

第二章 中国高净值人群群体细分、投资心态和投资行为

家庭需求：高净值人群综合多元资产配置意识更强，家庭子女教育及代际传承安排需求的迫切性和重要性凸显，但不同人群的要求及规划安排不尽相同。

2021年高净值人群家庭需求中，全球家族资产综合配置、平衡投资、资产保障，境内外子女教育，境内外资产保值和增值，代际传承安排，全球化、定制化的产品服务占据前5名。泛金融/非金融需求比2/5。

本次调研显示，在家庭需求方面，高净值人群金融资产配置风格及个性化要求存在差异，有着共性的代际传承及教育需求，但内容倾向不尽相同。

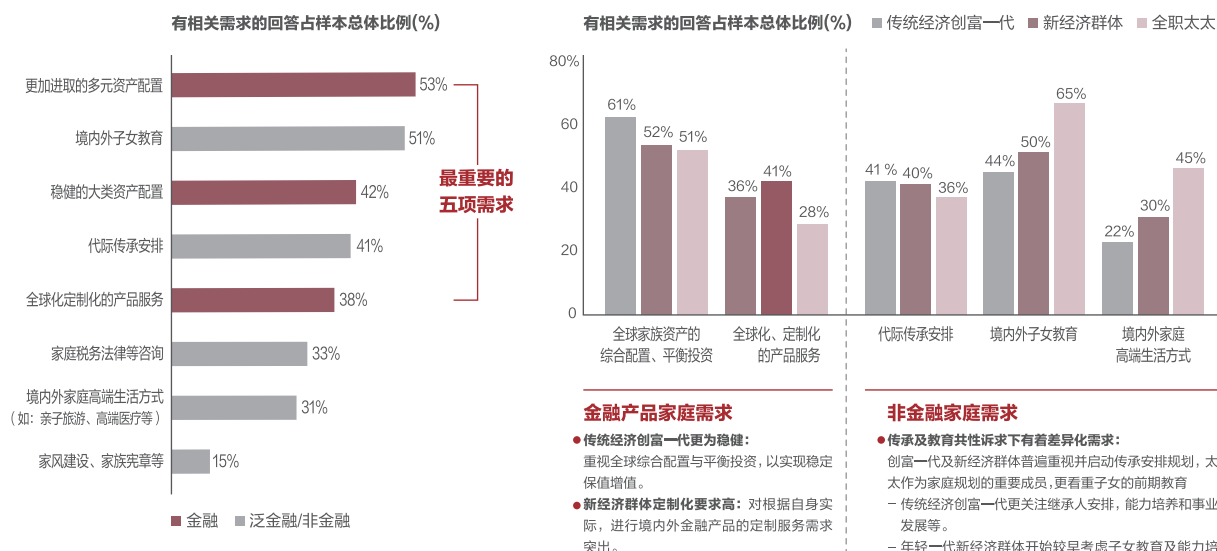
传统经济创富一代更为稳健，重视全球综合配置与平衡投资，以实现稳定保值增值，其中有全球家族资产综合配置、平衡投资、保障及资产需求的占61%，为各类人群中最高；新经济群体定制化要求高，对根据自身实际，进行境内外金融产品的定制服务需求突出，其中有全球化、定制化的产品服务需求的占41%，为各类人群中最高。

在传承及教育共性诉求方面也有着差异化需求，创富一代及新经济群体普遍重视传承安排规划；全职太太作为家庭规划的重要成员，更看重子女的前期教育，其有境内外子女教育需求的占65%，为各类人群中最高。其中，传统经济创富一代更关注继承人安排、能力培养和事业发展等；年轻一代新经济群体开始较早考虑子女教育及能力培养，意识更早，更多需要的是教育规划和信息整合。（参阅图12）

在境内外家庭高端生活方式领域，全职太太首当其冲成为受访人群中需求最大群体，而创富一代则最低。

图 12：2021 年中国高净值人群家庭需求

Q 问题：您家庭综合需求有哪些？



来源:招商银行—贝恩公司高净值人群调研分析

第二章 中国高净值人群群体细分、投资心态和投资行为

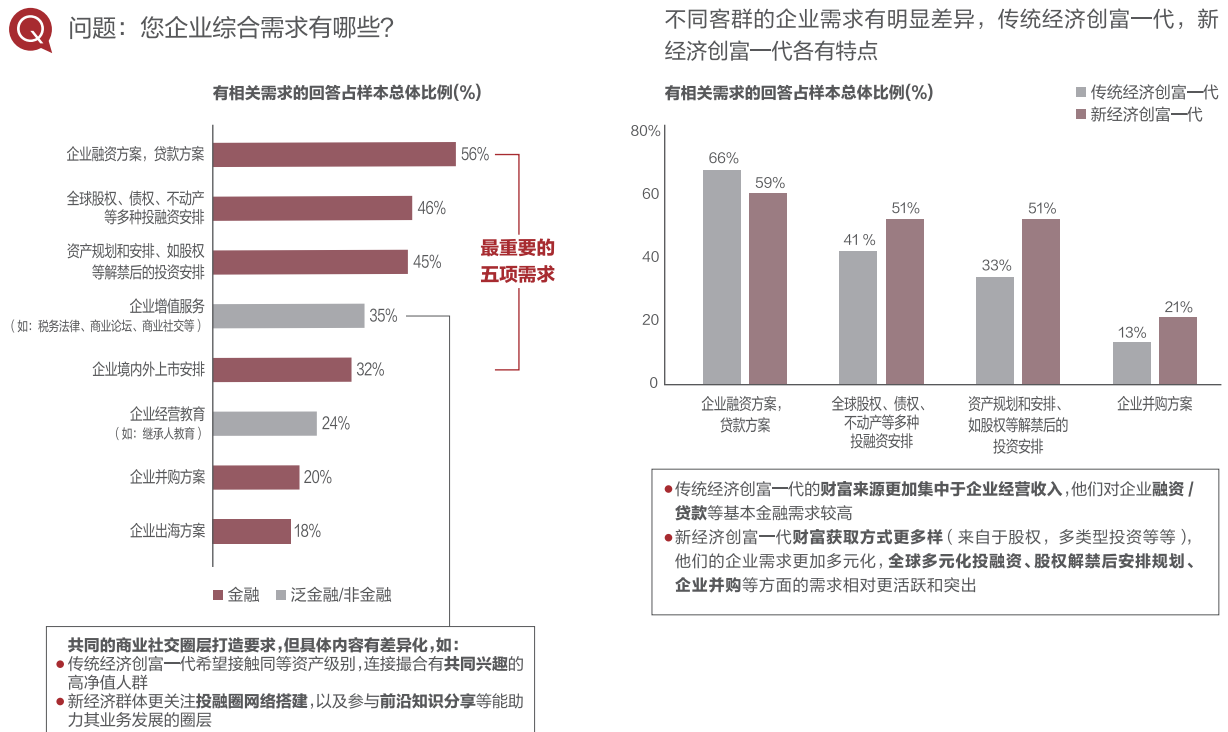
企业需求：高净值人群的企业需求由于企业收入模式和创富来源不同而有所差异，传统创富一代对企业融资/贷款方案等融资需求较高；新经济群体则对全球多元化投融资、股权解禁后安排规划、企业并购有显著需求。

2021年高净值人群企业需求中，企业融资方案、贷款方案、全球股权、债权、不动产等多种投融资安排，资产规划和安排（如股权等解禁后的投资安排），企业增值服务（如税务法律、商业论坛、商业社交等），企业境内外上市安排占据前5名。

传统经济创富一代的财富来源更加集中于企业经营收入，他们对企业融资/贷款方案等企业融资需求较高，占66%；新经济群体获取方式更多样（来自于股权、多类型投资等等），他们的企业需求更加多元化，全球多元化投融资、股权解禁后安排规划、企业并购等方面的需求相对更活跃和突出。（参阅图13）

值得一提的是，共同的商业社交圈层打造，是传统经济创富一代和新经济群体的共同需求，但具体内容有所差异，如传统经济创富一代希望接触同等资产级别，连接撮合有共同兴趣的高净值人群，而新经济群体则更关注投融资圈网络搭建，以及参与前沿知识分享等能助力其业务发展的圈层。

图 13：2021 年中国高净值人群企业需求

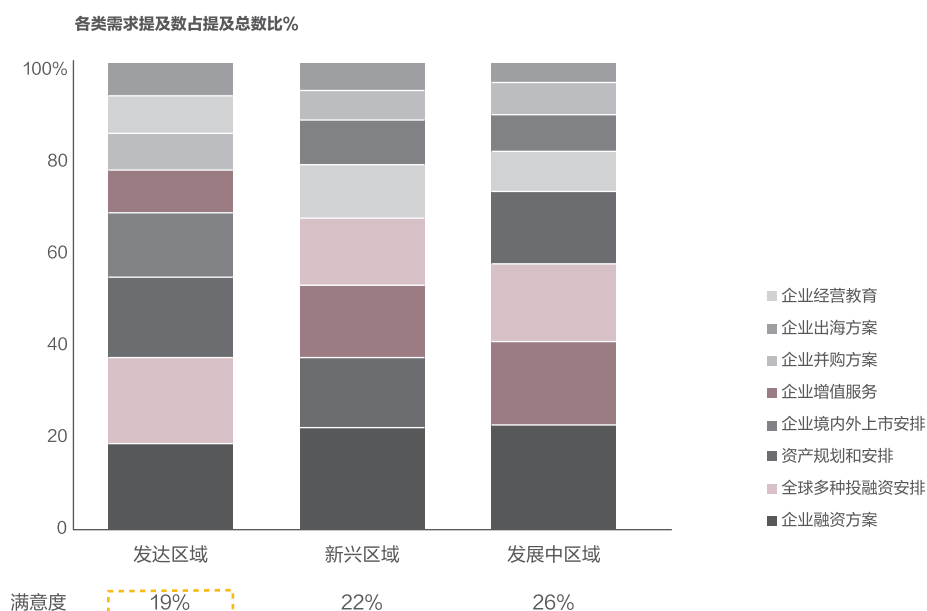


来源:招商银行—贝恩公司高净值人群调研分析

第二章 中国高净值人群群体细分、投资心态和投资行为

从地域分布上看，发达区域高净值人群企业需求的复杂性及要求更高，满意度为19%，除企业融资方案、全球多种投融资安排、资产规划和安排等基础性需求外，还有较强的企业并购、出海、子女教育等多元化需求。高净值人群均对税务法律、圈层建设等增值服务需求明显增强，发达区域、新兴区域、发展区域的高净值人群对此的需求程度依次增强。（参阅图14）

图 14：2021 年中国高净值人群企业综合需求区域分布



备注：发达区域指一线城市所在地区，新兴区域指二、三线城市所在地区，发展中区域指三线以下城市所在地区

来源：招商银行—贝恩公司高净值人群调研分析

社会需求：高净值人群回馈社会的意识加强，但仍处于起步阶段，期待满足社会责任投资、慈善公益、慈善服务等社会需求。

高净值人群会自行选择不同的社会平台、基金多种模式来涉足社会公益领域，且对金融机构提供社会公益服务持开放态度。问及高净值人群所期待的私人银行服务，诸如环保投入、公司税收贡献等社会责任投资方案位居需求榜首，慈善公益基金，包括义工活动、农村教育在内的慈善服务也成为明确需求。

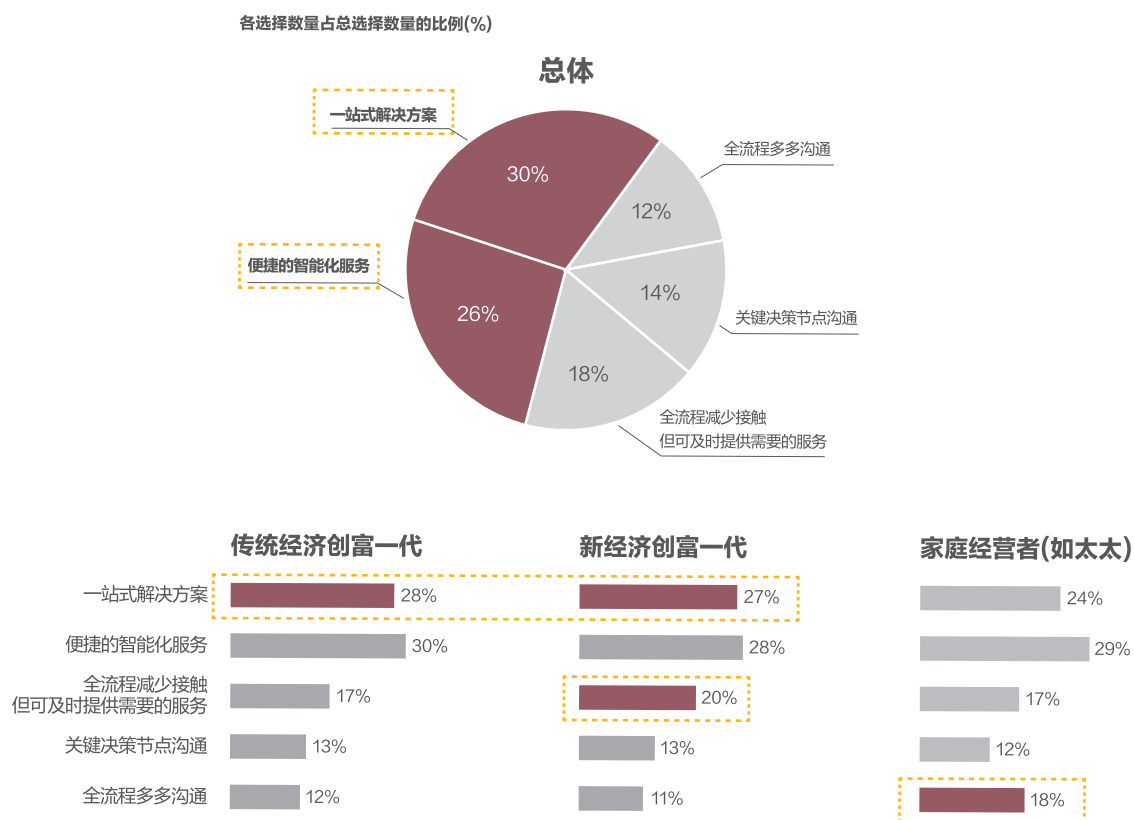
第二章 中国高净值人群群体细分、投资心态和投资行为

高净值人群希望通过私人银行一站式解决方案及便捷服务获得更好体验

为了更好地服务高净值客户，近几年私人银行服务迭代化进程提速，在加速数字化、智能化的同时，力争提供覆盖不同需求的综合服务，进一步提升服务效率。调研显示，高净值人群对一站式解决方案和便捷的智能化服务的需求占比分别为30%、26%，对私人银行解决问题的效率和质量有较高要求，希望提供高效、便捷的服务体验，传统经济创富一代、新经济创富一代对此尤为重视。

与此同时，不同人群对私人银行交互频率和触点提出了差异化的需求。新经济创富一代希望全流程减少接触，但必须及时提供需要的服务；家庭经营者如全职太太则希望多多沟通，加强与投资顾问的紧密联系，以期更多的了解市场情况、投资逻辑、投资建议等信息。（参阅图15）

图 15：2021 年中国高净值人群私人银行体验要求



来源:招商银行一贝恩公司高净值人群调研分析

第二章 中国高净值人群群体细分、投资心态和投资行为

整体看来，在个人、家庭、企业需求方面，高净值人群需求有共同之处，但由于人生阶段、能力体验诉求不同，同一群体的财富需求差异化趋势也愈加明显。

以创富一代为例：

成熟稳健型创富一代财富自由，家族企业经营稳定，开始进入退休传承阶段。鉴于子女在海外进修、工作，他们更倾向于协助子女配置海外资产，稳健安排个人和家庭资产，使退休及未来的生活有更多选择性。其着眼于财富的稳健增长，看重服务专业性和家族传承，注重金融服务的体验和品牌，不追求将资产配置在多个机构，希望与一个满足综合需求的机构长期合作，且主要依托银行作为财富管理的金融机构。（参阅图16）

图 16：成熟稳健型创富一代



备注1) 各维度数据重要性及分析仅代表图示子类型的要求，该数据总结来自于同类型客户的平均打分数据

来源:招商银行—贝恩公司高净值人群调研分析

第二章 中国高净值人群群体细分、投资心态和投资行为

专业控制型创富一代依然在一线忙碌，主导公司决策。他们熟悉企业金融服务，且具备理财知识及资产方案的判别能力，企业大概率走资本化路线如IPO，因此非常关注股权安排、企业创富与个人财富的协同增长，投资心态更进取。他们追求在资产配置上的掌控力，注重金融服务的专业度和创新及智能化水平，在资产组合、配置及产品探索方面期待专业的建议，在选择机构时可能出现分化，银行、券商、私募等均可能成为服务提供商，写对券商、私募类有更高的风险偏好。（参阅图17）

图 17：专业控制进取型创富一代



备注1) 各维度数据重要性及分析仅代表图示子类型的要求，该数据总结来自于同类型客户的平均打分数据

来源:招商银行—贝恩公司高净值人群调研分析

第二章 中国高净值人群群体细分、投资心态和投资行为

创富型新经济群体持有公司原始股，多为程序员、代码极客，由于年龄和工作原因，社会关系网络相对薄弱，期待能够通过专业机构帮助财富规划并实现孩子的能力建设，实现家庭利益最大化。他们对数字化理财、接受度较高，财富管理需求和企业需求联系紧密，倾向于在上市辅导机构实现企业和个人资产的整合管理，同时也会考虑选择依托直投机构进行财富管理。（参阅图18）

图 18：创富型新经济群体



备注1) 各他度数据重要性及分析仅代表图示子类型的要求,该数据总结来自于同类型户的平均打分数据

来源:招商银行—贝恩公司高净值人群调研分析

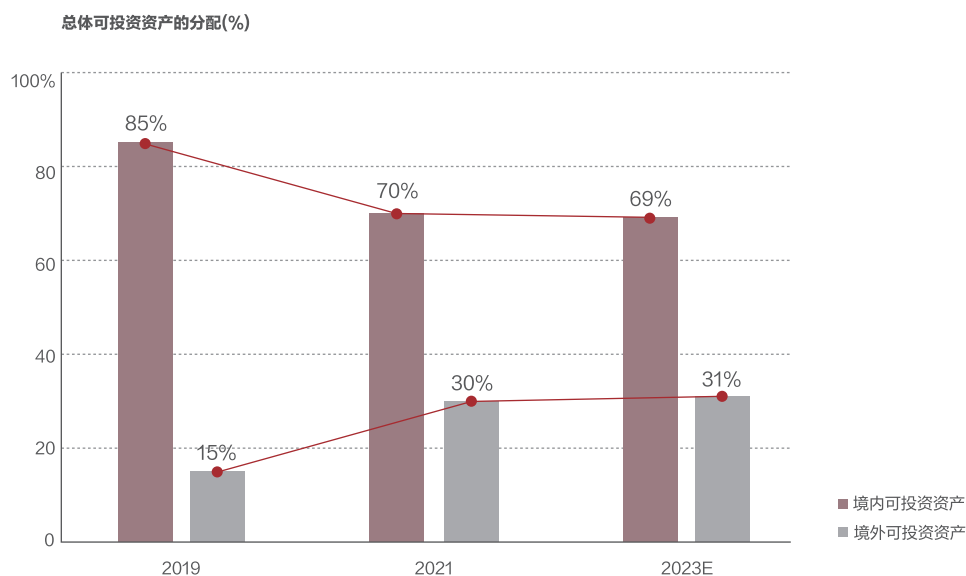
第二章 中国高净值人群群体细分、投资心态和投资行为

境内外配置规划趋于理性，传统目的地降温，要求资产全链条服务

境外资产：未来两年中国高净值人群整体境内外资产配置比例预计保持稳定，资产类别从传统不动产逐步向多元资产类型和综合服务需求转变。

展望未来两年，境内外资产配置比例预计保持稳定，并实现资金的双向流动。一方面是中概股的回归，另一方面，部分海外股权解禁后寻求回流，部分高净值人士开始尝试把境外可投资资产转回境内。但由于资金转移回境内存在税收和法律上的复杂性，导致一部分资金继续留在海外。而保留在外的可投资资产会逐渐转向多元资产类型和综合服务。（参阅图19）

图 19：2019–2021 年中国高净值人群境内外资产配置比例



来源:招商银行—贝恩公司高净值人群调研分析

第二章 中国高净值人群群体细分、投资心态和投资行为

中国高净值人群资产中转站及目的地进一步产生差异，根据国家政策导向、财富流向、政治稳定程度、工作、生活场景（子女教育、养老）等继续分化。

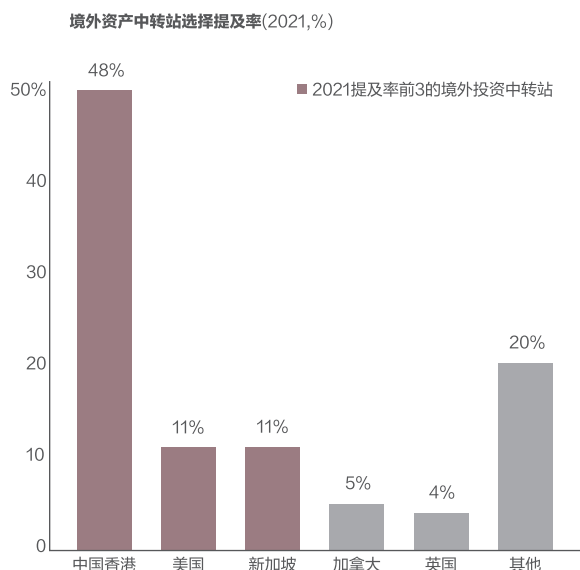
新经济群体资产流向与上市目的地紧密相关，常常是公司在哪儿上市，境外资产就会留在哪儿；其他年长高净值群体更为关注目的地政治稳定程度，也会考量养老及子女教育、生活、移民的要求。

本次调研显示，中国香港、美国、新加坡是2021年提及率最高的三个境外资产中转站。中国香港凭借在地理位置、金融市场、人力资源及资本配置等方面的独特优势，成为内地资本市场连接全球的纽带。其资本市场国际合作“桥头堡”作用显著，仍是高净值人群首选的出海中转站，提及率达48%。但与往年相比，美加等地的投资目的地热度出现了明显下降，中国香港、美国的提及率均下降25%，分别占46%和22%，新加坡的提及率下降4%，占20%。随着国家政策的开放，一带一路等国家进入未来配置区域，提及率增长11%，达到33%，资产配置区域更为多元化。（参阅图20）

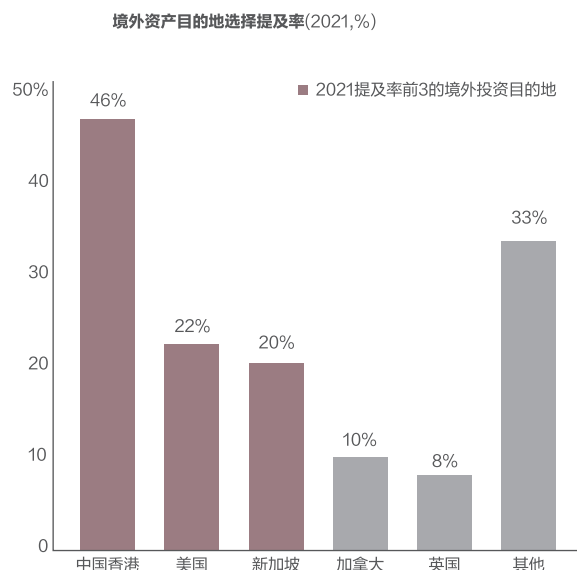
高净值人群对境内外的规划看法更加成熟，对移民及家庭同一目的地安置的要求下降。很多年纪较长群体不强求必须与子女在同一目的地生活，愿意让子女在外求学并选择目的地，移民等需求下降。

图 20：2021 年中国高净值人群资产中转站及目的地

Q 问题：您倾向的境外资产中转站是哪里？



Q 问题：您倾向的境外资产目的地是哪里？



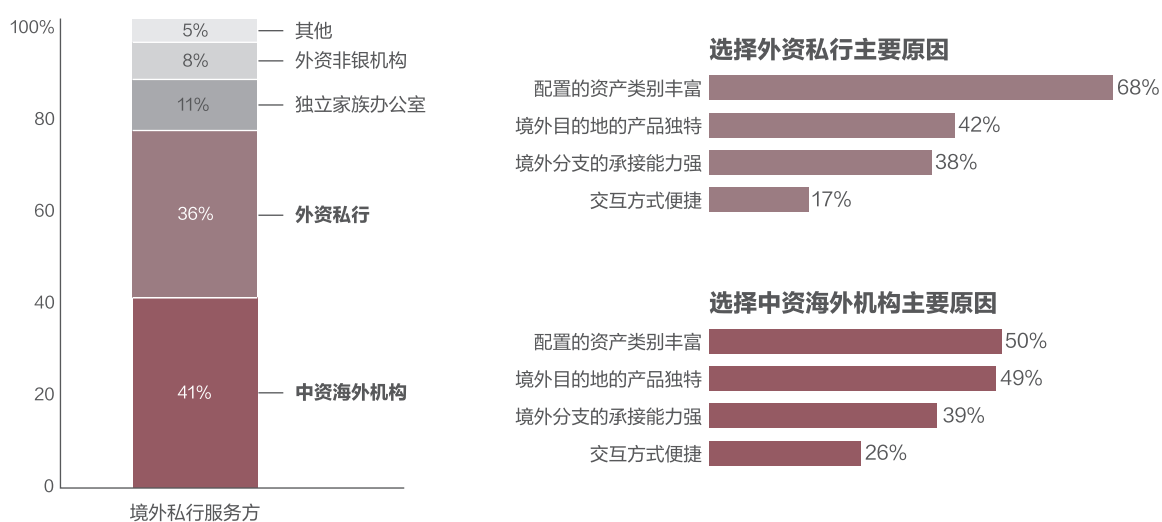
备注：其他国家包括了澳洲、新西兰，除新加坡外东南亚地区，除英国外欧盟地区，一带一路等地区

来源:招商银行—贝恩公司高净值人群调研分析

第二章 中国高净值人群群体细分、投资心态和投资行为

在私人银行服务主体选择方面，中资海外机构和外资私人银行，凭借配置资产类别的丰富度，成为客群选择的主要服务方，其中，中资海外机构占比41%，外资私人银行占比36%。但在调研访谈中，外资服务方的提及度更高。（参阅图21）

图 21：2021 年中国高净值人群境内外资产服务方选择



来源:招商银行—贝恩公司高净值人群调研分析