



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 발간<sup>1)</sup>

- 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 미만<sup>2)</sup>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”<sup>3)</sup>

### ■ 2020년 특별주제는 “대중부유층의 디지털 금융 이용 행태”로 대중부유층의 금융 회사 모바일 앱 이용 행태, 만족도, 니즈 등을 종합적으로 분석하여 시사점을 도출<sup>4)</sup>

- 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

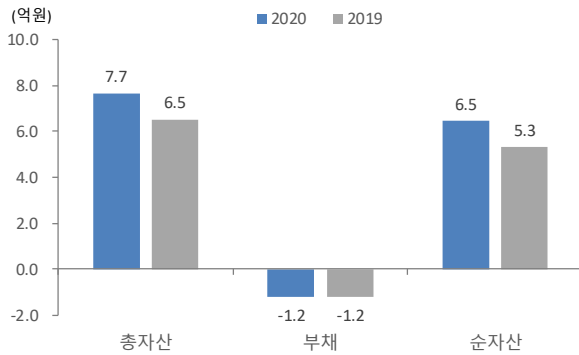
- 금융회사의 디지털화가 진행되는 과정에서 대중부유층은 디지털 금융서비스의 핵심소비층으로 부상 중
  - 금융회사의 디지털 금융 비즈니스의 주요 타겟층은 개인화된 대면 서비스를 선호하는 부유층 이상 보다는 대중부유층 이하 고객
  - 그 중 대중부유층은 소득과 자산이 많은 만큼 수익성이 높고 간단한 비대면 금융거래 외에도 자산관리, 투자정보 제공 등 다양한 디지털 금융서비스를 필요로 하고 있어 디지털 기술 발전의 주요 타겟 고객층
- 특히 코로나19로 비대면 채널 중심의 생활방식이 세계적으로 크게 확산되고 있어 그 어느 때보다 대중부유층의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

## II. 2020년 대중부유층에 생긴 변화

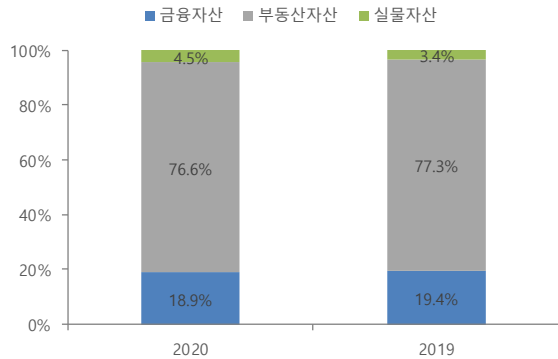
### ■ 2020년 대중부유층의 순자산은 부동산 가격 상승과 금융자산 증가로 전년도와 비교하여 약 1억 1,400만원 증가

- 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

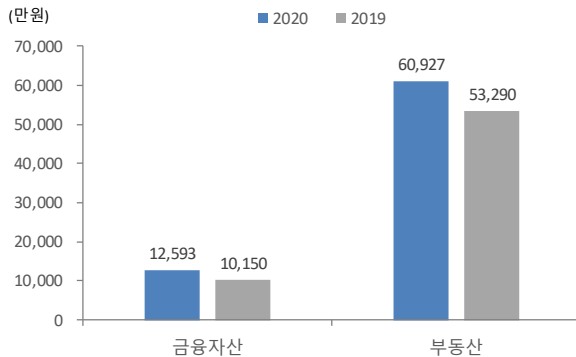
자산 규모 변화



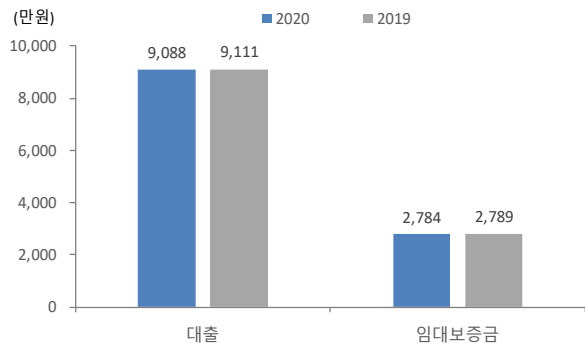
자산 비중 변화



총자산 항목별 변화



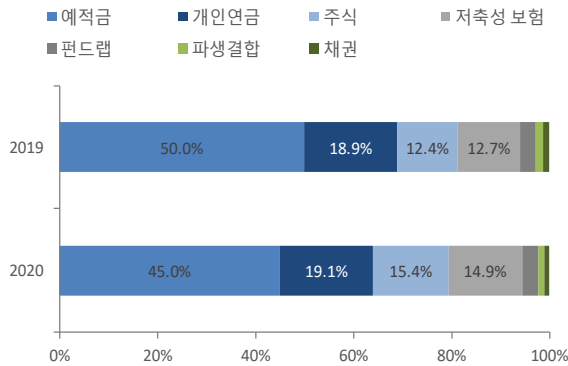
부채 항목별 변화



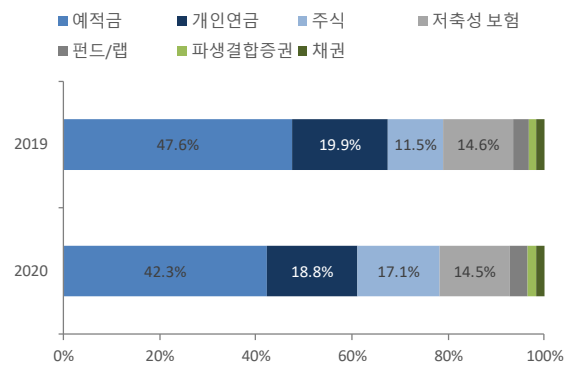
■ 자산 포트폴리오 변화 중 금융자산 중 예적금 비중이 줄어들고 주식 비중이 증가했다는 점이 가장 두드러지며, 주식은 향후에도 투자 비중 증가를 희망

- 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% 하락하여 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

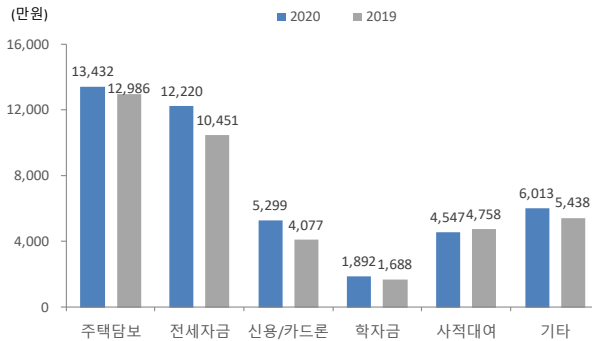
- 대출을 보유한 응답자들만 대상으로 할 때 전세자금대출은 1,770만원, 신용대출은 1,220만원 증가
- 전반적으로 대출 잔액이 증가하였음에도 대출사용자 비중이 69.2%에서 68.5%로 감소함으로써 응답자의 평균 대출액은 전년도와 비슷하게 유지

■ 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 급락<sup>5)</sup>
- 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

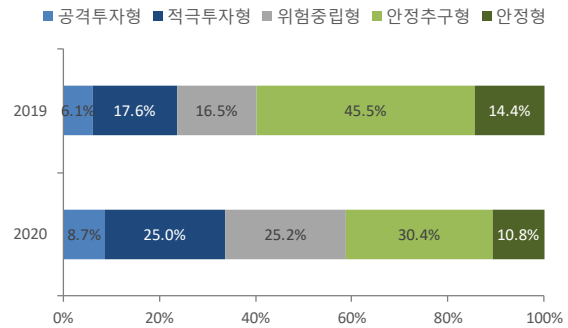
5) 한국은행경제통계시스템, 신규취급액 기준

### 대출잔액 변화



주: 대출이 있는 응답자들의 평균

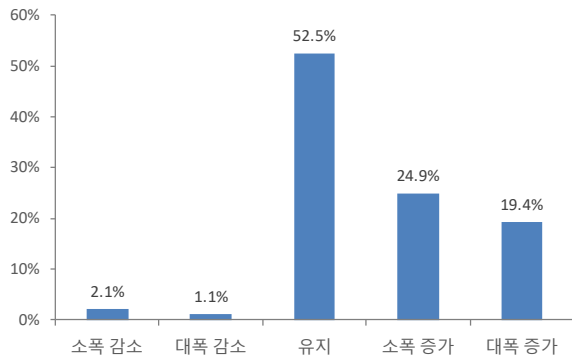
### 투자 성향 변화



## ■ 코로나19 사태가 가져온 디지털화의 영향이 대중부유층의 금융행태에도 영향을 미침

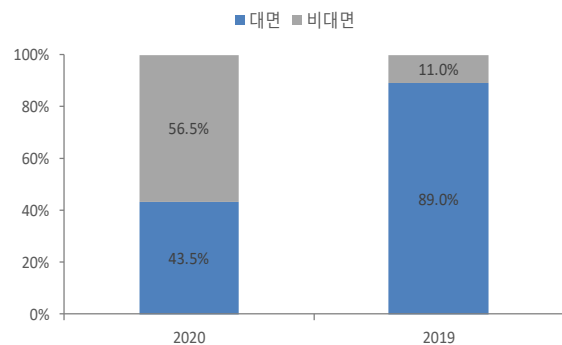
- 설문 대상자의 44.3%가 코로나 사태 발생 이후 디지털 금융 이용도가 증가했다고 응답
- 인터넷, 모바일 앱 등 비대면 자산관리 채널 이용 경험자 비중은 2019년 11.0%에서 올해 56.5%로 대폭 상승

### 코로나 이후 디지털 금융 이용 비중 변화



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

### 자산관리 채널 비중 변화

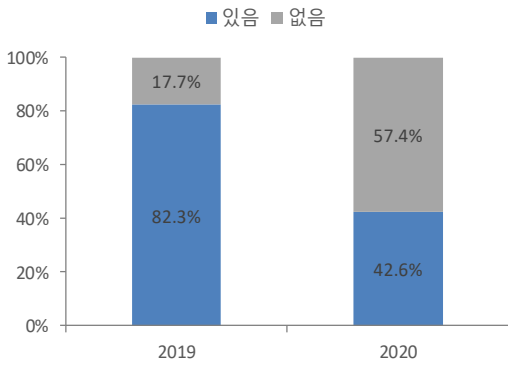


## ■ 금융회사의 자산관리 서비스를 받아본 경험이 있는 응답자 비중은 2019년 대비 크게 증가하였으며, 이용한 서비스에 대한 만족도 또한 증가

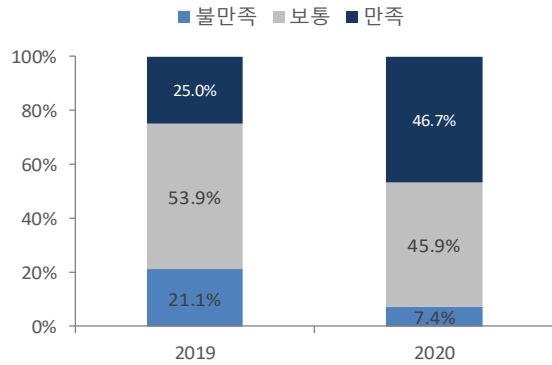
- 응답자의 42.6%는 모바일 앱을 포함한 금융회사의 자산관리 서비스를 받아본 경험이 있다고 응답하여 2019년 17.7% 대비 큰 폭으로 증가
- 자산관리 서비스를 받은 응답자의 46.7%는 서비스에 대해 만족하는 것으로 응답하여 2019년 25.0% 대비 만족도 또한 높아짐

- 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



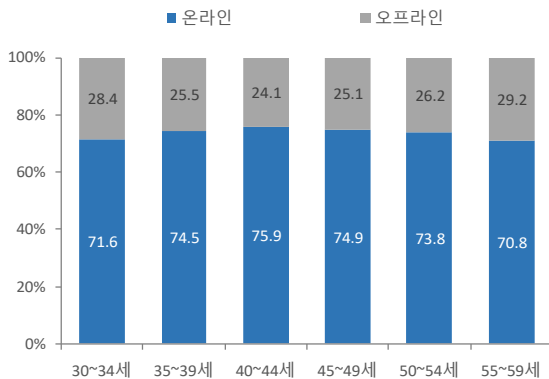
### III. 디지털 금융 이용 행태

#### 1. 주요 현황과 특징

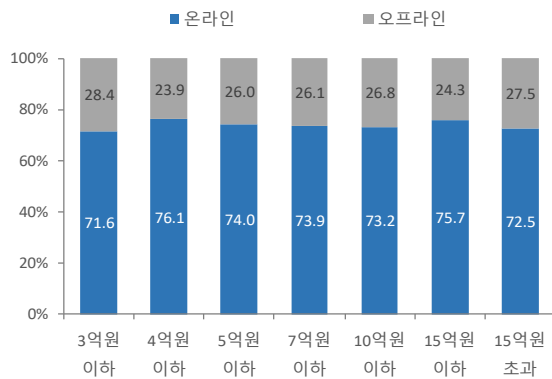
- 대중부유층이 금융거래 시 온라인 채널을 이용하는 비중은 73.8%, 오프라인 26.2%로 비대면 채널을 더 많이 사용

- 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

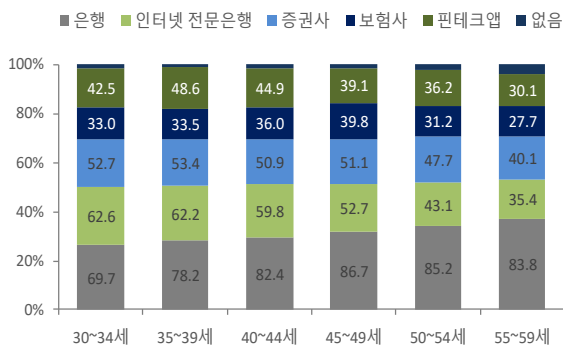




■ 전체 응답자의 95.1%가 금융회사의 모바일 앱을 이용하고 있으며, 이용자 중 82.6%는 일반 은행 앱을 사용

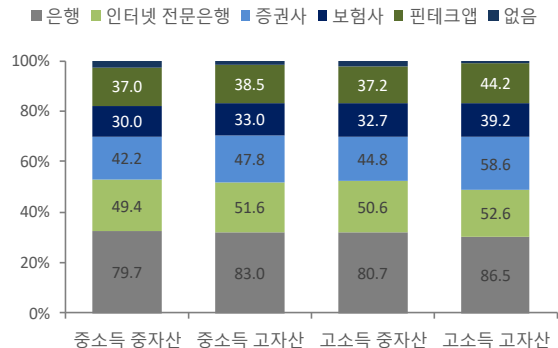
- 은행 앱 다음으로는 카카오뱅크, K뱅크 등의 인터넷 전문은행 51.1%, 증권사 48.8%, 핀테크 39.5%, 보험사 33.9% 순
- 연령대가 낮을수록 은행보다는 핀테크앱, 증권사, 인터넷전문은행 등을 사용하는 비중이 높은 가운데, 인터넷 전문은행 이용자 비중은 30~34세에서 62.6%로 55~59세 35.4% 보다 27.2%p 많음
- 소득과 자산이 많을수록 모든 금융업권을 전반적으로 이용하고 있으며, 예로 고소득 고자산 응답자의 증권 앱 이용 비중은 중소득 중자산 보다 16.4%p 높은 58.6%, 핀테크 앱은 7.2%p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

연령대별 모바일앱 이용 업권



주: 복수응답

소득자산군별 모바일앱 이용 업권



주: 복수응답

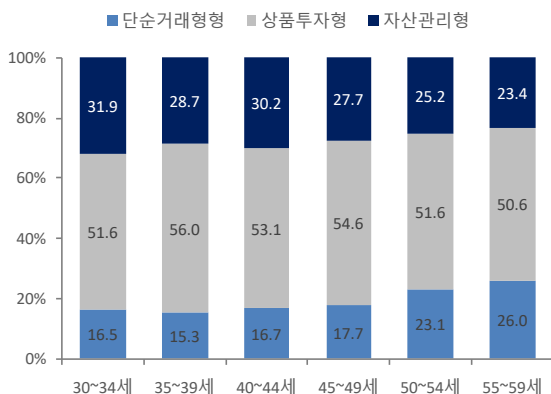
■ 디지털 금융 서비스 이용 범위에 따라 ① 단순거래형, ② 상품투자형, ③ 자산관리형 등으로 분류<sup>6)</sup>하여 유형화한 결과 대중부유층은 적극적으로 디지털 금융을 활용하는 것으로 나타남

- [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

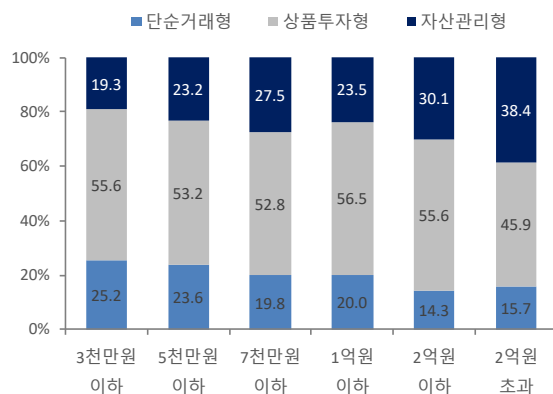
6) 전체 응답자의 95.1%(3,802명)은 모바일 앱을 사용하고 그 중 단순거래형 이용자는 19.5%, 상품투자형은 53.0%, 자산관리형 27.3%, 기타(이벤트 혜택 등) 0.3%로 나타남

- [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

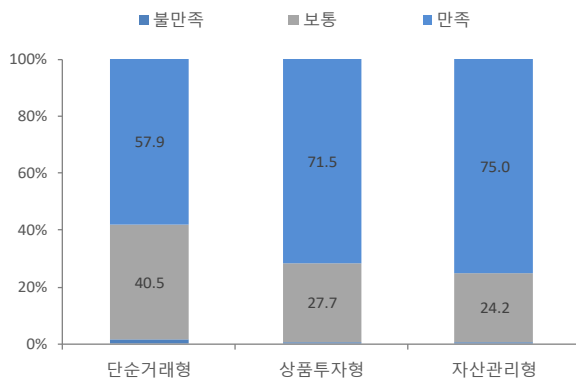


## 2. 서비스 만족도와 니즈

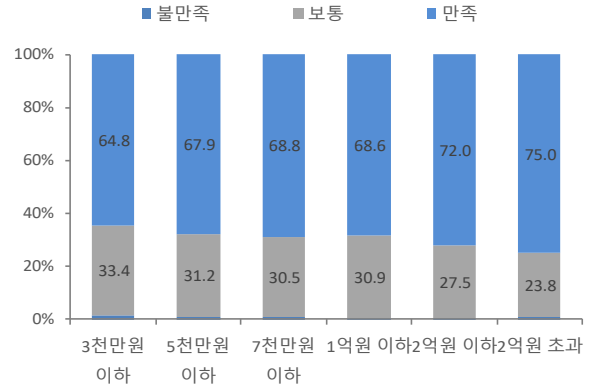
■ 응답자의 69.7%는 현재 이용하고 있는 모바일앱에 대해 만족하고 있는 것으로 나타났으며 자산관리형일수록, 금융자산이 많을수록 만족하는 비중이 증가

- 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



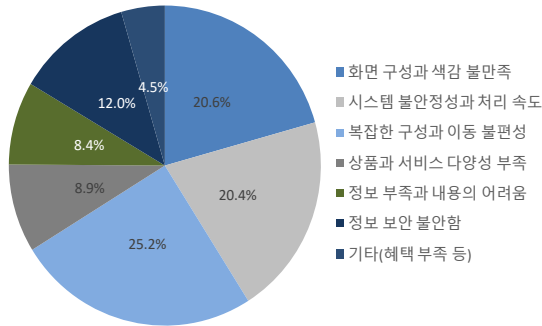
금융자산별 모바일 앱 만족도



■ 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

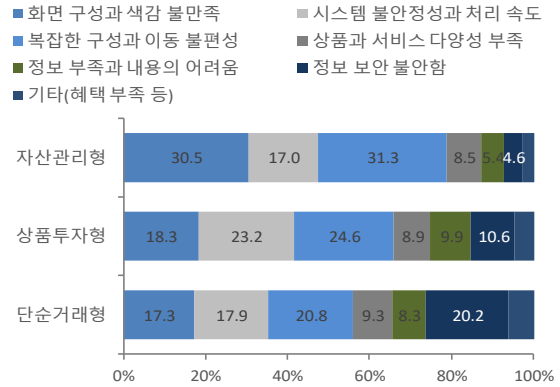
- 모든 디지털 이용자 유형에서 '복잡한 구성과 이동 불편성'을 가장 큰 불만족 이유로 선택(자산관리형 31.3%, 상품투자형 24.6%, 단순거래형 20.8%)
  - 각 유형별로 '복잡한 구성과 이동 불편성' 다음으로 선택한 이유는 자산관리형 '화면 구성과 색감 불만족' 30.5%, 상품투자형은 '시스템 불안정성과 처리 속도' 23.2%, 단순거래형은 '정보 보안 불안함' 20.2%

### 모바일앱 불만족 이유



주: 응답 1순위 기준

### 디지털 이용자별 모바일앱 불만족 이유

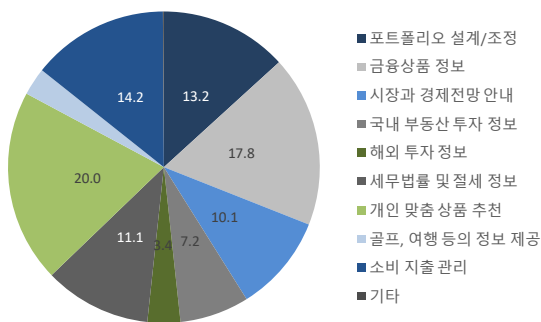


주: 응답 1순위 기준

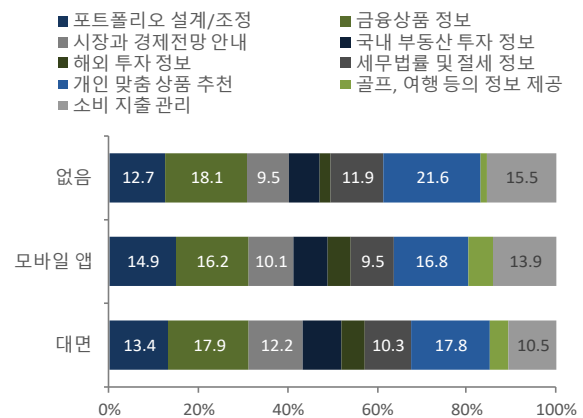
## ■ 금융회사 모바일 자산관리 서비스 중 ‘개인 맞춤 상품 추천(20.0%)’이 대중부유층이 생각하는 가장 필요한 서비스

- ‘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



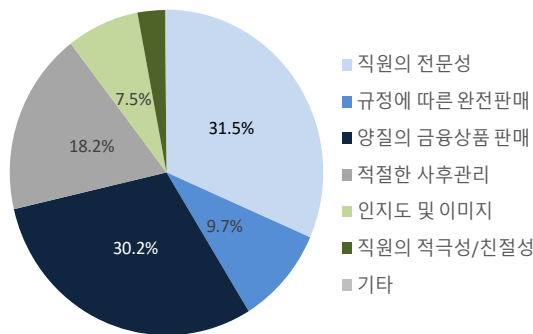
### 자산관리 이용 경험별 필요 모바일 자산관리 분야



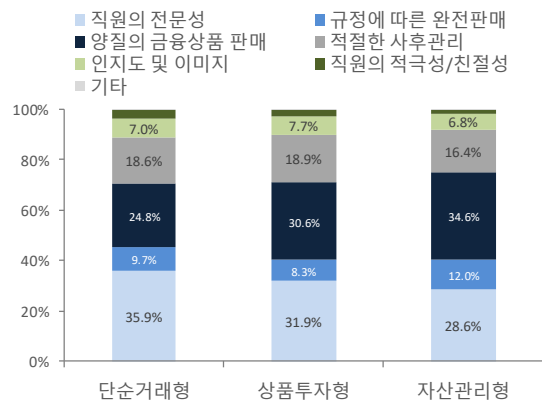
■ 전반적인 금융기관의 자산관리 서비스 신뢰도에 영향을 미치는 가장 중요한 요소는 직원의 전문성과 양질의 금융상품 판매로 나타남

- 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



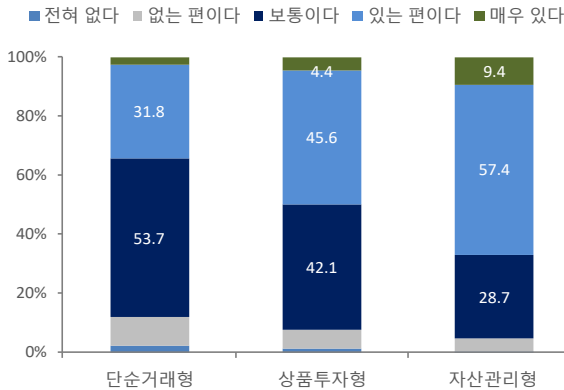
디지털 이용자별 금융기관 신뢰도 요인



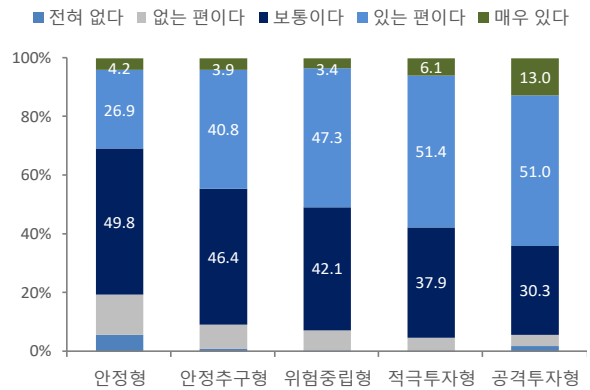
■ 자산관리형 이용자의 66.7%는 뛰어난 모바일 앱을 제공하는 기관으로 주거래 금융회사를 변경할 의향이 있다(‘있는 편이다’ 57.4%, ‘매우 있다’ 9.4%)고 응답해 모바일 앱이 금융회사 선택의 중요한 기준

- 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



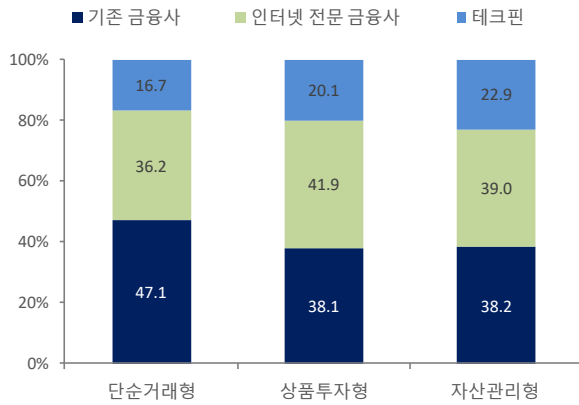
■ 전체 응답자의 40.6%는 우리, 신한, KB 등 기존 금융사가 향후에도 모바일을 활용한 금융서비스가 기대되는 브랜드라고 응답했으나, 인터넷 전문 금융사가 기대된다는 응답 비중도 39.3%로 높은 편

- 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

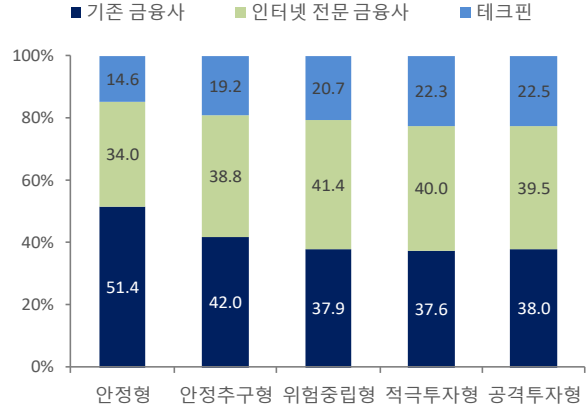
■ 상품투자형과 자산관리형 이용자의 경우 기존 금융사(각각 38.1%, 38.2%)보다 인터넷 전문 금융사(41.9%, 39.0%)에 대한 기대감이 더욱 높은 것으로 나타나 디지털 금융서비스를 많이 이용할수록 인터넷 전문 금융사에 대해 높은 기대감을 가지고 있음

- 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

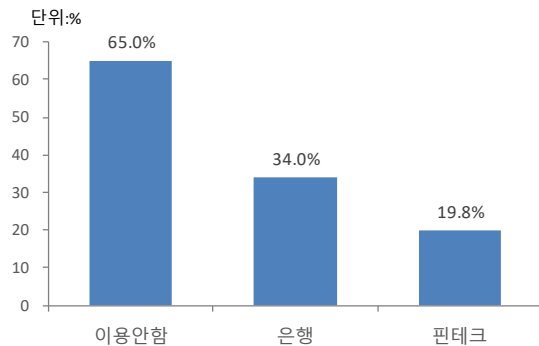


## 3. 새로운 디지털 금융 서비스 이용 현황과 인식

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

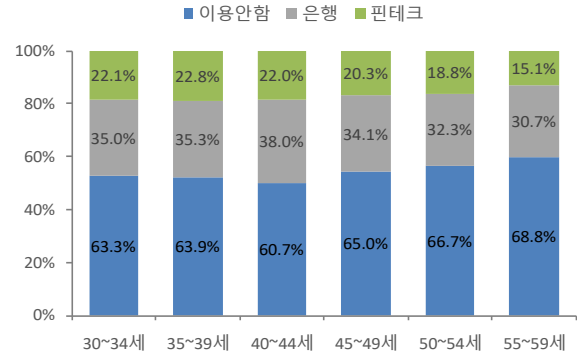
- 은행 앱으로 오픈뱅킹을 사용한다고 응답한 비중이 34.0%, 핀테크 앱으로 사용하는 비중은 19.8%로 조사됨
- 오픈뱅킹을 사용하지 않는 비중이 55~59세는 68.8%, 50~54세는 66.7%로 30~34세 63.3%, 35~39세 63.9% 대비 높음

### 오픈뱅킹 이용 비중



주: 복수응답

### 연령대별 오픈뱅킹 이용 비중

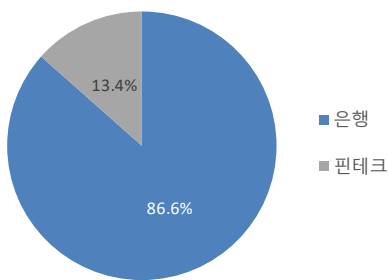


주: 복수응답

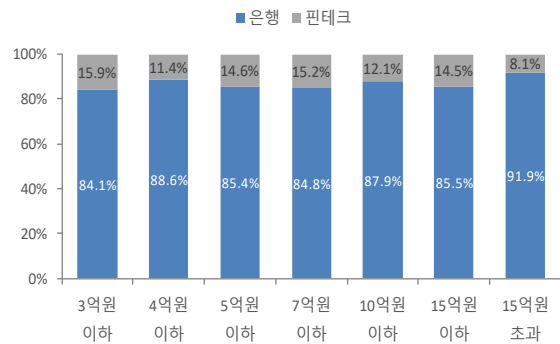
■ **오픈뱅킹을 이용하는 경우 주로 사용하는 금융기관은 은행이 86.6%, 핀테크 앱이 13.4%로 은행이 대부분을 차지**

- 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

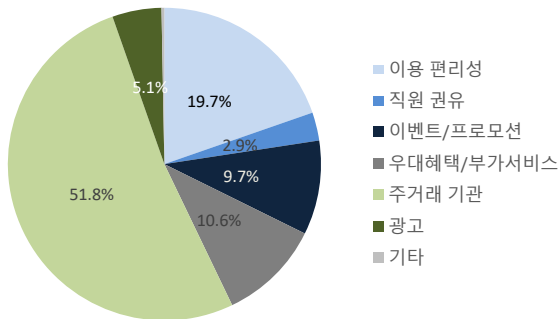


■ **응답한 금융기관에서 오픈뱅킹을 이용하는 이유로는 주거래 기관이라는 이유가 절반 이상의 높은 비중을 차지**

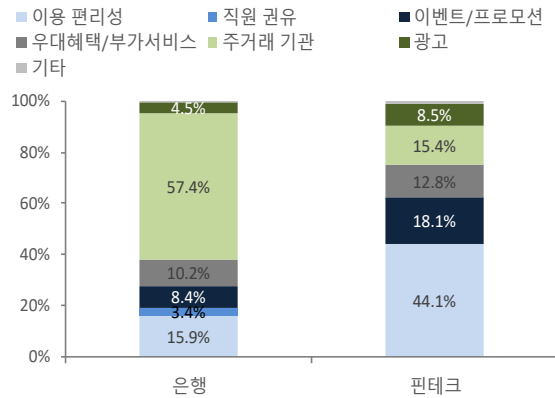
- 금융기관 선택 이유는 주거래 기관 51.8%, 이용 편리성 19.7%, 우대혜택·부가서비스 10.6%, 이벤트·프로모션 9.7% 순
- 은행 이용자의 경우 주거래 은행이기 때문이라는 응답 비중이 57.4%였으나, 핀테크 사용자는 주거래 기관 응답이 15.4%에 불과하고 이용 편리성이 44.1%로 가장 큰 이유로 나타남
  - 핀테크를 이용하는 이유로 이벤트·프로모션(18.1%)의 비중이 은행 이용자의 해당 응답 비중(8.4%)보다 매우 높아 마케팅 프로모션 등의 효과가 은행보다 큰 것으로 나타남



해당 금융기관 오픈뱅킹 이용 이유



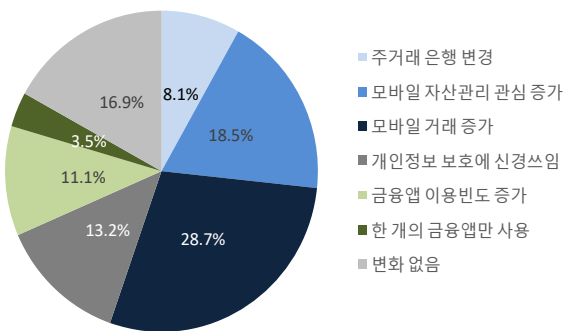
금융기관별 해당 기관 오픈뱅킹 이용 이유



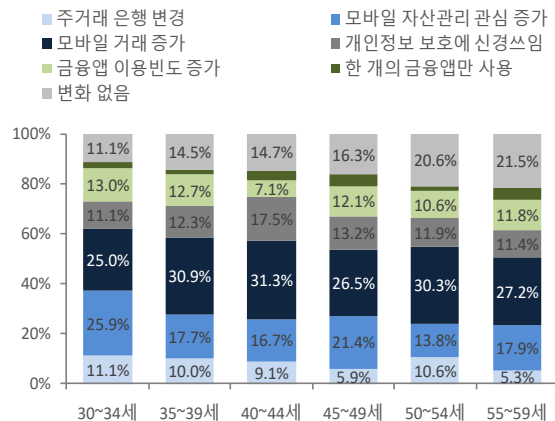
■ 오픈뱅킹을 이용한 후 금융거래에 변화가 있었다는 응답자 비중은 83.1%에 달하였으며 가장 큰 변화로 모바일 거래가 활발해진 것으로 나타남

- 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



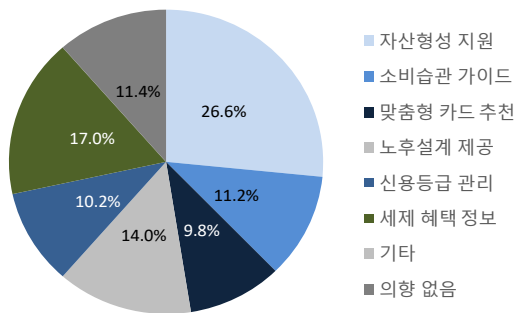
연령대별 오픈뱅킹 이용 후 변화



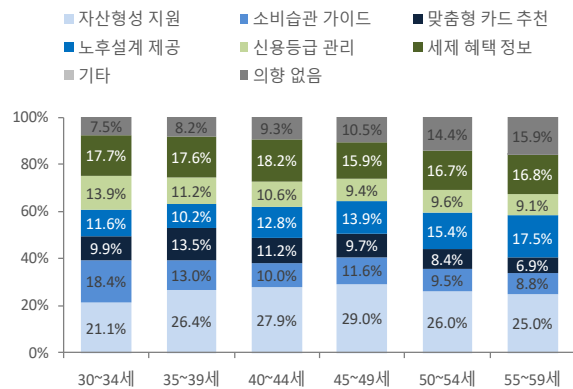
■ 응답자의 88.6%가 마이데이터 서비스를 사용할 의향이 있는 가운데, 이용할 의향이 있는 서비스로는 저축, 재테크, 금융상품 안내 등을 통한 자산형성 지원이 가장 높은 비중을 차지

- 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

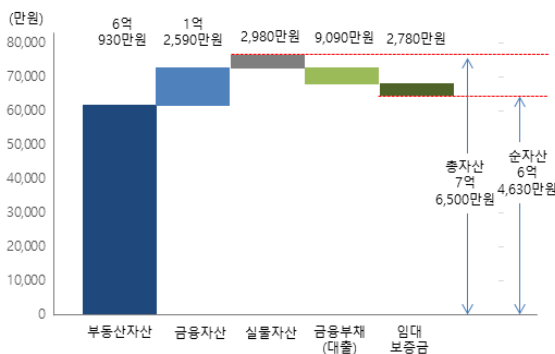
**I. 자산·부채 현황과 전망**

**1. 자산 현황**

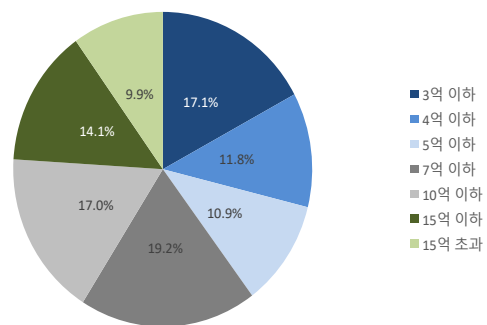
■ 대중부유층의 평균 총자산은 7억 6,500만원이며, 부채를 제외한 순자산은 6억 4,630만원

- 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



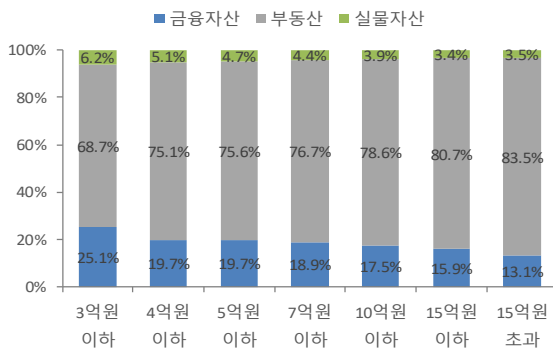
자산구간별 분포



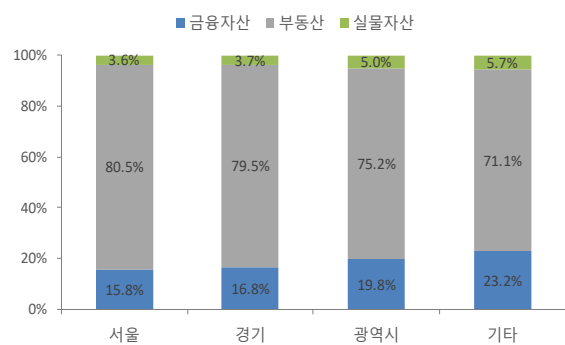
■ 자산 보유액이 클수록 부동산 자산의 비중이 높고, 수도권 응답자의 부동산 자산 비중이 타 지역 대비 높은 것으로 조사

- 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



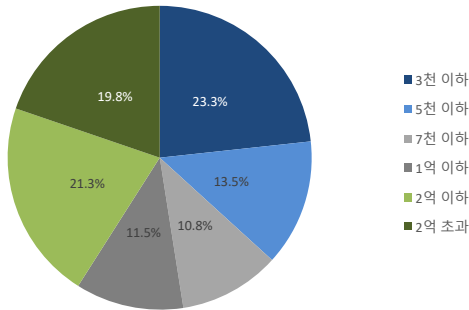
지역별 자산 종류 비중



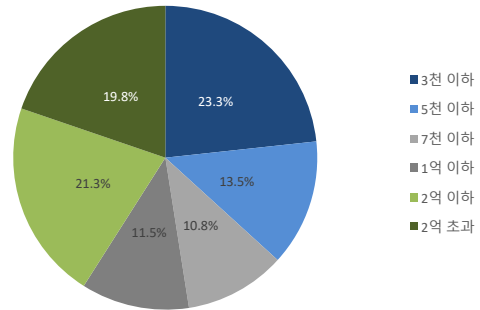
■ 금융자산이 3천만원 이하인 응답자와 2억원 초과인 응답자 비중이 유사한 것으로 조사되어 금융자산 규모 역시 편차가 컸으며, 금융자산 중에는 예적금이 45%로 가장 높은 비중을 차지

- 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

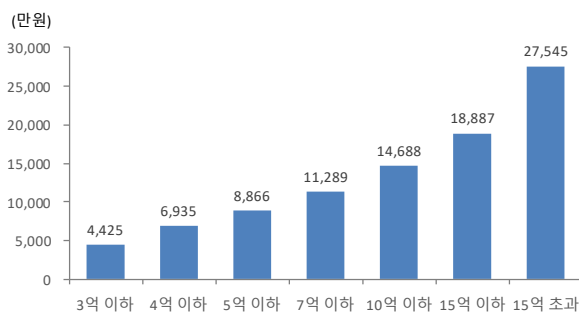


금융자산 종류별 분포

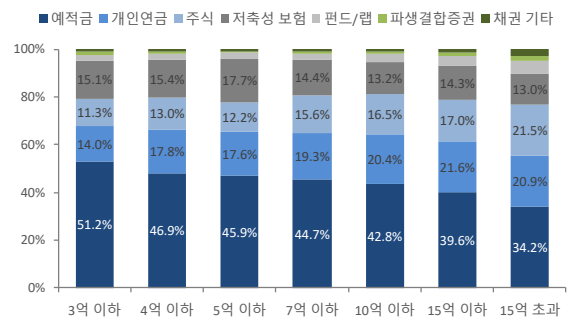


- 총자산 규모가 클수록 예적금의 비중은 감소하고 개인연금과 주식의 비중은 증가하는 양상
  - 총자산 3억 이하에서 51.2%였던 예적금 비중은 총자산이 10억이 넘을 경우 40% 이하로 낮아지며 개인연금 비중은 14.0%에서 20% 이상까지 증가하고 주식 비중도 11.3%에서 21.5%까지 늘어남
- 가족생활주기별로는 비혼가구에서의 금융자산 규모가 가장 크고 기혼 가구에서는 사이클 후기로 갈수록 금융자산이 증가
  - 비혼가구의 평균 금융자산은 1억 4천만원으로 금융자산이 가장 적은 부부단독 가구의 1억 800만원에 비해 29.6%나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

자산구간별 평균 금융자산



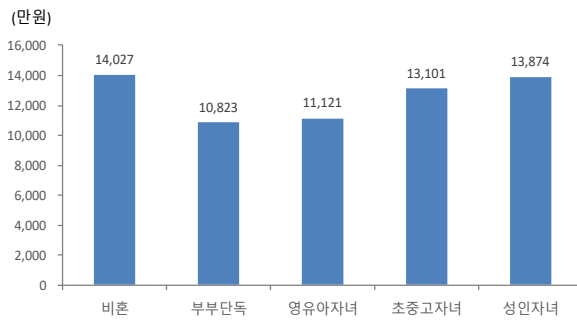
자산구간별 금융자산 종류 비중



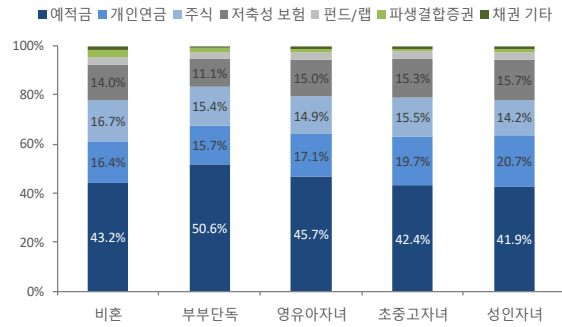
- 금융자산이 가장 적은 부부단독가구의 예적금 비중이 가장 높았고, 가족생활 주기 후기로 갈수록 개인연금과 저축성보험 등 장기상품의 비중이 증가

- 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



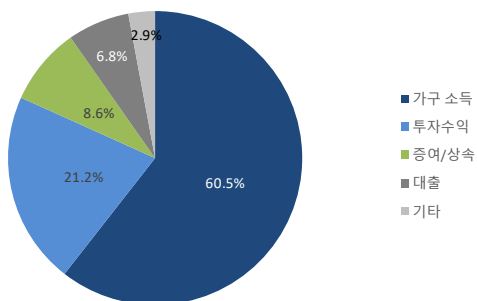
가족생활주기별 금융자산 종류 비중



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

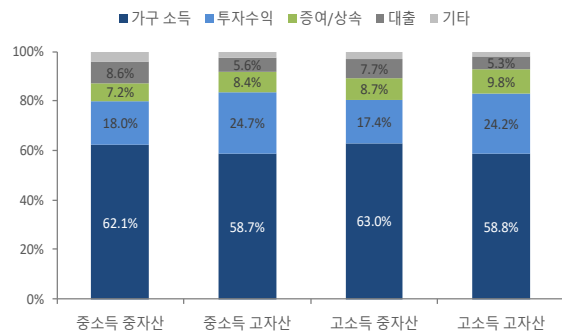
- 금융자산의 자금 원천으로 소득이 60.5%로 가장 많았으며, 투자수익 (21.2%), 증여·상속(8.6%)의 순
- 고자산군에서 투자수익을 금융자산에 재투자한다는 응답 비중이 24.2~24.7%로 저자산군의 17.4~18.0%보다 높게 나타남
- 자산이 적은 집단에서는 대출 의존도도 높아 중소득중자산에서는 8.6%가, 고소득중자산에서는 7.7%가 금융자산의 자금 원천으로 대출을 응답함

금융자산의 원천



주: 복수응답

소득자산구간별 금융자산의 원천

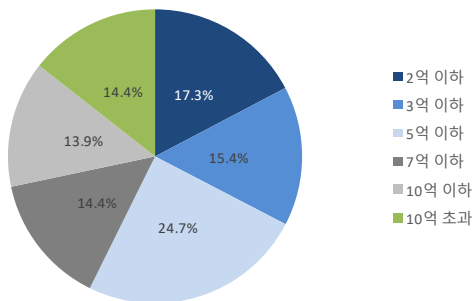


주: 복수응답

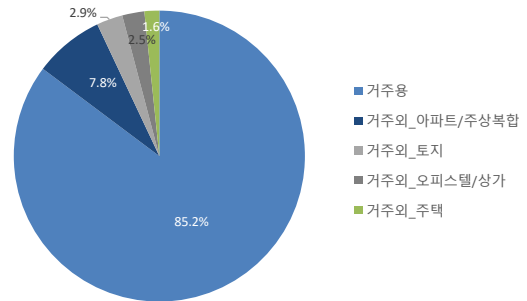
■ 부동산은 금융자산과 마찬가지로 2억원 이하 보유자와 10억원 초과 보유자가 유사한 비율을 이룰 정도로 큰 편차를 보였으며 부동산 자산의 85.2%는 거주용 주택이 차지

- 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

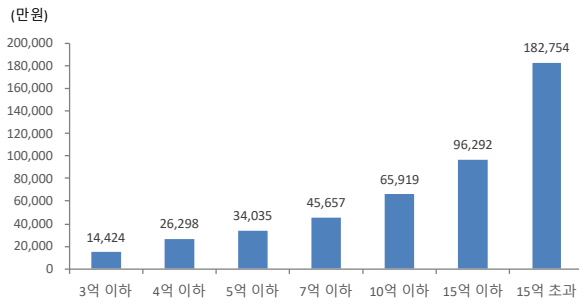


■ 자산을 많이 보유할수록 거주용 외 부동산의 비중이 높았으며, 자산구간에 따라 부동산 종류별 비중의 차이를 보임

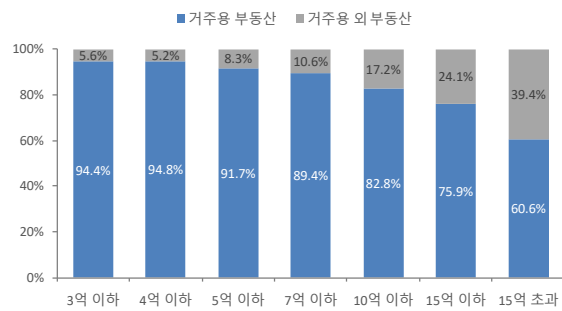
- 자산규모가 7억원을 넘어서면서 거주용 외 부동산의 가치가 부동산 전체 가치의 15%를 초과해 급격히 증가하는 양상을 보이고 있으며 총자산 15억원 초과 보유자의 경우 전체 부동산의 40%에 육박
- 거주용 외 부동산의 종류별로는 자산규모 3억 이하에서는 토지의 비중이 30.2%로 가장 높게 나타났으며, 자산규모가 7억이 넘는 경우 오피스텔·상가 비중이 10% 후반 대로 증가
  - 3억~7억원 사이의 중간 규모 자산 보유자에서는 아파트의 비중이 50% 후반 대로 높게 나타남



자산구간별 부동산 종류 비중



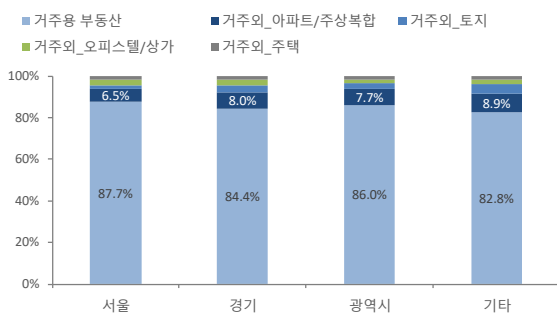
자산구간별 거주용 외 부동산 비중



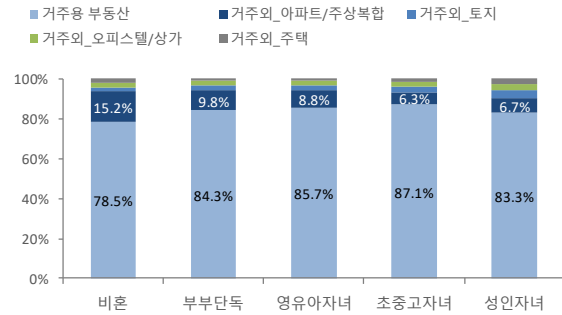
■ 지역별로는 서울과 광역시의 거주용 부동산 비중이 상대적으로 높고, 가족생활주기별로는 비혼가구의 거주용 부동산 비중이 가장 낮음

- 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



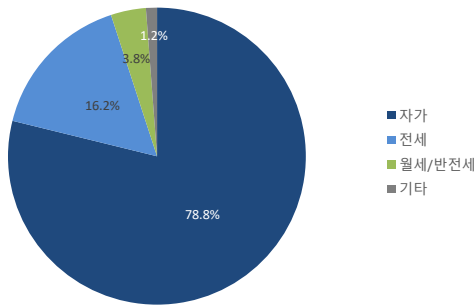
가족생활주기별 부동산 종류 비중



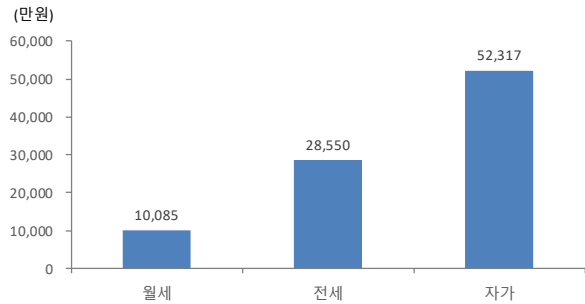
■ 대중부유층의 78.8%는 주택을 자가 보유하고 있으며, 자가주택의 평균 가치는 5억 2,320만원

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

거주유형



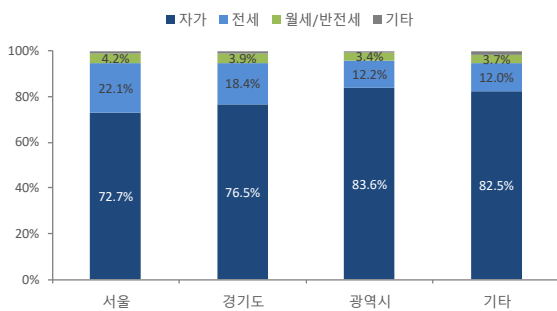
거주유형별 자산가치



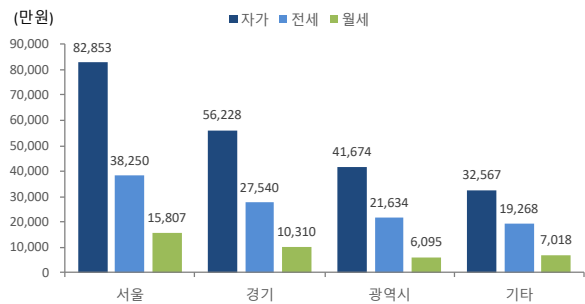
■ 서울의 자가 주택 비율은 광역시나 기타 지역에 비해 10%p 이상 낮고 이들 지역 대비 2배나 높은 자가 주택 가격 때문인 것으로 풀이됨

- 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

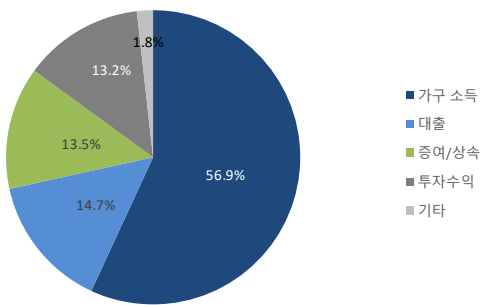


■ 부동산 구입 자금의 56.9%는 가구 소득을 축적하여 마련되었으며 금융자산과는 달리 대출, 증여·상속 의존도도 높음

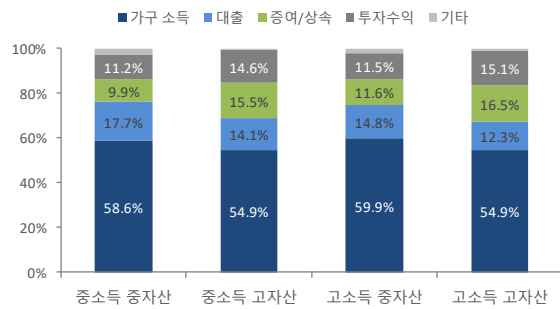
- 대출(14.7%), 증여·상속(13.5%), 투자수익(13.2%)을 활용한 비율이 유사한 것으로 조사됨

- 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

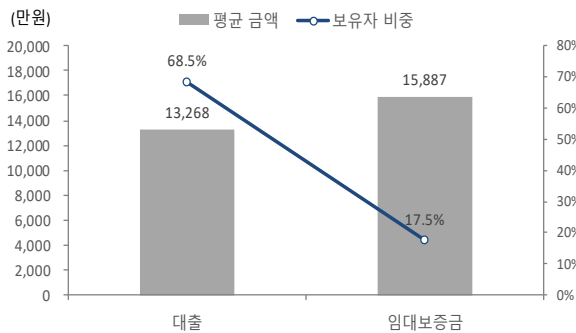


## 2. 부채현황

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

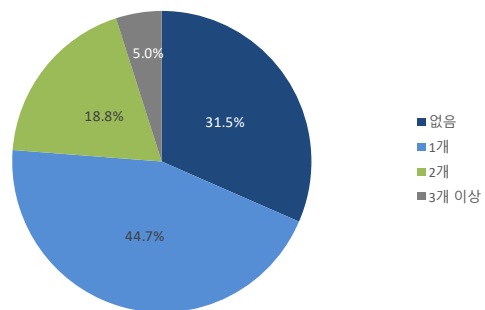
- 각각의 부채를 보유한 사람만을 대상으로 산출한 평균 잔액은 대출이 1억 3,270만원, 임대보증금이 1억 5,880만원
- 31.5%가 현재 대출을 이용하지 않는다고 응답한 가운데, 대출상품을 하나만 이용하는 응답자는 44.7%, 2개 18.8%였으며, 3개 이상 이용하는 경우도 5.0%인 것으로 조사

부채 종류별 금액과 보유자 비중



주: 평균금액은 각 부채의 보유자만을 대상으로 하여 산출

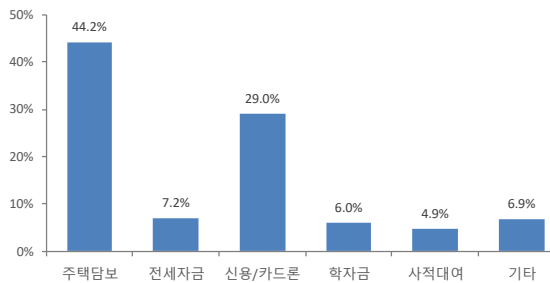
대출상품 이용 현황



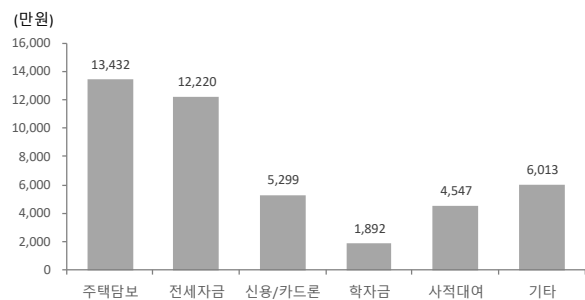
■ 가장 많이 이용하는 대출상품은 주택담보 대출이었으며, 1/3 가량의 응답자가 신용대출(카드론 포함)을 사용 중

- 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

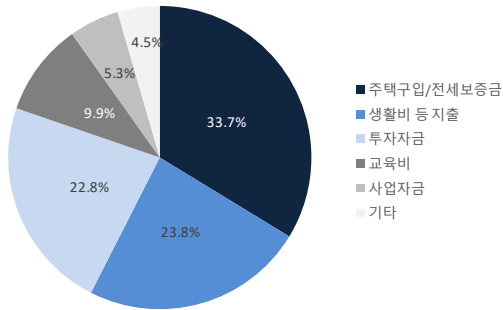


주: 평균금액은 각 부채의 보유자만을 대상으로 하여 산출

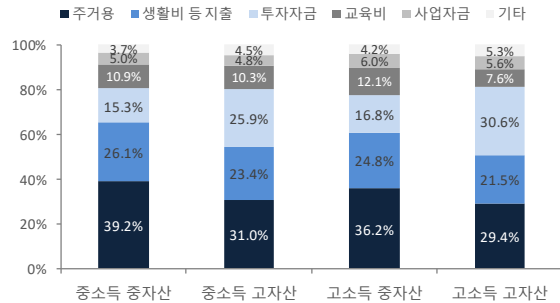
■ 대출과 임대보증금의 1/3은 주거문제 해결을 위해 사용하고 있으며, 생활비로 사용하는 비중도 23.8%로 높게 나타남

- 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



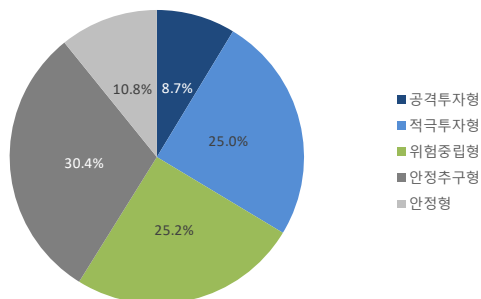
주: 복수응답

### 3. 투자성향과 향후 투자 계획

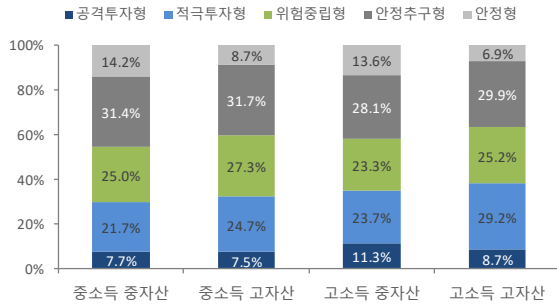
■ 안정지향적인 투자성향 보유자의 비중이 위험지향의 응답자에 비해 높게 나타났으며 소득이 높을수록 고위험을, 자산이 낮을수록 안정적 투자를 선호하는 경향을 보임

- 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

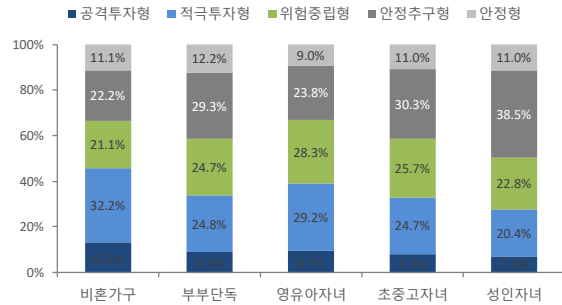
투자성향별 비중



### 소득자산군별 투자성향



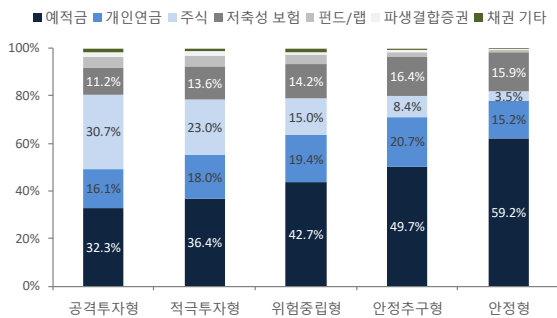
### 가족생활주기별 투자성향



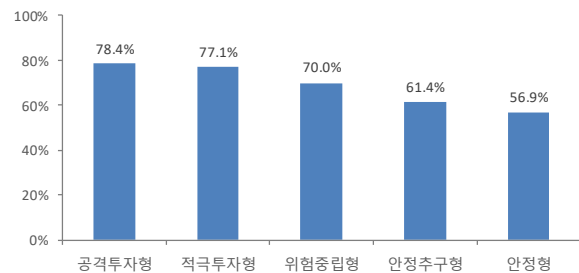
## ■ 고소득 위험자산을 선호하는 그룹일수록 주식, 펀드·랩 등 금융투자상품 비중이 높고 대출 활용에도 과감한 면모를 보임

- 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

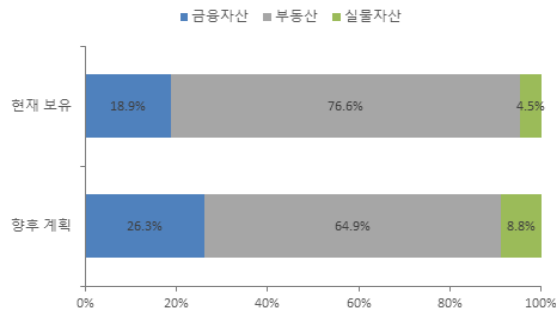


## ■ 향후 자산 포트폴리오 계획에 대해서는 전반적으로 부동산 비중은 줄이고 금융자산과 실물자산 비중을 증가시키기를 희망하고 있으며 금융자산 중에서는 주식과 펀드·랩, 부동산 중에는 거주용 목적 이외의 자산을 증가시키겠다고 응답

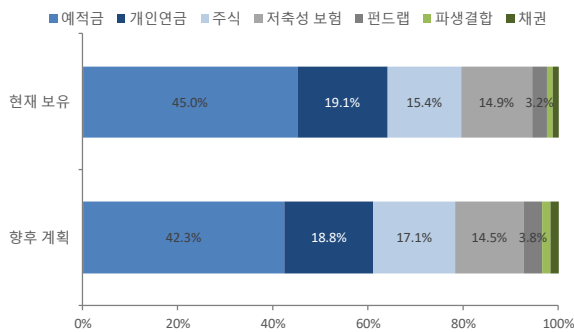
- 금융자산 중에는 현재 높은 비중을 차지하고 있는 예적금과 연금·보험 상품의 비중을 소폭 축소하는 대신 주식과 펀드·랩 비중은 현재보다 1.7%p, 0.6%p 늘릴 것을 계획 중

- 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

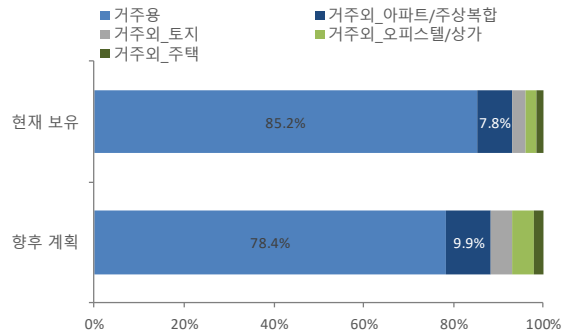
### 자산 포트폴리오 변경 계획



### 금융자산 포트폴리오 변경 계획



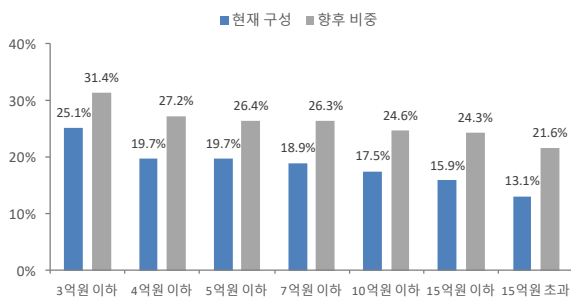
### 부동산 포트폴리오 변경 계획



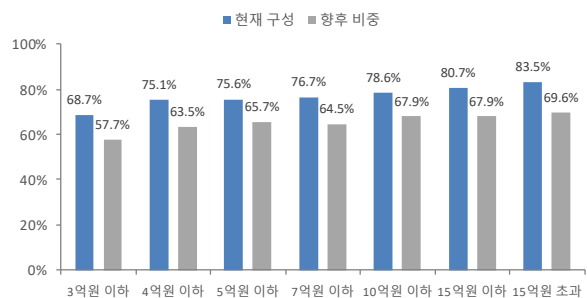
- 자산을 많이 보유할수록 금융자산 비중을 현재보다 더 높이고자 하는 경향이 강했으며 부동산의 경우 자산구간별로 특이한 경향을 보이지는 않음
  - 총자산 3억원 이하 그룹에서는 금융자산 비중을 현재보다 6.3%p 늘리겠다고 한 반면, 10억원을 초과하는 그룹들에서는 8.5%p 정도 비중 증가를 계획하고 있음
  - 부동산의 경우 4억~5억원 구간이 -9.9%p로 가장 적은 폭을, 15억원 초과 구간에서 -13.9%p로 가장 큰 폭의 변경을 희망하였으며 나머지 구간에서는 -12~-10%p 정도의 유사한 비중 축소를 희망
- 금융자산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

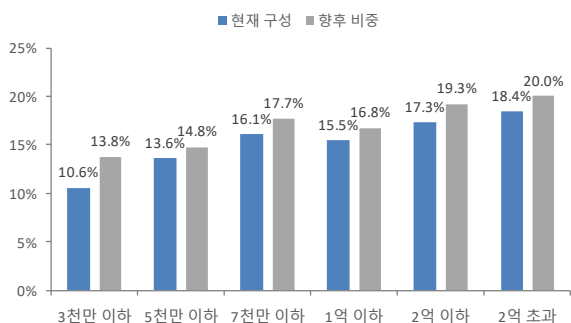
자산구간별 금융자산 비중 계획



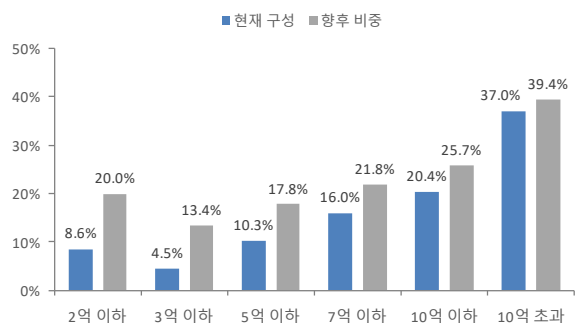
자산구간별 부동산자산 비중 계획



금융자산구간별 주식 비중 계획



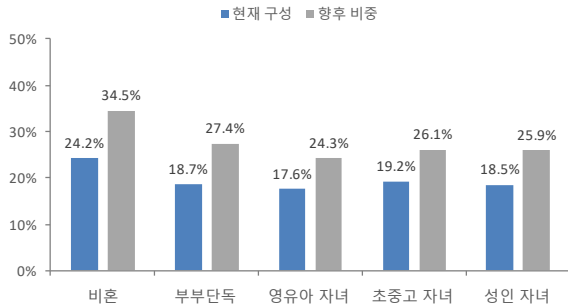
부동산자산구간별 거주용외 비중 계획



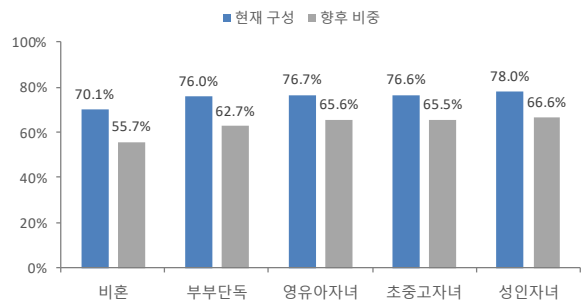
- 가족생활주기별로는 비혼가구와 부부단독가구가 부동산 비중은 보다 낮추고 금융자산은 보다 많이 높이겠다고 응답
  - 비혼가구는 부동산 비중을 현재보다 14.4%p 줄이는 대신 금융자산은 10.3%p 늘리길 희망하며 부부단독가구는 부동산은 13.3%p 감축, 금융자산은 8.7%p 증가시키겠다고 답변
  - 반면, 자녀가 있는 가정에서는 부동산은 11.1~11.4%p 줄이고 금융자산은 6.7~7.4%p 늘리겠다고 응답



가족생활주기별 금융자산 비중 계획



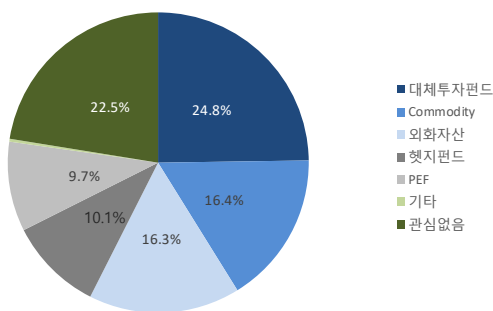
가족생활주기별 부동산 비중 계획



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

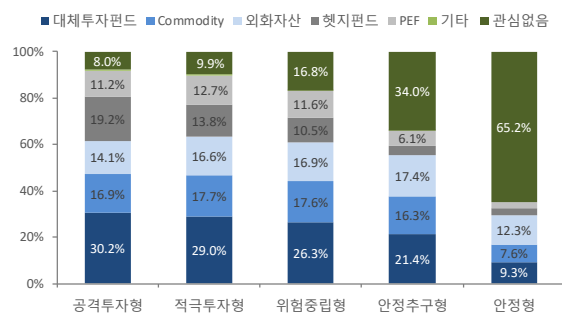
- 대체투자펀드에 관심있는 응답자는 24.8%였으며 Commodity(16.4%), 외화 자산(16.3%)에도 높은 관심을 표명
- 위험지향의 투자성향을 가질수록 신상품에 관심이 높고, 대체펀드와 헷지펀드에 높은 관심을 보인 반면 안정지향 투자성향자는 외화자산을 선호
  - 공격투자형의 경우 92.0% 응답자가 새로운 금융상품에 투자 의향을 밝혔으며 30.2%가 대체투자펀드, 19.2%가 헷지펀드 투자를 희망
  - 반면, 안정형의 경우 35.8%만이 신상품 투자 의향이 있으며, 신상품 중에서는 외화자산(12.3%)에 가장 관심을 두고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

신상품 투자 의향



주: 복수응답

투자성향별 신상품 투자 의향

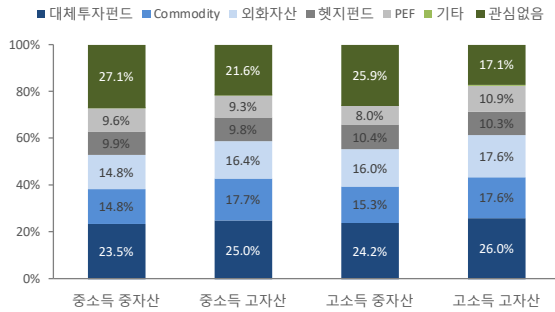


주: 복수응답

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

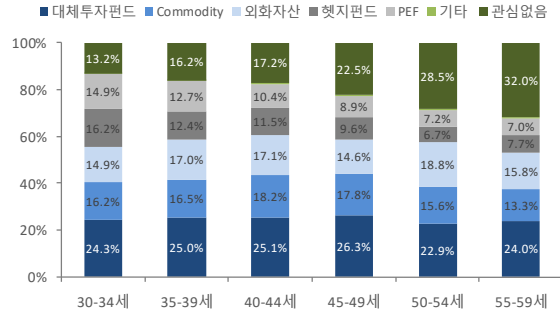
- 동일자산군에서는 소득이 높을수록 신상품 투자 의향이 높아지는 경향이 있음
- 연령대별로는 연령이 높아질수록 신상품에 대해 보수적인 성향이 뚜렷하게 드러남
  - 40대 초반 이전의 연령군에서는 80% 이상이 신상품 투자 의향을 밝힌 반면, 50대 후반에서는 68.0%만이 관심을 보임
  - 신상품 중에서도 상대적으로 위험이 큰 Commodity, 헷지펀드, PEF에 대한 관심이 저연령층에서 보다 높게 나타나는 경향

### 소득자산군별 신상품 투자 의향



주: 복수응답

### 연령별 신상품 투자 의향

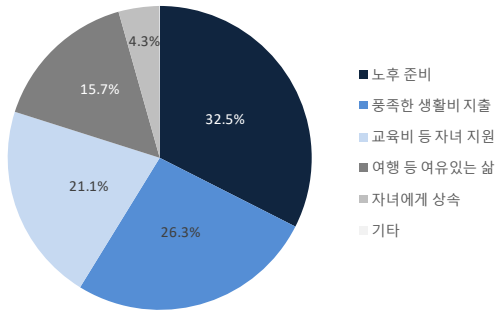


주: 복수응답

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

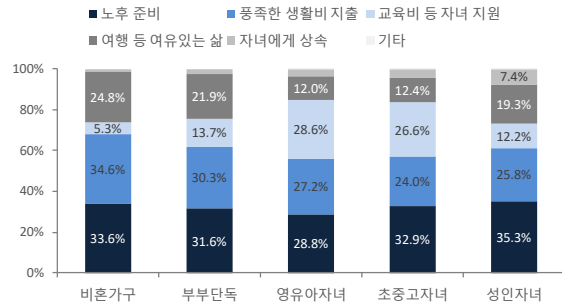
- 노후준비를 위해 자산을 축적한다는 응답이 32.5%로 가장 많으며 풍족한 생활비 지출(26.3%), 교육비 등 자녀지원(21.1%), 여가를 즐기는 여유있는 삶(15.7%)이 그 다음 순으로 많았음
- 현재 자녀의 교육비를 지출하고 있는 영유아자녀가구와 초중고자녀가구의 경우 자녀지원을 이유로 자산을 축적한다는 비중이 28.6%, 26.6%로 높아 여유 있고 풍족한 삶에 자산을 사용할 여력이 상대적으로 낮게 나타남
- 반면 비혼가구나 부부단독가구는 여유있는 삶을 위한 자산관리 비중이 20% 이상으로 타 그룹대비 높았으며, 자녀 양육을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

### 자산관리 목적



주: 복수응답

### 가족생활주기별 자산관리 목적



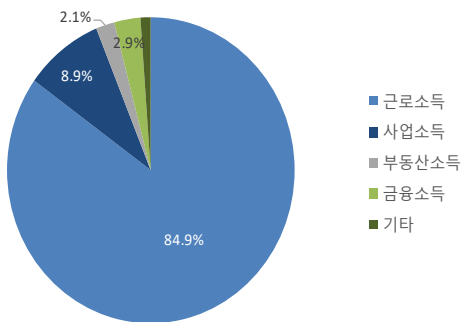
주: 복수응답

## II. 소득·지출 현황과 전망

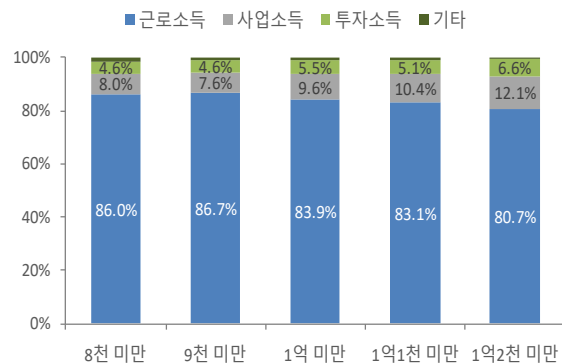
■ 대중부유층은 소득의 90% 이상을 근로소득과 사업소득 등 주업을 통해 얻고 있으며, 소득이 높아질수록 근로소득의 비중은 감소하는 경향

- 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



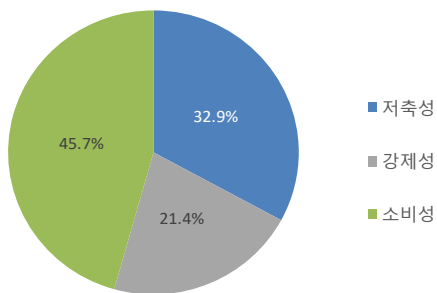
### 소득구간별 소득원 분포



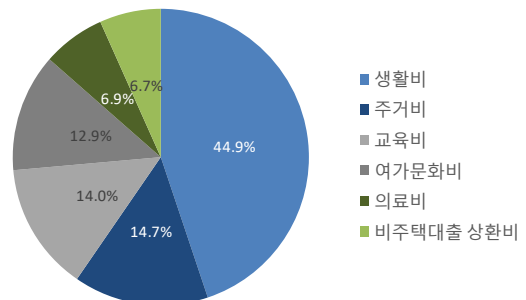
■ 소득의 45.7%는 소비생활로 지출하고 있으며 소비성 지출 중에서는 생활비, 주거비, 교육비 순으로 지출이 많음

- 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

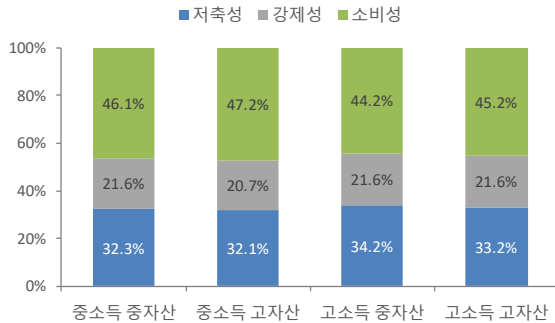


소비성지출 항목별 비중

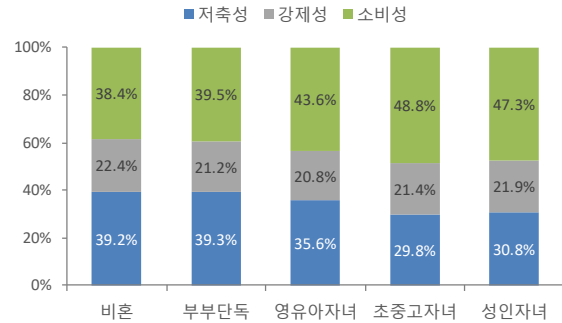


주: 주거를 위한 대출의 원리금 상환액은 주거비에 포함

소득자산군별 지출금액 비중

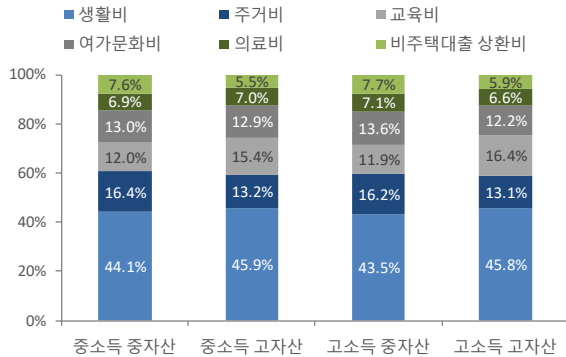


가족생활주기별 지출금액 비중

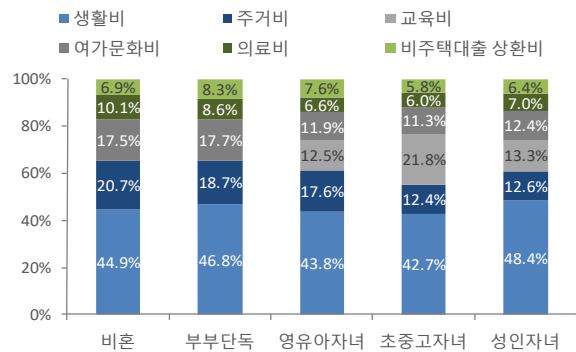


- 중자산 그룹에서는 주거비 지출이, 고자산 그룹에서는 생활비와 교육비 지출이 상대적으로 높음
  - 주거비는 중소득중자산, 고소득중자산 그룹에서 16.4%, 16.2%로 중소득고자산, 고소득고자산 그룹의 13.2%, 13.1% 대비 약 3%p 높게 나타남
  - 생활비는 고자산 그룹 2개에서 45.8~45.9%로 중자산 그룹 43.5~44.1% 대비 소폭 높았고, 교육비는 고자산 그룹에서 15.4~16.4%로 중자산 그룹 대비 3.4~4.5%p 높음
- 가족생활주기별로는 교육비가 가장 큰 차이를 보였으며, 후반으로 갈수록 자가 비중이 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



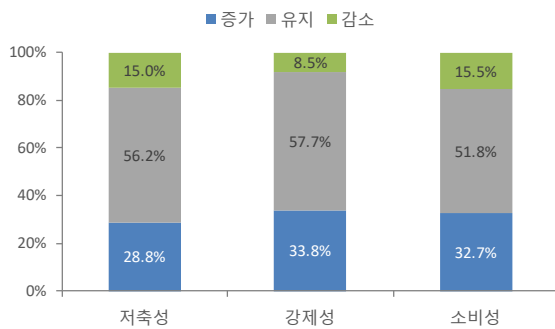
가족생활주기별 소비성지출 비중



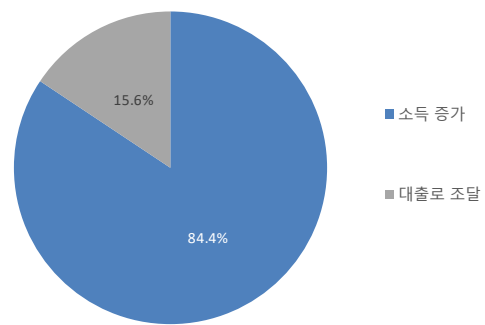
■ 향후 3~5년 사이 지출 전망에 대해 강제성, 소비성 지출이 증가할 것이라는 전망이 저축성 지출이 증가할 것이라는 전망을 앞섰으며, 지출 증가분은 대부분 소득 증가로 대체 가능할 것으로 예상

- 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



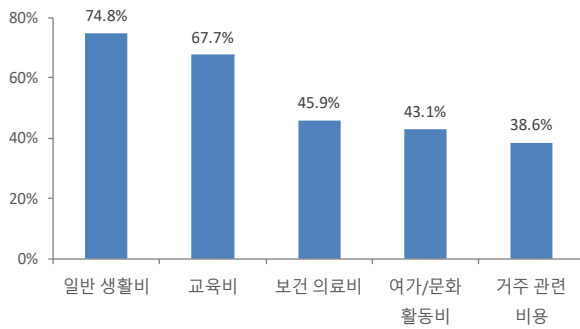
지출 증가분 처리 방안



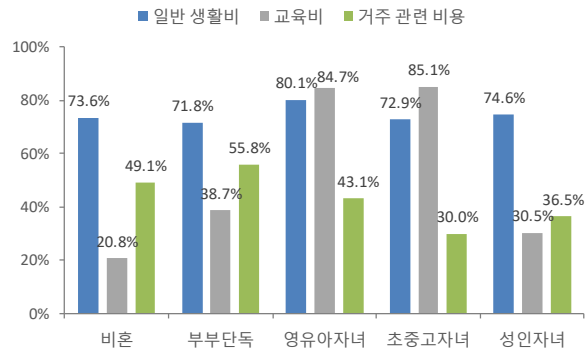
- 소비성 지출 중에서는 미래에 생활비 증가를 예상하는 비율이 74.8%로 가장 높으며, 영유아자녀, 초중고자녀 가구에서는 교육비 증가를 예상하는 비율이 약 85%로 가장 높음
- 일반 생활비가 증가할 것이라고 생각한 응답자는 영유아가구(80.1%)에서 가장 많고 나머지 생활주기에 속한 그룹에서는 70% 초반대의 유사한 수준

- 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

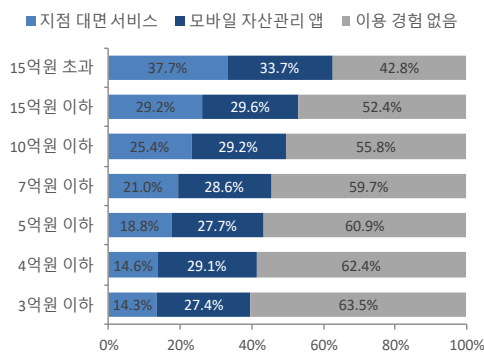


### III. 자산관리 현황과 니즈

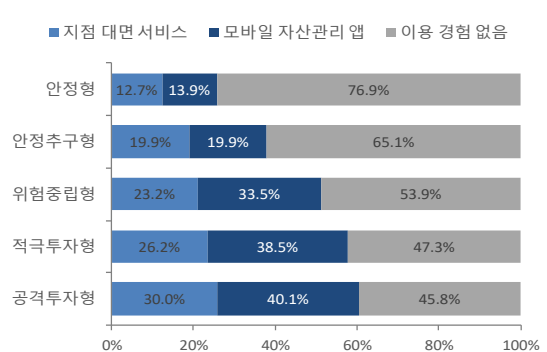
#### ■ 응답자의 42.6%는 모바일 앱을 포함한 금융회사의 자산관리 서비스를 받아본 경험이 있다고 응답하여 2019년 17.7% 대비 큰 폭으로 증가

- 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



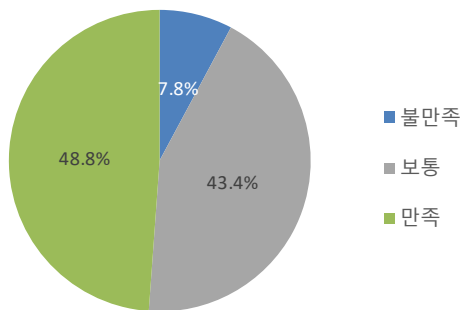
투자성향별 자산관리 이용 경험



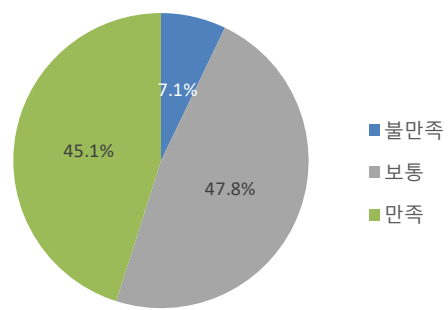
■ 자산관리 서비스 이용자의 약 7%는 서비스에 대해 만족하지 않는 것으로 나타났으며 불만족의 주요 원인은 원하는 정보 부족, 제공받은 정보의 식상함 등

- 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

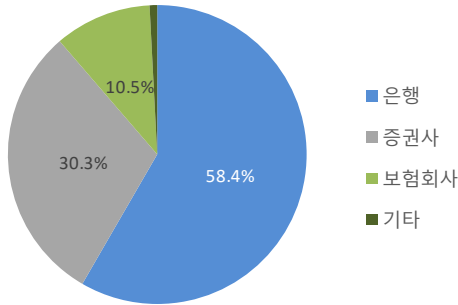


■ 자산관리 서비스를 이용한 금융기관은 2019년 보험회사가 1순위로 나타난 것에 반해 2020년에는 은행이 가장 높은 비중을 차지

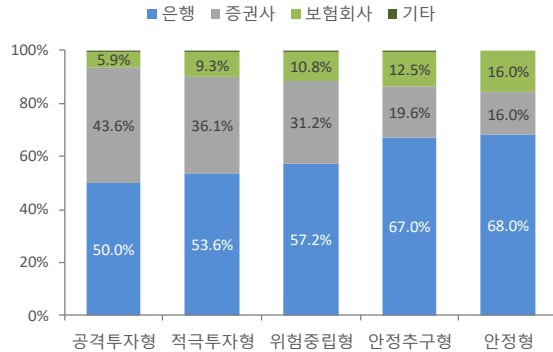
- 서비스 경험 응답자의 58.4%는 은행에서, 30.3%는 증권사에서, 10.5%는 보험회사에서 서비스를 받음
  - 2019년 이용 금융기관은 보험회사(48.2%), 은행(29.6%), 증권사(22.2%) 순
- 투자성향별로 안정형 집단은 은행과 증권사를 이용한 비중 각각 68.0%, 16.0%인 반면 공격투자형은 각각 50.0%, 43.6%로 나타나 적극적인 투자성향일수록 증권사 이용 비중이 월등히 높은 것으로 나타남
- 소득자산군별로는 2019년과 동일하게 자산이 많을수록 은행 이용 비중이 높고 보험회사를 이용하는 비중이 낮은 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



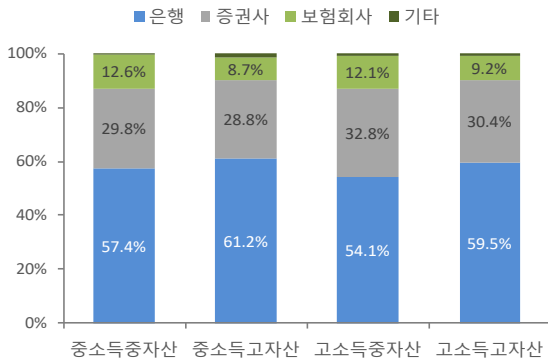
자산관리 이용 금융기관



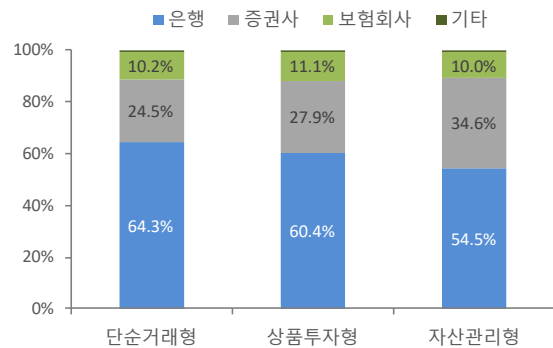
투자성향별 자산관리 이용 금융기관



소득자산군별 자산관리 이용 금융기관



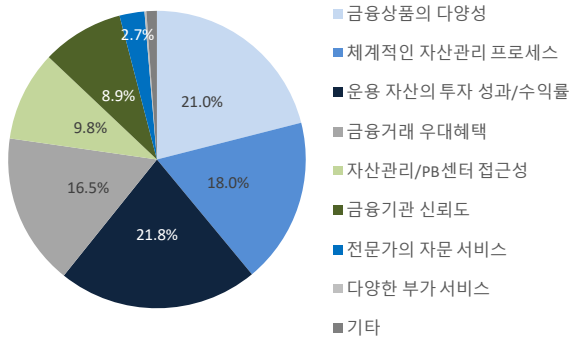
디지털 이용자별 자산관리 이용 금융기관



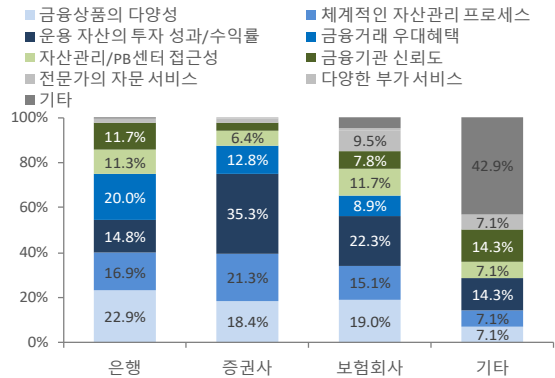
■ 금융기관 선택에 투자성과·수익률이 가장 중요한 것으로 조사되었으며 특히 증권사 응답자의 경우 수익률의 중요도 비중이 다른 기관 대비 10%p 이상 높음

- 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



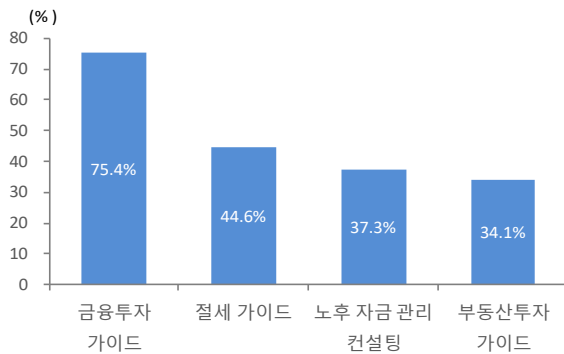
금융기관별 해당 금융기관 이용 이유



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

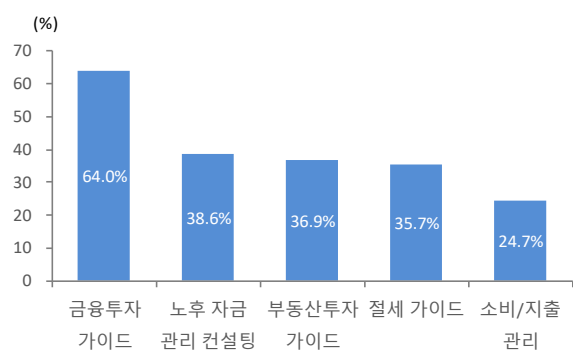
- 대면으로 자산관리 서비스를 받은 그룹은 금융투자 가이드 75.4%, 절세 가이드 44.6%, 노후자금 컨설팅 37.3%, 부동산투자 가이드 34.1% 순으로 서비스를 이용 - 2019년 자산관리 서비스 내용은 금융투자 69.5%, 노후자산관리 52.6%, 절세 36.7%, 부동산투자 12.3% 순으로 전년대비 절세, 부동산투자 관련 비중이 증가
- 모바일 앱을 이용하여 서비스를 받은 그룹은 금융투자(64.0%)와 부동산투자(36.9%), 절세(35.7%) 관련 내용을 대면 서비스와 유사한 비중으로 이용

대면 자산관리 서비스 이용 내용



주: 복수응답

모바일 앱 자산관리 서비스 이용 내용

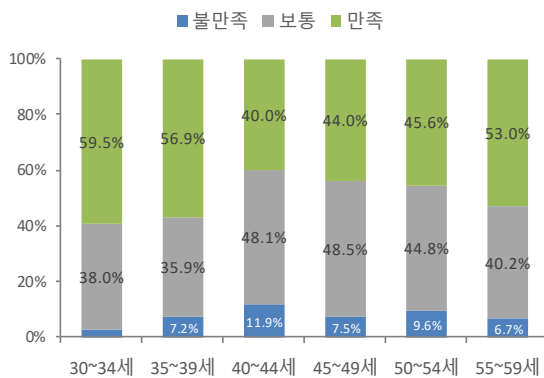


주: 복수응답

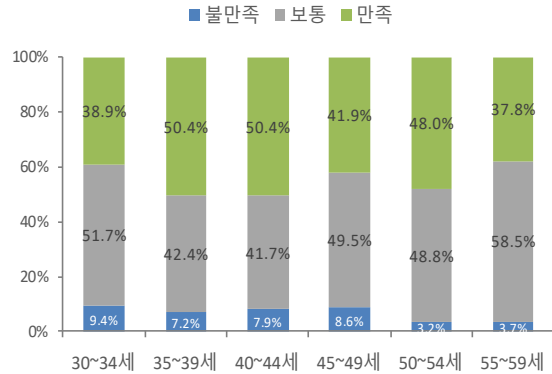
■ 자산관리 서비스 이용자의 약 7%는 서비스에 대해 만족하지 않는 것으로 나타났으며, 대면 자산관리 서비스의 경우 40~44세, 모바일 서비스의 경우 30~34세에서 불만족 비중이 가장 높음

- 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



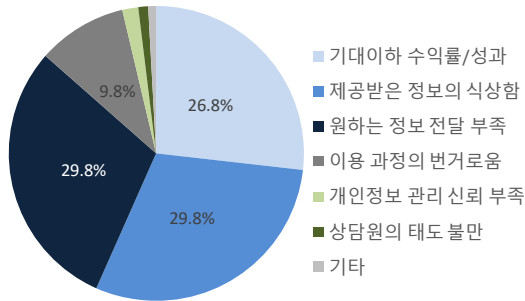
연령대별 모바일 자산관리 서비스 만족도



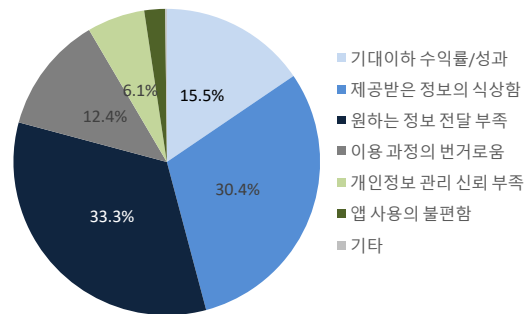
■ 불만족 이유로는 대면 서비스와 모바일 모두 원하는 정보 부족이 각각 29.8%, 33.3%로 가장 높고 정보의 식상함이 각각 29.8%, 30.4%로 2위

- 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

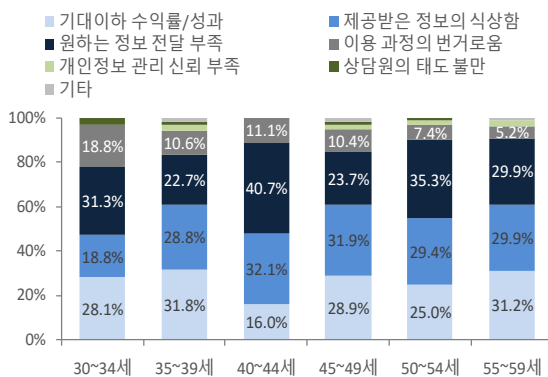
### 대면 자산관리 서비스 불만족 이유



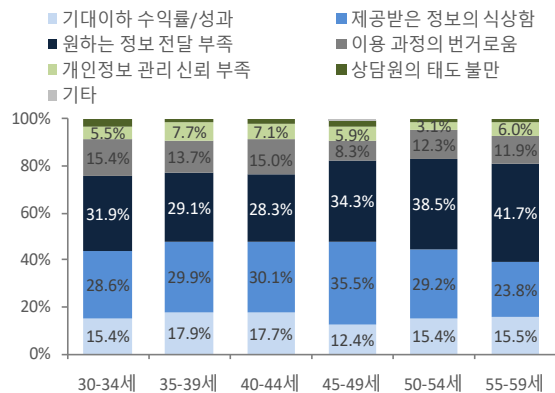
### 모바일 자산관리 서비스 불만족 이유



### 연령대별 대면 서비스 불만족 이유



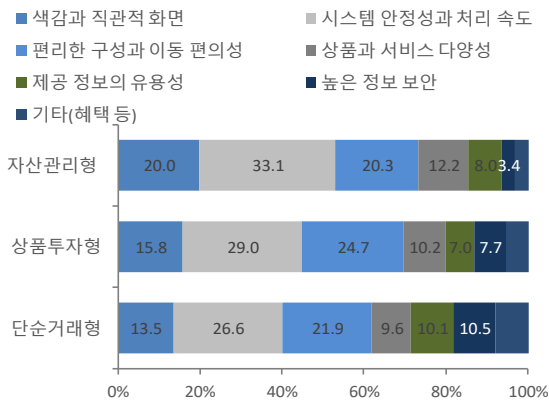
### 연령대별 모바일 서비스 불만족 이유



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

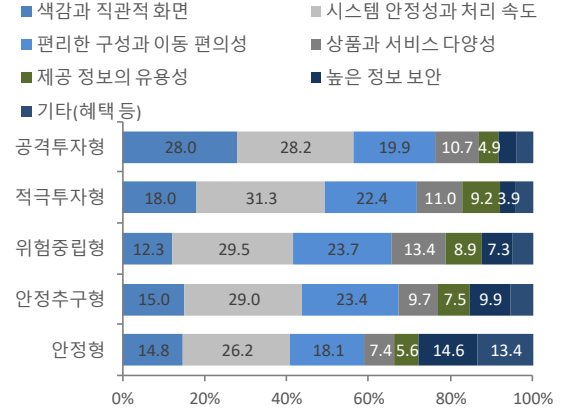
- 디지털 유형 중 자산관리형이 생각하는 주요 요소는 ‘시스템 안정성과 처리 속도’ 33.1%, ‘편리한 구성과 이동 편의성’ 20.3%, ‘색감과 직관적 화면’ 20.0% 등이며, 상품투자형과 단순거래형도 자산관리형과 유사
  - 다만, 단순거래형의 경우 자산관리형에 비해 정보 보안이 중요하다는 응답률이 높게 나타나 다른 이용자에 비해 보안을 더욱 중요시하는 것으로 분석
- 투자성향별로는 ‘색감과 직관적 화면’이 중요하다고 답한 비중이 공격투자형은 28.0%로 안정형 14.8%와 안정추구형 15.0% 보다 높음

### 디지털 이용자별 모바일앱의 주요 요소



주: 응답 1순위 기준

### 투자성향별 모바일앱의 주요 요소

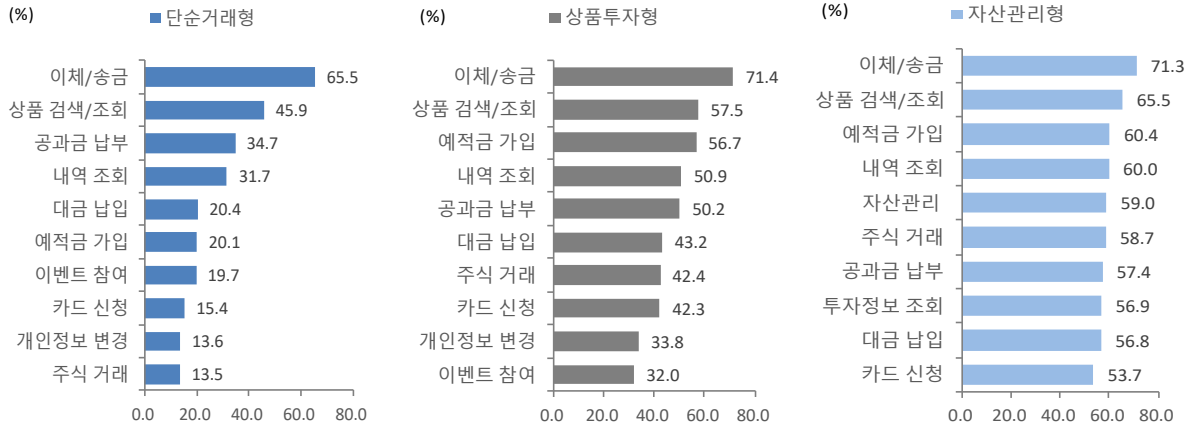


주: 응답 1순위 기준

### ■ 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

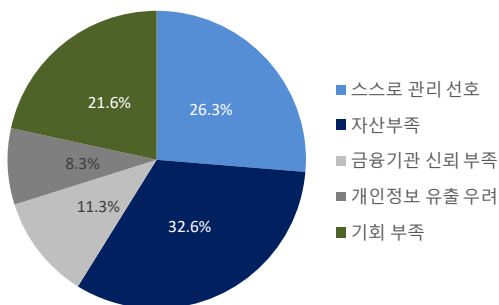
디지털 이용자별 향후 이용 의향 모바일 앱 서비스(Top 10)



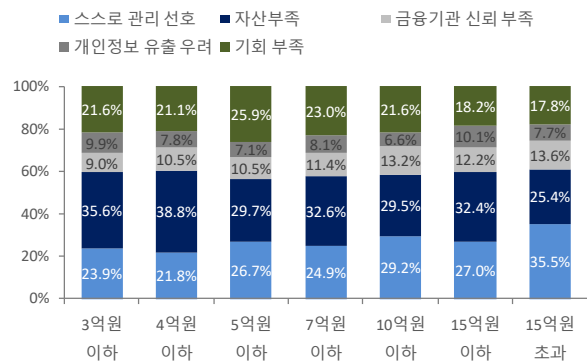
■ 자산관리 서비스를 이용하지 않은 이유로는 2019년과 동일하게 자산관리를 받을만한 자산이 부족하다는 인식이 가장 큰 것으로 조사됨

- 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



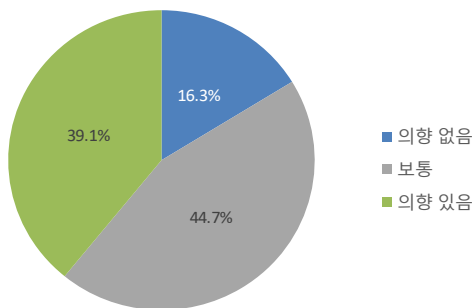
자산구간별 자산관리 서비스 비이용 이유



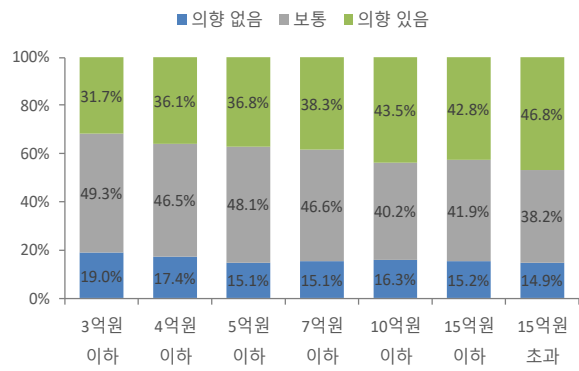
■ 응답자의 39.1%는 향후 자산관리 서비스를 이용할 의사가 있는 것으로 나타나 2019년 33.6% 대비 증가

- 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



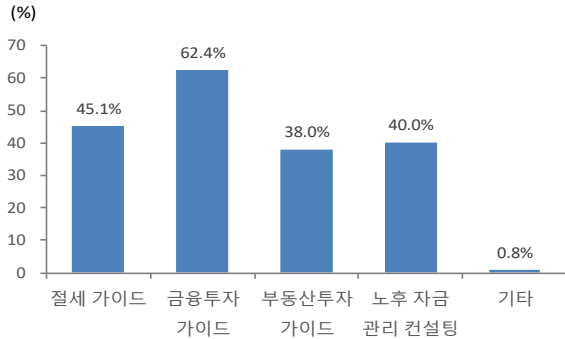
자산구간별 향후 자산관리 서비스 이용 의사



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

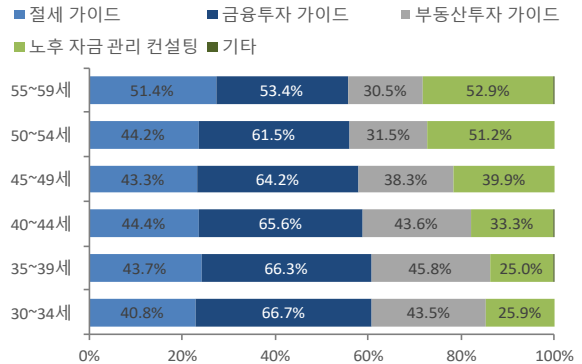
- 향후 관심있는 자산관리 부분은 금융투자 가이드 62.4%, 절세 가이드 45.1%, 노후자금 관리 40.0%, 부동산투자 38.0% 순
  - 2019년보다 노후자금 관리(2019년 61.0%)에 대한 관심이 감소하고 금융투자 (2019년 57.6%)에 대한 관심이 증가
- 연령대별로 관심 항목에 차이가 나타나는 가운데 30대 응답자는 금융투자, 부동산투자에 높은 관심을, 50대는 노후자금 관리에 가장 높은 관심을 보임

### 향후 자산관리 관심 항목



주: 복수응답

### 연령대별 향후 자산관리 관심 항목

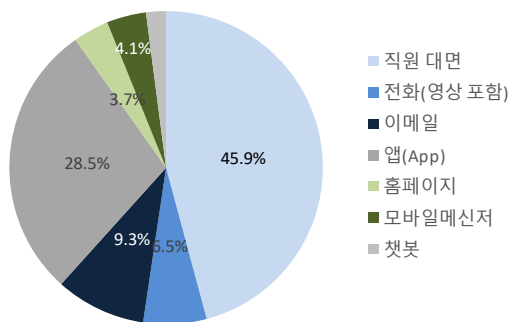


주: 복수응답

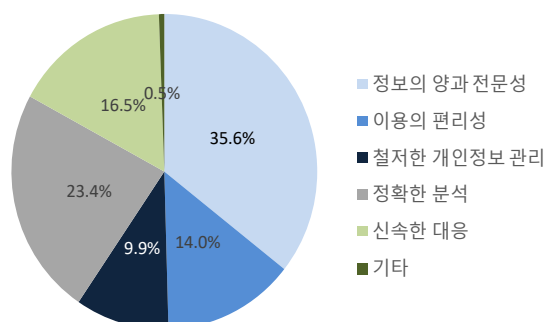
## ■ 향후 자산관리를 이용할 경우 선호하는 방식은 대면 방식이 45.9%로 가장 높았으며, 선호하는 이유는 정보의 양과 전문성이 가장 높은 비중을 차지

- 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

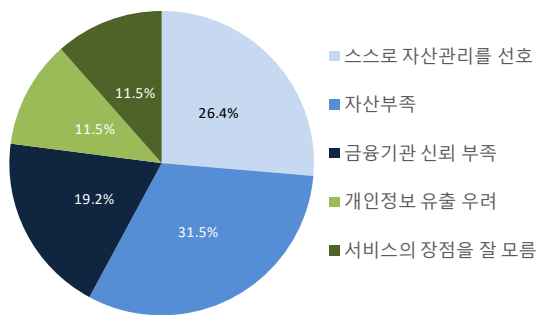




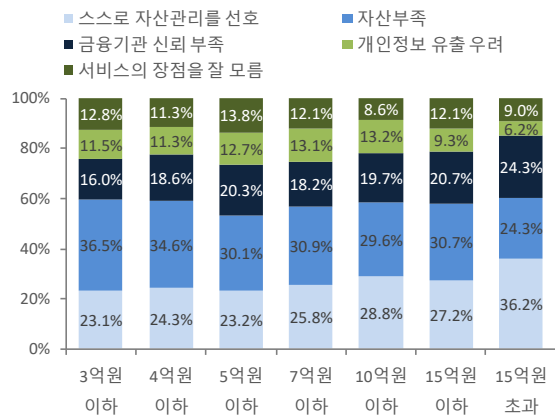
■ 반면 향후 자산관리 서비스를 받을 의사가 없는 이유로는 관리를 받을 자산이 부족하다는 응답이 2019년과 같이 가장 큰 비중을 차지

- 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



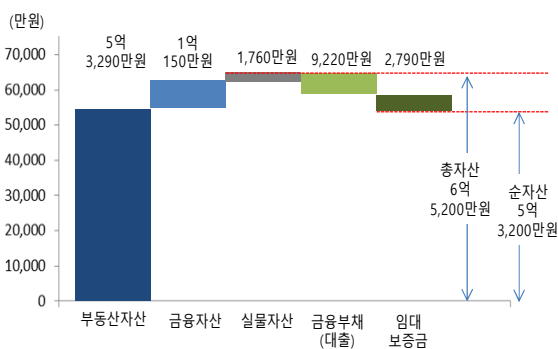
자산구간별 자산관리 비이용 의사 이유



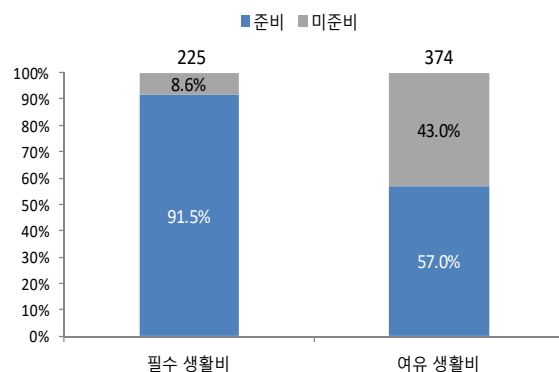
## 붙임2 「2019년 대중부유층의 노후준비와 자산관리」 주요 내용

- 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 순 자산은 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

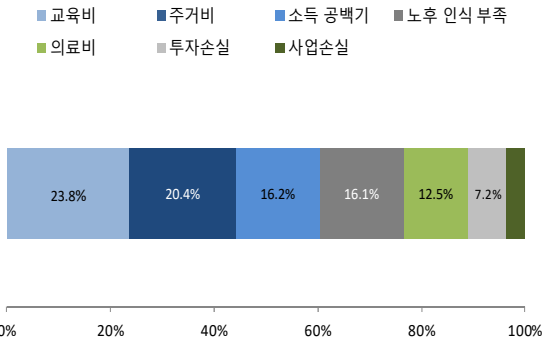
평균 자산·부채



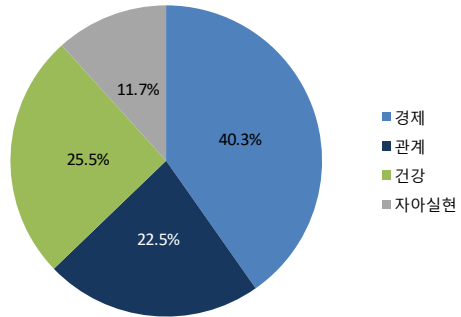
노후비용 준비여부



노후비용 준비 부족 사유



노후 요소별 가중치



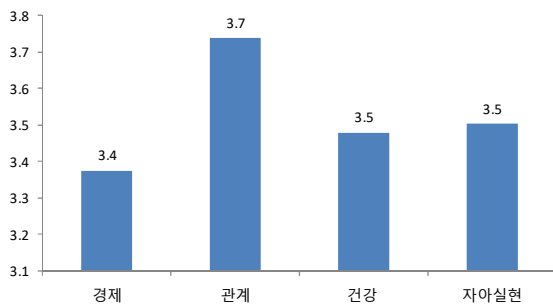
주: 여유생활비 기준

- 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

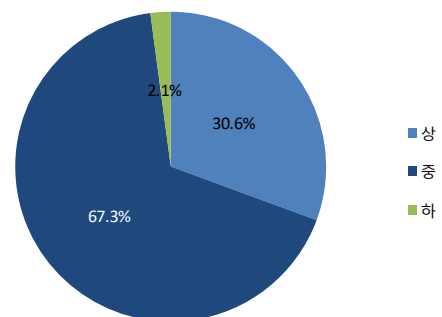
\* 노후 준비스코어는 경제, 관계, 건강, 자아실현의 4가지 요소에 대해 5단계 척도로 평가한 요소별 스코어를 응답자가 생각하는 각 요소별 중요도로 가중평균하여 산출

- 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

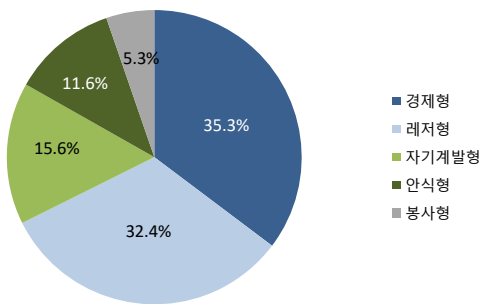


노후 준비 스코어 비중

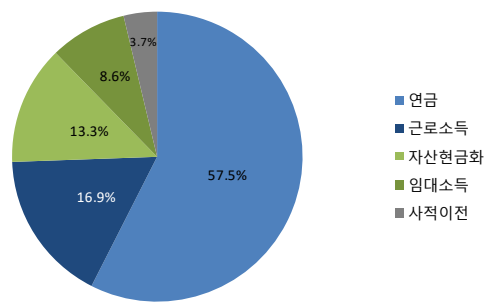


- 응답자의 절반 이상이 노후 여유생활비에 대비가 되어 있음에도 노후준비스 코어가 “상”인 응답자는 1/3에도 미치지 못해, 실제 준비정도에 비해 스스로의 노후 준비 정도를 평가절하하는 경향을 보임
- 대중부유층의 노년기 희망 라이프스타일은 경제형, 레저형, 자기개발형 순으로 응답자의 절대 다수는 공식적인 은퇴 후에도 능동적인 생활을 희망하고 있으며 다른 나라에 비해 경제형을 희망하는 응답자의 비율이 높게 나타남
  - 본격적인 은퇴 이후에도 여력이 닿는 한 경제활동을 지속하겠다(경제형, 35.3%)는 응답자의 수가 취미나 문화생활을 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

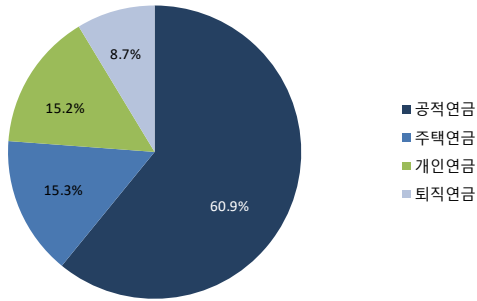


노후 예상 소득원

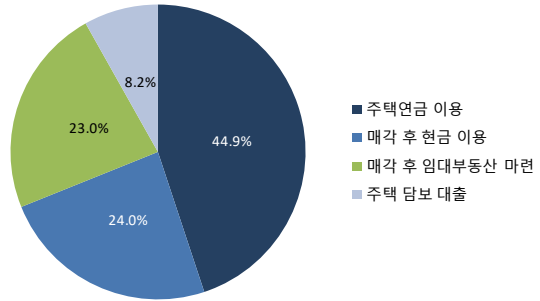


- 노후 예상 소득의 원천으로 연금(공적, 개인, 퇴직, 주택연금)에 대한 의존도가 가장 높았으며 연금 중에서는 공적연금 의존도가 압도적으로 높음
  - 노후 예상 소득에서 연금이 57.5%를 차지했으며, 그 다음 순위로는 근로소득이 16.9%였고, 정년 이후에도 지속적인 경제 활동을 희망하는 응답자가 많았음
  - 연금 중에는 공적연금 의존도가 60.9%, 주택연금 15.3%, 개인연금 15.2%, 퇴직연금 8.7% 차지
  - 44.9%의 응답자는 노후에 주거용 부동산을 주택연금에 가입하여 활용하겠다고 답변

노후 예상 소득원 (연금 세부)



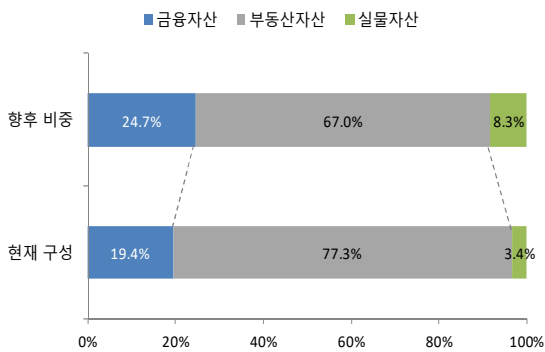
노후 주거용 부동산 활용 계획



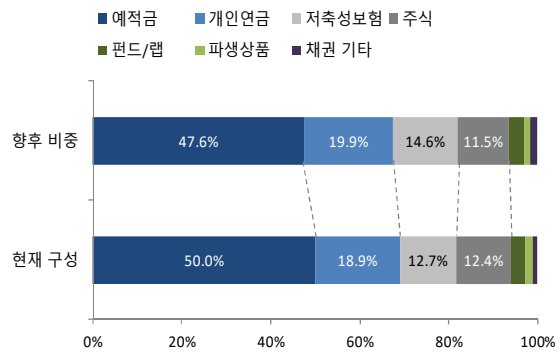
■ 응답자들은 자산관리에 있어 3~5년 내에 부동산 비중을 줄이고 금융자산 비중을 높일 계획이며, 금융자산 중에는 연금, 저축성보험 상품의 비중 증가를 계획

- 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



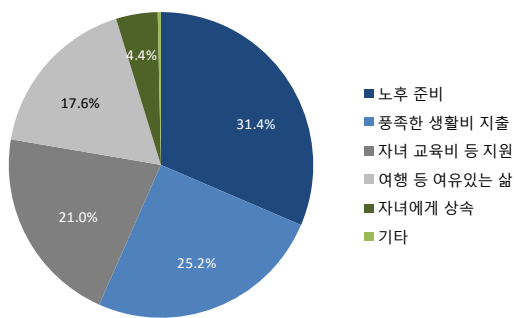
금융자산 포트폴리오 변화 계획



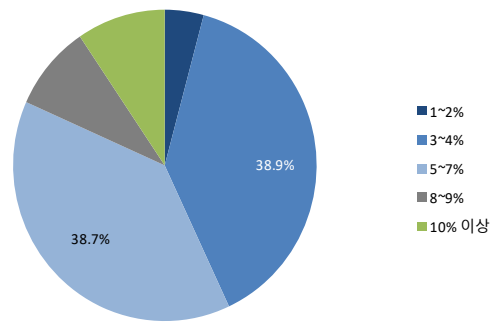
■ 대중부유층의 자산형성 주 목적은 노후준비와 현재의 여유 있는 소비, 자녀에 대한 지원이며 응답자의 77.6%가 연 3~7%의 수익률을 기대

- 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



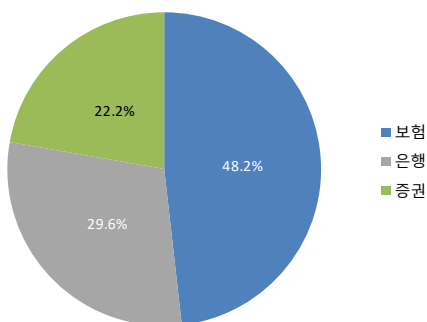
기대 수익률



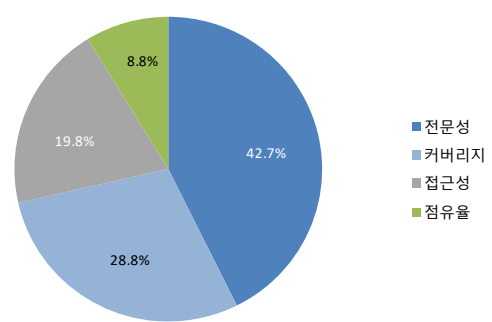
■ 응답자의 17.7%가 로보어드바이저를 포함한 금융회사의 자산관리 서비스를 받은 경험이 있으며 응답자의 33.6%는 향후 자산관리 서비스 이용 의향을 표시

- 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



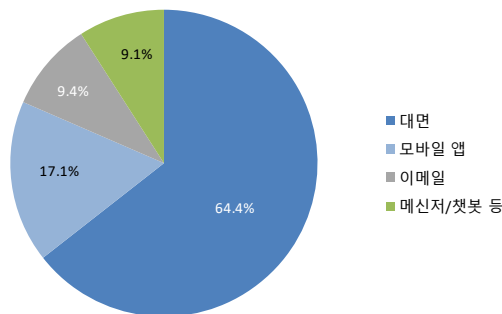
■ **금융회사의 자산관리 서비스 선택 시 중요하게 생각하는 요소는 전문성이며, 모바일 기기의 보급에도 불구하고 대면 서비스를 받기를 원하는 응답자의 비율이 압도적으로 높음**

- 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

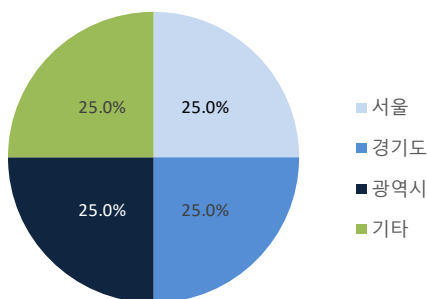
선호 자산관리 채널



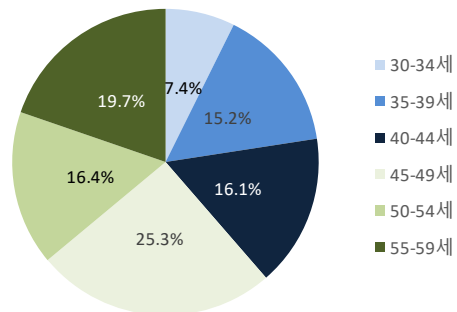
### 붙임3 설문조사 개요 및 응답자의 통계적 특성

- 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



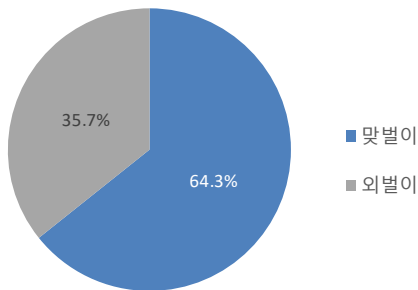
연령대별 분포



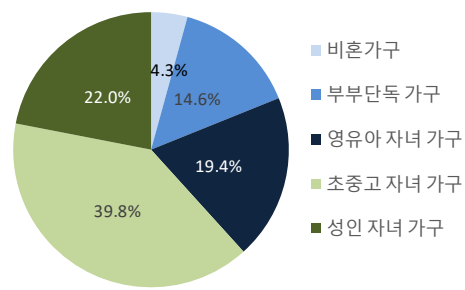


- 맞벌이 가구 비중은 64.3%로 일반적인 가구 평균 46.0%\*보다 높은 편으로 이는 소득이 높은 가구를 조사대상으로 설정한 것에 기인하는 것으로 판단  
 \* 통계청 ‘2019년 하반기 지역별 고용조사’에서는 유배우자 가구 중에서 맞벌이 가구 비중을 산출하였으나 본 조사에서는 비혼 가구를 외벌이로 분류
- 가족생활주기별로는 초중고 자녀 가구가 39.8%로 가장 많았으며 성인 자녀 가구 22.0%, 영유아 자녀 가구 19.4% 순으로 높은 비중을 보였고, 부부 단독가구(14.6%)와 비혼 가구(4.3%)의 비중은 상대적으로 낮은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

소득원수 분포



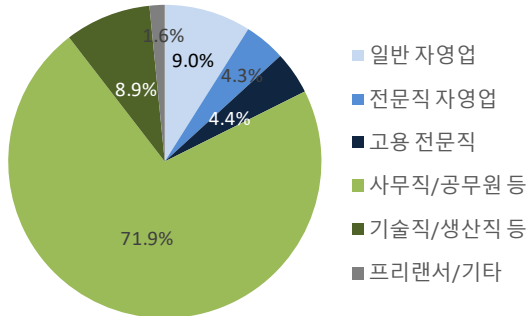
가족생활주기별 분포



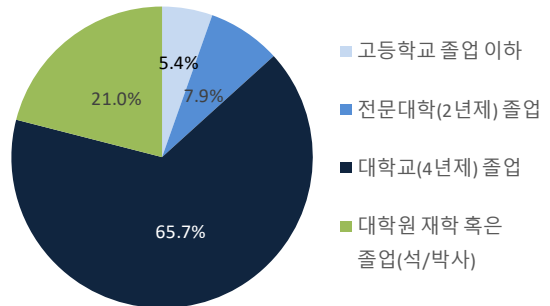
- 직업별로는 사무직·공무원 등 화이트칼라 근로자의 비율이 71.9%로 가장 높았고 일반 자영업(9.0%), 기술직·생산직 근로자(8.9%), 의사, 변호사 등 전문 고용직(4.4%) 순으로 집계
- 주소득자의 86.7%는 대졸 이상의 학력자로 조사되어 국내 대졸 이상 학력자 비율 49.0%<sup>7)</sup> 대비 고학력자 비율이 높음

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

주소득자 직업별 분포

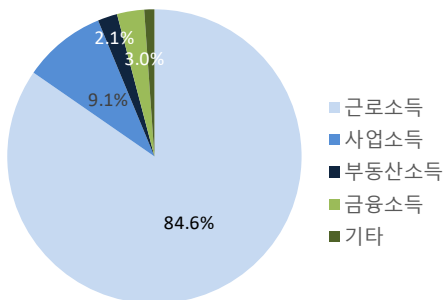


주소득자 학력별 분포

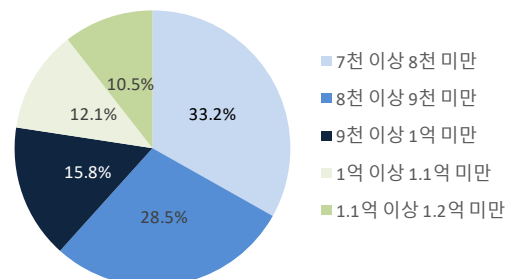


- 총 연소득 중 근로소득 비중이 84.6%로 소득의 대부분을 급여를 통해 버는 것으로 조사되었으며, 사업소득이 9.1%, 금융소득이 3.0%, 부동산소득이 2.1%를 차지
- 연소득은 ‘7,000만원 이상 8,000만원 미만’이 33.2%로 다소 높은 비중을 차지한 가운데 ‘8,000만원 이상 9,000만원 미만’이 28.5%, ‘9,000만원 이상 1억원 미만’이 15.8%, 1억원 이상이 22.6%로 분포

소득원별 분포



소득구간별 분포

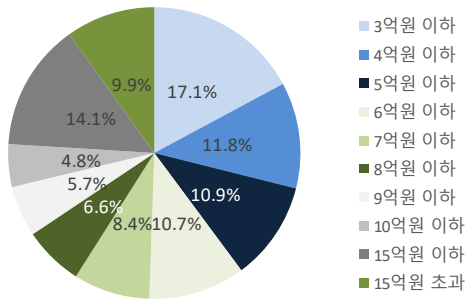


- 부채를 차감하지 않은 총자산 규모가 3억원 이하인 응답자가 17.1%로 가장 많았으며 뒤이어 10~15억원(14.1%), 3~4억원(11.8%), 4~5억원(10.9%) 순으로 나타남

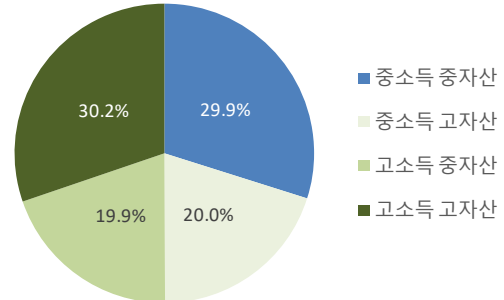
\* 조사대상자의 평균 총자산은 7억 6,472만원(금융자산 1억 2,593만원, 부동산자산 6억 899만원, 실물자산 2,980만원), 부채 1억 1,872만원(금융부채 9,088만원, 임대보증금 2,784만원)을 제외한 순자산은 6억 4,600만원

- 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