

进 取 · 使 命 · 思 变

A New Generation of Chinese Entrepreneurs
2019 解码中国“新生力”白皮书



视觉中国

ID: VCG2159c03E

序言

2019年是新中国70华诞之年，70年高岸深谷，70年沧海桑田。昔日国弱民穷的中国发生了焕然一新的历史巨变，综合国力大幅跃升，生活水平极大改善，文明程度显著提升，国际地位空前提高。新时代将迎来新的挑战 and 期待，金融机构特别是商业银行，应遵循金融发展规律，提高发展高质量，紧紧围绕服务实体经济，保障国家金融安全，实现社会经济协调发展。

改革开放以来，广大企业家以敢为人先的创新意识、锲而不舍的奋斗精神、艰苦创业，不断创新。我国经济发展能够创造中国奇迹，企业家们功不可没。

中信银行私人银行与胡润百富合作的四年以来，“怀揣理想、不忘初心、笃定前行”，始终关注中国企业家、高净值人群金融与非金融综合服务需求。通过举办财富论坛、私享会，发布主题《白皮书》，积极践行“有担当、有温度、有特色、有尊严”的企业愿景，致力提供有“专业、专享”的私人银行服务。

随着中国财富的增长，私人银行客群特征发生显著变化。根据《2019胡润全球少壮派白手起家富豪榜》，46位全球最成功的年轻创业者中（四十岁以下且资产达十亿美金），有16位来自中国，并且榜上每10张新面孔中就有6张来自中国，“新生力”企业家在新时代舞台扮演的角色愈发重要。“新生力”企业家普遍拥有良好的教育背景、前沿的国际视野及专业的投资理念，已逐渐成为新时代下引领新潮流的积极践行者。基于此，本次与胡润百富共同发布的《进取·使命·思变2019解码中国“新生力”白皮书》，开创性地聚焦于活跃在中国的25-45岁年轻企业家群体，希望本次《白皮书》的发布能抛砖引玉，在业界引发更广泛的关注与思考。

中信银行私人银行始终秉持“以客户为中心”的核心理念，树立“整合、共享”客户资源的服务思维，关注私人银行客户的长期价值，构建“有品位、高品质、强品牌”的私行服务体系。针对私行客户多元化服务需求，中信银行私人银行因地制宜、贴近客户，提供专业领域“金融的全资产配置与非金融的全方位服务”。截至目前，中信银行私人银行客户已突破4万户，管理资产规模超过5,600余亿元。荣获《亚洲货币》2018年度最佳全国性股份制私人银行及《金



谢志斌

中信银行副行长

融理财》杂志社2018年度金牌财富管理与私人银行等多项大奖，赢得了客户的一致认可与业界的广泛好评。未来，我们将进一步贯彻服务理念，依托中信集团强大品牌和综合实力，通过“大投行、大资管、大财富”的整合，协助企业家加强代际关系建立、进行家族财富传承。同时整合私行客户自身优质资源，搭建开放共享的私行“中信荟”非金融合作服务联盟，用有“专业、专享”的服务回馈社会，努力建设成为新时代一流的私人银行，为实现广大客户对美好生活的追求，为实现中华民族伟大复兴的中国梦做出更大贡献。

目录



21

01 ● 中信序言

08 第一章 中国高净值人群私人财富概况

- 1.1 建国 70 周年经济发展回顾
- 1.2 洞察财富金字塔顶端
- 1.3 中国高净值家庭特征及分布

04 ● 胡润开篇

16 第二章 聚焦中国“新生力”

- 2.1 “新生力”人群画像
- 2.2 典型“新生力”特征分析

05 ● 白皮书亮点

24 第三章 中国“新生力”需求现状与趋势

- 3.1 财富管理
- 3.2 人生规划
- 3.3 品质生活

38 第四章 私人银行服务“新生力”需求的启示

- 4.1 “新生力”对私人银行的体验与评价
- 4.2 私人银行服务“新生力”需求的启示
- 4.3 中信银行私人银行服务“新生力”需求的实践

44 附录 专访摘选

- 5.1 新生代企业家专访摘选
- 5.2 二代接班人专访摘选
- 5.3 创二代企业家专访摘选
- 5.4 专家专访摘选

61 ● 中信“中信财富指数”

62 ● 中信银行私人银行简介

63 ● 关于胡润百富

64 ● 研究方法及版权声明



开篇



胡润 Rupert Hoogewerf

胡润百富董事长 / 首席调研员

首先，我分享两组让我印象非常深刻的的数据。一是《2019 胡润全球独角兽榜》，上榜的独角兽企业有 80% 来自中国和美国，各占 40%。二是《2019 胡润全球少壮派白手起家富豪榜》，46 位全球最成功的年轻创业者中（四十岁以下且资产达十亿美金），有 16 位来自中国，并且榜上每 10 张新面孔中就有 6 张来自中国。这两组数据

说明中国近年来的发展成果有目共睹，值得全世界关注。

值此新中国成立 70 周年之际，恰逢胡润百富 20 周年。1999 年，我们发布第一张胡润百富榜，至今已连续发布 20 年。这 20 张榜单记录了中国私人财富的创造历程，也反映了中国民营经济的发展变迁。近两年我注意到，榜单变化属历年之最，资产增长和下滑的富豪均达到了 1,000 多位，同时有近 600 位新上榜的企业家，新上榜企业家群体有明显的年轻化趋势，比如 2018 年近三成新上榜者是 45 岁以下的年轻企业家，他们充满活力，是经济发展的重要接力者、开拓者和领导者，值得广泛深入地研究。

很高兴与中信银行私人银行第四次合作，共同发布《进取·使命·思变 2019 解码中国“新生力”白皮书》，本次研究正是聚焦于活跃在中国的 25-45 岁年轻企业家群体，他们是中国的“新生力”，是新经济的开拓者。本次研究分析了 20 年百富榜中 3,000 多位榜单级企业家的数据，项目组历时半年，邀请了近 500 位典型“新生力”进行专项研究，包括定量和定性研究。

令我印象深刻的是，我曾在深圳访问一位“创二代”，我们从晚上 11 点一直聊到凌晨 1 点，我发现他非常愿意分享自己的经历，聊了很多关于他自己的创业故事及对家族企业的看法。同时，我们也采访了一些接班人，比如有的企业家在接班后积极拓展新兴业务，一直致力于家族企业的创新。我接触最多的是白手起家的年轻创业者。胡润百富近几年发布的独角兽榜单以及 Under30s 创业领袖中有许多这样的成功企业家，他们非常乐意分享自己的创业历程和事业规划。

我认为这是目前为止首份聚焦中国年轻企业家群体的白皮书，我们定义并勾勒出“新生力”基本画像，深入思考他们对人生观、发展观、责任观、传承观等话题的理解，并挖掘他们在财富管理、人生规划、品质生活三个维度的需求。衷心地希望这份白皮书能让中国乃至全世界的更多人更深入地认知和理解这群活跃的中国“新生力”。

最后，祝大家阅读愉快。

白皮书亮点

亮点① 洞察财富金字塔顶端

基于胡润百富榜 20 年数据，首先聚焦行业层面，挖掘和发现不同时代的经济变化趋势。再以连续 15 年上榜企业家为样本进行分析，洞察成功经验，同时结合落榜企业家勾勒和提炼出结论和教训，以期引以为鉴。

◆ 20 年胡润财富洞见之行业趋势——1999| 实业造富：

以房地产、农业与食品饮料为代表的传统行业成为财富引擎。**2008| 稳中求变**：房地产行业上榜人数排在首位，但比例逐年下降。**2018| 行稳致远**：制造业逐步向先进制造、智能制造迈进，已成为上榜企业家最多的行业。金融投资和 IT 行业比例上升，成为创富、增富新动能。

◆ **20 年胡润财富洞见之成功经验——宏观层面**：紧跟国家战略，聚焦国民经济支柱产业，深耕厚植。**企业层面**：联动政策趋势，迎接转型升级历史机遇，勇于创新。**个人层面**：提前培养接班人，专业机构规划家族财富，未雨绸缪。

◆ **20 年胡润财富洞见之落榜教训——或因股价下跌**，资产大幅缩减。或因盲目扩张，业务转型失败。或因杠杆高启，债务问题凸显。或因企业实际控制人合规风险引发信誉、股价、信贷、经营等危机。或因缺乏专业化、系统性财富管理。

亮点② 解码“新生力”

立足新时代，“新生力”推动新经济发展。胡润百富首创“新生力”概念：全球视野，资源集聚能力强，主动创新意识敏锐是“新生力”的重要特点。他们处于人生重要的创富阶段，注重持续学习，追求自我成就，以发展事业为导向。责任观上，渴望引领行业发展，致力于构建全球影响力和竞争力。发展观上，看好中国未来，渴望自身突破。在传承上，尊重子女选择，偏好职业团队。

胡润百富将“新生力”细分为三类人群。

◆ **“新生代”| 进取，厚积薄发**。他们具有灵敏的商业嗅觉和天然的创业基因，通常在自己的专业领域通过一段时间的积累和沉淀之后开始思考行业新机会和切入点，并随之进行创业实践和尝试。

◆ **“接班人”| 使命，不忘初心**。他们拥有优渥的成长环境，而且能从父辈汲取资本、人脉以及管理团队的经验。成长经历中，他们受到父辈的影响明显，带有浓厚的家族传承观念，对于父辈的价值观和事业已建立情感认同。

◆ **“创二代”| 思变，砥砺前行**。他们具有天然的危机意识，积极寻求转变。他们从事着自己热爱或者看好的行业，力争证明自己。

亮点③ 挖掘“新生力”需求——金融投资与子女留学需求旺盛，国际身份规划与全球资产配置回归理性

围绕财富管理、人生规划、品质生活 3 个方面剖析“新生力”需求。

◆ **财富管理方面**，一方面，金融投资（94%）需求旺盛，通过进行全球金融投资分散风险成为近五成“新生力”的选择。另一方面，面对全球经济波动，“新生力”在全球资产配置上更多保持观望态度。

◆ **人生规划方面**，“新生力”对子女教育尤为重视，八成人已规划子女留学。父母养老规划以居家为主，但自身更能接受高端社区养老。国际身份规划需求呈下滑趋势。

◆ **品质生活方面**，关注医疗健康（76%）与旅游（75%）。国际医疗体验率较高，以体检类健康管理项目为主，医美需求正快速兴起。旅游偏好自由行或者个性定制的旅游产品。

亮点④ 洞察私人银行应对“新生力”需求对策

“新生力”是私人银行的核心客户，伴随“新生力”成长，打造专业、专属、多样的非金融服务是私人银行吸引“新生力”的重要方向。同时积极布局家族传承类业务，以满足“新生力”偏好专业机构的需求。而私人银行培养和留存专业性人才则是与“新生力”建立信任并维护沟通的压舱石。



中信银行
CHINA CITIC BANK

私人银行
PRIVATE BANKING

因您全权相托 我必全力以赴

中信银行私人银行全权委托资产管理
助您财富不断攀升，人生亦从容向前！

中信银行恒赢系列全权委托资产管理

- 定制“一对一”专属理财产品
- 配套“交互式”服务
- 五大特色——全类别资产、全策略投资、全球配置、全新模式、全明星团队

全国统一贵宾服务专线

10105558

<http://bank.ecitic.com>



信守温度°



第一章

中国高净值人群私人财富概况

1.1 建国 70 周年经济发展回顾

七十年前，中华人民共和国成立，开启了民族伟大复兴的历史征程；四十年前，改革开放大幕初启，筚路蓝缕，实现了引领新时代的伟大跨越。弹指挥间，沧桑巨变，中华民族实现了从站起来、富起来到强起来的伟大飞跃。

1952 年我国国内生产总值仅为 679 亿元，人均国内生产总值仅 119 元。2018 年已达到 900,309 亿元，占世界经济的比重接近 16%。按不变价计算，2018 年国内生产总值比 1952 年增长 175 倍，年均增长 8.1%，中国已成为世界第二大经济体，创造了人类历史上前所未有的发展奇迹。

建国 70 周年历史成就回顾

年份	国内生产总值（亿元）	全球经济体排名	人均可支配收入（元）
1952	679	-	-
1978	3,679	11	171
1986	10,375	8	541
2000	100,280	6	3,721
2010	412,119	2	12,519
2011	487,940	2	14,589
2012	538,580	2	16,662
2013	592,963	2	18,311
2014	641,281	2	20,167
2015	685,993	2	21,966
2016	740,061	2	23,821
2017	820,754	2	25,974
2018	900,309	2	28,228

数据来源：国家统计局

对世界经济增长的年均贡献率为 18% 左右，仅次于美国居世界第二。

随着改革开放不断深入，我国经济结构从单一到百业兴旺，产业结构持续优化升级，不同地区比较优势有效发挥，国际经贸合作成就举世瞩目，货物贸易规模跃居世界首位。目前，我国已成为世界经济第二大国、货物贸易第一大国、外汇储备第一大国、服务贸易第二大国、使用外资第二大国、对外投资第二大国。

在我国经济总量不断增长的同时，居民收入也在持续增加。新中国成立之初，居民收入水平很低。1956 年全国居民人均可支配收入仅为 98 元，1978 年全国居民人均可支配收入也仅为 171 元。改革开放以来，经济持续快速发展带动城乡居民收入水平不断提升。2018 年全国居民人均可支配收入达到 28,228 元，比 1978 年实际增长 24.3 倍。2018 年我国人均国民总收入达到 9,732 美元，高于中等收入国家平均水平。

回顾新中国成立 70 年，中国经济发展总体呈现以下两大特征：

首先，改革开放四十年，发展仍处于上升期。中国经济的发展时间相对较短，直至上个世纪 80 年代末、90 年代初才出现真正意义上的私人财富积累。当前中国市场经济仍处于快速上升阶段，创富人群不断涌现。

其次，资本市场化步伐快，带动产业升级换代。中国经济飞速发展的同时也伴随着产业结构的持续改革。不同行业在不同的时期推动了经济的发展，从早期的农业到制造业、房地产，再到当下互联网新经济等行业的蓬勃发展。

1.2 洞察财富金字塔顶端

胡润百富榜，以财富金字塔顶端的视角洞察中国民营经济的发展，自 1999 年推出，通过榜单形式记录民营经济 20 年的发展趋势，描述改革开放 40 年后半段民营经济变迁史。20 年来，胡润百富榜上榜门槛由 5,000 万涨至 20 亿元人民币，上榜人数由 50 人增至 1,893 人，榜首企业家的财富也由 80 亿增至 2,700 亿，2018 年上榜企业家平均财富已达 89 亿。

1.2.1 胡润百富榜 20 年数据回顾分析 / 经验篇

首先，聚焦行业层面，挖掘和发现不同时代的经济变化趋势。

◆ 胡润财富洞见之 1999 | 实业致富：

历经改革开放前半段的洗礼，彼时工业化是中国经济的关键词，创富模式体现为实业致富，以房地产、农业与食品饮料为代表的传统行业成为财富引擎。

◆ 胡润财富洞见之 2008 | 稳中求变：

改革开放 30 年之际，在全球经济环境都面临严峻挑战的情况下，中国经济理性调整。房地产行业上榜人数排在首位，占比 23%，但其比例逐年下降。制造业上榜人数上升速度最快，正成为新的创富引擎。金融投资行业上榜人数不断增加，成为众多企业主谋求多元发展的新兴选择。

◆ 胡润财富洞见之 2018 | 行稳致远：

六成上榜者来自制造业、房地产、金融投资和 IT 四个行业。制造业已成为上榜企业家最多的行业，并逐步向先进制造、智能制造迈进。金融投资和 IT 行业比例上升，成为创富、增富新动能。

其次，聚焦连续上榜企业家群体，洞察成功经验。

根据 20 年胡润百富榜数据分析，以 2018 年胡润富豪榜为基准，连续 5 年上榜者 971 人，占榜单总人数的 51%，他们平均年龄 57 岁，平均财富从 5 年前的 73 亿增长至 2018 年的 123 亿，年均增长 10 亿。居住地以北深上杭为主，行业集中于制造业、房地产和金融投资。连续 10 年上榜者 456 人，占 24%，平均年龄 59 岁，平均财富从 10 年前的 59 亿增长到 2018 年的 167 亿，年均增长 11 亿元。连续 15 年上榜者 63 人，仅占 3%，平均年龄 62 岁，平均财富从 23 亿增长至 2018 年的 329 亿，增长超过 10 倍，年均增长 20 亿元。

胡润百富通过对以上连续活跃于百富榜的企业家进行长期观察，以连续 15 年上榜企业家为样本进行分析，总结出以下成功经验：

宏观层面：紧跟国家战略，聚焦国民经济支柱产业，深耕厚植。数据显示，近三成连续 15 年上榜的企业家来自于房地产行业，其次为制造业和金融投资。其中，房地产 2003 年被正式确认为拉动中国经济发展的支柱产业。

企业层面：联动政策趋势，迎接转型升级历史机遇，勇于创新。根据观察，大量企业开始走上多元化经营发展之路。或从房地产拓展至大健康领域、

胡润百富榜 20 年回顾——行业变化趋势

年份	房地产	农业与食品饮料	零售贸易	制造业	能源和钢铁	金融投资	IT
1999	36%	22%	14%	8%	-	4%	4%
2008	23%	6%	4%	19%	14%	6%	6%
2018	15%	6%	3%	26%	6%	12%	10%

数据来源：胡润研究院《胡润百富榜》

胡润百富榜 20 年回顾——连续上榜者分析

连续上榜年数	人数	平均年龄	2018 年平均财富 (亿)	年均财富增长 (亿)	TOP3 行业分布	TOP3 居住地城市分布
五年	971	57	123	10	制造业 27.0%	北京 13.9%
					房地产 19.8%	深圳 10.3%
					金融投资 10.3%	上海 7.2%
十年	456	59	167	11	制造业 25.6%	北京 10.3%
					房地产 24.6%	深/沪 8.6%
					金融投资 12.7%	杭州 7.2%
十五年	63	62	329	20	制造业 23.8%	北京 19.1%
					房地产 27.6%	香港 12.7%
					金融投资 14.3%	深/沪 9.5%

数据来源：胡润研究院《胡润百富榜》

文化旅游（许家印 | 恒大）；或从互联网拓展至人工智能、无人驾驶（李彦宏 | 百度）；或从传统制造业拓展至新能源、智能制造（李书福 | 吉利汽车）；或从传统农业、化工拓展至金融投资（刘永行 | 东方希望）。

个人层面：提前培养接班人，专业机构规划家族财富，未雨绸缪。研究发现，优秀企业家提前规划和培养家族企业接班人，同时与专业机构合作，体系化管理家族财富。

1.2.2 胡润百富榜 20 年数据回顾分析 / 教训篇

2008~2018 年，是中国历史上个人财富积累最快的十年，也是个人财富变动最为剧烈的十年，然而在国际形势复杂多变的当下，中国经济的发展面临诸多挑战。

每日报告

不要错过让你洞察整个商业世界的
每日报告

如何免费入群？扫码加好友后回复
【入群】

每日精选3份最值得学习的资料给您
，不定期分享顶级外文期刊



撩他！撩他！

与此同时，财富金字塔顶端风云变幻，我们试图从这些变化背后的原因中，勾勒和提炼出结论和教训，引以为鉴。

2018 年，尽管有 219 位企业家新进榜单，但是总体上榜人数比 2017 年的 2130 人仍然减少了 11%，共有 456 人落榜，这是百富榜发布二十年来落榜人数最多的一次。在财富数量方面，有 796 位富豪的财富比去年缩水，216 位企业家财富没有变化。

我们观察并总结出以下值得注意的因素：

股价下跌，资产大幅缩减。2018 年中美经贸摩擦持续升级，国内经济增速放缓，市场整体预期下降，被认为是促成股市下滑的重要原因。许多在 2017 年原本就处于百富榜上榜门槛边缘（20 亿）的企业家因此落榜。

盲目扩张，业务转型失败。一些企业急于进一步扩大版图，然而盲目的扩张造成严重的资本浪费，推高企业资产负债率，加大企业资金周转压力。还有企业为布局新的领域而大规模举债进行项目投资或者海内外的并购，然而它们投资的项目或收购的公司经营状况或者回款速度较差，加重了企业的资金流动负担，亦加速了资金链流动压力。

杠杆高启，债务问题凸显。债务问题的本质是资金的流动性风险。由于中国市场经济发展时间较短，资本原始积累缺乏，高杠杆率一直是中国企业的一个潜在问题。而民营企业大多只能通过短期借款、发行票据等方式筹措资金。随着金融严监管、去杠杆的稳步推进，民营企业资金的流动性风险也因此逐步加大。

企业实际控制人合规风险引发信誉、股价、信贷、经营等危机。企业是民营企业的实际控制人，主导企业发展，

与企业的项目合作、经营往来、银行融资、债券借款等密切相关。因此，企业实际控制人自身出现负面情况，可能导致企业信用崩塌，股价闪崩，甚至引发债务违约至破产重组。

企业家缺乏专业化、系统性财富管理。中国个人财富积累时间短，企业家代际传承、中长期的家族资产管理仍处于起步阶段，缺乏科学的财富管理体系。综合以上因素，导致部分企业家在企业或者产业出现滑坡之后，资产快速缩减。

1.3 中国高净值家庭特征及分布

1.3.1 中国高净值家庭数量

胡润研究院调查数据显示，截至 2018 年 12 月 31 日，大中华区拥有千万资产的“高净值家庭”数量达到 198 万户，比上年减少 3 万户，减少 1.5%，其中拥有千万可投资资产的“高净值家庭”数量达到 106 万户；拥有亿元资产的“超高净值家庭”数量达到 12.7 万户，比上年减少 6,000 户，减少 4.5%，其中拥有亿元可投资资产的“超高净值家庭”数量达到 7.5 万户；拥有 3,000 万美金的“国际超高净值家庭”数量达到 8.4 万户，比上年减少 4,800 户，减少 5.4%，其中拥有 3,000 万美金可投资资产的“国际超高净值家庭”数量达到 5.3 万户。

除港澳台之外，中国大陆拥有千万资产的“高净值家庭”数量达到 158 万户，比上年减少 3 万户，减少 1.8%，其中拥有千万可投资资产的“高净值家庭”数量达到 85 万户；拥有亿元资产的“超高净值家庭”数量达到 10.5 万户，比上年减少 5,640 户，减少 5.1%，其中拥有亿元可投资资产的“超高净值家庭”数量达到 6.2 万户；拥有 3,000 万美

2018~2019 年中国大中华区千万资产、亿万资产及三千万美金资产家庭总数量

总资产家庭数量				可投资资产家庭数量			
资产等级	截止 2017 年 12 月 31 日	增长率	截止 2018 年 12 月 31 日	资产等级	截止 2017 年 12 月 31 日	增长率	截止 2018 年 12 月 31 日
 千万人民币	2,010,000	 -1.5%	1,980,000	 千万人民币	1,029,950	 +2.9%	1,060,000
 亿万人民币	133,000	 -4.5%	127,000	 亿万人民币	78,320	 -4.2%	75,000
 三千万美金	88,800	 -5.4%	84,000	 三千万美金	54,200	 -2.3%	53,000

数据来源：胡润研究院《2019 胡润财富报告》

2018~2019 年中国**大陆地区**千万资产、亿万资产及三千万美金资产家庭总数量

总资产家庭数量				可投资资产家庭数量			
资产等级	截止 2017 年 12 月 31 日	增长率	截止 2018 年 12 月 31 日	资产等级	截止 2017 年 12 月 31 日	增长率	截止 2018 年 12 月 31 日
 千万人民币	1,605,450	 -1.8%	1,580,000	 千万人民币	823,310	 +3.2%	850,000
 亿万人民币	110,440	 -5.1%	1,050,000	 亿万人民币	65,040	 -4.7%	62,000
 三千万美金	73,735	 -6.0%	69,000	 三千万美金	45,020	 -2.3%	44,000

数据来源：胡润研究院《2019 胡润财富报告》

金的“国际超高净值家庭”数量达到 6.9 万户，比上年减少 4,425 户，减少 6%，其中拥有 3,000 万美金可投资资产的“国际超高净值家庭”数量达到 4.4 万户。

1.3.2 中国高净值家庭地域分布

千万资产高净值家庭分布

北京仍然是拥有最多千万资产高净值家庭的地区，比上年减少 6,000 户，达到 28.8 万户，减少 2%，其中拥有千万可投资资产的高净值家庭数量有 14.6 万户；广东第二，千万资产高净值家庭比上年减少 6,000 户，达到 28.5 万户，减少 2.1%，其中拥有千万可投资资产的高净值家庭数量有 16.2 万户；上海第三，千万资产高净值家庭比上年减少 5,000 户，达到 24.9 万户，减少 2%，其中拥有千万可投资资产的高净值家庭数量有 14.3 万户；香港第四，千万资产高净值家庭比上年减少 1,000 户，达到 22.2 万户，减少 0.5%，其中拥有千万可投资资产的高净值家庭数量有 11.4 万户；浙江第五，千万资产高净值家庭比上年减少 3,000 户，达到 19.3 万户，减少 1.5%，其中拥有千万可投资资产的高净值家庭数量有 9.8 万户。

亿元资产超高净值家庭分布


北京仍然是拥有最多亿元资产超高净值家庭的地区，比上年减少 1,000 户，达到 18,900 户，减少 5%，其中拥有亿元可投资资产的超高净值家庭数量有 11,200 户；广东第二，亿元资产超高净值家庭比上年减少 900 户，达到 16,500 户，减少 5.2%，其中拥有亿元可投资资产的


超高净值家庭数量有 9,700 户；上海第三，亿元资产超高净值家庭比上年减少 900 户，达到 15,800 户，减少 5.4%，其中拥有亿元可投资资产的超高净值家庭数量有 9,300 户；浙江第四，亿元资产超高净值家庭比上年减少 800 户，达到 12,700 户，减少 5.9%，其中拥有亿元可投资资产的超高净值家庭数量有 7,490 户；香港第五，亿元资产超高净值家庭比上年减少 200 户，达到 12,400 户，减少 1.6%，其中拥有亿元可投资资产的超高净值家庭数量有 7,320 户。


3,000 万美金国际超高净值家庭分布


北京继续成为拥有最多 3,000 万美金国际超高净值家庭的地区，比上年减少 800 户，达到 12,700 户，减少 5.9%，其中拥有 3,000 万美金可投资资产的国际超高净值家庭数量有 9,210 户；上海第二，3,000 万美金国际超高净值家庭比上年减少 700 户，达到 11,300 户，减少 5.8%，其中拥有 3,000 万美金可投资资产的国际超高净值家庭数量有 6,880 户；广东第三，3,000 万美金国际超高净值家庭比上年减少 700 户，达到 10,800 户，减少 6.1%，其中拥有 3,000 万美金可投资资产的国际超高净值家庭数量有 6,580 户；浙江第四，3,000 万美金国际超高净值家庭比上年减少 620 户，达到 9,280 户，减少 6.3%，其中拥有 3,000 万美金可投资资产的国际超高净值家庭数量有 5,660 户；香港第五，3,000 万美金国际超高净值家庭比上年减少 220 户，达到 8,280 户，减少 2.6%，其中拥有 3,000 万美金可投资资产的国际超高净值家庭数量有 5,050 户。


2019 年大中华区千万资产、亿万资产和三千万美金资产家庭地域分布


 千万人民币资产高净值家庭数量

 千万人民币可投资资产高净值家庭数量

 亿万人民币资产超高净值家庭数量

 亿万人民币可投资资产超高净值家庭数量

 三千万美金国际超高净值家庭数量

 三千万美金可投资资产国际超高净值家庭数量

山西 - 华北

 16,400  1,440  720
 8,860  850  440

陕西 - 西北

 18,600  1,210  700
 9,500  710  430

新疆 - 西北

 4,020  320  110
 2,260  190  70

内蒙古 - 华北

 13,100  810  380
 6,960  480  230

宁夏 - 西北

 1,280  140  90
 660  80  50

青海 - 西北

 940  90  60
 480  50  40

甘肃 - 西北

 940  100  60
 480  60  40

西藏 - 西南

 640  80  40
 330  50  20

四川 - 西南

 37,000  2,770  1,660
 20,700  1,640  1,010

重庆 - 西南

 18,300  1,320  850
 9,400  780  520

贵州 - 西南

 5,110  510  290
 2,620  300  180

云南 - 西南

 9,520  940  560
 5,590  550  340

广西 - 华南

 8,200  650  330
 4,200  380  200

海南 - 华南

 6,100  270  180
 3,490  160  110

2019 年大中华区 千万资产、亿万资产和 三千万美金资产家庭总值

 1,980,000

 1,060,000

 127,000

 75,400

 84,000

 53,000

河北 - 华北

19,300 1,500 820
9,900 1,010 500

黑龙江 - 东北

12,000 750 390
6,140 440 240

No.1 北京 - 华北

288,000 18,900 12,700
146,000 11,200 9,210

吉林 - 东北

9,550 580 270
5,130 340 160

辽宁 - 东北

31,200 1,990 1,230
16,100 1,170 750

天津 - 华北

26,100 2,190 1,570
14,000 1,290 960

山东 - 华东

55,200 3,820 2,550
28,300 2,250 1,550

江苏 - 华东

115,000 7,900 5,650
64,000 4,660 3,440

No.3 上海 - 华东

249,000 15,800 11,300
143,000 9,300 6,880

河南 - 华中

26,700 1,990 1,130
13,600 1,370 690

安徽 - 华东

13,600 1,500 750
6,960 1,040 460

湖北 - 华中

21,000 1,730 1,000
10,700 1,020 610

浙江 - 华东

193,000 12,700 9,280
98,000 7,490 5,660

湖南 - 华中

21,000 1,220 720
10,700 720 440

福建 - 华东

56,800 3,790 2,350
32,500 2,250 1,760

中国台湾

175,000 9,400 6,180
92,100 5,550 3,770

江西 - 华东

13,800 1,290 770
7,950 760 470

中国香港

222,000 12,400 8,280
114,000 7,320 5,050

中国澳门

6,600 400 230
3,390 240 140

No.2 广东 - 华南

285,000 16,500 10,800
162,000 9,700 6,580

南海区域



南海诸岛
1:64000000

1.3.3 中国高净值家庭构成

千万资产高净值人群家庭构成

65%



企业主

企业的拥有者，这部分人占到 65%，比上年增加 5 个百分点。企业资产占其所有资产的 66%，他们拥有 140 万的可投资资产（现金及部分有价证券），20 万以上的车和价值 180 万以上的住房。

20%



金领

金领主要包括大型企业集团、跨国公司的高层人士，他们拥有公司股份、高昂的年薪、分红等来保证稳定的高收入。这部分人占 20%，和上年一样。他们财富中现金及有价证券部分占 20%，他们拥有 500 万以上的自住房产，价值 50 万以上的汽车。

10%



炒房者

炒房者主要指投资房地产，拥有数套房产的财富人士。这部分人占 10%，和上年一样。房产投资占到他们总财富的 84%，现金及有价证券占比 2%。

5%



职业股民

他们是从事股票、期货等金融投资的专业人士。这部分人占 5%，比上年减少 5 个百分点。现金及股票占到其总财富的 29%。职业股民平均拥有 430 万以上自住房产，170 万以上投资性房产和价值 100 万以上的汽车。

亿元资产超高净值家庭构成

85%



企业主

亿元资产超高净值家庭中，企业主的比例占到 85%，比上年增加 5 个百分点。企业资产占其所有资产的 66%，他们拥有 1,300 万的可投资资产（现金及部分有价证券），房产占比他们总财富的 15%。

10%



炒房者

炒房者在这部分人中的占比减少 5 个百分点到 10%。房产投资占到他们总财富的八成以上。

5%



职业股民

职业股民在这部分人中的占比保持 5%。现金及股票占到其总财富的 70%，房产投资占他们财富的 20%。

数据来源：胡润研究院，《2019 胡润财富报告》

报告编制方法

胡润研究院发布的《2019 胡润财富报告》，主要调研大中华区拥有 600 万人民币资产、千万人民币资产、亿元人民币资产和 3000 万美金资产的家庭数量和地域分布情况。该报告以省份、自治区、直辖市为单位，以长期居住地为参考依据，研究范围包括中国大陆和香港、澳门、台湾。本测算基础数据截至 2018 年 12 月 31 日。

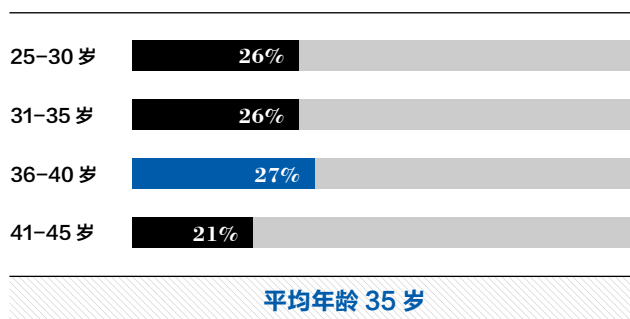
本报告中总财富包括固定资产和流动资产。固定资产类别分为：拥有的上市或未上市公司股权、自住房产、投资性房产；流动资产包括股票、基金、债券、存款、保险等。

本报告中的“家庭”户平均规模为 3 人。根据国家卫计委发布的《中国家庭发展报告（2015 年）》，中国家庭平均 3 人。

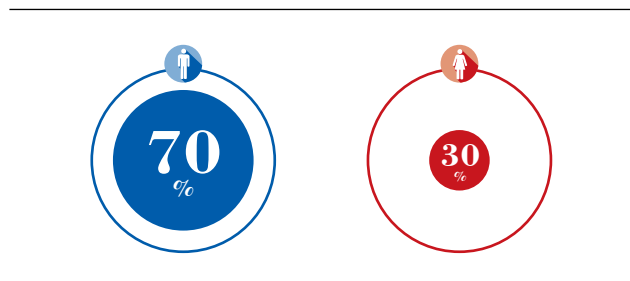
胡润研究院采用微观和宏观的调研方法调研。微观调研上参考各个地区高档住宅数量、最近三年豪华汽车销量、个人所得税申报人数、企业注册资本和其他高档消费等相关指标。宏观上参考国家统计局最新公布的中国 GDP、GNP 数据，并结合洛伦兹曲线模型进行宏观分析统计。

第二章 聚焦中国“新生力”

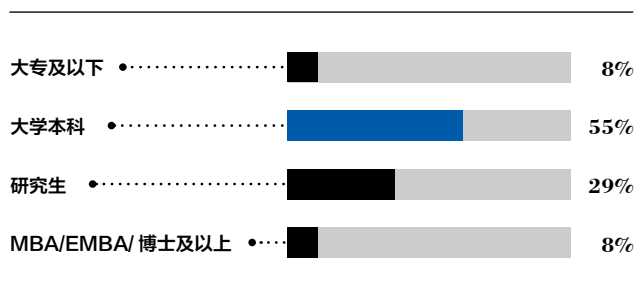
“新生力”年龄分布



“新生力”性别分布



“新生力”教育背景



核心观点 Key Topics

2.1 全球化视野下“新生力”具备资源集聚能力，主动创新意识敏锐。

时序更替，梦想前行。

新经济发展接力新动能，本次白皮书研究的主题，正是激发新动能的开拓者和领导者——中国“新生力”。

胡润百富认为，“新生力”主要由三类人群构成，第一类是白手起家的青年创业者，即“新生代企业家”；第二类是家族财富的继承者，即家族企业的“二代接班人”；第三类是利用家族财富重新创业者，即“创二代企业家”。“新生力”以80后为主，他们学识丰富、勇于创新、视野开阔，是未来中国民营经济的中坚力量。

2.1 “新生力”人群画像

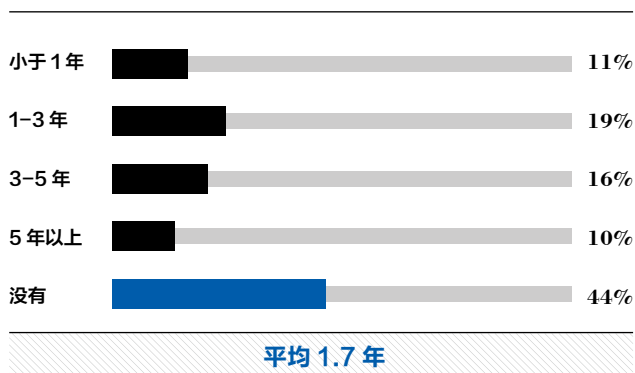
根据调研数据，“新生力”平均年龄35岁，结合胡润百富与中信银行私人银行联合发布的《2018中国企业家家族传承白皮书》数据，“新生力”比一代企业家年轻约20岁。“新生力”男女比例约为7:3，女性比例略高于一代企业家（27%）。

“新生力”拥有良好的教育背景，本科以上的比例达92%，研究生以上也达到37%，而一代企业家本科和研究生学历分别为36%与15%。此外，超五成“新生力”有海外学习、工作或生活经历，平均约1.7年。多元化的成长和学习背景赋予“新生力”国际化视野，使得他们更具备对行业国际前沿的敏感度。

家庭结构方面，八成以上“新生力”已婚，拥有小孩的比例也已经达到80%。子女数量上，一孩的比例较高，达88%。子女学龄偏小，主要集中在学龄前（27%）、小学（45%）和初中（23%）三个阶段。

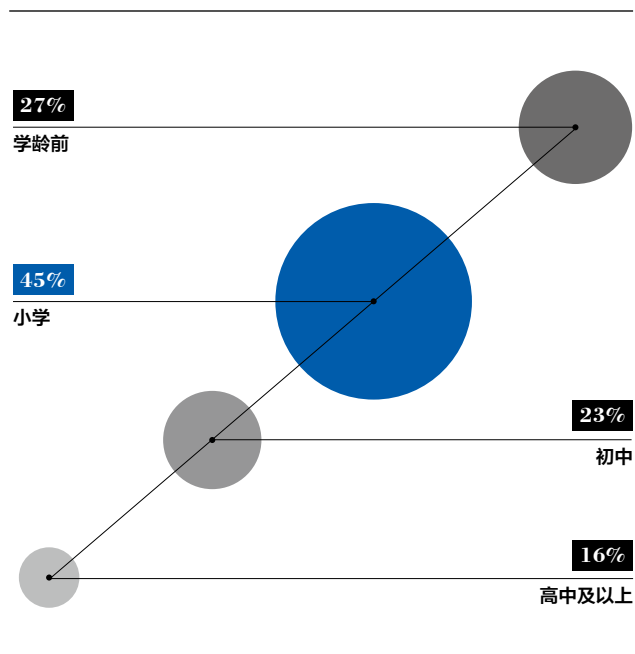
“新生力”成长于商业与信息媒体飞速发展的时代，他们的商业意识更加敏锐，善于聚集优势资源，不断在市场上寻找新的商业机会，试图对传统

“新生力” 在国外工作 / 学习 / 生活的时间

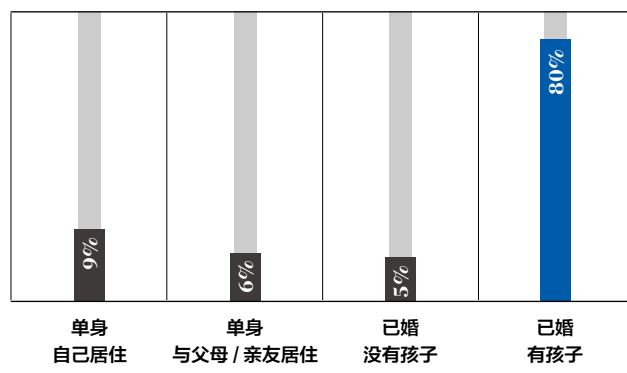


行业进行改革和创新，从事行业也更加多元。“新生力”从事的前五大行业分别为金融与投资（21%）、房地产（15%）、制造业（13%）、TMT(9%)、贸易（8%），合计占比 66%。一代企业家主要从事制造业（30%）、贸易（17%）、能源（12%）、金融与投资（11%）、房地产（9%）这五大行业，合计占比 79%。对比两组数据发现，“新生力”从事金融与投资以及 TMT 行业的比例较一代企业家增长了近一倍，从事制造业、贸易、能源、建筑等行业的比例则有明显降低。

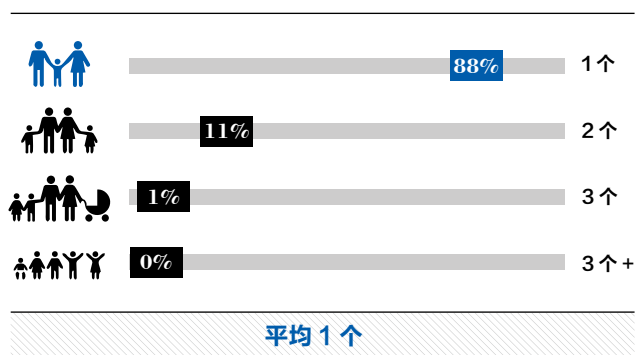
“新生力” 的子女学龄



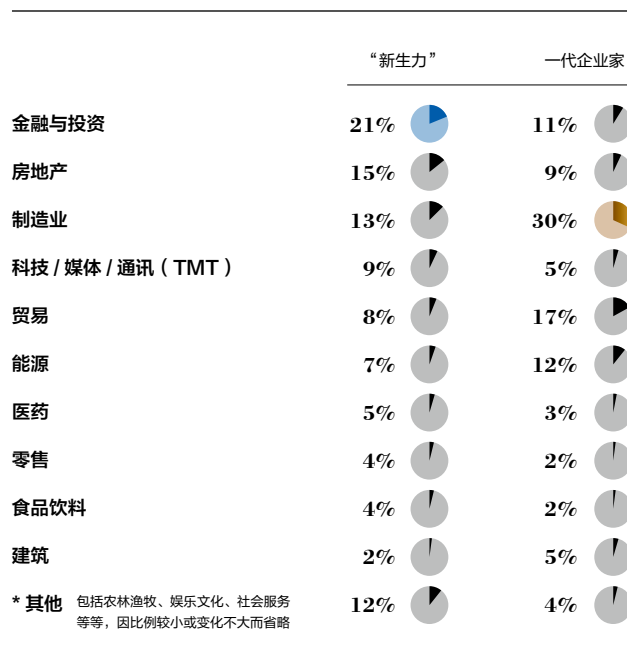
“新生力” 目前的家庭结构



“新生力” 子女数量



主要行业分布



“新生力”人生观

“财富自由不应该以数据为标准，真正的财富自由是内心自由，很多人很富有，但他不一定认为自己财富自由，因为想要的东西更多，财富自由是财富和欲望能够匹配。同样，品质不等于奢华，而是内心满足感和成就感，这个可能比物质标准更清晰一些。品质生活，成长是很重要的属性。成长包括很多方面，财富的增长属于成长，心智的成熟属于成长，你能够帮助他人也是一种成长，是一个综合维度的东西，然后你生活更健康也是一种成长，我觉得这是品质的意义。”

——朱先生

“新生力”人生观

“兴趣爱好，读书是一个。我身边很多总裁级别的朋友都爱读书。读书和能力的增长以及企业不同阶段面临的需求是息息相关的，书中有很多可以解决疑惑的地方。企业家没有工作与生活之分的，全部都是融为一体。作为企业的火车头，每天都要带着员工向前跑，一天之后感觉整个人都被掏空了，也需要一些营养的滋养。创始人需要不断学习，这是我读书的原因。另外需要很强体力支撑，所以我一周会运动2-3次，坚持跑步5公里，打两场羽毛球。想放松的时候就和朋友一起喝喝小酒。”

——张女士

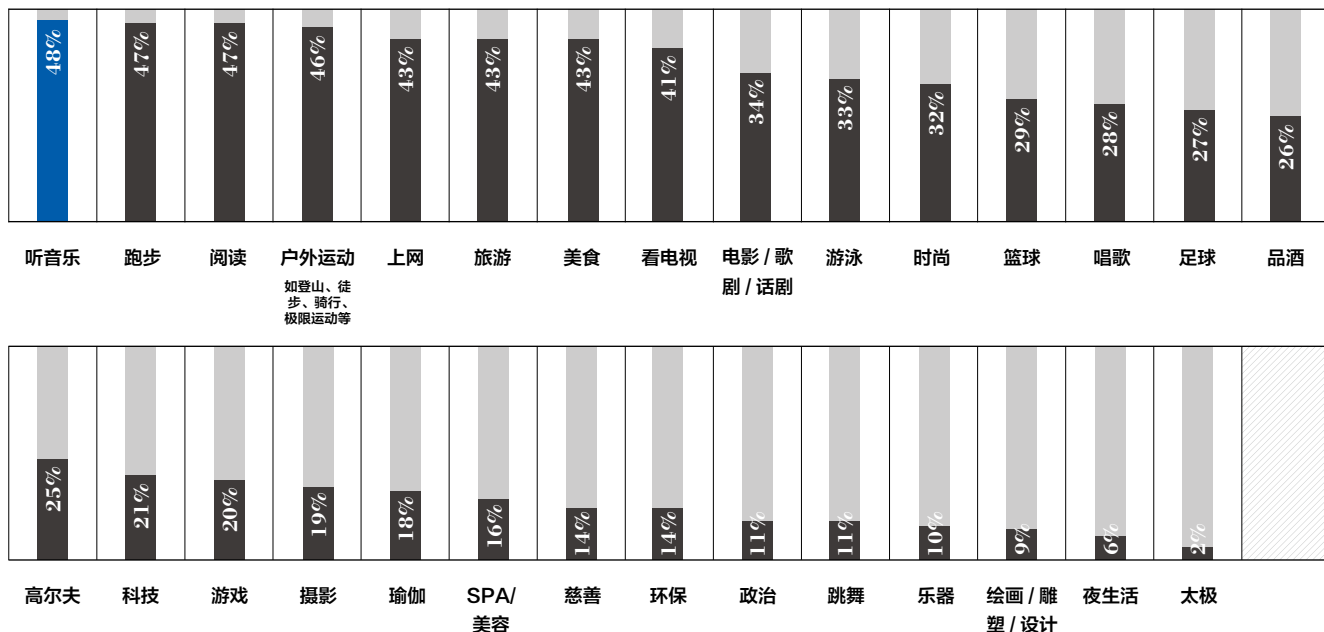
人生观 / 注重持续学习，以事业为导向

“新生力”理想的品质生活既包涵物质层面，又包涵精神层面。物质上，“新生力”希望能从心所欲不逾矩，认为财富自由其实是财富与需求的匹配。精神上，他们追求内心的满足感和成就感。他们并不追求奢华的生活，而是希望有更多时间和选择的自由，做自己想做的事情，不断成长，不断创造价值。

这样的人生观也反映在他们的兴趣爱好上，自律自强是他们生活的主旋律。根据调研数据，音乐、跑步、阅读、户外运动成为“新生力”日常生活中的四大爱好。

定性研究发现，“新生力”对于兴趣爱好的选择以事业的长久发展以及自身的良好状态为中心。对于“新生力”而言，企业在各阶段都面临新的挑战，其中可能涉及到不同领域的问题，比如股权架构，财务规划，研发战略等。“新生力”只有保持不断的学习才能处理好各阶段的问题，让企业在激烈的竞争中存活。其次，“新生力”挑战欲和征服欲更强，对户外运动也有较高的兴趣。旅游也是“新生力”的兴趣爱好之一，是他们放松的主要方式。

“新生力”兴趣爱好

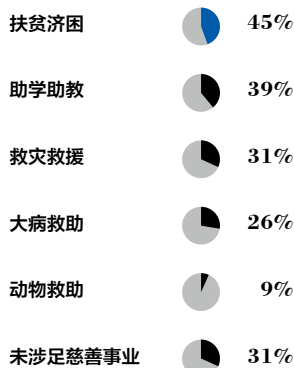


责任观 | 引领行业发展，立足全球竞争

定性研究发现，在全球化背景下，“新生力”开始从国际竞争力的角度对企业家责任进行重新思考。在经济、技术全球化的今天，掌握核心技术成为企业立足的重要筹码，引领行业发展被认为是企业家最主要的责任，同时能够体现企业家的价值，亦能真正助力国家的未来发展。

此外，“新生力”同样参与慈善事业。根据调研数据，近七成“新生力”已涉足慈善事业。扶贫济困成为“新生力”主要的慈善方向，这也是对国家坚决打赢脱贫攻坚战的积极响应。

目前如何做慈善



“新生力”责任观

“企业家的责任不仅仅是慈善层面，更多的是引领行业往更高的高度去发展，特别是在国际竞争力方面。首先是创新和引领，并带动整个行业规范有序发展。加强国际竞争力，这才是企业家责任的核心。”

——吴先生

“新生力”发展观

“经济发展总会有起伏，这是规律问题。企业的发展还是要看自身的竞争力。如果遵循传统发展，经济环境再好也没用，如果自身有很大的创新能力，经济环境好与坏，问题都不大。”

——吴先生

“新生力”发展观

“至少在我可预见的未来里，中国大陆目前还是全世界发展最好的。不管是企业还是投资者的活力，都还是在一个非常强的一个社会上面。可能我们自己跟自己比，就是没有前几年那么快速，但是总体来说中国大陆的增长速度还是比较快。”

——张先生

发展观 | 看好中国未来，渴望自身突破

“新生力”一致看好中国的未来发展，认为中国经济的转折已经接近尾声，而且中国的企业和投资者都充满活力，只有在这样快速发展中的国家才有突破和实现自我的机会。

传承观 | 尊重子女选择，偏好职业团队

定性研究发现，“新生力”秉持更为开放的传承观念。他们尊重子女的未来选择，并不强制要求子女接班。而且“新生力”体会到创业艰辛后，也乐于接受职业经理人的接班模式。

“新生力”发展观

“现在很多国外的基金看到中国特色的增长机会，把更多的资本往中国转。在中国，很多领域可以拿到投资，在国外不一定能拿到。”

——郝先生

“新生力”传承观

“接班的问题，我未来肯定是倾向于职业经理人团队这种模式。我对子女没有特别大的要求，我觉得他的人生就是他的人生。他去过好他的人生，我能够给他一些支持，他也可以不要。现在年轻人愿意下定决心要来接班的很少。”

——郁先生



2.2 典型“新生力”特征分析

“新生代”/ 进取，厚积薄发

“新生代”，即白手起家的青年创业者，是“新生力”的重要组成部分。“新生代”，平均年龄 39 岁，从事的行业更加多元，房地产（15%），金融投资（13%），制造业（11%），贸易（11%），TMT（11%）。爱好更偏传统，如跑步等。

定性研究发现，“新生代”具有灵敏的商业嗅觉和天然的创业基因。一方面，他们的创业方向与学业背景紧密结合，他们通常在自己的专业领域通过一段时间的积累和沉淀之后开始思考行业新机会和切入点，并随之进行创业实践和尝试。

另一方面，白手起家的青年创业者尚处于社会资源的积累阶段，他们对于专业机构 / 资本市场持开放合作的态度。资本涌入的时代赋予白手起家的创业者更多的机会，风险投资几乎涵盖了企业每个阶段的融资需求，从天使轮，

“新生代”

“长辈希望下一代能立足于具有发展前景的行业，做对社会和人类有意义的事。我哥哥就是中国和法国联合培养的核聚变科学家。我在本科和研究生阶段都是围绕环境和人工智能来学习的。我认为人工智能在未来一定可以为许多行业赋能。就近年来说，纯粹关注人工智能的创业公司在商业落地方面仍然存在困难，但是人工智能的普及教育在当时还是空白。在这种情况下，我们毅然决然地开始了创业之旅，创立编玩边学，而且到现在坚持了下来。”

——郝先生

“新生代”

“创业之前我在房地产公司工作了 13 年，经历了地产业最黄金的时期。从 2014 年开始我就在思考行业的动态和趋势，从整体趋势来看，“房住不炒”，地产价值会渐渐回归，房地产会进入运营时代。从收益的角度，全球房地产的运营属性和经营回报率是更高和更合理的。我创立了住享屋科技，希望能通过互联网和新技术手段打造份额资产的配置和管理平台，让更多的人能够用更低的成本，更小的风险参与全球资产配置。”

——朱先生



到 A 轮，B 轮，C 轮，D 轮等，最后实现 IPO。资本的涌入赋予“新生代”更多的成功机会，但竞争也同样加剧。

“接班人”/ 使命，不忘初心

“二代接班人”平均年龄 33 岁，近五成拥有研究生及以上学历，六成有国外工作学习生活经历，从事金融投资（21%）、房地产（15%）、TMT（12%）和能源（10%）为主。爱好时尚、高尔夫以及艺术类的比例更高。

“二代接班人”

“2008 年到 2016 年我在美国读书和工作，回国之后并没有马上进入父辈的公司和行业，而是进了一家公司去做项目投资类相关的工作，期间自己也有参与了一些不同领域的投资，但并不是一帆风顺。真正让我确立决心接班的契机是在 2017 年，实地观看产品（加热装置和复合结晶膜）的一年后验证，发现我们产品对于化工行业设备的防磨损效果非常显著，具有非常大的环保、节能价值，就决定个人事业要朝该方向发展。”

——周先生



定性研究发现，“二代接班人”带有浓厚的家族传承观念，成长经历中，受到父辈的影响明显，且他们对于父辈的价值观和事业已建立情感认同。

与白手起家的创业者不同，“二代接班人”作为家族企业的继承者，不仅成长环境更加优渥，而且能从父辈汲取资本、人脉以及管理团队的经验。

然而，“二代接班人”也面对着巨大的传承压力，父辈的光芒过于耀眼，接班人无法避免被比较，被质疑，甚至被舆论绑架。即便接班企业，也难以取得企业元老的信任与支持。相对来说，在企业中历练时间越久，对企业的认同感就越高。

“创二代”/思变，砥砺前行

“创二代”平均年龄 33 岁，近六成拥有研究生及以上学历，海外经历更加丰富，平均海外工作/学习/生活时间达 2.5 年。从事行业集中度高，

定性研究发现，“创二代”具有天然的危机意识，积极寻求转变。“创二代”利用家族财富再次创业，他们不愿接班更多是因为对新兴产业的热情

金融投资（32%），制造业（24%），房地产（13%）。爱好户外运动、科技、网络的比例更高。

定性研究发现，“创二代”具有天然的危机意识，积极寻求转变。“创二代”利用家族财富再次创业，他们不愿接班更多是因为对新兴产业的热情。他们从事自己热爱或者看好的行业，更喜欢从事轻资产行业，包括金融与投资，并致力于科技创造未来。他们力争证明自己，并认为父辈所从事的传统行业竞争优势在不断削弱。

“创二代”

“我是一个追求刺激和喜欢创新的人。所以我更喜欢产业周期短和资本流动性强的行业。父辈从事的房地产行业周期长，并且资金运转缓慢。我意识到这不是我感兴趣的领域，于是我创建了欣金丰，并探索新的管理模式。目前公司经营范围广泛，主要板块由三个部分组成：一是面向幼儿的篮球培训，主要培养幼儿的体能素质，并与科比团队旗下的夏令营合作，旨在整合优势资源，形成良好的产业链；二是传媒演艺业务，为各类活动提供展会、宴会和广告设计服务。此外，我计划打造一支女团，主题结合欣金丰的 FFC 超跑俱乐部，传播超跑文化。”

——金先生



中信银行
CHINA CITIC BANK

私人银行
PRIVATE BANKING

郑重一诺，
为您家业传承积厚流广

中信银行家族信托服务

一份信任，传承一个家族的荣耀

中信银行家族信托服务

- 专业性、综合性家族信托解决方案
- 多类别资产统筹专业管理
- 助力客户家业长青，永续传承

全国统一贵宾服务专线

10105558

<http://bank.ecitic.com>



信守温度°



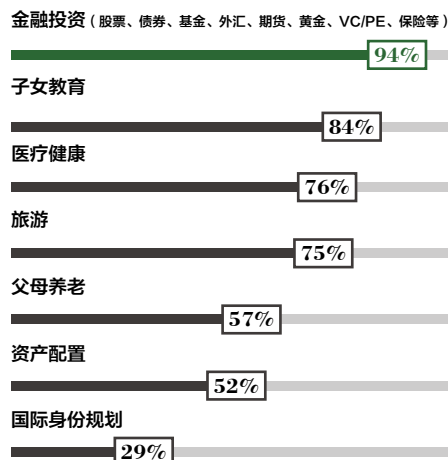
第三章 中国“新生力”需求现状与趋势

核心观点 Key Topics

需求现状上，金融投资（94%）、子女教育（84%）、医疗健康（76%）和旅游（75%）是“新生力”四大需求。

需求趋势上，从全球需求来看，“新生力”对子女留学的需求更加强烈，对国际旅行和国际医疗的需求也有小幅提升，全球金融投资、资产配置以及国际身份规划则呈现下滑趋势。

“新生力”总体需求



数据来源：2019 中国“新生力”调研

总体需求分析：金融投资与子女留学需求旺盛，全球资产配置与国际身份规划回归理性

本次调研重点关注“新生力”的个人需求层面，探索他们在财富管理、人生规划和品质生活方面的需求。根据调研结果，金融投资（94%）是他们的首要需求。“新生力”正处于财富创造和积累的重要人生阶段，同时已经累积了一定基础的个人财富，如何合理地配置资产，实现资产的保值和升值成为“新生力”最为关注的问题。

子女教育（84%）是他们的第二大需求。“新生力”自身拥有良好的教育背景，因而对自己子女教育也会更加重视。医疗健康的选择率排在第三（76%），“新生力”对健康的重视从他们热爱跑步与户外运动便可体现。旅游

（75%）是他们的第四大需求，旅游的需求不仅体现在个人上，也体现在家庭上。定性研究发现，许多平时忙于事业的“新生力”会与家人约定每年旅游的最低次数，以履行他们的家庭责任。

此外，六成“新生力”已经有父母养老的需求，或甚至开始规划自身养老。“新生力”普遍看好中国的未来发展，现阶段将事业重心布局于国内，对于国际身份规划需求较低，认为会带来诸多不便性。

胡润百富与中信银行私人银行曾在 2016 与 2017 年对中国高净值人群全球需求进行调研。三年数据显示，“新生力”对子女留学的需求更为强烈，对国际旅行的需求也有小幅上升，而对全球金融投资、全球资产配置以及国际身份规划方面则呈现下滑趋势。

全球需求趋势变化

	2016	2017	2019
全球金融投资 (股票、债券、基金、外汇、期货、黄金、VC/PE、保险等)	42%	70%	48%
子女留学	38%	39%	66%
国际医疗	-	25%	26%
国际旅行	57%	57%	63%
全球资产配置	46%	51%	18%
国际身份规划	29%	38%	29%

数据来源：2019 中国“新生力”调研，2017 中国高净值人群财富管理需求调研，2016 高净值人群出国需求与趋势调研

核心观点 Key Topics

3.1.1 五成“新生力”有全球金融投资的经历，并展现出较强的风险偏好，股票与基金的持有比例较高。对于选择金融机构的标准，“新生力”更看重专业性与个性化定制。

3.1 财富管理

3.1.1 全球金融投资：全球规划，分散风险

3.1.1.1 现状与目的

“新生力”成长在全球化的浪潮中，本次调研数据显示，五成“新生力”进行全球金融投资。他们认为全球金融投资能使自身的资产配置更加合理，有益于分散风险。此外，资产的保值增值（63%）以及子女留学准备（46%）也依然是全球金融投资的主要目的。

3.1.1.2 渠道及产品

“新生力”进行全球金融投资的方式主要有两种，一是对全球资产进行直接配置，二是通过购买国内金融机构所发行的全球配置产品进行投资。其中，直接投资的比例相对较高。

具体到渠道上，银行（60%）的比例有所下降，而证券\基金\期货公司（64%）以及专业财富管理机构（53%）不断提高，这与“新生力”全球金融投资的产品种类相关。

全球金融投资现状

参与全球金融投资 **49%** 仅国内金融投资 **51%**

全球金融投资的主要目的

	2016	2017	2019
分散风险	80%	82%	77%
保值、增值	67%	70%	63%
为子女留学做准备	37%	46%	46%
增加资产私密性	27%	45%	35%
合理避税	34%	28%	31%
为将来个人养老做准备	30%	36%	30%
国际身份规划	17%	21%	22%
企业的国际化需要	11%	25%	23%
家族传承	21%	14%	20%
中国国内政治与政策因素影响	15%	17%	17%
国际投资比较热门，抱着尝试心理尝试投资	8%	22%	15%
获取国际人才与技术	5%	23%	11%

全球金融投资的渠道

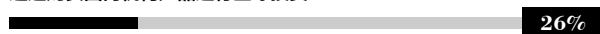
	2016	2017	2019
证券\基金\期货公司	47%	56%	64%
银行	77%	66%	60%
专业财富管理机构	31%	45%	53%
保险\保险代理公司	33%	51%	45%
信托公司	31%	38%	34%
互联网金融机构	27%	38%	29%
个人/自有投资团队	21%	26%	11%

全球金融投资的方式

通过国际资产直接进行投资



通过购买国内机构产品进行全球投资



以上两种方式均有



主要投资产品

	2016	2017	2019
股票	41%	59%	63%
基金	35%	42%	49%
存款	63%	66%	41%
债券	34%	46%	31%
保险	45%	37%	31%
信托	17%	21%	18%
VC/PE（风投 / 股权投资）	13%	24%	15%
黄金	12%	8%	15%
标准理财产品	24%	24%	15%
期货	1%	4%	10%

全球金融投资的目的地

	2016	2017	2019
美国	74%	69%	61%
中国香港	-	-	40%
英国	14%	39%	30%
法国	7%	19%	13%
德国	7%	13%	14%
瑞士	7%	18%	9%
新西兰	2%	12%	6%
新加坡	17%	16%	15%
日本	12%	16%	16%
澳大利亚	14%	12%	14%
加拿大	11%	12%	9%

根据调研数据，“新生力”在全球金融投资产品中，股票（63%）上升，基金（49%）也有增加，而存款（41%）、债券（31%）以及标准理财产品（15%）则呈现下滑趋势，一定程度上表现出“新生力”较强的风险承受能力和意愿。

中国企业赴海外上市的数量不断增多，是“新生力”进行全球金融投资时重点关注对象。此外，投资黄金的比例中增加，许多投资者将其作为对冲风险的工具。

在全球投资地区的选择上，英美均有明显下降，或与全球贸易环境恶化以及英国脱欧前景的不明朗有关。中国香港今年首次计入统计，以 40% 的选择率超过英国，位居第二。

在金融机构的选择标准上，机构自身的专业程度（63%）最受“新生力”重视。能提供符合自身投资需求的产品（62%）的重要性不断上升，一定程度上可以预见个性化与定制化将成为金融机构服务“新生



力”的未来趋势。

此外，“新生力”对机构的资费标准的重视程度也明显提升，既重视收益，也会考量成本。

3.1.1.3 风险与挑战

从风险角度来看，市场风险仍然是全球金融投资最被看重的风险，但呈现下降趋势。相对而言，汇率变动对于直接用国际资产进行金融投资的影响不大。

除风险外，“新生力”全球金融投资也面临着诸多挑战。首先，对当地的法律与税收政策的不了解是最大的挑战，比例进一步上升至 66 %。

其次，“新生力”面临的挑战来自于对投资风险的评估（55 %）以及对当地相关信息的获取（46 %）。

此外，受到国内金融严监管态势的影响，对于来自资金壁垒的挑战也显著增加。

全球金融投资遇到最多的挑战

	2017	2019
当地法律与税收政策	61%	66%
投资风险评估	55%	55%
获取当地政治、经济、政策等信息	37%	46%
寻找国际投资标的	42%	38%
文化差异	35%	32%
获取当地社会关系	28%	29%
获得国际化人才	28%	25%
资金壁垒	17%	31%
找不到比较可靠、可信任的投资机构	12%	15%

金融机构的选择标准

	2016	2017	2019
机构自身专业程度	56%	57%	63%
能提供最符合自身的投资需求的（包含收益、产品组合配置等）	49%	54%	62%
机构行业地位	54%	68%	61%
安全风险控制方法	40%	45%	43%
国际上有分支机构	17%	42%	35%
朋友、亲人推荐	43%	39%	34%
投资机构的收费标准	13%	13%	33%

全球金融投资中重视的风险

	2016	2017	2019
市场风险 (指因市场价格、利率、汇率等的变动而导致价值未预料到的潜在损失的风险)	77%	74%	67%
信用风险 (指交易对象未能履行约定契约中的义务而造成经济损失的风险)	53%	57%	62%
流动性风险 (指资产到期不能如期足额收回，进而无法满足新增投融资需要)	50%	54%	57%
操作风险 (指由于金融机构内部管理等问题所造成的直接或间接损失的风险)	47%	45%	50%
政策风险 (指政府有关的政策发生重大变化，给投资者带来的风险)	47%	48%	50%
政治风险 (指因国家政局不稳定带来的风险)	43%	31%	43%
资金安全风险 (指投资资金流向不透明带来的风险)	47%	45%	53%
投资产品了解不足风险 (指投资者本人对于投资产品的运营模式、金融知识等了解不足带来的风险)	37%	31%	34%
道德风险 (指投资机构和接受投资的公司因道德问题而产生的风险)	14%	11%	17%

3.1.2 全球资产配置：回归理性，谨慎观望

3.1.2.1 现状与目的

在投资监管趋严的背景下，国内投资者全球资产配置的热情减退。根据全球房地产服务机构戴德梁行于 2019 年 2 月 22 日发布的报告，2018

核心观点 Key Topics





3.1.2 全球经济持续波动，“新生力”保持理性与谨慎的全球资产配置态度。全球资产配置的主流地区仍为美英澳加，类型选择上，公寓、商铺与办公楼呈现上升趋势。

全球资产配置现状

参与全球资产配置 **35%** **65%** 只在国内资产配置











数据来源：2019 中国“新生力”调研

全球房产数量

		2017	2019
1套		21%	32%
2-3套		47%	47%
4-5套		21%	17%
6套及以上		12%	5%
平均		3.1套	2.5套

数据来源：2019 中国“新生力”调研，2017 中国高净值人群财富管理需求调研

全球资产配置热门国家 TOP10

		2017	2019
①	 美国	51%	53%
②	 英国	25%	23%
③	 澳大利亚	14%	20%
④	 加拿大	12%	17%
⑤	 法国	16%	14%
⑥	 新加坡	12%	11%
⑦	 日本	11%	11%
⑧	 瑞士	14%	9%
⑨	 德国	13%	6%
⑩	 新西兰	16%	6%

数据来源：2019 中国“新生力”调研，2017 中国高净值人群财富管理需求调研



年中国投资者全球资产配置投资总额为 157 亿美元，同比下降 63%。与此同时，全球资产配置的投资活动已从大量收购转向资产处置。根据房地产资本分析公司 Real Capital Analytics 的统计，2018 年全年有超过 120 亿美元的国际物业资产被中国投资者出售。

根据本次调查结果，“新生力”个人全球资产配置需求降低，持有全球房产数量减少。三成“新生力”进行全球资产配置，拥有 3 套以上全球房产数量呈下滑趋势。

究其原因，一方面“新生力”现阶段的事业重心仍聚焦中国市场，企业层面全球化的布局处于规划或起步阶段；另一方面“新生力”普遍看好国内发展，认为目前国内基础设施完善，供应链也相对完整，中国市场存在可以突破的或新的商业机会。

对于全球资产配置国家，超过五成“新生力”选择美国。其次为英国（23%）、澳大利亚（20%）、加拿大（17%）等。这些国家也一直是留学与国际身份规划的传统热门国家。其中，澳大利亚和加拿大比例上升，而瑞士、德国、新西兰呈下降趋势。

全球资产配置的房产类型

	2016	2017	2019
公寓	57%	40%	78%
别墅	47%	60%	68%
商铺	7%	14%	51%
商务办公楼	8%	14%	43%
酒店	4%	10%	21%
农、牧场	3%	10%	7%
酒庄/城堡	4%	7%	5%

全球资产配置区域

	2016	2017	2019
华人区	30%	47%	64%
市中心	30%	39%	41%
郊区	20%	14%	38%
学区	28%	25%	26%

在全球资产配置类型上，“新生力”投资的房产类型更加务实和多元。公寓（78%）超过别墅（68%），成为最受青睐的房产类型，比例达78%。此外，商铺、商务办公楼和酒店的配置趋势上升。定性研究发现，“新生力”全球资产配置一定程度上会跟随企业的国际化布局节奏。

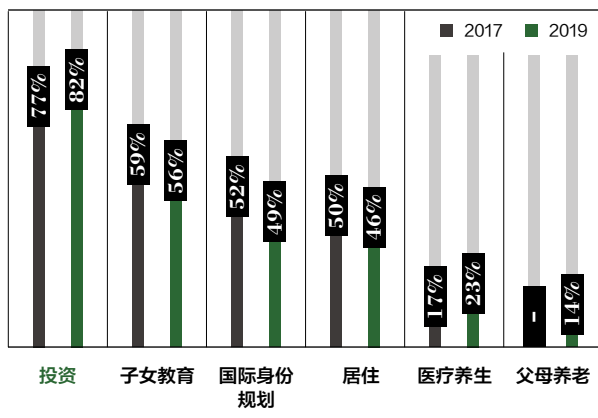
全球资产配置的区域选择上，“新生力”更青睐华人区（64%），对于居住来说，华人区更易融入。郊区（38%）的比例提升幅度最大，可见“新生力”亦看重郊区发展的未来价值。

3.1.2.2 动机及因素

“新生力”进行全球资产配置的动机仍然以投资（82%）为主，子女教育（56%）、国际身份规划（49%）也是主要目的。

购置房产的用途也以资产配置为主（67%）。自住（55%）、休闲度假居住（39%）和国际身份规划（29%）的比例有所提高。因此，投资价值（64%）

全球资产配置的主要目的



全球资产配置房产用途

	2016	2017	2019
资产配置需求	53%	55%	67%
自住（包含生活和工作需求）	35%	40%	55%
子女教育居住	48%	53%	46%
休闲度假居住	27%	31%	39%
出租（租赁）	22%	28%	32%
国际身份规划	13%	17%	29%
乐退养老	14%	24%	12%
健康医疗	9%	15%	9%

全球资产配置最看重的因素

	2016	2017	2019
投资价值（租金回报和房产升值）	62%	57%	64%
性价比高	39%	44%	36%
永久产权	31%	38%	33%
经济发达	15%	32%	29%
地段	33%	30%	27%
交通便捷	24%	32%	23%
华裔华侨聚集地	10%	23%	23%
自然生态环境	28%	24%	23%
城市人文环境	19%	9%	12%
国际身份获取	9%	5%	9%

一些发达地区的房产居住属性较强，
投资属性较弱，二手房交易市场较
小，因此平均房产的持有周期也较长

一直是“新生力”在全球资产配置时最看重的因素。
其次是性价比高（36%）和永久产权（33%）。

3.1.2.3 挑战及未来趋势

在全球资产配置面临的挑战中，对相关政策法规的不了解（64%）依然是首要因素，其次为流程的复杂繁琐（53%）。后期管理困难（41%）以及维护成本高（39%）所带来的挑战进一步上升。值得注意的是，房产出售变现困难（23%）上升幅度最大，一些发达地区的房产居住属性较强，投资属性较弱，二手房交易市场较小，因此平均房产的持有周期也较长。

面对全球经济持续波动，“新生力”对未来全球资产配置趋势持谨慎观望态度。超过七成保持现有资产。继续购置的比例下降，仅占 18%。



全球资产配置时主要遇到的挑战

	2016	2017	2019
法律法规、政策的不了解（政策税务风险）	60%	63%	64%
购买的过程复杂、繁琐	47%	43%	53%
后期管理困难	30%	29%	41%
维护成本高（房产税、物业费）	30%	29%	39%
租赁市场不熟悉	11%	30%	30%
语言沟通不畅	20%	20%	26%
外汇市场波动	20%	20%	26%
房产出售变现困难	4%	7%	23%
房屋信息不对称	25%	16%	20%
资金外流困难	22%	14%	18%

未来全球资产配置趋势

	2016	2017	2019
保持现有	57%	45%	71%
继续购置国际房产	31%	41%	18%
出售部分国际房产	13%	14%	11%

核心观点 Key Topics

3.2.1 “新生力”希望将子女培养成兼具中国根基和全球视野的人才。他们对子女留学的需求更强烈，希望子女在更好的教育资源中，培养能力、开阔视野。高中和大学是他们最青睐的留学阶段，留学国家的选择以美国、英国为主，专业偏好商科。

3.2 人生规划

3.2.1 子女教育：中国根基，国际视野

总体上，国际化教育已成为“新生力”对子女教育规划的标配，同时他们也希望子女先接受中国传统文化的教育，树立正确的价值观，在此基础上接受国际化教育，成为具有国际视野的全球公民。

3.2.1.1 留学规划

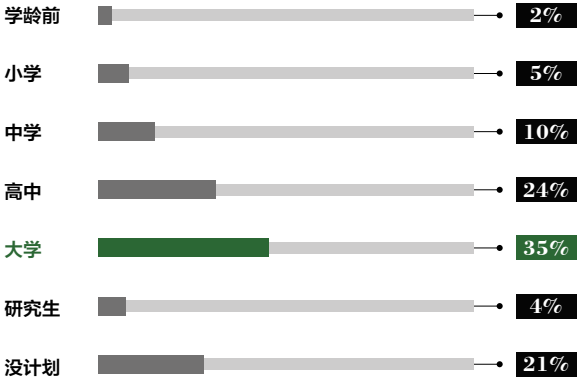
教育是思想和身份认知的基石。改革开放 40 年来，经济快速增长，一方面社会结构趋于稳定，另一方面子女教育成为家庭地位与财产的保护机制，也是社会地位代际传递的主要渠道。

“新生力”在子女留学上展现出强烈的意愿。“新生力”子女大多处在中小学以及学龄前阶段，但是已有近 8 成计划子女留学，足见他们对子女教育的重视。在时间点的选择上，高中与大学是计划子女留学的主要阶段。

在子女留学计划上，“新生力”平均提前 2.4 年开始准备，其中提前 4 年以上开始准备的趋势上升，足见“新生力”对子女教育的重视。留学规划涉及国家、城市、学校、专业、住宿等诸多内容，且优质院校的名额竞争激烈，提前知晓相关申请政策与条件，从而尽早做出准备，是成功进入理想院校的关键。

从国家选择来看，美国（67%）与英国（49%）居第一梯队地位。在教育资源上，美国与英国一直在国际上享有极高的声誉，拥有世界级名校的数量也名列前茅。第二梯队仍然为英语系国家，包括澳大利亚（24%）和加拿大（15%）。值得注意的是，其他发达国家比如德国、法国、新加坡等的比例也有所增加，体现“新生力”对子女留学国家的选择更加开放。

计划送子女出国留学的阶段



子女留学提前准备周期

	2016	2017	2019
1 年以下	8%	6%	7%
1-2 年	45%	40%	39%
2-3 年	31%	33%	29%
3-4 年	8%	12%	11%
4 年以上	8%	9%	15%
平均	2.1 年	2.3 年	2.4 年

期望子女留学的国家

	2017	2019		2017	2019
1 美国	53%	67%	8 新西兰	4%	8%
2 英国	36%	49%	9 日本	6%	8%
3 澳大利亚	16%	24%	10 瑞士	6%	8%
4 加拿大	10%	15%	11 西班牙	-	2%
5 德国	10%	14%	12 意大利	-	1%
6 新加坡	9%	12%	13 韩国	-	1%
7 法国	8%	12%			

数据来源：2019 中国“新生力”调研，2017 中国高净值人群财富管理需求调研，2016 高净值人群出国需求与趋势调研

专业选择上，商科仍然是主流。其他各科的选择也有明显提升，物理 / 生命科学、艺术呈现上升趋势，显示出“新生力”对于子女留学专业上多样化的选择需求。

3.2.1.2 动机与担忧

在子女留学原因中，寻找优质教育资源（69%）以及培养子女独立、社交、创新能力（68%）仍然是两大主要原因，其次为开阔视野与增长见识的比例明显增加。随着国际化的深入，培养子女的国际化视野与商业敏锐度愈发得到“新生力”的重视。

子女留学，无论哪个年龄段，都难免引发父母对子女的担忧。根据调研数据，独立及适应能力不够、安全问题仍然是“新生力”主要的忧虑。

核心观点 Key Topics

3.3.2 “新生力”在父母养老上以纯居家式养老为主，综合考虑父母的意愿与父母的健康程度。但在自己的养老规划上，选择高端社区养老的比例更高。

3.2.2 养老

3.2.2.1 父母养老：居家为主，社区为辅

近六成“新生力”已有父母养老方面的需求。在父母养老方式的选择上以纯居家式养老为主（64%）。高端养老社区作为近年来新兴的养老选择，占比近1/4。

在父母的养老费用上，父母本人承担与儿女承担的比例基本持平。“新生力”家境普遍较为优越，尤其是二代接班人和创二代，对于父母的经济状况基本无需担忧，也使得他们能够更多精力投入自身事业中。

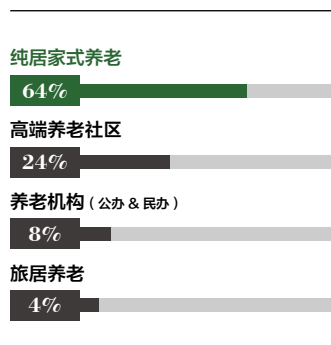
送子女留学的原因

	2017	2019
寻找优质教育资源	64%	69%
子女独立、社交、创新等能力锻炼	64%	68%
开阔视野、增加见识眼界	37%	53%
兴趣、爱好、特长充分发挥及培养	49%	47%
背景提升	32%	35%
职业培训	23%	17%
名校情结	12%	17%
不适应国内教育体制（国内教育体制问题）	30%	10%
国际身份规划	16%	6%

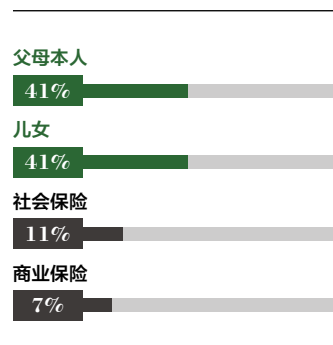
对子女留学的担忧

	2016	2017	2019
独立及适应能力不够	48%	53%	56%
语言沟通不畅	28%	44%	47%
安全（包括人身安全和财产安全）	-	-	45%
生活自理能力不够	39%	47%	45%
人生观、价值观未确立，容易误入歧途	43%	47%	41%
学习节奏跟不上	37%	44%	36%
受到中国文化熏陶较少，担忧未来交际、工作、发展	22%	21%	29%
担忧子女与父母之间产生疏离感	12%	19%	28%

父母目前养老的方式



父母养老费用的承担情况



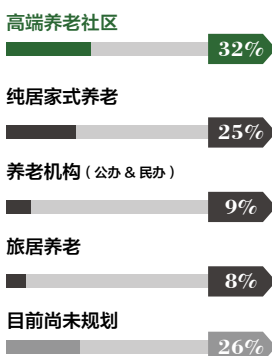
3.2.2.2 本人养老：高端社区，与友偕老

除父母养老外，超七成“新生力”对自身养老已经有所规划。高端养老社区（32%）超过居家养老（26%），成为“新生力”自身养老规划的第一选择。许多“新生力”在谈及未来养老规划时，希望能够与朋友一起入住养老社区，并认为这会是未来的主要趋势。

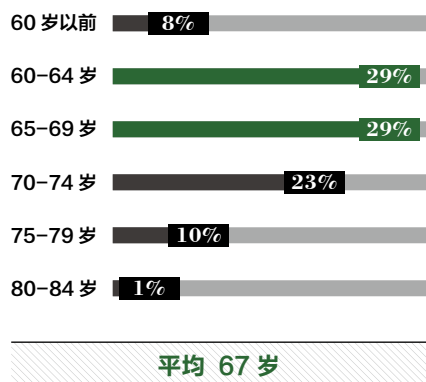
而在考虑入住高端养老社区或者养老机构的年龄规划上，八成“新生力”集中在60-74岁，平均入住年龄67岁。

随着高端养老社区的发展以及养老观念开放，未来专业性更强的高端养老社区会进一步提升，既能实现“新生力”与朋友同住养老社区的愿望，又能满足医疗医养的专业需求。

本人的养老规划



本人预计入住养老机构或社区的年龄



国际身份规划的考虑因素

	2016	2017	2019
环境污染，改善居住环境	51%	56%	62%
子女教育	53%	63%	57%
医疗	44%	46%	40%
社会福利	42%	42%	33%
资产安全、规避风险	22%	24%	31%
财富传承	29%	30%	29%
国际身份便利性	43%	33%	28%
商业投资	20%	26%	27%
国际化的商务圈与朋友圈交际需求	24%	16%	20%
工作需求	32%	25%	9%

核心观点 Key Topics

3.2.3 改善环境与子女教育仍是国际身份规划的首要动机，但大部分发达国家相关政策收紧，使国际身份规划难度进一步加大，国际身份规划趋势总体下滑。

3.2.3 国际身份规划：难度加大，趋势下滑

3.2.3.1 国际身份规划目的地与考虑因素

“新生力”国际身份规划需求呈现下降趋势。从目的地来看，美国仍然高居第一，但较两年前下降至41%。新加坡成为“新生力”第三大国际身份规划目的地。与主要西方国家整体准入政策收缩趋势不同，新加坡近年放宽了准入政策。此外，新加坡是“一带一路”国家，在文化上与中国非常接近，无论是事业还是生活的融入都更加容易。

改善环境（62%）、子女教育（57%）以及医疗（40%）仍然是国际身份规划的三大动机。

3.2.3.2 国际身份规划的方式与挑战

国际身份规划方式上，“投资”仍然是主流方式，并且其比例进一步提高至87%，其他方式继续保持在较低水平且比例进一步下降。国际身份规划选择渠道仍以专业机构（78%）为主。

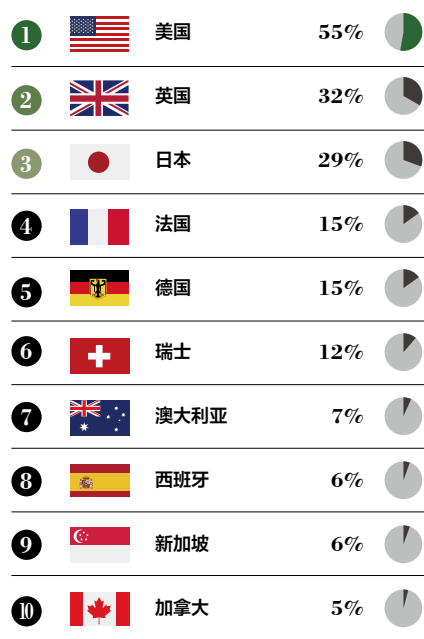
“新生力”在选择专业机构的标准中，专业咨询、成功案例和方案设计仍为三大选择标准，而对于专业机构服务态度重视程度有所下降。“新生力”在国际身份规划上更重视结果，以投资为获取国际身份的主要方式，规划失败将带来资产损失的风险。

在国际身份规划过程中，“等待时间太长”仍是最大阻碍，对于投资规划来说，等待时间长，就意味着资金的流动空间减少，也会担忧失败带来的损失。在欧美准入政策收紧的趋势下，“申请困难”的比例显著增加，成为第二大阻碍。准入门槛也因为政策收紧而不断上升，费用也不断走高，压缩了“新生力”的资金空间。

核心观点 Key Topics

3.3.1 超三成“新生力”有国际医疗的体验，美国、日本和英国是主要选择国家，国际医疗需求以体检为主，医美需求也在迅速兴起。

国际医疗体验热门国家 TOP10



国际身份规划时遇到的阻碍

	2016	2017	2019
等待时间太长	46%	50%	46%
申请困难	13%	16%	40%
中介服务机构的专业度不够，沟通、服务不及时	26%	34%	39%
不易融入主流社会	43%	36%	34%
语言障碍	43%	36%	33%
资金转移困难	20%	30%	33%
费用太高	17%	16%	26%
全家无法同行	14%	11%	17%

3.3 品质生活

3.3.1 国际医疗：体检为主，医美兴起

3.3.1.1 现状

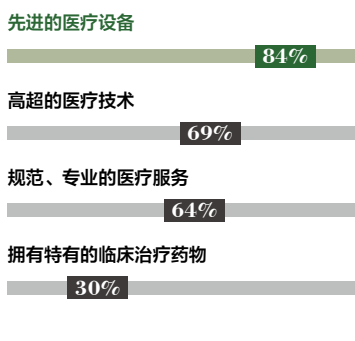
医疗健康是“新生力”第三大需求，事业的长久发展必须以健康的身体为基础。国际医疗正逐渐成为他们健康管理的新兴途径。根据调研数据，三成“新生力”体验过国际医疗，其中，美国体验率最高，超过五成。其次是英国与日本，

占比 30% 左右。此外，法国、德国、瑞士也有超过 10% 的体验率。

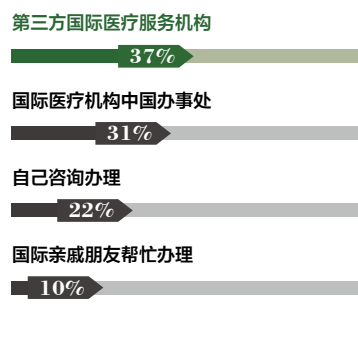
总体来看，美国、日本和欧洲的发达国家体验率较高。先进的医疗设备（84%）、高超的医疗技术（69%）以及规范、专业的医疗服务（64%）是“新生力”体验国际医疗的主要原因。

选择办理国际医疗的方式上，通过第三方国际医疗服务机

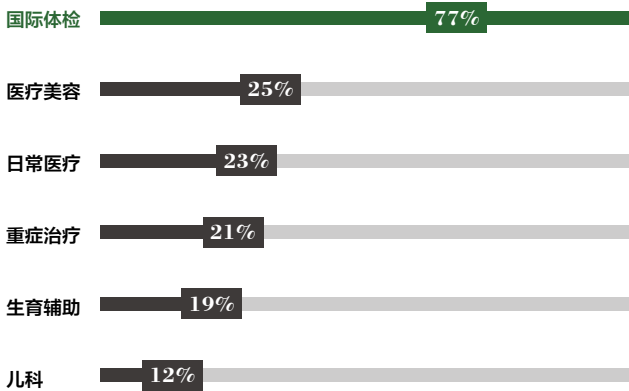
选择国际医疗的主要原因



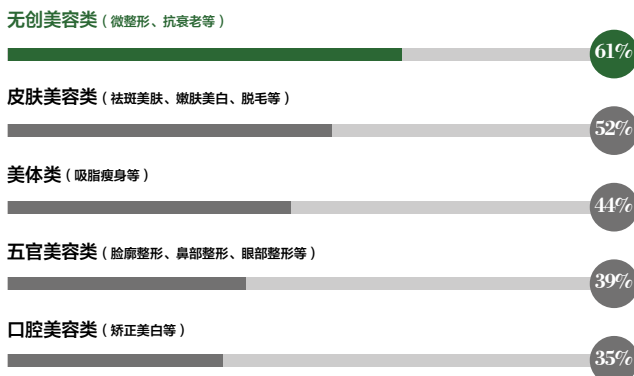
办理国际医疗的方式



体验国际医疗的项目类别



体验国际医美的项目类别



构（37%）以及国际医疗机构的中国办事处（31%）是主流选择。自己咨询办理也达到了22%。

具体项目上，体检是国际医疗的主要项目，占比接近8成。医疗美容的需求正在兴起（25%），略高于日常医疗（23%）与重症治疗（21%）。

3.3.1.2 医美

医疗美容方面，无创美容类（微整形、抗衰老等）的体验率最高，超过六成。其次是皮肤美容类（祛斑美肤、嫩肤美白、脱毛等）。美体类（44%）、五官美容类（39%）也都有一定的体验

率。选择国际医美项目的原因仍主要出于对所选国家医美技术（96%）与安全性（78%）的信任。

3.3.2 旅游：休闲美食，个性定制

3.3.2.1 国内旅游与国际旅游现状对比

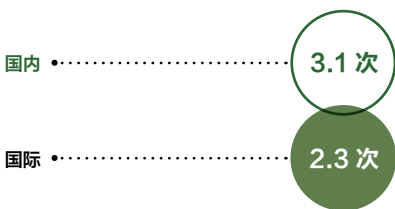
旅游是“新生力”的第四大需求。“新生力”平时忙于事业，但仍然会与家人约定固定次数的旅游。

“新生力”平均每年3次国内旅游，平均每次历时近7天，人均花费近3万元。八成“新生力”有国际旅行需求，平均每年2次，每次历时近10天，人均花销近4.7万元。

核心观点 Key Topics

3.3.2 “新生力”每年会保持固定次数的旅行，以休闲观光为主。品尝当地美食是他们在行程上最看重的因素。

平均每年旅游的次数



单次旅游持续时间



单次旅游人均花费



最青睐的国际旅行目的地

		2017	2019
1	美国	30%	19%
2	马尔代夫	18%	15%
3	瑞士	6%	10%
4	日本	5%	9%
5	法国	8%	8%
6	新西兰	5%	6%
7	澳大利亚	8%	6%
8	英国	7%	4%
9	德国	3%	4%
10	新加坡	2%	4%
11	意大利	-	4%
12	加拿大	2%	3%

对于未来三年的国际旅行目的地，“新生力”对欧洲的青睞度进一步提升，而对美洲则有所下降

3.3.2.2 国际旅行目的地与主题

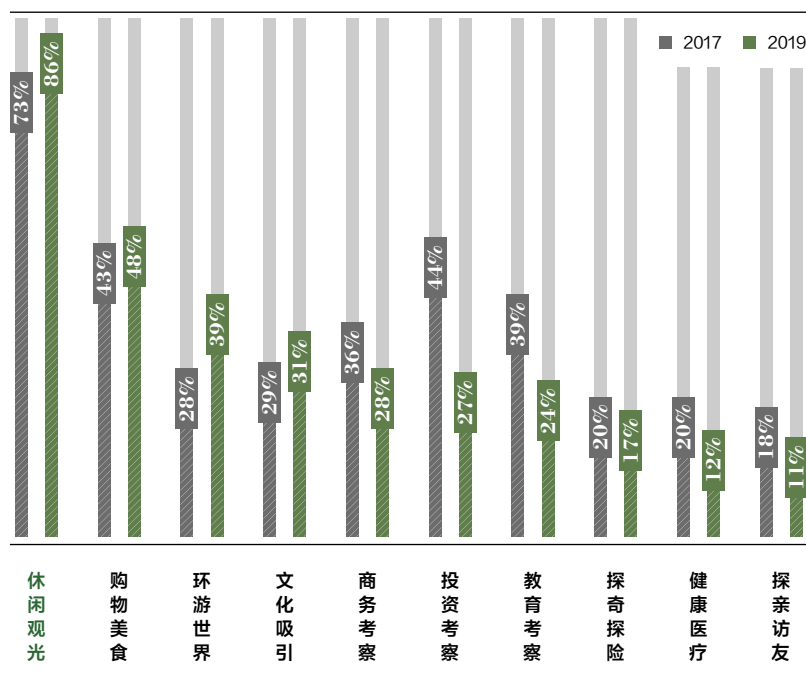
在最青睐的国际旅游目的地上，“新生力”表现出更多元化的选择。美国（19%）的比例虽然降低，但仍是最受青睐的旅游目的地。瑞士（10%）、日本（9%）小幅提升。对于未来三年的国际旅行目的地，“新生力”对欧洲的青睞度进一步提升，而对美洲则有所下降。

在主题偏好上，休闲观光青睞度高达86%。在休假之时去世界各地欣赏美景，品尝特色的美食，体验异域的文化，是“新生力”国际旅行的主要诉求。这一趋势与需求在未来三年内将保持稳定，旅游已成为“新生力”休闲放松的一部分。

未来三年计划的国际旅行目的地

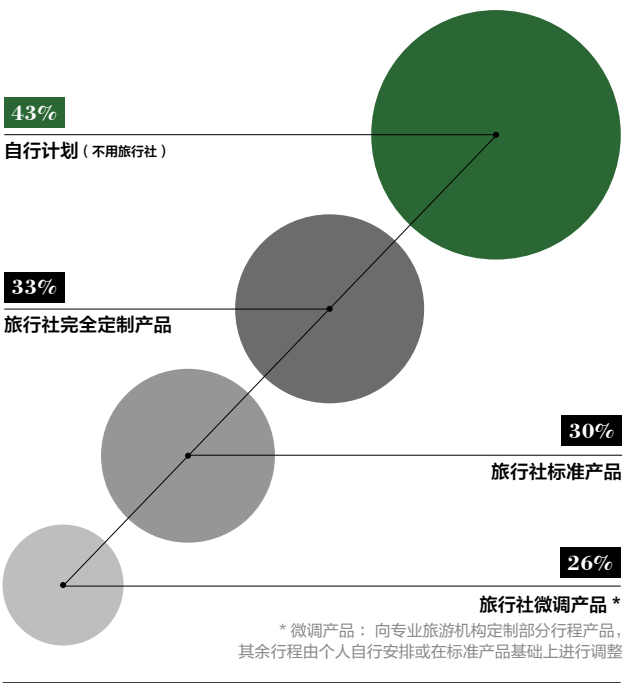
	2017	2019
欧洲	36%	47%
美洲	24%	14%
南北极	11%	11%
大洋洲 & 岛屿	10%	10%
非洲	8%	5%
日韩	2%	2%
东南亚 & 南亚	2%	1%
中东	2%	0%
没想好	5%	10%

最青睐的国际旅行主题

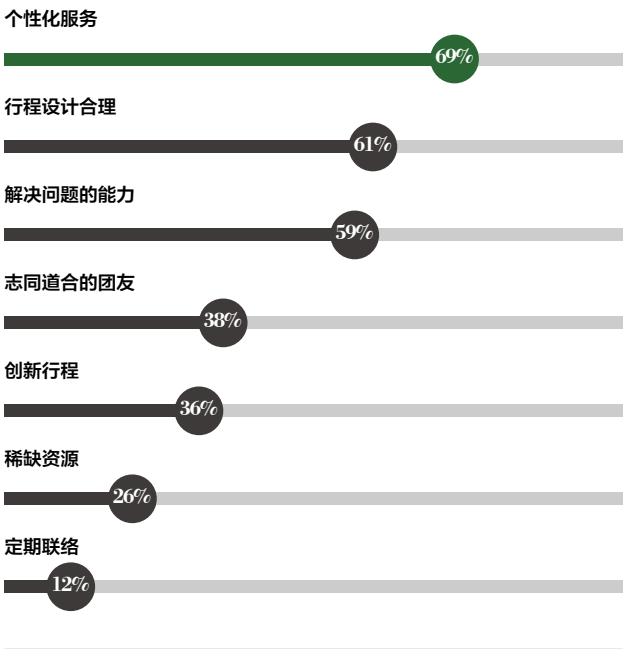


数据来源：2019 中国“新生力”调研，2017 中国高净值人群财富管理需求调研

国际旅行方式



旅行社的选择标准



3.3.2.3 国际旅行方式与因素

旅行方式上，选择旅行机构产品仍然占据主流。仅三成“新生力”在国际旅行上会选择旅行社的标准产品。另外有 26% 选择旅行社微调产品，33% 选择完全定制产品。得益于“新生力”较多具备海外学习 / 工作 / 生活经历，他们中超过 40% 选择完全自行计划。

在选择旅行机构考虑因素上，“新生力”最看重个性化服务（69%）以及行程设置的合理性（61%）。表明“新生力”对旅行的态度回归到旅行最初目的，即深度体验和休闲放松。此外，国际旅行可能面对各种各样的突发状况，旅行机构的应急措

旅行方式上，选择旅行机构产品仍然占据主流。仅三成“新生力”在国际旅行上会选择旅行社的标准产品

施越完备，服务越周到，越能吸引“新生力”。

具体到行程安排所考虑的因素上，品尝当地美食是“新生力”最重视的。饮食文化在中国文化中一直占据重要位置，品尝美食也成为了中国人共同的兴趣爱好。体验不同的文化以及购物并列为“新生力”看重的第二大因素。定性研究发现，他们希望通过国际旅行让子女接触和感受文化差异。

行程安排考虑的因素

	2017	2019
当地美食	70%	73%
购物	62%	62%
文化	49%	62%
景点	59%	55%
海滩	38%	43%
安全	41%	41%
酒店航空	40%	37%
国际出行交通	38%	36%
语言沟通	25%	21%
商业事务	34%	19%
医疗	20%	15%
在杂志、网络上看到过的	15%	14%

第四章 私人银行服务 “新生力”需求的启示

核心观点 Key Topics

4.1 “新生力”更倾向收益较稳定的金融产品，非金融服务中的医疗健康类体验率最高。

4.2 私人银行应与“新生力”共同成长，以非金融业务为切入点和合作契机，建立信任，并保持长期沟通。

4.3 中信银行私人银行打造“金融+非金融”融合服务体系，服务“新生力”需求。

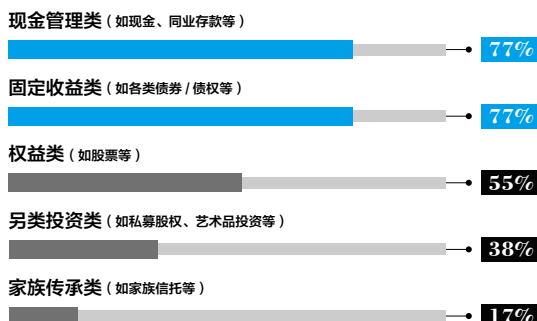
4.1 “新生力”对私人银行的体验与评价

在金融产品方面，稳健性的私人银行金融产品最受青睐，如现金管理类（77%）和固定收益类（77%）。而家族传承类则较低，体验率仅 17%，主要由于本次调研的“新生力”较为年轻。

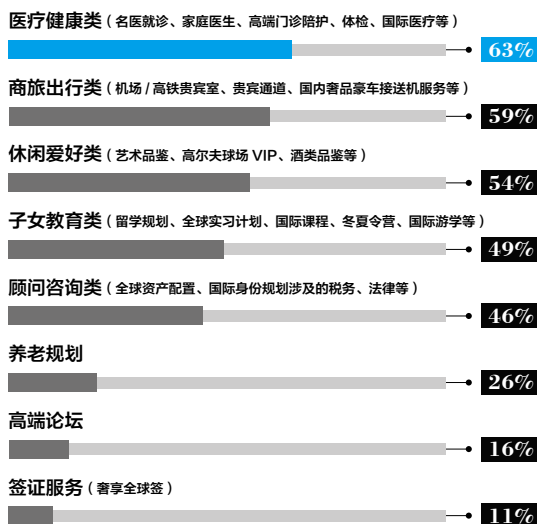
非金融服务方面，私人银行的医疗健康类服务体验率最高，达 63%。私人银行的医疗健康服务非常丰富，包括名医就诊、家庭医生、高端门诊陪护、体检以及国际医疗等等。商旅出行服务的体验率也接近 60%，许多私人银行会在机场或者高铁设置贵宾室、贵宾通道，并且提供豪华车接送机服务，极大满足客户的出行需求。为保持与客户的沟通，私人银行常常举行与休闲爱好相关的线下活动，包括艺术品鉴活动、酒类品鉴活动以及高尔夫球场 VIP 服务等，这类活动的体验率也达到了 54%。

此外，私人银行为客户提供一些子女教育留学相关服务，以及其他类别的顾问咨询服务，体验率较高，分别达到 49% 与 46%。而养老规划（26%）、高端论坛（16%）以及签证服务（11%）的体验率则相对较低。而在使用渠道上，近六成“新生力”更愿意通过客户经理渠道预定及

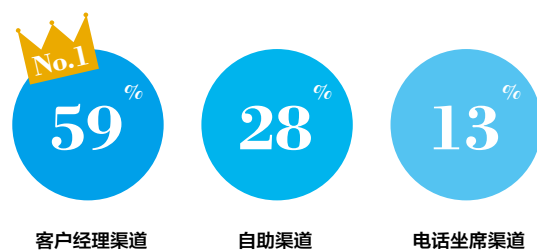
体验过的私人银行金融产品



体验过的私人银行业务非金融服务



非金融服务倾向的渠道

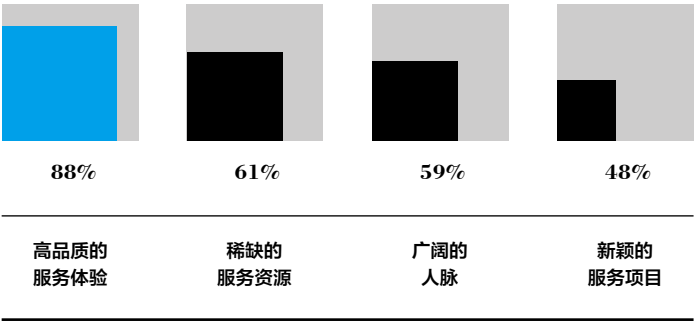


体验各种服务。

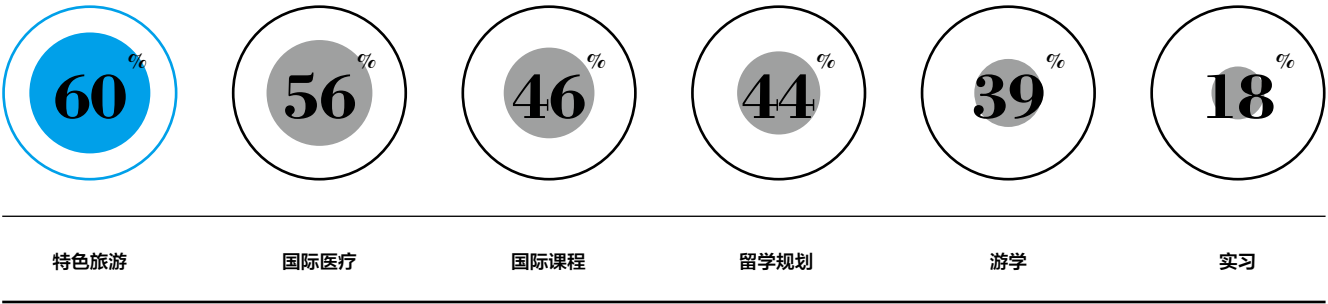
接近九成的“新生力”最希望获得高品质的服务体验。其次为稀缺的服务资源（61%）以及广阔的人脉（59%）。

“新生力”对自费购买的非金融服务表现出积极态度。其中，意愿最高的是特色旅游和国际医疗服务，比例都超过50%。其余是子女教育相关的服务，包括留学规划、国际课程、游学等。

希望从私人银行非金融服务中获得的帮助



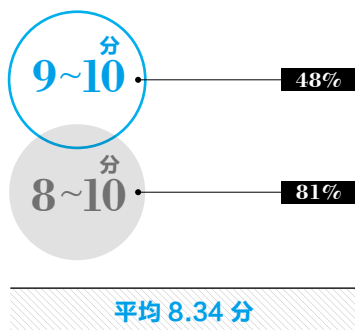
愿意自费购买的非金融服务



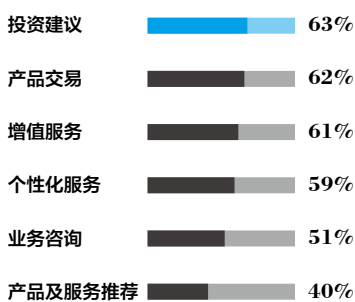
数据来源：2019 中国“新生力”调研 图片 Getty Images 提供

视觉中国 ID: VC641493585503
gettyimages

对私人银行客服服务的满意度



希望私人银行客服提供的服务



“新生力”对私人银行客服满意度较高，平均评分在 8.34 分，他们仍然希望客服能够提供更多更专业的服务，包括投资建议等。

在选择私人银行时，金融产品、客户经理服务和品牌是最重要的三大要素。

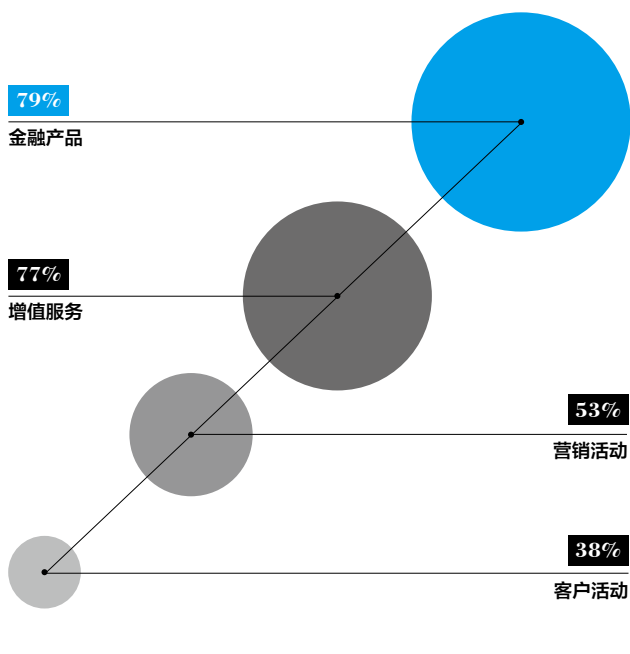
近八成“新生力”非常愿意将私人银行的金融产品与增值服务介绍给朋友。优质服务的分享，既能为“新生力”拓展人际关系，又能为私人银行进行口碑宣传，实现共赢。优质产品与服务对私人银行的口碑起到至关重要的作用。

手机端已经成为“新生力”获取私人银行信息的主要渠道。其中手机银行选择率最高，达 83%，私人银行的微信公众号也达到 73%。

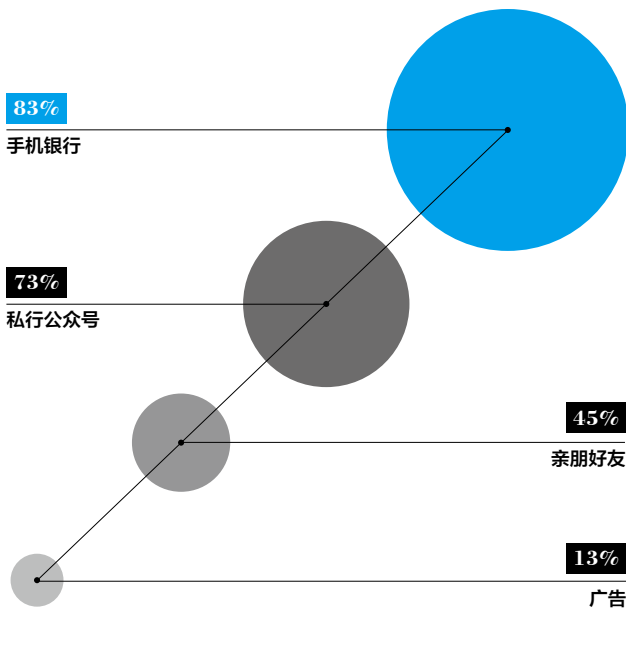
选择私人银行机构时以下因素的重要程度（满分 10 分）



愿意分享给朋友的私人银行服务



通常从哪些渠道获取私人银行信息



4.2 私人银行服务“新生力”需求的启示

1. 伴随“新生力”成长，提供针对性、差异化服务

私人银行定位于高净值客户，而不断崛起的“新生力”正是私人银行的核心潜力客户，建议私人银行提早定位核心客户，提供伴随式服务，并在“新生力”不同的成长阶段提供更具针对性的服务。

“不同客户的差异很大，有时候需要量身定做。所以我觉得对“新生力”可以按融资轮次，进行产品设计。”

——郝先生

2. 专属性是线下活动关键

私人银行经常会举办一些线下活动，比如讲座、论坛等，但是时间和场次不太固定。“新生力”更希望一些主题明确的、固定的活动，以便安排时间。他们对于私密性和专属性的要求更高，更倾向精心安排的小型活动，希望参与者彼此熟悉。此外，活动的场地也应该更加的固定并具有专属性质。

“私行如果有一些非常明确的固定的一些活动，会比较有吸引力。我更愿意去一个比较雅致安静的会员制俱乐部，活动举办在一些餐厅，可以随时预约，并且成员互相都熟悉，大家有一些明确的爱好。这样就可以经常举办一些派对或者活动，就会形成一个传统。家庭式的俱乐部是很容易聚人气的，而且如果后面有金融机构在里面支撑，那它就有强大的生命力和专属性质。”

——郝先生

3. 关注专业性人才是保障

私人银行希望为高净值客户提供管家式服务，而客户经理便是“管家”，并在服务的过程中与客户建立信任并保持良好关系。私人银行需要重视专业人才的留存与培养，以更好与客户建立更加紧密的联系。

“私行客户到一定程度更关注的是私行能不能像自己人一样提供服务。自己人跟外面人的差异在于用不用心。这不仅仅在于业务本身，还在于其他生活的方方面面，它是一种在任何可以触达的方面，为你提供便利，为你考虑在前面。”

——朱先生

“其实我们在选择私行也是在选择客户经理，因为我们主要跟客户经理进行对接，包括他是否做到了管家式的服务，超过了他的本职工作，已经跟你成为朋友。他的服务已经发展到你身边的家人，从各方面渗透。”

——宁先生

4. 非金融服务内容以家庭为中心、向社交领域拓宽

定性研究发现，私人银行许多增值服务的使用者是高净值客户的家人，所以非金融服务方面可以围绕家庭需求进一步扩展。此外，高净值人群的社交圈中存在许多私人银行潜在客户，私人银行可以通过非金融服务，向客户的社交圈渗透和延伸，以吸引更多潜在客户。

“非金融类的服务我们可能都会让家人去享受，非金融的一些活动，我觉得家里人如果空闲的话，都会让家里人参加。所以我觉得对于私人银行来讲，非金融的把控，应该是更多关注家庭成员的需求，然后进行挖掘。”

——张女士

“非金融可以关注大健康，可以组织企业家出去旅游，像高端商务行，整个行程都要精彩。”

——王先生

5. 提前布局家族传承类业务

“新生力”对子女接班问题更加开放，也更青睐职业经理人的模式，他们对家族的可持续发展表现出极大的兴趣，私人银行在服务“新生力”家族传承方面将大有可为，家族办公室、家族信托等的家族传承服务也会在未来更加流行。但大部分“新生力”目前对此类业务接触较少，建议私人银行在此方面可以提供更多的宣传铺垫。

“至于家族的可持续发展，我肯定是倾向职业经理人团队接班，这是我中长期的规划，我认为是有可能的，但我还没有碰到专业机构能够在这种层面上提供一些非常强有力的建议。如果有这方面的专家，我是非常感兴趣的。”

——郝先生



4.3 中信银行私人银行服务“新生力”需求的实践

聚焦“新生力”在财富管理、品质生活、子女教育方面的核心需求，中信银行秉承“用信念守护传承的温度”的私人银行服务理念，打造“金融+非金融”融合服务体系。

在财富管理方面，中信银行致力于提供更加全面性、定制化、综合的财富管理解决方案和动态资产配置建议，维护良性紧密的客户关系。中信银行携手八家集团金融子公司，共同举办中信财富论坛，组建专家顾问团队，共同搭建“中信财富管理”平台。其中“中信财富指数”侧重聚合中信系8家金融子公司的金融研究实力，从宏观经济形势、金融市场运行情况等角度进行专业研判，提出大类资产配置建议。在金融产品端为客户提供涵盖股票、固定收益债权、外汇、金融衍生品、非上市股权等大类资产的投资选择。在产品筛选上以风险控制为底线，通过行内严格的准入和审批机制，利用集团协同资源与专业优势，适时推出满足市场需求的大类资产产品，为客户财富资产实现保值增值。中信银行特别推出全权委托资产管理，针对可投资金融资产一千万元（含）以上人民币超高净值私人银行客户，根据客户不同的风险偏好以及在收益、流动性等方面的需求，定制“一对一”专属理财产品，并提供“交互式”服务的高端资产管理业务。

在家族传承方面，中信银行私人银行推出家族信托业务，为高端客群提供专业性、综合性家族信托解决方案及配套服务。实现对客户资产的隔离保护、进行灵活私密的资产分配与传承安排、对多类别资产进行统筹专业管理、进行税务与慈善筹划等功能。截至2018年末，业务规模突破130亿，服务超高净值客户累计达到640余户，市场排名前三，2019年以来，家族信托业务规模放量增长，成为兼具品牌与效益的私人银行“大单品”业务。

在非金融服务方面，中信银行围绕健康、出行、教育等领域，精心挑选全球优质合作伙伴及资源，提供丰富、便捷、优质的增值服务礼遇，助力客户和家人拥享健康体魄、逸享尊贵人生、悦享美好生活。

首先，为满足“新生力”对医疗健康服务关注，中信银行与国内知名医疗健康机构合作，提供名医就诊、家庭医生、高端门诊陪护、超声洁牙、专家一对一问诊、全面体检、专项疾病筛查、基因筛查、口腔护理、海外诊疗及海外体检等服务。

其次，中信银行洞悉高端客户出行需求，整合全球出行资源，提供全球礼宾车接送机、机场要客通道礼遇、奢享全球签、旅游线路定制、机票及酒店预订、餐厅推荐及预订等尊贵、便捷的出行服务。

最后，针对子女教育方面，中信银行倾力打造专属体系化、专业化继承人教育计划，通过俱乐部搭建精英子女多元化交流平台，通过精选顶级国内外优秀教育资源，结合中信银行出国金融优势推出融合传统国学与西方文化的学习提升服务，包括精英教育及留学规划、精品国际课程、全球实习计划等。

在此基础上，中信私人银行为超高净值客户提供明星服务“钻石管家”服务，专注提供个性化服务，创新打造极致客户服务体验，是同业顶级专属1对1真人管家服务。0时差的实时响应、7*24小时在线，体现出中信银行私人银行对客户的尊重与珍视。

附录 专访摘选

5.1 新生代企业家专访摘选

胡润百富：请您介绍一下创业经历、企业版图，以及未来发展规划。

郁壮鸿：我是中央财经大学国际保险专业毕业的。在毕业后的十几年里，一直在大型金融机构从事金融相关的工作。创业的初衷是希望解决保险行业本身存在的问题和痛点，尤其希望扭转保险业目前产品性价比低、过度宣传等问题，最终达到建立整个保险行业的普惠平台的目标。

上海意时致力于互联网保险产品的创新与研发。我们主要围绕管理成本、风险成本和获客成本为客户设计保险管理平台。目前公司以对公业务为主，从产品、科技、营销和服务角度考虑，为企业客户提供全方位的解决和提升方案。

针对消费者客户，我们的目标是打造具有刚性需求的周边服务来吸引高频保险消费者。这个理念能够把我们所有的保险产品和服务连接起来，并继续以此衍生出更多更新的金融需求，以便上海意时今后在垂直方向的开拓和发展，公司也能在对公业务和消费者业务之间达到良好平衡。我们的目标是能为所有客户提供更加降低管理成本、风险成本和获客成本的深度价值。上海意时已经沉淀了十年的金融行业经验，企业已经做好了在美国上市的充足准备。

胡润百富：您平时有什么兴趣爱好，如何定义品质生活？

郁壮鸿：我因为创业放弃了一些兴趣爱好。现阶段我主要在机车改装和相关机械类产品上感兴趣，另外我也会每周约朋友打高尔夫。我认为的品质生活是有空闲的时间能和

朋友、家人一起感受惬意的生活，比如看书、聊天或者在安静的地方开车。此外，我认为“品质”应该是小众精致的东西。比如我个人中意一些复古文化，所以在经营一家复古皮衣店。皮衣的制作很精致且富有细节感，它的使用期限很长并且会随着人的生活习惯和穿着气质产生经年累月的变化。而且你不需要花费太多的时间在上面就能保持自己对皮衣的喜爱。这就是我认为的品质，而不是跟风买一些所谓的奢侈品。

胡润百富：谈谈您目前对父母养老的规划。

郁壮鸿：我个人更倾向于社区养老，也可以理解为在家养老，同时配有长期护理服务的养老模式。我认为社区化服务同样也是中国保险行业研究的发展大方向。上海意时的发展布局也是希望能够将保险业务社区化服务。这需要依靠科技手段进行高适配度的基础设施建设，同时提供金融产品的配套和完善的服务团队。

胡润百富：谈谈你对金融机构非金融服务的看法和建议。

郁壮鸿：因为空闲时间不多，我很少参加私人银行举办的线下活动。基于此，我认为私人银行举办线上活动会比线下活动更具吸引力优势。对线下活动而言，我希望活动举办方在选择嘉宾时设立一定的门槛来提高活动参与者的素质和活动氛围的质量。举办方还可以根据高净值人群的主要兴趣爱好来划分出不同的兴趣小组举办相应的活动，客户可以自由选择兴趣小组和活动来提升参与度。建议线下活动举办场所具备专属性。



郁壮鸿

上海意时网络科技股份有限公司 CEO，
新生代企业家



朱思昱

住享屋科技 CEO，
新生代企业家

胡润百富：请谈谈您的创业经历，住享屋科技发展现状及未来规划。

朱思昱：创业之前我在合生创展集团工作了13年，负责集团北方区的业务，经历了地产最黄金的时期，去年年底从原公司离职创业。从2014年开始我就在思考行业的动态和趋势，中国的房地产行业快速发展来源于巨大的人口、政策和土地红利，本质上还是粗放的，海外发达国家房地产更贴近金融行业，价值更多基于资产带来的长期收益，但国内房地产租售比低，价值支撑并不是来自于长期现金流，而是来自资本溢价。从整体趋势来看，“房住不炒”，地产价值会渐渐回归，房地产会进入运营时代。从收益的角度，海外房地产的运营属性和经营回报率是更高和更合理的，海外配置量在不断增长，同时我认为中国未来有巨大的海外出行市场，尤其看好一带一路方向。但海外资产管理成本高，进入门槛高，我认为降低配置门槛，解决管理难题会带来新的市场机会。我创立了住享屋科技，希望能通过互联网和新技术手段打造份额资产的配置和管理平台，让更多的人能够用更低成本，更小的风险进行海外资产配置，以获得更稳定的收益。

胡润百富：您是如何看待财富自由，如何定义品质生活的？

朱思昱：我认为真正的财富自由是能够知足的内心自由。也就是说，财富自由是财富和欲望能够互相匹配，从而获得满足感和愉悦感。每个人都应该把自己的时间、财富和期望用适合自己的方式管理好。

同样，我也认为达到品质生活就是在生活中时常有内心的满足感和成就感，所以如何定义品质生活也是因人而异的。但不管具体标准是如何，成长属性在品质生活中非常重要。而在我看来成长可以具体指财富的增长、心智的成熟，还有让家人和朋友更幸福等等。我觉得这就是品质生活。

胡润百富：您是如何看待资产配置的？

朱思昱：从总体趋势上看，我认为以前基于高风险高回报的资产配置会回归到基于资产现金流和合理回报的理性资产配置。在传统的资产配置中，地产配置通常占据很大的比例。但是近年来国家倡导房价调控，市场已经意识到了“房住不炒”的正确理念。所以现在，资产配置应该更多基于理性层面追求稳定回报。

对我个人来说，资产配置需要为家庭考虑。首先就是要确保资产配置的回报能够对冲家庭生活的基本支出或者更好地实现家庭的可持续发展。因此，现在我更多需要考虑如何通过资产配置创造稳定现金流。比如在配置资产时，我更注重资产稳定的回报表现，而非高溢价高风险的回报表现。

胡润百富：像您或者周围的朋友是如何考虑子女留学的，比如国家的选择和留学的时机？

朱思昱：我周围的朋友会让子女在高中或者大学阶段留学。因为他们还是希望自己的孩子更像中国人，所以选择当孩子更成熟时送他们出国。绝大部分家长会认为教育资源的优势是在短期内难以改变的，所以他们还是会选择美国、加拿大和英国这些主要留学国家。但同时，一些一带一路国家的教育资源和优势也越来越被重视，很多东南亚国家，例如泰国等，国际学校的中国学生的量也在增加。

胡润百富：您是怎么看待国际身份规划趋势的？

朱思昱：我认为新一代会越来越不看重国际身份。因为年轻的一代越来越国际化，他们在一个经济文化更加开放和信息资讯更加丰富的环境中成长，日常生活也非常便利。而且随着中国免签国家数量和质量的提升，国际身份的价值也会进一步下降。因为大众越来越容易享受到全球各地的商品和服务。

胡润百富：请介绍一下您的创业经历。

郝祥林：首先，我的家庭教育对我的影响很大。长辈希望下一代能立足具有发展前景的行业，做对社会和人类有意义的事业。我哥哥就是中国和法国联合培养的核聚变科学家，而我从 2015 年开始创业，关注的是儿童教育问题。

其次，我比较关注环境和人工智能，所以在本科和研究生阶段都是围绕环境和人工智能来学习的。我发现不论是什么课题，人工智能学习总能作为一种运算工具去帮助解决问题，我也意识到人工智能在未来一定可以为许多行业赋能。这就是我创业的起点。

除了行业前景之外，我也考虑商业落地的问题。就近几年来说，纯粹关注人工智能的创业公司在商业落地方面仍然存在困难，但是人工智能的普及教育在当时还是空白。在这种情况下，我们毅然决然的开始了创业之旅，创立编玩边学，而且到现在坚持了下来。

胡润百富：编玩边学业务版图与未来规划是怎样的？

郝祥林：编玩边学关注素质教育领域，是一家做儿童编程教育的科技公司，致力于为 7-16 岁青少年提供专业在线编程教育。

编玩边学目前一共有员工 300 多人，其中大部分员工在武汉的教学中心，剩余一部分在深圳的研发中心。公司正处于高速扩张期，已经顺利完成了 B 轮融资，未来希望继续扩大到足够规模以实现商业价值。

胡润百富：您是如何理解企业社会责任的？

郝祥林：我觉得首先儿童编程教育本身就是一份具有社会责任感的事。通过儿童游戏的方式激发他们的创造力。这会在他们的心里播种改变世界的种子。那些现在极具创造力的科技领袖们，比如马斯克、比尔盖茨和扎克伯格，从小都有学习编程的经历。

所以，我认为创立编玩边学本身就是一

件公益举措，是一项对社会、对未来有利的事业。

另外，作为教育科技公司，我们也常常会去图书馆举办公益体验活动，这也是我们对商业结合公益的探索实践。

胡润百富：您是如何定义品质生活的？

郝祥林：我理解的品质生活就是能够追求自由的生活。比如追求财富自由或者能为家人考虑的时间自由。

我认为财富自由的标准不只是数字，而是自己获得了多少确实对自己有价值的事物。我也期待自己能在 40 岁之后实现更多的时间自由，自己可以做主去做一些和商业有所区别的事业。我自己是个敢冒险的人，所以也喜欢有探索性与刺激感的运动，比如健身、登山和跳伞。

胡润百富：结合财富管理、人生规划等，谈谈您的需求。

郝祥林：我自己会比较关注未来子女教育和家人养老。

投资理财方面，我比较偏好保险产品，也会考虑选择私人银行进行投资理财，包括体验非金融类的健康、旅游和教育服务。但是，我个人认为首要前提是综合考虑私人银行的专业性、定制化服务水平和信任程度。

胡润百富：您对于全球资产配置有何规划？

郝祥林：将来可能会在新加坡进行全球资产配置。因为我对新加坡有亲切感，我在新加坡留学过，并且我们的很多亲属也在新加坡。而且因为语言相通并且气候适宜，新加坡也适合老人生活。

其次，希望在新加坡得到更先进的教育医疗资源，因为会综合考虑父母养老和子女教育方面的需求。

另外，全球资产配置也是一种行之有效的对冲资产风险办法。



郝祥林

深圳市编玩边学教育科
技有限公司 CEO，
新生代企业家



李文梦

文梦定制创始人，
新生代企业家

胡润百富：请您谈谈创业经历。

李文梦：我在服装方面的很多天赋是在3岁时就被家人发现的，时至今日一直希望能将这件热爱的事情作为终生的事业坚持下去。所以，可以说我创业原因主要源自于我的天赋与爱好。从北京服装学院毕业后，我前后进入三家服装品牌担任设计师，但是在那里，我却第一次对自己热爱的事情产生了疑惑。企业对成衣的设计受其市场定位和自身的生产条件所限制，设计师能发挥自身个性与创造力的余地比较有限，这不是我想要的。于是2013年我去米兰留学深造，在那里深刻的感受到了男装文化的魅力，回国后创办了文梦西装高级定制品牌，专注于男士手工西装定制和个人形象定制。

胡润百富：您对企业未来有什么样的规划？

李文梦：目前，我的运作模式比较个性化和私人化，而非商业化模式。相比企业经营方面，我更多的考虑能否更好地为客人定制最想要的个人形象和完美的服装，也比较在意自己是否可以从这份事业中获得快乐与成就感。创业的四五年时间里，我意识到男士更多的是需要个人形象的提升和对绅士服装

的了解。大部分男士还没有意识到什么样的穿着风格最合适自己，也不太了解服装与场合的国际规则。当我们走出国门，尤其在欧美的商务及社交活动中，着装方式则是需要被关注的。因此，我把大部分时间和精力投入在男装文化历史这方面。

胡润百富：您是以什么样的形式来开展业务的？

李文梦：我会为VIP客户提供私人形象设计，专业分析客人的个人特征并结合其职业背景，精准定位适合客户的穿着风格，我会亲自为VIP客人制作服装，以满足个人衣橱中对高品质服装的多样需求。

胡润百富：您是怎样定义“品质生活”的？

李文梦：我认为在做任何事情前都要清楚可以做到一个什么样的程度，例如我们匠人，用心呵护每一个服装的细节，让穿着者切身感受到穿着的舒适度和质感等。我们很清楚一件手工的衣服和一件机器做出来的衣服在日常穿着和寿命上都有哪些区别，这就像一辆由手工打造出来的劳斯莱斯汽车，不管在使用过程中还是使用寿命上都区别于流水线产品一样。

胡润百富：请问您平时有什么兴趣爱好？

李文梦：比如旅游、健身、读书与绘画，只要我一有时间就会乐此不疲。在旅游方面，我保持一年两到三次的海外游。我喜欢说走就走的自由旅行，到了当地，比较喜欢体验一些本土文化与生活方式。运动让我充满活力，每周我都会保持系统的重量训练，想在明年参加一场健美比赛。

胡润百富：在全球资产配置方面，您是如何考虑的？

李文梦：我会考虑伦敦或者洛杉矶这两个城市，因为我很痴迷欧美的男装文化，而其根源在英国伦敦，我欣赏并被这个国家的贵族和绅士文化吸引。而考虑洛杉矶则是因为我非常喜欢那里的气候。

胡润百富：请谈谈您创业的契机，企业发展现状以及未来规划。

张丽：贝世康是一家主营海外安保服务的公司。我在创业前就有海外安保行业的从业经验，同时我也非常看好海外安保市场的巨大需求，所以选择了自主创业。

贝世康主要为响应“走出去”和“一带一路”倡议的中资企业和中国公民提供海外安全保障服务。在海外安全形势严峻的地区里，这些中资企业需要专业的海外安保服务，来保障人员生命安全和海外项目的有序开展，以及维护企业的形象和声誉。我们能为企业建立完整的海外公共安全体系，来帮助客户完善驻外员工对人身安全、社会安全和政治安全的概念认识，并在实践层面进行指导培训。

针对国内市场，贝世康提供安全教育培训。这些培训面向幼儿、儿童和各年龄段的学生包含留学生群体，以及老师和家长。通过模拟情景的方式，教会他们在不同的突发环境下如何应对、自我保护或者自救。

胡润百富：您平时兴趣爱好会有哪些？

张丽：我热爱学习和运动。创业者必定会在企业发展的过程中面临各种挑战，所以通过学习来拓宽思路和提升解决问题的能力就显得非常重要了。一般我会通过广泛的阅读和与不同行业的精英交流来学习。阅读能使我获得企业治理的基础知识，比如股权投资和股权激励等等；而跨行业的交流有助于激发创业者的商业创造力，让创业者在多变商业环境中始终保持领先。另外，每周的运动保障了我时常都有充沛的精力和体力。我会每周运动2到3次，要么是5公里跑步，要么是羽毛球。

胡润百富：您对子女教育有什么样的规划，比如希望子女未来怎样发展？

张丽：我希望子女能在大学阶段接受海外高等教育。大学阶段的孩子更适合在海外独立生活，因为这个阶段他们已经形成稳定人格，对事物有独立见解，并且能应对

突发事件。学校的选择则主要考虑英美澳加四个国家。

对于孩子自己的未来发展方向，我尊重孩子的意愿，会让他自己做决定。我会在这过程中提供咨询和引导。我觉得选择任何道路都可能成功，关键是自我能否坚持走完自己选的路。所以我不会对他有苛刻的要求。

胡润百富：您对未来父母和家人养老有过哪些考虑？

张丽：父母已经选择了居家养老，他们觉得在居家环境中颐养天年更舒适。在未来，我可能会选择高端社区养老，将来和闺蜜挚友以及多年的合作伙伴一起生活会更有乐趣。

胡润百富：您如何看待私人银行的服务，包括金融类服务和非金融类服务？

张丽：我更看重私人银行的金融服务。因为银行的抗风险能力很强，我会考虑将一部分资产用作私人银行投资，但银行的资金自由度也相对弱一些，所以我会将其他大部分资产放在其他投资渠道中。我认为私人银行的非金融类服务擅长满足家庭成员的需求，所以我会鼓励家人去享受此类服务。



张丽

北京贝世康管理咨询有限公司 CEO，
新生代企业家





陈伟

广州有米双创信息科技有限公司总经理，
新生代企业家

胡润百富：请您介绍下有米双创的业务状况和未来规划。

陈伟：有米科技双创示范基地（简称“有米双创”）是以“产业+孵化+基金”为模式的科技产业孵化器，是移动互联网公司的产业发展基地。我们以人才、技术和产品赋能企业，以流量业务去帮助企业市场化。

有米双创已经成立三年，目前是市一级的科技企业孵化器。已经积累了很多成功的孵化案例，比如有米有学这类关注教育的创业公司，还有人工智能，新媒体和电商平台等各种已经初露头角的公司。有米双创的目标是打造一个国家级移动互联网的双创示范基地。我们早在 2016 年就提出了这个目标，并且正在往此方向努力前进。

胡润百富：您认为企业家有哪些社会责任？

陈伟：首先是对社会应有的经济贡献，比如企业纳税，创造就业和推动当地产业发展等等。其次，是企业对社会大众的公益支持。现在从国家到街道都在倡议企业扶贫攻坚，这是平衡社会财富的举措。有米科技是支持而且提倡的。有米科技每年都捐献 11.8 万元给各个慈善机构，而有米双创也会每年去到扶贫前线，关心贫困地区的教育设施。我司党支部提出每个党员一定要做五件事：捐赠一次、资助一个贫困生、参加一次社工活动、做一件好事、去一次扶贫前线定点扶贫。

胡润百富：作为企业家，您是如何看待财富管理的？

陈伟：作为从事创新孵化器领域的创业者，我一般是通过对创业项目的投资来增长财富的。除此之外也会购买一些保险。有米的理念是利他、创意、进取、健康和改革，健康排在第四位。我认为创业者一定要有好的健康体魄，才能带领公司实现商业理想，所以购买的保险以健康保险为主。当然同时我也为我的家人购买了保险。

胡润百富：您对子女教育有什么样的规划？

陈伟：我认为满足家庭基本需求一共有三大投入：房产、教育和医疗。我对教育是绝对看重的。因为有米双创近期入驻的部分企业来自 K12 在线教育平台，所以我对国内教育的特点比较熟悉。在子女教育方面，我首先尊重他的个人意愿。如果需要我的建议，我倾向于让他在国内接受教育。因为国内的教育环境已经能结合本土教育和国外教育的资源优势了。综合来说，我对国内的整体教育布局还是比较有信心。

胡润百富：您每年会花固定时间旅游吗？

陈伟：我更中意国内旅游，比较少去国外旅游。以前旅游总喜欢自己出游，现在会带着父母家人一起去。因为国内行程更好控制时间，各地治安环境也比较让人放心。

胡润百富：您投资理财理念？

陈伟：在投资理财方面，我更倾向于固定资产投资和创业项目投资。在选择理财产品的时候，我主要考虑资金运用是否灵活。同时相比丰厚的收益回报来说，我更想要稳定的收益回报。

胡润百富：对银行非金融类服务如何建议？

陈伟：我最看重银行的 VIP 服务，比如优先办理业务来提高办事效率。我并不考虑其他需要预约的服务，会让我的时间安排非常不灵活。年轻创业者的生活节奏都很快，所以能够提升效率的服务就是有价值的服务。



林璐

EYS 潮宿 CEO，
新生代企业家

胡润百富：请谈谈您是如何开始创业的，目前 KEYS 潮宿发展现状以及未来规划。

林璐：创业是一种升级的职业解决方案，我曾在互联网行业从业多年，出于长期对自己的职业发展感到焦虑和不安，我决定辞职创业。正好当时我发现中国存在大量闲置房产，并且市场上还没有民宿形式的服务，于是我先抓住机会把房源集中起来，把闲置房产打造成精品民宿产品，并且提供管家服务和托管服务。目前，KEYS 潮宿拥有并正在运用两千多套民宿。同时，我们也关注国际青少年教育领域和养老领域，未来将以这两个话题为切入点发展亲子类住宿和养老住宿。

胡润百富：请您谈谈您心中理想的生活状态，包括物质水平、精神状态等。

林璐：我理想的生活状态就是始终能保持内心的平静。在物质水平上，我不愿产生过多的物欲追求，只希望我每天知道自己在干什么、能得到什么和会失去什么。在精神状态方面，我希望我是不浮躁和不抱怨的人。这不仅仅是一个美德，更是一种自我锻炼所带来的成长。在这过程中，我的追求是不断认清事物规律，能够有能力转变思考角度并且提升做事的格局和眼界，以此尽我所能地解决实际问题。

胡润百富：请问您可以从资产配置、艺术品、金融投资等方面介绍一下您的投资经历吗？

林璐：根据我在奥组委的工作经验，我了解到决定大型体育赛事举办地和大型会议举办地的重要因素是城市发展程度，而城市能举办这一类的大型活动，又标志着当地的房产将出现巨大的升值趋势。因此我会在这些赛事和会议举办地进行房产投资。另外，因为我是相关地产行业的从业者，我会将更多的资产投入到行业中，用来支持事业的长久发展。相对来说，我只将极少部分的资产用于金融产品的投资，而且多数投资都只是试探性的尝试。

胡润百富：您是否有将父母养老纳入自己的人生规划？

林璐：我觉得我是比较幸运的。父母早年就为自己未来养老做好了准备，所以他们的老年生活不需要我做过多的操心。我的父母思想比较传统，不太愿意离开老家泉州，也不愿意到社区养老。于是，他们选择在泉州当地的品质小区购置了养老房，并且享受高端居家养老。所以我有更多的精力关注自己的事业，希望能够在事业上保持专注，让公司稳定发展下去。

胡润百富：近年来越来越多的人选择海外医疗医美项目，请您谈谈对海外医疗医美的看法。

林璐：相比国内的医疗资源来说，海外医疗能够提供更多的便利。首先我个人更加信任海外医生的技术水平，也对一些国外医疗产品的质量抱有信心，尤其是瑞士和新加坡的医疗产品，而且许多海外医疗服务免去了排队等待的时间。只是选择海外医疗服务时，需要花费大量时间做准备和规划，比如提前安排好常用联络人、选择合适的服务机构和资金安排等。这是我认为海外医疗的不方便之处。





宁可兆

卡丝 CASSIEY 品牌创始人；
卡丝爱心扶助慈善基金会发起人；
新生代企业家

胡润百富：请您谈谈创业经历和主要原因。

宁可兆：我从 2013 年开始接触 C 端代购，主要聚焦泰国。然后慢慢积累了一定的粉丝和代理商。在这个过程中，我发现消费者的粘性和忠诚度并不高，需要依靠自己的影响力和口碑来带动产品的销量。若是缺少作品、或者缺少和粉丝的互动，用户数量和产品销量就会下降。于是，我开始转型和创新，从创立自己的品牌（卡丝），并进行品牌管理，到建立自己的工厂，完成从 C 端到 B 端的转型。

胡润百富：您觉得 C 端业务和 B 端业务最主要的区别是什么？

宁可兆：我认为 C 端业务和 B 端业务最主要的区别在于能否维系销售量持续增长。就 C 端业务而言，KOL 存在阶段性运营瓶颈：在上升期里 KOL 的流量和影响力可能会迅速增加，但是缺乏持续增长的动力。相反 B 端业务，品牌并不是依靠某个人支撑起来的，而是需要不断地对供销结构进行优化调整。在结构优化过程中，我们将 B 端代理商转化成我们的用户。由此一来，他们既是用户又是代理商，既是消费者又是推广者。通过这种模式，近年来我们 B 端产品的销售量保持增长，反观 C 端产品的销售量是逐年下滑的。

胡润百富：您对企业未来有哪些规划？

宁可兆：广东卡丝正在准备开发新产品进军大健康领域。我们选择自己建立工厂，来降低成本和把控品质，比如亲自去果园收购原料，为防止成分混合需要对机器进行彻底地消毒和清洗，以此来确保每个批次的产品质量都符合相关标准。并且从原料研发、技术运用、工厂生产到成品销售的整条产业链都在集团可控范围内。我们对于出厂产品的质量要求比较严格，使得我更加坚定地把卡丝的大健康产品业务做成一条完整产业链的想法，让产品直接由供应厂商送到消费者手中。

胡润百富：您是怎样看待企业家责任的？

宁可兆：企业家身上都肩负着把企业越做越好的使命和责任。我身边越来越多的合作伙伴把这份工作当成一份事业去做的时候，我觉得我有责任把公司经营好。现在我认为企业不仅是为了我自己，更是为了身边的事业伙伴，为了社会更加美好。

胡润百富：请您介绍一下您目前的投资领域。

宁可兆：在国内，我围绕传媒影视、KOL 运营、养老和健康话题做了一些投资。目前我投资的养老项目以养老院为主，健康项目以高级月子中心为主，这些都属于传统长周期行业，从项目启动到落地会花费很长的周期。将来我可能会更关注有挑战性的互联网项目，比如 KOL 运营等等。这样的项目资金流动性强，而且更符合我的背景和经验。

胡润百富：您希望私人银行会提供什么样的服务？

宁可兆：我曾经参加过私人银行的线下论坛和沙龙。同时，私人银行的客户经理也会非常热情地介绍全球资产配置等相关产品。建议客户经理在提供服务的过程中能够考虑更加周全，能从各方面提供专业管家式的服务，还能服务到我的家人。





胡润百富：请谈谈您企业的版图和未来的规划。

王启一：我们的主要业务是大宗原料加工，比如小麦等，并长期供应大型内外资企业作为食品原料。目前企业正在转型升级，规划构建自己的品牌，使原料变成真正面向消费市场的产品，目标是让老百姓享用到质优价低的产品。企业未来战略布局将推出分别针对孕妇、儿童和老人的小麦类食品，保证科学的营养配方和安全的品质。为了确保品质，未来工厂的产品加工过程全部将透明化，让消费者可以实时监控。

胡润百富：您如何看待企业家的责任？是否有参与慈善公益？

王启一：我认为企业家和商人的区别在于，企业家是对社会真正做出贡献，这也是我追求的目标之一。特别是教育、医疗和食品等关系民生的行业更受如此，因为目前大家都满足了基本的需求，未来需要去解决品质问题。我希望通过自己的一点微薄之力，能够改变食品行业，我认为这比挣钱有意义。我经常参与公益慈善，我的企业曾经给街道

的老人和贫困户捐赠一万公斤面粉。我们定期会到各个慈善基金会，不仅为他们提供食品、物品和资金，还参与一些公益活动，包括陪伴儿童、走访军人等。我们现在还参与叫手拉手公益项目，主要是资助贫困孩子上大学，还会帮助解决一些生活、学习问题。

胡润百富：您目前是否进行全球资产配置？

王启一：我的大部分资金还是集中在企业发展层面。全球资产配置方面，我在英国和美国有进行配置，主要出于子女教育的考虑。我非常喜欢英国的贵族文化，未来希望子女能培养一些贵族的气质和礼仪。未来也会考虑成立基金进行家族传承。

胡润百富：想了解您对金融机构非金融服务的建议。

王启一：我个人认为高净值人群真正关注的是高品质的服务体验，这和我企业经营理念很相似，即良好的客户体验是商品的核心竞争力。所以我建议金融机构对于高净值人群提供的增值服务，避免商业化方式运作，应聚焦高品质的服务体验层面。



王启一

北京谷丰源企业管理有
限公司董事长，
新生代企业家



吴万鹏

南京万德集团总裁，
新生代企业家

胡润百富：请谈谈您创业的契机，企业的发展现状，以及未来的规划。

吴万鹏：因为产业集群优势，我在家乡（温州）从事玩具行业。从最早涉足儿童娱乐设备贸易和建筑施工，到现在南京万德已经可以面向所有群体提供户外装备以及户外解决方案，比如体育公园和体育社区等。

目前，南京万德正在寻求从制造业到输出解决方案和运营管理服务的转型升级。我们已经朝着这个方向展开业务多元化的转变。比如我们积极丰富面向消费者的产品，希望带给青少年群体通过运动来促进健康的生活方式。另外，结合商业全球化的必然趋势，南京万德在北美和欧洲都建立了业务中心。

胡润百富：您对当前中国的经济或者投资环境怎么判断和理解的？

吴万鹏：目前中国的经济趋势是遵循经济发展规律的。经济发展总会有起有伏，但企业最应该关注的还是自身核心竞争力。如果说企业始终保有强大的竞争力和创新能力并且持续发展，我认为整体经济环境的起伏对企业发展的影响并不大。

胡润百富：您是怎么看待企业或者企业家的社会责任的，您觉得应该包含什么内容？

吴万鹏：企业家的责任应该关注在所在行业，应该考虑如何规范和引领行业往更高的高度发展。南京万德注重将行业标准和国际接轨，积极起草了 30 多项行业国家标准。我们用这样的方式来规范和推进行业的发展，我觉得这是企业家要去突破的地方。而且，企业家必须要有情怀和长期的坚持，才可能做到这一点。

企业家责任也应该体现在慈善公益上。

南京万德一直坚持结合本业来关注弱势群体。我们关心南京万德的员工及其家庭，以及集团可以能及的群体，我们也同样关心社会群体中孩子和老人的健康。我们这么做也是希望集团员工首先认可南京万德的公益态度，再“由内而外”地惠及社会大众。这也符合我们的愿景：南京万德是要成为大众信赖、员工自豪、社会尊重的游乐和健身行业的领跑者。

胡润百富：您怎么看待财富自由？

吴万鹏：我一直坚定的认为财富是挣不来的。只有当你把企业当事业来做时，事业成功的时候财富也会来。那从我做企业的体会来讲，企业成功必须要有一个长远的规划，而且还要做自己感兴趣并且熟悉的事，因为这样才能把自己完全投入进去。接着在企业发展的过程中需要稳扎稳打，切勿盲目求进。我觉得非常关键的是一定要把企业当作不只是求利的事业来做。也就是说，在塑造企业成功的时候，必须要有情怀，必须有远景规划，而且要坚持目标不动摇。我觉得这才是把大事业做成功的必备条件。

胡润百富：您是如何安排和家人的境内外旅游的？

吴万鹏：我一般每年至少和家人在国内国外旅游各一次，带孩子去过英国、日本、韩国和东南亚等地。带孩子去旅游一般以旅行社为主，但是线路是自己安排的。我会根据家人感兴趣的地点和必要的行程做好攻略，然后由专业的旅行机构来负责细节安排。我不希望走马观花式的旅游节奏，而是希望能在旅行中了解各个国家的文化，所以会重点选择一些历史景点和博物馆，并且参加一些当地的活动等等。

5.2 二代接班人专访摘选

胡润百富：请谈谈您接班的原因，企业发展现状及未来规划。

王文博：我父亲在 1992 年就成立公司（宏鑫源），从事钢材贸易。随后逐渐扩大版图，从事钢制产品的加工和新型材料生产。并于 03 年开始进入实体行业，主要生产以钢结构为中心的建筑材料，2009 年开始生产钢材，之后又进一步生产复合新型材料和化工用品。

我之前曾有多次创业经历，但是并不成功，所以我回到父亲公司从基层做起，先后接触过生产、研发、销售各个环节。在了解到产品痛点和技术劣势后，我开始设立研发团队，建立校企联合，包括与南京信息工程大学合作建立校企联合实验室，负责研发钢结构技术建筑的智能检测。通过传感器跟建筑材料的结合，能够直接通过数据分析使用寿命以及各种安全隐患，以此增加我们的产品竞争优势。计划在明年向市场投放一项钢结构建筑的智能检测系统，以此来助力提升公司盈利能力。

目前，我们公司正在进行股权分置改革，准备进行资本运作，力争把公司做到上市。

胡润百富：您如何参与公益慈善？

王文博：我比较关注老兵和学生。我捐助老兵三年了，因为我姥爷是军人，是中国第一批海军。学生方面主要是在腾讯公益上，从 2016 年开始，每年资助学费和生活费。我会一直坚持下去。

胡润百富：请您谈谈您心中理想的生活状

态，包括物质上和精神上。

王文博：我认为的理想生活状态并不是拥有大量金钱和财富，而是拥有良好的精神状态。精神状态的自由才是真正的财富自由。我对衣食住行要求比较简单，着装比较随性。物质生活方面也比较单一。现阶段我的目标，是积累一定物质财富之后，在行为处事方面积累和沉淀智慧，不忘初心，带领员工做出一番事业。

胡润百富：请简单介绍您的投资经历。

王文博：在投资方面，我有成功的经验，也有失败的教训。我曾经投资过股票、期货、韩式汗蒸房、直销产品等，但并不顺利。目前我的重心在企业经营上，勤勤恳恳做实体经济。

胡润百富：您未来的人生规划是怎样的？

王文博：我更青睐国内生活节奏和环境，我因为出差去过很多国家，看到国家与国家之间在饮食和文化上的差异，最终还是觉得中国最适合生活和工作。而且，我父母也是比较传统的山东人，我父母信奉佛教，未来计划在寺庙里养老。

胡润百富：请您谈谈对全球医疗的看法。

王文博：现在大家都对身体健康比较重视。比如前段时间，我的一个供应商专门到美国进行身体检查和调理。但我自己对于海外医疗的中介机构接触并不多，也希望能对接海外有名高端的医疗机构，我会考虑让父母去海外体验。



王文博

山东宏鑫源钢板有限公司 CEO，二代接班人



许昊天

南京二十一世纪投资集团有限公司 CEO，
二代接班人

胡润百富：请介绍一下您公司的企业版图，比如涉及的业务领域？

许昊天：二十一世纪业务围绕地产行业展开，努力在各个地产细分行业深入发展。近年来，公司逐步向商业地产、文旅地产、教育地产和养老地产开拓，在每个细分领域里开展以细分市场特征为主题的产业项目。比如在教育地产方面，我们已经和胡润合作开办了 21 世纪百富学院，旨在培养现代企业的创新管理领袖。在文旅地产方面，我们打造了“魔法城”的独立知识产权，涉及动画片、网剧和主题乐园等多个领域。现在，我们主题乐园主要集中在南京、苏州和北戴河，游客可以在里面体验到多种魔幻场景和高科技游乐设施。

胡润百富：能谈谈您接班的原因吗？

许昊天：我认为家族接班和自主创业的区别并不重要，最重要的是一直处于学习和奋斗状态中的创业精神。自从我接班以来，始终努力保持企业的创新创业精神。公司成立至今，已经涉猎了多个不同行业和细分领域。每年公司都鼓励员工创新，过程中产生并且实现了很多价值极高的新想法，并以此不断推出新项目，推动公司前进。面对多变的商业环境，能够有意识的推动公司内部创新创业，才是接班的二代企业家最需要去做的事，而不是单纯的继承上一代人的事业，然后一辈子只做一件事情。

胡润百富：对于旅游，您在哪些方面有需求和偏好呢？

许昊天：我时常因为工作原因频繁地商务旅行。我的个人时间也比较充裕，所以也会时常出去走走看看。在私人旅行方面，目的地和服务体验不是我最关注的，而和谁一起出游是我需要考虑的。21 世纪百富学院每隔 1 到 2 个月就会组织一次游学活动，带领一群

优秀的企业家或者管理者去拜访当地的龙头企业 and 政府部门，一同探讨企业管理问题。这种“商务 + 旅行”的模式占到这些企业家每年旅游次数的一半比例，现在很受大家的喜爱。我个人也为 21 世纪百富学院能够提供这样贴合企业家需求的游学活动觉得骄傲。

胡润百富：现在的国内经济现状会影响企业和个人未来的投资决策吗？

许昊天：不论从企业层面，还是从个人层面，国内的经济现状肯定会影响投资决策。目前，公司和我个人的投资决策还是以平稳收益为主要导向，希望踏实地经营好企业，把企业做得更具长期竞争力。过去，有些企业不重视可持续发展，盲目扩大规模的结果往往损失了长期利益，同时在扩张过程中，经营管理也会跟不上扩张速度而产生问题。我们公司想要获取长期利益，就先要保持好平稳的投资风格。

胡润百富：在您未来的人生规划里，有没有关于父母养老或者国际身份规划的考虑？

许昊天：在我看来，无论何种养老形式，只要让我父母健康快乐地安享晚年，都可以考虑。我相信中国地域广阔，未来的养老模式会越来越个性化和多样化。我个人还没有国际身份规划的需求，现阶段对我来说最重要的是公司经营。

胡润百富：请谈谈您对“企业家责任”这个概念的理解。

许昊天：首先，企业家责任是把企业做好做强，稳步发展，让一起奋斗的员工过上更好的生活。若是经营不善致使企业走下坡路，就是对员工的不负责。其次，企业家应该带领企业关注社会，尽其所能达到企业应有的社会效益，比如关注教育薄弱的地区，支持困难学校和困难学生等等。

胡润百富：请您介绍目前的企业版图。

周召朋：北京希柯于 2015 年成立，目前正在高速发展期。公司的核心产品是工业复合结晶膜技术，这种技术能帮助加热装置在热交换的过程中提高其运行效率，实现节能减排。早在 2012 年，我们就陆续开始了希柯产品的研发工作，到现在所积累的业绩和技术已经为将来的发展做好了准备，目前也开始了公司扩张的规划。

北京希柯一直积极和头部企业合作，比如中石油和中石化等，通过复合结晶膜技术帮助合作方减少设备检修次数来提高设备运营效率。今年公司开始关注垃圾发电领域，这是近年来发展最快的行业之一。

胡润百富：在您到现在的个人经历里，是什么契机让您开始接班的？

周召朋：从 2008 年到 2016 年，我在美国学习和工作。2016 年回国以后，我进入了一家投资公司工作。期间，我开始持续关注加热装置技术和复合结晶膜技术的发展。2017 年，在实地考察了复合结晶膜产品后，我发现使用这种产品的设备对比普通设备防磨损的提升效果非常显著，当即就决定个人事业要朝着这个方向发展。

胡润百富：您平常有什么兴趣爱好来放松？

周召朋：企业正在高速发展，我负责产品研发和公司运营，所以几乎没有太多空闲时间。之前兴趣爱好也因为事业放弃了，比如打高尔夫球和打篮球。我认为我现在做的事就是最能实现自己个人价值的兴趣爱好。

胡润百富：您认为理想中的品质生活是什么样的？

周召朋：我认为品质生活就是希望大家都能看到蓝天。所以我希望能把北京希柯的产品推广到大多数企业，以此让企业得到

效益，也让环境污染问题得以解决。我希望我企业的产品能真正有效的运用到这些大多数人接触到的场景里，让大家看见蓝天才是最有意义的。

胡润百富：您怎么把北京希柯的事业和企业家的责任联系在一起？

周召朋：北京希柯带来的社会效益就是希望能解决一部分环保问题，而且环保本身也是公益事业。我的目标就是把北京希柯的行业影响力逐步扩大，最终能成为这个行业的意见领袖，带动这个行业真正实现“让天更蓝”的愿景。此外，我认为自己仍然处在积累和打拼的阶段，所以不能懈怠。我希望自己能够一方面维持目前的生活状态，一方面在事业上保持专注，在未来五到八年把北京希柯做出更高层级的规模和体量。

胡润百富：作为二代企业家，您在资产配置上有何意见想法和规划？

周召朋：从个人层面出发，我偏好稳定和低风险的投资理财，因为我在早期的高风险金融投资几乎没得到理想的回报。我认为全球资产配置是一种比较稳妥的低风险资产配置方式。我会选择一些社会环境稳定的国家做分散型的地产投资，这样能较低地降低风险。此外，我也委托第三方专业机构打理，这样会更节省我的时间和精力。

胡润百富：谈谈您在国际身份规划和子女海外教育方面的规划

周召朋：我的事业在中国，因此没有国际身份规划这方面的需求。对比来看，目前中国的宏观环境也非常稳定。另外我也考虑过子女的海外教育。我认为初中甚至小学阶段出国接受教育是黄金时期。但是低年龄段的孩子是必须需要陪伴和监护的，目前最大的问题是我没有时间去陪读。



周召朋

北京希柯节能环保科技有限公司首席运营官，
二代接班人



王松涛

圣宸建设集团 CEO，
二代接班人

胡润百富：请谈谈您企业版图和规划。

王松涛：我们家族一直在建筑行业深耕。公司主要聚焦三大板块：房屋建设、工业建设和政府项目。房屋建设的主要合作伙伴为开发商；工业建设主要帮助企业建设基础设施（厂房等）；政府项目主要是建设学校、医院等。因为现在企业建设项目与工业4.0、智慧工业相结合，于是，从去年开始我在逐步尝试创新，在原有企业涉及的产业和服务范围上做服务延伸，逐步在做客户企业信息化建设业务服务。随着行业的发展，目前许多的大型建设项目都在走EPC模式，我们企业希望发展成集咨询规划、设计、采购、施工等建设服务为一体的建筑服务商。

胡润百富：在个人层面，您如何进行财富配置和管理？

王松涛：我一直关注全球资产配置，如全球不动产配置和美股投资。在金融投资方面，我属于积极型，所以更偏向于股票投资，对在美上市的中国高科技企业感兴趣。

胡润百富：您对子女教育有哪些规划？

王松涛：我自己有留学背景，所以希望子女以后可以更具有国际化视野。未来还是会选择美国、英国等主流的英语国家，这些国家有良好的教育资源沉淀和积累。

胡润百富：您或者您周围朋友对于国际身份规划的看法是怎样的？

王松涛：我的事业在国内，目前对于国际身份没有计划。就我观察到，国际身份规划的主流国家仍然以美国、加拿大为主，主要出于对子女教育和生活质量的考虑。但是现在国际身份规划门槛越来越高了，通过投资获取国际身份是我观察到身边的主流方式。

胡润百富：何选择财富管理机构？

王松涛：品牌和服务是决定我选择财富管理机构的主要考虑因素，特别是服务。其次，我希望和客户经理建立长期的信任和合作关系，所以建议财富管理机构保持稳定的客户经理团队。



5.3 创二代企业家专访摘选

胡润百富：为何选择和父辈不一样的行业？

金亮：我是一个追求刺激和喜欢创新的人。所以我更喜欢产业周期短和资本流动性强的行业。父辈从事的房地产行业周期长，并且资金运转缓慢。我意识到这不是我感兴趣的领域，于是我创建了欣金丰，并探索新的管理模式。

目前我创立的公司经营范围广泛，主要板块由三个部分组成：一是面向幼儿的篮球培训，主要培养幼儿的体能素质，并与科比团队旗下的夏令营合作，旨在整合优势资源，形成良好的产业链；二是传媒演艺业务，为各类活动提供展会、宴会和广告设计服务。

此外，我计划打造一支女团，主题结合欣金丰的FFC超跑俱乐部，传播超跑文化。

胡润百富：您对财富管理有什么样的需求，比如是否已经考虑规划一些全球资产配置？

金亮：家庭资产配置是我和父亲共同规划的，目前主要关注江浙沪地区。父亲早期主要投资商铺，我可能更建议把商铺逐渐变现，分散投资到财务表现更稳定，资产回报率更高的行业，而非专注在单一方向上。

我的个人投资更倾向于影视行业。影视行业有着较为丰富的高价值项目值得投资，而且项目周期短并且迭代迅速，还有其他比如电音节或者音乐节这样类似的项目也值得投资。我对金融产品投资较少，最近投资了一些比特币。

不论是家族资产还是个人投资，我们都很关注市场上的新产品，有些对于新产品的投资计划甚至是家族和我个人同步执行的，我们也会在这个基础上共同分享经验，互相促进对资产管理的认识。

胡润百富：从父母养老、子女教育、国际身份规划等方面，谈谈您未来的人生规划。

金亮：因为父辈希望在一个节奏更加缓慢，环境更加舒适的地方养老，所以家人有考虑过海外养老，而不会选择去高端的养老社区。目前比较青睐英国和澳大利亚，主要处于未来生活环境和生活质量的考虑。另外，在对当地市场和政策充分了解的情况下，也便于适当地在国外拓展新业务。

至于子女教育方面，我倾向于从小就让孩子送到美国读书，让他们从小就接受西方文化的熏陶，培养商业上的敏感程度。因为我想对家族事业最好的传承就是对商业理解的传承。

我希望我的家族可以像罗斯柴尔德家族一样传承对商业的理解。我认为我父亲对我的教育模式就很好的体现了这一点：我们可以平起平坐地讨论问题，并且综合双方的思想来解决问题。

胡润百富：近年来越来越多的人选择海外医疗医美项目，请您谈谈对海外医疗医美的看法。

金亮：因为行业的关系，我和医美行业有比较多的接触，所以对国内外医美项目有些了解。我觉得国内外医美都有各自的优势和劣势。国外医美更针对高端人群，会围绕目标客户打造定制化服务。而国内医美的优势在于它更亲民化，消费大众更容易享受到医美服务。

目前国内的行业从业者正在对标国外优秀的医美公司，他们正处于从模仿到超越的初级阶段，但国内正在学习的医美技术没有从根本上全部模仿国外行业，只是在短期内进行适应性的技术调整，这不利于公司在基于领先技术的医美行业发展，而且国内一些公司更注重盈利而忽视了品牌的建立。

因此，建议行业从业者能综合自身优势，将企业平衡发展，共同推动行业走向发展更好的明天。



金亮

上海欣金丰企业集团有限公司董事长，
创二代企业家

5.4 专家专访摘选



吴谦

北京际泉熙投资管理有
限公司 CEO，
金融投资专家

胡润百富：请您谈谈您对于目前全球宏观经济的看法？

吴谦：中美以及美国和其他地区的贸易摩擦是当前全球经济最大的隐患。最近几十年，全球经济一体化快速发展，各国充分发挥各自比较优势，有效的促进了全球经济增长，贸易摩擦会破坏全球产业链格局。

从美国经济增长来看，美国 PMI 下行趋势难以改变，美国债利率倒挂现象持续出现，贸易摩擦的加剧将持续给美股、美国制造业、出口和经济信心带来负面影响。欧元区经济增长乏力，英国脱欧协议迟而未决，且近期欧美相互威胁互加关税，存在较大争议和冲突可能性，欧洲经济带来较大的下行压力。

从新兴经济体经济增长来看，受全球贸易摩擦加剧、市场低迷、大宗商品价格大幅回落、今明两年还债高峰期、美元资本回流等影响，新兴经济体将面临债务风险和经济下行双重压力。

胡润百富：如何理解中国“新生力”？对于他们的企业未来发展有哪些预判或建议？

吴谦：我观察到中国“新生力”以中小企业为主，而且我觉得未来可能是区域化发展。以北京为例，科技圈基本都是在望京和中关村。国家对中小企业扶植力度比较大，而且中小企业对于政策敏感性更强。对于“新生力”的建议，我觉得企业层面的发展需要理论结合实际，在实践中摸索，前提是对行业有充分的了解。个人看好科技领域（尤其是人工智能）和生物制药领域。

胡润百富：目前中国私人财富管理市场近几年发生了哪些变化？

吴谦：高净值人群理财知识与经验不断积累，各类财富管理机构也从规模化发展逐步向“精耕细作”的专业化发展方向过渡，差

异化竞争格局日益清晰。

经过十年的市场耕耘，中资私人银行竞争优势扩大，与客户的长期信任关系不断强化，领先品牌聚合效应显现。随着政府“创新驱动发展”战略的深入实施、“大众创业、万众创新”的持续推进、实体经济传统产业结构优化升级，以及去库存、国企改革等政府重点经济举措的效果逐步显现，创新创业浪潮和传统行业转型升级将成为私人财富增长的重要引擎。

胡润百富：请谈谈您对目前中国私人财富管理市场的观察。

吴谦：中国财富管理市场目前仍然处于发展的初级阶段，与国际成熟市场相比还有很大差距。中国大多数金融产品的设计出发点多为满足资产管理机构的业务需要，资产配置水平低，产品同质化现象严重，很难满足客户的个性化需求。随着我国财富管理市场规模的扩大，不同客户群体的需求分化更加明显，我国财富管理行业现有业务模式将面临新的挑战。

胡润百富：请您谈谈近两年来国际金融投资的整个市场环境。

吴谦：随着“全球化”新浪潮和金融知识普及对高净值人群投资理念的影响，他们的投资更加多元化，进而使得他们的资产配置更加合理。

在此背景下，高净值人群对于国际金融投资显得格外关注和重视。目前，已有很多国内银行在国际金融领域进行布局，如中信等股份制银行推出国际金融服务，纷纷在海外布局。然而，由于国际金融服务相关的运行机制还未进一步通畅以及对国际金融业务的认识 and 理念不足等问题，当前国际零售业务还处于起步的阶段，但可以预见未来有很大的发展空间。



张鑫

华盛证券 CEO，
金融投资专家

胡润百富：请您谈谈对目前中国经济以及全球经济的看法？

张鑫：在可预见的未来，我认为中国大陆是全世界发展前景最好的地区之一。华盛证券每天都在接触大陆和香港之间的业务。我们发现无论是和香港还是欧美相比，中国大陆的企业和投资者在近几年都是非常活跃的，比如国内公司出海 IPO、中国投资者出海投资等等。这些都验证了中国公司的国际影响力正逐渐增大。

而对于西方国家，整个国民经济系统也已经发展得非常成熟了，所以能够发生的变化和机遇也相对较少了。中国目前整体经济仍然处于早期创富阶段，在经济发展的道路上还有很长的路，而在这个过程中会产生无数的机会。

胡润百富：您觉得“新生力”有什么样的特征，比如新生代、创二代以及二代接班人等？

张鑫：因为自己生活和工作的原因，我时常会接触“新生力”。白手起家的新生代非常值得敬佩，相对来说，创二代和二代接班人有更丰富的资源，比如现在大部分 90 后二代接班人都接受过非常良好的国际化教育，甚至是来自全球顶尖学府的高等教育。他们从小就生活在国际化环境中，他们也就更具国际化视野。

胡润百富：您觉得近年中国私人财富市场以及资产配置有什么样的变化？

张鑫：首先，我观察到高净值人群开始接受资产管理或者财富管理类机构提供的专业服务。我还发现中国的家族办公室正在逐步下探发力。并且因为家族资产能达到家族办公室管理标准的门槛比较高，所以很多传统的单一家族办公室都变成了面向多个家族客户的联合家族办公室。

随着家族办公室市场的扩大和家族资产服务门槛的降低，这个行业的竞争也随之变大，最终服务也会越来越好。

其次，高净值人群因为风险意识的增

强，投资变得更加理性是我看到的第二个变化。近五年来，企业和政府做了很多努力来建设更健全的商业制度和金融制度，监管力度也随之增加。良好的政策也让市场变得更加多样化，同时高净值人群也开始变得理性。我观察到高净值人群全球性的资产配置中，实际上围绕中国主题的投资占大多数，比如美国股市中的中国概念股等。

胡润百富：您观察到“新生力”对子女留学的需求是怎样的？

张鑫：他们通常在子女到了初高中阶段就会送子女出国接受教育。在这之前，他们会在子女还在小学阶段的时候，利用寒暑假的机会，和子女一起出国来体验和适应国外环境。这同样也是为了开阔眼界，为将来子女的海外教育做些准备。

他们在选择留学国家时，比较倾向于美、英、澳、加等主流英语国家，但是现在也出现了关注欧洲非英语国家的趋势，比如法国和德国等等。

胡润百富：您如何看待私人银行现有的业务发展，比如应该聚焦和服务哪些人群？

张鑫：在互联网泛金融服务的大趋势下，传统银行业务存在服务不精准和服务效率不足的问题。虽然私人银行目前已经意识到需要满足不同层级客户的不同需求，但是我个人认为私人银行的产品和服务设计需要更加灵活。毕竟财富拥有者的年龄层次越来越低，需求变化也随之变得快速而多样，如果私人银行的服务效率跟不上或者客户需求捕捉不够精准，则很难满足客户期望。传统的银行业务可以在已有的体系结构中更灵活地培养多样化的服务能力。因为新的群体生活在互联网时代，对效率的需求会越来越高。

另外，我认为私人银行应该持续保持专业性。国外银行业之所以发达，是因为他们通过私人服务把家族、个人和企业结合在一起形成系统化的服务体系，并且以此为基础积累经验，并综合考虑银行和家族利益，两者互相促进共同繁荣。



邓梦盈

深圳鸿烨盈泰资产管理
有限公司 CEO，
金融投资专家

胡润百富：您如何理解“新生力”？

邓梦盈：从客户群角度我观察到，“新生力”平均在三十五岁左右，他们是比较年轻的。我对“新生力”中的“创二代”了解较多，他们大多都在二十岁出头开始创业，然后而在而立之年成立家庭。“二代接班人”虽然没有从父辈手中完全接过股权和财产，但大多都已经在公司进行运营管理工作了。

我认为“创二代”或“二代接班人”和一代企业家都具有企业家精神。因为他们大多是一步步看着父辈白手起家来成立企业的。他们在骨子里都有着企业家天生的冲劲和韧性，包括不服输、不甘于现状和想要不断地接受挑战。在企业发展壮大过程中，他们亲眼见证了企业如何应对挑战和波折，这也造就了他们天然的危机感和寻求转变的信念。

胡润百富：他们在财富管理和投资理念方面的差异？

邓梦盈：我认为差异主要在思维理念和知识架构两方面。一代企业家更倾向于做房产投资，反而对高成长性产品有着天然的不信任感和不安全感，比如高科技股权和量化对冲类的金融产品。他们的投资理念相对固化，不太愿意尝试去接受新鲜事物或文化。他们还是更加信任圈子内的熟人或朋友，更加青睐于投资看得见摸得着的实体项目。

但是对二代来说，他们的教育背景都比较好。很多二代本身是学习金融专业或者法律专业科班出身的，在资产配置这方面都有清晰的知识架构。二代也更偏向于将家庭资产和企业资产分开。

胡润百富：就您观察，“新生力”全球资产配置需求如何？

邓梦盈：目前来说，我认为“新生力”对全球资产配置的理念是认同的。同时，他们也正在慢慢观望和布局。和一代不同的是，很多“新生力”都有海外生活经历，一定程度上推动他们进行全球资产配置，并以此来分散资产风险。尤其在家族资产传承方面，鉴于国外的法律法规更加完善，体系更加

健全，海外信托产品能够更好地帮助高净值家庭实现家族财富传承。对于高净值客户来说，他们的资产量较大，因此他们希望将鸡蛋放在不同的篮子里，即更关心风险分散，更想保持资产的稳健。我观察到，受到目前各国政策和经济变化的影响，一些客户开始由澳大利亚转到东南亚和日本进行房产投资，以求资产避险。在未来，“新生力”在全球进行资产配置将是一个长期趋势。

胡润百富：那么，您对“新生力”未来全球资产配置有何建议？

邓梦盈：今年开始我们一直在与客户沟通经济下行时应当谨慎配置全球资产的理念。美国股市已经持续十年牛市，而美国短期国债收益率和长期国债收益率呈现倒挂，这可能是经济衰退的征兆。转到欧洲，从2010年欧债危机爆发以来，欧洲整体经济局势出现了增长乏力的趋势。我会建议客户投资债券、黄金、保值性高的物业、量化对冲产品，以及中长期保险等。此外，我也推荐客户进行另类投资，比如对冲基金和量化产品。这些另类投资的风险系数比较小，而且收益比较稳定。客户可以逐渐进行海外资产投资，一方面分散风险，起到安全垫作用，一方面实现家族财富的传承和资产的隔离。

胡润百富：在私人财富管理这方面，您认为有哪些可以借鉴欧美国家的不地方？

邓梦盈：欧美国家在财富管理方面有很多值得我们借鉴的地方，尤其是欧洲。因为欧洲的财富管理已经传承到第五代甚至是第六代了，在财富管理方面遇到过很多国内暂未遇到的问题，他们也更懂得如何去规避各种各样的风险。在家族信托方面，国外的业务框架和法律体系也更加完善。以前人们对财富管理的认知可能只停留于投资层面，但我认为投资只是财富管理的一小部分，更重要的是如何分配和传承家族财富，避免家族内部不必要的纷争。现在财富管理团队会更加注重税务和法律部分，对财富的分配和规划越来越充实和完善。

中信“中信财富指数”介绍

改革开放 40 年以来，中国资本市场在纷繁复杂的市场环境中砥砺前行，经历了翻天覆地的变化。经济增长经历了从高速增长向中高速增长的转变，已经步入了新常态。通过科学的大类资产配置，实现财富的跨周期稳健增长，已成为越来越多投资者的财富管理目标。在这样的背景下，中信财富指数应运而生。

2015 年 9 月，中信银行携手中信证券、中信建投证券、中信信托、中信保诚人寿、中信保诚基金、华夏基金和天安财险共同组建了中信专家团队，创立“中信财富指数”品牌，每月发布大类资产配置报告，为客户提供“有品位，高品质，强品牌”的服务。5 年来共发布 60 期中信财富指数月度报告和 4 期年度报告，通过提供大类资产配置建议，助力投资者实现财富的保值增值。

发挥集团优势，树立市场品牌

中信专家团队在对宏观经济形势、金融市场运行、监管政策变化及突发事件影响等多种因素的分析基础上，对货币市场、资本市场、商品市场等领域进行跟踪分析，形成“中信财富指数”大类资产配置报告。“中信财富指数”大类资产配置报告作为产品研发和精选的依据，为客户提供了专业的资产配置指导，为客户资产实现保值增值。

此次《进取·使命·思变 2019 解码中国“新生力”白皮书》中对“新生力”客群专访，也得到了中信证券财富管理相关部门的鼎力支持。多年来，中信证券在国内、外市场积累了广泛的声誉和品牌优势，获得亚洲货币、英国金融时报、沪深证券交易所等境内外机构颁发的各类奖项。中信证券经纪业务全面向财富管理业务转型升级，打造中信证券财富管理发展模式。中信证券财富管理目前为不同特性的客群提供差异化的服务，如零售客户的交易执行及服务、投资组合咨询及管理；企业客户的财务咨询、股票及债务资本市场融资等，为客户财富的增值保驾护航。

协同凝聚智慧，实践检验成果

实践是检验真理的唯一标准。正是凭借一次次准确的分析预判，才使得“中信财富指数”从现今纷繁庞杂的各类分析中脱颖而出。

2016 年中信财富指数报告基于经济基本面仍待稳固，投资者信心受挫等原因，明确提出将权益类资产比例下调至 5%，同时提出将大宗商品比例逐步上调，明确建议增配黄金等贵金属。成功规避罕见的市场暴跌，迎来黄金连续持续的上涨。

2017 年，全球经济复苏态势继续向好，美股持续上涨，而港股涨幅相对滞后，港股估值优势明显，因此建议投资者利用市场回调时点，加大对港股配置比例，在随后恒生指数大涨近 10%。

2018 年中美贸易摩擦，中信财富指数报告建议投资者逐步调低权益类资产配置比例。有效规避了权益市场下跌。

2019 年 2 季度初，中信财富指数再次建议上调黄金类资产比例的同时下调权益类资产配置比例，期间上证指数下跌近 4 个百分点，黄金市场反弹近 9 个百分点，及时把握住黄金市场反弹机会的同时有效规避了股票市场下跌。

千淘万漉虽辛苦，吹尽狂沙始到金。中信财富指数凭借专业研判和准确预测，展现出别样风采，赢得了广大客户和投资者的信赖。中信银行私人银行荣获《亚洲货币》2018 年度最佳全国性股份制私人银行及《金融理财》杂志社 2018 年度金牌财富管理与私人银行等一系列奖项殊荣，也体现出了市场对中信财富指数品牌的高度认可。

同舟共济扬帆起，乘风破浪万里航。在大资管新趋势下的浩瀚蓝海中，中信财富指数专家团队作为各自领域内的精锐战舰，为集团专业品牌的打造保驾护航。他们通过高质量的协同作战，形成了坚不可摧的战斗体系和难以攻破的火力屏障，铸就了强大的专业壁垒和品牌护城河。

器大者声必闻，志高者意必远。成功属于过去，征程仍就在脚下，在新的起点上，中信财富指数将再度整装出发，继续谱写属于中信人的华美乐章。

中信银行 私人银行介绍

作为我国第一批开展私人银行业务的先行者，自 2007 年中国私人银行元年起，中信银行即进行了一系列积极有益的探索。尤其是 2015 年中信银行启动零售战略二次转型，中信银行私人银行秉承“信守温度”的品牌价值，坚持“有品位、高品质、强品牌”的服务理念，取得了阶段性成效，初步搭建了具有中信私行特色的“金融 + 非金融”综合经营服务体系。

——
在十二年的发展历程中，中信银行私人银行始终秉承“客户至上”的服务理念，始终将为客户财富保驾护航作为奋斗目标，赢得了业界和客户的认可和赞誉



中信银行官方微信二维码



中信银行私人银行官方微信二维码

截至目前，中信银行私人银行客户数已突破 4 万户，管理资产规模超过 5600 余亿元，近三年复合增长率超过 25%，增速位于同业领先水平，显现出良好的增长态势。凭借多年来的优越表现，中信银行私人银行荣膺中国银行业协会的《中国最佳私人银行奖》、《亚洲货币》的《最佳全国性股份制私人银行》及《中国私人银行最佳技术创新奖》、《亚洲私人银行》的《中国最佳私人银行增值服务》等国内外大奖，获得了广泛的市场口碑。

2015 年中信银行顺应大资管时代混业经营的趋势，携手中信集团旗下中信证券、中信信托、信诚人寿、中信建投证券、天安保险、华夏基金、信诚基金等金融子公司，合力打造“中信财富管理”品牌，围绕客户的真正需求，从品牌融合、产品组合、渠道整合、专业聚合的角度打造全领域、全流程的全新财富管理模式，助力提高金融专业服务水平。

中信银行通过“大投行、大资管、大财富”的整合，提供“金融产品全资产配置”服务，逐步构建了私人银行专属、品类丰富的产品线。提供产品包括现金管理类，类固定收益类，权益投资及另类投资产品，并为超高净值客户提供定制化投资方案。特别一提的是，目前我行家族信托业务市场份额达到 15%，规模达到 132 亿元，增幅 45%，在业内率先实现了保险金信托和持有股权、债权、证券投资基金份额等创新模式的家族

信托落地签约，业务发展行业领先。另有全权委托服务，由我行专家、投顾、财顾组成的私行客户服务团队，运用资产配置理念与方式方法，协助客户构建并动态管理产品组合，服务超高净值客户超过 400 余位，赢得了市场的信赖。

中信银行在为客户实现资产保值、增值及家族传承的同时，深切关注客户及家人的幸福体验。围绕私人银行客户投资、健康、旅行、教育、生活需求建立私人银行五大俱乐部，以出行、医疗、教育为主打权益，推出超过 20 项私行权益，为客户献上丰富、便捷、优质的增值服务礼遇，助力客户和家人畅享健康体魄、逸享尊贵人生、悦享美好生活。除此之外，中信银行还针对超高端私人银行客户个性化需求推出“钻石管家”专属服务，创新打造极致客户服务体验，实现了“一对一、全天候、无时差”服务，获得了较高的客户服务满意度。

在十二年的发展历程中，中信银行私人银行始终秉承“客户至上”的服务理念，始终将为客户财富保驾护航作为奋斗目标，赢得了业界和客户的认可和赞誉。在中国私人财富蓬勃增长、私人银行大有可为的新时代，中信银行私人银行以客户为中心，致力于客户的长期价值增长，打造优势互补的“中信荟”服务联盟，努力建设成为新时代一流的私人银行，为实现广大客户对美好生活的追求，为实现中华民族伟大复兴的中国梦做出更大贡献。

胡润百富简介 向上向善

胡润百富作为新型全媒体集团，旗下拥有调研与咨询、媒体与活动、金融与投资三大板块。拥有最具规模的中国高净值人群在线活数据，引领由富及贵的格调，为高端品牌提供调研与咨询服务。



调研与咨询

胡润研究院已经成为全球最权威的中国高净值人群研究机构，紧密联系客户与目标消费群。1999年，胡润在中国打造第一张《胡润百富榜》，已连续20年发布。2012年，创制《胡润全球富豪榜》，已连续8年发布。此外，还首创了数个权威性榜单，如：《胡润慈善榜》、《胡润艺术榜》、《胡润品牌榜》和《胡润财富报告》等。胡润百富还长期追踪记录高端人群的变化，携手泰康发布《中国高净值人群医养白皮书》，携手民生银行发布《中国超高净值人群需求调研报告》，携手兴业银行发布《中国高净值人群心灵投资白皮书》、《另类投资白皮书》和《消费需求白皮书》，携手中信银行发布《中国企业家家族传承白皮书》、《中国高净值人群财富管理需求白皮书》、《出国需求与趋势白皮书》和《海外教育特别报告》，与招商银行信用卡发布《中国80后财富新贵生活方式报告》，与余彭年慈善基金会发布《中国高净值人群公益行为白皮书》等。

媒体与活动

胡润百富的媒体传播高达每月2亿人次，媒体浏览量每月达100万人次，拥有在同行业顶尖的新媒体和极具影响力的全媒体平台，鲜活实用讲述创富秘籍、互动体验奢华时尚。胡润百富每年都会定向举办数十场高端活动，每年吸引超过十万高净值人群参与，精准强势地影响有影响力的意见领袖。

金融与投资

胡润百富的投资取得了斐然的成绩，至今已拥有20余家子公司，胡润百学体现了胡润百富对教育的重视，至今已出版过多个国家的世界顶尖学校指南。2008年胡润马道成立，之后多年支持华天参加奥运马术；2016年，胡润马道成立了胡润英国马主会，并购买了首匹战马。胡润光谷是设计、地产、金融跨产业资源整合运营平台。胡润艺术荟鼓励企业家成为收藏家，并计划在十年内推出500个具有发展潜力的艺术家。金港胡润承办高端古典汽车集结赛，以竞赛、文化体验、高端活动、品牌推广、嘉年华和公益行的多样化形式交叉展开，为参加者及合作伙伴抓紧中国“一带一路”中南线的发展机遇。德爵胡润致力于用全球最顶级的面料与工艺为高净值商务人群提供全手工量体定制体验，为企业营造良好形象。



更多信息，请浏览胡润百富网站
www.hurun.net,
关注胡润百富官方微信 HurunReport
和微博。

期待您的关注！

总部位于上海的胡润百富，在伦敦、洛杉矶、孟买均设有分支机构，为各国企业家搭建交流平台。自2012年起，发布了《胡润印度富豪榜》，《胡润印度慈善榜》，以及“最受尊敬的印度企业家”等。

2019年，是胡润百富创立二十周年，胡润百富二十周年庆标志的核心理念来自汉字“谊”，这个经过艺术美化的中国汉字象征着胡润百富和伙伴们的二十年风雨同舟。

研究方法

《进取·使命·思变 2019 解码中国“新生力”白皮书》的研究成果来源于中信银行私人银行与胡润百富共同合作项目。作为首份研究中国“新生力”的白皮书，该项目对中国大陆地区 25-45 岁的企业家开展了专项研究。探索在新经济快速发展的时代背景下，“新生力”的基本特征，他们对人生观、发展观、责任观、传承观等话题的理解，以及他们在财富管理、人生规划、品质生活三个维度的需求现状与趋势，为以私人银行为代表的金融机构制定产品和服务提供策略参考。

首先，项目组充分挖掘胡润百富二十年研究成果，依托胡润百富榜 3000+ 榜单级企业家数据库，追踪观察连续在榜企业家的成功经验，并归纳总结落榜企业家的失败原因。在此基础上，项目组聚焦“新生力”群体，他们来自智能制造、AI+ 教育、互联网+房地产/金融、咨询、娱乐传媒、电商、旅游、大健康等各行各业的年轻企业家代表，其中既有白手起家的创业者，也包括家族企业的继承者以及利用家族财富再次创业者。

在调研方式上，项目组采用了定量与定性相结合的研究方法，以保证研究的深度与广度。为确保调研结果的真实性和代表性，项目组依托胡润百富企业家样本库，在 2019 年 5 月至 9 月期间按照性别、年龄、区域、家庭总资产、需求经历等维度进行分层随机抽样，对 360 位“新生力”代表开展一对一专项问卷访问形式的定量研究，样本覆盖了全国主要一、二线城市。在此基础上，项目组邀请超过 100 位来自不同行业的“新生力”和专家进行定性访问，以获得更全面的新生力基本面貌，以及更广泛、深入地对

“新生力”特征与需求进行挖掘和研究。

同时，结合胡润研究院《2019 年胡润财富报告》，白皮书对于高净值人群进行特征分析，运用大量案头研究与数据统计分析方法，有效保证并提高了此次调研报告结论的精准度。胡润财富报告主要调研大中华区拥有 600 万人民币资产、千万人民币资产、亿元人民币资产和 3,000 万美金资产的家庭数量和地域分布情况。以省份、自治区、直辖市为单位，以长期居住地作为参考依据，研究范围包括中国大陆和香港、澳门、台湾。编制方法上采用微观和宏观的调研方法。微观调研上参考各个地区高档住宅数量、最近三年豪华汽车销量、个人所得税申报人数、企业注册资本和其他高档消费等相关指标。宏观上参考国家统计局最新公布的中国 GDP、GNP 数据，并结合洛伦兹曲线模型进行宏观分析统计。

自 2016 年胡润百富首次与中信银行私人银行合作发布白皮书以来，我们聚焦高净值人群和企业家群体，洞察他们在金融与非金融方面的需求，积累了丰富的调研信息。2016 年，我们完成近 700 位高净值人士的定量研究，并一对一深度面访了近 30 位企业家以及专家。2017 年，我们完成近 800 位高净值人士的定量研究，同时一对一深度面访了共计 33 位超高净值人士以及专家。2018 年，我们完成了 200 位总资产超过 1 亿人民币的企业家开展一对问卷访问形式的定量研究，并一对一定性面访了近 20 位企业家和专家。白皮书披露的信息真实而详尽，并且创造了巨大品牌价值和媒体价值。

版权声明

《进取·使命·思变 2019 解码中国“新生力”白皮书》所有文字内容、图表及表格的版权归中信银行与胡润百富共同所有，受中国法律知识产权相关条例的版权保护。未经中信银行和胡润百富联合书面许可，任何组织和个人不得将本报告的部分和全部内容用于商业目的。如需转载请注明出处。本报告所有使用的数据来源于专项调研及公开资料。本报告观点及结论基于以上数据的洞察与分析，对读者基于本报告信息做出投资行为，中信银行与胡润百富不承担任何法律责任。如有涉及版权纠纷问题，请联系中信银行和胡润百富，谢谢！

