



중산층의 상속 경험과 계획

2024.05

소비자마케팅분석팀

자산관리지원팀

Contents

Executive Summary	-----	3
I. 조사 개요	-----	5
II. 주요 결과	-----	11
1. 상속 경험		
2. 향후 상속 계획		
3. 상속 준비 시 소비자 니즈		

상속에 대한 인식 및 경험

	상속 경험자	향후 상속 의향자
1 상속세 대상 확대	<ul style="list-style-type: none"> 상속은 더 이상 부자들의 이야기가 아니라는 인식의 확산 : 40대(48%) > 50대(42%) > 60대 이상(38%) 	
2 N번 겪게되는 상속	<ul style="list-style-type: none"> 상속+ 2회 이상 증여 받은 경험이 젊은층에서 증가 : 40대(31%) > 60대↑(9%) 	<ul style="list-style-type: none"> 상속 경험자의 80%가 향후 상속을 할 계획 : 이미 가족에게 1천만원 이상의 경제적 지원 60%
3 상속준비 못했지만 필요성 인식	<ul style="list-style-type: none"> 상속을 미리 준비했다 18%, 유언상속 경험 27% 상속을 위한 준비가 필요하다 81% : 60대는 '아플때 고려', 40대는 '가능한 빨리'로 인식 전환 	<ul style="list-style-type: none"> 상속을 하기 위한 준비가 필요하다 83% : 절세를 위해(28%), 노후자금의 원활한 운용(15%), 자녀의 경제적 안정(15%)
4 상속 = 어려움	<ul style="list-style-type: none"> 10명 중 7명, 상속받는 과정에서 어려움 경험 : 준비부족(46%), 관련지식부족(41%) : 상속의 TOM*은 슬픔, 분쟁, 세금 등 부정적 인식 <small>*Top Of Mind</small> 	<ul style="list-style-type: none"> 상속시 전문가 도움 필요 41% : 상속 유경험 시(49%) 무경험(37%)보다 전문가 필요 인식 : 금융기관보다 세무/법률 전문가 우선
5 상속은 부동산으로! 금융자산도 확대	<ul style="list-style-type: none"> 10년 전 상속받은 자산 부동산(93%) > 저축상품(39%) > 투자(10%) > 연금(2%) 	<ul style="list-style-type: none"> 향후 상속할 자산 부동산(81%) > 저축상품(67%) > 투자(37%) > 연금(20%) : 연금 및 신탁상품 위주로 추가보유의향 高
6 상속 시 금융기관 역할 확대 예상	<ul style="list-style-type: none"> 상속 배분 시 가족간 협의(51%)해 전문가 경험 低 	<ul style="list-style-type: none"> 금융자산으로 상속할 의향 증가 : 상속을 위해 포트폴리오 조정시 금융자산 확대 의향 61% 유연대용신탁 인지는 10% 미만이지만 향후 활용 의향은 긍정-보통이 80% 이상으로 관심

절세! 그리고 나의 편안한 노후를 위한 재정 플랜과 자녀의 안정적 미래를 위해 상속을 고민

'금융'의 필요성 증가

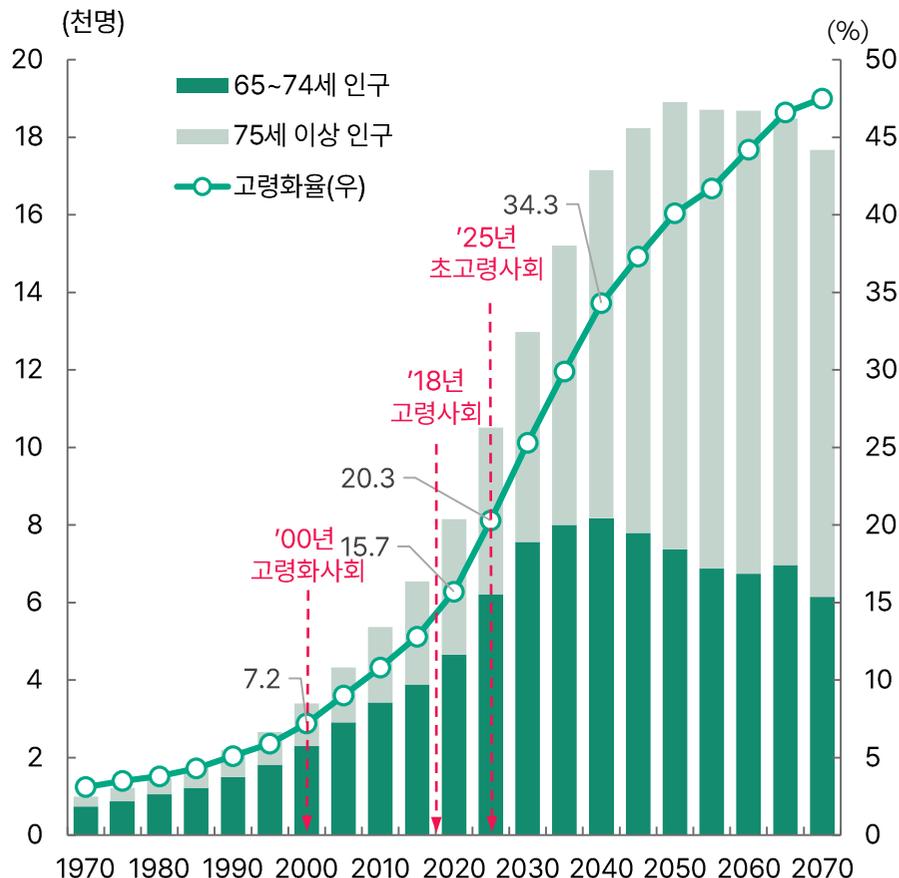
I 조사개요

조사배경 및 조사설계

조사배경 ① _ 초고령사회 진입

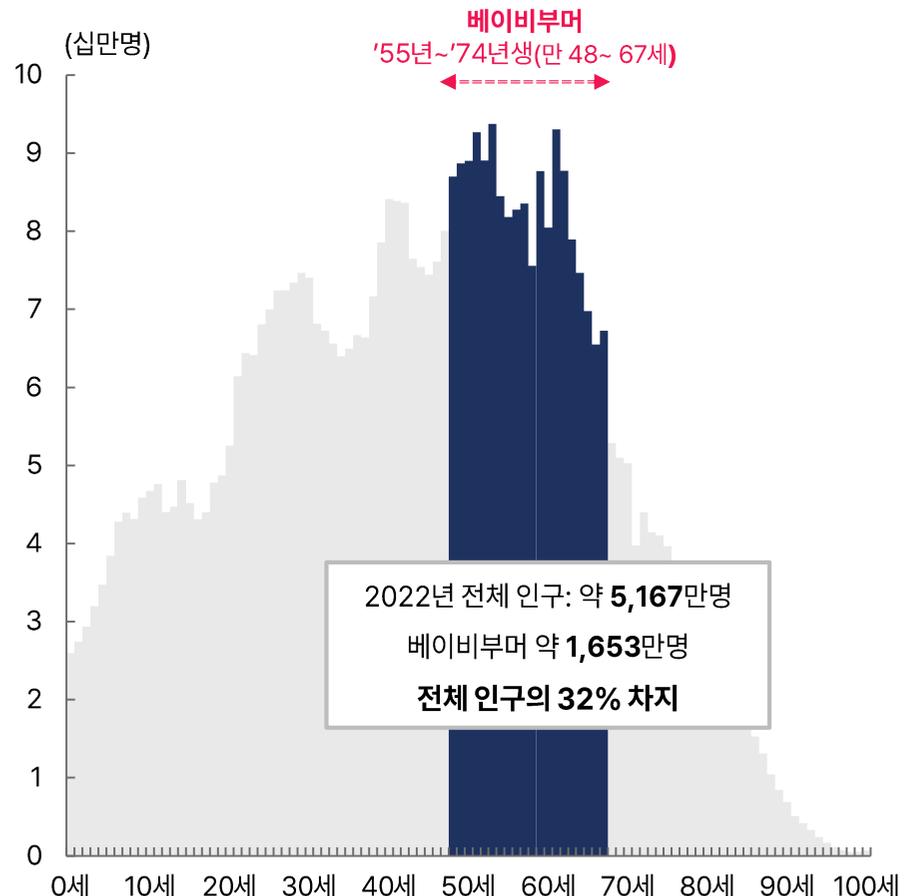
- 한국은 '18년 고령사회, '00년 고령화사회에 진입하였으며 '25년 초고령 사회로 진입할 것으로 예상
- 전체인구의 32%를 차지하는 베이비부머('55년~'74년)의 고령층(65세 이상) 편입이 본격화
- 고령 인구의 증가는 상속시장의 양적 규모 확대에 영향 → 자산 승계 시장의 성장이 가속화 될 것

국내 고령 인구 및 고령화율 추계



자료: 통계청 '장래인구추계'
 주: 장래 인구 추계는 출생 중위 기준
 고령화율은 전체 인구에서 65세 이상 인구가 차지하는 비율

국내 연령별 인구분포



자료: 통계청

조사배경 ② _자산가치 상승과 베이비부머의 적극적 자산이전

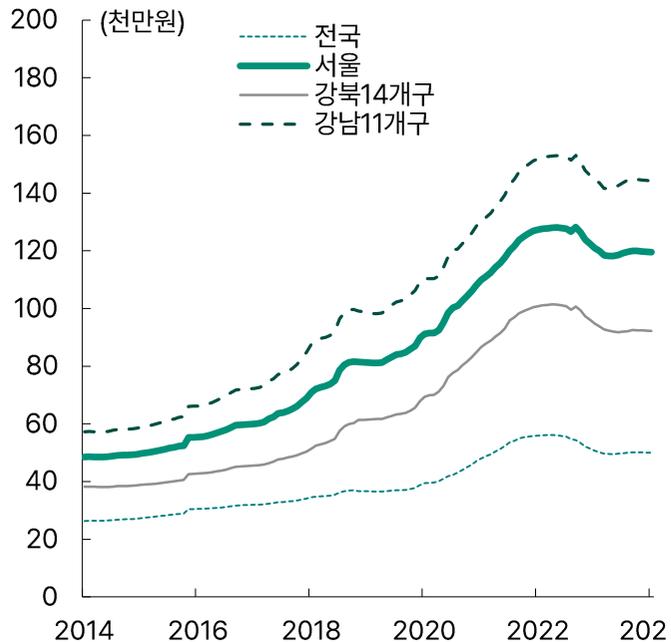
- 부동산 가치 상승에 따른 **상속세 납부 대상자 확대**, **보유 자산 규모가 큰 베이비부머의 자산이전 본격화**
→ 상속시장의 질적·양적 성장속도가 매우 빨라 금융기관의 대응도 본격화 되어야 할 것으로 판단
- 절세를 위한 증여와 상속 방법, 시기, 대상 등에 대한 관심이 대중화되고 있으며, 편안한 노후와 원활한 자산이전을 모두 충족시키는 자산관리 전반에 대한 관심 고조

부동산 가치 상승에 따른 상속세의
보편화/대중화



자산규모가 큰(가계자산의 고령층 편중)
베이비부머의 세대간 자산이전

▼ 서울아파트매매중위가격



자료: KB 부동산

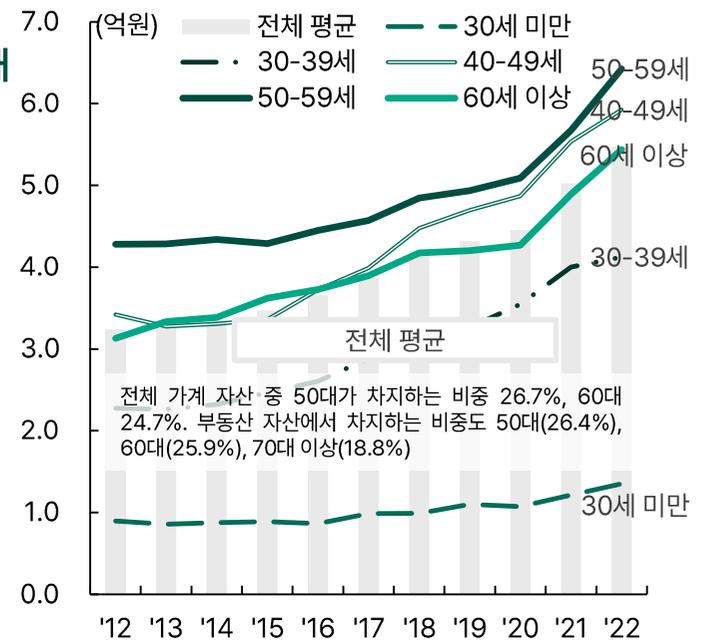
1 상속 시장의 양적·질적 확대

- 절세에 대한 관심
- 가족 구성원 간 갈등요인

2 상속설계는 노후준비와 더불어 자산관리의 큰 축

- 절차상 어려움, 법적 지식 필요 등으로 전문가 서비스 니즈가 높음
- 편안한 노후와 원활한 자산승계

▼ 가구주연령별 평균 자산규모 추이



자료: 통계청



자산관리 분야에서의 기회요인: 손님기반 및 운용 자산규모 확대의 계기로 활용 가능

조사배경 ③ _ 상속 관련 이슈 증가

- 구하라법, 유류분 제도 일부 위헌 판단 등 상속에 대해 당연시 되던 기준들에 대한 문제의식의 공론화는 상속에 대한 인식변화에 영향을 미칠 것
- 상속관련 분쟁도 증가 추세

상속권상실제도 도입을 위한 「민법」 일부개정안 국무회의 통과

- 자녀를 학대하거나 양육의무를 위반한 상속인의 상속권 배제 -

□ 오늘('21. 6. 15.) 자녀에 대한 중대한 양육의무의 위반 내지 학대 등의 경우 상속인의 상속권을 상실시키는 제도의 도입을 골자로 하는 「민법」 일부 **중대한 양육의무의 위반 내지 학대 등의 경우 상속인의 상속권을 상실**

- 법무부는 국무회의 **상속인의 상속권을 상실** 18.(급)경 국회에 제출할 예정입니다.

□ 그동안 '구하라법'이라고 불려지던 상속권상실제도는 상속에 있어서 망인의 의사를 보다 적극적으로 반영하고 부양의무의 해태나 학대를 방지하기 위한 제도로서 그 주요 내용은 다음과 같습니다.

헌법재판소 '유류분제도' 위헌 판단

유류분 고인(피상속인)의 의사와 상관없이 법에 따라 유족들이 받을 수 있는 최소한의 유산비용

민법 1112조(유류분의 권리자와 유류분) 1977년 도입

- 1호 피상속인의 직계비속은 그법정상속분의 2분의1
- 2호 피상속인의 배우자는 그법정상속분의 2분의1
- 3호 피상속인의 직계존속은 그법정상속분의 3분의1
- 4호 피상속인의 형제자매는 그법정상속분의 3분의1

민법 1118조(준용규정)

제1001조, 제1008조, 제1010조의 규정은 유류분에 이를 준용한다.
 피상속인에 대한 기여대가로 받은 증여분을 유류분 산정기초재산에 포함

1~3호에 대해 재판관 전원일치로 **헌법불합치 결정.**
 2025년 12월 31일까지 효력 인정(국회 법개정 필요)
 피상속인에게 패륜적인 행위를 일삼은 상속인의 유류분을 인정하는 것은 일반 국민의 법감정과 상식에 반함, 유류분 상실 사유를 별도로 규정하지 아니한 것은 불합리

재판관 전원일치로 **위헌 결정**
 형제자매는 상속재산 형성에 대한 기여나 상속재산에 대한 기대 등이 거의 인정되지 않음에도 불구하고 유류분권을 부여하는 것은 그 타당한 이유를 찾기 어렵다

재판관 전원일치로 **헌법불합치 결정.**
 2025년 12월 31일까지 효력 인정(국회 법개정 필요)
 기여상속인이 비기여상속인의 유류분반환청구에 응하여 증여재산을 반환하여야 하는 불합리한 상황 발생

서울경제

2024년 04월 02일 화요일 A01면 종합

상속세 조세불복 분쟁 작년 307건 역대 최고

1년만에 34%↑ 신규만 235건
 25년간 과표고정...부담 눈덩이

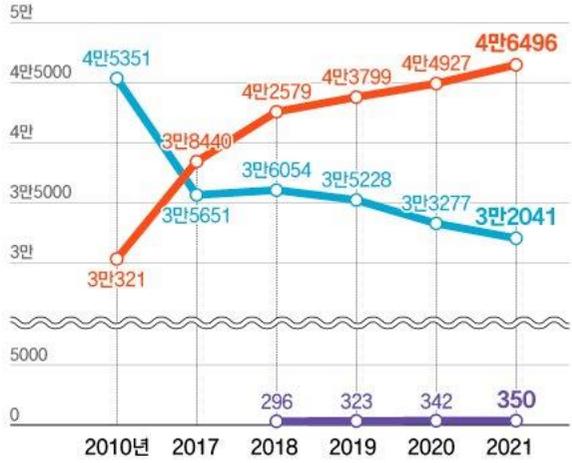


상속세 불복해 조세 심판 제기건수가 1년만에 34% 급증

지난해 납세자가 과세 당국이 부과한 상속세에 불복해 조세 심판을 제기한 건수가 역대 최고치를 기록했다. 1999년 이후 서울과 과세표준 구간이 한번도 바뀌지 않으면서 상속세를 내야 하는 아들이 크게 늘어났기 때문이라는 분석이 나온다. **★관련 기사 8면**

이혼소송 줄고 상속싸움은 증가

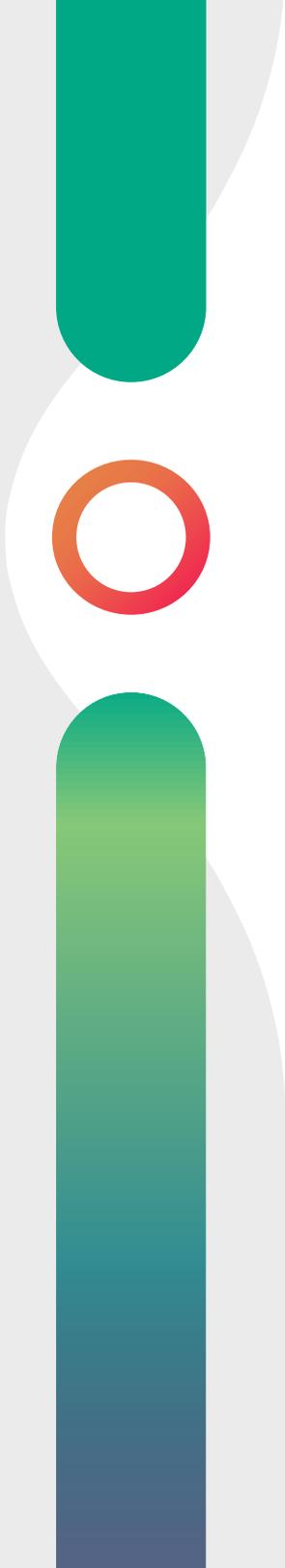
단위: 건 ■ 이혼 ■ 상속 ■ 유언



1일 조세심판원에 따르면 지난해 심판원이 취급한 상속세 조세 불복 건수는 307건으로 전년보다 34.6% 급증했다. 이는 관련 통계를 집계하기 시작한 2008년 이후 최고치다. 이 중 지난해 새로 제기된 조세 심판 건수만 235건으로 1년 전과 비교해 89.5% 늘어났다. 정부 안팎에서는 코로나19 이후인 2020년부터 부동산·주식 가격이 크게 오르면서 고액의 상속세를 내야 하는 납세자가 증가한 것이 1차적 원인으로 보고 있다. 특히 국세청이 2020년부터 2022년까지 '꼬마빌딩' 같은 비주거용 부동산에 대해 대대적으로 감정평가를 한 뒤 상

II 주요 결과

1. 상속 경험
2. 향후 상속 계획
3. 상속 준비 시 소비자 니즈



1. 상속 경험

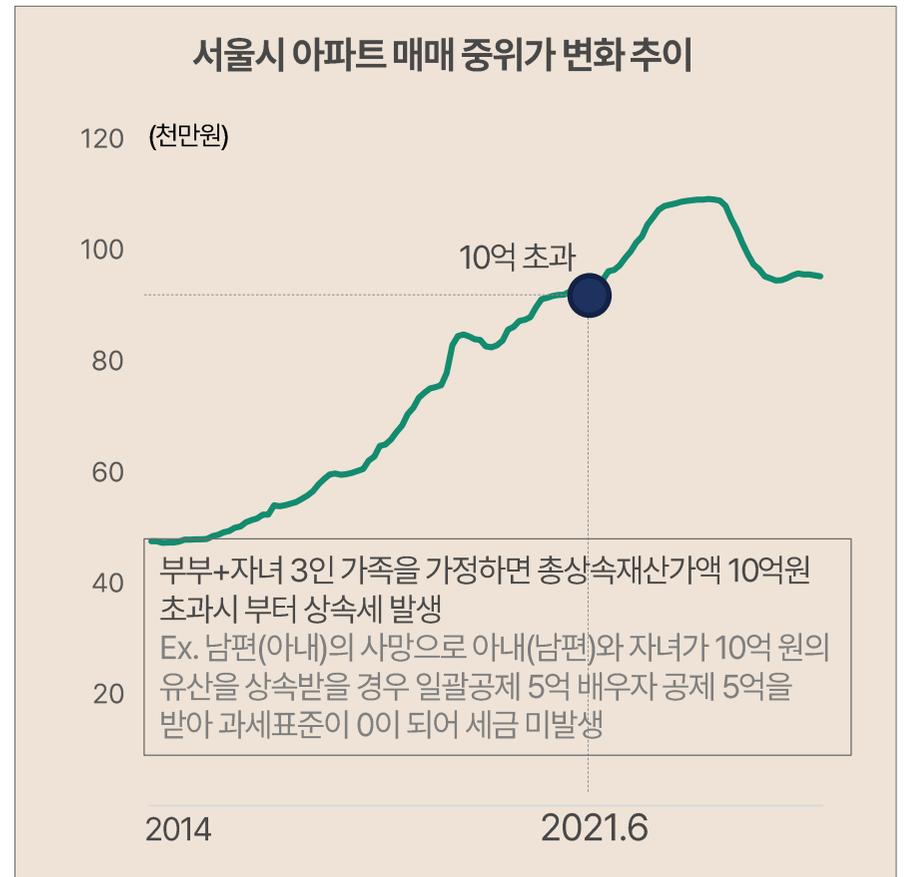
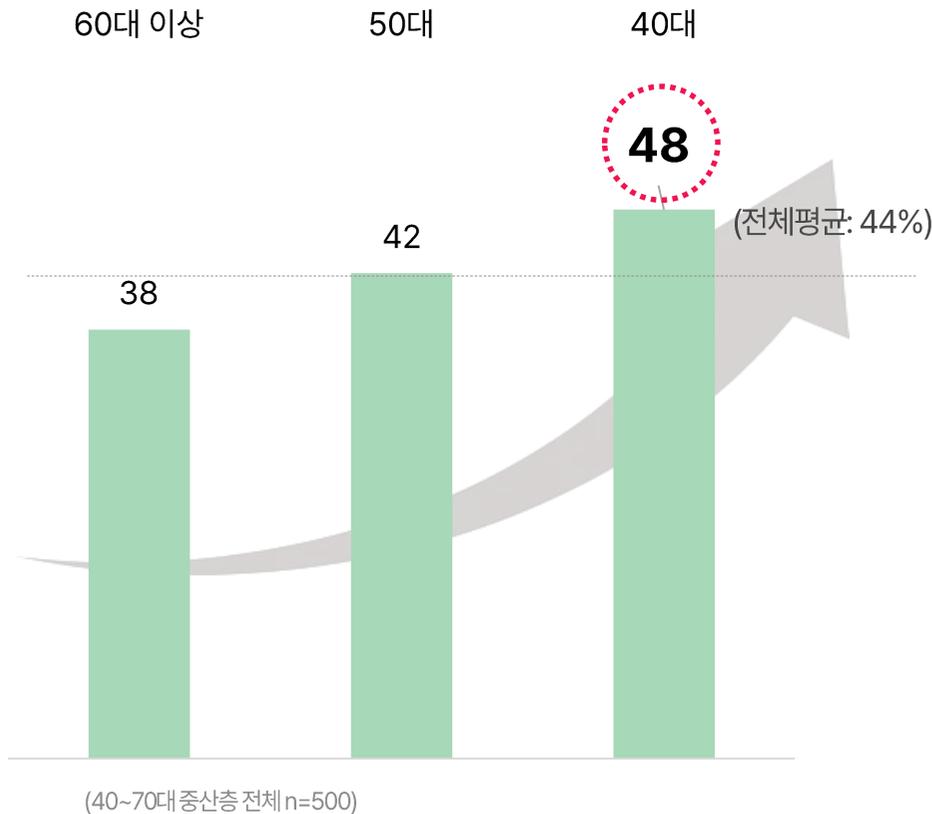
2. 향후 상속 계획

3. 상속 준비 시 소비자 니즈

1 상속에 대한 인식 변화: “상속은 더 이상 부자들만의 이야기가 아니다”

- 자산 가치 상승으로 일반 대중도 잠재적 상속세 납세 대상자에 포함되면서 **상속이 더 이상 부자들만의 이야기가 아니라는 인식이 확산**
 - : 2021년을 기점으로 서울 아파트 매매 중위가격이 10억 원을 초과하면서, 서울 인구의 절반이 상속세를 납세할 가능성
 - : 연령이 낮을수록 상속이 더 이상 부자들의 이야기가 아니라는 것에 대해 동의하는 비율이 증가

“상속은 더 이상 부자들의 이야기가 아니다” 동의율

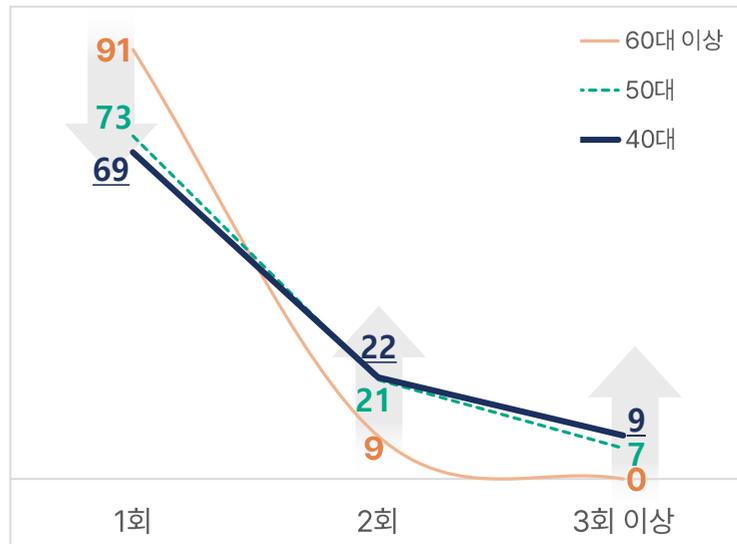


2. 특징①: 단발성이 아니라 여러 번 반복

- 40대 젊은층에서는 이미 증여를 2회 이상 받은 경험(31%)이 이전 세대보다 증가하는 추세
- 상속 경험자 10명 중 8명은 본인도 향후에 자산을 이전할 계획을 가지고 있으며, 이중 절반이상은 이미 가족에게 경제적 지원을 해주고 있어 향후 자산이전은 단발이 아닌 계획/필요에 따라 여러 번 반복될 것으로 기대
 - : 상속 경험자 중 22%는 이미 증여(수증인 지위)도 경험
 - : 자산이전 의향이 없는 응답자는 연령이 낮거나, 자녀가 미성년자인 경우로 현 시점에서 자산이전 필요성이 상대적으로 낮을 가능성

자산이전(증여·상속) 수령 횟수

-증여: 40대 젊은 층일수록 2회 이상 수령 증가

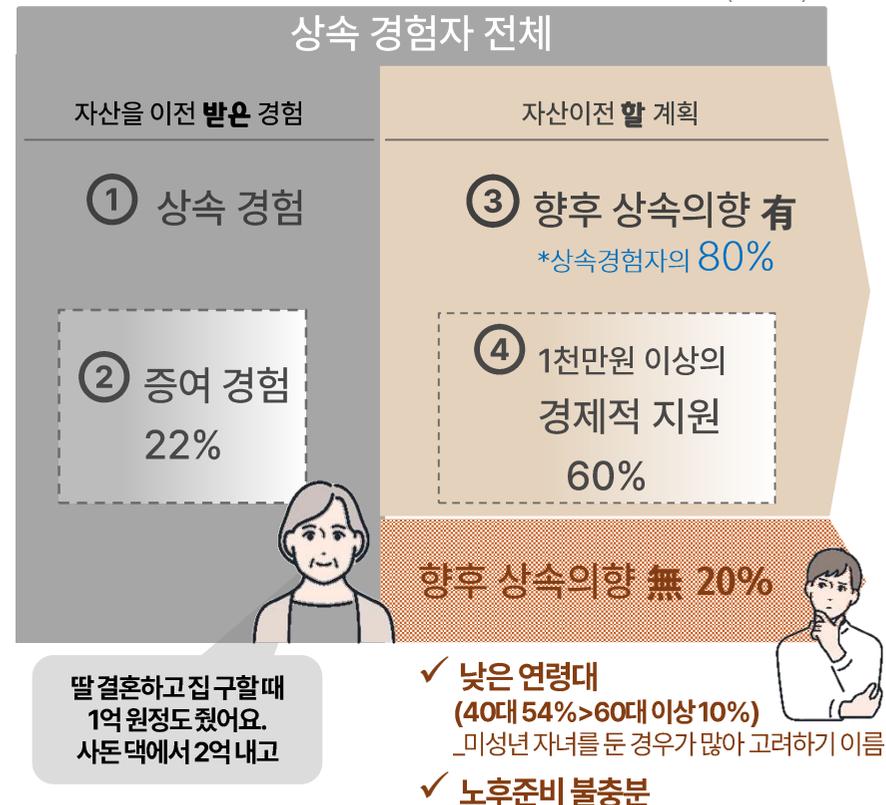


-상속: 부모 사후 수령이 보편적으로 1~2회가 대부분

1회: 79% 2회: 18% 3회~: 3%

상속 경험자의 자산이전(증여·상속) 의향

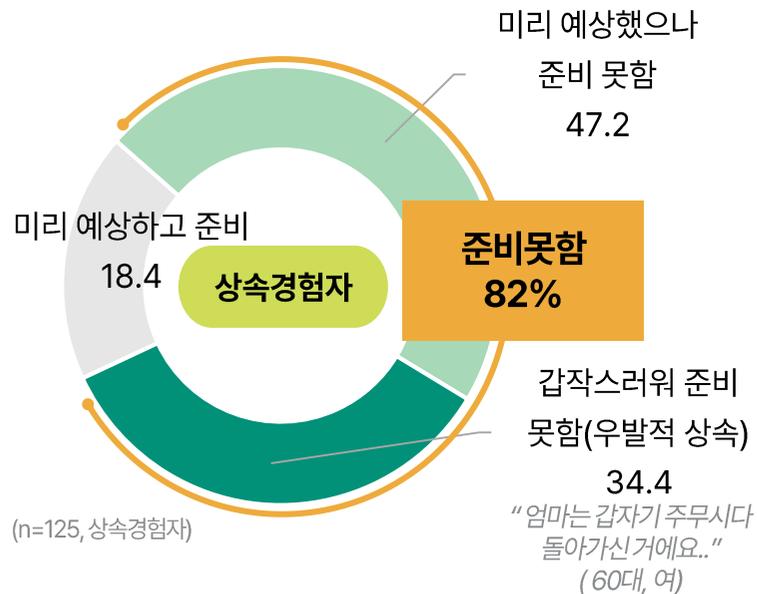
(n=125)



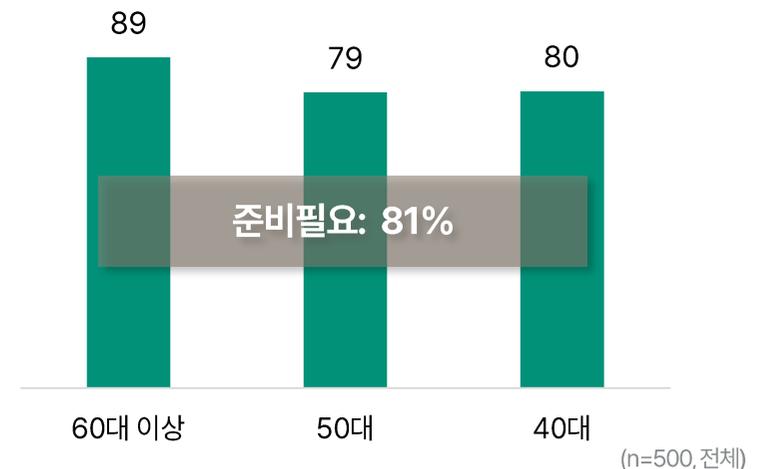
2. 특징②: 상속(자산이전)준비, 나는 못했지만 반드시 필요한 것!

- 상속 경험자의 82%가 특별한 준비없이 상속을 경험
: 예측 가능한 상속임에도 준비하지 못했다가 절반가량, 그러나 상속을 두 번 이상 경험한 경우 상속 준비율은 31%로 첫 상속 경험자 대비 2배 높게 상승
- 40대 이상 중산층의 81%가 향후 자산이전을 위한 준비가 필요하다고 인식하고 상속 시점이 빠르게 도래할 60대 이상에서 더 높은 필요 인식 : 절세 뿐 아니라 자녀/본인의 경제적 계획 수립을 위해서도 필요하기 때문

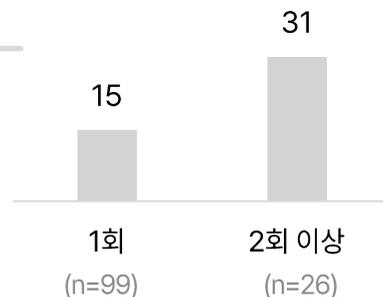
상속을 받기 위한 준비 여부



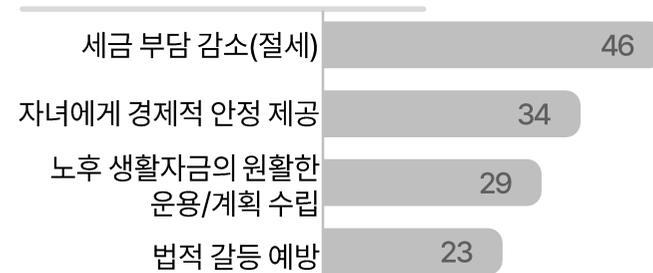
상속·증여미리 준비의 필요성 인식



> 상속경험 횟수별 준비율



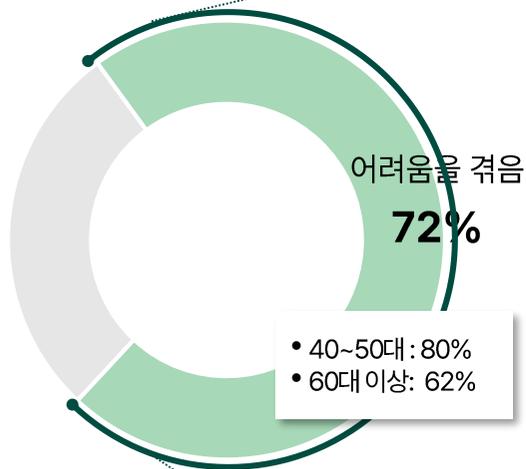
> 미리 준비 이유



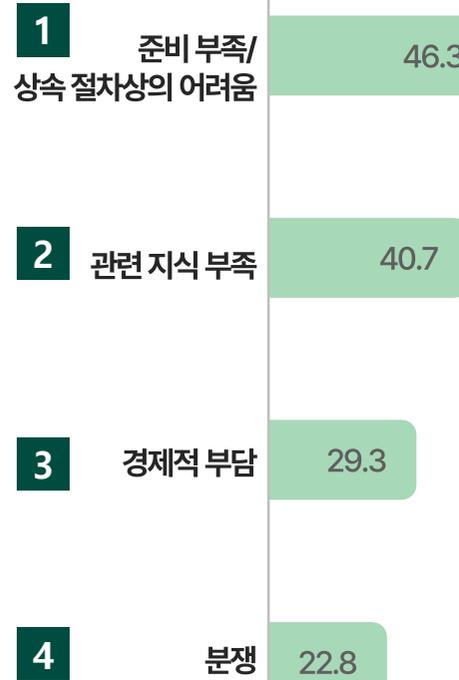
3. 특징③: 준비 및 지식 부족으로 10명 중 7명은 어려움을 경험

- 상속 경험자의 **72%**가 상속받는 과정에서 **어려움을 겪는다고 응답**
- **준비부족(46%), 관련지식부족(41%)**으로 인해 겪는 어려움이 분쟁(23%)으로 겪는 어려움보다 큼
: 법률·세금 문제에 대한 지식부족, 상담기관 및 상담처에 대한 정보 부족, 자산이전을 위한 서류 준비가 어려움의 주된 요인

상속과정에서 어려움을 겪은 비율



경험한 어려움



• 자산이전을 위한 서류 준비, 등록/신청 과정(27%)

- 부동산의 가치평가 및 처분
- 고인의 전 재산 확인
- 금융자산의 인출 요건 충족
- 유언장 존재 여부 확인
- 유언장의 법원 검인

• 법률 및 세금 문제에 대한 지식부족 (33%)

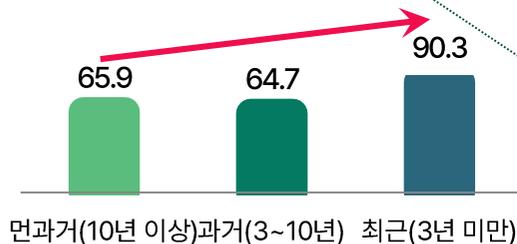
• 자문을 구할 기관/상담처에 대한 정보 부족(21%)

• 상속세 마련(24%)

- 상속 집행 관련 전문가 서비스 이용 수수료

- 재산 분할 합의점 도출을 위한 가족 간 언쟁
- 대화로 합의점 도출이 불가해 재산 분할 소송
- 가족간 유언장 무효 다툼

> 상속시점별 어려움을 경험한 비율

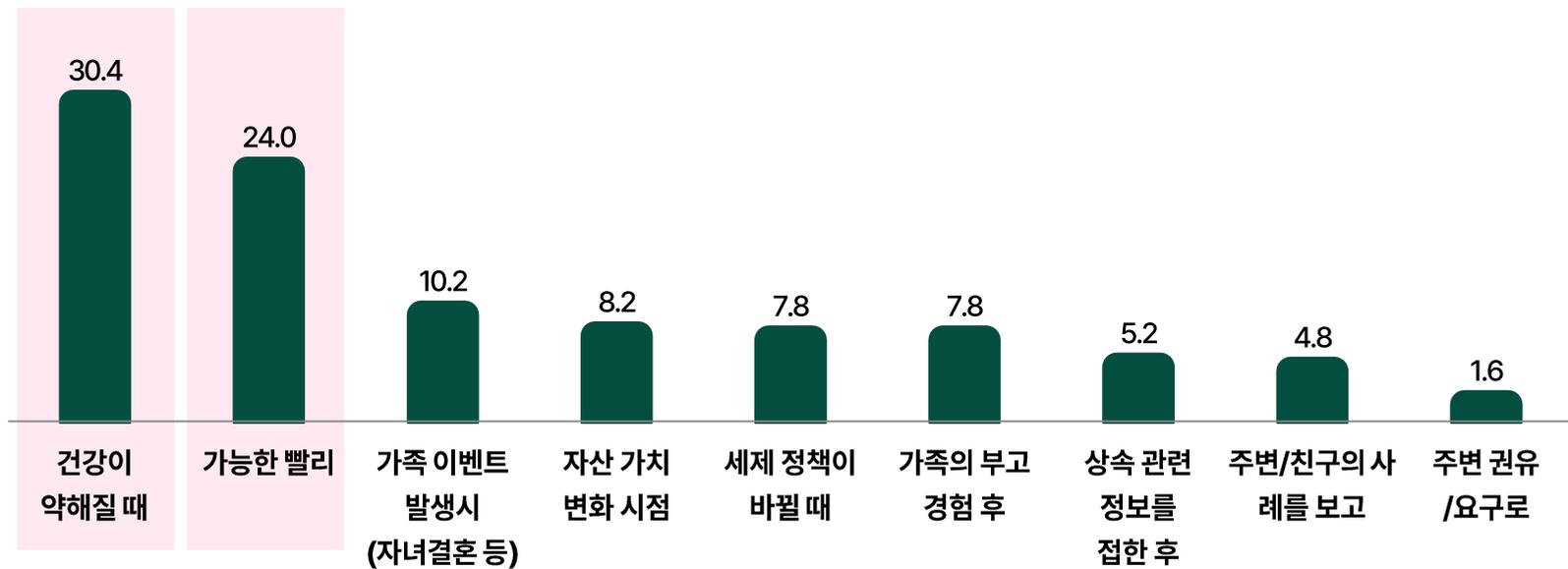


2. 특징④: 젊을수록 상속은 가능한 빨리 준비해야한다고 생각

- 상속 준비의 적절한 시점은 건강이 약해질 때 > 가능한 빨리 > 가족 이벤트(ex. 자녀결혼) 발생 시
- 특히 상속에 대한 정확한 지식은 적고 우려는 큰 40대에서 건강이 약해질 때 보다 가능한 빨리(미리) 준비하는 것이 좋다고 생각하는 비중이 높아 세대 변화로 인한 자산이전 관심이 증가한다고 이해

상속 준비를 시작하기 위한 적절한 시점

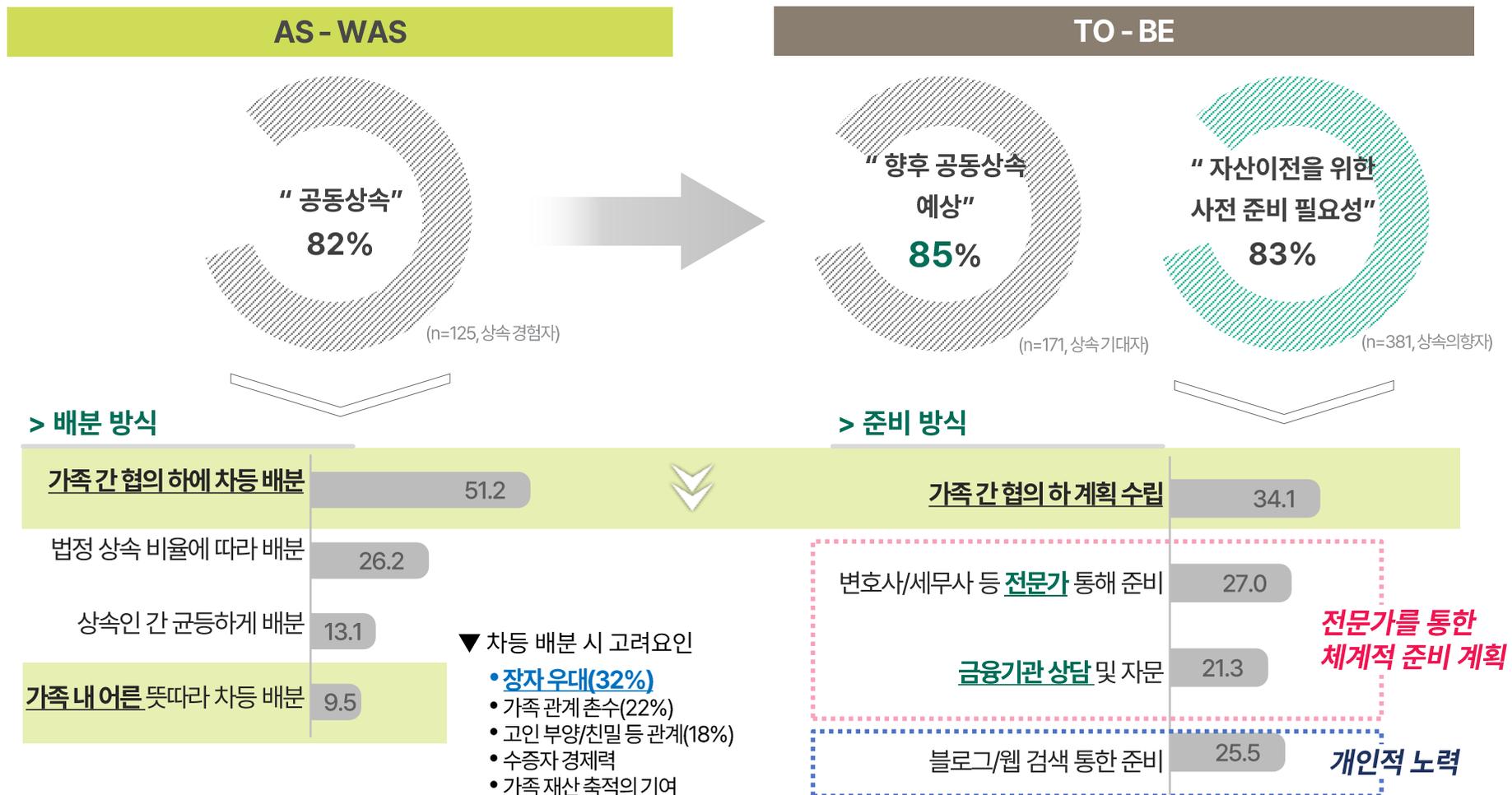
(%, n=500, 전체)



연령대	건강이 약해질 때	가능한 빨리	가족 이벤트 발생시 (자녀결혼 등)	자산 가치 변화 시점	세제 정책이 바뀔 때	가족의 부고 경험 후	상속 관련 정보를 접한 후	주변/친구의 사례를 보고	주변 권유/요구로
40대 (n=200)	24	28	8	12	9	11	3	4	3
50대 (n=212)	33	23	13	7	6	6	7	6	0
60대 이상 (n=88)	41	19	8	3	10	5	8	5	1

2. 특징⑤: 상속은 가족 구성원간 합의를 우선하지만 전문가 필요성 인식 증가

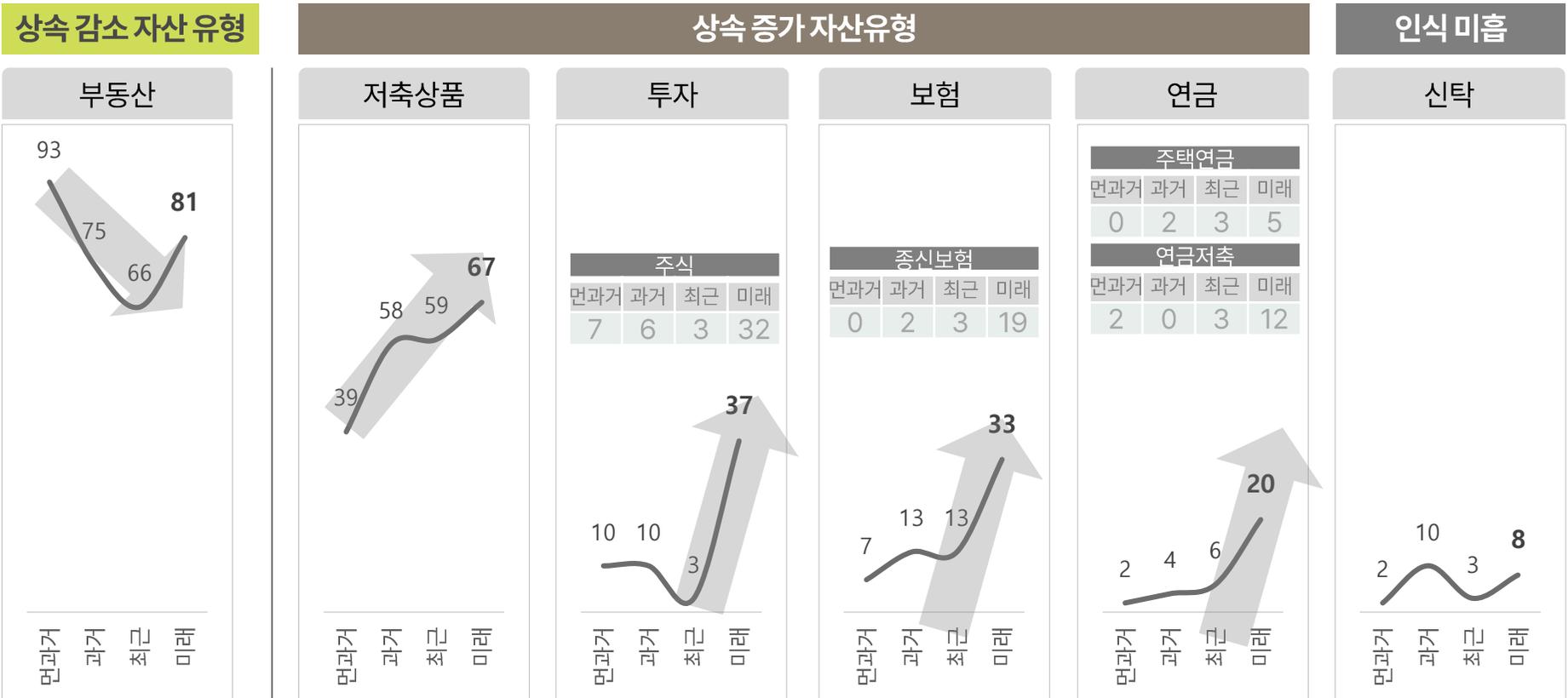
- 상속 경험/기대자 모두 단독 상속보다 **공동 상속**을 예상하고, **가족간 협의를 최우선 고려**
- 향후 본인이 자산을 이전할 시점에서는 **10명 중 8명이 자산이전을 미리 준비**하겠다고 계획하고 이 때, 가족간 협의 외 **전문가/금융기관을 통한 체계적 준비**할 의향 증가
 - 관련 지식이 부족하고 어렵다고 인식하는만큼 개인적 준비보다 전문가 도움의 필요성을 높게 예상



3. 특징⑥: 금융자산으로 물려주려는 의향이 증가

- [상속 경험자] 우리나라 가계자산 구조 특성상 주택을 중심으로 한 **부동산**을 상속받은 경험이 가장 많고, 예적금 등 저축상품, 보험, 투자 상품 순으로 상속 받은 경험이 많음
- [상속 계획자] 부동산을 상속하겠다는 비중이 여전히 가장 높으나 저축상품, 보험, 투자, 연금 등 **금융상품으로 상속하겠다는 비중이 과거보다 증가**

: 경험과 계획의 직접 비교는 어려우나 대한민국 부자보고서(2023, 하나금융경영연구소)에서 언급했듯이 상속 후 부동산 처분 및 관리 등의 어려움으로 유동화 후 상속하려는 의향 증가, 노후생활자금으로서 부동산 활용 증가 가능성 등을 추측



*먼과거(10년 이상, n=41) 과거(3~10년 미만, n=52) 최근(3년 미만, n=32) 미래(향후의향, n=399)

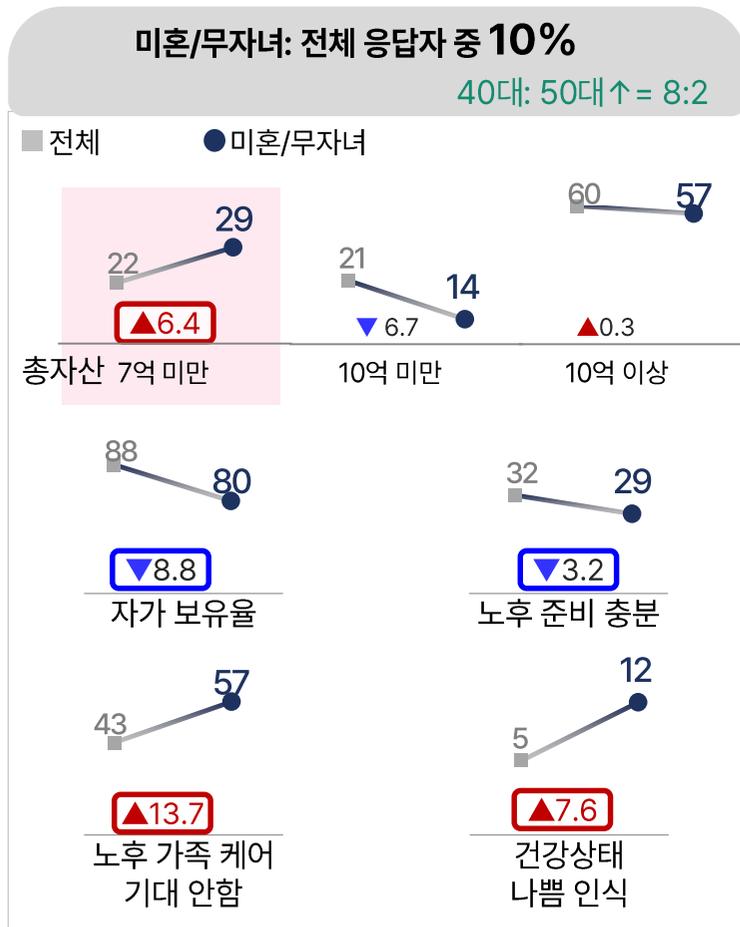
n=125, 상속경험자

A3. 상속받은 자산
E7. 향후 물려줄 자산

3. 특징⑦: 1인 가구의 경우 상속시 기부 고려, 신탁과 주택연금 활용 증가

- 40대 이상 미혼/무자녀 가구는 경제적 여력이 높지 않고 노후 대비 또한 충분치 못한 상황
- 상대적으로 **자산이전 계획이 없거나 뚜렷하지 못한** 경우가 많으나 자산이전 시 **기부를 고려하는 비율 높은 편**
- 자산이전 시 전체 대비 **신탁과 주택연금을 활용할 의향이 높은 편**, 1인 가구 증가 추세를 고려할 때 해당 상품의 중요도가 높아질 전망

미혼 무자녀 가구 경제력 및 노후 인식



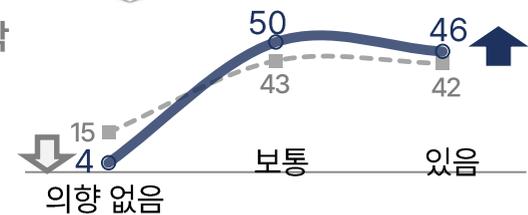
자산이전 의향



> 이전 의향 자산



> 유연대용신탁 이용 의향





1. 상속 경험

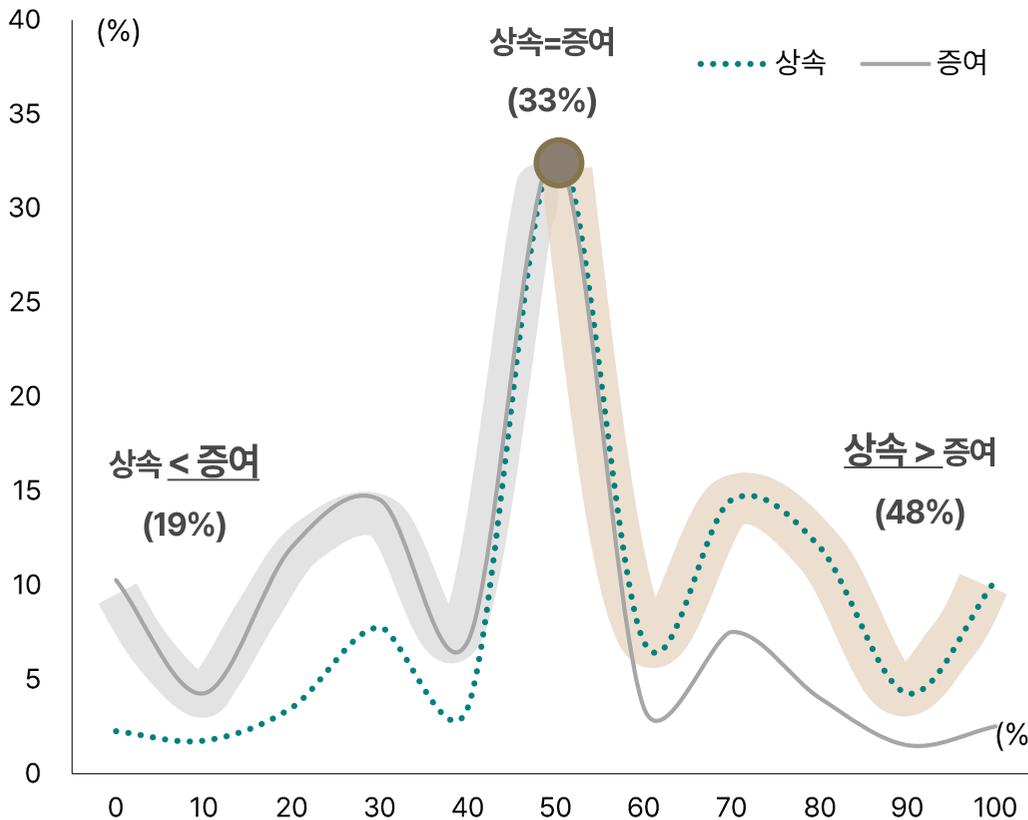
2. 향후 상속 계획

3. 자산이전 준비 시 소비자 니즈

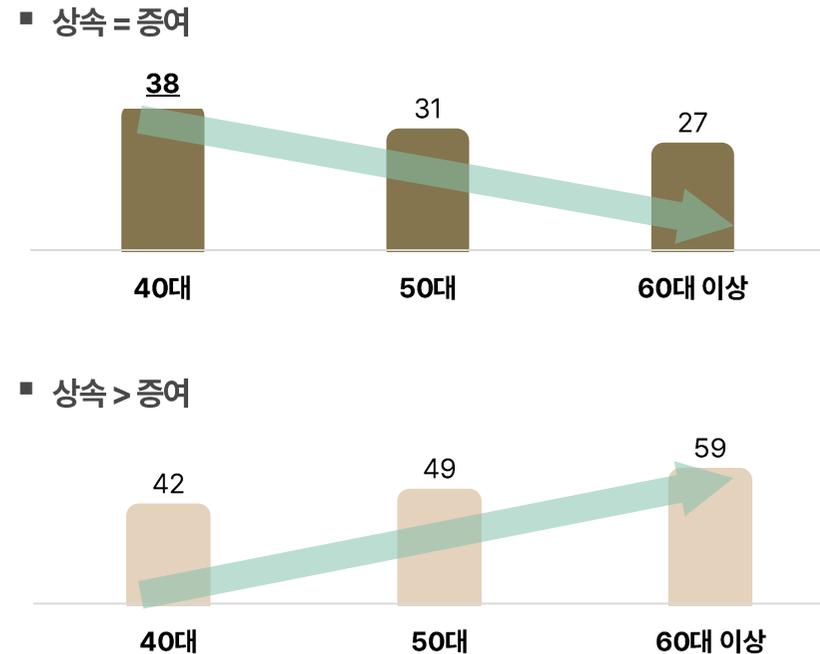
1 상속의 설계 ① : 상속 60%, 증여 40% 수준으로 자산을 이전할 계획

- 향후 자산이전 시 **상속으로 60%, 증여로 40%** 수준으로 고려
- 상속 의향자의 절반가량이 증여보다 상속을 더 많이 하겠다고 응답하였으며 30%는 절반씩, 약 20% 정도는 상속보다 증여로 더 많이 이전 할 계획
: 연령층이 낮을수록 상속을 더 많이 할 것이라는 응답률 감소 → 60대 이상(59%) > 50대(49%) > 40대 (42%)

■ 향후 상속과 증여를 어떻게 계획하고 계십니까?



상속 : 증여 = 6 : 4



(n=399, 상속의향자)

E6. 향후 귀하가 가족에게 물려줄 현재의 자산을 상속과 증여로 나누어본다면 각각 어느 비중으로 나눌 수 있습니까?

1 상속의 설계 ② : 상속을 더 많이(48%) 하려는 이유는 나의 노후를 위해

- **상속을 더 많이 하려는 주된 이유**는 비상상황 고려(사망 전까지 나를 위해 활용), 노후 부양문제 고려 등 **노후 대비**와 밀접한 관계
: 상속 시기가 가까워질수록 노후 노후를 우려해 상속의 비중을 더욱 높게 고려하는 경향
- 현재 자녀와의 관계에 만족도는 매우 높지만 노후에 자녀와 동거를 기대하는 비율은 13%로 노후 자녀의존도가 매우 낮음

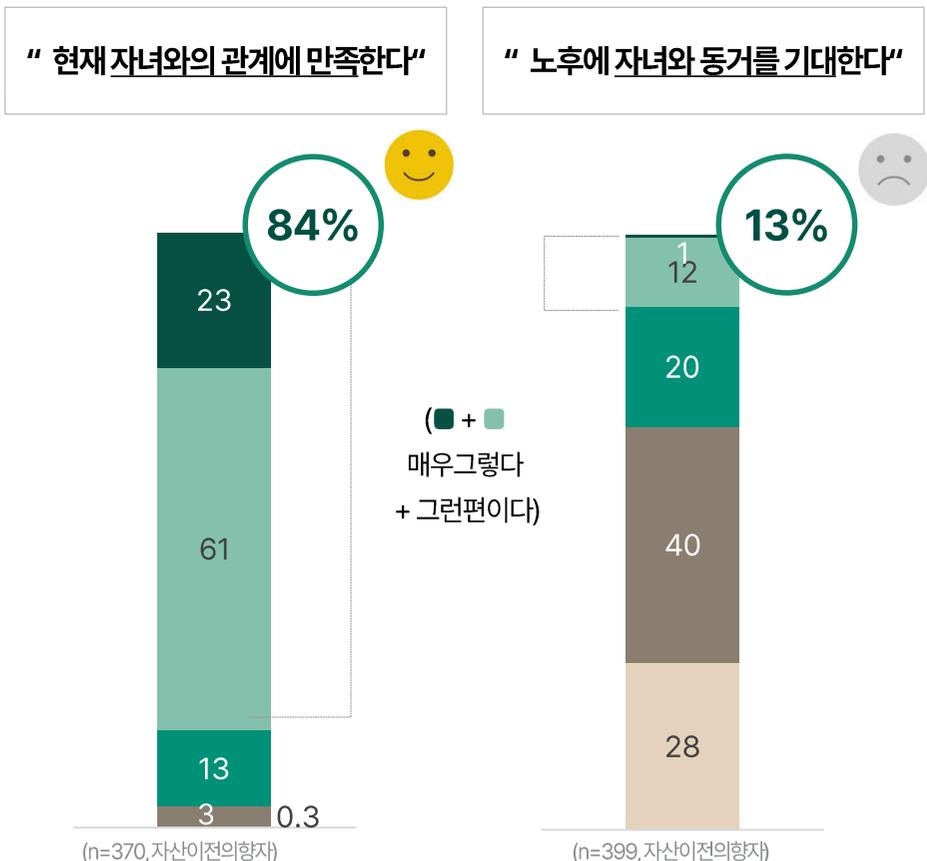
증여는 30% 해주고요. 상속은 70% 해주고 싶어요. 저와 남편이 언제 무슨 일이 생길지 모르니까요.



상속을 더 많이 하려는 이유

이유	전체 (n=192, 상속비중 50% 초과자)	연령별		
		40대 (n=61)	50대 (n=85)	60대 이상 (n=46)
사망 전 까지 나를 위해 활용	54	48	53	63
노후 부양 문제 고려	39	38	38	44
가족 관계 고려 (증여 후 자녀와 소원해질까봐)	29	30	22	39
자산의 상황 때문	25	23	28	22
자산의 활용 때문	22	23	22	20
절세 때문	19	15	18	28
자산 증식의 가능성 때문	18	18	20	13
이전 필요 시점 고려	10	8	8	15

자녀와의 관계



1 상속의 설계 ③ : 증여를 더 많이(19%) 하려는 이유는 절세, 그리고 자녀지원

- 증여를 더 많이 하려는 주된 이유는 **절세와 자산 활용**(가족에게 자금이 필요한 시점에 지원)을 위해
 : 상속 의향자의 절반 이상이 자녀에게 상속(증여)가 부의 원천이 될 것이라고 생각하며
 주택 구입(임차 포함), 결혼 준비 자금, 사업자금 마련, 학자금 등 목돈이 필요한 시점에 지원
- 증여는 부동산보다 현금, 예금 등 저축상품을 더 많이 활용하며
 부동산의 경우 토지/임야 증여가 가장 많음



10년 지났으니까, 24년 지나면 하나 더 해주려고요.

미리 자녀를 지원해 주는 것, 살아생전에 조금씩 증여해주는 것도 좋다고 생각하거든요.
 가끔 생일때, 아이에게 500만원씩 줘요.

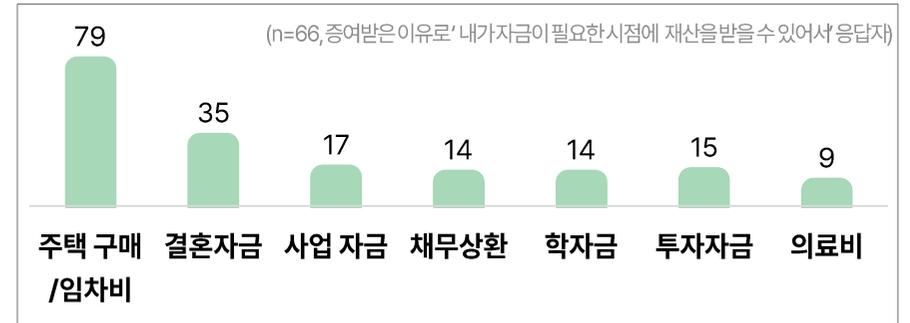
엄마가 세금 이슈가 더 커지기 전에, 네가 알아봐라 했어요.

증여를 더 많이 하려는 이유

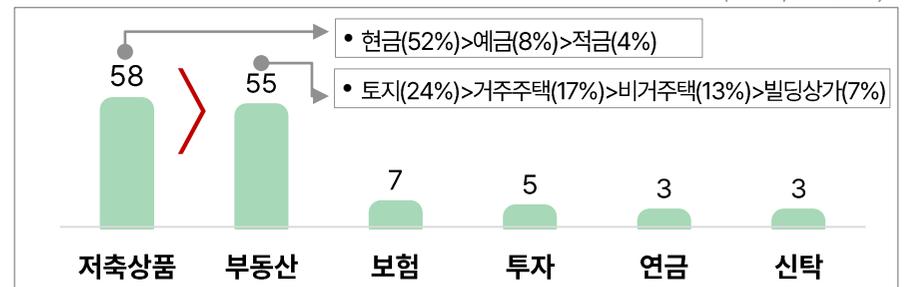
이유	전체 (n=76, 상속비중 50% 초과자)	연령별		
		40대 (n=30)	50대 (n=35)	60대 이상 (n=11)
절세 때문	49	47	49	55
자산의 활용 때문	39	43	37	36
비상 상황 고려	32	30	29	45
자산 증식의 가능성 때문	26	33	20	27
자산의 상황 때문	17	20	14	18
가족 관계 고려 (사후 분쟁 발생 우려)	17	7	20	36
이전 필요 시점 고려	13	10	11	27
노후 부양 문제 고려	12	7	14	18

“자녀에게 상속·증여가 부의 원천이 될 것이다” 66%

■ 자금 활용 고려 증여 시점



■ 증여자산유형



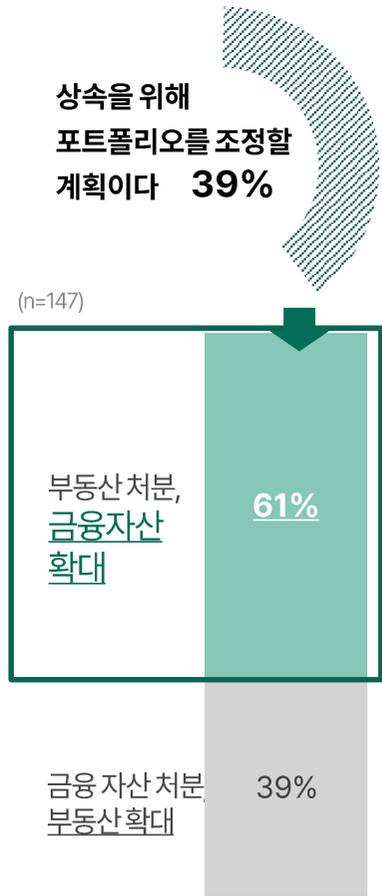
2 상속자산의 유형 ① : 부동산 상속 의향 최다, 금융자산 확대도 고려

- 상속 의향자의 약 40%는 상속을 위해 포트폴리오를 조정할 계획을 보유, 금융자산 확대 방향을 더 많이 고려
- 상속을 고려중인 자산 유형은 거주중인 주택>현금>주식 순이며 투자, 연금, 신탁 상품을 중심으로 향후 상속을 위한 투자 의향이 높게 나타남
 - : 향후 상속을 위해 유언대용신탁에 가입하겠다는 의향은 아직까지 높지 않음
 - : 보험 상품군은 보유율도 낮고 향후 상속을 대비해 추가 가입하겠다는 의향도 낮은 편

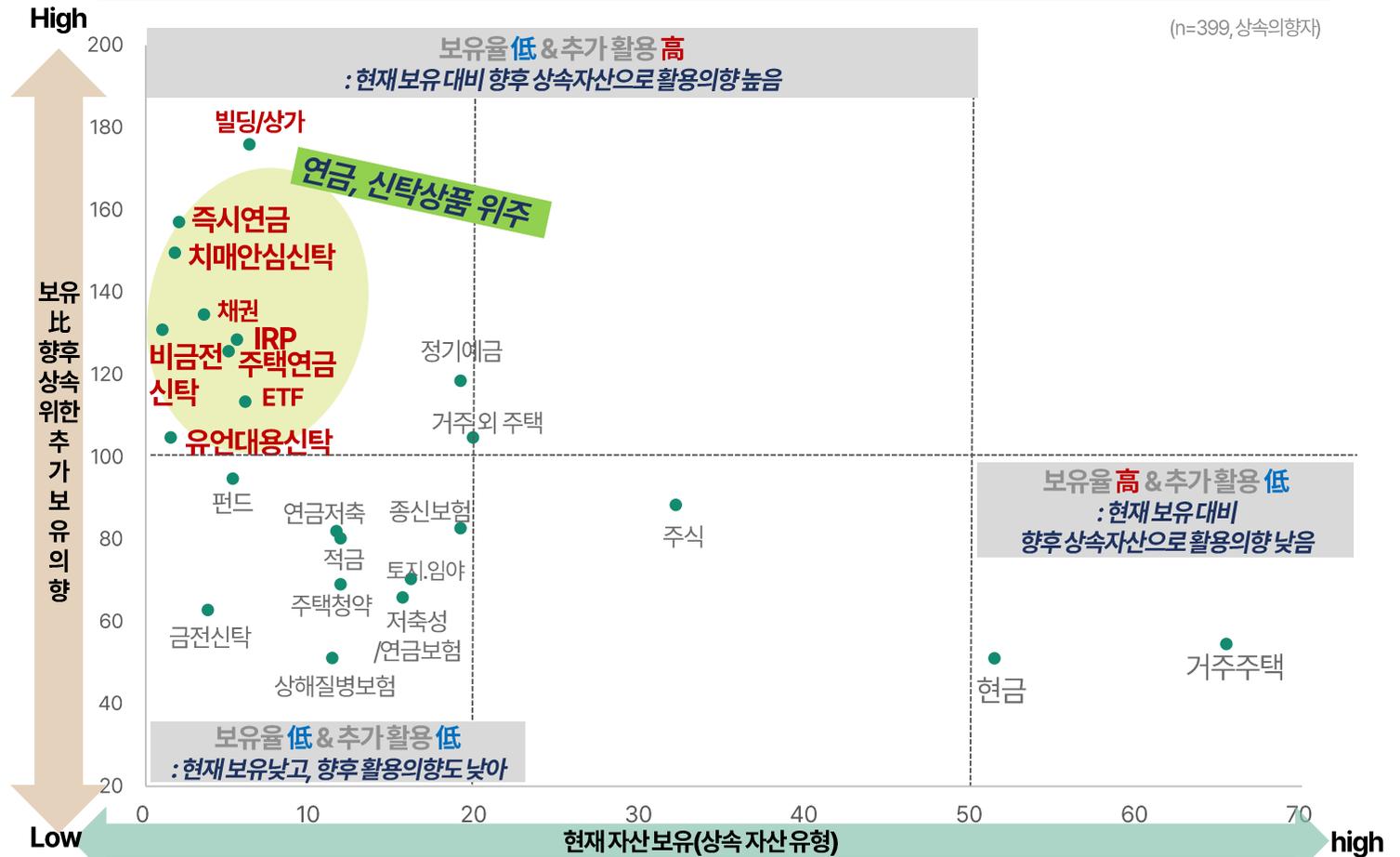


부동산은 줄이고, 금융 상품을 늘려야 하지 않나. 부동산을 늘리는 건 아니고. 이걸 줄이고, 이자 소득으로 나올 수 있는 금융 상품을 가지고 있다가 물려줘야 하지 않나 생각하고 있습니다.

상속 고려 포트폴리오 조정 계획



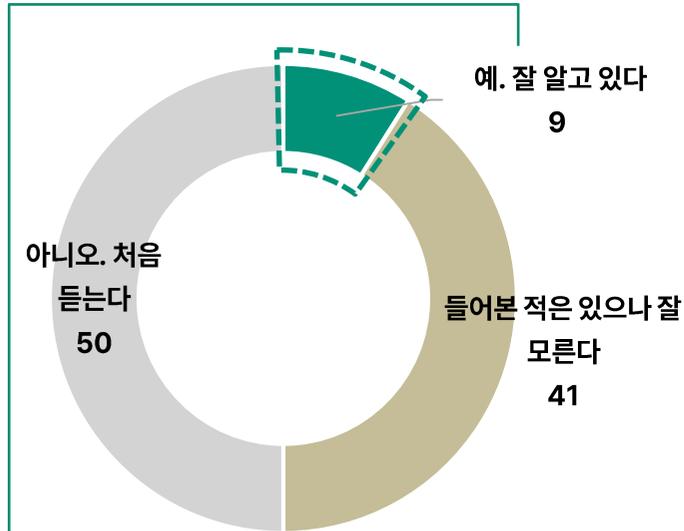
보유 대비 향후 상속 활용 의향 자산



2 상속자산의 유형 ② : 유언대용신탁은 아직 생소, 부정적이진 않아

- 상속 계획자의 약 10%만이 유언대용신탁을 인지하고 향후 이용의향은 긍정(42%)과 보통(43%)이 유사해 부정적일 것은 없으나 적극적 결정은 보류 : 상속 유경험자, 고령층에서 인지율 증가
- 유언대용신탁에 긍정적인 이유는 분쟁없이 내 의지대로 재산분할 가능, 금융기관에 대한 신뢰때문이지만 주저하는 이유는 수수료, 충분치 않은 자산으로 중산층에게 맞지않는 상품이라는 인식때문

유언대용 신탁 인지도

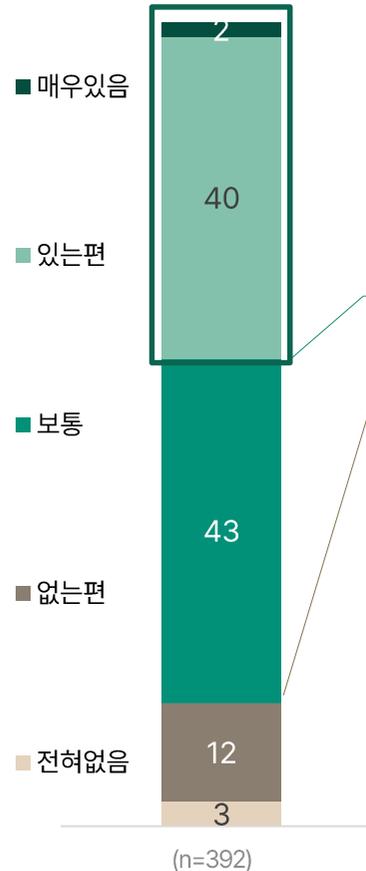


> '잘 알고있다' 응답률

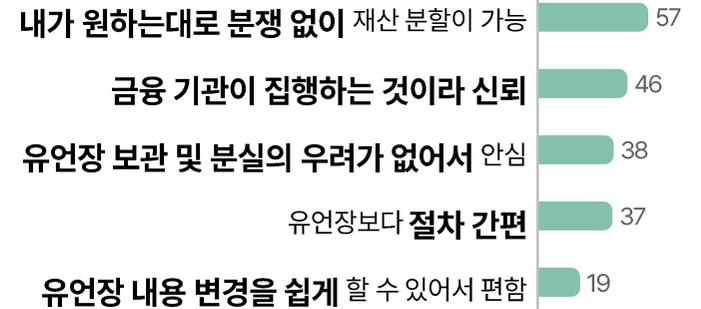


향후 활용 의향과 그 이유

Top 2(■+■)	42%
Soso(■)	43%
Bottom(■+■)	15%

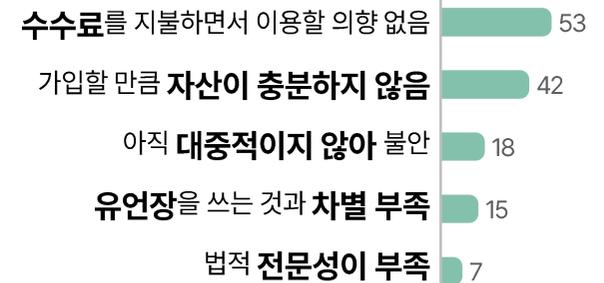


유언대용신탁 이용 의향 있는 이유 (n=164)



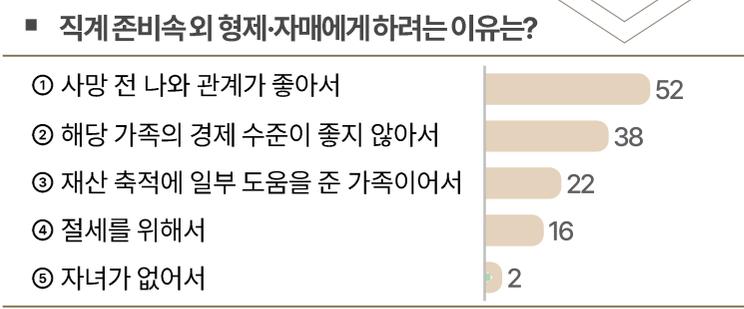
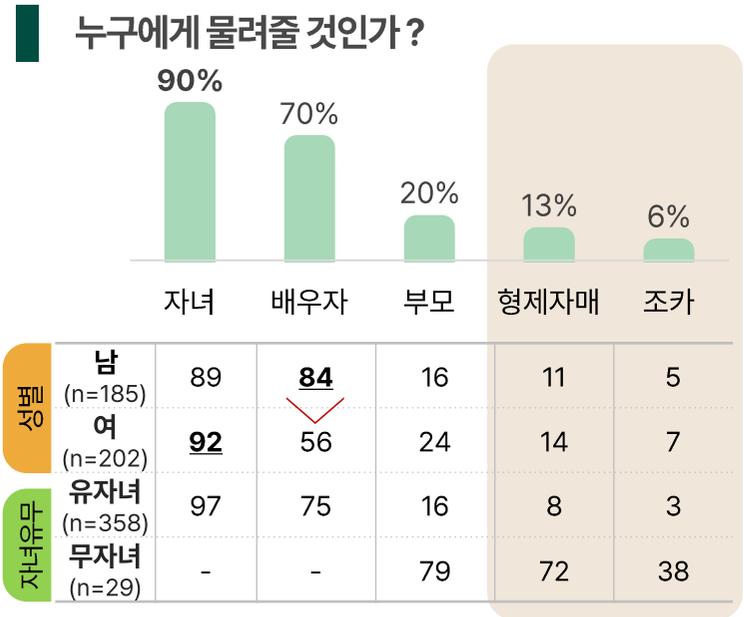
VS

유언대용신탁 이용 의향 없는 이유 (n=60)



3 상속 자산의 배분 : 균 등 하 게

- 자산이전의 대상으로 자녀>배우자>부모>형제자매>조카 순으로 고려
 :남성은 배우자와 자녀를 비슷하게 고려, 여성은 배우자 고려 비율이 남성대비 낮음(∴ 기대수명 : 남 79.9세 < 여85.6세)
 :직계존비속 외 형제자매, 조카 등에게 이전하는 이유는 사망 전까지의 관계 또는 경제 수준을 고려해서
- 자산의 배분은 **균등하게 하겠다**가 **43%로 가장 높고**, 부양가족 우대, 법정 상속비율에 따라서가 다음
 : 법정상속비율대로 하겠다는 비중은 연령층이 낮을수록 감소 → 출산률감소, 1인가구 증가 등으로 향후 경향성 확대될 가능성
 : 금융자산 규모가 작을수록 균등분배 의향이 높고, 클수록 가족관계의 수준을 고려하겠다는 의향이 높음



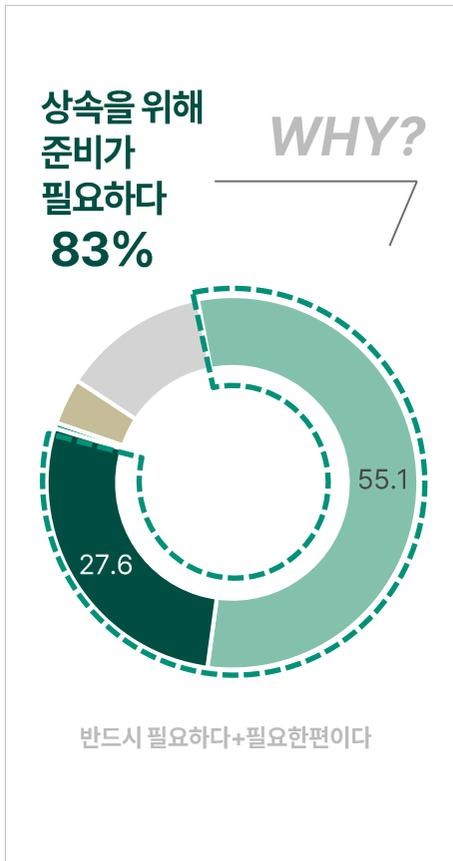
어떤 방식으로 배분할 것인가?

	전체 (n=399)	연령별			금융자산규모		
		40대 (n=146)	50대 (n=175)	60대~ (n=78)	~1억 (n=83)	1~3억 (n=159)	3억~ (n=157)
상속인 모두에게 균등 배분	43	39.0	51.4	32.1	50.6	42.1	40.1
사망 전까지 관계에 따라 (예. 나를 부양한 가족에게 더 많이 배분)	16	20.5	12.0	14.1	16.9	15.1	15.3
법정 상속 비율에 따라	16	8.2	16.6	26.9	14.5	17.6	14.0
가족 관계의 수준에 따라 (예. 조카보다는 자녀에게 더 많은 비중 상속)	12	17.1	8.6	10.3	8.4	11.9	14.0
상속인들의 경제 수준에 따라	11	10.3	9.1	15.4	9.6	10.1	12.1
모르겠다	3	4.8	2.3	1.3	0.0	3.1	4.5

4 상속을 위한 준비 ① : 준비가 필요한 이유 1순위 절세

- 세대간/세대내 자산이전을 위해 **준비가 필요한 이유 1순위는 상속·증여세 부담을 줄이기 위해**
- 상속 경험이 없는 경우 절세가 1순위이나 상속 경험이 있는 경우 **자녀에게 경제적 안정을 제공하기 위해서 비율 증가**
 → 상속인에게 상속재산이 경제적 기반 형성에 토대가 되고 있음을 시사
- 연령대가 높을수록 자녀의 경제적 안정을 고려하는 비율은 감소, 노후 생활자금의 원활한 운용을 고려하는 비율 증가
 → 노후 생활 유지를 위해 필요한 경제력의 추정과 현실 간 차이가 있음을 내포
- 금융자산규모가 작을수록 자녀의 미래를 염려하는 비율과 분쟁을 우려하는 비율 증가

상속을 위한 준비가 필요한 이유(1순위)

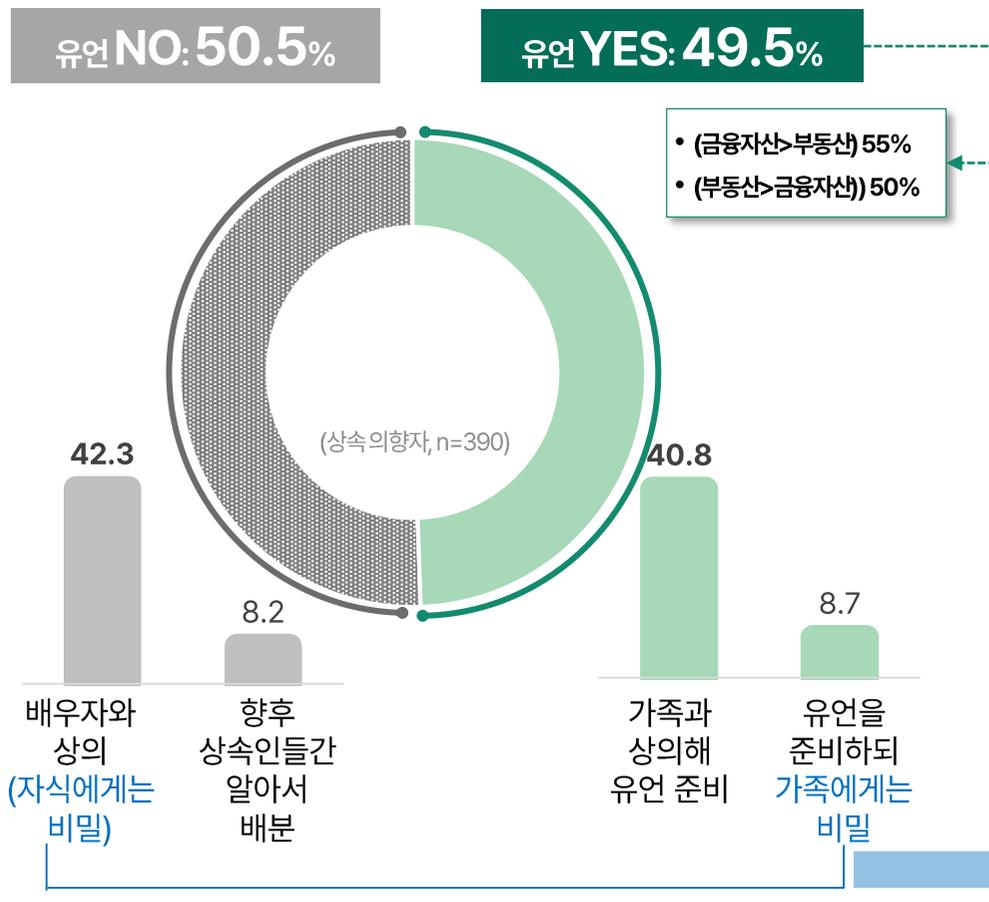


	전체 (n=381)	연령별			상속 경험 여부		금융자산규모		
		40대 (n=143)	50대 (n=166)	60대~ (n=72)	경험有 (n=97)	경험無 (n=127)	~1억 (n=75)	1~3억 (n=155)	3억~ (n=151)
상속 증여 세금 부담 경감	28	25.2	31.3	25.0	18.6	32.3 (1순위)	16.0	24.5	37.1
노후 생활 자금의 원활한 운용	15	13.3	16.3	18.1	12.4	15.0	14.7	18.1	13.2
자녀의 미래에 경제적 안정 제공	15	17.5	15.7	8.3	21.6 (1순위)	11.8	20.0	14.2	13.2
법적 문제와 갈등을 예방	13	16.8	7.8	18.1	15.5	11.0	25.3	13.5	6.6
가족간의 긍정적인 관계를 위해	10	8.4	10.2	12.5	11.3	10.2	6.7	11.6	9.9
미래에 대한 불확실성 때문에	8	9.8	8.4	5.6	9.3	9.4	8.0	7.7	9.3
건강 악화에 따른 만약을 대비	7	6.3	6.0	9.7	7.2	7.1	5.3	7.1	7.3
재산 관리의 부담을 줄이기 위해	3	2.8	4.2	2.8	4.1	3.1	4.0	3.2	3.3

4 상속을 위한 준비 ② : 유언상속을 계획하는 비중이 절반

- 유언을 남기겠다고 남기지 않겠다고 거의 반반에 가까우며 유언 시 대부분은 가족과 상의할 계획
 : 부동산보다 금융자산이 더 많을 경우 유언을 통해 상속할 의향이 조금 더 높은 편
- 유언을 남기지 않더라도 배우자와 상의할 계획을 가져 유언 유무와 무관하게 응답자의 **80% 이상이 사후를 가족과 논의**
- 다만, 유언을 남기거나 배우자와 상의하는 경우에도 절반 이상은 가족간 분쟁을 우려해 **관련 사실을 자식에게 알리지 않으려고** 해 향후 상속인의 유언장 확인 및 실행의 어려움 예상

유언 여부



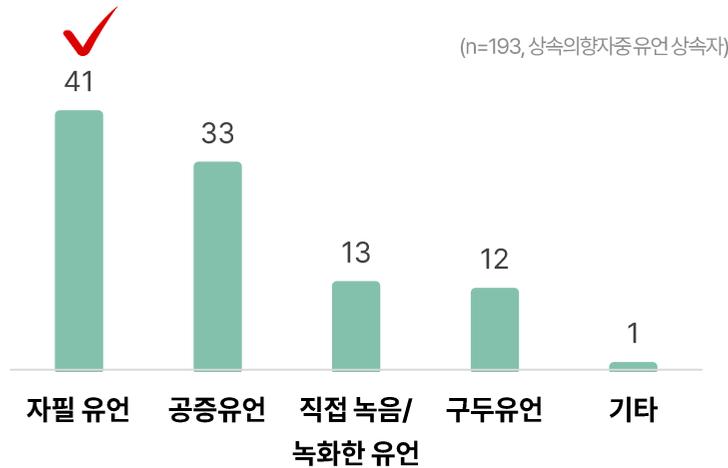
유언/상의 내용을 가족과 공유하지 않는 이유는?

	전체 (n=199)	상속경험 유무	
		유 (n=45)	무 (n=67)
자녀들 간 분쟁으로 우애가 상할까 우려	61	71	55
부모에 대한 의무를 더 이상 하지 않을까 우려	33	33	34
유언 내용을 변경하고 싶을까봐	25	19	28
자녀가 어림	1	2	0
계획대로 안될 것 같음	1	0	2

4 상속을 위한 준비 ③ : 1/3은 공증유언을 고려

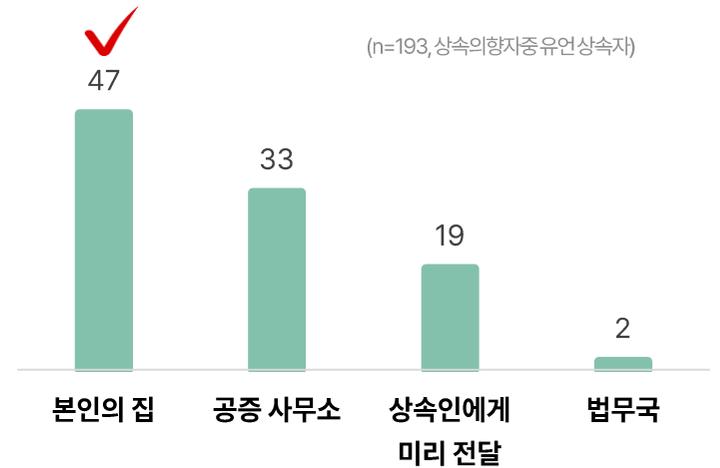
- 상속 의향자의 절반 가량이 유언상속을 계획하는 가운데 1/3 정도는 전문가 도움하 유언장 작성&보관을 고려
- 유언장의 작성 방법으로 자필(41%)>공증(33%)>녹음·녹화(13%)>구두유언(12%) 순으로 고려
- 유언장의 보관은 본인의 집(47%)>공증사무소(33%)>상속인에게 미리전달(19%) 순으로 고려
 : 연령층 낮거나 총자산 중 부동산 비중이 더 높은 경우 '공증유언' 작성 의지가 더 강함

유언장 작성방법



연령별	유언장 작성방법					
	자필 유언	공증유언	직접 녹음/녹화한 유언	구두유언	기타	
40대 (n=71)	33	42	18	7	-	
50대 (n=78)	44	28	13	14	1	
60대 이상 (n=44)	50	25	7	18	-	
자산구성	유언장 작성방법					
	자필 유언	공증유언	직접 녹음/녹화한 유언	구두유언	기타	
부동산 > 금융자산 (n=64)	27	50	16	8	0	
금융자산 > 부동산 (n=59)	37	37	15	10	0	

유언장 보관장소



연령별	유언장 보관장소				
	본인의 집	공증 사무소	상속인에게 미리 전달	법무국	
40대 (n=71)	41	38	20	1	
50대 (n=78)	46	32	19	3	
60대 이상 (n=44)	59	25	16	-	
자산구성	유언장 보관장소				
	본인의 집	공증 사무소	상속인에게 미리 전달	법무국	
부동산 > 금융자산 (n=64)	45	33	20	2	
금융자산 > 부동산 (n=59)	47	27	20	5	

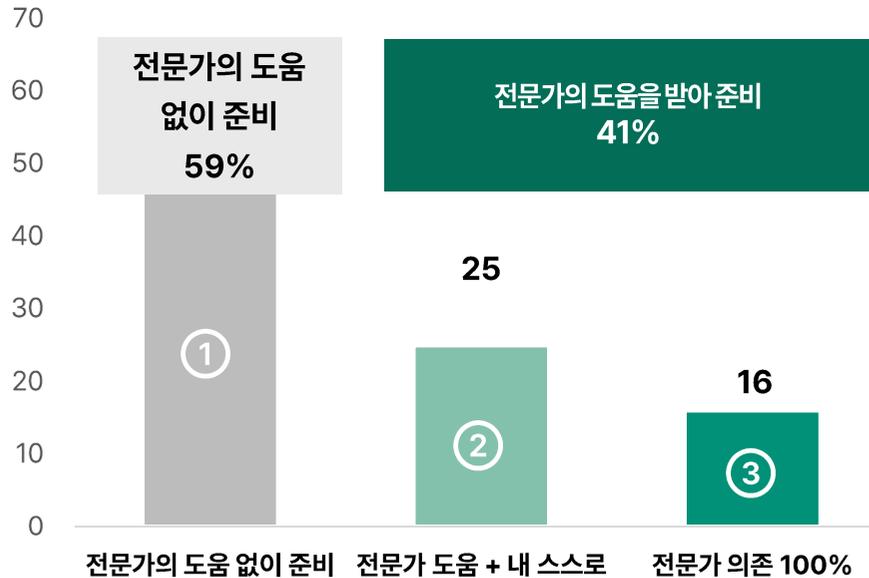
- 
1. 상속 경험
 2. 향후 상속 계획
 - 3. 상속 준비 시 소비자 니즈**

1 상속 준비방법: 상속 준비는 스스로! But 상속 경험자는 전문가 필요 인식

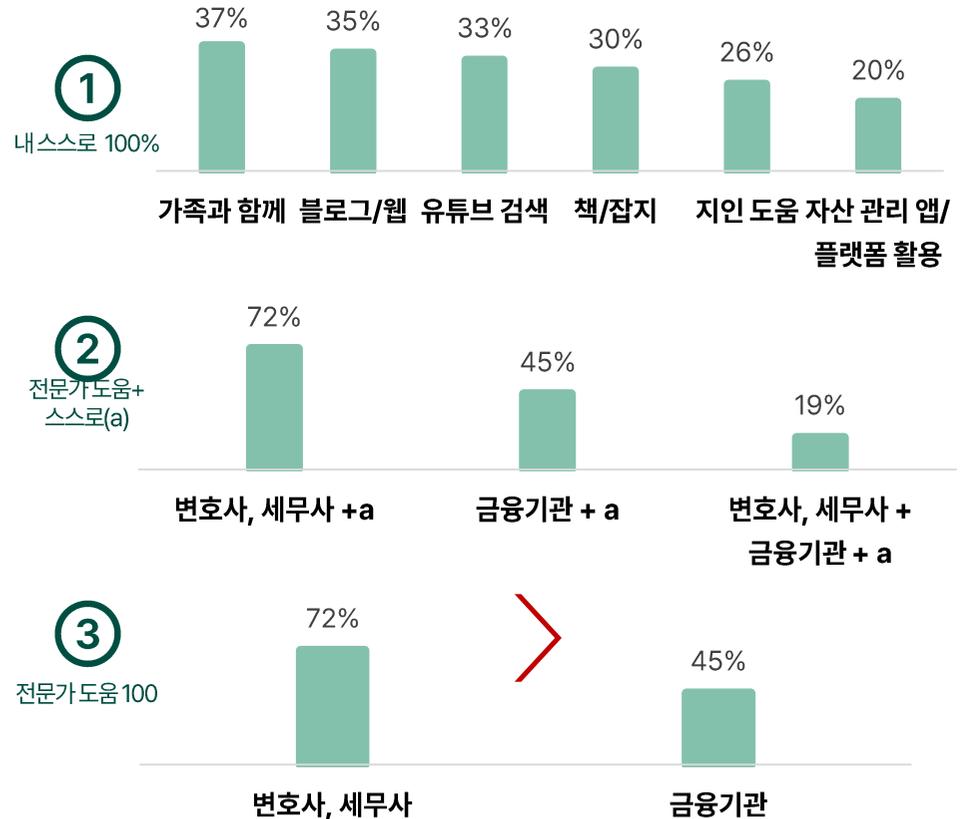
- 상속 준비는 전문가의 도움없이 스스로 할것이다 60%, 전문가의 도움을 받을것이다가 40%로 자발적 의지가 높지만 상속 경험이 있는 경우 전문가 니즈가 더 높게 나타남
: 상속경험자의 전문가 니즈 49%, 비경험자의 전문가 니즈 37%
- 스스로 준비하는 경우 가족 및 온라인채널 활용을 고려하고, 전문가 고려 시 금융기관보다 법률/세무 전문가를 우선 고려

자산이전을 준비하는 방법

(n=381, 상속의향자)



세부적인 준비방법

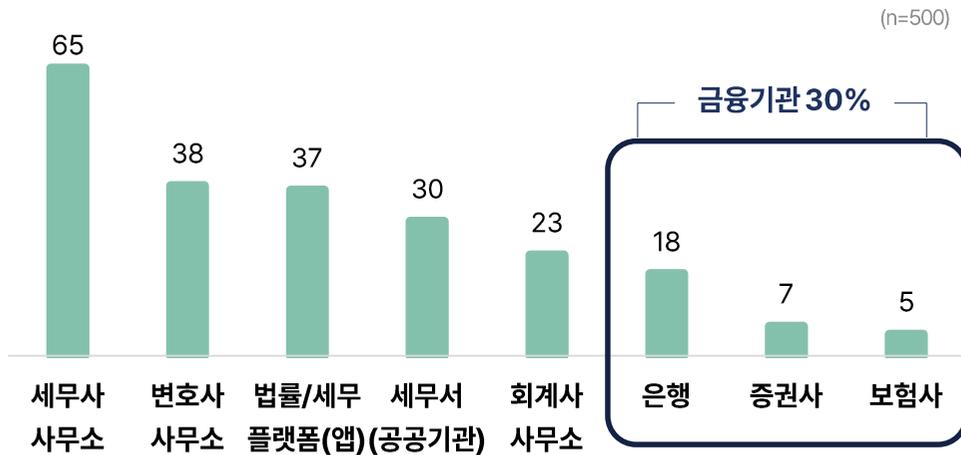


상속 경험 유무	전문가 도움 없이 준비		전문가 도움 + 내 스스로		전문가 의존 100%	
	有 (n=97)	51	31	18	49%	
無 (n=127)	63	21	16	37%		

2 금융기관 이용 의향 ① : 전문가=세무사이지만 1/3은 금융기관 상담을 고려

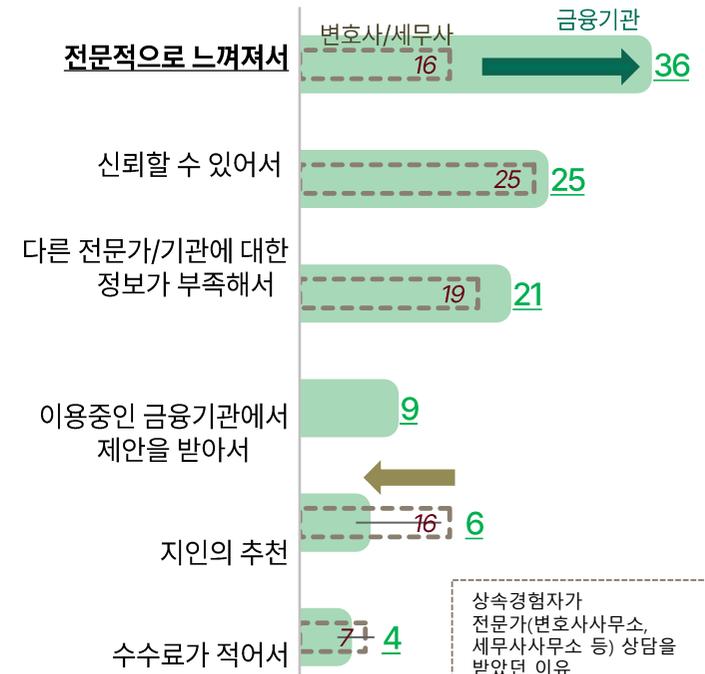
- 상속 준비를 위한 은행 이용 의향은 18%, 증권과 보험사를 합한 금융기관 전체로 보면 30% 수준
: 상속을 경험한 사람이 비경험자 대비 은행 이용의향이 2배 이상 더 높음 : 경험자(24%)>비경험자(11%)
- 금융기관 상담 이유는 전문성(36%)>신뢰성(25%) 순인데, 특히 세무/법률 전문가와 비교 시 전문성 부분에서 경쟁력 보유
→ 향후 은행의 상속 관련 서비스의 '전문성'을 강조하고, 지인 추천같은 WOM(구전효과), 서비스 안내 강화할 경우 금융기관 영향력 증가 예상

상속 및 증여를 위해 상담을 희망하는 전문가(1+2+3순위)



○○은행에서 그런 게 가끔 오더라고요. 관심이 있어요. 그래도 은행이니까 믿을 수 있잖아요.

금융기관에서 상담 받으려는 이유(1순위)



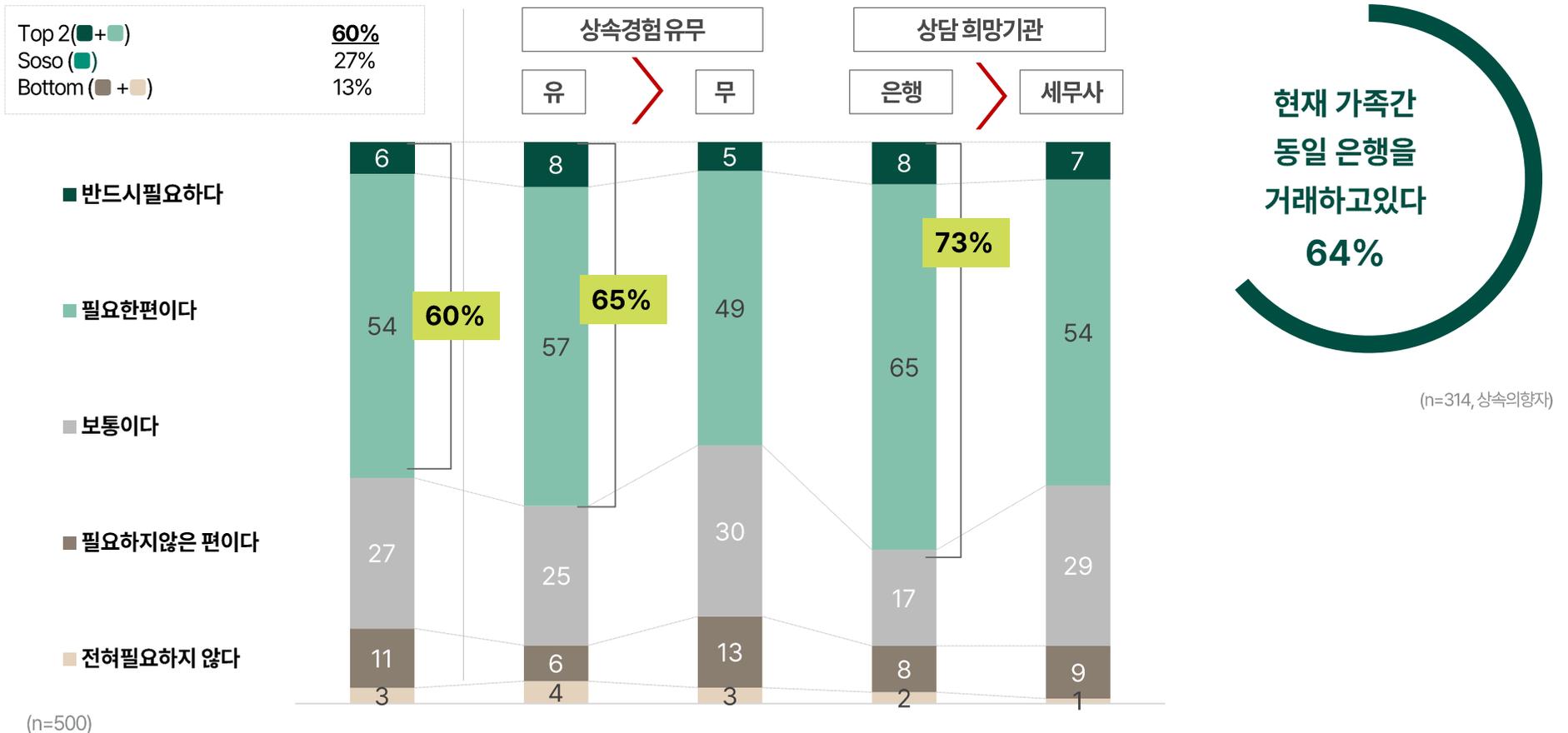
상속경험자가 전문가(변호사사무소, 세무사사무소 등) 상담을 받았던 이유

구분	세무사 사무소	변호사 사무소	법률/세무 플랫폼(앱)(공공기관)	세무서 사무소	회계사 사무소	은행	증권사	보험사	
표본군	40대 (n=200)	59	43	35	33	26	18	8	4
	50대 (n=212)	69	34	37	30	19	17	6	5
	60대 이상 (n=88)	67	38	43	25	25	23	6	7
상속경험 유무	경험有 (n=125)	66	38	34	28	20	24	6	8
	경험無 (n=174)	64	44	30	37	23	11	6	2

2 금융기관 이용 의향 ② : 상속 고려시 금융기관 가족거래 필요

- 상속 의향자의 60%가 향후 상속을 위해 가족간 동일한 은행을 이용할 필요가 있다고 생각하며, 상속경험이 있는 경우 더욱 그렇다고 생각
- 상속을 위한 전문가 상담기관으로 은행을 선택한 경우 가족거래가 필요하다는 응답이 73%까지 상승
 → 향후 은행이 상속 관련 서비스 제공 시 거래의 양적 질적 개선효과가 있을 것으로 기대
 : 현재도 상속의향자의 64%가 가족과 공동으로 거래하는 은행을 보유하고 있으며, 향후 상속 발생시 거래 형태 변화 가능성 有

상속 및 증여 고려시 금융기관 가족거래 필요도



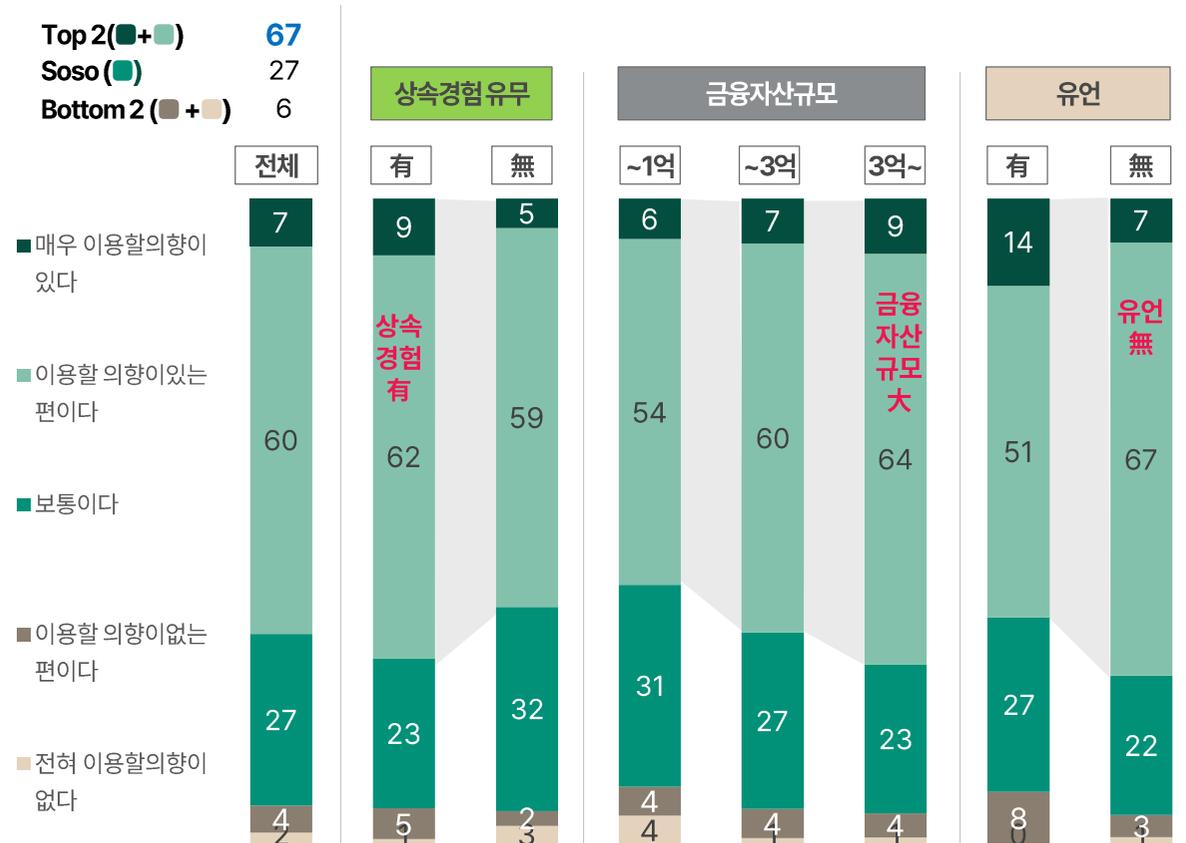
3 서비스 니즈 ① : 은행이 유산정리서비스 제공시 이용 의향 高

- **은행이 유산정리서비스를 제공할 경우 이용 의향 67%**
: 상속 경험이 있는 경우, 유언이 없었던 경우 서비스 이용 의향은 더 높게 나타남



금융기관중에서 공신력이 있는. 4대 은행이나 아니면 삼성, 우리나라 대기업. 현대. 그래도 내 돈 갖고 먹튀하지는 않겠다 싶은. 공신력있는 기관이면 좀 더 비싸도 할 것 같아요.

은행의 유산정리서비스 이용 의향



* 유산정리서비스란? (컨설팅 후 서비스 이용의향 확인)
고객이 원하는 대로 상속 설계, 안정적 노후 케어, 효율적인 증여 설계가 가능합니다. 유언장의 작성/수정/보관, 유언의 집행(예금 및 주식 등 명의 변경, 부동산 매각 등), 상속업무 절차 대행, 상속자산의 관리에 이르기까지 종합컨설팅을 제공합니다.

(n=500)

[참고] 유산정리서비스 이용의향 IDI

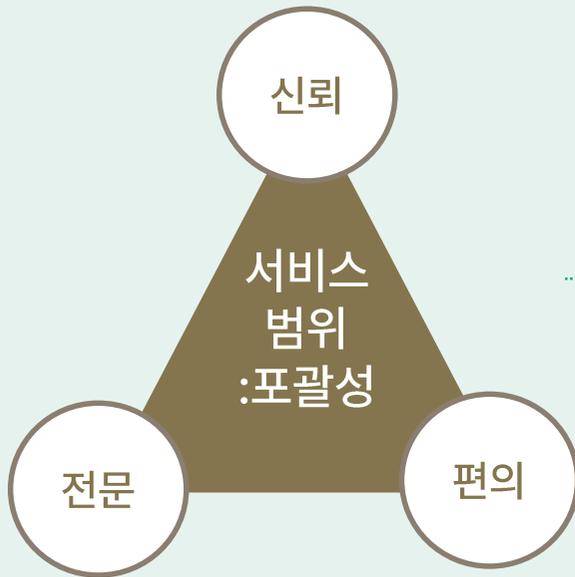
* 유산정리서비스란? (컨셉제시 후 서비스 이용의향 확인)

고객이 원하는 대로 상속 설계, 안정적 노후 케어, 효율적인 증여 설계가 가능합니다. 유언장의 작성/수정/보관, 유언의 집행(예금 및 주식 등 명의 변경, 부동산 매각 등), 상속업무 절차 대행, 상속자산의 관리에 이르기까지 종합컨설팅을 제공합니다.



지금 설명 설명을 처음 들어보는데, **굉장히 메리트가 있는 것 같아요.**

“설명을 들어보니까 제가 생각했던 걸 포괄적으로 서비스 해주는 것 같아요.”



중요. 왜냐하면, 제가 63세예요. 저희 엄마도 80에 돌아가셨는데, 생각해 보니까 17년 남았더라고요. 공신력 있는 기관에서 아예 요양시설과 연계해서, 보증금이 만약에 5억이라면 사후 그대로 자식한테 승계해 주고.

요새 보면 유언장 도장 제대로 안 찍고 그래서 무효라고 하잖아요. 그런 건 꼭 부러지게 해 줄 거니까 확실할 것 같아요.

너무 하고 싶은데요. 그 기관을 과연 믿을 수가 있는가. 이게 제일 중요한 문제예요. 상조회사도 광고는 너무 좋게 하는데, 결국은 날림도 많고. 진짜 믿을 만한 기업이라고 하면 진심으로 받고 싶어요.

이제는 나이도 들고 지쳤다고 할까요? '누가 해줬으면' 하는 생각이 많아요. 그래서 그런 서비스가 있다면, 저는 이용하고 싶어요.



말로만 들었을 때는 사후에 정리하는 것처럼 어감상 **부정적인 의미가 있는데...**

“대책 없이 돌아가셨을 때 남은 사람들이 허둥지둥하는 느낌이 들어서 어감이 별로예요.”

“이름을 바꾸고, 광고로 잘 알려주기만 한다면 관심이 많을 것 같아요.”

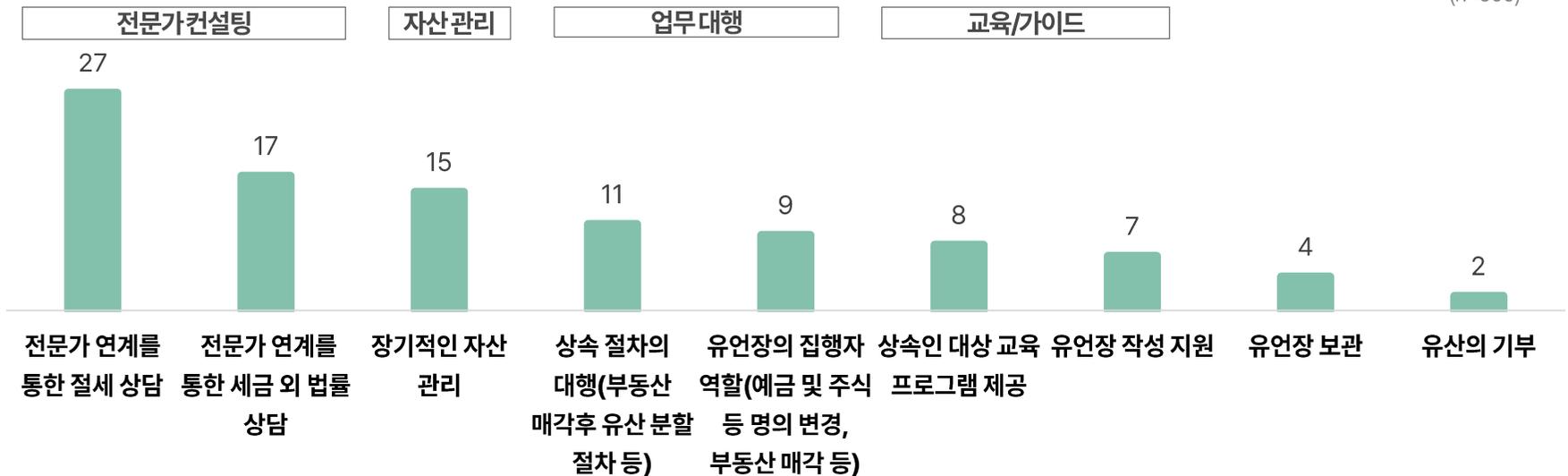
“1인가구가 됐든 준비없이 겪게 된 사람이든 필요한데... 아직 생소한 서비스라.”

3 서비스 니즈 ② : 유산정리서비스 중 가장 선호하는 것은 절세상담

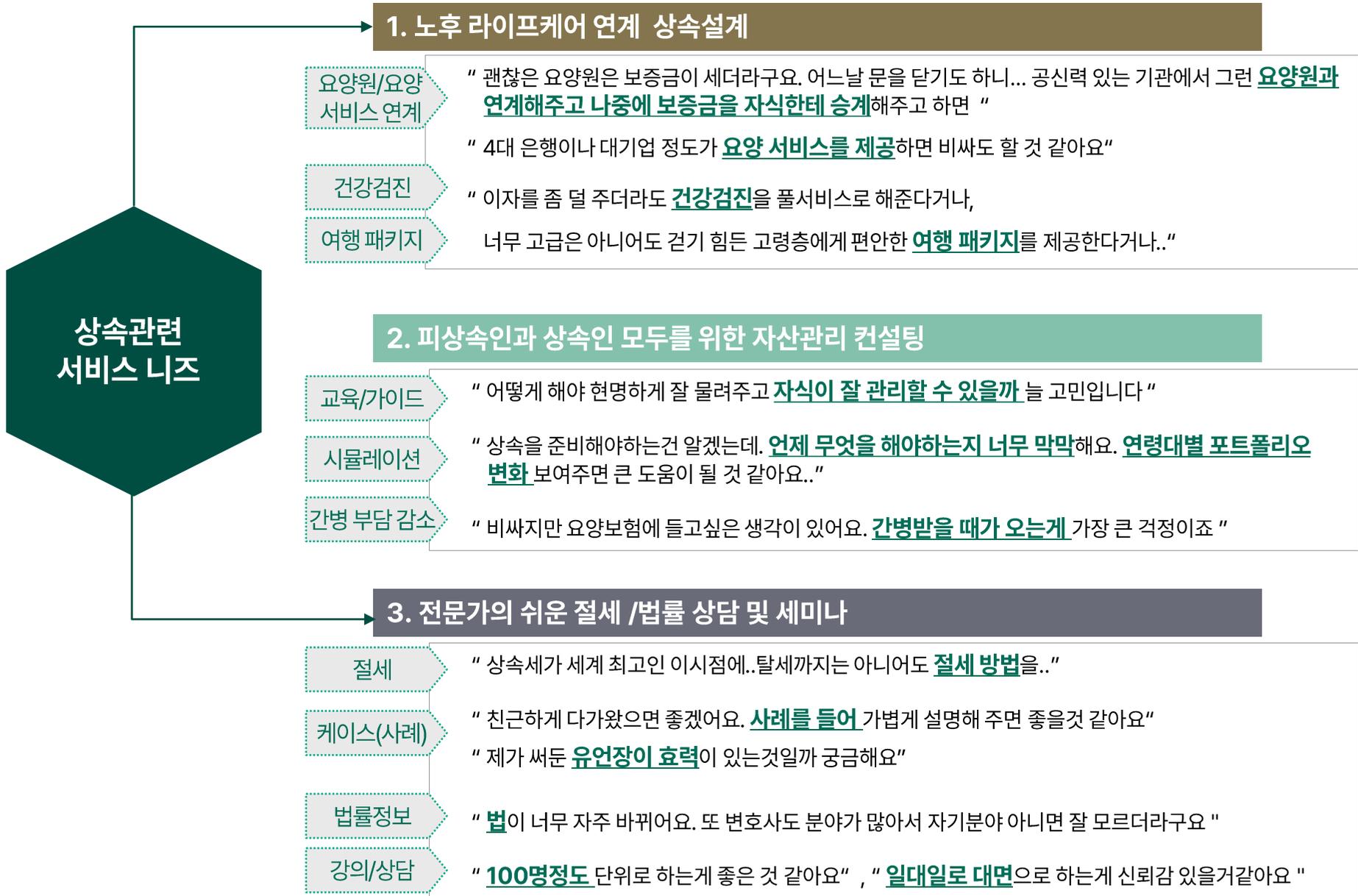
- 유산정리서비스 중 **절세, 법률 등 전문가 상담을 가장 선호**하고, 상속자산 관리에 대한 기대도 주요 어필 요인 : 특히 실제 상속 경험했거나 상속액 규모가 큰 경우 장기적 자산관리에 대한 기대가 큰 편
- **상속절차를 대행해 주는 편리함** 뿐 아니라 **고연령층을 중심으로 상속 준비를 위한 교육/가이드**의 유용성을 높게 인지

유산정리서비스 중 선호 서비스(1순위)

(n=500)



구분	전문가 컨설팅	자산관리	업무대행	교육/가이드	전문가 연계를 통한 절세 상담	전문가 연계를 통한 세금 외 법률 상담	장기적인 자산 관리	상속 절차의 대행(부동산 매각후 유산 분할 절차 등)	유언장의 집행자 역할(예금 및 주식 등 명의 변경, 부동산 매각 등)	상속인 대상 교육 프로그램 제공	유언장 작성 지원	유언장 보관	유산의 기부
연령별	40대 (n=200)	26	15	16	11	14	6	7	4	4			
	50대 (n=212)	30	17	17	11	5	9	6	4	0			
	60대 이상 (n=88)	24	20	7	11	10	13	9	5	1			
상속경험 유무	경험有 (n=125)	26	13	16	10	11	11	5	5	3			
	경험無 (n=174)	28	16	13	13	7	9	7	4	3			
상속액 규모	상위30% (n=31)	26	19	19	6	19	10	-	-	-			
	하위30% (n=151)	28	15	17	11	9	9	7	3	1			



감사합니다