

汇丰保险

# 高资产净值财富传承规划报告

从“想到”，到“做到”：弥合意向与行动的差距

中国内地报告



汇丰保险

## 研究背景与方法

高资产净值客户财富传承规划：汇丰保险最新发布的旗舰报告《从“想到”，到“做到”：弥合意向与行动的差距》（The Intentions-action Gap），深入探讨了亚洲高净值人士在财富传承规划中的行为模式、优先考量以及面临的挑战。这项研究于2025年末通过在线调查方式开展，共收集了908位可投资资产在200万美元以上的高净值人士的观点。受访者涵盖包括中国内地、中国香港、中国台湾、马来西亚、新加坡、泰国、印度尼西亚、印度及阿联酋的九大市场。

这版首期报告为了解亚洲财富传承规划和资产配置的发展态势提供了基准参照。报告考察高净值人士采用的核心产品、解决方案及管辖地选择；探究其面临的主要顾虑，如市场波动与复杂家庭结构等；并剖析将保险作为核心财富传承规划工具时所感知的优势与障碍。

本研究由益普索集团亚洲有限公司（Ipsos Asia Limited）开展。

总样本量：n=908

中国内地样本数量：n=102

实地调查时间：2025年9月22日至10月18日

### 受访者筛选标准：

- 30-65岁
- 自身财务决策者
- 有金融产品投资经历
- 高净值人士：可投资资产达200万美元或以上

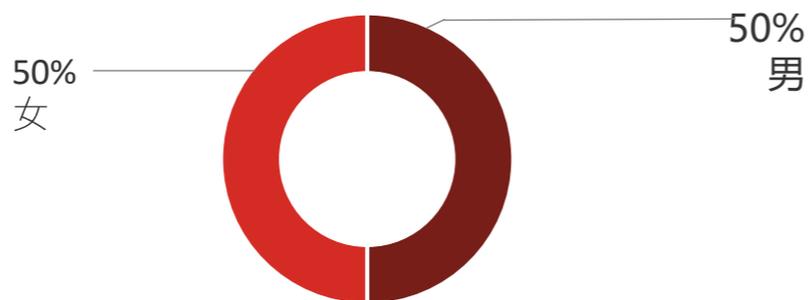
研究方法：在线调研样本库



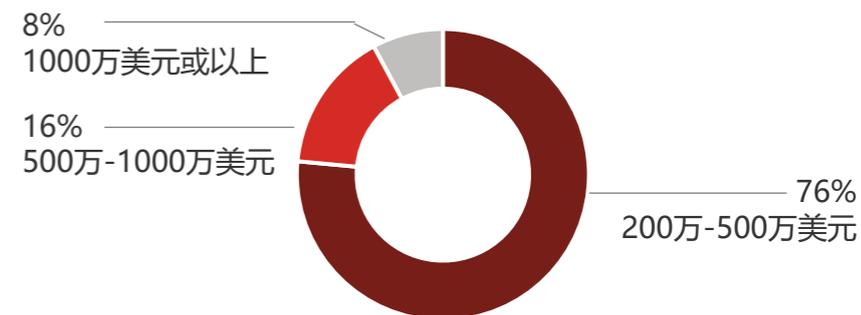
我们对中国内地102位处于规划高峰期的高净值人士<sup>^</sup>进行了调研，深入了解他们在财富传承规划中的行为、目标与态度。



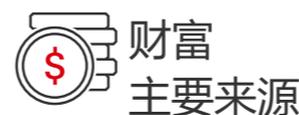
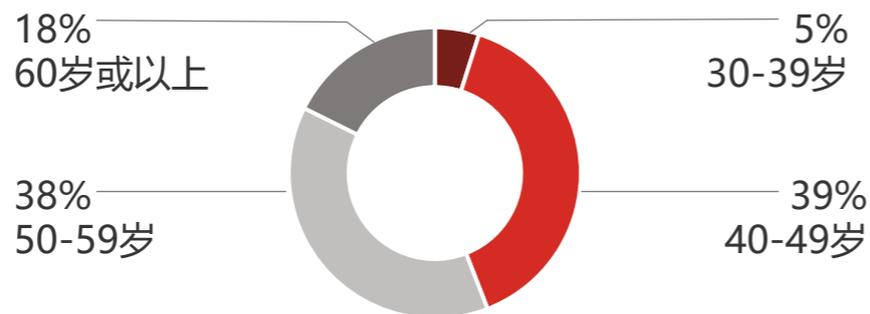
性别



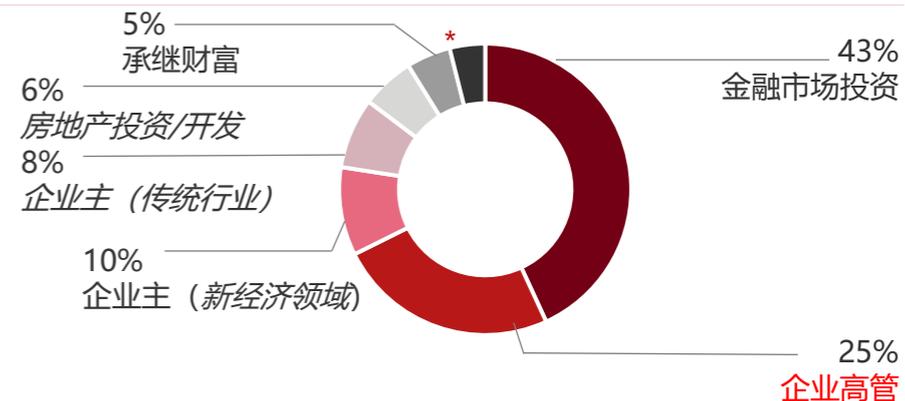
可投资资产



年龄段



财富主要来源



<sup>^</sup>高净值人士指可投资资产达200万美元或以上的人士。  
 调查数据采集时段：2025年9月22日至10月18日。  
 \* 其他 - 4% (专业执业或咨询 - 2%; 另类资产/爱好投资 - 2%)

# 报告摘要 - 中国内地

## 前瞻型规划者

中国内地高净值人士具有前瞻性和以增长为导向的思维模式。与全球其他较为保守的投资者不同，他们在市场波动与专业建议的驱动下，不仅着眼于财富保全，也在积极投资于继承人的“人力资本”。

虽然规划活动十分活跃，但在将意向正式落实，仍存在差距。这为市场提供了重要的机遇。

- **积极的规划者**：中国内地高净值人士中，高达48%处于早期规划阶段，另有36%则已制定正式规划方案。这种积极的规划在女性中尤为显著——47%的女性已制定正式规划，而男性比例仅为25%。
- **双重驱动力**：推动财富传承规划的动力并非来自传统节点，而是外部因素。最主要的触发因素是**对市场波动的担忧**（51%）以及**来自专业人士的建议**（42%）。
- **人力资本愿景**：财富传承的意义具有积极取向，其首要关注点包括：提供财务安全（33%）、传承家族价值观（32%）与资助教育（32%）。这表明人们注重赋能下一代，而非单纯守护资产。

## 注重业绩表现的保险信赖者

在中国内地，保险在财富传承规划中占据了毋庸置疑的主导地位，采用率及客户对其核心收益的认可度均远超全球基准。

我们的核心挑战不是说服客户保险的价值，而是证明其财务表现。作为成熟理性的消费者，中国内地的高净值人士视保险为强有力的工具，并对国际化的解决方案怀有极强烈的兴趣。

- **保险作为主要支柱：** 在人寿保险的使用上明显领先其他传承工具（使用率达62%），而全球范围内排名第一的传承工具平均使用率只有41%。人寿保险是明显的入门首选，即使是在复杂的财富传承规划中也稳居核心支柱地位。
- **高信赖度与高期望值：** 中国内地高净值人士对保险的收益抱有高度信心，对其私密性（80%）和确定性（76%）的认同度远超平均水平。他们的主要顾虑在于低回报（62%）和低流动性（68%），显示出对业绩驱动型产品的需求。
- **全球资产规划势在必行：** 高达91%的内地高净值人士认为其至关重要（相比之下，全球比例为77%），并且明显偏好香港（88%）和新加坡（65%）这样的成熟金融中心。

## 寻求专家型伙伴的自信型高净值人士

中国内地的顾问关系基于专业能力与业绩表现。中国内地的高净值人士信心十足，并反映较低的“协调负担”，表明他们已找到高效的核心顾问。

他们的困扰并非源于流程本身，而在于建议的质量与实质内容。他们寻求真正的专家级合作伙伴——帮助他们超越常规产品，实现以增长为导向的目标。

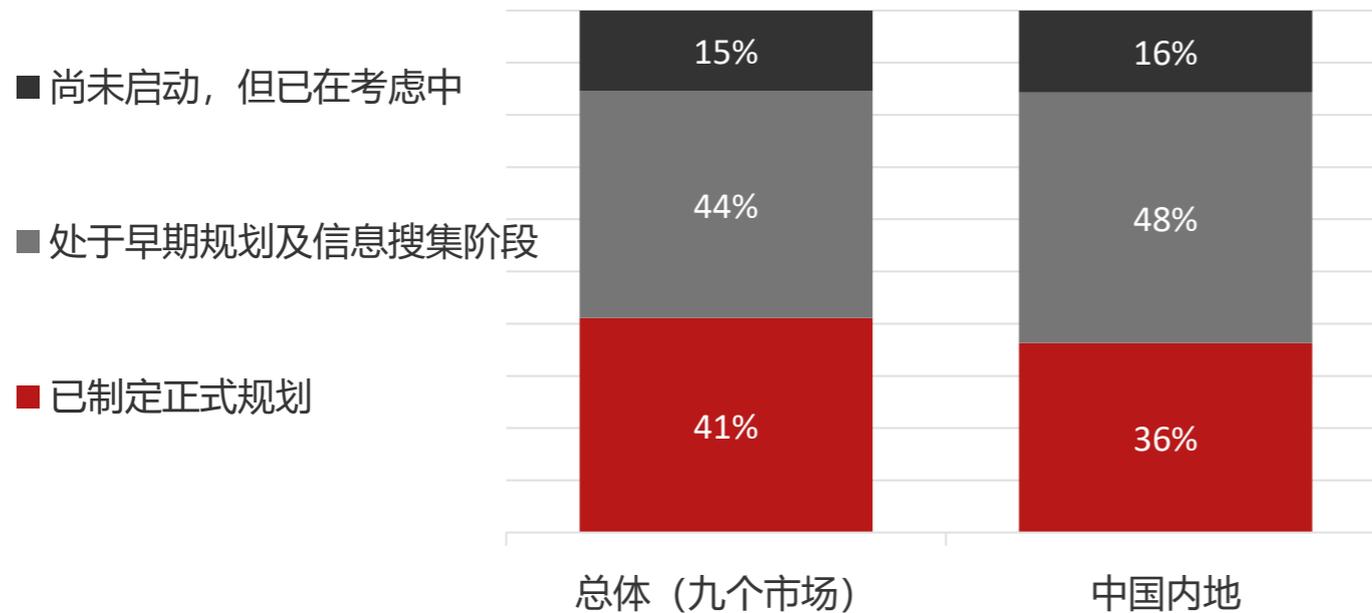
- **“中国内地特例”——低协调负担：**与全球趋势相反，仅有47%的内地高净值人士感到协调顾问之间工作的负担（全球平均水平为67%）。财富级别最高的客户（500万美元以上）的负担感最轻，反映出该群体的顾问市场更为整合和高效。
- **顾问是门户：**银行客户经理（49%）是最具影响力的专业人士，特别是对于50岁以下的群体（60%）。他们被视为连接律师、会计师等其他专家网络的门户。
- **对业绩表现和主动性的需求：**客户最主要的困扰集中在两大方面：方案过于复杂（51%）与建议过于笼统（47%）。为了体现保险的价值，他们的首要诉求是一个能清晰展示财富增长的年度回顾（55%）。他们需要一个主动型合作伙伴可以展示具象的业绩。

# 01

## 中国内地的 财富传承格局

# 中国内地财富传承规划市场汇聚着众多处于早期规划阶段的积极“探索者（48%）”，另有36%则已制定正式规划方案

财富传承与资产配置规划的普及率——全球总体与中国内地对比



### 按性别划分

- 女性是明显的行动派：近半数（47%）已制定正式规划，明显领先于男性（25%）。
- 男性更可能处于信息搜集阶段（57%，女性则为39%），是早期引导的关键目标人群。

### 按年龄段划分

- 正式规划的普及率随年龄增长而提高。在50岁以下人群中，仅三分之一（33%）制定了正式规划；而在60岁及以上人群中，这一比例上升至50%。
- 50岁以下群体主要处于积极规划阶段（53%处于早期阶段）。

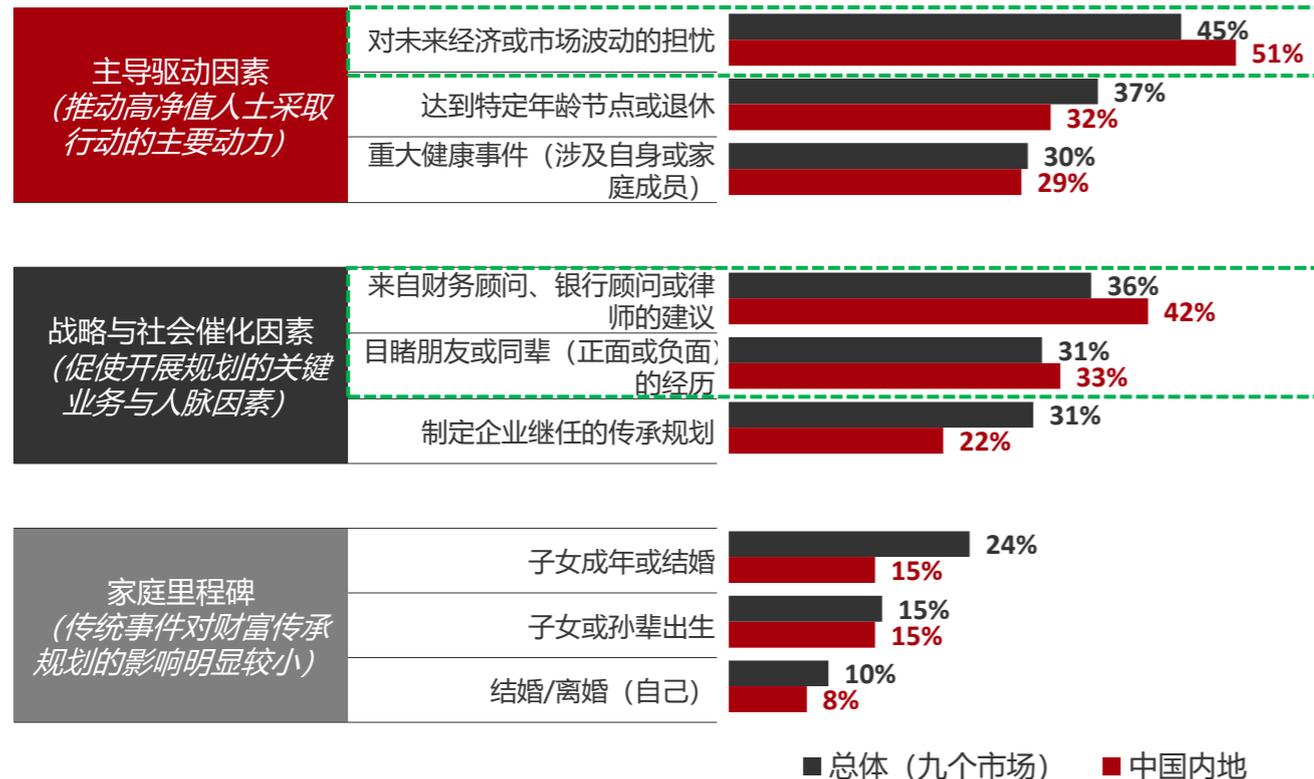
### 按财富等级划分

- 在200万至500万美元区间，拥有正式规划的人群比例为33%，而在500万美元以上区间，这一比例则达到46%。
- 财富级别最高的客户也显示出最果断的决策力：仅8%仍处于“考虑”阶段，而在200万-500万美元群体中，这一比例为18%。

A2.您在多大程度上已正式启动了您的财富传承与资产转移规划？  
调研基数：高净值人群，总计n=908；中国内地n=102

# 中国内地的财富传承规划明显由两大外部引擎驱动：对市场波动的担忧以及专业人士的建议

## 开始（或认真考虑）财富传承规划的主要触发点



### 按性别划分

- 女性对外部因素更为敏感，市场波动对她们的影响远大于男性（57%，男性则为45%）。
- 两性对专业建议的重视程度相当（女性41%，男性43%），这证明了专业建议作为普遍行动催化剂的角色。

### 按年龄段划分

- 50岁以下群体采取行动的主要驱动力是对市场波动的担忧（62%）。他们对专业建议的接受度也很高（47%）。
- 对于50岁以上群体，顾问的影响力更加显著；而在60岁以上群体中，专业建议是最重要的触发因素（50%）。这表明客户在临近退休时，正在逐步将规划事务移交给值得信赖的专家。

### 按财富等级划分

- 200万-500万美元区间的群体对市场波动（54%）和专业建议（47%）的反应非常显著。
- 对于500万美元以上的群体，触发因素从外部转向内部。专业建议的影响力减弱（25%），而企业继任传承（33%）等战略驱动因素以及年龄节点（42%）等个人驱动因素变得更为重要。

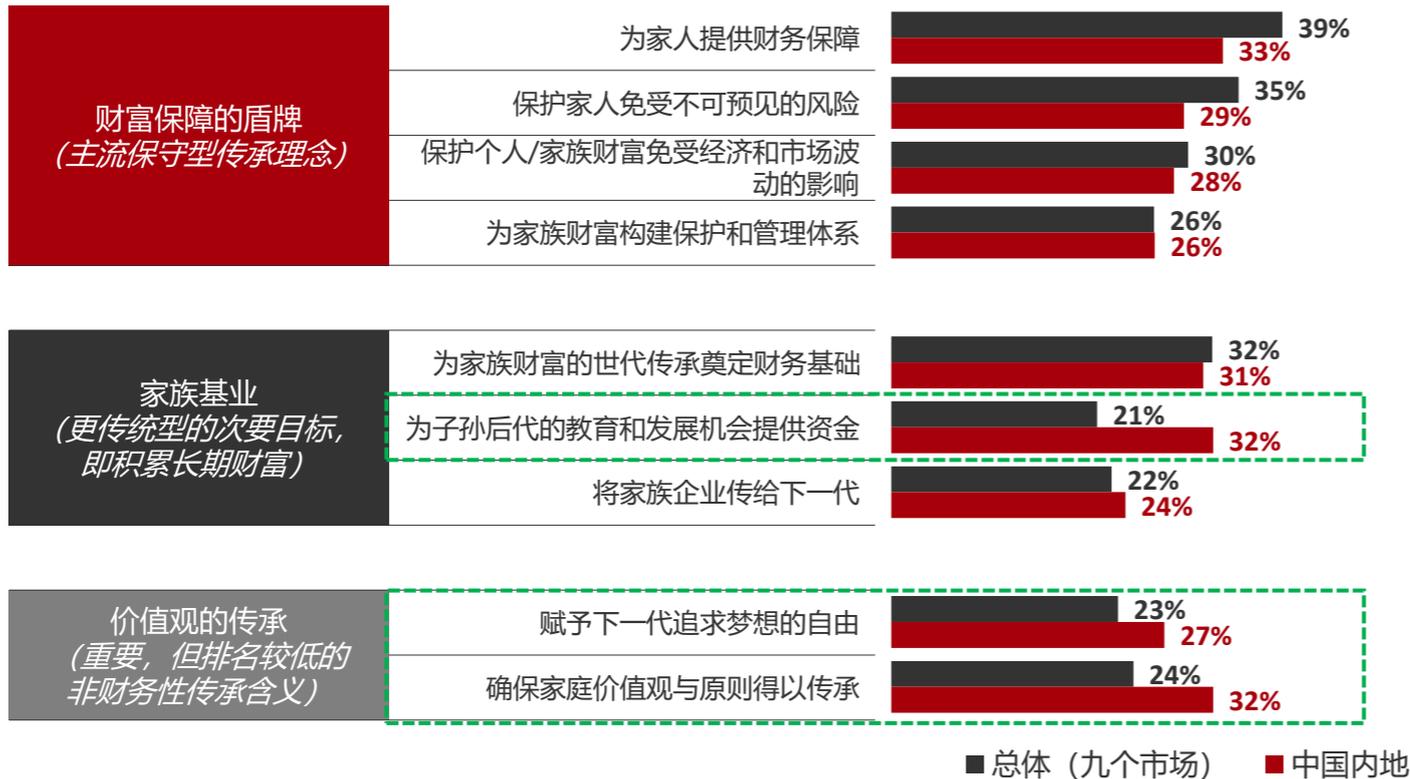
A3.以下哪些因素是促使您开始（或认真考虑）财富传承规划的主要触发因素？  
调研基数：高净值人群，总计n=908；中国内地n=102

# 02

## 中国内地的 财富传承意义

# 在中国内地，“财富传承”不仅是财富保值，更是着眼未来，通过价值观、财务保障和教育来投资于下一代的“人力资本”

## 财富传承的内涵



### 按性别划分

- 男性优先考虑提供财务保障 (37%) 和确保家庭价值观的传承 (37%)，而女性则更重视资助教育 (35%)。

### 按年龄段划分

- 50岁以下群体专注于为后代铺就成功之路，最看重资助教育 (40%) 与构建跨代基业 (38%)。

### 按财富等级划分

- 对于500万美元以上的群体，“财富传承”变得与家族企业紧密相关。该群体凸显对家族企业传承的重视 (占比38%，而200-500万美元群体仅为19%)，将企业继任视为其财富传承的核心要素。

A1. “财富传承”这个词对您而言主要意味着什么？请选择最能引起您共鸣的定义（最多选择三个）。  
调研基数：高净值人群，总计n=908；中国内地n=102

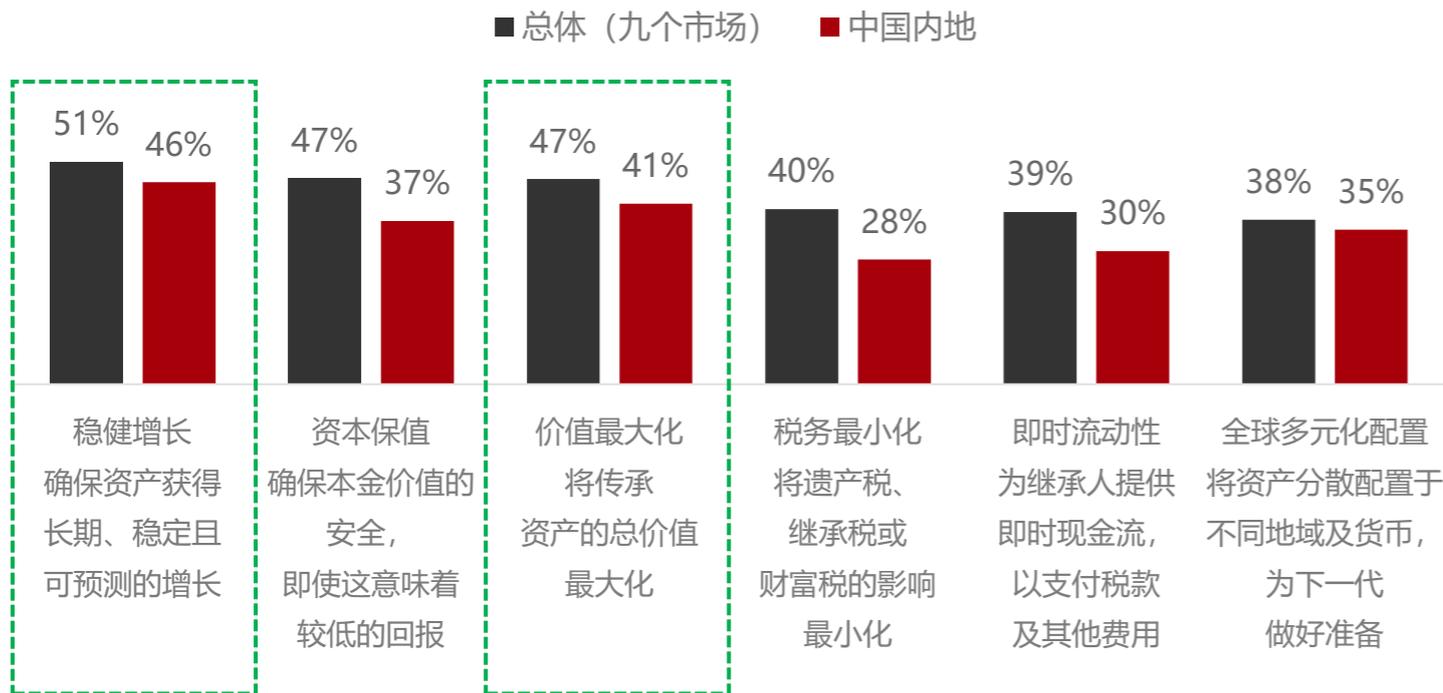
# 触发因素决定了传承目的：对市场波动的顾虑而引发了稳固家族根基的目的；专业的建议会触发建立跨代架构的想法



A3.以下哪些因素是促使您开始（或认真考虑）财富传承规划的主要触发因素？； A1. “财富传承”这个词对您而言主要意味着什么？请选择最能引起您共鸣的定义（最多选择三个）。  
 调研基数：高净值人群，中国内地 n=102

# 中国内地高净值人士秉持以增长为导向的财务目标，首选稳健而具韧性的增长，并致力于实现价值最大化，而非单纯追求资本保值

## 财富传承规划的财务目标<sup>^</sup>



### 按性别划分

- 男性更倾向于稳健增长 (占比57%，女性则为35%)，表明他们更注重构建财务引擎。
- 相反，女性则更倾向于实现价值最大化 (占比49%，男性则为33%)。

### 按年龄段划分

- 50岁以下群体专注于财富积累，稳健增长是他们无可争议的首要目标 (58%)。
- 50岁以上群体的关注点则分散在价值最大化 (42%)、资本保值 (42%) 和全球多元化 (42%) 三个方面，表明其投资策略已从单纯的财富积累转向战略性和多元化的增长管理。

### 按财富等级划分

- 随着财富等级进入500万美元以上区间，稳定增长 (46%) 仍是首要目标，与此同时，客户对全球多元化的需求显著增长 (38%)，以管理日趋复杂且国际化的资产基础。

<sup>^</sup> 评分最多项 - “5 - 极其重要”

A5. 在您的财富传承规划中，以下财务目标有多重要？请用1到5分进行评分，其中1分代表“完全不重要”，5分代表“极其重要”。  
调研基数：高净值人群，总计n=908；中国内地n=102

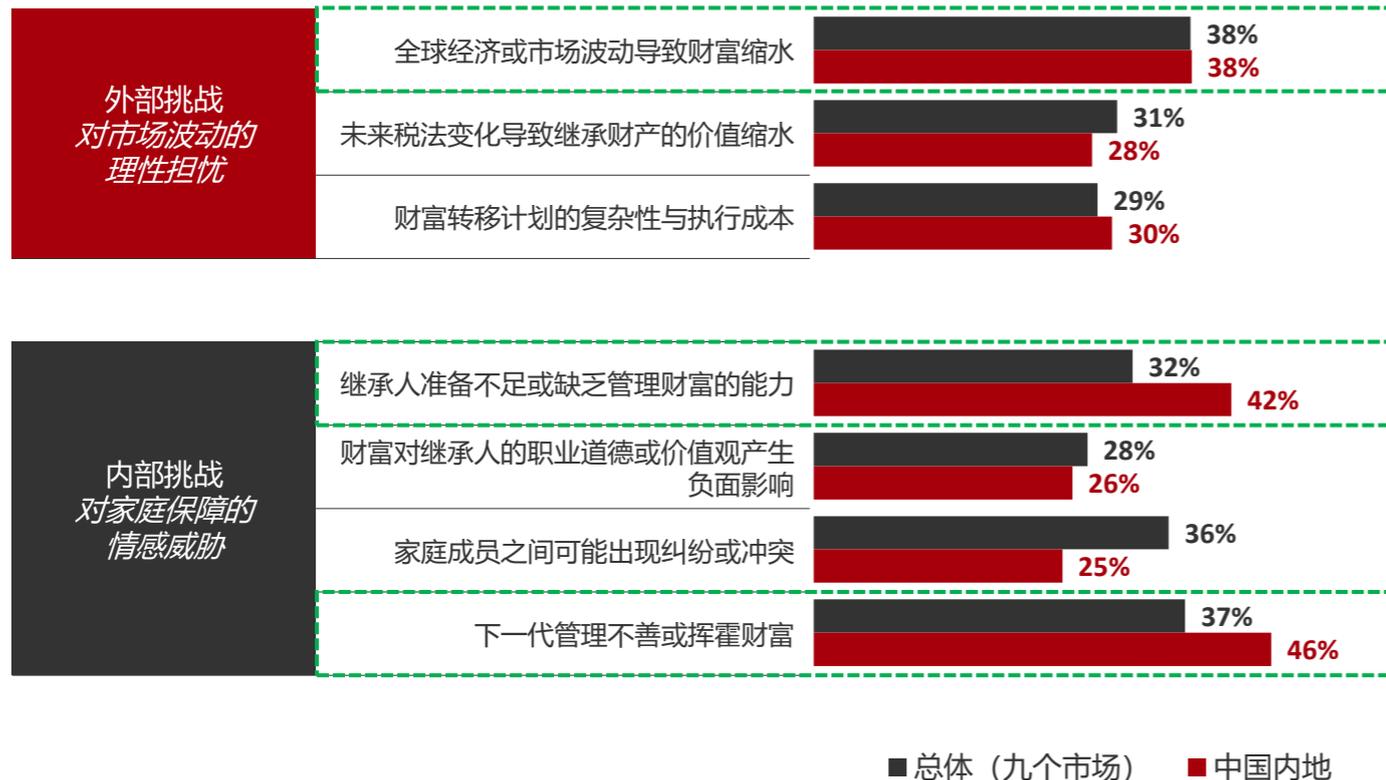
# 在中国内地，对市场波动的顾虑激发了对稳定增长的需求；同时，对企业继任传承的关注也推动了价值最大化的目标



A5.在您的财富传承规划中，以下财务目标有多重要？请用1到5分进行评分，其中1分代表“完全不重要”，5分代表“极其重要”。  
调研基数：高净值人群，中国内地 n=102

# 内地高净值人士认为最大的风险并非来自市场，而是担心下一代财富管理不善或没有做好继承财富的准备

## 财富传承计划的潜在风险



### 按性别划分

- 男性中远超其他选项的最主要担忧：超过半数（53%）担心下一代管理不善或挥霍财富，而女性中这一比例为39%。
- 女性同样担忧继承人准备不足，但更关注财富的腐蚀作用，尤其担心财富会对继承人的价值观产生负面影响（占比33%，男性则为20%）。

### 按年龄段划分

- 50岁以下群体的主要担忧在于下一代财富管理不善（47%）以及没有做好继承财富的准备（44%）。
- 50岁以上的群体对继承人管理不善的担忧依然很高（46%），但随着财富转移的临近，对家庭纠纷（30%）和税法变化（32%）的顾虑也更为突出。

### 按财富等级划分

- 在200万至500万美元的群体中，对继承人准备不足的担忧最为强烈。他们最担心的两个问题是：下一代财富管理不善（51%）和继承人准备不足（46%）。
- 对于500万美元以上的群体，担忧则转向外部威胁。他们最担心的是市场波动（50%），其次是财富传承方案的复杂性与执行成本（42%）。

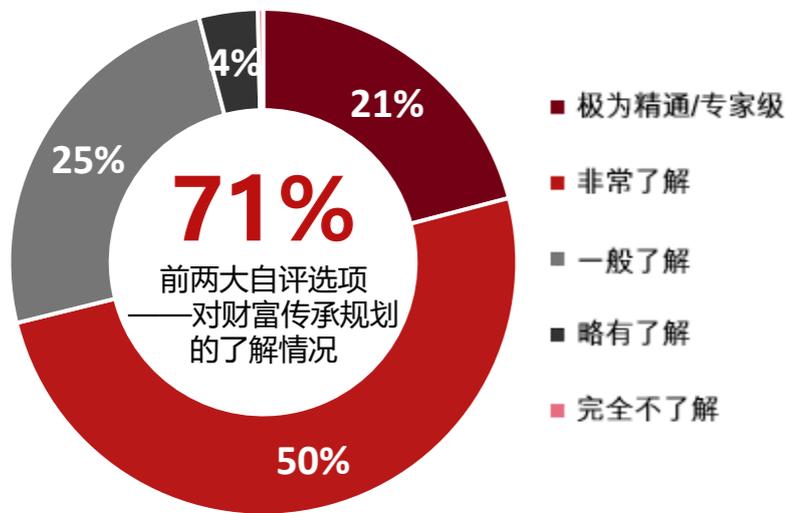
A7. 请从以下列表中指出可能影响您财富传承方案的风险因素。请选择您最担忧的三大风险因素。  
调研基数：高净值人群，总计n=908；中国内地n=102

# 03

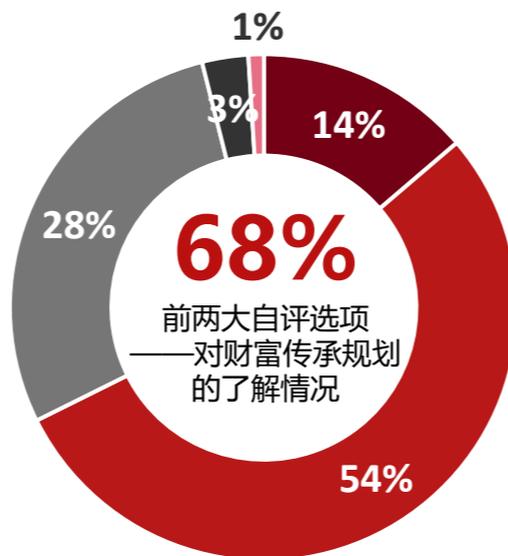
## 中国内地的 财富传承的知识储备

# 尽管在规划正式落实上略有滞后，中国内地高净值人士对自身的财富传承知识高度自信，总体信心水平几乎与全球持平

财富传承规划整体知识水平自评  
——总体（9个市场）



财富传承规划整体知识水平自评  
——中国内地



### 按性别划分

- 尽管男性对整体知识水平的自评略高（71%，女性为65%），但女性中认为自己“极为精通”的比例几乎是男性的四倍（22%，男性为6%）。

### 按年龄段划分

- 自信程度随年龄显著提升，50岁以下群体为64%，50岁以上群体跃升至70%。
- 60岁以上群体最为自信，39%的人认为自己“极为精通”。

### 按财富等级划分

- 自信程度随财富的增加而飙升。200-500万美元群体的自信度为63%，而500万美元以上群体则高达83%。

A8A.您如何评价自己在财富传承与资产转移规划方面的整体知识水平？  
调研基数：高净值人群，总计n=908；中国内地n=102

# 中国内地的高净值人士高度自信，他们在几乎所有财富传承相关主题上的自评知识水平均高于全球同侪，尤其是在资产保护策略及对不同财富传承工具的理解方面

## 关于各类财富传承规划议题的自我知识水平评估<sup>^</sup>

### 基础知识与税务



### 家族与企业治理



### 工具与保障策略



■ 总体 (九个市场) ■ 中国内地

■ 总体 (九个市场) ■ 中国内地

<sup>^</sup> 前两大评分项——在5分制中，选择“5-非常了解”或“4”的选项。

A8. 财富传承的规划涉及许多复杂的议题。为了帮助我们了解您在这些方面的看法，请针对以下与财富传承规划相关的主题，评估您的个人知识水平。请按1至5分进行评分，其中1分表示“完全不了解”，5分表示“非常了解”。  
调研基数：高净值人群，总计n=908；中国内地n=102

# 深入分解自信数据可见，男性更关注财务运作机制，而女性则更能洞察整体格局；同时，在财富跨越500万美元门槛后，客户对复杂保护策略的了解有了进一步提升

## 性别认知差异

- 男性在技术方面的知识自评更高，对“继承人可能面临的税务责任”（86%的男性表示了解，女性仅为76%）以及如何利用保险实现“即时现金流”（男性84%，女性76%）的了解更为深入。
- 相比之下，女性对工具间根本差异的了解具有更高的信心，例如在辨析“遗嘱、信托与人寿保险的主要区别”时，女性自评认知率为88%，略高于男性的82%。

## 基于年龄的学习曲线

- 50岁以下群体在战略性、非财务领域的自信度较低，在财富传承规划的长期性、结构性方面显示出最显著的知识缺口。
- 50岁以上群体在所有领域的自信度都有显著提高，特别是在了解“构建最有效的慈善捐赠方式”（50岁以上群体为84%，50岁以下群体为62%）方面领先22个百分点。
- 50岁以上群体认为他们对“保险的隐私优势”的了解也更为深入（占比86%，其他群体为73%）。

## 财富与自信的相关性

- 随着财富增长，人们也更加了解复杂的保护策略。500万美元以上的群体在复杂与结构性规划方面的信心显著增强。
- 该群体自认为对资产保护策略——“防范债权人追索或离婚分割的策略”更为了解（96%，200万至500万美元群体则为74%）。
- 他们在多代传承规划方面也更为自信。对“保险单如何多代传承”的认知跃升至92%（200-500万美元群体为76%）。

^ 前两大评分项——在5分制中，选择“5-非常了解”或“4”的选项。

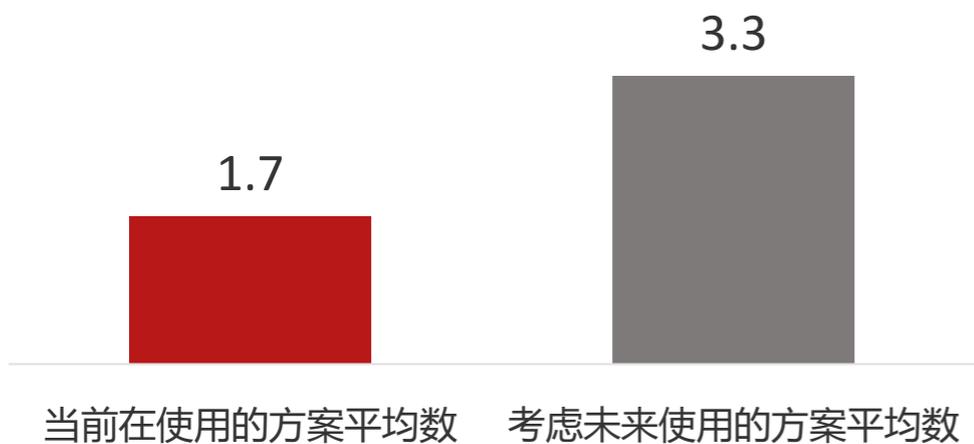
A8.财富传承的规划涉及许多复杂的议题。为了帮助我们了解您在这些方面的看法，请针对以下与财富传承规划相关的主题，评估您的个人知识水平。请按1至5分进行评分，其中1分表示“完全不了解”，5分表示“非常了解”。  
调研基数：高净值人群，中国内地 n=102

# 04

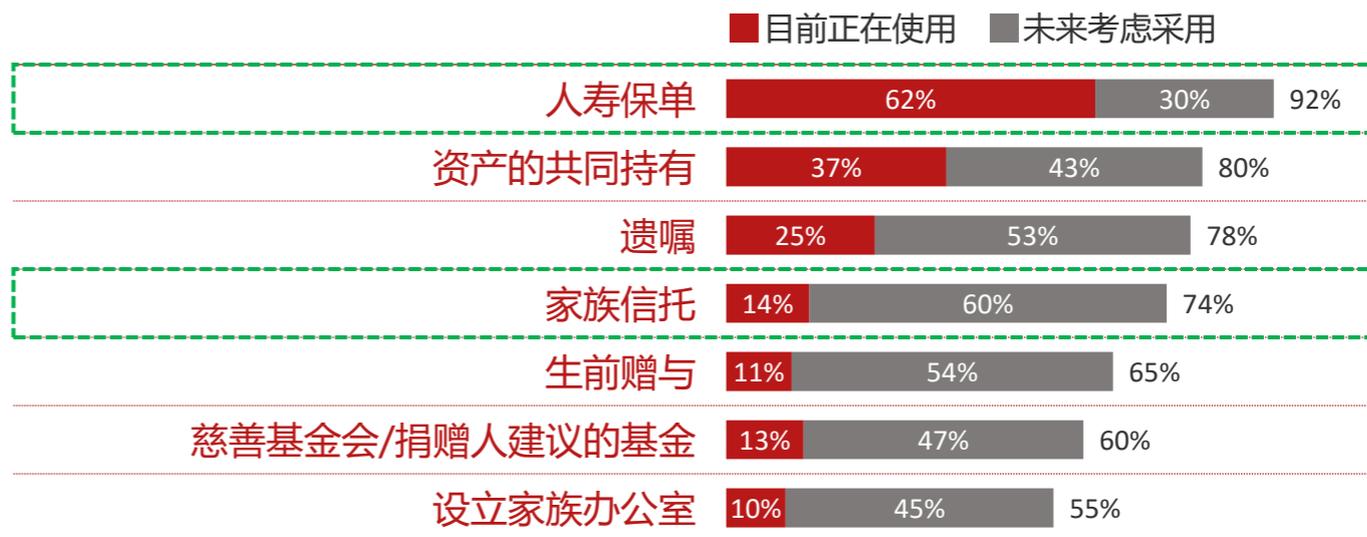
## 中国内地的 财富传承工具和保险

在中国内地，人寿保险是财富传承规划工具的基石，使用率远超其他所有解决方案。此外，在未来采用家族信托的意愿也十分强烈

正在使用或考虑的方案平均数 - 中国内地



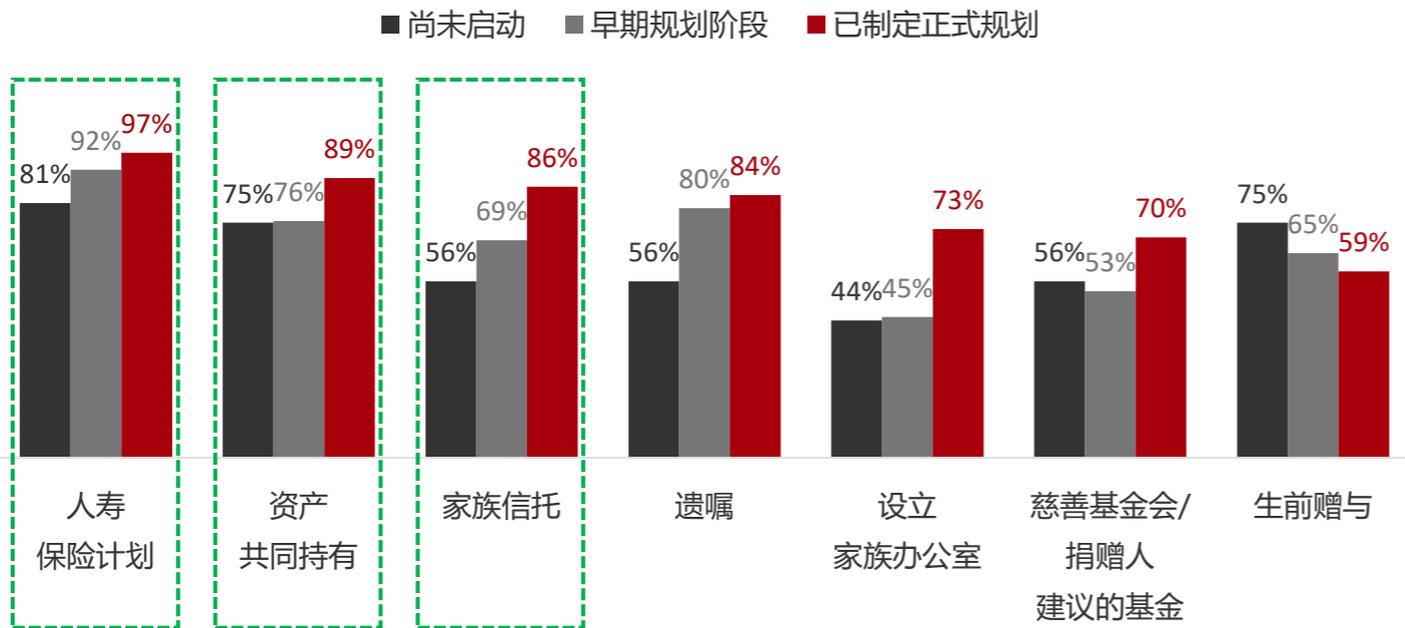
传承规划方案的使用与考量——中国内地



B3A.请针对以下各项财富传承规划方案选择最符合您家庭当前情况的陈述。每行请选择一个选项  
调研基数：高净值人群，中国内地 n=102

# 中国高净值人群的财富传承规划已从单一保险为核心，逐步演变为涵盖多元方案的组合策略。随着规划的正式实施，家族信托、资产共同持有等工具的重要性日益凸显

## 财富传承规划方案的使用与考量——中国内地



## 不断演进的财富传承工具组合：三段式发展历程

### 第一阶段：尚未启动

- 早在开始规划之前，客户的想法就已集中在人寿保险上（81%）。
- 他们也高度关注资产共同持有（75%）和赠与（75%）等工具，显示出对简便易行方法的偏好。

### 第二阶段：早期阶段

- 人寿保险（92%）几乎成为标配，巩固了其作为不可动摇之核心的地位。
- 遗嘱（79%）与资产共同持有（76%）的重要性显著提升，在客户积极搜集信息的过程中构成了一套基础工具组合。

### 第三阶段：规划者

- 人寿保险（97%）仍然是规划基石，但受到多重解决方案的支撑。
- 资产共同持有（89%）成为重要工具，而家族信托（86%）的采用率也大幅提升。
- 对设立家族办公室（73%）的考量与应用也有所增加，标志着财富传承架构向制度化与专业化管理方向的转变。

B3A.请针对以下各项财富传承规划方案选择最符合您家庭当前情况的陈述。每行请选择一个选项  
调研基数：高净值人群，中国内地 n=102

## 在中国内地，首要的财富传承工具因客户类型而异：个人客户倾向于人寿保险，而企业主则更多选择家族信托

### 首要或最重要的传承规划工具——中国内地

**25%** 将家族信托列为首要或最重要的财富传承规划工具

**20%** 将人寿保险列为首要或最重要的财富传承规划工具

**19%** 将资产的共同所有权列为首要或最重要的财富传承规划工具

**15%** 将遗嘱列为首要或最重要的财富传承规划工具

#### 规划历程：从保险到信托

- 对于处于规划“早期阶段”的客户，人寿保险无疑是成为财富传承规划基础切入点的**首要工具**（24%）。
- 然而，一旦“有了正式的规划”，情况就会发生变化。家族信托（30%）与资产共同持有（27%）的比例显著提升，而保险（19%）则成为辅助性解决方案，而非首要选择。

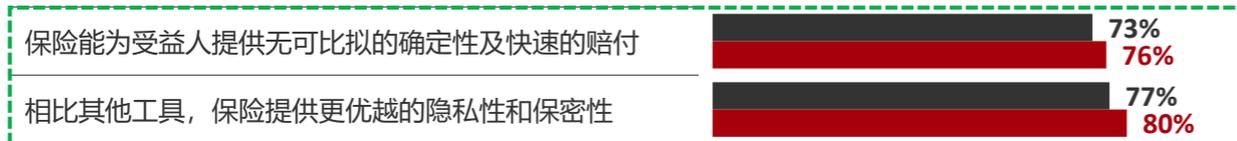
#### 企业主的必选：信托不可或缺

- 75%的传统行业企业主及60%的新经济领域企业主将家族信托列为他们最重要的传承工具。对他们而言，信托是实现企业继任传承与资产保护的终极载体。
- 相比之下，高管人士则更倾向于将人寿保险列为首要工具（40%），凸显了不同客户群体在思维模式与需求上的显著差异。

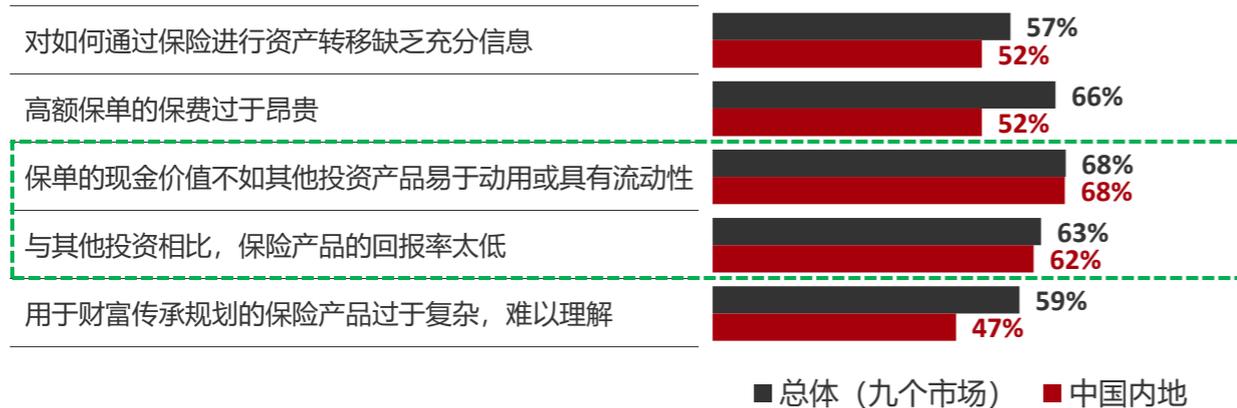
# 中国内地的高净值人士坚信保险的隐私性和确定性，但他们认为保险的一个主要短板是流动性差、收益低

对保险在财富传承规划中所起作用的认知<sup>^</sup>

## 优势



## 短板



<sup>^</sup> 前两大评分项——在5分制中，选择“5-非常同意”或“4”的选项。

B4. 请针对以下关于保险在财富传承规划中作用的陈述，表明您的认同程度。请用1到5分进行评分，其中1分代表“非常不同意”，5分代表“非常同意”。  
调研基数：高净值人群，总计n=908；中国内地n=102

## 按性别划分

- 女性更关注实际障碍，57%认为保费过高，76%认为现金价值不易动用（男性该比例为59%）。
- 男性则略侧重于投资角度，61%的人认同回报太低。

## 按年龄段划分

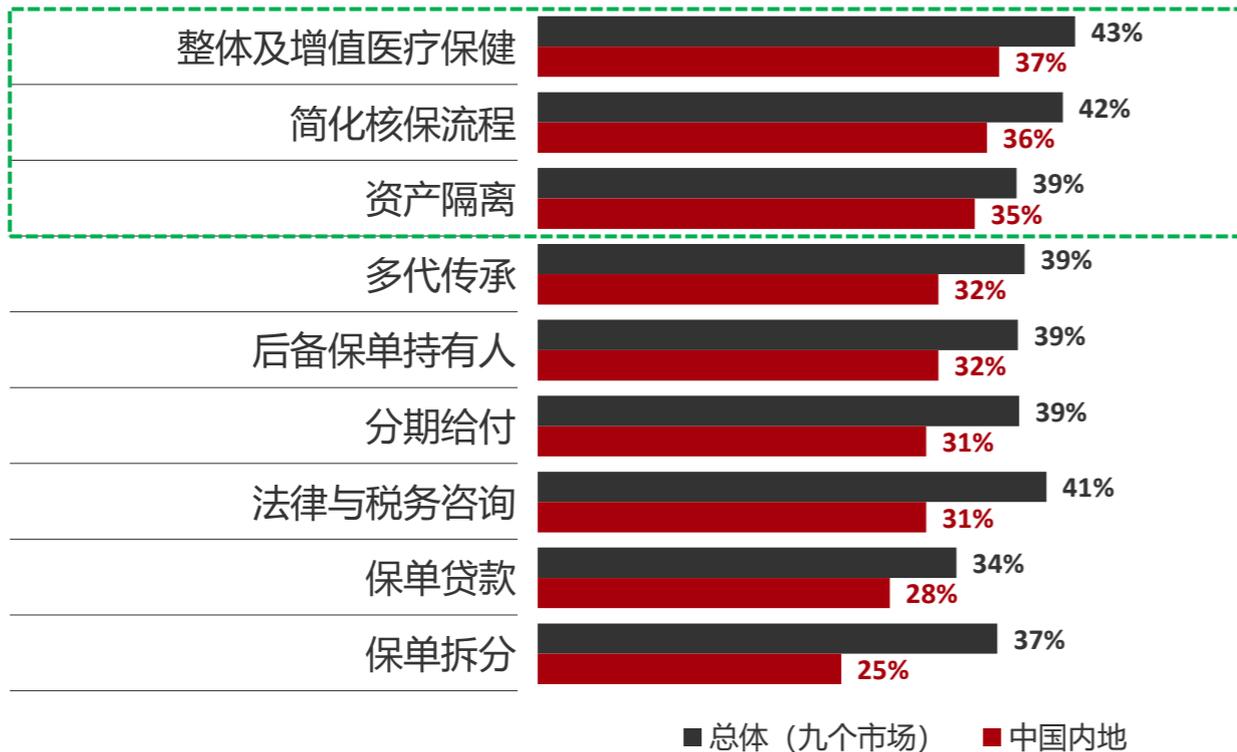
- 50岁以上群体最为审慎，对回报太低（75%）和保费过高（63%）的认同比例最高。
- 矛盾的是，该群体对相关信息的缺乏感也最强（61%），尤其是60岁及以上人群（72%）。

## 按财富等级划分

- 对低回报的顾虑在所有财富等级中普遍存在（200万-500万美元群体为62%，500万美元以上群体为63%）。
- 对于500万美元以上群体，现金价值不易动用成为主要问题，比例跃升至79%（200-500万美元群体中比例为64%）。

# 中国内地的高净值人士非常务实，注重更多保单附加功能或权益，优先考虑医疗保健、简化核保，以及通过资产隔离进行资产保护等切实利益

## 财富传承规划中，保单附加功能和权益的重要性<sup>^</sup>



<sup>^</sup> 评分最多项 - “5 - 极其重要”

B8. 在为您的财富传承计划选择保险方案时，以下高级保单功能对您有多重要？请用1到5分进行评分，其中1分代表“完全不重要”，5分代表“极其重要”。  
调研基数：高净值人群，总计n=908；中国内地n=102

### 性别

- 男性对整体医疗保健的认同最强（占比45%，女性为29%），将个人财富与身心健康紧密相连。
- 女性则更看重保单贷款功能（35%，男性为22%），优先考虑财务灵活性。

### 年龄段

- 50岁以下群体的首要需求是资产隔离（42%），表明他们希望保护财富免受外部威胁。
- 对于60岁以上群体，关注点转向解决财富传承规划中的最大挑战：整体医疗保健（50%）和分期给付（44%），以应对个人健康顾虑及对继承人财富管理不善的担忧。

### 财富等级

- 500万美元以上群体对简化核保（46%，200万-500万美元群体为33%）及后备保单持有人（42%对29%）的需求更为强烈，反映出他们对核保效率与精密接任规划的双重需求。

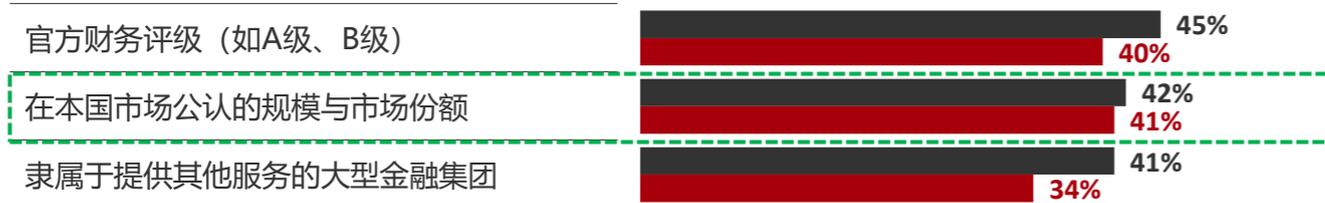
# “信任”是不可动摇的核心支柱，其中品牌声誉、高净值客群专长和市场规模是选择保险合作伙伴时最关键的因素

## 保险公司最重要的特质<sup>^</sup>

### 品牌与声誉



### 财务实力与规模



### 能力与服务



■ 总体 (九个市场) ■ 中国内地

<sup>^</sup> 评分最多项 - “5 - 极其重要”

B9.对您而言，保险公司本身的以下特质有多重要？请用1到5分进行评分，其中1分代表“完全不重要”，5分代表“极其重要”。  
调研基数：高净值人群，总计n=908；中国内地n=102

### 按性别划分

- 最显著的性别差异体现在高净值客群专长上——男性对此的认同度高达53%，而女性仅为31%。
- 男性在三大“信任”指标上——品牌声誉、专业知识及市场规模——的认同度也始终高于女性。

### 按年龄段划分

- 50岁以下群体最信赖大型可靠品牌，从他们对品牌声誉（47%）与市场规模（47%）的高评分中可见一斑。
- 50岁以上群体对数字技术领先地位的认同度（47%）出奇地高，表明他们期望老牌企业也能提供现代化服务。

### 按财富等级划分

- 对于200万-500万美元的群体，品牌声誉（47%）与高净值客群专长（47%）是最重要的驱动因素。
- 随着财富增长至500万美元以上，关注点发生转移。该群体最看重雄厚的财务评级（46%）以及综合性金融集团的实力（42%）。

对于中国大陆的高净值人士来说，全球资产规划是核心策略，96%的人正在使用或考虑国际金融中心。

### 被调研的九个市场

94%

高资产净值人士目前正在使用或积极考虑至少一个国际金融中心来进行财富或传承规划。

### 中国大陆

96%

高资产净值人士目前正在使用或积极考虑至少一个国际金融中心来进行财富或传承规划。



#### 性别

- 尽管男女都选择香港作为首选，但女性对于西方金融中心表现出明显更强的偏好。她们更倾向于考虑美国（65% 对比 男性45%）和瑞士（49% 对比 男性37%），这表明女性更关注全球化的资产多元化。

#### 年龄段

- 无论是50岁以下还是50岁以上的群体，香港都是首选金融中心，其次是新加坡和美国，这表明跨代的全球规划策略一致性。

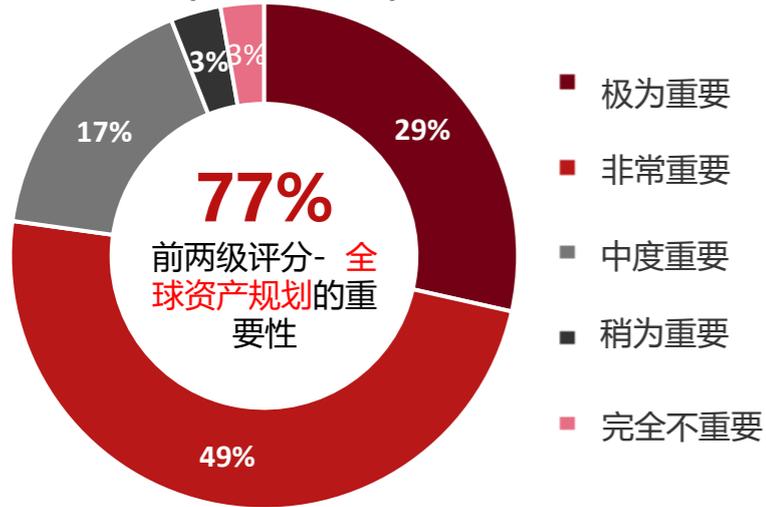
#### 财富等级

- 随着财富增长至500万美元以上，该群体的策略升级为真正全球化且精细化的水平。此群体对瑞士（71% 对比 2-5百万美元组的35%）、美国（71% 对比 50%）以及百慕大（42% 对比 15%）和泽西岛（33% 对比 14%）等金融中心表现出强烈偏好。

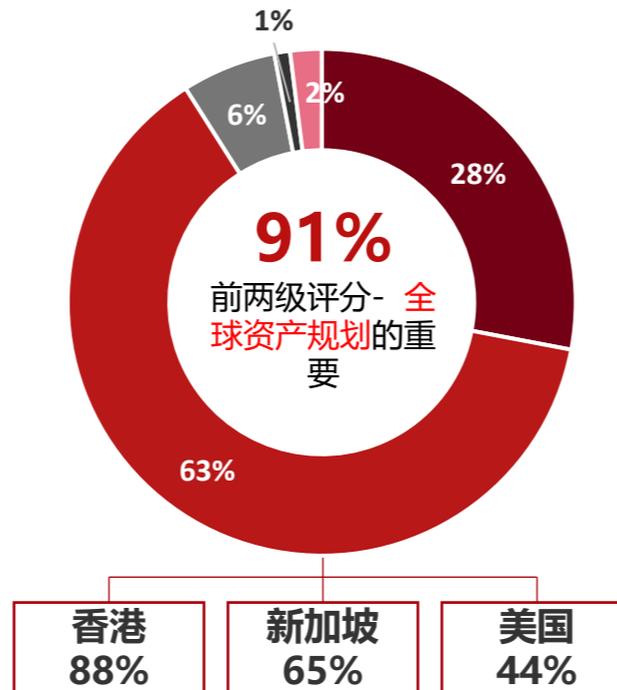
C1. 以下列国际金融中心为例，请选择最能描述您家庭当前情况的陈述  
 答复选项：目前用于财富/传承规划；未来高度考虑；已知但未考虑；不熟悉此地/司法管辖区  
 调研基数：高净值人群，总计n=908；中国内地n=102

对全球资产规划的信念几乎是普遍的，91%的高净值人士认为其至关重要，并且明显偏好香港和新加坡这样的成熟金融中心。

全球资产配置的重要性-  
整体  
(九个市场)



全球资产配置的重要性  
- 中国内地



**性别**  
虽然香港是男性和女性共同的首选，但在第二位的偏好上存在差异。男性对新加坡偏好显著（77%），而女性更倾向于选择美国（52%）和英国（48%）。

**年龄段**  
• 50岁以下群体对香港表现出压倒性的偏好（96%），将其作为主要且值得信赖的离岸门户。  
• 50岁以上群体虽然仍偏爱香港，但对美国的偏好明显更强（55%对比50岁以下群体的31%）。

**财富等级**  
• 随着财富的增加，新加坡作为精细规划中心的吸引力也随之提升。对新加坡的偏好由2-5百万美元阶段的62%跃升至500万美元以上群体的75%，使其成为仅次于香港的第二选择。

C1A.您认为，对于与您财务状况相若的人而言，将离岸保险（即于居住地以外持有的保单）纳入全面财富传承规划中有多重要？  
调研基数：高净值人群，总计n=908；中国内地n=102

# 05

## 顾问的关键作用

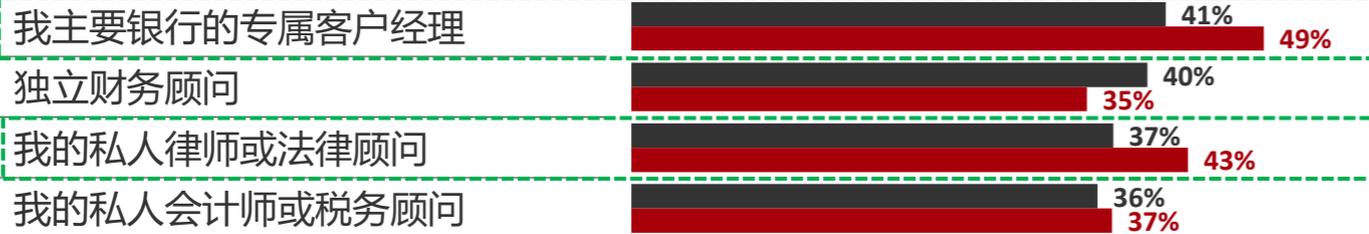
# 在中国内地的信任圈层中，客户经理是最有影响力的顾问，也是通往更广泛专家网络的主要入口

在制定重大传承规划决策时，最具影响力的人员或信息来源

## 核心圈层



## 专业人脉



## 自主渠道



■ 总体 (九个市场) ■ 中国内地

## 按性别划分

- 对于女性而言，客户经理是其最信赖的顾问，其比例明显领先于其他选项（55%）。
- 相比之下，男性的信任圈层则更为均衡，对配偶（43%）、同辈（43%）及客户经理（43%）的依赖程度相当。

## 按年龄段划分

- 对于50岁以下群体，客户经理是无可争议的首要影响者（60%）。
- 对于50岁以上群体，影响力更趋多元。同辈（46%）与配偶（44%）的重要性显著提升。

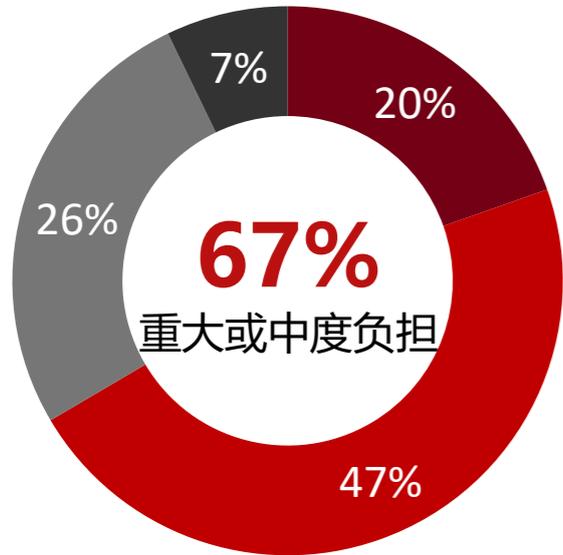
## 按财富等级划分

- 在200万至500万美元的资产规模区间，客户经理占据主导地位（53%）。
- 随着财富增长至500万美元以上，客户对专业化的需求也日益增强。私人律师（50%）与会计师（42%）的影响力进一步提升。

D1. 在制定重要的财富传承规划决策时，以下哪些人员或信息来源对您的影响最大？请选择影响最大的三项。  
调研基数：高净值人群，总计n=908；中国内地n=102

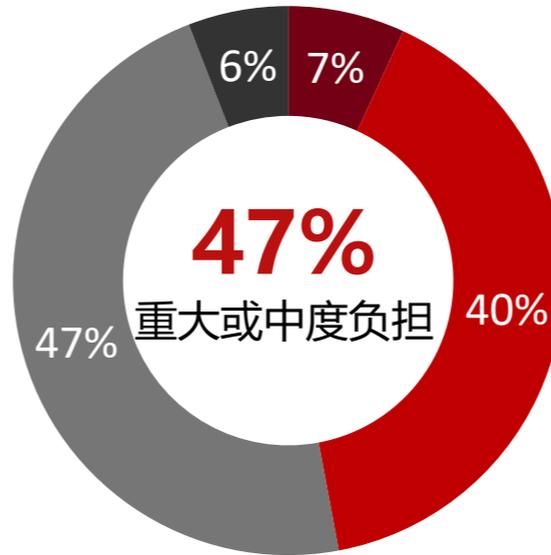
# 超过半数（53%）的中国内地高净值人士认为顾问整合协调资源的能力较强，不构成他们个人的负担

### 协调不同顾问之间的工作所造成的个人负担——总体（九个市场）



- 重大负担 – 耗费我大量时间，是一个主要困扰来源
- 中度负担 – 有时会比较棘手，但尚可应付
- 轻度负担 – 我的顾问团队合作良好，或者规划并不复杂
- 完全没有负担 – 有首席顾问或家族办公室代为处理

### 协调不同顾问之间的工作所造成的个人负担——中国内地



#### 性别视角

- 虽然总体负担程度相似，但女性认为这是“显著负担”的可能性是男性的两倍多（10%对4%）。

#### 年龄差异

- 50岁以下群体中几乎无人感到“显著负担”（0%），而在50岁以上群体中这一比例则有所显现（12%）。

#### 财富效应

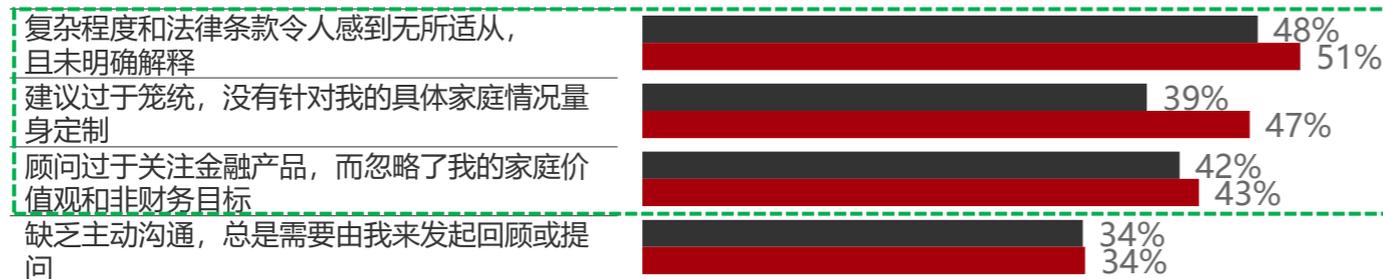
- 在200-500万美元群体中，认为“完全没有负担”的比例仅为1%，但在500万美元以上群体中，这一比例飙升至21%。

D12.在管理您整体财富的过程中，亲自协调不同顾问（例如，您的银行顾问、律师、会计师、保险经纪人）之间的工作，对您而言构成多大程度的负担？  
 调研基数：高净值人群，总计n=908；中国内地n=102

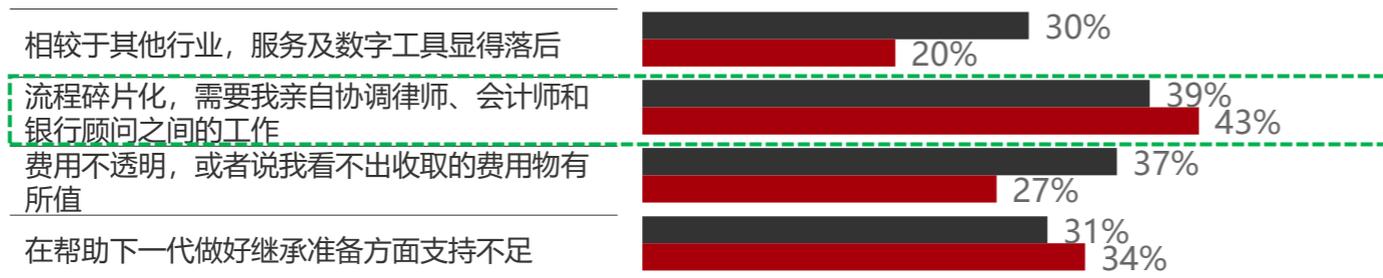
# 高净值人群在传承规划中遇到的主要困扰：复杂度过高，以及过于笼统、只关注产品的建议。他们明确表达了需要简单、个性化且目标明确的指导服务。

## 在财富传承规划方面遇到的最大的困扰或不足

### 顾问服务体验



### 流程与价值



■ 总体 (九个市场) ■ 中国内地

### 按性别划分

- 对男性而言，最主要的困扰是“顾问过于关注产品，而忽略了价值观”（51%，女性为35%）。他们同时感觉“在帮助下一代做好继承准备方面支持不足”（41%，女性为27%）。
- 女性则对流程与服务交付感到烦恼。最主要的困扰是“流程碎片化”（49%，男性为37%）。她们对“缺乏主动沟通”的不满程度也更高（39%，男性为29%）。

### 按年龄段划分

- 50岁以下群体最突出的困扰在于感到“在帮助下一代做好继承准备方面支持不足”（47%）。
- 对于50岁以上群体，他们对过于笼统的建议越来越不满意。在60岁以上的人群中，高达72%的人认为“建议过于笼统”。

### 按财富等级划分

- 对于财富级别最高的客户（500万美元以上），服务水平至关重要。他们对“缺乏主动沟通”的不满明显更高（50%）。

D11.请考虑您与金融服务行业接触的经验，在财富传承规划方面，您遇到的最主要的困扰或不足是什么？请选择影响最大的三项。  
调研基数：高净值人群，总计n=908；中国内地n=102

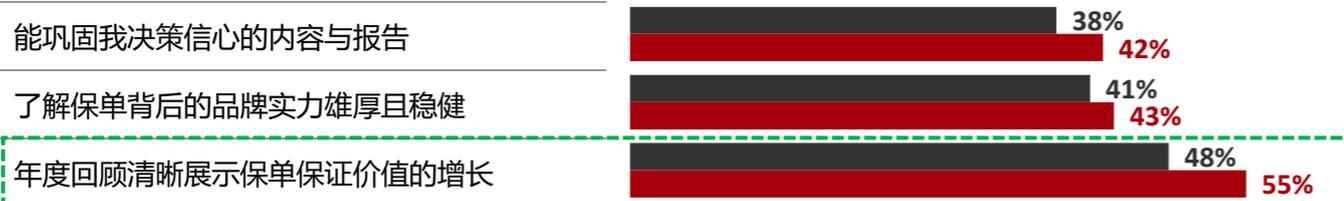
# 为了让保险更具实际意义，中国内地的高净值人士有一项不容妥协的要求：“让我看到切实的增长”——即通过年度回顾展示绩效表现

## 哪些因素会让您觉得这份保单在当下更有实际意义和价值

### 服务层面



### 安心层面



### 体验层面



■ 总体 (九个市场) ■ 中国内地

### 按性别划分

- 男性更看重顾问主动提供的最新信息（49%）和专属权益（51%）。
- 女性则更关注家庭与安心保障。她们的首要需求是让子女参与流程（47%）和获取能巩固决策信心的内容（49%）。

### 按年龄段划分

- 50岁以下群体专注于绩效表现——对显示成长的年度回顾的需求高达69%。
- 50岁以上人群则更关注家庭。让子女参与决策过程成为一个首要需求（47%）。

### 按财富等级划分

- 200万-500万美元区间的群体更倾向于寻求确定性与绩效表现。他们最看重年度回顾报告（51%）和承保机构的稳健实力（45%）。
- 对于500万美元以上的群体，对绩效表现的需求变得绝对化。他们对于展示增长的年度回顾的需求飙升至67%。

D6. 财富传承保险或许是一份您自己永远用不上的保障。以下哪些因素会让您觉得这份保单在当下更有实际意义和价值？请按优先顺序选择前三项。  
调研基数：高净值人群，总计n=908；中国内地n=102

## 重要提示

### 重要提示:

- 本文件由汇丰控股有限公司 地址：英国伦敦加拿大广场8号，邮编：E14 5HQ 编制并发布。汇丰控股有限公司及汇丰集团以下统称“汇丰”对于您因使用或依赖本文件所产生、引起或相关的任何损失、损害、责任或其他后果概不承担任何责任。本文件所载内容如有变更，恕不另行通知。汇丰不就本文件的准确性、时效性或完整性作出任何保证、声明或担保。
- 本文及/或视频所载观点和信息仅供一般参考，并不旨在提供任何专业意见（包括但不限于财务、税务、法律或会计等方面的意见）或产品购买/投资建议，也不构成对购买任何产品和服务的推荐、要约或要约邀请，请勿将其作为任何产品购买/投资或其他决定的依据。在您就任何具体问题做出决定或采取行动前，请咨询专业人士。
- 我们不对本文或视频所载源自第三方的信息的准确性、及时性或完整性作出任何担保、陈述或保证。源自第三方的信息仅供您参考，不代表我们推荐或认可其中的观点、数据或其他信息。
- 未经汇丰控股有限公司事先书面许可，不得以任何形式或手段 包括电子、机械、影印、录音或其他方式 复制、存储或传输本文件的任何部分。
- 以上内容源自汇丰控股有限公司且我们已获授权在此发布，未经授权不得二次转载。

感谢垂阅

