

Young HNW가 가져올 부의 이전방식 변화

황 선 경 연구위원

Schwab의 HNW 대상 조사에 따르면 자산 이전 계획에 세대간 차이가 있으며 이는 향후 부의 이전 방식을 재편할 가능성이 있다. 젊은 HNW는 살아있는 동안 ‘나’를 위해 자산을 향유하려는 베이비부머와 달리 다음세대와 부를 공유하며 긍정적 경험과 추억 쌓기를 희망한다. 또한 계획 수립 시 자산의 사용 방법에 대한 규정을 부여해 자산을 보호하고 가족가치를 고수하고자 한다. 금융회사는 젊은 HNW의 부의 이전에 대한 가치관에 맞는 자산관리 솔루션을 제공할 필요가 있다.

■ Schwab이 최근 HNW를 대상으로 조사한 결과에 따르면 자산 이전 계획에 세대간 차이^[1]

- 미국 부유층(HNW)^[2]의 97%는 증여·상속 또는 기부 계획이 있으며 자산 수혜자와 지속적으로 소통하며 계획을 수립·변경하고 공유
 - 이전 재산의 가치는 HNW 1인 평균 410만 달러(약 60억 원), 초부유층(UHNW) 1인 평균 1,200만 달러로 부동산(40%), 투자자산(31%), 현금(18%), 보험(11%)으로 구성
 - 증여와 상속을 40:60으로 고려하며 자녀(33%), 배우자/파트너(32%), 자선/비영리 단체(11%), 형제/부모(7%) 순으로 이전할 의향이 높음
- 베이비부머와 밀레니얼, X세대 HNW간에 자산의 이전 시기와 방식 등에서 차이가 나타나며 이는 향후 부의 이전방식을 재편할 가능성
 - 살아있는 동안 ‘내’ 삶의 즐거움을 위해 보유 자산을 향유하고 싶어(45%)하는 베이비부머와 달리 젊은 부유층은 다음 세대와 ‘함께’ 자산을 누리는 것을 선호

■ 젊은 HNW는 30대에 자산이전을 계획하며 생전에 다음 세대와 부를 공유할 의향이 높음

- 美 HNW는 평균 42세에 자산 이전 계획을 세우기 시작하며 밀레니얼과 X세대는 각각 평균 35세, 41세로 베이비부머(45세)보다 빨리 시작
- 젊은 부유층은 살아 있는 동안 다음 세대에게 도움을 줄 뿐만 아니라 함께 좋은 추억을 만들기 위해 보유 자산의 절반 이상을 이전할 계획
 - 美 HNW 중 밀레니얼과 X 세대는 각각 보유자산의 52%, 49%를 생전에 이전하겠다고 응답한 반면 베이비부머는 보유자산의 19%만을 증여 자산으로 고려
 - 살아있는 동안 부를 물려주는 것이 중요하다고 생각하는 이유는 ‘재정적 지원/도움을 줄 수 있’고(46%), ‘함께 긍정적 추억과 기쁨을 형성해 나갈 수 있기 때문’(36%)

[1] “CHARLES SCHWAB HIGH NET WORTH INVESTOR SURVEY”, Schwab, 2024.12

[2] HNW(High-Net-Worth): 고액 자산가

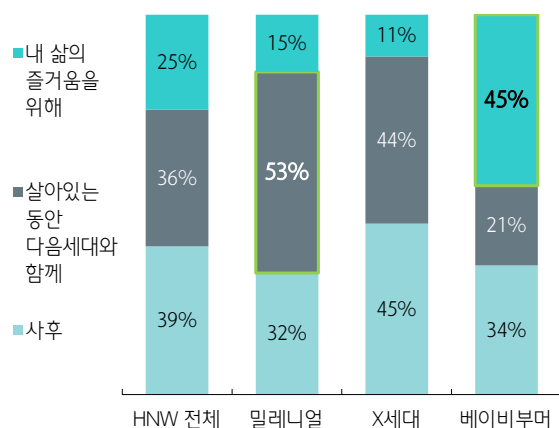
■ 또한 베이비부머에 비해 젊은 HNW는 이전 자산의 사용 방법을 더 엄격하게 규정

- 미국 HNW는 부의 이전 계획시 자산 사용 방법을 규정하는 경우가 대부분
 - 자산 이전 의향이 있는 美 HNW의 70%는 자산 이전 절차를 통해 자산의 사용방법을 규정하며 특히 UHNW는 90%가 정해놓고 있음
 - 밀레니얼 HNW는 97%, X세대 HNW는 94%가 자산의 사용에 조건을 붙이는 반면 베이비부머 HNW는 3명 중 1명(34%)에 불과
- 여러 세대에 걸쳐 자산을 보호·보존하고 자기주도적 재정 책임을 장려하는 조건을 부여하며 가족 가치를 지속하는데 도움이 되는 규정을 추가
 - 사용 연령, 특정 자산의 수혜자, 사용 방법 등을 규정하며 UHNW는 분배를 위한 인생 목표, 경력관리나 학업성취도 등 더욱 엄격한 지침을 부여하는 경우가 많음
 - 밀레니얼은 사용 방법을 가장 빈번히 규정(43%)하고 X세대는 사용 연령을 지정하는 경향(46%)이 있으며 가족모임 또는 자선·기부 등의 규정에도 베이비부머보다 적극적

■ 금융회사는 젊은 HNW의 부의 이전에 대한 가치관에 맞는 WM 서비스를 고민할 필요

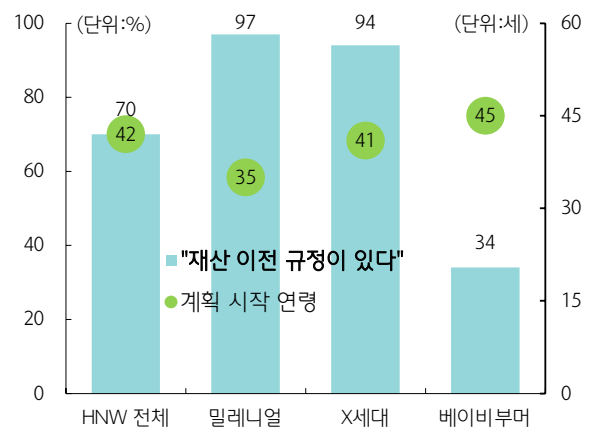
- HNW의 금융니즈는 연령에 비례해 부의 축적에서 보존과 이전으로 자연스럽게 옮겨가며 전문적 서비스와 지원에 대한 필요성이 커지는 추세
 - 조사 결과에 따르면 美 부유층의 절반 이상이 자산 이전 계획을 세우기 위해 재정 고문(56%)이나 변호사(55%)와 협력
 - 자산 이전 계획 수립을 위해 가족과 적극적으로 소통하며 가족간 공유된 가치가 반영된 계획을 유언장(57%), 위임장(38%), 신탁(34%) 등을 활용해 공식적으로 문서화
- 우리나라도 젊은 부유층의 자산 이전 준비 필요에 대한 인식이 높아지고 있으며 증여가 늘고 있는 가운데 베이비부머를 넘어 밀레니얼과 X세대의 자산 이전 계획 수립을 위한 니즈를 보다 세밀하게 살펴보고 대응 전략을 마련할 필요 📌

■ 부의 이전 시기와 방식



자료 : Charles Schwab(2024.12)

■ 부의 이전 규정 보유율 및 계획 시작 연령



자료 : Charles Schwab(2024.12)