서울 동남권 지역이 62.2%로 가장 많았으며 다음으로 종로구, 중구 등 서울 도심권, 경기도 순으로 나타났다. 설문 대상자가 서울 및 수도권 거주자 비중이 86.3%로 월등히 많지만 이들이 지방에 투자목적주택을 보유하는 경우는 거의 없는 반면 지방 거주 부자들이 서울 및 수도권에 투자목적주택을 보유한다는 응답 수가 지방에 투자목적주택을 보유한다는 응답 수보다 많다는 것은 투자목적 주택이 서울 및 수도권 지역에 편중되어 있음을 알 수 있다. 이는 서울 및 지방간 부동산 가격 양극화 현상과 관련이 있는 것으로 볼 수 있다. 연령대별로는 40대 이하의 경우 투자목적주택 중 중소형아파트 보유 비중이 46.2%, 70대 이상은 대형아파트 비중이 34.8%로 가장 높게 나타났다.

【 표 1 】 부자들의 투자목적 보유 주택 현황

순위	종류	보유 응답비율 (최대 2채 통합)	순위	지역	지역 응답비율 (최대 2채 통합)
1	중소형아파트	57.5%	1	서울 동남권 (서초구, 강남구, 송파구, 강동구)	62.2%
2	대형아파트	36.7%	2	서울 도심권 (종로구, 중구, 용산구)	23.6%
3	오피스텔	27.5%	3	경기도	11.8%
4	단독 다가구주택	13.1%	4	서울 서북권 (은평구, 서대문구, 마포구)	10.1%
5	다세대주택	8.3%	5	서울 동북권 (성동구, 광진구)	8.8%

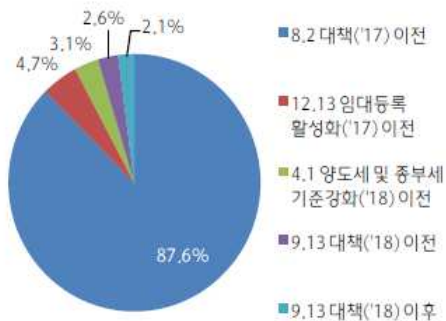
## 8.2대책 이전에 대부분 임대사업자로 등록

한편 현 정부 출범 이후 잇따른 부동산 정책은 다주택자의 세제부담을 강화시키는 방향으로 진행되어 왔다. 이와 같은 부동산 정책 발표 이후 기존 보유주택을 매각하였다는 응답자는 6.8%이며 향후 2~3년 내에 매각할 의향이 있다고 답한 응답자도 9.3%에 불과하여 부동산정책이 부자들에게 있어서 영향을 미칠 가능성은 적은 것으로 판단된다. 예를 들어 정부가 2017년 12월, 임대사업자 등록에 따른 세제혜택을 부여하는 정책을 실시하였으나 부자들에게 대한 영향은 미미한 것으로 조사되었다. 국토교통부에 따르면 2018년 상반기에 신규로 등록한 임대사업자 수는 약 7만 4천명으로 2017년 하반기 약 3만 7천명에 비해 2배 정도 급증한 것으로 보고되었다. 그러나 부자들 중에서 37.2%가 임대사업자로 등록되어 있는 것으로 조사되었는데 이들의 임대사업자 등록 시기를 살펴보면, 8.2대책(2017년) 이전에 등록한 비중이 87.6%에 달하여 정부의 임대주택 등록 활성화 정책이 영향을 주었다고 보기는 어려운 것으로 판단된다. 또한 향후 임대사업자 등록을 하겠다는 응답이 10.9%에 불과하며 등록하지 않겠다(59.3%)는 답변이나 향후 상황을 지켜보면서 선택하겠다(29.8%)는 응답이 훨씬 많았다. 한편 임대사업자로 활동하는 부자들에게 가장 필요한 서비스는 세무자문으로 조사되었으며 그 다음 부동산매매관련 자문, 임대차 등 부동산운영자문, 대출서비스 순으로 나타났다.

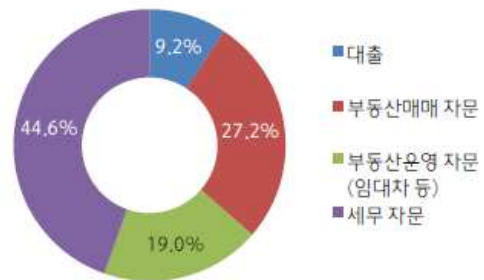
## 상업용부동산 투자는 상가/건물이 대부분을 차지

상업용부동산 투자현황을 살펴보면, 전체 응답자의 92.3%가 상업용부동산을 최소 한 채 이상 보유하고 있다고 응답하였다. 이들이 보유한 상업용부동산의 종류로는 상가/건물이 압도적으로 많았다. 이들 상업용부동산의 투자지역은 투자목적주택과 마찬가지로 강남 3구를 포함한 서울 동남권, 종로구, 중구 등 서울 도심권, 경기도 순으로 조사되었다.

【 그림 11 】 임대사업자 등록 시기



【 그림 12 】 임대사업자에게 필요한 서비스



【 표 2 】 부자들의 상업용 부동산 보유 현황

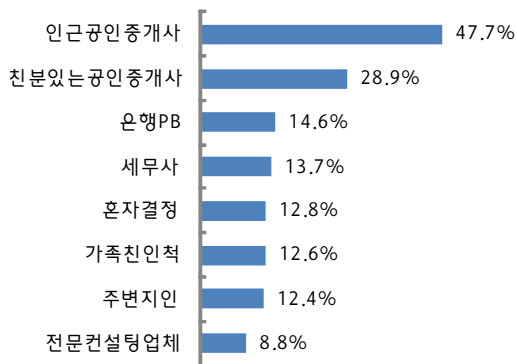
순위	종류	보유 응답비율 (최대 2채 통합)	순위	지역	지역 응답비율 (최대 2채 통합)
1	상가/건물	103.0%	1	서울 동남권 (서초구, 강남구, 송파구, 강동구)	51.2%
2	오피스텔	23.9%	2	서울 도심권 (종로구, 중구, 용산구)	24.0%
3	오피스	3.7%	3	경기도	17.3%

## 부동산 관련 투자자문은 공인중개사에 의존

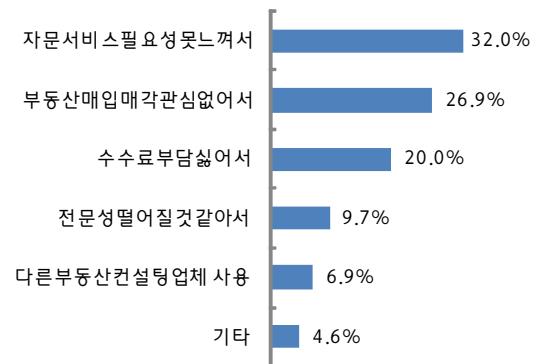
부자들의 부동산 매매와 관련한 거래 자문은 인근 또는 평소 친분있는 공인중개사에 대한 의존도가 가장 높은 것으로 나타났다. 은행 PB, 세무사, 가족 친인척, 주변 지인으로부터 자문을 구한다거나 심지어 혼자 결정한다는 응답 간에는 큰 차이를 보이지 않았다. 아직까지 부자들은 부동산을 거래할 때 본인의 금융상황을 고려한 전문가들의 종합적인 의견을 참고하기보다는 물건 정보에 한정하여 접근하는 행태를 보이고 있는 것으로 판단된다.

한편, KEB하나은행에서 부동산 부문 투자자문업 인가를 받아 제공하고 있는 부동산의 매입/매각시 해당 부동산의 매입타당성 분석, 매각가치 분석, 개발 타당성 분석, 절세 상담 등의 부동산 투자자문서비스(유료)를 이용할 의향 여부에 대한 질문에는 응답자의 63.7%가 의향이 있다고 답하였다. 그러나 이는 직전 조사 대비 13.3%p가 감소한 수치로 부동산 투자자문서비스에 대한 수요는 오히려 감소하였다. 부동산 투자자문 서비스를 이용할 의향이 없다고 응답한 이유는 필요성을 느끼지 못하기 때문(32.0%)이라고 한 비중이 가장 높았으며, 다음으로 부동산 거래에 관심이 없어

【 그림 13 】 부동산 거래시 조언자(복수응답)



【 그림 14 】 부동산 자문서비스에 부정적인 이유



서(26.9%), 수수료부담이 싫어서(20.0%), 전문성이 떨어질 것 같아서(9.7%) 순으로 조사되었다. 직전 조사에 비하여 자문서비스 필요성을 못 느낀다는 답변은 12.5%p 줄었으나 '수수료부담이 싫어서'의 비중이 상당 비중으로 증가하면서 수수료 문제가 부동산 투자자문서비스를 원활한 수행에 걸림돌이 될 것으로 판단된다.

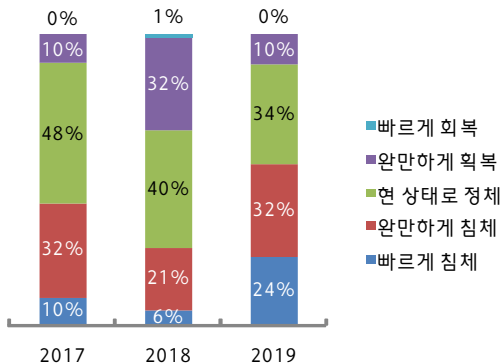
### Ⅲ. 경기 전망 및 자산 포트폴리오 계획

#### ∴ 향후 경기전망에 대해 부정적인 응답이 다수

보호무역 확산과 글로벌 경기둔화 우려, 신흥국 금융불안 등 글로벌 경제의 성장 모멘텀이 약화되고 있는 가운데 국내 경제도 내수부진 속에 한국 경제성장의 근간인 수출마저 약화되면서 경기 하강 국면에 놓여 있다. 한편 부동산시장은 그동안 부동산정책의 실효성이 떨어지면서 부동산정책 발표에도 불구하고 가격이 상승하는 모습을 보였으나 현 정부 출범 이후 잇따른 고강도 부동산대책, 특히 2017년 8.2대책과 2018년 9.13대책이 결합하여 효력을 발휘하면서 최근에는 시장심리가 위축되고 거래량도 급감하면서 조정 국면이 예상되고 있는 상황이다. 이러한 가운데 서울과 경기·인천, 지방광역시와 기타 지방 등 국지적 차별화도 지속될 것으로 보는 견해가 우세하다. 이와 같은 시장상황과 정부의 부동산대책에 대해 부자들은 실물경기와 부동산경기에 대해 어떤 전망을 하고 있을까?

조사에 따르면 부자들은 부정적인 경기전망을 하고 있는 것으로 나타났다. 향후 5년간 국내 실물경기 전망에 대해 3분의 1 정도가 현 상태로 정체되고 단지 10% 정도만 완만하게 회복되는 것으로 보는 반면 절반 이상이 침체될 것으로 전망하고 있다. 신정부 출범에 따른 기대감과 기업실적 호조로 직전 조사에서 보였던 낙관적인 경기전망이 비관적인 경기전망으로 선회한 것이다. 한편 금리변화에 대한 인식은 90% 정도가 상승할 것으로 보고 있어 부자들은 금리상승이 임박해 있음을 실감하고 있는 것으로 조사되었다.

【 그림 15 】 부자들의 향후 5년간 실물경기 전망



【 그림 16 】 부자들의 향후 5년간 금리 전망





## 부동산 경기전망도 부정적인 가운데 지역별 양극화 현상 심화 전망

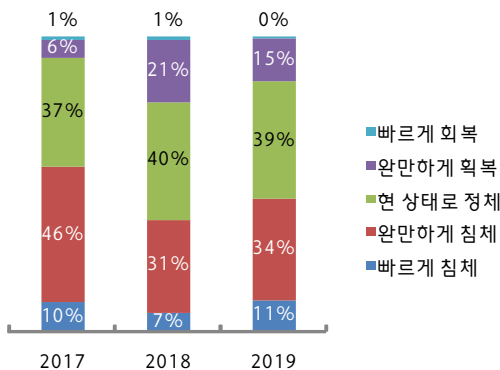
부자들은 부동산 경기전망에 대해서도 부정적으로 평가하고 있다. 직전 조사에서는 현 정부 출범 직후 발표되었던 부동산정책(8.2대책 등)에도 불구하고 부자들은 부동산 경기가 오히려 회복되는 것으로 전망했었다. 그러나 이번 조사에서는 전반적인 실물경기 둔화와 고강도의 부동산대책이 추가되면서 향후 5년간 부동산경기는 부정적인 전망으로 선회하였다. 다만 부동산 경기 전망이 실물경기 전망에 비해 회복된다고 응답하는 비중이 높고 침체된다는 응답이 적어 실물경기에 대한 부정적인 시각에 비해 부동산경기에 대한 시각은 다소 완화된 입장을 보이는 것으로 나타났다.

이는 부동산 경기가 지역에 따라 다르게 나타날 것으로 보는 시각이 우세하기 때문인 것으로 판단된다. 설문조사에 따르면 부자들은 수도권과 지방간 부동산시장 양극화 현상이 더욱 심화될 것으로 보고 있다. 서울과 경기·수도권일수록 부동산시장이 회복될 것으로 전망하는 비중이 더 높았으며 반대로 지방광역시와 지방일수록 부동산시장이 침체될 것으로 전망하는 비중이 더 높게 나타났다. 서울지역 부동산의 경우 현 상태로 유지된다는 답변이 46%로 가장 많은 가운데 침체된다는 답변(29%)과 회복된다는 답변(25%)의 차이가 크지 않은 것으로 조사되었다. 그러나 지방 부동산의 경우 82%가 침체하고 불과 약 4%만이 회복된다고 답변하는 등 거의 대부분이 부정적인 전망을 내놓았다.

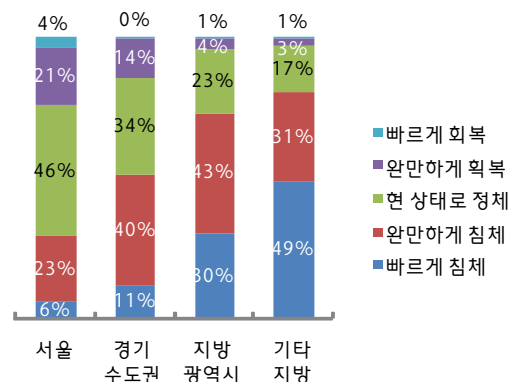
## 적극적인 자산 리밸런싱보다는 관망하는 경향이 우세

이와 같이 부자들이 실물경기 및 부동산경기를 부정적으로 보고 있는 가운데 자산 포트폴리오에 대한 전체적인 운용은 적극적인 리밸런싱보다는 관망하는 모습을 보이고 있다. 현재의 자산구성을 유지할 것이라고 답변한 부자들이 46%로 가장 많았고 현재의 자산구성을 유지하되 투자내용을 변경하겠다는 답변은 23%로 그 다음을 차지하였다. 다소 적극적으로 자산구성을 변경하겠다고

【 그림 17 】 부자들의 향후 5년간 부동산경기 전망



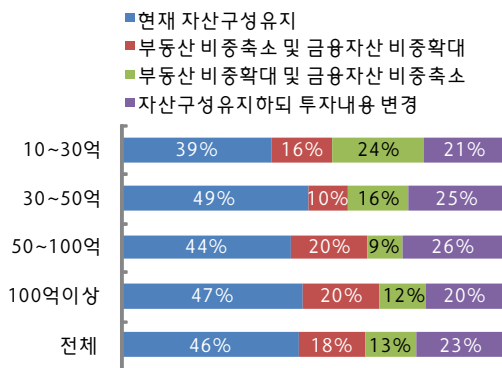
【 그림 18 】 향후 5년간 지역별 부동산경기 전망



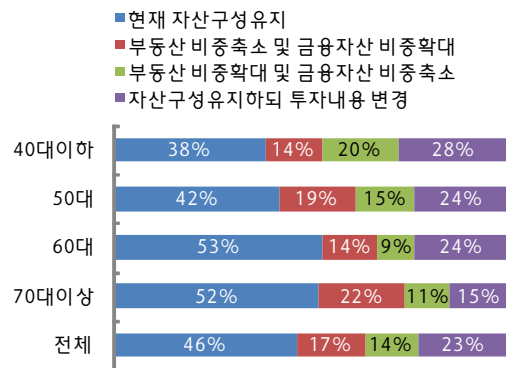
답변한 부자들은 31%로 금융자산 비중을 증가시키려는 부자가 18%, 부동산 비중을 증가시키려는 부자는 13%로 나타났다. 직전 조사에서 현재 자산구성을 유지하겠다는 답변 43%, 금융자산 비중 증가 답변 25%, 부동산자산 비중 증가 답변 14%, 자산구성을 유지하되 투자내용 변경 답변 19%와 비교하면 적극적인 자산 리밸런싱 계획이 이전보다 줄어든 것으로 보인다. 경기 및 부동산 전망이 부정적인 만큼 경기상황을 관망하려는 부자들이 늘어난 것으로 관측된다.

다만 부자들 중에서도 자산규모에 따른 자산 포트폴리오 리밸런싱에 대한 시각 차이가 존재하였다. 자산이 많을수록 현재의 자산을 유지하겠다는 답변이 많았으며 자산이 적을수록 현재의 자산 구성을 변경하여 부동산 비중을 확대하려는 비중이 높았다. 연령대별로는 나이가 많을수록 현재의 자산을 유지하겠다는 답변이 절반 넘게 조사되었으나 부동산 비중을 줄이겠다는 답변이 평균 대비 크게 나타났다. 반면 젊은 부자일수록 현재 자산구성을 그대로 유지하겠다는 응답이 적고 부동산 비중을 확대하거나 자산구성 내에서도 투자내용을 적극적으로 변경하려는 의도가 큰 것으로 나타났다. 이와 같이 부자 내에서도 자산 규모 및 연령에 따라 경기상황에 따른 자산운용에 대한 견해가 확연히 다른 것으로 조사되었다.

【 그림 19 】 총자산 규모별 자산 리밸런싱 계획



【 그림 20 】 연령대별 자산 리밸런싱 계획



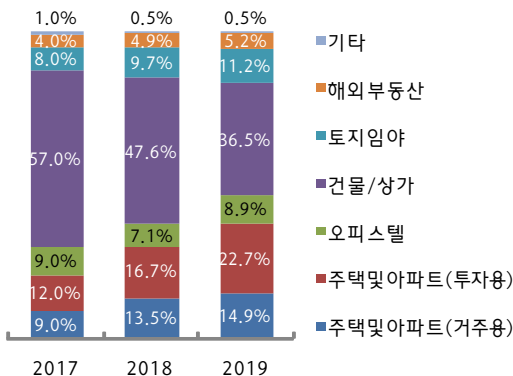
## IV. 향후 투자계획과 투자유형

### ❖ 건물/상가 중심의 투자 계획은 과거 대비 감소

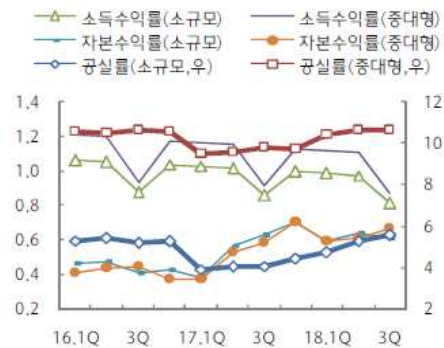
앞서 부자들의 보유 부동산 포트폴리오 구성에서 살펴본 바와 같이 부자들은 상업용부동산을 통해 안정적인 노후 자금을 마련하는 것으로 분석되었다. 이와 같은 성향이 반영되어 지금까지 부자들의 주요 부동산 투자 대상은 건물/상가가 주류를 이루어왔다. 이번 조사에서도 부자들이 가장 투자하고자 하는 부동산은 건물/상가로, 응답률은 36.5%에 달하였다. 그런데 여기서 주목할 점은 이 수치가 직전 조사에 비해 크게 감소하였다는 것이다. 두 번의 이전 조사에서 건물/상가에 투자하고자 하는 비중은 각각 57.0%, 47.6%였다. 그런데 이번 조사까지 포함할 경우 건물/상가에 대한 투자계획 비중은 매년 10%p씩 감소하는 셈이 된다. 반면 건물/상가를 제외한 다른 형태의 부동산 투자계획 비중은 최근 3년간 점진적으로 증가하였다. 특히 투자용 주택 및 아파트 비중이 가장 큰 폭의 증가율을 보이고 있는데 이는 지금까지의 부동산가격 상승세에 따른 자본이득 기대감에서 비롯하는 것으로 일견 추측할 수 있다.

그런데 한국감정원 자료에 따르면 중대형 및 소형 상가의 자본수익률도 점진적으로 상승하고 있어 주택 및 아파트 가격뿐만 아니라 건물/상가 가격도 상승하고 있는 것으로 나타났다. 그럼에도 불구하고 부자들의 건물/상가에 대한 투자계획 비중이 감소하는 이유는 무엇일까? 이는 부자들의 건물/상가에 대한 투자목적에서 해답을 추론할 수 있다. 부자들의 건물/상가에 대한 투자 목적은 자본이득보다는 노후자금 확보를 위한 안정적인 임대수입에 있다. 한국감정원에 따르면 중대형 및 소형 상가의 공실률이 2017년을 저점으로 점차 증가하고 있는 반면 임대수익률이라고 볼 수

【 그림 21 】 향후 부동산 종류별 투자의향



【 그림 22 】 상가 수익률과 공실률(한국감정원, qoq, %)



있는 소득수익률은 감소하고 있다. 이는 건물/상가의 가격은 상승하는 반면 이를 통한 임대수익은 감소하고 있다는 의미이다. 즉 공실률을 고려하였을 때 향후 건물/상가 가격은 상승하나 이를 통한 고정수익은 감소한다는 의미로 상업용부동산을 통해 안정적인 노후자금을 확보하려는 부자들에게 건물/상가의 투자매력이 하락한 것으로 판단할 수 있다. 더구나 건물/상가 가격이 현재까지는 상승하고 있으나 임대수익이 더욱 감소할 경우 건물/상가 가격에도 부정적인 영향을 주어 자본손실의 가능성도 배제할 수 없다. 이러한 이유로 부자들의 건물/상가에 대한 투자계획 비중이 크게 감소하는 반면 주택 및 아파트 투자를 통한 자본이득 목적의 투자 수요가 증가한 것으로 볼 수 있다. 또한 향후 경기침체가 지속될 것으로 전망됨에 따라 부자들의 건물/상가에 대한 투자계획은 더욱 위축될 가능성이 높다고 보여진다.

한편 금리 상승기로 접어드는 시점에서 부자들은 부동산 투자를 위한 자금을 어떻게 조달할까? 부동산투자 의향이 있는 부자들 중에서 100% 자기자본으로 조달하겠다고 응답한 비율은 29.8%에 달했다. 이는 직전 조사 24.6%에 비해 약 5.2%p 증가한 수치이다. 한편 대출을 일부라도 활용하려는 부자들은 평균적으로 투자금의 40% 정도를 대출받으려는 계획인 것으로 조사되었다.

## ● ELS 선호 지속되는 가운데 안전자산에 대한 선호도 증가

2018년은 금리인상 이슈가 지속되었음에도 불구하고 여전히 저금리 상황에 머물렀었고 주식시장은 연초 높은 지수대에서 출발하였으나 하반기에는 주가가 크게 하락하는 등 자산수익률이 매우 저조하였다. 특히 코스피지수와 코스닥지수의 연간 지수상승률은 각각 -17.7%와 -16.8%로 매우 부진하였다. 이러한 결과 부자들의 평균 금융자산 수익률도 1.86%에 불과하였는데 이는 직전 조사에 비해 무려 4.75%p나 하락하였다. 그러나 부자들은 향후 경기전망이 부정적일 것으로 전망하면서 2019년도 금융자산 목표수익률을 6.45%로 희망하고 있다. 직전 조사에 비해 1.09%p 낮아지

【 표 3 】 2019년 부자들의 선호 금융상품

순위	상품	선호 응답비율 (1,2,3순위 통합)			순위	상품	선호 응답비율 (1,2,3순위 통합)		
		2019년	2018년	2017년			2019년	2018년	2017년
1	지수연계증권(ELS), 지수연계신탁(ELT)	65.4%	61.4%	59.7%	6	주식 직접투자	15.6%	19.3%	13.4%
2	단기금융상품(1년 미만 정기예금, MMDA, CMA)	51.3%	30.5%	49.7%	7	해외채권, 외화자산	13.0%	16.8%	신규
3	은행 정기예금(만기 1년 이상)	40.2%	30.5%	48.0%	8	부동산대체투자펀드 (공모)	12.8%	신규	신규
4	달러, 위안화 등 외화예금	23.7%	13.9%	23.2%	9	주식형펀드(공모)	10.7%	36.3%	15.8%
5	사모펀드	16.9%	11.2%	11.0%	10	채권형펀드(공모)	10.2%	신규	신규

긴 했으나 지난해 거둔 금융자산 수익률에 비하면 매우 높은 목표수익률이다. 이는 저조했던 2018년 금융자산 수익률을 만회하려는 바람이 내포되어 있는 것으로 해석할 수 있다. 연령대별로 살펴보면 40대 이하의 평균 금융자산 수익률이 3.1%로 다른 연령대에 비해 높게 나타났으며 이에 따라 금융자산목표수익률도 가장 높은 것으로 조사되었다. 반면 70대 이상 부자들의 경우 평균 금융자산 수익률이 가장 낮고 이에 따라 금융자산목표수익률도 낮게 나타났다. 이는 수익성과 안정성에 대한 연령대별 선호 차이가 반영된 것으로 해석된다.

다소 불안한 금융환경이 도래할 것으로 예상되는 2019년에 부자들은 어떠한 금융상품에 투자하려는 계획을 가지고 있을까? 1순위는 단연 지수연계 금융상품(ELS, ELT 등)이 차지하여 선호 추세가 지속되었다. 2018년 하반기 들어 국내외 주가지수 하락으로 지수연계 금융상품으로의 자금유입이 현저히 줄어들었음에도 불구하고 중위험-중수익 상품으로서 지수연계 금융상품을 대체할만한 다른 상품이 크게 부각되지 못한 것이 높은 선호도를 유지하는 요인 중의 하나로 판단된다. 다음으로는 단기 금융상품(1년 미만 정기예금, MMDA, CMA 등), 정기예금(1년 이상), 외화예금이 각각 2, 3, 4위를 차지하였는데 이는 금융시장의 불확실성에 대비하여 적정 수준의 유동성을 확보하면서도 안정적인 자금을 운용하고자 하는 수요가 반영된 것으로 보인다. 한 가지 특징적인 것은 사모펀드에 대한 선호가 주식 직접투자나 주식형펀드(공모)보다 높게 나타났는데 이는 부자들이 사모펀드와 부동산대체투자펀드(공모) 등 대체투자자산에 대한 관심이 크게 증가하였다는 것을 의미한다. 한편 수수료가 낮아 꾸준한 인기를 끌었던 ETF는 불안정한 주식시장 전망으로 인해 선호도가 지난해 8위에서 11위로 10위권 밖으로 밀려났다. 한편 외화예금과 더불어 해외채권 등 외화자산에 대한 관심도 지속되고 있는 것으로 나타났다.

## ❧ 외화자산에 대한 투자 의사 증가

저금리 기조가 지속되면서 수익률 제고를 위한 외화자산에 대한 관심이 증가하여 왔다. 그러나 미중 무역분쟁과 미국 금리인상 이슈 등 글로벌 금융시장 환경 급변으로 자산가격 변동성분만 아니라 환율 변동성도 확대되면서 외화자산에 대한 투자환경이 점차 불투명해지고 있다. 전문가에 따르면 해외 대체투자가 각광을 받고 있는 가운데 선진국 주식 및 채권에 대한 2019년 기대수익률은 양호한 반면 신흥국 주식의 기대수익률은 낮게 평가되고 있다. 이러한 상황에서 부자들의 외화 자산 투자현황과 투자계획은 어떠할까?

【 표 4 】 연령대별 2018년 금융자산 수익률과 2019년 금융자산 목표수익률

	40대 이하	50대	60대	70대 이상	평균
2018년 금융자산 수익률(%)	3.09	1.44	1.94	1.43	1.86
2019년 금융자산 목표수익률(%)	8.03	6.27	6.39	5.38	6.45

이번 조사에서 부자들의 약 71.9%가 외화자산(표시화폐가 외화인 금융상품, 유가증권, 해외부동산 등)을 보유하고 있는데 이는 직전 조사(83.1%)에 비해 크게 감소한 수치이다. 반면 부자들이 보유한 금융자산 중에서 외화금융자산 비중은 10.7%로 조사되어 이전 수치보다 0.9%p 증가하였다. 즉 외화자산에 투자하는 부자들의 수는 감소하였으나 외화금융자산을 보유한 부자들의 외화금융자산 비중은 증가하였다. 한편 외화자산 중 가장 많이 보유하고 있는 자산형태로는 외화예금이 압도적으로 많으며 이어 외화구조화상품, 외화채권, 외화ETF 순으로 나타났다.

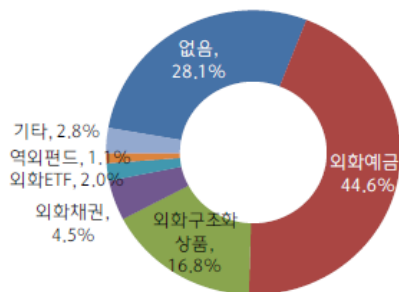
향후 외화자산 투자계획과 관련하여 비중을 확대하겠다고 답변한 비중이 40.2%로, 직전 조사 대비 8.7%p 증가하였으며 구체적 계획이 없다고 응답한 비중 34.2%보다 많았다. 특히 현재 비중을 유지하겠다는 응답이 직전조사 대비 7.6%p 감소한 것으로 볼 때 부자들이 외화자산에 대한 투자여향이 크게 증가한 것으로 판단할 수 있다.

한편 부자들의 외화자산을 투자하거나 보유하는 목적을 살펴보면 투자 다양성 확보(39.0%), 유학 및 해외송금 등 사용자금 대비(23.9%), 투자수익획득(19.4%), 정치경제적 위험 대비(15.8%) 순으로 나타나 외화자산을 단순히 투자 목적이 아니라 현실적인 사용이나 위험 대비용으로 고려하는 것으로 조사되었다. 또한 부자들이 외화자산 투자시 가장 중요하게 생각하는 요인은 환율 등 해당 국가의 경제 환경이 63.4%로 압도적으로 나타났으며 그 다음 PB의 조인 22.1%, 투자수익률 13.1% 순으로 조사되었다.

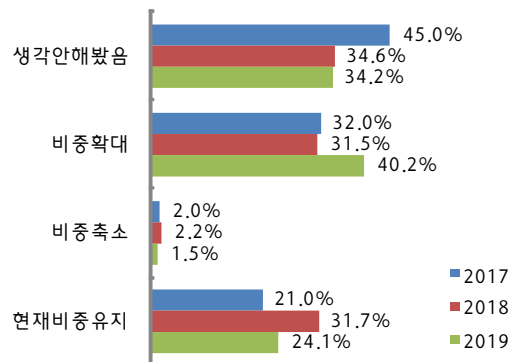
## ※ 투자유형은 안정추구형, 수익추구형, 절세추구형 순

부자들은 투자 의사결정시 어떤 요인을 가장 중요하게 고려할까? 1순위 요인을 분석한 결과 가장 중요하게 생각하는 요인은 투자의 안정성(원금보장)으로 나타났으며, 그 다음으로는 수익성, 절세효과(세금혜택) 순으로 나타났다.

【 그림 23 】 외화자산 투자 비중



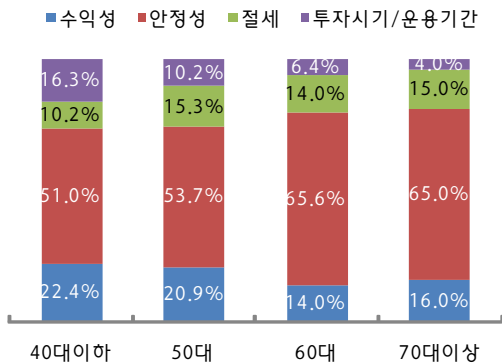
【 그림 24 】 향후 외화자산 투자 계획



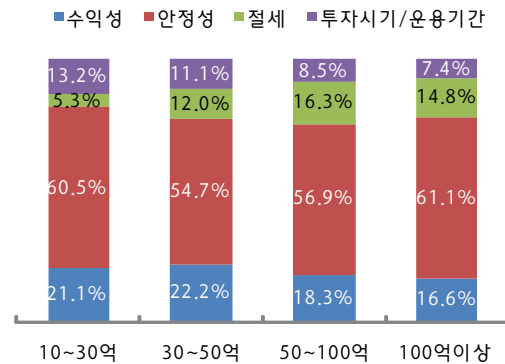
가장 중요하게 생각하는 요인을 기준으로 부자들의 투자유형을 분류해보면, 안정추구형이 58.3%로 가장 많았으며, 수익추구형 18.7%, 절세추구형 13.9%로 집계되었다. 유형별 분포를 살펴보면, 100억원 이상 초고액자산가의 경우 안정추구형 비중이 61.1%로 가장 높았으며, 연령대가 높아질수록 수익성보다는 투자안정성을 중시하여 많은 자산을 보유한 고연령 부자들이 투자 의사 결정시 원금보장을 추구하는 보수적인 성향이 높게 나타나는 것으로 확인되었다. 유형별로 기대하는 2019년 목표수익률도 달랐는데, 안정추구형은 5.2%의 투자수익률을 기대한 반면, 수익추구형은 9.0%로 더 높은 투자수익률을 기대하는 것으로 나타났다. 절세추구형의 목표수익률은 7.3%로 안정추구형과 절세추구형의 중간 정도로 나타났다.

투자선호도가 높은 금융상품도 투자유형에 따라 약간의 차이가 있었다. 투자유형에 관계없이 모든 유형에서 ELS/ELT를 가장 선호하는 상품으로 꼽아 부자들의 ELS/ELT에 대한 관심이 지속되는

【 그림 25 】 연령대별 투자유형



【 그림 26 】 보유 자산규모별 투자유형



【 표 5 】 투자유형 구분 및 선호 금융상품

투자이사결정시 중요 고려요인(1순위)	응답비율	투자유형 분류	2019년 목표수익률	선호 금융상품
투자의 안전성(원금보장)	58.3%	“안정추구형”	5.2%	1. ELS/ELT 34.1%
				2. 단기금융상품 27.5%
				3. 은행정기예금 18.0%
높은 수익성	18.7%	“수익추구형”	9.0%	1. ELS/ELT 40.0%
				2. 단기금융상품 20.0%
				3. 주식 직접투자 9.0%
절세효과/세금혜택	13.9%	“절세추구형”	7.3%	1. ELS/ELT 33.3%
				2. 단기금융상품 20.0%
				3. 외화예금, 해외채권·외화자산 6.7%

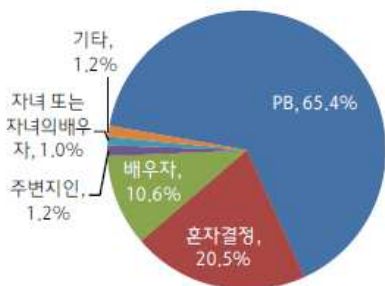
것으로 확인되었다. ELS/ELT 다음으로 선호하는 금융상품은 단기금융상품이었다. 이는 직전 조사에서는 단기금융상품이 안정추구형과 절세추구형에서 3순위였으나 이번 조사에서는 모든 유형에서 2순위로 지목되었다. 이는 그만큼 부자들이 불확실한 금융환경을 예상하고 유동성을 확보하려는 노력을 기울이고 있는 것으로 해석된다. 세 번째로 선호하는 금융상품은 투자유형에 따라 모두 다르게 나타났다. 안정추구형 부자들은 만기 1년 이상의 정기예금을, 수익추구형은 주식 직접투자를 선택하여 투자유형에 부합하는 금융상품을 선호한 것으로 해석된다. 절세추구형 부자들은 외화예금 또는 해외채권·외화자산을 선택하였는데 이는 절세효과가 큰 브라질 국채를 염두에 두고 선택한 것으로 보인다. 이를 종합하면 결국 부자들이 선호하는 금융상품은 ELS/ELT로 귀결되며 금융시장의 불확실성에 대비하여 유동성도 중요한 요소로 판단하고 있는 것으로 풀이된다.

## ●● 부자들은 자산관리와 관련한 주요 의사결정시 PB와 의논

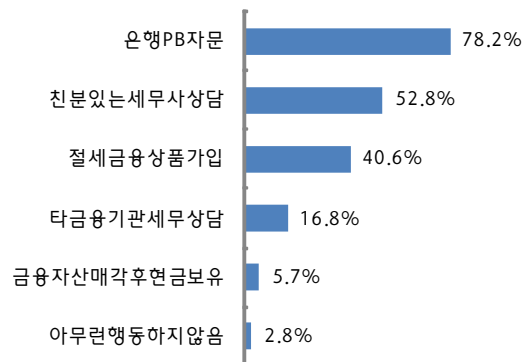
부자들은 전반적인 자산관리 및 운용에 대한 투자 의사결정시 PB와 주로 의논한다고 응답한 비중이 65.4%로 가장 높아 금융자산 관리와 관련한 전문가에게 가장 많이 의존하고 있는 것으로 나타났다. 다음으로는 혼자결정(20.5%), 배우자와 의논(10.6%) 순으로 나타났다. 100억원 이상 금융자산을 보유한 응답자의 73.8%, 70대 이상 응답자의 69.5%가 PB와 의논한다고 응답하여 금융자산 규모가 크고 고연령 부자일수록 금융자산 관리에 대해 PB와 많이 의논하는 것으로 확인되었다.

세금 상담에 있어서도 은행PB로부터 자문을 받는다는 응답이 78.2%로 가장 높아 은행PB가 중요한 상담처로 나타났다. 세부적으로 살펴보면 자산규모가 큰 부자들일수록 다양한 절세방법을 모색하면서도 은행PB에 대한 의존도가 높은 반면 자산규모가 적은 부자들일수록 은행PB자문 비중이 가장 낮고 절세금융상품가입, 개인적으로 알고 있는 세무사 등 다양한 방법을 활용하는 것으로 조사되었다.

【 그림 27 】 금융자산 투자 의사결정시 주요 의논 대상



【 그림 28 】 절세를 위한 노력(중복응답)





## V. 소비행태 및 라이프스타일

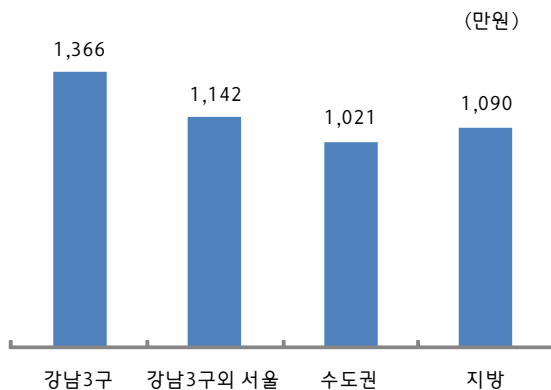
### ∴ 강남3구 부자와 70대 부자의 월평균 지출 가장 높아

부자의 가구당 월평균 지출은 1,226만원으로 통계청 월평균 가계수지('17년)기준 일반가계의 지출액 평균인 332만원에 비해 약 3.7배 많은 것으로 나타났다. 일반가계와 부자의 소비성향(소비/소득) 분석 결과 부자의 소비성향은 30%(월 평균 소득 3,806만원)인 반면 일반가계는 70%(월 평균 소득 445만원)로 나타나 부자들은 소득 대비 소비 규모는 낮아 저축 및 투자 등을 위한 여유자금은 충분한 수준인 것으로 나타났다.

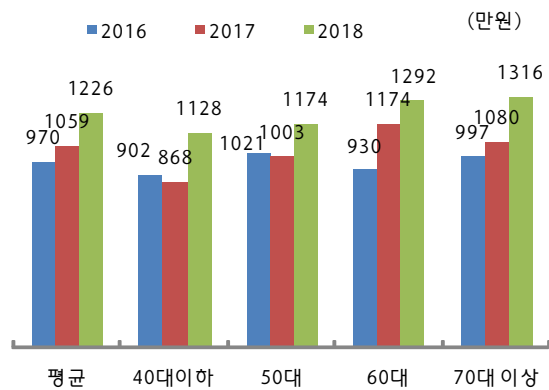
지역별로는 강남3구 부자들의 지출규모가 1,366만원으로 다른 지역 부자들보다 높은 편이며, 강남3구 외 서울 부자의 월평균 지출규모가 1,142만원으로 집계되어 강남3구 다음으로 가장 많이 소비한 것으로 나타났다. 전년 대비 지출 규모는 강남3구 부자가 19.7% 증가, 강남3구를 제외한 서울 부자는 17.1%, 수도권 7.9%, 지방 0.5% 증가한 것으로 집계되어 강남3구 부자들의 씀씀이가 가장 큰 폭으로 증가하였다.

연령별로는 전년 조사에서 가장 지출규모가 컸던 60대를 제치고 70대 부자들의 지출 규모가 가장 높은 것으로 집계되었다. 이는 빠른 고령화와 함께 액티브 시니어들의 증가로 고령층 부자들의 문화생활 및 사회활동 폭이 더욱 넓어졌기 때문인 것으로 추측된다. 자산 규모 및 소득별로는 보유 금융자산이 클수록, 보유 총자산이 클수록, 소득이 많을수록 월평균 지출 규모가 커지는 경향을 보였다.

【 그림 29 】 지역별 월평균 지출 규모



【 그림 30 】 연령별 월평균 지출 규모

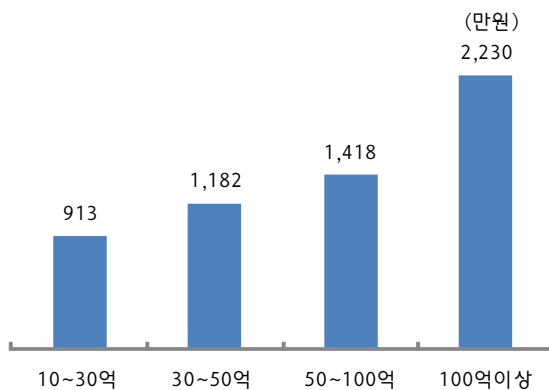


## ❖ 향후 문화레저, 건강 관련 지출 증가, 의류잡화 비용과 외식비 감소할 전망

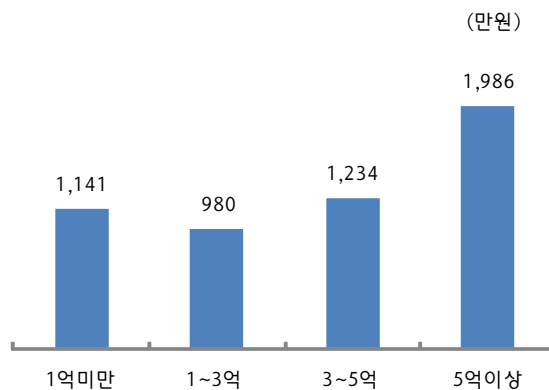
부자들에게 향후 지출계획에 대해 세부 항목별로 조사한 결과 응답자의 72.7%가 문화 및 레저 비용을 늘릴 것이라고 응답했으며, 의료비 및 의약품비(36.9%)에 대한 지출도 확대하겠다고 응답했다. 여가활동을 위한 문화·레저 관련 지출을 아끼지 않음으로써 노후를 대비하며 여가활동을 위한 감성적인 즐거움을 추구하는 한편, 건강을 중시하는 소비 특성은 향후에도 이어질 것으로 예상된다. 특히 지역별로는 지방에 거주하는 부자들이 문화·레저 항목을 늘리겠다고 응답한 비율이 가장 높게 나타났고 강남3구 부자들은 의료비 및 의약품비를 늘릴 계획이라고 응답한 비중이 다른 지역 대비 상대적으로 높아 건강 중시 경향이 좀 더 높은 것으로 나타났다.

향후 지출을 줄일 항목으로는 응답자의 47.2%가 의류 및 잡화 비용을 선택하여 전년 조사 결과와 동일하게 동 부분의 비용을 가장 많이 줄일 계획이라고 응답하였으며, 그 다음으로는 외식비(42.3%)로 조사되었다. 특히 외식비용을 줄이겠다고 응답한 비중은 전년대비 9%p나 증가한

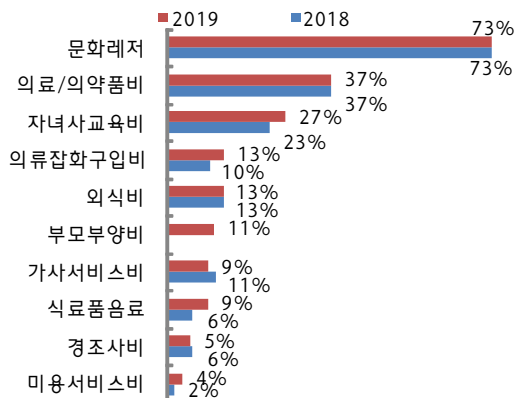
【 그림 31 】 금융자산 규모별 월평균 지출 규모



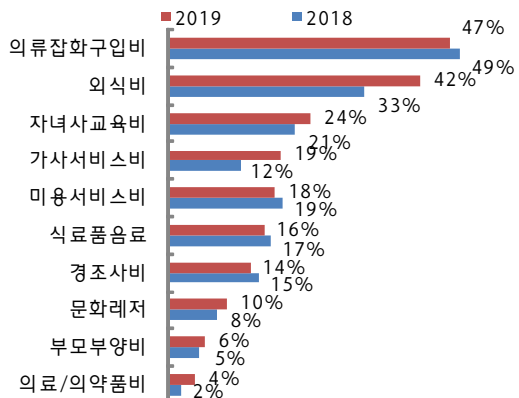
【 그림 32 】 소득규모별 월평균 지출 규모



【 그림 33 】 향후 지출규모를 늘릴 항목(중복응답)



【 그림 34 】 향후 지출규모를 줄일 항목(중복응답)



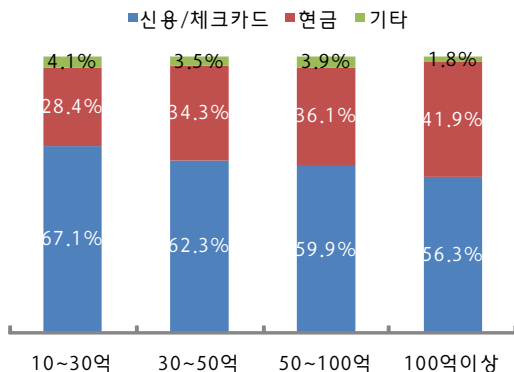
것으로 나타나 부자들도 기본 지출 이외 부분에서 비용을 줄이려는 모습을 보였다.

## ❖ 10명중 6명은 결제시 신용카드 이용, 사용 편의성과 부가서비스 혜택과 밀접

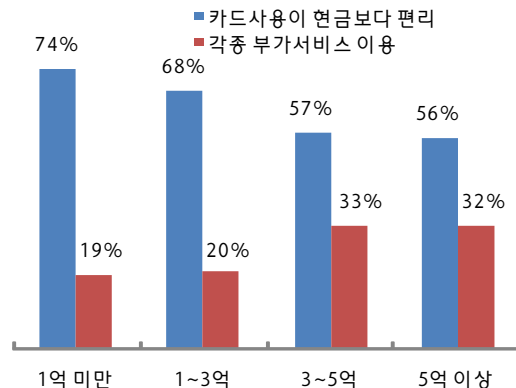
부자들은 지출시 주로 어떤 지급결제 수단을 이용하는지 질문하였다. 응답자들은 월평균 지출 규모 중 63.5%를 신용(체크)카드로 결제하고, 32.6%를 현금으로 결제한다고 응답하여 카드 사용 비중이 높은 것으로 나타났다. 카드를 사용하는 이유에 대해서는 응답자의 64.1%가 카드 사용이 현금보다 편리하기 때문이라고 응답하여 대부분의 사용 편의성 때문에 카드를 이용하는 것으로 나타났다. 한편 '각종 부가서비스를 이용하기 위해서'라고 응답한 비중은 26.8%로 편리성 다음으로 높게 나타났는데, 특히 소득 규모가 클수록 '편리성'을 선택한 응답 비중은 감소하고 '부가서비스' 선택 비중이 높아져, 소득 규모가 클수록 소비 규모도 높아지고, 소비 금액이 클수록 카드사에서 제공하는 각종 서비스에 관심이 많은 것으로 조사되었다.

부자들의 경우 경제적으로 풍족하여 문화·레저 뿐만 아니라 여행에도 관심이 많은 것으로 조사되었다. 부자들이 신용카드를 통해 가장 많이 사용하고 있는 부가서비스 혜택은 항공사 마일리지 적립(76.9%), 카드사 포인트 적립(40.2%), 공항 라운지 이용(38.5%), 호텔 발렛 파킹(34.1%) 등 여행과 여가생활 중심의 부가서비스 가치를 높게 평가하는 것으로 나타났다. 향후 추가되기를 희망하는 부가서비스는 '문화예술 행사 초청권'(38.9%), '프리미엄 건강검진 우대 혜택'(21.9%), '프리미엄 회원 전용 컨시어지'(→여행일정 계획, 레스토랑, 공연 예약 등 비서 서비스, 21.5%) 등 문화와 건강 중심의 혜택이 추가될 것을 희망한다고 밝혔다. 특히 총자산, 금융자산, 소득 등이 높을수록, 즉 초부유층으로 갈수록 프리미엄 공항 리무진 & 밴 의전 서비스에 대한 선호 비중이 높아지는 모습을 보였다.

【 그림 35 】 보유 금융자산 규모별 결제수단 비중



【 그림 36 】 소득 규모별 카드 사용 이유

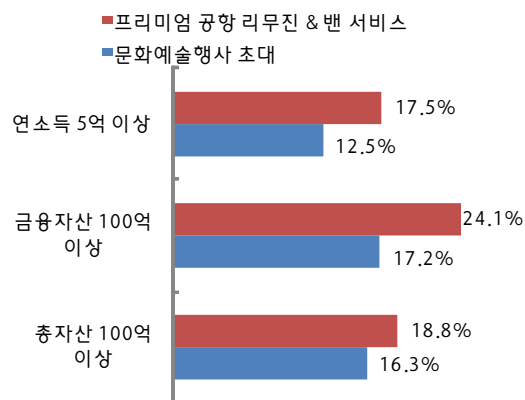


## ❖ 세금 문제, 심리적 부담 등으로 현금사용 선호하기도

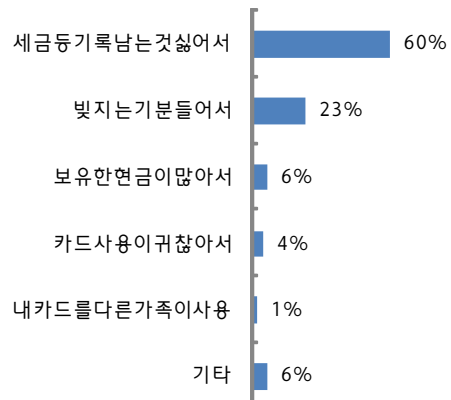
한편 카드보다 현금사용을 선호하는 경우 그 이유에 대해 조사하였다. 응답자의 약 67.8%는 현금사용을 선호한다고 응답하였는데, 그 이유로는 ‘세금 등 기록이 남는 것이 싫어서’가 59.8%로 세금 관련한 부담으로 현금을 선호하는 것으로 나타났다. 그 다음 ‘카드 사용이 빚지는 기분이 들기 때문’ 응답 비중이 22.6%로 나타났다.

이는 보유 금융자산 및 총자산 등 보유자산이 클수록 카드 사용 비중이 감소하는 것에서도 확인할 수 있다. 실제로 보유 금융자산이 100억원 이상인 부자들의 경우 현금사용 비중이 41.9%에 달하는 것으로 나타났다. 또한 소득구간으로 살펴보면 연소득 5억원 이상 부자들의 현금 사용 비중이 약 39.4%로 초고소득 부자들의 현금 선호 또한 눈에 띄게 높은 것으로 나타나 보유 자산과 소득이 많을수록 세금에 대한 부담으로 실제 현금사용을 많이 하고 있는 것으로 나타났다. 실제로 소득구간별 현금사용 선호 이유를 살펴보면, 소득 1억원 미만의 경우 50.0%가 ‘세금 등 기록이 남는 것이 싫어서’를 선택하였으며 소득이 클수록 세금문제를 현금사용 선호 이유로 선택한 비중이 늘어나 소득 5억원 이상의 경우 72.1%가 세금 이유를 꼽았다. 한편, 연령대별로는 70대 이상의 현금 사용 비중이 43.5%로 가장 높게 나타나 고령층 부자들의 경우 현금을 상대적으로 많이 이용하는 것으로 나타났다. 현금 사용 선호 이유에 대한 연령대별 결과를 살펴보면, ‘카드 사용이 빚지는 기분이 들어서’를 선택한 비중은 40대 이하는 19.1%에 불과했지만 연령대가 높아질수록 점차 늘어 70대 이상의 경우 응답자의 32.4%가 동 이유를 꼽아 고연령층의 경우 카드 사용을 일종의 부채라고 판단하여 현금을 선호하는 것으로 볼 수 있다.

【 그림 37 】 초부유층의 희망 부가서비스 1순위



【 그림 38 】 현금사용 선호 이유



## ∴ 향후 젊은 부자들은 사교육비 지출 늘리고, 외식비 지출 줄일 계획

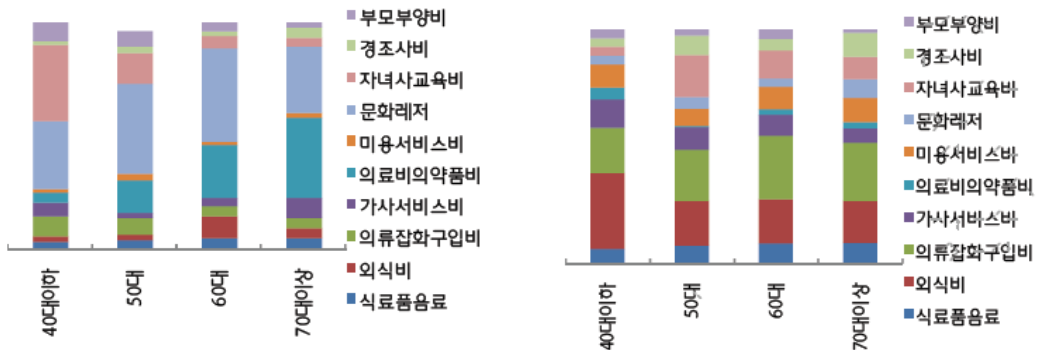
일반적으로 부자라고 하면 어느 정도 연령대가 되어 사회적인 지위와 부를 동시에 갖고 있는 모습을 생각하게 된다. 이번 조사에서는 40대 이하의 젊은 부자들도 상당수 포함되어 있는데, 그렇다면 이와 같이 젊은 연령대에 많은 부를 축적한 부자들의 경우에는 어떤 소비 행태를 보일까?

우선 40대 이하의 젊은 부자들의 경우에는 향후 지출 규모를 확대하겠다고 응답한 항목 중 자녀 사교육비에 대한 지출 규모를 확대하겠다는 응답 비중이 가장 높게 나타나 다른 연령대(문화·레저)와 달리 자녀 교육에 대한 관심이 가장 많은 시기인 것을 알 수 있다. 이는 일반인을 대상으로 한 통계청 조사에서 일반 40대의 월평균 사교육비 지출금액이 29.0만원으로 전체 평균(27.1만원)에 비해 높게 나타났고, 사교육 참여율도 40대가 73.0%, 20~30대가 80.7%로 대체적으로 40대 이하의 사교육 참여율이 전체 평균(70.5%)대비 높게 나타난 것과 일치하는 결과라고 볼 수 있다. 한편, 40대 이하의 젊은 부자들은 향후 지출규모를 축소하겠다고 응답한 항목으로 외식비를 가장 많이 꼽아 다른 연령대 모두 의류잡화 구입비를 꼽은 것과 차이를 보였다.

40대 이하의 젊은 부자들은 지출시 어떤 결제수단을 선호할까? 40대 이하 응답자들은 월평균 지출 규모 중 66.4%를 신용(체크)카드로 결제한다고 응답하여 카드 사용 비중이 부자들 전체 평균(63.5%) 대비 다소 높은 편으로 나타났다. 카드 사용 이유로는 다른 연령대 부자들과 마찬가지로 '편리성' 때문에 카드를 사용한다는 응답비중이 가장 높기는 했지만 그 비중은 52.1%로 전체 연령대 중 가장 낮은 비중을 차지했으며, 젊은 부자들의 경우 '각종 부가서비스 이용'을 꼽은 비중이 상대적으로 높게 나타나 젊은 부자들일수록 카드사의 부가서비스 혜택에 대해 관심이 많을 것으로 추정된다.

현재 가장 좋아하는(1순위) 카드사의 부가서비스로는 '항공사 마일리지 적립'(44.9%)이 가장

【 그림 39 】 연령대별 지출규모 확대 항목(중복응답) 【 그림 40 】 연령대별 지출규모 축소 항목(중복응답)



높고, 카드사 포인트 적립(20.2%)이 그 다음으로 가장 높게 나타났다. 추가적으로 희망하는 부가서비스에 대해서는 문화예술행사 초청권과 프리미엄 건강검진 우대, 프리미엄 회원 전용 컨시어지 등이 모두 각각 11.0%로 선택한 비중이 높았다.

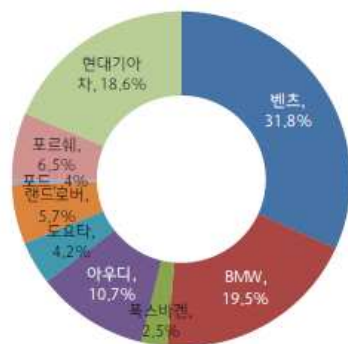
## ❖ 자동차 개인 평균 1.2대 보유, 평균 6년마다 교체

국내 부자들은 본인 소유 자동차를 평균 1.16대 보유하고 있으며, 가족 합산으로는 2.31대 보유하고 있는 것으로 나타났다. 보유 자동차의 브랜드를 살펴보면 벤츠(31.8%), BMW(19.5%), 현대기아차(18.6%), 아우디(10.7%) 순으로 나타나 전체 국내 자동차 시장의 점유율에 비해 외제차 대한 보유 비중이 높은 것으로 보인다.

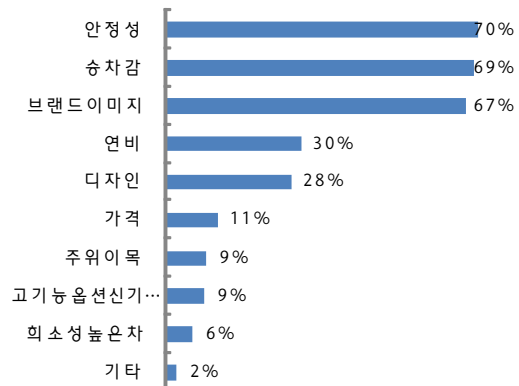
자동차 구매에 영향을 미치는 요인(1+2+3순위)으로는 안정성(69.5%)을 가장 많이 꼽았으며 승차감, 브랜드 이미지 등이 비슷한 비중으로 자동차 구매에 영향을 미치는 요인이라고 응답하였다. 그 밖에는 연비, 디자인 등이 자동차 구매 결정을 하는 요인으로 뽑혔다. 총자산, 금융자산, 소득에 상관없이 대부분 비슷한 점을 꼽아 별다른 차이는 나타나지 않았다. 다만 연령대별로 살펴볼 경우 40대 이하와 50대의 경우 상대적으로 브랜드 이미지를 자동차 구매 요인으로 꼽았으며, 60대 및 70대 이상은 안정성을 1순위로 가장 많이 꼽았다.

국내 부자들의 자동차 평균 보유기간(교체주기)은 약 5.9년으로 총자산 규모가 클수록, 소득이 많을수록, 연령대가 낮을수록 짧아지는 모습을 보였다. 이는 경제적으로 여유가 있을수록, 젊은층일수록 자동차에 대한 관심과 교체 여력이 있기 때문인 것으로 여겨진다. 자동차 구입시 주요 결제 수단으로는 현금(52.3%)으로 구입하는 비중이 가장 높았으며, 신용카드(32.9%), 리스(9.2%), 렌탈(5.7%) 순으로 나타났다.

【 그림 41 】 보유 자동차 브랜드



【 그림 42 】 자동차 구매 결정에 영향을 미친 요인



## VI. 디지털채널 이용 현황

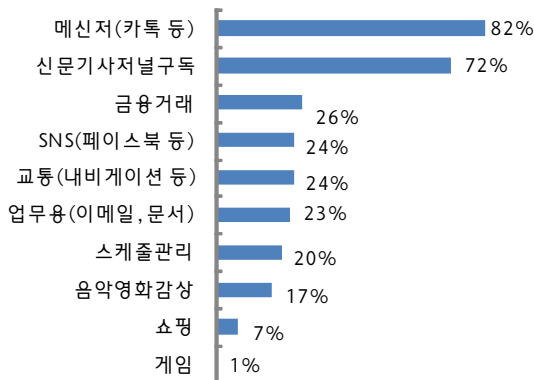
### ☞ 스마트폰을 통해 메신저, 신문/기사/저널 구독 활동이 대부분

한국인터넷진흥원의 조사(2017)에 따르면 한국인의 스마트기기(스마트폰, 태블릿 PC 등)를 통한 모바일 인터넷 이용률은 88.5%로 조사되었다. 부자들의 디지털 기기를 이용한 라이프스타일은 일반인과 얼마나 다를까?

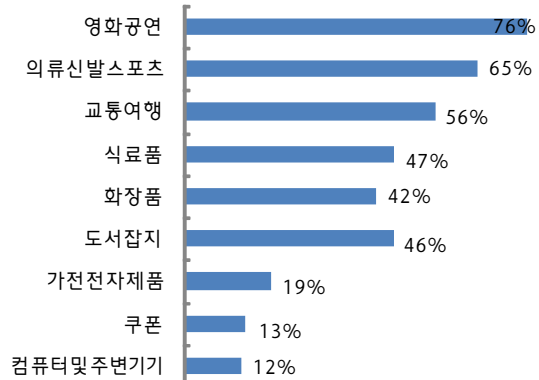
KEB하나은행의 부자들이 스마트폰으로 가장 많이 사용하는 콘텐츠(1+2+3순위)는 카카오톡 등 메신저 81.9%, 신문/기사/저널 구독 71.5% 순으로 활용이 가장 높은 것으로 나타났다. 그 외에는 금융 거래 26.1%, 소셜미디어(페이스북, 트위터 등) 24.1%, 교통(내비게이션, 지하철, 버스정보) 23.7%, 비즈니스 업무용(이메일 체크, 문서관리) 22.7% 순으로 조사되었다. 한편 한국인터넷진흥원이 조사한 일반 스마트폰 이용자가 주로 이용하는 앱 종류로는 '채팅, SNS 등 커뮤니케이션' 75.5%로 가장 많았고, 다음으로 '사진 및 동영상' 61.5%, '뉴스' 54.9%, '게임' 23.0%, '음악, 미디어' 22.6%, '내비게이션 및 지도' 12.5% 등의 순으로 나타났다. 일반인들과 비교했을 때 부자들은 메신저 사용과 신문/기사/저널 구독이 더 높은 비중을 차지했으며 상대적으로 게임, 쇼핑 등의 활용 비중은 낮은 것으로 나타났다.

한편 40대 이하의 젊은 부자들의 경우 스마트폰 사용용도 1순위로 카카오톡 등 메신저를 꼽은 비중이 가장 높았지만, 그 밖에도 신문기사 저널 구독, 페이스북/트위터 등 소셜미디어 활동, 이메일 체크/문서관리 등 비즈니스 업무용 등의 다양한 항목을 선택한 비중이 골고루 높아 다른 연령대 대비 스마트폰 사용용도가 분산되어 있는 편으로 나타났다.

【 그림 43 】 스마트폰 사용 용도(1+2+3순위)



【 그림 44 】 모바일 쇼핑을 통한 구매 항목(중복응답)



## 연령대가 낮을수록 모바일 쇼핑을 위해 다양한 활동을 하며 구매항목은 영화·공연 예약/예매 비중이 제일 커

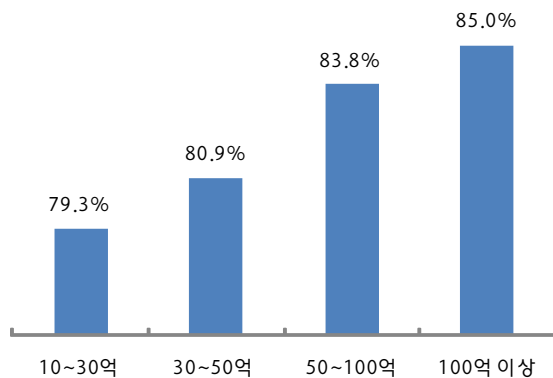
부자들의 모바일 쇼핑 활동 내용을 살펴보면(중복응답) ‘상품이나 서비스 정보검색’을 선택한 응답 비중이 42.5%로 가장 높았다. ‘상품이나 서비스 구매(예약, 예매포함)’를 한 응답자는 40.2%, ‘주문 및 배송확인’ 30.4%, ‘상품이나 서비스 가격비교’를 하는데 활용했다는 응답자는 29.2% 순으로 나타났다. 모바일 쇼핑과 관련된 경험은 연령대가 높을수록 경험이 없다고 응답한 비중이 커졌으며(경험 없다고 응답한 비중 60대 38%, 70대 이상 32%), 연령대가 낮을수록 할인/프로모션 정보나 쿠폰획득, 상품이나 서비스 리뷰 확인 등 다양한 활동을 하는 것으로 나타났다.

주로 구매하는 품목(중복응답)은 영화, 공연 등 예약/예매(76%)와 의류, 신발, 스포츠용품, 악세서리 등(65%)이 가장 높은 비중을 차지하였으며, 그 다음으로는 교통, 여행 등 예약/예매 56%, 식료품(건강식품 등 포함) 47%, 도서잡지 등 46% 순으로 높게 나타났다. 이는 앞서 카드 부가서비스 등에서 ‘문화예술 행사 초대권’에 대한 관심이 높았던 것과 일치하는 결과로 문화생활에 대한 높은 관심을 보여주고 있는 것으로 판단된다.

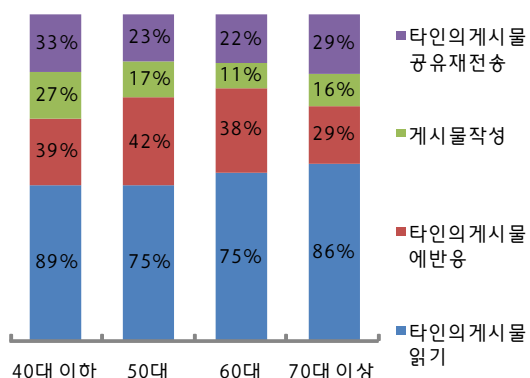
## 게시물 읽는 용도의 SNS 활용이 많아, 챗봇 경험은 적어

스마트폰을 이용해 페이스북, 카카오톡, 트위터 등 SNS를 이용한 경험이 있는 응답자는 약 76%로 나타났다. SNS 이용자 가운데 하루에도 여러 번 이용한다고 한 응답자가 83%로 나타나 대다수 부자들이 스마트폰을 통한 SNS의 활용이 활발한 것으로 나타났다. 구체적인 SNS 활동 유형으로는 타인의 게시물 읽기가 80%로 대부분 다양한 정보 및 다른 사람의 의견을 얻는 채널로 SNS를 활용하고 있으며, 타인의 게시물에 답변, 생각/의견 제시 등을 한다는 응답자는 38%, 타인의 게시

【 그림 45 】 자산규모별 SNS ‘하루 여러번’ 이용 비중



【 그림 46 】 연령대별 SNS 활동 유형





물 공유/재전송(스크랩, RT 등) 25%, 게시물 작성 17% 순으로 나타났다.

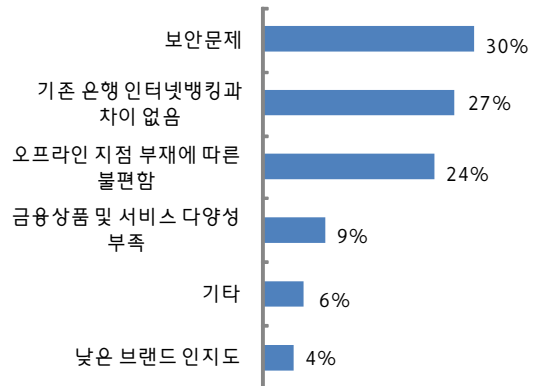
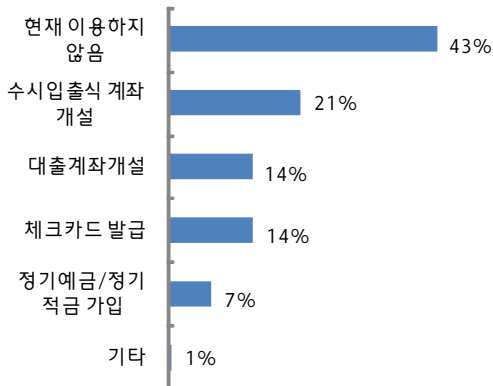
연령대별로 스마트폰을 이용한 SNS 활동 유형은 미세한 차이를 보였는데, 40대 이하의 젊은 부자의 경우 게시물을 작성한다는 응답 비중이 전체 40대의 34.3%로 가장 높은 비중을 차지하였고 그 외 타인의 게시물 공유/재전송 28.3%, 타인의 게시물 읽기 24.8%의 순으로 나타났다. 반면 50대와 60대의 경우 타인의 게시물에 반응한다는 응답 비중이 가장 높게 나타났으며, 70대 이상의 경우 타인의 게시물 공유/재전송 선택 비중이 가장 높아 젊은 부자일수록 좀 더 적극적이고 다양한 방식으로 SNS를 활용하고 있는 것으로 나타났다.

한편 챗봇 경험 여부에 대한 질문에 대해서는 80%가 경험한 적이 없다고 응답하여, 아직까지 부자들에게 챗봇이 익숙한 커뮤니케이션 채널로서의 기능은 하지 못하는 것으로 나타났다. 한편 챗봇을 경험한 일부 응답자들의 만족도는 보통이 57%로 대부분을 차지하고, 만족 28%, 불만족 12% 순으로 나타나 대부분 챗봇에 대한 특별한 의견이 없는 것으로 나타났다. 챗봇을 이용한 경험이 있는 응답자(중복응답)의 44.6%는 은행에서 챗봇을 경험하였으며, 그 밖에 통신업 12.0%, 증권 9.8%, 신용카드 9.8% 순으로 나타났다.

## ●● 인터넷전문은행의 강점은 간편한 계좌개설, 수시입출식 계좌 가입 비중 높으며 약점은 보안에 대한 우려

부자들의 인터넷전문은행 이용 현황을 살펴보면, 34.7%가 인터넷전문은행에 가입해 본 것으로 나타나 인터넷전문은행 이용 비중이 전년(21.1%) 대비 약 13.6%p 증가한 것으로 조사되었다. 가입자들의 경우 인터넷전문은행을 이용하게 된 계기로 '단순 호기심으로 시중은행과 무엇이 다른지 확인하기 위해서'를 1순위로 꼽은 응답자가 55%, '예/적금/대출 등 계좌개설이 간편해서' 28%, '예/적금/대출 등 상품 조건이 마음에 들어서' 14% 순으로 나타났다. 이에 따라 부자들이 인터넷전

【 그림 47 】 인터넷전문은행 이용 현황(복수응답)    【 그림 48 】 현재 인터넷전문은행 이용하지 않는 이유



문은행 계좌를 개설하게 된 요인으로는 단순한 호기심에 계좌개설의 간편성이 더해져 쉽게 가입할 수 있었던 것으로 조사되었다. 가입 이후 계속 이용하고 있는 부자의 경우 수시입출식 계좌 21.4%, 대출계좌 13.8%, 체크카드 발급 13.8%, 정기예금/정기적금 가입 6.9% 순으로 활용하고 있는 것으로 나타났다.

한편 인터넷전문은행 이용 경험은 있으나 현재는 이용하지 않고 있다고 응답한 결과가 43.4%로 상당수 응답자는 인터넷 전문은행을 계속 활용하고 있지는 않는 것으로 나타났다. 현재는 이용하지 않는 경우 그 이유를 보안문제 30.0%, 기존 은행의 인터넷뱅킹과 차이점을 못 느낌 27.1%, 오프라인 지점이 없는데 따른 불편함 23.4% 순으로 꼽았다. 반면 금융상품 및 서비스 다양성을 꼽은 비중은 8.6%로 상대적으로 낮게 나타나 부자들은 인터넷전문은행들의 상품과 서비스 자체에 대한 불만 보다는 이용편의성에 따른 보안문제 등 부수적인 사항에 불편함을 느껴 이용하지 않는 것으로 나타났다.

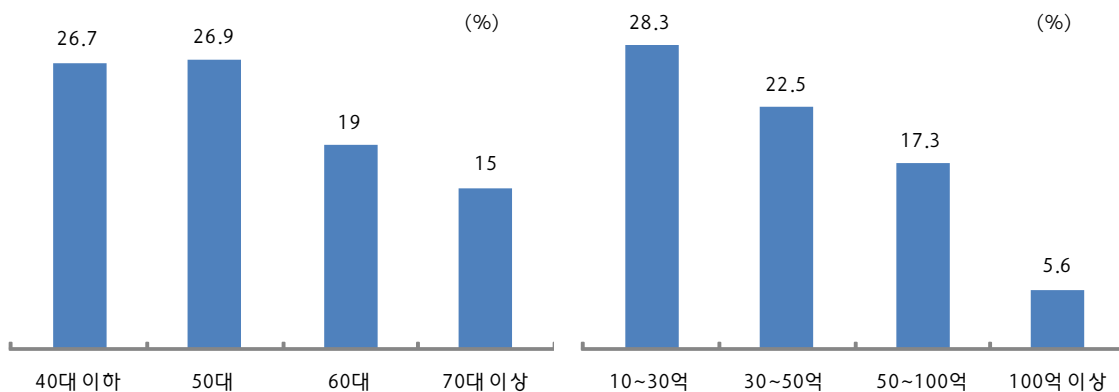
인터넷전문은행 이용 경험과 관련한 만족도에 대한 질문에는 간편한 계좌 개설을 1순위로 꼽은 응답자가 58.2%, 앱 이용 편의성 18.2%, 낮은 대출금리 9.1%, 무료 현금 입출금 및 이체수수료 9.1% 순으로 나타났다.

## 연령대 낮을수록, 금융자산 적을수록 로보 어드바이저 많이 이용

시 기반 온라인 자산관리서비스인 로보 어드바이저에 대한 관심은 매년 더 높아지고 있는 가운데 국내 부자들은 온라인 맞춤형 자산관리 서비스에 대해 어떤 생각을 갖고 있는지 알아보았다.

국내 부자들은 응답자의 22%가 로보 어드바이저 서비스를 이용한 경험이 있다고 응답하여 로보 어드바이저 사용경험은 아직까지 많지 않은 것으로 판단된다. 연령대별로는 50대에서 이용 경험이 있는 비중이 26.9%로 가장 높았고, 40대 이하 26.7%, 60대 19.0%, 70대 이상 15.0%로

【 그림 49 】 연령대별 로보어드바이저 이용 경험 【 그림 50 】 보유금융자산별 로보어드바이저 이용 경험



연령대가 낮을수록 이용경험이 있다고 응답한 비중이 높았다. 또한 보유 금융자산별로는 10~30억 원 부자의 이용경험 비중이 28.3%로 가장 높고 금융자산 규모가 커질수록 점점 낮아져 100억원 이상 부자들의 경우 이용경험 비중이 5.6%에 그쳤다. 이는 비교적 연령대가 젊고, 보유 금융자산이 적을수록 인터넷 등 기술환경에 익숙하고 수수료상 이점이 있는 로보 어드바이저에 대한 관심이 많기 때문인 것으로 보인다.

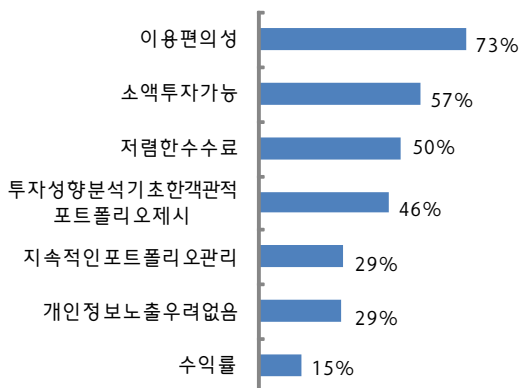
한편 로보 어드바이저 서비스를 이용한 경험이 있는 응답자의 90%는 은행의 온라인 자산관리 서비스를 이용하였으며, 그 외 증권사 9%, 운용사 2% 순으로 은행 이외 금융회사의 로보 어드바이저를 이용한 경험은 매우 낮은 것으로 나타났다. 이는 최근 은행들이 다양한 채널 확보 및 기술 혁신 투자에 주력한 결과, 부자들이 은행의 로보 어드바이저를 많이 활용했던 것으로 여겨진다. 투자규모를 살펴보면, 로보 어드바이저를 사용하는 부자들에 한해 로보 어드바이저를 통한 투자금액이 전체 금융자산에서 차지하는 비중은 평균 16%로 집계되었다. 결국 아직까지 부자들은 적극적으로 로보 어드바이저를 활용하고 있지는 않으며 로보 어드바이저를 활용하는 부자들도 분산투자 차원에서 금융자산의 적은 부분을 자동화로 관리하고 있는 것으로 나타났다.

## :: 로보 어드바이저의 강점으로는 편의성, 약점은 상담의 어려움을 꼽아

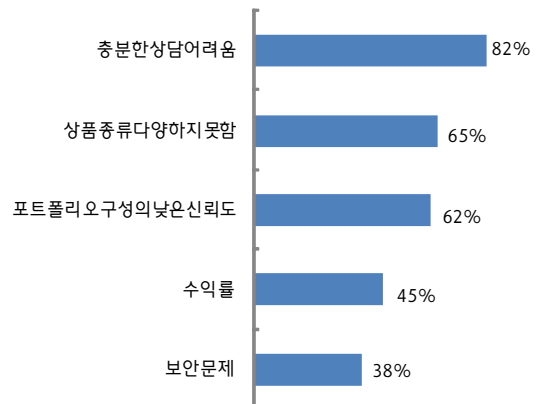
로보 어드바이저를 이용해 본 경험이 있는 부자들 가운데 약 16% 정도가 만족한다는 견해를 나타냈을 뿐 약 54%는 보통, 16%는 불만족이라고 답변하여 로보 어드바이저에 대한 만족도는 높지 않거나 적어도 크게 신경쓰지 않고 있는 것으로 나타났다.

만족스러웠던 응답자(1+2+3순위)의 경우 그 이유로 73%가 이용 편의성에 만족한다고 응답하였고, 소액 투자 가능 57%, 저렴한 수수료 50%, 투자성향 분석에 기초한 객관적 포트폴리오 제시 46% 순으로 만족스러운 점에 대해 응답하였다. 한편 불만족스러웠던 응답자(1+2+3순위)의 경우

【 그림 51 】 로보 어드바이저 만족 요인



【 그림 52 】 로보 어드바이저 불만족 요인



그 이유로 82%가 충분한 상담의 어려움을, 상품 종류가 다양하지 못함 65%, 포트폴리오 구성의 낮은 신뢰도 62% 순으로 불만족스러운 점에 대해 응답하였다.

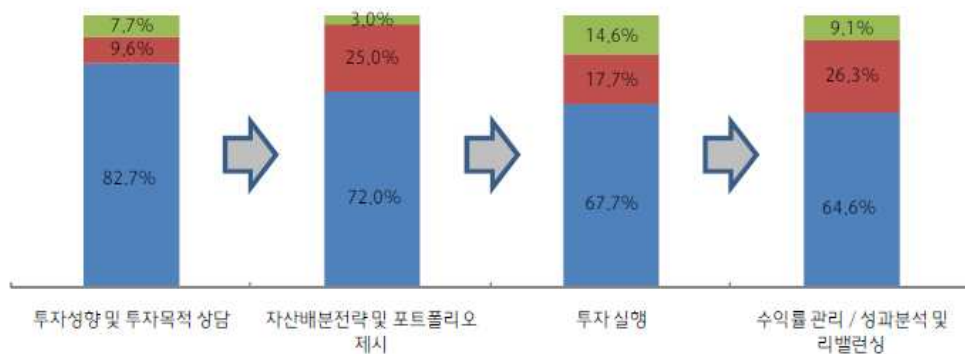
## ❧ 투자자문 세부 프로세스별 선호 채널 차이 있으나 대체로 대면채널 선호

그렇다면 손님 성향에 맞는 자산배분전략을 수립하고 투자를 실행하고, 수익률 관리 등 사후 서비스와 관련한 일련의 투자자문 프로세스에서 부자들은 각각 어떤 채널을 선호할까? 이에 대한 프로세스별 선호 채널에 대한 인식은 확연하게 드러나 부자들은 투자자문과 관련한 필요 서비스 내용에 대해 명확히 인지하고 있는 것으로 나타났다.

먼저 ① 투자성향 및 투자목적 상담에 대해서는 응답자의 83%가 대면 채널을 활용한 자문가 상담을 선호한다고 응답하였다. ② 자산배분전략 및 포트폴리오 제시와 관련해서는 응답자의 72%가 자문가 상담을 선호하는 한편, 대면채널과 자동화 채널을 동시에 활용하는 것을 선호한다고 한 응답자도 25%로 이전 프로세스인 투자성향 및 투자목적 상담 대비 큰 폭 증가하였다. 단순한 ③ 투자실행에 대해서는 자문가 상담 선호 비중이 더 줄어 68%를 차지하였고, 하이브리드와 셀프 서비스를 활용한다는 응답 비중이 증가하였다. 마지막으로 사후 서비스인 ④ 수익률 관리/성과분석 및 리밸런싱에 대해서는 자문가 상담과 자동화를 활용한 하이브리드에 대한 선호 비중이 상대적으로 높게 나타났다.

종합하면 부자들은 투자자문 서비스를 받는 과정에서 투자 실행 및 그 이후 단계에서는 하이브리드와 셀프 서비스 채널의 활용을 선호한다는 응답이 소폭 증가하기는 하지만, 투자실행 이전 단계 및 전체적인 프로세스 상에서는 여전히 대면채널을 활용한 자문가 상담을 가장 많이 선호하는 것으로 나타났다. 이를 통해 부자들은 투자의사결정 과정에서 여전히 PB 등 전문가와의 대면 상담을 가장 중요하게 생각하고 있는 것으로 볼 수 있다.

【 그림 53 】 투자자문 프로세스별 국내 부자들의 선호 채널



## VII. 상속·증여 및 노후준비

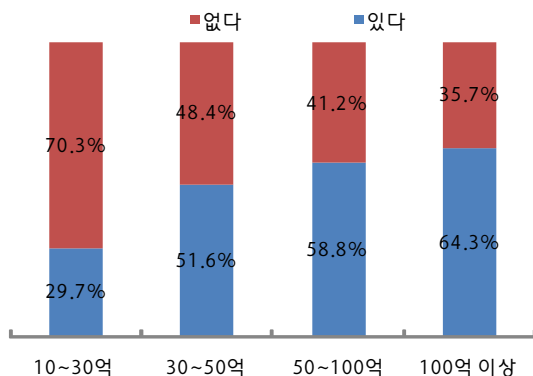
### ❖ 부자들의 절반 이상은 (조)부모로부터 상속·증여 받은 경험

지금까지는 부자들의 경기인식, 자산관리, 투자포트폴리오, 소비성향, 라이프스타일 등 부자들의 전반적인 행태에 대해 살펴보았다. 그렇다면 이들 부자는 어떻게 부자가 되었을까? 보유한 부를 어떻게 활용하고 처분할까? 국내 부자들의 자산을 축적할 수 있었던 배경 및 과정과 보유한 부에 대한 상속과 증여 등에 대해 살펴보았다.

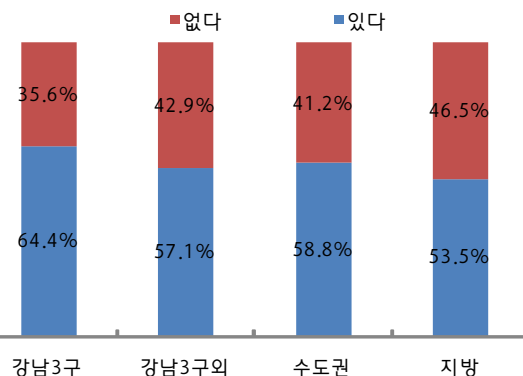
국내 부자들 가운데 상속 또는 증여 받은 자산이 있다고 응답한 비중은 57.3%로, 절반 이상은 부모 또는 조부모 등으로부터 자산이전을 경험한 것으로 나타났다. 총자산 규모가 클수록 자산이전을 받은 경험이 있다고 한 응답자도 많아져 부자들의 자산형성에 자산이전이 어느 정도 영향을 끼친 것으로 나타났다. 특징적인 것으로는 소득이 높을수록 자산이전을 받은 경험의 비중도 높아져 부유층의 현재 경제활동에도 과거의 자산이전이 어느 정도 기반이 된 것으로 보인다. 연소득 1억원 미만의 경우 자산이전을 받은 경험이 있는 응답자는 44.1%지만, 연소득 3~5억원 63.2%, 5억원 이상 62.6%로 약 20%p까지 차이가 발생하였다. 지역별로는 강남3구 거주자들의 상속 및 증여 경험 비중이 64.4%로 가장 높게 나타났다.

### ❖ 상속·증여 경험은 40대 중반 이전, 보유자산의 10~20% 비중이 가장 높고 자산형성 기여는 부동산 투자가 가장 높아

【 그림 54 】 총자산 규모별 상속/증여 경험 여부



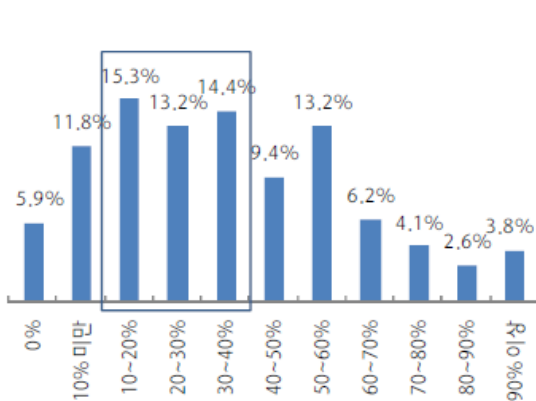
【 그림 55 】 지역별 상속/증여 경험 여부



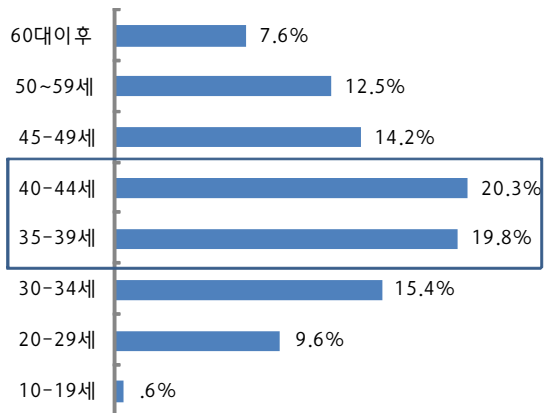
보유자산 중 상속·증여 받은 자산의 비중은 10~20%가 15.3%로 가장 높고, 30~40% 14.4%, 20~30% 13.2%, 50~60% 13.2% 순으로 나타나 부자들의 자산형성에 상속·증여가 큰 영향을 미친 것으로 나타났다. 자산이전을 경험한 응답자는 40~44세대 받은 비중이 20.3%로 가장 높았고 35~39세 19.8%, 30~34세 15.4%로 부자들은 이미 40대 중반 이전에 상당 규모의 자산을 이전 받은 것으로 나타났다.

현재 보유자산에 가장 많은 기여를 한 소득 또는 투자형태에 대한 질문에 응답자의 27.2%가 부동산 투자라고 답하여 국내 부자들 중 부동산을 통해 부를 일군 경우가 매우 높은 편으로 나타났다. 부동산의 경우 일정 규모 이상의 자금을 필요로 하는 투자자산이라고 봤을 때, 40대 중반 이전에 상속·증여를 받은 자산을 활용했을 가능성도 높다고 볼 수 있다. 이 밖에 보유자산 축적 수단으로 사업소득 20.0%, 근로소득 18.9%, 금융자산 투자 18.6%, 부모의 증여·상속 15.2% 순으로 골고루 분포되어 나타났다. 한편, 총자산 규모가 10~30억원인 경우 사업소득의 기여 비중이 10% 수준인데 반해, 100억원 이상의 경우 동 비중이 23%까지 늘어나, 초고액자산가일수록 보유자산

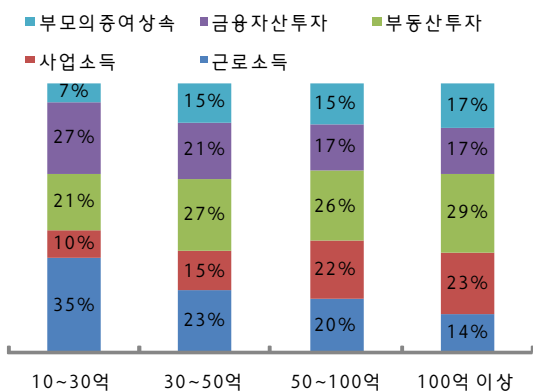
【 그림 56 】 전체 보유자산 중 상속·증여자산 비중



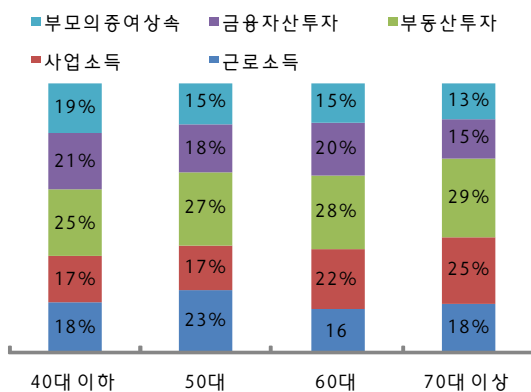
【 그림 57 】 상속·증여를 받은 시기



【 그림 58 】 총자산별 보유자산 축적 기여 내용



【 그림 59 】 연령대별 보유자산 축적 기여 내용



축적에 사업소득의 기여 비중이 높은 것으로 조사되었다.

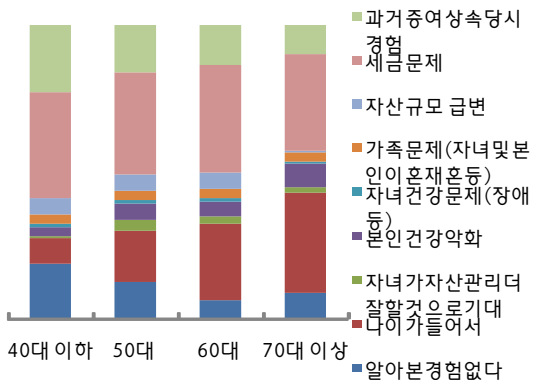
부자들의 직업과 (조)부모의 직업과의 연관성을 1점(전혀 연관성 없음)에서 10점(연관성이 매우 높음)으로 조사한 결과, 평균이 4.55점 정도로 연관성이 보통 이하인 것으로 나타났으며, 현재 갖고 있는 직업에 대한 (조)부모의 직·간접적인 도움 정도에 대해서는 평균 5.38점으로 어느 정도 긍정적인 영향을 받은 것으로 나타났다. 특징적인 것으로는 소득구간과 관련하여 연소득 5억원 이상 응답자들의 직업과 (조)부모의 직업 연관성 및 도움 정도가 각각 5.76점, 6.12점으로 평균보다 높게 나타났는데, 이는 고소득자의 경우 사업소득일 경우가 많기 때문에 사업체를 물려받은 경우가 상당수 있기 때문인 것으로 보인다.

## ●● 절세를 위한 상속증여 계획에 관심 높으며 선호하는 상담 대상은 세무사/회계사와 금융기관 PB

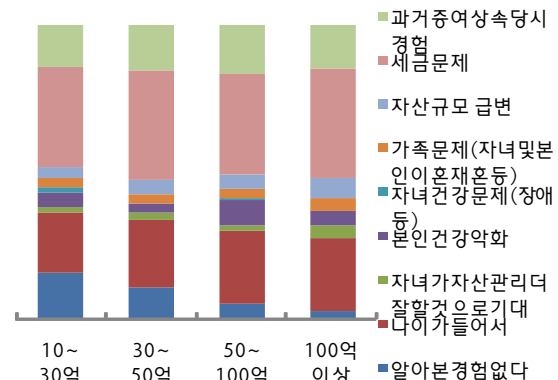
보유 자산이 많을수록 절세에 대한 관심이 많을 수 밖에 없는데 우리나라 세법의 경우 증여를 통해 상속 전에 자산을 일부 이전해 놓는 것이 과세 범위, 공제, 시점 선택의 자유, 대상자 등 다양한 측면에서 유리한 점이 많기 때문에 상속보다는 사전증여를 하려는 경향이 증가하고 있다. 그렇다면 부자들은 실제로 자산 이전을 위해 무엇을 준비하고 있는지 살펴보자.

국내 부자들의 89.1%는 증여 및 상속에 대한 준비가 ‘필요하다’고 응답하였으며, ‘필요하지 않다’고 응답한 비중은 1.3%에 불과했다. 이에 따라 실제로 구체적인 방법을 알아본 경험이 있다고 응답한 비중도 89.3%로 대부분의 부자들이 자산이전에 대해 알아본 것으로 나타났다. 국내 부자들이 상속·증여 방법에 대해 알아본 이유로는 ‘세금 문제’(35.2%)와 ‘나이가 들어서’(22.3%)를 가장 많이 선택하였다. 특히 보유 금융자산이 100억원 이상인 부자들 중에서 사전에 상속증여 방법에 대해 알아본 이유(복수응답)로 ‘세금 문제’를 선택한 비중은 72.2%나 되었다. 연령대가 높을수록

【 그림 60 】 연령대별 자산이전 알아본 이유



【 그림 61 】 금융자산 규모별 자산이전 알아본 이유



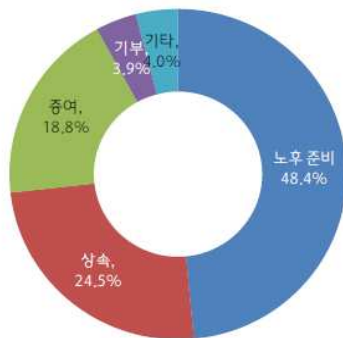
‘나이가 들어서’ 증여·상속에 대해 알아보았다고 한 비중이 점차 높아지고, 연령대가 낮을수록 ‘과거 증여·상속 받았을 때의 경험’ 때문에 증여·상속에 대해 알아보았다는 비중이 높아졌다. 한편 40대 이하의 젊은 연령대의 경우 사전에 알아본 경험이 없다고 응답한 비중이 27.3%로 전 연령대 가운데 가장 높게 나타났다.

보유자산이 많을수록 증여 및 상속시 부과되는 세금이 많기 때문에 효과적인 증여 및 상속을 위해 전문가를 찾는 경향도 늘고 있다. 국내 부자들이 선호하는 상속 및 증여 상담 기관은 세무사/회계사(36.8%), 금융회사 PB(32.8%), 변호사(18.0%) 순으로 나타났으며, 이들을 통해 상담 받은 이유 또는 희망 이유는 ‘가장 전문적으로 처리할 것 같아서’가 66.9%로 높은 비중을 차지했다. 그 밖에 ‘다른 업무와 연계된 서비스를 함께 받을 수 있기 때문’을 선택한 응답자는 19.7%를 차지했다. 이는 국내 부자들이 단순한 유언장 작성 방안뿐만 아니라 세금을 고려한 상속플랜을 수립하기 위해 다양한 전문가를 적극 활용하고자 하기 때문인 것으로 보인다. 한편 40대 이하 젊은 부자의 경우 가장 선호하는 상속 및 증여 상담기관으로 세무사/회계사(56.7%)를 선택하였으나 다른 연령대의 부자들에 비해 선호도가 높았으며 다음 금융회사 PB(34.0%), 변호사(8.2%) 순으로 나타났다.

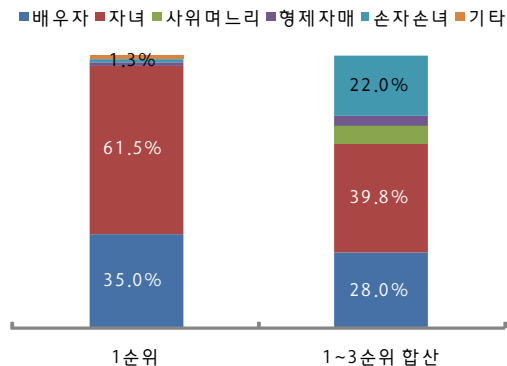
## ●● 보유자산의 약 43%를 물려줄 계획

국내 부자들은 보유하고 있는 총자산에 대해 노후생활을 위한 자금을 48.4%, 상속과 증여로 이전할 자산 비중을 각각 24.5%, 18.8%로 배분할 것으로 조사되었으며 기부하겠다는 응답도 3.9%에 달했다. 상속 및 증여 대상은 자녀 61.5%, 배우자 35.0%, 손자/손녀 1.3% 순으로 고려하고 있는 것으로 나타났다. 특히 금융자산 100억원 이상 보유 부자들은 자녀에게 상속·증여하겠다고 응답한 비중이 70.1%로 평균 대비 8.6%p 높게 나타났으며, 강남3구 부자들도 자녀 대상 상속·증여 계획이 67.8%로 높았다. 그러나 자녀에게 증여할 의향이 없는 부자들의 경우 그 이유로 ‘효율적 재산관리에 대한 우려’를 56.0%로 가장 많이 선택하여 자녀들의 자산운용 능력 수준에 대한 걱정

【 그림 62 】 향후 총자산 배분 계획



【 그림 63 】 상속·증여 대상





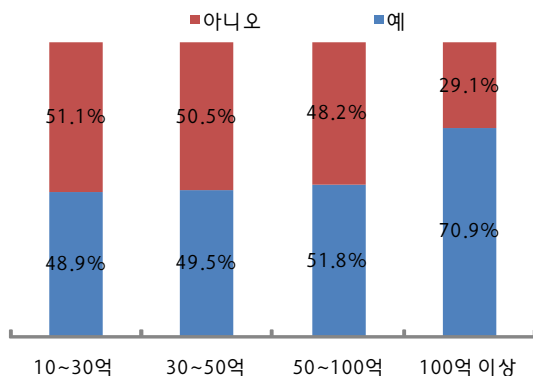
이 가장 큰 것으로 나타났다. 그 외에도 ‘가족분쟁의 우려’, ‘본인의 금전적 문제’ 순으로 응답하였다. 한편 40대 이하 젊은 부자들의 경우 노후생활을 위한 자금으로 50.3%를 배분하고, 증여로 이전 20.9%, 상속 17.8% 순으로 증여에 대한 관심이 다른 연령대 대비 높게 나타났으며 기부는 4.3%로 평균대비 높게 나타났다.

한편, 응답한 부자들 중에서 52.7%가 재산의 일부를 이미 자녀(또는 손주)에게 증여했다고 밝혔으며, 증여자산 형태는 현금/예금이 51.9%로 가장 높았고, 상업용부동산 20.1%, 주거용부동산 16.9% 순으로 나타났다. 보유 금융자산이 많을수록 자녀 대상으로 증여했다고 응답한 비중이 높은 것으로 나타났으며, 이는 절세를 위해 미리 자녀에게 증여를 시작하고 있음을 의미한다. 부자들은 증여하기 적당하다고 생각하는 시점으로 자녀 또는 본인이 일정 나이가 되었을 때를 가장 많이 꼽아 주로 나이에 따라 자산이전을 고려하게 되는 것으로 나타났으며, 그 밖에 자녀의 결혼을 적당한 시기라고 응답한 비중이 높았다.

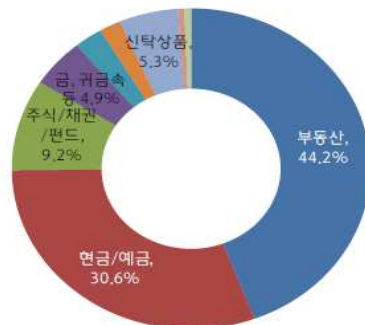
## ●● 상속증여 자산 유형으로 부동산과 금융자산 선호 비중 유사

향후 계획하고 있는 상속·증여 자산 유형으로는 부동산을 활용하겠다는 응답이 44.2%로 전년과 유사한 수준을 보이며 가장 높은 순위를 차지했다. 다음으로는 현금·예금(30.6%)과 주식·채권·펀드(9.2%) 등의 금융상품 활용 순으로 나타났다. 특히 부동산의 경우 활용의향이 2016년 39.7%, 2017년 44.1%, 2018년 44.2% 등으로 증가하는 반면 금융자산 활용의향은 2015년 61.9%, 2016년 50.6%, 2017년 47.4%, 2018년 39.8%로 낮아지고 있다. 부동산을 상속 수단으로 인식하는 것은 부동산의 미래가치가 상승할 것이라고 예상할 뿐만 아니라 저금리가 상당기간 지속됨에 따라 수익형 부동산을 물려줌으로써 임대수익 등 일정 수익을 지속적으로 발생시키는 것을 기대하기 때문이다.

【 그림 64 】 현재 자녀 사전증여 현황



【 그림 65 】 상속·증여 선호 수단(1~3순위 합산)

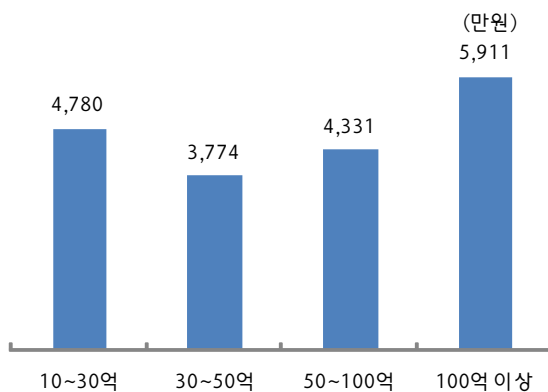


현재 사업체를 경영하고 있는 부자들 가운데 가업승계 의향이 '있다'고 한 응답자는 39.0%이며, '모르겠다' 30.8%, '없다' 30.2% 순으로 나타났다. 가업 승계를 하고자 희망하는 이유에 대해서는 '자녀에게 기회를 주기 위해'가 57.1%로 가장 높게 나타났으며, '기술 및 노하우 등을 승계' 28.6%, '가업을 지켜야 한다는 사명감' 7.1% 순으로 나타났다. 가업승계를 생각하는 부자들의 가업 승계 방법은 51.9%가 일부 증여 후 상속이라고 답했으며, 증여 17.3%, 아직 결정하지 못한 응답자도 17.3%로 나타났다. 한편 가업을 승계할 의향이 없거나 아직 결정을 하지 못한 이유에 대한 질문에는 응답자의 52.1%가 '아직 시기가 적절하지 않다'고 판단하였으며, '사업전망이 불투명하고 경영 여건이 어렵다'는 응답비율도 20.4%를 차지하였다.

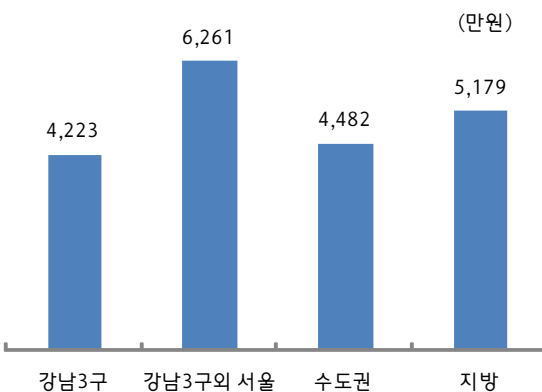
### □ 부자들이 예상하는(받고있는) 연금자산은 연 평균 4,957만원

한편 부자들은 노후자금을 위해 연금 투자에도 적극적이었는데, 설문에 응답한 부자의 90.8%는 국민연금 등 공적연금을 보유하고 있으며, 89.2%는 개인연금 등 사적연금을 보유하고 있는 것으로 나타났다. 현재 받고 있는(또는 받을 예정인 연금) 평균금액은 연간 4,957만원으로 조사되었으며 연금자산이 은퇴 후 필요 노후자금 중 약 31.5% 정도를 차지할 것이라고 응답하였다. 한편 총자산이 100억원 이상 되는 부자들의 연간 연금수령 금액은 약 5,911만원으로 가장 많았으나, 이 자금이 은퇴 후 필요 금액 중 차지하는 비중에 대해서는 가장 낮은 24.8%를 기록하여 자산 100억원 이상의 부자들의 눈높이에는 다소 부족한 것으로 인식되었다. 지역별로는 강남3구 외 서울 지역 부자들의 연금수령액이 6,260만원으로 가장 높았고 강남3구 지역 부자들이 4,222만원으로 가장 적었다. 은퇴 후 필요 금액 중 연금 비중에 대해서는 지방 부자들이 44.4%를 차지한다고 응답하여 지방부자들이 노후자금으로 연금에 대한 의존도가 매우 높은 것으로 나타난 반면 강남3구 지역 부자들이 27.3%로 가장 낮은 것으로 조사되었다.

【 그림 66 】 총자산별 연평균 연금자산 규모



【 그림 67 】 지역별 연평균 연금자산 규모



## □ 부자들의 약 60%가 올해 기부에 참여

한편 부자들은 59.7%가 올해 기부를 했다고 응답하였다. 기부대상은 주로 국내 사회복지 또는 자선단체(45.8%)였으며 그 외 학교, 장학재단 등 국내 교육단체(15.1%), 외국의 의료, 자연재해 해외구호(10.9%), 국회의원 후원금 등 국내 정치(10.9%) 등의 순으로 나타났다. 기부 금액은 연소득의 1% 미만이 58.2%로 가장 많았고, 1~5%는 31.3%로 나타나 상당 금액 기부를 하고 있는 것으로 나타났다. 또한 기부방식에 대해서는 정기기부 67.9%, 단발기부 32.1%로 기부를 생활화하여 정기적으로 후원하고 있는 것으로 나타났다. 기부 이유에 대해서는 ‘불쌍한 사람을 돕기 위해’라는 응답이 32.2%, ‘남을 돕는 것이 행복해서’ 23.7%, ‘노블레스 오블리주 의무라고 생각’ 17.8% 등으로 주로 자기보다 불행하다고 생각되는 사람을 도움으로써 행복한 감정을 느끼기 위해 자발적으로 기부에 나서고 있는 것으로 파악되었다. 지역별로는 강남3구가 기부를 했다고 응답한 비중이 64.9%로 가장 높았고, 강남3구 외 서울지역 58.0%, 지방 55.3%, 수도권 54.5% 순으로 나타났다. 기부시 의논 대상자로는 ‘본인 혼자 결정한다’는 응답이 68.2%로 가장 높았고, 내년 기부 의향에 대한 질문에는 64.7%가 ‘내년에도 하겠다’라고 응답하였으며 기부 대상도 국내 사회복지 또는 자선단체(45.8%), 학교, 장학재단 등 국내 교육단체 순으로 나타났다.