




2020년 자산관리 고객 분석 보고서

대중부유층(Mass Affluent)의 자산관리와 디지털 금융 이용 행태

우리금융경영연구소
2020. 12. 07

- 2020년 대중부유층의 순자산은 부동산 가격 상승과 금융자산 증가로 전년도와 비교하여 약 1억 1,400만원 증가
- 금융자산 중 예적금의 비중이 지난해보다 5%p 감소한 반면, 주식은 3.0%p로 가장 큰 폭의 증가세를 보임
- 설문 대상자의 44.3%가 코로나 사태 발생 이후 디지털 금융 이용도가 증가했다고 응답해 코로나19 사태가 가져온 디지털화의 영향이 대중부유층의 금융행태에도 영향을 미침
- 전체 응답자의 95.1%가 금융회사의 모바일 앱을 이용하고 있으며, 이용자 중 82.6%는 일반 은행 앱을 사용
- 모바일 앱 기능이 주거래 금융회사 결정에 중요한 요소이며, 대중부유층이 가장 필요로 하는 모바일 자산관리 기능은 '개인 맞춤 상품 추천'
- 오픈뱅킹 이용률은 35.0%로 낮으나, 응답자의 88.6%가 마이데이터 서비스가 개시되면 이용할 의사가 있는 것으로 나타남
- 직원의 전문성과 양질의 상품판매 여부가 금융회사 자산관리 서비스 신뢰도의 결정적 요소



목 차



I. 개요	1
II. 2020년 대중부유층에 생긴 변화	2
III. 디지털 금융 이용 행태	6
IV. 시사점	16
[붙임1] 「2020년 대중부유층의 자산관리와 디지털 금융 행태」 세부 내용	18
[붙임2] 「2019년 대중부유층의 노후준비와 자산관리」 주요 내용	48
[붙임3] 설문조사 개요 및 응답자의 통계적 특성	54

I. 개요

■ 우리금융경영연구소는 대중부유층(Mass Affluent)의 자산관리를 주제로 “WM 고객 분석 보고서”를 2019년부터 정기적으로 발간¹⁾

- 대중부유층은 중산층과 부유층 사이의 고객군으로 일정 수준 이상의 소득과 자산을 보유하고 있어 금융회사 WM 비즈니스의 주요 타겟 고객층 중 하나 - 중요성이 큰 고객임에도 지금까지 금융회사 WM 고객분석이 주로 부유층 이상을 대상으로 이루어지면서 다소 소외되어 왔음
- 대중부유층의 자산 현황, 금융 니즈, 주요 관심사 등 다양한 특성을 분석하고 이들을 대상으로 한 금융 서비스 개선점을 도출하기 위해 2019년부터 전국의 대중부유층 가구를 대상으로 설문조사 결과를 발표
- 본 분석을 위해 대중부유층을 가구 소득 상위 10~30%에 해당하는 가구로 정의하였으며 올해는 세전 연소득 7,000만원 이상 1억 2,000만원 미만²⁾의 가구가 해당
- 2019년 2월 처음으로 발간한 보고서는 대중부유층의 전반적인 자산, 소득, 부채, 자산관리 니즈 등을 조사한 총 2개의 시리즈(“Ⅰ. 대중부유층의 가계현황”, “Ⅱ. 대중부유층의 자산관리 및 은퇴준비”)로 구성
- 2019년 12월부터는 대중부유층의 기본적인 자산 현황 외에도 특별주제를 선정하여 조사를 진행하고 있으며, 지난해 특별 주제는 “대중부유층의 희망 노후생활과 준비현황”³⁾

■ 2020년 특별주제는 “대중부유층의 디지털 금융 이용 행태”로 대중부유층의 금융 회사 모바일 앱 이용 행태, 만족도, 니즈 등을 종합적으로 분석하여 시사점을 도출⁴⁾

- 2020년 9월 30일~10월 20일 조사대상 소득 기준에 해당하는 전국 4,000명을 대상으로 모바일과 웹기반 설문조사를 실시

1) 붙임1 참고

2) 2019년 가계금융복지조사 결과 내용을 반영

3) 붙임2 참고

4) 붙임3 참고

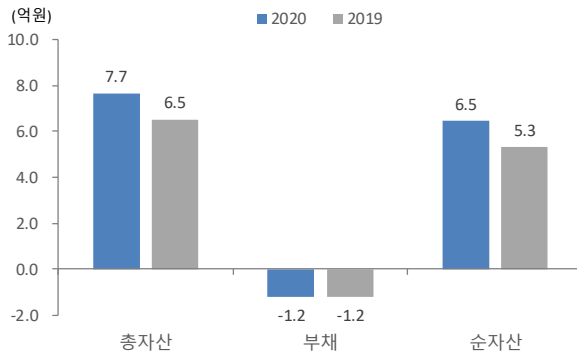
- 금융회사의 디지털화가 진행되는 과정에서 대중부유층은 디지털 금융서비스의 핵심소비층으로 부상 중
 - 금융회사의 디지털 금융 비즈니스의 주요 타겟층은 개인화된 대면 서비스를 선호하는 부유층 이상 보다는 대중부유층 이하 고객
 - 그 중 대중부유층은 소득과 자산이 많은 만큼 수익성이 높고 간단한 비대면 금융거래 외에도 자산관리, 투자정보 제공 등 다양한 디지털 금융서비스를 필요로 하고 있어 디지털 기술 발전의 주요 타겟 고객층
- 특히 코로나19로 비대면 채널 중심의 생활방식이 세계적으로 크게 확산되고 있어 그 어느 때보다 대중부유층의 디지털 금융 이용 행태가 금융회사의 미래 성장 전략을 수립하는데 있어 중요한 것으로 분석

II. 2020년 대중부유층에 생긴 변화

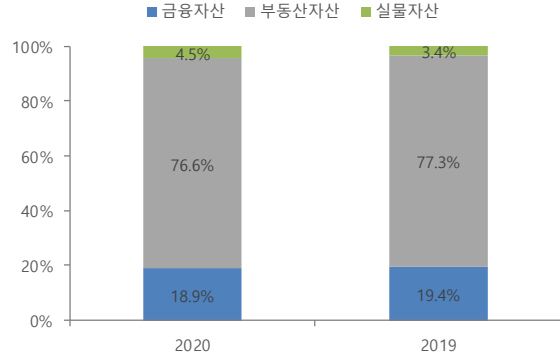
■ 2020년 대중부유층의 순자산은 부동산 가격 상승과 금융자산 증가로 전년도와 비교하여 약 1억 1,400만원 증가

- 대중부유층의 총 자산은 7억 6,500만원이며, 부채 1억 1,900만원을 제외한 순자산은 6억 4,600만원으로 조사
 - 총 자산 중 부동산자산은 6억 900만원으로 전년 대비 7,600만원(14.3%), 금융 자산은 1억 2,600만원으로 2,400만원(24.1%) 늘어남
- 총 자산 중 금융자산과 부동산자산의 비중은 각각 18.9%, 76.6%로 전년도와 유사한 수준
- 큰 폭의 증가세를 보인 자산과 달리 부채는 전년도의 1억 1,900만원에서 크게 변화하지 않았으며 항목별로도 대출, 임대보증금 모두 전년과 유사한 수준

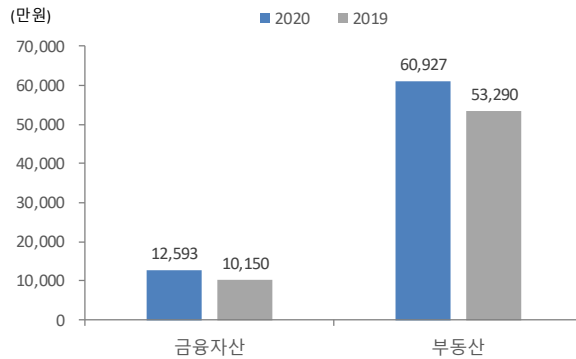
자산 규모 변화



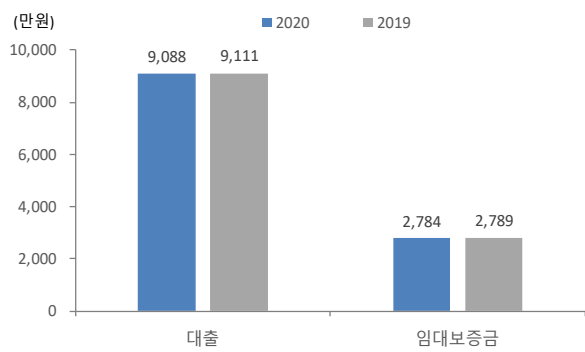
자산 비중 변화



총자산 항목별 변화



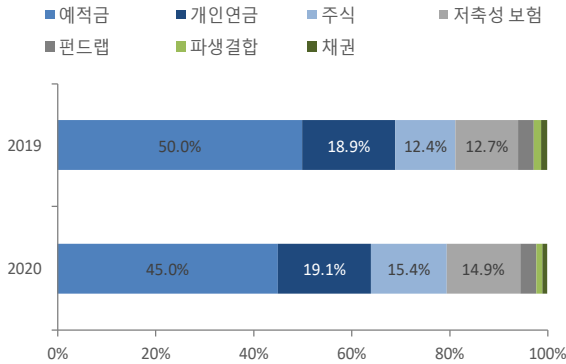
부채 항목별 변화



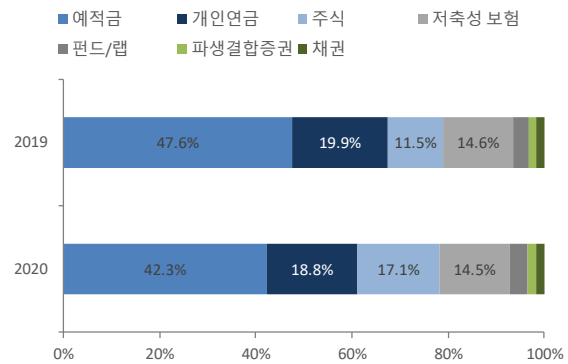
■ 자산 포트폴리오 변화 중 금융자산 중 예적금 비중이 줄어들고 주식 비중이 증가했다는 점이 가장 두드러지며, 주식은 향후에도 투자 비중 증가를 희망

- 예적금의 비중이 45.0%로 전년대비 5%p 감소하였으며, 개인연금과 저축성 보험 등 장기성 상품의 비중이 각각 0.2%p, 2.1%p 상승한 가운데 주식은 3.0%p로 가장 큰 폭의 변동을 보임
 - 주식에 투자한다는 응답자는 1,862명에서 2,099명으로 11.3% 증가하였으나, 펀드나 랩 등 간접투자상품, 파생결합증권 보유자는 각각 13.5%, 11.7% 하락 하여 최근 WM 시장에서 발견된 직접투자 선호 경향과 일치하는 결과를 나타냄
- 향후 3~5년 내 포트폴리오 변화 계획에 대한 질문에 대해서는 예적금을 줄이겠다는 점은 지난해와 동일하나, 주식을 현재보다 증가시켜 17.1%까지 보유하겠다는 점에서 차이를 보임
 - 2019년 조사에서는 주식의 비중을 약 1%p 정도 줄이겠다고 응답하였으나 올해는 주식 보유 비중이 전년도보다 높음에도 오히려 1.7%p의 추가 상향 의사를 표명

금융자산 비중 변화



금융자산 포트폴리오 변화 계획



■ 2020년 대출 총액은 전년과 비슷하지만 상품별로는 전세자금대출과 신용대출 (카드론 포함)의 잔액이 더 높아진 것으로 조사

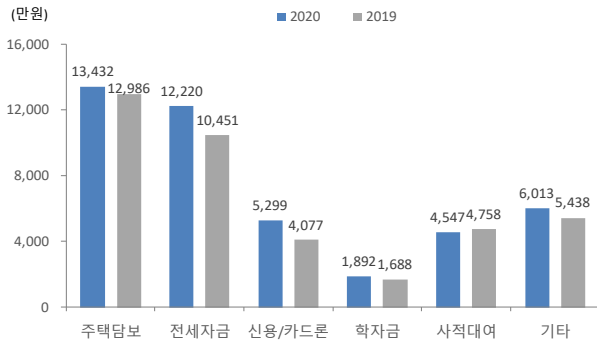
- 대출을 보유한 응답자들만 대상으로 할 때 전세자금대출은 1,770만원, 신용대출은 1,220만원 증가
- 전반적으로 대출 잔액이 증가하였음에도 대출사용자 비중이 69.2%에서 68.5%로 감소함으로써 응답자의 평균 대출액은 전년도와 비슷하게 유지

■ 대중부유층의 투자성향은 지난해에 비해 위험을 보다 많이 추구하는 쪽으로 변화하고 있으며, 이는 시중금리가 낮아져 이전 수준의 수익을 얻기 위해서는 위험 감수가 불가피해진 환경에 기인한 것으로 분석

- * 시중은행의 예금금리는 2019년 3분기 1.59%에서 2020년 3분기 0.84%로 급락⁵⁾
- 2019년 조사에서는 저위험을 추구하는 안정추구형과 안정형이 약 60%를 차지한 반면, 올해 동 비중은 41.2%로 축소되고 적극투자형과 공격투자형이 33.7%로 전년보다 10%p 증가

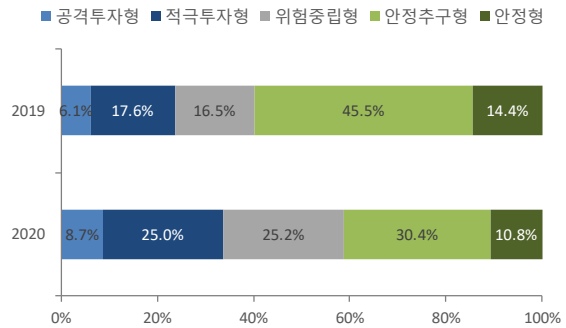
5) 한국은행경제통계시스템, 신규취급액 기준

대출잔액 변화



주: 대출이 있는 응답자들의 평균

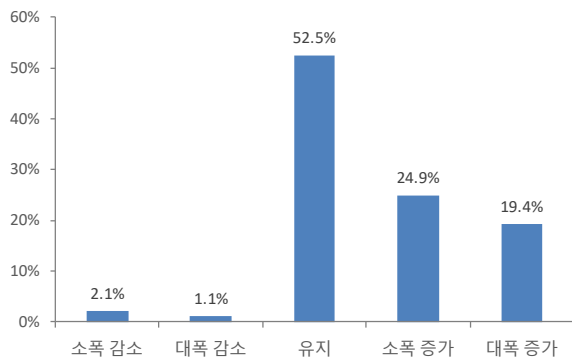
투자 성향 변화



■ 코로나19 사태가 가져온 디지털화의 영향이 대중부유층의 금융행태에도 영향을 미침

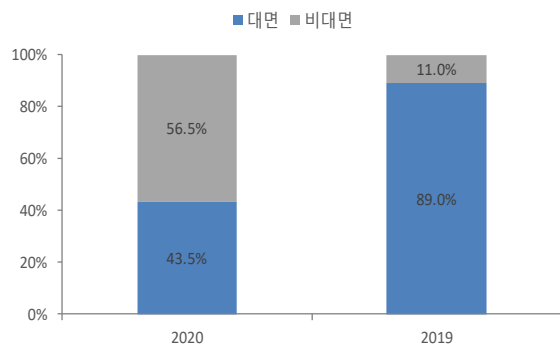
- 설문 대상자의 44.3%가 코로나 사태 발생 이후 디지털 금융 이용도가 증가했다고 응답
- 인터넷, 모바일 앱 등 비대면 자산관리 채널 이용 경험자 비중은 2019년 11.0%에서 올해 56.5%로 대폭 상승

코로나 이후 디지털 금융 이용 비중 변화



주: 소폭 변화는 0~30% 미만, 대폭 변화는 30~100% 정도의 변화를 의미

자산관리 채널 비중 변화

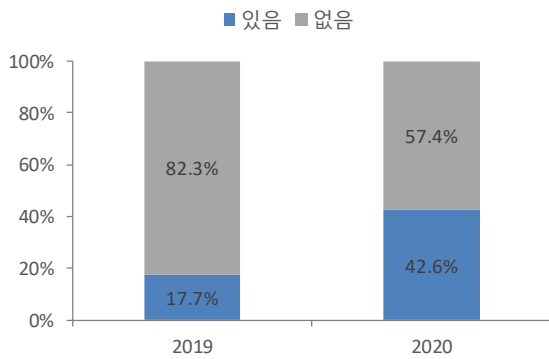


■ 금융회사의 자산관리 서비스를 받아본 경험이 있는 응답자 비중은 2019년 대비 크게 증가하였으며, 이용한 서비스에 대한 만족도 또한 증가

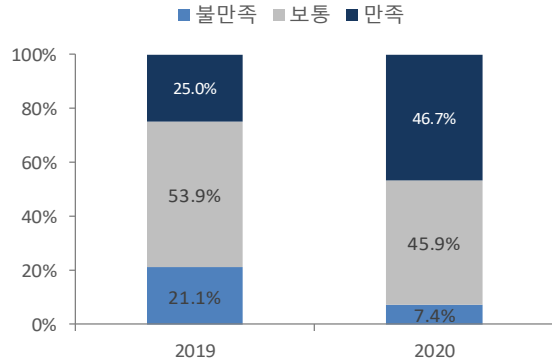
- 응답자의 42.6%는 모바일 앱을 포함한 금융회사의 자산관리 서비스를 받아본 경험이 있다고 응답하여 2019년 17.7% 대비 큰 폭으로 증가
- 자산관리 서비스를 받은 응답자의 46.7%는 서비스에 대해 만족하는 것으로 응답하여 2019년 25.0% 대비 만족도 또한 높아짐

- 2020년 채널별 만족도는 대면 서비스 경우 만족 48.8%, 불만족 7.8%였으며, 모바일 서비스는 만족 45.1%, 불만족 7.1%

자산관리 서비스 경험



자산관리 서비스 만족도



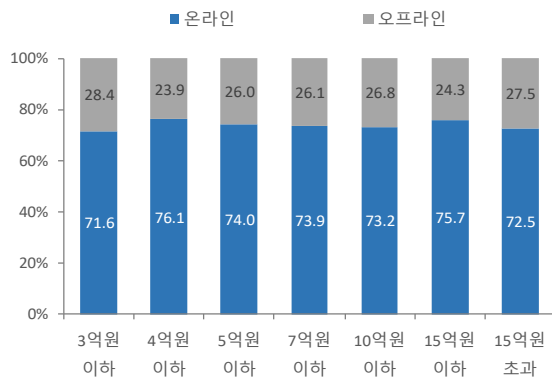
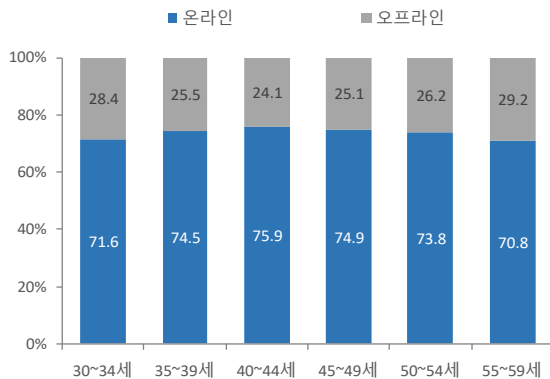
III. 디지털 금융 이용 행태

1. 주요 현황과 특징

■ 대중부유층이 금융거래 시 온라인 채널을 이용하는 비중은 73.8%, 오프라인 26.2%로 비대면 채널을 더 많이 사용

- 연령대별 온라인·오프라인 채널 이용 비중의 큰 차이는 없으나, 40대 응답자의 온라인 이용 비중이 74.9%~75.9%로 전 연령대 중에서 가장 높음
 - 34세 이하, 55세 이하에서 온라인 이용 비중은 각각 71.6%, 70.8%로 가장 낮음
- 모든 자산 구간에서도 온라인 이용 비중이 70%대 이상으로 나타났으며, 그 중 4억원 이하에서 온라인 이용률이 76.1%로 가장 높게 나타남

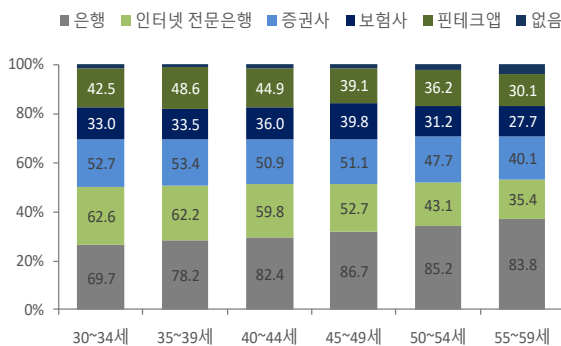
연령대별 금융거래 시 온·오프라인 비중 총자산구간별 금융거래 시 온·오프라인 비중



■ 전체 응답자의 95.1%가 금융회사의 모바일 앱을 이용하고 있으며, 이용자 중 82.6%는 일반 은행 앱을 사용

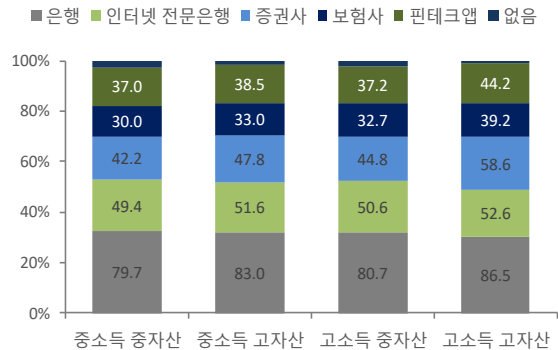
- 은행 앱 다음으로는 카카오뱅크, K뱅크 등의 인터넷 전문은행 51.1%, 증권사 48.8%, 핀테크 39.5%, 보험사 33.9% 순
- 연령대가 낮을수록 은행보다는 핀테크앱, 증권사, 인터넷전문은행 등을 사용하는 비중이 높은 가운데, 인터넷 전문은행 이용자 비중은 30~34세에서 62.6%로 55~59세 35.4% 보다 27.2%p 많음
- 소득과 자산이 많을수록 모든 금융업권을 전반적으로 이용하고 있으며, 예로 고소득 고자산 응답자의 증권 앱 이용 비중은 중소득 중자산 보다 16.4%p 높은 58.6%, 핀테크 앱은 7.2%p 높은 44.2%

연령대별 모바일앱 이용 업권



주: 복수응답

소득자산군별 모바일앱 이용 업권



주: 복수응답

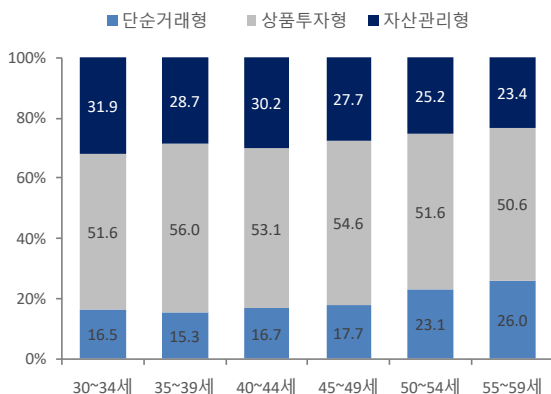
■ 디지털 금융 서비스 이용 범위에 따라 ① 단순거래형, ② 상품투자형, ③ 자산관리형 등으로 분류⁶⁾하여 유형화한 결과 대중부유층은 적극적으로 디지털 금융을 활용하는 것으로 나타남

- [① 단순거래형 이용자] 계좌 이체, 거래 내역 조회 등의 기본적인 거래 기능만을 이용하는 응답자로 해당 분류에 속한 응답자 비중은 전체 모바일 앱 사용자의 19.5%
 - 단순거래형이 이용하는 기능은 이체와 송금 79.4%, 상품 검색과 조회 47.9%, 가입 상품·거래 내역 조회 33.6%, 공과급 납부 28.5%로 이체와 송금 기능을 가장 많이 사용

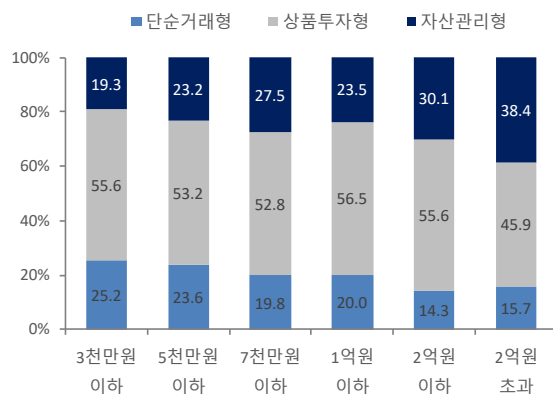
6) 전체 응답자의 95.1%(3,802명)은 모바일 앱을 사용하고 그 중 단순거래형 이용자는 19.5%, 상품투자형은 53.0%, 자산관리형 27.3%, 기타(이벤트 혜택 등) 0.3%로 나타남

- [② 상품투자형 이용자] 기본적인 거래 외에도 금융상품 가입, 대출 신청 등 상품 가입과 관리 서비스를 추가적으로 이용하는 응답자로 모바일 앱 사용자의 53.0%가 해당되어 가장 일반적인 유형
 - 상품과 관련하여 주로 활용하는 서비스는 예적금(청약 포함) 가입 61.6%, 카드 신청 39.0%, 대출 신청 20.4% 순
 - [③ 자산관리형 이용자] 단순거래, 상품 가입·관리 외에도 포트폴리오 설계 등의 모바일 앱에서 제공하는 다양한 자산관리 서비스를 이용한 응답자로 비중은 27.3%
 - 자산관리 관련하여 주로 이용하는 기능은 자산관리 서비스(포트폴리오 설계 등) 54.0%, 투자정보 조회 44.9%, 자산관리 콘텐츠 조회 41.5%
- **연령이 낮을수록, 소득과 자산이 많을수록 자산관리형 이용자가 많은 것으로 나타나 디지털 친화력이 높은 젊은층 중 자산이 많은 경우 비대면 채널을 통한 자산관리 서비스를 적극 활용하고 있는 것으로 보임**
- 50대 이상 디지털 이용자 중 단순거래형은 20%대로 전 연령대에서 단순거래형 비중이 가장 높으며, 30~34세와 40~44세의 자산관리형 비중은 전 연령대에서 가장 높은 30%대로 연령이 낮을수록 자산관리형 이용자 비중이 높음
 - 전 연령대에서 상품투자형은 50%대
 - 금융자산이 많을수록 자산관리형 비중이 높은 가운데, 금융자산 2억원 초과 중 자산관리형 비중은 38.4%로 3천만원 이하 대비 19.1%p 높음

연령대별 디지털 이용자 유형



금융자산별 디지털 이용자 유형

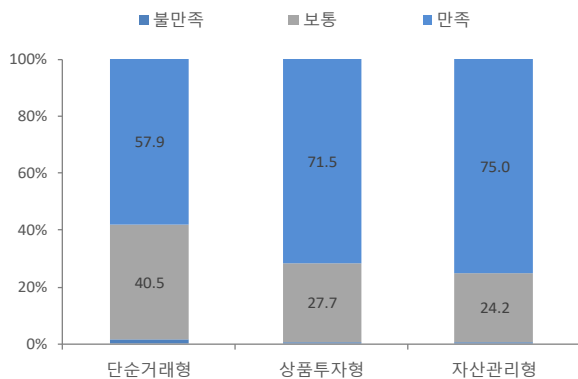


2. 서비스 만족도와 니즈

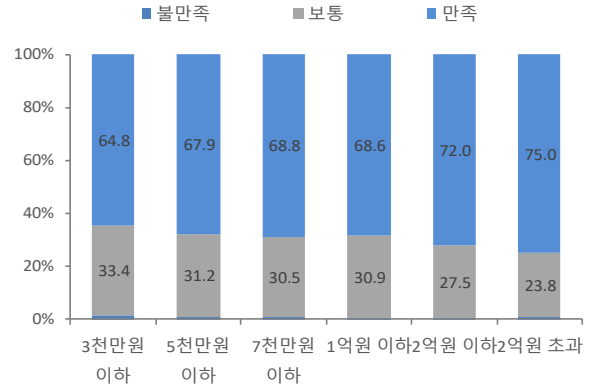
■ 응답자의 69.7%는 현재 이용하고 있는 모바일앱에 대해 만족하고 있는 것으로 나타났으며 자산관리형일수록, 금융자산이 많을수록 만족하는 비중이 증가

- 자산관리형의 75.0%는 사용하는 모바일앱에 대해 만족(만족+매우 만족)하고 있으며, 보통이라고 응답한 비율도 24.2%로 다른 유형에 비해 낮음
 - 단순거래형 이용자의 40.5%는 보통, 57.9%는 만족으로 답함
- 금융자산이 많을수록 만족도가 증가하며, 2억원 초과에서는 75.0%로 3천만원 이하 64.8% 보다 10.2%p나 만족한다고 답한 비중이 높게 나타남

디지털 이용자별 모바일 앱 만족도



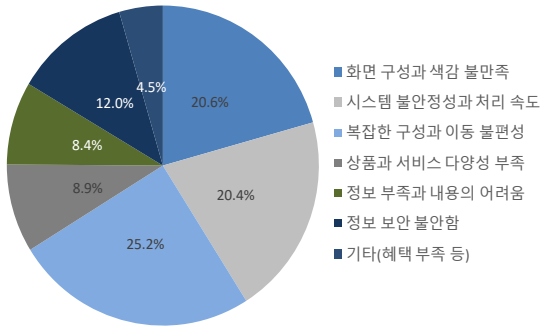
금융자산별 모바일 앱 만족도



■ 만족하지 않는 가장 큰 이유는 '복잡한 화면 구성과 이동 불편성'이 25.2%로 조사되었으며, 다음으로 '화면 구성과 색감 불만족' 20.6%, '시스템 불안정성과 처리 속도' 20.4% 순

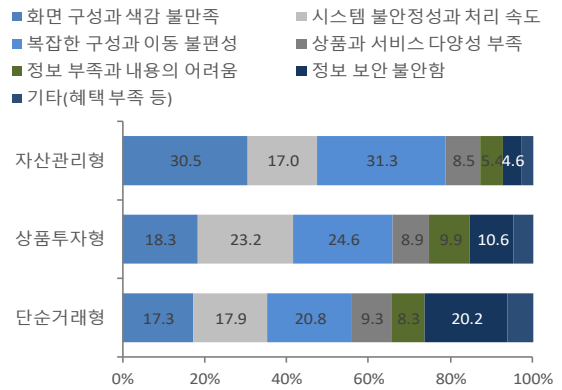
- 모든 디지털 이용자 유형에서 '복잡한 구성과 이동 불편성'을 가장 큰 불만족 이유로 선택(자산관리형 31.3%, 상품투자형 24.6%, 단순거래형 20.8%)
 - 각 유형별로 '복잡한 구성과 이동 불편성' 다음으로 선택한 이유는 자산관리형 '화면 구성과 색감 불만족' 30.5%, 상품투자형은 '시스템 불안정성과 처리 속도' 23.2%, 단순거래형은 '정보 보안 불안함' 20.2%

모바일앱 불만족 이유



주: 응답 1순위 기준

디지털 이용자별 모바일앱 불만족 이유

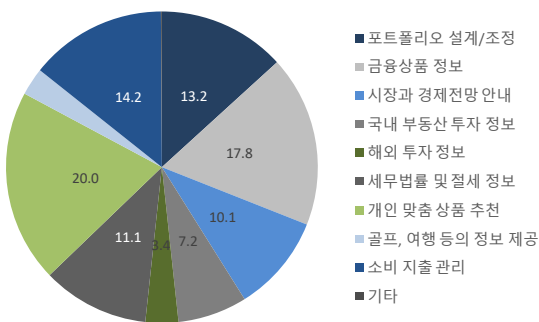


주: 응답 1순위 기준

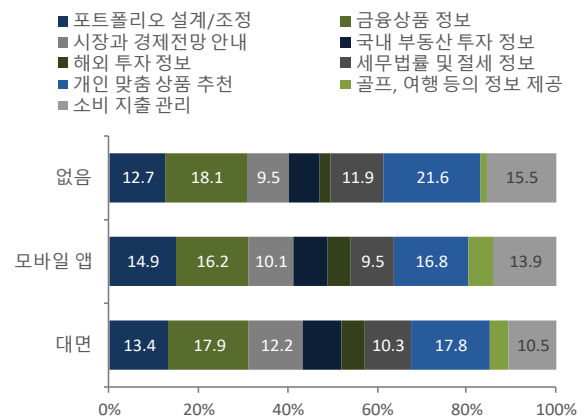
■ 금융회사 모바일 자산관리 서비스 중 ‘개인 맞춤 상품 추천(20.0%)’이 대중부유층이 생각하는 가장 필요한 서비스

- ‘개인 맞춤 상품 추천’ 다음으로는 ‘금융상품 정보’ 17.8%, ‘소비 지출 관리’ 14.2%, ‘자산 포트폴리오 설계’ 13.2% 순으로 개인화된 서비스에 대한 니즈가 큰 것으로 분석
- 금융회사의 대면 자산관리 서비스 경험자 중 17.9%는 ‘금융시장과 경제 전망 안내’가 가장 필요한 서비스라고 응답했으며, 자산관리 경험이 없는 이용자의 21.6%는 ‘개인 맞춤 상품 추천’을 가장 많이 선택

필요 모바일 자산관리 분야



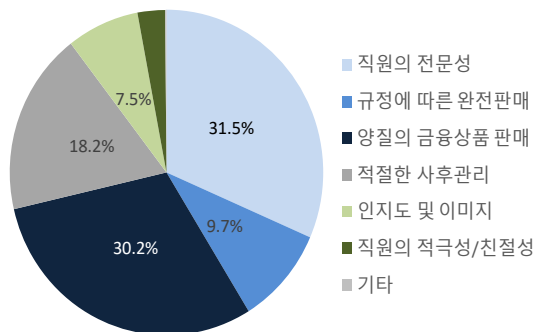
자산관리 이용 경험별 필요 모바일 자산관리 분야



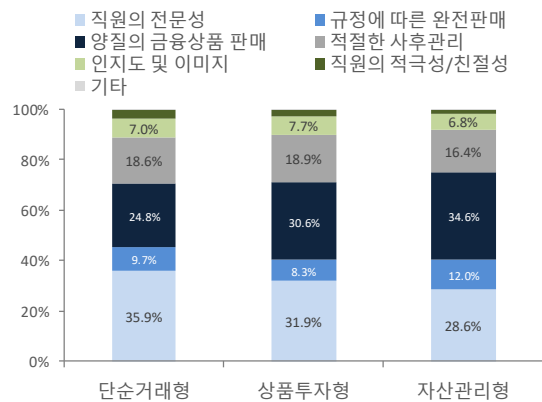
■ 전반적인 금융기관의 자산관리 서비스 신뢰도에 영향을 미치는 가장 중요한 요소는 직원의 전문성과 양질의 금융상품 판매로 나타남

- 금융기관 신뢰도에 영향을 미치는 요소로 응답자의 31.5%는 직원의 전문성, 30.2%는 양질의 금융상품으로 답하였으며, 18.2%는 적절한 사후관리, 9.7%는 규정에 따른 완전판매, 7.5%는 금융기관의 인지도와 이미지로 응답
- 디지털 이용자별로 자산관리형 그룹은 양질의 금융상품 응답 비중이 34.6%로 단순거래형 그룹(24.8%)보다 9.8%p나 높아 상품의 중요성이 크게 높음
- 직원의 전문성은 단순거래형 그룹은 35.9%로 가장 중요하다고 응답하였으나 자산관리형에서는 28.6%로 중요도 비중이 하락

금융기관 신뢰도 요인



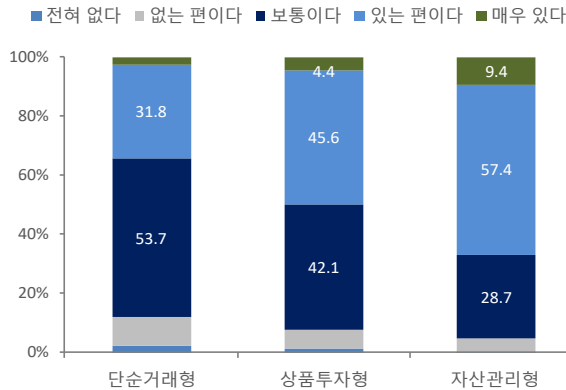
디지털 이용자별 금융기관 신뢰도 요인



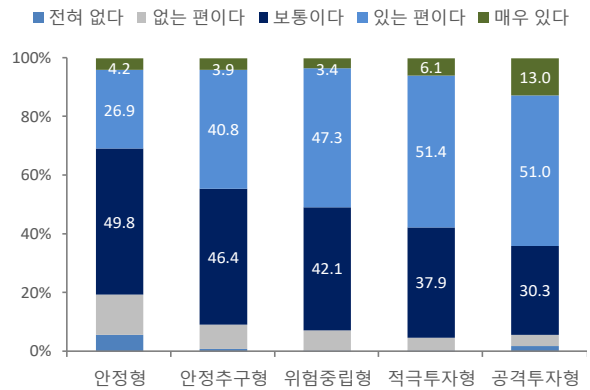
■ 자산관리형 이용자의 66.7%는 뛰어난 모바일 앱을 제공하는 기관으로 주거래 금융회사를 변경할 의향이 있다(‘있는 편이다’ 57.4%, ‘매우 있다’ 9.4%)고 응답해 모바일 앱이 금융회사 선택의 중요한 기준

- 상품투자형 이용자의 50.0%(‘있는 편이다’ 45.6%, ‘매우 있다’ 4.4%), 단순거래형의 34.3%(‘있는 편이다’ 31.8%, ‘매우 있다’ 2.4%)는 변경 의향이 있는 것으로 나타나 모바일 앱을 많이 이용할수록 변경 의향이 높음
- 투자성향별로는 공격투자형일수록 변경 의향이 높은 모습으로, 안정형에서 변경 의사가 있는 비중은 31.0%에 불과하나 공격투자형은 64.0%

디지털 이용자별 거래 기관 변경 의향



투자성향별 거래 기관 변경 의향



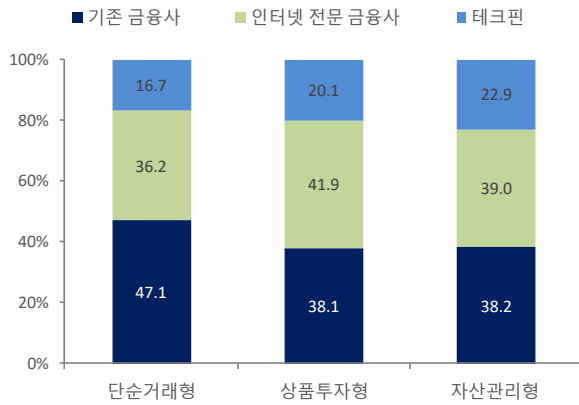
■ 전체 응답자의 40.6%는 우리, 신한, KB 등 기존 금융사가 향후에도 모바일을 활용한 금융서비스가 기대되는 브랜드라고 응답했으나, 인터넷 전문 금융사가 기대된다는 응답 비중도 39.3%로 높은 편

- 시중은행들의 경우 향후에도 기대된다는 비중이 은행별로 4.5%~13.5%로 조사됨
- 인터넷 전문 금융사 중에서는 카카오뱅크가 기대된다는 비중이 27.8%로 이는 기존 금융사 중 가장 비중이 높은 KB국민보다 14.3%p 높아 전체 중에서 가장 기대되는 브랜드
 - 카카오 다음으로는 토스 7.6%, K뱅크 4.0%
- 테크핀에 대한 기대 비중도 20.2%로 나타났으며, 브랜드별로는 네이버 13.4%, 구글 4.8%, 아마존 2.0% 순

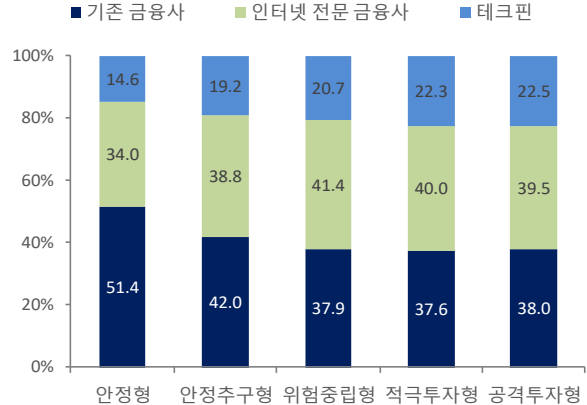
■ 상품투자형과 자산관리형 이용자의 경우 기존 금융사(각각 38.1%, 38.2%)보다 인터넷 전문 금융사(41.9%, 39.0%)에 대한 기대감이 더욱 높은 것으로 나타나 디지털 금융서비스를 많이 이용할수록 인터넷 전문 금융사에 대해 높은 기대감을 가지고 있음

- 단순거래형 이용자의 47.1%는 기존 금융사가, 36.2%는 인터넷 전문 금융사가 기대된다고 응답
- 투자성향이 안정형일수록 기존 금융회사에 대한 기대감이 다른 회사에 비해 높음
 - 안정형의 경우 기존 금융사가 기대된다는 비중이 51.4%, 인터넷 전문 금융사 34.0%로 기존 금융사에 대한 기대감이 높은 반면, 공격투자형의 경우 기존 금융사 38.0%, 인터넷 전문 금융사 39.5%로 안정형과는 다른 결과

디지털 이용자별 향후 기대되는 금융사



투자성향별 향후 기대되는 금융사

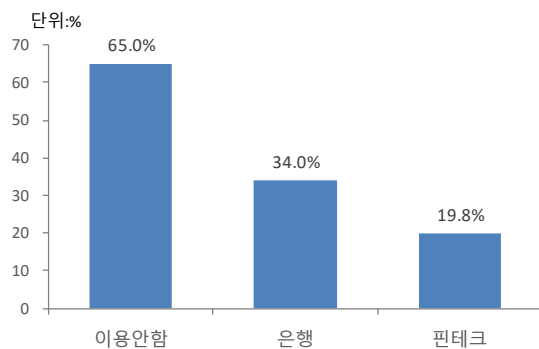


3. 새로운 디지털 금융 서비스 이용 현황과 인식

■ 응답자의 65%는 오픈뱅킹을 이용하지 않고 있는 것으로 나타났으며 연령대가 높아질수록 미이용 비중이 증가

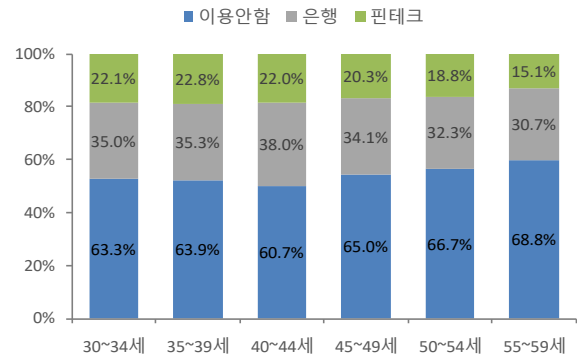
- 은행 앱으로 오픈뱅킹을 사용한다고 응답한 비중이 34.0%, 핀테크 앱으로 사용하는 비중은 19.8%로 조사됨
- 오픈뱅킹을 사용하지 않는 비중이 55~59세는 68.8%, 50~54세는 66.7%로 30~34세 63.3%, 35~39세 63.9% 대비 높음

오픈뱅킹 이용 비중



주: 복수응답

연령대별 오픈뱅킹 이용 비중

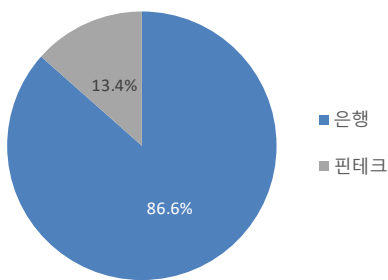


주: 복수응답

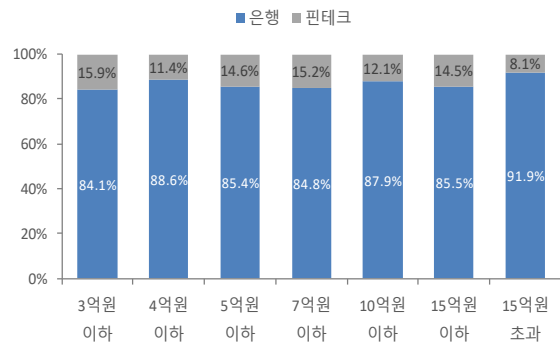
■ **오픈뱅킹을 이용하는 경우 주로 사용하는 금융기관은 은행이 86.6%, 핀테크 앱이 13.4%로 은행이 대부분을 차지**

- 보유 자산이 15억원을 초과하는 경우 은행을 사용하는 비중이 91.9%, 핀테크 사용이 8.1%인 반면 3억원 이하에서는 핀테크 비중이 15.9%로 나타나 자산규모에 따라 차이를 보임

오픈뱅킹 주 사용 금융기관



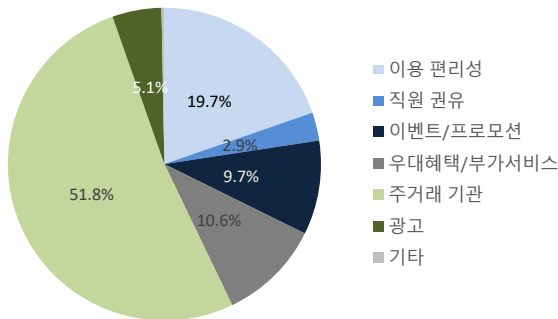
자산구간별 오픈뱅킹 주 사용 금융기관



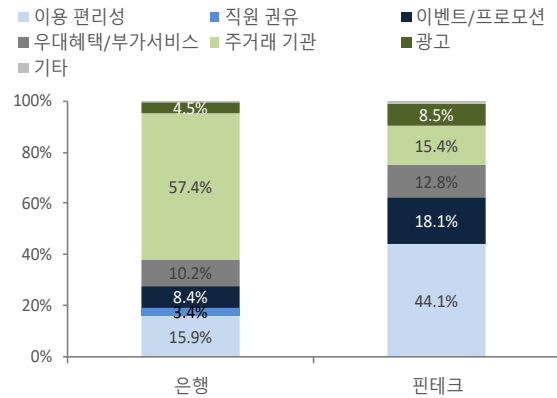
■ **응답한 금융기관에서 오픈뱅킹을 이용하는 이유로는 주거래 기관이라는 이유가 절반 이상의 높은 비중을 차지**

- 금융기관 선택 이유는 주거래 기관 51.8%, 이용 편리성 19.7%, 우대혜택·부가서비스 10.6%, 이벤트·프로모션 9.7% 순
- 은행 이용자의 경우 주거래 은행이기 때문이라는 응답 비중이 57.4%였으나, 핀테크 사용자는 주거래 기관 응답이 15.4%에 불과하고 이용 편리성이 44.1%로 가장 큰 이유로 나타남
 - 핀테크를 이용하는 이유로 이벤트·프로모션(18.1%)의 비중이 은행 이용자의 해당 응답 비중(8.4%)보다 매우 높아 마케팅 프로모션 등의 효과가 은행보다 큰 것으로 나타남

해당 금융기관 오픈뱅킹 이용 이유



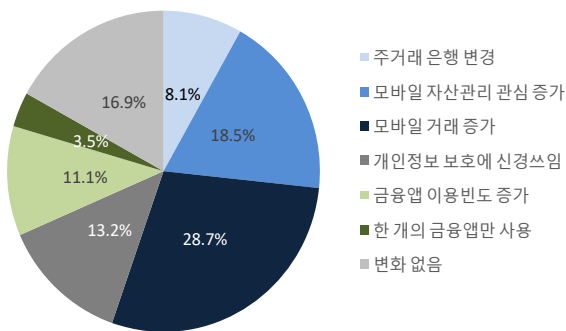
금융기관별 해당 기관 오픈뱅킹 이용 이유



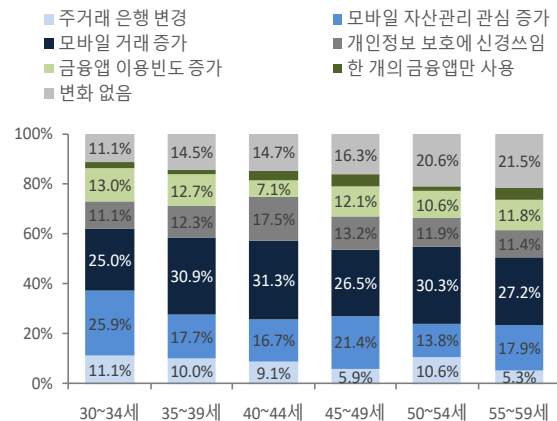
■ 오픈뱅킹을 이용한 후 금융거래에 변화가 있었다는 응답자 비중은 83.1%에 달하였으며 가장 큰 변화로 모바일 거래가 활발해진 것으로 나타남

- 오픈뱅킹 이용 후 나타난 변화는 모바일 거래 증가(28.7%), 모바일 자산관리에 대한 관심 확대(18.5%), 개인정보 보호에 더욱 신경 쓰임(13.2%), 금융앱 이용빈도 증가(11.1%) 순
- 연령대가 낮을수록 오픈뱅킹 사용 후에 변화가 더 많이 생긴 것으로 조사되었으며 특히 30~34세의 경우 모바일 자산관리에 관심이 확대되었다고 응답한 비중이 25.9%로 전 연령대 중 가장 높음

오픈뱅킹 이용 후 변화



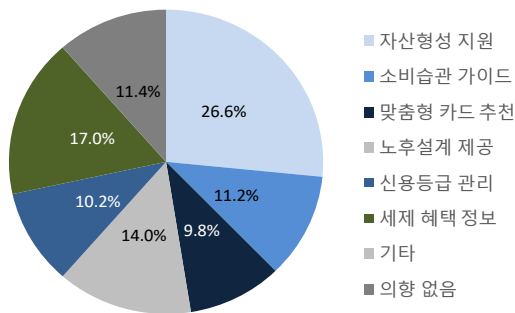
연령대별 오픈뱅킹 이용 후 변화



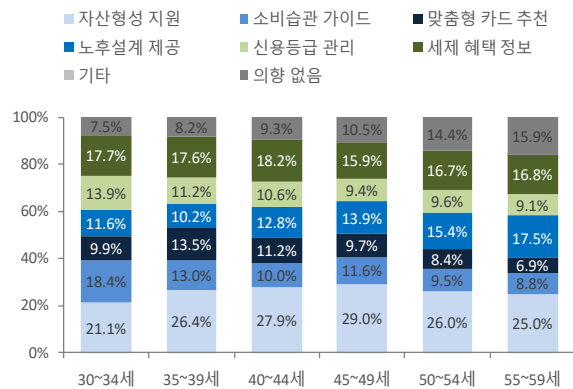
■ 응답자의 88.6%가 마이데이터 서비스를 사용할 의향이 있는 가운데, 이용할 의향이 있는 서비스로는 저축, 재테크, 금융상품 안내 등을 통한 자산형성 지원이 가장 높은 비중을 차지

- 마이데이터 이용 의향 서비스는 자산형성 지원 26.6%, 세제 혜택 정보 17.0%, 노후설계 14.0%, 소비습관 가이드 11.2% 순으로 나타남
- 연령대가 낮을수록 마이데이터 서비스를 사용할 의향이 많았으며 특히 소비습관 가이드와 신용등급 관리에 대한 관심이 높아지는 특성을 보임
 - 마이데이터를 사용할 의향이 있는 응답자 비중은 30~34세의 경우 92.5%인 반면 55~59세는 84.1%로 조사됨
 - 30~34세 응답자의 소비습관 가이드와 신용등급 관리 이용 의향은 각각 18.4%, 13.9%로 55~59세 응답자의 8.8%, 9.1% 대비 높음

마이데이터 이용 의향 서비스



연령대별 마이데이터 이용 의향 서비스



IV. 시사점

- 대중부유층의 금융자산이 증가하고 있고, 그 중에서도 위험자산 비중이 증가하고 있어 금융회사의 자산관리 서비스의 중요성이 점차 확대되고 있음
 - 대중부유층의 총자산 중 부동산 비중이 여전히 높으나, 2020년 금융자산 규모가 전년도에 비해 크게 증가하면서 부동산 편중이 다소 완화
 - 금융회사의 자산관리 서비스를 받아본 경험이 있는 응답자 비중이 전년 대비 25.6%p(17.7% → 42.6%) 증가하여 금융회사 자산관리 서비스의 중요성이 커지고 있는 상황
- 대중부유층은 금융거래 시 오프라인 채널 보다는 온라인 채널을 더 많이 사용하고, 코로나19로 비대면 채널 비중이 증가하고 있어 향후 금융회사의 채널 전략은 디지털을 중심으로 이루어질 필요성

- 금융회사는 디지털 금융서비스의 핵심 고객층인 대중부유층을 확보하기 위해 모바일 앱의 디자인 개선, 이동 편리성 증대, 서비스 제공 범위 확대 등을 통해 UX(User's Experience)를 증대시키는 것이 중요할 것으로 분석
 - 대중부유층 내에서도 고객의 연령, 자산규모, 투자성향 등 특성에 따라 서로 다른 니즈를 보였다는 점에서 고객세분화에 따른 맞춤형 접근법 필요
 - 거래 금융기관을 선정할 때에도 우수한 모바일 앱 제공이 중요한 기준으로 조사되어 금융회사의 플랫폼 비즈니스의 높은 중요성을 시사
 - 모바일 거래가 활발한 고객일수록 향후 우수한 모바일 앱을 제공하는 회사로 주거래 금융기관을 옮길 의향이 높다고 응답해 금융회사가 고객과의 장기적인 관계 형성을 위해서는 우수한 디지털 플랫폼이 필수임을 알 수 있음
- **대중부유층은 마이데이터 등 새로운 디지털 금융 기술에 대해 우호적이며, 전통적인 금융기관 보다는 테크놀로지 기반의 기업에 대한 높은 기대감을 가지고 있어 기존 금융회사는 디지털 트랜스포메이션에 보다 집중할 필요**
- 90%에 가까운 응답자가 마이데이터 서비스를 사용할 의사가 있으며, 서비스 중 자산형성 지원, 세제 혜택 정보, 노후설계 등 자산관리 서비스에 대한 니즈가 높은 것으로 나타나 경쟁우위를 확보하려면 금융회사들은 관련 부문에 역량을 집중해야 할 것으로 분석
 - 대중부유층은 기존 금융회사와 유사한 정도로 인터넷 전문 금융사에 대해서도 높은 기대감을 가지고 있어 WM 시장에서의 경쟁은 기존 금융회사 간 경쟁을 넘어 보다 다양한 플레이어로 확대될 전망
- **디지털 채널 전략을 강화하는 것도 중요하지만, 금융회사는 고객의 신뢰를 얻는 것이 가장 중요하기 때문에 대면 서비스의 전문성과 상품 역량 강화도 동시에 이루어져야 함**
- 금융회사 자산관리 서비스 신뢰도에 있어서는 직원의 전문성과 양질의 금융상품 판매가 가장 중요한 요소로 나타나 금융회사의 우수한 대면 자산관리 서비스도 WM시장에서 중요한 금융회사의 경쟁력

붙임1 「2020년 대중부유층의 자산관리와 디지털 금융 행태」 세부 내용

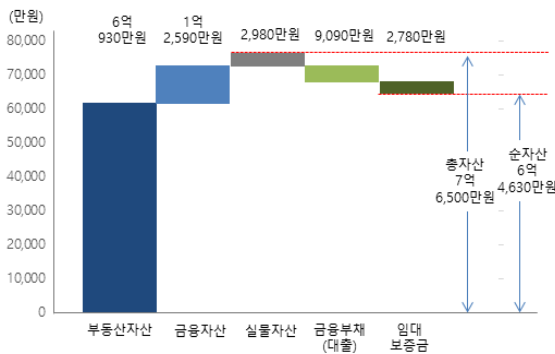
I. 자산·부채 현황과 전망

1. 자산 현황

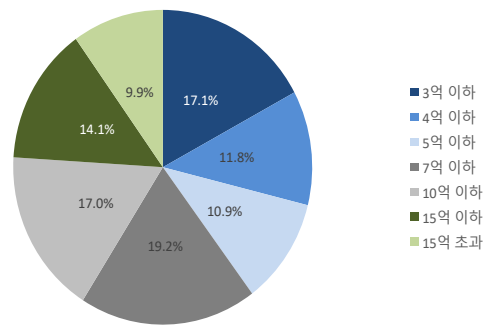
■ 대중부유층의 평균 총자산은 7억 6,500만원이며, 부채를 제외한 순자산은 6억 4,630만원

- 보유 부동산의 평균 가치는 6억 930만원, 금융자산은 1억 2,590만원, 실물자산은 2,980만원으로 총자산 중 부동산은 76.6%, 금융자산은 18.9%를 차지
- 총 부채는 대출 9,090만원과 임대보증금 2,780만원으로 구성
- 총자산 규모 3억 이하인 응답자 비중이 17.1%, 7억~10억이 19.2%, 10억~15억이 14.1%이며 15억원이 넘는 자산을 보유한 비중도 9.9%로 자산 규모의 편차가 큰 편
- 본 조사대상이 되는 대중부유층을 유사 소득군으로 정의했다는 점을 고려할 때 소득 편차에 비해 자산의 편차가 크게 나타났으며, 소득과 자산의 상관관계는 28.8%로 낮은 편

자산 규모



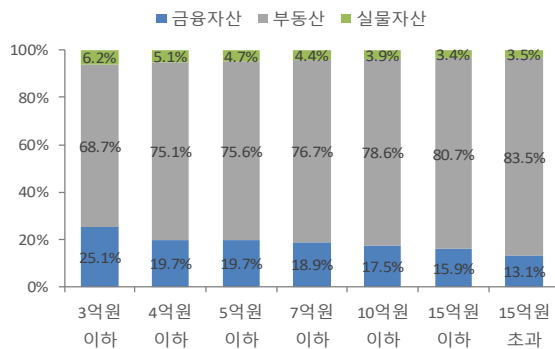
자산구간별 분포



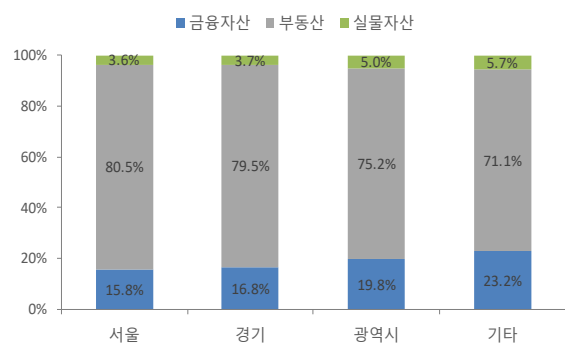
■ 자산 보유액이 클수록 부동산 자산의 비중이 높고, 수도권 응답자의 부동산 자산 비중이 타 지역 대비 높은 것으로 조사

- 총자산이 3억원 이하인 그룹에서 부동산 비중은 68.7%로 가장 낮았으며 자산 규모가 증가할수록 부동산 비중은 비례하여 증가, 15억원 초과 자산을 보유한 그룹에서는 83.5%를 나타냄
- 서울과 경기 지역의 부동산 비중은 80%에 육박한 반면, 기타 지역이 부동산 비중이 71.1%로 가장 낮고, 금융자산 비중은 23.2%로 가장 높음

자산구간별 자산 종류 비중



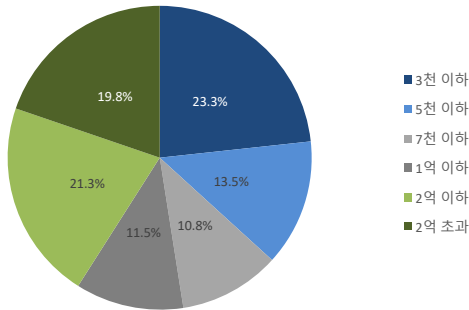
지역별 자산 종류 비중



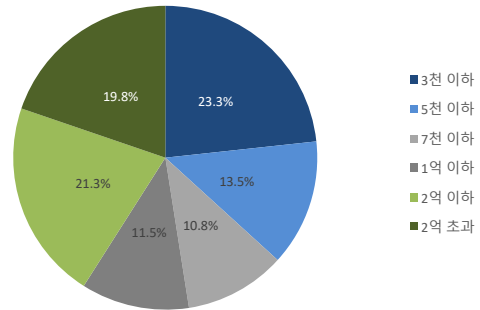
■ 금융자산이 3천만원 이하인 응답자와 2억원 초과인 응답자 비중이 유사한 것으로 조사되어 금융자산 규모 역시 편차가 컸으며, 금융자산 중에는 예적금이 45%로 가장 높은 비중을 차지

- 3천만원 이하의 금융자산을 보유한 비율이 23.3%, 1억~2억원이 21.3%, 2억원 초과가 19.8%
- 예적금 다음으로는 개인연금(19.1%), 주식(15.4%), 저축성보험(14.9%)이 높은 비중을 차지하여 안정적 자산을 선호하되 위험자산으로 수익성을 제고하려는 대중부유층의 금융투자 행태를 발견할 수 있음
- 총자산이 3억 이하인 가구의 평균 금융자산 보유액은 4,420만원이며 이 값은 자산규모와 비례 증가하여 총자산이 5억~7억원인 가구에서 1억원을 초과 하며, 총자산이 15억 초과인 경우 2억 7,500만원의 금융자산을 보유

금융자산 구간별 분포

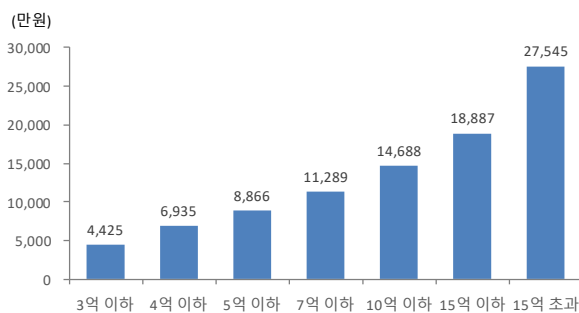


금융자산 종류별 분포

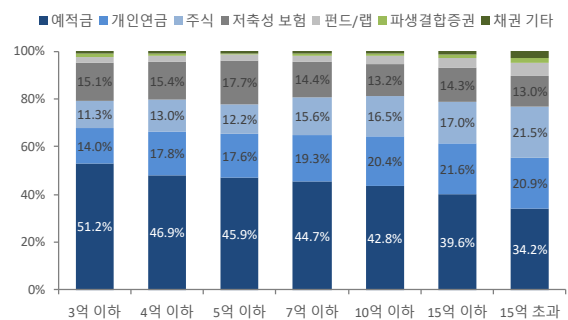


- 총자산 규모가 클수록 예적금의 비중은 감소하고 개인연금과 주식의 비중은 증가하는 양상
 - 총자산 3억 이하에서 51.2%였던 예적금 비중은 총자산이 10억이 넘을 경우 40% 이하로 낮아지며 개인연금 비중은 14.0%에서 20% 이상까지 증가하고 주식 비중도 11.3%에서 21.5%까지 늘어남
- 가족생활주기별로는 비혼가구에서의 금융자산 규모가 가장 크고 기혼 가구에서는 사이클 후기로 갈수록 금융자산이 증가
 - 비혼가구의 평균 금융자산은 1억 4천만원으로 금융자산이 가장 적은 부부단독 가구의 1억 800만원에 비해 29.6%나 많음
 - 영유아자녀가구(1억 1,120만원), 초중고자녀가구(1억 3,100만원), 성인자녀가구(1억 3,8970만원) 순으로 금융자산 규모가 다시 증가

자산구간별 평균 금융자산



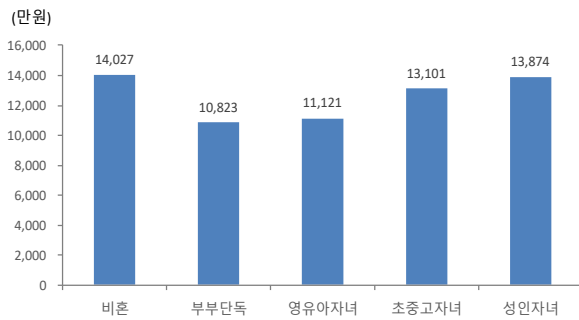
자산구간별 금융자산 종류 비중



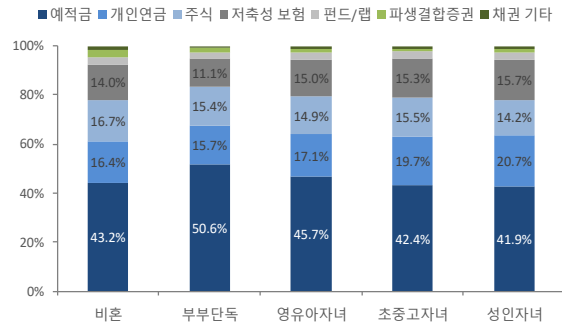
- 금융자산이 가장 적은 부부단독가구의 예적금 비중이 가장 높았고, 가족생활 주기 후기로 갈수록 개인연금과 저축성보험 등 장기상품의 비중이 증가

- 부부단독가구의 예적금 비중은 50.6%, 개인연금 15.7%, 저축성보험 11.1% 이나, 성인자녀가구는 동 비중이 41.9%, 20.7%, 15.7%로 변화
- 비혼가구의 경우 예적금이나 연금, 저축성보험의 비중이 상대적으로 낮고, 주식 비중은 높아 가장 위험자산을 선호하는 그룹으로 나타남

가족생활주기별 평균 금융자산



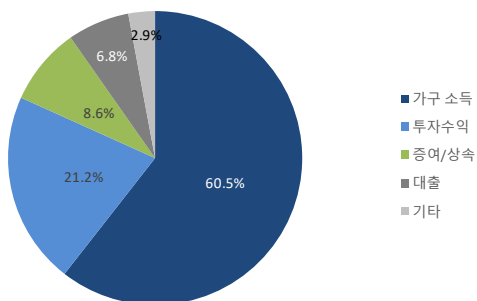
가족생활주기별 금융자산 종류 비중



■ 대중부유층은 주로 소득과 투자수익을 모아 금융자산을 매입하는 것으로 조사 되었으며, 자산이 많을수록 투자수익의 기여도가 높아지는 경향

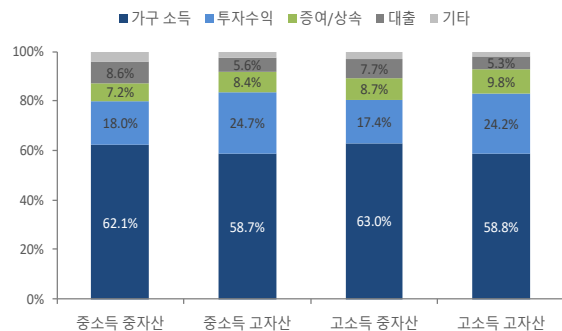
- 금융자산의 자금 원천으로 소득이 60.5%로 가장 많았으며, 투자수익 (21.2%), 증여·상속(8.6%)의 순
- 고자산군에서 투자수익을 금융자산에 재투자한다는 응답 비중이 24.2~24.7%로 저자산군의 17.4~18.0%보다 높게 나타남
- 자산이 적은 집단에서는 대출 의존도도 높아 중소득중자산에서는 8.6%가, 고소득중자산에서는 7.7%가 금융자산의 자금 원천으로 대출을 응답함

금융자산의 원천



주: 복수응답

소득자산구간별 금융자산의 원천

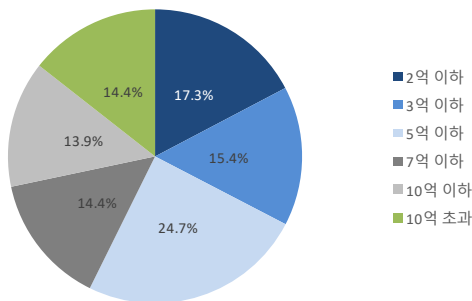


주: 복수응답

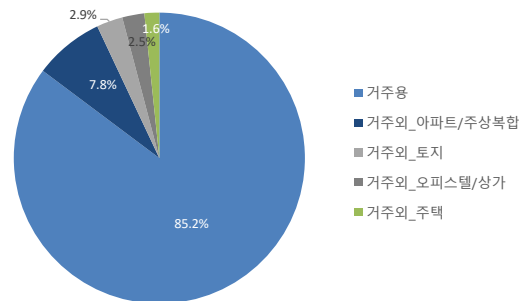
■ 부동산은 금융자산과 마찬가지로 2억원 이하 보유자와 10억원 초과 보유자가 유사한 비율을 이룰 정도로 큰 편차를 보였으며 부동산 자산의 85.2%는 거주용 주택이 차지

- 3억~5억원 사이의 부동산을 보유한 응답자가 24.7%로 가장 높은 비중을 보였고, 2억 이하의 작은 규모 보유자가 17.3%, 10억원 초과 보유자가 14.4%로 부동산 자산규모 간 편차가 크게 나타남
- 거주용 이외의 부동산에서는 아파트·주상복합이 7.8%로 가장 많았으며, 그 다음으로는 토지(2.9%), 오피스텔·상가(2.5%), 주택(1.6%)의 순서로 보유
 - 거주용 외 부동산이 자산 규모에서 차지하는 비중은 14.8%이나, 거주용 외 부동산을 보유하고 있다고 응답한 비율은 32.2%로 거주용 외 부동산의 건당 규모가 거주용에 비해 작은 것을 알 수 있음

부동산 자산구간별 분포



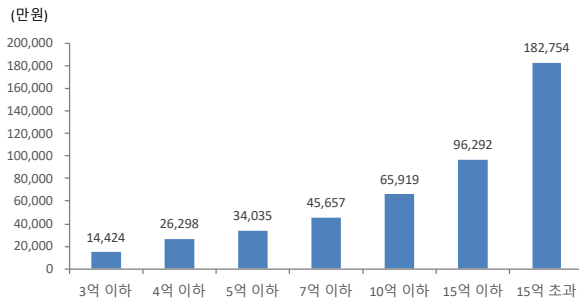
부동산 종류별 분포



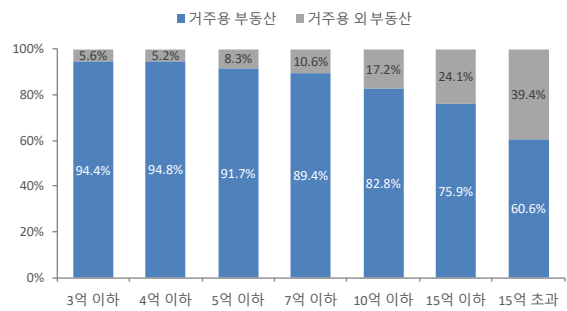
■ 자산을 많이 보유할수록 거주용 외 부동산의 비중이 높았으며, 자산구간에 따라 부동산 종류별 비중의 차이를 보임

- 자산규모가 7억원을 넘어서면서 거주용 외 부동산의 가치가 부동산 전체 가치의 15%를 초과해 급격히 증가하는 양상을 보이고 있으며 총자산 15억원 초과 보유자의 경우 전체 부동산의 40%에 육박
- 거주용 외 부동산의 종류별로는 자산규모 3억 이하에서는 토지의 비중이 30.2%로 가장 높게 나타났으며, 자산규모가 7억이 넘는 경우 오피스텔·상가 비중이 10% 후반 대로 증가
 - 3억~7억원 사이의 중간 규모 자산 보유자에서는 아파트의 비중이 50% 후반 대로 높게 나타남

자산구간별 부동산 종류 비중



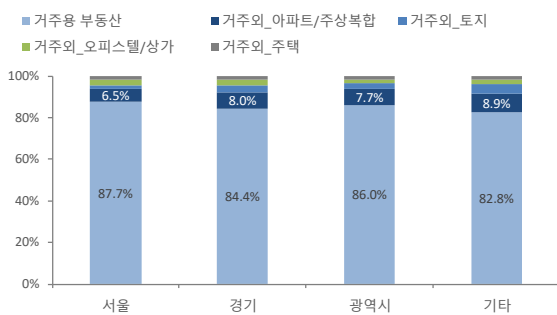
자산구간별 거주용 외 부동산 비중



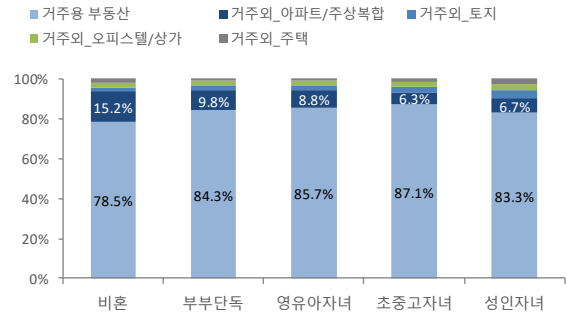
■ 지역별로는 서울과 광역시의 거주용 부동산 비중이 상대적으로 높고, 가족생활주기별로는 비혼가구의 거주용 부동산 비중이 가장 낮음

- 거주용 부동산의 비중이 상대적으로 낮은 경기와 기타 지역에서는 거주용 아파트·주상복합의 보유 비중이 8.0~8.9%로 높게 나타남
- 기혼가구는 가족생활주기 후기로 갈수록 주거 안정성의 중요도가 높아져 거주용 부동산 비중이 부부단독가구 84.3%에서 초중고자녀가구 87.1%까지 높아지나 성인자녀가구에서는 오히려 83.3%로 낮아지는 추세

지역별 부동산 종류 비중



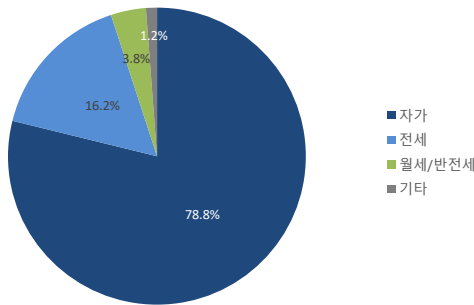
가족생활주기별 부동산 종류 비중



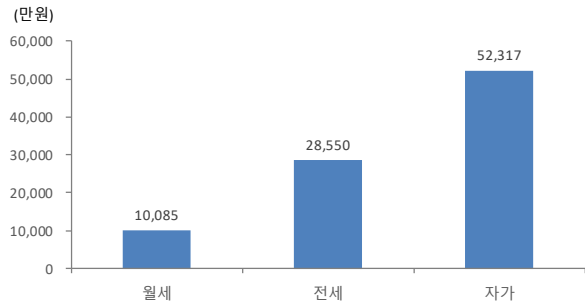
■ 대중부유층의 78.8%는 주택을 자가 보유하고 있으며, 자가주택의 평균 가치는 5억 2,320만원

- 16.2%가 전세로 거주하고 있으며 평균 전세 보증금은 2억 8,550만원
- 월세나 반전세 거주자는 3.8%로 이들의 평균 보증금은 1억 90만원

거주유형



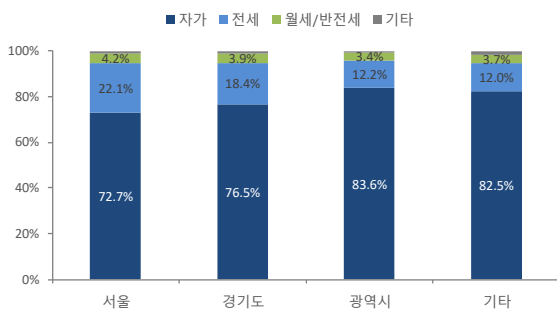
거주유형별 자산가치



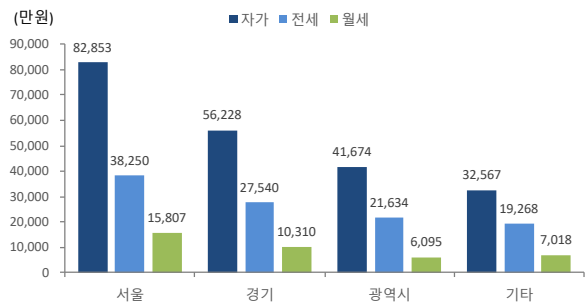
■ 서울의 자가 주택 비율은 광역시나 기타 지역에 비해 10%p 이상 낮고 이들 지역 대비 2배나 높은 자가 주택 가격 때문인 것으로 풀이됨

- 서울의 자가주택 비율은 72.7%로 가장 낮으며, 경기도(76.5%), 기타지역(82.5%), 광역시(83.6%) 순으로 나타나 수도권의 어려운 ‘내집 마련’ 여건이 반영
- 서울의 자가 주택 가치는 8억 2,850만원으로 경기도의 1.5배, 광역시의 2.0배, 기타지역의 2.5배로 지역별 격차가 상당함
 - 평균 전세 보증금은 서울이 3억 8,250만원으로 경기도의 1.4배, 광역시의 1.8배, 기타지역의 2.0배로 조사되어 자가 보유만큼 심하지는 않으나 마찬가지로 지역별 격차가 뚜렷하게 발견

지역별 거주유형 비율



지역별 거주유형별 자산가치

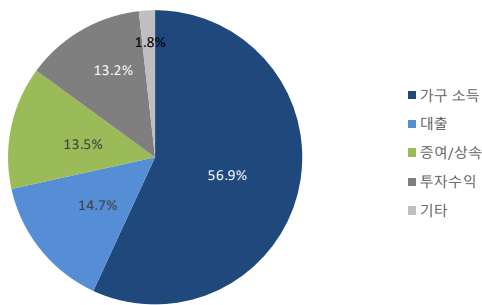


■ 부동산 구입 자금의 56.9%는 가구 소득을 축적하여 마련되었으며 금융자산과는 달리 대출, 증여·상속 의존도도 높음

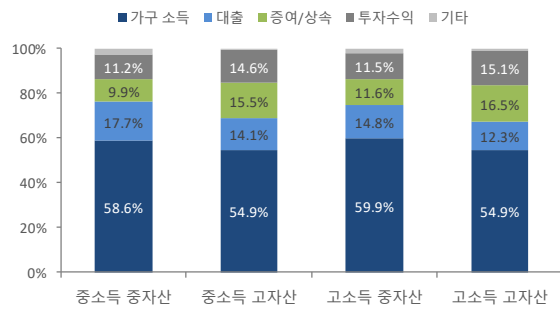
- 대출(14.7%), 증여·상속(13.5%), 투자수익(13.2%)을 활용한 비율이 유사한 것으로 조사됨

- 자산이 상대적으로 적은 그룹(중소득중자산, 고소득중자산)에서 소득을 원천으로 부동산을 마련했다는 응답이 60%에 가까운 수준으로 높게 나타났으며, 자산이 많은 그룹(중소득고자산, 고소득고자산)에서는 증여·상속, 투자수익 의존도가 높게 나타남
- 대출의존도는 중소득중자산 그룹에서 17.7%로 가장 높았고 고소득고자산 그룹은 12.3%로 가장 낮음

부동산의 자금 원천



소득자산구간별 부동산의 자금 원천

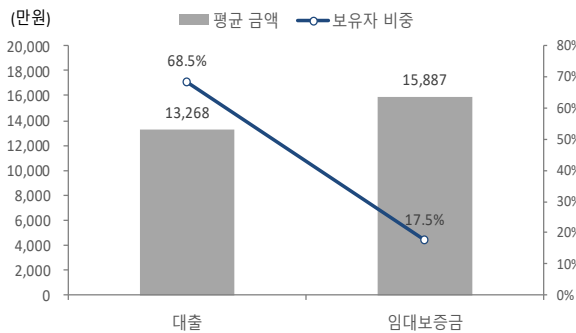


2. 부채현황

■ 대중부유층의 부채는 금융 부채인 대출과 부동산 부채인 임대보증금으로 구성되며 대출 보유자는 68.5%, 임대보증금 보유자는 17.5%

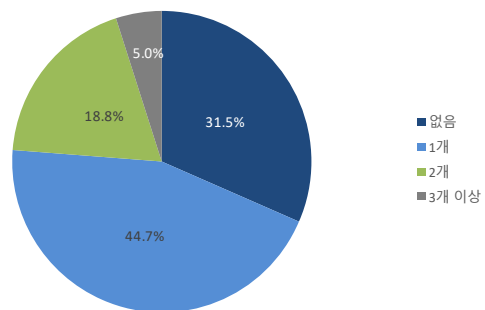
- 각각의 부채를 보유한 사람만을 대상으로 산출한 평균 잔액은 대출이 1억 3,270만원, 임대보증금이 1억 5,880만원
- 31.5%가 현재 대출을 이용하지 않는다고 응답한 가운데, 대출상품을 하나만 이용하는 응답자는 44.7%, 2개 18.8%였으며, 3개 이상 이용하는 경우도 5.0%인 것으로 조사

부채 종류별 금액과 보유자 비중



주: 평균금액은 각 부채의 보유자만을 대상으로 하여 산출

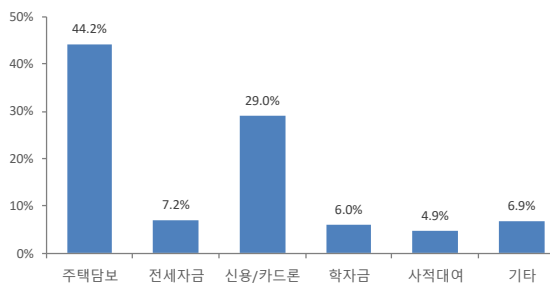
대출상품 이용 현황



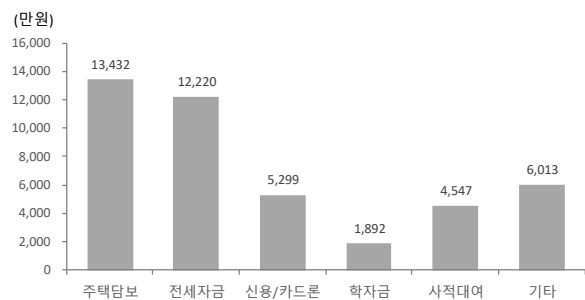
■ 가장 많이 이용하는 대출상품은 주택담보 대출이었으며, 1/3 가량의 응답자가 신용대출(카드론 포함)을 사용 중

- 44.2%의 응답자가 주택담보대출을 이용 중이며 잔액은 1억3,430만원
- 전세자금대출 이용자는 7.2%로 낮은 비율이었으나 잔액은 주택담보대출과 유사한 1억 2,220만원
- 29.0%가 신용대출을 이용하고 있으며 평균 잔액은 5,300만원

대출상품별 이용자 비율



대출상품별 평균 잔액

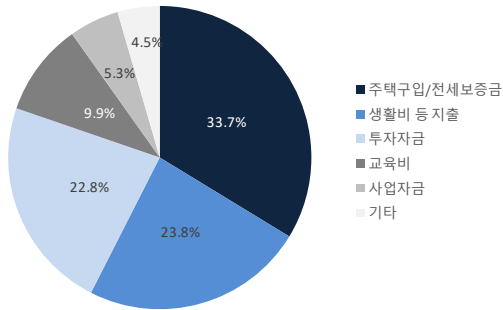


주: 평균금액은 각 부채의 보유자만을 대상으로 하여 산출

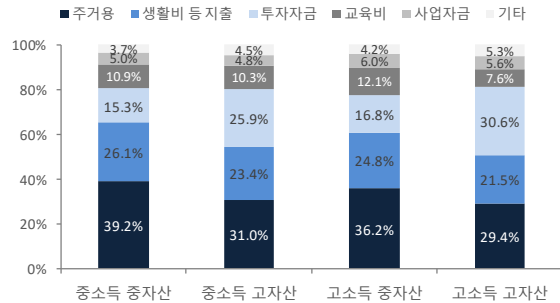
■ 대출과 임대보증금의 1/3은 주거문제 해결을 위해 사용하고 있으며, 생활비로 사용하는 비중도 23.8%로 높게 나타남

- 투자자금으로 활용하는 비율은 22.8%, 그 외에 교육비(9.9%)나 사업자금(5.3%) 등의 지출에 사용
- 자산이 적은 그룹에서 주거용으로 사용하는 비중이 높게 나타났으며, 자산이 많은 그룹에서는 투자자금으로 사용하는 비중이 월등히 높음
 - 중자산군에서 주거용으로 사용하는 비율이 36.2~39.2%로 고자산군의 29.4~31.0%보다 높게 나타났으며 생활비 지출의 경우도 중자산군이 소폭 높게 나타남
 - 투자자금으로 부채를 활용하는 비율은 고자산군에서 25.9~30.6%로 중자산군의 15.3~16.8%에 비해 약 2배 가까이 높은 것으로 조사됨

부채의 사용처



소득자산군별 대출자금 사용처



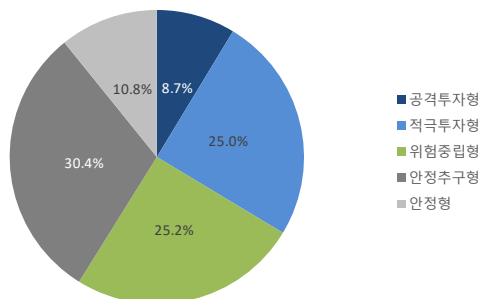
주: 복수응답

3. 투자성향과 향후 투자 계획

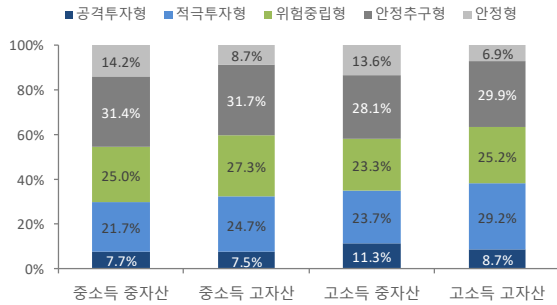
■ 안정지향적인 투자성향 보유자의 비중이 위험지향의 응답자에 비해 높게 나타났으며 소득이 높을수록 고위험을, 자산이 낮을수록 안정적 투자를 선호하는 경향을 보임

- 고위험투자성향(공격투자형, 적극투자형)의 비중은 고소득군의 경우 35.0~37.9%를 보여 중소득군의 29.4~32.2% 대비 높게 나타남
 - 저위험선호(안정형, 안정추구형)는 소득보다 자산의 영향이 더 크게 나타나, 중자산군에서는 41.7~45.6%가, 고자산군 36.9~40.4%가 저위험 투자성향을 보임
- 가족생활주기별로는 비혼가구가 가장 공격적인 투자성향을 보였으며, 후기로 갈수록 안정지향적 성향이 두드러져 성인자녀가구에서는 저위험투자성향의 비중이 49.5%로 가장 높게 나타남

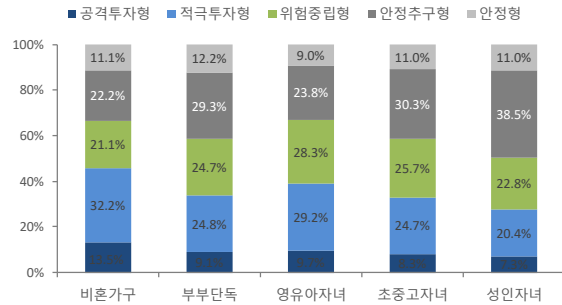
투자성향별 비중



소득자산군별 투자성향



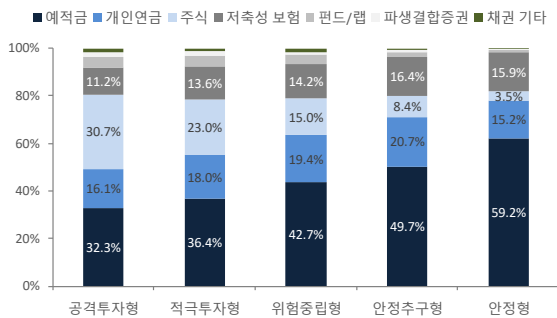
가족생활주기별 투자성향



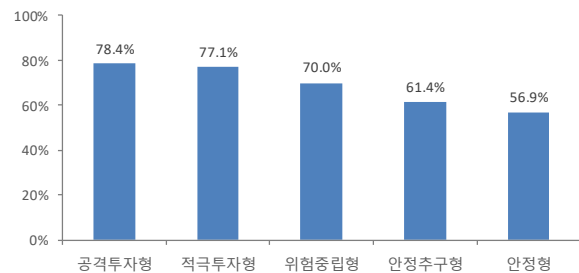
■ 고소득 위험자산을 선호하는 그룹일수록 주식, 펀드·랩 등 금융투자상품 비중이 높고 대출 활용에도 과감한 면모를 보임

- 공격투자형의 금융자산 중 주식의 비중은 30.7%로 예적금 비중 32.3%와 큰 차이를 보이지 않으며, 펀드·랩 비중도 4.3%로 안정형에 비해 6배나 높음
- 안정형의 경우 예적금 비중이 59.2%로 가장 높고, 장기적으로 안정적 수익을 추구하는 저축성 보험이 15.9%로 높은 편
- 공격투자형과 적극투자형 중 대출을 보유한 응답자의 비중은 78.4%, 77.1%로 안정형의 56.9%에 비해 20%p 이상 높은 것으로 조사됨

투자성향별 금융자산 비중



투자성향별 대출보유 비중

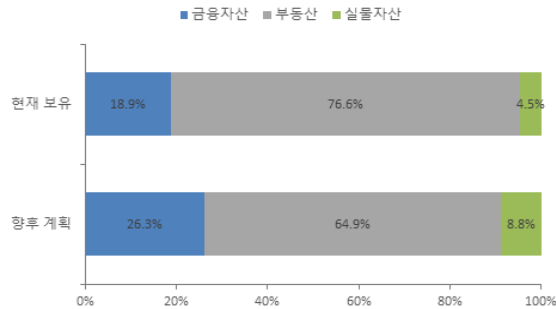


■ 향후 자산 포트폴리오 계획에 대해서는 전반적으로 부동산 비중은 줄이고 금융자산과 실물자산 비중을 증가시키기를 희망하고 있으며 금융자산 중에서는 주식과 펀드·랩, 부동산 중에는 거주용 목적 이외의 자산을 증가시키겠다고 응답

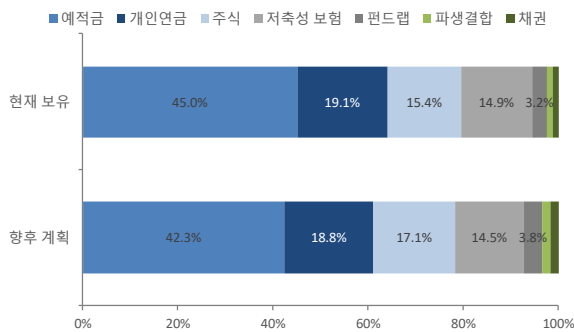
- 금융자산 중에는 현재 높은 비중을 차지하고 있는 예적금과 연금·보험 상품의 비중을 소폭 축소하는 대신 주식과 펀드·랩 비중은 현재보다 1.7%p, 0.6%p 늘릴 것을 계획 중

- 거주용 부동산의 비중은 현재보다 6.8%p 줄이고 거주용 이외의 오피스텔·상가와 아파트, 토지를 각각 2.4%p, 2.1%p, 1.9%p 증가시키고자 하는 희망을 피력

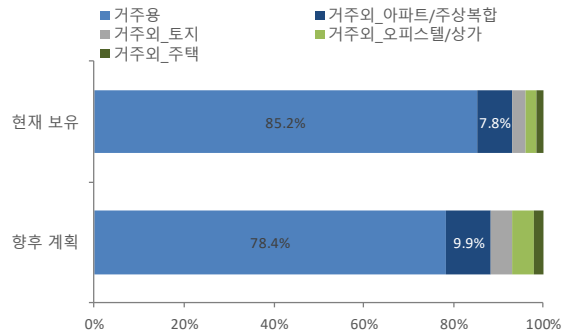
자산 포트폴리오 변경 계획



금융자산 포트폴리오 변경 계획



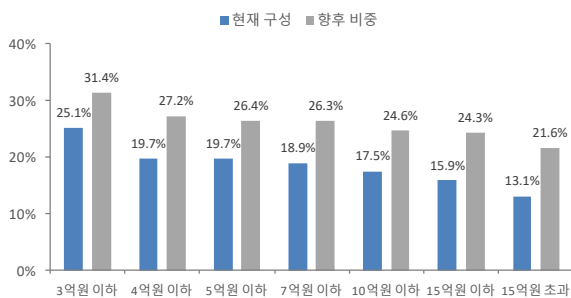
부동산 포트폴리오 변경 계획



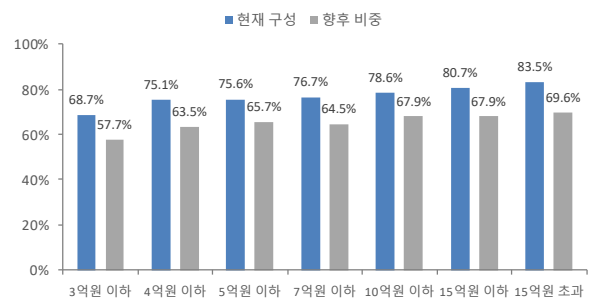
- 자산을 많이 보유할수록 금융자산 비중을 현재보다 더 높이고자 하는 경향이 강했으며 부동산의 경우 자산구간별로 특이한 경향을 보이지는 않음
 - 총자산 3억원 이하 그룹에서는 금융자산 비중을 현재보다 6.3%p 늘리겠다고 한 반면, 10억원을 초과하는 그룹들에서는 8.5%p 정도 비중 증가를 계획하고 있음
 - 부동산의 경우 4억~5억원 구간이 -9.9%p로 가장 적은 폭을, 15억원 초과 구간에서 -13.9%p로 가장 큰 폭의 변경을 희망하였으며 나머지 구간에서는 -12~-10%p 정도의 유사한 비중 축소를 희망
- 금융자산 중 증가 계획폭이 가장 컸던 주식의 경우 금융자산 3천만원 이하인 그룹에서 3.2%p로 변경 희망폭이 가장 컸으며 나머지 구간에서는 뚜렷한 경향이 발견되지 않음

- 이와 달리 부동산은, 현재 부동산을 적게 보유한 그룹일수록 거주용 이외의 비중을 더 많이 늘리겠다는 경향이 뚜렷
 - 2억원 이하의 부동산을 보유한 응답자 그룹에서는 11.4%p, 3억원 이하 그룹에서는 8.9%p 더 늘리겠다고 답변한 반면, 10억원 초과 그룹에서는 2.4%p 추가를 희망한다고 답변

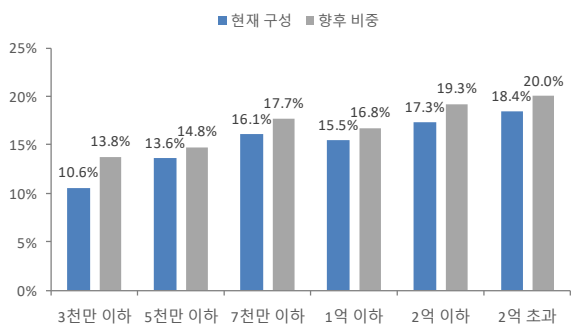
자산구간별 금융자산 비중 계획



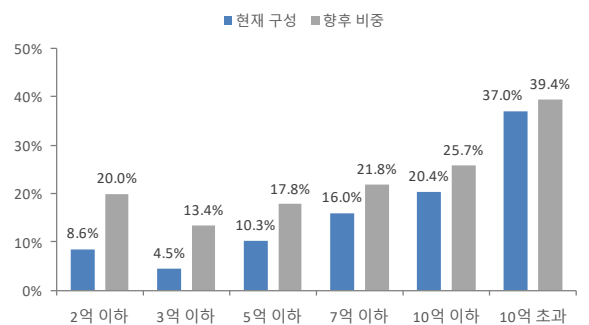
자산구간별 부동산자산 비중 계획



금융자산구간별 주식 비중 계획

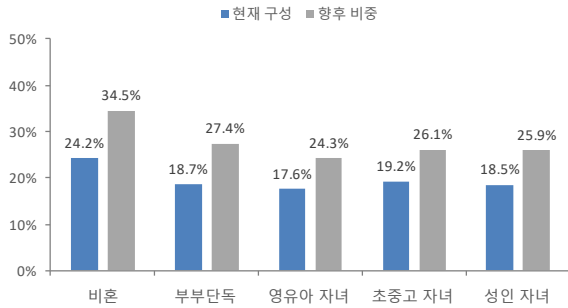


부동산자산구간별 거주용외 비중 계획

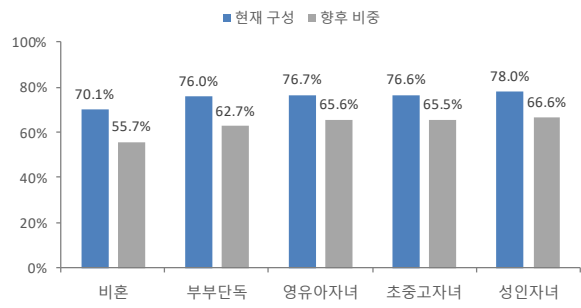


- 가족생활주기별로는 비혼가구와 부부단독가구가 부동산 비중은 보다 낮추고 금융자산은 보다 많이 높이겠다고 응답
 - 비혼가구는 부동산 비중을 현재보다 14.4%p 줄이는 대신 금융자산은 10.3%p 늘리길 희망하며 부부단독가구는 부동산은 13.3%p 감축, 금융자산은 8.7%p 증가시키겠다고 답변
 - 반면, 자녀가 있는 가정에서는 부동산은 11.1~11.4%p 줄이고 금융자산은 6.7~7.4%p 늘리겠다고 응답

가족생활주기별 금융자산 비중 계획



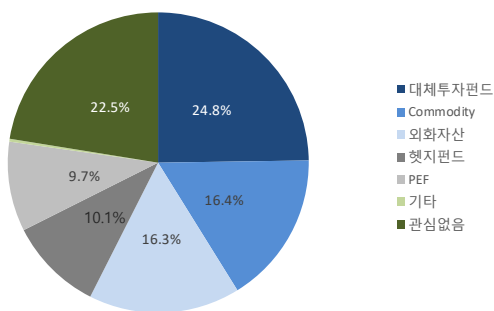
가족생활주기별 부동산 비중 계획



■ 신상품 중 대중부유층이 가장 많은 관심을 보인 것은 부동산, 인프라 등 대체 투자펀드이며, 신상품에 관심이 없다는 응답자도 22.5%에 달함

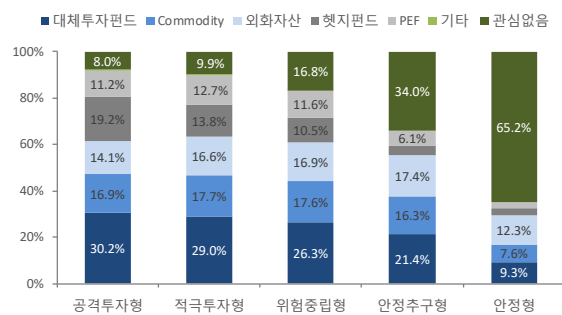
- 대체투자펀드에 관심있는 응답자는 24.8%였으며 Commodity(16.4%), 외화 자산(16.3%)에도 높은 관심을 표명
- 위험지향의 투자성향을 가질수록 신상품에 관심이 높고, 대체펀드와 헷지펀드에 높은 관심을 보인 반면 안정지향 투자성향자는 외화자산을 선호
 - 공격투자형의 경우 92.0% 응답자가 새로운 금융상품에 투자 의향을 밝혔으며 30.2%가 대체투자펀드, 19.2%가 헷지펀드 투자를 희망
 - 반면, 안정형의 경우 35.8%만이 신상품 투자 의향이 있으며, 신상품 중에서는 외화자산(12.3%)에 가장 관심을 두고 있음

신상품 투자 의향



주: 복수응답

투자성향별 신상품 투자 의향

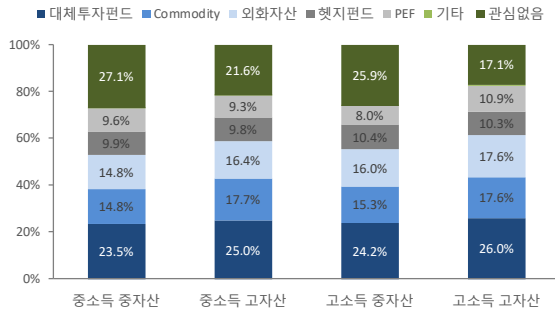


주: 복수응답

- 신상품 투자의향은 소득보다 자산의 영향이 높아 고자산군에서는 78.4~82.9%가 관심을 보인 반면, 중자산군에서는 1/4 이상이 신상품에 대해 관심이 없다고 응답

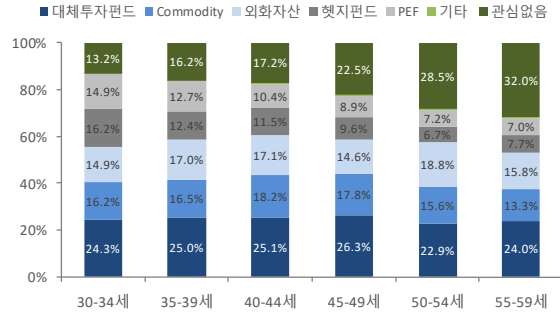
- 동일자산군에서는 소득이 높을수록 신상품 투자 의향이 높아지는 경향이 있음
- 연령대별로는 연령이 높아질수록 신상품에 대해 보수적인 성향이 뚜렷하게 드러남
 - 40대 초반 이전의 연령군에서는 80% 이상이 신상품 투자 의향을 밝힌 반면, 50대 후반에서는 68.0%만이 관심을 보임
 - 신상품 중에서도 상대적으로 위험이 큰 Commodity, 헷지펀드, PEF에 대한 관심이 저연령층에서 보다 높게 나타나는 경향

소득자산군별 신상품 투자 의향



주: 복수응답

연령별 신상품 투자 의향

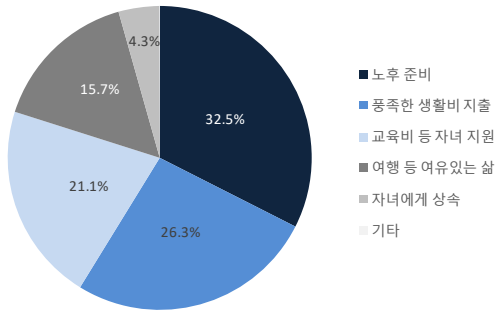


주: 복수응답

■ 대중부유층은 노후준비 뿐 아니라 현재의 풍족한 삶을 목적으로 자산을 축적하고 있으며, 가족생활주기 앞단에 위치한 그룹일수록 현재의 풍요로움을 중시하는 경향을 보임

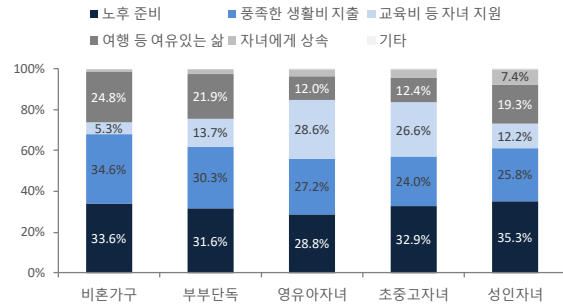
- 노후준비를 위해 자산을 축적한다는 응답이 32.5%로 가장 많으며 풍족한 생활비 지출(26.3%), 교육비 등 자녀지원(21.1%), 여가를 즐기는 여유있는 삶(15.7%)이 그 다음 순으로 많았음
- 현재 자녀의 교육비를 지출하고 있는 영유아자녀가구와 초중고자녀가구의 경우 자녀지원을 이유로 자산을 축적한다는 비중이 28.6%, 26.6%로 높아 여유 있고 풍족한 삶에 자산을 사용할 여력이 상대적으로 낮게 나타남
- 반면 비혼가구나 부부단독가구는 여유있는 삶을 위한 자산관리 비중이 20% 이상으로 타 그룹대비 높았으며, 자녀 양육을 모두 마친 성인자녀가구에서는 노후준비(35.3%)와 여유있는 삶(19.3%)이 높은 비중을 차지

자산관리 목적



주: 복수응답

가족생활주기별 자산관리 목적



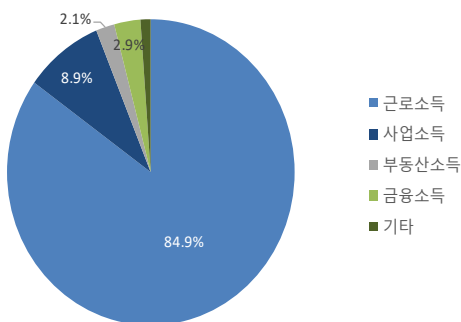
주: 복수응답

II. 소득·지출 현황과 전망

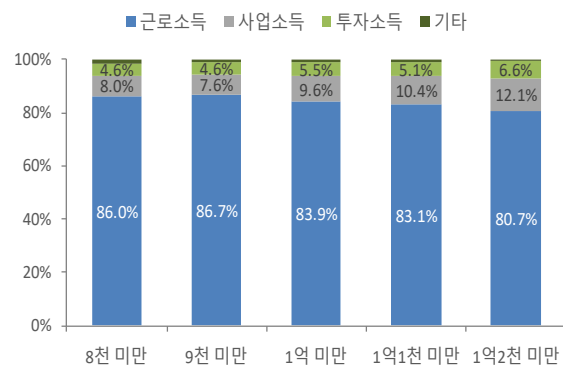
■ 대중부유층은 소득의 90% 이상을 근로소득과 사업소득 등 주업을 통해 얻고 있으며, 소득이 높아질수록 근로소득의 비중은 감소하는 경향

- 84.9%가 근로소득, 8.9%가 사업소득으로 돈을 벌고 있으며, 부동산이나 금융자산으로부터 얻는 소득은 5.0%
- 연소득 1억원을 기준으로 사업소득이 비중이 10%를 넘어서고 있으며, 투자소득(부동산, 금융자산으로부터 얻는 소득)은 연소득 1억 1천만원~1억 2천만원인 그룹에서 6.6%로 가장 높게 나타남

소득원별 분포



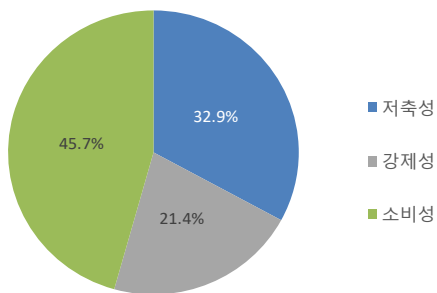
소득구간별 소득원 분포



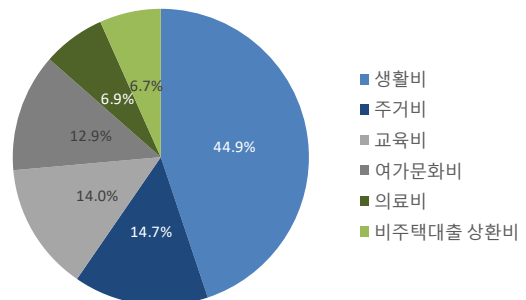
■ 소득의 45.7%는 소비생활로 지출하고 있으며 소비성 지출 중에서는 생활비, 주거비, 교육비 순으로 지출이 많음

- 저축성 지출의 비중은 32.9%, 세금, 공적연금, 가족부양비 등 강제성 지출 비중은 21.4%
- 소비성지출 중 44.9%를 생활비로 지출하며, 주거비와 교육비로 14.7%, 14.0%를, 여가문화비로도 12.9%를 지출
- 소득자산군별 지출항목별 비중은 큰 차이를 보이지는 않았으며, 고소득군에 비해 중소득군에서 소비성 지출이 많고 저축성 지출이 적은 경향을 보임
 - 중소득고자산의 경우 소비성 지출이 47.2%로 가장 많았고, 고소득중자산에서 44.2%로 가장 적음
- 가족생활주기 후반으로 갈수록 소비성 지출이 늘고 저축성 지출이 주는 양상이 뚜렷
 - 비혼가구와 부부단독가구의 경우 소비성 지출의 비중이 40% 미만이며, 저축성 지출도 이와 유사한 수준
 - 초중고 이상의 자녀를 둔 가정에서는 소비성 지출이 50%에 육박할 정도로 증가하며 대신 저축성 지출 비중은 30% 안팎으로 감소

항목별 지출금액 비중

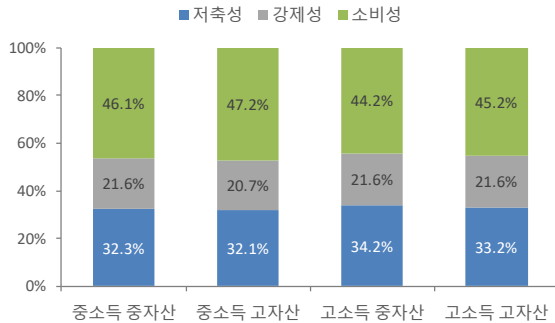


소비성지출 항목별 비중

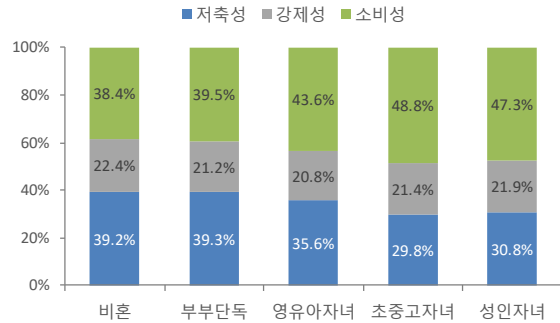


주: 주거를 위한 대출의 원리금 상환액은 주거비에 포함

소득자산군별 지출금액 비중

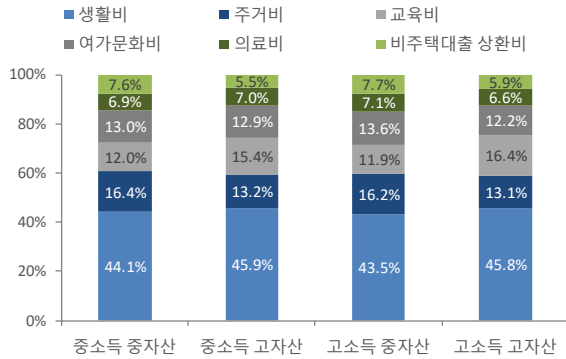


가족생활주기별 지출금액 비중

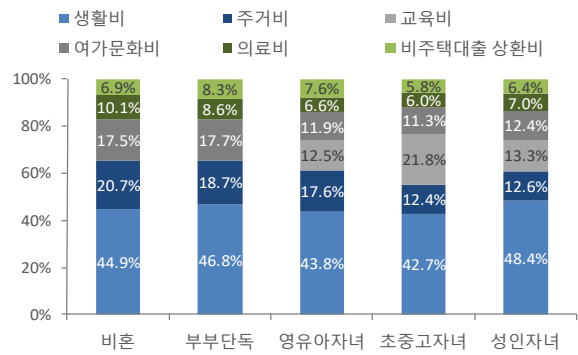


- 중자산 그룹에서는 주거비 지출이, 고자산 그룹에서는 생활비와 교육비 지출이 상대적으로 높음
 - 주거비는 중소득중자산, 고소득중자산 그룹에서 16.4%, 16.2%로 중소득고자산, 고소득고자산 그룹의 13.2%, 13.1% 대비 약 3%p 높게 나타남
 - 생활비는 고자산 그룹 2개에서 45.8~45.9%로 중자산 그룹 43.5~44.1% 대비 소폭 높았고, 교육비는 고자산 그룹에서 15.4~16.4%로 중자산 그룹 대비 3.4~4.5%p 높음
- 가족생활주기별로는 교육비가 가장 큰 차이를 보였으며, 후반으로 갈수록 자가 비중이 높아지면서 주거비 부담이 적어지는 양상
 - 초중고자녀가구의 경우 교육비가 전체 소비성지출의 21.8%를 차지하면서 생활비, 여가문화비의 비중이 다른 그룹에 비해 낮아짐
 - 비혼가구에서 20.7%를 차지하는 주거비가 초중고 이상 자녀를 둔 가구에서는 12%대로 낮아지며, 이는 이들 가구에서 자가 보유 주택에 거주하는 비율이 80% 이상으로 높아지기 때문인 것으로 해석
 - * 가족생활주기별 자가 보유 주택 거주 비율: 비혼가구 62.6%, 부부단독가구 70.4%, 영유아자녀가구 73.6%, 초중고자녀가구 81.9%, 성인자녀가구 86.6%

소득자산군별 소비성지출 비중



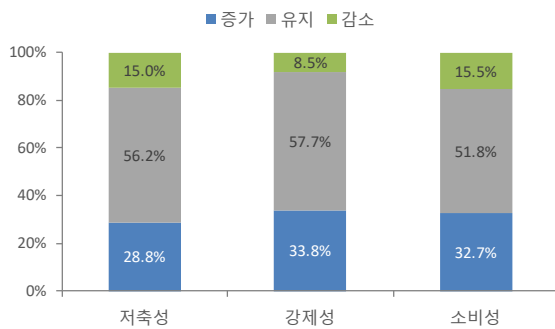
가족생활주기별 소비성지출 비중



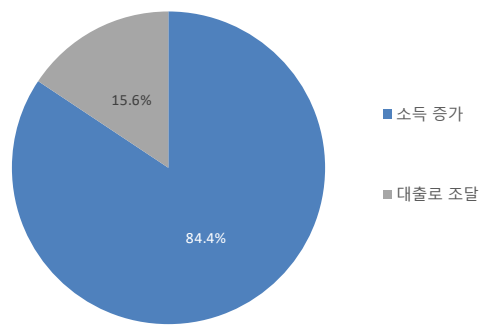
■ 향후 3~5년 사이 지출 전망에 대해 강제성, 소비성 지출이 증가할 것이라는 전망이 저축성 지출이 증가할 것이라는 전망을 앞섰으며, 지출 증가분은 대부분 소득 증가로 대체 가능할 것으로 예상

- 강제성 지출의 경우 33.8%가, 소비성 지출은 32.7%, 저축성은 28.8%가 현재 보다 늘어날 것으로 전망
- 응답자의 84.4%가 늘어나는 지출을 소득 증가분으로 감당할 수 있을 것으로 전망하는 등 대다수가 향후 소득과 지출 모두 증가할 것으로 예상하고 있으나 대출로 조달해야 할 것이라는 부정적 전망도 15.6%에 달함

미래 지출변화 예상



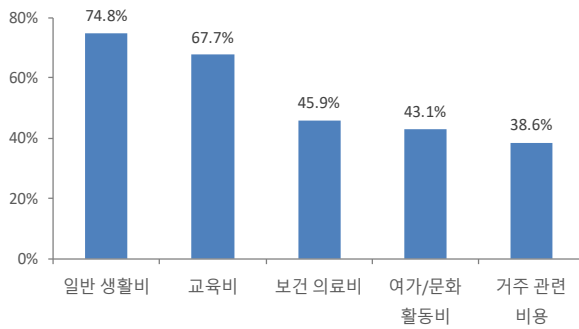
지출 증가분 처리 방안



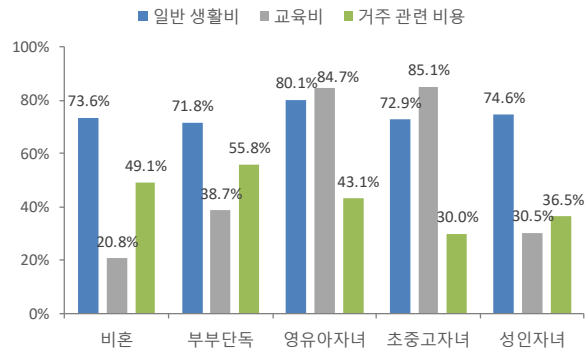
- 소비성 지출 중에서는 미래에 생활비 증가를 예상하는 비율이 74.8%로 가장 높으며, 영유아자녀, 초중고자녀 가구에서는 교육비 증가를 예상하는 비율이 약 85%로 가장 높음
- 일반 생활비가 증가할 것이라고 생각한 응답자는 영유아가구(80.1%)에서 가장 많고 나머지 생활주기에 속한 그룹에서는 70% 초반대의 유사한 수준

- 교육비 부담이 적은 비혼가구, 부부단독가구에서는 49.1%, 55.8%의 응답자가 생활비 외에도 주거관련 비용이 증가할 것으로 답변

소비성 지출 항목 중 증가 예상 비율



가족생활주기별 소비성 지출 증가 예상 비율

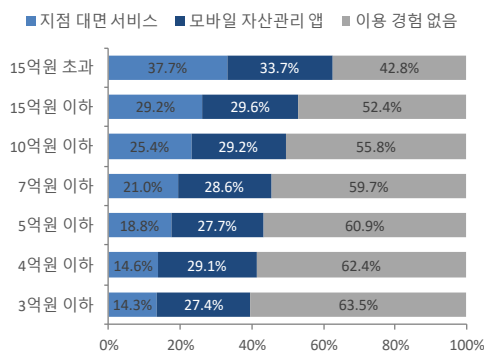


III. 자산관리 현황과 니즈

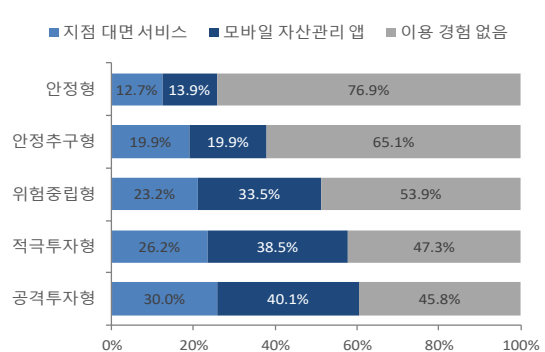
■ 응답자의 42.6%는 모바일 앱을 포함한 금융회사의 자산관리 서비스를 받아본 경험이 있다고 응답하여 2019년 17.7% 대비 큰 폭으로 증가

- 보유 자산이 많을수록 자산관리 서비스를 경험한 비중이 높아졌으며, 자산규모가 15억원을 초과하는 경우 전체 응답자의 절반 이상이 서비스를 이용해본 것으로 응답
 - 전체적으로 지점 대면 서비스(22.4%)보다 모바일 앱(29.1%)을 더 많이 이용한 가운데, 자산규모가 커질수록 모바일 이용 비중이 낮아졌으며 15억원 초과 집단은 유일하게 대면 서비스 이용 비중(37.7%)이 모바일(33.7%)보다 높음
- 투자성향별로는 공격투자형 집단의 자산관리 서비스 경험 비중이 54.2%로 가장 높았으며 안정적인 투자성향으로 갈수록 서비스 이용 비중이 하락

자산구간별 자산관리 이용 경험



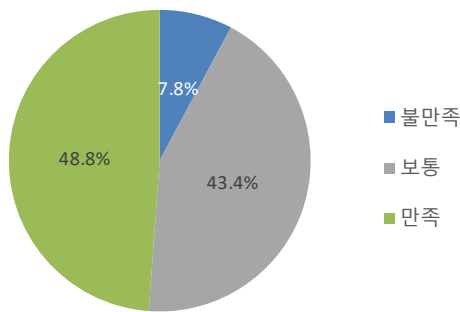
투자성향별 자산관리 이용 경험



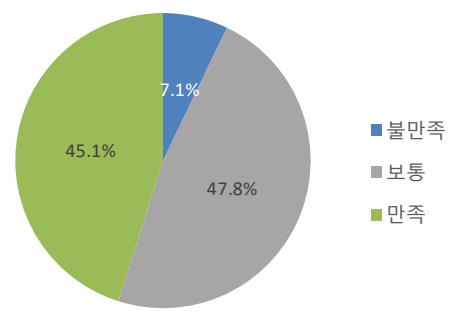
■ 자산관리 서비스 이용자의 약 7%는 서비스에 대해 만족하지 않는 것으로 나타났으며 불만족의 주요 원인은 원하는 정보 부족, 제공받은 정보의 식상함 등

- 대면 자산관리 서비스에 대한 만족도는 만족 48.8%, 불만족 7.8%였으며, 모바일 서비스 만족도는 만족 45.1%, 불만족 7.1%로 대면과 유사한 수준
 - 2019년 만족 25.0%, 불만족 21.1%로 나타난 것에 반해 자산관리 서비스의 만족도가 크게 증가

대면 자산관리 서비스 만족도



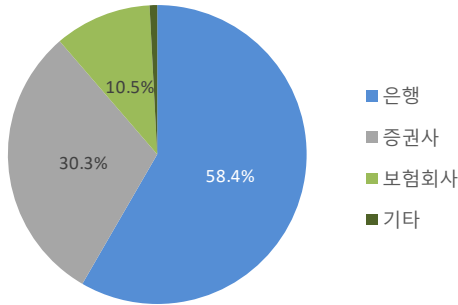
모바일 앱 자산관리 서비스 만족도



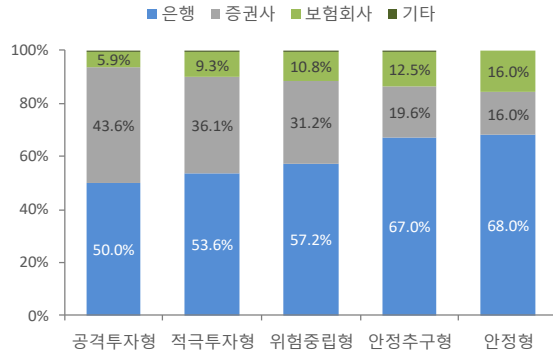
■ 자산관리 서비스를 이용한 금융기관은 2019년 보험회사가 1순위로 나타난 것에 반해 2020년에는 은행이 가장 높은 비중을 차지

- 서비스 경험 응답자의 58.4%는 은행에서, 30.3%는 증권사에서, 10.5%는 보험회사에서 서비스를 받음
 - 2019년 이용 금융기관은 보험회사(48.2%), 은행(29.6%), 증권사(22.2%) 순
- 투자성향별로 안정형 집단은 은행과 증권사를 이용한 비중 각각 68.0%, 16.0%인 반면 공격투자형은 각각 50.0%, 43.6%로 나타나 적극적인 투자성향일수록 증권사 이용 비중이 월등히 높은 것으로 나타남
- 소득자산군별로는 2019년과 동일하게 자산이 많을수록 은행 이용 비중이 높고 보험회사를 이용하는 비중이 낮은 것으로 나타남
 - 특히 중소득고자산, 고소득고자산의 보험회사 이용 비중이 각각 8.7%, 9.2%로 나타나 12%가 넘는 중자산 집단보다 낮음
- 디지털 금융 이용자 중 자산관리형은 타 유형 대비 은행 이용 비중(54.5%)이 낮고 증권사 이용 비중(34.6%)이 높음

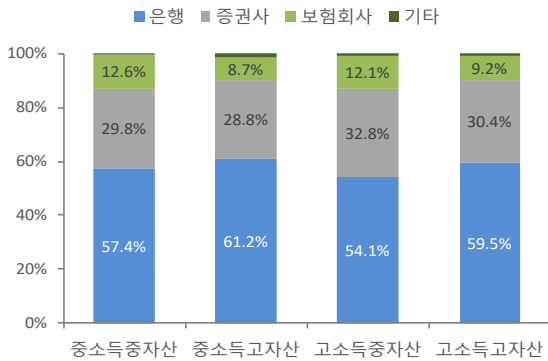
자산관리 이용 금융기관



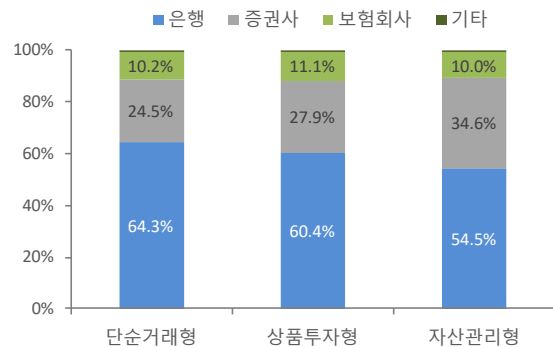
투자성향별 자산관리 이용 금융기관



소득자산군별 자산관리 이용 금융기관



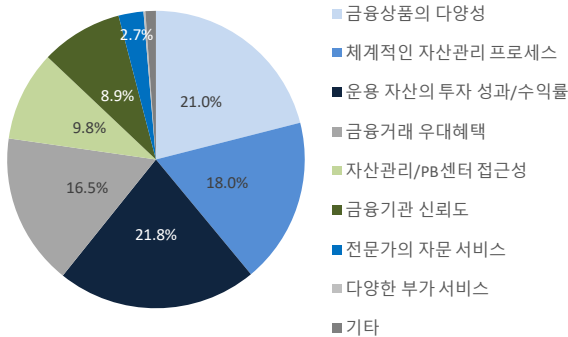
디지털 이용자별 자산관리 이용 금융기관



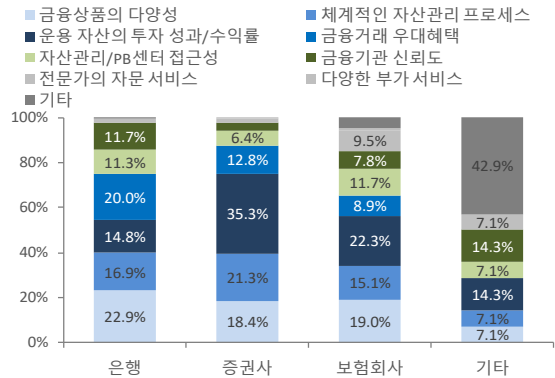
■ 금융기관 선택에 투자성과·수익률이 가장 중요한 것으로 조사되었으며 특히 증권사 응답자의 경우 수익률의 중요도 비중이 다른 기관 대비 10%p 이상 높음

- 현재 이용하는 금융기관을 선택한 이유는 투자성과·수익률이 21.8%, 금융상품의 다양성이 21.0%로 높았으며 체계적인 자산관리 프로세스가 18.0%, 금융거래 시 우대혜택이 16.5%로 나타남
- 자산관리 서비스를 증권사에서 받은 응답자의 경우 투자성과·수익률 때문이라고 응답한 비중이 35.3%로 은행(14.8%), 보험회사(22.3%)보다 훨씬 높음
 - 반면에 은행 이용자는 금융상품의 다양성(22.9%)을 가장 중요한 이유로 응답하였으며 수수료 면제, 환율 우대 등의 우대혜택(20.0%)을 다음으로 중요하게 평가

해당 금융기관 이용 이유



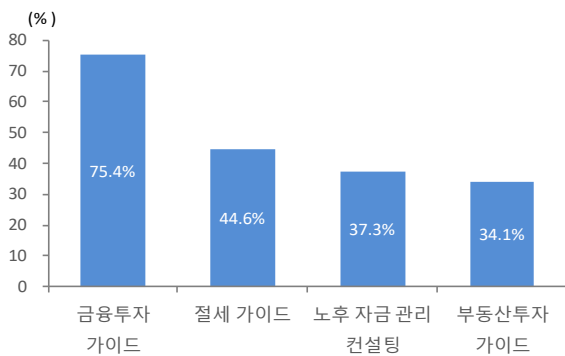
금융기관별 해당 금융기관 이용 이유



■ 자산관리 서비스 내용은 대면 서비스와 모바일 앱 모두 금융투자 관련 내용이 가장 높은 비중을 차지하여 2019년과 동일

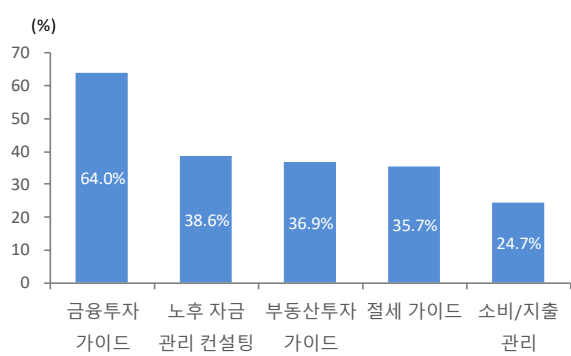
- 대면으로 자산관리 서비스를 받은 그룹은 금융투자 가이드 75.4%, 절세 가이드 44.6%, 노후자금 컨설팅 37.3%, 부동산투자 가이드 34.1% 순으로 서비스를 이용 - 2019년 자산관리 서비스 내용은 금융투자 69.5%, 노후자산관리 52.6%, 절세 36.7%, 부동산투자 12.3% 순으로 전년대비 절세, 부동산투자 관련 비중이 증가
- 모바일 앱을 이용하여 서비스를 받은 그룹은 금융투자(64.0%)와 부동산투자(36.9%), 절세(35.7%) 관련 내용을 대면 서비스와 유사한 비중으로 이용

대면 자산관리 서비스 이용 내용



주: 복수응답

모바일 앱 자산관리 서비스 이용 내용

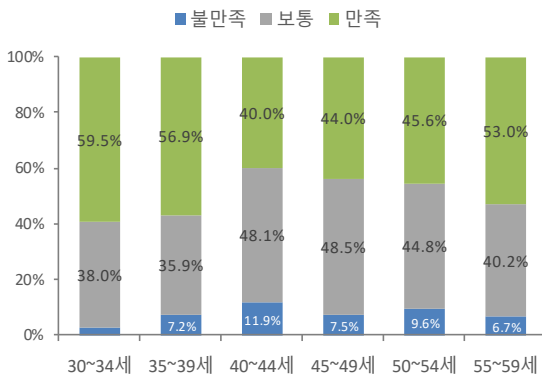


주: 복수응답

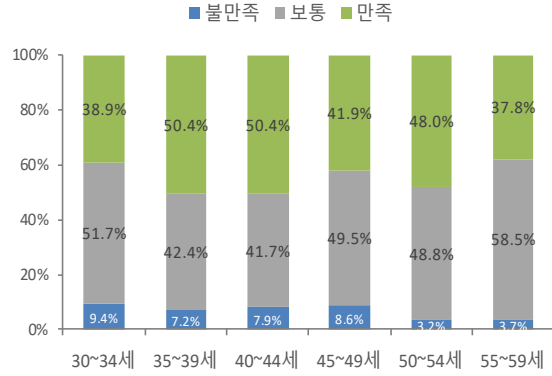
■ 자산관리 서비스 이용자의 약 7%는 서비스에 대해 만족하지 않는 것으로 나타났으며, 대면 자산관리 서비스의 경우 40~44세, 모바일 서비스의 경우 30~34세에서 불만족 비중이 가장 높음

- 연령대별로 40~44세 응답자는 대면 자산관리 서비스에 대해 불만족하는 비중이 11.9%로 모든 연령대 중 가장 높음
- 모바일의 경우 서비스를 이용하는 비중이 50.7%로 가장 높은 30~34세 응답자가 서비스에 대한 불만족이 가장 높게(9.4%) 나타남

연령대별 대면 자산관리 서비스 만족도



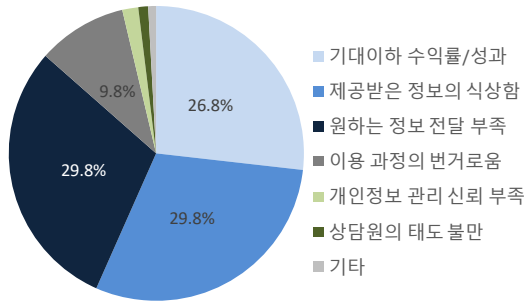
연령대별 모바일 자산관리 서비스 만족도



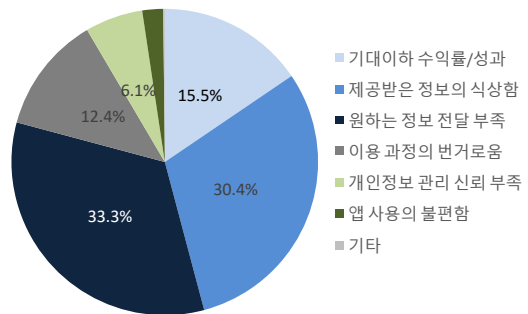
■ 불만족 이유로는 대면 서비스와 모바일 모두 원하는 정보 부족이 각각 29.8%, 33.3%로 가장 높고 정보의 식상함이 각각 29.8%, 30.4%로 2위

- 2019년 불만족 이유로 낮은 수익률(29.9%)이 정보의 식상함(38.3%)에 이어 두번째로 높게 나타났으나, 2020년 상품의 수익률에 대한 불만족은 대면(26.8%)과 모바일(15.5%)에서 모두 감소
 - 대면 서비스의 경우 기대 이하의 수익률이 26.8%로 모바일(15.5%) 대비 불만족 이유로 크게 조사되어 대면 자산관리 시 금융상품의 성과가 중요한 것으로 나타남
 - 모바일 서비스에서는 이용 과정의 번거로움(12.4%)이 대면 서비스(9.8%)보다 서비스 불만족 여부에 많이 기여
- 연령대 중 대면 서비스에 불만족하는 비중이 가장 높은 40~44세 이용자는 원하는 정보 부족을 가장 큰 불만족 이유로 응답
- 모바일 서비스에 불만족이 큰 30~34세 응답자의 불만족 이유도 원하는 정보 부족이 가장 큰 가운데 이용과정의 번거로움이 15.4%로 모든 연령대 중 가장 높음

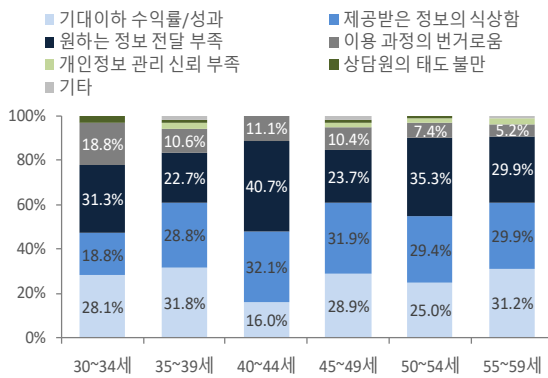
대면 자산관리 서비스 불만족 이유



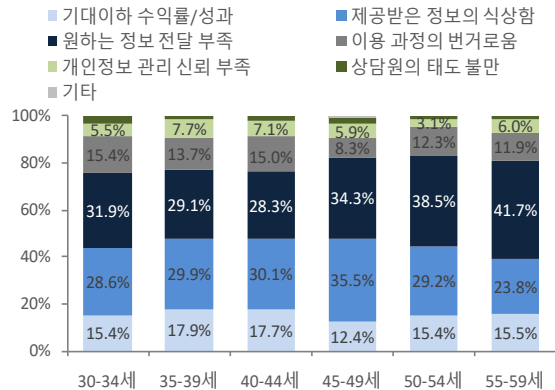
모바일 자산관리 서비스 불만족 이유



연령대별 대면 서비스 불만족 이유



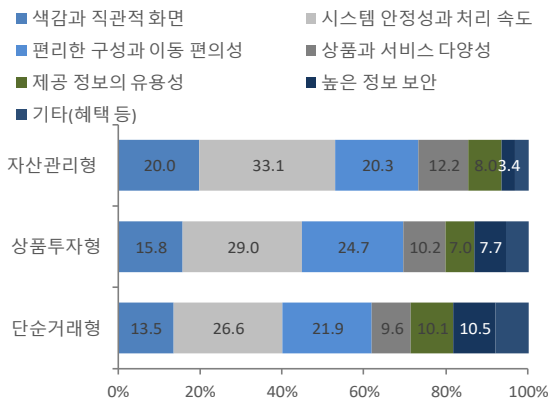
연령대별 모바일 서비스 불만족 이유



■ 대중부유층이 모바일 앱에서 가장 중요하다고 생각하는 요소는 ‘시스템 안정성과 처리 속도’와 ‘편리한 구성과 이동 편의성’으로 나타남

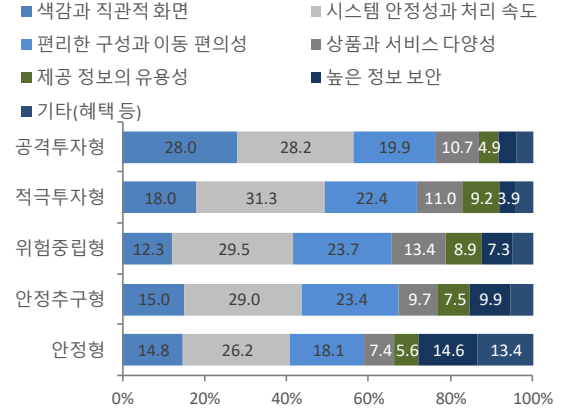
- 디지털 유형 중 자산관리형이 생각하는 주요 요소는 ‘시스템 안정성과 처리 속도’ 33.1%, ‘편리한 구성과 이동 편의성’ 20.3%, ‘색감과 직관적 화면’ 20.0% 등이며, 상품투자형과 단순거래형도 자산관리형과 유사
 - 다만, 단순거래형의 경우 자산관리형에 비해 정보 보안이 중요하다는 응답률이 높게 나타나 다른 이용자에 비해 보안을 더욱 중요시하는 것으로 분석
- 투자성향별로는 ‘색감과 직관적 화면’이 중요하다고 답한 비중이 공격투자형은 28.0%로 안정형 14.8%와 안정추구형 15.0% 보다 높음

디지털 이용자별 모바일앱의 주요 요소



주: 응답 1순위 기준

투자성향별 모바일앱의 주요 요소

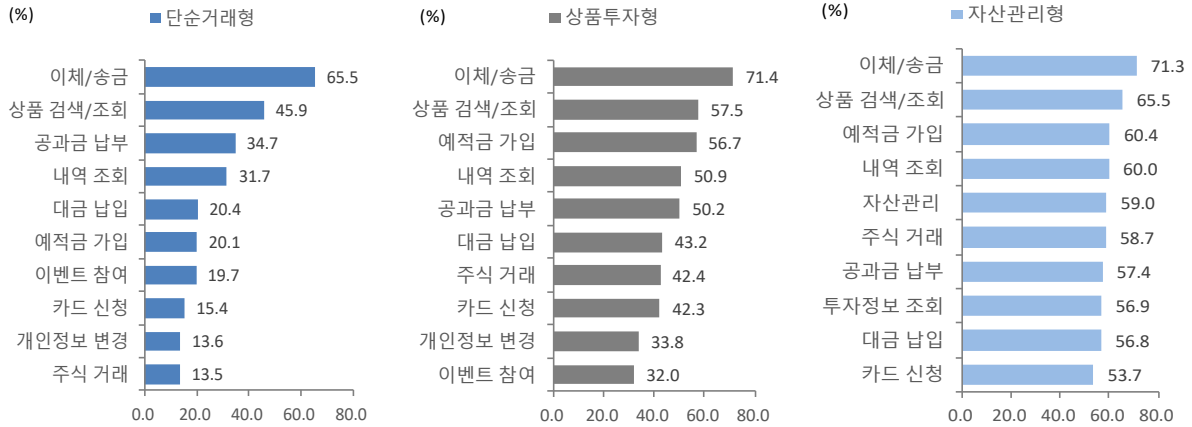


주: 응답 1순위 기준

■ 디지털 이용자 중 대부분은 향후에도 현재와 유사한 행태로 모바일 앱을 사용하겠다고 응답해 단순거래형과 상품투자형이 현재 사용하지 않은 기능을 추가적으로 사용해 자산관리형으로 발전할 의향은 낮은 것으로 분석

- 전체 응답자들이 향후 모바일 앱에서 활용할 의향이 있다고 선택한 서비스로는 이체·송금이 68.7%로 가장 높은 비중을 차지했으며, 다음은 상품 검색·조회 56.4%, 예적금 가입 48.8%, 가입 상품·거래 내역 조회 48.0% 순
 - 이는 현재 이용하고 있는 거래 중 이체·송금 78.1%, 상품 검색·조회 60.7%, 예적금 가입 48.1% 등과 유사해 응답자 대부분은 현재와 동일한 행태로 모바일 앱을 이용할 의사가 있는 것으로 보임
- 단순거래형과 상품투자형 이용자의 경우에는 이체·송금, 상품과 정보 검색, 공과금·보험·카드 대납 등의 기본적인 거래 업무 중심으로 향후에도 사용할 의향이 있다고 응답
 - 단순거래형이 선택한 향후 주요 활용 의향 서비스는 이체·송금 65.5%, 상품 검색·조회 45.9%이며, 그 외의 서비스에 대한 이용 의향은 30%대 이하로 낮음
 - 상품투자형의 경우 이체·송금 71.5%, 예적금 가입 56.7%, 상품 검색·조회 57.5%, 내역 조회 50.9% 순
- 자산관리형의 경우 다른 유형에 비해 모바일 앱에서 제공하는 다양한 기능을 사용할 의향이 높은 것으로 조사
 - 상담원 채팅 29.2% 제외한 모든 서비스에 대한 이용 의향이 30~70%대로 높음

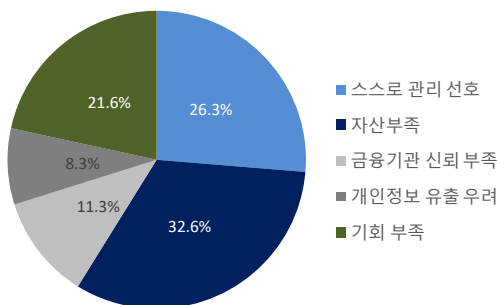
디지털 이용자별 향후 이용 의향 모바일 앱 서비스(Top 10)



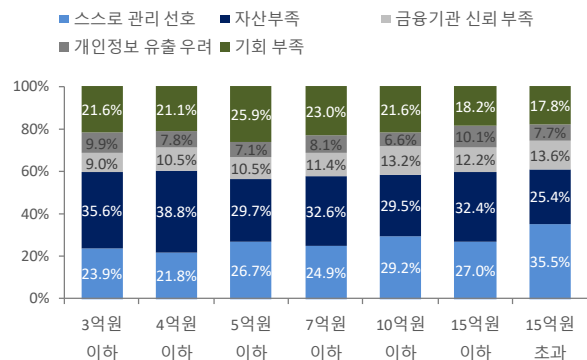
■ 자산관리 서비스를 이용하지 않은 이유로는 2019년과 동일하게 자산관리를 받을만한 자산이 부족하다는 인식이 가장 큰 것으로 조사됨

- 자산관리 서비스 비이용 이유는 자산 부족 32.6%, 스스로 관리를 선호 26.3%, 기회 부족 21.6%, 금융기관 신뢰부족 11.3% 순
 - 2019년 대비 스스로 관리를 선호한다는 응답(2019년 13.2%)이 크게 증가하였으며 금융기관에 대한 신뢰 부족(2019년 21.5%)은 감소
- 보유 자산이 많을수록 비이용 이유로 자산부족을 선택한 비중이 낮고 스스로 관리하는 것을 선호하기 때문이라고 응답한 비중이 증가
 - 자산 15억원 초과 보유자는 자산부족 응답 비중이 25.4%로 다른 자산구간 대비 낮은 반면 스스로 관리를 선호한다는 응답이 35.5%로 모든 자산구간 중 가장 높은 비중을 차지

자산관리 서비스 비이용 이유



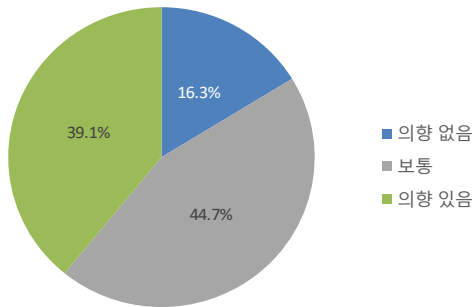
자산구간별 자산관리 서비스 비이용 이유



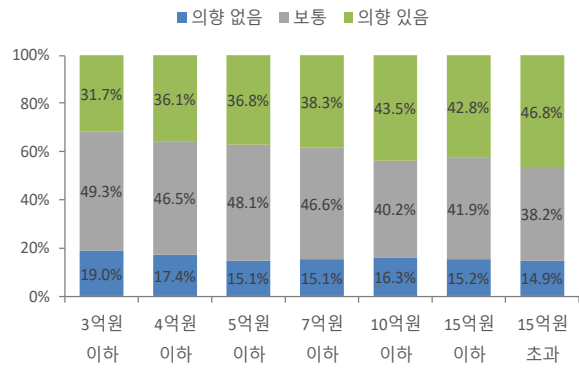
■ 응답자의 39.1%는 향후 자산관리 서비스를 이용할 의사가 있는 것으로 나타나 2019년 33.6% 대비 증가

- 보유 자산이 많을수록 향후 서비스 이용 의사가 증가하였고 자산이 적을수록 의향이 없거나 보통인 경우가 많음
 - 자산 15억원 초과 보유자는 서비스 이용 의사가 46.8%에 달하였으나 3억원 이하 보유자에서는 31.7%에 그침

향후 자산관리 서비스 이용 의사



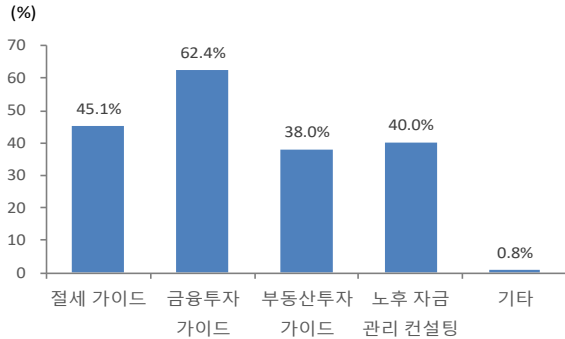
자산구간별 향후 자산관리 서비스 이용 의사



■ 향후 자산관리를 받는다면 응답자들이 가장 관심이 있는 부분은 금융투자 가이드로 나타나 2019년 1위인 노후자금 관리와 차이를 보임

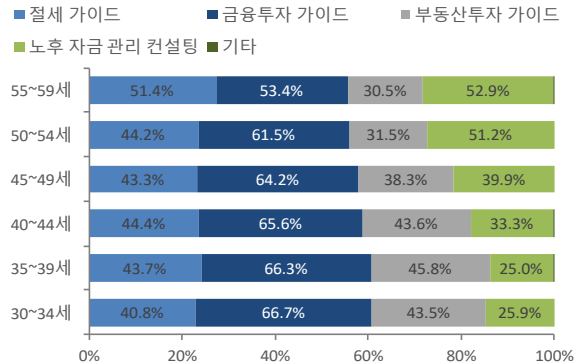
- 향후 관심있는 자산관리 부분은 금융투자 가이드 62.4%, 절세 가이드 45.1%, 노후자금 관리 40.0%, 부동산투자 38.0% 순
 - 2019년보다 노후자금 관리(2019년 61.0%)에 대한 관심이 감소하고 금융투자 (2019년 57.6%)에 대한 관심이 증가
- 연령대별로 관심 항목에 차이가 나타나는 가운데 30대 응답자는 금융투자, 부동산투자에 높은 관심을, 50대는 노후자금 관리에 가장 높은 관심을 보임

향후 자산관리 관심 항목



주: 복수응답

연령대별 향후 자산관리 관심 항목

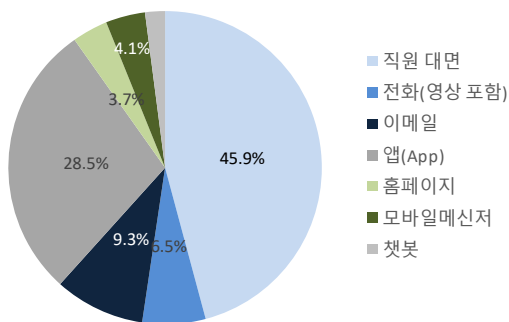


주: 복수응답

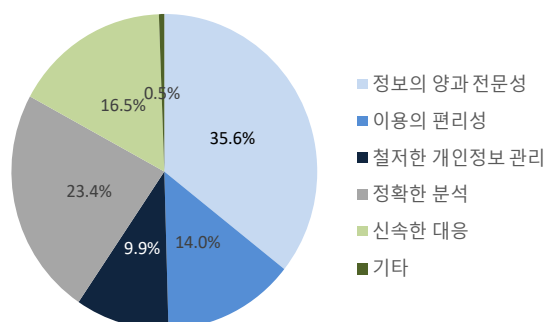
■ 향후 자산관리를 이용할 경우 선호하는 방식은 대면 방식이 45.9%로 가장 높았으며, 선호하는 이유는 정보의 양과 전문성이 가장 높은 비중을 차지

- 자산관리 선호 방식은 대면이 45.9%, 모바일 앱이 28.5%로 나타났으며 뒤이어 이메일 9.3%, 전화(영상포함) 6.5% 순
 - 2019년 선호하는 방식으로 대면 60.8%, 모바일 앱 16.2% 이었던 것에 반해 대면 방식에 대한 선호는 낮아지고 모바일 서비스에 대한 선호가 확대
- 대면 방식을 선호하는 이유는 정보량과 전문성이 35.6%, 정확한 분석이 23.4%, 신속한 대응이 16.5%로 2019년과 동일한 순위로 나타남

향후 자산관리 선호 방식



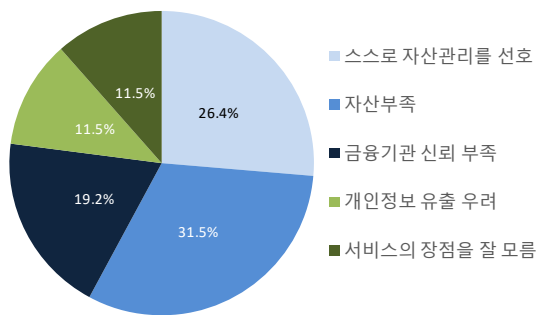
대면방식 선호 이유



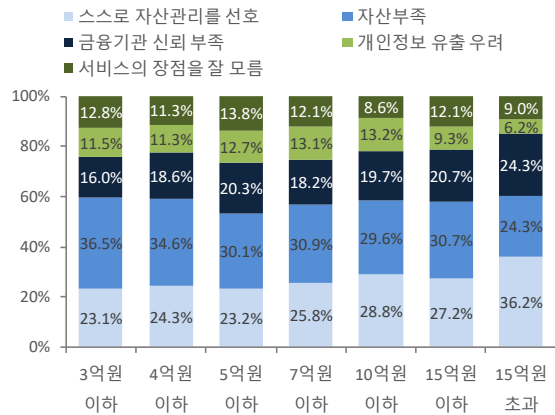
■ 반면 향후 자산관리 서비스를 받을 의사가 없는 이유로는 관리를 받을 자산이 부족하다는 응답이 2019년과 같이 가장 큰 비중을 차지

- 비이용 의사 이유는 자산 부족 31.5%, 스스로 자산관리를 선호 26.4%, 금융기관 신뢰 부족 19.2% 순
- 보유자산이 많을수록 자산 부족 때문보다 스스로 자산관리를 선호하기 때문이라는 비중이 높아지고 금융기관에 대한 신뢰부족 응답도 높아짐
 - 자산 15억 초과 보유자는 스스로 자산관리 선호가 36.2%, 금융기관 신뢰 부족이 24.3%로 전 연령대 중 가장 높음

향후 자산관리 비이용 의사 이유



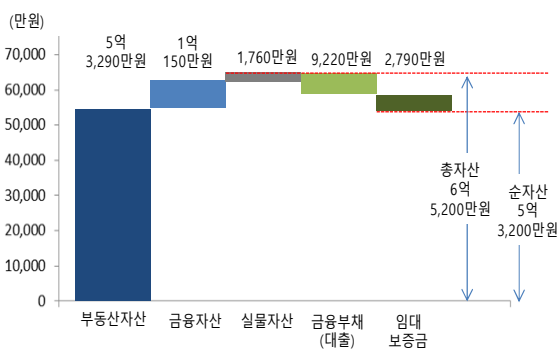
자산구간별 자산관리 비이용 의사 이유



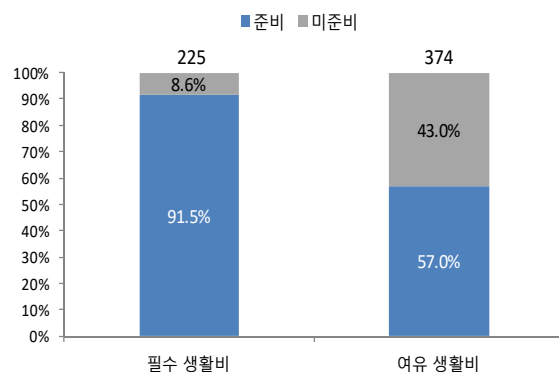
붙임2 「2019년 대중부유층의 노후준비와 자산관리」 주요 내용

- 조사대상자의 평균 총자산은 6억 5,205만원으로 이 중 77.3%가 부동산 자산이며 대출은 9,220만원
 - 부동산 자산은 5억 3,295만원으로 총 자산의 77.3%이며 금융자산은 1억 150만원으로 19.4%를 차지
 - 대출 9,220만원, 임대보증금 2,790만원 등 부채 1억 2,010만원을 제외한 순자산은 5억 3,200만원
- 응답자의 57.0%는 노후 예상소득으로 여유로운 생활이 가능할 것으로 조사
 - 대중부유층이 응답한 노후의 월 필수생활비는 225만원, 필수생활비를 포함하여 여유있게 생활할 수 있는 생활비(여유생활비)는 374만원(가구 기준)
 - 응답자의 91.5%는 예상소득으로 필수생활비를 감당할 수 있고 57.0%는 여유생활비까지 감당할 수 있는 것으로 조사
 - 예상 소득이 여유생활비보다 적은 응답자를 대상으로 노후 준비가 부족한 사유를 조사한 결과 교육비 지출(23.8%), 높은 주택구입 비용(20.4%) 등을 주요 사유로 응답

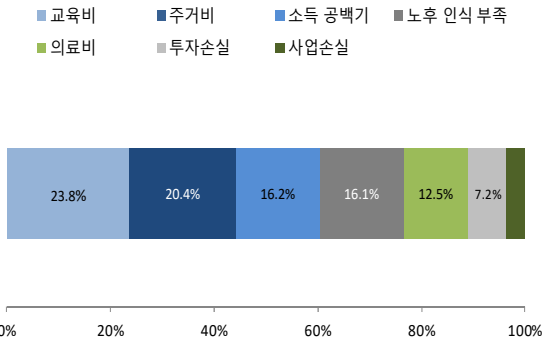
평균 자산·부채



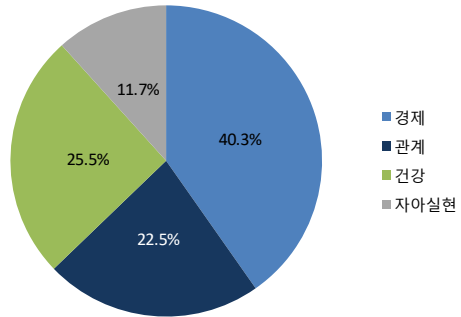
노후비용 준비여부



노후비용 준비 부족 사유



노후 요소별 가중치



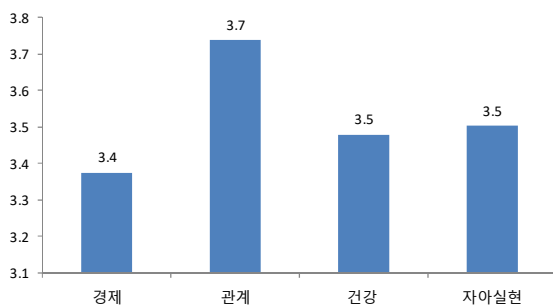
주: 여유생활비 기준

- 노후 준비 정도를 자가평가한 “노후 준비스코어”는 5점 만점에 평균 3.5점으로, 대중부유층은 스스로 노후에 대해 보통(中) 정도는 준비되었다고 인식하고 있으며 가족·사회적 관계에 대해서는 자신감을 보인 반면, 경제적 준비도에 대해서는 낮은 점수를 부여

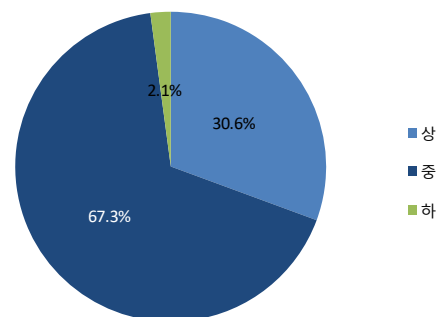
* 노후 준비스코어는 경제, 관계, 건강, 자아실현의 4가지 요소에 대해 5단계 척도로 평가한 요소별 스코어를 응답자가 생각하는 각 요소별 중요도로 가중평균하여 산출

- 경제, 관계, 건강, 자아실현 중 경제적 요소가 가장 중요하다고 인식하는 반면, 스스로의 경제적 노후 준비 정도는 3.4점으로 4가지 요소 중 가장 낮게 평가
- 가족·사회적 관계에 대한 준비 정도가 3.7점으로 가장 높았으며, 자아실현과 건강에 대한 준비 정도는 3.5로 평가
- 총점을 상(上) 중(中), 하(下) 3단계로 분류 시, 상은 30.6%, 중은 67.3%, 하는 2.1%의 비중을 차지

노후 요소별 준비 스코어

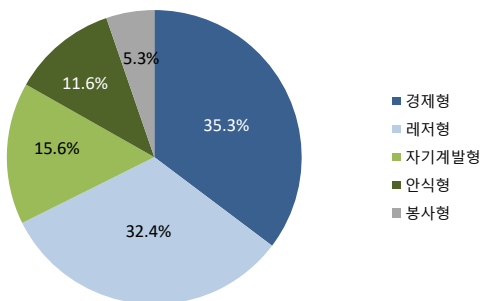


노후 준비 스코어 비중

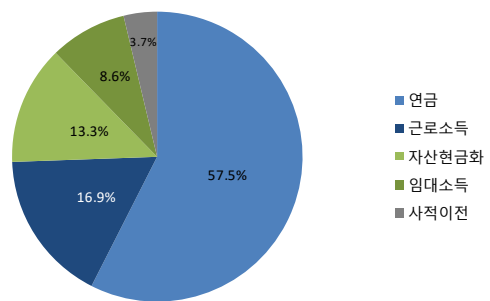


- 응답자의 절반 이상이 노후 여유생활비에 대비가 되어 있음에도 노후준비스코어가 “상”인 응답자는 1/3에도 미치지 못해, 실제 준비정도에 비해 스스로의 노후 준비 정도를 평가절하하는 경향을 보임
- 대중부유층의 노년기 희망 라이프스타일은 경제형, 레저형, 자기개발형 순으로 응답자의 절대 다수는 공식적인 은퇴 후에도 능동적인 생활을 희망하고 있으며 다른 나라에 비해 경제형을 희망하는 응답자의 비율이 높게 나타남
 - 본격적인 은퇴 이후에도 여력이 닿는 한 경제활동을 지속하겠다(경제형, 35.3%)는 응답자의 수가 취미나 문화생활을 즐기겠다(레저형, 32.4%)는 응답자의 수를 상회
 - 새로운 것을 배우는 삶(자기개발형, 15.6%), 전원 등에서 편하게 쉬는 삶(안식형, 11.6%), 손자녀 양육이나 사회 봉사활동에 주력하는 삶(봉사형, 5.3%)은 다소 낮은 선호도를 보임

노후 희망 라이프스타일

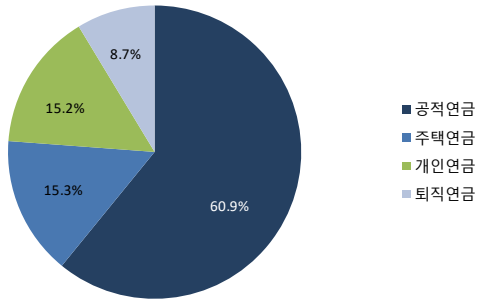


노후 예상 소득원

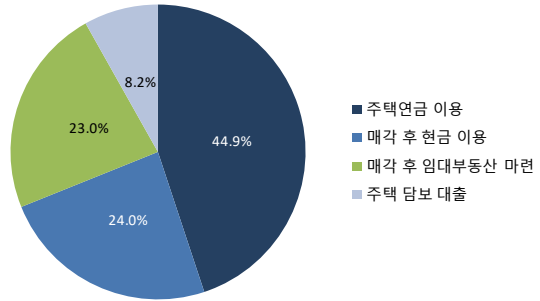


- 노후 예상 소득의 원천으로 연금(공적, 개인, 퇴직, 주택연금)에 대한 의존도가 가장 높았으며 연금 중에서는 공적연금 의존도가 압도적으로 높음
 - 노후 예상 소득에서 연금이 57.5%를 차지했으며, 그 다음 순위로는 근로소득이 16.9%였고, 정년 이후에도 지속적인 경제 활동을 희망하는 응답자가 많았음
 - 연금 중에는 공적연금 의존도가 60.9%, 주택연금 15.3%, 개인연금 15.2%, 퇴직연금 8.7% 차지
 - 44.9%의 응답자는 노후에 주거용 부동산을 주택연금에 가입하여 활용하겠다고 답변

노후 예상 소득원 (연금 세부)



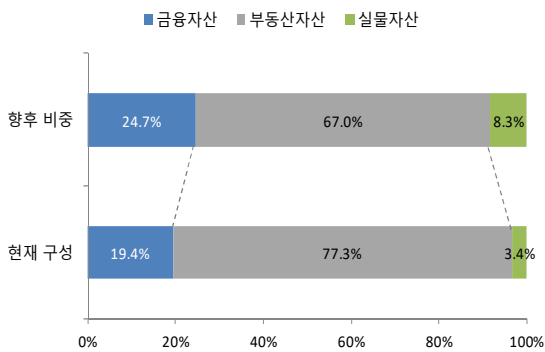
노후 주거용 부동산 활용 계획



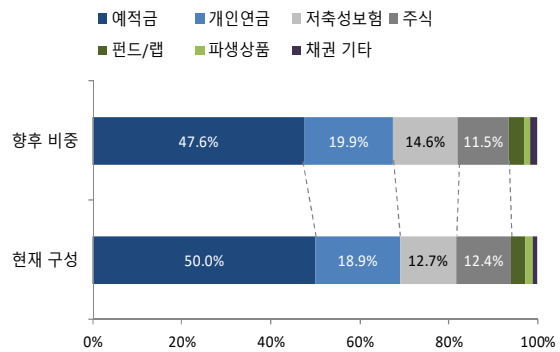
■ 응답자들은 자산관리에 있어 3~5년 내에 부동산 비중을 줄이고 금융자산 비중을 높일 계획이며, 금융자산 중에는 연금, 저축성보험 상품의 비중 증가를 계획

- 현재 자산 포트폴리오 상의 부동산과 금융자산의 비중은 각각 77.3%, 19.4% 이나 향후에는 부동산 비중을 67.0%까지 낮추고 대신 금융자산의 비중을 24.7%로 높일 계획
- 현재 금융자산 포트폴리오는 예적금이 50.0%, 개인연금 18.9%, 저축성보험 12.7%로 안전자산 위주로 구성되어 있고 향후에도 안전자산 선호는 유지될 전망이나 예적금은 47.6%로 비중을 소폭 낮추고 개인연금과 저축성보험은 19.9%, 14.6%로 증가시킬 계획

자산 포트폴리오 변화 계획



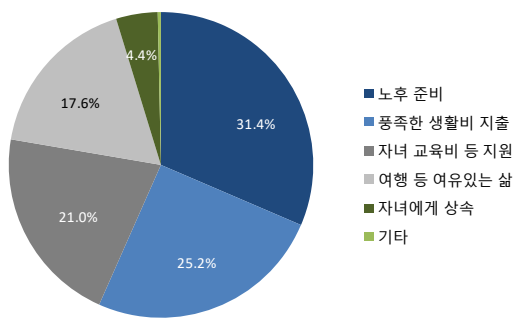
금융자산 포트폴리오 변화 계획



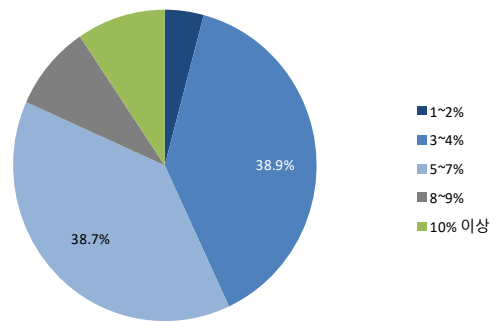
■ 대중부유층의 자산형성 주 목적은 노후준비와 현재의 여유 있는 소비, 자녀에 대한 지원이며 응답자의 77.6%가 연 3~7%의 수익률을 기대

- 자산 관리의 목적으로 노후준비를答한 비율이 31.4%로 가장 높았으며, 생활비의 여유 있는 지출이 25.2%, 교육 등 자녀를 위한 지원이 21.0%로 그 다음 높은 비중을 차지
- 기대 수익률로 3~4%대를答한 응답자가 전체의 38.9%, 5~7%대를答한 응답자가 38.7%로 현재 금리 수준과 응답자들의 안전자산 위주 포트폴리오 고려 시 가능한 수준보다 높은 수익을 기대하는 경향을 보임

자산관리의 목적



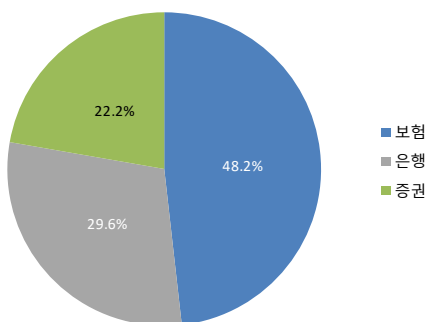
기대 수익률



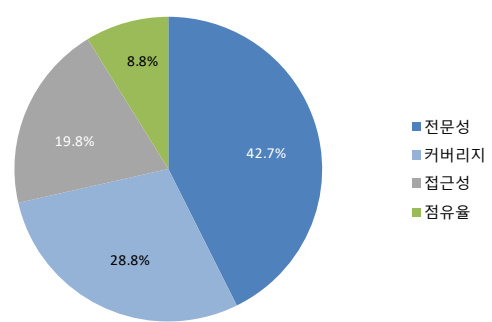
■ 응답자의 17.7%가 로보어드바이저를 포함한 금융회사의 자산관리 서비스를 받은 경험이 있으며 응답자의 33.6%는 향후 자산관리 서비스 이용 의향을 표시

- WM을 사용해 본 응답자의 48.2%가 보험사에서, 29.6%는 은행에서, 22.2%는 증권사에서 자산관리 서비스를 받았으며, 89%는 전문 상담사로부터 대면 서비스를 받았고 11%는 로보어드바이저의 자산관리를 경험
- 향후 자산관리 서비스를 이용할 의향이 있다는 답변은 33.6%, 중립적이라는 답변은 48.0%를 차지

자산관리를 받은 금융기관



자산관리 금융회사 선정 시 고려 요소



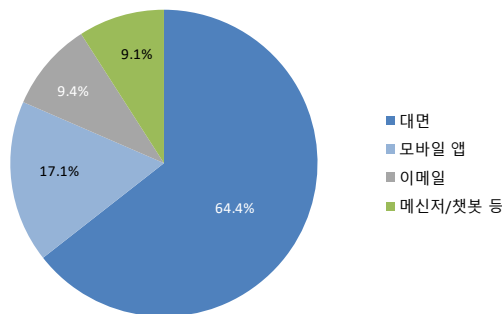
■ **금융회사의 자산관리 서비스 선택 시 중요하게 생각하는 요소는 전문성이며, 모바일 기기의 보급에도 불구하고 대면 서비스를 받기를 원하는 응답자의 비율이 압도적으로 높음**

- 자산관리 서비스를 받기 위한 금융회사 선정 시 전문성(42.7%)과 상품·서비스의 범위(28.8%)를 가장 중시하는 것으로 조사
- 대면서비스를 원한다는 응답이 64.4%로 모바일 앱(17.1%), 이메일(9.4%), 메신저나 챗봇(9.1%) 등에 비해 높은 비중을 차지

■ **대중부유층은 자산관리에 대한 관심과 니즈가 있음에도 그간 고액자산가 위주의 자산관리 서비스로부터 다소 소외되어 왔다는 점을 고려하여 금융회사들은 대중부유층에 특화된 자산관리 서비스를 제공할 필요**

- 대한민국 대중부유층은 노후의 경제적 준비에 대한 부담이 크고 노후준비를 목표로 한 자산관리에 관심이 많지만 금융기관으로부터 실질적 자산관리 서비스를 받은 경험은 적은 고객층
- 금융회사는 고액자산가 중심으로 운영되어 있는 자산관리서비스의 대상 고객을 대중부유층까지 확대함으로써 수익기반을 다양화 할 수 있으며 대중부유층의 자산관리 니즈를 충족할 수 있음
- 대중부유층이 위험선호도가 낮고 연금, 저축성보험 등 시중 금리 대비 높은 수익을 추구하는 장기투자에 관심이 많다는 점을 고려하여 대중부유층 대상의 금융 포트폴리오나 노후 준비를 위한 라이프사이클 자산관리 서비스 등 대중부유층 특화 서비스 개발 필요
- 대면 채널을 통한 전문성 있는 서비스를 원하는 대중부유층을 대상으로 대면·비대면 혼합 채널을 통해 서비스를 제공함으로써 고객 요구에 부응하면서 비용 효율성을 추구하는 것이 바람직

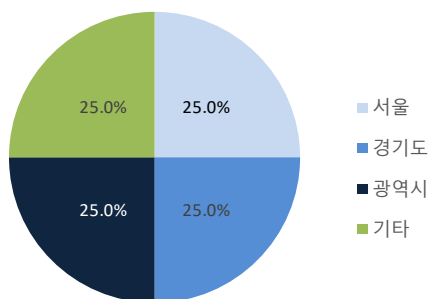
선호 자산관리 채널



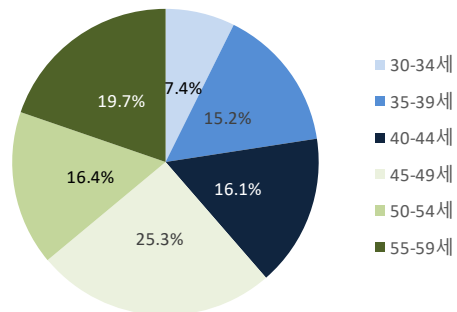
붙임3 설문조사 개요 및 응답자의 통계적 특성

- 본 분석을 위해 대중부유층을 가구 소득 연 7,000만원 이상 1억 2,000만원 미만(세전 기준)에 해당하는 가구로 정의
 - 가구소득 상위 10~30%에 해당하는 가구가 대상이 되며, 중산층(중위소득의 50~150%) 이하와 부유층(상위 10%)은 제외
 - 통계청의 「인구총조사」, 「가계동향조사」를 참고하여 표본의 지역별, 연령대별 비율이 모집단과 유사하도록 샘플링
- 2020년 9월 30일~10월 20일 조사대상 소득 기준에 해당하는 전국 4,000명을 대상으로 모바일과 웹기반 설문조사를 실시
 - 설문조사 전문 업체인 NICE디앤알에 조사 및 데이터 집계를 의뢰
 - 설문 설계와 결과 데이터 분석은 우리금융경영연구소에서 수행
 - 가정 전체의 라이프 사이클이 중요하게 고려되어야 한다는 점에서 응답자 개인이 아닌 가구 기준으로 설문에 응답하도록 함
- 다차원적으로 분석한 표본의 특성은 다음과 같음
 - 지역별로 서울, 경기, 6대 광역시, 기타 지역의 응답자가 각각 25.0%로 고르게 분포
 - 연령은 가정 내에서 경제활동 담당하는 주소득자를 기준으로 30~59세까지를 대상으로 하였으며 40대 비중이 41.4%로 가장 높고 50대 36.1%, 30대 22.6% 순

지역별 분포

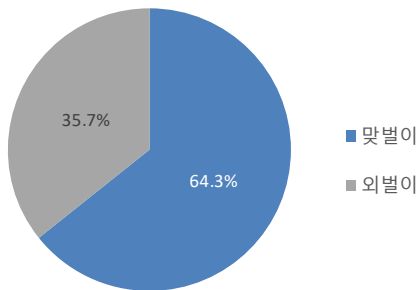


연령대별 분포

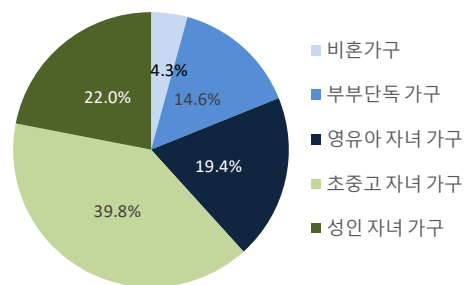


- 맞벌이 가구 비중은 64.3%로 일반적인 가구 평균 46.0%*보다 높은 편으로 이는 소득이 높은 가구를 조사대상으로 설정한 것에 기인하는 것으로 판단
 * 통계청 ‘2019년 하반기 지역별 고용조사’에서는 유배우자 가구 중에서 맞벌이 가구 비중을 산출하였으나 본 조사에서는 비혼 가구를 외벌이로 분류
- 가족생활주기별로는 초중고 자녀 가구가 39.8%로 가장 많았으며 성인 자녀 가구 22.0%, 영유아 자녀 가구 19.4% 순으로 높은 비중을 보였고, 부부 단독가구(14.6%)와 비혼 가구(4.3%)의 비중은 상대적으로 낮은 편

소득원수 분포



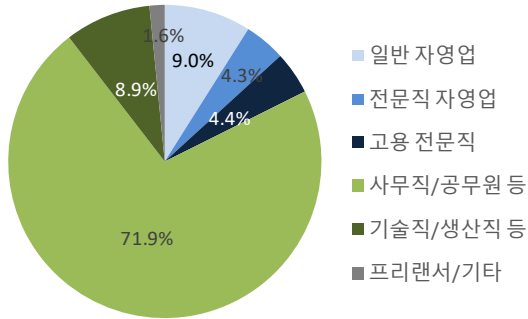
가족생활주기별 분포



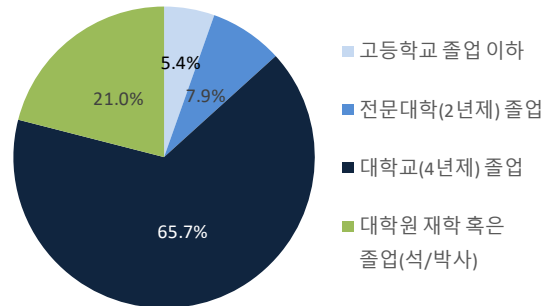
- 직업별로는 사무직·공무원 등 화이트칼라 근로자의 비율이 71.9%로 가장 높았고 일반 자영업(9.0%), 기술직·생산직 근로자(8.9%), 의사, 변호사 등 전문 고용직(4.4%) 순으로 집계
- 주소득자의 86.7%는 대졸 이상의 학력자로 조사되어 국내 대졸 이상 학력자 비율 49.0%⁷⁾ 대비 고학력자 비율이 높음

7) e-나라지표 ‘2018년 학력별 인구분포’ (24~64세 인구를 조사한 OECD ‘Education at a Glance’ 재인용)

주소득자 직업별 분포

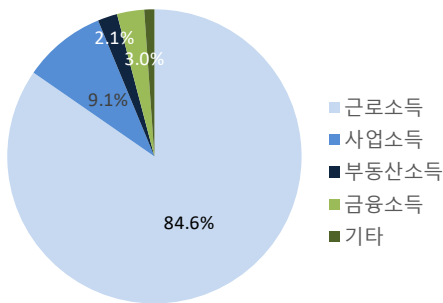


주소득자 학력별 분포

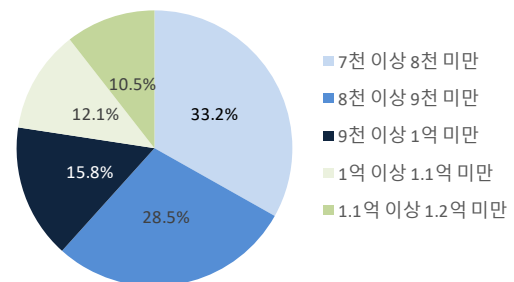


- 총 연소득 중 근로소득 비중이 84.6%로 소득의 대부분을 급여를 통해 버는 것으로 조사되었으며, 사업소득이 9.1%, 금융소득이 3.0%, 부동산소득이 2.1%를 차지
- 연소득은 '7,000만원 이상 8,000만원 미만'이 33.2%로 다소 높은 비중을 차지한 가운데 '8,000만원 이상 9,000만원 미만'이 28.5%, '9,000만원 이상 1억원 미만'이 15.8%, 1억원 이상이 22.6%로 분포

소득원별 분포



소득구간별 분포

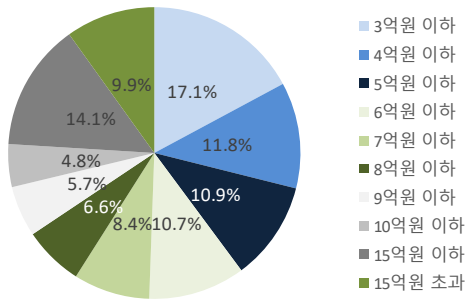


- 부채를 차감하지 않은 총자산 규모가 3억원 이하인 응답자가 17.1%로 가장 많았으며 뒤이어 10~15억원(14.1%), 3~4억원(11.8%), 4~5억원(10.9%) 순으로 나타남

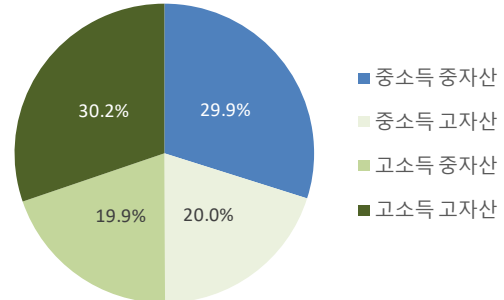
* 조사대상자의 평균 총자산은 7억 6,472만원(금융자산 1억 2,593만원, 부동산자산 6억 899만원, 실물자산 2,980만원), 부채 1억 1,872만원(금융부채 9,088만원, 임대보증금 2,784만원)을 제외한 순자산은 6억 4,600만원

- 소득과 자산의 중위값을 기준으로 분류한 소득자산군별 응답자 비중은 고소득고자산(30.2%), 중소득중자산(29.9%) 비중이 중소득고자산(20.0%), 고소득중자산(19.9%) 비중보다 높게 나타남

자산구간별 분포



소득자산군별 분포



발행일 2020년 12월 7일
발행처 (주) 우리금융경영연구소
작성자 이새롬 수석연구원 (serom_lee@wfri.re.kr)
 김수정 선임연구원 (sjkim@wfri.re.kr)
책임자 김진선 실장
설문조사 NICE디앤알