

高净值客户 金融消费习惯白皮书

益普索（中国）咨询有限公司

2019年1月 益普索研究总监 贾艳丽



本公司遵守市场、民意和社会调查ISO20252及ESOMAR标准等相关法规和专业准则

©2019益普索。版权所有。本演示文稿包含益普索机密专有信息，未经益普索事先书面同意，不得披露或复制。



样本人群界定、样本量及数据采集时间



目标人群

- 银行财富及私行客户



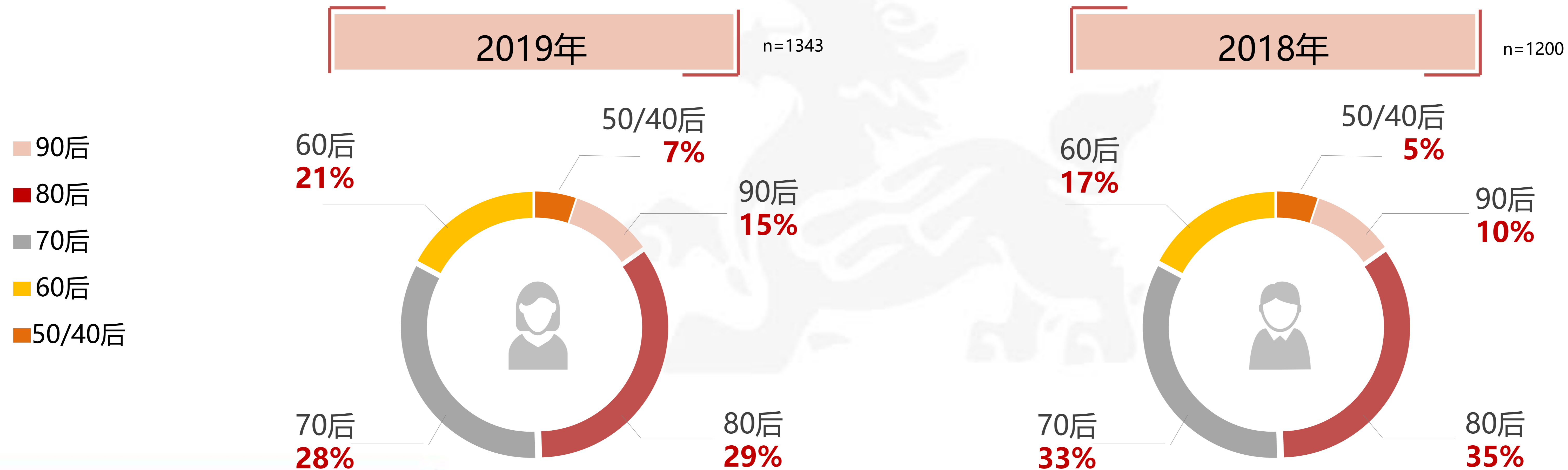
研究方法

- 1343个有效样本
- 数据采集由多家银行协助在高端客户中发送邀请，收到邀请的客户使用益普索问卷平台在线答题
- 数据采集时间：2018.12月



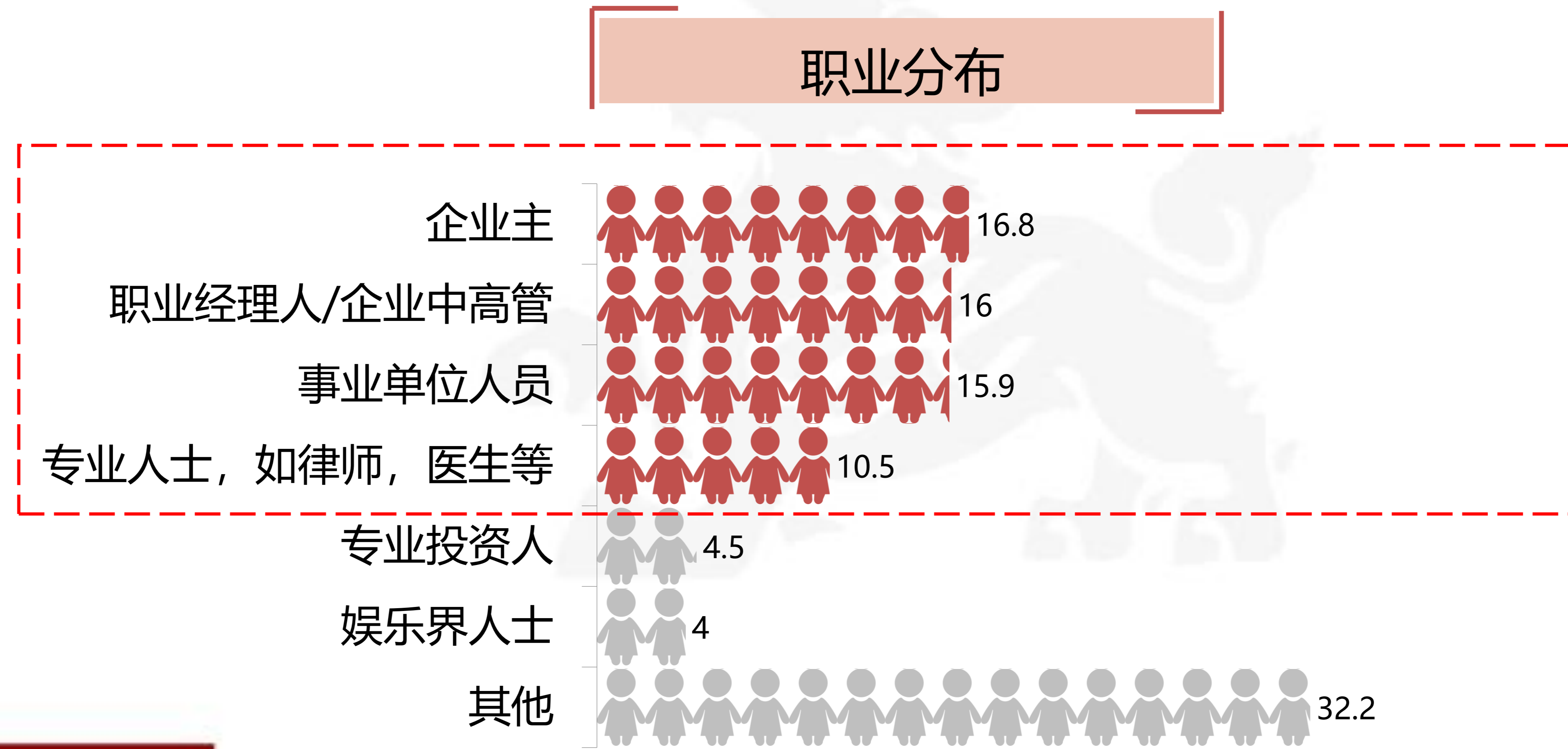
样本人群的年龄段分布

- 80后和70后是高端金融人群的主力。



样本人群的职业分布

- 企业主/高管、职业经理人及事业单位人员是主要的高净值客群。



单位: %
n=1343

投资理财资金来源

- 工资和创业收入是高净值人群积累财富的主要途径。

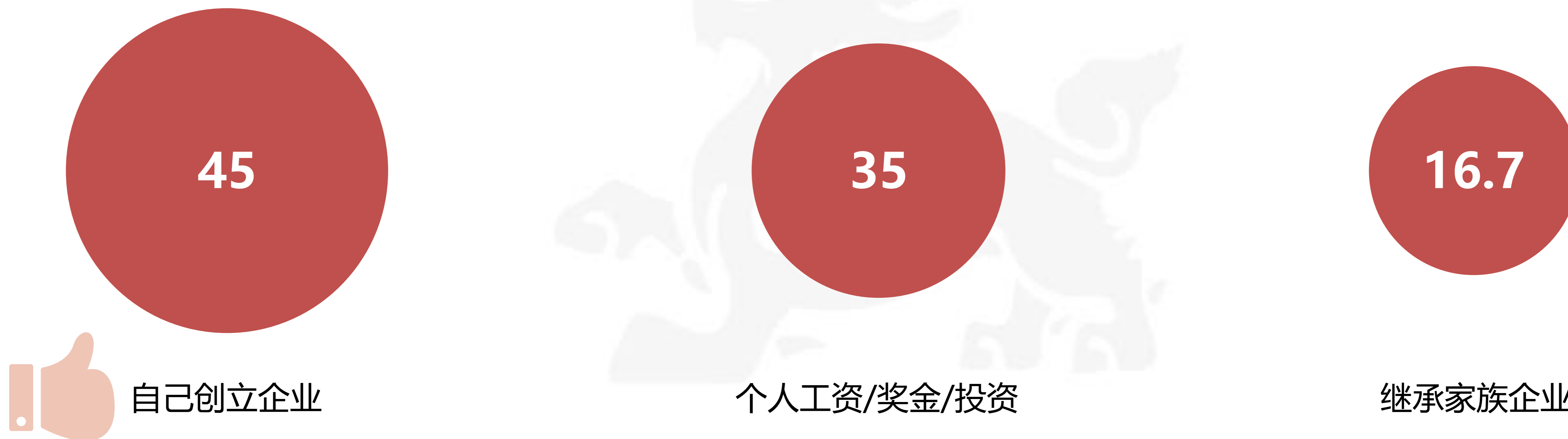


单位: %
n=1343



800万以上资产人群投资理财资金来源

- 资产800万以上人群中更多依靠创业获取财富。



单位: %
n=180

投资理财目的

• 随着金融资产规模增长，投资理财目的进一步多元化。

单位：%

资产300万以下

n=951

资产300-800万

n=212

资产800万以上

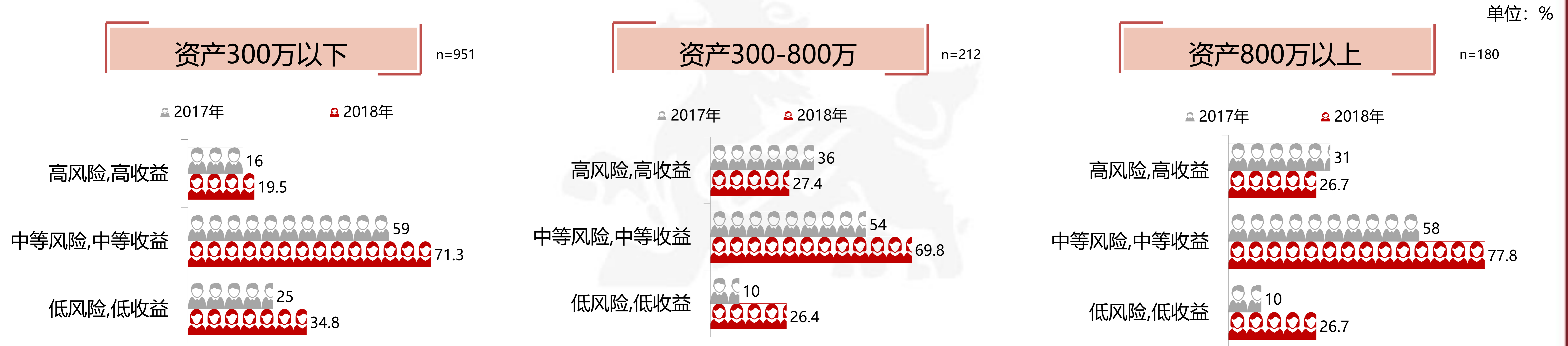
n=180





投资理财资金的风险配置

- 2018年高端用户逐步减少高风险高收益资产配置，增加中等风险及低风险理财产品。



投资理财方式

• 2018年高端客户理财方式进一步分散，银行理财、基金、贵金属、互联网理财在2018年出现下降趋势。

数字来源：高净值人群2018年与2017年投资方向的差值

理财方式

单位：%
n=1343



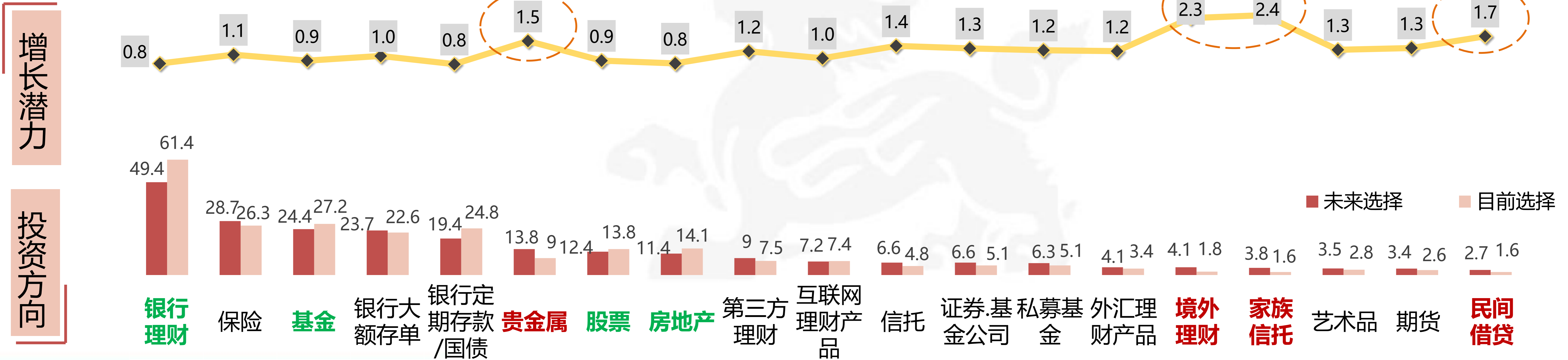
Q: 请问您主要使用哪种方式进行投资?

投资方向及增长潜力

- 贵金属、境外理财、家族信托、民间借贷等今后客户需求将增加。
- 银行理财、基金、股票和房地产预期将降低。

数字来源：高净值人群未来投资偏好与目前投资方向的比值

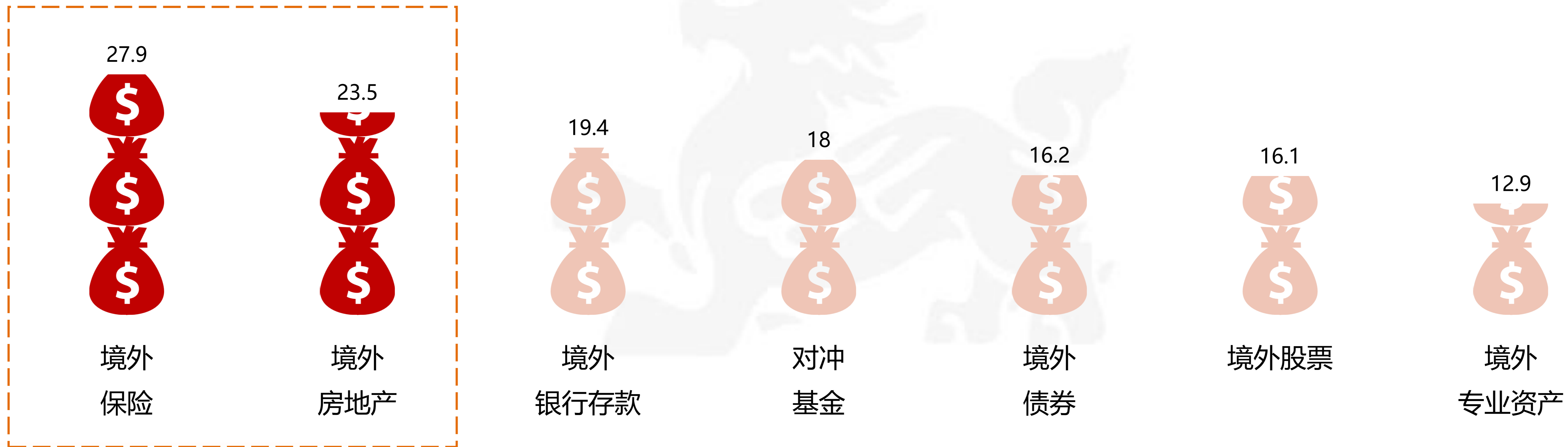
单位：%
n=1343



Q: 请问今后2-3年您会继续或增加在哪些方面的投资呢?

境外投资方向

- 境外理财以境外保险和境外房地产对于高净值人群吸引力较大。

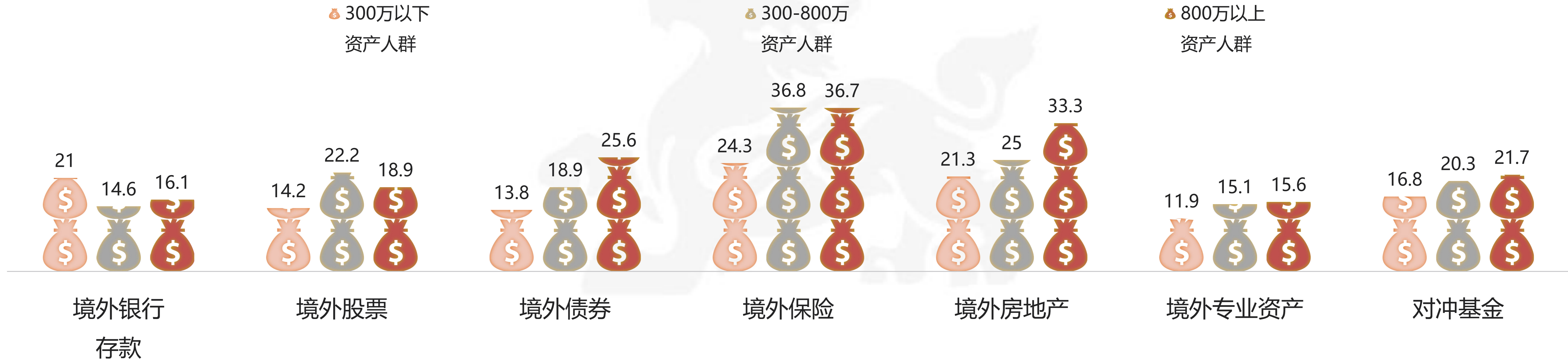


单位: %
n=1343

境外投资方向

- 800万以上资产人群对境外保险、境外房地产和境外债券的需求更高。

单位：%
n=1343

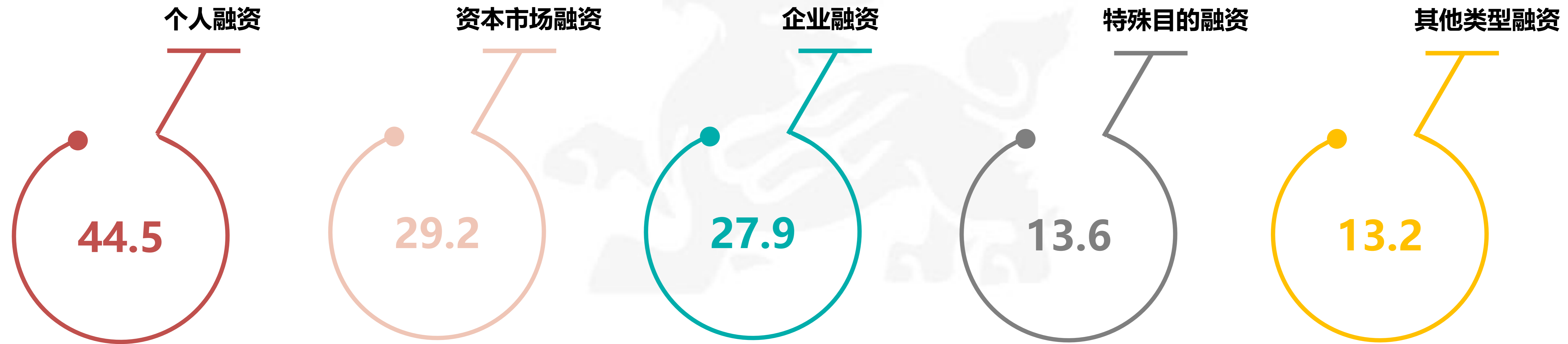


Q: 如果您计划今后选择境外理财, 请问您更倾向于选择哪种境外理财产品?



融资产品需求

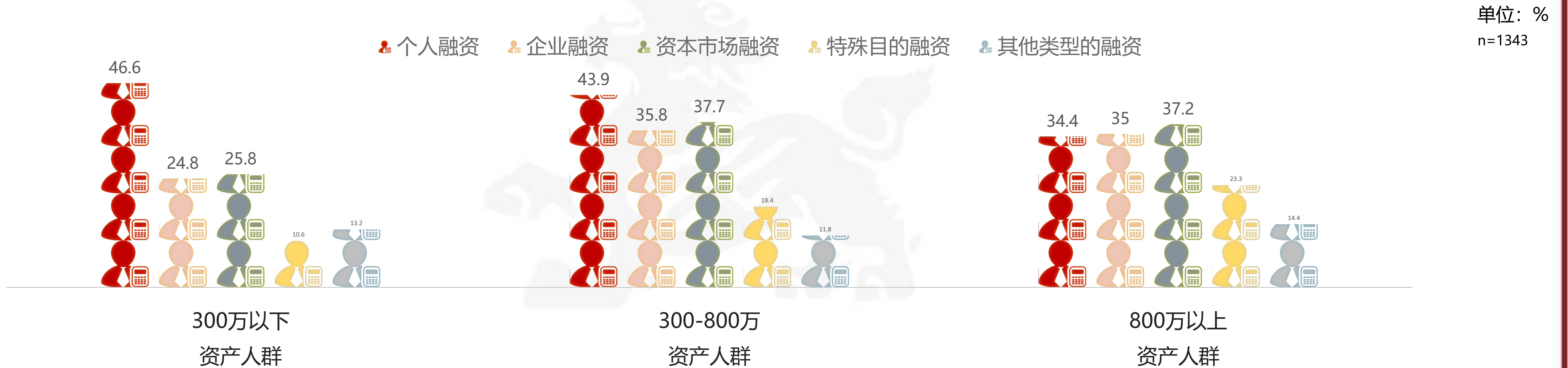
- 高净值人群对金融机构提供个人融资服务表示出较高兴趣。



单位: %
n=1343

融资产品需求

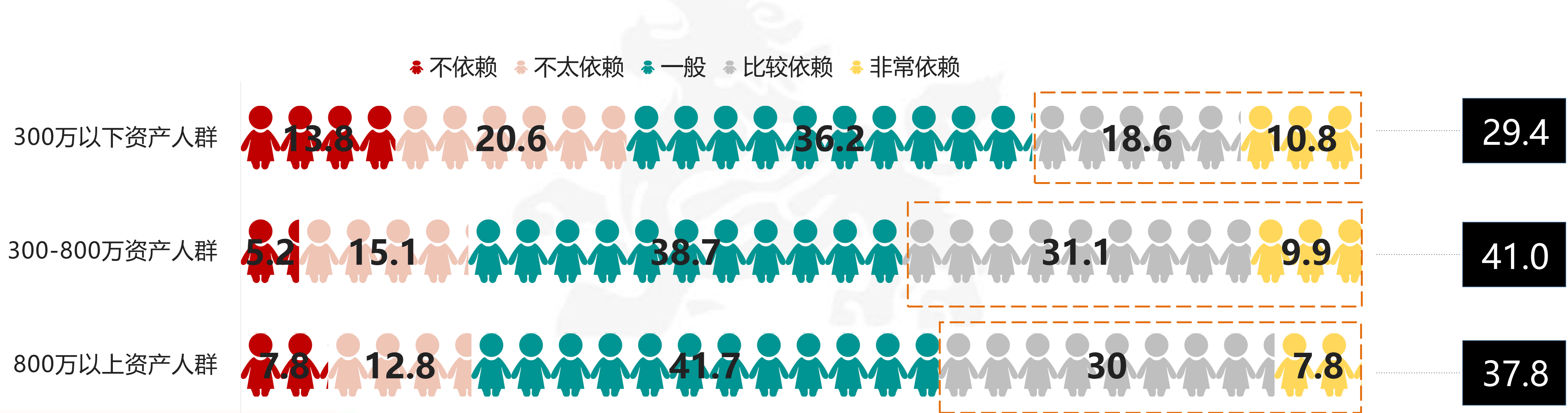
- 随着资产规模提高，高端客户对于融资需求也逐渐多样化。





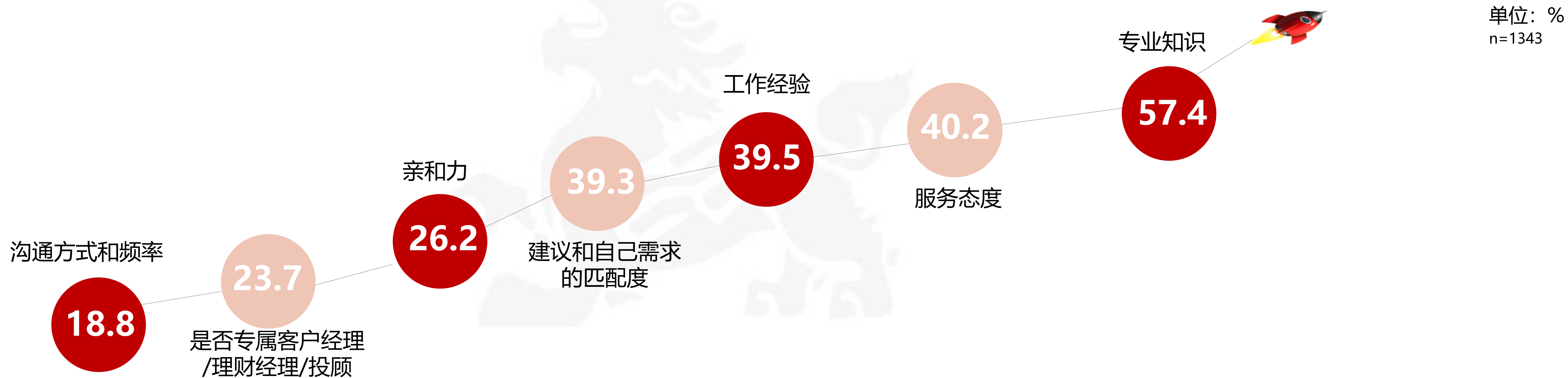
对理财顾问的依赖程度

- 高净值客户对于理财顾问有较高的依赖度，尤其资产300万以上客户对于理财顾问的依赖度更大。



理财顾问最需具备的能力

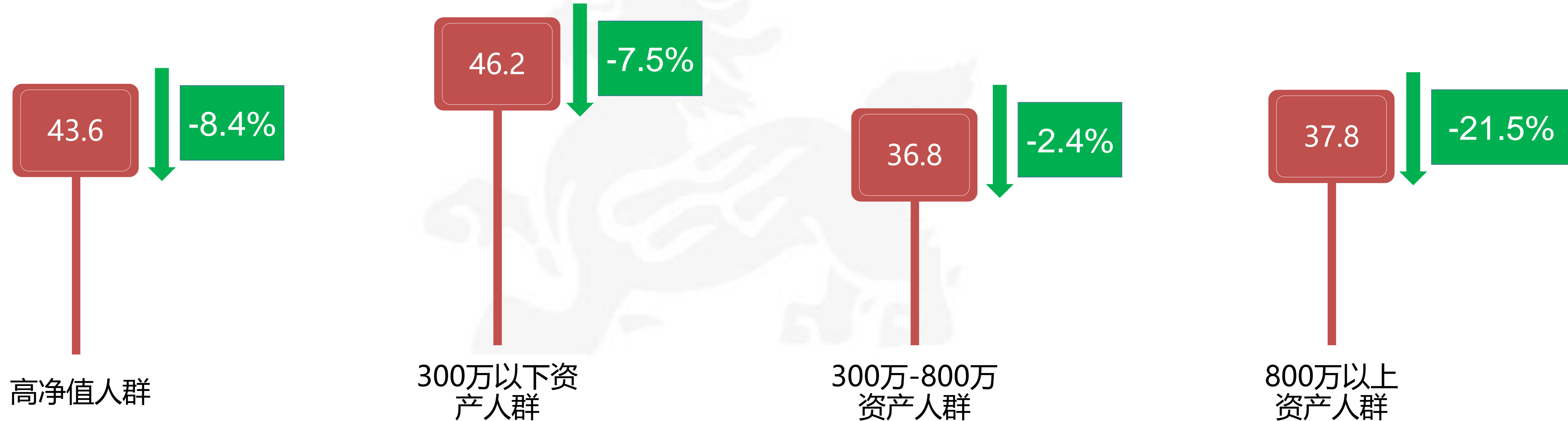
- 对于高净值客户来讲，合格的理财顾问需要优先具备的特质是过硬的专业知识，和良好的服务态度。





未来增加理财资金投入的比例

- 但是，高净值用户对于理财投资未来预期下降，增加投入的用户比例出现明显下降，300万以上资产用户中仅略多于三分之一的用户表示会增加投资理财。



感谢聆听！

