

2023

中国私人财富报告
中国私人银行业：精进臻善

目录

致谢	1
前言	2
第一章	宏观经济步入复苏，财富市场有望转暖 3
· 宏观环境：面临挑战，波动前行	4
· 财富市场：增速放缓，稳中有进	4
· 地域分布：三大经济圈保持增势，成渝等西部省市提升明显	11
第二章	财富目标稳中求进，“人-家-企-社”需求演变 13
· 风险偏好：当下求稳，未来回升	14
· 客群结构：持续演变，愈发多元	17
· 个人需求：稳字当头，回归本源	19
· 家庭需求：聚焦配置，重视传承	23
· 企业需求：贷款优先，专业支持	26
· 社会需求：财富向善，三次分配	28
第三章	细分客群需求差异显著，精准分群和深刻洞察愈发重要 32
· 客户分群：精准识别，明晰洞察	33
· 年轻一代：追求财富增长，拥抱新兴资产及数字化渠道	36
第四章	客户重视旅程体验，要求全生命周期专业陪伴 41
· 高效获客：提升潜力客户精准触达及转化效率	43
· 专业陪伴：强化客户旅程七大关键环节专业性	44
· 数智支撑：加强数字化建设，赋能全周期陪伴	47
第五章	客户关注专业度与产品，机构依托自身特长构建差异化竞争优势 49
· 双重考量：机构专业度与产品能力并重	50
· 各擅胜场：财富管理机构深化差异化定位，银行系仍为高净值人群首选	51
附录：研究方法	52

致谢

本报告是招商银行与贝恩公司持续紧密配合的成果。

2009年，招商银行开创性地提出深入研究中国私人财富市场的构想。十四年间，招商银行和贝恩公司持续关注这一话题，密切跟踪市场发展趋势及动向。2023年，招商银行与贝恩公司第八次携手，进一步深入研究中国私人财富市场和高净值人群的最新动态。

自2009年起，招商银行协调全国高净值客户资源，联合贝恩公司累计进行了两万多份问卷调研及海量客户与客户经理深度访谈，结合丰富的行业经验和多维度数据，对中国高净值人士的偏好、需求与行为进行了全面深入的研究。招商银行领导还对本报告的研究方法及内容提出了许多宝贵意见和建议，为提升报告品质做出了巨大贡献。在此衷心感谢招商银行王良行长、王颖行长助理、丁安华首席经济学家、私人银行部王晏蓉总经理、谢琳副总经理、刘宇恒副总经理、陈小捷总经理助理、何俊谦首席、研究院陆文东总经理、宏观经济研究所所长谭卓，以及招商银行私人银行部和研究院的相关领导同事。

在本报告中，贝恩公司进一步改进方法论和模型框架，完善市场规模估算模型，并对近年来快速发展的资产类别进行细化，基于对调研和访谈结果的深入分析，提炼出鲜明的观点和论证支持。贝恩公司在本次调研中广泛走访了长三角、东南沿海、大湾区、环渤海、中西部和东北地区的高净值客户及私人银行客户经理，进一步丰富了数据样本。在此一并感谢贝恩公司的资深全球合伙人梁霁中先生、全球合伙人崔筠女士、全球合伙人梁国权先生、副合伙人赵雯婷女士、董事经理张蕾先生以及项目成员周含光先生、翟旭扬先生、吴泽涛先生和平星润女士。

我们还要诚挚感谢每一位接受访谈和参加调研的高净值客户，以及招商银行总行和各分行为本报告提供帮助的同事——他们积极协助数据收集、组织客户调研和访谈，并与我们热心分享丰富的行业经验。在研究过程中，贝恩公司的专家和相关同事在搜集资料、构建模型、方法论和分析工具等方面提供了无私的帮助，我们在此一并感谢。

最后，谨向所有为本报告慷慨贡献出宝贵时间和资源的各界人士表示衷心感谢！

前言

自2009年，招商银行携手贝恩公司（Bain&Company）首次联合发布《中国私人财富报告》，追踪中国财富市场风云变幻十余载，与中国高净值人群和财富管理机构共同经历了数次市场起伏，陪伴中国高净值人群在财富管理的道路上逐渐走向成熟。我们致力于通过长期市场追踪、数据积累分析和大量高净值人群调研及访谈，坚持执行可得范围内最高研究标准，输出具有独创性、延续性和权威性的研究成果，为中国高净值人群的财富管理和各类财富管理机构进一步发展建言献策、提供参考，推动行业共同繁荣。

近两年来，宏观环境的变化影响着中国高净值人群的结构，而客户需求的变化也对私人财富管理机构提出了新的要求。在充满变化与挑战的中国私人财富管理市场中，“不确定性”和“信心恢复”成为关键词。由于疫情、经济结构调整等因素，中国私人财富市场整体增速有所放缓；同时高净值人群当前风险偏好也相对稳健，调研中有近九成受访者保持适中或较低的风险偏好，以应对经济和金融市场的不确定性。展望未来两年，伴随着宏观经济在波动中前行，经济韧性与潜力逐渐显现，中国私人财富市场有望重回两位数增长；同时我们观察到更多高净值人群对于未来秉持着稳中求进的态度，风险偏好有望逐渐修复，以适时把握转型经济中的良好投资机遇。

值此之际，招商银行与贝恩公司再度携手，以“精进臻善”为主题，发布《2023年中国私人财富报告》，为同系列报告的第八期。在本次报告中，我们通过近距离观察经历市场洗礼之后的高净值人群投资心态及行为，预测其未来将以何种心态和理念进行财富管理。在对4000多份高净值人群调研问卷进行详细分析的基础上，我们还深入走访北京、上海、深圳、广州、杭州、南京、武汉、重庆、西安、青岛、沈阳、厦门、香港、常州、绍兴、唐山、呼和浩特等城市，对每一位接受邀约的高净值客户进行了深入访谈，深切理解了中国高净值人群在当下的需求与感悟。我们观察到，高净值人群财富管理成熟度进一步提高，要求更专业的产品提供和配置服务，对非金融需求更聚焦。同时，基于2021年调研提出的“人-家-企-社”分析框架和客群细分要求，本次调研我们进一步发现，客群结构持续演变，不同客群的综合需求差异化更加明显，并对交互方式和体验越发在意，期待财富管理机构以更专业和定制化的方式服务客户。尤为值得关注的是年轻一代，该客群近年来增长较快，其财富目标更加着眼于创造更多财富、个人事业及谋求企业进一步发展，整体风险偏好较高，更倾向于增持相对高收益高风险的资产，且对于新兴资产有着更高的接受度。

过去两年，随着高净值人群的需求分化，财富管理市场竞争显著加剧。本次调研发现，高净值人群在选择私人财富管理机构时更加成熟，对专业度和产品的要求并重；私人财富管理机构正依托自身资源禀赋构建差异化竞争优势。

经历市场波动后，中国私人财富管理市场的客户群体也接受了一轮深刻的投资者教育。随着资管新规全面落地，我们期待中国财富管理机构在严守合规底线的前提下，坚持以客户为中心，围绕客户需求创造价值。未来，中国财富管理市场将会秉承“精进臻善”的哲学理念，回归本源，积极践行专业资产配置，并通过精细化、差异化、协同化和数字化的综合服务，致力于为客户提供综合解决方案及全生命周期陪伴。

第一章 宏观经济步入复苏，财富市场有望转暖

- 回顾 2021-2022 年，中国经济发展持续面临挑战，但在波动中展现出强大韧性；展望未来两年，复苏态势开始展现，信心有望恢复，但需要注意的是，经济持续波动或将成为新常态。
- 受宏观经济影响，财富市场增速减缓，稳中有进。2022 年，中国个人可投资资产总规模达 278 万亿人民币，2020-2022 年年均复合增速为 7%；到 2024 年底，可投资资产总规模预计将突破 300 万亿关口。
- 2022 年，可投资资产在 1,000 万人民币以上的中国高净值人群数量达 316 万人，人均持有可投资资产约 3,183 万人民币，共持有可投资资产 101 万亿人民币，2020-2022 年年均复合增速为 10%；预计未来两年，中国高净值人群数量和持有的可投资资产规模将以约 11% 和 12% 的复合增速继续增长。
- 2021-2022 年，避险需求大涨，个人持有的现金及存款增速处于近五年高位，银行理财及人身险规模小幅上涨，而房地产投资不断降温，股票市场持续震荡调整。展望未来，随着投资者信心恢复，居民预防性储蓄或将逐步释放，股票市场估值有望修复，但同时经济波动的担心仍存，避险类资产如人身险或持续回暖。另外，随着经济结构调整深化，房地产投资将趋于稳健。
- 地域分布上，2022 年高净值人群数量超过 10 万人的省市达 9 个，5 万人以上的省市达 19 个，2 万人以上的省市达 26 个，较 2020 年有所上升。传统三大经济圈保持增势，成渝等西部省市显著提升。

宏观环境：面临挑战，波动前行

回望过去两年，全球治理体系持续变革，新冠疫情席卷全球，经济环境风云变幻。在全球复杂变局之下，中国经济迎难而上，在波动中展现强大韧性。

2021年，中国经济呈积极复苏态势，经济发展稳中求进。受主要发达经济体商品需求提振，全球贸易呈高景气，中国依托完备的制造业体系和良好的疫情防控措施，保持了产业链、供应链体系的稳定可靠，出口增长远超预期。全年GDP在低基数下实现8.4%的高速增长。

2022年，疫情扰动下，中国经济持续面临需求收缩、供给冲击和预期转弱的三重压力，叠加国内房地产下行、国际地缘政治格局演变等复杂因素，经济增长受到较大冲击。尽管受到多重不利因素影响，全年GDP仍实现3.0%的增长，国民生产总值突破120万亿关口。“疫情”和“韧性”成为2022年中国宏观经济的两大关键词。

今年以来，随着中国疫情防控措施调整以及各项稳经济政策发挥效果，中国经济已步入复苏，一季度GDP同比增长4.5%，较去年四季度增速提升1.6个百分点。二季度GDP同比增长6.3%，增速较一季度提升1.8个百分点。预计下半年经济有望在波动中继续温和复苏，关键在于提振需求和调整结构。

财富市场：增速放缓，稳中有进

受宏观环境等多重因素影响，2020-2022年中国私人财富市场¹增速有所放缓。

2022年，中国个人持有的可投资资产²（下文简称“可投总资产”）总体规模达到278万亿人民币，2020-2022年复合增速为7%。其中2021年增速仍保持两位数11%增长；2022年受疫情等多种因素影响，增速显著放缓至3%。由于消费及投资信心减弱，居民超额储蓄推动2020-2022年现金及存款年复合增速达11%；资本市场波动导致个人资产规模缩水；投资性不动产政策持续收紧，居民购房信心进一步削弱，年复合增速降至3%。（参阅图表1）

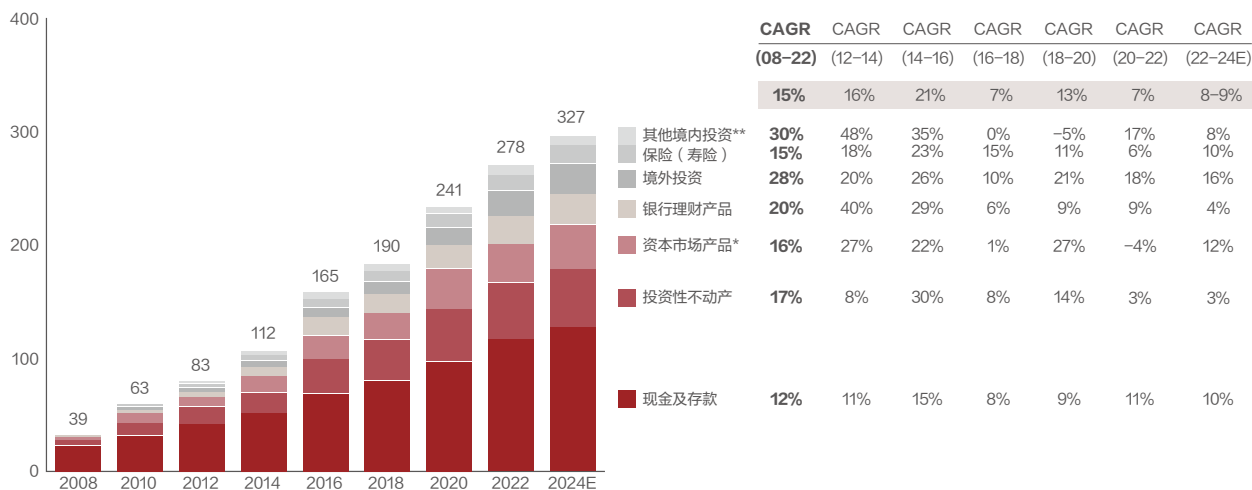
展望未来两年，宏观经济温和复苏有望推动中国私人财富市场稳中有进，个人可投总资产年复合增速有望达到8%-9%，可投总资产有望于2024年突破300万亿规模。随着居民投资信心回升，资本市场产品和保险将分别实现12%和10%的复合增速，推动总资产增长。而现金和存款预计在未来两年增速放缓，投资性不动产维持约3%的低位增长，境外投资增速较往年亦将有所放缓。

¹ 本报告的研究范围主要集中在中国内地（不含中国香港、中国澳门和中国台湾）。

² 可投资资产：个人投资性财富（具有较好二级市场属性，有一定流动性的资产）总量的衡量指标。可投资资产包括个人的金融资产和投资性房产。其中金融资产包括现金、存款、股票（指上市公司流通股和非流通股）、债券、基金、保险（寿险）、银行理财产品、境外投资和其他境内投资（包括信托、基金专户、券商资管、私募股权基金、私募证券基金和黄金等）等；不包括自住房产、通过私募基金投资以外方式持有的非上市公司股权及耐用消费品等资产。

图表 1: 中国个人可投资资产总规模

2008-2023个人可投资资产规模（人民币万亿）



来源：贝恩公司高净值人群收入 - 财富分布模型

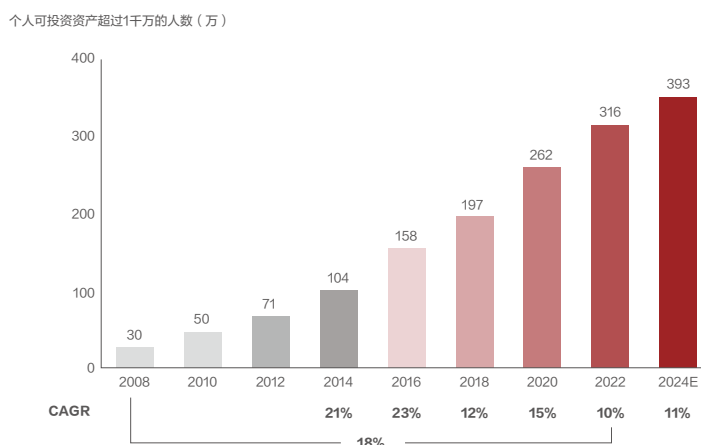
注*：“资本市场产品”包含个人持有的股票、公募基金、新三板和债券

注**：“其他境内投资”包含个人持有的信托、基金专户、券商资管、私募证券投资基金产品、黄金、私募股权等

过去两年，中国高净值人群³规模及其持有的可投资资产增速也有所下滑。

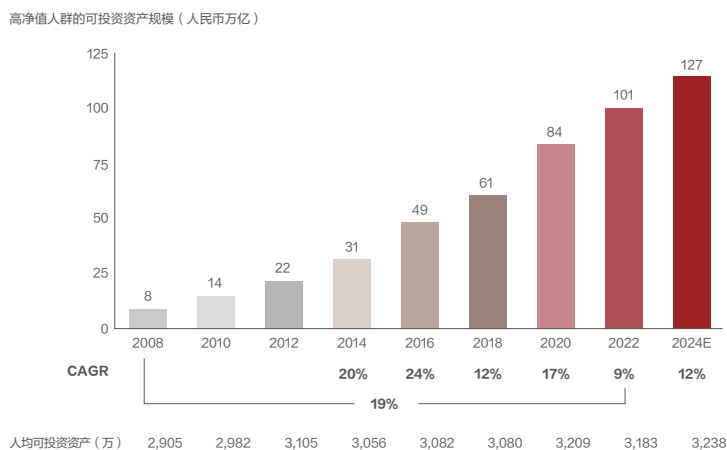
2022年，中国的高净值人群数量达316万，与2020年相比增加了约54万，年均复合增速由2018–2020年的15%降至2020–2022年的10%。从财富规模看，2022年中国高净值人群共持有101万亿人民币的可投资资产，2020–2022年均复合增速为9%。（参阅图表 2、图表 3）

图表 2：中国高净值人数



来源：贝恩公司高净值人群收入 - 财富分布模型

图表 3：中国高净值人群可投资规模



来源：贝恩公司高净值人群收入 - 财富分布模型

³ 本报告将可投资资产超过 1 千万人民币的个人统称为高净值人群。

结合调研，我们对各类别资产表现回顾及未来展望如下：

现金及存款

- **2021-2022年回顾：**2021年，央行综合多种货币政策工具、跨周期设计，实现了流动性总量的合理充裕、长中短期的供求平衡。2021年全年新增人民币贷款20万亿，同比增长3,150亿，M2和社融增速分别保持在9.0%和10.3%。2022年央行统筹疫情防控和经济社会发展，加大稳健货币政策实施力度，新增人民币贷款21.3万亿，同比增长11.1%，M2和社融增速分别为11.8%和9.6%。本次调研发现，客户整体风险偏好更趋稳健，避险心态较为浓厚，选择持有现金或大额存单。2020-2022年个人可投资资产中，个人持有现金及存款年复合增速为11%，为近五年高位，居民部门积累了庞大的“超额储蓄”。
- **未来展望：**在国内经济稳健复苏的宏观背景下，预计央行将维持精准有力、稳健的货币政策，保持流动性合理充裕、M2和社融增速同名义经济增速的基本匹配。同时，伴随经济复苏和消费者信心修复，消费和投资回升，居民储蓄率有望下探，预计总体现金及存款增速略有回落至9%-11%。

房地产市场

- **2021-2022年回顾：**2021年在“房住不炒”定位下，各地出台限购、限贷、限价等调控政策，多个热点城市持续加码调控力度。叠加下半年部分房企债务违约，市场降温，全国房地产投资增速较2020年降低2.6个百分点至4.4%。2022年，在疫情反复、项目停工等多重因素下，商品房销售面积和销售额均下降超20%，房地产投资同比下降10%，市场持续收缩。2020-2022年投资性不动产年均复合增速由2018-2020年的14%下降至3%。本次调研发现，客户大多对于房地产投资持谨慎态度，购置房产主要目的为置业升级和财富保值，而非财富增值。
- **未来展望：**在坚持“房住不炒”的总基调下，调控政策“托而不举”趋势明显，刚性和改善性需求将得到更有力的支持。同时，面对房企违约风险加剧的市场环境，“保交楼、保民生、保稳定”将成为来年房地产工作关键。在有关政策的支持下，需求有望得以提振，带动房地产开发活动温和改善，预计未来两年房市整体企稳，投资性不动产增速将维持在3%左右。

股票市场

- **2021-2022年回顾：**2021年，北交所的正式开市交易标志着我国多层次资本市场建设进入新阶段，市场体量及活跃度再创新高。上证指数全年累计上涨4.8%，深证成指全年累计上涨2.7%，创业板指年涨12%。北向资金增持A股4,322亿，创沪股通开通以来新高。2022年，面临复杂严峻的国内外环境，A股市场出现明显调整，上证指数全年下跌15.1%，深证成指、创业板指全年分别下跌25.9%和29.4%。
- **未来展望：**随着国内防疫政策优化及经济复苏动力提升，A股企业营收和盈利有望开启上行周期。同时，股票发行注册制改革全面落地，沪深交易所主板注册制首批企业于2023年成功上市，市场深化改革稳步推进。资本市场活力有望得以进一步释放，加之投资者信心回升，将共同推动估值修复。

公募基金

- **2021-2022年回顾：**2021年公募基金突破9,000只、资产管理规模逾25万亿，基金净值规模实现28%的高速增长。伴随着行业规模扩张，公募REITs产品的推陈出新，公募基金行业成为资本市场的中坚力量。然而受资本市场环境和净值波动影响，2022年公募基金规模增长较前两年大幅放缓，总规模勉强维持个位数增长。受宏观经济触底以及市场宽幅震荡的影响，个人投资者持有份额和市值占比相较于2021年末稍有下降。
- **未来展望：**随着经济回暖和各项政策效应逐步释放，消费者投资信心有望回升，预期居民将加大对权益类资产的投资力度，资本市场整体升温也将促进权益类基金产品的净值修复，共同推动公募基金规模增长。

银行理财产品

- **2021-2022年回顾：**2021年是“资管新规”过渡期收官之年，银行理财业整体平稳增长，在结构优化和提质增效方面取得良好改革成效。该年年底银行理财市场规模达到29万亿，同比增长12%，为投资者创造收益近万亿。2022年9月银行理财规模突破30万亿高点，然而受权益、债券资产价格回撤影响，2022年底，理财规模回缩至27.7万亿，其中净值型理财产品规模占比进一步提高至95.5%，预期收益型产品基本压降完毕。值得一提的是，自养老理财产品试点启动以来，市场反应积极，截至2022年底，养老理财产品规模已突破千亿。
- **未来展望：**伴随资管新规全面落地，理财子公司标准化产品持续涌现，权益市场回暖，预计非保本理财规模重回增长；结构性存款规范发展，维持规模稳定；养老理财产品试点范围扩大，加速增长。然而挑战与机遇并存，银行理财市场变革尚未被投资者充分接受，净值化后的银行理财产品仍需面对平衡稳健性和收益性的挑战。站在新阶段的起点，预计未来银行理财产品规模整体增速将有所放缓到3%-5%的水平。

保险

- **2021-2022年回顾：**2021年保险业人身险业务保费收入3.3万亿，同比略降0.3%，行业增长承压。2022年人身险实现保费收入3.4万亿，同比增长3.1%，行业回暖迹象初现。过去两年，从渠道端看，代理人队伍规模收缩、市场线下营销拓展难度加大，多重因素影响行业增长，保险公司通过发力银保渠道纾解代理人渠道压力；从产品端看，保险业回归本源成效进一步显现，保户投资款以及投连险独立账户新增交费均有明显下降，低风险偏好下，年金险、增额终身寿险新单保费有所提升。2020-2022年个人可投资资产中，保险规模的两年复合增速由2018-2020年的11%下滑至6%。
- **未来展望：**2023年以来，保险行业持续回暖，1-5月人身险保费收入2.1万亿，同比增长达11%。从渠道端看，线下社交活动全面恢复正常，代理人渠道贡献有望迎来反弹；伴随险企持续投入，银保渠道贡献有望继续保持高位；本次调研发现，从产品端看，随着理财产品“打破刚兑”，客户对于增额终身寿险等具备“长期锁息”特性险种的需求进一步提升，从而驱动保费规模增长。另一方面，个人养老金制度落地半年，在带动消费者对保险认知逐步加深的同时，产品也逐渐丰富，为行业带来进一步发展机遇。预计未来两年人身险规模增速将回升至9%-11%。

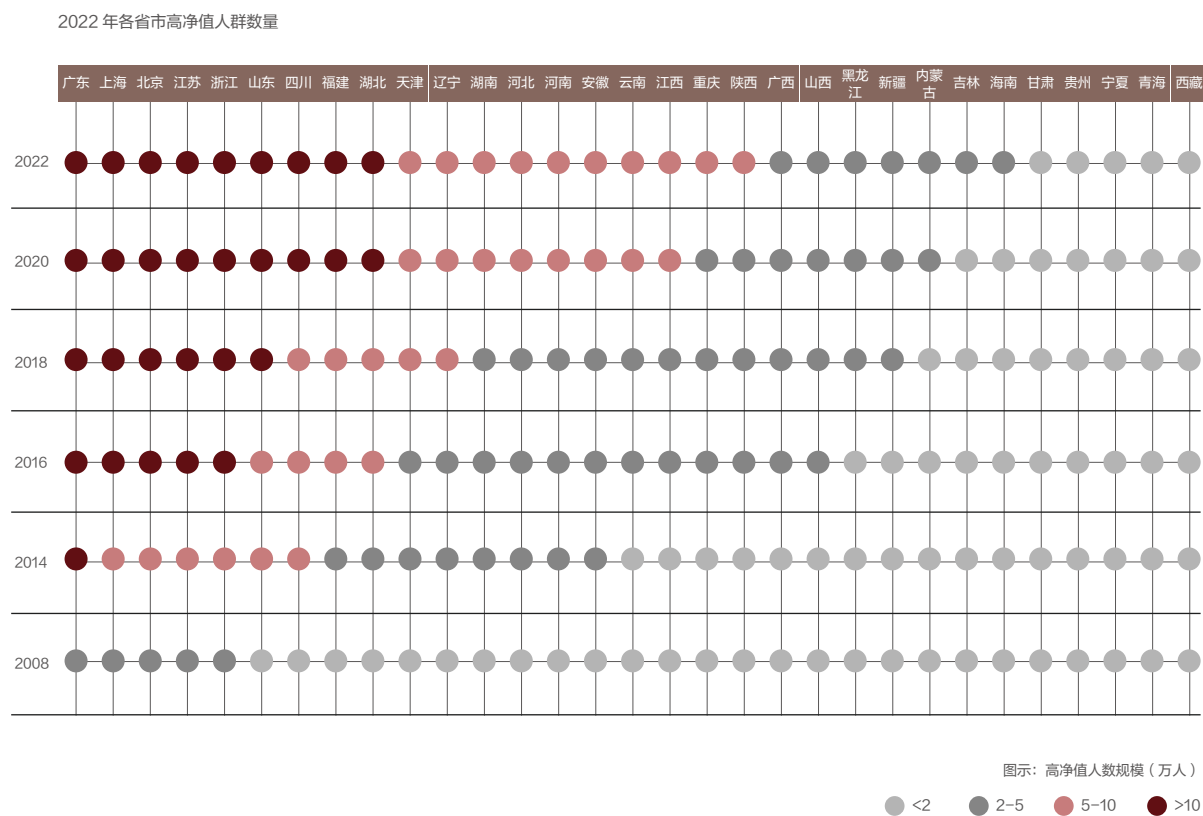
其他境内投资

- **信托：**2021-2022年，历经多年业务调整，信托公司转型已初现成效。信托资产规模趋向平稳，“两压一降”成效显著。2023年，在回归本源监管理念的引导推动下，信托行业进一步回归受托人定位。3月发布的信托业务新规明确将信托业务分为资产服务信托、资产管理信托和公益慈善信托三大类。资产服务信托业务是信托公司区别于其他资产管理公司的核心差异化牌照业务，其中财富管理服务信托最受瞩目，其有望依托信托资产独立性更强、他益功能等优势，服务好专属人群，实现增长。例如，信托新规首次提出的“家庭服务信托”将有望通过客群下沉，推动行业进一步增长。另一方面，公益慈善信托在共同富裕的时代背景下也呈现出独特机会。然而信托行业仍面临构建和提升服务能力的挑战，预期未来两年信托整体规模维持平稳。
- **私募股权投资：**2021年，全国投资交易额创10年新高，交易估值倍数连年上升。专注大中华区基金的募资额相较2020年有约10%增长，半导体、软件/SaaS和人工智能以及医药和生物科技是最活跃的投资领域。2022年私募投资交易数量和平均交易规模同时下降，私募基金与战略买家间交易停滞，聚焦大中华区的私募股权基金募资额在2022年跌至新低。半导体、汽车与出行，以及医药与生物科技成为最抢手赛道。展望未来，随着中国经济回暖，私募股权市场有望回暖，但面对依旧不确定的国内外宏观环境，投资者普遍持谨慎乐观态度。
- **黄金投资：**2021年交易主线围绕宽松货币政策和通胀预期展开，然而黄金受到美元走强、全球资金回流美元资产和美联储缩减量化宽松的预期影响，震荡明显。俄乌冲突导致市场避险情绪陡升，2022年全球黄金市场开篇冲高，后因美联储鹰派超预期加息有所回落。国内黄金市场受人民币汇率贬值影响，金价全年实现增长。展望未来，在全球滞胀周期和美元走弱的背景下，黄金有望进一步发挥信用标尺作用，在资产配置中比重上升，推动规模上涨。

地域分布：三大经济圈保持增势，成渝等西部省市提升明显

截至2022年底，全国已有26个省市的高净值人数超过2万，相较2020年，吉林和海南省高净值人数首次超过2万人。九省市（广东、上海、北京、江苏、浙江、山东、四川、福建、湖北）高净值人数维持在10万人以上，另有十省市（天津、辽宁、湖南、河北、河南、安徽、云南、江西、重庆和陕西）高净值人数超过5万人，其中重庆和陕西高净值人数首次突破5万。（参阅图表4）

图表 4：中国高净值人群区域分布

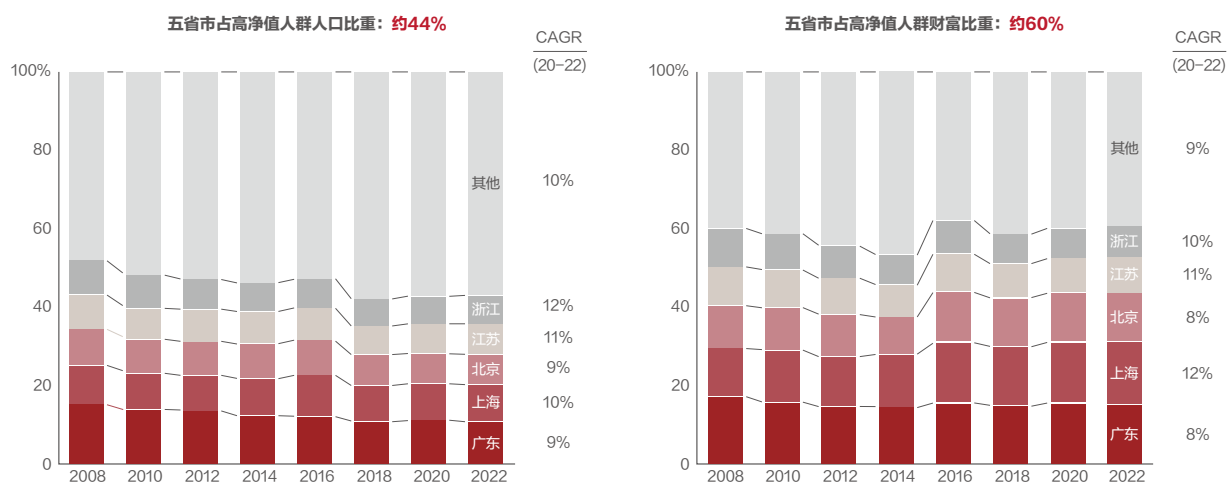


来源：贝恩公司高净值人群收入 - 财富分布模型

分区域看，京津冀、长三角和珠三角三大经济圈的高净值人群保持增长，并持续发挥财富的辐射效应，拉动周边省份如山西、内蒙古、安徽和广西等实现较高增长。此外，以重庆、陕西、青海、贵州和宁夏为代表的西部地区，高净值人数提升明显。

2020-2022年高净值人群人口及财富的分布集中度与过往持平。2022年，广东、上海、北京、江苏和浙江五个省市的高净值人群人数占全国总数比例约为44%；其持有的可投资资产占全国高净值人群财富比重约为60%。回顾2018-2020年，受资本市场增值和房地产市场区域差异影响，广东、上海、北京、江苏、浙江五地高净值人数和财富占比略有上升。而2020-2022年，资本市场表现走弱，房地产市场降温，从一、二线城市普涨转变为结构性和区域性机会，资本市场及房地产市场表现直接或间接影响了高净值人群数量和可投资总资产，故而前述五省市高净值人群和财富分布集中度相对持平。（参阅图表5）

图表 5：广东、上海、北京、江苏和浙江五个省市高净值人群及其所拥有的可投资资产占全国比重



来源：贝恩公司高净值人群收入 - 财富分布模型

过去两年，机器人、物联网、人工智能和生物技术等行业迎来加速发展，上述产业集群和上下游在京津冀、长三角和珠三角集中度较高，相应财富人群继续显现出辐射延伸效应。诸如人工智能、医疗健康、新材料、高端装备制造、节能环保、现代服务业等领域，以及基础零部件、基础元器件、基础软件、基础工艺等行业呈现良好发展态势，依托股权和资本市场的新财富人群不断涌现。未来，区域核心城市高净值人数及拥有财富比重有望进一步攀升。

第二章 财富目标稳中求进，“人-家-企-社”需求演变

- **风险偏好：**2023年，高净值人群的财富目标中，“保证财富安全”“个人事业/企业发展”“慈善及社会责任”提及率明显提升；“创造更多财富”有所下滑。相应地，高净值人群历经疫情洗礼，仍需时间恢复投资信心，当下风险偏好稳健，近九成客户保持适中和较低的风险偏好。对于未来两年，高净值人群倾向稳中求进，更愿意尝试高收益、高风险投资的人群比例显著提升，风险偏好有望逐渐修复。资产配置方面，当下，高净值人群境内资产配置相对稳健，近六成资产配置在现金及固收类；而展望未来两年，更多人倾向在增加保险配置的同时，布局其他另类投资（如黄金），加大私募证券投资并减持投资性房地产。
- **客群结构：**2023年，受访者中新经济群体占比因互联网等行业市值波动而较2021年缩减，专业人士占比则有所提升；年轻一代群体占比持续提升。未来，客群结构预计持续演变，专精特新等行业的快速发展有望驱动新经济群体重回增长通道。
- **个人需求：**高净值人群在金融需求上突出稳字当头，对安全、稳健产品需求的提及率超过以往各项个人需求，同时也期待定制化、多元化的产品选择；在非金融需求上关注健康和圈层资源对接。
- **家庭需求：**2021年调研显示家庭需求有“资产配置”与“传承”两大主题，本次调研发现已有超过七成高净值人群在着手准备财富传承，同时，传承需求的外延扩展至企业交接班的需求及子女能力培养。
- **企业需求：**在经济波动背景下，高净值人群的企业需求更聚焦于企业贷款等金融需求。
- **社会需求：**高净值人群的需求继续向社会方向延伸，期待有更好的慈善/公益平台/项目和慈善基金会、慈善信托等慈善架构设计服务。

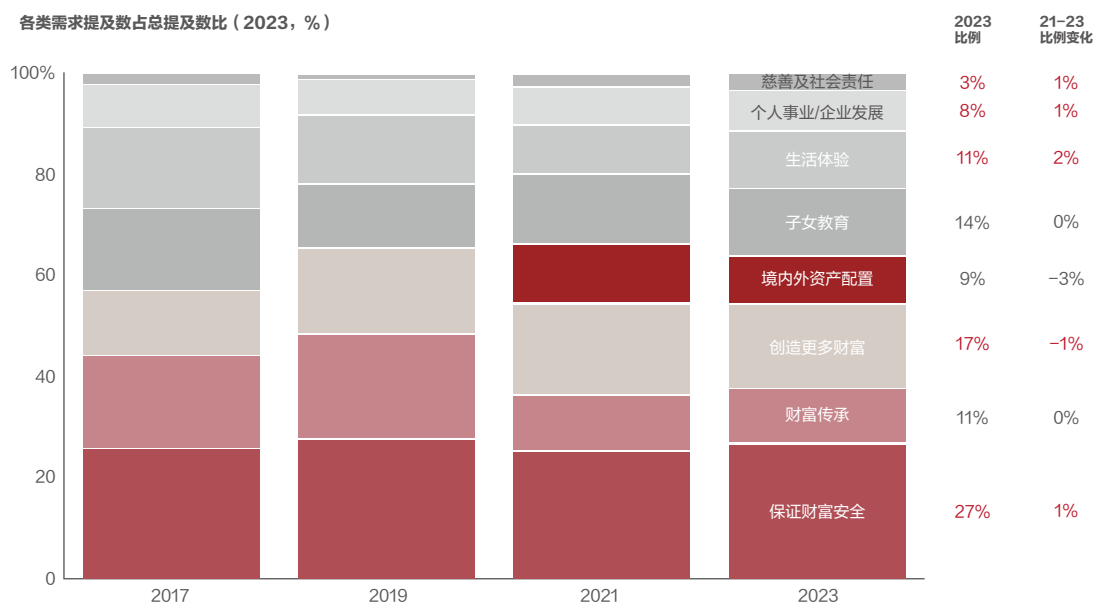
风险偏好：当下求稳，未来回升

本次调研发现，受全球经济增长放缓、地缘政治跌宕等多重不确定性因素影响，高净值人群更关注保证财富安全、个人事业/企业发展、慈善及社会责任；而对创造更多财富、境内外资产配置的关注有所下滑。

高净值人群当前最主要的财富目标是保证财富安全，其提及率较2021年调研有所提升。相应地，创造更多财富的提及率较2021年有所降低。此外，高净值人群整体财富目标更加多元化，个人事业/企业发展提及率均有所提升。相较2021年，高净值人群越发重视慈善及社会责任。调研中，多位受访者表示当前的资产配置整体趋向保守，但同时会保证较为充足的流动性，当市场机会更加明朗、事业方面有发展机遇或遇到危机时可以灵活调配。（参阅图表6）

图表 6：2023 年中国高净值人群综合需求

问题：目前您的综合需求有哪些？

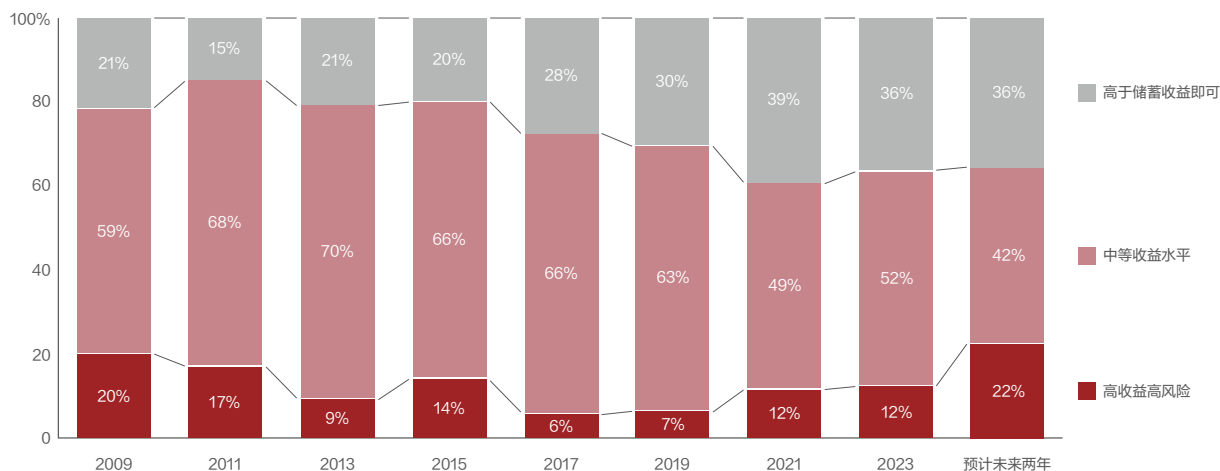


来源：招商银行 - 贝恩公司高净值人群调研分析

高净值人群当下风险偏好稳健，调研中近九成受访者保持适中或较低的风险偏好（即选择“中等收益水平”或“高于储蓄收益即可”），与2021年风险偏好基本一致。展望未来两年，更多高净值人群秉持着稳中求进的态度，风险偏好有望逐渐修复。值得注意的是，表示未来两年中愿意尝试高收益、高风险投资的人群比例上涨10个百分点至22%，涨幅为历次调研之最，比例达到历史对比高点。（参阅图表7）

从城市线级看，2023年一线城市（北京、上海、广州、深圳）持中高风险偏好（即选择“中等收益水平”或“高收益高风险”）的高净值人群比例为65%，相较非一线城市（62%）更高。

图表 7：2023 年中国高净值人群投资风险和收益偏好⁴



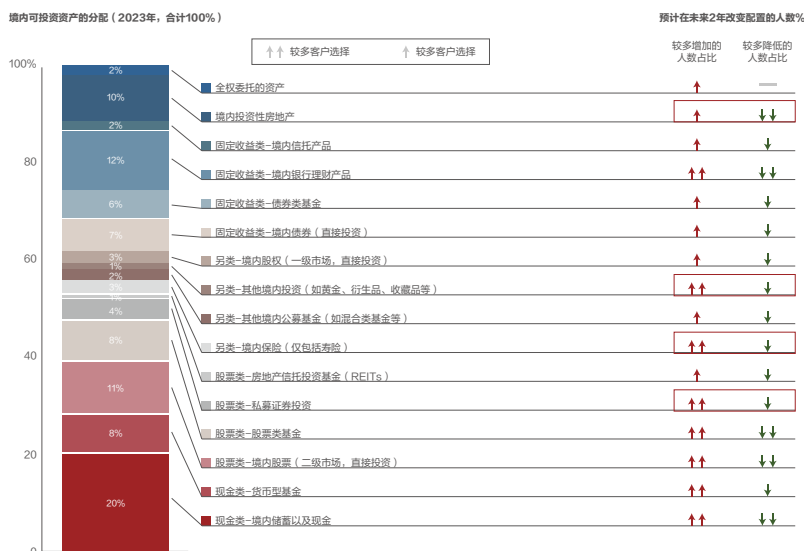
来源：招商银行 - 贝恩公司高净值人群调研分析

⁴ 问卷中，“高于储蓄收益即可”：高于储蓄收益率即可，以保值增值为主要目的，尽可能把风险控制较低水平；“中等收益水平”：通过配置一部分高收益的投资品种获取中等的收益水平，且适度控制风险；“高收益高风险”：主要倾向于配置高收益高风险的投资；下同（后文中对该问题按客群、按区域拆分）。

从资产配置的角度来看，高净值人群超过一半的境内可投资资产配置于较低风险的资产，包括现金类（28%）和固收类（27%）产品。相较2021年现金类（34%）和固收类（22%）的配置比例变化不大，与前述风险偏好在2021-2023年的延续趋势相吻合。展望未来两年，高净值人群一方面仍看重相对确定的回报，故整体配置预期变化不大，保持稳健风格，但另一方面，部分客群有意捕捉经济复苏过程中新经济行业的证券投资机遇。具体表现在：更多受访者将在未来两年进一步增加保险在整体资产配置中的比例，尤其是长期寿险，如增额终身寿险、年金险等；并预计增持如黄金等避险类资产。更多高净值人群对投资性房地产的增值空间持谨慎态度，预计减持投资性房地产。伴随后市信心的逐渐恢复，高净值人群或将关注点转向特定行业和板块的增长机会，更多客户考虑增持私募证券投资以期较高回报（参阅图表8）。对于新兴资产，接近七成受访者表示未来两年内可能增加配置比例。最受高净值人群关注的新兴资产类别为新市场权益投资（如科创板、北交所）、房地产信托投资基金（REITs）和资产数字化交易（如可交易艺术品数字化）等。

图表 8：2023 年中国高净值人群境内可投资资产配置比例及未来趋势

问题：对于境内可投资资产，您当前在以下具体资产类别的配置比例如何？
未来两年，您预计各资产类别的占比会有怎样的变化趋势？



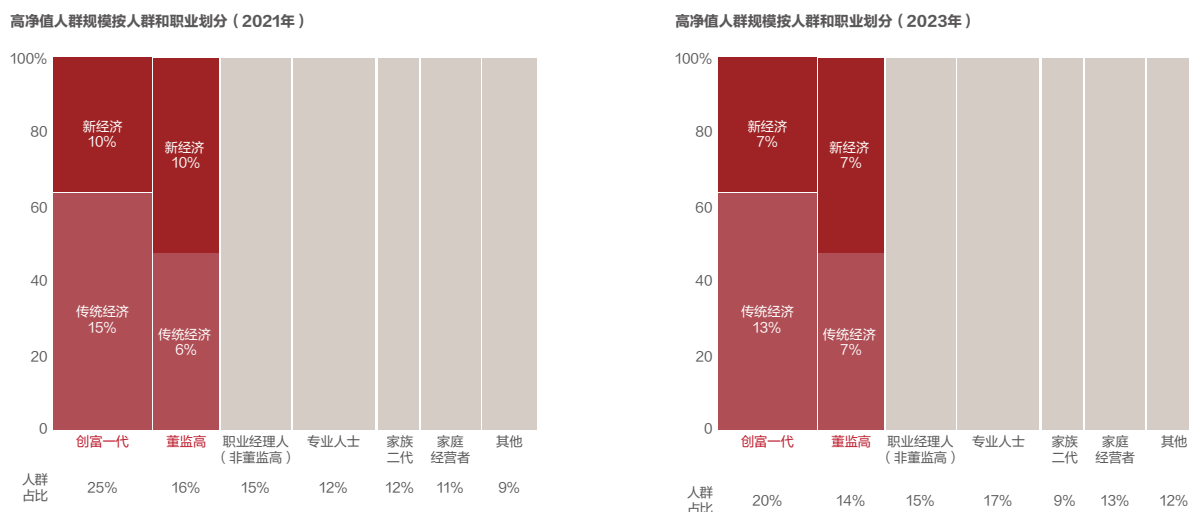
来源：招商银行 - 贝恩公司高净值人群调研分析

本次调研还深入挖掘了中国高净值人群对房地产投资的目的与态度，约20%的受访者对房地产投资整体持谨慎态度。近四成高净值人群表示房地产投资主要出于财富保值目的，近两成受访者主要为置业升级，仅有约20%的受访者仍期待通过房地产投资获得财富增值。虽然高净值人群进行房地产投资的目的各有不同，但均主要考虑高档小区（包括大平层）作为投资对象，提及率达40%；随后考虑的房地产类型为学区房、豪宅/别墅，提及率各约20%；热门区域中小户型（非学区房）、公寓、商铺、景区房提及率均较低。

客群结构：持续演变，愈发多元

本次调研受访者中的新经济群体占比因互联网等行业市值波动而较2021年缩减，其中新经济创富一代企业家和董监高占总样本的比例均由10%降至7%。未来，专精特新等行业的快速发展有望驱动新经济群体重回增长通道。创富一代与董监高合计人群占比由2021年的41%降至2023年的34%，相应地其他身份群体，如专业人士、家庭经营者等进一步崛起，客群结构越发多元化。（参阅图表9）

图表 9：2021 和 2023 年中国高净值人群调研群体职业分布⁵



来源：招商银行 - 贝恩公司高净值人群调研分析

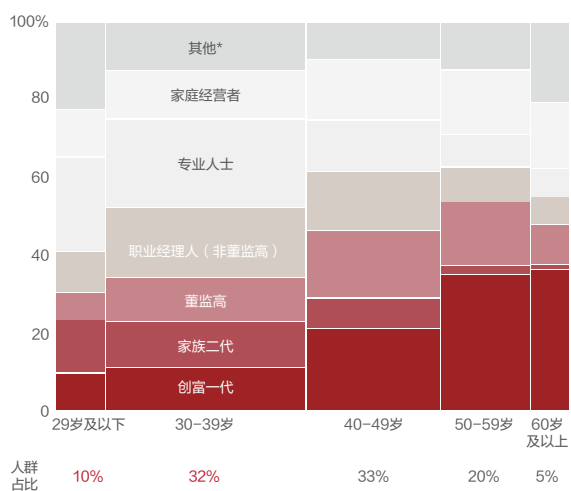
⁵ 备注：新经济行业主要包括：

- (1) 信息技术及先进制造业（如光伏、专精特新小巨人、新能源汽车、生物医药等）；(2) 互联网及软件业；(3) 文娱和体育业；(4) 科研、医疗及专业技术服务业（金融、法律、会计、咨询等）；(5) 新零售、新媒体（直播、网红、游戏）。

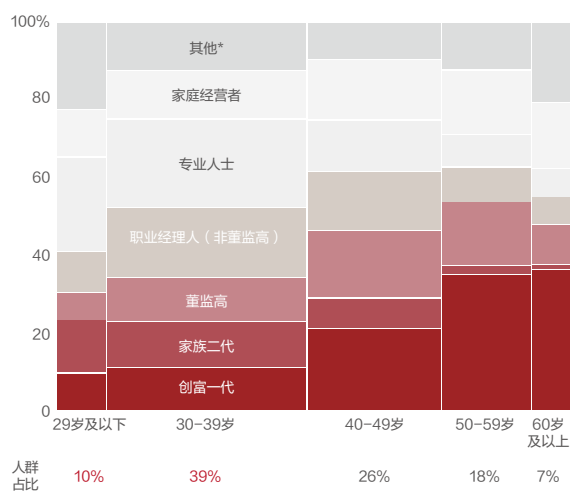
从年龄分布来看，客群进一步年轻化，本次受访者中40岁以下的群体占比达49%，相较2021年的42%上升了7个百分点。（参阅图表 10）

图表 10：2021 和 2023 年中国高净值人群调研群体年龄及职业分布

高净值人群规模按年龄和职业划分（2021年）



高净值人群规模按年龄和职业划分（2023年）



*其他包括：职业投资人、社会名流及其他职业

来源：贝恩公司高净值人群收入-财富分布模型

《2021年中国私人财富报告》中首次提出财富管理机构应构建满足“人-家-企-社”综合需求的金融加非金融服务生态。本次报告延续了“人-家-企-社”分析框架，于本章深入解读中国高净值人群的综合需求在新的经济形态下呈现出的不同变化，并在第三章更为详细地梳理各类客群凸显的差异化需求。

整体来看，中国高净值人群综合需求进一步从个人需求延伸至家庭、企业和社会公益/慈善领域。本次调研中，高净值人群提及家庭需求的人数占比达62%，相较2021年的58%进一步上升；企业需求和社会公益/慈善需求提及率也分别达到26%和25%。

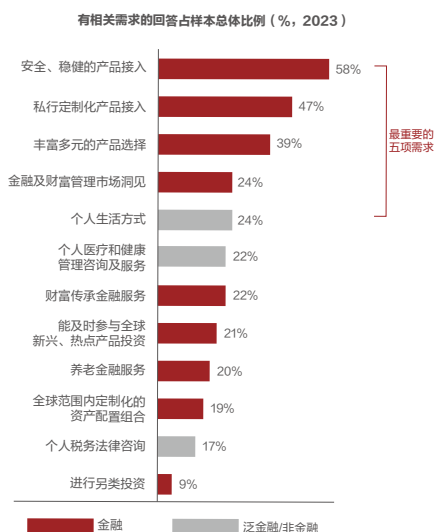
个人需求：稳字当头，回归本源

本次调研中，高净值人群在个人金融需求方面凸显“求稳”心态，投资期待稳定回报。受宏观经济影响，近六成高净值人群均表达了对安全、稳健产品的需求，并将其列为最重要的需求之一，该需求相较于两年前的五成提及率创下新高；同时由于地缘政治跌宕等因素，两年前超过四成高净值人群提及的“参与全球新兴、热点产品投资”，在本次调研中提及率仅约两成。

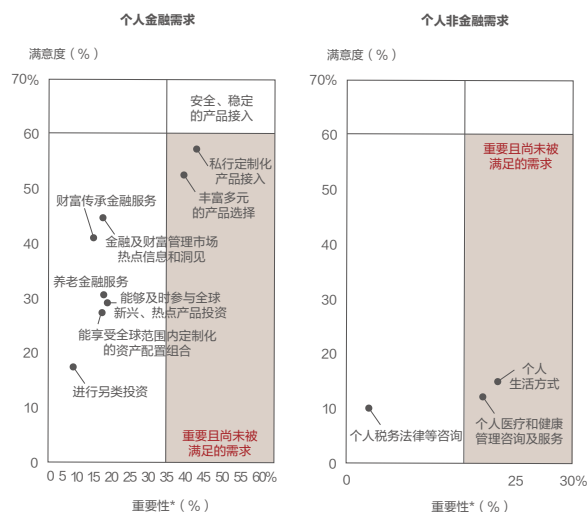
具体而言，2023年高净值人群个人金融需求中，提及率最高的分别是：安全稳健的产品接入（58%）、私行定制化产品接入（47%）、丰富多元的产品选择（39%）、金融及财富管理市场洞见（24%）。调研中，我们通过理解高净值人群各项需求的重要性程度和被满足情况，识别出了私人财富管理机构需要特别关注的、重要且未被满足的客户综合需求。例如，在金融需求方面，高净值人群期待更具竞争力、定制化、更丰富多元的产品选择；非金融需求方面，个人生活方式、个人医疗健康管理咨询及服务需求的满意度仍有提升空间（参阅图表11）。此外，就非金融需求，高净值人群在访谈中还表达出期望私人财富管理机构可以组织同圈层客户的分享交流活动，例如，为接班家族企业的二代群体提供交流平台，分享接班过程中在企业经营管理方面的经验教训，从而发掘潜在的合作机会。

图表 11：2023 年中国高净值人群个人综合需求⁶

问题：您最主要的个人综合需求有哪些？



问题：针对您最主要的个人综合需求，它们的重要性如何？哪些已经被您的主账户私行满足？



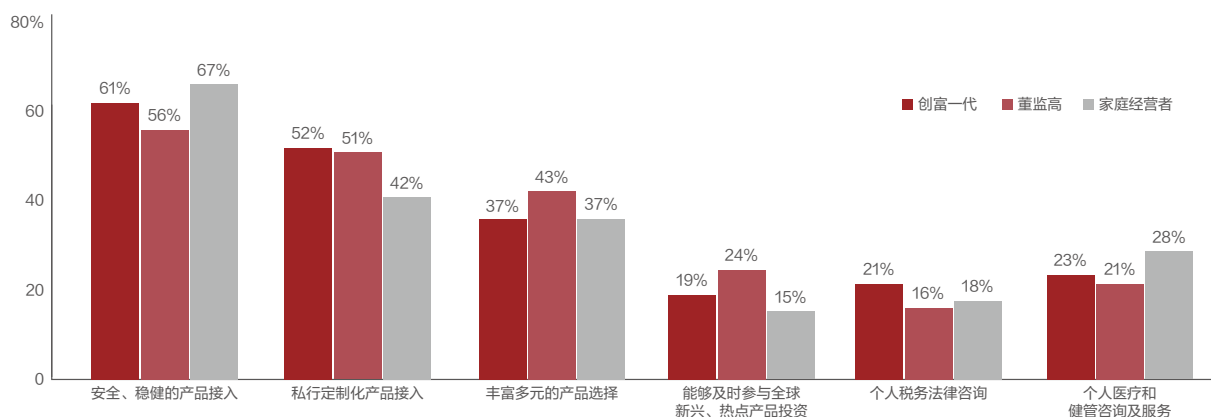
来源：招商银行 - 贝恩公司高净值人群调研分析

⁶ 备注：重要性（%）为该选项按重要性排序被客户排在前三重要需求的次数 / 有该类需求的总客户数；满意度（%）为该选项被选为已被私行满足的次数 / 该选项被选为有该项需求的总次数，下文家庭、企业、社会需求同理。

不同客群个人需求亦存在差异性，例如，创富一代企业家和董监高群体对定制化私行产品接入的需求明显高于家庭经营者；家庭经营者风险偏好更加保守稳健，因而更加关注安全稳健的产品接入，该项需求提及率接近七成，较创富一代企业家和董监高群体高约10%。另外，董监高更愿意尝试新兴和热点产品投资，对丰富多元产品选择的需求更高，创富一代企业家对于个人税务法律咨询的需求更多，家庭经营者更加关注医疗和健康管理权益。（参阅图表 12）

图表 12：2023 年中国高净值人群个人综合需求提及率，按客群划分

问题：您最主要的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

本次调研显示，受访者对资产配置服务的接受度高，但就私人财富管理机构如何在波动环境中进行动态资产配置、风险管理和客户沟通等方面，仍存挑战。逾八成的受访者表示自己接受过私人财富管理机构提供的资产配置服务，但在投后监控和调仓、风险识别与控制两个维度的满意度较低。这就要求私人财富管理机构需在资产表现跟踪及调整环节进一步提升专业性、赋能客户经理并优化客户体验。

一是在客户端，私人财富管理机构需要为高净值人群提供能够实时查看现有资产组合配置比例与最新收益情况并提供投后管理建议的工具。例如，符合客户风险偏好的投资洞察、基于客户预期收益的投资建议、资产配置优化、客户经理线上沟通渠道等。

二是在客户经理端，私人财富管理机构需帮助客户经理根据客户实时风险偏好、预期收益等多项维度生成定制化投资建议，并根据不同市场环境为客户提供资产配置调整方案。特殊事件发生时，如客户投资组合的实际风险与预期收益显著偏离时，系统提醒客户经理安排客户沟通；当重要财富事件发生时，如股权解禁等，提醒客户经理更新客户沟通计划。为达成上述目标，私人财富管理机构需打造一套成熟的闭环体系，梳理从贯彻投研观点、执行配置策略、遴选优质产品，到客户沟通及反馈的服务全流程，不断夯实数字化能力以进一步提升效率。

以某国际领先私行为例，其通过向全行和客户传递首席投资官（CIO）观点以提供大类资产配置的战略指引。投资观点同时面向客户和客户经理，为客户和客户经理进行资产配置、产品组合和投后管理提供重要参考。其中，构建CIO闭环和确保观点的传导和落实是此体系的重中之重。

数字化赋能是帮助CIO观点传导和落实的有效手段。该机构将CIO观点打通至其资产配置和客户管理系统，从而实现对客户经理就CIO观点落实程度的实时监控。同时，该机构通过数字化工具监测客户持仓和风险情况，在出现与CIO观点严重偏离时进行系统自动提醒并提供调整建议，客户经理亦可据此安排与客户的进一步沟通。从结果上看，客户经理的服务效率与CIO观点的一致性均得到提升，客户也能更直接地获取优质CIO观点，有助于投资决策。

家庭需求：聚焦配置，重视传承

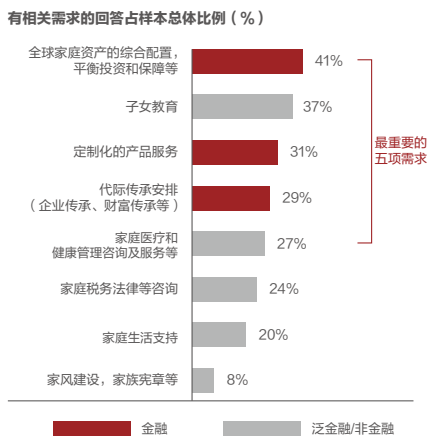
《2021年中国私人财富报告》中显示，中国高净值人群在家庭需求方面最重视的需求可以归纳为“资产配置”与“传承”两大主题。本次调研发现，在资产配置方面，高净值人群看重解决方案的定制化；而在传承方面，高净值人群不仅看重财富和家业的传承，对于子女教育/能力培养的重视程度甚至高于许多家庭金融需求。

具体而言，2023年高净值人群的家庭需求中，家庭资产综合配置（41%）、子女教育（37%）、定制化的产品服务（31%）、代际传承安排，包括企业和财富传承等（29%）、医疗和健康咨询及服务（27%）占据前5名，其中子女教育需求高居第二，超越了定制化产品及代际传承等金融需求。

从金融需求来看，调研中超过四成的高净值人群有家庭资产综合配置的需求，但其中有一半客户认为私行目前提供的服务仍待改善；非金融需求中，高净值人群看重但尚未得到较好满足的主要有子女教育、医疗和健康咨询及服务、家庭税务法律咨询。（参阅图表 13）

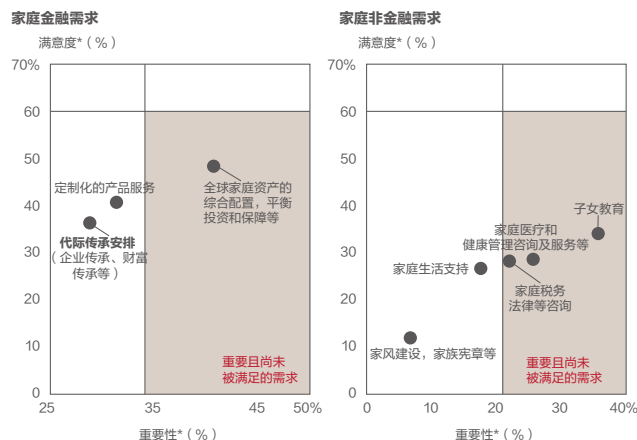
图表 13：2023 年中国高净值人群家庭综合需求提及率⁷

问题：您最主要的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

问题：针对您最主要的家庭综合需求，它们的重要性如何？哪些已经被您的主账户私行满足？



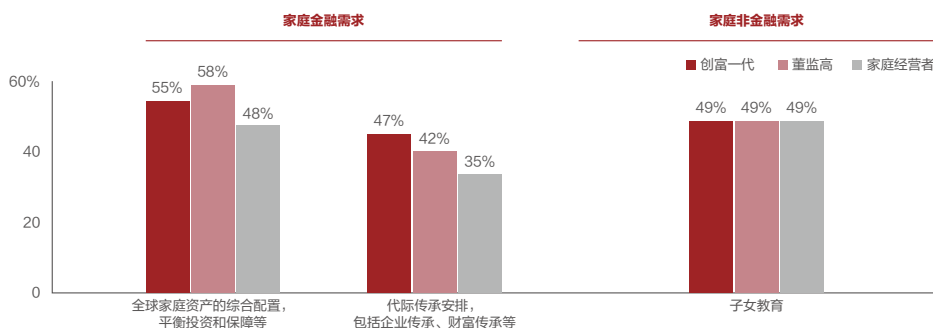
⁷ 如无特别说明，本章节的用户调研结果统计了在问题“您是否有家庭方面的需求”中选择了“是”的受访者，本次调研中有 62% 的用户做此选择。

本次调研也反映了不同客群在家庭方面的差异化需求。举例来说，尽管家庭资产的综合配置（平衡投资和保障）以及子女教育为创富一代企业家、董监高、家庭经营者三类客群共同关注的家庭需求，但董监高群体中的提及率显著高于家庭经营者；创富一代企业家则是最关注代际传承安排的客群，期待私人财富管理机构可以提供包括企业传承、财富传承在内的专业支持。（参阅图表 14）

图表 14：2023 年中国高净值人群家庭综合需求提及率，按客群划分

问题：您最主要的家庭综合需求有哪些（聚焦金融需求）？

有相关需求的回答占该分类样本总体比例（2023，%）

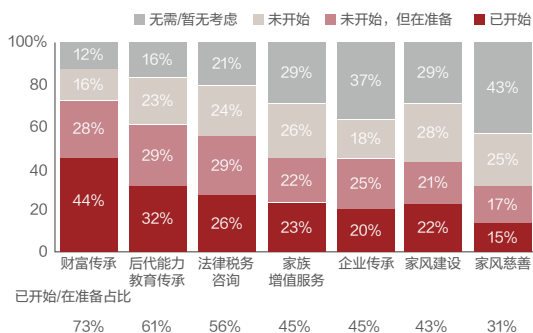


来源：招商银行 - 贝恩公司高净值人群调研分析

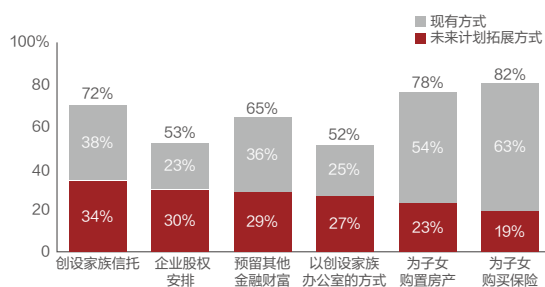
超七成高净值人群着手准备财富传承，目前传承方式以购置保险及房产为主：本次调研显示，73%高净值人群已开始或已在准备财富传承事宜，同时61%受访者表示已开始或已在准备后代能力教育和传承。在代际传承的方式上，当前高净值人群首选方式是子女购买保险（63%）和购置房产（54%），未来预计拓展的方式主要包括创设家族信托（34%）和企业股权安排（30%）等。（参阅图表 15）

图表 15：高净值人群代际传承安排及方式

问题：您在代际传承上目前有什么安排？



问题：您现在在财富传承上采用哪些方式？未来计划拓展哪些方式？



来源：招商银行 - 贝恩公司高净值人群调研分析

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/878033125073006044>