中信银行
CHINA CITIC BANK
以信致远 融智无限

胡润百富
HURUN REPORT
Since 1999

探索·主动·更新

Chinese HNWI Post COVID-19 New Normal

2020 中国高净值人群需求管理白皮书





序言

方合英
中信银行行长

2020 年是不平凡的一年，中国发展的内部条件和外部环境都在发生深刻复杂的变化。向外看，国际环境日趋复杂，不稳定性明显增强。向内看，中国已进入高质量发展的阶段，具有多方面的优势和条件，市场空间广阔，发展韧性强大。

进入 2020 年，受疫情影响，市场大部分业务显著承压。面对突如其来的新冠肺炎疫情，全国人民勇敢前行，风雨同舟，汇聚起同疫情斗争的磅礴之力，短时间内，我国疫情防控取得了重大战略成果，经济发展呈现稳定转好态势，在疫情治理和经济恢复上都走在了世界的前列。

与此同时，私人银行业务逆势发展，我国高净值人群财富保持稳健增长。其中，民营企业家仍然是中国高净值客户群体的中坚力量，新时代背景下，一大批有胆识、勇创新的企业家茁壮成长，形成了具有鲜明时代特征、民族特色、世界水准的中国企业家队伍，他们正在努力成为新时代构建新发展格局，建设现代化经济体系，推动高质量发展的生力军。金融是国民经济的晴雨表，金融行业是国民经济的核心部门，面对今年以来国内外一系列的挑战和机遇，金融机构应与企业共生共荣，全面融入国家发展战略，倾力加大金融科技投入，履行应尽的社会责任。

为积极应对这种经济新常态及疫情叠加的影响，中信银行私人银行携手胡润百富，通过对中国大陆地区 500 余位来自不同行业的高净值人群进行访谈调研，探索财富人群 2020 年需求变化，编写了《探索 · 主动 · 更新——2020 中国高净值人群需求管理白皮书》，旨在为社会各界提供更多有益参考。

中信银行私人银行坚持以客户服务为导向，把握趋势、顺应需求，在高净值人群的财富传承、场景生态建设、金融科技融合等领域积极开展战略布局。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”，为高净值客户提供“个人、家庭、企业”三位一体的综合金融服务解决方案。

截至目前，中信银行私人银行客户已突破 4.7 万户，管理资产规模超过 6,600 亿元。荣获《亚洲货币》颁发的 2019“最佳产品开发”奖、《亚洲私人银行家》中国财富奖颁发的“全权委托及独立投资管理”奖、《亚洲银行家》颁发的“中国年度飞跃私人银行”奖等多项大奖，赢得了客户的一致认可与业界的广泛好评。我们深知，银行发展的每一步都离不开广大客户对我们的支持和关心。未来，中信银行私人银行将继续秉承“用信念守护传承的温度”的品牌理念，“一生择一事”的“工匠精神”，顺势而为、相时而动，用“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，与您一道续写家业长青的辉煌。

中信银行
CHINA CITIC BANK
以信致远　融智无限

目录

01.
中信序言

04.
胡润开篇

06.
白皮书亮点

08.
第一章
2019~2020 年中国高净值人群私人财富概况

1.1 2019~2020 全球经济回顾与观察
1.2 疫情后洞察财富金字塔顶端变化

14.
第二章
疫情对高净值人群的影响

2.1 企业层面：疫情催化下，提升企业免疫力
2.2 个人层面：保持冷静，勇于开拓
人生目标：健康第一，亲情第二，财富第三
财富目标：安全第一，增长第二，传承第三

18.
第三章
疫情后洞察高净值人群需求变化

3.1 财富管理
3.2 子女留学
3.3 健康管理
3.4 旅行



32.
第四章
后疫情时代私人银行
服务转型思考

4.1 高净值人群对私人银行服务的体验与评价
4.2 高净值人群需求演变与进阶
4.3 私人银行服务高净值人群需求转型实践
4.4 案例： 中信银行私人银行钻石管家服务

37.
附录一
本次调研高净值人群基本信息

38.
附录二
专访摘选

54.
中信银行
私人银行简介

55.
关于胡润百富

56.
研究方法及
版权声明

图片 Getty Images 提供



开篇

胡润 Rupert Hoogewerf
胡润百富董事长 / 首席调研官

2020 年是我做胡润百富榜 22 年以来，财富创造最快的一年，这是很难想象的，为什么？因为很多企业家感觉最近一年面临很多不确定性因素，但今年百富榜上榜企业家却是历史上人数最多的一年，达到 2,398 位（20 亿人民币门槛）。其中，我们发现了 700 多张新面孔，也是历史之最（2019 年 192 位新人上榜）。令我印象深刻的是，今年千亿级企业家数量也达到 41 位（2019 年为 19 位），这些超级财富创造者中有来自于大健康相关行业以及新经济“ABCDEF”行业（“A-AI，人工智能”、“B-Blockchain，区块链”、“C-Chips，芯片”、“D-Data，大数据”、“E-E-commerce，电子商务”、“F- Fin Tech, 金融科技”），也有来自饮料、酱油、养猪等为代表的传统大食品行业，比如农夫山泉（上市后市值突破3,000亿人民币）。

透视胡润百富榜数据，我认为 2020 年是财富创造快速增长的一年，也可以说，过去二十年是财富快速积累的二十年。那么，我认为下一个二十年则是财富管理的二十年。因为在创造了如此多财富之后，这些财富创造者需要思考如何管理财富，如何投资，如何传承，尤其在经济新常态的当下，财富管理已然成为他们的主要关注点。

很高兴与中信银行私人银行联合发布《探索 · 主动 · 更新——2020 中国高净值人群需求管理白皮书》，这是业内首份聚焦经济新常态及疫情叠加影响下，研究中国高净值人群需求变化趋势的白皮书。这也是自 2016 年以来，我们连续五年追踪研究这些财富创造者的金融与非金融需求管理的变化趋势。从自我探索到积极主动到不断更新，则是白皮书洞察出高净值人群需求演变与进阶的三个阶段。

在白皮书调研过程中，我们聆听了企业家们自己的故事，包括他们的家庭和企业如何应对疫情的影响。值得一提的是，因为大环境以及突如其来的疫情，很多行业或多或少会受到一些影响，无一例外地，他们都展现出理性的态度以及勇于革新的精神，并进一步提升“免疫力”（包括家庭和事业）。对于未来，这些财富创造者则保持谦卑与乐观，行稳致远。

我们希望通过白皮书弘扬企业家精神，同时也鼓励更多人成为企业家，因为这些创业者可以颠覆传统行业，创造更多的价值；创业者可以通过企业发展进而带动行业发展，通过行业发展推动经济发展，通过经济发展提升国家发展，通过国家发展引领世界发展。

最后，祝大家阅读愉快。

白皮书亮点

9 位

疫情第一阶段，百强企业家中仍有 9 位企业家财富保持增长，且全部来自中国

56 %

56% 高净值人群金融资产配置比例超过五成，五千万是高净值家庭资产配置拐点

26 %

超过 7 成正在留学的家庭选择继续完成学业，26% 选择暂缓留学

亮点❶ 洞察疫情后财富金字塔顶端变化

疫情第一阶段（2020/1/31~2020/3/31）对全球财富金字塔顶端的影响明显，但中国是相对的赢家（百强企业家中仍有 **9 位**企业家财富保持增长，且全部来自中国）。

疫情第二阶段（2020/4/1~2020/5/31）**马太效应凸显，六成**全球超级财富创造者收复了损失，并拉大了和其他企业家的财富差距。

胡润研究院通过追踪观察胡润中国 500 强民营企业在疫情两个月、四个月以及六个月的价值变化，洞察出疫情后核心受益行业。研究发现，**核心受益行业包括教育、电子商务、大健康、快递等，这些行业的企业价值在疫情后迅速增长。另一方面，受疫情短期负面影响的行业包括房地产、服装等传统行业，但随着经济的复苏，企业价值正在逐步修复。**

亮点❷ 金融需求变化：“安全第一，增长第二，传承第三”是疫情后高净值家庭财富目标

全球资产配置热情褪去，未来保持观望或进一步收缩。三成高净值人群未来将减少全球金融投资，为过去五年来最高，五成保持观望。非金融资产配置上，出售国际房产（32%）约为 2019 年三倍。

过半高净值家庭资产配置偏爱金融资产，且资产等级越高，家庭金融资产比重越高。56% 高净值人群金融资产配置比例超过五成，五千万是高净值家庭资产配置拐点，当资产超过五千万以上，金融资产比例开始明显提升。

中国香港成为跨境资产配置首选目的地，美、英、澳吸引力明显下降。后疫情时代，中国香港超越美国，成为金融和非金融资产配置的首选目的地。

金融资产配置：多元配置、平衡风险特征凸显，且未来一年仍将持续。多元配置呈现“四三二一”的特征：四成高净值人群计划增加收益型投资；三成计划增加稳定型投资，两成计划增加保障型投资。一成计划增加短期固定型支出。平衡风险体现在保险资产配置显著增加。

金融机构选择标准从重视“行业地位和专业性”转变为“安全性和满足个性需求”。安全性（55%）上升为选择金融机构的首要投资标准，而对于机构专业程度（46%）以及机构行业地位（45%）的重视程度自 2016 年以来首次出现明显下降。

不动产配置：超五成高净值人群未来一年有置业计划。房产配置作为稳定的资产保值类型仍受高净值人群青睐，尤其是国内一二线城市房产。受疫情影响，仅一成高净值人群有国际置业计划。

亮点❸ 非金融需求变化：“健康第一，亲情第二，财富第三”是疫情后高净值人群人生目标

健康是重要的人生目标，且健康管理呈现年轻化趋势。近六成高净值人群将健康排在人生目标重要性的第一位，

四

企业层面的应对：疫情催化下，
提升企业免疫力。
近四成企业家保持乐观

三

自我探索期、积极主动期、
不断更新期是高净值人群需求
演变与进阶的三个阶段

三

“人才”、“产品”、“服务”
是私人银行服务高净值人群的
三大核心要素

包括拥有健康的生活、健康的体魄、健康的灵魂。后疫情时代，医疗健康服务（72%）成为高净值人群最希望获得的非金融服务。25~35 岁年轻群体更愿意体验私人银行提供的医疗健康服务。

疫情不会改变留学规划，但或推迟留学阶段，国内国际学校或成为过渡站。超过 7 成正在留学的家庭选择继续完成学业，26% 选择暂缓留学。对于计划留学的家庭，超过九成家庭不会取消留学规划。美国（56%）、英国（44%）仍然是中国高净值家庭首选的留学国家，加拿大吸引力在下降。

超五成高净值人群疫情结束后有旅行计划，三成选择国内游，云南（22%）是国内旅行第一站。约两成选择国际旅行，日本（33%）是国际旅行第一站。

亮点❹ 洞察疫情下高净值人群的应对

◆ **企业层面的应对：疫情催化下，提升企业免疫力。**近四成企业家保持乐观，认为 2020 业绩会保持增长，两成企业家预计营收与 2019 年持平。更进一步，“扎根中国市场，深耕中国市场，拓展国际视野”与“渠道变革，战略转型为典型的创新探索”，是疫情下企业家提升企业免疫力的应对措施。

◆ **个人层面的应对：保持冷静，勇于开拓。**高净值人群在疫情下体现出两种特质：① **韧性：** 在不确定性下寻找确定性的创新力；② **理性：** 在动荡中拥有勇于进取的勇气。

亮点❺ 追踪高净值人群需求演变与进阶

胡润百富连续五年追踪研究高净值人群金融与非金融需求管理的变化趋势，洞察出高净值人群需求演变与进阶的三个阶段：

◆ **自我探索期：** 事业为重心，财富规划初探。

◆ **积极主动期：** 事业上升，多元化与全球化配置意识初现。

◆ **不断更新期：** 事业成熟，财富安全成为核心诉求。

亮点❻ 私人银行服务高净值人群需求的启示

“人才”、“产品”、“服务”是私人银行服务高净值人群的三大核心要素，更进一步，“综合化”则是三大要素共同的关键词，即综合化的人才、综合化的产品以及综合化的服务。

◆ **人才层面：** 塑造洞悉客户需求的、值得信赖的、复合型人才。

◆ **产品层面：** 持续更新，提供定制化资产配置方案是主要关注点。

◆ **服务层面：** 综合化、差异化的非金融服务是金融机构的核心竞争力。首先，稀缺性资源和服务、特色圈层活动是着力点。其次，用有温度的服务，全方位覆盖个人、家庭、企业三大层面，或将是后疫情时代私人银行服务高净值人群新的突破。

第一章 2019~2020 年中国高净值人群私人财富概况

1.1 2019~2020 全球经济回顾与观察

趋势一：下行中的全球经济体，面临疫情叠加冲击

宏观经济方面，2017 年以来全球主要经济体普遍处于下行周期，经济减速已成为新常态。回顾 2019 年，全球经济总体延续疲弱态势，经济增长继续回落。根据联合国 2020 年 1 月发布的《2020 世界经济形势与展望》，2019 年全球经济增长率降至 2.3%，为十年来最低水平。持续的贸易摩擦、全球需求的放缓（人口老龄化加剧）、制造业下滑被认为是全球经济增长乏力的主要原因。

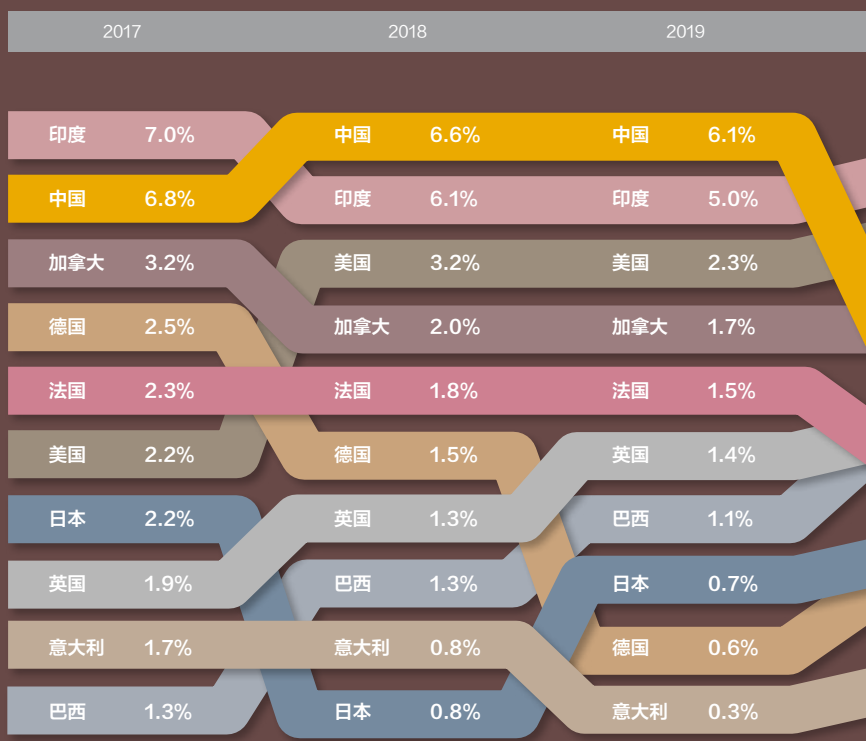
自 2020 年伊始，新冠肺炎疫情的全球蔓延进一步冲击了全球经济发展。中国人民银行发布的《2020 年第一季度中国货币政策执行报告》预计，今年全球经济衰退已成定局。此外，世界银行 6 月 8 日发布 2020 年第 6 期《全球经济展望》报告指出，新冠肺炎疫情“大流行”所带来的巨大冲击，以及防控措施所造成的经济停摆，将使全球经济 2020 年萎缩 5.2%，这是二战以来最为严重的经济衰退，也是 1870 年以来出现人均产出下降经济体数量最多的一年，各地区的人均收入都将减少。国际货币基金组织（IMF）于 6 月 24 日发布《世界经济展望》报告，预测全球经济在 2020 年将出现 4.9% 的萎缩。

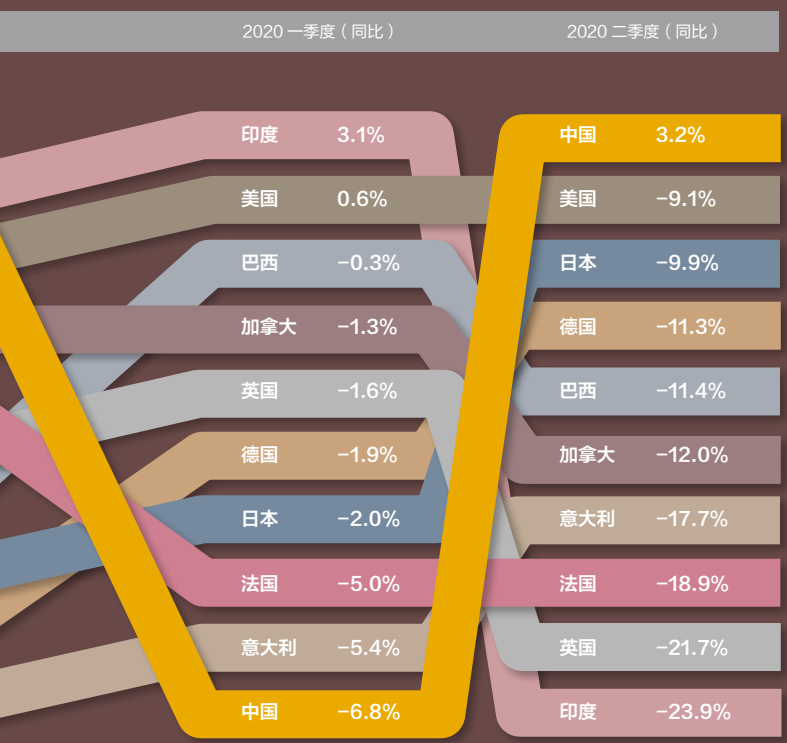
趋势二：中国经济企稳回升，引领全球经济复苏

新冠肺炎疫情对各国经济社会发展都造成了巨大冲击，中国政府始终把人民的生命安全和身体健康放在第一位，果断采取最严格的防控措施，在最短的时间内有力扭转了疫情局势。目前中国疫情防控取得重大战略成果，经济发展呈现稳定转好态势，疫情防控和经济恢复都走在世界前列。虽然 2020 年一季度，中国 GDP 同比下降 6.8%，但随着复工复产的顺利推进，二季度企稳回升、由负转正，GDP 同比增长 3.2%，上半年国内生产总值下降 1.6%，表明中国经济在疫情下展现巨大的韧性。

此外，国际机构对中国经济持续看好。世界银行与世界货币基金组织均预测中国是 2020 年唯一可能出现经济正增长的国家。2020 年，中国成为全球经济的“压舱石”。

▼
2017~2020 全球 TOP10 经济体 GDP 增速对比





数据来源： IMF, 胡润研究院整理

趋势三： 货币政策全球量化宽松，中国灵活稳健

事实上，2008 年全球金融危机之后，全球各大央行展开了持续十年的非常规宽松。2019 年，为刺激增长乏力的经济，有 35 个国家央行降息超 70 次（不完全统计）。其中，美联储在下半年连续三次降息共 75 个基点，而欧洲央行已连续多年实施负利率政策。

2020 年，为应对疫情的负面影响，全球主要经济体开启新一轮货币宽松政策，全球央行出现更大规模的降息潮。3 月份，美联储 2 次降息共计 150 个基点，带动了新一轮全球“降息潮”。据不完全统计，上半年全球央行共降息超200次。

2020 年中国继续保持灵活稳健的货币政策与积极有为的财政政策，具体而言，上半年三次降准，累计释放 1.75 万亿流动性。中国的货币政策工具仍有可操作空间，将会根据经济发展形势进一步调整。根据政府工作报告，2020 年中国经济社会发展将以“稳”为主，优先稳就业保民生，坚决打赢脱贫攻坚战，努力实现全面建成小康社会目标任务。疫情不会改变中国经济长期向好的基本面。

趋势四：“逆全球化”浪潮加剧，中美贸易再平衡成为长期趋势。中国将适应经济减速新常态，形成以国内大循环为主体，国内国际双循环相互促进的新发展格局

中国经济从 2009 年起就步入减速换挡的阶段，目前刚刚走过 10 年，GDP 增速从高点 14.2% 下降到了 6.1%。中国内需稳定扩张（国内超大规模市场优势）带来经济增长的韧性。

但与此同时，全球化红利退潮（主要原因是全球主要经济体都面临人口老龄化的挑战，内需放缓，依靠贸易保护主义来争取更多的份额），特别是 2008 年金融危机以来，全球化进程驶入慢车道，全球贸易额增速放缓。“逆全球化”思潮蔓延，贸易保护主义抬头，均在英国脱欧、中美经贸摩擦中得到体现。长期来看中美经贸摩擦还会持续，外部不确定性仍然严峻。

2020 年，疫情的冲击进一步打破了全球产业链的正常运转，疫情防控措施使各国生产、流动和进出口贸易受到较大影响，全球产业链“断裂”风险上升，进一步加剧发达国家产业链回流的渴望。

“逆全球化”对全球资本、技术与人才的流动带来潜在风险。“逆全球化”中隐含的保护主义对企业家海外投资及子女留学都会带来影响。

面对“逆全球化”浪潮，习近平总书记在 7 月 21 日主持召开的企业家座谈会中强调：“我们必须集中力量办好自己的事，充分发挥国内超大规模市场优势，逐步形成以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局，提升产业链供应链现代化水平，大力推动科技创新，加快关键核心技术攻关，打造未来发展新优势。”

1.2 疫情后洞察财富金字塔顶端变化

疫情第一阶段对全球财富金字塔顶端的影响明显，但中国是相对的赢家。

为追踪和了解疫情对于企业家财富变化的影响，进而洞察疫情带来的危与机，胡润研究院发布《疫情两个月 / 四个月后全球百强企业家财富变化特别报告》。

第一阶段，即疫情发生以来的两个月内（2020/1/31~2020/3/31），胡润研究院观察到全球百强企业家的财富减少了 12.6%，即 2.6 万亿人民币，蒸发了过去两年半所创造的财富，相当于每人每天损失 4 亿多人民币。

百强企业家中仍有 9 位企业家财富保持增长，且全部来自中国。从行业来看，农业和食品业占比最多，其中有两位是中国的猪肉生产商，其次是医疗行业。

疫情第二阶段，六成全球超级财富创造者收复了损失，并拉大了和其他企业家的财富差距。在疫情爆发的头两个月，全球百强企业家的大量财富蒸发，但在疫情第二阶段（2020/4/1~2020/5/31），三分之二的企业家财富出现 V 型复苏。胡润全球百强企业家中有 60% 财富增长或保持不变，40% 的企业家财富减少。值得一提的是，胡润全球百强企业家中财富增长最快的前五名都来自中国，以黄峥为首，翻倍至 2,500 亿，相当于这四个月平均每天增长 10 亿；其他四位是海天味业的庞康、迈瑞的徐航、新希望的刘永好家族和海底捞的张勇舒萍夫妇。

具体而言，疫情以来最大的两个赢家是电子商务行业的杰夫 · 贝佐斯（亚马逊）和黄峥（拼多多），他们的财富分别增长了 1,500 亿和 1,240 亿人民币，几乎都来自疫情第二阶段（2020/4/1~2020/5/31），贝佐斯和黄峥的财富在新冠疫情以来呈现出“耐克标志”式增长。

另一方面，胡润研究院观察到，胡润全球百强企业家中来自于奢侈品、投资、传媒等行业的企业家受到疫情冲击最大。比如 LVMH 的伯纳德 · 阿诺特和巴菲特财富缩水最多，超过上千亿。

▼

疫情两个月后财富仍然增长的 9 位全球百强企业家

1 姓名	2 财富变化	3 财富（亿元人民币）	4 主要公司	5 居住国	6 主要行业
1 徐航	26%	950	迈瑞	中国	医疗设备
2 庞康	23%	950	海天味业	中国	食品
3 刘永好家族	20%	1,050	新希望	中国	农业
4 秦英林、钱瑛夫妇	16%	1,550	牧原	中国	畜牧
5 刘强东	5%	950	京东	中国	电子商务
6 王卫	3%	1,380	顺丰	中国	快递
6 雷军	3%	1,050	小米	中国	智能硬件
6 吴亚军家族	3%	1,020	龙湖	中国	房地产
9 孙飘扬、钟慧娟夫妇	2%	2,020	恒瑞医药、翰森制药	中国	医药

数据来源：胡润研究院，财富变化反映的是截至 2020 年 3 月 31 日的两个月内的变化

疫情四个月后胡润全球百强企业家——最大赢家： 财富增长最快 TOP5

1 姓名	2 财富变化	3 财富（亿元人民币）	4 主要公司	5 居住国	6 主要行业
1 黄峥	94%	2,500	拼多多	中国	电子商务
2 庞康	36%	1,050	海天味业	中国	酱油
3 徐航	31%	1,000	迈瑞	中国	医疗设备
4 刘永好家族	28%	1,150	新希望	中国	生猪生产
5 张勇、舒萍夫妇	25%	1,400	海底捞	中国	餐饮

疫情四个月后胡润全球百强企业家——最大输家： 财富缩水最多 TOP5

1 姓名	2 财富缩水（亿美元）	3 主要公司	4 居住国	5 主要行业
1 伯纳德 · 阿诺特	180	酩悦 · 轩尼诗 – 路易 · 威登	法国	奢侈品
1 沃伦 · 巴菲特	180	伯克希尔 · 哈撒韦	美国	投资
3 卡洛斯 · 斯利姆 · 埃卢家族	170	墨西哥美洲电信公司	墨西哥	投资
4 阿曼西奥 · 奥特加	140	蒂则诺	西班牙	单一品牌零售
5 迈克尔 · 布隆伯格	80	彭博	美国	传媒
5 卡尔 · 伊坎	80	伊坎企业	美国	投资

为进一步洞察疫情对于行业的影响，胡润研究院通过追踪观察胡润中国 500 强民营企业在疫情两个月、四个月以及六个月的价值变化，洞察出疫情后核心受益行业。研究发现，核心受益行业包括教育、电子商务、大健康、快递等，这些行业的企业价值在疫情后迅速增长。教育行业企业价值增长最显著，头部上市教育企业（典型企业： 跟谁学）在疫情六个月后，平均增长两倍。电子商务行业（典型企业： 拼多多）企业价值在疫情六个月后增长 88.2%，大健康（典型企业： 康泰生物）增长 61.9%，物流（典型企业： 顺丰控股）增长 33.3%。

另一方面，受疫情短期负面影响的行业包括房地产、服装等传统行业，但随着经济的复苏，企业价值正在逐步修复。房地产行业疫情两个月后企业价值下降 15.3%，疫情六个月后价值较去年增长 3.7%。服装行业疫情两个月后企业价值下降 23.9%，疫情六个月后价值已修复至仅下降 0.6%。

数据来源： 胡润研究院，财富变化反映的是截至 2020 年 5 月 31 日的四个月内的变化

★**教育：**疫情阻碍了线下教育，而在线教育则在国家的支持与推动下蓬勃发展。疫情期间，在线教育和中小学基础教育第一次完全结合在一起，全球的家长和学生都在使用在线教育。同时，各大教育机构不断推动线上业务的发展，其企业价值也不断增长，增长最快的企业是以 K-12 为主的在线教育机构跟谁学，疫情六个月后价值增长了 4 倍。其次为以公务员培训为主的中公教育，疫情六个月后增长近一倍。

疫情后，在线教育的火热程度或许会有所下降，但其在疫情期间展现出的灵活优势将进一步吸引更多的学习群体，未来教育行业线上线下相融合将会是主流趋势。

★**电子商务：**疫情搅乱了正常的生活生产秩序，进一步加速了电子商务对零售行业的渗透。疫情下，表现最好的电商企业拼多多，其疫情六个月后增长 1.4 倍，京东增长超过 1 倍。

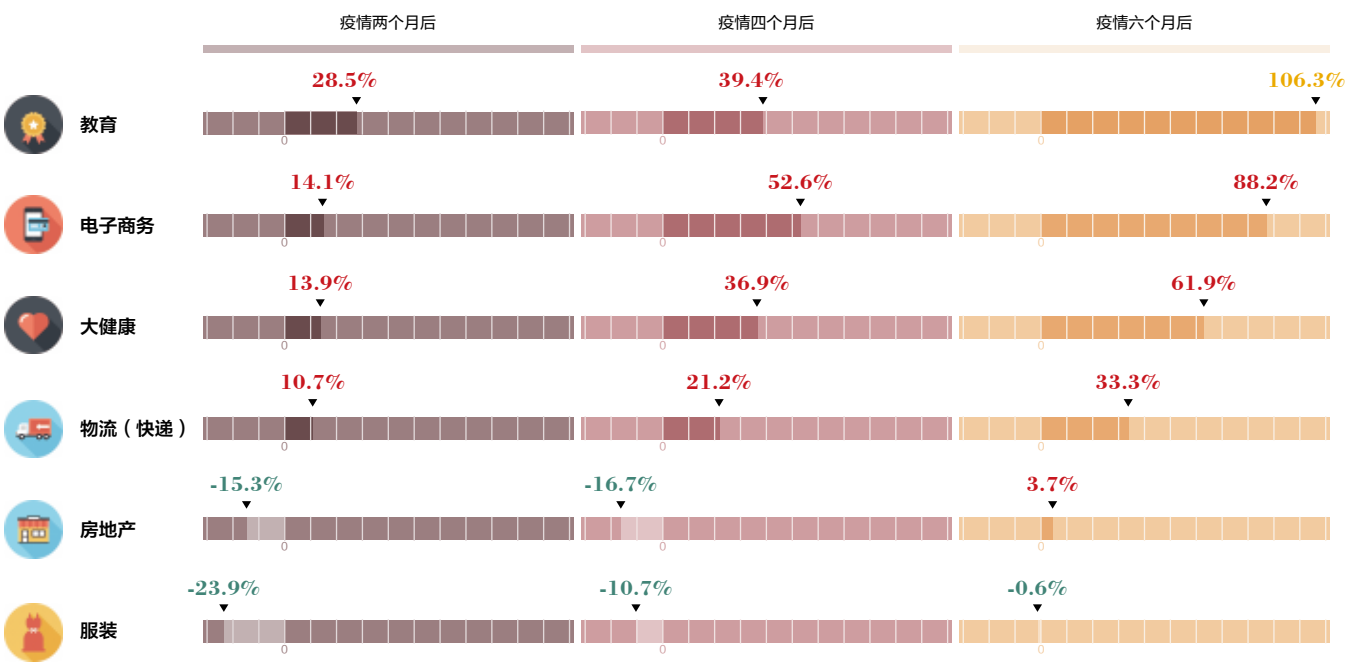
在资本市场，电子商务连续四年成为胡润中国独角兽上榜企业数量最多的行业，从 2017 年的 22 家增加到 2020 年的 39 家。同样，2020 胡润瞪羚企业和猎豹企业榜单，电子商务行业亦有 32 家企业上榜，表明即便市场上已存在淘宝、天猫、京东、拼多多等众多电商巨头，资本市场仍然对电子商务的未来发展潜力充满期待。

进一步细观独角兽上榜企业，电商独角兽大多集中于一些细分市场，以汽车电商（车好多 | 估值 600 亿人民币）和生鲜电商（美菜网 | 估值 600 亿人民币）居多，此外还有二手电商（爱回收 | 估值 140 亿人民币）、旅游电商（马蜂窝 | 估值 140 亿人民币）、纺织品电商（百布 | 估值 100 亿人民币）、母婴电商（蜜芽 | 估值 100 亿人民币）、钢铁电商（找钢网 | 估值 100 亿人民币）等众多细分领域。从目前趋势看，电子商务将有望颠覆各个行业的交易形式，未来行业竞争将进一步加剧。

★**大健康：**随着中国医疗改革的推进，大健康行业十年来飞速发展，成为先进制造、房地产行业之后，入选“胡润中国 500 强”企业最多的第三大行业。数据显示，疫情六个月后，行业内价值翻倍的企业有 9 家。

创业投资领域对大健康行业同样非常重视。2020 胡润全球独角兽榜显示，中国大健康（生物科技 & 健康科技）行业共计 22 家企业上榜，排在第二。生物科技即生物制药领域，代表企业华兰生物疫苗，估值 100 亿人民币。健康科技主要是在线医疗企业，代表企业平安医保科技，估值达 600 亿人民币。而在胡润 2020 年发布的瞪羚和猎豹等潜力独角兽企业榜单上，大健康成为最受资本青睐的行业，上榜企业共计 56 家，占据榜单四分之一。

疫情下的胡润中国 500 强民营企业价值变化



来源：胡润研究院，企业价值变化时间点（以《2019 胡润中国 500 强民营企业》截至 2019 年 11 月 29 日数据为基准；疫情两个月后：截至 2020 年 3 月 31 日；疫情四个月后：截至 2020 年 5 月 31 日；疫情六个月后：截至 2020 年 8 月 15 日）

★快递：根据中国快递协会数据，我国快递业在疫情防控常态化形势下继续保持快速增长，今年 1~9 月，快递业务量约等于 2019 年 1~10 月的总量，达 500 亿件。快递行业的业务量与营收都在飞速增长，企业价值得到进一步凸显。

得益于电商行业的蓬勃发展，快递行业在创投领域愈发得到重视，在胡润独角兽企业榜单中，企业数量由 6 家增长至 16 家，各大电商巨头也在不断完善自己的物流行业布局。

★房地产：根据国家统计局数据，1~2 月份全国商品房销售面积同比下降 39.9%，销售额同比下降 35.9%。受此影响，全国房地产开发投资增速在 1~2 月降至 -16.3%。随着经济的复苏，房地产行业景气指数不断回升，1~8 月份的全国商品房总销售额同比由负转正（1.6%），房地产开发投资增速达到 4.6%。

2020 年 8 月，住建部和人民银行进一步明确了房地产企业资金监测和融资管理新规，以限制企业有息负债规模的增长。在此背景下，房地产行业集中度未来或进一步提升，在国家的调控下保持平稳健康发展。

★人工智能：《2017~2020 胡润独角兽指数》中，人工智能独角兽数量连续四年高速增长，每年新增 5 家以上的独角兽企业，成为发展最快的行业。人工智能行业中，从事机器视觉等智能识别领域的企业数量居多（商汤科技 | 估值 500 亿人民币），此外还包括 AI 芯片（寒武纪 | 估值 140 亿人民币）、物联网（特斯联 | 估值 100 亿人民币）、智能驾驶（斑马网络 | 估值 70 亿人民币）、语音识别（云知声 | 估值 70 亿人民币）等众多应用领域。

从技术创新和政策来看，2020 是迈向新产业周期的关键一年，目前中国在部分科技行业的水平达到了世界前列，互联网 + 已经渗透到各行各业，人工智能有望成为下一轮长周期的核心技术，进一步革新传统行业。

▼

2017~2020《胡润独角兽榜》中国上榜企业行业分布对比（单位：家）

	2017	2018	2019	2020
电子商务	22	20	33	39
大健康（生物科技＆健康科技）	15	17	17	22
人工智能	3	10	15	21
金融科技	17	19	22	18
物流	6	11	16	16
其他行业	57	109	103	111
榜单企业总数	120	186	206	227

数据来源：《2017-2020 胡润独角兽榜》，2020 榜单数据截止日期为 2020 年 3 月 31 日

▼

2020 胡润瞪羚与猎豹企业行业分布对比（单位：家）

	2020 胡润瞪羚企业数量	2020 胡润猎豹企业数量	合计
大健康（生物科技＆健康科技）	22	34	56
电子商务	11	21	32
企业服务	7	13	20
人工智能	14	4	18
教育科技	8	6	14
其他行业	38	48	86
榜单总体企业数量	100	126	226

数据来源：《2020 胡润中国瞪羚企业》&《2020 胡润中国猎豹企业》，数据截止日期为 2020 年 3 月 31 日

说明：胡润研究院自 2017 年起连续四年发布独角兽与潜力独角兽企业榜单，按照企业成长周期与估值，细分为独角兽企业、潜力独角兽（瞪羚企业和猎豹企业）。

胡润独角兽企业——指成立于 2000 年之后、估值 10 亿美元以上的非上市公司。

胡润中国瞪羚企业——指成立于 2000 年之后、三年内最有可能达到独角兽级十亿美金估值的中国高成长性企业。

胡润中国猎豹企业——指成立于 2000 年之后、五年内最有可能达到独角兽级十亿美金估值的中国高成长性企业。

第二章 疫情对高净值人群的影响

“保持冷静，勇于开拓”是胡润百富洞察疫情如何影响高净值人群的判断，本章将分别从企业层面和高净值人群个人层面进行探讨。

基于调研，胡润百富认为，高净值人群在疫情下体现出两种特质：

① **韧性：**在不确定性下寻找确定性的创新力；

② **理性：**在动荡中拥有勇于进取的勇气；

既相信人类精神的韧性，对未来乐观，同时也对面临的挑战保持理性。

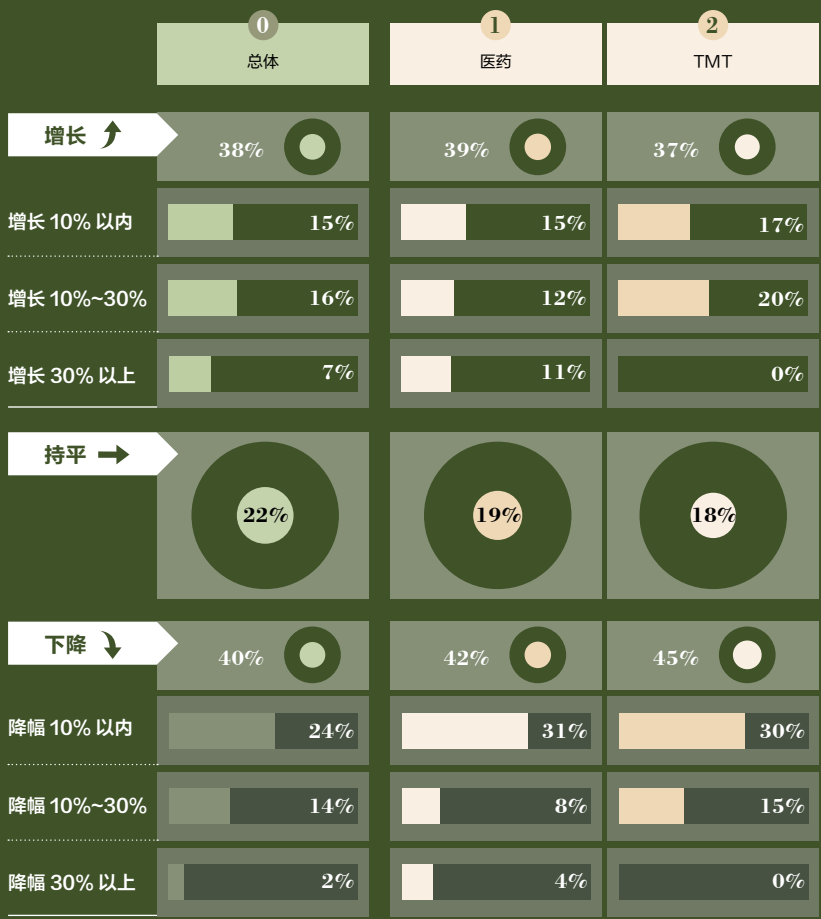
2.1 企业层面：疫情催化下，提升企业免疫力

白皮书首先观察疫情对于企业层面的影响以及企业家们的应对措施。

根据定量调研结果，近四成企业家保持乐观，认为业绩会持续在 2020 年保持增长，两成企业家预计营收与 2019 年持平，一定程度上体现出中国经济的韧性。细分行业层面，贸易受疫情负面影响最大，近五成业内受访企业家评估 2020 年营收呈现同比下降趋势。

定性研究发现，在疫情初期，大部分行业受到较大的影响，对市场预期偏悲观。疫情期间，很多企业家结合形势，做出优秀的决策，让企业不仅渡过难关，还产生了积极的变化。企业家们对中长期保持相对乐观态度，他们认为经济企稳复苏，企业盈利改善、外资流入（全球宽松潮）等趋势并未改变。结合访谈，我们总结出企业家应对疫情采取的措施。

▼ **疫情影响下，预计企业 2020 年营收变化**

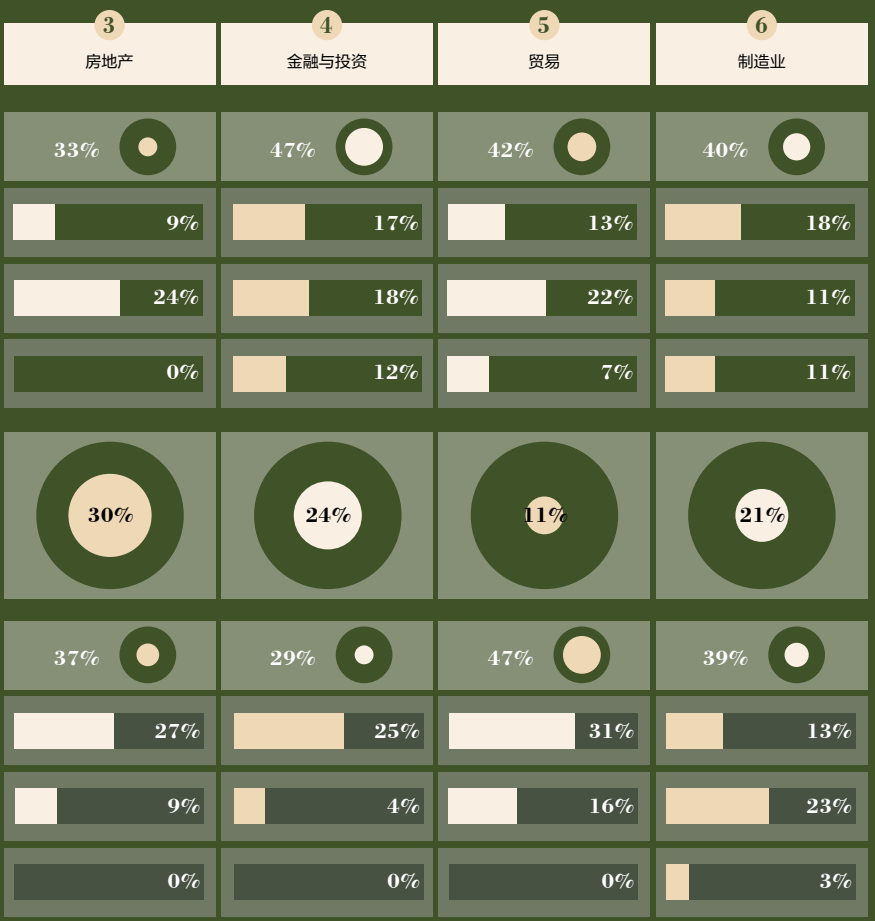


“疫情导致的海外业务无法展开，我们目前将重心转向国内业务，减少海外开支。同时我们在国内做精做专，争取打通行业上下游，目前也在逐步进入产业园工程建设领域。”——深圳企业家

扎根中国市场，深耕中国市场，拓展国际视野

究其原因：近年来，经济全球化遭遇逆流，经贸摩擦加剧。加之疫情的影响，客观上导致企业海外业务停滞，一些企业基于成本和贸易环境等方面的考虑，调整了产业布局和全球资源配置，企业家认为这是正常的生产经营调整。

企业家一致认为，中国是全球最有潜力的市场，具有最完备的产业配套条件。他们希望立足中国，放眼世界，提高把握国际市场动向和需求特点的能力，提高把握国际规则能力，提高国际市场开拓能力，提高防范国际市场风险能力，带动企业在更高水平的对外开放中实现更好发展，促进国内国际双循环。



数据来源：2020 中国高净值人群需求管理调研

> *疫情重创了以线下模式为主的传统企业，大量的传统企业在疫情期间开拓线上营销和销售渠道，弥补了线下市场无法开展营销和经营活动的损失*

“疫情下，线下展会无法开展，于是我们开启了‘云’招商模式，打造展会的线上平台。”——广州企业家

“由于疫情影响餐饮堂食受到限制，我们推出了高级和食外送。高级和食外送在日本较为普遍，但在国内一直打不开市场，主要受到外送产品包装和冷链运输的限制，对此，团队借鉴非典时期餐饮发展，经过多次尝试，最终推出市场接受的高级和食外送料理”——上海企业家

危中有机，探索创新

创新是引领企业发展的第一动力，而企业家正是创新活动的探索者、组织者、引领者。定性研究发现，企业家普遍具备敢于承担风险，敢为天下先，战胜挑战的品质。

★**变革渠道，开拓线上。**疫情重创了以线下模式为主的传统企业，大量的传统企业在疫情期间开拓线上营销和销售渠道，弥补了线下市场无法开展营销和经营活动的损失。后疫情时代，企业采取线上线下齐头并进的模式，进一步提升企业应对风险的抵抗能力。

“疫情下，虽然 To C 业务受到影响，但我们拥有自主的核心技术，所以能够很快进行业务转型，开展了 To B 和 To G 业务，比如在疫情期间提供一些外呼机转、疫情回访、电子测温等业务，探索了更多技术的落地场景。”——北京企业家

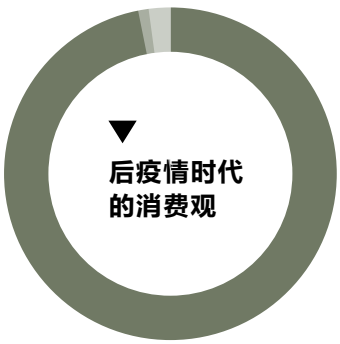
“考虑到物流受疫情影响小，所以决定调整业务方向，进入健康消费品领域。我们在 1 月收购了美国加州的一家药厂，生产被称为‘长寿药’的 NMN 产品，目前需求非常旺盛。”——深圳企业家

“疫情防控要求使得安保行业需求增长，年初投资成立安保公司，为公司带来了稳定的现金流，今后以发展安保行业为主。”——深圳企业家

★**战略转型。**疫情对企业主营业务带来冲击，企业家冷静思考，积极观察市场的需求变化，探索疫情催生的新兴需求，成功带领企业调整业务方向，化危为机，展现出顽强拼搏的韧性与沉着应对的理性。



- **80%** 积极型 保持冷静，积极应对
- **18%** 佛系型 有些茫然，等待观望
- **2%** 消极型 非常焦虑，担忧未来



- **93%** 理性消费 疫情对自身的消费态度没有太大影响
- **4%** 报复性消费 弥补疫情中减少的消费
- **3%** 抑制消费 报复性存钱 / 强化储蓄

2.2 个人层面：保持冷静，勇于开拓

调研数据显示，八成高净值人群面对疫情保持积极的心态，即便在企业经营受影响的情况下，也能积极调整，展现出顽强的韧性与进取的勇气。

理性积极的态度同样也折射在消费观上：超过九成的高净值人群表示疫情对消费态度无太大影响，仍然秉持理性消费观。

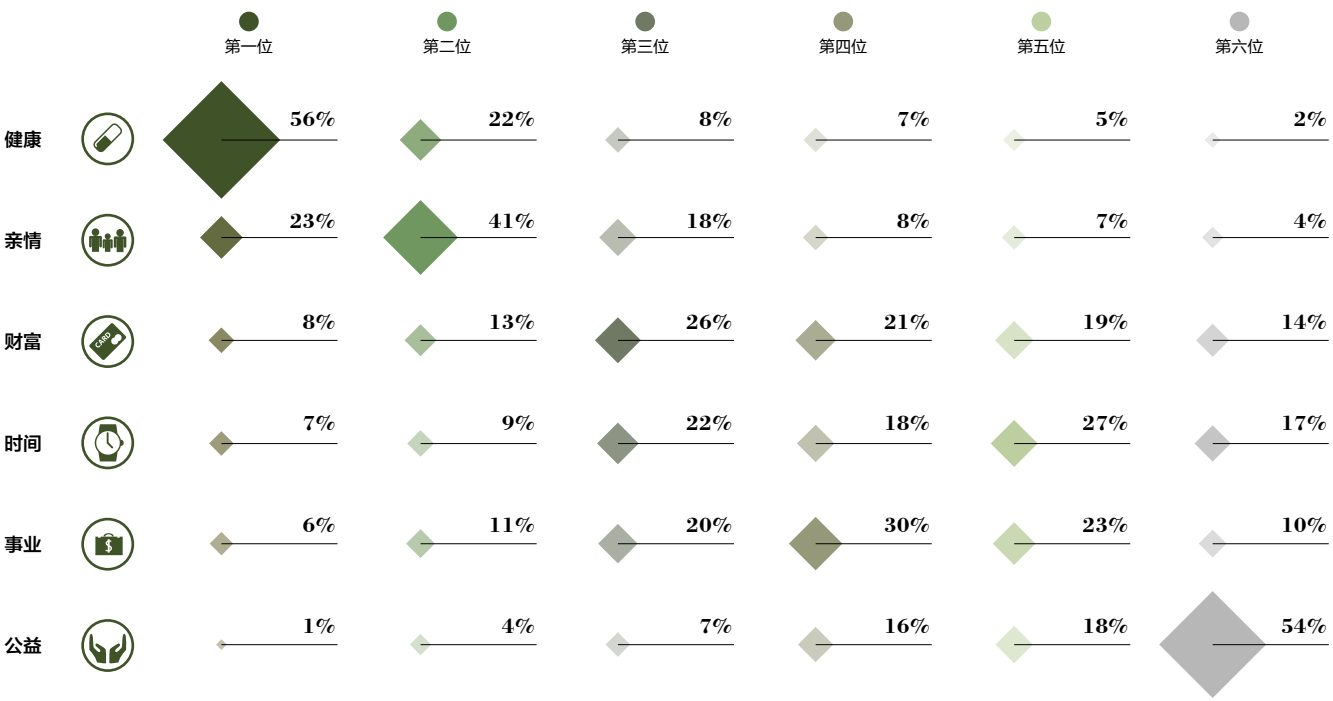
人生目标 | 健康第一，亲情第二，财富第三

健康是重要的人生目标。数据显示，近 8 成高净值人群认为健康是人生重要目标，近六成高净值人群将健康排在人生目标重要性的第一位，其次是亲情、财富、时间、事业。定性研究发现，高净值人群对于健康的理解包括拥有健康的生活、健康的体魄、健康的灵魂。

“我以前是一个十足的工作狂，事业第一位，每天工作 12-14 个小时，家庭的事我很少关注。今年我 30 岁了，希望未来有所区别，会注重家庭和工作的结合。”——广州企业家

“之前我的事业心很重，疫情使得我和家人相处时间更长，关系更融洽，今后也想和家人生活更近一些，现在开始会去平衡生活和事业。”——深圳企业家

后疫情时代，人生目标重要性排序



数据来源：2020 中国高净值人群需求管理调研

财富目标：安全第一，增长第二，传承第三

胡润百富将财富生命周期定义为创富、守富、传富三个阶段。创富，即财富增长；守富，即保障财富安全；传富，即规划财富传承。后疫情时代，高净值人群对于“财富安全”的重要性放在首位，超过了“财富增长”和“财富传承”。

超过五成高净值人群认为“财富安全”非常重要，体现在他们越来越多地关注资产流动性（45%），关注财产风险（42%），且越来越多地信赖专业的理财机构（43%）。

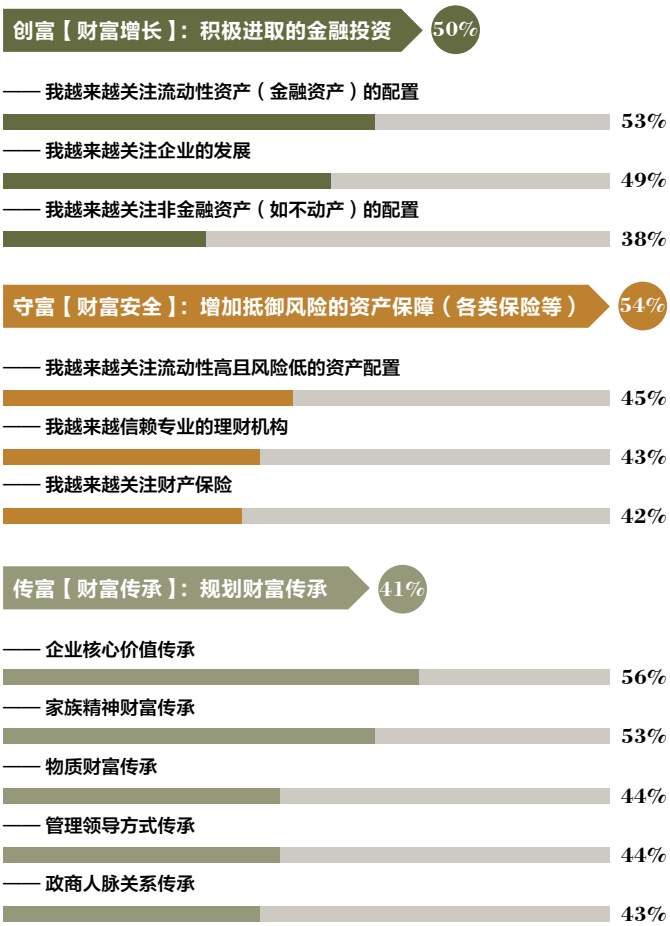
对于“财富增长”，调研数据显示，五成高净值人群重视积极进取的金融投资，比如认为“流动性资产的配置”的重要性（53%）超过了“非金融资产的配置”（38%）。

后疫情时代，四成高净值人群开始关注财富传承的规划，值得注意的是，他们对于“传承”的理解更加多元和宽广，体现在价值观与精神的传承成为主流的传承趋势。具体而言，企业核心价值传承的重要性居首位（56%），其次是家族精神财富（53%），物质财富传承（44%）。

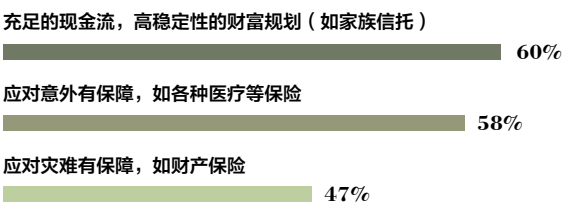
更进一步，六成高净值人群认为充足的现金流，以及高稳定性的财富规划对于财富自由非常重要。其次，是应对意外的保障，比如各类商业保险等。

定性研究发现，高净值人群对于人生目标的定位“健康第一、亲情第二、财富第三”同样映射在他们对于“财富自由”更深层次的理解上，包括时间可支配的自由、资源可支配的自由、财富可支配的自由、健康的自由以及与之相关的医疗自由。同样，他们认为精神上的自由比财富自由更重要（比如，实现自身的梦想和追求，是财富自由的一个重要方面），在此基础上，健康的身体是先行条件，是进行创富、守富和传富的基石。

后疫情时代，【财富】重要性的理解



后疫情时代，【财富自由】的理解



“当下大家讨论最热的一个话题是健康财富，我认为这也是财富自由的基础。”——深圳企业家

“财富自由，更多应该关注财富保障和财富安全，能否抵御不可抗力因素，比如疫情。”——广州企业家

“我认为财富自由取决于个人欲望。对于个人的基本生活而言，很多人都已经实现自由。但对于自己的爱好，那么是否有足够的经济能力去支持这些追求或者爱好是财富自由的一个重要因素。”——上海企业家

数据来源：2020 中国高净值人群需求管理调研

第三章 疫情后洞察高净值人群需求变化

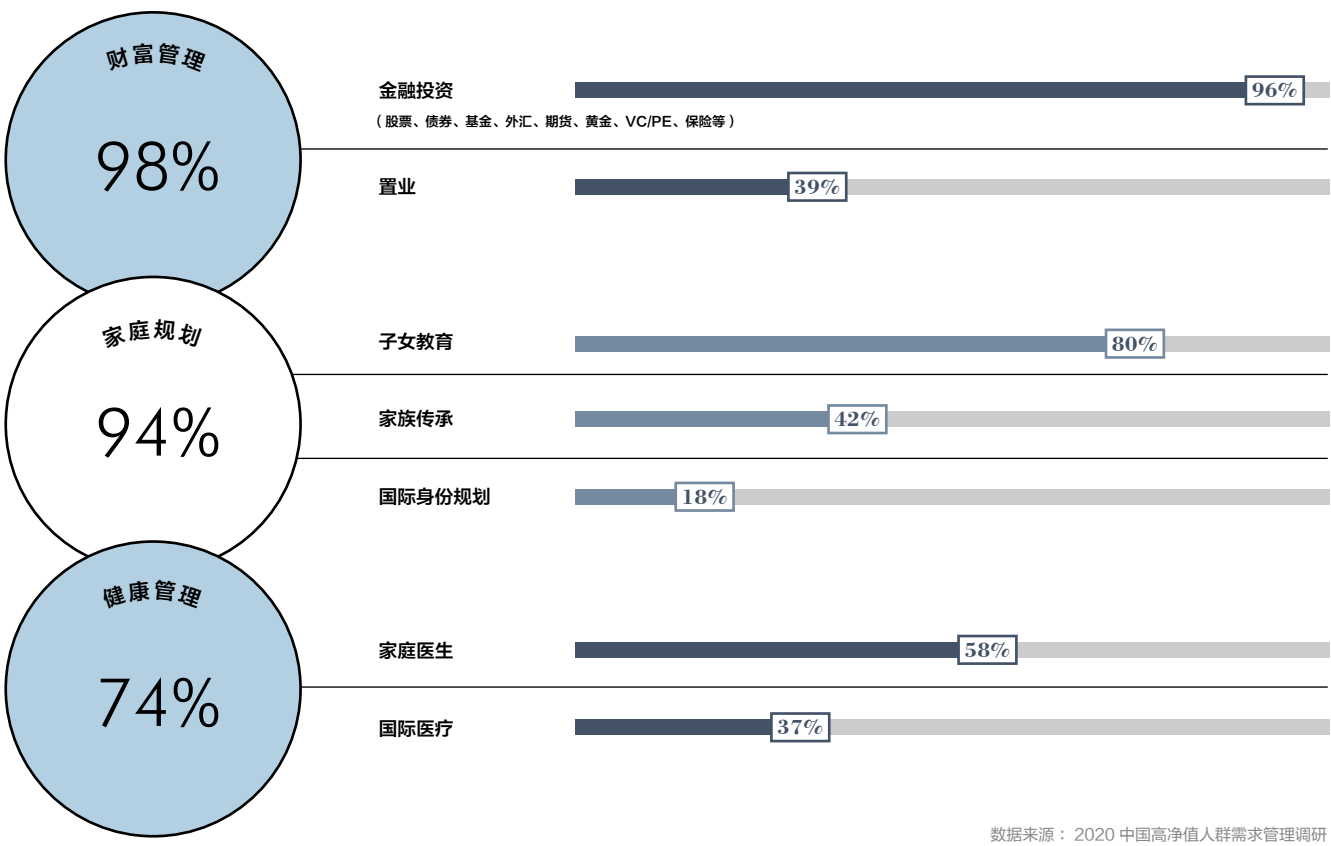
正如白皮书第一章宏观环境综述，宽松的货币政策，与经济全球化相悖的“逆全球化”，叠加疫情的冲击，都将影响全球经济的走势。2020 年或将是我们逐渐接受经济增速长期放缓的新阶段，而疫情也会加速行业层面的两级分化。保持谦卑与热忱，以开放进取的心态去接受和适应这个崭新的阶段，共克时艰。

在此背景下，本次调研进一步探索后疫情时代，聚焦高净值人群在财富管理、家庭规划和健康管理方面的需求变化。

事实上，短期的风险事件并没有改变高净值人群的资产配置逻辑和中长期人生规划。他们相信中国经济领先全球稳步复苏，中国资产仍将受到全球资本的追逐，将是长期趋势。

调研结果显示，高净值人群的首要需求仍为金融投资（96%），是置业需求的两倍以上。在家庭规划上，子女教育（80%）排在首位，其次是家族传承（42%），国际身份规划需求低迷（18%）。健康管理层面，后疫情时代，家庭医生需求凸显(58%)，国际医疗需求相对积极（37%）。

▼
目前持续关注的需求



数据来源： 2020 中国高净值人群需求管理调研

3.1 财富管理

后疫情时代，高净值人群风险偏好降低，风险管理重视程度提升。

白皮书第二章阐述的后疫情时代高净值人群“安全第一，增长第二，传承第三”的财富目标同样折射到高净值人群对于风险的认知和管理上。胡润百富基于高净值人群财富管理生命周期，将可能面临的风险划分为三类：损失性风险、支出性风险、所有性风险。

所有性风险，指经营风险、政策风险、婚姻风险、家企财务混同、财富管理不当等因素，导致在财富的传承或保全方面出现的风险。

调研数据显示，高净值人群对于所有性风险的重视程度最高，表明后疫情时代下，高净值人群更看重财富的安全和归属，风险偏好降低。调研发现，可投资资产在5,000万元以上的人群更重视自身或家族在传承方面的风险。

损失性风险，指因疾病或意外、身故、财产损失而造成的费用支出和损失。

支出性风险，指由于未做提前规划和储备，在子女成长教育阶段因教育金储备不足造成无法提供更好的教育机会，或者退休后不能享受高质量的养老生活的风险。

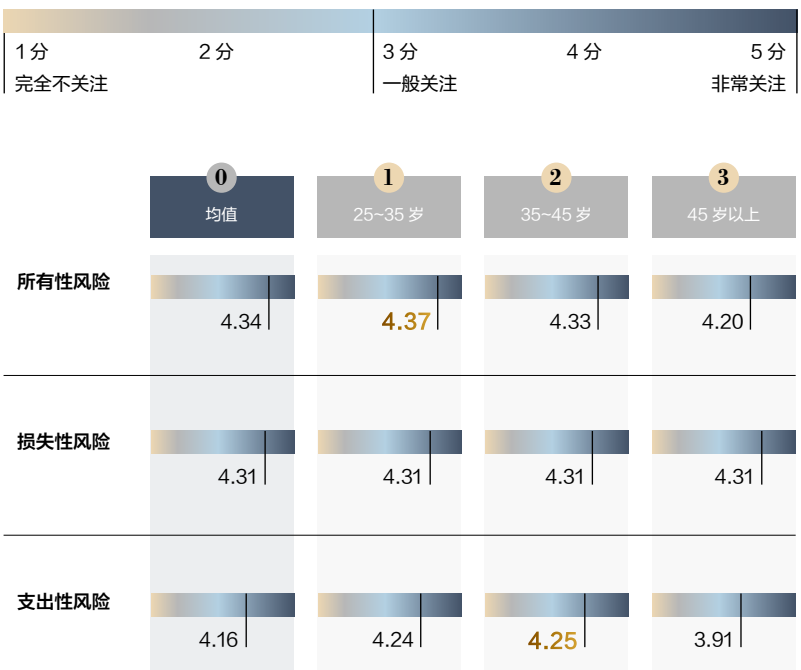
调研发现，45岁是高净值人群对于支出性风险认知和理解的风水岭，45岁以下高净值人群更担忧子女教育阶段的提前规划和储备，表明他们已经建立意识或正在着手进行财富规划。相对而言，45岁以上人群由于已经提前规划完成子女教育或退休的财富安排，因此对于支出性风险的重视程度较弱。

定性研究发现，后疫情时代，外部宏观环境的变化，叠加疫情影响的不确定，改变了高净值人群对于风险的偏好和管理。风险偏好降低，投资风格更加稳健和灵活，则直接影响着资产配置策略的调整和优化，体现在结构上多元配置、平衡风险，配置上重视金融资产，布局上回归中国市场的特点。



图片 Getty Images 提供

后疫情时代最关注的家庭风险



数据来源：2020中国高净值人群需求管理调研

“疫情让我真正意识到未雨绸缪的重要性，学会从‘危’中寻找‘机’。疫情后我个人投资也趋向于‘稳’，以资金安全作为首要考量。”——广州企业家

“去年我去了很多国家，当时准备在柬埔寨投资房产和商铺等。今年形势变化太快，我目前应该不会在国外配置资产，一个是不确定因素太多，第二个信息渠道太窄。”——广州企业家

趋势一 过半高净值家庭资产配置偏爱金融资产，且资产等级越高，家庭金融资产比重越高

56% 高净值人群金融资产配置比例超过五成，调研发现，五千万是高净值家庭资产配置拐点，当资产超过五千万以上，资产配置中金融资产比例开始明显提升。数据显示，总资产 1 亿以上的高净值人群中，65% 的家庭金融资产配置占比在 60% 以上（相当于配置了 6,000 万元以上的金融资产）。

高净值人群资产配置现状

金融资产 : 非金融资产	总体	总资产 1~5 千万人民币	总资产 5 千万 ~1 亿人民币	总资产 1 亿人民币以上
9 : 1	6%	5%	3%	5%
8 : 2	9%	10%	12%	9%
7 : 3	17%	16%	14%	22%
6 : 4	25%	20%	35%	29%
5 : 5	20%	22%	20%	15%
4 : 6	9%	11%	5%	11%
3 : 7	10%	11%	8%	8%
2 : 8	3%	4%	3%	2%
1 : 9	1%	1%	0%	0%

数据来源： 2020 中国高净值人群需求管理调研

“我是稳健型的投资者，会进行全球的资产配置，金融、不动产都有，还会投资一些海外科技的项目。疫情前，我的海外投资比重大概占 40%，但是之后可能会减少到 30% 甚至 20%。”——深圳企业家

“资产的全球配置层面，我曾经有考虑企业未来到美国上市，设立 VIE 架构，但是目前国际关系不稳定，我已经放弃这个计划。中国不断出台鼓励企业国内上市的政策，改善融资环境，我现在更倾向于国内上市，也更看好国内的经济发展。我认为是否选择全球配置还是需要看宏观环境的变化。”——上海企业家

趋势二 全球资产配置热情褪去，未来保持观望或进一步收缩

疫情导致全球经济不确定性增加，高净值人群未来全球配置总体呈减弱态势。

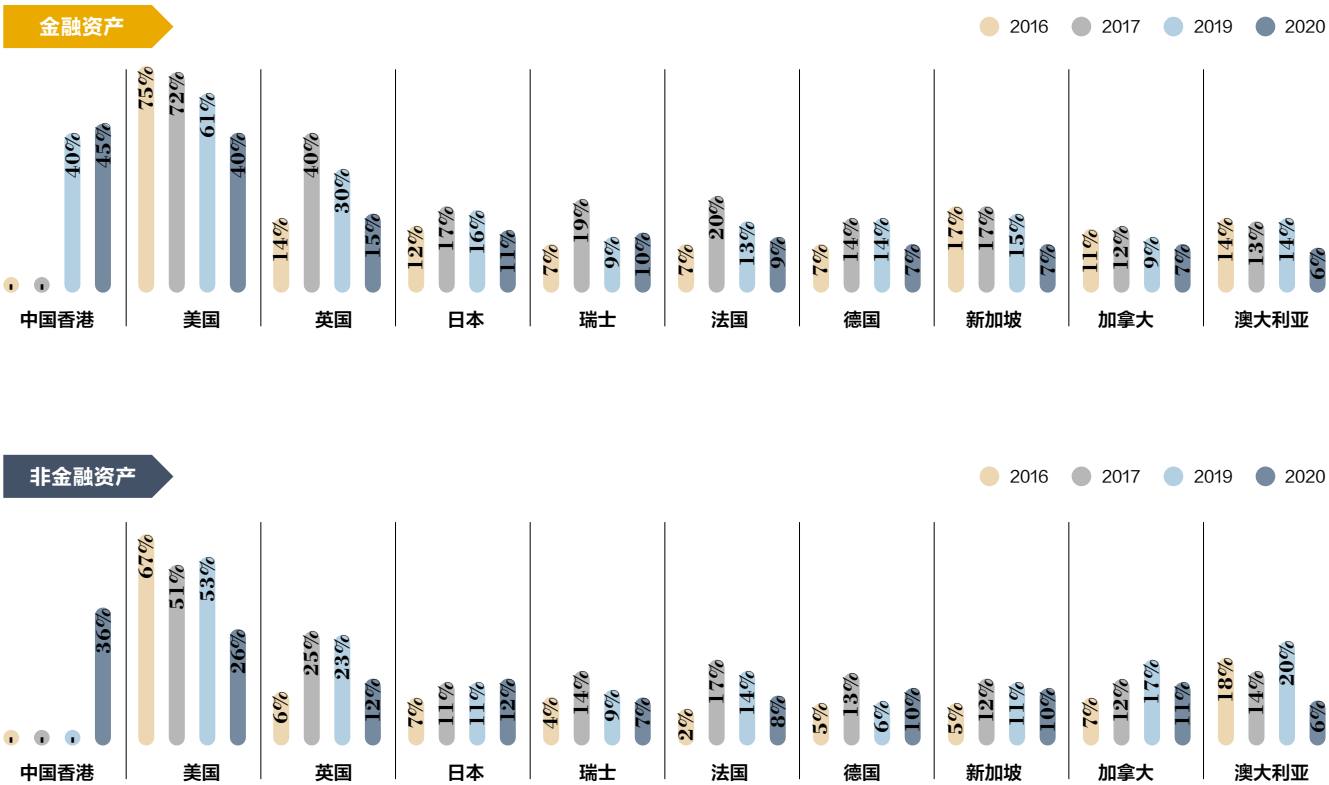
从全球金融投资趋势看，三成高净值人群未来将选择减少全球金融投资，为过去五年来最高，五成高净值人群将保持观望态度，仅两成选择增加投资额度。

未来全球资产配置趋势

		1 2016 年	2 2017 年	3 2019 年	4 2020 年
未来全球金融投资趋势	额度保持不变	44%	33%	49%	47%
	额度减少	7%	15%	4%	32%
	额度增加	49%	51%	47%	21%
未来全球非金融资产配置趋势	国际房产保持不变	57%	45%	71%	58%
	出售国际房产	13%	14%	11%	32%
	继续购置国际房产	31%	41%	18%	10%

数据来源： 2020 中国高净值人群需求管理调研，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

中国高净值家庭跨境资产配置地区



数据来源：2020 中国高净值人群需求管理调研，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

从全球非金融资产配置趋势看，出售国际房产比例也升至 32%，约为 2019 年的三倍，为五年来最高，仅一成选择继续购置国际房产。

趋势三 中国香港成为跨境资产配置首选目的地，美、英、澳吸引力明显下降

后疫情时代，高净值人群国际资产配置地点选择呈收紧趋势，2020 年资产配置目的地比例均有不同程度下滑。具体而言，金融和非金融资产在配置地区上呈现出相似的变化趋势，体现在中国香港超越美国，成为最受青睐的跨境资产配置目的地。美国、英国的比例均下降至 2019 年的一半，澳大利亚降幅明显。

趋势四 金融严监管态势持续，高净值人群资产配置合规需求进一步提升

2020 年，国内金融严监管态势持续。反洗钱方面，仅 2020 年上半年，央行公布的反洗钱行政处罚金额累计超 3.7 亿元，超过 2019 全年两倍，对金融机构在客户身份识别和资金来源与可疑交易的监管要求进一步提升。

反避税方面，中国自 2017 年加入经合组织（OECD）提出的共同申报准则（CRS），促进全球税务信息交换，并在 2019 年开始实施的新个税法中，进一步加强了对高净值人群海外收入纳税的规范。这表明金融信息的透明化是大势所趋，高净值人群全球收入与纳税的监管要求也在不断提升。

定性研究发现，涉及高净值人群个人或家庭层面的税务或法律咨询正成为新兴需求，表明在反洗钱，税务管理全球一致行动的趋势下，高净值人群更注重资产配置的合法和合规性。

此外，外汇监管不断加强，资金出境难度将进一步加大，高净值人群的全球资产配置也将更多通过国内机构进行，比如投资 QDII 基金、港股通等。

3.1.1 金融资产管理

现状：年轻化，全球布局时间点更早

调研数据显示，55%的高净值人群已布局全球金融资产配置。从年龄分布来看，年轻群体对全球金融投资意识更强，25~35岁的高净值人群进行全球金融资产配置的比例超过六成。资产等级越高，对全球金融资产配置越积极，超高净值人群（亿元资产以上）进行全球金融资产配置的比例超过六成。

分散风险（70%）仍是高净值人群全球金融投资的主要目的，其次为资产的保值增值（56%）。值得注意的是，以国际身份规划为配置目的比例下滑幅度明显。

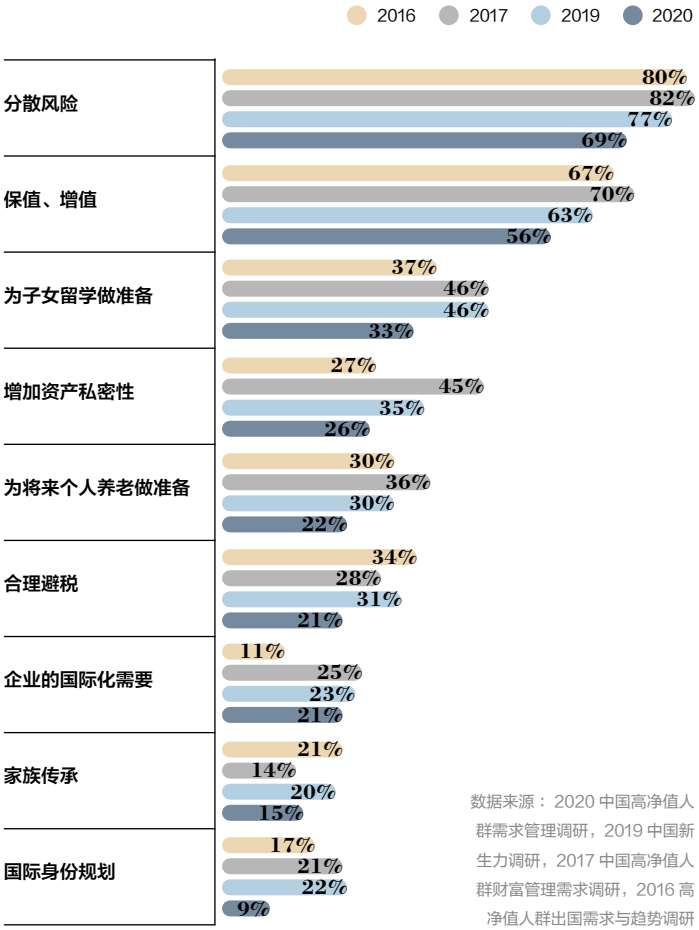
特征：多元配置、平衡风险需求凸显

后疫情时代，在全球货币宽松的大背景下，随着经济的稳步复苏以及国家的政策扶持，高净值人群的资产配置呈现“四三二一”的特征。

四：四成高净值人群计划增加收益型投资，即机会型与流动性资产，包括二级市场的股票、股票型基金，以及市场的股权、房地产实物及基金、收藏品等。

三：三成高净值人群计划增加稳定型投资，即长期稳定安全的投资，包括养老金、孩子教育基金，主要为信托、债券、债券型基金等。

▼ **全球金融投资的主要目的**



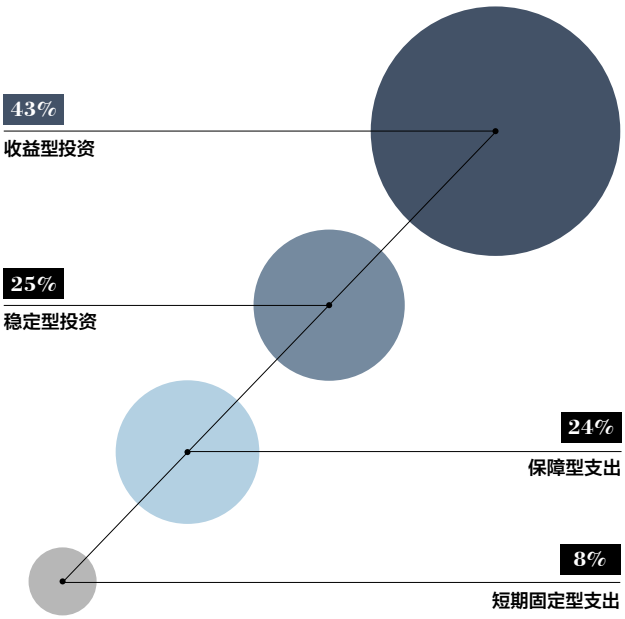
数据来源：2020中国高净值人群需求管理调研，2019中国新生力调研，2017中国高净值人群财富管理需求调研，2016高净值人群出国需求与趋势调研

▼ **家庭金融资产全球配置情况**

境内 : 国际	总体	25~35岁	35~45岁	45岁以上	资产等级1~5千万人民币	资产等级5千万~1亿人民币	资产等级1亿人民币以上
10 : 0	45%	39%	45%	53%	48%	45%	37%
9 : 1	14%	14%	13%	17%	17%	15%	9%
8 : 2	15%	16%	13%	17%	16%	11%	12%
7 : 3	12%	13%	13%	9%	10%	15%	19%
6 : 4	7%	10%	8%	4%	4%	9%	11%
5 : 5	3%	3%	5%	0%	3%	3%	8%
4 : 6	1%	1%	2%	1%	1%	0%	3%
3 : 7	1%	3%	0%	0%	1%	2%	0%
2 : 8	0%	0%	1%	0%	0%	0%	2%
1 : 9	1%	0%	1%	0%	0%	0%	0%

数据来源：2020中国高净值人群需求管理调研

后疫情时代最关注（计划增加）的资产配置



数据来源： 2020 中国高净值人群需求管理调研

：两成高净值人群计划增加保障型支出，即消费性保险，抵御家庭与企业风险。

：一成高净值人群计划增加短期固定型支出，即支付短期消费、负债，维持家庭与企业日常开销的部分。

产品配置层面，流动性、收益性、保障性产品均受到青睐，多元配置、平衡风险特征凸显。存款（86%）、股票（84%）、基金（78%）、保险（57%）及理财产品（54%）等配置比例均提升。其中，配置存款的比例超过 2019 年两倍，股票、基金的配置比例五年来持续提升。此外，风险保障意识增强，体现在保险资产配置显著增加。

未来一年，高净值人群将持续青睐基金、保险、股票和贵金属，继续保持多元配置、平衡风险的投资理念。

高净值人群对 2020 年各金融产品的预期收益总体较为积极。基金、贵金属（黄金等）预期增长的总比例最高，超过 80%。股票、VC/PE、信托等预计增长比例也超过 70%。债券预计增长比例超过 60%。仅期货（原油等）预计增长比例低于预计损失比例。

主要投资产品的现状与趋势

	2016	2017	2019	2020	未来一年增加	未来一年减少	未来一年不变
存款（储蓄和现金）	68%	66%	41%	86%	35%	23%	42%
股票	54%	59%	63%	84%	50%	20%	30%
基金	38%	42%	49%	78%	64%	8%	27%
保险	36%	37%	31%	57%	64%	4%	33%
理财产品	25%	24%	15%	54%	39%	22%	39%
债券	33%	46%	31%	45%	38%	19%	43%
信托	16%	21%	18%	28%	33%	30%	38%
贵金属（黄金等）	12%	24%	15%	22%	51%	13%	36%
VC/PE（风投 / 股权投资）	14%	24%	15%	18%	36%	18%	47%
期货（原油等）	3%	20%	10%	12%	31%	24%	45%

数据来源： 2020 中国高净值人群需求管理调研，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

“投资目的是希望获得稳妥的收益，分散风险为主，所以我主张资产的分散配置，会根据短中长期进行合理分配，保障资金的流动性和现金流的充足。金融产品方面，我配置了股票、类固收、私募 / 风投、房地产基金等，即便是股票或者基金，我也会涉及多个行业，非常全面。”——北京企业家

“我认为财富管理是一套非常科学的体系，资产配置一定要多元化，并且要根据形势灵活调整。疫情前，我主要投资房产和物业，但是疫情期间，我增加了国债、其他债券和美股的配置。”——深圳企业家

其中，对股市和基金预期收益波动更大，预计收益超过 10% 的高净值人群的比例分别达到 56% 和 66%。

投资渠道收紧，安全性上升为选择渠道的首要标准。从投资渠道看，高净值人群金融投资渠道的选择上有收紧趋势，各渠道的选择率均有不同程度下滑，表明他们选择的投资机构数量减少。证券 \ 基金 \ 期货公司成为国内与国际金融投资渠道的主要选择，银行排在第二。专业财富管理机构比例下滑最大，尤其在国际金融投资方面，选择比例不到 2019 年一半。

金融机构选择标准从重视“行业地位和专业性”转变为“安全性和满足个性需求”。数据显示，安全性（55%）上升为选择金融机构的首要投资标准，而对于机构专业程度（46%）以及机构行业地位（45%）的重视程度自 2016 年以来首次出现明显下降。

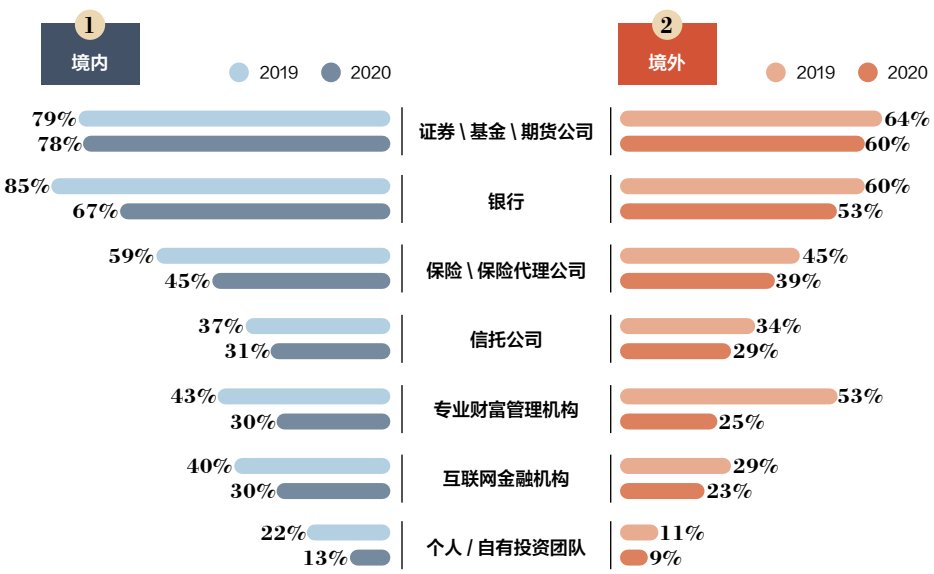
定性研究发现，除产品投资需求外，高净值人群还希望通过财富机构获得更多投资相关的咨询服务，包括

2020 金融产品收益预期

	增长 <10%	增长 10~30%	增长 >30%	损失 <10%	损失 10~30%	损失 >30%
股票	18%	35%	21%	6%	14%	6%
基金	18%	46%	20%	8%	7%	2%
债券	52%	8%	4%	23%	9%	4%
VC/PE（风投 / 私募）	39%	26%	13%	10%	10%	3%
信托	62%	9%	0%	22%	5%	2%
贵金属（黄金等）	48%	24%	12%	4%	4%	8%
期货（原油等）	11%	28%	6%	22%	17%	17%

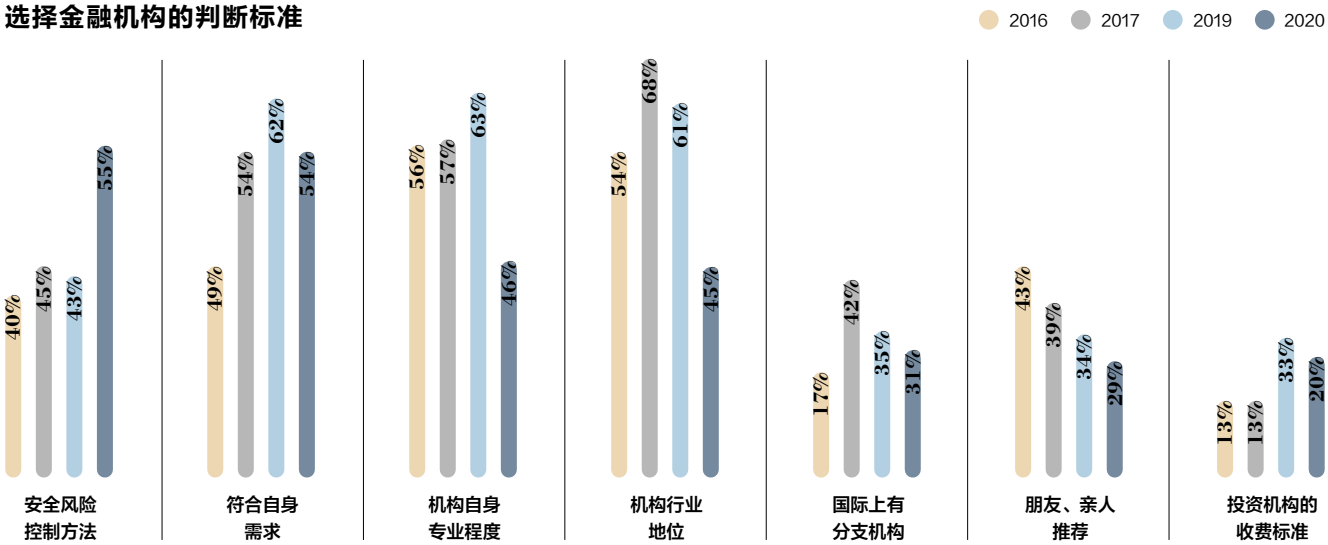
数据来源： 2020 中国高净值人群需求管理调研

金融投资渠道



数据来源： 2020 中国高净值人群需求管理调研，2019 中国新生力调研

选择金融机构的判断标准



数据来源：2020 中国高净值人群需求管理调研，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

“金融机构的选择以头部机构为主，而且会分散选择。产品选择上，我更倾向机构的明星产品，而且我能一定程度上理解这些产品的逻辑。我认为金融投资最大的风险就是对产品的未知，所以我只会投清楚的东西，投资的过程也是不断学习与成长。”——北京企业家

“金融投资方面，我喜欢投资股权基金和股票资产，会委托专业的理财机构投资。”——广州企业家

“我认为最大的风险是不了解自己投资的产品。如果我要投资一些产品，我会去网上查找相关的资料，结合自己的知识和经验进行预判，再选择是否投资。”——北京企业家

对国际投资环境的分析，对市场未来的研究和判断，以期获得更全面的理财建议。

3.1.2 非金融资产管理

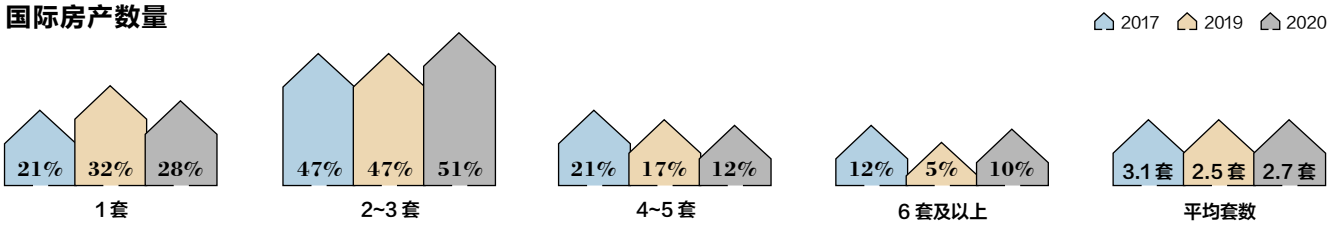
超四成高净值家庭已进行全球非金融资产配置，平均国际房产持有数量达 2.7 套，其中亿级资产超高净值人群平均持有 3.5 套。从年龄分布看，超过六成 45 岁以上的高净值人群对国际非金融资产配置兴趣较低。

家庭非金融资产全球配置情况

境内 : 国际	总体	25~35 岁	35~45 岁	45 岁以上
10 : 0	58%	56%	56%	64%
9 : 1	13%	8%	13%	18%
8 : 2	8%	5%	10%	8%
7 : 3	8%	13%	8%	2%
6 : 4	8%	12%	7%	5%
5 : 5	3%	3%	4%	1%
4 : 6	1%	2%	1%	1%
3 : 7	1%	1%	0%	1%
2 : 8	0%	0%	1%	0%
1 : 9	0%	0%	1%	0%

数据来源：2020 中国高净值人群需求管理调研

国际房产数量



数据来源：2020 中国高净值人群需求管理调研，2019 中国新生力调研，2017 中国高净值人群财富管理需求调研

高净值人群进行国际房产配置目的仍然以投资（71%）和子女教育（54%）为主。以国际身份规划为目的（23%）跌至2019年（49%）一半。

高净值人群境内房产配置仍以公寓（66%）为主，别墅（45%）排在其次。而在国际房产配置上，别墅（51%）的配置超过了公寓（48%）。境内配置商铺（36%）、商务办公楼（32%）的比例也显著高于在国际上配置相同类型的比例。但在国际上配置农牧场（12%）、酒庄 / 城堡（11%）则明显高于境内。

对比历年调研数据，2020年高净值人群国际房产配置类型总体减少，体现在公寓、商铺、办公楼等配置比例显著降低，其中商铺的配置比例不到2019年三分之一。农牧场、酒庄 / 城堡等配置则小幅上涨。

未来一年，超五成高净值人群有置业计划。房产配置作为稳定的资产保值类型仍受高净值人群青睐，尤其是国内一二线城市房产。38%的高净值人群准备购买国内一二线城市房产，13%的高净值人群准备购买国内三四线城市房产。受疫情影响，仅一成高净值人群有国际置业计划。

“我相信房地产行业会在国家的引导下保持平稳健康的发展。除粤港澳大湾区外，我还看好国内其他一二线城市。总体而言，房地产投资是比较稳健的。”——广州企业家

国际房产配置的主要目的

	1 2017年	2 2019年	3 2020年
投资	77%	82%	71%
子女教育	59%	56%	54%
自住（包含生活和工作需求）	50%	46%	33%
休闲度假	-	-	28%
医疗养生	17%	23%	24%
国际身份规划	52%	49%	23%
父母养老	-	14%	14%

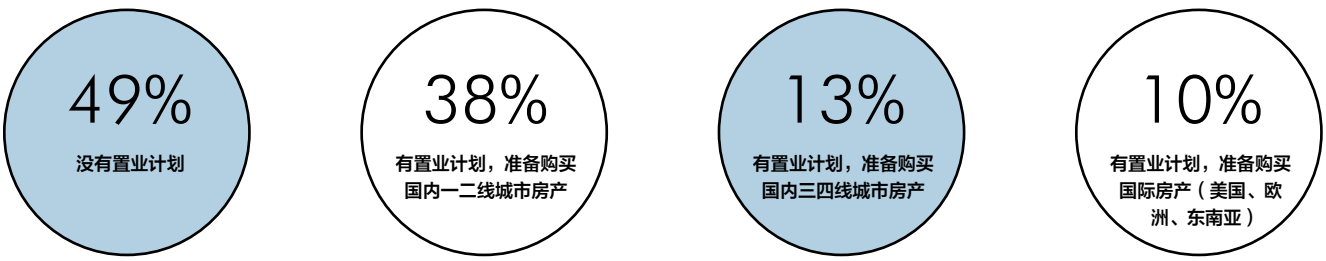
数据来源：2020中国高净值人群需求管理调研，2019中国新生力调研，2017中国高净值人群财富管理需求调研

房产配置类型

	1 境内 2020	2 境外 2016	2017	2019	2020
别墅	45%	47%	60%	68%	51%
公寓	66%	57%	40%	78%	48%
商务办公楼	32%	8%	14%	43%	18%
商铺	36%	7%	14%	51%	16%
酒店	17%	4%	10%	21%	12%
农、牧场	5%	3%	10%	7%	12%
酒庄 / 城堡	4%	4%	7%	5%	11%

数据来源：2020中国高净值人群需求管理调研

未来一年内是否有置业的计划？（多选）



数据来源：2020中国高净值人群需求管理调研，2019中国新生力调研，2017中国高净值人群财富管理需求调研

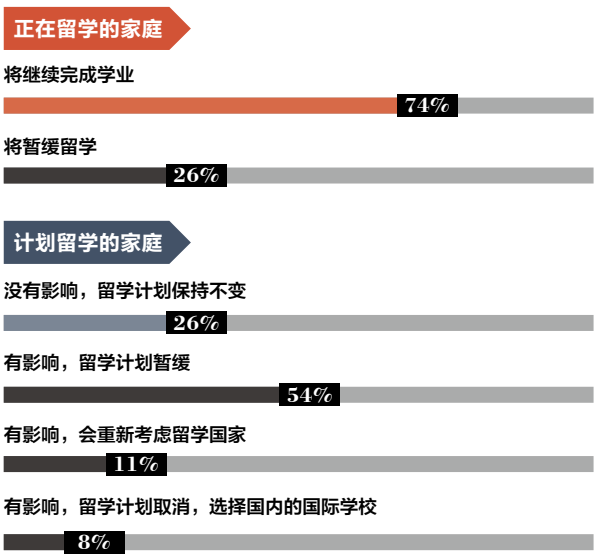
3.2 子女留学

趋势一 疫情不会改变留学规划，但或推迟留学阶段，国内国际学校或成为过渡站

疫情导致学校停课，语言考试推迟，出入境管制等，对正在留学以及计划留学的学生都造成影响。总体上，疫情并没有改变留学规划，但留学需求会暂缓。根据调研数据，超过 7 成正在留学的家庭选择继续完成学业，26% 选择暂缓留学。对于计划留学的家庭，超过九成的家庭不会取消留学规划，会暂缓留学计划（54%），或重新考虑留学国家（11%），26% 留学计划保持不变。此外，8% 的家庭选择取消留学计划而转入国内的国际学校。

定性研究发现，高净值人群希望培养子女独立自主的精神，秉持正确的人生观与世界观。在此基础上，他们希望培养子女国际化的视野和人际沟通能力，提升其综合素质。目前国内教育资源仍不平衡，寻找国际优秀教育资源仍会是部分高净值人群的刚性需求，不会因疫情的影响而发生明显变化。

▼
疫情对子女留学的影响



数据来源： 2020 中国高净值人群需求管理调研

“在短期内，我们已经看到一些家庭对于将孩子送往国外有所犹豫。但是从我们的角度来看，疫情只会导致送孩子去海外留学的时间推迟，而不是为孩子制定全新的教育计划。因此，我认为疫情的影响在很大程度上是中短期的，一旦完全恢复正常，留学市场将具有足够的弹性得以反弹。”——出国留学专家

“我认为留学需求仍然会越来越旺盛。国内考试竞争压力过大，而优质教育资源不均衡，而家长对于优质教育资源的期待较高，他们就会倾向让孩子出国接受教育。”——北京企业家

▼
子女留学国家 TOP10

		2016	2017	2019	2020
1	美国	65%	53%	67%	56%
2	英国	19%	36%	49%	44%
3	澳大利亚	11%	8%	24%	15%
4	法国	5%	16%	12%	13%
5	德国	8%	13%	14%	12%
6	加拿大	5%	6%	15%	9%
7	新加坡	8%	4%	12%	9%
8	日本	3%	6%	8%	9%
9	瑞士	4%	10%	8%	4%
10	新西兰	4%	9%	8%	4%

趋势二 美国、英国仍然是中国高净值家庭首选的留学国家，加拿大吸引力在下降

2018~2019 年度，美国高校国际学生数已连续第四年超过 100 万，但增长率放缓，仅为 0.05%，为十年内最低。整体看来，国际学生对美国留学的热情不减，但趋于稳定。中国仍是美国国际学生最大来源国，中国在美留学生占美国国际留学生总数的 33.7%，近 37 万人，较上一年度增长了 1.7%（根据美国国际教育协会发布的《2019 美国门户开放报告》）。

在留学国家的选择上，美国（56%）和英国（44%）仍为高净值人群最青睐的子女留学国家，但比例出现下降，两者差距也进一步缩小。澳大利亚（15%）和加拿大（9%）的选择比例也有明显下降，其中加拿大跌出前四，被法国（13%）和德国（12%）超越。

数据来源：2020 中国高净值人群需求管理调研，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

趋势三 留学专业商科仍受追捧，应用类学科（数学 / 计算机科学等）受关注程度高

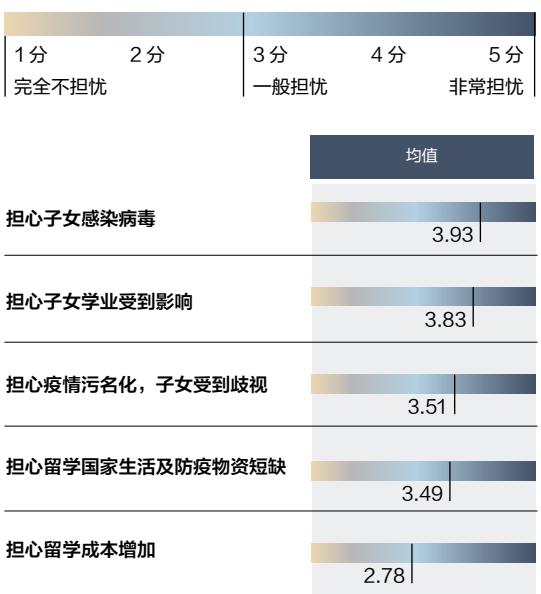
专业选择上，商科（58%）仍为高净值人群最青睐的专业。随着数字经济行业的火热，大数据、云计算等领域展现出巨大的潜力，数学 / 计算机专业自去年上升至第二位，今年继续受到关注（31%）。其余大部分专业的选择率均有不同程度的下滑，其中设计与艺术专业比例降幅最显著。

定性研究发现，许多高净值人群希望子女能掌握金融知识，培养财商，具备一定的财富管理能力。

海外疫情尚未得到有效控制，高净值人群担忧加重。虽然留学大趋势不改，但疫情使高净值人群对子女留学产生额外担忧，包括子女感染病毒风险、学业受影响的担忧程度最高，对疫情污名化影响及防疫物资缺乏也比较担忧。

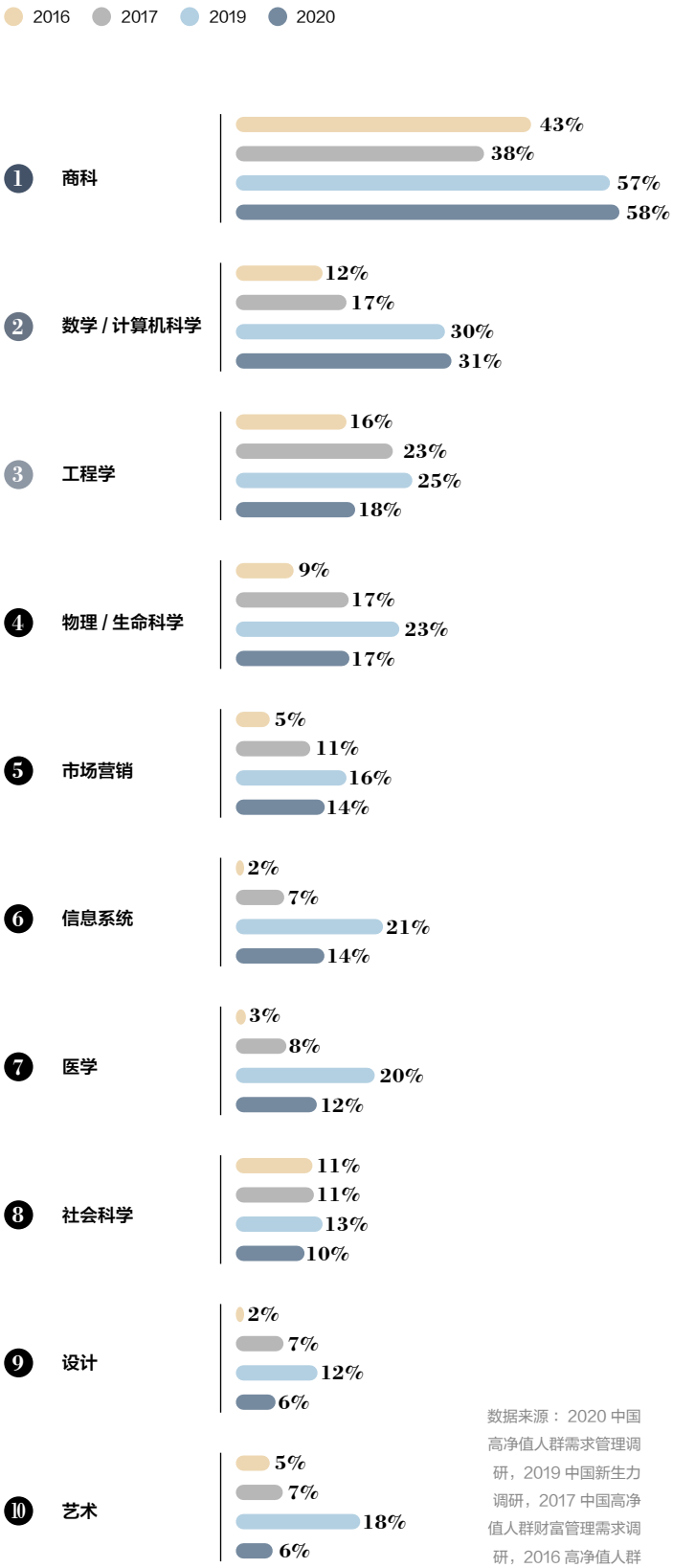
> *“我们高中在加拿大，目前在美国读大学，现在这个时候，国际形势不明朗，疫情也不明朗，可能对孩子在美国的留学会产生不可预测的影响，所以现阶段在子女教育这块比较担忧。”——上海企业家*

受疫情影响，您对以下问题的担忧程度



数据来源：2020 中国高净值人群需求管理调研

期望子女留学选择的专业 TOP10



数据来源：2020 中国高净值人群需求管理调研，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

3.3 健康管理

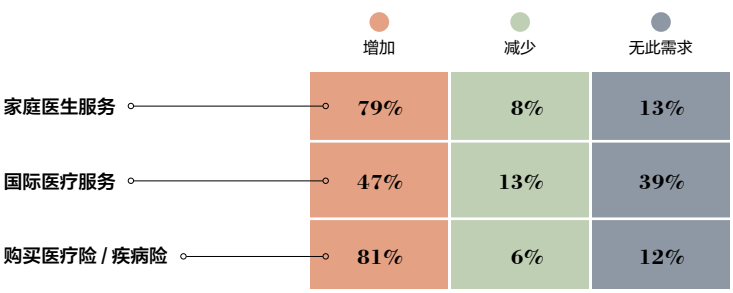
受疫情影响，高净值人群对健康管理重视程度提高。他们对于健康的理解包括身体的健康、心理的健康以及和谐的家庭关系。高净值人群更注重健康习惯（77%）并更珍惜与家人相处（63%），健康与亲情成为他们人生重要性选择的前两位。

定性研究发现，高净值人群对健康管理的担忧主要分为三大部分。第一，对自身现有健康问题的担忧，主要包括亚健康和慢性病。第二，对未来健康状况的担忧。随着年龄的提升，身体的免疫力下降，高净值人群希望能对疾病加以预防，肿瘤和心脑血管方面的疾病被较多提及。第三，对体检的全面性和准确性的担忧，担心自身的健康问题无法及时发现。

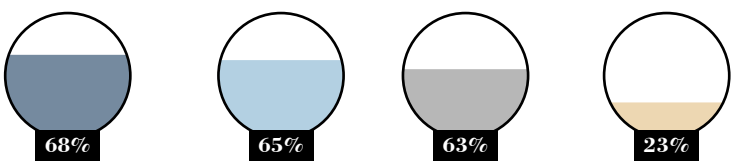
受疫情影响，家庭医生服务和健康险需求增长。疫情期间，八成高净值人士家庭医生服务（包括家庭日常健康管理服务，包括远程在线医疗咨询，用药和就医咨询，体检方案设计等）和健康险需求增加。及时咨询（68%），就医用药指导（65%）以及健康管理服务（63%）是选择家庭医生服务的三大主要原因。

选择家庭医生的原因中，希望身体不适时能迅速向家庭医生咨询选择比例最高，此外，希望得到就医用药指导以及得到健康管理服务的选择率也很高。

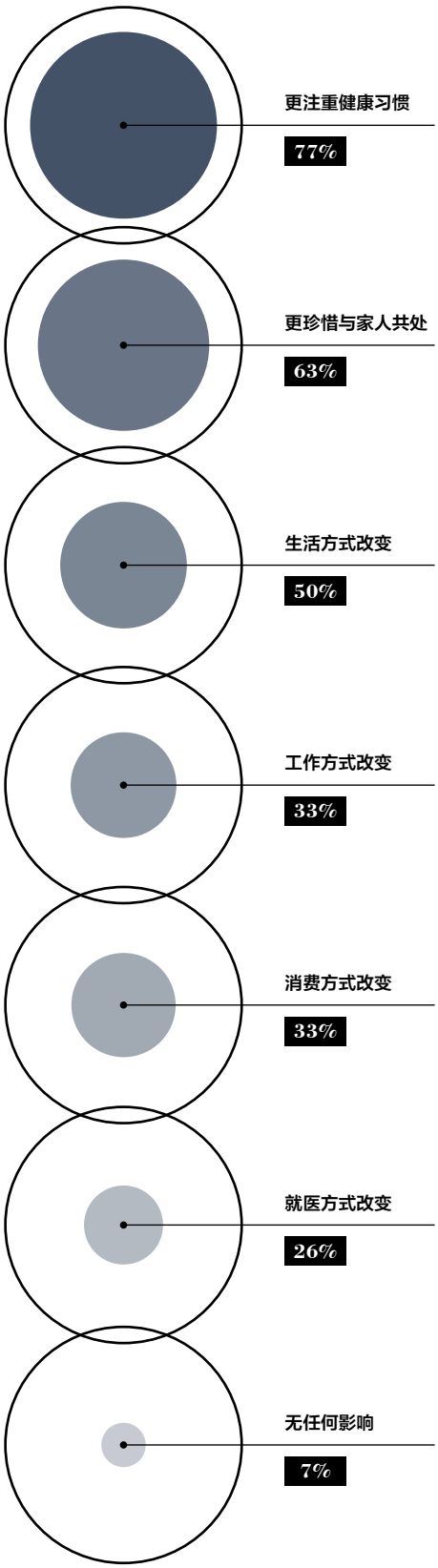
疫情对健康管理需求的影响



选择家庭医生服务的主要原因



疫情的中长期影响



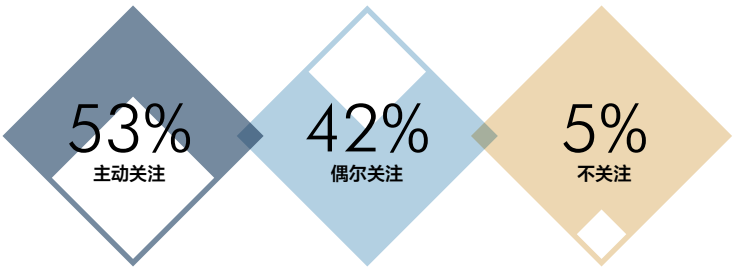
数据来源：2020 中国高净值人群需求管理调研

高净值人群对中医药关注与认可度较高，保健与调养需求为主。中医药在疫情防控中发挥重大作用，高净值人群对中医关注度较高，同时也体现在中医治疗的选择上，比如他们会在日常保健（73%）中选择，会在病后调养（59%）时选择，会在慢性病（42%）时选择，会在轻疾（31%）和疑难杂症（29%）时选择。

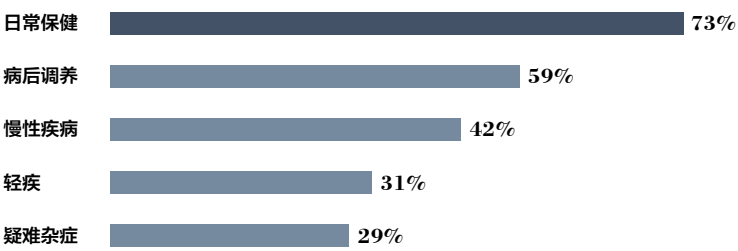
高净值人群对高端体检项目表现出较强兴趣。肿瘤筛查（66%）是高净值人群最感兴趣的体检项目，其次是基因检测（59%）。此外，心血管检查（53%）、疫苗注射（50%）和抗衰老（49%）也有较高倾向。其中，基因检测项目对 45 岁以下群体更具吸引力 (60%)，而心血管检查在 45 岁以上群体中更重视（65%）。

在青睐的体检目的地中，中国大陆最受欢迎，占 67%，其次为中国香港（41%）。境外体检目的地中，美国和日本分别排在第一和第二。

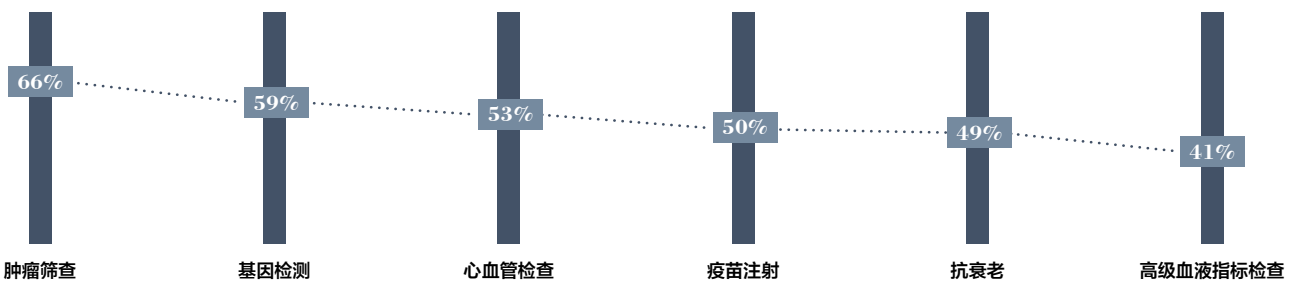
对中医的关注



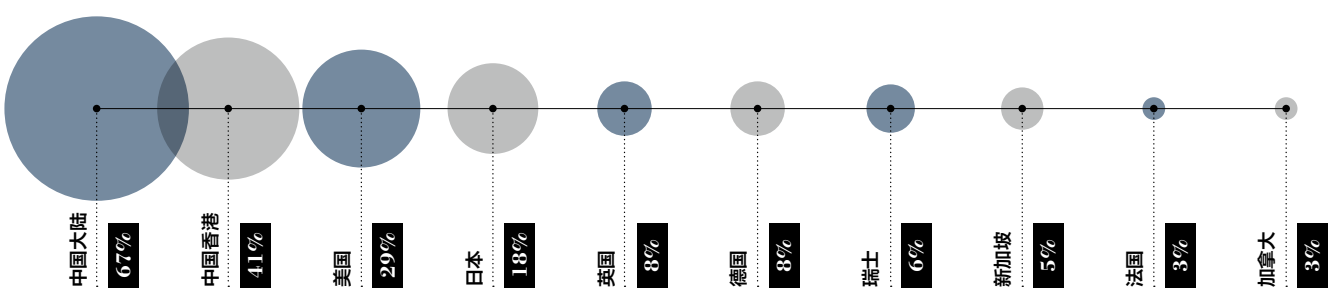
对中医治疗的选择



感兴趣的高端体检治疗项目



青睐的体检治疗目的地 TOP10



数据来源：2020 中国高净值人群需求管理调研

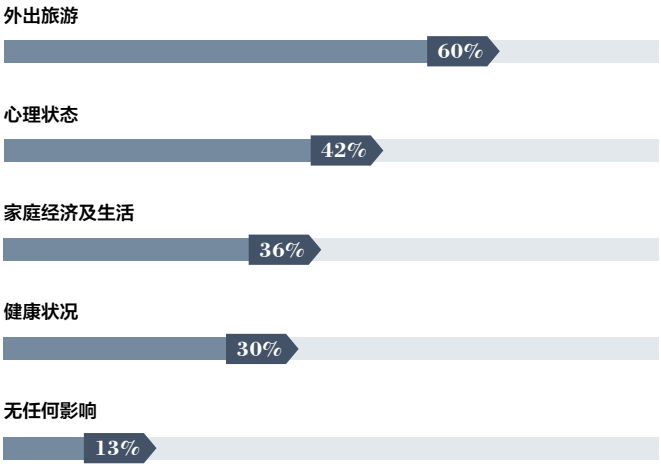
3.4 旅行

短期来看，疫情对高净值人群外出旅游需求影响最大，六成表示外出旅游计划受到影响。

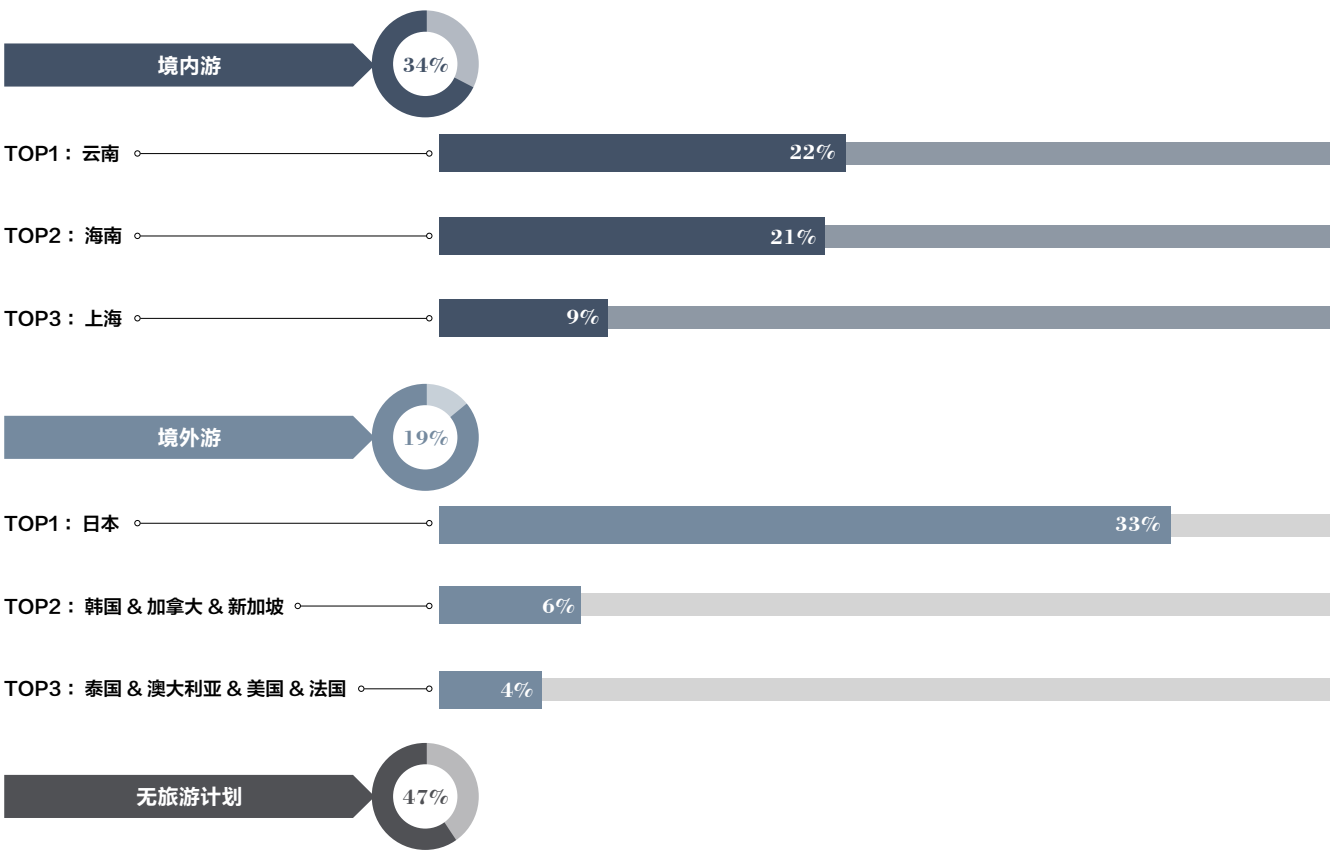
“疫情主要影响我的国际旅游计划。原准备今年去北极游玩，坐俄罗斯的核动力破冰船，但现在也没机会了。”——北京企业家

超五成高净值人群疫情结束后有旅行计划，34% 选择境内游，云南（22%）成为他们最青睐的国内旅行第一站，其次为海南（21%），上海排在第三（9%）。约两成高净值人群在疫情结束后选择国际旅行，日本成为最青睐的旅行目的地（33%）。

疫情对个人直接短期影响



疫情结束后的旅行计划



数据来源：2020 中国高净值人群需求管理调研

第四章
后疫情时代
私人银行服务转型思考

4.1 高净值人群对私人银行服务的体验与评价

后疫情时代，高净值人群对健康关注提升，医疗健康服务（72%）成为高净值人群最希望获得的非金融服务，女性（80%）对医疗健康服务的关注程度高于男性（67%）。

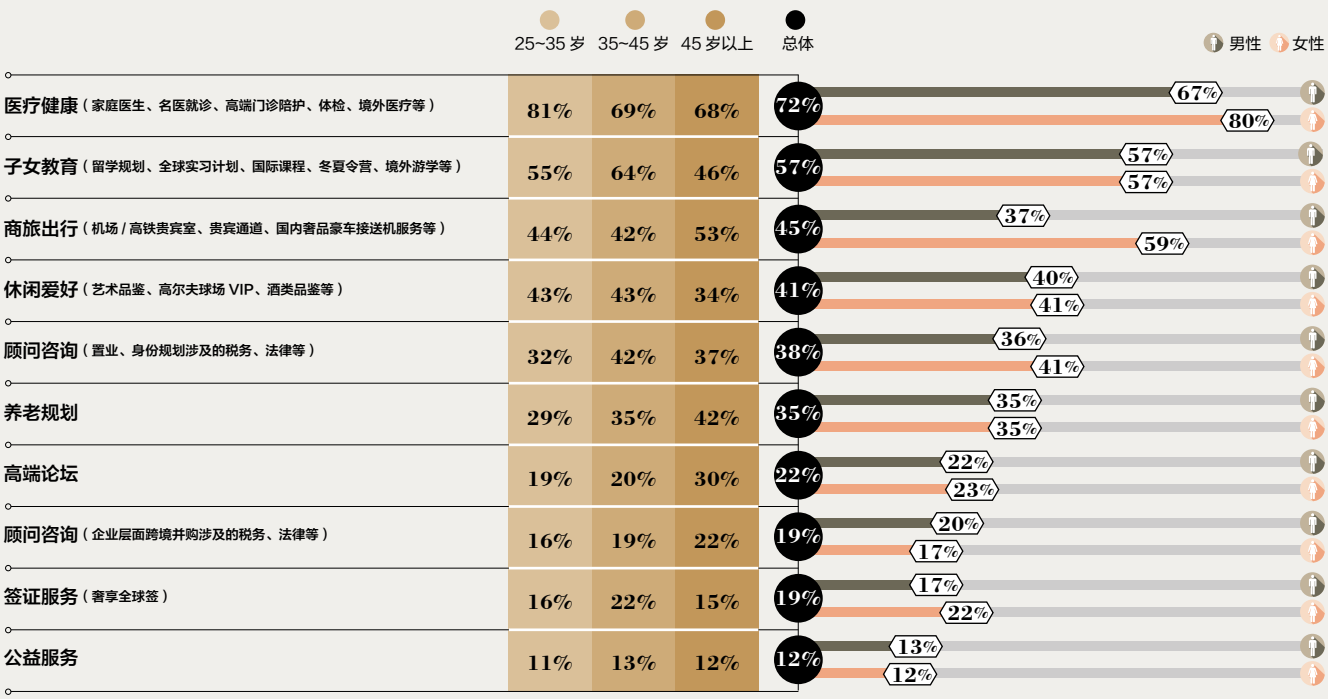
调研发现，高净值人群对于非金融服务的重视呈现出年龄段差异，体现在：25~35 岁年轻群体更愿意体验私人银行提供的医疗健康服务，**健康管理呈现年轻化趋势。**35~45 岁群体尤其关注子女教育（64%）；45 岁以上高净值人群更关注商旅出行（53%）相关的非金融服务，同时，他们对养老规划（42%）需求相对较高。

值得注意的是，涉及高净值人群个人或家庭层面的税务或法律咨询成为新兴需求，主要基于税务信息透明化监管趋势（如新个税法的实施、共同申报准则 CRS）。

此外，高净值人群对私人银行非金融服务表现出付费意愿，比如国际课程、海外医疗、留学规划和特色旅游等等。

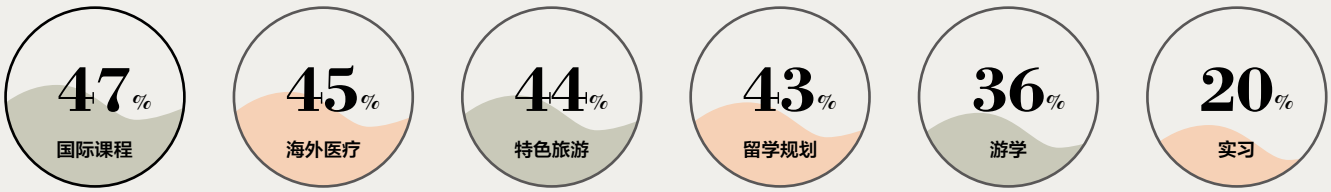
客户经理是沟通和连结高净值人群的重要桥梁，近六

▼
疫情后希望获得私人银行提供的非金融服务



数据来源：2020 中国高净值人群需求管理调研

您愿意自费购买哪些非金融服务



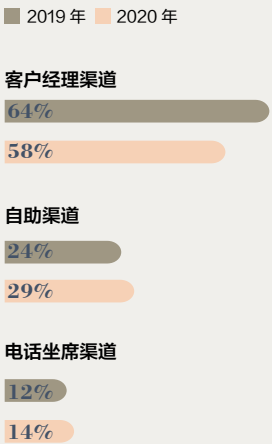
数据来源：2020 中国高净值人群需求管理调研

成高净值人群更愿意选择客户经理渠道使用非金融服务，选择自助渠道的比例小幅上升。此外，投资建议（70%）是他们最希望得到的服务内容，业务咨询（67%）上升为第二位。

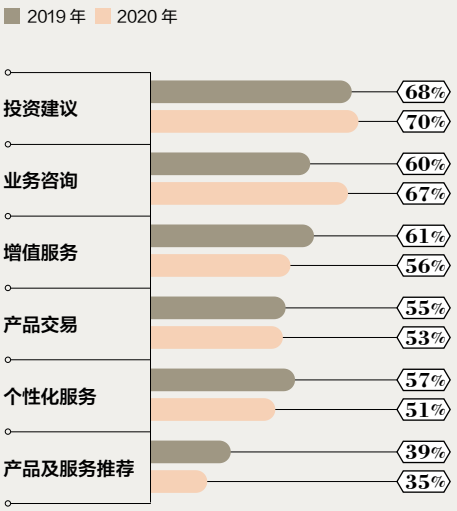
选择私人银行时，对金融产品的考虑在重要程度上仍然排在第一位，重要性较 2019 年略微上升。其次是品牌与客户经理的服务。

公众号作为高净值人群获取私人银行信息的主要渠道，重要性凸显。近八成高净值人群会关注私行公众号获取信息，对比 2019 年（65%）明显上升。25~35 岁群体更青睐公众号（85%）和手机银行（72%）。

使用非金融服务时更愿意选择的渠道

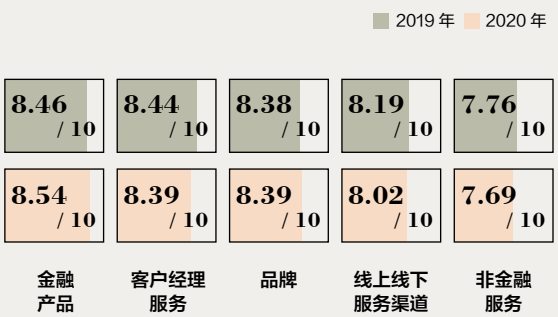


希望私人银行客服提供的服务



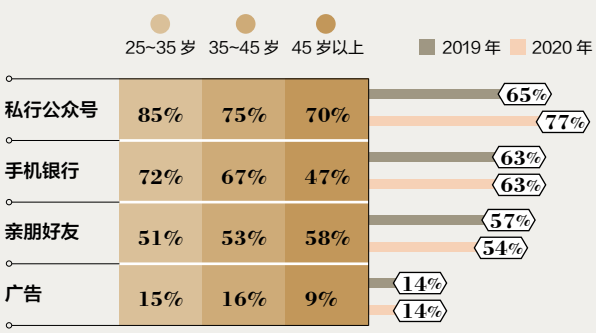
数据来源：2020 中国高净值人群需求管理调研，2019 中国新生力调研

选择私人银行考虑因素的重要程度（10 为满分）



数据来源：2020 中国高净值人群需求管理调研，2019 中国新生力调研

获取私人银行信息的渠道



数据来源：2020 中国高净值人群需求管理调研，2019 中国新生力调研

4.2 高净值人群需求演变与进阶

2016 年以来，胡润百富与中信银行私人银行连续五年追踪研究高净值人群金融与非金融需求管理的变化趋势，洞察出**高净值人群需求演变与进阶的三个阶段：自我探索期、积极主动期、不断更新期。**并进一步提炼和勾勒出整体需求特征，以及私人银行服务高净值人群的启示。

Ⅰ | 自我探索期 |

事业为重心，财富规划初探

基本特征

★ **家庭结构：**单身，或刚刚组建家庭
★ **财富阶段：**创富，家庭财富快速积累期
★ **事业阶段：**创业中或初创企业快速发展，财富和时间的重心都聚焦在事业上

财富管理需求特征

★ 自己或另一半尝试投资理财，以专业人士意见为主要参考，尚未直接规划财富管理
★ 财富管理理念和方式并没有明确清晰的定位，处于自我探索阶段

非金融需求特征

总体非金融需求较弱

痛点

缺少时间和精力进行个人或家庭财富梳理和规划

疫情的影响

★ 疫情后，开始关注事业与家庭生活的平衡
★ 企业运营或财富管理层面更重视资金安全与现金流

“我的资产大部分投入自己的企业，目前只有小部分进行个人投资和配置”——上海企业家

“资产配置方面我比较保守，会听取周围专业人士的建议。比如合伙人会给我推荐一些投资方向。目前我的配置以理财产品为主，并购买一些股票。”——北京企业家

Ⅱ | 积极主动期 |

事业上升，多元化与全球化配置意识初现

基本特征

★ **家庭结构：**家庭成员壮大，子女成长中
★ **财富阶段：**增富，家庭财富快速积累期
★ **事业阶段：**企业稳定上升期，且积极寻求资本运作，管理团队不断扩大

财富管理需求特征

★ 配置单一，重视收益：投资集中于某一领域，并在这一领域内已有足够的投资经验，比如聚焦不动产或者股票、基金等某一领域的投资
★ 从注重收益逐渐转换为稳健投资，并开始尝试多元化、全球化配置

非金融需求特征

★ 总体非金融需求逐渐增强，资源整合意识强
★ 关注子女教育，开始规划留学；健康管理，对父母健康管理比较重视；休闲爱好，注重圈层建立和资源整合

痛点

开始意识到自身对于财富管理的认知较浅，或信息渠道缺乏

疫情的影响

★ 家庭中长期规划不受疫情影响，但短期内子女教育是最大的担忧和焦虑
★ 财富管理层面，分散投资意识增强，风险偏好降低

“我更多进行实体方面的投资，跟着家人投资商业地产，我对这方面了解比较深入，比较稳健，每年都会有持续不断的现金流。目前对金融领域了解不够深入。”——广州企业家

“我认为财富管理是一套非常科学的体系，资产配置一定要多元化。”——深圳企业家

“在国内实现了一定程度的财富配置，才会考虑全球配置。目前投资领域主要是股票和茶叶。另外也在尝试了解其他的金融投资产品，希望自己的投资变得多元化。”——深圳企业家

Ⅲ | 不断更新期 |

事业成熟，财富安全成为核心诉求

基本特征

★ **家庭结构：**家庭稳定，子女逐渐成熟
★ **财富阶段：**守富，家庭财富积累充足
★ **事业阶段：**企业运营成熟期，已建立专业的职业经理团队

财富管理需求特征

★ 金融与非金融资产比例较为均衡，投资风格稳健且灵活，会根据外部环境的变化，不断更新或调整资产配置或投资方式
★ 拥有清晰的投资理念和目标，会按产品的时间周期合理分散资产配置，保障资金的流动性和现金流的充足，更注重资金的安全而非投资收益
★ 熟悉多个领域的投资逻辑，风险偏好弱（关注认知范围内的投资），对机构客户经理专业性要求较高

非金融需求特征

★ 总体非金融需求更明确：看重稀缺性的资源和服务
★ 子女教育，关注国内外实习、就业方向（希望量身定制）；健康管理，自身需求不断提升；家族传承，感兴趣，提前布局；休闲爱好，非商业化的圈层交流

痛点

信任的建立，对机构客户经理专业性和资历要求高

疫情的影响

家庭与事业相对稳定，受疫情影响较小

“我的投资理念很清晰：稳定的收益、多元配置、分散风险。所以我会按照短中长期不同阶段进行资产的合理分散配置，保障资金的流动性和现金流的充足。”——北京企业家

“全球资产配置已经有了安排，在加拿大、美国都有涉足。金融资产和非金融资产的配置比例为 1:1。我的投资风格比较务实和稳健，因为相对于收益，我会更关注财富的保值和安全。”——上海企业家

来源：胡润研究院分析

4.3 私人银行服务高净值人群需求转型实践

本节重点挖掘前文所述高净值人群需求的变化，进而延伸到产品升级和服务升级，在此背景下，胡润百富认为，“人才”、“产品”、“服务”是私人银行服务高净值人群的三大核心要素，更进一步，“综合化”则是三大要素共同的关键词，即综合化的人才、综合化的产品以及综合化的服务。

① 人才层面——持之以恒，厚积薄发：信任是主要的话题

对于高净值客户而言，财富管理业务的本质是基于人而建立的关系与信任。高端金融服务的核心在于通过客户积累建立的品牌与信任，其业务体系的建设离不开时间的沉淀与积累。所以，对从事高端金融服务行业人员的素质有较高的要求，例如需要同时具备金融市场知识、掌握高净值客户资源、有较长年限的金融从业经验等。考虑到国内高端金融服务行业仍处于发展初期，此类高端复合型人才是整个行业的稀缺资源。

洞悉客户需求的、值得信赖的、复合型的人才塑造。一方面，私人银行需要持续培养跨领域服务的专业型顾问，包括财富管理、保险、健康管理等跨领域服务人才。另一方面，专业型顾问亦需要保持持续学习，洞悉财富管理整个产业链覆盖的多方面知识并专注于精通其中一环或多环。

② 产品层面——持续更新，提供定制化资产配置方案是主要关注点

正如白皮书 4.2 章节分析，高净值人群对于资产配置的需求伴随外部环境和自身成长阶段不断提升和更新。尤其在国内资产收益率普遍下降，投资环境日渐复杂的当下，定制化的资产配置方案越来越成为高净值人群的关注点。

这样的需求映射出高净值人群对于财富管理机构有更高的期待，他们期待财富管理机构可以提供定制化、实时跟踪市场变化的投资组合以及综合化资产配置方案，帮助家族在经济周期的各个阶段实现财富的保值与增值。

“我认为资产配置要根据经济形势灵活调整。疫情前，我主要投资房产和物业，疫情发生后，我增加了国债、其他债券和美股的配置。”——深圳企业家

“近几年投资行业比较波动，疫情导致不确定性增加，我后续会不断调整资产配置。我比较关注投资产品是否有足够的尽职调查，是否对投资人有足够的风险提示，以及信息披露是否及时。”——北京企业家

“年初疫情，我们判断国家会出台经济扶持政策，利好股市，所以配置了一些股票。”——北京企业家

③ 服务层面——综合化、差异化的非金融服务是金融机构的核心竞争力

在各类财富管理机构金融服务相似程度较高的市场背景下，打造差异化、高质量的非金融服务将成为私人银行服务高净值客户的关键。

高净值人群的非金融服务需求仍将主要集中在医疗健康、子女教育、财富传承和休闲爱好等四大需求。提升这四大板块的服务，满足高净值人群全方位的需求，将是私人银行未来的发展方向。而医疗健康方面，国际医疗机构的全科医生体系、境外医疗、海外医疗保险、生命延长技术等新趋势也越来越受到重视。同时，企业家从中也能发现新的商机和投资机会。

首先，稀缺性资源和服务、特色圈层活动是着力点。一方面，高净值人群自身资源较为丰富，满足需求的渠道也更多，因此稀缺性的资源和服务才是吸引他们的关键。另一方面，高净值人群注重圈层交流以及人脉资源的整合，因此私人银行的客户活动需要注重打造高净值人群的社交圈层。

“子女教育方面，很多机构都会提供一些实习的机会，但这些机会都太过表面和大众化了。每个孩子的特点不一样，需要的机会也不一样。我觉得为每个孩子有针对性的进行量身定制，这才是真正的帮助家长解决痛点问题。对我来说，我希望孩子能在国外获得一些实习或者辅导（培训）的机会，国外因为每天的课程较少，所以希望有长期的实习机会。”——北京企业家

“健康管理方面，我希望有私人医生服务，但也担心达不到自己的期望，比如是否可以迅速预约专家号。如果私人医生只是一个全科医生，提供普通的健康咨询，可能达不到我的期望。”——北京企业家

“线下活动方面，我对增进客户交流的活动感兴趣，比如美食、旅游、运动等话题。我觉得无论什么活动的主旨都应是圈子的构建与交流，而非功利，希望能找到同圈层有共同兴趣的朋友。”——北京企业家

其次，用有温度的服务，全方位覆盖个人、家庭、企业三大层面是新的突破点。高净值人群多为企业主或企业高管，私人银行的非金融服务如果能进一步拓展到企业员工层面，联通个人、家庭和企业三个纬度，或将是新的突破。

4.4 案例：中信银行私人银行钻石管家服务

在非金融服务方面，中信银行深切关注客户及家人的幸福体验。围绕健康、出行、教育等领域，精心挑选遍布全球的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。

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。“钻石管家”时刻在身后为客户量身定制专属服务方案，不仅能提供基础的账户管理服务，还能满足客户多样化的需求：健康小贴士、养生之道出行攻略、子女教育、生活琐事等等。0 时差的实时响应、7*24 小时在线的无微不至，体现出中信银行私人银行对客户的尊重与珍视。

Ⅰ

2019 年中信银行私人银行出行服务大数据

覆盖全球 113 个城市，158 家机场，接送机服务超过 4 万次，全球签服务了1,000+家庭，并为客户定制了56个国家近2,000条专属旅行路线。

疫情下的出行服务案例

疫情较为严重的时期，简单的出行波折不断。客户 Z 女士预约了凌晨 4:00 落地北京的接机服务。疫情当前，各出入关卡为保障出行安全层层把关，当时 Z 女士在机场存放了一些物品需要去取，通过层层检查取到物品后，很大可能超出接机服务约定的等待时间。为了让 Z 女士顺利使用服务，钻石管家第一时间全程跟进，协调服务供应商调整司机到达和等待时间，确保司机和车辆做好消毒和安全防护，时刻关注客户出关情况，最终确保 Z 女士在 6:26 分顺利上车。终于可以放心抵达目的地的 Z 女士长舒一口气，并对一路上中信私行全程护航式的服务表示感动。

Ⅱ

2019 年中信银行私人银行医疗健康服务大数据

全年 4,200 次知名专家指名就诊，41,673 次家庭医生健康随访，并为客户提供了海外就医、境外体检和高端养护的服务。

疫情下的医疗健康服务案例

有温度的服务，除了热情，还有专业与责任。客户 S 女士的孩子三月份从英国回国，居家隔离期间体温突然升高至 37 度多，特殊时期，孩子健康情况有点风吹草动，全家都神经紧绷。得知情况后，钻石管家帮助客户开通了家庭医生服务。家庭医生详细了解孩子状况，积极引导客户降低室内温度帮助孩子降温，同时引导 S 女士一家人放松心情，缓解紧张情绪。最终孩子体温逐渐恢复正常，避免了去医院就诊，S 女士对钻石管家和家庭医生专业、细心的服务表示非常感激。疫情期间，家庭医生服务开通率大幅提升，月平均新增开通 300 余户，月平均增幅 220%。



附录一 本次调研
高净值人群基本信息

本次调研高净值人群平均年龄 41 岁，男女比例约为 6:4，已婚一孩居多。平均家庭总资产约 4,600 万元，其中可投资资产 3,100 万元，占比 67%。

高净值人群普遍教育程度高，本科以上比例 93%。行业主要分布在金融投资和制造业，比例均达 20%。最感兴趣的三大话题是金融投资（78%）、时事新闻（61%）以及健康养生（60%），平时对专业投资理财网站 /app（57%）关注最多，其次是微信微博（56%）等社交平台以及电视（53%）。音乐（48%）、户外运动（45%）和阅读（43%）是主要兴趣爱好，收藏以艺术品（42%）、珠宝玉石（38%）、名酒（35%）和名表（31%）为主。此外，超八成高净值人群在疫情期间参与公益慈善活动，以捐款（57%）、捐物（49%）为主。

高净值人群子女目前集中在中小学阶段，52% 在国内上学但考虑留学，34% 在国内上学且无留学规划，14% 正在留学或申请中。

本次调研高净值人群基本信息

平均年龄	41 岁
男女比例	40% 女性，60% 男性
家庭状况	89.4% 已婚有孩，其中一孩占比 87.6%
资产状况	家庭总资产平均约 4,600 万元，可投资资产平均约 3,100 万元
学历	53% 本科；24% 研究生；13% MBA/EMBA；3% 博士
行业分布	20% 金融投资；20% 制造业；13% 贸易；11% 科技 / 媒体 / 通讯 TMT；9% 房地产；7% 医药
最感兴趣的话题	78% 金融投资；61% 时事新闻；60% 健康养生
信息获取主要来源	57% 专业投资理财网站 /app；56% 微信 & 微博；53% 电视
休闲爱好	48% 音乐；45% 户外运动；43% 阅读；43% 电视
收藏偏好	42% 艺术品；38% 珠宝玉石；35% 名酒；31% 名表
疫情公益	57% 捐款；49% 捐物
子女学龄阶段	17% 学龄前；40% 小学；24% 中学；15% 高中；9% 大学
子女教育状态	52% 考虑留学（在国内上学）；34% 不会考虑留学（在国内上学）；8% 已经在留学阶段；6% 正在进行留学申请

数据来源：2020 中国高净值人群需求管理调研

附录二 专访摘选

（注：按姓名首字母排序）



艾玛·范伯格　**必益教育　教育咨询部总裁**

胡润百富：请简单介绍您目前的企业版图。

艾玛·范伯格：必益教育集团创立于 2003 年，是一家总部在中国的提供国际化教育的专业性机构，在中国上海、北京、深圳、成都、杭州和英国伦敦都设有办事处。必益教育全力以赴为学生实现最大利益，为学生量身定制高端教育咨询服务，提供专业的国际英美留学教育咨询及入学规划指导，全球短期课程研修，一对一专家辅导等多项优质教育服务，旨在培养中国未来的领导者，使其在日益国际化的世界中取得成功。17 年来，必益教育高水准地服务了超过 3000 多个高净值家庭。此外，必益教育与英国学术排名第一的英国威雅公学 (Wycombe Abbey) 独家合作，于 2016 年在中国常州，2019 年在香港，以及 2021 年在杭州和南京开设姐妹学校威雅公学，面向中外学生提供英式寄宿中小学教育。

胡润百富：根据您的观察，中国学生海外留学现阶段呈现什么样的现状和特征？

艾玛·范伯格：17 年来，我们已经看到了海外留学生的特征发生了显著的变化。中国家庭现在更愿意将孩子送进海外高中甚至中学，所以我们留学生平均年龄也逐渐降低。这反映出中国父母现在对海外的教育体系更加了解，也反映出一个社会观念的转变，即家长们变得更能接受孩子低龄留学。与此同时，我们发现当学生在更小的年龄阶段进入海外学校就读，会从更多方面受益，他们会有更多的选择和兴趣爱好，比如在寄宿学校完成学业后，会选择继续学习像营养学，历史，法语，西班牙语，哲学、政治学、经济学，心理学等。

胡润百富：您认为后疫情时代下，中国赴海外留学的趋势是否会有一些明显的变化？

艾玛·范伯格：在短期内，我们已经看到一些家庭对于将孩子送往国外有所犹豫，一些本计划在 2020 年 9 月入学的学生确实已经决定延迟到 2021 年 1 月入学。但是，我们目前没有任何学生打算完全放弃海外留学计划。原本计划将送孩子留学的家庭肯定会增加顾虑，但是从我们的角度来看，新冠疫情只会导致送孩子去海外留学的时间推迟，而不是为孩子制定全新的教育计划。因此，我认为新冠的影响在很大程度上是中短期的，一旦完全恢复正常，留学市场将具有足够的弹性得以反弹。

胡润百富：受疫情影响，低龄化留学的趋势是否会发生变化，是否会出现“回国潮”？

艾玛·范伯格：迄今为止，我们没有任何案例表明学生会因为新冠疫情而选择完全中断学业并返回中国作为长期解决方案。但在大学阶段，尤其像留学费用高昂的美国，如果所有课程都将在网上远程教授，学生可能很大程度上无法接受，并且不再考虑美国作为第一留学国家。美国大学由于提供一流的教学设施和学术支持，以及丰富的课程选择和广泛的课外活动而极其昂贵。如果美国大学仅能够提供在线网课，中国家庭可能会考量学费价值。

胡润百富：留学生转回国内上学是否容易？是否有相关的机构提供一些衔接性的服务？

艾玛·范伯格： 我认为对于在海外寄宿学校的低龄学生来说，如果他们考虑长期回国，那么中国的国际学校有很多不错的选择。中国的国际学校提供与海外学校相似的教学理念和课程选择，对于已经在国外留学的学生来说，这可能是唯一优选。对于那些习惯寄宿学校，与父母分开独立生活并有海外朋友的学生，最大的困难就是要告别所有，并且必须重新适应新的学校以及文化。

胡润百富：受疫情影响，各国对招收国际（中国）学生的政策趋势会有什么变化？

艾玛·范伯格： 外国的教育机构（尤其像大学）的收入来源主要依靠国际学生支付的学费。国际学生通常不需要“奖学金”或“助学金”来支持他们的学业，因此，国际学生交付的学费是使学校维持财政健康的必要财政来源。当然，个别国家可能要求更加严格的签证材料（如健康检查等），并且某些国家可能会限制短期出入境，但是，此类政策是由政府决定而非教育机构本身。



陈俊彬　道合国际餐饮集团 联合创始人

胡润百富：请简单介绍您企业版图以及发展历程。

陈俊彬： 道合国际餐饮集团，创立于 2014 年，是一站式餐饮品牌孵化裂变服务机构，致力于为中国餐饮企业提供全产业链的专业服务，全方位帮助餐饮品牌从 0 到 1，从 1 到 N。

回顾我的创业历史，2014 年 7 月我和创业伙伴推出了第一家车前外带寿司店。2016 年初已经有 40 多家店。在此基础上，我们开始建立自己的工厂和广告公司，不断扩大门店数量。2018 年，与“爷门串串”进行合作，我们在短短一年时间内就把这个品牌打造成为爆款，从此巩固了我们在餐饮行业的声誉。我们开始和更多的外部餐饮品牌合作，提供餐饮咨询，帮助传统餐饮进行现代化转型，由此打造出“道合”一站式餐饮孵化裂变模式。

胡润百富：这次新冠肺炎疫情对您的企业有哪些影响？

陈俊彬： 疫情对餐饮行业的影响是分化的，比如对中高端酒楼影响较大，而对普通的刚需类餐饮店则影响较小。虽然疫情导致我们门店和供应链的营收下降，但是我们连锁加盟方面的营收比同期高，说明大家对未来的预期非常乐观。

总体业务平均下来，今年上半年营收微微上涨，下半年应该会有较大幅度上涨。疫情下，我们线下的展会无法展开，于是我们开启了“云”招商模式，打造了展会的线上招商平台 – 大眼商机，致力于帮助餐饮品牌方在线上通过直播形式进行品牌招商活动。而此前，我们规划中的国际业务也会因为疫情的影响而暂停，因此业务重心仍然聚焦国内，不断夯实。

胡润百富：疫情对您个人有哪些影响？会有什么焦虑？

陈俊彬： 我以前是一个十足的工作狂，每天工作 12~14 个小时。今年我刚刚 30 岁，希望未来有所区别，会注重家庭和工作的结合。我现在唯一的焦

虑就是疫情的再次爆发，希望我们后续的展会及工作能顺利开展。

胡润百富：您如何看待品质生活？

陈俊彬：我觉得品质生活不是单纯的享受奢华，而是每个人生阶段，绝大部分目标或欲望能得以实现和满足。品质生活对我来说需要有：第一，充足的可支配的个人时间；第二，有共同兴趣爱好的圈层，比如我热爱速度型的运动（赛车、滑雪），都会建立不同的圈子，找到有共同话题的知己；第三，经济水平能足以支撑兴趣爱好及日常投资。总体上，我比较满意现在的生活状态，希望 35 岁后有足够多的时间可支配。

胡润百富：您如何进行资产配置？

陈俊彬：我倾向于专注认知范围内的投资，因此现阶段更多进行实体方面的投资，比如工业性质厂房投资等。相对而言，我对这方面了解比较深入，认为这种投资比较稳健，有持续的现金流。同时也会尝试金融资产的配置，比例相对较小。

胡润百富：疫情如何影响您个人资产的全球化配置？

陈俊彬：对于全球化配置目前处于观望状态，一方面因为疫情的影响不确定因素太多，另一方面海外信息渠道不够畅通。

胡润百富：您对私人银行有什么了解，希望他们提供什么样的服务？

陈俊彬：像私行的高尔夫俱乐部等活动，我比较感兴趣，因为很多商业合作伙伴都很喜欢打高尔夫。



邓雯雯　广东沃华投资基金有限公司　副董事长

胡润百富：请您介绍一下您所在的行业，以及进入这个行业的契机？

邓雯雯：基于对家族企业的传承与创新，我选择了房地产金融领域，目前在中山大学房地产金融 EMBA 在读。我始终认为，今天的地产行业正在从传统产销模式向金融深化模式转变，房地产和金融的深度融合正在加快！在这个时候，进入房地产金融领域，我们会有更多的机会可以选择。基于这样的认识，我们和奥园集团共同出资成立了广东沃华投资基金。我们希望通过高效整合金特投资和奥园集团的丰富业内资源，形成良性的房地产投资生态闭环，业务聚焦房地产金融领域，为房地产项目提供开发资金。

胡润百富：这次疫情对您企业和个人带来什么影响，您采取了什么措施应对？

邓雯雯：这次疫情对我们公司而言，影响不大。因为我们主要与房企头部企业合作，他们在全国各地开发了大量优质楼盘，抗风险能力更强。而且这些年我们跟这些房企的合作已经非常良好和默契了，过去无数个成功案例，让我们彼此熟悉且信任。而正是基于这份信任，在总体市场不向好的情况下，

我们反而能够有更多时间和机会，来探寻彼此之间更多的合作可能。比如说，我们除了为头部房企的优质地产项目提供金融授信和资金支持之外，是不是可以更积极主动、更深层次地介入地产并购领域和其他地产投资领域，让我们公司获得更多弯道超车的机遇？在这样的背景下，我们公司现在正在积极寻找和开拓新的投资机会，同时进一步完善内部的风控机制。

对个人而言，疫情让我真正意识到未雨绸缪的重要性，学会从“危”中寻找“机”。我个人的投资今后也趋向于“稳”，会将资金安全作为首要考量。

胡润百富：您个人如何做资产配置？以及疫情的影响？

邓雯雯：金融资产和非金融资产比例大概是 1:1。金融投资方面，我喜欢投资股权基金和股票，会委托专业的理财机构投资，因为我认为专业机构在甄选投资标的方面具有专业能力。

这场疫情导致金融市场的剧烈震荡和资产价格的短期过度下跌，对投资者来说，这是个很好的提醒，比如优化资产配置，避免较单一的资产组合。所以，未来我在投资产品和投资渠道上会向更加灵活和多元的资产配置模式发展，通过低中高风险优质金融产品的组合配置，实现投资组合的风险平衡和收益多样化，这样也能帮助提升投资回报的稳定性。

胡润百富：您如何理解财富自由？

邓雯雯：博多·舍费尔有一本专著《财务自由之路》，书中总结了财务自由三种不同的目标：财务保障、财务安全、绝对的财务自由。这也是疫情后我思考最多的话题。财富自由，更多应该关注财富保障和财富安全，能否抵御不可抗力因素，比如疫情。从我个人的角度来讲，我觉得实现财富自由至少应该要具备三个方面的必要条件：第一，堵住所有可能的财务缺口。第二，拥有一只会下“金蛋”的母鸡。第三，这颗金蛋要大到足够承担你所有的梦想，包括个人价值层面的梦想和社会价值层面的梦想。这才是真正的财富自由。

胡润百富：您如何理解品质生活？

邓雯雯：品质生活不只停留在物质层面，而是内心幸福满足的状态，更近一步，是一种心态。品质生活的状态是平静的，是充盈的，是幸福的，是对未来充满着坚定的期望和想象的，并且愿意为之去奋斗。所以，我认为品质生活是一种活在当下，享受当下的满足、幸福、喜悦的生活状态。在这种生活状态下，就有更多可能去追求更诗意有趣的世界，而爱好就是人们能够更好地表达自我对品质生活态度的最佳途径。

胡润百富：您希望从金融机构获得什么样的服务和支持？

邓雯雯：疫情进一步加强了高净值人群提高资产抗风险能力的意识，我希望金融机构能够继续加强线上数字化工具与线下专业化服务的结合程度，更好地发挥专业财富管理机构的核心优势，在税务申报、不动产投资、账单支付等非金融服务方面可以提供更多的服务和支持。

> ***“未来我在投资产品和投资渠道上会向更加灵活和多元的资产配置模式发展，通过低中高风险优质金融产品的组合配置，实现投资组合的风险平衡和收益多样化，这样也能帮助提升投资回报的稳定性”***



黄海英　**北京英曼尼健康管理有限公司　创始人**

胡润百富：请介绍一下您的企业以及疫情对企业的影响。

黄海英： 我们一直是进口医疗设备供应商，经历2003 年 SARS 疫情后，开始关注健康管理。2018年成立英曼尼公司，主要业务转型为健康管理。新冠肺炎疫情给各行各业造成了损失巨大，医疗行业也受到不少冲击。我们的进口医疗设备销售受到很大影响，一是国外疫情从爆发至今，没有得到有效控制，导致进口设备基本停滞；二是受疫情及防控影响，很多医院诊断、手术受到影响，相应医疗设备的需求减少，这些都影响了我们正常的业务开展。好在我们的业务也在拓展和转型，比如健康管理。我认为完整的医疗链包括预防、诊断、治疗和康复。在发达国家，健康管理的观念深得人心。但由于我们国家医疗资源不均衡，预防环节非常欠缺，要大家树立“医未病之病”的理念，需要很多有识之士一起承担起这个工作。我们现在就在拓展这方面的工作，也希望通过前瞻性的市场教育，培育更多的业务机会。

胡润百富：疫情对您个人生活带来什么影响？

黄海英： 可以说疫情给每个人的生活都带来巨大的影响和改变。因为我从事医疗健康行业，相比普通百姓，我们对疫情有更多理性的认识。

疫情之初，我们通过电话、微信回复亲戚朋友各种疑问，后来咨询的人越来越多，我们就借助公司的健康管理平台，一方面邀请专家，通过线上讲座为公众传播抗疫知识；另一方面，通过直播、讲座、公众号文章普及健康常识，面向公众开展慢病管理、健康知识答疑释惑的工作。7 月以后，我们在严格防疫措施的情况下，开展了小范围的糖尿病预防和管理沙龙活动，邀请专家为大家面对面开展免费的健康咨询服务活动，帮助大家在疫情防控阶段作好自我健康管理，减少疫情对健康、对生活产生的负面影响。但疫情加速了我们开展健康管理的业务推进，我们也在和客户的互动中，发现大家对健康的渴望和对健康管理的需求。我觉得这在未来是个朝阳产业，一片蓝海，因为它符合国家对《“健康中国 2030”规划纲要》的要求，也能真正满足大家对健康生活的需要。当然，疫情也给我留下了遗憾，耽误了我计划很久的“北极看极光”出境游计划。疫情前，本来计划今年坐俄罗斯的核动力破冰船去北极，因为疫情计划被打乱了。

胡润百富：您如何进行财富管理，会选择什么样的机构？

黄海英： 我目前在投资方面比较谨慎，有全球性的资产配置，注重分散风险。国内近几年投资行业比较动荡，加上疫情导致不确定性增加，后续会不断调整资产配置。金融投资方面，2015 年之后就一直以类固收投资为主，也会购买一些保险。保险投资也比较均衡，养老、教育或者年金都有。境外金融投资不多，主要以基金投资为主，会选择头部的机构，它们的产品每月都会有分红，是我比较喜欢的方式。

胡润百富：您认为金融投资最大的风险是什么？

黄海英： 我认为最大的风险是不了解自己投资的产品。如果我要投资一些产品，我会去网上查找相关的资料，结合自己的知识和经验进行预判。另外，我会比较关注所投资的产品是否有足够的尽职调查，是否对投资人有足够的风险提示，以及信息披露是否及时。

胡润百富：您对家族传承有什么规划？

黄海英： 周围很多做家族信托的朋友，但是我目前还没有考虑。我现在的重心是培养下一代的自立以及开始接管公司经营，而不是提前规划和安排。我相信年轻一代比我们更容易接受新的理念和科技，能为企业带来更多的创新和发展。



李践　上海行动教育科技股份有限公司　董事长

胡润百富：请介绍您的创业历程以及企业的版图。

李践：我的创业历程追溯到 1985 年，起初以推广跆拳道为重心，后于 1992 年创立风驰传媒，并将企业做到广告行业前列，并进行了多元化的业务发展，亲身经历并见证了民营企业的从无到有和从小到大。2000 年李嘉诚先生旗下的 TOM 公司出资 2.78 亿元收购风驰。之后角色转变为职业经理人，2003 年我被调到 TOM 任职集团总裁，接触到了世界企业的国际化管理模式。

这两段经历让我意识到世界企业和普通民营企业的管理差距。在这样的背景下，我产生一种使命感，希望能够帮助民营企业家成功。2006 年，我正式创立了行动教育，做企业与企业家培训教育。

行动教育，致力于为企业提供全生命周期服务，包含实效管理培训、咨询辅导、年度顾问和学习工具。行动教育目前在全国设有分 / 子公司及其它分支机构，已服务 13 万 + 企业家学员，如顾家家居、西贝、名创优品、味千拉面、海澜之家、合力泰等；多年以来，行动教育以实效落地显著、贴近企业而著称。我们的导师包括世界顶级并有实践深度的知名企业家或者知名商学院某模块的负责人。行动教育的目标是成为世界一流的商学院，成为中国商学院的标杆。

胡润百富：疫情对公司的经营有哪些影响，您如何应对？

李践：由于疫情原因，我们在 2~4 月无法开授线下课程。得益于国内各省份对疫情的得力管控，我们自 2020 年 4 月中旬起陆续恢复培训及咨询业务。今年我们调整了策略：锁定高端、锁定大客户、锁定重点行业、锁定优势区域。公司也积极运用互联网等新兴技术工具来提供培训、咨询服务，以最大程度上降低对公司整体业务的冲击。总的来看，本次疫情对公司销售环节的影响相对较小。

胡润百富：您如何规划子女教育，对他们有什么期望？

李践：我的孩子目前在加拿大留学，出国之前也是在国际学校接受教育。国际教育相对比较自由和快乐，我对子女没有特别的希望，就是希望他们能够选择自己想要的生活，健康快乐地成长。我儿子目前学习绘画和设计，我从来没想过要他之后回来接班。

胡润百富：您在资产配置层面有什么需求？

李践：资产全球化配置很早就已经规划和布局完成，所以目前在金融投资或置业方面没有需求。对于未来，我考虑最多的是企业慈善基金，希望企业之外，财富能够一直进行可持续的慈善事业。

胡润百富：您如何看待财富自由？

李践：财富自由的标准因人而异，取决于个人的期望。每个人对生活的标准和态度不同，所需要的财富也不同，和物质欲望的高低有关。

> ***对于未来，我考虑最多的是企业慈善基金，希望企业之外，财富能够一直进行可持续的慈善事业***



刘晓舟　**深圳市悦朋轩投资有限公司　总经理**

胡润百富：请介绍企业版图，以及疫情对企业的影响。

刘晓舟：悦朋轩投资有限公司是一家综合性的投资公司。产业发展初期聚焦于工程、服装、健康管理行业，2018 年在集团体系下建立茶叶、酒业及文化发展公司，2020 年成立安信安保深圳公司，正式进军安保行业。

整体来说，疫情对于公司业务还是有些影响，比如公司投资的餐饮等传统实体行业比较难支撑，而安保业务受疫情影响需求上升，能够保证稳定充足的现金流，所以未来也会聚焦安保领域。目前，公司安保人员规模在 1100 人左右，今年计划发展到 2000 人，未来目标是 5000 人。服务的客户以大型国企为主。

胡润百富：疫情对您的财富观、价值观有何影响？

刘晓舟：财富观上，现在更看重现金流，逐步在构建风险意识了，相对来说之前的投资理念会比较激进，现在会重新思考投入与回报之间的平衡。价值观上，我对于“责任”有了更深层次的认知。比如为企业负责，疫情下要顺应变局及时转型。同时为企业的员工负责。

胡润百富：您个人在资产配置方面如何规划？

刘晓舟：我目前资产配置都在境内，境外还未开始筹备。投资的领域主要是股票和茶叶，这些领域是我比较熟知的，会参与到特定的圈子进行交流。今年因为疫情影响，我的投资风格也趋于稳定，现在会着手考虑现金储备，作为应急。另外自己也在尝试了解其他的金融投资产品，希望能让投资更多元化。不动产配置相对较少，因为不是刚需，会比较关注一线城市。

> ***财富观上，现在更看重现金流，逐步在构建风险意识了***

胡润百富：谈谈您未来的职业发展规划。

刘晓舟：我在 16 岁就开始自己独立创业，我有自己的思考和商业敏感，喜欢把兴趣爱好融入到创业项目中，会做自己想做的事情，不会按部就班。

如前面提及，我目前的规划是专注发展安保业务，未来的目标是 5000 人规模，业务范围会从深圳、广州扩张到全国，目前正在计划在湖北设立分公司。另外，安保行业虽然比较传统，但我希望对这个行业有所创新。我们正在开发一款 APP（滴滴“打人”）。这会是一个安保公司的集成平台，集合大量市场上的安保公司，面向大型的会展活动等等。那么这款 APP 就会连接安保需求端（大型会展活动）和供给端（众多的安保公司）。除了上述商业模式外，我们计划开发安保人员的健康监测软件，针对每个安保人员的生命安全、身体隐患进行定时监测，比如血压、心率等等，因为安保行业相对来说是高危行业。当我实现这些目标以后，未来我会再尝试其他新的业务领域。

胡润百富：您未来有国际身份规划的需求吗？

刘晓舟：没有考虑，我是非常传统的人，出身于军人世家，会将家族红色精神——宽容博爱、正直刚毅继续传承。我非常爱国，众所周知，这次疫情中国政府的处理和应变措施都领先其他国家。



马西亚　仁励窝网络科技（上海）有限公司 创始人

胡润百富：请介绍一下您的企业版图。

马西亚：“人力窝”成立于 2016 年，是由蚂蚁金融服务集团、北京外企服务集团、德科集团三方共同打造的人力资源信息数据服务平台。“人力窝”秉持“普惠人力”的愿景，致力于打造真正安全的人力资源信息数据服务平台，做中小微企业的 CPO（首席人力官），让有人力资源服务需求的企业和职场人群，以可负担的成本享受适当、高效、优质的人力资源服务，为“社会、企业以及个人”创造价值。“人力窝”目前有三大业务版图：第一，我们成功接入支付宝平台，创立了中国目前最大的 to C（自由职业者、个体工商户、职场人）人力资源服务平台，已经服务了两千多万人；第二，我们和钉钉成立人力家，做企业 to B 服务的人力资源数字化产品，主要提供包括人事管理、薪酬管理、社保管理、增值服务等在内的人力资源 SaaS 服务，已经服务了四十多万家企业；第三，我们自 2019 下半年开始创立“灵活用工”平台，以应对国内雇佣关系的变化趋势，包括兼职、外包等等。美国和日本都有 30%~40% 的灵活用工需求，但中国目前只占 9%，我认为未来“灵活用工”会成为新的主流。

胡润百富：疫情对您的企业有什么样的影响？

马西亚：人力资源行业在疫情初期受到较大影响，但是随着疫情的管控，企业的用工需求发生了变化，比如对“灵活用工”需求越来越大，近段时间，我们平台灵活用工服务的收入有了较大增长。另外，疫情使得在线企业服务需求暴涨，我们平台的数字化产品也展现出更大的发展空间，我对企业的未来发展非常看好。

胡润百富：您个人如何布局资产配置？

马西亚：我不动产的比重大概占我总资产的 50%，其余大部分投入创业，小部分进行金融资产配置。金融投资方面，包括基金和理财，也会配置期货和黄金。未来如果企业发展较好，会进一步增加金融资产的配置。个人投资上属于进取型，但是投资原则是专注于已知的领域。

资产的全球配置层面，我曾经有考虑企业未来到美国上市，设立 VIE 架构，但是目前国际关系不稳定，我们暂时放弃这个计划。中国不断出台鼓励企业国内上市的政策，改善融资环境，我现在更倾向于国内上市，也更看好国内的经济发展。

胡润百富：您如何看待财富自由？

马西亚：我认为财富自由取决于个人欲望。对于个人的基本生活而言，很多人都已经实现自由。但是很多人会有自己的追求爱好，那么是否有足够的经济能力去支持自己的这些追求或者爱好是财富自由的一个重要因素。

> ***人力资源行业在疫情初期受到较大影响，但是随着疫情的管控，企业的用工需求发生了变化，比如对“灵活用工”需求越来越大，近段时间，我们平台灵活用工服务的收入有了较大增长***



魏柳　**康佳跨境科创服务有限公司 / 风象科技信息服务有限公司 CEO**

胡润百富：请介绍您企业版图以及主要业务。

魏柳： 2018 年在深圳创立风象科技，同年，与康佳集团股份有限公司成立康佳跨境科创服务有限公司。目前风象科技已发展成为国际科创体系最完整的集跨境股权投资、金融咨询服务、国际科技创新中心 / 产业园运营为一体的综合型商务合作及交流平台，为链接全球科技创新，股权投资，政府、高校、企间交流，合作等做出了成绩，目前我们已经有 11 家海外分支机构。

具体业务上，主要分为两大块。一方面专注于帮助国内政府机构及企业执行“走出去”的国际化战略布局，设计专属化出海方案，寻找全球合适的落地园区并协助商务合作洽谈，匹配专业管理团队支持初期落地及后续管理。另一方面，结合自身运营跨境创新中心与线上创新平台的经验，“引进来”国际先进创新业态，为国内政府、企业、地产集团提供定制的产业园设计及运营方案，以差异化和专业化打造核心竞争力，为中国输入定制化创新运营方案与先进物理空间管理业态，从本质上带动大众创新和科技转型升级。

我们目前主要的合作方是政府和国企为主，通常我们的合作方式是以项目制或者成立合资公司。2017 年作为英国优秀招商代表在深圳市政府重大项目签约大会上受到了广东省委副书记，深圳市委书记王伟中的亲自接见。2018 年风象科技与康佳集团成立的康佳跨境成功搭建康佳集团与瑞典、芬兰、英国、加拿大等十多个国家及地区跨境科技创投业务模式。2019 年，受到两任英国首相的亲自接见。

胡润百富：疫情对于科创服务行业有什么样的影响，您采取了哪些应对措施？

魏柳： 短期看，我们在海外的业务受影响。相应业务方向的调整，我们会把海外业务的时间和团队聚焦国内业务，在此基础上，我们希望国内业务更精细的运作以及更长的产业链。具体来说，从前期的工程建设领域，到后期产业运营，我们都会覆盖。因为产业园的建设不同于传统工程，对科技、环保等要求更高，而国内市场很少有专门做产业园工程的公司，所以我们发现并挖掘出市场需求。

胡润百富：疫情对您个人会有什么样的影响？

魏柳： 聚焦国内业务后，我目前工作相对轻松一些，也投入了更多精力在公益慈善上面。我在海外留学了十几年，一直在支持 OFund 中国留学生爱心慈善基金，并多年担任荣誉理事。疫情对我的人生规划有些影响，我和家人有更多时间相处，关系更紧密。今后我想和家里人生活更近点，会尝试平衡事业与生活。

胡润百富：您在资产配置方面如何看待？

魏柳： 我的投资理念相对来说是属于稳健型。现阶段已经在进行全球资产配置，包括金融投资、不动产都有，还会投资一些海外科技的项目。不动产投资主要在英国等欧洲地区，金融主要投资基金、债券、保险等，会将 30%-50% 放到银行投资固收类的产品。疫情前，我的海外投资比重大概占 40%，但是之后可能会减少到 30% 甚至 20%。

胡润百富：您认为疫情对高净值人群的境外需求有什么影响吗？

魏柳： 我认为影响是短期的，中长期的人生规划并不会因为一些波动事件而改变。比如出国留学，疫情只是推迟了这部分需求。对于有国际身份规划需求的人群而言，因为涉及到资产配置与子女教育等长期规划，疫情只是短期影响，不会改变未来规划。



徐子淇　上海三海岭餐饮管理有限公司 总经理

胡润百富：请介绍您的创业经历以及目前聚焦的业务。

徐子淇： 我是广东潮州人，从小对美食很感兴趣，美国留学期间喜欢尝试制作法式甜品和意法料理，青睐精致餐饮。完成学业后，对美食和生活的向往促使我谋求创立一家精致餐厅。我对高级日本料理的风味、风格和所蕴含的文化底蕴、哲学思维非常认同。因此，2018 年 10 月我在上海开业了高级日本料理店『樱久让』，经过两年的经营，现在形成了主厨大谷诚（日本东京）和女将 Jade 为核心的厨师和服务团队，经营状况和业界口碑良好。

胡润百富：您如何理解疫情对于餐饮行业的影响？

徐子淇： 众所周知疫情对餐饮行业的影响很大，业内到媒体都在强调客户减少、营收下降、行业洗牌、店员流失和“关店潮”，但我认为，在看到餐饮行业所遇到挫折的同时，也要正视问题发生的原因。疫情对经营缺乏韧性的餐厅“伤害”特别大，然而，缺乏“韧性”，缺少抗风险能力的问题其实在疫情发生前就存在了。疫情是灾难，这也是每个餐饮人都必须应对的，总体上，我认为疫情一定程度上促进餐饮行业更健康地发展并创新。

胡润百富：那么，您采取了哪些应对措施？

徐子淇： 这可以从两方面来看，一方面，在于团队的建设。首先稳住团队，其次，通过在人力市场上寻觅补强团队的人才补强“短板”。另一方面，是对经营的反思和完善，第一波集中爆发的疫情，以及后续“三文鱼”风波对日料店的冲击，其中关键在于食品安全方面，包括一般理解上的卫生和供货商产品的质量把控。

基于此，我对店的卫生安全状况和供货商进行了彻底的梳理，对存在的问题逐一进行解决。比如厨房扩建，厨房动线改善，净水系统的彻底改造，结盟稳定优质供应商等等。

胡润百富：听说您在疫情中创造出了和食外送的“奇迹”？

徐子淇：“奇迹”算不上，只是探索适应市场，推出高级和食外送并获得了市场认可。高级和食外送在日本较为普遍，但在国内一直打不开市场，首先在于人们对高级料理还是乐意到店消费，其次在于受到国内外送产品包装和冷链运输的限制。对此，我和团队疫情期间借鉴非典时期餐饮发展，结合当下疫情不断开会出方案，不断完善，认真设计产品，充分听取行家建议，最终推出了为市场接受的高级和食外送料理，取得了较大成功，最多时一天卖掉近 50 份，以 880 元一份的售价来看，是很受消费者认可的，我们的产品构思、做法引发了不少同行效仿。我觉得这样的例子并不是偶然，是我和我们团队一直以来尊重客人、关注客人需求，对专业钻研的价值体现。

胡润百富：疫情对您个人会有什么样的影响？

徐子淇： 疫情改变了我们一整年的生活，影响可能更深远。浅的来看，也许今年本来计划的游学、深造搁浅了。深层次来看，整个疫情让我对国内外的社会状况、价值观和宜居状况有了新的认识，将改变我今后在投资、资产管理、个人发展方面的认知与判断。

胡润百富：疫情后，您会如何规划全球资产配置？

徐子淇： 我本身就在全球资产配置方面有所尝试，疫情后世界格局和社会关系发生了很大变化，资本市场非常动荡，主要国家的政治局势很不明朗，很多事情充满不确定性，由于我一直以来持以稳健的投资理念，所以短期内我仍然以观望为主，不会进行激进的资产配置。



闫一凡　香港中基一号国际医疗集团 CEO

胡润百富：请介绍一下您企业的版图和发展历程。

闫一凡： 香港中基一号国际医疗集团是领先的国际精准医疗平台，以免疫细胞储存为基础，以预防医学、精准医疗为核心，以细胞药品为龙头的产融结合生态型企业。

我们的业务分为四大板块。第一大板块是膝关节健康，我们在 2014 年以细胞疗法进行膝关节康复治疗为切入点，进入精准医疗领域，主要针对的是运动员，运动爱好者，还有老年人。目前已经延伸到各类关节的康复治疗，已经治愈了超过 4000 位患者。第二大板块是免疫细胞板块，我们在 2016 年下半年建立了亚洲最大的一个自体免疫细胞库，具有划时代的意义。目前也是香港唯一获得 PICs、cGMP、AABB、FACT 等标准的干细胞和免疫细胞双种类的细胞库。我们的细胞库可以在健康的时候储存免疫细胞，出现疾病就可以进行回收使用。第三大板块是人体机能健康板块，我们于 2018 年开发了亚洲 9 号高能干细胞，能增强人体的细胞活性，减缓人体衰老。第四个板块就是我们现在做的细胞优化板块，我们在 2020 年 1 月收购了美国加州的一家药厂，生产 NMN 产品（免疫保健品），目前市场需求非常旺盛。我们认为医疗将从药物时代逐渐进入细胞治疗时代，我们也一直放眼国际市场，目标是成为国际顶级的私人医疗中心，目前也正在规划美股 IPO。

胡润百富：疫情对您企业有什么影响？

闫一凡： 由于出入境管控，大陆地区的客户无法到香港中心进行检测与治疗，对公司业务造成了一定影响。危机中也蕴藏着新的机会，我们调整业务方向，如前面提及，我们在 1 月收购了美国加州的一家生产免疫保健药品的药厂，进入健康消费品领域，目前市场需求非常旺盛。其次，我们也将一些康复类的项目，引进内地的几大中心。另外，疫情使公众更加重视免疫健康问题，目前预订单持续增加，所以我对公司的这块业务非常看好。

胡润百富：疫情对您个人有何影响？

闫一凡： 并没有太大的影响，重心仍然在事业上。当然也会更多关注自己和家人健康、陪伴家人。疫情后，我们也在重新梳理公司定位，放慢脚步，行稳致远。

胡润百富：您怎么看待品质生活或者财富自由？

闫一凡： 我对自己现阶段的生活状态比较满意。当下大家讨论最热的一个话题是健康财富，我认为这也是财富自由的基础。我个人对于财富比较淡然，我觉得企业家更应该关注社会责任感，比如如何帮助员工成长、如何更好回馈社会。

胡润百富：您个人是如何进行财富管理或者资产配置的？

闫一凡： 我认为财富管理是一套非常科学的体系，资产配置一定要多元化，并且要根据财富积累阶段进行灵活调整。之前我主要投资房产和物业，受疫情影响，增加了相对稳健的国债、其他债券和美股的配置。未来也会逐步考虑境外的配置，境外配置以房产和物业为主，青睐的是美国、英国等主流发达国家。

胡润百富：您对私人银行有什么建议或期待？

闫一凡： 金融需求板块，各私人银行其实差异不大，所以非金融服务会是各私人银行主要的差异点。我认为高净值人群的非金融需求主要可分为四大类：医疗健康、子女教育、财富传承以及综合爱好类。所以提升这几大板块的服务，会是私人银行吸引高净值人群的关键。



张春光　**北京国电恒远电力科技有限公司　总经理**

胡润百富：请简单介绍您的企业版图。

张春光： 国电恒远主要为国内电厂提供服务，以提供高精尖进口设备为主，用于电厂的基础设施建设。疫情对业务需求总体影响不大，一方面，电力行业是跟国家经济紧密结合的行业，疫情对经济的负面影响也会进而影响电力行业；另一方面，国家新基建的推动，也会带动影响电力行业的发展。公司运营层面的影响，主要是与客户沟通交流难度增大，另外目前许多进口设备停产，一定程度上影响了我们的设备周转期。

胡润百富：您是如何进行全球资产配置的？

张春光： 我的投资理念很清晰：稳定的收益、多元配置、分散风险。所以我会按照短中长期不同阶段进行资产的合理分散配置，保障资金的流动性和现金流的充足。

金融产品方面，目前配置了股票、类固收、私募 / 风投、房地产基金等，即便是股票或者基金，我也会涉及多个行业，非常全面。投资者应该有更高的风险意识，通过分散配置来抵御风险。总体上，资产配置以境内为主，金融和非金融资产各占一半。境外配置以金融产品为主，比如现金和各种基金。

胡润百富：疫情对子女留学有什么影响，对下一代未来发展有什么期望，如何规划传承？

张春光： 出国留学是重要的人生安排，不会因为一些突发事情而改变。可能现阶段主要的影响就是在国外无法回来，但仍然会坚持完成学业。

对于下一代的未来发展，我会完全尊重子女的选择，做自己喜欢做的事情。

至于传承，目前在了解家族信托。但是我认为信托是需要融入自己关于家族传承的想法，这方面我还需要进行详细构思。

胡润百富：您如何选择金融机构和产品？

张春光： 金融机构的选择以头部机构为主，而且分散选择。产品选择上，我更倾向机构的明星产品，选择之前我需要理解这些产品的逻辑。我认为金融投资最大的风险就是对产品的未知，如果投资的产品在认知范围内，那么风险是可控的，投资过程也是不断学习与成长的过程。

胡润百富：您如何看待财富自由？

张春光： 我认为财富自由的标准有两个方面：一是可以维持自己喜欢的生活标准，二是自己的被动收入能覆盖生活标准的支出。

胡润百富：您希望私人银行能够提供什么样的非金融服务？

张春光： 总体而言，我希望得到更多量身定制的服务与机会。比如子女教育方面，我觉得为每个孩子有针对性的进行量身定制，提供一些国外的实习、辅导、培训的机会，这才是真正的帮助家长解决痛点问题。

在健康管理方面，我理想中的私人医生服务，不仅仅只是一个全科医生，提供普通的健康咨询，而是希望有高质量的专业服务，比如专家门诊预约服务。

客户活动方面，我对增进客户之间交流的活动比较感兴趣，比如美食类，旅游类，运动类。我觉得无论什么活动，本质是圈子的构建与交流，希望在活动中能接触更多有共同兴趣爱好的朋友，拓宽交际圈。



赵映明　京师沃学教育科技有限公司 CEO

胡润百富：请介绍一下您的企业版图以及未来的发展规划。

赵映明：京师沃学教育依托北京师范大学等名校名家资源，为从事教育事业发展的幼儿园、早教机构、中小学、专业院校以及教师、家长提供专业、系统、综合的教育服务支持平台。企业创立的初衷是为解决国内教育资源不均衡和子女教育成本高昂的两大问题，希望能够依托互联网平台突破时空限制，降低教育成本，使全国各地都能享受到北京优质的教育资源。“沃教育”未来将致力于打造在线教育产业的路由器，为全国各地的在线教育机构提供平台技术和教育资源（名师、课程）的支持，通过去品牌化、去平台化的方式专注为教育机构服务，助力教育机构的品质提升。

胡润百富：疫情对在线教育行业有什么影响？

赵映明：事实上，因为疫情的影响，客观上对在线教育起到助推作用，疫情期间，几乎所有的老师、学生和家长都接触到在线教育行业。在线教育行业目前展现出非常大的市场空间。

胡润百富：您觉得高净值人群目前有什么焦虑？

赵映明：我认为大部分高净值人群目前的焦虑主要在子女教育层面，这个焦虑的形成主要是优质教育资源的稀缺和不均衡。另外，也是因为整个社会都在进行额外的学习辅导，这种普遍现象会影响家长的教育选择，因此会造成家长对孩子未来成绩、成就方面的焦虑。我认为随着国家近年来对素质教育的重视，这种现象会有一定改善。

胡润百富：作为教育行业的从业者，您如何看待未来留学市场？

赵映明：我认为留学需求仍然会越来越旺盛。国内考试竞争压力过大，而优质教育资源不足，一些家长的孩子无法进入他们心中的优秀学校，他们就会倾向让孩子出国接受教育。另外一部分家长对国内的教育体制不太认同，也会倾向子女出国留学。国外优质教育资源相对比较丰富，教育质量较高，随着国家经济条件越来越好，必然会有更多的家长寻求出国留学。

胡润百富：您如何进行财富管理？

赵映明：我个人的不动产大概占总资产的 50% 左右，其余是金融资产和投资企业。金融投资方面主要为股市投资，这部分资金的盈亏对我个人生活不会产生影响。随着财富的积累，会考虑全球资产配置。我认为中国的财富管理市场还不够成熟，财富管理机构也在发展和完善中，理财经理的专业性需要进一步提升。

> ***我认为大部分高净值人群目前的焦虑主要在子女教育层面，这个焦虑的形成主要是优质教育资源的稀缺和不均衡***



郑端　阿斯利康中国　区域负责人

胡润百富：请您介绍目前所在的企业版图。

郑端： 阿斯利康是一家以创新为驱动的全球性生物制药企业，全球排名前十，总部在英国。公司秉承“以患者为中心”，基本上涵盖了所有疾病领域的处方药。我们在无锡、泰州设有欧盟认证的工厂，研发中心也在无锡。

胡润百富：疫情对医药行业有什么影响？

郑端： 实际上，这次疫情对医药行业有较大的负面影响。医院大部分科室在疫情下减少营业，比如呼吸领域以及儿科领域，受疫情影响最大。肿瘤领域和慢性病领域则影响不大，大部分肿瘤病人需要放化疗，无法推延，而慢性病也需要坚持长期服药。相对而言，药店零售会出现增长，因为疫情下大家更倾向去药店直接买药，以降低交叉感染风险。

胡润百富：公司应对疫情采取了哪些措施？

郑端： 自新型冠状病毒肺炎疫情发生以来，阿斯利康快速响应、持续支援：第一时间向中国红十字基金会捐款人民币 100 万元，通过全球范围协调资源向武汉 15 家医院捐赠 15000 只医用口罩，并向武汉火神山医院和雷神山医院捐赠价值超过 550 万元的药品。公司内部，通过奖金制度的调整，以确保员工在疫情期间基本生活得到保障，无后顾之忧。业务层面，如前文提及“以患者为中心”的理念，疫情期间加快了与电商的合作，开通线上平台，保障药品供应，以满足患者的治疗需求。

胡润百富：疫情中，中医药发挥了巨大作用，请问您如何看待中医？

郑端： 西药会有比较清晰的治疗路径，中药更主要的是调理身体，而且中药的副作用相对较小。长期以来，中医药因缺少循证医学支持，受到较多质疑。但其实很多中药内部的有效成分还未被发掘，比如红曲中可以提取得到一类天然他汀类物质（降血脂）。

胡润百富：子女教育方面有何规划？

郑端： 我目前没有考虑过子女出国留学，因为年龄还比较小，等她们到高中阶段我可能会有更多的想法。我比较认同的教育方针：己所不欲，勿施于人。

胡润百富：您如何进行资产配置？

郑端： 我目前不动产和金融资产比例主要 3:1 左右，没有境外的配置。金融方面的投资相对比较保守，主要委托专业财富管理机构进行投资。

胡润百富：您对财富管理机构有什么建议？

郑端： 我觉得当私人资产到达一定阶段，更多考虑的是增值并且规避风险。事实上很多高净值客户对金融投资领域了解并不深入，一方面由于自己时间的限制，一方面由于专业投资领域的认知其实门槛很高。所以我认为金融机构引导客户规避风险是非常必要的。我个人而言，因为我工作比较忙，没有太多时间打理，希望金融机构能够帮助我做一些资产的梳理，以及如何全方位投资，以分散风险，同时资产保值增值。

> ***我觉得当私人资产到达一定阶段，更多考虑的是增值并且规避风险***

中信银行
CHINA CITIC BANK
以信致远　融智无限

中信银行
私人银行介绍

中信银行作为最早一批推出私人银行业务的股份制商业银行，经过十二年来的不懈探索与努力，高净值客户线上化经营能力、资产配置能力、团队专业能力均实现了快速提升。尤其是 2015 年中信银行零售战略二次转型以来形成了良好的发展态势，逐步构建了以新模式、新技术、新产品、新服务为核心的竞争新优势。

> ***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。了解客户需求，向客户提供定制化服务，为客户的财富保驾护航是我们始终不变的奋斗目标***

中信银行自 2007 年开展私人银行业务以来，秉承“信守温度”的品牌理念，坚持“用信念守护传承的温度”。以创造客户价值为原点，以满足客户需求为方向，以提高客户满意度为目标，与客户深化长期的互惠关系，努力做客户首选的财富管理银行。

凭借多年来的优越表现，中信银行私人银行近年来荣获多项殊荣，包括中国银行业协会评选的“中国最佳私人银行奖”、“中国最佳突出贡献奖”、“中国最佳客户体验奖”，《亚洲货币》评选的“最佳技术创新奖”、《亚洲私人银行家》评选的“中国财富奖 – 全权委托及独立投资管理奖”、《亚洲银行家》评选的“中国最具发展力私人银行奖”、“中国年度私人银行增值服务奖”等，获得了广泛的市场口碑。

中信银行在有效整合中信集团内优质金融子公司资源基础上，构建了私人银行专属、完整的产品体系，形成种类完善、策略丰富的私行产品线，能够满足高净值客户多样的资产配置需求。值得一提的是，目前我行家族信托业务的规模、市场占有率和客户满意度均在同业内名列前茅。另有全权委托服务，由中信银行专家、投顾、财顾组成的私行客户服务团队，应用资产配置先进理念与方式方法，协助客户构建并动态管理产品组合。目前中信银行私人银行全权委托业务累计规模突破 395 亿元，位居同业前列，获得客户及业界的高度认可。

中信银行在为客户实现资产保值、增值及家族传承的同时，深切关注客户及其家人的幸福体验。围绕投资者、健康养生、未来领袖、悦动人生、旅行家五大俱乐部，整合各领域优质资源，打造闭环式绿色生态圈，创建了“臻信荟”私人银行服务联盟，推出教育、出行、品质生活等 20 余项私行权益，为私人银行客户个人、家庭和企业提供综合性“有温度的服务”。

随着资本市场的改革，高净值客户的数量和私行业务规模的不断提升，商业银行财富管理业务也在加速发展。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。了解客户需求，向客户提供定制化服务，为客户的财富保驾护航是我们始终不变的奋斗目标。未来，中信银行将继续开拓创新，搭建具有中信私行特色的“金融 + 非金融”综合经营服务体系，为客户提供在不同生命周期下的多元化产品与服务，做客户身边有温度的银行！

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

关于胡润百富

向上向善 · 引领由富及贵的格调

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。

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”等等。

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！

研究方法

《探索 · 主动 · 更新——2020 中国高净值人群需求管理白皮书》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。这是业内首份聚焦经济新常态及疫情叠加影响下，中国高净值人群需求变化趋势的白皮书，该项目对中国大陆地区 25 岁以上的高净值人群开展了专项研究。探索后疫情时代下，中国高净值人群在个人层面与企业层面的影响与应对，以及他们在财富管理、子女教育、健康管理等方面的需求变化与未来趋势，为财富管理机构提供策略建议参考。

首先，项目组充分挖掘胡润百富二十年研究成果，依托胡润全球富豪榜 3,000+ 榜单级企业家数据库，追踪观察疫情对财富金字塔顶端的影响，并结合《2020 胡润独角兽榜》、《2020 胡润中国瞪羚企业》和《2020 胡润中国猎豹企业》等榜单，探索疫情后的行业趋势变化。

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高净值人群样本库，在 2020 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 位典型高净值人群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 180 位来自不同行业的高净值人群进行定性访问，探索疫情对他们的人生目标与企业发展的影响，以期更广泛、深入地对后疫情时代下中国高净值人群需求变化进行挖掘和研究。

自 2016 年胡润百富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，积累了丰富的一手调研信息。五年来，我们累计追踪研究 2,863 位高净值人群（包括专项定量研究以及定性访问），并连续观察 3000+ 榜单级企业家（包括胡润百富榜和系列子榜单），白皮书披露的信息真实而详尽，持续性的研究挖掘、洞察、创造了巨大的趋势性价值。

版权声明

《探索 · 主动 · 更新——2020 中国高净值人群需求管理白皮书》所有文字内容、图表及表格的版权归中信银行与胡润百富公司共同所有，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公司联合书面许可，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。本报告的观念及结论基于对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公司不承担任何法律责任。如有涉及版权纠纷问题，请及时联系中信银行和胡润百富公司，谢谢！





微信公众号-今日保条-搜集，版权归原作者