

---

2 0 1 7

---

# 全球视野下的 责任与传承

---

中国高净值人群  
财富管理需求白皮书

Wealth Management:  
Trends of the Chinese  
HNWI

---



## 序言

比尔·邦纳曾经在《家族财富》中写到，家族财富管理不仅关注财富长久传承，同时也关注家族文化的传承。国外成熟的家族传承已经走过了数百年的时间，除了家族资产与财富的保值增值，这些著名家族也注重家族文化的传承，而教育、法律、税务等方面的筹划和咨询是其中重要的实现手段，这也正是中国私人银行业未来发展的方向之一。

与国外的百年望族相比，中国富裕阶层对家族传承的认知与重视虽然只是在近年来才成为热门话题，但随着第一代的高净值人士基本完成了事业奋斗期，积累了可观的财富，财富传承在他们心目中的地位已经渐渐超过了创造更多财富。与之相应的变化，是保证财富安全、子女教育、家族文化等主题，也日益成为中国富裕阶层的关注重点。

“打造客户极致体验”，是商业银行在竞争中胜出的关键，也是中信银行零售业务提出的目标。积极应对变化趋势，着力满足客户需求，无疑是提升客户体验的重要内容。为此，中信银行私人银行携手胡润百富，通过对 20 多个省区的调研以及多位知名企业家的访谈，编写了《2017 中国高净值人群财富管理需求白皮书》，旨在为社会业界提供更多有益参考。

中信银行私人银行作为中国私人银行业的先行者之一，秉承为客户“保有财富、创造财富、尊享生活”的理念，通过有效整合中信集团内外部资源，逐步构建私人银行专属、完整的产品线，满足高净值客户的金融与非金融需求。截至目前，中信银行私人银行客户人数已达 2.6 万人，管理资产规模超过 4,000 亿元，显现出良好的增长态势。

“大投行、大资管、大财富”是商业银行转型发展的方向，而私人银行是“大投行、大资管、大财富”的重要结合点，通过私人银行业务优势及业务特点助推商业银行的转型发展具有重要意义。私人银行可以提供包括家族信托、全权委托、全球资产配置等创新业务，以家族信托满足客户财富隔离、财富传承、财富分配的需求；通过全权委托为客户



郭党怀

中信银行副行长

提供专属的投资策略及投资组合；通过全球资产配置满足客户的跨境业务需求，打造有特色的私人银行规划与投资服务体系。

近年来，中信银行私人银行在家族信托、全权委托等业务和产品上进行了努力探索与发展，着力于满足私人银行客户日益迫切的家族和财富传承需求。依托中信集团强大品牌和综合实力，整合内外部优质资源，组建专属团队，为超高净值私人银行客户提供专业性、综合性解决方案及配套服务，实现对客户资产的隔离保护，进行灵活私密的资产分配与传承安排，实现对多类别资产进行统筹专业管理、税务与慈善筹划等功能。

2017 年是中信银行成立三十周年，砥砺三十、以信致远，中信银行必将在新的历史时期续写新的辉煌篇章。中信银行私人银行也将继续按照高品质、高价值的标准，力争实现金融服务与高端增值服务的完美结合，为满足广大私人银行客户的财富管理需求提供更加优质的服务。

# 目录

---

## 01. 序言

---

## 04. 胡润开篇

---

## 05. 白皮书四大亮点



---

## 06. 胡润百富家族传承八项观点

---

## 08. 第一章 全球视野下企业家家族传承需求及趋势

- 1.1 家族传承观念与构成
- 1.2 家族传承态度与现状
- 1.3 家族传承需求与偏好
- 1.4 家族传承痛点与困扰
- 1.5 家族传承未来发展趋势

---

## 20. 第二章 全球视野下企业家的责任现状及趋势

- 2.1 企业家责任态度与现状
- 2.2 企业家责任履行时的挑战
- 2.3 全球化背景下的企业家责任趋势

---

26.  
专题篇  
慈善公益时代的前行

---

30.  
第三章  
中国高净值家庭规模及特征

- 3.1 中国高净值家庭数量
- 3.2 中国高净值家庭地域分布
- 3.3 中国高净值家庭构成

---

36.  
第四章  
中国高净值人群跨境需求现状  
及趋势

- 4.1 跨境金融投资现状及需求
- 4.2 境外置业现状及需求
- 4.3 移民现状及需求
- 4.4 子女境外留学现状及需求
- 4.5 出境旅游现状及趋势



---

66.  
中信银行私人银行简介

---

67.  
关于胡润百富

---

68.  
研究方法及版权声明



## 开篇

的慈善精神。他其中一个孩子 Peter 曾经回忆说：“父亲有次突然打电话来，说交给我 10 亿美金，让我打理慈善事务。在毫无准备的情况下，打理如此巨大的慈善款项是一件难度很大的事儿，但父亲是在培养我们的能力，同时在锻炼中帮助我们很好地理解、感受和沿袭到他的价值观以及对于慈善的热诚。”

《2017 中国高净值人群财富管理需求白皮书》正是聚焦于时下两大热门话题——家族传承和企业家责任。我们在全中国 22 个省市，对 671 位高净值人士进行了一对一的定量访问。同时，也在北京、上海、广州、深圳、浙江、江苏六个地区，对行业内 30 位权威的企业家和专家开展了一对一定性访谈。根据本次调研发现，中国企业家对于家族传承的重视度不断提高，86.4% 的企业家已开始规划和准备家族传承事宜，且对于他们来说，文化传承是最根本的内容，是保证家业长青的基石。另一方面，中国企业家在企业家责任方面的关注度和参与度也与日俱增。对于企业家来说，他们的责任分为三个层级，最基本的经济责任、上层的道德责任以及顶层的社会责任。在责任意识逐渐增强的今天，企业家们不再局限于内部责任，而是更多地参与到外部的慈善公益项目中。当然，随着全球化进程的加快，企业家责任必然会站在国际化的角度，具备更为广阔的视野。

此次《2017 中国高净值人群财富管理需求白皮书》是胡润百富与中信私人银行的第二年合作，我们衷心地希望您能从中获取到有价值的信息，同时，也欢迎您提供宝贵的意见。

最后，祝您阅读愉快！

2017 年《胡润百富榜》数据显示，中国上榜企业家平均年龄 54 岁，他们子女的年龄基本在 24、25 岁左右，刚刚进入社会，这充分说明中国企业家们已慢慢步入财富交接期，家族传承意识提升，传承关注度和重要性日益上涨。中国有句俗话说叫“富不过三代”，我也认为家族传承的矛盾和问题将集中出现在第三代接班人上，因为第三代成员多、竞争更为激烈。

在家族传承方面，我有两个有意义的故事与大家分享。一个是我曾经接触过的一位香港企业家，他的第三代接班人除了经营房地产行业外，开始涉足教育领域，建立了一所国际名校，这不仅保证了后代能够有优良的教育资源和培养计划，同时能够很好地将家族文化和价值观贯彻给子女，保证家族精神的延续和传承。而这一举动在社会层面，也增加了家族的影响力。另外一个故事是股神巴菲特，他有三个孩子，在他们的成长过程中，巴菲特坚持培养他们

# 白皮书四大亮点

1

## 八成以上企业家已考虑家族传承事宜， 文化传承是灵魂

随着创一代的年龄上升，中国企业逐渐进入交接期，家族传承的意识逐渐增强，关注和重视度日益提高。本次调研显示，86.2%的企业家已开始考虑或着手准备家族传承事宜，在家族传承的过程中，文化传承和财富传承是中国企业家目前最为需要传承的两大内容，占比分别为56.7%和48.5%；其中文化传承包括创新、勇气、抗压、价值观等深层次的思维观念和生活方式，它是基业长青、永续的关键性因素和“灵魂”指导。

2

## 家族传承的三大挑战： 接班人、企业权属、内外环境

在家族传承过程中，接班人是决定成败的关键因素，但家族后代接班意愿低、无能力接班、多子女难以确定接班人、接班人理念与企业文化、价值取向冲突等现象广泛存在。另一方面，在企业经营过程中，家业不分、风险混同、权属不清、权臣稀释控制权、一代企业家难放权等问题也成为家族传承的痛点。除此以外，中国现代对家族传承研究起步相对较晚，当前的知识体系和法律法规还不够完善，专业经验少且缺乏长期规划，第三方传承机构的服务和专业度不足及瞬息多变的宏观政策等市场内外环境为中国企业家的家族传承规划带来不小的挑战。

3

## 家族办公室成趋势，解决系统性、 一站式、私密性、个性化的传承需求

目前，家族办公室是中国企业家第二偏好的传承规划模式，仅次于自建团队。未来，随着市场成熟度和专业度的提升，家族办公室的受欢迎度必然会不断提升，作为全能“管家”的家族办公室，以家业永续经营为目的，站在全球化的视野下，系统地为企业解决目前和未来可能出现的问题和挑战，针对家族个性化需求，高度定制出一整套家族传承体系，在需求迎合度上明显更高。

4

## 企业家三大责任：全球视野下的经济 责任、道德责任、社会责任

经济责任是企业家首要关注的，调研数据显示，“保持良好的经营业绩”和“保持企业持续的竞争力”是并列第一的企业家责任，占比44%。其次是拥有基本的企业家职业道德责任，包括“守法经营”（39.7%）和“维护善待员工权益”（26.8%）、“为员工提供安全健康的工作环境”（17.9%）等。除此以外，企业家也需要通过“参与公益活动”（14.4%）、“捐助慈善事业”（8.9%）等行为来帮助弱势群体，实现对国家和社会的责任。在全球化的大背景下，中国企业家责任将更多地融入国际视野，如在国际舞台上获取更多经济利益、建立中国企业在世界上行业标杆的形象、帮助解决全球人类问题等。

# 胡润百富家族传承八项观点

## I

### 树立家风

制定家族愿景和使命声明，  
建立统一的企业价值观和目标

## II

### 全面沟通

通过全面和多方的沟通，  
真正了解家族成员各自的想法

## III

### 传“真本事”

保护家族特有的核心资源和能力，  
包括专业技能、创新能力、战略眼光等，  
并将其作为传承的重点

## IV

### 确定接班人

事先确定接班人，了解他的真实意愿，  
并因地制宜地提前综合培养，使其在充分认  
同企业文化的基础上拥有经营管理能力

## V

### 设立机制

设立家族治理框架，构建完善家族宪法，  
妥善处理家族内部成员和外部利益相关者的  
关系，预防及化解家族潜在矛盾冲突，  
维护家族与企业的团结和永续

## VI

### 顶层设计

熟悉和了解家族传承市场，提高认知和专业度，  
提前规划合理的传承方式和渠道，对财富、家  
业、医疗、教育、生活、税法、风控、慈善等  
方面进行系统的规划，为实现基业长青做准备

## VII

### 乐退计划

为退休生活制定全面和丰富的计划，以此保  
证企业交接后有充实的生活和心理寄托，  
不过多地干预接班人在企业中的决策

## VIII

### 全球视野

国际化的不断深入使得家族传承必须立足于  
全球视野，从世界范围内考虑资产配置、  
传承规划等各方面内容是重要趋势



中信银行  
CHINA CITIC BANK

私人银行  
PRIVATE BANKING

30  
1982-2012

# 中信财富 以信致远

## 中信财富 以信致远

“中信财富管理”是中信银行聚合中信集团旗下八大金融子公司合力打造的综合化金融服务平台，旨在为客户提供全方位、个性化的财富管理解决方案。

- 定期发布“中信财富指数”权威报告，为高净值客户提供大类资产配置方案及优选产品组合。
- 优选各机构的金融产品打造“中信财富精选”平台，为客户提供全方位金融解决方案。

# 第一章

## 全球视野下企业家 家族传承需求及趋势

### 1.1 家族传承概念与构成

家族传承是家族生态系统的重要组成部分，围绕着治理系统、投资系统、法务系统、税务系统、风控系统、教育系统、慈善系统、生活系统等家族子系统展开预先的规划与部署，有效实现家族人力资本、文化资本、社会资本、金融资本的延续。在家族传承过程中，主要围绕三大核心问题展开，即“传什么”、“传给谁”、“怎样传”。

① **传什么**：家族传承的内容，通常为家族的四大资本，人力资本、文化资本、社会资本和金融资本，具体来说就是家族血脉、文化精神、资源能力、财富资产等方面。

② **传给谁**：家族传承的对象，即财富和家业的实际交接人。接班人的资质、能力和思想是决定家族永续发展的成败关键因素。

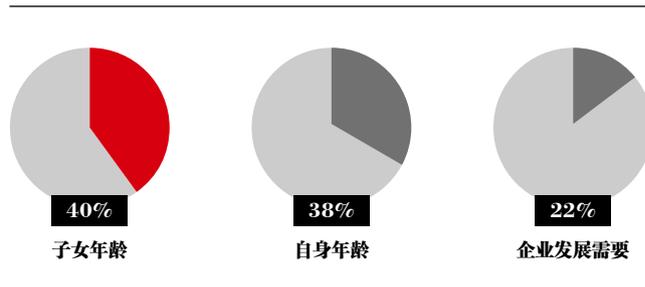
③ **怎样传**：家族传承的规划路径，主要分为计划和方式和渠道三个层面。计划是指对于家族传承整体的规划方案，如接班人培养计划、家族宪法及治理机制等；方式是实现家族传承的工具，如家族信托、家族基金、家族慈善基金、家族控股公司、离岸公司、意愿安排、协议安排、家族保险等；渠道则是具体实行家族传承的操作者，如私人银行、家族办公室、自有团队等。



### 1.2 家族传承态度与现状

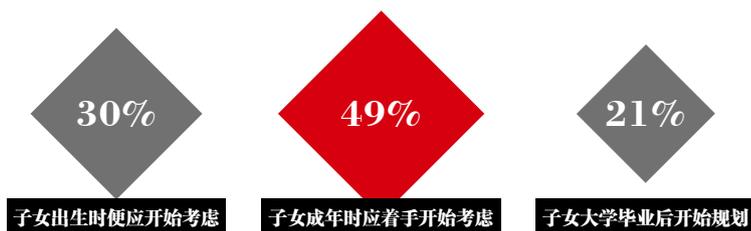
从市场整体状况来看，中国企业家对于家族传承的关注度日益提升。中国财富市场属于典型的“新富”市场，自改革开放以来，创业者们纷纷登上商业舞台，形成下海经商的浪潮，这使得中国成为全球私人财富增长最快的国家。随着企业家年龄的增加、子女的成长和财富积累量的不断提升，他们不得不开始关注未来在财富和企业方面的交接，中国企业家已步入家族传承期。本

企业家开始考虑家族传承的标准



数据来源：2017中国高净值人群财富管理需求调研 图片：Getty Images 提供

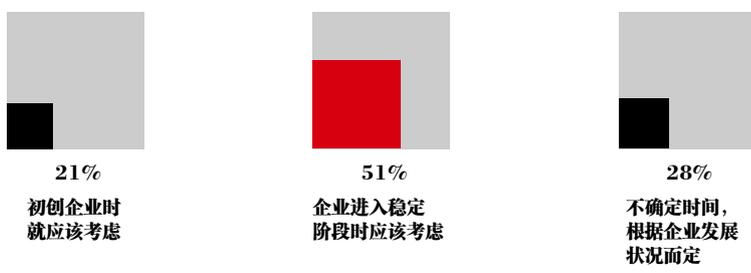
## 企业家开始考虑家族传承时机——以子女年龄为时间点



## 企业家开始考虑家族传承时机——以自身年龄为时间点



## 企业家开始考虑家族传承时机——以企业发展为时间点



次调研发现, 一代企业家在家族传承方面表现出了更为迫切和重视的态度。二代企业家由于年纪尚轻, 家族传承意识和紧迫感相对较弱。

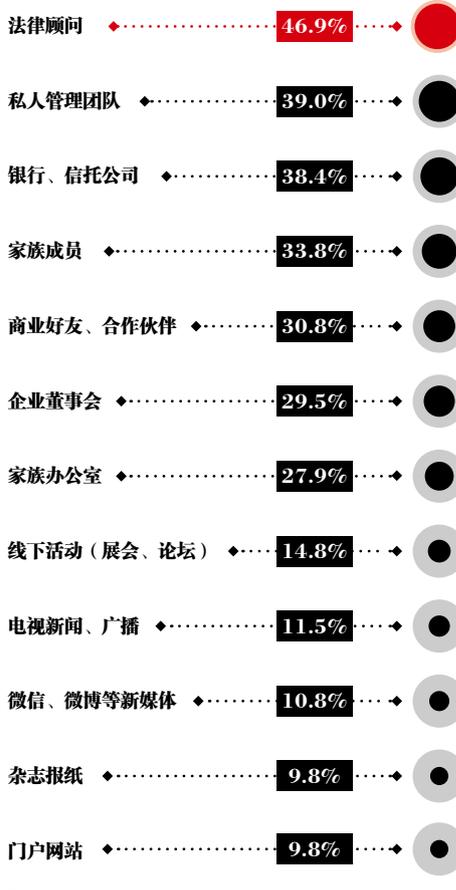
本次调研发现, 86.2%的企业家已然开始考虑或着手准备家族传承事宜。在考虑的时机上, 子女年龄(40%)、自身年龄(38%)和企业发展需求(22%)是企业家们开始规划家族传承事宜的三大标准。以子女年龄为参考时, “子女成年时着手考虑”的情况最为常见, 比例为49%。在以自身年龄为考量的企业家中, “人到中年时开始规划”的情况最多, 占四成。而在以企业发展情况为标准时, “企业进入稳定阶段时应该考虑”的占比最高, 为51%。

在认知的家族传承方式上, 第三方机构表现突出, “信托公司”和“家族办公室”的知名度排名前二, 认知比例均超四成。在信息渠道方面, “法律顾问”是企业家们了解家族传承知识最主要的来源, 占比46.9%, 其次为“私人管理团队”(39%)和“银行、信托公司”(38.4%)。

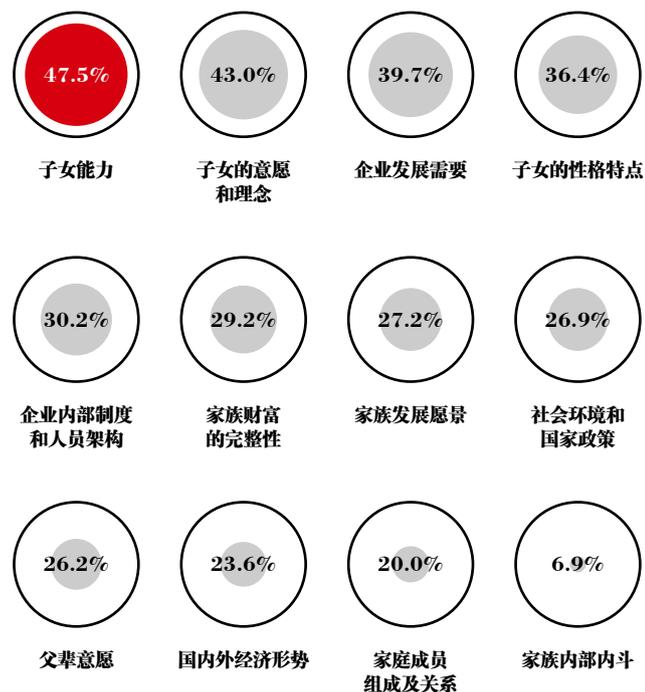
## 企业家对于家族传承方式的认知



## 企业家获取家族传承信息来源



## 影响家族传承的因素



对于企业家们来说，接班人在家族传承中扮演着最重要的角色。因此，“子女能力”被认为是影响家族传承最主要的因素，选择比例 47.5%，紧随其后的是“子女的意愿和理念”，占比 43%。39.7% 的企业家还会考虑到“企业发展需要”。

基于这样的态度，现阶段，企业家在家族传承的准备上也更着重于接班人的培养，其中，“培养接班人的能力和经验”是他们落实最多的准备工作，占比超过四成，其次为“培养接班人的的人脉关系和社交圈”（38.7%）。另外，34.1% 的企业家开始关注并储备相应知识，会“有意从各方渠道获取更多家族传承方面的信息”。

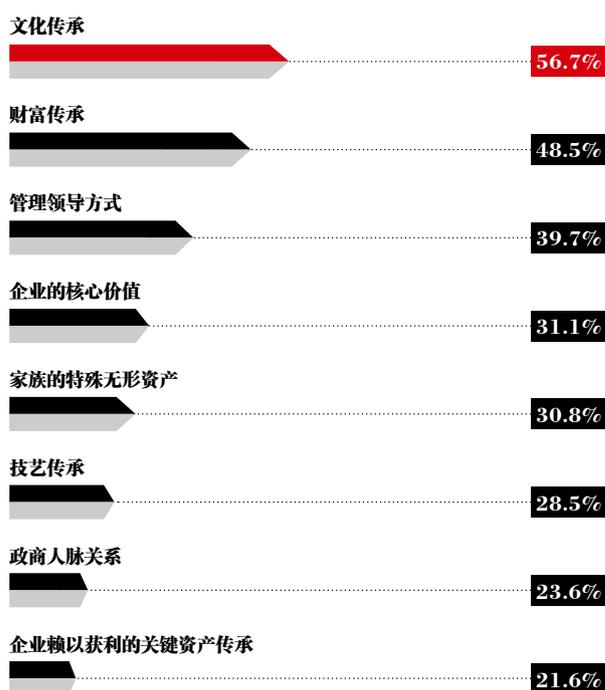
### 1.3 家族传承需求与偏好

文化传承和财富传承是中国企业家目前最为需要传承的两大内容，占比分别为 56.7% 和 48.5%。对于企业家来说，文化传承包括创新、勇气、抗压、价值观等深层次的思维观念和生活方式，往往是基业长青和永续的关键性因素。财富传承则是保证资金最大程度地传递完整，为后代的无忧生活奠定基础。与打造百年品牌、企业永续相关的传承是排名第三的需求，包括“管理领导方式”（39.7%）和“核心价值”（31.1%）。

## 企业家目前在家族传承方面已做的准备工作



## 家族传承的主要内容



定性研究发现，基因传承也是企业家们会关注到的内容，虽然是自然主义的传承，但他们会通过优化择偶标准来保障家族成员在生物学上的优良基础。如一代企业家通常会对接班人的配偶有高学历、同等家庭背景等方面的要求。

在企业家偏好的家族传承方式上，“建立和培养专属的职业化团队”的选择最多，为32.9%。究其原因：一是自建的团队可信度更高，能够亲自挑选成员，对于家族传承中的相关资料有完全控制权，保证私密性和信息的绝对安全。二是自有团队更具个性化和灵活性，能妥善处理家族传承过程中不断变化的环境和需求的更新，也能以最快的速度响应突发性事件。三是自建的团队在关系上更为紧密，对于企业家的需求了解更全面，在满足度高的情况下提供“一站式”服务。

当选择第三方机构为传承方式时，“家族办公室”排名第一，占比26.7%，紧随其后的是“信托公司”和“银行”，两者比例均为23.9%。这与他们的选择考虑因素密切相关，在挑选第三方机构方面，超过五成的企业家会考量“机构自身的专业程度”，其次为“能够根据自身需求打造个性化定制化的方案”（49.2%）和“拥有丰富的家族传承处理经验”（45.6%）。而家族办公室在专业度、定制化、经验案例上明显更占优势。

## 企业家偏好的家族传承方式



## 企业家选择使用第三方机构为传承方式时的标准



定性研究发现，中国企业家在家族传承事宜上呈现出以下服务需求：

### 一、专业度

家族传承的规划是一整套系统性的方案，需要综合考虑内外环境、企业特性、家族生态系统、企业家需求等各维度的变量。而中国企业家在家族传承方面本身就缺乏经验，因此，在规划的过程中，专业度是重要诉求，他们期望机构或团队拥有丰富的经验，能够提供全面且专业的服务，在充分理解文化资本的基础上，通过合理的金融工具，协调家族与外部资源，确保风险隔离，实现财富的保值增值、企业与精神的完整传承。

### 二、私密性

家族传承涉及到企业内部资本，因此中国企业家强调高度的保密性。私密的要求包括企业技术、知识等核心价值不外泄，以及家族信息的严格保护机制，减少竞争对手和其他对家族不利的机构在传承过程中的追踪和窃取。

### 三、个性化

企业领域不同、家族特点差异都会影响家族传承的需求，对于中国企业家来说，他们更为需要个性化的家族传承规划，以企业和家族特性为中心，定制和设计符合需求的财富传承架构，才能保证适合的财富和家族文化延续。

### 四、一站式

家族传承不单单是财富的转交，它是集保护、管理、延续为一体的全方位服务。对于中国企业家来说，他们更愿意从专业团队和机构中获取到“一站式”的服务，包括家族事务治理、社会关系运作、资产配置及投资管理、税务规划、慈善捐赠、法律等各项事宜，并覆盖境内、境外两大市场。企业家之所以更青睐“一站式”的规划，不仅是出于省心便捷的考量，同时也是为了保证传承过程中各环节的有效配合，从而打造灵活性高、多元化和高效的家族传承方案。

### 五、永续性

在家族传承过程中，永续性是中国企业家的一大重要需求。具体来说，“永续”包含两方面的内容，一是企业和品牌的

永续经营，他们强调将自己的企业打造成“百年品牌”，渴望奠定悠久历史的行业地位，获取家业永续的成就感。另一方面则是财富的永续传承，能够以此保障后代们无忧的品质生活。

## 1.4 家族传承痛点与困扰

根据本次调研数据显示，企业家们在家族传承的困扰上仍然首要集中在“培养成功的接班人”资质这一问题上，优越生活条件下成长的二代们，在社会中所驾驭的智力或获取的信息无法支撑他们在激烈竞争环境里经营或持续发展一个企业，因此企业家们担心“子女无法胜任，培养方式的经验不足”的比例最多，为 29.5%。其次是家族传承经验和计划的缺乏，即“对于家族传承的知识和认知不完善”（28.5%）和“传承计划的方向不明确，不知道如何制定”（27.2%）。

### 企业家在家族传承方面遇到的痛点



定性研究发现，中国企业家在家族传承事宜上还存在以下困扰：

## 一、接班人困扰

### 1 接班人企业继承意愿低导致“无人传承”

创一代的领域多集中于实业，但其子女受到时代背景的影响往往对于新领域更感兴趣，两代人在文化和环境上的差异导致接班人对于家族企业的继承意愿低。另一方面，一代企业家为达到企业发展和财富积累的目的，牺牲了陪伴子女和亲自培养的时间，使得两代人之间出现沟通少、亲情淡漠的情况，代沟和疏离最终造成企业“无人传承”的困局。

### 2 接班人理念与企业价值取向冲突

思想价值的统一是保证家族基业长青的基石，但由于社会环境、教育理念不同，加之一代企业家欠缺完整的接班人培养计划，无法通过家族活动或是个人教育对家族成员进行持续的引导，父辈的观念意识、能力素养和价值观不能完整

有效地传递给接班人，致使子女对于上一代的精神和思想理解度低，接班人认为父辈们缺乏创新能力，竞争力弱的现象屡见不鲜。因此，继承者价值理念与企业本身价值观出现分歧也是家族传承中的一大困扰，它会使企业文化受到挑战，影响发展战略方向的一致性和永续经营。

## 二、企业所有权和控制权问题

### 1 “权臣”使得企业实际控制权被稀释

在企业的经营过程中，会出现聘用职业经理人管理公司或分散股权的情况，当企业中的“权臣”话语权过于重要时，会使得家族传承受到限制，实际接班人的控制权被稀释，造成进退两难的僵局。

### 2 家族成员复杂，权属不清

家族成员的资产与家族企业混同、内部资产权属不清晰是中国企业经营中常见的现象，这不仅导致企业整体财



产与家族成员个人财产之间缺少风险隔离能力，资产利用率低、存在安全隐患，同时会影响家族传承过程中，财富的清晰认定和分割。另外，由于婚姻改变等原因使得家族结构和关系复杂，被传承的对象过多，且需要考虑多方态度，给清晰和明确的传承规划带来挑战。

### 3 一代企业家思想固化，难退二线

一代企业家思想传统固化，难以真正将控制权交由接班人手中，在交接之后仍然参与企业的决策和管理，导致接班人无法成为真正的决策人，在经营过程中受到限制，成长缓慢。

## 三、市场内外环境挑战

### 1 中国家族传承起步晚，专业经验少且缺乏长期规划

中国家族传承市场起步相对较晚，无论是企业家、专业机构或是法律层面，均缺少专业和丰富的经验，仍需进一步的发展和完善。现阶段，中国企业家的家族传承在风险管理 and 系统规划等方面都存在挑战，家族传承是一项长期的规划，但中国企业家通常到了退休年龄才开始真正着手家族传承事务，使得在接班人资质、文化传递等方面都受到诸多限制。而目前中国市场上的财富管理机构、私人银行、信托公司、家族办公室等在家族传承上的专业服务和案例经验上也有所不足，公信力低。

### 2 CRS 的实施影响原有家族传承的规划

2016 年底实行的 CRS（全球统一报告标准），使全球涉税金融账户信息在政府税务部门间自动交换，世界范围内的税务协调加强，税务信息进一步透明化。这就导致原本的家族传承规划经验在新环境中不再受用，离岸低税地已无法满足中国企业家们传承过程中的“避税”需求。市场和规划的重新洗牌，迫使机构和企业家再次学习全新的法律政策，不得不从更专业的角度适应新规和制定更为合理的传承方案。

**家族办公室是升级版的全能“管家”，为家族解决目前和未来可能出现的问题和挑战，针对家族个性化需求，高度定制出一整套家族传承体系**

## 1.5 家族传承未来发展趋势

### 一、家族传承意识增强，考虑时间点呈现年轻化趋势

随着市场教育的普及和市场成熟度的提升，中国企业家对于家族传承规划的重视度和关注度也日益提高。家族传承意识的增强使得他们的认知愈发清晰，便会逐渐发现家族传承是一项长期规划的过程。区别于目前子女成年之后或临到退休才开始规划的现状，家族传承的考虑时间点将呈现出年轻化的趋势，如在 30 岁成家立业之时便会开始考虑未来接班人的培养问题、通过建立基金会等渠道保证未来财富的有效传递等。

### 二、家族办公室和信托机构的欢迎程度进一步提升

专业化和机构化是未来家族传承的重要发展趋势，在面对不断增长的家族管理和家族传承需求上，相较于建立自有团队所需投入的时间和精力，专业的第三方机构显然更有优势，未来的潜力和接受度将会持续提高。在专业的第三方机构中，家族办公室和信托机构是两类最主要的类型。信托是目前家族传承市场中利用较为广泛的金融工具，通过信托机构进行家族传承能够有效实现财富增值保值的管理和家族成员间的收益分配。而家族办公室则是升级版的全能“管家”，他们以家业永续经营为目的，为家族解决目前和未来可能出现的问题和挑战，针对企业家个性化需求，高度定制出一整套家族传承体系，在需求迎合度上明显更高。

### 三、全球化创新视野将成为考虑家族传承的重要考量

在全球化的大背景下，中国企业家的家族传承必然会拥有更广阔的国际化创新视野。一方面，中国企业家的家族传承规划会受到国际理念的影响，获取到更有指导性的经验和知识，融合中国特色帮助建立起更为完善的传承体系。另一方面，中国企业家的资产配置和金融工具必然融合于全球市场，制定出收益更合理、资金更安全、投资计划，达到避税避险等目的。



中信银行  
CHINA CITIC BANK

私人银行  
PRIVATE BANKING

30  
1987-2017

郑重一诺，  
为您的家业传承  
积厚流广



详情请咨询您的专属财富顾问  
贵宾服务专线：10105558

访谈节选 | 二代企业家家族传承专访



熊颖

红海人力资源集团董事长

**《胡润百富》：作为一位成功接班的二代企业家，您在家族企业传承时遇到哪些挑战？**

**熊颖：**从我个人交接班经历看来，不管是刚开始进家族企业只负责管理一个事业部和片区，还是后面5年作为企业总裁的工作经历，对我来说挑战都不大，甚至可以说游刃有余，因为专业知识和能力等各方面都胜任，还能把国外学习的知识应用到实践中去。真正的挑战是在我全面接班后，个人角色转换的挑战，即从总裁的角度转换到集团董事长的角色。在全面接手集团的这几年里，我认识到作为一个合格的董事长，有两个很重要的要求：第一是必须对整个国家层面的战略、发展方向及未来趋势有足够的了解、熟悉和判断，这样才能对企业长远发展战略做布局，否则很难支撑企业的持续发展；第二是企业董事长还应起到阶层领袖的角色，如果只是知识层面和专业能力很强远远不够，要上升到精神领袖层面，需要更多心智层面、道德层面的东西，要起到正面导向和正能量灌输的作用。另外，一位出众的企业家还得成为行业中比较权威性的专家或者引领者。目前很多企二代都专注于技术层面的学习，欠缺精神领袖层面的思想觉悟，在企业未来战略方向把控和行业权威性等方面均不够。企业董事长

肯定会面临短期利益和长期利益的平衡、政商关系的平衡处理，以及企业组织生态环境的倡导、引领、利益平衡、正常关系维系等事宜，但这些都是目前二代要补的短板。

**《胡润百富》：您认为目前市场很多企业家的子女不愿意接班现象的背后原因是什么？**

**熊颖：**第一是与二代的性格、兴趣和价值观取向有关，如果他们对家族产业不是很感兴趣，那么就有可能选择不接班。从家族传承角度来说，如果二代既不感兴趣，又不擅长企业管理，不接班才是明智之举，否则真的是一件很痛苦的事情。第二，家族企业所在的行业生命周期，也会很大程度上影响二代的接班意愿，如果家族企业所在的行业是夕阳产业，国家对这个行业也是处在去产能阶段，可能要通过很长时间和花很大精力改革才能够重新赋予市场新的活力；那么对于接班人来说，接班意愿肯定非常低，一方面他没有经历商场上的压力，没有足够的经验应对和处理问题能力，很难带领团队融合和继续发展；另一方面行业和市场需要花很大的力度改革，不是靠一个企业团队和个人意志可以快速扭转的。

访谈节选 一代企业家家族传承专访

**《胡润百富》：您在家族传承规划上对于子女是如何安排的？**

**周振仪：**在子女高中时我就开始考虑传承规划，对于子女教育成长比较讲究陪伴、言传身教，所以对他的性格、能力及心理承受能力等方面有较为综合的判断，加上家族企业属于传统的纺织制造业，而中国的生意场又比较讲究人脉关系和饭桌文化，综合考虑各种因素后，对于子女接班家族企业就没有硬性要求，主要还是看子女的意愿。未来传承规划有两方面内容，一方面是期望子女能够传承我在家族企业管理和文化层面的精神，着重培养他们国际化视野、对未来市场的判断能力及战略眼光。另一方面，当初让子女出国留学选择的专业是会计学科，也是出于家族传承的考虑，期望他未来能够在企业内部把金融管理这一块做的更好；毕业回国后，与他有一个十年期的约定，之后是否继承企业，需要根据这十年内锻炼的结果而定，这种锻炼可以选择在家族企业，也可以选在与家族企业同等程度的企业中，当然在此期间如果子女选择创业，我也准备了足够的轻资产和现金支持他。

**《胡润百富》：您目前的家族传承工作进行到哪一步了？**

**周振仪：**现在还是处于接班人培养阶段，

同时也在通过银行、第三方财富管理机构做一些家族传承方面的安排。对于接班人的培养主要根据他在不同阶段所拥有能力和担当，主动引导和安排他接触不同的事物和岗位；在他刚毕业回国时，从事的是与他专业相关的会计和招商引资岗位，积累一定经验后，开始参与到会计师事务所基金管理和投资中去，到现在他已经积累了一定人脉资源并且与合作伙伴成立了公司，是一名初创企业管理者。不管未来他如何选择，继承家族企业或者继续发展和壮大他自己的创业企业，我从父辈角度来说都尊重他的选择，当然肯定会根据他本身的各项能力和未来发展给予一定建议和指导方向。

**《胡润百富》：您目前在境内、境外的资产配置情况如何？未来会有怎样的投资趋势？**

**周振仪：**我个人还是比较看好中国未来的十年经济，因此我在国内的投资占绝大部分。在境外做资产配置主要从两方面考虑：第一，家族企业本身业务触及很多境外国家，第二，全球化资产配置是未来主流趋势。我所配置的境外投资主要集中在股票和房地产市场，目前境外投资额度约占总投资 10%，未来境外投资配比会逐步增加，五年后这一比例将达 30% 左右。



周振仪

退休企业家

访谈节选 | 家族传承专家专访



秦朔

人文财经观察家、秦朔朋友圈发起人、中国商业文明研究中心联席主任

**《胡润百富》：中国企业家的家族传承具体包括哪些内容？**

**秦朔：**主要分三方面，第一是生物基因的传承，即生理上自然主义的传承，中国企业家们会通过规划二代的圈子，帮助他们选择合适的伴侣，保证优秀生理基因的传承。第二是文化基因的传承，包括生活方式和各方面的思维观念，企业家对于接班人文化基因方面的培养会通过言传身教、学校教育、社会实践规划三种路径来实现。第三则是财富传承，随着中国创一代财富的不断积累，他们必须通过管理将财富完整地传给下一代。从目前家族传承的现状看，投资基金是企业家人综合培养接班人的一种常见方式，即给予二代一笔资金用于创业或投资。另外，将接班人安排在自己的企业中进行管理培养也是使用较多的规划方式。

**《胡润百富》：中国企业家在家族传承的规划上呈现出哪些特点？**

**秦朔：**我感觉专业化和机构化是中国企业家家族传承的必然之路。家族办公室和信托机构就是两类主要方式。在选择机构的时候，中国企业家首先会考虑口碑和信誉，第二是人际关系，第三是业绩，包括风险控制、收益性、配置多元化和变现流通性等综合因素。

**《胡润百富》：中国企业家在家族传承方面有哪些“痛点”？**

**秦朔：**首先是“传给谁”的问题，中国企业家由于婚姻的变化使得家族结构复杂，被传承的子女或家族成员多，无法清晰地对财富进行明确分割。其次，中国创一代们在家族传承的问题上经验相对较少，缺乏系统性的认知和专业能力。再者，中国的第三方机构也面临学习和专业升级，他们需要在财富大爆炸的时代，规避宏观市场风险、合理配置各个类别的资产、在符合客户风险偏好的基础上匹配个性化需求方案。第四，中国的金融工具市场仍然不成熟，衍生品和对冲产品少，加上中国部分政策不开放，使得投资存在着不少挑战，还需要一段时间的调整。

**《胡润百富》：您在家族传承方面有哪些建议呢？**

**秦朔：**对于机构来说，最重要的是理念和专业精神。财富管理是一份严肃和专业的工作，机构在服务的过程中不能过分地追求收益，而是必须忠于客户，用专业主义的精神对客户利益负责。第二是信息透明，尤其是在境外投资过程中，应该提供全面和明确的风险提示。对于企业家的建议则主要集中在两方面，第一，家族传承是需要长期规划的，现在企业家50岁才开始考虑，但其实规划时间应提前，从30岁成家立业阶段就应着手财商规划和未来的子女培养、家族传承方面的事。第二，在规划过程中必须明确目的并制定合理的预期。

访谈节选 家族传承专家专访

**《胡润百富》：目前中国家族传承的主流传承方式有哪些？**

**靳继科：**目前中国主流的家族传承方式有两种：自然传承和专业传承。自然传承是指子女继承父业，代代相传，这是一个自然的代际传承过程，但这种自然传承会面对无数挑战和风险，如败家、内讧、不愿意接班等，很难打破我们常说的“富不过三代”的魔咒。第二个方式是专业传承，这种传承在西方欧美国家做的比较好，他们通过几百年的摸索和提炼将家族传承系统化、行业化和流程化，进而形成了财富管理的一个顶级形态：“家族办公室”模式，即利用家族办公室专家队伍进行顶层设计和组织实施，系统地解决家族资本的永续传承问题。

**《胡润百富》：目前中国企业家一般从什么时候开始考虑家族传承问题？**

**靳继科：**从传承的角度来讲，考虑时间集中在五、六十岁。客观上，这个年龄段开始面临企业的交替和接班，子女学成归来，需要考虑进一步的管理能力培养和锻炼子女接班等问题；主观上，人的巅峰期是在四、五十岁，特别是中国的创一代在创业期间全力打拼，健康方面也会留下很多隐患，五十岁之后由于生理和精神等因素导致体力开始走下坡路；而从社会发展角度来看，企业家到了五六十岁后，对于社会最前沿资讯和

新事物的接收会出现力不从心的情况。因此，这个年龄段的企业家就要开始考虑如何交接棒的问题，不管是交给下一代或找专业团队具体管理，目的都是要把财富、事业和精神传承下去。

**《胡润百富》：您认为吸引企业家直接或间接使用“家族办公室”的核心因素是什么？**

**靳继科：**首先是企业家观念上的转变，能够自主地意识到家族传承最重要的是顶层设计，从整体上规划家族治理、企业治理、人生规划等各个方面，在家族传承中遇到无法解决的难题或因投资市场形势不好（股市、房地产等不明确）需要找专业机构给予指导建议时，应考虑口碑、可信度等各因素。其次是在家族传承过程中，会遇到子女接班意愿低和子女能力匹配等问题，家族办公室作为系统的家族传承解决方案的设计和执行机构，可以针对各种情况提供定制化、专业化、私密化的贴身服务。当然最终企业家决定通过何种方式完成传承，主要还是根据家族情况和目标需求而定，毕竟目前市场上专业度高、服务好的家族办公室还不多，还不能完全满足很多家族的全方位需求。



靳继科

深圳市家族办公室促进会  
执行会长



## 第二章 全球视野下的 企业家责任

### 2.1 企业家责任态度与现状

作为企业的经营管理者，企业家担当着重要的社会角色，随着中国经济全球化的不断深入，企业间竞争日益激烈。具备优良企业家社会责任和义务成为影响企业道德建设和实现发展目标的重要组成部分。

企业家，不仅承担经济责任，更重要的是承担社会道德责任。为塑造“百年企业”的品牌形象和永续发展，一是

需要他们对自身企业负责，二是应该具备应有的职业道德责任，三是需要对社会和谐发展担责。

本次调研数据显示，对企业发展负责是企业家们最为基础和主要的责任，他们需要保护股东利益，树立行业领先地位，最大限度地创造良好利润。因此，“保持良好的经营业绩”和“保持企业持续的竞争力”是并列第一的企业家责任，占比 44%。其次是拥有基本的企业家职业道德责任，这

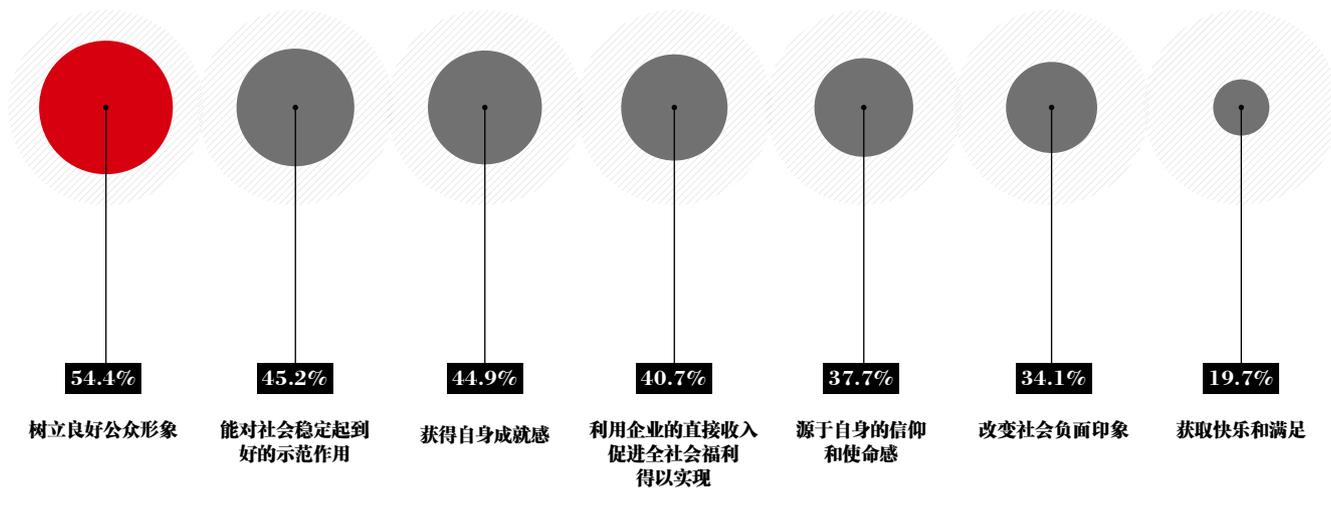
包括两方面内容：第一，负担企业法律责任，“守法经营”（39.7%），即不从事贿赂、腐败行为，建立健全的企业治理结构，生产对公众负责的合格产品，同时“依法纳税”。第二，对员工权益负责，“维护善待员工权益”（26.8%）、“为员工提供安全健康的工作环境”（17.9%）以及“为员工进一步的成长和发展提供机会”（12.5%）。除此以外，企业家也需要通过“参与公益活动”（14.4%）、“捐助慈善事业”（8.9%）、“倡导环保事业”（8.2%）等行为来帮助弱势群体，实现对国家和社会的责任。对于中国企业家来说，慈善公益项目包括救灾扶贫、关注留守儿童、孤寡老人等事宜，而环保事业则是保护环境、使用可降解的环保材料等内容。

对于企业家们来说，他们之所以愿意承担这些社会责任和义务，源于三大原因：“树立良好的公众形象”（54.4%）、“能对社会稳定起到好的示范作用”（45.2%）以及“获得自身成就感”（44.9%）。

## 企业家责任内容体现



## 企业家责任具备原因





## 2.2 企业家责任痛点与困境

### ① 责任意识相对薄弱

中国企业家的责任意识相对来说还较为薄弱，多数企业家对于责任的认知和重视度不足，仅停留或过于专注在经济责任层面，对于道德责任和社会公益责任的承担度和参与度较少，所以常常会出现环境污染、产品安全等社会问题。

### ② 责任间的矛盾对立

企业家同时担负企业发展责任与道德伦理责任，一方面，企业发展要求他们创造更多利润，对投资股东利益负责，另一方面，他们也必须在员工权益和公众利益方面承担责任，但经济责任与道德义务有时会出现不兼容的情况，存在截然对立的冲突面。责任的冲突往往会使企业家处于两难的困惑情境。

### ③ 法规法律不完善的社会环境

在企业家责任方面，中国缺乏标准化的法规法律来约束。制度创新不足、法律的滞后使得中国企业家在道德伦理中失去了统一性的指导和有力的支持。仅靠企业家自身素质支撑的企业家责任无法得到人们的共识。法规的不健全、监管力度薄弱的社会环境使得部分企业家无法真正承担起应有的企业家责任。

## 2.3 全球化背景下的企业家责任趋势

在全球化发展挑战下，企业所应担负的责任同样包含两方面含义，一方面是基础的生产功能，即谋取经济利益、提供产品和服务。另一方面在生态、环境、法律、慈善等更广泛范畴的社会责任。

### ① 成就企业国际化发展态势

在全球化大背景下，中国企业家更应具备国际化视野，整合企业资源、通过优劣势分析寻找到加入全球发展的机会点，创造全球性的广泛价值链，获取更高利润的同时，充分发扬中国匠心精神，树立中国企业在国际中的领先地位并引领发展。当然，企业经营要在全球性的体系下发展，就必须因地制宜，学会“聆听”和“尊重”，包括当地文化氛围、社会的标准、客户期望，防止因不符合当地的道德标准而出现“违背”情况。通过深入地了解和梳理差异、系统评估，构建出合理的沟通桥梁，使得全球性的广泛价值链切实融入到企业文化和经营环境中，在保证文化多样性的前提下实行国际化发展。

### ② 关注国际发展和慈善事业

当中国与全球的联系愈发紧密，企业家的关注点必然不会再局限于国内的社会责任，而是拓展全球视野，对于联合国事项的认知度不断提升，并开始在世界范围内布局人文责任，包括切实帮助国际事务发展、全球环境保护问题和贫困国家慈善捐助等各方面事宜。

访谈节选 企业家责任专家专访



秦朔

人文财经观察家、秦朔朋友圈  
发起人、中国商业文明研究  
中心联席主任

《胡润百富》：请问如何定义中国企业家责任？

秦朔：企业家承担社会责任是法律所规定的，基本层面上，首先是经济责任，比如解决就业和缴纳税收义务，以及为消费者提供优质安全的产品。第二层面是企业家道德责任，对内是对待员工的态度，保证员工职业规划的向上发展，并在工作中受到应有的尊重，对外则是环境保护意识等。第三层面是社会责任，即参与公益慈善活动，如设立自有基金会、对接外部基金会和慈善项目等。当然，要企业承担社会责任不是简单得对社会问题做出回应，而是基于企业的长期发展战略，更有机和有效地与社会责任相结合。

《胡润百富》：在全球化的背景下，您认为中国企业家责任会有哪些变化？

秦朔：联合国有一份千年计划，旨在解决人类的各项问题，包括环境问题、贫富分化问题、教育问题、医疗问题等，从全球化的角度下，中国企业家应拥有放眼于全球的视野，对世界性的责任命题有所关注，并积极参与其中。另外，全球化给社会带来了许多不确定性，新技术创造出机会，但也蕴含着挑战，中国企业家对此也应有更多的思考，这也是企业家责任的一种重要体现。

《胡润百富》：与欧美家族相比，中国富人在做慈善上有哪些不同？

洪永鑫：在亚洲，战略性慈善事业刚刚开始腾飞。对于许多富有的中国家族来说，教育仍然是关注的主要领域，而欧美家族的范围则更为多样化，比如对环境、艺术和文化的兴趣。中国人关注教育主要归因于几点，首先，中国仍然处于初级发展阶段，国内仍有存在许多有需要的社群，所以人民的需要变成了关注的重点；第二，中国历史文化不断强调教育的重要性；第三，许多家族是最近几代才富裕起来，普遍认为赚钱机会和就业回报是获得优渥生活的最好工具，而教育就是很好的渠道；最后一点，教育毫无争议亦能够对社会有重要及有持久性的影响力。另外，中国和欧美家庭对做慈善事业的态度不同，欧美慈善家更愿意主动寻求外部专家的意见，亚洲慈善家则喜欢以捐款这种简单的方式，

而不习惯花钱聘请专家。在西方国家的慈善部门工作是一个受人尊敬的职业，在东方，做慈善却被视为只是有钱人的嗜好，而且在慈善机构工作的薪酬待遇不高，慈善机构和基金会很难留住有能力的员工。

《胡润百富》：中国大陆目前进入了一个第一代创富到第二代接棒的时候，“富二代”年轻人在慈善上和“富一代”有哪些区别？如何将慈善理念传承下一代？

洪永鑫：第一代往往较保守，第二代却更喜欢寻求创新的解决方案，一些第二代想“留下自己的标记”，慈善事业是可以让这种想法实施的平台。第二代接受的是中外融合的国际化教育，对慈善事业有更全球化的态度。对于慈善的传承就是要让第二代了解，接触慈善事业可以鼓励他们更加脚踏实地，更深入地观察、了解和回馈这个世界。



洪永鑫

瑞士信贷银行 Credit Suisse  
董事，亚太地区私人银行部家  
族办公室服务部主管



中信银行  
CHINA CITIC BANK

私人银行  
PRIVATE BANKING

30  
1987-2017



## 中信银行私人银行境内外机场礼宾车服务

中信银行私人银行境内外机场豪华型专车接机/送机服务，涵盖美国、加拿大、意大利、主要国家200余家机场及境内40余家机场。为您开启商旅出行的顶级关怀，一路畅享尊

※具体服务内容和细则请咨询中信银行贵宾服务专线10105558，中信银行享有最终解释权。

“先生，您好”

让第一声母语的问候 遍布全球

# 相伴人生每一刻 #



砥砺前行三十  
以信致远  
30<sup>th</sup> ANNIVERSARY

澳大利亚等全球  
尊崇礼遇。



全国统一贵宾服务专线

10105558

<http://bank.ecitic.com>

**专题** | **慈善公益时代的前行**

**(一) 中国慈善公益现状**

近年来，随着公众社会责任的增强，慈善成为社会新风貌。2017年亦被认为是中国慈善全面深化改革的落实阶段。《慈善法》的实施使得慈善文化建设更加深入完善，税收政策的改革激励着社会财富向慈善财富的进一步转化，加上技术、经济和个人慈善意识的提升，影响和推动着整个中国慈善事业的快速发展。

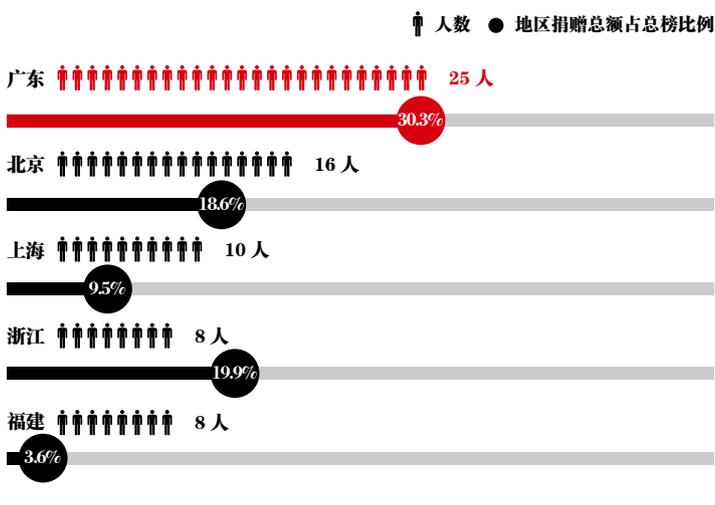
《2017胡润慈善榜》数据显示，前100位上榜慈善家捐赠总额达164亿元，其中31位慈善家的捐赠额超过1亿元，比2016年多4位，新上榜的慈善家人数达73位。由此可见，越来越多的财富创造者们正积极投入公益事业中，以慈善的名义改变世界。

《2017胡润慈善榜》上榜慈善家平均年龄为55岁。从他们公司总部的设立区域来看，广东地区所占比例最高，上榜人数为25人，同比2016年上涨19%。其次为北京和上海，上榜人数分别为16人和10人。

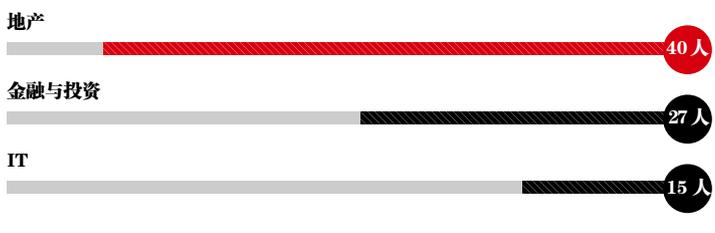
慈善企业家行业分布方面，地产、金融与投资、IT排名前三，占总榜单六成比例。其中，地产行业共计40位，与2016年相比，增加5位。金融与投资行业有27位，IT行业为15位。

纳税和慈善捐款一直都是高净值人群认为最能体现企业家社会责任的方式。根据胡润研究院数据显示，七成财富创造者们热衷于慈善事业。教育领域是目前捐赠人数最多的慈善公益方向，占比44%，具体包括校园建设、捐资或成立各类助学基金、教师学生奖金、帮助困难学生等。其次是捐赠慈善基金会等社会公益组织，占比20%。再者，扶贫方面的捐赠近年来持续增长，2017年以17%的占比排名第三。另外，用于传统文化保护、当地特色文化发展与宣传内容的文化捐赠以6%的比例排名第四。

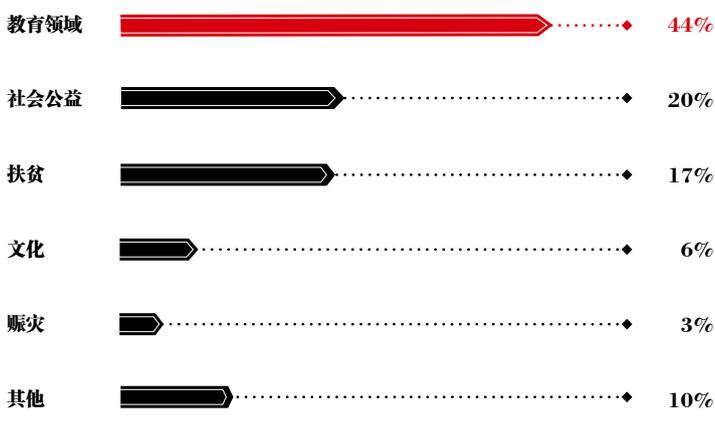
**慈善家地域分布前五位**



**慈善企业家行业分布**



**主要捐赠方向**



数据来源：胡润研究院

## (二) 2016 年慈善大事件

### 公益股权捐赠企业所得税破题，催生大额股权捐赠

2016 年 1 月 1 日《关于公益股权捐赠企业所得税政策问题的通知》正式执行，企业向公益性社会团体实施的股权捐赠，以其股权历史成本为依据确定捐赠额，并依此按照企业所得税法有关规定在所得税前予以扣除。

### 儿童保护：民间力量在行动

2016 年 2 月 4 日，国务院发布《关于加强农村留守儿童关爱保护工作的意见》，各地相继出台《关于加强困境儿童保障工作的实施意见》，从顶层制度的设计上解决农村留守儿童问题。5 月 20 日，国务院教育督导委员会发布《关于开展校园欺凌专项治理的通知》，各地社会组织积极参与到校园欺凌的预防和干预工作。11 月 9 日，民政部通报了我国首次农村留守儿童摸底排查数据，全国共摸底排查出农村留守儿童 902 万人。社会组织也将不断加大力度，继续积极探索并推动儿童保护政策的出台和落实。

### 《中华人民共和国境外非政府组织境内活动管理法》通过立法

2016 年 4 月 28 日，十二届全国人大常委会第二十次会议于会议表决通过了《中华人民共和国境外非政府组织境内活动管理法》。该法于 2017 年 1 月 1 日正式实施，旨在规范、引导境外非政府组织在中国境内的活动，保障其合法权益，这对中国公益慈善事业的未来发展有着重要影响。

### 二十国集团民间社会会议首次在华召开，中国社会组织主动参与全球治理

2016 年 7 月 5 日，二十国集团民间社会会议（C20）在青岛召开。11 月 1 日，中国社会组织和企业参与联合国气候大会。12 月 11 日，“健康快车”在斯里兰卡开展国际光明行项目，为“一带一路”沿线国家提供慈善医疗。这些事件都足以表明，中国社会组织主动参与全球治理力度正在不断加大，助力中国成为承担大国责任的世界公民。

### 首批慈善组织互联网募捐信息平台产生，13 家平台入选

2016 年 8 月 22 日，民政部公布首批慈善组织互联网募捐信息平台的名单，共有 13 家平台入选，引发了民众对互联网募捐信息平台的资格认定、信息透明等问题的热议。

## 《中华人民共和国慈善法》正式施行，推动慈善事业规范化发展

2016年9月1日《中华人民共和国慈善法》正式施行，《慈善法》从动议到施行，一直都有社会各界人士的积极参与，《慈善法》的正式实施使全社会的慈善行为更加规范化，影响中国社会组织走向制度化、专业化发展。各级政府部门相继出台配套措施，相关机构和组织对《慈善法》细则的贯彻和落实，将是《慈善法》实施后的关注重点。

## 大众小额网络捐款激增，持续捐赠需要透明化

自9月7日至9月9日，共有677万人次通过腾讯公益“99公益日”平台捐款3.05亿元，为3,643个在筹公益项目献出力量，加上腾讯公益基金会的1.99亿元配捐和企业的1.01亿元配捐，总计善款超过6亿元，刷新了国内互联网的募捐纪录。截止到12月21日，中华少年儿童慈善救助基金会2016年度筹款额突破3亿元，个人捐赠占比64%。移动互联网为公众参与公益慈善事业提供了更便捷的方式，大众小额网络捐款已经成为重要的募捐渠道。筹款后的执行监督、财务公开等问题也引发社会热议，捐款使用透明化将成为公益组织持续获得捐赠的重要基石。

## “罗尔事件”：个人求助权利与捐赠人风险意识

2016年11月25日，深圳作家罗尔在微信公众号“卖文救女”的文章在小铜人公众号推送，几日内获得网友200多万赞赏金，随后有网友谴责罗尔隐瞒事实，消费捐赠人的同情心，后经深圳市有关部门介入，微信账号的全部赞赏资金退回至用户零钱包。

## 12家基金会年检不合格，基金会必须依法运作

2016年12月15日，民政部公示第二批民政部登记的基金会年度检查结果，共有11家基金会不合格，其中包括一些行业内较为知名的基金会，而此前公布的第一批名单中也有1家基金会年检不合格。基金会作为中国公益慈善的核心主体，其本身的健康发展引发业界和媒体的广泛关注，此次年检不合格可以视为一个清晰的信号，即基金会必须加强自身组织管理、依法运作。

## 首例慈善组织作为单受托人的慈善信托案例发布，税制改革或成瓶颈

2016年12月28日，“2016阿拉善SEE公益金融班环保慈善信托”在北京举行并发布了国内首例慈善组织作为单受托人的慈善信托案例。《慈善法》专章规定慈善信托，意在激活沉寂多年的公益信托制度，从实践来看已有较为成功的开端。但困难依旧存在，完善慈善信托的税收优惠制度将成为现在和未来一段时间内慈善领域的一项重要任务。

### （三）中国慈善公益未来趋势

#### ① 中国慈善公益进入法治时代，专业化、规范化、透明化成重点

随着《中华人民共和国慈善法》的出台与执行，标志着中国的慈善事业真正进入有法可依的法治时代。《慈善法》为慈善组织规范化的运作指明了方向，同时有助于基金会等慈善组织提升管理水平，使公众能够在公开透明的信息中理解并参与公益慈善活动。

#### ② “互联网 + 公益” 使慈善更方便快捷，提升社会整体参与度

技术、金融和社会创新的多方融合催生了许多新的公益形式，移动互联网正由浅入深地影响着中国的公益事业。“网络筹款”、“捐赠步数”、“沙漠植树”，各种形式的互联网

+ 公益项目渗透着生活。未来，互联网 + 慈善公益的内容必然会进一步扩大，更多公益平台将会出现，为慈善事业带来巨大增量，甚至重组中国慈善公益板块的结构。

#### ③ 慈善捐赠方向将更为系统化和多元化

随着慈善意识和认知的不断提升和完善，中国慈善家们在参与公益事业时将会更加的系统化，方向逐渐明确，捐赠领域也将呈现出多元化态势。包括教育类捐赠、慈善基金会捐赠、扶贫捐赠、文化发展捐赠、家乡建设捐赠、宗教捐赠、公共事业捐赠、医疗捐赠、环保捐赠、救灾捐赠、公共安全捐赠等在内的各种方向均会进入慈善家们的视野，各类慈善公益项目的关注度和参与度必然不断增加。



# 第三章

## 中国高净值家庭规模及特征

### 3.1 聚焦中国高净值家庭数量

胡润研究院调查数据显示，截止 2017 年 1 月 1 日，大中华区千万资产的“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；拥有 3000 万美金的“国际超高净值家庭”数量达到 7.9 万，比去年增加 8,300 户，增长率达 11.8%，其中拥有 3,000 万美金可投资资产的“国际超高净值家庭”数量达到 4.8 万。

除港澳台之外，中国大陆地区千万资产的“高净值家庭”数量达到 147 万，比去年增加 13 万，增长率达 9.7%，其中拥有千万可投资资产的“高净值家庭”数量达到 74.9 万；拥有亿万资产的“超高净值家庭”数量达到 9.9 万，比去年增加 1 万，增长率达 11.6%，其中拥有亿万可投资资产的“超高净值家庭”数量达到 5.9 万；拥有 3,000 万美金的“国际超高净值家庭”数量达到 6.5 万，比去年增加 7,600 户，增长率达 13.3%，其中拥有 3,000 万美金可投资资产的“国际超高净值家庭”数量达到 3.9 万。

### 3.2 中国高净值家庭地域分布

#### 千万高净值家庭分布：广东千万高净值家庭数量最多，上海增幅最高

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

### 2017 年中国大中华地区 千万资产、亿万资产及三千万美金资产富豪家庭总数量

资产等级	总资产家庭数量	家庭数量增长率	可投资资产家庭数量
千万人民币 	1,860,000 	8.6% 	948,000 
亿万人民币 	121,000 	10.5% 	71,300 
三千万美金 	78,900 	11.8% 	48,100 

### 2017 年中国大陆地区 千万资产、亿万资产及三千万美金资产富豪家庭总数量

资产等级	总资产家庭数量	家庭数量增长率	可投资资产家庭数量
千万人民币 	1,469,500 	9.7% 	748,700 
亿万人民币 	99,350 	11.6% 	58,630 
三千万美金 	64,600 	13.3% 	39,400 



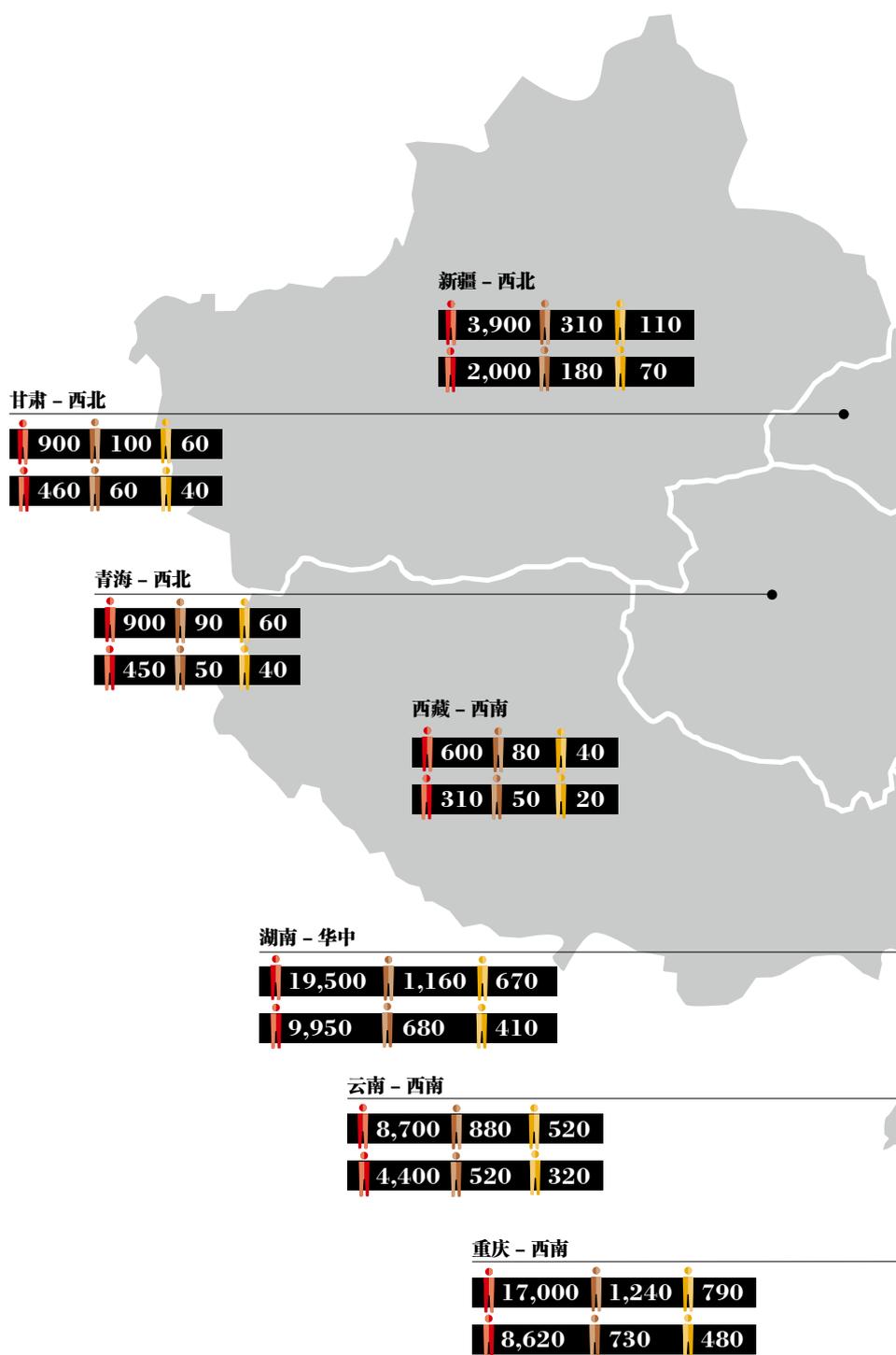
家庭数量有 13.7 万；北京第二，千万资产高净值家庭比去年增加 2.5 万，达到 26.3 万，增幅 10.5%，其中拥有千万可投资资产的高净值家庭数量有 13.4 万；上海第三，千万资产高净值家庭比去年增加 2.5 万，达到 23 万，增幅 12.2%，其中拥有千万可投资资产的高净值家庭数量有 11.7 万；香港第四，千万资产高净值家庭比去年增加 1.1 万，达到 21.4 万，增幅 5.4%，其中拥有千万可投资资产的高净值家庭数量有 10.9 万；浙江第五，千万资产高净值家庭比去年增加 1.6 万，达到 17.6 万，增幅 10%，其中拥有千万可投资资产的高净值家庭数量有 9 万。

**亿万超高净值家庭分布：北京成为首个亿万可投资资产超高净值家庭数量过万地区**

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 1,800 户，达到 17,400 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 10,300 户；广东第二，亿万资产超高净值家庭比去年增加 1,700 户，达到 15,700 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 9,250 户；上海第三，亿万资产超高净值家庭比去年增加 2,100 户，达到 14,800 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 8,730 户；香港第四，亿万资产超高净值家庭比去年增加 700 户，达到 12,000 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 7,100 户；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 12,000 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 7,090 户。

## 2017 年大中华区千万资产、亿万资产和 3,000 万美金资产家庭地域分布

-  千万资产高净值家庭数量
-  千万可投资资产高净值家庭数量
-  亿万资产超高净值家庭数量
-  亿万可投资资产超高净值家庭数量
-  3,000 万美金国际超高净值家庭数量
-  3,000 万美金可投资资产国际超高净值家庭数量



### 三千万美金超高净值家庭分布：北京三千万美金国际超高净值家庭数量最多，上海和广东首次过万

北京继续成为拥有最多 3000 万美金国际超高净值家庭的地区，比去年增加 1,300 户，达到 11,300 户，增幅 13%，其中拥有 3,000 万美金可投资资产的国际超高净值家庭数量有 6,890 户；上海第二，3,000 万美金国际超高净值家庭比去年增加 1,600 户，达到 10,300 户，增幅 18.4%，其中拥有 3,000 万美金可投资资产的国际超高净值家庭数量有 6,280 户；广东第三，3,000 万美金国际超高净值家庭比去年增加 1,100 户，达到 10,100 户，增幅 12.2%，其中拥有 3,000 万美金可投资资产的国际超高净值家庭数量有 6,160 户；浙江第四，3,000 万美金国际超高净值家庭比去年增加 1,420 户，达到 8,820 户，增幅 19.2%，其中拥有 3,000 万美金可投资资产的国际超高净值家庭数量有 5,380 户；香港第五，3,000 万美金国际超高净值家庭比去年增加 450 户，达到 8,000 户，增幅 6%，其中拥有 3,000 万美金可投资资产的国际超高净值家庭数量有 4,850 户。

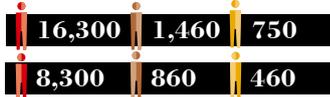
## No.2 北京 - 华北



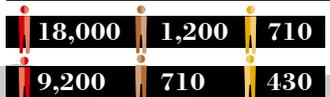
### 河北 - 华北



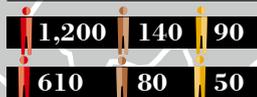
### 山西 - 华北



### 陕西 - 西北



### 宁夏 - 西北



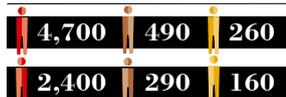
### 河南 - 华中



### 四川 - 西南



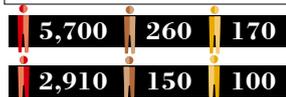
### 贵州 - 西南



### 广西 - 华南



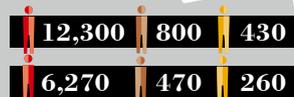
### 海南 - 华南



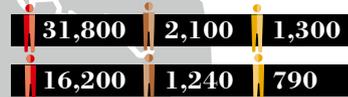
### 吉林 - 东北



### 黑龙江 - 东北



### 辽宁 - 东北



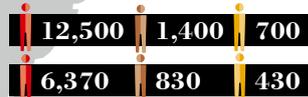
### 内蒙古 - 华北



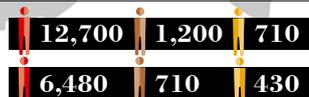
### 山东 - 华东



### 安徽 - 华东



### 江西 - 华东



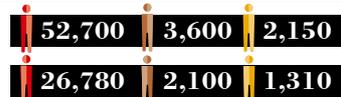
## No.3 上海 - 华东



### 浙江 - 华东



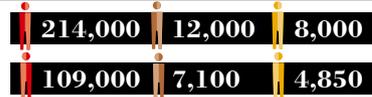
### 福建 - 华东



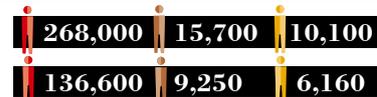
### 台湾 - 华东



### 香港 - 华南



## No.1 广东 - 华南



### 3.3 中国高净值家庭构成

千万高净值人群主要由四部分人群构成



该报告以省份和城市为单位，调研高净值家庭分布，并以他们的长期居住地作为参考依据

#### 财富报告编制方法

★ 胡润研究院发布的《2017 胡润财富报告》，主要调研大中华区拥有 600 万资产、千万资产、亿万资产和 3000 万美金资产的家庭数量和地域分布情况。该报告以省份、自治区、直辖市为单位，以长期居住地为参考依据，研究范围包括中国大陆和香港、澳门、台湾。本测算基础数据截至 2017 年 1 月 1 日。

★ 本报告中总财富包括固定资产和流动资产。固定资产类别分为：拥有的上市或未上市公司股权、自住房产、投资性房产；流动资产包括股票、基金、债券、存款、保险等。

★ 本报告中的“家庭”户平均规模为 2.5 人（不包括未成年子女）。根据国家卫计委发布的《中国家庭发展报告（2015 年）》，中国家庭平均 3.35 人。

★ 胡润研究院采用微观和宏观的调研方法调研。微观调研上参考各个地区高档住宅数量、最近三年豪华汽车销量、个人所得税申报人数、企业注册资本和其他高档消费等相关指标。宏观上参考国家统计局最新公布的中国 GDP、GNP 数据，并结合洛伦兹曲线模型进行宏观分析统计。



#### 企业主

企业的拥有者，这部分人占到 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。



#### 炒房者

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



#### 金领

金领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。这部分人占 20%。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。



#### 职业股民

他们是从事股票、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。



亿万高净值人群主要由企业主、炒房者和职业股民构成

**75%** 企业主

**15%** 炒房者

**10%** 职业股民



企业主

亿万资产超高净值家庭中，企业主的比例占到75%。企业资产占其所有资产的60%，他们拥有1,500万的可投资资产（现金及部分有价证券），房产占比他们总财富的20%。



炒房者

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八成以上。

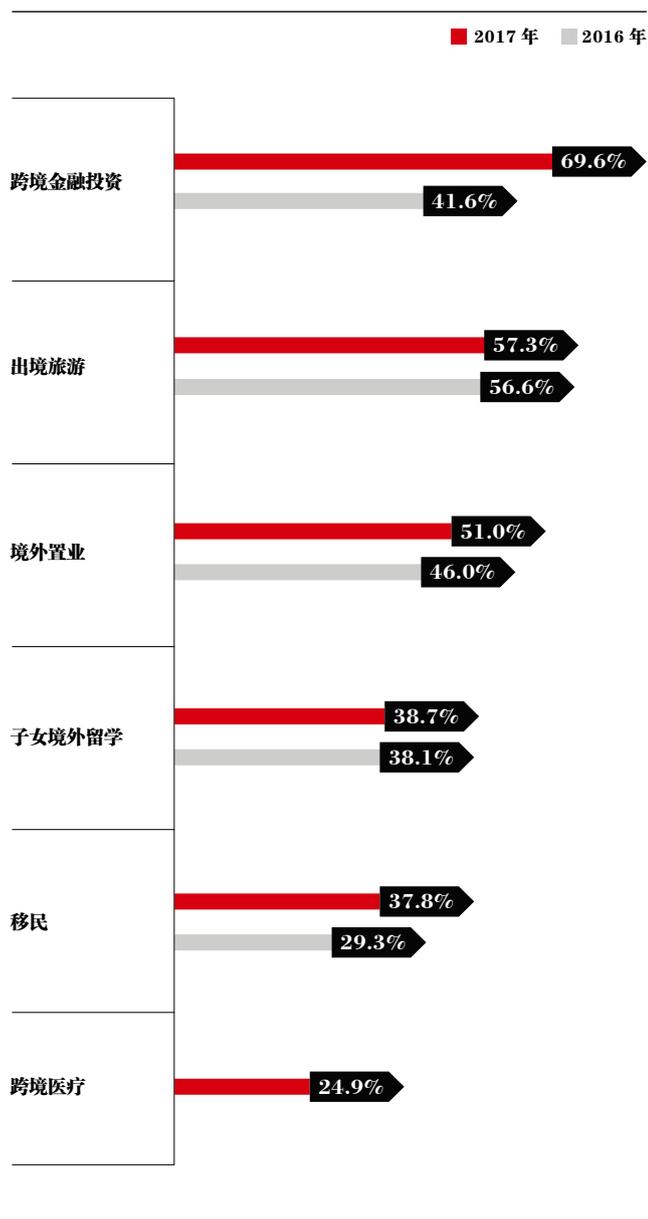


职业股民

职业股民占这部分人的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%。

## 第四章 中国高净值人群跨境 需求现状与趋势

中国高净值人群未来跨境需求



随着中国国际化进程的加快和“一带一路”战略的不断深入推进，中国为世界经济的发展注入了新动能，对世界经济格局和金融市场影响力也在逐步增强。在本次接受采访并具有出境背景的近 700 位高净值人群中，他们对于跨境最大的五个需求依次为出境旅游、跨境金融投资、子女境外留学、境外置业和移民。相比去年，这部分人群在未来跨境需求上更加丰富多元。另外随着高净值人群越来越关注“大健康”，加之互联网信息透明化以及国际化视野不断的拓展，有 24.9% 的人群表示对跨境医疗有需求，通过定性研究发现，他们对于跨境医疗的主要需求体现在出境旅游医疗、体检、重症治疗、医疗美容等方面。



数据来源：2017 中国高净值人群财富管理家调研 图片 Getty Images 提供

**“资产配置，分散风险”，  
“保值、增值”、“为子女境外留学  
做准备”仍然是高净值人群  
跨境金融投资最主要目的**

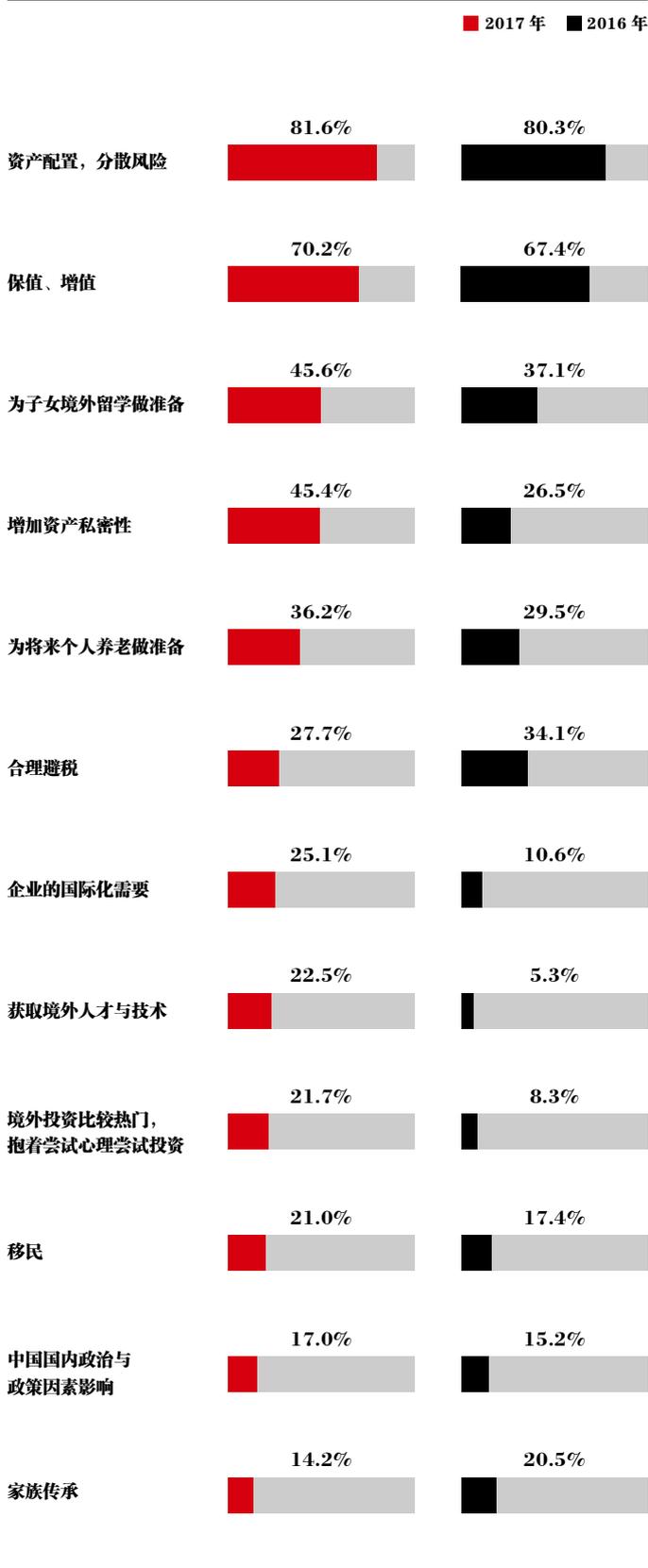
## 4.1 跨境金融投资现状及需求

### 4.1.1 跨境金融投资主要目的

中国经济目前处于转型、结构调整阶段，这种新常态经济正以前所未有的速度带动国人财富的创造、积累和流动，根据胡润百富研究院数据表明，总资产千万以上人群数量和可投资资产千万以上的人群数量均保持了两位数的增幅。随着“全球化”新浪潮和金融知识普及对高净值人群投资理念的影响，他们的投资更加多元化，需要寻找更多的渠道来消化这些快速累积增加的财富，进而使得他们的资产配置更加合理。在这种大背景下，高净值人群对于跨境金融投资的就显得格外关注和重视。

根据本次调查结果显示，科学合理地进行“资产配置，分散风险”，确保财富的“保值、增值”、“为子女境外留学做准备”仍然是高净值人群跨境金融投资最主要的三个目的。与去年相比，“合理避税”在高净值人群跨境金融投资目的的排名由去年第四位下降至今年第六位，主要是受到中国加入 CRS（共同申报准则，即避免境外逃税系统，将于 2017 年 12 月 31 日前完成对个人高净值账户的尽职调查）较大影响，通过 CRS 很多中国高净值人群境外资产将暴露在中国税务部门视野下。另外“企业的国际化需要”、“获取境外人才与技术”、“境外投资比较热门，抱着尝试心理尝试投资”的比例相比去年有较为明显的提升，可见高净值人群对于跨境金融投资的热情上升趋势。

高净值人群跨境金融投资主要目的

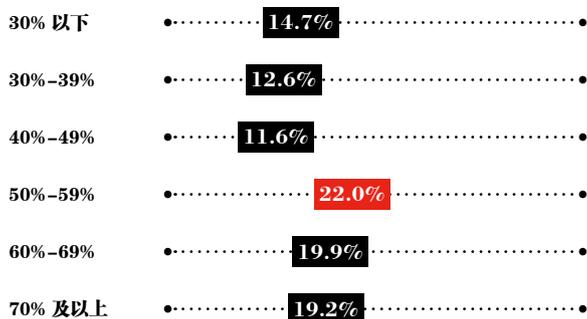


### 4.1.2 跨境金融投资方式及渠道

高净值人群平均可投资资产额占总资产比例为52.3%，而跨境金融投资额已占他们可投资资产总额的31.2%。与去年相比，2017年跨境金融投资额增长了近一倍，更是有超过两成的高净值人群跨境金融投资额占其可投资资产总额的一半以上。

与去年相比，高净值人群跨境金融投资产品的广度和深度均有所扩展、提高，“外汇存款”、“股票”、“债券”、“基金”和“保险”仍然是高净值人群跨境金融投资配置中最普遍的五种产品。“外汇存款”连续两年排名第一，“股票”和“债券”选择比例提升较为明显均超过10%，而“保险”比例则有所下降。另外“VC/PE”、“开设境外公司”和“信托”比例也有较为明显的提升，研究发现，这一比例的增加主要是由于31-45岁、亿元以上资产等级具有较高学历且受过系统金融知识教育的人群购买比例的显著提升，他们以企业家、企业高层、职业经理人为主。

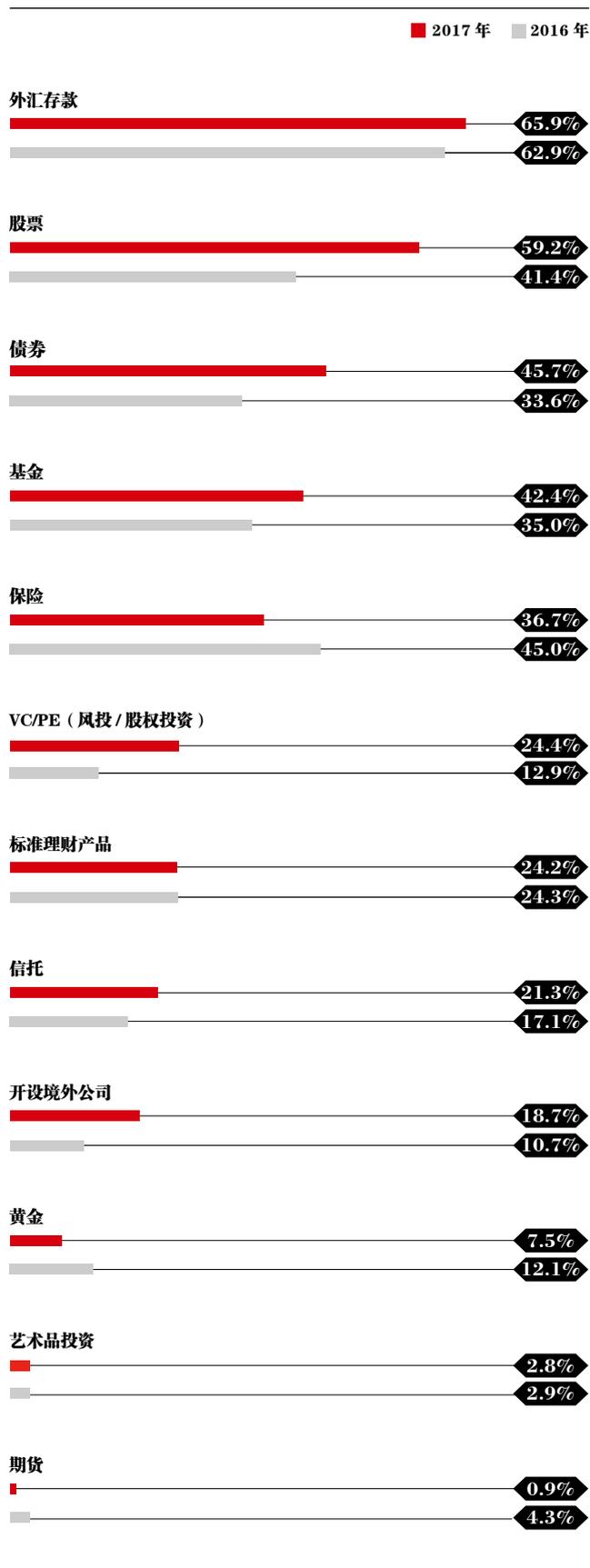
#### 2017年高净值人群可投资资产额占总资产比例



#### 2017年高净值人群跨境金融投资额占可投资资产总额比例



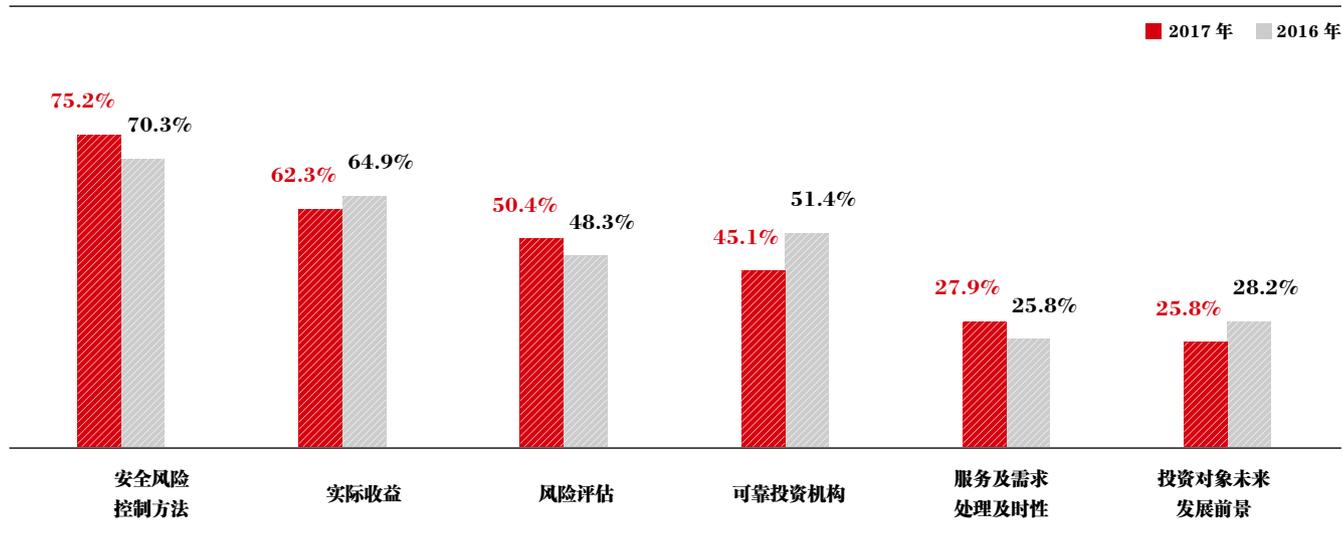
#### 高净值人群跨境金融投资产品分布



高净值人群进行跨境金融投资时愈加趋于理性、稳健，他们在选择投资产品时对于风险因素的看重进一步增强，其

中“安全风险控制方法”仍然是他们首要考虑因素，其次是“实际收益”，“风险评估”上升至第三位。

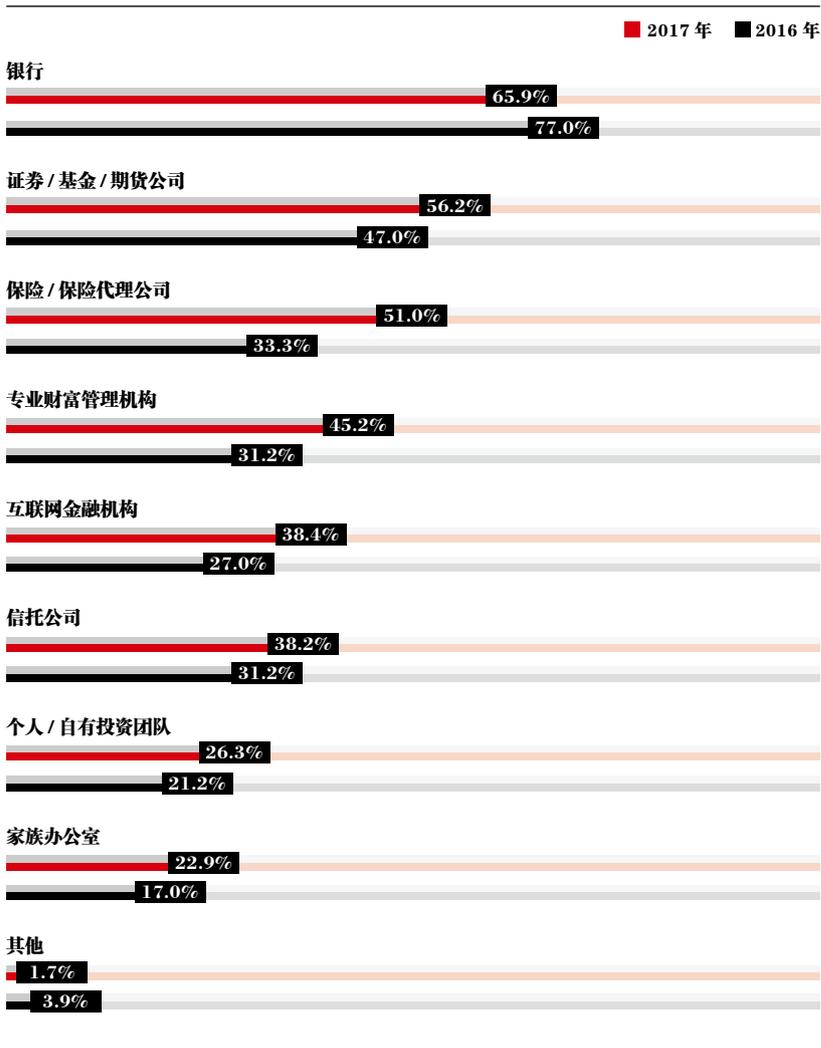
### 高净值人群选择跨境金融投资产品时最看重的因素



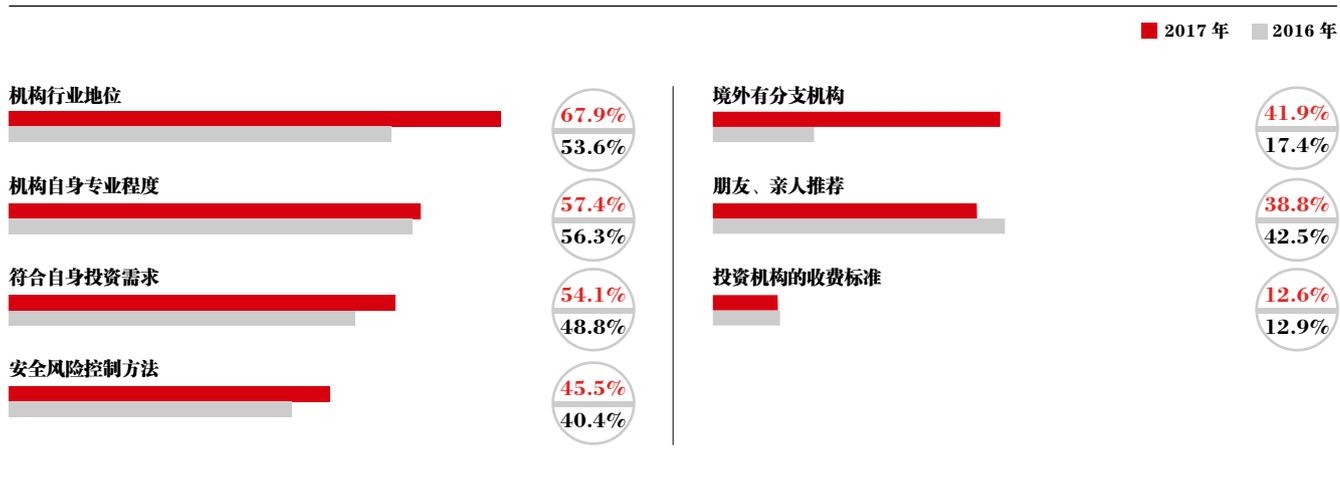
高净值人群在跨境金融投资时对于金融机构的需求和信任逐步加深，越来越多的人认可并接受：“专业的产品选择专业的机构来做”。与去年相比，虽然银行仍是高净值人群跨境金融投资的首选金融机构，但其优势已没有去年那么明显，选择银行投资境外的人群比例下降了超过10个百分点。随着高净值人群全球资产配置的多元化，他们会根据自身需求自主的在各类金融机构之间进行资产配置，从调查结果来看，他们对于非银行金融机构的积极性有明显提升，2017年选择非银行金融机构投资境外的人群比例与2016年相比均有所提高，其中选择通过“保险/保险代理公司”、“专业财富管理机构”和“互联网金融机构”进行跨境金融投资的人群比例提升较为明显，均超过10%。

随着越来越多的金融机构开辟境外投资渠道，高净值人群跨境金融投资的渠道和产品越加丰富、多元，与去年相比，他们对于金融机构的综合实力更加看重，“机构行业地位”、“机构自身专业程度”、“境外有分支机构”的选择比例均有不同程度的提升。

### 高净值人群跨境金融投资渠道



### 高净值人群选择金融机构的判断标准



数据来源：2017中国高净值人群财富管理需求调研

**受惠“一带一路”战略及  
投资促进政策，高净值人群  
对于沿线覆盖欧洲国家  
均出现较高的投资兴趣和热情**

## 跨境金融投资热门国家 TOP10

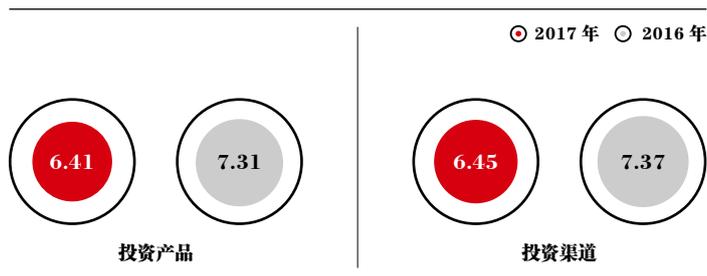
		2017年	2016年
	美国	68.9% 	73.7% 
	英国	38.5% 	14.1% 
	法国	19.4% 	6.9% 
	瑞士	17.7% 	7.2% 
	新加坡	15.9% 	16.5% 
	日本	15.9% 	12.0% 
	德国	13.1% 	7.2% 
	澳大利亚	12.2% 	14.1% 
	新西兰	12.2% 	2.1% 
	加拿大	11.5% 	10.8% 
	韩国	4.4% 	2.1% 

在跨境金融投资热门国家中，美国以 68.9% 的选择率仍然位列中国高净值人群跨境金融投资国家的首位；其次是英国，选择投资人群占比 38.5%；法国以 19.4% 的选择比例排名第三。与去年相比，选择投资美国的比例略有下降，通过定性研究发现主要是由于特朗普不稳定行政风格出现避险情绪；2017 年英国备受中国投资者青睐，虽然英国公投退欧后英镑急挫，但英国优质资产的吸引力仍然有所上升，使英国成为投资热点；另外受惠“一带一路”战略及投资促进政策，高净值人群对于沿线覆盖欧洲国家均出现较高的投资兴趣和热情。



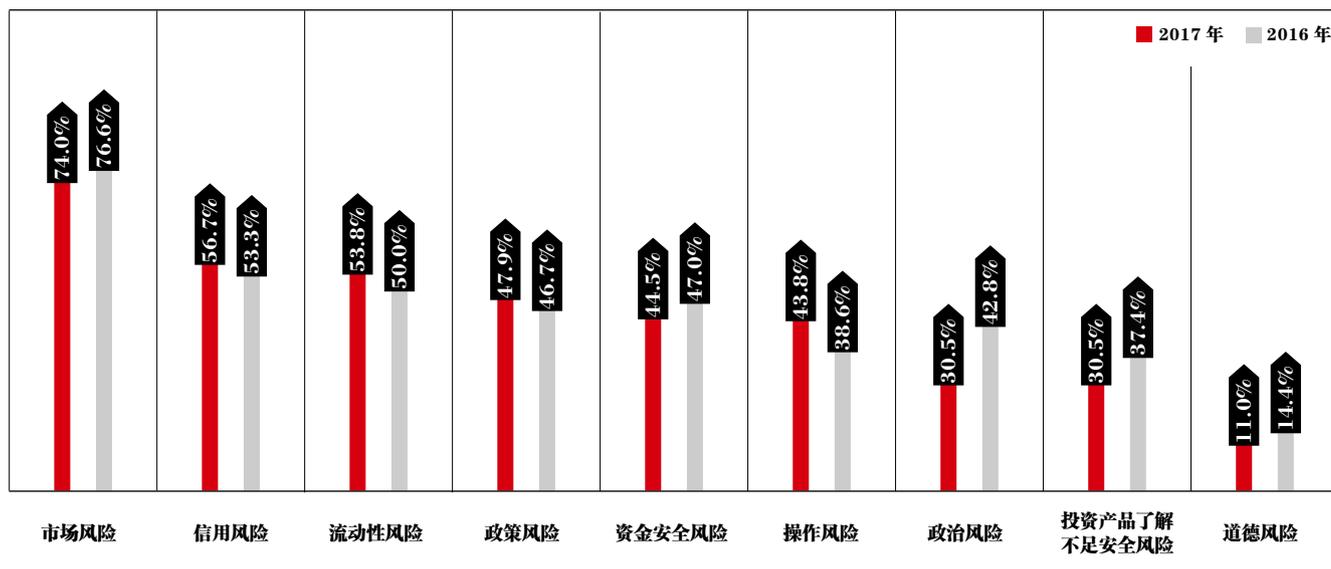
**高净值人群对源自金融机构  
 的风险关注度进一步提高，  
 如机构的“信用风险”、“流动  
 性风险”及“操作风险”**

高净值人群对跨境金融投资的满意度评价 (10分制)



(注：非常不满意 1 2 3 …… 8 9 10 非常满意)

### 高净值人群投资跨境金融产品时关注的风险



#### 4.1.3 跨境金融投资风险及挑战

相比去年，高净值人群对于跨境金融投资的满意度要求更高，在满意度评价上，对于投资产品和渠道满意度均低于去年，而在单项指标上表现与去年一致的趋势，投资渠道满意度评价略高于投资产品的满意度。

根据调查结果显示，高净值人群跨境金融投资时对于“市场风险”的关注度仍然是最高的，关注人群比例

超过七成；国内金融机构国际化需求促其开辟更多的跨境投资渠道和产品，但目前其对于境外市场风险判断和控制能力还待进一步提高，而且对国际市场中众多金融创新产品的认识还不够充分、透彻，因此高净值人群对源自金融机构的风险关注度也进一步提高，如“信用风险”、“流动性风险”及“操作风险”关注的人群比例均有不同程度的提高。

**备注：**

**市场风险：**指因市场价格、利率、汇率等的变动而导致价值未预料到的潜在损失的风险  
**信用风险：**指交易对象未能履行约定契约中的义务而造成经济损失的风险  
**流动性风险：**指资产到期不能如期足额收回，进而无法满足新增融资需要  
**资金安全风险：**投资资金流向不透明带来的风险

**政策风险：**指政府有关的政策发生重大变化，给投资者带来的风险

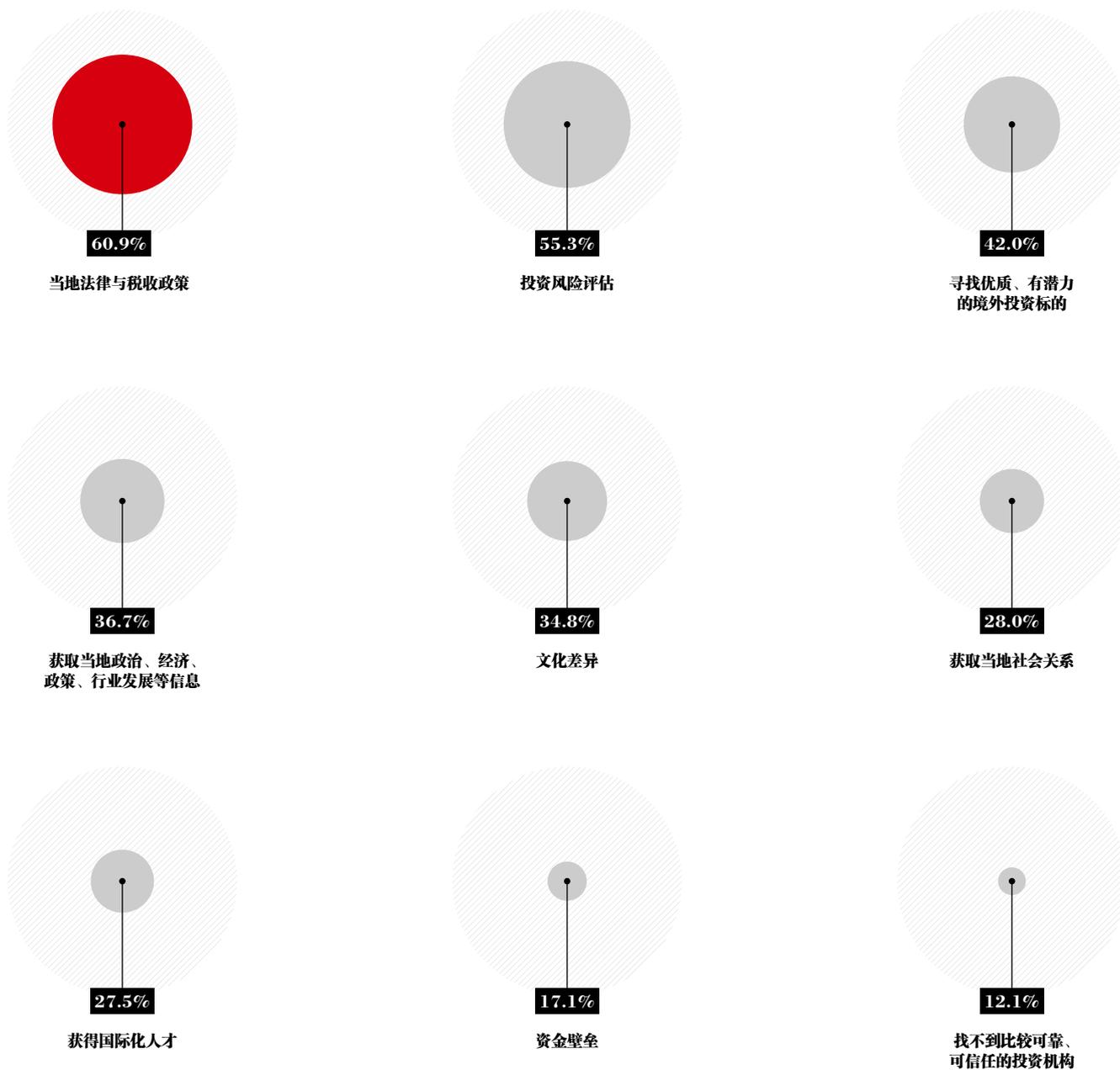
**政治风险：**指因国家政局不稳定带来的风险

**操作风险：**指由于金融机构内部管理等问题所造成的直接或间接损失的风险

**产品了解不足风险：**指投资者本人对于投资产品的运营模式、金融知识等了解不足带来的风险

**道德风险：**指投资机构和接受投资的公司因道德问题而产生的风险

2017 年高净值人群跨境金融投资中遇到的挑战



对境外市场的不熟悉是目前高净值人群跨境金融投资普遍遇到的问题，他们面对的是与本国差异较大甚至完全不同的环境，涉及所在国的金融制度体系、政治、法律、政策、文化、风俗等各方面，要想获得预期的效益，需要全面深入细致的研究、熟知方能避免不必要的麻烦和损失。

实际调查中发现，超过六成的高净值人群在跨境金融投

资中遇到最多的挑战是“当地法律与税收政策”；其次是“投资风险评估”，人群比例为 55.3%。无论是高净值人群还是金融机构，“寻找优质、有潜力的境外投资标的”均是较大的挑战，因为需要前期做大量研究分析，如充分了解当地政策、法律环境，研究投资产品和市场现状及发展趋势，预先对可能遇到的各种风险制定相应的措施和防火墙等。

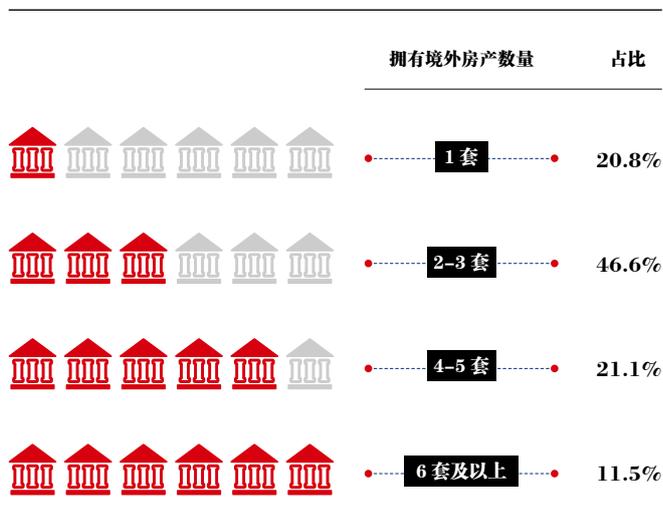
## 4.2 境外置业现状及需求

### 4.2.1 境外置业现状

2017 年高净值人群境外置业行为呈现更为积极投资的趋势，有接近一半的中国高净值人群将境外房地产投资作为最主要标的，根据本次调查结果发现，已在境外置业的这部分高净值人群在境外平均拥有 2.9 套房产，七成以上人群的个人财富分布在 5,000 万元 -5 亿元，平均年龄为 41 岁。其中购有 2-3 套境外房产的人群最多，占比 46.6%，拥有 4 套及以上房产的人群比例超过三成。

高净值人群购置境外房产类型上，2016 年与 2017 年的差异较明显。他们去年购置最多的公寓在今年排名下降第二位，取而代之的是别墅类型房产。

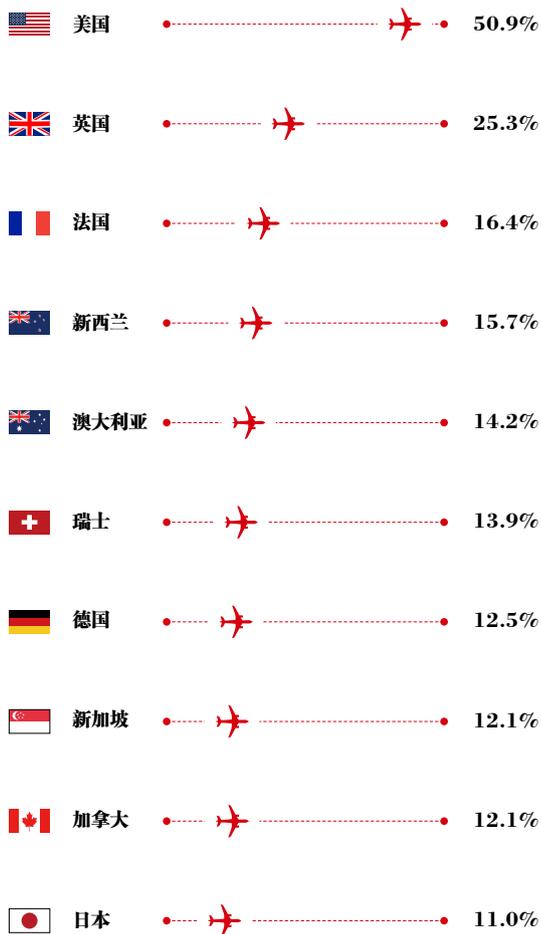
2017 年已在境外置业的高净值人群拥有房产数量



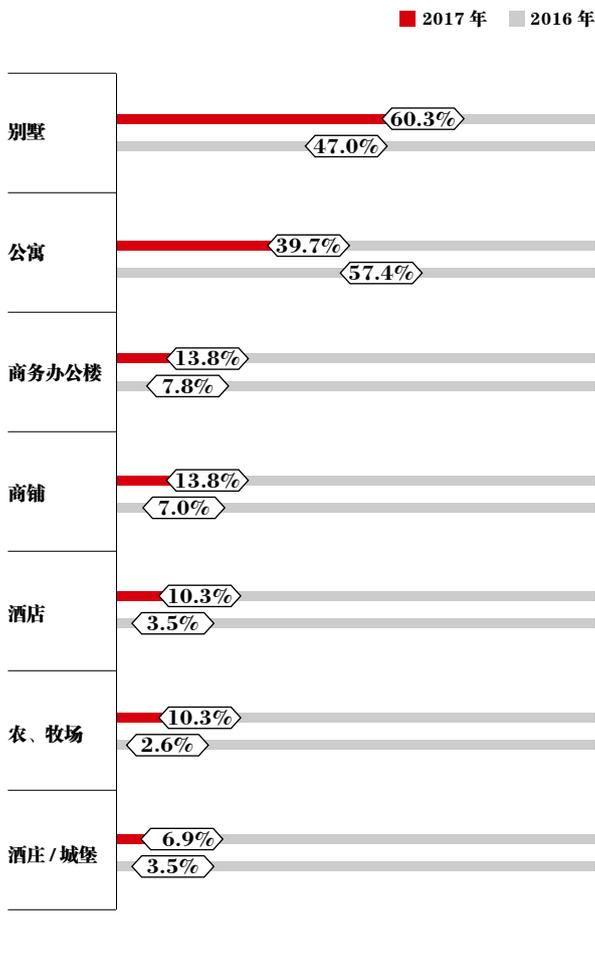
数据来源：2017 中国高净值人群财富管理需求调研 | 图片 Getty Images 提供

根据全球房地产集团仲量联行 (JLL) 的数据显示, 2016 年中国买家对境外商业地产投资增长达 5 成, 投资总额达到 330 亿美元, 2017 年投资势头不减。本次调查结果也验证了这一趋势, 高净值人群对于境外商业地产投资热情大涨, 虽然境外商业地产在境外置业房产类型所占比例还不够高, 但是与 2016 年相比, 2017 年投资境外商业地产的人群比例均有非常明显的提升, 其中“酒店”和“农、牧场”增幅高达三倍左右, “商务办公楼”、“商铺”、“酒庄/城堡”的增幅也有一倍左右。

## 跨境金融投资热门国家 TOP10



## 高净值人群境外置业房产所类型



美国仍是高净值人群境外置业的首选目的地, 特别是北美地区购房不存在购房资格的问题, 只要有资金都可以去投资, 而且流动性好; 同时我们在定性访问时发现, 多数高净值人群均认为美元对人民币的汇率仍有上升空间, 再综合考虑美国优质教育、居住条件、环境及生活方式等因素, 他们对于美国房地产市场更感兴趣。英国排在中国高净值人群境外置业国家的第二位, 人群占比 25.3%, 一方面是由于英国房地产市场对中国投资者进一步开放, 另外一方面英镑贬值吸引了大量国外资金进入英国房产市场, 使得英国房产投资环境持续稳健上涨。其他热门国家还有法国、新西兰、澳大利亚、瑞士、德国、新加坡、加拿大和日本, 选择置业的人群均超过 10%。

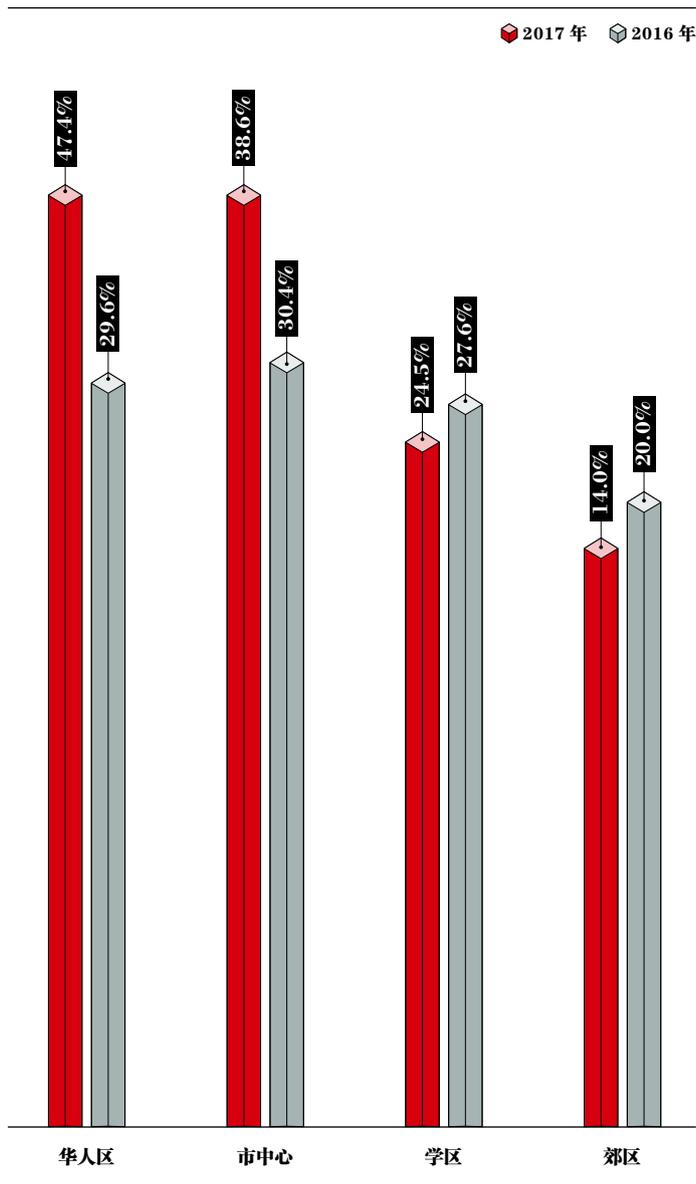
#### 4.2.2 境外置业用途及购买考虑因素

根据调查结果显示，高净值人群投资境外房产动机主要四种：首先是境外投资需求，考虑人群占比最高，比例为77.1%；二是子女境外留学需求，考虑人群近六成；三是购房移民需求，考虑人群也有一半以上；四是自住需求。另外与去年相比，因“医疗养生”考虑购置境外房产人群比例明显提升，2017年比例达17.2%，这一现象在45岁以上、女性、资产在1亿元以上的人群身上体现更加明显。

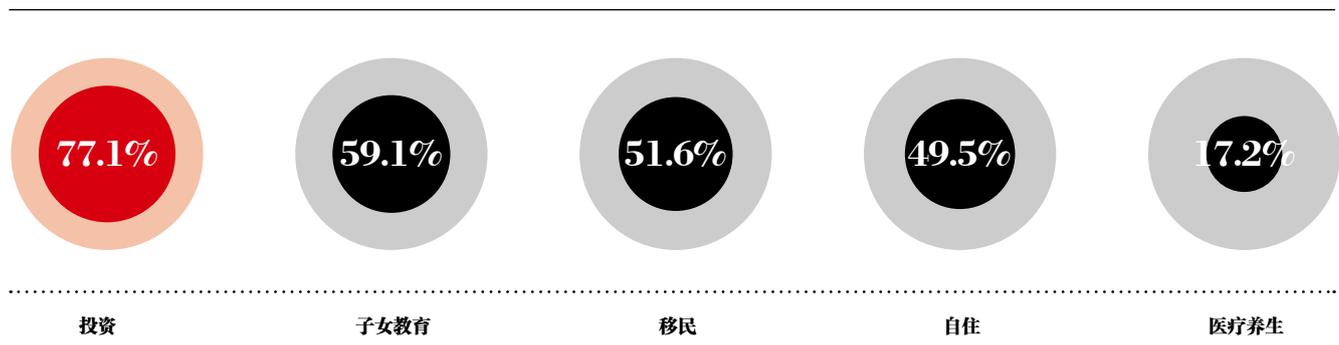
2017年高净值人群境外置业时选择最多的区域是华人聚集地，考虑人群比例近五成；其次是核心地段的“市中心”房产，考虑人群比例为38.6%。与去年相比，“华人区”和“市中心”地段考虑人群比例均有明显提升，而“学区”和“郊区”选择人群比例有一定下降。

高净值人群购置境外房产用途上，整体趋势与去年表现一致，“资产配置需求”和“子女教育居住”仍然是他们购置境外房产最大的两个用途，考虑人群比例均超过五成。境外顶级医疗条件和优质环境让跨境医疗养老养生的概念进一步得到高净值人群认可和接受，虽然“乐退养老”和“健康医疗”的排名还比较靠后，但是与去年相比，这两个置业用途的考虑人群比例有明显提升，增幅是所有置业用途中最高的，达60%以上；加之中国又是全球老年化人口最大的国家，而国内的养老供给市场又显得较为不足，由此可见未来跨境医疗养老市场前景会非常可观。

#### 高净值人群境外置业房产所在区域分布

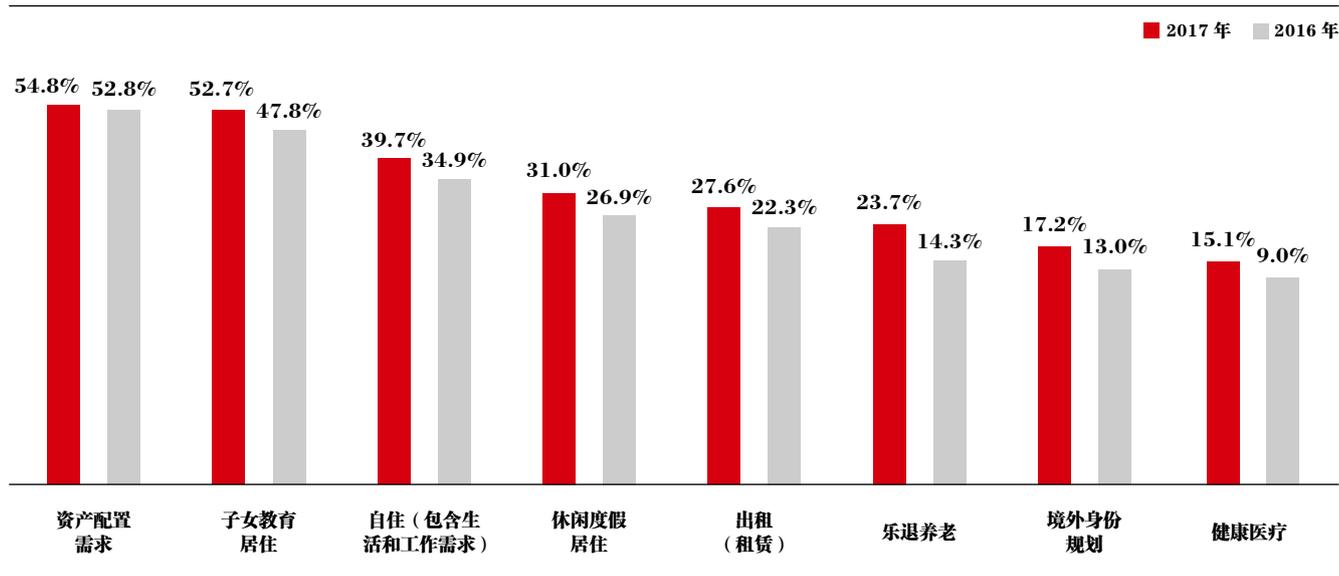


#### 高净值人群境外置业房产的购买动机



数据来源：2017中国高净值人群财富管理需求调研

高净值人群境外置业房产用途



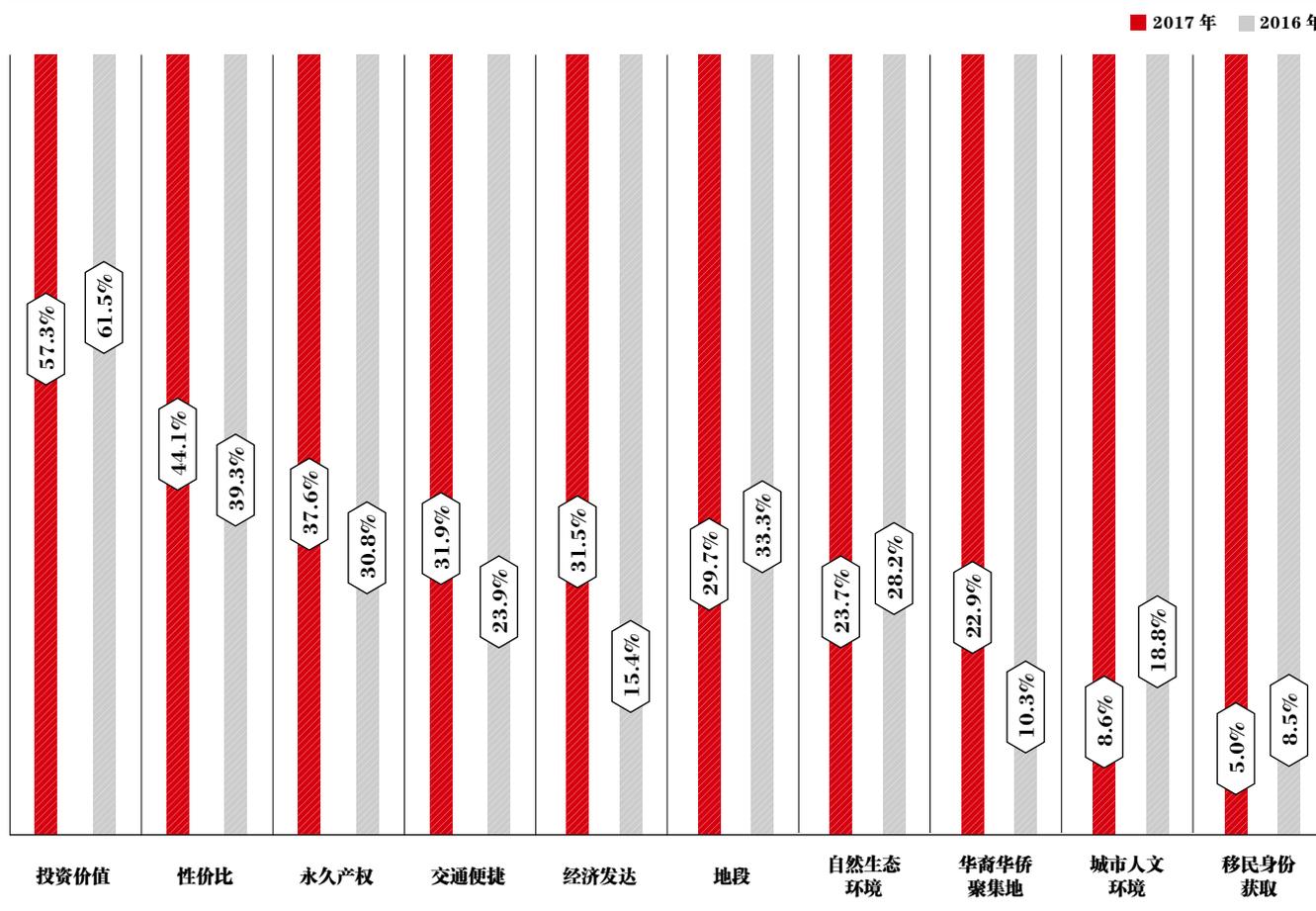
数据来源：2017中国高净值人群财富管理需求调研 图片-Getty Images 提供

**置业境外用于乐退养老  
 和健康医疗的人群比例有  
 明显提升，未来跨境医疗  
 养老市场前景非常可观**

购置境外房产需要根据自身需求状况综合、全面的考虑与分析各项因素，总体来看，“投资价值”和“性价比”连续两年成为高净值人群购置境外房产考虑最多的因素。与去年相比，2017年购置“华人区”和“市中心”区域房产的人群比例明显提升，“经济发达”和“华裔华侨聚集地”两个考虑因素占比大幅提升，由15.4%、10.3%上升至31.5%、22.9%，增幅超过100%。



### 高净值人群购置境外房产时考虑因素



数据来源：2017中国高净值人群财富管理需求调研 | 图片: Getty Images 提供

### 4.2.3 境外置业挑战及未来趋势

随着越来越多的国家把跨境购置房产的目标人群纷纷瞄准中国高净值人群，国内地产商和房产中介在境外市场投资、拓展进一步升级，可供高净值人群选择的地区和产品也越来越多，随之而来的风险和挑战日益增加。对于境外当地的法律法规、政策了解不够仍然是高净值人群境外置业时遇

到最多的挑战，且与去年相比，这一问题有一定程度加深。境外很多国家的购房成本可能没有中国高，但如果算上后期维护和持有成本（地税、遗产税、物管、各种保险等费用）其实也并不低廉，再加上对于境外租赁市场不熟悉，进一步给他们添加了困扰和麻烦，这两种情况是高净值人群 2017 年购置境外房产时遇到的挑战中爆发最多的现象。

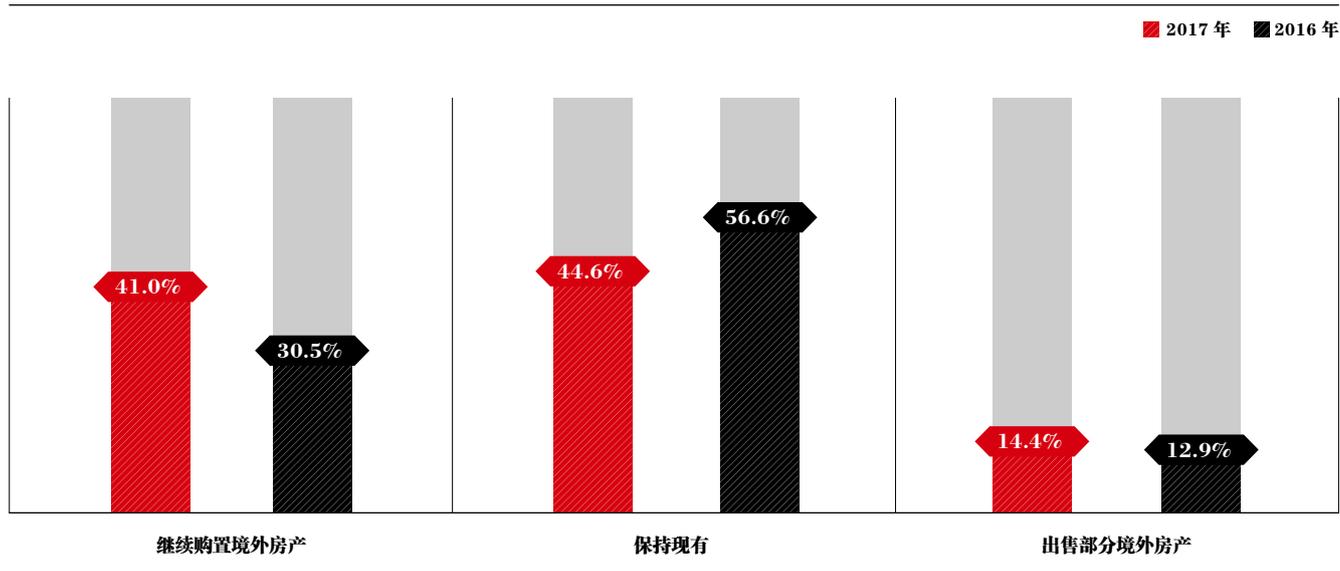
#### 高净值人群购置境外房产时遇到的挑战



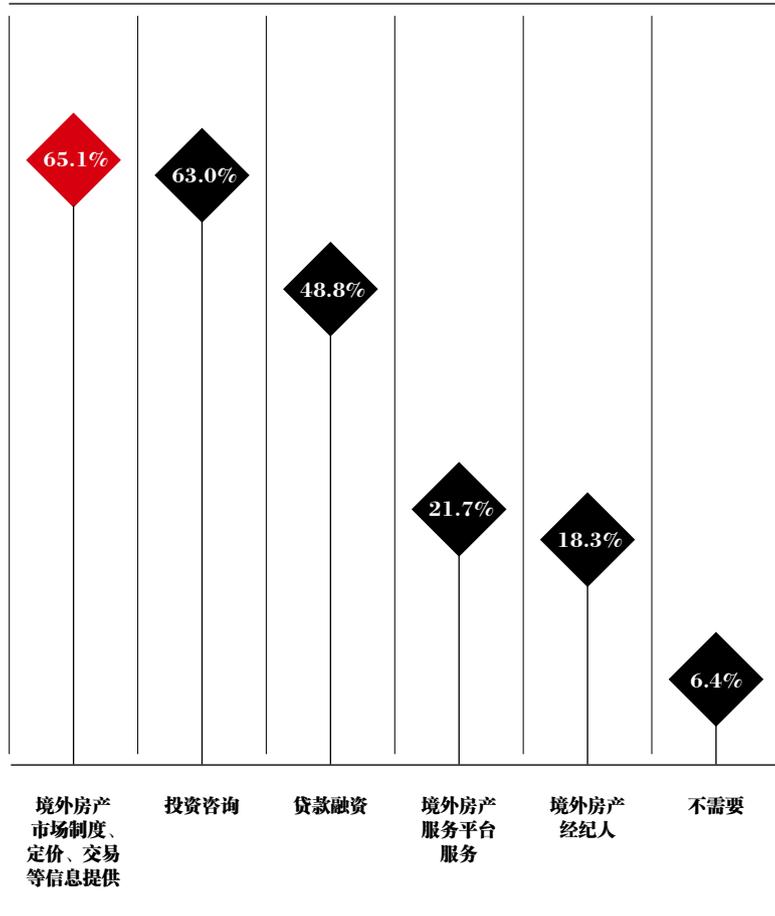
**置业境外房产越发受到高净值人群青睐，调查数据显示，超过四成人群表示未来会继续购置境外房产**



### 高净值人群未来购置境外房产趋势



### 高净值人群期望得到的境外置业服务



从高净值人群未来投资趋势来看，置业境外房产越发受到高净值人群青睐，调查数据显示，超过四成人表示未来会继续购置境外房产，这一人群比例比2016年高出10.5个百分点。通过定性研究发现，一方面在国内限购的情况下，高净值人群选择境外房产投资也是一种不得已的手段；另外一方面与国内房产价值高地相比，资金投向更具有投资价值和增长潜力的地区（如“一带一路”沿线覆盖国家）既是避险对冲手段也是趋利性表现，置业此类地区房产也可以满足高净值人群资产配置国际化需求以及追求的高质量休闲、养老、养生、度假生活。

高净值人群在未来境外置业时主要三个服务需求，首先就是对于“境外房产市场制度、定价规则、租赁市场、交易流程等信息提供”的需求人群比例最高，达65.1%；其次是对于房产项目的“投资咨询”，需求人群比例也超过六成；第三个是对于“贷款融资”的需求，人群比例接近一半。

数据来源：2017中国高净值人群财富管理需求调研

## 4.3 移民现状及需求

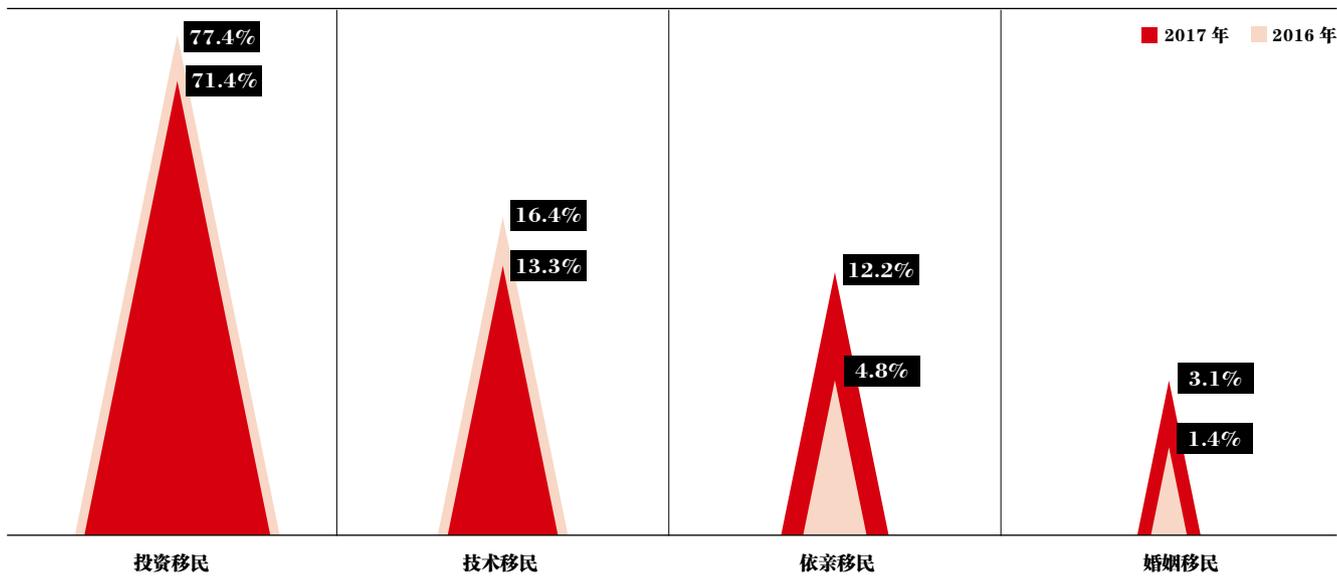
### 4.3.1 移民现状

“投资移民”仍是高净值人群移民的首选方式，通过投资移民的人群比例超过七成，他们期望投资移民实现生活方式国际化和全球资产配置的自由，而无须付出告别母国，割舍亲情、友情、转移事业、文化和语言环境改变的沉重代价。“技术移民”以微弱的优势排在“依亲移民”前面，与去年相比，通过“依亲移民”的人群比例大幅上升，主要是依托于近年来迅猛增加的全球华人数量和境外国家有关政策法规（如每个国家都有的配偶移民、子女担保父母移民等），使得“依亲移民”的更加简单、便捷，成功率相对来说也更高。

通过“专业移民机构”办理移民仍是高净值人群移民的最主要渠道，与去年相比，选择人群出现大比例下滑现象，而直接到大使馆申请的人群比例则由较高的提升，主要受选择“依亲移民”的人群比例大幅增长的影响所致。



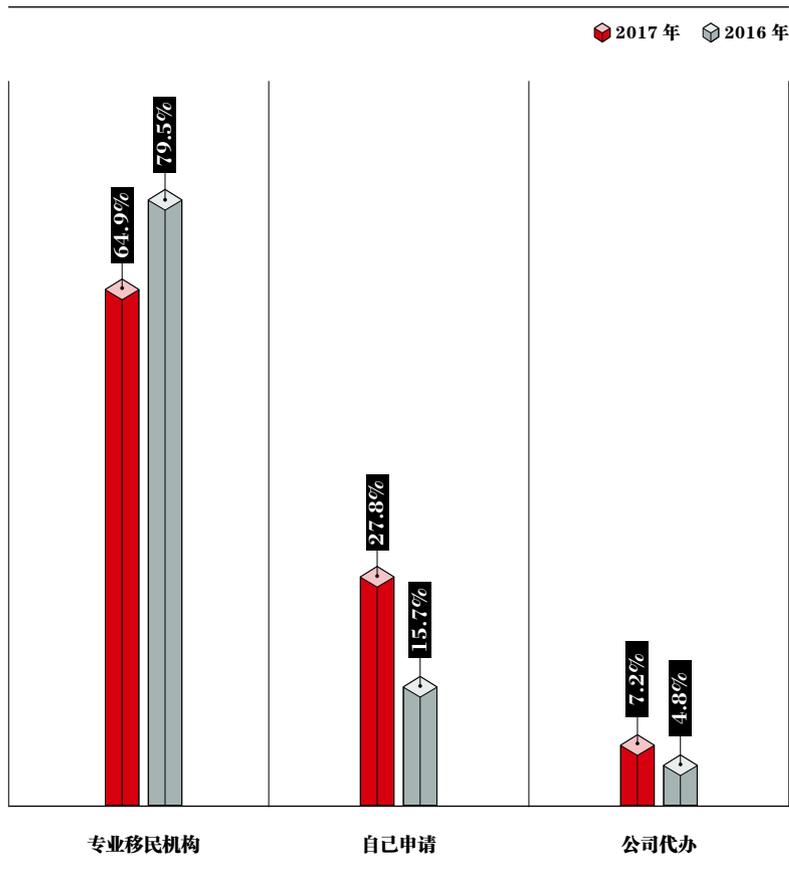
### 高净值人群移民主要方式



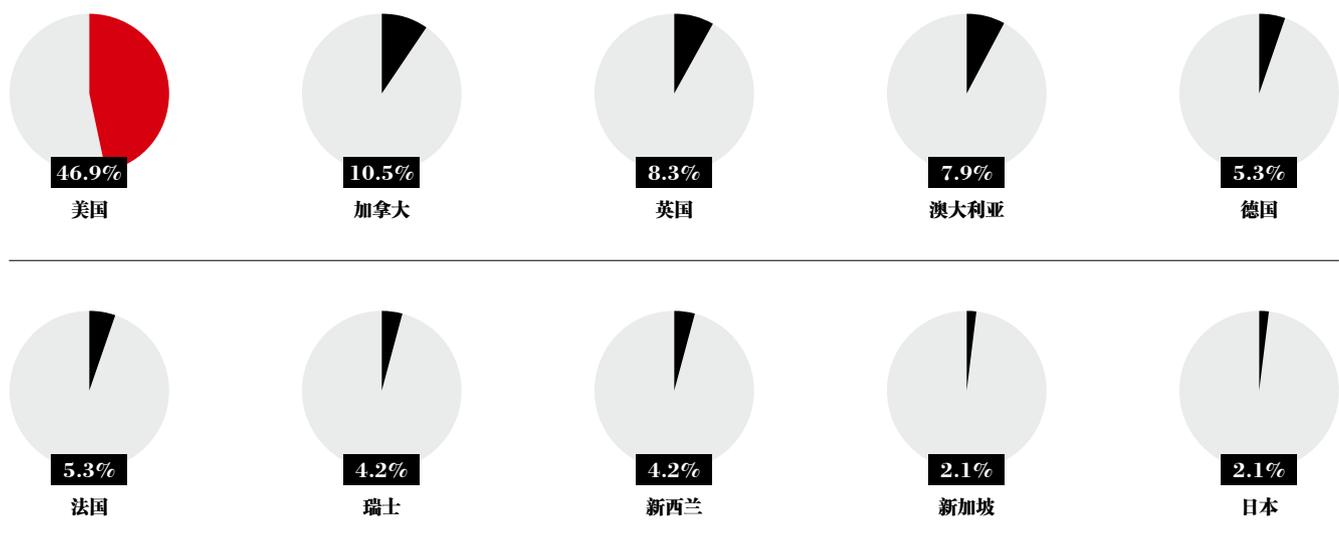
美国在发达国家中移民门槛相对较低，政策上也非常便捷，再加上其在全球范围内遥遥领先的教育环境及稳健的经济发展，使得美国成为最受中国高净值人群青睐的移民国家；作为传统的发达移民国加拿大排名上升至第二位，一直以来中国高净值人群对加拿大的医疗福利、华人社区和教育都有高度的认同感；英国以完善的社会福利、世界领先的教育制度和优越的生活环境等因素吸引了众多高净值人群，在本次调研中，排名第三位；澳大利亚以7.9%的移民人群比例排在第四位，主要归结澳洲享誉全球的教育、社会友好性、气候的温暖适宜性、经济发达以及城市整体规划的美丽性等能够带来更高品质的生活。

通过“专业移民机构”办理移民仍是高净值人群移民的最主要渠道，与去年相比，选择人群出现大比例下滑现象，而直接到大使馆申请的人群比例则由较高的提升，主要受选择“依亲移民”的人群比例大幅增长的影响所致。

### 高净值人群移民主要渠道



### 高净值人群移民热门国家



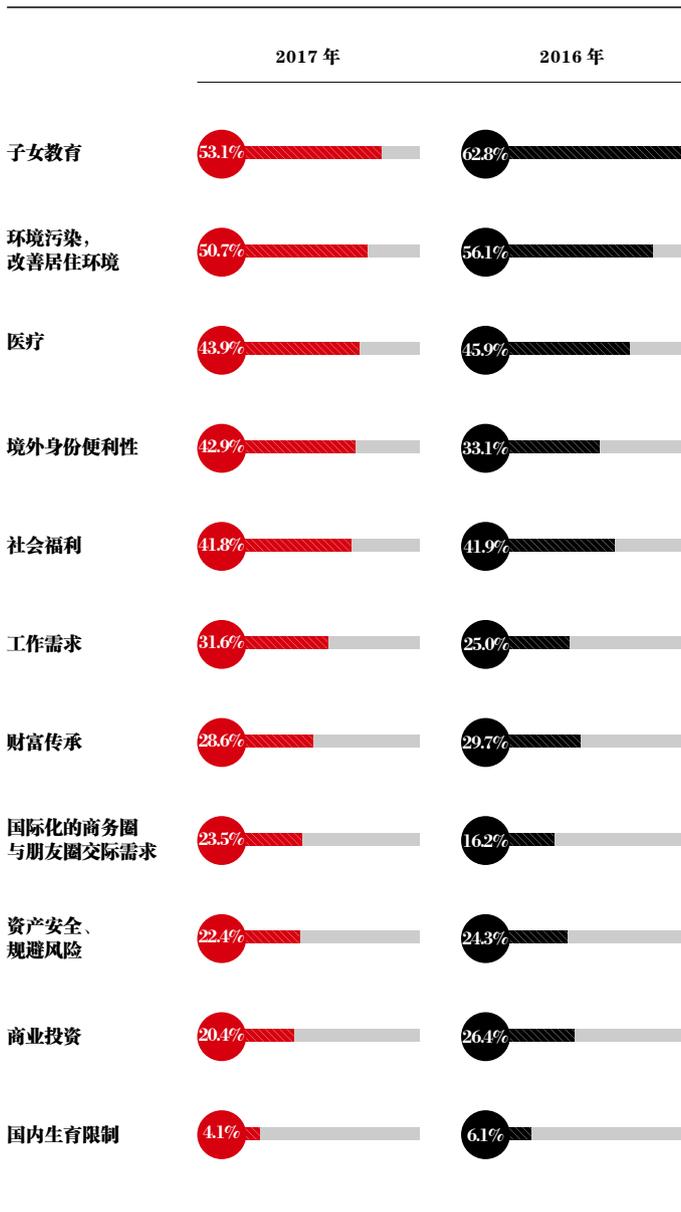
数据来源：2017中国高净值人群财富管理需求调研

### 4.3.2 移民时考虑因素

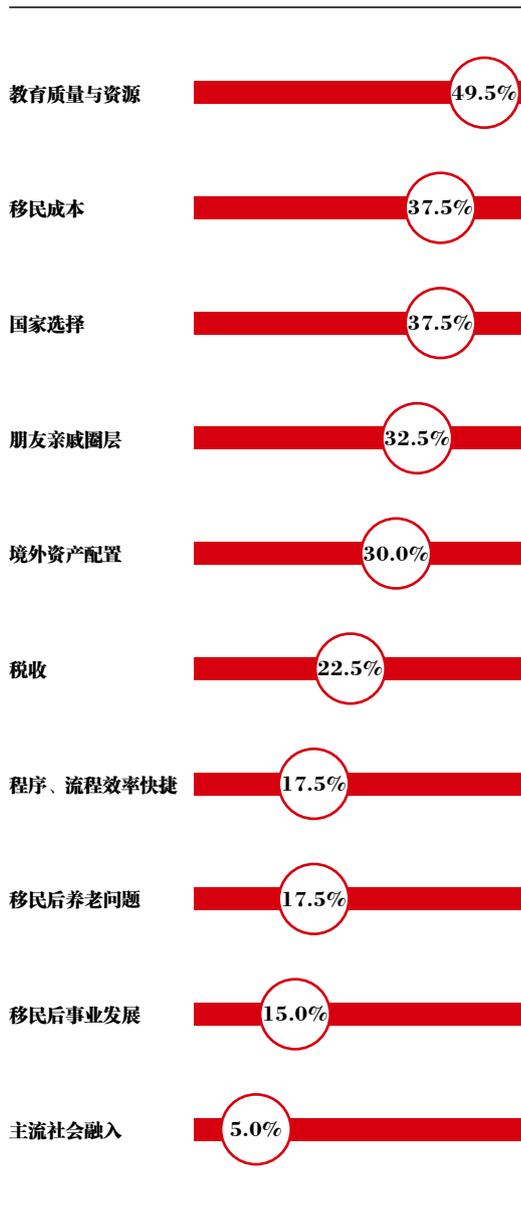
对于中国高净值人群而言，最贴近生活的民生问题已成为他们选择移民的最主要需求，选择移民的原因主要表现在以下四个方面：子女教育质量、居住地环境、社会福利生活质量和医疗水平，其百分比分别为 53.1%、50.7%、43.9% 和 41.8%。另外由于高净值人群全球资产配置需求旺盛，他们出于“境外身份便利性”和“国际化的商务圈与朋友圈交际需求”两种缘由选择移民的人群比例提升较大，与去年相比，增长幅度均接近 10%。

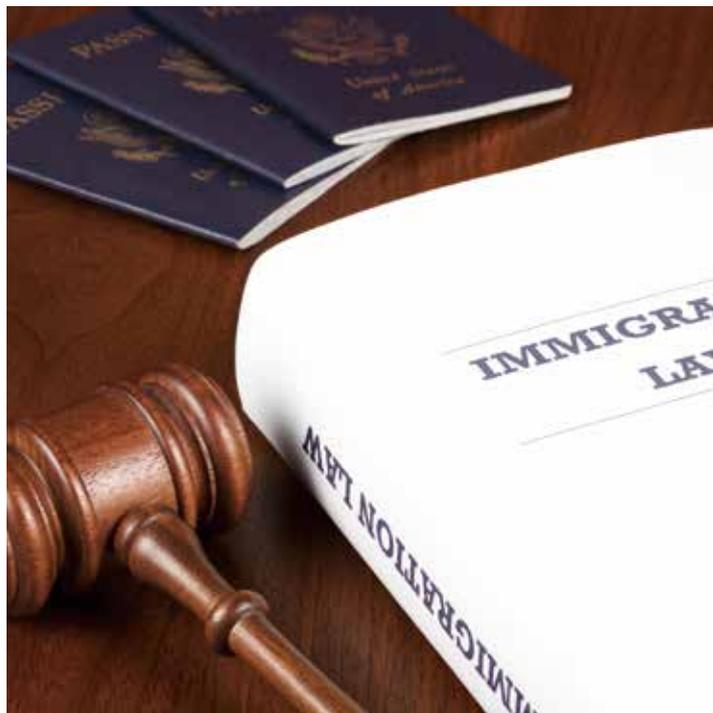
“教育质量与资源”仍然是高净值人群在移民时考虑最多的因素，比例为 49.5%；其次是移民成本和国家选择，考虑人群比例相同，为 37.5%。与去年相比，“境外资产配置”由第三位下降至第五位，随着中国国际化程度和高净值人群全球资产配置进一步提升，这一因素对于高净值人群移民的影响也在逐步弱化。

高净值人群移民动机



高净值人群移民时考虑因素

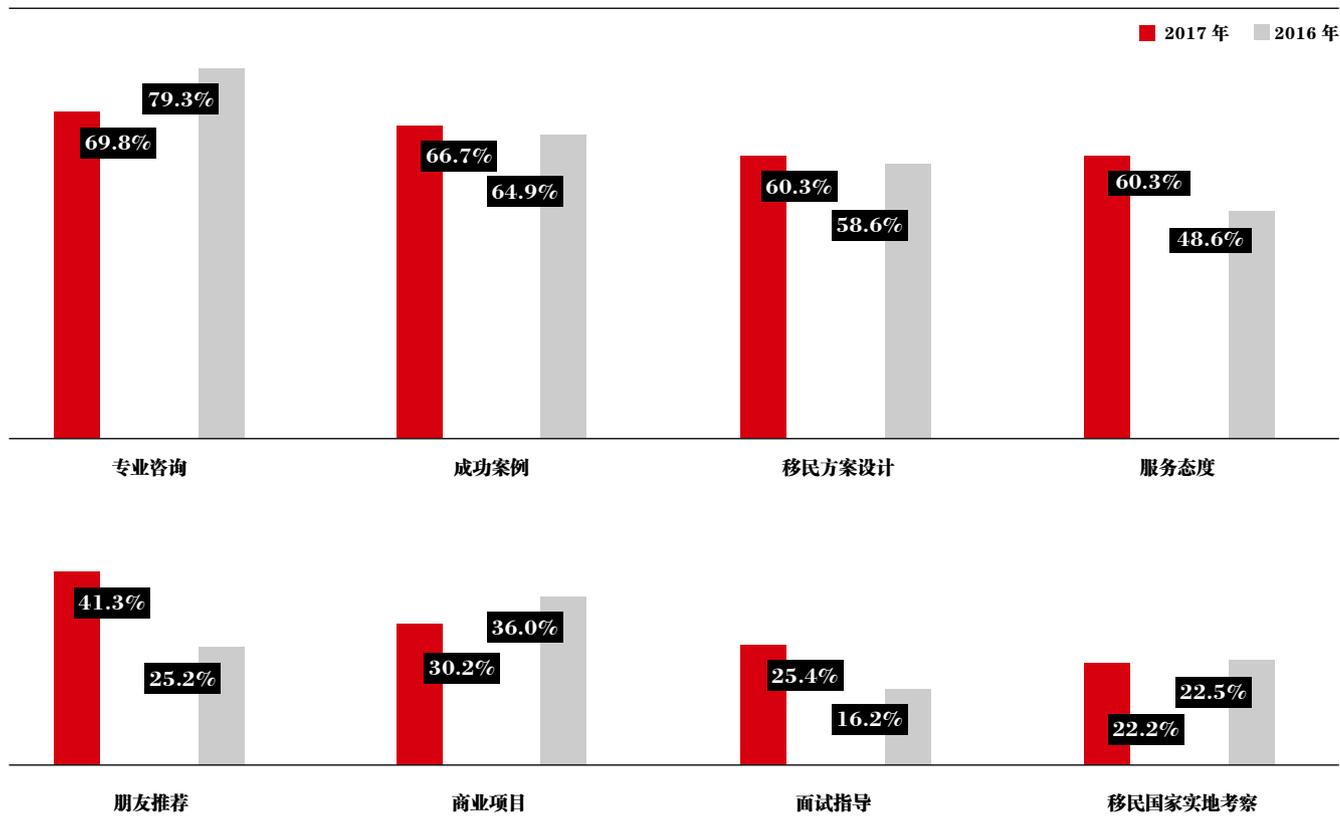




“专业咨询”、“成功案例”、“移民方案设计”和“服务态度”是目前高净值人群选择移民机构的四大标准，选择人群比例超过六成。与去年相比，“朋友推荐”的机构越发受到高净值人群的重视和信任，朋友圈层和口碑对于高净值人群选择移民机构的影响逐渐增强。

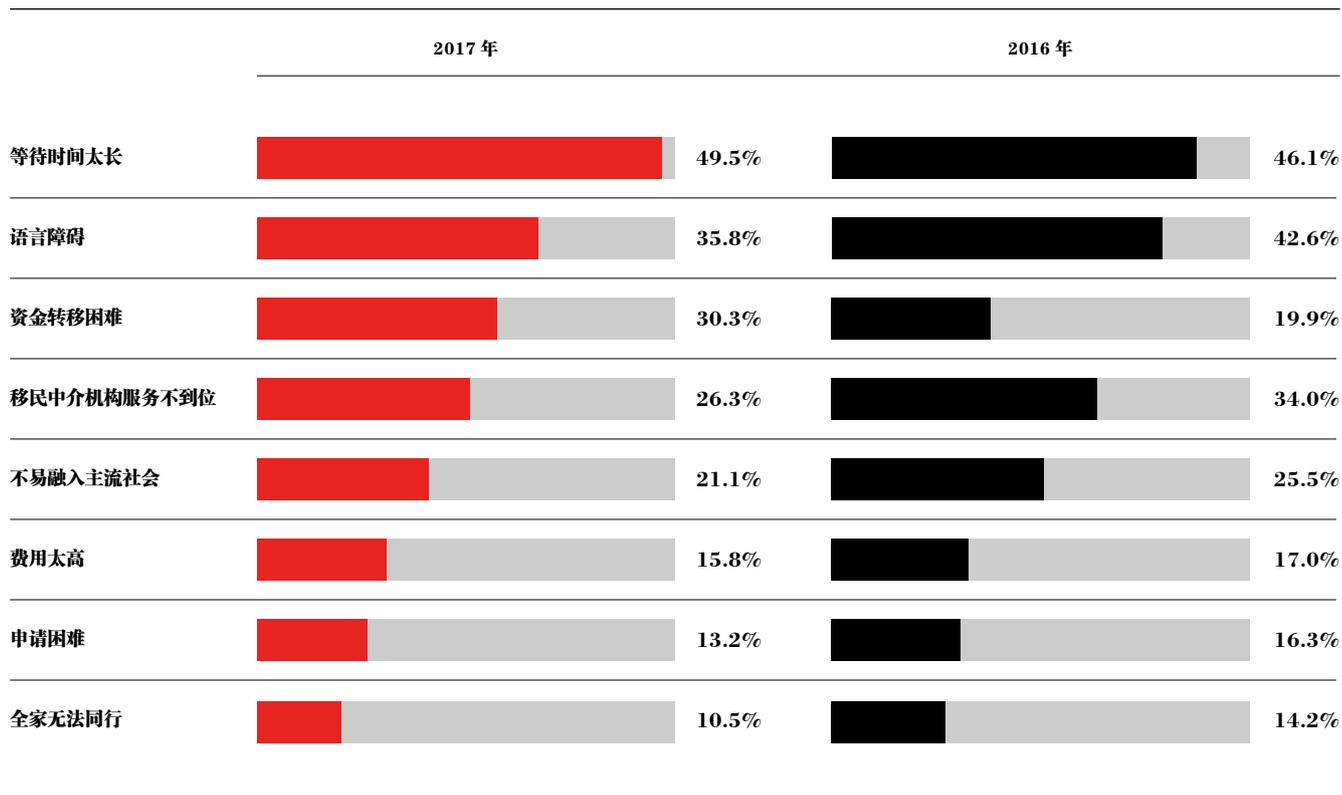
高净值人群通过移民获得更优越的教育、医疗、社会福利、资产配置优化、家族传承的同时也存在许多障碍。总体来看，随着申请人数的增加，移民所在国的名额已经不能满足需求，拿到绿卡的时间越来越长，近五成的移民者在移民均有遇到“等待时间太长”的问题；与去年相比，“语言障碍”、“移民中介机构服务不到位”及“不易融入主流社会”等问题有较为明显的改善和弱化。随着国家对资金外流的管控和限制进一步加强进而波及移民市场，“资金转移困难”也上升至高净值人群移民时遇到的主要问题第三位。

### 高净值人群选择移民机构的标准



数据来源：2017中国高净值人群财富管理需求调研 图片/Getty Images 提供

高净值人群选择移民时遇到的主要问题



## 4.4 子女境外留学现状及需求

### 4.4.1 子女境外留学现状

根据教育部公布数据显示，中国已成为世界最大的留学输出国，2016 年度中国出国留学人员总数为 54.45 万人，比上年增加了 2.08 万人，增长了 3.97%；其中自费留学 49.82 万人，比上年增加了 1.64 万人，增长了 3.4%。

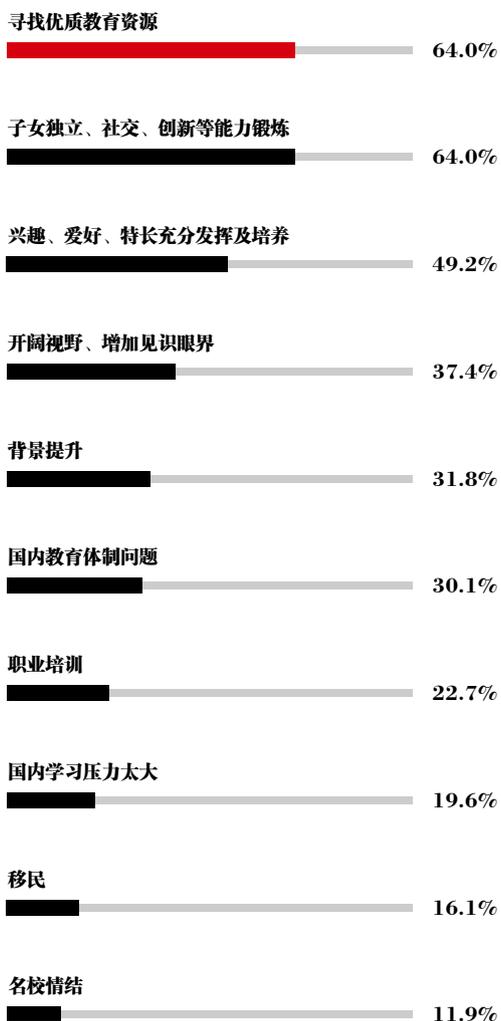
从教育部公布数据上来看，中国出国留学市场规模在稳步扩大，自费留学仍然为市场主体。中国的父母对子女的教育和前途非常重视，但凡具有一定实力的中国家庭，

都会尽全力让子女去境外深造，接受更好的教育。当下对于高净值人群而言，送子女去境外留学接受教育已经成他们的刚性需求。

高净值人群送子女去境外留学的原因比较多元、分散，总体来看，主要的原因有两个：一个是“寻找优质教育资源”，另外一个则是期望通过境外的教育和生活方式锻炼和培养子女的综合能力，考虑人群比例超过六成；随着全球化时代的到来，他们也期望子女能够成为具有国际视野的国际化人才，当然这也有利于子女以后的发展，为应对日益激烈的竞争做好准备。



### 高净值人群送子女去境外接受教育的原因

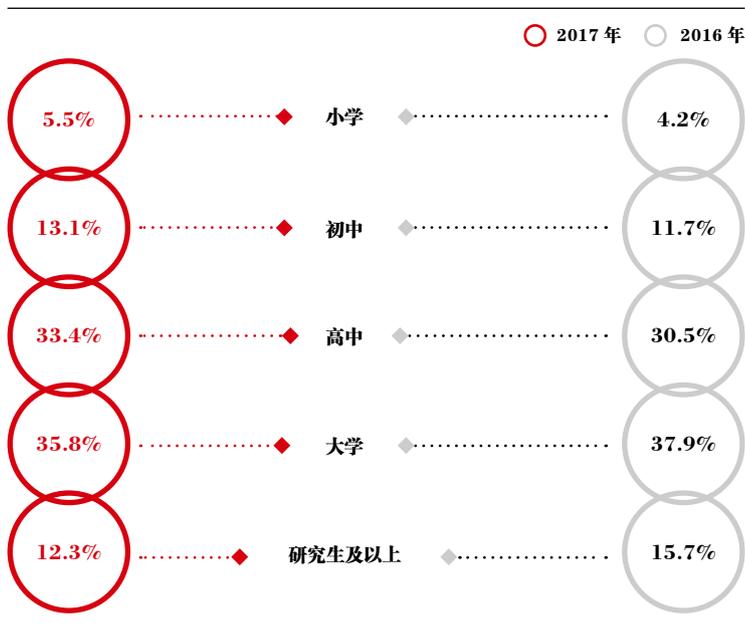




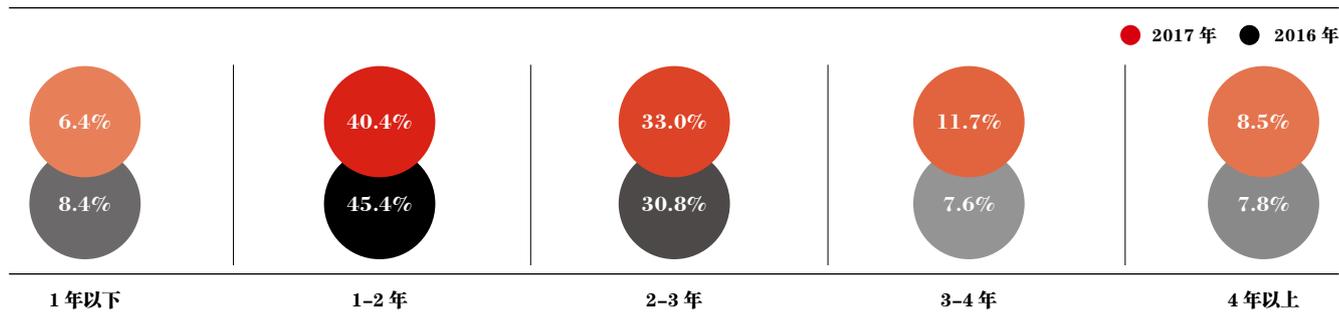
从调查数据上来看，高净值人群子女境外留学的低龄化趋势更加明显，与去年相比，选择大学本科及以上学龄阶段送子女去境外留学的人群比例均有下降，而选择高中及以下学龄阶段的人群比例均有提升。从单个学龄阶段来看，选择大学本科的人群比例仍然最高，其次是高中，两者之间的差距呈逐渐缩小趋势。

境外留学是子女人生规划的一部分，在留学国家、专业、未来就业方向的选择上，一定要提前做好计划和充足的准备。高净值人群平均会提前 2.3 年为子女境外留学开始准备和计划，与去年相比，这一周期增加了 0.3 年；其中准备周期分布在 1-2 年的人群比例最高，达 40.4%，准备周期超过 3 年及以上的人群已超过了两成。

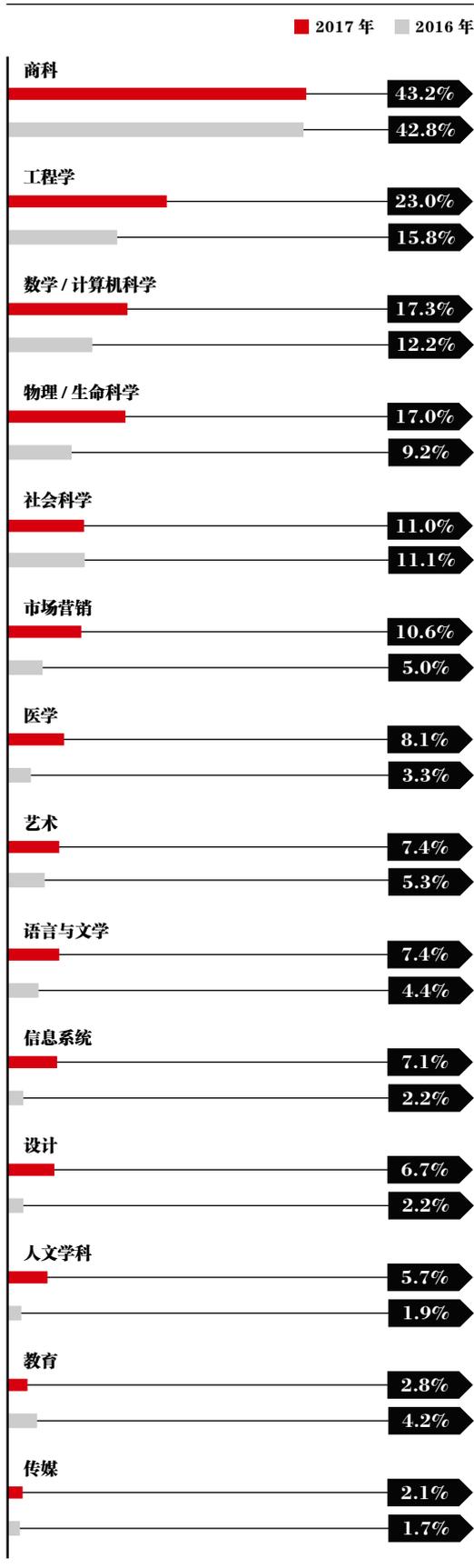
### 高净值人群子女境外留学的学龄阶段



### 高净值人群子女境外留学提前准备周期



### 高净值人群子女境外留学专业选择



### 高净值人群子女境外留学目的国



高净值人群子女境外留学目的国相对较为集中，八成人群选择送子女去英语国家留学。美国、英国和澳大利亚以超高的教育质量和资源享誉全球，也受到中国高净值人群的认可和追捧，从调查数据来看，美国、英国和澳大利亚连续两年成为高净值人群选择送子女境外留学的前三位国家，选择人群比例分别为 52.6%、36.1% 和 16.1%。

商科连续两年成为高净值人群子女境外留学选择专业的首选学科，人群比例达 43.2%；其次就是 STEM 专业，其中选择工程学、数学 / 计算机科学的人群比例上升幅度较大。要想在国外或者回国后尽快找到一份高薪、有发展的工作，那就需要了解国内外不同职业对相应专业的需求状况及变化。根据教育部统计数据表明，逾八成留学人员学成后选择回国发展，基于这个背景，了解国家对何种海归人才有较大需求显得十分有必要。

#### 备注：

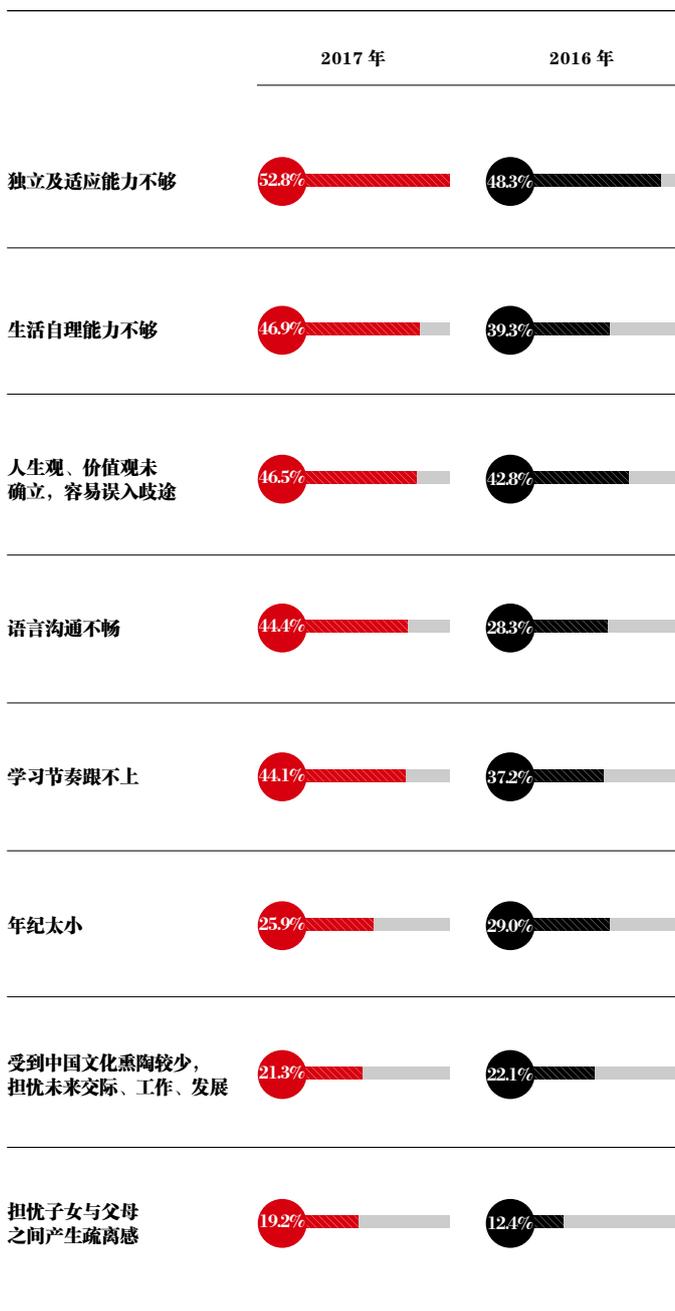
由于各国及各大院校对于专业分类均有所差别，本次调查统计的专业分类基于各大院校官方公布的专业分类和受访者回答统计综合得来。其中商科包含经济学、金融学、管理学和会计学等专业；STEM 指四大类学科：Science、Technology、Engineering、Mathematics，即科学、技术、工程学、数学。

#### 4.4.2 子女境外留学困扰

子女在外，父母对子女的担心是没有办法制止的，特别是在境外留学低龄化趋势下，子女自控意识和能力不足尤为明显，父母对于远在境外的子女担忧更甚。总体来看，父母对境外留学的子女担忧主要表现在五个方面：首先是

对于子女在境外接受教育和生活时“独立及适应能力不够（52.8%）”，其次是担忧子女独自在外“生活自理能力不够（46.9%）”，再者担忧子女的人生观、价值观还没有最终形成，容易被环境和他人误导，从而“误入歧途”；另外他们还有担忧子女“语言沟通不畅”、“学习节奏跟不上”等问题。

#### 父母对子女境外留学的担忧



高净值人群子女境外留学目的国相对较为集中，八成人群选择送子女去英语国家留学，其中美国、英国和澳大利亚连续两年成为境外留学选择最多的国家



## 4.5 出境旅游现状及未来趋势

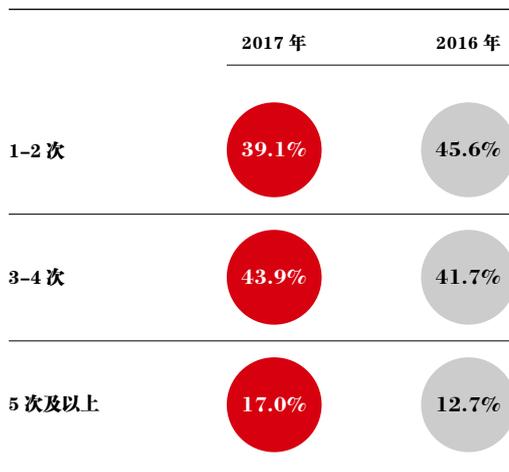
### 4.5.1 出境旅游现状

根据国家旅游局公布数据显示，2016 年全年中国公民出境旅游人数 1.22 亿人次，比上年同期增长 4.3%；出境旅游花费 1098 亿美元，比上年同期增长 5.1%。中国整体出境旅游市场进入相对稳定的发展阶段，预计 2017 年出境旅游人数达 1.27 亿人次。

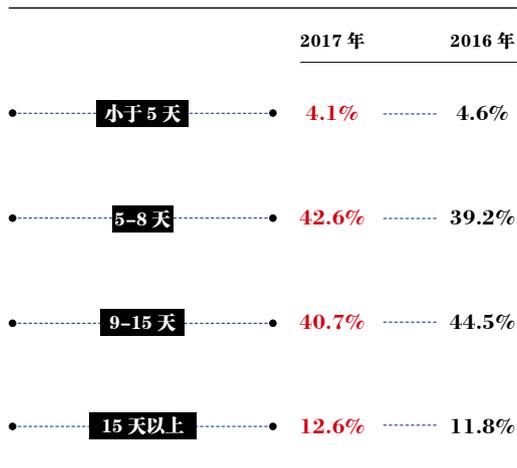
从本次调查高净值人群出境旅游数据来看，高净值人群出境旅游仍然较为火热，主要体现在出境频次、时间和花费三个方面。与去年相比，高净值人群出境旅游频率增加比较明显，出境旅游 3 次及以上人群比例超过六成，增幅达 11.9%；八成以上人群单次出境旅游时间分布在 5-15 天，平均年度出境总天数比去年多 1 天；单次出境旅游平均人均花费在 5.1 万元。



高净值人群年度出境旅游次数

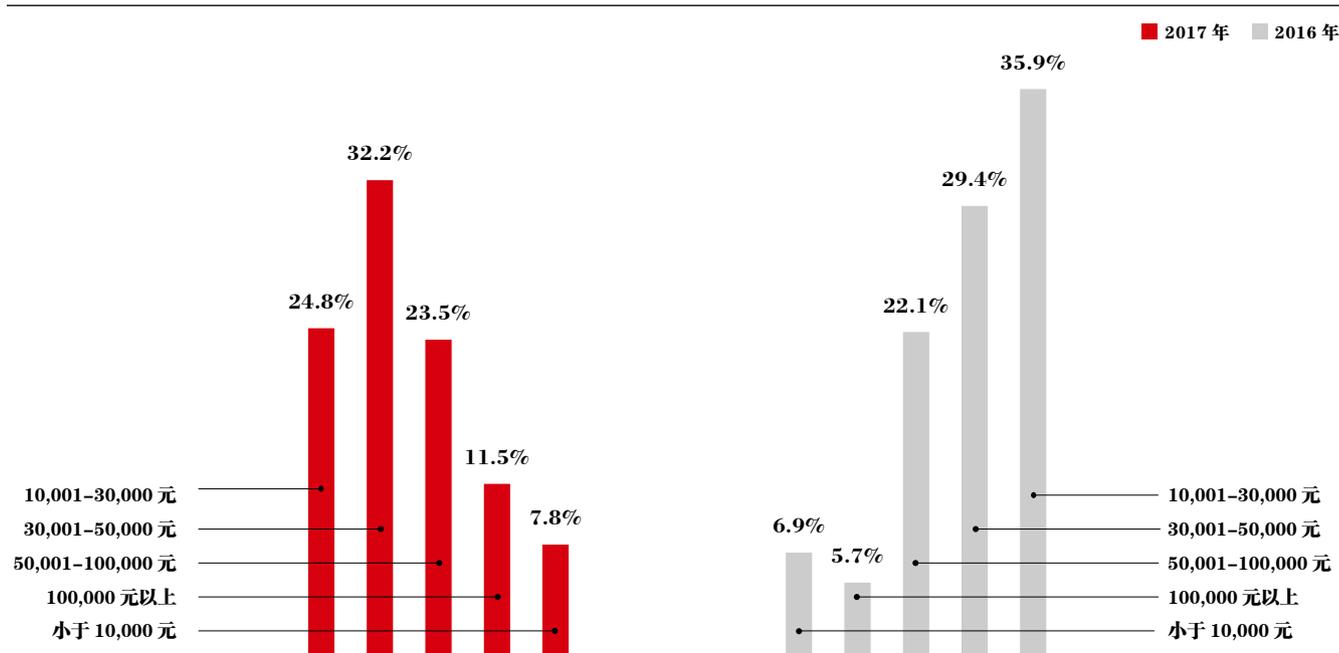


高净值人群单次出境旅游时间



数据来源：2017 中国高净值人群财富管理需求调研 图片 Getty Images 提供

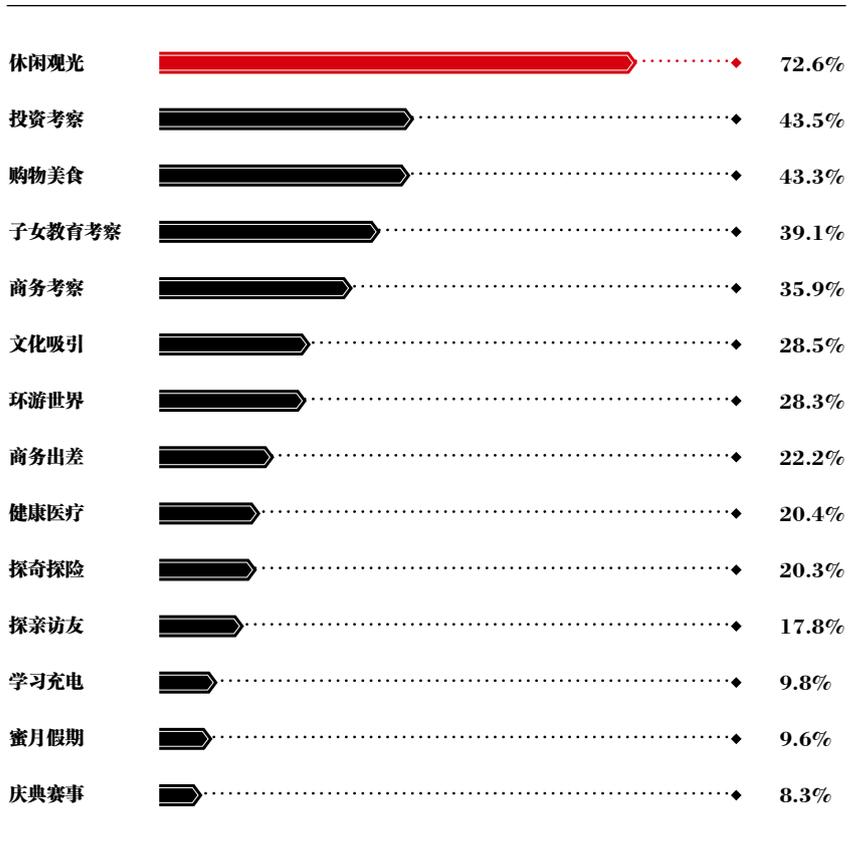
高净值人群单次出境旅游平均人均花费



从出境旅游主题上来看，“休闲度假”依然是中国高净值人群选择出境旅游的最主要目的

从出境旅游主题上来看，“休闲度假”依然是中国高净值人群选择出境旅游的最主要目的，占比 72.6%，这一主题的热度比去年有所下降；排在第二位的是“投资考察”，占比 43.5%；“购物美食”紧随其后排在第三位，占比 43.3%。另外“健康医疗”和“探奇探险”主题类型的出境游热度持续保持强劲势头，与去年相比，以超过 20% 涨幅力压所有其他出境旅游主题。

高净值人群出境旅游主题



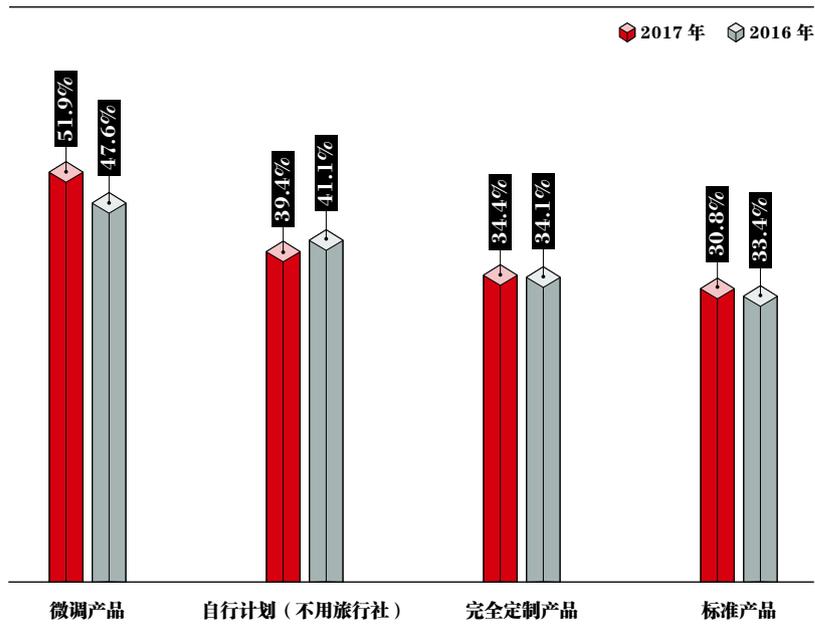
数据来源：2017 中国高净值人群财富管理需求调研

#### 4.5.2 出境旅游行为偏好

与去年相比，高净值人群在今年出境旅游的行程制定上越发青睐“微调产品”，选择人群比例超过五成；相对来说，选择“标准产品”的人群比例下降幅度最大，这也说明“标准产品”已经不能满足高净值人群当下出境旅游的需求，未来高端定制类旅游产品将会主导主流市场。

在安排行程时，中国高净值人群的考虑因素通常以“享乐休闲”为主，“当地美食”仍旧是首要关注点，选择比例超过七成；其次为“购物”的便利性，占比61.6%；景点在行程考虑上排名第三，比例为58.7%。

#### 高净值人群出境旅游行程制定选择



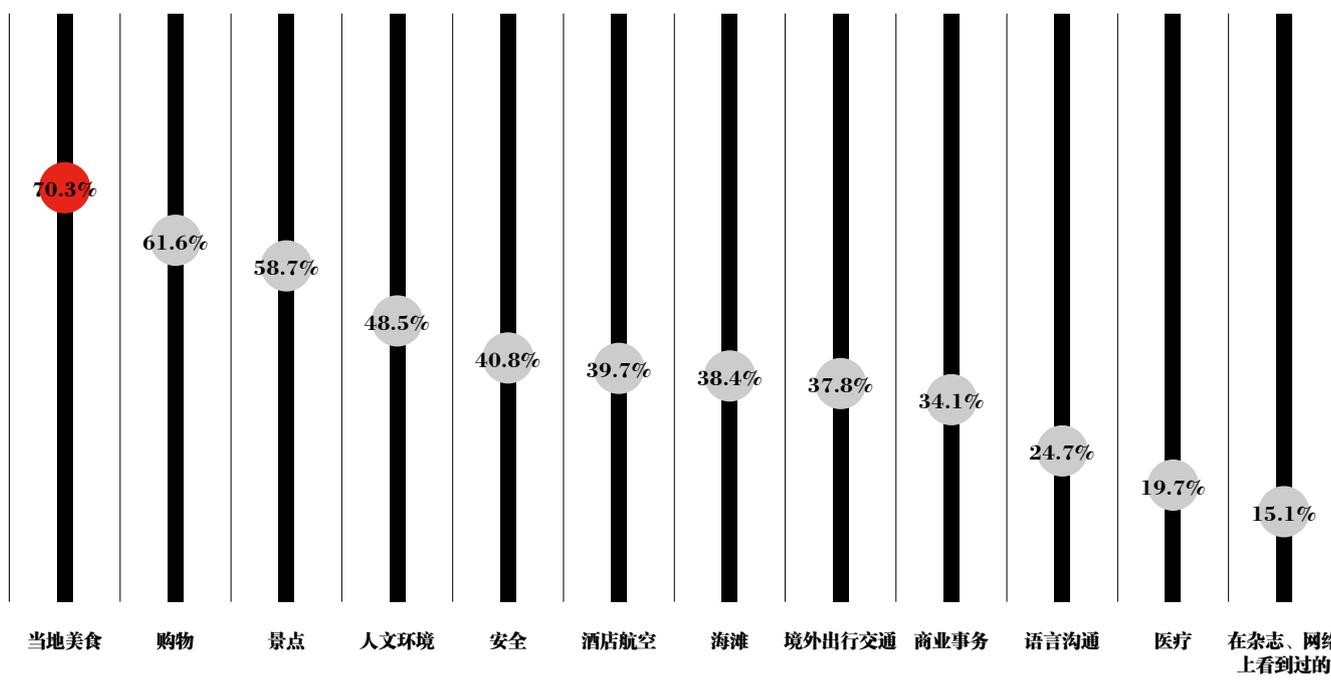
(微调产品：向专业旅游机构定制部分行程产品，其余行程由个人自行安排或在标准产品基础上进行调整)



数据来源：2017 中国高净值人群财富管理需求调研 | 图片 Getty Images 提供

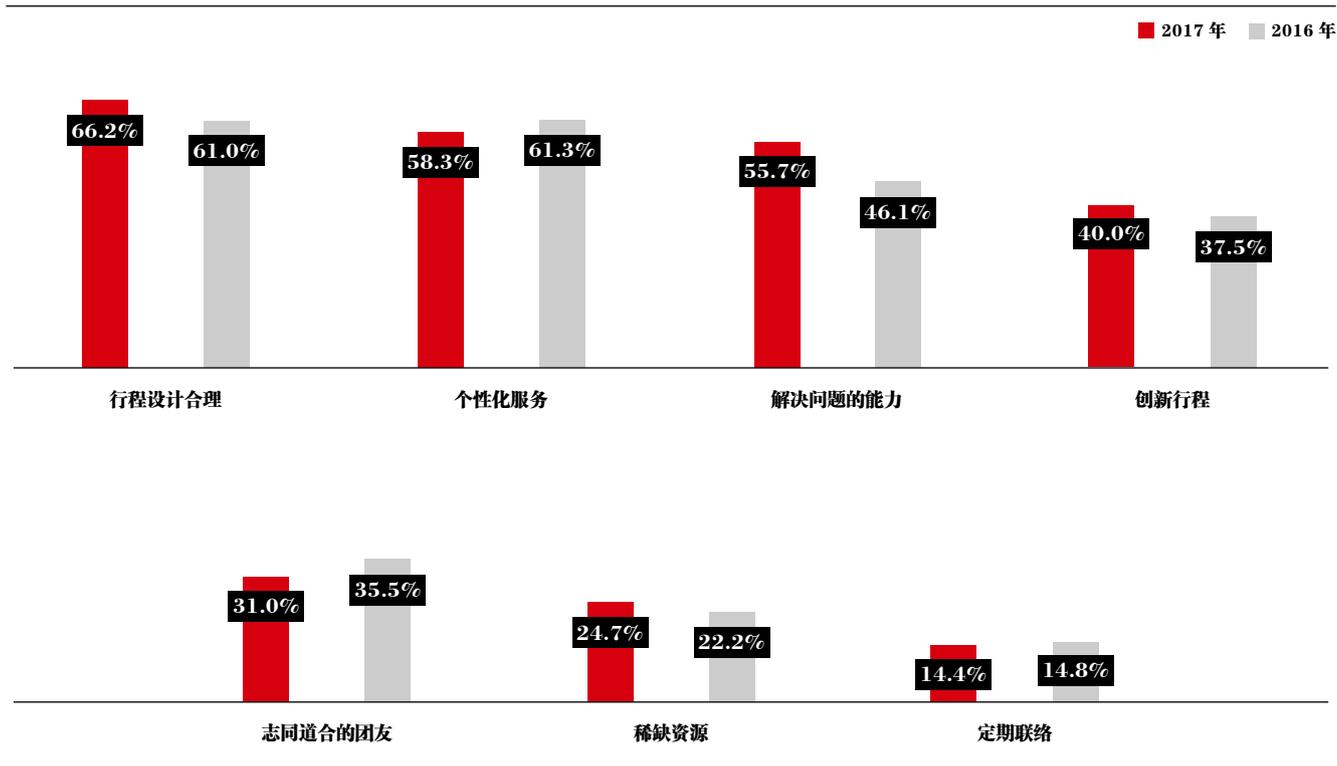


高净值人群出境旅游行程安排时考虑因素



数据来源：2017 中国高净值人群财富管理需求调研 图片 Getty Images 提供

## 高净值人群出境旅游选择旅行机构的缘由

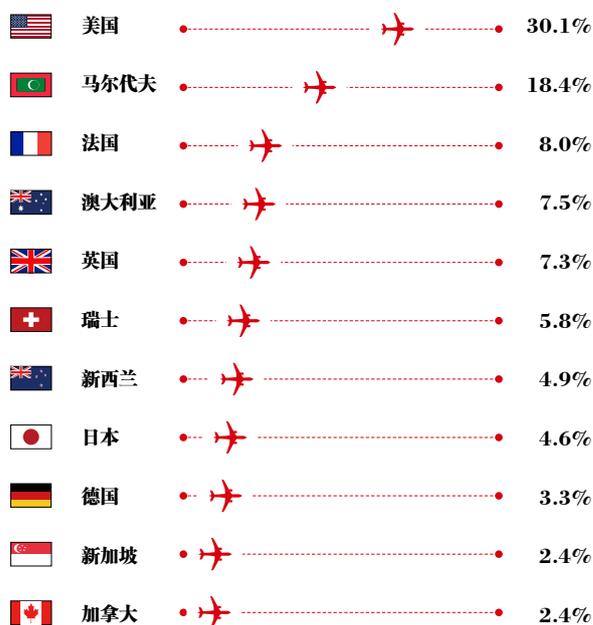


**美国和马尔代夫以较大的优势成为今年高净值人群最青睐的两个旅游国家，人群比例分别为30.1%和18.4%**

高净值人群选择、判断旅行机构标准主要体现在“行程设计合理”、“个性化服务”和“解决问题的能力”三个方面，这三项比重均超过50%。与去年相比，“解决问题的能力”比重增长最多，增长了近10%，可见高净值人群越来越看重旅行机构是否能够高效解决旅途中问题的能力。

美国和马尔代夫以较大的优势成为今年高净值人群最青睐的两个旅游国家，人群比例分别为30.1%和18.4%；集美丽、浪漫、时尚、古典于一身的法国位列高净值人群最青睐旅游国第三位；排在第四位的是澳大利亚，享誉全球海岛风情对于高净值人群而言有不可抗拒的吸引力；受英镑贬值影响，今年英国成为高净值人群最青睐出境旅游国家的第五位。

## 高净值人群最青睐的出境旅游国家



在航空公司方面，国航连续两年排名第一，具有绝对的优势和统治地位。南航（41.3%）和东航（35.2%）分别排在第二、三位。新加坡航空和阿联酋航空仍是最受欢迎的国外航空公司。与去年相比，选择国泰航空的人群比例上升较为明显，比重由去年的13.4%增加至19.2%，通过定性研究发现国泰航空的服务越加接地气，舒适先进的客机和丰富餐饮均能够很好满足高净值人群的乘坐需求。

### 4.5.3 出境旅游未来趋势

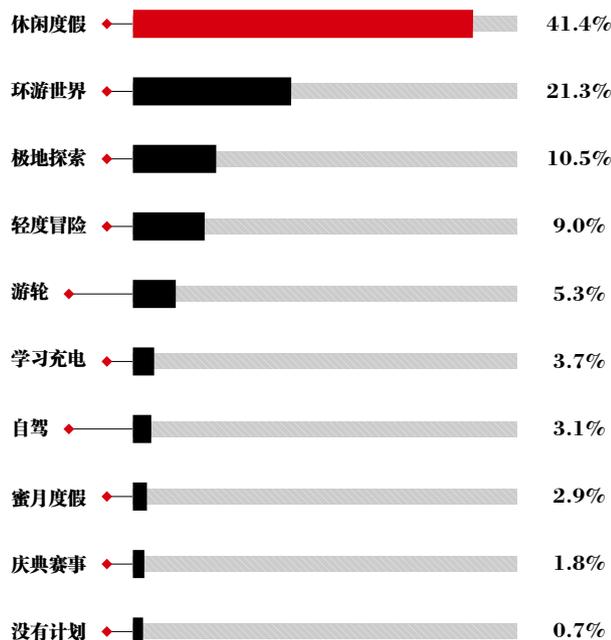
从未来三年计划的出境旅游主题上来看，“休闲度假”仍然是大部分高净值人群最期望的出境旅游主题，人群比例超过四成。接下来较为热门的旅游主题均带有探索、冒险性质，“环游世界（21.3%）”、“极地探索（10.5%）”、“轻度冒险（9.0%）”和“游轮（5.3%）”分别排第二至第五位。

与去年相比，高净值人群对于未来出境旅游的目的地基本没有变化，传统的休闲度假胜地欧洲仍然是高净值人群出境旅游的首选，选择人群比例为36.2%；美洲和南北极分别以23.5%和11.0%的人群选择率位列第二、三名。

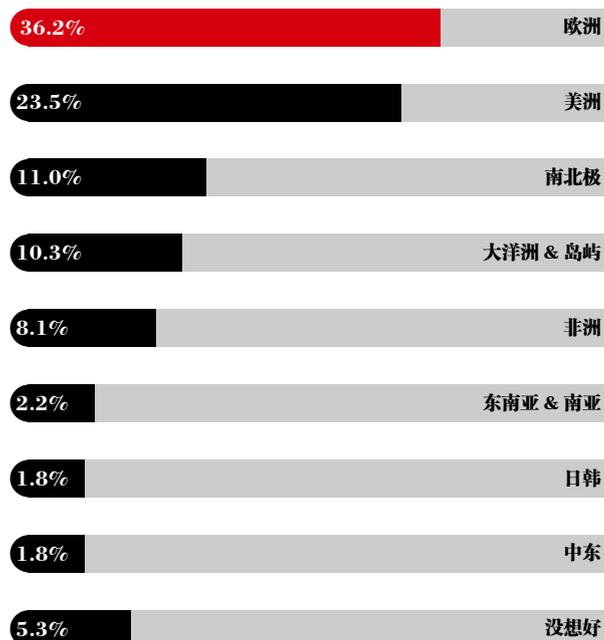
### 高净值人群出境旅游乘坐航空公司 TOP10



### 高净值人群未来三年计划出境旅游主题



### 高净值人群未来三年出境旅游计划目的地



# 中信银行私人 银行介绍



中信银行官方微信二维码



中信银行私人银行官方微信二维码

作为中国私人银行业的先行者之一，中信银行自 2007 年开展私人银行业务以来，秉承为客户“保有财富、创造财富、尊享生活”的理念，通过多年积极探索与实践，努力实现客户资产收益与投资风险的和谐平衡。截至目前，中信银行私人银行客户人数已近 2.6 万人，管理资产规模超过 4,000 亿元，显现出良好的增长态势。凭借多年来的优越表现，中信银行私人银行在 2017 年荣获一系列殊荣，包括中国银行业协会评选的“中国最佳私人银行奖”、“中国最佳家族财富管理奖”、“中国最佳非金融增值服务奖”、“中国最佳客户体验奖”，《亚洲货币》评选的“2017 最佳精品私人银行奖”，《银行家》杂志评选的“十佳家族信托管理创新奖”，《经济观察报》评选的“值得托付私人银行奖”，《证券时报》评选的“2017 中国私人银行品牌君鼎奖”，《财富管理》评选的“最佳中国私人银行奖—最佳资产管理奖”等。

中信银行通过有效整合集团内外部资源，逐步构建了私人银行专属、完整的产品线，产品种类丰富，产品线完善，满足客户多样化的理财需求。由投资顾问、财富顾问所组成的私人银行客户服务团队，运用资产配置的理念与方式方法，协助客户构建、动态管理产品组合。目前，中信银行私人银行的产品体系主要包括：现金管理类产品、固定收益类产品、权益投资类产品、另类投资产品、财富传承类产品——家族信托。

此外，中信银行为私人银行客户打造了

投资者、健康养生、未来领袖、悦动人生、旅行家五大俱乐部，从金融和非金融两个维度，通过专家咨询、增值服务和市场活动，为私人银行客户搭建差异化服务平台。

2015 年，中信银行顺应大资管时代混业经营的趋势，携手中信集团旗下中信证券、中信信托、信诚人寿、中信建投证券、天安保险、华夏基金、信诚基金等金融子公司，合力打造“中信财富管理”品牌，告别过去以产品为中心的财富管理模式，围绕客户的真正需求，从品牌融合、产品组合、渠道整合、专业聚合的角度打造全领域、全流程的全新财富管理模式。

2017 年，中信银行私人银行将继续秉承“致广大而尽精微，以无界成就尊逸境界”的客户服务理念，从产品、服务、活动等维度提升客户体验。在产品方面，着力打造“中信财富指数”与“中信产品精选”等品牌，为私行客户提供大类资产配置体系及动态调整策略；同时，利用家族信托、全权委托等重点产品与业务，帮助私行客户实现家族财富的增长。积极推进分行私人银行中心建设，打造专业的私人银行产品经理、财富顾问、投资顾问和专家团队，为私人银行客户提供 1+1+N 的服务模式。不断丰富市场和品牌活动内容，搭建“标准化+个性化”的活动体系。不断强化中信私人银行品牌，提升私人银行业务经营能力，为私人银行客户提供“金融+非金融”的全方位服务方案。

# 关于胡润百富 引领由富及贵的格调

总部位于上海的胡润百富，是一个拥有中国高净值人群垂直类大数据，充分利用移动互联网优势为高端品牌提供调研与顾问咨询服务的全媒体集团。旗下拥有媒体、公关与活动、调研与顾问咨询、金融投资四大板块；媒体平台拥有胡润百富、胡润国际名校、胡润马道、擎四大品牌。

## 权威榜单

1999年，胡润在中国打造第一张《胡润百富榜》，已连续17年发布，2015年上榜人数1,877人，财富门槛20亿元。2012年，创制《胡润全球富豪榜》，已连续5年发布，2016年上榜人数2,188人，财富门槛10亿美金。除《胡润百富榜》和《胡润全球富豪榜》外，还首创了数个权威性榜单，比如：《胡润慈善榜》、《胡润艺术榜》、《胡润品牌榜》、《胡润少壮派富豪榜》、《胡润女富豪榜》等。

## 市场调研

胡润百富还长期追踪记录高端人群的变化。携手泰康人寿发布《中国高净值人群医养白皮书》，携手民生银行发布《中国超高净值人群需求调研报告》，携手兴业银行发布《中国高净值人群心灵投资白皮书》、《另类投资白皮书》、《消费需求白皮书》，携手汇加移民发布《中国投资移民白皮书》，在亚洲国际豪华旅游博览会发布《中国奢华旅游白皮书》，与星河湾发布《第一居所趋势白皮书》，与中信银行发布《海外教育特别报告》，与民生金融租赁发布《中国公务机行业特别报告》。此外还有《至尚优品——中国千万富豪品牌倾向报告》、《中国豪华车品牌特性研究白皮书》、《中国高净值人群养生白皮书》等等。

## 高端活动

胡润百富每年定向举办上百场高端活动，圈子创造价值，精准强势影响有影响力的圈层。除北京、上海、深圳、三亚等国内城市之外，还带领中国企业家先后走访英国、美国、新加坡、澳大利亚、印度等国家，为领袖级企业家在国际舞台赢得话语权，共同成就中国原创企业家走向世界的梦想。

## 财经脱口秀

2015年10月，胡润百富与约珥传媒倾力打造的年度创新财经脱口秀节目——《马上胡》正式上线第一财经电视、爱奇艺和宁夏卫视，于每周六晚17:45首播。开播以来，平均每期获得40多万的点击量。胡润国际2012年，胡润百富走向印度。如今，胡润百富在当地已知名于《胡润印度富豪榜》、《胡润印度慈善榜》以及一系列为印度最受尊敬的企业家打造的高端活动。

## 金融投资

2015年下半年，胡润百富与80后领军企业家王麒诚夫妇成立胡润创富基金，支持年轻创业者实现创富梦想。



更多信息，请浏览胡润百富网站  
www.hurun.net，关注胡润百富  
新浪微博@胡润百富，胡润百富  
官方微信 HurunReport

胡润旗下微信号：  
胡润百富和国际名校，  
期待您的关注！

## 研究方法

《2017 中国高净值人群财富管理需求白皮书》(Wealth Management : Trends of the Chinese HNWI) 的研究成果来源于中信私人银行与胡润百富共同合作项目。

在全球化趋势的大环境下，作为首份针对高净值人群全球财富管理需求的白皮书，该项目对中国大陆地区的企业家及高净值人群开展专项研究。依托胡润百富和中信私人银行高净值人群数据库，项目组在 2017 年 3 月~8 月期间按照性别、年龄、区域、家庭总资产、境外经历等维度进行分层随机抽样，对 671 位高净值人士样本开展一对一问卷访问形式的定量研究，样本覆盖了全国共 22 个省直辖市。同时，项目组在北京、上海、广州、深圳、浙江、江苏六个地区开展了具有领导型企业企业家以及专家的一对一定性面访近 30 位，以求更广泛、深入地对该部分人群特征与需求进行挖掘和研究。

此外，项目组还充分挖掘胡润百富公司十余年研究成果，结合胡润研究院近年来发布的《胡润百富榜》、《胡润财富报告》等历年系列“白皮书报告”中的历史数据以及相关公开信息的整理，运用大量案头研究与数据统计分析方法，有效保证并提高了此次调研报告结论的精准度，了解中国高净值人群对于跨境的需求与趋势，从而创造巨大的品牌价值和媒体价值。

---

## 版权声明

《2017 中国高净值人群财富管理需求白皮书》所有文字内容、图表及表格的版权归中信银行与胡润百富公司共同所有，受中国法律知识产权相关条例的版权保护。未经中信银行和胡润百富公司联合书面许可，任何组织和个人不得将本报告的部分和全部内容用于商业目的。如需转载请注明出处。

本报告所有使用的数据来源于专项调研及公开资料。本报告的观念及结论基于对以上数据的洞察与分析，对读者基于本报告信息做出投资行为，中信银行与胡润百富公司不承担任何法律责任。如有涉及版权纠纷问题，请及时联系中信银行和胡润百富公司，谢谢！



中信银行  
CHINA CITIC BANK

私人银行  
PRIVATE BANKING

30  
1987-2017

# 因您全权相托 我必全力以赴

中信银行私人银行全权委托资产管理  
助您财富不断攀升, 人生亦从容向前!

## 中信银行恒赢系列全权委托资产管理

中信银行面向可投资金融资产人民币三千万元以上(含)超高净值私人银行客户推出专属恒赢系列全权委托资产管理。根据客户不同的风险偏好以及收益性、流动性等方面的综合需求, 定制“一对一”专属理财产品, 并提供配套“交互式”服务。彰显“全类别资产、全策略投资、全球配置、全新模式、全明星团队”五大特色, 承载“中信财富管理”品牌内涵。

砥砺前行三十  
以信致远  
30<sup>th</sup> ANNIVERSARY



全国统一贵宾服务专线  
**10105558**

<http://bank.ecitic.com>