

2025 中国高净值人群 金融投资需求与趋势白皮书

Mapping the Investment Landscape for China HNWI 2025



序言

张希凡

万通保险国际有限公司执行董事兼行政总裁



当市场格局重塑财富逻辑，中国高净值人群正从“规模增长”迈向“质效升级”。值此万通保险扎根中国香港五十周年，我们不仅回顾过往，更洞察未来，锚定前行方向。万通保险携手长期研究中国企业家与财富趋势的权威机构——胡润百富，共同发布《中国高净值人群金融投资需求与趋势白皮书》。这份报告既是对过往财富生态的复盘，更是对未来价值趋势的前瞻，标志着我们与高净值人群同行的新起点。

五十年来，万通保险与无数客户、伙伴携手共进，承接美国万通百年经验，秉持“专业、稳健、共赢”理念，为高净值人群提供全方位财富管理与保障服务。我们见证并参与中国经济的崛起，也深刻体会到，随着经济结构转型与“十四五”规划推进，一个以科技创新、产业融合、资本运作为核心的新财富时代已然来临。高净值人群不仅规模扩大，其需求与价值观更趋多元，从“资产扩张”到“风险防控”、从“短期操作”到“长期布局”、从“财富积累”到“家业传承”，正面临深刻转型。

基于此，万通保险与胡润百富历时数月深度调研，覆盖不同行业及资产群体，旨在深入剖析中国高净值人群的特质与核心关切。本白皮书不仅清晰呈现了家庭净资产达人民币千万元人群的最新分布和结构变化，更试图为市场带来以下几个维度的全新见解与洞察：

一、群体画像的深化与演变：超越传统的资产规模划分，深入剖析新一代高净值人群的年龄结构、行业分布、财富来源（如股权、企业经营、专业技能变现、投资收益等），以及他们在人生阶段与家庭结构上的特点，清晰刻画出财富人群画像的时代变迁。

二、需求范式的迁移与升级：研究揭示其财富管理需求已从单纯的“资产保值增值”，向“综合性风险隔离”、“跨代传承规划”、“全球化资产配置”、“税务合规计划”、“社会影响力投资”与“高质量生活体验”等多重维度并重的范式升级。同时，报告也细致呈现了高净值人群在健康管理、亲情

陪伴、价值投资等领域日益增长的实际需求。

三、决策逻辑的演进与重塑：探讨他们在选择财富管理机构时，如何权衡专业能力、品牌信誉、科技赋能水平、服务定制化程度以及价值观认同等因素，决策愈发理性与全面。

四、未来趋势的预判与路径探索：结合宏观经济、监管政策与科技创新，展望未来五至十年财富管理市场的变革，探索家族信托与专业顾问等新型财富管理模式的实践路径。

这些洞察不仅是市场研究资料，更是万通保险未来战略的行动指南。五十年的积淀赋予我们深厚专业底蕴与全球资源，但我们深知，唯有持续创新、与时俱进，方能不负所托。

值此扎根中国香港五十周年契机，万通保险将全面升级服务体系，致力于提供多元化、全球化、个性化及长周期的财富管理方案：

★ **多元化配置：**积极拓展至私募股权及另类投资，积极探索数字资产，构建更具韧性 with 成长潜力的投资组合，以应对单一市场的周期性风险。

★ **全球化视野：**依托我们日益完善的国际布局，为客户提供跨地域、跨币种、跨司法管辖区的资产配置与执行服务。

★ **个性化服务：**通过组建专属专家团队，融合财务、法律、税务与家族事务，量身定制一站式解决方案。

★ **长周期陪伴：**致力于跨代财富管理，成为客户家族长久的合作伙伴，不仅关注其当下的财富目标，更着眼于未来数十年的传承与发展，提供持续的、稳定的、值得信赖的专业陪伴。

五十载初心不改，新时代再启征程。本白皮书既是对过去的致敬，更是未来的宣言。我们希望，这份报告能为财富管理者提供决策参考，为高净值家庭点亮前行灯火，并助力中国财富管理行业在守正中创新、在变革中致远。

感谢胡润百富的专业支持，并向所有信任万通保险的客户致以诚挚谢意。未来，我们将与各位共创者一道，守护价值，传递信赖，共绘百年基业蓝图。

目录

01 序言

03 开篇

04 报告核心发现

06 第一章 解码中国高净值人群

- 1.1 规模与特征
 - 1.2 生活状态和娱乐方式
 - 1.3 资金来源与资金用途
-

16 第二章 高净值人群金融投资 行动与需求

- 2.1 金融投资的目标与配置
- 2.2 金融机构的选择及考量
- 2.3 境外投资的行动与趋势

28

第三章 高净值人群保险配置 行动与需求

- 3.1 配置保险的行为特征
 - 3.2 境外保险的需求偏好
 - 3.3 配置保险的渠道及服务需求
-

40

第四章 未来投资趋势与策略展望

- 4.1 人群需求演变驱动投资策略调整
 - 4.2 金融机构产品与服务的创新趋势
 - 4.3 市场环境生态趋势重构投资逻辑
-

48

第五章 高净值人群访谈摘录

70

关于万通保险

71

关于胡润百富集团

72

研究方法及版权声明

开篇

胡润 Rupert Hoogewerf

胡润集团董事长 / 首席调研官



2004 年，香港富豪李兆基在解读个人投资组合管理逻辑时，面对媒体对“如何穿越市场周期”的追问，给出了直白却深刻的答案：“我手里的资产，不会只押在一处——既有香港的商业地产，也有全球股市的蓝筹股，还留着现金应对机会，就像货轮分舱载货，一个舱出问题，其他舱还能撑住，总不会翻船。”这位从 1000 港元起家、巅峰时构建起千亿港元商业版图的投资界传奇，其数十年实战沉淀的“分舱投资”智慧，恰如一面明镜，深刻诠释了当下中国高净值人群的财富管理哲学。

中国千万人民币净资产的高净值家庭数量已达 206.6 万户，这些家庭所持有的资产规模，已成为中国民间资本的重要组成部分——它们不仅为财富管理行业注入强劲动能，更在推动资本市场成熟与完善中扮演着关键角色。

当中国本土受金融市场波动、地产转型双重影响，不确定性显著增加时，全球成熟金融市场的长期主义投资哲学，为高净值人群提供了重要镜鉴。以新加坡为例，其稳定的法律环境、多元的金融产品体系，正持续吸引着寻求风险分散的中国资本。这种“以东岸之心，行西岸之船”的全球化配置思维，已从过去的可选策略，逐渐成为高净值人群应对经济周期波动的标准动作。

这一趋势在我们与万通保险合作撰写的《2025 中国高净值人群金融投资需求与趋势白皮书》中得到了充分印证。深入研读报告不难发现，当前高净值人群的财富管理策略，正呈现三大关键转向，值得重点关注：

首先，投资逻辑从“增长优先”转向“防御与弹性双驱动”。报告显示，高净值人群未来一年计划增配的前三类资产分别是保险（47%）、黄金（42%）和股票（34%）；与之相对，计划减配的资产则集中在银行储蓄（25%）、投资型房产（19%）和债券（12%）。这种结构性调整，清晰勾勒出一条“稳”字当头的配置主线——既通过保险、黄金夯实防御基石，又借助股票保留增长弹性，同时主动剥离收益

空间收窄、流动性较弱的资产。

其次，境外投资从“可选项”变为“必选项”。过去三年，已有 45% 的受访高净值人群配置了境外金融产品，其境外资产占总资产的平均比例达 20%；更值得关注的是，56% 的受访者明确表示，计划在未来一年进一步增配境外资产，其中 30-44 岁的年轻群体增配意愿更为强烈，高达 61%。这一变化背后，既是对全球资产“分舱配置”的实践，也是为了在更广阔的市场中捕捉差异化机会，降低单一市场波动带来的风险。

再者，保险的功能定位正经历一场深刻的“价值升维”。它不再是单纯防范意外的“安全网”，而是逐步演变为高净值人群开展家族财富管理的核心工具。这一转变在调研结果中体现得尤为明显：高净值人群配置保险的首要目的，已从基础的人身风险保障（37%），全面转向长期财富规划（68%）、资产安全隔离（59%）与家庭财富传承（51%）。保险的“金融属性”与“传承属性”被深度挖掘，成为家庭财富不可或缺的压舱石。

一位深耕行业十余年的资深投资人，近期与我分享了他的切身感悟：“五年前，我将 30% 的资产配置到新加坡和中国香港市场时，身边许多朋友都难以理解，觉得‘没必要冒这个险’。但如今回头看，正是那次提前‘分舱’的决定，让我的财富在当下的经济波动中，始终保持着难得的稳定。”这番话，正是当下高净值人群投资心态的生动写照：他们不再执着于追逐单一行业风口，也不再依赖某类资产的短期爆发，而是更注重构建一个“既能抵御风浪，又能捕捉远洋机会”的多元化资产组合。

在报告中，您不仅能清晰地看到各类资产的配置比例与趋势变化，更能深入读懂这些决策背后，高净值人群所秉持的全球化视野与长期主义智慧。最终，希望这份报告能让每一位关注财富管理的读者，都能从中汲取灵感，构建起兼具韧性与成长性的资产配置体系。祝各位阅读愉快。

报告核心发现

37

%

高净值人群的资金主要来自于
经营收入（37%）、工资收入
（28%）和投资收益（22%）

79

%

高净值人群当前的资金用
途主要集中在金融投资
（79%）、子女教育（66%）
和购买保险（60%）

30

%

高净值人群中的稳健型投资者
占比最高（30%），投资策略
以稳健的长期价值为核心特征

47

%

计划增加的投资类型前三位
分别为保险（47%）、黄金
（42%）和股票（34%）

❶ 专业驱动，高净值人群凭借核心能力筑牢收入根基

高净值人群的资金主要来自于经营收入（37%）、工资收入（28%）和投资收益（22%），收入结构差异受职业属性与财富创造模式影响：企业主最依赖经营收入（56%），财富积累依托企业股权与经营利润分配，依赖组织资本与风险承担能力；金领最依赖工资收入（55%），薪酬与个人绩效挂钩，收入稳定但资本增值有限，依赖专业化人力资本，财富积累靠职务晋升与奖金；职业投资者更依赖投资收益（61%），通过资产配置、杠杆运用和组合管理增值，收入与市场波动相关，依赖金融资本与风险管理能力。

❷ 长期主义，高净值人群不断优化资金安排结构

高净值人群当前的资金用途主要集中在金融投资（79%）、子女教育（66%）和购买保险（60%），分别对应资产保值增值、精英化教育投入以及风险隔离与财富传承的需求。未来一年，他们计划增加的项目中，除持续关注子女教育（48%）、金融投资（44%）与购买保险（43%）外，健康医疗（44%）成为新增重点，体现出他们对预防性健康保障的重视，愿意通过增加相关支出以抵御潜在风险。计划削减的项目主要集中在奢侈品消费（29%）、人情社交（18%）、娱乐休闲（17%），表明他们正逐步收缩非必要消费、优化社交成本，整体消费行为更趋审慎。

❸ 稳健为先，高净值人群构筑“配置金字塔”，实现资产保值与增长

高净值人群中的稳健型投资者占比最高（30%），投资策略以稳健的长期价值为核心特征。他们的首要财务目标是资产保值与增长（71%），其次是为重大事项储备资金以及获取稳定现金流（均为63%）。为实现上述目标，他们普遍采用多元化资产配置策略，平均持有5至6种不同类型的投资产品。在结构上，低风险的银行类产品（25%）与保险（19%）合计占比近半，构成资产组合的“安全基石”；在此基础上，再配置股票（14%）等增长型资产以提升收益。这一模式清晰体现了高净值人群在有效控制风险的同时，追求财富可持续发展的理性规划。

❹ 应势而动，高净值人群计划增配防御性与弹性资产

高净值人群未来一年的资产配置呈现“增配防御性与弹性资产”的趋势。计划增加的投资类型前三位分别为保险（47%）、黄金（42%）和股票（34%），分别对应资产安全、避险保值与长期增值的需求。计划减少的投资则主要包括银行储蓄/理财/货币基金（25%）、投资型房产/土地（19%）和债券（12%），反映出对低收益、政策调控及信用风险的理性规避。整体策略在保障资产安全的基础上，兼顾流动性与增长潜力，通过动态调整实现风险与收益的平衡。

45

%

过去三年中，45% 的受访高净值人群已配置境外金融产品

56

%

86% 的受访者考虑配置境外产品，其中 56% 计划进一步提高境外投资比例

59

万元

中国高净值家庭年均保费支出平均 59 万元人民币

新平衡

时代

稳健筑基，多元拓界，高净值人群财富管理迈入“新平衡”时代

Ⅴ 配置境外金融产品，高净值人群重点关注港、新、美核心市场

过去三年中，45% 的受访高净值人群已配置境外金融产品。从品类来看，境外保险（28%）、境外银行储蓄/理财/货币基金（20%）和境外股票（17%）最受青睐，体现出对保障、流动性与长期增长的综合考量。在地域分布上，中国香港（52%）、新加坡（40%）和美国（35%）位列前三大投资目的地，这与其成熟的金融市场、丰富的产品体系及税务规划优势密切相关。整体上，高净值人群的境外资产约占其总资产的 20%，显示出他们正通过全球化配置主动分散风险并捕捉增长机遇。

Ⅵ 56% 的高净值人群计划增配境外金融产品，并构建以保险为核心的资产组合

未来一年，高净值人群对境外金融投资的兴趣持续上升。86% 的受访者考虑配置境外产品，其中 56% 计划进一步提高境外投资比例。从年龄结构看，30-44 岁人群的增配意愿更强（61%），高于 45 岁及以上人群（51%），反映出年轻一代更具全球布局的主动性。在产品选择上，境外保险（57%）、境外银行储蓄/理财/货币基金（50%）和境外股票（46%）最受关注，整体策略兼顾保障、流动性与长期增值。从职业差异看，企业主与职业投资者对境外保险的偏好更突出（均为 61%），明显高于金领群体（48%），体现出

职业背景对资产配置策略的显著影响。

Ⅶ 保险配置重心转向财富规划与传承，境外保险受关注

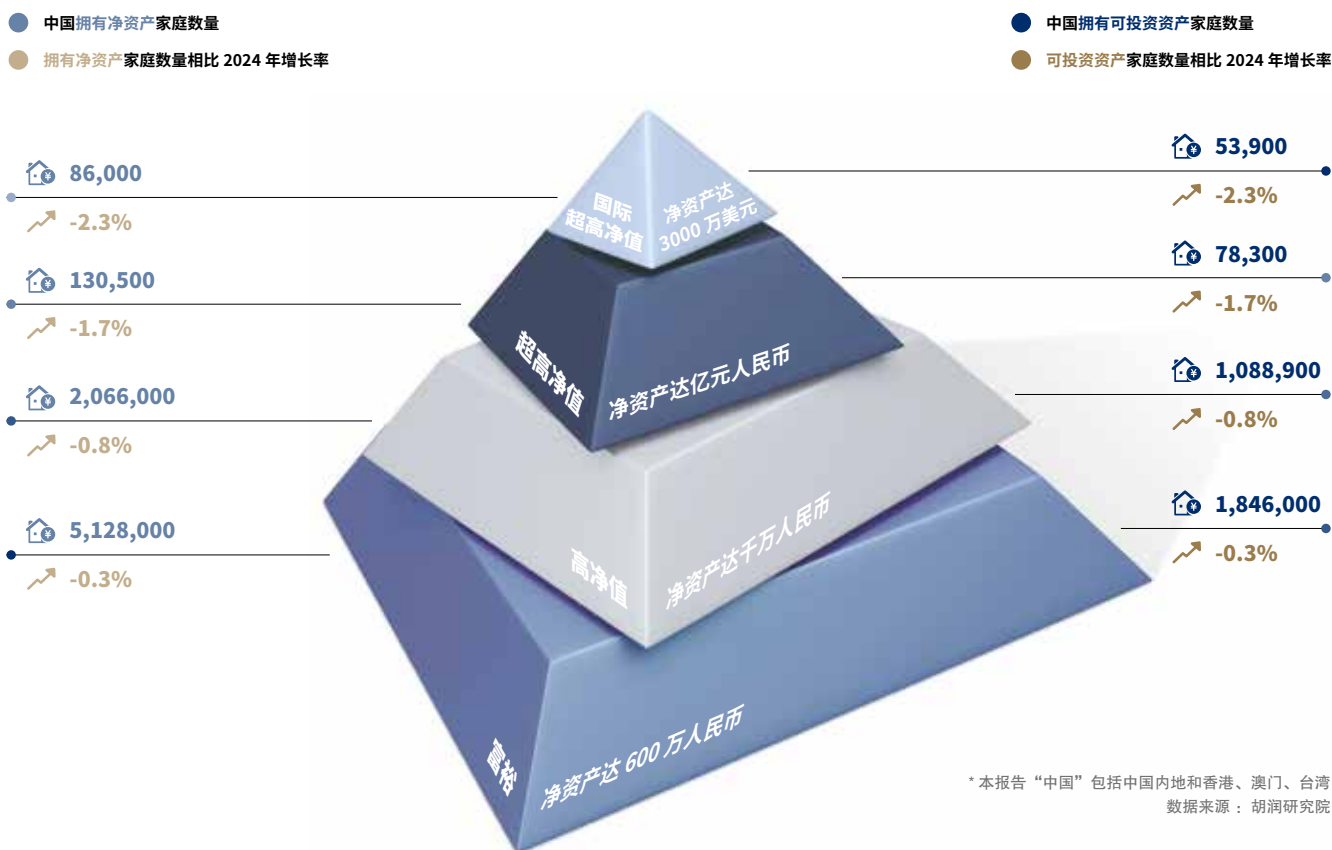
中国高净值家庭年均保费支出平均 59 万元人民币。长期财富规划（68%）、资产安全隔离（59%）与家庭财富传承（51%）是高净值人群配置保险的主要目标，不仅反映了保险在财富结构中的权重上升，也标志着保险功能正从传统的风险转移工具，向资产配置与传承规划的战略组成部分转变。境外保险受到高净值人群关注，配置的首要目的是获取更优质的全球医疗服务（62%），其次为追求长期稳定的投资回报（53%）。

Ⅷ 稳健筑基，多元拓界，高净值人群财富管理迈入“新平衡”时代

在宏观环境不确定性增加的背景下，高净值人群的投资目标正迈向“保值、增值、传承与体验”并重的综合阶段，其财富管理策略转向构建“新平衡”：一方面，以黄金、保险等防御性资产作为财富“压舱石”；另一方面，通过全球化配置（尤其聚焦中国香港等国际枢纽）与另类投资，实现风险的进一步分散。在需求层面，财富传承、健康养老等长期规划，推动保险金信托等定制化方案快速发展。高净值人群更加注重长期主义与跨周期布局的同时，金融机构也正依托数字化工具与综合服务能力，提供一站式的财富管理解决方案，与客户共同实现财富的稳健增长与有序传承。

第一章 解码中国高净值人群

◆ 中国财富家庭规模（单位：户）



1.1 规模与特征

中国高净值家庭的数量微降。中国富裕家庭（净资产 600 万人民币以上）数量微降至 512.8 万户，减少了 1.4 万户，同比减少 0.3%，其中拥有 600 万人民币可投资资产的家庭为 184.6 万户。高净值家庭（净资产千万人民币以上）数量为 206.6 万户，减少了 1.7 万户，同比减少 0.8%，其中拥有千万人民币可投资资产的家庭为 108.9 万户。超高净值家庭（净资产亿元人民币以上）数量为 13 万户，减少了 2,200 户，同比减少 1.7%，其中拥有亿元人民币可投资资产的家庭为 7.8 万户。国际超高净值家庭（净资产 3000

万美元以上）数量为 8.6 万户，减少了 2,000 户，同比减少 2.3%，其中拥有 3000 万美元可投资资产的家庭为 5.4 万户。

变数重重，高净值家庭的资产增值亟待破局。2022 年以来，疫情冲击叠加国际地缘政治格局演变，全球经济发展不确定性上升，全球范围内主要国家的私人财富都受到不同程度的冲击。2023 年以来，全球部分国家私人财富开始复苏，尤其是北美地区，这得益于股市反弹、通胀缓解和科技行业推动。相比之下，亚太地区财富恢复较慢，主要受中国房地产市场困境的影响。中国 16 年来第三次出现高净值家庭数量下降（第一次是 2019 年，第二次是 2023 年）。在金

字塔顶端，根据 2025 年 3 月 27 日胡润研究院发布的《2025 胡润全球富豪榜》，中国十亿美金企业家人数为 823 位，十年来首次下滑至第二位。

高净值家庭地域分布格局稳定。广东继续领跑千万人民币净资产高净值家庭数量，尽管较去年减少了 2,400 户，总数仍达到 29.8 万户，其中拥有千万人民币可投资资产的家庭为 16.8 万户。北京以 29.7 万户位居第二，同比减少 2,500 户，拥有千万人民币可投资资产的家庭为 15.1 万户。上海位列第三，高净值家庭数量为 26.3 万户，同比减少 1,900 户，拥有千万人民币可投资资产的家庭为 14.6 万户。浙江以 21.3 万户排名第四，同比减少 1,800 户，拥有千万人民币可投资资产的家庭为 10.7 万户。香港则以 20.8 万户位列第五，同比减少 1,500 户，拥有千万人民币可投资资产的家庭为 10.6 万户。

北京、上海、香港、深圳、广州依然是拥有高净值家庭最多的城市。TOP5 城市中，深圳的高净值家庭规模降幅最大（同比下降 2.3%），上海和香港的高净值家庭规模降幅最小（同比下降 0.7%）。



◆ 千万人民币净资产“高净值家庭”省份分布 TOP20（单位：户）

	省、自治区、直辖市和特别行政区	千万人民币净资产“高净值家庭”数量	比上年增长
①	广东	298,000	-0.8% ↓
②	北京	296,500	-0.8% ↓
③	上海	263,000	-0.7% ↓
④	浙江	213,000	-0.8% ↓
⑤	香港	208,000	-0.7% ↓
⑥	台湾	177,000	-0.8% ↓
⑦	江苏	125,500	-0.9% ↓
⑧	福建	63,400	-0.6% ↓
⑨	山东	57,700	-1.0% ↓
⑩	四川	43,000	-1.1% ↓
⑪	辽宁	32,000	-1.5% ↓

	省、自治区、直辖市和特别行政区	千万人民币净资产“高净值家庭”数量	比上年增长
⑫	河南	27,500	-1.1% ↓
⑬	天津	27,000	-1.5% ↓
⑭	湖南	22,500	-0.4% ↓
⑮	湖北	21,300	-0.5% ↓
⑯	陕西	20,800	-0.5% ↓
⑰	河北	20,500	-1.4% ↓
⑱	重庆	19,500	-1.5% ↓
⑲	山西	18,400	-0.5% ↓
⑳	江西	15,400	-0.6% ↓
	其他	96,000	-0.6% ↓
	总数	2,066,000	-0.8% ↓

数据来源：《2024 胡润财富报告》

◆ 千万人民币净资产“高净值家庭”城市分布 TOP 20 (单位：户)

	城市	千万人民币净资产 “高净值家庭”数量	比上年增加
①	北京	296,500	-0.8% ↓
②	上海	263,000	-0.7% ↓
③	香港	208,000	-0.7% ↓
④	深圳	77,200	-2.3% ↓
⑤	广州	71,000	-2.2% ↓
⑥	杭州	52,200	-1.3% ↓
⑦	宁波	41,000	-0.5% ↓
⑧	台北	31,000	-3.1% ↓
⑨	佛山	30,400	-4.1% ↓
⑩	天津	27,000	-1.5% ↓
⑪	东莞	25,200	-4.5% ↓

	城市	千万人民币净资产 “高净值家庭”数量	比上年增加
⑫	苏州	24,800	-3.1% ↓
⑬	温州	22,300	-0.4% ↓
⑭	绍兴	20,200	-1.0% ↓
⑮	重庆	19,500	-1.5% ↓
⑯	嘉兴	18,400	-1.1% ↓
⑰	南京	17,700	-8.3% ↓
⑱	无锡	17,600	-8.3% ↓
⑲	成都	17,500	-3.8% ↓
⑳	台州	16,700	-3.5% ↓
	其他	768,800	0.4% ↑
	总数	2,066,000	-0.8% ↓

数据来源：《2024 胡润财富报告》

★ 高净值家庭构成

54%
企业主

作为高净值人群的绝对主力，企业主群体占比攀升至 54%，较去年增长了 2 个百分点。他们的企业资产占总资产的 63%，成为核心压舱石；平均拥有 160 万元人民币灵活配置的金融资产（包括现金和部分有价证券），流动性管理审慎；自住房产价值超过 500 万元人民币，兼具品质生活与资产保值功能。

34%
金领

大型企业集团和跨国公司高管构成的金领群体稳居 34% 的份额，他们通过公司股份、高薪和分红获得稳定的高收入。他们的财富中，呈现高流动性配置的特点，现金及有价证券占比 53%，平均房产价值超过 700 万元人民币，反映出较强的信贷能力。

7%
职业股民

职业股民是指专门从事股票、期货等金融投资的专业人士。这一群体占高净值人群的 7%，较去年下降了 1 个百分点。他们的财富中，现金及有价证券占 60%，仓位灵活度远超其他群体；平均拥有价值 600 万元人民币以上的自住房产。

5%
不动产投资者

不动产投资者主要指投资房地产、拥有多套房产的财富人士。这一群体占 5%，较去年下降了 1 个百分点。他们的投资性房产占总财富的 58%，资产重度集中，平均价值超过 1000 万元人民币，流动性较低；而现金及有价证券的占比不到 10%，可能面临租金回报率下降或政策收紧带来的资金压力。

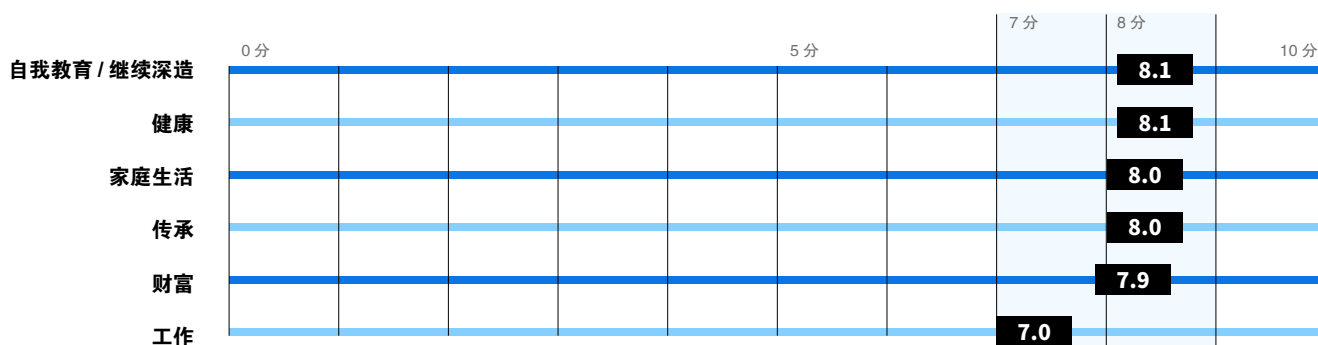
1.2 生活状态和娱乐方式

在高净值人群幸福指数的各项指标中，“自我教育/继续深造”的幸福度评分为 8.1 分，与“健康”并列成为高净值人群最大的幸福感来源。随着线上线下教育资源的日益丰富，高净值人群通过持续学习实现自我提升，已成为获取幸福感的重要途径；同时，健康作为幸福感的根本保障，更好的身体状态、更少的健康问题及医疗依赖，也显著增强了个人幸福感。本质上，这两大幸福支点的凸显，反映了高净值人群从经济理性向价值理性的升华：他们正将金融资本持续转化为人力资本与健康资本这两种更具根本性的生产性资产，从而在不确定性中构筑起幸福的韧性根基。

高净值人群普遍保持着高效紧凑的生活节奏，平均每周工作 44 小时，每月出差 7 天。

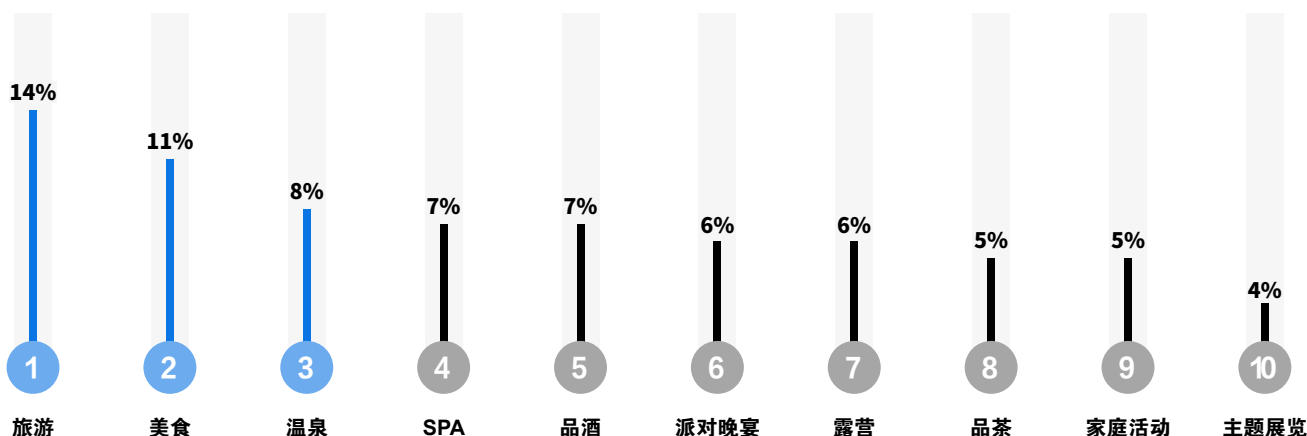
尽管工作节奏紧张，高净值人群的娱乐生活依然丰富。在日常休闲方式中，旅游（14%）仍是他们的首选，紧随其后的是美食（11%）和温泉（8%）。对旅游的热爱，反映出该群体在全球化知识经济背景下对“体验资本”积累的重视。紧随其后的美食，其意义已超越基本的口腹之欲，演变为一种精致的“感官文化投资”。温泉跻身三甲，则是后疫情时代健康焦虑的一种具象化回应，温泉消费兼具疗愈属性与社交功能，成为高净值人群平衡高强度工作与自我修复的“身心基础设施”。

◆ 高净值人群幸福指数（10 分制）



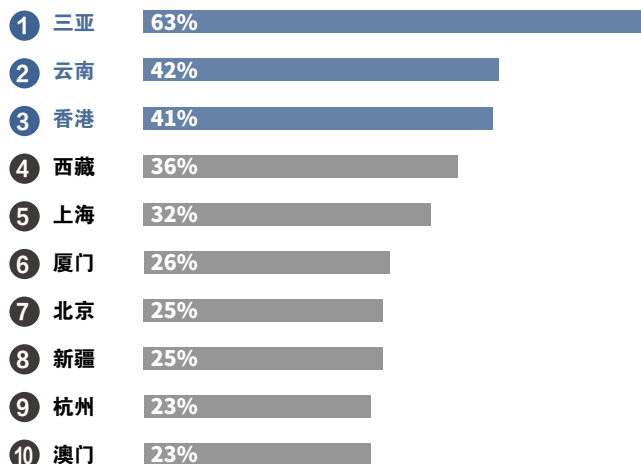
数据来源：《2025 胡润至尚优品—中国高净值人群品质生活报告》

◆ 高净值人群青睐的娱乐方式 TOP10



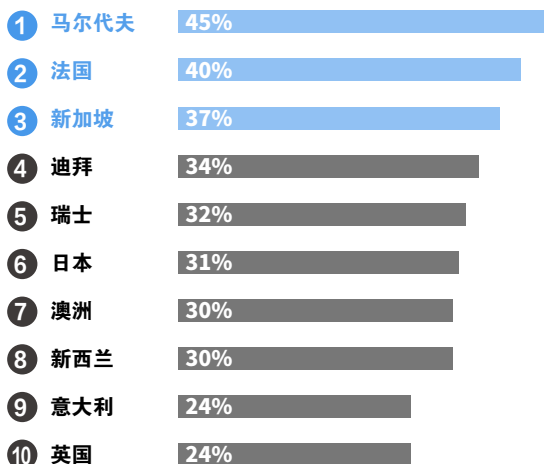
数据来源：《2025 胡润至尚优品—中国高净值人群品质生活报告》

◆ 高净值人群青睐的国内旅行目的地



数据来源：《2025 胡润至尚优品—中国高净值人群品质生活报告》

◆ 高净值人群青睐的国际旅行目的地



数据来源：《2025 胡润至尚优品—中国高净值人群品质生活报告》

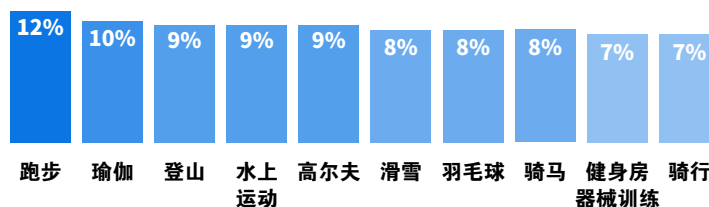
国内游方面，三亚（63%）继续蝉联最受欢迎的国内目的地，其次为云南（42%）和香港（41%）。相较于国内游，未来一年增加国际游的意愿有所上涨。马尔代夫（45%）连续四年成为最受青睐的国际旅游目的地，其次为法国（40%）、新加坡（37%）和迪拜（34%），分别代表欧洲、亚洲及中东的热门选择。新加坡自2022年起热度攀升，迪拜自2023年起也展现出强劲的增长势头。

高净值人群对于健康运动的整体热情度保持稳定。在运动频率方面，超过半数的受访高净值人群每周通过1-3次运动进行健康管理。

跑步（12%）依旧是最受青睐的运动方式。2016年，跑步第一次超过高尔夫成为最受青睐的运动方式。瑜伽（10%）位居第二，而登山、水上运动和高尔夫均以9%并列第三。男性更青睐跑步、高尔夫、水上运动、极限运动和登山，女性则偏好瑜伽、徒步、滑雪和羽毛球。

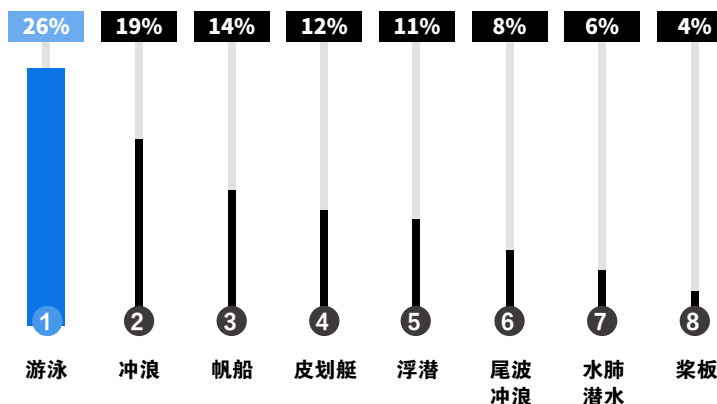
在水上运动中，游泳（26%）遥遥领先。其次，是冲浪（19%）与帆船（14%），这展现出海上运动在高净值人群中的独特吸引力。其他如皮划艇（12%）、浮潜（11%）等也占有稳定群体，说明水上运动形式日趋多样化。

◆ 高净值人群青睐的运动方式



数据来源：《2025 胡润至尚优品—中国高净值人群品质生活报告》

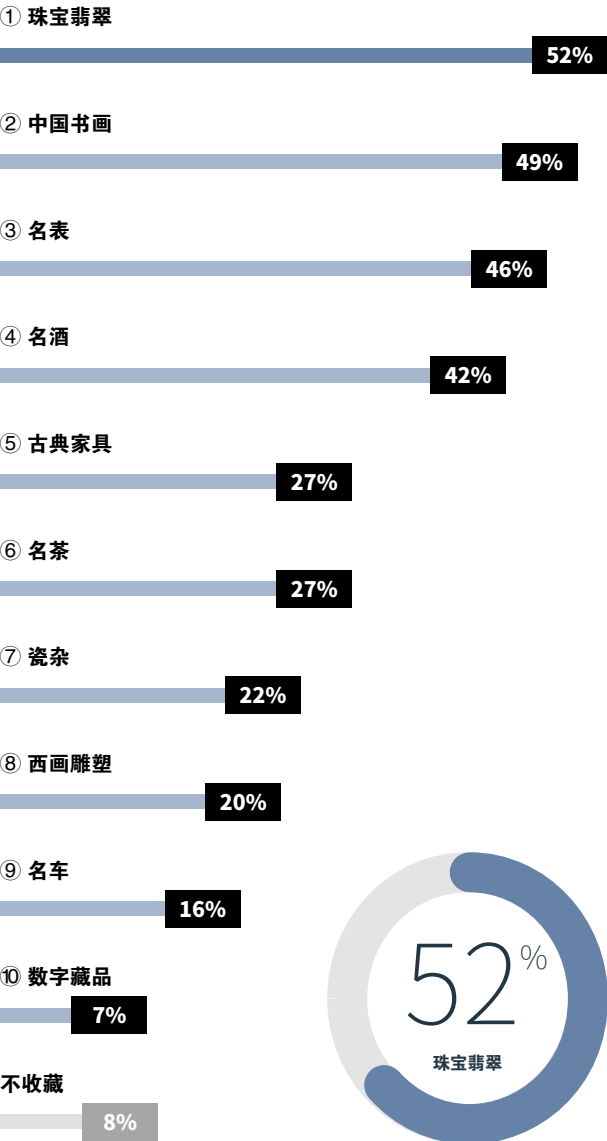
◆ 高净值人群青睐的水上运动方式



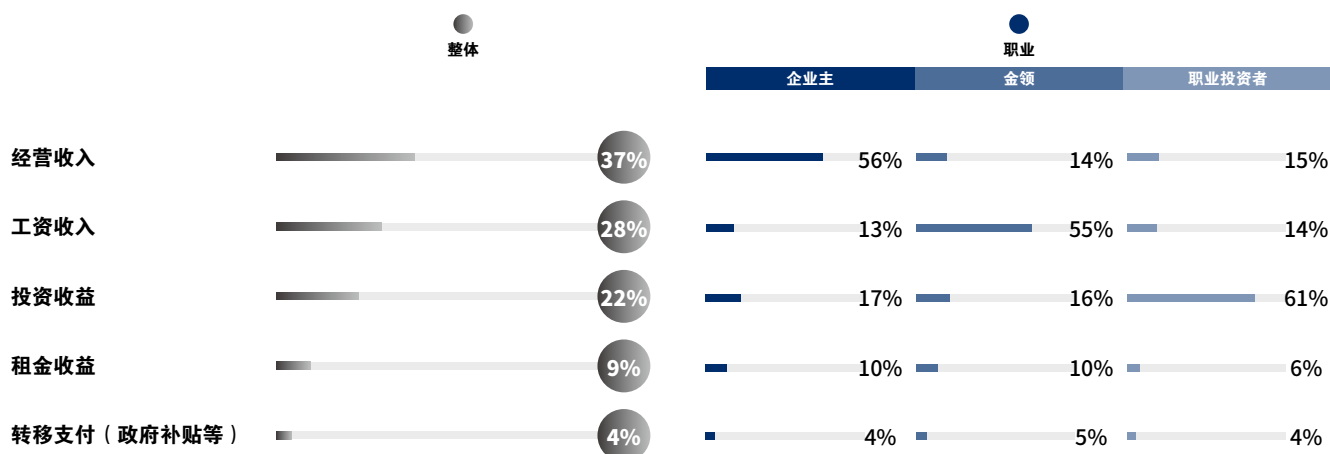
数据来源：《2025 胡润至尚优品—中国高净值人群品质生活报告》

超过 90% 的高净值人群表示有收藏习惯，其中珠宝翡翠（52%）依然是最受青睐的收藏品类。中国书画（49%）和名表（46%）分别位居第二和第三。值得注意的是，随着 AI 时代的到来，数字藏品的热度逐渐上升，首次跻身前十名。

◆ 高净值人群青睐的收藏品类



◆ 高净值人群的资金来源



数据来源：《万通保险·胡润百富 2025 中国高净值人群金融投资需求与趋势白皮书》

1.3 资金来源与资金用途

高净值人群的资金主要来源于经营收入（37%）、工资收入（28%）和投资收益（22%）。从职业类型看，企业主最依赖经营收入（56%）；金领最依赖工资收入（55%）；职业投资者更依赖投资收益（61%）。

整体上，高净值人群的收入结构差异主要受其职业属性与财富创造模式的影响。三类群体的收入来源差异，反映出其所依赖的核心资本具有异质性：企业主依赖组织资本与风险承担能力，金领依赖专业化人力资本，职业投资者则依赖金融资本与风险管理能力。具体而言，企业主对经营收入的高度依赖，源于其财富积累主要依托企业股权与经营利润分配。金领依赖工资收入，则体现其作为职业经理人的角色特征，薪酬体系与个人绩效紧密挂钩，收入稳定性强但资本增值空间有限，财富积累更多依赖职务晋升与奖金激励。职业投资者以投资收益为核心来源，凸显了其在资产配置与市场交易方面的专业能力，通过杠杆运用与组合管理实现财富增值，其收入与市场波动高度相关，需持续依靠专业研判获取阿尔法收益。

高净值人群的资金用途主要集中在金融投资（79%）、子女教育（66%）和购买保险（60%）三个方面。从不同职

业群体来看，职业投资者和金领在子女教育方面的支出比例高于企业主（73%:72%:61%）；而在娱乐休闲方面，职业投资者和企业主的支出比例则高于金领（33%:29%:18%）。

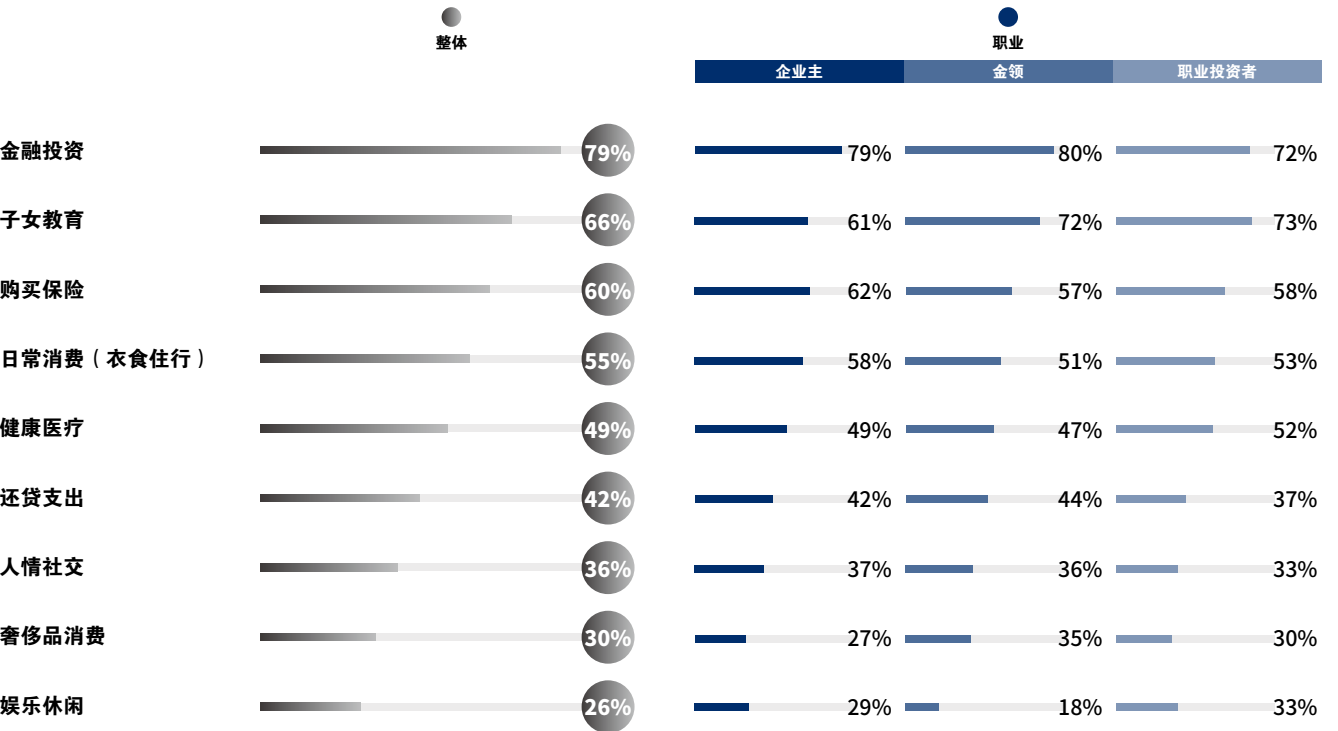
高净值人群将金融投资作为首要资金安排方向，反映其对资产保值增值与财富传承的强烈需求。他们通常具备较高的金融素养和风险意识，倾向于借助专业投资工具规避通胀侵蚀，实现长期财富积累。

子女教育颇受重视，尤其在金领与职业投资者群体中更为突出。这可能与更注重新精英化、国际化教育路径有关，背后既包含对社会阶层流动性的隐忧，也体现为对子女未来竞争力的战略性投资。具体来看，金领往往依赖专业能力维持阶层地位，故更相信教育的回报；而职业投资者由于收入波动较大，则倾向于通过教育投入为子女奠定稳定基础，以此对冲职业风险。

在风险保障方面，高净值家庭普遍重视保险配置，这体现了其对风险隔离、健康保障以及财富结构化传承的统筹考虑。

此外，企业主在娱乐休闲方面的支出较高，一方面源于较强的商业社交需求，休闲消费常与商务招待、圈子维护深度融合；另一方面也反映出其对生活品质的更高追求。

◆ 高净值人群的主要资金用途



数据来源：《万通保险·胡润百富 2025 中国高净值人群金融投资需求与趋势白皮书》



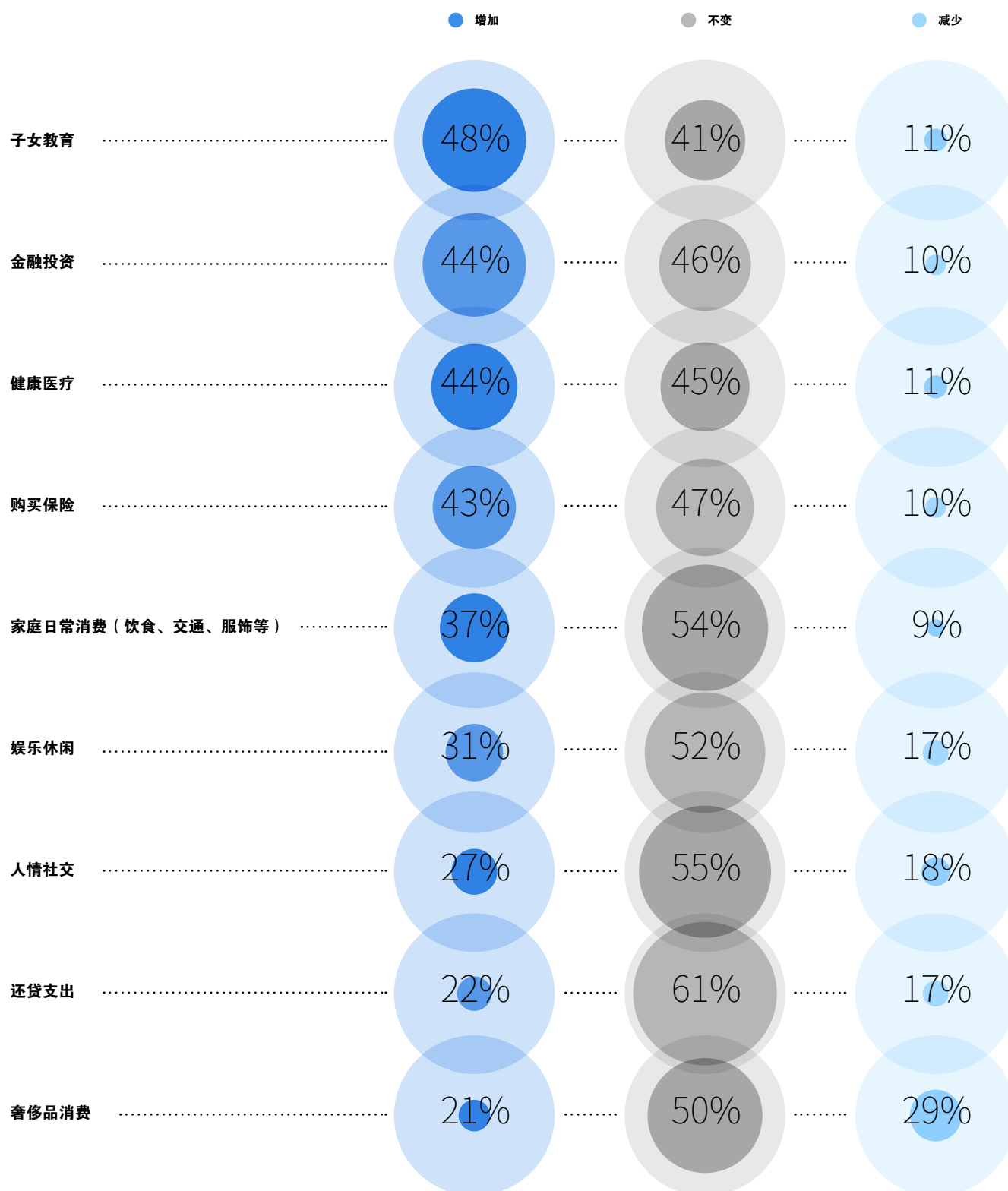
图片 Getty Images 提供

在高净值人群未来一年计划增加的项目中，子女教育（48%）、金融投资（44%）、健康医疗（44%）和购买保险（43%）是最受关注的几个方面。依据马斯洛需求层次理论，高净值人群在基本生存与安全需求得到满足后，消费重心正逐步转向更高层级的归属感、尊重与自我实现需求。子女教育作为顶层需求，反映出其对代际人力资本投资的重视，即通过教育投入提升子女未来竞争力，实现家庭长期价值最大化。金融投资的优先性则印证了现代投资组合理论，高净值人群倾向于通过资产配置分散风险并追求财富增值，其投资行为具有明显的跨周期与多元化特征。健康医疗与购买保险的并列凸显了预防性储蓄和风险规避心理，该群体更关注长期稳定性，通过医疗与保险支出平滑未来不确定性对财富的冲击，以保障消费水平不受突发风险影响。

高净值人群未来一年计划削减的项目，主要集中在奢侈品消费（29%）、人情社交（18%）、娱乐休闲（17%）和还贷支出（17%）。奢侈品消费的削减源于其强周期性与高弹性，作为非必需性支出，其需求与宏观经济景气度及个人收入预期高度相关。人情社交与娱乐休闲支出的减少，则反映出其社交模式与经济理性的深层转变。这类支出通常用于维护商业关系与获取信息渠道，计划的削减可能暗示当前感知到的商业机会收窄，传统高强度社交的资源整合与价值创造边际效益下降，因而将资源转向更具确定性和效率的用途，属于主动的成本效益优化行为。还贷支出的减少指向债务结构的主动调整，可能出于两方面动机：一是利用现有流动性或资产变现提前还款，以降低整体负债与利息支出，减轻财务压力；二是在预期利率环境变化或自身现金流趋紧的背景下，通过再融资或债务重组优化还款计划。



◆ 高净值人群未来一年资金用途的调整计划



数据来源：《万通保险·胡润百富 2025 中国高净值人群金融投资需求与趋势白皮书》

第二章

高净值人群金融投资行动与需求

◆ 高净值人群的投资目标

资产保值与增长



为重大目标储备资金



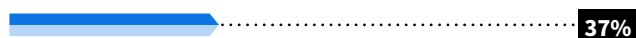
获取稳定现金流



养老资金储备



财富传承规划



2.1 金融投资的目标与配置

在投资目标方面，高净值人群最为关注的是资产保值与增长（71%）、为重大目标储备资金（63%）以及获取稳定现金流（63%）。

具体来看，高净值人群将资产保值与增长列为首要目标，源于其资产构成中企业经营性资产与金融投资占比较高，面临市场波动、经济周期与政策调整等多重风险。因此，他们倾向于通过多元化配置与风险管理工具，抵御通胀侵蚀与市场不确定性，确保财富实际购买力不下降，并实现长期稳健增长。

为重大目标储备资金的高关注度，反映出其对子女教育、置业等具有时间刚性与金额较大特点支出的前瞻性规划。出于家庭责任与生活品质维系的考虑，他们往往通过专项储蓄计划、保险产品或中长期投资工具提前布局，以匹配未来现金流需求，避免因临时资金调配打乱整体资产结构或投资节奏。

获取稳定现金流的需求突出，则与其收入结构及生活保障需求密切相关。不少高净值人士收入存在波动性，稳定现金流既能覆盖日常固定支出、提供财务安全感，也可用于再投资以形成财富循环。此外，随着部分人群步入退休规划阶段，对被动收入的依赖度上升，因而更加重视租金、股息、债息等能提供持续现金回报的资产类别。

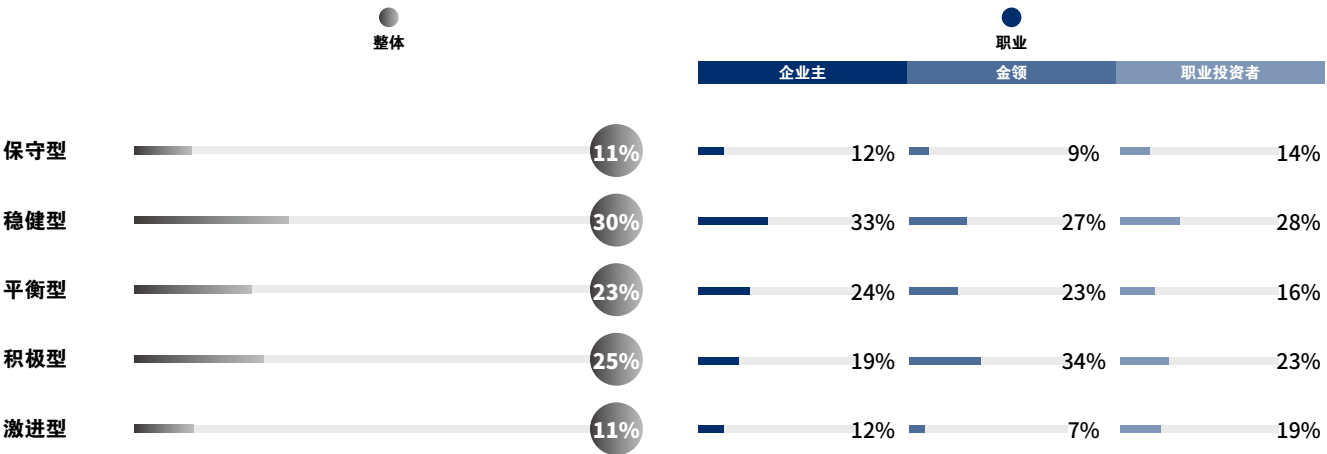
数据来源：《万通保险·胡润百富 2025 中国高净值人群金融投资需求与趋势白皮书》

高净值人群的风险偏好整体以稳健型（30%）、积极型（25%）与平衡型（23%）为主。从职业类型来看，企业主中稳健型比例高于金领和职业投资者（33%:27%:28%）；金领中积极型比例高于企业主和职业投资者（34%:19%:23%）；而职业投资者中激进型比例则显著高于企业主和金领（19%:12%:7%）。

职业属性与风险承受能力之间存在强关联。企业主倾向于稳健型投资，主要源于企业资产与个人财富高度绑定，

其股权资产本身已承载较高的经营与流动性风险，因此在金融投资中更注重保值与风险隔离，倾向于通过低风险金融工具实现整体资产平衡。金领偏好积极型投资，则与其收入结构相关：稳定的高薪与奖金提供充沛且可预期的现金流，但缺乏股权类资产，因而倾向于通过高风险投资弥补资产增值机会的不足。职业投资者的风险偏好更为激进，更注重策略灵活性与市场机会捕捉，体现出其专业能力对风险管理的支撑。

◆ 高净值人群的风险偏好



数据来源：《万通保险·胡润百富 2025 中国高净值人群金融投资需求与趋势白皮书》



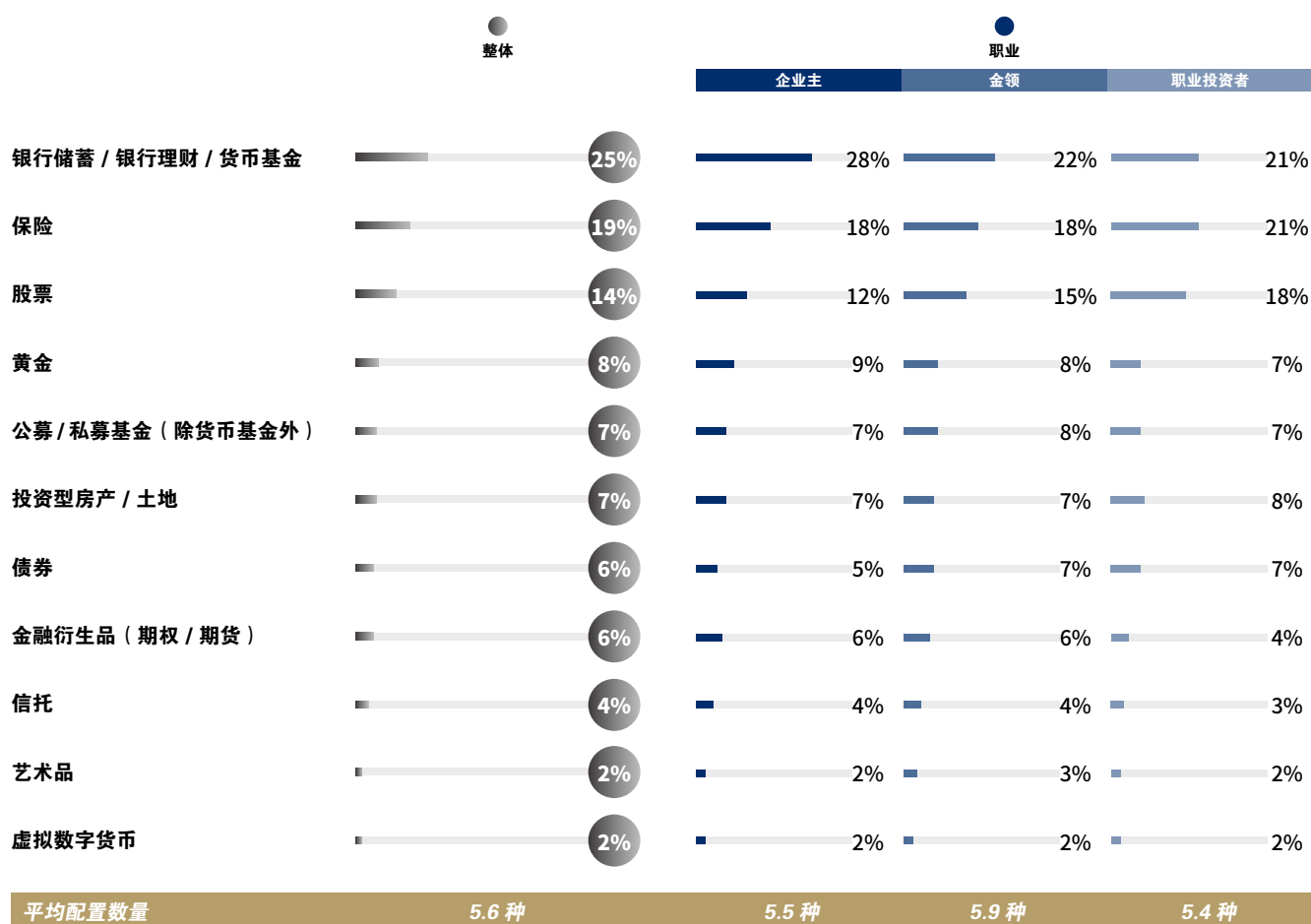
受访高净值人群平均配置 5–6 种金融投资产品，其中，银行储蓄 / 银行理财 / 货币基金占比为 25%，保险占比 19%，股票占比 14%。从职业类型来看，企业主在银行储蓄 / 银行理财 / 货币基金上的配置比例高于金领和职业投资者（28%:22%:21%），而在股票配置上则较低（12%:15%:18%）；此外，金领的平均配置种类数量多于企业主和职业投资者（5.9 种 :5.5 种 :5.4 种）。

依据资产配置理论，高净值人群的金融投资结构呈现出明显的风险偏好分层特征。银行储蓄 / 银行理财 / 货币基金占比最高，符合行为金融学中的“安全资产偏好”理论，即投资者普遍存在对本金保障的系统性心理依赖，这一倾向在经济不确定性较高时尤为突出。保险配置位居第

二，印证了莫迪利亚尼生命周期理论中“通过保险对冲未来风险以平滑跨期消费”的需求。

不同职业群体的配置差异反映了背景风险与专业能力之间的交互影响。企业主在银行类低风险资产上配置较高，而股票配置最低，符合“集中风险规避”——由于其主要财富已集中于自有企业股权，因而倾向于增加流动性资产以分散风险。职业投资者的股票配置比例更高，体现了“熟悉偏好”，即投资者更倾向于配置自身专业领域相关资产。金领群体的配置种类最多，反映了现代投资组合理论的实践逻辑：通过多元化投资以分散非系统性风险，同时其稳定的现金流收入也允许承担更多元化投资带来的试错成本。

◆ 高净值人群各类型金融投资的金额占比



数据来源：《万通保险·胡润百富 2025 中国高净值人群金融投资需求与趋势白皮书》



关于高净值人群选择金融投资产品时的关注因素，最为突出的是风险控制（65%），其次是收益表现（58%），第三为投资策略（56%）。

从不同群体来看，家庭净资产 3000 万人民币及以下者相比 3000 万人民币以上者更关注收益表现（63%:53%），而净资产 3000 万人民币以上者更关注流动性（57%:51%）。在年龄层面，30-44 岁人群比 45 岁及以上者更重视发行机构的实力与信誉（39%:31%），而 45 岁及以上者更关注信息透明（31%:23%）。

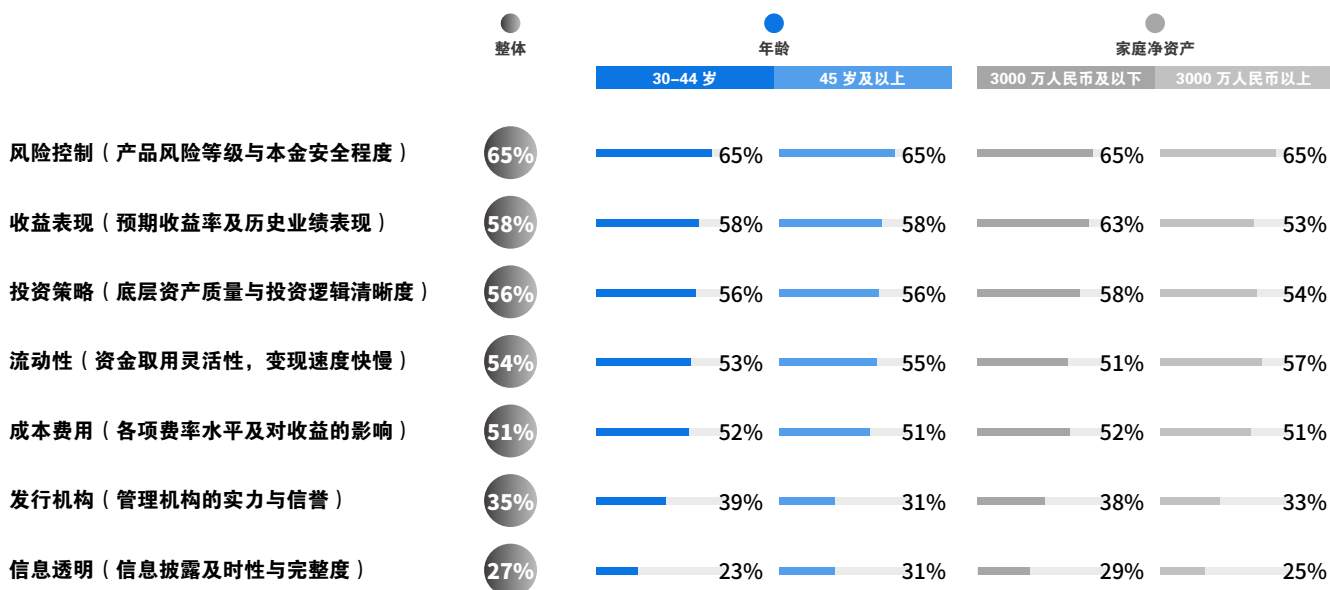
高净值人群普遍重视风险控制，源于其资产规模已达到一定水平，资本保全成为首要目标。历经多轮经济周期后，他们往往形成较强的风险厌恶倾向，关注产品风险等级和本

金安全，也反映出对系统性风险及黑天鹅事件的高度警惕。

家庭净资产 3000 万人民币以下群体更关注收益表现，可能因其处于财富快速积累阶段，对资产增长有较高需求；而家庭净资产 3000 万人民币以上群体更重视流动性，源于其资产规模较大，需应对企业再投资、大额消费或突发财务安排等资金调度需求，变现能力成为关键考量。

30-44 岁人群更关注发行机构的实力与信誉，可能因其处于职业发展与财富积累关键期，更依赖专业机构以降低决策风险；45 岁以上人群则更重视信息透明度，这与他们长期投资经验的积累有关，倾向于通过充分信息披露进行自主风险判断，也反映出随年龄增长而强化的审慎心态及对资产控制权的重视。

◆ 高净值人群选择金融投资产品的关注因素



数据来源：《万通保险·胡润百富 2025 中国高净值人群金融投资需求与趋势白皮书》

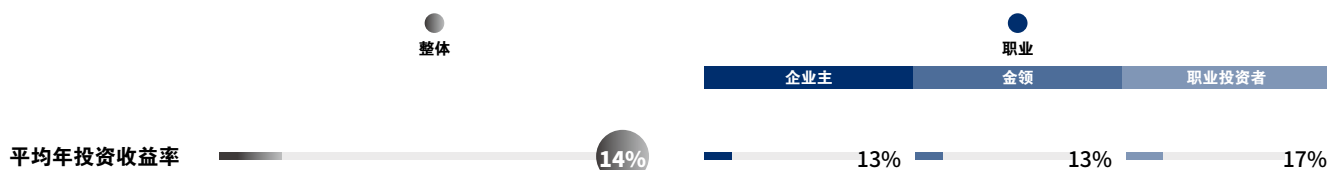
关于高净值人群的平均年投资收益率，整体水平为14%。其中，职业投资者的平均年投资收益率高于企业主和金领（均为13%）。职业投资者通常具备更系统的金融知识、实时市场信息与量化工具支持，能够更有效地实施因子投资或阿尔法策略；而企业主和金领可能因主业精力分散或资产集中，导致投资组合分散度不足或出现行为偏差。这一区别也印证了人力资本理论——职业投资者凭借其专业金融人力资本，将稀缺技能转化为更高的投资回报。

高净值人群整体14%的平均年收益率，表明其投资策略在风险与收益之间取得了较好平衡，表现优于传统无风险利率（如国债收益率）及市场平均水平（如标普500指数长期年化约10%），这说明其投资组合可能配置了较高比例的风险资产或另类投资。

职业投资者17%的收益率显著高于企业主和金领群体（均为13%）。职业投资者通常具备更系统的金融知识、实时市场信息与量化工具支持，能够更有效地实施因子投资或阿尔法策略；而企业主和金领可能因主业精力分散或资产集中，导致投资组合分散度不足或出现行为偏差。这一区别也印证了人力资本理论——职业投资者凭借其专业金融人力资本，将稀缺技能转化为更高的投资回报。

关于高净值人群未来一年计划增加的金融投资类型，保险

◆ 高净值人群平均年投资收益率



数据来源：《万通保险·胡润百富2025中国高净值人群金融投资需求与趋势白皮书》

（47%）、黄金（42%）和股票（34%）位列前三。在计划减少的金融投资方面，高净值人群可能会减少银行储蓄/银行理财/货币基金（25%）、投资型房产/土地（19%）和债券（12%）。

2025年《政府工作报告》中，“保险”一词共出现七次，涵盖出口信用保险、基本医疗保险、第三支柱养老保险、长期护理保险等多个领域。据金融监管总局数据，2025年二季度末，保险业总资产稳步增长，偿付能力保持充足；上半年原保费收入达3.7万亿元人民币，同比增长5.1%，赔付支出1.3万亿元人民币，同比增长9%。综合来看，国内政策与行业基本面的积极态势为保险市场带来发展机遇，而全球地缘政治冲突与经济衰退风险等外部不确定性，也进一步强化了高净值人群对资产安全与长期稳健配置的需求。在此背景下，增配保险成为高净值人群把握内部发展机遇、抵御外部风险的重要布局。

2025年上半年，全球地缘冲突持续升级，推高了市场避险情绪，带动黄金价格显著上涨。据中国黄金协会统计数据显示，截至2025年6月末，伦敦现货黄金定盘价报3287.45美元/盎司，较年初上涨24.31%；上半年均价为3066.59美元/盎司，同比上涨39.21%。同期，上海黄金交易所Au9999黄金收盘于764.43元人民币/克，较年初上

涨24.5%；上半年加权平均价为725.28元人民币/克，同比上涨41.07%。基于其传统的避险属性和价值贮藏功能，黄金为高净值人群在波动周期中提供了有效的资产保护，已成为当前资产配置结构中不可或缺的防御型组成部分。

2025年上半年，国内宏观经济呈现回升向好态势，新动能持续积累，为A股市场营造了有利环境。2024年9月23日至2025年9月22日，上证指数上涨39.28%，深证成指上涨62.78%，创业板指上涨103.06%（数据来源：Wind），市场整体呈现上行格局，交投活跃度显著提升。随着宏观基本面的进一步修复与资本市场改革红利的持续释放，高净值人群对股票资产的配置信心逐步增强，增配股票既是顺应市场趋势的行为，也是对其资产结构进行动态优化的重要途径。

中国人民银行最新数据显示，2025年上半年住户存款余额达162.02万亿元人民币，较年初增加10.77万亿元人民币，增幅为7.42%。尽管储蓄总量仍在增长，但银行存款利率持续走低（如2025年5月工商银行五年期利率已降至1.3%），显著削弱了传统储蓄工具的吸引力。国际经验表明，当人均GDP突破1万美元后，居民资产配置通常呈现“储蓄率下降、金融资产占比上升”的趋势。中国正处于这

一转型阶段（国家统计局：2024 年人均 GDP9.57 万元人民币），高净值人群率先转向收益更高的资产类别，正是这一结构性变化的体现。

国家统计局数据显示，2025 年 1-6 月，全国房地产开发投资 46,658 亿元人民币，同比下降 11.2%；其中，住宅投资 35,770 亿元人民币，下降 10.4%。2025 年 8 月《中共中央国务院关于推动城市高质量发展的意见》指出，中国城镇化进入存量提质阶段，投机性需求被抑制。加之部分房企流动性问题引发市场对房价风险的担忧，房地产作为高收益“无风险”资产的历史逻辑已发生根本转变。高净值人群计划减配房产，正是对政策导向与市场风险变化的理性回应，也反映出其资产配置逻辑正从依赖不动产增值转向更具流动性与平衡性的多元结构。

截至 2025 年 6 月末，中国债券市场发行各类债券 44.3 万亿元人民币，同比增长 16%（数据来源：中国人民银行），

但债券市场受 PMI 波动、跨季资金面变化及股市情绪传导影响，整体走势偏弱，延续窄幅震荡格局。当前利率处于历史低位（中国人民银行：2025 年 6 月公司信用类债券平均发行利率 2.08%，较去年同期下降 32 个基点），限制了债券的资本利得空间；同时，在经济结构调整过程中，部分企业信用风险上升，尤其是地方平台债务压力增大，进一步降低了信用债的风险收益比。在此背景下，高净值人群为规避政策与市场风险，资金可能更多流向权益类资产、另类投资或跨境配置，以寻求更高回报并实现组合多元化。

高净值人群在未来一年的资产调整方向上，呈现出“增配防御与弹性资产，减配低收益与高系统性风险资产”的明显趋势。增加保险、黄金和股票，体现了在不确定环境中以保障为本、兼顾流动性与增长机会的配置思路；而减少银行储蓄类产品、投资型房产和债券，则是对低利率、高调控与信用风险环境的理性回应。

◆ 高净值人群未来一年金融投资的调整计划



数据来源：《万通保险·胡润百富 2025 中国高净值人群金融投资需求与趋势白皮书》

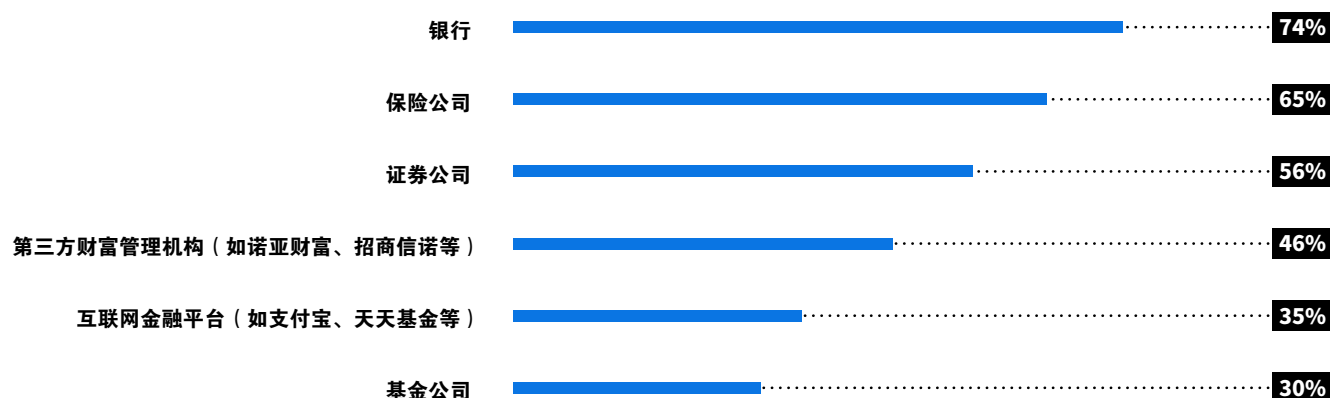
2.2 金融机构的选择及考量

关于高净值人群购买金融投资产品的主要渠道，银行（74%）、保险公司（65%）和证券公司（56%）位居前三。在信息不对称的市场环境中，银行、保险公司与证券公司作为核心渠道，有效发挥了降低交易成本、增强信任的关键作用。

从现实角度看，渠道集中现象可归因于以下三方面因素：首先，银行凭借长期建立的品牌信誉和广泛的线下网络，

能够提供高信任度的面对面综合服务，尤其契合高净值人群对大额资产配置的安全性及便捷性要求。其次，保险公司在寿险、年金、家族信托等长期保障型产品上具备专业优势，与高净值人群的财富传承、风险隔离及税务规划需求高度匹配。第三，证券公司在权益资产、衍生品及私募投资等领域拥有专业投研和产品设计能力，可满足高净值人群对资产增值与组合多元化的高阶需求。此外，这些机构均受到严格金融监管，合规性强，有助于降低高净值人群的选择风险。

◆ 高净值人群的金融投资产品购买渠道



数据来源：《万通保险·胡润百富 2025 中国高净值人群金融投资需求与趋势白皮书》

关于高净值人群在选择金融投资机构时的关注因素，整体上，历史业绩与口碑（49%）、机构资本实力（44%）、合规与风控水平（42%）以及研究团队能力（42%）最为关键。从资产规模看，家庭净资产 3000 万人民币及以下的群体比 3000 万人民币以上的群体更关注产品丰富度与可选性（46%:32%），而后者则更重视全球化投资与跨境事务支持能力（41%:33%）。从职业类型看，职业投资者比企业主和金领更关注操作便捷性（40%:25%:23%）；金领则比企业主和职业投资者更看重非金融增值服务（医疗、教育等）（15%:4%:3%）。

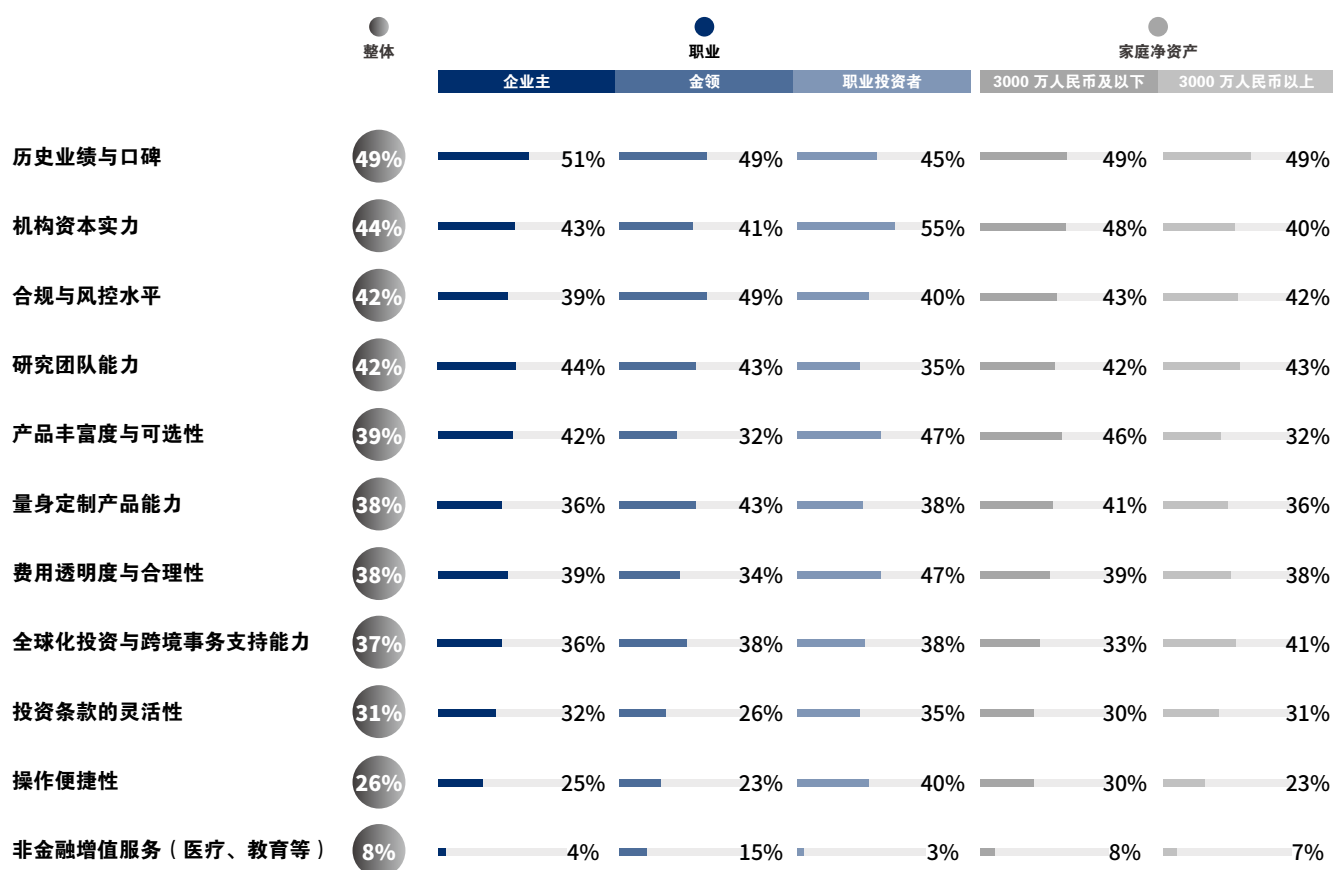
高净值人群对历史业绩与口碑、机构资本实力的高度重视，反映了其试图借助公开信息与机构声誉来降低逆向选择风险。历史业绩作为一种信号传递机制，有助于缓解信息不对

称；而资本实力则直接关联机构的履约能力与经营稳健性，契合理性投资者对资产安全的基本诉求。

家庭净资产 3000 万人民币以下的群体更关注产品丰富度，可能源于其资产配置尚未充分分散，因而需要通过多元化的产品选择来平衡风险；相比之下，家庭净资产 3000 万人民币以上的群体更注重全球化投资能力，这符合马科维茨投资组合理论中通过跨境资产配置以分散非系统性风险的逻辑，显示出超高净值人群对全球化工具的强烈需求。

从职业视角分析，职业投资者对操作便捷性的偏好，体现了其高频交易需求与时间成本敏感性，符合交易成本理论中的效率优化原则；而金领对非金融增值服务的重视，则可借助马斯洛需求层次理论解释——该群体在实现财务安全的基础上，进一步追求医疗、教育等服务于更高层次需求的增值权益。

◆ 高净值人群选择金融投资机构的关注因素



数据来源：《万通保险·胡润百富 2025 中国高净值人群金融投资需求与趋势白皮书》



2.3 境外投资的行动与趋势

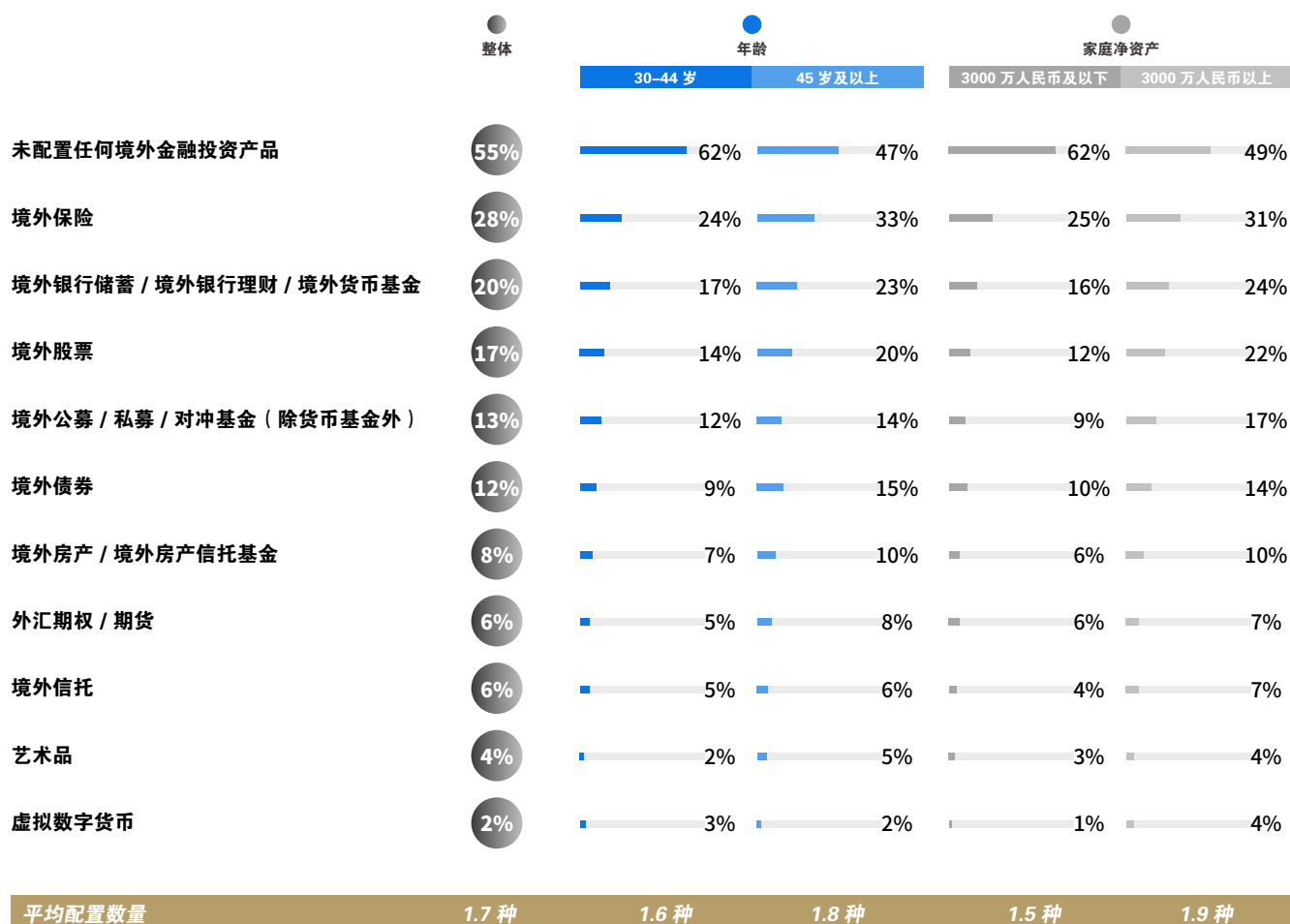
在把握国内金融市场整体脉络的基础上，高净值人群的资产配置呈现出日益显著的全球化特征，境外金融投资已成为其优化投资组合、实现长期家业目标的重要路径。

45% 的受访高净值人群在过去三年内配置了境外金融产品，其中境外保险（28%）、境外银行储蓄 / 境外银行理财 / 境外货币基金（20%）与境外股票（17%）的配置比例相对较高。受访高净值人群的境外投资占其总投资组合的平均比例为 20%。

从年龄结构看，45 岁及以上人群配置境外保险的比例（33%）明显高于 30-44 岁人群（24%）。在家庭净资产层面，3000 万人民币以上群体配置境外银行储蓄 / 境外银行理财 / 境外货币基金（24%:16%）与境外股票（22%:12%）的比例，均显著高于 3000 万人民币及以下群体。

境外保险的较高配置比例符合风险分散原则，投资者通过跨境保险产品对冲汇率与政策风险，并满足财富传承需求。45 岁以上人群更倾向于配置境外保险，则契合防御性配置倾向，该群体更关注财富保全与代际转移，而非资本增值。

◆ 高净值人群近三年配置的境外金融投资产品



数据来源：《万通保险·胡润百富 2025 中国高净值人群金融投资需求与趋势白皮书》

62% 境外投资者的投资动机为分散风险，印证了马科维茨资产组合理论中“不把鸡蛋放在一个篮子里”的核心理念，即通过纳入低相关性资产来降低整体组合的波动性。另有 56% 的投资者旨在寻求国内没有的特定类别资产，跨境投资能够突破本土市场约束，拓展有效边界，从而获得更优的风险收益组合。此外，48% 的群体因子女海外教育与生活需求而进行境外资产配置，实则实践了生命周期消费理论中的跨期规划逻辑，使投资与未来的大额消费需求相匹配。

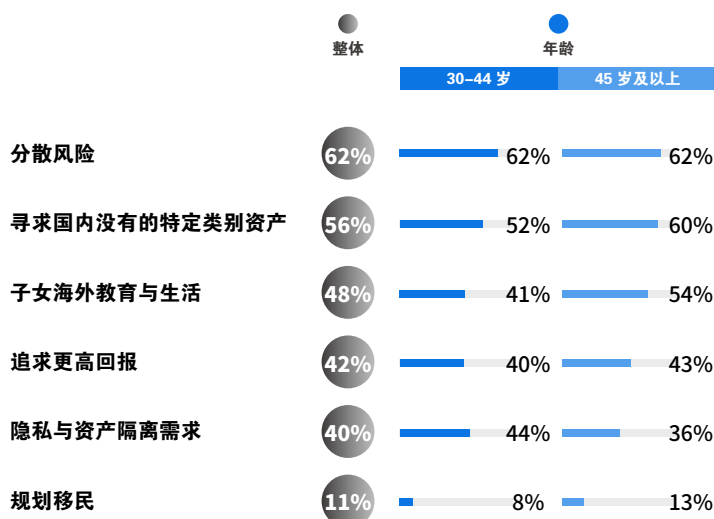
30-44 岁群体选择子女海外教育与生活（41%）的比例明显低于 45 岁以上群体（54%），大概率因为中年群体通常处于财富积累的峰值期，因而更关注资产的增值潜力；而年长群体则面临子女教育的实际支付窗口，更强调资金的跨域流动性与教育支出的无缝对接。这种分化也反映了行为金融学中的心理账户现象——不同年龄段的投资者为境外投资账户赋予了不同的心理标签（如“增值账户”与“教育储备账户”），进而导致其配置目标产生系统性差异。

关于高净值人群配置境外金融产品的国家与地区选择，整体上，中国香港地区（52%）、新加坡（40%）和美国（35%）位列前三。从年龄结构看，年长投资者更信赖欧美成熟市场，而年轻投资者则更多将目光投向中国香港、新加坡等华语地区。

中国香港与新加坡位于前二，是因为两地作为亚太区域枢纽，提供流动性支持与离岸人民币风险对冲渠道，而美国市场则以其全球最大资本市场的深度与美元避险属性形成互补。

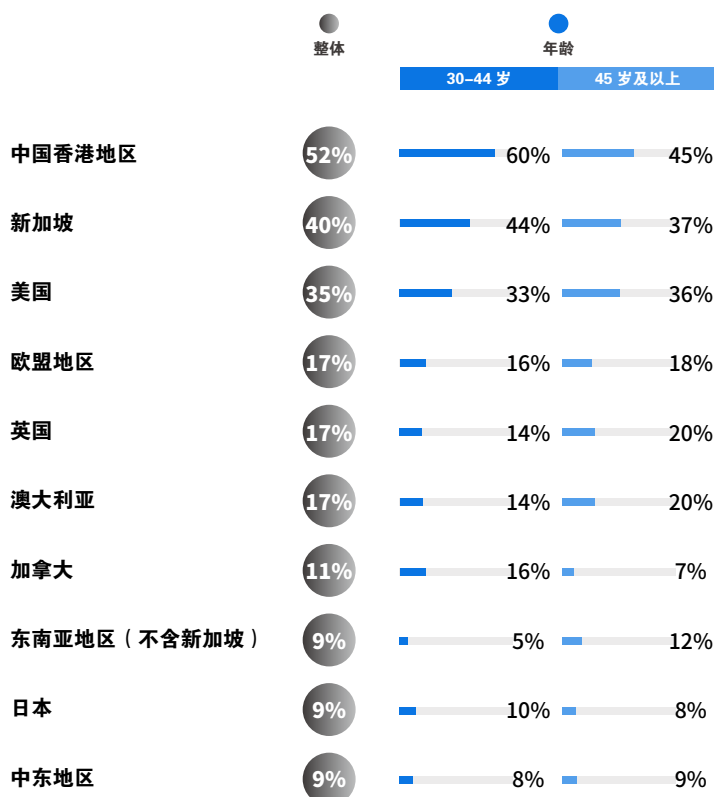
年轻群体更高比例配置中国香港和新加坡等华语地区，因其处于财富积累期，风险承受能力较强，更倾向于捕捉亚太新兴市场的增长潜力与结构性机会；而年长群体更多配置欧美地区，体现其进入财富保全阶段后，优先考虑法制成熟市场、稳定现金流资产以及遗产规划的便利性。这种行为差异本质上由不同年龄段的边际效用函数驱动——年轻群体对资本增值的边际效用更高，而年长群体更关注财富传承与资产抗波动能力。

◆ 高净值人群配置境外金融投资产品的目的



数据来源：《万通保险·胡润百富 2025 中国高净值人群金融投资需求与趋势白皮书》

◆ 高净值人群配置境外金融投资产品的国家 / 地区



数据来源：《万通保险·胡润百富 2025 中国高净值人群金融投资需求与趋势白皮书》

关于高净值人群购买境外金融投资产品的渠道选择，整体上呈现以境内银行（68%）、境内券商（51%）和境外金融机构内地分支机构（42%）为主的格局。

高净值人群的渠道选择主要基于三方面考量：在监管合规层面，境内持牌机构直接受中国金融监管体系管辖，法律框架清晰且投资者保护机制完善，能有效降低法律风险与合规成本——境内银行凭借强大的信用背书与成熟跨境服务体系占据核心地位，境内券商则以专业投顾与产品设计能力见长，境外金融机构内地分支机构则依托其全球资产配置能力与离岸产品优势形成差异化补充。在便利性方面，境内渠道有效规避了语言障碍、外汇管制及跨境资金流动的复杂性，并能够提供更贴合本土需求的税务规划、遗产安排等定制化解决方案。在风险偏好层面，高净值人群对境外市场的信息不对称与监管差异存在顾虑，因而更倾向于通过熟悉的境内中介进行海外配置，以实现收益与风险的平衡。

这一渠道分布特征也从侧面揭示了中国资本账户开放进程中的阶段性特点：跨境投资仍以渠道化、合规化为主要路径，反映出高净值人群在全球化布局中对安全性、便利性与风险可控性的综合追求。

86% 的受访高净值人群表示未来一年将考虑配置境外金融投资产品，其中更有 56% 计划进一步增加境外投资。从年龄结构看，30-44 岁人群中 61% 选择增配，比例显著高于 45 岁及以上人群。

境外投资意愿的提升隐含着对人民币汇率波动、国内经济增长放缓以及资本市场改革不确定性的对冲意图。全球化视野拓展、子女海外教育及移民规划等非金融目标，也在推动高净值群体更积极地布局境外金融产品。

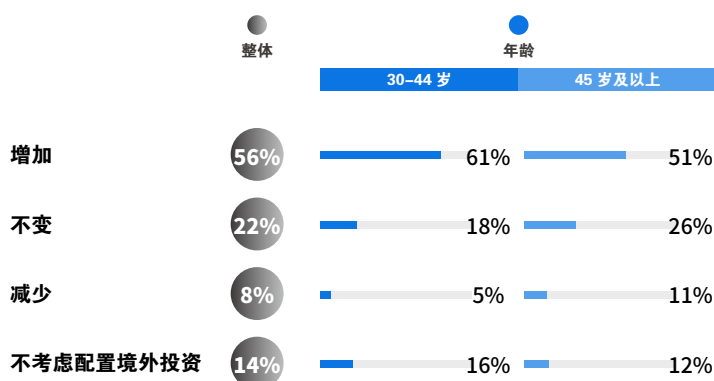
基于行为金融学框架分析，30-44 岁人群普遍处于财富积累与职业发展的高峰期，风险承受能力较强，对全球化资产配置的需求更为迫切，因此表现出更高的增配意愿。该群体对新兴市场、科技行业等高增长潜力领域金融产品的关注度较高，符合生命周期理论中“成长期”投资者的风险偏好特征。相比之下，45 岁以上群体因临近退休或步入财富传承阶段，更注重资产保值与稳健收益，51% 选择增加投资，体现出其避险情绪上升及跨周期配置策略的差异化倾向。

◆ 高净值人群境外金融投资产品的购买渠道



数据来源：《万通保险·胡润百富 2025 中国高净值人群金融投资需求与趋势白皮书》

◆ 高净值人群未来一年境外金融投资产品的调整计划



数据来源：《万通保险·胡润百富 2025 中国高净值人群金融投资需求与趋势白皮书》

关于高净值人群未来一年考虑配置的境外金融产品，整体上最受关注的是境外保险（57%）、境外银行储蓄 / 境外银行理财 / 境外货币基金（50%）和境外股票（46%）。从职业类型看，企业主和职业投资者对境外保险的考虑比例（均为 61%）明显高于金领群体（48%）。

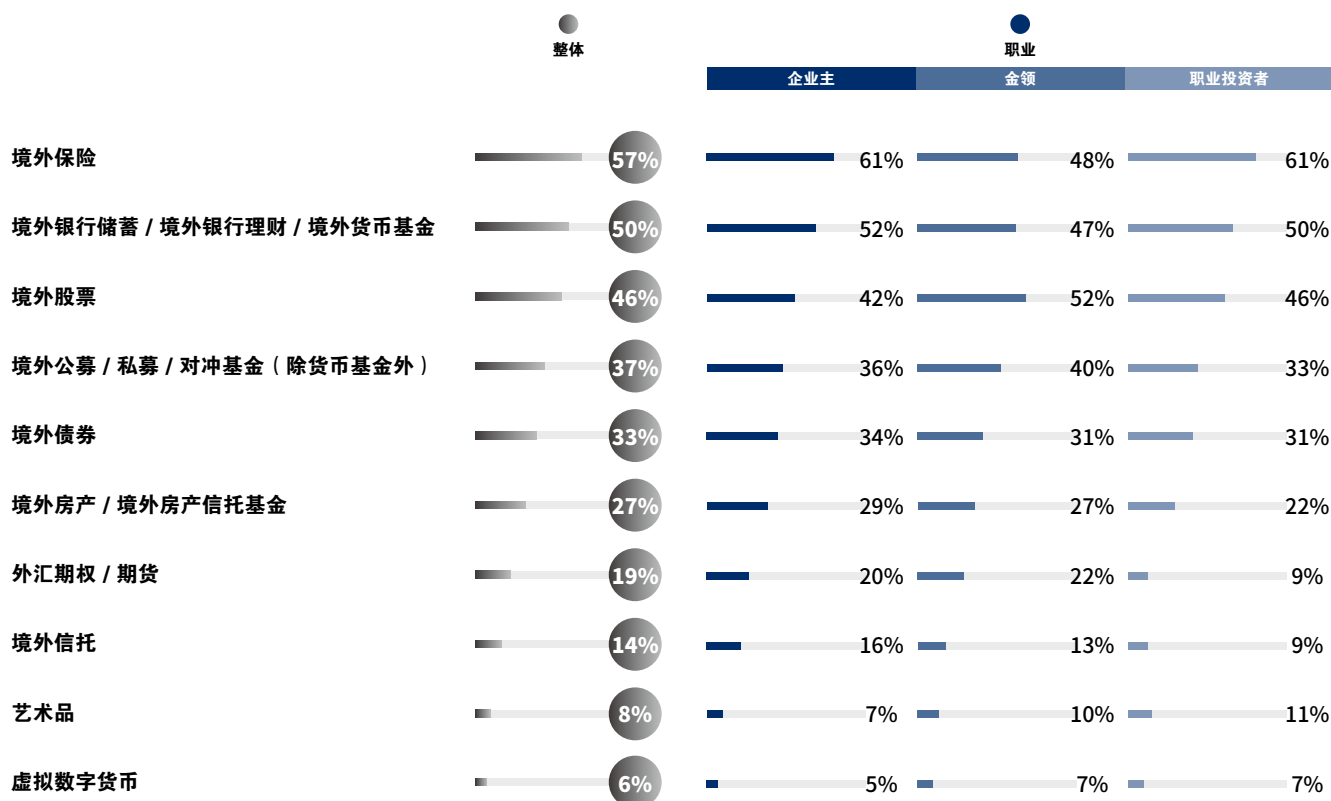
高净值人群对境外保险的偏好可归因于风险分散需求，配置非相关性资产有助于降低整体风险，境外保险作为跨区域、跨币种的保障型资产，能够有效对冲境内市场波动与汇率风险。企业主倾向于通过境外保险实现资产隔离与传承规划（与企业资产相剥离）；职业投资者由于风险意识更强，也倾向于利用保险进行长期稳健配置，以对冲投资组合波动；而金领可能因其收入主要依赖薪酬，同时更倾向于通过退休计划或公司提供的保险福利满足保障需求，主动配置额

外境外保险产品的需求相对减弱。

境外银行储蓄 / 境外银行理财 / 境外货币基金的高配置意愿，体现出高净值人群在境外市场波动加剧环境下对流动性和本金安全的重视。这类产品风险较低、收益稳定，适合作为境外投资组合中的底层资产，在保障资金安全的同时维持一定的流动性水平。

境外股票的配置意愿也较强，可能因为：一是通过全球化权益资产配置，参与境外高成长行业与优质企业，捕捉不同市场的结构性机会；二是利用境外发达资本市场的高透明度和完善监管，提升投资的信息对称性与合规保障；三是通过跨市场持股进一步分散单一国家或地区的系统性风险，优化整体资产组合的风险收益比。

◆ 高净值人群未来一年考虑配置的境外金融投资产品



数据来源：《万通保险·胡润百富 2025 中国高净值人群金融投资需求与趋势白皮书》

第三章

高净值人群保险配置行动与需求

3.1 配置保险的行为特征

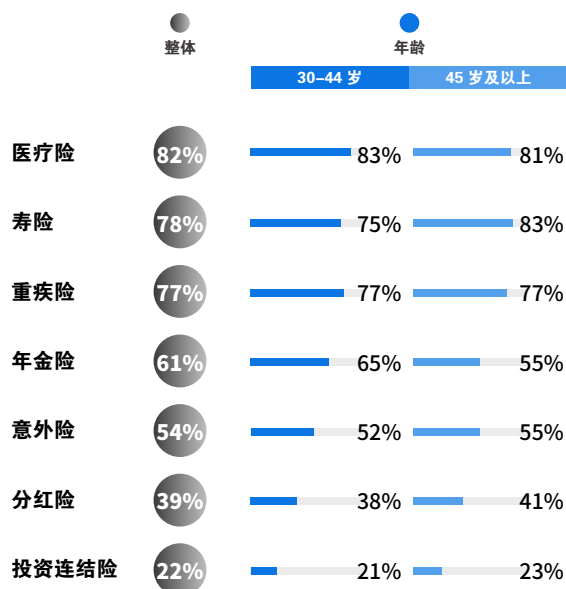
2025年3月，国务院办公厅发布《关于做好金融“五篇大文章”的指导意见》，为保险业未来的高水平发展指明了方向。文件明确提出加强“养老保险体系发展”、“大力发展商业保险年金”、“丰富科技保险产品”以及“支持发展特色农产品保险”等政策方针。这些导向与高净值人群对财富安全、长期稳定现金流及资产传承的核心诉求高度契合，正深刻影响着他们的保险配置策略。

医疗险（82%）、寿险（78%）和重疾险（77%）是目前高净值人群中最普遍配置的三大险种，这一结构清晰地反映了该群体对健康保障与财务安全的基础性需求。尽管财力雄厚，但他们对于重大疾病可能引发的巨额医疗支出与收入中断风险同样敏感，其“损失厌恶”心态可能更为显著。配置高额健康险，通过确定的保费支出，转移未来不确定的、难以承受的财务冲击，从而获得内心的安全感与掌控感。此外，面对优质医疗资源的稀缺性，高端医疗险所提供的绿色通道等服务，也契合其“稀缺性偏好”，使他们愿意为此支付一定溢价。

从年龄维度看，45岁及以上人群对寿险表现出明显更高的配置意愿（83%），他们大多处于家庭责任逐步减轻的阶段，规划重心转向财富的有效传承与潜在税务负担的优化。相比之下，30至44岁的中青年群体则更青睐年金险（65%）。他们正值职业黄金期与收入高峰，配置年金险的核心目的是锁定长期稳定的现金流，以对冲长寿可能带来的财务风险，为未来退休生活品质提供确定性保障。



◆ 高净值人群配置的保险类别



数据来源：《万通保险·胡润百富 2025 中国高净值人群金融投资需求与趋势白皮书》

图片 Getty Images 提供



中国高净值家庭正以年均 59 万元人民币的保费投入保险市场。长期财富规划（68%）、资产安全隔离（59%）与家庭财富传承（51%）是高净值人群配置保险的主要目的。

高净值人群正越来越多地借助保险工具进行财富管理、应对风险并实现长期目标，这反映出其财富观念正从单纯追求增长转向注重保护与传承。本质上，他们通过保险配置来平滑一生消费、抵御未知风险，并确保财富能够按意愿有效传递。

受访高净值人群中，88% 为企业主或金领，他们更加关注如何将个人和家庭资产与企业经营风险进行有效隔离。保险作为一种金融工具，符合风险管理理论中通过合规手段建立资产“防火墙”的核心思想。由于保单现金价值通常独立于企业债务，保险能够在一定程度上阻隔企业经营风险向家庭传导，即使企业面临困难，家庭财富仍可获得保护。

家庭财富传承同样是高净值人群的核心关切点，体现了其跨越生命周期进行遗产规划的意愿，以应对可能的信息不透明和遗产税等摩擦成本。

◆ 高净值人群的年均家庭保费支出



数据来源：《万通保险·胡润百富 2025 中国高净值人群金融投资需求与趋势白皮书》

◆ 高净值人群配置保险的目的

长期财富规划（强制储蓄、资产保值，为未来准备稳定现金流）



资产安全隔离（隔离个人与企业资产风险，保护婚姻资产）



家庭财富传承（通过指定受益人实现财富传承）



资金灵活运用（通过保单贷款等功能获得资金灵活性）



人身风险保障（弥补收入损失、覆盖大额医疗开支）



税务体系优化（享受税收优惠，实现税务筹划）



数据来源：《万通保险·胡润百富 2025 中国高净值人群金融投资需求与趋势白皮书》

高净值人群将保障内容与条款（55%）视为首要考量因素，这与其资产结构特有的风险敞口和复杂的财富管理需求密切相关。受访者中，企业主或金领占比较高，他们通常面临市场波动、政策调整等外部风险，因此尤其重视通过保险实现经营责任与个人资产的有效隔离。保险作为一种具备独特法律属性的资产，凭借其赔付的确定性和法律效力，已成为构建资产防护体系的核心工具之一。

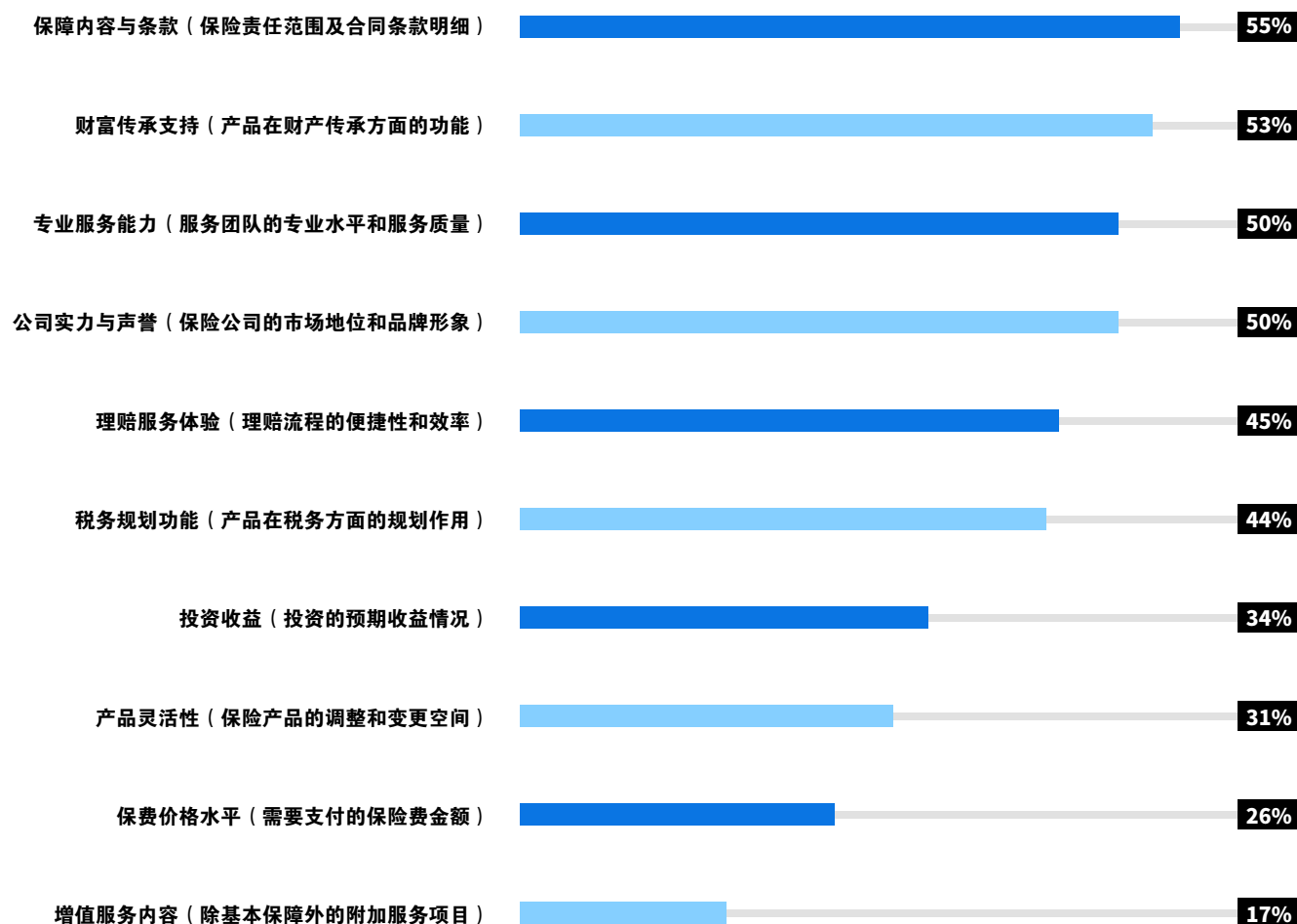
财富传承支持（53%）作为第二大考量因素，与高净值家庭普遍的代际规划需求紧密相连。受访高净值人群平均年

龄为 44 岁，多数已步入子女成长阶段；随着生育政策放宽，多子女家庭比例逐渐上升。这一家庭结构促使他们更加依赖保险来实现财富的定向传承，以规避遗产分配纠纷和潜在的税务负担。

专业服务能力（50%）与公司实力与声誉（50%）并重，则凸显了他们在决策中对专业依赖与安全稳健的双重追求。这反映出该群体在风险配置中既需要深度的专业支持，也高度重视保险机构的稳健性。

高净值人群未来一年对医疗险（53%）、重疾险（43%）

◆ 高净值人群选择保险产品的考虑因素



数据来源：《万通保险·胡润百富 2025 中国高净值人群金融投资需求与趋势白皮书》

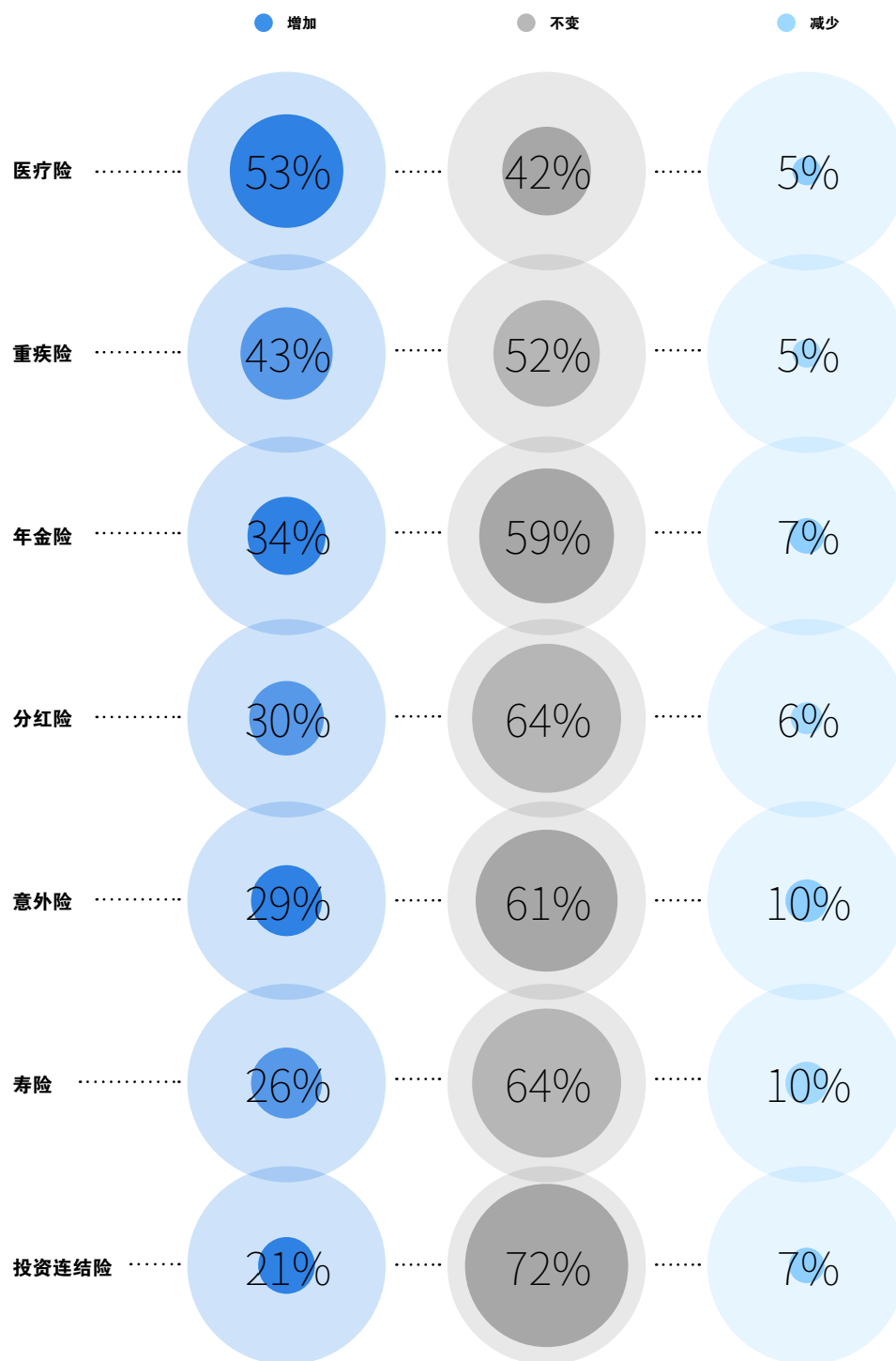
和年金险（34%）的关注度显著提升，其动因可从以下3个维度解析：

一是健康风险对冲需求日益凸显。高净值人群中企业主占比高达54%，高强度工作与持续经营压力使其对健康问题更为敏感。医疗险与重疾险的核心功能在于对冲突发重大疾病可能带来的收入中断风险，并避免高额治疗费用侵蚀企业现金流。尤其在外部环境不确定性增强的背景下，健康保险已超越个人保障层面，成为维系企业持续运营的重要战略屏障。

二是资产传承规划进入集中执行阶段。部分高净值人群的子女正处于基础教育阶段，家庭资产配置需与子女成长周期紧密衔接。年金险凭借其长期收益锁定特性，能够同步实现教育基金储备与代际财富转移的双重目标。

三是税务优化持续驱动配置调整。保险理赔金在中国及多数地区享受个人所得税豁免，身故保险金亦具备规避潜在遗产税的功能，使其成为高效的财富传承载体。此外，香港等市场的保险产品还提供递延纳税优势，即在现金价值积累期间暂不征税，从而优化持有阶段的税务结构。

◆ 高净值人群未来一年各类保险产品的调整计划



数据来源：《万通保险·胡润百富 2025 中国高净值人群金融投资需求与趋势白皮书》



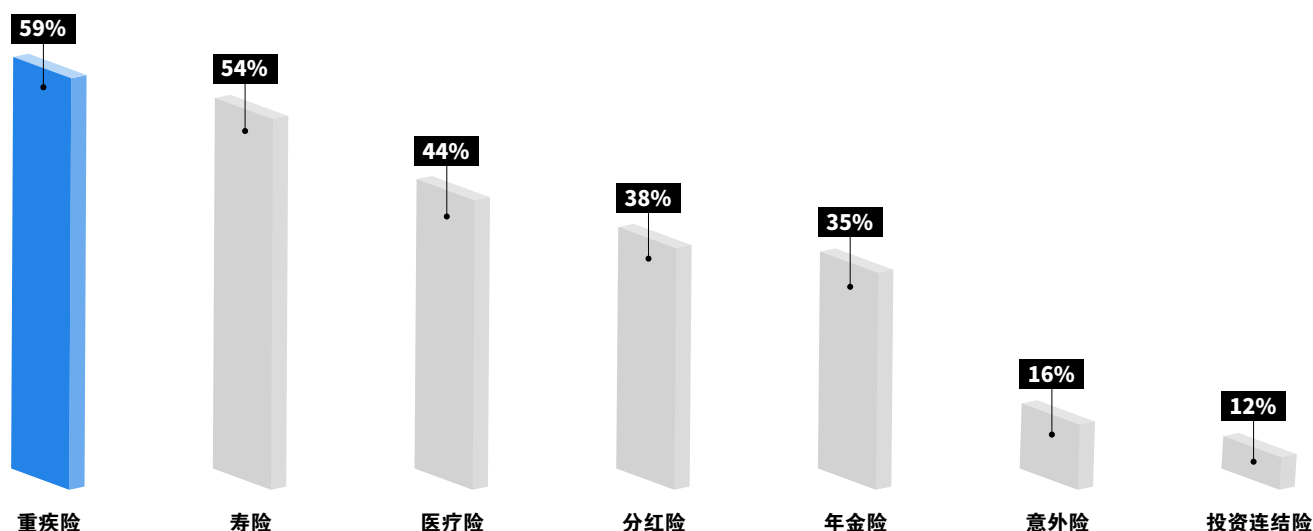
3.2 境外保险的需求偏好

高净值人群在配置境外保险时，展现出鲜明的品类偏好：重疾险（59%）、寿险（54%）和医疗险（44%）仍占据主导地位。以香港市场为例，2024 年内地访客共投保超过 22.5 万份保单，其中终身寿险达 13.1 万份，重疾险也超过 6.4 万份。若以新造保单数目计算，终身寿险与重疾保障两类产品占比高达 86.9%（数据来源：香港保险业监管局），充分印证高净值客户在跨境保险配置中对长期人身保障与健康风险管理的核心诉求。

相较于境内保险，境外保险在多个维度具有显著优势。重疾险方面，香港等地的产品普遍覆盖超过 65 种疾病，保

障范围更广，且通常设有保额递增机制，能够有效抵御医疗通胀。更重要的是，许多产品自带分红功能，在提供疾病保障的同时，还能为投保人带来潜在现金流，实现保障与增值的双重目标。寿险领域，境外产品的吸引力在于其高杠杆特性、极简的免责条款以及作为税务规划工具的潜力，尤其是指数型万能寿险（IUL），其预期收益更具竞争力，结合法律架构的灵活性，成为财富传承和税务优化的有效载体。医疗险的配置热潮，则直接与获取优质跨境医疗资源相关。部分境外医疗险提供接入全球顶尖医疗网络的通道。有案例显示，超高净值人士凭借其境外保单，可在国际顶级医疗机构获得优先救治权，而普通国际患者通常需排队数月。

◆ 高净值人群配置的境外保险类别



数据来源：《万通保险·胡润百富 2025 中国高净值人群金融投资需求与趋势白皮书》

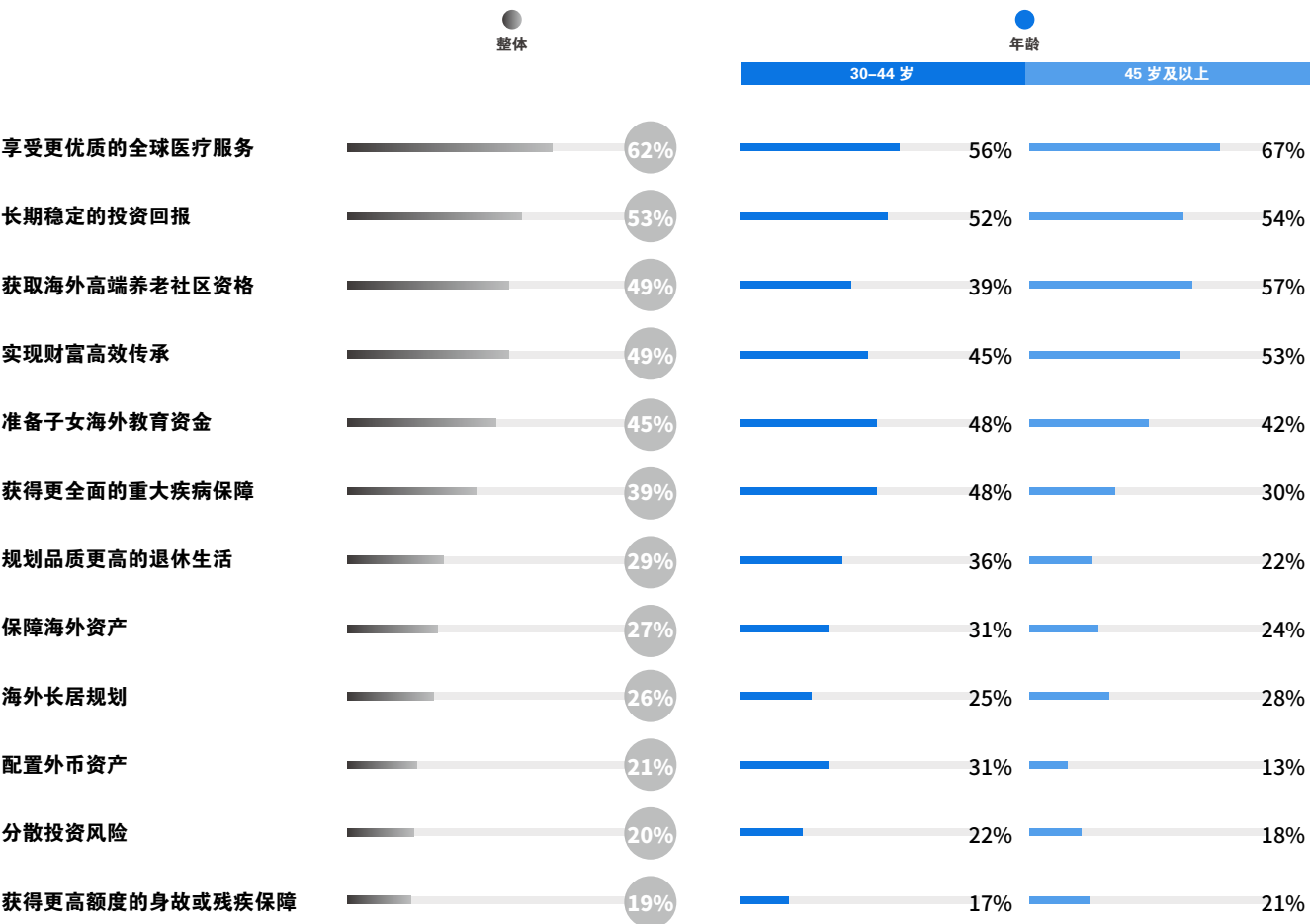
高净值人群配置境外保险的意图呈现多元且清晰的画像：首要目的是享受更优质的全球医疗服务（62%），其次是看重长期稳定的投资回报（53%）。

这一选择首先源于对顶尖医疗资源的强烈需求。在当今社会，高净值人群普遍面临多重健康挑战。忙碌的生活节奏与持续的高压状态，容易导致健康管理被忽视。不规律的饮食、缺乏运动及长期睡眠不足等生活方式，显著增加了心脑血管疾病、糖尿病及癌症等慢性病的患病风险。与此同时，长期高强度工作所引发的焦虑、抑郁等心理健康问题，也进一步影响了他们的整体健康状态。境外保险凭借其广泛的跨境医疗网络，能够为高净值客户对接美国、欧洲等地的权威医疗机构，有效缓解重大疾病治疗资源稀缺的痛点。其次，超过半数的人群将境外保险视为资产稳健增值的重要途径。

从现代投资组合理论（MPT）的角度看，其外币计价属性与全球化资产配置特点，有助于分散单一经济体的波动风险，契合长期回报与风险对冲的财富管理目标。

高净值人群在境外保险配置上呈现显著的年龄分化特征：45岁以上群体中超过半数（57%）优先选择获取海外高端养老社区资格，比例远高于30-44岁人群（39%）；而后者则更注重获得更全面的重大疾病保障，选择比例显著高于前者（48%:30%）。这一差异深刻反映了不同人生阶段的财务重心变迁——年轻群体直面生理机能衰退与退休临近，更加关注养老品质与持续性医疗照护。而中年群体身处家庭责任顶峰，子女教育、房贷及收入保障需求迫切，因而将重疾防护视为核心，借助跨境保险弥补境内保障缺口，筑牢家庭经济“安全垫”。

◆ 高净值人群配置境外保险的目的



数据来源：《万通保险·胡润百富 2025 中国高净值人群金融投资需求与趋势白皮书》

高净值人群配置境外保险的平均年保费约为 30 万元人民币。与此同时，香港保险业监管局数据显示，2024 年香港保险业新造保费规模达 2198 亿港元，创历史新高，同比增长 22%；其中，内地访客赴港投保金额达到破纪录的 628 亿港元。这些趋势表明，保险配置已超越基础保障需求，成为一种系统性的跨境资产多元化策略。

高净值人群在配置境外保险时，展现出鲜明的渠道偏好与高度的风险规避意识。64% 的受访者选择“本人亲赴境外，通过境外持牌保险代理机构投保”；另有 45% 倾向于“本人亲赴境外，通过境外保险公司官方渠道投保”；24% 的受访者愿意“通过境内专业机构协助，最终在境外完成投保”。这一模式与其他境外金融投资主要依赖境内渠道购买形成鲜明对比。

以香港为例，内地居民需亲自赴港签署文件并完成认证，方可购买保险。与此同时，中国大陆亦禁止在境内直接销售或签署境外保险保单。此类强制性政策在维护金融秩序与保障消费者权益的同时，也显著提高了合规跨境投保的间接成本。在此背景下，高净值人群普遍选择“亲赴境外”投保，实则是一种策略性行为——通过主动切换司法管辖区，将政策限制转化为资产保护的结构性优势。

从长远看，审慎探索合规跨境保险服务的可能性，或将成为疏导需求、促进市场更高水平开放的可行路径。当前，金融主管部门正稳步推进“粤港澳大湾区保险服务中心”建设，为合法持有港澳保单的居民提供后续服务。此举预示着未来可能通过科技赋能与区域试点，在风险可控的前提下，逐步探索更为便捷高效的合规服务模式，从而在金融安全与合理跨境配置需求之间寻求更优平衡。

“

从长远看，审慎探索合规跨境保险服务的可能性，或将成为疏导需求、促进市场更高水平开放的可行路径。

”

◆ 高净值人群配置境外保险的平均保费



数据来源：《万通保险·胡润百富 2025 中国高净值人群金融投资需求与趋势白皮书》

◆ 高净值人群购买境外保险的渠道

本人亲赴境外，
通过境外持牌保险
代理机构投保

64%

本人亲赴境外，
通过境外保险公司
官方渠道投保

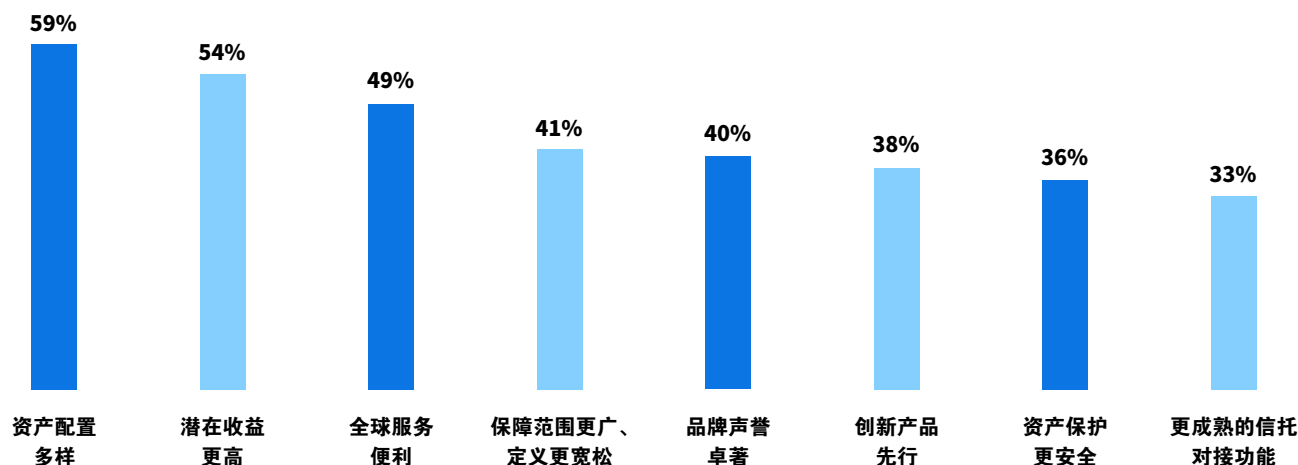
45%

通过境内专业机构协助，
最终在境外完成投保

24%

数据来源：《万通保险·胡润百富 2025 中国高净值人群金融投资需求与趋势白皮书》

◆ 高净值人群认可的境外保险优势



数据来源：《万通保险·胡润百富 2025 中国高净值人群金融投资需求与趋势白皮书》

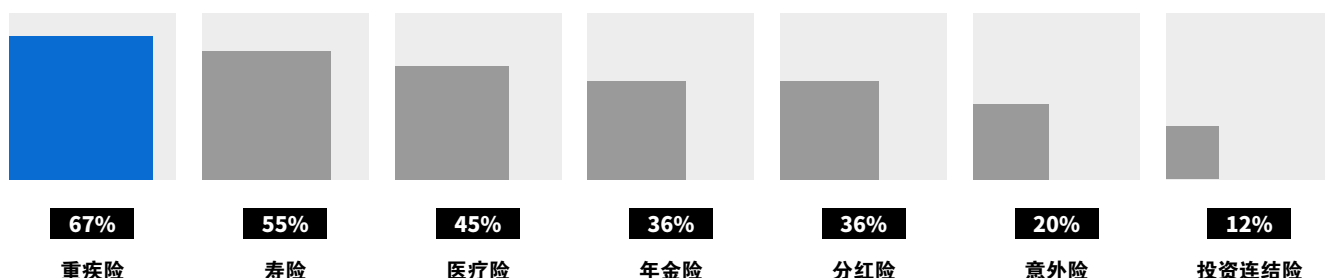
高净值人群对境外保险的青睐，主要基于三大核心优势：资产配置多样（59%）、潜在收益更高（54%）与全球服务便利（49%）。

境外保险作为一种非人民币计价的资产，为高净值人群提供了分散单一市场风险的有效途径。其价值与境内资产走势相关性较低，尤其在汇率波动或地缘政治不确定性加剧时，能够发挥实际对冲作用。追求更高潜在收益的动机，则与境外市场更广阔的投资机会相关。高净值人群可借助境外保险投资灵活、政策约束较少等优势，间接配置海外高收益债、私募股权等资产，获取高于境内固收产品的风险溢价。

全球服务便利性则精准契合了高净值人群日益国际化的生活方式需求——无论是子女海外教育、跨境出行，还是全球养老规划，均需要金融服务的无缝支持。境外保险机构遍布全球的服务网络，能显著降低客户的协调成本，以规模效应缓解跨境监管带来的摩擦。

在未来一年的规划中，重疾险（67%）与寿险（55%）凭借其稳健的保障与传承功能，继续占据高净值人群配置意愿的主导地位，医疗险（45%）则紧随其后。这一排序与高净值人群已有的境外保险配置结构高度一致，清晰勾勒出与其人生阶段深度契合的财富防御路径。

◆ 高净值人群未来一年考虑配置的境外保险产品



数据来源：《万通保险·胡润百富 2025 中国高净值人群金融投资需求与趋势白皮书》

3.3 配置保险的渠道及服务需求

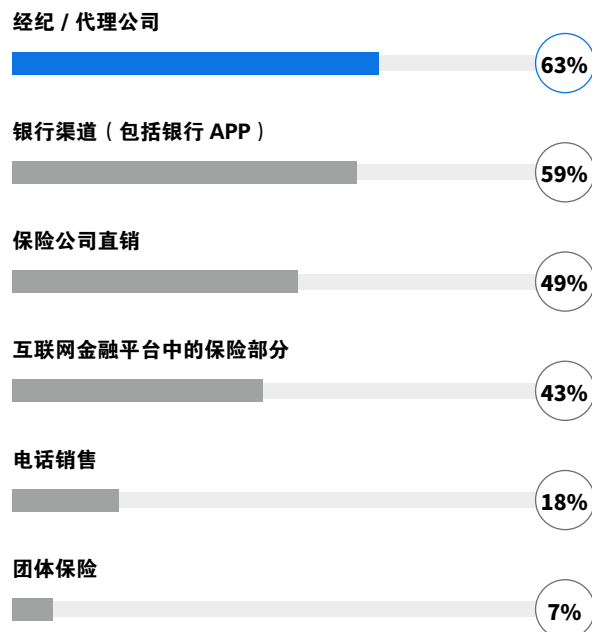
高净值人群在选择保险渠道时，呈现出鲜明的偏好分层：经纪 / 代理公司（63%）、银行渠道（59%）与保险公司直销（49%）占据主流。

经纪 / 代理公司凭借其专业服务与多元选择成为首选。高净值人群——尤其是企业经营者——对市场波动和现金流风险高度敏感，常需跨公司比对产品以实现风险分散与深度保障。经纪机构能有效降低信息不对称，提供定制化方案，尤其在处理如保险金信托等融合法律、税务知识的复杂架构时，展现出不可或缺的综合服务能力。

银行渠道的优势则植根于深厚的信任基础与协同效应。私人银行部门擅长将保险产品嵌入客户的整体财富组合，运用“核心 - 卫星”等策略平衡资产保值与流动性需求。这种基于现有关系网络的交叉销售，不仅提供涵盖海外投资、税务规划的一站式解决方案，其资金托管的安全性也进一步强化了客户信赖。

相比之下，保险公司直销渠道虽在信息透明与费率方面具备优势，但其单一品牌的产品供给难以满足高净值人群跨品类、跨周期的复杂配置需求。企业家往往需同时覆盖企业责任险、高端医疗与传承规划，直销渠道在此类场景中易显现局限性。

◆ 高净值人群购买保险的渠道



数据来源：《万通保险·胡润百富 2025 中国高净值人群金融投资需求与趋势白皮书》



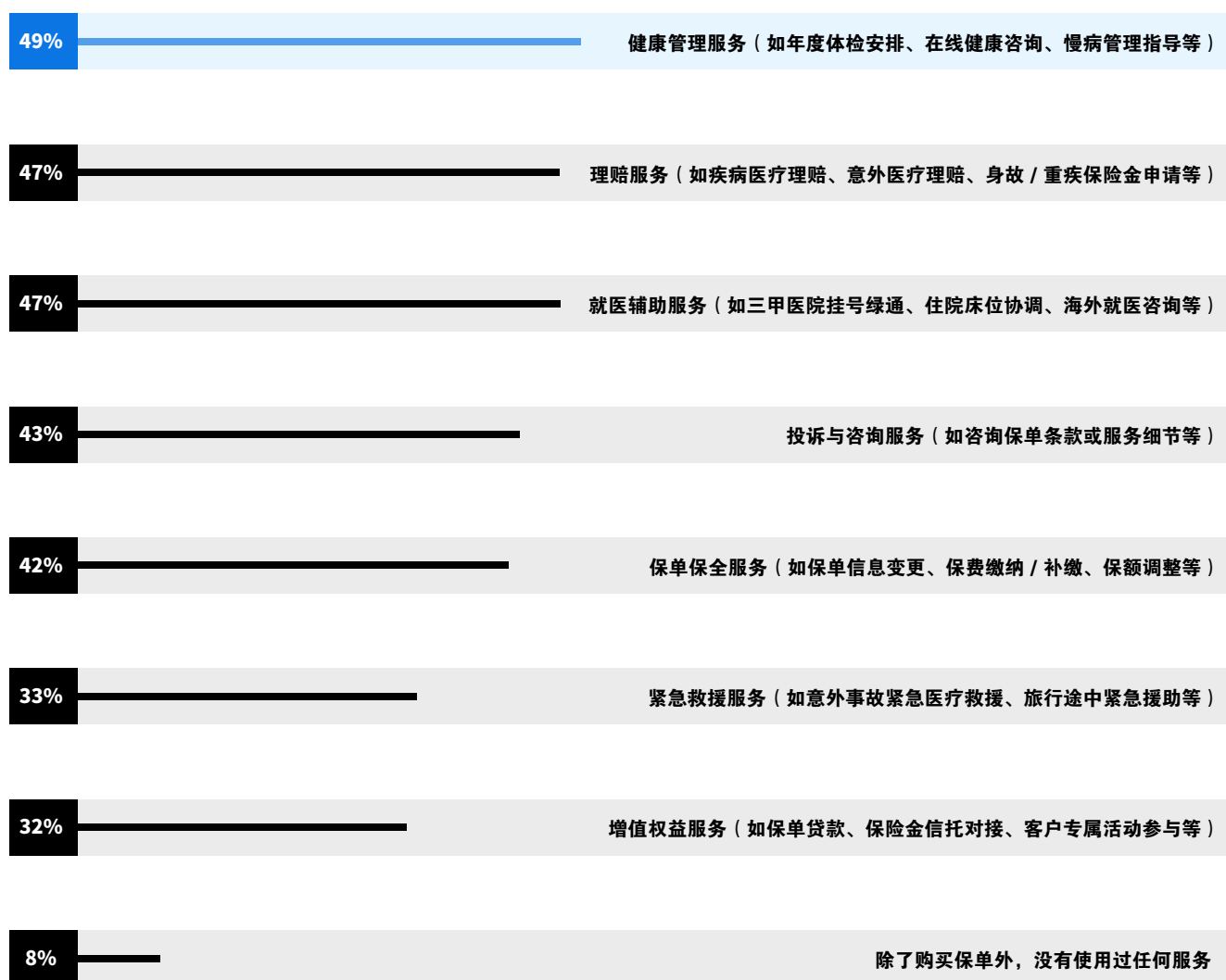
高净值人群对保险公司服务的运用，呈现出从“事后理赔”向“全程健康管理”转变的战略图景。健康管理服务以49%的使用率居于首位，理赔服务与就医辅助服务并列其后（均为47%）。

健康管理服务的高获选率，反映高净值群体将健康视为人力资本的核心进行前瞻性维护。在高强度、高压力的工作常态下，他们愈发意识到：系统性健康监测与主动干预，是

防止突发疾病导致收入中断或资产被迫变现的关键前置投资。

与此同时，理赔服务与就医辅助服务虽看似传统，其功能却已悄然进化。理赔作为经典的风险对冲工具，持续发挥保护核心资产免受重大疾病冲击的缓冲作用；而就医辅助服务则进一步升华为一种高阶“时间购买”工具——通过协调稀缺医疗资源、大幅缩短诊疗等待时间，间接降低因健康问题可能导致的生产力损失与机会成本。

◆ 高净值人群使用过的保险公司服务

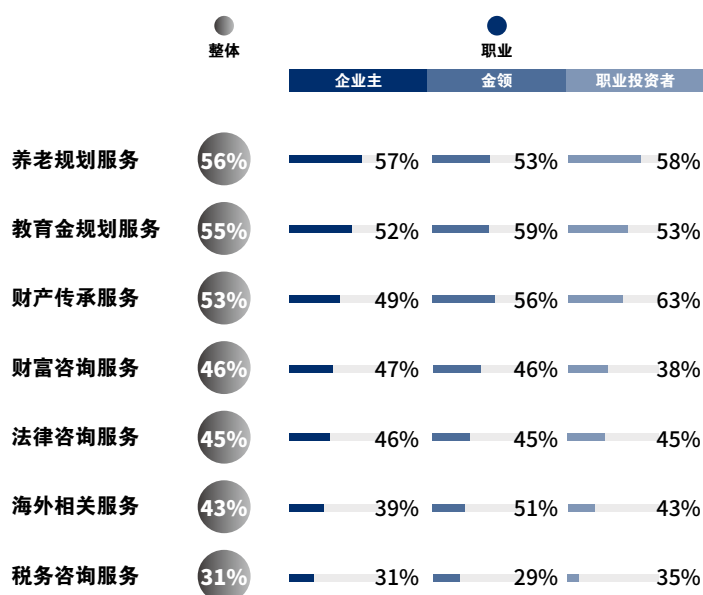




高净值人群对保险公司服务的需求，正向养老规划服务（56%）、教育金规划服务（55%）和财产传承服务（53%）三大领域集中。这表明该群体已超越基础保障，转向追求更深层次的财富安全、代际规划与全生命周期管理。无论是通过养老保险对冲长寿风险，确保退休后拥有稳定的现金流与高品质医养资源；还是借助教育年金提前锁定子女海外留学资金，匹配跨境金融服务；抑或运用“保险+信托”实现资产隔离（防范婚姻、债务风险）与税务优化，并通过指定受益人完成精准、无争议的传承——其核心都是在不确定性中，为财富与生活构建一份长期而可靠的承诺。

从职业维度来看，职业投资者对财产传承服务的需求高于企业主和金领（63%:49%:56%）。职业投资者具备系统的金融理论知识，其财富以金融资产为主，流动性高、产权清晰，但也更易受市场波动影响。由于缺乏实体企业所具有的资产沉淀和缓冲机制，他们对财富的代际转移更为敏感，因而更依赖保险金信托等工具，通过法律架构锁定财富分配，以规避市场波动对传承过程的冲击。

◆ 高净值人群希望保险公司提供的服务



数据来源：《万通保险·胡润百富 2025 中国高净值人群金融投资需求与趋势白皮书》

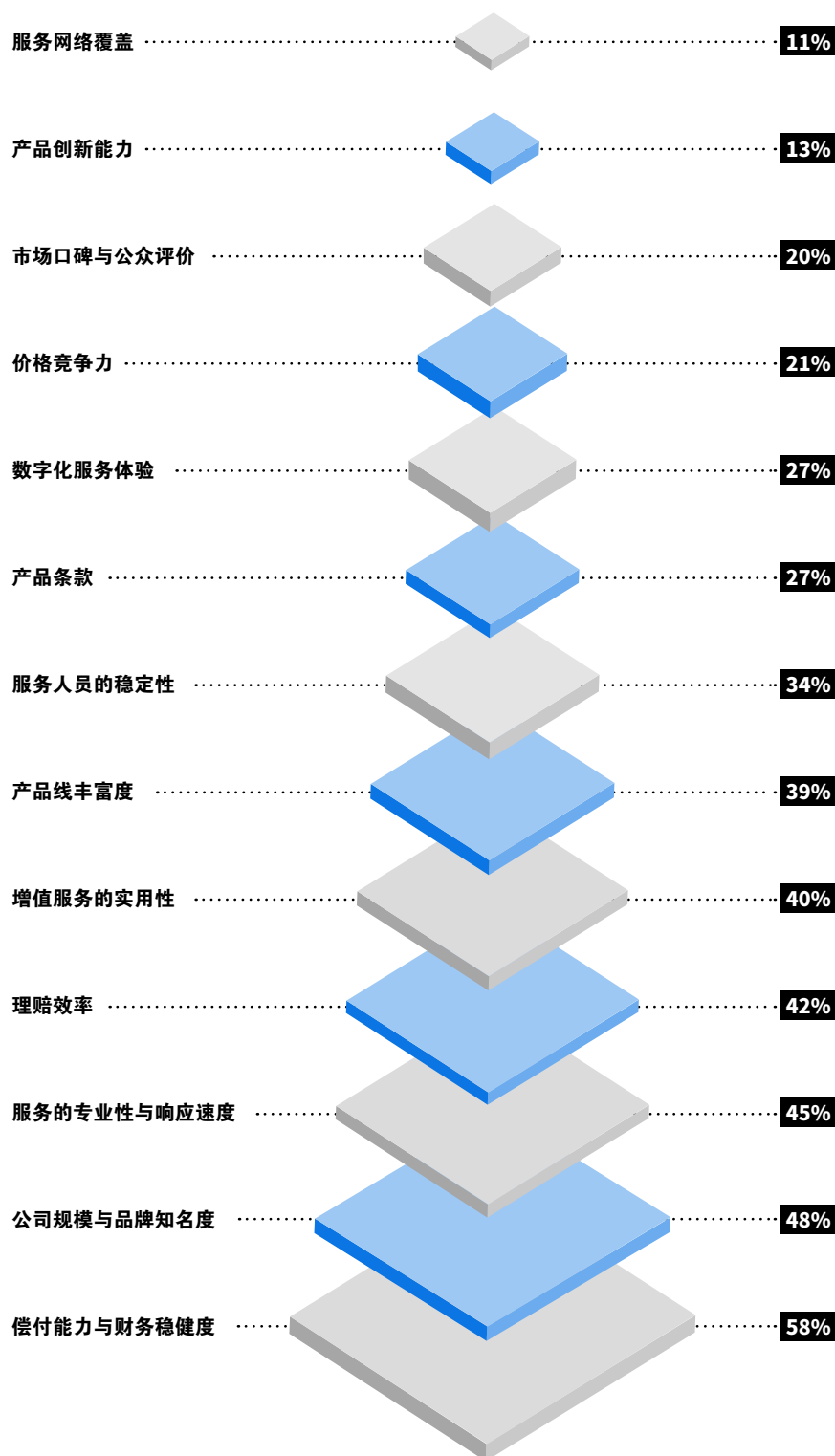
高净值人群在选择保险公司时，展现出高度理性且层次分明的决策逻辑。他们最看重的三大因素依次为：偿付能力与财务稳健度（58%）、公司规模与品牌知名度（48%）以及服务的专业性与响应速度（45%）。这一排序深刻反映了该群体在不确定环境中对安全、信任与效率的综合权衡。

将偿付能力与财务稳健度置于首位，体现了高净值人群的“底线思维”。近年来全球金融市场的波动与个别机构的偿付危机，进一步强化了他们对保险公司财务健康的敏感度。尤其在配置大额保单、家族信托等跨代际财富方案时，保险公司的长期偿付履约能力是一切承诺的基石。

公司规模与品牌知名度则揭示了一种基于信任的“风险溢价”机制。头部保险集团凭借其跨经济周期的经营历史、多元化的业务布局和雄厚的资本实力，为客户提供超越合同条款的隐性保障。选择它们，不仅是选择一家服务机构，更是选择一种经过时间验证的安全生态。

对服务的专业性与响应速度的重视，则标志着其需求正从“标准化”向“定制化”跃迁。高净值客户自身金融素养的不断提升，使其不再满足于单一产品，而是追求能够深度融合其财务规划、流动性管理（如保单质押融资）及应急需求的综合解决方案。在此背景下，服务的专业性意味着精准的顾问式规划，而响应速度则直接关系到其整体资产配置灵活性与效率。

◆ 高净值人群选择保险公司的最关注因素



数据来源：《万通保险·胡润百富 2025 中国高净值人群金融投资需求与趋势白皮书》

第四章

未来投资趋势与策略展望

对高净值人群金融投资需求与行为的深入剖析，为我们提供了清晰的“现状图景”。这一图景不仅揭示了他们在资产规模、结构、目标与风险偏好上的基本特征，也反映出不同职业背景、生活方式与价值观对投资决策的深刻影响。然而，市场与需求并非静止不变，外部环境的变化与内部目标的升级正在推动这幅图景持续演化。宏观经济波动、政策调整、技术革新与全球化进程，都在重塑高净值人群的投资逻辑与选择空间。正是在这一背景下，需求演变、产品服务创新与市场生态变迁三大驱动力开始交织作用，共同勾勒出未来的财富管理格局。



4.1 人群需求演变驱动投资策略调整

中国高净值人群的需求结构正在经历深刻而系统的演变，这不仅体现在资产规模和地域分布的细微调整，更反映在生活方式、财富目标、风险偏好以及投资行为的全面转型。宏观经济的不确定性、资本市场的周期性波动、政策环境的持续优化，以及全球资产配置视野的拓展，共同推动高净值人群从单一的财富增长导向，转向兼顾保值、传承、保障与个性化体验的多元化需求体系。这种演变直接影响了他们的金融投资策略，促使其在资产配置、产品选择、机构合作以及全球化布局等方面进行战略性调整，以应对复杂多变的市场环境并实现长期稳健的财富目标。

在财富来源与人群构成方面，企业主依然是高净值群体的中坚力量，占比持续攀升至54%。其财富高度依赖企业股权与经营收益，因此在金融投资中更注重风险隔离与资产多元化，以对冲主业波动带来的不确定性。金领群体凭借稳定的高薪与股权激励，形成了以人力资本为核心的财富结构，他们在投资上倾向于积极型策略，愿意通过公募、私募、衍生品等多元化工具提升资产增值效率。职业投资者则依托专业的市场研判能力，以投资收益为主要收入来源，其投资风格更为激进，对股票、期货、对冲基金等权益类与另类资产的配置比例更高。这种职业属性的差异，使得高净值人群在

制定投资策略时，必须充分考虑自身的风险敞口、流动性需求与专业能力边界，选择与职业特征相匹配的资产组合与投资工具。此外，高净值人群的财富传承需求正进入集中爆发期。随着第一代企业家年龄增长，如何将企业股权、金融资产、不动产等多元财富有效、平稳地传递给下一代，成为其核心关切。这将推动“保险+信托”、家族办公室、跨境税务筹划等高端财富管理服务的快速发展。

生活方式与价值观的转变，也在潜移默化中重塑高净值人群的投资需求。健康、自我教育与家庭传承成为新的幸福来源。高净值人群平均每周工作时间超过44小时，出差频繁，但依然保持着对高品质生活的追求，旅游、美食、健康运动与文化收藏是其主要休闲方式。这种生活方式的变化，推动了他们在消费与投资上的双重升级：一方面，健康医疗、高端旅游、艺术品收藏等领域的消费需求持续增长，带动了相关产业投资机会的涌现；另一方面，对子女教育的高度重视，使得教育投资、留学规划与跨境资产配置紧密结合，形成了“教育+投资”的复合型需求。例如，许多高净值家庭会通过配置境外保险、海外房产、离岸信托等工具，为子女的海外教育与未来生活提供稳定的资金保障与资产支持，这种跨期规划的需求直接影响了他们的投资期限结构与资产流动性安排。



在金融投资目标方面，资产保值与增长、为重大目标储备资金、获取稳定现金流成为高净值人群的三大核心诉求。他们不再单纯追求短期收益，而是将投资行为与未来的确定性支出（如教育、养老、置业）紧密挂钩，通过构建多元化的资产组合，实现风险分散与现金流匹配。例如，为了储备养老资金，他们会增加年金保险、商业养老保险、REITs 等能够提供长期稳定收益的资产配置；为了应对大额消费或企业再投资需求，会配置高流动性的货币基金、短期债券与结构性存款。这种目标导向的投资策略，要求高净值人群在资产配置中兼顾安全性、收益性与流动性的平衡，根据不同生命周期阶段的需求变化，动态调整各类资产的权重。

风险偏好的分化，进一步影响了高净值人群的投资策略选择。整体来看，稳健型、积极型与平衡型投资者三分天下，但职业背景与资产规模的差异导致风险偏好呈现显著分层。企业主因企业资产占比高，倾向于稳健型策略，通过银行理财、保险、黄金等低风险资产降低整体组合的波动性；金领群体收入稳定，风险承受能力较强，更偏好积极型策略，愿意通过权益类资产与另类投资博取更高收益；职业投资者凭借专业能力，敢于采取激进型策略，通过集中投资与杠杆工具放大收益。这种分化意味着，金融机构在为高净值客户提供服务时，必须进行精细化的客户分层与需求画像，设计差异化的产品方案与资产配置建议，以满足不同风险偏好下的个性化投资需求。

在具体产品选择上，银行储蓄 / 理财、保险、股票依然是高净值人群的主要配置方向，但内部结构正在发生深刻变化。随着利率下行与资本市场波动加剧，传统的低收益资产吸引力下降，他们开始逐步减少银行理财与货币基金的配置比例，转而增加保险、黄金、股票等兼具防御与增长

“

45% 的受访高净值人群已配置境外金融产品，平均占比达总投资组合的 20%，中国香港、新加坡、美国是其首选市场。

”

属性的资产。保险产品因其风险保障与财富传承功能，受到越来越多高净值人群的青睐，尤其是在政策支持与行业高质量发展的背景下，年金险、终身寿险、家族信托等产品成为资产配置的重要组成部分。黄金作为传统避险资产，在全球地缘冲突与货币信用风险加剧的环境下，其价值贮藏功能得到强化，成为抵御通胀与系统性风险的有效工具。股票资产的增配，则体现了高净值人群在把握国内经济回升向好、产业升级加速等结构性机会的同时，通过全球化权益配置分散单一市场风险的战略意图。

境外投资需求的持续升温，是高净值人群投资策略演变的另一重要趋势。45% 的受访高净值人群已配置境外金融产品，平均占比达总投资组合的 20%，中国香港、新加坡、美国是其首选市场。分散风险、寻求国内稀缺资产、支持子女海外教育是进行跨境配置的主要动因。不同年龄段的投资者在境外市场选择上存在明显差异：年轻群体更倾向于中国香港、新加坡等亚太新兴市场，以捕捉高增长潜力；年长群体则偏好欧美成熟市场，看重其完善的法律体系、稳定的现金流资产与便利的传承安排。这种全球化布局不仅拓宽了高净值人群的投资边界，也要求他们在策略制定中充分考虑汇率风险、税务筹划、跨境监管等复杂因素，通过多元化的境外资产组合（如境外保险、股票、债券、对冲基金）实现风险对冲与收益增强。

金融机构的选择与合作模式，也在随着高净值人群需求的演变而升级。银行、保险公司、证券公司凭借其综合服务能力、品牌信誉与合规优势，依然是高净值客户的主要合作渠道，但第三方财富管理机构、互联网金融平台的影响力正在逐步提升。高净值人群在选择机构时，不仅关注其历史业绩、资本实力与风控水平，还日益重视全球化服务能力、定制化产品设



计以及非金融增值服务（如医疗、教育、艺术鉴赏）。这种需求变化，推动金融机构加快数字化转型、强化投研能力、拓展跨境服务网络，以提供更加全面、专业、个性化的财富管理解决方案。

展望未来，高净值人群的需求演变将呈现以下趋势：一是从单一财富增值向“保值 + 增值 + 传承 + 体验”的综合目标转变，投资策略更加注重长期主义与风险平衡；二是资产配置的全局化、多元化程度不断提升，跨市场、跨币种、跨周期的组合管理能力成为核心竞争力；三是对金融产品的专业性、定制化要求更高，兼具保障功能与投资属性的复合型产品（如保险金信托、税务筹划型保险）将更受青睐；四是科技赋能下的智能化投资工具与数字化服务体验，将成为金融机构吸引高净值客户的重要抓手。

可以预见，这种需求的演变将深刻重塑高净值人群的金融投资策略，从资产配置的资产选择到产品结构，从投资目标的设定到风险偏好的调整，从境内市场的深耕到全球市场的布局，每一个环节都体现了他们对市场环境变化的敏锐洞察与主动适应。在这一过程中，高净值人群需要以更长远的视角、更系统的思维构建投资组合，金融机构则需要以更专业的能力、更开放的平台、更具温度的服务，助力他们在

复杂多变的市场环境中实现财富的稳健增长与有序传承。这种双向互动与共同进化，将推动中国财富管理市场向更加成熟、多元、高效的方向发展。

4.2 金融机构产品与服务的创新趋势

在高净值人群金融投资需求不断演变的背景下，金融机构的产品与服务创新正呈现出多元化、综合化、全球化的趋势。随着宏观经济不确定性上升、资本市场波动加剧以及财富结构的多样化，高净值客户的投资目标已从单纯的资产增值转向资产保值、风险分散、财富传承和生活品质提升的多维度平衡。为了更好地满足这些需求，银行、保险、证券、基金、信托等各类金融机构纷纷加快产品与服务创新步伐，通过跨领域整合、科技赋能、定制化方案等方式，打造差异化竞争优势。

在产品创新方面，金融机构正突破传统单一资产类别的局限，向“全谱系”资产配置方向发展。高净值客户普遍认识到，单一市场或资产类别的波动风险难以通过简单分散化解，因此需要覆盖固定收益、权益、另类投资、跨境资产等多领域的综合解决方案。银行和证券公司在固收 +、量化对冲、FOF/MOM 等产品上不断创新，通过引入不同策略和资



产类别，为客户提供风险收益特征各异的组合选择；保险公司则将保障型产品与投资型产品深度融合，开发出具有长期锁定收益、资产隔离和税务优化功能的新型保险计划，如变额年金、指数型万能险等，既满足财富保全需求，又提供一定的增值潜力；信托公司在家族信托、慈善信托等领域不断创新，将资产保护、传承规划与家族治理相结合，满足超高净值客户的复杂需求。

全球化配置已成为高净值人群的重要选择，推动金融机构加速跨境产品与服务布局。随着中国资本账户开放程度逐步提高，以及海外教育、移民、医疗等需求的增长，高净值客户对境外资产配置的需求显著上升。银行通过自贸区分支机构、离岸银行服务等渠道，为客户提供多币种存款、跨境理财、海外基金投资等产品；证券公司借助港股通、沪伦通等机制，以及境外子公司布局，为客户提供全球股票、债券、衍生品等投资通道；保险公司则与境外伙伴合作，推出涵盖全球医疗、高端养老、跨境传承的保险方案；第三方财富管理机构通过引入海外私募股权、对冲基金、REITs 等产品，丰富客户的境外投资选择。此外，金融机构还加强了跨境税务、法律、移民等配套服务，帮助客户应对复杂的国际环境。依据高净值人群现有的金融资产配置，机构应重点强化在中国香港、新加坡、美国等热门市场的产品供给能力，尤其是结合境外保险与信托架构的传承型产品，以及支持多

币种转换的灵活理财方案。

科技赋能正深刻改变金融机构服务高净值客户的方式。人工智能、大数据、区块链、云计算等技术的应用，使得金融机构能够在客户画像、投资研究、风险控制、运营效率等方面实现突破。通过大数据分析客户的资产状况、风险偏好、投资行为等信息，金融机构可以为客户提供更加精准的资产配置建议和个性化产品推荐；利用人工智能算法进行市场预测、量化交易和风险管理，提高投资决策的科学性和效率；区块链技术的应用则增强了资产确权、交易追溯、信息安全等方面的可靠性，为家族信托、数字资产等业务提供技术支撑；云计算的普及降低了金融机构的运营成本，提升了系统的扩展性和灵活性，使其能够更高效地处理大规模客户数据和复杂交易。此外，金融机构还通过移动端 APP、智能投顾平台等数字化渠道，为客户提供 7x24 小时的在线服务，实现投资交易、资产查询、信息咨询等功能的便捷化。高净值人群对保险机构的服务体验期望极高，尤其在养老规划、教育金规划、财产传承等综合服务方面。科技赋能应重点围绕这些“非金融增值服务”展开，例如通过 AI 健康管理系统提供个性化健康干预，或通过区块链技术实现保单与信托合同的智能对接，提升服务透明度与效率。

服务模式从单一产品销售向综合财富管理转型。高净值客户的需求已不仅仅局限于投资收益，还包括税务筹划、



法律合规、家族治理、慈善事业、生活品质提升等多个方面。金融机构因此纷纷组建跨领域专家团队，整合金融、法律、税务、教育、医疗等资源，为客户提供一站式综合解决方案。例如，银行的私人银行部门通过设立专门的投资顾问、税务顾问、法律顾问团队，为客户提供定制化的财富规划服务；保险公司在提供保险产品的同时，整合高端医疗资源、养老社区、健康管理服务，满足客户对健康保障和品质生活的需求；证券公司则结合投研优势，为客户提供宏观经济分析、行业研究报告、投资策略建议等增值服务。此外，金融机构还通过举办高端论坛、主题沙龙、私人晚宴等活动，搭建客户交流平台，促进客户之间的资源共享和合作。

金融机构在风险管理方面的创新也日益受到重视。高净值客户的资产规模庞大、结构复杂，面临的风险种类繁多，包括市场风险、信用风险、流动性风险、操作风险、法律合规风险等。为了更好地管理这些风险，金融机构不断完善风险管理体系，引入先进的风险计量模型和监控系统，实现对风险的实时监测和预警。同时，金融机构还通过开发风险对冲工具、提供保险保障、设计多元化的资产配置方案等方式，帮助客户降低风险敞口，增强资产的稳健性。例如，银行通过利率互换、外汇远期等衍生品工具，为客户对冲利率和汇率风险；保险公司通过开发特定风险

保险产品，如董事及高级管理人员责任险、网络安全保险等，满足客户的特殊风险保障需求；证券公司则通过提供融资融券、股指期货等服务，帮助客户实现多空策略和风险对冲。

金融机构在客户体验方面的创新不断升级。高净值客户对服务的专业性、个性化、隐私性要求极高，金融机构因此在服务细节上不断优化。例如，通过设立专属客服团队、提供一对一的投资顾问服务，确保客户能够获得及时、专业的支持；采用先进的信息安全技术，保障客户信息的安全性和隐私性；在产品设计和流程上充分考虑客户的便利性和舒适度，如简化开户流程、提供上门服务、开发专属移动应用等。此外，金融机构还通过建立客户反馈机制，及时了解客户需求和意见，不断改进产品和服务质量。

综上所述，面对高净值人群金融投资需求的变化趋势，金融机构的产品与服务创新正朝着全谱系资产配置、全球化布局、科技赋能、综合财富管理、风险管理强化和客户体验升级等方向发展。这些创新不仅有助于金融机构提升竞争力，更好地满足客户需求，也将推动整个金融行业向更加专业、高效、多元化的方向发展。在未来，随着经济全球化和金融科技的不断进步，金融机构还将面临更多的机遇和挑战，需要持续加强创新能力，不断探索新的产品和服务模式，以适应高净值人群日益复杂和多元化的需求。



4.3 市场环境生态趋势重构投资逻辑

在当前全球经济格局加速重构、地缘政治冲突持续演进、金融市场波动加剧的大背景下，高净值人群的金融投资策略正经历深刻调整，其背后是市场环境生态趋势的系统性重塑。从宏观经济周期到行业监管政策，从技术创新到客户需求结构变化，多重因素交织在一起，不仅影响着资产配置底层逻辑，也在重塑整个财富管理生态的竞争格局与服务模式。高净值人群在制定与调整投资策略时，已不再单纯追求单一资产的收益最大化，而是更加注重在复杂环境下的风险平衡、跨周期布局与结构性机会捕捉，这一转变既是对外部不确定性的理性回应，也是对内部长期财富目标的主动适配。

全球宏观经济的不确定性成为影响高净值人群投资策略的首要变量。2022年以来，疫情冲击余波未平，叠加俄乌冲突、中东局势紧张、中美关系博弈等多重地缘政治风险，全球经济复苏进程呈现显著分化。北美市场依托科技行业反弹与消费韧性率先回暖，而亚太地区则受制于中国房地

产市场调整、出口需求放缓，复苏步伐相对滞后。在此背景下，高净值人群的资产配置开始更加注重全球化与多元化，通过跨区域、跨币种、跨行业的布局来对冲单一市场的系统性风险。例如，增配以美元、欧元计价的资产，加大对东南亚、中东等新兴市场的投资力度，同时通过黄金、大宗商品等传统避险工具增强组合的抗跌能力。这种调整不仅体现了现代投资组合理论中分散化配置的经典原则，也反映了在不确定性提升的环境下，投资者对风险溢价与安全边际的重新评估。

全球货币政策的分化与利率环境的长期低位，正在改变高净值人群的收益预期与资产选择逻辑。美联储在经历多轮加息后，政策转向预期逐步升温，而欧洲央行、日本央行仍维持相对宽松的立场，中国央行则在稳增长目标下实施结构性宽松。这种分化格局不仅影响汇率走势，也加剧了不同资产类别的价格波动。高净值人群开始更加关注久期管理与利差交易机会，在固定收益类资产中增配中短期债券、浮动利率产品，同时通过债券型基金、债券与衍生品的组合策略来降低利率风险。对于权益类资产，投资者更倾向于精选行业与个股，聚焦具有长期增长逻辑、现金流稳定的优质标的，而非简单依赖指数贝塔收益。此外，在低利率甚至负利率环境下，传统银行储蓄与货币基金的吸引力持续下降，推动资金向私募股权、风险投资、房地产投资信托（REITs）等另类资产转移，以寻求更高的风险调整后回报。

金融监管政策的深化与行业高质量发展导向，正在重塑高净值人群的产品选择与机构合作模式。中国近年来在保险、资管、信托等领域出台了一系列监管政策，强调风险防控、投资者适当性管理与服务实体经济。例如，保险业“五篇大文章”的提出，推动保险产品从单纯的保障功能向综合财富管理工具转型，年金保险、万能险、投连险等产品在资产配置中的作用日益凸显；资管新规的全面实施，则促使银行理财、信托等产品向净值化转型，推动投资者更加关注底层资产质量与风险收益特征。在此背景下，高净值人群在选择金融产品时，更加看重机构的合规能力、风控水平与信息透明度，倾向于与资本实力雄厚、历史业绩稳健、研究能力突出的持牌机构合作。同时，监管政策对跨境资金流动的规范，也使得投资者在进行境外配置时更加注重合规渠道与税务筹划，通过合格境内机构投资者（QDII）、沪港通、深港通等机制有序布局海外市场，避免因违规操作导致的资产损失。

财富管理生态的竞争加剧与服务模式的转型，正在影

响高净值人群的机构选择与合作深度。传统银行、保险公司、证券公司等持牌机构凭借品牌优势与综合服务能力，依然是高净值客户的首选合作伙伴，但第三方财富管理机构、独立投资顾问（IFA）、互联网财富平台等新兴力量正在通过专业化、差异化服务抢占市场份额。这些机构往往在特定领域具备更强的产品研发能力与投研实力，能够为客户提供定制化的资产配置方案、跨境税务筹划、家族办公室服务等高端增值服务。在此背景下，高净值人群的机构合作呈现多元化趋势，通过“主经纪商+多顾问”模式，整合不同机构的优势资源，构建更加灵活、高效的财富管理体系。同时，机构之间的跨界合作日益频繁，银行与保险、券商与私募、境内机构与境外机构的战略合作，正在形成更加开放、协同的生态格局，为客户提供一站式综合金融服务。

全球金融市场的互联互通与风险传导的加速，要求高净值人群具备更强的宏观视野与跨市场操作能力。随着资本流动的全球化、金融产品的复杂化，单一市场的风险事件可能迅速传导至全球，引发资产价格的剧烈波动。高净值人群需要建立更加动态的风险管理体系，通过压力测试、情景分析等工具评估组合在极端情况下的表现，及时调整资产权重与策略结构。同时，投资者还需关注全球税制改革、贸易政策变化、制裁与反制裁等非经济因素，这些因素往往对资产价格产生突发性、结构性冲击，需要通过多元化配置与对冲工具进行有效应对。

综合来看，市场环境生态趋势对高净值人群金融投资策略的影响，体现在资产配置逻辑的重构、产品选择的多元化、机构合作模式的转型以及风险管理体系的升级等多个维度。在不确定性显著上升的时代，高净值人群的投资策略更加注重“防御性”与“进攻性”的平衡：一方

“
在不确定性显著上升的时代，高净值人群的投资策略更加注重“防御性”与“进攻性”的平衡
”

面通过保险、黄金、现金等安全资产构建组合的“压舱石”，确保财富在经济下行周期中的稳健；另一方面通过精选权益资产、另类投资、新兴市场布局等方式捕捉结构性机会，实现长期增值。同时，投资者更加依赖专业机构的研究能力与全球资源，通过数字化工具提升决策效率，借助合规渠道实现跨境配置，在满足自身财务目标的同时，兼顾家族传承、社会责任等多元诉求。可以预见，未来高净值人群的金融投资策略将更加精细化、全球化与综合化，在不断变化的市场环境中寻求风险与收益的最佳平衡点，实现财富的可持续增长。



第五章 高净值人群访谈摘录

稳健创收， 跨境布局



曾宪奎

辰宇集团
创始人兼执行董事

- 本人年龄区间 40-49 岁
- 最大孩子年龄区间 10-19 岁
- 最小孩子年龄区间 0-9 岁

胡润百富：请先介绍一下您的工作和生活概况。

曾先生：我日常工作以香港与深圳两地为主。目前已婚并育有四名子女，最大的 10 岁，最小的才 4 个月。平日忙于工作，周末则全心陪伴家人，闲暇时喜欢与家人外出旅行。

胡润百富：您的财富主要通过哪些方式积累？过去半年到一年，主要收入来源有哪些？

曾先生：我的财富主要来源于企业经营收益、绩效奖金以及基金投资回报。在过去半年至一年中，公司经营收入约占总体收入的 70%，基金投资收益占比约为 30%。

胡润百富：您的家庭消费中占比最高的三项是什么？未来计划如何调整消费结构？

曾先生：目前家庭支出中占比最高的三项分别为供房、日常家政开支和子女教育支出。现有的消费结构相对稳定，短期内暂无调整计划。

胡润百富：您对当前财富状态的满意度如何？理想的财富状态是怎样的？

曾先生：我对目前的财富状况较为满意，家庭财政每年均有盈余，生活品质良好。理想的财富状态是每年被动收入可持续达到 500 万元人民币以上。

胡润百富：您进行金融投资的核心目标

是什么？目前主要配置了哪些金融投资产品？

曾先生：我的投资核心目标是获取稳定收入。目前的资产配置中，股权占 20%、债券基金占 30%、房产占 50%。

胡润百富：您目前资产配置的收益情况如何？未来一年，资产配置会做哪些调整？

曾先生：目前整体资产组合的综合回报率在 13% 至 14% 之间。未来一年我计划适当降低股权配置比例，并进一步增加对文旅项目的投资。主要原因是这类项目年化收益率较为稳定，通常可达到 20% 以上。

胡润百富：您目前的投资风险偏好是怎样的？与过去几年相比有何变化？

曾先生：我的投资偏好正逐渐趋于稳健。相比以往，如今我对收益高但波动大的投资品种兴趣减弱，更倾向于能够产生稳定现金流、每月或每年有可预期收益的投资方式。

胡润百富：您选择投资产品时，主要关注哪些因素？

曾先生：我主要关注收益的稳定性、风险水平，并注重分散投资，避免单一项目金额过大，以控制整体风险。

胡润百富：目前主要与哪些金融机构合作？选择它们的主要原因是什么？

曾先生：我主要与贝莱德、富兰克林等

全球排名前二十的大型基金公司合作。选择这类机构的原因主要有两方面：一是出于风险规避的考虑，大型机构具备更强的信用背书；二是注重流动性，一般要求赎回周期在 T+5 至 T+10 以内，因此多选择公募基金产品，将安全性和流动性作为优先考量。

胡润百富：您配置了哪些国家或地区的境外金融投资产品？主要投资哪些产品类型？

曾先生：目前我的境外资产主要分布在中国香港和泰国，同时也开始关注日本市场。在香港市场，以投资基金为主，并已逐步涉足物业投资；在泰国，早年已购置房产；对于日本，目前尚处于房产市场的考察阶段。

胡润百富：您选择境外金融投资产品的原因是什么？

曾先生：配置境外金融产品主要基于两方面原因：一是出于货币对冲的考虑，二是由于我所在企业的主营业务长期涉及海外市场，已有 15 年的国际化经验，因此对海外投资环境较为熟悉和关注。

胡润百富：与境内金融投资相比，您认为境外金融投资有哪些优势和劣势？

曾先生：境外投资的主要优势在于外汇自由度较高，且资产类别和市场选择更为广泛，有助于实现更有效的风险分散。以香港为例，可通过当地市场投资全球多个国家和地区，而境内投资即便做多类配置，若仍集中于单一经济体内，在行情下行时分散效果有限，境外市场真正提供了跨区域的多元化选择。劣势则主要体现在境外金融账户的操作便利性上，例如软件体验、跨行转账效率及额度限制等方面，境内金融体系在这些方面通常更为便捷。

胡润百富：您如何看待未来境外金融投资的市场前景和机遇？

曾先生：我认为未来两三年全球可能处于降息周期，市场流动性有望提升，境外金融市场预计将呈现向好趋势。在此背景下，我会考虑适当增加投资配置，例如增配保费融资类产品，并采取稳健跟进的策略以把握市场机遇。

胡润百富：您的保险配置比例如何？购买保险的核心目的是什么？

曾先生：我目前配置了香港友邦的保险产品，包括重疾险和

储蓄险，约占总投资资产比例的 5%。购买重疾险主要出于保障目的，而为孩子购买储蓄险则是作为一份长期的礼物。

胡润百富：您购买保险产品的决策流程是怎样的？主要关注哪些因素？

曾先生：我在保险决策中首先关注公司品牌。在具体产品比较阶段，会通过列表系统分析各项指标，重点关注保险功能、收益率等关键因素。

胡润百富：与其他金融产品相比，您认为保险投资产品的优势是什么？

曾先生：保险产品的优势主要体现在稳定性方面。资金投入后即可获得保障，更着眼于 15 年、20 年后的长期规划，具有一定的强制储蓄特性，有助于为未来提供确定性准备。

胡润百富：您选择境外保险产品的主要原因是什么？与境内产品相比，优势体现在哪些方面？

曾先生：香港保险分红利率更高，国内受政策限制，分红利率较低。目前国内分红利率已降至 3% 以下，而香港长期可达 6%~7%。

胡润百富：您期望保险在哪些方面进行改进和创新？

曾先生：希望保险产品能在支付和提取流程上进一步提升便利性。此外，待公司上市后，我也有计划在香港设立家族信托，以优化资产的整体安排。

胡润百富：您目前与哪些保险公司合作？选择的主要依据是什么？

曾先生：在公司层面，我们与香港多家主流保险公司均建立了合作关系。就个人而言，我选择保险公司时更注重其品牌声誉的稳定性以及日常管理的便捷性。

胡润百富：未来 3-5 年，您的投资目标和资产配置诉求会有哪些调整？

曾先生：若无重大市场变动，例如香港出现极端金融萧条，我将基本延续当前的配置策略，资产组合不会进行高频调整，通常以年度复盘为主。我不倾向于短期套利操作，除非观察到中国经济出现明确的快速复苏信号，否则不会做出大幅策略变更。

优先选择低波动的固定收益类产品，匹配退休现金流的稳定性需求



Willy T Wang

加拿大太平洋堪萨斯城铁路公司
亚洲总监 / 大中华区董事总经理
/ 北京办事处首席代表

■ 本人年龄区间 50-59 岁
■ 子女年龄区间 30-39 岁

胡润百富：请先介绍一下您的职业和家庭概况。

王先生：我任职于加拿大太平洋堪萨斯城铁路公司，这是一家拥有百年历史的北美上市公司，主营业务为海铁联运。目前我常驻北京，主要负责亚洲市场业务，因此出差较为频繁。家中有一个孩子，现已成年，年龄在 30 岁左右。

胡润百富：您的财富主要通过哪些方式积累？过去半年到一年，主要收入来源有哪些？

王先生：我的财富积累主要来源于工资储蓄与基金投资。在过去半年至一年间，工资收入约占总收入的 90%，基金投资收益约占 10%。

胡润百富：您的家庭消费中占比最高的三项是什么？未来计划如何调整消费结构？

王先生：家庭支出中占比最高的三项分别为：旅游相关消费，且较为注重出行舒适度；其次为医疗保险支出；日常基本开支则相对稳定。预计退休后，我

将增加旅游预算，同时维持现有的医疗保险支出水平。

胡润百富：您对当前财富状态的满意度如何？理想的财富状态是怎样的？

王先生：我对目前的财富积累状态并不满意，尚未实现财富自由。我所定义的财富自由，是具备支持“说走就走”的高端消费能力；同时，期望在退休后能持续获得稳定现金流，以确保旅游和生活品质不受影响。

胡润百富：您进行金融投资的核心目标是什么？目前主要配置了哪些金融投资产品？

王先生：我将本金安全作为投资的首要原则，目标是实现资产的保值与增值，使长期回报率显著高于银行存款。目前的资产配置规划为：储蓄占比不低于 60%，基金约占 20%，保险配置为 10%。

胡润百富：您目前资产配置的收益情况如何？未来一年，资产配置会做哪些调整？

王先生：当前资产配置收益较为平稳，主要依赖于储蓄和稳健型基金，同时持有加拿大注册退休储蓄计划（RSP）。若未来财务状况允许，我计划逐步增加投资额度，仍将主要资产配置于储蓄，并择优增配基金与综合性保险产品。在保险方面，我会更加关注医疗保障类产品。

胡润百富：您目前的投资风险偏好是怎样的？

王先生：我的投资理念趋于保守，始终将本金安全置于首位。为此，我已不再涉足波动性较大的股票市场，并将年化收益率目标审慎设定在 5% 至 10% 的区间。过高的收益预期通常伴随着我无法承受的本金风险。

胡润百富：您选择金融投资产品时，主要关注哪些因素？

王先生：在选择金融投资产品时，我主要依据两个关键因素进行判断：一是产品的历史业绩与风险波动情况；二是基金经理基于专业分析所提供的具体投资建议。

胡润百富：目前主要与哪些金融机构合作？选择它们的主要原因是什么？

王先生：我目前主要与一些长期业绩稳健的基金公司合作，例如亚太基金与加拿大基金。选择这些机构，主要是基于其稳健的市场声誉、严格的风控体系以及较高的产品透明度。

胡润百富：您配置了哪些国家或地区的境外金融投资产品？主要投资哪些产品类型？

王先生：由于工作与生活安排，我的资产早期主要配置于加拿大。自 2011 年回国后，也开始增持国内房产与基金等资产，目前境内外资产比例大致均衡。此配置的核心目标是实现资产增值与养老规划，确保退休后能获得稳定的现金流。

胡润百富：与境内金融投资相比，您认为境外金融投资有哪些优势和劣势？

王先生：我认为境外资本市场发展更为成熟，监管体系相对完善，市场运作更为规范透明，投资风险较低。此外，境外市场的交易机制也更为灵活，受额度限制较少，

操作便利性更高。

胡润百富：您的保险配置比例如何？购买保险的核心目的是什么？

王先生：我采取了医疗保险与储蓄型保险均衡配置的策略，核心诉求是维护财务稳健并优先保障健康。

胡润百富：您购买保险产品的决策流程是怎样的？主要关注哪些因素？

王先生：在选择保险时，我会独立进行决策评估，重点关注保险条款、保额设置及保险公司的历史理赔服务水平，并倾向于选择偿付能力稳定、理赔口碑良好的保险公司。

胡润百富：与其他金融产品相比，您认为保险投资产品的优势是什么？

王先生：与基金、房产等投资品类相比，保险产品的核心优势在于其能够提供稳健的本金保障，并产生一定的稳定收益。

胡润百富：您选择境外保险产品的主要原因是什么？与境内产品相比，优势体现在哪些方面？

王先生：境外保险公司的核保政策通常更为公平包容，不因年龄因素设置过多障碍，且理赔流程高效顺畅；相比之下，部分国内保险公司的投保条件对年龄限制较严，其服务效率与客户体验亦有较大的提升空间。

胡润百富：您目前与哪些保险公司合作？选择的主要依据是什么？

王先生：在保险合作方面，我选择了英国的保险公司，主要看重其全面的保障范围、高效的理赔服务以及相对宽松的年龄限制。

胡润百富：未来 3-5 年，您的投资目标和资产配置诉求会有哪些调整？您希望金融机构在哪些方面创新以满足未来需求？

王先生：未来三至五年，我的保障规划将更侧重于医疗保障及在保本前提下的财富增值。因此，我期待市场能推出兼具全面健康保障与稳健理财功能的创新型保险产品。

以地产与保险为基石， 审慎拓展新边界

胡润百富：请先介绍一下您的工作和生活情况。

魏女士：我从事商业地产行业，工作时间支配高度自主。我热爱运动，并长期坚持练习普拉提。此外，我也十分注重通过美容养生来调理身心、维持健康。

胡润百富：您的财富主要通过哪些方式积累？过去半年到一年，主要收入来源有哪些？

魏女士：我的财富主要通过投资理财、工资收入及房屋买卖积累。在过去半年到一年间，收入构成如下，工资占60%，租金与投资收益各占20%。

胡润百富：您的家庭消费中占比最高的三项是什么？未来计划如何调整消费结构？

魏女士：目前支出中占比较高的三项是投资理财、日常消费购物以及养生美容。整体而言，我对目前的消费结构比较满意，因此短期内不打算进行大的调整，仍会以稳健为主，同时兼顾生活品质。

胡润百富：您对当前财富状态的满意度如何？理想的财富状态是怎样的？

魏女士：如果为当前的财富状态评分，我会打50分（满分100）。目前我的生活开支稳定，但此前的投资亏损较为严重，大约十个项目中可能有八个亏损、

两个持平，这消耗了相当一部分过往的财富积累。因此，我的目标是通过积累更多资本投入新项目，以获取更高收益。

胡润百富：您进行金融投资的核心目标是什么？目前主要配置了哪些金融投资产品？

魏女士：我的投资核心目标是实现财富的持续增长与稳定增值。我认为，达成这一目标不仅是提升个人消费能力的基础，也是自我财务能力的重要体现。基于此，我目前的资产配置整体以稳健为导向，具体结构如下：房产类资产约占80%，保险类资产约占20%，其余类型资产占比极低。通过这样高度集中的配置，我希望在控制风险的同时，实现资产的长期保值与稳步增值。

胡润百富：您目前资产配置的收益情况如何？未来一年，资产配置会做哪些调整？

魏女士：受整体市场及地产行业环境影响，当前投资收益面临下行压力。鉴于境内房地产行业增长放缓，同时科技与大健康领域发展迅速，未来一年我计划增加境外房产及数字资产配置，并增加对境内科技类、大健康类企业的股权投资，以期获取更高回报。

胡润百富：您目前的投资风险偏好是怎



魏爽

深圳市工商联执委、
深圳市青年商会会长、深圳市盐
田区沙头角街道商会会长、
深圳市荣津实业集团总裁

本人年龄区间 40-49岁

样的？与过去几年相比有何变化？

魏女士：我的投资风格一贯秉持保守稳健的原则。与家人配置股票、基金等品种不同，我个人专注于房产与保险两类资产，以获取持续且确定的回报，并有效规避市场波动风险。

胡润百富：您选择投资产品时，主要关注哪些因素？

魏女士：我的投资目前高度集中于房地产领域，选择的时尤为关注其抗风险能力与租售比。得益于家族的行业背景，家人的专业意见是我决策的重要参考。我深知这种集中度会影响资产流动性，因此在追求长期增值的同时，也高度重视稳定现金流，力求在增长性与灵活性之间取得平衡。

胡润百富：目前主要与哪些金融机构合作？选择它们的主要原因是什么？

魏女士：我目前合作的金融机构以保险公司为主，包括国内的中国人寿、太平洋人寿，以及国外的AXA（安盛）和Manulife（宏利）。选择这些机构，主要基于熟人朋友的推荐。

胡润百富：您配置了哪些国家或地区的境外金融投资产品？主要投资哪些产品类型？

魏女士：我的境外投资目前主要集中于房地产与保险两大类，覆盖中国香港及北美等重点市场。

胡润百富：您选择境外金融投资产品的原因是什么？

魏女士：最初涉足这一领域得益于朋友的引荐，但在实践过程中，我愈发认可其策略价值——通过在不同地区进行房产配置，能够有效分散单一市场房价波动的风险，实现资产的全球化风险对冲。同时，相较于部分国内市场，境外房产通常能提供更具吸引力的租售比，这有助于为我带来更丰厚的现金流与长期回报。

胡润百富：与境内金融投资相比，您认为境外金融投资有哪些优势和劣势？

魏女士：国内市场受政策调控影响较为显著；相比之下，境外市场的发展更为成熟，市场化程度也更高。然而，近

年来全球主要市场普遍面临下行压力，境外投资的报税流程相对繁琐，且部分地区的整体税负水平较高。

胡润百富：您如何看待未来境外金融投资的市场前景和机遇？

魏女士：我计划继续增配境外房产。不过，由于当前全球宏观经济与地缘政治形势尚不明朗，具体的投资计划与时间表尚未最终确定。我将保持观望，根据市场变化审慎决策，在不确定性中寻找稳妥的配置机会。

胡润百富：您的保险配置比例如何？购买保险的核心目的是什么？

魏女士：我的保险配置主要分为两类：储蓄型与医疗型。储蓄型保险可视为一种强制储蓄工具，其收益通常高于银行存款，旨在为未来提供稳定的现金流。医疗型保险则主要用于防范重大疾病带来的财务风险，并帮助我获取高端医疗服务资源。

胡润百富：您购买保险产品的决策流程是怎样的？主要关注哪些因素？

魏女士：我最初购买保险多由朋友推荐，较为看重公司口碑。但在最终决策时，我会重点审视产品本身的条款覆盖范围、保费、保额以及赔付流程等核心要素。

胡润百富：您选择境外保险产品的主要原因是什么？与境内产品相比，优势体现在哪些方面？

魏女士：我配置香港保险主要是看重其在储蓄收益、重疾保障广度及高端医疗资源对接上的显著优势。然而，客观而言，其客户维护与增值服务体系相对薄弱，无法提供内地市场常见的客户活动等软性服务，客户关系在很大程度上仅限于保费事务的处理。

胡润百富：未来3-5年，您的投资目标和资产配置诉求会有哪些调整？

魏女士：当前市场前景尚不明朗，我将秉持稳健的投资策略，避免任何激进举措。同时，鉴于房地产行业的持续低迷，我的投资布局将更为审慎，将风险控制与现金流安全作为首要考量。

稳健家庭理财， 跨境保险育才

上海夏女士

行业：广告传媒

- 本人年龄区间 40-49 岁
- 最大孩子年龄区间 10-19 岁
- 最小孩子年龄区间 10-19 岁

胡润百富：请先介绍一下您的职业和家庭概况。

夏女士：我们家目前有四口人，我和我先生，以及两个儿子，大儿子 16 岁，小儿子 12 岁。我经营一家广告传媒公司，我先生主要从事金融投资工作。目前，他的工作方式不像传统意义上的坐班制，整体上时间较为自由。

胡润百富：您的财富主要通过哪些方式积累？过去半年到一年，主要收入来源有哪些？

夏女士：家庭前期主要依赖丈夫薪资奖金，部分收入源于房产投资获利；近半年至一年，家庭收入则来自前期投资及理财基金产生的盈利。

胡润百富：您的家庭消费中占比最高的三项是什么？未来计划如何调整消费结构？

夏女士：目前家庭支出中占比最高的三项分别为日常家政开支、子女教育支出以及旅游。家庭现有的消费结构相对稳定，短期内暂无调整计划。

胡润百富：您对当前财富状态的满意度如何？理想的财富状态是怎样的？

夏女士：我对当前家庭财富状况满意度较高，家庭消费需求可充分满足，生活品质维持在较好水平。理想的财富状态为拥有房产与车辆且没有贷款负担，日常开支无需过度斟酌；在此基础上，能为子女留存一定积蓄，助力子女未来生活更趋轻松，减少生活压力。

胡润百富：您进行金融投资的核心目标是什么？目前主要配置了哪些金融投资产品？

夏女士：我们金融投资的核心目标聚焦于资产的保值与增值，始终以保障本

金安全为基础，同时追求合理的收益增长。从当前家庭资产配置结构来看，基金是核心组成部分，占比最高，约达 50%；针对子女未来教育与家庭风险保障需求，专项配置了保险产品，这部分资产占比约 10%-20%，主要用于对冲家庭潜在风险、为子女长远规划筑牢基础；剩余资产则投向股票市场。

胡润百富：您目前资产配置的收益情况如何？未来一年，资产配置会做哪些调整？

夏女士：今年由于国内股市繁荣，股权资产收益率较好。我们比较注重中长线投资，且保险等金融投资产品有赎回年限限制，因此未来一年甚至更长远来看我们的资产配置都不会有大的调整。

胡润百富：您目前的投资风险偏好是怎样的？与过去几年相比有何变化？

夏女士：我的投资风险偏好整体偏向保守型。相较于过往，当前我们家庭对高收益伴随高风险的投资品类兴趣显著降低，转而更倾向于选择具备较强抗市场大幅波动能力的投资产品，以契合中长期资产保值的核心需求。

胡润百富：您选择投资产品时，主要关注哪些因素？

夏女士：我在选择投资产品时，核心关注点聚焦于产品的从业人员的素质与能力。判断一款投资产品优劣的关键途径，是与金融产品经理开展面对面交流，以此对产品经理的综合素质进行评估；对于投资产品宣传中所提及的收益率等指标，我的关注度相对较低。

胡润百富：目前主要与哪些金融机构合作？选择它们的主要原因是什么？

夏女士：基金合作上，我主要与睿远合

作；保险领域则以泰康、平安及香港友邦为核心合作方。选择睿远，一是与该公司相关人员为好友，日常有交流互动，二是我高度认可其基金经理的专业能力；选择保险机构同样基于朋友的推荐。

胡润百富：您配置了哪些国家或地区的境外金融投资产品？主要投资哪些产品类型？

夏女士：就境外金融资产而言，我们当前持有品类集中于中国香港市场，以保险产品为核心配置，同时辅以少量香港基金，整体结构简单，同时贴合跨境资产配置的需求。

胡润百富：您选择境外金融投资产品的原因是什么？

夏女士：我们配置境外金融产品的核心目的主要有两点。一是通过资产全球化布局分散风险，避免单一市场波动对家庭资产造成集中冲击，从而提升整体资产组合的抗风险能力；二是提前兑换并储备外汇，为两个儿子未来出国留学、海外生活预先筹备资金，既能规避外汇兑换额度等政策限制，也能确保资金在实际需要时可灵活使用。

胡润百富：与境内金融投资相比，您认为境外金融投资有哪些优势和劣势？

夏女士：从全球资产配置视角来看，美国股市依托其成熟的市场机制与多元的产业结构，长期以来呈现出稳健且具有竞争力的回报率，是追求资产增值的投资者的重要选择。而中国香港作为国际金融中心，其金融产品不仅能高效连接全球主要资本市场，还具备监管限制相对宽松、外汇兑换流程便捷、资金跨境划转灵活等突出优势。

胡润百富：您如何看待未来境外金融投资的市场前景和机遇？

夏女士：我认为未来境外金融投资市场整体前景向好。作为国际金融中心的香港，依托成熟的监管体系、高效的跨境资本流动机制及与全球市场的紧密衔接优势，其保险等金融产品既能适配投资者跨境资产配置、分散风险的需求，也能更好对接多元财富管理目标，因此这类产品具备较为广阔的发展空间与市场机会。

胡润百富：您的保险配置比例如何？购买保险的核心目的是什么？

夏女士：我目前已配置香港教育储蓄险、重疾险及医疗险三类产品，相关投入占个人总投资资产的5%–10%。其中，教育储蓄险旨在通过长期强制储蓄机制，为子女未来出国留学储备充足资金，同时规避外汇兑换额度限制等政策约束；考虑到夫妻二人年龄渐长，重疾险与医疗险可作为家庭健康风险的兜底保障，抵御潜在医疗支出压力。

胡润百富：您购买保险产品的决策流程是怎样的？主要关注哪些因素？

夏女士：在保险选购决策中，我更注重亲人朋友的推荐意见及体验分享。对于保险公司投放的广告宣传，基本不纳入参考范围；我与保险销售人员的沟通也较浅，不会作为决策核心依据。

胡润百富：与其他金融产品相比，您认为保险投资产品的优势是什么？

夏女士：保险产品的核心优势集中体现在强制储蓄功能上。资金投入后，若未达约定期限提前赎回，将面临显著本金损失，而此类强制性特征，反而能引导家庭，限制短期支出，聚焦长期资金规划，助力长期目标达成。

胡润百富：您选择境外保险产品的主要原因是什么？与境内产品相比，优势体现在哪些方面？

夏女士：我配置的境外金融产品以保险产品为核心。这类产品一方面能为子女未来留学储备充足资金，另一方面，由于家庭常有出国需求，境外保险可提供全球范围内的保障，覆盖境外生活与出行场景。

胡润百富：未来3–5年，您的投资目标和资产配置诉求会有哪些调整？

夏女士：在家庭资产配置规划中，我们始终将中长期投资稳定性置于核心位置。对于宏观经济的常规周期性走势，我们认为其对家庭资产布局的整体影响有限，仅当出现极端变故时才可能对资产配置产生实质性冲击。日常层面的经济上下波动、局部市场调整乃至个股短期大幅震荡，虽可能导致家庭资产出现10%–20%的阶段性浮亏，但该幅度处于我们预设的风险承受区间内，不会打乱中长期资产增值目标，也不会影响家庭正常财务运转，与我们聚焦长期、淡化短期波动的投资策略高度契合。

审慎前行， 基于风险 与流动性的 投资哲学



贺先生

欧瑞泽私募基金资深顾问
欧洲星易集团中国区代表

本人年龄区间 40-49 岁

胡润百富：请先介绍一下您的工作和生活情况。

贺先生：我核心工作地点覆盖东北亚市场，经常往来上海、日本、韩国及中国台湾地区。工作模式较为灵活，工作与生活之间没有严格界限。闲暇时，热衷于通过运动健身、户外活动和旅行来充实自己。

胡润百富：您的财富主要通过哪些方式积累？过去半年到一年，主要收入来源有哪些？

贺先生：我的财富主要由工资收入及投资收益构成。在过去半年至一年间，这两项收入的占比分别为工资收入 70%，投资收益 30%。

胡润百富：您的家庭消费中占比最高的三项是什么？未来计划如何调整消费结构？

贺先生：目前，家庭支出的前三大项目分别为房贷、基本生活开销与差旅费用。预计未来几年，住房成本有望降低，而医疗保健支出则可能呈现增长趋势。

胡润百富：您对当前财富状态的满意度如何？理想的财富状态是怎样的？

贺先生：我对自身财富状况的评分为 70-75 分（满分 100）。我将财富发展路径划分为四个层级：第一级为“财富安全”，指流动资产足以覆盖基本生活支出；第二级为“财富活力”，意味着财务上可自由支配用于娱乐与社会交往；第三级为“财富独立”，即被动收入全面覆盖总支出，实现消费自由；最高级为“财富自由”，具备购买高端奢侈品（如游艇）的能力。我目前的财富状态，正介于财富活力与财富独立之间。

胡润百富：您进行金融投资的核心目标是什么？目前主要配置了哪些金融投资产品？

贺先生：我的投资目标是建立稳健且抗压的资产结构。目前资产配置如下：四套房产与较早配置的储蓄型投资保险共同构成财富基石；此外，还持有股票、基金及外币等相对积极的投资品类。从整体占比来看，房产约占 60%，保险占 20%，其余各类资产合计占 20%。

胡润百富：您目前资产配置的收益情况如何？未来一年，资产配置会做哪些调整？

贺先生：在当前市场环境下，实现高收益的难度较大。我设定了年化 5% 的审慎收益目标。经测算，以此回报率并基于现有资产规模，我有望在 55-65 岁实现财富独立或自由。具体的策略调整包括：第一，实施跨币种避险操作，例如将部分美元资产转换为日元；第二，重新配置黄金，我认为其应在投资组合中占据 5%-10% 的比重，并将择机买入；第三，在美股领域，我关注金融科技及人工智能等方向，虽计划增持，但会等待市场回调至更合理的估值区间后再行介入。

胡润百富：您目前的投资风险偏好是怎样的？与过去几年相比有何变化？

贺先生：我的投资偏好正逐渐转向稳健乃至保守。与五年前相比，当时房产配置约占四到五成，多元化投资占三到四成。这一调整主要基于两方面原因：其一，随着年龄增长，我的风险偏好趋于稳健，且财富积累已具备购置多套房产的能力；其二，在当前国际形势下，股市及石油、黄金等标的波动性加剧，不宜进行过多配置。

胡润百富：您选择投资产品时，主要关注哪些因素？

贺先生：我认为高收益未必直接等同于高风险。以外汇产品为例，通过将其作为避险工具进行资产平衡，反而可以有效降低整体组合风险。当然，这类操作具备一定门槛，并非所有投资者都能驾驭。我凭借跨市场运作的经验优势，在此领域拥有更多元的选择。在我的决策流程中，评估项目的优先次序是：风险等级为首要，流动性次之，收益率则作为最后考量因素。

胡润百富：目前主要与哪些金融机构合作？选择它们的主要原因是什么？

贺先生：我的资产运作主要通过两种途径：其一，委托合作银行的理财经理进行部分管理，我会明确传达自身的财务目标，从而规避不匹配的产品推荐；其二，则由我本人亲自执行，主要包括美股交易与保险配置等。

胡润百富：您配置了哪些国家或地区的境外金融投资产品？主要投资哪些产品类型？

贺先生：我的境外资产主要分布于中国台湾、美国及日本。除核心的房产、保险与股票外，我曾配置黄金，但为简化投资组合现已不再持有。

胡润百富：您选择境外金融投资产品的原因是什么？

贺先生：进行多地投资的初衷是为了分散风险并增厚收益，跨市场布局有助于规避单一市场风险，同时也能捕捉不同市场的套利机会。

胡润百富：与境内金融投资相比，您认为境外金融投资有哪些优势和劣势？

贺先生：在资金流动方面，境外市场的主要优势在于其外汇管制相对宽松，资金进出更为便利；相比之下，国内的外汇管理政策则更为严格。

胡润百富：您如何看待未来境外金融投资的市场前景和机遇？

贺先生：未来，境外金融投资市场主要面临地缘政治冲突及主要国家政治人物更迭等风险。例如，战争可能推升黄金价格，而中美贸易关系、关键政治人物的利率政策主张等也会显著影响资产价格。此外，受芯片、稀土等产业

政策的导向，未来我可能会相应调整相关板块的配置。

胡润百富：您的保险配置比例如何？购买保险的核心目的是什么？

贺先生：我的保险架构兼具储蓄与消费双重属性，消费型保险以重疾险为主体，并延伸至覆盖先进医疗服务的高端医疗险。这一规划的核心功能定位是养老托底，我所看重的是保险资产在长期内提供稳定现金流与抵御风险的稳健特性。

胡润百富：您购买保险产品的决策流程是怎样的？主要关注哪些因素？

贺先生：其一，倾向于选择品牌信誉良好、过往业绩稳定的大型保险公司；其二，注重产品的性价比，优先审视保障内容的完整性，再比较各公司条款在赔付条件、灵活性等方面的差异；其三，依据个人财富状况进行决策，如保费支出未构成财务压力，则会考虑进一步增加保额或补充配置。

胡润百富：您选择境外保险产品的主要原因是什么？与境内产品相比，优势体现在哪些方面？

贺先生：在选择医疗服务时，我优先考量医疗水准与品质。日本及中国台湾地区的医疗质量在亚洲位居前列，加之我希望将医疗保障与未来的生活规划相结合，因此主要配置了覆盖这些地区的境外重疾险。

胡润百富：您期望保险在哪些方面进行改进和创新？

贺先生：目前与保险公司的沟通存在改进空间。尽管我个人配置了多份保单，但对于每年保费的资金投向及潜在收益率并不清晰。我认为，保险公司若能就此提供主动、透明的说明，将极大增强投保人的信心。

胡润百富：您目前与哪些保险公司合作？选择的主要依据是什么？

贺先生：我的保险配置采取境内外分工策略：储蓄型保险主要与中信保诚合作，因当时我常驻上海，综合考虑外汇管制、境内投资回报率优势及人民币升值预期，故选择在境内配置；而重疾险则配置于境外，主要考量未来退休养老地和医疗品质与服务。

多元布局守护资产安稳

胡润百富：请先介绍一下您的职业和家庭概况。

马女士：我目前自主创业并创办了个人公司。过往曾有房地产行业的工作经历，现阶段已不再涉足该领域，公司当前的核心业务集中在餐饮与服务业两大板块。家庭方面，我有一个儿子，现年约 20 岁，目前正就读于某大学。

胡润百富：您的财富主要通过哪些方式积累？过去半年到一年，主要收入来源有哪些？

马女士：对我而言，财富积累速度最快的时期，是在十几到二十年前。那段时间，我通过在房地产领域布局投资，切实实现了财富的快速增长。如今，我已转向餐饮、服务行业发展，且在该领域的经营中也能获得一定收益，但回顾过去半年至一年的收入情况，来自我所运营企业的日常经营利润，依旧是我最主要的收入来源。

胡润百富：您的家庭消费中占比最高的三项是什么？未来计划如何调整消费结构？

马女士：在当前的家庭支出结构中，占比最高的三项开支分别是家庭旅游消费、儿子的教育投入，以及涵盖衣食住行等方面的日常家用开销。综合家庭收入水平与实际需求来看，目前整体开支处于合理且可控的区间内，能够很好地匹配家庭的生活规划，因此暂时没有调整现有消费结构的计划。

胡润百富：您对当前财富状态的满意度如何？理想的财富状态是怎样的？

马女士：我对目前家庭的财富状况持较高满意度，整体财务状况已能较好支撑家庭生活与未来规划。在我看来，理想的财富状况并非追求资产的无限累积，而是拥有一处居住体验舒适、能承载家庭温暖的住房，同时实现日常消费自由，不必为生活开支产生经济压力。回看十几年前，我也曾对豪宅、豪车这类彰显身份的物品，以及奢侈品、珠宝等贵重饰品有较强的追求欲；但随着生活阅历的增长与心态的转变，如今对这些物质的执念已大幅减退，更看重财富带来的安稳与自在。

胡润百富：您进行金融投资的核心目标是什么？目前主要配置了哪些金融投资产品？

马女士：目前我在金融投资领域的核心目标，聚焦于实现家庭资产的稳健保值，而非追求高风险的超额收益。在投资选择上，我对“本金安全”有刚性要求，即便对应的投资利率处于较低水平，也会优先确保本金不受损失。为给儿子提供长远的财富保障与传承支持，我已为他配置了信托产品。从整体投资结构来看，信托与保险类资产合计占比约 10%；前期布局的房地产投资，当前在总投资中占比约 30%；此外，我还配置了部分基金与股权类资产，形成多元化的投资组合。

上海马女士

行业：餐饮服务

■ 本人年龄区间 40-49 岁
■ 孩子年龄区间 20-29 岁

胡润百富：您目前资产配置的收益情况如何？未来一年，资产配置会做哪些调整？

马女士：当前金融市场整体呈现出较好的运行态势，受此环境带动，我名下各类投资的综合收益率能够稳定维持在 5% 至 10% 的区间，这一收益水平符合我的预期。基于对市场波动的考量与自身风险偏好的调整，未来在资产配置上，我会进一步倾向于选择那些兼具稳定性与保本属性的投资品类，以更好地保障资产安全。

胡润百富：您目前的投资风险偏好是怎样的？与过去几年相比有何变化？

马女士：相较于几年前更侧重追求投资收益的取向，我目前的投资风险偏好已变得非常保守。在选择投资产品时，我会优先考量其抗风险能力，更倾向于配置那些能有效抵御市场波动、且能确保本金安全的产品，以此保障资产稳定。

胡润百富：您选择投资产品时，主要关注哪些因素？

马女士：在选择投资产品时，我并不会将产品收益率作为首要关注因素。日常筛选投资标的，主要依赖同事与朋友的推荐，这种基于信任的渠道能让我更高效地做出选择。此外，我也会主动布局部分股权类投资，核心标准是所选标的需与我公司的发展战略相契合，通过投资实现与这些企业的协同发展，形成互利共赢的局面。

胡润百富：目前主要与哪些金融机构合作？选择它们的主要原因是什么？

马女士：目前，我在金融业务方面主要与三家机构保持合作关系，分别是工商银行、汇丰银行与平安保险。我选择这几家机构开展合作，核心原因在于它们均属于行业内体量庞大的顶级金融机构，不仅在市场中具备深厚的品牌积淀与影响力，更拥有成熟且强劲的风险控制能力，能够为我的资产提供可靠保障，充分满足我对资金保本的核心需求。

胡润百富：您配置了哪些国家或地区的境外金融投资产品？主要投资哪些产品类型？

马女士：在境外金融资产配置方面，我当前持有的金融产品主要集中于中国香港市场。其中，储蓄类保险产品与人寿保险是我境外资产配置的核心品类，构成了境外资产

的主要部分。着眼于未来资产规划，除了现有香港市场的配置外，我也在考虑进一步拓展境外投资范围，计划将美国的信托产品纳入后续的境外资产配置选项中，以丰富资产的地域与品类结构。

胡润百富：您选择境外金融投资产品的原因是什么？

马女士：在我看来，配置境外投资的核心价值之一，在于对整体资产进行有效的风险分散，通过地域与市场的差异化布局，降低单一市场波动对资产的影响。同时，海外市场的保险、信托类产品发展历史悠久，已形成成熟且完整的运营体系，在产品设计与服务规范上更具稳定性，这也是我关注境外这类产品的重要原因。

胡润百富：与境内金融投资相比，您认为境外金融投资有哪些优势和劣势？

马女士：境外金融投资相较于境内投资，优势体现在市场与产品的多元化、长期收益潜力及风险分散效果，劣势则集中在政策壁垒、操作复杂度上。

胡润百富：您如何看待未来境外金融投资的市场前景和机遇？

马女士：我对未来境外金融投资市场的整体发展前景持看好态度。在众多境外市场中，美国作为全球金融强国，在金融创新能力与金融监管体系完善度上均具备显著优势，其推出的信托产品因此对我具有较强吸引力，目前我正在咨询以公司股权作为标的设立信托的相关事宜。此外，国际金融中心香港在金融领域拥有更少的政策限制与更高的投资回报率，保险行业更是香港的传统强势产业，无论在产品设计、服务质量还是专业规范层面，都展现出极高的专业水准，同样是我重点关注的境外市场之一。

胡润百富：您的保险配置比例如何？购买保险的核心目的是什么？

马女士：目前，我已在香港市场配置了储蓄类保险、人寿保险等多款保险产品，这部分投入在我个人总投资资产中的占比约为 5% 至 10%。我选择购买这些保险产品，核心目的方面是为了实现资产的稳健保值与适度增值，另一方面则是通过保险的风险转移功能，为家庭资产构筑一道抵御潜在风险的“防火墙”，保障整体财务安全。

胡润百富：您购买保险产品的决策流程是怎样的？主要关注哪些因素？

马女士：早在多年前，我就在汇丰银行开立了个人账户，且自开户以来，一直有专属客户经理为我提供长期、稳定的金融服务。在日常服务沟通中，这位客户经理结合我的资产配置需求，向我推荐了汇丰银行旗下的保险产品。经过对产品条款与自身需求的匹配考量后，我最终选择购入了经理推荐的保险产品，将其纳入我的整体投资组合中。

胡润百富：与其他金融产品相比，您认为保险投资产品的优势是什么？

马女士：在我看来，保险类投资产品最核心的优势之一，便是其强劲的保本兜底能力。这类产品在设计上通常以保障本金安全为重要前提，即便面临市场波动，也能有效降低本金亏损风险，为资产提供稳固的安全底线。

胡润百富：您选择境外保险产品的主要原因是什么？与境内产品相比，优势体现在哪些方面？

马女士：从收益表现来看，在长期维度下，境外保险产品的收益率普遍高于大陆市场同类型、同等级别的保险产品。这一收益优势并非短期波动所致，而是基于长期市场数据呈现的稳定差异，也是我在配置保险资产时会考量境外产品的重要因素之一。

胡润百富：您期望保险在哪些方面进行改进和创新？

马女士：对于我所配置的保险产品，我核心的期望在于进一步强化其保值能力与保本风控水平。我希望保险不仅能发挥基础的风险保障作用，更能在资产保值上展现更稳定的表现，同时通过更完善的风控机制，最大限度降低本金波动风险，让资产在安全的前提下实现稳健守护。

胡润百富：您目前与哪些保险公司合作？选择的主要依据是什么？

马女士：在境内保险配置方面，我主要将目光聚焦于平安保险这一国内头部保险公司，其在行业内的规模与服务口碑是我选择的重要基础。而在境外保险领域，我则直接通过汇丰银行这类国际大型银行进行购买，依托其全球化的金融服务网络获取相关产品。



胡润百富：未来3-5年，您的投资目标和资产配置诉求会有哪些调整？

马女士：着眼于未来3至5年的资产配置规划，我更倾向于逐步增加储蓄类产品与保险类产品的配置比例。这一调整主要源于我对本金安全的高度重视，而储蓄与保险类产品普遍具备更强的保本属性，能更好地规避市场波动带来的本金风险，契合我当前稳健的投资偏好。

胡润百富：您希望金融机构在哪些方面创新以满足未来需求？

马女士：从我的观察与体验来看，当前各类金融机构的整体运作状态良好，无论是日常业务办理效率，还是核心的资产保障能力，都能较好满足我的需求，因此暂未觉得有进行大规模创新的必要。

以稳健资产配置， 对冲创业风险

胡润百富：请先介绍一下您的工作和生活概况。

王先生：作为一家创业公司的 CEO，我每周工作 60 到 80 小时，几乎投入了全部精力。也正因如此，我目前仍保持单身状态，在极为有限的个人时间里，搏击和弹琴成了我唯二的活动，搏击训练能让我通过高强度运动释放压力、保持状态；而弹琴则帮助我调节情绪、沉淀思考。

胡润百富：您的财富主要通过哪些方式积累？过去半年到一年，主要收入来源有哪些？

王先生：创业公司是我收入的主要来源，具体包括股权与分红；此外，我也通过配置保险、债券和股票等常规金融产品来获取投资收益，以实现资产的多元化增长。

胡润百富：您的家庭消费中占比最高的三项是什么？

王先生：当前，家庭消费主要集中于长辈的综合福祉，具体涵盖医疗健康、营养饮食及旨在提升生活品质的旅行等方面。

胡润百富：您对当前财富状态的满意度如何？理想的财富状态是怎样的？

王先生：总体而言，我对当下的财富

状况感到基本满意。我理想中的财富目标，是构建一个更具确定性的稳健财务体系，其核心体现为能够从容覆盖家庭在医疗、教育及养老等关键领域的长期支出，确保生活品质无虞。

胡润百富：您进行金融投资的核心目标是什么？目前主要配置了哪些金融投资产品？

王先生：当前，我的资产配置首要目标是实现资本保值与维持良好流动性。具体安排为，50% 配置于不动产，20% 分配于国债、货币基金、保险等低风险金融产品，医疗险与香港宏利储蓄险占 10%，股票与现金存款各占 10%。

胡润百富：您目前资产配置的收益情况如何？未来一年，资产配置会做哪些调整？

王先生：对我而言，当前核心的投资风险与收益均来自我的创业公司——我深信投资自身是回报最高的风投。基于此，我的其余资产配置主要扮演对冲创业风险的角色，这也解释了其整体稳健的风格。在未来一年，我预计将保持这一资产结构不变。

胡润百富：您目前的投资风险偏好是怎样的？与过去几年相比有何变化？



王瀚翔

中健天枢环能
CEO

本人年龄区间 30-39 岁

王先生：我的风险偏好目前呈现出两种看似矛盾的倾向：在事业层面，我对自己的碳中和业务投入激进，以把握行业高速发展的机遇；而在家庭层面，投资则以构筑安全网为目标，风格极为稳健。这两种偏好并行不悖，并且已延续数年，未有重大改变。

胡润百富：您选择投资产品时，主要关注哪些因素？

王先生：我首先关注资产的流动性，以保障应急支付与机会捕捉的能力；其次重视组合的稳定性，通过配置稳健型资产来降低整体波动；同时，我坚持跨类别、跨市场的分散原则，以增强抗风险能力；在此基础上，择优布局具备长期增长前景的资产，追求可持续的财富增值；并始终在合法合规前提下，通过结构性安排推动税务优化，最终实现投资净回报的有效提升。

胡润百富：目前主要与哪些金融机构合作？选择它们的主要原因是什么？

王先生：我主要与中国香港的保险公司进行合作，主要基于其能够提供灵活度高、结构完善的“保险+信托”综合解决方案。

胡润百富：您配置了哪些国家或地区的境外金融投资产品？主要投资哪些产品类型？

王先生：我目前将中国香港作为境外资产布局的核心市场，重点配置了寿险、医疗保险及高息债券三类金融产品。

胡润百富：您选择境外金融投资产品的原因是什么？

王先生：一是保持资金的灵活性，利用境外市场成熟高效的金融基础设施，确保资金调配与投资转换的便捷性；二是实现真正的风险分散，通过跨地域、跨市场的资产配置，有效规避单一经济体的系统性风险；三是多元货币配置的价值，通过持有不同计价货币的资产，系统性对冲汇率波动，增强组合的抵御能力；最终目的是获取更稳健的长期收益。

胡润百富：与境内金融投资相比，您认为境外金融投资有哪些优势和劣势？

王先生：与境内投资相比，境外金融投资的核心优势在

于能够通过跨市场、跨币种的多元配置，实现真正的风险分散与资产灵活布局；然而，投资者也需面对境外产品赎回周期较长、个人外汇额度不足等操作限制，以及当前日益凸显的地缘政治风险。

胡润百富：您如何看待未来境外金融投资的市场前景和机遇？

王先生：我长期看好境外市场的配置价值，且我的创业公司正全力拓展海外市场，该项业务本身已构成了我资产组合中高风险、高成长属性的“风险资产”部分。因此，在金融投资部分我倾向于采取更为审慎的策略，以稳健保值为目标，平衡主业所带来的风险暴露。

胡润百富：您的保险配置比例如何？购买保险的核心目的是什么？

王先生：保险类资产配置约占总资产的20%，包含低风险金融产品中约10%的保险成分，以及单独配置的医疗险与储蓄险共同占约10%。配置保险的首要目的是建立稳固的基础医疗保障，有效防范健康风险可能带来的财务冲击；其次是实现资产的稳健增值，通过储蓄型保险的长期特性获取持续收益；最后是完成个人与企业之间的风险隔离。

胡润百富：您购买保险产品的决策流程是怎样的？主要关注哪些因素？

王先生：核心关注点在于保险机构的长期服务能力、对客户需求的深度理解与精准梳理，以及最终通过独立律师进行的合规性确认。

胡润百富：与其他金融产品相比，您认为保险投资产品的优势是什么？

王先生：优势在于其兼具收益确定性与功能复合性。例如，储蓄险不仅能够提供不受市场短期波动影响的长期稳定收益，还可通过受益人指定机制实现财富传承规划；而医疗保险在覆盖家庭健康风险的同时，更具备防止突发事件侵蚀家庭资产的安全防护功能。

胡润百富：您选择境外保险产品的主要原因是什么？与



境内产品相比，优势体现在哪些方面？

王先生：香港保险产品收益潜力更高；风险更分散，通过跨市场、跨币种配置有效降低单一经济体依赖；货币灵活性突出，支持多币种持有与转换；流动性安排更优。

胡润百富：您目前与哪些保险公司合作？选择的主要依据是什么？

王先生：境内主要与泰康保险合作，重点配置养老类产品，看重其在养老领域的专业实力与资源积累；境外则持续选择香港宏利，源于十余年的深入了解，以及其产品的持续稳健表现与专业的服务体验。

胡润百富：未来3-5年，您的投资目标和资产配置诉求会有哪些调整？

王先生：随着人生阶段的变化，我的投资目标与资产配

置将进行相应调整，整体呈现三个明确趋势：财富传承功能将日益突出，配置重心会逐步向具备定向传承与税务优化功能的工具倾斜；为应对家庭责任加重与父母养老需求，保险类资产在组合中的占比预计将有序提升；整体配置结构将在保持稳健的前提下，从单纯追求增值转向保障、流动性与传承等多重目标的动态平衡。

胡润百富：您希望金融机构在哪些方面创新以满足未来需求？

王先生：当前市面上的教育金产品多以储蓄增值为核心功能，模式较为单一。我期待金融机构能突破传统框架，推出“金融+服务”一体化解决方案。例如，在设计教育金产品时，能否将单纯的资金规划，升级为涵盖全球优质教育资源对接、子女学业与生涯规划、家族价值观传承等高品质教育服务的综合方案。

以保险为核心支撑， 审慎布局低风险财富生态



Richard Zhou

森泉集团有限公司
总经理

■ 本人年龄区间 50-59 岁
■ 孩子年龄区间 0-9 岁

胡润百富：请先介绍一下您的工作和生活情况。

周先生：我是香港人，目前主要在香港生活和工作。平时我每天工作约十二小时，工作之余主要专注于休息和陪伴家人。尤其在周末，我会全身心投入家庭，陪伴孩子进行她喜欢的活动，共享亲子时光。

胡润百富：您的财富主要通过哪些方式积累？过去半年到一年，主要收入来源有哪些？

周先生：我拥有超过十年的职业经历，实现了从基层到管理层的晋升。在财富积累方面，我主要通过稳步提升的职务收入与长期积累的股权激励实现资产增值。而在过去半年到一年间，我的主要收入来源集中于当前管理岗位的薪酬。

胡润百富：您的家庭消费中占比最高的三项是什么？未来计划如何调整消费结构？

周先生：目前家庭消费中占比最高的三项分别是住房、子女养育及日常生活开支。未来我计划在现有消费结构基础上，增加对孩子教育与兴趣培养方面的投入。

胡润百富：您对当前财富状态的满意度

如何？理想的财富状态是怎样的？

周先生：我对当前财富状态的满意度评分为 90 分。扣减的 10 分主要源于财务方面尚存的一些顾虑，未能实现完全的心理放松。我理想的财富状态是实现真正意义上的“无压力生活”，即财务稳健、内心安定的自由境界。

胡润百富：您进行金融投资的核心目标是什么？目前主要配置了哪些金融投资产品？

周先生：我进行金融投资的核心目标是追求更高收益，以实现资产的快速增值。在五六年孩子出生时，为应对家庭开支，我赎回了全部股票投资。因此，目前家庭配置的金融产品仅剩保险；而在调整之前，股票与保险的配置比例曾分别高达 95% 与 5%。

胡润百富：您目前资产配置的收益情况如何？未来一年，资产配置会做哪些调整？

周先生：在约十二年的股票投资期内，我取得了较为可观的回报，资产增值约 10 至 20 倍。关于未来一年的资产配置，目前暂无明确的调整计划，但会考虑适度增加医疗保险方面的投入。

胡润百富：您目前的投资风险偏好是怎

样的？与过去几年相比有何变化？

周先生：我目前的投资风险偏好已转为高度保守。与此前相比变化显著：过去我曾采取激进策略，集中投资于如腾讯及我所在的餐饮行业股票，以期获取高额回报；但在孩子出生后，出于对市场风险的审慎考量，我赎回了全部投资，目前仅配置保险产品。

胡润百富：您选择投资产品时，主要关注哪些因素？

周先生：在选择投资产品时，我主要关注三个核心维度：首先是回报的稳定性与可持续性，其次是历史与预期的回报水平，最后是产品本身的中长期发展前景。

胡润百富：目前主要与哪些金融机构合作？选择它们的主要原因是什么？

周先生：目前，我主要与一家合作超过十年、信任度极高的保险顾问所在机构保持业务关系。选择该机构的核心原因在于其提供的长期信赖感与专业服务。

胡润百富：您配置了哪些国家或地区的境外金融投资产品？主要投资哪些产品类型？

周先生：我目前主要投资于中国香港市场，具体包括在香港上市的大陆企业股票，同时也配置了香港的保险产品。

胡润百富：您选择境外金融投资产品的原因是什么？

周先生：我投资腾讯的核心原因在于看好其长期价值。直接驱动因素是，我在中国内地观察到微信已成为一种社会基础设施，这种极高的普及率让我认识到其强大的用户粘性与巨大的未来增长潜力。

胡润百富：您如何看待未来境外金融投资的市场前景和机遇？

周先生：在我看来，未来境外投资市场的主要特征是高度不确定性。面对此类市场前景，我将采取审慎的投资策略，将风险控制作为首要考量，对投资机会进行严格评估。

胡润百富：您的保险配置比例如何？购买保险的核心目的是什么？

周先生：我配置了人寿保险与医疗保险，两者比例大致相当，各占一半。我购买保险的核心目的在于为家人提供保障，而非投资增值，旨在确保发生意外时，自己及家人的生活能有所依托。

胡润百富：您购买保险产品的决策流程是怎样的？主要关注哪些因素？

周先生：我购买保险的决策主要依据产品自身的保障范围与保险年限，并会参考合作超过十年的保险顾问所给出的专业推荐。

胡润百富：您如何看待未来经济形势对投资的影响？计划如何应对市场波动？

周先生：未来的投资环境将深受国际地缘政治与宏观经济动向的影响，例如中美贸易关系、中东地区冲突以及美国利率政策等。因此，我会将国际关系、贸易关税及地缘冲突等因素纳入核心分析框架，以审慎评估风险，并通过对投资组合的动态调整来应对市场波动。



在可控 风险中 寻求满 意回报



肖娟

雅清国际·清水湾游艇会
合伙人

本人年龄区间 40-49 岁

胡润百富：请先介绍一下您的工作和生活情况。

肖女士：我与先生共同生活，目前没有子女。工作约占生活重心的 70%，每年累计有一至两个月的休闲度假时间，主要包括游艇度假、滑雪、观光旅行等户外活动。

胡润百富：您的财富主要通过哪些方式积累？过去半年到一年，主要收入来源有哪些？

肖女士：我的财富主要通过经营性收入与投资收益共同积累。其中，经营性收入占总收入的 70% 左右，构成财富的核心部分；投资收益约占 30% 左右，作为重要补充，共同推动资产稳步增长。

胡润百富：您的家庭消费中占比最高的三项是什么？未来计划如何调整消费结构？

肖女士：目前家庭消费支出主要集中在金融投资、保险以及健康医疗三个领域。考虑到年龄增长的趋势与医疗技术的持续进步，未来我计划逐步提高健康医疗方面的支出比例，以更合理地优化家庭消费结构。

胡润百富：您对当前财富状态的满意度如何？理想的财富状态是怎样的？

肖女士：我对当前的财富状态感到满意。目前处于无负债水平，现金流足以支撑高品质的生活消费，同时投资项目保持健康发展，整体情况已基本符合我理想的财富状态。

胡润百富：您进行金融投资的核心目标是什么？目前主要配置了哪些金融投资

产品？

肖女士：我进行金融投资的核心目标是实现资产的保值与稳健增值。目前采取分散化配置策略，主要投资于银行理财、股票、基金以及 REITs（不动产投资信托基金）等产品。具体来看，银行理财约占 50%，构成资产组合的稳健基石；股票与基金分别占比约 30% 和 20%，旨在获取增长潜力；其余部分则配置于 REITs 等另类资产，以进一步优化风险收益结构。

胡润百富：您目前资产配置的收益情况如何？未来一年，资产配置会做哪些调整？

肖女士：我对当前投资回报水平感到满意。关于未来一年的资产配置，考虑到股票投资受市场波动影响较大、存在不确定性，我计划适当进行调整，并初步考虑增加艺术品投资的比例。这一选择既符合我的个人兴趣，也基于我对该领域的熟悉程度。

胡润百富：您目前的投资风险偏好是怎样的？与过去几年相比有何变化？

肖女士：我的投资风格整体较为保守，秉持审慎原则，不追求短期的高风险回报。在决策过程中，我会适当参考信赖朋友的投资情况作为市场信息的补充。与几年前相比，投资重心发生了显著变化：疫情之前，资金主要集中于经营项目；而疫情之后，更倾向于配置金融资产，这主要是由于后者在风险边界和流动性管理上更为可控，更契合我当前以稳健为主的配置思路。

胡润百富：您选择投资产品时，主要关注哪些因素？

肖女士：在选择投资产品时，我主要从收益性、风险等级、流动性以及发行机构的基本面等多个核心维度进行综合评估。在此基础上，我也会征询专业人士及可信赖朋友的意见，作为决策的重要参考，以期在风险可控的前提下实现资产的稳健增值。

胡润百富：目前主要与哪些金融机构合作？选择它们的主要原因是什么？

肖女士：目前我主要与商业银行及保险公司保持合作关系。在选择合作机构时，一个重要参考因素是来自可信赖朋友中资深金融人士的推荐。

胡润百富：您配置了哪些国家或地区的境外金融投资产品？主要投资哪些产品类型？

肖女士：我目前主要选择中国香港，在产品类型上，侧重配置由银行发行的理财产品以及各类保险计划，以实现在稳健框架下的资产增值与风险保障。

胡润百富：您选择境外金融投资产品的原因是什么？

肖女士：我的核心诉求是实现资产的保值与增值。为此，倾向于选择由专业金融机构量身定制的综合型理财产品，这些计划能够通过多元化的资产配置和专业的风险管理，更有效地达成财富管理目标。

胡润百富：您如何看待未来境外金融投资的市场前景和机遇？

肖女士：未来境外金融投资的市场前景固然会受到国际经济形势与政策环境变化的周期性影响，但这些并非我决策的唯一依据。我更倾向于将关注点聚焦于两个核心维度：一是投资产品本身的结构质量与长期价值，二是需要保持理性、稳健的心态。

胡润百富：您的保险配置比例如何？购买保险的核心目的是什么？

肖女士：在整体资产配置中，保险约占 30% 的比例。目前我已配置了包括医疗险、重疾险、年金险、意外险及寿险在内的多种保险产品。从配置目的来看，年金险等品种主要用于实现长期资产保值与风险抵御，而医疗险和重疾

险则侧重于应对健康风险带来的财务压力，共同构建家庭财务的安全防线。

胡润百富：您购买保险产品的决策流程是怎样的？主要关注哪些因素？

肖女士：好朋友的推荐是我了解产品的重要渠道之一，但最终决策仍以理性分析为基础，重点评估保险公司的资质背景与产品条款是否符合我的实际需求。同时，对于银行推荐的稳健型产品，也会将其纳入备选范围进行综合比较。

胡润百富：与其他金融产品相比，您认为保险投资产品的优势是什么？

肖女士：保险投资产品的核心优势在于其风险波动通常较小，收益表现更为稳健。与此同时，它能够将投资增值与人身、健康等保障功能相结合，实现财富管理与风险防护的双重目标。

胡润百富：您选择境外保险产品的主要原因是什么？与境内产品相比，优势体现在哪些方面？

肖女士：香港市场提供的保险产品兼具保障与资金增长的功能设计，具有长期回报潜力、币种配置多元化方面的优势。

胡润百富：您目前与哪些保险机构合作？选择的主要依据是什么？

肖女士：我主要与友邦保险和招商银行合作。选择友邦，是看重其具有的全球服务和专业实力；而选择招商银行，则是因为其推荐的保险产品稳健可靠，同时主动式电话营销服务高效精准，能够及时匹配需求。

胡润百富：您希望金融机构在哪些方面创新以满足未来需求？

肖女士：我作为普通消费者，期待机构能在两大方向持续创新：一是在智能服务领域，能提供更逻辑清晰、分析精准的 AI 智能投顾工具；二是在产品设计上，推出更多能融合风险保障与财富增值功能的综合性解决方案，以更好地满足对资产安全与长期收益的双重需求。

在稳健与探索中追求财务自由与传承



申娜

云南印象酒业
创始人，董事长

本人年龄区间 60-69 岁
孩子年龄区间 40-49 岁

胡润百富：请先介绍一下您的工作和生活概况。

申女士：我的生活以事业为核心，专注于公司的经营与发展。除国家法定节假日外，基本全年无休。在工作之余，我也常前往云南各地州周边游览，以此丰富生活体验、调节工作节奏。

胡润百富：您的财富主要通过哪些方式积累？过去半年到一年，主要收入来源有哪些？

申女士：我的财富积累主要通过三种方式实现：一是早年下海经商，作为股东获得的经营收入与分红，构成了财富的初始基础；二是将部分资金投入资本市场，进行股票与基金等金融产品投资，以获取理财收益；三是持续的职务性收入。

胡润百富：您的家庭消费中占比最高的三项是什么？未来计划如何调整消费结构？

申女士：目前，我的家庭消费主要集中于日常消费、金融投资及人情社交三大领域，娱乐休闲方面的支出占比较低。对于未来的消费结构，暂无重大调整计划。

胡润百富：您对当前财富状态的满意度

如何？理想的财富状态是怎样的？

申女士：我对当前的财富状态基本满意。家庭在日常生活、事业发展及各类开支方面均维持在国内中上等水平，并有能力享受优质的医疗与旅游服务，基本达到我的理想状态。

胡润百富：您进行金融投资的核心目标是什么？目前主要配置了哪些金融投资产品？

申女士：核心目标是在确保资产安全的基础上，实现稳健增值与长期保值，并力求在可控风险范围内实现收益最大化。目前，我的投资组合主要配置于股票（40%）、基金（40%）和保险（20%）三类产品。

胡润百富：您目前资产配置的收益情况如何？未来一年，资产配置会做哪些调整？

申女士：近年来整体表现符合预期。虽然股票部分近两年出现一定回调，但基金投资贡献了正向收益，有效对冲了波动，且历史最大回撤始终控制在20%的预设承受范围内。我将继续采取审慎策略，首要目标是维持现有股、基、险的配置比例，以巩固资产结构的稳定性，计划在观察未来一至两年的市场走势后，再考虑是否进行动态调整。

胡润百富：您目前的投资风险偏好是怎样的？与过去几年相比有何变化？

申女士：我的投资风险偏好整体趋于稳健，核心诉求是在风险可控的前提下，获取超越银行存款利息的稳健收益。与过去几年相比，这一偏好并未发生显著变化，我一直延续以保障本金安全为优先的配置策略。

胡润百富：您选择投资产品时，主要关注哪些因素？

申女士：在选择基金或股票等投资产品时，我主要关注风险水平、收益潜力与流动性三项核心指标，并尤为重视投资组合的长期稳定性。

胡润百富：目前主要与哪些金融机构合作？选择它们的主要原因是什么？

申女士：我目前长期与方正基金合作，主要基于其卓越的专业能力以及与我方长期合作所建立的默契与信任。

胡润百富：您配置了哪些国家或地区的金融投资产品？

申女士：我的金融投资目前全部集中于中国大陆市场，主要配置于A股股票与内地基金产品，暂未涉足境外市场。主要是由于对海外市场的研判能力有限、精力上难以进行全面跟踪。

胡润百富：您如何看待未来境外金融投资的市场前景和机遇？

申女士：我对未来境外金融投资的市场前景持审慎乐观态度，并持续关注国际经济形势与政策变化所带来的机遇。尽管目前尚未直接涉足，但我已在考虑未来适当地将部分资产进行全球化配置。在具体的投资标的选择上，我会采取审慎评估、分步推进的策略，目前正初步研究以香港保险为代表的稳健型境外金融产品，作为潜在的首选配置方向。

胡润百富：您的保险配置比例如何？购买保险的核心目的是什么？

申女士：我的保险配置以重疾险与养老险为核心，两者共同构成了保障体系的主体。在此基础上，我还补充了涵盖航空意外、出行安全等场景的综合性意外险，以构建更

为全面的风险防护。购买保险的核心目的，在于为重大疾病、退休规划及意外事件提供坚实的经济保障，确保个人与家庭在面临风险时能够保持财务稳定与生活品质。

胡润百富：您购买保险产品的决策流程是怎样的？主要关注哪些因素？

申女士：核心是评估公司实力与产品条款，尤其关注其理赔服务的效率、专业性和赔付能力的长期稳健性。

胡润百富：与其他金融产品相比，您认为保险投资产品的优势是什么？

申女士：与股票、基金等金融产品相比，保险的核心优势在于其独特的保障与传承功能。它不仅具备风险管理和长远规划的作用，更能以指定传承的方式将资产稳妥地留给后人，体现了未雨绸缪、跨越生命周期的财务安排意识。

胡润百富：您考虑境外保险产品的主要原因是什么？与境内产品相比，优势体现在哪些方面？

申女士：在综合比较境内外保险产品后，我更倾向于配置香港市场产品，主要看重其理财险的收益潜力、险种组合的灵活性及理赔服务的高效性。未来将重点考虑兼具疾病保障与长期储蓄功能的保险方案。

胡润百富：您目前与哪些保险公司合作？选择的主要依据是什么？

申女士：我主要与中国人寿及平安保险保持合作。重疾险与养老险都集中在这两家公司投保，因为它们先后推出了符合我保障需求的产品。对这两家公司的服务体验我也比较满意，其中平安保险的服务更为细致周到。

胡润百富：您希望金融机构在哪些方面创新以满足未来需求？

申女士：期望金融机构能在产品设计、服务体验与信息沟通三方面持续创新：一是推出更具竞争优势与更高收益潜力的产品；二是优化理赔流程，提升服务效率与人性化水平；三是建立更透明、高效的信息同步机制，及时传递市场动态与产品资讯。

关于万通保险

万通保险，一家更懂投资的保险公司

公司背景

万通保险国际有限公司（万通保险）的主要权益股东*包括拥有174年历史、美国五大寿险公司**之一的Massachusetts Mutual Life Insurance Company（美国万通），以及云锋金融控股有限公司等。

万通保险与Barings（霸菱）为长久战略合作伙伴，凭借独占鳌头的环球投资实力与合作网络，携金融科技创新强劲动能，居香港保险业领先地位。

服务范围

自扎根香港以来，万通保险以环球视野与智慧科技，持

续为客户提供各种人寿保险，包括医疗、危疾、储蓄、退休年金保险等等，以及强积金服务，让客户管理风险与财富。

投资能力

万通保险构建了独特的「Invesurance」投资哲学以及独树一帜的「1+N」投资体系。其与美国万通旗下顶级环球资产管理公司——霸菱保持长期战略合作，筑起稳健增长的财富底仓；同时，配合公司持续扩张的全球另类投资网络，连结N个全球顶尖投资合作伙伴，遴选全球稀缺目标，主动捕获更高额的收益，为保险资产打开世界级投资版图，构建值得信赖的财富保障生态。

- Invesurance 源于「Investment」投资之道与「Insurance」保险之本的无缝融合，是万通保险一贯坚守的保险投资哲学。
- 万通保险结合「保险」及「投资」而创立 Invesurance 投资管理哲学，致力于为保险资产缔造长期增值动力。
- 从保险产品设计的萌芽阶段起，已引入投资与风险管理元素，并遵从万通保险对保单持有人的重大承诺优先原则，综合考虑投资、风险、合规、监管等多项因素，设计出以客户为先的优质保险产品并制定出相应的底层投资原则。
- 万通保险凭借自身独有的企业基因，融合美国万通逾百年保险营运经验、霸菱跨世纪的顶尖投资能力，网罗世界各地出色的投资经理，订立出适合万通保险及其保单的资产管理模式。

* 美国万通及云锋金融控股有限公司为间接持有万通保险国际有限公司的股份。

** 美国五大寿险公司乃按 2025 年 6 月 2 日《FORTUNE 500》公布的「互惠寿险公司」及「上市股份寿险公司」2024 年收入排行榜合并计算。



万通保险公司官方网站 免责声明

此二维码链接至万通保险国际有限公司在香港特别行政区运营的官方网站。万通保险并未获授权在中国内地开展保险业务。该网站所提供的内容仅供参考，并不构成在万通保险未获授权经营的司法管辖区内的保险产品或服务的招揽、推广或要约。



关于胡润百富集团

向上向善，引领由富及贵的格调

胡润百富致力于通过有质量的榜单和调研，鼓励创业，鼓励价值创造。

胡润百富以富豪榜系列而闻名，讲述中国和全球成功企业家的故事。其他主要系列专注于年轻企业和企业家，包括胡润独角兽榜、两个胡润未来独角兽榜、胡润 U 系和胡润新势力系列。

胡润百富已发展成为全球最大的创业企业榜单编制机构，通过胡润全球独角兽榜（价值 10 亿美元以上的创业企业）和两个胡润未来独角兽榜，列出了全球 3000 多家创业企业：胡润瞪羚是最有可能在三年内成为独角兽的创业企业；胡润猎豹是最有可能在五年内成为独角兽的创业企业。

胡润新势力企业和青年企业家系列关注的是近十年成立的创业企业和 45 岁及以下的创始人。

胡润 U 系包括 U25、U30、U35 和 U40 四个奖项，分别是价值 100 万美元、1000 万美元、5000 万美元和 1 亿美元且具有一定社会影响力的企业的创始人或核心角色。

其他榜单包括胡润 500 强系列，列出了中国和全球最具价值的企业；胡润全球高中榜，列出了全球顶尖非公立高中；胡润慈善榜，列出了最慷慨的慈善家；胡润艺术榜，列出了中国和全球最成功的在世艺术家。

胡润百富也是全球领先的研究中国高净值人群的权威机构，长期追踪记录中国高净值人群的变化，携手金融机构、房地产、地方政府，以及高端生活方式品牌等

合作伙伴，发布了一系列专题报告，比如：携手中信银行发布《中国高净值人群需求管理白皮书》《解码中国“新生力”白皮书》《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》，携手建信信托发布《中国家族财富可持续发展报告》，携手泰康发布《中国高净值人群医养白皮书》，携手碧桂园发布《中国企业社会责任白皮书》等。此外还有始自 2005 年的《至尚优品——中国高净值人群品牌倾向报告》等。

胡润百富至今投资了十余家企业，涵盖出国留学与国际学校、知识产权和旅游等行业；孵化了数家子公司，包括：21 世纪百富学院，以百富榜企业家导师制、全程实战互动为特色，旨在打造国际化实战商学院；胡润百学，国际教育平台，为中国家长提供子女出国留学、夏令营和成功学课程；胡润光谷，设计、地产、金融跨产业资源整合运营平台；胡润马道，多年支持华天参加奥运马术，并于 2016 年成立了胡润英国马主会；胡润艺术荟，计划在十年内推出 500 位具有发展潜力的艺术家。

胡润百富目标成为全球最受认可的企业家创业精神推动平台，鼓励阳光财富观，鼓励人们实现创业梦想，鼓励企业家发展企业的同时，重视文化与社会责任感，希望合作伙伴能在我们的生态中找到价值，希望我们的团队能在各自领域赢得尊重。

向上向善，发现价值，为创业家精神喝彩！



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

研究方法

《2025 中国高净值人群金融投资需求与趋势白皮书》的研究成果基于万通保险与胡润百富的合作项目展开。该项目由胡润百富针对中国大陆地区 30 岁以上的高净值人群进行专项调研，重点考察在宏观经济转型、房地产市场调整、人口结构变化及科技浪潮推动的背景下，该群体在金融资产配置、境外投资组合构建、金融机构选择、保险配置需求等方面的最新动向与长期趋势，旨在为高净值人群提供科学的财富管理策略参考，也为金融机构优化产品与服务布局提供依据。

项目组系统梳理了胡润百富多年积累的高净值人群研究成果，依托其涵盖 3,000 余位企业家的深度数据库，结合《2024 胡润财富报告》《2025 胡润至尚优品》等权威资料，

深入分析高净值人群财富结构、投资偏好与保险需求的变化轨迹。

在调研方法上，项目采用案头研究、定量与定性相结合的方式。定量研究于 2025 年 8 月至 9 月实施，依托胡润高净值人群样本库，按城市级别、性别、年龄、资产规模等维度分层随机抽样，对 500 位 30 岁以上、具备一定资产规模的高净值人士开展一对一问卷访谈，聚焦其资产配置策略、境外投资意愿、金融机构选择标准及保险配置需求等核心议题。定性研究则邀请多位高净值人士进行深度访谈，进一步挖掘其在全球资产布局、保险产品选择、机构合作偏好等方面的深层逻辑与未来规划，全面洞察高净值人群在金融投资领域的真实需求与演变趋势。

版权声明

《2025 中国高净值人群金融投资需求与趋势白皮书》所有文字、图表及表格的版权归万通保险与胡润百富公司共同所有，受中国知识产权相关法律法规保护。未经万通保险与胡润百富公司事先书面授权，任何机构或个人不得将本报告的全部或部分内容用于商业目的。如需转载或引用，请务必注明出处。

本报告所采用的数据来源于胡润百富历年研究成果、本次金融投资专项调研及公开信息。

报告中的观点与结论基于对相关数据的分析与解读，仅供参考。读者依据本报告内容所做出的任何投资决策与行为，万通保险与胡润百富公司不承担任何法律责任。如涉及版权争议或其他相关问题，请及时与万通保险及胡润百富公司联系。



