

2021

中国私人财富报告

中国私人银行业：纳川成海

目录

前言：纳川成海，登高博见	1
致谢	2
第一章 2021年中国私人财富市场概览与走势	3
· 经济回归常态、基本面向好，2021年预计总资产稳中有升	4
· 2019-2020年中国私人财富市场回顾与2021年展望	6
· 从一线往周边辐射，三大经济圈高净值人群集中度加强	9
第二章 中国高净值人群群体细分、投资心态和投资行为	11
【专题一：人群结构和多元需求】高净值人群结构分化，需求多元，财富目标更加综合	12
· 高净值人群多元化、年轻化趋势凸显	12
· 年轻群体创富需求显著提升，与成熟群体的保障、传承需求形成二元驱动	15
· 高净值人群需求的综合化程度加深，从个人需求延伸到家庭、企业、社会需求	16
· 境内外配置规划趋于理性，传统目的地降温，要求资产全链条服务	25
【专题二：产品服务生态】构建满足“人-家-企-社”综合需求的金融加非金融服务生态	29
· 金融成熟度加强，净值型、权益类产品接受度提升，注重专业资产配置	29
· 家族传承意识加强，财富传承外期待针对性的税务法律、能力传承等服务	36
· 期望私人银行辅助提供企业解决方案，除传统融资外，其他服务满足度有待提升	39
· 对金融机构提供社会公益服务持开放态度	40
【专题三：混合服务模式】以“人为轴心，数字化支撑”的服务模式提供前瞻洞察和全流程陪伴	41
第三章 中国私人银行业竞争态势	47
· 机构选择分化并呈现差异化定位，银行系私行仍是首选	48
· 专业度的重要性持续提升，从洞察、体验到体系化服务	50
附录：研究方法	51
版权声明	54

前言：纳川成海，登高博见

自2009年，招商银行携手贝恩公司（Bain&Company）首次联合发布《中国私人财富报告》，追踪中国私人财富市场风云变幻十余载，与中国高净值人群和财富管理机构共同经历了数个市场起伏，陪伴中国高净值人群在财富管理的道路上走向成熟。我们致力于通过长期市场追踪、数据积累分析和大量高净值人群调研及访谈，坚持执行可得范围内最高研究标准，展示具有独创性、延续性和权威性的研究成果，为中国高净值人群的财富管理和各类财富管理机构进一步发展，提供信息、分享观点，以期推动行业共同繁荣。

2020年以来，新冠肺炎疫情席卷全球，国际政治、经济形势复杂多变；国内经济承压，稳中求进。在境内外诸多因素影响下，机遇与挑战并存，中国率先控制住疫情，带头实现经济回归常态，基本面持续向好。与此同时，中国高净值人群及可投资资产保持增长，并经历了复杂市场环境的洗礼，正日趋成熟，这意味着中国私人银行财富市场步入以质取胜阶段。

在此关键时刻，招行与贝恩再次携手，本着招行“因您而变”的经营理念 and 贝恩的严谨态度，以“纳川成海”为主题，发布《2021中国私人财富报告》，为同系列报告的第七期。在本次报告中，我们近距离洞察了高净值人群在经历市场洗礼之后的投资心态及行为变化，未来将以何种心态和理念进行财富管理。不仅对约4000多份高净值人群调研问卷进行分析，还多次走访北京、上海、深圳、广州、杭州、南京、武汉、重庆、西安、香港等城市，对每一位诚意与我们交流的高净值人群进行了深入沟通，进一步理解中国高净值人群在当下的需求与感悟。我们观察到近两年高净值人群的财富管理成熟度显著提高，资产配置意识逐步加强，普遍更加理性地进行资产多元化配置，同时注重专业洞察和服务质量，期待财富管理机构能够整合境内外资源，以提供金融、非金融综合服务。在2021年尤为值得关注的是，新经济群体数量增势强劲，高净值人群年轻化趋势凸显。与过往不同，新经济群体更着眼于连贯性的资产配置、前瞻性洞察，及非金融增值服务，注重人的专业服务，智能化便捷性以及一站式方案的提供。

过去两年，在市场震荡回稳的背景下，中国私人财富管理市场的机遇与挑战并存。一是随着社会总财富持续增长，高净值人群财富管理需求日趋多元化，高净值人群加速向有成熟服务体系的头部机构聚集。二是各个头部机构竞相构建差异化优势，打造竞争壁垒和护城河。因此中国财富管理机构发展步入以质取胜阶段。在新时期构建创新驱动的大财富管理生态，强化以客户为中心，深度理解多元化的客户需求，提升客户价值，打通金融机构财富管理价值链，提供整合的数字化、平台化、生态化服务，以此启动高净值人群与财富共同增长的飞轮效应，将是财富管理机构的核心理要务。

经历2020年的市场洗礼，我们看到中国财富管理市场在通过创新、智能驱动价值提升，坚持以客户为中心，围绕用户需求创造价值。未来，中国财富管理市场核心主题是秉承“纳川成海”的财富哲学，围绕不同客群需求，整合内外部资源，串联内外部服务方，构建平台型大财富管理价值循环链；通过人与数字相互赋能，实现前瞻洞察、综合的产品服务、卓越的交互体验，为客户创造长久价值。

致谢

本报告是招商银行团队与贝恩公司团队持续紧密配合的成果。

2009年，招商银行开创性地提出深入研究中国私人财富市场的构想；十年间，招商银行和贝恩公司持续关注该话题，跟踪观察其变化及趋势。2021年，招商银行和贝恩公司第七次携手，对中国私人财富市场、高净值人群的行为特征和中国私人银行业进行了深入研究，在新的时代和市场背景下重新审视市场和客群的发展变迁。

自2009年起，招商银行通过对行内外高端客户资源进行协调和安排，与贝恩公司一同在全国累计进行了约2万份问卷调研及大量客户和客户经理的深度访谈，为收集高净值人士的一手信息做出了巨大努力。同时，招商银行还提供了丰富的业务经验和行业数据，为深度研究分析奠定了坚实基础。在双方共同讨论下，招商银行的各位领导对报告的分析方法和观点提炼提出了宝贵意见和建议，为撰写此份报告做出了巨大贡献。在此感谢招商银行田惠宇行长、汪建中副行长、私人银行部王晏蓉总经理、王蕾副总经理、吴春江副总经理、刘宇恒副总经理、陈琳首席，以及招商银行团队的每一个人。

调研分析中，贝恩公司团队持续改进方法论和模型框架，完善市场规模估算模型，对近年来快速发展的资产类别再次细化，同时对调研和访谈结果进行深入分析，提炼出鲜明的观点和充分的论证支持。在完成招行客户和客户经理调研访谈基础上，贝恩公司团队还进行了外部客户访谈，进一步丰富了数据支持。在此一并感谢贝恩公司的合伙人梁霁中先生，副合伙人崔筠女士，董事经理田曦娥女士以及团队的每一个人。

我们还要感谢每一位接受访谈和参与调研的高净值人士和客户经理，以及招商银行总行和分行为访谈及本报告的顺利完成提供帮助的各位同事——他们积极配合数据筛选、客户调研和访谈工作，分享各自积累多年的行业经验，尽心尽力地协助市场调研，并且高效地反馈沟通。在项目研究过程中，贝恩公司内部专家和相关同事也为团队提供了访谈对象资源，并在收集资料、构建模型、方法论和分析工具等方面提供了大量帮助，在此感谢贝恩公司大中华区及贝恩公司全球财富管理业务的伙伴们。

在此，谨向所有为报告慷慨献出宝贵时间和资源的各界人士表示衷心感谢！

第一章 2021 年中国私人财富市场概览与走势

- 2020年，中国个人可投资资产总规模达241万亿人民币，2018-2020年年均复合增长率为13%；预计到2021年底，可投资资产总规模将达268万亿人民币。
- 2020年，可投资资产在1000万人民币以上的中国高净值人群数量达262万人，2018-2020年年均复合增长率为15%；预计到2021年底，中国高净值人群数量将达约296万人。
- 2020年，中国高净值人群人均持有可投资资产约3209万人民币，共持有可投资资产84万亿人民币；预计到2021年底，高净值人群持有的可投资资产规模将达约96万亿人民币。
- 2020年，高净值人群数量超过5万的省市共17个，分别是广东、上海、北京、江苏、浙江、山东、四川、湖北、福建、天津、辽宁、河北、湖南、河南、安徽、江西和云南；其中9省市（广东、上海、北京、江苏、浙江、山东、四川、湖北、福建）率先超过10万人；24个省市高净值人群数量皆超过2万人；高净值人群从一线城市拓展辐射周边区域，三大经济圈高净值人数及集中度进一步加强。

第一章 2021 年中国私人财富市场概览与走势

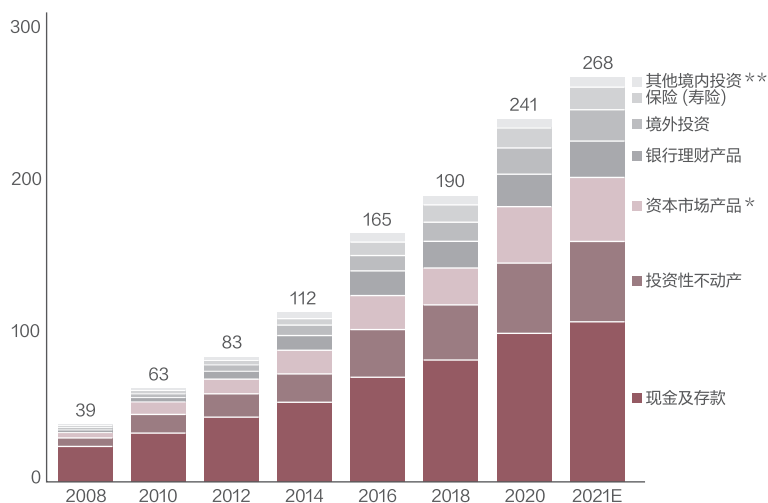
经济回归常态、基本面向好,2021 年预计总资产稳中有升¹

2020年,面对疫情冲击和复杂严峻的国内外环境,中国率先在全球主要经济体中恢复经济正增长,GDP首次突破百万亿人民币,逆势增长2.3%,成为全球经济阴霾下的一抹亮色。世界银行预测,随着消费者和企业信心的提高以及劳动力市场状况的改善,2021年——作为“十四五”开局之年,中国的GDP增长将恢复到新冠疫情前水平,预计2021年的GDP增速将达7.9%。

在宏观经济持续向好的基本前提下,中国私人财富市场也迎来稳健发展的态势。2020年,中国个人持有的可投资资产²总体规模达241万亿人民币,2018-2020年年均复合增长率为13%,重新回归两位数增长。其中,资本市场产品规模增速显著,2018-2020年年均复合增长率攀升至27%;投资性不动产在“房住不炒”政策下改革逐步到位,市场自身动力平稳恢复,年均复合增长率上升至14%。(参阅图1)

图 1: 2008-2021 年中国个人持有的可投资资产总体规模

个人可投资资产规模 (人民币万亿元)



CAGR	CAGR	CAGR	CAGR	CAGR	CAGR
(08-20)	(12-14)	(14-16)	(16-18)	(18-20)	(20-21E)
16%	16%	21%	7%	13%	11%
42%	48%	35%	0%	-5%	1%
18%	18%	23%	15%	11%	14%
32%	20%	26%	10%	21%	20%
25%	40%	29%	6%	9%	11%
19%	27%	22%	1%	27%	14%
20%	8%	30%	8%	14%	12%
13%	11%	15%	8%	9%	9%

来源: 贝恩公司高净值人群收入-财富分布模型

注*: “资本市场产品”包含个人持有的股票、公募基金、新三板和债券

注**: “其他境内投资”包含个人持有的信托、基金专户、券商资管、私募股权投资产品、黄金、私募股权等

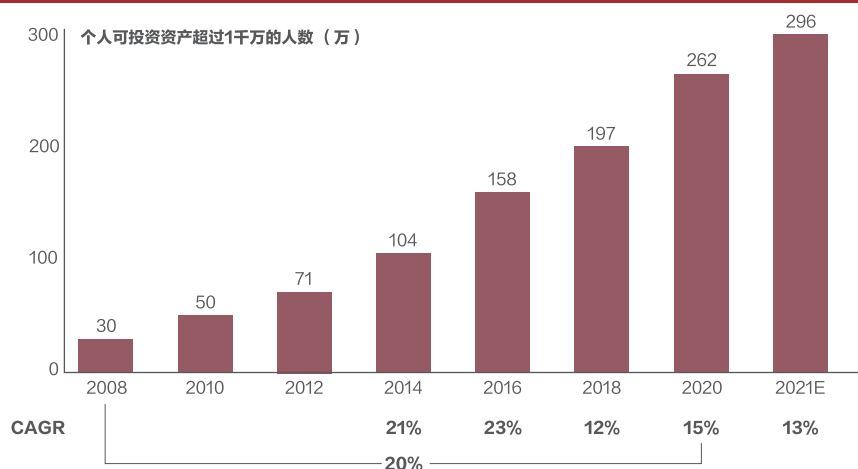
¹本报告的研究范围主要集中在大陆地区,未包含澳门和台湾两地市场。

²可投资资产: 个人投资性财富(具有较好二级市场属性,有一定流动性的资产)总量的衡量标准。可投资资产包括个人的金融资产和投资性房产。其中金融资产包括现金、存款、股票(拟上市流通股和非流通股,下同)、债券、基金、保险、银行理财产品、境外投资和其他境内投资(包括信托、基金专户、券商资管、私募股权基金、私募证券投资基金、黄金等);不包括自住房产、通过私募投资以外方式持有的非上市公司股权及耐用消费品等资产。

第一章 2021 年中国私人财富市场概览与走势

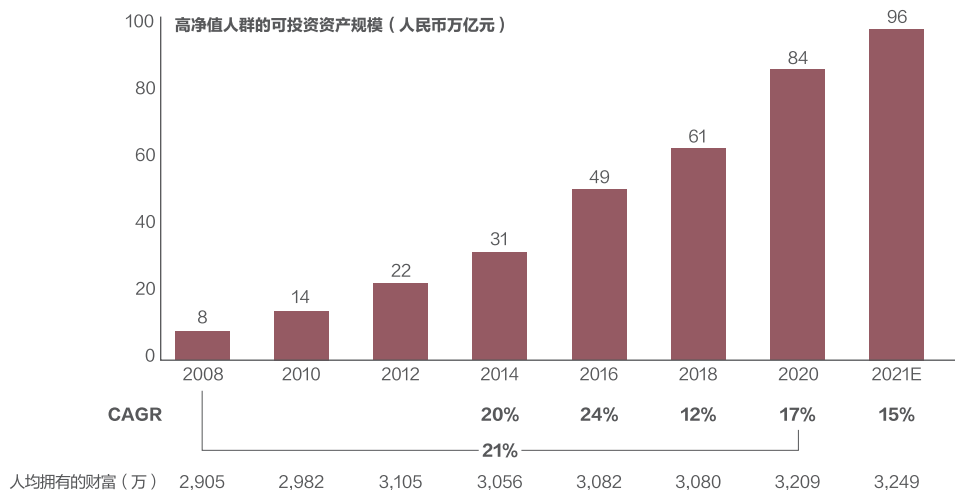
中国高净值人群规模¹及其持有的可投资资产，增速较往年均持续上涨。2020年，中国高净值人群数量达到262万人，与2018年相比增加了约65万人，年均复合增长率由2016–2018年的12%升至2018–2020年的15%。这主要源于资本市场过去两年的快速升值，一二线城市房地产市场的持续回暖，境内外IPO加速下新富人群的不断涌现。从财富规模看，2020年中国高净值人群共持有84万亿人民币的可投资资产，年均复合增速为17%。总体高净值人士人均持有可投资资产约3209万人民币。（参阅图2、图3）

图 2：个人可投资资产超过 1 千万的人数



来源：贝恩公司高净值人群收入-财富分布模型

图 3：高净值人群的可投资资产规模



来源：贝恩公司高净值人群收入-财富分布模型

¹本报告将可投资资产超过1千万人民币的个人定义为高净值人群

第一章 2021 年中国私人财富市场概览与走势

2019-2020 年中国私人财富市场回顾与 2021 年展望

宏观经济

- **2019-2020年回顾：**着力深化改革扩大开放，经济运行总体平稳，发展水平迈上新台阶，发展质量稳步提升。尽管2020年新冠肺炎疫情席卷全球，但中国经济经受住压力测试，显示了强大修复能力和旺盛生机活力，率先冲出疫情的阴霾实现复苏，乘风破浪稳健前行，GDP增速为2.3%。
- **2021年展望：**庞大的人口基数和国内市场、不断提升的城市化率、民生改善激发消费新动能等中国经济向好的有利因素仍十分明显。2021年中国经济发展将以稳中求进为主基调，宏观政策保持连续性、稳定性、可持续性，深化供给侧结构性改革，坚持扩大内需战略，强化科技战略支撑，扩大高水平对外开放。2021年政府工作报告将GDP增速目标定为6%以上。

现金及存款

- **2019-2020年回顾：**2019年央行实施了三次降准，形成了“三档两优”存款准备金制度新框架；人民币贷款同比增速保持12%以上，M2和社会融资规模增速分别保持在8%和10%以上。2020年货币政策、财政政策力度有所加大，全年人民币贷款增加19.6万亿元，同比多增2.8万亿元，创历史最高；M2同比增长10.1%，社会融资规模同比增速13.3%，均创近年新高；现金及存款余额增速平稳，2018-2020年年均复合增长率为9%。
- **2021年展望：**在国内经济逐渐回归常态，但境内外疫情防控仍面临压力的宏观背景下，央行预计维持稳健的货币政策灵活适度，精准导向，保持“不缺不滥”。随着经济回暖，居民储蓄率预计将回落到正常水平，促进消费复苏。预计总体现金及存款增速保持在8-10%。

房地产市场

- **2019-2020年回顾：**2019年，中国房地产市场政策聚焦房地产金融风险，房企资金面承压，百城新建住宅价格涨幅进一步收窄，土地市场处于低温状态；房地产开发投资增速9.9%，全年“高开低走”。2020年房地产投资回暖，“房住不炒”、大力发展房屋租赁市场仍是主旋律；商品房销售面积比上年增长2.6%，千亿房企增至41家，房企资金链承压、拿地谨慎。2018-2020年投资性不动产年均复合增长率由2016-2018年的8%上升至14%。
- **2021年展望：**在“房住不炒”、因城施策保障市场平稳运行、“三稳”目标指导下，各地限贷、限购、限价等政策短期内不会松动，预计2021年整体规模保持平稳增长。房地产市场区域分化加剧，人口持续流入、经济潜力充足地区房价延续上涨态势，人口持续流出、经济潜力不足地区则存在调整压力。预计2021年增速将保持平稳在12-14%。

第一章 2021 年中国私人财富市场概览与走势

股票市场

- **2019–2020年回顾：**2019年，设立科创板、试点注册制等多项重磅政策接续落地，激发市场活力，上证指数全年累计上涨22.3%，深证成指全年累计涨幅约44.1%，创业板指全年累计涨43.8%；全年北向资金净流入3517亿元，创历史新高。2020年，上证指数累计上涨13.9%；深证成指上涨38.7%；创业板指上涨64.9%，位列当年全球主要股指涨幅榜第二。2020年股票市场分化趋势明显，蓝筹股普遍上涨，小市值股票持续下跌，股票型基金和混合型基金连续两年获得高收益，引发投资者购买基金的热潮，居民储蓄资金正加速进入股市。
- **2021年展望：**在注册制全面实施、投资者机构化、上市企业质量提升、监管促进市场平稳运营等因素的驱动下，股市经历了过往两年的较快增长，存在回归均值趋势，权益型和混合型基金预计随A股市场向好将延续热度，货币及债券基金维持平稳增长。预计2021年收益率增速将有所放缓，保持在13–15%。

公募基金

- **2019–2020年回顾：**2019年中国公募基金整体呈现量价齐升的局面，除受资管新规影响、货币基金规模下降外，其他基金的规模都有所增加。2019年公募基金市场存量基金6084只，较2018年增加931只，市场资产净值规模14.7万亿元，较2018年增长13.5%。受益于2020年结构性牛市行情，公募基金赚钱效应明显，公募基金存量规模突破18万亿元，刷新历史新高，盈利2万亿元，其中混合型基金盈利最高，达1.2万亿元。从基金持仓看，金融业、采掘业、制造业等顺周期板块配置增加，地产板块配置比例下降。2020年底，公募基金个人持有比例较2019年底上升3.6个百分点至53.4%，债券型基金仍是机构的最爱，持有比例达91.6%。总体而言，公募基金资产净值延续了持续增长的态势。
- **2021年展望：**2020年涨幅过大、市场估值较高和2021年出现流动性拐点的预期等诸多因素影响下，公募基金复合收益率远高于市场平均的趋势很难长期持续，预计2021年增速将有所放缓。

银行理财产品

- **2019–2020年回顾：**“资管新规”和“理财新规”发布后，2019年银行理财净值化转型力度明显，净值型产品存续余额及占比持续快速增长，净值型产品存续余额10.1万亿元，增长68.6%。2020年，随着“资管新规”和“理财新规”等政策落地完善，以净值化转型为重点，理财业务有序整改，同业理财及嵌套投资规模持续缩减；银行理财市场规模达到25.9万亿元，同比增长6.9%；累计为投资者创造收益9932.5亿元，同比增长7.1%。2018–2020年银行理财产品规模增速稳中有升，年均复合增长率为9%。
- **2021年展望：**随着“资管新规”进入过渡期最后一年，理财子公司标准化产品不断涌现，净值化程度进一步提升，非保本理财规模预计稳中有升；结构性存款压降任务初步达成，进入规范发展阶段，预计未来小幅稳步增长。投资者对净值型理财概念接受度持续提升，“理财新规”下产品资金门槛降低，吸引个人投资者持续进入理财市场。预计2021年银行理财产品规模整体增速维持在10–12%。

第一章 2021 年中国私人财富市场概览与走势

保险

- **2019–2020年回顾：**2019年，保险业年度保费首次站上4万亿元，增速重回两位数；对外开放进程继续加快，外资保险保费收入同比增长29.9%。2020年，受新冠疫情、车险综改、意外险改革以及信用保证保险新规等监管因素综合影响，上半年保费收入严重下滑，下半年同比增长明显，全年保费规模超4.5万亿元；疫情推动了健康险的发展及新险种的开发，专业互联网保险公司迎来发展机遇。预计整体保险规模增速持续放缓，年均复合增长率由2016–2018年的15%降至2018–2020年的11%。
- **2021年展望：**随着疫情逐步缓解，代理人规模止跌企稳，互联网渠道加快渗透，同时疫情驱动投资者风险保障意识加强，寿险纳入资产配置重要性不断提升，全年寿险行业或将呈现温和复苏。预计2021年保险规模增速有所回暖，提升至14–16%。

其他境内投资

- **信托：**2019–2020年，资管新规出台的背景下，强监管以及“去通道”要求，信托牌照优势逐步减弱，行业营业收入、信托业务收入增加，行业利润总额、净利润减少。2021年，“资管新规”进入末尾年，银保监会持续出台监管细则，如收紧对消费信贷、信托的管控以及加强对变相绕道投向房地产的限制，助推信托行业总体规模持续压降，加速释放信用风险。
- **私募股权投资：**2019–2020年，私募股权投资行业监管环境与行业自律体系日益完善，私募股权投资基金数量及规模仍保持一定增长，但增速进一步放缓，募集资金不断向少数头部机构聚集。市场投资金额占比最高的三个子行业分别为半导体及电子设备、生物技术及医疗健康、互联网。受益于A股科创板及创业板注册制落地，IPO退出案例数同比大幅增加。预计2021年，二级市场平稳向好为一级市场募投管退营造良好局面，分化态势将延续，资金持续向头部机构集中。
- **黄金投资：**2019年全球经济走弱，货币环境宽松，黄金抗通胀属性增强，在资产配置中价值凸显，金价持续走高，突破1500美元/盎司。2020年受疫情影响，各国持续货币宽松政策，现货黄金维持坚挺，金价表现优异，最高突破2000美元/盎司。预计2021年，在弱美元周期、经济复苏对工业品需求提升的两大背景下，大宗商品表现有望继续强势，黄金价格受利率影响有一定抑制。

境外投资

- **2019–2020年回顾：**2019年，全球流动性持续宽松，全球主要股指全部上涨，股票总市值增长24%；IPO活动放缓，股票成交额同比下降，港交所蝉联IPO桂冠；全球国债收益率普遍走低；ETF成交额同比下降，但场内衍生品交易量同比增长。2020年疫情爆发之初，全球金融市场出现恐慌式暴跌，各国政府相继出手救市，缓解了市场的恐慌及焦虑情绪，美国三大股指快速探底后迅速回暖并创下历史新高。全球金融市场的大幅动荡引发投资者对资产价格过度修复及泡沫破裂的担忧。2018–2020年个人境外投资年均复合增长率约21%。

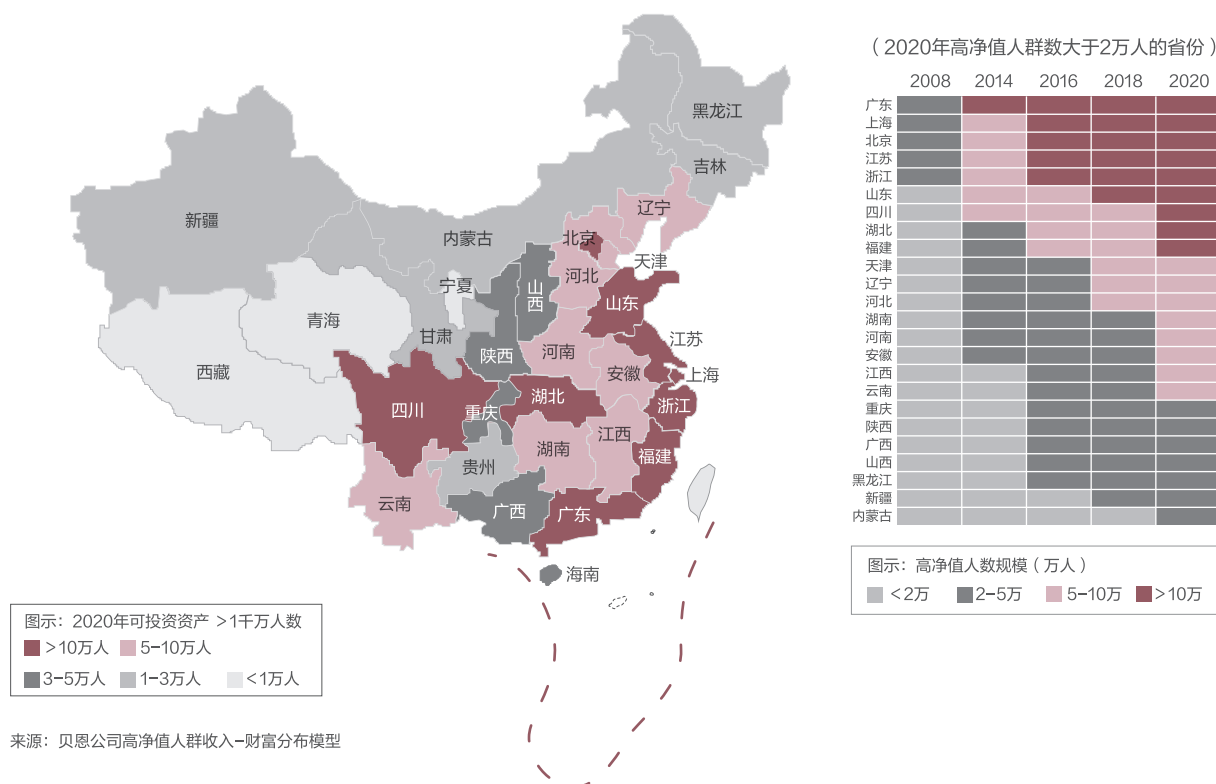
第一章 2021 年中国私人财富市场概览与走势

- **2021年展望：**受益于南下资金扩容、中概股回归潮、行业结构优化推动估值中枢提升，港股预计有所回升。美股存在利率上行、流动性收紧等潜在风险，预计增速放缓。2021年境外投资增速预计较2018-2020年有所回落，增速18%-20%。

从一线往周边辐射，三大经济圈高净值人群集中度加强

截至2020年末，全国有24个省市的高净值人数已经超过2万人，其中四川、湖北、福建首次高净值人数突破10万人，迈入东南沿海六省市（广东、上海、北京、江苏、浙江、山东）所在的第一梯队；另有8省的高净值人群数量超过5万人，分别为辽宁、天津、河北、湖南、河南、安徽、江西、云南。（参阅图4）

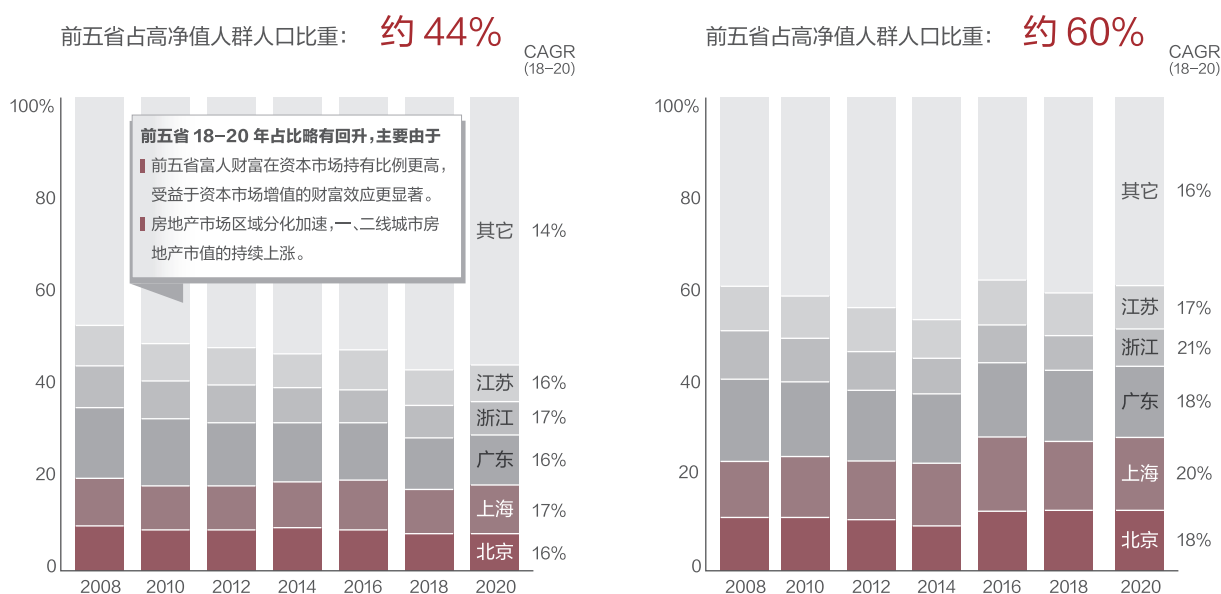
图 4：2020 年中国高净值人群区域分布



第一章 2021 年中国私人财富市场概览与走势

2018–2020年高净值人群的集中度略有回升，受益于资本市场增值的财富效应，前五省高净值人群财富在资本市场持有比例更高。同时，房地产市场区域分化加速，导致一、二线城市房地产市值的持续上涨。2020年，广东、上海、北京、江苏和浙江五个东部沿海省市的高净值人群人数占全国总数比例约为44%，高于2018年的43%；其持有的可投资资产占全国高净值人群财富的比重约为60%，高于2018年的59%。（参阅图5）

图 5：2008–2020 年广东、上海、北京、江苏和浙江五个东部沿海省市高净值人士及其所拥有的可投资资产占全国比重



来源：贝恩公司高净值人群收入-财富分布模型

过去几年，境内外IPO加速、中概股回归趋势显著，特别是新经济领域及其下属的互联网、大消费板块；A股科创板开市火爆，高新企业持股人接连上演“造富神话”。新经济企业的崛起带来强劲的股权增值与创富效应，造就了大批新富人群，上述行业及相关产业链在北京、广东及上海、江苏和浙江等东南沿海省市的集中度较高。近年，紧跟国家十四五城市群建设态势，高净值人群也从大城市向周边区域辐射延伸，显现出核心城市点、沿海经济带、财富区域圈三头并进的财富分布特征。

高净值人群在资产配置中偏爱金融资产，资产等级越高，金融资产比重越高，其中又以二级市场股票、股票型基金为主。疫情后，高净值人群金融资产多元配置热情提升，基金、保险及理财产品在资产组合中占比有所提升。此外，美股、A股、港股等主要股票市场的股票平均价格指数震荡上扬，带动金融类资产价格走高，成为高净值人群资产保值增值的重要支撑。

国内一二线城市地产市值的持续上涨，楼市分化进入新周期。因部分房价上涨过快，城市的调控措施加码，前五省市受房地产调控力度较大，高净值人群房产增值受政策影响更为显著。

第二章 中国高净值人群群体细分、投资心态和投资行为

- 2021年，中国高净值人群结构更加丰富多元，互联网、新能源等新经济、新行业发展迅猛，股权增值效应助推新富人群崛起。创富一代企业家占比缩减至25%，董监高、职业经理人（非董监高）、专业人士群体规模首次超越创富一代企业家群体，占比升至43%。
- 2021年，高净值人群年轻化趋势凸显，年轻群体创富速率加快，40岁以下高净值人群成为中坚力量，占比升至42%。
- 2021年，随着高净值人群年轻群体占比攀升，促使年轻群体的创富需求与成熟群体的保障、传承需求形成二元驱动。高净值人群整体，财富目标更加综合。
- 2021年，高净值人群财富配置需求的综合化、多元化程度加深，除了关注个人需求之外，还延伸到家庭、企业、社会需求，涵盖金融及非金融需求。
- 2021年，高净值人群对私人银行的高质量问题解决能力，及线上线下一站式综合服务体验诉求加强，占比分别为30%、26%。不同人群对私人银行服务的交互频率和触点有着差异化要求，如传统经济创富一代希望全流程减少接触，但能及时响应客户复杂需求；家庭经营者如全职太太则希望客户经理全程多多沟通，了解市场信息。
- 未来两年，中国高净值人群整体境内外资产配置比例预计保持稳定，境外可投资资产比例升至30%，资产类别从传统不动产逐步向多元资产类型和综合服务需求转变。
- 香港仍是中国高净值人群资产中转站及投资目的地首选，提及率分别达48%和46%，但随着国家政策的开放，一带一路等国家进入未来配置区域，提及率提升了11%，资产配置区域更为多元化。

第二章 中国高净值人群群体细分、投资心态和投资行为

【专题一：人群结构和多元需求】高净值人群结构分化，需求多元，财富目标更加综合

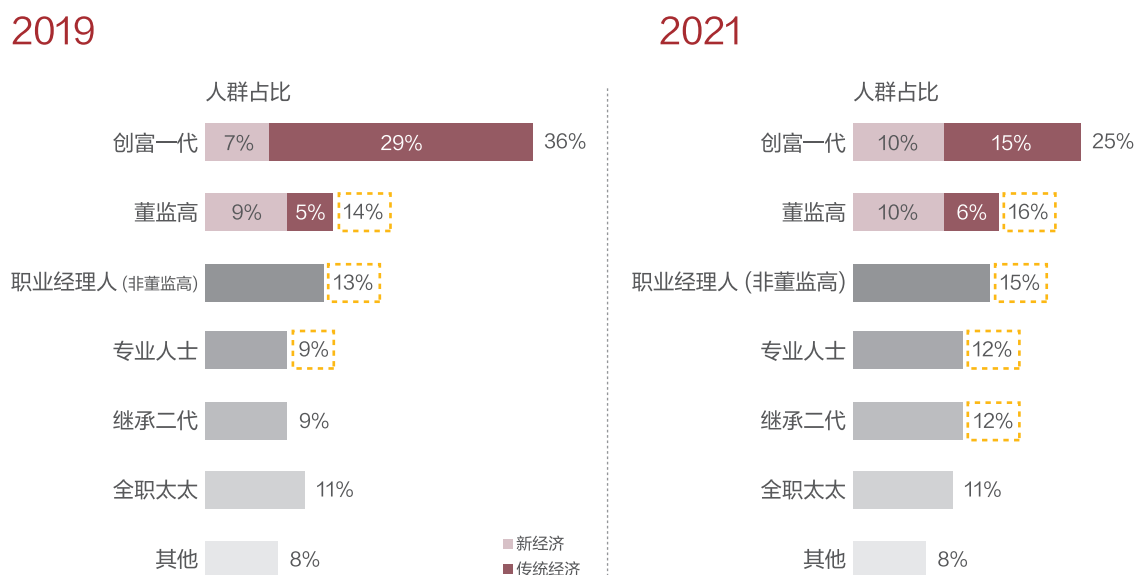
高净值人群多元化、年轻化趋势凸显

中国经济社会进入新旧动能转换的“新常态”，数字化加速转型，产业空间持续拓展，产业活力进一步激活释放，新经济已成为中国经济新增长点。一方面，在工业互联网、AI、5G、大数据、云计算等技术赋能下，传统行业转型升级步伐加快；另一方面，大数据、人工智能、新能源、新材料、电动汽车、生物制药、线上教育、新媒体等新兴行业已出现细分领域的独角兽企业。

2019-2021年，生物医药、医疗器械搭上疫情的“顺风车”，受益于疫情防控等因素，在蛰伏多年后迎来腾飞；电动汽车、线上教育、医疗服务等新兴行业按下了布局的“加速键”，优质企业成为资本市场追捧的对象，上述行业的IPO、股权融资案例数量和金额均名列前茅。随着新经济、新行业的快速发展，股权、期权增值带来财富增长的人群显著提升，高级管理层与专业人士在推动企业发展中实现了个人价值与公司价值共同成长，并作为新富群体涌现。

本次调研数据显示，高净值人群中董监高、职业经理人（非董监高）、专业人士的群体规模持续上升，占全部高净值人群的比例由2019年的36%上升至2021年的43%，规模首次超越创富一代企业家群体。（参阅图6）

图 6：2019-2021 年中国高净值人群构成按职业划分



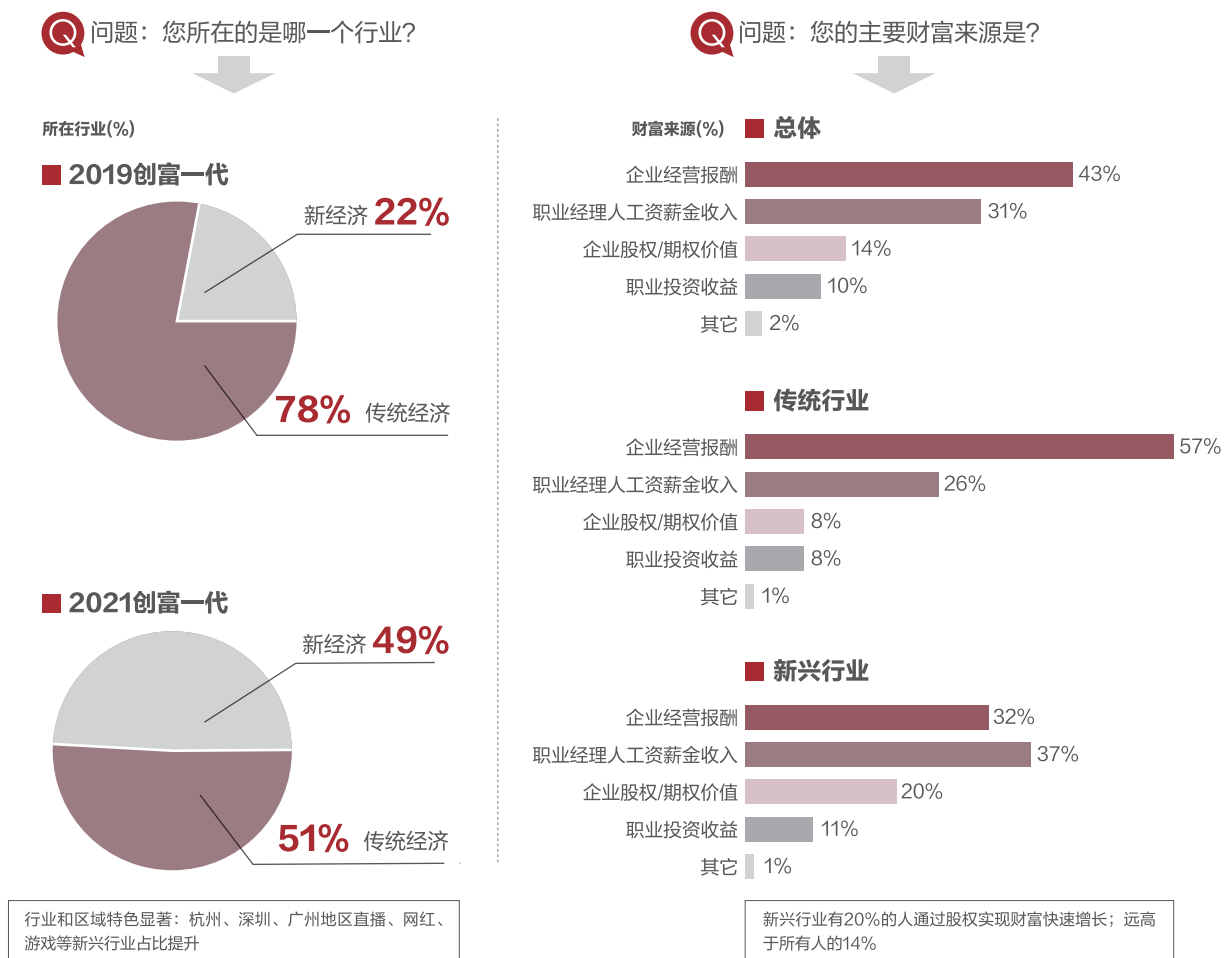
来源:招商银行—贝恩公司高净值人群调研分析

第二章 中国高净值人群群体细分、投资心态和投资行为

新一代互联网原住民的消费需求催生了新行业的兴起，比如直播、游戏、外卖等。本次调研显示，新兴行业的行业分布和区域特色显著，杭州、深圳、广州等地区的直播、网红、游戏等行业占比集中度较高。

新兴行业企业多为知识密集型、科技密集型企业，创新创造是企业发展的“引擎”。因强调共创共享、团队创业，他们以股权、期权等激励手段实现公司利益与管理层利益的一致性，从全市场范围吸引人才，担任企业中、高级管理层。调研显示，新兴行业中20%的人群通过股权实现财富快速增长，远高于市场总体水平的14%。（参阅图7）

图 7：2019-2021 年中国高净值人群所在行业、财富来源构成



来源:招商银行—贝恩公司高净值人群调研分析

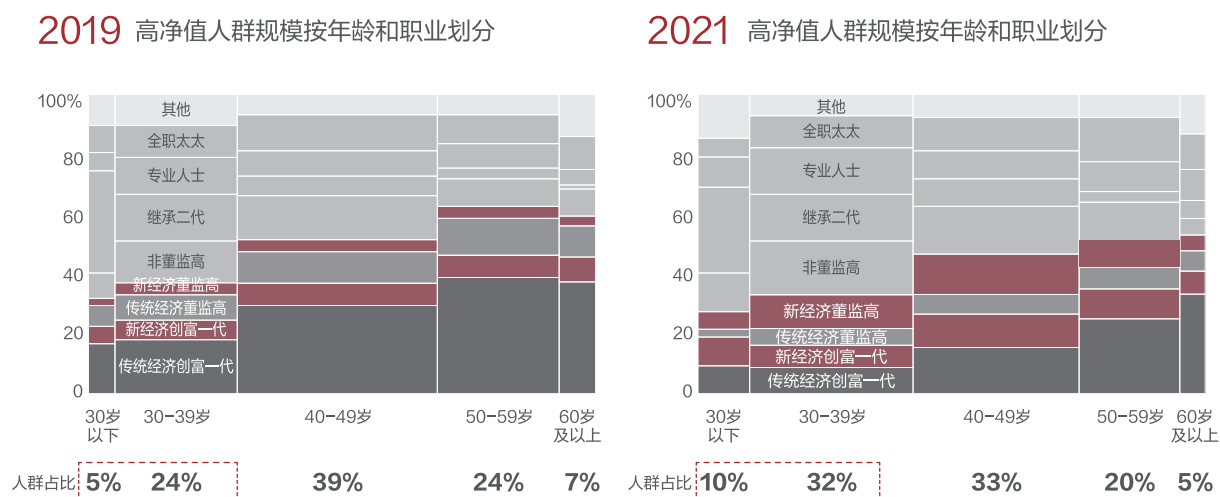
第二章 中国高净值人群群体细分、投资心态和投资行为

随着创富一代的年龄上升，二代继承人渐渐成熟，部分一代创业者开始传承规划并步入退休期，中国企业逐渐开始交接，继承二代群体进入传承期。传统经济创富一代在40岁以下高净值人群中比例正持续下降。

在新经济、新行业快速发展的推动下，年轻群体的创富速率加快，40岁以下高净值人群中新经济董监高、新经济创富一代为代表的新富群体占比显著提升，已成为高净值群体的中坚力量。

本次调研数据显示，40岁以下高净值人群的比例由2019年的29%升至2021年的42%，高净值人群年轻化趋势凸显。（参阅图8）

图 8：2019-2021 年高净值人群规模按年龄和职业划分



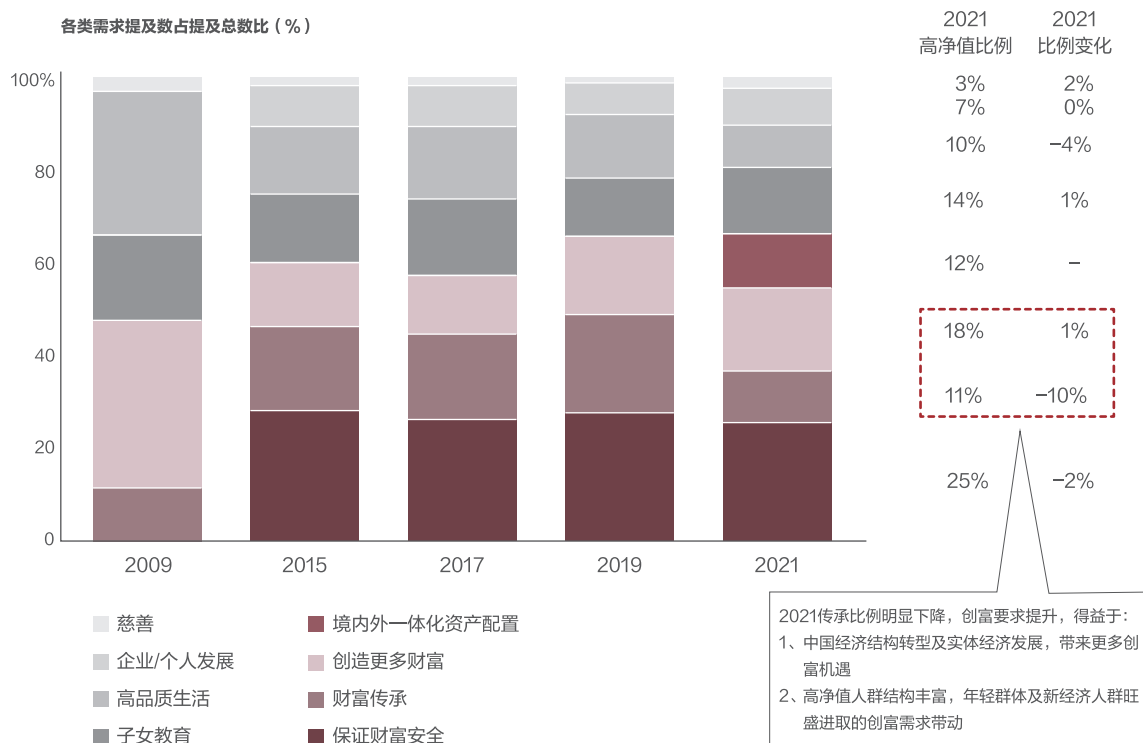
来源:招商银行—贝恩公司高净值人群调研分析

第二章 中国高净值人群群体细分、投资心态和投资行为

年轻群体创富需求显著提升，与成熟群体的保障、传承需求形成二元驱动

在中国经济稳定增长，资本市场震荡回稳的大背景下，2021年高净值人群对财富持续增长的需求依然强烈，同时考虑境内外资产、家庭不同成员，不同类型动产、不动产，股权等综合资产规划和安排。一方面，中国经济结构转型及实体经济发展带来了更多的创富机会，年轻的高净值人群首要目标仍是继续创造、积累财富，在保障财富安全和满足高品质生活、子女教育等综合需求的基础上，为后续的财富传承进行资产配置；另一方面，部分财富来源以境外股权及股票为主的高净值人群，对于境外资产配置需求较多，有相应股权解禁后、资产回流境内的财富安排需求。本次调研数据显示，2021年，“保证财富安全”与“创造更多财富”成为最重要的两个财富目标，“境内外一体化资产配置”成为高净值人群关注的新增财富目标，占比达12%，位居第三。（参阅图9）

图 9：2009–2021 年中国高净值人群财富目标



来源:招商银行—贝恩公司高净值人群调研分析

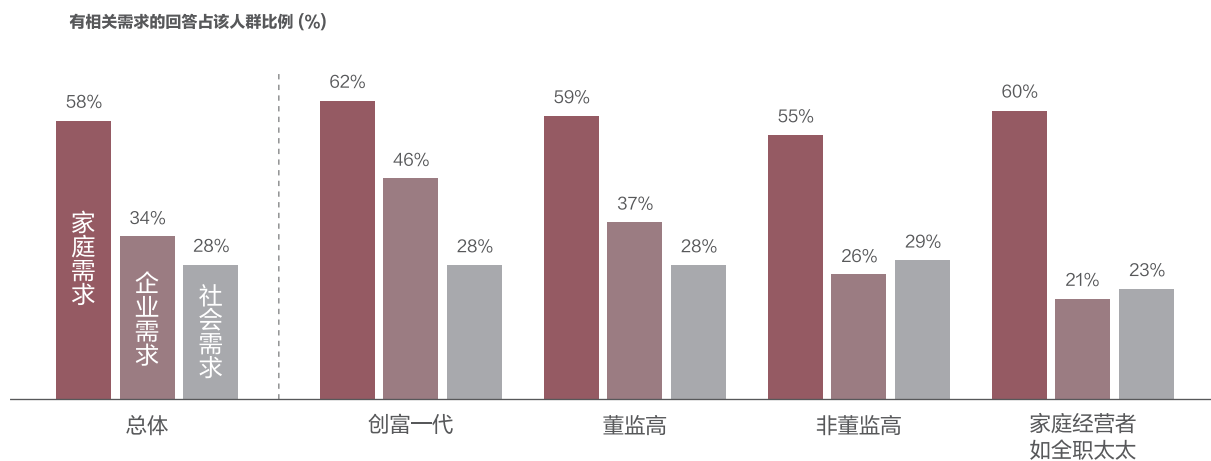
第二章 中国高净值人群群体细分、投资心态和投资行为

高净值人群需求的综合化程度加深，从个人需求延伸到家庭、企业、社会需求

在调研中我们发现客户需求开始从个人需求延伸到家庭、企业、社会需求。个人需求涵盖个人资产配置、高端生活方式、税务法律咨询在内的全方位金融及非金融需求；家庭需求包括子女教育、代际传承、家族税务法律咨询、家风建设；企业需求涵盖企业投融资、并购增值、税务法务；社会需求包括社会责任投资方案、慈善公益基金、慈善服务在内的慈善需求。

总体而言，2021年高净值人群的需求中，家庭需求占比最高，达58%，其后分别为企业和社会需求，分别占34%和28%，不同身份特质的人群需求存在差异，创富一代、董监高更关注企业需求，全职太太更关注家庭需求，并希望私人银行能够提供一站式综合服务。（参阅图10）

图 10：2021 年中国高净值人群需求对比



来源:招商银行—贝恩公司高净值人群调研分析

第二章 中国高净值人群群体细分、投资心态和投资行为

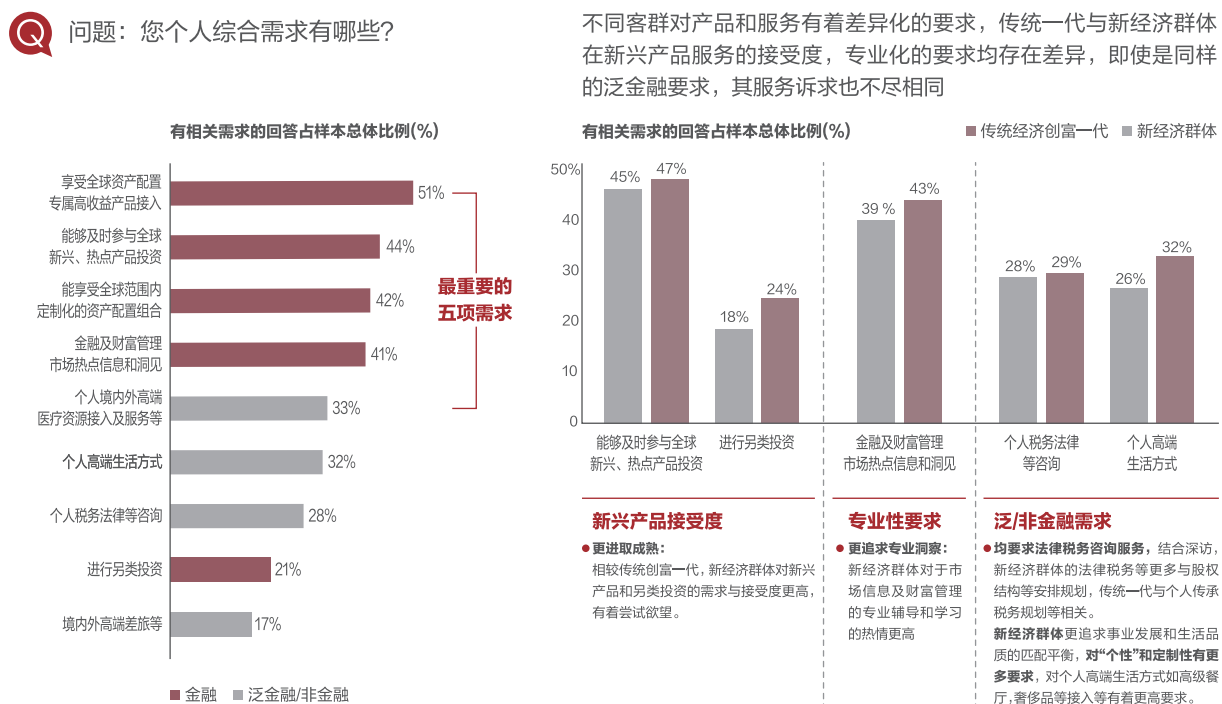
个人需求：高净值人群投资理念日趋成熟，个人投资之外，医疗健康、高端生活方式、税务法律咨询等非金融需求崛起，但不同人群有着差异化的诉求。

2021年高净值人群个人需求中，前五名分别是：享受全球资产配置、专属高收益产品接入，能够及时参与全球新兴、热点产品投资，能享受全球范围内定制化的资产配置组合，金融及财富管理市场热点信息和洞见，个人境内外高端医疗资源接入及服务。此外，个人境内外高端医疗资源接入及服务、个人高端生活方式、个人税务法律等咨询、境内外高端差旅等非金融需求开始增强。

本次调研显示，传统一代与新经济群体对新兴产品服务的接受度、专业化的要求均存在差异，即使是同样的泛金融要求，其服务诉求也不尽相同。

较传统创富一代，新经济群体对新兴产品和另类投资的需求与接受度更高，有尝试的欲望，其中能够及时参与全球新兴、热点产品投资需求的占47%；对于市场信息及财富管理的专业辅导和学习的热情更高，其中金融及财富管理市场热点信息和洞见需求的占43%；新经济群体的法律税务服务要求更多与股权结构等安排相关，传统一代则与财富传承税务规划等相关；新经济群体更追求事业发展和生活品质的匹配平衡，对“个性”和定制性有更多要求：对个人高端生活方式如到高级餐厅用餐、奢侈品消费等有着更高要求，这类个人高端生活方式需求的占32%。（参阅图11）

图 11：2021 年中国高净值人群个人需求



来源:招商银行—贝恩公司高净值人群调研分析

第二章 中国高净值人群群体细分、投资心态和投资行为

家庭需求：高净值人群综合多元资产配置意识更强，家庭子女教育及代际传承安排需求的迫切性和重要性凸显，但不同人群的要求及规划安排不尽相同。

2021年高净值人群家庭需求中，全球家族资产综合配置、平衡投资、资产保障，境内外子女教育，境内外资产保值和增值，代际传承安排，全球化、定制化的产品服务占据前5名。泛金融/非金融需求比2/5。

本次调研显示，在家庭需求方面，高净值人群金融资产配置风格及个性化要求存在差异，有着共性的代际传承及教育需求，但内容倾向不尽相同。

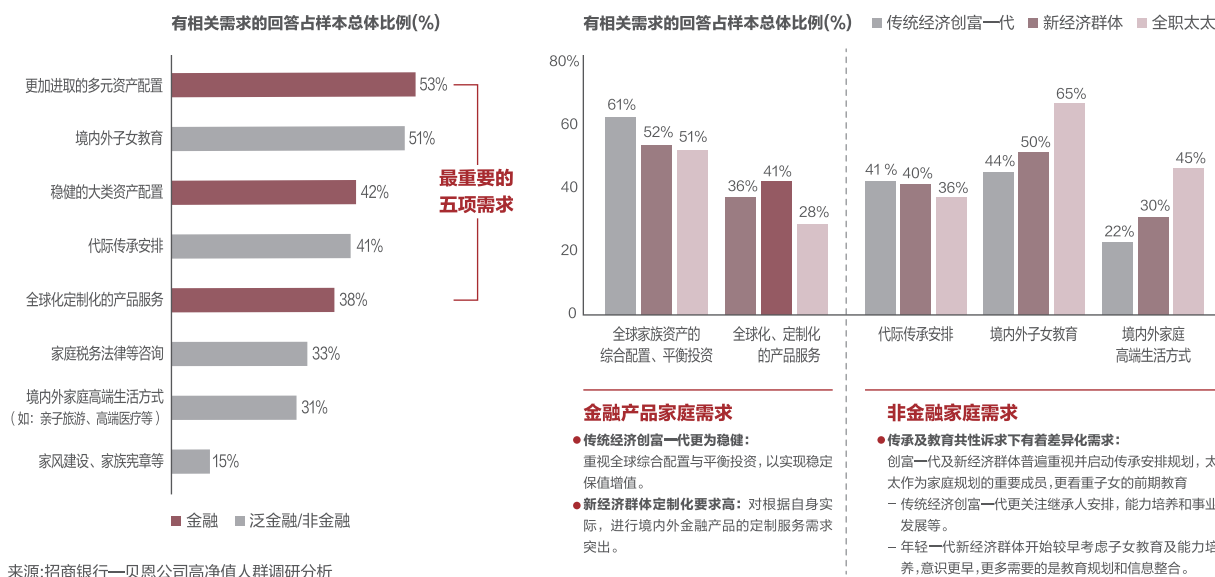
传统经济创富一代更为稳健，重视全球综合配置与平衡投资，以实现稳定保值增值，其中有全球家族资产综合配置、平衡投资、保障及资产需求的占61%，为各类人群中最高；新经济群体定制化要求高，对根据自身实际，进行境内外金融产品的定制服务需求突出，其中有全球化、定制化的产品服务需求的占41%，为各类人群中最高。

在传承及教育共性诉求方面也有着差异化需求，创富一代及新经济群体普遍重视传承安排规划；全职太太作为家庭规划的重要成员，更看重子女的前期教育，其有境内外子女教育需求的占65%，为各类人群中最高。其中，传统经济创富一代更关注继承人安排、能力培养和事业发展等；年轻一代新经济群体开始较早考虑子女教育及能力培养，意识更早，更多需要的是教育规划和信息整合。（参阅图12）

在境内外家庭高端生活方式领域，全职太太首当其冲成为受访人群中需求最大群体，而创富一代则最低。

图 12：2021 年中国高净值人群家庭需求

Q 问题：您家庭综合需求有哪些？



来源:招商银行—贝恩公司高净值人群调研分析

第二章 中国高净值人群群体细分、投资心态和投资行为

企业需求：高净值人群的企业需求由于企业收入模式和创富来源不同而有所差异，传统创富一代对企业融资/贷款方案等融资需求较高；新经济群体则对全球多元化投融资、股权解禁后安排规划、企业并购有显著需求。

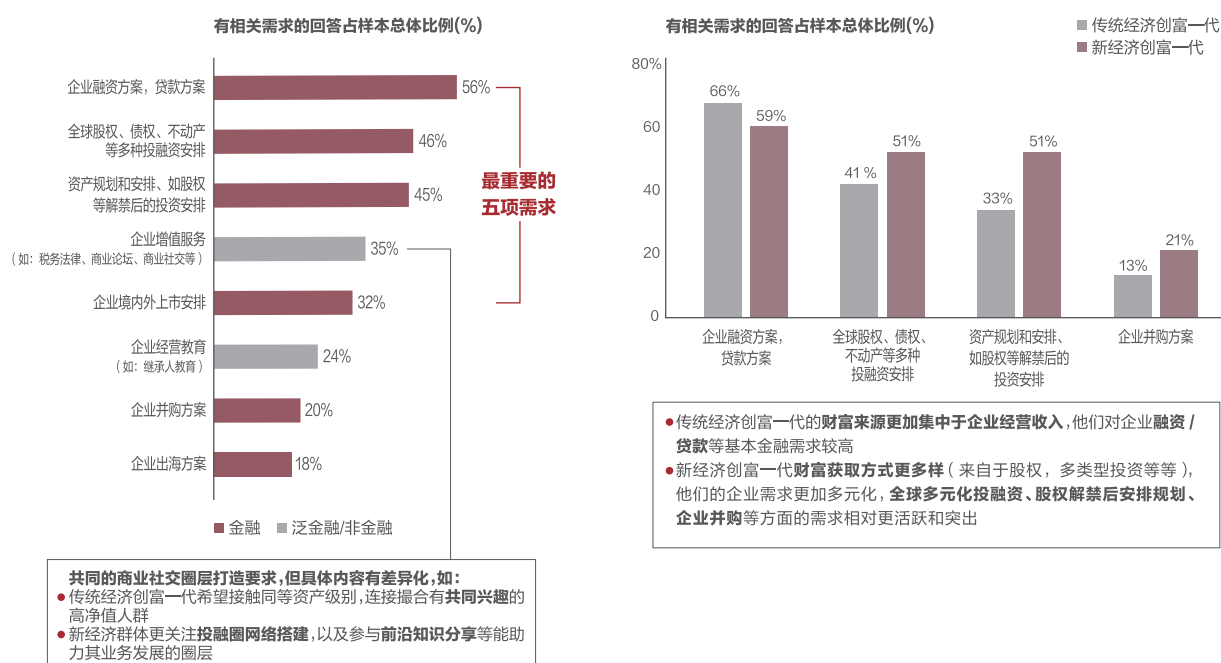
2021年高净值人群企业需求中，企业融资方案、贷款方案、全球股权、债权、不动产等多种投融资安排，资产规划和安排（如股权等解禁后的投资安排），企业增值服务（如税务法律、商业论坛、商业社交等），企业境内外上市安排占据前5名。

传统经济创富一代的财富来源更加集中于企业经营收入，他们对企业融资/贷款方案等企业融资需求较高，占66%；新经济群体获取方式更多样（来自于股权、多类型投资等等），他们的企业需求更加多元化，全球多元化投融资、股权解禁后安排规划、企业并购等方面的需求相对更活跃和突出。（参阅图13）

值得一提的是，共同的商业社交圈层打造，是传统经济创富一代和新经济群体的共同需求，但具体内容有所差异，如传统经济创富一代希望接触同等资产级别，连接撮合有共同兴趣的高净值人群，而新经济群体则更关注投融资网络搭建，以及参与前沿知识分享等能助力其业务发展的圈层。

图 13：2021 年中国高净值人群企业需求

Q 问题：您企业综合需求有哪些？

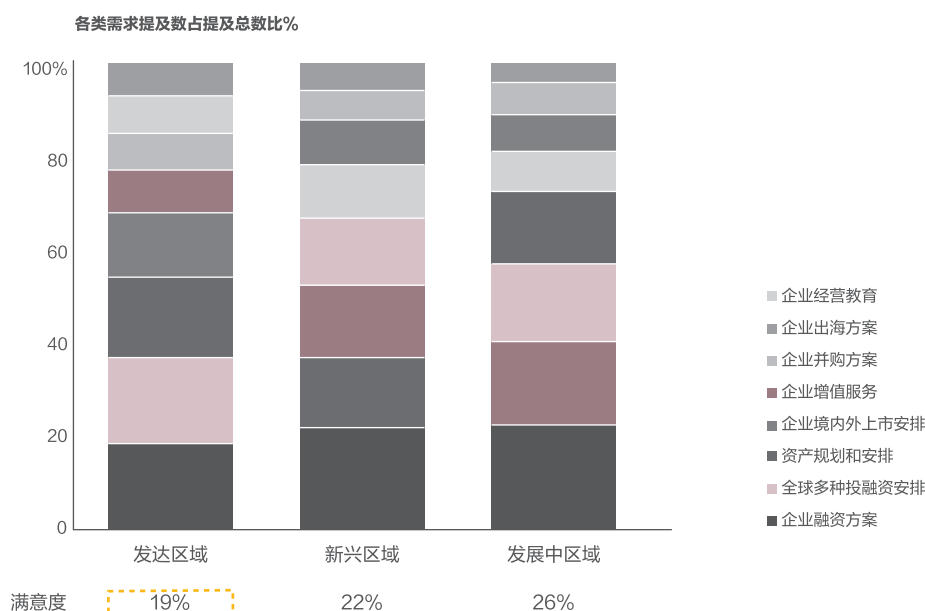


来源:招商银行—贝恩公司高净值人群调研分析

第二章 中国高净值人群群体细分、投资心态和投资行为

从地域分布上看，发达区域高净值人群企业需求的复杂性及要求更高，满意度为19%，除企业融资方案、全球多种投融资安排、资产规划和安排等基础性需求外，还有较强的企业并购、出海、子女教育等多元化需求。高净值人群均对税务法律、圈层建设等增值服务需求明显增强，发达区域、新兴区域、发展区域的高净值人群对此的需求程度依次增强。（参阅图14）

图 14：2021 年中国高净值人群企业综合需求区域分布



来源:招商银行—贝恩公司高净值人群调研分析

社会需求：高净值人群回馈社会的意识加强，但仍处于起步阶段，期待满足社会责任投资、慈善公益、慈善服务等社会需求。

高净值人群会自行选择不同的社会平台、基金多种模式来涉足社会公益领域，且对金融机构提供社会公益服务持开放态度。问及高净值人群所期待的私人银行服务，诸如环保投入、公司税收贡献等社会责任投资方案位居需求榜首，慈善公益基金，包括义工活动、农村教育在内的慈善服务也成为明确需求。

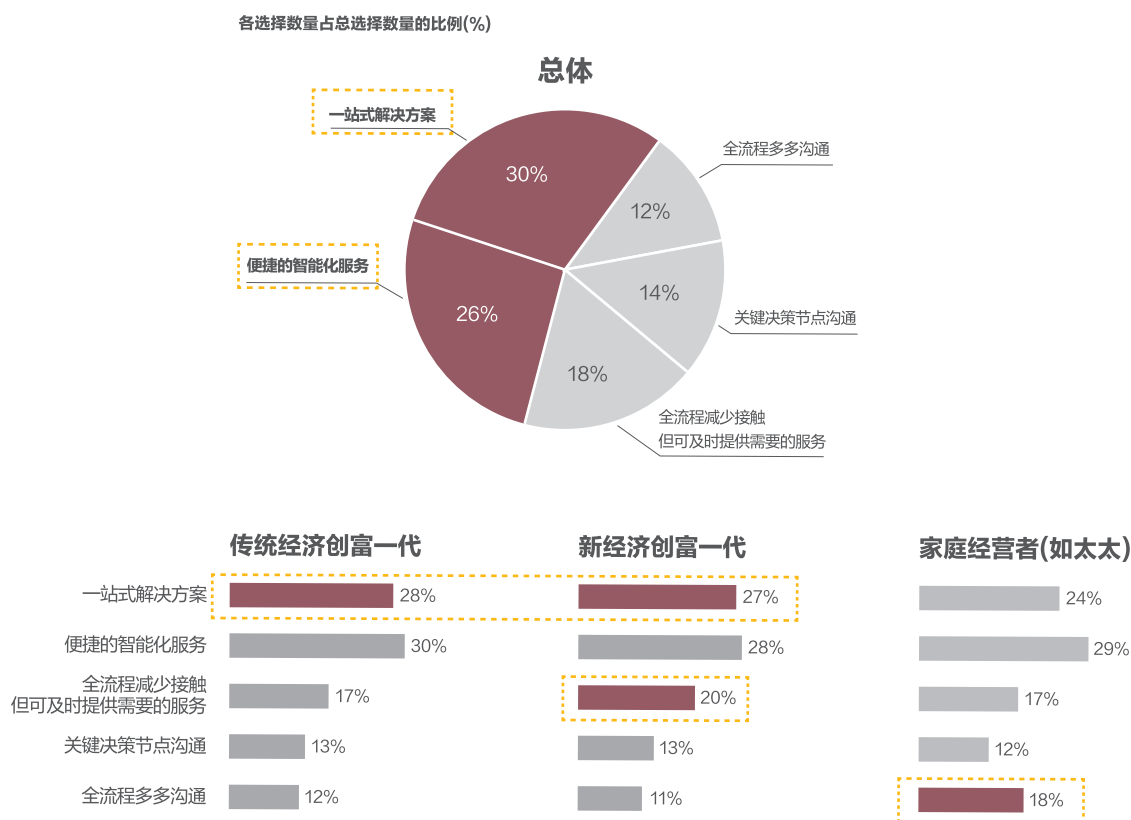
第二章 中国高净值人群群体细分、投资心态和投资行为

高净值人群希望通过私人银行一站式解决方案及便捷服务获得更好体验

为了更好地服务高净值客户，近几年私人银行服务迭代化进程提速，在加速数字化、智能化的同时，力争提供覆盖不同需求的综合服务，进一步提升服务效率。调研显示，高净值人群对一站式解决方案和便捷的智能化服务的需求占比分别为30%、26%，对私人银行解决问题的效率和质量有较高要求，希望提供高效、便捷的服务体验，传统经济创富一代、新经济创富一代对此尤为重视。

与此同时，不同人群对私人银行交互频率和触点提出了差异化的需求。新经济创富一代希望全流程减少接触，但必须及时提供需要的服务；家庭经营者如全职太太则希望多多沟通，加强与投资顾问的紧密联系，以期更多的了解市场情况、投资逻辑、投资建议等信息。（参阅图15）

图 15：2021 年中国高净值人群私人银行体验要求



来源:招商银行—贝恩公司高净值人群调研分析

第二章 中国高净值人群群体细分、投资心态和投资行为

整体看来，在个人、家庭、企业需求方面，高净值人群需求有共同之处，但由于人生阶段、能力体验诉求不同，同一群体的财富需求差异化趋势也愈加明显。

以创富一代为例：

成熟稳健型创富一代财富自由，家族企业经营稳定，开始进入退休传承阶段。鉴于子女在海外进修、工作，他们更倾向于协助子女配置海外资产，稳健安排个人和家庭资产，使退休及未来的生活有更多选择性。其着眼于财富的稳健增长，看重服务专业性和家族传承，注重金融服务的体验和品牌，不追求将资产配置在多个机构，希望与一个满足综合需求的机构长期合作，且主要依托银行作为财富管理的金融机构。（参阅图16）

图 16：成熟稳健型创富一代



备注1）各维度数据重要性及分析仅代表图示子类型的要求，该数据总结来自于同类型客户的平均打分数据

来源:招商银行—贝恩公司高净值人群调研分析

第二章 中国高净值人群群体细分、投资心态和投资行为

专业控制型创富一代依然在一二线忙碌，主导公司决策。他们熟悉企业金融服务，且具备理财知识及资产方案的判别能力，企业大概率走资本化路线如IPO，因此非常关注股权安排、企业创富与个人财富的协同增长，投资心态更进取。他们追求在资产配置上的掌控力，注重金融服务的专业度和创新及智能化水平，在资产组合、配置及产品探索方面期待专业的建议，在选择机构时可能出现分化，银行、券商、私募等均可能成为服务提供商，写对券商、私募类有更高的风险偏好。（参阅图17）

图 17：专业控制进取型创富一代



备注1) 各维度数据重要性及分析仅代表图示子类型的要求，该数据总结来自于同类型客户的平均打分数据

来源:招商银行—贝恩公司高净值人群调研分析

第二章 中国高净值人群群体细分、投资心态和投资行为

创富型新经济群体持有公司原始股，多为程序员、代码极客，由于年龄和工作原因，社会关系网络相对薄弱，期待能够通过专业机构帮助财富规划并实现孩子的能力建设，实现家庭利益最大化。他们对数字化理财、接受度较高，财富管理需求和企业需求联系紧密，倾向于在上市辅导机构实现企业和个人资产的整合管理，同时也会考虑选择依托直投机构进行财富管理。（参阅图18）

图 18：创富型新经济群体



备注1）各他度数据重要性及分析仅代表图示子类型的要求，该数据总结来自于同类型户的平均打分数据

来源:招商银行—贝恩公司高净值人群调研分析

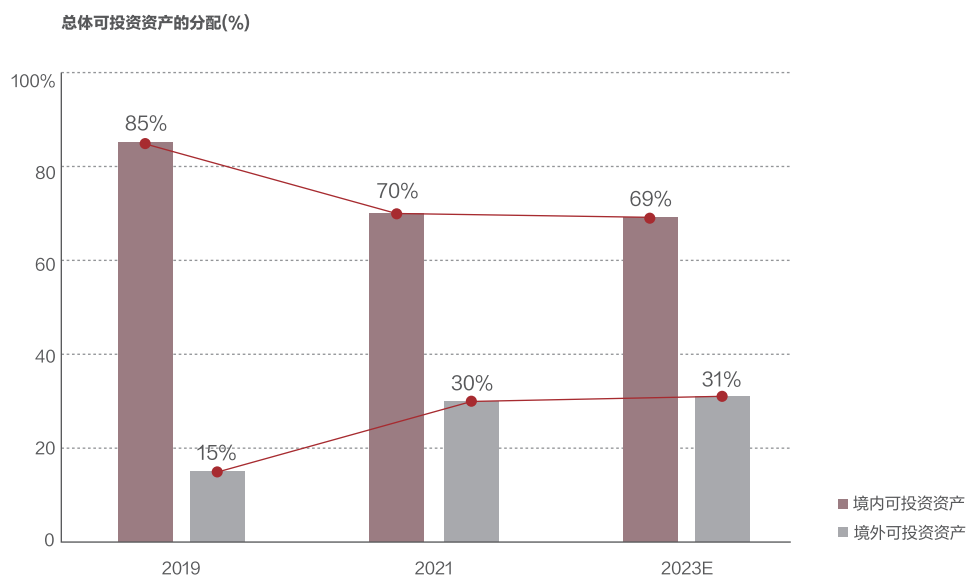
第二章 中国高净值人群群体细分、投资心态和投资行为

境内外配置规划趋于理性，传统目的地降温，要求资产全链条服务

境外资产：未来两年中国高净值人群整体境内外资产配置比例预计保持稳定，资产类别从传统不动产逐步向多元资产类型和综合服务需求转变。

展望未来两年，境内外资产配置比例预计保持稳定，并实现资金的双向流动。一方面是中概股的回归，另一方面，部分海外股权解禁后寻求回流，部分高净值人士开始尝试把境外可投资资产转回境内。但由于资金转移回境内存在税收和法律上的复杂性，导致一部分资金继续留在海外。而保留在外的可投资资产会逐渐转向多元资产类型和综合服务。（参阅图19）

图 19：2019–2021 年中国高净值人群境内外资产配置比例



来源:招商银行—贝恩公司高净值人群调研分析

第二章 中国高净值人群群体细分、投资心态和投资行为

中国高净值人群资产中转站及目的地进一步产生差异，根据国家政策导向、财富流向、政治稳定程度、工作、生活场景（子女教育、养老）等继续分化。

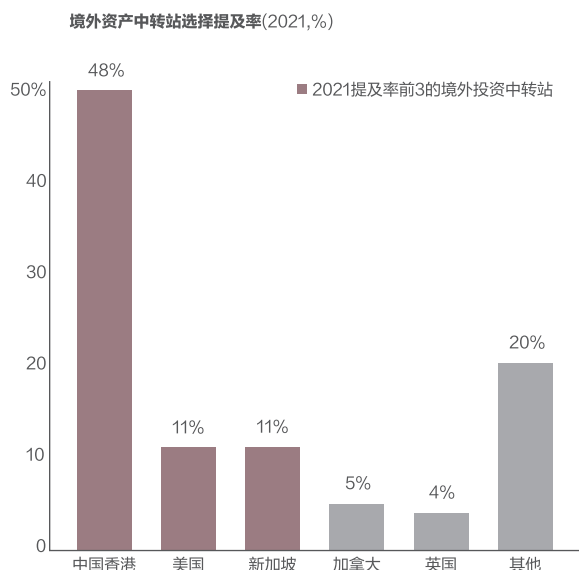
新经济群体资产流向与上市目的地紧密相关，常常是公司在哪儿上市，境外资产就会留在哪儿；其他年长高净值群体更为关注目的地政治稳定程度，也会考量养老及子女教育、生活、移民的要求。

本次调研显示，中国香港、美国、新加坡是2021年提及率最高的三个境外资产中转站。中国香港凭借在地理区位、金融市场、人力资源及资本配置等方面的独特优势，成为内地资本市场连接全球的纽带。其资本市场国际合作“桥头堡”作用显著，仍是高净值人群首选的出海中转站，提及率达48%。但与往年相比，美加等地的投资目的地热度出现了明显下降，中国香港、美国的提及率均下降25%，分别占46%和22%，新加坡的提及率下降4%，占20%。随着国家政策的开放，一带一路等国家进入未来配置区域，提及率增长11%，达到33%，资产配置区域更为多元化。（参阅图20）

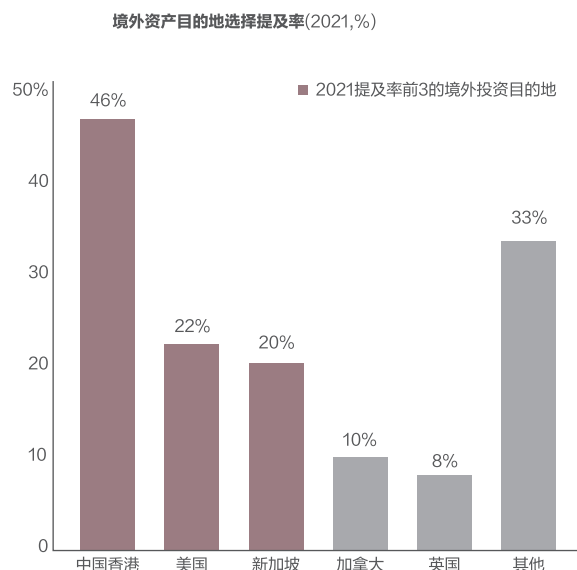
高净值人群对境内外的规划看法更加成熟，对移民及家庭同一目的地安置的要求下降。很多年纪较长群体不强求必须与子女在同一目的地生活，愿意让子女在外求学并选择目的地，移民等需求下降。

图 20：2021 年中国高净值人群资产中转站及目的地

Q 问题：您倾向的境外资产中转站是哪里？



Q 问题：您倾向的境外资产目的地是哪里？



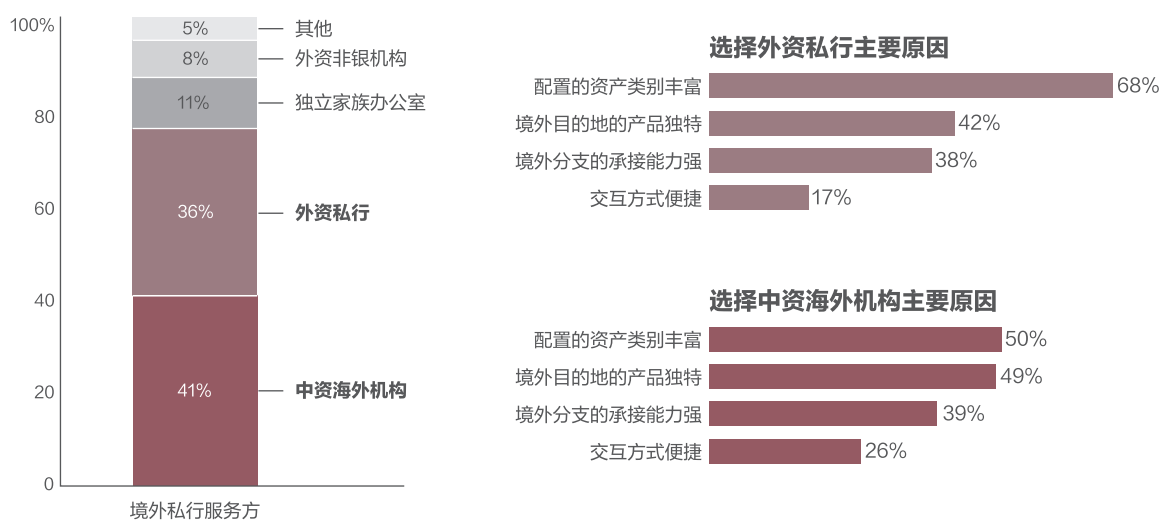
备注：其他国家包括了澳洲、新西兰，除新加坡外东南亚地区，除英国外欧盟地区，一带一路等地区

来源:招商银行—贝恩公司高净值人群调研分析

第二章 中国高净值人群群体细分、投资心态和投资行为

在私人银行服务主体选择方面，中资海外机构和外资私人银行，凭借配置资产类别的丰富度，成为客群选择的主要服务方，其中，中资海外机构占比41%，外资私人银行占比36%。但在调研访谈中，外资服务方的提及度更高。（参阅图21）

图 21：2021 年中国高净值人群境内外资产服务方选择



来源:招商银行—贝恩公司高净值人群调研分析

第二章 中国高净值人群群体细分、投资心态和投资行为

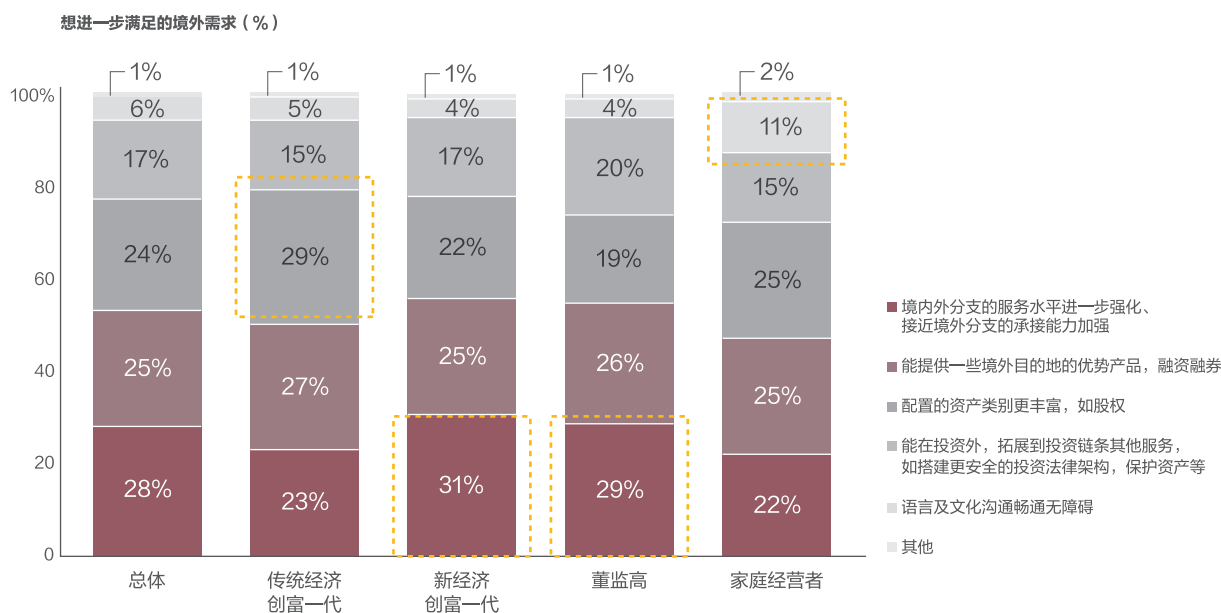
境外服务要求更全面更专业，不同类型客户强调的服务重点不同；期待海外资产全链条服务如法律、税务筹划，并希望机构能根据客户差异化诉求提供服务。

整体而言，对于未来境外私人银行服务机构，高净值人群总体有四大类需求：境内外分支的服务水平进一步强化、境外分支的承接能力加强；能提供一些境外目的地的优势产品、融资融券服务；配置的资产类别更为丰富；拓展在投资外的其他服务链条，如搭建更安全的投资法律架构、保护资产等。其中，传统经济创富一代更看重配置的资产类别丰富度和境外优势产品；新经济创富一代和董监高人群存在境内外资产双向流动需求，强调境外承接能力；对比其他人群，家庭经营者如全职太太对语言及文化沟通的提及度更高。

在细分需求之上，从单一投资方案到资产隔离、海外投资法律架构搭建等海外资产全链条服务，已成为高净值人群海外资产配置的诉求趋势。例如新经济创富一代、董监高群体存在境外资产回流境内的需求，期待相应配套的资产规划及法律税务服务。

从供给侧来看，根据客户差异化诉求提供全方位的服务需提上日程，具体可对标境内私人银行，根据客户需求，提供境外生活礼遇的高效快捷服务，如海外差旅、子女教育、医疗推荐等。（参考图22）

图 22：2021 年中国高净值人群境外服务需求



来源:招商银行—贝恩公司高净值人群调研分析

第二章 中国高净值人群群体细分、投资心态和投资行为

【专题二：产品服务生态】构建满足“人-家-企-社”综合需求的金融加非金融服务生态

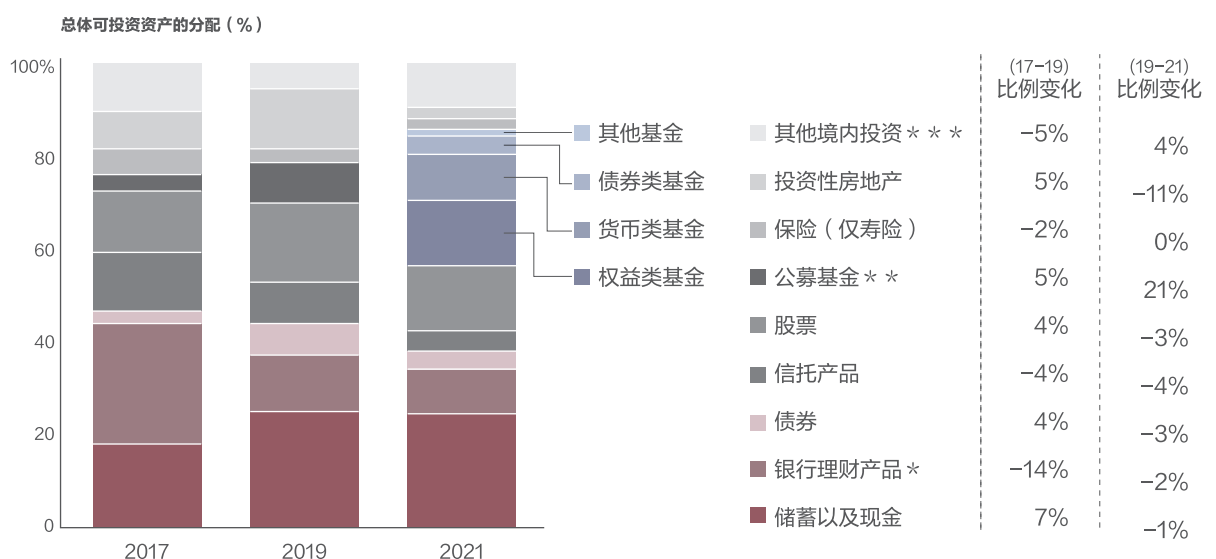
金融成熟度加强，净值型、权益类产品接受度提升，注重专业资产配置

总体来看，由于2019-2021年资本市场波动及国际形势动荡，高净值人群的投资风格更加稳健，优先考虑风险的人群占58%。其中，年纪大于50岁的高净值人群大多进入职业发展后期，对资产保值求稳的偏好更加明显，优先考虑风险的比例占62%。部分高净值人群由于对自己的未来预期较高，承受风险能力较强，投资心态更为激进。其中，年纪小于40岁的人群，资产仍处于快速积累阶段，整体风险偏好较高，更愿意进行高风险高收益产品的尝试。

从资产配置组合上看，监管和市场双重影响下，资产配置更加多元。高净值人群资产配置中，固收类及房地产投资占比进一步缩减。受资管新规影响，信托产品、非净值型供给进一步下降，资产配置占比持续紧缩；在“房住不炒”政策指导下，政府对于购房资格、限售时间等提出明确规范，降低了投资性房地产的投资价值及吸引力。

与此同时，高净值人群资产配置中，权益类资产占比提升。随着标准化产品如基金接受度大幅提升，资产配置比例明显上升，其中由于资本市场向好，权益类基金占比显著。同时，高净值人群对于资产配置专业度要求提高，倾向通过基金参与资本市场投资，而非个股投资。在此基础上，高净值人群配置需求更加多元，对于私募股权、证券等其他境内投资产品的需求显著增加。（参阅图23）

图 23：2017-2021 年中国高净值人群境内可投资资产配置比例



*银行理财产品包括净值型理财产品（浮动收益）和非净值型理财产品（稳定/预期收益，含结构性存款）；

**公募基金包括货币类基金、债券类基金、权益类基金；

***其他境内投资包括私募股权基金、私募证券投资基金、黄金、对冲基金以及收藏品等

来源:招商银行—贝恩公司高净值人群调研分析

第二章 中国高净值人群群体细分、投资心态和投资行为

- **公募基金占比增长较快：**2019-2021年占比较2017-2019年上升21%，主要受益于2020年以来，公募基金的产品结构逐步改善，特别是公募基金产品注册机制的优化，公募基金运作更加透明，推动了公募基金，尤其是权益类公募基金规模快速增长。截至2020年12月底，偏股型公募基金平均年化收益为17.04%，超过同期上证综指平均涨幅10.54个百分点，债券型公募基金平均年化收益为6.91%，超出现行三年定期存款利率4.16个百分点。
- **投资性房地产占比下降显著：**2019-2021年占比较2017-2019年下降11%。在“房住不炒”政策大环境下，各地限贷、限购、限价等政策短期内不会松动，房产投资综合收益、租金回报率走低，投资性房地产的吸引力降低。
- **信托、银行理财产品、债券占比下降：**2019-2021年占比较2017-2019年分别下降4%、3%和2%。在资管新规“去杠杆”、“去嵌套”、“破刚兑”等政策导向下，2018年银行理财产品及非标信托类产品供给紧缩，收益率屡次刷新下限，整体处在下滑通道；2019-2021年股市的走强让债市相形失色，2020年债市V型反转，年初受疫情冲击，收益率下行，此后伴随着国内疫情控制后经济快速恢复，又从低点快速反弹，收益率持续上扬。2021年债市持续上涨空间相对有限。
- **保险（仅寿险）占比保持平稳：**2019-2021年高净值人群境内保险配置占比保持平稳。疫情影响下，高净值人群风险保障意识加强，推动了保障型保险需求的上升，人寿类保险重要性显现。人寿类保险在规范监管下逐渐回归保值增值功能，也驱动了高净值人群对保险的长期投资需求。

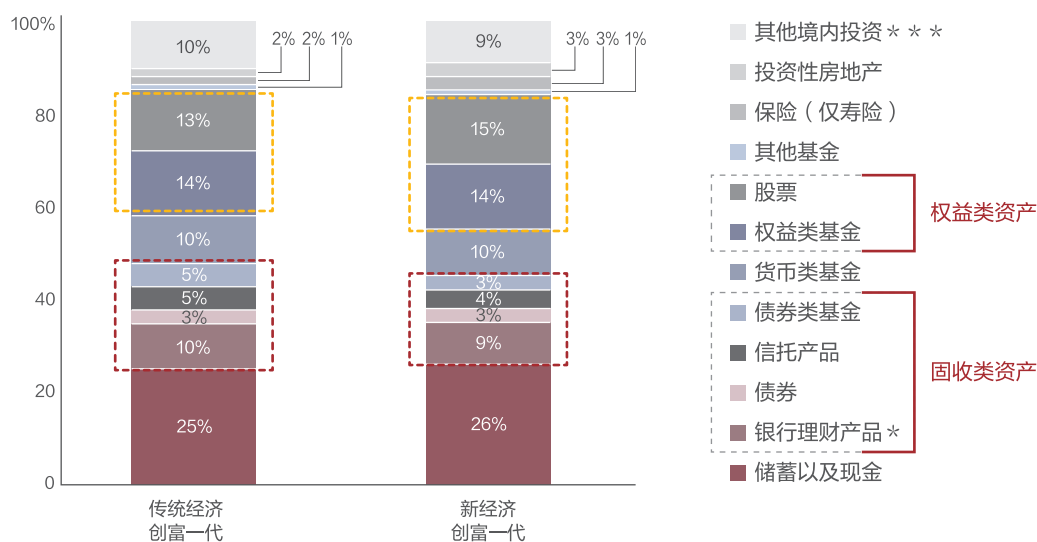
第二章 中国高净值人群群体细分、投资心态和投资行为

在人群细分上，金融资产配置也存在差异化需求：传统经济创富一代更保守稳健，偏好固收类产品；新经济创富一代心态更进取，权益类资产配置比例更高

调研显示，传统经济创富一代的投资组合里，债券类基金、信托产品、债券、银行理财产品等固收类资产的配置占比23%，明显高于新经济创富一代人群的20%；而对于股票、权益类基金等权益类资产，传统经济创富一代配置占比为27%，低于新经济群体的29%。

传统经济创富一代财富目标以保值为主，投资风格更保守稳健，更青睐固收类资产；而对新经济创富一代而言，财富创造和增值为核心需求，同时对资本市场的参与热度更高，风格更激进，配置权益类资产更多。（参考图24）

图 24：传统经济创富一代 vs 新经济创富一代金融资产配置结构



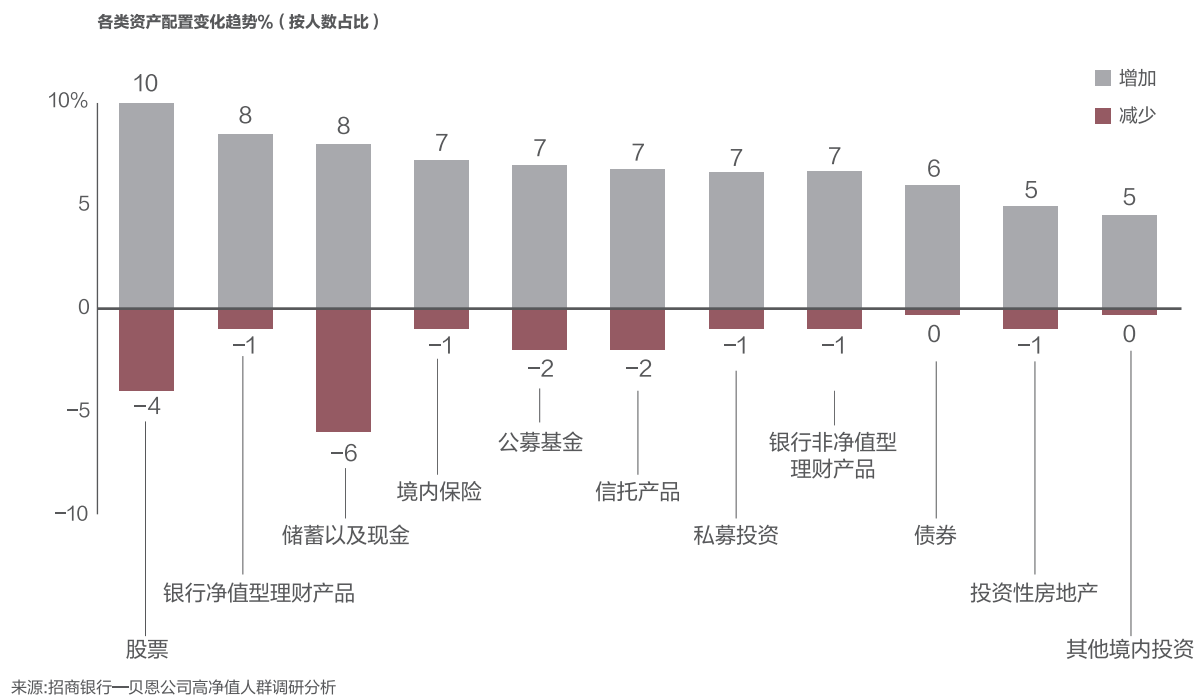
来源:招商银行—贝恩公司高净值人群调研分析

第二章 中国高净值人群群体细分、投资心态和投资行为

从客户预期来说，经历了市场震荡，投资者投资心态逐步成熟，2021年高净值人群对于未来各类资产发展趋势相较2019年更加谨慎乐观。

首先，权益类资产配置占比预计小幅增加，以股票为例，股票未来配置预计小幅提升6%左右。其次，投资者对于平衡风险与收益的接受度持续提升，资金进一步流向银行理财，未来预计提升7%。（参考图25）

图 25: 未来 1-2 年各种境内可投资资产占比变化趋势

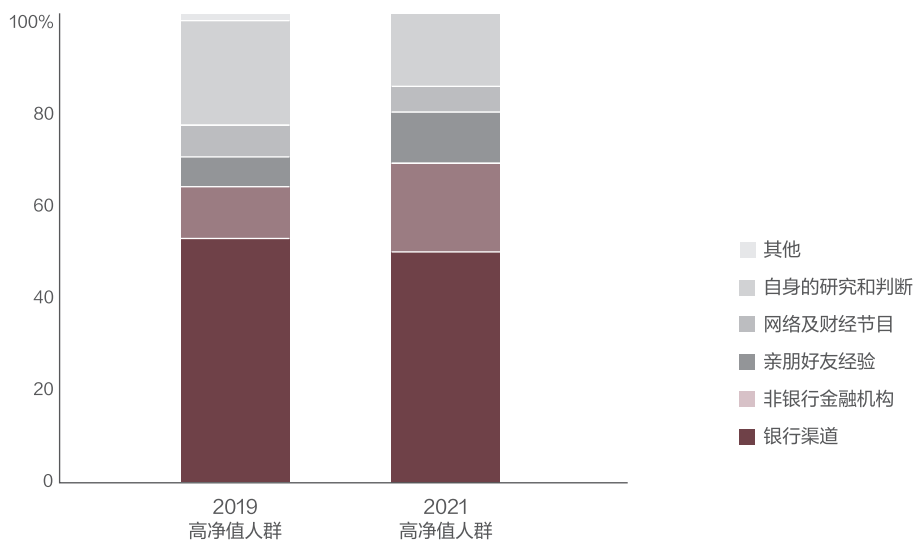


第二章 中国高净值人群群体细分、投资心态和投资行为

高净值人群对于将资产交由专业机构配置的意愿加强。受到市场行情波动及产品丰富度提升等影响，资产配置复杂性越来越高，高净值人群在投资决策过程中，更愿意寻求银行及非银专业机构的配置意见，二者的重要度占比合计高于60%。具体来看，2019-2021年，高净值人群选择非银专业机构的占比提升了7%。（参阅图26）

创富一代整体更偏好寻求机构方面专业意见，但不同行业的企业家存在不同机构偏好。新经济创富一代企业家投资渠道更加多元，更偏好从非银机构如券商、私募等获取配置建议；传统经济创富一代企业家更加信赖认可银行渠道，更偏好直接从私人银行客户经理获取配置建议。

图 26：2019-2021 年中国高净值人群投资决策流程中的判断依据



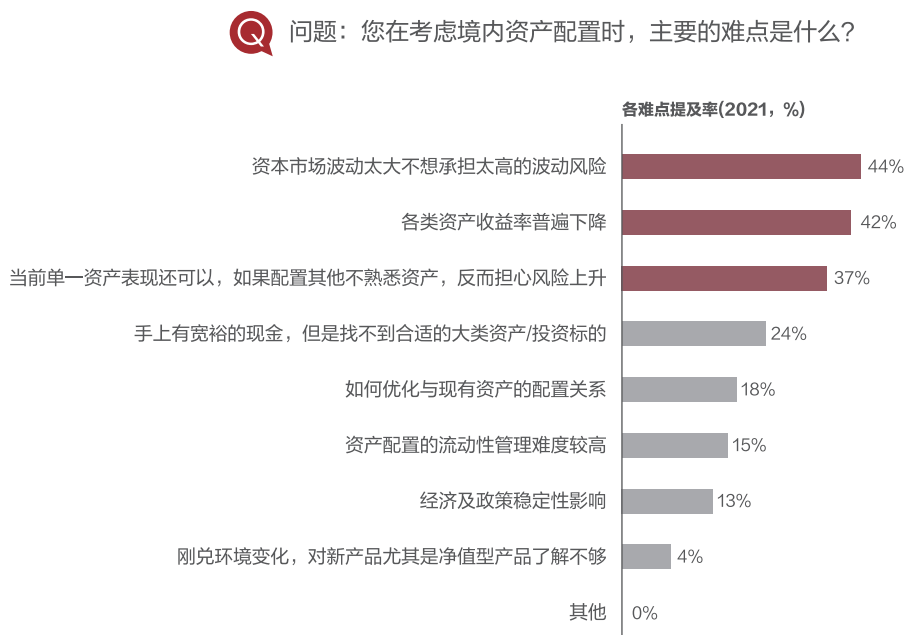
来源:招商银行—贝恩公司高净值人群调研分析

第二章 中国高净值人群群体细分、投资心态和投资行为

中国高净值人群资产配置的主要难点在于市场波动带来的风险的管理和通过主动配置实现收益提升；目前高净值人群对于资产配置服务基本满意，更看重配置组合对市场反应的灵敏度，以抓取市场机会。

随着市场波动性加大和资产组合多样化，实现资产配置稳中有升的难度日益提升。44%的受访高净值人群表示，2021年考虑境内资产配置时，最大的难点是资本市场波动大，不想承担太高的波动风险；42%的受访高净值人群表示，各类资产收益普遍下降；37%的受访高净值人群表示，当前单一资产表现还可以，如果配置其他不熟悉资产，反而担心风险上升。（参阅图27）

图 27：2021 年中国高净值人群资产配置困难点



来源:招商银行—贝恩公司高净值人群调研分析

资产配置上，传统经济创富一代和新经济群体存在差异化需求，前者更看重资产收益和市场灵敏度，后者则强调资产配置的定制化和品类的广泛性。

具体到人群方面，传统经济创富一代对资产配置满意度更高，资产配置服务带来的收益成为高满意度的重要因素，其次产品的可定制性和品类的丰富度也功不可没，但是在市场反应的灵敏性和速度方面，他们期待私人银行提升能力，能够协助抓住瞬息万变的市场机会。新经济创富一代对于产品的可定制性、配置带来的收益及对市场反应的灵敏性三项较为满意，但是对产品品类的丰富度、广泛性提出了更高要求。

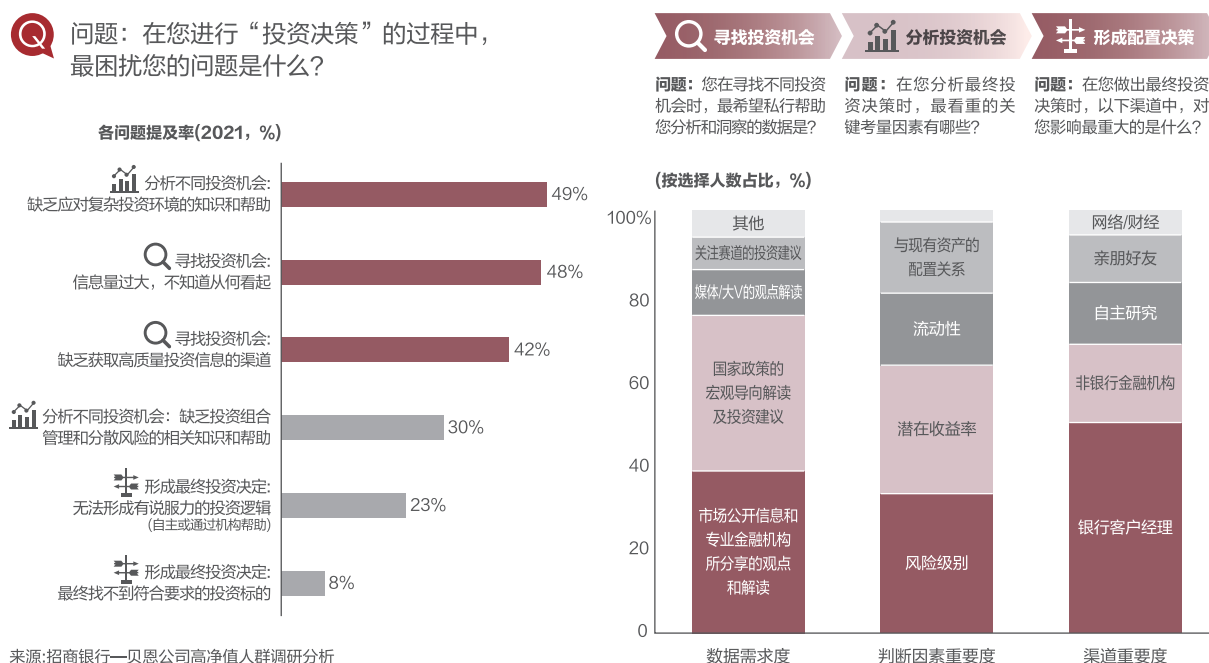
第二章 中国高净值人群群体细分、投资心态和投资行为

投前环节：难点在于获取全面、高质量的信息。其中最为关注的信息在于对市场和政策等的解读与洞察。

本次调研显示，在进行“投资决策”的过程中，提及率排名前三的困扰问题是缺乏对复杂投资环境的知识和帮助、信息量过大，不知道从何看起、缺乏获取高质量投资信息的渠道。

随着投资环境日趋复杂，投资信息过载，高净值人群对专业金融机构服务的价值更加认可。调查显示，在高净值人群投资决策流程的各环节上，专业金融机构在投资信息获取与最终决策中扮演重要的顾问角色。例如，对于国家政策的宏观导向解读及投资建议、市场公开信息和专业金融机构所分享的观点解读，是高净值人群在寻找投资机会中最需要私人银行提供的帮助；具体到分析投资机会的过程中，潜在收益率和风险级别，是高净值人群最关键的考量因素；最后在做出最终投资决策时，高净值人群尤其重视从银行、非银行金融机构获取的信息与帮助，银行客户经理的影响重要度占比高达50%，非银金融机构占比10%。（参阅图28）

图 28：2021 年中国高净值人群投前环节难点与渠道影响重要度



投中及投后环节：高净值人群要求投中环节能针对市场变化，提供动态、及时、充分的沟通和预警；投后要求形成透明、及时的信息沟通闭环，对于投后表现及下一步操作给出分析建议。

具体而言，高净值人群在投中环节看重投资机构对市场反应的灵敏度，市场向好时，能及时调整投资组合，抓住市场机会；市场波动时，能对潜在市场风险进行提前预警。高净值人群要求投资机构对投资逻辑、配置框架有准确、专业的沟通，并能提供投资品类、相关市场的教育说明，包括风险分析、产品的设计、具体的投向、底层资产的分析等。

在投后环节，高净值人群更关注投资机构动态、透明地追踪投资表现，提供投后表现的归因分析，以及就下一步操作给出分析建议，对投后产生的问题有相应的跟踪问责机制，以及全流程的解决陪伴。（参阅图29）

第二章 中国高净值人群群体细分、投资心态和投资行为

图 29：2021 年中国高净值人群投中、投后环节要求

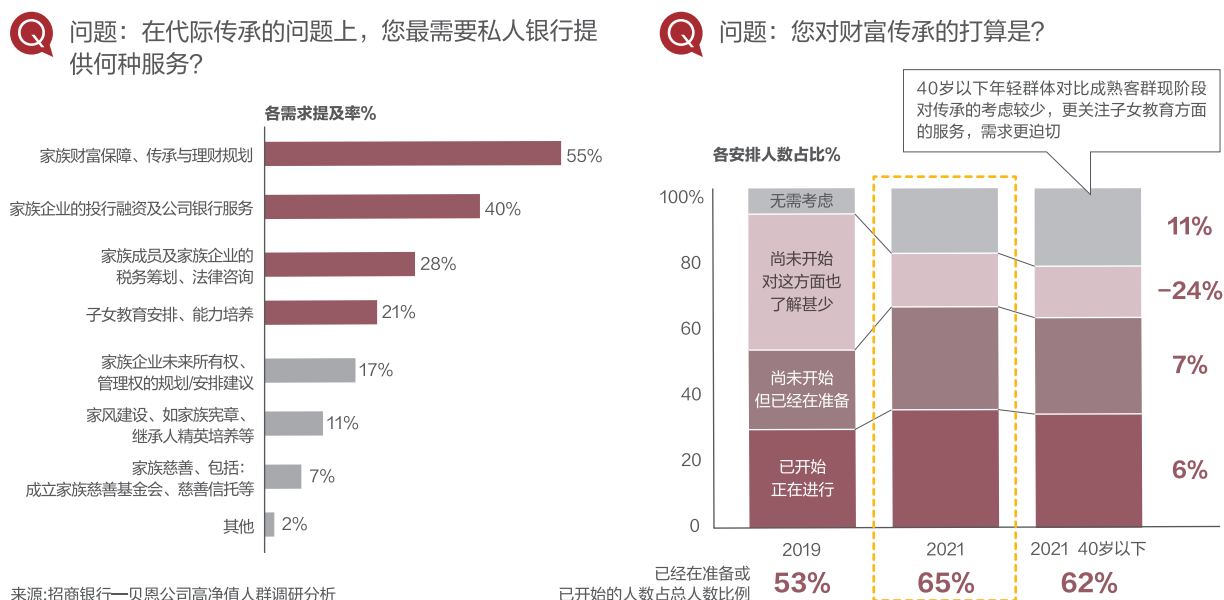


家族传承意识加强，财富传承外期待针对性的税务法律、能力传承等服务

如何实现家业常青，通过税务法律等工具应用保障财富传承的同时，实现家风文化、家族价值观等的永续传承，成为了高净值人群新的关注点。在代际传承的问题上，家族财富保障、传承与理财规划，家族企业的投行融资及公司金融服务，家族成员及家族企业的税务筹划、法律咨询，子女教育安排、能力培养，是高净值人群最需要私人银行提供的四类服务。

在外部环境不确定因素的影响下，财富传承的重要性进一步凸显，高净值人群家族传承的意识加强。2019年，53%的受访高净值人群已经在准备或已开始进行财富传承的相关安排，2021年这一比例升至65%。与此同时，财富传承理念受到新富人群青睐，提前规划与安排财富传承目标与框架逐渐成为新趋势。已经在准备财富传承的超高净值人群中，40岁以下人群占比较2019年提升7%；也有超20%的40岁以下年轻群体表示无需考虑财富传承，对比成熟人群现阶段对传承的考虑较少，更关注子女教育方面的服务，需求更迫切。（参阅图30）

图 30：2021 年中国高净值人群代际传承服务需求与财富传承准备情况



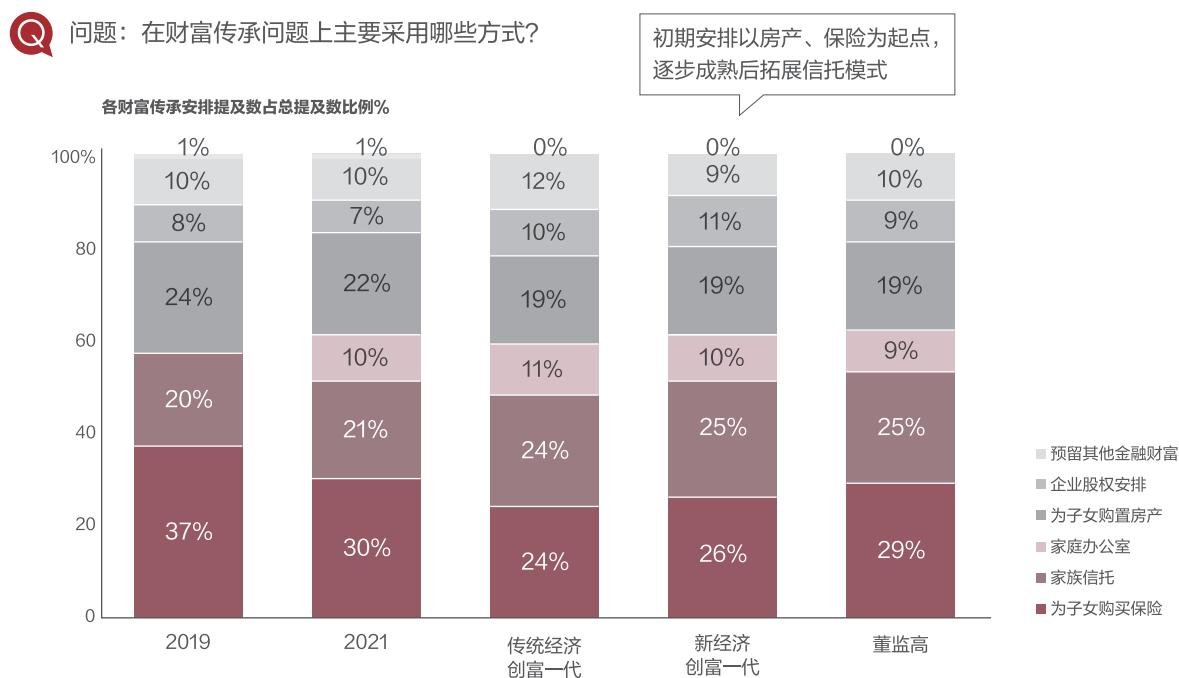
第二章 中国高净值人群群体细分、投资心态和投资行为

高净值人群在财富传承上，初期安排以房产、保险为起点，逐步成熟后拓展至家族信托。调研显示，保险占比由2019年的37%降至2021年的30%，房产占比由2019年的24%降至2021年的22%，家族信托占比稳中有升，由2019年的20%升至2021年的21%。

疫情促进高净值人群财富保障、风险隔离意识增强，不同机构纷纷布局家族信托，市场教育推动家族信托理念的进一步普及。家族信托的接受度相较2019年大幅提升，在传统创富一代、新经济创富一代、董监高的接受度分别达24%、25%和25%。这对家族信托服务能力提出进一步需求，要求考虑和现有资产配置整合，包括资产的长期规划和流动性考量。与此同时，高净值人群对家族信托信息披露的透明度和及时性要求提升，例如期望能通过手机App实时追踪信托的季度总结和报告。

处于不同人生阶段的高净值人士，在财富传承的方式上又存在差异：受限于相对经济实力和年龄，29%的董监高人群仍通过保险产品配置开始进行传承安排，相对更加成熟的传统创富一代在逐步借助更为复杂的家族信托与家族办公室等产品服务，进行财富及能力传承。（参阅图31）

图 31：2021 年中国高净值人群财富传承方式



来源:招商银行—贝恩公司高净值人群调研分析

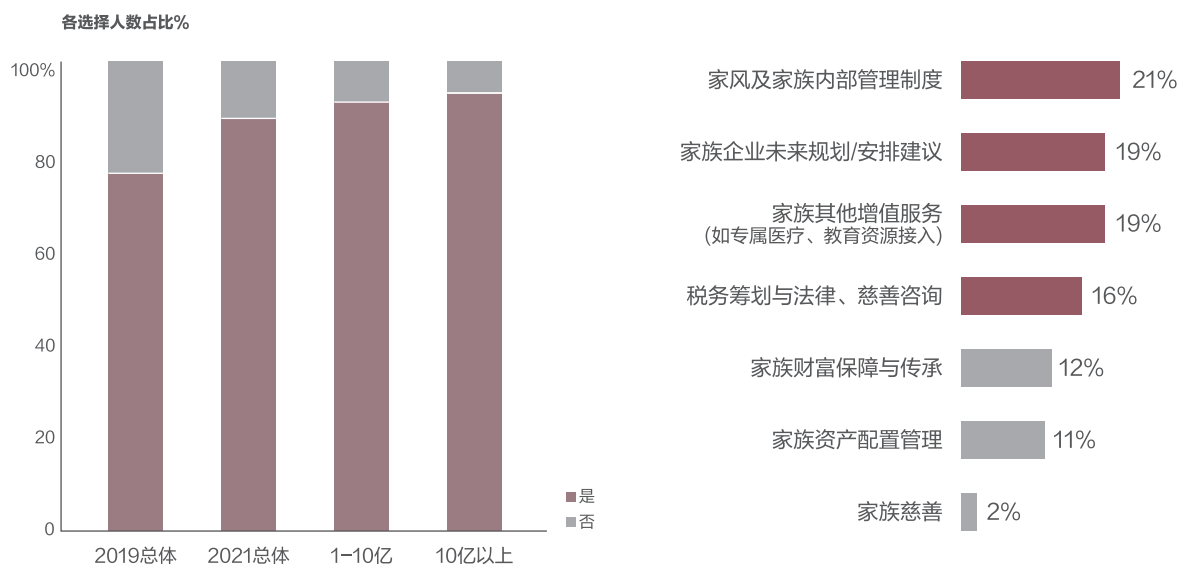
第二章 中国高净值人群群体细分、投资心态和投资行为

家族办公室服务接受程度上升,期待“泛金融”的专业意见

随着财富传承中问题的复杂度提升,高净值人群对家族办公室服务的需求日益旺盛。作为财富管理“皇冠上的明珠”,2021年家族办公室服务的接受度由2019年的不足80%升至近90%。高净值人群对家族办公室服务中期待进一步提升的内容从财富打理和安排演变为更关注税务法律、企业经营及能力培养等“泛金融”的专业意见,其中家风及家族内部管理制度、家族企业未来规划和安排建议、家庭其他增值服务(如专属医疗、教育资源接入)、税务筹划与法律和慈善咨询等需求明显。(参阅图32)

图 32: 2021 年中国高净值人群家族办公室服务接受程度及服务要求

- Q** 问题: 如果国内有一家商业银行愿意提供家族办公室服务, 您是否愿意尝试?
- Q** 问题: 您希望在哪些家族办公室服务上进一步拓展?



来源: 招商银行—贝恩公司高净值人群调研分析

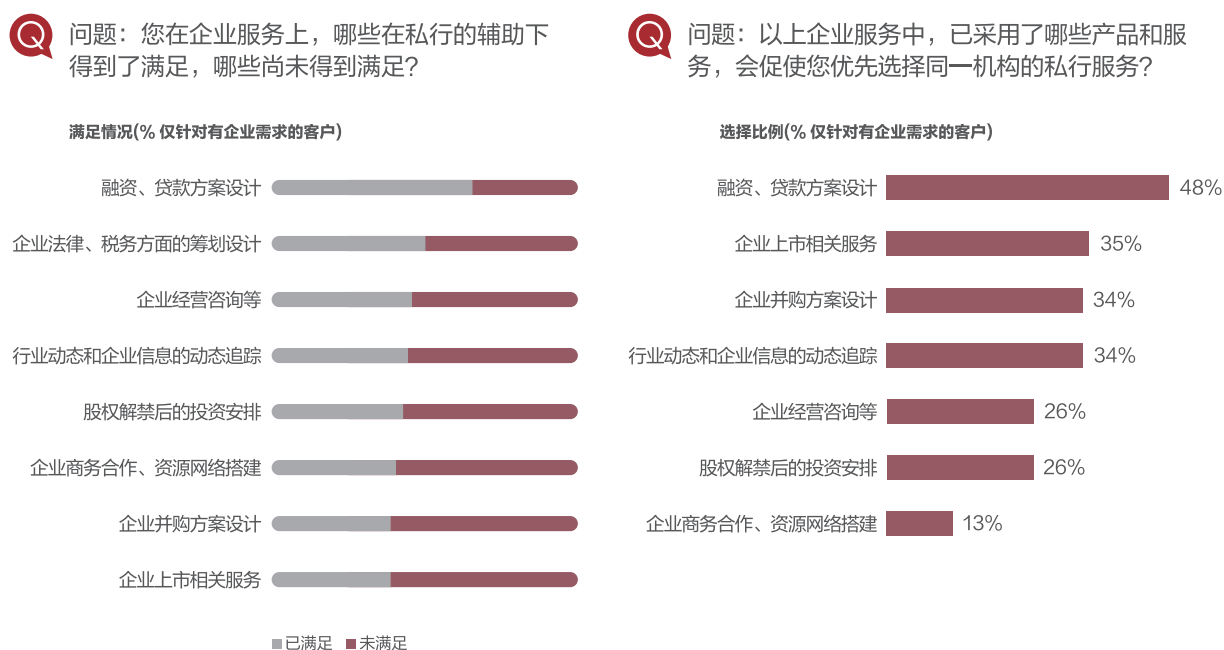
第二章 中国高净值人群群体细分、投资心态和投资行为

期望私人银行辅助提供企业解决方案,除传统融资外,其他服务满足度有待提升

在宏观经济整体增速放缓的背景下,我国私人银行业仍呈现出蓬勃的发展态势。已披露年报的A股上市银行中,多家银行的私人银行客户数及资产管理规模(AUM)实现双位数增长。在快速发展的同时,私行客户对综合化服务的要求凸显,私行客户进行机构选择的要求也包括金融机构是否能提供综合的公私服务,如整合公司金融的一站式方案。但由于专业性参差不齐,以及各条线协作程度也有提升空间,整体质量仍可进一步改善。

私人银行可辅助协调公司金融提供的企业服务,除融资、贷款方案设计满足度超60%以外,在企业上市相关服务、企业并购方案设计、企业商务合作、资源网络搭建、股权解禁后的投资安排等服务满足度均低于50%。调研结果显示,如果私人银行服务方,能整合其投行对公服务资源,在企业融资、上市、并购及行业动态跟踪等产品方面提供专业输入,将驱动高净值人群增加对其的选择。(参阅图33)

图 33: 2021 年高净值人群企业需求满足度



来源: 招商银行—贝恩公司高净值人群调研分析

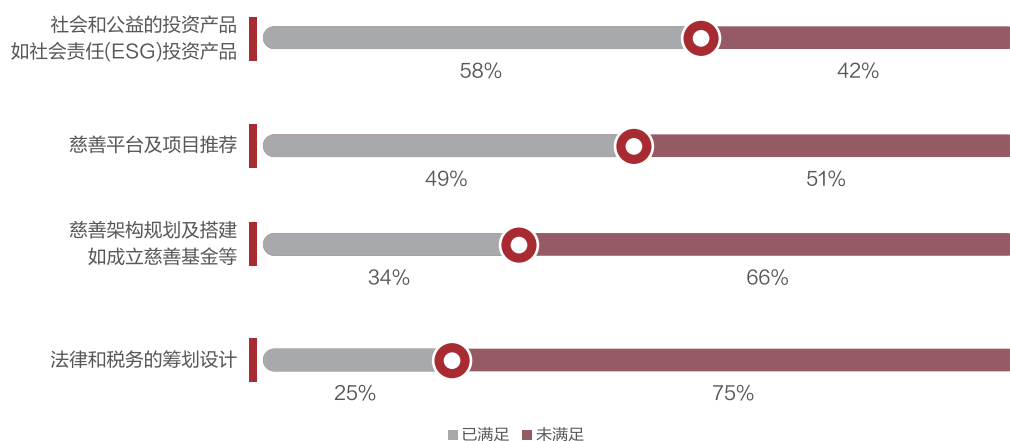
第二章 中国高净值人群群体细分、投资心态和投资行为

对金融机构提供社会公益服务持开放态度

调研显示，从供给满足度来看，社会和公益的投资产品，如社会责任（ESG）投资产品满足度达到58%，慈善平台及项目推荐满足度达49%；但针对慈善架构规划及搭建、法律和税务的统筹设计需求，满足度较低。

大部分有社会公益需求的受访客户会自行选择不同的社会公益平台、企业组织、基金等多种模式组织社会公益活动。对金融机构能提供的社会公益服务方案了解较少，但大部分客户持开放态度，愿意进一步了解具体内容。具体来看，客户对慈善和公益的考虑会兼顾个人、家庭和企业等多方面需求，如家庭税务、企业形象等。机构需结合多维需求提供包括架构规划、法律税务设计在内的综合服务。（参考图34）

图 34：2021 年中国高净值人群社会公益需求满足度



来源:招商银行—贝恩公司高净值人群调研分析

随着高净值人群财富管理成熟和资产配置意识加强，资产多元配置的认知及接受度加深。从需求角度看，高净值人群需要的产品不仅包括银行理财、股票、基金、债券、信托、黄金、不动产等传统金融服务，还包括家风建设、家族慈善、税务筹划、法务咨询等新兴金融或非金融服务，需要私人银行协同多业务条线，整合内外部资源，建立广业态的平台生态服务，协同为高净值人群提供全流程、全场景的交互与服务。

第二章 中国高净值人群群体细分、投资心态和投资行为

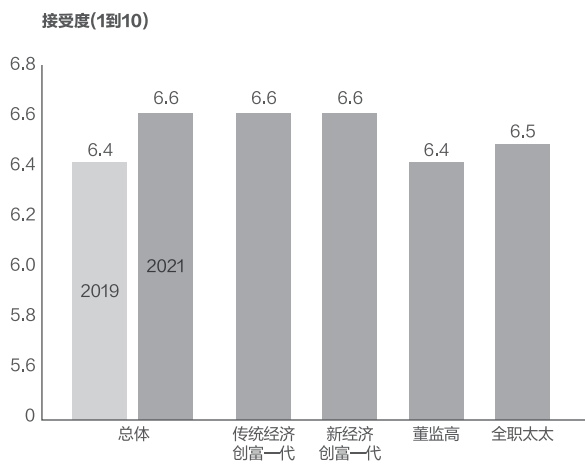
【专题三：混合服务模式】以“人为轴心，数字化支撑”的服务模式提供前瞻洞察和全流程陪伴

疫情影响下，高净值人群整体数字化接受度提升。同时中国日趋成熟的数字化生态加速了银行业数字化进程，银行的线上服务能力、数据能力取得了长足的进步。在此背景之下，高净值人群对私人银行服务的数字化整体接受程度（1到10）由2019年的6.4上升至2021年的6.6，传统经济创富一代、新经济创富一代、董监高、全职太太四类人群的接受度均不低于6.4，超过了2019年的整体水平。

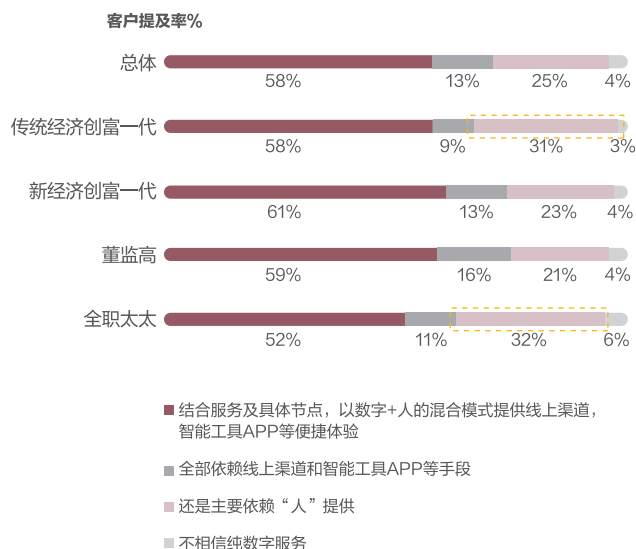
但是，本次调研显示，58%的高净值人群希望使用“人为轴心，数字化支撑”的混合服务模式，13%的高净值人群期待全部依赖线上渠道和智能工具、APP等手段，传统创富一代及全职太太则对人的诉求要求更高，追求信任关系。（参阅图35）

图 35：2021 年中国高净值人群私人银行数字化接受度

Q 问题：您对私行服务的数字化整体接受程度如何？



Q 问题：未来您对私行数字+人服务模式演变方向的期待是：



来源:招商银行—贝恩公司高净值人群调研分析

第二章 中国高净值人群群体细分、投资心态和投资行为

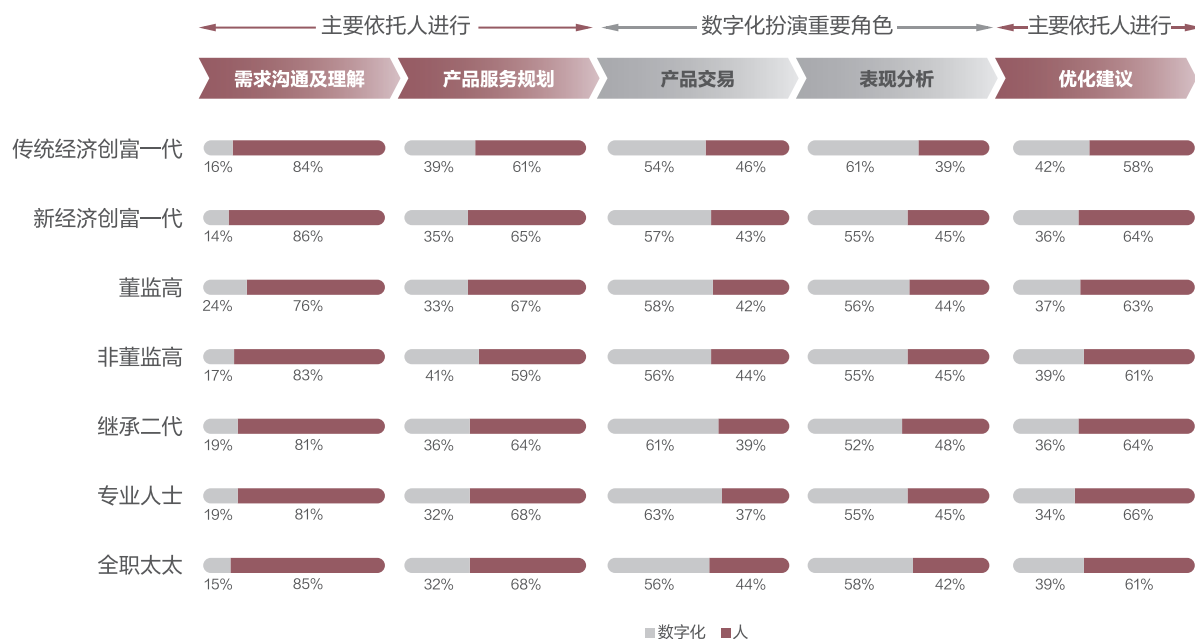
“人”在私人银行服务和体验中将起到核心作用。调研显示，在需求理解、投资决策及方案制定及投后建议方面，高净值人群仍希望主要对接“人”，以实现需求深度理解和和方案沟通，在各环节服务中，均强调了客户经理的核心作用，超70%人群选择客户经理为“人”的主要选择。部分受访人士表示，并不期待客户经理完全独立提供解决方案，而是期待其能转接和协同不同领域的专业人士，如产品服务规划中的投资顾问，外部专家等。

高净值人群早已习惯通过微信、手机APP、客户端等数字化方式进行沟通。处理好数字化与人性化的协同，为高净值人群提供既有智慧、又有温度的个性化服务，成为从业者面临的重要考验。同时本次调研发现，过往对客户经理的期待更多是长期信任，但现在对专业性要求明显提升。(参阅图36)

图 36：2021 年中国高净值人群对私行服务模式的反馈



问题：以下私行服务里，哪些您期望由人主导，哪些由数字化方式主导？

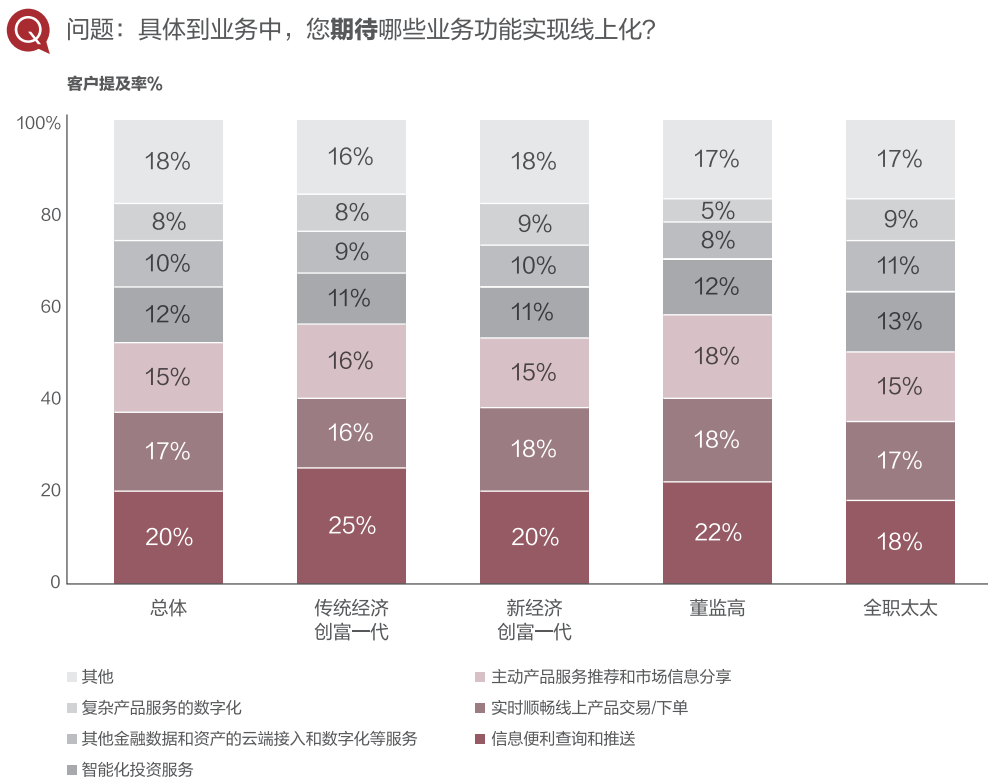


来源:招商银行一贝恩公司高净值人群调研分析

第二章 中国高净值人群群体细分、投资心态和投资行为

随着大数据、云计算、人工智能等新兴技术的迅猛发展，金融与科技深度融合正在深刻改变银行的生态体系。在过往关注信息提供的基础上，转向追求全渠道无缝式线上化体验。私人银行也在信息推送智能化、认证智能化、流程智能化等领域加快数字化转型，重塑业务流程。本次调研显示，由于疫情影响，信息便利查询和推送依然是高净值人群最期待实现的线上化功能，占比达到20%。与此同时，智能化程度较高的投资服务（如智能投顾），复杂产品服务的数字化（如家族办公室、家族信托），其他金融数据和资产的云端接入和数字化等服务等需求也开始显现。（参阅图37）

图 37：2021 年中国高净值人群对私人银行功能线上化的反馈



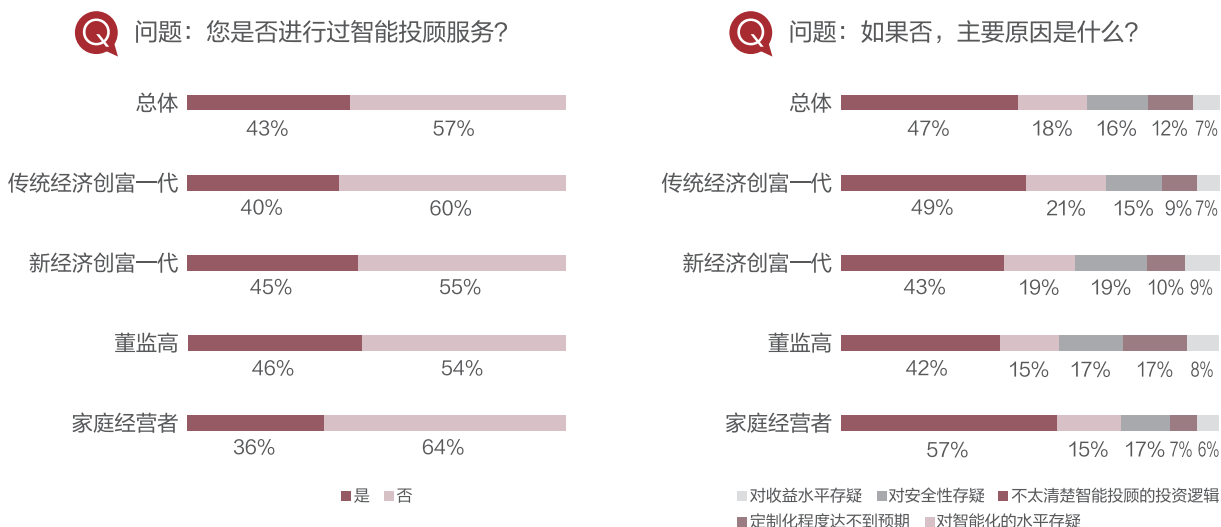
来源:招商银行—贝恩公司高净值人群调研分析

第二章 中国高净值人群群体细分、投资心态和投资行为

另一方面，高净值人群对家族信托等复杂产品的线上化接受程度加强，但最大担忧在于**线上平台合同及相关产品服务的合法性及资产安全**。对智能投顾服务的接受程度无明显变化，愿意对**部分标准化资产尝试智能投顾**，主要担忧仍在于**投资智能化能力不足以及配套的自动化流程不足**。

调研显示，尝试过智能化投顾的客户比例达43%，新经济创富一代和董监高人群相对比例更高，达到45%以上。大多数高净值人群愿意从简单标准化资产开始尝试，如大众化的储蓄、现金、外汇交易、债券股票等。对于较为复杂的资产类别，高净值人群的主要担忧在于对于智能投顾的收益水平、安全性存疑，不了解智能投顾的投资逻辑和定制化程度以至于达不到预期。（参考图38）

图 38：2021 年中国高净值人群对智能投顾的反馈



来源:招商银行—贝恩公司高净值人群调研分析

第二章 中国高净值人群群体细分、投资心态和投资行为

展望未来，高净值人群对数字化抱有非常高的期望，但是认为机构在此还有较大提升空间。例如在投资决策建议和推送方面，客户更期待能够基于其需求和资产配置，动态跟踪和推送相关信息，对市场信息进行智能化洞察和解读，指导投资决策。

此外，高净值人群还期待智能化金融工具能链接不同产品服务，如扩展子女教育，线上资源链接等非金融服务，实现平台化服务；对于有家庭教育需求的高净值人群，更希望数字金融工具可接入更多子女教育资源，体验一键式信息查询服务；对于兴趣类、行业专题相关活动及服务，期待数字金融工具可形成信息和服务综合平台，供高净值人群参考和选择。（参考图39）

图 39：2021 年中国高净值人群数字化需求



问题：您认为数字化服务在哪方面有可以提升的空间？

选择比例(%)



问题：未来，您希望私人银行还可以在哪些线上场景提供优化服务？

选择比例(%)



来源:招商银行—贝恩公司高净值人群调研分析

第二章 中国高净值人群群体细分、投资心态和投资行为

当然，不同高净值人群对服务的触点频率要求不同，但对所有触点的质量和一站式解决有着共同要求，即要求所有触点的便利接通及高质量服务。在差异化方面，刚创富成功的新经济客群，数字化接受程度高，但自身财富管理能力尚不成熟，与客户经理的关系仍在建立之中，期待依托数字渠道，实现低触点、高效实惠的服务。随着投资经验的积累和提升，期待增加触点，在关键决策点希望获取专业意见输入，提升自身的能力；对于自身能力更为自信的专业投资者会依据产品服务的复杂性、机构的安排等，决定交互及接触频率和渠道。

金融 + 生活场景全面渗透，便捷触点提升高效体验

在日趋多元化、差异化的财富管理需求中，场景触点便利接通和高质量、高效率服务是中国高净值人群的共同要求。私人银行依托于自身优势和资源整合能力，与外部生态伙伴共同构建服务生态，以“人为轴心，数字化支撑”模式重塑高净值人群的财富管理旅程，通过高效的一站式服务满足不同人群的财富管理需求，大幅提升服务效率和优化客户体验。

此外，伴随着数字化、智能化进程的加速，私人银行的价值创造也从过去单一的价值链、价值网向价值生态演进，私人银行需要打通金融机构价值链，通过多业务的生态协同驱动平台价值的增长，以满足高净值人群日趋多元化的资产配置需求。私人银行需要加强金融、非金融业务多条线、多部门协同，实现从系统到产品线再到服务终端的无缝衔接，实现全流程一体化作业。不同业务板块、不同产品线都要能以高净值人群的需求为中心，以价值创造为核心驱动，共建一套品牌体系、共有产品和客户、共享技术与创新，最终作为统一的价值创造者出现在高净值人群面前。

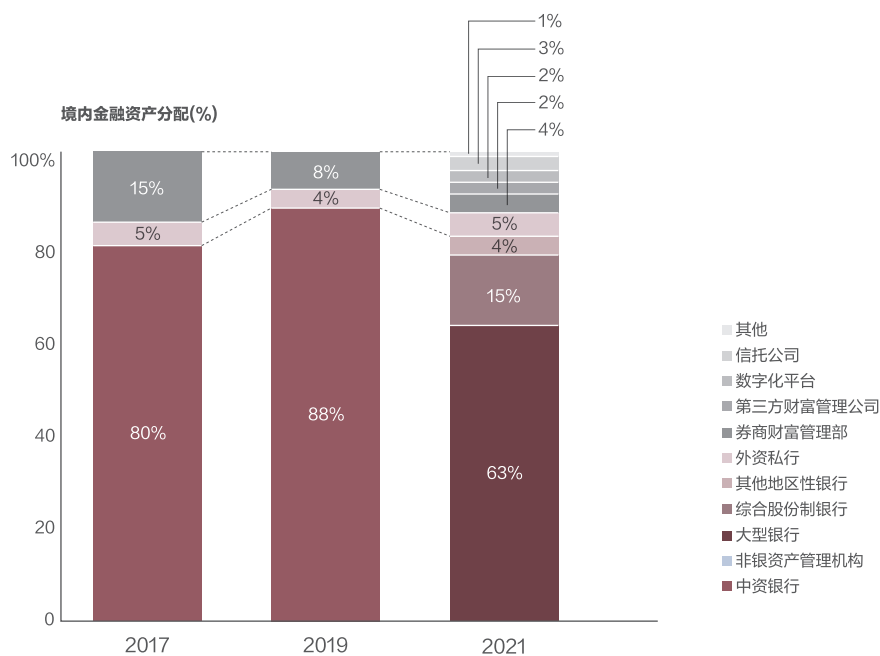
第三章 中国私人银行业竞争态势

第三章 中国私人银行业竞争态势

机构选择分化并呈现差异化定位, 银行系私行仍是首选

中国经济和财富管理市场趋向稳定, 高净值人群逐渐成熟, 规避投资风险、实现资产的保值增值依旧是核心诉求之一。2017-2021年, 中资银行长期位居高净值人群稳健配置首选, 境内资产配置比例提及率均超80%, 外资银行则通过深度理解高净值人士在跨境需求、帮助搭建国外关系网和提供专业的海外投资产品和服务, 在高净值人群海外的资产配置和优化方面占有一席之地。调研显示, 其配置比例提及率维持在5%左右。2021年, 随着行业监管环境与行业自律体系日益完善, 在明星私募及投资产品收益率走高的驱动下, 高净值客户在券商、私募机构的配置比例提及率达到12%, 这些机构一方面在证券、基金等权益类资产配置上被认为更加专业。(参阅图40)

图 40: 2021 年中国高净值人群财富管理资产配置比例

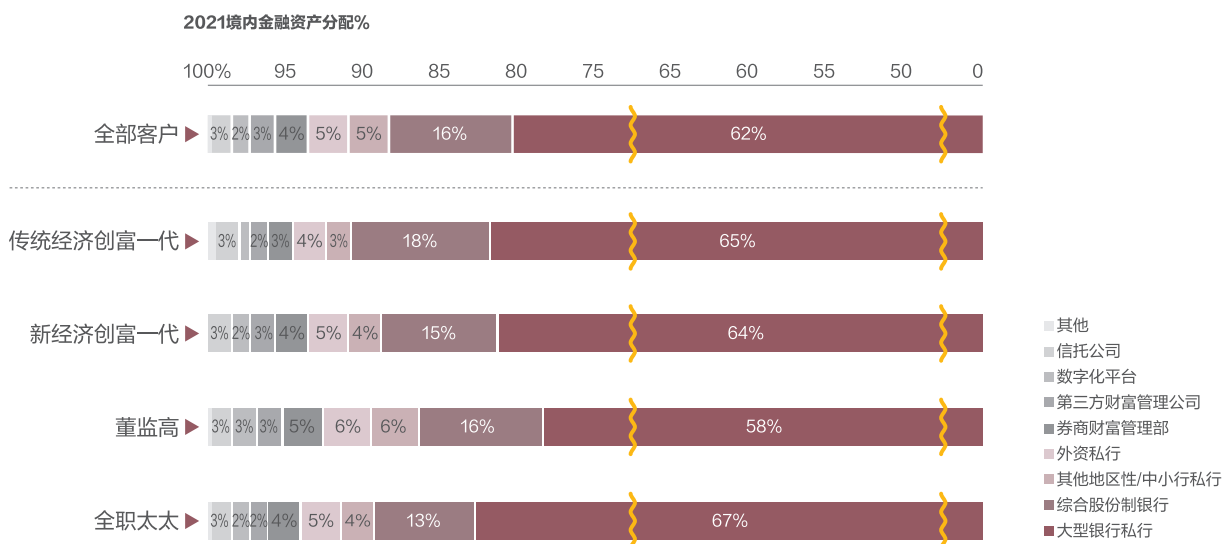


来源: 招商银行—贝恩公司高净值人群调研分析

第三章 中国私人银行业竞争态势

2021年，资管新规和理财新规等政策落地逐步完善，境内外金融市场波动持续。随着金融需求的提升，大型综合银行较为完善的服务体系受到客户青睐。调研显示，大型银行私行依然是高净值人群首选，占比约62%。新经济创富一代更信赖大型银行私行，他们重视此类机构的专业水平和风险管理能力，同时也会因为数字化能力和产品选择综合银行。新经济创富一代及董监高对本地区的中小银行的选择比例有所上升。传统经济创富一代在传统大型银行之外对综合股份制银行的提及率上升达18%。（参阅图41）

图 41：2021 年中国高净值人群私人财富管理服务机构选择比例



来源:招商银行—贝恩公司高净值人群调研分析

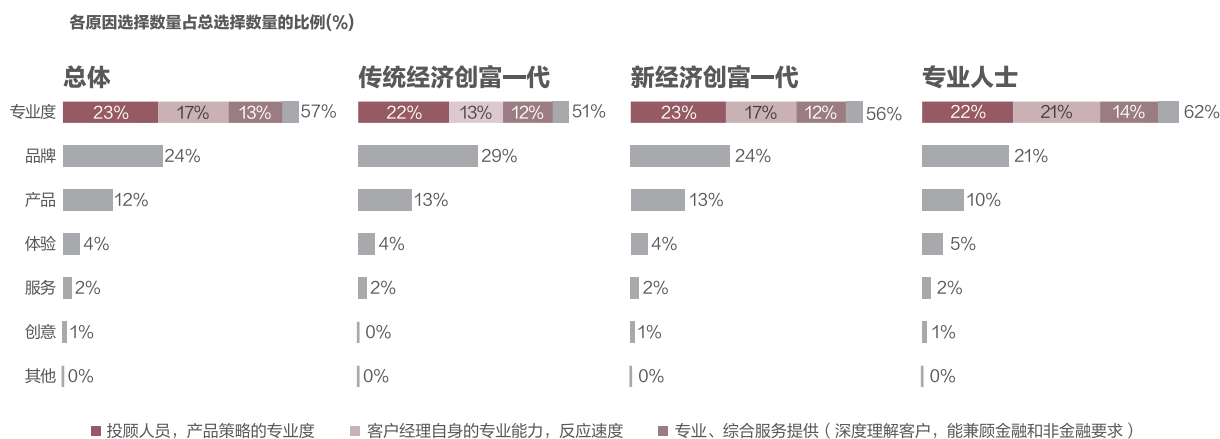
第三章 中国私人银行业竞争态势

专业度的重要性持续提升，从洞察、体验到体系化服务

2021年，中国高净值人群在私人银行选择时更成熟，从过去单纯产品需求导向转向专业服务需求，这要求私人银行能够全面、有前瞻性地理解客户需求，在市场机遇把握能力上更为娴熟。调研显示，高净值人群在选择私人银行服务时候，首先考虑的是专业度，占比57%。其中，专业度包括专业的投顾团队（洞察机会）、专业的客户经理（反应敏捷，体验更好）、专业的综合服务（深度理解客户，能兼顾金融和非金融需求）。（参考图42）

但不同人群对专业的理解及要求不同。如新经济创富一代和专业人士，要求全流程均能提供专业综合服务，但传统经济创富一代则更看重客户经理的信任及串联作用，希望能强化客户经理协同专业投顾等输入，实现专业、综合服务。（参考图42）

图 42：2021 年中国高净值人群私人财富管理服务机构选择关键性因素



来源:招商银行—贝恩公司高净值人群调研分析

综上，高净值人群在进行私人银行类机构选择、调整时，主要考量因素包括机构的财富管理能力和风格定位，对综合需求的满足程度，以及体验、信任等情感要求。大型银行、中小银行、券商、私募、信托、第三方机构、数字化平台等共同参与市场角逐，私人财富管理市场竞争加剧。

从细分市场发展来看，得益于明星私募及投资产品收益率走高的影响，中国高净值人群在券商，私募机构的配置提及率达到12%。通过聚焦客群，提升针对性产品的提供，如非金融服务等手段，第二梯队股份制银行正在奋力追赶。高净值人群对服务体验、专业度和贴心程度、多样性均有着更高要求，大型银行如能凭借综合服务的优势及资源整合，持续构建生态、则可夯实新常态下竞争领先地位的基础。

调研中发现，不同业态的金融机构结合自身资源优势，通过差异化的定位和专业性服务，为高净值人群提供了多元服务价值，百花争鸣的盛世也为观察私人财富管理市场竞争提供了丰富的样本。

附录：研究方法

《2021中国私人财富报告》主要研究了中国整体及主要区域私人财富市场特征，包括高净值人群数量与私人财富规模、细分与投资行为以及心态分析等，也包括私人银行业竞争态势，以及对中国私人银行业的重要启示。

在估算中国整体及各省市个人拥有的私人财富规模与高净值人群分布时，我们延续了历届《中国私人财富报告》采用的贝恩公司“高净值人群收入—财富分布模型”（Bain&Company HNWI Income-Wealth Distribution Model）。在持续改进2009—2019年财富分布模型方法论的基础上，我们坚持可得条件下的最高研究标准，对最近两年的市场热点问题完善及深入研究，从宏观的角度计算了全国及各省市高净值人士的数量及其拥有的可投资资产市值，丰富了独家积累十二年的数据库。由于通过抽样调查的方法自下而上（Bottom-Up）进行推算存在着对高净值人群抽样不足的问题（Under Sampling），估算误差较大，我们认为通过自上而下（Top-Down）的宏观研究方法测算的高净值人群数量相对更加准确，结果也更为可靠、全面，预测性强。《2021中国私人财富报告》利用科学严谨的统计学方法推导了高净值人群财富、收入分布洛伦兹曲线（Lorenz Curve）之间的数学关系。我们将该数学关系应用到中国整体及各省市收入分布数据，并比照最新英、美、日、韩四国的高净值人群财富分布洛伦兹曲线与招商银行的分区域客户资产分布数据，推导出了中国整体及各省市高净值人群的财富分布洛伦兹曲线。

本报告自2009年第一期发布以来，为对高净值人群投资心态和行为进行全面而深入的分析，收集了大量高端客户的一手信息。2009年，我们首次开展调研，完成了近700份问卷调研和100多个面对面深访；2011年，我们完成了约2600份问卷和100多个深访；2013年，我们进一步扩大样本量，完成了约3300份问卷和100多个深访；2015年，我们完成了约2800份问卷和100多个深访；2017年，我们完成了约3300份问卷和100多个深访，2019年，深度访谈达200个……历年的积累为针对中国高端客户的研究分析奠定了坚实基础。今年，在《2021中国私人财富报告》数据采集过程中，我们再一次进行了大规模的深入调研。本报告调研的高净值人群遍布全国各地46个主要城市，主要覆盖了包括华东长江三角洲、京津冀、粤港澳大湾区、成渝双城经济圈、长江中游、北部湾、关中平原等所有重要的经济区域，从而在最大程度上保证了数据样本的充分性和代表性。被访者主要包括行业专家、私人银行客户经理、其他金融机构的客户经理、私人银行高净值客户以及其他高净值人士。所访客户均为个人可投资资产在1000万人民币以上高净值人士。

在进行客户调研数据分析时，我们沿用了历届《中国私人财富报告》的分析方法——“招商银行-贝恩公司高净值人群调研分析方法”，并使用统计方法对一系列新的维度进行了研究。通过与2009年、2011年、2013年、2015年、2017年和2019年数据的比较，我们重点研究了近几年来高净值人群投资态度和行为的变化趋势。

招商银行私人银行中心联系方式



私人银行（北京金融街）中心	86-010-66426888	私人银行（上海陆家嘴）中心	86-021-20777800
私人银行（北京望京）中心	86-010-64799334	私人银行（上海古北）中心	86-021-52321078
私人银行（北京燕莎）中心	86-010-64606086	私人银行（上海新天地）中心	86-021-53829922
私人银行（北京大运河）中心	86-010-86420813	私人银行（上海联洋）中心	86-021-50330769
私人银行（北京海淀）中心	86-010-82572900	私人银行（上海外滩）中心	86-021-63235888
私人银行（北京北辰）中心	86-010-84981966	私人银行（上海长宁）中心	86-021-52733399
私人银行（北京世纪城）中心	86-010-88876711	私人银行（总行营业部）中心	86-0755-83195396
私人银行（广州滨江东）中心	86-020-84060166	私人银行（深圳蛇口）中心	86-0755-26800999
私人银行（广州富力）中心	86-020-38928066	私人银行（深圳福田）中心	86-0755-88025999
私人银行（广州金利来）中心	86-020-38780925	私人银行（深圳宝安）中心	86-0755-25864546
私人银行（广州琶洲）中心	86-020-89118920	私人银行（深圳南山）中心	86-0755-86617959
私人银行（广州星河湾）中心	86-020-84780608	私人银行（深圳卓越）中心	86-0755-82719588
私人银行（杭州）中心	86-0571-82731769	私人银行（珠海）中心	86-0756-3291936
私人银行（杭州城西）中心	86-0571-87395995	私人银行（沈阳）中心	86-024-22523730
私人银行（杭州钱塘）中心	86-0571-87395672	私人银行（沈阳新世界）中心	86-024-31554098
私人银行（嘉兴）中心	86-0573-82779859	私人银行（鞍山）中心	86-0412-5680055
私人银行（金华）中心	86-0579-82399880	私人银行（盘锦）中心	86-0427-2834955
私人银行（衢州）中心	86-0570-8079136	私人银行（丹东）中心	86-0415-2166867
私人银行（湖州）中心	86-0572-2583052	私人银行（抚顺）中心	86-024-83256470
私人银行（绍兴）中心	86-0575-85078899	私人银行（武汉）中心	86-027-68850975
私人银行（济南共青团路）中心	86-0531-81776777	私人银行（武汉光谷）中心	86-027-67885235
私人银行（济南汉峪金谷）中心	86-0531-55663772	私人银行（武汉天地）中心	86-027-82803380
私人银行（滨州）中心	86-0543-2190990	私人银行（宜昌）中心	86-0717-6218006
私人银行（济宁）中心	86-0537-6999998	私人银行（黄石）中心	86-0714-3809066
私人银行（聊城）中心	86-0635-8689555	私人银行（西安高新）中心	86-029-86555888
私人银行（临沂）中心	86-0539-8968903	私人银行（西安曲江）中心	86-029-81209555
私人银行（淄博）中心	86-0533-2365182	私人银行（咸阳）中心	86-029-33252191
私人银行（东营）中心	86-0546-7155696	私人银行（宝鸡）中心	86-0917-3453029
私人银行（潍坊）中心	86-0536-8052317	私人银行（天津）中心	86-022-58637728
私人银行（青岛远洋大厦）中心	86-0532-85711238	私人银行（天津滨海）中心	86-022-65830637
私人银行（青岛财富大厦）中心	86-0532-80776527	私人银行（苏州）中心	86-0512-96869588
私人银行（日照）中心	86-0633-8867722	私人银行（昆山）中心	86-0512-36802069
私人银行（成都）中心	86-028-61816037	私人银行（长沙）中心	86-0731-82681262
私人银行（乐山）中心	86-0833-2408851	私人银行（株洲）中心	86-0731-22753956
私人银行（绵阳）中心	86-0816-2773236	私人银行（湘潭）中心	86-0731-55568970
私人银行（大连）中心	86-0411-39853092	私人银行（衡阳）中心	86-0734-8889830
私人银行（东莞）中心	86-0769-22203888	私人银行（合肥）中心	86-0551-65809527

招商銀行私人銀行中心联系方式


Private Banking
 私人銀行

私人銀行（東莞東城）中心	86-0769-22080369	私人銀行（蕪湖）中心	86-0553-3888958
私人銀行（佛山）中心	86-0757-81999623	私人銀行（無錫）中心	86-0510-82709273
私人銀行（佛山順德）中心	86-0757-22369979	私人銀行（江陰）中心	86-0510-86841891
私人銀行（江門）中心	86-0750-6555618	私人銀行（長春）中心	86-0431-81335005
私人銀行（中山）中心	86-0760-89981295	私人銀行（吉林）中心	86-0432-65015960
私人銀行（福州）中心	86-0591-83620675	私人銀行（通化）中心	86-0435-3366666
私人銀行（福清）中心	86-0591-85699555	私人銀行（鄭州）中心	86-0371-89989151
私人銀行（福州自貿區）中心	86-0591-83973795	私人銀行（鄭州農業南路）中心	86-0371-89981111
私人銀行（福州三明）中心	86-0598-8569067	私人銀行（許昌）中心	86-0374-5376006
私人銀行（莆田）中心	86-0594-6735121	私人銀行（洛陽）中心	86-0379-65119908
私人銀行（哈爾濱開發區）中心	86-0451-87008020	私人銀行（南京）中心	86-025-86797557
私人銀行（大慶）中心	86-0459-5931688	私人銀行（南京新街口）中心	86-010-84797177
私人銀行（哈爾濱群力）中心	86-0451-58681920	私人銀行（常州）中心	86-0519-88179028
私人銀行（哈爾濱）中心	86-0451-84665511	私人銀行（重慶）中心	86-023-63051997
私人銀行（昆明）中心	86-0871-63609924	私人銀行（重慶兩江）中心	86-023-65959947
私人銀行（昆明北京路）中心	86-0871-63533630	私人銀行（涪陵）中心	86-023-72885033
私人銀行（麗江）中心	86-0888-5550027	私人銀行（南寧）中心	86-0771-5827610
私人銀行（紅河）中心	86-0871-2115655	私人銀行（柳州）中心	86-0772-8812680
私人銀行（曲靖）中心	86-0874-3287889	私人銀行（南通）中心	86-0513-81551851
私人銀行（蘭州）中心	86-0931-8731135	私人銀行（寧波）中心	86-0574-83880211
私人銀行（南昌）中心	86-0791-86655433	私人銀行（廈門）中心	86-0592-5157588
私人銀行（贛州）中心	86-0797-8088351	私人銀行（石家莊）中心	86-0311-67103861
私人銀行（呼和浩特）中心	86-0471-6256253		
私人銀行（鄂爾多斯）中心	86-0477-5105777	私人銀行（紐約）中心	1-6468436740
私人銀行（呼倫貝爾）中心	86-0470-8317835	私人銀行（倫敦）中心	44-0-2039084609
私人銀行（包頭）中心	86-047-25595528	私人銀行（悉尼）中心	61-2-79095562
私人銀行（煙台）中心	86-0535-6028300	私人銀行（新加坡）中心	65-65006688
私人銀行（太原）中心	86-0351-23298888	私人財富管理（香港）中心	852-31188988
私人銀行（泉州）中心	86-0595-28985955	招商永隆銀行（香港）私人銀行中心	852-35080800
私人銀行（溫州）中心	86-0577-88075010	招銀國際私人財富管理中心	852-37618868
私人銀行（烏魯木齊）中心	86-0991-5575256		

更多私人銀行信息，敬請垂詢私人銀行業務專線：

服務專線：40066-95555

專線郵箱：4006695555@cmbchina.com



扫码了解更多
“私人銀行”詳情

版权声明

《2021中国私人财富报告》的所有图片、表格及文字内容的版权归招商银行和贝恩公司联名所有，受到中国法律知识产权相关条例的版权保护。未经招商银行和贝恩公司联名书面许可，任何组织和个人，不得使用本报告中的信息用于其他商业目的。如需转载请注明出处。招商银行和贝恩公司取得数据的途径来源于公开的资料，如果有涉及版权纠纷问题，请及时联络招商银行和贝恩公司。

