



理财魔方  
家庭理财计划定制APP

让你安心放大钱

# 居民理财行为 洞察报告

RESIDENTS' FINANCIAL BEHAVIOR  
INSIGHT REPORT

理财魔方出品 2022-3

## PREFACE

# 前言

伴随着国家“住房不炒”的配套政策出台，房产投资的增速放缓，房产作为财富积累的工具时代，已逐渐落幕。另外，结构性存款压降、限制异地存款、整治互联网存款定期存款……存款利率下调是大势所趋。

“促进居民储蓄向投资转化，继续大力发展权益类公募基金”成为重点方向，证监会还重点强调资本市场投资端建设等。未来十年，配置金融资产才或将是最好的财富积累方式，我们将迈入一个全民财富管理的新时代。中国证券投资基金业协会数据显示，截至2021年末，权益类基金总规模为8.63万亿元，已经逼近9万亿大关，这一数据是2019年初规模3.95倍；在公募基金中规模占比达到33.77%，同期也上升了17个百分点。

在我国经济长期向好、居民财富持续增长的背景下，伴随财富管理理念的持续推广，权益类基金迎来爆发式增长。这些积极变化有助于直接融资渠道的完善，对于推动资本市场长远健康发展有重要意义。

由此可见，居民储蓄逐步向资本市场长期资金转化。在这轮居民理财方式和资产结构演变过程中，居民是如何投资理财的？理财行为呈现哪些趋势？哪些地方最“会”理财？盈利比率是怎样？理财魔方围绕居民理财画像、理财特征、理财行为趋势等核心议题进行探索，推出本期报告。

理财魔方自2014年成立之初，就以人工智能和大数据技术为依托，为用户和机构提供风险控制和个性化的标准化资产管理服务，是国内最早深耕于智能投顾领域的金融科技企业。理财魔方注册用户超百万，累计公募基金销售规模超过300亿元。理财魔方《居民理财行为洞察报告》调研用户是较为精准的金融产品投资人群，这为我们此次调研分析提供了较为丰富有效的样本数据。

## CONTENTS

## 目录

## 01

**投资者画像**

性别：男性接触投资理财的比例高于女性

地域：贵州以38.33%的投资者人数增速领跑全国

年龄：安徽投资者平均年龄最低

## 02

**金融投资与配置**

投资金额比重：近三成愿意拿出一半收入配置权益类产品

金融产品配置：企业老板最爱买私募

盈利概率特征：同样风险等级，女性投资赚钱比例高于男性

投资金融品种：投资者配置权益类资产占比超八成

金融产品配置趋势：权益类资产在投资者大类资产配置中增加超六成

## 03

**投资行为与心理特征**

投资决策依据：超六成被持仓盈亏影响

基金购买渠道选择：超九成在第三方基金销售平台购买过理财

购买渠道考量因素：超九成会考虑平台安全性和服务质量

加杠杆方式占比：超八成没有使用过杠杆，融资融券为最主要加杠杆方式

对投资风险的认知：近五成对于“风险”一词直觉是“机会”

收益焦虑：近三成在赚20~30个点时会设置止盈

亏损焦虑：超两成在在亏10~20个点时出现明显焦虑，会采取止损策略

## 04

**投资者保护与教育**

教育程度：超五成受调查投资者为本科及以上学历

金融投资学习时间：近四成每天用在金融教育上的时间不到30分钟

投资者教育形式：新媒体形式最受青睐

投资服务：近七成最倾向投资理财知识普及

# 01

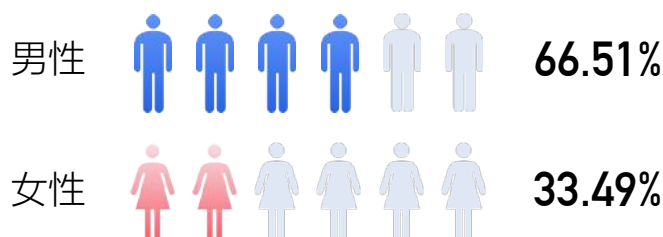
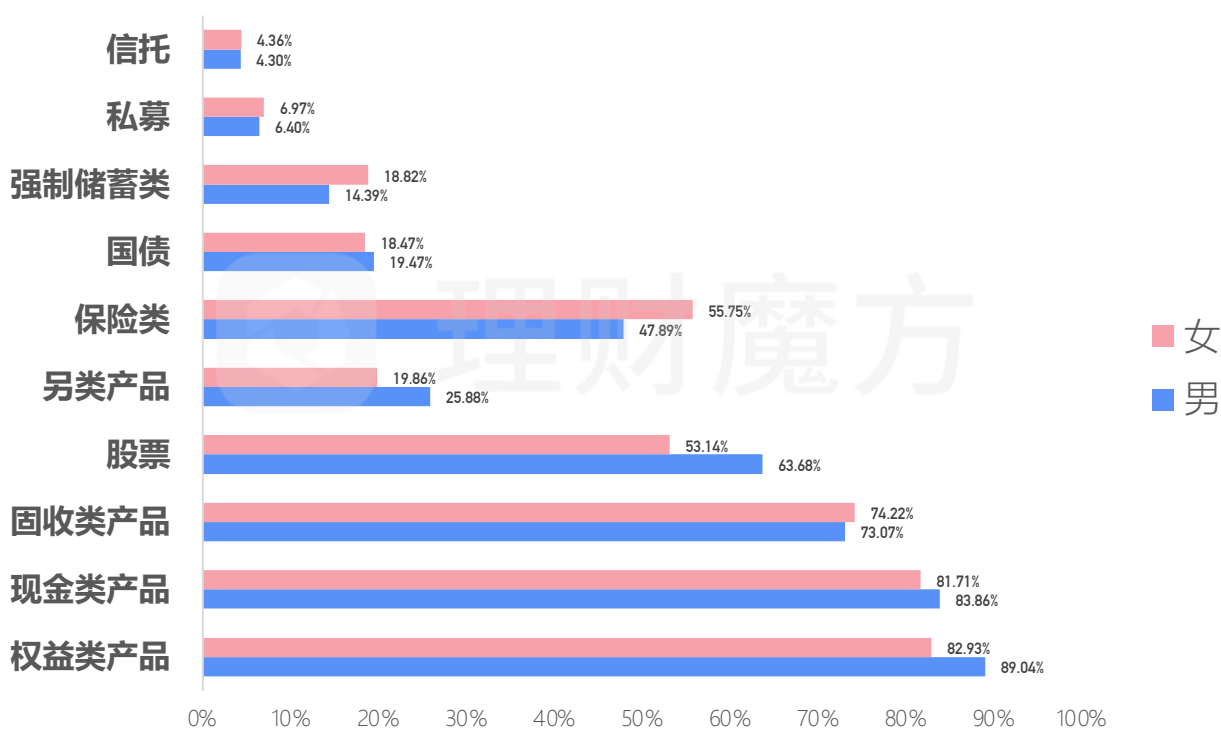
## 投资者画像

INVESTOR PROFILES

## 女性偏爱稳健类投资，但购买私募和信托的比值接近男性

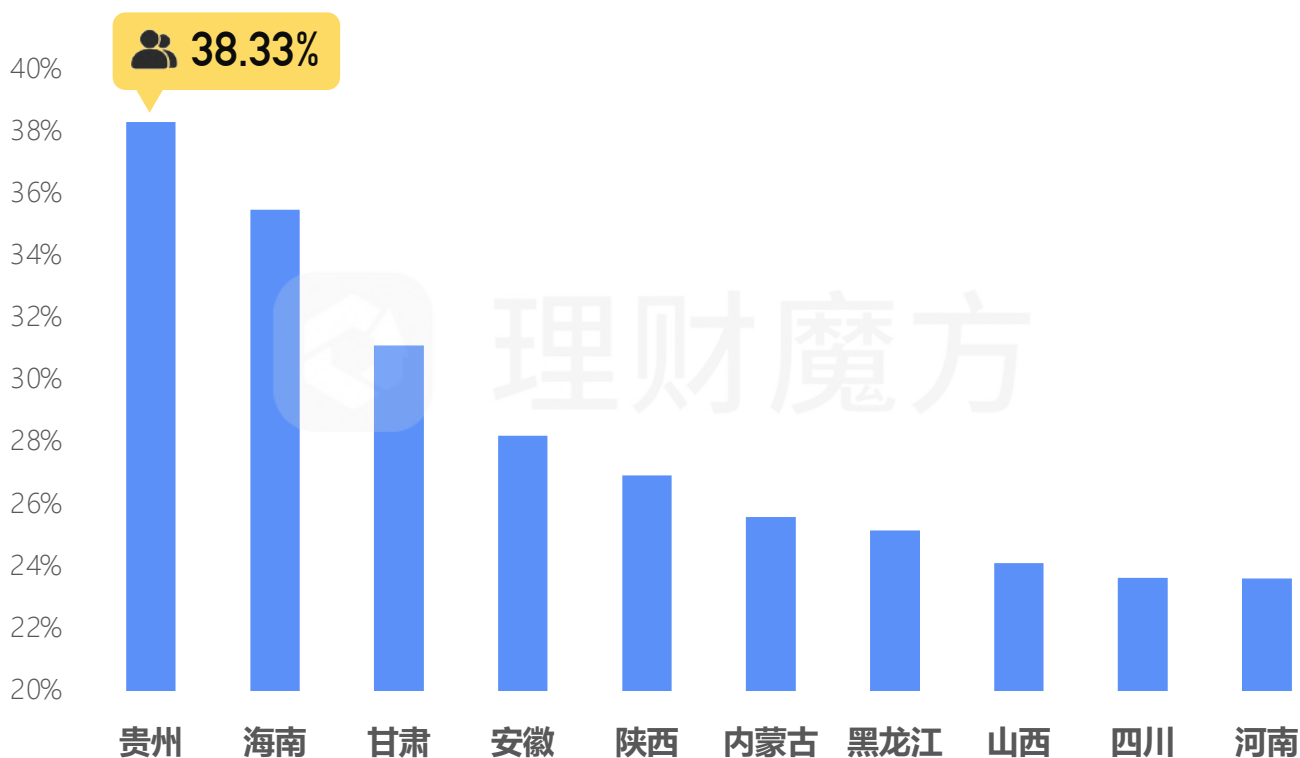
在理财魔方开展的专项调研中，我们发现，在理财投资群体中，男性接触投资理财的比例高于女性。女性更倾向保险类、强制储蓄类等方面稳健投资，男性在权益类产品和股票方面投资比例高于女性。而在私募和信托投资门槛较高的金融产品类别里，两者占比接近。

### 男女投资金融产品类型占比



## 贵州省投资者人数增速领跑全国 增速近40%

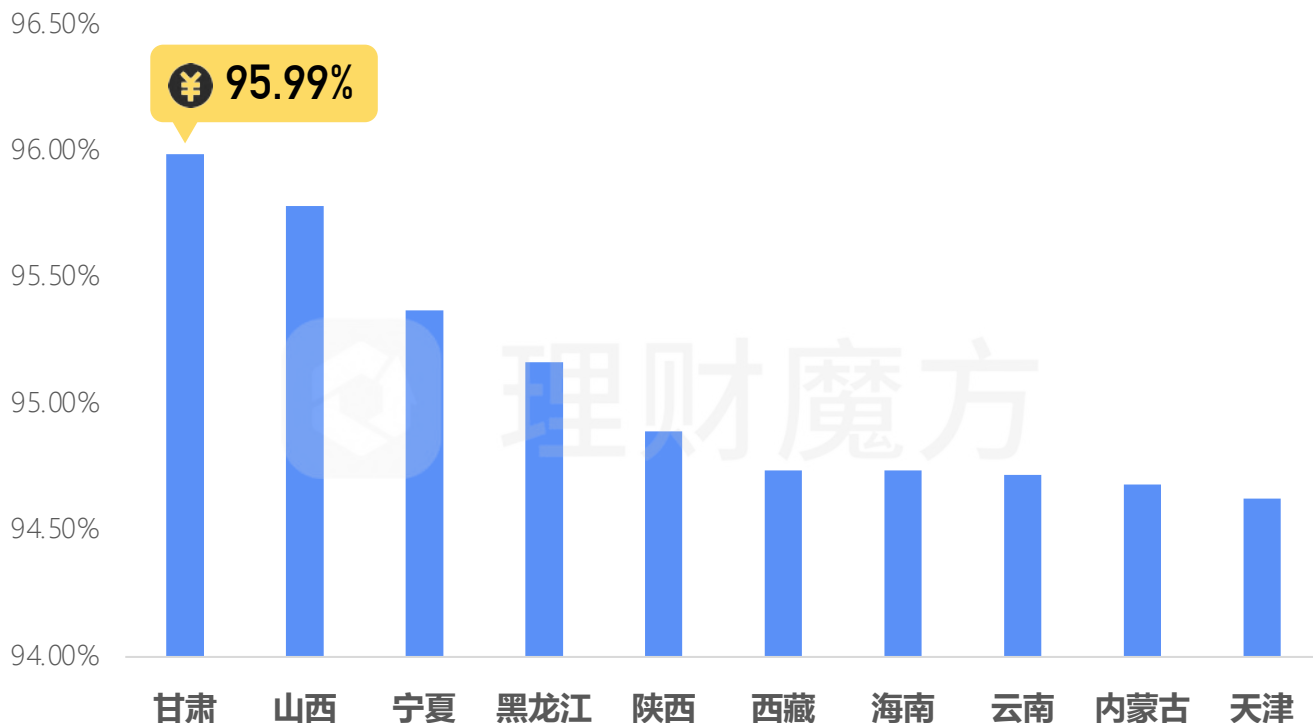
在理财打破刚兑+地产政策持续收紧的背景下，居民开始寻求新的资产配置途径，对净值型理财产品和基金的接受度逐步提高。从区域理财人群规模增速来看，理财魔方调查数据显示，贵州以38.33%的投资者人数增速领跑全国，海南理财人群增速为35.5%，再者为甘肃，增速达31.32%。这也说明，越来越多偏远地区和经济欠发达地区的居民开始参与理财投资。



## 甘肃的投资者最“会”理财 盈利比率居全国之首

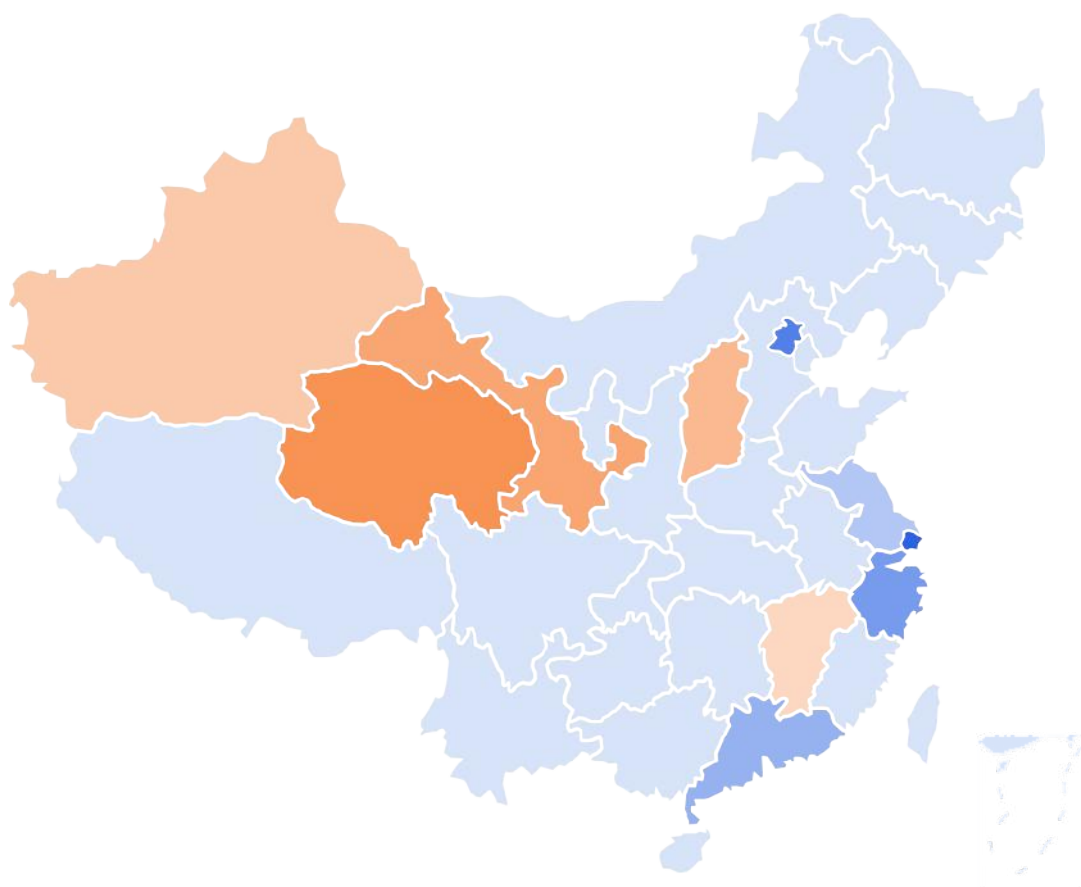
伴随着金融业的飞速发展、居民收入水平的不断提高，投资理财对大众生活的渗透性正逐步增强。各地居民理财投资的盈利比率在地域分布上又呈现哪些特点？从理财盈利比率来看，理财魔方调查发现，经济欠发达的地区投资者盈利比率普遍较高，甘肃地区投资者的盈利比率达95.99%，居全国之首。

传统金融服务在经济欠发达的地区普及速度较晚，普及范围较小，且选择相对较少，新型科技金融理财平台较能快速渗透这些区域，被大众投资者认可接受。他们对平台的依赖度和信任度更高，相信平台的投资理财策略能帮助自己提升投资盈利，把“专业的事情交给专业的人做”在理财市场得到充分体现。同时，经济欠发达地区生活更为慢节奏，投资者心态更为平和，风险偏好也更低，有更高概率提升盈利比率。



# 一线城市投资者对理财盈亏波动的风险承受能力为全国之最

在全民理财的浪潮下，一线城市居民对股票、基金、债券、信托等金融产品投资的接触度更具有普遍性和广泛性，理财需求的上升促发市场很早完成了投资者教育。相反，西部偏远小城镇在理财产品推广、投资者教育方面相对还较为欠缺。理财魔方调查数据显示，上海、北京等一线城市的居民对理财盈亏波动的风险承受能力水平为全国最高，按照各地区居民风险承受能力排名，依次为上海、北京、浙江、广东、江苏。依此反观，落后地区居民普遍对亏损的接受度较低，风险承受能力普遍较差，最不能接受投资理财产生亏损的居民依次分布在青海、甘肃、山西、江西、新疆等地区。



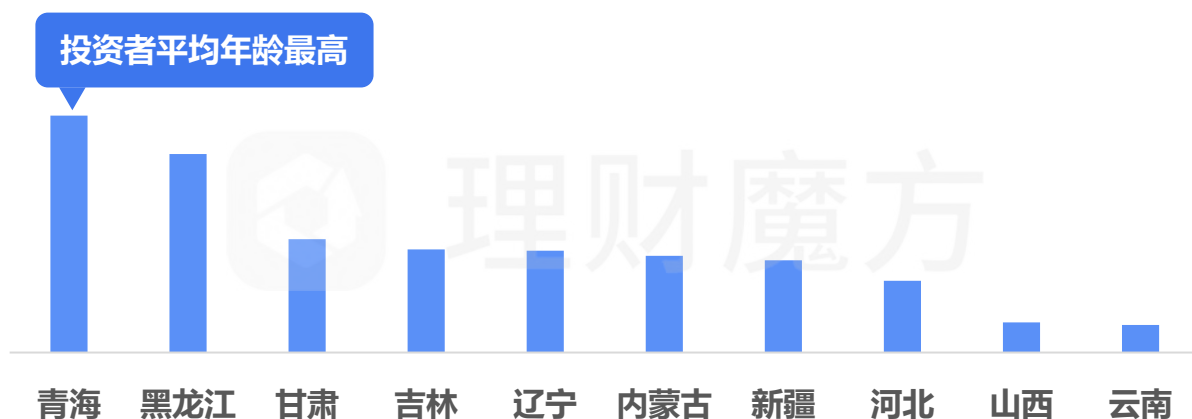
- 投资者风险承受能力排名前五的区域（上海-北京-浙江-广东-江苏）
- 投资者风险承受能力排名后五的区域（青海-甘肃-山西-江西-新疆）



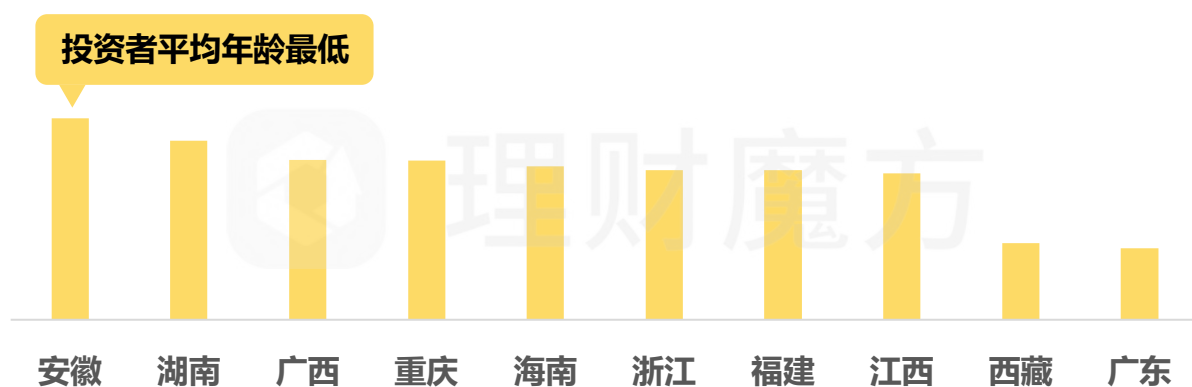
## 安徽投资者平均年龄最低 年轻投资者向新一线迁徙趋势明显

近些年，“是否逃离北上广”的话题甚嚣尘上，折射着有志青年的纠结和挣扎。如今，越来越多的年轻人开始实践着曾经的空想。据统计数据，一线城市向新一线城市的人才迁徙成为重要趋势。北京、上海等一线城市城市也已经不再是最热门的人口流入地，长沙、重庆等新一线城市成为年轻人发展的主阵地，将创造财富的下一个风口浪尖。在投资者年龄和区域分布上，理财魔方调查数据显示，投资者平均年龄最低的前十个区域依次为安徽、湖南、广西、重庆、海南、浙江、福建、江西、西藏、广东。而投资者平均年龄最高的则分布在西北和东北区域，和当地人口净流出密切相关。年轻的投资者用行动投票，新一线城市正在成为他们的“新宠”。

### 投资者年龄最高的前十区域

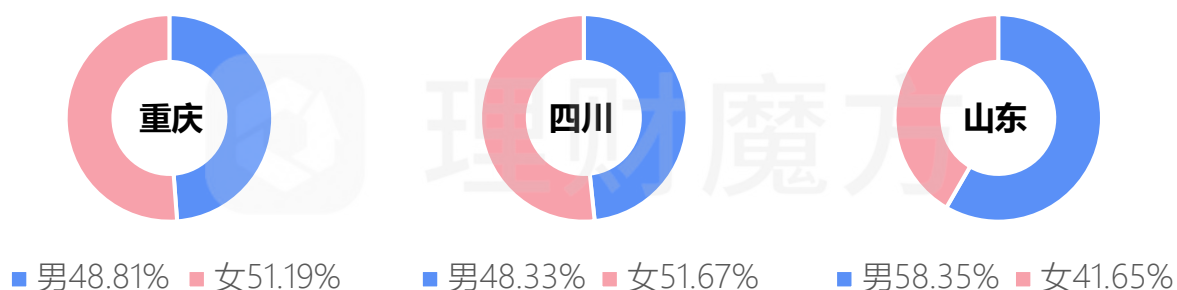


### 投资者年龄最低的前十区域



## 川渝女性牢掌家庭财政大权 山东则男性主导

随着男女平等的观念越来越深入人心，中国的女性也开始更多的参与和掌控家里的财富决策权，参与家庭的投资。理财魔方调查数据显示，女性在统筹家庭消费支出的同时，也开始看重家庭理财资产的配置，对财富管理的需求日渐提高，以川渝地区最为显著，女性主导财富管理投资的数值均高于男性，与当地女性地位密不可分。反之，山东地区则大都是男性主导家庭财政大权，男性主导占比为58.35%。



# 02

## 金融投资与配置

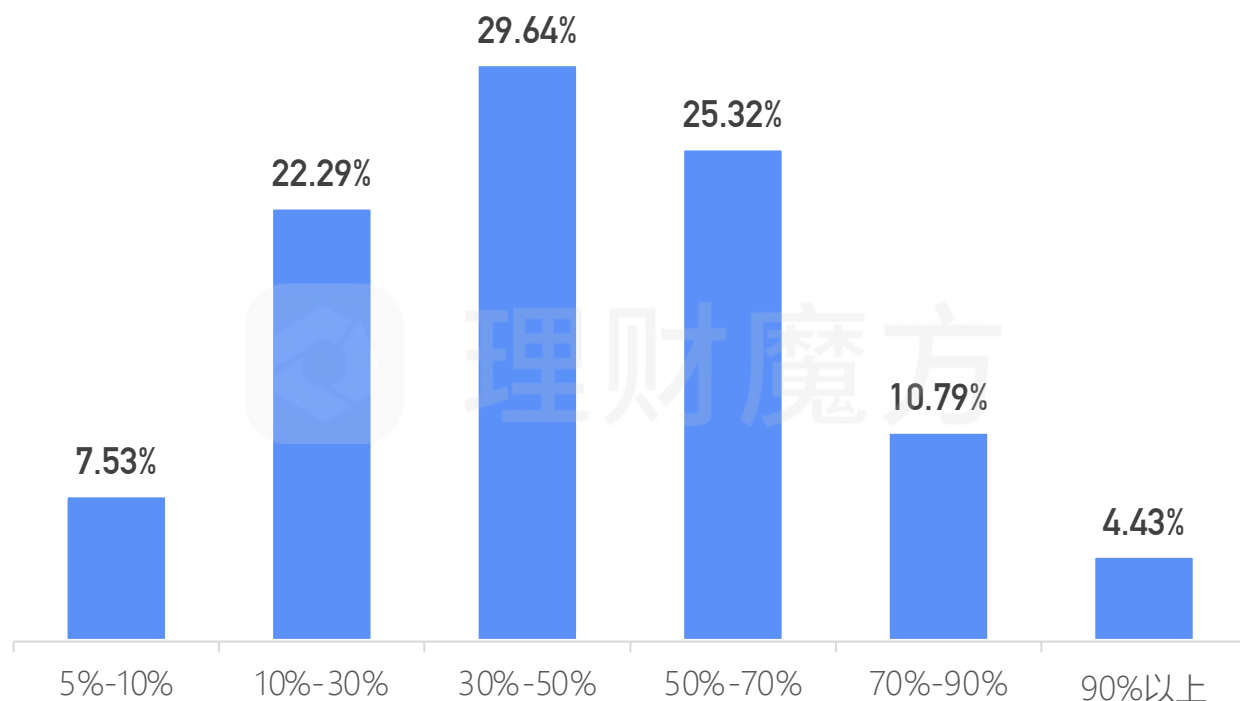
INVESTMENT AND ALLOCATION

## 超1/4居民愿意拿出七成收入理财投资，近三成愿意拿出一半资产去购买权益类产品

随着投资者对理财的认识不断成熟，“你不理财，财不理你”的理念深入这代人的心。与此同时，中国金融市场的发展使理财渠道和品种变得丰富，投资者能接触到更多金融产品。此外，随着理财经验的积累以及经历多轮市场“牛熊更替”，投资者对自身的风险承受能力、投资目标等理财偏好也有更多考量。

从金融产品配置投入金额占据总收入比重来看，理财魔方调查数据显示，近30%的受访者愿意拿出总收入的30%-50%去购买股票和混合基金等权益类资产，占比最集中，25.32%的受访者愿意拿出总收入的50%~70%用于理财投资，超20%的受访者愿意拿出10%~30%的资金去投资各类金融产品。

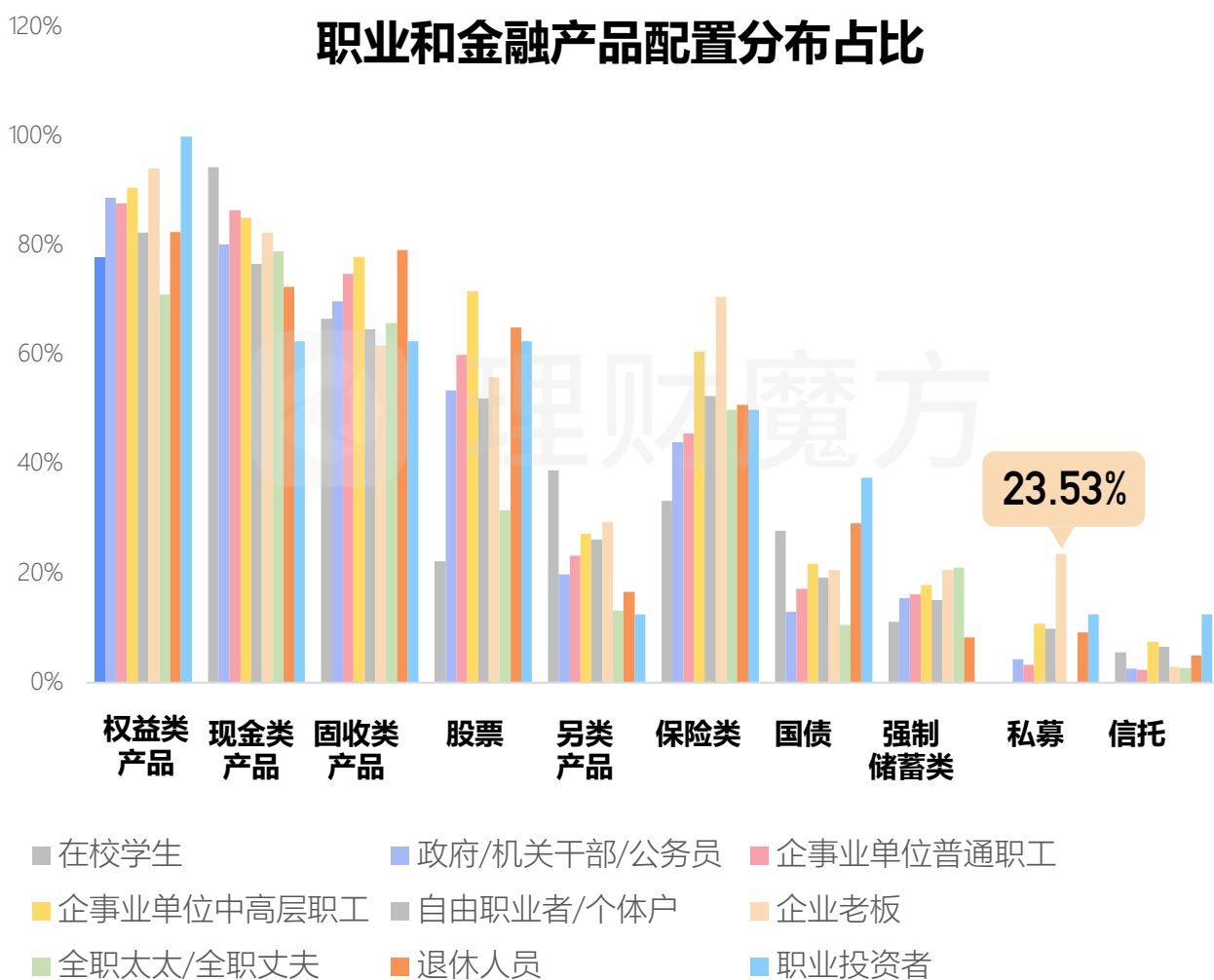
### 理财金额在总收入中分布占比



# 企业老板是购买私募的主力军 配置比重超1/5

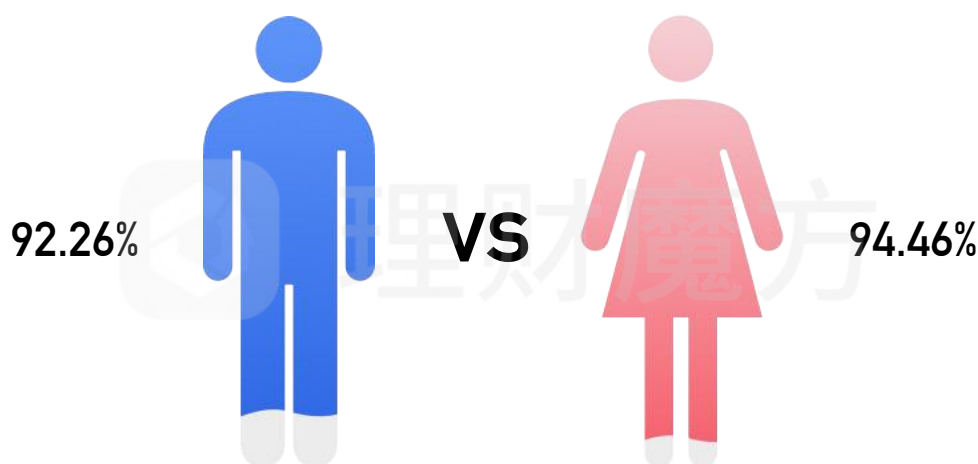
从投资者职业分布来看，理财魔方调查数据显示，企事业单位普通职工占比为45.1%，是受访者职业分布中最为广泛的理财人群，他们均匀配置各类金融产品。企事业单位中高层职工占比为21.18%，他们事业处于上升期，具有一定的资产积累，权益类产品配置达90.63%。

对比各类投资者职业，可以发现，企业老板是购买私募的主力军，私募产品配置比重为23.53%，他们是金融机构眼中的高净值客户，而私募产品的特征正适合他们这些资金量较大、对流动性要求不高、想要在证券市场获取超额收益并具有一定抗风险承受能力的投资者。



## 同样风险等级 女性投资赚钱比例高于男性

男女谁更会理财？从盈利比率来看，理财魔方调查发现，在同样的风险等级范围，女性盈利比率为94.46%，男性盈利比率为92.26%，女性用户的整体盈利比率略高于男性。女性因其性格特点在财富管理上更具独特优势，在投资心态和具体的理财需求上更偏防御型。她们的整体风险偏好相对较为保守，更加会愿意把资金分配在不同理财品种，将资金放在不同篮子里，合理分散投资风险，盈利比率更高。

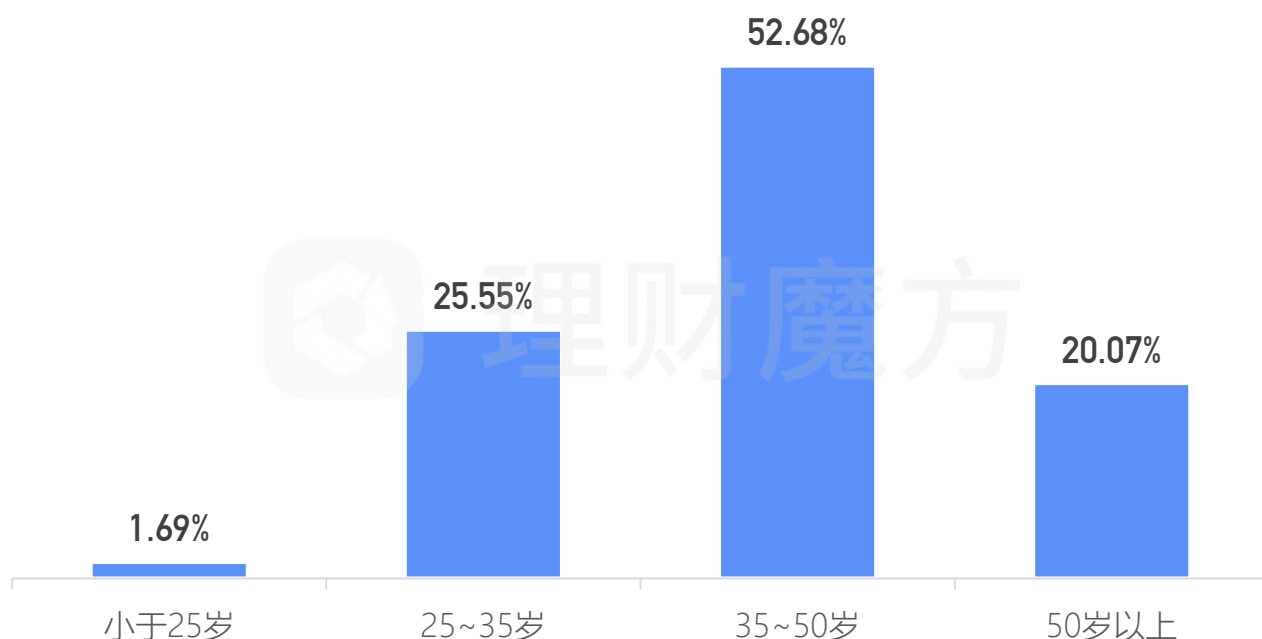


## 投资者配置权益类资产占比超八成，近六成中年人都配置过重疾险等保险产品

从投资者理财年龄分布和金融产品配置来看，理财魔方调查数据显示，25岁以下的投资者占比为1.69%，他们最喜欢购买余额宝等货币基金，现金类产品配置占比超九成；投资者的年龄在25~35岁的占比为25.55%，金融产品配置较为均匀分布；投资者年龄分布35~50岁之间的比例超过50%，占比最为集中，这年龄段人群配置保险类产品远超前其他各年龄段人群，近六成人群都配置过重疾险、医疗险等保险类产品；50岁以上的投资者占比为20.7%，他们在固收理财、股票、国债、私募、信托等金融产品配置占比均超其他年龄段投资者。总体来看，25岁~50岁以上的投资者配置权益类产品最多，均超八成。

从金融资产配置角度也可看出，投资者正逐渐降低银行理财配置，把更多的钱转向基金、股票、债券等权益类投资，博取更高收益，未来这一趋势还将继续加强。

### 投资者年龄分布

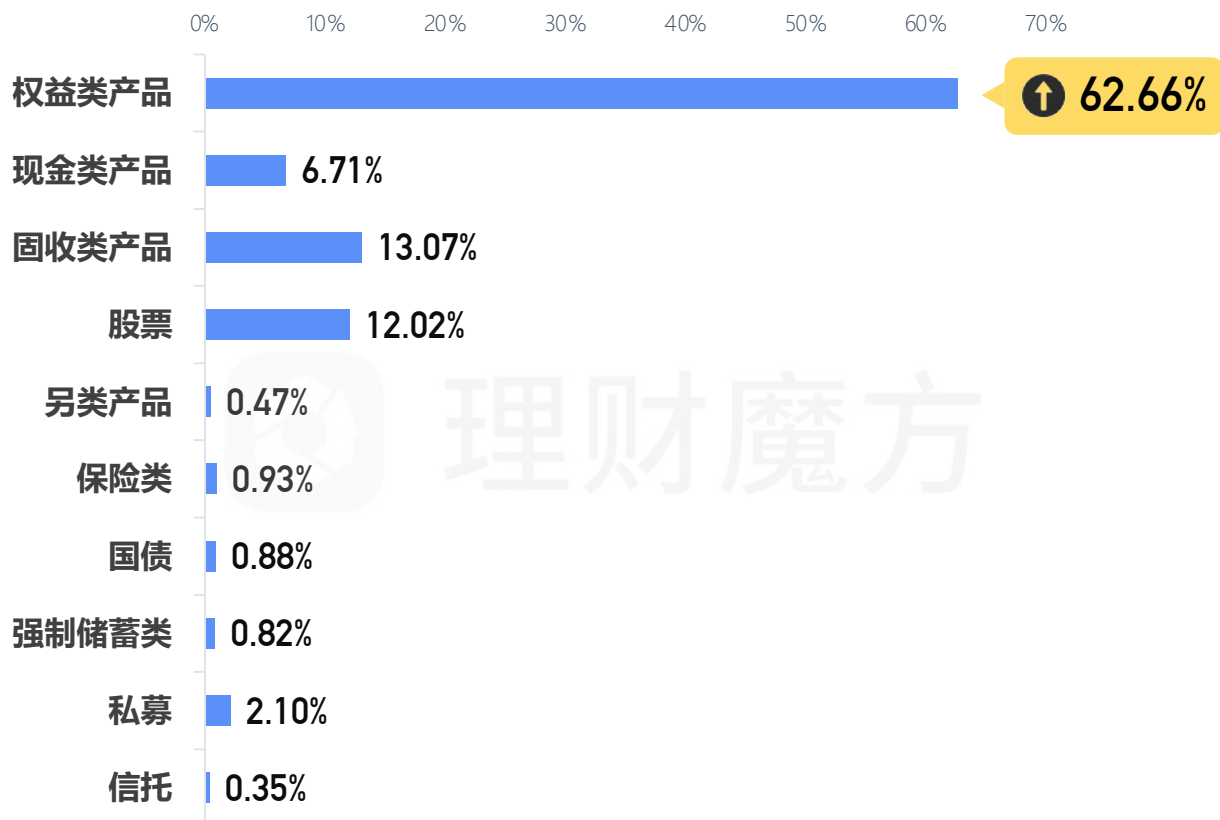


## 权益类资产配置比重增加超六成，居民财富正快速向资本市场转移

近20年以来，我国居民资产配置长期集中于房地产和银行存款，资本市场参与程度非常有限。当前宏观环境正从房地产周期切换至资本市场周期，资本市场发展红利衍生了财富升值效应，配置金融资产是大势所趋，居民财富正快速向资本市场转移。

据基金业协会数据，截至2021年11月末，我国境内公募基金机构管理资产25.32万亿元，较前年同期增长78%，公募基金业务规模迎来爆发式增长，其中股票型、混合型基金是主体。从增加金融产品配置比重来看，理财魔方调查发现，权益类产品配置增加超六成。同时我国居民可支配收入逐年增长，我国新一代年轻人的投资观念正在发生转变。在供给和需求两端的调整下，权益类资产在居民大类资产配置中的比例不断提升。

### 投资比重增加最多的金融产品





# 03

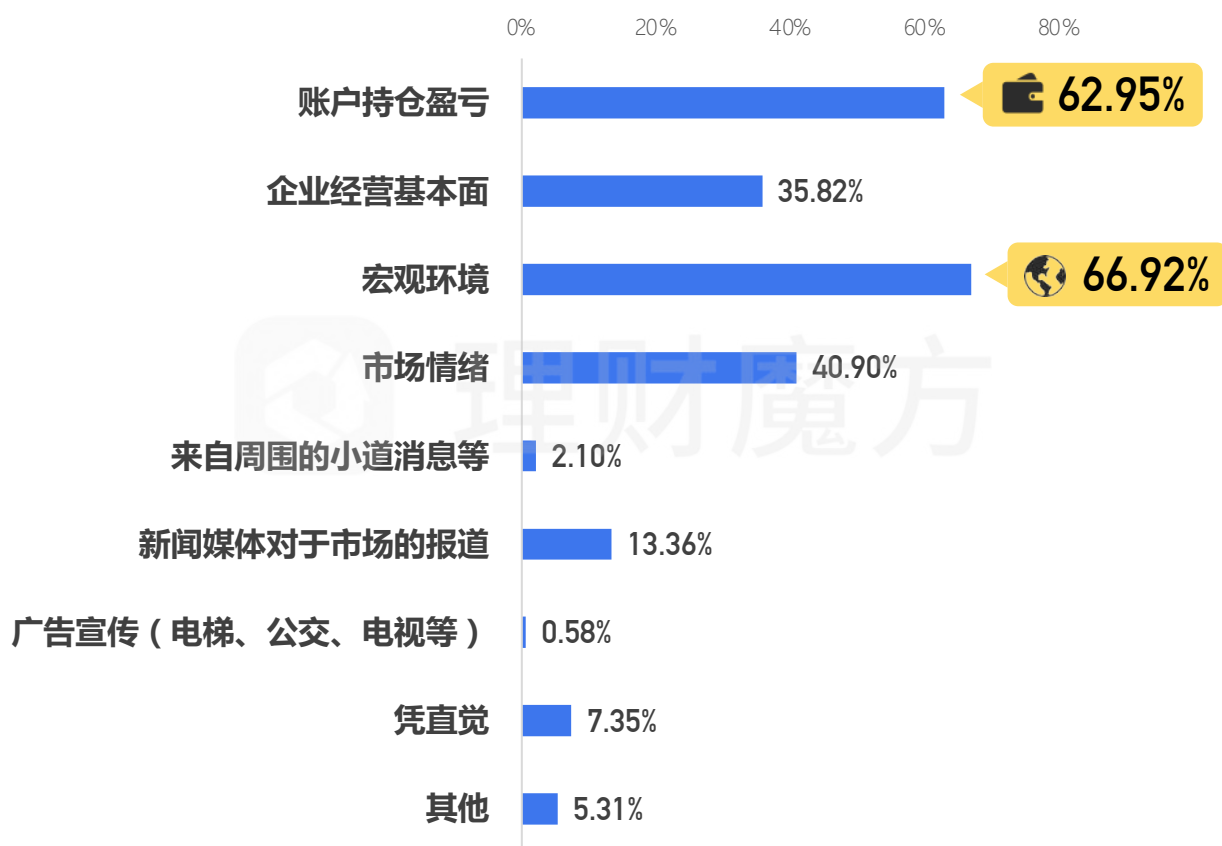
## 投资行为与心理特征

PSYCHOLOGICAL CHARACTERISTICS

# 宏观环境是影响投资者交易决策的首要因素，超六成会被持仓盈亏影响

一千个人心中有一千个哈姆雷特，同样每个投资者都有着自己的选股选基方法和交易决策逻辑，而且影响因素多样。理财魔方调查数据显示，宏观环境是影响受访者投资决策最主要的因素，占比为66.92%。62.95%的受访者做投资决定会被自身账户持仓盈亏影响，40.9%的受访者则会被市场情绪引导。可见，投资者更容易被决定大方向的宏观环境影响。

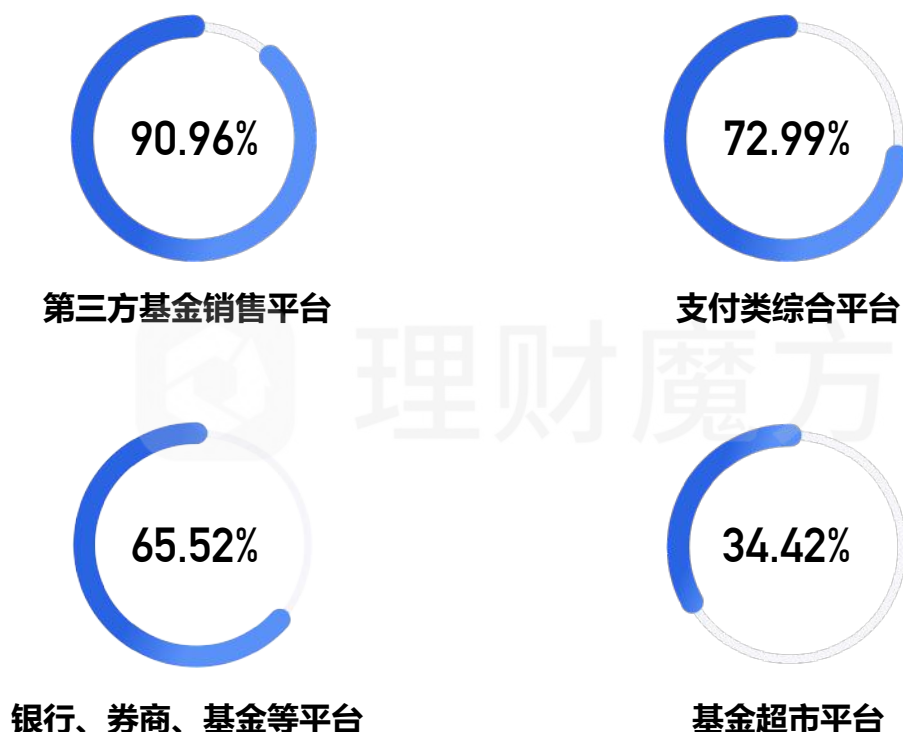
## 交易决策影响因素占比



## 超九成投资者在第三方基金销售平台购买过理财，第三方代销平台优势明显

从理财渠道来看，理财魔方调查发现，超90%的受访者选择用第三方基金销售平台，以理财魔方和蚂蚁财富帮你投为代表，其中，有超70%的受访者选择从余额宝和理财通购买理财，选择从银行和券商购买理财产品的占65.52%，还有34.42%的受访者会选择从天天基金等基金超市购买理财。可见，投资者更青睐具有差异化竞争策略的第三方基金销售平台，产品的丰富性和交易的便利性以及赚钱效应吸引越来越多投资者关注并积极参与理财投资。从中国基金业协会最新的百强代销榜单可以看到，第三方代销平台的基金销售规模已在逐步赶超银行、券商等其他机构。互联网化的第三方代销平台优势明显，将迎来更快速的发展。

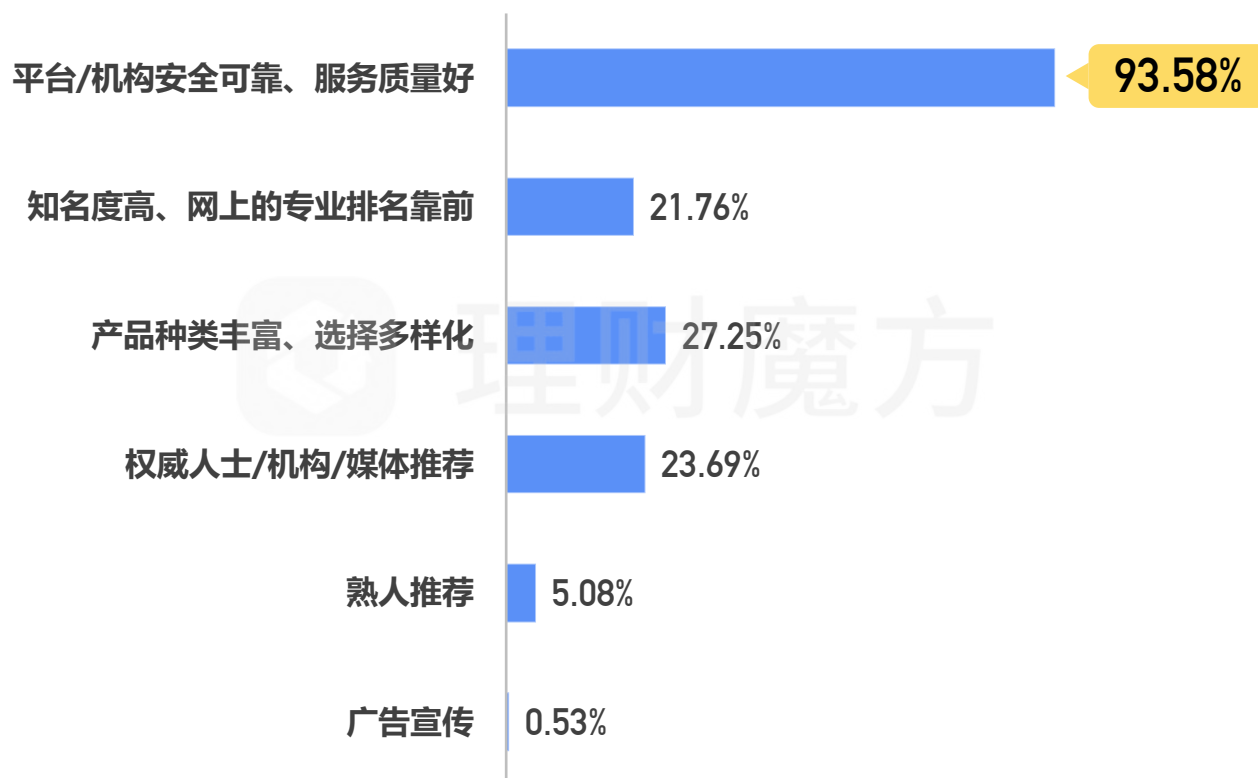
### 用户购买理财产品平台分布



## 超1/5投资者选择权威机构推荐的渠道购买理财，超九成则会考虑平台安全性和服务质量

钱放在哪里是一个至关重要的问题。理财魔方调查发现，93.58%的受访者会选择安全可靠、服务质量好的机构/平台，27.25%的受访者会考虑这个平台的理财产品选择是否足够丰富，还有超20%的受访者会考虑权威人士或者机构以及媒体推荐的平台。投资者逐渐认识到平台服务的专业性和重要性，认知和心态的成熟会驱动一部分投资者主动进入投顾服务市场，针对个人投资者的服务也将为第三方代销平台带来大规模的增长。同时，由于其天生的独立性和中立的立场，第三方代销平台能够更好的从客户利益出发，更有利于发挥买方中介作用。

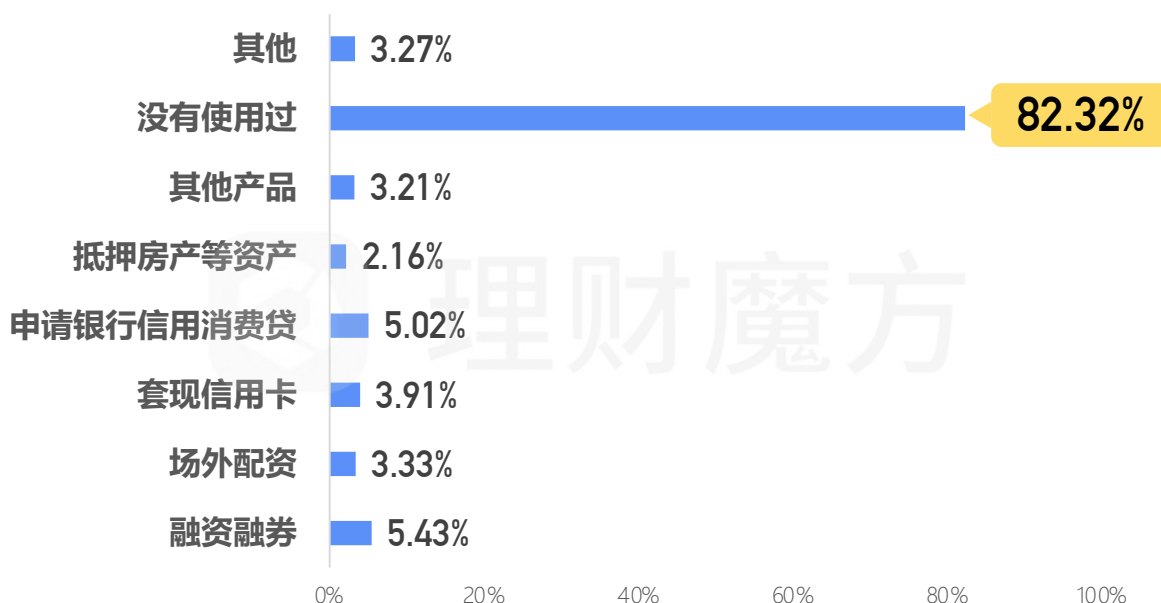
### 购买渠道因素占比



## 超八成投资者没有使用过杠杆，融资融券为最主要加杠杆方式

杠杆交易获得收益的同时也放大了风险，理财魔方调查数据显示，超八成受访者没有使用过杠杆，融资融券是最主要的加杠杆方式。相比而言，25~35岁的受访者偏爱套用信用卡并同时使用其他加杠杆方式理财，在各个年龄层中占比最高。另外，不少投资者都有过借银行消费贷炒股炒基的行为。

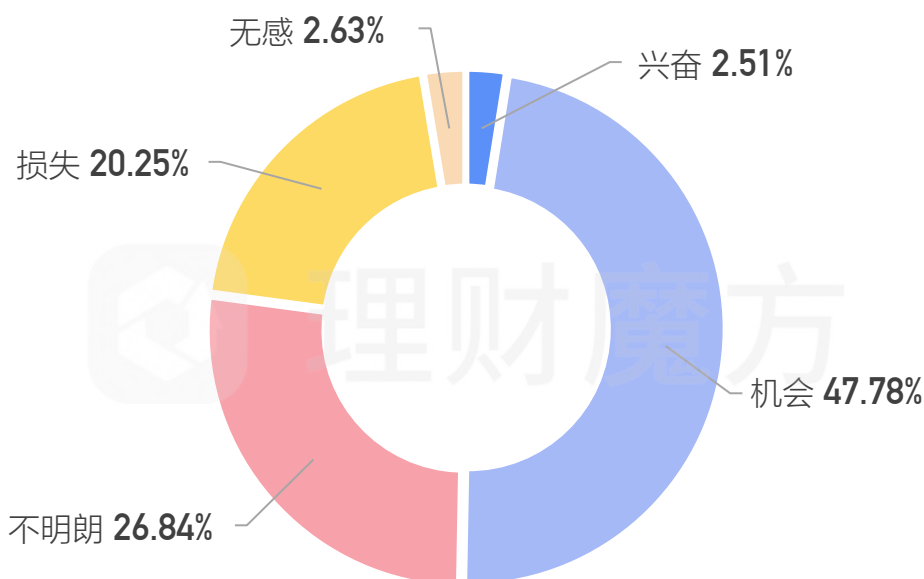
### 加杠杆理财分布



## 风险与机遇并存，近五成投资者对于“风险”一词直觉是“机会”

投资风险在金融活动中无处不在，无时不有，风险是我们不希望出现的。但也正是因为有风险，要求投资者在做交易的时候要考虑好风险出现的可能性有多大，风险出现了是否能化解，自身财务水平是否能承受这样的风险。理财魔方调查发现，近50%受访者对“风险”一词的直觉是“机会”，超20%受访者对“风险”的第一感知是“损失”，还有2.63%的受访者对“风险”无感。

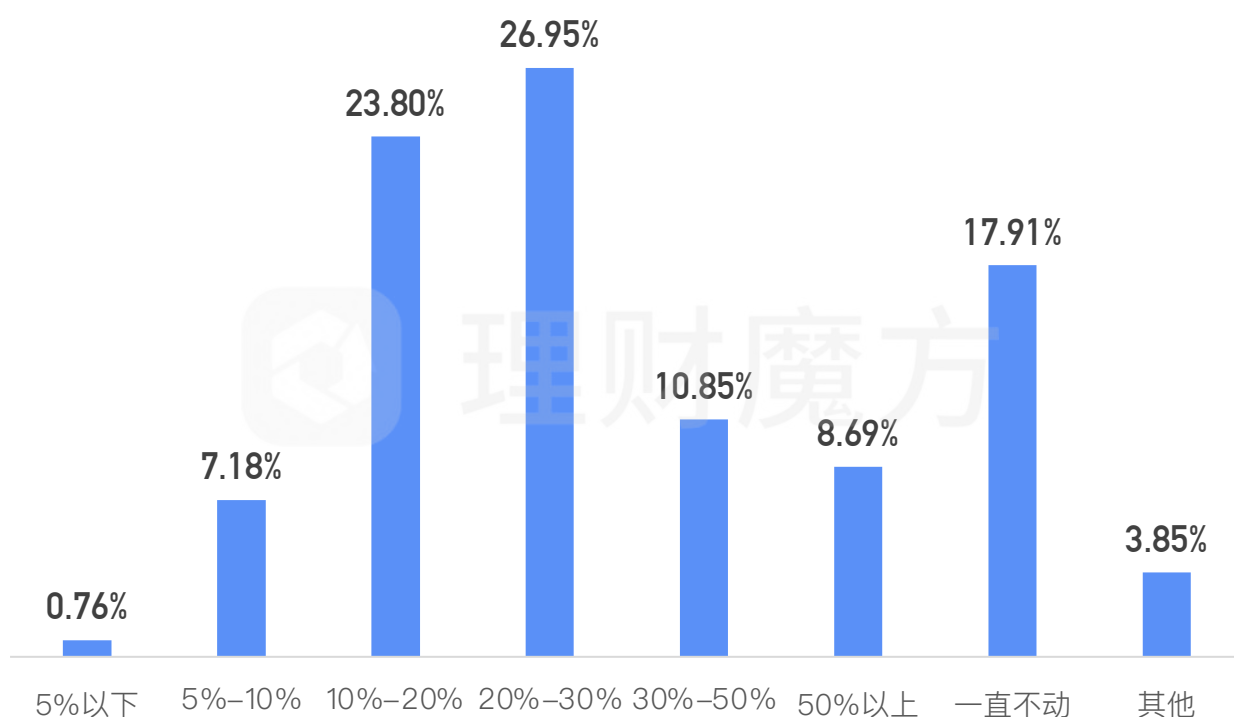
### 理财人群对“风险”的第一感知



## 面对盈利，近三成基金投资者在赚20~30个点时会设置止盈

“会买的是徒弟，会卖的是师傅。”基金止盈点的设置考验着每个投资者对自身风险承受能力的认识。理财魔方调查数据显示，26.95%的受访者在基金持仓浮盈20%~30%时会设置止盈点，占比最为集中。另外，23.8%的受访者在基金持仓浮盈10%~20%时设置止盈点，还有17.91%的受访者会把持仓基金一直放着不动，长期持有。

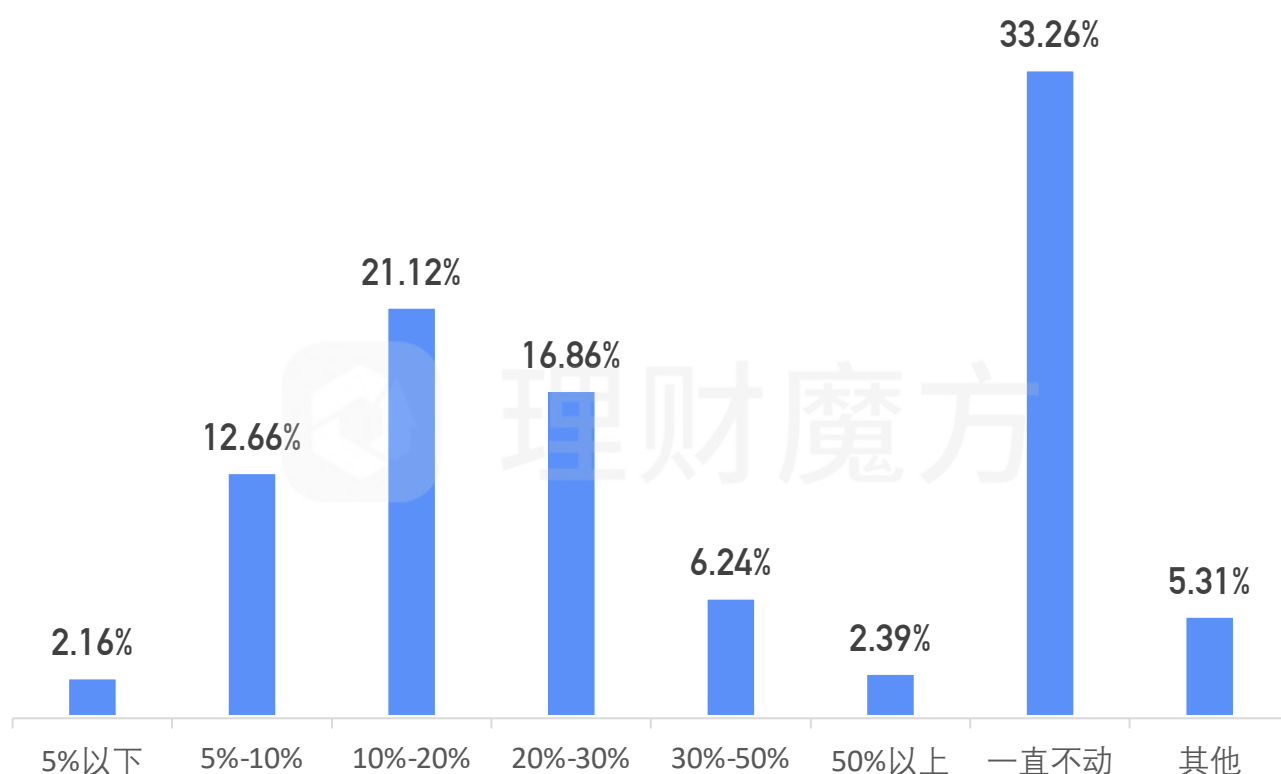
### 用户基金持仓设置止盈点分布



## 面对亏损，超三成基金投资者会放着一直不动，超两成在亏10~20个点时会止损

俗话说，“投资是认知能力的变现”，没有足够的认知，靠运气赚来的钱，也可能会凭实力亏掉。止损点的设置，一定程度上能降低基金投资风险。理财魔方调查发现，21.12%的受访者在基金持仓浮亏10~20%时会采取止损策略，16.86%的受访者在基金持仓浮亏20~30%时才会设置止损点，而33.26%的受访者面对亏损时则会一直放着不动。

### 用户基金持仓设置止损点分布





# 04

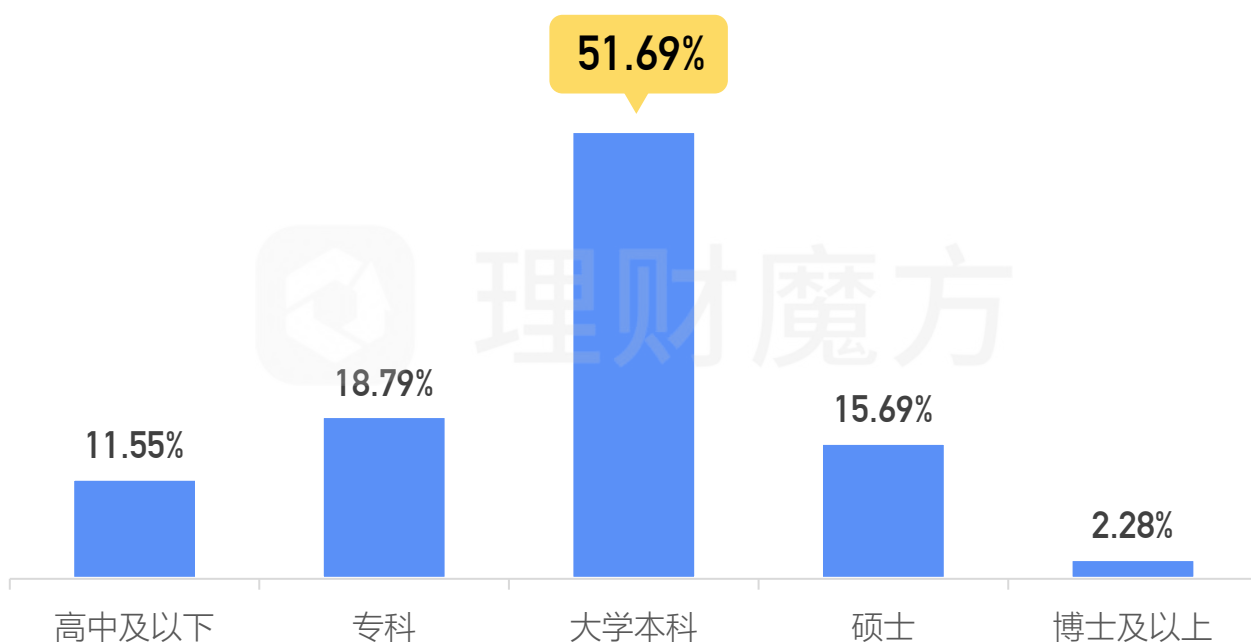
## 投资者保护与教育

PROTECTION AND EDUCATION

## 超五成投资者为本科学历，高学历人群占比越来越大

从受教育程度来看，理财魔方调查发现，随着对教育的普及和重视，投资者学历水平出现明显提升，理财投资群体中本科学历的占比超五成，硕士学历占比为15.69%，博士及以上学历占比为2.28%，高学历人群占比越来越大。

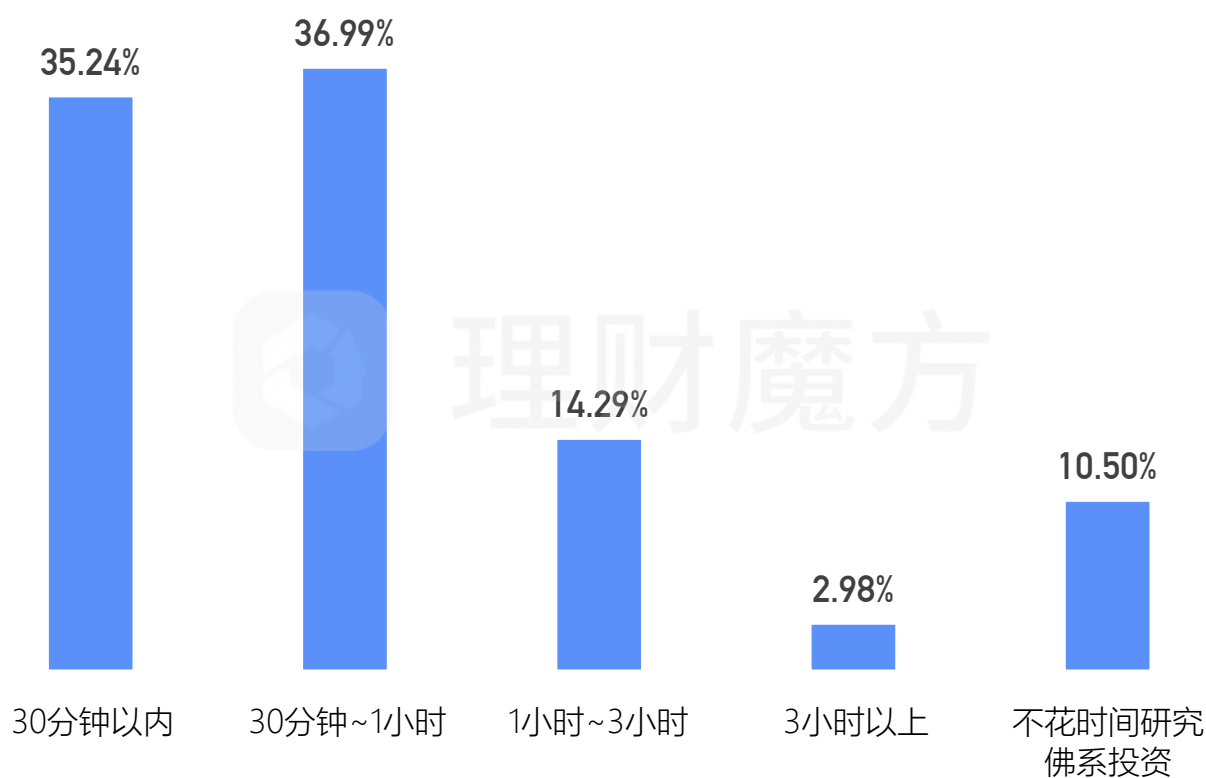
### 投资者学历分布



## 近四成投资者每天用在金融教育上的时间不到30分钟，还有1/10人群不花时间研究、佛系投资

金融教育贯穿投资者生命周期的各个阶段，稳定财富观的形成需要长时间的积淀。从理财专业知识学习投入时间来看，理财魔方调查发现，36.99%的受访者每天用于理财学习的时间为30分钟~1小时，还有35.24%的受访者每天用在金融教育上的时间不到30分钟。另外，不花时间研究金融市场佛系投资的受访者超10%。可以看出，我国投资者主动接受投资者教育的意识普遍较弱，金融机构在投教宣传工作方面仍有很多发力点。

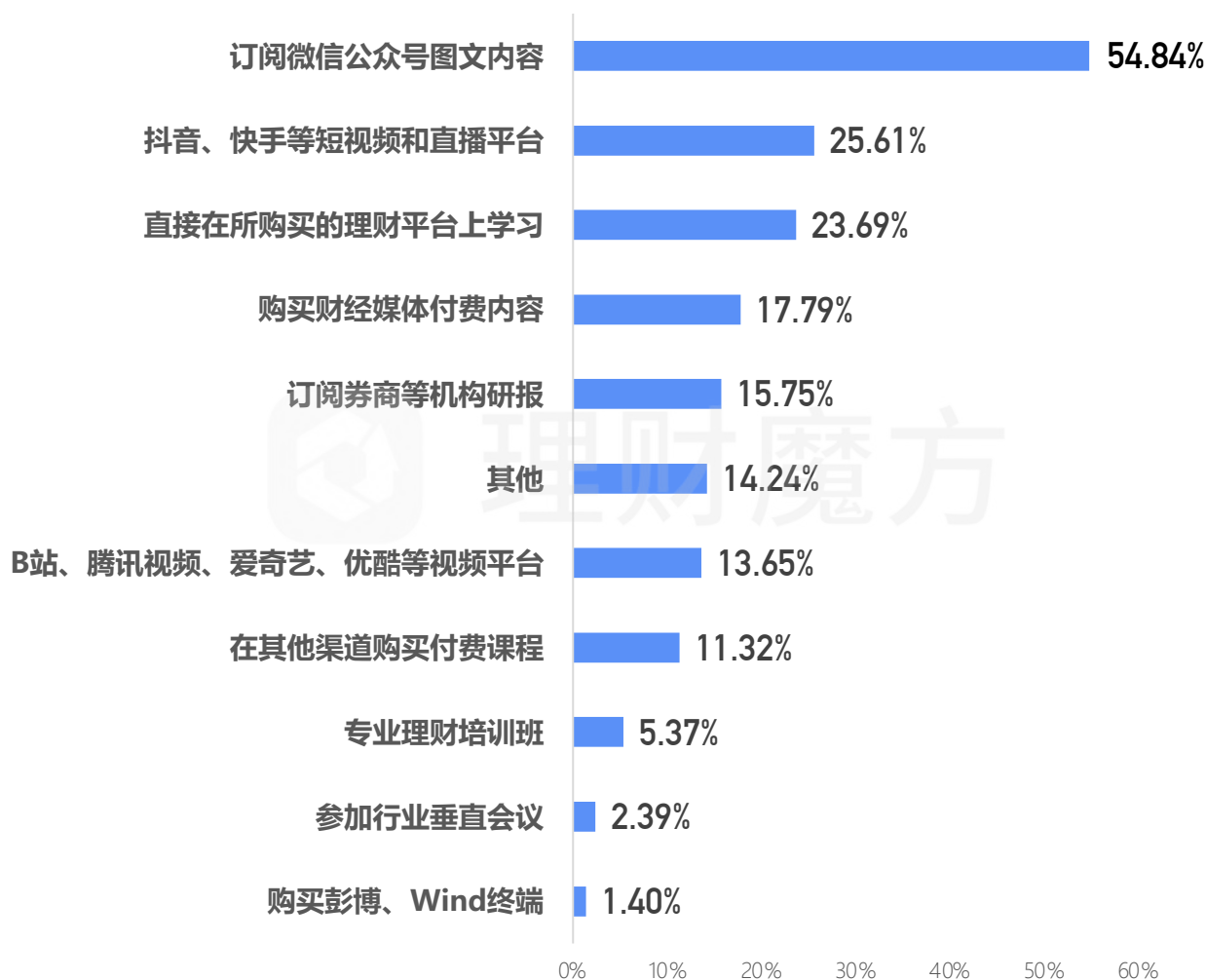
### 用户理财投资投入时间分布



# 超五成投资者在微信公众号学习投资理财知识，近两成选择购买财经媒体付费内容

关于投资者怎样提升财技，理财魔方调查数据显示，超50%的受访者选择订阅微信公众号图文内容学习，微信平台是受访者最学习理财内容的主要路径，还有超20%的受访者通过抖音、快手等短视频和直播平台学习理财知识，还有23.69%的受访者会直接在购买理财的平台上学习。这也在一定程度上说明，目前投资者接受的新式投资教育，仍然来自于大流量的平台和社交平台。

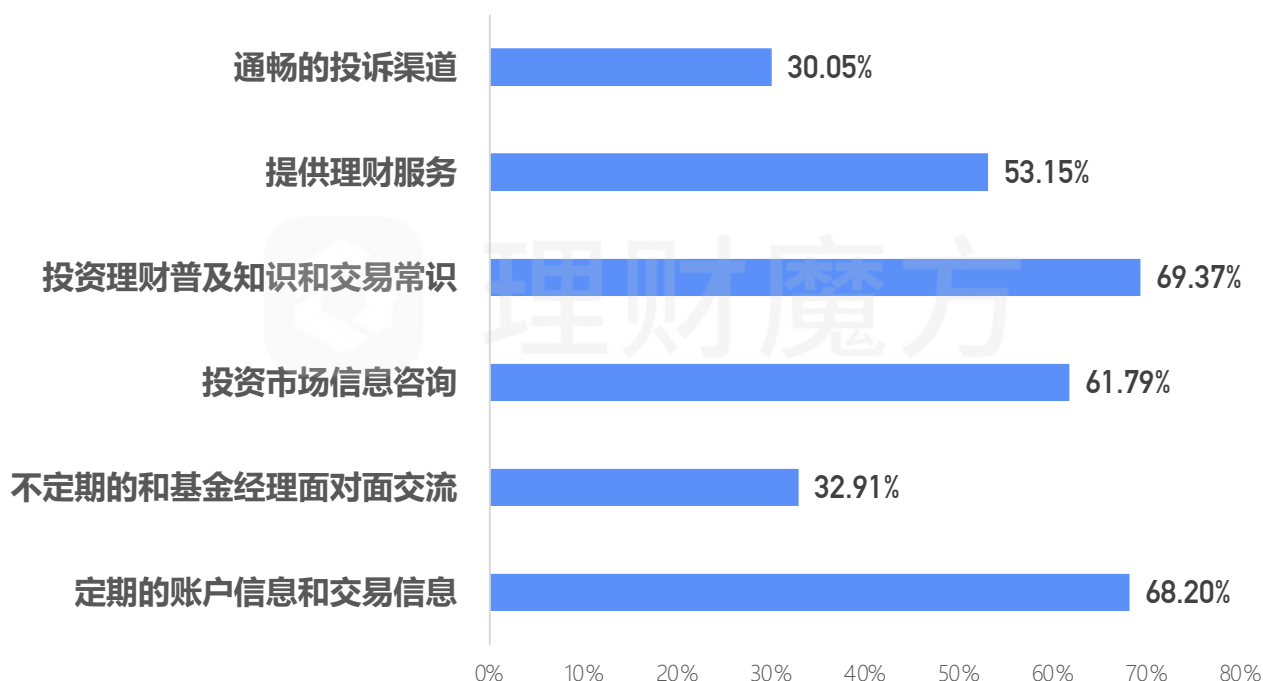
## 用户学习投资知识渠道分布



## 投资者重视基金投顾服务，近七成最倾向投资理财知识普及

在“全民理财”的时代背景下，帮助投资者更好地认识理财金产品、掌握理财投资知识、树立正确的理财观念，也成为众多财富管理公司展业过程中的重中之重。在投资理财服务类别中，理财魔方调查发现，69.37%的受访者最希望平台提供投资理财普及知识和交易常识。可见，在不断经历市场震荡和追涨杀跌的背景下，投资者逐渐意识到专业平台服务和专业知识普及的关键性。放眼财富管理行业，注重投资者服务的买方投顾能更好地发挥服务居民财富管理功能，买方投顾通过长期陪伴和投资者教育，与客户建立信赖关系，增强客户的盈利体验，从而为市场带来更多长期、专业、增量资金，促进行业良性发展。

### 投资者希望得到的投资服务分布



## 免责声明

理财魔方所提供的数据信息系依据大样本数据抽样采集和小样本调研及其他研究方法估算、分析得出。由于统计分析领域中的任何数据来源和技术方法均存在局限性，理财魔方也不例外。理财魔方依据上述方法所估算、分析得出的数据信息仅供参考，理财魔方不对上述数据信息的精确性、完整性、适用性和非侵权性做任何保证。任何机构或个人援引或基于上述数据信息所采取的任何行动所造成的法律后果均与理财魔方无关，由此引发的相关争议或法律责任皆由行为人承担。

## 报告其他说明

理财魔方后续将利用自身的行业研究和数据分析能力，对投资理财领域进行更详尽的分析解读和商业洞察，敬请期待。

## 版权声明

本报告为理财魔方所作，报告中所有的文字、图片、表格均受相关的商标和著作权的法律所保护，部分内容采集于公开信息，所有权为原著作者所有。未经本公司书面许可，任何组织和个人不得以任何形式复制或传递。任何未经授权使用本报告的相关商业行为都将违反《中华人民共和国著作权法》和其他法律法规的规定。