



致精英
• 友邦保险 •



二十一世纪传媒
21ST CENTURY MEDIA



精英阶层的 “新财富观”

友邦保险
21世纪传媒
联合出品



前言

友邦保险携手国内权威财经媒体 21 世纪传媒，以及知名数据调研机构北京数字一百信息技术有限公司，通过对逾千名北京、上海、深圳、广东、江苏等地区精英阶层开展问卷调查与面对面访谈，对他们创富、守富、传富等热门话题进行大数据分析，全面剖析中国精英人群的真实生活形态与财富观点，最终形成《精英阶层的“新财富观”》报告。

这份报告首度全方位深入剖析国内高净值群体的创富方式、资产结构、财富自由目标、精神财富与物质财富的传承、健康生活方式等状况。

友邦保险此次与 21 世纪传媒携手推出《精英阶层的“新财富观”》，旨在通过这次调研，更全面深入地洞察国内精英阶层在新经济环境下的财富管理需求，提供与时俱进的金融解决方案。



根 植财富, 尽享自由人生



前言

报告精华摘要 调研方法

04.



中国精英阶层的 现状与憧憬

07.

精英阶层脸谱

精英阶层的高品质美好生活憧憬

精英阶层的 “财富自由门槛”

12.

精英阶层的创富路径

精英阶层创富目标与落差

保险的守富价值

财富传承进行式 21.

财富传承的差异化目标

财富传承落地挑战

保险对于财富传承的多重价值

健康生活方式的 财富效应 28.

精英阶层的健康重视度及原因

精英阶层的健康生活方式

个性化高品质的医疗诉求



报告精华摘要

精英阶层的“脸谱”

01 精英阶层的“基本特征”：本科及以上学历，职业主要包括企业高管、业务骨干、企业主、专业人士（律师、设计师、私人医生、IT 工程师以及其他自由职业者等）、自主创业者、职业投资者；多数精英阶层属于已婚家庭，有 1 个孩子为主。其中，高净值精英阶层以企业高管与企业主居多，职业投资人和自主创业者占比也较高，多育有 2 个及以上子女。

财富自由门槛高达 2212 万元

02 70% 受访精英阶层认为要让家庭拥有高品质的美好生活与财富自由，至少需要 1000 万元 -3000 万元资金储备，平均值为 2212 万元。其中，30-40 岁精英阶层认为财富门槛的均值是 2369 万元，高于 41-45 岁人群（2067 万元）与 45-50 岁人群（1998 万元）。

精神财富与物质财富传承并重

03 对于财富传承，多数受访精英阶层都有着明确的目标，就其重要性排序，依次是物质财富传承、家庭观念 / 财富观 / 价值观的传承、创业精神的延续。



子女精英教育重于个人生活规划

04 为了更好地实现财富传承，不少受访精英阶层将子女精英教育作为个人家庭规划的最重要考量。调研发现，63% 受访精英阶层首选子女精英教育，这个比例远高于深耕事业（54%）与退休养老规划（45%）。

收入越高、财富传承诉求越强

05 精英阶层收入越高，落实财富传承计划的状况越好。其中，家庭月收入超过 50 万的精英人群落实财富传承计划的比例最高，为 39%；而财富增加对落实财富传承计划也起到正相关的促进作用，比如高净值精英阶层落实财富传承计划的比重（24%）高于中高产精英阶层（19%）。

精英阶层眼里的财富传承“五大诉求”

06 选择财富传承工具时，财富获得稳步增长的诉求占比最高，达到 60%；其次是财富安全得到保障（57%），排名第三是指定收益人权利不被剥夺（51%）；第四是财富信息保密（49%）、第五是个人资产和企业风险隔离（38%）。

保险成精英阶层财富传承首选工具

07 在已经采取财富传承行动的受访精英阶层（约占受访者 19%）里，47% 人群使用保险实现财富传承，高于“委托代理”（27%）、“遗嘱”（15%）与“信托”（11%）等其他财富传承方式。

身心健康重于“财富创造”

08 74% 受访精英阶层当前最关心的是身心健康，这个比例远高于财富创造（52%）、事业发展规划（50%）、婚姻和谐（43%）、财富传承（40%）、拓展个人兴趣爱好（40%）、子女成长教育（40%）与退休养老规划（25%）等。

触发精英阶层重视健康生活方式的四大因素

09 报告发现，“是时候关注个人健康（自我健康意识提升）”、“关于健康问题的提醒越来越多”是触发精英阶层日益重视身心健康问题的最主要驱动力，占比分别达到 51% 与 50%；其次才是“我见证了健康生活对我的家人 / 朋友带来的改变”、“我熟悉的人出现了严重的健康问题”，占比分别达到 45% 与 42%。



调研方法

本次研究选取了精英阶层聚集的地区——北京、上海、深圳、广东省和江苏省进行调研，最终成功获得 1108 个有效样本，样本误差率低于 5%。

其中：

按可投资额度分类：

在 1108 名精英人群里，中高产精英阶层（可投资资产在 300 万 -600 万）为 708 名，而高净值精英阶层（可投资资产超过 600 万元）为 400 名。

按性别分类：

参与本次调研的男性精英人群 786 名，女性精英人群 322 名。

按年龄分类：

参与本次调研的 30-35 岁精英人群为 304 名，36-40 岁精英人群为 293 名，41-45 岁精英人群为 245 名，46-50 岁精英人群为 266 名。

注：为了更全面展现不同职业、可投资额度精英阶层的新财富观，此次报告特别区分了企业主与自主创业者、高净值精英阶层与中高产精英阶层。

自主创业者：主要是刚创业不久的企业高管、富裕家庭子女等，他们或希望通过创业创造更高的事业发展空间，或不甘心继承家业，希望通过自力更生创造自己的人生理想。

企业主：主要是经营多年，拥有稳定的业务发展空间与客户资源的私营企业创始人，他们已经累积了丰厚的财富，企业也进入稳定发展轨迹。

高净值精英阶层：主要是通过职业发展、家族财富传承、投资获利等方式，拥有逾 600 万元可投资资产的精英阶层。

中高产精英阶层：主要是通过个人努力等方式，可投资资产迈过 300 万元整数关口的新富群体。

中国精英阶层的 现状与憧憬

精英阶层脸谱

- > 性别
- > 教育程度
- > 职业
- > 家庭结构
- > 可投资资产
- > 事业生活发展状况

精英阶层的高品质美好生活憧憬

- > 理想生活必备要素
- > 个人、家庭未来规划

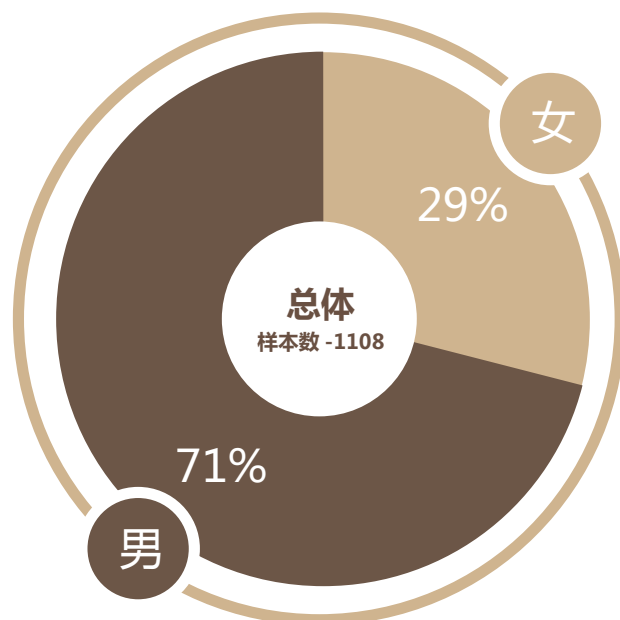
精英阶层脸谱

精英阶层现状：就职业而言，多数是受过良好教育的企业高管、业务骨干、企业主、专业人士（如律师、设计师、私人医生、IT 工程师以及其他自由职业者）、职业投资人、自主创业者为主；

就可投资资产，高净值精英阶层可投资资产超过 600 万元，中高产精英阶层也有至少 300 万元可投资资产，可投资资产主要来自工作薪资报酬、家族财产继承和拆迁房屋 / 占用土地所得等，但他们认为，投资收益才是他们财富持续增加的主要来源。

就事业发展状况而言，多数精英阶层认为自己仍在事业拼搏期，但也有部分精英阶层认为事业发展趋于稳定，正将精力转向家庭与子女教育。

精英阶层的憧憬：家庭幸福、长久健康、财富自由、事业成功、精神生活富足、下一代自主独立且事业成功，这些是精英阶层当前普遍追求的高品质美好生活目标；在未来家庭规划层面，他们对子女精英教育的重视程度，则远远高于个人事业发展与退休养老规划。



性别

在受访的精英阶层里，71% 为男性，女性占比为 29%，男性比例较高。但随着时代的发展，不同职业的女性精英人群数量正在不断发展壮大。

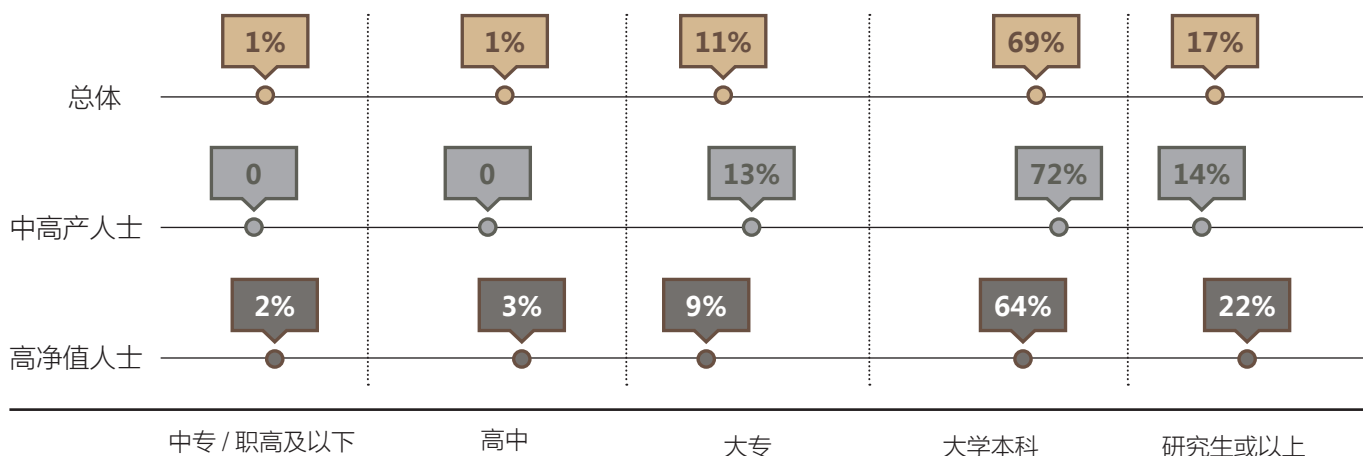
就年龄而言，在 30-35 岁年轻精英阶层里，女性占比明显高于其他年龄段。

教育程度

86% 受访的精英阶层最高教育程度均为大学本科及以上，其中大学本科学历占比 69%，研究生及以上学历为 17%。

其中，高净值精英阶层的高学历占比领先中高产精英阶层，研究生以上群体占比为 22%，明显高于精英阶层平均水准（17%），表明学历依然是影响精英阶层收入高低的重要因素之一。

教育程度

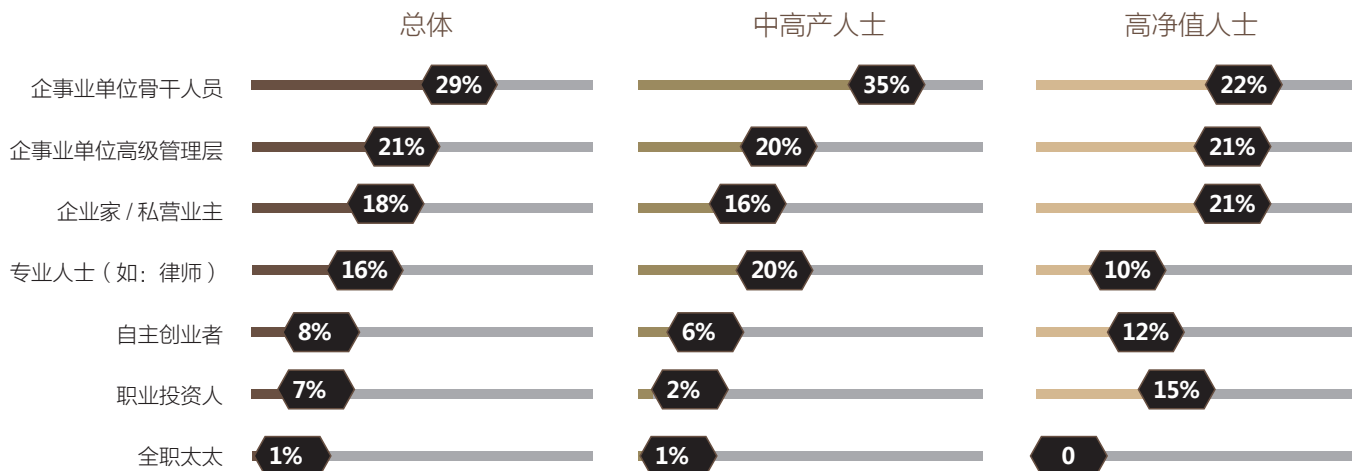


职业

针对 1108 名精英阶层的调研发现，企业高管、业务骨干、企业主、专业人士四大职业占据精英阶层的 84%。

在高净值精英阶层里，企业主、自主创业者与职业投资人的占比明显高于平均水准，表明相比打工皇帝们，为自己打工的人群有机会获得更多财富。

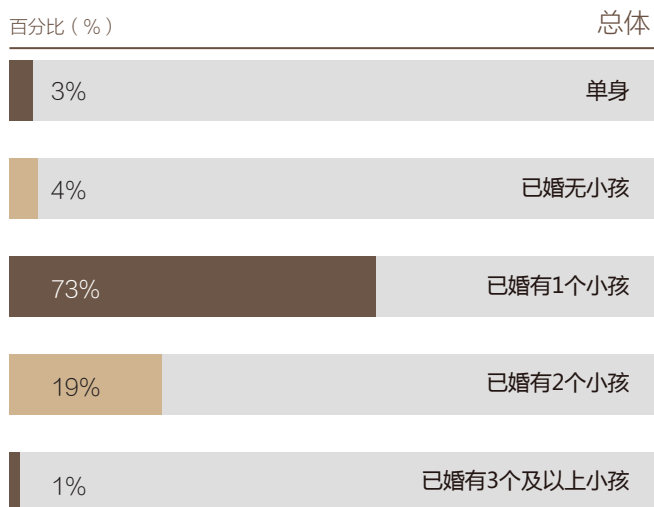
职业



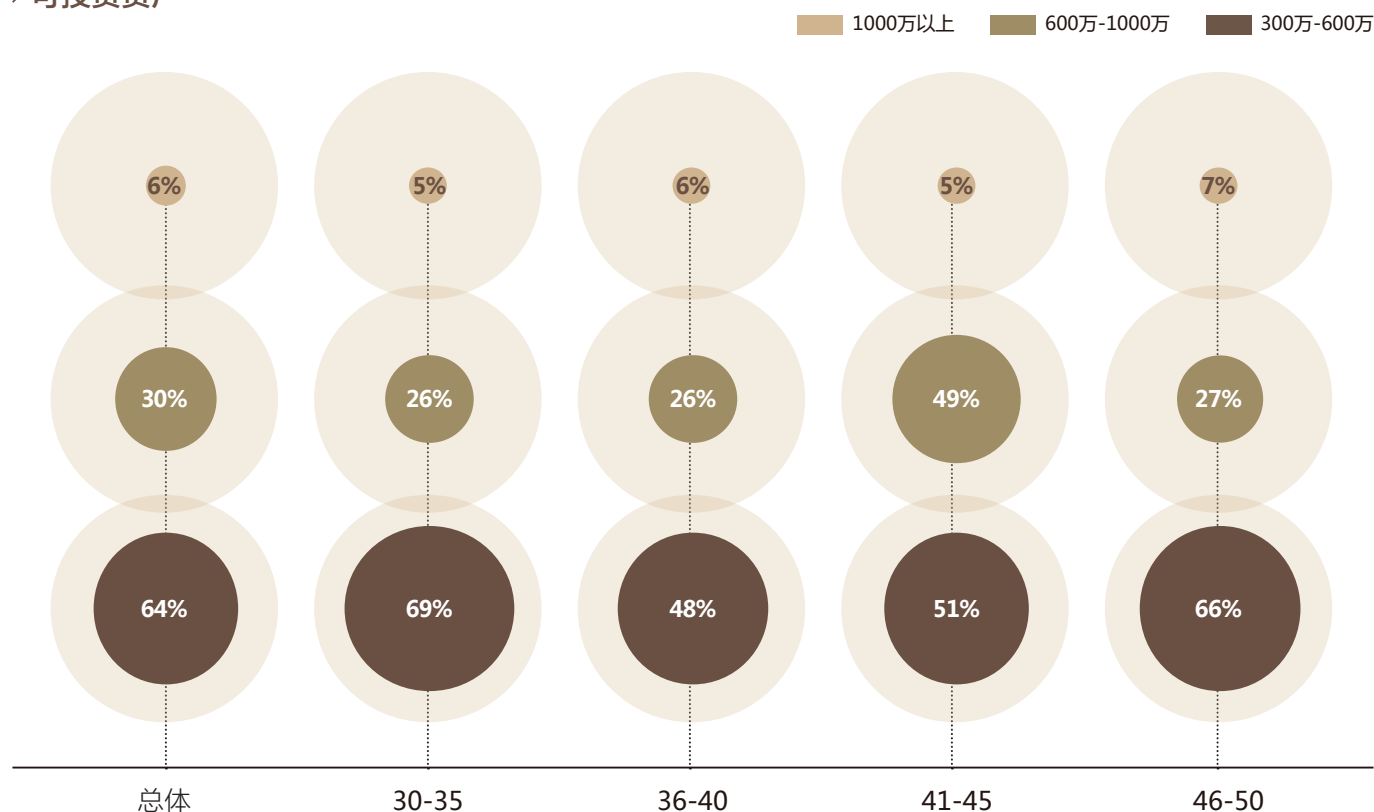
家庭结构

逾 90% 受访的精英阶层家庭为已婚有孩，其中有 1 个孩子的家庭占比达到 73%。

随着二胎政策放开，高净值精英阶层养二胎的占比明显高于中高产精英阶层。通过面对面调研了解，不少高净值精英阶层认为自己财富足够充裕，足以同时培养两个孩子成长，不过他们也对将来两个孩子的财富传承分配问题感到担忧。



可投资资产



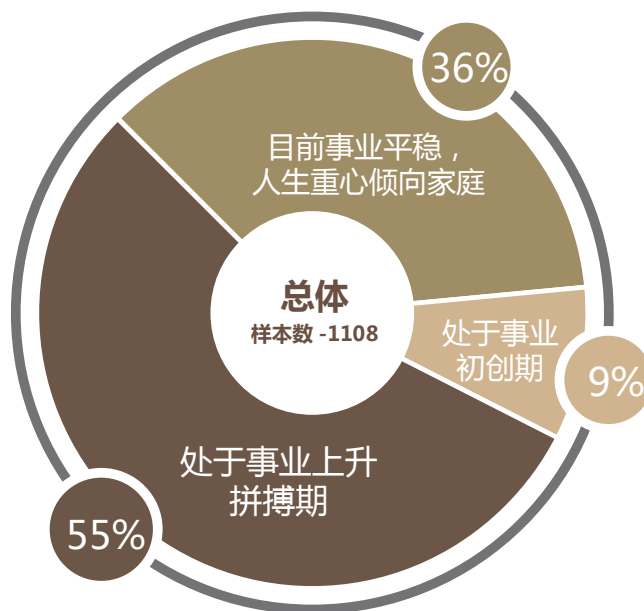
可投资资产

就年龄分析，41-45岁精英阶层的可投资资产总额最高，可投资金额600万元-1000万之间的占比为49%，高于46-50岁人群（27%），通过面对面调研了解到，41-45岁精英阶层之所以财富相对最多，一方面是46-50岁人群由于疾病、养老等需求，已经消耗了一笔财富；另一方面是41-45岁精英阶层更能抓住近年经济快速发展的机遇，通过职业晋升与自主创业累积更多财富。

事业生活发展状况

调研发现，36%受访精英阶层认为当前事业发展平稳，会将生活重心转向家庭；认为处于事业上升拼搏期与初创期的占比分别达到55%与9%。

就年龄而言，30-40岁精英阶层处于事业上升拼搏期的占比，普遍高于41-50岁人群，其中企业高管与业务骨干居多。



精英阶层的高品质美好生活憧憬

理想生活必备要素

受访精英阶层对高品质美好生活有着明确的标准，就重要性排序，依次是家庭幸福、长久健康、财富自由、事业成功、精神生活富足、下一代自主独立且事业成功。

就不同职业而言，企业主与企业高管对长久健康的重视度，略高于家庭幸福，表明这两大精英群体更加关注自身健康生活方式，原因是他们意识到只有自己保持身心健康，才是家庭美好幸福与高品质生活的最大保障。

职业投资人将财富自由的关注度，列在家庭幸福与长久健康之前，通过面对面调研发现，职业投资人主要依赖投资收益获取财富，因此财富自由被他们视为实现高品质美好生活的最大基础。

个人、家庭未来规划

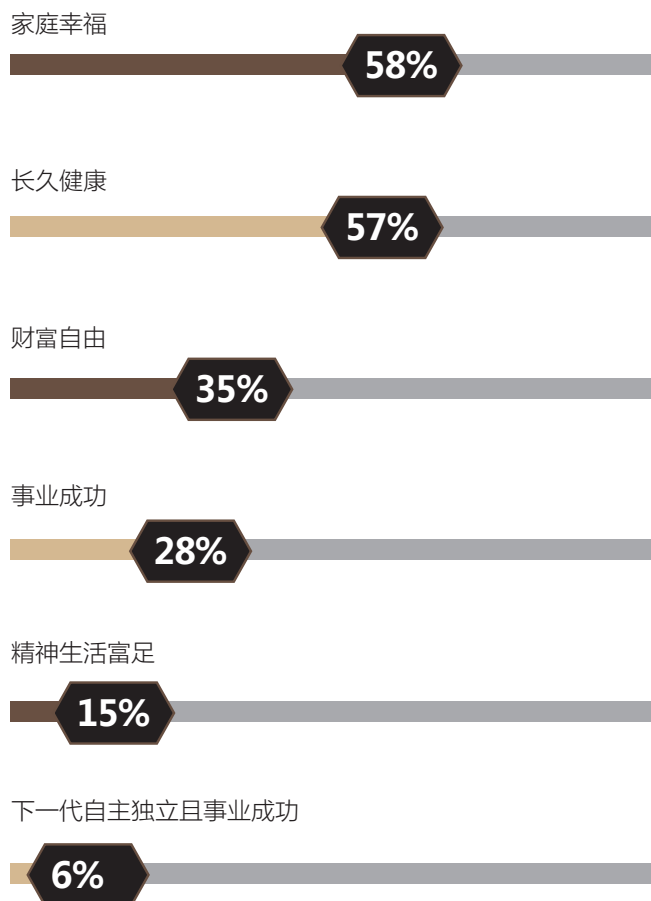
子女精英教育最被受访精英阶层看重，占比高达 63%，其次是深耕事业（54%）、退休养老（45%）、投资移民（30%）与创业（28%）。这表明精英阶层对下一代的关心程度，远远超过自己。

就不同年龄而言，30-40 岁年轻精英阶层对投资移民和创业的需求明显高于 41-50 岁群体，表明他们更愿意接受新的生活或工作方式，给自己与家人带来更高的生活品质。

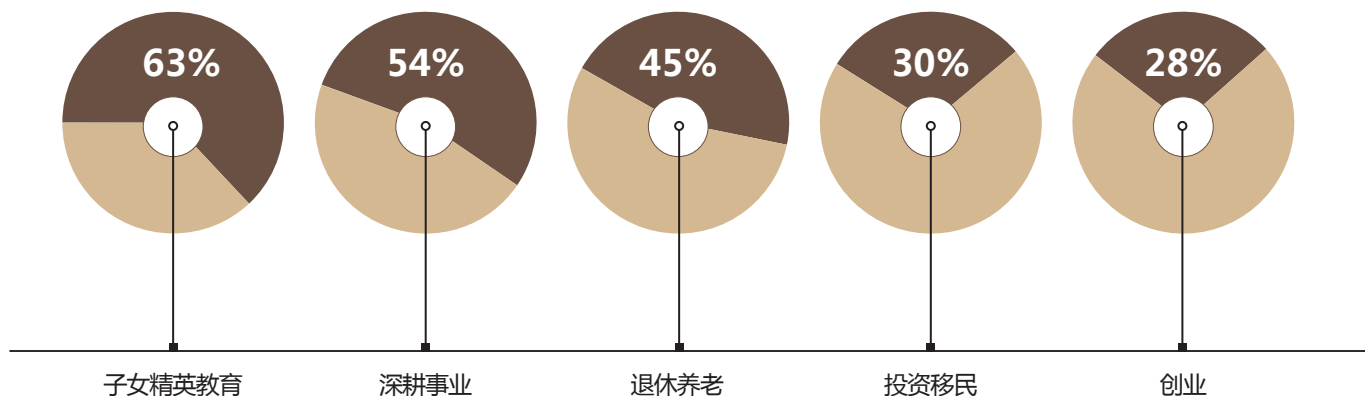
理想生活必备要素

百分比（%）

总体



个人、家庭未来规划



精英阶层的 “财富自由门槛”

精英阶层的创富路径

- > 稳健当头——多数精英阶层的创富共识
- > 风险偏好
- > 资产配置组合偏好
- > 面对未来经济：精英阶层站队“乐观派”

精英阶层创富目标与落差

- > 财富自由门槛：平均值 2212 万元
- > 越年轻，财富自由门槛越高
- > 不同职业精英阶层的财富自由门槛大比拼
- > 制约精英阶层财富自由的四大因素
- > 避险措施大盘点

保险的守富价值

- > 保险的财富保值增值作用凸显
- > 保险购买状况
- > 全家投保热
- > 子女工作创业储备金成精英阶层保险空白点



投资风险偏好：多数精英阶层属于稳健派，但自由职业者与职业投资者比较激进，对未来经济发展，多数精英阶层持乐观态度，驱使他们更看中未来投资收益高低。

财富自由门槛：多数精英阶层认为支撑高品质美好生活的财富自由门槛平均为2212万元，且收入越高，财富自由门槛也越高；越年轻，财富自由欲望越强，但他们也担心，通货膨胀、实体经济下行、国家经济社会政策不稳定与人民币剧烈贬值等因素将制约他们实现自己的财富自由目标。

财富保障与保险诉求：为了规避未来经济波动带来的财富损失，多数精英阶层会配置保值类产品。其中，保险是多数精英基层的必备选择，从人寿险到健康险，精英阶层将保险覆盖到整个家庭。不过他们认为，对于子女工作创业储备金的筹备，自己做得还不够。

精英阶层的创富路径

稳健当头——多数精英阶层的创富共识

调研发现，在多数受访精英阶层里，66%受访者比较青睐稳健投资，选择激进派（高风险高收益）的人群占比仅有24%，表明精英阶层在实现财富积累后，保障财富安全与平稳增值的需求日益提高。

通过面对面深入调研了解，精英阶层风险偏好趋于稳健，也与女性高净值人群占比日益提高有关。在受访精英阶层里，女性达到30%，且不少受访男性精英人士表示家庭财富主要由妻子负责管理，由于女性精英阶层使用银行理财产品和保险资产配置工具的比例明显高于男性，令整体投资风险偏好更趋向稳健派。

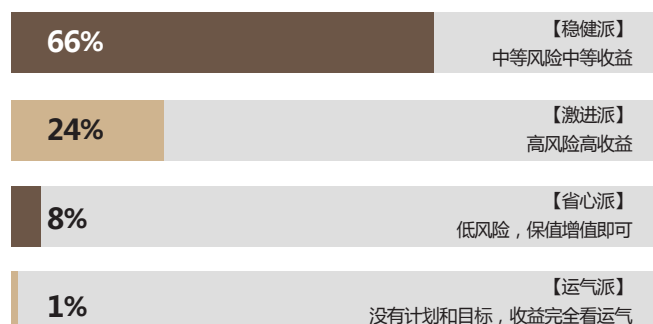
风险偏好

通过对不同职业精英人群风险偏好的调研梳理，发现一系列有趣的现象——比如尽管多数精英阶层人群趋向稳健投资，但自主创业者、职业投资人群体里的投资风格激进派占比，高于企业主、企业高管、业务骨干、专业人士（律师、设计师、咨询师等）等其他职业精英群体。

通过面对面调研了解，自主创业者、职业投资人的最主要财富方式来自商业投资与金融投资，因此他们要实现财富最大化增长，必须承担来自商业投资与金融市场的剧烈波动风险；相比而言，企业主、企业高管、业务骨干、专业人士拥有稳健可观的收入，对投资高收益的迫切性相对较弱，驱使他们不大愿意“冒险”。

百分比（%）

总体



资产配置组合偏好

调研发现，股票、银行理财产品、存款、房地产、保险是精英阶层最青睐的前五大资产配置工具。外汇投资、海外投资产品、艺术品等另类投资，正成为精英阶层资产多元化配置的新“宠儿”。

通过面对面调研了解，不同职业精英阶层对投资品种的偏好各有不同。其中，在保险投资领域，企业主与自主创业者的青睐度最高，显示这部分精英人群对风险保障更加关注；

在股票领域，不同职业精英阶层的差别不大，唯一落差较大的是职业投资人，原因是他们将更多资产配置在房地产领域；

在银行理财产品领域，业务骨干与专业人士占比最高，这与他们平时工作较忙有关，只能通过委托理财方式获得稳健收益；

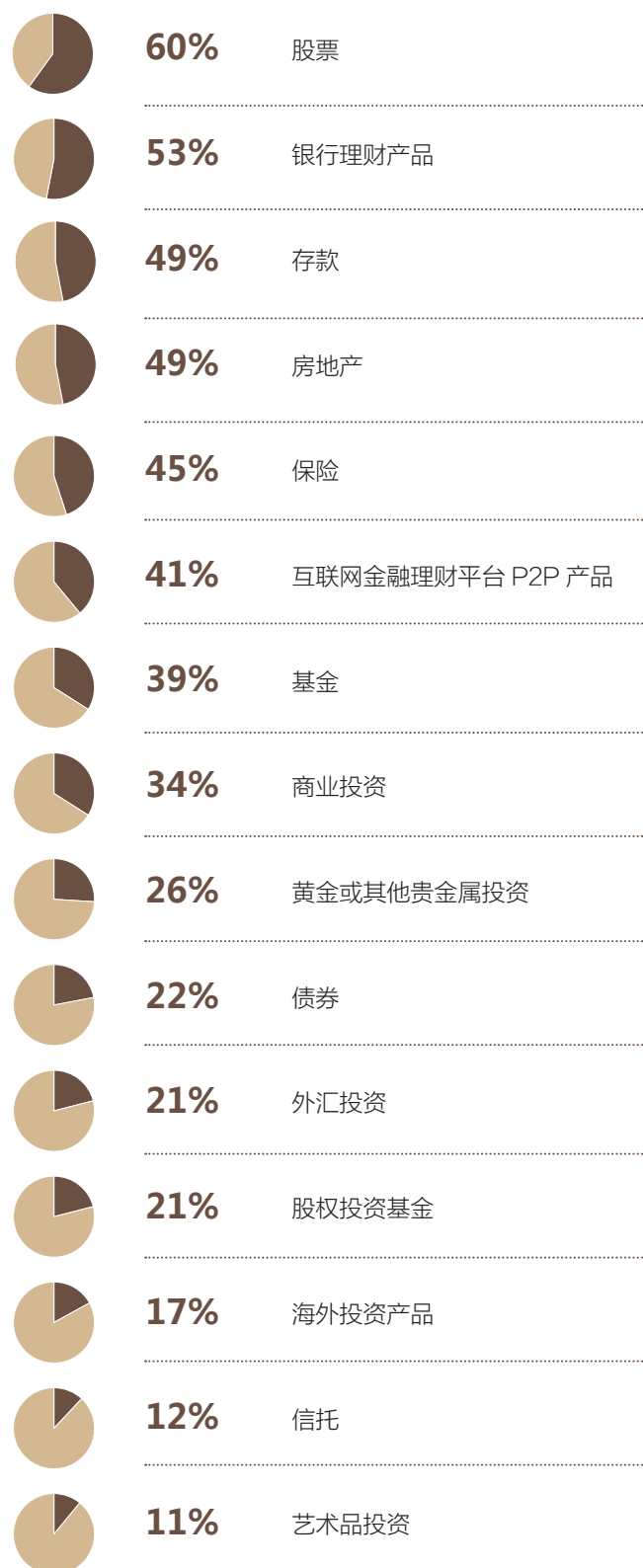
在存款领域，企业主与创业者的占比最低，这与他们时常需要动用自身存款投向企业运营周转，存在着紧密关联；

在房地产投资领域，自主创业者和职业投资人的占比最高，表明房地产投资是他们最重要的财富增加来源。

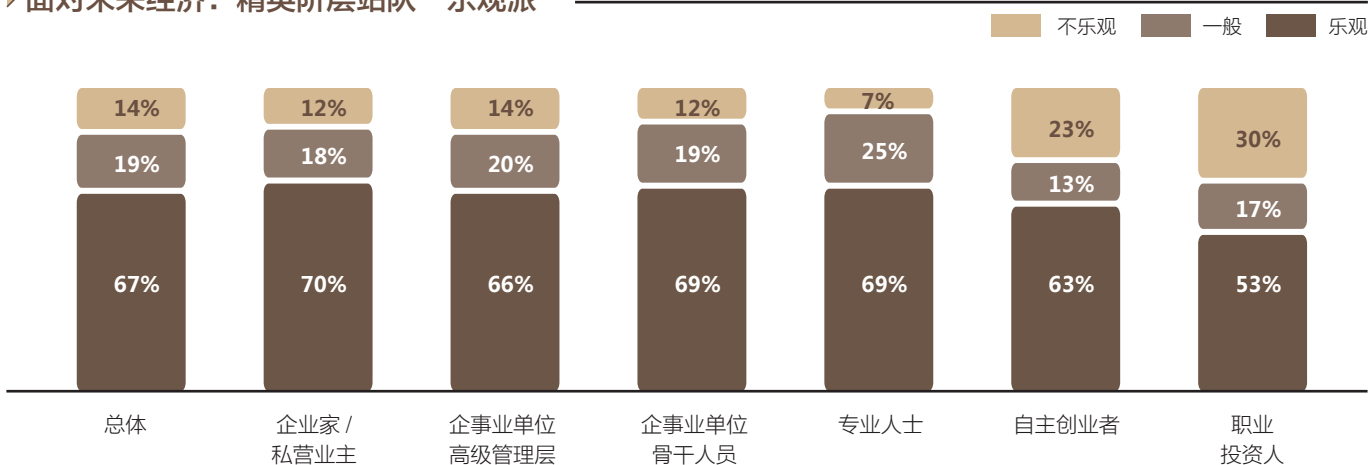
资产配置组合偏好

百分比（%）

总体



面对未来经济：精英阶层站队“乐观派”



面对未来经济： 精英阶层站队“乐观派”

面对未来经济发展趋势，多数精英阶层持乐观态度。整体而言，67% 受访者持乐观态度，认为未来经济一般或变差的占比分别仅有19%与14%。

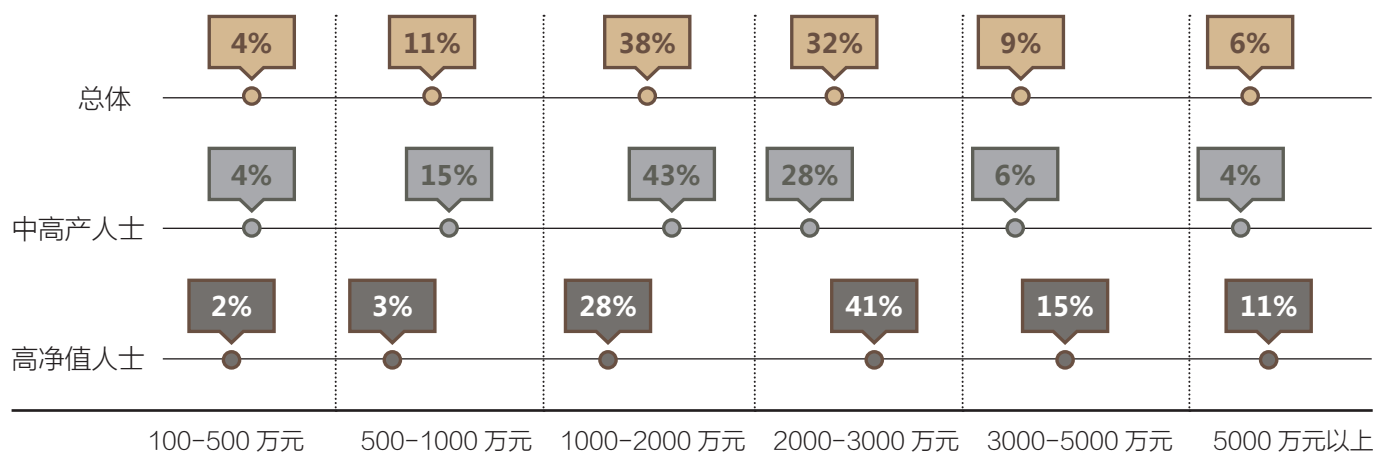
需要注意的是，不同职业精英阶层对未来经济发展的乐观态度也存在较多差别。其中，企业主、企业高管与业务骨干、专业人士对未来经济最为乐观，占比分别高达70%、66%、69%、69%，相比而言，仅有63% 自主创业者与53% 职业投资人对经济发展乐观。

之所以出现这种状况，原因是多数受访企业主、企业高管、业务骨干、专业人士认为中国经济转型发展的红利令自身事业正迎接更大的发展空间；相比而言，不少职业投资人对金融市场动荡更加敏感，导致他们对未来经济发展持相对谨慎的态度，不少受访自主创业者则认为当前各行业竞争激烈令自己感到较高经营压力，某种程度影响到自己对未来经济发展的看法。



财富自由门槛

均值 2212 万



精英阶层创富目标与落差

财富自由门槛：平均值 2212 万元

70% 受访精英阶层认为要让家庭拥有高品质的美好生活与财富自由，至少需要 1000 万元 - 3000 万元资金储备，平均值为 2212 万元。

其中，需要 1000 万 - 2000 万元之间才能实现财富自由的受访精英阶层占比 38%，需要 2000 万以上 - 3000 万元之间才能实现财富自由的受访精英阶层占比 32%，更有 6% 受访阶层认为至少 5000 万元财富储备方能实现美好生活。

需要关注的是，精英人士收入状况与其财富自由门槛呈现正比例增长关系——即收入越高，对财富自由的门槛设定标准也会水涨船高。其中，约 50% 月收入超过 50 万元的精英阶层认为至少要达到 5000 万才能让家庭拥有高品质的美好生活。

此外，近 70% 高净值精英阶层认为保障高品质美好生活的财富自由门槛至少在 2000 万以上，平均值为 2704 万元，这个数字也高于中高产精英阶层。

越年轻，财富自由门槛越高

报告发现，越年轻的精英阶层对财富自由的门槛设定标准越高。

其中，30-40 岁精英阶层认为财富门槛的均值是 2369 万元，高于 41-45 岁人群 (2067 万元) 与 45-50 岁人群 (1998 万元)。

通过面对面调研了解，年轻精英阶层之所以有着更高的财富自由门槛设定标准，存在着多方面原因：

一是年轻人的生活方式更加丰富，为了维持缤纷多彩的生活方式，他们需要积累更高额度财富；

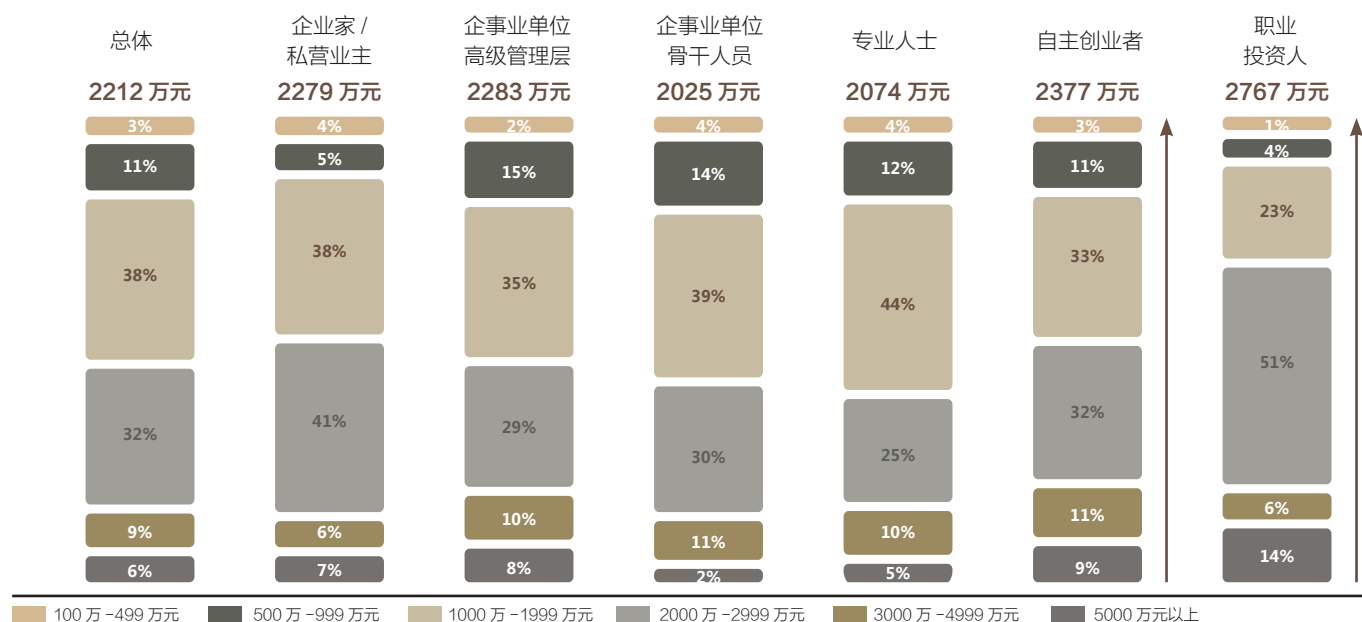
二是不少金融投资领域的年轻精英群体将通胀因素考虑在内，认为自己需要更多财富，才能抵御未来通胀压力对生活品质的冲击；

三是不少年轻精英阶层正计划（或已经）拥有二胎，相应的生活开销有所增加，导致他们相应抬高财富自由的门槛。

四是当前技术进步令行业变化趋势日新月异，不少年轻精英阶层认为需要未雨绸缪，多储备一笔财富应对未来未知的竞争压力。



► 不同职业精英阶层的财富自由门槛大比拼



不同职业精英阶层的财富自由门槛大比拼

不同职业的精英阶层对财富保障的需求也存在着明显差距。其中，职业投资人与自主创业者对高品质生活的财富门槛最高，平均值分别为 2767 万元和 2377 万元，明显高于平均水平 2212 万元。

相比而言，企业主、企业高管、业务骨干、专业人士的财富门槛设定值分别为 2279 万元、2283 万元、2025 万元、2074 万元，与平均水准相差不多。

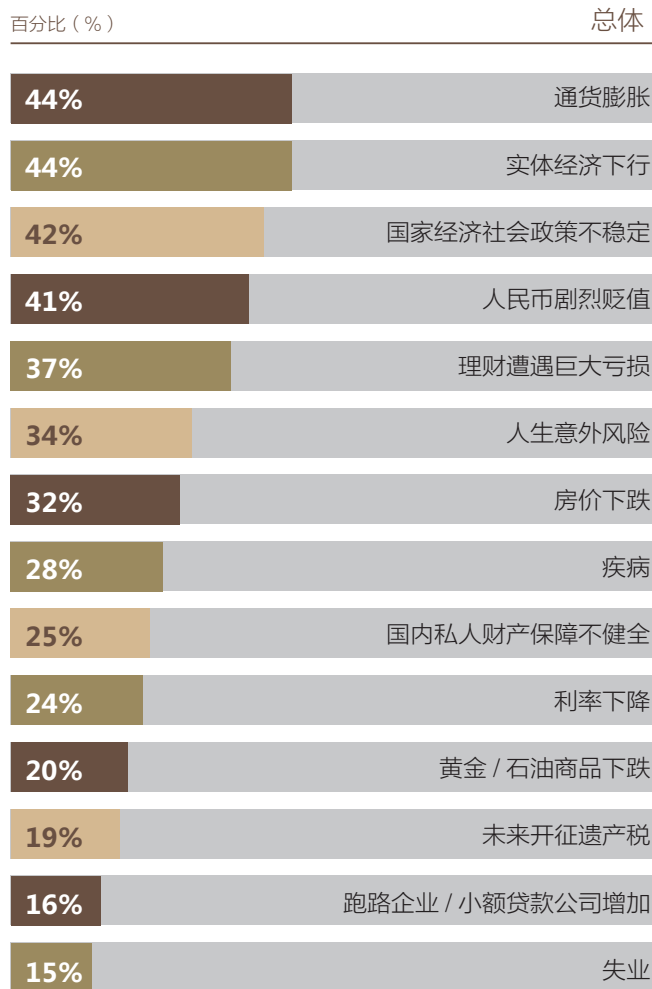
通过面对面调研了解，职业投资人和自主创业者之所以设定高于平均水准的财富自由门槛，一是他们不像其他职业精英阶层拥有稳定的收入，导致他们需要更多财富保障高品质生活支出；二是他们平时多参与高风险高收益的投资，也需要储备更多财富应对投资失策所带来的财富损失。

制约精英阶层财富自由的四大因素

当前精英阶层认为影响自身财富自由目标的挑战较多，其中最重要的前四大挑战，分别是通货膨胀、实体经济下行、国家经济社会政策不稳定和人民币剧烈贬值。

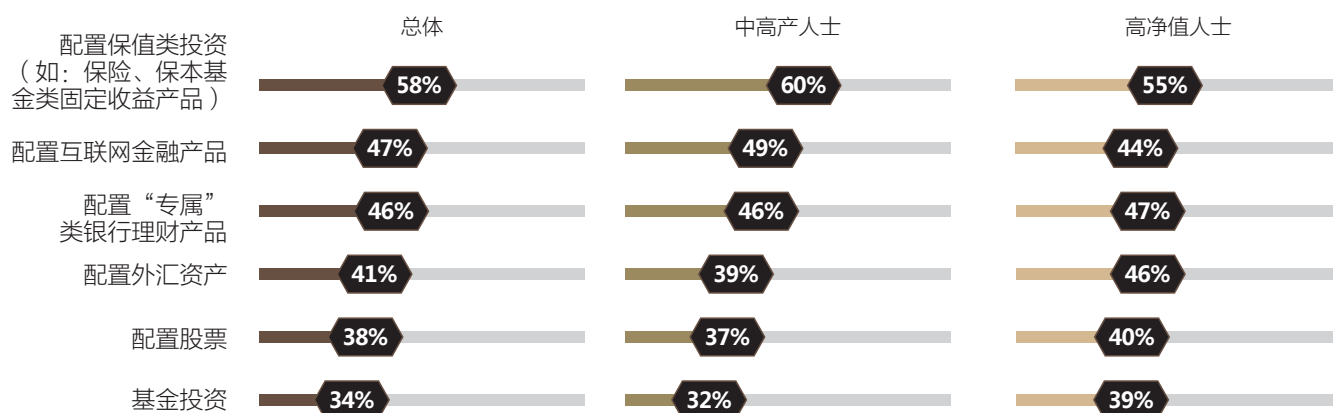
其中，不同职业精英阶层由于风险偏好差异，对财富保值增值挑战的关注点也各有不同：

► 制约精英阶层财富自由因素





► 避险措施大盘点



企业高管对理财遭遇巨大亏损的担忧，明显高于其他职业精英阶层；

房地产投资占比较高的自主创业者和职业投资人则对房价下跌的担忧尤其明显；

业务骨干、专业人士与自主创业者则对人生意外风险的担忧度最高；

此外，高净值精英阶层对人生意外风险、利率下降的担忧，要高于中高产精英阶层。

通过面对面调研发现，相比中高产精英阶层，高净值精英阶层更担心人生意外风险影响到财富保值增值与财富传承安全性，此外他们还特别担心利率下降，会令自身稳健投资策略（主要投向固定收益类产品）出现较大幅度的财富缩水。

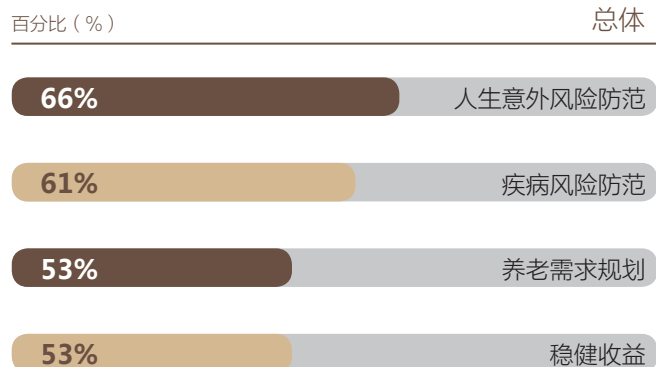
避险措施大盘点

为了避免财富缩水，多数受访精英阶层已采取多元化资产配置策略，最大限度分散投资风险。

逾半数精英阶层首选配置保值类品种（如保险、保本基金、类固定收益产品）规避财富缩水贬值，其次是配置互联网金融产品和定制类银行理财产品。

相比而言，高净值精英阶层配置外汇资产、基金投资的比重明显高于中高产精英阶层，一方面是他们更热衷资产全球化配置分散投资风险，另一方面多年理财投资经验也让他们认为理财需要专人操作，更倾向通过委托投资等方式规避财富缩水风险。

保险的财富保值增值作用



保险的守富价值

保险的财富保值增值作用凸显

调研发现，在精英阶层普遍热衷的保值类品种里，保险是不可或缺的投资选择。多数受访精英阶层认为，保险所具备的财富保障增值功能，依次体现在人生意外风险防范（66%）、疾病风险防范（61%）、养老需求规划（53%）、稳健收益（53%）、子女教育储备安排、企业及个人风险隔离、财富传承等方面。

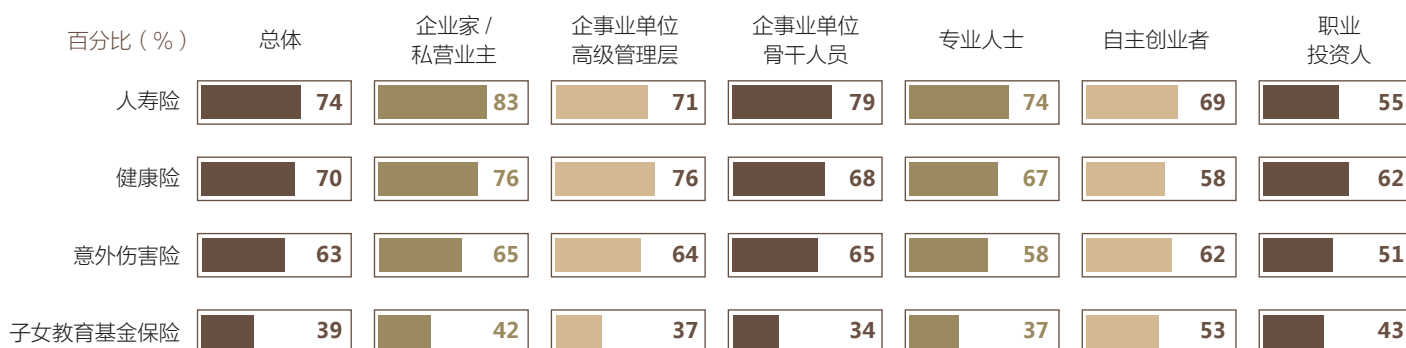
不同职业精英阶层对保险的诉求也有着较大差异。企业高管、业务骨干、专业人士与自由创业者最看重保险的人生意外风险防范功能。这与他们最重视人生意外风险与疾病风险防范，有着紧密联系。

自由创业者希望通过保险安排子女教育储备的比重，仅次于人生意外风险防范，主要原因是多数受访者认为事业拓展是一项高风险工作，为子女尽早储备教育资金显得尤其关键。

此外，养老需求与稳健收益，也是精英阶层看中保险作为保值类资产配置的两重大原因。

值得注意的是，企业主与自主创业者对保险具备“企业及个人风险隔离”功能的认知度，明显高于其他精英群体。

保险购买状况



保险购买状况

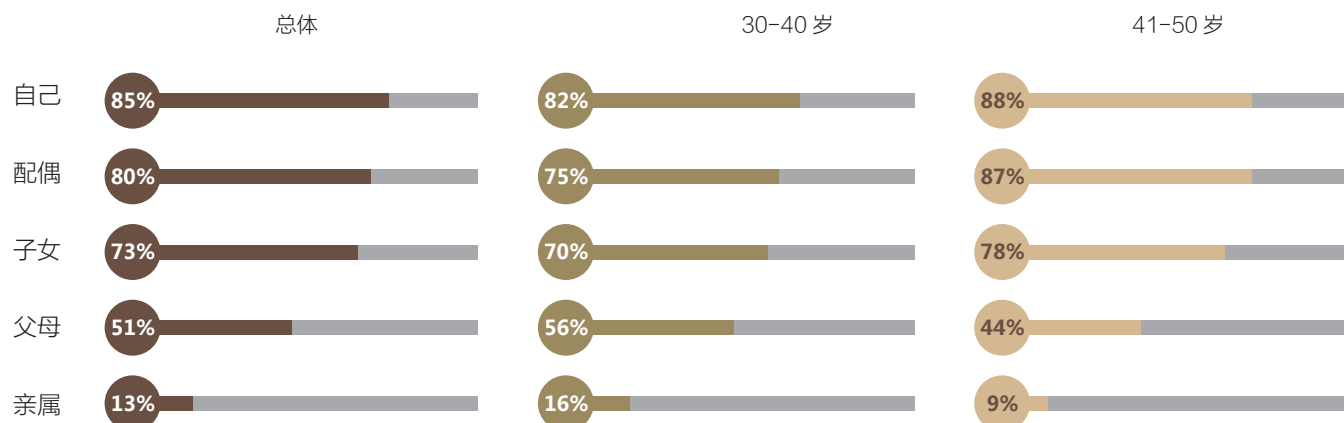
基于对人生意外风险防范、疾病风险防范、养老需求规划的高度重视，人寿险与健康险成为精英阶层最青睐的保险品种。

受访精英阶层对人寿险、健康险的购买比例分别高达 74% 与 70%，均高于另外两大险种意外伤害险（63%）与子女教育基金保险（39%）。

其中，高净值精英阶层购买的人寿险与健康险的比重基本持平，而中高产精英阶层购买人寿险的热情略高于健康险。此外，高净值精英阶层购买子女教育基金保险的比例，也高于中高产精英阶层，因为前者拥有更宽裕财富支持子女教育金储备。

就不同职业而言，企业主购买人寿险与健康险的比例均高于其他职业精英阶层，凸显他们对人生意外风险防范、疾病风险防范与养老需求规划等需求最为迫切；企业高管与职业投资人购买力度最高的险种，则是健康险，也表明这两大职业精英阶层特别关注疾病风险防范。

全家投保热



全家投保热

就保险覆盖面调研发现，精英阶层全家投保热现象相当普遍。

多数受访精英阶层投保的对象基本涵盖家庭的主要成员，无论是高净值精英阶层，还是中高产精英阶层，其投保对象重要性依次是自己、配偶、子女、父母、亲属。其中，高净值精英阶层基于财富储备较多，为父母投保的比重明显高于中高产精英阶层。

就年龄层面而言，41-50 岁精英阶层对自己、配偶和孩子的投保比重高于 30-40 岁年轻人群，不过 30-40 岁年轻精英人群对父母、亲属的投保比重反而高于 41-50 岁精英阶层。通过面对面调研了解到，之所以出现这个有趣现象，主要原因是 41-50 岁精英阶层的父母岁数较高，甚至超过投保岁数，令他们将投保重心向自己、配偶与子女倾斜，30-40 岁年轻人群则没有这项“后顾之忧”。

就不同职业分析，企业主与企业高管对自己和配偶的投保比重明显高于其他人群；针对子女、父母的投保力度，职业投资者、自主创业者与企业主则占据较高的比重，原因是他们普遍认为自己所从事的创业或投资存在较高风险，更需要未雨绸缪，先给子女与父母一个高品质生活保障。



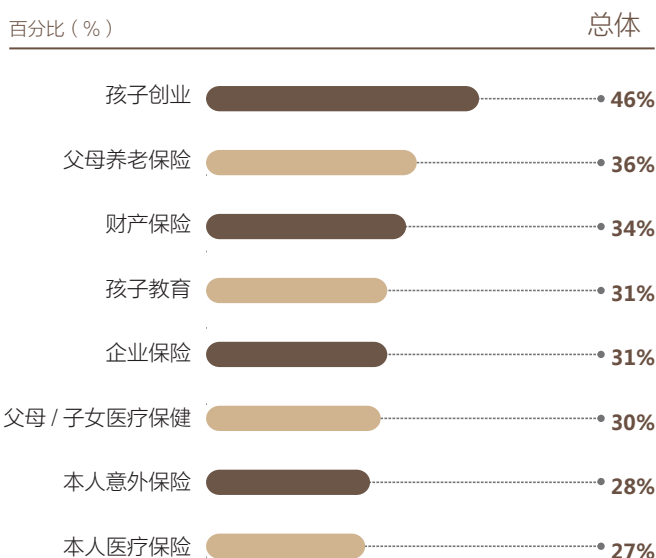
子女工作创业储备金成精英阶层保险空白点

尽管多数受访精英阶层已为家庭构建全面的保险保障，但他们依然觉得自己的保险覆盖面不够“完美”。

调研发现，随着子女逐年成长迈入社会，子女工作创业的储备金成为多数精英阶层眼里的保险空白点，也反映出越来越多精英阶层的父母，不仅只关注教育金保险，而是希望涵盖更多的保障需求，对子女一生进行长远的规划。

其中，30-35 岁、36-40 岁、46-50 岁精英阶层都将子女工作创业储备金不足，视为保险的最大空白点。

子女工作创业储备金成保险空白点



财富传承进行式

财富传承的差异化目标

- > 多元化的财富传承诉求
 - > 对下一代的期望值
 - > 子女精英教育重于养老规划
-

财富传承落地挑战

- > 财富传承计划与落实的巨大落差
 - > 财富传承计划未落实的痛点
 - > 财富传承的五大顾虑
 - > 财富传承工具大 PK
-

保险对于财富传承的多重价值

- > 保险作为财富传承首选工具的秘密
- > 个人财富与企业经营风险隔离意识兴起

财富传承目标：多数精英阶层认为，财富传承应包含物质财富传承、人生观念和价值观传承、人生经验阅历与创业精神延续等。通过财富传承，他们希望帮助下一代不但能形成卓越的财富管理能力，更能继承父辈的人脉资源、创业精神、为人处世之道，以及人生观价值观等。

财富传承落实状况：尽管精英阶层相当看重财富传承，但多数鉴于“没时间筹划”、“找不到合适金融解决方案”、“对财富传承有顾虑”等因素，依然停留在“考虑”或“计划”状态，并未采取实际行动。

保险的作用凸显：在已经落实财富传承规划的精英阶层（占受访者 19%）里，保险因为财富增值稳健型、个人财富与企业风险的有效隔离、财富传承私密性等优势，成为精英阶层财富传承与风险隔离的首选工具。

财富传承的差异化目标

多元化的财富传承诉求

对于财富传承，多数受访精英阶层都有着明确的目标，就其重要性排序，前三位依次是物质财富传承、家庭观念 / 财富观 / 价值观的传承、创业精神的延续。

就不同职业而言，企业主、企业高管、业务骨干与专业人士都最看重物质财富传承与家庭观念 / 财富观 / 价值观的传承，此外企业主还格外重视人生经验阅历的传承。

相比而言，职业投资人首选“人脉关系的传承”，自主创业者则首选“创业精神的延续”。通过面对面调研了解。这个现象的出现，主要原因是职业投资人认为人脉关系是掌握投资诀窍、实现创富能力传承的重要路径之一，自主创业者更希望子女能继承自己的人生观与个人精神，带领家族企业更持久地发展壮大。



财富传承诉求

百分比 (%)	企业家 / 私营业主	企事业单位 高级管理层	企事业单位 骨干人员	专业人士	自主创业者	职业投资人
物质财富传承	70	68	69	62	59	47
家庭观念 / 财富观 / 价值观的传承	58	57	67	52	47	45
创业精神的延续	45	54	55	50	63	45
人生经验阅历的传承	57	47	48	51	42	43
生命和理想的延续	45	48	49	43	48	39
人脉关系的传承	49	50	42	41	41	53
民族文化的传递	34	36	40	33	37	38

对下一代的期望值

整体上，多数受访精英阶层希望财富传承能“帮助下一代形成财富管理能力”、“经济支持孩子学业 / 爱好 / 创业 / 家庭成立”，“保证孩子能实现自己的梦想并追求事业成功”。

不同职业精英阶层对下一代的财富传承期望值各有侧重：

企业主更期望财富传承能帮助下一代形成财富管理能力”与“经济支持孩子学业 / 爱好 / 创业 / 家庭成立”。

多数企业高管则希望财富传承能“保障下一代的生活质量（无论其成功与否）”。

► 对下一代的期望值

百分比（%）

总体

帮助下一代形成财富管理能力



经济支持孩子学业 / 爱好 / 创业 / 家庭成立



保证孩子能实现自己的梦想并追求事业成功



保障下一代的生活质量（无论其成功与否）



子女精英教育重于养老规划

为了更好地实现财富传承，不少受访精英阶层将子女精英教育作为个人家庭规划的最重要考量。

调研发现，63% 受访精英阶层首选子女精英教育，这个比例远高于深耕事业（54%）与退休养老规划（45%）。

与此同时，30-35 岁精英人群通过投资移民帮助子女实现精英教育的占比（34%），要高于 41-45 岁人群（25%）。

值得注意的是，中高产精英阶层（64%）对子女精英教育、退休养老规划的重视度略高于高净值精英阶层（61%），而高净值精英阶层对深耕事业、投资移民的重视度明显跑赢中高产精英阶层。

就不同职业而言，企业主、企业高管、专业人士、自主创业者对子女精英教育的重视度，远高于深耕事业与退休养老规划。只有职业投资者认为深耕事业重于子女精英教育。



► 子女精英教育重于养老规划

百分比（%）	总体	企业家 / 私营业主	企事业单位 高级管理层	企事业单位 骨干人员	专业人士	自主创业者	职业投资人
子女精英教育	63	68	67	63	54	68	47
深耕事业	54	63	54	50	50	52	60
退休养老规划	45	34	48	52	47	44	32
投资移民	30	32	29	30	30	31	32
创业	28	20	29	28	26	30	45

财富传承落地挑战

财富传承计划与落实的巨大落差

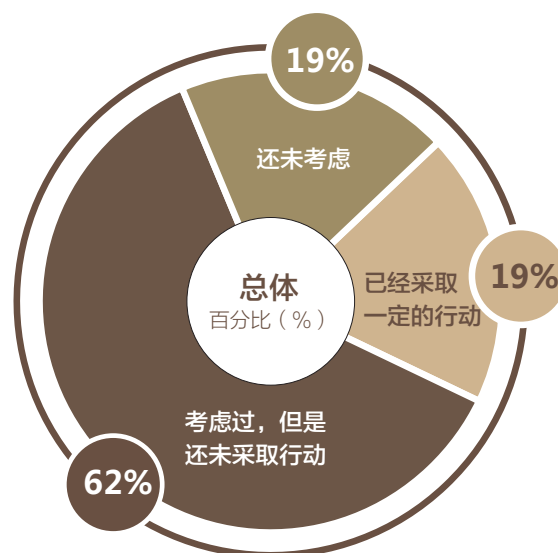
尽管精英阶层对财富传承有着诸多期望与目标，但在实际操作环节，真正落实财富传承规划的精英阶层相当有限。

调研发现，多数受访精英阶层对财富传承还未采取实际行动，其中，62% 受访精英人群考虑过，但还未采取行动，另有 19% 受访精英人群坦言“还未考虑”，只有 19% 受访精英人群表示自己已经采取一些行动。

值得注意的是，就年龄层面而言，30-35 岁年轻精英群体采取行动的比例最高（29%），46-50 岁精英群体采取行动的比例反而最低（14%），这或许与精英群体年龄越大，财富传承方案考量因素越多存在一定的关联。

通过面对面调研了解到，多数年轻精英群体将子女教育保险金视为“财富传承”的一种形式，因为自己“拿出”部分财富留给了子女，而 46-50 岁精英阶层采取行动比例最低的另一个原因，是其中不少受访者将“子女教育保险金”排除在财富传承范畴之外，在他们看来，财富传承不仅仅是物质财富传承，更是家族精神层面的传承。

此外，收入越高，精英阶层落实财富传承计划的状况越好。



其中，家庭月收入超过 50 万的精英人群落实财富传承计划的比例最高，为 39%；整体而言，高净值精英阶层落实财富传承计划的比重（24%）高于中高产精英阶层（19%）

就不同职业而言，企业主与职业投资人落实财富传承计划的比重最低，分别只有 13% 与 16%，通过面对面调研，不少受访企业主与职业投资人表示自己将大部分家庭与个人财富都用于企业经营或各类投资，导致财富传承计划被“搁置”。



财富传承计划未落实的痛点

财富传承计划之所以迟迟没能落地，原因不少。

报告调研发现，“时机尚早，还未到考虑传承的时候”占比最高，达到 54%；其次是“事业太忙，没时间筹划财富传承事宜”（37%）；第三是“没有找到合适的财富传承系统性解决方案”（35%）；接下来是“对当前财富传承方式有顾虑”（30%），最后是“没有必要设计专门的财富传承方案”（16%）。

通过面对面调研发现，这些原因或许是表面现象，深层次原因也不少。

一是不少受访精英阶层认为子女还小，过早规划财富传承方案，某种程度给子女教育成长构成压力，给子女提早带来“心理包袱”；

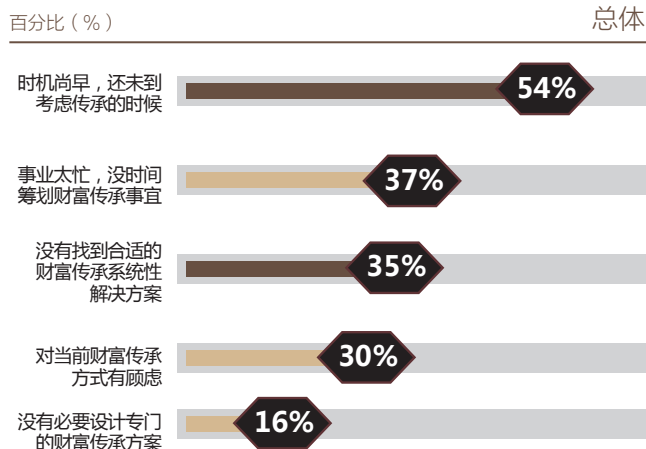
二是不少精英阶层的确没能找到合适的财富传承系统性解决方案，觉得单个金融品种无法全面解决自身个性化的财富传承要求，尤其是将精神传承融入物质财富传承方案，从而激励子女更好地成长成才；

三是部分精英阶层依然倾向通过传统的言传身教，而不是设定专门的财富传承方案，引导子女延续自身精神价值观与家族事业；

四是众多受访精英阶层反映工作太忙，有时会思考过财富传承规划，但没有时间将自己内心所思所想“落地”。



财富传承计划未落实的痛点



财富传承的五大顾虑

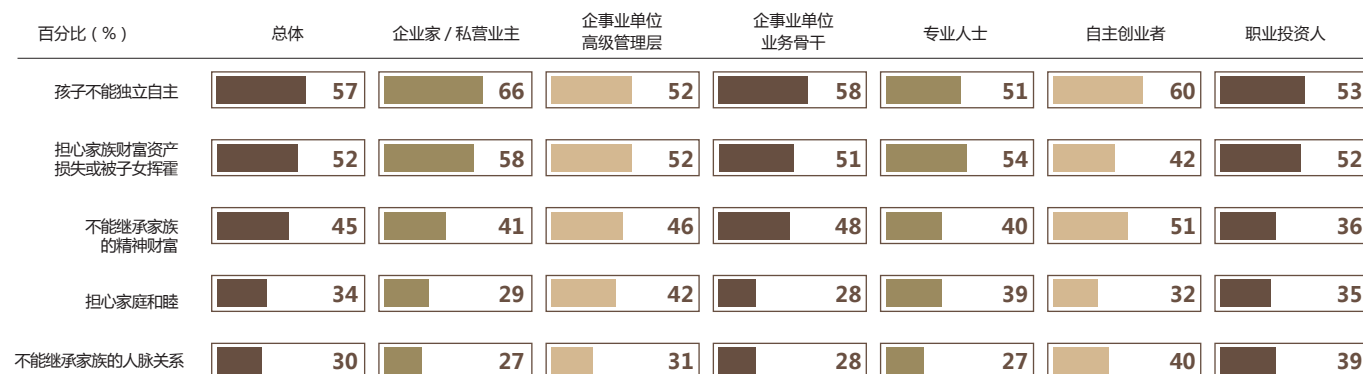
多数精英阶层有财富传承需求但迟迟没能落地，除了上述“客观外部原因”，主观顾虑重重同样是一大障碍。

调研发现，在受访精英阶层眼里，孩子不能独立自主（57%）、担心家族财富资产损失或被子女挥霍（52%）、不能继承家族的精神财富（45%）、担心家庭和睦（34%）、不能继承家族的人脉（30%），往往是影响精英阶层未能落实财富传承计划的五大顾虑。

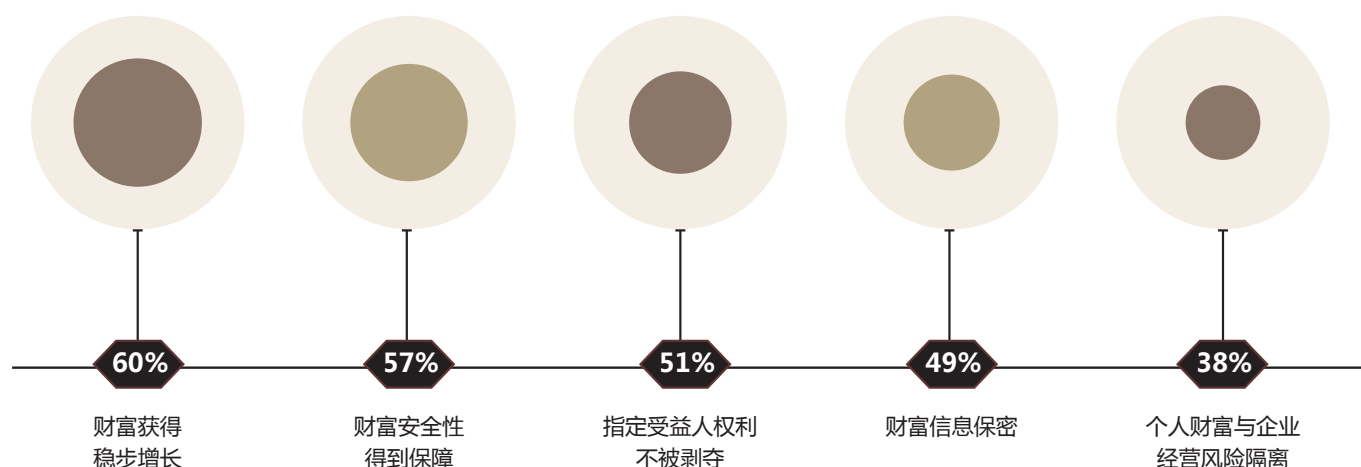
就不同职业而言，企业主、企业高管、企事业单位业务骨干、专业人士、职业投资人顾虑最多的是孩子不能独立自主与家族财富资产损失；自主创业者则担心孩子不能独立自主与不能继承家族精神财富。

值得注意的是，企业高管比其他精英阶层更担心“家庭和睦”；自主创业者与职业投资者相比其他精英阶层，则更担心“不能继承的家族人脉关系”。

财富传承的五大顾虑



财富传承工具大 PK



财富传承工具大 PK

财富传承出现较多顾虑与痛点背后，是精英阶层在选择财富传承工具时，还有着更具个性化的诉求。

调研发现，选择财富传承工具时，**财富获得稳步增长的诉求占比最高，达到 60%**；其次是财富安全性得到保障（57%），排名第三是指定收益人权利不被剥夺（51%）；第四是财富信息保密（49%）；第五是个人财富与企业经营风险隔离（38%）。

需要注意的是，指定收益人权利不被剥夺的占比排名第三，表明越来越多精英阶层已经意识到传统遗嘱继承方式、找亲友代持等方式正存在越来越多法律风险；

个人财富与企业经营风险隔离首度出现在精英阶层的财富传承诉求里，则凸显他们希望将个人财富与企业风险进行隔离的诉求越来越高。

通过面对面调研了解到，不少受访精英阶层认为，当前要实现个性化的财富传承诉求，存在一些客观制约，比如当前信托、遗嘱、委托代理等模式都存在一定操作难题，未必能实现自己财富传承的诉求。



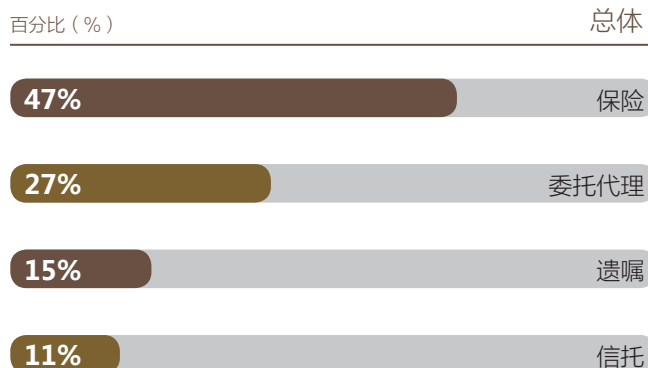
保险对于财富传承的多重价值

保险作为财富传承首选工具的秘密

在已经采取财富传承行动的受访精英阶层（占受访者比重 19%）里，**47% 人群使用“保险”实现财富传承**，在险种上，最受精英阶层青睐的主要是人寿保险与子女教育、个人养老金保险。而他们选择保险作为财富传承工具的比重，也高于“委托代理”（27%）、“遗嘱”（15%）与“信托”（11%）等其他财富传承方式。

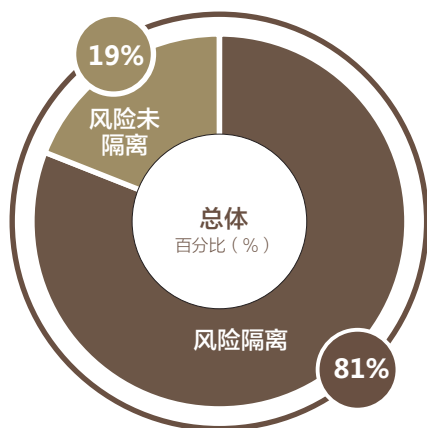
之所以保险能成为财富传承首选工具，主要原因是保险有效解决了精英阶层对财富获得稳步增长、财富安全得以保障、隔离个人财富与企业经营风险的顾虑。

保险作为财富传承首选工具

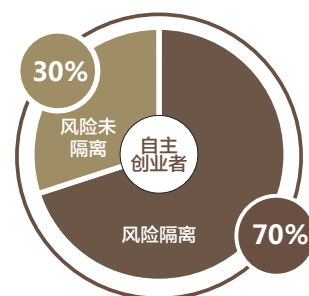
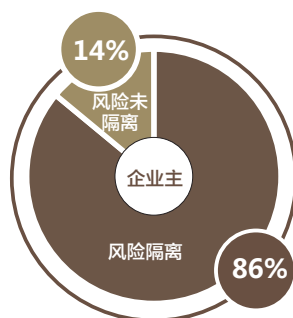


► 个人财富与企业经营风险隔离意识兴起

风险隔离占比



不同职业人群的风险隔离占比



个人财富与企业经营风险隔离意识兴起

报告通过对 196 位企业主与 90 位自主创业者做了专项调研发现，81% 受访精英阶层已经开始尝试各种方式将个人财富与企业经营风险进行隔离。

这在企业主群体显得尤其明显。86% 受访企业主对个人财富和企业经营风险进行了隔离；相比而言，仅有 70% 自主创业者采取了风险隔离措施，低于平均水准。



健康生活方式的 财富效应

精英阶层的健康重视度及原因

- > 身心健康优于“财富创造”与“事业发展”
- > 不同职业精英阶层对健康的重视“各有侧重”
- > 触发关注健康的原因

精英阶层的健康生活方式

- > 养生之道与健康生活
- > 精英阶层的健康运动“频率”
- > 未采取健康生活方式的障碍

个性化高品质医疗需求

- > 精英人群的个性化高品质医疗服务需求

多数受访精英阶层最重视“身心健康”。

健康生活方式落实状况: 多数精英阶层通过锻炼、定期体检、健康饮食和健康作息改善身体健康状况, 但自我感觉良好以及忙碌的工作生活节奏仍令部分精英阶层尚未落实健康生活方式。

个性化高品质医疗需求趋于旺盛: 除了培养健康生活方式, 多数受访精英阶层格外关注个性化高品质医疗需求是否得到满足, 其中包括私人管家式的医疗体验、三甲医院专家级诊疗、私立医院一对一诊疗服务、国外高品质的专家医疗服务等。

精英阶层的健康重视度及原因

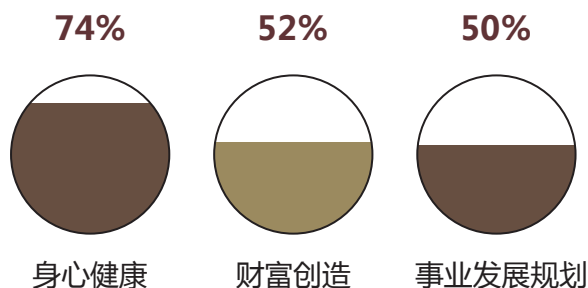
身心健康优于“财富创造”与“事业发展”

尽管众多精英阶层为实现满足高品质生活的财富自由, 以及财富传承而不断努力, 但当前他们最关心的, 仍是自身身心健康问题。

数据显示, 74% 受访精英阶层当前最关心的是身心健康, 这个比例远高于财富创造 (52%)、事业发展规划 (50%)。

之所以出现这种现象, 主要原因是多数精英阶层认为身心健康是财富持续保值增值、未来财富传承、实现个人理想的根本, 一旦遭遇疾病与健康状况欠佳, 再多的财富、再美好的理想、再长远的财富传承规划都是一纸“浮云”。

身心健康优于“财富创造”与“事业发展”——



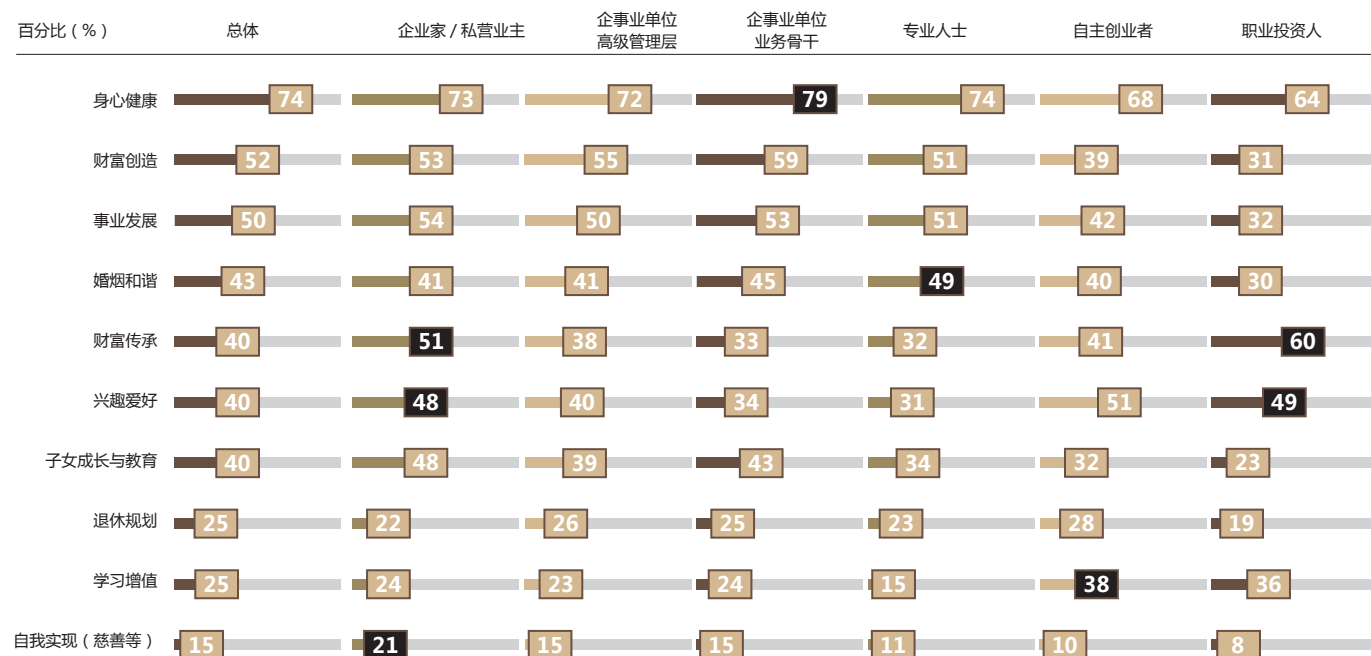
不同职业精英阶层对健康的重视“各有侧重”

就不同职业而言, 无论是企业主, 还是企业高管、业务骨干、专业人士、自主创业者、职业投资人, 都将身心健康视为当前最关心的问题。

其中, 业务骨干对身心健康的重视度最高, 约 79% 受访者均认为身心健康最重要;

此外, 企业主与职业投资人比其他精英群体更关注“财富传承”与“兴趣爱好”; 自主创业者则相比其他精英人群更关心“学习增值”; 企业主相比其他人群更关注“自我价值实现(慈善等)”; 专业人士则相比其他人群更关注“婚姻和谐”。

不同职业群体精英群体对健康的重视各有侧重



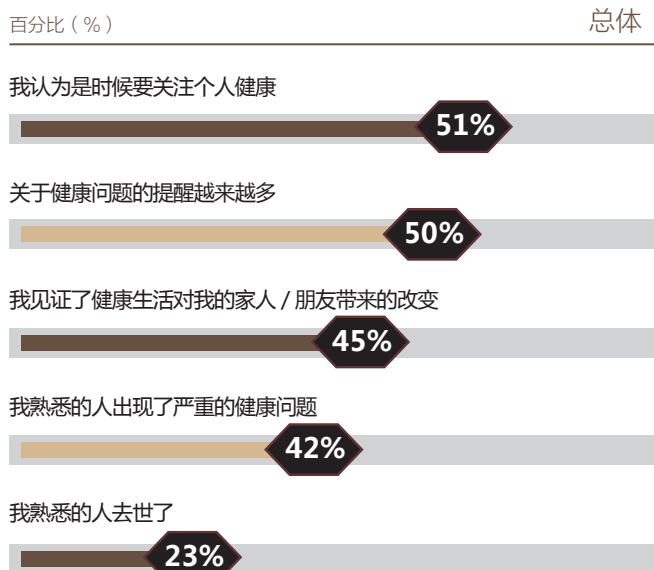
触发关注健康的原因

触发精英阶层如此重视身心健康问题，原因众多。

报告发现，“是时候关注个人健康（自我健康意识提升）”、“关于健康问题的提醒越来越多”是触发精英阶层日益重视身心健康问题的最主要驱动力，占比分别达到 51% 与 50%；

其次才是“我见证了健康生活对我的家人/朋友带来的改变”、“我熟悉的人出现了严重的健康问题”，占比分别达到 45% 与 42%。

► 触发关注健康的原因

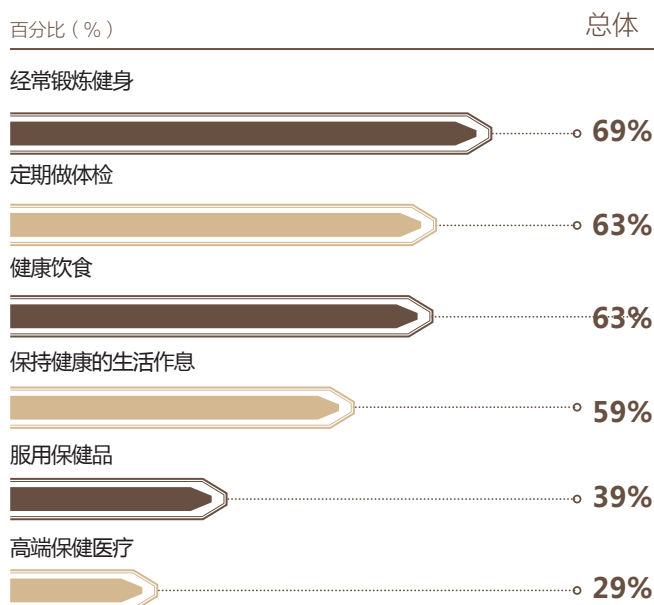


精英阶层的健康生活方式

养生之道与健康生活

为了增加体魄促进身心健康，多数受访精英阶层更倾向采取经常锻炼健身、定期做体检、健康饮食、保持健康的生活作息这四大方式，相比而言，服用保健品与高端保健医疗的采纳比例较低。

► 养生之道与健康生活



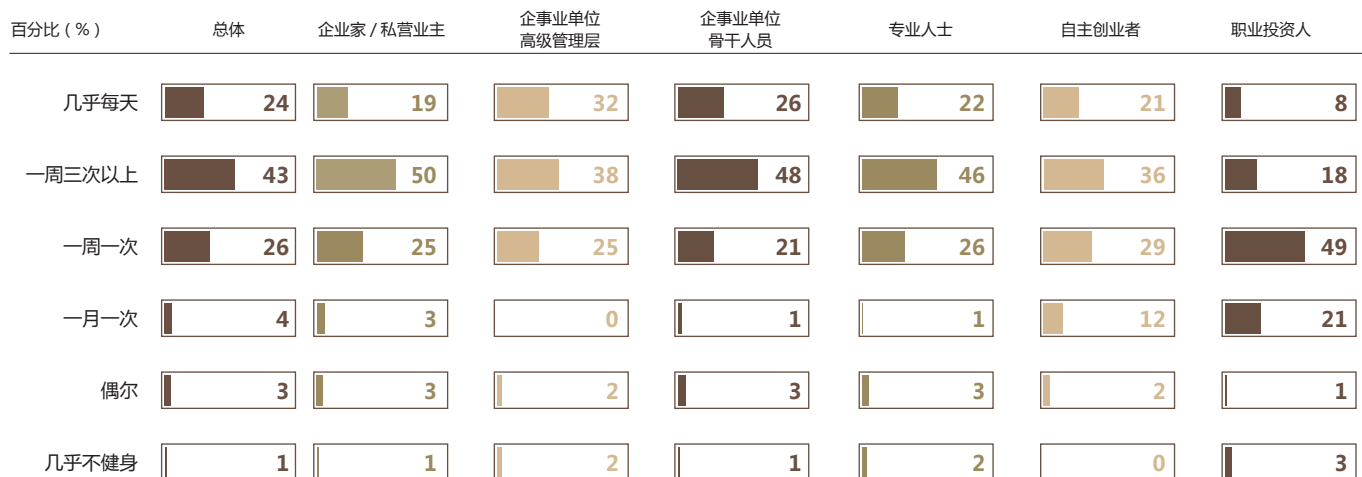
精英阶层的健康运动“频率”

就身体锻炼频率而言，67% 受访精英阶层表示自己日常锻炼超过三次 / 周，其中，24% 受访精英人群表示自己几乎每天都会锻炼。

就不同职业分析，企业家、业务骨干、专业人士、自主创业者的日常健身频次主要集中在“一周三次左右”，有 32% 受访企业高管表示几乎每天都在健身。

只有职业投资人的日常健身频次相对最低，49% 受访者表示锻炼频次是“一周一次”，更有 21% 受访者坦言自己是“一月一次”。

► 身体锻炼频率

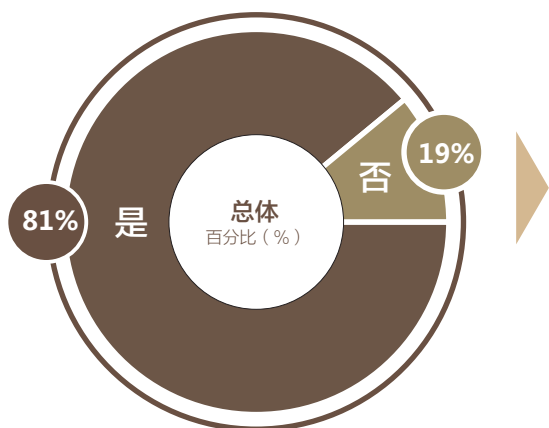


未采取健康生活方式的障碍

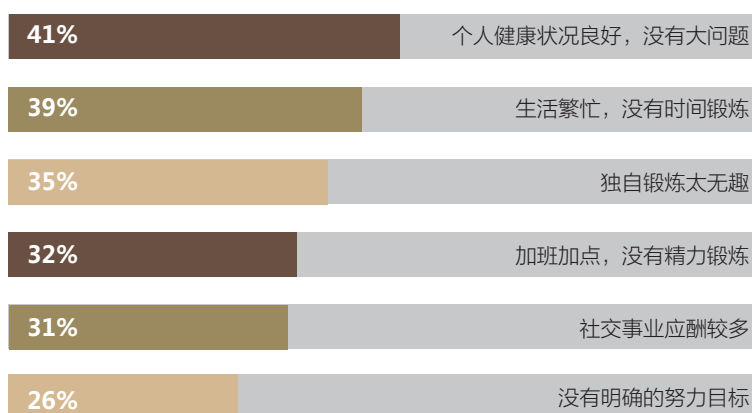
针对尚未采用健康生活方式的受访精英阶层调研发现，41% 受访者认为“个人健康状况良好，没有大问题”，39% 则认为“生活繁忙，没有时间锻炼”，另有 35% 觉得“独自锻炼太无趣”，这构成了精英阶层未落实健康生活方式的最主要三大掣肘。

相比而言，加班加点没有精力锻炼、社交事业应酬较多挤占锻炼时间、没有明确的努力目标反而在精英阶层眼里成为“次要因素”。

是否采用合理的健康生活方式



未采取健康生活方式的障碍



► 个性化高品质医疗服务需求

百分比 (%)	总体	企业家 / 私营业主	企事业单位 高级管理层	企事业单位 骨干人员	专业人士	自主创业者	职业投资人
从就医问诊, 到康复管理的一整套私人管家式医疗体验	51	56	51	54	44	48	47
国内三甲医院的专家级医疗诊断	48	44	52	52	48	38	44
国内私立医院的一对一周到医疗问诊服务	46	44	52	41	49	56	48
国外高品质的专家医疗服务	37	34	39	42	31	31	40
个性化健康管理提供专业的咨询建议与管理服务	25	20	28	28	23	26	26

个性化高品质医疗需求

精英人群的个性化高品质医疗服务需求

除了培养健康生活方式, 精英阶层同样对高品质个性化医疗服务有着迫切需求。

多数受访精英阶层对个性化高品质医疗服务的前三大迫切需求, 主要体现在“从就医问诊, 到康复管理的一整套私人管家式医疗体验”、“国内三甲医院专家级医疗诊断”和“国内私立医院一对一周到医疗问诊服务”, 占比分别达到 51%、48% 与 46%; “高于国外高品质的专家医疗服务 (37%)”, 以及 “个性化健康管理提供专业的咨

询建议与管理服务 (25%)”。

就不同职业而言, 企业主对“从就医问诊, 到康复管理的一整套私人管家式医疗体验”的需求度最高;

企业高管与业务骨干对“国内三甲医院专家级医疗诊断”、“个性化健康管理提供专业的咨询建议与管理服务”的需求最旺盛;

自主创业者最关心“国内私立医院一对一周到医疗问诊服务”能否得到满足。

专业人士最关注“国内三甲医院专家级诊断”和“国内私立医院一对一周到医疗问诊服务”;

职业投资人则更加关心“从就医问诊, 到康复管理的一整套私人管家式医疗体验”与“国内私立医院的一对一周到医疗问诊服务”。



友邦保险

友邦保险控股有限公司及其附属公司（统称“友邦保险”或“本集团”）是最大的泛亚地区独立上市人寿保险集团，覆盖亚太区内 18 个市场。友邦保险今日的业务成就可追溯近一世纪前于上海的发源地。截至 2017 年 5 月 31 日，集团总资产值为 2,000 亿美元。

友邦保险在中国大陆的发展始于 1992 年，并于同年在上海设立分公司，是第一家获得独资营运牌照的非内地人寿保险公司。目前，友邦保险在中国大陆的业务范围已经扩展到北京市、深圳市、广东省和江苏省。作为第一家将保险营销员制度引进国内的保险公司，友邦保险建立了专业的保险营销员队伍，并通过多元化渠道，为客户提供一系列产品及服务，涵盖人寿保险、年金保险、健康保险、意外伤害保险。

21 世纪传媒

21 世纪传媒旗下《21 世纪经济报道》依托南方报业传媒集团，创刊于 2001 年。全国发行，每个工作日为读者生产最独家、深度、一手的商业信息，服务于中国最优秀的商务人群，坚持正确舆论导向，成为中国商业报道领导者。

21 世纪报系在努力巩固和扩大自身在财经领域的竞争优势的同时，也在加快探索财经数据服务和信息服务的新路径。目前 21 旗下除了以 21 财经 APP 为代表的新媒体矩阵之外，已经有了飞笛资讯、明天日报、21 世纪经济研究院等财经数据开发的专业团队，可以定向为用户提供产品化的资讯服务产品。

21 一直致力于打造行业标杆，中国企业公民评选、博鳌 21 世纪房地产论坛、红粉笔乡村小学教育计划、中国酒店金枕头奖评选、中国最佳品牌案例评选及论坛等品牌活动连续举办超过 10 年，影响行业发展。

北京 数字一百 信息技术 有限公司

北京数字一百信息技术有限公司（科达集团全资子公司），拥有深厚的市场研究背景及领先的互联网技术优势。是一家通过大数据和调研数据整合研究，为企业用户提供市场咨询，数据价值深度挖掘服务的专业研究机构。致力于为企业提供更真实、精准、高效的市场研究数据、策略营销服务。专注服务于金融、快速消费品、家电、IT 互联网、政府、汽车等行业企业。在 2016 年成功上市。【A 股上市股票代码：600986】

友邦保險

21 世紀傳媒

北京數字一百信息技術有限公司