

中高端人群 投资理财报告

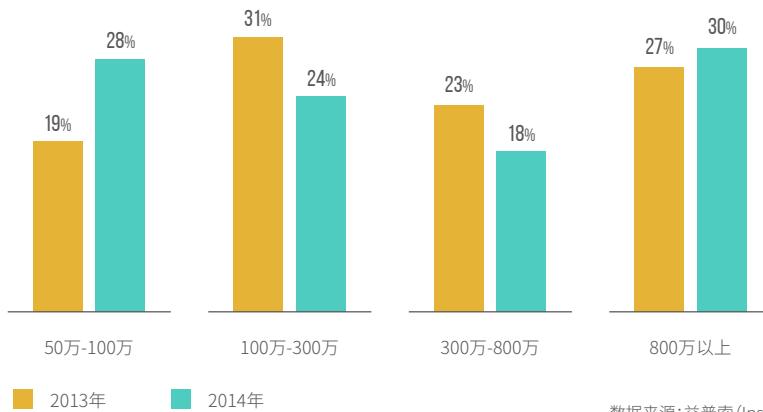
益普索 (Ipsos)

“

益普索 (Ipsos) 联合金融理财杂志发布《中高端人群投资理财白皮书》，本次调研紧紧围绕金融机构高端人群客户需求，涵盖了银行、保险资管、基金、券商、信托、期货、金融租赁和第三方理财 8 个系列。

”

本次调研样本人群可投资金融资产规模，总体来看，相比于 2013 年，个人可投资金融资产在 50 万 -100 万元准财富客户人群比例显著提升；个人可投资金融资产 800 万元以上的私行客户略有增长。数据分析如下，2013 年 50 万到 100 万元投资资产客户占 19%，2014 年提高到 28%；2013 年 100 万到 300 万元投资客户占 31%，2014 年减少为 24%；2013 年 300 万到 800 万元投资资产客户占 27%，2014 年提高到 30%。



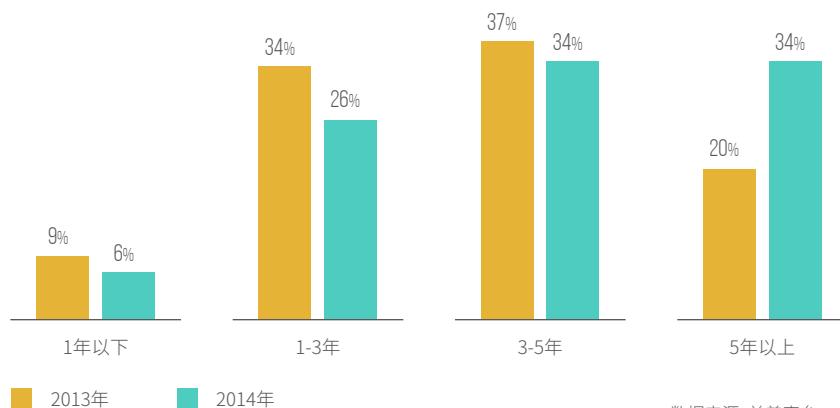
数据来源：益普索 (Ipsos)

2014 年中高端人群投资理财发展现状

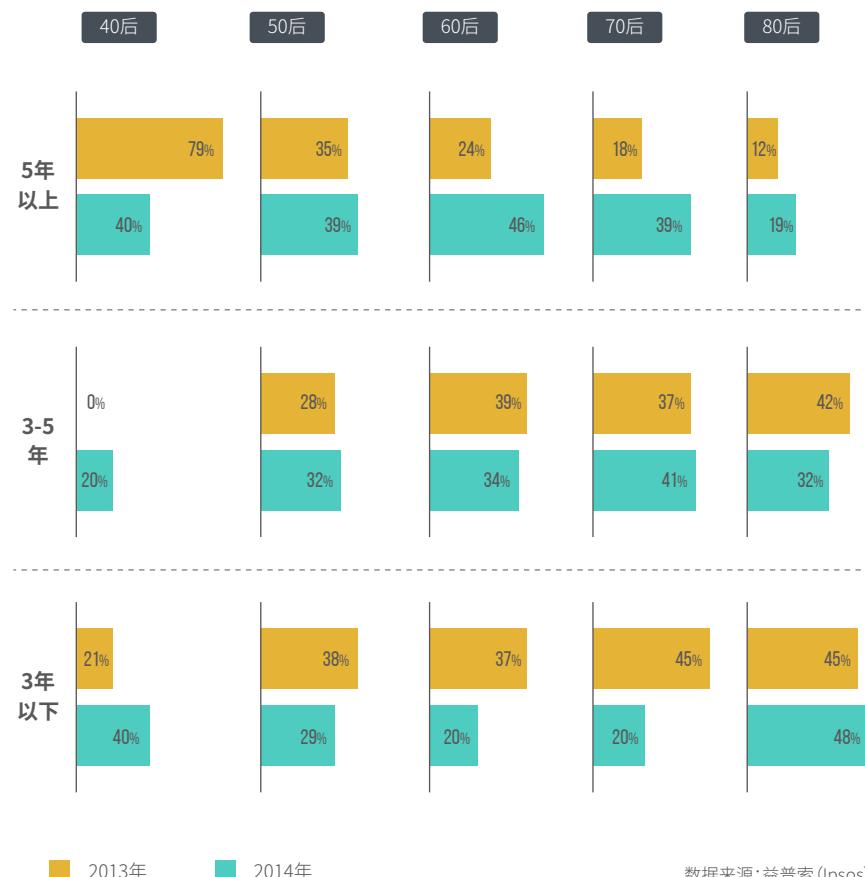
■ 中高端人群投资理财决策方式

随着高净值人群的财富量不断增大，这部分人群对投资理财的认识更加深厚。从这些高净值人群的理财经验来看，投资经验具有五年以上的客户群体，相比2013年，其比例有很大提升。而相对的，投资经验在五年以下的人群在减少，具备1年以下投资经验的其实少之又有。因为高净值人群对投资理财的关注度其实是越来越高的。

投资理财时间



数据来源：益普索 (Ipsos)



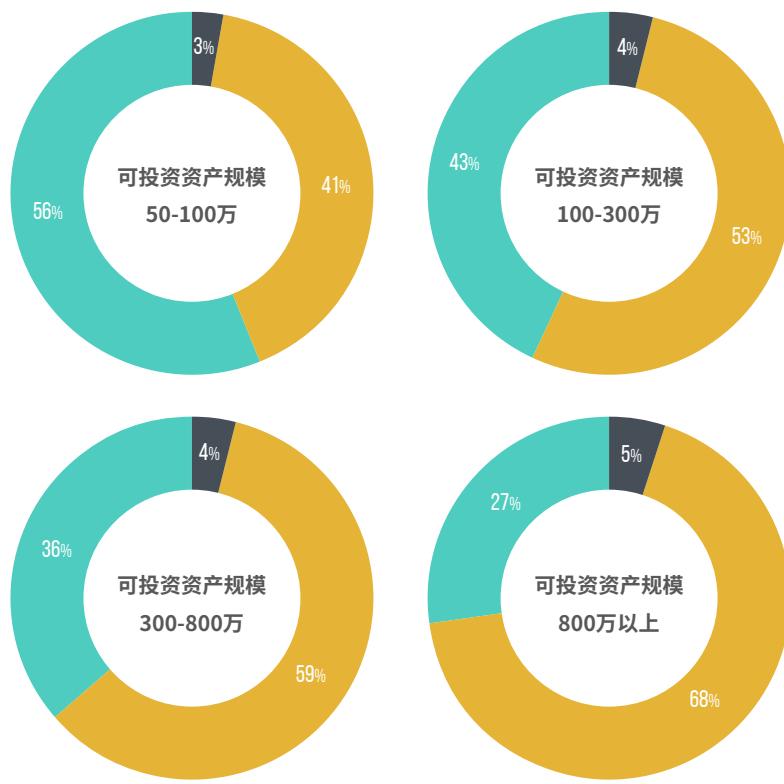
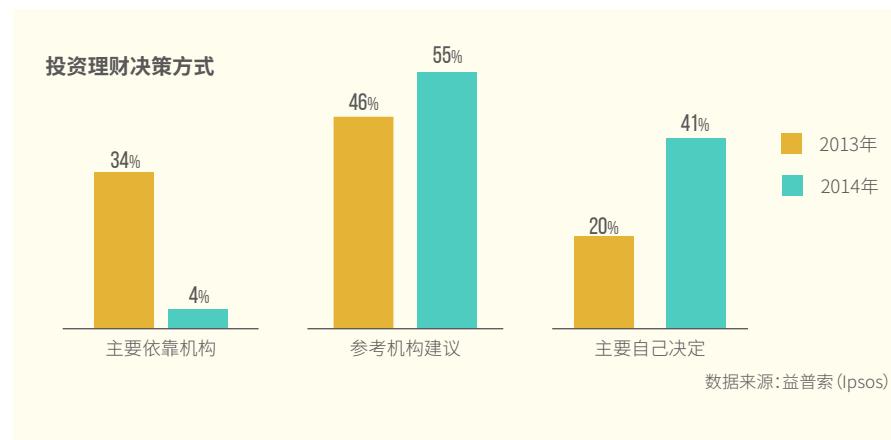
从年龄上来看，80后的年轻人和40后的老年人是拥有3年以下理财经验的人群占比较高的，他们对于投资理财要么是不太懂，要么是不太在意。相对来说50后到70后的这部分人群则是进行投资理财的主力人群。

相比2013年的数据，80后和40后在三年以下理财经验的人群增长相当大。说明老年人也不再只是依靠银行存款，而是开始关注不同类的投资理财产品。曾经是“月光族”的80后开始有意识的进行投资理财，而且随着年龄的增长，他们开始成为中高净值人群人群的新生力量。拥有三到五年投资经验的人群增长程度不一，有同比增长的是40后、50后和70后人群，同比降低的是60后和80后人群，但是总体变化并不明显。而五年以上投资经验的人群，40后明显是有很多人不再关心投资理财了，因为他们来讲财富已经进入传承阶段。增长比较明显的是60后和70后，这两个时代的人往往拥有足够的生活阅历和丰富的财富，而且他们赶上了信息化时代的浪潮，如马化腾、周鸿祎、丁磊、唐越、潘刚等大量的社会中坚力量在两个时代，他们坚毅果敢，同时有着对财富的丰富认识和无限渴望，投资理财对他们来讲是绝对必要的。

数据来源：益普索 (Ipsos)

所以，当他们进行投资理财决策的时候，明显对专业金融机构的依赖度在下降，尤其是委托这种形式。他们与金融机构的关系，更自然地转化为寻求机构人员的建议，以此作为后期投资理财操作的参考。

在投资决策时，最大的变化应该是高净值人群的自主决策行为上。在信息化社会程度不断加深以及人们对理财投资越发重视的双重因素下，投资人群更愿意通过自己的判断来选择投资产品。因为中高净值人群往往不是高级知识分子就是企业主，不是政府政要就是社会精英阶层，他们无论在职场还是生活，都是主导以及决策者，就是我们常说的“艺高人胆大”，所以在投资理财行为中，他们依然会习惯于依靠自己的判断。



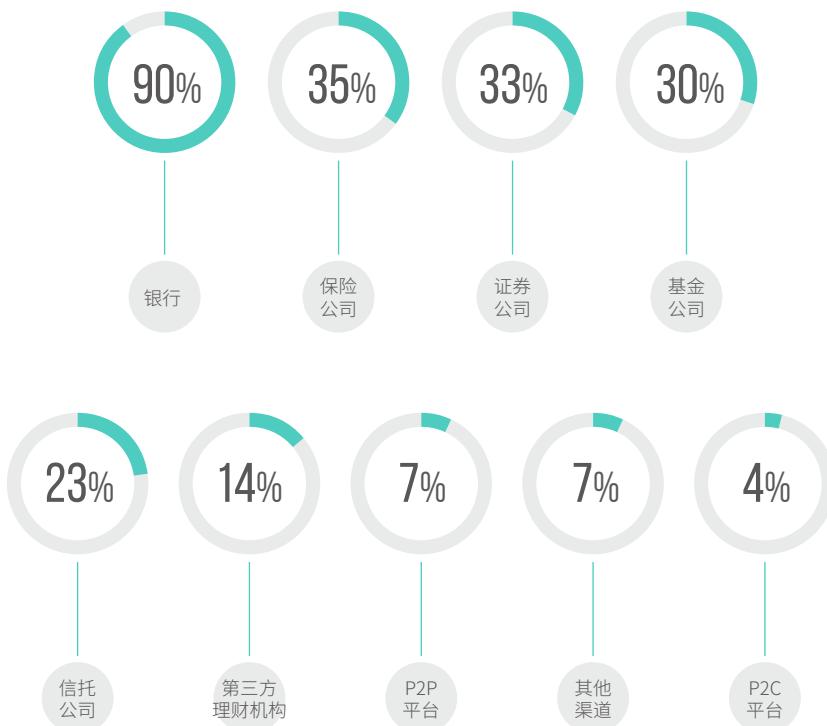
但是从调查数据中，我们发现了一个很有意思的现象，就是投资理财的资产规模越大，其实他们是更加依赖专业机构的。数据显示，可投资资产规模在 50-100 万元的客户群体中，有 41% 的人群会参考机构建议，有 56% 的人群会选择自己决定；可投资资产规模上升到 100-300 万元的人群中，会参考机构建议的人数占比上升到 53%，依靠自己决定的人群有 43%；可投资资产规模在 300-800 万元的人群中，会参考机构建议的人群占比上升了 6 个点，自己决策的比例下降了 3 个点；可投资资产规模达到 800 万元以上的人群，其中有 68% 的人群会去参考机构建议，而依靠自己决策的比例下降到 27%，在这个资产段中，连完全依靠机构决策的比例都是最高的。

这组数据并不违背总体的投资规律，造成这种现象的原因，说起来其实很简单，那就是“太忙了”。没错，拥有财富越多，他们其实对财富的关注点就开始有所不同，对于主要目的在于保值增值的投资理财操作中，他们并没有那么多的精力和注意力可以投放在上面，于是他们会退而求其次选择参考机构提供的专业建议，这显然是最有效的一种方式。

虽然忙碌，他们绝大部分人依然不愿意选择完全依靠机构来决策。一方面是因为对于精英阶层人群，金融机构的专业性与客户的预期存在很大差异。另一方面，机构操作中很多风险，对金融平台的信用感缺失也是造成投资者投资决策逐渐脱离机构的重要原因。像是2014年多类型的金融机构都陷入了风险怪圈，且不说信托、保险、证券业内层出不穷的“黑天鹅”令投资者唏嘘不已，就连银行也被连续爆出操作违规甚至内部人员涉嫌诈骗的事件。

在投资理财接触平台的调查中发现，高净值人群对理财渠道的了解以及接受度还是很高的。调查数据中，有将近32%的人群选择接触四大传统金融业以外的金融平台，这个数字可能并不是很大，但是这也反应了高净值人群对于新鲜事物的接受能力是很强的。在传统金融平台中，银行作为高净值人群购买操作投资理财产品的平台，依旧占有绝对的优势。而同样是声名在外的保险、证券、信托机构，这方面的平台建设还是相当薄弱，鲜少人直接通过这些机构的平台去进行理财投资。

投资理财时接触过哪些机构



数据来源：益普索 (Ipsos)

“

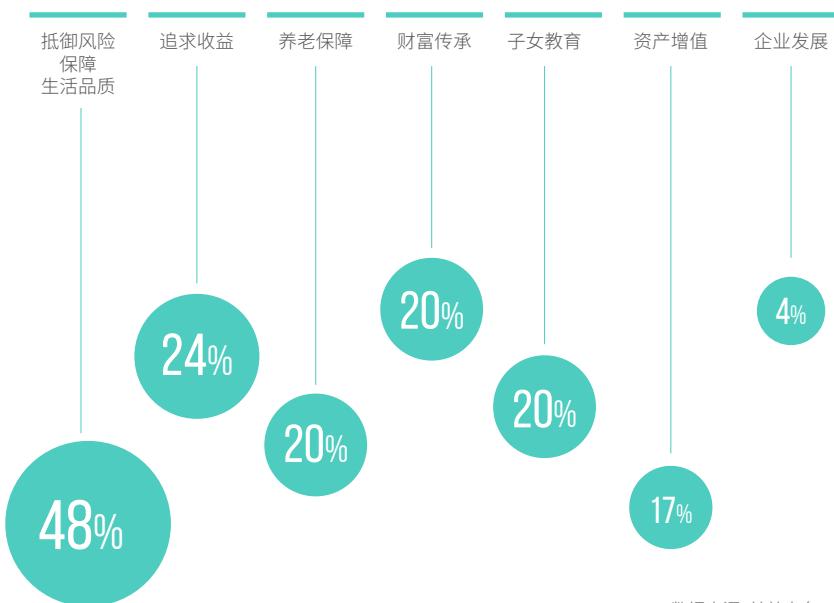
高净值人群对理财渠道的了解和接受度较高，有将近32%的人群选择接触四大传统金融业以外的金融平台。

”

■ 中高端人群投资理财目的

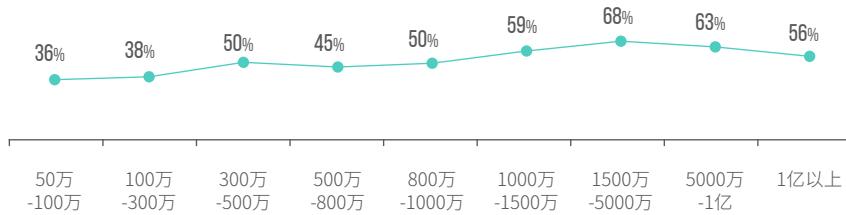
我们对中高端人群投资理财的目的做了一些调查，其实对于中高端人群来讲，抵御风险是他们对于投资理财的首要要求，这个比例占到 48%。第二个要求就是提高收益，但是这部分仅仅占了 10%。2014 年更多的出现了新兴的保障需求，像是养老保障、财富传承、子女教育等。资产增值和企业发展的需求则是相当小的占比，所以中高端人群还不愿把企业经营之类的行为并入投资理财的概念里。

我们说，这样的变化是非常符合投资理财行业发展规律的。在投资理财已经较为发达的西方社会，相比对自己资产的保值增值，他们更加关注的是“从摇篮到坟墓”的服务，甚至还有企业发展所需的资管服务。根据 2014 年对高净值人群的报告，我国高净值人群增长速度远超世界发达国家，这方面需求的增高也是毋庸置疑的。或许只有发展过程中是服务机构一马当先还是客户需求先行一步的区别。



数据来源：益普索 (Ipsos)

不同金融资产规模人群中具有融资需求者占比



■ 中高端人群融资需求

我们常说越有钱的人就越希望自己有钱，确是如此。我们对中高净值人群的调查中显示，随着人们可投资资产增加，他们的融资需求是呈上升趋势的。



数据来源：益普索 (Ipsos)

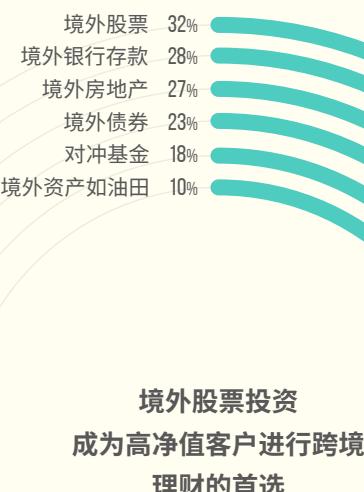
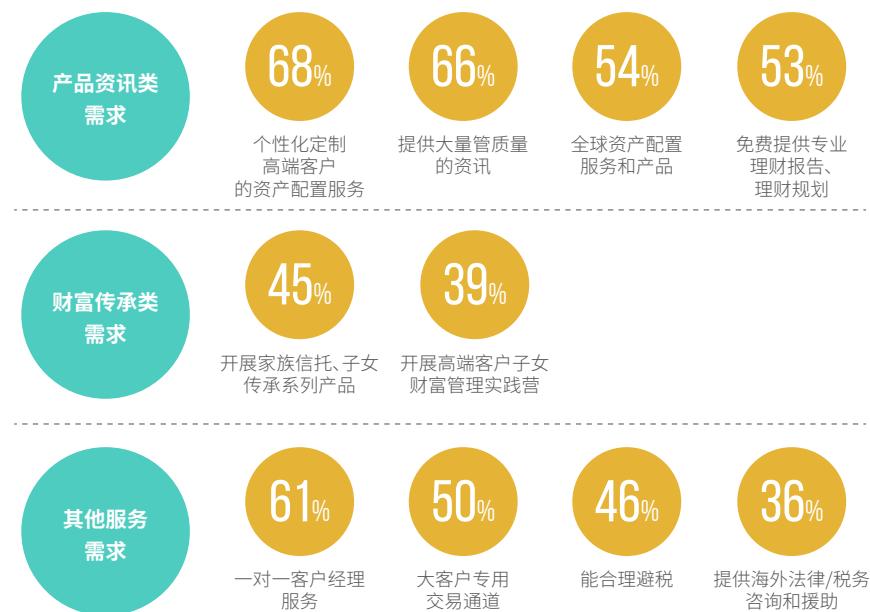
而他们的融资目的也有明显区别。其中最高的是个人融资需求，这个比例将近超过一半。其次是在资本市场的融资需求，占三成。相同比例的还有企业融资需求。特殊目的融资占比比较小，而我们所说的特殊目的指购买游艇或者私人飞机之类的行为。也就是说中高净值人群对于消费的热情远没有赚钱的热情高，或许这也是他们变得富有的秘诀。

■ 中高端人群对机构的需求

中高端人群对金融机构的需求轮廓越来越清晰。在调查中，半数以上的人群都提出，希望金融机构提供的服务是更加全面的。也就是说，以前那种专项经营的模式不再适用现在的客户要求。



我们将中高端人群对金融机构的具体需求做了分类。



产品资讯类

有 68% 的客户想要的是个性化的资产定制服务，这个其实是私人银行类金融机构所应具备的最基础的服务，在西方国家，一般都会是几个人甚至几十人的团队来为客户进行资产的管理服务。

其次，客户希望能从专业的金融机构中获取更加高效精准的资讯，因为在任何市场，其实信息的不对称性才是造成博弈间不公平的主要原因。

之后是需要全球性的渠道去进行自己的资产配置。因为信息渠道的多样性，让世界经济变得更加紧密，避险和分享红利都不再只是行业之间的，也可以是国家之间的。2014 年尤为亮眼的数据就是境外投资。在调查中，有 32% 的人群持有境外股票成为中高净值人群跨境投资理财的首选；28% 的人群拥有境外存款；投资外国房地产的有 27%，投资境外的金融产品甚至能源、基建行业的都有人在。

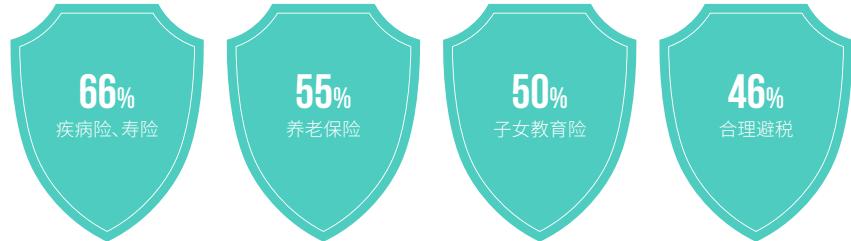
财富传承类

更多人希望将财富提前分配到子女身上。有45%的人群开始涉及家族信托和子女传承类产品。也有39%的人群将重心放在对子女的财富管理教育上。

而对于财富传承，中高端人群最青睐保险产品。调查结果显示，66%的人群选择疾病险和寿险，55%的人群为自己配置了养老保险，50%的人群都会给子女购买教育险，还有半数左右的人群通过保险产品来进行资产的合理避税。

马航失联作为2014年的开年序曲让人们不得不直面风险。一旦发生意外，对于富人来说失去的不只是生命本身，也使家庭瞬间失去大量财富，这时保险就相当于锁定了大量资金，为自己及亲人最大程度上保证生活质量。当资产被冻结或被强制拍卖时，人寿保险的保单是不能被冻结和拍卖的。而保单贷款功能可以在关键时刻成为最好的“变现”工具，解决资金困境。而且，像企业家可能拥有多位继承人，一旦出现股权继承纷争，会由于离世者的遗产数目大、形式多样、涉及面广等原因而导致法院结案时间延长，甚至使得继承人陷入旷日持久的继承诉讼。保险指定受益人的独特方式则可以有效的避免遗产纠纷。同时，保险还能规避因为大量资金和财产滞留所产生的利息所得税以及遗产税。这些都是中高端人群愿意选择保险的原因。

保险型产品是中高端人群对保险产品的主要需求



数据来源：益普索 (Ipsos)



当资产被冻结或被强制拍卖时，人寿保险的保单是不能被冻结和拍卖的。而保单贷款功能可以在关键时刻成为最好的“变现”工具，解决资金困境。

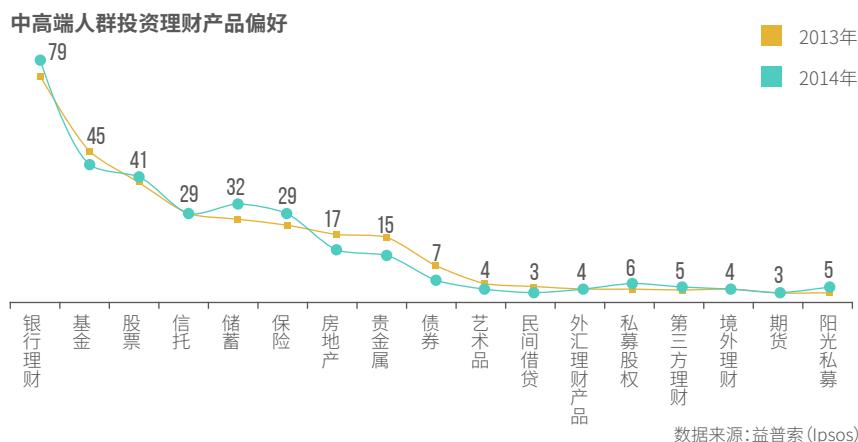


其他服务类

这里面就包括客户经理的一对一服务、大客户的专用交易通道、合理避税、法律咨询等等较为专项也更加琐碎的服务项目。其实这部分，现在的金融机构已经在实施，近些年也颇有建树。但是整个行业还是缺乏对于服务的理解和重视，没有西方那样的服务传统，所以从观念上改变尤为重要。

■ 中高端人群投资理财产品偏好

调查数据表明，相比 2013 年，中高端人群在 2014 年投资理财产品的选择上，显现出保守趋势，选择银行理财、储蓄和保险理财方式的客户比例增加；选择房地产、贵金属、债券、艺术品等理财方式的客户占比低于 2013 年，而这些领域正是风险高发的区域。

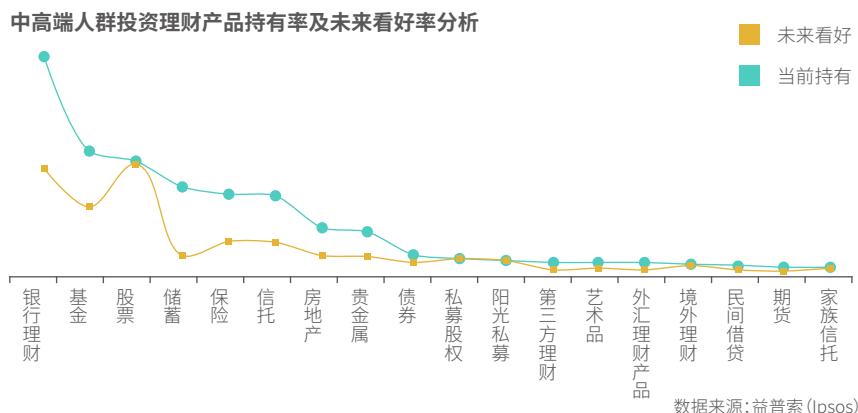


■ 2015 中高端人群投资理财形势

■ 中高端人群对于 2015 年的投资理财形式普遍感到悲观

2014 年，银行理财、股票、基金、储蓄、保险依然占中高端人群资产的绝大部分。但是在看好度上，银行理财和银行储蓄两种投资理财方式最不被大部分人群看好，而持有股票的人都对股市有个不错的预期。

然后我们将中高端人群持有率与未来看好率进行对比，制成了的未来看好趋势图。从图上看，在大家对 2015 年的理财形式整体上不看好的同时，像是私募股权、阳光私募、境外理财、家族信托等投资理财方式却是被大家所期待的，这预示着未来理财市场的一个趋势。



■ 房地产市场仍是中高端人群 2015 年首要关注的投资领域

中高端人群对 2015 年的房地产关注度还是最高的（这里的关注度与持有与否，或者即将投资与否无关，只形容其关心与否）。其次为新能源、绿色环保产业、电子信息产业、高新技术产业，都是一些利润空间较大的朝阳产业。传统投资领域的关注度则日趋下降。

2015年中高端人群关注的投资领域

