한화생명 상속연구소 HNW 인사이트북

Journey of Wealth 2026

자산관리 편

Hanwha Life

INTRO

3040 자산가를 들여다보다

3040세대는 자산을 본격적으로 축적하는 동시에 가족과 자산에 대한 책임도 함께 커지는 시기에 놓여 있다. 부모 세대의 부를 이어받는 한편, 자신이 일군 자산을 다음 세대에 어떻게 전할지 고민하기 시작하는 세대이기도 하다.

한화생명 상속연구소 **Journey of Wealth 2026**은 이러한 3040 자산가들의 자산 관리와 이전 현황을 살펴보고, 특히 자산 형성 배경에 따라 나타나는 인식과 선택의 차이에 주목한다.

자산관리 편에서는 3040 자산가들의 자산 현황과 투자 성향을 분석하고, **자산이전 편**에서는 비교적 이른 시기부터 시작되는 상속 · 증여 준비와 향후 계획을 살펴본다.

조사 개요

구분	온라인 정량 조사	개인 심층 인터뷰
조사 내용	3040 HNW의 자산형성 유형별 자산관리 · 자산이전 경험 및 인식	
조사 대상	금융자산 10억 원 이상인 30~40대 자산가	
조사 표본	**총 790명**	**총 15명**
조사 기간	2026.5.11~6.5	2026.5.19~6.8

* 일부 그래프는 주요 응답만 표기

한눈에 보는 3040 자산가

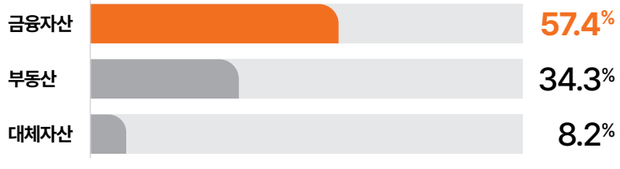
01 평균 46.4억 원의 포트폴리오

3040 자산가의 평균 총자산은 46.4억 원이다.
포트폴리오의 절반 이상은 금융자산이었고, 부동산이 그 뒤를 이었다.

평균 총자산

₩ **46.4억 원**

자산 구성 비율



※ 대체자산: 가상자산(암호화폐), 사모펀드, 비상장주식 · 벤처투자, 금 · 원자재, 미술품, 컬렉터블 등

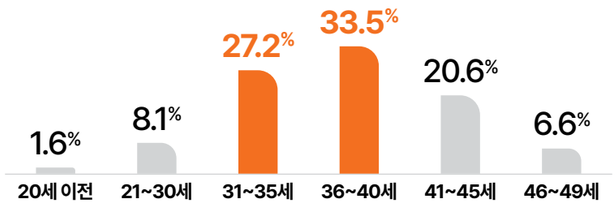
02 금융자산 10억 원에 도달한 시간

금융자산 10억 원은 고액자산가로 들어서는 하나의 기준점이다.
10명 중 6명은 31~40세에 이 기준을 넘었다.

31~40세 달성 비율

60.7%

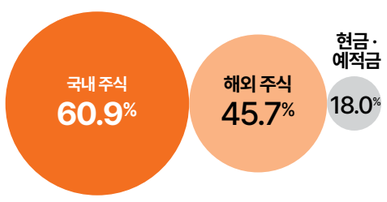
금융자산 10억 원 달성 시점



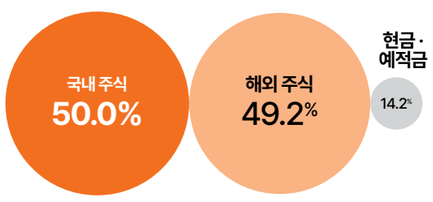
03 돈은 어디로 움직였고, 어디로 갈까

최근 1년간 비중을 확대한 자산은 국내외 주식이었다.
향후 1년 확대 의향에서도 두 자산이 상위를 차지했다.

최근 1년 비중을 확대한 자산 (1+2순위)



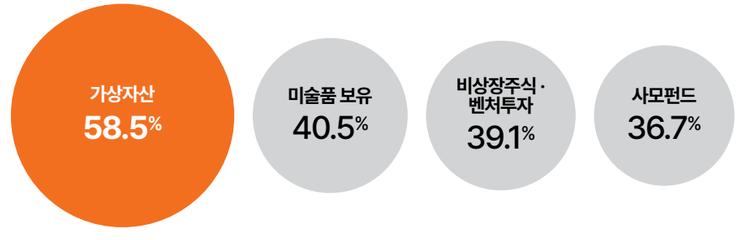
향후 1년 확대 의향 자산 (1+2순위)



04 투자 영역은 더 넓어지고 있다

전통 자산을 넘어 투자 대상이 다양해지고 있다.
절반 넘게 가상자산 투자 경험이 있으며, 미술품, 비상장주식 등으로 투자 경험이 확장됐다.

경험해 본 비율 (현재 + 과거)



05 자산관리의 과제와 새로운 파트너십

자산관리에서의 가장 큰 부담은 세금이었다.
정보는 금융기관에서 가장 많이 얻되 세무 · 법률 전문가도 함께 찾았다.

가장 어려운 자산관리 과제

세금 부담 · 절세 전략

40.5%

시장 변동성과 투자 불확실성	35.6%
상속 · 증여 등 자산이전 설계	29.7%

전문가 선택 시 가장 중요한 기준

신뢰도와 평판

41.9%

세무 · 법률을 함께 다루는 역량	36.5%
검증된 투자 성과	32.4%

주요 정보 취득 경로

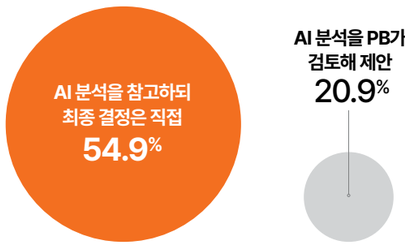
금융기관 (PB · 자문사)

35.4%

세무사 · 회계사 · 변호사	30.8%
유튜브 · 팟캐스트 등 플랫폼	23.4%

06 AI 시대의 자산관리 방식

절반 이상은 AI 분석을 참고하되 최종 결정은 직접 하고자 한다.
디지털 자산관리에서는 보안과 증여 · 세금 신고 기능이 중요했다.



디지털 기능 중요도 (100점 만점)

보안 및 인증 편의성

79.2

증여 · 세금 신고 관리	77.3
실시간 포트폴리오 통합 조회	72.5

빠르게 키운 자산, 오래 지키는 설계가 필요하다

3040 자산가는 스스로 정보를 찾고 투자를 확장했다.
자산은 빠르게 늘었지만, 세금과 자산이전, 장기적인 위험 관리에는
전문가와 기술의 새로운 역할을 필요로 했다.

PERSONA

두 가지 부의 출발점

스스로 자산을 일군 성장형과
물려받은 기반 위에서 자산을 확장한 승계형,
서로 다른 방식으로 부를 만들어가는 3040
자산가를 살펴보다.

성장형 스스로 기반을 만들고 자산을 키워온 유형		승계형 상속 · 증여를 통해 자산 기반을 형성한 유형
	소득의 기반	
44.1억	평균 총자산	**49.0억**
13%	연소득 5억 이상	**28%**
67%	근로소득이 주 소득원	48%
19%	사업 · 임대소득이 주 소득원	**35%**
	투자의 방향	
73%	최근 1년 국내주식 확대	47%
61%	향후 1년 국내주식 확대 희망	38%
57%	향후 1년 해외주식 확대 희망	40%
18%	향후 1년 대체자산 확대 희망	**36%**
	자산관리의 고민	
47%	세금 · 절세 전략의 어려움	33%
25%	기대 대비 수익률 부족	14%
11%	부동산 시장 판단의 어려움	**18%**
	선호하는 정보 출처	
31%	유튜브 · 팟캐스트	15%
25%	세무 · 회계 · 법률 전문가	**38%**

01

CHAPTER

부의 출발점

ARTICLE 1.

부의 시작을 들여다보다

3040 자산가는 서로 다른 출발점에서 지금의 자산에 도달했다.
부를 형성한 배경뿐 아니라 자산을 늘린 요인과 소득 구조,
금융자산 10억 원을 달성한 시점에서도 성장형과 승계형의
차이가 나타났다.

1 3040 자산가, 부를 만든 두 가지 출발점

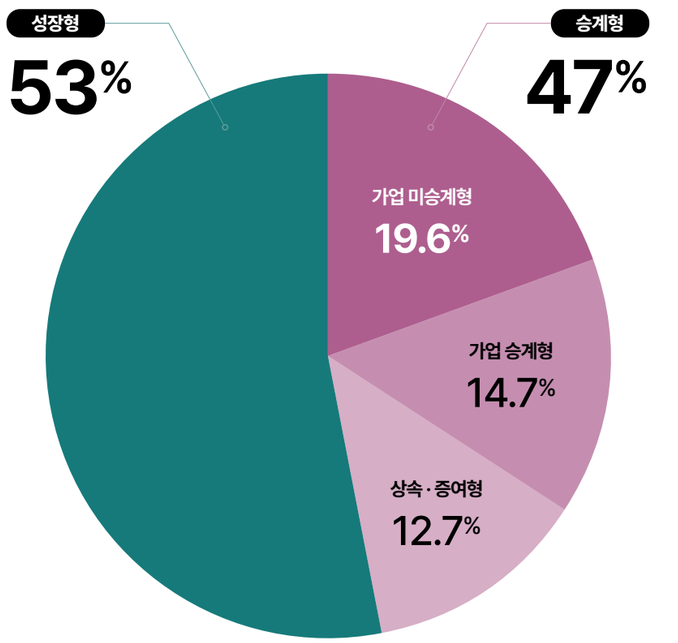
3040 자산가는 자신의 소득과 투자로 자산을 일군 성장형과 가업 · 상속 · 증여를 바탕으로 자산을 형성한 승계형으로 나뉜다.

전체 응답자 가운데 성장형 53.0%, 승계형 47.0%로 두 유형이 비슷한 비중을 차지한다. 오늘날 3040 자산가를 하나의 성장 경로만으로 설명하기 어렵다는 것을 보여준다.

같은 승계형 안에서도 부를 형성한 배경은 서로 달랐다. 승계형은 가업이 있으나 이를 물려받지 않은 가업 미승계형(19.6%), 가업을 직접 물려받은 가업 승계형(14.7%), 상속 · 증여를 통해 자산을 이전받은 상속 · 증여형(12.7%)으로 나뉘었다.

총자산의 주된 형성 원천

※ 전체 응답자 기준(n=790)



2 금융자산 10억 원에 도달한 시간

금융자산 10억 원 달성 시점은 성장형의 경우 36~40세, 승계형은 31~35세 구간의 비중이 가장 높았다.

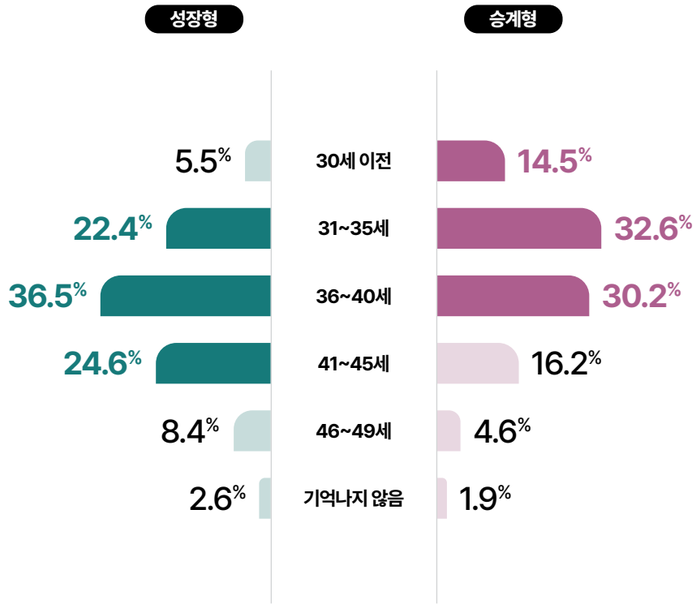
금융자산 10억 원은 고액자산가로 들어서는 하나의 기준점으로 여겨진다. 전체 응답자의 60.7%는 31~40세에 금융자산 10억 원을 달성했다.

유형별로 보면 성장형은 36~40세(36.5%), 승계형은 31~35세(32.6%)에 달성한 비율이 가장 높았다. 승계형은 성장형보다 비교적 이른 시기에 금융자산 10억 원에 도달하는 경향을 보였고, 성장형은 소득과 투자 성과가 축적되는 시기를 거쳐 30대 후반에 도달한 비율이 높았다.

같은 금융자산 규모에 도달하는 시점도 부를 형성한 배경에 따라 다르게 나타났다. 이러한 차이는 이후 두 유형의 포트폴리오와 자산관리 방식을 이해하는 배경이 된다.

금융자산 10억 원 달성 시점

※ 성장형(n=419), 승계형(n=371)



3 부를 키운 방식도 달랐다

성장형은 금융상품 투자와 소득 축적, 승계형은 물려받은 자산과 다양한 투자 방식을 활용해 부를 확장하는 특징이 나타났다.

> 저는 그냥 하나부터 열까지 다 제가 했죠. 부모님께 증여받은 부분은 전혀 없어요. 사업소득을 바탕으로 부동산이랑 주식을 좀 했어요.
>
> –
>
> 40대 남성

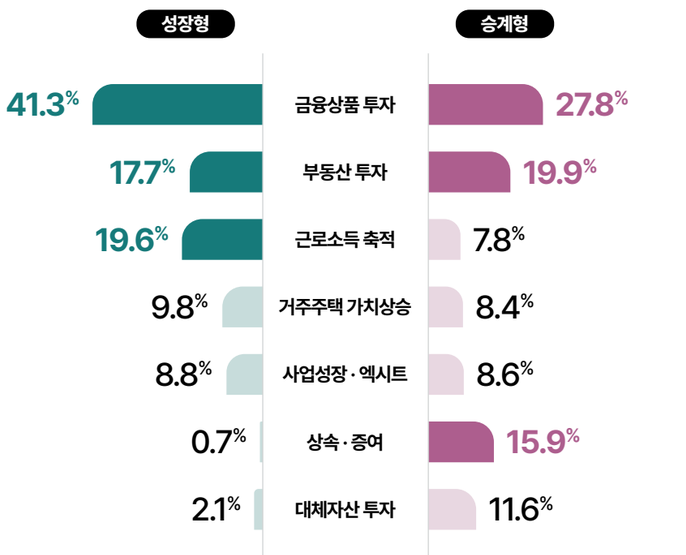
> 그냥 운이 좋았다고 해야겠네요. 근로소득을 기반으로 투자를 꾸준히 했었거든요. 주식을 많이 하지는 않았어도 적립식으로 펀드 투자를 하고, 중간에 부동산 투자 기회가 있어서 작은 규모로 투자해 시세차익을 본 것도 있어요. 그렇게 조금씩 쌓아온 거죠.
>
> –
>
> 40대 여성

> 제 힘으로 모았습니다. 코인 투자를 통해서 하나하나 자산을 쌓아온 거예요.
>
> –
>
> 40대 남성

금융상품 투자는 전체 응답자가 가장 많이 꼽은 자산 형성 요인이었다. 특히 성장형에서는 금융상품 투자(41.3%)가 가장 높았고, 근로소득 · 전문직 수입의 장기 축적(19.6%)이 그 뒤를 이었다. 자신의 소득을 바탕으로 금융시장에 꾸준히 참여하며 자산을 키워온 모습이 드러난다.
승계형에서도 금융상품 투자(27.8%)가 가장 높은 비중을 차지했다. 다만 성장형과 비교하면 상속 · 증여 수령(15.9%)과 대체투자(11.6%)의 영향이 상대적으로 크게 나타났다. 물려받은 자산을 기반으로 여러 투자 영역을 활용해 자산을 확장하는 것으로 볼 수 있다.

현재 총자산을 가장 크게 증가시킨 주요 요인

※ 성장형(n=419), 승계형(n=371)



> 아버지께서 운영하시던 회사를 물려받아서 지금 제가 경영하고 있습니다. 아버지가 갑작스럽게 돌아가셔서 거의 99% 이상의 부모님 자산을 물려받았기 때문에 현재의 자산 수준을 유지할 수 있었습니다.
>
> –
>
> 40대 남성

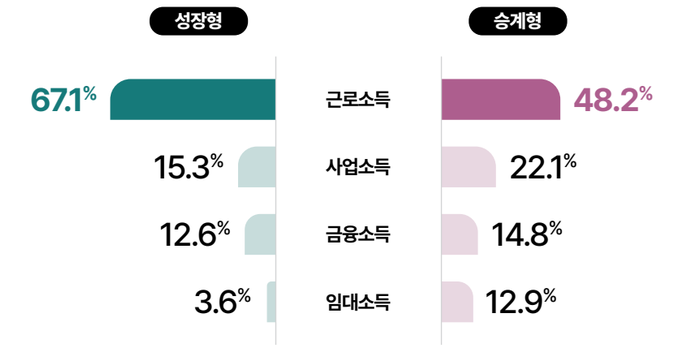
> 종잣돈은 부모님께 증여를 받았어요. 1억 5천 정도 종잣돈으로 투자해서 해외주식으로 10배 정도 수익을 몇 번 얻었죠. 그리고 건물을 하나 증여받았어요.
>
> –
>
> 30대 남성

현재 소득 구조에서도 차이가 나타났다. 성장형은 근로소득(67.1%)이 주 소득원인 비율이 가장 높았다. 승계형도 근로소득(48.2%)의 비중이 가장 높았지만, 사업소득(22.1%)과 부동산 임대소득(12.9%)이 차지하는 비율은 성장형보다 높았다.

연 소득은 두 유형 모두 1억 원 이상 3억 원 미만 구간의 비율이 가장 높았다. 다만 5억 원 이상인 비율은 승계형(28.0%)이 성장형(12.9%)보다 두 배 이상 높았다.

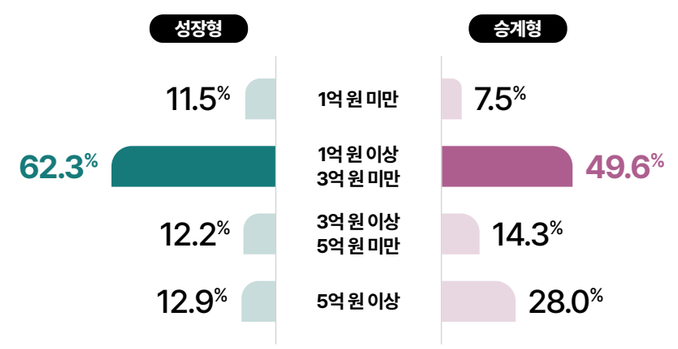
주 소득원

※ 성장형(n=419), 승계형(n=371)



연 소득

※ 성장형(n=419), 승계형(n=371)



ARTICLE 2.

46억 원의 포트폴리오

3040 자산가의 평균 총자산은 46.4억 원으로, 금융자산과 부동산 중심으로 구성되어 있다. 다만, 금융자산과 대체자산 비중에 있어서는 성장형과 승계형의 차이가 보였다.

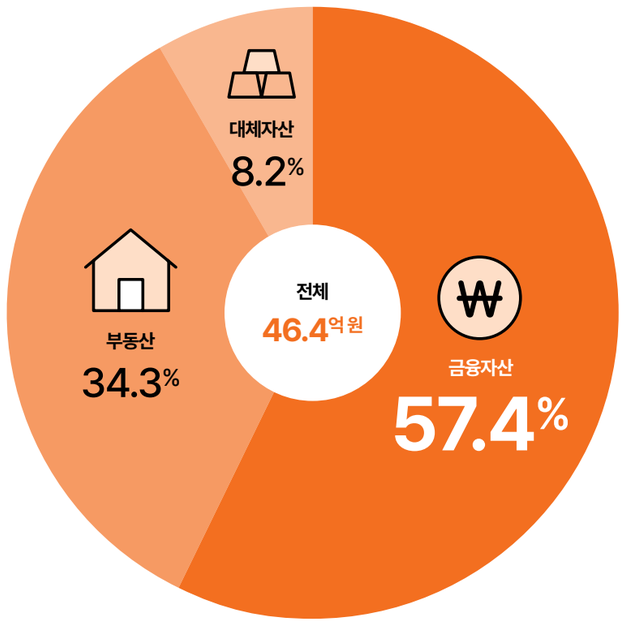
1 평균 46.4억 원, 금융자산과 부동산이 중심

3040 자산가의 포트폴리오는 금융자산과 부동산을 중심으로 구성됐으며, 총자산 규모는 승계형이 성장형보다 다소 높았다.

전체 응답자의 평균 총자산은 46.4억 원이었다. 전체 포트폴리오에서 금융자산은 57.4%, 부동산은 34.3%를 차지했다. 성장형의 평균 총자산은 44.1억 원, 승계형은 49.0억 원으로 승계형의 총자산 규모가 상대적으로 높았다.

전체 자산가 자산 구성 비율

※ 전체 응답자 기준(n=790)



※ 금융자산: 예 · 적금, 국내주식(펀드, ETF 포함), 해외 주식(펀드, ETF 포함), 채권(펀드, ETF 포함), 보험(해지환급금) 등
※ 부동산: 거주용주택, 투자용 · 상업용 부동산, 토지 등
※ 대체자산: 가상자산(암호화폐), 사모펀드, 비상장주식 · 벤처투자, 금 · 원자재, 미술품, 컬렉터블 등

2 부동산은 닮고, 금융자산과 대체자산은 달랐다

부동산 비중은 두 유형이 비슷했지만 금융 · 대체자산에서는 차이를 보였다.

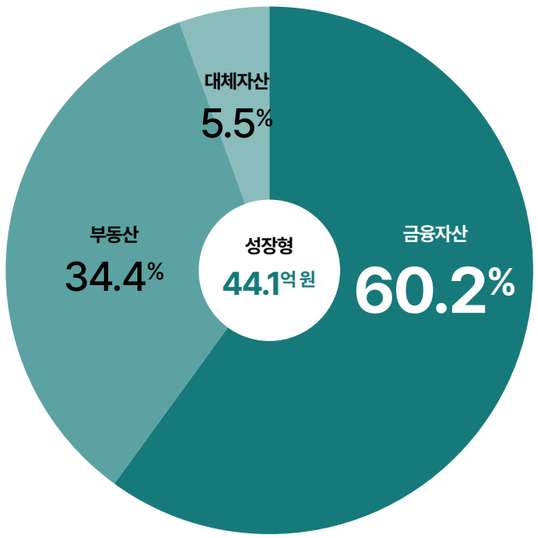
포트폴리오 비중에서는 성장형의 금융자산 비중이 60.2%로 승계형(54.4%)보다 다소 높았다.

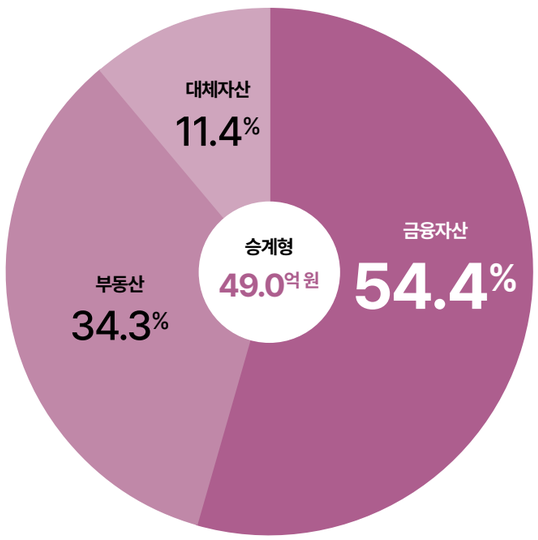
부동산 보유 비중은 약 34%로 유사하나, 20억 원 이상 부동산을 보유한 비율은 승계형(30.5%)이 성장형(24.6%)보다 높게 나타났다.

차이는 대체자산에서 더욱 뚜렷했다. 승계형의 평균 대체자산 보유 비중은 11.4%로 성장형의 5.5%보다 두 배 이상 높았다.

성장형 · 승계형 자산 구성 비율

※ 성장형(n=419), 승계형(n=371)





02

CHAPTER

투자의 확장

ARTICLE 1.

다음 1년, 돈은 어디로 움직일까

3040 자산가가 최근 1년간 가장 많이 비중을 늘린 자산은 국내외 주식이었다. 앞으로 1년간 확대하고 싶은 자산 역시 주식이 중심이었지만, 성장형과 승계형이 주목하는 자산군에는 차이가 있었다.

1 최근 1년, 국내외 주식에 집중됐다

최근 1년간 국내외 주식의 비중 확대가 두드러졌으며, 성장형의 주식 확대 응답률이 승계형보다 높았다.

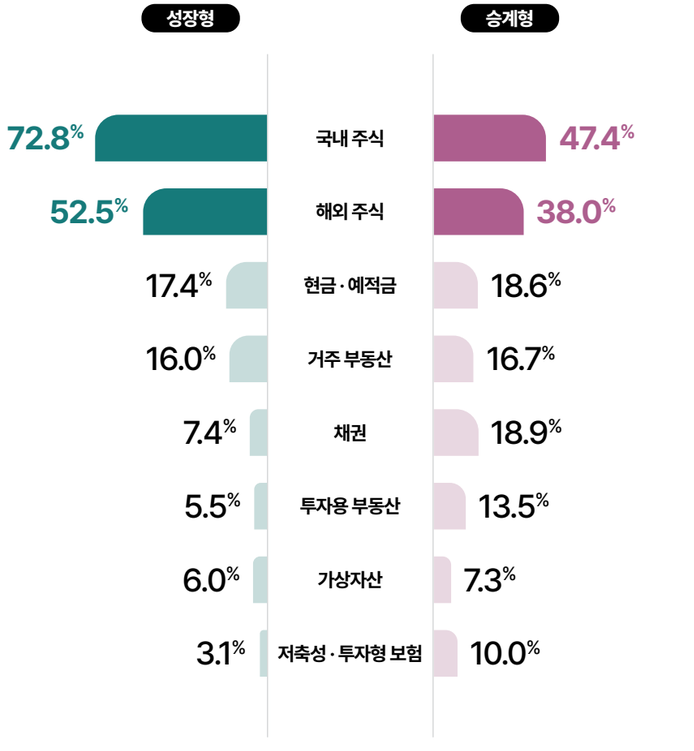
최근 1년간 비중을 확대한 자산은 국내 주식(60.9%)과 해외 주식(45.7%)이 중심이었다. 이 같은 결과는 2025년부터 2026년 상반기까지 이어진 국내 증시의 상승 흐름과도 맞물려 있는 것으로 보인다.

성장형에서는 국내 주식(72.8%)과 해외 주식(52.5%)의 비중을 늘렸다는 응답이 승계형보다 높았다. 두 유형 모두 주식을 중심으로 자산 비중을 확대했지만, 이러한 흐름은 성장형에서 더욱 두드러졌다. 자신의 소득과 투자로 부를 형성해온 성장형이 주식을 활용해 자산을 적극적으로 키우려는 성향이 반영된 것으로 볼 수 있다.

반면 승계형은 채권, 투자용 · 상업용 부동산 및 토지, 저축성 · 투자형 보험의 비중을 확대했다는 응답이 성장형보다 상대적으로 높았다. 이는 3040 자산가의 자산 확대가 수익 추구에만 머무르지 않으며, 특히 승계형은 자산의 안정성과 장기적인 관리도 함께 고려하고 있음을 보여준다.

최근 1년 동안 비중을 확대한 자산

※ 성장형(n=419), 승계형(n=371), 1순위와 2순위 응답을 합산한 결과임.



2 앞으로 늘리고 싶은 자산도 주식

향후에도 국내외 주식에 대한 확대 의향이 높았으며, 승계형은 채권 · 가상자산 · 투자용 부동산 등 여러 자산군에서 상대적으로 높은 응답률을 보였다.

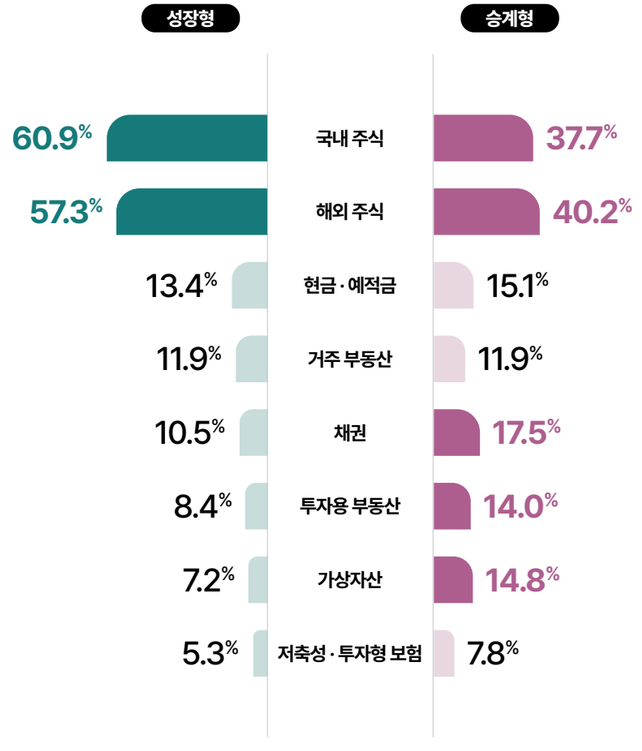
향후 1년 이내 비중을 늘리고 싶은 자산은 국내 주식(50.0%)과 해외 주식(49.2%)이 중심이었다.

성장형은 국내 주식(60.9%)과 해외 주식(57.3%)에 대한 확대 의향이 승계형보다 높았다. 일정한 변동성이 있더라도 기대수익이 높은 국내외 주식을 통해 부를 적극적으로 키우려는 방향을 읽을 수 있다.

승계형에서는 주식 외에도 채권(17.5%), 가상자산(14.8%), 투자용 · 상업용 부동산 및 토지(14.0%)의 확대 의향이 성장형보다 높았다. 여러 자산군에서 상대적으로 높은 확대 의향을 보였다는 점에서 포트폴리오 다변화에 대한 관심을 읽을 수 있다.

향후 1년 이내 비중 확대 의향 자산

※ 성장형(n=419), 승계형(n=371), 1순위와 2순위 응답을 합산한 결과임.



INTERVIEW

앞으로의 자산배분을 말하다

대체투자도 좋아하는데, 지금은 국내 주식 쪽에 조금 더 집중하고 있어요. 부동산은 핵심지 아파트 한 채, 비트코인 약간, 나머지는 국내외 지수에 투자하는 게 나을 것 같아요.

-

30대 남성

올해 들어 국내 시장에 대해 다시 살펴보고 있습니다. 비중을 적절히 가져가려고 합니다. 꾸준히 적정선을 유지하는 게 중요하다고 봐요.

-

40대 남성

부동산을 더 늘릴 생각은 없어요. 오피스텔을 하나 가지고 있는데, 세입자 관리나 건물 유지가 번거로워요. 같은 금액으로 금융상품에 투자했을 때보다 수익률도 낮고 신경 써야 할 것도 많더라고요. 금융자산이 훨씬 관리가 편합니다.

-

40대 남성

저는 지수투자 위주로 하고, 일부 개별 종목을 보유하고 있습니다. 최근에는 장이 많이 좋다 보니까 개별 종목 중에 변동성이 큰 것들이 많아서, 수익 실현 후 조금 정리하고 마음 편하게 해외지수 투자로 갈까 하는 생각도 있어요.

-

40대 남성

현금흐름을 만들기 위해 커버드콜과 채권을 공부하고 있어요. 커버드콜은 처음에는 부정적이었는데, 직접 해보니 우상향하면서 분배금이 높은 상품들이 있어 투자하고 있습니다. 채권은 주로 후순위채, 우량 보험사의 신종자본증권, 비과세 혜택이 있는 브라질 국채 등을 선호합니다. 현금흐름을 위해 채권 비중을 늘려가려고요.

-

40대 남성

※ 인터뷰 참여자의 개인적인 투자 경험과 견해를 정리한 것으로, 특정 금융상품에 대한 투자를 권유하기 위한 것이 아닙니다.

ARTICLE 2.

가상자산, 기대와 우려 사이

현재 가상자산에 투자하고 있는 3040 자산가는 적지 않았다. 투자자들은 비트코인과 이더리움 등 주요 가상자산에 집중하고 있었지만, 높은 가격 변동성과 가치의 불확실성에 대한 우려도 여전히 남아있다.

1 가상자산에 얼마나 투자하고 있을까

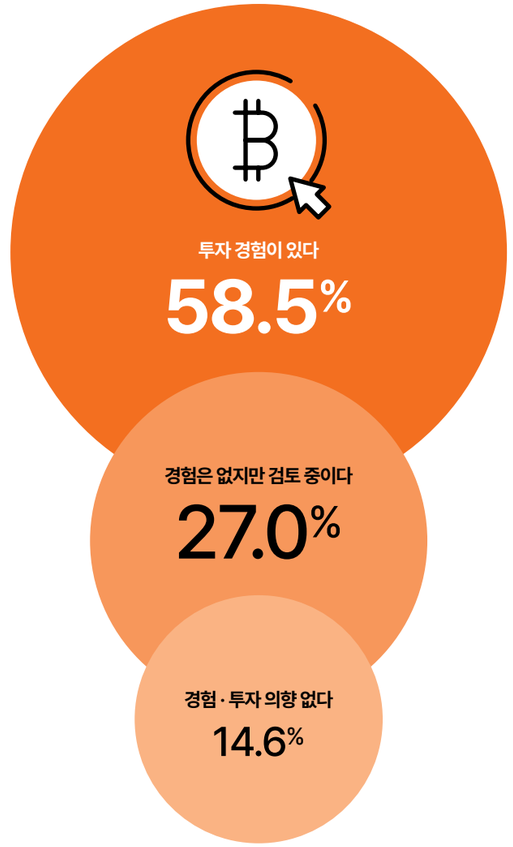
전체 자산가의 38.0%가 현재 가상자산에 투자하고 있으며, 과거 투자 경험이 있는 비율까지 합하면 절반을 넘었다.

현재 가상자산에 투자하고 있는 비율은 38.0%였다. 과거에 투자한 경험이 있지만 현재는 투자하지 않는 비율은 20.5%로, 두 응답을 합하면 전체의 58.5%가 가상자산에 투자한 경험이 있었다. 보유 경험은 없지만 가상자산 투자를 검토 중이거나 관심 있는 비율은 27.0%였다.

가상자산 투자 경험은 넓게 나타났지만, 이를 신중하게 바라보는 시선도 여전히 존재한다. 투자 경험도 없고 향후 투자 의향도 없다는 응답은 14.6%였다.

가상자산 투자 경험 및 관심도

※ 전체 응답자 기준(n=790)



2 비트코인에 집중된 투자, 여전한 불확실성

**현재 투자자들은 비트코인과 이더리움 등 주요 가상자산에 집중했으며,
투자하지 않는 경우 가격 변동성과 가치의 불확실성을 가장 크게 우려했다.**

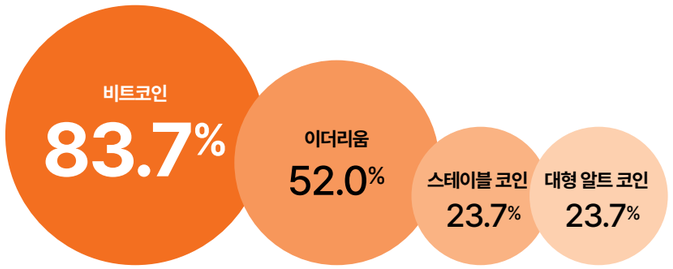
현재 가상자산 투자자들이 가장 많이 보유한 자산은 비트코인(83.7%)이었다. 이더리움(52.0%)이 뒤를 이었고, 스테이블 코인(23.7%)과 대형 알트 코인(23.7%)도 투자 대상에 포함됐다.

반면 현재 투자하지 않는 사람들은 높은 가격 변동성과 투자 위험(43.9%), 실질적인 가치와 미래에 대한 불확실성(38.6%)을 가장 크게 우려했다.

가상자산에 대한 불안은 가격뿐 아니라 제도와 관리 환경 전반에 걸쳐 있는 셈이다.

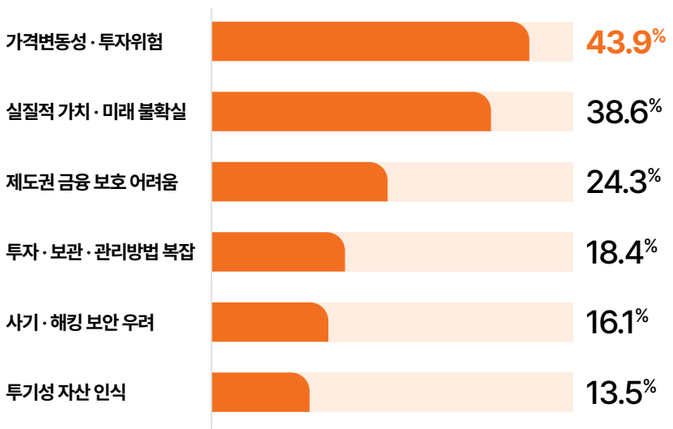
투자 중인 가상자산 유형

※ 현재 가상자산 투자자 기준(n=300)



가상자산에 투자하지 않는 이유

※ 현재 가상자산 미투자자 기준(n=490), 1순위와 2순위 응답을 합산한 결과임.



3 성장형과 승계형이 바라본 가상자산

**성장형은 현재 가상자산 투자 비율이 높았고,
승계형은 투자 경험은 없지만 진입을 검토하고 있다는 응답이 상대적으로 많았다.**

가상자산 투자 경험이 있는 비율은 성장형(63.5%)이 승계형(52.9%)보다 높았다. 반면 투자 경험은 없지만 투자를 검토 중이라는 응답은 승계형(35.0%)이 성장형(19.8%)보다 높았다. 투자 경험이 없고 향후 투자 의향도 없다는 응답은 두 유형이 유사하게 나타났다.

성장형은 현재 투자에 더 적극적으로 참여하고 있으며, 승계형은 관심을 두고 진입 여부를 살피는 단계에 가까운 것으로 볼 수 있다.

유형별 가상자산 투자 경험 및 관심도

※ 성장형(n=419), 승계형(n=371)

나쁘게 생각하진 않는데,
디지털 화폐는 아직까지 확신이
많이 안 들어서 소액으로 해봤어요.
얘가 어떤 애인가 알아보는
약간 소개팅 느낌으로,
간을 보는 정도로만 투자해봤어요.

–
40대 남성

아직은 투기성이 강하다고 봐요. 관심은 갖고 보는데,
보수적으로 접근하는 편이에요.
변동성이 너무 크고 제가 알 수 없는 요소들이 많아요.
거래소 해킹 같은 문제들도 있었고요.

–
40대 여성

ARTICLE 3.

사모펀드와 비상장주식 투자를 바라보는 시선

사모펀드와 비상장주식 · 벤처투자는 전통적인 금융상품과 다른 투자 기회를 제공하지만, 관심이 곧 실제 투자로 이어지는 것은 아니었다. 두 시장의 투자 방식은 달랐지만, 정보와 접근성은 실제 투자를 가로막는 공통적인 장벽으로 나타났다.

1 사모펀드, 관심과 투자 사이

전체 자산가의 36.7%가 사모펀드에 투자한 경험이 있었으며, 경험이 없지만 투자에 관심 있거나 검토 중인 비율은 46.9%였다.

현재 사모펀드에 투자하고 있는 비율은 21.1%였다. 과거 투자 경험까지 포함하면 전체의 36.7%가 사모펀드에 투자해 본 것으로 나타났다. 경험이 없지만 투자에 관심 있거나 검토 중인 비율은 46.9%였다.

투자자들은 국내 운용사의 국내 사모펀드(64.1%)를 가장 많이 선택했다. 글로벌 사모펀드와 사모대출 펀드도 주요 투자 유형에 포함됐다.

현재 사모펀드에 투자하지 않는 사람들이 가장 많이 꼽은 이유는 긴 투자 기간과 중도 환매의 어려움(40.4%), 정보나 접근 기회의 부족(39.5%)이었다. 장기간 자금이 묶이는 구조와 상품 정보를 접하기 어렵다는 점이 비슷한 수준의 장벽으로 나타났다.

투자 중인 사모펀드 유형

※ 현재 사모펀드 투자자 기준(n=167)

글로벌 사모펀드	43.1%
사모대출 펀드	29.3%
인프라 · 실물자산 펀드	18.0%
헤지펀드	11.4%

사모펀드에 투자하지 않는 이유

※ 현재 사모펀드 미투자자 기준(n=623), 1순위와 2순위 응답을 합산한 결과임.

사모펀드 정보 · 접근 기회 부족	39.5%
복잡한 운용 방식	27.6%

사모펀드를 투자하고 있지는 않아요. 아무래도 사모펀드가 고수익을 추구하는 편이더라고요. 아무나 쉽게 접근할 수 있는 상품은 아니고, 기본적으로 일정 금액 이상을 넣어야 하고 진입 장벽도 높다 보니 충분히 알아보고 접근해야 하는 투자라고 생각해요.
–
40대 남성

2 비상장주식, 정보와 판단 사이

전체 자산가의 39.1%가 비상장주식 · 벤처투자 경험이 있었으며, 경험이 없지만 투자에 관심 있거나 검토 중인 비율은 43.8%였다.

저희 회사가 중소기업인데 내년 말에 상장을 준비하고 있어서, 저희 회사 주식에 투자하려고 하고 있어요. 제가 잘 아니까 최소한 망하지는 않을 것 같아서요.
–
40대 남성

비상장주식은 한 번 했다가 상장 폐지돼서… 가장 큰 리스크는 정보가 투명하지 않다는 거예요. 비상장 기업은 회사가 정보를 충분히 공개하지 않을 수도 있다는 불안이 있어요.
–
30대 남성

현재 비상장주식 · 벤처투자를 하고 있는 비율은 19.6%였다. 과거 투자 경험까지 포함하면 전체의 39.1%가 투자해 본 것으로 나타났다. 경험이 없지만 투자에 관심 있거나 검토 중인 비율은 43.8%였다.

투자자들은 플랫폼이나 장외거래를 통한 비상장주식 직접 매수(60.6%)를 가장 많이 활용했다. 벤처 · 신기술 투자조합과 상장 직전 기업을 대상으로 한 Pre-IPO도 주요 투자 방식으로 나타났다.

현재 투자하지 않는 사람들에게는 기업의 재무정보를 검증하고 투자 대상을 판단하기 어렵다는 점, 상장 · 매각 전까지 자금을 회수하기 어렵다는 점이 주요 장벽이었다. 정보와 투자 채널에 접근하기 어렵다는 점도 투자 여부에 영향을 미쳤다.

투자 중인 비상장주식 · 벤처투자 유형

※ 현재 비상장주식 또는 벤처투자자 기준(n=155)

벤처 · 신기술 투자조합	43.9%
Pre-IPO 투자	41.9%
초기 스타트업 직접 투자	21.3%

비상장주식 · 벤처기업에 투자하지 않는 이유

※ 현재 비상장주식 또는 벤처기업 미투자자 기준(n=635), 1순위와 2순위 응답을 합산한 결과임.

상장 · 매각 전 자금 회수 어려움	34.5%
기업 정보 · 투자채널 접근 어려움	33.9%

3 성장형과 승계형이 바라본 사모펀드 · 비상장 투자

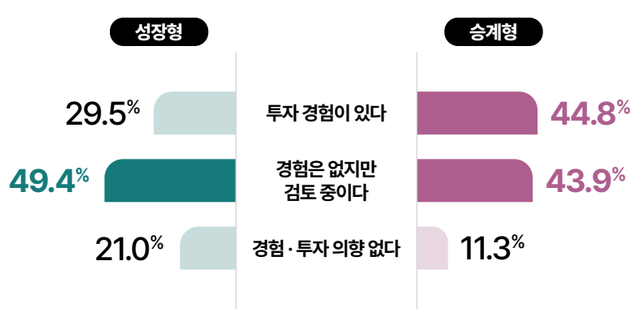
승계형은 사모펀드 투자 경험이 많았고, 비상장주식 · 벤처투자에 대한 검토 의향도 높았다.

사모펀드의 경우 투자 경험이 있는 비율은 승계형(44.8%)이 성장형(29.5%)보다 높았다. 비상장주식 · 벤처투자는 투자 경험에서는 두 유형간 큰 차이가 없었으나, 투자를 검토 중인 비율은 승계형(47.2%)이 성장형(40.8%)보다 높았다. 사모펀드나 비상장주식의 투자 의향이 없다는 비중도 성장형이 약 21%로 승계형(약 11%)보다 높았다.

앞서 자산 포트폴리오에서 승계형의 대체자산 비중이 상대적으로 높게 나타난 결과와도 연결된다.

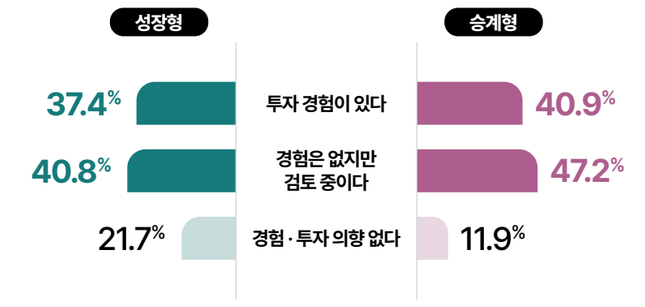
사모펀드 투자 경험 및 관심도

※ 성장형(n=419), 승계형(n=371)



비상장주식 · 벤처투자 경험 및 관심도

※ 성장형(n=419), 승계형(n=371)



ARTICLE 4.

자산가는 왜 그림을 살까

그림을 산다는 것은 취향을 드러내는 일인 동시에 자산을 선택하는 일이기도 하다. 미술품에 관심을 가진 3040 자산가들에게 미술품은 보고 즐기는 작품에 머물지 않았다. 가치 상승을 기대할 수 있고 기존 자산과 다른 방식으로 보유할 수 있는 투자자산으로도 인식되고 있었다.

1 자산가의 포트폴리오에 들어온 미술품

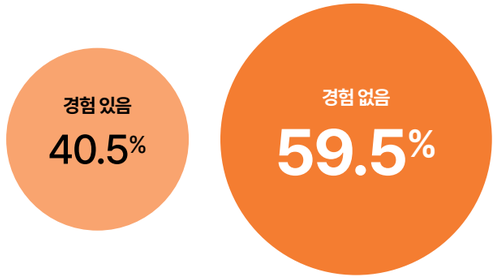
3040 자산가의 40.5%가 미술품을 보유하고 있거나 과거 보유한 경험이 있었으며, 보유 경험은 승계형이 성장형보다 높았다.

현재 미술품을 보유하거나 적극적으로 컬렉팅하는 비율은 승계형(28.0%)이 성장형(16.7%)보다 높았다. 과거 보유 경험까지 더하면 승계형(58.5%)은 성장형(24.6%) 대비 두 배 이상 높았다.

승계형의 미술품 보유 및 컬렉팅 비율이 높은 배경에는 자산뿐 아니라 취향과 경험, 관련 네트워크를 접할 기회가 세대 간 이어졌을 가능성도 있다.

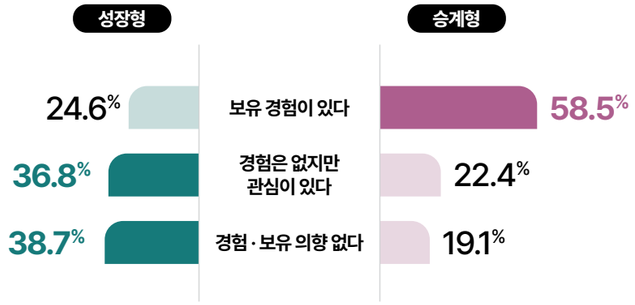
미술품 보유 경험

※ 전체 응답자 기준(n=790)



유형별 미술품 보유 경험 및 관심도

※ 성장형(n=419), 승계형(n=371)



2 감상과 투자가 함께하는 컬렉팅

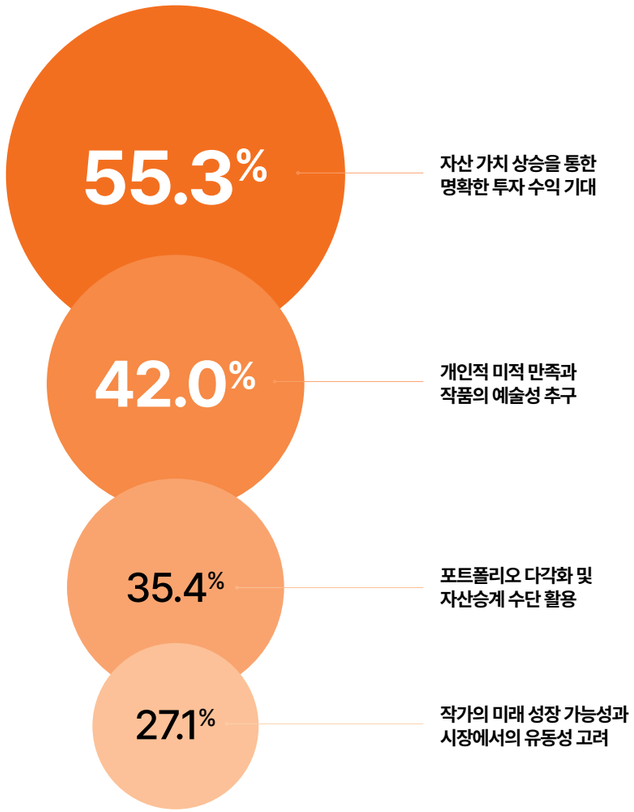
미술품 컬렉팅에서는 투자 수익에 대한 기대와 작품을 소유하고 감상하는 만족이 함께 나타났다.

여유가 되면 집 장식도 하면서 자산 가치도 있으면 더 좋으니까, 그런 느낌으로만 생각해본 적 있습니다. 수익성과 심미적 만족감 중에서는 반반이라고 하겠습니다.
-
30대 남성

내가 봐서 즐거운 미술품을 구매해서 집에 걸어두고 즐기다가, 부수적으로 투자 가치도 있으면 좋겠다 정도로 생각하고 있어요. 100% 투자 목적으로 접근할 생각은 아직 없어요.
-
40대 여성

미술품 컬렉팅의 주요 목적

※ 미술품 관심 보유자 기준(n=557), 1순위와 2순위 응답을 합산한 결과임.



미술품에 관심 있는 자산가들이 컬렉팅에서 가장 중요하게 본 것은 자산 가치 상승을 통한 투자 수익 기대(55.3%)였다. 개인적 미적 만족과 작품의 예술성(42.0%), 포트폴리오 다각화 및 자산승계 활용(35.4%)도 주요 고려 요인으로 꼽혔다.

미술품 컬렉팅은 투자 수익을 기대하는 자산관리 수단인 동시에, 작품을 소유하고 감상하며 미적 만족을 얻는 활동으로도 인식된다.

3 자산가에게 더 가까워지는 미술품 컬렉팅

미술품 보유 경험자의 대부분은 앞으로도 컬렉팅을 이어갈 계획이었다.

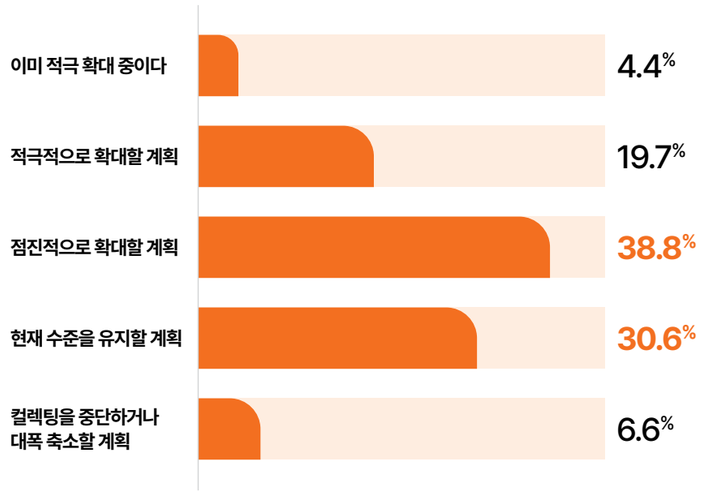
한 점에 2천만 원, 3천만 원 정도 투자해보고 싶어요. 집에 걸어두고 보면서 마음의 위안을 받을 수 있는 작품이요. 향후에는 자녀에게도 물려줄 수 있으면 좋을 것 같고요. 개인적인 만족이 우선이라서 향후 가치가 더 올라가지 않더라도 괜찮을 것 같아요.
-
40대 남성

미술품은 집에 개인적으로 한두 점 있는 정도고, 그걸 투자 목적으로 산 건 아닙니다. 지인이 부탁해서 두 번 정도 산 적이 있어요. 한 점에 500만 원 정도였고 두 점 합쳐 천만 원 정도였습니다. 사무실에 한 점, 집에 한 점 걸어두고 있고요.
-
40대 남성

미술품 보유 경험자들은 컬렉팅을 지속하려는 의향이 높았다. 향후 컬렉팅을 확대하려는 비율은 62.9%, 현재 수준을 유지하려는 비율은 30.6%였다. 반면 축소하거나 중단할 계획이라는 응답은 6.6%에 그쳤다.

향후 미술품 컬렉팅 활동 계획

※ 미술품 보유 경험자 기준(n=320)



03

CHAPTER

자산관리의 변화

ARTICLE 1.

자산가는 어디에서 정보를 얻을까

자산관리를 위해 시장의 흐름부터 금융상품, 세금까지 폭넓은 정보가 필요하다. 3040 자산가는 금융기관을 주로 활용하면서도 전문가 자문, 콘텐츠 플랫폼, 인적 네트워크, 디지털 자산관리 플랫폼 · AI 기반 서비스 등 다양한 채널을 활용하고 있었다.

1 정보의 출발점은 금융기관

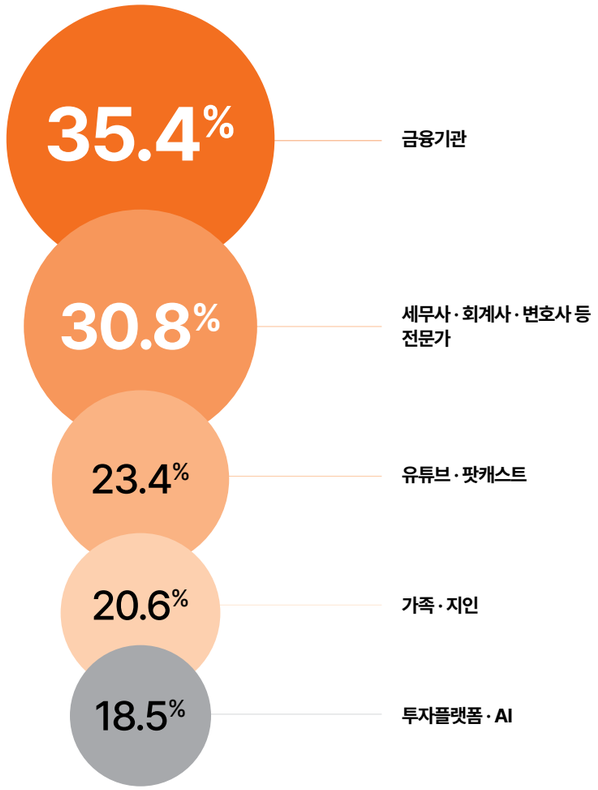
3040 자산가는 금융기관과 전문가에게 구체적인 조언을 구하고, 콘텐츠를 통해 관심 있는 주제를 탐색하며 여러 정보 채널을 함께 활용한다.

유튜브나 여러 영상을 통해서 상품이나 종목을 스스로 찾는 것도 많이 하고요. 그런 것들을 참고해서 증권사에도 가요. 상담을 받으면 저랑 케미가 맞는지를 나름대로 따져보고 선정해서 투자했고요.

–
40대 남성

자산관리 · 이전 정보의 주요 취득처

※ 전체 응답자 기준(n=790), 1순위와 2순위 응답을 합산한 결과임.



자산관리 및 자산이전 정보를 얻을 때 가장 많이 이용하는 곳은 금융기관이었다. 은행 · 증권사 PB, 독립 투자자문사, 패밀리오피스 등을 이용한다는 응답이 35.4%로 가장 높았다.

세무사 · 회계사 · 변호사 등 전문가(30.8%)가 뒤를 이었고, 유튜브 · 팟캐스트 등 콘텐츠 플랫폼(23.4%)도 주요 정보원이었다. 금융기관과 전문가에게 구체적인 조언을 구하는 한편, 콘텐츠를 통해 복잡한 금융 · 세무 문제를 쉽게 접하고 관심 있는 주제를 먼저 탐색하는 것으로 볼 수 있다.

2 직접 찾는 성장형, 전문 채널을 활용하는 승계형

성장형이 콘텐츠와 뉴스를 통해 정보를 직접 찾고 비교했다면, 승계형은 세무 · 법률 · 부동산 등 전문가를 상대적으로 많이 활용했다.

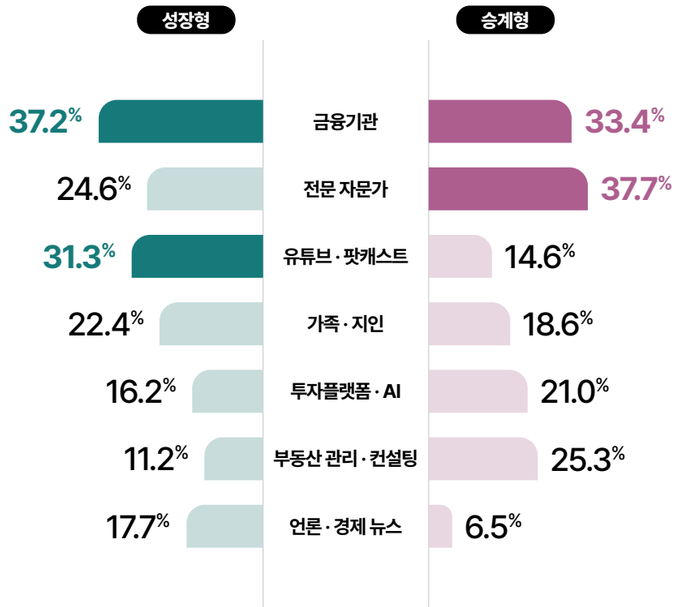
금융기관은 두 유형 모두에서 30% 이상으로 나타난 주요 정보원이었다. 그 외의 정보 채널로는 성장형이 유튜브 · 팟캐스트 등 콘텐츠 플랫폼을 이용하는 비율이 31.3%로 승계형(14.6%)보다 높았다. 언론 · 경제뉴스도 성장형이 상대적으로 많이 활용했다.

콘텐츠와 뉴스를 통해 필요한 정보를 직접 찾고 비교하는 경향은 자신의 소득과 투자로 자산을 형성해온 성장형의 배경과도 맞닿아 있는 것으로 보인다.

승계형은 세무사 · 회계사 · 변호사 등 전문가를 이용하는 비율이 37.7%로 성장형(24.6%)보다 높았다. 부동산 자산관리 · 컨설팅 활용도 승계형에서 상대적으로 두드러졌다. 이는 승계받은 자산을 종합적으로 관리해야 하는 필요성과도 연결해 볼 수 있다.

유형별 정보 주요 취득처

※ 성장형(n=419), 승계형(n=371), 1순위와 2순위 응답을 합산한 결과임.



부동산이 7, 금융자산이 3 정도요. 상가 관리는 담당 업체에 연락해서 처리하고, 세무는 세무사를 통해서 하는데 아버님 세대부터 쭉 같이 해오던 분들이 계시니까요.

–
30대 남성

욕심이 많아서 제가 많이 찾긴 하는데, 애널리스트나 주식 블로거, 텔레그램 같은 데서요. 회사에도 주식 단톡방이 있고, 졸업한 학교에도 단톡방이 있어요. 젊은 사람들이 많으니까 정보를 되게 빠르게 잘 알더라고요.

–
40대 남성

ARTICLE 2.

자산가도 자산 관리는 어렵다

자산이 많다고 자산관리가 쉬워지는 것은 아니다. 세금과 절세 전략을 고민해야 하고, 변동하는 시장에서 투자 판단도 내려야 한다. 때로는 금융과 세무, 법률을 아우르는 전문가의 도움이 필요하지만 누구를 신뢰해야 하는지 판단하는 일도 쉽지 않다. 3040 자산가 역시 자산관리의 여러 과정에서 어려움을 느끼고 있었다.

1 가장 어려운 것은 세금과 시장의 불확실성

3040 자산가가 자산관리에서 가장 크게 느낀 어려움은 세금이었으며, 시장의 불확실성과 자산이전 설계의 복잡성도 주요 부담이었다.

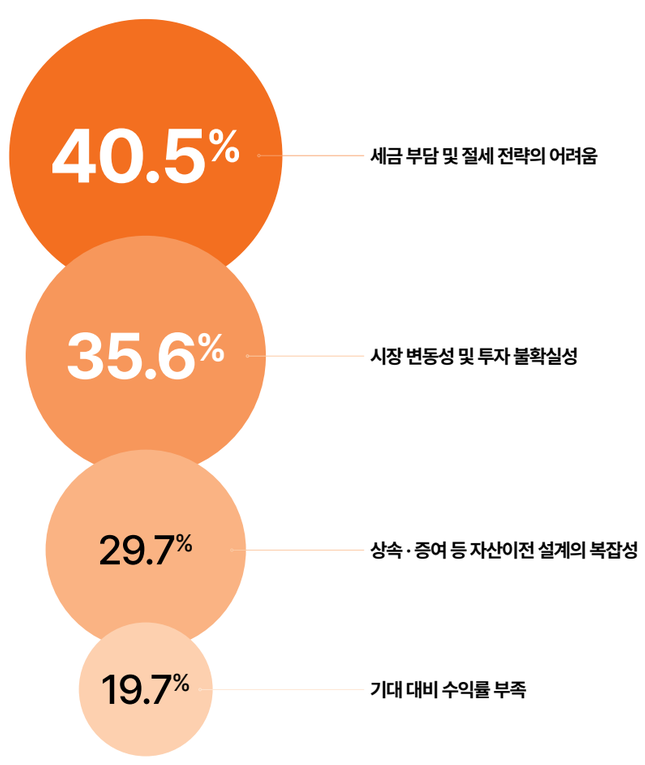
세금 부담 및 절세 전략의 어려움(40.5%)이 가장 높았고, 시장 변동성과 투자 불확실성(35.6%), 상속 · 증여 등 자산이전 설계의 복잡성(29.7%)이 뒤를 이었다.

이 밖에도 기대에 못 미치는 수익률과 투자 정보 · 전문가 부족, 부동산 시장 판단, 자산을 관리할 시간 부족 등이 어려움으로 꼽혔다.

자산관리의 부담은 투자 성과에만 있지 않다. 자산 규모가 커질수록 선택지가 늘어나는 동시에 투자 전망, 세금과 자산이전까지 함께 고려해야 하는 관리의 복잡성도 커지는 것으로 볼 수 있다.

자산관리에서 느끼는 어려움

※ 전체 응답자 기준(n=790), 1순위와 2순위 응답을 합산한 결과임.



2 전문가를 선택하는 첫 번째 기준은 신뢰

3040 자산가가 전문가를 선택할 때 가장 중요하게 보는 것은 신뢰도와 평판이었다.

신뢰를 쌓는 게 우선 중요한 것 같아요. 자신의 실적이나 성과 위주로만 일하는 게 아니라 고객 재산을 불려주는 걸 우선하는 사람인지 장기적으로 볼 필요가 있어요.
-
40대 남성

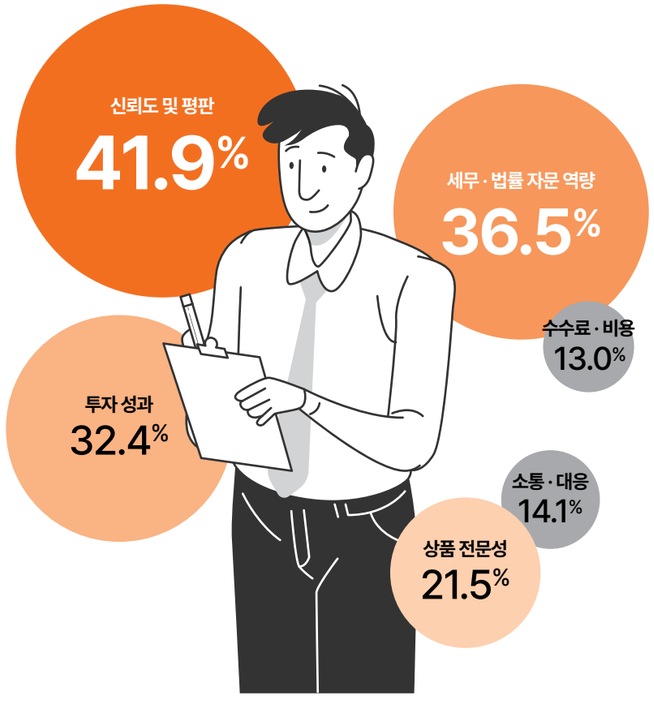
전문가라고 다 나와 맞는 건 아니에요. 기본적으로는 내 투자 성향이 어떤지, 자금 여유와 투자 기간이 어느 정도인지를 먼저 알아야 하고 그다음에 나와 맞는 전문가를 찾는 게 중요해요.
-
40대 여성

신뢰도와 평판(41.9%)이 가장 높았고, 세무 · 법률을 함께 다룰 수 있는 역량(36.5%)과 검증된 투자 성과(32.4%)도 주요 기준으로 꼽혔다. 이 밖에도 상품 전문성과 맞춤형 소통, 접근성, 비용의 투명성 등을 두루 살폈다.

전문가의 성과뿐 아니라 믿고 맡길 수 있는지, 복잡한 문제를 함께 풀어낼 수 있는지가 전문가를 선택하는 기준이 된다.

자산관리 전문가 선택 기준

※ 전체 응답자 기준(n=790), 1순위와 2순위 응답을 합산한 결과임.



3 전문가를 선택하는 서로 다른 기준

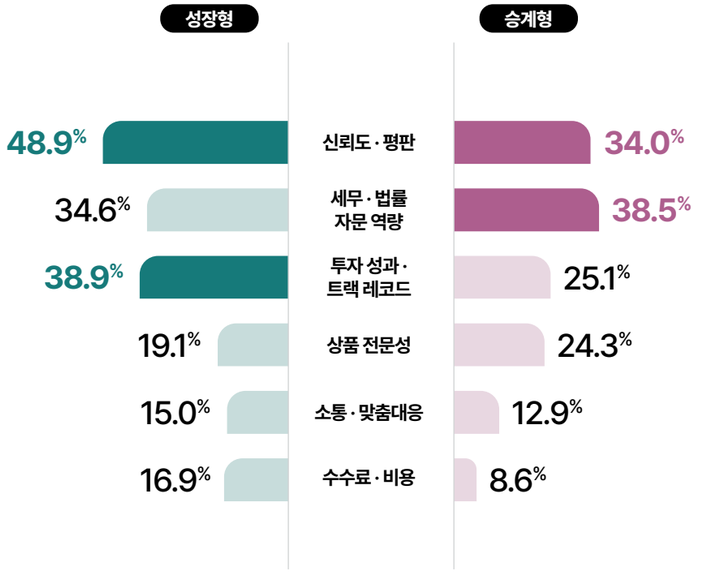
자산관리를 위한 전문가를 선택하는 기준도 두 유형에서 다르게 나타났다.

> 지금 PB랑 알고 지낸 지 13년 정도 됐어요. 제가 사업 초창기였고 CEO 모임에서 알게 된 분인데, 그때부터 신뢰가 쌓여서 지금까지 관계를 유지하고 있어요.
> -
> 40대 남성

> 상품 라인업과 PB의 역량이 중요한 것 같아요. 신종자본증권이나 특판채권 같은 고금리 상품들은 2~3일 만에 한도가 소진되거든요. PB와 친해져서 좋은 상품이 나왔을 때 바로 연락해주면 좋죠.
> -
> 40대 남성

유형별 전문가 선택 기준

※ 성장형(n=419), 승계형(n=371), 1순위와 2순위 응답을 합산한 결과임.



전문가를 선택하는 기준이 서로 달랐다. 성장형은 신뢰도와 평판(48.9%), 투자 성과와 트랙레코드(38.9%), 비용의 투명성(16.9%)을 상대적으로 중시했다. 반면 승계형은 해외 · 대체투자 등 상품 전문성(24.3%), 상담 접근성(17.8%), 디지털 편의성(14.0%)을 더 많이 고려했다.

이러한 차이는 두 유형이 자산을 형성하고 관리해온 방식과 연결해 볼 수 있다. 성장형은 세후 수익과 성과, 비용처럼 결과를 직접 확인할 수 있는 기준을 상대적으로 중시하고, 승계형은 다양한 자산을 관리하기 위한 전문성과 접근 편의성을 더 중요하게 살피는 것으로 보인다.

ARTICLE 3.

AI와 PB, 새로운 파트너십

자산관리를 AI에 맡길 수 있을까. 3040 자산가들은 AI를 배제하지 않았지만 모든 판단을 맡기려고 하지도 않았다. 분석과 모니터링에는 AI를 활용하되, 최종 결정은 직접 내리거나 PB · 전문가의 검토를 거치는 방식을 선호했다.

1 복잡한 자산관리를 더 쉽고 편리하게

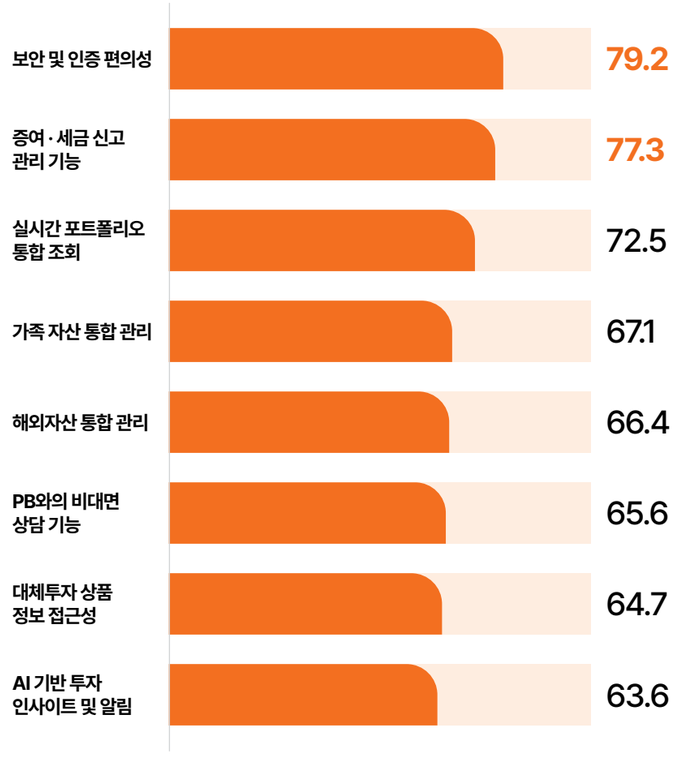
디지털 자산관리에서는 복잡한 세금 업무와 여러 자산을 편리하게 관리하려는 수요가 나타났다.

3040 자산가에게 디지털 자산관리 기능별 중요도를 물은 결과, 보안 및 인증 편의성(79.2점)이 가장 높았다. 금융정보와 자산을 다루는 서비스인 만큼 안전한 보안과 편리한 인증은 기본 요건으로 인식된 것으로 보인다.

증여 · 세금 신고 관리(77.3점)와 실시간 포트폴리오 통합 조회(72.5점) 등 실제 자산관리에 필요한 기능에 대한 요구도 높았다. 단순히 자산을 조회하는 데서 나아가 복잡한 세금 업무와 여러 자산을 편리하게 관리하려는 수요가 나타난 것이다.

중요하게 생각하는 디지털 자산관리 기능

※ 전체 응답자 기준(n=790), 비율이 아닌 100점 평균 환산 점수임.



2 AI는 조언하고, 최종 결정은 사람이 내린다

3040 자산가가 기대하는 AI는 의사결정을 대신하는 존재보다, 판단에 필요한 정보를 정리하고 전문가의 조언을 보완하는 도구에 가깝다.

AI에 금융자산 관리를 맡길 의향을 묻자, 54.9%가 AI의 분석과 추천을 참고하되 최종 결정은 직접 내리겠다고 답했다. AI의 분석을 PB가 검토해 제안하는 협업 방식을 선호한 응답도 20.9%였다.

반면 인간 전문가만을 선호하거나 자산 정보의 데이터화를 꺼리는 응답도 일부 있었다. 수익률이 검증된다면 AI에 금융자산 관리를 전적으로 맡기겠다는 응답은 4.8%에 그쳤다.

AI를 활용하려는 의향은 높았지만, 전면적인 위임보다 자신이 통제할 수 있는 범위 안에서 분석 도구로 활용하거나 전문가의 검토를 더하는 방식에 응답이 집중됐다.

AI에 금융자산 관리를 맡길 의향

※ 전체 응답자 기준(n=790)

PB와 협업 형태로 활용 의향 있다 (AI 분석을 전문가가 검토 후 제안)	20.9%
회의적이다 (알고리즘 한계 우려, 인간 전문가 선호)	12.2%
전혀 없다 (자산 정보 데이터화 자체를 거부)	7.2%
전면 위임 의향 있다 (수익률이 검증된다면 AI에 전적 신뢰)	4.8%

3 AI의 분석력과 PB의 판단력이 만날 때

AI에 대한 기대는 인간 전문가의 대체보다 역할 분담에 가까웠다.

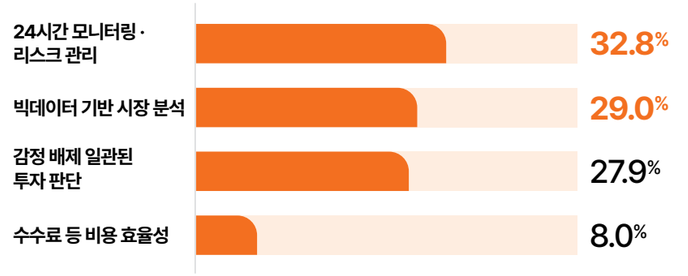
AI 활용 의향자들이 가장 많이 기대한 것은 24시간 실시간 모니터링과 리스크 관리(32.8%)였다. 빅데이터를 활용한 정밀한 시장 분석(29.0%)과 감정에 좌우되지 않는 일관된 투자 판단(27.9%)도 비슷한 수준으로 높았다. 반면 수수료 등 비용 효율성(8.0%)에 대한 기대는 상대적으로 크지 않았다.

동시에 AI에 자산을 맡기는 데 대한 불안도 남아 있었다. 가장 큰 우려는 개인 금융정보와 데이터 유출 위험(30.8%)이었으며, 손실이 발생했을 때의 책임 소재(23.9%)와 알고리즘의 불투명성(22.0%)도 주요 문제로 꼽혔다.

AI의 분석 능력은 기대하면서도 그 과정과 결과를 안심하고 맡길 수 있는지는 별개의 문제로 보고 있음을 보여준다. 3040 자산가가 원하는 것은 기술과 사람 중 하나를 선택하는 방식이 아니라, AI의 분석력과 인간 전문가의 판단력을 함께 활용하는 자산관리라고 볼 수 있다.

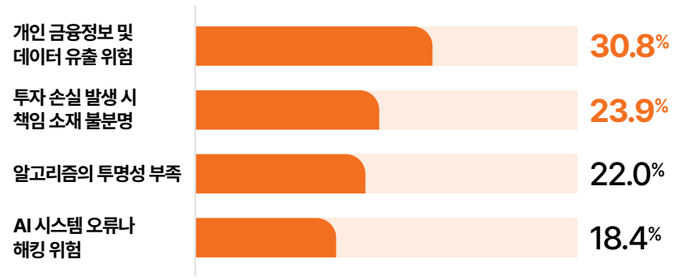
AI 자산관리에 기대하는 점

※ AI 활용 의향자 기준(n=637)



AI 자산관리에서 우려되는 점

※ 전체 응답자 기준(n=790)



자산관리 전문가가 말하는 3040 자산가

한화투자증권의 자산관리 전문가에게 현장에서 체감하는 3040 자산가의 변화와 이들이 정보를 찾고 투자하며 전문가를 활용하는 방식을 물었다.

자산관리 전문가
송경아 사업부장

한화투자증권 WM부문 강남지역 사업부장으로, 강남 · 갤러리아 · 송파 · 목동 WM센터를 총괄하며 고객 자산관리 현장을 이끌고 있다.

> **과도한 레버리지를 사용하거나 특정 자산에 집중하는 것은 경계해야 합니다. 투자 지역과 통화를 분산하고 현금성 자산도 일정 부분 보유해야 기회가 왔을 때 대응할 수 있습니다.**

Q. 최근 시장은 일부 종목과 업종에 상승세가 집중되고 있습니다. 고객들의 분위기가 어떻게 느껴지나요?

아무래도 주가 상승 흐름에서 소외될지 모른다는 불안, 이른바 포모를 겪는 분들이 많습니다. 자산을 지키는 데 무게를 두고 채권이나 안전자산을 보유하던 고객도 주변의 투자 성과와 비교하면서 주식으로 이동하고 있습니다. 투자 금액도 전보다 과감해졌고요. 하지만 상승세가 일부 종목과 업종에 집중되면서 시장은 좋아 보여도 실제 수익을 체감하지 못하는 투자자가 많습니다. 직접 투자하는 고객에게는 굉장히 어렵고 피로한 시장입니다. 완전히 양극화되어 있다고 할 수 있습니다.

Q. 투자 시장이 어려워지면서 PB와의 관계에도 변화가 있나요?

예전에는 "내가 알아서 할 수 있다"며 PB의 관리를 거부하는 고객도 적지 않았습니다. PB가 자꾸 무언가를 권유한다고 생각해 연락 자체를 불편해하는 분도 있었고요. 최근에는 혼자 판단하는 일이 만만치 않다는 것을 느끼면서 다른 투자자들은 어떻게 대응하는지, 전문가들은 시장을 어떻게 보는지 들어보려는 고객이 늘었습니다. 그렇다고 투자를 전적으로 맡기는 것은 아닙니다. 자신이 주도적으로 판단하고 부족한 부분을 PB가 보완하는 방식을 선호합니다.

Q. 젊은 자산가 가운데 기존의 고액 자산가와는 다른 유형도 나타나고 있나요?

금융회사나 운용사에서 일한 경험을 바탕으로 시드머니를 마련한 뒤, 주식 투자를 직업처럼 공부해 성공한 전업 투자자가 늘었습니다. 여의도나 강남에 별도의 사무실을 두고 서로 정보를 공유하며 투자하는 분들도 있습니다. 이들은 자산관리는 자신이 더 잘한다고 생각하는 경우가 많고 레버리지도 적극적으로 활용합니다. 따라서 자산을 대신 운용해주는 서비스보다 혼자서는 얻기 어려운 정보와 투자 기회를 제공하는 것이 중요합니다.

Q. 자기주도적인 3040 자산가는 금융회사를 선택할 때 무엇을 가장 중요하게 보나요?

비용과 수수료 구조에 굉장히 민감하고, 대출 금리와 한도도 꼼꼼하게 살펴봅니다. 거래하기 편리한 플랫폼인지도 중요하게 보고요. 지불하는 비용만큼 가치가 없다고 판단하면 언제든 금융회사를 옮길 수 있습니다. 반대로 자신에게 필요한 서비스가 분명하고 매력적이라면 새로운 금융회사와도 기꺼이 거래합니다.

Q. 자산 규모가 비슷해도 필요한 관리 방식은 다를 것 같습니다. 고객에게 맞는 PB는 어떤 기준으로 연결하나요?

먼저 고객이 과거에 어떤 투자를 해왔는지, 위험을 어떻게 받아들이는지, 현재 어떤 자산에 관심이 있는지를 확인합니다. 원하는 상담 방식과 PB에게 기대하는 역할도 함께 묻고요. 그 결과에 따라 주식 투자에 강한 PB나 전체 포트폴리오를 종합적으로 관리하는 데 강점이 있는 PB를 연결합니다. 센터장이 각 PB의 특징과 강점을 잘 파악하고 있어야 가능한 일이죠. 고객과 PB의 성향이 맞아야 관계도 오래 이어질 수 있습니다.

Q. 직접 투자에 익숙한 고객도 금융회사만이 제공할 수 있는 서비스를 찾을 것 같습니다. 어떤 서비스에 반응하나요?

관심 기업을 직접 방문해 IR 담당자와 이야기할 수 있는 기업 탐방 기회를 제공하면 참여하고 싶어 하는 분들이 많습니다. 개인 투자자는 자산이 많더라도 기업 탐방에 직접 접근하기가 쉽지 않기 때문입니다. 고객이 바쁘면 PB가 대신 다녀와 탐방 내용을 정리해 전달하기도 합니다. 애널리스트나 투자전략팀과 질문을 주고받을 수 있는 세미나도 반응이 좋습니다. 개인이 혼자 접근하기 어려운 기업과 전문가를 연결해주는 것이 금융회사의 중요한 역할입니다.

Q. 정보가 너무 많아 오히려 선택하기 어려운 시대입니다. 좋은 정보를 고르고 활용하려면 어떻게 해야 할까요?

증권사가 발간한 리포트뿐 아니라 블로그와 텔레그램에도 좋은 콘텐츠가 많습니다. 문제는 정보가 너무 많아 모든 채널을 따라갈 수 없다는 것이죠. 자신의 투자 방식과 잘 맞는 한두 곳을 정해 꾸준히 보는 편이 좋습니다. 콘텐츠를 만든 사람의 이력과 전문성, 과거에 제시한 의견도 함께 확인해야 하고요. PB의 제안이 지금 적절한지 스스로 설명을 듣고 판단하려면 결국 지속적으로 공부해야 합니다.

Q. 마지막으로 변동성이 큰 시장에서 자산가들이 지켜야 할 투자 원칙은 무엇이라고 생각하나요?

확정되지 않은 수익은 아직 내 수익이 아닙니다. 중간의 성과에 도취돼 과도한 레버리지를 사용하거나 특정 자산에 집중하는 것은 경계해야 합니다. 투자 지역과 통화를 분산하고 현금성 자산도 일정 부분 보유해야 기회가 왔을 때 대응할 수 있습니다. 다른 사람의 성과와 시장 분위기에 휩쓸리지 않고 자신만의 원칙을 세워 지키는 것이 중요합니다.

자산관리 전문가
김종란 센터장

한화투자증권
센트럴WM센터.
담당 고객 가운데 약 35%가
3040 자산가다.

Q. 3040 자산가가 형성되는 경로도 이전보다 다양해졌을 것 같습니다. 현장에서는 주로 어떤 고객들을 만나나요?

제가 담당하는 고객 가운데 3040의 비중은 약 35%입니다. 고액 자산가의 자녀로 부모님을 통해 소개받은 분들이 있고, 증여나 상속을 계기로 자산 규모가 커진 분들도 있습니다. 경영성과급을 DC형 퇴직연금에 적립해 소득세 납부를 이연하며 자산을 운용하는 직장인도 늘었고요. 최근에는 주식 투자로 수십억 원대 자산을 형성한 40대 고객도 전보다 어렵지 않게 만날 수 있습니다.

Q. 정보를 직접 찾는 데 익숙한 세대라도 PB의 도움이 필요한 순간이 있을 것 같습니다. 새로운 PB와는 주로 어떻게 연결되나요?

아직은 기존 고객의 소개로 연결되는 경우가 가장 많습니다. 오랜 거래를 통해 신뢰가 쌓인 자산가가 지인이나 자녀에게 PB를 소개하는 방식이죠. 사실 고객이 자신과 잘 맞는 PB를 직접 선택하는 일은 쉽지 않습니다. 최근에는 갑자기 자산이 불어난 고객이 금융회사에 직접 관리자를 찾아달라고 요청하기도 합니다. 특정 종목에 투자한 2억 원이 약 40억 원으로 늘어난 40대 고객이 자산 배분과 세무 문제를 상담할 관리자를 소개해달라고 요청한 사례도 있었습니다.

Q. 투자 정보를 이미 많이 가지고 있는 3040 자산가는 PB에게 어떤 도움을 기대하나요?

"어떤 주식을 사야 하나요?", "어떤 ETF가 좋은가요?"처럼 단순한 질문은 많지 않습니다. 대부분 스스로 검색하고 분석한 뒤 PB를 만납니다. 이들에게 PB는 정보를 일방적으로 주는 사람이라기보다, 자신이 조사하고 판단한 내용이 맞는지 함께 점검하는 '스파링 파트너'에 가깝습니다. 반면 세액공제와 절세, 자녀 증여처럼 혼자 처리하기 어려운 문제에는 관심이 높습니다. 필요하면 세무법인과 연결해 증여와 신고 절차까지 지원하기도 합니다.

Q. 오랫동안 두 세대를 모두 만나오셨는데, 3040과 윗세대의 자산관리 방식에는 어떤 차이가 있나요?

5070세대는 PB와 오랫동안 쌓아온 인간적인 관계를 중요하게 생각하고, 부동산이나 금, 예금처럼 자산을 지키는 데 무게를 두는 편입니다. 반면 3040세대는 정보를 직접 분석하고 수수료나 거래 조건이 좋은 금융회사를 적극적으로 찾아다닙니다. 해외 주식에 대한 선호가 높고 가상자산에도 비교적 거부감이 적고요. 아직 자산을 늘려갈 시간이 충분하다고 생각하기 때문에 투자 대상과 범위를 보다 적극적으로 넓히는 모습도 나타납니다.

Q. 투자로 자산이 크게 늘어난 뒤에는 그 자금을 어떻게 운용하는지도 궁금합니다. 최근에는 주로 어디로 움직이나요?

주택 구매를 원하는 젊은 고객 중에는 주식 투자로 얻은 수익을 실현해 부동산으로 옮기는 분도 있습니다. 다만 늘어난 자산을 모두 다른 곳으로 옮기기보다는 기존 포트폴리오를 유지하면서 일부를 리밸런싱하는 경우가 더 많습니다. 시장의 고점과 변동성을 경계해 일정한 현금 비중을 확보하고 다음 기회를 기다리거나, 현재 포트폴리오를 유지하며 장기적인 복리 효과를 기대하는 방식이죠.

Q. 투자 방식뿐 아니라 자산의 규모도 과거와 달라졌을 것 같습니다. 현장에서 가장 크게 체감하는 변화는 무엇인가요?

개인의 자금력이 정말 많이 달라졌습니다. 과거에는 3억 원이나 5억 원을 기준으로 포트폴리오를 짜는 경우가 많았는데, 이제는 10억 원 이상을 투자하는 고객도 어렵지 않게 만납니다. 투자하는 금액의 단위 자체가 달라진 것이죠. 다만 시장의 상승세가 일부 대형주와 업종에 집중돼 있기 때문에 자산 규모가 커졌다고 해서 모든 고객이 좋은 성과를 체감하는 것은 아닙니다.

> **이들에게 PB는 정보를 일방적으로 주는 사람이라기보다, 자신이 조사하고 판단한 내용이 맞는지 함께 점검하는 '스파링 파트너'에 가깝습니다.**

Q. 최근 사모펀드에 대한 관심은 어떤가요?

사모 PF 대출이나 리츠 지분투자 등에서 부정적인 경험이 이어지면서 한동안 관심이 많이 줄었습니다. 최근에는 운용 성과가 우수한 주식형 사모펀드를 중심으로 관심이 다시 높아지고 있습니다. 시장 전체가 함께 오르기보다 특정 종목과 업종에 성과가 집중되는 상황에서는 운용사와 상품의 옥석을 가리는 것이 중요합니다. 그렇다고 한 상품에 자산을 집중하지는 않습니다. 예를 들어 금융자산이 100억 원이라면 그중 5억 원을 편입하는 식으로, 전체 포트폴리오 안에서 적절한 비중과 쿠션을 두고 투자합니다.

Q. 3040 자산가들은 자신의 투자뿐 아니라 자녀의 자산관리도 일찍 시작하는 편인가요?

자녀가 태어났을 때부터 증여를 고민하는 분들이 많습니다. 10년 주기 분산 증여와 증여재산공제 한도를 고려해 자녀의 증권계좌를 만들고, 우량주나 배당 자산을 장기적으로 보유하게 하는 방식이죠. 작은 자산부터 직접 굴려보게 하면서 경제적 책임감과 돈을 관리하는 역량을 함께 길러주려는 분들도 있습니다. 단순히 돈만 넘겨주는 것이 아니라 자산을 다루는 경험과 감각까지 물려주려는 것입니다.

Q. 마지막으로 장기적인 자산관리를 고민하는 독자에게 어떤 조언을 해주고 싶나요?

20년 넘게 자산관리 현장에 있으면서 깨달은 것은 시장에는 영원한 상승도, 영원한 하락도 없다는 점입니다. 강세장에서는 모두가 천재처럼 보이지만, 장기적으로 부를 유지한 사람은 시장의 타이밍을 맞힌 사람이 아니라 원칙 있는 자산배분을 지킨 사람이었습니다. 지금 좋은 성과를 거두고 있다면 잠시 숨을 고르고 내 포트폴리오의 체력을 점검해보세요. 예상하지 못한 변동성이 찾아왔을 때 나를 지켜줄 안전판이 있는지 확인하는 것이 장기 자산관리의 핵심입니다.

INSIGHT

빠르게 키운 자산, 오래 지키는 설계가 필요하다

커진 자산과 변동성 앞에서, 자산의 성장 속도뿐 아니라 지속가능성에 대한 관심도 점차 커지고 있다. 수익률뿐 아니라 유동성과 예상치 못한 위험에 대비한 안전판까지 고려해, 장기적인 관점에서 자산의 구조를 함께 살펴볼 시점이다.

빠르게 움직이는 3040 자산가

이번 조사에서 3040 자산가는 다양한 투자처를 적극적으로 탐색하고, 정보를 직접 찾아 자신의 판단을 점검하며 투자하는 모습을 보였다. 주식과 ETF, 해외자산을 넘어 사모펀드와 비상장주식, 가상자산, 미술품 등으로 관심의 범위를 넓히는 모습도 확인됐다.

투자 대상과 방식이 다양해질수록 자산을 키울 기회와 함께 관리해야 할 요소도 늘어난다. 자산을 얼마나 빠르게 키울 것인가뿐 아니라, 성장한 자산을 어떻게 안정적으로 이어갈 것인가도 함께 고민할 필요가 있다.

시간을 자산으로 만드는 장기 투자

금융 투자는 정도의 차이는 있지만 항상 변동성을 수반한다. 변동성 장세에 흔들리기보다 긴 호흡으로 자산을 관리할 필요가 있다.

특히 3040 자산가는 이른 나이에 투자를 시작해 자산을 불려나갈 시간이 충분하다. 수익을 재투자하는 복리 효과와 절세 상품을 활용해 꾸준히 자산을 증식한다면 20~30년 후에는 큰 차이를 만들 수 있다. 투자에서 시간은 가장 좋은 도구 중 하나다.

변화하는 시장, 넓어지는 투자 기회

금융시장은 하나의 생태계라고 할 만큼 계속 진화한다. 새로운 투자처에 대한 정보를 얻고 공부하며, 일부 투자를 통해 경험을 쌓아보는 것도 투자 시야를 넓히는 방법이다.

예를 들어 벤처기업의 경우 초기 벤처부터 Pre-IPO까지 다양한 투자 기회가 있다. 새로운 투자처라는 점만 보기보다 어떤 기업에 관심이 있는지, 투자금이 일정 기간 묶이는 점을 감내할 수 있는지, 어떤 기관을 통해 투자할 것인지 등을 살펴보는 과정에서 새로운 영역으로 시야를 확장할 수 있다.

수익률을 넘어, 유동성과 안전판

적극적인 투자가 자산 성장의 기회를 넓히는 만큼 리스크 관리도 함께 고려해야 한다. 실제 이번 조사와 인터뷰에서도 자산가들은 수익률뿐 아니라 현금흐름과 유동성을 함께 고려해 자산을 관리하는 모습을 보였다.

전업 투자자나 은퇴자가 포트폴리오의 일부를 현금흐름을 만들 수 있는 자산으로 조정하거나, 일정 수준의 유동성을 확보해 시장 변화에 대응하려는 사례도 나타났다.

예상치 못한 지출이나 소득 변화에 대비해 유동성을 확보하고, 개인의 상황에 맞는 안전판 마련을 위한 보장 수단도 고려할 필요가 있다. 결국 중요한 것은 본인이 가진 자산 규모와 보유 상품을 고려해 수익과 유동성, 위험관리의 균형을 맞추는 것이다.

CHECK POINT

지금 나의 자산관리 방식을 점검해 보세요.

- 투자 목표와 기간을 명확하게 설정했는가?
- 자산의 성장과 앞으로의 라이프 이벤트를 함께 고려하고 있는가?
- 예상치 못한 상황에 활용할 수 있는 유동성을 확보했는가?
- 자산의 흐름을 지켜줄 안전판을 갖추고 있는가?

NEXT 〉

부는 어떻게 다음 세대로 이어지는가

10월 발간 예정

자산가의 고민은 자산을 다음 세대에 어떻게 이어갈 것인가로도 연결된다. 다음 **자산이전 편**에서는 3040 자산가가 이전 세대로부터 자산을 이전받고, 다시 다음 세대로 이전하는 과정을 살펴본다.