

JOURNEY OF WEALTH



한화생명 상속연구소
HNW 인사이트북



Life Solutions for the New Generation

한화생명 상속연구소는 고액자산가들이 공통적으로 마주하는 과제인 세대 간 자산 이전과 부의 설계를 전문적으로 지원하기 위해 2024년 설립되었습니다.

세무·부동산·투자 등 분야별 전문가가 하나의 팀으로 협업하여 고객 가족을 위한 종합적인 솔루션을 제공합니다. 또한 상속·세법·기업 승계 등 금융 세미나와 아트·골프·자녀 교육 등 다양한 프로그램을 제공하며 매월 자산 이전 전문 콘텐츠를 전달하고 있습니다.

단순한 자산관리를 넘어, 고객의 삶 전체를 함께 설계하는 '라이프 솔루션 파트너'로서 함께하고자 합니다.



한화생명 상속연구소 바로가기

JOURNEY OF WEALTH 2025

한화생명 상속연구소
HNW 인사이트북

JOURNEY OF WEALTH 2025

대한민국 산업화의 주축이던 6070세대의 본격적 은퇴로
우리는 전에 없던 대상속의 시대에 접어들었습니다.

‘자산 축적’의 시대에서 ‘자산 이전’의 시대로 넘어가는 길목에서
상속과 증여는 모든 자산가가 풀어야 할 쉽지 않은 과제로 다가왔습니다.

국내 최초 생명보험사 한화생명
지난해 상속연구소 개설을 통해 다양한 솔루션을 가지고
고객 여러분께 다가서고 있습니다.

이번에 상속연구소가 발간한 『Journey of Wealth』는
국내 자산가들의 다양한 부(富)의 축적 경로를 살펴보고,
자산 이전 과정에서의 고민과 갈등, 그리고 인식의 온도차를
세대별로 짚어봤다는 점에 의미가 있다고 할 것입니다.

부(富)와 자산의 이전을 하나의 ‘여정’ 스토리로 풀어낸 이번 보고서가
현재를 함께 살아가는 3040세대와 6070세대에게
서로를 이해하는 작은 계기가 되기를 바랍니다.

한화생명 상속연구소는 앞으로도
인사이트를 담은 다양한 콘텐츠 개발을 통해
고객 여러분의 삶의 여정과 함께하는 ‘든든한 동반자’이자
복극성과 같은 길잡이가 되겠습니다.

2025년 12월
대표이사 권혁웅, 이경근

여정의 출발점이 같지 않다

한국 경제가 빠르게 성장한 만큼, 각 세대가 출발한 지점과 지나온 환경은 크게 다르다.
 조부모 세대가 기반을 만들고, 부모 세대가 이를 확장했으며, 자녀 세대는 궤도에 오른 사회 위에서 삶을 설계한다.
 같은 가족 안에서도 자산을 만들고, 지키고, 이어가는 방식이 달라질 수밖에 없는 이유다.



이러한 세대 간 차이는 자산 이전의 순간에 가장 분명하게 드러난다.
 자산을 보유한 세대는 '어떻게 관리하고 남길 것인가'를 고민하고,
 자산을 이어받는 세대는 '이 자산을 어떤 삶으로 이어갈 것인가'를 생각한다.
 같은 자산을 두고도 질문의 방향은 서로 다르다.

이 흐름 속에서 지금 중요한 지점에 서 있는 세대가 6070과 3040세대이다.
 6070세대는 은퇴를 전후로, 그동안 일궈온 자산을 자신의 노후와 다음 세대에 언제, 어떻게 연결할지 고민하는 시기에 들어섰다. 한편 3040세대는 삶의 방향을 구체화하며 자산을 본격적으로 키우고, 동시에 책임져야 할 단계에 접어들고 있다. 두 세대가 자산 이전을 앞두고 품은 '동상이몽'의 현실은 모두에게 다가온 숙제로, 우리가 이들에게 주목한 이유이다.

자산가일수록 자산 이전은 더욱 신중한 선택이 된다. 자산이 많다는 것은 선택의 자유와 함께, 고려해야 할 책임과 관계가 그만큼 늘어난다는 뜻이기도 하기 때문이다.
 자산을 넘어 가족과의 관계, 역할의 변화, 다음 세대에 전하고 싶은 방향까지 함께 고민하게 된다.
 누군가의 선택은 다음 세대의 삶의 방식으로 이어지고, 또 다른 선택의 출발점이 된다.

『Journey of Wealth 2025』는 이 연결의 과정을 하나의 여정으로 담았다.
 가족이기에 말하기 어려웠던 질문들, 가까워서 오히려 조심스러웠던 이야기들을 대신 물어 보았다.
 자산가들의 세대별 실제 경험과 인식을 통해 자산 이전 과정의 쉽지 않은 선택들,
 그리고 왜 준비가 필요한지를 함께 살펴본다.

조사 개요

	온라인 정량 조사	개인 심층 인터뷰
조사 내용	3040·6070 HNW의 자산이전·금융·라이프스타일 경험과 인식 차이	
조사 대상	본인 및 배우자 명의의 금융자산 20억원 이상* 3040세대 (1976년생~1995년생) · 6070세대 (1946년생~1965년생)	
조사 표본	총 1,013명 3040세대 597명 6070세대 416명	총 20명 3040세대 12명 6070세대 8명
조사 기간	2025. 6. 12. ~ 7. 2.	2025. 6. 30. ~ 7. 25.

* 본 자료의 조사 대상은 본인 및 배우자 명의의 금융자산 20억 이상 자산가로, 이하 'HNW(High Net Worth)'로 표기

Summary

3040 HNW와 6070 HNW는 같은 자산가이지만 부의 출발점에 차이가 있다.

3040 HNW의 경우 부모로부터 부를 물려받은 자산승계형과 본인 힘으로 부를 일군 자립성장형으로 구분되며 자산승계형 안에서도 가업 유무와 가업 승계 여부에 따라 부의 유형이 나뉜다.

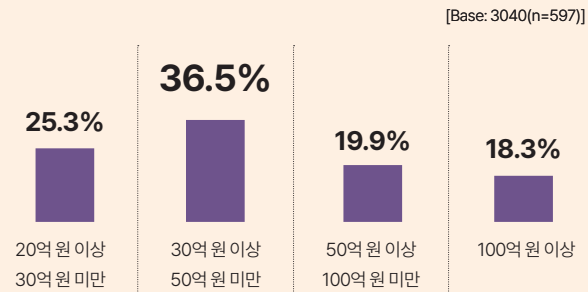
한편 6070 HNW는 근로소득, 사업소득 등 본인의 노력을 통해 현재의 부를 축적한 경우가 대다수이다.

Part 1. 자산을 둘러싼 출발의 풍경

3040 HNW 페르소나

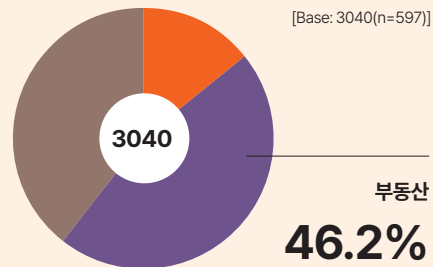
3040 HNW 부의 배경과 현황

조사대상 3040 HNW의 평균 보유자산은 **101.7억 원**



3040 HNW의 보유자산 구성

3040 HNW의 보유자산 구성은 부동산 자산이 46.2%, 금융자산이 39.4%, 금, 예술품 등 기타 자산이 14.4% 수준인 것으로 나타남.



3040 HNW의 부의 축적 배경

자산승계형, 자립성장형 비중 각각 38.9%, 61.1%

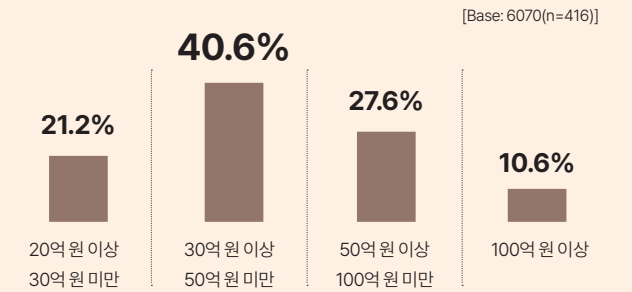
- 자산승계형 중 부모 가업이 있는 3040은 47.0%, 가업이 없는 비중은 53.0%
- 부모의 가업이 있는 3040 HNW 중 57.0%는 가업을 승계했거나 할 예정, 반면 43.0%는 승계할 의향이 없다고 응답.
- 한편, 자립성장형 3040 HNW의 부의 축적 배경으로는 주식·코인 등 금융투자 비중이 27.9%로 가장 높게 나타남.

* **자산승계형**: 자산 축적 과정에서 가족의 재정적 도움을 중요한 계기로 인식
 * **자립성장형**: 자산 축적 과정에서 본인의 노력을 주된 요소로 인식

6070 HNW 페르소나

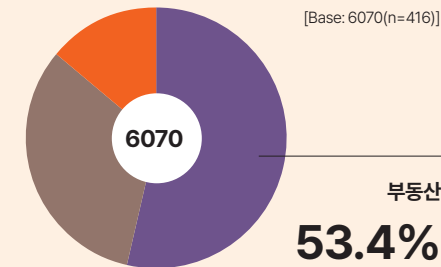
6070 HNW 부의 배경과 현황

조사대상 6070 HNW의 평균 보유자산은 **63.8억 원**



6070 HNW의 보유자산 구성

6070 HNW의 보유자산 구성은 부동산 자산이 53.4%, 금융자산이 32.5%, 금, 예술품 등 기타 자산이 14.1% 수준인 것으로 나타남.



6070 HNW의 부의 축적 배경

자산승계형, 자립성장형 비중 각각 8.4%, 91.6%

- 6070 HNW가 부를 축적한 배경은 근로소득이 47.4%로 가장 높은 비중을 차지하며, 투자 및 사업이 각각 24.8%, 19.2%를 차지
- 부모 자산 승계를 통해 부를 이룬 자산승계형 비중은 8.4%로 나타남.

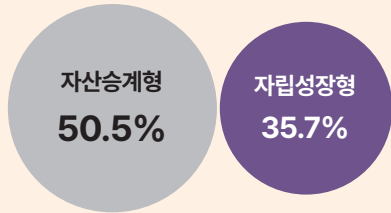
Summary

3040 HNW의 절반 이상이 상속 증여를 받은 경험이 있으며, 자산을 물려받은 이들은 자녀에게도 적극적으로 이전하려는 경향이 뚜렷하다. 특히 증여 공제 등 제도적 혜택과 자산의 성장 가능성을 고려하여, 자녀가 어릴 때부터 장기적 관점에서 조기 증여 전략을 세우고자 한다.

출발선에 따라 상속·증여 시제도 빨라진다

3040 HNW의 절반에 해당하는 48.4%가 이미 상속 및 사전에 증여받은 경험이 있다고 응답함. 그중 자산승계형의 50.5%가 30세 이전 상속·증여받는 경험이 시작된 반면, 자립성장형은 해당 비중이 35.7%에 그침.

첫 상속·증여받은 시기가 30세 이전인 경우

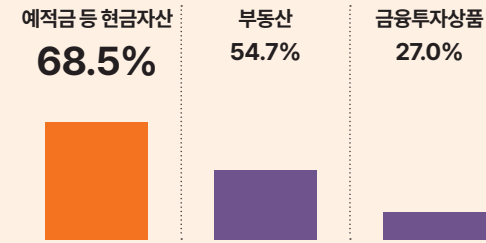


[Base: 3040 부모로부터 자산 상속·증여 경험자 (n=289)]

상속의 스펙트럼: 예금에서 사업까지

상속·증여는 결국 현금자산에서 출발한다

3040 HNW가 상속·증여 받은 자산 유형은 예적금 등 현금자산(68.5%) > 부동산(54.7%) > 금융투자상품(27.0%) 순



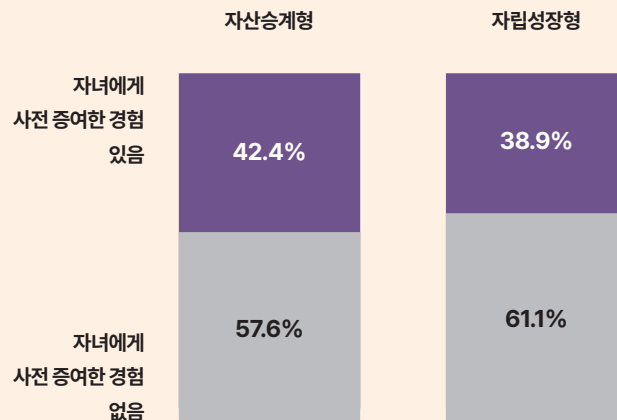
[Base: 3040 부모로부터 자산 상속·증여 경험자(n=289), 주요 응답 3순위만 제시, 복수 응답]

누가 먼저 물려주는가

[Base: 3040 자녀 있음(n=487)]

부의 축적 배경이 조기 증여에 영향을 미친다

자산승계형의 42.4%가 자녀에게 사전 증여를 한 경험이 있어 자립성장형에 비해 사전 증여에 더 적극적인 것으로 나타남.



Part 2. 세대와 세대를 잇는 자산의 지도

앞당겨지고 있는 증여의 시계

[Base: 3040 유자녀(n=427)]

3040 HNW,

“자녀 10살 되기 전에 증여를 시작해야죠”

3040 HNW의 경우 자녀에게 사전 증여 시 자녀 나이 '10세 미만'이 가장 적절하다고 보는 경우가 40.5%로 가장 많음.

6070 HNW,

“딸 아이가 결혼할 때 맞춰서 어느 정도 증여할 생각입니다”

6070 HNW는 자녀에게 사전 증여 시 자녀 나이 30세 이상 40세 미만이 가장 적절하다고 보는 경우가 34.1%로 가장 많음.

성장을 선물하는 세대, 안정을 전하는 세대

[Base: 3040 유자녀, 증여 의향 있음(n=427), 복수 응답]

금융투자상품 68.1%



부동산 63.7%



예적금 등 현금자산 45.7%



세대별로 선호하는 증여 자산이 다르다

3040 HNW가 증여하고자 하는 자산 유형은 금융투자상품(68.1%)>부동산(63.7%)>예적금 등 현금자산(45.7%) 순 이는 6070 HNW가 선호하는 증여자산으로 현금자산(77.9%) 및 부동산(62.7%) 등 안전자산을 꼽은 것과 대비됨.

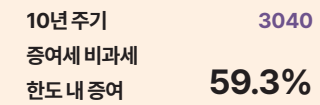
자산가의 증여에는 다 계획이 있구나

[Base: 3040(n=597), 복수 응답, 주요 응답만 제시]

[Base: 6070(n=416), 복수 응답, 주요 응답만 제시]

‘10년 주기 비과세 한도 내 증여’ 등 다양한 자산 이전 방식 활용

HNW는 자산 이전 방식으로 ‘10년 주기 증여세 비과세 한도 내 증여’를 가장 많이 활용. ‘금융자산 가치 하락 시 사전 증여’, ‘가치 상승이 예상되는 부동산 증여 및 지분 분할’ 등도 활용함.



금융자산 가치 하락시 사전 증여 36.5%

가치 상승이 예상되는 부동산 증여 및 지분 분할 등 34.7%



금융자산 가치 하락시 사전 증여 33.2%

가치 상승이 예상되는 부동산 증여 및 지분 분할 등 32.9%

Summary

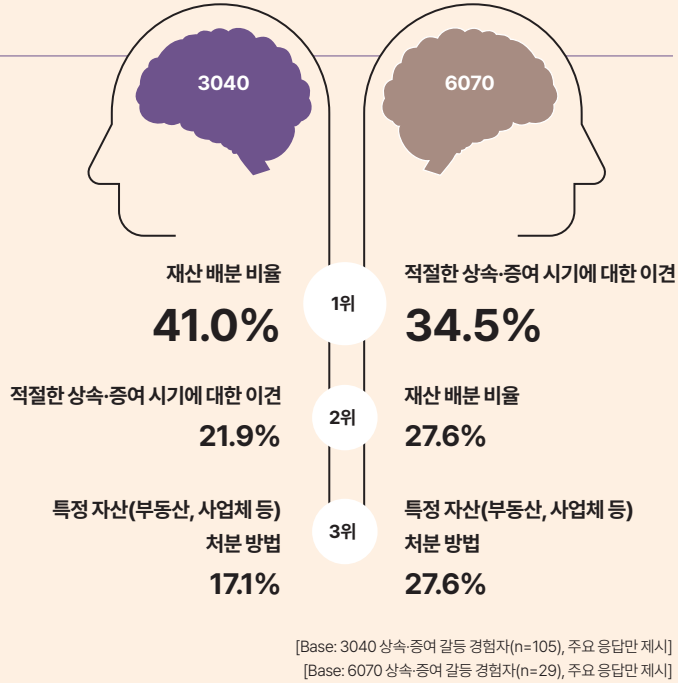
자산 이전과 기업 승계 과정에서는 가족 간 의견 차이와 갈등이 발생할 수 있다.

이러한 갈등은 주로 '누가, 얼마나, 언제 받을 것인가'를 둘러싸고 나타나며, 논의는 대체로 6070세대의 주도 아래 이루어진다. 한편 기업 승계에 대한 인식은 세대별 차이가 뚜렷해, 3040세대는 자신의 역량을 긍정적으로 평가하는 반면 6070세대는 자녀의 준비가 부족하다고 인식하는 경향이 있다.

세대마다 다른 갈등의 결

3040은 '누가 얼마나, 6070은 '언제 줄지'가 주요 갈등 포인트

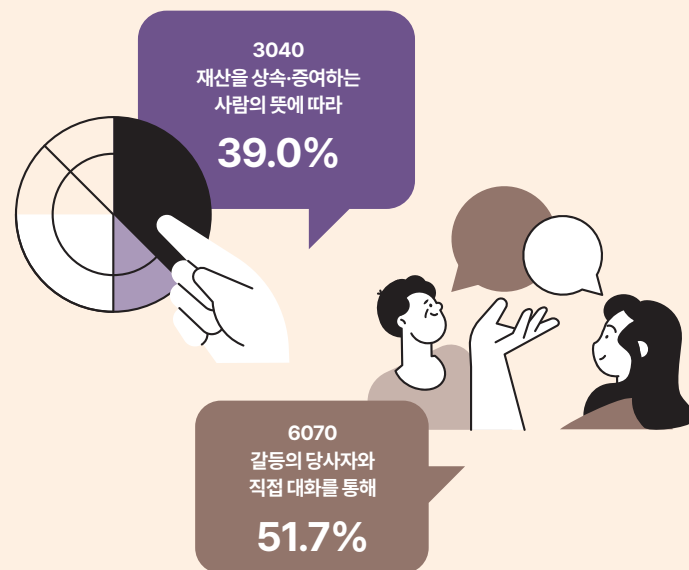
3040 HNW는 재산 배분 비율(41.0%)을 가장 주요한 갈등 요인으로 꼽음. 6070 HNW는 '적절한 상속·증여 시기에 대한 이견'(34.5%)을 가장 주요한 갈등 요인이라고 응답



권위와 대화 사이에서

3040은 '소통할 용기가 부족', 6070은 '주도권을 갖고 소통'

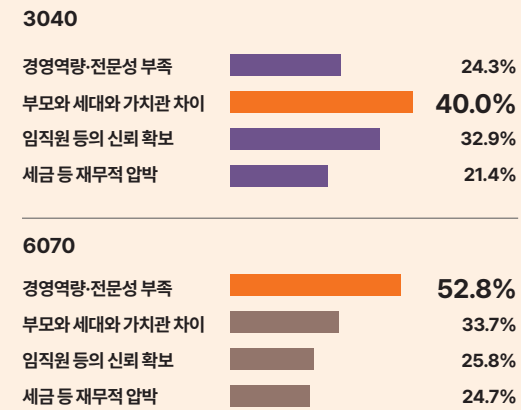
3040 HNW와 6070 HNW는 상속·증여와 관련하여 가족 내 갈등 해결 방식의 차이를 보임. 3040 HNW에게 갈등 해결의 첫 선택지는 상속·증여자의 뜻이 39.0%로 가장 큰 비중을 차지했다면, 6070 HNW는 갈등 당사자와 직접 대화를 통한 해결 비중이 51.7%. 즉, 상속·증여 관련 대화에서 6070 HNW가 권위와 주도권을 갖고 있음이 관찰됨.



Part 3. 같은 자산, 다른 시선

이어받는 자리에도 저마다의 무게가 있습니다

부모는 '안 돼'가 먼저, 직원들의 '낙하산' 시선도 부담. 가업을 승계 받는 3040 HNW는 부모세대와의 '가치관 차이', '임직원 등의 신뢰 확보'를 주요 문제로 인식. 반면 6070세대는 '자녀의 경영 역량 및 전문성 부족'을 가장 큰 어려움으로 봄.



[Base: 3040 자산승계형 & 부모 가업 승계 경험/의향자(n=70), 복수 응답]
[Base: 6070 가업이 있고, 가업을 승계했거나 할 예정자(n=89), 복수 응답]

나만의 길을 가고 싶어

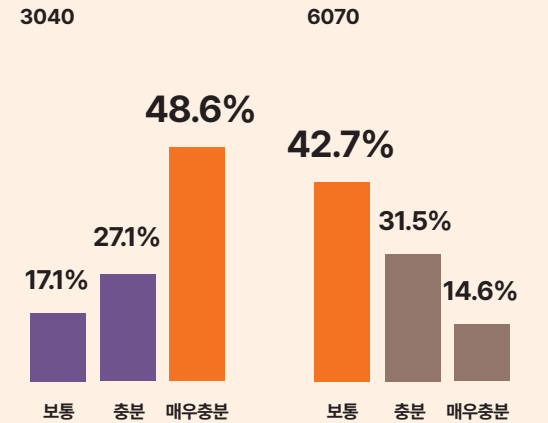
가업, 안 받는 데도 이유가 있다

3040 HNW가 가업을 승계받을 의향이 없는 가장 큰 이유는 '이미 진로·경력이 다른 방향으로 정해져 있어서'(37.7%)임.

[Base: 3040 자산승계형 & 부모 가업 승계 미의향자(n=53), 복수 응답, 주요 응답만 제시]

후계자 역량에 대한 서로 다른 평가

3040은 '이미 할 수 있다', 6070은 '아직 준비되지 않았다'. 3040 HNW는 스스로 본인의 경영 역량이 '매우 충분'하다 생각하는 반면, 6070 HNW는 자녀의 경영 역량이 '상대적으로 부족'하다고 느낌.



[Base: 3040 가업 승계형 & 부모 가업 승계 경험/의향자(n=70)]
[Base: 6070 가업이 있고, 가업을 승계했거나 할 예정자(n=89)]

이미나의 진로와 경력이나 다른 방향으로 정해져 있어서



기업의 성장 가능성이나 시장성이 낮다고 판단해서 28.3%

나의 적성과 체질에 맞지 않아서 26.4%

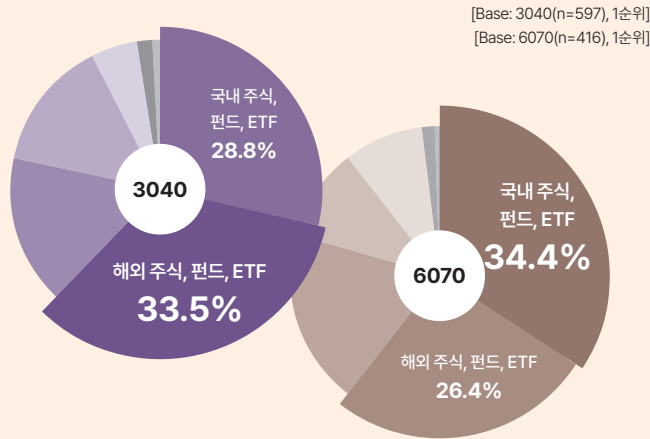
Summary

3040은 자산과 삶의 성장을, 6070은 안정적 지속을 추구한다.

3040 HNW는 높은 자신감을 바탕으로 스스로 자산을 관리하며, 해외 주식·가상자산 등 성장형 투자에 적극적이다. 부족한 시간 속에서도 미래를 향한 배움과 준비를 멈추지 않는다. 한편 6070 HNW는 전문가 신뢰와 관계 중심으로 자산을 관리하고, 부동산, 실물자산 같은 안정적 투자에 더 큰 비중을 둔다.

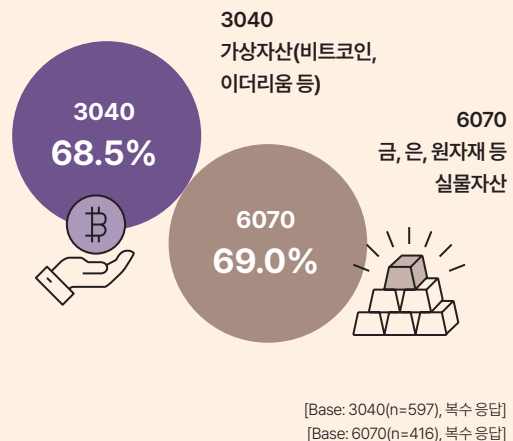
멀리 보는 세대와 가까이 두는 세대

3040은 해외 주식, 6070은 국내 주식 선호
3040 HNW가 향후 가장 확대하고 싶은 금융자산은 해외 주식, 펀드, ETF(33.5%)이며, 6070 HNW의 경우 국내 주식, 펀드, ETF(34.4%)임.



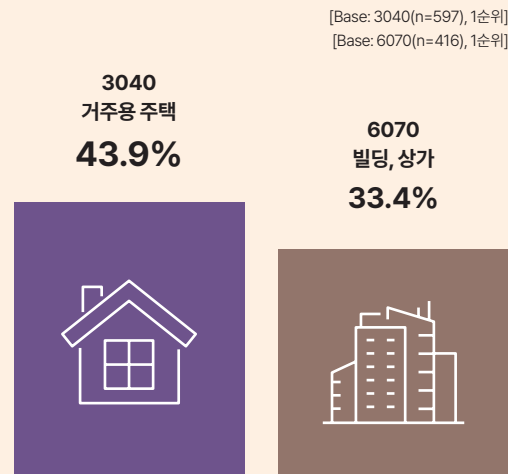
3040과 6070의 딴 길 투자법

3040은 가상자산, 6070은 실물자산 선호
3040 HNW가 향후 가장 확대하고 싶은 대체 투자 자산은 가상자산이고, 6070은 금, 은, 원자재 등 실물자산을 가장 선호함.



같은 땅 위에 다른 미래를 짓다

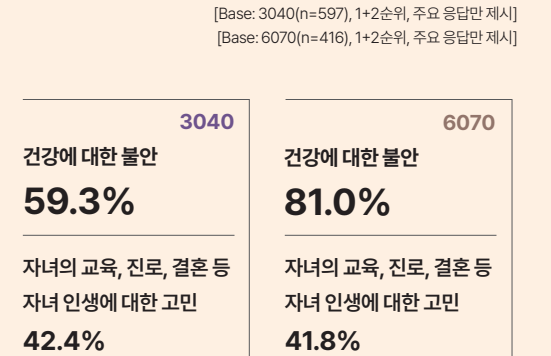
3040은 거주용 주택, 6070은 빌딩·상가 선호
3040 HNW가 향후 가장 확대하고 싶은 부동산 자산은 거주용 주택인 반면 6070은 빌딩 및 상가를 가장 선호함.



Part 4. 여정의 연장선, 새 지평을 향하여

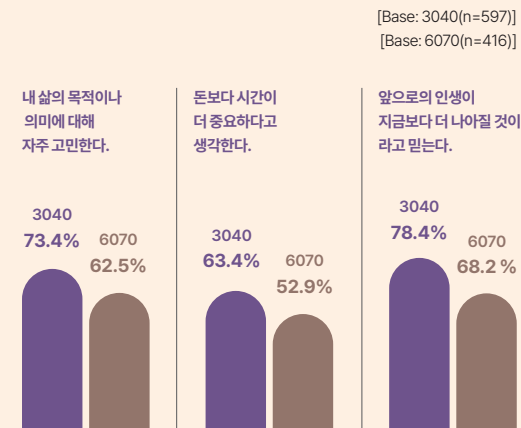
필요는 늘어도 걱정은 공존한다

건강부터 자녀 진로까지, HNW의 고민
3040 HNW의 가장 큰 걱정거리는 '건강에 대한 불안'(59.3%)이며, '자녀 인생에 대한 고민'과, '재정적 부담'이 뒤를 이음. 6070 HNW의 경우 '건강에 대한 불안'이 3040의 1.5배에 가까운 수치로 높게 나타남.



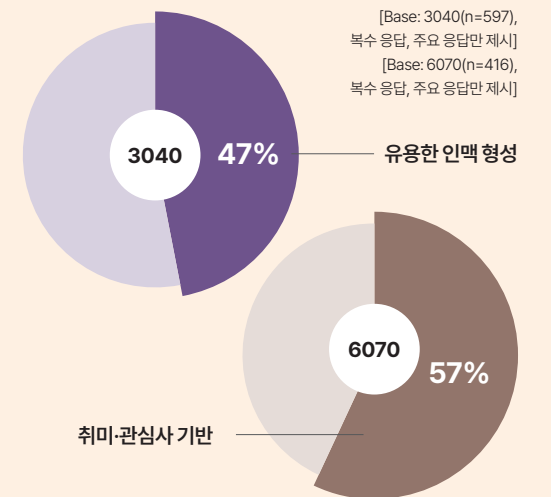
오늘의 시간에서 이어지는 내일의 자산

더 나은 삶을 위해, 3040 HNW는 하루가 모자라다
3040 HNW의 경우 성장에 대한 기대가 비교적 크며(78.4%), 이 기대는 삶의 방향과 의미를 더 고민하게 만들(73.4%). 이런 고민은 곧 바쁜 일상으로 이어지며, 돈보다 시간이 더 중요하다고 생각하는 비율 또한 6070에 비해 높음.

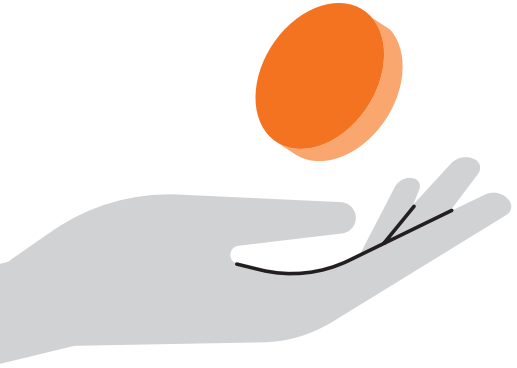


내일을 향해 모이는 네트워크 vs 오늘을 함께하는 네트워크

세대별로 네트워킹하는 이유도 다르다
주로 참석하는 네트워킹 모임은 3040세대의 경우 직업·비즈니스 기반의 유용한 인맥 형성 목적이 가장 많고, 6070세대는 학연·지연·취미 기반 모임의 비중이 가장 높음.



Contents



Part 1. 자산을 둘러싼 출발의 풍경

- 18 3040 HNW 페르소나
- 22 6070 HNW 페르소나

Part 2. 세대와 세대를 잇는 자산의 지도

- 28 출발선에 따라 상속·증여 시제도 빨라진다
- 29 상속의 스펙트럼, 예금에서 사업까지
- 30 부모님이 증여를 결심한 순간
- 31 증여의 첫 단계는 현금
- 32 앞당겨지고 있는 증여의 시계
- 33 성장을 선물하는 세대, 안정을 전하는 세대
- 34 자산가의 증여에는 다 계획이 있구나
- 35 자산 이전, 아는 만큼 준비한다

Part 3. 같은 자산, 다른 시선

- 40 낮은 듯 높은 '대화의 문턱'
- 41 침묵 속 기대하는 자녀들
- 42 관계의 금은 조용한 긴장에서 시작된다
- 43 세대마다 다른 갈등의 결
- 44 권위와 대화 사이에서
- 46 높은 세금과 번거로운 절차, 상속의 현실적 장벽들
- 47 상속의 가이드가 필요하다

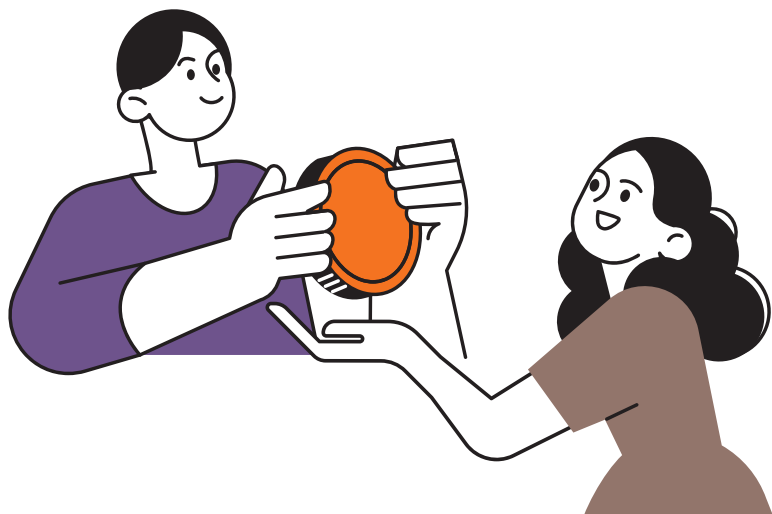
48 SPECIAL ISSUE: 가업 승계가 어려운 진짜 이유

- 50 이어받는 자리에도 저마다의 무게가 있습니다
- 51 맡겨도 안심할 수 있는가
- 52 변화 속에서 다시 키우는 사업
- 53 기반 위에서 단단히 지키는 사업
- 54 나는 잘할 수 있는데
- 55 아직 준비 안된 것 같은데
- 56 나만의 길을 가고 싶어
- 57 나를 믿는 선택, 후회는 없다



Part 4. 여정의 연장선, 새 지평을 향하여

- 62 속도 올리는 3040, 균형 잡는 6070
- 63 세대마다 다른 투자 정보의 축
- 64 멀리 보는 세대와 가까이 두는 세대
- 65 3040과 6070의 탄길 투자법
- 66 같은 땅 위에 다른 미래를 짓다
- 68 오늘의 시간에서 이어지는 내일의 자산
- 70 풍요는 늘어도 걱정은 공존한다
- 72 내일을 향해 모이는 네트워크 vs 오늘을 함께하는 네트워크
- 73 사람이 자산이다
- 74 삶의 기반을 넓히며 미래를 준비하다



Outro

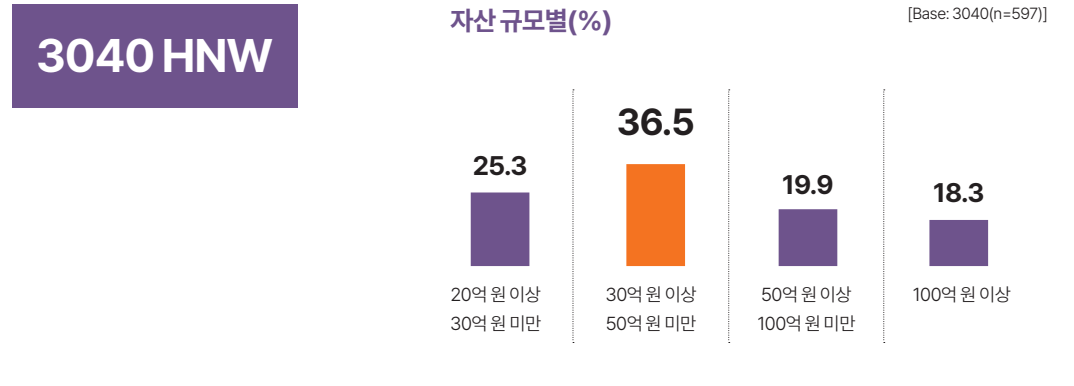
- 78 한화생명 상속연구소 소개

1

자산을 둘러싼 출발의 풍경

3040 HNW와 6070 HNW는 같은 부의 여정을 걷고 있지만, 자산을 쌓아온 방식에서는 자연스러운 차이가 드러난다. 3040세대는 근로소득을 바탕으로 하되 해외 주식·가상자산 등 새로운 투자 기회를 적극적으로 탐색하며, 스스로 판단해 자산을 넓혀가는 움직임이 뚜렷하다. 반면 6070세대는 오랜 시간의 노동으로 마련한 자산 기반 위에 투자와 사업소득을 더해 점진적으로 확장해 온 흐름이 이어진다. 이미 축적된 실물자산과 신뢰 기반의 관계망 속에서 안정적 관리와 전문가 자문을 중시하는 경향도 보인다. 이러한 차이는 각 세대가 오늘의 부를 해석하는 방식은 물론, 앞으로 자산을 어떻게 이어갈지에 대한 시선에서도 서로 다른 결을 만들어낸다.

3040 HNW 페르소나



평균 연령

42세

평균 자산

101.7억

3040 HNW는 해외 주식, 가상자산 등 성장형 투자에 익숙한 세대다. 투자 정보를 능동적으로 탐색하고, 직접 판단해 실행하는 흐름이 강하며 "지키는 자산"보다 "키울 수 있는 자산"에 더 큰 의미를 둔다. 새로운 산업이나 기술을 향한 관심도 높아, 변화의 속도에 맞춰 포트폴리오를 재구성하는데 주저함이 없다.

다만 이들은 일·가정·재정이라는 세 가지 축이 동시에 요구되는 시기를 지나고 있어 시간과 에너지의 여유가 충분하지 않다. 그렇기 때문에 불필요한 관계나 과도한 모임보다 실질적인 도움과 상호 교환이 가능한 '실용적 네트워킹'을 선호한다. 자산관리 과정에서도 외부에 과도하게 의존하기보다는 스스로 판단하고 직접 설계하는 자기주도성이 뚜렷하게 드러난다.

3040 HNW의 자산은 어떻게 구성되어 있는가

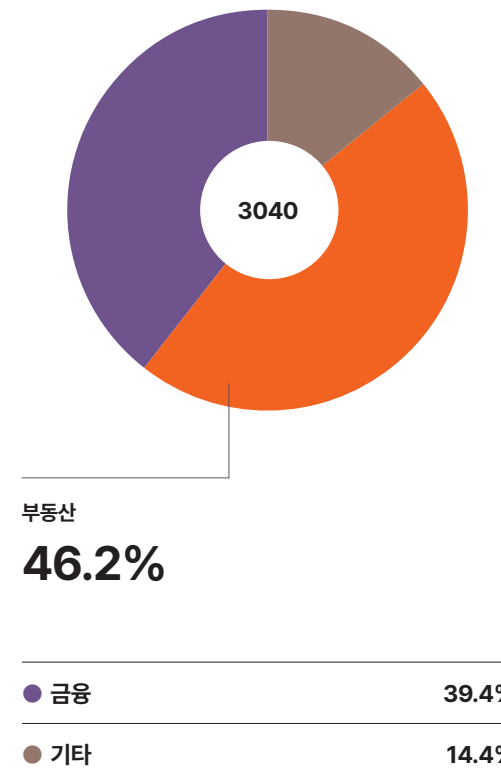
3040 HNW의 보유자산 구성은 부동산자산이 46.2%, 금융자산이 39.4%, 금, 예술품 등 기타자산이 14.4% 수준인 것으로 나타났다.

일에서 투자로 확장하는 중

가업을 승계 받는 3040 HNW는 '근로소득'이 53.9%로 가장 높은 비중을 차지하며, 이어 '금융 투자소득'(18.6%)과 '사업소득'(18.3%)이 뒤를 잇는다. '부동산 임대소득'은 8.2% 수준으로 비교적 낮다. 즉, 직장과 업무를 통한 기본 소득 기반은 유지하면서, 투자와 사업을 통해 보조 소득원을 점차 확장해 가는 구조다.

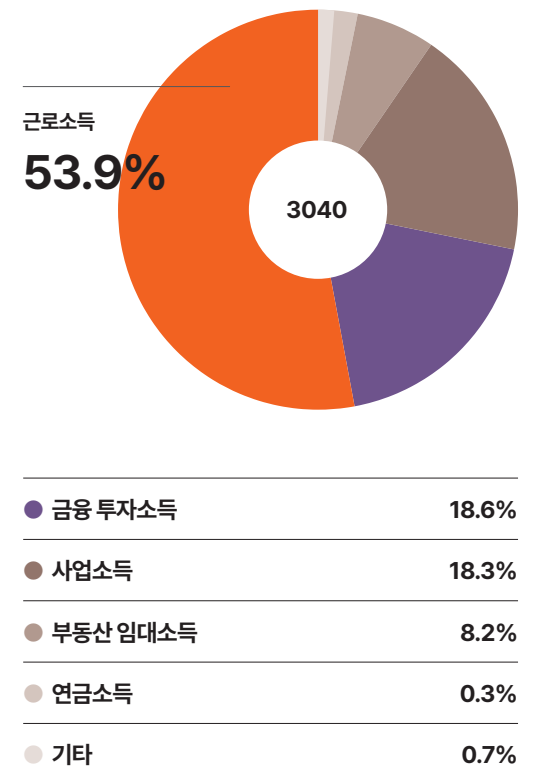
3040 HNW의 보유자산 구성

[Base: 3040(n=597)]



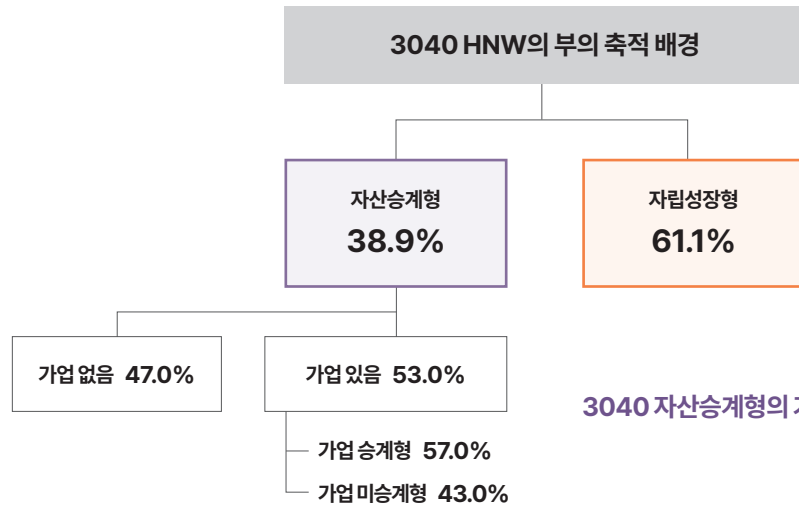
3040 HNW의 현재 주 소득원

[Base: 3040(n=597)]



3040 HNW 페르소나

3040 HNW의 부의 축적 배경

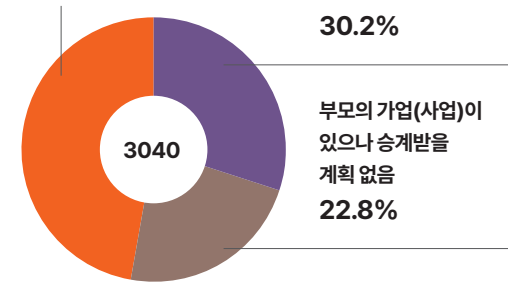


3040 자산승계형의 가업 승계 현황

[Base: 3040 자산승계형(n=232)]

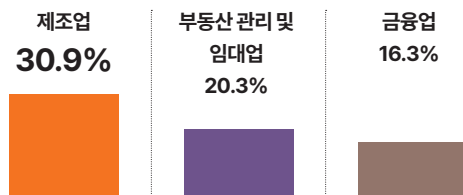
부모의 가업(사업)은
없으나, 재정적 도움을 받음
47.0%

부모님의 가업(사업)을
승계받았거나 받을 예정
30.2%



3040 자산승계형의 부모님 가업(사업) 업종

[Base: 3040 자산승계형 & 부모 가업이 있는 경우(n=123), 주요 응답만 제시]



* 기타: 유통업(12.2%), 서비스업(12.2%), 외식업(4.9%), 농/임/축산업(1.6%), IT(1.6%)

부의 지도 위에서 본 3040 자산승계형의 출발 지점

3040 자산승계형 가운데 부모의 가업이 있다고 응답한 사람들 중 '부모의 가업을 승계받았거나 승계 예정'이라는 응답은 57.0% 수준인 것으로 나타났다. 반면 부모에게 가업이 있는 경우 중 43.0%는 승계 계획이 없다고 응답했다.

부모가 운영하는 가업(사업)의 업종은 '제조업'이 30.9%로 가장 높았으며, 그다음은 '부동산 관리 및 임대업'(20.3%), '금융업'(16.3%) 순으로 조사됐다.

또한 부모의 가업을 누가 경영하는지에 대해서는 '부모가 주도한다'라는 응답이 55.3%로 가장 많았고, '부모와 본인이 공동 경영'하는 경우는 18.7%였다. '본인이 전면적으로 경영을 맡고 있다'라는 응답은 15.4% 수준으로, 경영권이 아직 부모 세대 중심에 머무르는 비중이 높았다.



3040 자립성장형이 걸어온 자산의 길

3040 자립성장형이 부를 이루는 과정에서 가장 큰 전환점으로는 '주식·코인 등 금융 투자에서의 큰 수익 실현'(27.9%) 그리고 '직장·전문직 기반의 안정적 자산 축적'(25.5%) 순이었다. 두 항목이 비슷한 비중을 보이며 개인의 투자 성과와 직업 기반 축적이 동시에 주요 전환점으로 작용한 것으로 나타난다.

부를 형성하는 데 중요한 요인으로는 '시장 기회를 먼저 포착한 감각'(31.8%)이 가장 높았고, 이어 '불확실성 속 실행력'(21.6%)이 두 번째로 나타났다. 즉 기회를 인지하는 능력과 이를 행동으로 연결하는 실행이 핵심 요인으로 평가된다.

가장 어려웠던 경험으로는 '불확실한 상황에서의 의사 결정 부담'(61.9%)이 압도적으로 높았고, '초기 자본 부족'(44.7%)이 뒤를 이었다. 이는 실행 과정에서 리스크 판단과 자금 제약이 자산 형성 과정에서 큰 장애 요인이었음을 보여준다.

3040 자립성장형의 자산 성장 동력

[Base: 3040 자립성장형(n=365)]



주식·코인 등
금융 투자에서의 큰 수익 실현
27.9%

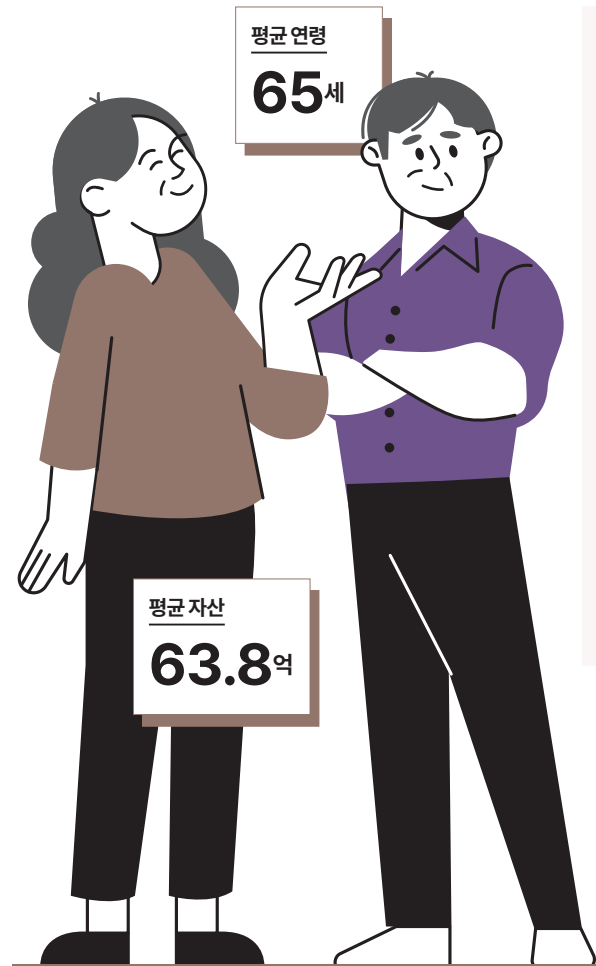
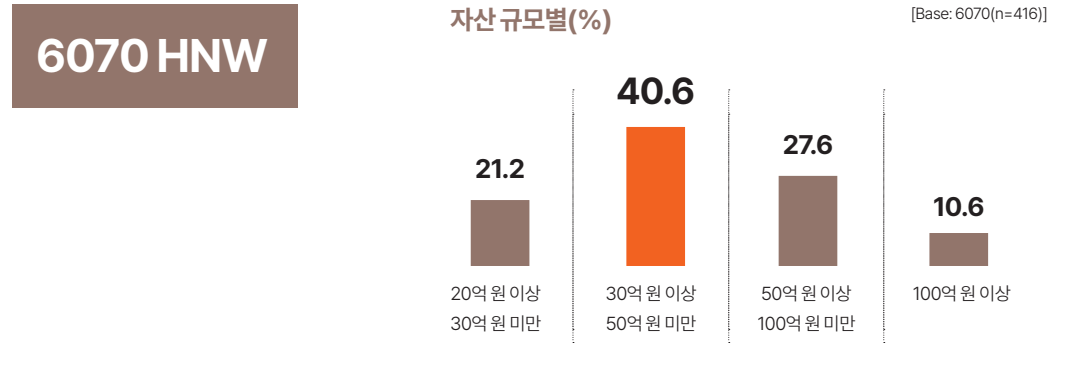


직장·전문직 기반의
안정적 자산 축적
25.5%



부동산 투자를 통한
시세차익 실현
23.8%

6070 HNW 페르소나



6070 HNW는 부동산과 실물자산을 중심으로 자산을 형성해 온 전통적·안정형 투자 성향을 지닌다. 오랜 시간 쌓아온 경력과 신뢰를 바탕으로 전문가 자문을 중요하게 여기며, 자산관리를 '혼자 결정하는 일'보다 '신뢰할 수 있는 사람들과 함께 설계하는 일'로 인식한다. 또한 이 세대는 나이에 비해 배움과 활동에 대한 열린 태도가 강하다. 취미 활동, 동호회, 지인 네트워크 등을 통해 관계를 유지하고 확장하는 데 적극적이며, 이러한 교류가 삶의 만족도뿐 아니라 자산관리 의사결정에도 긍정적으로 작용한다. '사람 중심의 네트워크'는 이들의 중요한 자산이자 안정적 판단을 돕는 기반 역할을 한다.

6070 HNW의 자산은 어떻게 구성되어 있는가

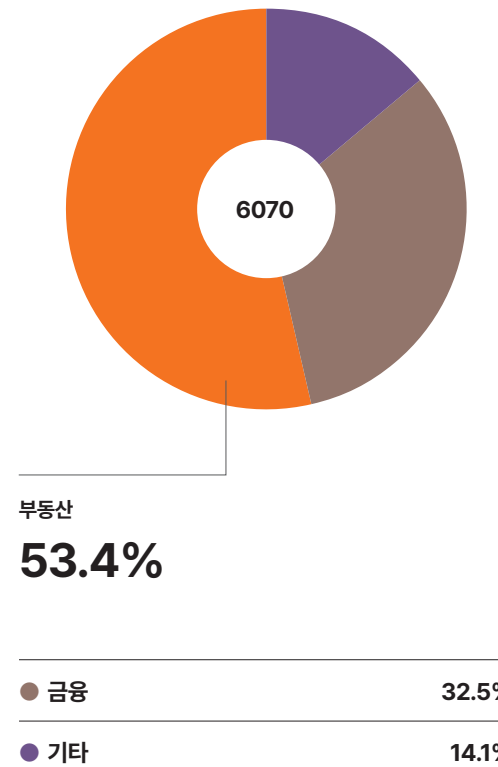
6070 HNW의 보유자산 구성은 부동산자산이 53.4%, 금융자산이 32.5%, 금, 예술품 등 기타자산이 14.1% 수준인 것으로 조사됐다.

일과 자산으로 균형을 잡아가는 중

6070세대의 주 소득원을 살펴보면 '근로소득' 비중이 35.8%로 가장 높다. 은퇴 연령에 접어들었음에도 상당수가 근로 활동을 이어가고 있는 모습이다. 그다음은 '금융 투자소득'(24.0%), '사업소득'(15.4%), '연금소득'(13.9%) 순으로 나타난다. 이미 축적된 자산에서 발생하는 투자 수익과 연금이 일정 비율을 차지해, 근로와 자산소득을 병행하는 형태가 드러난다.

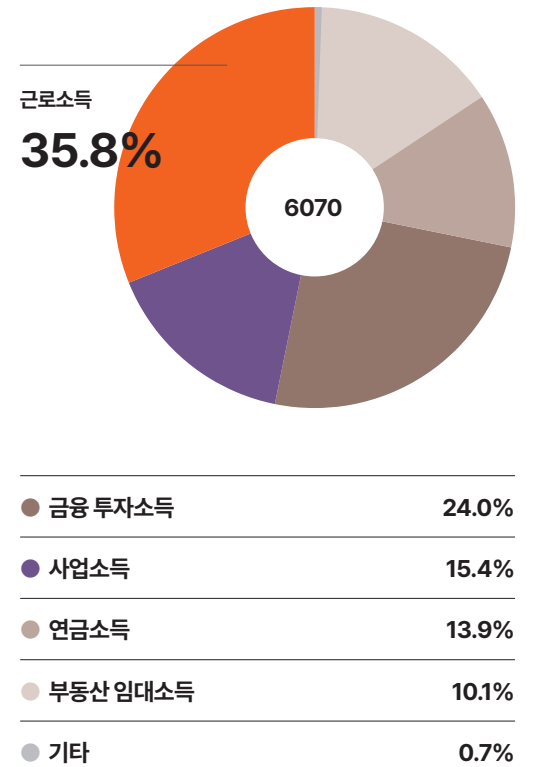
6070 HNW의 보유자산 구성

[Base: 6070(n=416)]



6070 HNW의 현재 주 소득원

[Base: 6070(n=416)]



6070 HNW 페르소나

노동의 시간에서 자산의 시간으로

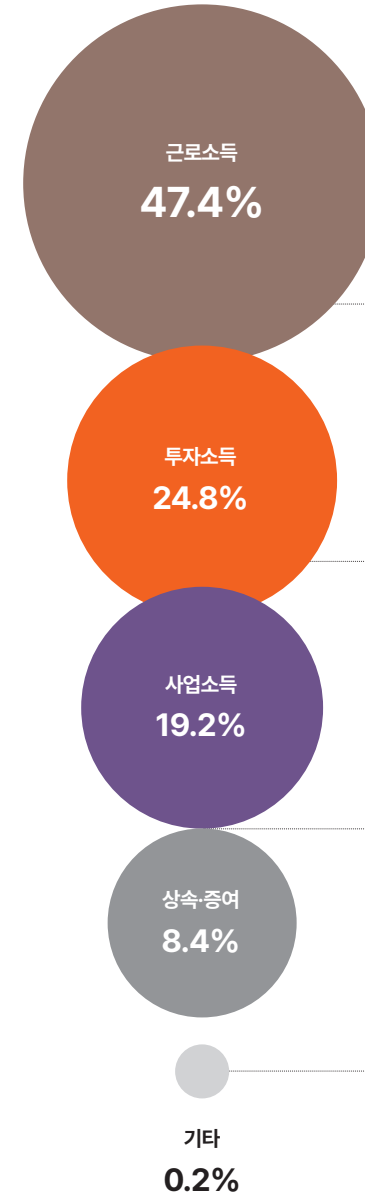
6070세대가 현재 수준의 부를 형성하는 과정에서 가장 중요한 기반은 근로소득이었다. 전체의 47.4%가 본인의 근로 활동을 핵심 요인으로 응답해, 현재 부의 원천은 젊은 시절 두 손으로 일해 얻은 근로소득에서 출발한 것으로 볼 수 있다. 그 뒤로 '투자소득'과 '사업소득'이 각각 24.8%, 19.2%를 차지한다.

다만 자산 규모에 따라 구성은 달라진다. 100억 원 이상 자산가의 경우 '사업소득'(40.9%)의 비중이 크게 높고, '근로소득'은 9.1%로 낮아진다. 반면 20억 원 이상 30억 원 미만 구간에서는 '근로소득' 의존도가 63.6%에 달한다. 즉, 6070세대의 현재 수준의 부의 주요 원천은 자산 규모별로 다른 모습을 보인다.



6070 HNW의 부의 축적 배경

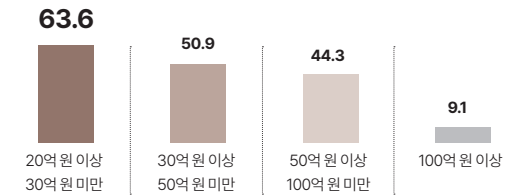
[Base: 6070(n=416)]



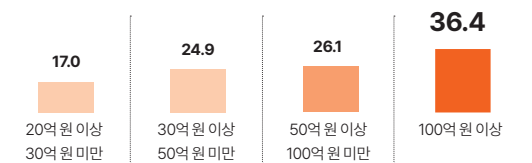
자산 규모별(%)

[Base: 6070(n=416) Unit: %]

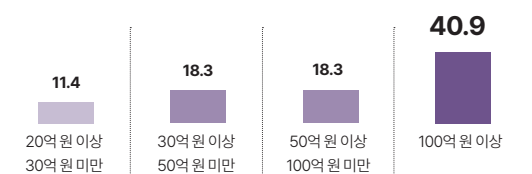
본인의 근로소득



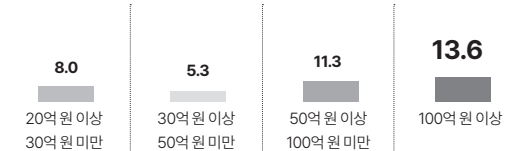
본인의 투자소득(부동산, 금융, 코인 등)



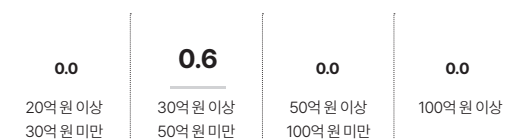
본인의 사업소득(본인 창업)



부모 상속·증여 및 기업 승계



기타



2

세대와 세대를 잇는 자산의 지도

3040 HNW는 상속·증여를 자산이 다음 세대로 넘어가는 순간에 한정하지 않는다. 그들에게 상속과 증여란 가족의 역사가 이어지는 길 위에 미래의 마커를 꽂아두는 지도 제작에 가깝다. 자산 계획 안에는 자녀 세대의 자산 형성까지 포함된 긴 트레일이 놓여 있고, 그들은 어떤 자산이 어떤 시점에, 어떤 경로로 전달되어야 하는지 지도 위 경로를 따라 붉은 펜으로 라인을 긋듯 준비한다. 부동산·현금·지분은 서로 다른 지형과 난이도를 가진 트레킹 코스이며, 이전 방식에 따라 달라지는 세금 지형은 우회로가 필요한 절벽이 되기도, 빠르게 통과할 수 있는 초원을 만들기도 한다. 일부는 자녀가 일찍부터 자산 여정을 시작하도록 조기 증여라는 출발선을 제공한다. 초기 자산을 통해 스스로 굴리고 불릴 수 있는 여정을 경험하게 하는 것이다. 결국 상속과 증여는 종착점에서 발생하는 단발의 교환이 아니라, 시간이 흐르며 계속 조율되고 이어지는 장거리 루트에 가깝다.

출발선에 따라 상속·증여 시계도 빨라진다

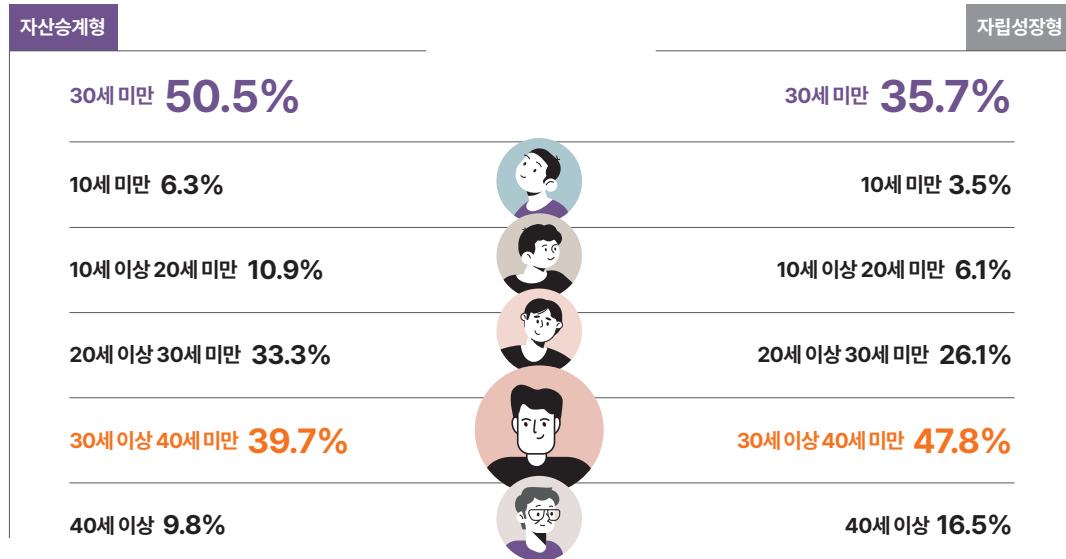
3040

3040 HNW 절반이 이미 부모 세대의 자산을 물려받은 경험이 있다. 응답자 중 48.4%가 상속 또는 증여를 경험했다고 답했다. 상속이 미래의 일이 아니라 현재의 문제로 다가와 있음을 보여준다.

특히 자산 배경에 따른 차이가 두드러졌다. 30세 전에 처음으로 상속·증여를 받았다고 응답한 비율이 자산승계형은 50.5%인 반면, 자립성장형은 35.7% 수준으로 자산승계형이 상대적으로 이른 시점부터 자산 이전의 여정을 시작하고 있음을 보여준다.

귀하가 몇 세 때, 처음으로 부모님의 자산을 상속·증여 받았습니까?

[Base: 3040 부모로부터 자산 상속·증여 경험자(n=289)]



부동산과 사업체 증여 기반의 자산승계형
부동산을 증여받은 게 있고, 그 외에는 취미처럼 가상자산에 투자하거나 주식을 조금 합니다. 30대 남성
제 자산은 부동산과 주식이 절반씩입니다. 회사는 할아버지께서 창립하셨고, 지금은 아버지께서 운영 중이세요. 저는 3대째로 회사를 이어받고 있으며, 회사 주식의 일부는 이미 증여받았습니다. 30대 남성

근로소득과 투자 기반의 자립성장형
부모님께서 키워주시고, 등록금을 내주신 것만도 큰 도움이라고 생각해요. 학교 다닐 때 학비를 지원받은 게 전부예요. 40대 남성
근로소득이 가장 큼니다. 기본 시드 머니가 있어야 불어나는 것도 크니까요. 계속 근로소득을 모으고 그걸로 투자를 하고 있습니다. 40대 남성

상속의 스펙트럼, 예금에서 사업까지

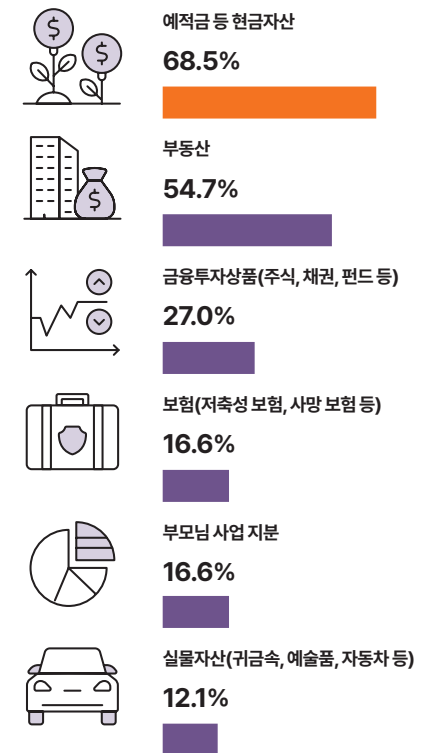
3040

3040 HNW가 부모로부터 상속·증여 받은 자산 중 가장 많은 비중을 차지한 것은 '예적금 등 현금성 자산'(68.5%)이었다. 이어 '부동산'(54.7%)이 뒤를 이었으며, 이는 자산 이전이 유동성 높고 실용적인 자산 중심으로 이뤄지는 경향을 보여준다.

자산 규모별로 보면, 100억 원 이상 고자산층은 '부동산'(70.5%)은 물론, '부모 사업 지분'(42.6%), '보험'(26.2%), '실물자산'(26.2%) 등 복합적인 자산 구성이 특징적이다. 자산이 클수록 상속 자산이 금융투자상품과 실물자산까지 다변화되는 양상이다. 반면 20억 원 이상 30억 원 미만 자산 그룹은 '예적금'(66.7%)과 '부동산'(42.9%) 위주의 구조를 보였고, '보험'(9.5%)이나 '실물자산'(3.2%)은 비중이 낮았다.

부모님으로부터 상속·증여 받은 자산 유형은 모두 무엇입니까?

[Base: 3040 부모로부터 자산 상속·증여 경험자(n=289), 복수 응답]

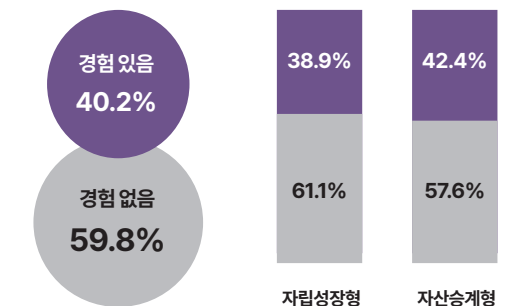


누가 먼저 물려주는가

3040 HNW 중 자녀에게 사전 증여를 한 경험이 있는 비율은 40.2%로, '아직은 없는 경우'(59.8%)보다 적었다. 그러나 자산승계형(42.4%)이 자립성장형(38.9%)보다 사전 증여 경험율이 높아, 부의 축적 배경이 조기 증여에 영향을 미치고 있음을 보여준다.

특히 30억 원 이상 자산층에서 증여 경험이 40%를 넘어 서며, 3040세대 자산가들이 자녀 세대의 자산 형성 및 절세를 위한 사전 증여의 중요성을 일찍 인식하고 실천에 나서는 모습이 감지된다.

3040 HNW, 자녀에게 자산을 사전 증여한 경험이 있으십니까?



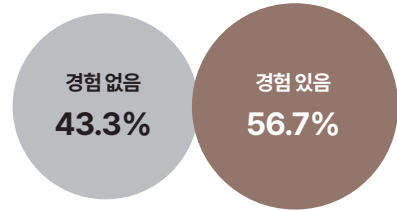
[Base: 3040 자녀 있음(n=487)]

부모님이 증여를 결심한 순간

6070

6070 HNW, 자녀에게 자산을 사전 증여한 경험이 있으십니까?

[Base: 6070 자녀 있음 (n=416)]



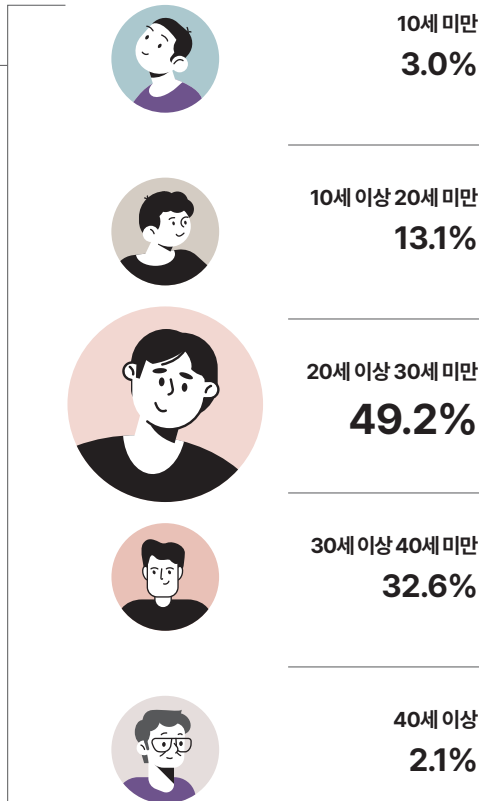
6070 HNW 중 자녀에게 사전 증여한 경험이 있는 비율은 56.7%로, 과반 이상이 이미 사전 증여를 경험한 것으로 나타났다. 자녀에게 자산을 증여한 주된 이유는 '사전 증여세 부담 분산'(41.9%)으로 단순한 금전적 지원보다는 절세 전략의 일환으로 증여를 고려한 사례가 가장 많았다. 이어 '자녀의 독립 주거지 마련'(25.4%)이나 '결혼 지원'(19.9%) 등 자립을 위한 실질적 지원도 중요한 동기로 나타났다.

증여 시점은 대부분 자녀가 성인이 된 이후에 집중된다. 특히 '20세 이상 30세 미만'에 이뤄진 비율이 49.2%로 가장 높고, 이어 '30세 이상 40세 미만'이 32.6%로 나타났다. 이는 사회 진입기와 결혼, 주거 등 주요 자금 수요 시기에 맞춰 증여가 집중된다는 점을 보여준다.

이들의 공통된 인식은 하나다. "주는 것도 타이밍이 있다." 6070세대의 증여는 세금과 실수요를 고려한 '계획적 이전'의 성격이 강하다고 볼 수 있다.

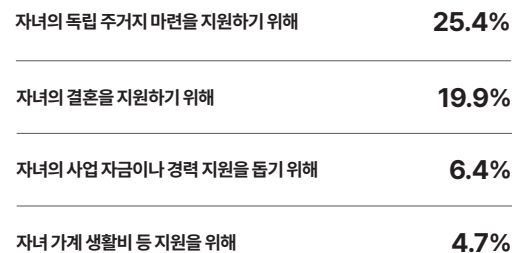
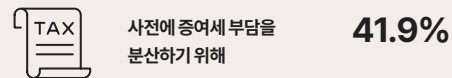
자녀의 나이가 몇 살일 때, 처음으로 자산을 사전 증여하였습니까?

[Base: 6070 사전 증여 있음 (n=236)]



자녀에게 자산을 사전 증여한 주된 목적은 무엇입니까?

[Base: 6070 사전 증여 있음(n=236), 복수 응답, 주요 응답만 제시]



증여의 첫 단계는 현금

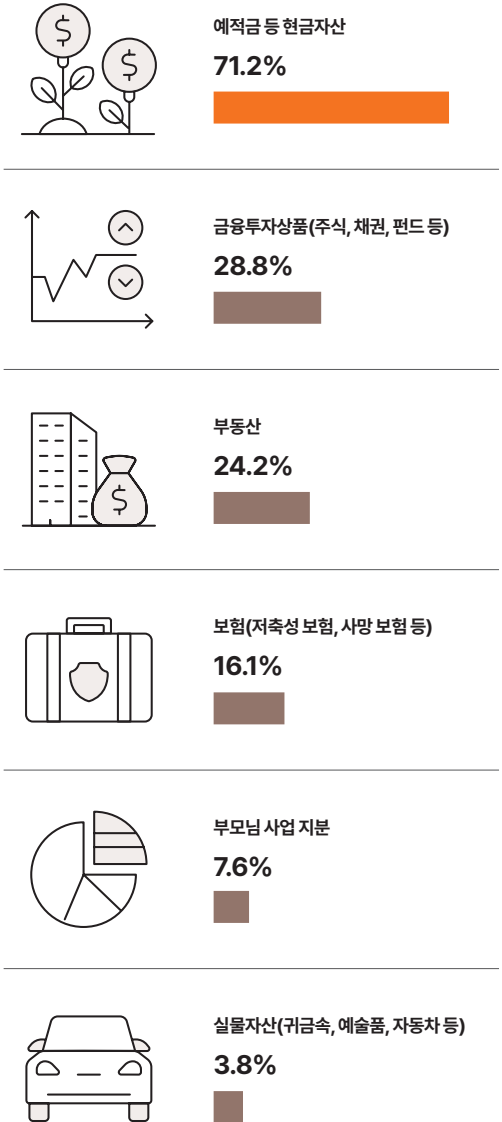
6070

6070 HNW가 자녀에게 사전 증여한 자산의 절대다수는 '현금'이었다. '예적금 등 현금성 자산'이 71.2%로 압도적으로 높았으며, 그다음은 '금융투자상품'(28.8%), '부동산'(24.2%), '보험'(16.1%) 순으로 나타났다. 이는 여전히 세금 계산이 단순하고, 즉시 활용이 가능한 자산이 증여의 주류임을 보여준다. 즉 부모 세대는 '유동성'과 '활용성'을 중시하며, 자녀가 당장 필요로 하는 시점에 맞춰 지원하려는 경향이 나타났다.

그러나 자산 규모가 커질수록 증여의 형태도 달라진다. 100억 원 미만 구간에서는 '현금성 자산'이 70% 이상이나, 100억 원 이상 구간에서는 59.4%로 비중이 축소된다. 한편, 자산 규모에 따라 부동산 증여는 20억 원 이상(14.3%), 30억 원 이상(16.7%), 50억 원 이상(31.8%) 100억 원 이상(43.8%)으로 증가하는 모습을 보인다. 총 보유자산 규모가 클수록 자산 이전의 유형이 단순한 현금 이전에서 가치 보존형 자산의 이전으로 이동한다.

자녀에게 사전 증여한 자산 유형은 무엇입니까?

[Base: 6070 사전 증여 있음(n=236), 복수 응답]



앞당겨지고 있는 증여의 시계

3040

6070

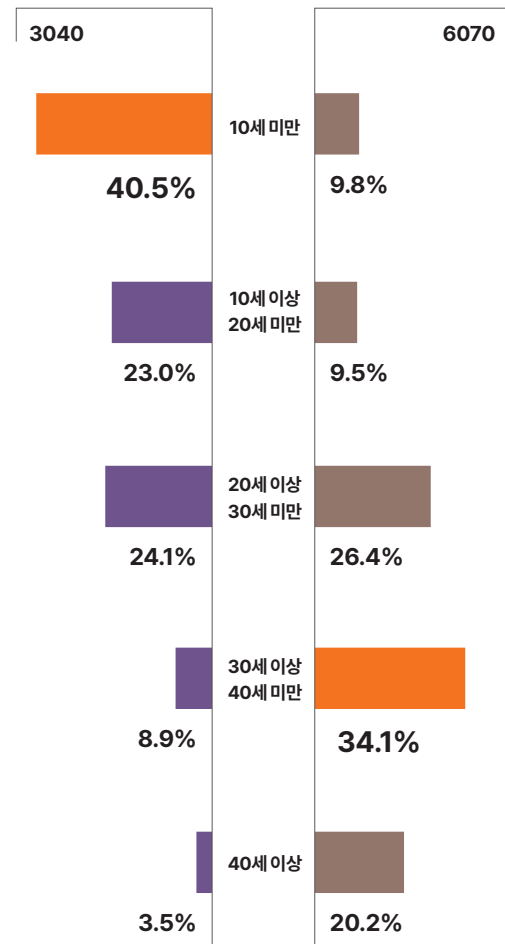
3040 HNW의 증여 시점은 이전 세대보다 빠르게 진행되는 것으로 나타났다. 자녀가 있는 3040 HNW의 87.7%는 “자녀에게 사전 증여 의향이 있다”고 답했다. 이들은 증여를 ‘언젠가 해야 할 일’이 아니라 ‘이미 준비 중인 과제’로 인식하고 있었다. 특히 ‘10세 미만’(40.5%) 시점을 가장 적절하다고 봤으며, 이어 ‘20세 이상 30세 미만’(24.1%), ‘10세 이상 20세 미만’(23.0%) 순으로 나타났다. 즉 자녀가 어릴 때부터 돈의 감각을 익히고 스스로 관리해 보는 경험을 쌓도록 하는 것이 요즘 3040세대의 증여 트렌드다. 자산 이전을 단순히 재산을 물려주는 행위로 보지 않고, 경제 개념과 책임감을 함께 학습시키는 과정으로 이해한다는 점이 특징이다.

6070 HNW의 88.2%도 “자녀에게 사전 증여 의향이 있다”고 응답했다. 하지만 자산 이전을 계획하는 시점에서는 뚜렷한 차이가 드러났다. 6070은 자녀가 사회적으로 자리를 잡는 시점을 ‘적정 시기’로 봤다. ‘30세 이상 40세 미만’(34.1%), ‘20세 이상 30세 미만’(26.4%)으로 답한 비율이 가장 많았다. 결혼, 주택 마련, 양육 등 주요 생애 이벤트와 맞물린 ‘필요시점형 증여’에 가깝다.

자녀에게 사전 증여 시 자녀의 나이가 몇 살 때 가장 적당하다고 생각하십니까?

[Base: 3040 유자녀, 증여 의향 있음(n=427)]

[Base: 6070 유자녀, 증여 의향 있음(n=367)]



조기 증여의 3040, 필요시 증여의 6070

자녀에 대한 사전 증여에 대해 고민하던 차에, 아이가 태어나자마자 주식으로 일부 증여를 진행했습니다. 40대 남성
 딸아이가 아직 결혼을 안 해서요. 결혼할 때 맞춰서 어느 정도 증여할 생각이예요.
 그리고 10년에 5천만 원까지는 증여세가 없으니까, 그 정도는 미리 해두려고 하고요. 70대 여성



성장을 선물하는 세대, 안정을 전하는 세대

3040

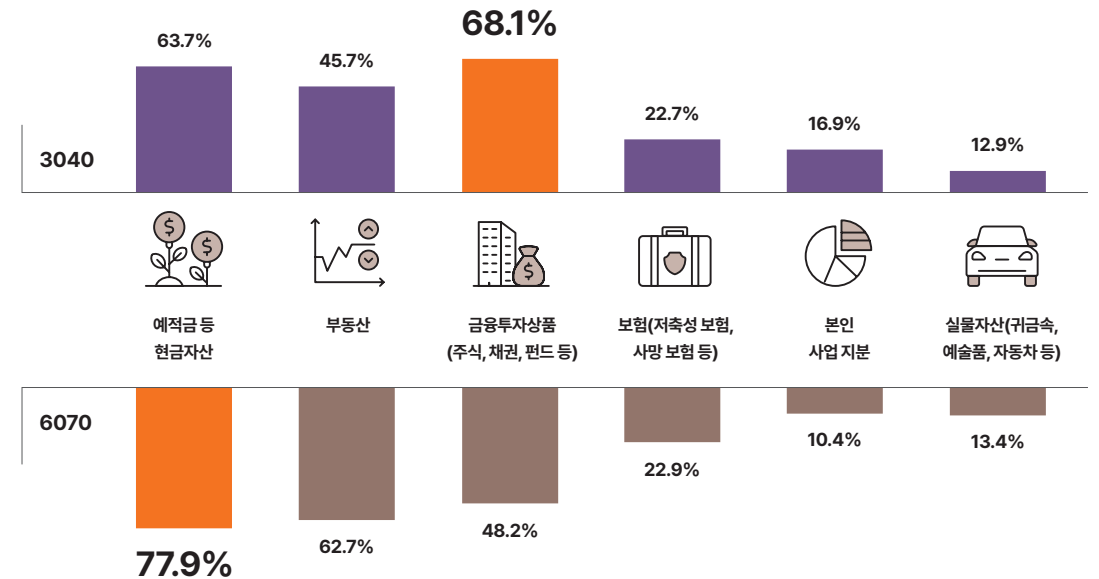
6070

3040 HNW는 자녀에게 어떤 자산을 먼저 건넬지 고민할 때 성장 가능성을 가장 크게 바라본다. ‘금융투자상품’이 68.1%로 가장 높게 나타난 것은, 단순히 자산을 넘기는 것이 아니라 시간이 지날수록 불어날 기반을 마련해 주기 위한 전략적 선택이다. ‘예적금’(63.7%)은 안정성을 위한 기본 축으로 두고, ‘부동산’(45.7%)은 필요할 때 힘이 되는 자산으로 균형 있게 고려하는 흐름이 특징적이다. 반면 6070 HNW는 ‘예적금 등 현금자산’이 77.9%로 가

장 높게 나타나며, 그다음에 ‘부동산’(62.7%), ‘금융투자상품’(48.2%) 순으로 이어진다. 즉시 활용 가능하고 관리가 단순한 자산을 중심에 두는 경향으로, 자산 이전에 보다 안전하고 실용적인 방식으로 접근하는 모습이 두드러진다. 결국 3040이 자녀의 ‘앞으로의 시간’을 기준으로 자산의 성장성과 구조적 효용을 고려하는 세대라면, 6070은 현재 보유자산의 안정성과 단순함을 중심에 두고 판단하는 세대라는 차이가 명확히 드러난다.

향후 자녀에게 사전 증여하고자 하는 자산 유형은 무엇입니까?

[Base: 3040 유자녀, 증여 의향 있음(n=427), 복수 응답]
 [Base: 6070 유자녀, 증여 의향 있음(n=367), 복수 응답]



증여의 세대차이

부동산은 현금화가 어렵고 세금 부담도 크잖아요. 길게 보고 미국 주식을 지금부터 꾸준히 사주려고요. 40대 남성
 딸과 아들에게 각각 400평 정도의 부동산을 증여했습니다. 딸에게는 건물, 아들에게는 땅과 건물을 함께 넘겼고요. 10년 터울로 다시 증여할 계획입니다. 60대 남성



자산가의 증여에는 다 계획이 있구나

3040

6070

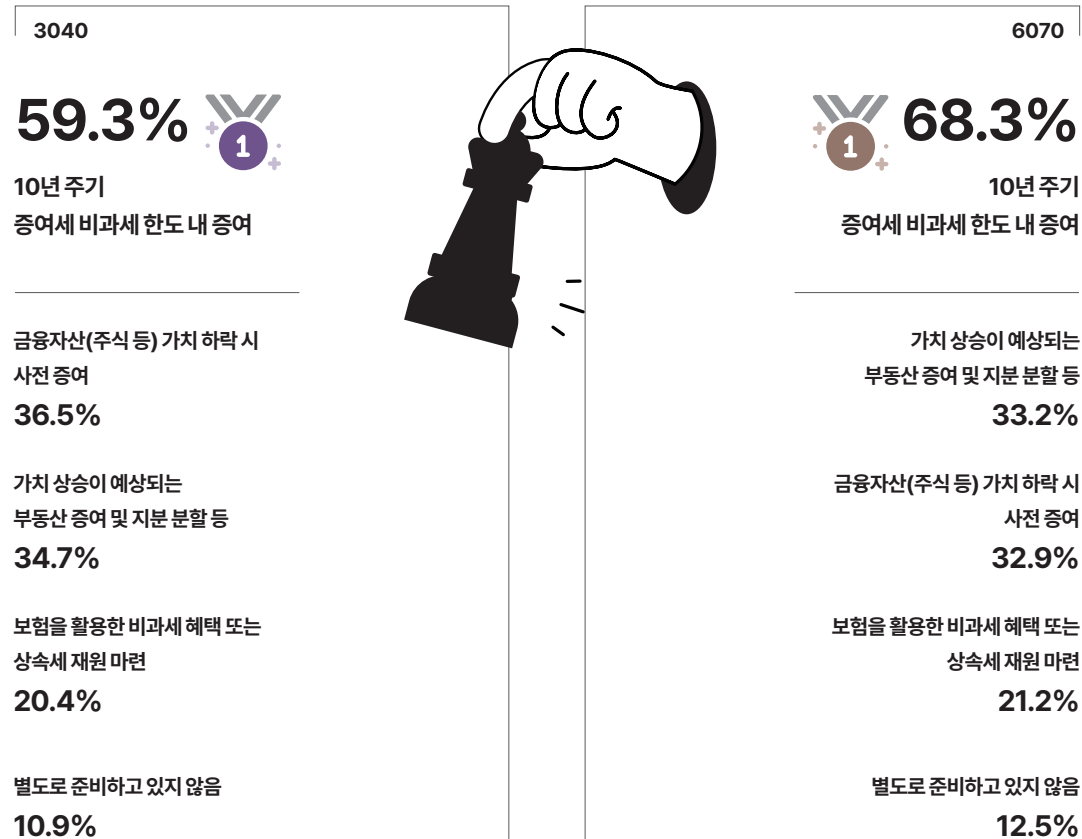
3040 HNW는 자산 이전에서 세제 혜택을 체계적으로 활용하는 방식을 가장 우선한다. '10년 주기 증여세 비과세 한도 내 증여'가 59.3%로 가장 높게 나타났으며, 이는 세금을 최소화하면서 자산을 장기적으로 이전하려는 전략적 선택으로 해석된다. 부동산이나 금융자산의 가치 변동에 따라 시점을 조절하는 방식도 고려되지만, 핵심은 제도 안에서 계획적으로 나누어 주는 데 있다.

6070 HNW 역시 '비과세 한도 내 증여'(68.3%)를 가장 많이 선택했다. 이는 세대에 관계없이 세제 혜택 활용이 자산 이전의 기본 전략으로 자리 잡고 있음을 보여준다.

3040, 6070 HNW 모두 장기적 흐름을 감안하여 자산 증여를 미리 설계하고, 보유자산의 가치와 시점 변화에 따라 전략적인 증여를 실행하는 것으로 보인다.

현재 활용하고 있거나, 향후 활용 계획이 있는 자산 이전 방식은 무엇입니까?

[Base: 3040(n=597), 복수 응답, 주요 응답만 제시]
[Base: 6070(n=416), 복수 응답, 주요 응답만 제시]



자산 이전, 아는 만큼 준비한다

3040

6070

3040 HNW는 자산 이전 과정에서 관련 제도와 상품을 적극적으로 이해하고 활용하려는 경향이 뚜렷하다. 유기정기금 제도 인지율은 3040에서 더 높게 나타났으며, 실제 활용 경험 역시 상대적으로 활발하다. 이는 단순히 제도를 '안다'라는 차원을 넘어, 세무·증여 관련 정보에 대한 학습과 접근성이 높음을 보여준다.

보험금청구권 신탁 활용 의향에서도 3040 세대는 '의향 있음' 비중이 39.3%로 나타나, 실제 실행 의지로 연결될 여지가 큰 것을 알 수 있다. 다만 '보통'(34.7%) 응답도 높아, 관심과 잠재 수요는 충분하지만 실행 전환은 아직 진행 중인 '과도기적 세대'로 해석할 수 있다.

보험금청구권 신탁 활용과 관련해 6070세대는 '보통'(41.8%) 응답이 가장 많고, '의향 있음'(34.9%)은 비교적 낮았다. 필요성은 인식하면서도 실행에서는 신중하게 접근하는 '관망형 세대'의 특징을 보인다.

*유기정기금 증여 신고 제도

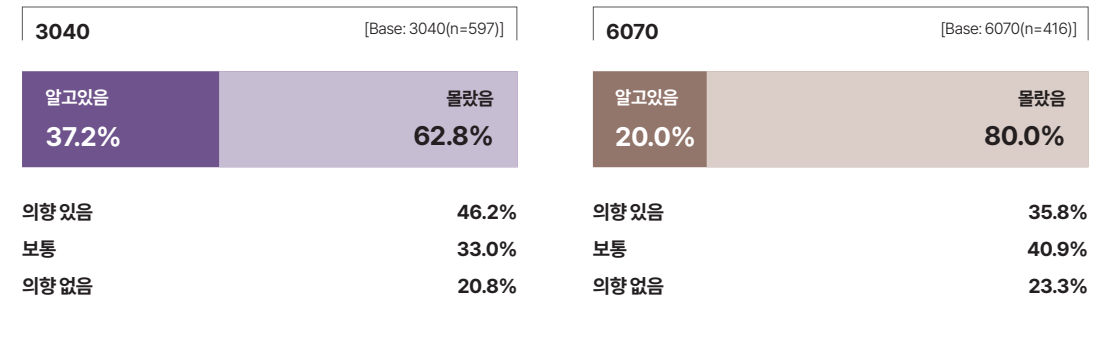
정해진 기간 동안 일정 금액을 나누어 정기적으로 증여하겠다고 미리 신고하면, 미래의 화폐가치 하락을 반영해 증여재산 가액을 할인(연 3% 복리) 받을 수 있어 세금 부담을 줄일 수 있는 제도

*보험금청구권 신탁

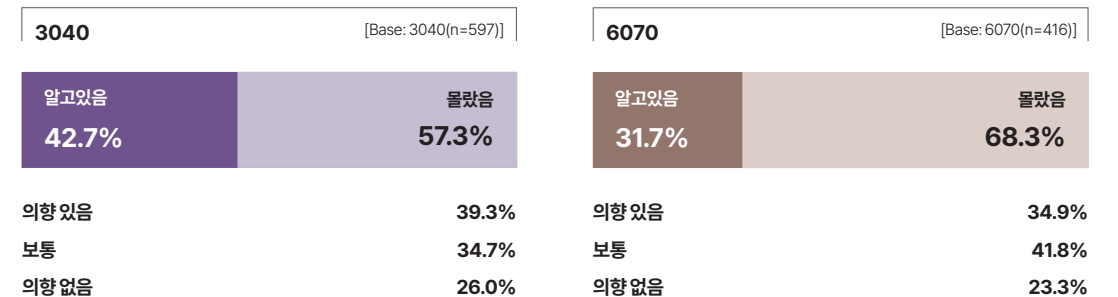
본인이 사망했을 때 지급되는 사망보험금을 신탁회사가 관리하며, 미리 지정한 방식에 따라 자녀·부모·배우자에게 안정적으로 분배할 수 있도록 설계된 제도

유기정기금 증여 신고 인지 상태 및 활용 의향

* 긍정 응답(매우 의향 있음+의향 있음)은 '의향 있음', 부정 응답(전혀 의향 없음+의향 없음)은 '의향 없음'으로 묶어 표시함.



보험금청구권 신탁 인지 상태 및 활용 의향



3

같은 자산, 다른 시선

3040 HNW와 6070 HNW는 상속·증여·승계에 대해 서로 다른 방향의 시선을 갖는다. 두 세대 모두 대화의 필요성은 인식하지만, 막상 시간을 두고 조용한 긴장이 이어지는 사이 자산 이전의 여정은 첫 단추부터 자주 지체된다. 소통의 주도권을 쥐 6070세대가 '언제 어떻게 넘길 것인가'를 조심스레 판단하는 동안, 3040세대는 '누가 무엇을 얼마나 가져갈 것인가'에 더 큰 관심을 둔다. 이 차이는 승계 대상이 '가업'일 때 더욱 뚜렷해진다. 6070세대는 자녀의 경영역량과 전문성이 부족하다는 점을 가장 큰 장애물로 본다. 반면 스스로 충분한 역량을 갖췄다고 믿는 3040세대는 오히려 부모 세대와의 가치관 차이가 가업 승계의 핵심 걸림돌이라고 생각한다. 두 세대가 같은 길을 걷고 있지만, 앞으로 나아가려는 방향은 서로 다르다.

자산 이전, 말하지 못한 세대의 마음

3040과 6070 사이, 차마 '말하기 어려운 대화'에 대하여

상속·증여를 앞두고 부모의 '결단'과 자녀의 '머뭇거림' 사이에 놓인 감정의 결은 예상보다 훨씬 더 얇고 민감하다.
3040 자산가에게는 아직 오지 않은 일이지만
6070 자산가는 이미 실행을 해야 할 시점일 수 있다.
두 시점 사이에 놓인 거리는 생각보다 멀고,
그 간극을 건너는 방식은 가족마다 조금씩 다르다.

말을 꺼내는 순간, 오해가 생길까 봐요

상속의 '내용'보다 더 어려운 것은 그 상속을 '어떻게 말할 것인가'다.
어떤 이는 아예 의견을 내는 자리에 서지 않으려 한다. 말의 의미가 잘못 해석될 수 있다는 것을 잘 알고 있기 때문이다.
그래서 어떤 이는 말하는 일이 아닌 조용히 지켜보는 길을 택한다. 또 어떨 땐, 자녀의 의견은 전문가의 조언이라는 외피로 감싸져야 가족 안에서 부드럽게 받아들여질 수 있다.

부모님이 증여 이야기를 자주 하시기는 해요.
그런데 제 입장에서는 너무 먼 미래 얘기
같고, 현실감이 없어요.
30대 남성



(부모님 상속 계획이) 제가 결정할 사항은
아니고, 그렇게 하시겠다고 하니 그냥
따라야겠죠. 구체적인 대화는 아직이고 그냥
부모님 쪽 통보가 될 것 같습니다.
30대 남성



저는 그냥 부모님이 하시는 대로 따르려고요. 집안이 좀 엄해서,
상속이나 증여 문제에 대해 제 의견을 낼 위치가 아니에요. 괜히 말 꺼냈다가
돈 욕심 많다거나 삭수가 노랑다라는 인식이 생기면, 오히려 받을 게
줄어들 수도 있잖아요.
미리 준비해서 10% 절세해도, 그로 인해 제가 받을 몫이 30% 줄면 아무 의미가
없다고 생각해요.
30대 남성



아버지께는 직접 말씀드릴 수가 없어서, 어머니를 통해 우회적으로 얘기했어요.
그때도 '아들이 그렇게 말하더라' 가 아니라, '세무사랑 상담해보니까
이런 방법도 있더라'는 식으로요.
30대 남성

아직 먼 이야기 같거나, 이미 부모님이 정하신 길 위에 있는 느낌이에요.

세대의 시간표가 다르듯, 3040 안에서도 자산 이전의 시간표가 다르다.
상속에 대한 인식의 차이는 다양한 갈등으로 이어진다. 어떤 3040에게 상속은 '나중에 생각해야 하는 일'에 가깝다.
마치 본격적으로 오르기엔 이른 산의 정상처럼 느껴지는 것이다.

한편 대화를 하더라도 자산의 '주체'는 부모 세대이고, 자녀 세대는 그 결정을 '통보하는 방식'으로 받아오는 경우가 많다.
단 한 번의 대화도 불편해지는 이유다. 여기에는 가족문화, 경제적 위계, 감정적 거리가 모두 얽혀 있다.

낮은 듯 높은 '대화의 문턱'

3040

6070

상속과 증여는 누구에게나 중요한 주제인데도, 가족 간 대화는 의외로 조용하다. 3040 HNW 역시 자산을 실제로 마주하는 시점에 서 있음에도, '자주 이야기한다'라고 답한 사람은 17.1%에 불과했다. 일이 먼저 다가오는데 말은 좀처럼 따라붙지 못하는 셈이다. 자산이 클수록 준비가 필요해 자연스럽게 대화가 늘지만, 대부분은 여전히 조심스럽고 미루게 되는 분위기가 남아 있다.

특히 자산승계형 3040세대는 높은 기대에도 불구하고 부모와 상속 이야기를 직접 나누는 데에는 소극적이었다. "먼저 말하면 욕심 있어 보일까 걱정된다", "부모님이 결정하실 일이라 먼저 꺼내기 어렵다"라는 반응이 대표적이다. 기대가 크면 대화도 자연스러울 것 같지만 실제로는 반대다. 이 조용한 거리감이 나중에 오해와 갈등의 씨앗이 되기도 한다.

6070 HNW의 사정은 다소 다르다. '가끔 이야기한다'고 답한 비중이 59.6%에 이르고, '자주 소통한다'를 합하면 73.8%가 상속·증여에 대해 소통하고 있는 셈이다. 결국 상속자산의 소유자인 6070세대가 대화의 주도권 또한 가져가는 모습이다.



평소 상속·증여와 관련하여 가족과 자주 소통하시나요?

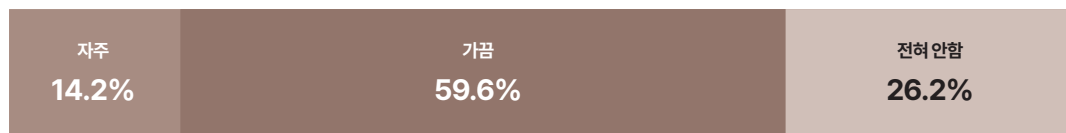
3040

[Base: 3040(n=597)]



6070

[Base: 6070(n=416)]



침묵 속 기대하는 자녀들

3040

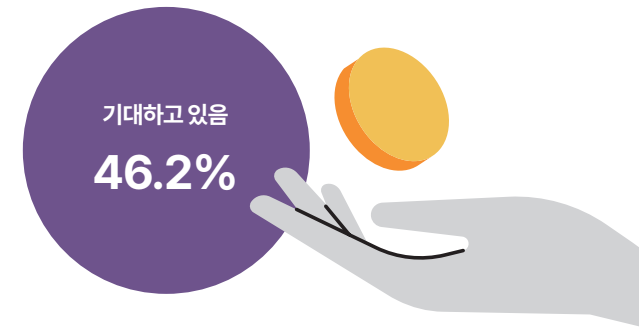
6070

3040 HNW 가운데 부모로부터 '자산을 상속·증여 받을 것으로 기대한다'라는 응답은 46.2%로, '기대하지 않는다'라는 응답(30.3%)보다 높았다. 다만 자산 형성 과정에 따라 차이가 뚜렷했는데, 자립성장형은 '기대' 비율이 31.5%로 상대적으로 낮았고 '기대하지 않는다'라는 응답이 더 많았다. 반면 가족 자산 기반의 자산승계형은 '기대' 비율이 69.4%로 매우 높았다.

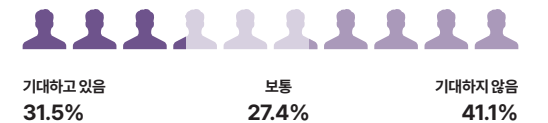
한편 자산을 주는 입장인 6070 HNW는 상속·증여 대상 우선순위를 고려할 때 가족 내 역할이나 명분보다, 자녀의 현재 필요와 능력에 따라 결정하는 경향이 두드러졌다. 모든 자산 구간에서 '경제적 지원이 가장 필요한 자녀'가 우선 대상으로 꼽혔고(42.2%), 이어 '자산을 잘 관리하고 성장시킬 역량이 있는 자녀'가 30.3%, '부모의 뜻을 이해하고 존중하는 자녀'가 14.7%로 나타났다. 반면 기업 계승이나 역할·책임 같은 전통적 기준은 5% 안팎이었다.

향후 부모님으로부터 자산을 상속·증여 받을 거라고 얼마나 기대하고 계십니까?

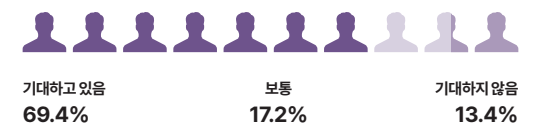
[Base: 3040(n=597)]



자립성장형



자산승계형



향후 어떤 자녀에게 우선적으로 자산을 상속·증여하시겠습니까?

[Base: 6070 향후 자산 증여 의향 있음(n=367)]

6070



경제적 지원이 가장 필요한 자녀
42.2%

- 자산을 잘 관리하고 성장시킬 역량이 있는 자녀 30.3%
- 부모의 뜻을 가장 잘 이해하고 존중하는 자녀 14.7%
- 가족이나 가업을 위해 헌신해 온 자녀 5.2%
- 자산의 사회적 가치나 가업의 의미를 잘 계승할 자녀 4.9%
- 장남·장녀로서 책임을 이어갈 자녀 2.7%

관계의 금은 조용한 긴장에서 시작된다

3040

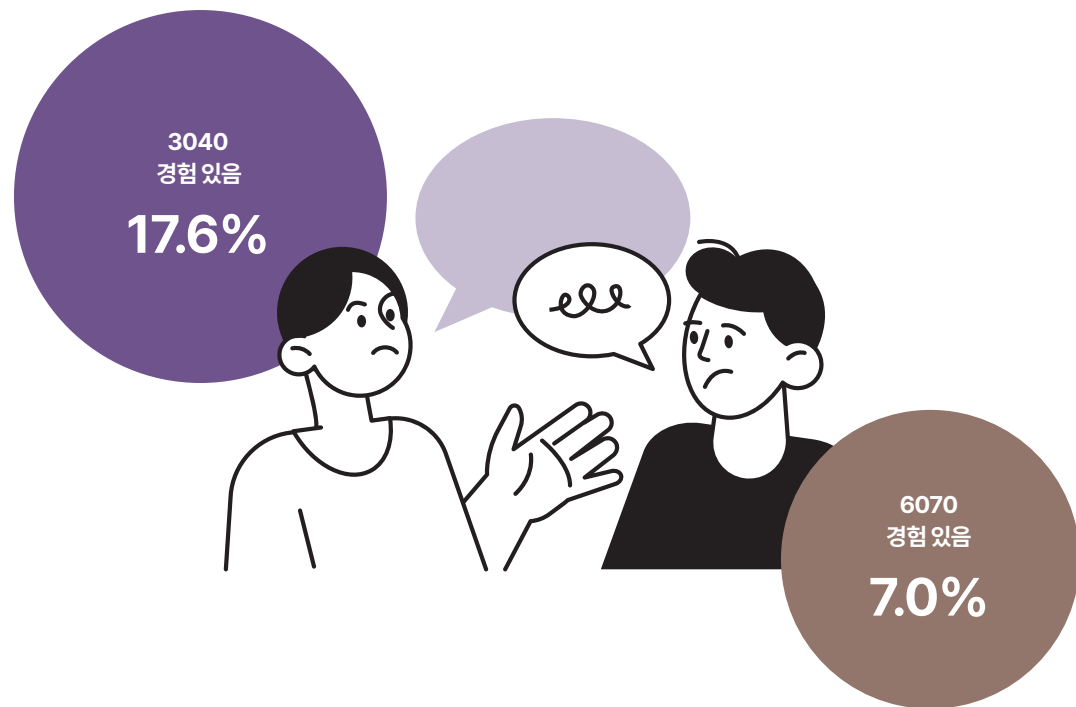
6070

3040 HNW는 상속·증여를 현재의 관계 문제로 인식하고 있다. 실제 상속·증여 경험자 중 17.6%가 가족 내 갈등을 겪었다고 답한 점이 주목된다. 세부적으로 살펴보면, 자립성장형(13.4%)보다 자산승계형(24.1%)에서 갈등 경험 비율이 더 높게 나타났으며, 자산 규모가 커질수록 갈등이 증가하는 경향도 확인됐다. 이는 자산이 많고 구조가 복잡해질수록 이해관계가 확대되고, 분배 기준이나 관리 방식을 둘러싼 의견 차이가 쉽게 심화되기 때문으로 해석된다.

반면 6070 HNW의 갈등 경험은 7.0%로 상대적으로 낮게 나타났다. 이는 상속·증여에 대한 논의가 아직 본격적으로 이루어지지 않았거나, 부모 세대가 결정을 주도해 갈등이 표면화되지 않았기 때문으로 해석된다. 다만 실제 상속 절차가 가시화되는 시점에서는 분배 비율·시기·자산 성격에 따라 갈등 가능성이 높아질 수 있다는 점에서, 현재의 낮은 갈등 경험이 반드시 미래의 안정성을 보장한다고 보기는 어렵다.

상속·증여와 관련하여 가족과 갈등을 경험한 적이 있습니까?

[Base: 3040(n=597)]
[Base: 6070(n=416)]



세대마다 다른 갈등의 결

3040

6070

3040 HNW는 상속·증여 과정에서 갈등의 중심은 '재산 배분 비율'(41.0%)에 모여 있으며, 형제·자매 간 공정성에 대한 민감도가 높을 것으로 유추할 수 있다. 이어서 '상속·증여 시기에 대한 이견'이 21.9%, '특정 자산의 처분 방법'이 17.1%로 뒤를 잇는다. 즉, 3040은 상속·증여를 단순한 이전이 아닌, 관계의 균형을 조율하는 문제로 인식하고 있는 셈이다.

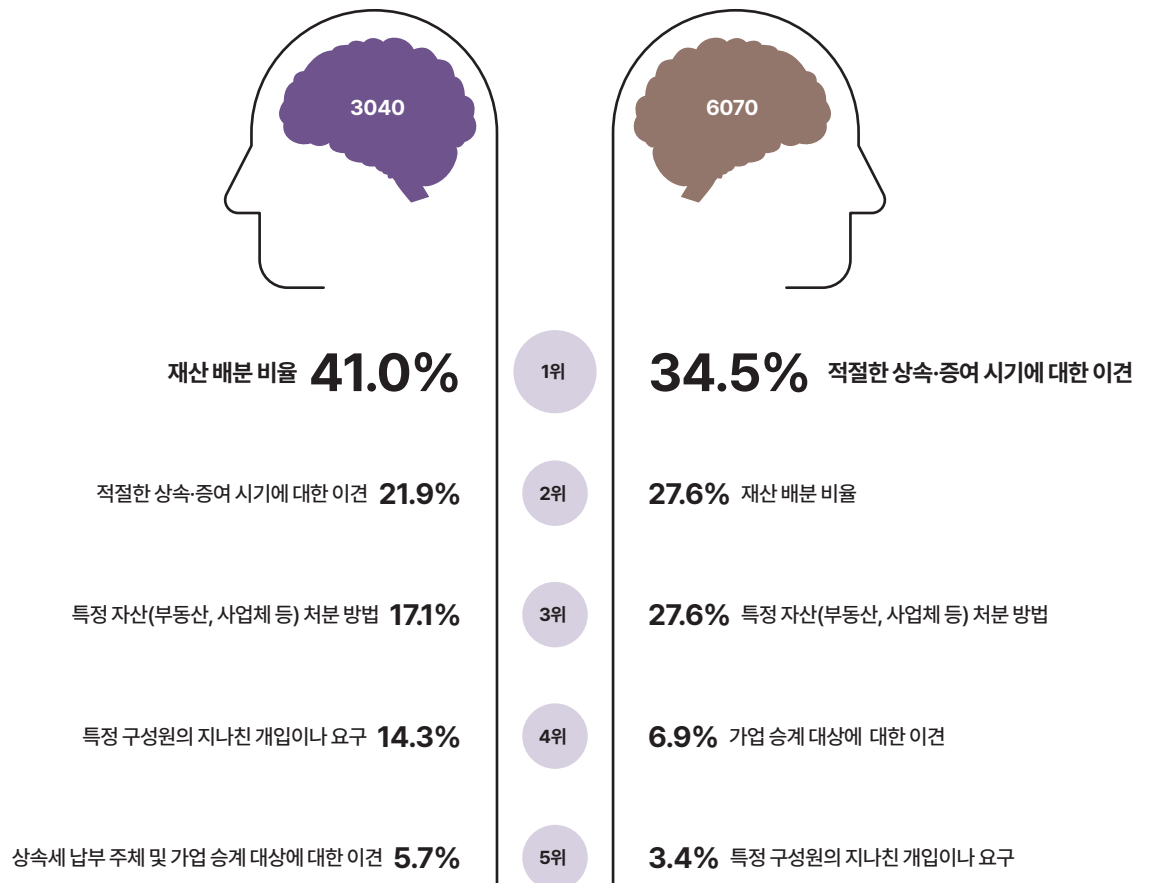
3040의 시선에서 보면, 6070세대의 갈등의 무게중심은 다르게 형성되어 있다. 6070세대에서는 '상속·증여

시기에 대한 이견'이 34.5%로 가장 높게 나타나며, 그다음으로 '재산 배분 비율'과 '특정 자산의 처분 방법'이 각각 27.6%로 동일하게 나타난다. 즉 6070은 언제, 어떤 방식으로 상속·증여를 시작할지에 대한 결정이 우선적인 과제로 놓여 있다.

결국 소통의 주도권을 가진 6070세대가 자산을 언제 넘길지 조심스레 가능하는 사이, 3040세대는 누가 더 가져갈지를 더 중요하게 생각한다.

상속·증여와 관련하여 주로 어떤 갈등이 발생했습니까?

[Base: 3040 상속·증여 갈등 경험자(n=105), 주요 응답만 제시]
[Base: 6070 상속·증여 갈등 경험자(n=29), 주요 응답만 제시]



권위와 대화 사이에서

3040

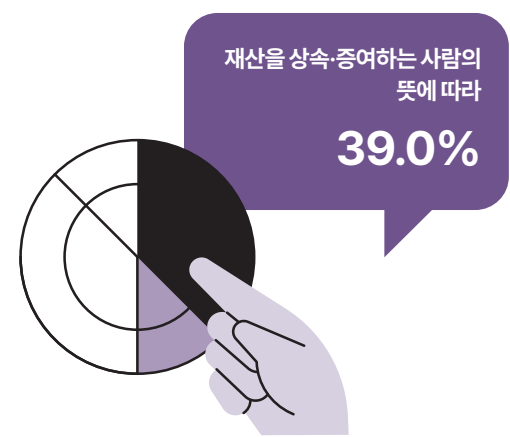
6070

3040 HNW에게 갈등 해결의 첫 선택지는 '상속·증여자의 뜻'이었다(39.0%). 여전히 부모의 판단이 자산 이전 과정에서 강력한 기준점으로 남아 있다는 의미다.

하지만 동시에 36.2%가 '당사자 간 직접 대화'를 택하며, 관계 안에서 문제를 조정할 여지를 함께 확보하고 있었다. 결정의 중심축은 권위지만, 갈등을 실제로 풀어내는 과정에는 대화의 힘을 적극 사용하고 있는 셈이다.

상속·증여와 관련하여 가족 내 갈등은 어떤 방식으로 해결했습니까?

3040 [Base: 3040 상속·증여 갈등 경험자(n=105), 복수 응답]

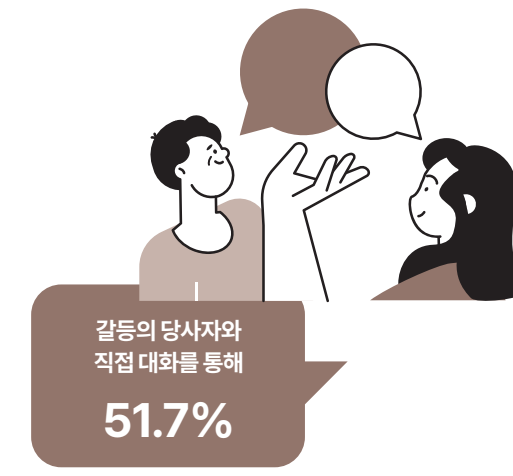


갈등의 당사자와 직접 대화를 통해	36.2%
가족 중 권위자의 주도하에	25.7%
외부 전문가(세무사, 변호사 등) 자문을 통해	23.8%
갈등을 일단 미루고 더 이상의 소통을 중단	13.3%
법적 절차(소송, 조정 등)를 통해	9.5%

한편 6070 HNW는 대화가 더욱 분명한 해결의 중심축으로 자리한다. 이 세대에서는 '갈등의 당사자와 직접 대화'한다는 응답이 51.7%로 가장 높았고, 그 외에는 '상속·증여자의 뜻', '가족 내 권위자 주도', '외부 전문가 자문' 등이 각각 20.7%로 비슷하게 분포한다. 특정 주체의 결정보다 가족 간 합의를 중심으로 갈등을 풀어 가는 경향이 더 강하다.

상속·증여와 관련하여 가족 내 갈등은 어떤 방식으로 해결했습니까?

6070 [Base: 6070 상속·증여 갈등 경험자(n=29), 복수 응답]



재산을 상속·증여하는 사람의 뜻에 따라	20.7%
가족 중 권위자의 주도하에	20.7%
외부 전문가(세무사, 변호사 등) 자문을 통해	20.7%
갈등을 일단 미루고 더 이상의 소통을 중단	10.3%
법적 절차(소송, 조정 등)를 통해	0.0%



예고 없이 찾아오는 비상사태, 상속



실제로 상속을 받더라도 그 자산을 어떻게 처리할지는 정말 어렵더라고요. 예를 들어 집만 해도 지분이 나뉘어 있으면 누구는 팔고 싶어 하고, 누구는 유지하고 싶어 하면서 갈등이 생기죠. 결국 가족 간의 합의가 가장 중요한 문제로 돌아옵니다. 상속은 가족에게 닥치는 일종의 비상사태니까요.

30대 남성



저희 집도 갈등이 생길 거라고는 전혀 생각하지 못했어요. 워낙 사이가 좋았거든요. 매주 대가족이 모이고, 매년 함께 해외여행도 다니면서 '주변에 이런 집 없을 것 같다' 싶을 정도로 끈끈했죠. 그런데 막상 실제 상황이 벌어지니 전혀 다르게 흘러가더라고요. 당연히 상처도 많이 받았고요. 이젠 누구의 악의라기보다는, 어느 한쪽이 크게 양보하지 않는 이상 쉽게 풀기 어려운 문제라는 걸 느꼈습니다. 30대 남성

균등하지 않은 몫이 만들어내는 균열



자산이 여러 형태로 분산돼 있으면 상황이 훨씬 더 복잡해져요. '누가 어떤 자산을 얼마나 가졌는지', '가치 차이가 얼마나 나는지'를 계속 비교하게 되거든요. 그러다 보면 결국 법적 분쟁으로까지 이어지는 경우도 많습니다. '민사로 가도 해볼 만하겠다' 싶으면 형제 사이에서도 각자 변호사를 세우고 싸우게 되더라고요. 30대 남성



동생은 가업과 거리를 둔 지 오래예요. 반면 저는 부모님과 함께 일한 지 7~8년이 되었고 나름의 기여가 있었죠. 그런데도 부모님이 50대 50을 주장하시면, 받아들이기 어려울 것 같아요. 저는 60%, 동생은 40% 정도가 맞다고 생각해요. 같은 자식이지만 역할과 기여도가 다르니까요. 30대 여성



높은 세금과 번거로운 절차, 상속의 현실적 장벽들

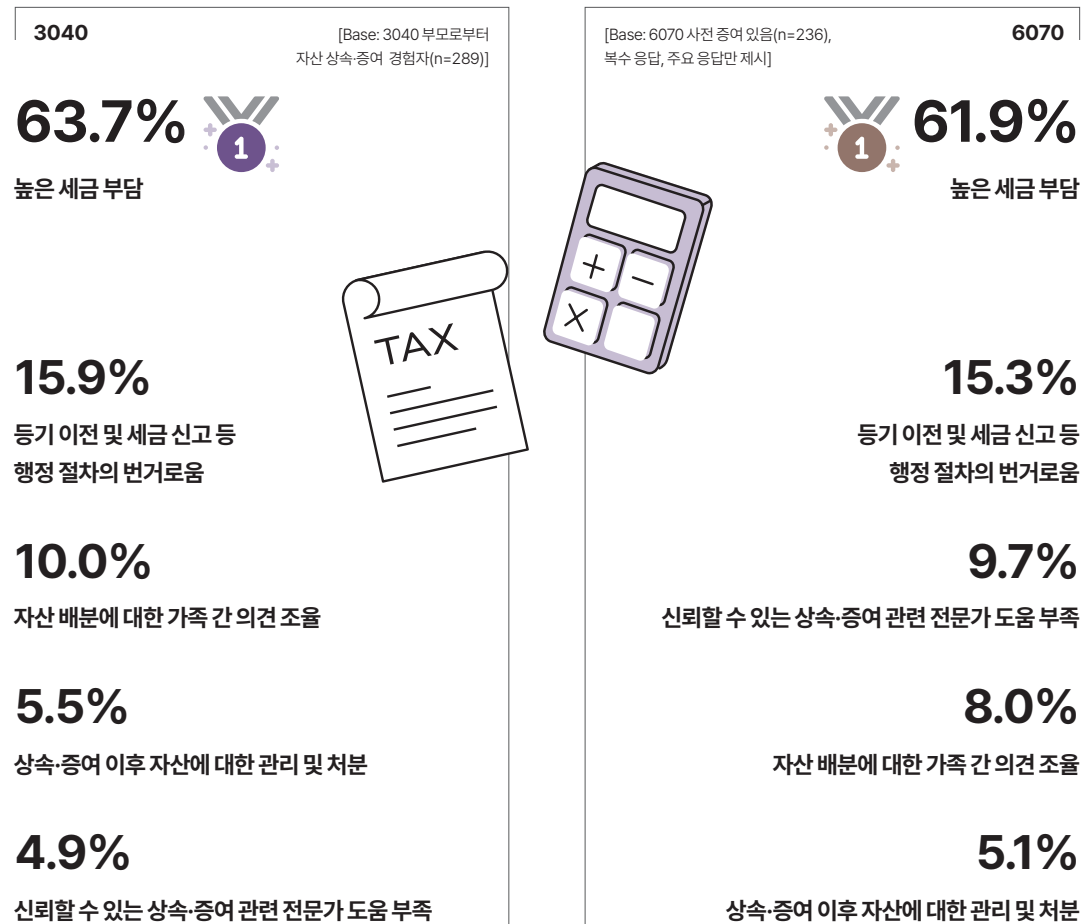
3040

6070

3040 HNW는 상속·증여를 이미 현재의 문제로 경험하고 있다. 가장 크게 체감하는 부분은 '높은 세금 부담'(63.7%)이었다. 이어서 등기 이전과 신고 과정에서 발생하는 '행정 절차의 번거로움'(15.9%), 그리고 자산을 어떻게 나눌지에 대한 '가족 간 의견 조율'(10.0%)이 뒤따른다. 그들에게 상속과 증여는 단순한 자산 이전이 아니라, 관계와 감정, 생활 재정이 함께 얽힌 문제로 다가온다.

6070 역시 '높은 세금 부담'(61.9%)과 '행정 절차의 번거로움'(15.3%)을 큰 불편으로 꼽은 건 마찬가지이지만, 그들이 추가로 신경 쓴 것은 '신뢰할 전문가를 찾기 어렵다'(9.7%)라는 문제였다.

가족 간 자산을 상속·증여받는 과정에서 가장 불편했던 경험은 무엇입니까?



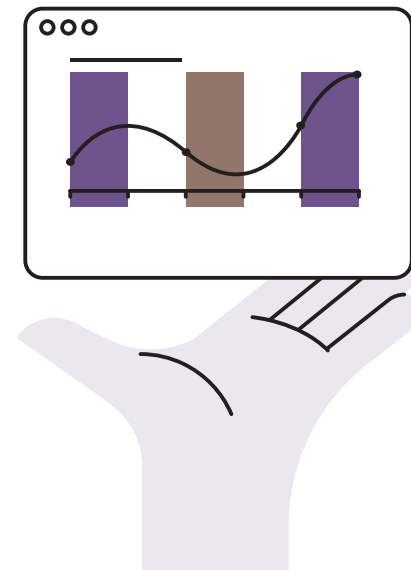
상속의 가이드가 필요하다

3040

6070

3040 HNW는 상속·증여·가업 승계를 대비할 때 '세무·회계·법률 전문가'(47.9%)와 '금융기관 PB센터'(46.2%)를 주요 지원 창구로 인식했다. 상속·증여 과정에서 세금 부담과 법적 절차가 이미 현실적인 부담으로 다가오고 있어, 단순 절차 실행이 아니라 절세 전략과 리스크 대응, 이후 자산 운용까지 연계된 설계형 조언이 필요한 것이다. 실제로 기관을 선택하는 이유에서도 '법적·세무 리스크 대응'(40.5%)과 '절세 전략 제안'(23.0%)이 가장 높은 비중을 차지했다. 한편 '특별히 선호 기관이 없다'(37.5%)라는 응답은 아직 신뢰 가능한 조력자 구조가 충분히 체감되지 않는 상황을 보여준다.

6070 HNW 역시 전문가 의존도가 높지만, 그 이유는 다르다. 6070세대는 '세무·회계·법률 전문가'(59.6%)와 '금융기관 PB센터'(59.1%)를 선택하면서, 상속·증여를 언제·어떻게 진행할지 결정하는 과정에서 법적·세무적 위험을 사전에 통제해야 한다는 요구가 크다. 이들에게 기관의 역할은 실행 설계보다는 안정적인 판단을 가능하게 해주는 위험 관리에 가깝다.



여러 금융기관 설명회에도 가봤지만, 제도만 나열하는 수준이라 큰 도움은 못 받았습니다. 웹사이트에서 볼 수 있는 내용 그 이상은 아니었거든요. 상속 자체가 민감하다 보니 초반부터 깊이 들어가기 어렵다는 점은 이해하지만, '우리 상황을 함께 풀어간다'라는 느낌은 없었어요. 금융 섹터 전반을 다 갖추고 있으면서, 선택할 수 있는 옵션이 많은 곳이 아무래도 저에겐 매력적인 것 같아요. 40대 남성

상속·증여 관련 세금을 얼마나 잘 풀어줄 수 있는지가 가장 큰 관심사입니다. 그래서 자산관리를 맡길 파트너를 고를 때도 금융 커리어가 한쪽에만 치우치지 않은 사람이 더 신뢰가 가요. 예를 들면 증권사 경험이 있는 보험사 직원, 혹은 세무업을 하다 금융권으로 온 사람처럼요. 금융 섹터가 너무 분리돼 있다 보니, 복합 커리어를 가진 사람은 관점이 더 균형 잡혀 있을 것 같거든요. 결국 '누가 우리 상황을 장기적으로 케어할 수 있는가'가 핵심 기준입니다. 40대 남성

SPECIAL ISSUE: 가업 승계가 어려운 진짜 이유

한 세대의 선택이 다음 세대의 길이 될 때

가업 승계는 자산 이전의 여정 중에서도 가장 많은 질문이 쏟아지는 지점이다. 단순히 재산을 옮기는 일에서 끝나는 것이 아니라, 한 세대가 쌓아 올린 경험과 결정 구조, 책임의 흐름까지 함께 건네지는 일이기 때문이다. 그래서 여기에는 숫자로 환산되지 않는 선택의 망설임, 가족 간 관계의 미묘한 긴장까지 함께 스며든다.

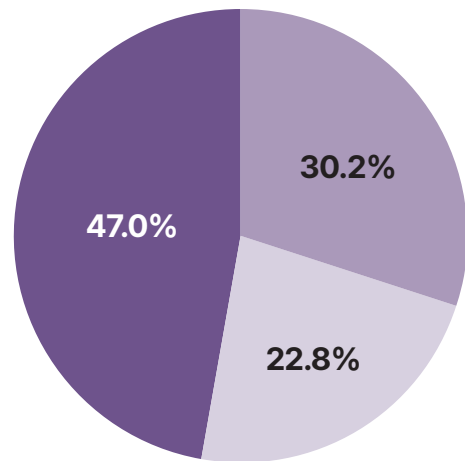
3040 HNW는 부모 세대가 이어온 활동의 의미를 어떻게 해석해야 할지, 그리고 이를 자신의 미래와 어떻게 연결할지 고민하는 시점에 와 있고, 6070 HNW는 이업을 언제, 누구에게 맡겨야 가장 자연스럽게 판단하는 단계에 있다. 이 두 흐름이 맞닿는 지점이 바로 가업 승계다.

과거에는 자연스럽게 이어졌던 과정이, 지금은 가족 구성원의 진로·역량·생활 방식이 모두 달라지면서 훨씬 복잡한 결정을 요구한다. 어떤 자녀가 맡아야 하는지, 언제가 적절한 시점인지, 이어받는 사람이 무엇을 책임져야 하는지, 이 모든 질문이 쌓여 '승계'라는 단어를 이전보다 훨씬 무겁게 만든다.

상속연구소는 올해의 스페셜 이슈로 '가업 승계'를 조명한다. 가업 승계 여부라는 쉽지 않은 의사결정부터, 실제 승계 과정에서 마주하는 현실적인 과제들까지 짚어보면서 세대 간 '동상이몽'의 고민을 이해하는 데 도움이 될 것으로 기대한다.

부를 축적하는 과정에서 부모의 도움을 받았다면, 귀하의 상황은 어디에 해당합니까?

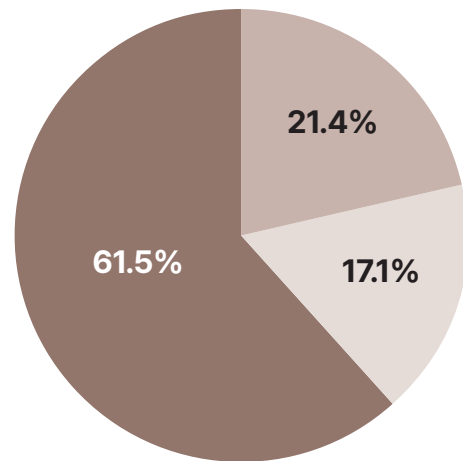
[Base: 3040 자산승계형(n=232)]



- 부모의 가업(사업)은 없으나, 재정적 도움을 받음
- 부모의 가업(사업)을 승계받았거나 받을 예정
- 가업(사업)이 있으나 승계받을 계획이 없음

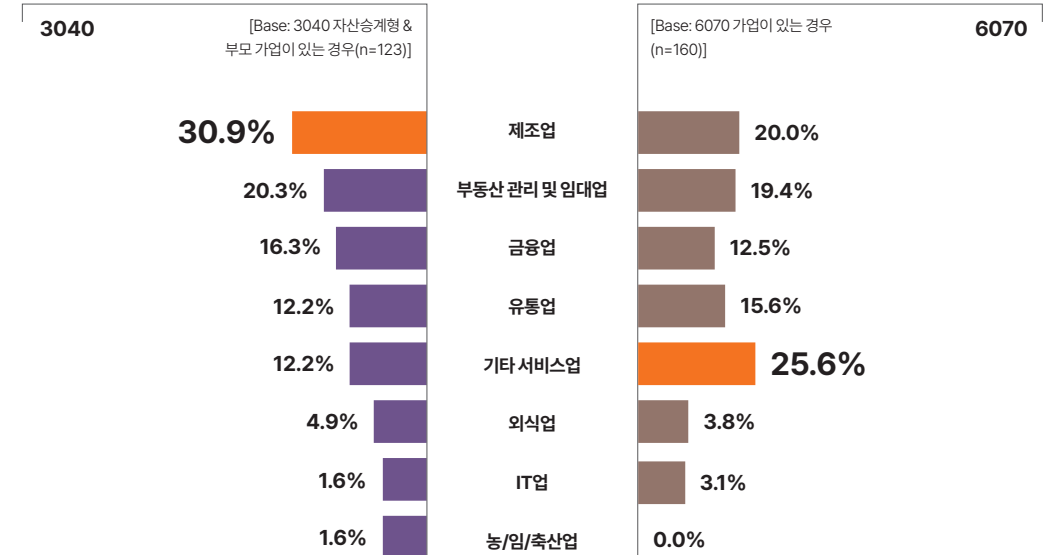
가업(사업)과 관련하여 귀하의 상황은 어디에 해당합니까?

[Base: 6070(n=416)]

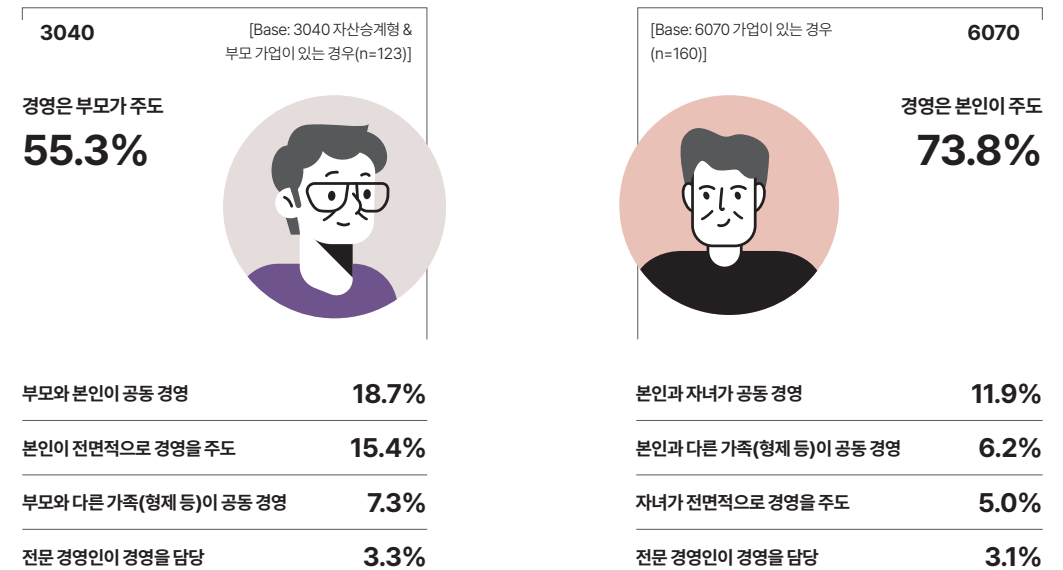


- 본인/배우자의 가업(사업) 없음
- 본인/배우자의 가업(사업)이 있고 자녀에게 승계했거나 할 예정
- 자녀에게 승계할 예정 없음

부모님 가업(사업)의 업종은 무엇입니까?



가업의 사업체를 경영하는 주체는 누구입니까?



이어받는 자리에도 저마다의 무게가 있습니다

기업 승계형 3040

3040 HNW는 부모님의 가업을 승계할 때 가장 큰 어려움으로 '부모 세대와의 경영관(가치관) 차이'(40.0%)를 꼽았다. 이어 '임직원-이해관계자의 신뢰 확보'(32.9%)가 뒤를 이었는데, 이는 승계가 가족 내부 문제를 넘어 조직 전반의 수용성과 외부 파트너십의 안정성까지 함께 고려해야 하는 과점임을 3040이 선명히 인식하고 있음을 보여준다.

또한 '나의 경영 역량 및 전문성 부족'(24.3%)과 '세금 부담 등 재무적 압박'(21.4%) 역시 주요 우려로 나타났다. 여기에 '기업의 미래 성장성에 대한 불안'(18.6%), '가족 구성원 간 역할 및 지분 갈등'(15.7%), '승계로 인한 본인 커리어 제약'(10.0%)까지 더해지면, 3040세대에게 승계는 단순한 권한 이전이 아니라 역할, 관계, 재무 리스크가 동시에 재정렬되는 복합 전환의 문제로 읽히는 셈이다.

부모님 가업에 참여하는 과정에서 또는 향후 승계 시 예상되는 어려운 점은 무엇입니까?

[Base: 3040 자산승계형 & 부모 가업 승계 경험/의향자(n=70), 복수 응답]



3040		
임직원-이해관계자의 신뢰 확보	32.9%	
나의 경영 역량 및 전문성 부족	24.3%	
세금 부담 등 재무적 압박	21.4%	
기업의 미래 성장성에 대한 불안감	18.6%	
가족 구성원 간 역할 및 지분 갈등	15.7%	
기업 승계로 인한 내 커리어의 제약	10.0%	

변화의 필요성과 전통의 벽

전국을 돌아다니다 보면 저희보다 훨씬 잘하는 경쟁업체들이 보여요. 그 좋은 점들을 우리 사업에도 접목해 보자고 말씀드리면, 아버지는 한 귀로 듣고 한 귀로 흘리시죠. 왜 반대하시는지 여쭙보면, 알고 보니 15년 전의 경험으로 생긴 선입견인 경우가 많아요. 30대 남성

사업 방향에 대해 계속 의견을 드려도 잘 받아들이시지 않아요. 옛날 분들이라 의견을 들어주시는 게 아니라 '안 돼'가 먼저 나오는 느낌이랄까요. 시스템은 계속 바뀌고 있는데, 생각도 조금은 바뀔 필요가 있지 않나 싶어요. 아마 우리 세대는 대부분 비슷한 감정을 느낄 거예요. 30대 여성

맡겨도 안심할 수 있는가

6070

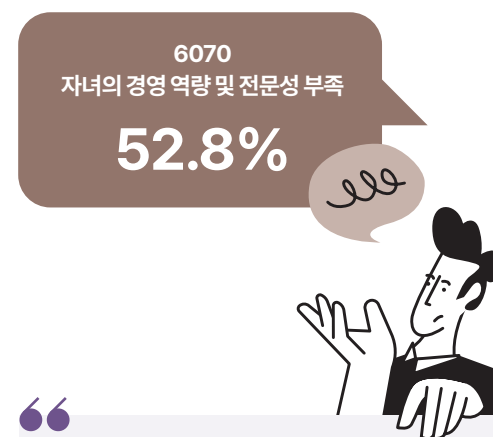
6070 HNW는 '자녀의 경영 역량 및 전문성 부족'(52.8%)을 가장 크게 우려하고 있었다. 이는 가업을 넘겨주는 입장에서 무엇보다 '지금 당장 맡길 수 있는가'라는 안전성 판단이 핵심 기준임을 보여준다. 다음으로 '부모와 자녀 간 경영관 차이'(33.7%)와 '자녀에 대한 임직원-이해관계자의 신뢰 확보'(25.8%)가 뒤따르는데, 이는 6070이

승계 이후의 운영 안정성과 조직의 수용 여부를 중요하게 바라본다는 의미이다.

또한 '세금 부담 등 재무적 압박'(24.7%), '승계 이후 유지·성장에 대한 불확실성'(22.5%), '가족 구성원 간 역할 및 지분 갈등'(18.0%)도 확인되지만, 6070세대는 이를 현재 수행 과제가 아니라 '승계를 결정해도 되는지'를 판단하기 위한 사전 점검의 문제로 인식한다.

자녀가 가업에 참여하는 과정에서 또는 향후 승계 시 예상되는 어려운 점은 무엇입니까?

[Base: 6070 가업이 있고, 가업을 승계했거나 할 예정자(n=89), 복수 응답]



6070		
부모와 자녀의 경영관(가치관)의 차이	33.7%	
자녀에 대한 임직원-이해관계자의 신뢰 확보	25.8%	
세금 부담 등 재무적 압박	24.7%	
기업 승계 이후 유지·성장에 대한 불확실성	22.5%	
가족 구성원 간 역할 및 지분 갈등	18.0%	
기업 승계로 인한 자녀 커리어의 제약	6.7%	

낙하산 이미지가 만드는 문턱

저희 같은 2세대들은 사실 낙하산이라는 인식 때문에 회사에 제대로 끼지 못하는 경우가 많아요. 기존에 있던 이사님들이나 실무자들의 시선에는 '똑같이 일하는데, 저 친구는 누구 아들이라는 이유로 더 많은 보상을 받는구나'라고 생각할 수도 있죠. 30대 남성

제가 창업할 때부터 함께한 몇몇 사람들이 있어요. 그분들과 지금 대표를 맡은 우리 아들이 잘 융화되어야 하는데, 앞으로 그런 부분에서 갈등이 생기지 않을까 걱정이 됩니다. 그런 문제를 조율하는 건 제 역할이라고 생각하지만, 직원 입장에서 보면 예민한 문제일 수 있잖아요. 그래서 공로가 큰 직원들에게 회사 주식을 나눠 드렸습니다. 미리 긴장을 풀어보려는 마음이었죠. 70대 남성

변화 속에서 다시 키우는 사업

기업 승계형 3040

3040 HNW는 기업 승계를 '그대로 물려받는 일'이 아니라 '내가 새로 이끌어야 할 과제'로 이해한다. 그래서 가장 중요한 역량으로 '시장 변화에 대응하는 전략 수립 및 실행력'(41.4%)을 꼽았다. 부모 세대가 버티며 쌓아온 길 위에서, 본인이 새로운 성과를 끌어내야 한다는 고민이 담겨 있다.

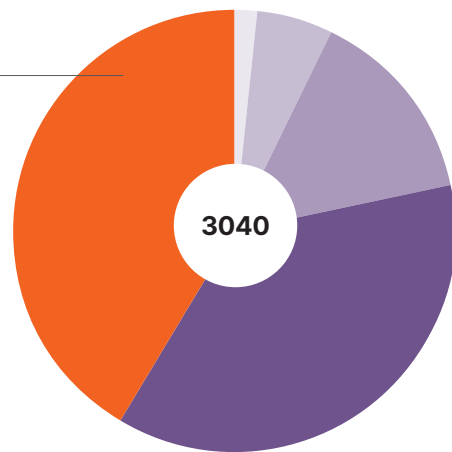
이어 '해당 산업과 사업에 대한 전문 지식과 경험'(37.1%)이 중요한 이유도 같다. 업을 온전히 이해하지 못하면 어떤 변화도 올바른 판단으로 연결하기 어렵기 때문이다. 반면 '재무·세무 등 리스크 관리'(14.3%) 비중은 상대적으로 낮게 나타났다. 자산의 안정보다 비즈니스의 확장 가능성을 더 우선순위로 두는 3040세대의 시선을 드러낸다.

부모님의 기업을 승계받기 위해 본인이 갖춰야 할 가장 핵심적인 역량은 무엇이라고 생각하십니까?

[Base: 3040 자산승계형 & 부모 기업 승계 경험/의향자(n=70)]



시장 변화에 대응하는
전략 수립 및 실행 역량
41.4%



- 해당 산업과 사업에 대한 전문 지식과 경험 **37.1%**
- 재무·세무 등 자산 및 리스크 관리 능력 **14.3%**
- 임직원 및 외부 이해관계자와의 소통·관계 관리 능력 **5.7%**
- 기업의 가치와 철학을 계승하려는 주인의식 **1.5%**



변화의 물결을 읽는 힘

트렌드나 해외 흐름을 계속 따라가려고 해요. 새로운 기술이나 서비스가 어떻게 등장하는지를 꾸준히 살펴보는 게 중요하다고 생각합니다. 시장이 바뀌는 속도가 너무 빠르니까요. 30대 남성



기반 위에서 단단히 지키는 사업

6070

3040 HNW가 새로운 기회를 읽고 변화를 빠르게 대응하는 능력에 집중한다면, 6070 HNW는 조금 더 '지속 가능한 운영'에 방점을 둔다. '시장 대응 전략·실행 역량'(31.5%)을 1순위로 꼽았다는 점은 같지만, 이어서 '산업·사업 전문성'(29.2%), '재무·세무 리스크 관리'(23.6%)도 유사한 비중을 보였다.

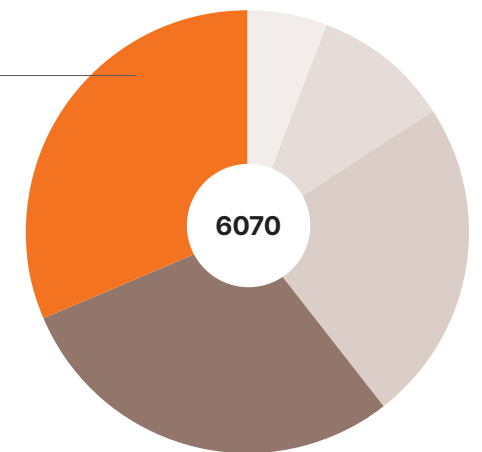
이는 승계 후의 조직이 얼마나 안정적으로 작동할 것인가를 부모 세대가 핵심 리스크로 바라보고 있음을 보여준다. 자녀가 시장을 읽는 눈뿐 아니라, 사업의 뿌리를 구성하는 재무 구조와 법·세무 리스크까지 감당할 수 있어야 한다는 판단이다.

부모님의 기업을 승계받기 위해 자녀가 갖춰야 할 가장 핵심적인 역량은 무엇이라고 생각하십니까?

[Base: 6070 기업이 있고, 기업을 승계했거나 할 예정자(n=89)]



시장 변화에 대응하는
전략 수립 및 실행 역량
31.5%



- 해당 산업과 사업에 대한 전문 지식과 경험 **29.2%**
- 재무·세무 등 자산 및 리스크 관리 능력 **23.6%**
- 임직원 및 외부 이해관계자와의 소통·관계 관리 능력 **10.1%**
- 기업의 가치와 철학을 계승하려는 주인의식 **5.6%**



산업의 기반을 이해하는 힘

아버지 사업 관련 분야에서 석사 과정을 마치고, 실제 경험을 쌓기 위해 관련 업종에서 1년 정도 일했어요. 30대 남성

경영자 수업이라는 게, 결국 회사에 데려와서 저랑 같이 일하게 하면서 배우는 방식인데 한계가 있어요. 제가 해왔던 방식만 가르치는 셈이니 솔직히 우물 안 개구리로 남을 수밖에 없죠. 그래서 기회가 된다면, 외부 프로그램 같은 곳에 아들을 보내서 더 넓은 경험을 쌓게 해주고 싶습니다. 60대 남성



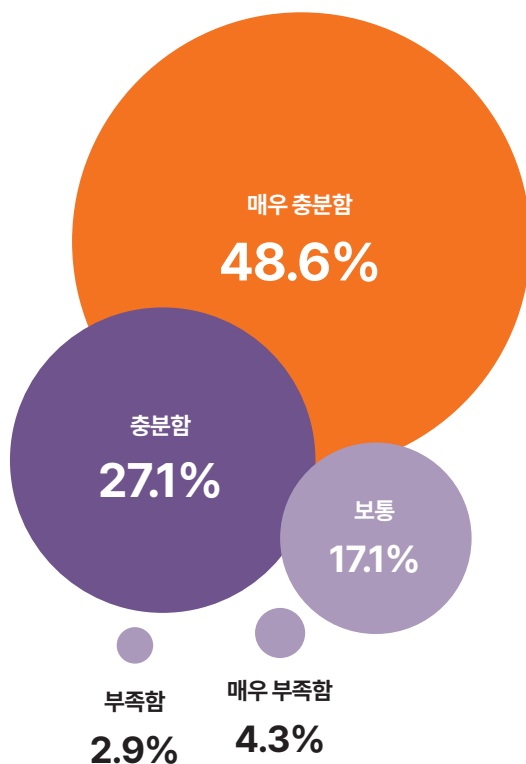
나는 잘할 수 있는데

기업 승계형 3040

자산승계형 3040 HNW는 부모님의 가업을 운영할 수 있는 자신의 역량에 대해 대체로 긍정적으로 평가하고 있다. '매우 충분함'(48.6%)과 '충분함'(27.1%)을 합치면 약 75%에 이르며, 이는 3040세대가 기업 승계를 단순한 부담이 아니라 이미 준비된 역할로 인식하고 있

부모님의 가업을 운영하기 위한 본인의 역량은 어느 정도라고 생각하십니까?

[Base: 3040 기업 승계형 & 부모 기업 승계 경험/의향자(n=70)]



다는 점을 보여준다. 물론 '부족함'(2.9%)과 '매우 부족함'(4.3%)을 언급한 소수도 존재하지만, 이는 역량 자체의 결여라기보다 추가적인 경험 축적과 운영 감각의 보완에 대한 필요를 인식하고 있는 단계로 해석할 수 있다.

“ 혼자 사업을 하는 것보다 아버지가 이미 이렇게 이뤄놓으신 그라운드에서 제가 발전을 시키는 게 '잘 관리만 하면 더 잘 살 수 있겠다' 생각을 했죠. 대학교 졸업 무렵부터 아버지 회사에서 일 하는걸 자연스럽게 생각하고 있습니다. 30대 남성

저는 원래 아버지가 사업을 물려주겠다고 하시는 것을 이해하지 못했어요. 그런데 제가 밖에서 일을 해보니, 기존에 일귀주신 회사에서 주도적으로 일할 수 있다는 것 자체가 큰 기회라는 생각이 들어서 회사를 물려받고 싶다는 생각이 들더라고요. 30대 남성

저는 마흔이 다 돼 가고, 회사에서 일도 같이 하는데... 부모님은 자식들 중 누가 사업을 이어갈지 계속 재고 계신 것 같아요. 30대 남성

아직 준비 안된 것 같은데

6070

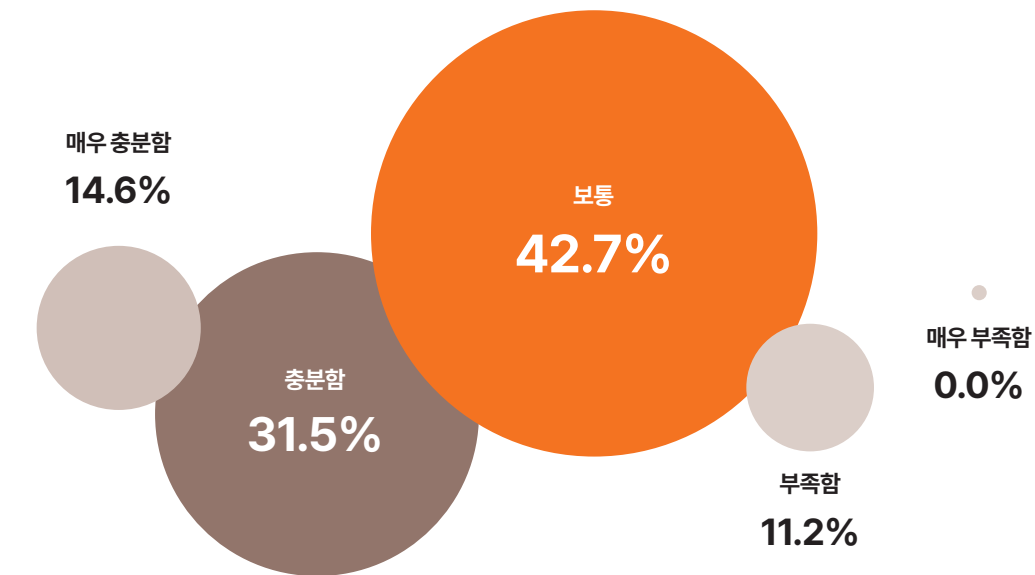
6070 HNW에게 승계는 아직 점검해야 할 과제처럼 남아 있다. 자녀의 역량을 '매우 충분함'(14.6%) 또는 '충분함'(31.5%)처럼 긍정적으로 보는 비율이 절반에도 미치지 않았다. 가장 많은 응답은 '보통'(42.7%)였고, '부족함'(11.2%)이라는 답도 적지 않았다. 부모 세대는 여전히 중요한 몇 가지 검증이 더 필요하다고 느끼는 것이다.

이는 자녀의 역량을 전적으로 신뢰하기에는 아직 판단이 유보된 상태임을 의미한다. 3040이 '할 수 있다'라는 확신을 손에 쥐었다면, 6070은 '정말 맡겨도 될까'라는 질문을 붙들고 있다. 기업 승계를 두고, 두 세대가 바라보는 준비도의 간극이 선명하게 드러나는 지점이다.

“ 자식들이 이걸 나만큼 할 수 있을까? 생각하면, 한 10년은 더 해야 할 것 같아요. 내가 생각하는 수준까지는 안될 것 같고, 내가 하는 50~60% 정도만 한다고 생각하고 승계해야죠. 60대 남성

본인의 가업을 운영하기 위한 자녀의 역량은 어느 정도라고 생각하십니까?

[Base: 6070 가업이 있고, 가업을 승계했거나 할 예정자(n=89)]



나만의 길을 가고 싶어

가업 미승계형 3040
6070

자산승계형 3040 HNW가 가업 승계를 고민하는 순간, 가장 먼저 마주하는 것은 능력의 문제가 아니다. '내 삶의 방향과 맞느냐'라는 정체성의 질문이다. 승계받지 않은 3040 HNW 중 37.7%가 승계 의향이 없는 이유로 '진로·경력 방향이 다르다'를 선택했다. 이어 '가업의 성장 가능성·시장성 문제'(28.3%), '적성과 체질의 불일치'(26.4%)가 뒤따랐다.

향후 가업을 승계받을 의향 및 계획이 없는 이유는 무엇입니까?

3040	[Base: 3040 자산승계형 & 부모 가업 승계 미의향자(n=53), 복수 응답, 주요 응답만 제시]
이미 나의 진로와 경력이 다른 방향으로 정해져 있어서	37.7%
가업의 성장 가능성이나 시장성이 낮다고 판단해서	28.3%
나의 적성과 체질에 맞지 않아서	26.4%
다른 사람(가족 또는 임직원 등)이 승계받을 예정이어서	20.8%
가업을 매각 및 현금화할 예정이어서	17.0%
가업을 운영할 역량이 부족하다고 느껴서	13.2%

“ 아버지가 사업을 물려주겠다고 했을 때, 솔직히 이유를 이해하지 못했어요. 제 커리어는 완전히 다른 방향이었고, 그 사업을 염두에 두고 자란 것도 아니니까요. '왜 이걸 나에게?'라는 생각부터 들었죠. 혹시 회사가 흔들리면 내 인생까지 같이 흔들리는 건 아닐까 하는 두려움도 있고요. 30대 남성

승계를 '가능한가'가 아니라 '내가 가고 싶은 방향인가'로 판단하는 흐름이 분명해지는 지점이다. 6070 HNW의 관점은 또 다른 결을 가진다. 부모 세대 역시 '자녀의 진로 방향 차이'(43.7%)와 '가업 성장성의 한계'(22.5%)를 택한 비율이 높게 나왔지만, '향후 매각·현금화 고려'(12.7%) 같은 비즈니스적 판단도 작용한다.

향후 자녀에게 가업을 승계할 의향 및 계획이 없는 이유는 무엇입니까?

6070	[Base: 6070 가업이 있으나, 자녀에게 승계할 계획 없음(n=71), 복수 응답, 주요 응답만 제시]
이미 자녀의 진로와 경력이 다른 방향으로 정해져 있어서	43.7%
가업의 성장 가능성이나 시장성이 낮다고 판단해서	22.5%
가업을 매각 및 현금화할 예정이어서	12.7%
가업 승계 시 세금 등 재정적 부담이 너무 커서	11.3%
자녀가 가업을 운영할 역량이 부족하다고 느껴서	5.6%
다른 사람(가족 또는 임직원 등)에게 승계할 예정이어서	2.8%

“ 지금은 근로소득자로 일하면서 아버지와 공동 사업자로도 함께하고 있어요. 가업을 승계한다기보다, 그저 부모님의 일을 돕고 있다는 느낌이 더 큼니다. 무엇보다 이 업종이 앞으로 유지되기 어렵겠다는 생각도 있고요. 그런데 최근에 부모님이 일부 부동산을 증여하시면서 '너무 오래 해온 사업이니 네가 이어줬으면 좋겠다'라는 의중을 조금씩 비치세요. 그럴 때는 마음이 꽤 무거워지기도 합니다. 30대 여성

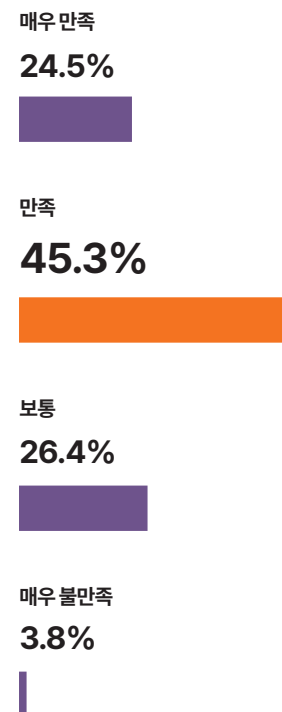
나를 믿는 선택, 후회는 없다

가업 미승계형 3040

부모님의 가업을 승계하지 않기로 한 3040세대는 그 결정에 대해 대체로 높은 만족도를 보였다. '매우 만족'(24.5%)과 '만족'(45.3%)을 합치면 약 70%가 긍정적으로 평가한 것으로 나타났으며, 불만족 응답은 거의 없었다. 이는 가업 미승계 결정이 단순한 회피가 아니라, 자신의 진로 방향과 적성, 미래 시장성 등을 종합적으로 고려한 결과임을 의미한다.

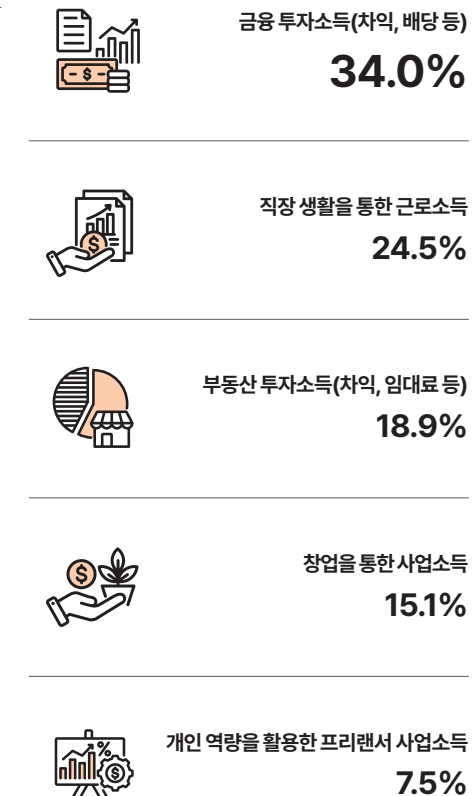
부모님의 가업을 승계받지 않기로 한 결정에 대해 어느 정도 만족하십니까?

[Base: 3040 자산승계형 & 부모 가업 승계 미의향자(n=53)]



가업을 승계하지 않기로 한 경우, 이들이 가장 높은 비중으로 선택한 향후 주요 소득원은 '금융 투자소득'(34.0%)이었다. 이어 '근로소득'(24.5%), '부동산 투자소득'(18.9%) 순으로 나타났으며, 일부는 '창업'(15.1%)이나 '프리랜서 기반 수입'(7.5%)을 고려하고 있었다. 즉 자산승계형 3040 HNW가 가업을 승계하는 대신 투자나 개인 커리어 등 다양한 미래를 설계하고 있는 것을 보여준다.

부모님의 가업을 승계받지 않는다면, 향후 어떤 경제 활동을 통한 소득원에 집중할 계획입니까?



준비되지 않은 순간의 무게

아무도 말해주지 않던 자산 이전, 그 복잡함에 대하여

가족 간의 돈 이야기는 늘 조심스럽지만, 상속과 승계의 순간에는 그 어려움의 무게가 한층 더 깊어진다. 각기 다른 세대의 판단, 얽힌 이해관계, 그리고 말하지 못하는 감정들까지. 누구에게나 비슷하게 찾아오지만, 경험 방식은 전혀 다르다. 서로 다른 속도로 움직이는 두 세대의 시계는 때때로 비슷한 자리에서 어긋난다. 이 장은 그런 복잡함의 단면을 담고 있다.

평소에 아무런 준비나 대화도 없었는데, 아버지께서 갑자기 돌아가셔서 상속을 받았어요. 세금 문제도 복잡하게 얽혀 힘들었습니다.

40대 남성



부모님이 시골에 땅을 가지고 계셨는데, 저희에게 증여해 주셨어요. 사전 상의도 없이 갑자기 증여받게 되면서 세금을 내느라 빛까지 져야 했습니다.

40대 남성



준비 없는 상속의 어려움

예고 없이 찾아온 상속은 삶의 리듬을 한순간에 어지럽힌다. 갑작스러운 세금 부담, 복잡한 절차, 충분하지 못했던 대화가 겹치며 상속은 '결정의 순간'이 아니라 '버티는 과정'이 되기도 한다.

3040 HNW가 체감하는 충격 역시 대부분 준비의 부재에서 나온다.

발밑에서 돌부리에 걸리듯 흐름이 끊기고, 그동안 말하지 못했던 가족 내 역할과 책임도 불쑥 드러난다. 그래서 준비되지 않은 상속은 종종 자산 이전의 시작이 아니라 균형을 잃는 시작이 된다. 자산 이전이 왜 미리 정리된 지도와 함께 준비되어야 하는지 그 필요성을 가장 선명하게 보여주는 순간들이다.



가업 승계 과정의 복잡함

승계라는 게 딱 정해진 절차가 없다는 점이 가장 어렵습니다. 상황이 모두 다르고, 심지어 아버지와 저의 판단도 작은 부분에서 계속 어긋나요. 두 사람의 의견을 동시에 조율하면서 가야 한다는 게 생각보다 훨씬 힘들더라고요. 30대 남성

가업 승계의 길엔 정해진 지도가 없다. 같은 사업을 바라보더라도 부모와 자녀가 떠올리는 우선순위와 속도, 중요하게 보는 포인트가 상이하다. 그래서 승계 과정은 늘 멈췄다가 다시 가는 비정형의 여정이 된다. 누군가는 방향을 잡고, 누군가는 속도를 맞춰야 하는 이 복잡한 동행이야말로 승계가 가족 안에서 가장 많은 조율을 요구하는 이유다.

맞춤형 가이드의 필요성

표면적 얘기가 아니라 우리 상황에 어떻게 적용되는지가 중요해요. 단순히 제도를 설명하는, 웹사이트에서도 찾을 수 있는 그런 정보 말고요. 유명 과외 선생님 찾는 느낌이었던 것 같아요. 30대 남성

상속 문제는 민감한 정보가 많다 보니, 괜히 공개되거나 외부로 전달될까 걱정이 됩니다. 정말 개인적인 내용인데, 제 정보를 넘긴다고 해서 실제로 도움이 된다는 보장도 없잖아요. 30대 남성

증여를 5년이든 10년이든 시간을 두고 조금씩 할 수 있도록 장기 플랜을 세우고, 그때 그때 단계적으로 안내를 받고 싶습니다. 60대 남성

상속과 승계는 '일반론'으로는 결코 충분하지 않다. 각자의 자산 구조, 가족의 관계, 시간표가 모두 다르기 때문이다. 그래서 많은 이들이 원하는 건 지식을 전달하는 상담이 아니라, 옆에서 길을 함께 짚어 주는 '맞춤형 동반자'다. 자산 이전은 누구나 처음 겪는 일이기 때문이다.

4

여정의 연장선, 새 지평을 향하여

3040 HNW는 삶의 여러 과제를 동시에 마주하며, 성장의 방향을 스스로 설계해 나가고 있다. 위험을 감수하는 투자 성향을 바탕으로 자산의 확장을 시도하고, 해외 주식과 가상자산 등 새로운 영역에도 적극적으로 손을 뻗는다. 네트워크는 정보와 기회를 함께 만들며, 건강·가족·역량 같은 삶의 핵심 요소를 실질적으로 정비해 나가는 원동력이 된다. 이 과정에서 6070 HNW의 움직임은 하나의 대비점이 된다. 쌓아온 기반을 중심으로 안정과 지속 가능성을 우선하는 방식, 정서적 교류와 여가 중심의 네트워크는 3040세대가 현재의 과제를 해결하며 미래를 만들어 가는 흐름과 차이를 드러낸다. 3040세대는 다음 성장을 설계하고, 6070세대는 지속의 틀을 다진다. 그 두 흐름이 만나는 지점에서, 여정은 다시 새 지평으로 나아간다.

속도 올리는 3040, 균형 잡는 6070

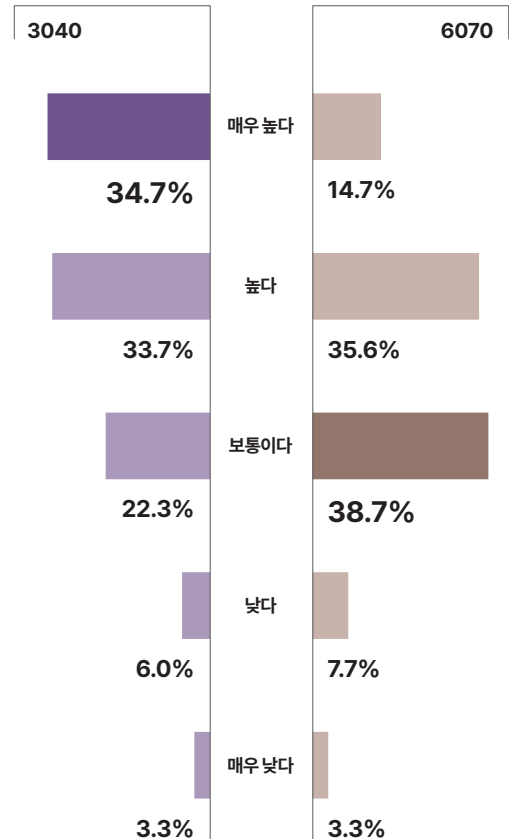
3040
6070

3040 HNW는 투자라는 항로에서 먼저 속도를 올리는 쪽에 가깝다. 본인의 투자 지식 수준을 '높다' 또는 '매우 높다'라고 답한 비율이 10명 중 7명에 이르며, 투자에서 강한 자기 확신을 보인다. 이들은 투자 지식을 기반으로 성장의 속도를 높이려는 경향이 뚜렷하다. 반면 6070 HNW는 같은 항로에서 있지만 속도 조절이 한층 섬세하다. '보통이다'라는 응답이 38.7%로 가장 높아, 투자 지식에 대한 인식이 3040에 비해 상대적으로 중립적이다.

3040세대의 시각에서 보면, 6070세대는 확신보다 균형을 택하는 세대로 읽힌다. 경험이 많지만, 자산 운용에서는 지나친 확장보다 유지와 안정에 무게를 두는 흐름이다. 투자 성향에서도 차이는 지속된다. 3040세대는 '공격투자형'과 '적극투자형' 성향의 합이 67%를 넘으며, 위험을 감수하더라도 기회 속도를 앞당기려는 전략을 보인다. 반면 6070세대는 공격투자 성향이 상대적으로 낮고, '위험중립형'과 '안정추구형'의 합이 44.8%를 차지해 자산의 지속 가능성을 자산관리의 중심에 둔다.

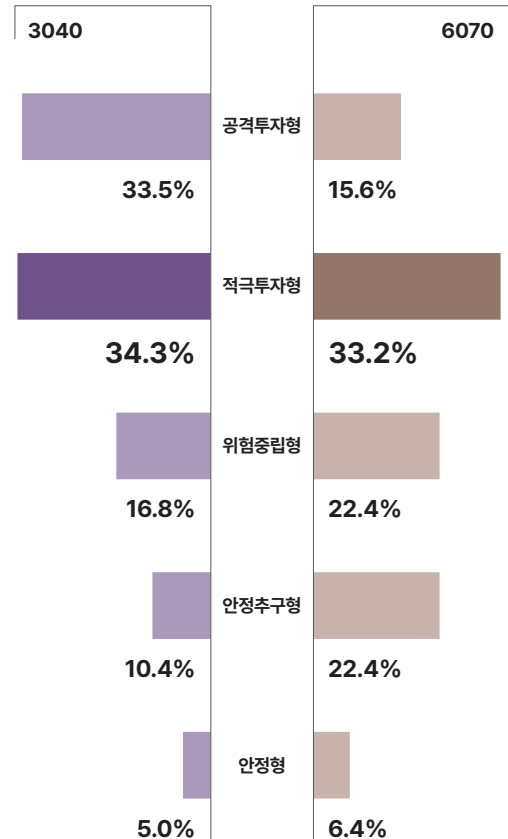
본인의 투자 지식 수준은 어느 정도라고 생각하십니까?

[Base: 3040(n=597)]
[Base: 6070(n=416)]



본인의 투자 성향은 어떻다고 생각하십니까?

[Base: 3040(n=597)]
[Base: 6070(n=416)]



세대마다 다른 투자 정보의 축

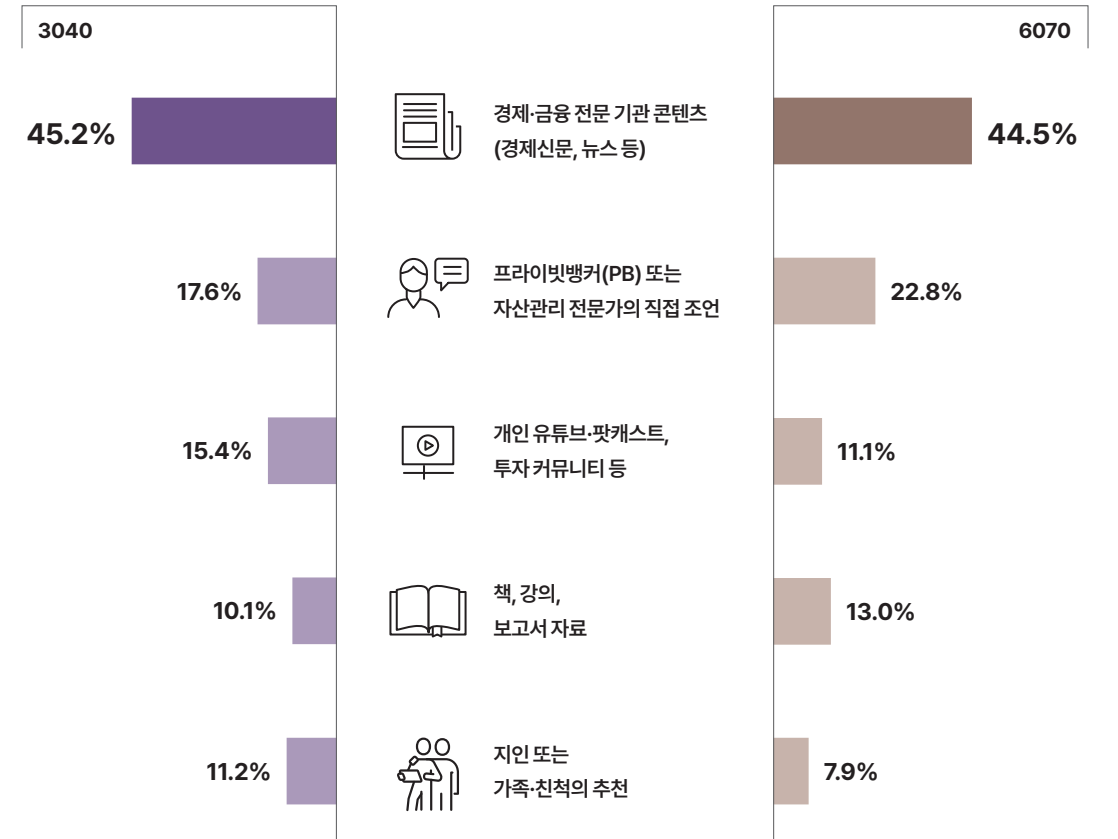
3040
6070

3040과 6070 HNW 모두 투자 판단에서 가장 신뢰하는 정보원은 '경제·금융 전문 기관 콘텐츠'였다. 3040세대는 45.2%, 6070세대는 44.5%로 비슷한 수준을 보이며, 두 세대 모두 공신력 있는 뉴스와 리포트를 투자 향로의 기본 지도처럼 활용한다. 하지만 지도를 읽는 방식은 서로 다르다. 3040 HNW는 PB 조언을 비롯해 유튜브·팟캐스트·투자 커뮤니티 같은 개인 채널까지 적극적으로 참고하며, 더 빠른 길을 찾기 위해 경로를 지속적으로 업데이트한다. 시장의 순간적

변화에 반응하고, 이를 곧바로 판단에 반영하는 움직임이다. 6070 HNW는 'PB 및 전문가 조언' 응답이 22.8%로 더 높고, '책·강의·보고서 자료'(13.0%) 등 정제된 자료를 자산관리의 중심축으로 삼는다. 경험을 바탕으로 필요할 때만 방향을 조정하며, 검증된 정보를 기반으로 안정적인 항로를 유지한다. 결국 3040은 실시간·다원적 정보로 성장의 속도를 설계하고, 6070은 신뢰와 축적된 지식을 바탕으로 자산의 지속 가능성을 구축해 나간다.

투자 의사 결정에 가장 큰 영향을 미치는 정보의 원천은 무엇입니까?

[Base: 3040(n=597), 주요 응답만 제시]
[Base: 6070(n=416), 주요 응답만 제시]



멀리 보는 세대와 가까이 두는 세대

3040

6070

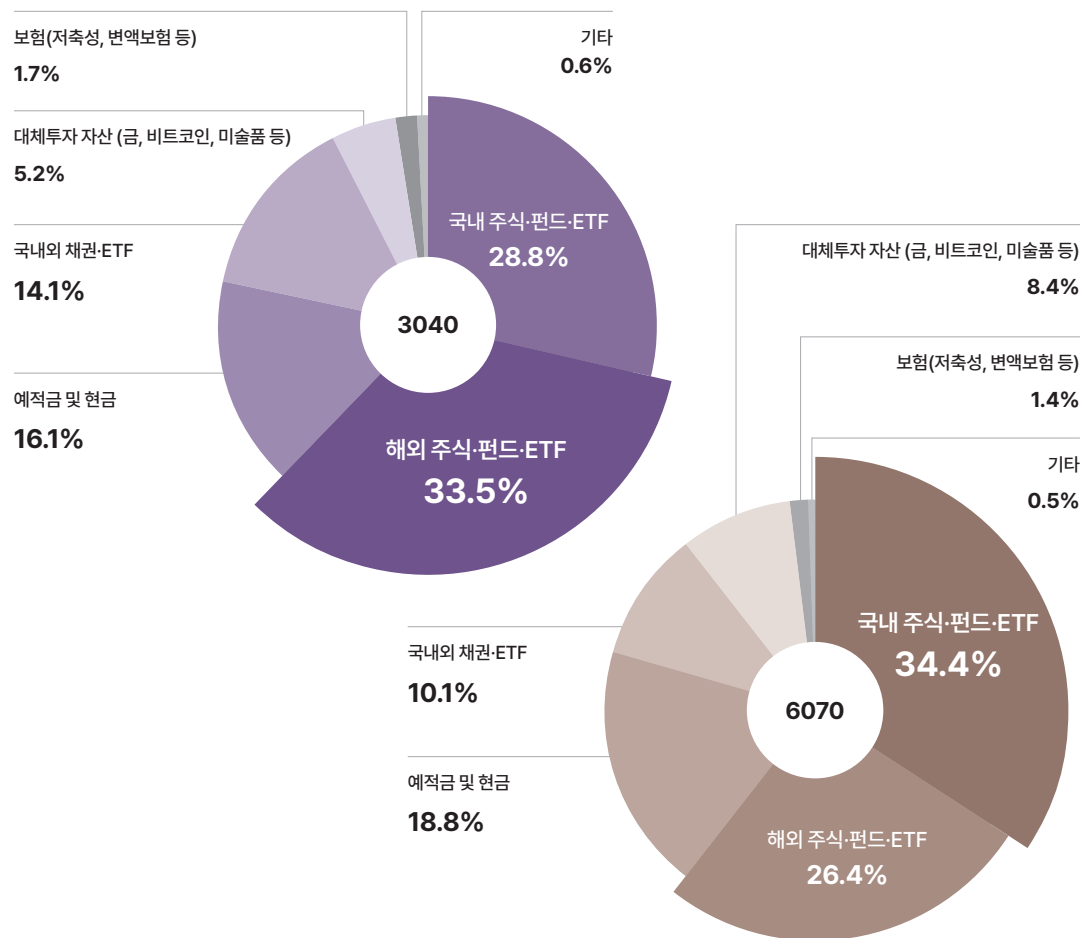
2025년은 국내외 주식시장이 크게 상승한 해였다. 이런 상황에서 3040 HNW는 향후 투자 비중을 늘리고 싶은 금융자산으로 '해외 주식·펀드·ETF'(33.5%)를 가장 많이 선택했다. 그다음은 '국내 주식·펀드·ETF'(28.8%), '예적금 및 현금'(16.1%), '국내외 채권·ETF'(14.1%) 순이었다. 전반적으로 해외 주식 등 성장성이 높은 자산에 대한 기대가 크고, 예금·채권 등 안정 자산도 일정 수준 유지하려는 성향이 함께 나타났다.

6070 HNW는 '국내 주식·펀드·ETF'(34.4%)에 대한 선호가 가장 높았고, '해외 주식·펀드·ETF'(26.4%), '예적금 및 현금'(18.8%)이 뒤를 이었다. 전반적으로 국내 중심의 분산 투자와 자산 보존 목적이 강하게 반영된 선택으로 해석된다.

결과적으로 3040세대는 해외 투자 확대를 통한 수익성 강화 의향이 강하고, 6070세대는 안정성과 분산을 고려한 운용 전략을 계획하고 있는 것으로 보인다.

향후 비중을 확대하고 싶은 금융자산은 무엇입니까?

[Base: 3040(n=597), 1순위]
[Base: 6070(n=416), 1순위]



3040과 6070의 딴길 투자법

3040

6070

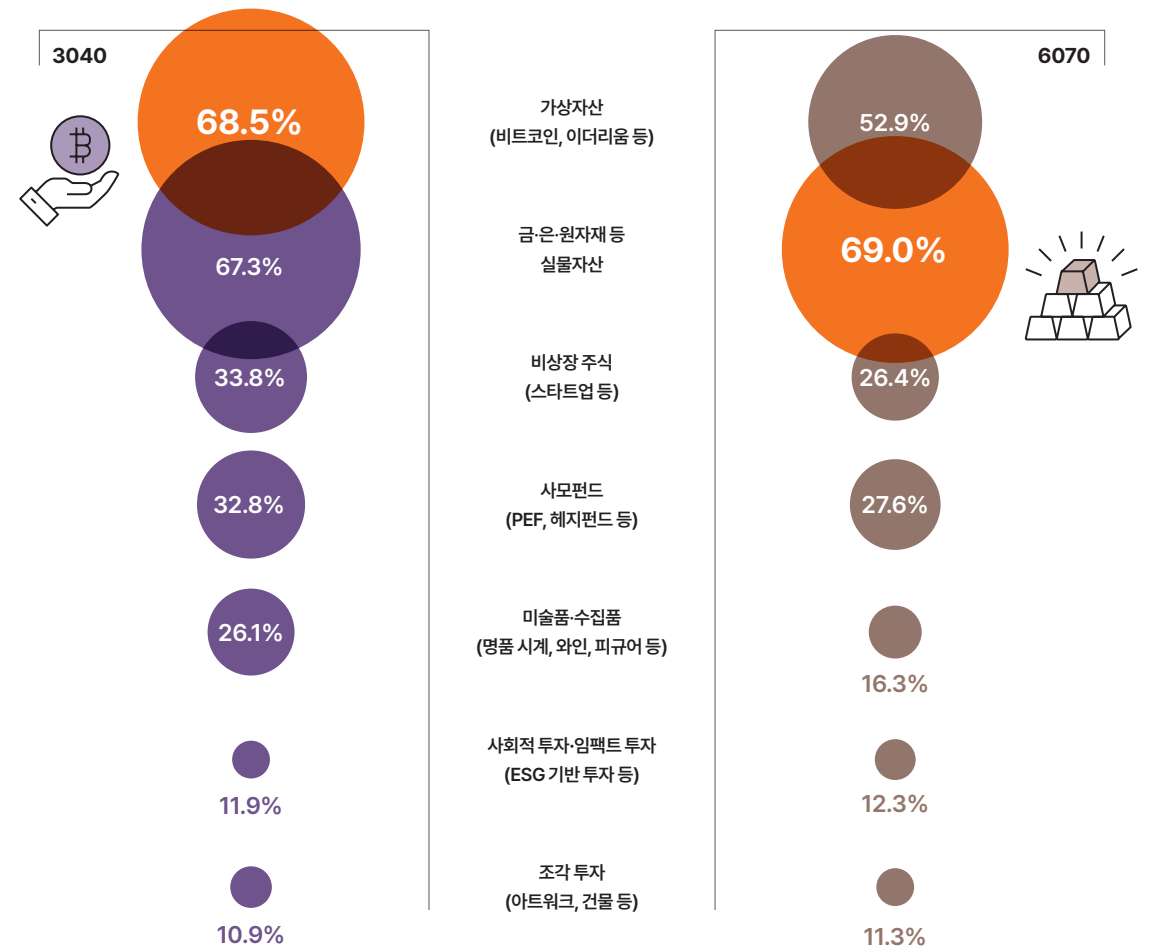
3040세대의 대체투자 흐름은 상당수가 비트코인 등 가상자산으로 향한다. 가장 높은 응답은 '가상자산'(68.5%)이었고, 유사한 수준으로 '실물자산'(67.3%)이 뒤를 이었다. 이어서 '비상장 주식'(33.8%)과 '사모펀드'(32.8%)에 대한 선호도도 높았고, '미술품·수집품'(26.1%) 역시 비교적 많은 응답을 얻었다. 종합적인 관점에서 보면, 높은 수익성과 변동성을 감수하더라도

성장성과 기술 기반 자산에 주목하는 경향이 강하게 나타났다.

6070세대는 방향이 조금 다르다. 가장 높은 관심은 '금·은·원자재 등 실물자산'(69.0%)이었고, '가상자산'(52.9%)도 선택했지만 비중은 3040에 비하여 한 단계 낮았다. '비상장 주식'(26.4%)과 '미술품·수집품'(16.3%) 등 고위험군에 대한 관심 비중은 비교적 적어 상대적으로 안정적인 구조를 만들어 가는 흐름이 관찰됐다.

향후 비중을 확대하고 싶은 대체투자 자산은 무엇입니까?

[Base: 3040(n=597), 복수 응답]
[Base: 6070(n=416), 복수 응답]



같은 땅 위에 다른 미래를 짓다

3040

6070

3040세대의 부동산 투자 여정은 집에서 시작된다. 향후 투자 비중을 확대하고 싶은 부동산 자산을 묻는 질문에 가장 많은 응답이 '거주용 주택'(43.9%)에 몰렸고, 이어 '빌딩·상가'(23.3%)와 '거주용 외 주택'(19.3%)이 뒤를 이었다. 실거주 기반을 넓히고, 동시에 자산의 상승 여력을 확보하려는 확장적 흐름이 자연스럽게 드러난다.

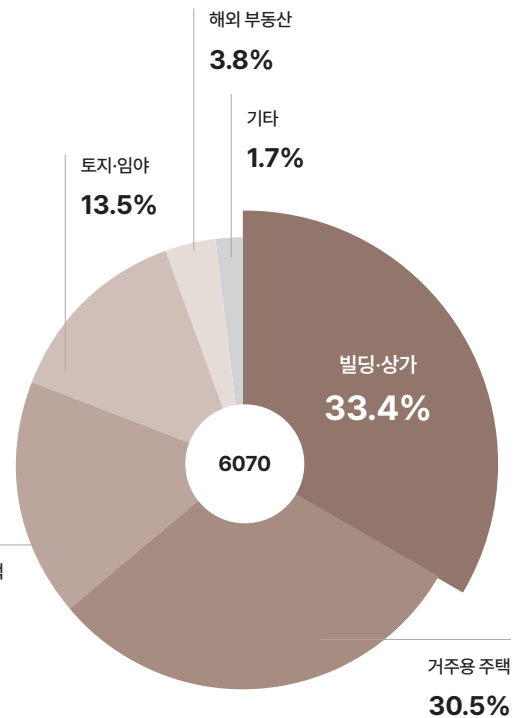
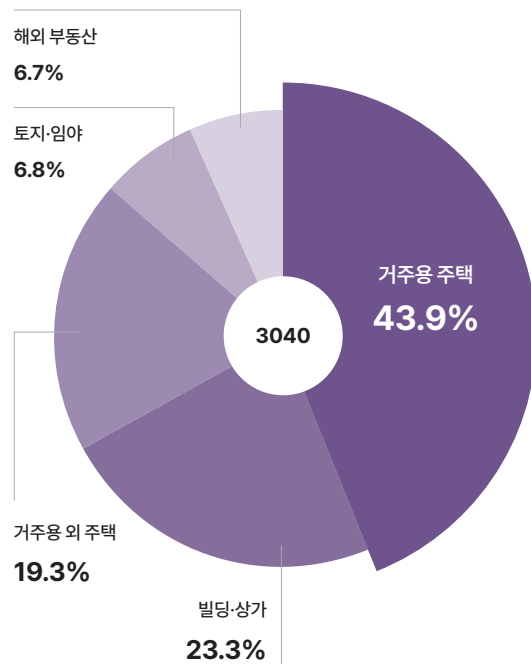
6070세대의 선택은 운영 가능한 자산 쪽으로 향한다. 가장 높은 응답은 '빌딩·상가'(33.4%)였고, 그다음은 '거주

용 주택'(30.5%)이었다. '토지·임야'(13.5%)의 비중도 상대적으로 높아, 안정성과 현금 흐름을 중심으로 자산을 배치하는 모습이 뚜렷하다. 안전하게 운용하면서 필요한 만큼만 확장하는 방식이다.

결국 3040은 '살 집과 키울 자산'을 동시에 선택하며 확장의 방향을 그리고, 6070은 '운용성과 안정성'을 중심으로 지속 가능한 자산 구조를 구축해 나가고 있다.

향후 투자 비중을 확대하고 싶은 부동산 자산은 무엇입니까?

[Base: 3040(n=597), 1순위]
[Base: 6070(n=416), 1순위]



내 손으로 판단하고, 내 속도로 관리하는 3040



재무제표 같은 기본적인 건 제가 직접 확인합니다. 자산관리 조언이 꼭 필요하다는 느낌이 없어요. 그동안 공부도 계속해 왔고, 제가 직접 판단하는 편이 더 편합니다. 자산 일부는 무위험 자산으로 두고, 나머지는 미국 주식에 투자하고 있어요. 예전에는 국내 주식 위주였는데, 코로나 지나면서 해외 시장 쪽으로 눈을 돌렸죠.
30대 남성



자산관리는 대부분 스스로 합니다. 누군가에게 꼭 맡겨야 한다는 필요성을 딱히 못 느껴서요. 정보는 주로 커뮤니티 같은 곳을 돌아다니며 확인하고 있습니다. 금융기관 PB 도움을 받은 적도 있는데, 투자에서 손해를 봐도 그에 대한 책임보다는 다음 상품을 또 추천하더라고요.
40대 여성

안정을 추구하며 자산의 지속을 설계하는 6070



아는 금융기관 PB 한 분이 있어서, 그 친구에게 자문을 많이 구하고 있습니다. 직접 모든 걸 운용하기보다는 그 친구 의견을 신뢰하고 따라가는 편이에요. 지금 제 자산의 대부분은 그 자산관리사의 조언을 기반으로 굴러가고 있다고 보면 됩니다.
70대 남성



우리 아버지 세대는 건물 하나만 잘 사도 부자가 되는 시대였잖아요. 그래서 저도 결국 남은 건 부동산이라고 생각하고 대출을 활용해 건물을 사기 시작했습니다. 임대료로 생활비 일부를 충당하고, 이자나 세금 부담은 감수할 만하다고 봤어요. 지금까지 건물 가치가 오른 걸 보면, 꽤 괜찮은 선택이었다고 생각합니다.
60대 남성

오늘의 시간에서 이어지는 내일의 자산

3040

6070

[Base: 3040(n=597), '그렇다'와 '매우 그렇다' 응답의 합산치]
[Base: 6070(n=416), '그렇다'와 '매우 그렇다' 응답의 합산치]

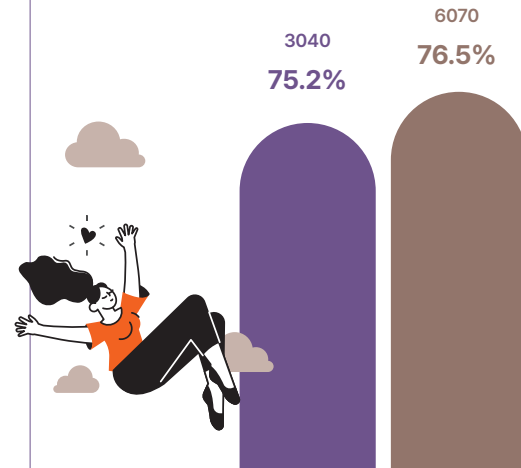
3040 HNW의 하루는 '현재에 대한 만족'과 '더 나아지고 싶은 마음' 사이에서 빠르게 흐른다. 지금의 삶이 완벽하진 않지만, 스스로 만들어 온 자리와 성취에 대해 분명한 만족을 느끼고, 앞으로의 시간은 지금보다 더 좋아질 것이라는 기대가 자연스럽게 따라붙는다. 성장에 대한 기대가 이들을 움직이는 첫 번째 동력이 된다.

이 기대는 삶의 방향과 의미를 더욱 깊게 고민하게 만든다. 무엇을 위해 시간을 쓰고 있는지, 지금의 선택이 미래의 내게 어떤 의미를 남길지 스스로에게 질문을 던지며 하루를 살아낸다. 그리고 이런 질문은 곧 시간을 쫓는 바쁜 일상으로 이어진다. 근무, 자기계발, 가족과의 시간까지 모두 챙기려 하면 하루는 늘 시간이 모자라다. 돈도 중요하지만, 지금 내 시간이 더 귀하다는 생각이 자연스럽게 떠오르는 이유다.

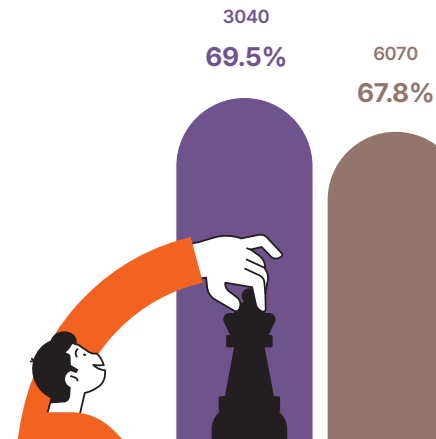
그럼에도 3040은 멈추지 않는다. 부족한 시간 속에서도 미래의 성장을 위해 스스로를 밀어붙이고, 작은 틈을 만들어 배우고 준비하며 앞으로 나아간다. 이 꾸준한 움직임의 중심에는 '부의 여정을 이어가고자 하는 의지'가 단단히 자리 잡고 있다. 오늘의 노력이 내일의 자산과 삶을 더 크게 성장시킬 것이라는 자신감이 그들을 앞으로 밀어낸다.

반면 6070은 조금 다른 지점에서 하루를 시작한다. 현재의 삶에 대한 만족도가 높고, 기대하는 미래 역시 큰 변화보다는 지금의 안정이 이어지길 바란다. 의미에 대한 고민은 여전히 존재하지만, 그것은 방향을 바꾸기 위한 질문이라기보다 삶을 정리하고 균형을 유지하기 위한 성찰에 가깝다. 근무 시간은 줄고, 휴식은 늘며, 자기계발보다는 삶을 어떻게 안정적으로 지속해 갈지가 더 큰 관심이 된다.

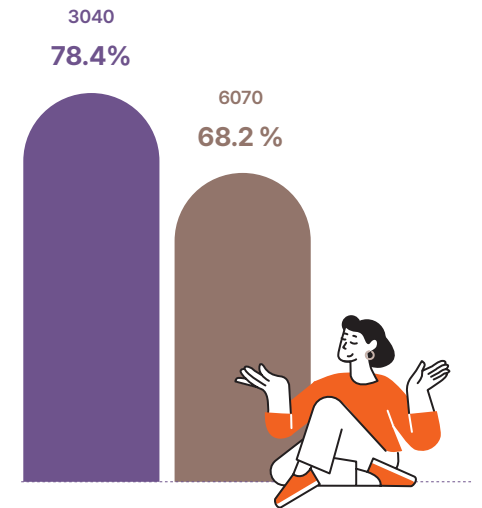
1 현재의 삶에 전반적으로 만족한다.



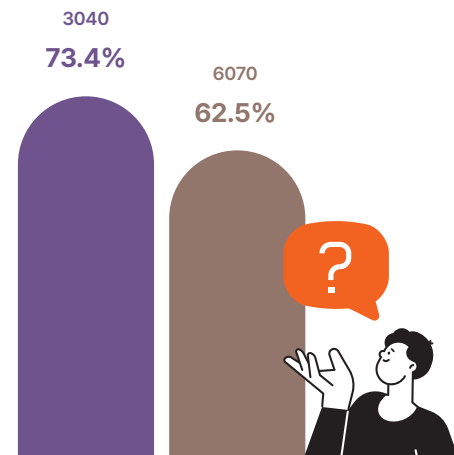
2 내 삶은 내가 원하는 방향으로 흘러가고 있다.



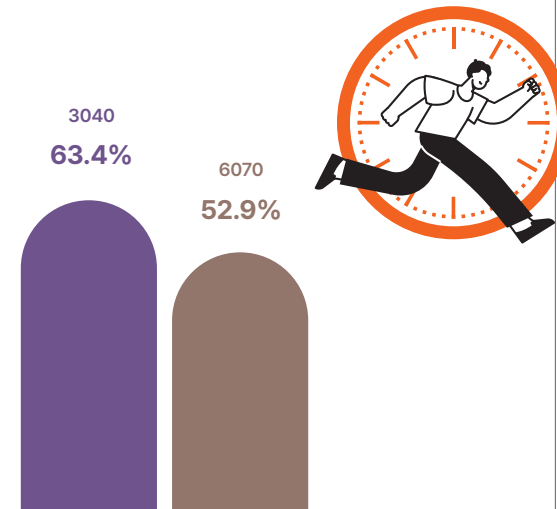
3 앞으로의 인생이 지금보다 더 나아질 것이라고 믿는다.



4 내 삶의 목적이나 의미에 대해 자주 고민한다.



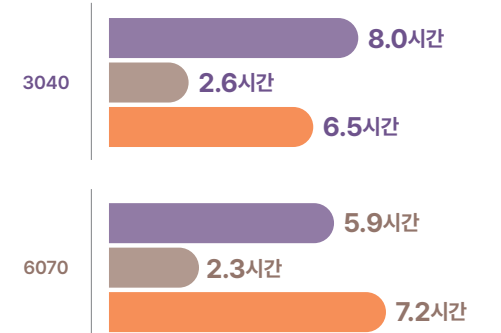
5 돈보다 시간이 더 중요하다고 생각한다.



활동별 하루 평균 얼마의 시간을 쓰고 있습니까?

[Base: 3040(n=597), 6070(n=416)]

● 근무 ● 자기계발 ● 수면 및 휴식



풍요는 늘어도 걱정은 공존한다

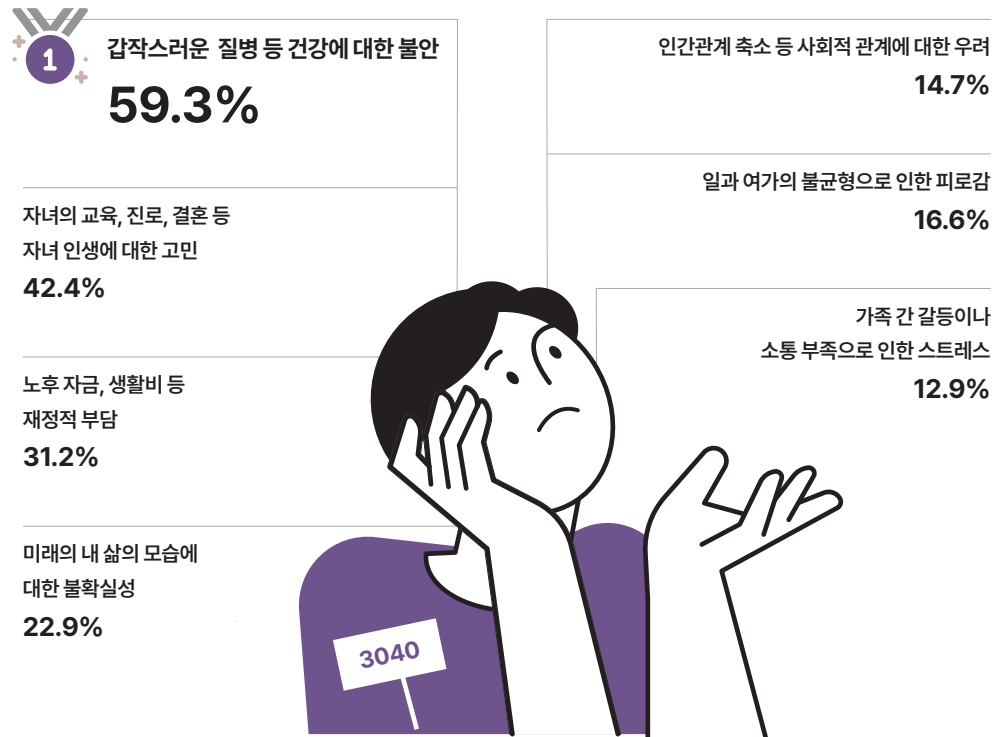
3040

3040 HNW는 일상에서 가장 크게 느끼는 걱정으로 '갑작스러운 질병 등 건강 불안'(59.3%)을 먼저 언급했다. 여기에 '자녀의 교육·진로·결혼 등 자녀 인생에 대한 고민'(42.4%), '노후 자금과 생활비 등 재정 부담'(31.2%)이 뒤를 이었다. 지금의 삶을 성장시키고 앞으로도 지속 가능한 구조를 만들기 위해 여전히 해결해야 할 고민이 많다. 건강과 자녀 교육은 물론이고, 앞으로 내 삶이 어떤 모습이 될지에 대한 불확실성 자체가 또 다른 형태의 부담으로 작용한다.



요즘 일상생활 중 가장 걱정하고 있는 문제는 무엇입니까?

[Base: 3040(n=597), 1+2순위]



6070

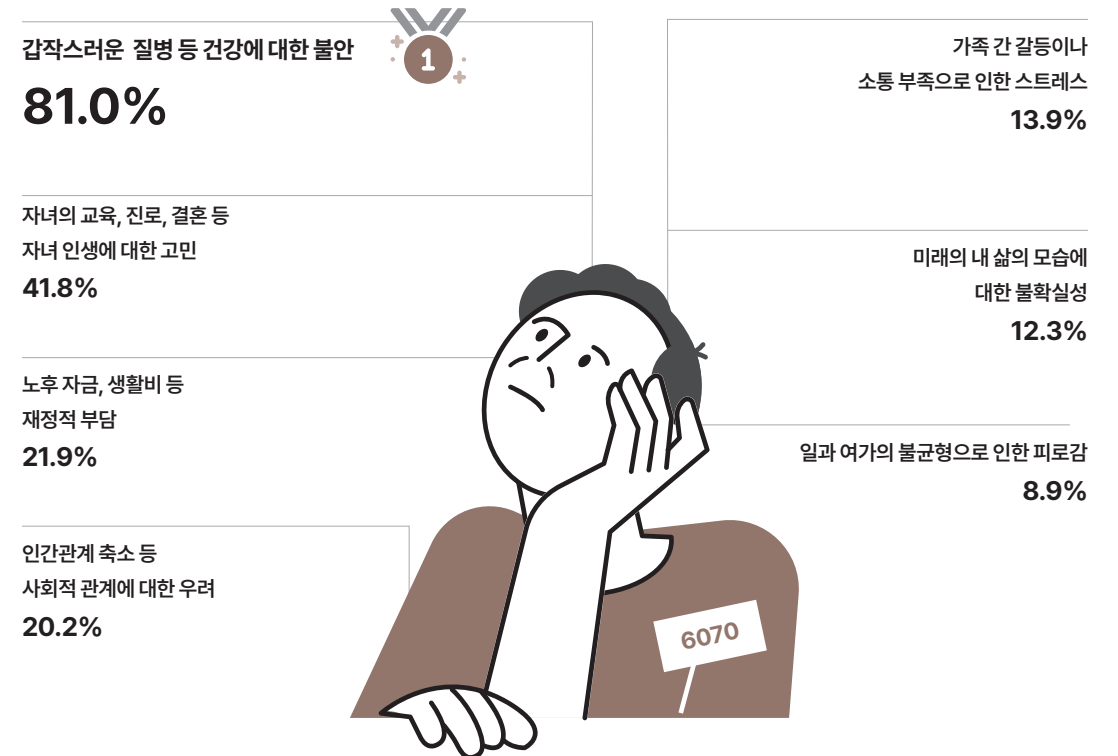
이 관점에서 6070 HNW를 바라보면, 걱정의 구조는 한층 더 단일한 방향으로 집중되어 있다. 6070세대는 '건강에 대한 불안'이 81.0%로 압도적으로 높았으며, 다음으로 '자녀 인생에 대한 고민'(41.8%)과 '노후 재정 부담'(21.9%)이 뒤를 이었다.

연령대가 높아질수록 건강 관리가 절대적인 최우선 과제로 부상하고, 다른 고민들은 상대적으로 비중이 낮아지는 모습이다.

3040은 성장과 지속을 위해 아직 헤쳐 나가야 할 고민이 많고, 6070은 삶의 안정과 건강 관리에 방점을 두는 차이가 자리하고 있다.

요즘 일상생활 중 가장 걱정하고 있는 문제는 무엇입니까?

[Base: 6070(n=416), 1+2순위]



내일을 향해 모이는 네트워크 vs 오늘을 함께하는 네트워크

3040

6070

3040 HNW의 네트워크는 미래로 열린 통로에 가깝다. '직업·비즈니스 기반 모임'(51.9%)이 가장 높은 이유도, 그 속에서 새로운 시도와 기회가 자연스럽게 이어지기 때문이다. '학연·지연 기반 모임'(45.6%), '금융·자산관리 모임'(31.7%) 역시 가능성과 연결되는 자리다. 관계 그 자체보다 유용성을 더 많이 바라보는 모습이다. 이들에게 관계는 목적이라기보다, 확장되는 자산의 여정 속에 자연스럽게 놓인 이정표에 가깝다.

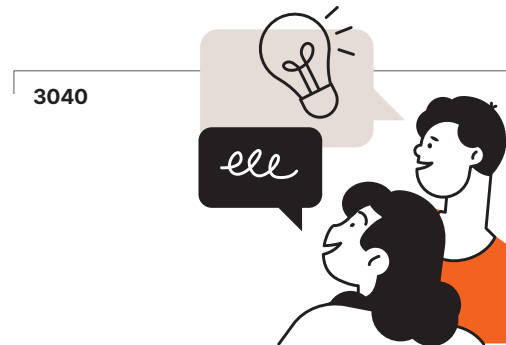
6070 HNW의 흐름은 조금 다르다. '학연·지연 기반 모임'(69.5%)이 중심에 놓이고, 그 위에 '직업·비즈니스 모임'(52.9%)과 '취미·관심사 모임'(40.4%)이 겹겹이 더해진다. 오랜 시간 쌓인 신뢰의 결을 중심축으로 두고, 그 안에서 관계와 일상이 단단하게 이어지는 방식이다. 새로운 연결을 찾기보다, 익숙한 관계 속에서 안정적인 리듬을 이어가는 방식이다.

3040세대는 '앞으로의 가능성'을 향해 네트워크를 펼치고, 6070세대는 '지금까지의 신뢰' 위에서 관계를 다져가며 자신만의 속도로 여정을 이어가고 있다.

주로 참석 중인 네트워킹 모임은 무엇입니까?

[Base: 3040(n=597), 복수 응답]
[Base: 6070(n=416), 복수 응답]

* 네트워킹 모임에 참석하지 않는 응답은 제외



직업·비즈니스 기반 모임	51.9%
학연·지연 기반 모임	45.6%
금융·자산관리 기반 모임	31.7%
취미·관심사 기반 모임	30.8%
종교·신앙 기반 모임	14.2%



학연·지연 기반 모임	69.5%
직업·비즈니스 기반 모임	52.9%
취미·관심사 기반 모임	40.4%
종교·신앙 기반 모임	17.5%
금융·자산관리 기반 모임	13.7%

사람이 자산이다

3040

6070

3040세대가 네트워킹 모임에 참여하는 이유를 보면, 가장 큰 목적은 '파트너·전문가 등 유용한 인맥을 확보하는 것'(46.7%)이었다. 즉, 관계는 '좋은 사람을 만나는 것'에서 그치지 않고, 실제 업무와 커리어 확장으로 이어질 수 있는 관계 자산으로 인식된다. 이러한 네트워크는 단순한 친분이 아니라, 함께 프로젝트를 진행하거나 정보와 기회를 주고받는 협력 기반에 가깝다.

여기에 '단순 취미·관심사 교류'(43.5%)와 '업무 관련 동향 및 정보 수집'(40.9%)도 높은 비중을 차지했다.

다시 말해 3040세대의 네트워킹은 일, 삶, 취미가 분리되지 않고 연결된 형태로 이루어진다. 관계는 즐거움과 정보, 성장의 통로이며, 그 속에서 '비즈니스 기회 발굴'(35.5%)이라는 실질적 확장 가능성도 함께 열려 있다.

반면 6070 HNW는 네트워킹을 정서적 교류와 여가 중심으로 활용하는 경향이 두드러진다. '단순 취미·관심사 교류'(56.6%)가 가장 높은 비율을 차지했고, 이어 '정보 수집'(35.9%)과 '자기계발'(33.7%)이 뒤따랐다. 관계는 오랜 시간에 걸쳐 쌓여온 안정감과 편안함 속에서 유지되며, 삶의 균형과 지속성을 지탱하는 역할을 한다.

공감대가 이어주는 새로운 연결

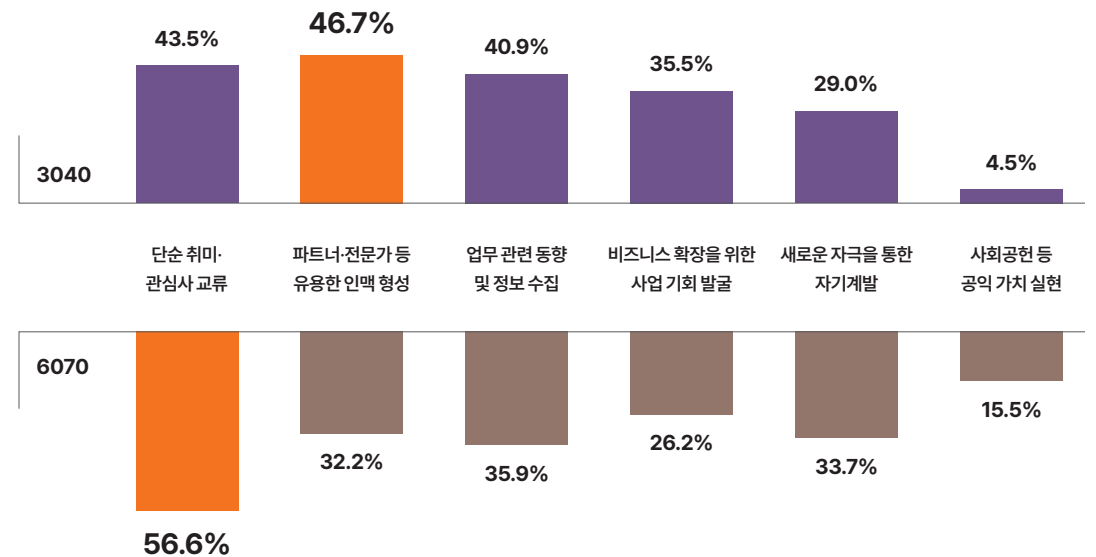
참여하는 사람들이 나와 비슷한 고민을 하고 나에게 유용한 정보를 줄 거라는 기대로 가볼 것 같은데, 막상 그게 아니면 아무리 좋은 주제라 하더라도 지속적으로 참여하지는 않을 것 같아요. 한두 번은 호기심으로 가도, 얻을 게 없으면 더는 안 가죠. 40대 여성

아예 다른 업종을 만났을 때 시너지 방안에 대한 아이디어가 생길 수도 있거든요. 자산 기준으로 한 200억 이상 되는 회사들이 네트워킹을 한다면 참석할 것 같습니다. 30대 남성

사업과 관련해서 목적을 두고 모임을 찾는 편은 아니에요. 결국은 편한 지인들 만나고, 로터리 클럽이나 동문·동창회처럼 익숙한 자리들에 더 자주 나가게 됩니다. 60대 남성

네트워킹 모임에 참석하는 목적은 무엇입니까?

[Base: 3040(n=597), 1+2순위]
[Base: 6070(n=416), 1+2순위]



삶의 기반을 넓히며 미래를 준비하다

3040

6070

3040 HNW는 성장과 지속을 위해 금융과 비금융 영역에서 실용적인 관심사들을 선택하며 준비하고 있다. 금융 분야에서는 '금융시장·부동산 전망 및 자산관리'(59.0%)가 가장 높게 나타났고, 이어 '상속·증여·기업 승계 전략'(40.4%), '노후 설계·은퇴 준비'(34.0%)가 뒤를 이었다. 이는 당장의 재무 환경을 읽고, 미래의 이전·유

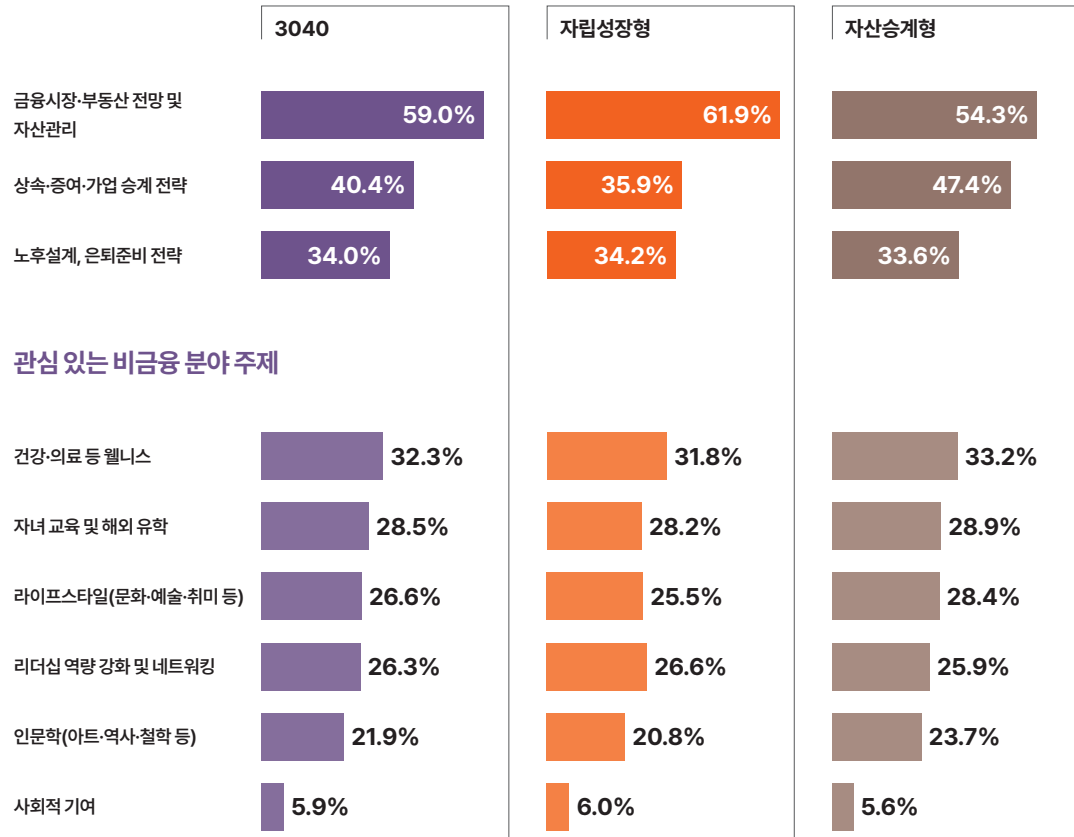
지까지 고려하는 실용적 관점이 3040세대의 성장 준비에 중요한 기반으로 작용하고 있음을 보여준다. 비금융 분야에서도 '건강·의료 등 웰니스'(32.3%), '자녀 교육 및 해외 유학'(28.5%), '라이프스타일(문화·예술·취미 등)'(26.6%)의 순으로 관심이 이어지는데, 이는 삶의

지속성과 생활의 실제 필요에 밀접하게 연결된 주제들이다. 3040세대는 건강관리, 가족의 미래, 라이프스타일처럼 삶의 기반을 강화하는 영역에 꾸준히 시간을 쓰며 현실적인 개선과 확장을 동시에 추구하고 있다.

결국 3040세대는 금융에서는 자산의 성장·이전·지속을, 비금융에서는 건강·가족·라이프스타일 같은 생활의 핵심 요소를 함께 다루며, 현재의 조건 안에서 실질적으로 도움이 되는 영역부터 차근차근 정비하는 방식으로 삶의 성장을 준비하고 있다.

관심 있는 금융 분야 주제

[Base: 3040(n=597)]



관심 있는 비금융 분야 주제



가장 확실한 자산은 '작지만 꾸준한 투자'



본업과는 다른 분야지만 법·경영·재무 쪽 공부는 꾸준히 하고 있어요. 재테크를 위해 따로 시간을 낸다기보다, 출퇴근 때나 늦은 밤 틈틈이 챙기는 방식입니다. 새로운 모임 활동은 하지 않고 있고, 시간적 여유도 많지 않은 편이죠. 40대 남성



하루에 최소 한 시간은 공부하려고 합니다. 절반은 영어, 절반은 금융이에요. 결국 업무 전문성을 높이기 위한 투자죠. 영어는 전화영어로, 금융은 책과 유튜브로 공부하고 있어요. 업무와 자녀 양육을 하다 보면 다른 관심사에 시간을 쓰기엔 아직 여유가 많지 않습니다. 40대 남성

변화에 앞서 나를 업데이트하는 과정



회사를 운영하다 보니 리더십이나 설득력 같은 소프트 스킬의 중요성을 점점 더 느끼게 됩니다. 그래서 그런 주제를 다루는 세미나가 있다면 꼭 참여해 보고 싶어요. 30대 남성



대학 산학연계 CEO 과정에 참여한 지도 벌써 2년쯤 된 것 같아요. 예전에는 나무만 보던 시야였다면, 지금은 숲을 함께 보는 감각이 조금씩 생기는 느낌이에요. 앞으로는 경영자들의 실전 경험이나 세계·국내 경제 흐름을 전문적으로 분석해 주는 강연도 들을 수 있으면 좋겠습니다. 30대 남성



Outro

한화생명 상속연구소 소개

자산과 미래, 그 여정에 한화생명 상속연구소가 함께합니다

“지금 이 선택이, 내가 원하는 삶에 가까운 걸까?”

질문 앞에 멈춰 선 당신의 곁에 한화생명 상속연구소가 있습니다.

고객의 자산과 삶의 가치를 종합적으로 고려하여, 결정부터 실행까지 함께하겠습니다.

새로운 세대를 위한 라이프솔루션

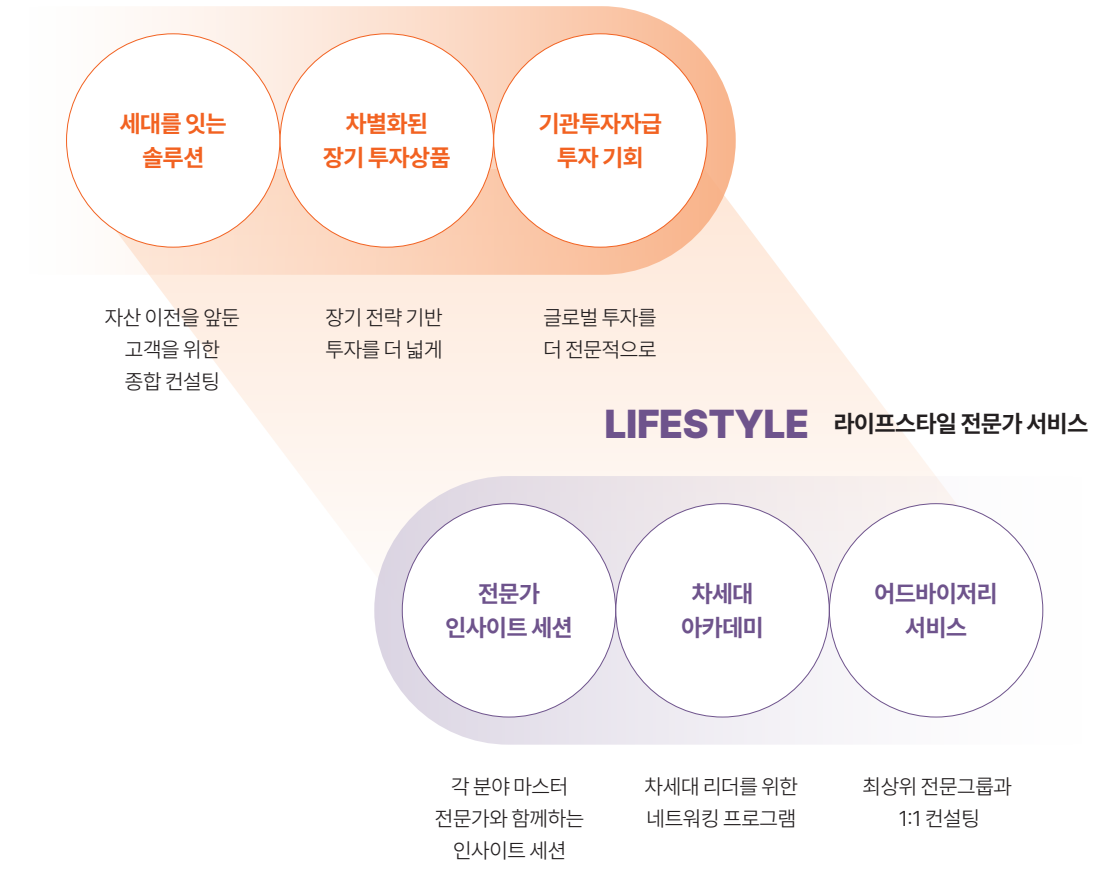
130조 자산을 운용하는 대한민국 최초의 생명보험사인 한화생명은 당신의 '삶 전체를 위한 솔루션'을 고민합니다. 한화생명 상속연구소는 단순한 자산 이전을 넘어, 자산을 확장하고 가치 있게 활용할 수 있도록 국내외 전문가들과 함께 라이프솔루션을 제공합니다.



Life Solutions for the New Generation

자산 이전, 가업 승계 등 큰 번곡점을 앞둔 고객님을 위해 국내외 전문기관 협업을 통해 '세대를 잇는 솔루션'을 함께합니다.

WEALTH 고객 중심 다각도 솔루션



문의 및 상담 요청			
한화생명 상속연구소		E-mail familyoffice@hanwha.com	
한화생명 FA센터 Financial Advisor Center	63 FA센터	02.789.7470	대구 FA센터 053.429.8921
	경인 FA센터	032.530.8585	광주 FA센터 062.220.1168
	대전 FA센터	042.472.0171	부산 FA센터 051.669.7118



한화생명
상속연구소
바로가기



JOURNEY OF WEALTH 2025

발행일 2025년 12월
발행처 한화생명 상속연구소 (<http://familyoffice.hanwhalife.com>)
 서울특별시 영등포구 63로 50(63한화생명빌딩)
편집인 상속연구소 김치완, 정하나, 박지빈
조사기관 한국능률협회컨설팅
제작기관 한국능률협회미디어

* 본 자료의 지식재산권은 한화생명보험(주)에 있으므로 한화생명보험(주)의 허가 없이 무단 복제 및 배포할 수 없습니다.
 또한 본 자료의 결과는 한화생명보험(주)의 공식 견해가 아님을 밝힙니다. 인용 시에는 반드시 다음과 같이 출처를 명시해 주시기 바랍니다.
 출처: Journey of Wealth 2025, 한화생명보험(주)

세대가 만드는 부의 여정 자산의 이전부터 삶의 모습까지

“자산의 이전은 숫자의 문제가 아니라,
가족의 이야기와 감정이 얽힌 일이에요.”

“부모 세대의 결정을 존중하면서도,
저만의 방식으로 부를 이어가고 싶어요.”

한화생명 「Journey of Wealth 2025」에서는 미래를 준비하는 자산가들이 부를 쌓고 지키며 다음 세대로의 이전을 준비하는 과정에서의 경험과 고민을 들여다본다.

3040과 6070은 같은 자산가이지만, 부를 형성한 배경과 이어가는 방식은 다르다. 3040은 물려받은 자산과 스스로 일군 자산 사이에서 방향을 조율하며, 다음 세대 이전도 이른 시점부터 준비한다. 6070은 오랜 시간 축적한 자산을 어떻게 안정적으로 잇는지가 핵심 과제가 된다.

자산·가업 이전에 대한 생각도 세대마다 다르다. 3040은 새로운 가능성을 모색하는 반면, 6070은 아직 모든 것을 넘기기엔 이르다고 느끼며 보다 신중한 속도로 미래를 설계한다.

변화와 성장을 추구하는 3040, 안정과 지속을 중시하는 6070의 고유한 삶의 방향성이 어우러지며 HNWI의 ‘부의 여정’이 이어진다.



 Hanwha Life