상속시장 분석 및 고객세분화 방안

하나금융경영연구소

Contents

Ⅰ. 연구배경

Ⅱ. 상속시장 현황

1. 상속시장 분석
2. 상속시장 규모 추정

Ⅲ. 상속 및 신탁에 대한 인식

1. 상속에 대한 인식
2. 상속형 신탁상품에 대한 인식

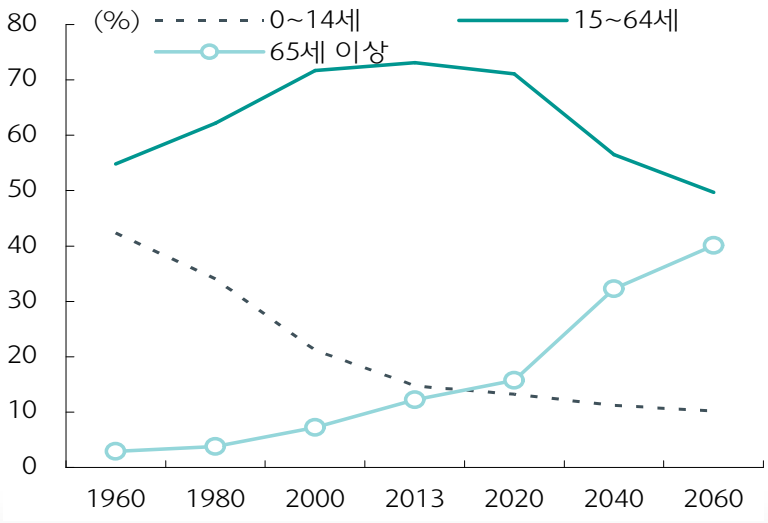
I. 연구배경

부유한 고연령층 상속시장 확대됨에 따라 관련 시장 파악 필요

- 소득이 높은 소득 5분위 가구주의 연령별 가구소득은 60세 이상 고연령층이 1억원으로 가장 높음
- 상속 관련 분쟁도 꾸준히 증가하여, 관련 소송건수도 2005년 대비 약 35.7% 증가
- 현재까지 국내 상속시장 규모에 대한 통계자료가 없고, 시장이 확대되는데 비해 금융회사의 상속 관련 업무는 활성화되지 않음

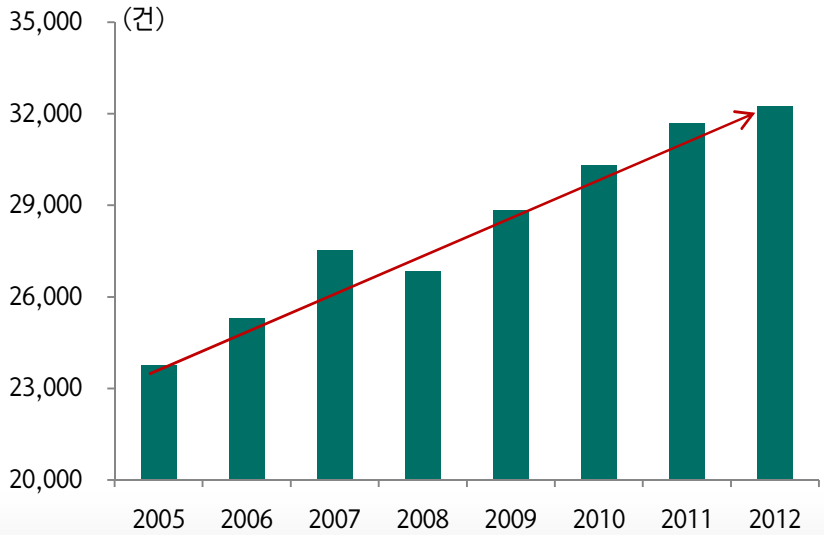
  ➔ 국내 상속시장 규모를 추정하고, 고객의 니즈를 파악하고자 서베이 실시

연령별 총인구 대비 비중 추이 및 전망



주) : 통계청

상속 관련 소송 건수 추이



주) : 대법원 통계

조사 개요

조사 일정	2014년 6월 16일 ~ 7월 11일
조사 대상	▪ 만 40세 이상의 일반인(보유자산 5억원 이상)
조사 지역	전국
조사 인원	일반인 300명
조사 방식	구조화된 설문을 활용한 면접 조사(조사 전문업체 TNS 시행)
표본	▪ 평균 연령: 58.2세 / 평균 자산: 9.9억(중앙값 7.9억)
주요 설문 항목	▪ 자산 승계 대상 및 시기 ▪ 자산 승계 방법 및 형태 ▪ 상속형 신탁에 대한 인식 및 이용 현황

Ⅱ. 상속시장 현황

1. 상속시장 분석
2. 상속시장 규모 추정

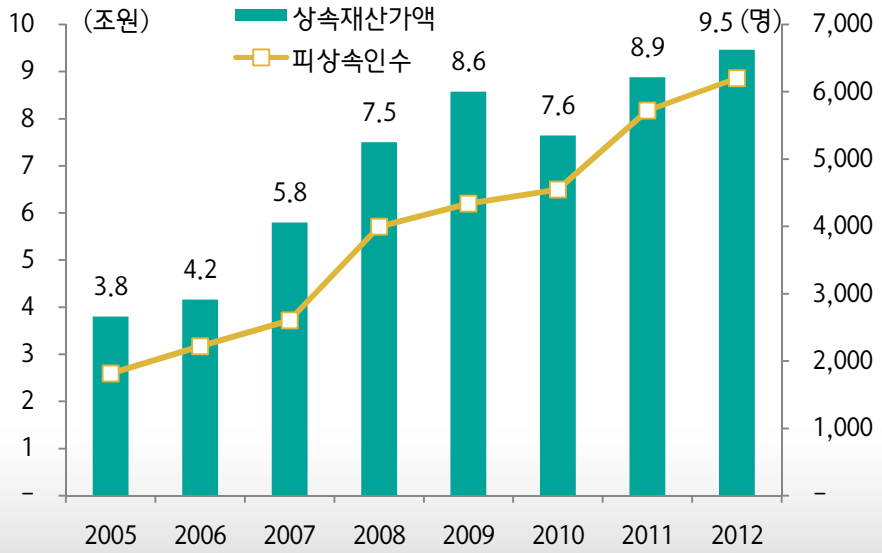
상속 및 증여 등 자산승계 시장은 지속적으로 성장

상속세 및 증여세 규모는 2005년 약 2.1조원에서 2012년 약 5.0조원으로 지속적으로 증가 추세

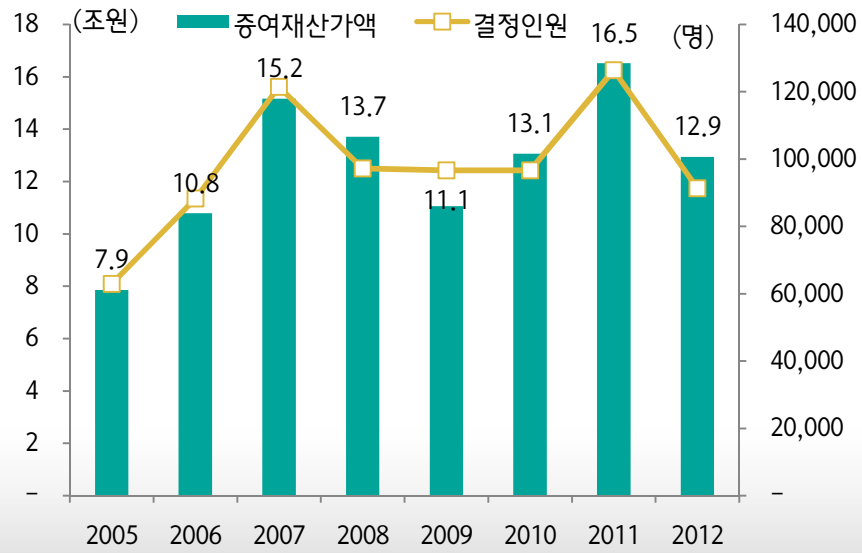
상속세 및 증여세 추이

	'05	'06	'07	'08	'09	'10	'11	'12
상속세	0.7조	0.8조	1.2조	1.3조	1.5조	1.2조	1.6조	1.8조
증여세	1.4조	1.8조	2.8조	3.1조	2.0조	3.0조	3.6조	3.2조

상속재산가액 및 피상속인수 추이



증여재산가액 및 결정인원수 추이



점차 부동산 증여보다 상속을 선호

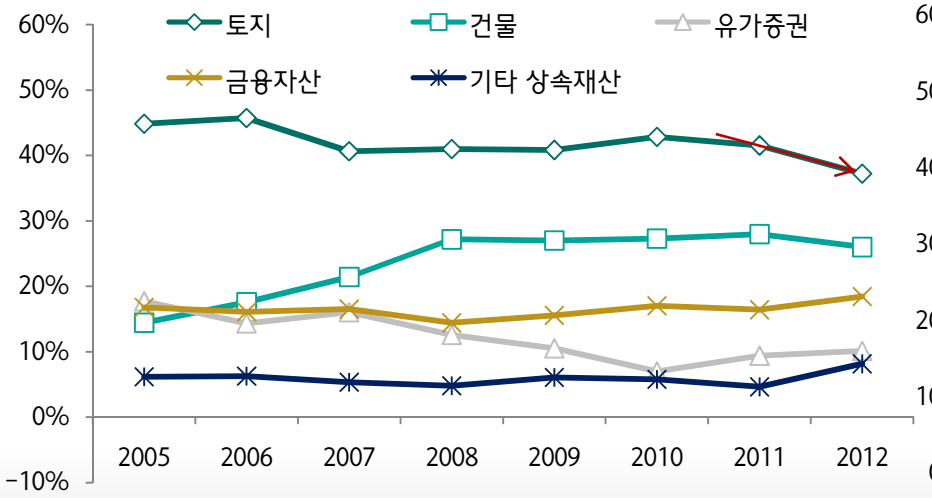
전체 상속에서 부동산(토지+건물) 비중은 증가하고, 전체 증여에서 차지하는 비중은 감소

- 부동산 상속비중: 59.3%('05) → 63.3%('12), 부동산 증여비중: 64.5%('05) → 44.7%('12)

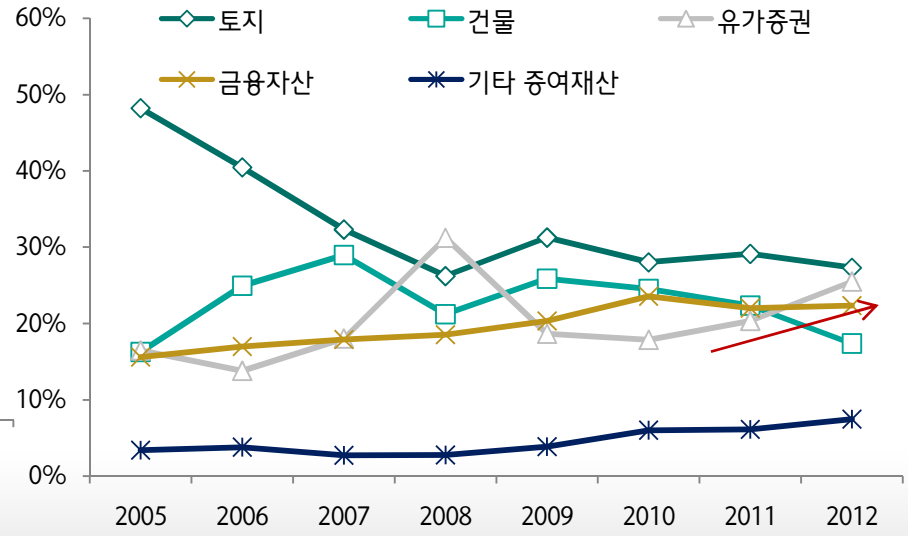
평균 수명 증가로 노후 대비를 위해 점차 부동산을 증여하기 보다는 사후시점까지 보유하고 있다가 상속하는 비중이 증가하는 것으로 유추

- 증여의 경우 금융자산의 증여 비중이 증가 추세
- 장기적인 관점에서 부동산의 가치 상승에 대한 회의적 시각 반영

재산종류별 상속세 과세가액 비중 추이



재산종류별 증여세 과세가액 비중 추이



최근 상속 및 증여 관련 세법은 완화

2014년 세법 개정에서 주로 가업상속 공제제도와 관련하여 일부 요건을 완화시켜 중소기업들의 가업 승계 관련 애로사항을 반영하는 추세

- 2011년 가업 상속을 하고 있거나 준비 중인 기업이 19.5만개에 달했지만 실제 공제 혜택을 본 기업은 58개(2012년)에 그침

향후 다수의 상속인이 가업을 물려받아도 상속세를 감면해 주는 '공동상속' 제도를 시행하기로 하는 등 가업승계와 관련 세제가 더욱 완화될 것으로 예상

2014년 상속 및 증여 관련 세법 개정

		기존	개정
개인 증여재산 공제 한도금액 인상	배우자	6억원 동일	
	성인자녀	3,000만	5,000만
	미성년자녀	1,500만	2,000만
가업상속 공제제도 개선	매출액	2천억원 이하	3천억원 미만
	공제율	70%	100%
	공제한도	최대 300억	최대 500억
	재직요건, 상속인 요건	완화	
	사후관리요건	완화	

Ⅱ. 상속시장 현황

1. 상속시장 분석
2. 상속시장 규모 추정

국내 상속자산 규모는 약 64조원으로 추정

2012년 기준 상속자산 시장 규모는 사망시점 유언을 제외하고, 생전 유언장 작성을 통한 유언시장이 약 35조원으로 추정

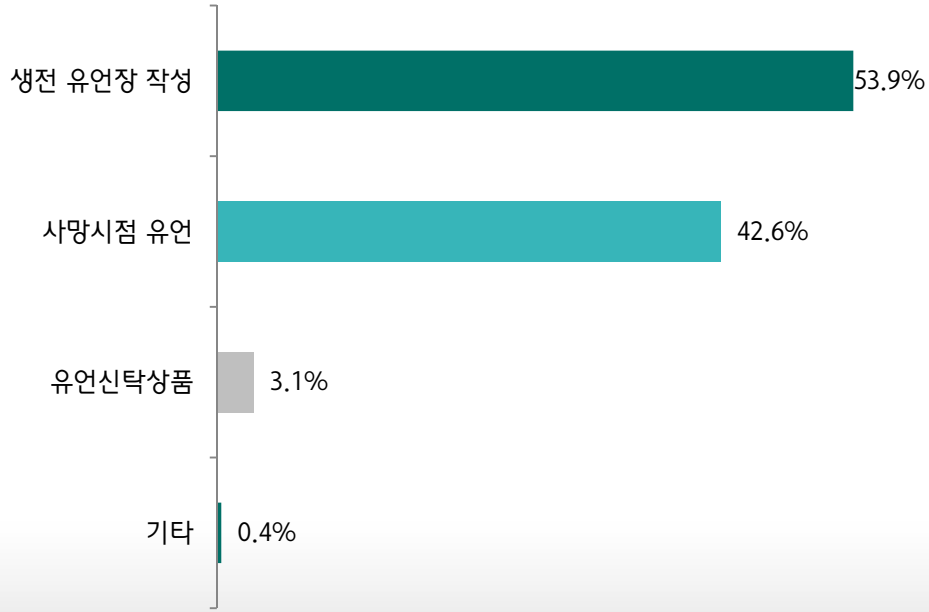
- 전체 상속자산 시장 추정 데이터 활용

60대 이상 가구주의 가구당 자산으로부터 추정<참고1>

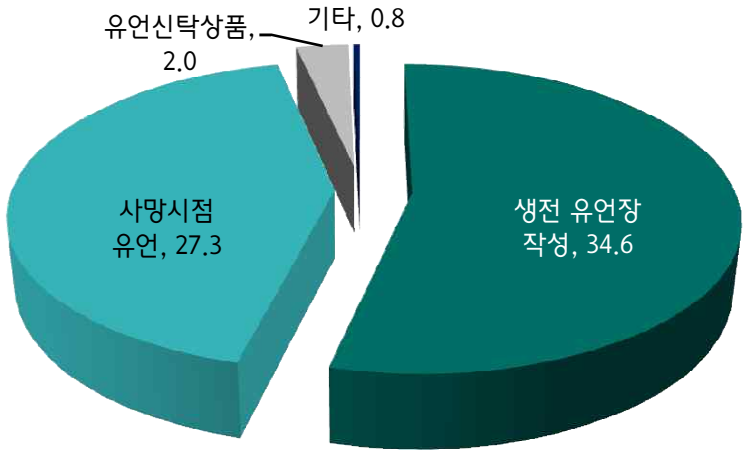
서베이에서는 사망 전 유언장을 작성하겠다고 응답한 비중이 약 54%

- 이 가운데 변호사와 상담을 통해 작성하겠다는 비중이 21%

상속대상 자산의 원하는 상속 방법



상속자산 시장 규모

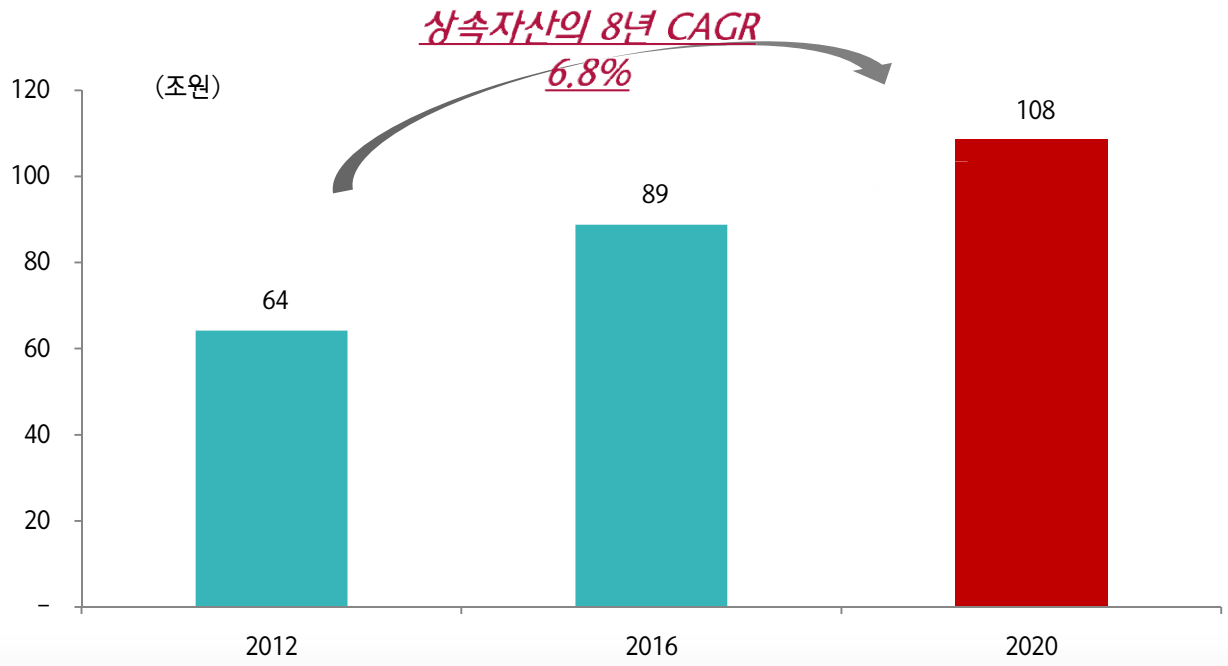


주1) 2012년 기준
주2) 단위: 조원

국내 상속시장 규모 전망

2012년 상속시장 추정 데이터를 기반으로 2020년 상속자산 규모 전망 <참고2>

2020년 상속자산 규모 전망



Ⅲ. 상속 및 신탁에 대한 인식

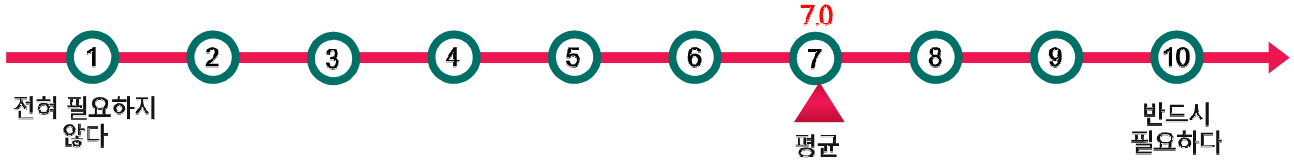
1. 상속에 대한 인식
2. 상속형 신탁의 현재 및 이용 의향

상속 방법을 구체적으로 알아본 응답자 적어

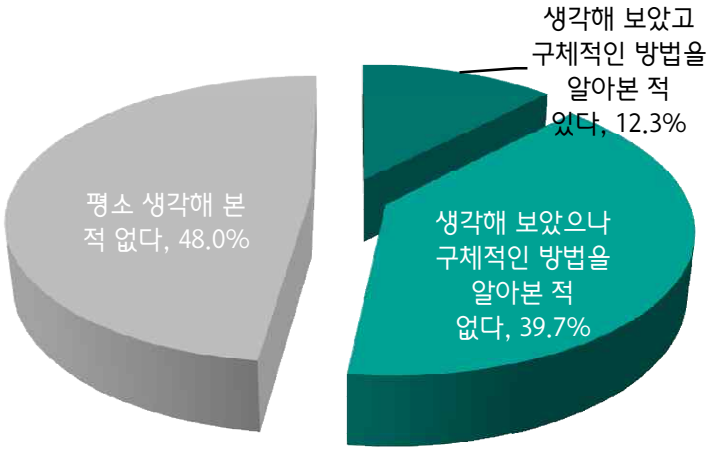
- 증여 및 상속 준비의 필요성에 대해서는 대다수가 공감
- 구체적으로 생각해본 계기로는 현재 건강상태 및 상속시 분쟁 발생 가능성이 큰 부분을 차지

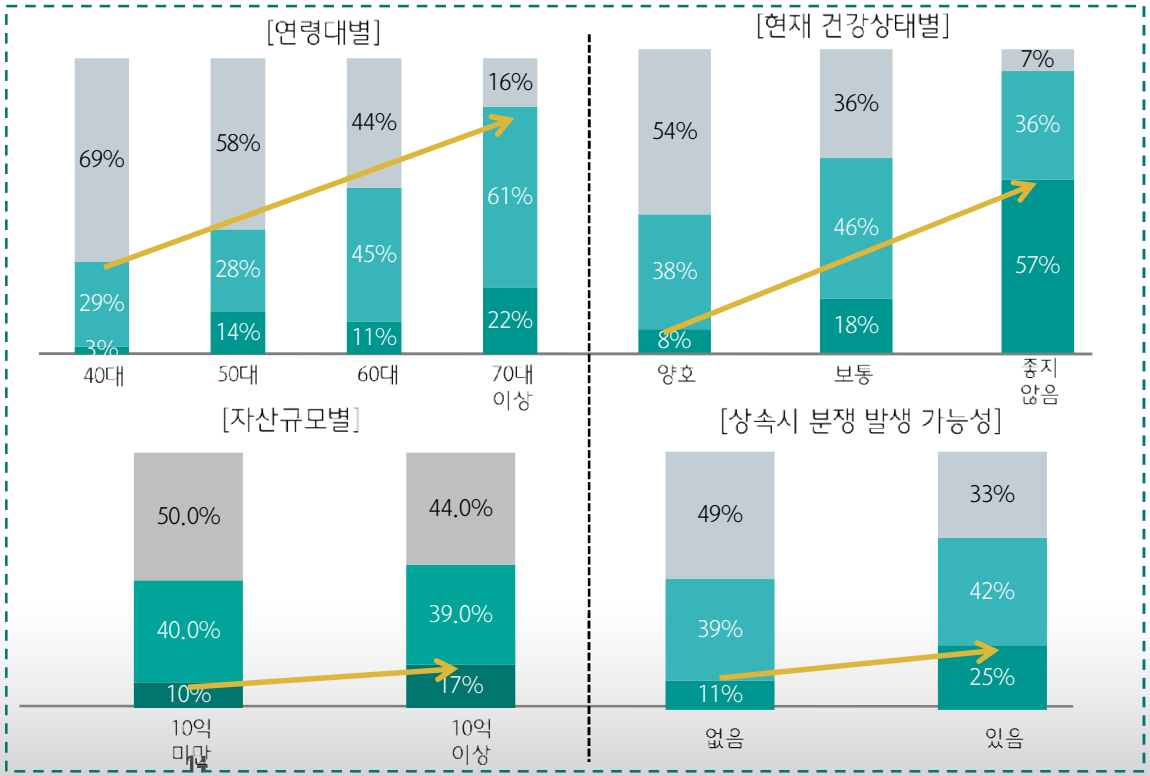
주) : n=300

증여 및 상속 준비 필요성



상속 또는 증여에 대한 구체적인 준비





구체적으로 생각해 본 계기는 '나이가 들어서'가 압도적

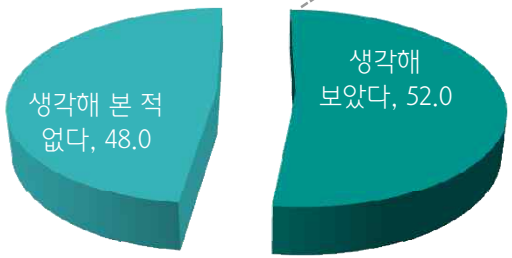
나이가 들수록 보유 자산의 상속에 대해 구체적으로 생각해 보게 되는 비중이 높음

- '세금 문제'를 1순위로 꼽은 응답자 비율이 그 다음으로 높은 비중을 차지

나이, 세금 등이 주요 원인으로 꼽혀 고연령 자산가들이 상속에 대한 관심이 많은 것으로 판단

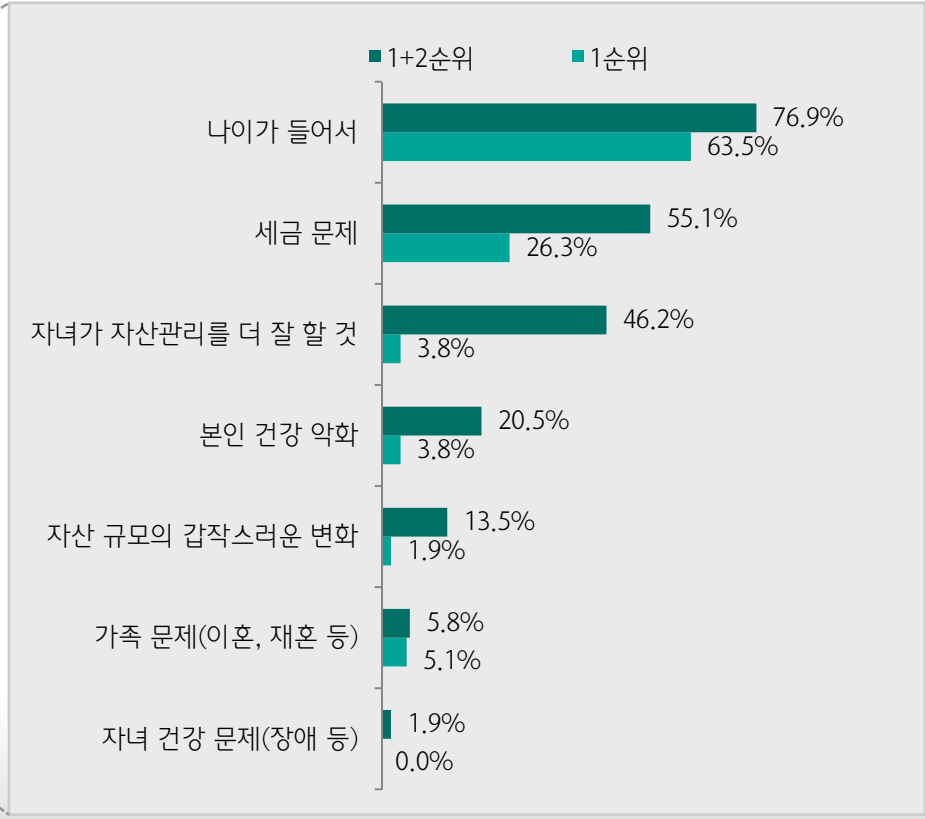
- 이혼, 재혼 등 극단적인 경험을 한 응답자들은 구체적으로 생각해 보게 되는 것으로 판단(1, 2순위 비중 차이가 거의 없음)

상속 또는 증여에 대해 구체적으로 생각해본 경험



주) : n=156

구체적으로 생각하게 된 계기



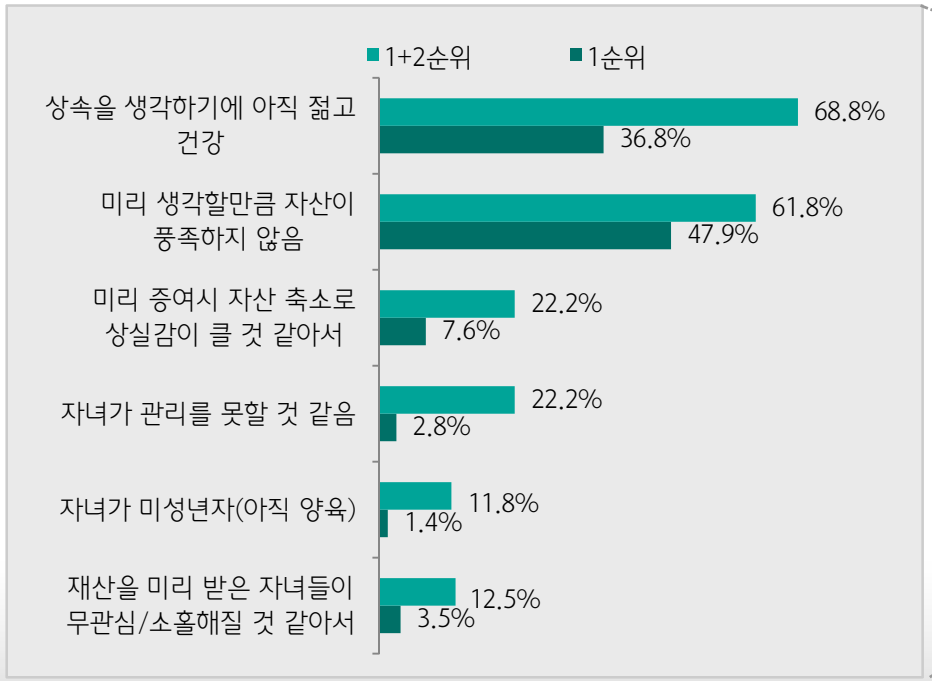
'자산이 풍족하지 않아서' 상속에 대해 생각하지 않음

응답자의 평균 연령 및 보유 자산규모는 평균 대비 낮은 편이고, 건강상태 '양호' 응답 비중은 높은 편

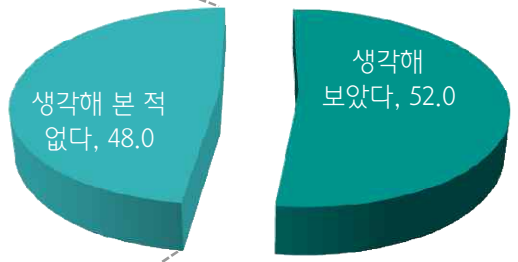
- '상속을 생각하기에 아직 젊고 건강'을 1순위로 꼽은 응답지 비율이 그 다음으로 높은 비중을 차지
- 그 밖에 본인이 자산을 미리 증여함에 따른 불안감도 약 11.1%로 상당히 높은 수준

상속을 생각할 만큼 여유가 없는데다, 조금이나마 보유하고 있어야 한다는 의식이 자리잡고 있음

상속 또는 증여에 대해 생각해보지 않은 이유



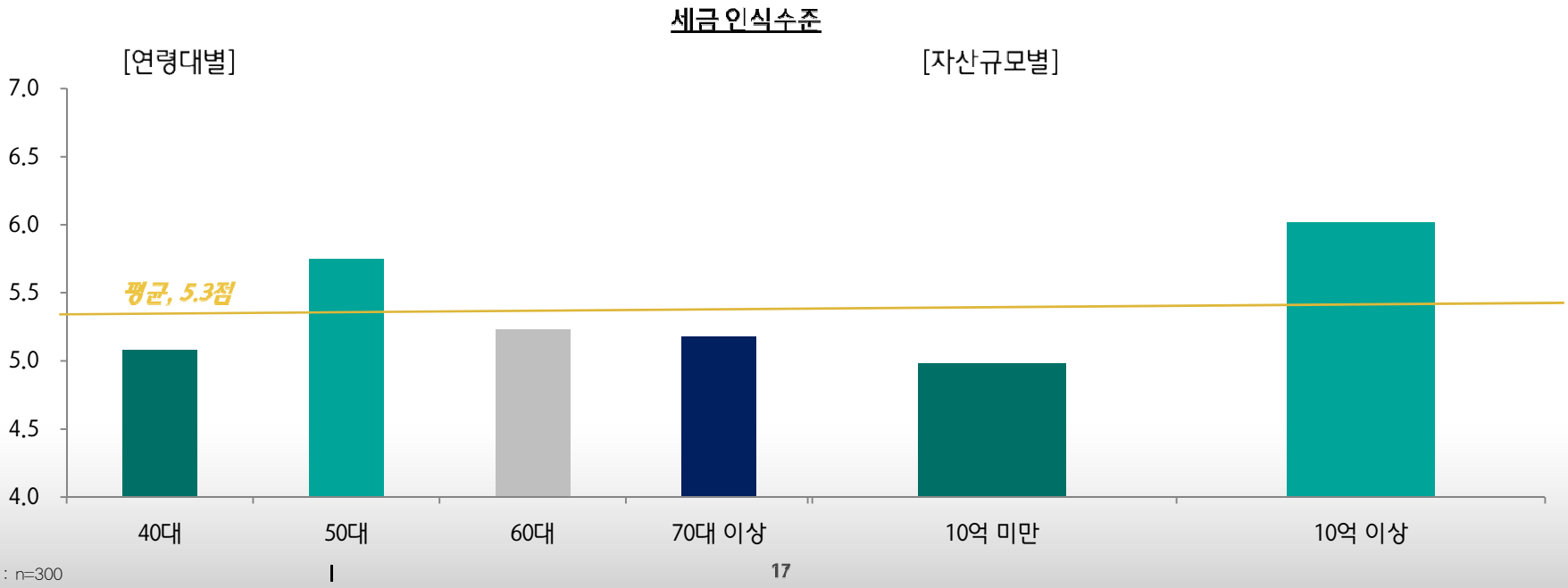
상속 또는 증여에 대해 구체적으로 생각해본 경험



주) : n=144

보유 자산규모가 클 수록 세제 인식 수준 높음

- **전반적으로 증여나 상속 관련 세금에 대한 인식은 보통으로, 세금 관련 지식이 미미한 수준**
- **50대가 세금에 대해 상대적으로 잘 알고 있어, 50대 응답자들이 보유 자산의 승계 방법에 대해 세금 수준을 고려한 결정을 할 것으로 판단**
  - 한편, 자산승계에 대한 고민을 충분히 했어야 한다고 판단되는 70대 이상의 경우, 구체적인 세금에 대한 인식 수준은 그다지 높지 않아 전문가들의 도움이 많이 필요할 것으로 예상

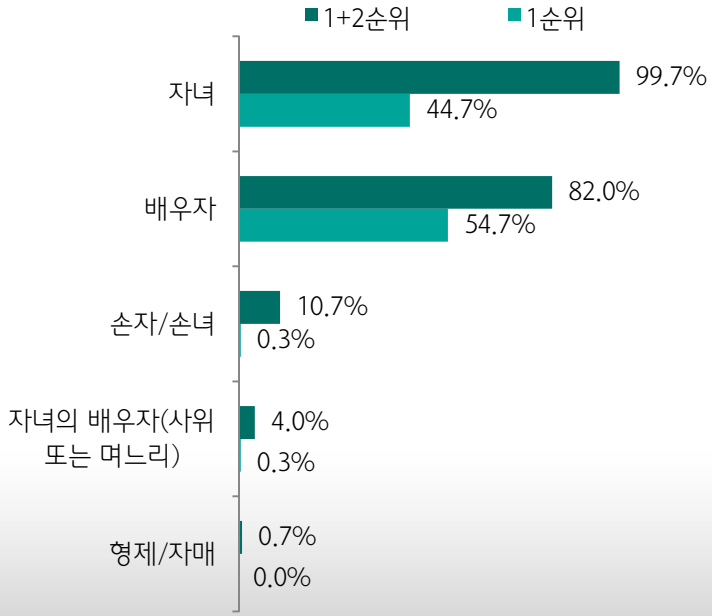


주) : n=300

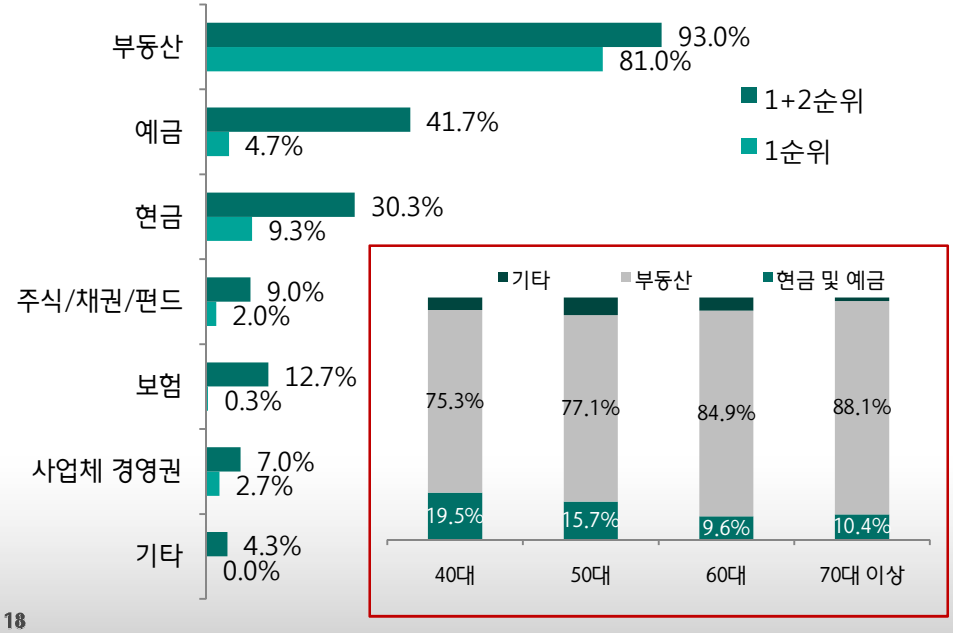
배우자/자녀에게 부동산으로 상속하고자 함

- 선호하는 상속 대상은 배우자와 자녀가 대부분으로 이 밖에 선호하는 상속대상은 거의 전무
- 상속대상에 관계없이 상속 자산으로 부동산이 대부분 비중을 차지하는데, 이는 응답자의 현재 자산 구성과 유사하여 상속을 앞둔 자산 전환 수요는 거의 없을 것으로 판단
- 연령대가 높을수록 부동산을 상속 자산으로 선호하는 비중이 증가하고 있어, 생전시 마지막까지 보유하는 자산이 대부분 부동산인 것으로 확인 가능

선호하는 상속 대상 순위



선호하는 증여 및 상속 대상 자산



증여/상속 또는 전부 상속을 통해 자산승계 하고자 함

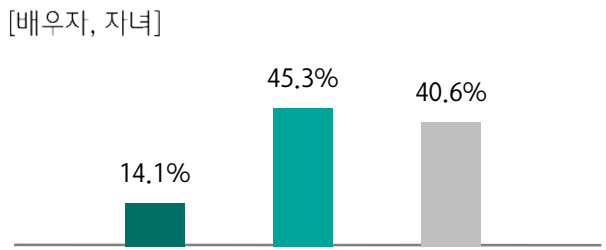
자산 승계 시기로 일부 증여/일부 상속, 전부 상속이라고 한 응답자가 대부분

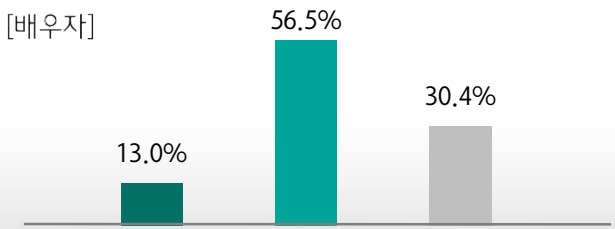
- 배우자만 있는 경우 일부 증여하겠다는 비중이 상대적으로 높음
- 자산 규모가 클 수록 일부 증여/일부 상속을 택했으며, 자산 규모가 적을수록 상속 비중이 높아짐

자산 규모가 클수록, 그리고 자녀가 없을 경우 일부 증여/일부 상속을 선택한 비중이 높아 이들의 자산 관리 수요가 높을 것으로 판단

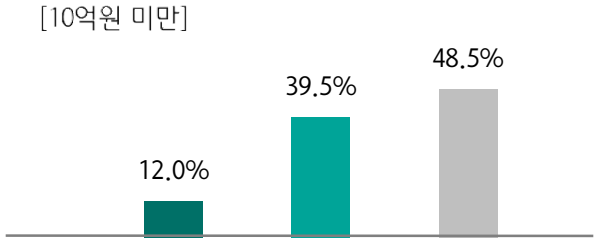
적절하다고 생각하는 자산 승계 시기

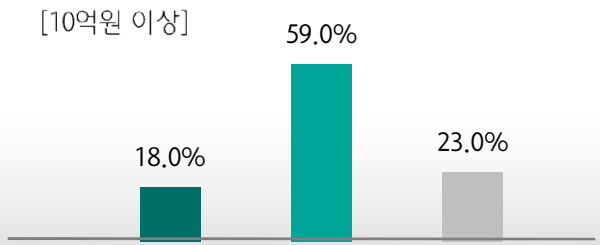
가족구성별



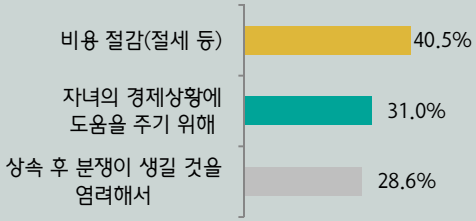
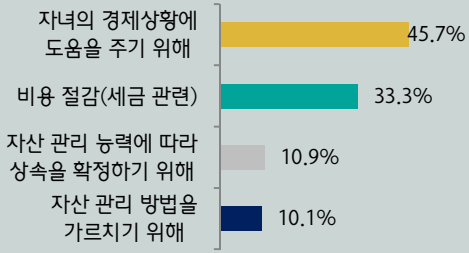
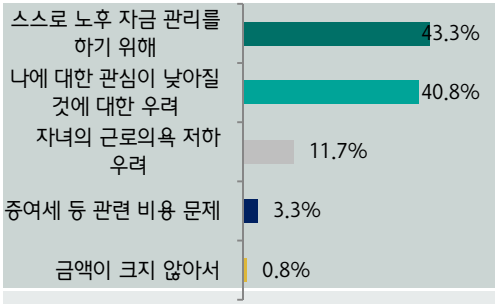
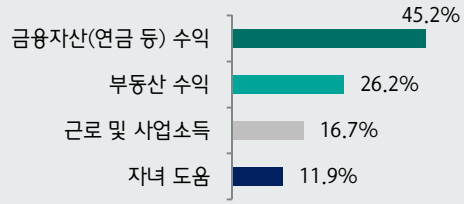
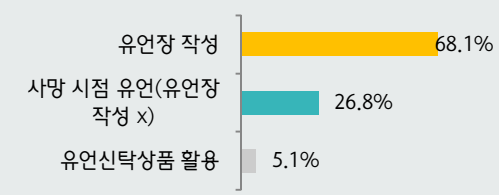
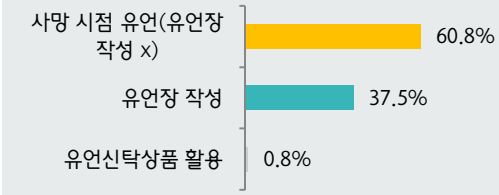


자산규모별





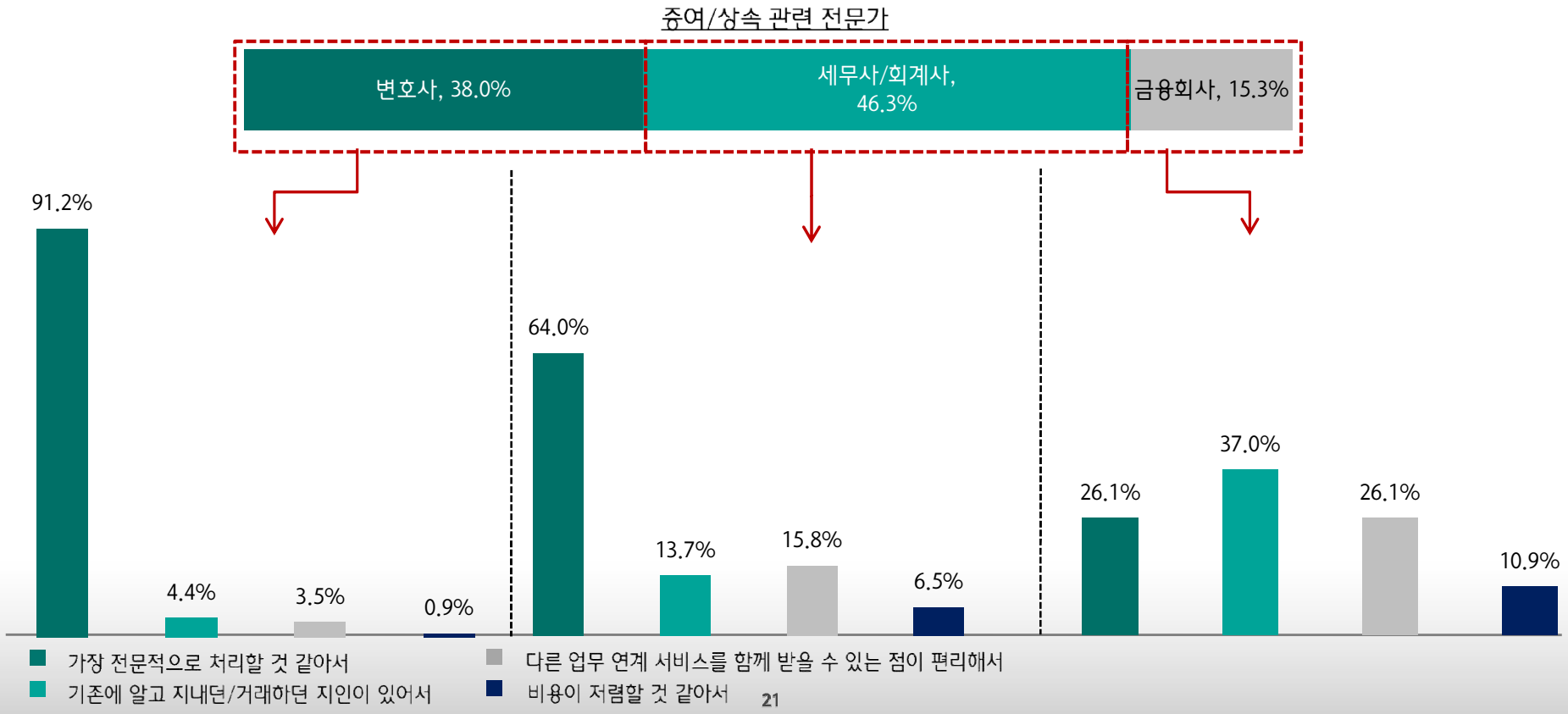
자산승계 방법별 특징 요약

	전부 생전 증여 (14.0%)	일부 증여/일부 상속 (46.0%)	전부 사후 상속 (40.0%)
주요 특징	▪ 평균연령: 58.0세 ▪ 평균자산: 10.4억 ▪ 건강 '양호': 83.3%	▪ 평균연령: 56.6세 ▪ 평균자산: 10.7억 ▪ 건강 '양호': 73.9%	▪ 평균연령: 60.0세 ▪ 평균자산: 8.7억 ▪ 건강 '양호': 68.3%
증여시점	74.1세	69.2세	-
선호 이유			
노후 계획 및 상속방법			

- 증여/상속: 비교적 이른 시점에 증여를 시작. 유언을 통해 상속 함으로써 비교적 높은 규모의 자산관리에 관심 多
- 사후 상속: 건강 및 자산 규모 등 스스로에 대한 자신감이 부족한 상황. 자녀의 관심 저하 우려로 전부 상속
- 생전 증여: 건강 및 자산 규모 등 자신감이 있는 상황. 부동산 상속(90.2%)이 대부분으로 미리 명의 이전할 계획

금융회사는 기존 거래하던 직원 때문에 선택

- 증여 또는 상속 관련 상담 받기를 원하는 전문가로 세무사/회계사를 꼽은 비율이 49.5%로 가장 높음
  - 주로 '가장 전문적으로 처리할 것 같아서' 세무사/회계사, 변호사를 선택
- 금융회사는 기존 거래 직원, 다른 연계 서비스 등이 다른 전문가 대비 강점으로 여겨지는 만큼 해당 부문의 경쟁력을 강화하고, 각 부문을 강조하여 어필할 필요
- 금융회사에 대해서는 비용이 상대적으로 저렴할 것이란 기대가 있으나, 전문성은 부족할 것으로 인식

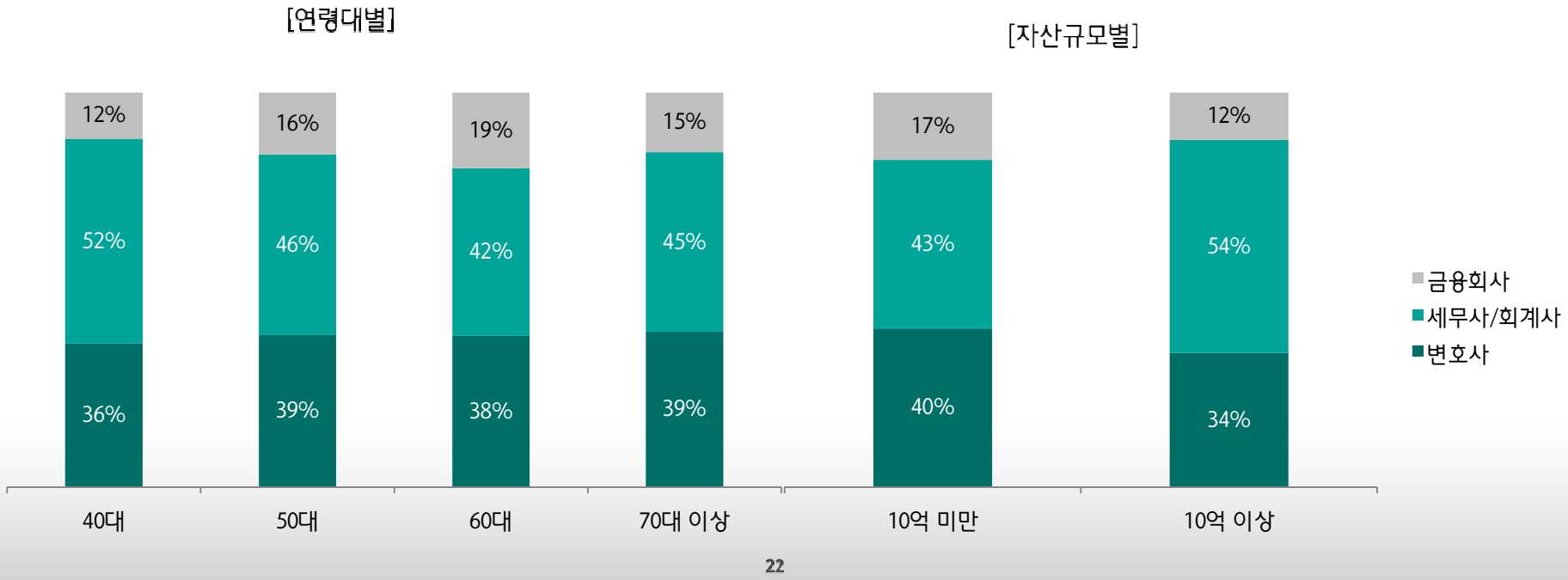


연령대가 높을수록, 자산규모가 낮을수록 금융회사 선택

- 비교적 60대 이상의 연령대이고, 자산규모 10억 미만의 응답자들 중 금융회사를 상담 받고 싶은 전문가로 선택한 비중이 높음

- 세무사/회계사에 대한 신뢰가 높은 만큼 금융회사들도 보유 세무사/회계사를 적극 활용할 필요

증여 상속 관련 전문가



Ⅲ. 상속 및 신탁에 대한 인식

1. 상속에 대한 인식
2. 상속형 신탁의 현재 및 이용 의향

상속형 신탁에 대한 인지도는 매우 낮아

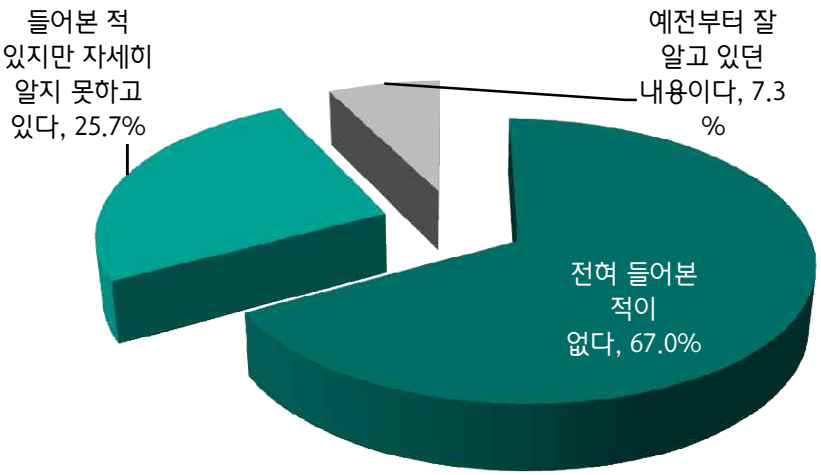
상속형 신탁에 대해 '잘 알고 있다'고 답한 응답자는 전체 7.3%에 불과

- 대부분의 응답자가 전혀 들어본 적 없거나, 들어보았더라도 내용을 자세히 알지 못 함

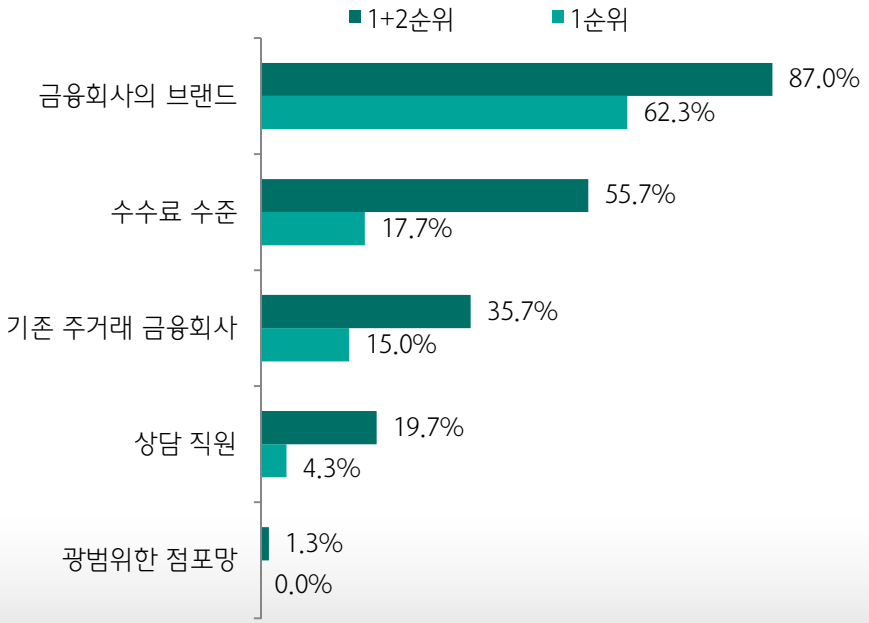
잘 모르고 있는 응답자들이 상속형 신탁 가입을 가정하고 금융회사를 선택할 때는 대부분 금융회사의 브랜드를 선택 기준 1순위로 응답

- 그 외 수수료 수준, 기존 주거래 금융회사 등의 순으로 응답

상속형 신탁에 대한 인지도

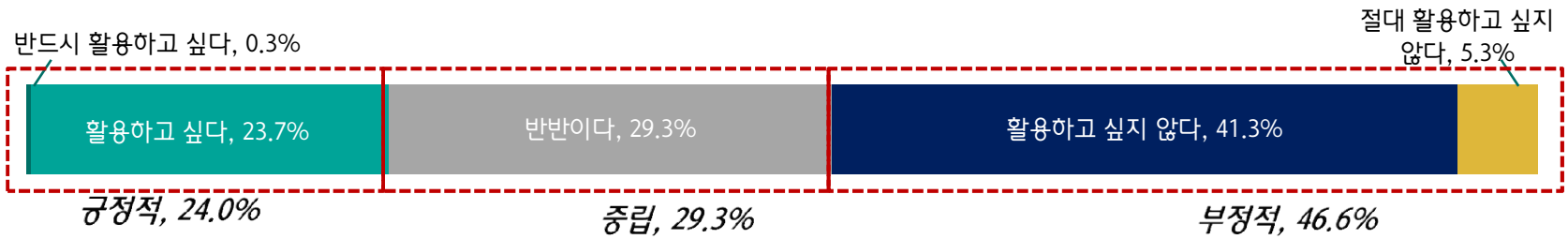


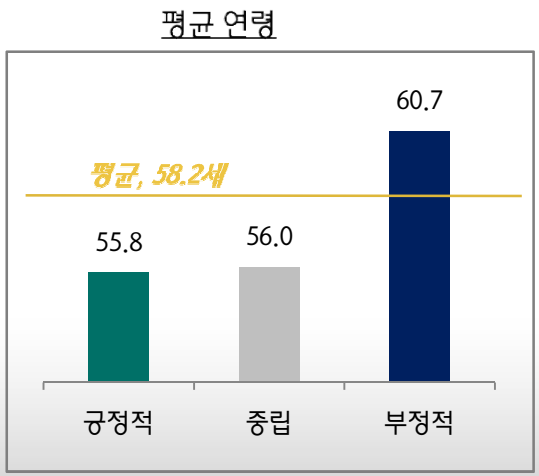
상속형 신탁 가입을 가정하고, 금융회사 선정시 고려할 사항

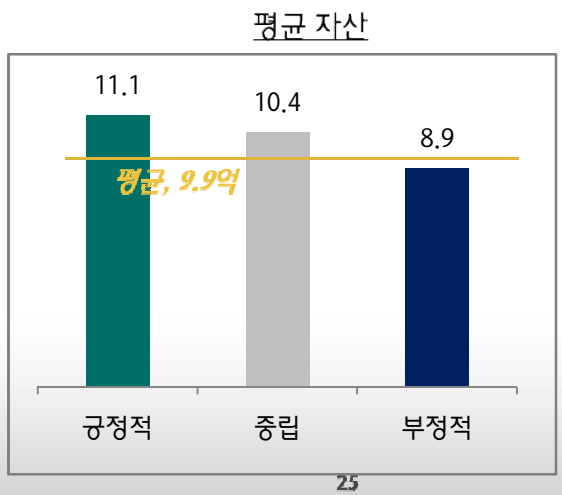


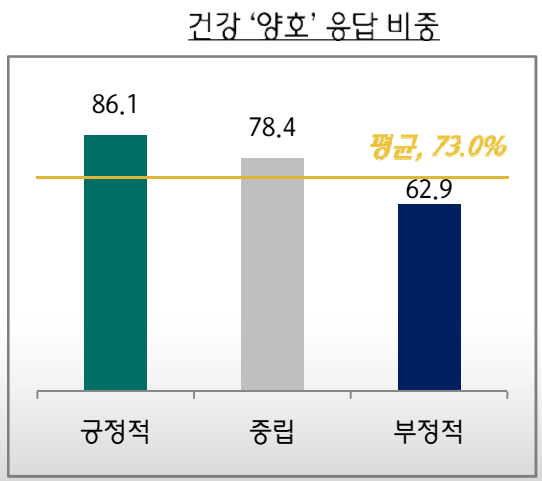
내용 인지 후에도 여전히 활용에 대해 부정적 의견이 대부분

- 상속형 신탁 활용에 대해 '부정적' 응답자의 평균 연령이 가장 높아 연령이 높을 수록 새로운 개념을 받아들여 자산을 관리하는 의사결정을 내리는 것이 쉽지 않음
- '긍정적' 응답자의 평균 자산이 가장 높고, 건강이 '양호'한 비중이 가장 높아 향후 승계해야 할 자산에 대한 생전 및 사후 관리에 대한 관심이 높은 것으로 나타남





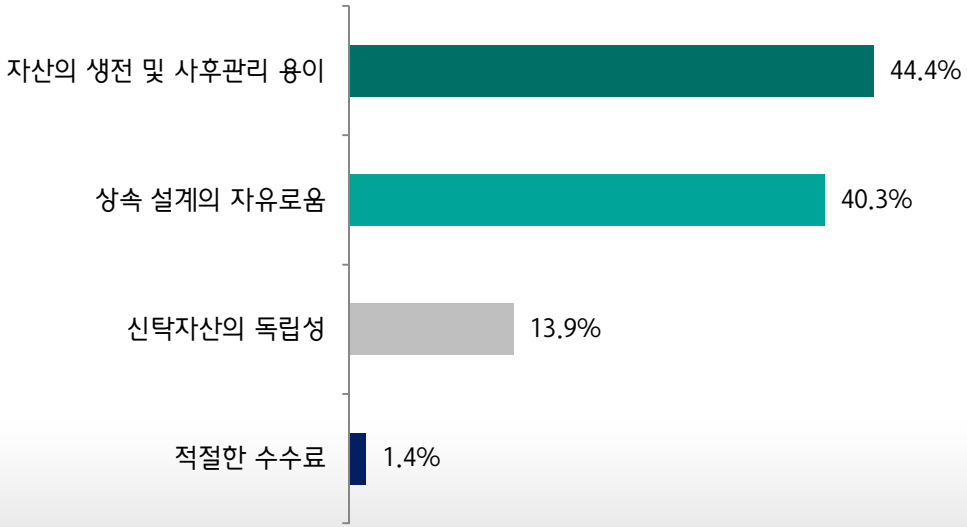




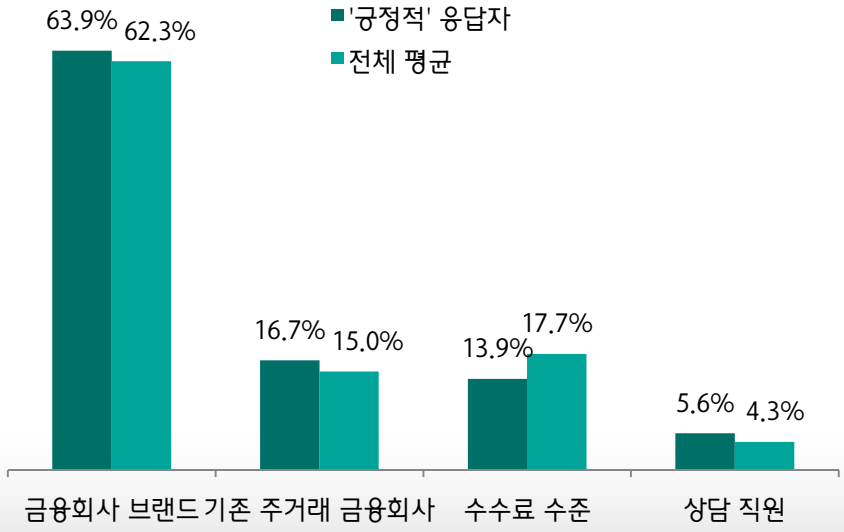
본인의 의지대로 자산을 관리하는 것이 신탁의 가장 큰 매력

- 전반적으로 본인 의지대로 관리 및 상속하고자 하는 니즈가 많은 고객층에서 활용에 긍정적이라고 응답
- 금융회사들은 신탁에 대해 '긍정적' 의향을 가진 고객에게 어필하기 위해 특히 주거래 고객 확보에 주력하고, 상담 직원의 경쟁력을 높일 필요

신탁 상품을 활용하고 싶은 이유

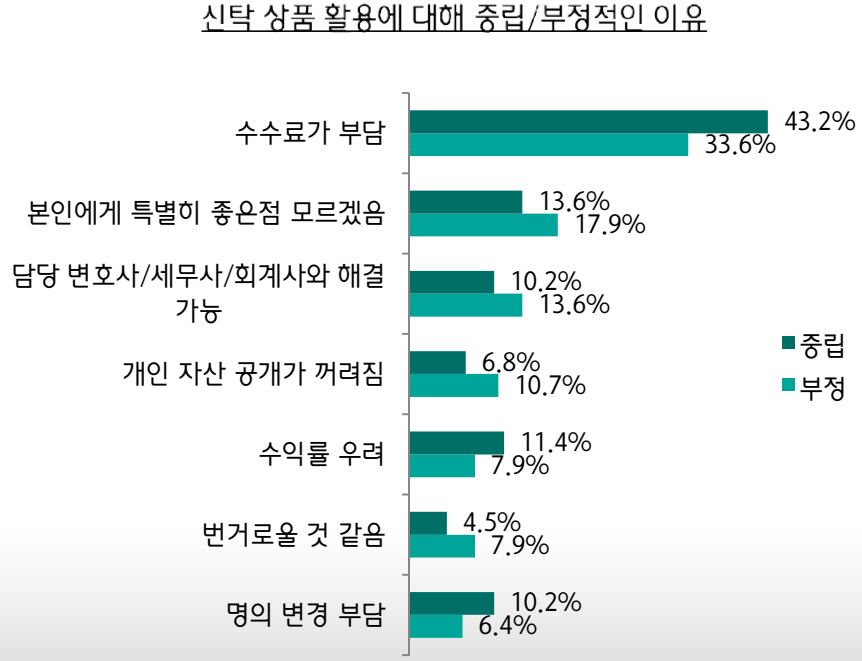


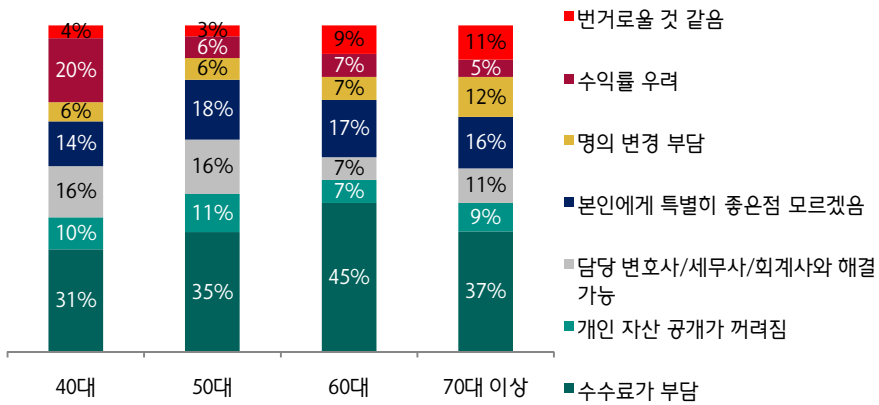
금융회사를 선택하는 기준

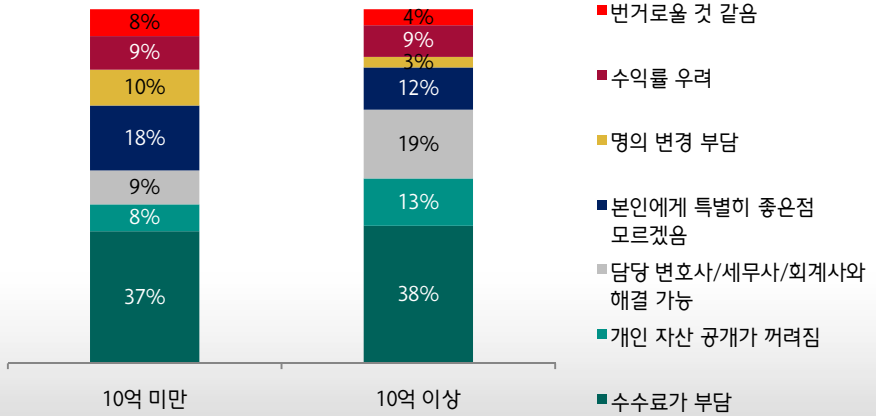


대부분 수수료를 내면서까지 활용할 필요를 느끼지 못함

- 연령 및 자산규모별 소유(상속 대상) 자산의 관리 목적이 다르기 때문인 것으로 파악
- 연령대가 낮을 수록 수익률에 대한 우려가 높고, 자산 규모가 낮을수록 본인에게 필요성을 느끼지 못하는 등 현재 본인 자산에 대한 활용 및 목적이 다르기 때문에 만족을 하지 못하는 것으로 나타남
- 고객별 차별화 포인트 필요



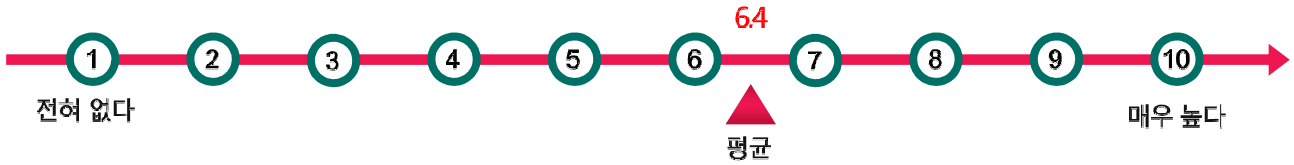




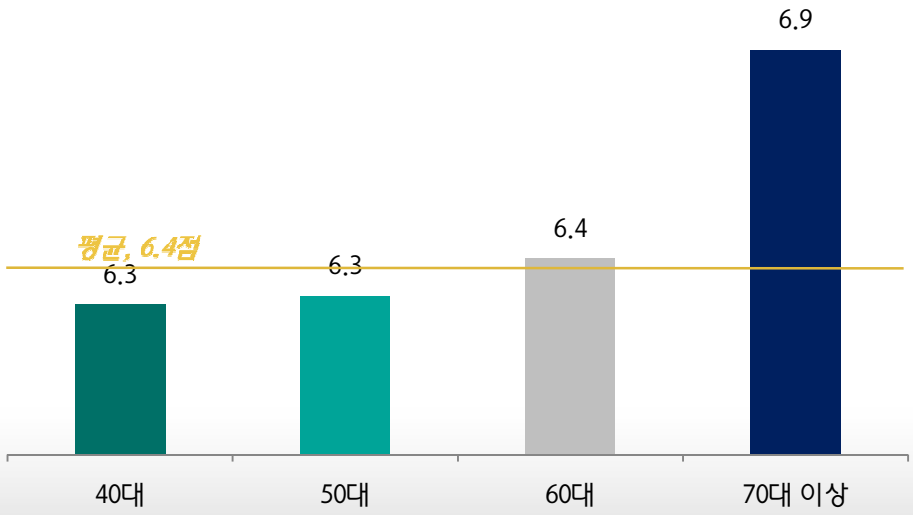
명의 이전에 대한 저항감은 약간 높은 수준에 불과

- 명의 이전에 대한 심리적 저항감 정도는 예상 외로 낮은 수준으로 연령대가 높을 수록 높게 나타남
- 상속형 신탁에 대해 부정적 의견을 갖고 있는 경우에도 약 35%는 만약의 상황을 대비하여 독립적으로 두는 것도 매력적인 것으로 판단

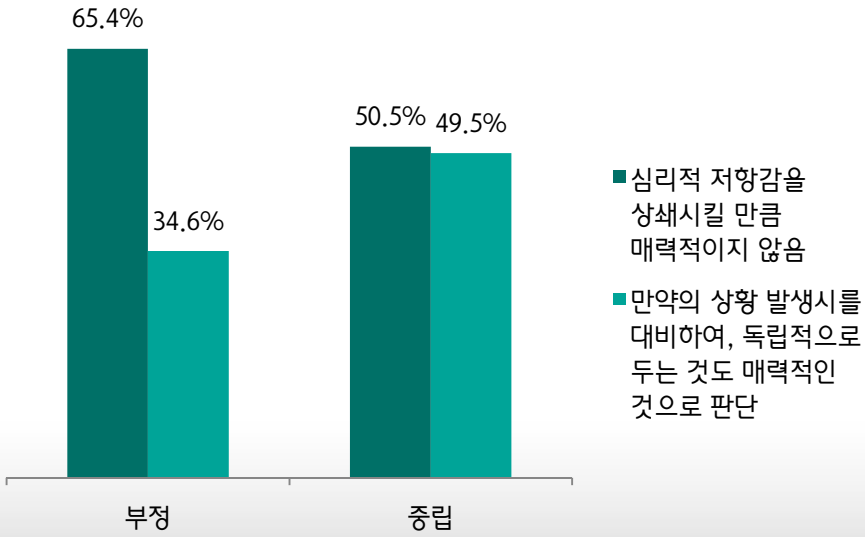
명의 이전에 대한 심리적 저항감 정도



연령대별 명의 이전에 대한 저항감



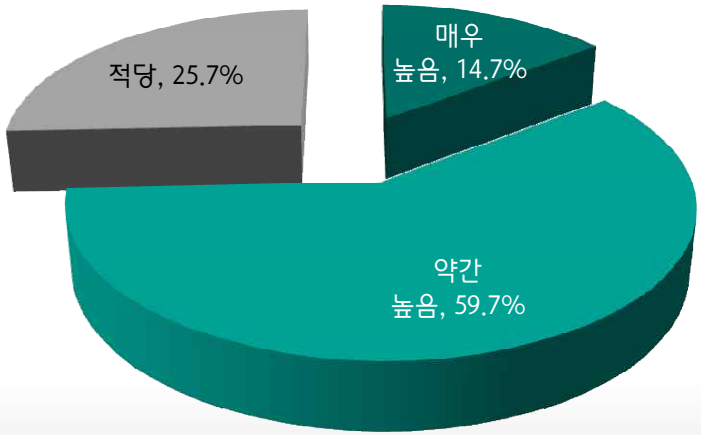
독립 자산에 대한 이점을 느끼는 정도



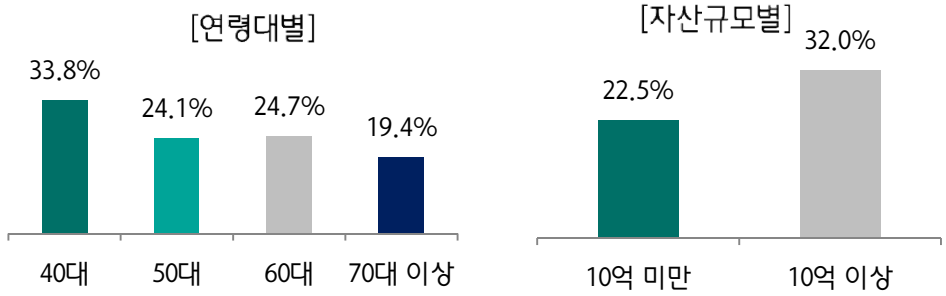
현재 신탁 수수료(0.5%)에 대해 대부분 높다고 판단

- 연령대가 높을수록 수수료 수준이 높다고 판단 → 고연령층은 여전히 금융서비스 이용시 수수료 납부하는데 부정적
- 적정하다고 생각하는 수수료가 0.1~0.2%가 대다수로 매우 낮은 수준에서 형성되어 있어 실제와 기대의 gap을 상쇄시킬 만한 혜택을 강구할 필요

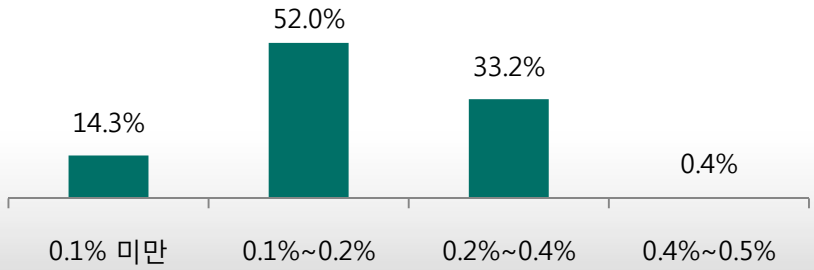
현재 수수료 수준에 대한 생각



현재 수수료가 적당하다고 응답한 비중



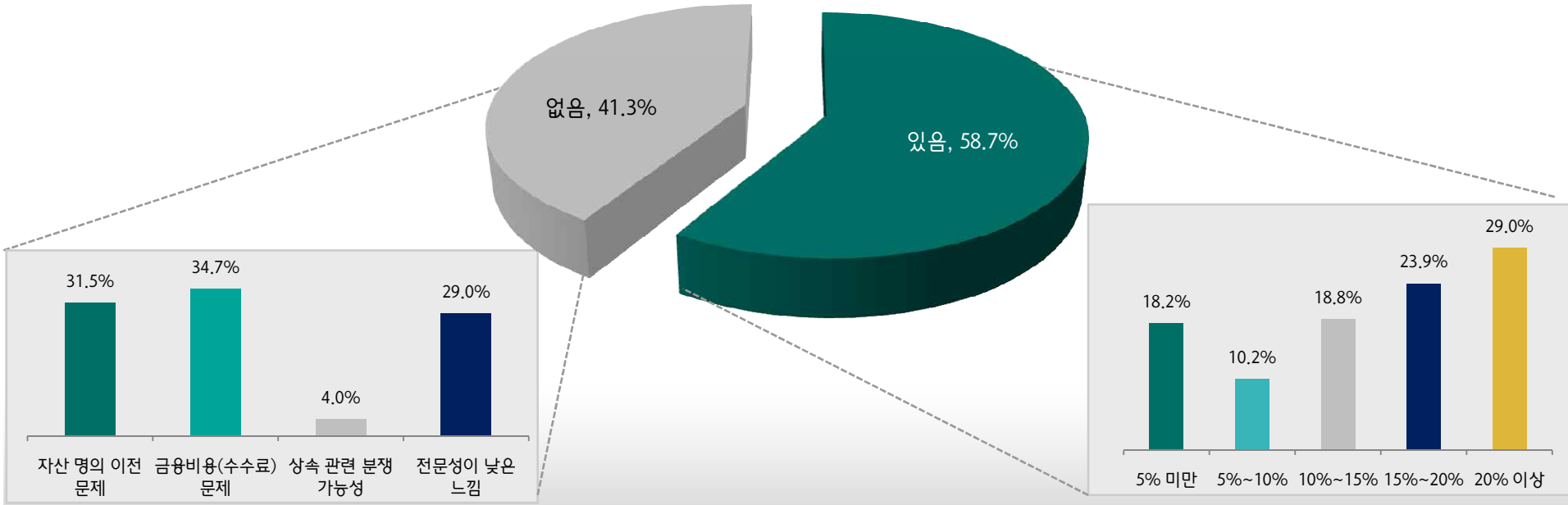
적정하다고 생각하는 수수료 수준



세제 혜택이 있을 경우 활용할 의향이 큰 폭 증가

- 납부 세액 기준 공제율이 클 수록 활용 의향이 높아지지만, 5% 미만이더라도 활용할 의향 있는 응답자가 약 20%에 달함
- 세제 혜택에도 불구하고 이용할 의향이 없는 응답자들은 수수료 문제를 가장 많이 꼽아 다각도 분석을 통해 최대한 비용이 줄어든다는 점을 강조할 필요
  - 그 외 충분히 전문성을 갖추었다는 점을 강조

세제상 혜택 있으면 활용 의향



감사합니다