

# 高净值客户资产配置与产品选择



兴业证券青岛分公司 商雯莉

**SAC** 中国证券业协会  
Securities Association of China

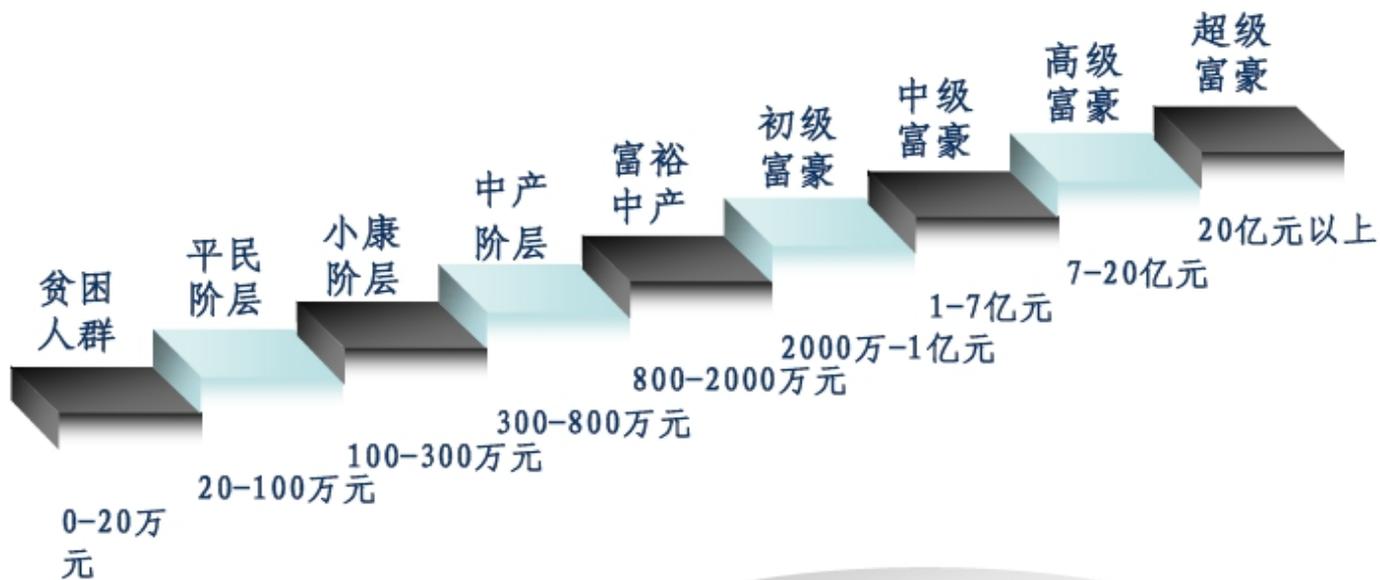
# 目录

- 一、高净值客户的分布及特征**
- 二、如何适应当下经济转型中的市场**
- 三、寻找未来中国经济的红利（时光穿越40年，  
标普十大公司变迁的启示）**
- 四、如何做好高净值客户的资产配置**

# 一、聊聊你的土豪朋友

- (1) 高净值客户的分布
- (2) 高净值客户的钱从哪里来
- (3) 有钱人的偏好

# 按财富占有情况分类



注：按估算的人民币净值划分

# (1) 高净值客户的分布

千万资产高净值人群最密集城市Top 20		
排名	地区	每多少人中1人是千万资产高净值人士
1	香港	34
2	北京	83
3	台北	86
4	澳门	91
5	上海	105
6	深圳	170
7	杭州	210
8	广州	220
9	珠海	230
10	宁波	250
11	佛山	260
12	绍兴	270
13	东莞	360
14	无锡	400
15	厦门	460
16	温州	470
17	南京	515
18	苏州	590
19	天津	600
20	鄂尔多斯	630
20	福州	630

# 高净值家庭的增长速度超过GDP

中国十亿美金  
富豪人数



568人  
首次超越美国

中国家庭财富  
总值



23万亿美元  
仅次于美国与日本



中国中产阶级人数  
(以拥有5万至50万  
美元的财富来界定)

1.09亿人  
全球第一



中国高净值家庭数  
(即家庭可投资金  
融资产超600万元  
人民币的家庭)

210万个

截至到2021年1月1日，大中华区600万资产家庭数量已经达460万，比去年增加27.4万，增长率达6.3%，其中拥有600万可投资资产的家庭数量达到161万。

拥有**千万资产**的“高净值家庭”数量达到186万，比去年增加14.7万，增长率达8.6%，其中拥有千万可投资资产的“高净值家庭”数量达到94.8万。

拥有**亿万资产**的“超高净值家庭”数量达到12.1万，比去年增加1.2万，增长率达10.5%，其中拥有亿万可投资资产的“超高净值家庭”数量达到7.1万。根据最新出版的2018胡润500富豪榜单，上榜富豪总资产9.57万亿，首次逼近10万亿大关。

拥有**3000万美金资产**的“国际超高净值家庭”数量达到7.9万，比去年增加8300户，增长率达11.8%，其中拥有3000万美金可投资资产的“国际超高净值家庭”数量达到4.8万。“

# 有钱人都在哪儿？

## 千万资产高净值 人群城市分布 Top 10

	城市	千万资产高 净值人群数量
1	北京	263,000
2	上海	230,000
3	深圳	71,000
4	广州	64,000
5	杭州	44,000
6	宁波	32,000
7	佛山	29,000
8	天津	26,000
9	苏州	23,000
10	东莞	23,000

## 亿万资产超高净值 人群城市分布 Top 10

	城市	亿万资产超高 净值人群数量
1	北京	17,500
2	上海	15,000
3	深圳	5,200
4	广州	4,020
5	杭州	3,090
6	天津	2,300
7	宁波	2,190
8	苏州	1,890
9	佛山	1,570
10	东莞 / 成都	1,400

# “不那么有钱”的600万资产家庭分布情况：

1. **北京**重新超越广东，成为拥有最多600万资产家庭的地区，比去年增加5.5万，达到63.5万，增幅9.5%，其中拥有600万可投资资产的家庭数量有22.3万。
2. **广东**第二，比去年增加3.6万，达到62.8万，增幅6%，其中拥有600万可投资资产的家庭数量有22万。
3. **上海**首次超越香港位列第三，比去年增加4.9万，达到55万，增幅9.8%，其中拥有600万可投资资产的家庭数量有19.2万。
4. **香港**第四，比去年增加1.7万，达到52.8万，增幅3.3%，其中拥有600万可投资资产的家庭数量有18.5万。
5. **浙江**第五，比去年增加3.3万，达到47.2万，增幅7.5%，其中拥有600万可投资资产的家庭数量有16.5万。

# “中等意思”的千万资产高净值家庭分布情况：

1. **广东**连续第二年成为拥有最多千万资产高净值家庭的地区，比去年增加2.8万，达到26.8万，增幅11.7%，其中拥有千万可投资资产的高净值家庭数量有13.7万。
2. **北京**第二，比去年增加2.5万，达到26.3万，增幅10.5%，其中拥有千万可投资资产的高净值家庭数量有13.4万。
3. **上海**第三，千万资产高净值家庭比去年增加2.5万，达到23万，增幅12.2%，其中拥有千万可投资资产的高净值家庭数量有11.7万。
4. **香港**第四，千万资产高净值家庭比去年增加1.1万，达到21.4万，增幅5.4%，其中拥有千万可投资资产的高净值家庭数量有10.9万。
5. **浙江**第五，千万资产高净值家庭比去年增加1.6万，达到17.6万，增幅10%，其中拥有千万可投资资产的高净值家庭数量有9万。

# 亿万资产超高净值家庭分布情况：

1. **北京**仍然是拥有最多亿万资产超高净值家庭的地区，比去年增加1800户，达到1.74万户，增幅11.5%，其中拥有亿万可投资资产的超高净值家庭数量有1.03万户；
2. **广东**第二，亿万资产超高净值家庭比去年增加1700户，达到1.57万户，增幅12.1%，其中拥有亿万可投资资产的超高净值家庭数量有9250户；
3. **上海**第三，亿万资产超高净值家庭比去年增加2100户，达到1.48万户，增幅16.5%，其中拥有亿万可投资资产的超高净值家庭数量有8730户；
4. **香港**第四，亿万资产超高净值家庭比去年增加700户，达到1.2万户，增幅6.2%，其中拥有亿万可投资资产的超高净值家庭数量有7100户；
5. **浙江**并列第四，亿万资产超高净值家庭比去年增加1,700户，达到1.2万户，增幅16.5%，其中拥有亿万可投资资产的超高净值家庭数量有7090户。

## (2) 高净值客户的钱从哪儿来的？

千万高净值人群主要由四部分人群构成



高净值人群中富一代和二代继承人占比



# 千万级高净值客户资产配置情况

他们的具体情况如下：

**企业主 (55%)**：企业资产占其所有资产的60%，他们拥有180万的可投资资产（现金及部分有价证券），20万以上的车和价值200万以上的住房。

**金领 (20%)**：主要包括大型企业集团、跨国公司的高层人士，他们拥有公司股份、高昂的年薪、分红等来保证稳定的高收入。他们财富中现金及有价证券部分增长至20%，他们拥有500万以上的自住房产，价值50万以上的汽车。

**炒房者 (15%)**：主要指投资房地产，拥有数套房产的财富人士。房产投资占到他们总财富的90%，现金及有价证券占比5%

**职业股民 (10%)**：指从事股票、期货等金融投资的专业人士。现金及股票占到其总财富的30%。职业股民平均拥有450万以上自住房产，200万以上投资性房产和价值50万以上的汽车。

# 亿万级高净值客户资产配置情况

而从亿万级资产的超高净值家庭构成来看，金领已经被完全排除在外，企业主的比例上升至75%，炒房者和职业股民占比依旧为15%和10%。

虽然炒房者和职业股民的占比未变，但他们的资产配置情况较千万级资产的家庭有明显区别：对于炒房者来说，房产投资占其总财富的比例由90%降到了约80%；对于职业股民来说，现金及股票占其总财富的比例则由30%大幅提升至73%。

# 亿万级高净值客户资产配置情况

他们的具体情况如下：

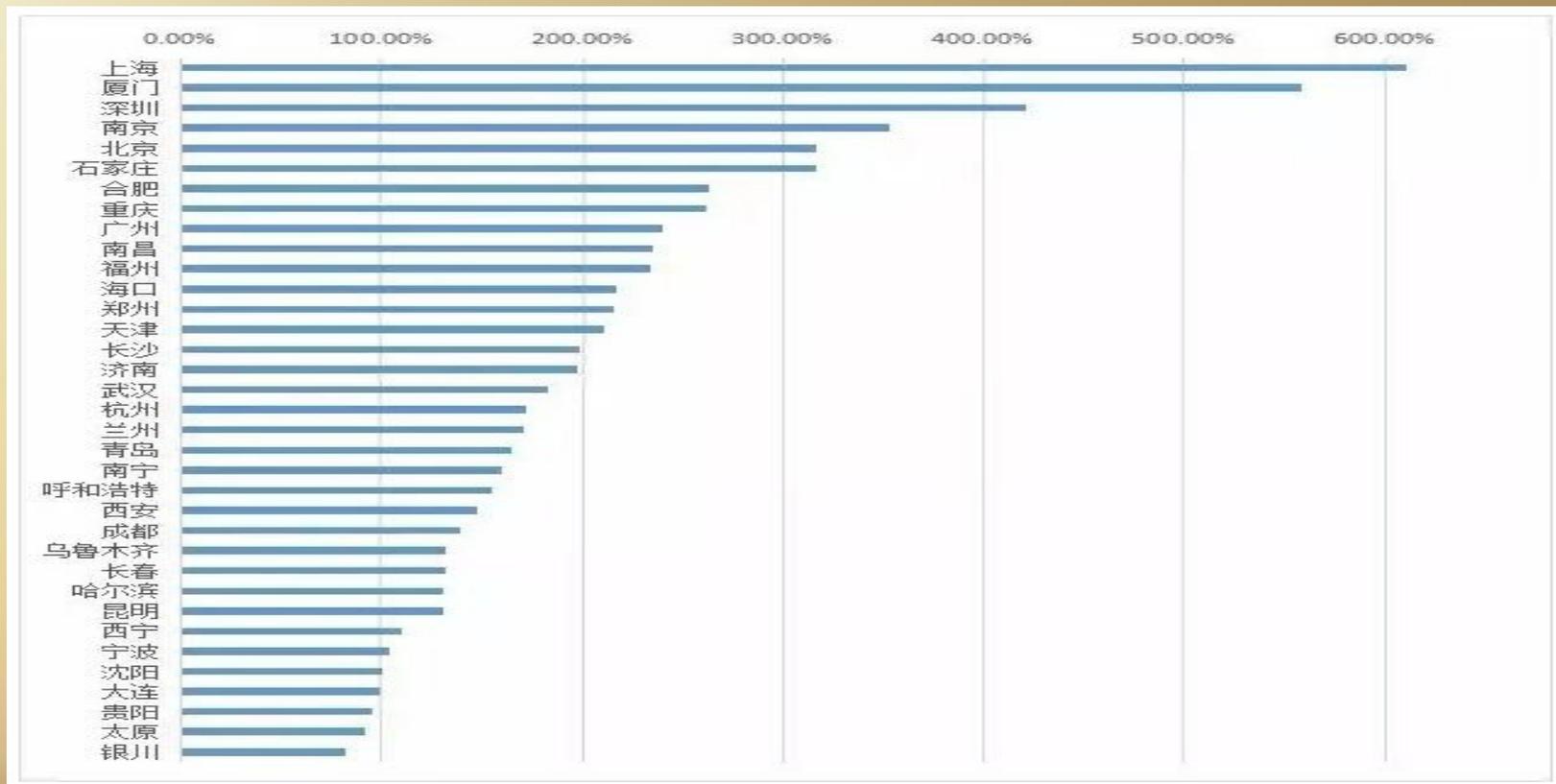
**企业主 (75%)**：企业资产占其所有资产的60%，他们拥有1500万的可投资资产（现金及部分有价证券），房产占比他们总财富的20%。

**炒房者 (15%)**：值得注意的是，由于2016、2017年两年房市火速升温，炒房者在这部分人中的占比由2015年的10%上升至15%。房产投资占到他们总财富的80%以上。

**职业股民 (10%)**：现金及股票占到其总财富的73%，房产投资占他们财富的25%。

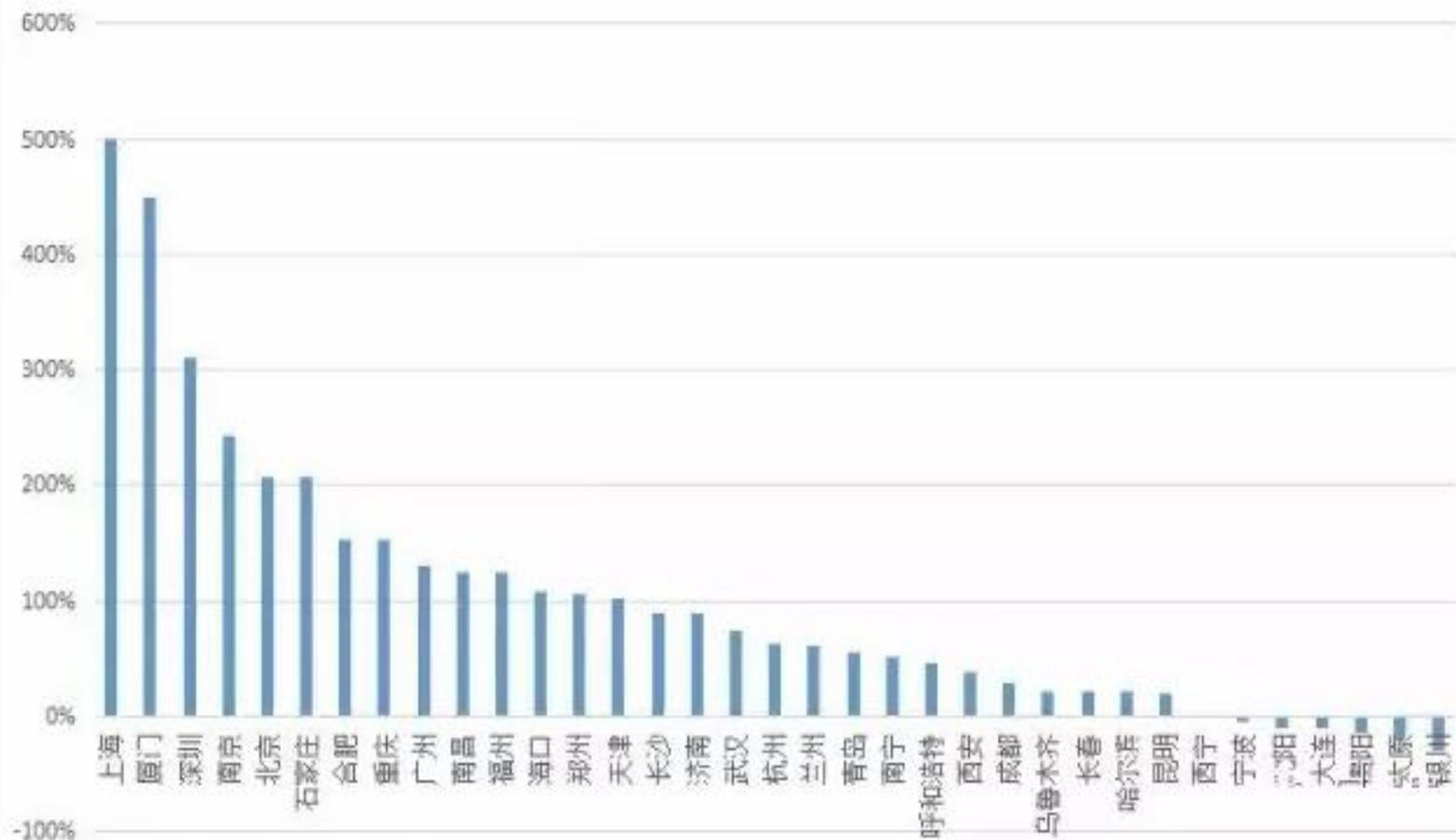
**2020年，中国亿万资产超高净值家庭总数为12.1万户。这也意味着，有超过3万户家庭，是靠炒房炒股炒出了亿万身家。**

# 35个大中城市过去十年的房价涨幅排行榜

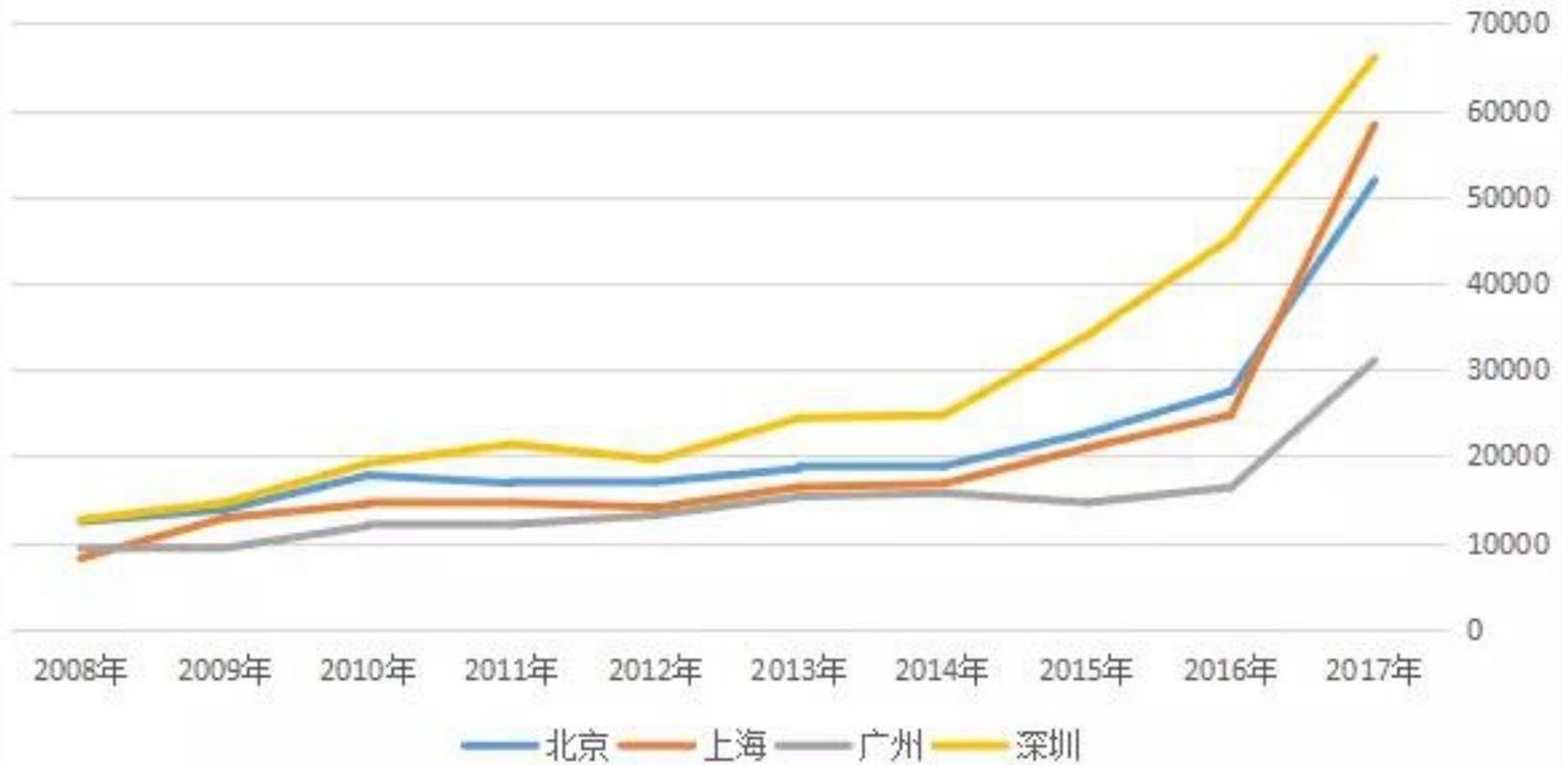


对比城镇居民可支配收入：2008年，全国城镇居民可支配收入是15781元，而到了2020年这一数字是33616元，涨幅达到111%。通过简单剔除收入涨幅，可以得到各城市十年房价实际涨幅。

剔除收入之后的实际房价涨幅

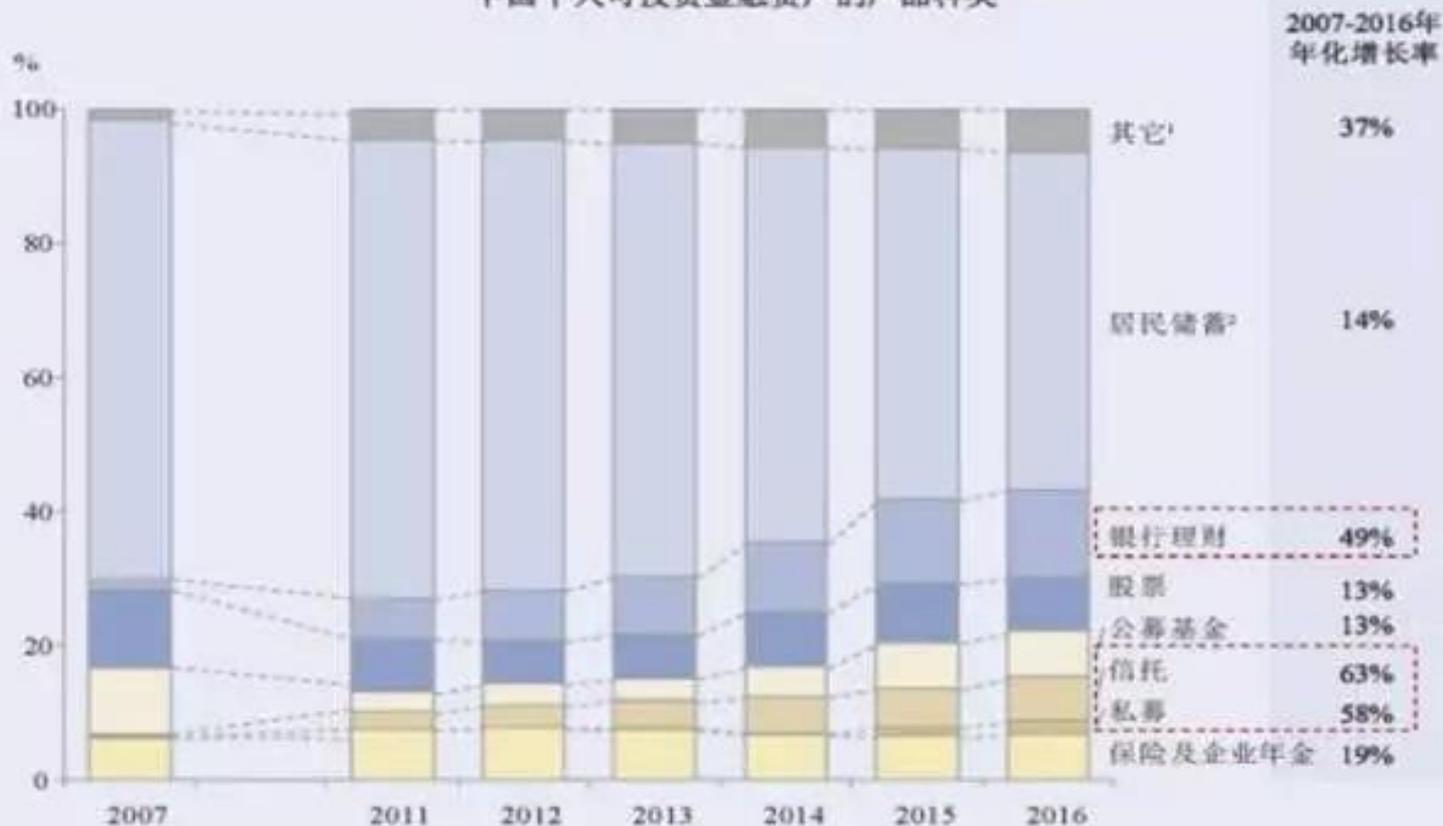


一线城市十年房价走势



房价涨幅与高净值客户所在区域分布吻合

中国个人可投资金融资产的产品种类



资料来源：BCG全球财富数据库，BCG分析。  
<sup>1</sup>包括债券、券商资管计划、海外投资和期货等。  
<sup>2</sup>包括流通中的货币。

从图中我们可以看信托、私募、银行理财成为中国个人可投资金融资产增长幅度最大的种类。目前信托资产总量约为17万亿，私募托管资产已突破10万亿，银行理财的规模约为30万亿。

通过两张图片的比对我们可以看出2007年至今的十几年是中国个人投资金融投资快速增长之年，同时也是地产价格飞涨的之年。

由此我们基本可以看出中国高净值人群财富高速增长的秘密在于经济高速发展伴随下的资产升值所带来的资本利得回报。

## **(3) 有钱人的偏好**

**《2020胡润财富报告》显示：**

中国高净值资产人群平均年龄40-60岁，平均年消费占平均财富的3.4%。地产是他们最主要的投资方向。千万资产家庭平均住在240平米的房子。对奢侈品的热情已经连续两年上升，比去年回暖20%。最想拥有的是健康，喜欢体育运动。

**另据泰康集团与胡润百富刚刚发布的《2020中国高净值人群医养白皮书》，中国主力高净值人群画像及生活、投资偏好如下：**



## 主力高净值人群画像

平均年龄	45岁
职业	40% 企业家  40% 企业高管 
行业	16% 科技/媒体/通讯, 15% 金融与投资, 12% 制造业, 10% 贸易, 10% 房地产
学历	65% 本科及以上 
家庭年均可支配收入	339万元 
家庭平均总资产	3.468万元 
婚姻状况	98% 已婚 
需赡养老人	3位 
老人平均年龄	73岁
需抚养子女	61% 1位, 31% 2位
子女就学阶段	70% 高中及以前, 30% 大学/工作
子女就学状况	11% 曾留学

## 高净值人群在两方面有共性

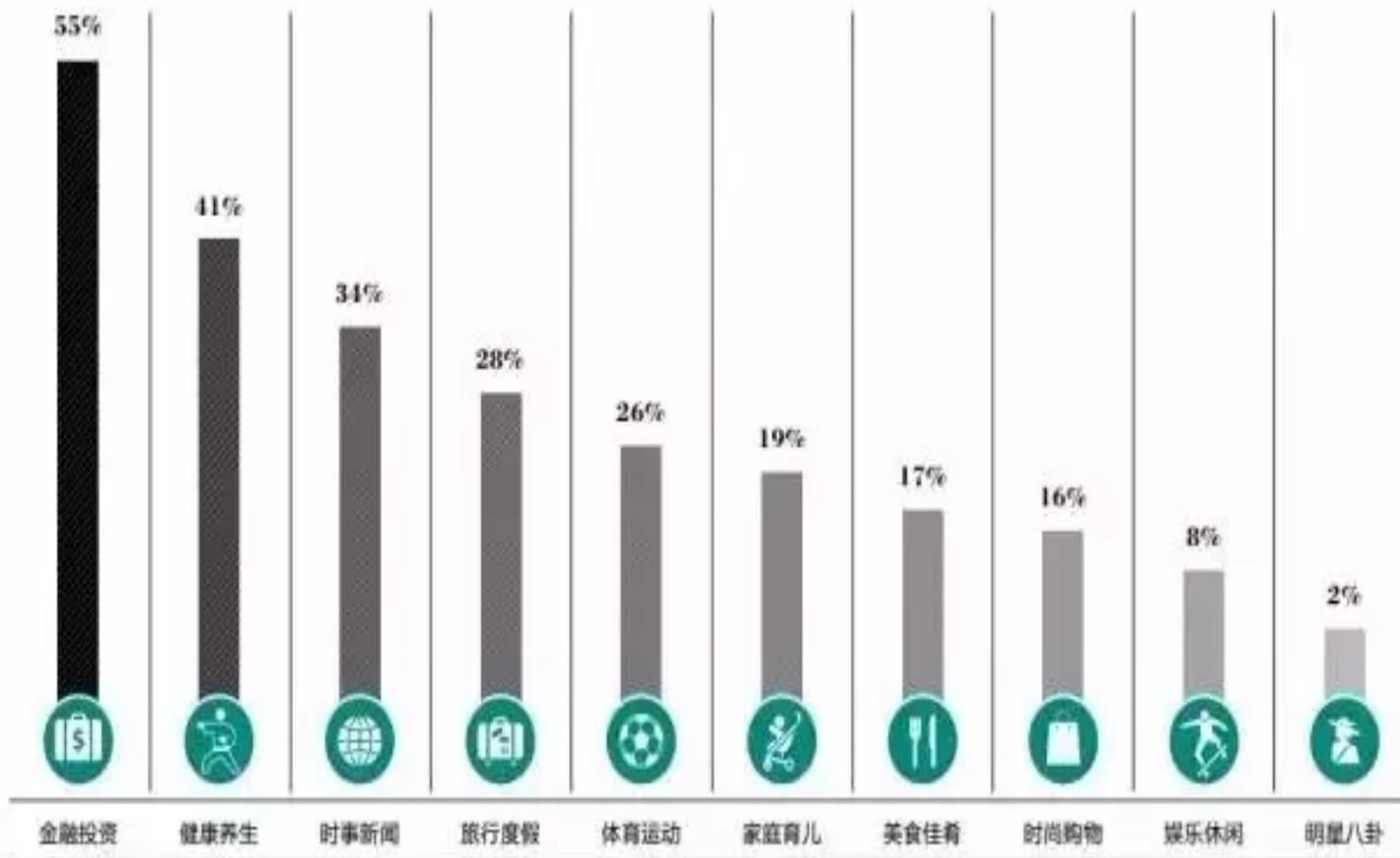


创办企业和在资产（特别是房产）  
价格上涨后的变现获利

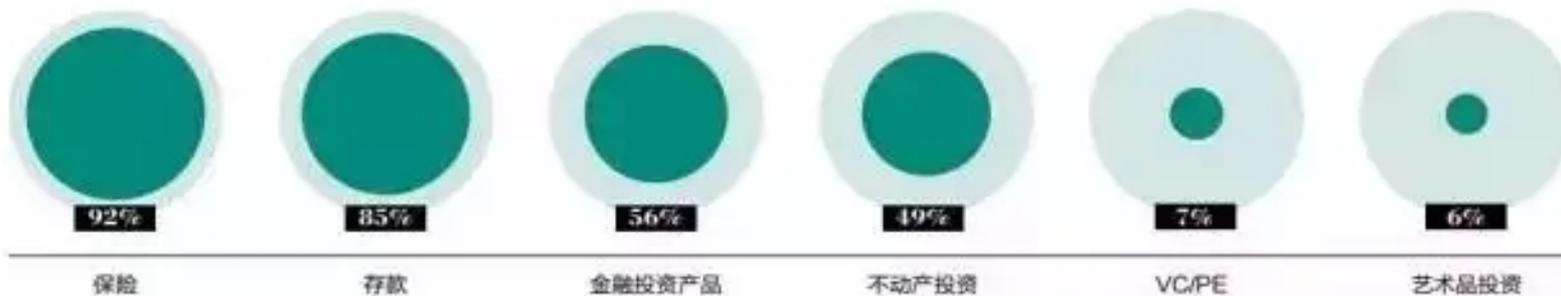


40-60岁最集中

## 感兴趣的话题



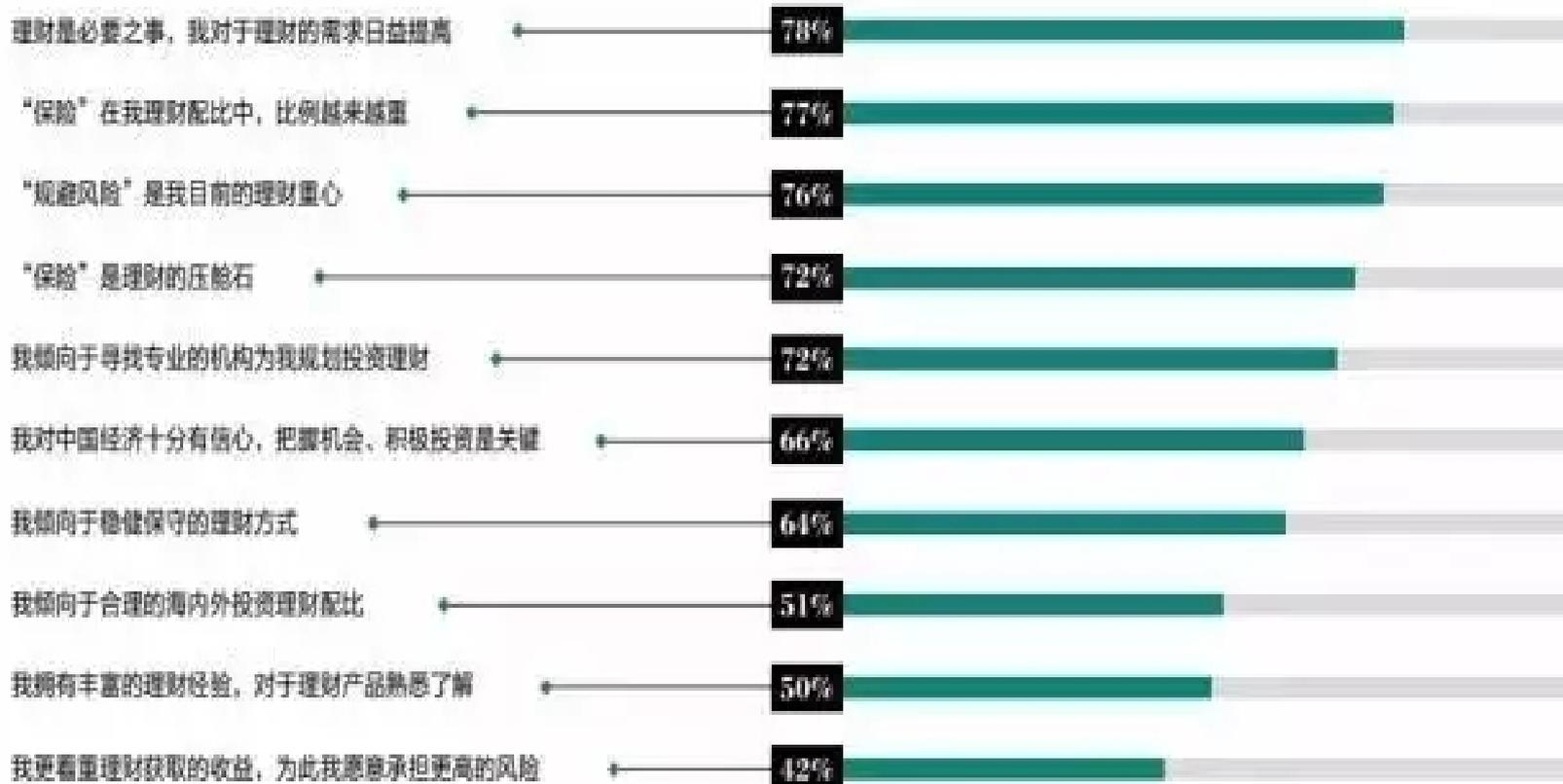
### 目前的理财投资方式



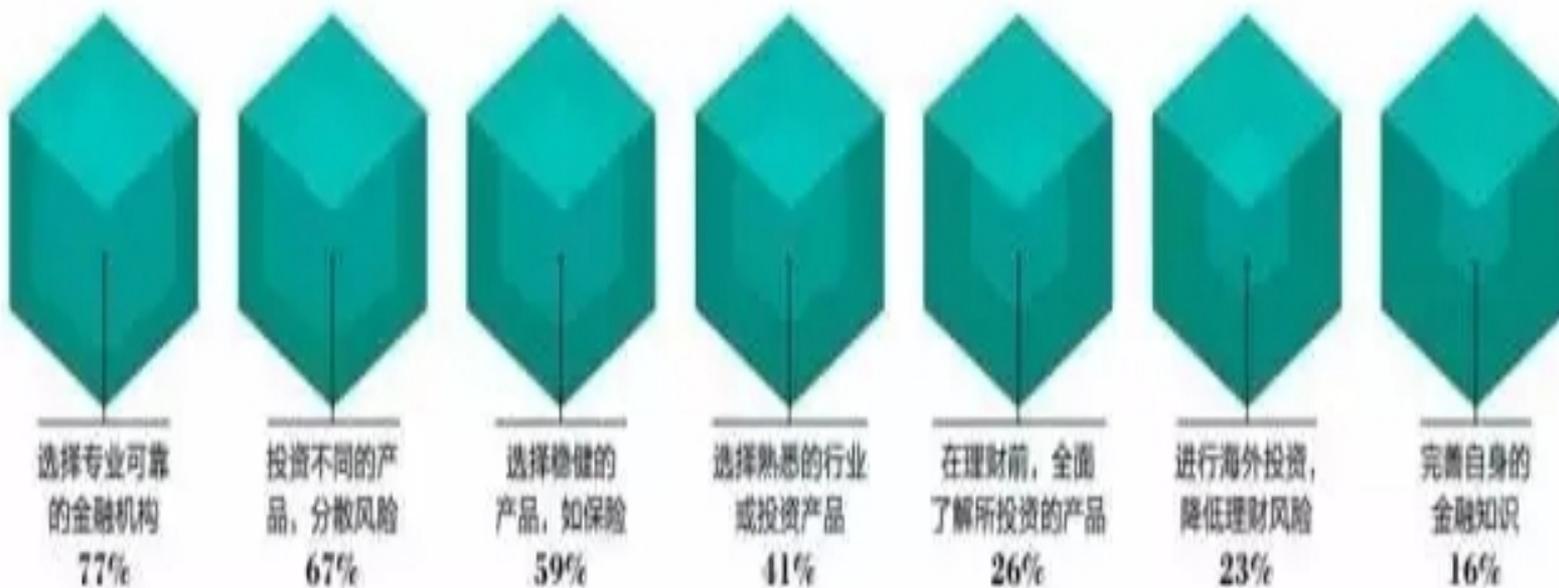
### 计划增加配比的投资理财方式



## 理财态度



## “规避风险”方式



## 高净值人群风险偏好明显降低

- ◆ 高于储蓄即可的投资偏好人群**大增**
- ◆ 越来越多的人选择**投资金融行业**，直接**投资实体**的**大降**
- ◆ 在所配置的金融产品中



增持前四位为银行理财、  
存款、保险和信托



减持前两位为股票和  
公募基金

## 高净值人群海外资产配置需求

88%的人对**全球金融环境**非常关心，  
超五成的最关心**人民币贬值**，  
其次对**美元汇率和海外理财**也有相当高关注度。



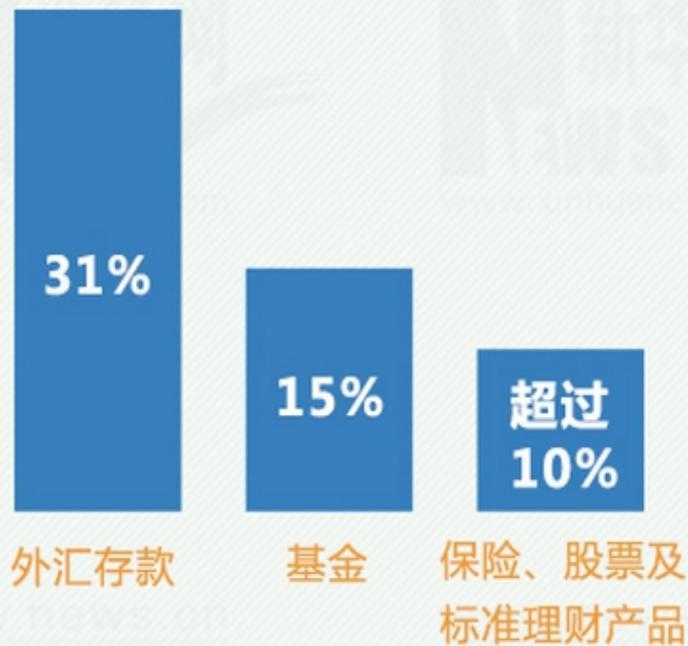
平均**海外金融投资额**398万元人民币，  
其中**200-500万**的人群占比最多。



## 海外金融投资 三大主因

分散风险、子女教育和移民

## 海外金融投资 的方式



★ 超三成人士表示美国是其海外投资金融产品最多的国家。

★ 地产成最受青睐的投资类型，美国以66.1%的选择率成为海外置业**首选**，其次是**澳大利亚、加拿大、英国和日本**。



**45%**的高净值受访者已经或在**三年内**会积极考虑**财富传承**问题

## 二代继承人更愿接受企业变革

许多二代继承人表示希望将家族经营的传统制造业向**新能源、生物科技**等新兴行业转型，而这部分人群主要从事的是**制造、金融以及建筑行业**。

# 从高净值客户偏好的数据统计分析，我们可以看未来中国财富管理呈现五大趋势：

第一，投资方向由固收类向权益类配置转变；

第二，短期投资向中长期投资转换；

第三，国内到全球配置的转变；

第四，从产品导向到综合资产配置理念的转变；

第五，从一代创富到二代传承的转变。

# 课间互动

聊聊你身边的“土豪”朋友

## **二、适应经济转型下的市场**

**(1) 货币政策的受益者**

**(2) 存量经济下的市场博弈**

## 二、适应经济转型下的市场

### (1) 货币政策的受益者

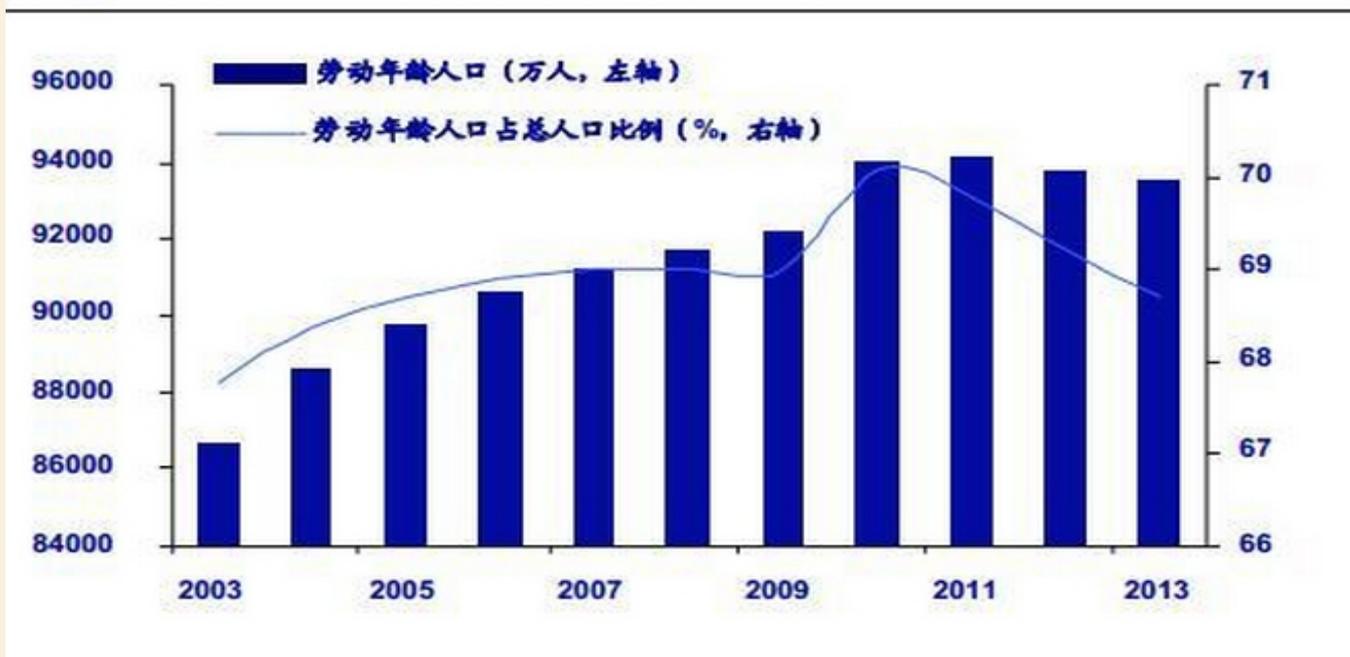
最近十余年是中国民众财富积累的集中爆发期，除去经济发展的客观原因外，更主要的原因是货币超发下的资产价格膨胀带来的红利效应。

2010年，中国年轻劳动力供给在2010年出现下行拐点，中国经济增长的潜力出现显著下降，为了提速经济增长，增加资本投入成为必然选项：

最近十余年是中国民众财富积累的集中爆发期，除去经济发展的客观原因外，更主要的原因是货币超发下的资产价格膨胀带来的红利效应。

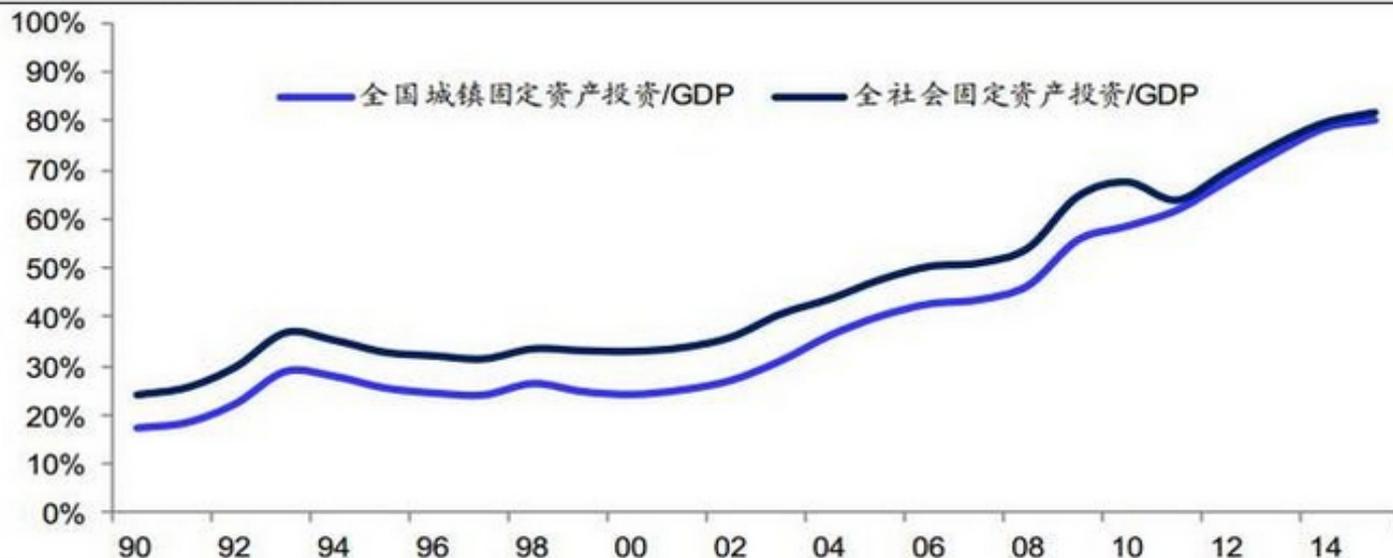
2010年，中国年轻劳动力供给在2010年出现下行拐点，中国经济增长的潜力出现显著下降，为了提速经济增长，增加资本投入成为必然选项：

图2 中国劳动年龄人口数量、比重下降



- 由于劳动力供给下降，从要素角度看如果不愿放弃高增长目标，稳增长就只能靠增加资本投入。而投资则是资本的载体，08年以后每次稳增长都是靠投资，从09年到16年，为了创造8.2%的平均GDP增速，中国每年投资增速高达19%，体现为投资占GDP比重的持续上升，20年底的“全国固定资产投资/GDP”已经超过80%。广义货币增速高达16%。

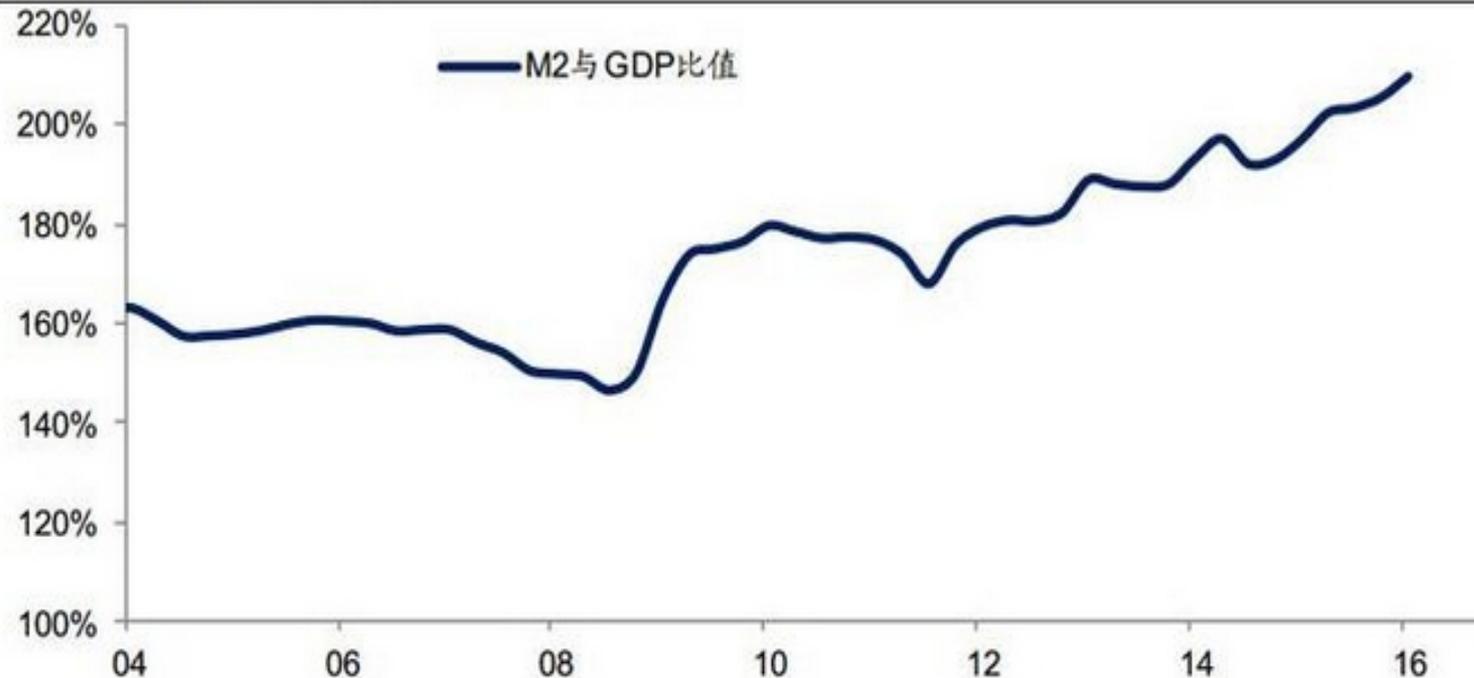
图3 稳增长依赖投资



多年持续超发货币，M2/GDP比值持续上升。

而M2/GDP逐年创新高，20年末已经接近 230%。

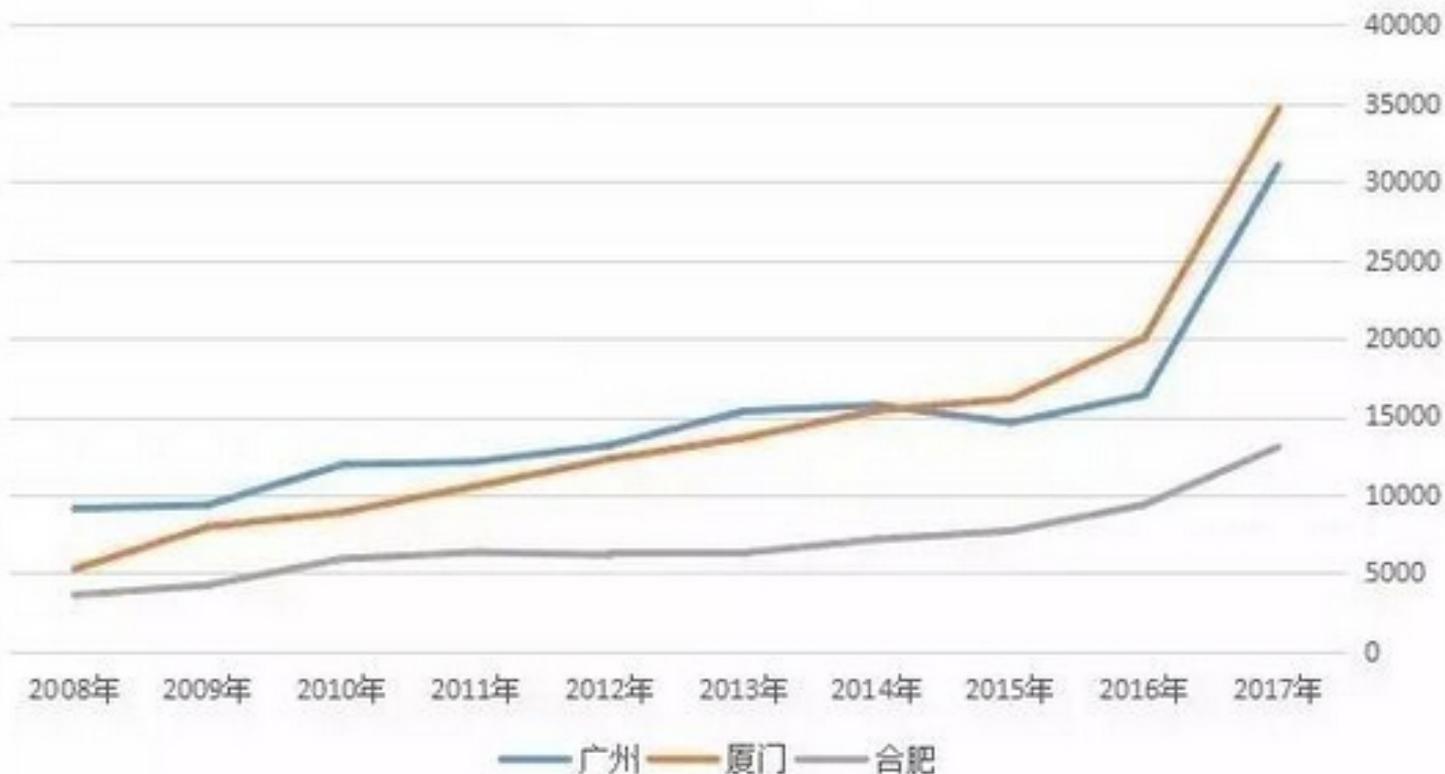
图5 M2/GDP 持续上升



09年以后的货币超发主要体现为房价上涨，M2增速与全国房价涨幅高度一致。尤其是自15年以来，从一二线到三四线的房价轮番大幅上涨。



广州厦门合肥房价走势



二线城市里，涨幅最突出的莫过于厦门和合肥。2008年，厦门房价只有5000多元，而到了2017年，一跃达到3.4万元。无论是房价绝对值，还是涨幅，都超过了作为一线城市的广州。

而合肥，2008年的房价只有3500多元，而2017年达到1.3万元，十年涨幅高达263.31%。从房价走势图不难发现，合肥房价主要是由这两年贡献的，2008-2015年间相对稳定，而**2016年和2017年两年就贡献了149%的涨幅。**

过去我们依赖货币和投资发展经济，本质上还是在刺激经济的总需求。但由于人口结构的变化，年轻人口的大幅下降，刺激需求只会产生债务和资产泡沫。而货币超发也使得汇率出现长期贬值压力，中国外汇储备从14年顶峰的4万亿美元降至16年的3万亿美元左右，人民币兑美元汇率一度贬值超过 10%。截至2021年1月末，我国外汇储备规模为32107亿美元,目前我们可以看到外汇储备值基本稳定在3.2万亿美元左右。

因此从长期角度看，货币超发难以为继，我们过往所以来的货币政策红利所成就的财富增长模式已经成为过去。

## (2) 存量经济下的市场博弈

中国经济高速增长了三十年，2007年走出了第一个头部，那是最高点；2010年走出了第二个头部，因为有“两年4万亿”的公共投资拉动。随着经济头部出现，中国经济增速出现下行。其中一个较为主要的影响因素是人口：人口老龄化、流动性下降、劳动年龄人口数量减少，这是根本原因。人口变化恰好和我国GDP增速下行时间一致，都发生在2011年。这一年，中国新增外出农民工数量首次出现下降，之后持续下降，至2016年只有50余万人。2015年起，中国流动人口数量也开始减少。这就形成了“存量经济主导”下的新常态，即中国经济虽然增速下降了，但存量却是越来越大，增量相对存量而言就显得小了，如果经济零增长或负增长，就完全变成存量经济。之所以说当前是“存量主导”，是因为增量还在、还有影响，只是在不断缩小。

- 如何理解存量主导的经济呢？我们不妨看一下汽车销量或房地产销量。汽车销售量分为一手车销量和二手车销量，房地产销售量分为新房销售量和二手房销售量。总体来看，中国目前二手车的销量增速正在上升，一手车的销量增速逐步下降。在美国这样一个比较典型的存量经济体系中，二手车销量是一手车的3倍。2000-2010年，中国新车销量一年增长1倍，十年增长了10倍。但在2011年以后，新车销量增速总体下降，而二手车销量如今已占新车销量的一半左右，相信未来几年占比还会不断增加直至超过新车销量。
- 今后，中国存量经济的特征会越来越明显，如北京、上海的二手房交易量占比很高就是一例。去年，北京二手房的成交额占北京整个房地产交易市场的近90%，这也是存量经济主导带来的变化

- 存量经济带来更多的是结构性变化，而非趋势性变化。在增量经济下，则更多的是整体性的机会，是趋势性变化。因此，2010年之前，我们看到的是全国房价普涨；2010年以后，则是结构性的上涨，2016年主要是一二线城市上涨，2017年去库存以及安置房货币化刺激下主要是三四线城市上涨。从股市看也呈现结构性特征，2012-2015年是创业板、中小板表现较好，2016年、2017年则是主板、蓝筹股、白马股表现较好，中小创出现下跌。到了2018年年初市场风格又发生了反转，中小创、TMT、军工行业又明显跑赢市场，因此存量经济下结构性机会更多一些。过往的普惠式财富积累在未来将很难看到。2020s可能是我们人生中最难以忘怀的一年，但同样的我们迎来了资本市场的大年行业配置上，投资者重归均衡配置，聚焦在两条确定性的配置主线上：一条主线是受益于“扩内需”的“建材建筑、房地产、通信、电气设备”等行业；另一条主线是具备一定必需消费品属性的“医药生物、农林牧渔、食品饮料”等行业。
- 细化来看，7类行业“成色十足”，“钱途”无限。第1种是有色金属里边的钴和铝，第2种是生物医药里边的医疗器械和化学原料药，第3种是食品饮料里边的食品和肉制品，第4种是轻工业里的造纸，第5类是农林牧副渔中的猪肉和饲料，第六是建设行业中的半导体和部分消费电子，第七是传媒中的游戏板块。
- 更多的是存量下的博弈，这对未来投资者的投资技巧以及专业能力要求越来越高。投资应更为注重资产配置结构的合理性。

## 三、未来中国经济的风口

(时光穿越30年，标普十大公司变迁的启示)

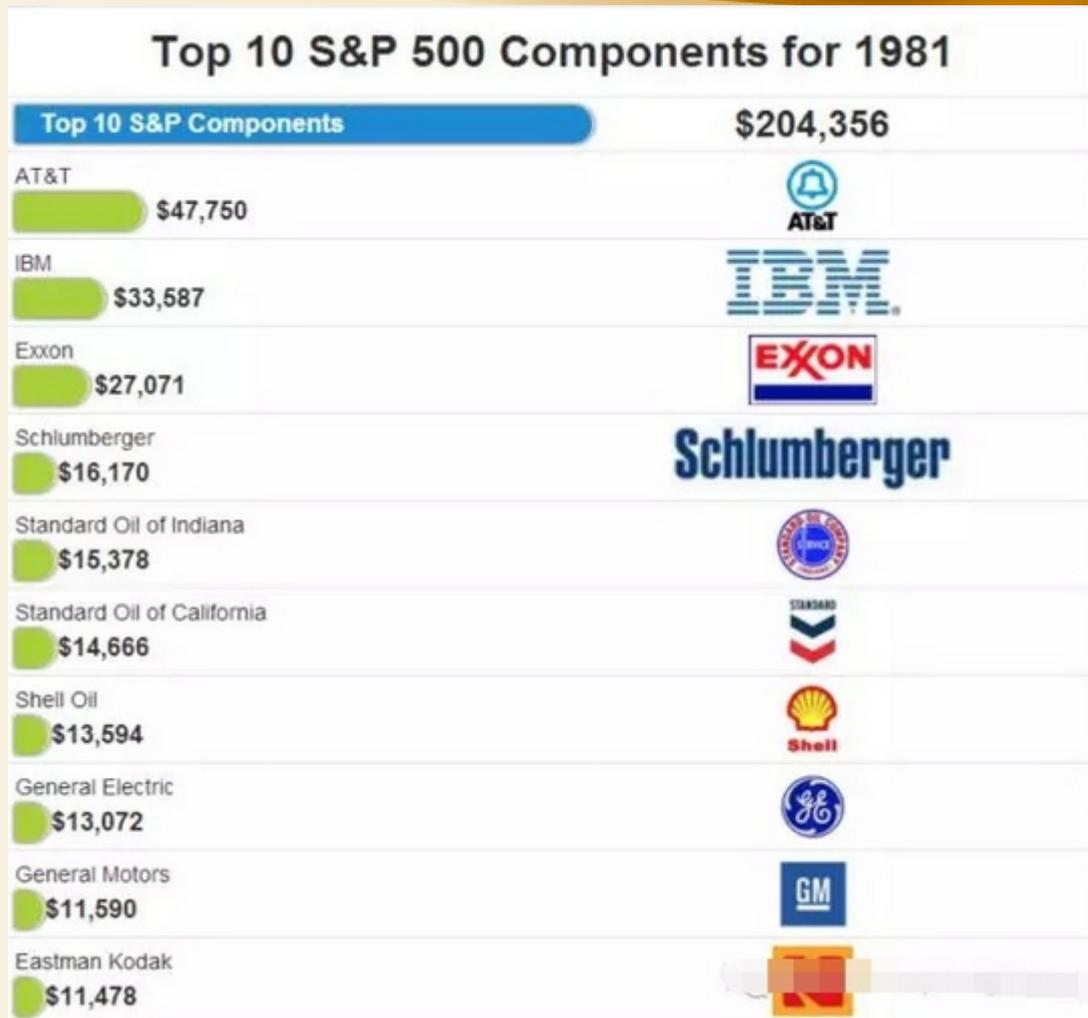
# 三、未来中国经济的风口

## (时光穿越**30**年，标普十大公司变迁的启示)

- 时代的变迁是永远不会停止的主旋律，在投资中如何去把握时代浪潮是我们每一个投资者的使命。最终赋予我们财富和成功的是这个时代，个体的力量永远是渺小的。今天和大家从1980年开始到2018年，回顾美国标普前十大企业的变迁史。从中也对投资有一些启发。
- 这些公司都是各行各业的巨头，其存在也充分反应了这个时间点的时代特征。我们发现，单看一两年变化很小，很多年份标普市值前大会连续几年没有任何变化。但是看五年，十年却变化很大。80年代的特征是原油企业的大景气，到了90年代迎来了消费的浪潮。之后是第一次的互联网泡沫。
- 在泡沫崩溃之后我们看到了金融股的崛起。盛极而衰在2008年发生金融危机后辉煌不再，之后是整个移动互联网浪潮的再度来袭，2018年全球市值最大的企业中有7个都来自一个领域：科技。而榜单中金融类公司只剩下两个。

# 1980：石油帝国

虽然在1980年标普市值最大的公司是当时的科技股IBM和通信股AT&T，但是石油公司基本上占据了前十的其他位置。在Exxon和Mobil两家石油巨头合并前，他们都是当时全世界最大的公司之一（虽然1980年他们两加起来的市值也就500亿美元）。排在后面的标准石油也是家喻户晓的名字。当时标普市值最大的是蓝色巨人IBM，市值396亿美元。整体排名前十公司的市值2369亿美元，通用电气当初市值为140亿美元。



# 1990：消费大牛市的出现

这个世界每隔十年似乎都有一个大的分水岭。整个80年代由于原油危机，是石油巨头垄断的十年。而来到了90年代，消费巨头开始崛起。这一年我们看到了两个特别是熟悉的名字：沃尔玛和可口可乐。他们分别排名第八和第十。未来的零售巨头沃尔玛这时候市值也就342亿美元，即使已经是全美市值最大的零售股，空间还是很大很大。可口可乐市值310亿美元。排名前十公司整体市值达到了4375亿美元。

Top 10 S&P Components		\$813,291
General Electric	\$120,260	
AT&T Corp	\$103,073	
Exxon	\$100,725	
Coca-Cola	\$93,136	
Merck	\$80,799	
Royal Dutch Petrol	\$75,651	
Philip Morris	\$75,335	
Procter & Gamble	\$56,965	
Johnson & Johnson	\$55,372	
Microsoft	\$51,975	

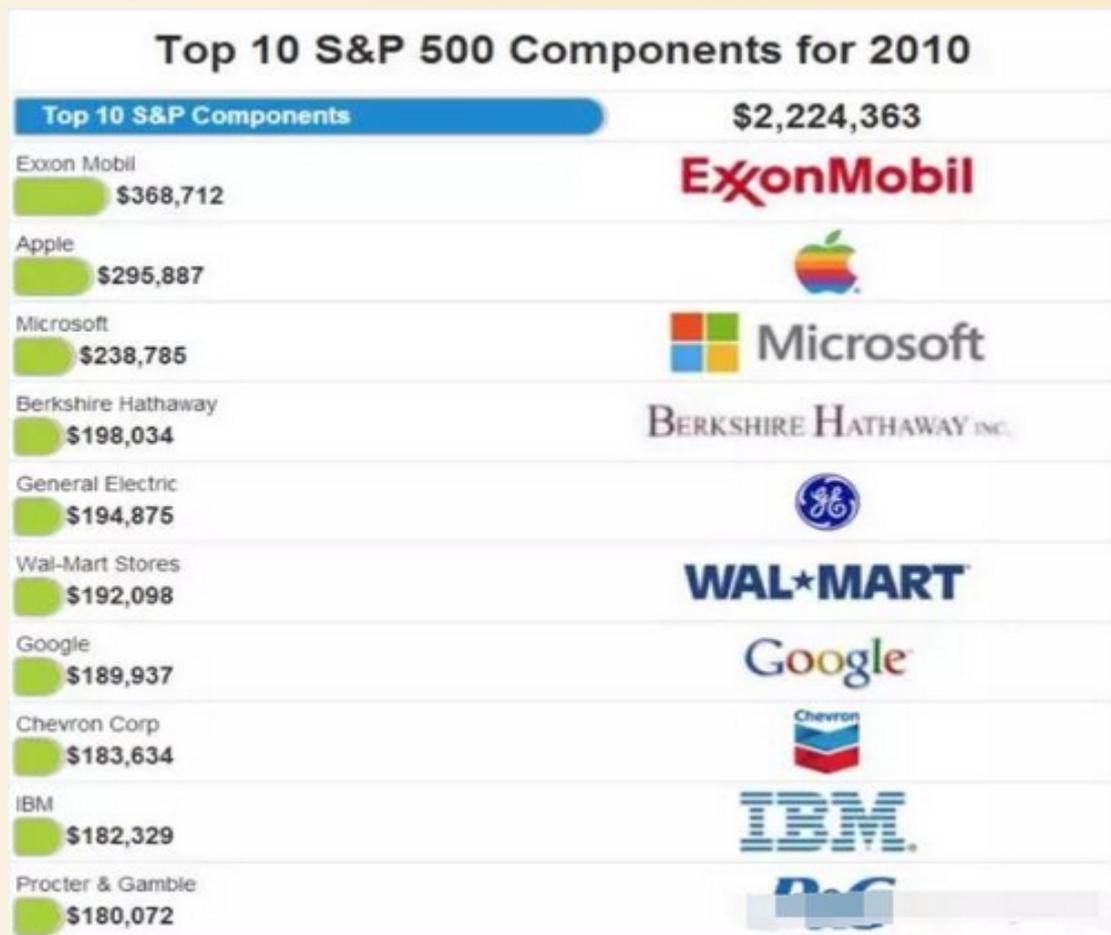
# 2000：网络股泡沫破灭

网络股终于在这一年泡沫崩溃。标普在突破1500点后阶段性见顶，之后整整调整了三年。整个排名也因为网络股泡沫奔溃，出现了大调整。通用电气排名第一，市值4749亿美元，Exxon Mobile合并后回到了第二，市值3021亿美元，思科成为了市值最大的科技股，排名第五。花旗集团市值2873亿，排名第四。AIG保险成为了进入榜单的新公司，而微软市值缩小一半以上，只有2312亿美元。前十公司的市值达到了27461亿美元。

Top 10 S&P Components	\$2,746,111
General Electric \$474,929	
Exxon Mobil \$302,185	
Pfizer \$290,216	
Citigroup \$287,331	
Cisco Systems \$275,291	
Wal-Mart Stores \$237,269	
Microsoft \$231,264	
AIG \$229,422	
Merck \$215,900	
Intel \$202,304	

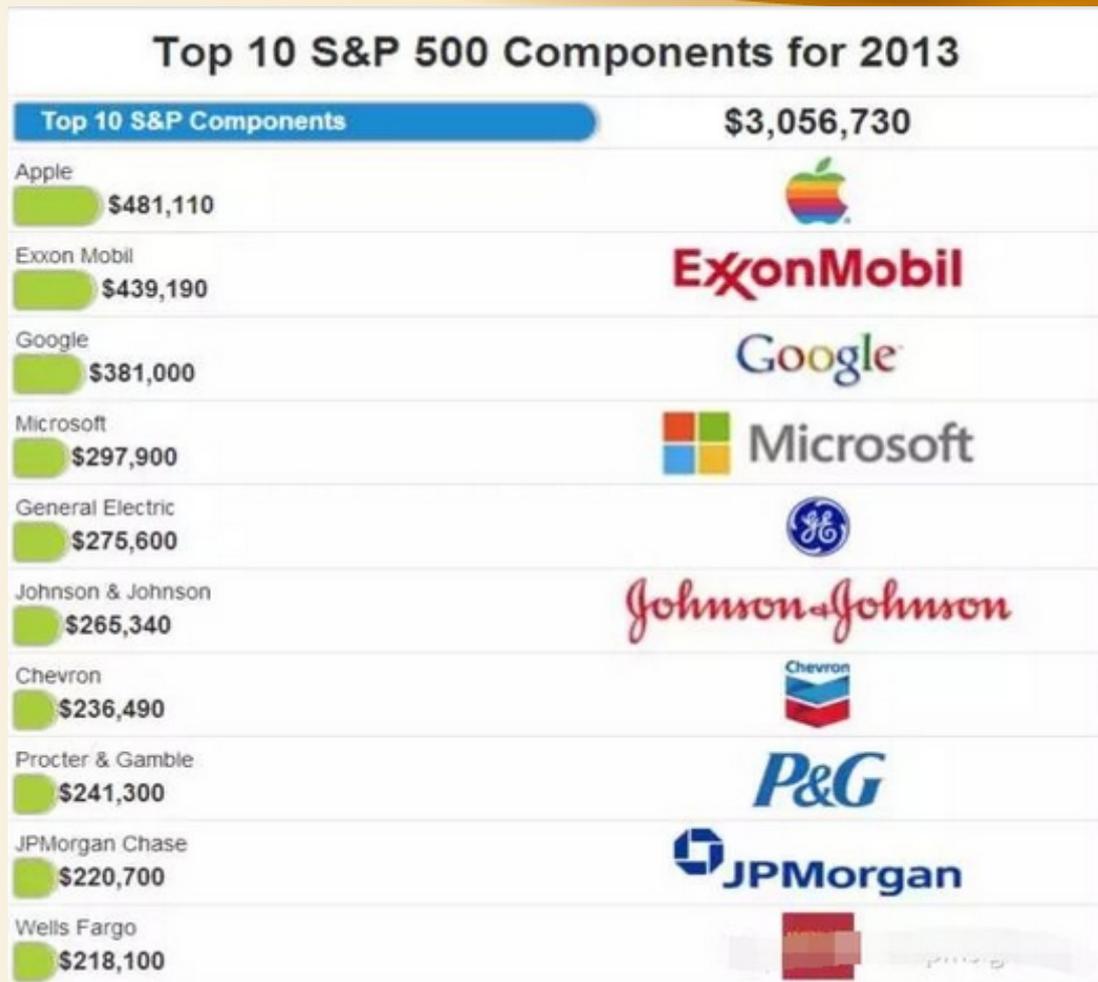
# 2010： 巴菲特的回归

2010年最大的亮点是，巴菲特的伯克希尔第一次进入了榜单，虽然全球的投资者都早已熟知股神，而2010年之后也将开启移动互联网新的篇章。这一年伯克希尔成为排名第四的公司，市值1980亿美元。苹果来到了第二，市值2958亿美元，超越了微软，成为科技领域的老大。也正式宣告了移动互联网大时代的到来。市值前十的公司达到了22243亿美元



# 2013：移动互联网的大元年

这一年是全球移动互联网的大元年，中国随着微信的升级换代，移动终端的渗透开始，也爆发了第一次的移动互联网流量红利。在美国，谷歌来到了第三的位置，市值达到了3810亿美元，超越了过去的大老微软。苹果依然是市值第一的企业。IBM开始了大跌，离开了前十的榜单。这一年市值前十的公司达到了30567亿美元。



# 2013到2018：熟悉的故事

后的故事我们也知道，整个互联网出现了强者恒强的特征，全球的经济都在被大互联网企业吃掉。截止2017年，标普最大市值的企业分别是苹果，谷歌，微软，亚马逊，脸 Facebook，腾讯、伯克希尔哈撒韦、阿里巴巴、强生和JP Morgan。

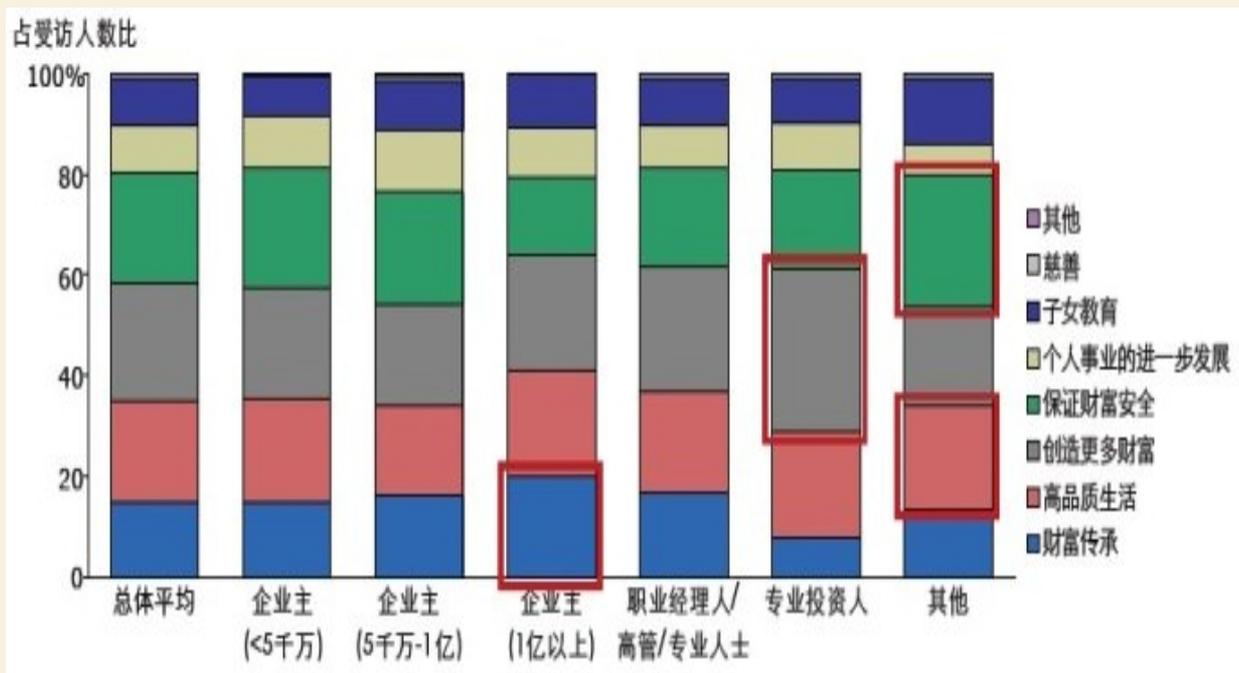
进入2018年，这些大互联网企业的市值似乎没有任何停下的脚步。他们正在越变越大，而成为巨无霸之后依然能够保持非常快速的增长。预计未来十年，全球公司市值最大的前十家公司或将全部来自数字经济以及高科技公司。科技的垄断似乎依然在继续。2018胡润中国富豪榜前两位分别是马化腾、马云。二马当先可见IT业实力之强劲。从国内BAT在线上线下的合纵连横，攻城略地就能窥一叶而知全貌。或许将来全球前十大市值公司中，来自中国公司会半分天下，科技改变世界，同样也在改变着中国。

## 四、高净值客户的投资服务

- (1) 高净值客户的财富目标以及风险偏好
- (2) 券商在高净值客户服务中的定位

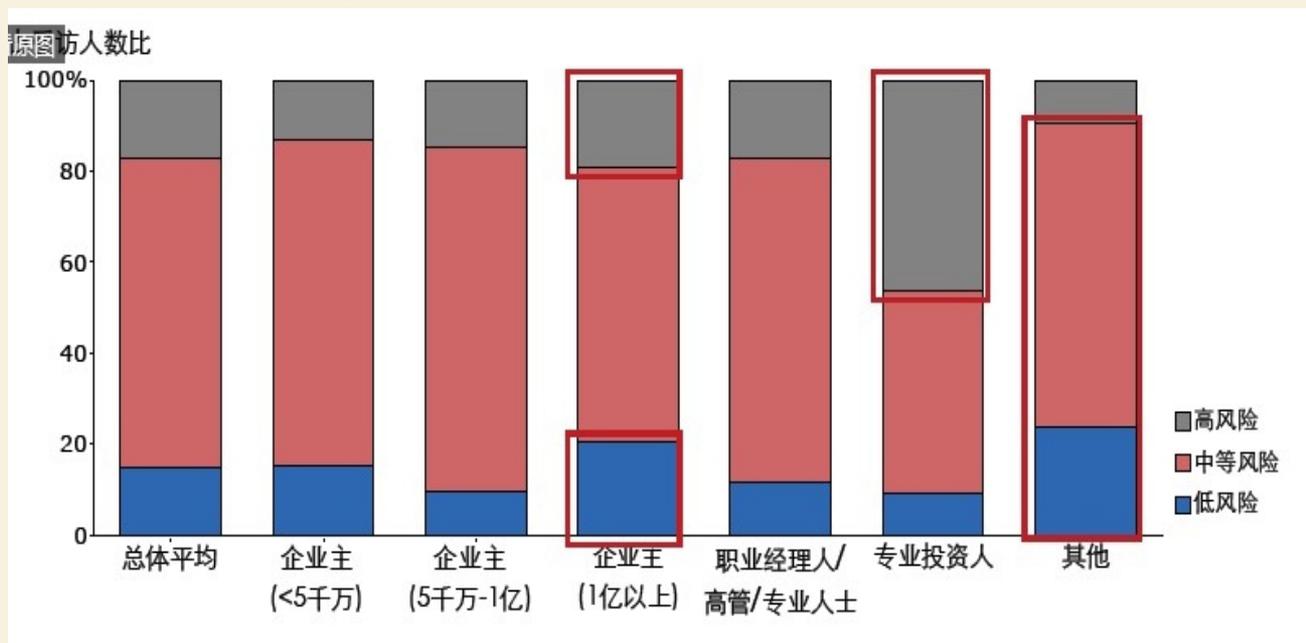
在不同类型的高净值人群的财富目标上，随着资产规模的不同呈现出对财富目标不同的关注，其中企业主随着资产的增加，年龄的增大，更加关注于财富的传承。大企业主在这方面尤其明显。专业投资人仍然以创造更多的财富为主要诉求。职业经理人和专业人士对各项目标的关注更加平衡。

(图：细分人群在财富目标上的差异)



在风险偏好上面，中小企业主更加偏向于中等风险。而资产规模达到一亿元以上的企业大业主在风险偏好上面呈现两极分化的趋势。一方面随着资产规模的增加，风险承受能力逐步增强，因此部分企业大业主会青睐高风险高回报的投资。而另一方面，一部分企业大业主已经由追求财富高速增长转向其他目标，更加关注如何为辛苦拼搏而积累下来的财富进行保值增值，导致风险承受意愿下降。专业投资人的风险偏好明显高于其他人群，他们在资本市场的成功投资经历不仅仅为他们带来了财富，同时也是他们更加自信，认为自己对市场机会的把握也更加准确，因此他们习惯于投资权益类等风险较高的产品，希望借助于自己的经验和判断选择投资机会获得高额投资回报。职业经理人普遍所受教育程度较高，他们将更多的精力放在事业上，所以多采用对资产进行分散化配置的方法获得可控风险下的中等收益。

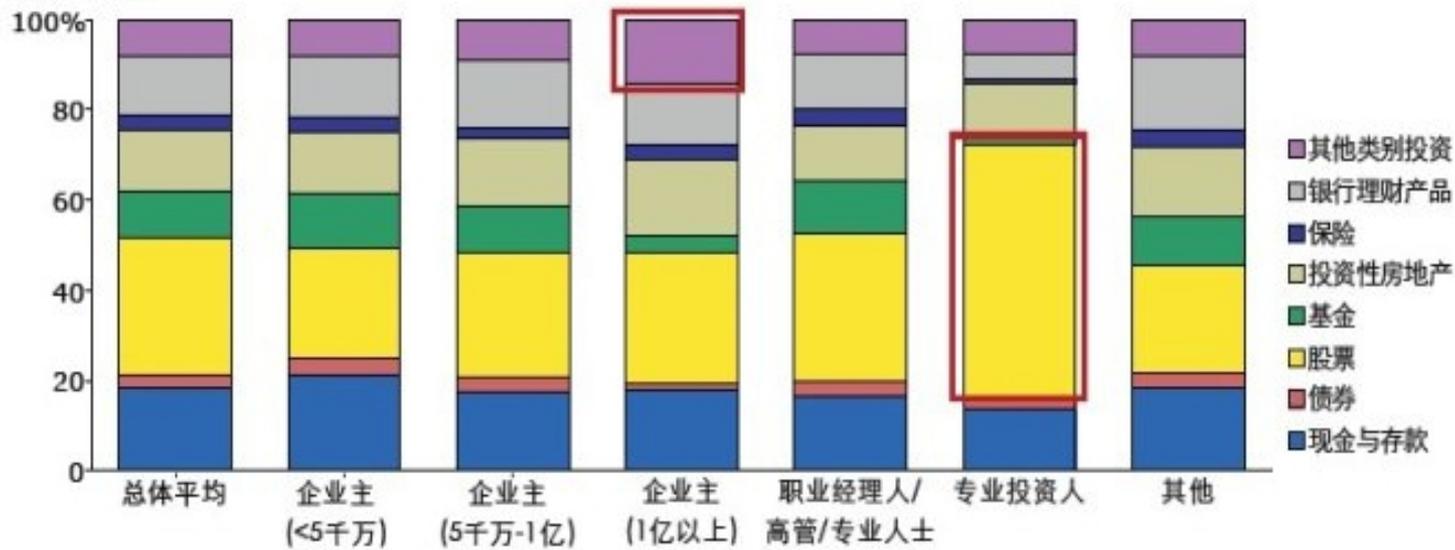
(细分人群风险偏好上的差异)



- 高净值人群趋于稳健的风险偏好和多元化的财富目标在很大程度上决定他们资产配置特征，其中企业主随着资产规模的增加，投资股票和其他高风险产品的比重会有所增加。其主要原因为：一方面，由于大型企业主的风险承受能力随着资产增加而增加，倾向于高风险高收益产品，另一方面，由于很多企业主有敏锐的商业直觉和广泛的人脉关系，通常能够扑捉到一些好的投资机会并获得一些特殊的投资渠道，比如私募投资。
- 由于专业投资人对高风险高收益投资的偏好，他们将超过50%的资产投资于股票市场，依靠自己多年的投资经验和技巧，博得高风险下的高收益。职业经理人风险偏好偏中性且分散风险意识较强，资产配置较为均衡，其中股票资产配置比例稍高，体现出他们对经济市场偏于乐观并且有一定的风险承受能力。其他类人群由于偏向保守，财富目标以保障财富安全和高品质生活为主，银行理财产品保有量最高，体现出对资产流动性和保值增值的要求。

(图：细分人群在资产配置上的差异)

占受访人数比



**“其他类别投资”包含个人持有的信托、私募股权投资、阳光私募、黄金、期货等。**

## (2) 券商在高净值客户服务中的定位

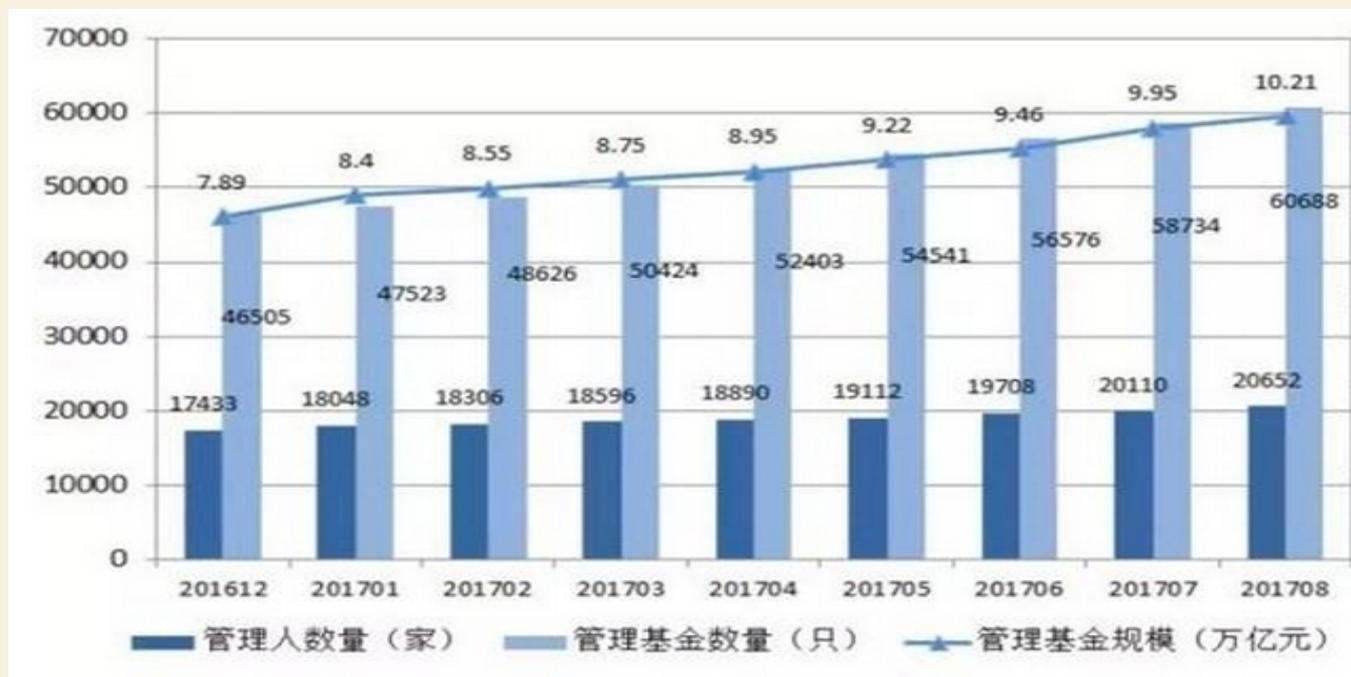
2015年那轮牛市结束之后，证券行业的红利时代也随之宣告结束，中国证券行业也正式进入到转折期。在2007年那波牛市中券商利用牌照垄断地位尽享了佣金红利，在这之后2013年是券商资管大发展阶段，通过大量线上理财产品的发售，资管托管资产达到10万亿的规模，同时自2013年开始实施的融资融券业务也为券商在这一轮的杠杆牛中赚的盆满钵满。

随着新设立证券公司的增加与新设营业部的增多，证券牌照原有的价值不断降低。一边面临着佣金持续下滑后的阵痛，一边有私募、信托、私人银行与财富管理行业大的发展；

据中国信托业协会近日公布的数据显示截至2019年四季度末，全国68家信托公司受托资产规模为21.6万亿元，较2018年年末的22.7万亿元同比下降4.85%，基金子公司同期管理规模总计超18万亿元

- 从上市银行2020年报数据中获悉，工行、建行、农行和招行这四大银行披露了私人银行业务发展情况，农行半年报中，截至2020年末，私人银行管理资产余额达9243.36亿元，较上年末增长13.9%。建行半年报显示，截至2020年底，金融资产1000万元以上私人银行客户金融资产达到8,874.46亿元，较上年末增加1,011.09亿元，增幅12.86%；客户数量达到64,005人，较上年末增加5,284人，增幅9%。在私人银行管理规模上，招商银行是领头羊，2019年年底的私人银行的资产规模为1.66万亿，超过了四大行的私人银行业务招行2020年报涉及显示，该行私人银行客户总资产为17936亿元，较上年末增长8.08%。工行2020年年报显示，该行私人银行客户为7.72万户，管理资产1.33万亿元，增加0.12万亿元，增长9.9%。中国银行2020年年末披露私人银行业务规模，2019年底该行披露的私人银行客户资产总规模超过1万亿元。私人银行业务是国内各大银行最重视的资产管理业务之一，私人银行客户总资产规模已经有10万亿元。

2020年12月，中基协新备案私募基金数量3609只，环比上升35.47%；新备案规模1405.51亿元，环比上升22.58%。存续私募基金管理人约2.46万家，环比下降0.20%；管理基金数量约9.69万只，环比增长2.23%；管理基金规模15.97万亿元，环比增长0.41%



私募基金管理人登记月度趋势情况数据来源：基金业协会)

- **而另一方面券商传统营销模式高成本低效率，一边是通信技术高速发展下的通过微信运营的高效率低成本优势。现在我们可以通过手机APP看到各种理财终端，薛掌柜、拿铁智投、掌阅理财、天弘等等。也就是说目前券商从资产规模、人才以及运营成本上处于劣势地位。**
- **目前证券行业处于一个大的变革时期，可以说是内忧外患。对内券商之间拼佣金抢客户，对外资产管理高净值客户服务上与私募、信托、私人银行之间刺刀见红，零售业务上与智能终端对垒。如何摆脱坐困愁城困境是我们面临的重要课题。**

- 最近我们看到各家券商也已经在发力金融科技，海通、华泰、国君等券商在年报中，均将金融科技纳入核心竞争力。光大证券就在金融科技上迈出新的一步，推出了互联网综合金融服务产品“智投魔方”。据悉，“智投魔方”，是以人工智能技术为基础，以大数据平台为依托，集智能理财、金融社区、智能资讯、大数据精准营销“四位一体”，与交易、理财形成有机结合，构建了生态化、场景化服务。海通、华泰、国君、东吴、长江等均在年报中披露了自身的金融科技成绩单。以华泰证券为例，报告期内，公司研发投入达到10481.06万元，在进一步完善“涨乐财富通”账户管理功能的同时，还相继推出智能金融终端MATIC和行情服务平台INSIGHT。未来金融科技已越来越成为证券公司的“必争之地”，谁在金融科技上占得先机谁就可以在未来券商之间竞争中取得优势地位。

- **然而金融科技只能解决部分问题，由于目前技术上的受限客户体验感以及准确程度难以保证，短期内在券商间竞争以及服务小微客户，解决投顾高成本低效上发挥一定作用，在高净值人群服务以及同银、保、信、私募竞争中尚难以发挥作用，在同金融同业竞争高净值客户，同时在服务上能够形成高效突破应该还是立足于“以人为本”。**
- **在高净值客户开发与服务上应该关注几个方面：一是如何构建高净值客户的数据库、二是如何搭建高净值客户的服务平台、三是如何维持和高净值用户的关系、四是投资能力与投顾自我提升、五是高净值用户情绪管理、六是如何合理利用外部资源筛选优秀的投资人以及如何搭建券商、投资人、高净值客户间的服务平台。**
- **“赚快钱、容易赚钱、高收益、暴利的时代基本画上句号。”专业化投资的时代已经到来，我们券商需要解决的是别人为什么要和你玩，别人带不带你玩儿问题。投资者要解决的是不是你投什么，而是你跟着谁来投的问题。我们相信作为证券金融从业者只要解决好这两个问题，我们在高净值客户服务方面的各种问题都能够迎刃而解。**

- **客户周某，45岁，原国家公务人员，九十年代下海从事过钢贸行业进出口、目前从事钢材进出口，拥有多处产业、目前公司的法人均为其弟或合伙人。据了解客户银行存款过亿，为人低调，账户资产最高达1亿。曾雇有操盘手，喜欢分析技术面，喜欢研究。曾有某券商的专业人员为其服务，（约定分成）目前深度套牢，满仓。客户有一儿子，常年居住海外。客户在国内的时间不定。**
- **你能从中分析出什么？如果是你的客户，怎么做？**

# 客户全貌初步分析

- 1、该客户以公务员身份下海，显示客户做事具有一定魄力
- 2、从事钢贸行业且获得巨大成功，说明客户是现行体制下的既得利益者
- 3、目前公司法人均不是本人，说明客户的谨慎低调
- 4、该客户热爱研究有专人为其服务，且在股市受伤极深，打动他很难，除非有让他折服的地方
- 5、从该客户的家庭背景、年龄、从业背景分析该客户应该思维缜密，注重利益和现实
- 6、从客户儿子在国外，可以推断出客户会比较重视子女教育，会更多的为子女的将来考虑。
- 7、客户所从事的行业性质决定日常中会有大量的现金流，股票是一种爱好。
- 8、从时间上看，接近客户极难

**高净值客户配置的根本是能够根据市场变化给他  
顺应市场及风险匹配的人，最重要的配置是能够掌  
握市场，理解风险，进可攻退可守的专业人士**

谢谢！