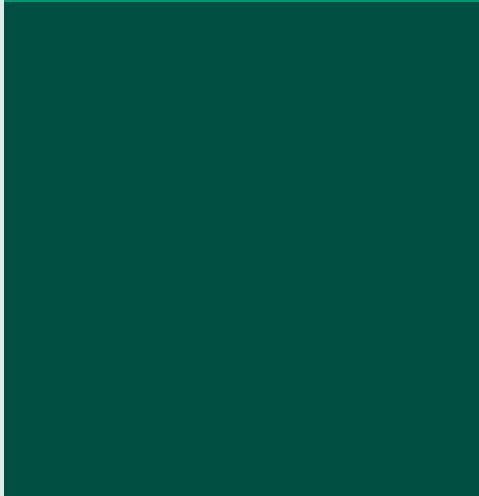




## K-EMILLI

큰 부를 쌓은 평범한 사람들



# 2026 대한민국 웰스 리포트

## FOCUS

일상 속 백만장자(K-EMILLI)는 누구일까?

## INSIGHT

2026년 부자의 경기 전망과  
자산관리 계획

2025년 부자의 금융 포트폴리오 회고

## SPECIAL

자산관리, 결국은 상속·증여  
소셜 자본, 부자의 커뮤니티



18th EDITION



# HANA THE NEXT

## 하나더넥스트

전문가와의 1:1 맞춤 종합 솔루션 제공 >

 노후 설계

 상속·증여

 가업 승계



인생의 다음 페이지도 하나은행과 함께하면 든든합니다



모바일에서 상담 예약하기

 1599-1478

전화로 상담 예약하기

# 은행장 추천사

## 안녕하십니까? 하나은행장 이호성입니다.

2026년 대한민국 경제는 구조적 전환의 급물살 속에서 과거의 성장 공식을 넘어 새로운 경제 질서를 정립하기 위한 중대한 기로에 서 있습니다. 인공지능(AI)기술의 보편화와 산업 생태계의 재편, 그리고 글로벌 자산 시장의 변동성 확대는 자산관리 서비스에 대한 시장의 기대를 한층 더 높이고 있습니다. 이제 자산관리는 수익 창출의 차원을 넘어, 깊이 있는 통찰과 정교한 전략, 그리고 세대를 관통하는 자산 승계 및 설계를 요구하는 시대를 맞이하고 있습니다.

이러한 변화 속에서 자산가들의 금융 포트폴리오는 더욱 다변화하고 있습니다. 기존의 자산을 분산하는 수준을 넘어, 시장 국면에 따른 전략적 자산배분과 유동성 관리, 대체투자 및 글로벌 자산의 비중 조절까지 아우르는 다층적 설계가 이루어지고 있습니다. 이에 따라 금융회사의 역할 역시 상품 제공자를 넘어, 손님의 삶과 가치를 함께 설계하는 동반자로 진화하고 있습니다.

하나은행은 올해로 18번째를 맞이하는 하나금융연구소 대한민국 웰스 리포트를 통해 대한민국 자산가들의 현재를 진단하고 미래를 조망해 보고자 합니다. 올해 보고서에서는 주식 투자 등으로 우리 주변에 늘고있는 평범한 부자들, 일상 속 백만장자(\*K-EMILLI)를 메인 테마로 다루고 있으며, 자산가들의 금융 포트폴리오, 보이지 않는 자산인 부자의 커뮤니티, 상속·증여로 이어지는 자산관리에 대한 내용을 다루고 있습니다. 이 보고서가 대한민국 자산가 여러분께 시장을 바라보는 새로운 인사이트를 제공하고, 장기적 안목에 기반한 자산관리 의사 결정에 든든한 참고서가 되기를 기대합니다.

하나은행은 1995년 국내 최초로 프라이빗 बैं킹(PB) 비즈니스를 도입하여 오랜 PB 서비스 경험과 축적된 자산관리 역량을 가지고 있습니다. 여기에 혁신을 더하여 손님 한 분 한 분의 삶의 목표에 최적화된 자산관리 솔루션을 제공하고자 노력하겠습니다. 또한 손님의 신뢰를 최우선 가치로 삼아 진정성 있는 서비스를 드리는 하나은행이 되겠습니다.

감사합니다.

은행장 이호성



# 보관만 하던 금, 수익을 낼 수 있는 금으로! 이제 하나은행에 맡기세요!

## 하나골드신탁(운용)

금으로 수익을 추구하는 손님에게  
만기 시 기대할 수 있는 운용수익과  
함께 맡기신 금을 돌려드립니다

## 하나골드신탁(처분)

금을 처분하고 싶은 손님에게  
보유한 금을 합리적인  
가격으로 처분에 드립니다



고객센터 전화번호  
**1599-0277**



상품 보러가기

하나의 마음으로 나라를 지켰던 금, 하나골드신탁을 만나 수익을 낼 수 있는 금으로!

**가입 대상** 성년인 개인

**가입 채널** 상단 QR코드를 확인하세요!

**취급 품목** 골드바 또는 24K 주얼리 (반지, 팔찌, 목걸이 등)

**상품문의** 취급가능 영업점 : QR코드로 확인  
고객센터 : ☎1599-0277

**제휴 사업자** (주)한국금거래소디지털에셋 : 금지금감정, 임가공 및 매입, 소비대차방식운용  
하나은행 : 금 실물 수탁 및 관리

<공통> ※ 이 금융상품(하나골드신탁(처분/운용))은 예금자 보호법에 따라 보호되지 않습니다. ※ 거래상대방의 신용위험 발생 등에 따른 투자원본의 손실(0~100%)이 발생할 수 있으며, 그 손실은 투자자에게 귀속됩니다. ※ 투자자는 금융상품<하나골드신탁(처분/운용)>에 대하여 금융상품 판매업자로부터 충분한 설명을 받을 권리가 있으며, 가입 전 상품설명서 및 약관을 반드시 읽어보시기 바랍니다. ※ 하나골드신탁(처분/운용) 계약과 별개로 위탁자는 신탁한 고금 등에 대해 제휴사업자(주)한국금거래소디지털에셋과 감정, 임가공, 매매 등의 별도 계약을 체결하며, 이에 따른 권리와 의무는 제휴사업자와 위탁자에게 귀속됩니다. ※ 신탁고금 고유의 결함, 성질로 인한 손해, 감정과정에서의 물리적, 화학적 훼손에 대해 은행의 고의 또는 과실의 귀책사유가 없는 한 책임을 지지 않습니다. <하나골드신탁(운용)> ※ 거래가능 최소중량: 30g이상(시장상황에 따라 변동 가능) ※ 하나골드신탁(운용)은 만기에 위탁자에게 반환되는 신탁원본은 (주)한국금거래소가 제작한 주물 골드바(또는 덩어리) 형태로 교부됩니다. ※ 하나골드신탁(운용) 보수(후취): 연 0.3%~0.5% (자세한 사항은 홈페이지에 공지된 약관을 확인 바랍니다.) ※ 이 금융투자상품은 판매기간 내 가입이 가능하나, 판매한도 소진시 가입이 제한되며, 만기시 수익에 대해 기타소득세(22%) 세율이 부과됩니다. <하나골드신탁(처분)> ※ 거래가능 최소중량: 3.75g이상(1돈) ※ 하나골드신탁(처분) 보수 : 1만원(3.75g이상~37.5g 이하), 2만원(37.5g초과 ~ 100g이하), 4만원(100g초과) ※ 본 홍보물은 법령 및 내부 통제기준에 따른 절차를 거쳐 제공됩니다. ※ 상품 문의는 취급 영업점 또는 하나골드신탁(처분/운용) 고객센터(1599-0277)로 문의하시기 바랍니다. ※ 본 홍보물은 2026년 07월 31일까지 유효합니다. ※ 준법감시인 심의필 제 2025-광고-1097호(2025.08.14~2026.07.31) ※ CC브랜드250808-0146 ※ 한국금융투자협회심사필 제25-03392호(2025.08.12~2026.07.31)

# CONTENTS

## 2026 Korean Wealth Report

---

	2026 대한민국 웰스 리포트 <b>HIGHLIGHT</b>	04
<b>Part 1</b>	<b>FOCUS</b>	
	일상 속 백만장자(K-EMILLI)는 누구일까?	10
<b>Part 2</b>	<b>INSIGHT</b>	
	2026년 부자의 경기 전망과 자산관리 계획	32
	<b>이슈 1</b> 하나은행 PB에게 직접 듣는 2026년 자산관리 TIP	42
	<b>이슈 2</b> AI, 과연 자산관리 파트너가 될 수 있을까?	46
	2025년 부자의 금융 포트폴리오 회고	52
	<b>이슈 1</b> 부자는 금융·투자로 발생한 수익을 어디에 썼을까?	58
<b>Part 3</b>	<b>SPECIAL</b>	
	자산관리, 결국은 상속·증여	64
	소셜 자본, 부자의 커뮤니티	72

# 큰 부를 쌓은 평범한 사람들 'K-에밀리(K-EMILLI\*)'

## 우리 주변 어디든 평범한 부자가 늘고 있다

부자 수의 빠른 증가, 일반인 중 부자 반열에 오를 가능성도 커져

### K-EMILLI's Persona

경제력	연평균 소득 5억 원, 총자산 60억 원 대 일반부자보다 총자산 적으나 고소득의 엘리트 집단
직업	회사원+공무원
학력	고학력(대학원 졸 41%)
거주지	서울, 경기·인천의 수도권 거주
집	30평형대 이하 아파트



■ K-EMILLI  
■ 일반부자

부동산보다  
금융투자!

48%

vs

43%

투자 상품·분야를  
충분히 공부하고  
이해한 뒤 시작

47%

vs

39%

투자를 분산  
하기보다 한 곳에  
집중하는 편

26%

vs

20%

## K-EMILLI의 부 형성 히스토리

### 아끼고, 벌고! 유망 분야를 충분히 공부·이해한 뒤 집중 투자한다

#### 종잣돈

8.5  
억원

- 총자산의 10% 내외를 종잣돈으로 인식  
(집 한 채 + 1억 원 가량의 투자자산 확보 수준)

#### 부의 형성

- 종잣돈은 저축으로 모으고, 확대는 금융투자로
- 돈 모으는 방법은 과거 대비 적극적, 다양화  
↳ 금, 은, 예술품 등 '현물 자산'과  
개인투자조합 및 스타트업·벤처 '기업 투자' 증가

#### 부의 확대 노력

- 자기 계발이나 부업 등으로 '소득 파이프라인' 추가
- 소비·지출 '절약' 최우선
- 부동산보다 금융에서 부의 확대 기회 찾기  
↳ '세무, 금융투자 공부', '자산 리밸런싱' 실천  
↳ '해외 자산'과 '대체투자' 등 투자 범위 확대
- '가족 단위 자산관리'로 효율 추구

#### 금융 포트폴리오

- 저축성 54% vs 투자자산 46%  
일반부자보다 투자 비중 ↑
- 직접투자 적극적, '실물자산', '가상자산' 활용 비율 높음  
↳ 해외주식 투자 비중이 일반부자의 1.2배

54%

저축성 자산

46%

투자자산

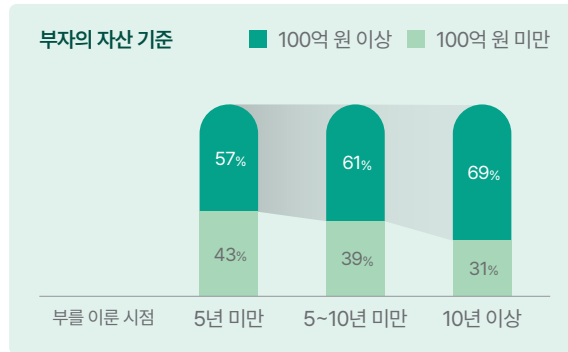
## K-EMILLI가 말하는 '부'의 의미

### “부(富)는 시간의 자유를 얻는 것이라고 생각합니다”

- 부에 대한 기준 완화, 절대적 자산 규모보다 본인만의 가치 충족(시간 자유) 여부가 새로운 부의 기준

↳ 부자의 기준 100억 원 이상 63%

↳ 최근 부자일수록 자산 기준 완화, 자산 규모뿐 아니라 가문, 인격, 책임의식 등 부자의 스테레오 타입(전형성) 전반의 인식 약화

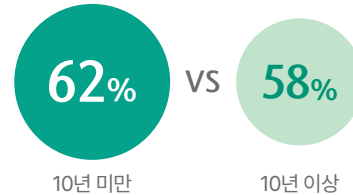


- 합리적 알뜰 소비를 지향하면서도 삶의 질 향상을 위해 과감히 지출

↳ 여행 취미 운동 건강관리 에 아낌없는 소비

- 소액이더라도 정기적 기부 실천 확산

↳ 정기적 기부 실천: 62%(최근 부자) VS 58%(과거 부자)



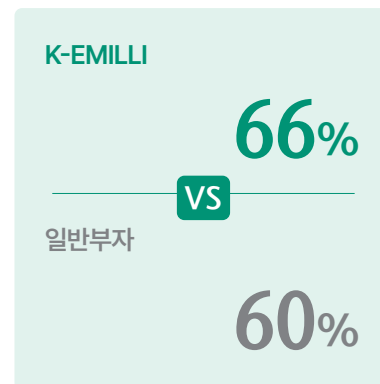
## 평범한 사람이 부자가 되기는 더 어려워졌다

- '평범한 사람이 부자가 되기는 더 어려워졌다' 동의율 66% K-EMILLI vs 60% 일반부자

↳ 부를 얻는 길은 다양해져 누구나 부자가 될 수 있지만 아무나 부자가 될 수 없다는 의미

↳ 자신만의 원칙과 신념, 세상의 흐름을 놓치지 않는 치열한 노력 필요

↳ 실패해도 다시 도전하는 묵직한 평정심으로 진정한 부의 가치를 추구



\* K-EMILLI: Korea Everywhere Millionaires 주변 어디에서나 만날 수 있는 평범한 부자 (최근 10년 내 부자 반열\_금융자산 10억 원 이상에 오른 50대 이하)

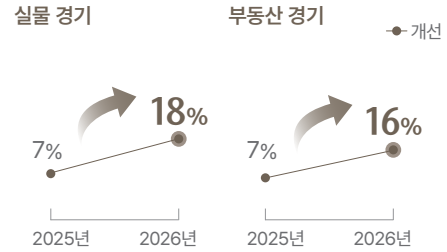
# 2026년 부자의 자산관리 계획

## 1. 2026년 경기전망

### 경기전망 개선, 부동산보다는 실물 개선 기대 높아

- 경기 악화 시각 대폭 감소, 개선 기대는 지난해 대비 2배 이상 증가

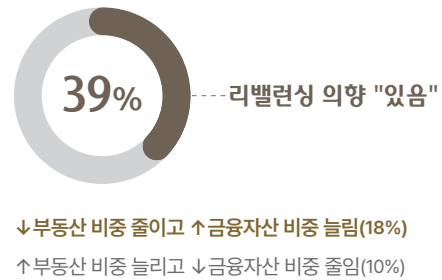
※ 하나은행 PB는 2026년 투자 호황을 기대하지만 확장 시대에 통제의 감각을 잃지 않길 조언, 본인의 균형 잡힌 판단력, 위험 감내 수준에서의 투자 필요



## 2. 2026년 자산 운용 계획

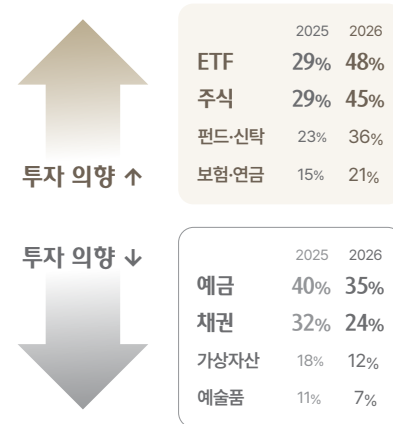
### 금융투자를 중심으로 자산 리밸런싱 계획

- 부자의 39%가 올해 포트폴리오 리밸런싱 의향
- 부동산을 줄이고 금융자산을 늘리는 방향으로 조정하겠다는 의견이 그 반대보다 1.8배 높음
- ↳ 최근 부동산보다 금융에서 기회를 찾는 경향



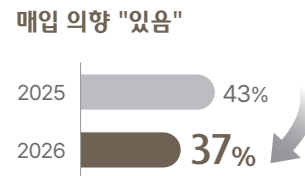
### 대폭 상향된 목표수익률, ETF로 투자 리스크 관리

- 부자의 60%가 2026년 금융 목표 수익률 10%이상을 기대
- 지난해는 예금 선호가 가장 높았으나 2026년에는 ETF로 관심 이동



### 부동산, 전망은 개선됐으나 실행은 유보

- 매도와 매입 의향 모두 감소세를 보인 가운데 매입 의향이 더 크게 감소



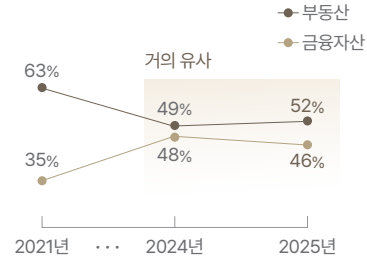
# 2025년 부자의 포트폴리오 회고

## 2025년 자산 변화

### 총자산 증가 속 부동산과 금융자산 비중이 거의 유사

- 2025년 부자들의 총자산은 2024년 대비 증가
  - ↳ '24년 대비 '25년 부동산 가치 상승폭이 더 커, 총자산 내 금융자산 비중 축소
  - ↳ 그러나 최근 5년간 포트폴리오 변화를 보면 부동산과 금융자산 비중이 거의 유사해지는 모습
- 금융자산 중 투자성 자산 비중↑, 저축성 자산 비중↓

부자의 포트폴리오 구성

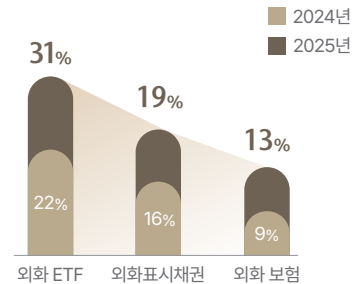


## 2025년 금융 포트폴리오

### 주식, ETF를 중심으로 외화자산 배분 확대

- 외화자산 보유자 꾸준히 증가, '25년 부자의 약 70%가 외화자산을 보유
- 해외주식을 중심으로 외화 ETF와 보험, 외화표시채권 보유자 비중 증가가 두드러져
  - ↳ 해외주식 보유자 63%, 주식 자산 중 해외주식이 1/4

상품별 보유자 비중 변화



## 2025년 금융 수익

### 2025년 투자 성적 A+, 부자 10명 중 9명이 수익

- '25년 부자 10명중 9명은 플러스(+) 금융(저축,투자) 수익률
- 수익률에 가장 긍정적인 영향을 준 자산 1순위는 주식(31%)

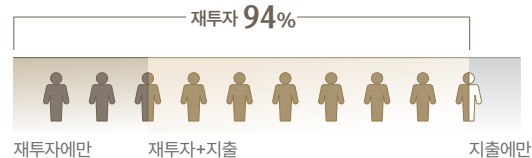
수익에 긍정적 영향을 준 자산

순위	2024	2025
1위	예금	주식
2위	주식	예금
3위	펀드·신탁	펀드·신탁
4위	채권	ETF
5위	보험·연금	보험·연금

## 2025년 금융투자 수익 활용

### 금융투자 수익으로 '모으고+쓰고', 주식+ETF 수익은 다시 직접투자!

- 재투자 시 예적금보다 주식, ETF 등 직접투자로 유입
- 금융투자 수익 지출 시 명품 구입 등 단순 사치보다 여행, 취미·여가와 같은 경험에 우선 가치

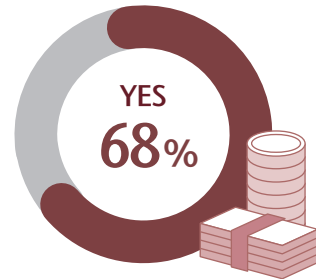


# 자산관리 결국은 상속·증여

## 자산이전에 대한 인식

### “재산을 많이 물려줄수록 후손의 삶에 성장 기회가 생긴다”

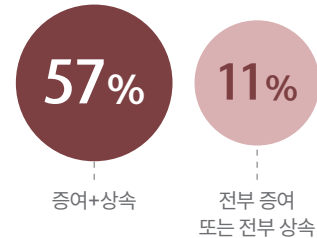
- 부자의 68%가 후대에게 재산을 많이 물려줄수록 성장 기회가 확대된다는데 동의
  - ↳ 40대 이하(71%) > 50대 이상(67%)
  - ↳ 상속형 부자(73%) > 자수성가형 부자(63%)



## 자산이전 계획

### 분산 증여 활용, 자녀 기반 형성의 지원성 증여가 일반적

- 대다수가 증여와 상속을 복합적으로 고려
  - ↳ '증여+상속' 분산 계획 57% vs. '전부 증여 또는 전부 상속' 11%
- 시점 분산 증여로 절세, 과반은 이미 자산의 일부를 증여
  - ↳ 40대 이하 젊은 부자도 1/3이 증여를 실행
  - ↳ 결혼을 포함해 주택 구입, 사업 자금 등 자녀가 목돈 필요 시 이전

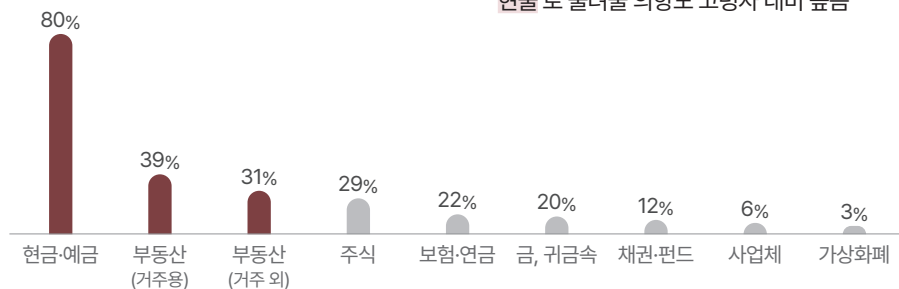


## 자산이전 방식

### 보유 자산의 절반은 상속하고 나머지는 나와 사회를 위해 사용, 현금 이전 선호하며 세무사·PB 통해 자문

- 보유 자산의 48%는 가족에게 상속(증여), 나머지는 나의 여생(44%)과 사회(8%)를 위해 사용할 계획
- 상속(증여)할 자산 유형으로는 현금·예금(80%)을 가장 선호
  - ↳ 50대 이하 부자는 투자용 부동산 보다 '주식'으로 자산을 이전할 의향 높은 편, '금이나 예술품 등 현물'로 물려줄 의향도 고령자 대비 높음

상속·증여 자산 유형



\* 하나은행 PB는 자산 이전 시 시점 분산, 저가치 자산의 사전 증여 등 절세 방안을 찾는 것도 중요하지만, 이미 정해진 세금을 납부할 수 있는 재원 마련도 중요하게 고려해야 함을 강조. 부동산을 처분하거나 신탁을 이용해 현금화를 용이하게 하는 등 전문가와 상의해 체계적으로 설계할 것을 권유.

# 소셜 자본, 부자의 커뮤니티

## 부자의 모임 참여

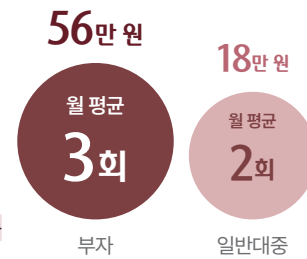
### 돈이 많을수록 모임 참여도 활발하다, 월 모임 지출은 대중의 3배

- 정기적으로 참여하는 모임이 있다 83%
  - ↳ 자산이 많을수록, 소득이 높을수록 참여 모임 수 증가

- 모임 유형**
  - 일반대중보다 동문·동창, 비즈니스 교류 모임 참여가 높은 편, 가족 모임과 취미·동호회 모임도 활발해 워라밸 추구
    - ↳ 부자의 절반 정도(46%)는 친목, 봉사 모임과 같은 자유로운 활동에서 사회·경제적 지위 등 자격이 제한된 폐쇄적 모임을 구성·참여

- 모임 비용**
  - 월 평균 세 번 대면 모임, 회비를 포함해 모임 비용으로 약 56만 원을 지출
    - ↳ 일반대중은 월 평균 대면 모임 2회, 비용은 18만 원을 써 부자의 1/3수준

월 평균 대면모임 횟수 및 모임 비용

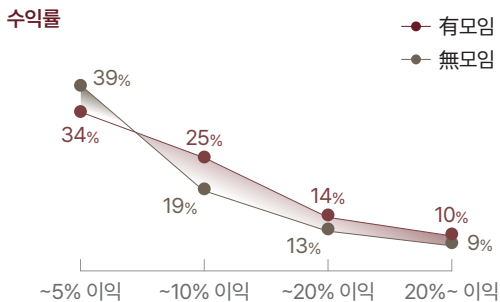


## 모임의 의미

### 부의 형성 과정에 간접적이지만 주요한 역할, 공동체 의식과 부의 책임의식을 갖추는데 기여

- 모임의 가치**
  - '친목도모, 즐거움 추구'(46%), '심리적 안정과 공감대 형성'(20%) 위주
    - ↳ 비즈니스 기회 및 시장 상황 탐색(3%), 새로운 투자 정보 교류(3%)는 소수에 불과

- 모임 자본의 실제**
  - 모임을 하는 집단에서 고수익을 확보한 비율이 더 많은 편
    - ↳ 모임을 하는 부자가 ETF 등 최근 유행하는 안정적 투자상품에 1.5배 더 많은 자산을 배분, 투자 시 외부 조언을 더 적극적으로 반영
    - ↳ 모임을 하지 않는 경우 예금 등 현금성 자기에 1.3~1.4배 더 많은 자산 예치



금융자산 포트폴리오	有모임	無모임	비율	비고
ETF	19	13	1.5배	有모임 ↑
연금·보험	42	31	1.3배	↑
펀드·신탁	37	28	1.3배	↑
주식	94	106	1.1배	유사
현금성·입출금	22	29	1.3배	無모임 ↓
예금	93	127	1.4배	↑

- 소비·가치관**
  - 모임을 하는 이들은 소비 시 생산자를 고려하거나 사회적 약자, 소외계층의 지원 여부를 고려, 기부와 연계된 소비를 우선하는 경향

"사회적 책임 의식을 가져야 진정한 부자"

有모임 61%

VS 無모임 40%

# FOCUS

01

---

일상 속 백만장자(K-EMILLI)는 누구일까?

2026 대한민국 웰스 리포트

Part 01

“

서울 자가에 대기업 다니는 김부장

# 일상 속 백만장자는 누구일까?”

## Korea Everywhere Millionaires

### K-EMILLI(에밀리)를 찾아서

코스피 5,000p를 넘긴 지금, 내 월급만 빼고 안 오른 것이 없고 나만 빼고 주변 모두가 부자가 된 것 같아 상대적 박탈감만 커지는가?

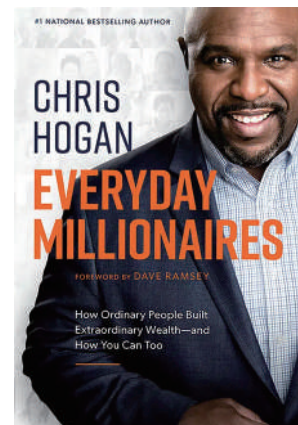
하지만 우리 주위 어디든 평범한 부자가 많아졌다면, 내가 부자가 될 가능성도 그만큼 커진 게 아닐까?

이번 장에서는 ‘한국의 에밀리(K-EMILLI)’라 명명한 일상 속 평범한 부자의 특징을 자세히 들여다 본다.

## Everyday Millionaires, : How Ordinary People Built Extraordinary Wealth—and How You Can Too

2019년, 미국의 베스트셀러 작가인 크리스 호건(Chris Hogan)은 큰 부를 쌓은 평범한 사람들을 에브리데이 밀리어너, '에밀러'라 칭하고 그들이 재정적 자유를 얻게 된 비결을 분석했다.

그는 이 책을 소개하면서 "주변을 둘러보면 많은 사람들이 백만장자가 되었고, 우리는 그들이 막대한 소득과 엄청난 투자 지식, 큰 상속 재산이 있을 것이라고 생각한다. 하지만 그들이 가진 것은 타고난 부(富)적 능력이 아님을 알아야 하고, 이들을 통해 부를 얻게 될 새로운 관점을 배워야 한다."고 역설했다.



『Everyday Millionaires』  
Chris Hogan, Ramsey Press

# K-EMILLI를 찾아서

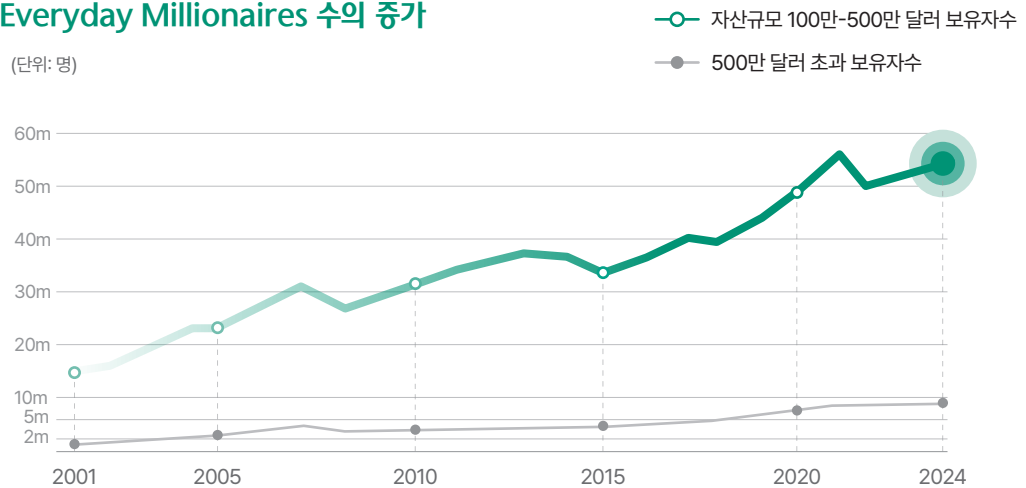
## EMILLI의 폭발적 증가

스위스 금융그룹 UBS에서 발간한 'Global Wealth Report 2025'를 보면, 전세계적으로 자산규모 100만~500만 달러(약 14~70억 원)를 보유한 사람들(EMILLI라고 정의)의 규모가 2000년 이후 4배 이상 증가해 약 5,200만 명에 달한다고 한다. 이처럼 부자 수가 크게 증가한 것은 그만큼 부자의 스펙트럼이 넓어졌다는 뜻이고 일반인 중 부자 반열에 오른 사람이 더 많아졌음을 내포한다.

특히, 최근 5년간 한국인 1인 당 평균 자산은 44% 증가해 전 세계적으로 가장 높은 증가율을 보였고, 국내 부자 수를 추정한 KB의 연구에서도 총 인구 수의 증가(연 평균 0.5%) 대비 부자의 수는 매년 6% (최근 5년간)씩 빠르게 확대돼 50만 명에 육박한다고 추정했다.

## Everyday Millionaires 수의 증가

(단위: 명)



\*출처: UBS, Global Wealth Report 2025

## 내 주변의 부자?



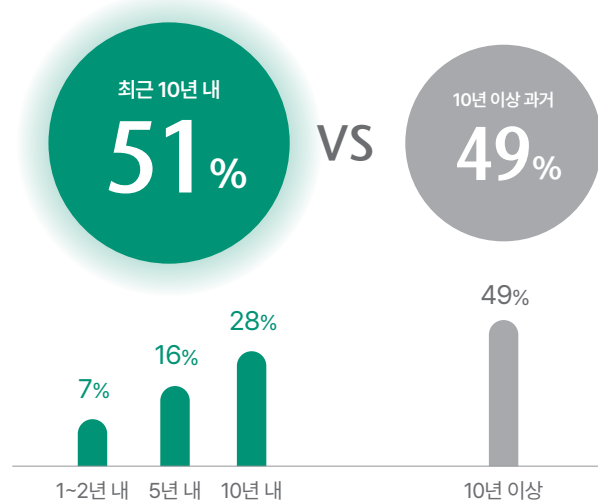
얼마 전 '서울 자가에 대기업 다니는 김부장 이야기'라는 드라마가 방영됐다. 제목만 듣고는 남 부럽지 않은 재정 여건을 갖춘 주변 누군가를 떠올리지 않았는가? 그 정도면 일상의 부자, 평범한 EMILLI라고 할 수 있지 않을까? 하지만 실제로는 갑작스런 은퇴 후 경제적 어려움을 겪으며 고군분투하는 중년 남성들의 이야기가 펼쳐져 적잖이 당혹스러웠다.

'일상 속 부자'라고 하면 돈은 좀 있는데, 아주 여유롭진 않을 것 같고 다소 애매한 느낌이다. 분명 돈이 많은 부자인데 '일상 속 평범함'에는 어떤 함의가 있을지, 그 실체가 궁금하다.

### 부자 반열에 오른 시점

부자의 스펙트럼이 넓어진 상황을 고려할 때, 과거부터 부자였던 사람과 최근 부자가 된 사람은 뭔가 차이가 있을 것 같다. 이에, K-EMILLI, 일상 속 부자를 정의하기 위해 부를 이룬 시점을 확인해 보니 본 설문에 참여한 부자의 절반은 10년보다 먼 과거부터 이미 부자였고, 나머지 반은 그 이후 비교적 최근에 부자가 된 경우였다.

### 부자 기준(금융자산 10억 원)에 도달한 시점



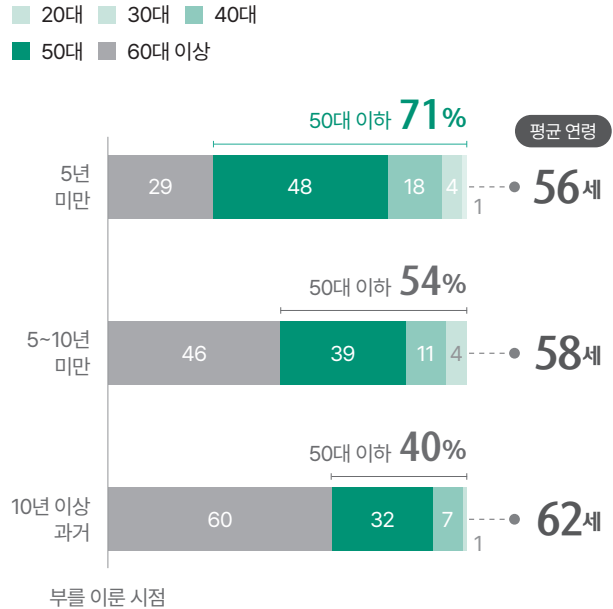
### 최근 부자의 과반은 50대 이하

최근 5년 내 부자의 기준에 도달한 사람은 50대가 약 절반을 차지해 가장 많지만 40대 이하 젊은층도 1/4(30대 이하 5%, 40대 18%)로 적지 않은 편이다. 부자 반열에 오른 시점과 평균 연령은 비례 증가해 10년 전부터 부자였던 사람은 평균 62세로, 40대 이하는 한자릿수에 그치고 60대 이상은 60%로 다수를 차지한다.

따라서 K-EMILLI 분석은 부자 기준에 도달한 시점과 연령을 함께 고려하기로 한다. 부자의 분포가 반, 반으로 나뉘는 **부자 도달 시점: 10년**을 1차 기준으로 정하고, 10년 내 부자 중 과반을 차지하는 **50대 이하**를 K-EMILLI로 구분한다.

즉, '최근 10년 내 부자 반열에 오른 50대 이하 부자'를 K-EMILLI로 보고 과거의 부자 또는 일반부자와의 차이를 비교 분석한다.

### 최근 부자의 과반은 50대 이하



\* 부자: 본 보고서에서 정의하는 부자의 기준(금융자산 10억 원 이상 보유)을 따르되, K-EMILLI는 총자산 30억 원 이상(금융자산 5억 원 이상) 보유자 24명을 추가해 총 243명을 분석 대상으로 함

# K-EMILLI는 누구인가?

## WHO is K-EMILLI?



나이 50대 이하  
 직업 회사원+공무원  
 거주지 서울 및 수도권 거주

### K-EMILLI 신상정보

최근 10년 내, 부자 반열에 오른 50대 이하, K-EMILLI는 일반부자에 비해 **회사원+공무원**이 많은 편이다. 다수는 서울에 거주하지만 일반부자에 비해 경기·인천의 수도권 거주자도 많다. 부동산 보유율은 일반부자와 차이가 없지만 자가에 사는 비율이 더 낮고, **30평형대 이하, 소위 국민평형 아파트에** 거주하는 비율은 44%로 가장 보편적이다.

K-EMILLI가 일반부자에 비해 전문직이나 기업 대표가 아닌 샐러리맨이 많고, 대형 평수에 사는게 아니라고 하니 정말 내 주변 '서울 자가에 대기업을 다니는 김부장' 정도가 아닐까, 대중적 친근함이 느껴질지 모른다. 한편으로는 부자가 맞나? 나랑 크게 다를 바 없는데 하며 이들에 대한 흥미가 시들해질 수도 있다. 그렇다면 이들의 경제력을 조금 더 살펴보자.

	일반부자	K-EMILLI
<b>기본 정보</b>		
나이	59세	51세
성별	남(65%)	남(64%)
학력(대학원 이상)	38%	41%
<b>직업</b>		
회사원+공무원	16%	30%
전문직	21%	23%
기업·자영업 운영	24%	24%
<b>거주 지역</b>		
서울, 분당	69%	64%
강남 3구	54%	55%
그 외 수도권	15%	18%
<b>부동산 보유</b>	86%	86%
<b>거주주택</b>		
자가	86%	83%
중소형 아파트	33%	44%



K-EMILLI 40대 여



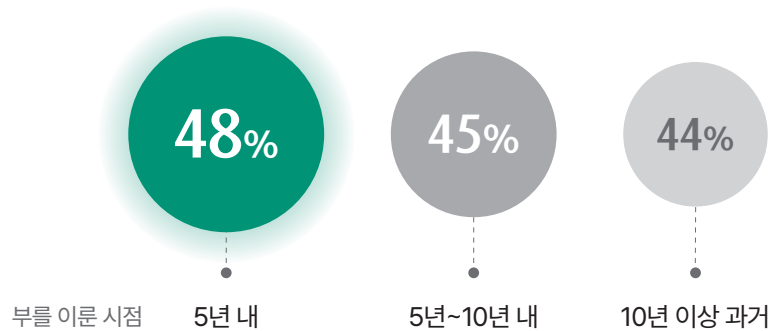
회사가 수원이기도 하고, 결혼하면서 집을 마련하려다 보니 경기도에 자리를 잡게 됐어요.

## K-EMILLI 경제력

K-EMILLI 가구의 근로 소득은 2억 4천만 원이고, 70%는 3천만 원 이상의 재산 소득을 확보하며, 40%는 사업 소득까지 추가돼 가구 총 소득은 연 평균 5억 원에 달한다. 이들 소득은 7~8억 원대(가구 총 소득)의 전문직이나 기업 대표보다 낮지만 일반부자보다 소득 활동 비율이 높고 월 소득도 1.1배 더 많다.

특히, 최근 부자가 된 경우 더 다양한 소득 파이프라인을 확보한 것이 특징적이다. 부자는 근로, 사업, 재산 소득 등 평균 2.6개의 가구 소득원을 확보하는데, K-EMILLI의 절반 가량은 추가로 '기타 소득원'이 있다고 응답했다. 부자가 된 시점이 최근일수록 더 다양한 소득원을 확보한다는 점은 부를 축적하는 새로운 변화로 해석된다.

### 기타 소득원 확보율



### 가구 소득 및 자산

일반부자		K-EMILLI
가구 내 소득 활동	73%	89%
가구 내 총 소득	5.2억 원	5.8억 원
근로 소득	2.1억 원	2.4억 원
└ 1억 원 이상	55%	67%
가구 총자산	70억 원대	60억 원대
└ 가구 금융자산	약 34억 원	약 26억 원

이처럼 평범해 보인 K-EMILLI의 총자산은 60억 원대로 일반부자(70억 원대)보다 적지만 쉽게 넘보기 힘든 수준이다. 이들 10명 중 9명은 부동산을 소유하고, 4명은 대학원 이상의 고학력자이며 높은 소득 활동을 통해 향후 자산 축적 가능성이 농후한 엘리트 부자 집단이라고 이해할 수 있다.

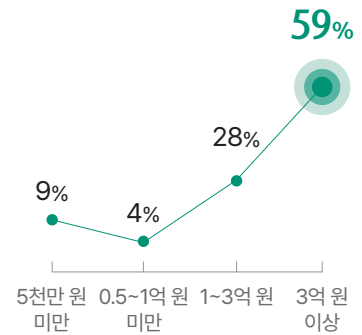
# K-EMILLI의 부 형성 HISTORY

## K-EMILLI의 종잣돈

그렇다면 이들은 어떻게 부를 이루게 됐을까? 이들이 현재 자산을 만드는 데 기반이 된 **종잣돈의 규모**는 평균 **8억 원**이 넘는다. 응답자 중 1/4은 1억 원 내외를 답했으나 **과반이 3억 원 이상**이라고 응답해 현재 부를 이루는데 상당히 큰 돈이 필요했음을 짐작케 한다. 종잣돈의 규모는 현재 자산 규모와 비례해 커지는데, 종잣돈 8.5억 원은 **현재 자산의 10%가 조금 넘는 수준**이다.

어림잡아 **집 한 채와 억 대의 투자 자금**이 있어야 큰 돈을 모을 기반이 마련됐다고 여기는 것이 아닌가 싶다. 8.5억 원을 현재 기준으로 가능해보면 **국민 평형(전용 84m<sup>2</sup>) 아파트 한 채\***를 분양 받고 1억 원을 투자 할 수 있는 수준이기 때문이다. 과거에는 더 비싼 집 혹은 더 큰 투자 자금을 확보했을 가능성이 높다.

### K-EMILLI의 종잣돈



\* 전국 평균 분양가 7억 1,308만 원(한국부동산원, '25년 12월 기준)

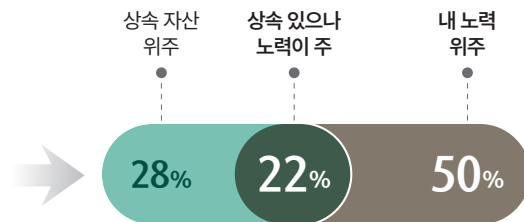
## 종잣돈 모으기

K-EMILLI가 종잣돈을 모으는 방법은 일반부자와 다르지 않고, 예나 지금이나 큰 차이가 없다. **최우선**은 '예적금 등에 꾸준히 저축'하는 것이고, 다음은 '소득 늘리기'와 '상속·증여 자산'을 활용하는 것이다. 최근 부자라고 해도 종잣돈을 모을 때는 **투자보다 저축이 먼저**였다.

그리고 이들 중 절반은 상속·증여를 받았으나 **72%는 온전한 또는 상당부분 내 노력으로 부를 일군 결과**라고 응답했다. 과거에 비해 상속·증여자산의 도움을 받는 비율이 더 많아진 것은 사실이지만 부를 일구는데 자신의 노력이 훨씬 크게 기여한 것도 변함없는 특징이다.

## K-EMILLI의 종잣돈 모으는 방법 TOP 5

1. 예적금 등에 꾸준히 저축하기	43%
2. 소득 인상(사업 호황, 연봉 인상)	19%
3. 상속·증여 자산 확보	19%
3. 부동산 매매 수익	10%
4. 주식 등 투자 수익 확보	8%



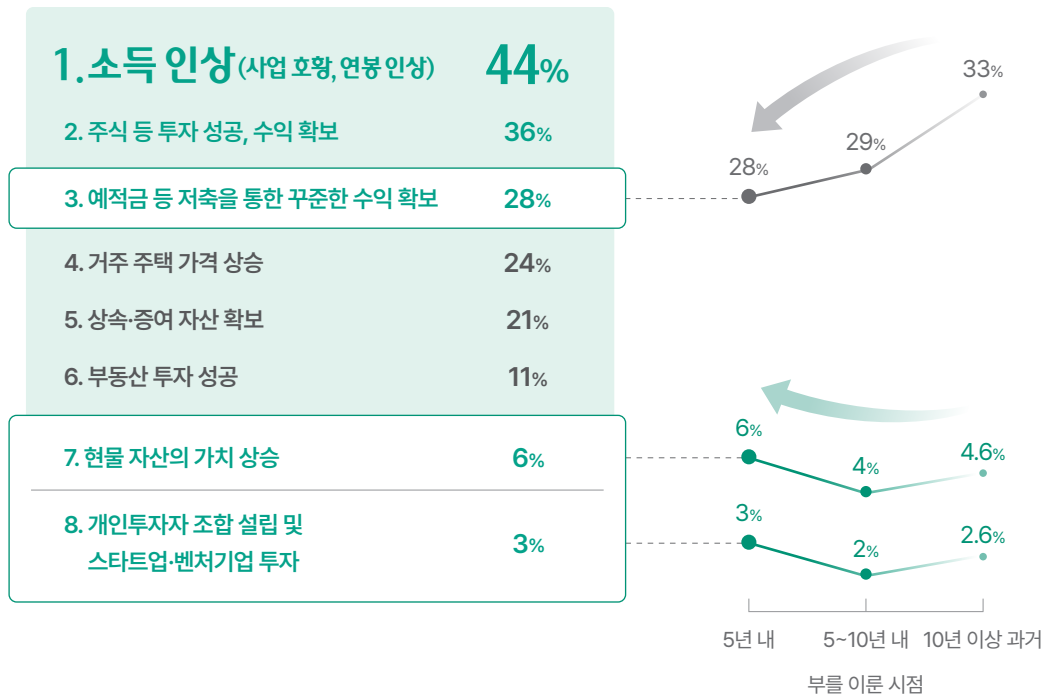
## 부를 이루게 한 것들

K-EMILLI는 어떤 특별한 계기 하나만으로 부자가 된 것은 아니다. 이들에게 지금의 부를 형성하게 된 계기를 물었을 때 가장 많은 응답은 '소득 상황이 개선됐기 때문'이었다. 그리고 '금융투자'를 통한 수익 확보와 '저축'을 통한 목돈 마련으로 시너지를 냈다고 응답한다.

종잣돈을 모을 때와 비교하면 저축과 투자의 순위가 바뀌는데, 초기 자본 형성은 저축을 했지만 이후 자산을 확대할 때는 투자를 우선했다. 한편, 10명 중 2~3명은 주택 가격이 오르거나 상속·증여 자산을 확보하게 된 것이 자산이 늘어난 주요 계기라고 꼽기도 했다. 자산을 불리며 부자가 되는 방법은 예나 지금이나 '돈 많이 벌고, 잘 모으고'로 귀결되는 것 같아 기대만큼 새로워 보이지 않는다.

하지만 돈을 모으는 방법이 과거에 비해 더 적극적이고, 다양화됐다는 점을 주목해야 한다. 한 예로 최근 부자는 '안전한 저축'으로 자산을 불리는 비율이 줄고, 금·은·예술품 등 '현물 자산'과 개인투자조합 및 '스타트업·벤처기업 투자'를 통해 수익을 확보하려는 경향이 증가하고 있음을 확인할 수 있다.

### K-EMILLI 부 형성의 기여 요인



K-EMILLI 40대 남



주변에 사업하는 사람들이 많아서 스타트업 투자 펀드와 관련된 모임을 하면서 정보도 나누고 의견도 주고 받아요.

# K-EMILLI의 부 형성 HISTORY

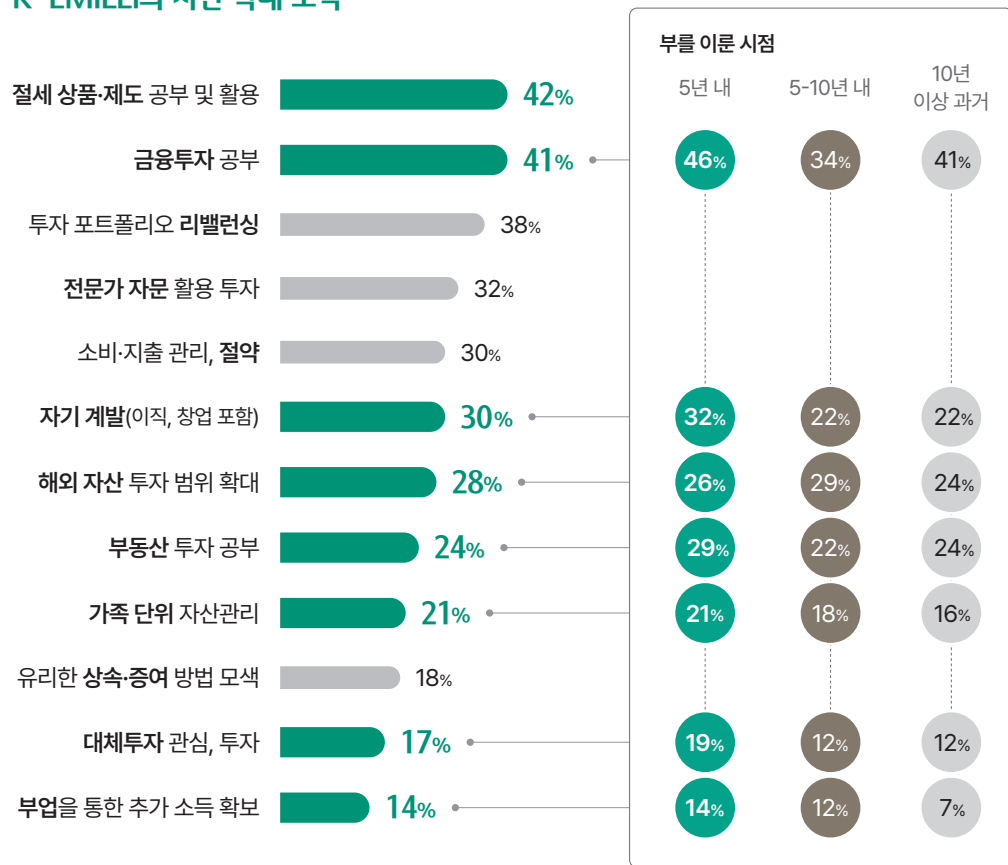
## 자산 확대 노력

K-EMILLI는 자산을 늘리기 위해 '세무·금융투자 등을 공부'하고 '자산 리밸런싱'을 실천하며 소비·지출 '절약'에도 신경을 쓴다.

무엇보다 과거에 비해 '해외 자산'과 '대체투자' 등으로 투자 범위를 확대하고, '가족 단위 자산관리'로 효율을 추구하며, 자기 계발이나 부업 등을 통해 '추가 소득을 확보'하려는 노력이 더 활발한 편이다.

세상의 변화에 빠르게 대응하는 K-EMILLI는 소득 확대 및 부동산 자산에 관심을 가질 뿐 아니라 변화하는 투자 트렌드를 공부하고 실전에 적극 활용하는 등 기존 부자보다 훨씬 부지런히 움직인다.

## K-EMILLI의 자산 확대 노력



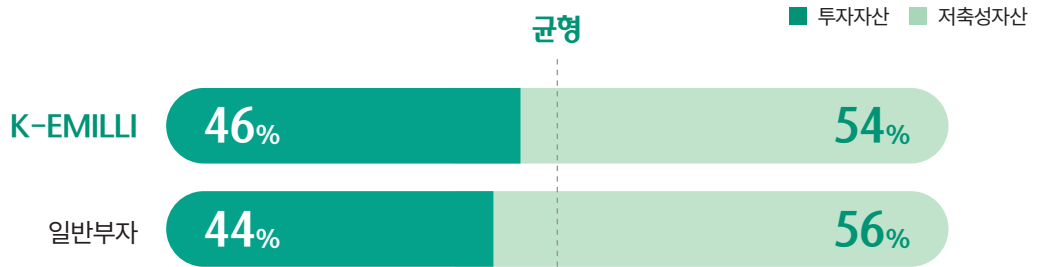
K-EMILLI 40대 여



유튜브나 인강을 들으면서 공부도 하고 책도 많이 봐요. 공부하는 차원에서 가상자산도 해외주식도 뭐든 다 해봐요. 입장도 정말 많이 다녀서 이제는 입지 조건이나 부동산 보는 눈이 조금 생긴 것 같아요.

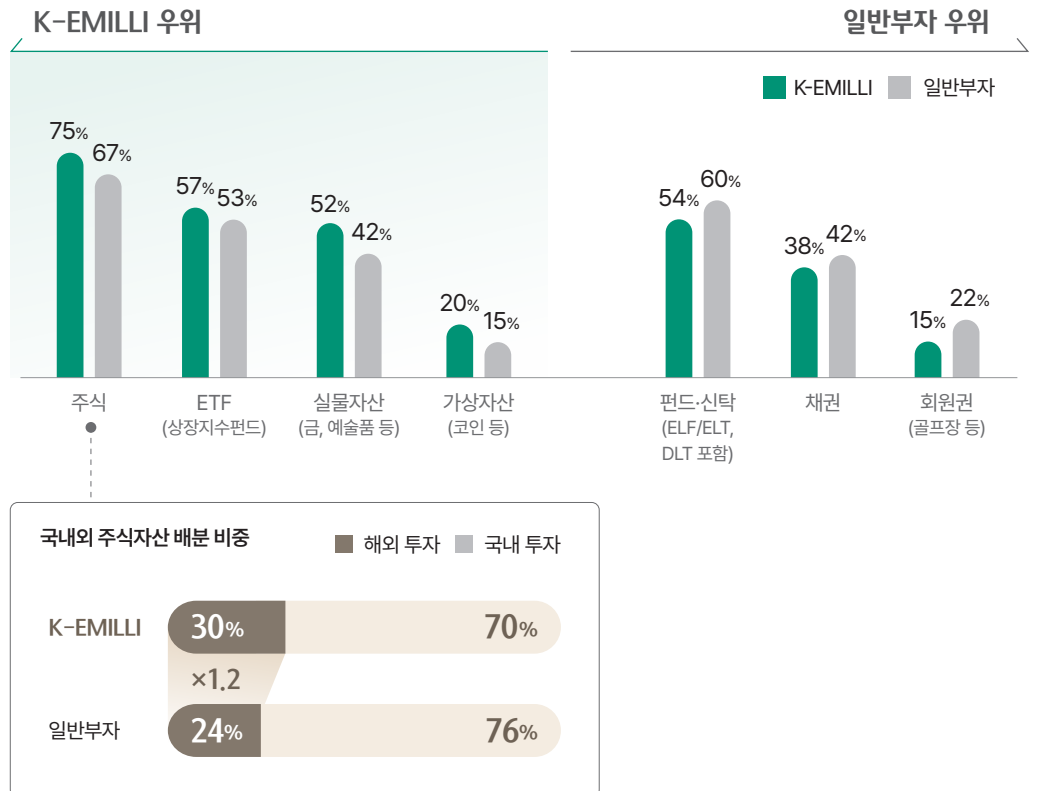
## 금융 포트폴리오

K-EMILLI의 금융자산 포트폴리오는 일반부자보다 투자자산의 비중이 높아 저축성 자산 54% vs 투자자산 46%로 더욱 균형있게 운영하고 있다.



## 투자 포트폴리오

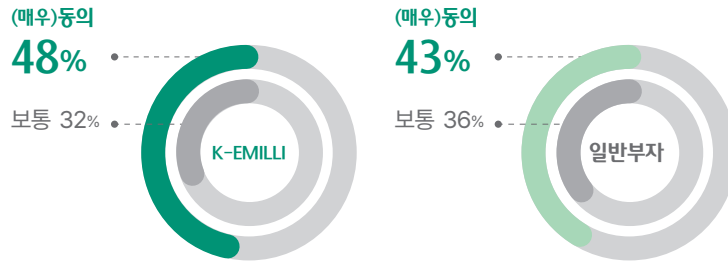
투자자산의 종류는 기존 부자와 차이를 보인다. 부자 공통적으로 '주식'이나 'ETF(상장주식펀드)'를 통한 직접투자가 활발하지만 K-EMILLI는 직접투자에 보다 적극적이고, '실물자산'이나 '가상자산'을 활용하는 비율이 높다. 주식 투자 시에도 국내 vs 해외 비중을 7:3으로 분산하는데, 해외 투자 비중이 일반부자보다 1.2배 높은 수준이다. 반면, 일반부자는 펀드, 신탁, 채권을 활용한 간접투자 비중이 높고 고가의 멤버십 회원권을 활용한 투자도 K-EMILLI보다 더 많은 편이다.



# K-EMILLI의 투자

## 투자 에 대한 생각

“ 이제 돈을 버는 방법으로 부동산보다 금융투자가 낫다. ”



\*보통 이상 동의 응답 %

	K-EMILLI	일반부자
새로운 투자 유형·방법이 소개되면 남보다 빨리, 적극적으로 시도한다.	56% (동의 22%)	56% (동의 18%)
가능성이 있다면 대출을 해서라도 투자 자금을 만드려고 노력한다.	24% (동의 12%)	17% (동의 6%)

K-EMILLI는 과거보다 자산을 증식하기 위해 '부동산보다 금융투자가 더 효율적'이라고 인식하며 '새로운 투자 방법·유형을 남보다 빨리 알고 실천'하는데 적극적이다. '레버리지를 통한 투자'에 대해 대체로 신중하지만 필요 시 활용한다는 인식은 일반부자보다 2배 더 높다. 하지만 일부 PB들은 한국에서 부 형성의 기본은 '부동산'이고 부자들의 부동산 사랑은 쉽게 사그라들지 않을 것이라고 예상한다. 즉, 아무리 규제가 강화돼도 자산 증식의 토대가 된, 큰 성공을 경험한 부동산을 쉽게 포기하지는 않을 것이라는 것이다. 투자가 호황인 시대라도 부자들은 가치관을 바꿨다기 보다 때를 기다리는 것일 수 있다는 의견이다.

다만, 금융(투자) 상품과 방법이 다양해지고 거래 접근성·편의성도 개선돼 거래 범위가 확대됨에 따라 금융 투자를 통해 돈을 벌 가능성 또한 크게 개선된 것은 분명하고, 부자의 관심이 커진 것도 당연하다고 입을 모은다. 특히, 트렌드 습득에 빠르고 자본력에 전문성까지 더한 K-EMILLI는 단순히 지수나 수익률의 등락에 따라 움직이기보다 투자할 분야와 기업의 가치를 이해하며 진중하게 투자함으로써 성공 가능성을 높인다.

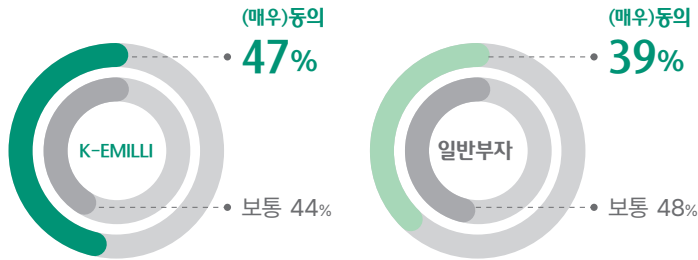


K-EMILLI 40대 여



결혼하면서 대출을 최대한 받아 여러 채의 집을 갭 투자하면서 시드머니를 만들었지만 실거주 요건을 채우면서 이사 다니고 세입자랑 트러블을 견뎌야 하고 부동산으로 돈을 버는 건 너무 스트레스 더라고요. 이제는 갭투자까지 해가면서 부동산을 사지는 않을 것 같아요. 삶의 질도 중요하니까요.

“ 투자 상품·분야를 충분히 공부하고 이해한 뒤 시작한다. ”



\*보통 이상 동의 응답 %

	K-EMILLI	일반부자
투자를 위해 평소 경제·금융·정치·외교 등의 동향을 이해하려고 노력한다.	92%	92%
투자하는 상품·분야에는 내가 평소 잘 알고 있거나, 내 일과 관련된 것이다.	79%	76%

투자가 상승장일 때는 막연한 기대와 뒤쳐지면 손해라는 불안이 뒤섞여 묻지마 투자라도 참여하는 경우가 왕왕 있다. 그런데 부자의 투자가 일반인과 가장 다른 것은 ‘본인이 잘 아는 분야에 투자’한다는 것이다. 부자 10명 중 9명은 ‘투자 대상을 충분히 이해하지 않으면 투자를 시작하지 않는다’고 답했는데, 특히 최근에는 정보에 기반한 이성적 투자 경향이 더 강해지고 있다.

이들의 금융 활용 역량이 커진 만큼 금융회사에도 새로운 역할을 기대한다. 단순 거래 채널이 아닌 진정한 자산관리 파트너로서의 상생을 원하지만 그 기대치, 눈높이가 매우 높은 것도 사실이다.



K-EMILLI 40대 남



코인도 실체가 없고, 부동산은 투자 방법을 잘 모르고, 앞으로도 제가 잘 아는 분야만 투자하고 싶어요.



PB



과거에 비해 부자는 분명 많아졌어요. 그 이유는 ‘정보’접근성 때문입니다. 과거에는 정보를 알 수 있는 수단이 없으니 부자가 될 기회도 그만큼 적었을텐데 지금은 누구나 공부하면 부자가 될 수 있게 된거지요.

“관이 벌어진 다음 30분이 지나도 누가 봉인지 알 수 없을 때는 내가 바로 봉이 되었다는 뜻이다.”

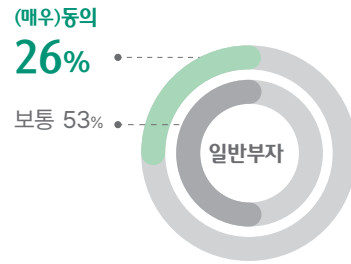
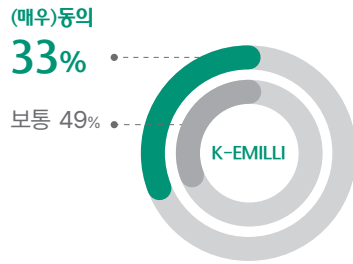
워렌 버핏



전설의 투자자 워렌 버핏이 포커 게임의 격언을 새기라며 했던 말이다. 그는 “우리가 투자할 사업을 시장보다 훨씬 더 잘 알고 그 가치를 제대로 평가할 수 있다는 확신이 서지 않으면 투자에 뛰어들어서는 안 된다”고 강조한다.

# K-EMILLI의 투자

“ 투자를 위한 역량(지식, 재정 등)이 잘 준비됐다고 생각한다. ”



금융투자 정보 획득 채널(가족, 지인 제외)	K-EMILLI	일반투자
국내외 뉴스·경제신문·잡지	61%	62%
은행 PB	47%	56%
증권사 PB	19%	25%
금융 인플루언서(유튜버, 블로그 등)	33%	26%
챗GPT, Gemini 등 AI 앱	15%	12%
투자 관련 도서	17%	11%
투자 자문사	10%	9%

K-EMILLI는 본인의 투자 역량에 자신감도 강한 편이다. 이들 5명 중 1명은 '거의 100% 본인의 의견'만으로 투자를 결정한다. 예전 부자가 금융기관 PB를 통해 정보를 얻었다면, K-EMILLI는 '투자 인플루언서'나 '투자 관련 도서', 'AI 서비스' 등 독립적 개인 채널을 활용하는 경향이 더 높은 편이다.

“ ” K-EMILLI 40대 여 

남들 보는 유튜브 삼프로TV, 언더스탠딩도 보고, 월급쟁이 부자들에서 강의도 듣고요. 그리고 특히 책 많이 보는 편이에요. 지금도 '돈의 방정식' 보고 있고요.

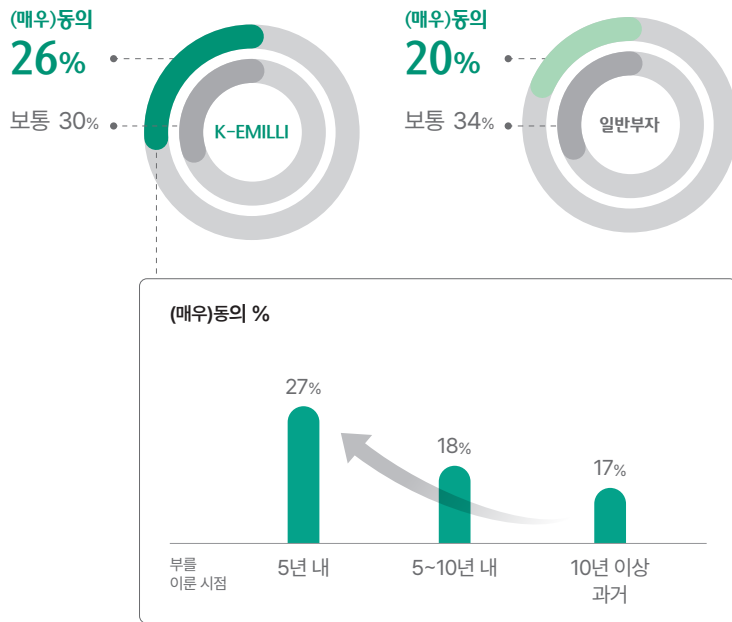
투자할 때 남의 말에 휘둘리지 않아요. 다른 사람이 하는 말 중에 제가 하는 투자와 관련된 말을 듣게될 때가 있는데, 그냥 그렇대, 하고 제 갈 길 갑니다. 제 판단에 확신이 있으니까요.

“ ” PB 

손님들 모두 뉴스나 인터넷은 기본적으로 보시지요. 몰라서 저희(PB)를 찾는게 아니고 내가 아는 정보가 맞는지 한번 더 확인 받으러 오시는 거예요. 연세가 있으시면 그래도 사람에 대한 신뢰가 있으니까요. 반면 젊으신 분들은 나 자신에 대한 신뢰가 더 크죠. 그들만의 커뮤니티를 형성하기도 하고요.

요즘 돈이 좀 있으시면 투자 자문사를 통해 직접투자하시는 것 같아요. 성공 보수가 20%인데 아랑곳하지 않는다고 하시더라고요. 주식 정보 얻으려고 회비가 월 100만 원인데 가입하시는 분들도 많고요. 수익에 비하면 그 금액은 아무것도 아니니까요.

“ 투자를 분산하기 보다 수익률이 좋거나 우량 종목·상품에 집중하는 편이다. ”



정보력이 개선되고 잘 아는 곳에 투자를 하게 되어서일까? K-EMILLI는 본인이 믿는 영역(상품) 한 곳에 투자를 집중하는 경향이 상대적으로 강했다.

과거와 비교하면 최근 부자일수록 집중 투자 경향이 더 커짐을 알 수 있다.

투자 위험을 줄이기 위해 분산투자를 실천하는 것이 필수라고 알았다면, 이들의 투자 방식이 의아하다고 생각될 수 있다.

인터뷰에서 만난 K-EMILLI는 주가지수나 수익 그래프보다 더 중요한 것은 ‘세상의 흐름에 그 기업의 가치가 부합되는지 여부’라고 했다.



K-EMILLI 40대 여



저는 세상의 트렌드를 보고, 그에 부합하는 회사의 가치를 믿습니다. 남편과 저는 꽤 오래전 부터 AI의 가능성을 읽었어요. 그리고 앞서가는 그 회사의 가치를 믿기로 했어요. 남들은 위험하다 할지 모르지만 다른 곳에 분산투자할 만큼 다양한 영역을 알지도 못하고, 제가 충분히 공부한 이 곳에 투자하는 것이 맞다고 생각합니다.

“분산투자는 과대평가 되었다.”

워렌 버핏



워렌 버핏은 분산투자를 만능으로 여기는 요즘의 풍조가 부풀려진 것이라고 말했다. 그는 ‘다수의 그저 그런 회사에 투자하기 보다 소수의 우량 종목을 사서 오래 보유하는 것이 낫다’고 조언했다. 오로지 분산투자를 실천하기 위해 이것저것 다 사들이는 것은 의미없는 행동이라는 것이다.

# K-EMILLI의 '부'에 대한 고찰

“ 부(富)는 시간의 자유를 얻는 것이라고 생각합니다. ”

## '부'의 의미

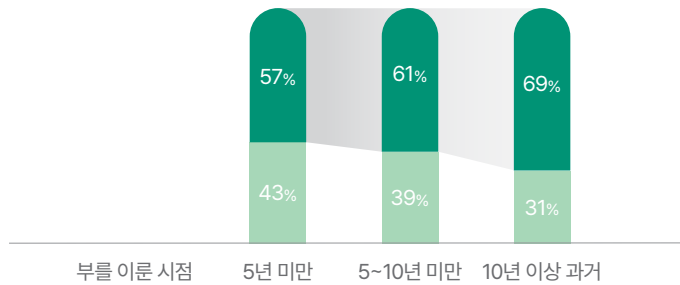
회사가 많았던 K-EMILLI가 생각하는 부의 의미는 회사를 그만둘 수 있는 용기, 생계 때문에 일을 해야만 하는 것이 아니라 온전한 내 시간을 가지며 하고 싶은 일을 선택할 수 있는 자유라고 말했다.

예전보다 돈이 많아졌다고 생활 패턴이 크게 바뀌거나 사고 싶은 것을 마음대로 사는 것도 아니지만(가지고 싶은 것도 딱히 없다고 말한다.)

돈에 얽매어야만 하는 상황이 바뀌니 여전히 일을 하더라도 스트레스가 줄고, 심적으로 여유로워졌다고 인식한다. K-EMILLI의 63%는 부자의 기준이 되는 자산 규모로 100억 원 이상을 응답해 일반부자(64%)와 크게 다르지 않은 경향을 보이지만, 부를 이룬 시점이 최근일수록 100억 원 이상이라고 응답한 비율이 낮아진다. 부자의 자산 기준이 조금 완화되었다는 뜻인데, 절대적 자산 규모보다 시간의 자유를 얻을 수 있는 자신의 상황적 가치를 더 중시하기 때문이 아닌가 추측해본다.

## 부자의 자산 기준

■ 100억 원 이상 ■ 100억 원 미만



K-EMILLI 40대 남 3명



집 한 채 있고, 내 맘대로 쓸 수 있는 시간이 확보될 수 있는 유동자산이 있다면 부자 아닐까요?  
주관적 차원의 문제일 텐데, 스스로 만족하는 상태라면 부자일 거예요. 가진 것 보다 가지고 싶은 게 더 많으면 계속 부족한 상태일 테니까 아닐거고요.

하고 싶은 게 생겼을 때 할 수 있는 여건이 갖춰지면 부자지요. 얽매이지 않은 삶! 막연하게 100억 원 정도면 부자 아닐까요?

## '부자'의 다른 요건

'부자'의 경제적 기준을 낮게 생각한 K-EMILLI는 다른 비 경제적 요건도 민감하게 따지지 않는다. '성숙한 인격'과 '사회적 책임의식', '뚜렷한 자기 신념'을 중시하는 것은 일반부자와 다르지 않지만 그 정도가 덜한 편이다. '가문'이나 '부유한 취미'에도 일반부자보다 더 높은 가치를 두는 것은 아니다.

K-EMILLI는 경제 활동자가 많은 만큼 직업이나 인맥, 학력같은 '사회적 관계'를 일반부자보다 조금 더 중요하게 생각하고, '계획에 따른 추진력, 실행력'도 부자가 되기 위한 필요 요건으로 인식하지만 일반부자와 차이가 큰 것은 아니다.

부자에 대한 고정관념이 덜해서일까, 자신의 삶에 집중해서 일까? K-EMILLI가 인식하는 전형적 부자의 모습은 과거보다 조금 희미해진 느낌이다.

## 자산 조건 외 부자의 요건 TOP 10

		K-EMILLI	일반부자
1	성숙한 인격, 품성	70%	75%
2	사회적 책임 의식(기부 등)	51%	57%
3	뚜렷한 자기 신념/가치관	46%	52%
4위	직업·사회적 지위	41%	40%
5위	계획(목표)에 따른 추진력·실행력	28%	27%
6위	정기적 문화생활	22%	21%
7위	학력	21%	20%
8위	부유한 취미·여가생활	19%	24%
9위	영향력 있는 인맥	17%	15%
10위	가문의 사회적 평판	9%	11%

# K-EMILLI의 '부'에 대한 고찰

## K-EMILLI의 씬씀이

K-EMILLI는 소득의 약 절반을 저축하고 나머지를 저축과 대출금 상환에 할애한다. 앞서 K-EMILLI의 가구 소득이 일반부자보다 1.1배 더 많다고 분석했으니 저축·투자 비율도 일반부자보다 높을 것이라 예상할 수 있다. 하지만 50대 이하인 K-EMILLI는 자녀의 교육비와 생활비를 포함해 대출금 상환 부담도 더 높은 편이다. **지출해야 할 영역이 많은 상황에서 상당액을 저축·투자에 할애하는 것은 K-EMILLI가 일반부자보다 더 알뜰하게 생활하고 있음을 나타내는 것이다.**

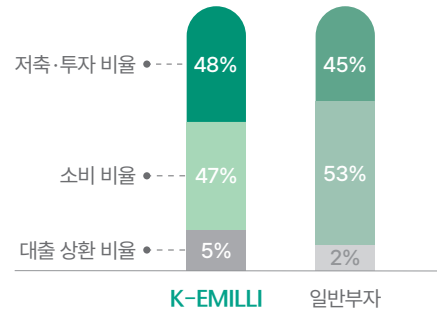


K-EMILLI 40대 여



예전에 가격을 봤다면 이제는 성분을 본다는 것. 예전에는 올리브영에서 화장품을 샀다면 지금은 백화점에서 산다는 것 정도?! 하지만 물욕이 크지 않아요. 소득의 1/3정도 쓰나 싶어요.

## 월 가구 소득의 지출 현황



## 소비 지출 태도 (매우)동의 %

태도	K-EMILLI (%)	일반부자 (%)
알뜰 가격 대비 품질을 고려한 합리적 소비	72%	70%
가격을 우선하는 최대한의 절약 소비	39%	37%
명품 품질이 보장(검증)되는 유명 브랜드 제품을 우선 선택	43%	38%
남들과 차별화할 수 있는 고가, 명품 소비 선호	12%	10%

지출할 때도 K-EMILLI 10명 중 7명은 '가격 대비 품질을 고려한 합리적 소비를 한다.'고 응답한다. 심지어 10명 중 4명은 '가격을 우선에 두고 최대한 절약한다.' 고도 응답해 일반부자보다 알뜰한 면모를 보인다.

하지만 '품질이 보장되는 유명 브랜드를 선택한다.'는 응답도, 일부지만 '고가의 명품을 선호한다.' 응답도 일반부자보다 높아 과거와 변화한 양극화되는 소비 가치관을 보여준다.



K-EMILLI 40대 남



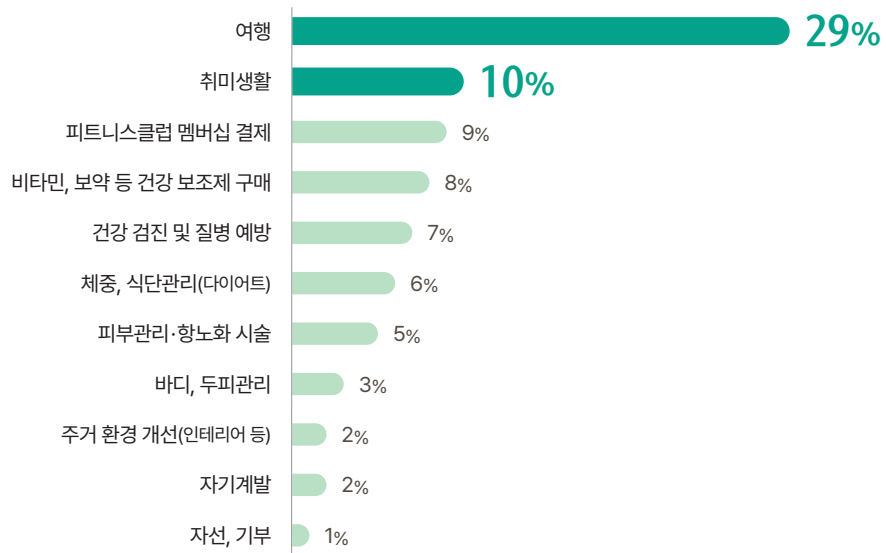
부인이 필요한 것은 뭐든 사라고 하지만 저는 가지고 싶은 것이 없어요. 남들이 명품을 사는 것에 반대하지 않지만 저에게는 의미가 없어요. 가고 싶을 때 여행을 가긴 하지만 자주는 아니고... 굳이 말하면 남을 위해 쓰는 데 안 아낀다고 할 수 있겠네요. 저에게 필요한 것은 정말 없어요.

## ‘돈’의 가치를 생각하는 K-EMILLI

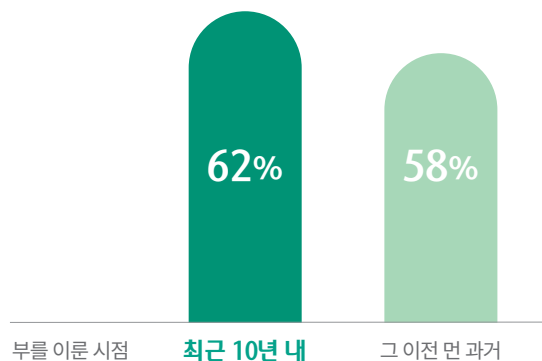
한편, 알뜰한 K-EMILLI라도 일반부자와 마찬가지로 ‘심신의 건강을 챙기는 데’에는 아낌없이 지출한다. 그들은 ‘여행’이나 ‘취미생활’을 통해 여가를 즐기는 데는 돈을 아끼지 않는다. ‘스포츠 회원권’을 구매하고 ‘건강 보조제’를 챙기며 ‘피부·바디관리’를 하는데 일반부자보다 더 과감히 지출하는 편이다.

K-EMILLI는 전반적으로 지출에 큰 욕심이 없고 알뜰하게 생활하지만 삶의 질을 개선하기 위해서라면, 그리고 자기 계발을 위해서라면, 본인이 가치를 두는 영역에는 지출을 아끼지 않는다고 해석할 수 있다.

### K-EMILLI가 가장 아끼지 않은 소비 영역



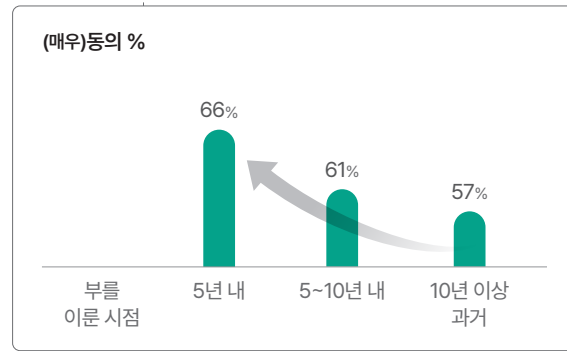
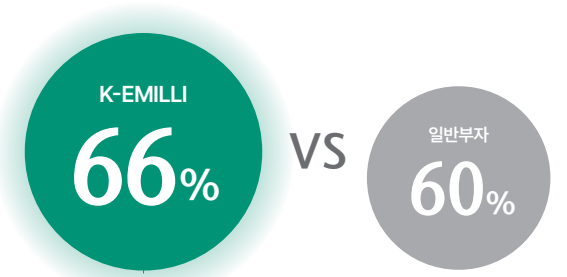
### 정기적 기부 실천



K-EMILLI 10명 중 6명은 정기적으로 기부하는 곳이 있다. 기부금액은 일반부자보다 적지만 정기적으로 기부를 실천하는 비율은 일반부자를 능가한다.

그들은 자신의 삶의 질을 챙기는 데 투자할 뿐만 아니라 사회적 약자와 나누는 일에도 더 많이 참여하고 있다. 아주 소수이긴 하지만 아끼지 않는 소비 영역이 ‘자선, 기부’라고 응답한 K-EMILLI(1.2%)는 일반부자(0.7%)보다 1.8배 더 많아 부자의 책임 의식이 서서히 확산되는 모습이다.

## 평범한 사람이 부자가 되기는 더 어려워졌다.



최근 많아지고 있는 일상 속 평범한 K-EMILLI는 '여전히 부자의 세상이 더 공고해져 평범한 사람이 부자가 되기는 더 어렵다고 말한다. 특히, 최근에 부자가 된 경우에 그 인식은 더 강하다.

아마 본인들이 부를 일구기 위해 얼마나 많은 노력을 해야 하는지 몸소 경험하고 있기 때문이지 않을까, 스스로 여전히 부자가 아니라고 생각하며 부자 반열에 오르는 것이 어렵다고 느껴서가 아닐까?

세상에 부자가 많아지고 부자가 될 수 있는 길도 넓어져 누구나 부자가 될 수 있다지만 아무나 부자가 되는 것은 아닌 것 같다. 이번에 인터뷰한 K-EMILLI는 누구보다 열심히 공부하고 열심히 일하는 사람들이었다. 큰 돈을 물려받거나 소위 코인, 주식 대박이 난 것이 아니라 본인의 원칙과 신념을 지키며 세상의 흐름을 놓치지 않기 위해 꾸준히 노력하고 있었다.

그런 노력으로 부를 일군 거라면 일상 속 부자는 행운의 상징이 아니라 피땀어린 노력의 결실로 이해돼야 한다. 그들은 지금도 가진 것을 더 키우려고 욕심내는 것이 아니라 하루하루를 치열하게 살고자 노력한다. 설사 실패를 하더라도 다시 하면 된다는 묵직한 평정심은 존경스럽기까지 하다.

그들에게는 당연한 듯, 일상처럼 지켜온 비범한 '태도'는 '부'를 일구는 것이 결코 쉽지 않음을, 하지만 실현할 수 있는 것임을 보여주며 '부'의 가치를 되새기게 한다.

## Q. 앞으로 어떤 삶을 꿈꾸나요?



### “ 오늘을 충실하게 ”

제 인생관은 ‘오늘을 충실하게 살자’입니다. 예전엔 ‘꿈의 노트’를 쓰며 인생 플랜을 세웠는데, 뜻대로 되지는 않더라고요. 먼 미래보다 하루하루에 충실하다보면 고달픈 미래는 아닐 것 같아요. 제가 계속 돈을 벌고 있고, 투자도 끈기있게 실천하면 자산은 자연스럽게 늘지 않겠어요? 공부하다 보면 또 좋은 투자처를 발견할 수도 있고요.

돈을 더 버는 것보다 잘 쓰고, 잘 물려주는 것이 중요하지 않을까 요즘은 그걸 미리 준비해야겠다 생각해요.



### “ 내 시간을 쓰며, 젊은이의 성장을 돕고파 ”

30대에 현금 10억 원 모으고 퇴사한다는 꿈을 이루고 나서 지금이 행복합니다. 일을 안해도 굶지 않을 수 있어 마음이 편하고, 무엇보다 내 시간을 컨트롤 할 수 있어 정말 좋아요. 앞으로도 돈에 연연하기 보다 필요한 만큼 벌 계획이에요. 저는 정착보다 자유를 택해 집을 안 샀지만 집이 필요하다고 생각되면 집을 살만큼 더 벌 거예요.

그리고 제가 가진 노하우를 젊은 친구들과 나누며 도움 주는 영테크 상담사 일이 무척 뿌듯합니다.

나로 인해 다른 사람이 성장하는 걸 보는 것이 가장 의미 있는 것 같아요. 앞으로도 나누며 살고 싶습니다.



### “ 돈보다 일에 집중 ”

돈 때문에 걱정할 일이 줄고, 리스크가 발생했을 때 극복할 수 있다는 생각에 마음도 편안해졌어요. 차도 8대 정도 사보고 비싼 시계도 사봤지만 그게 주는 만족감이 크진 않더라고요.

부의 목표를 세우진 않고 현재 하는 사업을 키우는 데 더 집중할 생각입니다. 결국 나라는 사람은 큰 돈이 없어도 잘 살 수 있고, 돈이 많아져도 지금과 크게 다르진 않을 것 같기 때문에 돈에 목표를 두는 것은 큰 의미가 없을 것 같아요.



### “ 안쓰고 아낀돈, 사람과 어울려 봉사 ”

투자 방법을 잘 몰라 코인은 하지 않고, 오래전부터 해오던 주식은 운이 좀 좋았다고 생각해요. 실패를 해도 기다리면 되거든요. 돈을 모으게 된 건 사실 안쓰고 아꼈기 때문입니다. 지금 돈이 많아졌다고 해도 생활비가 커지거나 씬 씬이 달라지지 않았어요. 꼭 고가의 자동차나 최고급 여행을 안 가더라도 산책만으로도 편안하다면 충분한 것 아니겠어요?

나에게 자산이 쌓인다는 건 숫자같은 느낌인데, 나중에 회사를 그만두고 더 여유로워지면 봉사활동을 하면서 다양한 사람들을 만나고 싶습니다. 돈보다 더 중요한 것이 있을테니까요.

# INSIGHT

01

---

## 2026년 부자의 경기 전망과 자산관리 계획

하나은행 PB에게 직접 듣는 2026년 자산관리 TIP  
AI, 과연 자산관리 파트너가 될 수 있을까?

02

---

## 2025년 부자의 금융 포트폴리오 회고

부자는 금융·투자로 발생한 수익을 어디에 썼을까?

2026 대한민국 웰스 리포트

# Part 02

INSIGHT

# 2026년 부자의 경기 전망과 자산관리 계획

2025년 어느때보다 자산관리 성적표가 우수한,  
잃지 않는 투자에 성공했던 부자들,  
이들은 2026년 부동산·실물 경기를 어떻게 전망할까?  
NEXT CHANCE는 어디에서 찾을까?

## 전반적으로 개선된 경기 전망, 부동산보다는 실물에 대한 개선 기대 높아

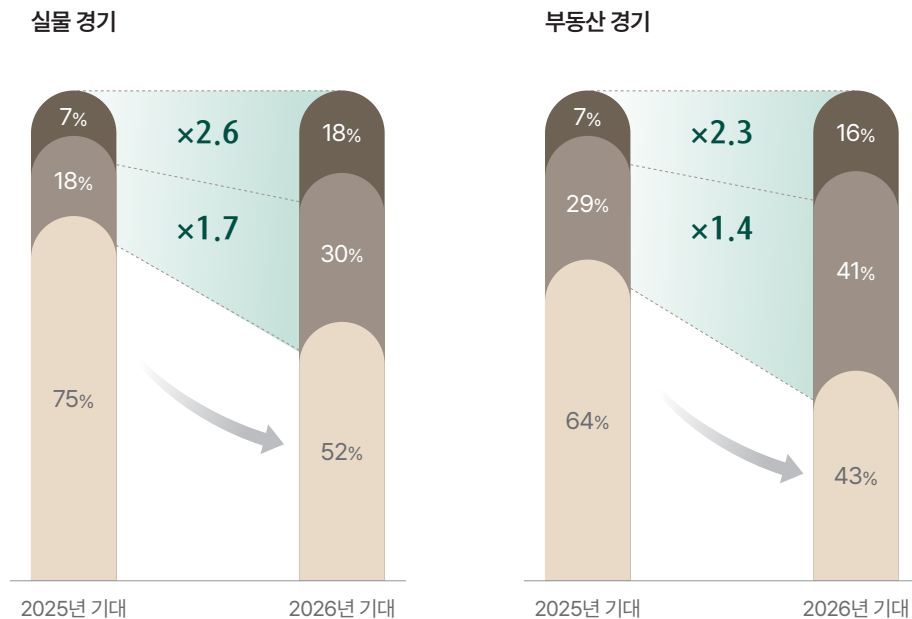
통상적으로 부자의 경기 전망은 보수적인 편이다. 늘 과반 정도는 다음 해의 경기를 부정적으로 전망한다. 그런데 올해 경기 전망은 지난해보다 크게 개선된 모습이다. 부자의 절반 내외가 **올해 경기를 지난해보다 나빠지지는 않는 쪽으로** 내다봤다. 실물과 부동산 경기 모두 악화될 것이라는 시각은 큰 폭(20%p)으로 감소했고 개선 기대가 2배 이상 늘었다. 특히, **부동산보다 실물경기에 대한 시각이 더 크게 개선(7%→18%)된 편이다.** 정부의 주주 친화적 기조, 기업가치 제고 정책, 배당 확대 등에 따른 K주식 시장의 새로운 희망을 반영한 것으로 보인다.

부동산 시장에 대해서도 긍정적 전망을 하는 비중이 높아졌다. 실물 경기보다 부정적 시각이 덜하고 **지난 해와 비슷할 것(유지)**이라는 데에 무게가 실렸다. 금리, 대출 규제 등 변수가 남아있어 관망 하에 점진적 변화를 주시하는 모습이다.

종합하면 실물은 정책과 제도 변화라는 구조적 요인을 근거로 긍정적 기대가 강화되고, 부동산은 회복 가능성을 열어 두되 신중한 태도를 유지한다고 볼 수 있다. 이런 상황이라면 부자는 2026년 자금의 경로를 실물경기에서 우선 찾지 않을까?

### 경기 전망 추이

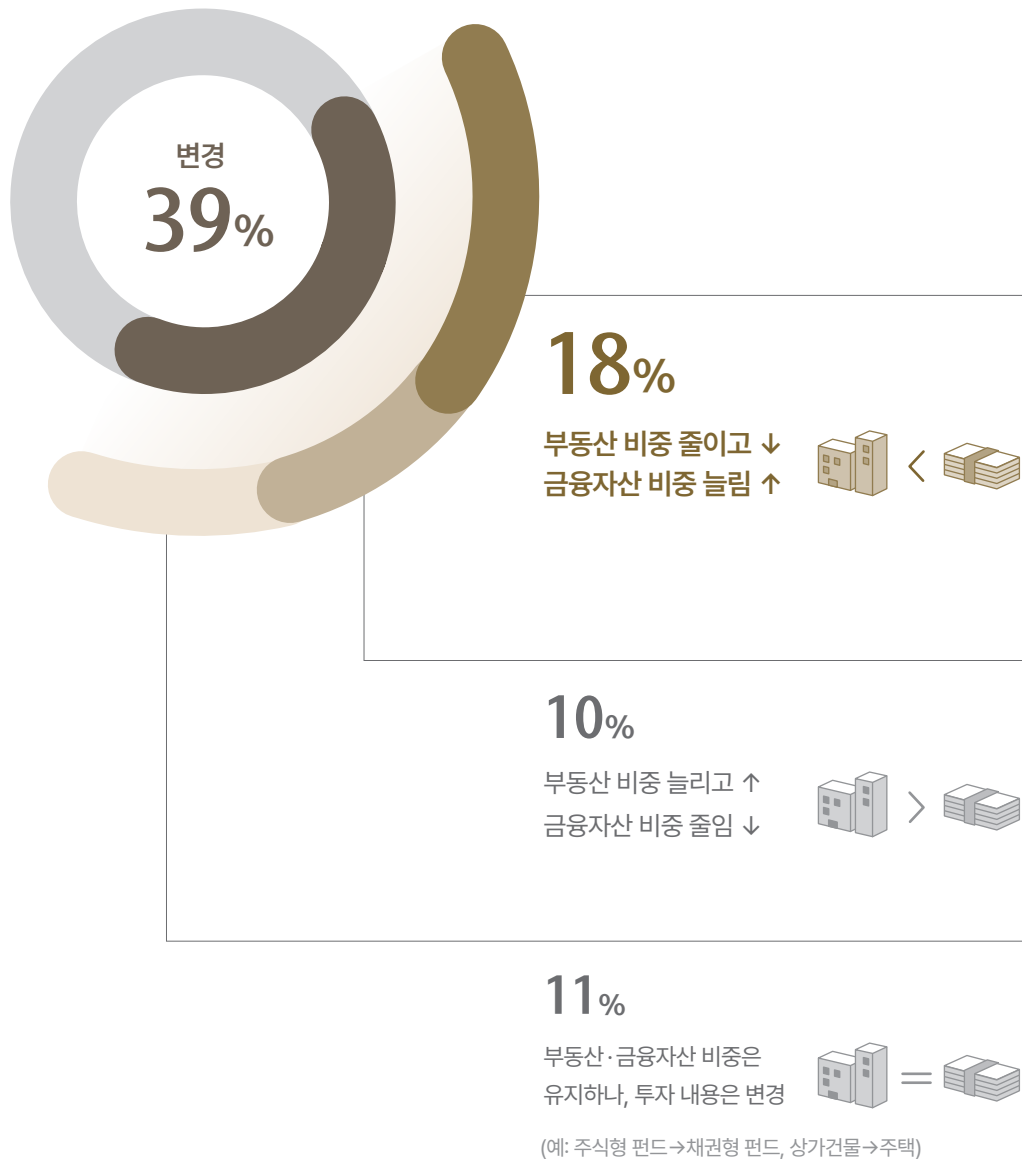
■ 긍정(개선) ■ 유지(비슷) ■ 부정(악화)



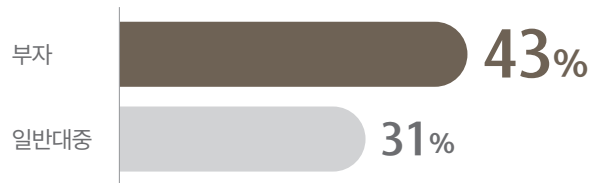
## 포트폴리오 리밸런싱 의향 증가, 부동산 보다는 금융자산 비중 확대에 무게

부자들은 올해 경기 회복을 기대하고 있는 만큼 지난해보다 포트폴리오를 적극 조정할 계획이다. 부자의 39%가 올해 포트폴리오 리밸런싱 의향이 있는데, '부동산은 줄이고 금융자산을 늘리는 방향'으로 조정하겠다는 의견이 그 반대 경우보다 1.8배 더 높게 나타난다.

2026년 자산 구성 계획



“  
**이제는 돈을 버는 방법으로  
 부동산보다 금융투자가 더 낫다고 생각한다.**  
 ”



부동산보다 금융투자에서 기회를 찾는 경향은 일반대중보다 부자에게서 더 높다. 부자 반열에 오른 시점이 최근일수록 금융투자를 우선 고려한다는 것도 앞선 분석에서 확인한 바 있다.

인터뷰에서 만난 젊은 부자들은 ‘자가 대신 월세로 살면서 금융자산으로 지속적인 현금 흐름을 창출하면 노후 준비까지도 문제없다고 생각한다’고 답하기도 해 변화의 흐름을 체감하게 했다.

투자 대상을 선택 하는데 있어 부동산 vs 금융 어디에서 기회를 찾을지는 당시의 정책·제도, 자금 운용 상황, 개인의 위험수용도 등 다양한 요인이 영향을 미칠 수 있다. 하지만 최근 금융투자의 다양성이 확대되고 기회가 넓어지면서 부자뿐 아니라 일반대중의 관심과 이해가 크게 높아진 영향도 무시할 수 없는 변화이다. 향후 부자의 세대교체와 함께 자금 흐름이 어떻게 변할지는 관심있게 지켜볼 영역이다.



40대 남



현재 자산 구성은 금융자산 100%입니다.  
 부동산은 세금 리스크 때문에 투자할 생각을 잘 안하게 돼요.



PB



과거에는 시세차익 중심의 부동산 투자가 주를 이뤘다면, 현재는 매달 안정적인 수입이 들어오는 ‘현금 파이프라인’ 구축에 집중하며 고배당주, 월지급형 즉시연금 상품, 저율 과세 채권 상품 등을 선호하십니다.

## 대폭 상향된 목표수익률, 주식 투자에 기대 커

2026년 부자 10명 중 6명은 금융자산 운용으로 10% 이상의 고수익을 기대한다. 20% 이상의 초고수익을 기대하는 비중도 지난해 대비 큰 폭(9%→23%)으로 증가했다. 2025년 한 해 동안 손실 경험이 적었고, 올해 금융 시장에 대한 긍정적 기대 심리도 더해진 결과로 보인다.

주식을 보유하고 있는 경우 초고수익을 기대하는 비중은 더 높아지며, 특히 해외주식을 보유한 부자의 1/3 이상은 20% 이상의 수익을 기대해 미국을 중심으로 한 글로벌 시장에 대한 믿음이 더욱 견고해지고 있음을 확인할 수 있다.

통상적으로 부자의 절반 정도는 5~10%의 안정적 수익을 기대하지만 올해는 고수익 기대가 큰 만큼 5~10% 수익을 기대하는 부자는 48%→31%로 크게 감소했다.

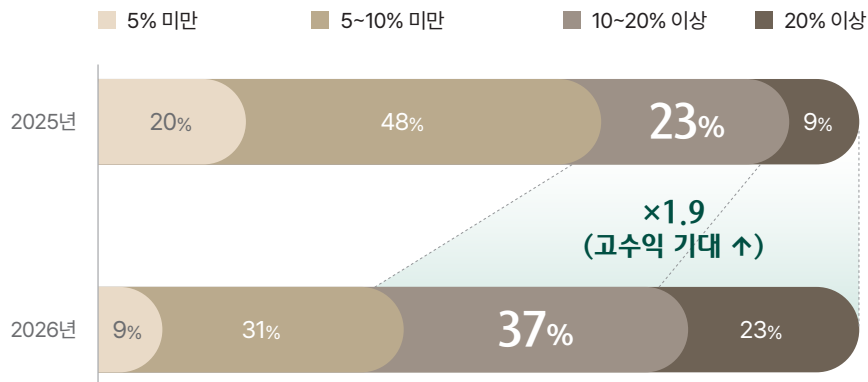


60대 남



매일 아침 식사 전 공부하면서 주식을 하다 보니 나름의 판단력이 생겼습니다. 매일 출퇴근하는 것처럼 주식도 꾸준히 관심을 가져야 수익이 되더라고요. 이전 1년에 20~30%는 수익을 낼 수 있다는 자신감도 갖게 됐죠.

### 2026년 금융자산 목표 수익률



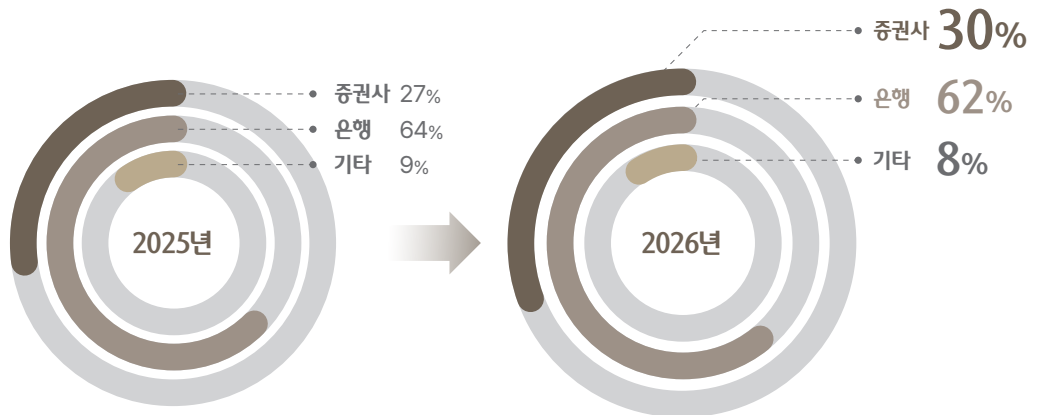
## 자본시장으로 머니무브, ETF 투자로 리스크 관리

2026년 부자들의 금융상품에 대한 선호는 지난해와 확연히 다르다. 지난해는 예금 선호도가 가장 높았으나 올해는 ETF(상장지수펀드)로 관심이 옮겨갔다. ETF에 투자를 확대하거나 새롭게 가입할 의향이 있다고 응답한 부자가 29%에서 48%로 대폭 늘어난 것이다.

주식과 펀드 투자 의향도 각각 45%, 36%로 지난해 대비 높아져 올해는 직간접투자 상품을 중심으로, 좀 더 공격적으로 자산을 운용할 계획이 보여진다. 부자들은 올 한 해 증권사 자산 예치 비중을 30%까지 늘릴 것이라고 응답하기도 했다.

주식 투자 시에는 해외 비중을 22%에서 24%로 늘릴 계획이나 지난해 대비 비중 확대 폭은 감소했다. 글로벌 시장에 대한 믿음은 유지되나 그보다 국내 자본시장 활성화 정책을 고려해 K-주식시장으로의 자금 유입이 좀 더 가파를 것으로 예상된다.

### 2026년 금융 업권별 자산 배분 계획



40대 남



개별 종목 주식만 하고있는데 수익이 많이 나서 올해는 일부 매도해서 ETF로 옮겨 위험을 좀 낮춰볼까 생각 중입니다.



50대 여



미국주식이 상당한 수익을 내서 중간선거 전에 반정도 매도하고 대기자금으로 두었다가 다시 주식으로 들어갈 계획입니다. 목표달성펀드\*도 안전하고 괜찮더라고요!

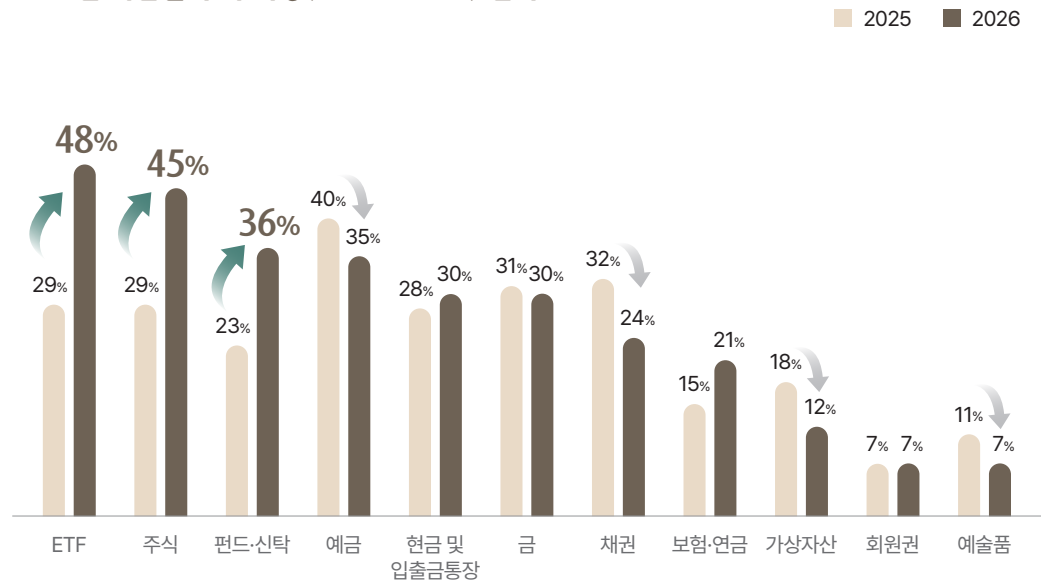
\* 목표달성(전환형)펀드(TDF): 주식 등 위험자산에 투자하여 사전에 설정한 목표 수익률(예: 6%)을 달성하면 자동으로 채권형 등 안전자산으로 전환해 수익을 확정하는 상품

## 예금과 채권, 가상자산 투자 의향 감소

반면, 2025년 투자 의향 1,2위를 차지했던 안전자산, 예금과 채권의 투자 의향은 올해 감소했다. 가상자산과 그림 등 예술품에 대한 투자 의향 또한 각각 12%, 7%로 지난해 보다 관심이 줄어든 모습이다.

하지만 금에 대한 투자 의향은 30%대를 유지해 시장 변동성과 거시 리스크에 대비한 방어적 자산 배분도 병행할 것으로 보인다. 연금·보험의 투자 확대 의향은 소폭 상승했는데 고환율에 달러보험 수요가 많았던 점과 ETF 등 투자 상품으로 연금자산을 운용하는 경향이 커진 것도 무관하지 않아 보인다.

2026년 자산별 투자 의향(있음+매우있음) 변화

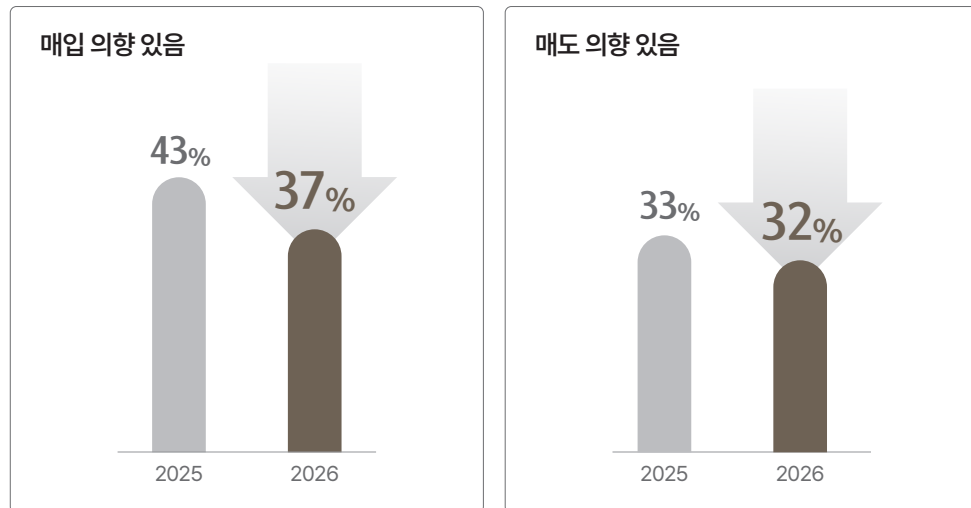


## 부동산, 전망은 개선됐으나 실행은 유보

올해 부동산 시장에 대한 부정적 전망이 크게 감소했음에도 불구하고 투자 의향은 지난해보다 낮다. 매도와 매입 의향 모두 감소세를 보인 가운데 매입 의향이 더 크게 감소(43%→37%)한 모습이다. 정부의 부동산 관련 규제로 결정이 쉽지 않은 탓도 있지만 가격 상승에 대한 부담과 상업용 부동산의 불황, 금융투자를 우선 고려하는 의향 등이 복합적으로 영향을 미쳤을 것으로 보인다.

연령별로 보면 추후 증여나 상속 등 자산 이전 이슈를 마주한 고령층 보다 상대적으로 부의 확대에 관심이 많고 주택 보유율이 낮은 30-40대에서 상대적으로 매입 의향이 높은 편이다. 이들은 유학 등 해외 거주 경험이 익숙해서인지 타 연령 대비 해외 부동산 매수에도 관심을 보였다.

### 2026년 부동산 매매의향



PB



보유 아파트의 가치가 너무 올라서 어떻게 물려줄지 고민하십니다.



PB



대중화 되어있는 금융상품을 넘어 사모펀드, 해외 부동산 직접투자 등 폐쇄형 상품에 대한 선호가 매우 높아졌습니다.

---

Private Bank No.1

# 하나은행 PB에게 직접 듣는 2026년 자산관리 TIP

---

올해 자산관리 전략에 있어 전문가들이 가장 많이 언급한 단어는 '변동성'이다.  
자산 간 균형과 리스크 관리가 중요하다는 의미이다.  
2026년 포트폴리오 전략을 어떻게 가져가야 할지 올해도  
하나은행 PB들의 조언을 구해봤다.

## 2026년 하나은행 자산관리 전문가들의 자산관리 키워드

2026년의 투자 환경은 이전보다 우호적인 편이다. 하지만 호황의 신호가 곧 모든 투자자에게 동일한 성과를 보장하는 것은 아니다. 자산관리 전문가는 '순풍에 키를 단단히 잡으라'는 말이 있는 것처럼 확장의 시대에 통제의 감각을 잃지 않는 자신만의 기준과 균형 잡힌 판단력이 필요하다고 입을 모은다.

어떠한 상황에서도 자산은 결국 '목표를 가진 자본'만이 지켜낼 수 있다는 것을 염두 해야한다. 출발점은 시류에 휩쓸리듯 올라타는 것이 아니라 스스로의 목표와 현금 흐름, 그리고 감내 가능한 위험 수준을 명확히 아는 것이다.

### 1. 유동성 관리

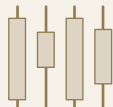


“금리, 정책 방향이 올해 시장 분위기를 결정짓는 주요 변수 일것 같습니다. 정부에서 발표하는 정책 방향과 금리를 주의깊게 봐야할 상황입니다. 이에 따른 **변동성 장세**를 고려해 **일부 자산을 현금화**하고 **조정이 왔을 때 기회를 모색**해 보시는것도 좋겠습니다.”

“**과도한 단기 베팅**보다는 **변동성 구간을 고려한 분산투자**와 **현금성 자산 보유**를 놓쳐선 안됩니다.”

“**자산군별 역할**을 명확히 한 **구조적 운용전략**이 요구되는 시기로 판단됩니다. 공격적 확장보다는 **리스크 관리, 분산투자, 현금흐름 확보**를 중심으로 한 **균형잡힌 운용전략**이 핵심이 될 것으로 보입니다.”

### 2. 국내주식



“올해 시장은 **상고하저 양상**을 펼 것으로 예상됩니다. **국내 증시가 좋다고 비중을 급격히 확대**하시는건 바람직하지 않습니다.”

“AI, 반도체, 바이오 등 글로벌 경쟁력을 갖춘 **섹터 중심. 실적**이 뒷받침되지 않는 **테마주**나 **막연한 경기 회복 기대감**에 기댄 투자는 **자산 손실로 이어질 가능성**이 있으니 유의가 필요합니다.”

“**국내 배당 ETF**는 **변동성 부담**을 낮추면서도 **생활자금·여유자금 운용 수단**이 될 수 있습니다.”

### 3. 대체투자



“**원자재**에 관심을 가져볼만 합니다. **금 등 실물자산 수요**는 지속될 것으로 보이며, **글로벌 투자은행들**은 **구리 가격 강세**에 주목하고 있습니다. 다만, **원자재**는 **워낙 변동성**이 크고 **단기 과열**에 대한 경계가 있어 **포트폴리오**에 지나치게 많은 비중을 할애하는 것은 위험합니다.”

“**포트폴리오 변동성**을 **완충**하고 **안정적인 현금 흐름**을 제공하는 **핵심 축**으로 **대체자**산을 활용할 필요가 있습니다.”

PB

손님 **각자가 추구하는 금융상품의 목표수익률을 정하고,  
이에 맞는 포트폴리오를 구축하시는 것을 추천** 드립니다.

주식 시장, 실물자산 시장이 좋을 것이라고  
본인의 자산을 그 분야에 집중할 필요는 없습니다.  
예를 들어 내가 연 5% 정도의 목표수익률을 원한다고 하면,  
금리성 상품(예금, 보험, 채권 등)에 80% 정도 배분하고,  
나머지 20%로 주식형 상품에 배분 하는 방식을 추천합니다.

“  
내가 모은 자산  
내 맘대로!  
”

당신 **하나**만을 위한 맞춤형 신탁

# 하나 리빙트러스트

\* 하나 리빙트러스트는 유언대용신탁의 하나은행 고유 브랜드입니다

하나은행 리빙트러스트

☎ 1566-8004

※ 365일 24시간 언제나 상담예약 가능합니다



리빙트러스트 바로가기



**유언대용신탁 16년 노하우**

2010년 출시 이후 16년간 축적된  
상속 집행 노하우 솔루션



**분야별로 특화된 전문컨설팅**

회계사, 세무사, 부동산 등 각 분야별  
전문의의 토털 케어 솔루션



**안전한 노후 케어**

신탁 전문가와 상담을 통한 맞춤 플랜



**종합 자산 관리&운영**

상속 전 자산에 대한 전문적인 재산 관리

※ 하나 리빙트러스트는 유언대용신탁의 하나은행 고유 브랜드입니다. ※ 하나더넥스트는 우리 가족의 은퇴설계·상속중여 솔루션을 제공하는 하나금융그룹의 브랜드입니다. ※ 투자자는 금융상품(신탁계약)에 대하여 금융상품판매업자로부터 충분한 설명을 받을 권리가 있으며, 투자 전 상품설명서 및 약관을 반드시 읽어보시기 바랍니다. ※ 이 금융상품(신탁계약)은 예금자보호법에 따라 보호되지 않습니다. ※ 계약하기 전에 운용방법의 지정, 예지방법 및 보수 등에 관하여 상품설명서 및 약관을 반드시 읽어보시기 바랍니다. ※ 이 금융상품(신탁계약)은 자산가격 변동 등에 따라 투자원금의 손실(0~100%)이 발생할 수 있으며, 그 손실은 투자자에게 귀속됩니다. ※ 계약보수(선취): 신탁재산가액의 0.5%~1%, 집행보수(선취): 신탁재산가액의 0.75%~1.5%, 금전 관리보수(연보수·후취): 신탁원본평균잔액의 0.2%~1%, 부동산 및 기타 관리보수: 개별 계약에 따릅니다. ※ 신탁보수는 개별 계약에 따라 달리 정할 수 있습니다. ※ 이 신탁계약을 체결하더라도 민법에서 보장하는 법정상속인의 유류분에 대한 권리를 침해할 수 없으며, 유류분 청구 및 반환 소송이 발생할 수 있습니다. ※ 이 상품을 통한 상속 및 증여 시 관련 법에 따라 세금이 발생할 수 있습니다. ※ 과세기준 및 과세 방법은 향후 세법개정 등에 따라 변동될 수 있습니다. ※ 상담 예약은 24시간 가능하며, 예약 접수 후 익영업일부터 순차적으로 예약 확정 전화를 드립니다. (평일 오전 9시~6시) ※ 상품 관련 자세한 사항은 상품설명서 및 하나은행 홈페이지(www.kebhana.com)를 참고하시거나, 리빙트러스트 상담예약(1566-8004) 또는 영업점으로 문의하시기 바랍니다. ※ 본 홍보물은 법령 및 내부통제기준에 따른 절차를 거쳐 제공됩니다. ※ 본 홍보물은 2027년 02월 28일까지 유효합니다. ※ 한국금융투자협회 심사필 제26-01118호(2026.03.20 ~ 2027.03.19) ※ 준법감시인 심의필 제2026-광고-0289호(2026.03.12 ~ 2027.02.28) ※ CC 브랜드 260320-0311

---

AI 활용 능력이 곧 경쟁력인 시대

# AI, 과연 자산관리 파트너가 될 수 있을까?

---

AI는 더 이상 미래를 상징하는 기술이 아니다.  
우리는 이미 AI와 함께 살고 있다. 모르는 것이 생기면 사람보다  
먼저 AI에게 묻기도 한다. 이 변화는 어디까지 이어질까?

## AI에 대한 인식 개선, 효율성에 대한 공감 확산으로 ‘쓸만하다’는 인식, ‘신뢰’는 아직

AI가 일상 전반에 깊이 침투하면서 부자들의 자산관리에 AI 활용의 긍정적 인식도 높아졌다. “자산 운용 시 AI 서비스를 이용하는 것에 대해 전반적으로 긍정적이다”에 부자의 1/3이 동의했다.

AI에 대한 전반적 인식이 개선된 데에는 AI의 효율성에 대한 가치 인식이 높아진 영향이 주요했다. 개인은 다양한 관심사나 의사결정의 조언을 얻기 위해 평소 어투로 질문하고, AI는 짧은 시간 내 방대한 정보를 분석한 뒤 이해하기 쉽게 개인 맞춤으로 답함으로써 효율성을 크게 개선한 것이다. AI는 현재 부자들의 자산관리 사고의 속도를 높여주는 역할을 하고 있다고 볼 수 있다.

운용 수익성 측면에서도 전문가보다 AI가 우수할 것이라는 기대(23%)가 높아졌는데 이는 실제 수익률의 차이를 경험했다기 보다 정보 획득의 효율성을 인식하는 연장선 상에서 긍정적 기대를 반영한 결과가 아닐까 생각된다. 금융에서 가장 중요한 신뢰에 대한 인식은 그 개선 폭이 상대적으로 낮았기 때문이다.

AI에 대한 효율성을 체감하고 수익을 경험하며 점차 신뢰를 쌓아가는 AI 밸류 체인이 제대로 작동 할지는 좀 더 지켜봐야 한다. 자산 규모가 크고, 정보 채널도 다양한 부자들은 AI를 검증하는 과정이 좀 더 촘촘하고 깐깐할 것으로 보인다.

### AI에 대한 인식 변화



## 금융투자 시 AI 사용 경험률 54%

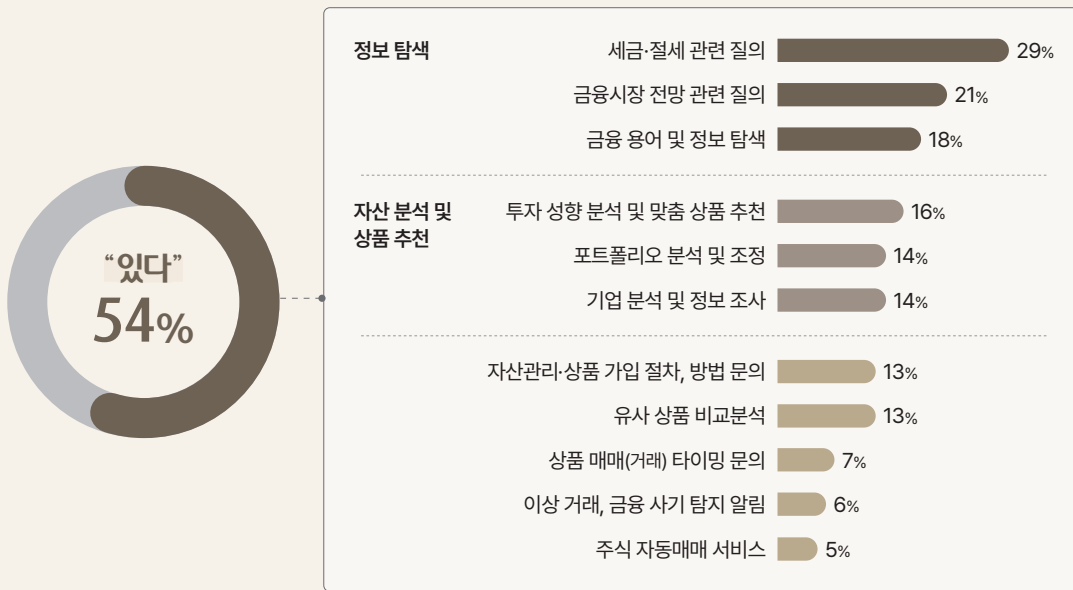
### ‘검색창의 대체재’로 활용하며 의사결정의 효율 높여

부자의 54%가 금융투자 시 챗GPT·제미나이 등 AI 앱을 활용한 경험이 있었다. 70대에서는 사용률이 좀 떨어지긴 하지만 그래도 44%가 사용해본 적이 있다고 응답했다. 부자들은 자산관리 과정에서 AI를 ‘검색창의 대체재’로 활용하고 있다. 금융투자 시 AI 활용 경험을 물어본 결과 포트폴리오 분석(14%)이나 상품 추천 보다는 세금(29%)이나 금융시장 전망(21%) 관련, 또는 금융 용어 검색(18%) 등 정보 탐색 목적의 활용이 더 많았다. 다만, 단순 검색·질문이 아니라 정책이나 시장을 이해하기 위해 보다 폭넓고 깊이 있는 정보 탐색이라 볼 수 있다.

AI 고도화에 따라 향후 개인 자산의 시나리오 분석, 리스크 점검, 장기 자산 전략 설계까지 관여하는 전략 파트너로 확장될지, 참고도구에 머물지는 좀 더 많은 경험치를 쌓아봐야 한다.

하지만 분명한 것은 부자들이 이미 주된 관심사인 세금 관련 질의나 포트폴리오 분석 등을 AI를 활용해 점검하고 PB를 통해 크로스체크를 하는 등 금융회사 이용 행태에 변화를 보이고 있다는 것이다. 금융회사는 자산관리 시 부자를 포함한 개인들의 AI 활용에 긴장감을 갖고 민첩하게 대응할 필요가 있다.

### 금융투자 시 AI 활용 경험



PB



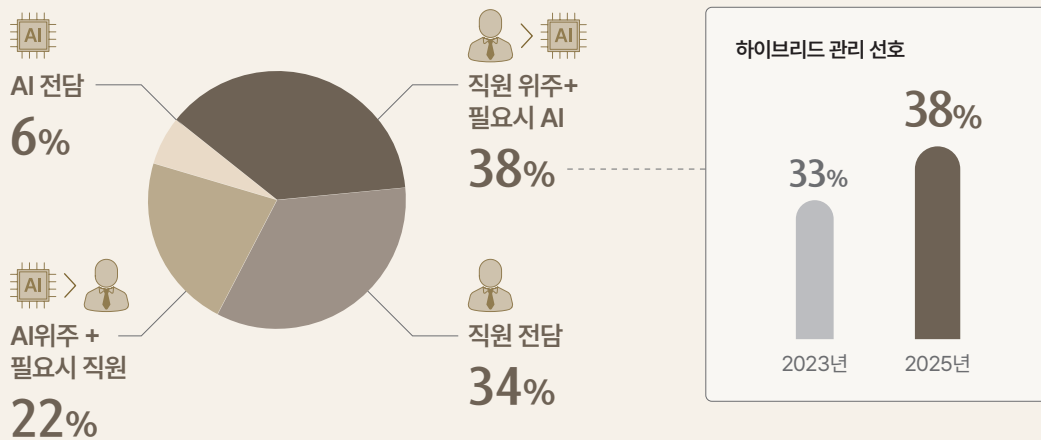
과거보다 손님들의 금융 정보 접근성이 높아졌고, 요즘은 AI에게 물어본 후 확인 차 상담을 오시기도 합니다.

## AI와 사람의 경쟁 아닌 '공존' 기대

부자들에게 자산관리 상담시 선호하는 방법을 직접 물어본 결과 '직원 위주로 관리를 받되 필요시 AI를 활용하는 것을 원한다'가 약 40%로 나타났다. 2년 전과 비교해 직원이 전담해 주는 것이 좋다는 응답은 줄었고, 하이브리드 관리를 원한다는 응답은 늘면서 직원 전담 선호자보다 하이브리드 선호자 비중이 높아졌다. 특히 상대적으로 자산관리 시 인적 의존도가 높을 것으로 예상되는 고령층, 고자산가 그룹에서 인식의 개선 폭이 두드러졌다는 점은 시사하는 바가 크다.

부자들은 자산관리 시 정보 처리의 효율성은 AI, 신뢰는 사람에게 두고 있다. AI와 사람을 경쟁 또는 상호 대체 관계로 보는 것이 아니라 각각의 역할을 구분 하고 있다. 두 가지를 조화롭게 활용하는 것이 최상의 결과를 도출하는 이상적인 방안임을 인지하는 것이다.

### 자산관리 상담 방법 선호



## AI(Artificial Intelligence) VS HI(Human Intelligence), 미래는?

어느 정도가 될 지 모르지만 AI는 금융을 포함한 모든 산업의 지형도를 바꾸어 놓을 것이다. 손님의 서사와 상황적 맥락을 파악하고 종합 추론하는 면에서는 사람이 우월하겠지만, 생산성 측면에서는 AI가 인간을 대체할 가능성이 높다. AI와 HI의 공존이 불가피한 시대, 자산관리 전문가로서 PB도 나아가야 할 방향을 치열하게 고민하고 있다.

---

## Q. AI의 시대, PB의 역할을 고민해 보신적이 있나요?

---

### “ 경험에 기반한 솔루션 ”

내밀한 고민을 해결해주는 관리자로서의 역할이 필요하다고 생각합니다. PB가 긴 시간 쌓아온 **경험, 네트워크를 기반으로 제공하는 솔루션**은 사실 어디에서도 듣기 어려운 조언이지요. PB들은 수많은 고객의 고민을 들으며 무수한 배움의 기회를 얻었고, 그들의 고민을 해결하기 위해 틈새를 찾으려는 노력도 충분히 해왔습니다. 고객이 자신의 진정한 고민을 PB에게 공유하면, 비단 자산관리에 대한 고민이 아니라도 소신껏 해결책을 찾아 주기 위해 노력하고요. PB의 네트워크를 활용하여 고객의 고민을 해결해주는 인생동반 파트너로서의 역할로 발전되어야 한다고 생각합니다.

### “ 균형잡힌 조언자의 역할 ”

수익을 경쟁보다 리스크 관리와 지속가능한 자산, **균형잡힌 의사결정을 위한 조언자 역할**이 PB의 핵심 경쟁력이 될 것으로 예상합니다. 이런 부분은 AI로 대체 할 수 없는 PB 고유의 가치이며 대체불가능한 강점이라고 봅니다.

### “ 양질의 정보를 선별하는 눈 ”

정보가 많다고 해서 자산관리를 잘하는 건 아닌 것 같습니다. 오히려 정보가 과하게 많으면 선택이 어려워집니다. **손님들에게 양질의 정보를 줄 수 있다면 경쟁력을 가질 수 있다고 봐요.** 스스로 고급 정보를 제공할 수 있을지가 관건이겠네요.

### “ 전략적 자산관리 파트너 ”

금융 환경이 고도화되고 AI 기반 정보가 보편화될수록, 은행 PB의 역할은 단순한 상품 제안자를 넘어 고객 **자산 전반을 조율하는 전략적 자산관리자로 발전해야 한다고 생각합니다.** VIP고객은 이미 개별 상품 정보보다는 자산배분, 리스크 관리, 세무, 상속까지 포함한 종합적인 조언을 요구하고 있습니다. 이에 PB는 AI가 제공하는 데이터를 기반으로 하되, **고객의 생애 주기와 자산구조, 심리적 성향까지 고려한 맞춤형 의사결정 파트너가 되어야** 합니다. 신뢰 기반의 관계형 금융 전문가로 역할이 진화해야 한다고 생각합니다.

투자로 키우고! 관리로 챙기고!

# 퇴직연금은 결국 하나

“  
수익률을 바꾸는  
투자 관리  
”

23년~25년 고용노동부 주관  
퇴직연금 사업자 평가  
3년 연속 우수사업자 선정

✓ ETF부터 펀드와 채권까지  
다양한 투자상품

✓ 1:1 유선상담과 찾아가는 컨설턴트  
전문가의 1:1 맞춤 관리

✓ AI 연금투자솔루션  
모바일로 손쉬운 투자

INSIGHT

# 2025년 부자의 금융 포트폴리오 회고

2025년 말 기준 주식거래 활동계좌 수는 1억 개에 달한다.

국내 인구가 5천만 명인 점을 고려하면 국민 1인당 적어도 1개 이상의  
주식 계좌를 보유한 셈이다. 국내외 주식 투자가 자산관리의 보편적 수단이  
된 가운데 2025년 한 해, 부자의 자금 흐름은 어땠는지 돌아봤다.

## 총자산 증가 속 부동산과 금융자산 비중이 거의 유사

2025년 부자들의 총자산은 2024년 대비 증가했다(68억 원→74억 원). 금융자산과 부동산 자산 모두 증가했지만 집값을 중심으로 한 부동산 가치 상승폭이 더 커 총자산 내 금융자산의 비중은 축소(49%→46%) 됐다. 하지만 최근 5년간 자산 포트폴리오의 변화를 보면 총자산 중 부동산이 차지하는 비중은 줄고, 금융자산의 비중은 점차 커져 부동산과 금융자산의 비중이 거의 유사해지는 모습이다.



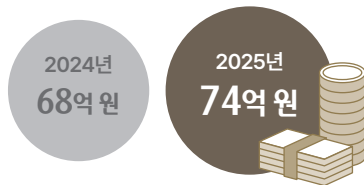
PB



2025년 전반적으로 총자산은 증가했습니다. 금융자산 투자로 인한 증가, 부동산은 현금위주 매입으로 자산이 증가했습니다.

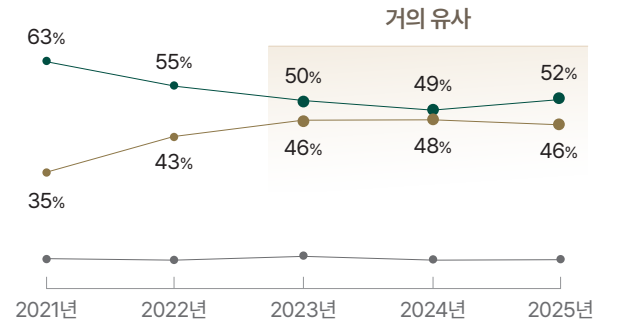
### 부자의 총자산 포트폴리오 구성

총자산



포트폴리오 구성

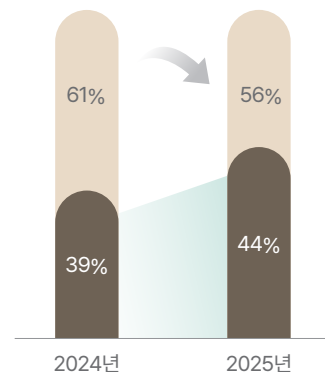
● 부동산 ● 금융자산 ● 기타자산



### 금융자산 중 저축 vs 투자자산 비중

금융자산의 포트폴리오를 보면, 지난해 증시를 비롯한 투자 시장이 호황이었던 만큼 저축자산의 비중은 2024년 61%에서 2025년 56%로 줄고, 투자자산의 비중은 39%에서 44%로 늘었다. 저축과 투자의 비중을 일정하게 유지하는 부자의 특성을 감안하면, 지난해는 이례적으로 금융 포트폴리오를 10% 내외 수준으로 꽤 크게 조정해 준 것으로 보인다.

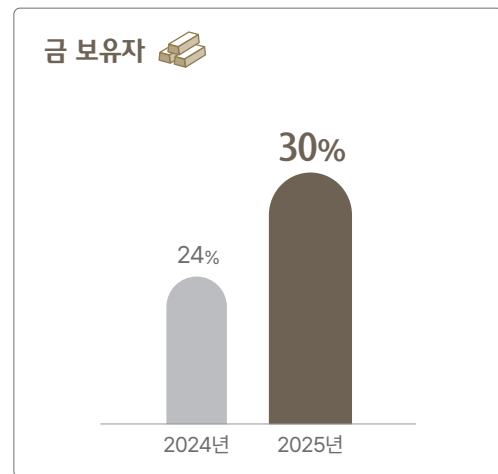
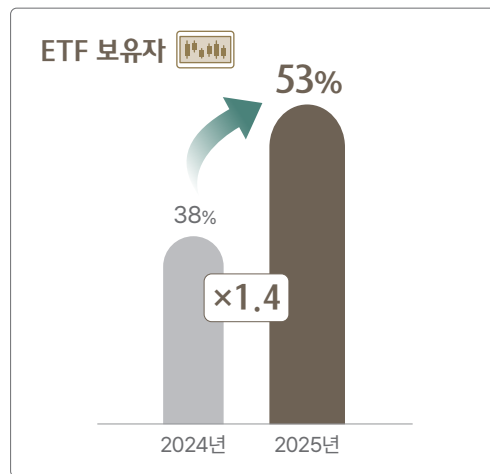
■ 투자성 자산 ■ 저축성 자산



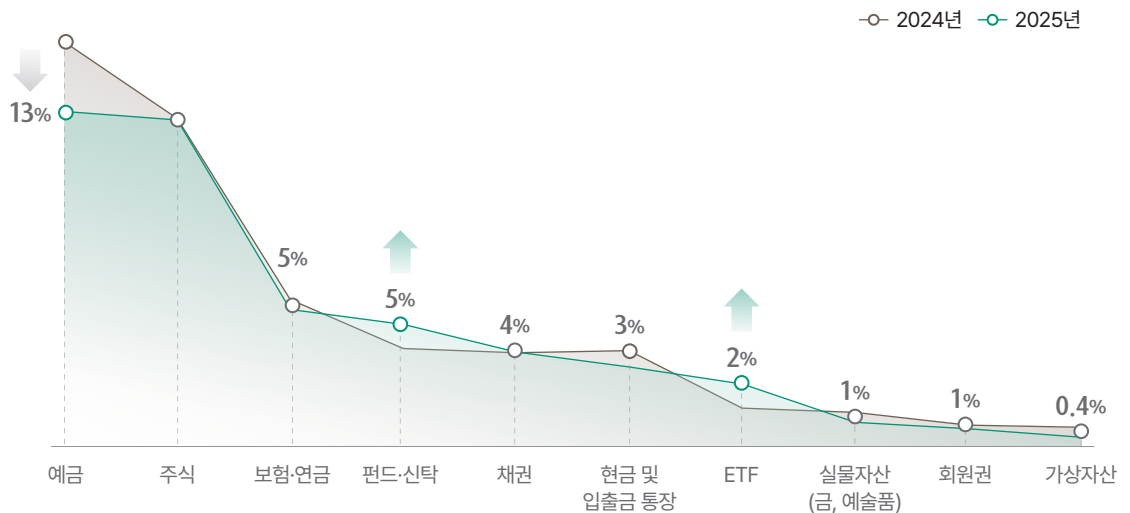
자산 항목별로 좀 더 자세히 살펴보면, 총 금융자산 중 주식(직접투자) 비중은 변동이 없지만 **예금 비중이 줄고 ETF, 펀드 등 투자성 자산의 비중은 증가하면서** 금융자산 내 예금과 주식 비중이 각 13%로 동등해졌다. 특히 **ETF를 보유한 부자의 비중이 크게(15%p) 증가해 부자 2명 중 1명은 ETF를 보유하게 됐다.** ETF를 통해 다양한 자산군에 손쉽게 투자할 수 있고 분산투자로 리스크를 줄일 수 있다는 점이 매력으로 작용한 것으로 보인다.

가상자산은 시장을 관망하면서 수익률에 따라 비정기적으로 거래를 시도하는 소극적 태도를 유지했다. 보유자는 계속 유지하고 있지만(10%→14%→15%) 보유 자산의 규모는 감소했다.

안전자산인 금을 보유한 부자도 증가세를 지속해 부자의 약 30%가 금에 투자 중이었고 채권, 보험 등 기타 안전자산의 비중도 전년과 비슷한 수준을 유지하며 2024년과 유사하게 자산을 분산하고 있었다.



### 부자의 금융자산 포트폴리오

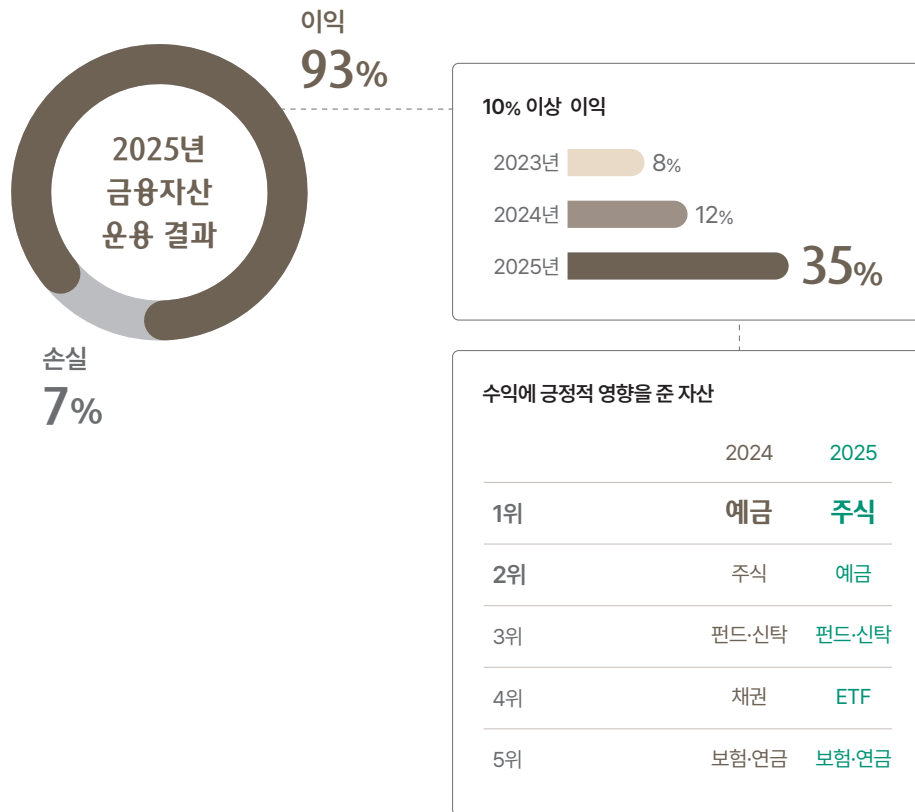


## 2025년 투자 성적 A+, 부자 10명 중 9명이 수익

2025년 부자 10명 중 9명은 저축과 투자로 수익을 냈으며 이 중 3명은 10% 이상 고수익을 거뒀다. 국내외 증시 활황과 환율효과로 주식 및 외화자산을 보유한 경우 미보유자 대비 더 높은 수익을 낼 수 있었다. 실제 해외주식 보유자의 절반 이상이 10% 이상의 고수익을 낸 것으로 조사됐다.

2025년 금융자산 운용 수익률에 가장 긍정적인 영향을 준 자산 1순위는 단연 주식(31%)이었다. 2024년은 예금(32%)>주식(13%)>펀드(13%) 순으로 수익률에 긍정적 영향을 주었으나 2025년에는 주식(31%)>예금(20%)>펀드, ETF(16%) 순으로 영향력의 순서가 바뀌었다.

손실을 경험한 부자의 비중은 2024년의 1/3수준인 7% 남짓에 불과했다. 손실률도 대부분 10% 미만으로 부자들은 그 어느 해보다 잃지 않는 투자로 좋은 성과를 냈다.



주식이 많이 올라서 20% 이상 수익이 났습니다.

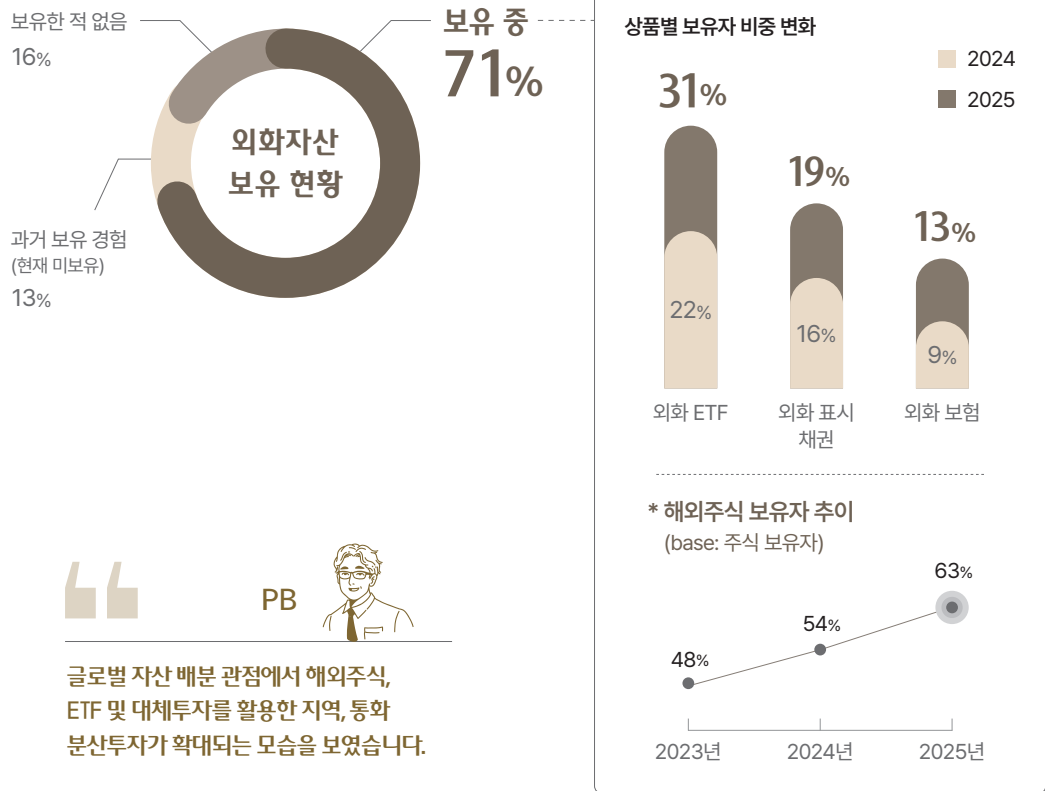
## 주식, ETF를 중심으로 외화자산 배분 확대

외화자산을 보유한 부자의 비중은 꾸준히 증가해 2025년엔 부자의 약 70%가 외화 금융자산을 보유했다. 해외주식을 중심으로 외화 ETF와 보험, 외화표시 채권 보유자 비중 증가가 두드러졌다. 반면 외화예금 보유자 비중은 소폭 감소했다.

해외주식 보유자는 2년 연속 증가해 주식을 보유한 부자의 **63%**는 해외주식에 투자하고 있었다. 전년 동기 대비 증가 폭이 4%p에서 9%p로 두 배 이상 크게 뛰었다.

해외주식 투자자 증가와 함께 **주식 포트폴리오 내 해외주식 투자금의 비중도 24%까지** 증가했다. 40대 이하 부자로 국한하면 30% 이상이 해외주식 자금이었다.

다만, 해외주식 참여자의 증가 폭이 크게 늘어난 것(4%p→9%p) 대비 해외주식 자금의 증가 폭은 **주춤(6%p→2%p)**한 모습이었다. 동 기간 한국 증시가 기록적 상승률(코스피 기준 75% 상승)을 보이고 정부가 국내 증시 개선을 위한 정책을 펼치면서 전년 동기 대비 국내외 주식 자금의 배분이 조정된 것으로 보인다.



## 금 매수세 지속, 은(silver)으로 관심 확산

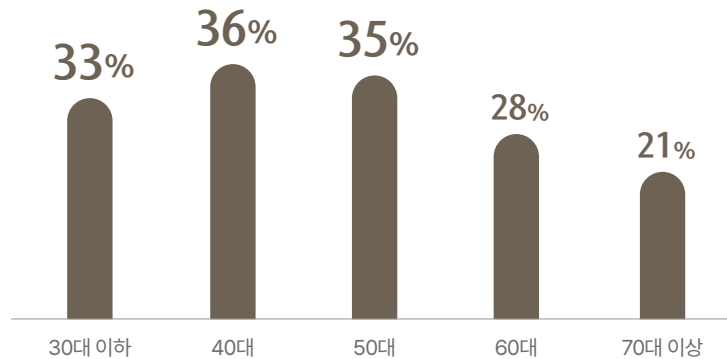
2025년 말 기준 전년 대비 금 투자 경험이 있는 부자 비중이 늘었고, 부자의 1/3이 금에 투자하고 있었다. 60대 이상 고령보다 50대 이하에서 보유 비중이 더 높았다. 골드바 등 현물(66%) 투자를 가장 선호했고 다음으로 금 ETF(27%), KRX 금시장(21%)을 많이 활용했다. 거래 편의성 등으로 ETF나 금 시장을 활용하는 비중이 늘어난 것으로 보인다.

2025년 금 투자 대란으로 한때 시중은행에 골드바 품질 사태가 벌어졌다. PB를 통한 상담 요청이 많았던 질문 중 하나도 “골드바 지금 사도 괜찮을까요?” 였다고 한다. 작년 금 가격이 연일 최고가를 경신하면서 연초 1돈에 50만 원 초반대에서 연말엔 2배 가까이 올랐고 가파른 상승세에 투자자들은 타이밍을 잡기도, 실제 액션을 취하기도 쉽지 않았던 것이다.

금 값이 천정부지로 치솟자 상대적으로 저평가된 은(SILVER)이 대안적 투자자산으로 떠올랐고, 은 가격이 금보다 더 가파르게 상승하는 결과를 가져오기도 했다.

실물 중심의 금 투자가 지속되면서 하나은행은 지난해 최초로 손님이 금 실물을 일정기간 신탁하면 운용 수익과 함께 만기에 실물을 돌려받을 수 있는 금 신탁 상품을 출시해 투자자들의 관심을 끌었다.

### 연령별 금 보유율



PB

2025년 대내외 경제 불확실성과 금리 인하 기대감이 공존하며 '금'에 대한 관심이 폭증했습니다.



PB

달러와 함께금, 은에 대한 관심이 높아지고 있습니다.

---

2025년 금융·투자 수익의 활용

# 부자는 금융·투자로 발생한 수익을 어디에 썼을까?

---

2025년 부자의 투자 성과가 우수한 만큼 지출 여력도 개선됐을 것이다.  
돈으로 번 돈은 과연 어디로 갔을까? 부자의 지갑은 쉽게 열렸을까?  
지난해 금융자산으로 확보한 수익이 어떻게 사용됐는지 설문을 통해 알아봤다.

## 2025년 금융·투자 수익으로 ‘모으고+쓰고’ 다했다.

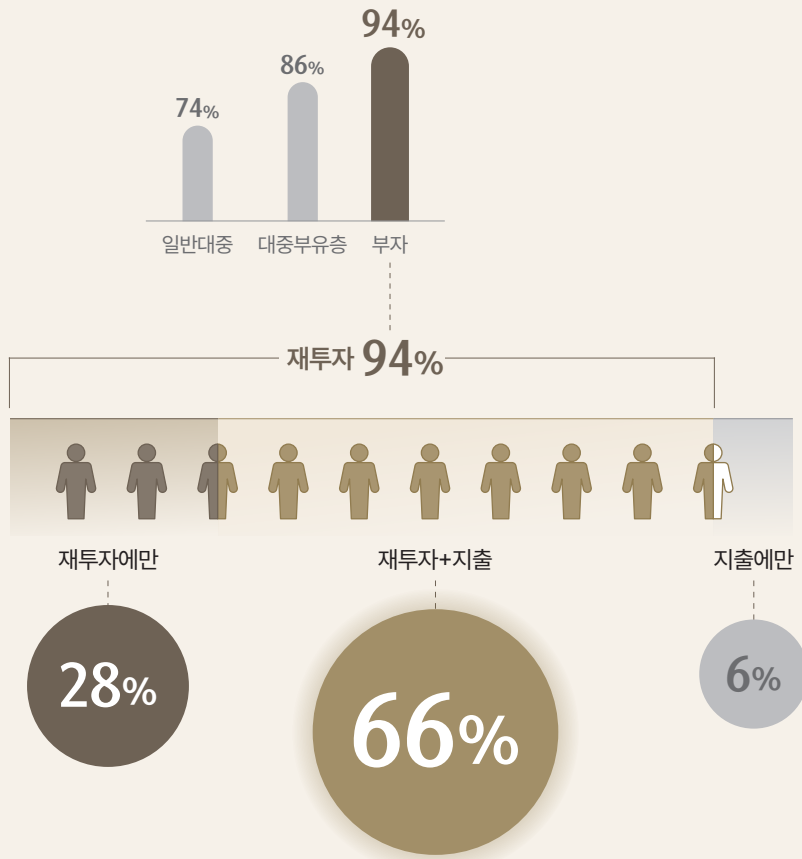
부자에게 2025년 금융·투자를 통해 확보한 수익을 어떻게 활용했는지 물었을 때 부자 10명 중 7명은 재투자자와 지출 모두에 활용했다고 응답했다. 일반대중보다 경제적 여유가 있는 부자는 금융·투자 수익을 다시 재투자하는 비율이 94%에 달했고, 소비 재원으로 활용한 비율도 72%로 다수를 차지했다.

수익의 활용처 또한 부자는 일반대중보다 더 다양했다. 주식, 예·적금에 다시 투자할 뿐만 아니라 생활비, 여행 자금 등에 넉넉히 활용했다. 수익 규모는 자산 규모와 비례하므로 부자는 굳이 사용처를 제한하거나 한 곳에 쓰면서 다른 곳에 쓸 돈이 부족해 아쉬워할 상황이 발생하지 않았던 것이다.

그럼 지금부터 부자가 금융·투자로 번 돈을 어떻게 활용했는지 투자와 지출로 나누어 자세히 살펴보자.

### 수익의 활용처

자산규모별 “재투자 한다” 비중



40대 남



보통 재투자합니다. 사업을 하다 보니 불확실성때문에 투자자산 일부는 현금화시켜서 안전형 자산으로 이전하는 편입니다.

## 1. 중심축은 금융자산 재투자 : 수익이 난 자산에 한 번 더!

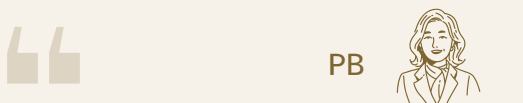
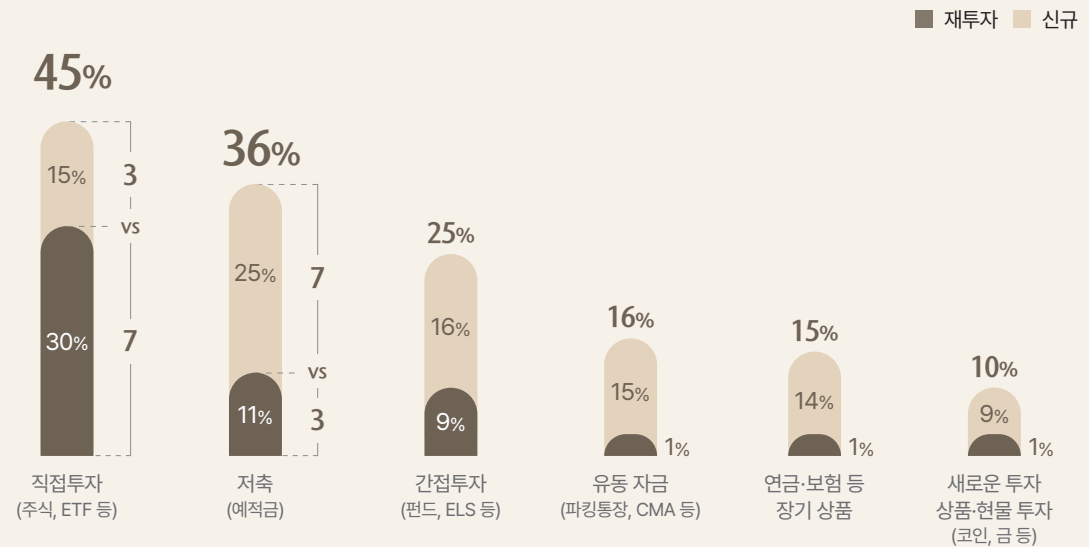
2025년 금융·투자 수익을 확보한 부자의 과반은 수익 기여도가 가장 높은 상품에 재투자했다. 주식이나 ETF로 재미를 본 경우 다시 직접투자 상품을 선택했고, 예·적금 수익으로는 다시 예·적금에 가입하는 경향을 보였다. 하지만 전반적으로 보면, 2025년 부자가 확보한 금융투자 수익은 저축형 상품보다 투자형 상품으로 재유치되는 경향이 높았다. 특히 ETF, 주식에 투자하는 경우가 45%로 가장 주요했다. 해당 상품에 유입된 자산을 좀 더 세분화해 보면, 기존 주식 또는 ETF 보유자가 재투자한 비율이 2/3, 다른 상품에서 얻은 수익을 해당 투자로 신규 전환한 비율이 1/3을 차지해 부자의 직접투자에 대한 확신이 상당했던 것으로 이해된다.

다음은 예·적금에 예치했다. 부자의 36%가 금융·투자 수익을 예·적금 상품에 재예치했다. 하지만 예·적금 수익으로 다시 예·적금을 선택한 비율은 주식이나 ETF 재투자율 보다 낮아 머니무브의 방향을 엿볼 수 있다.

다음으로 펀드, ELS와 같은 간접투자 상품의 재투자가 뒤를 이었고, 파킹통장으로의 이동도 16%를 차지했다. 파킹통장으로 수익 자산이 이동된 경우, 신규 유입이 대부분이어서 투자 수익의 유동성 확보를 위한 일시적 조치로 해석된다.

한편, 2025년 가상자산이나 현물에 투자해 수익을 확보한 경우, 해당 영역의 재투자는 거의 이루어지지 않은 모습이었다. 해당 상품은 주식이나 ETF처럼 장기적 관점으로 활용되기보다 유행을 타는 트렌디한 상품으로 인식되는 듯 하다.

### 금융·투자 수익의 재투자(복수응답)



생활비는 보통 연금자산이 있다보니 투자 수익을 생활비로 쓰시기 보다는 재투자하시는 편입니다.

## 2. 소비는 사치보다 가치에 쓴다.

금융·투자로 발생한 수익은 직접투자 수익만을 일컫는 것이 아니라 연금이나 배당 소득, 예적금 이자 등을 포괄하므로 부자가 확보한 금융·투자 수익은 **생활비나 교육비 등 일상의 필수 지출**에 활용되는 경우가 가장 보편적이었다. 금융 소득으로 생활하는 70대 이상에서는 55%가 필수 지출에 쓴다고 답했다. 그 외 수익 자산을 소비할 때 부자는 명품 등 사치재나 패션, 전자기기 같은 기호를 충족시키기 위한 지출보다 **여행, 취미·여가 등 경험을 확장하기 위한 지출에 우선순위를** 두었다. 한편, 금융·투자 수익을 사업자금이나 부동산 구입에 활용하는 경우는 소수에 불과했다.

### 가설 1. 어떤 상품으로 수익을 냈느냐에 따라 재투자와 지출이 결정될까? **YES!**

실제 주식·ETF 등 투자상품으로 발생한 수익은 다시 재투자하는 경향이 높고, 예금이나 연금·보험, MMF 등 현금성 상품에서 확보한 수익은 지출에 활용되는 경향이 더 높았다. 이는 부자뿐 아니라 일반대중, 대중부 유층에서도 동일하다.

### 가설 2. 어떤 상품으로 수익을 냈느냐에 따라 지출 항목이 달라질까? **NO!**

물론 **보험·연금** 소득처럼 용도가 분명한 상품의 수익은 **의료비나 생활비**로 쓰인다. 하지만 현금성 자산은 일상생활에, 투자 수익은 내구재에 쓰는 것처럼 특정 수익-지출처를 분석하기엔 일관성이 부족하다. 상품 종류보다 수익 규모가 더 중요할 것이고, 무엇으로 수익을 내든 **지출의 우선 필요, 추구하는 가치**는 같은 방향을 가리킨다.

#### 금융 수익의 소비 활용

생활비, 교육비 등 일상 지출에 사용	43%
여행자금으로 활용	36%
취미, 여가 자금으로 활용	25%
자녀, 부모님 용돈 지급	15%
의료, 미용, 건강관리에 활용	14%
기호품 구입(패션, IT제품 등)	9%
자동차 등 내구재 구입	9%
사업 자금으로 활용	7%
인테리어 등 주거환경 개선에 활용	7%
부동산 구입에 활용	6%
명품 등 사치재 구입	5%



PB



수익을 다 저축 하시는건 아니죠.  
생활비로도 쓰시고, 자녀, 손주들에게  
용돈 주신다고 신권으로  
인출해 가기도 하시고요.



50대 남



수익은 카드비로 나갑니다.  
퇴직 후부터는 이자배당 소득으로  
생활비를 쓰고 있습니다.

# SPECIAL

01

---

자산관리, 결국은 상속·증여

02

---

소셜 자본, 부자의 커뮤니티

2026 대한민국 웰스 리포트

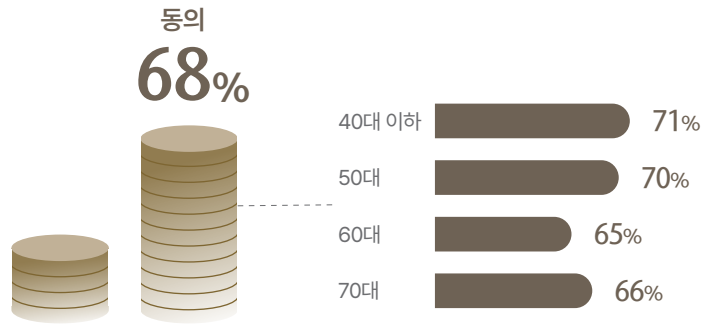
# Part 03

SPECIAL

# 자산관리, 결국은 상속·증여

부자에게 부의 축적만큼 중요한 것이 부의 이전이다.  
세대간 자산 이전이 자산 보존을 넘어 가문의  
지속 가능성까지도 좌우할 수 있기 때문이다.  
이에 부자들에게 상속은 사후 관리가 아닌 생전의 핵심  
자산관리 전략으로 자리잡았다.

“ 재산을 물려줄수록 후손에게는 성장의 기회가 생긴다. ”



부자의 68%가 후손에게 재산을 많이 물려줄수록 성장 기회가 확대된다는데 동의한다. 저성장 시대를 살고 있는 40대 이하 젊은 층의 동의율(71%)이 약간 더 높긴 하지만 연령간 큰 차이를 보이지 않는다.

또한 스스로가 상속형 부자인 경우(73%) 자수성가형 부자(63%)보다 더 높은 동의율을 보이지만 자수성가형 부자도 과반 이상이 재산을 적극 이전해 성장의 기회를 만들어 줘야 한다는 것에 공감을 하고 있다. 내 집 하나 장만하기도 어려워진 지금, 기성세대가 경험했던 고(高)성장 시대가 다시 돌아올 수 없으리란 인식을 전 세대가 공유하고 있는 듯하다.

자산을 물려주는데 적정선은 없다. 내 자식을 바라보는 부모 입장에선 다다익선이라고 생각하지 않을까? 그러나 많은 부모들은 자녀가 스스로 성장하고 도전할 수 있는 동력을 잃지 않는 선을 기준으로 삼는다. 자산이 삶을 떠받치는 토대가 되되, 아무것도 하지 않아도 되는 이유가 되지 않는기를 바라기 때문이다.



60대 남



딸이 하고 싶은 것이 있다면 리소스는 얼마든지 제공합니다. 하지만 일정선 이상은 지원하지 않습니다. 목적의식을 가지고 살아가는게 인생인데, 그게 없으면 인생이 망가지니까요. 그건 부모로서 도와주는게 아니잖아요. 저는 심리적 안정감을 주는것 뿐이라고 생각해요. 손자들에게도 마찬가지로 지원합니다.



60대 여



아들 둘이 있는데 사업을 구상하고 있어요. 가능성이 보이면 회사를 키워나갈 수 있도록 투자하는 방식으로 제 자산을 물려줄 계획이에요. 아이들은 저보고 다 쓰고가라고 하지만 그럴수 있나요.

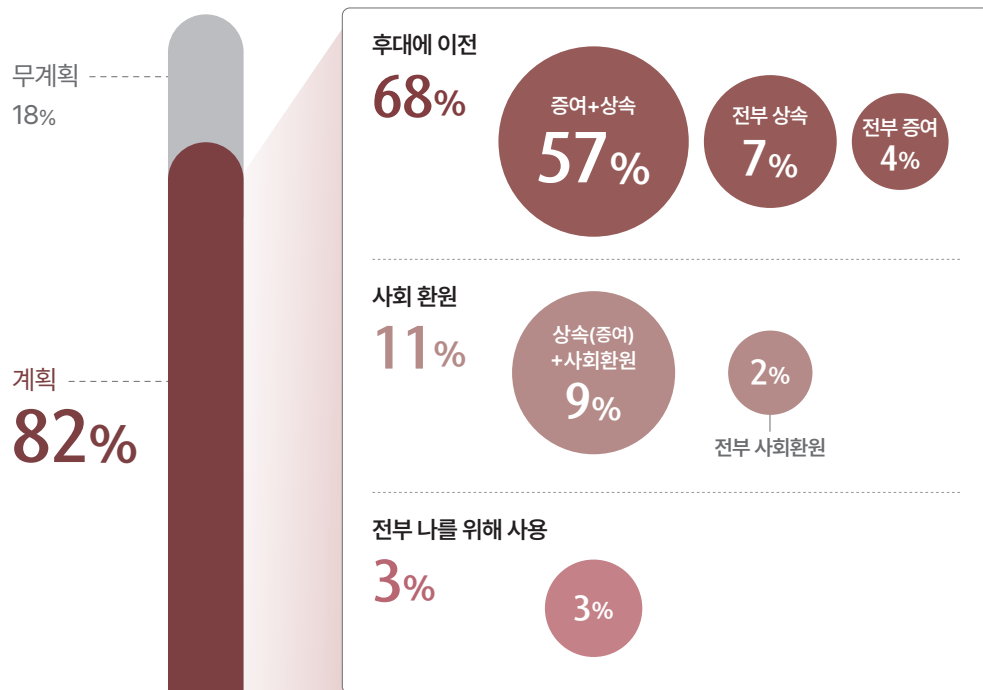
## 부자의 80%는 자산 이전을 계획 자녀의 독립 기반을 위해 목돈 지원, 생전 분할 증여를 통해 체계적으로 자산 이전

부자 10명 중 8명은 후대에 자산을 이전할 계획을 가지고 있다. 총자산 규모가 클수록 자산 이전을 계획하는 비율이 더 높아진다. 전부 증여(생전)하거나 전부 상속(사후)하겠다는 비중은 약 10%에 불과하고 대다수가 증여와 상속을 복합적으로 고려한다.

부자의 1/10은 사회환원 의향도 가지고 있지만 오롯이 전 재산을 사회에 환원할 의향은 1~2%에 불과하다. 전부 나의 여생만을 위해 쓸 것이라는 응답 또한 3%로 소수이다.

부자의 절반 가까이는 이미 보유자산의 일부를 증여한 경험이 있다. 고령층 뿐만 아니라 40대 이하 젊은 부자도 1/3 이상이 이미 증여를 실행했다. 상속세 부담이 커지면서 물려줄 대상이 어릴 때부터 수시로 증여해야 한다는 인식이 높아졌기 때문이다. 미성년 자녀에게 증여세 없이 10년간 2천만 원까지 증여할 수 있다는 것은 꼭 부자가 아닌 대중도 염두하고 있는 사실이다.

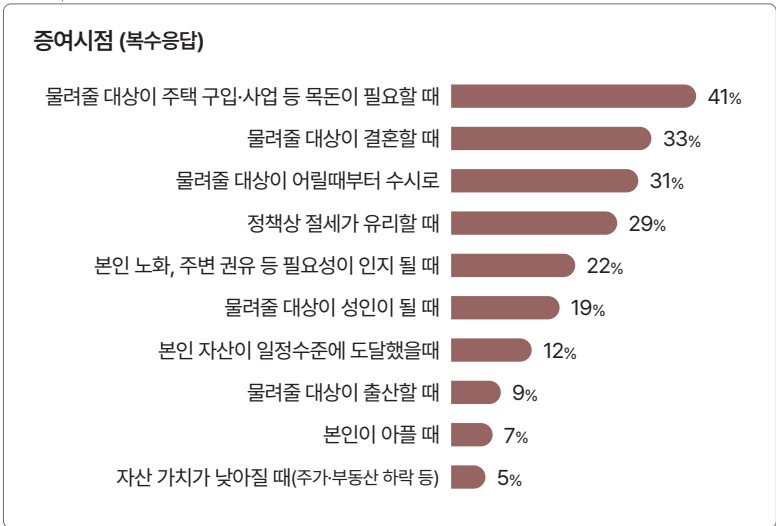
### 향후 자산 이전 계획



부자의 과반이 시점을 분산해 여러 번 증여할 계획을 세우는데, 41%는 자녀가 목돈이 필요할 때마다 지원해줄 의향을 보인다. 주로 결혼을 포함해 주택 구입, 사업 자금 등 자녀가 독립을 해 삶의 기반을 다질 때를 적절한 시점으로 예상한다. 부자는 본인의 건강 악화나 노화보다 물려줄 대상의 상황과 정책적 유인, 장기적 시점 분산을 더 우선 고려해 자산 이전을 계획하는 것으로 보인다.

“시점을 분산하여 여러 번 증여 할 것”

동의 57%



60대 여 

자녀가 어릴 때부터 10년 주기로 증여했고, 결혼할 때 1억 원을 주고 절세 범위 내에 맞춰서 계속 넘겨주고 있습니다.

PB 

결혼 자녀 대상 금전 및 부동산 증여가 증가했고, 자녀 부동산 구입 시 자금 지원을 위한 금전대차 거래 문의가 많아졌습니다.

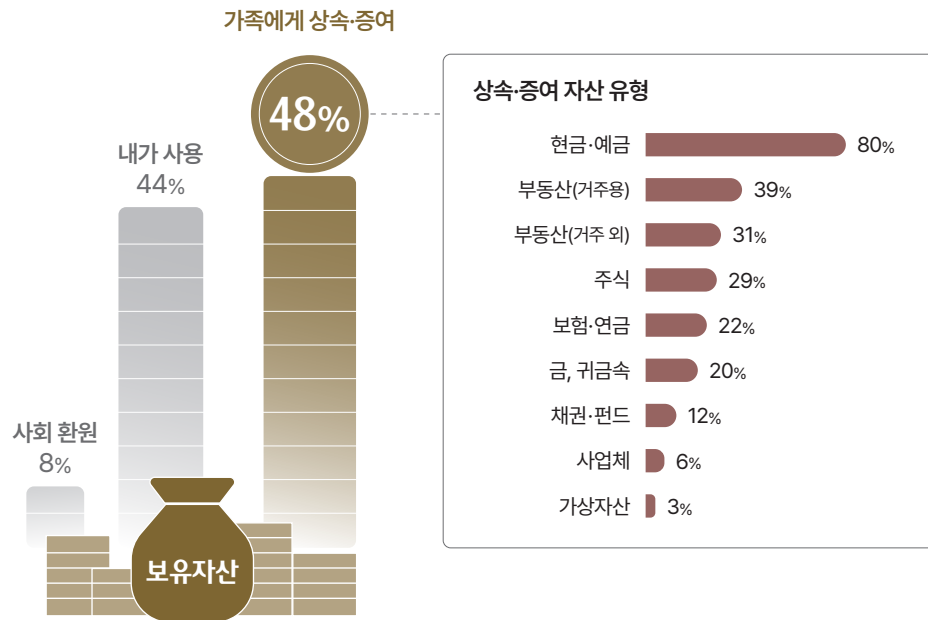
## 보유자산의 절반은 상속, 나머지는 나를 위해 현금 증여(상속) 선호하고 원해

부자는 보유자산의 48%를 자녀, 배우자 등 가족에게 상속·증여로 남기고 나머지는 나의 여생(44%)과 사회(8%)를 위해 사용할 생각이다. 이미 증여했거나 향후 상속할 자산 유형으로는 현금·예금(80%)을 가장 선호했다.

다음은 거주 부동산, 투자용 부동산 순이다. 부동산으로 자산을 물려줄 경우 수증인의 조세 부담 능력까지 고려해야 하는 경우가 많고, 관리 및 분할 측면의 제약이 뒤따르기 때문에 현금성 자산으로 이전하는 것을 선호하는 것으로 해석된다.

그래서인지 50대 이하 부자는 투자용 부동산 보다 '주식'으로 자산을 이전할 것이라는 응답이 높았다. 또한 60세 이상 고령의 부자 대비 '금이나 예술품 등 현물'로 물려줄 의향도 높다는 특징을 보였다.

### 향후 보유 자산 활용 계획



50대 여

제가 경험해보니 부동산은 관리의 어려움이 있어 금융자산을 우선 고려합니다. 주식을 해보니 꼭 부동산이 아니어도 수익이 나더라고요.



PB

건물 매각 후 현금성 자산을 확보하고, 부부의 노후자금 몫을 떼어 놓은 다음 상속·증여할 계획으로 상담을 요청하십니다.

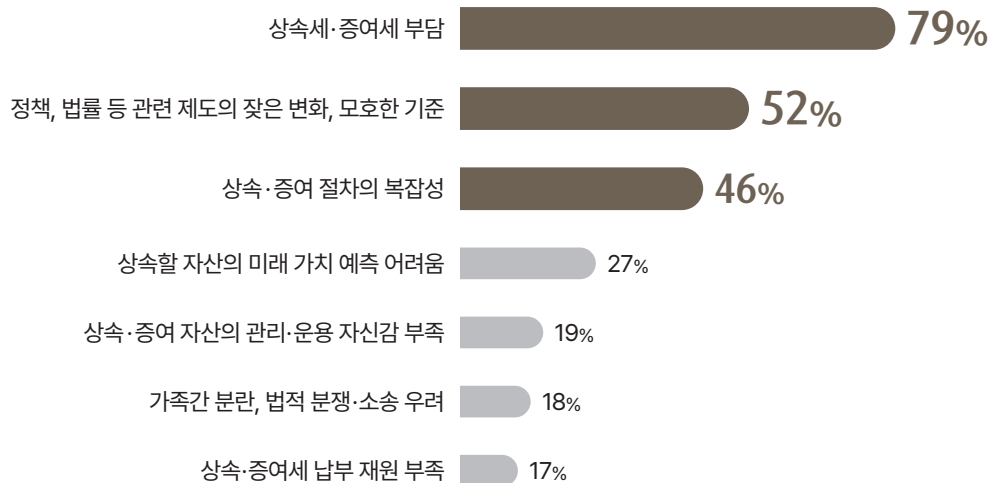
## 상속 계획의 가장 큰 우려는 세 부담 세무사, PB에게 자문 구해

부자들은 상속 설계 시 상속세·증여세 부담 우려(79%)가 매우 컸다. 다음으로 정책, 법률 등 관련 제도의 잦은 변화와 모호한 기준, 절차의 복잡성에 어려움을 느끼고 있었다. 흔히 상속하면 쉽게 떠올리는 가족간 분란으로 인한 법적 분쟁이나 소송에 대한 우려가 18%인 것과 비교하면 세 부담은 상속과 관련된 부자들의 보편적 고민거리라고 볼 수 있다. 현재 우리나라 최고 상속세율은 50%이고, 피상속인이 아닌 상속인의 재산 가액 전체를 기준으로 세금을 부과하는 유산세 방식을 따르고 있다.

상속 계획은 높은 전문성을 요하는 분야인 만큼 온전히 혼자만의 힘으로 수립하기에는 어려움이 따른다. 이에 자산가들은 상속계획 수립을 위해 세무사나 금융회사 PB를 찾아가 조언을 구하고 있다.

관련 수요가 늘면서 금융회사는 세무사와 PB로 구성된 전담 서비스를 두고 맞춤 서비스를 제공하기도 하는데, PB들은 편리한 접근성과 자산 맞춤 조언 측면에서 부자들의 호응이 높고 젊은 층의 수요도 크게 늘었다고 언급했다.

### 상속·증여 시 우려사항(복수응답)



PB



부동산 투자 관련 규제가 심화되면서 고액자산가들의 영원한 숙제이기도 한 상속, 증여에 대한 문의가 지난해 특히 더 많았습니다.

“

## 자산을 넘어 헤리티지(Heritage)를 남기다.

”

부자의 대물림은 비단 숫자로 환산되는 재산에 그치지 않는다.

그들이 진정 물려주고 싶은 것은 재산을 만들고 지키며 가치있게 쓸 수 있는 **삶의 가치관, 태도**일지 모른다.

이번 인터뷰를 통해 만난 최호준 회장은 경기대 총장을 지낸 후 지금은 신촌 '아트레온'을 누구나 편히 어울릴 수 있는 문화 광장처럼 운영하고 있다.

그의 부친은 아트레온의 전신인 신영극장을 운영하던 사업가 겸 서예가셨는데, 최회장은 아버지로부터 **'공간은 단순한 수익 대상이 아니라 사람과 문화가 머무는 그릇'**임을 배웠다고 한다. 그는 부친의 정신을 이어가며 물려받은 자산을 사회에 환원하는 것을 여생의 사명으로 여기는 듯 했다.

현재 그는 장애 아동을 위한 장아람 재단, 학교, 뮤지엄 등을 운영하며 그만의 방식으로 나눔을 실천하고 있다. 나아가 최 회장은 내가 지금 하는 일은 보잘 것 없지만, 내 자식은 남을 위해 더 배려하는 사람이 될 수 있기를 바란다 **고 덧붙여 후대까지 정신적 유산이 잘 이전되기를 소망하고 있었다.**



산홍산-백두에서 한라까지, 나무, 광목에 먹, 페인트, 700×100cm

“부친의 물질적 자산을 받기 전에  
정신적 자산을 먼저 물려받았다.  
그리고 받은 자산을 나누는데 힘을 기울이고 싶다.”

최호준 아트레온 회장 (전 경기대 총장)

그는 부친이 남긴 전각 작품, 서예 작품을 모아 아트레온 한 편에 전시 공간을 마련하고, 누구나 들러 즐길 수 있게 무료로 개방해 두었다.



장진주, 돌에 각12.5×15×19cm



중용, 종이에 서, 63×125cm



관대, 종이에 서, 120.5×123cm



좌우의 산(山)은 한반도 양단에 위치한 백두산(白頭山)과 한라산(漢拏山)을 상징한다. 백두와 한라는 약속과 희망의 상징인 무지개(虹)로 연결되고 있다. 경기도 개성에 고향을 둔 작가의 통일에 대한 염원이 담긴 작품으로 굵고 시원한 필선에 강한 필력이 느껴진다. 이 작품은 신촌 아트레온 건물 중앙 상단에 조형물로 설치돼 있다.

SPECIAL

# 소셜 자본, 부자의 커뮤니티

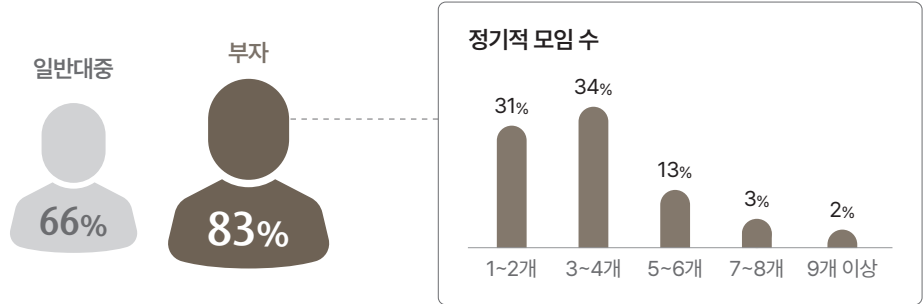
17~18세기 프랑스를 중심으로 상류층 가정에서 열리던 살롱은, 표면적으로는 친목을 위한 사적 모임이었지만 그 이면에는 지식·권력·자본이 은밀하게 교차하는 네트워크가 존재했다고 한다. 부자의 모임은 단순한 친목이 아닐지 모른다. 그 자체가 **자본이 되고, 자본을 증식시키는 장치**가 될 수 있다. 이번 장에서는 '모임'과 '돈'의 상관관계를 밝혀보고, 부자의 모임이 일반적인 모임과 어떻게 다른지 간접적으로나마 들여다본다.

# 부자의 모임 참여

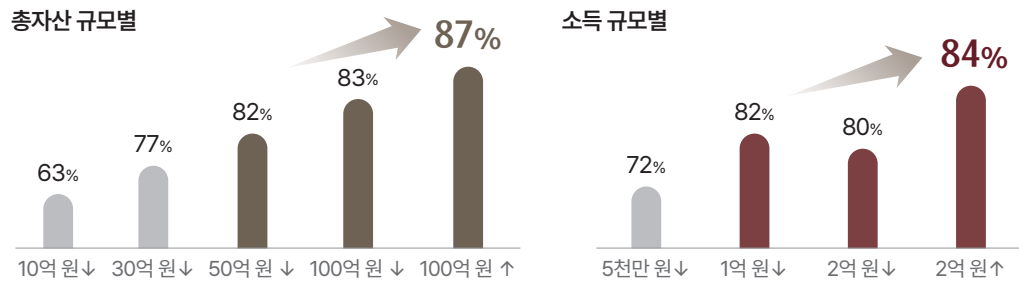
## 정기적 모임 참여 현황

부자 10명 중 8명은 현재 어쩌다 한 번이 아니라 정기적으로 참여하는 모임을 갖고 있다. 부자의 1/3은 1~2개, 1/3은 3~4개 모임을 갖고, 나머지는 5개 이상 모임에 활발하게 참여한다. 대중의 과반도 모임에 참여하지만 부자의 0.8배에 그치고, 참여하더라도 활동하는 모임 수가 훨씬 적은 편이다. 부자가 참여하는 모임의 수는 자산이 많을수록, 소득이 높을수록 더 많아져 부와 모임의 상관 관계를 확인할 수 있다.

“ 정기적으로 참여하는 모임이 있다.”

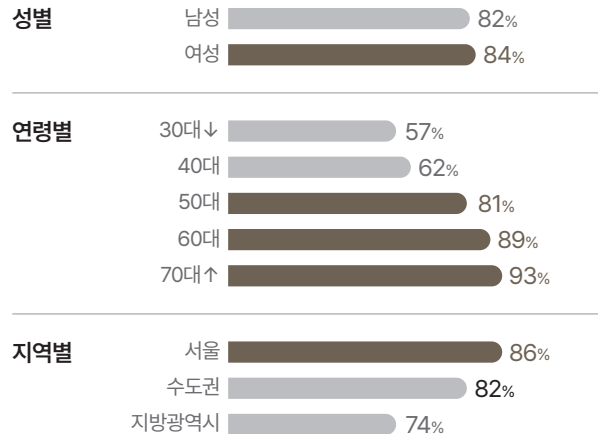


## 정기 모임 참여



성별에 따라 차이가 크지 않지만, 여성 부자의 모임 참여가 남성보다 약간 높다. 연령이 높을수록 모임 참여율도 함께 상승한다. 상대적으로 이들은 시간 활용 및 가족·종교 모임의 여지가 좀 더 많은 것으로 해석된다.

지역별로는 지방보다 서울 부자의 모임 참여가 더 활발하다. 네트워크 형성 기회, 관계 확장의 환경 마련 측면에서 서울이 더 유리한 것으로 볼 수 있다.

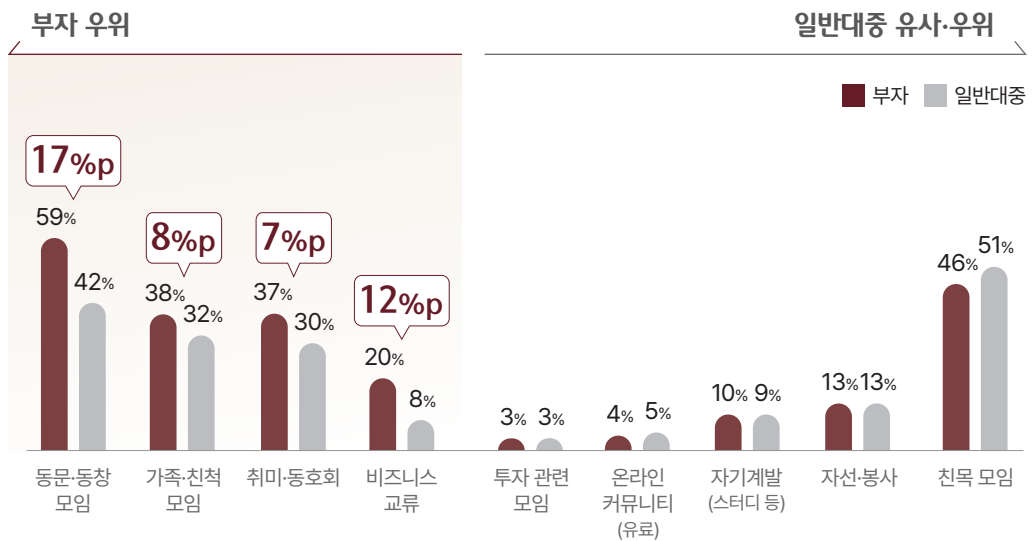


## 모임의 유형

부자가 참여하는 모임은 동문·동창, 친목, 가족 모임과 취미·동호회 위주이다. 대중과 유사하지만 상대적으로 대중이 친목이나 온라인 모임에 적극적이라면, 부자는 동문 네트워크나 비즈니스 교류 모임에 더 활발히 참여한다.

부자는 가족모임도 대중보다 활발하고, 취미·동호회 참여도 높아 일상 속 워라밸을 추구하며 스스로를 개발하기 위한 노력에도 적극적이라 추측할 수 있다.

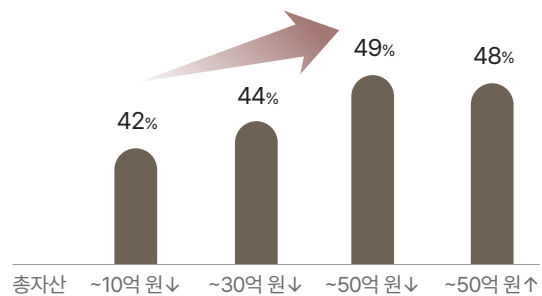
## 정기적으로 참여하는 모임 유형



그런데 부자는 취미나 자기계발 등 캐주얼한 활동을 할 때도 사회·경제적 지위 등 자격이 제한된 모임에 참여한다는 비율이 절반(46%)에 달한다. 특히 기업 경영자나 의료, 법조계에 종사하는 전문직, 그리고 주부에서 폐쇄적 모임 참여가 높은 편이다.

이들은 검증된 인맥과 유사한 자격을 갖춘 사람들과 함께하는 것을 중시하고 모임에 더 많은 돈을 쓰기도 한다.

## 참여 자격이 제한된 모임 참여 (가족, 동문, 비즈니스 모임 외)



## 모임 비용

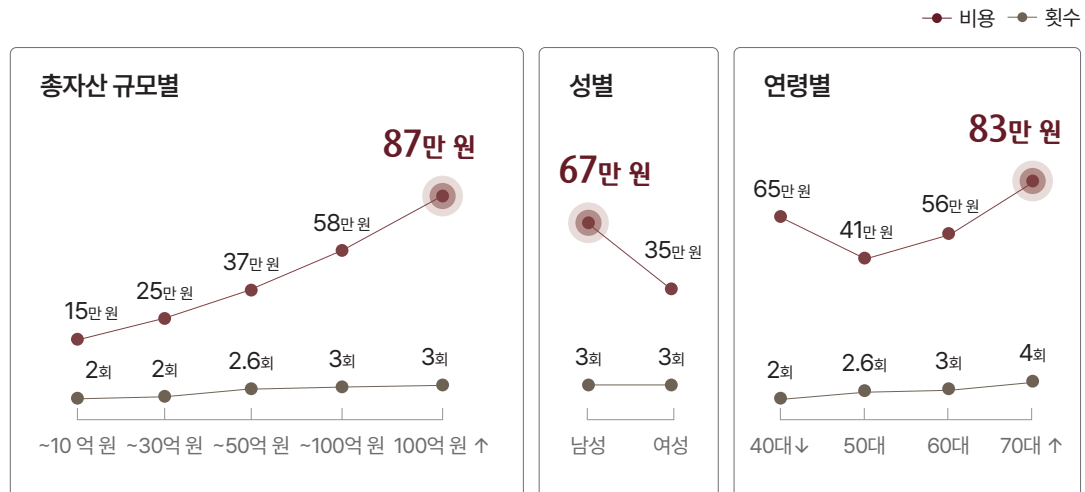
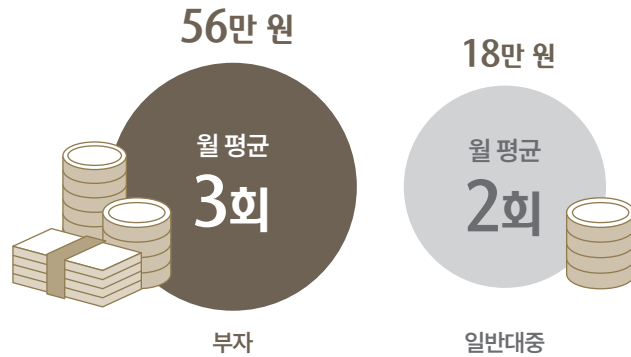
모임이 있다고 응답한 부자는 월 평균 세 번 정도 대면 모임을 하고, 회비를 포함해 모임 비용으로 약 56만 원을 지출한다. 월 평균 1~2회 모임을 하는 부자는 29만 원을, 3회 이상 만나는 경우에는 89만 원을 지출해, 한 번 모임에 참여할 때마다 20만 원에 가까운 금액을 지출하는 것으로 보인다.

반면 대중은 월 평균 대면 모임 2회, 비용은 18만 원을 써 부자의 1/3수준에 그친다. 이들은 회당 10만 원이 채 안되는 금액을 쓰는 셈이다.

자산이 많을수록, 연령이 높을수록 모임에 쓰는 비용 또한 증가해 70대 이상이 모임에 쓰는 비용은 월 평균 83만 원에 달한다.

여성은 남성에 비해 모임 참여율은 높았으나 대면 모임이 더 잦은 것은 아니고, 비용 역시 남성(월 67만 원)에 비해 절반 정도인 35만 원을 지출하고 있었다.

### 월 평균 대면 모임 횟수 및 모임 비용



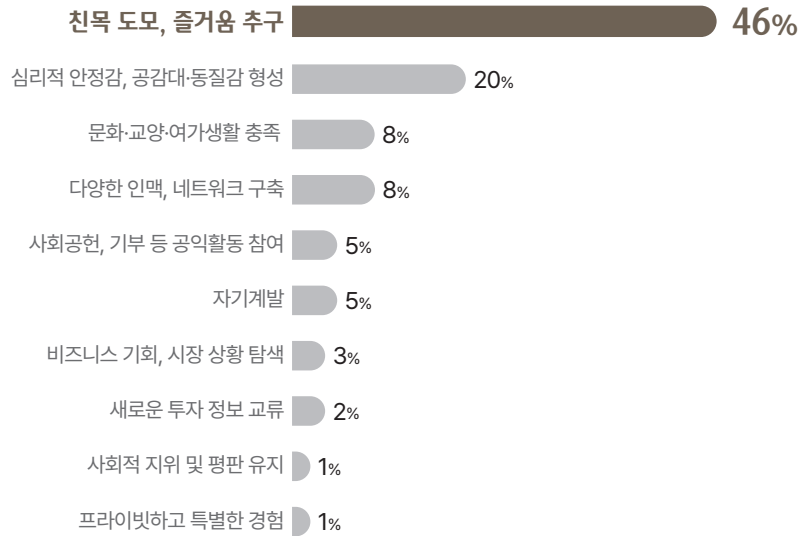
# 모임의 의의

## 모임의 가치

부자가 모임을 통해 얻는 것은 무엇일까? 부자의 46%는 모임의 가치를 '친목도모, 즐거움의 추구'에서 찾는다. 다음은 '심리적 안정과 공감대 형성'인데, 친밀감이 전제된 교류와 소통을 통해 정서적 충만함을 찾는 모습은 대중과 크게 다르지 않다. '비즈니스의 기회'나 '사회적 위상'을 모임의 가치로 인식하는 부자는 소수에 불과했다.

모임이 잦은 경우도 친목 도모나 여가·문화생활을 위한 모임이 다양할 뿐이지 이익 추구를 목적으로 하는 모임이 많기 때문은 아니었다.

## 부자가 모임을 통해 얻은 가장 큰 가치 1순위



모임의 핵심 가치가 친목 도모라면, 모임과 부의 확장은 정말 큰 연관이 없을까?

“부를 쌓는 것보다 더 중요한 것은 사람을 모으는 일이다.”

앤드루 카네기



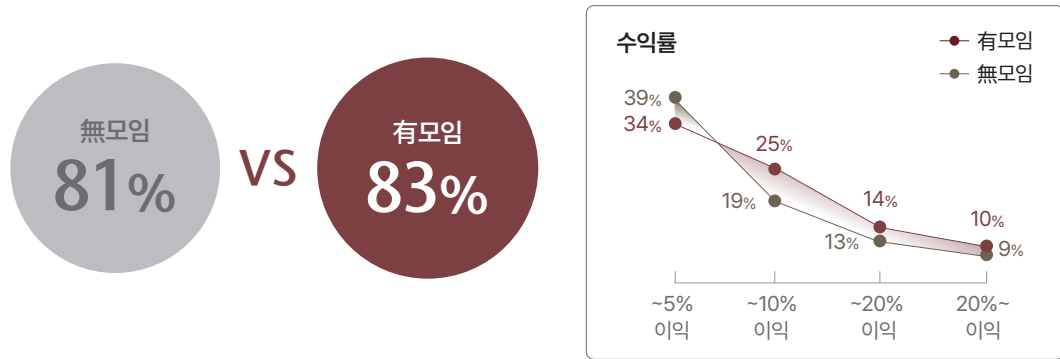
미국의 철강 재벌 '앤드루 카네기'는 직조공의 아들로 가난하게 출발했지만 역사상 최대의 철강 회사를 만들며 19세기 산업화의 상징이 됐다.

그의 성공 비결은 사람을 모으고 연결하는 능력에 있었다. 그가 설계한 비공식적 모임과 사적 교류는 그 자체로 자본이 되고, 인프라를 장악하는 힘이 됐다.

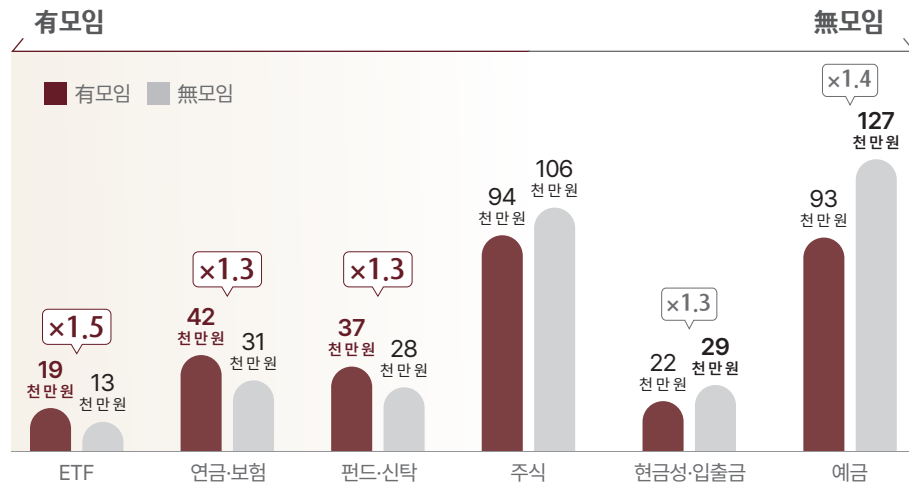
### 모임 자본의 실체

모임 참여에 따른 2025년 금융·투자 수익률을 비교해보면, 두 집단 모두 10명 중 8명 수준에서 수익을 내 큰 차이가 없다. 다만, 동일하게 수익을 냈더라도 모임을 하는 집단에서 고수익을 확보한 비율이 더 많은 편이긴 하다. 모임을 하는 부자는 ETF 등 최근 안정적 투자상품으로서 관심이 급증한 상품에 더 많은 자산을 배분했고(無모임보다 1.5배↑), 모임이 없는 부자는 10억 이상 큰 돈을 예금 등 현금성 자산에 예치해(有모임보다 1.4배↑) 포트폴리오 구성에 큰 차이를 보였다.

### 모임 참여 여부별 금융 수익자 비율

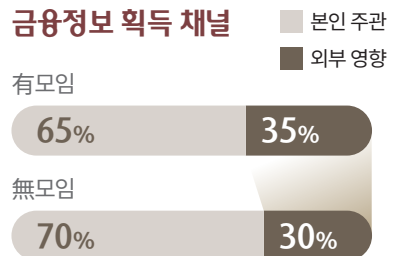


### 금융자산 포트폴리오

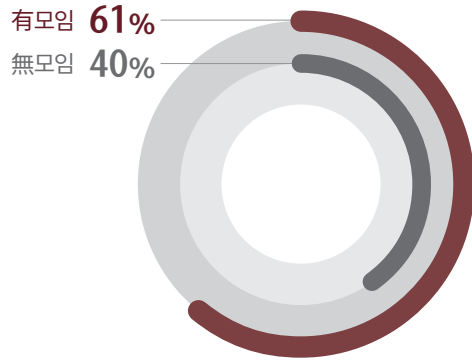


모임 활동 여부에 따라 투자 의사결정 과정도 다른 면이 있다. 모임을 하는 이들은 투자 시 개인 판단뿐 아니라 외부 조언을 더 적극적으로 반영하며, 자신의 사업과 연관된 영역에 투자하는 비중이 높다. 또한, 친구·지인·PB 등 인적 네트워크를 통한 정보 획득 비율이 모임이 없는 경우보다 약 1.5배 높고, AI 기반 금융서비스처럼 새로운 금융 트렌드의 경험과 긍정적인 인식 역시 더 높은 편이다.

### 금융정보 획득 채널



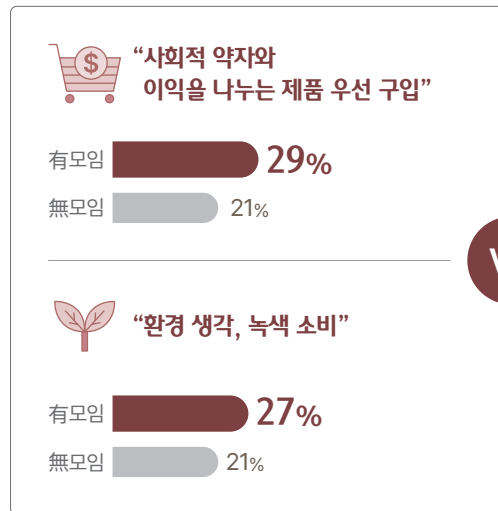
## “ 사회적 책임의식이 있어야 진정한 부자 ”



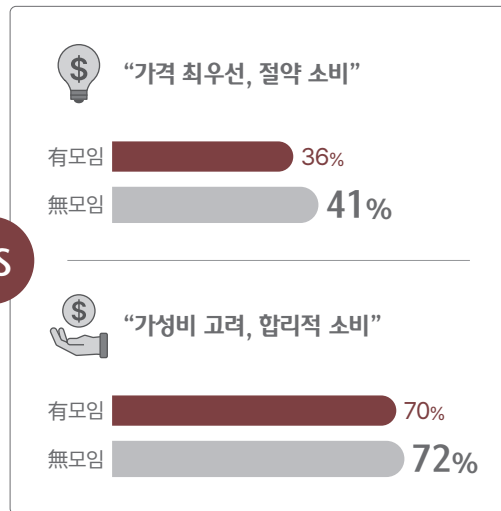
이들은 투자 행태뿐 아니라 추구하는 소비·가치관에서도 다른 모습을 보인다. 모임을 하는 이들은 제품을 선택할 때 생산자를 고려하거나 사회적 약자, 소외계층의 지원 여부를 고려하고, 기부와 연계된 소비를 우선하는 경향이 높다.

모임이 없는 이들이 합리적 소비와 절약을 우선하는 것과 대비되며 사회적 가치에 더 신경을 쓰는 모습이다.

### 有 모임 상위 가치



### 無 모임 상위 가치



VS

결과적으로 모임이 직접적으로 투자 기회를 만들어 즉각적인 부의 증가로 이어진다고 보기는 어려울 것 같다. 그러나 다양한 정보 교류와 네트워크를 통해 시장 흐름을 빠르게 인지하고, 장기적으로 안정적인 투자 의사결정을 가능하게 하는 기반이 될 수는 있어 보인다.

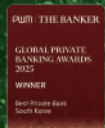
사회적 가치를 중시하며 의미있는 소비를 실천하는 데에도 모임을 통한 사회적 교류가 적지않은 영향을 미칠 수 있다.

모임은 부의 형성 과정에서 간접적이지만 중요한 역할을 수행하고, 공동체 의식과 부의 책임의식을 갖추는 데도 기여하는 바가 크다고 할 수 있다.

# 손님이 바라보는 길, 오직 그 **하나**를 위해



**Euromoney**  
2025 대한민국 최우수 PB은행



**The Banker/PWM**  
2025 대한민국 최우수 PB은행



**Global Finance**  
2026 글로벌 최우수 부동산 투자 PB은행  
2026 대한민국 최우수 PB은행



**PBI(Private Banker International)**  
2025 북아시아 최우수 디지털 PB은행  
2025 아시아 최우수 프라이빗 뱅커 및 Rising Star

전세계가 인정한 글로벌 자산관리 파트너,  
하나은행이 내일의 더 큰 기쁨으로 손님께 보답하겠습니다

# Family Office Leaders Community

독보적인 투자 인사이트, 학습 기반의 하이엔드 네트워킹  
1기, 2기가 증명한 국내 최고의 차세대 자산가 프라이빗 커뮤니티

## 1. 패밀리오피스 리더스란?

하나은행이 엄선한 젊은 자산가들에게 제공하는 하나금융그룹 최고의 실무 강사진으로 구성된 금융교육 프로그램 & 커뮤니티입니다.

## 2. 주요 프로그램

1주차 섹션1	패밀리오피스의 자산관리 - 하나은행 패밀리오피스팀	1주차 섹션2	하나 미식회 - 상호 인사
2주차 섹션1	딜링룸/위변조방지센터 탐방 - 하나은행 자금시장 운용부	2주차 섹션2	하나은행 26F HANA CLUB - private restaurant
3주차 섹션1	2026 주식 전망 - 하나증권 리서치센터	3주차 섹션2	펀드매니저와의 만남 - 하나자산운용 주식운용팀
4주차 섹션1	비상장투자 전략 - 하나벤처스 운용팀	4주차 섹션2	The Art of Time, Watch Collection
5주차 섹션1	국내 부동산 시장전망 - 하나은행 부동산자문센터	5주차 섹션2	부동산 절세전략 - 하나은행 패밀리오피스
6주차 섹션1	비트코인과 블록체인 - 하나금융연구소	6주차 섹션2	수료식 - 하나은행 WM본부 임원

※ 상기프로그램은 강사 일정에 따라 변동될 수 있음

## 3. 모집 요강 (3기)

- 자격 요건 : 당행 패밀리오피스 가문 조건에 해당하는 만 40세 이하의 자산가
- 모집 기간 : 2026년 4-5월 중 모집 예정
- 진행 일정 : 2026년 6월 중 시작 (격주로 진행, 총 3개월 과정)

# 2026년 대한민국 웰스 리포트

2026 KOREAN WEALTH REPORT 18th EDITION

발행일	2026년 4월 (통권 18호)
발행처	하나은행 하나금융연구소 서울 중구 을지로 66
집필진	하나은행 하나금융연구소 윤선영 팀장 하나은행 하나금융연구소 황선경 연구위원 하나은행 PB사업부 김수형 팀장 하나은행 PB사업부 김아람 과장 하나은행 PB사업부 김월토 과장
홈페이지	 www.hanaif.re.kr
제작	Design Studio Saworl®
문의	02-2002-2626 skhwang@hanafn.com

본 보고서에서는 부자, 대중부유층, 일반대중을  
아래와 같이 정의하고 분석했습니다.

부자	금융자산 10억 원 이상 보유자
대중부유층	금융자산 1억 원 이상 10억 원 미만 보유자
일반대중	금융자산 1억 원 미만 보유자

## 2026 대한민국 웰스 리포트 조사방식

### 1. 하나은행 PB, 세무사 및 손님 인터뷰

조사기간	2025.12
조사인원	25명

### 2. 온라인 설문조사

조사기간	2025.12
조사인원	총 2,713명

부자	713명
대중부유층	1,355명
일반대중	645명

자료 수집 (주)컨슈머인사이트  
(당행 손님 외 온라인 패널 활용)

\* 본 제작물은 저작권자의 허락 없이 무단 전재와 무단 복제를 금합니다.

세계적인 프라이빗 뱅킹 名家

---

Hana Club1



Hana Gold Club



Hana VIP Club

우리가족의 은퇴설계 상속증여 솔루션

---

HANA THE NEXT **하나더넥스트**