



미술품이 연결하는 새로운 자산관리 모델

통합적인 자산관리 전략과 영리치의 부상

Deloitte Insights

“

자산관리 시장은 세대 교체와 가치관 변화가 맞물리며 새로운 전환기를 맞고 있습니다. 고객은 이제 수익률을 넘어, 삶의 방향, 유산, 개인적 가치까지 함께 설계하는 깊이 있는 자산관리를 기대합니다.

미술품·수집품을 포함한 열정자산의 부상, 비금융 서비스 확대, 차세대 고액자산가의 성장은 역시 단순한자산관리의 기준을 재정의하고 있습니다. PB와 패밀리오피스는 자산 운용을 넘어, 고객 관계·경험·장기 목표를 통합하는 파트너십으로 역할이 확장되고 있습니다.

자산관리는 이제 ‘고객의 삶 설계’로 전환되고 있습니다.

이러한 변화의 흐름 속에서 자산관리의 기준은 수익률 중심의 틀을 넘어, 관계·가치·문화적 자산을 아우르는 새로운 패러다임으로 자리 잡아가고 있습니다.

”

공선희 파트너

금융산업 회계감사부문 리더

Deloitte.



자산관리의 새로운 패러다임

통합적 접근 확대



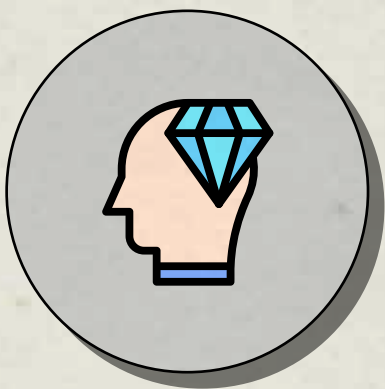
금융상품을 넘어
비금융 서비스까지
아우르는 자산관리
구조 확대

초개인화 경험 강화



초고액자산가의
78%가 금융·
비금융 부가가치
서비스를
핵심 가치로 인식

열정 투자 부상



초고액자산가의
91%가 미술·와인·
럭셔리 부동산 등
라이프스타일 기반
투자에 집중



자산관리의 중심축이
‘삶’ 전반으로 확장되는 흐름

상세한 내용은 리포트 전문에서 확인하세요!

미술품, 전략적 자산으로 부상

자산 배분 흐름의 변화

미술품 투자 비율



고액자산가
평균 15%



자산 5,000만 달러 이상
초고액자산가
평균 25%

*전 세계 초고액자산가 중
약 12만명

포트폴리오 내 3~5% 미술 비중 고객 비율
29% → 42%로 확대

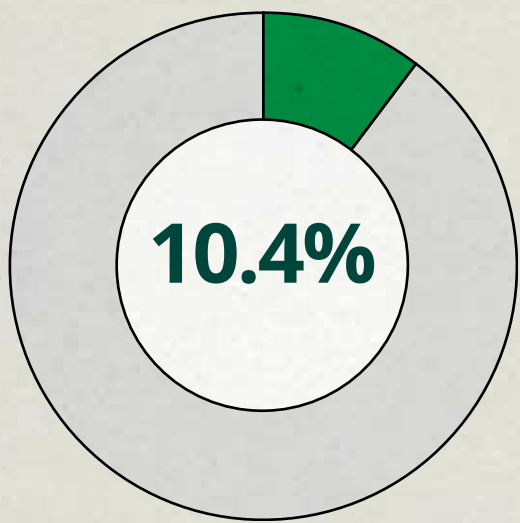
미술의 전략적 가치 강화



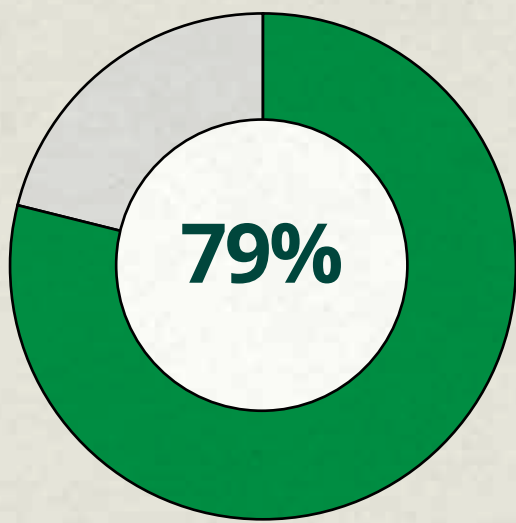
- ✓ 단순 취향 소비를 넘어선
열정 자산·가치 보존 수단
- ✓ 높은 변동성 환경에서
포트폴리오 다각화·가치 저장 기능
- ✓ 문화적 자아 표현·가문 유산 구축의
독보적 역할

자산관리사 설문 핵심 인사이트

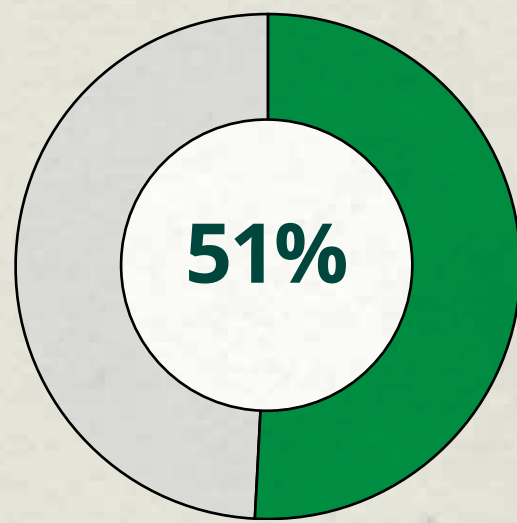
자산관리 서비스 내 미술의 위치



미술품 자산 비중
고객 전체 자산 중
미술품 및 수집품
평균 배분 비율



서비스 포함 동의
미술이 자산관리 서비스에
포함되어야 한다는
전문가 동의율



서비스 제공률
실제 미술·수집품 관련
서비스를 제공하는
자산관리사 비율

미술이 자산관리에서 중요한 이유

통합 자문 관계 강화

86%의 자산관리사가 미술 포함
모든 자산을 아우르는 통합 자문을
핵심 목표로 설정

고객 요구 증가

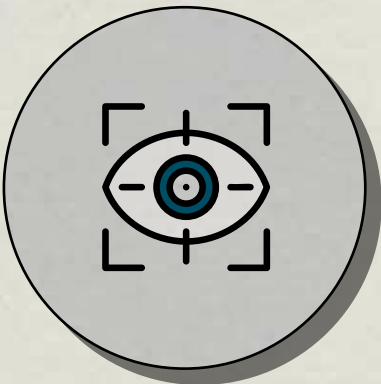
65%의 자산관리사가 고객의
미술 리스크 관리·가치평가·
리포팅 지원 요청 증가를 경험

대체투자 수요 확대

55%의 자산관리사가 고객의
대체투자 관심 증가로
서비스 확대 필요성 인식

미술 자산관리의 과제와 전략 방향

자산관리사가 직면하는 미술 서비스·상품 제공 시 주요 어려움



전문가 발굴의
어려움



시장 정보·투명성
부족



비용 대비 편익의
불명확성

향후 12개월, 자산관리사가 집중하는 우선 영역

상속·가업승계 전략

최우선 과제로 선정(59%)

컬렉션 관리 및
문화 향유

컬렉션 관리(89%),
문화 향유(전시·투어·행사 등) (55%)를
고객 관계 강화를 위한 핵심 영역으로 평가

미술·비전통
자산 관련 지식 교육

지식 격차 해소 및 가치·의미 중심 콘텐츠
제공을 중점 영역으로 설정(48%)

미술·자선 사업 및
사회적 임팩트 활동

기부·재단·임팩트 프로젝트 등을 통해
목적 기반 영향력 확대 영역으로 주목(44%)

Industry Insights: 하나은행·하나더넥스트

영리치의 부상에 따른 자산관리 수요 변화에 대응해
금융을 넘어 비금융 자산관리 영역으로 서비스를 넓히며
미래형 자산관리 모델을 선도하는 **하나은행**

혁신 전략	대표 사례
차세대 고객 기반 확장	<ul style="list-style-type: none">✓ Mini-MBA형 Family Office Leaders 프로그램을 통한 금융·대체투자·디지털 자산 교육✓ 차세대 고객의 금융 이해도·네트워크·실전 역량 강화
아트금융의 체계적 구축	<ul style="list-style-type: none">✓ 하나 아트뱅크&서비스로 미술품 보유-관리-승계까지 통합 지원✓ 아카데미·투어·수장고 등 아트 기반 비금융 자산관리 플랫폼 운영
디지털· 대체자산 대응	<ul style="list-style-type: none">✓ 미술품 신탁+개방형 수장고 H'art One 모델 운영✓ NFT 담보 신탁, 음원 저작권 STO 등 실물·디지털자산 연계 실험
패밀리오피스 특화 경쟁력	<ul style="list-style-type: none">✓ 유연대용신탁 기반 가문 단위 자산·승계 구조 설계✓ 15년 누적 신탁·승계 컨설팅 역량을 활용한 기업승계 모델 고도화

한국 딜로이트 그룹 금융산업통합서비스 그룹

한국 딜로이트 그룹 금융산업통합서비스 그룹의 전문가들은 은행, 보험, 증권, 캐피탈, 신용카드, 자산운용 등 금융산업에 대한 축적된 다양한 업무수행 경험과 글로벌 네트워크의 최신 데이터 베이스를 바탕으로 선진화된 회계감사, 세무자문, 재무자문 및 컨설팅 서비스를 제공하고 있습니다. 특히 보다 심도 있고 전문화된 서비스를 제공하기 위해 금융산업에 특화된 조직을 별도로 운영함으로써 고객의 요구에 신속하게 대응하고 있습니다.

민흥기 대표

한국 딜로이트 그룹
금융산업통합서비스 그룹



☎ 02 6676 2319
@ homin@deloitte.com

장형수 파트너

한국 딜로이트 그룹
금융산업통합서비스 그룹



☎ 02 6676 1168
@ hyuchang@deloitte.com

신병오 파트너

한국 딜로이트 그룹
금융산업통합서비스 그룹



☎ 02 6676 1225
@ byoshin@deloitte.com

사업부문별 리더

공선희 파트너
회계감사 부문 리더



☎ 02 6676 1264
@ sgong@deloitte.com

장문보 파트너
회계감사 부문 리더



☎ 02 6676 2319
@ muchang@deloitte.com

김수환 파트너
경영자문 부문 리더



☎ 02 6676 2152
@ soohwakim@deloitte.com

이동영 파트너
경영자문 부문 리더



☎ 02 6676 2304
@ dongylee@deloitte.com

안상혁 파트너
컨설팅 부문 리더



☎ 02 6676 3625
@ anghyan@deloitte.com

김철 파트너
세무자문 부문 리더



☎ 02 6676 2931
@ cheolkim@deloitte.com



앱스토어, 구글플레이/카카오톡에서 ‘**딜로이트 인사이트**’를 검색해보세요.
더욱 다양한 소식을 만나보실 수 있습니다.

Deloitte.

Insights

성장전략부문 대표 손재호 Partner jaehoson@deloitte.com	딜로이트 인사이트 편집장 박경은 Director kyungepark@deloitte.com	Contact us krinsightsend@deloitte.com
연구원 조예원 Manager yewcho@deloitte.com	디자이너 박근령 Senior Consultant keunrpark@deloitte.com	

Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited (“DTTL”), its global network of member firms, and their related entities (collectively, the “Deloitte organization”). DTTL (also referred to as “Deloitte Global”) and each of its member firms and related entities are legally separate and independent entities, which cannot obligate or bind each other in respect of third parties. DTTL and each DTTL member firm and related entity is liable only for its own acts and omissions, and not those of each other. DTTL does not provide services to clients. Please see www.deloitte.com/about to learn more.

Deloitte Asia Pacific Limited is a company limited by guarantee and a member firm of DTTL. Members of Deloitte Asia Pacific Limited and their related entities, each of which are separate and independent legal entities, provide services from more than 100 cities across the region, including Auckland, Bangkok, Beijing, Hanoi, Hong Kong, Jakarta, Kuala Lumpur, Manila, Melbourne, Osaka, Seoul, Shanghai, Singapore, Sydney, Taipei and Tokyo.

This communication contains general information only, and none of Deloitte Touche Tohmatsu Limited (“DTTL”), its global network of member firms or their related entities (collectively, the “Deloitte organization”) is, by means of this communication, rendering professional advice or services. Before making any decision or taking any action that may affect your finances or your business, you should consult a qualified professional adviser.

No representations, warranties or undertakings (express or implied) are given as to the accuracy or completeness of the information in this communication, and none of DTTL, its member firms, related entities, employees or agents shall be liable or responsible for any loss or damage whatsoever arising directly or indirectly in connection with any person relying on this communication. DTTL and each of its member firms, and their related entities, are legally separate and independent entities.

본 보고서는 저작권법에 따라 보호받는 저작물로서 저작권은 딜로이트 안진회계법인(“저작권자”)에 있습니다. 본 보고서의 내용은 비영리 목적으로만 이용이 가능하고, 내용의 전부 또는 일부에 대한 상업적 활용 기타 영리목적 이용시 저작권자의 사전 허락이 필요합니다. 또한 본 보고서의 이용시, 출처를 저작권자로 명시해야 하고 저작권자의 사전 허락없이 그 내용을 변경할 수 없습니다.