

2025 우리금융 트렌드 보고서

- AI시대의 시니어 라이프 -



2025
우리금융
트렌드 보고서

- AI시대의 시니어 라이프 -

발간사

2025년은 '시니어' 그리고 'AI(인공지능)'에 중요한 한 해였습니다.

초고령화 사회 진입으로 '시니어의 삶'은 우리 사회의 중요한 화두로 떠올랐고, 'AI 기술'은 우리의 일상과 산업 전반을 혁신적으로 변화시키며 새로운 가능성과 도전을 동시에 제시하고 있습니다.

이에 우리금융그룹은 'AI시대의 시니어 라이프'라는 소제목 아래, 새로운 물결 속에서 시니어 세대가 마주하는 변화와 기회를 심층 조명하였습니다.

이번 보고서에는 시니어의 경제 생활, 은퇴, 건강 등 삶의 전반에 미치는 영향과 함께 시니어 세대가 AI를 통해 더욱 풍요롭고 활기찬 삶을 만들어갈 방안들을 담았습니다.

본 보고서가 AI 기술과 함께 변화하는 시니어의 삶을 깊이 이해하고, 새로운 기회를 포착하며, 미래를 더욱 능동적으로 설계하는 데 귀한 길잡이가 되기를 바랍니다.

우리금융그룹 또한 이번 분석을 통해 변화하는 시대 속 고객님들의 니즈를 더욱 깊이 이해하고 시니어 세대를 포함한 모든 고객이 AI 시대에도 금융 서비스의 혜택을 누릴 수 있도록 포용적이고 혁신적인 금융 솔루션을 개발해 나갈 것을 약속드립니다.

우리금융그룹은 앞으로도 변함없이 고객님의 든든한 동반자로서, '우리 마음속 첫번째 금융'이라는 약속을 지키며 시대의 흐름을 읽는 깊이 있는 정보를 제공하기 위해 최선을 다하겠습니다.

2025년 12월
회장 임종룡

조사설계

정량조사: 온라인조사

| | |
|----------|--|
| 조사대상 | 전국, 만 20~69세 |
| 조사방법 | 구조화된 설문지를 통한 온라인 조사 |
| 표본 규모 | 10,000명 - 95% 신뢰수준에서 최대 허용오차 ±0.98%p |
| 표본 추출 방법 | 층화 추출법(Stratified Sampling) - 성별, 연령, 지역을 층화변수로 하여, 국가데이터처 「장래인구추계(2025년 기준)」의 인구 구성비에 비례하도록 표본을 추출 - 모집단: 대한민국에 거주하는 만 20~69세 일반인 |
| 조사 기간 | 2025년 7~8월 |

정성조사: 개인심층인터뷰

| | |
|-------|---|
| 조사 대상 | 만 55~64세 남녀 정기적 취미/여가생활 활동을 활발히 하고 있는 액티브 시니어 |
| 조사 방법 | 1:1 개인 인터뷰 |
| 조사 기간 | 2025년 8월 |
| 표본 구성 | 총 6명 (남성 4명, 여성 2명) |



유의사항

본 조사는 온라인 패널을 활용하여 개인 단위로 표본을 추출·조사한 결과입니다. 가계동향조사 등 국가 통계조사 결과와 조사대상, 모집단 구성 및 조사방법 등의 차이로 구체적인 수치가 상이할 수 있습니다. 특히 시니어 응답자의 경우 온라인 패널 특성상 디지털 활용도가 높은 경제활동자의 비중이 높을 수 있어, 결과의 비교 및 해석에 주의하시기 바랍니다.

본 보고서의 저작권은 '㈜우리금융지주'에 있으며, 인용 시 반드시 출처를 명시해 주시기 바랍니다.

본 보고서의 내용은 마케팅 조사·빅데이터 분석 전문 기관 '㈜컨슈머인사이트'의 조사를 통해 수집된 결과로, '㈜우리금융지주'의 공식 견해가 아닙니다.

용어별 설명

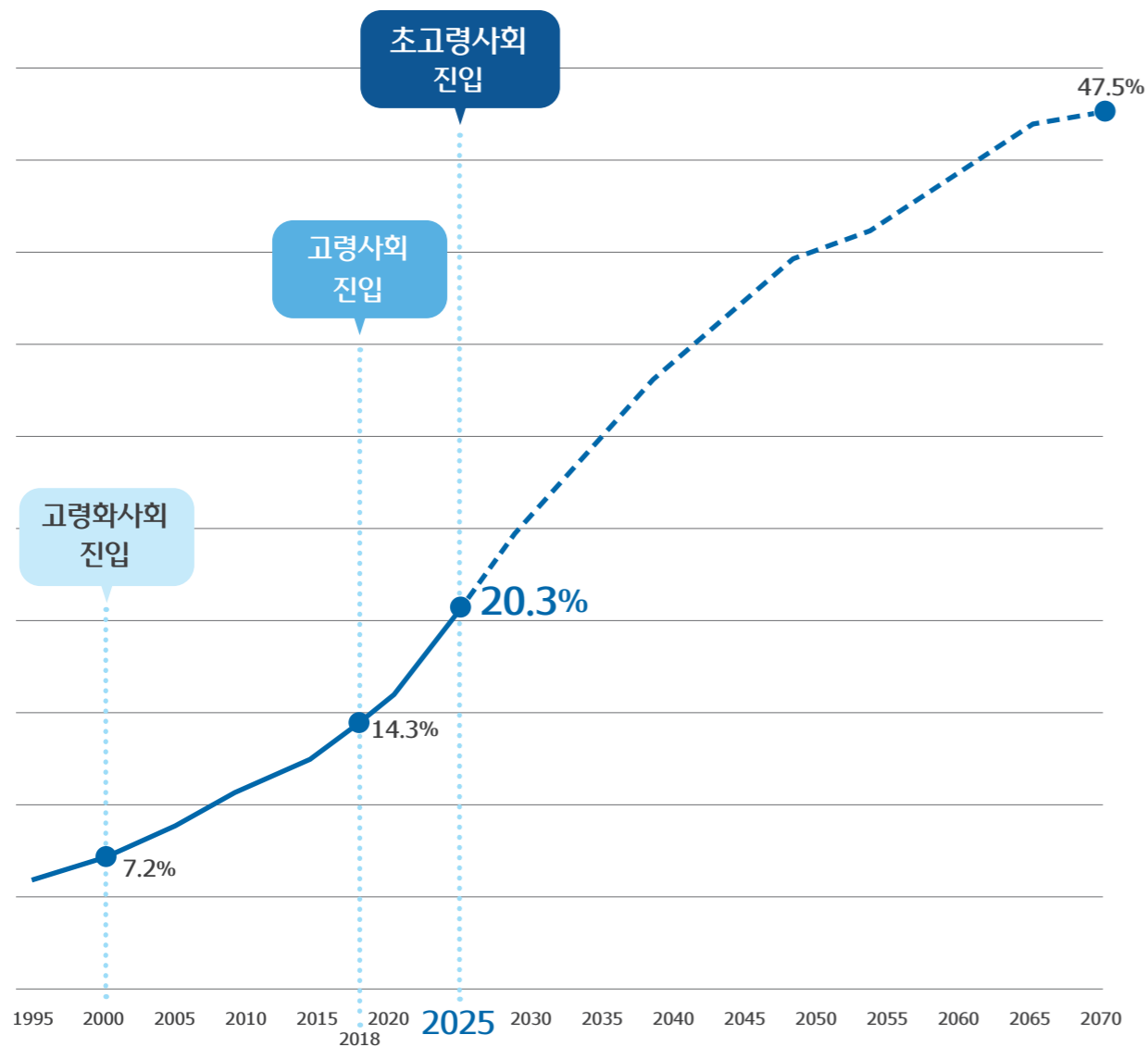
| 용어 | 설명 |
|--------|---|
| 가구 총소득 | 근로·사업 소득, 재산 소득(이자, 배당금, 임대료), 연금 소득, 정부 및 기타 지원 등을 모두 포함한 가구 수입으로, 미혼은 본인 소득, 기혼은 본인과 배우자의 합산 소득을 기준으로 함 |
| 총지출 | 매월 고정적으로 지출되는 소비액과 저축·투자액, 부채상환액을 합산한 금액 |
| 소비액 | 매월 고정적으로 지출되는 소비 지출과 추가비용(보험료 납부, 통신비 등)을 합산한 금액(예) 의식주 관련 비용, 의료비, 보험료, 통신비, 여가비 |
| 저축·투자액 | 매월 고정적으로 저축이나 투자 목적으로 적립되는 금액으로, 적금, 펀드, 주식 투자금, 저축성보험 등 금융상품 및 가상화폐를 포함하며, 보장성보험 납부액은 제외 |
| 부채상환액 | 매월 고정적으로 상환해야 하는 부채 원리금 상환액으로, 주택담보대출 원리금, 신용대출 상환액 등 금융회사 대출 및 가족/지인 등으로부터 빌린 돈도 포함 |
| 총자산 | 금융자산과 부동산자산을 합산한 자산 총액 |
| 금융자산 | 예적금, 주식, 펀드, 채권, 주식 등 금융회사에 예치한 금액 및 현금, 가상화폐 투자금을 합산한 금액 |
| 부동산자산 | 본인 또는 배우자 명의(부부 공동명의 포함)로 소유한 주택, 토지나 건물 등 부동산의 현재 평가액 또는 (반)전세, 월세로 계약한 부동산의 임차 보증금 |



들어가기 전,

“ 뉴노멀 시니어 New Normal Senior의 등장 ”

전체 인구 중 65세 이상 인구 비중 추이 및 향후 예상



* 「장래인구추계」, 국가데이터처

대한민국은 2024년 12월, 65세 이상 인구 비율이 20%를 넘어서는 초고령사회로 진입했다.

더 나아가 2070년에는 고령 인구 비율이 47.5%까지 증가할 것이라는 국가데이터처의 전망은, 불과 50년 안에 시니어세대가 우리 사회 구성원의 절반 가까이를 차지하는 '주류'로 부상할 것임을 의미한다.

과거의 시니어세대가 '보살핌의 대상' 이었다면, 현재의 시니어는 완전히 다른 궤적을 그리고 있다. 이들은 이전 세대보다 훨씬 풍족해진 경제적 자산과 늘어난 기대수명을 바탕으로, 사회 활동, 여가, 소비의 영역에서 주도적인 역할을 수행하고 있다.

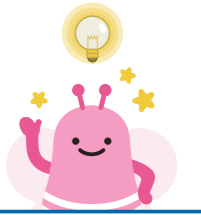
특히, 현 시니어세대는 인터넷과 모바일 환경을 능숙하게 활용하는 '최초의 디지털 네이티브 시니어'로서, 적극적이고 활동적이며 소비 중심적인 행동 양식을 통해 경제의 새로운 활력소로 작용하고 있다.

이러한 배경 아래, 우리는 더 이상 시니어세대를 복지나 부양의 관점에서만 바라보기보다 거대한 잠재력을 지닌 **사회경제적 핵심 주체**이자, 우리 사회의 미래에 큰 영향을 끼칠 주요 동력으로 보아야 한다.

본 보고서는 이러한 '뉴노멀 시니어'의 부상에 주목하고, 그들의 변화된 삶의 양식과 행동 패턴을 심층적으로 분석하고자 한다.

2025 우리금융 트렌드 보고서

- AI시대의 시니어 라이프 -



PART 1 시니어의 현재

| | |
|----------------|----|
| 1. 시니어의 수입과 지출 | 12 |
| 2. 시니어의 자산 | 18 |
| 3. 시니어의 경제활동 | 24 |
| 4. 시니어의 자기인식 | 30 |

PART 2 시니어의 과거, 그리고 미래

| | |
|------------------|----|
| 1. 오늘을 만든 과거의 선택 | 38 |
| 2. 미래를 향한 오늘의 준비 | 46 |

PART 3 시니어와 AI

| | |
|-------------|----|
| 1. 일상생활과 AI | 68 |
| 2. 금융생활과 AI | 74 |

부록 나는 어떤 시니어일까?

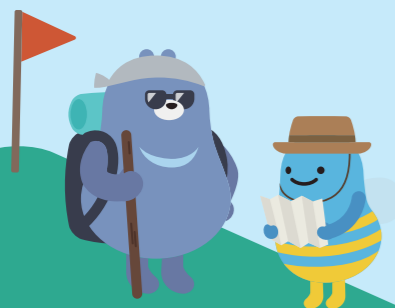
| | |
|------------------------|----|
| 라이프스타일로 보는 시니어의 4가지 유형 | 82 |
|------------------------|----|

PART

1

시니어의 현재

| | |
|----------------|----|
| 1. 시니어의 수입과 지출 | 12 |
| 2. 시니어의 자산 | 18 |
| 3. 시니어의 경제활동 | 24 |
| 4. 시니어의 자기인식 | 30 |

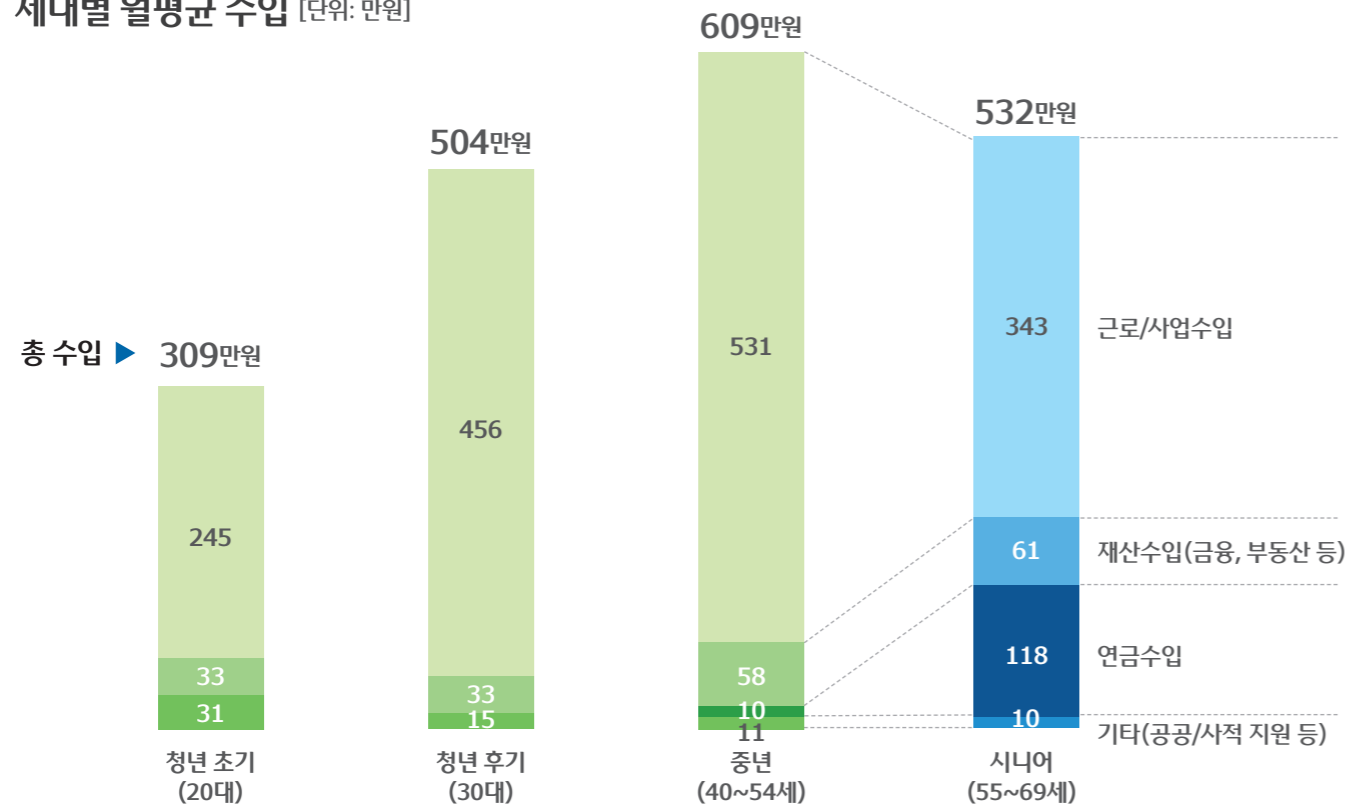


1. 시니어의 수입과 지출



수입 금감에도 소비는 예전과 비슷,
세대 내 양극화는 더욱 심화

세대별 월평균 수입 [단위: 만원]

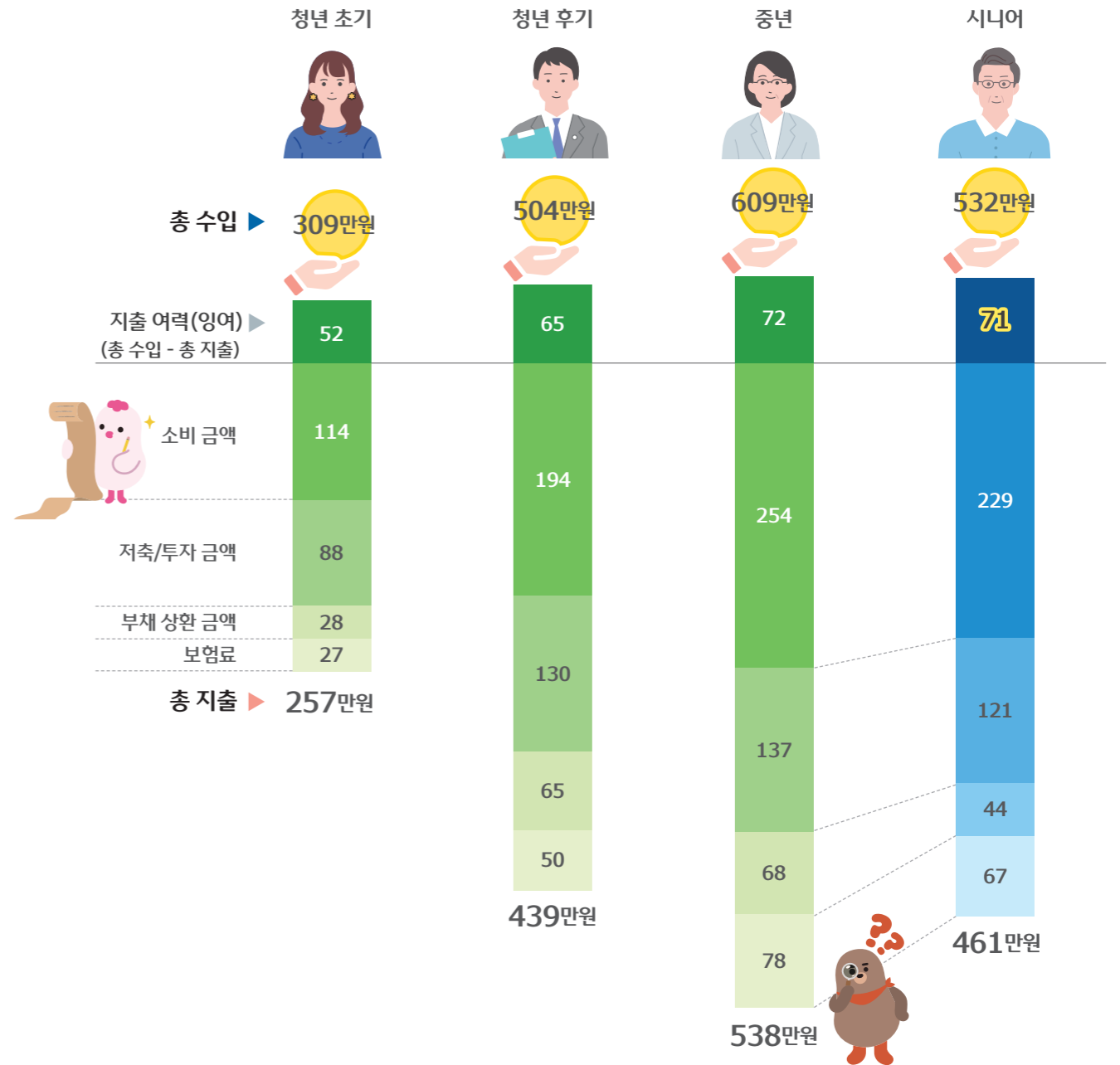


| | 55-59세 | 60-64세 | 65-69세 |
|-------------------|--------|--------|--------|
| [총 수입] | 603만원 | 519만원 | 456만원 |
| ↳ 근로/사업수입 | 495만원 | 305만원 | 196만원 |
| ↳ 재산수입(금융, 부동산 등) | 58만원 | 65만원 | 60만원 |
| ↳ 연금수입 | 43만원 | 138만원 | 187만원 |
| ↳ 기타(공공/사적 지원 등) | 7만원 | 11만원 | 14만원 |



각 세대의 월평균 수입은 청년 초기(20대)부터 중년세대(40~54세)까지 꾸준히 증가하다가 시니어 시기(55~69세)에 접어들며 감소한다.
시니어의 월평균 수입(532만원)은 중년세대(609만원)의 87% 수준으로 낮아지는데, 퇴직·정년을 전후로 근로/사업소득이 중년세대의 약 2/3 수준으로 크게 줄어든 것이 주요 요인이었다.
그러나 월수입 자체는 여전히 2030 청년 세대보다 높은 수준을 유지하고 있는데, 이는 금융·부동산 자산에서 발생하는 재산 소득과 연금 소득이 근로/사업 소득의 감소분(189만원)을 보완하기 때문이다.
시니어 가구는 은퇴 이후 근로소득 의존도가 낮아지면서 자연스럽게 자산 기반의 소득 구조로 전환하는 경향을 보인다.

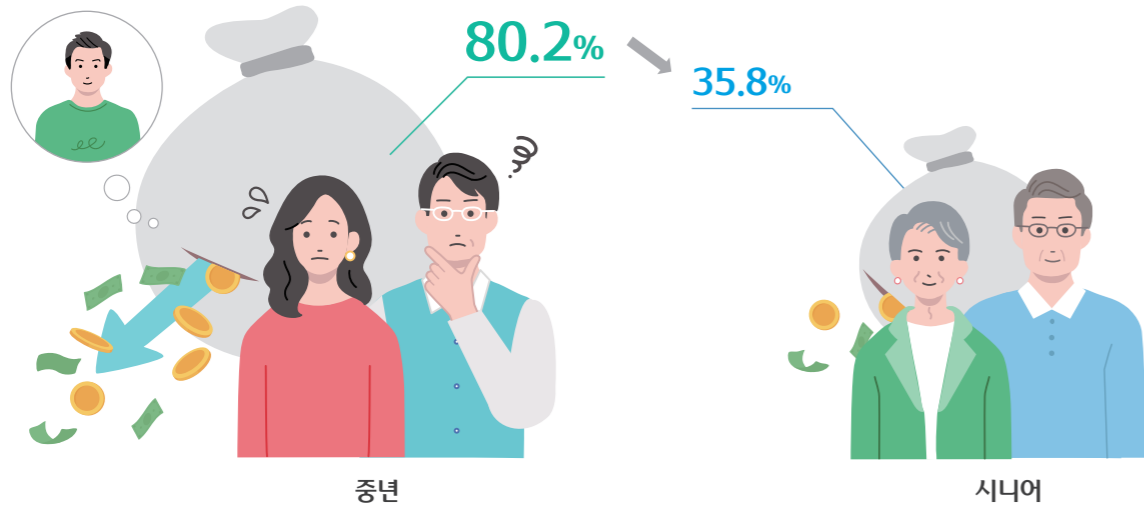
세대별 월평균 지출 [단위: 만원]



| | 55-59세 | 60-64세 | 65-69세 |
|--------------------|--------|--------|--------|
| [총 수입] | 603만원 | 519만원 | 456만원 |
| [총 지출] | 516만원 | 449만원 | 406만원 |
| ↳ 소비 금액 | 247만원 | 223만원 | 215만원 |
| ↳ 저축/투자 금액 | 138만원 | 120만원 | 101만원 |
| ↳ 부채 상환 금액 | 54만원 | 41만원 | 33만원 |
| ↳ 보험료 | 78만원 | 65만원 | 57만원 |
| [잉여] (총 수입 - 총 지출) | 87만원 | 71만원 | 50만원 |

시니어 세대의 월평균 총지출은 461만원으로 중년 이후 수입 감소에 맞춰 줄어들었다.
모든 지출항목에서 금액이 감소했으며, 그 중에서도 부채상환 지출 폭이 가장 컸다.
소비 금액은 중년세대의 90% 수준으로 다른 항목에 비해 상대적으로 감소 폭이 작았으며, 청년 세대보다 높은 수준이었다.
수입이 줄었음에도 시니어의 가계 잉여자금(71만원)은 중년세대와 유사해, 소득 구조 변화에도 불구하고 시니어의 소비 기반이 일정 부분 유지되고 있음을 시사한다.

중년 및 시니어 가구 중 성인 자녀를 경제적으로 지원하는 가구 비중 [단위: %]



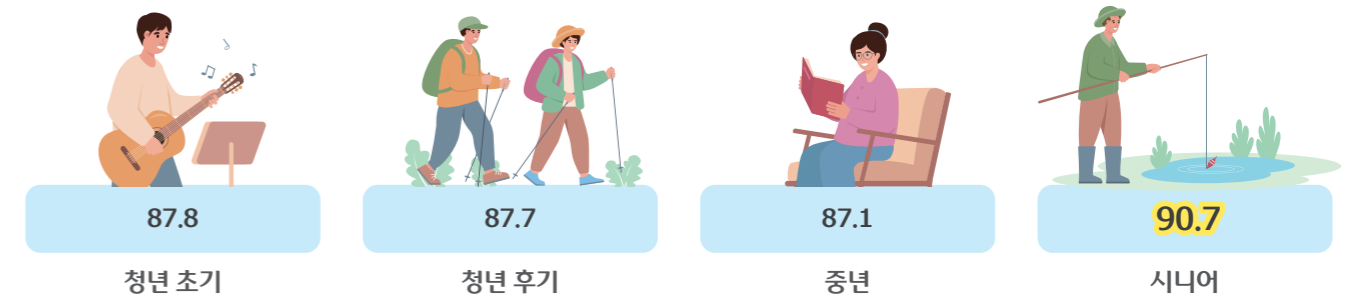
시니어 자녀 경제적 지원 중단으로 인한 이점

큰아이가 직장에 들어가면서 학비도 안들어가고, 용돈도 안들어가니까 가계지출에 훨씬 여유가 생겼죠. 학생때 학원비가 정말 만만치 않았거든요. 그렇게 남는 돈을 아직 제대로 활용하고 있지는 않지만, 정신적으로 크게 여유가 생기더라고요. '그래도 그 돈은 굳었다'는 생각예요.

자녀들이 경제적으로 독립하면서, 아내와 저 자신을 위해 더 투자하게 된 부분이 있죠. 네일이나 피부관리를 받기도 하고, 이전에는 소박한 편한 옷을 추구했지만 지금은 더 비싸고 좋은 옷 위주로 구입하죠.

시니어 세대의 소득이 감소했음에도 소비력이 유지되는 이유 중 하나는, 성인자녀에 대한 경제적 지원의 중단이었다. 절감된 자녀 지원금은 가구의 여유자금으로 전환되거나, 본인을 위한 소비로 사용되는 경향이 나타났다. 즉, 자녀 부양 종료 이후 '본인 중심 소비'로 이동하는 변화가 진행됨을 알 수 있다.

최근 1년 내 여가활동률 [단위: %]

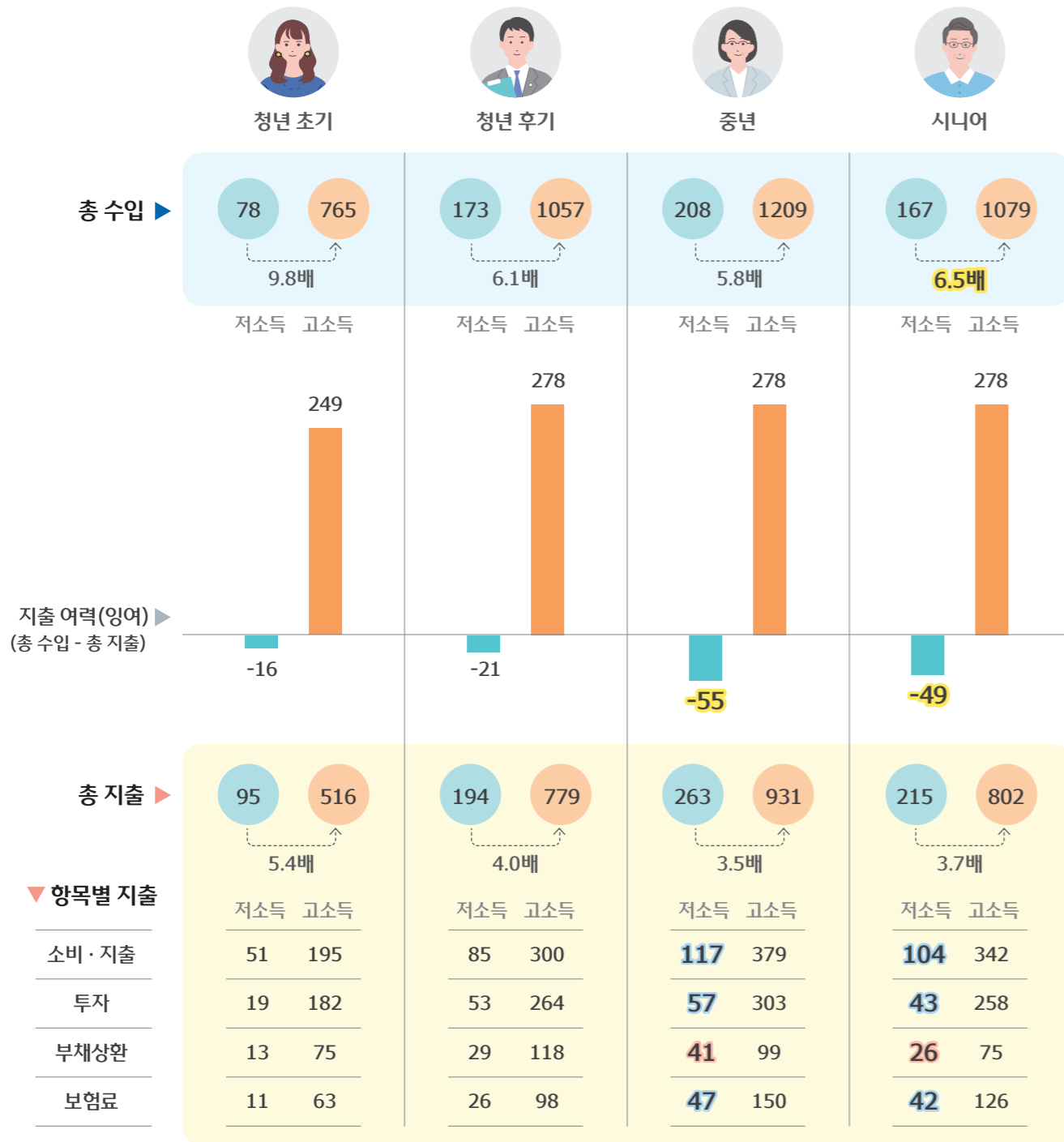


최근 1년 내 여가활동 지출 비용 [단위: %]

| 연 100만원 이상 지출자 비율 | 청년 초기 | 청년 후기 | 중년 | 시니어 |
|---------------------|-------|-------|-------|-------|
| 연 100만원 이상 지출자 비율 | 48.3% | 56.1% | 61.0% | 64.3% |
| 500만원 이상 | 8.3 | 13.7 | 17.9 | 17.8 |
| 300만원 이상 ~ 500만원 미만 | 8.5 | 13.1 | 13.2 | 14.0 |
| 200만원 이상 ~ 300만원 미만 | 13.7 | 12.1 | 13.6 | 14.8 |
| 100만원 이상 ~ 200만원 미만 | 17.9 | 17.2 | 16.3 | 17.6 |
| 50만원 이상 ~ 100만원 미만 | 17.1 | 14.9 | 13.2 | 15.1 |
| 50만원 미만 | 20.9 | 16.7 | 14.7 | 12.1 |
| 0원 | 13.7 | 12.3 | 11.0 | 8.5 |

최근 1년간 여가활동을 경험한 비율은 전 세대 모두 높았으나, 관련 지출 금액은 시니어 세대가 가장 많았다. 특히 연간 100만원 이상을 여가활동에 지출한 비율은 64.3%로 전 세대 중 가장 높았으며, 이는 시니어들이 '나 자신을 위한 소비'에 투자하고 있음을 보여준다.

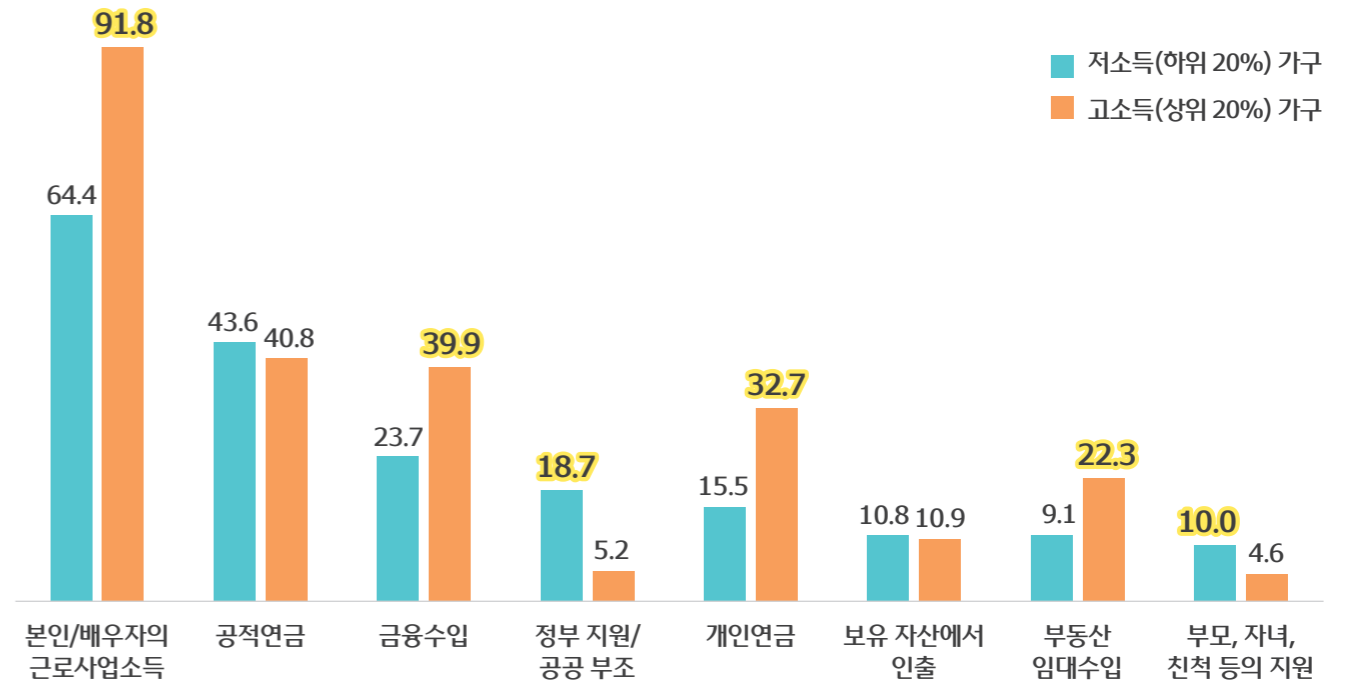
세대별 저소득(하위 20%) 가구 VS 고소득(상위 20%) 가구의 수입/지출 및 소비여력 비교 [단위: 만원]



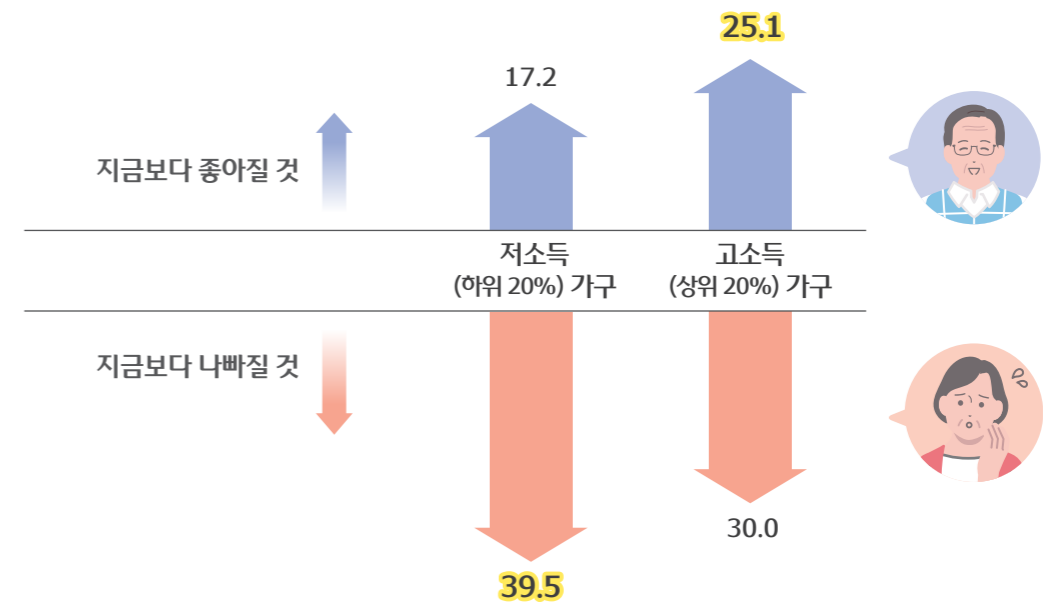
하지만 시니어 세대의 수입/지출에 따른 소비력은 가구소득 수준별로 격차가 크게 나타났다. 우선 저소득(하위 20%)과 고소득(상위 20%) 간 수입 격차는 청년 초기(9.8배)에서 중년(5.8배)으로 줄어들었다가, 시니어 세대에서 다시 6.5배로 확대되어 세대 내 소득 양극화가 재차 심화되었다.

또한 지출 측면에서 저소득 시니어 가구는 매월 평균 49만원(수입의 1/3 수준)의 초과 지출이 발생하고 있어, 이로 인한 노후생활의 경제적 악화가 우려되고 있다. 이는 저소득 중년 가구 대비 63.4%로 감소한 부채상환과 달리 타 지출항목이 75% 이상으로 충분히 감소하지 못한 결과였다. 이는 생계형 시니어의 비중이 적지 않음을 시사하며, 이들의 안정적 수입 확보를 위한 노력이 요구되는 것을 의미한다.

시니어 보유하고 있는 고정 수입원 [단위: 복수%]



시니어 2026년 상반기 가계수입 전망 [단위: %]



시니어 가구에서 보유한 월 수입원을 살펴보면 고소득 가구는 저소득 가구보다 근로·사업 외에도 금융·부동산 수입, 개인연금 등 다양한 수입원 보유율이 높았던 반면, 저소득 가구는 공공 및 가족 지원 외 수입원 보유율이 고소득 가구와 유사하거나 떨어지는 수준이었다.

또한 2026년 상반기 가계수입 전망을 살펴보면, '지금보다 좋아질 것'이라는 응답은 고소득 가구에서 비교적 높았던 반면, '지금보다 나빠질 것'이라는 응답은 저소득 가구에서 더 두드러져 향후 시니어 내 소득 양극화가 심화될 가능성이 있어 보인다.

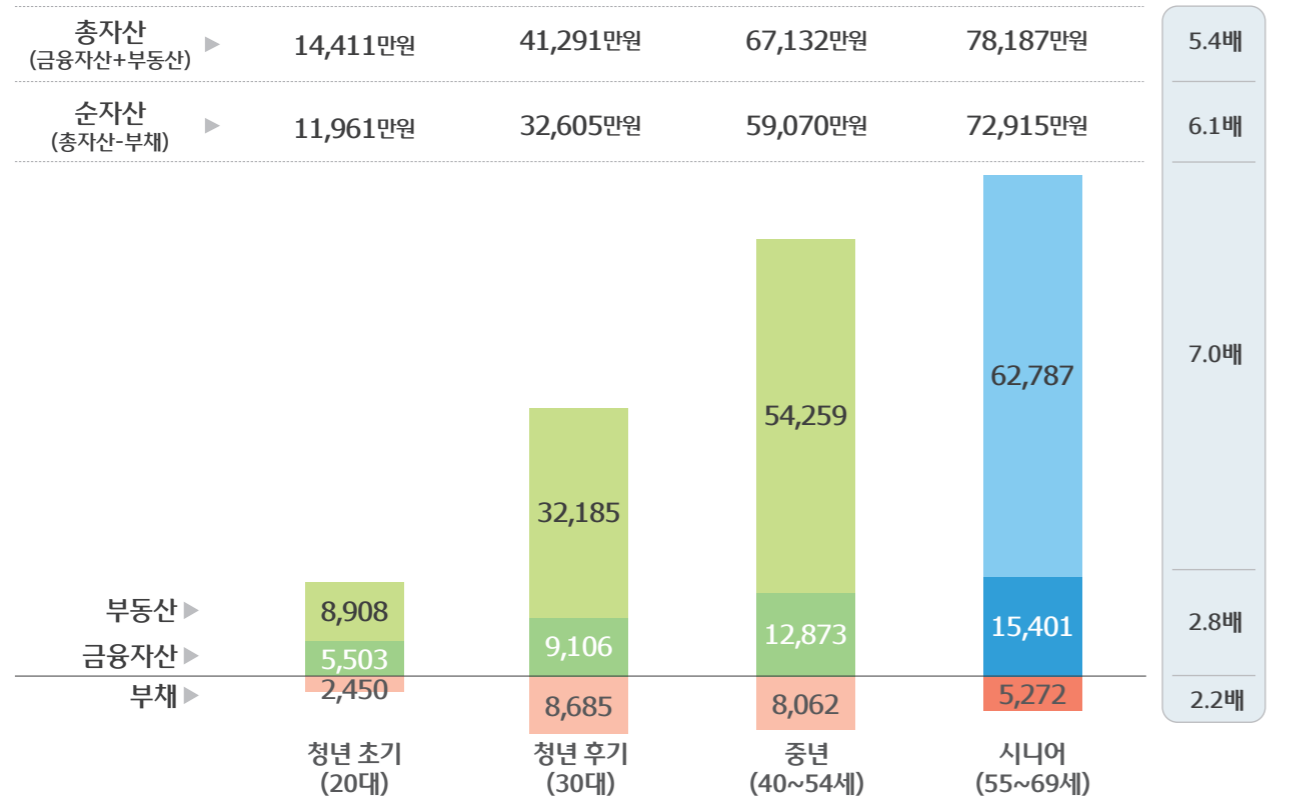
따라서 저소득 가구 시니어의 소득 및 지출 안정화를 위해서는, 국민연금 등 공적연금 외에도 다양한 수입 파이프라인 확보와 수입·지출 관리에 대한 지원이 필요할 것으로 보인다.

2. 시니어의 자산



부동산을 통한 자산 축적은 우리세대까지,
이제는 금융상품으로 벌어야

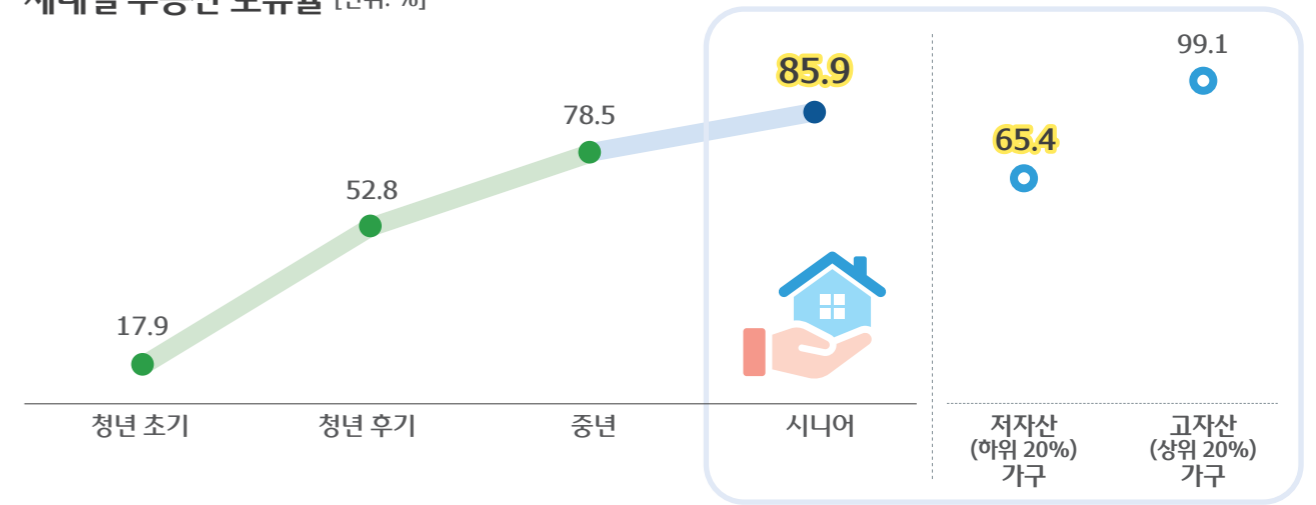
세대별 보유 자산 [단위: 만원]



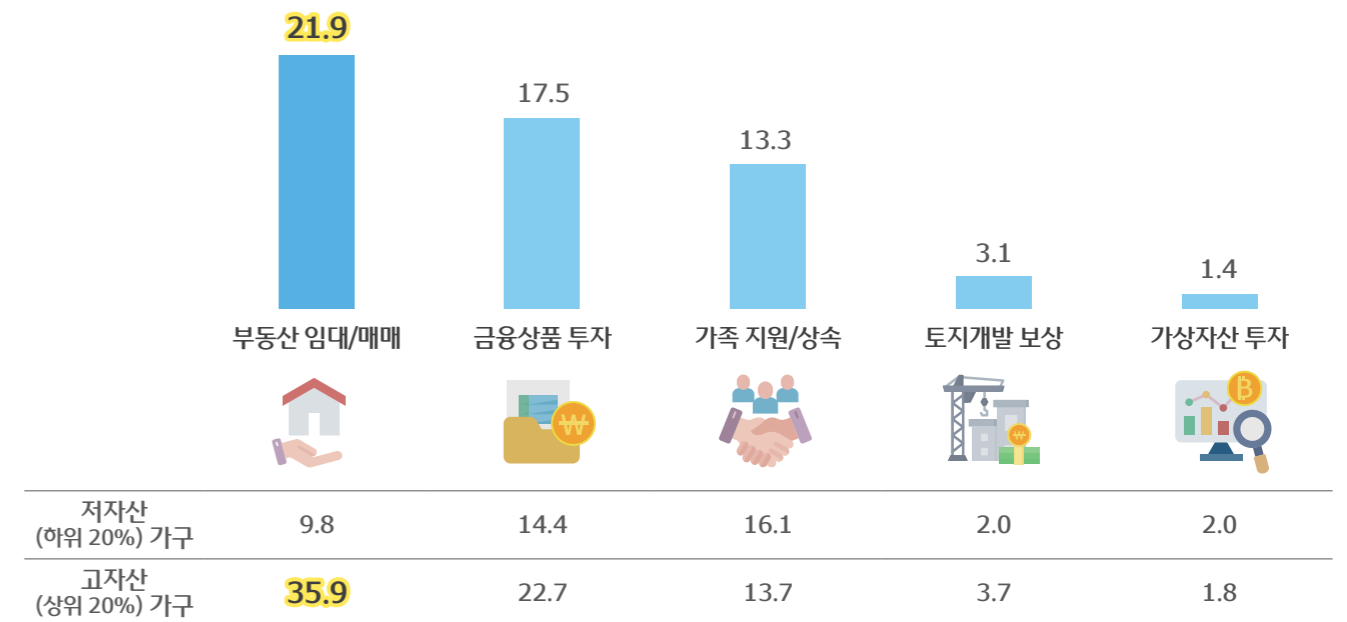
| | 55-59세 | 60-64세 | 65-69세 |
|----------------|---------|---------|---------|
| [금융자산] | 15032만원 | 15593만원 | 15614만원 |
| [부동산] | 63599만원 | 67295만원 | 69093만원 |
| [총자산=금융자산+부동산] | 78631만원 | 82888만원 | 84708만원 |
| [부채] | 5915만원 | 5324만원 | 4371만원 |
| [순자산=총자산-부채] | 72716만원 | 77563만원 | 80336만원 |

시니어 세대의 금융자산과 부동산을 합한 총자산 규모는 평균 7억 8천만원으로 전 세대 중 가장 컸다. 보유 부채는 평균 5,272만원으로 청년 후기(30대)보다 낮아, 총자산에서 부채를 제외한 순자산 역시 약 7억 3천만원으로 세대 중 가장 높았다. 시니어의 총자산은 청년 초기(20대)의 5.4배에 달했으며, 이 중 금융자산은 2.8배, 부동산은 7배 많아 자산 축적에서 부동산 기여가 컸음을 알 수 있다.

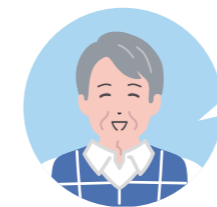
세대별 부동산 보유율 [단위: %]



시니어 현재 자산형성에 가장 기여한 항목 [단위: 1+2순위%]



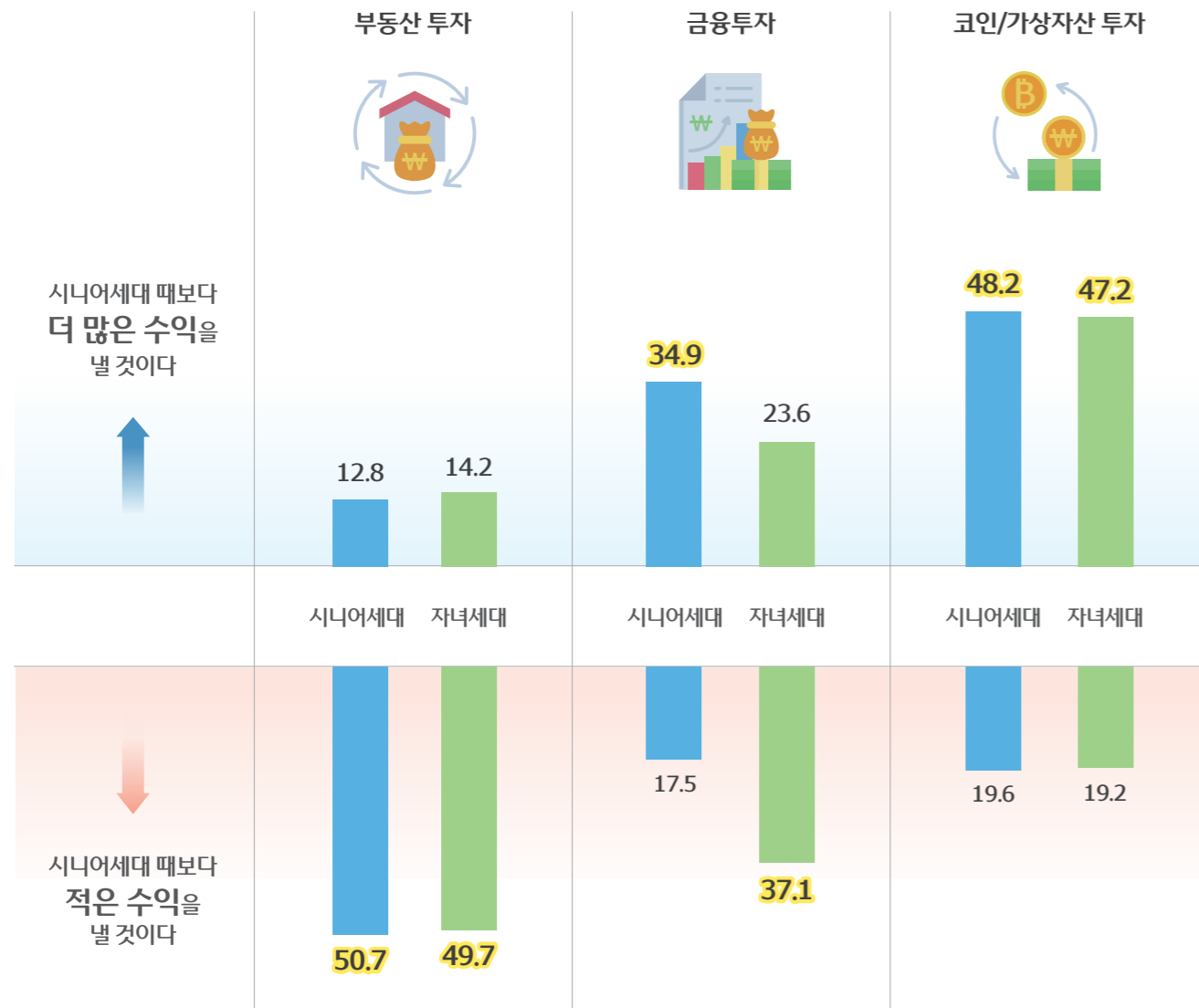
※ 급여/사업소득은 제외한 수치임



부동산의 영향이 가장 컸죠. 사실 집을 살 93년도 당시에는 집값이나, 투자가치를 고려하지 않았어요. 그냥 가족들과 가까이 살 수 있는 집을 골랐거든요. 그렇게 산 집인데도 불구하고, 열 몇배가 뛰더라니까요? 제가 조금 더 공부하고 가치있는 집을 골랐다면 지금보다 훨씬 더 이익을 볼 수 있었을 거예요.

시니어 세대의 부동산 보유율은 85.9%로 전 세대 중 가장 높았다. 특히 고자산 가구는 99.1%가 부동산을 보유하고 있으며, 저자산 가구의 부동산 보유율(65.4%)도 청년 후기 세대 전체 평균(52.8%) 보다 높은 수준이었다. 급여/사업 소득을 제외하고 시니어의 자산 형성에 가장 기여한 항목으로 부동산을 꼽은 경우가 21.9%로 가장 많았으며, 해당 응답 비율은 고자산 가구(35.9%)가 저자산 가구(9.8%) 대비 4배 가량 높았다. 인터뷰 결과, 이들은 과거에 투자가 아닌 '내 집 마련' 목적으로 부동산을 구입했으나, 장기적으로 가치가 상승하면서 결과적으로 부동산이 현재의 자산 형성에 큰 기여를 하게 되었다고 답했다.

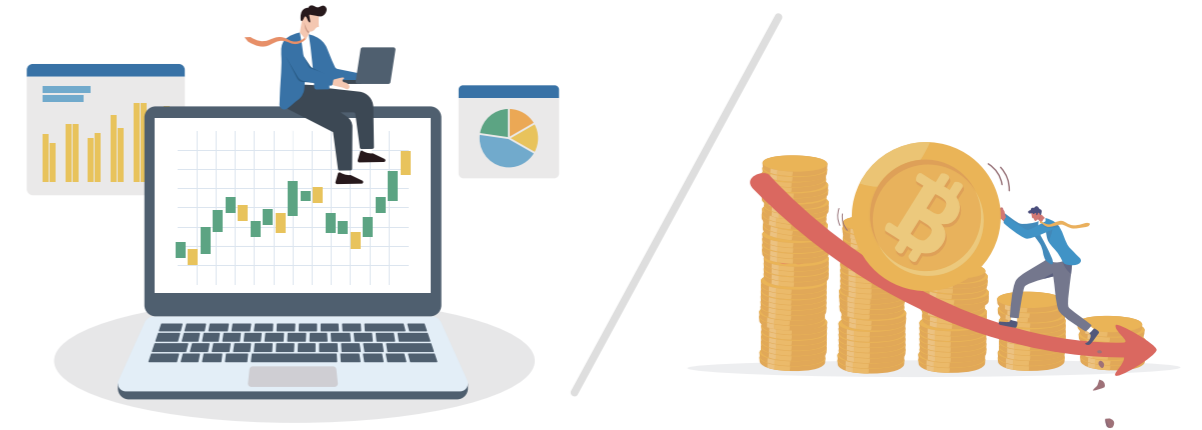
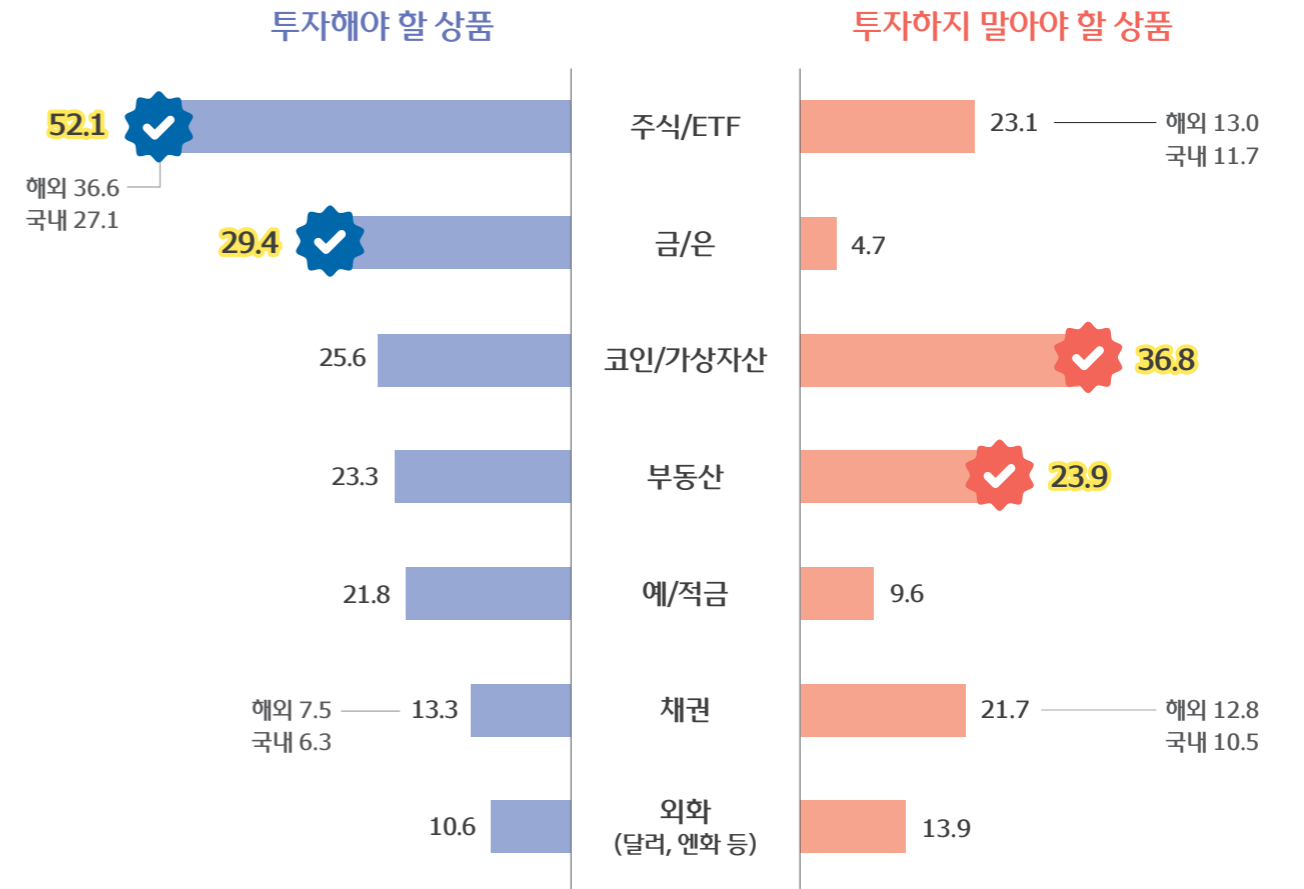
시니어세대 대비 자녀세대(2030대)의 예상 수익 [단위: %]



요즘 시대는 부동산도 힘들고, 예적금으로도 힘든데... 우리 애들이 옛날만큼 자산 쌓기가 쉽지 않아서 정말 걱정이예요. 하지만 코인은 절대 권유하고 싶지 않아요. 주변 이야기 들어보면 많이 하고 많이 벌고 있다고 하지만... 변동성도 크고 너무 불안해서 쉽사리 하라고 못하겠어요. 그래서 '코인만 빼고 투자에 관심을 가져라' 당부해요...

시니어와 2030세대 모두 과반 가량이 "지금은 부동산으로 시니어 세대처럼 부를 쌓기 어렵다"고 답했다. 또한 시니어 세대는 "2030세대가 금융투자로 자신들보다 더 많은 수익을 낼 것"이라고 기대한 반면, 정작 2030세대에서는 금융투자로 시니어세대 때 보다 적은 수익을 낼 것이라는 생각(37.1%)이 우세했다. 한편 최근 새롭게 부상한 코인 등 가상자산 투자에 대해서는 두 세대 모두 절반 가량이 시니어보다 수익성이 높을 것이라 평가했지만, 시니어는 위험성을 크게 인식해 실제 투자를 지양해야 한다는 입장이었다.

시니어 자녀세대가 투자해야 할 상품 / 투자하지 말아야 할 상품 [단위: 1+2순위%]



시니어 세대에게 부동산은 과거 자산 형성의 핵심 수단이었다. 그러나 시니어 세대가 자녀세대를 생각했을 때, 부동산은 코인/가상자산 다음으로 '투자하지 말아야 할 상품'으로 평가했다. 시니어가 자녀 세대에 유망할 것으로 평가하는 상품은 주식/ETF였으며, 그 중 국내보다 해외 투자를 더 긍정적으로 평가했다. 시니어 세대의 자산 형성은 부동산 시장의 장기 상승과 실수요 중심 소유를 기반으로 가능했지만, 이러한 방식은 현재의 시장 환경에서는 재현되기 어렵다. 따라서 앞으로의 자산 축적에서는 금융투자 역량이 중요하며, 미래세대는 자산을 '보유'하는 것보다 '운용'하는 능력을 키워야 부를 확장할 수 있을 것으로 보인다.

세대별 향후 투자하고 싶은 상품 [단위: 1+2%]

| | 청년 초기 | 청년 후기 | 중년 | 시니어 | 저자산 | 고자산 |
|-----------|--------|-------|------|---------------|---------------|-------------|
| | 주식/ETF | 53.6 | 56.5 | 53.6 | 46.8 ↑ | 38.9 |
| 해외 주식/ETF | 41.8 | 44.8 | 35.3 | 27.9 | 21.0 | 35.0 |
| 국내 주식/ETF | 20.0 | 21.7 | 31.8 | 29.3 | 24.7 | 28.7 |
| 금/은 | 24.6 | 29.7 | 30.8 | 32.2 | 34.4 | 27.0 |
| 예/적금 | 26.2 | 20.0 | 24.2 | 28.1 | 28.3 | 25.1 |
| 부동산 | 15.0 | 20.7 | 21.5 | 19.8 ↓ | 20.3 | 23.6 |
| 코인/가상자산 | 18.7 | 18.8 | 17.9 | 15.5 | 15.8 | 14.3 |
| 채권 | 15.3 | 13.2 | 12.0 | 14.3 | 10.8 | 18.5 |
| 해외 채권 | 10.0 | 9.3 | 6.2 | 6.6 | 4.1 | 9.4 |
| 국내 채권 | 6.3 | 4.8 | 6.4 | 8.5 | 7.1 | 10.8 |
| 외화 | 14.0 | 14.2 | 8.8 | 10.7 | 11.5 | 10.5 |



모든 세대에서 향후 가장 투자하고 싶은 상품은 '주식/ETF'였으며, '부동산'은 그 절반 수준에도 미치지 못했다.

심지어 이미 부동산 보유율이 높은 시니어 세대에서도 부동산보다는 금융투자를 선호하는 경향이 나타났으며, 그 중에서도 예적금 중심의 안정형보다 적극적인 투자형 방식을 더 지향하는 태도를 보였다.

이는 시니어의 자산 포트폴리오가 보다 투자지향적으로 변화되고 있음을 보여준다.

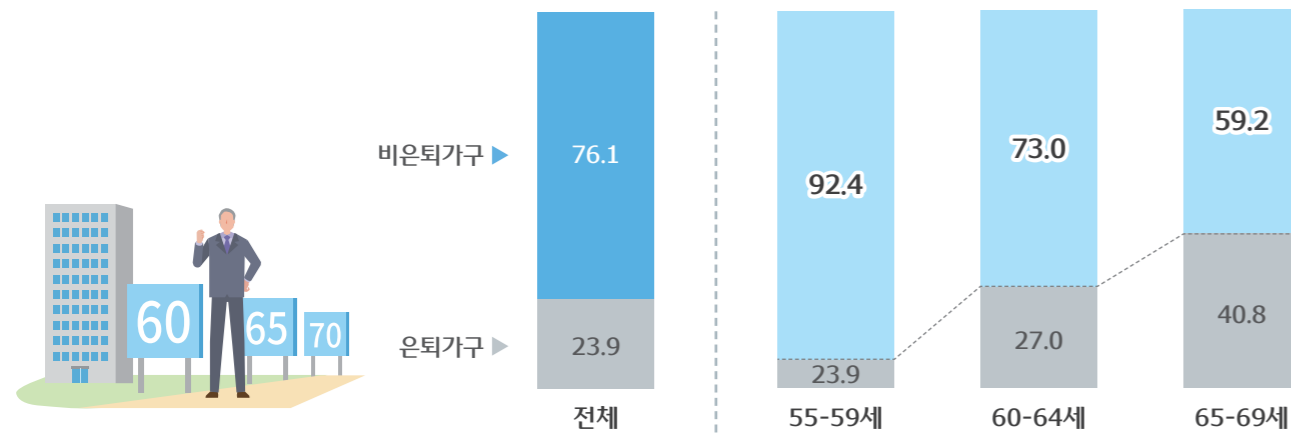


3. 시니어의 경제활동

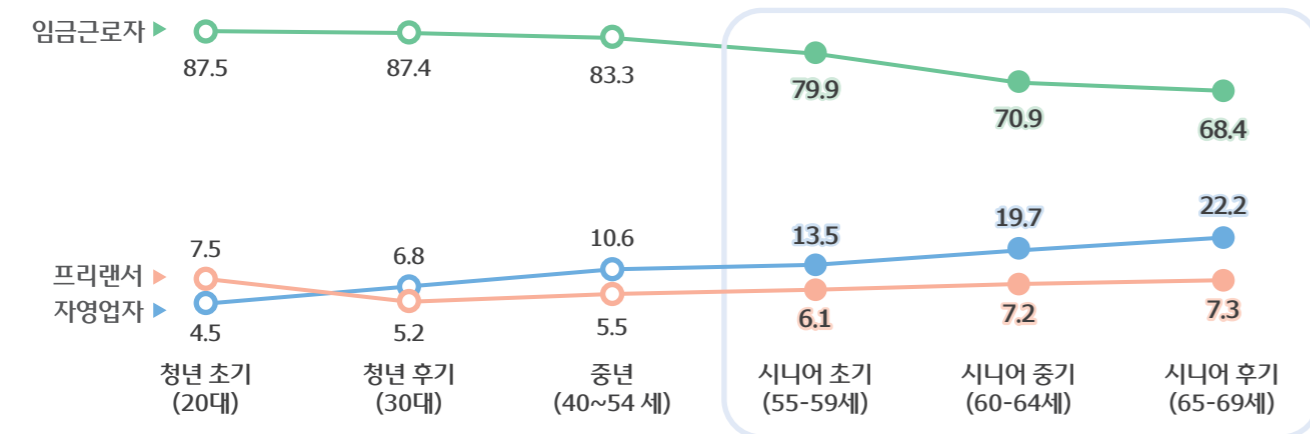


시니어의 경제활동은 단순한 생계수단을 넘어 '존재감을 유지하는 수단'

시니어 경제활동 가구 비중 [단위: %]



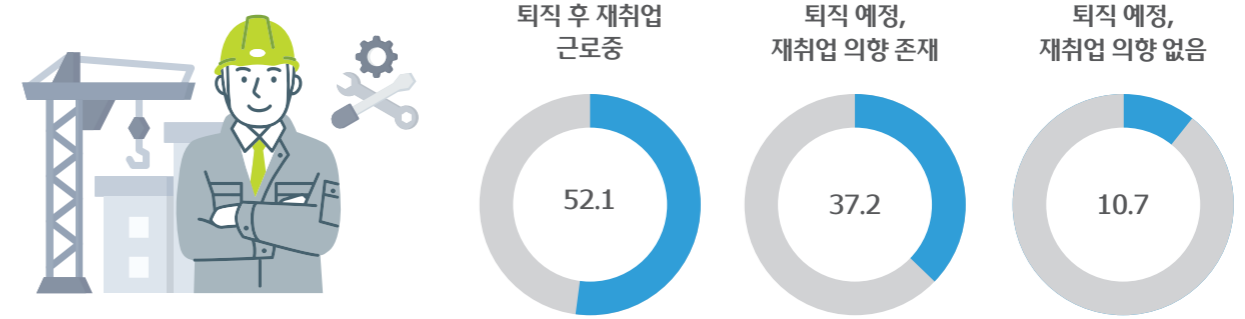
세대별 경제활동 가구의 근무 형태 [단위: %]



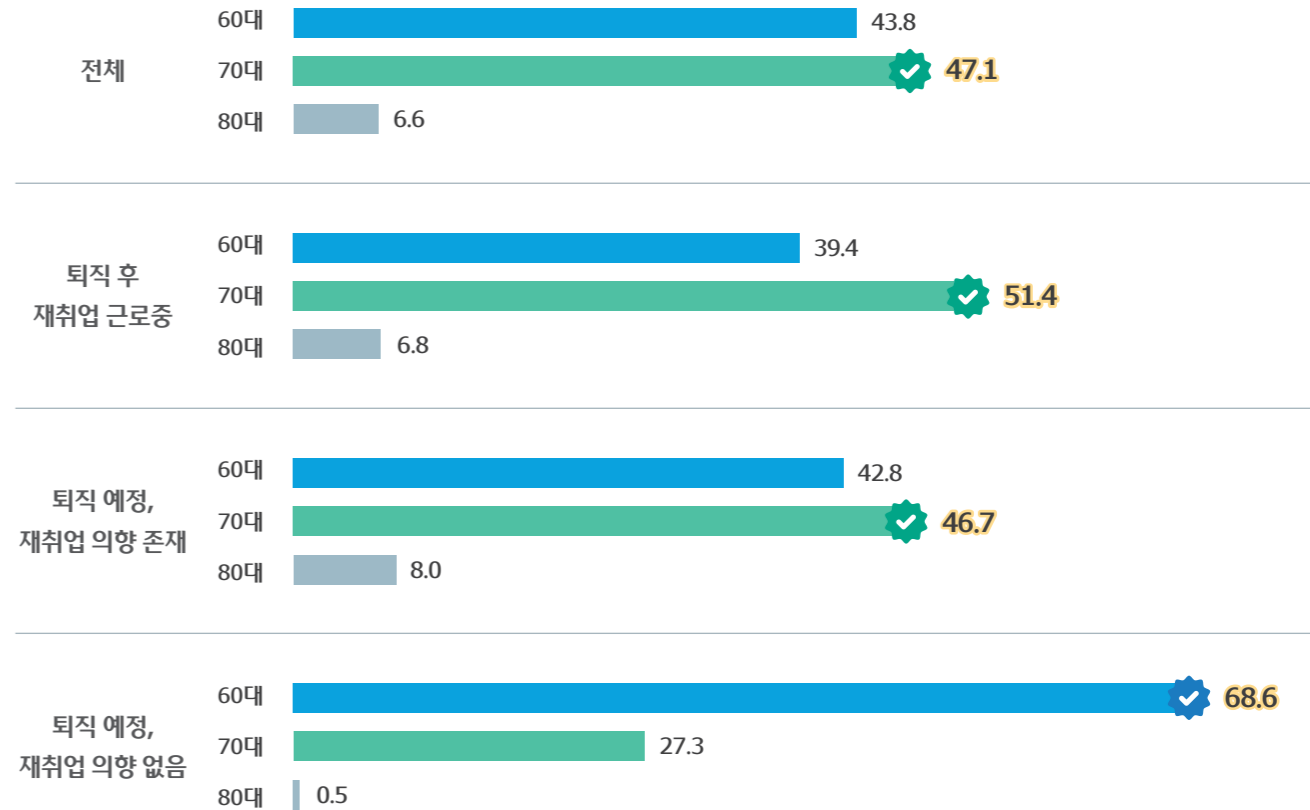
전체 시니어 가구 중 3/4이 비은퇴가구로 활발하게 경제활동에 참여하고 있으며, 특히 60대 중후반에서도 절반이 넘는 59.2%가 여전히 경제활동을 하고 있다.

경제활동 중인 시니어의 직업 유형을 보면, 임금근로자 비중은 점차 줄어드는 반면 자영업자 비중은 늘어나 정년퇴직으로 고령 자영업자가 늘어나고 있음을 보여준다.

시니어 경제활동 시니어의 퇴직 후 근로여부 / 퇴직 후 근로 의향 [단위: %]



시니어 경제생활 시니어의 완전한 은퇴 예상 시기 [단위: %]



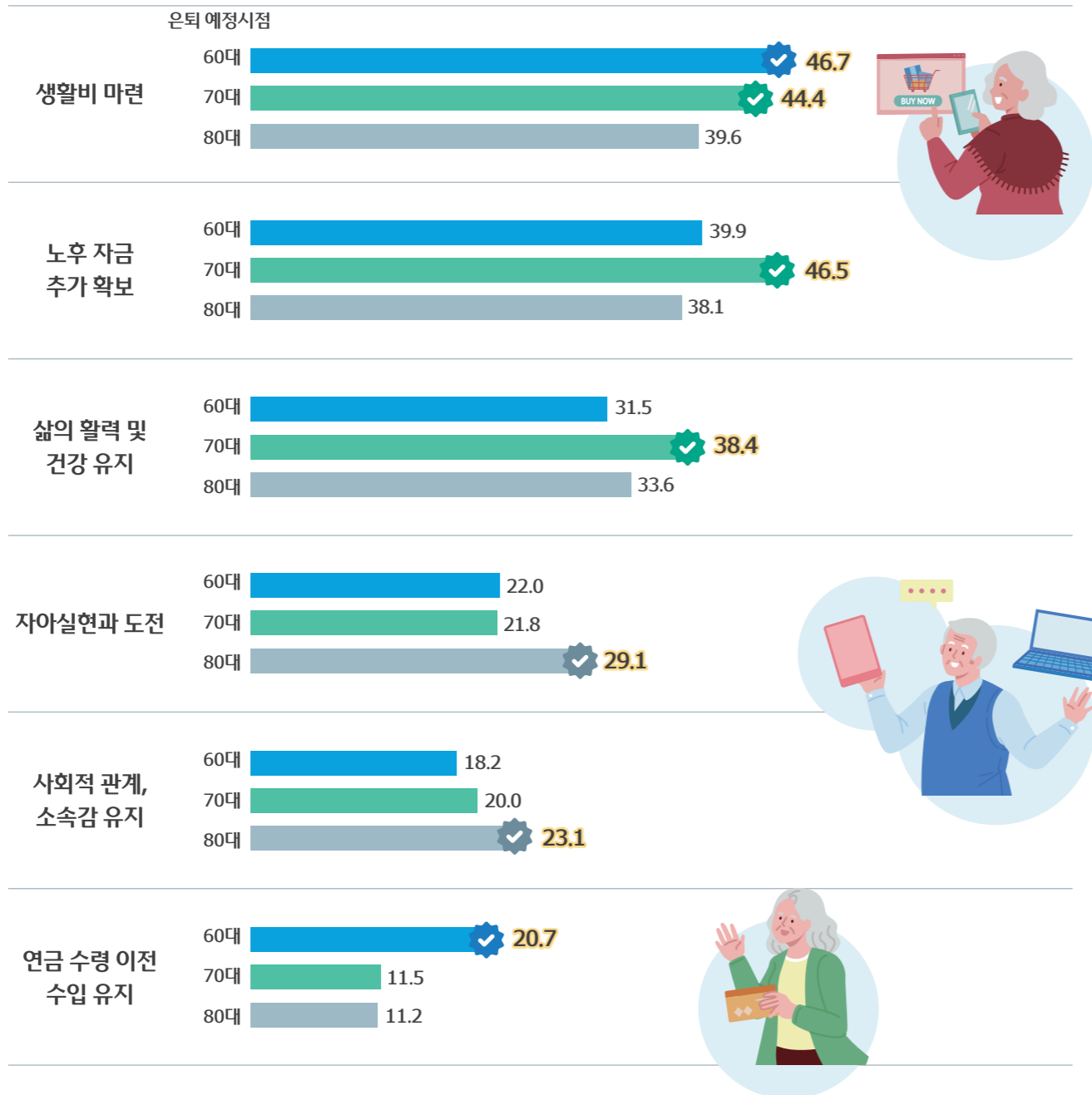
*60대 미만 은퇴는 제외한 수치임

현재 경제활동을 하고 있는 시니어 중 과반(52.1%)은 본업에서 퇴직한 후 재취업하여 일하고 있으며, 37.2%는 아직 본업에서 퇴직하지 않은 상태이나 퇴직 이후에도 계속 일할 의지를 보였다.

이는 시니어들이 정년 이후에도 사회와 경제에서 적극적 역할을 이어가려는 태도가 강하며, 향후에도 시니어들의 경제생활이 지속될 여지가 크다는 것을 보여준다.

시니어가 일을 완전히 그만두는 시점으로는 '70대'를 생각하는 경우가 가장 많았고, 80대까지 경제활동을 지속하겠다는 응답도 6.6%였다. 퇴직 이후 일할 의향이 없는 경우에는 비교적 은퇴 예상 시기가 빨랐다.

시니어 은퇴 예상 시기별 경제활동 유지 이유 [단위: 1+2순위%]

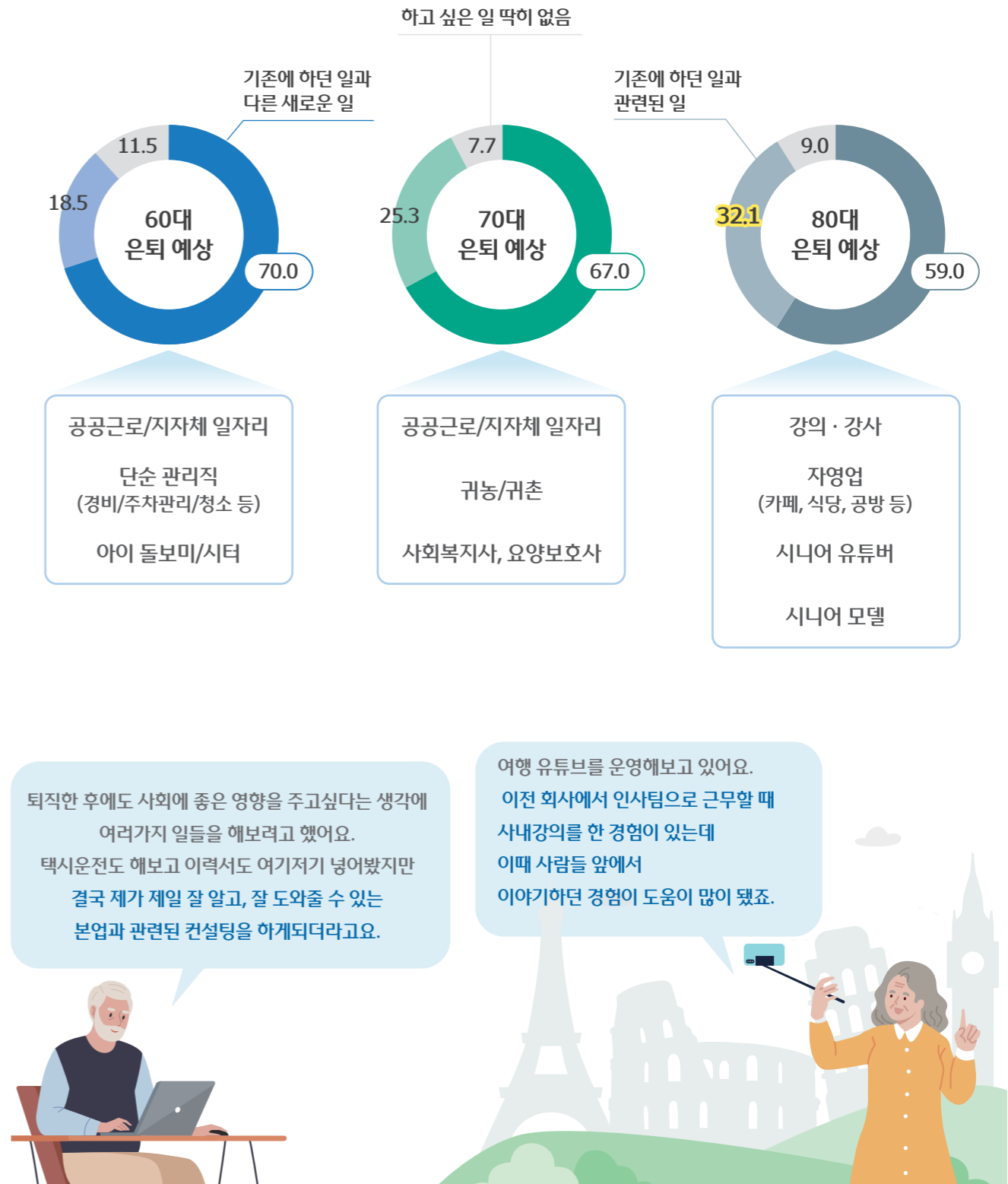


퇴직 후에도 일하기 원하는 이유로는 생활비 마련이 가장 높았지만, 은퇴를 생각하는 시점에 따라 동기에 차이를 보였다.

60대 은퇴 예정자는 '생활비 마련', '연금 수령 이전 수입 유지'와 같은 생계유지 동기가 큰 반면, 70대 은퇴 예정자는 생활비와 함께 '노후 자금 추가 확보', '삶의 활력 및 건강 유지' 등 부가적인 이점을 얻고자 했다. 한편 80대까지 일하려는 시니어들에게는 '자아실현과 도전', '사회적 관계, 소속감 유지'와 같은 비경제적인 이유가 중요한 동기로 작용했다.

결국 시니어에게 '일'은 생계뿐 아니라, 존재의 의미와 사회적 관계를 지속하는 수단이라고 할 수 있다.

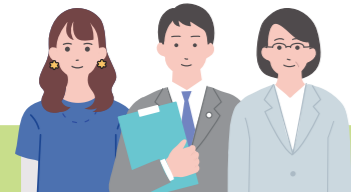

시니어 은퇴 예상 시기별 퇴직 후 하고 싶은 일 [단위: %]



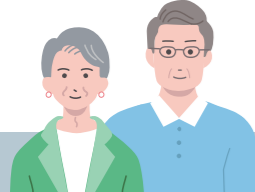

시니어 3명 중 2명 이상은 본업에서 퇴직한 이후 기존 직무가 아닌 새로운 일에 도전하고 싶어했다. 은퇴 예정 시점이 빠를수록 새로운 일에 대한 관심이 높았고, 80대까지 일하려는 시니어는 기존 경력을 활용한 일을 선호했다.

이들이 희망하는 새로운 일자리는 은퇴 예정 시점에 따라 달랐는데, 60~70대 은퇴 예정자들은 공공근로·단순 관리직·요양보호사 등 일반적인 시니어 일자리를 선호하는 반면, 80대 은퇴 예정자는 강사, 유튜버, 모델 등 자신의 경험과 개성을 살릴 수 있는 분야에 도전하는 일을 선호했다. 이는 기존 업무경험을 활용할 수 있는 영역이기도 해, 본인이 쌓아온 커리어의 연장선으로 작용하기도 했다.

완전한 은퇴 시점 [단위: 1+2순위%]

| | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • 정년 퇴직하거나 근로계약이 종료되었을 때 • 경제적 준비가 완료되었을 때  <p>청년/중년</p> | <ul style="list-style-type: none"> • 건강악화로 일할 수 없을 때 • 업무에 대한 보람/성취감을 못 느낄 때 • 새로운 삶의 목표가 생겼을 때  <p>시니어</p> |
|--|---|

시니어 은퇴 예상 시기별 완전한 은퇴 결정 시점 [단위: 1+2순위%]

| | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • 정년 퇴직하거나 근로계약이 종료되었을 때 • 경제적 준비가 완료되었을 때  <p>70대 이전 은퇴예정</p> | <ul style="list-style-type: none"> • 건강악화로 일할 수 없을 때 • 업무에 대한 보람/성취감을 못 느낄 때 • 새로운 삶의 목표가 생겼을 때  <p>80대 은퇴예정</p> |
|---|---|

일을 할 수 있다면 언제까지도 계속 해야한다고 생각합니다. 젊을 때는 어릴 때 많이 벌고, 때되면 빨리 그만두고 싶었는데 실재는 다르더라고요.

저는 한 70이 넘으면 은퇴를 해야겠다고 생각하는데요, 꼭 나이의 기준이라기보단 내 건강상태가 남에게 피해를 줄 수 있는 때가 그 정도 나이라고 생각하거든요. 그때도 제 젊음이 꺼지지 않았다면, 얼마든지 더 일해볼 수 있죠.

완전히 은퇴해야 할 시점을 판단하는 기준으로, 시니어는 “건강 악화로 일할 수 없을 때”라는 신체중심적인 기준이 가장 높았으며, ‘업무의 성취감’이나 ‘새로운 목표’ 등 가치중심적인 기준 역시 높았다.

‘정년 퇴직/계약 종료가 될 때’, ‘경제적 준비가 완료되었을 때’ 등 사회적/경제적 기준이 높은 이전세대에 비해, 정년과 노후가 현실로 다가온 시니어에게는 사회적 기준보다는 ‘내가 일을 계속 할 수 있는가’, ‘어떤 일을 할 것인가’에 대한 스스로의 판단이 더욱 중요하게 작용하는 것으로 보인다.

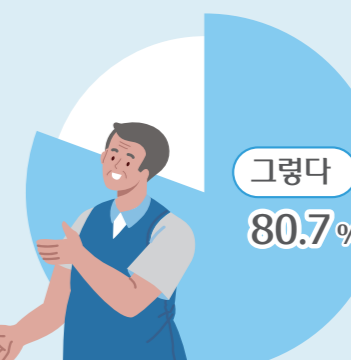
시니어 내에서도 신체중심적/가치중심적인 기준은 은퇴 예정시기가 늦을수록 비교적 높게 나타나며, 은퇴 시기가 이른 경우에는 30~54세와 유사하게 사회적 기준과 경제적인 관점이 비교적 높은 경향이 나타난다.

“돈을 얼마 버느냐보다 일을 할 수 있다는 것 자체가 더 중요하다”



그렇다 72.4%

“아직 일할 수 있다는 것 역시 노후의 큰 자산이다”




그렇다 80.7%

지속적인 성장의 동력이죠. 저도 그렇고 주변에서 꾸준히 일을 하시는 분들을 보면, 계속 성장하시는 것 같더라고요. 일을 안하게 되면 고인물처럼 침체되기만 해요. 우린 계속 ‘올러가야’ 하는데 말이에요.

제 능력을 쏟아부을 수 있는 열정이랄까... 옛날에는 ‘내가 제일 영어 잘하는 사람이 되어야지’ 라고 생각했거든요. 현실적인 여건때문에 작아지긴 했지만, 아직 그 열정이 있어요. 지금까지도 돈만 보고 일한 적은 한번도 없어요. 다 열정을 태울 수 있어서 했던 거죠.

나이 들었다고 뒤로 빠지기보다는 사회에서 나이와 걸맞는 역할을 하고 싶어요. 아직 내가 가지고 있는 능력이 많은데 이런 능력을 활용해서, 내 기력이 꺼지기 전에 사회에 기여할 수 있는 기회가 오면 좋겠다고 생각해요.



English

현재 경제활동 중인 시니어 72.4%는 ‘돈을 얼마나 버느냐보다 일 자체가 중요하다’고 했으며, 80.7%는 ‘일할 수 있다는 것 자체를 노후자산’으로 인식해 남은 열정을 사회에 기여하고 싶어하는 니즈가 컸다.

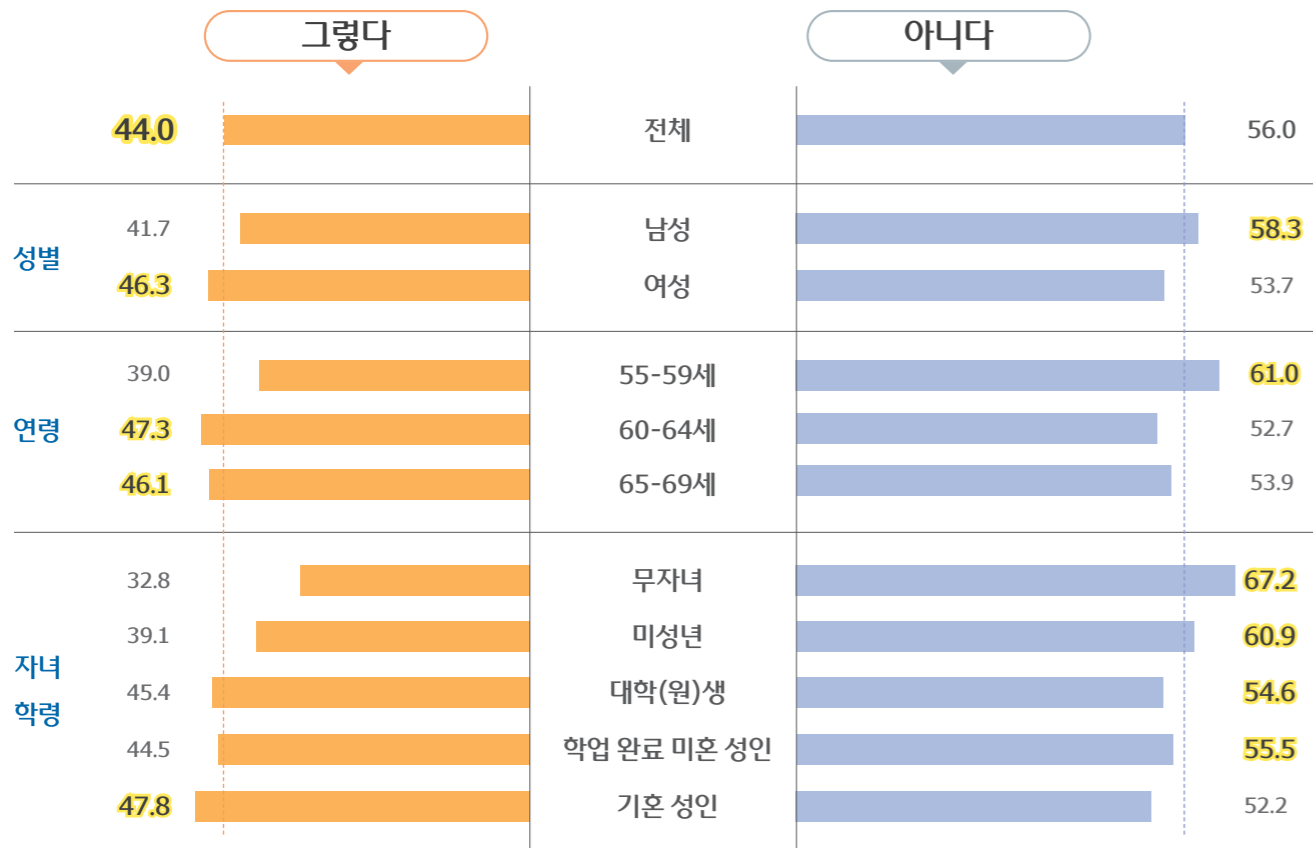
한국 경제의 중추적 역할을 해 온 시니어 세대의 경제활동은 더 이상 생계 유지 수단에 머물러 있지 않고, 자아실현·건강·관계 등 ‘존재감 유지’를 가능케 하는 것으로 그 가치가 확장되고 있음을 알 수 있다.

4. 시니어의 자기인식



액티브 시니어, 고령사회의 새로운 주연이지만
시니어의 다양한 삶의 모습을 존중해야

시니어 “본인이 ‘액티브 시니어’ 라고 생각하십니까? [단위: %]”



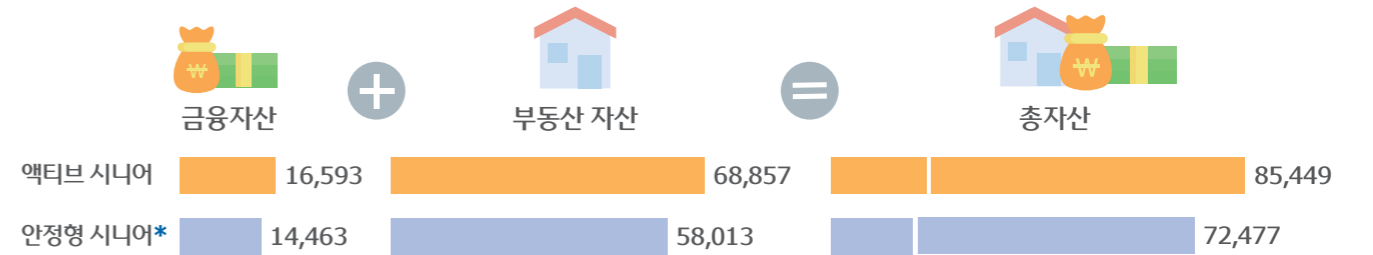
평균 수명이 길어지고 건강과 경제적 능력을 갖춘 베이비부머 세대가 본격적으로 고령층에 진입하면서, 시니어에 대한 시선도 소극적, 의존적인 존재에서 주도적인 존재로 변화하고 있다. 이에 따라 시니어를 새롭게 칭하는 용어가 ‘액티브 시니어(Active Senior)’이다.

하지만 시니어들 스스로 ‘나는 액티브 시니어’라고 생각하는 비율은 44.0%에 불과했다. 특히 여성, 60대, 자녀가 결혼해 독립한 경우 스스로를 액티브 시니어로 여긴다는 응답이 높았다.

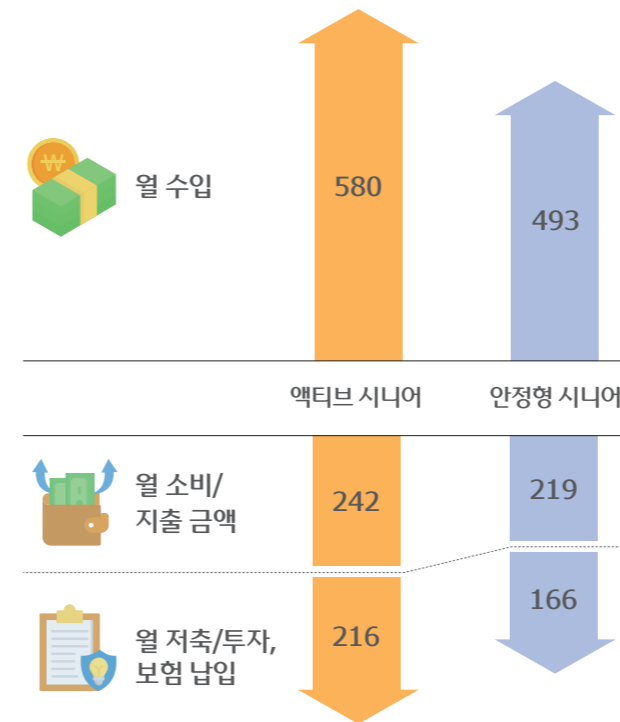
* 액티브 시니어(Active Senior) : 은퇴 이후에도 건강하고 활발하게 사회 활동, 여가, 취미, 소비를 즐기며 능동적으로 생활하는 50대 이상의 인구.

시니어 “Q. 스스로를 ‘액티브 시니어’라고 생각하는 이유는 무엇일까요?”

자산 현황 [단위: 만원]



수입 및 지출 현황 [단위: 만원]



경제적인게 가장 크다고 생각이 들어요. 적어도 망설이지 않고 바로바로 쓸 수 있을만큼의 경제력이 뒷받침되어야죠. 어떤 것이든 도전하려면 돈이 필요하거든요.

자녀나 다른 사람에게 기대지 않을 수 있는 역량이죠. 다른 부분도 있지만, 특히 경제적인 부분에서 말이예요.

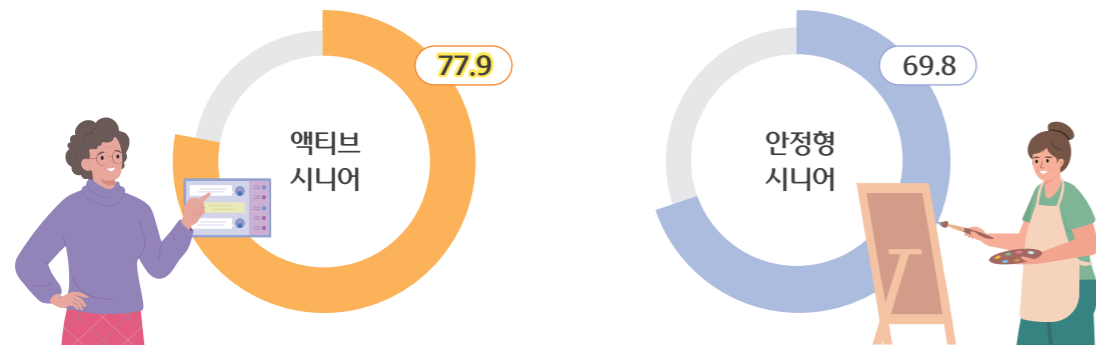


시니어 대상 인터뷰 결과, 액티브 시니어의 핵심 조건으로 ‘경제력’을 가장 많이 꼽았다.

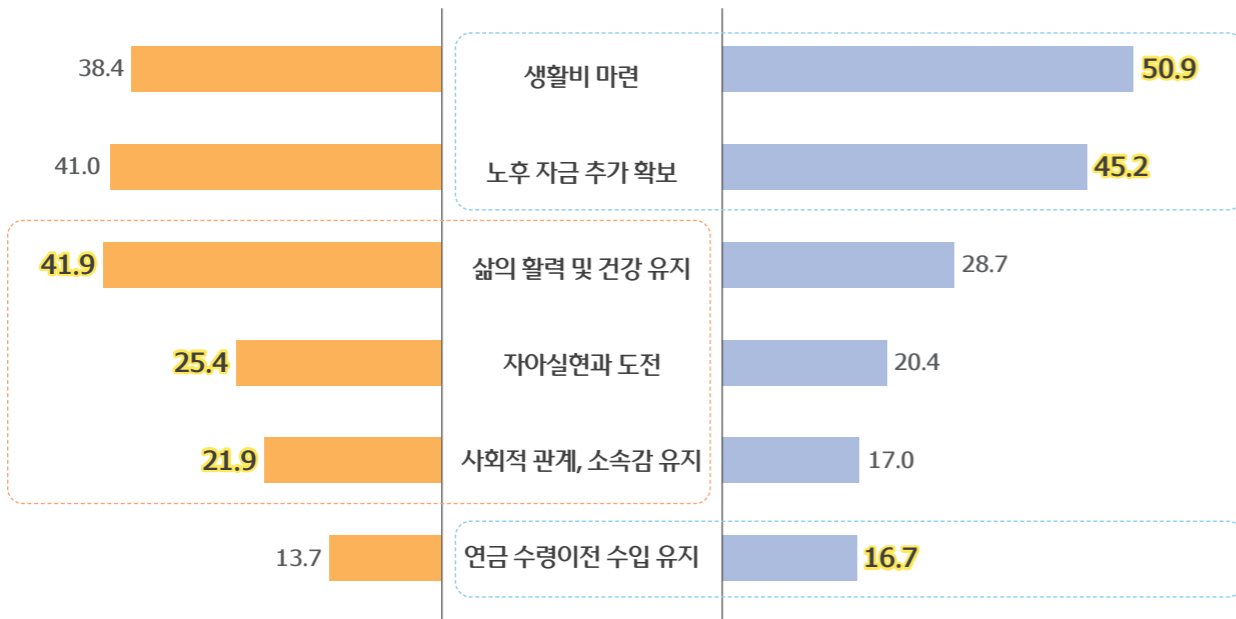
실제로도 자신을 액티브 시니어라고 생각하는 이들의 총자산과 월수입이 그렇지 않은 시니어(안정형 시니어)에 비해 각각 1.2배 정도 많았다. 또한 액티브 시니어는 안정형 시니어에 비해 월수입 대비 소비/지출액의 비중이 낮고, 저축/투자, 보험 납입액 비중은 높아 가계 재정을 비교적 잘 관리하는 모습을 보였다.

* 안정형 시니어 : 스스로 액티브 시니어라 여기지 않는 시니어를 의미

경제활동자 비중 [단위: %]



경제활동을 하는 이유 [단위: 1+2순위%]

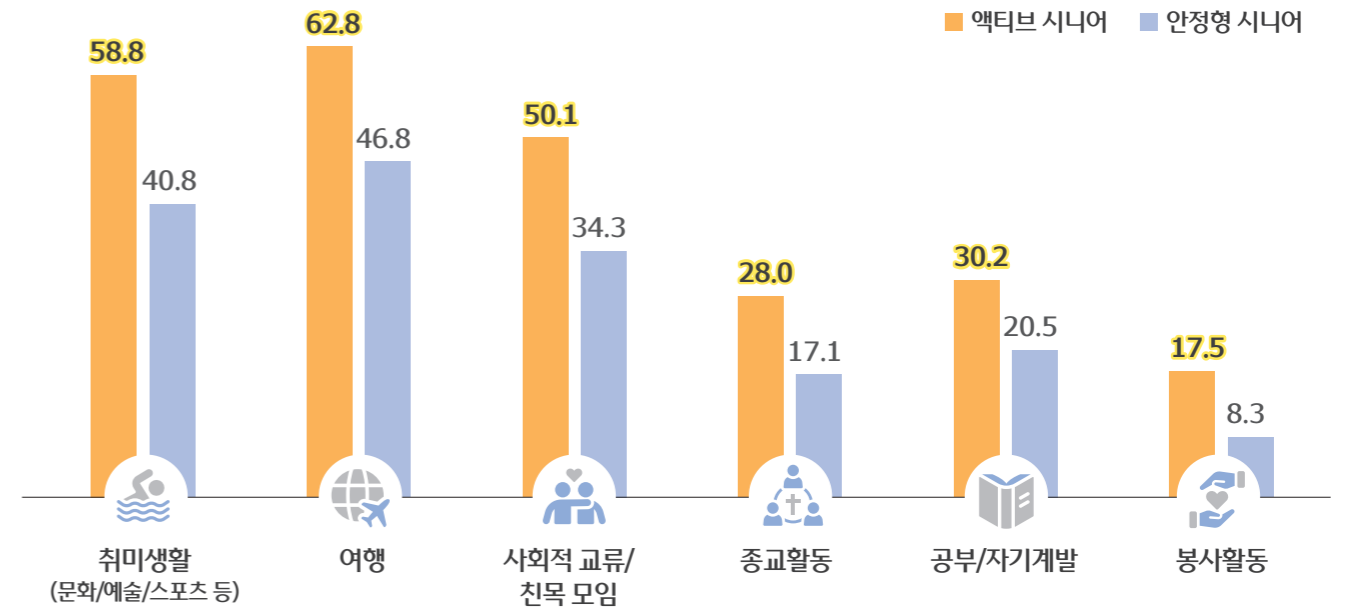


사회활동을 적극적으로 하려는 편이에요.
일을 하든, 다른 활동을 하든...
나대는 스타일이라고 할까?
어떻게든 사회에 영향을 줄 수 있다면 좋겠어요.

경제활동은 물론이고,
동대표로 봉사활동도 하고있고,
짜투리시간에 취미활동도 하고 있으니까...
저 정도면 상위의
액티브 시니어라고 할 수 있지 않을까요?

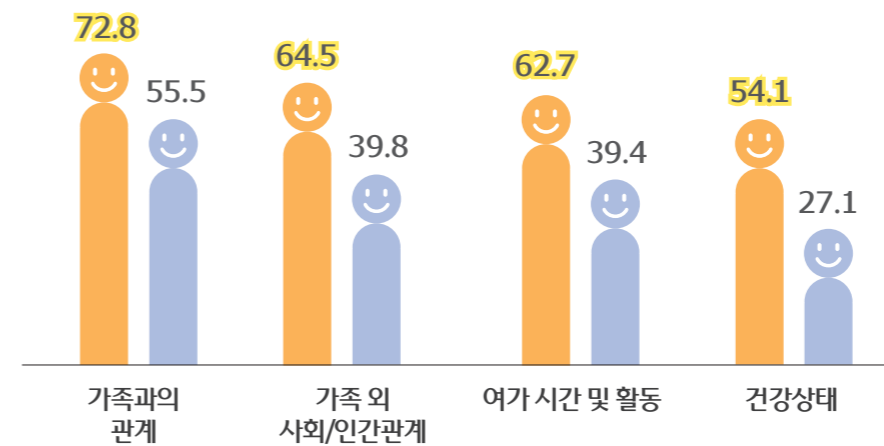
액티브 시니어의 77.9%는 현재 경제활동에 참여하고 있으며, 안정형 시니어의 경제활동 참여율(69.8%) 보다 높았다. 경제활동 이유를 비교해 보면, 액티브 시니어는 '삶의 활력과 건강 유지'를, 안정형 시니어는 '생활비 마련'이나 '노후자금 확보' 등 생계 목적 응답이 높았다.

최근 1년 내 경험한 여가활동 [단위: 복수%]



개인적으로 사용할 수 있는 시간이 많아서 삶의 질이 높아요.
임의로 업무 상황도 조정할 수 있을만큼 직장에서도 여유가 생겼고, 운동같이 나를 위해 투자하는 시간도 많아졌죠.
아내와 같이 목공을 배우거나, 여행을 가는 등 함께하는 시간도 많아져서 사이도 너무 좋아졌어요.

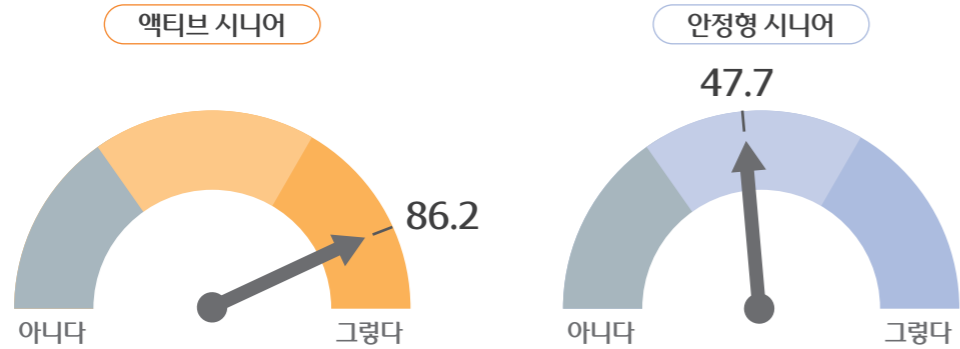
삶의 항목별 만족도 [단위: 만족%]



여가활동에서도 액티브 시니어는 취미, 여행, 사회적 교류 등 전반적인 활동에 더 적극적으로 참여하고 있었다. 이들은 가족, 인간관계, 여가, 건강 등 삶의 만족도 역시 안정형 시니어보다 전반적으로 높게 나타나 경제력을 기반으로 더 높은 삶의 질을 누리는 모습을 보여주고 있다.

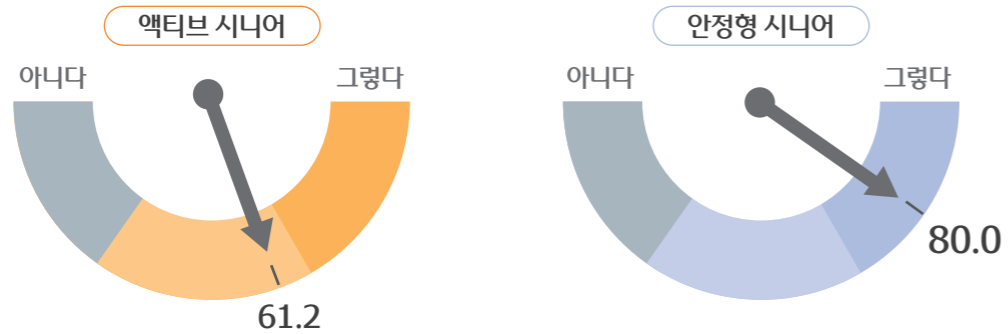
시니어 “Q. ‘액티브 시니어’는 적절한 표현일까요?”

“액티브 시니어라는 표현이 활동적이고 긍정적이다” [단위: %]



요즘 시대에 맞는 행태라고 생각하고, 우리 모두가 지향해야 할 방향이라고 생각해요. 예전에는 나이든 사람들의 사회생활을 많이 배척했지만, 그들의 삶을 외면할 수는 없잖아요. 시니어들의 삶을 개척하고 사회에 기여시키기 위해서라도 권장되어야 한다고 생각해요.

“내 미래를 액티브 시니어로 통칭하는 사회적 시선이 부담스럽다” [단위: %]



MZ세대, X세대라고 세대를 정의하고 구분하는 말들이 있지만, 사실 모두가 그런 사람은 아니잖아요? 굳이 이렇게 통틀어서 부를 필요가 있을까요? 내가 그렇게 적극적으로 살지 않으면 내가 잘못산건가? 맞춰가야 하나? 하는 부담감이 상당할 것 같아요.

‘액티브 시니어’라는 표현에 대한 인식도 대체로 긍정적이었다.

액티브 시니어의 86.2%, 안정형 시니어의 47.7%가 이 용어를 긍정적으로 받아들였다.

반면 “내 미래를 액티브 시니어로 통칭하는 사회적 시선이 부담스럽다”는 문장에 대해 액티브 시니어의 61.2%, 안정형 시니어의 80.0%가 공감을 표했다.

액티브 시니어를 시니어 세대를 대표하는 모습으로 설정하는데 대해 상당 수의 시니어들이 부담을 느끼는 것으로 보인다. 따라서 ‘우리 시대의 시니어는 이렇다’고 일률적으로 규정하기 보다, 시대와 가치관의 변화에 따라 다변화되는 시니어의 다양한 삶의 모습을 있는 그대로 존중하고 받아들일 필요가 있겠다.



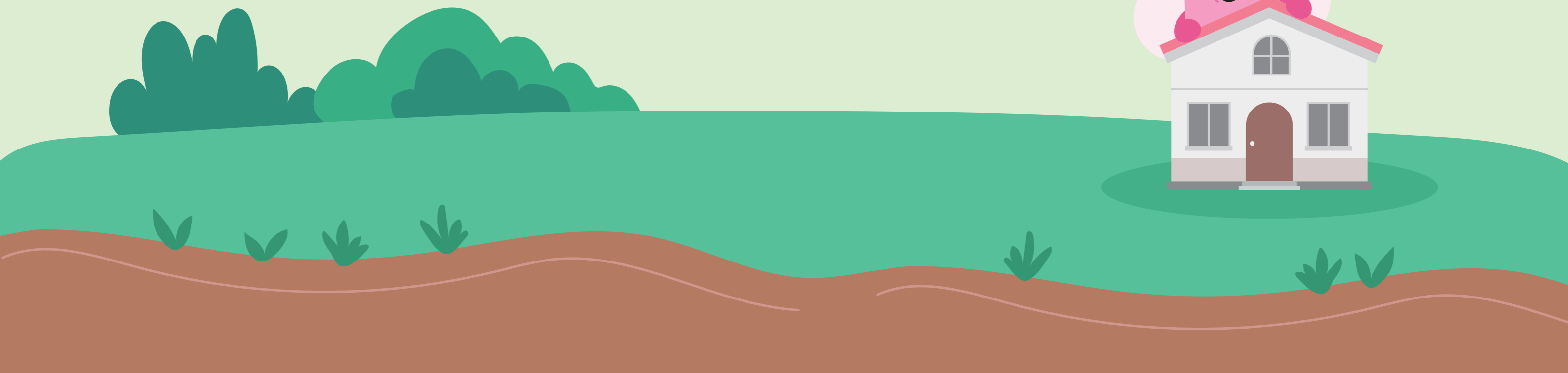
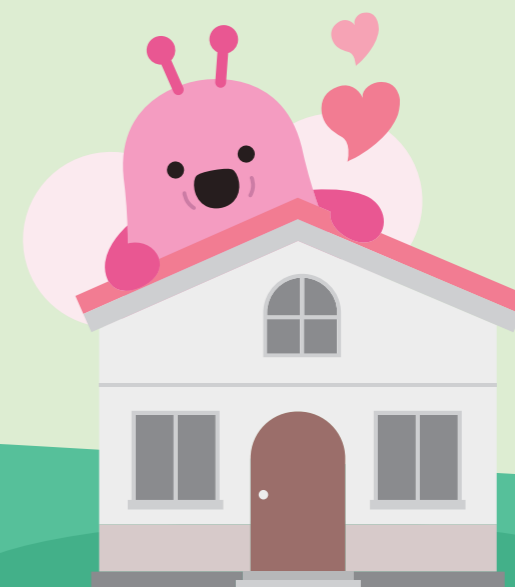
PART

2

시니어의 과거, 그리고 미래

1. 오늘을 만든 과거의 선택 38

2. 미래를 향한 오늘의 준비 46



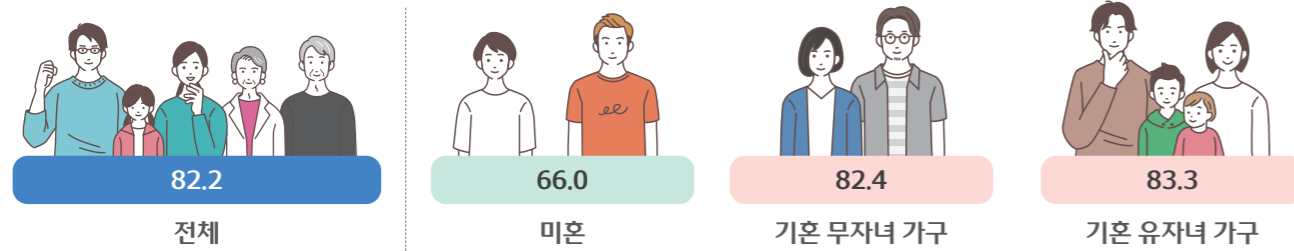
1. 오늘을 만든 과거의 선택



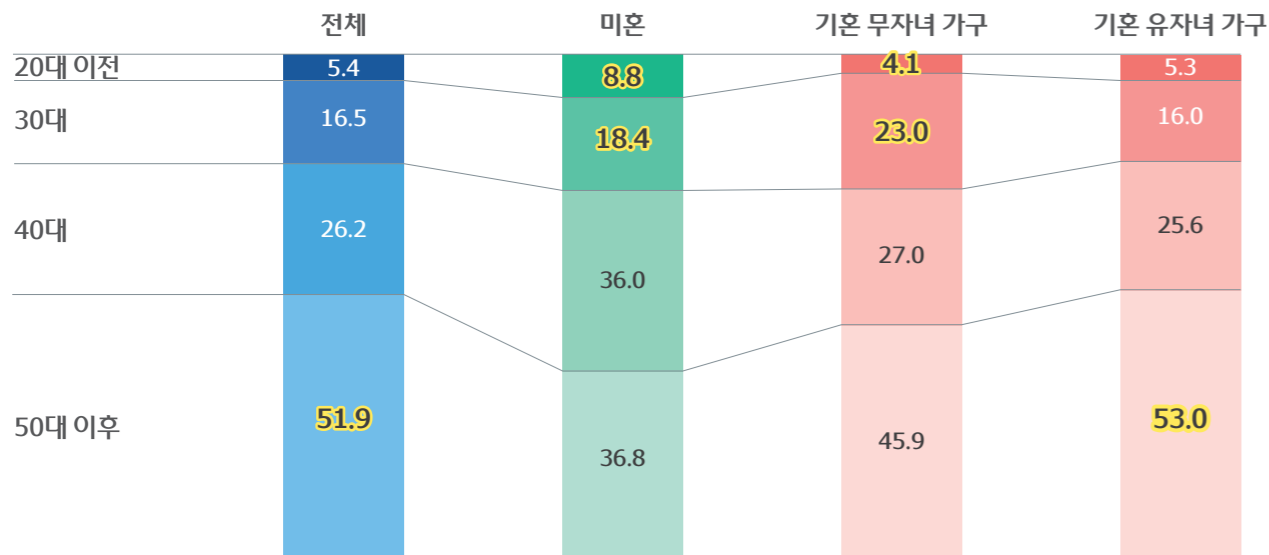
※ 본 섹션은 우리금융경영연구소의 심층 분석 결과를 다루고 있습니다.

내 집 마련, 자녀 지원의 부담 속에 뒤늦게 시작한 노후 준비

노후 대비 저축 보유율 [단위: %]



노후 대비 저축 시작 시기 [단위: %]



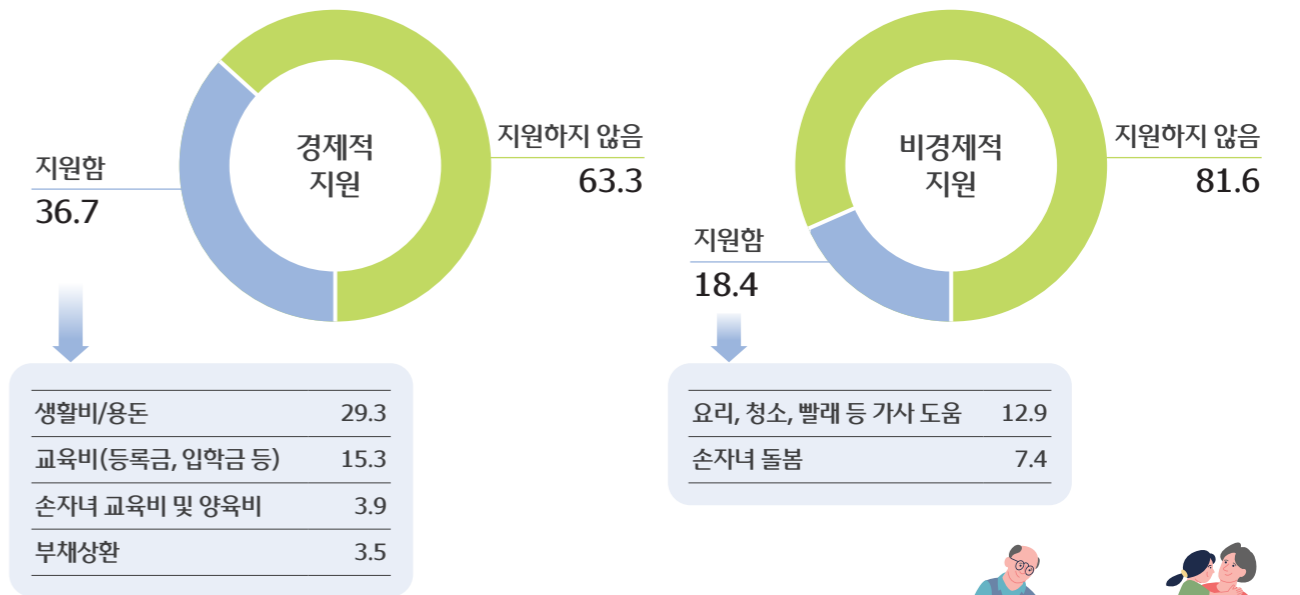
대부분의 시니어(82.2%)는 국민연금 등과 같은 공적연금 외에 노후 대비 자산을 별도로 준비하고 있다. 다만, 정년에 가까워진 50대 이후 노후 대비 저축을 시작했다는 응답(51.9%)이 과반이었고 20대 이전부터 미리 준비한 경우는 5.4%에 불과했다.

한편, 결혼 여부와 자녀 유무에 따라서 노후 대비 저축을 시작하는 시기에 다소 차이가 있었다. 미혼 시니어는 노후 대비 저축을 하고 있는 경우가 66%에 불과해, 결혼 경험이 있는 시니어(80% 이상)에 비해 노후 대비에 다소 소홀한 경향을 보였다.

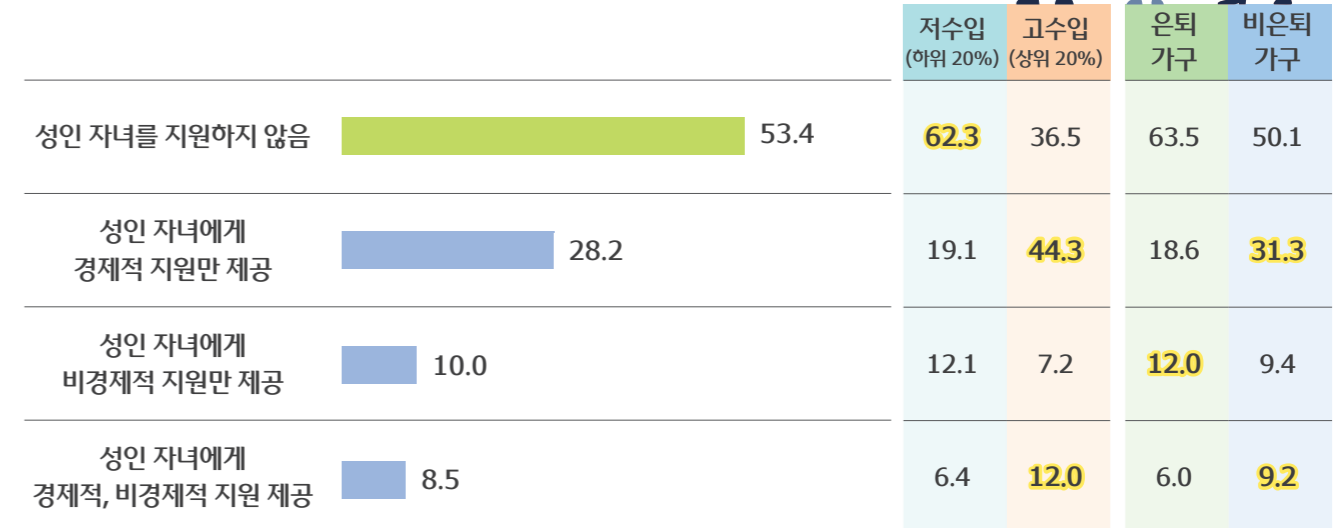
자녀가 있는 시니어 가구 중 20~30대에 노후 대비를 시작한 경우는 21.3%로 미혼 및 무자녀 가구(27.1%)에 비해 상대적으로 적었고, 과반(53.0%)은 50대 이후에 노후 대비 저축을 시작했다.

이는 자녀 양육으로 인한 지출 부담이 노후 대비 저축을 늦추는 요인이 될 수 있음을 시사한다.

성인 자녀에 대한 지원 여부 [단위: %]



성인 자녀에 대한 지원 유형 [단위: %]

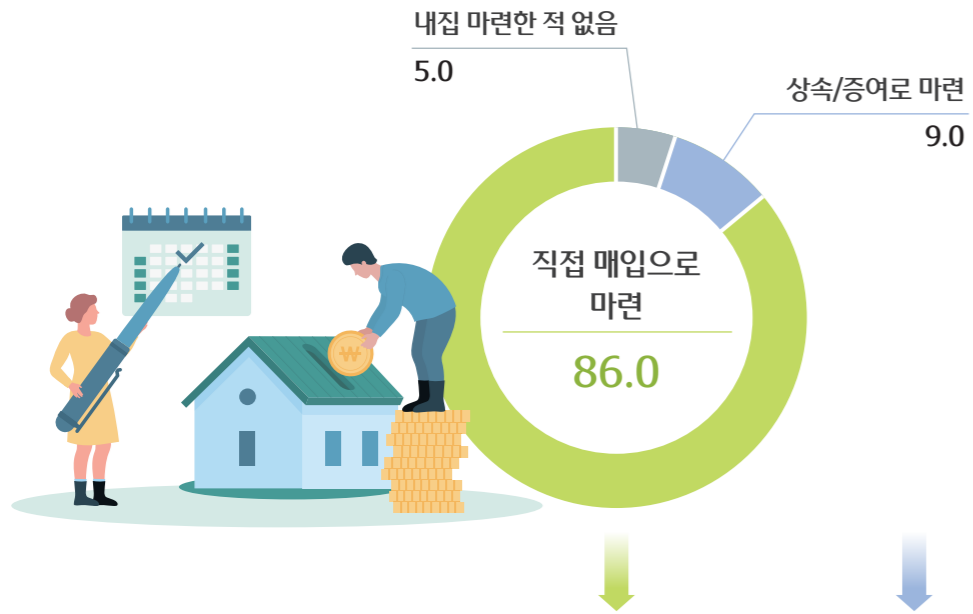


일부 시니어 가구는 자녀가 미성년일 때뿐 아니라 성인이 된 이후에도 경제적, 비경제적 지원을 지속하고 있다. 경제적 지원과 비경제적 지원 중에서는 경제적 지원을 제공한다는 응답이 2배 수준으로 많았다.

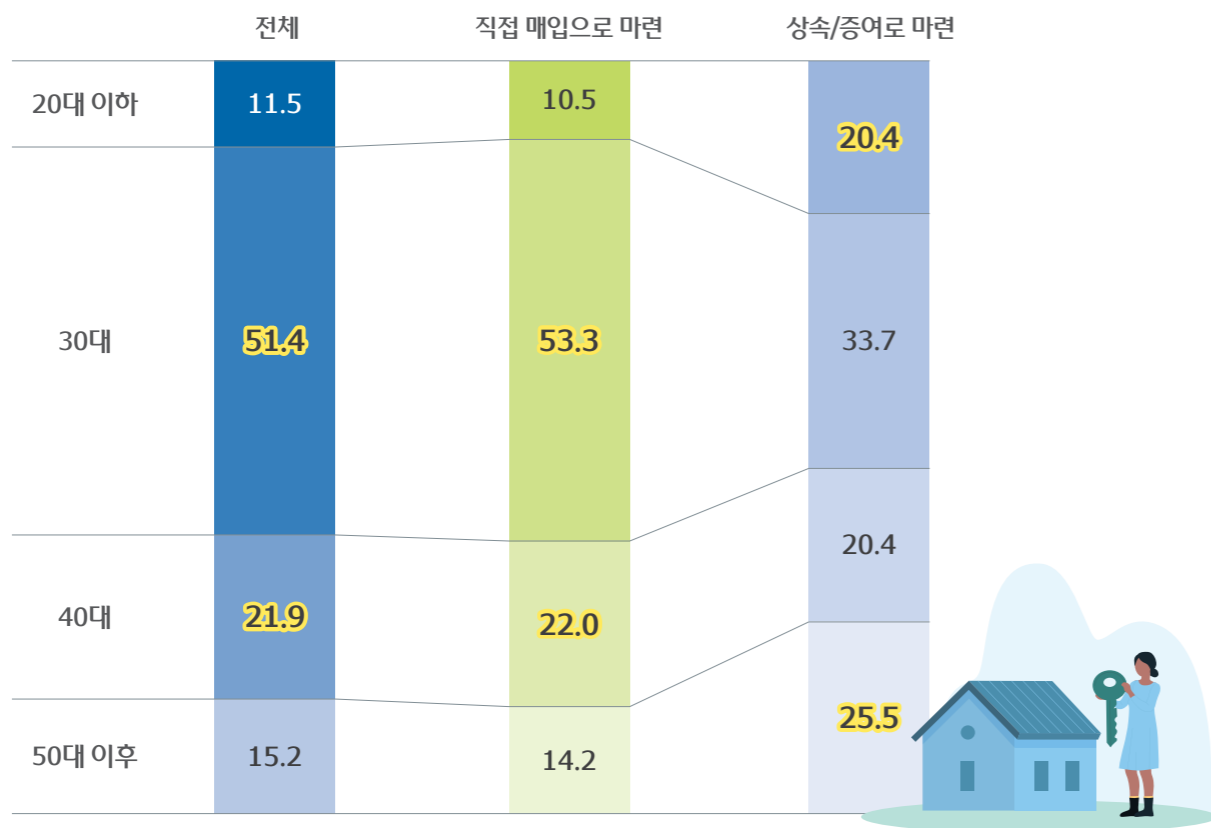
성인 자녀에 대한 지원 형태는 가계 수입과 은퇴 여부에 따라 차이를 보였다. 저수입 가구는 성인자녀에게 아무런 지원을 하지 않는 유형이 62.3%로 가장 많았다. 고수입 가구의 경우 56.3%(44.3%+12.0%)가 경제적 지원을 하고 있으며, 이는 저수입 가구(25.6%)의 두 배 이상의 비중이다. 한편, 은퇴한 시니어 가구는 경제적 지원을 하고 있는 경우가 24.6%(18.6%+6.0%)로, 은퇴하지 않은 가구(40.5%)에 비해 적었다. 대신 비경제적 지원만 하는 유형(12.0%)이 은퇴하지 않은 가구(9.4%)에 비해 상대적으로 많았다.

수입이 많아 경제적 여력이 충분한 시니어일수록 성인자녀를 경제적으로 지원하는 경우가 더 많다. 다만, 소득이 상실되는 은퇴 전후로 성인 자녀에 대한 지원 행태가 바뀌는 데서 알 수 있듯이 시니어들이 자신들의 상황에 따라 자녀에 대한 지원을 적절히 조절해 나가고 있는 것으로 보인다.

내 집 마련 여부 [단위: %]



내 집 마련 방법과 시기 [단위: %]

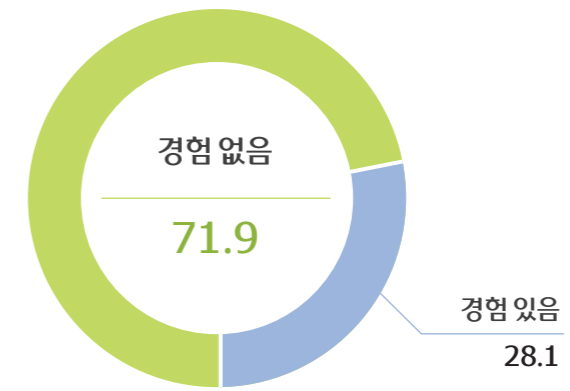


내 집 마련 시기 역시 시니어의 노후 준비에 영향을 미칠 수 있는 요인 중 하나이다.

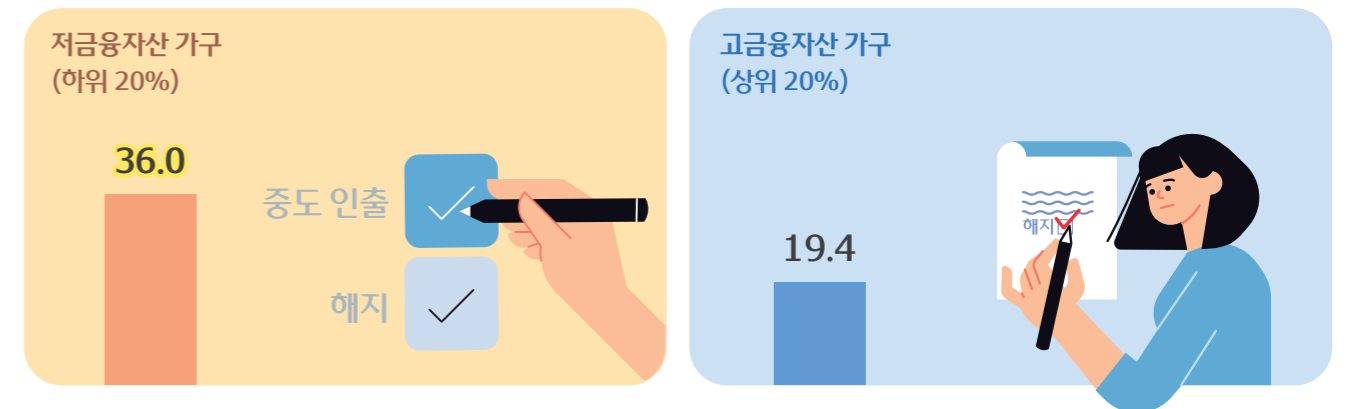
시니어 가구가 내 집을 처음 마련했을 당시의 연령대는 30대가 과반으로 가장 많았고, 다음으로 40대가 20% 이상으로 많았는데, 이는 대다수의 노후준비가 시작되는 50대에 비해 빠른 시기였다. 특히 직접 매입하는 방식으로 집을 마련한 경우 30~40대로 그 시기가 집중되었다.

앞선 노후 대비 저축 시작 시기와 비교해 볼 때, 시니어들에게 내 집 마련은 노후 대비 저축에 우선하는 목표로 보이며, 내 집 마련으로 인해 노후 준비의 시기가 늦어질 가능성이 있음을 시사한다.

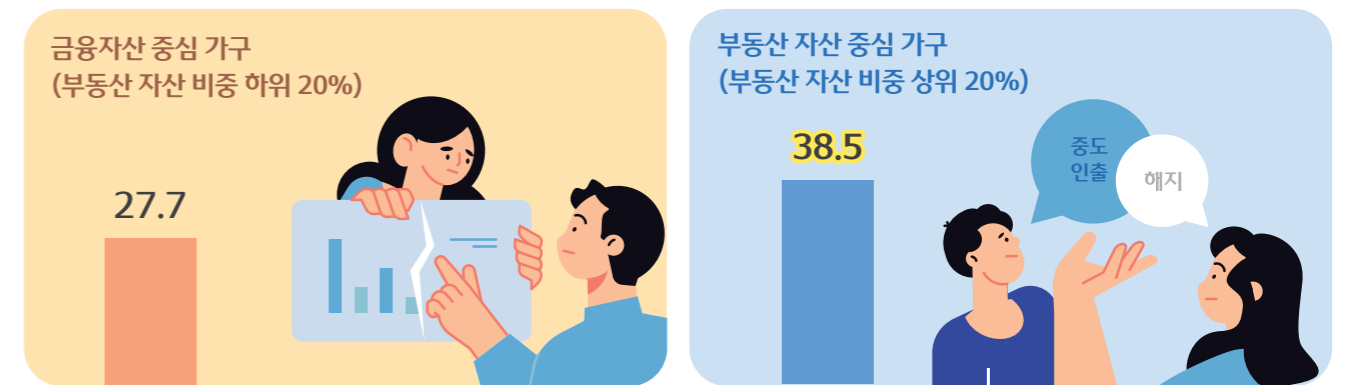
퇴직금/연금상품 중도 인출 및 해지 경험 여부 [단위: %]



금융자산 보유 규모에 따른 중도 인출 및 해지 경험 [단위: 경험있음%]



가계 자산 중 부동산 자산 비중에 따른 중도 인출 및 해지 경험 [단위: 경험있음%]



퇴직금과 연금의 중도 인출과 해지 경험도 노후 대비에 영향을 미칠 수 있는 요인 중 하나이다.

시니어의 28.1%는 퇴직금이나 연금 상품을 만기 전에 중도 인출하거나 해지한 경험이 있었다. 집단별로 살펴보면, 고금융자산 가구보다는 저금융자산 가구가, 금융자산 중심 가구보다는 부동산 자산 중심 가구가 연금 중도 인출 및 해지 경험률이 높았다.

이러한 결과는 금융자산이 절대적, 상대적으로 부족한 가계가 생활을 유지하기 위해 연금을 해지하는 경향이 있음을 보여준다. 특히 부동산자산 중심 가구의 연금 해지 경험률이 높았는데, 이는 가계 자산 포트폴리오에서 적절한 유동성을 유지하는 것이 현재뿐 아니라 노후를 준비하는 데에도 영향을 미칠 수 있음을 보여준다.

심층분석 **준비된 노후와 만족스러운 오늘을 만든, 과거의 선택 3가지**

오늘날 우리 사회의 시니어들은 과연 얼마나 만족스러운 삶을 살고 있을까? 우리금융 트렌드조사에 따르면, 시니어들의 현재 삶에 대한 만족도는 5점 만점에 3.39점(100점 만점 시 67.8점)으로 나타났다. 보통(3점) 이상의 점수이긴 하지만, 시니어들이 충분히 만족스러운 수준의 삶을 살고 있다고 보기는 어렵다. 특히, 삶을 구성하는 각 영역별로 만족도 수준이 달랐는데, '경제적 여건 및 상태'에 대한 만족도가 3.03점으로 가장 낮게 나타났다.

삶의 만족도 [시니어 3253명, 단위: 점]

| 만족도 | |
|------------|------|
| 전반적 삶의 만족도 | 3.39 |
| 가족과의 관계 | 3.66 |
| 사회/인간 관계 | 3.42 |
| 여가 시간 및 활동 | 3.38 |
| 경제적 여건/상태 | 3.03 |

경제적 여건에 대한 만족도가 유독 낮은 이유는 무엇일까? 경제 상태에 대해 만족하지 않는다고 답한 시니어들에게 그 이유를 물었다. 응답자의 과반(57.4%)이 경제적으로 만족하지 않는 가장 큰 이유로 '노후대비 저축 부족'을 꼽았다. 다음으로 많은 응답은 '충분하지 못한 소득' (19.4%) 이었다. 54세 이하 응답자의 경우 시니어와 달리 '충분하지 못한 소득'(35.1%)을 가장 주된 이유로 답하긴 했으나, 이들에게 있어서도 '노후대비 저축 부족'(32.9%)은 상당한 비중을 차지했다. 불안정한 노후 준비가 시니어 뿐 아니라 모든 세대에게 미래에 대한 불안을 야기하고 현재의 삶에 만족하지 못하게 하는 요소임을 확인할 수 있는 대목이다.

경제적 여건/ 상태에 만족하지 않는 이유 [경제적 여건/상태에 만족하지 않는 시니어 2,124명, 시니어 외 4,781명, 복수응답, 단위 %]

| | 시니어 (55세~69세) | 시니어 외 (20세~54세 이하) |
|--------------|---------------|--------------------|
| 노후대비 저축 부족 | 57.4 | 32.9 |
| 충분하지 못한 소득 | 19.4 | 35.1 |
| 성인 자녀에 대한 지원 | 6.8 | 2.8 |
| 투자 실패 | 4.1 | 3.3 |
| 과도한 부채 | 4.0 | 5.2 |
| 지나친 소비지출 | 3.0 | 11.1 |

시니어들이 충분히 노후 대비를 하지 못한 이유는 무엇일까? 단순히 경제적 여력이 부족한 것을 넘어, 그간의 경험과 삶에서의 어떠한 선택들이 영향을 미친 것은 아닌지 알아보았다. 구체적으로 경제적 의사결정과 관련된 시니어들의 과거 경험을 살펴보고, 그러한 경험이 노후 준비 수준 및 삶의 만족도에 미치는 영향을 분석했다.

먼저, 시니어 가구의 경제적 노후 준비 수준을 측정하기 위해 '노후소득 충분도'를 산출했다. 노후 소득 충분도는 은퇴 후 수입이 지출을 얼마나 감당할 수 있는지 보여주는 지표로, 각 가구의 지출 수준이 활용되고 자산이 아닌 소득을 기준으로 산출한다는 면에서 노후의 경제적 생활 여건을 보다 현실적으로 보여준다. 이미 은퇴한 가구의 노후소득 충분도는 현재의 월 수입을 지출로 나눈 값이며, 은퇴하지 않은 가구의 경우 해당 가구가 응답한 은퇴 후 예상 수입을 예상 지출 가정치(현재 지출의 80%)¹⁾로 나누어 구했다.

시니어 가구의 경제적 노후 준비 수준 [시니어 3,253명]

| | 전체 | 가구 유형 | |
|--------------------------|-------|-------|--------|
| | | 은퇴 가구 | 비은퇴 가구 |
| 구성비 (%) | 100.0 | 23.0 | 77.0 |
| 평균 월수입 (은퇴 후 예상 월수입, 만원) | 309 | 357 | 297 |
| 평균 월지출 (은퇴 후 예상 월지출, 만원) | 385 | 335 | 401 |
| 노후소득 충분도 (%) | 87.1 | 108.6 | 80.6 |
| 노후소득 부족(소득<지출)가구 비중 (%) | 63.0 | 26.5 | 74.1 |

※ 부부 모두 수입 활동 경험이 없는 기타 가구(37가구)는 가구 유형별 분석에서 제외

1) 선행 연구마다 차이가 있지만, 일반적으로 은퇴 이후에는 근로 관련 지출 등이 줄어들면서 은퇴 전보다 지출이 감소하는 경향이 있다. 석성훈(2010)의 연구와 윤재호·김현정(2010)의 연구는 각각 은퇴 후 가계 지출이 7.9%, 9% 가량 감소한다고 분석하였고, 심현정(2017)의 연구는 은퇴 직후 지출이 8.9% 줄어들고 이후 시간이 경과하면서 지출이 연간 1.5%씩 줄어든다고 분석한 바 있다. 이에 따라 비은퇴 가구의 은퇴 후 예상 지출 수준을 은퇴 시점의 감소와 시간 경과에 따른 감소를 감안하여 현재 지출의 80%로 가정했다.

시니어 가구의 노후소득 충분도는 평균 87.1%이며, 세 가구 중 두 가구(63%)는 지출이 수입을 초과한다. 특히 시니어 가구의 경제적 여건에 큰 영향을 미치는 은퇴 여부(근로 여부)에 따라 노후소득 충분도에 뚜렷한 차이가 있었다. 은퇴 가구의 노후소득 충분도는 108.6%로 평균적으로 지출보다 소득이 많은 상황이나, 비은퇴 가구는 80.6%로 노후 예상 지출에 비해 소득이 부족할 것으로 예상된다. 비은퇴 가구 넷 중 세 가구(74.1%)는 노후 지출을 충당하기 위해 더 많은 소득이 필요한 상황이다. 이러한 상황은 비은퇴 가구가 노후 소득 부족을 염려하여 어쩔 수 없이 일을 지속하고 있는 것은 아닐지 생각해보게 한다. 실제로 비은퇴 가구가 예상한 은퇴 후 수입은 297만원으로 현재 은퇴자들의 수입보다 적다는 사실이 이를 뒷받침한다.

한편, 노후소득 충분도는 시니어가구의 경제적 만족도 및 전반적인 삶의 만족도와 높은 상관관계를 보인다. 현재 삶에 대해 전혀 만족하지 않는다고 응답한 시니어의 평균 노후소득 충분도는 62.9%였고, 매우 만족한다고 응답한 시니어의 노후소득 충분도는 95.2%로 큰 격차를 보였다. 이는 앞서 경제적 불만족의 이유에 대한 답변과 일맥상통하는 결과로, 현역 시절에 노후 소득을 충분히 준비했는지 여부가 노후 삶의 만족을 좌우한다는 사실을 다시 한번 확인시켜 준다.

그렇다면, 시니어 가구의 노후소득 충분도는 어떤 요소에 의해 좌우될까?

해당 지표가 현재 및 예상 소득을 활용해 산출되는 만큼, 자산과 소득이 많을수록 노후소득 충분도가 높게 나타날 수밖에 없다. 그러나 자산과 소득의 크기와는 별개로 노후소득을 충실히 준비하는데 영향을 미치는 과거의 경험과 선택들이 존재한다.

① 내 집 마련

가장 먼저 살펴본 것은 내 집 마련과 노후소득 충분도, 삶의 만족도의 관계이다.

내 집 마련은 노후 대비와 더불어 대부분 가계의 가장 중요한 재무목표 중 하나이다. 주택 보유 경험이 있는 시니어의 과반(51.4%)이 30대에 처음 집을 마련했다고 응답했는데, 이로 미루어 보아 주택 마련이 노후 대비에 비해 시기적으로나 중요성 측면에서 되었을 가능성이 높다. 이 가정을 확인하기 위해 처음 내 집을 마련한 시기와 노후소득 충분도의 관계를 살펴 봤다.

30세 이전에 내 집을 마련한 시니어의 노후소득 충분도가 92.7%로 가장 높고, 60대 이후 내 집을 마련한 경우가 91.9%로 두 번째로 높았다. 결과적으로 내 집을 처음 마련한 시기와 노후소득 충분도 사이에는 유의한 관계가 없었다. 집을 빨리 마련했다고 해서 노후 대비에 좀 더 힘을 쏟았다고 보기 어려운 것이다. 다만, 내 집 마련이 빨랐던 시니어일수록 경제적 만족도와 삶의 만족도가 높았다. 이는 내 집 마련을 빨리 했던 가구일수록 부동산 및 금융자산 보유 규모가 큰 것과 관련된 결과로 보인다. 한편으로는 조기에 주거 안정성을 확보하는 것이 가계의 경제적, 심리적 안정감을 높이는 데 영향을 준다고 생각할 수도 있다.

내 집 마련 시기 별 노후소득 충분도와 삶의 만족도 [내 집 마련 경험이 있는 시니어 3,091명]

| | 노후소득 충분도(%) | 경제적 만족도(점) | 전반적 삶의 만족도(점) |
|--------|-------------|------------|---------------|
| 30세 이전 | 92.7 | 3.21 | 3.52 |
| 31~39세 | 86.9 | 3.11 | 3.47 |
| 40~49세 | 88.3 | 3.01 | 3.31 |
| 50~59세 | 82.4 | 2.83 | 3.26 |
| 60세 이후 | 91.9 | 2.95 | 3.39 |

만족도 수준별 평균 노후소득 충분도 [시니어 3,253명, 단위 %]

| 노후소득 충분도 | |
|---------------|------|
| 경제적 여건/상태 만족도 | |
| 전혀 만족하지 않음 | 70.1 |
| 만족하지 않음 | 82.6 |
| 보통 | 86.2 |
| 만족 | 93.8 |
| 매우 만족 | 98.5 |
| 전반적 삶의 만족도 | |
| 전혀 만족하지 않음 | 62.9 |
| 만족하지 않음 | 83.7 |
| 보통 | 84.9 |
| 만족 | 90.4 |
| 매우 만족 | 95.2 |

한편, 시니어의 61.1%는 처음 주택을 마련할 당시 대출을 받았는데, 이때 주택 가격 대비 대출금 비율이 낮을수록 노후소득 충분도가 높았다. 이는 대출 비율이 낮을수록 상환 부담이 적어 직접적으로 노후 대비 저축 여력이 늘어날 수 있기 때문으로 분석된다. 다만, 이는 대출을 받은 경우에만 해당되며, 대출을 전혀 받지 않은(대출 비율 0%) 이들의 노후소득 충분도가 가장 높은 것은 아니었다. 대출을 받지 않은 경우, 주택 마련 자금이 충분했기 때문일 수도 있지만 빚지는 것을 기피하는 심리가 있거나 대출 받을 여건이 되지 않는 등 다양한 이유가 존재할 수 있기 때문이다.

요약하면, 내 집 마련은 노후 소득 준비에 영향을 미치는 중요한 과거의 경험 중 하나로 볼 수 있다. 주택 마련이 대부분 가구의 우선적인 재무목표이기 때문에 내 집 마련에 할애하는 자원이 많을 수록 노후 대비에 소홀해질 가능성이 높아지는 경향이 존재한다.

내 집 마련 시 대출 비율별 노후소득 충분도 및 삶의 만족도
[내 집 마련 경험이 있는 시니어 3,091명]

| | 노후소득 충분도(%) | 경제적 만족도(점) | 전반적 삶의 만족도(점) |
|-------------|-------------|------------|---------------|
| 0% (대출 안받음) | 91.4 | 3.08 | 3.41 |
| 20%이하 | 95.8 | 3.24 | 3.54 |
| 21~40% | 85.8 | 3.09 | 3.46 |
| 41~60% | 81.5 | 2.97 | 3.35 |
| 61~80% | 72.8 | 2.74 | 3.30 |
| 81~100% | 72.7 | 2.73 | 3.16 |

② 노후 대비 저축

노후소득 충분도에 영향을 미치는 두 번째 요인은, 바로 노후 대비 저축이다.

시니어의 82.2%가 국민연금 등 공적 연금 외에 노후를 대비해 따로 자산을 모았다고 응답했다. 노후 대비 저축을 30세 이전에 시작한 시니어 가구의 노후소득 충분도는 94.6%로, 50세 이후에 저축을 시작한 경우(86.2%)에 비해 상대적으로 높았다. 경제적 만족도(3.36점)와 전반적 삶의 만족도(3.55점) 역시 40대 이후 노후 대비 저축을 시작한 가구에 비해 높았다. 젊은 시절에 미리미리 노후 대비 저축을 시작한 경우일수록, 노후 소득을 충분히 준비하며 이에 따라 경제적 만족도와 삶의 만족도가 높게 나타나는 경향을 보였다.

한편, 노후 대비 저축의 시작 시기와 더불어 연금 등 노후준비 상품의 중도 해지 경험도 영향을 미칠 가능성이 있다. 20대 이전에 노후 대비 저축을 시작한 이들 중 31.0%는 연금을 중도해지 한 적이 있다고 답했다. 저축을 더 늦게 시작한 이들에 비해 상대적으로 해지율이 높았다. 노후 대비 저축을 일찍 시작했다고 해서 그만큼 오랫동안 저축을 지속하는 것은 아님을 보여준다. 그럼에도, 노후 대비 저축을 일찍 시작한 이들은 시작이 늦은 이들에 비해 대체로 연금 자산을 더 많이 축적해 둔 모습이었다. 노후 대비 저축을 시작한 시기가 저축 유지 기간과 유의한 관계를 갖지는 않지만, 대비를 일찍 시작했다는 것은 그만큼 해당 가구가 자신들의 노후에 더 많은 관심을 가지고 있고, 미래를 대비해 나가려는 의지와 실천력이 있음을 보여준다고 해석할 수 있다.

노후 대비 저축 시작 시기별 노후소득 충분도 및 삶의 만족도
[노후 대비 저축을 보유한 시니어 2,673명]

| | 노후소득 충분도(%) | 경제적 만족도(점) | 전반적 삶의 만족도(점) | 연금 해지 경험율(%) | 연금자산(만원) |
|--------|-------------|------------|---------------|--------------|----------|
| 30세 이전 | 94.6 | 3.36 | 3.55 | 31.0 | 2,258 |
| 31~39세 | 92.5 | 3.35 | 3.60 | 23.0 | 2,491 |
| 40~49세 | 89.1 | 3.25 | 3.52 | 28.0 | 1,980 |
| 50세 이후 | 86.2 | 3.01 | 3.42 | 30.1 | 1,032 |

③ 자산관리 서비스 이용 경험

세 번째 영향 요인은 자산관리 서비스를 받은 경험이다.

시니어 중 28.2%는 금융회사 직원을 통해 자산관리나 관련 상담을 받은 적이 있다고 응답했다. 자산관리 서비스를 받은 경험이 있는 시니어의 노후소득 충분도는 평균 94.0%로, 그렇지 않은 경우(84.4%)에 비해 9.6%p 높았다. 일반적으로 자산이 많은 이들이 자산관리 서비스를 받는 경향이 있기 때문에, 분석을 실시하는 과정에서 자산 규모의 영향을 통제하였다. 자산 규모의 영향을 통제함으로써 해당 결과는 동일한 자산 규모일 때 자산관리 서비스를 받은 이들의 노후 준비 수준이 유의하게 높다는 것을 보여주며, 이는 자산관리 경험 자체가 노후 준비에 중요한 영향을 미친다는 사실을 의미한다.

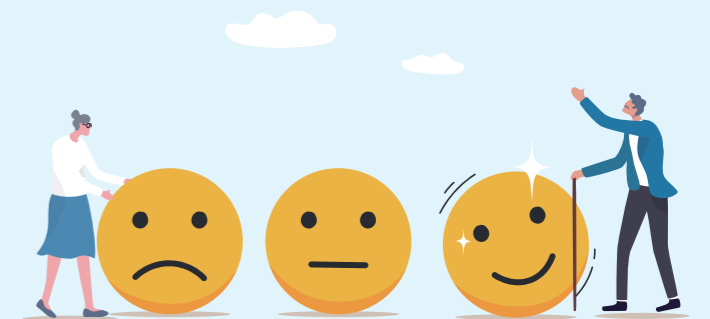
노후소득 충분도와 마찬가지로, 자산관리 서비스 경험이 있는 가구의 경제적 만족도(3.30점)와 전반적 삶의 만족도(3.53점)가 자산관리 서비스 경험이 없는 가구에 비해 높았다.

특히 자산관리 영역 중 재무상태진단을 받아 본 시니어의 노후소득 충분도가 96.7%로 매우 높았다. 재무상태진단은 자산관리의 첫 단계로, 가계가 노후 준비를 비롯한 전반적인 재무상태를 객관적으로 인지할 수 있게 하며 향후 자산관리의 방향과 계획을 구체화하는 데에도 도움이 된다. 자산관리 서비스 경험 여부는 노후대비 저축 시작 시기와 마찬가지로 시니어의 노후 설계에 대한 관심과 실천력을 반영하는 변수로, 시니어의 노후 준비 수준과 삶의 만족도를 높일 수 있는 중요한 요소 중 하나이다.

지금까지 시니어의 경제적 노후준비 수준과 삶의 만족도에 영향을 미치는 요인을 살펴봤다. 본 분석이 갖는 의미는 소득, 자산과 같이 바꾸기 어려운 경제적 변수가 아닌, 누구나 삶에서 선택하고 결정할 수 있는 경험들이 시니어의 오늘에 어떤 영향을 미치는지 알아보았다는 점에 있다. 은퇴를 앞두고 있는 시니어들 뿐 아니라, 젊은 세대들에게도 본 분석의 결과는 의미를 갖는다. 아직 미래를 바꿀 수 있는 가능성이 충분한 젊은 세대들의 경우, 내 집 마련이나 자녀 양육 등으로 인해 자칫 소홀할 수 있는 '노후 준비'의 재무 목표를 다시 한번 되새기고 조금이라도 더 빠른 시기에 적은 금액이라도 저축을 시작한다면, 보다 더 윤곽하고 만족스러운 노후를 맞이할 수 있을 것이다. 이미 노후 생활에 접어든 시니어들이라면, 지금이라도 전문가의 도움을 받아 자산관리를 적극적으로 해나갈 필요가 있다. 재무 상태를 진단하고, 미래를 그려보는 것 만으로도 노후 삶에 대한 불안을 낮출 수 있으며, 적절한 투자와 자금 인출 설계가 동반된다면 실질적인 경제적 여건의 호전도 기대할 수 있기 때문이다.

자산관리 경험 유무별 노후소득 충분도 및 삶의 만족도
[시니어 3,253명]

| | 노후소득 충분도(%) | 경제적 만족도(점) | 전반적 삶의 만족도(점) |
|----------------|-------------|------------|---------------|
| 전체 | 87.1 | 3.03 | 3.39 |
| 자산관리경험 없음 | 84.4 | 2.92 | 3.33 |
| 자산관리경험 있음 | 94.0 | 3.30 | 3.53 |
| ↳ 재무상태진단 경험 있음 | 96.7 | 3.38 | 3.58 |

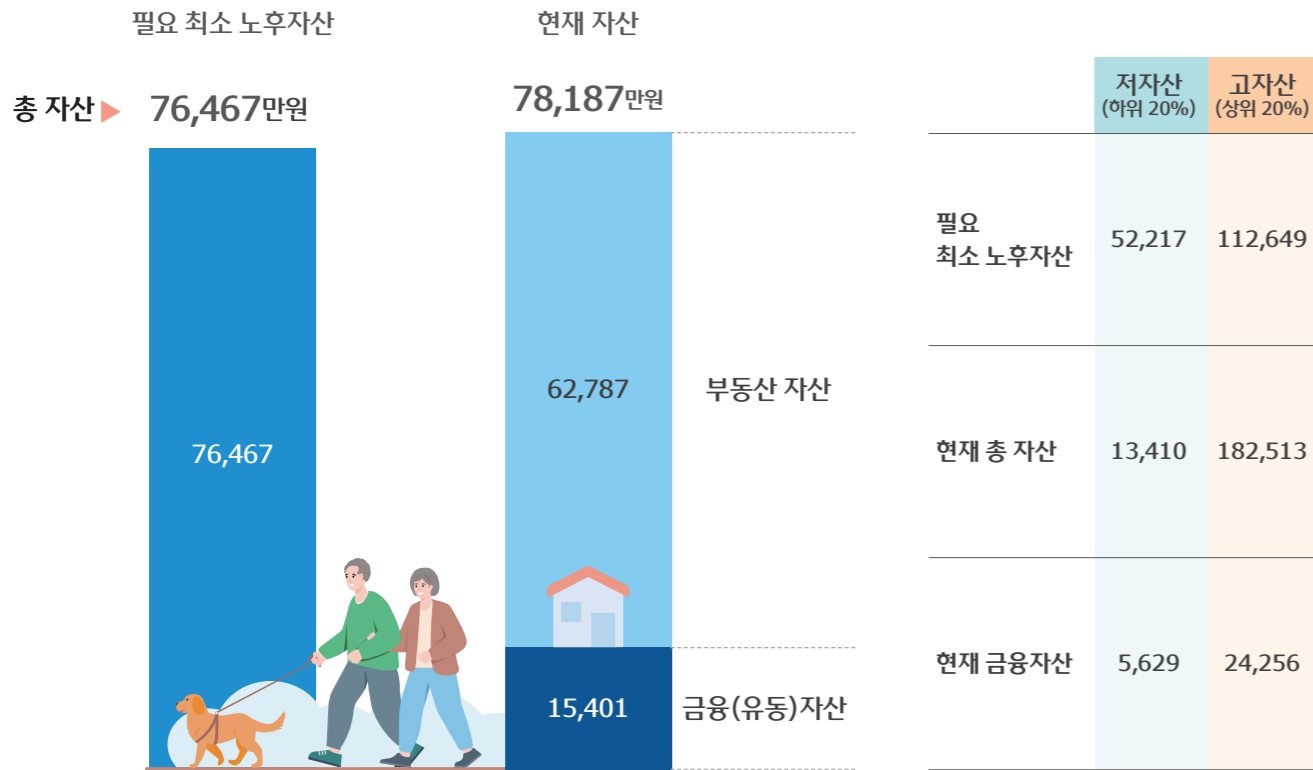


2. 미래를 향한 오늘의 준비



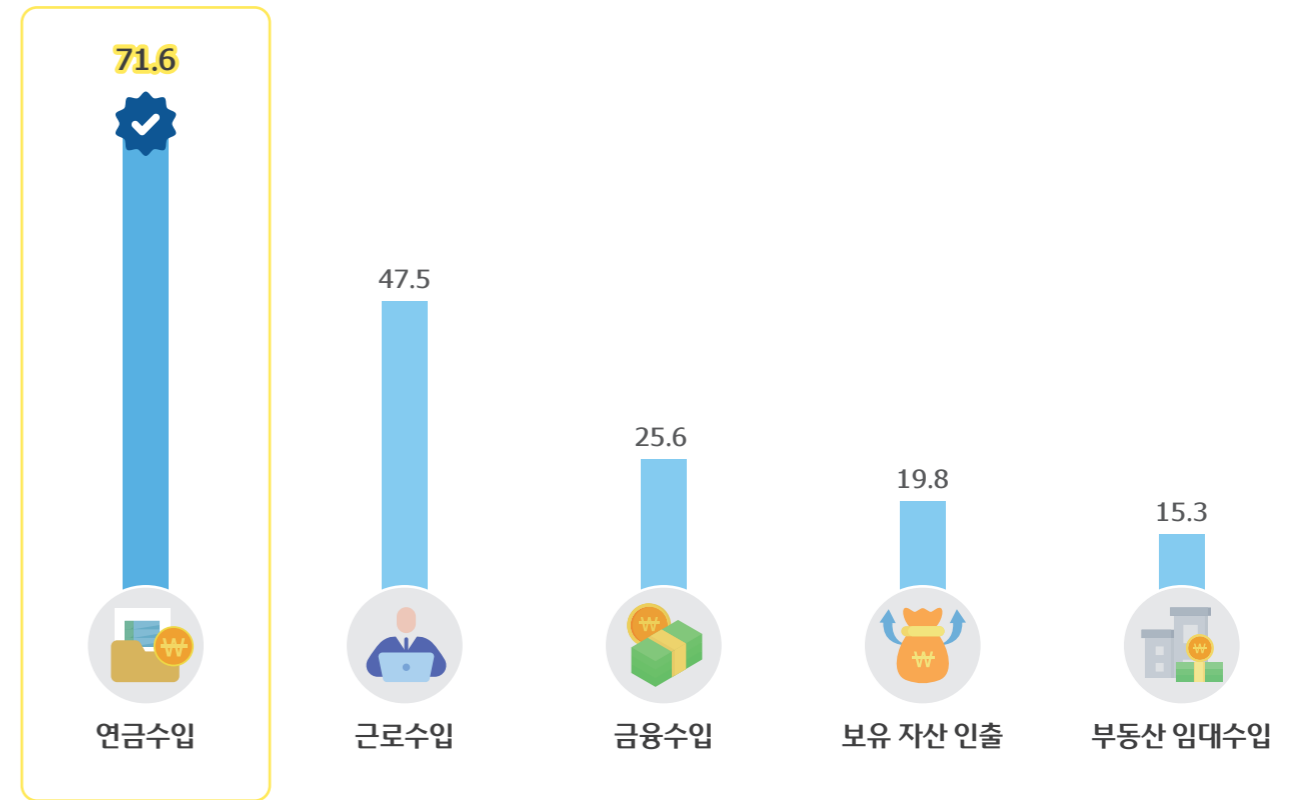
언제 고갈될 지 모르는 노후자산,
열심히 모았지만 어떻게 사용할지도 계획이 필요해...

죽기 전까지 필요한 최소 노후자산과 현 자산 비교 [단위: 만원]

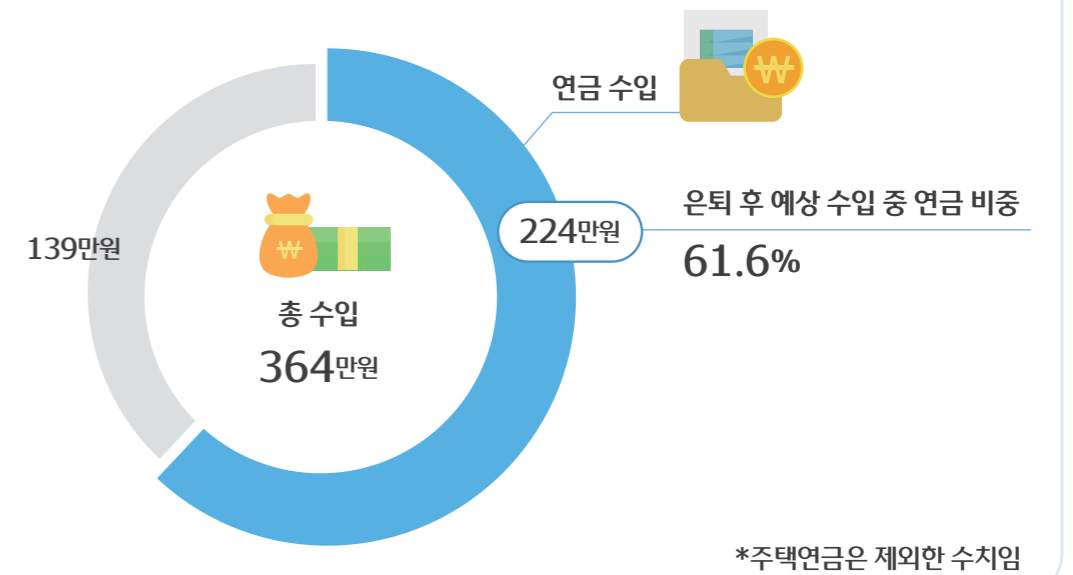


시니어들은 죽기 전까지 필요한 최소 노후자산 규모를 평균 7억 6천만 원으로 인식했다. 이는 현재 보유한 총자산(7억 8천만 원)과 비슷한 수준이지만, 자산 대부분이 부동산에 집중되어 있어 실질적으로 활용 가능한 금융자산이 1억 5천만 원에 불과했다. 이러한 현실을 감안했을 때, 현재 시니어들의 자산 상황은 은퇴 이후 생활비나 예기치 못한 지출에 충분히 대응하기 어려울 것으로 보인다.

시니어가구의 은퇴 후에 **예상되는** 고정 수입원 [단위: 1+2순위%]

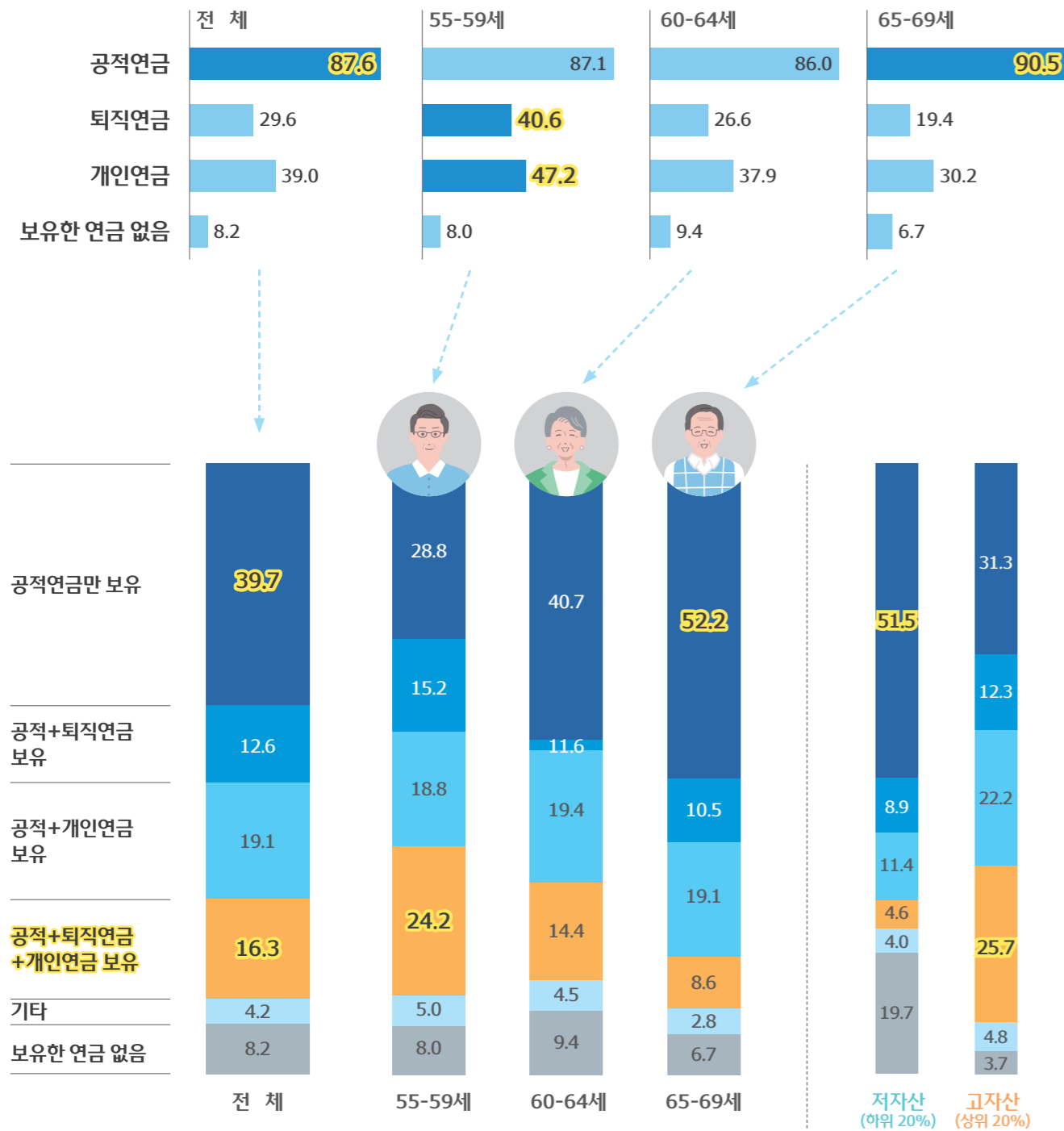


은퇴 후 **예상되는** 총 수입 및 연금수입 [단위: 만원]



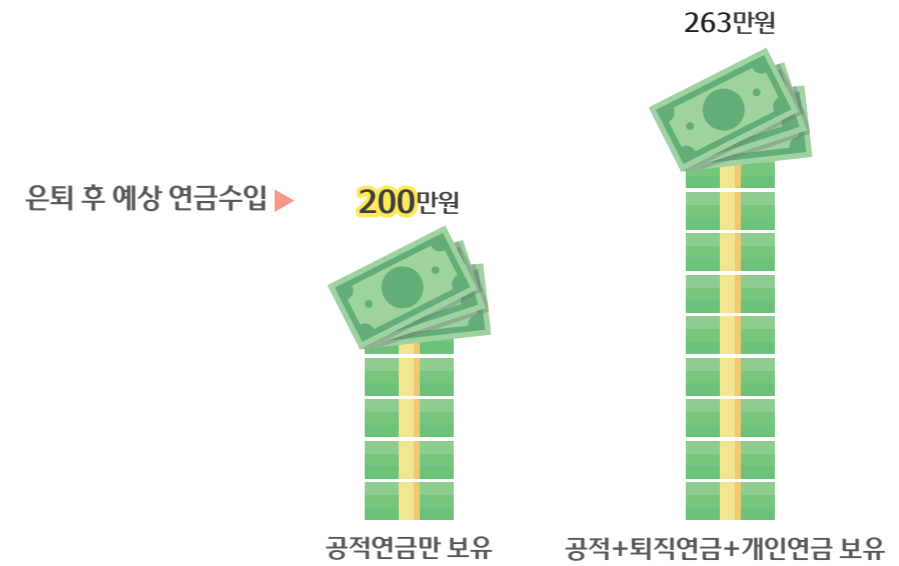
시니어들이 노후에 예상하는 주 수입원은 연금으로, 71.6%가 은퇴 후 예상되는 고정 수입원으로 연금을 꼽았다. 이들이 예상하는 은퇴 후 월 수입(364만원) 중, 연금 수입이 차지하는 비중은 61.6%로 약 224만원 가량이다. 이처럼 연금은 시니어들이 보유한 금융자산만으로는 모두 충당할 수 없는 생활비를 메워줄 핵심 수단으로 작용할 것으로 보인다.

시니어가구의 연금상품별 보유율 [단위: 복수%]

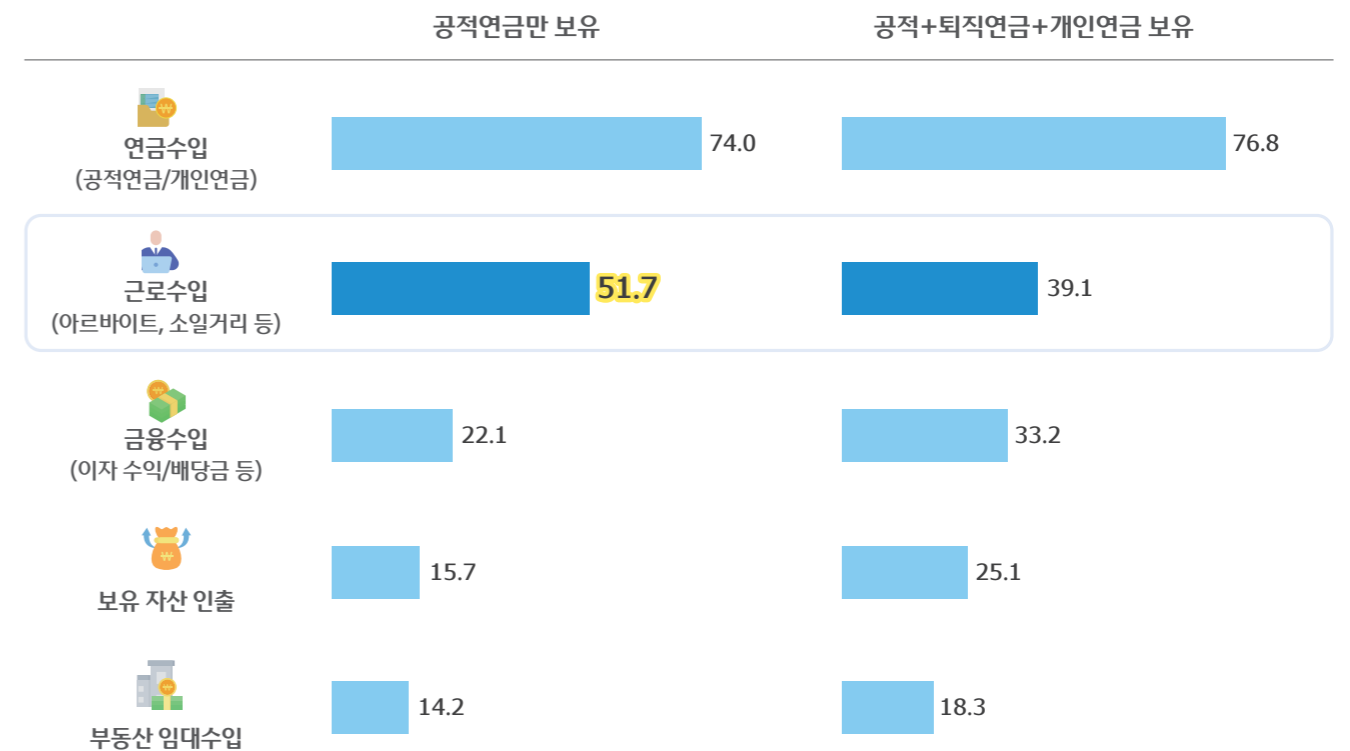


현재 시니어들이 준비해둔 연금을 살펴보면, 퇴직연금과 개인연금은 각각 29.6%, 39.0%인 것에 비해, 공적연금이 87.6%로 다른 연금보다 크게 높은 수준이었다. 보유한 연금의 구성으로 살펴보면, 공적연금만 보유하고 있는 경우가 40%에 가까워 공적연금 의존도가 크고, 연령이 높을수록 의존도가 두드러졌다. 반면, 공적연금·퇴직연금·개인연금을 모두 갖춘 '3층 연금 구조' 보유 가구는 16.3%에 머물렀으며, 연령이 낮을수록 체계적 준비가 이루어지고 있었다. 이는 공적연금으로 노후가 보장되던 세대에서, 점차 각 개인이 노후를 준비하는 세대로 변해가고 있다는 것을 시사한다.

연금상품 보유 상황별 은퇴 후 **예상**되는 연금 수입 [단위: 만원]



연금상품 보유 상황별 은퇴 후 **예상** 주요 수입원 [단위: 1+2순위]



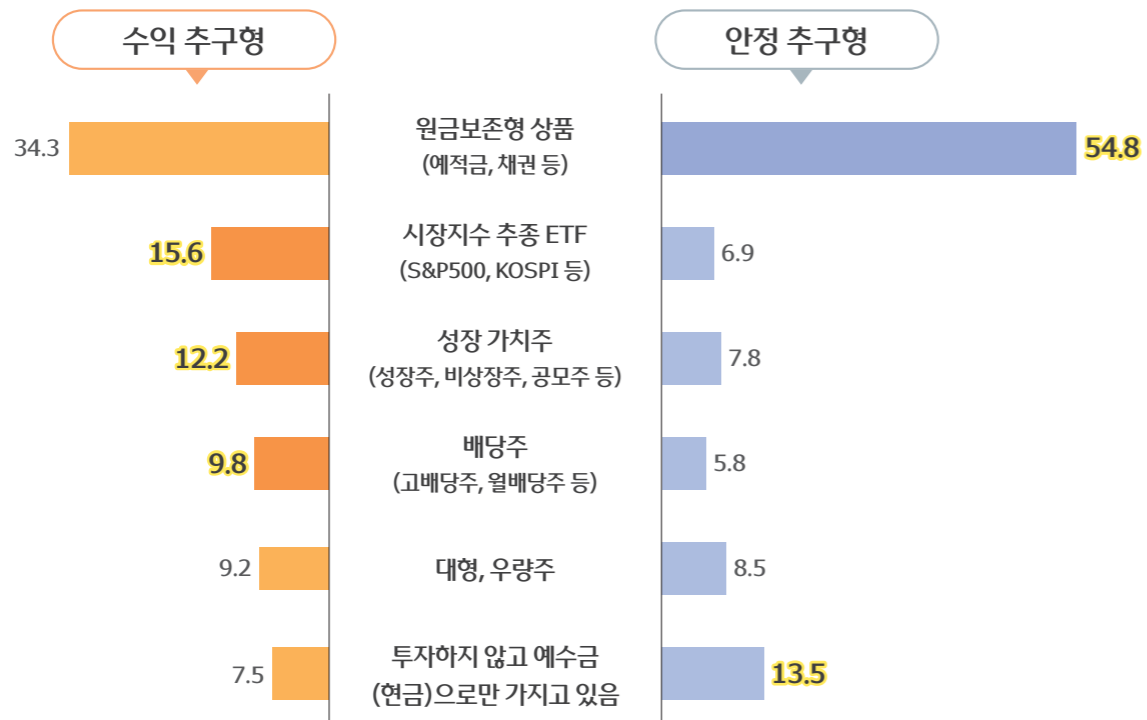
공적연금만 보유한 가구는 월평균 200만 원 정도의 연금 수입을 예상한 반면, 개인연금 및 퇴직연금을 함께 준비한 가구는 260만 원 이상을 기대해 은퇴 후 예상 수입의 규모가 더 컸다. 또한 공적연금만 보유한 가구는 은퇴 후 주요 수입원으로 근로수입을 선택한 비율이 상대적으로 높았다 이는 은퇴 후에도 아르바이트나 소일거리 등을 통해 부족한 소득을 보완할 계획을 갖고 있음을 의미한다. 일정 수준의 근로 활동이 유지되어야만 소득 총당이 가능하다는 면에서 이들의 노후소득 안정성은 상대적으로 취약하다고 볼 수 있다. 이는 보다 안정적인 노후생활을 위해서는 공적연금에만 의존하기 보다 개인적 차원에서의 노후준비가 추가로 필요함을 보여준다.

다소 위험하더라도 노후에 쓸 자산 역시 수익을 추구하는 투자를 하고 싶다

[시니어, 단위: %]



투자성향별 연금계좌 내 주요 운용상품 [단위: %]



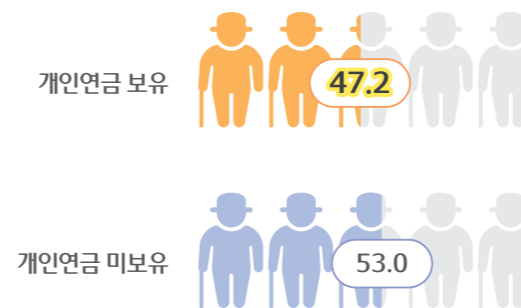
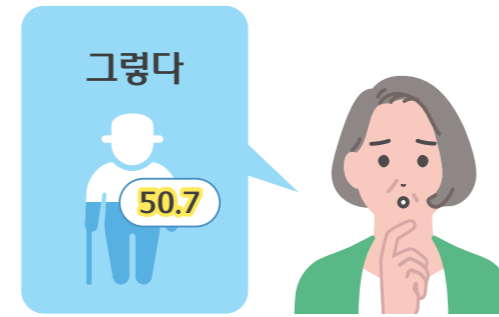
가능하면 노후에 지출되는 금액은 연금으로 나오는 돈이나 부가적인 수입들로만 해결하고 싶어요. 지금까지 모아둔 자산을 소비하고 싶지는 않거든요. 그래서 자산 외에 부가적인 수익은 주식으로 굴리고 있어요. 수입으로 나오는 돈이 많아야 모아둔 자금을 안 건드리니까요. 손실은 보고싶지 않기 때문에 배당주나 우량주 중심으로 투자하고 있고요.



시니어의 24.8%는 노후에 사용할 목적의 자산이라도 수익을 추구하여 적극적으로 투자하고 싶다고 답했다. 수익 추구형 투자성향을 가진 시니어들은 안정 추구형 시니어에 비해 연금 운용 시 '시장지수 추종 ETF', '성장 가치주', '배당주' 등 위험자산을 활용하는 경우가 많았다. 인터뷰 결과, 이들이 연금 운용에 있어 적극적으로 수익을 추구하는 이유는 모아둔 노후자산의 인출을 최소화하고 자산 고갈을 방지하기 위함임을 알 수 있었다.

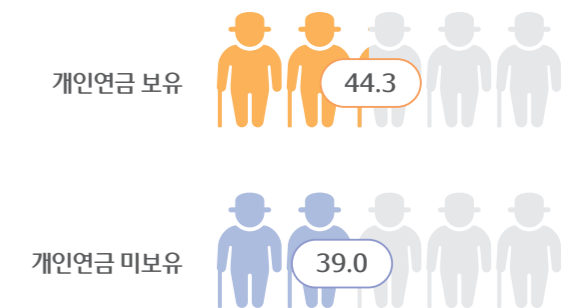
노후자산이 은퇴 생활 중에 조기 소진될까봐 걱정된다

[시니어, 단위: 그렇다%]

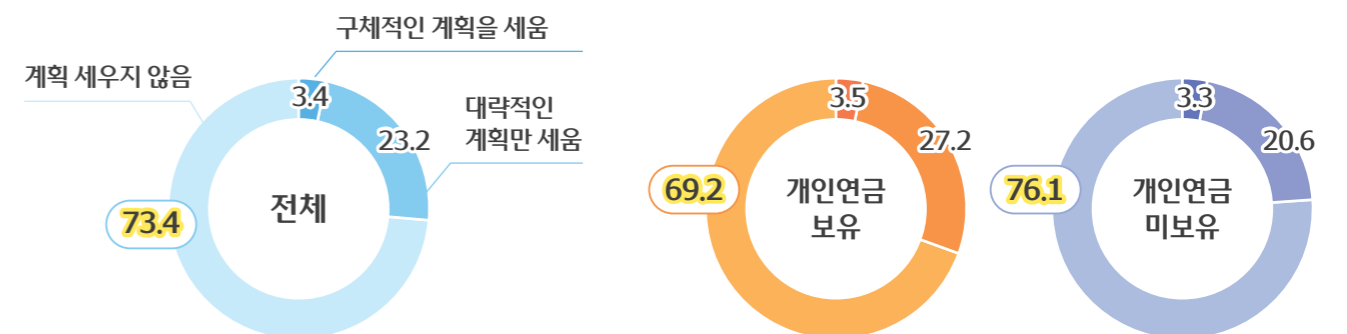


앞으로 노후자산을 어떻게 투자, 운용할지보다 어떻게 인출/사용할 지가 더 고민이다

[시니어, 단위: 그렇다%]



노후자금 인출 및 사용에 대한 계획 수립 여부 [단위: %]

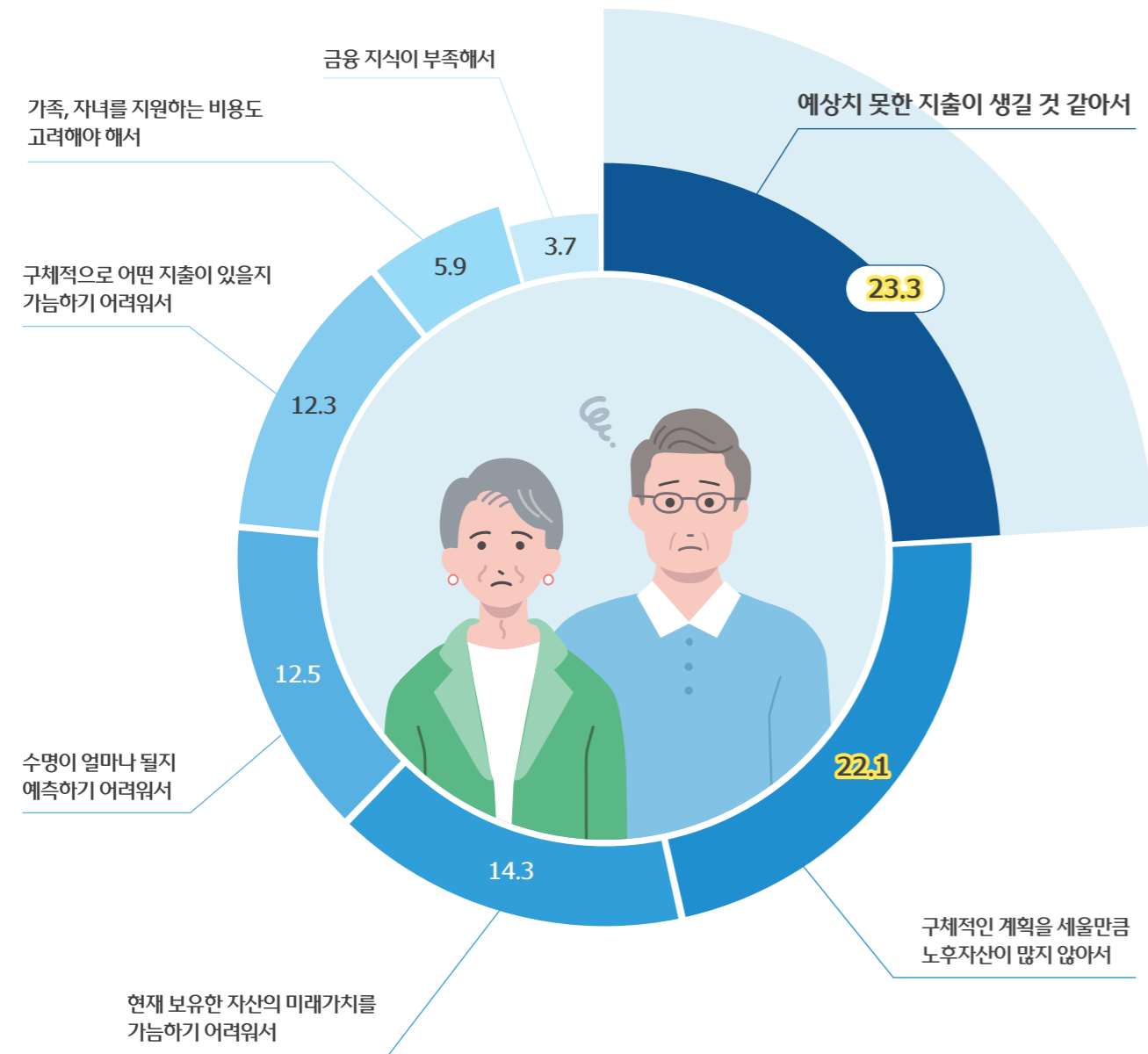


이렇게 노후에 활용할 현금 확보 노력에도 불구하고, 시니어의 절반 가량은 은퇴 후 자산 소진에 대한 불안을 호소했으며, 탄탄하게 개인연금을 확보한 경우에도 47.2%가 불안을 느꼈다.

한편, 향후 노후자산을 어떻게 투자/운용할 지 보다 어떻게 인출/사용할 지가 더 고민된다는 경우도 41.1%에 달했다.

실질적으로 노후자산의 구체적인 인출/사용 계획을 세운 비율은 3.4%에 불과했고 73.4%의 시니어는 명확한 계획이 전혀 없이 노후자산을 보유하고 있는 상태로, 결국 시니어들은 자산을 '모으는 단계'까지는 성실하게 준비했지만, '어떻게 쓸 것인가'에 대한 구체적 실행 계획은 부족한 상황이다.

노후자산 인출 및 사용계획 수립이 어려운 이유 [단위: 1+2순위%]

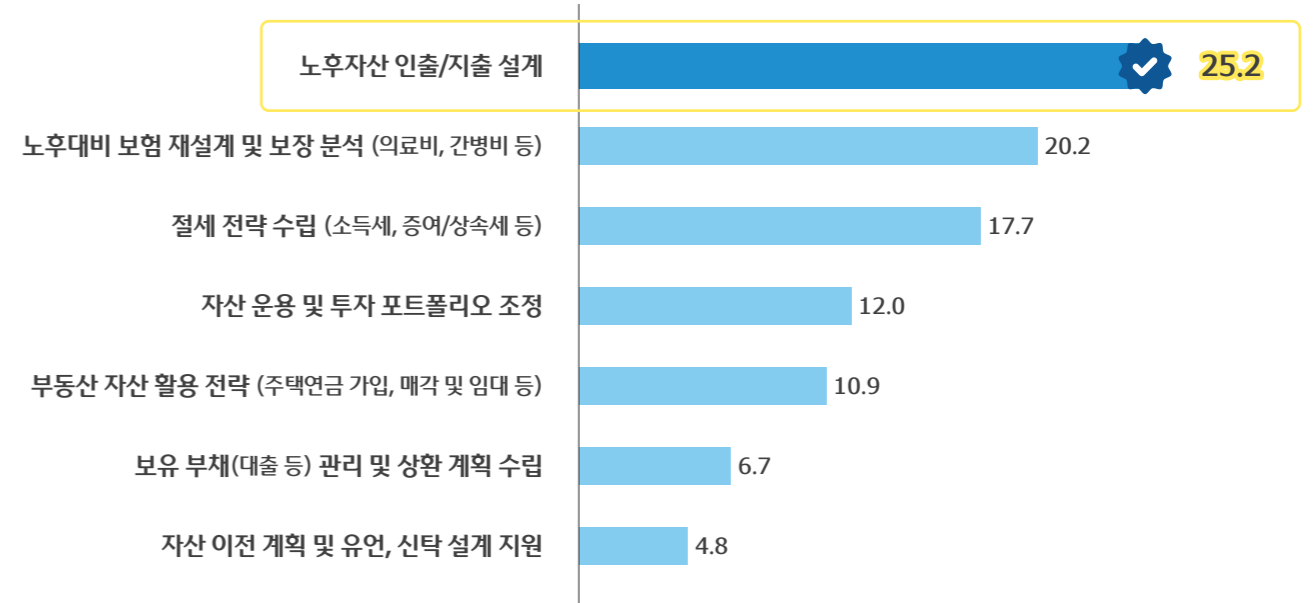


이들에게는 예상치 못한 지출 가능성과 '노후자산이 충분하지 않다'라는 인식이 노후자산의 인출/사용 계획 수립을 막는 주요 요인으로 작용하고 있었다. 반면 '금융지식이 부족해서' 계획 수립이 어렵다는 비율은 5% 미만으로 가장 낮았는데, 금융경험이 많은 시니어에게 노후자산을 인출/사용하는데 '금융지식'보다는 '미래에 대한 불안감'에 대한 대처방안과 계획이 필요한 것이다.

노후자산을 어떻게 사용할지에 대해서도 전문적인 자산상담 및 관리가 필요하다 [단위: %]



노후자산 관련 가장 금융회사의 도움이 필요한 영역 [단위: %]

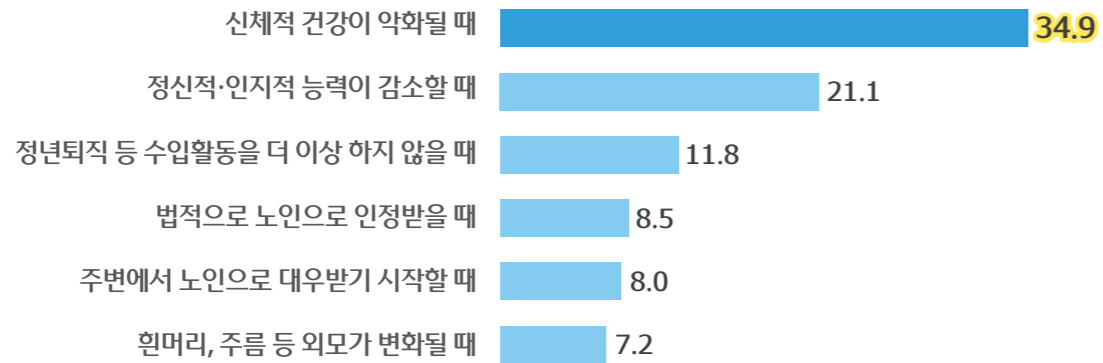


이에 따라 시니어의 47.3%는 노후자산 활용과 관련해 전문적인 자산 관리 및 상담 서비스가 필요하다고 응답했다. 특히 개인연금을 보유한 시니어가 이러한 필요성을 더 높게 인식했다는 점에서, 노후자산을 잘 준비해 온 이들과 더불어, 자산을 보다 계획적으로 활용하고자 하는 니즈가 컸다. 이들이 금융회사의 지원이 가장 필요하다고 답한 분야는 '노후자금 인출/지출 설계'였는데, 이는 시니어들이 단순한 자산 운용을 넘어, 지출 구조를 예측하고 합리적인 인출 로드맵을 제시받길 원한다는 점을 보여준다.

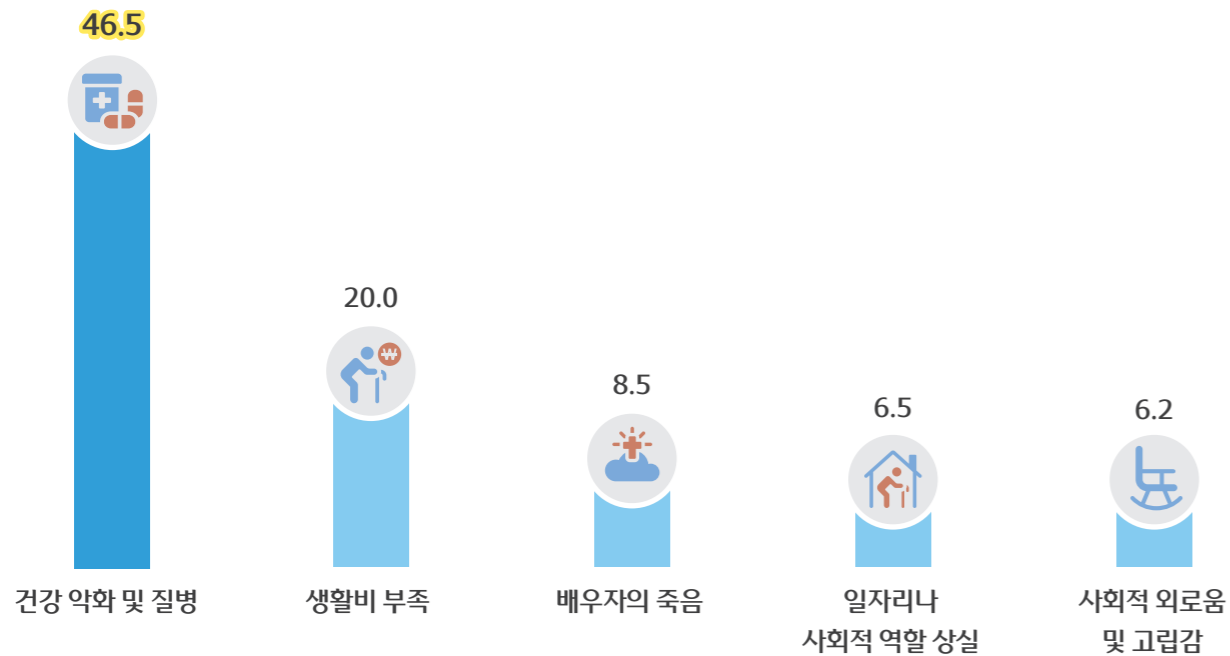
결국, 시니어의 재무 안정성을 높이기 위해서는 '얼마나 잘 모았는가'보다 '어떻게 현명하게 인출하고 활용할 것인가'가 핵심 과제로 떠오르고 있다. 금융회사는 시니어의 생애주기 전반을 고려해 노후생활자금 흐름을 설계하고, 합리적인 인출 전략과 맞춤형 자문 서비스를 지원해야 한다. 체계적인 자산 활용 방안 제시야말로 시니어의 재무 안정성을 높이고, 진정한 노후 대비를 완성하는 출발점이 될 것이다.

재무적 준비에 더해, 건강과 여가를 아우르는 비재무적 준비까지 갖춰야 진정한 노후준비 완성

‘노인’이 된다고 생각하는 시기 [단위: %]



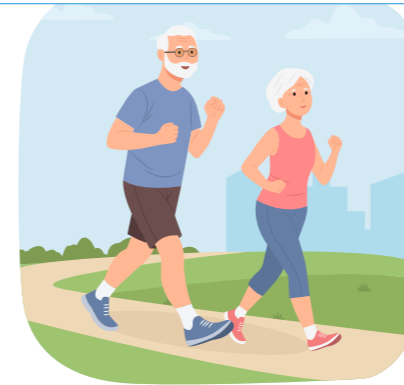
노후생활에서 가장 걱정하는 것 Top5 [단위: %]



시니어들은 자신을 ‘노인’으로 규정하는 기준으로 ‘나이’가 아닌 ‘건강 상태’를 가장 중요하게 인식했다. 즉, 신체적 건강이 악화되거나 정신적·인지적 능력이 감소하면 노인이 된다고 인식하는 것이다. 실제로 시니어의 46.5%는 노후에 가장 걱정되는 문제로 ‘건강 악화 및 질병’을 꼽아, ‘생활비 부족(20.0%)’보다 두 배 이상 높았다.

최근 1년 내 건강관리 여부 [단위: %]

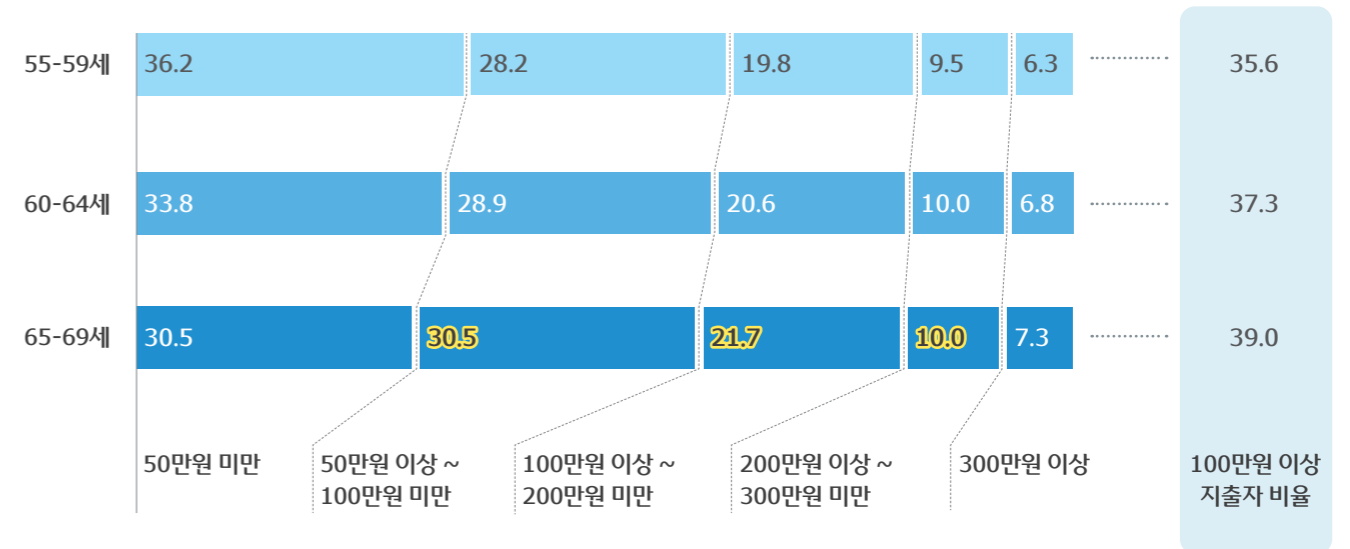
건강관리를 하고 있음 90.6%



최근 1년 내 건강관리 항목 [단위: %]

| | 55-59세 | 60-64세 | 65-69세 |
|------------------|--------|--------|--------|
| 규칙적인 운동 | 57.5 | 58.2 | 66.3 |
| 건강보조식품 섭취 | 57.6 | 60.4 | 62.0 |
| 정기적인 건강검진 | 52.9 | 52.2 | 59.9 |
| 충분한 수면 | 45.8 | 50.5 | 46.8 |
| 균형 있는 식생활(식단 관리) | 39.4 | 45.1 | 46.5 |
| 스트레스/마음 관리 | 38.8 | 39.6 | 35.5 |

최근 1년 내 유료 건강 관련 지출 금액 [단위: %]



시니어 중 90% 이상이 건강관리 활동을 하고있어, 시니어의 건강관리 행태는 매우 적극적인 편이었다. 이들의 과반은 규칙적인 운동, 건강보조식품 섭취, 정기 건강검진 등을 병행하고 있었으며, 연령이 높을수록 건강을 위해 다양한 활동을 실천하는 경향을 보였다.

연령이 높을수록 건강관리에 지출하는 금액이 증가해, 65-69세에서는 연간 100만 원 이상 투자하는 비율이 40%에 근접했다.

“나는 건강하다” [단위: 그렇다%]



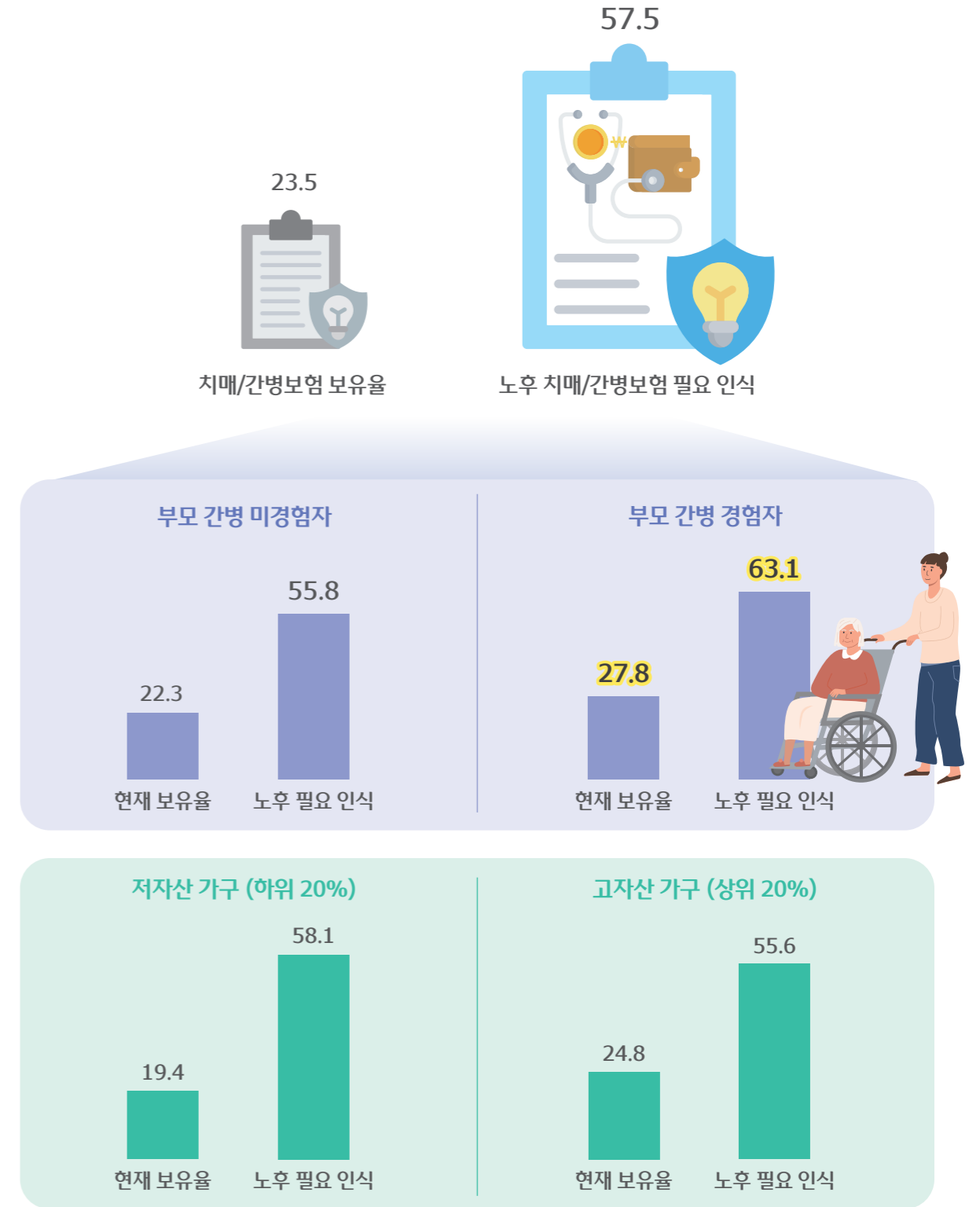
“최근 1년 내 여가활동을 하고 있었다” [단위: 그렇다%]



지금으로서는 경제활동보다 건강관리가 중요하다고 할 수 있죠.
 이제는 건강을 해치면서까지 일하고 싶지 않아요. 오히려 건강이 일하기 위한 체력을 만들어주는 거죠.
 그리고 여가활동같이 우리 삶을 풍요롭게 하는 활동을 하려면 건강이 뒷받침되어야 하거든요.

건강관리 활동 여부에 따라 자기 인식 차이도 분명했다. 건강관리를 실천하는 시니어의 41.0%가 스스로 건강하다고 느끼는 반면, 그렇지 않은 시니어는 19.6%만이 자신을 건강하다고 평가했다. 또한 건강관리를 하지 않는 시니어는 여가생활을 즐기는 비율도 낮았다. 이는 건강이 단순한 신체적 활력 유지가 아닌, 삶의 만족도와 심리적 안정감에도 직결된 핵심 요인임을 시사한다.

현재 치매/간병보험 보유율 및 노후 필요성 인식 [단위: %]

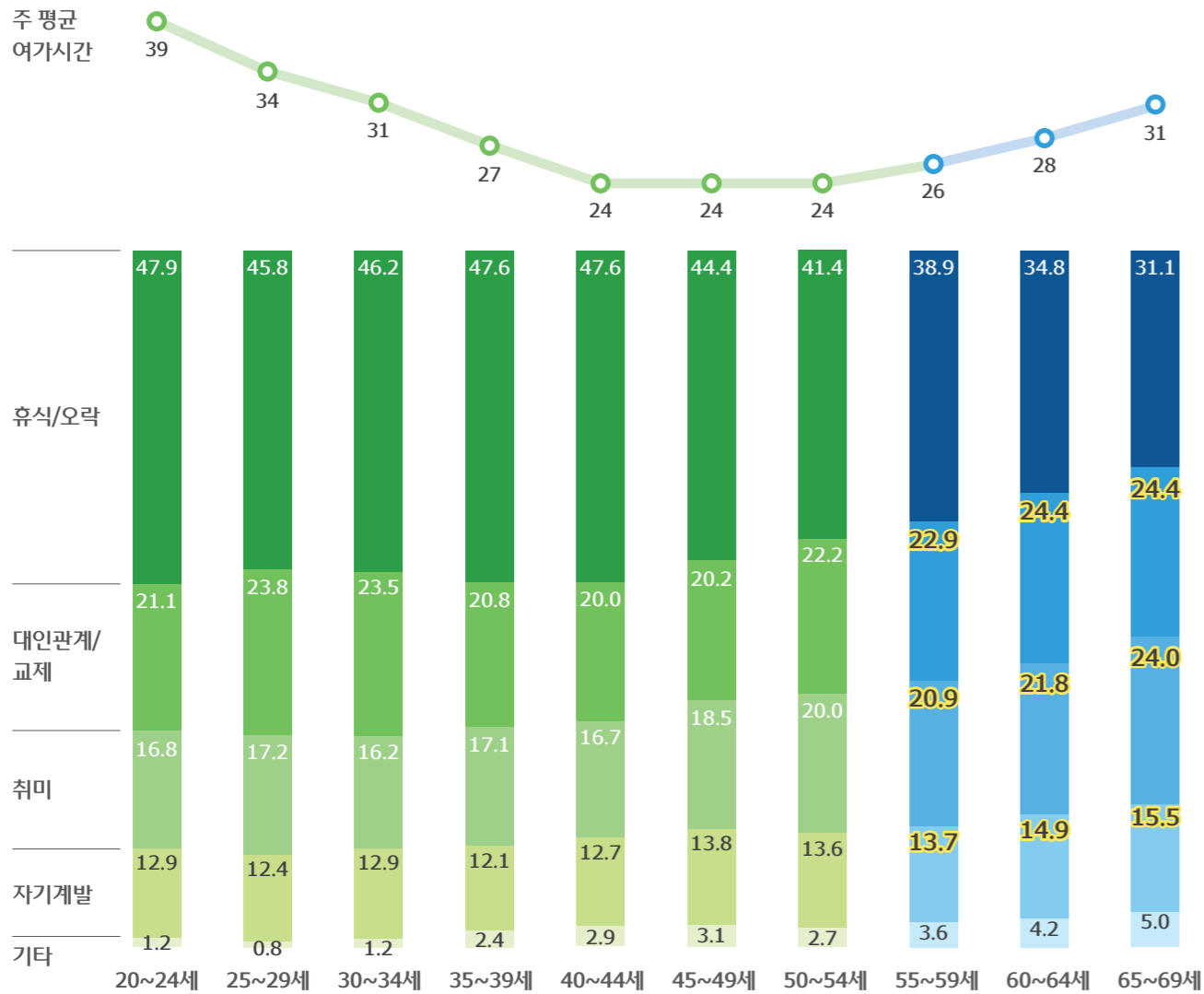


한편, 시니어의 23.5%는 현재 치매/간병보험을 가입해 건강을 잃은 이후를 대비했다. 노후에 ‘치매·간병보험’이 필요할 것이라는 응답은 현재 가입률보다 높은 57.5%로, 향후 가입률은 더욱 높아질 것으로 보인다. 부모의 간병비를 지원했거나, 직접 간병을 해본 이들은 미경험자보다 ‘치매·간병보험’ 보유율이 높았고, 노후에 필요할 것이라는 인식도 강했다. 간병 과정에서의 고생을 자녀에게 물려주고 싶지 않은 동기가 배경에 있다고 할 수 있다. 자산 수준에 따른 치매/간병보험 필요성을 살펴본 결과, 자산 수준과 관계없이 과반 이상이 ‘필요하다’ 인식을 가지고 있었는데, 반면 잠재 니즈 대비 실제 보유 간 격차는 저자산 가구에서 더 크게 나타났다.

젊은 시절(3040대)에 비해 현재 만족스러운 점 [단위: %]



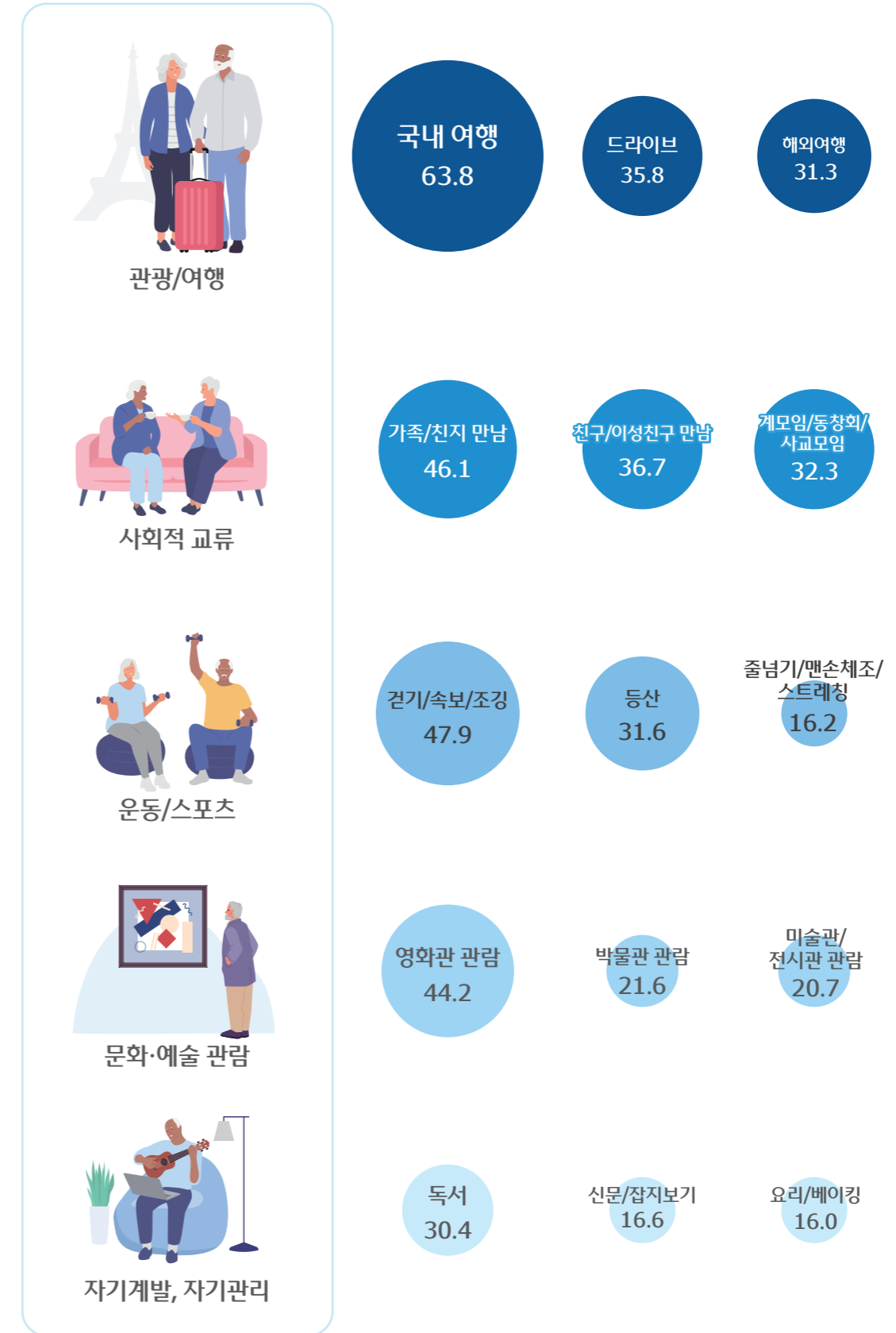
주 평균 여가시간 및 활동 비중 [단위: 시간, %]



시니어들이 젊은 시절(3040대)에 비해 '여가시간이 많아졌다'는 것에 가장 만족하고 있었다. 또한 심리적·재정적 여유와 가족관계 역시 이전보다 모두 좋아졌다고 인식하는 비율이 높아, 시니어의 일상은 이전보다 여가생활을 즐기기에 좋은 상태가 되어가는 것으로 보인다.

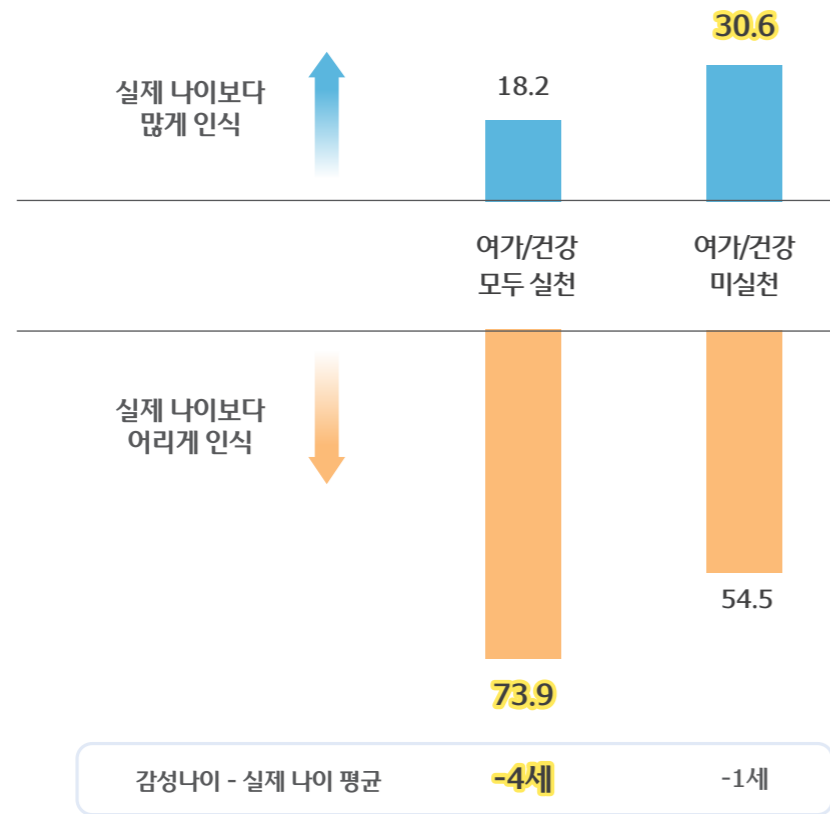
컨슈머인사이트의 여가·문화·체육 기획조사에 따르면 실제 연령별 여가시간은 55세 이후 연령이 높아질수록 증가해, 65-69세에는 주 평균 30시간 이상의 여가시간이 확보되었다. 또한 시니어의 여가시간은 양적인 증가뿐 아니라, 질적인 면에서도 변화했는데 여가시간의 40% 이상을 '휴식 및 오락'에 할애하는 3040대와 달리, 50대 이상부터는 휴식 및 오락이 감소하고, '대인관계'와 '취미', '자기계발' 등 적극적인 활동에 투자하는 여가시간이 증가했다.

최근 1년 내 경험한 여가활동 [단위: 복수%]



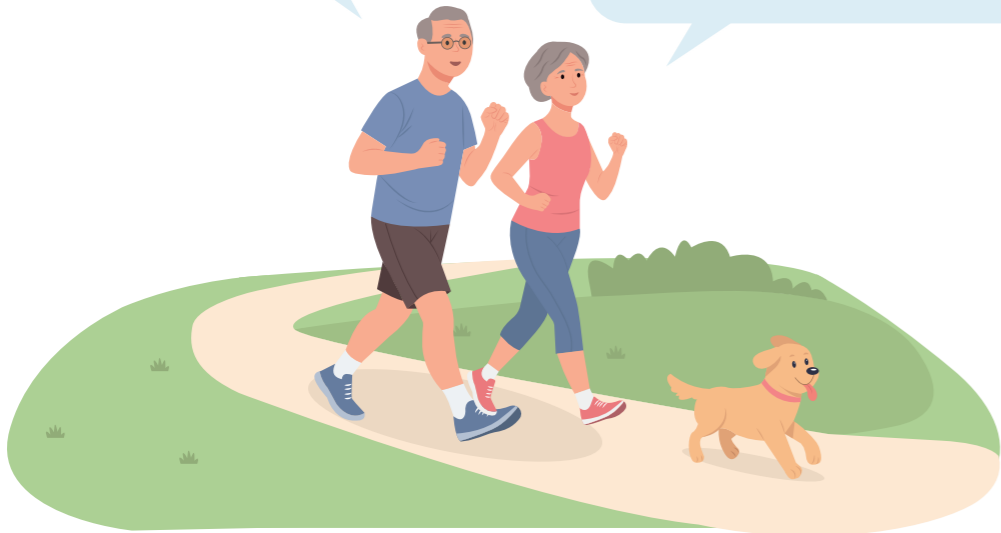
시니어 가구는 최근 1년 동안 관광/여행, 사회적 교류, 운동/스포츠, 문화·예술 관람 등 다양한 여가활동을 즐기며 삶의 활력을 이어가고 있었다.

감성나이 (스스로 느끼는 본인의 나이) [단위: %]



요즘 운동을 꾸준히 하면서 몸무게가 변해가는 모습을 가족들에게 계속 입증하고 있어요. 자녀들에게 부모가 아직 젊고, 계속 변화하려고 노력한다는 모습을 보여주고 싶거든요.

저는 아직 제가 젊다고 생각하거든요. 아직 운동도 잘하고, 새로운 걸 배우는 것도 문제없어요. 이 젊음도 곧 끝나겠지만, 아직은 이 젊음을 사용해서 사회에 어떻게 기여를 할 것인지, 어떤 것을 배울 것인지를 항상 생각하는 것 같아요.

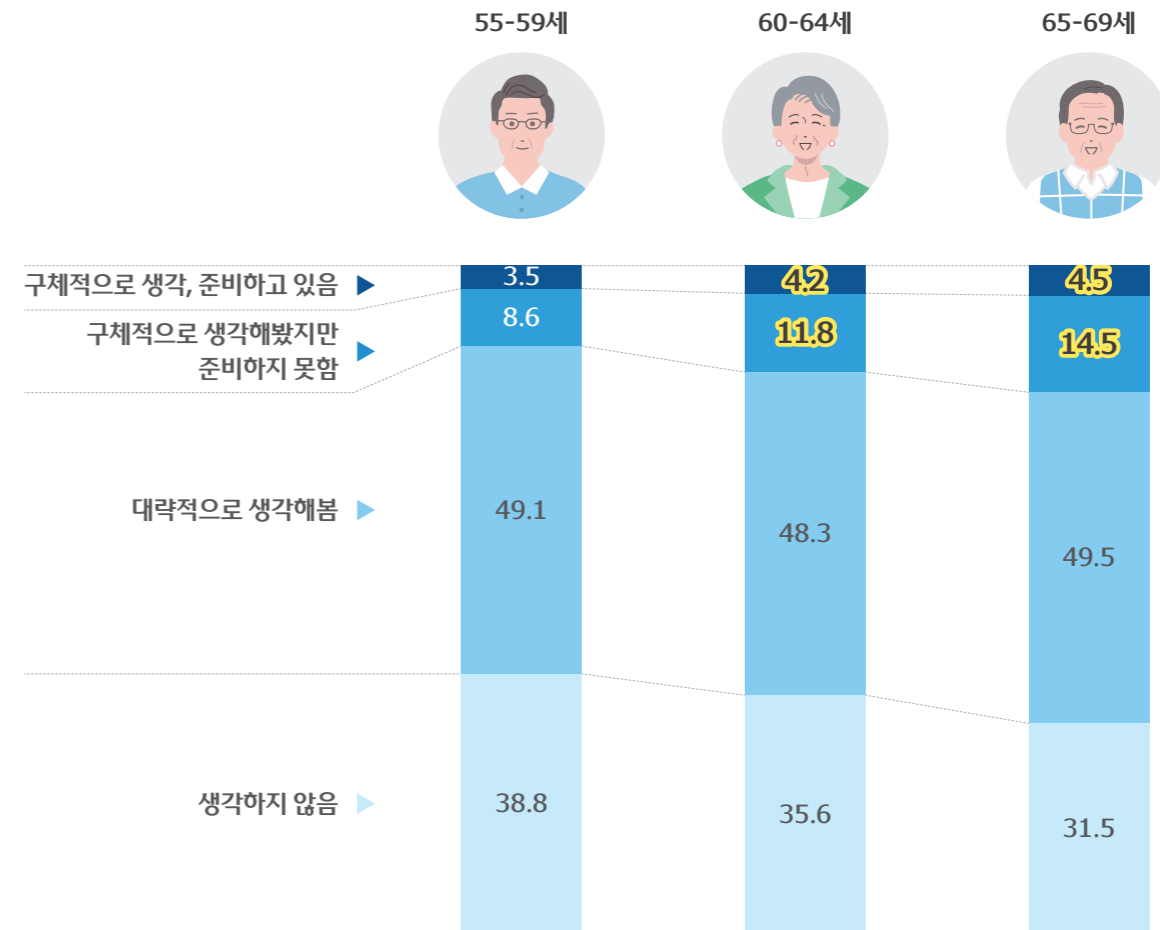


건강관리와 여가생활을 균형 있게 즐기는 시니어의 73.9%가 자신을 실제보다 젊다고 느끼며, 자신의 '감성나이'를 실제 나이보다 평균 4살 어리게 인식했다.

이는 시니어의 건강 및 여가생활이 단순히 활력을 줄 뿐 아니라, 스스로 변화와 성장을 추구하고 심리적 젊음을 유지하게 해준다는 것을 보여준다.

품격 있는 삶의 마무리,
재무·관계·정신적 준비가 함께할 때 완성

본인 또는 배우자의 죽음에 대한 생각과 준비 [단위: %]

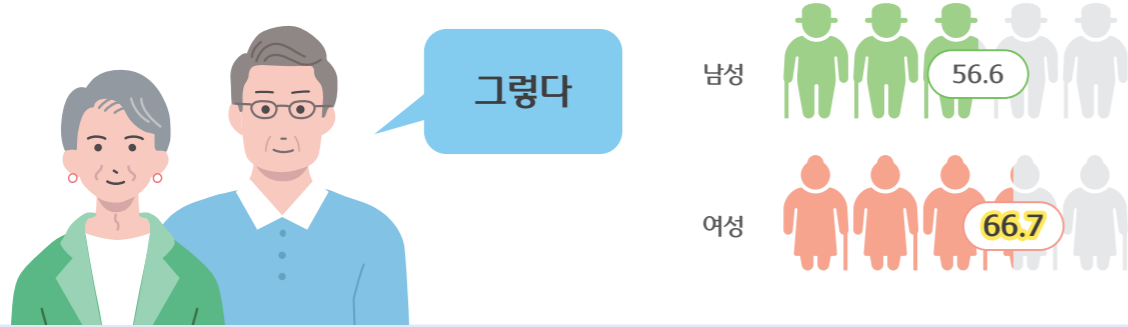


시니어의 60% 이상은 본인 또는 배우자의 죽음에 대해 생각해 본 적이 있다고 응답했으며, 연령대가 높을수록 죽음에 대해 더 많이 생각하는 경향을 보였다.

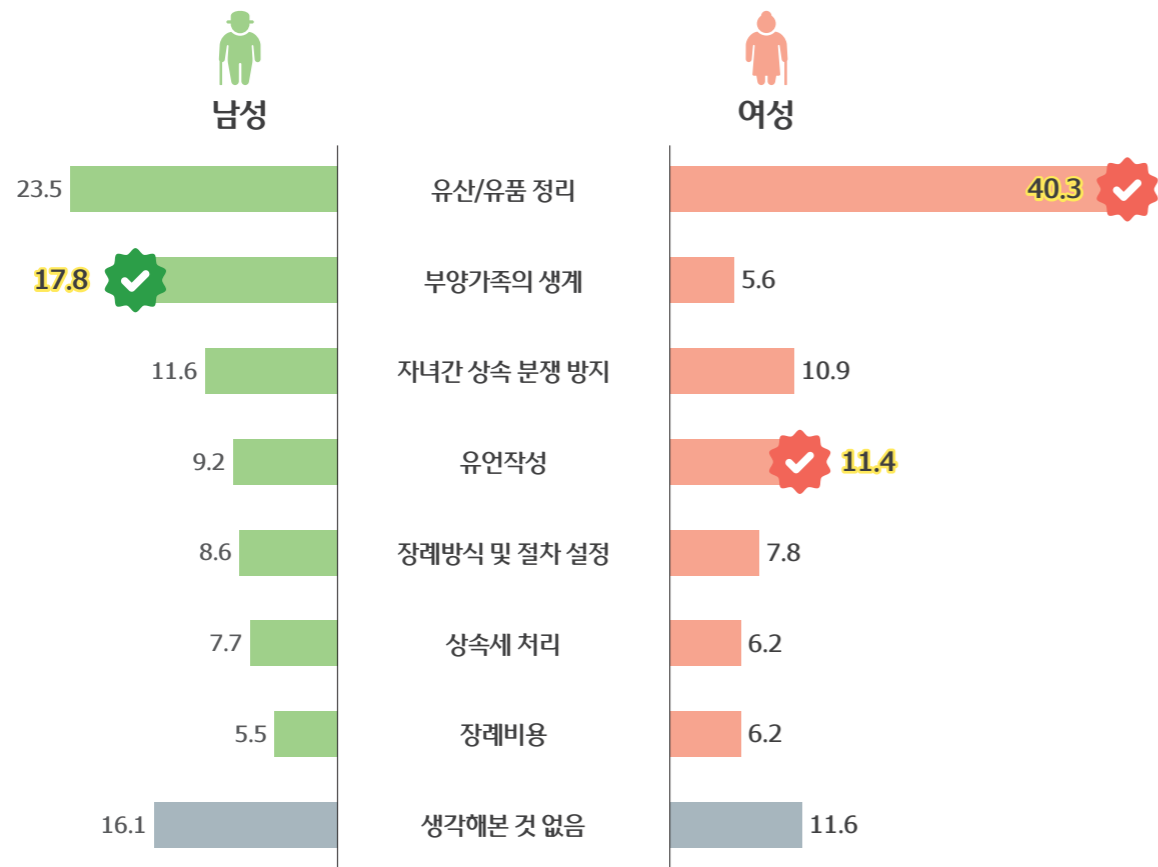
특히, 60대 이후부터는 죽음에 대해 생각하는 것을 넘어 구체적으로 계획을 세우거나 준비하고 있다고 응답한 비율이 증가해, 나이가 들수록 죽음을 현실적으로 인지하고 받아들여가고 있음을 알 수 있다.

“나의 죽음에 대한 준비는 내가 살아있는 동안 해야 한다”

[단위: %]

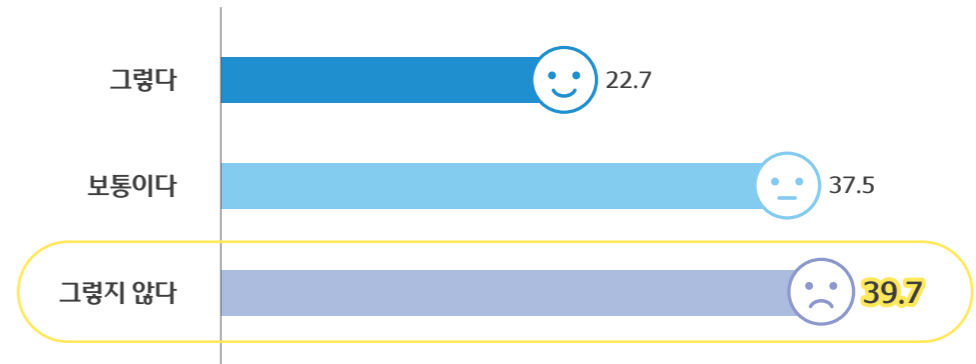


죽기 전에 준비해두어야 할 항목 [단위: %]

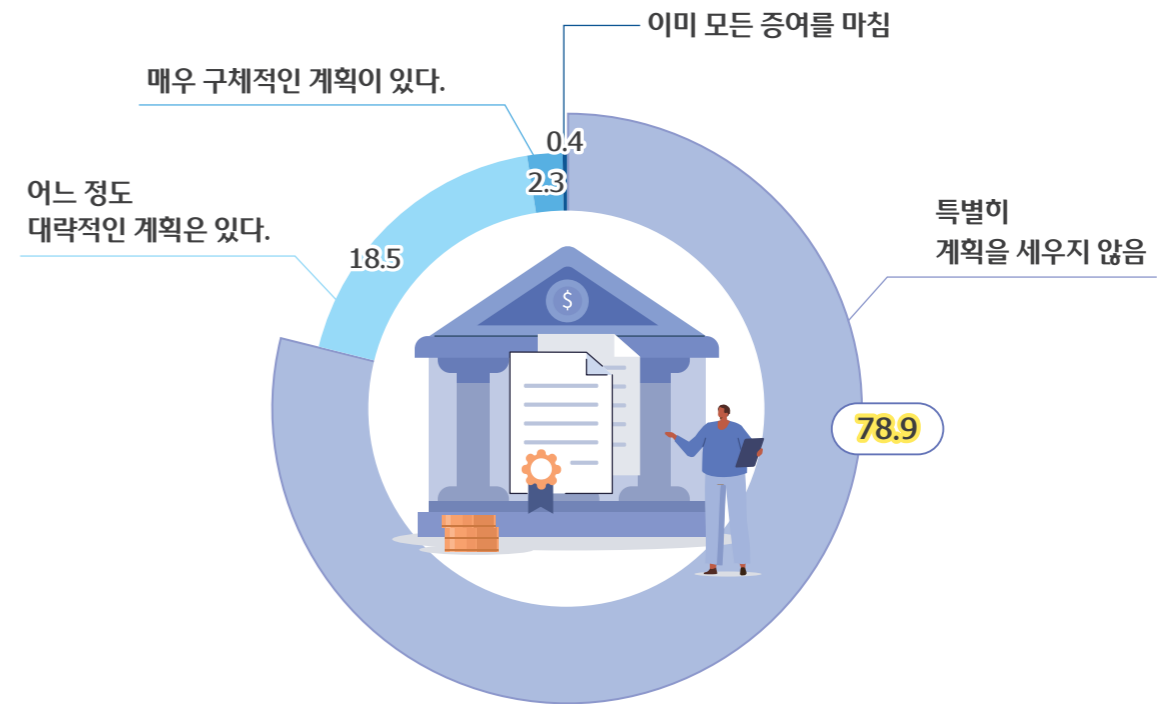


시니어 과반 이상은 죽음을 사전에 대비해야 한다고 생각했다. 특히 여성(66.7%)이 남성(56.6%)보다 준비 필요성을 높게 느끼는 편이었다. 준비해야 한다고 생각하는 항목에서는 성별 차이가 뚜렷했는데, 여성은 유산·유품 정리나 유언장 작성 등 '정리'에 초점을 맞춘 반면, 남성은 가족의 생계 대비를 중요하게 생각했다.

“내가 사용할 자산과 상속할 자산을 명확하게 구분해두었다” [단위: %]

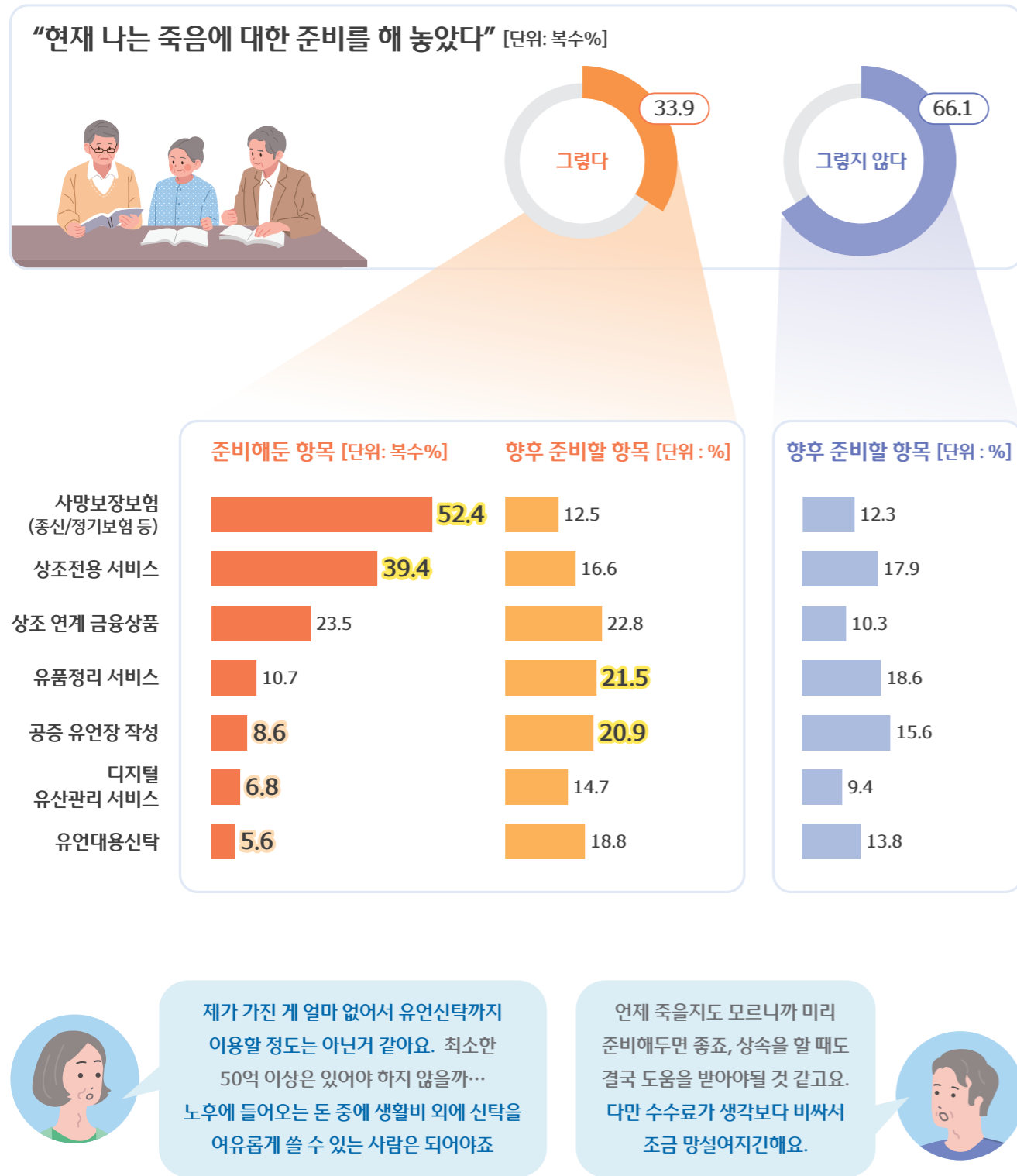


증여/상속 계획 여부 [단위: %]



상속 계획은... 아직까지 생각해본 적 없어요. 지금까지 모아둔 돈이야 최대한 안 쓰려고 하고, 다 물려주고 싶지만... 노후에 어떤 일이 있을지 모르잖아요. 그냥 저나 아내가 비상금으로 가지고 있다가 죽으면 자녀에게 주는정도만 생각하고 있어요.

그러나 인식과 실제 준비 사이에는 큰 간극이 있었다. 시니어의 39.7%는 노후에 사용할 자산과 상속할 자산을 구분하지 않은 채 관리하고 있으며, 78.9%는 구체적인 증여·상속 계획이 없다고 답했다. 앞서 살펴보았던 노후자산 활용 계획의 부재가 증여·상속 영역에도 이어지고 있음을 볼 수 있는 대목이다.

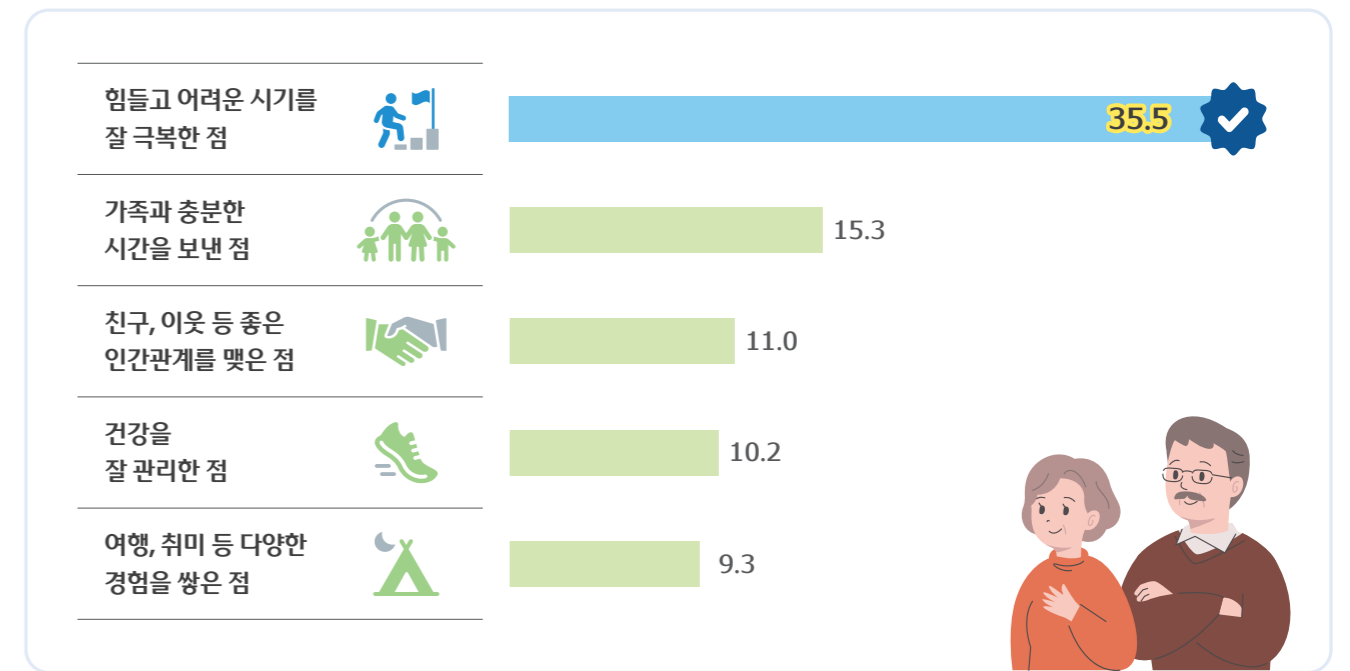


한편 시니어 3명 중 1명은 이미 죽음을 준비하고 있었다. 준비한 항목은 대부분 사망보장보험 및 상조서비스 등에 그쳤으며, 사전 준비가 필요한 유산정리/유언장/유언대용신탁 등 항목들은 가입율이 비교적 낮은 편이었다. 다만 향후에는 유품정리 서비스, 공증 유언장 작성, 유언대용신탁 등을 추가로 가입하려고 해, 보다 체계적인 준비를 하고자 하는 의향을 보였다.

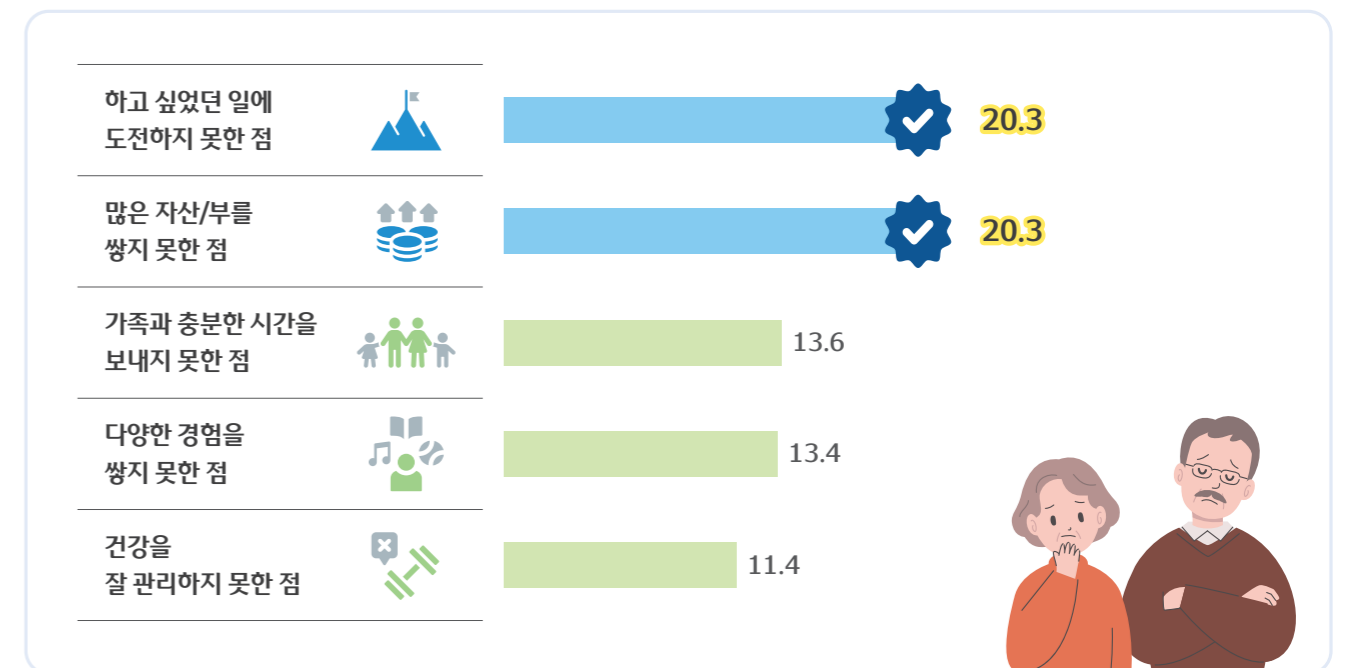
준비하지 않은 시니어는 특정 항목에 대한 선호가 뚜렷하지 않고 다양한 항목이 고르게 나타난다. 이는 미준비자가 ‘어떤 준비를 먼저 해야 하는지’에 대한 기준과 정보가 부족한 상태임을 시사한다.

따라서 미준비자에게는 개별 서비스 제안보다, 죽음 대비 항목과 절차에 대한 기본적 가이드 제공이 우선 필요할 것으로 보인다.

죽기 전 잘했다고 생각할 점 TOP5 [단위:%]



죽기 전 아쉽다고 생각할 점 TOP5 [단위:%]



시니어들은 죽음을 앞두고 ‘도전하지 못한 일’과 ‘더 많은 재산을 모으지 못한 점’을 가장 아쉬운 부분으로 꼽았다. 반면 ‘힘든 시기를 잘 견뎌낸 자신’을 자신의 삶에서 가장 잘한 점으로 평가했다. 이는 물질적 성취보다 스스로의 노력과 생애 경험을 더 중요하게 여기며, 웰다잉을 단순한 죽음의 준비가 아닌 ‘삶의 정리와 수용 과정’으로 인식하고 있음을 보여준다.

결국 시니어의 웰다잉은 재무적 대비를 넘어, 관계적 정리와 정신적 성숙이라는 비재무적 준비가 함께할 때 완성된다. 삶의 마지막을 품격 있게 마무리하기 위해서는 부모도 중요하지만 ‘어떻게 살아왔고, 어떻게 떠날 것인가’를 설계하는 과정이 필요하다.

PART

3

시니어와 AI

1. 일상생활과 AI

68

2. 금융생활과 AI

74

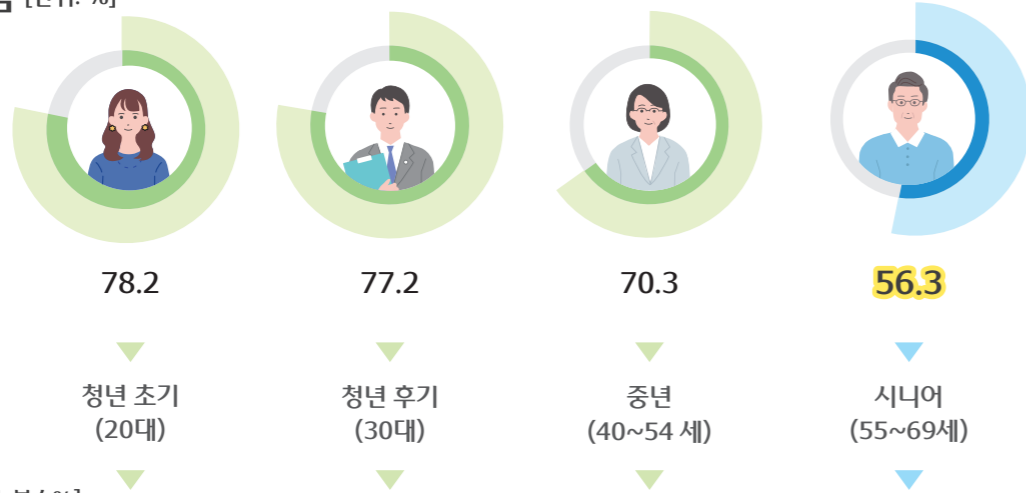


1. 일상생활과 AI



아직은 낯선 AI, 하지만 배울 의향은 '최고'

AI서비스 이용 경험 [단위: %]

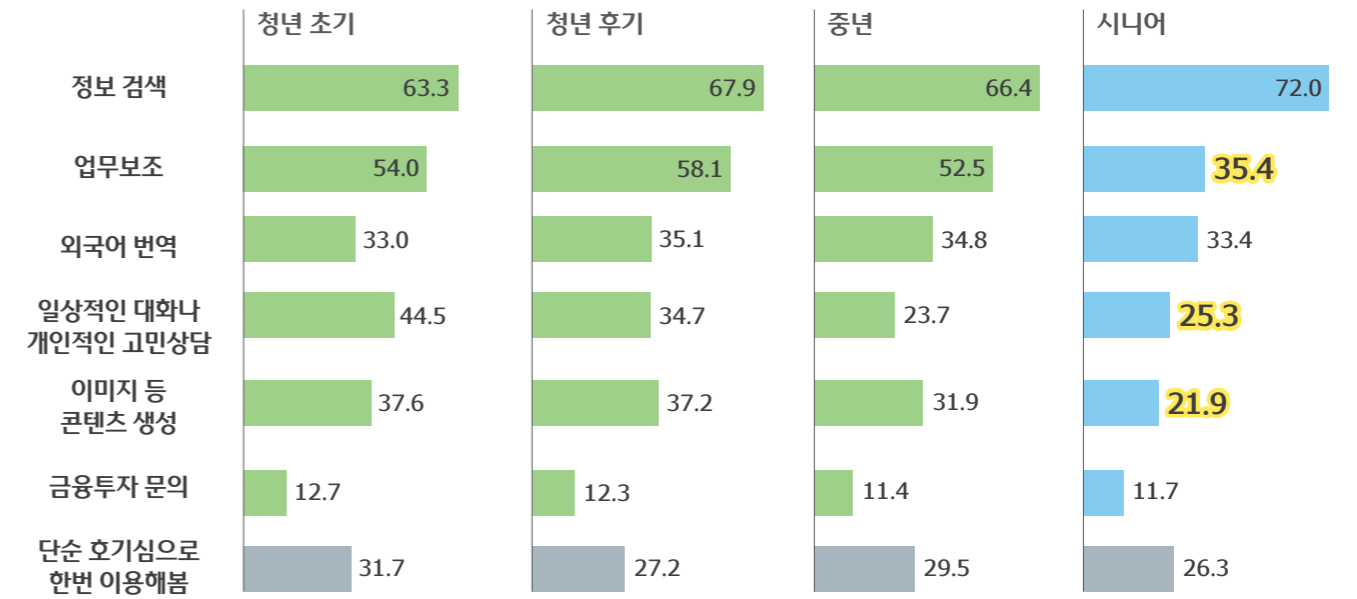


이용해 본 AI 서비스 [단위: 복수%]

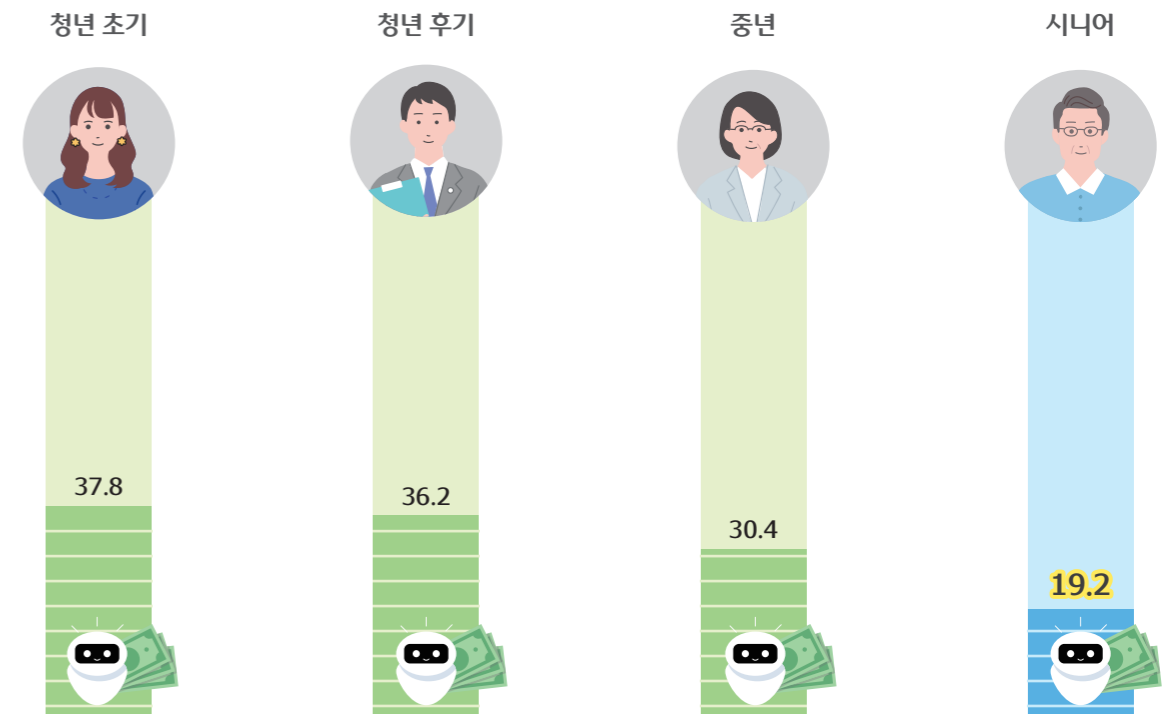
| 서비스 | 청년 초기 (20대) | 청년 후기 (30대) | 중년 (40~54세) | 시니어 (55~69세) |
|-------------------------------------|-------------|-------------|-------------|--------------|
| 생성형 AI (Chat GPT, Gemini, Claude 등) | 58.9 | 59.9 | 45.6 | 29.9 |
| 외국어 번역 앱 (파파고, 구글 번역 등) | 41.8 | 46.4 | 44.0 | 35.3 |
| 사진 편집 및 보정 앱 (스노우, 포토샵 익스프레스 등) | 22.3 | 22.2 | 17.2 | 13.4 |
| 수면 및 건강 관리 앱 (Sleep Cycle, 삼성 헬스 등) | 14.3 | 17.1 | 16.1 | 12.4 |
| AI 금융 서비스 (AI 투자자문/로보어드바이저 등) | 16.1 | 14.7 | 15.3 | 12.1 |
| 학습/교양 앱 (산타도익, 에듀윌 등) | 9.9 | 6.9 | 5.7 | 4.6 |

시니어의 AI 서비스 이용 경험률은 56.3%로, 70% 이상이 AI를 이용해 본 다른 세대에 비해 낮았다. 각 AI 서비스 분야별 이용률 역시 시니어가 가장 낮았으며, 특히 최근 급속히 확산된 '생성형 AI'의 이용률은 29.9%로, 타 세대보다 15%p 이상 크게 뒤쳐지는 모습을 보였다.

생성형 AI 이용 분야 [단위: 복수%]

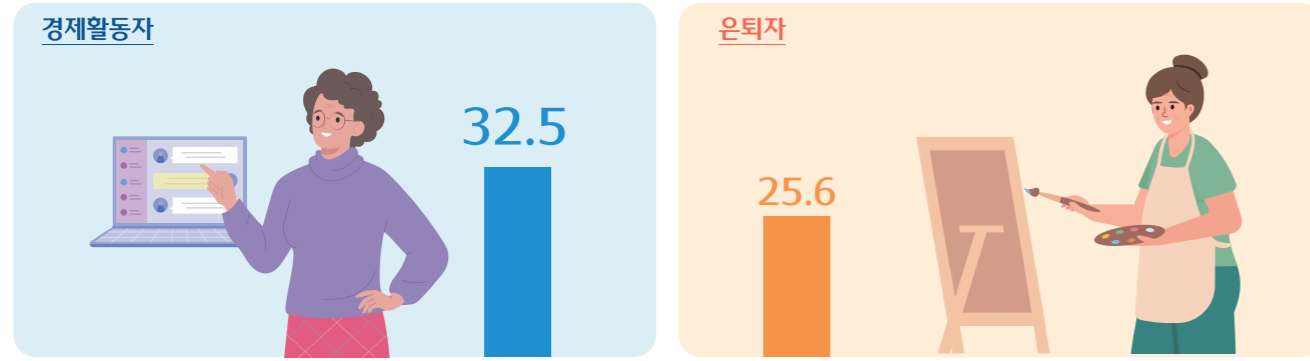


생성형 AI 이용자 중 유료 버전 이용 경험자 비율 [단위: %]

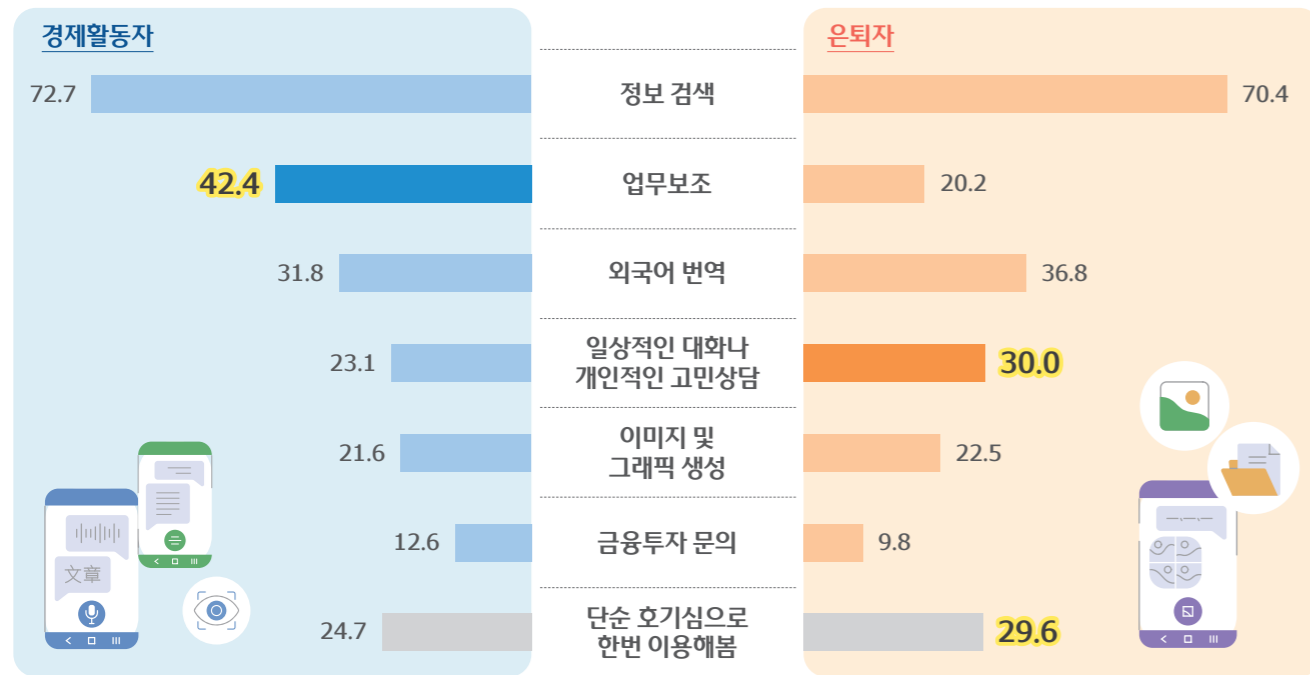


시니어들이 생성형 AI를 활용하는 주요 목적은 '정보 검색'이었다. 그러나 '업무 보조', '일상적인 대화나 고민 상담', '콘텐츠 생성'에 있어서는 청년층에 비해 현저히 낮은 이용 수준을 보여, 일상생활 속 활용도가 제한적인 것으로 나타났다. 또한 생성형 AI 이용자 중 유료 이용 경험률 역시 19.2%로, 다른 세대에 비해 매우 낮았다.

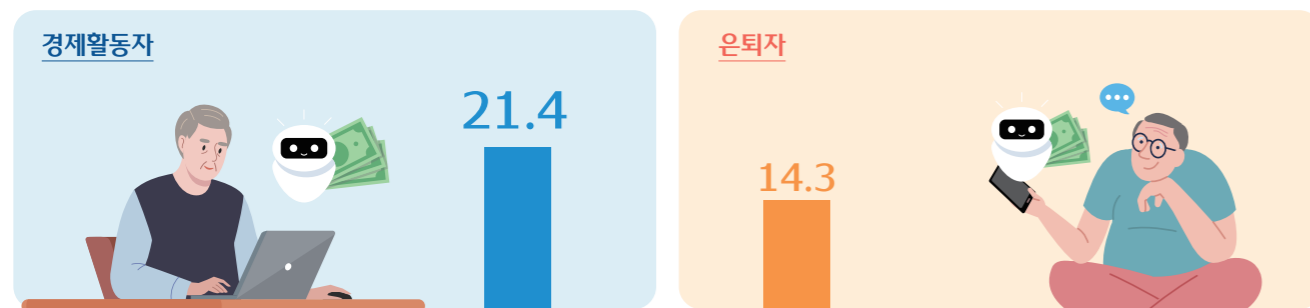
시니어 경제활동자 vs 은퇴자의 생성형 AI 이용 경험 [단위: %]



시니어 경제활동자 vs 은퇴자의 생성형 AI 이용분야 [단위: 복수%]



시니어 경제활동자 vs 은퇴자의 생성형 AI 유료 이용경험자 비율 [단위: %]



경제활동 여부에 따른 이용 차이도 뚜렷하게 나타났다. 현재 경제활동 중인 시니어는 은퇴자보다 생성형 AI 이용률이 높았으며, 업무 효율을 높이기 위해 AI를 적극적으로 활용하고 있었다. 반면 은퇴한 시니어들은 주로 호기심이나 개인적인 이유(일상 대화, 고민 상담 등)로 AI를 접하는 경우가 많았다.

시니어 경제활동자 vs 은퇴자의 생성형 AI 이용 사례

경제활동자

영어로 발표를 해야하거나, 메일을 쓸 때 Chat GPT를 자주 활용해요. 내용도 깔끔하게 정리해주고, 격식있는 표현으로 바꿔주기도 하고요. 무료로 사용할 때는 가끔 늦기도 하고, 잘못된 정보를 주기도 했는데 유료로 사용하니 정확도도 높아지고 업무에도 훨씬 도움이 되던데요?

- 은퇴 후 프리랜서 근무 -

경제활동자

양로원을 운영하는데, 노인분들의 프로필을 만드는 일을 직접 작성하다가 지금은 AI가 자동으로 만들어줘서 편하게 일하고 있어요. 나중에는 이 AI를 잘 활용하느냐 아니냐로 역량이 나눠질 것 같아요. 그 역량이 뒤쳐지고 싶진 않아요.

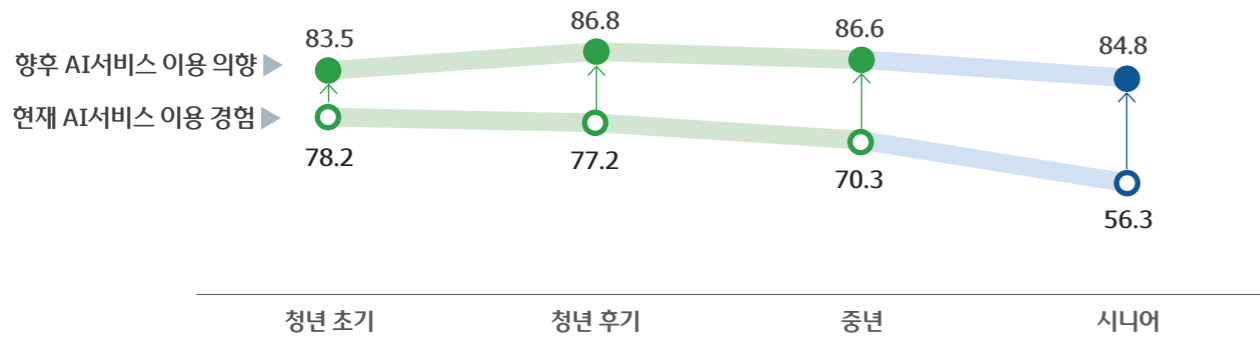
- 자영업 운영 -

은퇴자

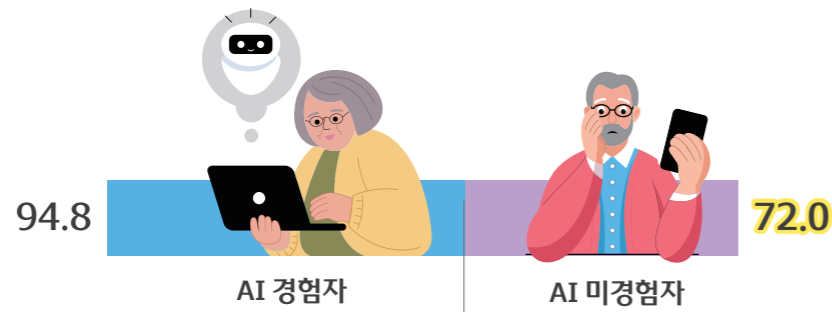
제미나이가 요즘 유명하다고 해서 한번 이용해봤는데, 딱히 물어볼말도 없고... 도움이 되는 답변도 없는 거 같아요. 아들에게 듣기로는 질문을 잘해야 원하는걸 얻을 수 있다던데... 정확히 어떻게 해야 되는건지 막연해서 잘 못쓰고 있어요.

- 전업주부 -

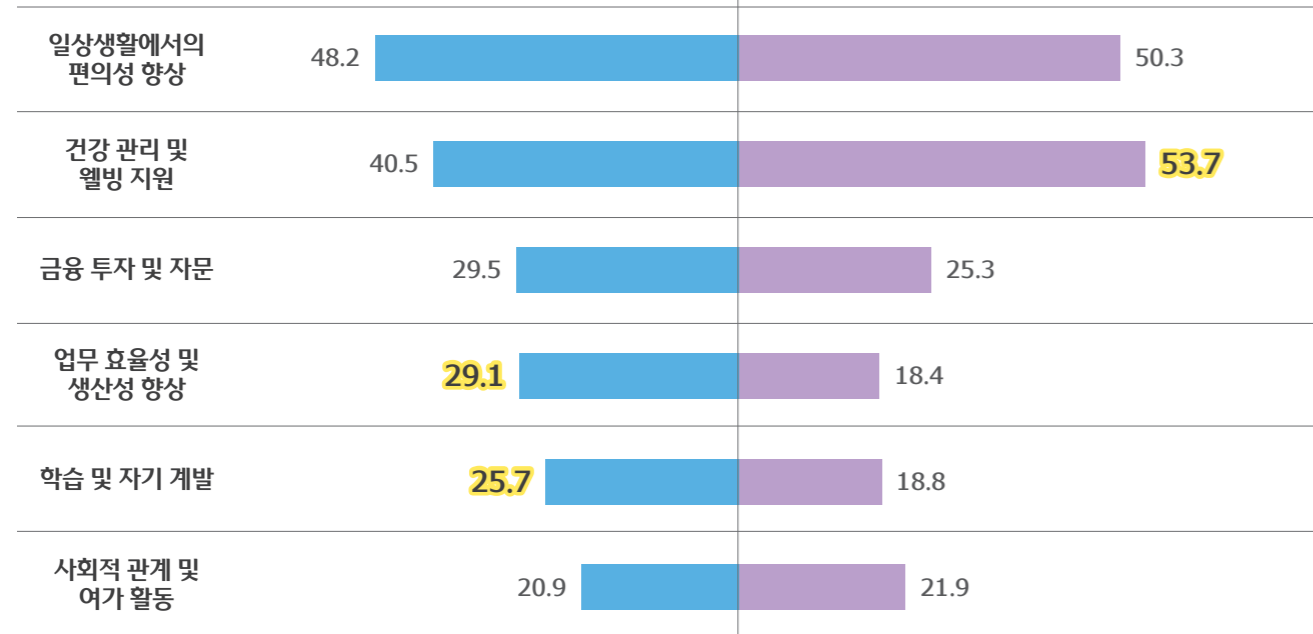
향후 AI서비스 이용 의향 [단위: %]



시니어 AI 이용 경험자/미경험자의 향후 AI 서비스 이용 의향 [단위: %]



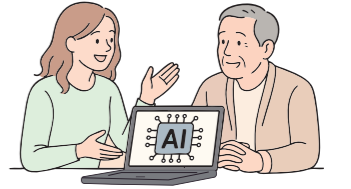
시니어 향후 이용하고 싶은 AI서비스 분야 [단위: 1+2순위%]



시니어의 AI 이용 경험은 낮았지만 향후 이용 의향은 84.8%로 다른 세대와 유사했다. 이를 AI 경험자와 미경험자로 나누어 살펴본 결과, 아직 AI를 사용해보지 않은 시니어까지도 향후 이용 의향은 72.0%로 높았다.

특히 아직 AI를 이용해보지 않은 시니어의 경우 '건강관리 및 웰빙 지원' 영역에서 AI를 활용해보고 싶다는 의견이 많았다. AI를 경험해보지 않은 시니어들에게는 건강관련 콘텐츠나 서비스가 AI 입문을 돕는 효과적인 경로가 될 수 있을 것으로 보인다. 한편 이미 AI를 사용해본 시니어는 업무 효율성과 생산성 향상, 학습 및 자기계발에 활용하고자 하는 의향이 높았다.

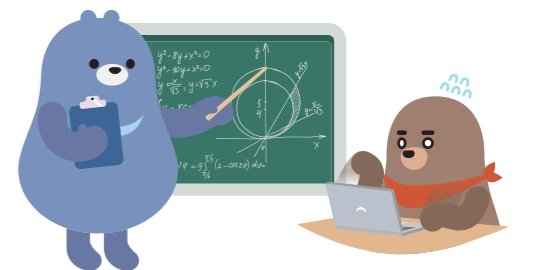
시니어 "AI서비스 사용법에 대한 교육이 있다면 배워보고 싶다" [단위: 그렇다%]



시니어 "가족 등 주변사람에게 묻는 것 보다 AI에게 물어보는 것이 더 편할 것 같다" [단위: 그렇다%]

58.6

생성형 AI는 앞으로도 계속 잘 이용해보고 싶어요. 나이들었다고 젊은 사람한테 물어보거나 부탁하는게 너무 싫거든요. 내가 스스로 할 수 있는 능력이 있는데, 왜 굳이 젊은 사람들 불편하게 하나는거죠



AI 서비스 이용 경험이 있는 시니어의 75%, 경험이 없는 시니어의 69.3%가 'AI 사용법 교육'에 대한 필요성을 느끼고 있어, 향후 체계적인 교육 체계가 마련된다면 시니어 일상에 AI가 더 깊숙이 들어올 수 있을 것으로 보인다.

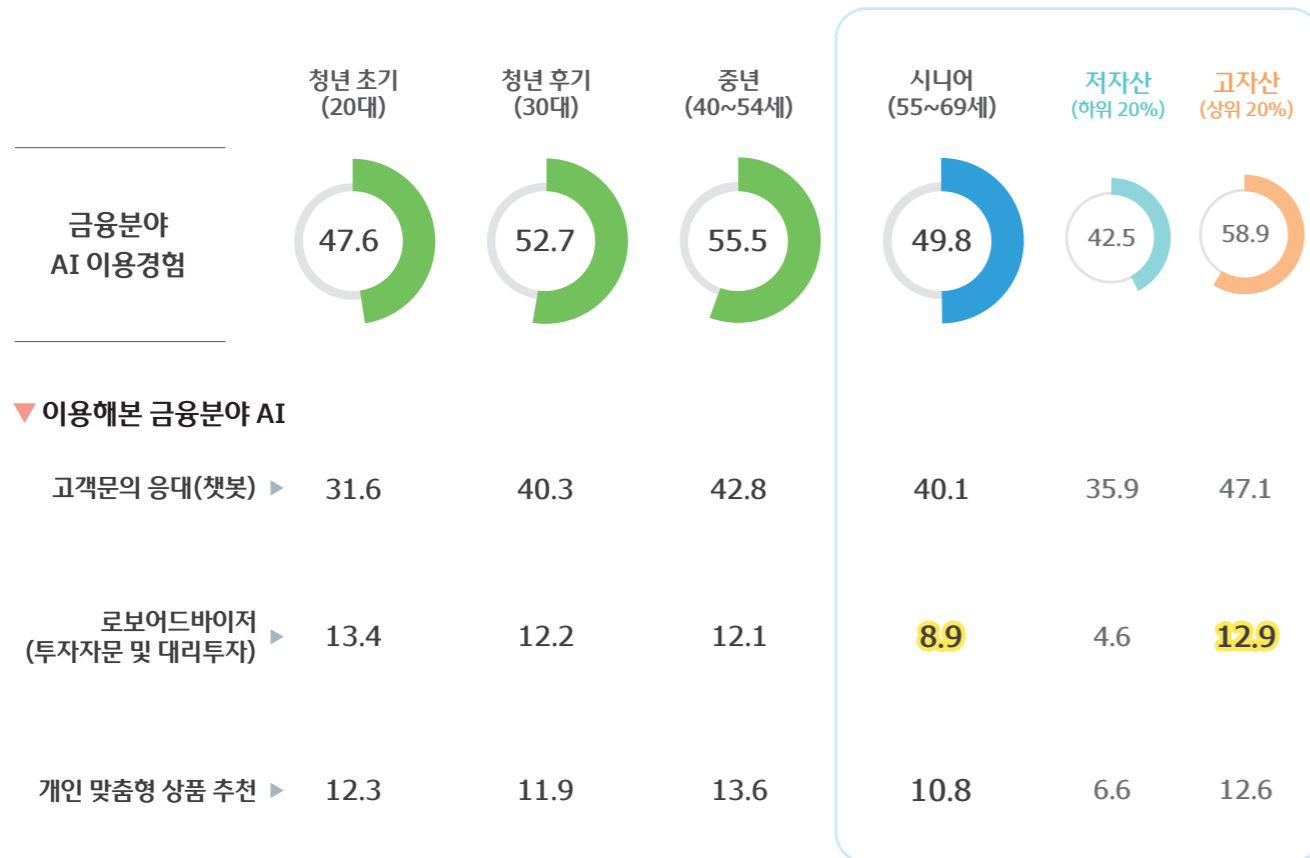
또한 시니어의 절반 이상이 가족이나 주변 사람보다 AI에게 질문하는 것이 더 편할 것 같다고 응답했는데, 이는 시니어들이 AI의 효용성을 인지하고 있음을 보여주며, 인터뷰에 따르면 타인에게 의존하기 보다 스스로 문제를 해결하고자 하는 적극적인 시니어들에게 AI는 매우 유용한 수단이 될 수 있을 것으로 보인다.

2. 금융생활과 AI



금융분야 AI, '미래의 투자 파트너'로서 기대감 높아 시장에 대한 빠른 대응이 주요 강점

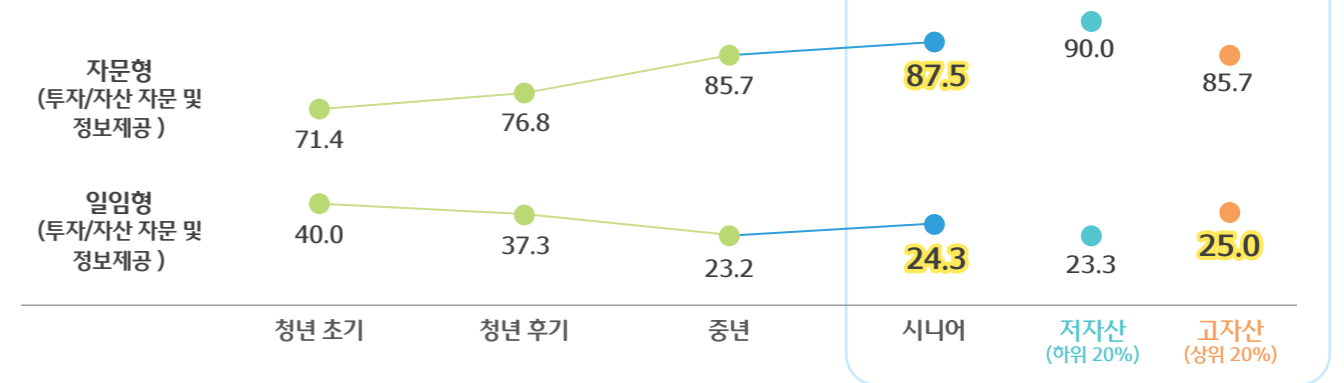
금융분야에서의 AI 이용경험 [단위: 복수%]



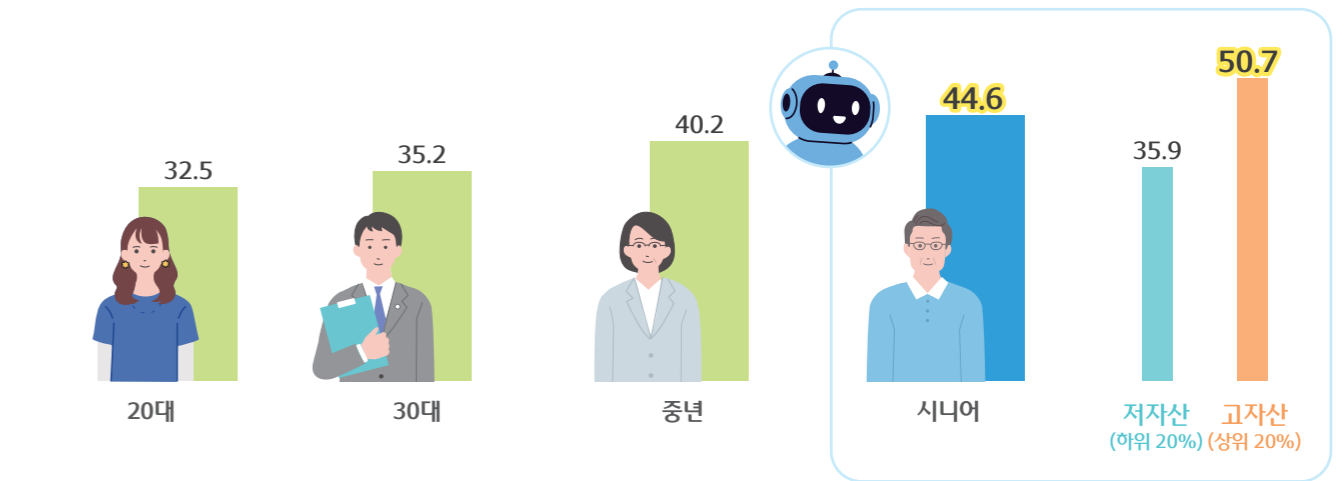
모든 세대의 약 절반가량이 금융 분야에서도 AI 서비스를 이용한 경험이 있다고 응답했다. 그러나 이용 서비스 대부분 문의를 위한 챗봇 사용이 대부분이었으며, 로보어드바이저나 맞춤 상품 추천 이용 경험은 10% 내외로 낮았다. 특히 시니어 세대는 다른 세대에 비해 이러한 서비스 이용 경험이 더욱 적었다.

다만 금융자산 상위 20%에 속하는 시니어들은 하위 20% 시니어에 비해 로보어드바이저와 맞춤 상품 추천 기능 이용률이 2~3배 높아, 어느 정도 자산을 갖춘 시니어들은 금융투자에서도 AI 활용을 비교적 선호하는 경향이 있음을 볼 수 있다.

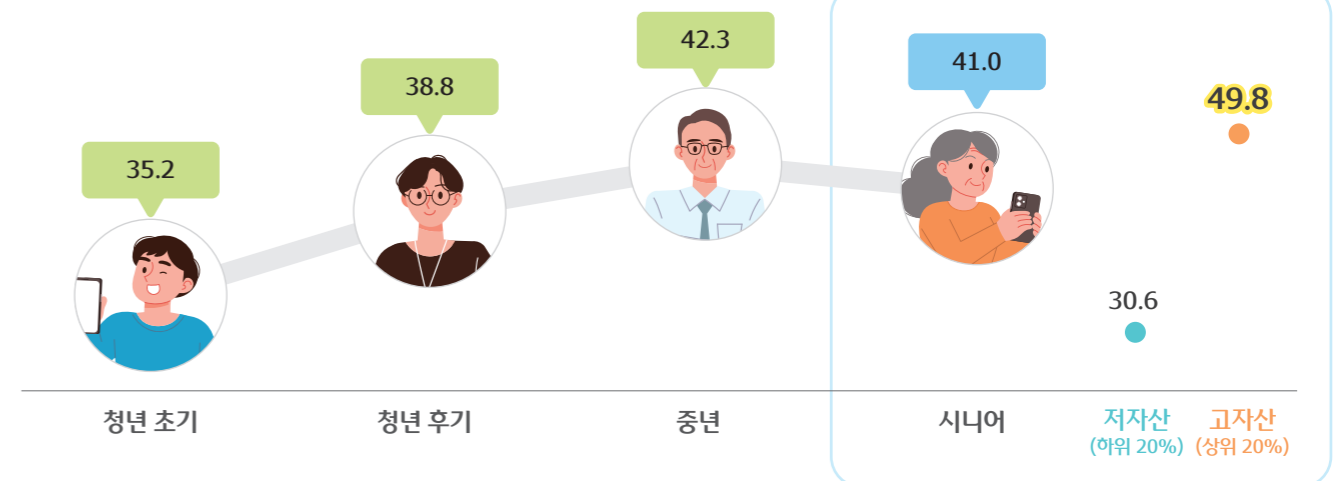
이용한 로보어드바이저 종류 [단위: 복수%]



"AI는 장기적으로 사람보다 좋은 성과를 낼 것이다" [단위: %]



로보어드바이저 이용의향 [단위: %]



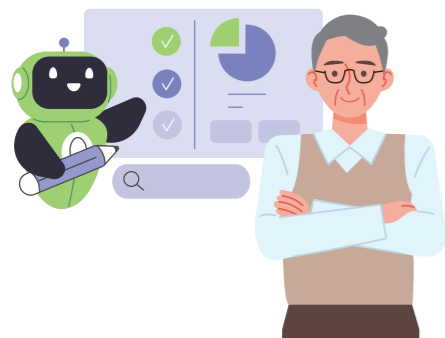
로보어드바이저를 이용해 본 경우에도, 시니어들은 실질적인 자산 운용을 맡기는 '일임형'보다는 특히 투자 결정을 보조받는 '자문형' 서비스를 3.6배 더 많이 이용해, 금융투자에 스스로의 판단을 선호하는 경향을 보여준다.

시니어들은 다른 세대에 비해 금융분야 AI이용률이 상대적으로 낮음에도, AI가 장기적으로 사람보다 좋은 성과를 낼 것이라고 믿는 경향이 모든 세대 중 가장 강했으며, 로보어드바이저 이용 의향도 41.0%로 높은 편이었다.

특히 금융자산이 많은 시니어의 경우 과반이 AI 투자성과가 사람보다 좋아질 것이라 응답했으며, 이용의향 역시 절반에 가깝게 높았다.

시니어 로보어드바이저를 이용하고 싶은 이유 [단위: %]

| | 저자산 (하위 20%) | 고자산 (상위 20%) | 투자형 | 안정형 |
|------------------------------|-----------------|-----------------|------|------|
| 시장상황에 더 빠르게 대처할 수 있을 것 같아서 | 18.1 | 20.1 | 20.9 | 15.2 |
| 투자 지식 및 경험이 부족해서 | 18.1 | 11.8 | 8.4 | 19.3 |
| 직접 투자하는 것 보다 수익률이 더 좋을 것 같아서 | 14.6 | 15.2 | 19.1 | 12.5 |
| 투자 상품 선별 및 선택이 어려워서 | 12.1 | 14.2 | 14.3 | 15.2 |
| 전문가 상담보다 쉽게 이용할 수 있어서 | 10.1 | 15.5 | 12.5 | 13.5 |
| 믿을만한 투자 정보를 찾기 어려워서 | 13.6 | 7.7 | 9.3 | 11.3 |
| 객관적으로 투자할 수 있어서 | 7.5 | 9.9 | 10.7 | 7.0 |
| 일일이 투자를 관리할 여력이 없어서 | 6.0 | 5.6 | 4.8 | 5.9 |



투자를 위한 정보를 제공해주는 등 서포트 해주는 역할을 기대하고 있어요. 잘못된 정보를 줄 수도 있겠지만, 그 정도는 제가 걸러서 볼 수 있을 것 같고요.

시니어는 로보어드바이저를 통해 시장에 빠르게 대처하거나 부족한 투자 지식/경험을 보완할 수 있기를 기대했다. 로보어드바이저에 기대하는 부분은 금융자산의 규모 및 투자성향이 따라 차이가 있었다. 고자산 가구는 시장에 대한 빠른 대처와 전문가 상담 대비 편리한 이용이 가능하다는 점에서 로보어드바이저에 대한 기대가 높았고, 저자산 가구의 경우 로보어드바이저로부터 투자 지식과 경험, 정보를 지원받기를 기대하고 있었다.

또한 투자형 투자성향의 시니어 역시 빠른 대처에 더해 수익률 등 성과적 기대가 높은 반면, 안정형의 시니어는 저자산 가구와 마찬가지로 투자 지식 보완을 기대하고 있었다.

시니어 로보어드바이저를 이용하고 싶지 않은 이유 [단위: %]

| | 저자산 (하위 20%) | 고자산 (상위 20%) | 투자형 | 안정형 |
|-------------------------------|-----------------|-----------------|------|------|
| 자산 등 개인 정보를 노출해야 해서 | 20.6 | 20.2 | 14.5 | 23.8 |
| 개인/시장의 복잡한 상황에 대처하기 어려울 것 같아서 | 19.7 | 17.2 | 14.0 | 20.7 |
| 성과가 충분히 검증되지 않아서 | 17.3 | 18.4 | 20.8 | 16.4 |
| 손실 발생 시 책임을 물을 수 없어서 | 15.7 | 17.8 | 13.1 | 16.6 |
| 나만의 투자방식이 있어서 | 10.0 | 12.0 | 16.3 | 9.5 |
| 직접 하는 것이 더 수익률이 좋을 것 같아서 | 6.9 | 8.3 | 11.8 | 6.2 |
| 제안 투자상품이 제한적일 것 같아서 | 4.6 | 5.2 | 8.6 | 4.0 |

그동안 모아둔 내 자산을 AI에게 선불리 맡긴다는게 막연하고 불안해요. 100% 신뢰할 수는 없으니까...

한번 대신 투자해주는 서비스를 이용해봤지만, AI가 정말 잘 투자를 해주는건지 성과를 판단하기가 어렵더라고요. 어떤 알고리즘으로 운영되는지도 확인할 수도 없고 말이에요.

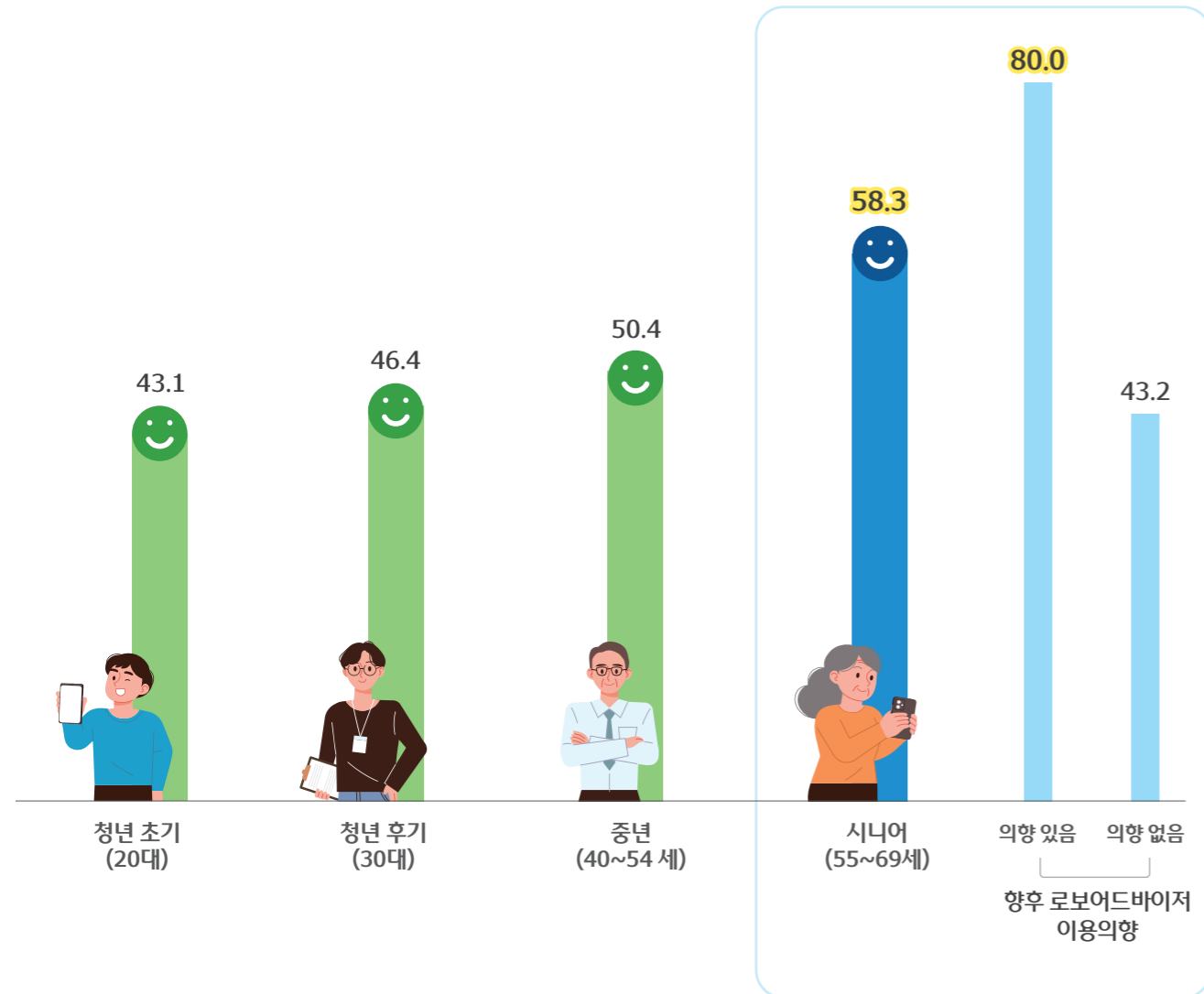


고자산, 저자산 가구의 시니어 모두 로보어드바이저를 이용하고 싶지 않은 이유로 자산 등 개인정보를 노출해야 하기 때문이라고 답했다.

한편, 시니어의 투자성향에 따라서는 로보어드바이저를 이용하고 싶지 않은 이유에 비교적 큰 차이가 있었다. 투자형 시니어는 성과에 대한 검증이 되지 않았다는 점과 나만의 투자방식을 선호한다는 점, 안정형 시니어는 개인정보 노출과 복잡한 상황에 대처하기 어려울 것 같은 불안감이 주된 이유였다.

로보어드바이저가 시니어들에게 좀 더 활용되기 위해서는, 시니어들의 우려가 해소될 수 있도록 개인 정보 등 데이터 활용이나 알고리즘에 대해 보다 투명하고 알기 쉽게 정보를 제공하여 신뢰를 얻는 과정이 필요할 것으로 보인다.

시니어 “로보어드바이저 사용법 교육이 있다면 배워보고 싶다” [단위: %]



또한 시니어 세대는 다른 세대보다 로보어드바이저 사용법을 배우고자 하는 의향이 58.3%로, 금융 AI 서비스에 대한 학습 욕구가 높았다. 특히 로보어드바이저를 향후 이용할 의향이 있는 시니어의 80%가 금융분야 AI에 대한 학습 의지를 보였다. 이는 시니어들에게 단순한 호기심을 넘어 AI를 활용해 자산관리 효율성을 높이고자 하는 실질적 의지가 형성되어 있음을 의미한다.

금융회사는 시니어가 AI를 쉽고 편리하게 활용할 수 있도록 맞춤형 교육 프로그램을 제공하여 시니어의 금융 역량을 강화할 지원할 필요가 있으며, 동시에 AI기반 금융 서비스의 접근성과 신뢰도를 높이는 노력도 지속해 나가야 한다.





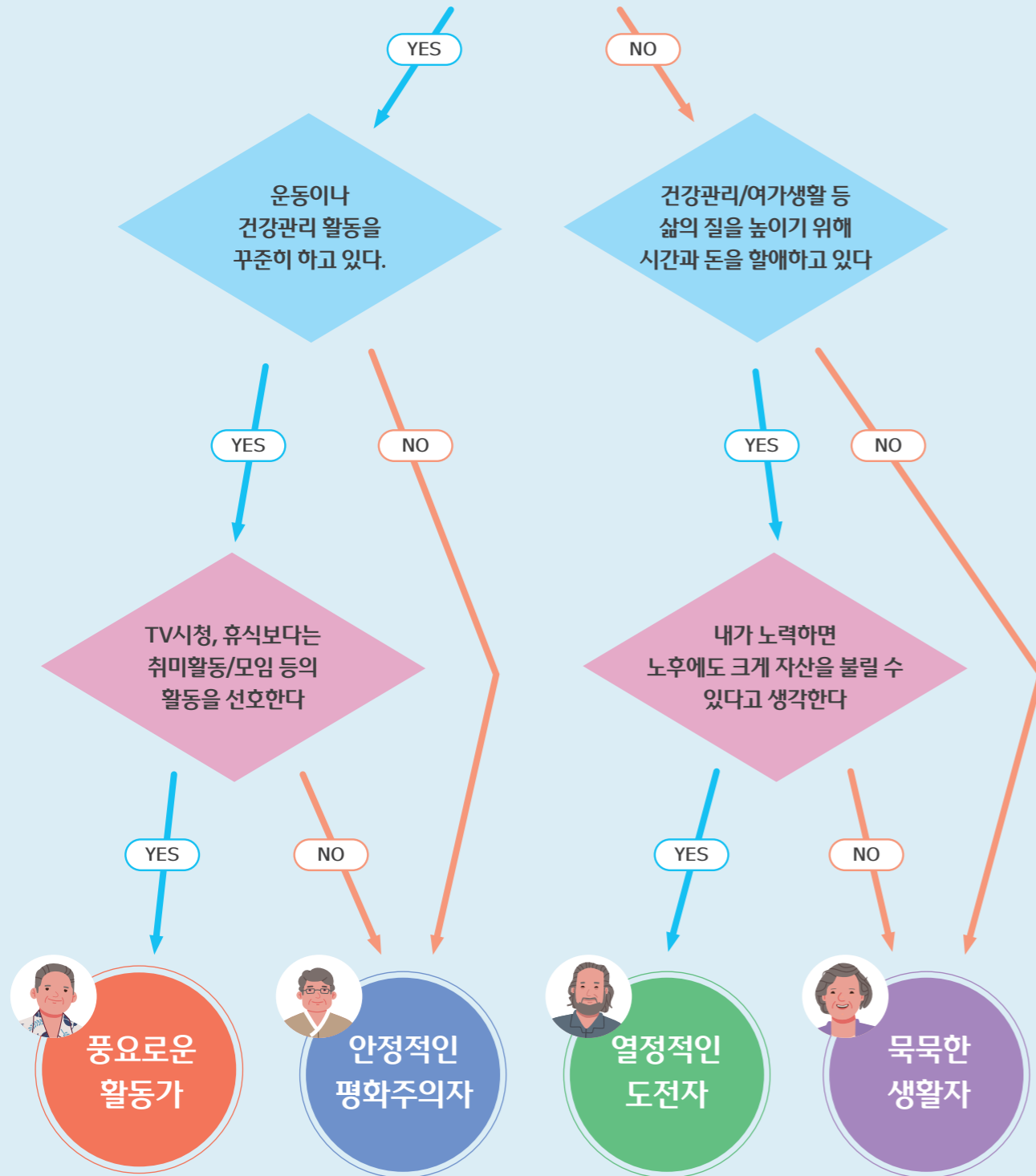
부록

나는 어떤 유형의 시니어일까?

나는 어떤 유형의 시니어일까?



나는 현재까지 모아둔 자산으로도
남들보다 노후를 여유롭게 보낼 수 있다



풍요로운 활동가

84p 이동

경제적 여유를 바탕으로 여가·건강·관계를 주도적으로 가꾸는 타입입니다. 새로운 경험을 즐기고 배움과 사회활동을 즐기며, 삶의 활력이 넘칩니다.

#부자 #액티브 #여행

유형 점수 — 전체 시니어 평균

가족/인간관계

건강상태

여가 시간 및 활동

경제적 여건/상태

안정적인 평화주의자

86p 이동

경제적 기반이 탄탄하지만 차분하고 과하지 않는 생활을 선호하는 타입입니다. 큰 변화보다 안정과 일상의 균형을 중시하며, 원할 때에만 유동적으로 활동합니다.

#안정 #은퇴

유형 점수 — 전체 시니어 평균

가족/인간관계

건강상태

여가 시간 및 활동

경제적 여건/상태

열정적인 도전자

88p 이동

넉넉하진 않지만 스스로 기회를 만들고 행복을 찾아 나서는 타입입니다. 건강관리·배움·관계에 꾸준히 투자하며 한 걸음씩 전진합니다.

#도전 #근로 #자신감

유형 점수 — 전체 시니어 평균

가족/인간관계

건강상태

여가 시간 및 활동

경제적 여건/상태

묵묵한 생활자

90p 이동

현실적 제약 속에서도 성실히 일상을 이어가는 타입입니다. 실질적 도움과 따뜻한 관계가 더해질수록 생활의 균형이 깊어집니다.

#일상유지 #셀프케어

유형 점수 — 전체 시니어 평균

가족/인간관계

건강상태

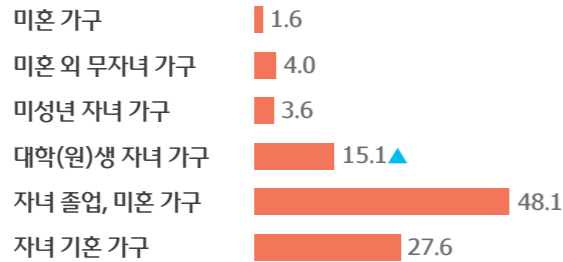
여가 시간 및 활동

경제적 여건/상태

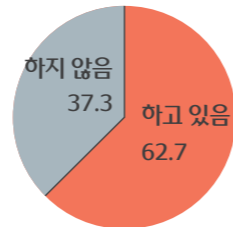
풍요로운 활동가

※ ▲▼ 표시는 시니어 평균 대비 높은/낮은 항목

Life Stage (자녀학령) [단위: %]



경제생활 여부 [단위: %]



AI 이용 경험률 [단위: %]



생성형 AI 주 이용분야

- 1 외국어 번역
- 2 금융투자 문의
- 3 정보 검색

자산 현황

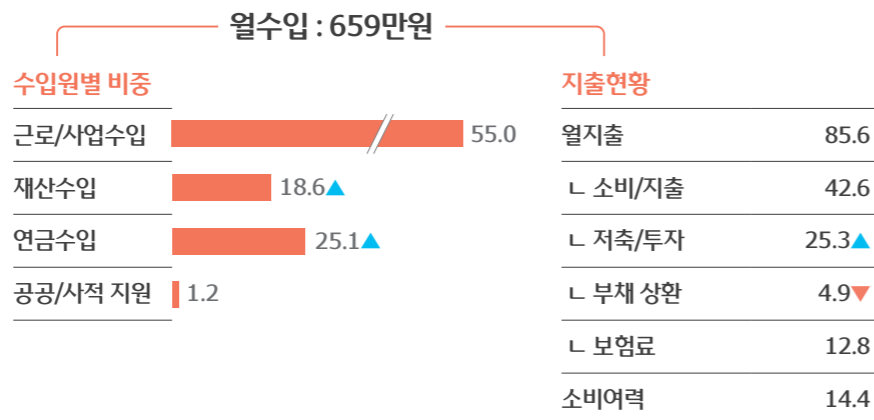
자산별 규모

| | |
|-------|------------|
| 금융자산 | 25,044만원▲ |
| 부동산자산 | 120,480만원▲ |
| 총자산 | 145,524만원▲ |
| 부채 | 4,865만원 |
| 순자산 | 140,659만원▲ |

금융자산 포트폴리오 [단위: %]

| | |
|---------|-------|
| 저축 | 45.7▼ |
| 투자 | 32.7▲ |
| 연금 | 9.8 |
| 저축성 보험 | 10.8 |
| 코인/가상자산 | 1.0 |

수입/지출 현황 [단위: %]



주요 특징

투자의 귀재

주식, 펀드 등 다양한 투자 방식으로 일찍부터 돈이 쉬지 않고 일하게 하며 자산을 키워온 유형입니다. 저축만으로 만족하지 않고, 국내뿐 아니라 넘어 해외시장까지 눈을 돌려 기회를 탐색합니다. 때로는 공격적 투자도 기꺼이 시도하며, 숨겨진 위험은 정보력과 경험으로 커버합니다. 균형 잡힌 포트폴리오와 3층 연금 구조(공적연금+퇴직연금+개인연금)를 갖췄습니다. 연금 수입 외에도 투자와 부동산 등 자산 수입이 풍부하여 근로수입 비중이 낮고, 안정적인 노후 재정을 기대할 수 있습니다.

리밸런싱 장인

시장 분위기가 바뀌면 전략을 빠르게 수정하는 편입니다. 폭풍 속에 고정된 배는 침몰할 뿐이니까요. 때로는 "지금은 키울 때"라고 가속 페달을, 또 때로는 "이럴 땐 지키는 게 수익"이라며 브레이크를 밟죠. 축적한 지식과 데이터를 바탕으로 스스로 납득해야 움직이는 편이라, 경제 뉴스와 리서치는 일상의 일부입니다. 변덕스러운게 아닙니다. 민첩하게 반응할 뿐이죠.

낭만 근로자

일은 '별이'만이 아닙니다. 사회적 역할, 자아 실현, 건강 루틴—이 세 박자를 맞추는 무대이기도 하죠. 정해진 때가 오면 한 번 쉬어갈 생각은 있지만, 그 이후에도 강의나 창작, 새로운 배움과 도전의 장을 찾아 나서는 경향이 큼니다. "퇴직은 마침표가 아니라 쉼표"라는 태도로, 경제적 여유를 뒷배삼아 가치 있는 일을 고르는 편입니다.

건강관리 모범생

전반적인 건강관리의 실천률이 높지만, 특히 잘하고 있는 건 규칙적인 운동. 두꺼워지는 근육만큼 삶의 활력도 탄탄하게 유지됩니다. 다른 유형보다 '운동 회원권'을 구매하는 비율도 높은 편인데, 건강과 사회생활 두마리 토끼를 잡으려는 전략일 지도 모릅니다.

Tech Savvy(테크 세비)

변화에 대한 적응이 빨라, AI 앱 역시 이용하는 비율이 높고, 높은 경제력을 기반으로 AI 디바이스까지 다양하게 이용합니다. 여행을 즐기는만큼 외국어 번역 AI사용도 많은 편이죠. 금융분야에서의 AI 이용에도 열려있어 자산 확대의 부스터로 활용하고 합니다.

더 나은 노후를 위한 TIP

방심은 금물

꾸준히 금융수익을 노리는 것은 탁월하지만, 은퇴 시점에 가까워질수록 자산 증식과 보존 목적의 경계를 명확히 해야 합니다. 공격적 투자가 실패로 이어지지 않도록 투자규모와 투자상품을 주의깊게 살펴볼 필요가 있습니다.

연금도 계획적으로

이미 잘 구축된 3층 연금 구조는 큰 강점입니다. 이를 활용하여 연금별 개시 시점과 수령액을 다양한 경우를 고려해 미리 설계해야 합니다. 연금이 건강 악화, 배우자 사망 등 예상치 못한 상황에서 안정적 현금 흐름을 보장하는 최후의 방어선이 될 수 있기 때문입니다.

나를 넘어 가족의 자산으로

상속을 고려해 자녀와 자산을 공유하는 경우가 가장 많고, 가족 단위의 재정설계 서비스 니즈도 가장 높습니다. 자녀 지원 및 증여/상속까지 고려한 자산관리는 개인이 직접 수행하기에 한계가 있으니, 필요하다면 전문가의 도움을 받아보는 것도 좋겠습니다.

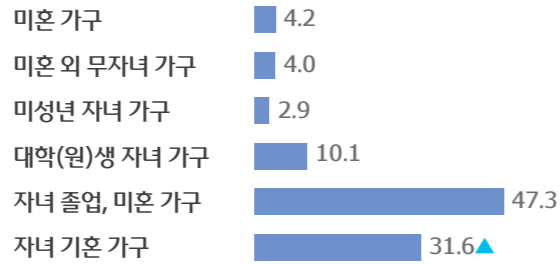
지출은 예산 내에서

다른 유형보다 여가생활을 많이 즐기는만큼 지출하는 비용도 많은 편입니다. 전체 자산에 비하면 출혈이 크지 않을 수 있지만, 자칫 과도한 소비로 넘어가지 않도록 경계할 필요도 있습니다. 노후자산 사용에 대한 계획이 구체적으로 잡히지 않았다면, 예산에 유의한 합리적 소비를 지향하는 것이 좋습니다.

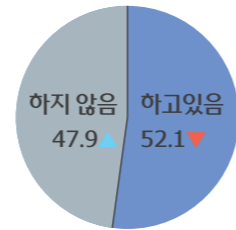
안정적인 평화주의자

※ ▲▼ 표시는 시니어 평균 대비 높은/낮은 항목

Life Stage (자녀학령) [단위: %]



경제생활 여부 [단위: %]



AI 이용 경험률 [단위: %]



생성형 AI 주 이용분야

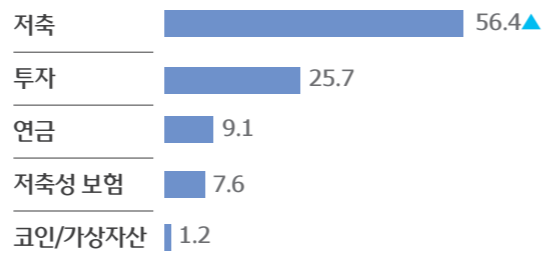
- 1 정보 검색
- 2 단순 호기심으로 한번 이용해보

자산 현황

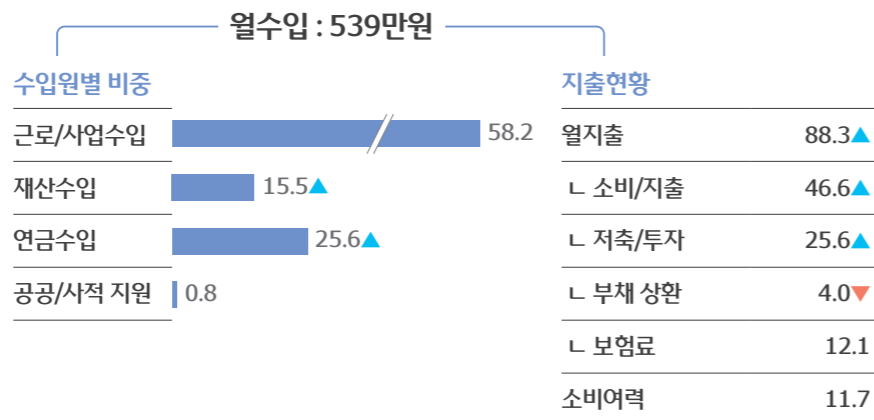
자산별 규모

| | |
|-------|------------|
| 금융자산 | 23,027만원 |
| 부동산자산 | 99,073만원▲ |
| 총자산 | 122,101만원▲ |
| 부채 | 2,865만원▼ |
| 순자산 | 119,236만원▲ |

금융자산 포트폴리오 [단위: %]



수입/지출 현황 [단위: %]



주요 특징

안전제일 투자자

자산운용의 목표는 높은 수익보다는 '안정적인 유지'에 있습니다. 큰돈은 예·적금으로 단단히 묶고, 여유분만 조금씩 투자해 재미를 보는 편입니다. 투자할 땐 국내 대형주나 지수 ETF처럼 비교적 안정적이고 익숙한 상품을 고르고, 코인과 같은 대체 자산은 손대지 않습니다. 굳이 처음보는 길로 갈 필요는 없죠. 떨어지는 낙엽도 조심해야 할 노후니까요.

근로탈출 넘버원

은퇴는 정년에 맞춰 '칼퇴'하는 것이 나를 위해서나, 남을 위해서나 좋은 선택이라고 생각합니다. 실제 은퇴 가구의 비중이 높으며, 계속 일하더라도 활력을 더하거나 일상의 무료함을 달래는 정도로 유지하고 있죠, 돈벌이로 인한 스트레스는 이만하면 충분하니까요. 일 없는 하루의 루틴을 만들어가는 것만이 앞으로의 숙제입니다.

행복한 집들이/집순이

즐거는 여가활동이 다채롭진 않지만, 의외로 만족도는 나쁘지 않은 타입입니다. 어쩌다 한번 가는 여행에는 화끈하게 지갑을 열지만, 대부분의 여가시간은 차분하게 쉬는 것을 선호합니다. 그렇다고 공부나 자기계발은 이 나이에 지루하죠. 차라리 낮잠을 자거나 좋아하는 음악을 들으며 쉬는게 좋습니다. 어찌되었든 예전보다 마음의 여유는 크게 느껴집니다. 앞으로도 쉴 시간은 차고 넘치잖아요?

Empty Nester(빈둥지 수호자)

나이가 드는 것은 나만이 아니죠. 어느새 성장한 자녀가 독립해, 빈둥지가 된 가구가 많은 유형입니다. 부모로서의 '도리'를 다하다보면 등지의 빈자리만큼 잔고에도 빈자리가 생기기도 하지요. 하지만 괜찮습니다. 배우자와 둘만 남은 집에서는 함께하는 시간이 더욱 돈독해지고, 잔고에 난 구멍도 함께 논의해서 메꿔 갑니다. 새식구 반려동물도 빈자리에 온기를 더해주세요. 어쩌면 제일 효자는 이 친구일지도 모르겠습니다.

경계성 AI 기피자

AI가 아직 낯선 사람들입니다. 주변의 성화에 한 번쯤 써봤지만 굳이 써야 할 이유는 아직 못 찾았습니다. AI와의 거리두기는 투자에서도 마찬가지. 아무리 좋은 AI라 한들 시장 감각을 잡을 수 있을지 의문입니다. "나만의 투자 스타일"도 AI를 멀리하는 이유 중 하나. 익숙한 방식이 주는 손맛과 판단의 감을 믿는 편입니다.

더 나은 노후를 위한 TIP

원활한 돈의 흐름을

수입대비 지출이 다소 많아, 수익이 감소하는 노후에는 재정적 부담이 커질 수 있습니다. 자산의 대부분이 주택과 같은 고정 자산으로 묶여 있어, 현금화를 통해 이러한 부담을 보완하는 것이 필요합니다. 빠른 은퇴 시기를 감안하여 주택연금(역모기지) 등 고정 자산을 현금 흐름으로 전환할 수 있는 구체적인 계획을 마련하는 것이 좋습니다.

보다 효율적인 안정자산으로

예적금 및 안전자산에만 집중하면, 자칫 인플레이션에 대한 실질적인 방어력이 약해질 수 있습니다. 배당주, 인덱스 펀드, 또는 물가 연동 채권 등 안정적이면서도 현금 흐름을 창출하는 자산 비중을 늘리는 것을 권장합니다.

상속도 지혜롭게

상속/증여세 등 '절세'와 관련된 상담 니즈가 높은 편입니다. 특히 보유한 부동산 자산의 규모를 고려할 때, 효율적인 부동산 상속 전략에 대한 고민이 필요할 시점입니다. 세금 부담을 최소화하고 자산 승계의 안정성을 확보할 수 있도록 관련 전문가와 미리 준비하세요.

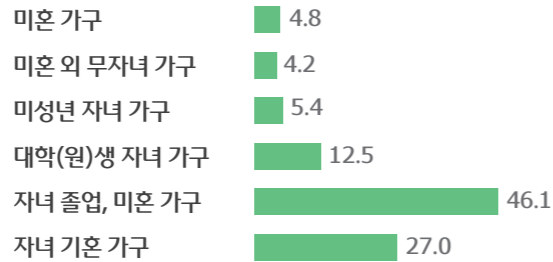
건강은 비싸다

노후의 건강 이슈는 개인의 불편함에 그치지 않고, 예기치 못한 지출과 재정적 리스크로 이어질 수 있습니다. 기본적인 건강관리는 물론, 건강을 위해 지갑을 여는 것도 가끔은 필요합니다. '지출'이 아닌, '투자'니까요. 건강검진 외에도 예방적 의료 서비스와 꾸준한 운동 시설 이용 등 건강관리에 정기적인 예산 항목을 계획하는 것이 좋습니다.

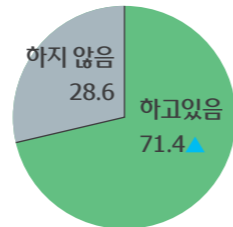
열정적인 도전자

※ ▲▼ 표시는 시니어 평균 대비 높은/낮은 항목

Life Stage (자녀학령) [단위: %]



경제생활 여부 [단위: %]



AI 이용 경험률 [단위: %]



생성형 AI 주 이용분야

- 1 업무보조
- 2 이미지 및 그래픽 생성
- 3 금융투자 문의

자산 현황

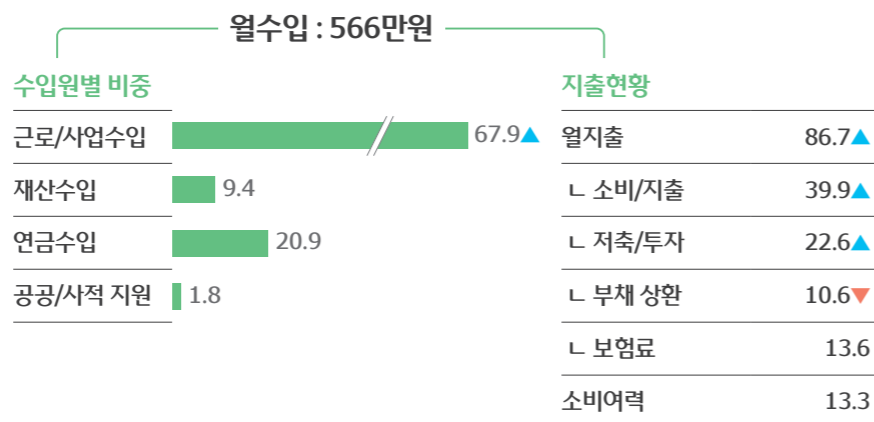
자산별 규모

| | |
|-------|-----------|
| 금융자산 | 12,317만원 |
| 부동산자산 | 40,447만원▼ |
| 총자산 | 52,764만원▼ |
| 부채 | 6,915만원▲ |
| 순자산 | 45,849만원▼ |

금융자산 포트폴리오 [단위: %]

| | |
|---------|-------|
| 저축 | 49.2▼ |
| 투자 | 26.6 |
| 연금 | 12.1▲ |
| 저축성 보험 | 9.7▲ |
| 코인/가상자산 | 2.3 |

수입/지출 현황 [단위: %]



주요 특징

맘으로 쌓은 자산

지금의 자산은 어느 날의 특별한 '한 방'이 아닌, 본인과 배우자가 매일 성실하게 쌓아온 결과입니다. 함께 일하며 안정적인 현금흐름을 이어왔고, 여전히 두 사람의 근로수입이 수입의 가장 큰 조각을 차지하고 있습니다. 남은 생애에서도 일해서 버는 돈이 주 수입원이 될 것이라 믿으며, "월급이 가장 좋은 투자처"라는 진리를 증명하고 있습니다.

영원한 현역

아직은 일의 무대 한가운데에 서 있다고 느낍니다. '한창 일할 때'를 넘어 '새로운 일을 시작할 때'라는 마음까지 강해, 본업 이후엔 자영업·강의 등 새로운 포지션도 과감히 검토합니다. '일하지 않는 자가 곧 노안'이라는 신념으로 건강이 허락하는 한, 일과 배움을 이어가려 합니다. 이는 지속적인 근로활동을 통해 연금 개시 시점을 늦추고, 더 유리한 시기에 수령하기 위한 좋은 전략이 되기도 합니다. 다만 언젠가 있을 사회적 역할 상실에 대해 불안감을 갖지 않도록 주의가 필요합니다.

노후의 승부사

필요한 노후자산과 실제 자산 사이의 간격이 크지 않습니다. 그래서일까요, 그 마지막 몇 걸음을 공격적인 투자로 메우려는 의지가 보입니다. 익숙한 길에만 머무르지 않고, 코인·가상자산 같은 대체투자에도 거부감 없이 달려듭니다. 매달 지출되는 내역 역시 소비는 '적게', 대출 상환은 '꾸준하게' 유지하고 있어 자산성장을 효과적으로 보조하고 있습니다.

강철의 건강술사

운동은 선택이 아닌 필수 생존 전략입니다. 규칙적인 운동은 물론, 집에서 틈틈이 몸을 단련하기 위해 가정용 헬스 기구를 활용하기도 합니다. 일 역시 "건강을 유지하는 수단"으로 인식하며 일-운동의 선순환을 만듭니다. 운동은 '일을 지속하기 위한 투자'요, 일은 '건강을 남아주는 배당'인 셈입니다. 돌고도는 선순환 속에 노후의 활력은 더욱 강하고 단단해집니다.

소소하지만 작은 즐거움

근로로 쌓인 스트레스는 문화생활이나 예술/스포츠 등 취미생활로 해소합니다. 가끔씩 여행을 떠나기도 하지만, 그보다는 일상 속 소소한 즐거움을 찾는 데 능숙한 스타일입니다. 배우자 외에도 직장 동료, 동호회 회원 등 다양한 사람들과 여가를 공유하며 사회적 유대감을 잃지 않으려 노력하는 현명한 생활인입니다.

AI 마스터

디지털 환경에 익숙해 AI 앱을 도구처럼 잘 씁니다. 일상뿐 아니라 업무에서도 AI는 속도와 편의의 증폭기가 됩니다. 다만 자산운용은 '전권 위임'보다는 조연형·보조형을 선호하고, 핵심 결정은 직접 내립니다. "알고리즘은 지도, 운전은 나"인 것이죠.

더 나은 노후를 위한 TIP

분위기가 아닌 확신으로

고수익을 추구하더라도 신중한 투자와 자산 배분 원칙 준수가 필요합니다. 다른 유형보다 경제상황을 긍정적으로 이해하는 경향이 높고, 시장 분위기에 편승해 투자를 결정하는 경우도 많은 편입니다. 하지만 변동성이 큰 상품은 자칫 노후자산을 한 번에 무너뜨릴 수 있어, 당장의 분위기보다 잠재적 리스크를 더 크게 인식하는 것이 좋습니다. 자산 배분 원칙을 철저히 지켜 안전자산과 위험자산의 비중을 설정하고, 주기적인 리밸런싱을 통해 리스크를 관리해야 합니다. 투자할 때 경험률도 높은 유형이기에, 앞으로도 조심, 또 조심하는 자세가 필요합니다.

새는 돈을 먼저 잠그자

현재의 부채 상황 압박이 투자를 무리하게 만들 수 있습니다. 공격적 투자에 앞서 대출 중 고금리 대출부터 최우선으로 상환하여, 현금 흐름의 안정성을 확보하는 것이 장기적인 승리 전략입니다.

보험을 지혜롭게

'노후 대비용 보험'에 대한 금융회사와의 상담 니즈가 높습니다. 부족한 보장내용은 없는지, 어떻게 고쳐야 할지 고민인 것으로 보입니다. 노후자산이 풍족하지 않은 상황에서 종신보험을 노후연금으로 전환할지, 향후 상속자산으로 활용할지 상담에 보는 것도 좋을 것 같습니다.

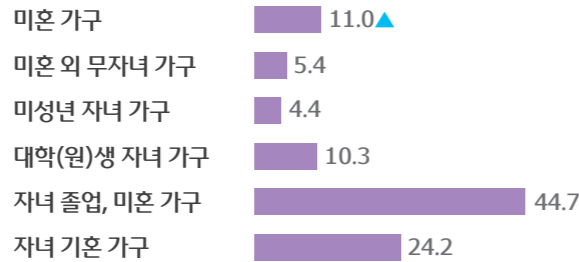
지속가능한 근로로 '갈아타기'

근로소득 의존도가 높고, 노동을 오래 지속하려는 의지가 강한 만큼 꾸준한 소득과 일의 만족도를 동시에 확보하는 것이 필요합니다. 똑같은 일을 오래 반복하기보다는, 쌓아온 경력을 바탕으로 새로운 재취업이나 관심 있는 분야의 소득 활동으로의 전환도 고려해 볼 수 있습니다. 이는 꾸준한 소득과 일의 만족, 두 가지를 모두 지키기 위해 끊임 없이 자신을 업그레이드하는 전략이 될 수 있습니다.

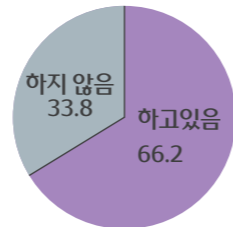
묵묵한 생활자

※ ▲▼ 표시는 시니어 평균 대비 높은/낮은 항목

Life Stage (자녀학령) [단위: %]



경제생활 여부 [단위: %]



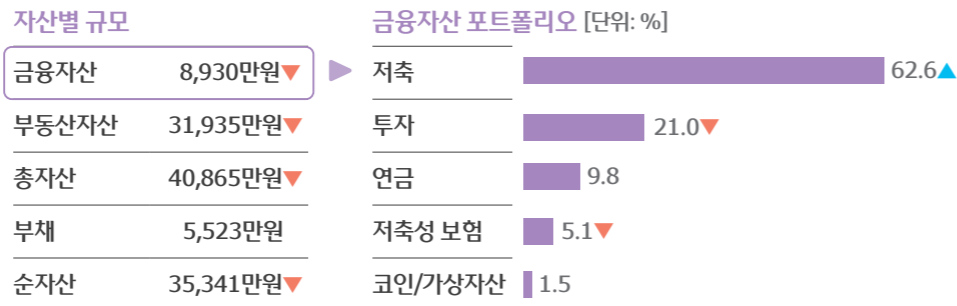
AI 이용 경험률 [단위: %]



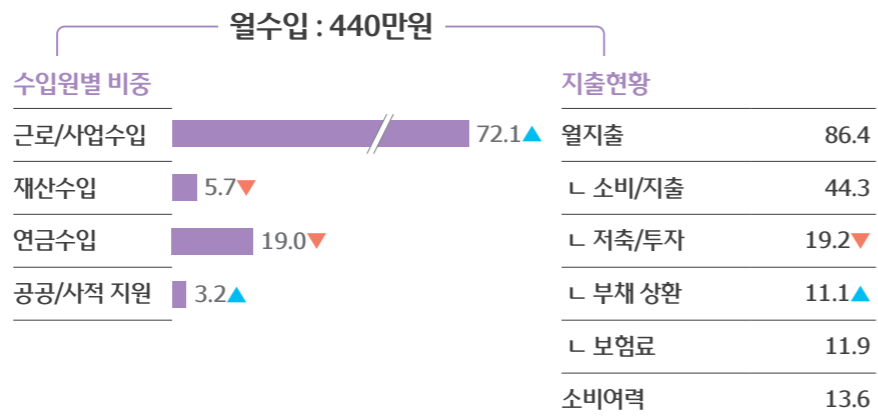
생성형 AI 주 이용분야

- 1 일상적인 대화나 개인적인 고민상담
- 2 단순 호기심으로 한번 이용해보

자산 현황



수입/지출 현황 [단위: %]



주요 특징

금고형 자산보호자

자산 운용에 극도의 안정성을 추구하는 유형입니다. 향후 경제 위기에 대한 우려가 크고, 투자 손실에 민감해 안전 제일의 투자 성향을 고수합니다. 해외투자같은 낯선 영역은 피하는 것이 상책이며, 금·은 같은 안전자산이야말로 가장 신뢰할 수 있는 투자처라고 생각합니다. 금융상품보다 유동성 높은 현금으로 자산을 확보해두는 경향이 있으며, 연금 또한 투자없이 예수금 형태로만 들고 있는 비중이 높습니다. 험하다 험한 세상에서 지갑 밝은 위험하니까요.

Work must go on

노후에도 근로는 핵심적인 생계수단입니다. 노후 준비가 완전하지 않은 이상, 건강이 허락할 때까지는 근로를 이어갈 예정입니다. 다들 쉬어야 할 때라고 이야기할지라도, 꾸준한 소득을 놓지 않는 것이 남은 삶에 대한 책임감입니다. 어쩌면 힘든 세상에서 선불리 은퇴를 말하는 것 자체가 사치일 지 모릅니다. 나이 들어서도 고생이라고요? 지금까지 그래왔듯이 묵묵히 이겨내는 것뿐입니다.

통장 속 파스함 한줌

일과 저축을 통해 자산을 꾸준히 쌓아왔지만, 그 속엔 가족이 물려준 재산과 따뜻한 지원이 조금씩 스며 있습니다. 현재도 노후에도 이 사회와 가족이 주는 지원금이 가늘지만 끊기지 않는 물줄기처럼 삶의 뿌리를 지탱해줍니다. 작지만 든든한 도움으로 남은 생애의 균형이 맞춰져갑니다.

혼자, 때로는 같이

1인가구의 비중이 높아, 여가시간에도 혼자 있는 시간이 많지만, 공부와 자기계발, 종교·봉사활동으로 스스로 성장하는 재미도 충분히 누립니다. 소박하지만 종종 있는 친목모임에는 기꺼이 지갑을 열어 관계의 온도를 지키려는 지혜도 발휘하고 있습니다.

소심한 AI 탐색자

AI 활용은 필요할 때 가볍게 시도하는 정도지만, 막상 써보면 개인적인 고민 정리에 많은 도움을 받기도 합니다. 금융 분야에서도 똑똑한 AI 친구는 많은 투자 지식과 정보력으로 새로운 투자의 가능성을 보여주고 있습니다. 다만 한가지 우려되는 것은, 나의 개인정보. 이 친구에게 모두 보여주는 게 좋을까요? 아직은 조금 망설여집니다.

더 나은 노후를 위한 TIP

작은 돈이라도 굴려야 이득

현금 보유 성향이 강하지만, 타 유형대비 낮은 저축률과 부채 보유율을 고려할 때 소액이라도 투자를 하는 것이 필요합니다. 금/은 등 안전자산을 선호하는 만큼, 정기적인 소액 ETF 등 익숙하고 덜 위험한 상품으로 투자의 문턱을 낮추는 것이 좋습니다. 조금씩 들어오는 연금이나 복지금, 용돈부터 도전해보는건 어떤 까요?

AI를 활용한 정보력 보강

금융분야의 AI를 활용하여 투자의 시작점을 탐색해보는 것이 도움이 될 수 있습니다. 개인정보 노출이 우려된다면, 생성형 AI 또는 AI 챗봇을 통해 기초적인 투자 요령이나 시장 정보를 얻어 보는 방법을 시도해볼 수 있습니다. 이는 개인정보 노출 걱정없이 투자경험을 확보할 수 있는 효과적인 방법입니다.

빛과 생활비의 균형

노후의 '생활자금'과 '부채상환'에 대한 고민이 많아 상담 니즈가 높습니다. 자산이 비교적 적으면 노후의 지출/상환계획은 더 치밀해야 하는 법입니다. 현재 활용할 수 있는 자산을 노후에 언제, 어떻게 사용할 것인지 큰 그림을 그려보고, 전문가와 세부적인 내용을 조정하는 것이 좋겠습니다.

건강은 소중한 자산

1인 가구 비중이 높아 치매·간병보험 가입을 고려하는 것이 필요합니다. 실제 다른 유형보다 치매/간병보험의 니즈가 가장 높은 것에 비해, 현재 보유율은 가장 낮은 편입니다. 물론 그 이전에 평소 건강관리를 실천하는 것이 급선무입니다. 식단관리와 충분한 수면, 간단한 운동같이 가벼운 것부터 시작해보세요.

2025 우리금융 트렌드 보고서

- AI시대의 시니어 라이프 -

발행일 2025년 12월

발행 기관 우리금융지주 AI전략센터
서울특별시 중구 소공로48 (우리금융디지털타워)

담당자 우리금융지주 최용민 센터장
서찬교 과장
최범규 과장
우리금융경영연구소 심현정 수석연구원

홈페이지 www.woorifg.com

조사 기관 (주)컨슈머인사이트

2025
우리금융
트렌드 보고서



- AI시대의 시니어 라이프 -