

中信保诚人寿「传家」· 胡润百富

2025 中国高净值人群品质养老报告

CITIC-Prudential Life Family Inheritance-Hurun Report
China HNWI Good Retirement Strategy 2025



总享时光，

探索人生新奇遇！

序言一

应新势 开新局 赴未来



常戈

中信保诚人寿保险有限公司
党委书记、执行董事、总经理

2025 年，当全球经济的迷雾在地缘冲突余波与供应链重构中持续弥漫，中国经济和中国力量恰如胜利日阅兵场上“战旗映旭日，铁流震乾坤”的壮阔图景，气势磅礴奔涌向前。中国经济在惊涛骇浪中稳健转换新动力，持续释放新动能，不断迸发新活力，在百年变局时代画卷中书写高质量发展新篇章。

近年，面对新经济金融形势下寿险行业转型升级的关键窗口期，中信保诚人寿主动对标国家金融战略导向，以“坚守政治性、践行人民性”为根本遵循，全面贯彻新发展理念，奋力开辟发展新局面。以“1628”三年战略规划为引领，将“创新”置顶为核心发展引擎，坚定推进以客户为中心的全面转型。依托中信集团综合金融优势与保诚集

团全球经验，构建“康养育富”四大场景化服务体系，推出“保险+健康”“保险+养老”“保险+教育”“保险+财富”的综合解决方案，突破传统保单销售的单一范式，完成从“规模导向”向“价值导向”深度转型，推动服务向客户全生命周期经营的跨越式升级。2025 年上半年，中信保诚人寿实现净利润 10.26 亿元，保险业务收入同比增长 11.37%，新业务价值大幅提升 51%，偿付能力持续达标，经济效益与经营稳健性同步跃升，尽显高质量发展的强劲动能。

在养老领域，深度契合国家“9073”养老格局，推出“信未来信养老”养老金融品牌，构建“康护+旅居+居家”三位一体的服务模式，提供一站式品质养老解决方案。产品端，构建覆盖养老保障、保值增值、健康守护、身故赔付、意外防护的“医康养”全维度产品体系；服务端以居家养老为核心，提供智能安全预警、远程智能医疗（年均服务超 1 万家庭）、终身学习课堂及未来康护服务，覆盖 28.4 万客户；机构养老提供五星级环境、动态化照护及专业阿尔茨海默照护，服务 6.4 万客户；旅居养老通过“旅游+康养”模式满足活力养老需求，覆盖 2.1 万客户。

在财富管理与传承领域，中信保诚人寿「传家」品牌持续引领高净值客户综合服务创新，通过定制化方案绘制家族财富的基因图谱，实现从资产保全到代际赋能的跨越。2025 年，充分发挥中信金控大财富管理生态优势，整合信托、养老、健康等资源，推出“保险+信托+养老”直付模式，实现财富传承与养老规划的无缝对接，为高净值客户提供定制化、跨周期、多代际的财富保障与传承方案，品牌影响力与市场认可度持续提升。

未来，中信保诚人寿将继续坚守“长期主义”和“价值导向”，持续深化“保险+”生态布局，推动养老金融、绿色金融、科技金融等重点领域的创新突破。以保险资金的“耐心资本”培育时间的玫瑰，用科技赋能打通服务经脉，与客户、合作伙伴并肩同行，共同“做时间的朋友”，在不确定的环境中锚定确定性的未来，携手助力人民美好生活与中国式现代化建设的伟大进程。

“志合越山海，同心共致远。”感谢每一位信任与支持中信保诚人寿的客户与伙伴。我们期待，在时代的浪潮中，以信相伴，以诚守护，与您共筑稳健未来、共创时代价值。

序言二

经营未来 乐享银龄



姜南

中信保诚人寿保险有限公司
首席市场官

2024 年，中国 60 岁以上人口突破 2.9 亿，占比超总人口两成。当“老龄化”不再是纸上的抽象概念，而是扑面而来的现实图景，养老这件事也从人们心中模糊的晚年想象，变成了必须作答的时代考题。从青年时的热烈奔涌，到中年时的厚重担当，步入桑榆之年的人们，该如何擘画往后岁月，才能真正安享那份松弛又丰盈的人生新阶段？这背后不仅需要稳稳的养老资金托底，更要填满健康照护、情感陪伴的身心需求。

聆听所致，信诚所在。深耕二十载，中信保诚人寿始终把目光聚焦于高净值家庭的长远发展与品质生活。2025 年，我们携手胡润百富，将视线精准投向品质养老这片蓝海，深入挖掘高净值家庭在养老规划、资金配置、服务诉求等方面的真实心声，期许以扎实的专业研究，为养老金融与服务体系的完善添砖加瓦。调研让我们看到，随着人工智能的迭代、

医疗配套的升级与养老理念的革新，高净值人群对“养老场景”的认知正在被重新定义——未来养老将从“居家独守”的单一模式，逐步走向“居家+社区”的融合共生。AI 智能科技更像一位隐形管家，从日常健康监测、生活琐事照料到长远财富规划，全方位为养老品质“加分”。为了拥抱更优质的居住环境与专业照护，21% 的中国高净值银发族选择了机构养老。而这一切品质养老的背后，离不开科学的资金规划：高净值银发族的养老收入替代率高达 75%，其中商业年金险的作用尤为亮眼——它所承载的稳定现金流、资产保障与财富传承功能，为确定性养老筑起了坚实屏障，这份价值正被越来越多人认可。

2025 年，是中信保诚人寿践行“以客户为中心”创新发展的筑基之年。依托中信集团“金融全牌照+实业广覆盖”的强大后盾，加之保诚集团百年国际保险服务经验的加持，我们紧紧围绕客户从“单身贵族”到“成家立业”，从“人到中年”至“幸福晚年”的全生命周期需求，以“康养育富”四大场景为核心，打造出“保险+健康医疗”、“保险+养老”、“保险+子女教育”、“保险+财富管理”四类产服方案，只为提供那份差异化、特色化且有温度的陪伴。在养老领域，我们深度契合中国“9073”养老格局，推出“信未来 信养老”养老金融品牌，构建起“康护+旅居+居家”三位一体的服务模式，提供一站式品质养老解决方案。产品端，我们不断完善“医康养”产品图谱，形成了覆盖养老保障、保值增值、健康守护、身故赔付、意外防护的全维度产品体系；服务端，我们扎根居家养老，打造集智能安全预警、远程智能医疗、终身学习课堂、未来康护服务于一体的居家服务网络；织密机构养老版图，提供以五星级环境、动态化照护、专业阿尔茨海默照护为特色的优质康养资源；探索旅居养老新路径，用“旅游+康养”的模式满足银发族“边玩边养”的活力需求；更在行业内创新“保险+信托+养老”直付模式，推出信托养老服务，将养老资金管理、财富有序传承与养老服务安排拧成一股绳，给出全方位解决方案。我们渴望以这份有品质、有温度的养老服务，助力高净值家庭共享天伦之乐。

“老龄化浪潮下，所有行业都值得重做一遍。”中信保诚人寿正以保险产品为笔，以养老服务为墨，怀揣“重做一遍”的匠心，细细勾勒老有所养、老有所乐的银龄画卷。这份耕耘与探索，从不局限于商业的边界，更期盼每一位长者都能在陪伴中触摸温暖，在时光里沉淀从容，真正从被动的“准备养老”，迈向主动的“迎接未来”。

序言三

筹谋安澜 颐养传家



危九平

中信保诚人寿保险有限公司
高净值业务部总经理

“桑榆未晚，霞尚满天。”晚年不只是岁月的沉淀，更是生命质量的升华。随着我国进入高质量发展新阶段，高品质养老已然成为衡量美好生活的重要标尺，特别是在高净值群体中，养老的内涵正从物质保障向精神富足、代际和谐与文化遗产的多元维度深化。

国家高度重视养老事业的高质量发展，积极构建多层次养老服务体系，推动“银发经济”与健康中国战略深度融合。中信集团作为金融与实业并举的综合性龙头，将养老纳入集团战略重要组成部分，依托“金融全牌照+实业广覆盖”的综合优势，积极布局康养生态，致力于为中国家庭提供全方位、高品质的养老解决方案。

在此战略框架下，中信保诚人寿积极响应，将养老保障与家族传承深度融合，不仅推出多种契合长寿时代需求的养

老保险产品，更整合健康管理、养老服务及代际传承资源，围绕“信未来 信养老”的品牌理念，打造“金融+科技+服务”养老生态圈，切实助力高净值家庭实现从容、优雅的晚年生活。

作为中信保诚人寿的高端子品牌「传家」，自2014年创立以来，始终以“更懂东方传承之道”为使命，深耕高净值家庭服务领域。我们深刻认识到，养老规划不仅是财务安排，更是融合了健康管理、精神追求和家族文化的综合艺术。我们全面升级「传家」增值服务体系：打通中信协同综合金融服务渠道，链接海外综合金融服务平台和中信信用卡无限卡专属权益。建设覆盖“检、诊、护、康”全周期的健康服务生态圈，提供健康管理、就医诊疗、康复护理高端服务资源。深度契合国家“9073”养老格局，推出信托养老服务，打造“保险+信托+养老”直付模式。

今年5月，中信保诚人寿联合中信银行、中信信托等集团金融子公司，联动中信集团养老产业平台中信兴业养老，以及信银理财，创新推出“银行+保险+信托+产业”四位一体的信托养老服务业务。这一创新业务模式充分发挥了中信集团“金融全牌照+实业广覆盖”的综合优势，围绕中信金控“信未来 信养老”养老金融品牌服务体系，为客户提供一站式养老综合解决方案。通过将保险保障、信托架构与养老服务深度融合，实现了客户端在养老资金专业管理、财富有序传承和养老服务精准对接安排三大核心诉求。

科学、前瞻的养老规划，是保障晚年生活品质、实现个人全面发展的重要前提，它不仅关乎个体福祉，更与家国安宁、代际和谐紧密相连。在人口结构转变与社会发展转型的背景下，养老已从单一的物质保障，升至涵盖健康管理、情感归属、价值实现等多层次需求的系统性工程，这要求我们以更全局的视野进行战略布局。一份理性的规划，能帮助人们从容应对长寿时代的挑战，希望这份报告能够助力您从容规划个人与家庭的养老之路，实现从基础保障到精神富足的多维跨越。

中信保诚人寿「传家」深刻洞察这一趋势，将持续拓展康养生态圈，致力于为高净值家庭提供更智慧、更完整的养老解决方案。我们秉持“长期主义”与“价值导向”，愿以专业之力，陪伴每个家庭未雨绸缪，助力您安顿未来岁月，温润家族传承。

目录

01

序言

05

开篇

06

报告亮点

08

第一章 解码中国高净值人群

- 1.1 整体规模
 - 1.2 人群构成
 - 1.3 消费形态
 - 1.4 投资趋势
-

20

第二章 中国高净值人群的
养老现状

- 2.1 养老模式
- 2.2 健康医护
- 2.3 品质生活
- 2.4 养老资金

38

第三章 中国高净值人群的
养老未来

- 3.1 养老模式新看法
 - 3.2 医疗健康新期待
 - 3.3 品质生活新规划
-

54

专家观点

64

高净值客户专访摘录

78

关于中信保诚人寿「传家」

79

关于胡润百富集团

80

研究方法及版权声明

开篇



胡润 Rupert Hoogewerf

胡润集团董事长 / 首席调研官

《半月谈》的一篇文章写道，未来 10 年，中国将迎来史上最大“退休潮”，以平均每年 2000 万人的速度退休，你可以想象为每天都有一个大型体育场的人数规模进入晚年。根据中国国家统计局的数据，2024 年末，中国 60 岁及以上人口超 3 亿，约等于美国的全国人口总量。毫无疑问，中国正在经历一场关乎 3 亿人的“银发突围战”。

当中国社会正以空前规模迎接老龄化挑战时，远在大洋彼岸的英国王室却以其独特的“超长待机”现象提供了另一种观察样本。2022 年，女王伊丽莎白二世以 96 岁高龄离世，大家都惊叹于她永不退休、永葆活力的生命姿态。女王的至亲们同样长寿：丈夫菲利普亲王，享年 99 岁；母亲伊丽莎白王太后，享年 101 岁；弟弟肯特公爵爱德华王子，今年（2025 年）也已经 90 岁高龄。这些头戴王冠的耄耋长者以其跨越世纪的生命力和持续的社会参与，为当代老龄化研究提供了独特的观察视角。

养老生活是关乎生活质量与家族长远发展的重要命题，有效地规划是保障退休后生活品质、实现代际财富安全传承与责任有序交接的关键所在。养老的终极命题，既关乎年老时的安稳与体面，更关乎整个家庭的安全感、掌控感和家族的传承。为此，中信保诚人寿「传家」携手胡润百富，发布了《2025 中国高净值人群品质养老报告》。我认为报告中几点值得您关注：

首先，社区养老的模式正迎来新的发展机遇。在养老方

式的选择上，当前高净值银发族选择居家养老的最多（68%），其次是机构养老（21%），社区养老最少（11%）。但是对于尚未退休的高净值人群，希望居家养老的比例下降至 59%，倾向社区养老的比例上升到了 19%。这说明已经有很多人看到了社区养老模式在医疗配套、个性化服务定制、社交资源整合等方面的能力，也反映出“养老场景”正在发生的认知迭代，预示未来养老模式将向“居家 + 社区”融合转型。

其次，商业年金险的价值越来越显现。高净值银发族退休后收入可达退休前收入的 75%，这一比例远高于全国平均水平（42.6%）。这其中，商业年金险的高配置率发挥了关键作用。在高净值人群退休后的金融资产配置中，银行储蓄被提及最多，而选择配置商业年金保险的比例同样引人注目，超过 50% 的受调研者有意愿将其纳入养老资产组合。心理学中有一个“拥有效应”的概念，说的是人一旦拥有了某种工具，就觉得自己的能力变强了。麦克卢汉说，媒介即人的延伸。商业年金险，归根结底也是人的延伸，它延伸了人的资金调动能力，帮助人们更自信地面向未来。

再次，新技术尤其是人工智能，将深度重塑高净值人群的养老生活。在感兴趣的前沿医疗话题中，44% 提到了远程医疗 / 随身智能装备。在高端医疗需求方面，25% 关注智能设备（如助行、护理机器人等）。对于未来的养老生活畅想，31% 认为自己会进行数字创作（如 AI 绘画、AI 作曲等）。对于未来养老机构的期望，智能化选项占比 27%。ChatGPT 的出现曾被视作 AI 领域的“iPhone 时刻”，如同智能手机革命般重新定义了技术边界；而当 DeepSeek 推动 AI 进入“小米时刻”，通过技术普惠让高端智能服务变得触手可及，未来科技一定会从健康管理、生活服务到财富规划全方位赋能品质养老。

最近，我的企业家朋友们反复在说“不要用战术的勤奋，掩盖战略的懒惰”。我想，这句话与我们的报告主题非常契合。老龄化社会的到来，既是企业必须面对的战略机遇，也是个人无法回避的长期课题。在时间的坐标系里，战略从来不是“未来做什么”，而是“现在开始做什么才能让未来可控”。真正的战略眼光，不在于预测遥远的未来，而在于此刻就锚定趋势、提前布局。无论是企业重构商业模式，还是个人规划养老生活，唯有将“老龄化的必然”纳入当下的决策核心，才能在未来从容应对。

在这篇报告中，你不仅能了解中国高净值人群的养老现状与养老未来，还会看到各种有趣的心理学现象、最新的科研成果、前沿的科技趋势、兴起的新概念和理念。最终，我希望你心中的养老规划蓝图可以更加清晰，愿各位阅读愉快。

报告亮点

206.6
万户

拥有千万人民币家庭净资产的
“高净值家庭”数量为 206.6 万户

67
%

子女定居城市（67%）是
高净值银发族最主要的养老居住地

68
%

当前高净值银发族
选择居家养老的最多（68%）

70.3
岁

首次入住养老机构的
平均年龄为 70.3 岁

Ⅰ 规模下降，中国高净值家庭数量为 206.6 万户

中国拥有 600 万人民币家庭净资产的“富裕家庭”数量为 512.8 万户，拥有千万人民币家庭净资产的“高净值家庭”数量为 206.6 万户，拥有亿元人民币家庭净资产的“超高净值家庭”数量为 13 万户。拥有高净值家庭最多的五个城市是北京（29.7 万户）、上海（26.3 万户）、香港（20.8 万户）、深圳（7.7 万户）、广州（7.1 万户）。TOP5 城市中，上海和香港的高净值家庭规模降幅最少（同比下降 0.7%）。

Ⅱ 代际赓续，养老生活以“亲情半径”重构定居网络

高净值银发群体的养老选择呈现显著代际导向特征。子女定居城市（67%）是高净值银发族最主要的养老居住地。在选择养老地点时，最常被高净值银发族提及的考量因素也是靠近子女（60%）。“两扇门，一碗汤”是不少人心中的理想的代际居住模式。高净值家庭的子女支持父母养老的主要方式，最多是经济支持（38%），其次是情感关怀（33%）和生活照护（29%）。关于退休后最担忧的“黑天鹅”风险，高净值人群担忧自己/家人健康风险的占比最高（44%），其次是子女染上劣习（30%），家族企业经营风险（25%）和子女婚姻变故（25%）。

Ⅲ 融合转型，社区养老的模式正迎来新的发展机遇

在养老方式的选择上，当前高净值银发族选择居家养老的最多（68%），其次是机构养老（21%），社区养老最少（11%）。大多数人选择居家养老，最主要的原因是生活自主/自由（80%），习惯居家环境（71%）。但是对于尚未退休的高净值人群，希望居家养老的比例下降至 59%，机构养老保持在 22%，而倾向社区养老的比例上升到了 19%。这说明已经有很多人看到了社区养老模式在医疗配套、个性化服务定制、社交资源整合等方面的能力，也反映出“养老场景”正在发生的认知迭代，预示未来养老模式将向“居家+社区”融合转型。

Ⅳ 重金求臻，选择机构养老的高净值人群，超过 1/3 的人每年相关花费超过 30 万元

当前选择机构养老的中国高净值银发族占比 21%，首次入住养老机构的平均年龄为 70.3 岁。他们每年支付给养老机构的费用，平均 27.5 万元人民币，有 37% 的人年均花费超过 30 万元。对于机构养老者选择养老机构的因素，提及最多的包括居住条件舒适（55%）、养老设施完善（50%）、应急响应速度快（46%）以及地理位置靠近亲属（43%）。未

75

%

高净值银发族退休后收入替代率高达 75%，远高于全国平均水平（42.6%）

25

%

在未来高端医疗需求方面，有 25% 关注智能设备（如助行、护理机器人等）

61

%

高净值人群在健康管理机构选择上呈现显著分层，公立医院体检中心（61%）仍为核心选择

来，一线城市比非一线城市的高净值人群，更愿意去机构养老（28%:14%）。

Ⅴ 价值显现，高净值银发族的养老收入替代率达 75%，商业年金险的作用突出

高净值银发族退休后收入替代率高达 75%，远高于全国平均水平（42.6%）。这一差异化的财务表现，很大程度上归因于该群体对商业年金保险的布局。在高净值人群的金融资产配置中，银行储蓄仍是最普遍的选择，而商业年金保险的配置意愿显著，超过 50% 的受访者主动配置了此类产品。随着居民金融素养与生命周期理财观念的深化，商业年金保险正从单一的养老补充产品，演进为高净值家庭资产配置中兼具防御性与传承性的战略工具，能为稳定的现金流、稳健的资产规划与有序的财富传承提供助力。契合高净值人群对确定性养老保障、家族财富安全的核心诉求。

Ⅵ 浪潮已至，人工智能将深度重塑高净值人群的养老生活

在感兴趣的前沿医疗话题中，近一半的高净值人群提到了远程医疗 / 随身智能装备（如可穿戴、智能设备等），1/4 的高净值人群会主动关注 AI 诊疗 / 智慧医院。在未来高端医

疗需求方面，有 25% 关注智能设备（如助行、护理机器人等）。对于未来的养老生活畅想，31% 认为自己会进行数字创作（如 AI 绘画、AI 作曲等）。对于未来养老机构的期望，智能化选项占比 27%。可以想见，智能科技会从健康管理、生活服务到财富规划全方位赋能品质养老。当 DeepSeek 推动 AI 进入“小米时刻”，——以普惠价格实现高端智能的突破性普及，这种变革将推动健康管理的全天候化、生活服务的精准化、财富规划的智能化，构建覆盖生理、生活、经济多维度的智慧养老新生态。

Ⅶ 需求分化，高净值人群健康管理呈现多元生态

高净值人群在健康管理机构选择上呈现显著分层：公立医院体检中心（61%）仍为核心选择，体现对专业医疗的刚性需求；中医医疗机构（43%）紧随其后，反映传统医学在预防保健领域的独特价值；私立高端机构（39%）和国际医疗中心（28%）则通过定制化服务赢得市场。抗衰老措施同样多元，基础性的日常饮食管理（60%）和规律锻炼（58%）仍为主流，但中医调理（39%）的选择率显著高于西式营养品（27%），反映出对系统性健康管理方案的偏好。高端医疗干预类措施如细胞疗法（18%）和基因抗衰老（12%）开始进入选择视野，虽然占比不高但有所增长。

第一章

解码中国 高净值人群



10/
1.1 整体规模

12/
1.2 人群构成

13/
1.3 消费形态

16/
1.4 投资趋势

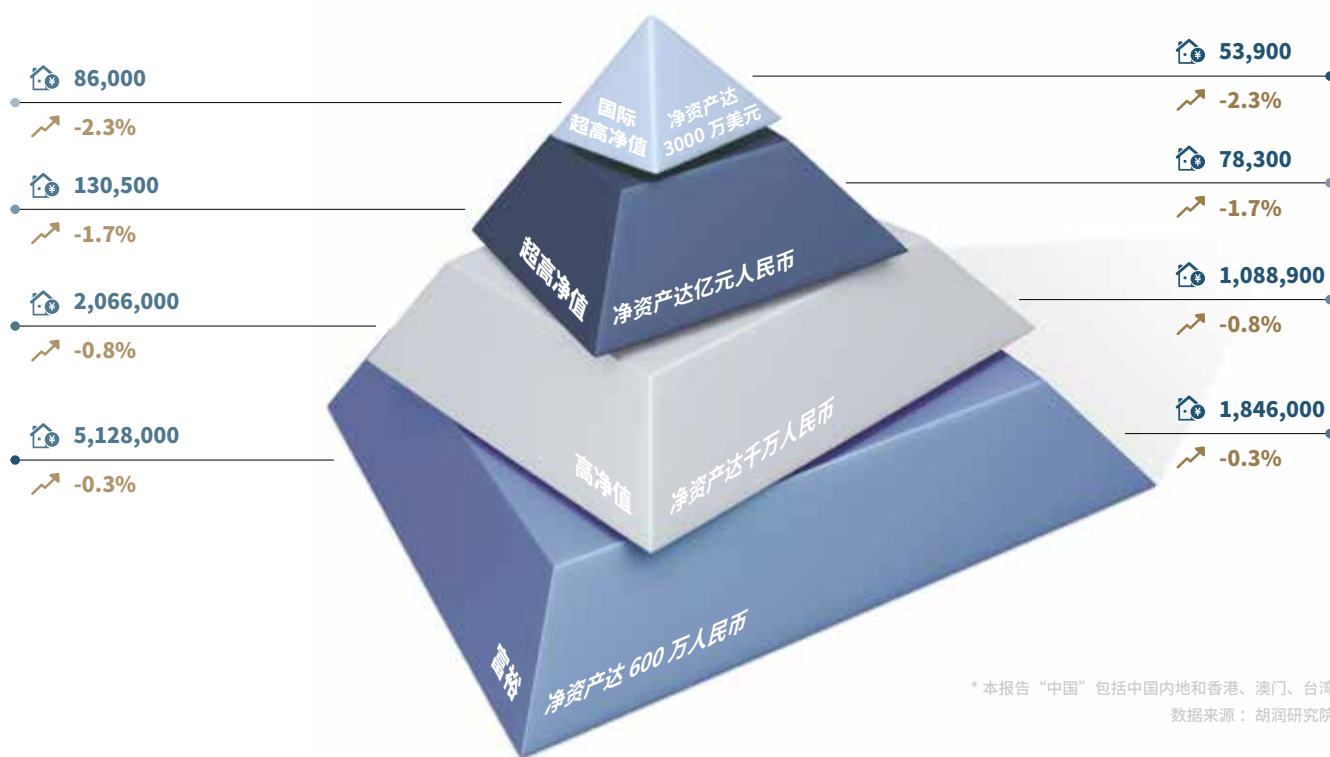
► 中国财富家庭规模 (单位：户)

● 中国拥有净资产家庭数量

● 拥有净资产家庭数量相比 2024 年增长率

● 中国拥有可投资资产家庭数量

● 可投资资产家庭数量相比 2024 年增长率



1.1 整体规模

中国高净值家庭的数量微降。中国富裕家庭（家庭净资产^① 600 万以上）数量微降至 512.8 万户，减少了 1.4 万户，同比减少 0.3%，其中拥有 600 万可投资资产^②的家庭为 184.6 万户。高净值家庭（家庭净资产千万以上）数量为 206.6 万户，减少了 1.7 万户，同比减少 0.8%，其中拥有千万可投资资产的家庭为 108.9 万户。超高净值家庭（家庭净资产亿元以上）数量为 13 万户，减少了 2,200 户，同比减少 1.7%，其中拥有亿元可投资资产的家庭为 7.8 万户。国际超高净值家庭（家庭净资产 3000 万美元以上）数量为 8.6 万户，减少了 2,000 户，同比减少 2.3%，其中拥有 3000 万美元可投资资产的家庭为 5.4 万户。

变数重重，高净值家庭的资产增值亟待破局。2022 年以来，疫情冲击叠加国际地缘政治格局演变，全球经济发展不确定性上升，全球范围内主要国家的私人财富都受到不同程度的冲击。2023 年以来，全球部分国家私人财富开始复苏，尤其是北美地区，这得益于股市反弹、通胀缓解和科技行业推动。相比之下，亚太地区财富恢复较慢，主要受中国股市低迷和房地产市场困境的影响。中国 16 年来第三次出现高净值家庭数量下降（第一次是 2019 年，第二次是 2023 年）。在金字塔顶端，根据 2025 年 3 月 27 日胡润研究院发布的《2025 胡润全球富豪榜》，中国十亿美金企业家人数为 823 位，十年来首次下滑至第二位。

① 家庭净资产是指家庭所拥有的能以货币计量的财产、债权和其他权利的总和减去家庭总负债。其计算公式为：家庭净资产 = 家庭总资产 - 家庭负债额，家庭总资产包括房产、存款、股票和债券的投资净值、保险单的现金价值、专利等无形资产的估计价值等等。

② 可投资资产指剔除自住房地产和流动性较差的资产后的现金 / 存款、股票、基金、债券、房产、另类投资品等财富资产。

高净值家庭地域分布格局稳定。广东继续领跑千万净资产高净值家庭数量，尽管较去年减少了2,400户，总数仍达到29.8万户，其中拥有千万可投资资产的家庭为16.8万户。北京以29.7万户位居第二，同比减少2,500户，拥有千万可投资资产的家庭为15.1万户。上海位列第三，高净值家庭数量为26.3万户，同比减少1,900户，拥有千万可投资资产的家庭为14.6万户。浙江以21.3万户排名第四，同比减少1,800户，拥有千万可投资资产的家庭为10.7万户。香港则以20.8万户位列第五，同比减少1,500户，拥有千万投资资产的家庭为10.6万户。

北京、上海、香港、深圳、广州依然是拥有高净值家庭最多的城市。TOP5城市中，深圳的高净值家庭规模降幅最大（同比下降2.3%），上海和香港的高净值家庭规模降幅最小（同比下降0.7%）。



► 千万人民币净资产“高净值家庭”省份分布 TOP20（单位：户）

	省、自治区、直辖市和特别行政区	千万人民币净资产“高净值家庭”数量	比上年增长
1	广东	298,000	-0.8% ↓
2	北京	296,500	-0.8% ↓
3	上海	263,000	-0.7% ↓
4	浙江	213,000	-0.8% ↓
5	香港	208,000	-0.7% ↓
6	台湾	177,000	-0.8% ↓
7	江苏	125,500	-0.9% ↓
8	福建	63,400	-0.6% ↓
9	山东	57,700	-1.0% ↓
10	四川	43,000	-1.1% ↓
11	辽宁	32,000	-1.5% ↓

	省、自治区、直辖市和特别行政区	千万人民币净资产“高净值家庭”数量	比上年增长
12	河南	27,500	-1.1% ↓
13	天津	27,000	-1.5% ↓
14	湖南	22,500	-0.4% ↓
15	湖北	21,300	-0.5% ↓
16	陕西	20,800	-0.5% ↓
17	河北	20,500	-1.4% ↓
18	重庆	19,500	-1.5% ↓
19	山西	18,400	-0.5% ↓
20	江西	15,400	-0.6% ↓
	其他	96,000	-0.6% ↓
	总数	2,066,000	-0.8% ↓

数据来源：《2024 胡润财富报告》

► 千万人民币净资产“高净值家庭”城市分布 TOP 20（单位：户）

	城市	千万人民币净资产 “高净值家庭”数量	比上增加
①	北京	296,500	-0.8% ↓
②	上海	263,000	-0.7% ↓
③	香港	208,000	-0.7% ↓
④	深圳	77,200	-2.3% ↓
⑤	广州	71,000	-2.2% ↓
⑥	杭州	52,200	-1.3% ↓
⑦	宁波	41,000	-0.5% ↓
⑧	台北	31,000	-3.1% ↓
⑨	佛山	30,400	-4.1% ↓
⑩	天津	27,000	-1.5% ↓
⑪	东莞	25,200	-4.5% ↓

	城市	千万人民币净资产 “高净值家庭”数量	比上增加
⑫	苏州	24,800	-3.1% ↓
⑬	温州	22,300	-0.4% ↓
⑭	绍兴	20,200	-1.0% ↓
⑮	重庆	19,500	-1.5% ↓
⑯	嘉兴	18,400	-1.1% ↓
⑰	南京	17,700	-8.3% ↓
⑱	无锡	17,600	-8.3% ↓
⑲	成都	17,500	-3.8% ↓
⑳	台州	16,700	-3.5% ↓
	其他	768,800	0.4% ↑
	总数	2,066,000	-0.8% ↓

数据来源：《2024 胡润财富报告》

1.2 人群构成

54%
企业主

中国经济的中流砥柱

作为高净值人群的绝对主力，企业主群体占比攀升至 54%，较去年增长了 2 个百分点。他们的企业资产占总资产的 63%，成为核心压舱石；平均拥有 160 万灵活配置的金融资产（包括现金和部分有价证券），流动性管理审慎；自住房产价值超过 500 万，兼具品质生活与资产保值功能。

34%
金领

人力资本与金融资本的复合增值

大型企业集团和跨国公司高管构成的金领群体稳居 34% 的份额，他们通过公司股份、高薪和分红获得稳定的高收入。他们的财富中，呈现高流动性配置的特点，现金及有价证券占比 53%，平均房产价值超过 700 万，反映出较强的信贷能力。

7%
职业股民

资本市场的风险博弈者

职业股民是指专门从事股票、期货等金融投资的专业人士。这一群体占高净值人群的 7%，较去年下降了 1 个百分点。他们的财富中，现金及有价证券占 60%，仓位灵活度远超其他群体；平均拥有价值 600 万以上的自住房产。

5%
不动产投资者

房地产周期的深度参与者

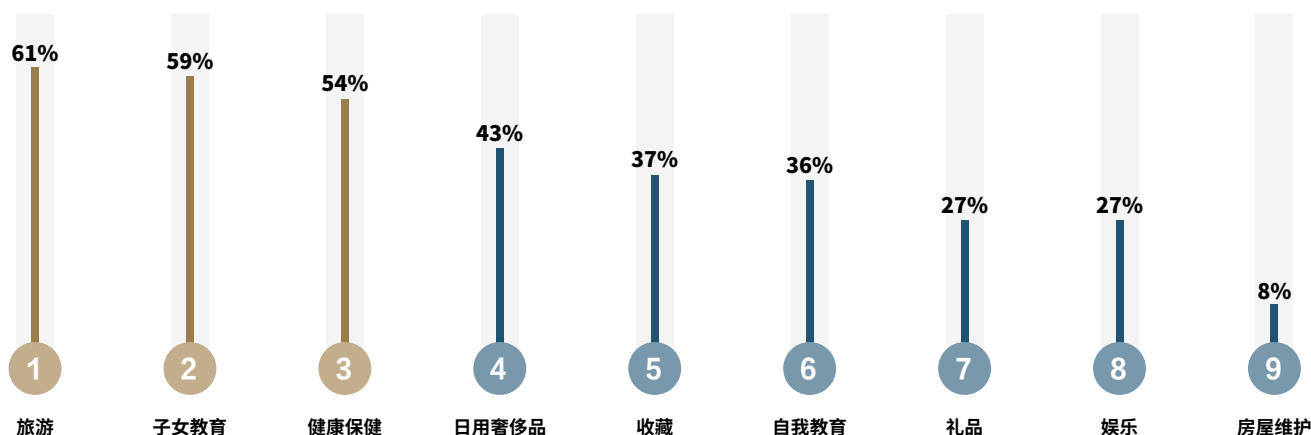
不动产投资者主要指投资房地产、拥有多套房产的财富人士。这一群体占 5%，较去年下降了 1 个百分点。他们的投资性房产占总财富的 58%，资产重度集中，平均价值超过 1000 万元，流动性较低；而现金及有价证券的占比不到 10%，可能面临租金回报率下降或政策收紧带来的资金压力。

1.3 消费形态

在未来一年的消费计划中，高净值人群对旅游（61%）、子女教育（59%）以及健康（54%）展现出较高的消费意愿，这三大品类持续稳居前三，体现出他们对生活质量与长

期价值的关注。同时，日用奢侈品和收藏类消费仍具备可观的市场潜力，展现出高净值群体在“生活品质”与“价值投资”之间的多元选择倾向。

► 未来一年将增加的消费品类



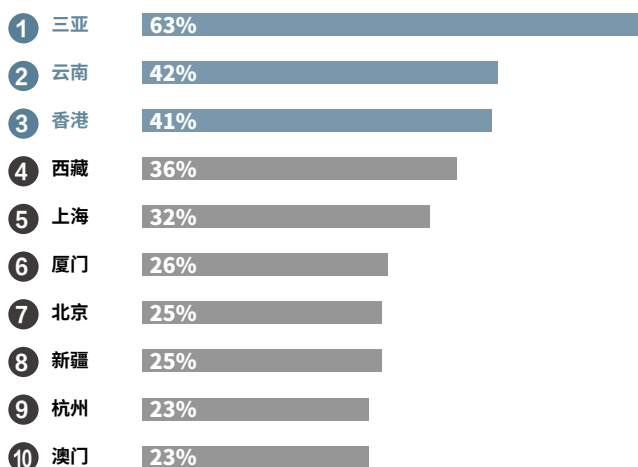
数据来源：《2025 胡润至尚优品—中国高净值人群品质生活报告》

★ 旅游形态

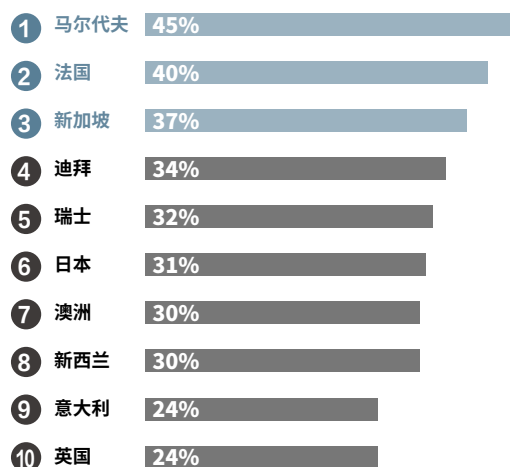
国内游方面，三亚（63%）继续蝉联最受欢迎的国内目的地，其次为云南（42%）和香港（41%）。相较于国内游，未来一年增加国际游的意愿有所上涨。马尔代夫

（45%）连续四年成为最受青睐的国际旅游目的地，其次为法国（40%）、新加坡（37%）和迪拜（34%），分别代表欧洲、亚洲及中东的热门选择。新加坡自 2022 年起热度攀升，迪拜自 2023 年起也展现出强劲的增长势头。

► 青睐的国内旅行目的地



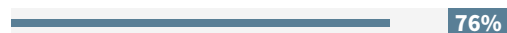
► 青睐的国际旅行目的地



数据来源：《2025 胡润至尚优品—中国高净值人群品质生活报告》

► 最近一年选择过的自我教育方式

在线学习平台



阅读书籍 / 专业报刊



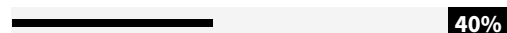
企业研学



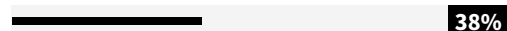
工作坊 / 培训营



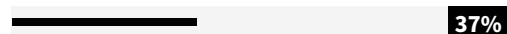
私董会 / 研讨会 / 闭门论坛



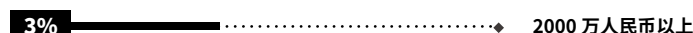
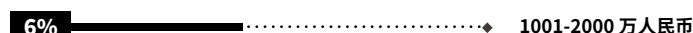
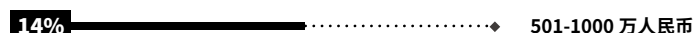
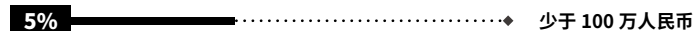
高管教练



MBA/EMBA/DBA 或类似课程



► 子女整体教育规划（从幼儿园至最高教育阶段）的预估总投入



均值 **458.32** 万人民币

数据来源：《中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2024 中国高净值人群家族教育报告》

★ 教育形态

高净值人群自我教育的方式，主要有在线学习平台（76%）、阅读书籍 / 专业报刊（68%）、企业研学（60%）、工作坊 / 培训营（46%）、私董会 / 研讨会 / 闭门论坛（40%）、高管教练（38%）、MBA/EMBA/DBA 或类似课程（37%）。在线学习平台和阅读书籍 / 专业报刊由于便捷性高、成本较低的优势更受青睐。

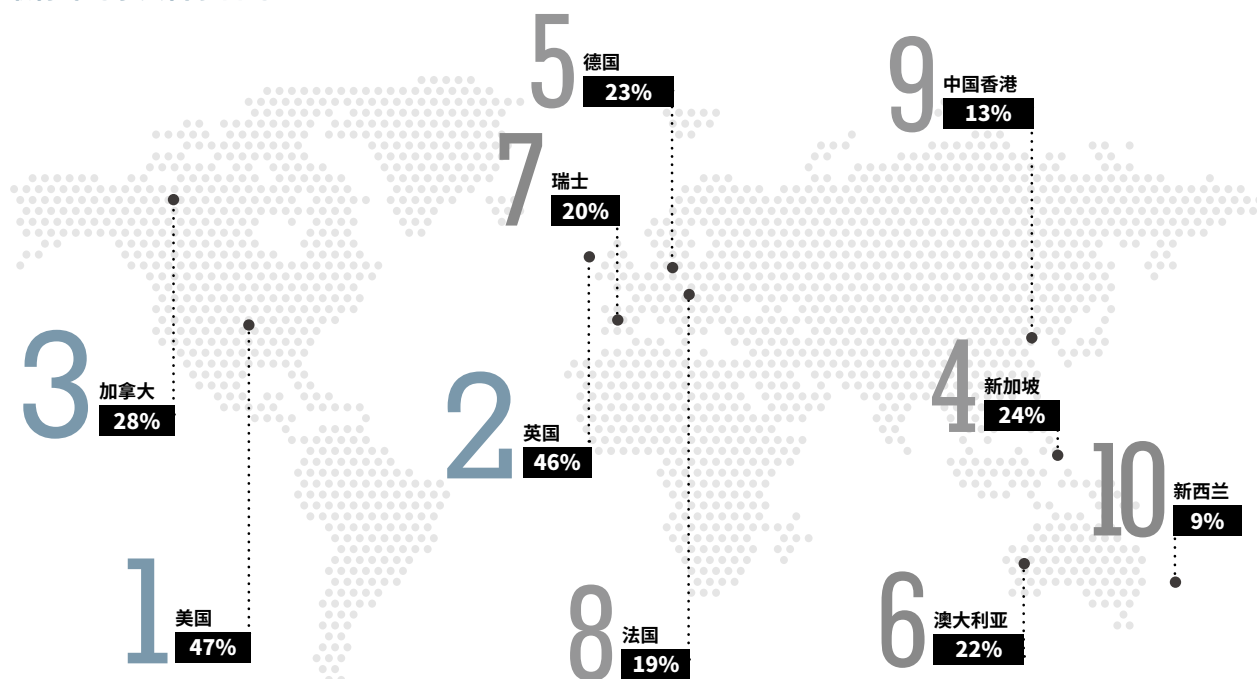
对于子女的整体教育规划（从幼儿园至最高教育阶段，包括学校的学费及课外各类教育支出在内），高净值人群预估的总投入，最多集中在 301-500 万人民币（38%），平均约 460 万元。

高净值人群普遍认为子女海外留学的最佳起始阶段是高

中（40%），其次是本科（36%），高中阶段是衔接海外教育体系、提升本科申请竞争力的关键起点，而本科阶段则侧重在扎实国内基础教育后追求专业深造。相比之下，初中及以下低龄留学接受度显著较低（合计仅 15%），反映出对过早留学在适应力、文化认同等方面风险的普遍谨慎。研究生阶段（硕士 8%，博士 1%）占比有限，凸显其规划重点在于子女的基础及高等教育衔接。整体而言，选择高度集中于中学高年级至大学初期，体现了其对留学时机理性评估与策略布局的特点。

从留学目的地上看，美国（47%）和英国（46%）是最受青睐的留学国家，加拿大（28%）、新加坡（24%）和德国（23%）分别位列第三、第四、第五。

► 最青睐的子女留学目的地



数据来源：《中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2024 中国高净值人群家族教育报告》

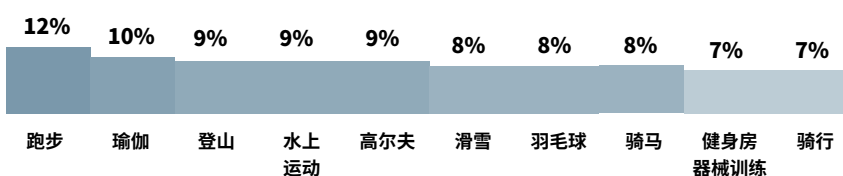
★ 运动形态

高净值人群对于健康运动的整体热情度保持稳定。在运动频率方面，超过半数的受访高净值人群每周通过 1-3 次运动进行健康管理。

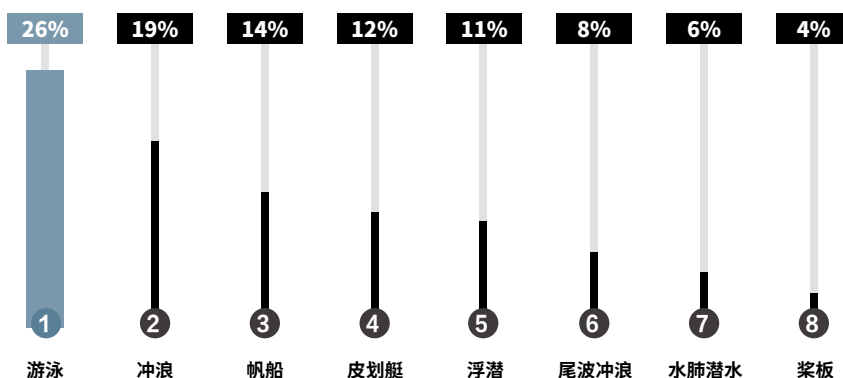
跑步（12%）依旧是最受青睐的运动方式。2016 年，跑步第一次超过高尔夫成为最受青睐的运动方式。瑜伽（10%）位居第二，而登山、水上运动和高尔夫均以 9% 并列第三。男性更青睐跑步、高尔夫、水上运动、极限运动和登山，女性则偏好瑜伽、徒步、滑雪和羽毛球。

在水上运动中，游泳（26%）遥遥领先。其次，是冲浪（19%）与帆船（14%），这展现出海上运动在高净值人群中的独特吸引力。其他如皮划艇（12%）、浮潜（11%）等也占有稳定群体，说明水上运动形式日趋多样化。

► 最青睐的运动方式



► 最青睐的水上运动方式

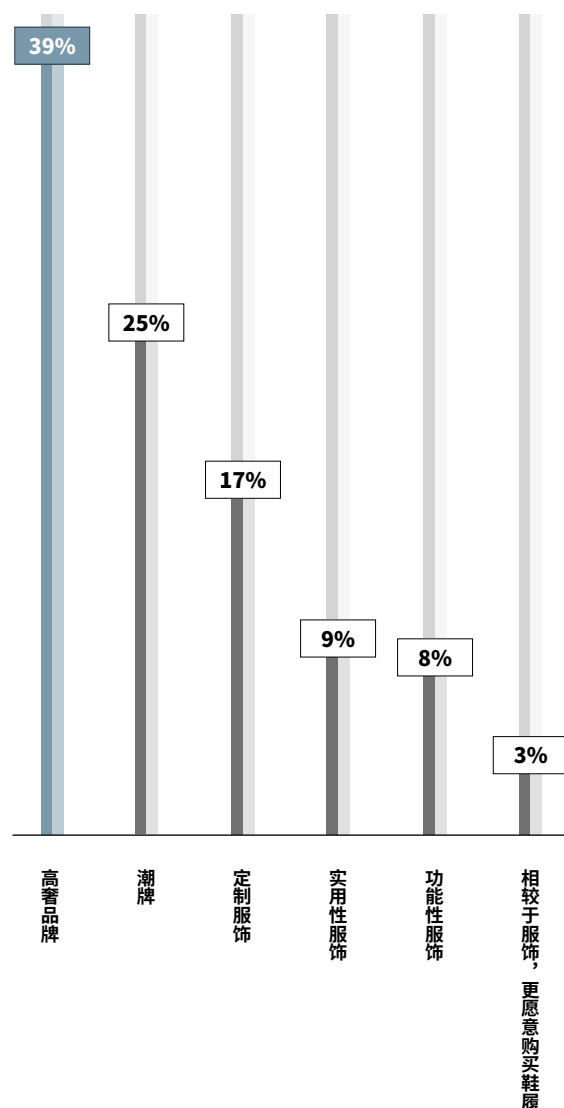


数据来源：《中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2024 中国高净值人群家族教育报告》

★ 服饰选择

未来一年，受访高净值人群在服饰选择上依然以高奢品牌为首选，占比 39%。潮牌（25%）紧随其后，涵盖引领时尚趋势的潮流品牌和设计师品牌。同时，定制服饰（17%）也占据重要地位，如定制西装、礼服等。

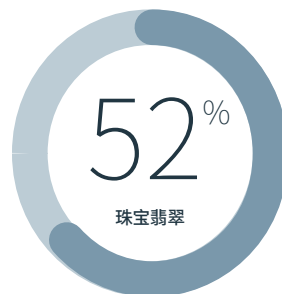
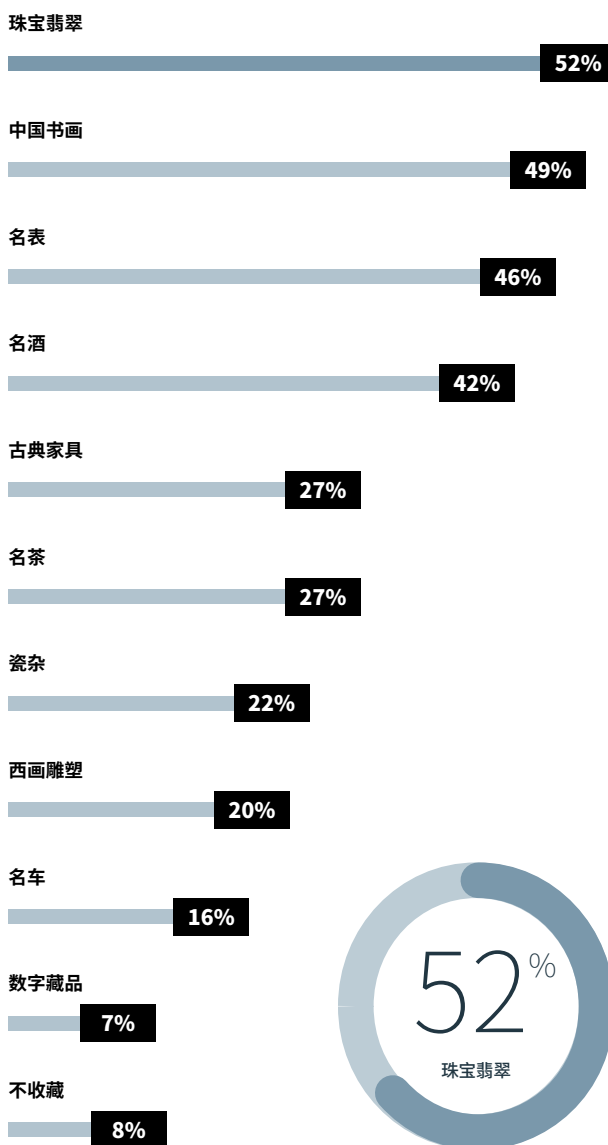
► 服饰类型偏好



★ 收藏习惯

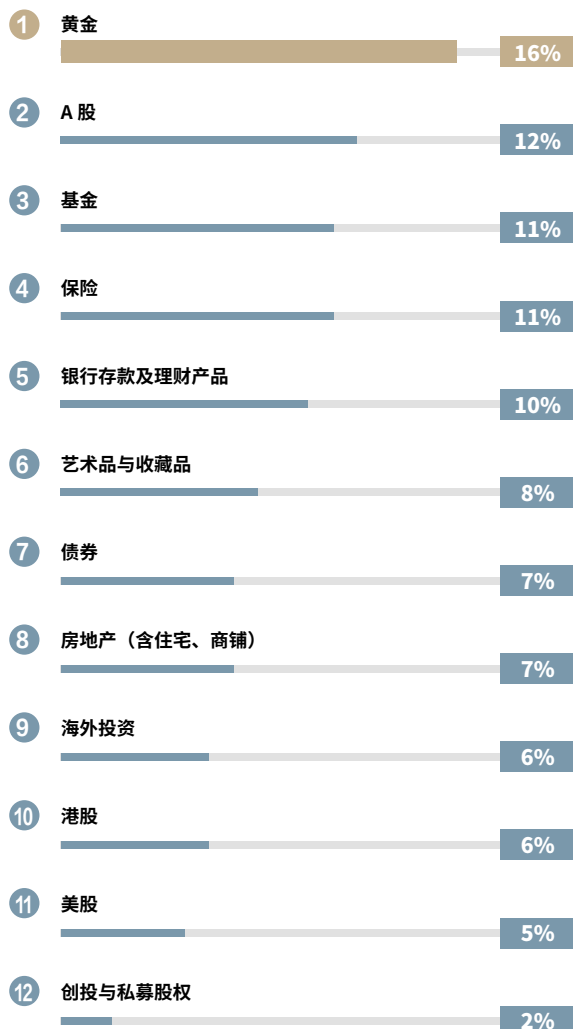
超过 90% 的受访高净值人群表示有收藏习惯，其中珠宝翡翠（52%）依然是最受青睐的收藏品类。中国书画（49%）和名表（46%）分别位居第二和第三。值得注意的是，随着 AI 时代的到来，数字藏品的热度逐渐上升，首次跻身前十名。

► 最青睐的收藏品类

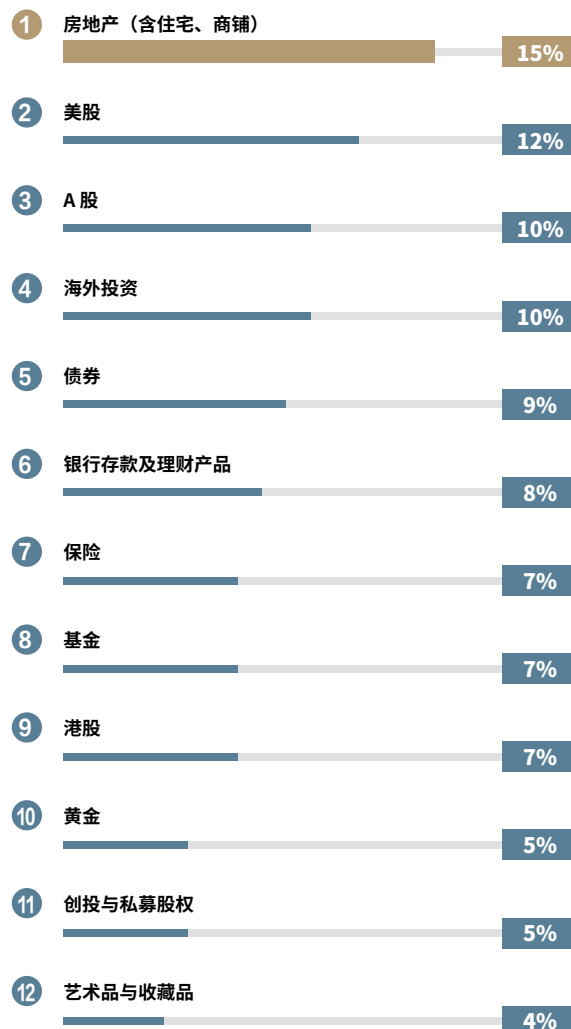


数据来源：《2025 胡润至尚优品—中国高净值人群品质生活报告》

► 未来一年最有意愿增加的投资



► 未来一年最有意愿减少的投资



数据来源：《2025 胡润至尚优品—中国高净值人群品质生活报告》

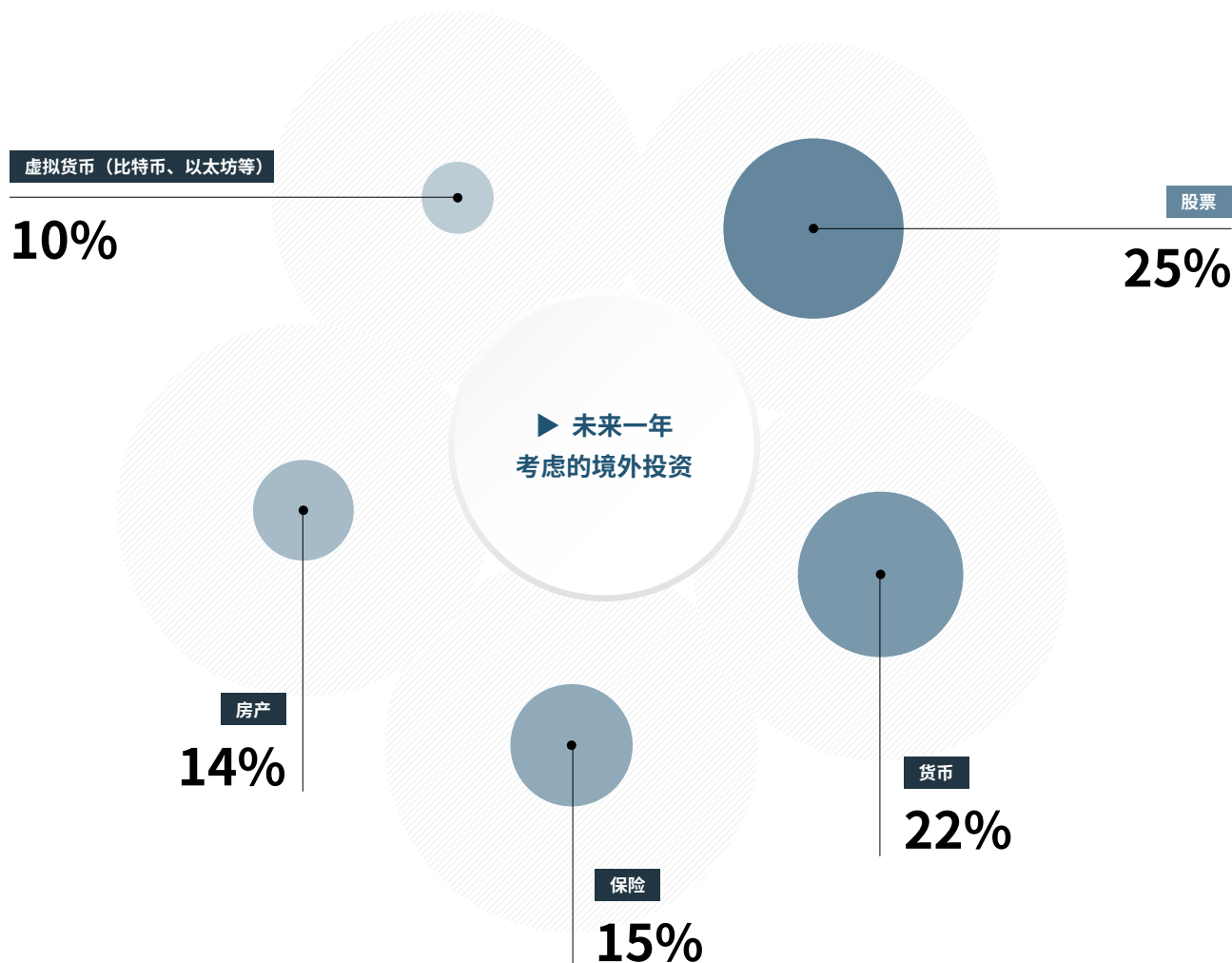
1.4 投资趋势

预计在未来 10 年内将有 20 万亿元财富传给下一代；20 年内，这一数字将增至 45 万亿元；30 年内，财富传承总额预计将达到 79 万亿元。

高净值人群未来一年投资热情与去年相比保持稳定。在投资偏好方面，黄金仍然是最受青睐的资产，16% 的高净值人群将其作为首选投资对象；其次是 A 股（12%）、基金（11%）、保险（11%）。在减少投资意愿方面，房地产投资（含住宅、

商铺）占 15%，仍然是高净值人群最可能缩减投资的领域。

回顾 2019-2025 年高净值人群投资行为变化，2020 年是一个重要的分水岭，疫情之后，市场的不确定性加剧，推动高净值人群对避险资产的配置偏好显著增强，黄金成为首选投资标的，并自 2021 年以后呈现持续增配趋势。与此同时，艺术品投资有所回升，反映出高净值人群对另类资产的价值重估。而曾占据主流的海外投资和房地产配置，则因跨境流动限制、行业周期性调整等因素，过去五年遭遇系统性减持。



数据来源：《2025 胡润至尚优品—中国高净值人群品质生活报告》

2025 年，高净值人群的境外投资意向主要集中于股票和货币类资产，分别占比 25% 和 22%，反映出投资者对流动性和收益性的双重需求。保险（15%）与房地产（14%）紧随其后，体现出他们在资产组合中兼顾风险对冲与长期价值存储的审慎策略。虚拟货币占比达到 10%，表明部分投资者已将目光投向新兴资产，境外配置结构正呈现出逐步多元化的趋势。

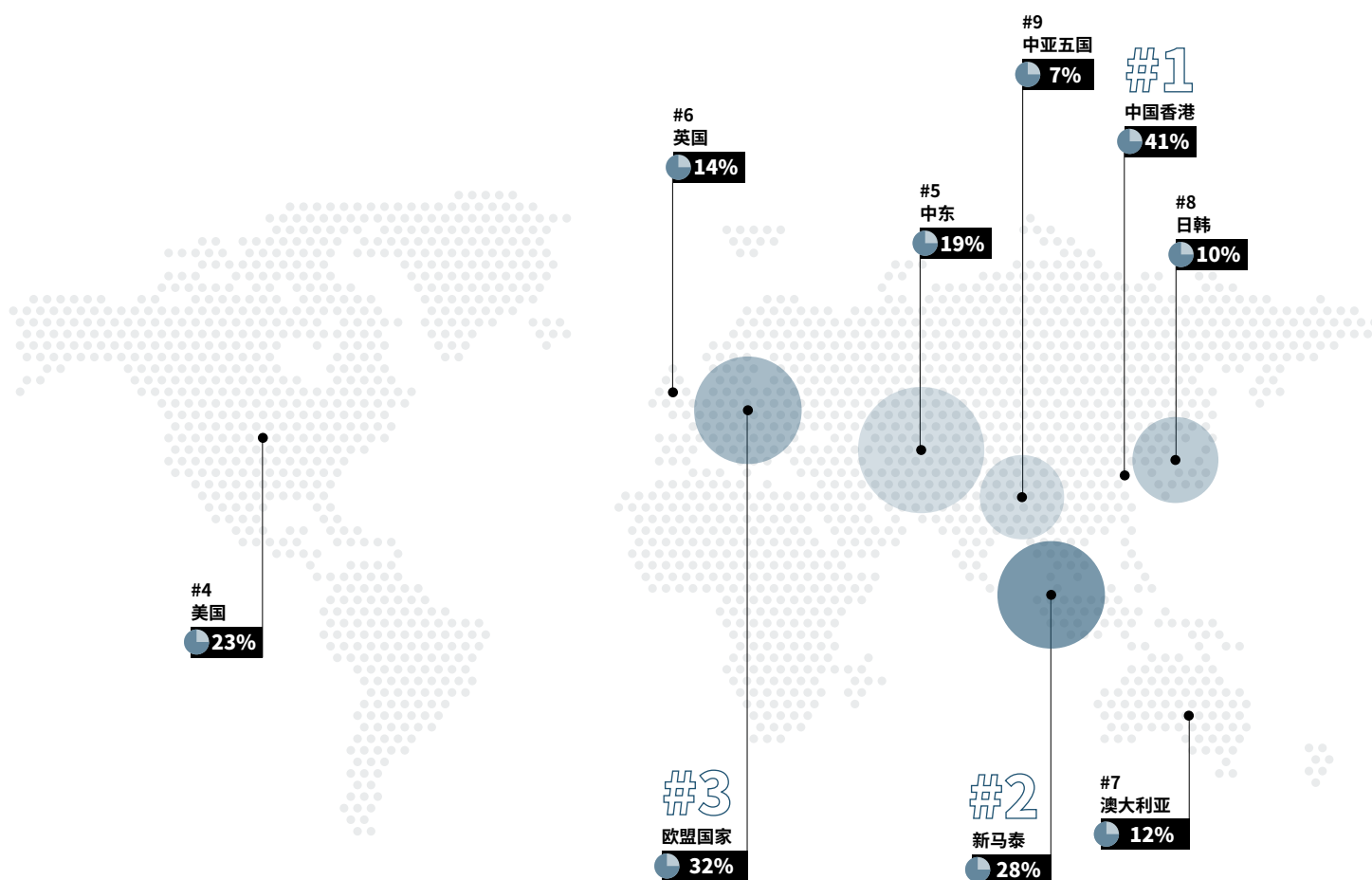
以上高净值人群的境外投资分布，实实在在地映照出后疫情时代全球宏观经济格局与地缘政治不确定性下的谨慎。股票占比最高（25%），说明高净值人群依然看重股权市场的长期增长，但区别于广撒网，目前的策略方向更加聚焦于人工智能、生物科技等有真实技术壁垒的赛道，同时也留意不同区域的复苏机会。

货币类资产占 22%，表明他们相当重视手头留有充足的

灵活资金，这不仅是为了避险，也是在为利率变化和汇率波动提前做准备，方便随时捕捉机会。保险的配置重心已从单一保障功能转向跨境法律架构、税务规划及多币种资产风险防范和财富传承的综合解决方案。房地产投资则明显从增值导向转变为价值存储与收入稳定性的防御性选择。值得注意的是，虚拟货币也占据了 10% 的比例——部分投资者开始以“试错”的心态看待这一资产类别，不在意短期涨跌，而是愿意用少量资金参与可能到来的数字金融变革。

整体来看，高净值人群的海外投资早已不再一味追求高回报，而是更讲究资产之间的平衡与互补。他们既保持进攻性，也高度重视防守和流动，每一种配置背后都有明确的功能意图。这种分散、稳健、注重实用性的策略，正逐渐成为新一代财富管理的共识。

► 未来三年考虑增加的境外投资地点



数据来源：《2025 胡润至尚优品—中国高净值人群品质生活报告》

在境外投资目的地方面，中国香港（41%）继续稳居首位，其次是新马泰地区（28%）、欧盟国家（24%）和美国（23%）。此外，中东地区的投资热度排名第五，占比为 19%。

香港凭借其成熟的金融基础设施、资本自由流动及与内地的紧密联系，尤其是其区域性强且相对优惠的税制（如无资本利得税和增值税），持续成为跨境资产配置的首选门户。新马泰地区则以其地理邻近性、相对宽松的居住政策，吸引大量寻求生活品质与资产分散相结合的投资人。欧盟国家凭借稳健的法律体系、优质的教育医疗资源和长期稳定的社会环境，成为追求财富安全与国际化生活方式的重要目的地。美国尽管面临税收复杂性和政治不确定性，但其深厚的资本市场和创新活

力仍对寻求高回报机会的投资者具备持续吸引力。而中东地区尤其是阿联酋、沙特等地，则凭借快速开放的金融政策、新兴财富机会和“向东看”战略，逐渐进入高净值资产全球布局的视野。

这种多元化的地域分布，说明投资者的视野正从传统的“西方中心”向更具层次感和机会导向的全球网络拓展，每一步布局都同时兼顾了税务优化、资产安全性、成长性及生活功能性的多重考量。

新加坡、北美（美国、加拿大）是最受青睐的移居目的地。澳洲、欧盟、中国香港等地也保持一定热度，整体呈现出多元化、区域分布广泛的趋势。

第二章

中国高净值人群的 养老现状

(本章节所有内容，反映的是已经退休者的生活状况)



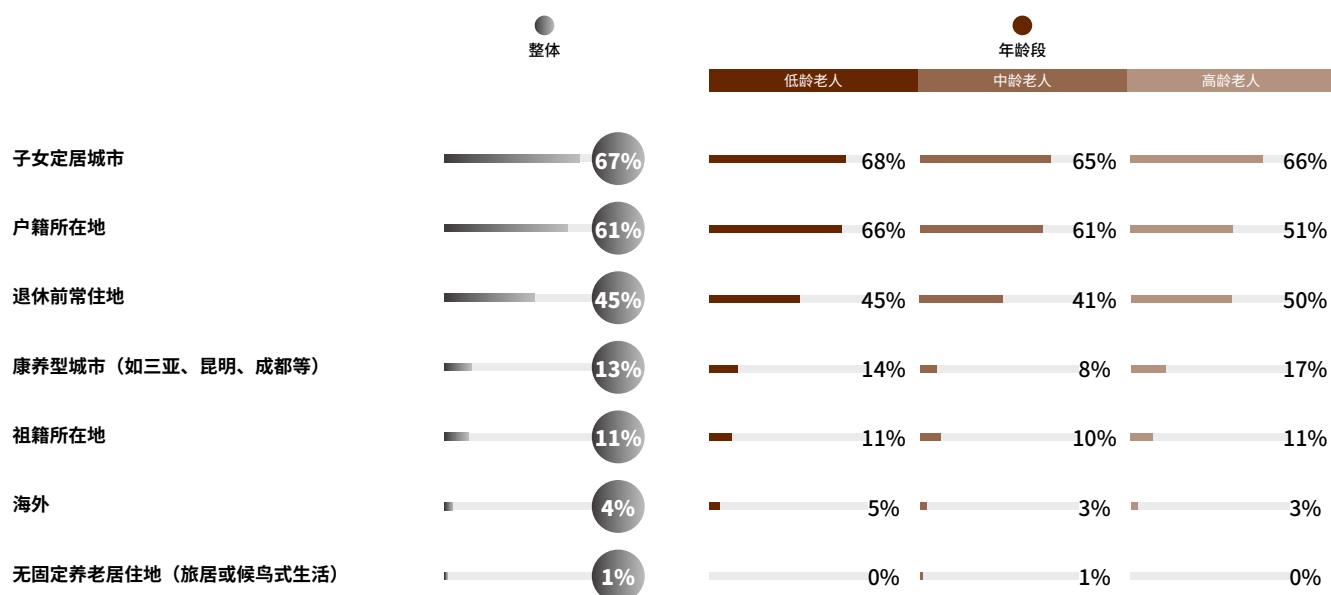
22/
2.1 养老模式

29/
2.2 健康医护

32/
2.3 品质生活

36/
2.4 养老资金

► 高净值银发族的养老居住地属性



数据来源：《中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2025 中国高净值人群品质养老报告》

2.1 养老模式

★ 养老居住地

子女定居城市（67%）和户籍所在地（61%）是高净值银发族最主要的养老居住地，其次是退休前常住地（45%）。这反映中国高净值家庭在养老规划中，兼顾亲情需求和制度便利。

分人群比较，低龄老人（61-70 岁）相比于中龄老人（71-80 岁）和高龄老人（81 岁以上）^①，更倾向在户籍所在地养老（66%:61%:51%），而高龄老人比低龄

老人和中龄老人更愿意在康养型城市养老（17%:14%:8%）。低龄老人更倾向户籍所在地，可能源于退休初期仍维系着原有社交网络与生活惯性的需求，同时也存在退休待遇申领便利性考量。高龄老人转向康养城市则显示出健康刚性需求的升级，当身体机能衰退突破临界点时，专业养老社区 / 机构配套的医疗护理资源成为比家庭照护更关键的决策要素。

① 本文中的“低龄老人”均指 61-70 岁人士，“中龄老人”均指 71-80 岁人士，“高龄老人”均指 81 岁以上人士



在选择养老居住地时，最常被高净值银发族提及的考量因素包括靠近子女（60%）、生活习惯 / 适应性强（59%）。可见，情感联结与代际支持的需求在养老生活具有重要意义。不少人心理想象的代际居住模式，可用“两扇门，一碗汤”来形容。所谓“两扇门”，意味着两代人分开居住，即便同在一栋楼，也最好各自拥有独立门户；“一碗汤”则强调保持恰到好处的距离。基础设施完善（49%）以及医疗便利（48%）位列三、四。国家信息中心发布的《中国积极应对人口老龄化城市能力指数报告（2024）》显示，青岛市，北京市，上海市等 20 个城市在应对老龄化方面表现突出，成为“综合引领型城市”。这些城市在政策措施支持度、财富储备充足度、服务体系完善度、社会环境友好度、银发经济成长度五个维度表现优异。报告通过 53 个具体指标，结合大数据和专家评分，全面考察了全国城市应对老龄化的综合能力。除上述城市外，重庆市，成

都市，济南市，天津市等城市也凭借均衡发展入选该榜单，展现了我国不同区域中心城市在应对人口老龄化方面的积极探索和实践成效。这一评选结果不仅反映了各城市在养老保障体系建设上的成果，也为其他地区提供了可借鉴的发展经验。未来随着银发经济快速发展，城市适老化建设将成为衡量城市治理水平的重要指标。

★ 养老模式

当前全球主要的养老模式有 3 种：居家养老、社区养老、机构养老。

居家养老以家庭为核心、以社区为依托，老年人居住在自己家中，完全自主生活，由家庭成员或社会服务力量提供养老服务的模式。居家养老最大程度保留了老年人的生活习惯和社交圈，同时也需要家庭具备一定的照护能力或经济条件购买上门服务。

社区养老以社区为平台，整合社区内各类养老资源，为老年人提供就近照料、社交、医疗等服务的半开放式养老模式。社区养老既让老人能够继续住在熟悉的环境中，又能享受到专业的日间照料和社交活动，特别适合独居但尚能半自理的老年人群体。

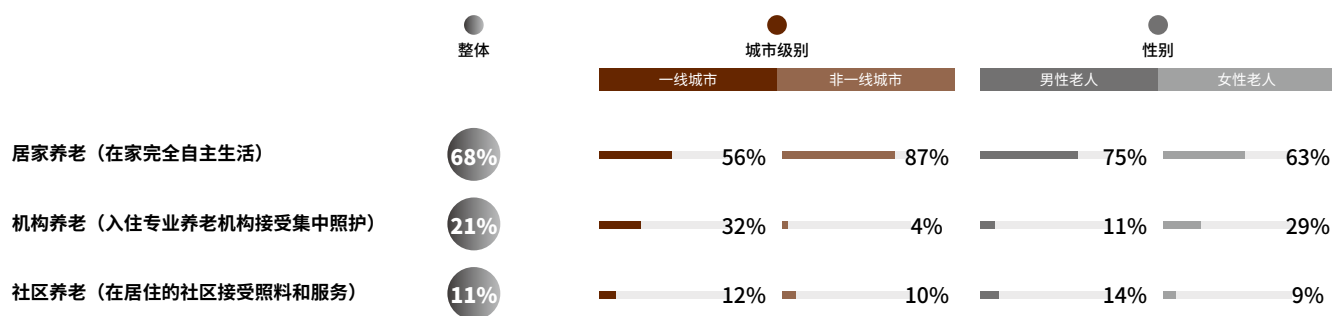
机构养老则是老年人入住专业养老机构（如养老院、护理院、老年公寓等），由机构提供集中的住宿、生活照料、医疗护理、康复娱乐等全方位服务的模式。机构养老不仅适合需要专业护理的失能老人，也受到健康老人的青睐，他们看重机构提供的便利生活服务、丰富的社交活动以及专业的安全保障，尤其对于子女不在身边或追求高品质养老生活的长者来说是一个不错的选择。

国家卫生健康委发布 2024 年的数据显示，我国基本形成“9073”养老服务格局，即 90% 左右的老年人居家养老，7% 左右的老年人依托社区支持养老，3% 的老年人入住机构养老。

但值得注意的是，对于高净值银发族来说，这一比例发生显著变化。虽然居家养老在整体老年人中占比高达 90%，但在经济条件较好的高净值银发族中，这一比例明显下降至 68%，而选择机构养老的比例则从 3% 提升至 21%，选择社区养老的最少（11%）。这种差异反映出在经济实力允许的情况下，中国老年人正在传统家庭观念与现代养老方式之间寻找新的平衡点。

非一线城市的老人相比于一线城市者，更多选择居家养

► 高净值银发族的目前养老方式



数据来源：《中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2025 中国高净值人群品质养老报告》



图片 Getty Images 提供

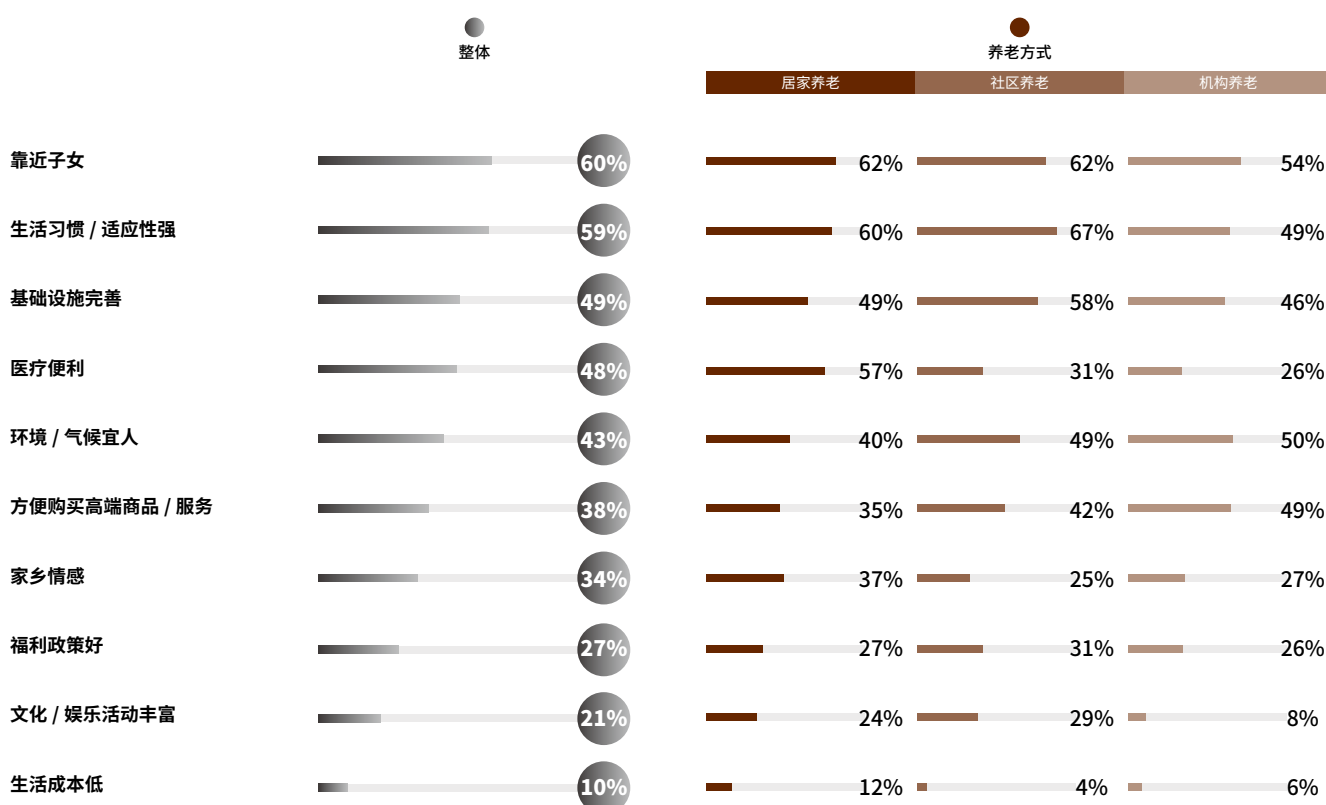
老（87%:56%），而一线城市的老人相较而言更乐意去机构养老（32%:4%）。费孝通的“差序格局理论”深刻揭示了中国社会以自我为中心、依亲疏远近形成的社会关系网络特征。这一理论框架可以很好地解释城市间的养老模式差异。一般来说，非一线城市居住者，因为亲属聚居程度高仍保持紧密的血缘地缘网络，而非一线城市人口流动性大，职场人际关系代替了部分血缘关系的作用，机构养老接受度明显高于非一线城市。

男性老人更多选择居家养老（75%:63%），而女性比男性更愿意选择机构养老（29%:11%）。女性更长预期寿命导致独居概率更高，机构养老是应对家庭照护资源不足时的理性决策。

对比不同养老模式下的养老地选择，居家养老者

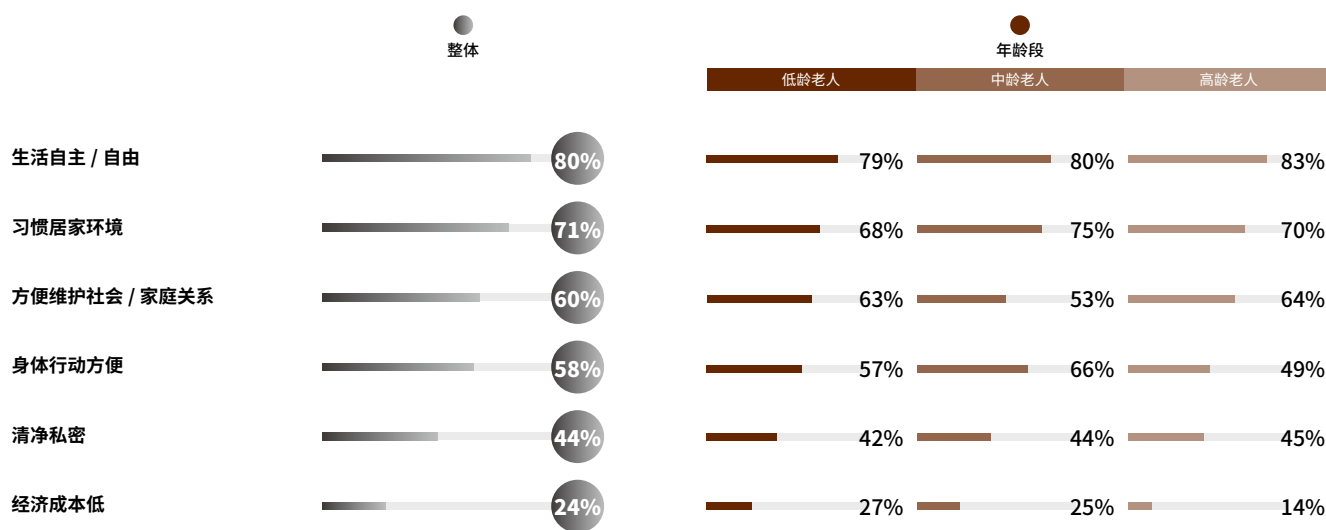
比社区养老者和机构养老者更看重医疗便利这一因素（57%:31%:26%）。相比之下，社区养老者更多考虑生活习惯 / 适应性强（67%:60%:49%），机构养老者更加关注方便购买高端商品 / 服务（49%:35%:42%）。这一现象实际反映了老年人选择养老方式时关注点的根本差异，可以用心理学中的“马斯洛需求层次”理论来解释——人要先满足生理安全需求，才会追求更高层次的精神需求。居家养老者最看重医疗便利性，就像我们首先要确保身体健康这个“基础保障”（生理安全需求），社区养老者更在意维持原有生活习惯，好比人们在满足温饱后，开始注重邻里交往这样的“情感交流”（归属需求），机构养老者更看重专业服务和高端设施，就像人们在基本生活无忧后，会追求更体面、更有品质的“高层次生活”（尊重需求）。

► 高净值银发族不同养老模式下的养老地选择考量



数据来源：《中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2025 中国高净值人群品质养老报告》

► 高净值银发族选择居家养老的因素



数据来源：《中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2025 中国高净值人群品质养老报告》

★ 不同养老模式下的关注因素

居家养老

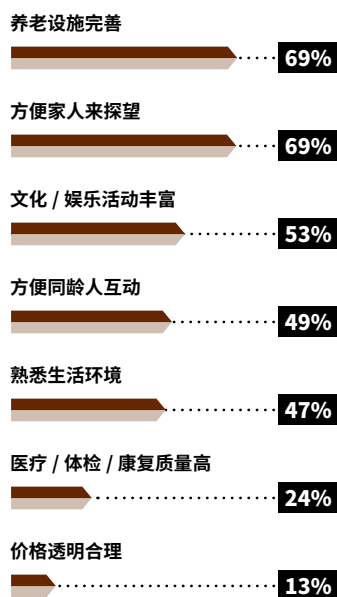
高净值银发族选择居家养老的原因呈现出鲜明的需求特征和年龄差异。整体来看，“生活自主 / 自由”、“习惯居家环境”、“方便维护社会 / 家庭关系”（80%:71%:60%）是跨年龄层的核心诉求，反映出高净值银发族对生活掌控力和环境熟悉度的普遍重视。从横向对比来看，不同年龄段对各项因素的重视程度存在显著分化。在“经济成本低”这一原因上，低龄老人关注度（27%）几乎是高龄老人（14%）的两倍。低龄老人的子女多处于 30-45 岁，正值购房、育儿、事业爬坡期，部分低龄老人需承担子女房贷支持、孙辈教育支出等责任。在“身体行动方便”这一关键指标上，中龄老人（66%）最为重视。中龄老人身体机能开始明显下降（如关节退化、慢性病发病率上升），但尚未达到重度失能状

态（如卧床、认知障碍），此时的他们，对在熟悉环境中维持行动自主性拥有强烈需求。

社区养老

对于社区养老者，重视的因素主要有社区的养老设施完善（69%）、方便家人来探望（69%）、文化 / 娱乐活动丰富（53%）。看重社区养老设施的完善性，符合环境心理学中的“场所依恋”概念——硬件设施的完善性可以直接增强安全感与控制感。这不仅仅是追求物质层面的舒适，更是对安全、尊严、便利、个性化需求满足以及长远价值保障的综合考量。关注家人探望便利性，侧面印证了传统文化中“就近养老”观念的延续。在文化娱乐活动丰富性，揭示出高净值群体在基本生活保障之外，追求精神层面的社会归属感和价值延续需求。

► 高净值银发族选择社区养老的因素



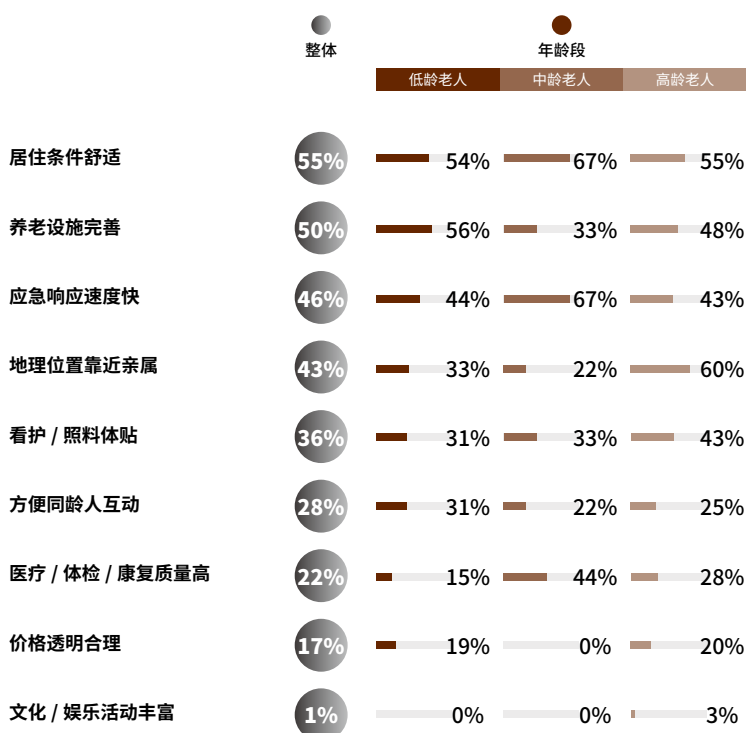
数据来源：《中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2025 中国高净值人群品质养老报告》

关于社区养老服务，提及最多的是个人卫生服务，占比达 55%，其次是基础体检（51%），康复护理与健康咨询（均为 47%）。这反映出高净值人群对长期健康维护的高度敏感和对健康的前瞻性布局——个人卫生直接影响感染风险控制，而定期体检能早发现健康隐患并精准干预，将健康风险化解于未然。康复护理与健康咨询并列第三，暗示慢性病管理或术后康复已成为普遍刚需。相较于大众人群，高净值人群更注重通过前端预防性服务降低患病概率，同时在康复阶段依托优质的医疗资源加速功能恢复。这种选择偏好揭示其核心诉求并非单纯的医疗资源获取，而是通过全周期健康管理实现生命质量的持久维系。

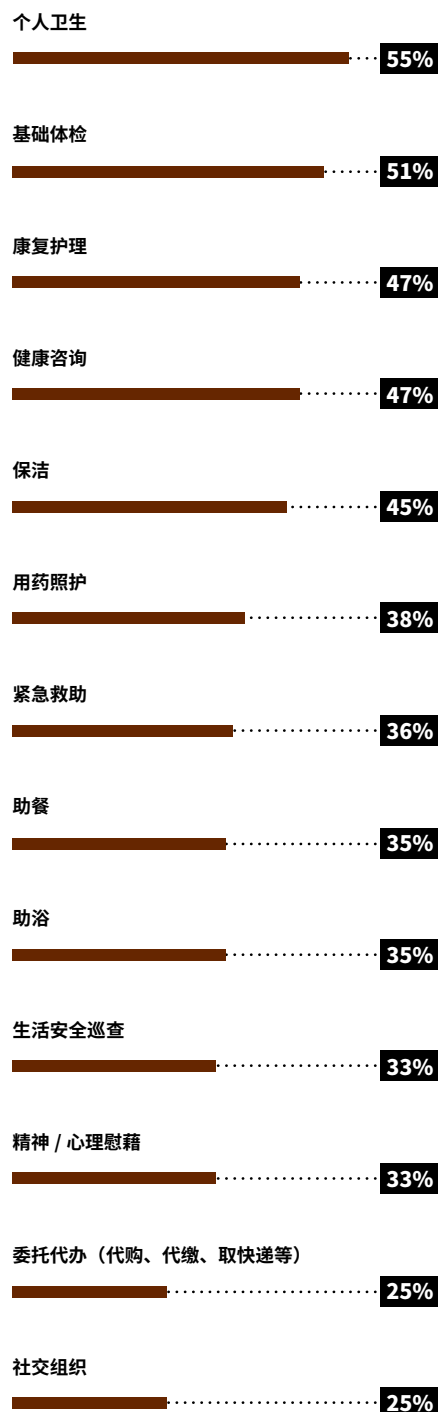
机构养老

关于高净值银发族选择机构养老的因素，提及最多的包括居住条件舒适（55%）、养老设施完善（50%）、应急响应速度快（46%）以及地理位置靠近亲属（43%）。值得注意的是，这三个要素在不同年龄段都保持了较高的关注度，既反映出高净值银发族对养老机构基础功能的重视程度，也表明这些条件实际上构成了选择机构养老的最基本标准。

► 高净值银发族选择机构养老的因素



► 高净值社区养老者选择的服务类型

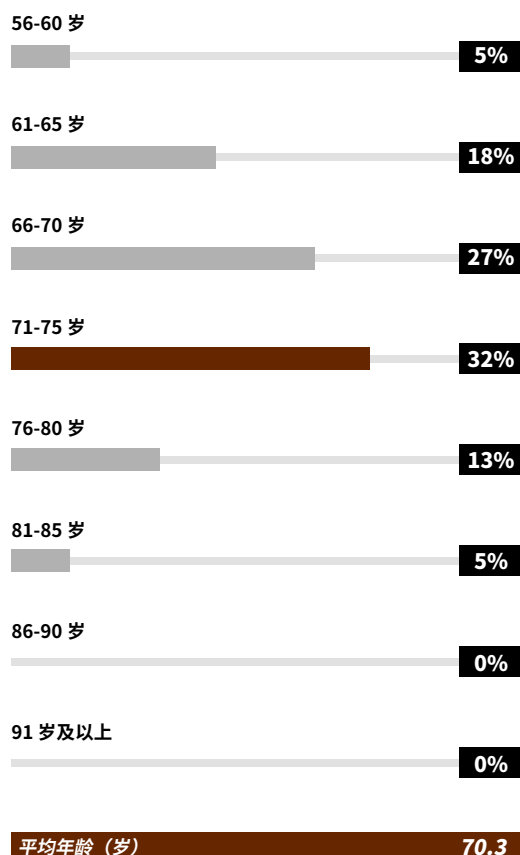


分人群看，在养老设施完善因素上，低龄老人（56%）的关注度显著高于中龄老人（33%）和高龄老人（48%）。低龄老人对养老设施完善度的高度敏感，显示出新一代老年群体对生命质量的追求。在医疗/体检/康复质量高因素上，中龄老人（44%）对其的重视程度远远超过低龄老人（15%）和高龄老人（28%）。这一数据特征反映出中龄老人处于慢性病积累后的高发期，对专业医疗服务的依赖度达到顶峰，而低龄老人健康状况相对较好、高龄老人则可能已进入稳定照护阶段，因此需求相对平缓。高龄老人对地理位置靠近亲属（60%）的高度重视，反映对代际亲密关系维系的需求。从情感层面看，这体现了长者对家庭纽带的心理

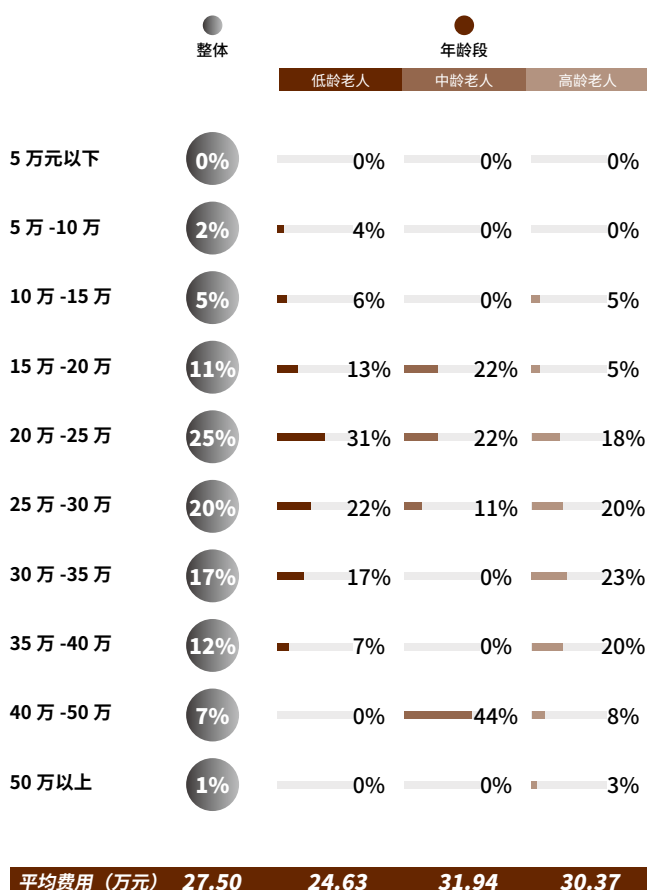
依赖，临近子女能获得精神慰藉；从现实需求考量，近距离便于获得及时的日常生活协助和突发状况应对。值得注意的是，这一需求强度（60%）远超中龄（22%）和低龄老人（33%）的现象，恰恰印证了随着年龄增长，老年人对家庭支持系统的依赖性呈指数级提升的社会学规律。

中国高净值银发族，首次入住养老机构的平均年龄为70.3岁。他们每年支付给养老机构的费用，平均为27.5万元人民币，有37%的人年均花费超过30万元。70岁之后的入住者，每年支付的费用明显高于60多岁的入住者，当生理资本加速贬值时，高净值银发族普遍会通过超额财务支出来维持生命质量，形成符合抗衰老需求的经济行为模式。

► 高净值银发族首次入住养老机构的年龄



► 高净值银发族每年支付给养老机构的费用



数据来源：《中信保诚人寿「传家」·胡润百富2025中国高净值人群品质养老报告》

2.2 健康医护

★ 健康风险与预防

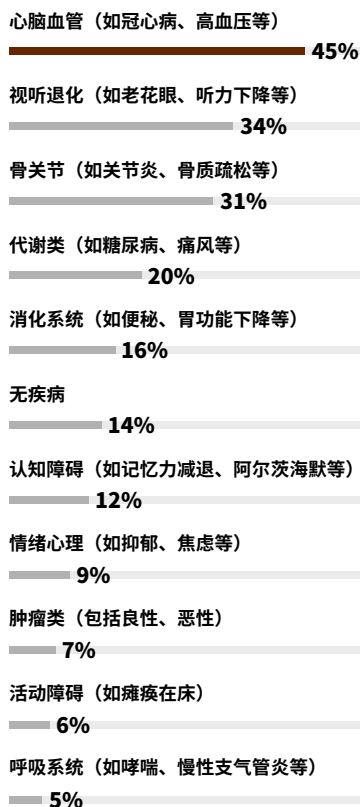
高净值银发族当前面临的主要健康风险中，排名前三的是心脑血管疾病（45%）、视听退化（34%）和骨关节问题（31%）。国家心血管病中心发布的《中国心血管健康与疾病报告 2024》显示，全国心血管病患者达 3.3 亿，其中 60 岁以上人群占比超过 60%。此外，高净值银发族由于长期高强度工作以及年龄增长带来的身体机能自然退化，其健康风险呈现复合叠加态势。例如，心脑血管疾病往往伴随高血压、糖尿病等代谢异常，而视听退化与认知功能下降密切相关，进一步影响生活质量。因此，针对这一群体的健康管理需采取多维度干预

策略，如定期筛查、生活方式调整及精准医疗支持。

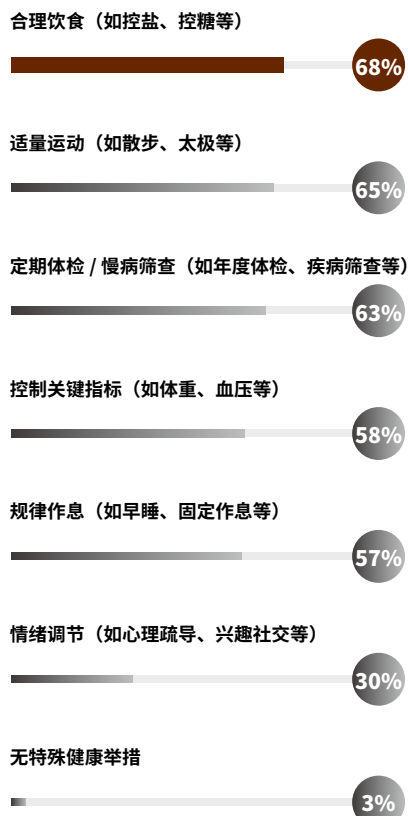
整体来看，高净值银发族非常注重健康养生，无特殊健康举措的仅占 3%，这可能与高净值人群更容易接触到前沿健康资讯、专业营养及健身服务相关。他们目前采取的健康举措主要集中在合理饮食（68%）、适量运动（65%）、定期体检 / 慢病筛查（63%）。

每半年到一年进行一次体检是高净值银发族的最普遍的体检频率：49% 每年体检一次，37% 每半年一次。这意味着，绝大多数（86%）的高净值银发族都保持着至少一年一次的规律体检习惯，这种规律性的体检习惯是其主动健康管理策略的重要组成部分，反映了他们对健康状况的密切关注和投入。

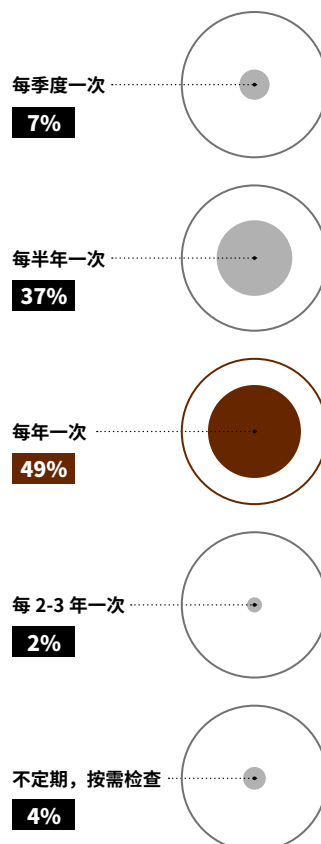
► 高净值银发族当前面临的主要健康风险



► 高净值银发族采取的健康举措



► 高净值银发族的体检频率





★ 就医渠道与痛点

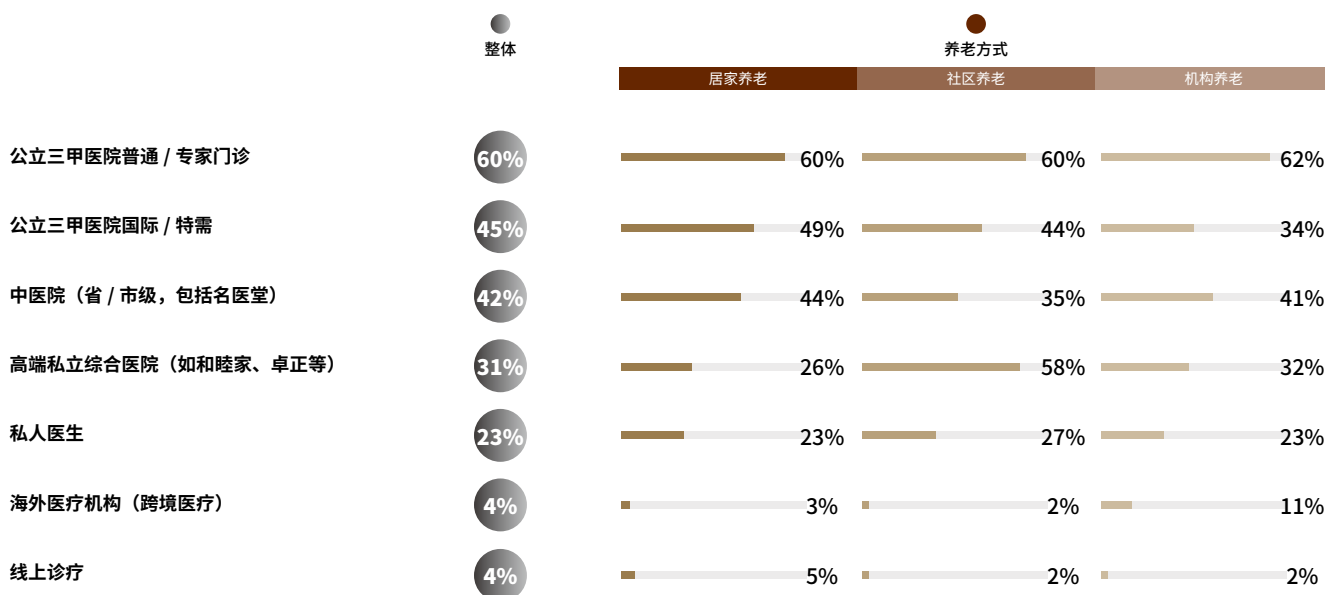
关于常用的医疗就诊渠道，公立三甲医院普通 / 专家门诊获选 60%，折射出公立医院门诊作为基础医疗保障的核心地位依然被高度重视，目前我国优质医疗资源，尤其是疑难重症诊疗的权威专家资源仍普遍集中在公立三甲体系。其次是公立三甲医院的国际 / 特需门诊（45%）和中医院（42%），此外，31% 选择高端私立综合医院。

社区养老者相比于居家养老者和机构养老者更多选择高端私立综合医院（58%:26%:32%），机构养老者比居家养老者和社区养老者更多选择海外医疗机构（11%:3%:2%）。社

区养老群体对高端私立医院的偏好，可能源于其周边医疗配套相对完善且客群聚集效应显著，形成医养结合的生活圈层。机构养老者的海外医疗偏好，暗含着他们随机构国际化进程而产生的跨境医疗刚需，这类需求往往涉及特定疾病的前沿治疗或跨境养老社区的配套服务。

关于选择医疗就诊渠道的因素，最受关注的是交通便利性（54%）、以往就医经验（50%）、医生水平与声誉（48%）、就诊流程便捷（43%），反映出当前医疗服务供需关系中，就医者对于效率和质量的双重需求。

► 高净值银发族的医疗就诊渠道偏好

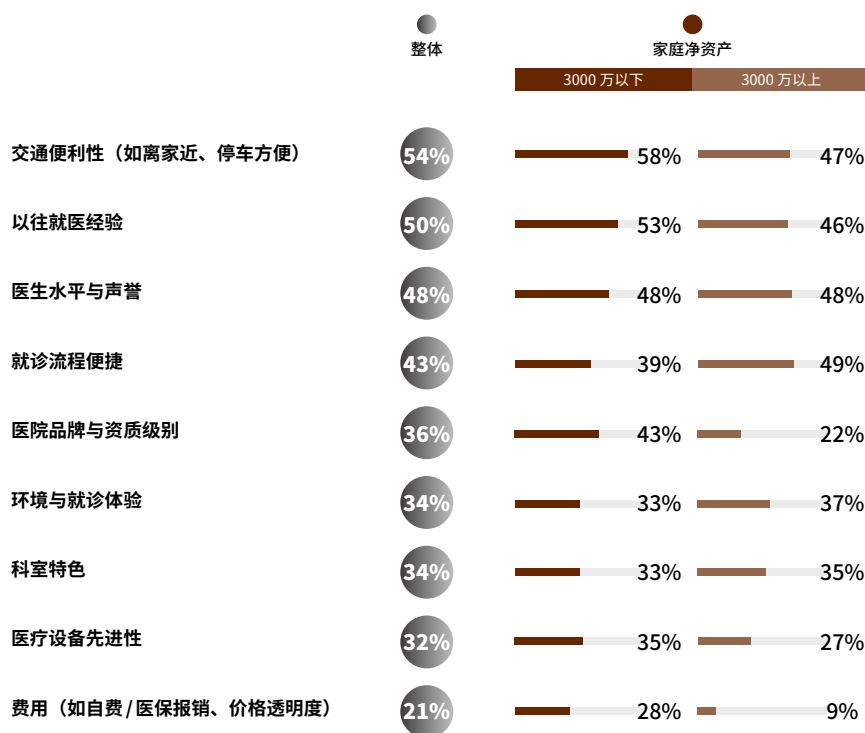


数据来源：《中信保诚人寿「传家」· 胡润百富 2025 中国高净值人群品质养老报告》

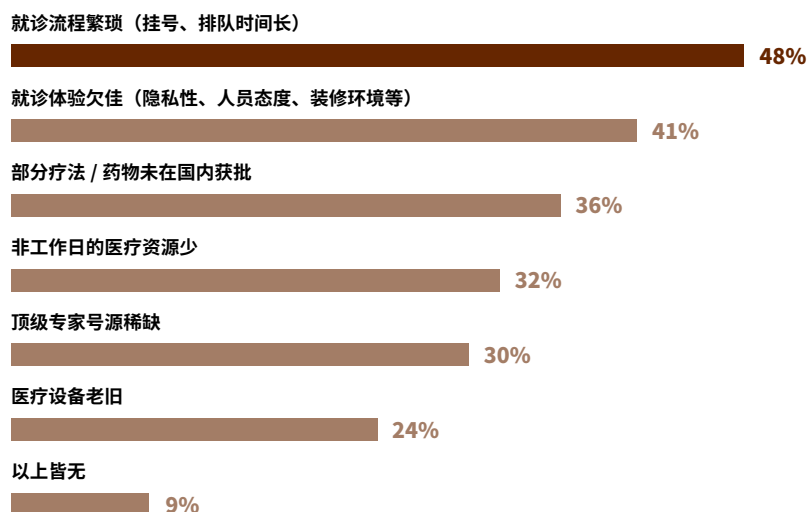
分人群看，家庭净资产 3000 万以下者相比于家庭净资产 3000 万以上者，更多考虑医院品牌与资质级别（43%:22%）和费用（28%:9%）。在信息不对称的医疗市场中，就医者更为依赖体制化医疗机构的品牌背书，公立医院的资质级别成为重要的决策依据。而家庭净资产 3000 万以上者更多考虑就诊流程便捷（49%:39%），折射出其通过定制化医疗服务消除传统就医繁琐流程的消费能力，这类群体往往可通过私人医生、高端医疗险等渠道获得流程优化服务。

关于就医过程中的常见问题，48% 提到就诊流程繁琐，41% 提及就诊体验欠佳，36% 表示部分疗法 / 药物未在国内获批。就诊流程繁琐反映出当前医疗体系在流程优化和信息化建设上仍有不足，门诊挂号、检查检验的环节冗余导致高净值人群需要投入更多时间和精力协调。分级诊疗体系尚未完善加剧了三甲医院的服务压力，导致候诊时间长、诊疗时间短等问题，削弱了对个性化服务的感知。另一方面，创新药物的审批评审机制与患者日益增长的医疗需求之间仍存在不匹配。部分疗法或药物未获批可能源于国内外医疗标准差异及审批政策严格性，跨国药企引入新药需经过漫长的临床试验和监管流程。值得注意的是，高净值人群普遍具备较高的医疗认知水平和国际视野，促使他们更关注海外先进疗法在国内的可用性。

► 高净值银发族选择医疗渠道的考量因素



► 高净值银发族就医过程中的常见问题



数据来源：《中信保诚人寿「传家」· 胡润百富 2025 中国高净值人群品质养老报告》

2.3 品质生活

★ 消费支出

老年人的消费是一个值得重视的课题。日本管理学家大前研一 2020 年推出《银发经济学》，书中以独特视角重新审视养老议题。传统观念普遍将养老视为全社会共同承担的被动任务，强调其依赖多方协作的社会属性。然而，大前研一却另辟蹊径，提出颠覆性观点：养老不应被视作沉重的负担，而可成为推动社会经济发展的全新引擎。他指出，若能充分保障老年人的经济实力，并提供丰富适配的产品与服务，老年群体将释放巨大消费潜力，进而激活全新经济循环。随着老年消费市场的繁荣，年轻人就业机会增加、收入提升，这将促使其更从容地规划婚姻与生育，从而推动社会生育率回升，为经济增长注入新动能。

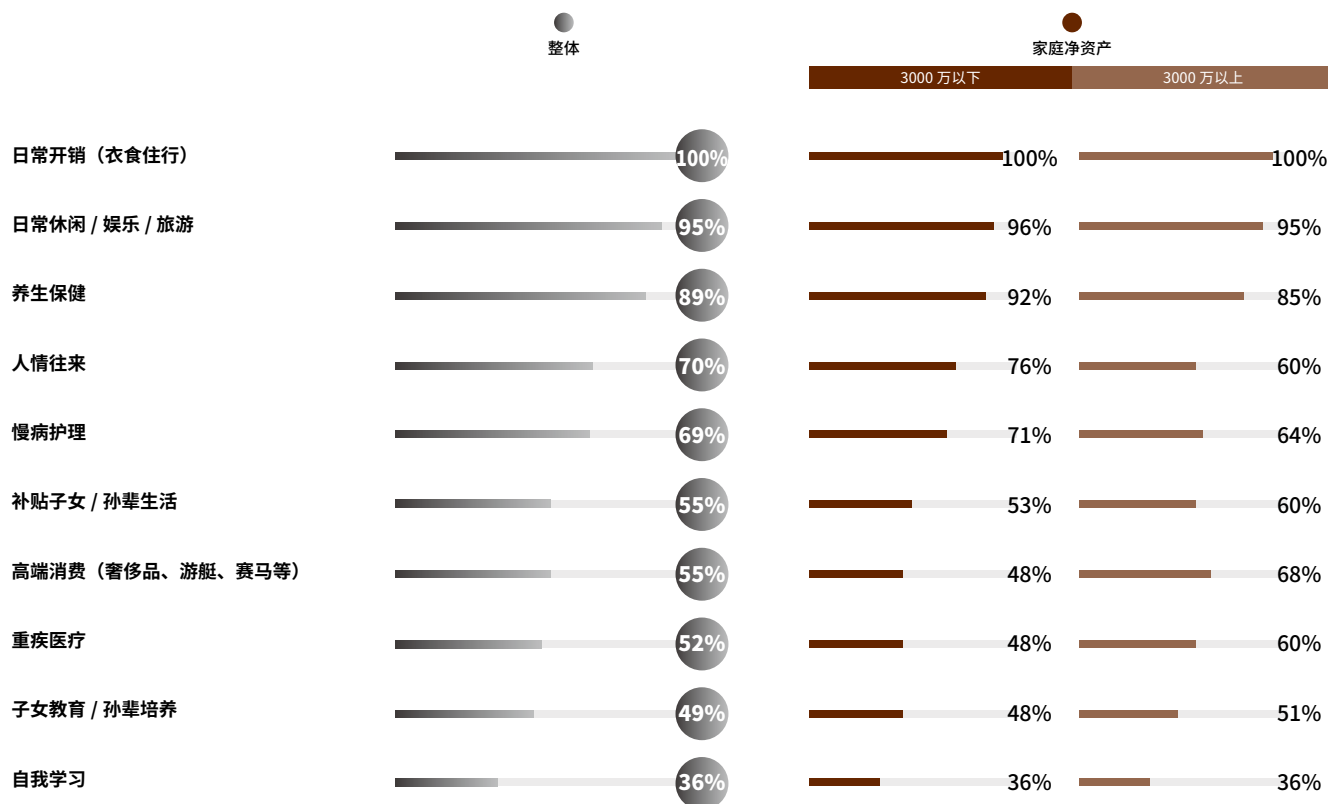
当前，我国正着力扩大内需市场、促进消费升级，而超过 3 亿的 60 岁以上老年人形成的超大规模市场正是拉动内

需的新增长点。2024 年国务院出台《关于发展银发经济增进老年人福祉的意见》，首次将银发经济上升为国家战略，明确提出要培育高精尖产品与高品质服务并重的银发经济产业体系。在实践中，我国正通过智慧养老、旅居养老等新业态激活老年消费，同时以适老化改造释放家居、医疗、文娱等领域的消费升级需求。更值得关注的是，银发经济与数字经济、绿色经济的深度融合，正在创造代际共赢的新局面——老年消费市场的扩容直接带动健康管理师、养老护理员等新兴职业涌现，为应对人口老龄化提供了中国式解决方案。

高净值人群退休后的日常支出方向，最多的是日常开销（100%）、日常休闲/娱乐/旅游（95%）、养生保健（89%）、人情往来（70%）。

分人群看，家庭净资产 3000 万以下者相比于家庭净资产 3000 万以上者，更多用于人情往来（76%:60%），这可能与其所处圈层的资源交换需求相关，需要通过礼金、宴请等

► 高净值人群退休后的日常支出项



数据来源：《中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2025 中国高净值人群品质养老报告》

方式维系社会关系。而家庭净资产 3000 万以上者更多将支出用于高端消费（68%:48%）和重疾医疗（60%:48%），反映出他们对于奢侈品、游艇、赛马等方面的需求，也隐含其对全球尖端医疗技术的支付意愿。

★ 日常活动类型

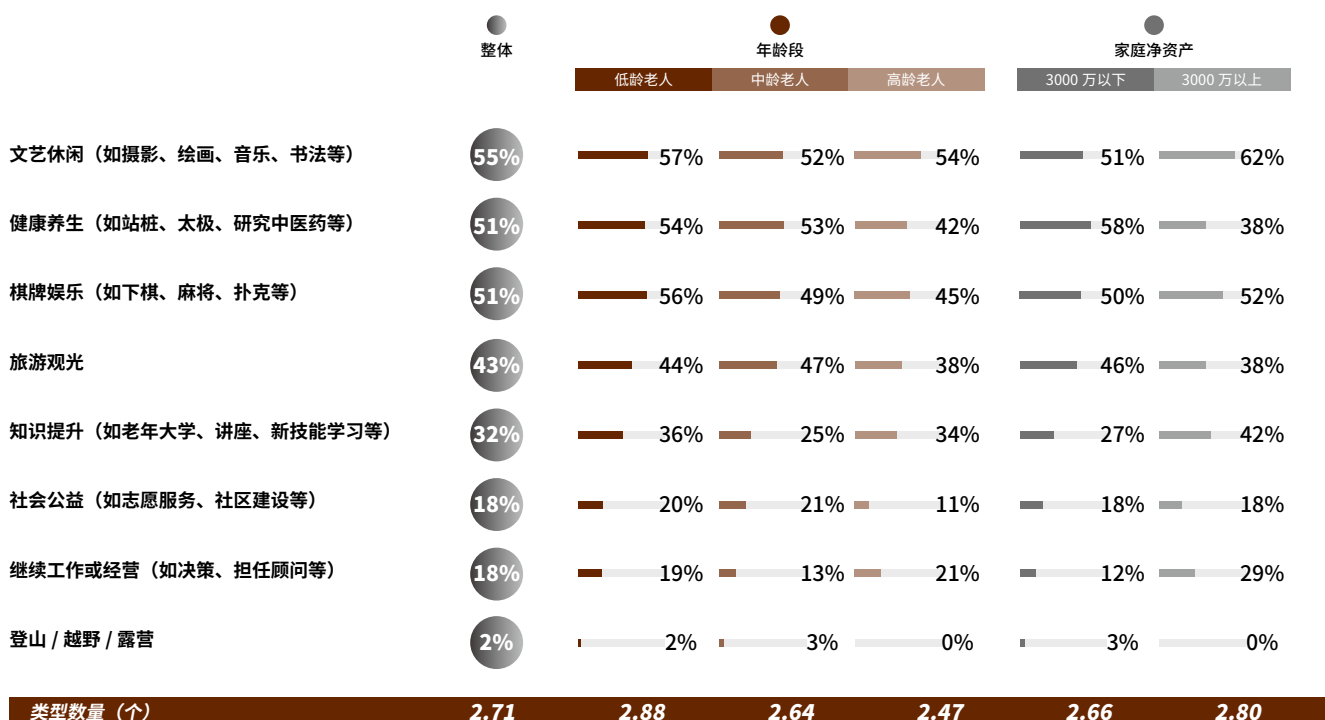
高净值银发族日常参与的活动类型，较多集中在文艺休闲（55%）、健康养生（51%）、棋牌娱乐（51%）、旅游观光（43%）。另外，有约 1/5 的人选择继续工作或经营（如决策、担任顾问等）。值得注意的是，高净值银发族的消费选择往往超越基础需求，更注重精神满足和自我实现。他们的持续工作并非出于经济压力，而是将数十年积累的专业资本转化为咨询服务、技艺传承等新型产出，形成独特的“经验变现”模式，通过高质量就业实现自我价值的延续。

高净值银发族日常参与的活动类型主要集中在文艺休闲、健康养生和棋牌娱乐三大领域，整体参与率均超过

50%，反映出他们对精神文化生活、身体保健和社交互动的重视。而分人群看，低龄老人在各项活动中的参与度普遍较高，尤其是知识提升和社会公益方面表现突出，显示出较强的活力和学习意愿（36%:25%:34%）；中龄老人对旅游观光的兴趣略高于其他群体（44%:47%:48），但健康养生和棋牌娱乐仍是主流；从统计数据上来看，高龄老人在继续工作方面的比例意外地相对较高，但体力要求较高的活动如登山或社会公益参与度明显降低。可以看出随着年纪增大，生理机能逐渐衰退，其活动选择会趋向保守化、便捷化。

另外，家庭净资产 3000 万以上者相比于家庭净资产 3000 万以下者，更多参与知识提升（42%:27%）、继续工作或经营（29%:12%），而家庭净资产 3000 万以下者更多参与健康养生（58%:38%）和旅游观光（46%:38%）。可见超高净值人群“活到老，学到老，用到老”的人生态度更为明显，而普通高净值人群更关注基础身体保障和性价比高的放松方式。

► 高净值银发族日常参与的活动类型



数据来源：《中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2025 中国高净值人群品质养老报告》

► 高净值银发族国外旅游的频率



数据来源：《中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2025 中国高净值人群品质养老报告》

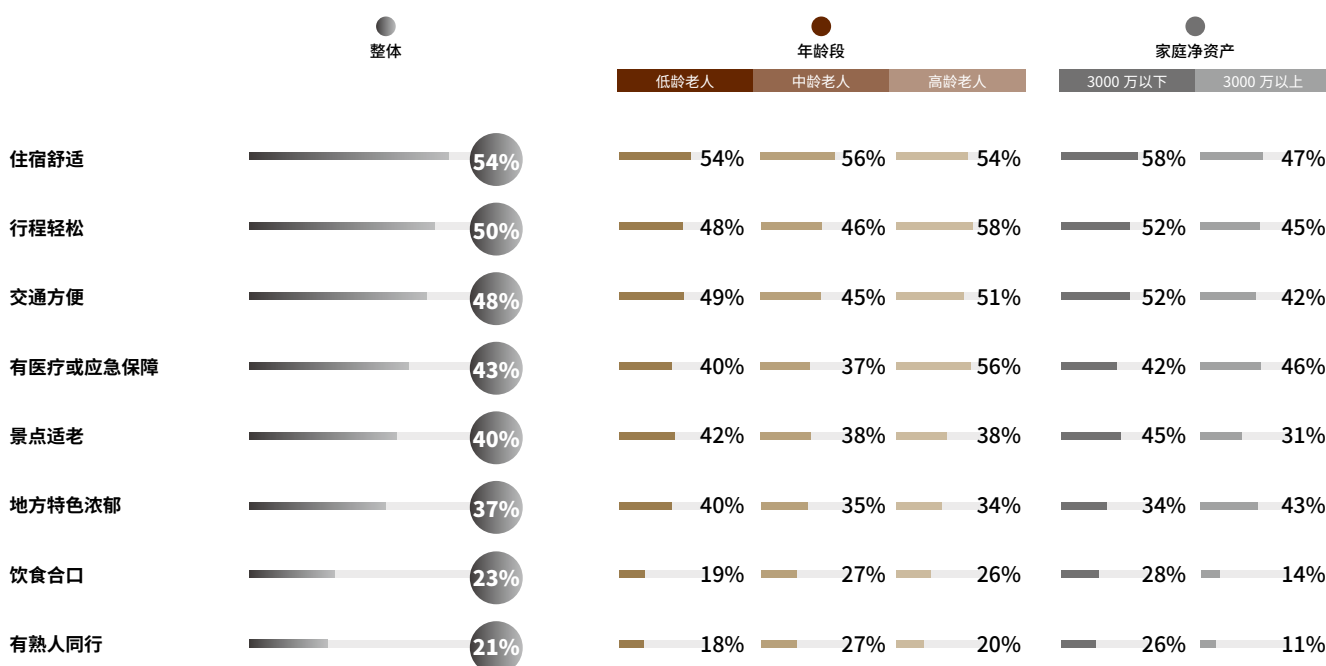
★ 旅游

高净值银发族国内旅游的频率，约为每 100 天一次，国外旅游的频率，约为每 174 天一次。根据《中华人民共和国 2024 年国民经济和社会发展统计公报》，内地居民出境 14589 万人次，其中因私出境 14015 万人次；结合全国人口 140828 万人，可知全国居民平均每年因私出境 0.1 次。高净值银发族平均每 174 天出国旅游一次，即年均 2.1 次，为全国平均水平的 21 倍。

规划旅游行程时，考虑的要素最主要有住宿舒适 (54%)、行程轻松 (50%)、交通方便 (48%)、有医疗或应急保障 (43%)。可以看出，旅游正从“走马观花”向“深度体验”转变，舒适度成为核心诉求；其次在快节奏生活中，人们更看重旅行带来的真正放松。

分人群看，高龄老人对于医疗或应急保障的关注度 (56%) 显著高于低龄老人 (40%) 和中龄老人 (37%)，

► 高净值银发族规划旅游行程时的考虑要素



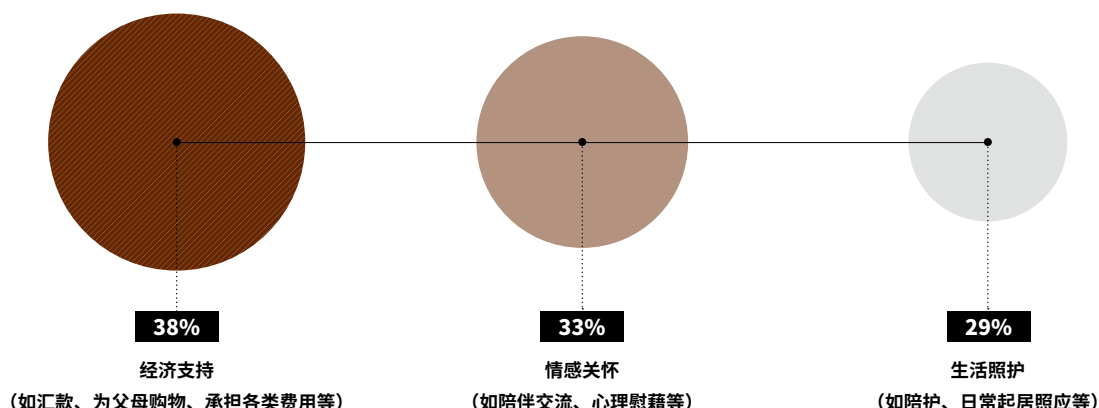
数据来源：《中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2025 中国高净值人群品质养老报告》

这既反映了生理机能差异，也体现出家人对长者出行安全的特殊考量和突发状况的防范意识。家庭净资产 3000 万以下者相比于家庭净资产 3000 万以上者，更多考虑住宿舒适 (58%:47%)、交通方便 (52%:42%)、饮食合口 (28%:14%) 等常规因素，而家庭净资产 3000 万以上者更多考虑地方特色浓郁 (43%:34%)，显示超高净值人群更追求体验独特性与文化附加值，这与其日常接触高端定制旅行形成的品质标准直接相关。

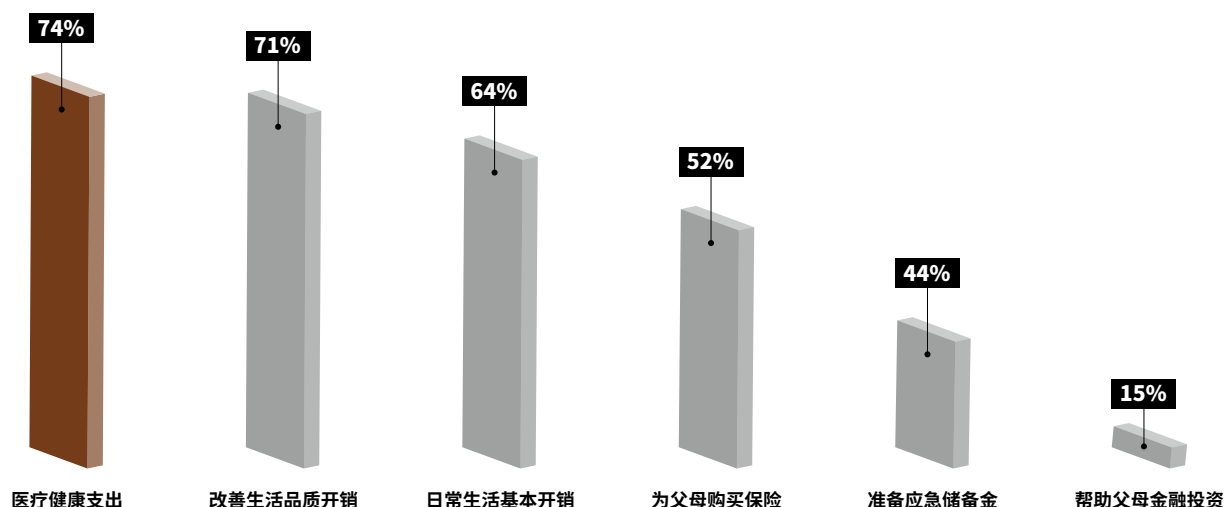
★ 子女支持

高净值家庭的子女支持父母养老最主要的方式，最多是经济支持 (38%)，其次是情感关怀 (33%) 和生活照护 (29%)。各类经济支持中，医疗健康支出最高 (74%)，其次是改善生活品质开销 (71%) 和日常生活基本开销 (64%)。值得注意的是，生活品质改善支出与基础生活开销仅存在微小的差距，表明高净值银发族已经跨越温饱阶段，养老正在向“品质养老”全面升级。

► 高净值家庭的子女对父母养老的支持方式



► 高净值家庭的子女对父母养老的经济支持方向



2.4 养老资金

★ 收入与来源

高净值银发族退休后收入替代率高达 75%。中国社科院 2024 年发布的《中国养老金发展报告》显示，我国城镇职工养老金平均替代率为 42.6%。因此，高净值人群退休后的生活保障水平远远高于普通人群。

关于高净值银发族的收入来源，基本退休金作为普惠性保障覆盖 76% 的群体。值得注意的是，高净值群体构建了更为多元的养老收入体系，如金融投资收益（43%）、租金（29%）、自行配置的商业年金保险（23%）、企业年金（21%）。

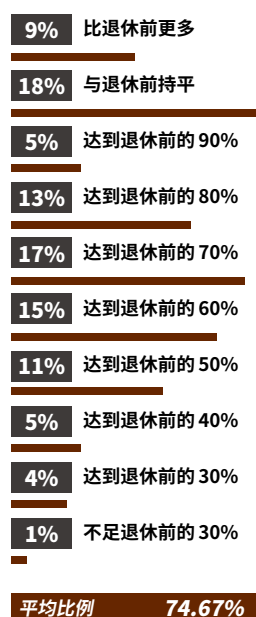
不同人群来看，相比于高龄老人，低龄老人和中龄老人更多提及基本退休金（80%:81%:64%），高龄老人则有较高比例的收入来自于企业年金（32%:18%:15%）。基本退休金作为社会兜底型收入，覆盖多数人，但随资产等级提升，其依赖性减弱。家庭净资产 3000 万以上者相比于家

庭净资产 3000 万以下者，退休后的收入更多来自于企业年金（35%:13%）和私营企业分红（29%:11%），而家庭净资产 3000 万以下者退休后的收入更多来自于基本退休金（85%:60%）。可以看出，高净值人群通过资本积累和企业经营，成功将工作期间的财富优势转化为退休后的收入优势，而普通群体则相对缺乏多元收入渠道，更多地依赖基本养老保险。

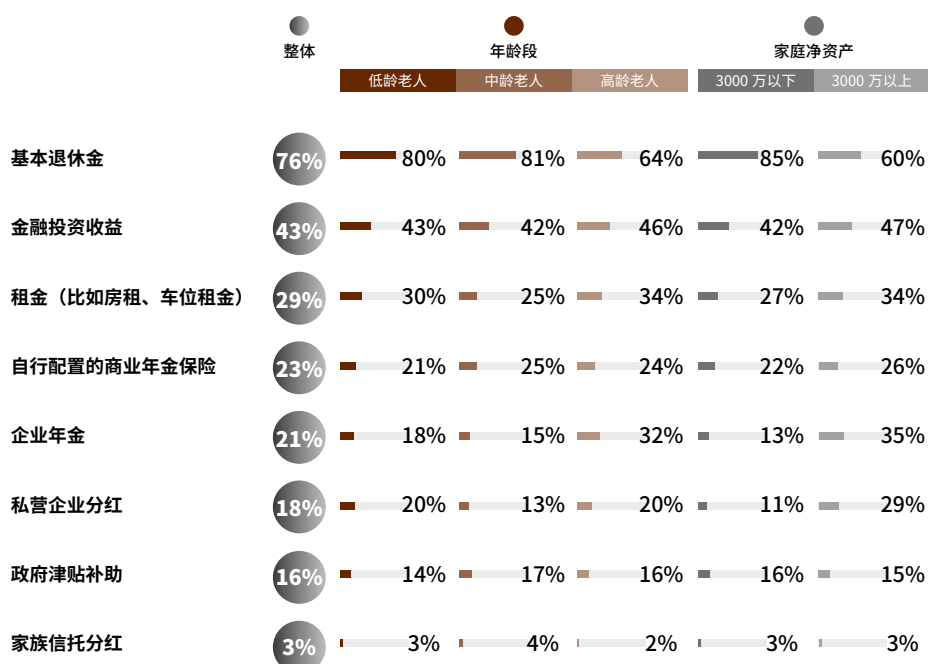
★ 投资与配置

高净值银发族的金融投资类型中，银行储蓄最受青睐（76%），其次是商业年金保险（53%）、基金（41%）、股票/公司股权（37%）、债券（24%）。银行储蓄作为最高优先级，反映的是中国养老群体对资金安全性的核心诉求，尤其是老人对养老本金刚性兑付的心理依赖。值得注意的是，商业年金保险以 53% 的占比成为第二大选择。这类产品能够转化为可预期的稳定现金流，既满足了资金安全诉求，又实

► 高净值银发族退休后的收入变化



► 高净值银发族的收入来源



数据来源：《中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2025 中国高净值人群品质养老报告》

现了养老支出的跨期平滑。从行为经济学角度看，商业年金险的“拥有效应”尤为显著。当投保人持有这类契约后，其对未来生活的掌控感会显著增强，这种心理保障与实际保障同样重要。麦克卢汉说，媒介即人的延伸。商业年金险，归根结底也是人的延伸，它延伸了人的资金调动能力和时间价值，也延伸了退休者的心理安全感，帮助人们更自信地面向未来。相较于其他投资工具，年金险特有的“生存金”设计能有效对冲长寿风险，而其固定领取条款又提供了市场波动中的避风港，这种“安全垫+现金流”的双重特性，使其成为重要的现金流管理工具。

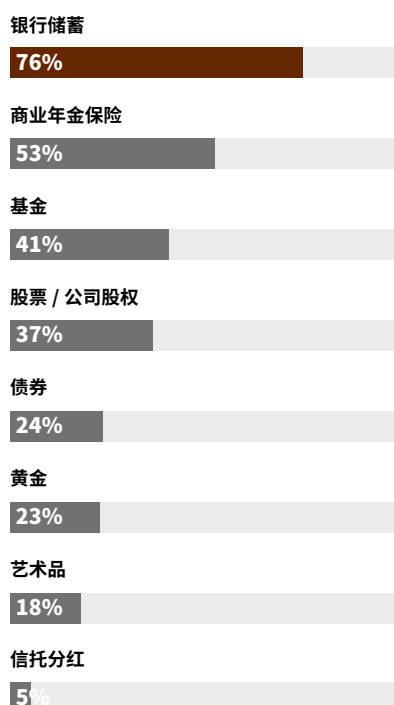
高净值银发族已配置的商业人身保险类型中，医疗险（79%）、重疾险（69%）、寿险（60%）是选择比例较高的类型。这些源于他们对健康管理的高度需求，随着年龄增长和财富积累，预防大病风险和维护生活质量成为刚需。医疗险直击就医环节的经济压力痛点，重疾险提供收入中断补偿功能，这两类保障性产品能有效对冲健康问题引发

的经济危机。

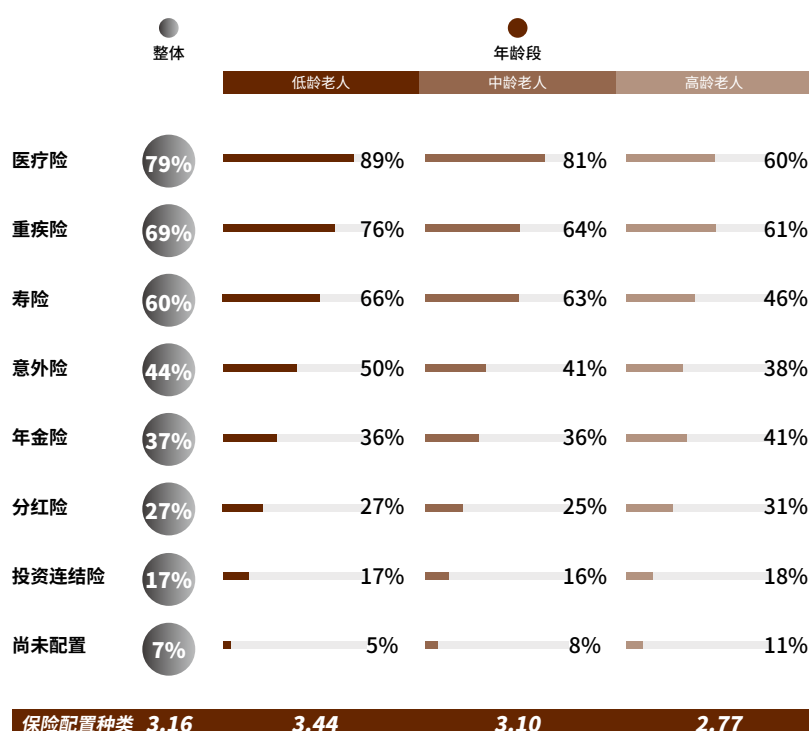
分人群看，低龄老人平均配置 3.4 种不同类型的商业人身保险，中龄老人平均配置 3.1 种，高龄老人平均配置 2.8 种。高龄老人险种简化趋势暴露两个问题：一是现有保险产品未能精准匹配其护理服务需求，二是身体条件限制导致核保通过率降低。由此可见，对于高净值银发族来说，完善的品质养老保障不仅需要充足的财富积累，更需要建立科学的风险管理意识，通过合理的金融工具配置，为晚年生活构筑全方位的安全网。每个人都需要未雨绸缪，在老去的过程中多一份从容。

中信保诚人寿积极应对人口老龄化的挑战，响应国家推进养老第三支柱建设号召，致力于为客户提供全面的财富管理和传承、养老规划及健康保障的产品解决方案。覆盖客户全生命周期财富管理需求，为客户提供长期稳健的资金规划。同时，中信保诚还为客户精心打造保险金信托增值服务，为高额保险金实现个性化财富传承安排。

► 高净值银发族的金融投资偏好



► 高净值银发族的商业人身保险配置



数据来源：《中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2025 中国高净值人群品质养老报告》

第三章

中国高净值人群的 养老未来

(本章节所有内容，反映的是尚未退休者对未来养老的展望)



40/

3.1 养老模式新看法

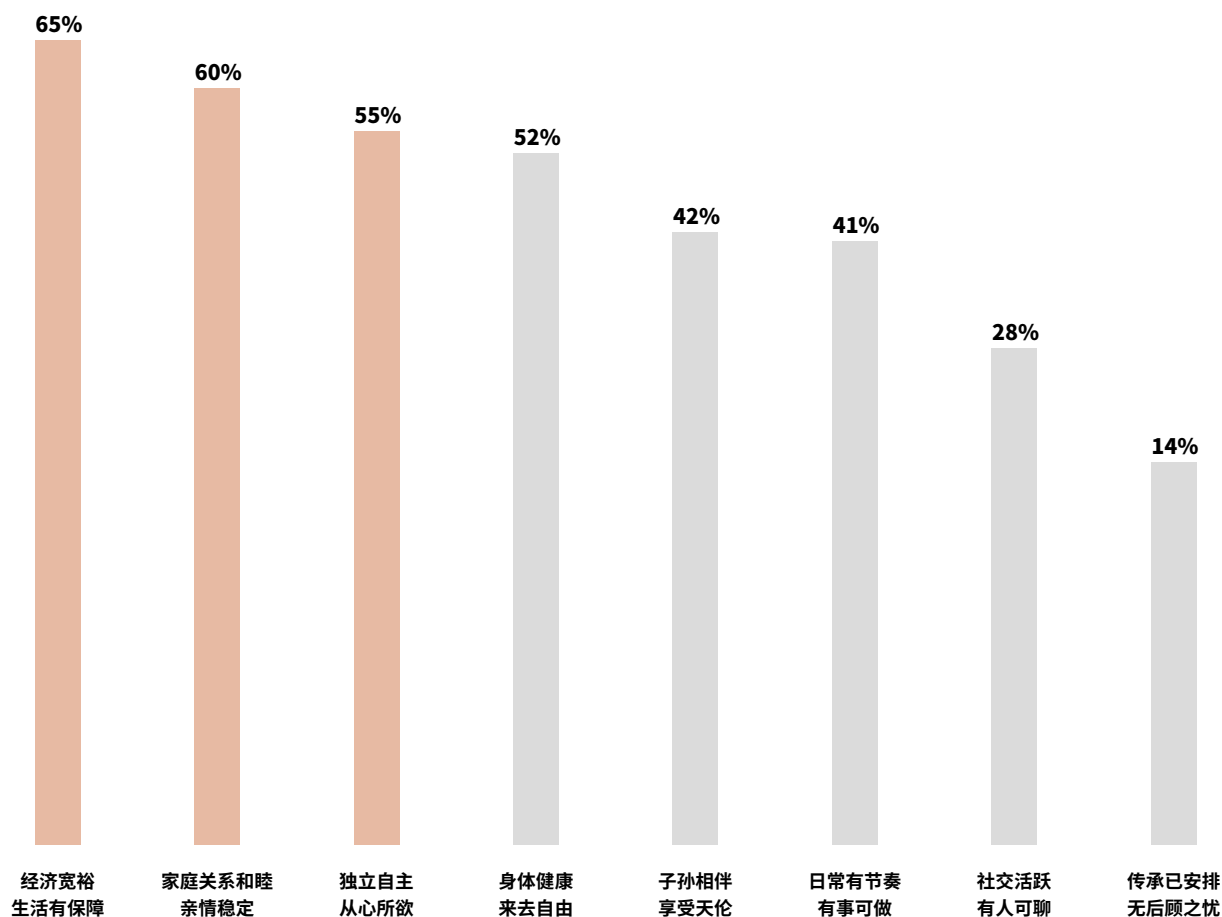
43/

3.2 医疗健康新期待

47/

3.3 品质生活新规划

► 高净值人群理想的养老生活元素



数据来源：《中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2025 中国高净值人群品质养老报告》

3.1 养老模式新看法

★ 理想的养老生活元素

对于高净值人群来说，理想的养老生活应具备的元素中，最主要的有“经济宽裕，生活有保障”（65%）、“家庭关系和睦，亲情稳定”（60%）、“独立自主，从心所欲”（55%）、“身体健康，来去自由”（52%）。经济因素位居第一，反映出高净值人群对养老生活仍有焦虑，他们深知养老

阶段的持续性开支及医疗费用可能对资产造成侵蚀，即使当前财富充足，依然需要通过稳定的被动收入或资产配置来维持抗通胀能力。家庭关系和睦与亲情稳定获选率也较高，显示出高净值家庭对代际冲突与财富分配问题的隐性担忧，他们在财富积累阶段往往投入大量时间于事业，可能牺牲家庭互动质量，退休后修复家庭关系的优先级显著提升。

★ 青睐的养老方式

关于尚未退休者未来倾向的养老方式，选择居家养老的比例仍然最高（59%），其次是机构养老（22%），社区养老比例最低（19%）。值得注意的是，“未来倾向”社区养老者的比例明显高于“当前”的社区养老者（19%:11%）。这一差距折射出社区养老模式凭借其在医疗资源嵌入、个性化服务定制、社交资源整合等方面的优势，正在从传统的“补充选项”升级为“主动选择”。这种转变预示着未来养老模式将呈现“居家+社区”深度融合新形态。

分人群看，非一线城市居住者相比于一线城市者，更多选择居家养老（73%:50%），而一线城市比非一线城市的人更多愿意未来去机构养老（28%:14%）和社区养老（23%:13%）。一线城市既有高端养老社区完成客群教育，又存在物业自持型养老公寓产品，叠加子女海外定居导致的家庭照护缺位现实，倒逼高净值家庭转向专业机构。家庭净资产 3000 万以上者比家庭净资产 3000 万以下者更加愿意未来选择机构养老（30%:18%）。高净值人群对医疗资源私有化（如专属诊疗通道）、生活服务定制化（私厨、康疗 SPA）、社交圈层纯净度（同等财富群体聚居）等核心要素存在深度依赖，专业养老机构能够较好地契合这类需求。这种认知迭代在一定程度上将推动养老产业从单一服务机构向资源整合平台进化，其核心竞争力在于构建开放、灵活的服务生态系

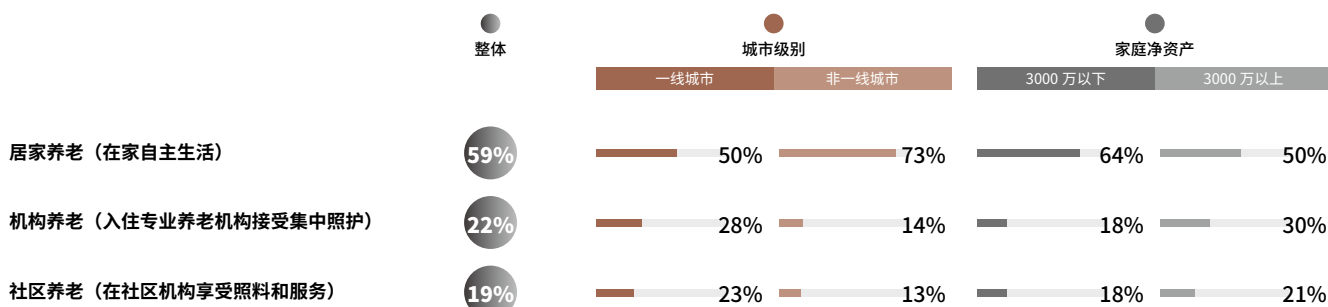
统，满足持续升级的多元化养老需求。

关于未来居家养老的服务需求，高净值人群最希望的是家政服务（77%）、上门护理（75%）、上门就诊（73%）。在居家养老中，基础生活照料与专业医疗服务仍然是高净值人群不可分割的整体需求。

关于社区养老的服务需求，他们最希望社区提供的服务依次为：社交文娱（73%）、康复管理（69%）、日间照料（68%）。社交文娱需求高居榜首，折射出该群体对精神生活的重视程度已超越传统养老认知。值得注意的是，康复管理（69%）与日间照料（68%）的紧随其后，形成了“精神愉悦-身体康复-生活照料”三位一体需求结构，推动社区养老设施突破单一功能定位，向综合型生活平台转型。

关于未来对养老机构的期望，提及较多的有环境舒适（59%）、少干预（47%）、情感支持（46%）、医养结合（45%）、流动体验（45%）。其中，流动体验这一需求特征较为突出。相较于传统老人对稳定居所的依赖，在未来新一代高净值银发族可能更加期待像管理资产一样，灵活配置养老生活，从静态养老向动态养老转变。关于机构养老，智能化（27%）尤其值得关注。按照麻省理工学院的预测，最早在 2030 年到 2040 年，AI 就会进化出智能物种。到时技术不再是工具，而是会成为情感主体，直接参与到人类关系中来，充当人类的助手、朋友，甚至伴侣、家人。

► 高净值人群青睐的未来养老方式



中信保诚人寿发挥保险长期主义优势，以“产服一体化”为核心策略，致力于解决养老生活中的核心关切“住在哪里（Where）、如何实现（How）、花多少钱（How much）、谁来服务（Who）”的4H解决方案，将保险保障与实体服务深度融合，通过居家、旅居、机构养老服务布局，将服务嵌入客户全生命周期，构建“保险+养老”养老金融服务体系。

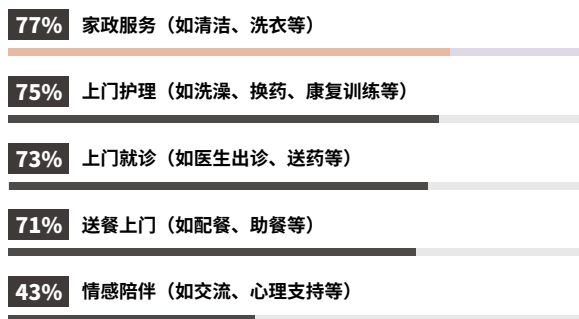
居家养老服务以“安全、智能、个性化”为核心特色，通过整合资源、迭代服务模式，携手权威机构共建人工智能康养实验室，引入前沿科技设备与专业管家服务，满足居家智能、居家安全、居家生活三大

层面的养老需求。

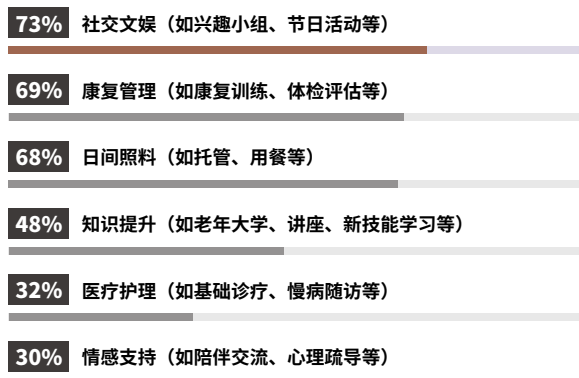
诚品 VistaLiving 旅居服务，以四季为轴，打造“安心”、“诚心”、“随心”为特色的“诚品 20”差异化服务网络。在热门康养胜地享受专属空间与体验，满足客户探索世界、活力享老的向往。

机构养老服务是业内鲜有以康护为主要业态的机构养老服务体系，依靠中信集团+英国保诚的资源优势，通过自建+市场遴选的方式，逐步形成以自持机构为旗舰，以专业化机构合作为支撑，以“城心、护理”为特色的动态化网络布局，提供从自理到专业护理的全周期照护。

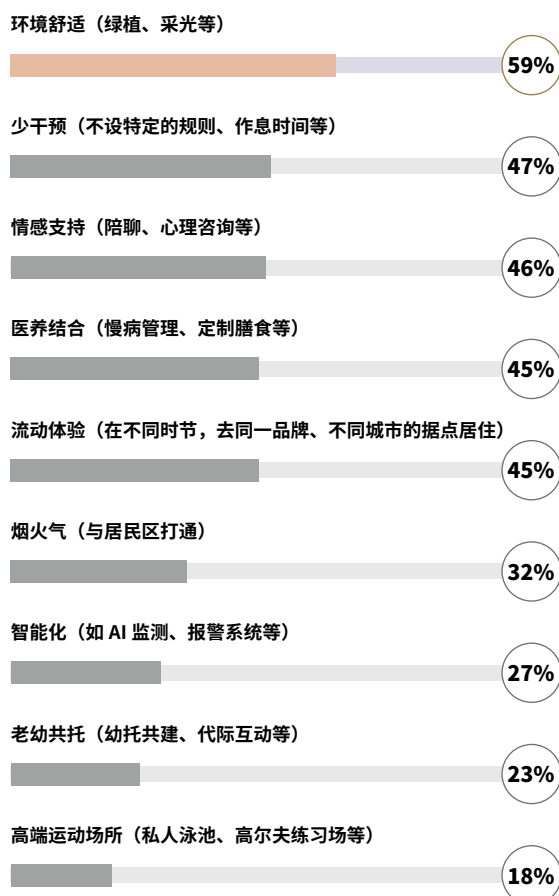
► 高净值人群未来的居家养老服务需求



► 高净值人群未来的社区养老服务需求



► 高净值人群未来的机构养老服务需求



数据来源：《中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2025 中国高净值人群品质养老报告》



3.2 医疗健康新期待

★ 灰犀牛与预防措施

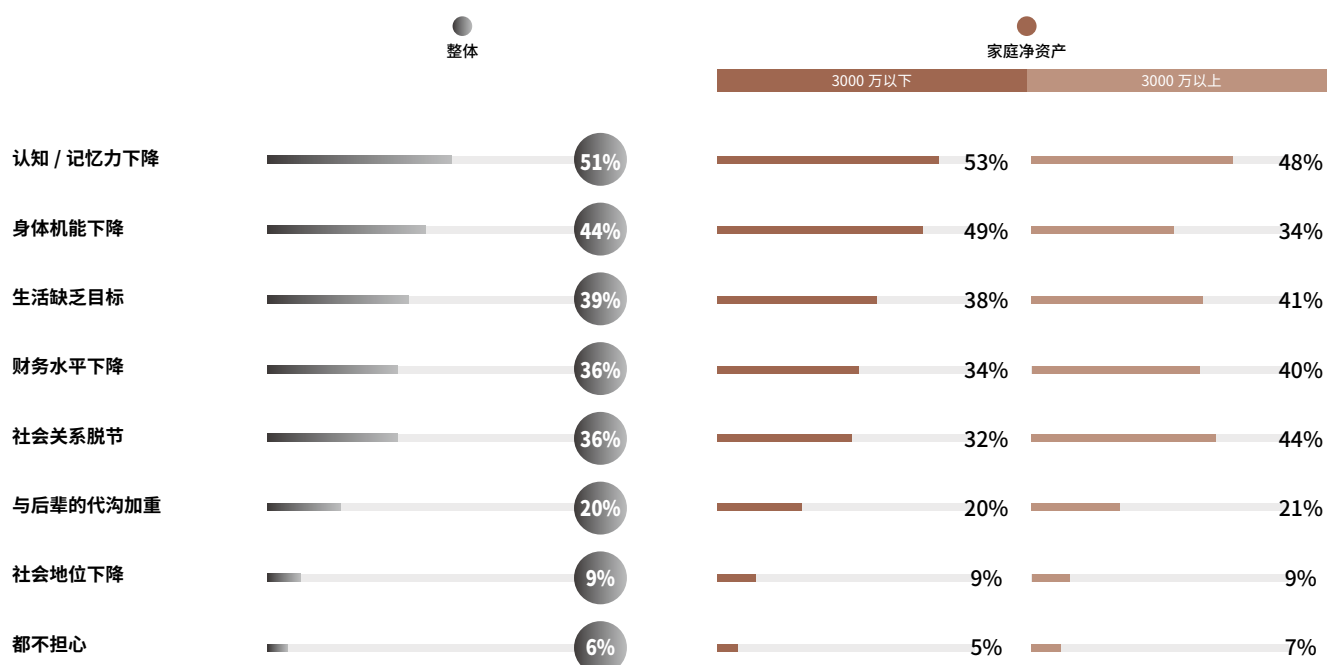
关于退休后最担心的“灰犀牛”^②是什么，高净值人群最为担忧的三项分别是认知 / 记忆力下降（51%）、身体机能下降（44%）、生活缺乏目标（39%）。这背后隐含着人们对“用金钱无法直接购买健康”的底层焦虑，即便具备充分的财务保障，仍然无法有效规避与年龄相关的生物性衰退和精神价值缺失等问题。这种认知正在推动高净值人群的养老策略发生结构性转变，从单

一的财务规划扩展为包含认知训练、生物医学干预、心理健康管理等多元要素的综合性健康资本积累体系。

分人群看，家庭净资产 3000 万以下者相比于家庭净资产 3000 万以上者，更多担心身体机能下降（49%:34%），他们面临优质医疗资源的可及性瓶颈，身体机能的下降将直接导致养老成本线性增长。而家庭净资产 3000 万以上者更多担心社会关系脱节（44%:32%），通过私人医疗和健康管家体系筑起了基础防线，他们更深层的

② 灰犀牛是一个重要的经济学术语，指的是那些大概率发生、影响巨大但常被忽视的风险事件。它与“黑天鹅”（小概率突发风险）形成对比，强调的是风险的可预见性和潜在破坏性

► 高净值人群退休后最担心的灰犀牛



数据来源：《中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2025 中国高净值人群品质养老报告》

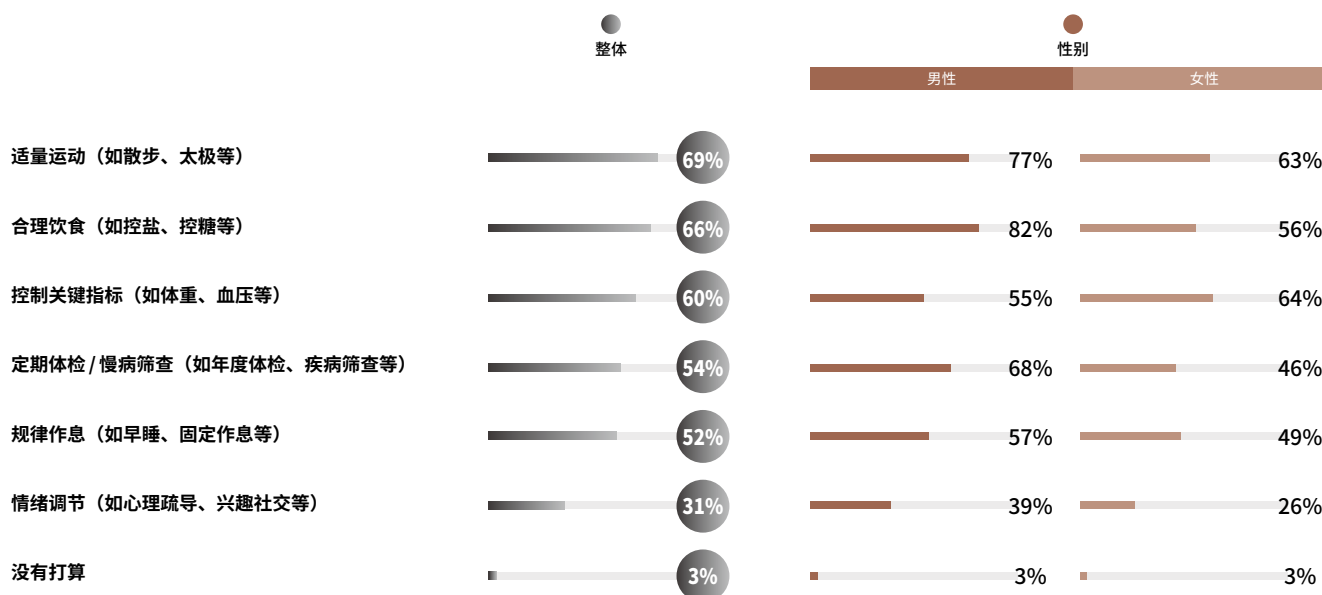
恐惧在于脱离商业社交网络后产生的资源断链风险，这与其财富积累高度依赖社会资本有关。

对于未退休的高净值人群，未来会采取的健康举措规划，适量运动是最普遍的选择，提及率 69%；其次为合理饮食（66%）、控制关键指标（60%）、定期体检 / 慢病筛查（54%）和规律作息（52%）。

分人群看，男性相比于女性，更多采取适量运动（77%:63%）与合理饮食（82%:56%），而女性比男性更多会控制关键指标（64%:55%）。可见，男性侧重外在行为干预（运动、饮食），而女性侧重生理指标监测可能受更年期健康危机意识驱动并延伸自其家庭健康管理者的角色惯性。



► 高净值人群未来会采取的健康举措



数据来源：《中信保诚人寿「传家」· 胡润百富 2025 中国高净值人群品质养老报告》

★ 未来健康需求

在公共卫生和老年医学领域，“疾病压缩”（Compression of Morbidity）理论已成为一个重要目标。该理论主张，通过积极的健康干预，将疾病在生命周期中压缩到尽可能短的时段内，从而延长健康寿命而不仅仅是总寿命，这正是“有质量的长寿”的核心内涵。这一理念，直接推动了高净值人群对健康管理服务的精细化选择。

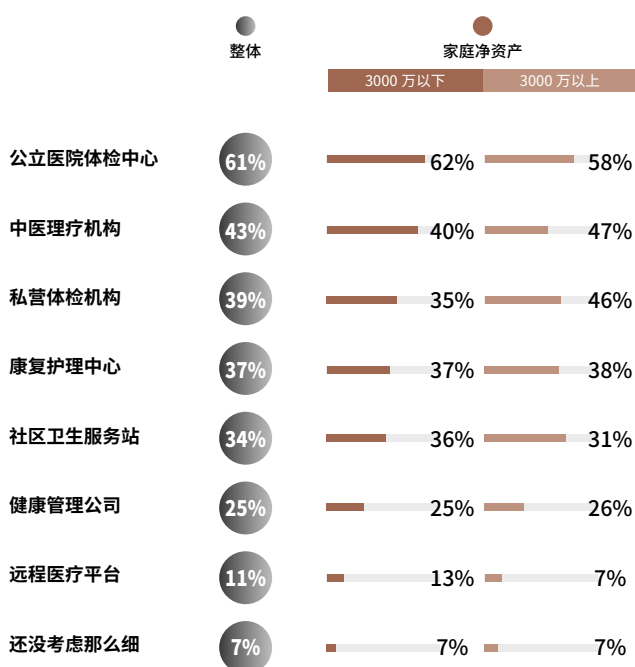
关于未来可能寻找哪些健康管理机构，未退休的高净值人群选择公立医院体检中心的比例最高（61%），反映出高净值人群对医疗体系专业性和权威性的刚性需求，公立机构严谨的医疗标准、长期积累的口碑、规范化流程以及检测结果的广泛认可，使其成为健康管理的核心入口。值得注意的是，中医医疗机构的高选择率（43%）凸显了传统医学在预防保健领域的独特价值，高净值人群对中医“治未病”的理念和个性化的调理方案的青睐也一定程度上推动中西医结合健康管理模式的发展。而私营体检机构（39%）则是公立医院体系之外的补充性市场，通过高端硬件配置、私密服务体

验和定制化方案也成为不少高净值人群的选择。

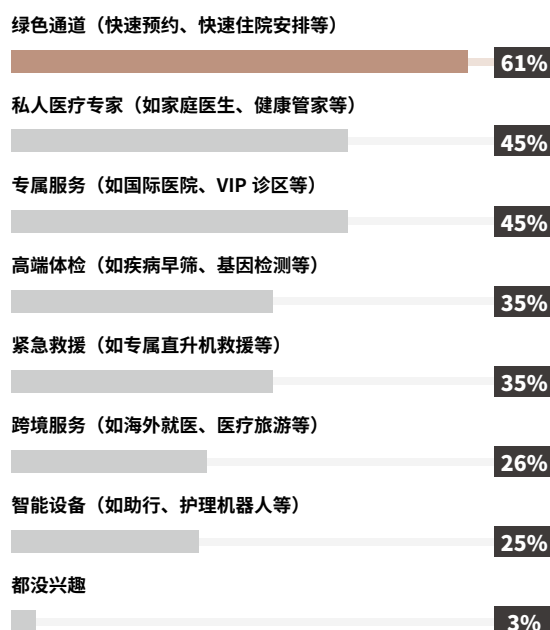
分人群看，家庭净资产 3000 万以上者相比于家庭净资产 3000 万以下者，更多会选择私营体检机构（46%:35%），表明超高端人群存在消费升级需求。而家庭净资产 3000 万以下者更多选择远程医疗平台（13%:7%），凸显其对效率的敏感度，这部分人群可能仍处于财富积累期，职业流动性强，远程问诊能有效节省时间成本。

在高端医疗方面，61% 的高净值人群希望未来获得绿色通道（快速预约、快速住院安排等），这一高比例反映出在优质医疗资源相对稀缺的现状下，高净值人群对缩短医疗等待时间、提高就诊确定性的强烈需求。私人医疗专家（如家庭医生、健康管家等）有 45%，专属服务（如国际医院、VIP 诊区等），高端体检（如疾病早筛、基因检测等）有 35%，紧急救援（如专属直升机救援等）有 35%。表明高净值人群在追求效率的同时，对医疗服务的私密性、个性化也提出了更高要求。中信保诚人寿与新风天域集团已达成了战略合作，全面升级传家尊享健康服务体系，围绕高端体检、

► 高净值人群未来会重视的健康管理机构



► 高净值人群未来对高端医疗服务的需求



数据来源：《中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2025 中国高净值人群品质养老报告》

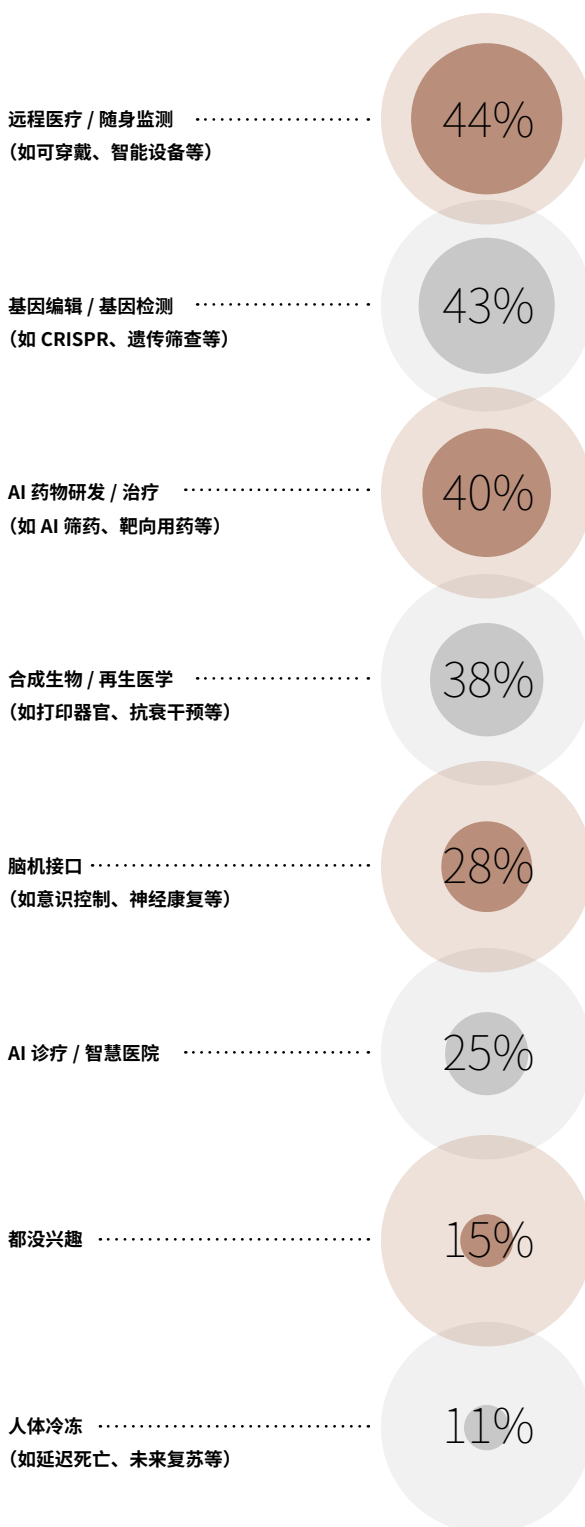
就诊体验、创新药械、海外就医、居家及住院康复护理等领域，打造高净值人群专属服务权益和体验，满足“保健+诊疗+康复”的全周期健康服务需求。随着医疗消费升级持续深化，未来高端医疗服务将更加注重资源整合能力与服务体验优化，通过构建差异化、系统化的健康管理解决方案，进一步从单一诊疗向全生命周期健康管理转变。

除了身体医疗，心理健康也尤为重要。投资人兼作家萨希尔·布卢姆有一本书，名为《人生五种财富：设计你梦想生活的转变指南》。布卢姆在书中深情回忆了外祖母的故事：当年他的外祖父在印度选址建房时，特意选择了一处不起眼的小地方——只因为那里住着外祖母最要好的三位老友。这位细心的丈夫当时就考虑到如果自己先离开人世，至少她还有知心朋友相伴。后来外祖父果真先一步离世，而外祖母却因与老友们比邻而居，在相互扶持中安享晚年直至九十高龄。这段往事让布卢姆深刻领悟到：人生最珍贵的财富之一，就是为所爱之人预先铺设温暖的社交网络；他特别呼吁，在这个快节奏的时代，我们更应当用心守护每一段珍贵的情谊，绝不能让任何人——尤其是年长者——在孤独中老去。真正的自由并不是拥有无限金钱，而是掌握如何在不同阶段调配时间、关系、精神、健康与金钱的能力。

★ 关注的热门医疗话题

关于前沿医疗话题，远程医疗/随身监测以44%的比例成为最受关注的领域，凸显了在后疫情时代，便捷性、连续性的健康管理服务已成为刚性需求，特别是对经常跨国出行的高净值人群而言，打破地理限制的诊疗模式能有效解决其医疗资源获取的时空障碍。基因编辑/基因检测（43%）、AI药物研发/治疗（40%）、合成生物/再生医学（38%）依次位列其后。值得注意的是，合成生物/再生医学作为相对新兴的领域能获得接近四成的关注，反映出高净值人群对生命延展技术的特殊兴趣以及对具有突破性潜力的医疗技术保持着审慎而开放的态度。脑机接口和AI诊疗/智慧医院的关注度分别为28%和25%，虽然目前关注度相对较低，但随着技术迭代和临床应用探索，在特定医疗领域可能展现出独特价值。

► 高净值人群关注的热门医疗话题



数据来源：《中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2025 中国高净值人群品质养老报告》

3.3 品质生活新规划

★ 期待的老年社会身份

关于退休后希望拥有的社会身份，高净值人群最多选择了旅行者（38%），其次是终身学习者（32%）、社区领袖（29%）、职场导师（25%）。

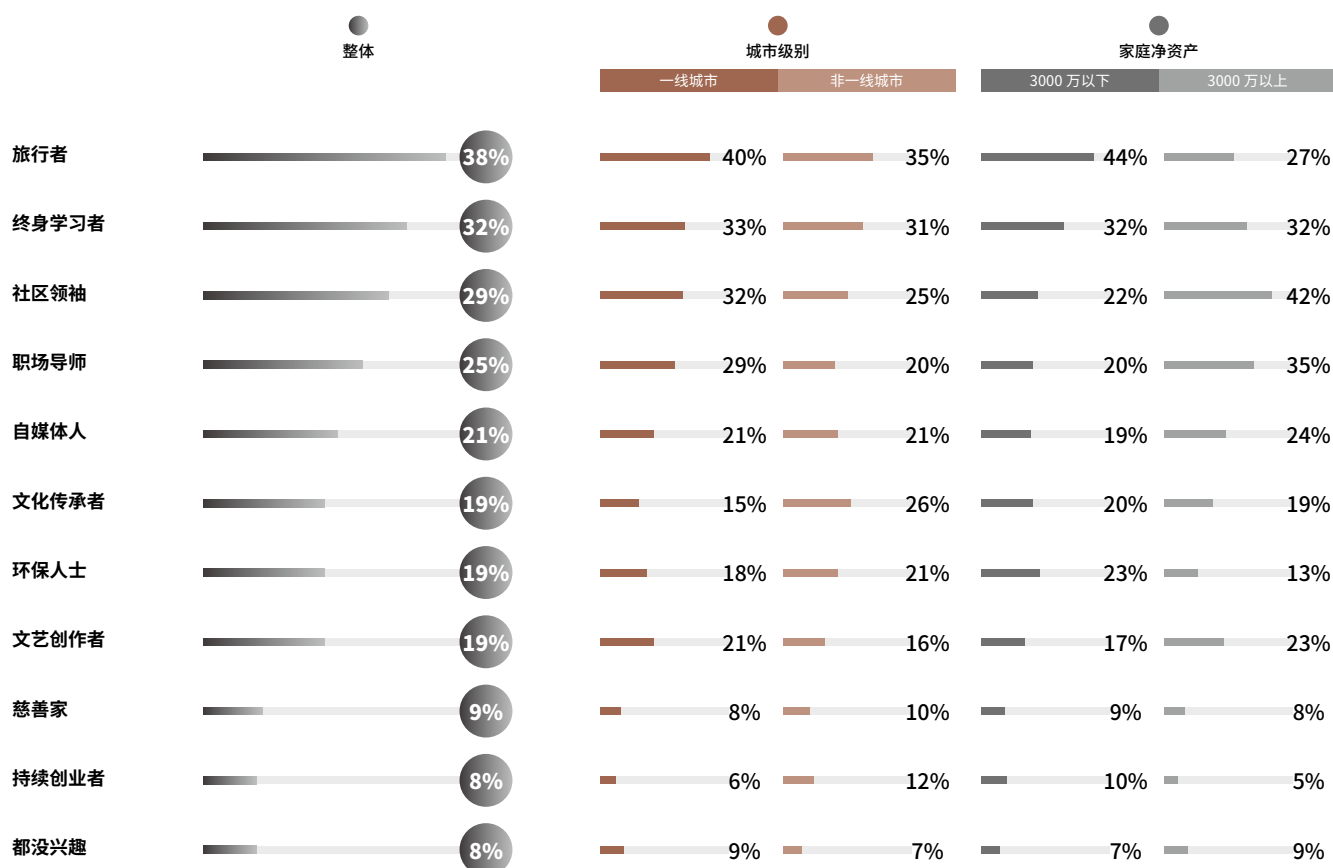
分人群看，家庭净资产 3000 万以下者相比于家庭净资产 3000 万以上者，更多希望成为旅行者（44%:27%），反映其通过消费主义实现自我补偿的心理——该群体财富积累过程可能存在较高工作强度，退休后优先选择具有休闲属性的身份认同。而家庭净资产 3000 万以上者更多希望成为社区领袖（42%:22%）和职场导师（35%:20%），显示顶级财富群体存在社会资本传承的内在诉求，他们更倾向于将退休生

活作为维系社会影响力的新场景。一线城市人群相比于非一线城市人群，更多希望成为职场导师（29%:20%），这显示出头部城市的经验资本化现象，退休精英通过咨询、创业指导等知识输出延续职场价值链条，而非一线城市者更希望成为文化传承者（26%:15%），揭示下沉市场的传统文化根系保存更完整，地域性宗族纽带和民俗积淀为该群体提供了可持续的公共参与载体。

★ 青睐的养老生活新活动

关于未来养老生活中可能不同于父母一辈的活动，36% 尚未退休的高净值人群认为会做自媒体博主，31% 认为会进行数字创作（如 AI 绘画、AI 作曲等），高净值人群具备丰富

► 高净值人群退休后希望拥有的社会身份



的知识资产与社交资本，数字化转型的社会趋势使其能以更低成本实现价值延续。另外，24%未来会玩损蛋、桌游，22%未来会进行探险/极限运动。值得注意的是，14%计划返岗工作或创业暗示高净值人群对掌控感的执着，继续工作不仅能维持社会连接，更隐含对丧失话语权的焦虑。他们通过选择性工作保持认知活力，这种“半退休”状态既能享受时间自主，又不脱离社会演进的主流轨道。

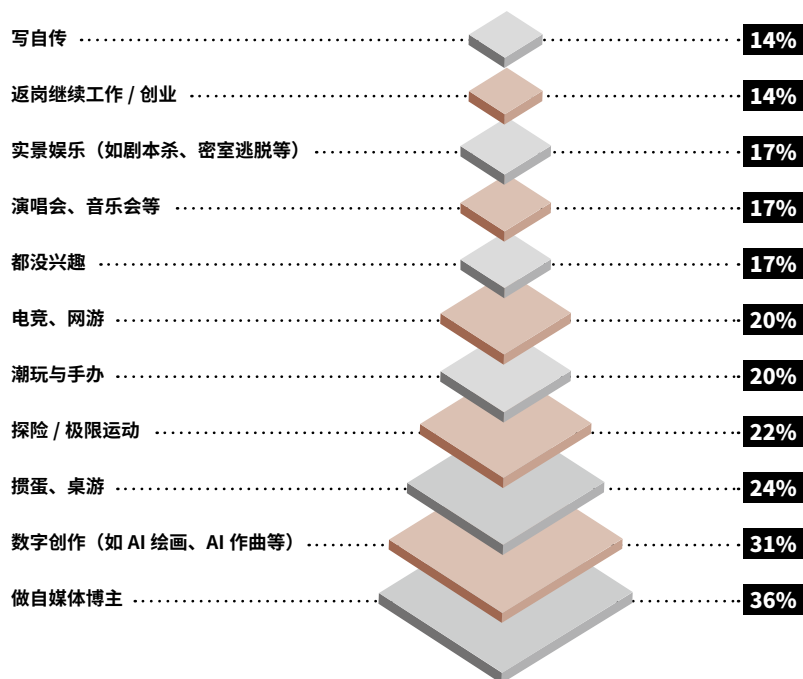
约20%的人未来会关注潮玩与手办。2025年6月10日下午，永乐2025年春季拍卖会举行了一场全球首场初代藏品级别的LABUBU艺术专场拍卖会。其中，全球唯一一只高约131厘米的龙家升作品薄荷色LABUBU最终以108万元的价格落槌。LABUBU的拍卖成功不仅是一次商业行为，更是一次文化现象的体现。

★ 养老资金规划

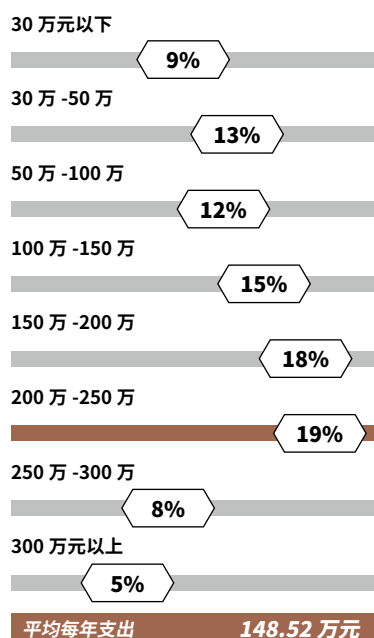
养老可分成三个阶段：自由养老、居家养老、介入式养老。在这个过程中，越往后花钱越多：自由养老阶段老人如果身体健康，主要支出为日常生活开销，整体花费相对稳定且较低；居家养老可能会因需要一些上门服务或社区服务而增加部分费用；介入式养老由于需要专业机构提供全方位服务，费用通常较高。

2025年，中国高净值家庭的每年支出约149万元，他们自己预计，退休后家庭每年支出大约为当前的77.6%。

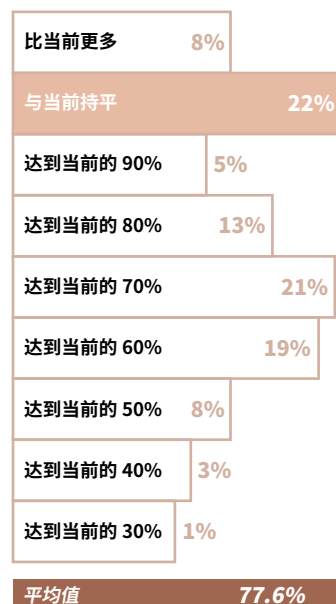
► 高净值人群未来养老生活中可能不同于父母一辈的活动



► 高净值家庭每年支出金额



► 高净值人群预计退休后的每年家庭支出变化



数据来源：《中信保诚人寿「传家」·胡润百富2025中国高净值人群品质养老报告》

关于退休后的预计收入来源，81% 的高净值人群将退休金作为主要收入来源之一，反映出我国养老保障体系的广泛覆盖性，高净值人群并未因资产实力而脱离公共养老保障网。接下来是金融投资收益 66%，企业年金 42%，租金 35%，私营企业分红 33%，政府津贴补助 10%，实现了财富积累方式与退休规划的多样性。

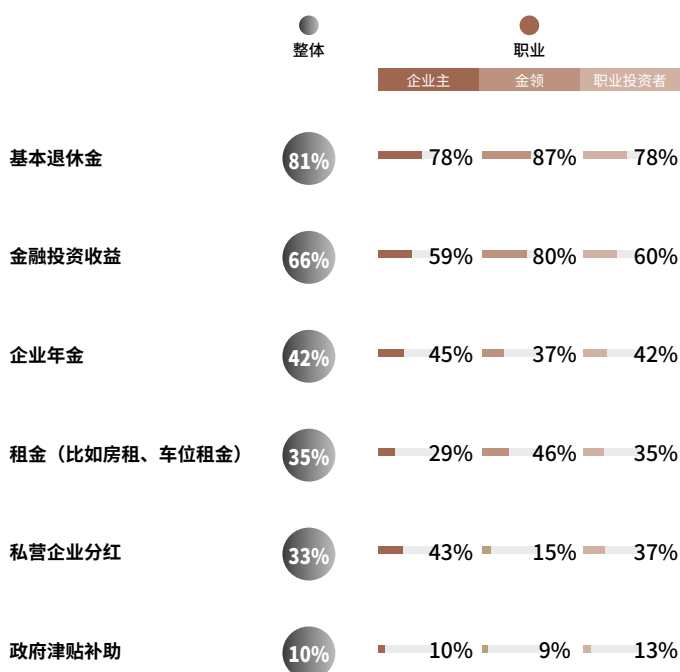
从职业差异来看，金领群体的收入来源最为多元，在退休金（87%）、金融投资收益（80%）和租金（46%）方面表现突出，这与其职业特性和理财习惯密切相关。而企业主和职业投资者比金领会更多依赖企业分红。尤其是企业主群体，其分红收入占比（43%）显著高于金领（37%）和职业投资者（15%）。这种差异既反映了不同职业群体的财富构成特点，也展现了高净值人群在退休财务安排上的个性化选择。

金融投资收益细分来看，高净值人群预期最多的是银行储蓄（77%），其次是基金（53%）、商业年金保险（53%）、股票 / 公司股权（52%）。随着财富管理需求升级与养老规划

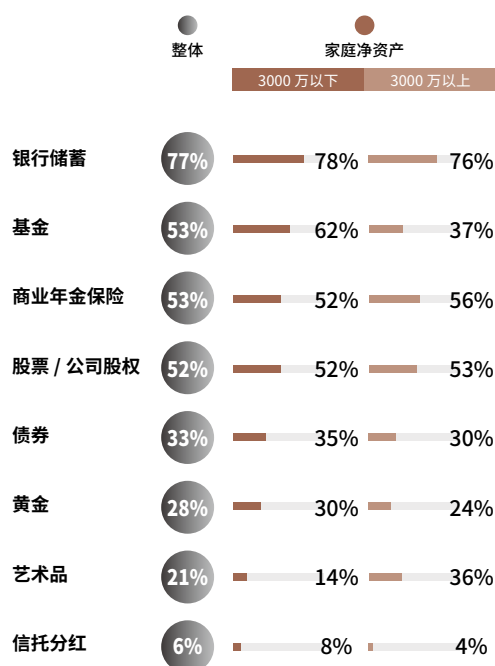
意识增强，商业年金保险正成为高净值人群资产配置的重要选项。正如诺贝尔经济学家罗伯特·莫顿强调的：一个人退休后的生活水准并不是由财富总额决定，而是由收入现金流来决定的，年金保险恰恰能提供这种确定性的终身现金流。年金保险可以通过契约锁定长期收益，避免市场波动对养老本金的侵蚀，同时能够提供与生命等长的稳定给付。相较之下，虽然企业年金覆盖率达 42%，但主要集中于特定就业群体，而商业年金的普惠性使其成为补充养老的重要选择。这种变化也反映出高净值人群的养老观念正在从单纯追求财富积累向构建可持续收入体系转变。

分人群看，家庭净资产 3000 万以下者相比于家庭净资产 3000 万以上者，更多可能投资基金（62%:37%），而家庭净资产 3000 万以上者更可能投资艺术品（36%:14%）。超高净值群体对艺术品投资的偏好背后存在双重逻辑。其一，稀缺资产抗通胀属性，如 2024 年苏富比春拍中，中国藏家包揽当代艺术板块成交额前五；其二，该群体通过艺术品基金、质押融资等金融工具实现资产活化，与股票房产形成对冲。

► 高净值人群退休后的预期收入来源



► 高净值人群退休后预期的金融收益来源



数据来源：《中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2025 中国高净值人群品质养老报告》

③“黑天鹅”是与“灰犀牛”相对的概念，指那些极其罕见、难以预测，但一旦发生会造成重大影响的突发事件

★ 黑天鹅与预防措施

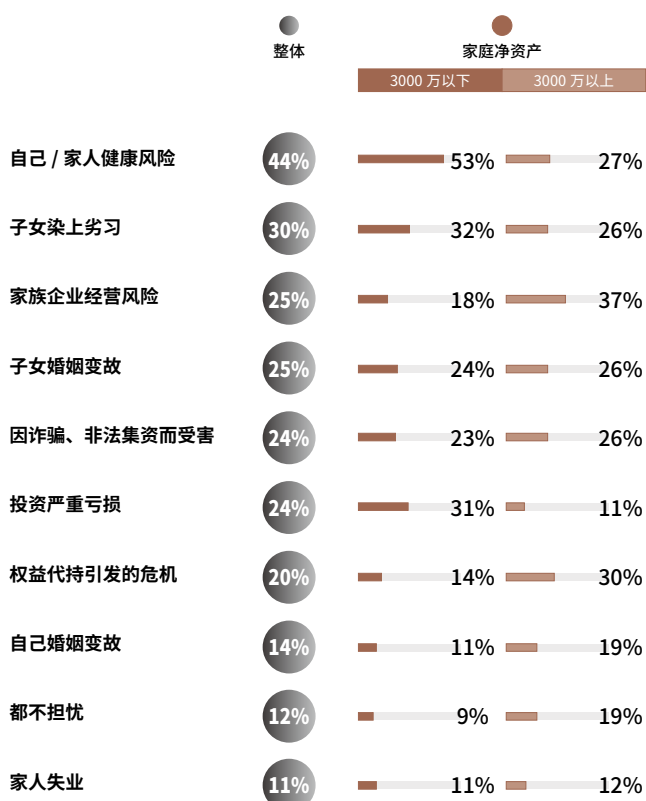
关于退休后最担忧的“黑天鹅”^③风险，高净值人群担忧自己/家人健康风险的占比最高(44%)，这揭示出医疗技术对慢性病防控的局限性，以及财富无法对冲身体机能衰退的客观规律。其次是子女染上劣习(30%)，家族企业经营风险(25%)和子女婚姻变故(25%)。这三个相近比例的数据反映出高净值家庭特有的“传承焦虑”。与普通家庭相比，他们的担忧更具结构性特征：一方面，家族企业作为财富载体，其经营风险直接影响经济安全；另一方面，子女行为失范和婚姻变故可能引发代际积累的资产在代际转移中出现重大损耗。这种多维度的风险认知，实际上反

映了高净值人群对“富不过三代”这一历史命题的现代性警惕。

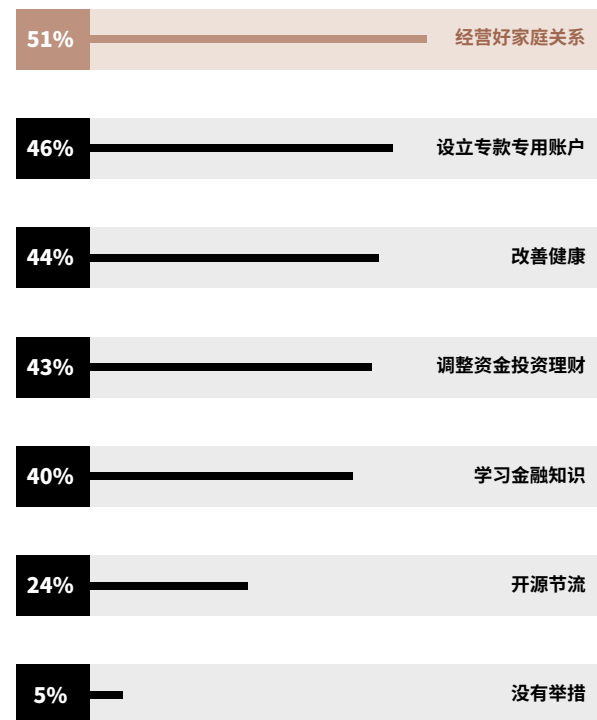
分人群看，家庭净资产3000万以下者相比于家庭净资产3000万以上者，更多担忧自己/家人健康风险(53%:27%)和投资严重亏损(31%:11%)，而家庭净资产3000万以上者更多担忧家族企业经营风险(37%:18%)和权益代持引发的危机(30%:14%)，反映出中国特有的家族企业股权结构问题——企业资产与家庭资产的强捆绑模式，使得代持协议漏洞可能同时摧毁企业控制权与财富安全性。

经济学家张奥平说，唯有以后天的视角思考明天的格局，以明天的格局做出今天的决策，才能不

► 高净值人群退休后最担心的“黑天鹅”



► 高净值人群为降低养老风险采取的举措



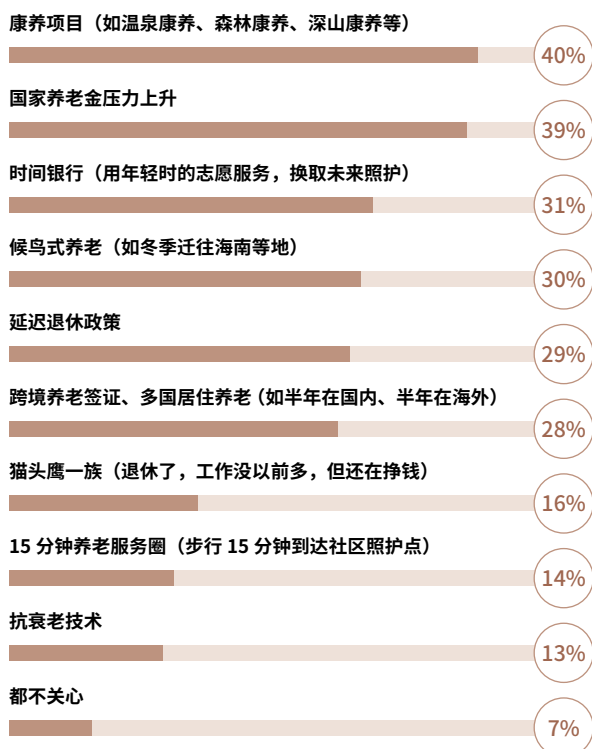
悲观、不迷茫，才能抓住长期的确定性。

关于降低养老风险所采取的举措，51% 选择经营好家庭关系，46% 选择设立专款专用账户，44% 选择改善健康，43% 选择调整资金投资理财。根据社会学中的社会支持理论，家庭被视为个体应对风险的核心非正式支持网络，最多的高净值人群将经营家庭关系作为首要举措，说明高净值人群深刻意识到代际互助和情感资源在风险缓冲中的价值，这符合中国传统文化中家庭本位的集体主义伦理。

★ 热门养老趋势 / 话题

关于养老趋势 / 话题，高净值人群最关心的依次是康养项目（40%）、国家养老金压力上升（39%）、时间银行（31%）、候鸟式养老（30%）。

► 高净值人群近期关心的养老趋势 / 话题



数据来源：《中信保诚人寿「传家」· 胡润百富 2025 中国高净值人群品质养老报告》

康养产业是融合医疗、养老、旅游、休闲等多领域的综合性产业，因人口老龄化加剧和健康意识提升，正呈现多元化发展。生态康养旅游依托自然生态资源，如森林、气候、海洋、温泉等，开展各类康养活动；田园康养以乡村田园为载体，提供农耕体验与休闲度假服务；运动康养借助康复设备或服务，缓解疲劳、促进运动损伤恢复；文化康养结合宗教、长寿等文化发展产业；智慧康养运用大数据、互联网技术，打造智能化康养社区。比如广东利用温泉、森林、中医药等资源，推动“泉、药、医、养、游”一体化，打造温泉康养聚集区；海南凭借独特气候和生态，发展森林、气候、海洋康养等自然疗法，建设康养旅游地；眉山七里坪国际旅游度假区融合三大产业，布局康养度假集群；句容茅山清虚小镇结合道教文化，打造文化颐养小镇。

关于国家养老金压力上升，根据中国社科院世界社保研究中心 2019 年发布的《中国养老金精算报告 2019-2050》，城镇职工基本养老保险基金累计结余将呈现抛物线趋势，至 2027 年到达顶点，实现 6.99 万亿元，随后便一路下降，直到 2035 年面临耗尽的可能。养老金支出增长速度超过收入增长，2024 年基金结余为 8.64 万亿元，养老金支出占 GDP 的 4.37%。根据人口与劳动经济网发布的《城乡居民基本养老保险制度的筹资压力与调整机制》报告的预测，中国 2035 年养老金支出占 GDP 的比重将提高到 10%，未来养老金支付面临巨大压力。

1980 年，美国学者埃德加·卡恩提出“时间银行”概念，将“时间美元”作为“社区货币”，倡导社区成员以闲散时间助人，存储时间以便日后支取。中国“时间银行”试点广泛，模式多样。1998 年上海虹口区率先试点，后向全国拓展。南京建立含政策、信息系统及资金保障机制的完整体系，服务空巢独居及 60 岁以上老人；北京 2017 年起在部分区域试点推广；广州南沙由社会组织运营、政府出资管理；重庆、浙江、陕西等地也有试点。

近年来，候鸟式养老模式在中国发展迅速，成为应对老龄化社会的重要选择。该模式是指老年人依据季节变化，在不同地区居住，以享受适宜气候和优质生活。如今，这一模式备受老年人青睐，有力推动了相关产业发展，并从南方城市向全国多地扩展，海南、云南、广西、贵州等地成为热门目的地。比如，每年约 45 万老人赴海南过冬，贵州桐梓县凭借良好生态吸引了众多候鸟老人，六盘水市更是连续两年蝉联上海交通大学发布的中国候鸟式养老夏季栖息地适宜度指数榜首。



★ 抗衰老措施

关于目前采取的抗衰老措施，日常饮食管理（60%）和规律锻炼（58%）是高净值人群最常见的选择，不仅反映出高净值人群对自然疗法的基础性信任，更揭示了其健康管理的底层逻辑——通过可掌控的生活方式优化，延缓衰老进程。这类无需专业指导、成本可控的方式，符合“预防优于治疗”的健康管理理念，也侧面印证该群体普遍具备自律性的生活态度。高净值人群普遍具备较强的自律性与健康素养，能够长期践行结构化的饮食方案（如地中海饮食、低碳水化合物饮食）和科学运动计划（如HIIT、抗阻训练），从而在细胞层面维持线粒体功能、减少氧化应激，延缓生物年龄的增长。其次是中医调理（39%）、西式营养品（27%）、情绪管理/心理疗愈（26%）和医美/医疗干预（26%），还有15%的受访者并未抗衰老，顺其自然。值得注意的是，选择中医调理的占比显著高于西式营养品，这可能是因为中医“整体观”与高净值人群对系统性健康管理的需求更加契合。另外一方面，中医的个性化辨证施治（如膏方、针灸）更符合高净值用户对“定制化”服务的偏好。相比之下，西式营养品虽在生物科技层面有扎实研究背书，但部分高净值人群

可能对其长期安全性持观望态度。

分人群看，男性相比于女性，更多地选择规律锻炼（64%:55%）和情绪管理/心理疗愈（31%:23%），而女性比男性更多选择医美/医疗干预（30%:19%）。男性将抗衰老行为符号化为“能力维持”——通过体育锻炼强化身体机能，通过情绪管理保持决策理性，这与其社会角色中的绩效压力直接相关。女性更聚焦外貌维度的抗衰老，医美干预抗衰老不仅是生理需求，也帮助女性在生活 and 工作中保持更积极的形象状态。

★ 传承工具

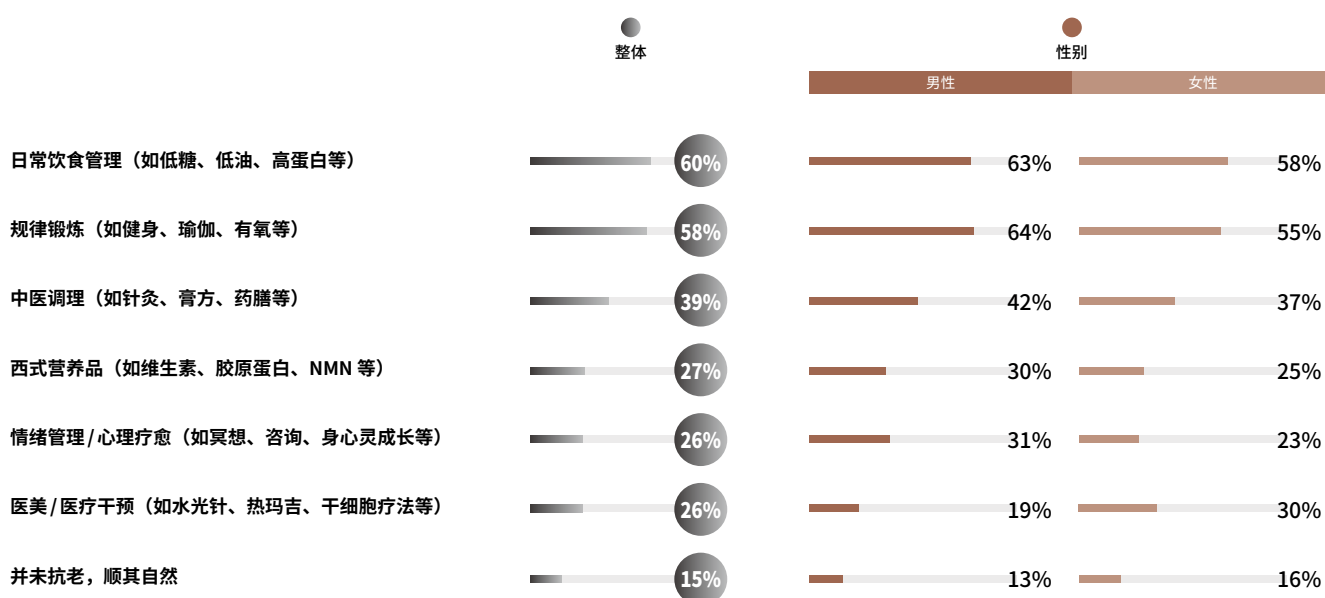
关于传承工具的认可情况，高净值人群最认可法定继承（68%），其次为保险（67%）、遗嘱（53%）、家族信托或保险金信托（34%），最后是赠与（10%）。高净值人群对法定继承和保险的偏好反映出对制度稳定性与风险规避的双重考量，法定继承作为法律默认路径天然具备执行保障，而保险兼具养老现金流补充与财富定向传递功能，二者被视为基础性安全选项。

分人群看，家庭净资产3000万以上者相比于家庭

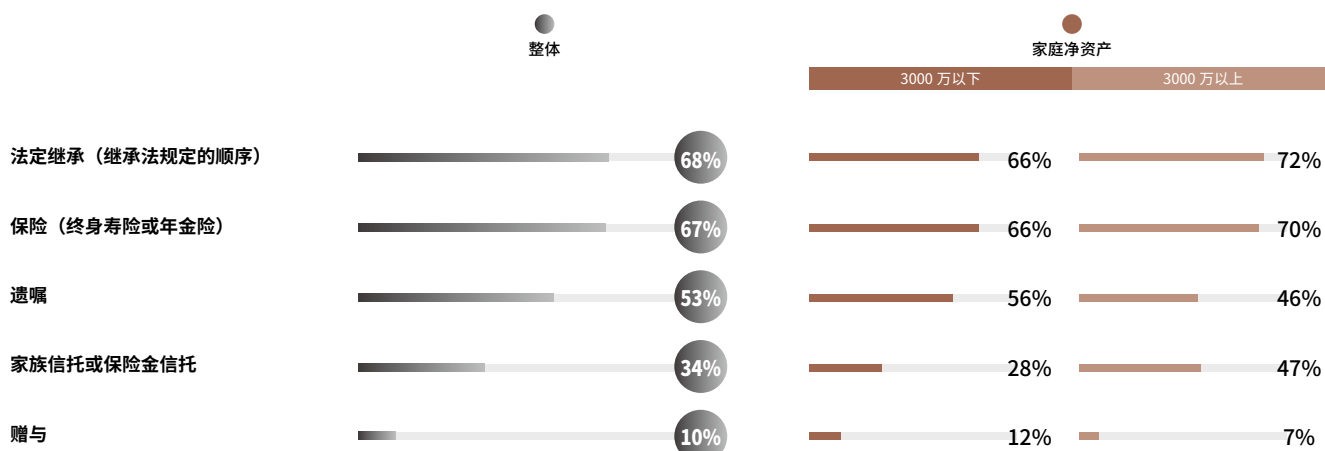
净资产 3000 万以下者，更多认可家族信托或保险金信托（47%:28%），他们因资产复杂度更高，对债务隔离、代际分配及跨境税务规划需求迫切，促使他们选择专业机构服务。而家庭净资产 3000 万以下者更多认可遗嘱（56%:46%），更倾向零成本的遗嘱工具快速确权。

萨特说，“人永远不会‘是’什么，而是永远都在‘成为’什么”。在 AI 时代的浪潮下，这种“成为”的过程正被赋予全新的维度与挑战。因此，应该摒弃“到龄养老”的被动思维，以主动姿态提前规划，让养老成为持续“成为”更好自己的新起点，在夕阳里，迎接下一轮的朝阳。

► 高净值人群采取的抗衰老措施



► 高净值人群考虑的传承工具



专家观点

王浩冲：脑机接口赋能活力养老



王浩冲

臻泰智能创始人，深耕脑机接口与康复机器人领域多年，带领团队研发的脑机接口康复产品已进入国内三百多家标杆医院，服务十几万患者，推动脑机接口技术在医疗与养老场景的落地应用，同时积极探索技术国际化与跨领域合作，致力于以创新科技赋能活力养老。臻泰智能是脑机接口技术驱动的创新型公司，已获评国家高新技术企业、专精特新中小企业。

在人口老龄化加剧的当下，“品质养老”已成为中国高净值人群关注的核心议题之一。他们不仅追求优质的医疗资源、舒适的居住环境，更期待前沿科技能为养老生活注入新的活力，助力实现健康长寿、活力养老的目标。作为深耕脑机接口领域多年的从业者，我始终坚信，脑机接口技术将成为破解高品质养老难题的关键力量，在健康管理、康复护理、精神需求满足等方面，为高净值人群带来前所未有的体验升级。

脑机接口点亮医疗新场景

从技术落地的实践来看，脑机接口在养老领域的应用已不再是“空中楼阁”，而是逐步走进现实场景。在医疗端，我们的脑机接口康复机器人已在北京宣武医院、上海华山医院等三百多家国内标杆医院投入使用，服务了十几万失能失智患者。这类患者因脑损伤或疾病导致运动、认知功能受损，传统康复手段效果有限，而脑机接口通过“大脑意图-设备响应”的闭环模式，能直接捕捉患者大脑信号，驱动设备辅助训练，实测效果比传统康复设备提升30%以上。这一成果让我们看到，脑机接口技术在解决养老群体核心健康痛点上的巨大潜

力，也为其向更广泛养老场景延伸奠定了基础。

科技守护活力养老新未来

对于高净值人群尤为关注的“活力养老”需求，脑机接口技术同样能提供精准解决方案。60岁以上的健康老人，即使身体机能看似良好，肌力会以每年3%的速度衰退，脑力也会逐步衰减，若不及时干预，可能逐步出现认知退化、运动能力下降等问题。针对这一情况，我们正在研发面向健康老人的脑机接口训练设备，区别于医疗端的康复设备，这类产品更侧重于“主动预防”——通过复合的认知与运动双重训练系统，激活大脑神经通路，延缓脑力与肌力衰退。比如，未来老人在高端康养综合体中，无需再局限于广场舞、麻将等传统活动，而是可以通过数字化、智能化的脑机训练设备，进行个性化的认知锻炼，且训练效果可量化、可追踪，每个人的“大脑年龄”都能得到科学评估与干预，真正实现“用进废退”的健康管理目标。

双轮驱动技术普及

当然，技术要走进高净值家庭与高端养老场景，还需突破多重门槛。

成本是首要考虑的问题，目前脑机接口设备因技术前沿性，研发与生产成本较高，初期主要在三甲医院、高端养老院试点。但随着国家政策支持与产业规模化发展，这一现状正在改变。今年6月，工信部、发改委等七部门联合发布脑接口产业支持政策，明确推动技术应用推广；3月国家医保局将非侵入式脑机接口治疗纳入收费目录，部分省份单次报销非侵入式脑机适配费960元，山东等地也推出了120元/次的脑机交互康复训练医保报销政策。在养老端，若产品列入智慧养老目录，还可享受20%的国家补贴。这些政策不仅降低了普通家庭的使用成本，也为高净值人群选择这类技术产品提供了更强的信心——政策背书意味着技术的合规性与可靠性，而补贴与医保的落地，也间接推动了产业成熟，未来设备成本将逐步下降，为进入高端家庭创造条件。

定制化与安全并行

除了成本，高净值人群对“个性化”与“隐私安全”的高要求，也是技术落地必须解决的问题。在个性化服务方面，我们计划将脑机接口技术与数字疗法深度融合，针对不同人群的健康状况、生活习惯定制方案。比如，对于有海外旅居需求的高净值客户，我们正探索与国际康复机构合作，将脑机训练方案与跨境医疗服务结合，无论客户在国内还是海外，都能通过标准化的技术与本地化的服务，获得一致的健康管理体验。而在隐私保护上，我们建立了严格的数据管理体系：医疗端与三甲医院合作的数据集，需经过脱敏、清洁等规范处理，才能用于学术研究或产品优化；面向养老场景的用户数据，将采用本地化存储与联邦学习技术，确保数据不开户控制范围，同时与保险、康养机构等合作方签订严格的数据使用协议，通过多方约束机制，杜绝隐私泄露风险。

“科技+金融”的跨界融合

值得一提的是，脑机接口技术还能与金融保险产品联动，构建更完善的养老生态。高净值人群在规划养老时，往往会搭配保险产品以应对潜在健康风险。而脑机接口提供的精准健康数据，能为保险公司提供更客观的风险评估依据——比如通过长期监测老人的认知功能、

运动能力，保险公司可制定更精准的长期护理保险定价模型，甚至推出“健康干预激励”型保险产品：若用户坚持使用脑机训练设备，保持良好的健康状态，可享受保险费率优惠或理赔升级。这种“技术+金融”的模式，不仅能提升保险产品的吸引力，也能激励老人主动管理健康，形成多方共赢的生态闭环。

目前，我们已开启国际化探索，与美敦力、默克等国际企业的创新中心合作，研发神经调控新疗法与药械组合法，未来还计划通过CE、FDA认证，将产品推向欧美市场。在国内，上海的部分高端民营康复中心已开始试用我们的产品，反馈良好。接下来，我们还将围绕高净值人群的旅居养老、跨境医疗等需求，开发便携式脑机监测设备，让老人在不同场景下都能享受持续的健康管理服务，将脑机接口的健康评估、干预能力，融入高端养老服务套餐，为高净值人群打造从预防、监测到康复的全周期健康保障。

养老科技的核心，始终是“以人为本”。脑机接口技术不是冰冷的设备，而是连接健康与品质生活的桥梁。未来，我们将持续深耕技术研发，以更安全、更便捷、更个性化的产品，满足高净值人群对品质养老的期待，让前沿科技真正服务于人的健康与幸福，助力每一位老人都能拥有有尊严、有活力的晚年生活。

采访花絮 对话王浩冲

胡润百富：像脑机接口这样的前沿技术，如何真正走进高净值家庭的养老日常？

王浩冲：关键不在于技术本身有多“黑科技”，而在于它能否精准解决老年人的实际痛点——无论是延缓认知衰退、提升生活质量，还是满足精神层面的尊严与社交需求。高净值人群更看重的是技术的有效性、隐私安全性以及服务的一体化体验。

孙珮：中国高净值人群品质养老的路径探索

随着中国人口老龄化进程加快，高净值人群对养老品质的要求日益提升。他们不再满足于传统的居家养老或机构养老，而是追求更具个性化、国际化、健康导向的养老方式。如何在借鉴国际经验的基础上，构建适合中国国情的品质养老体系，成为当前亟待探讨的课题。

一是分层与融合并重的本土化西方养老模式

欧美国家在养老体系建设上积累了成熟经验，其中，英国的“资产分层管理”与社区融合模式，对中国高净值人群养老具有重要参考价值。英国通过“资产审查制度”（Means-testing System），以 2.3 万英镑和 10 万英镑为阈值，将居民划分为三个层级：2.3 万英镑以下人群享受政府全包兜底服务，涵盖上门护理、免费机构床位及临终关怀；2.3 万至 10 万英镑人群享受部分政府补贴；10 万英镑以上人群则需自主购买养老服务。这种分层模式既保障了养老公平，又精准对接了不同财富水平人群的需求，避免了资源错配。

同时，英国高端养老社区的“社

区融合”设计值得关注。其高端养老社区并非孤立存在，而是与普通社区深度融合，政府通过低价供地、政策补贴等方式，鼓励服务商建设 55 岁以上专属养老社区，且房产多为永久产权。这种模式既满足了高净值人群对居住品质的要求，又避免了“孤岛式养老”，契合中国人对社区归属感的需求。

不过，本土化适配需解决两大问题。一是落地条件差异，比如美国持续照料退休社区（CCRC）模式依托州政府背书、透明审计及庞大资产规模支撑，而中国在监管体系、高净值人群养老资产上仍有差距。二是居家养老仍是绝对主流，大部分老年人选择“养老不离家”。可探索“英美模式融合”路径，将高端养老社区与普通社区融合，结合中国高净值人群对房产的偏好，把养老服务与房产属性绑定，同时借鉴英国政府对第三方服务的标准化评估机制，通过定期筛选、排名，提升服务质量与透明度。

二是联动资产与需求的多元化养老模式

当前，“旅居养老”与“跨境养老”成为中国高净值人群养老的新选



孙珮

经济学博士，博士后，现任中国国际经济交流中心助理研究员，长期从事健康经济学和养老研究，对欧美养老模式有深入研究。

采访花絮 对话孙珮

胡润百富：高品质养老社区应如何提升服务可持续性与用户体验？

孙珮：高品质养老社区应注重服务定制化、人才稳定性和科技融合。首先，服务需个性化，如健康管理、营养定制、文化活动等，满足高净值人群对圈层和社会参与的需求。其次，专业护理人员流动性大易影响服务一致性，需建立稳定、专业的团队，提升老年人心理安全感。第三，融合智能科技（如健康监测设备、扫地机器人、紧急呼叫系统）可提升生活便利性与安全性。

择，但发展潜力释放仍需突破多重限制。从市场基础来看，2023 年中国 60 岁以上老年人财富积累达 78.4 万亿元，人均 26.4 万元，且国内地域辽阔，南北气候差异催生了避暑、避寒的旅居需求，为模式发展提供了空间。但现实障碍不容忽视。一是年龄限制，旅居养老更适合 70 岁以下、健康状况较好的老年人，一旦面临医疗需求，旅居地的医疗资源短板便凸显——基层医院往往缺乏创新药、原研药及先进医疗设备，难以满足高净值人群的医疗保障需求。二是跨境养老的政策与文化壁垒，签证有效期短、语言文化差异等问题，导致长期跨境养老难以落地。

破解这些问题，需从“需求与资产联动”入手。一方面，针对旅居养老，可推动“医养结合”下沉，在旅居目的地布局特色医疗资源，如与三甲医院合作建立分院或远程诊疗中心，保障老年人突发医疗需求。另一方面，针对跨境养老，可探索“政策突破+服务商统筹”模式，推动针对养老需求的签证政策优化，延长有效期至半年或一年；同时，鼓励养老机构与海外合作，建立“跨境养老基地”，提供语言翻译、文化适应指导等配套服务，降低高净值人群的跨境养老门槛。

此外，可设计“养老+资产”协同产品，将海外房产购置、跨境理财与当地养老服务绑定，例如购买海外养老社区房产可自动获得当地医疗资源对接、养老社区会员资格等权益，实现资产保值与养老需求的双重满足。

三是以多维度评估构建“价值养老”体系

高净值人群对养老的需求已从“基础保障”转向“品质提升”，而高品质养老的核心在于建立科学的评估体

系，避免非理性消费，实现“价值养老”。从健康经济学视角出发，可从四个维度构建评估框架：

健康维度是核心，需通过提前干预提升养老质量。可将养老规划提前至 45 岁，采用“质量调整生命年”（QALY）衡量稀缺资源带来的健康改善。例如 45 岁开始，可以通过专业的健康管理、慢病防控，降低慢性病发病率，延长老年高质量生命时间。同时，高净值人群对健康的支付意愿更高，可针对其设计高端健康管理产品，如基因检测、专属营养师、私人医生等，以量化的健康收益匹配其支付能力。

心理和社会维度是重要补充。高净值人群不仅关注身体健康，更追求精神满足与圈层互动。养老机构可通过打造“文化社交场景”，如开设中国传统文化课程等，满足其精神需求；同时，搭建圈层交流平台，组织主题沙龙、户外团建等活动，帮助老年人拓展社交圈，提升生活满意度，降低孤独感与抑郁风险。

经济效率维度需兼顾资产保值与传承。高净值人群对养老资产的安全性、增值性及传承性有较高要求，可设计“保险+养老+传承”综合产品，如将高端养老社区入住资格与终身寿险、信托产品绑定，既保障养老服务，又实现资产保值与家族传承，契合其“财富与养老协同”的需求。

综上，中国高净值人群养老模式的探索，既需借鉴西方分层服务、社区融合的经验，又要立足本土家庭观念、资产特征与政策环境。通过“本土化借鉴+模式创新+体系构建”，才能打造出兼具国际视野与中国特色的品质养老路径，满足高净值人群对“有尊严、有品质、有价值”养老生活的追求，为中国养老体系升级提供新的思路。

施鸿杰：中国高净值人群品质养老的发展趋势与路径思考

NEW
FRONTIER
新风天域



施鸿杰

新风天域集团董事总经理、联席首席运营官，哈佛与斯坦福高材生。曾任职黑石、万金全球等机构。现深耕医疗健康领域，助力集团旗下机构发展，推动行业服务升级。新风天域集团是中国香港领先的高端私立医疗集团，旗下拥有和睦家医疗等知名品牌，业务覆盖综合医院、康复医疗等领域。

人口老龄化进程的加速推进，不仅构成了中国社会发展的宏观背景，更成为养老服务需求升级的核心驱动力。在此时代背景下，拥有更强支付能力与更高标准要求的高净值人群，其养老服务需求正率先发生一场深刻变革。这一群体不再满足于基础医疗保障，而是追求涵盖全生命周期的健康管理、个性化服务体验以及科技赋能的智慧养老模式。

政策红利持续释放，推动高端医疗服务发展

近年来，国家层面持续释放政策红利，推动医疗服务体系向分层分级方向发展，这对高净值人群的养老医疗需求产生了积极而深远的影响。特别是在高端医疗服务领域，2023年11月发布的《独资医院领域扩大开放试点工作方案》为外商独资医院的设立提供了制度保障，北京、上海、粤港澳大湾区等试点区域得以引入国际优质医疗资源，更灵活地开展高端专科服务，如精准肿瘤治疗和个性化康复护理。“港澳药械通”政策的实施，使得包括新型抗肿瘤药物、先进心血管介入器械等创新药械得以加速准入，让高净值人群在国内即可享受国际前沿的诊疗服务。此外，2024年新出台的《关于推进养老服务业高

质量发展的实施意见》进一步明确了支持社会力量参与养老服务体系建设的具体措施，为社会资本进入养老领域提供了政策指引。

这些政策不仅在一定程度上降低了高净值人群获取高端医疗服务的门槛，也促进了市场竞争与服务升级。政策开放后，国际认证医院的数量显著增加，服务覆盖范围从一线城市逐步扩展到更多区域，这使得高净值人群能够更便捷地享受全球同步的医疗水平。从风险管理角度看，这些政策与商业保险的结合也显得尤为重要。高净值人群的养老规划中，重大疾病风险是核心痛点，政策支持下的高端服务往往与商业健康险直付网络对接，例如中信保诚人寿等险企推出的高端医疗险，能覆盖国际医院的个性化服务，显著降低自费比例，帮助客户实现“保本保质”的养老目标。

市场供给多元布局，机遇与挑战并存

当前养老服务市场呈现多元化发展态势，高端私立医疗机构、公立医院特需部门以及跨境医疗代表处共同构成多层次供给格局。高端私立医疗机构以国际标准和个性化服务为核心竞争力，占据了一定的市场份额，主要服务于对个性化、便捷性和全球资

源需求高的客户群。公立医院的特需服务的优势在于其深厚的医疗资源和专业技术积累，但往往面临服务拥堵和标准化服务的局限。目前，国内外机构的竞争进一步加剧。国际机构通过设立国际代表处，提供跨境诊疗，如妙佑医疗国际在沪正式开设代表处；国内机构则借助本土化创新，如精准康复和居家护理，抢占份额。

在竞争态势下，高净值人群受益于服务升级，然而市场仍存在不足。首先，个性化需求满足度不高。高净值人群的养老不止于治疗，更包括心理支持、营养管理和家族健康规划，但当前市场碎片化严重，大部分服务仍停留在单一环节，缺乏全生命周期整合。其次，可及性问题和价格透明度突出，公立特需虽亲民，但预约周期长达数月。再次，国内外衔接不畅。高净值人群常有海外资产和生活需求，但跨境医疗保险覆盖率低，导致转诊和数据共享障碍。

新风天域在布局过程中，在建设综合医院网络的同时，围绕“1+X 模式”发展专科医疗中心，包括肿瘤、妇幼、骨科、心脏等专科中心，更多专科矩阵正在形成。伴随医院网络发展，我们的医疗体系同步完善，包括：门诊诊所承担分诊功能、互联网医疗提供 24 小时跨地域服务、企业医务室、国际医疗服务联动全球资源，这些模块共同扩展医疗服务的可及性与效率。

健康养老需求升级，“全程管家式”模式受青睐

老龄化加深和高净值人群健康意识提升，正重塑养老医疗市场趋势。首先，需求从“治病”向“防病+管理”转型。全生命周期需求凸显，不仅限于老年阶段，还包括中青年家族健康规划，涵盖心理营养和运动健身。其次，跨境和数字化需求上升，高净值人群的全球流动性强，希望无缝对接国内外资源。

传统医疗模式以疾病为中心，侧重于急性期干预，难以满足高净值人群对连续性、个性化、预防导向的健康管理需求。首先，碎片化问题突出。高净值人群追求从预防到康复的连续服务，但传统模式下，大部分的医疗行为发生在医院，忽略了居家和社区环节，导致再入院率较高。其次，缺乏个性化。高净值人群的生活方式多元，需整合心理、营养等非医疗因素，但传统模式标

准化强，无法应对家族遗传风险或海外医疗需求。再次，成本效率低。慢性病管理依赖反复住院，年均支出高，但预防投入不足。

随着健康观念的持续升级，高净值人群对心理健康、营养膳食、运动健身等非医疗类服务的需求日益凸显。调研显示，高净值人士越来越重视身心健康平衡，愿意为心理健康咨询、营养指导、个性化运动方案等付费。这些服务已成为“品质养老”的核心组成部分，推动着养老服务模式的创新升级。要将这些非医疗服务有效融入整体健康管理体系，需要通过一体化路径设计等方式来实现。一体化路径要求将非医疗服务嵌入医疗链条，形成“医养结合”的生态体系，例如将心理咨询和营养指导与康复治疗联动，形成协同效应。

科技应用日趋成熟，助力银发族智享晚年

科技变革正重塑高净值人群养老服务。基因检测和精准医疗提升精准性，通过全基因组测序，识别遗传风险，实现癌症早筛。远程医疗增强及时性，5G 支持实时监护，减少就医时间。这些技术使服务从标准化向个性化跃升，提高养老品质。

目前 AI 技术的发展已经在医疗机构中得到广泛应用，包括基于深度学习的预测模型，用于预测患者未来的健康风险、医学影像 AI、AI 辅助的基因组学研究、虚拟健康助手等。在新风天域，我们应用精准医疗于肿瘤中心，结合远程平台服务全球患者，实现了“随时随地”护理。科技还优化资源，高净值人群可获定制方案，养老体验如“私人健康管家”。AI 智能伙伴“睦医 AI”正在通过卓越的临床表现，展现出强大的实用价值，赢得医生的广泛信任。商业保险联动科技，AI 理赔系统加速报销，确保资金及时到位。

新风天域运用 AI 辅助医护全流程，智能分诊系统确保高效救治，整合式医护团队突破单科局限。智能技术融入居家医疗，实现慢病远程监测。对 AI 与科技的投入将定义集团未来战略。我们憧憬的医疗未来包括患者接受 AI 辅助手术后快速出院，居家获得无缝康复护理等。这个愿景正在逐步成为现实。

医疗健康行业应该积极应对医疗科技，抓住机遇，行业可实现品质跃升，服务高净值人群的“长寿经济”。

梁冬：要么老去，要么有趣

尤瓦尔在《人类简史》《未来简史》《智人之上》中都提出：在技术高速发展的未来，人如何面对生产过剩带来的无聊？现代文明已能保障基本生存，努力与否未必决定生活品质，于是越来越多人感到无所事事。“会玩”变得重要。人需学会一项能自得其乐的爱好，如写字、打坐、站桩、品茶、学中医等。

学医以后，把自己的身体当作玩具

学医后最大的好处，是把身体当作随身携带的玩具，把疾病看作一份礼物。疾病不再是恐怖的代名词，而成了提醒你的朋友。痛风于我便是这样一位“朋友”，它以巧妙的方式告诉我：该不该喝酒？该不该吃肉？该不该与某人交往？

身体是诚实的。与有些人相处，你觉得亲近，愿意并肩吃饭喝酒；与另一些人则觉疏远，不愿接触。身体与“道”相连，听从身体便是听从道。

徐文斌老师 60 岁寿辰时，我们聊起痛风，从两个中医门派角度深入探讨，最后笑称：痛风是高智商人群的“标配”。学医本就是一件好玩的事。

学中医还有一个收获：不必担心年老失业。人工智能可取代驾驶、战胜棋手，但即便 AI 能开处方，仍需有行医资格的人为医疗行为负责。因此，中医职业中，AI 只是辅助工具。

在我看来，成为能针灸、开方、

治病的医生，对同龄人而言或许是极好的职业选择。尤其经此一疫，掌握中医知识更显可贵。太安私塾的同学们用课堂所学应对新冠，绝大多数平安度过感染期，还成为家人和朋友中的“定心丸”。

若选择做一名老中医，很可能长寿。可开一家温馨医馆，照顾家人朋友，成为社区中受尊敬的长者，偶尔带徒授课。走到哪里，哪里就有希望。如我的老师李可、邓铁涛、郭生白、杨真海，他们仙风道骨，既天真又年轻。我希望四十年后成为那样的人——这是我心中生命最美的状态。

站桩、打坐，让你重获精气神

把玩自己，会对身体更敏感。例如，你会察觉衰老正如期而至。睡不着或早醒时，你会释然：这不一定是五脏出了问题，而是生命根本的变化，意味着将来可能都睡不好。

睡不好的本质是衰老。小时候再多烦恼也能倒头就睡，所以要习惯“正在老去”的事实。真正该做的是调整作息：早点起床，中午小睡，下午再打个盹。

曾国藩说“每日静坐四刻，体念来复之仁心”。他所谓的“静坐”，实则是坐在凳上、手放膝头闭目养神，近似于“小睡”。“睡”字本为“垂目”，原意就是闭目休息。

在新加坡遇见一位投行朋友，常



正心诚意
温暖喜悦



梁冬

正安康健创始人，资深媒体人出身，后投身中医领域。师承多位国医大家，凭借深厚文化底蕴与独特视角，将中医智慧融入生活。其创立的正安康健专注中医药文化，为现代人健康提供长效、宝贵的指导和帮助。

因看股票熬至凌晨五点，第二天还要高强度工作，十分痛苦。后来学会站桩——实则是“站着睡”，微闭双目，他形容如“人漂在水上抱着球”。

他说：“当身体成为整体，从腰到脚与地相连，手如抱球，毫不觉累。”之后他养成随时站桩的习惯，等车、办公间隙站几分钟，以此保持精气神充足。

他曾患重病，那日分享时，我们觉得空调很冷，他却脱去外衣穿短袖畅谈。一身腱子肉令在场朋友感慨：一个曾重病缠身、长期熬夜的人，如今气血如此充沛？

他说这得益于站桩。站桩本质是“垂目”，停止主观思考，让大脑与气血自然运行。减少分别心，内耗便降低。念头之间空白渐多，形成“空想”，此时最是大补。

佛教所谓“空”并非“没有”，而是放松、打开缝隙。当你不再判断，通过站桩、打坐让自己放松，允许念头放空，会突然发现：什么都没做，却什么都获得了。

把玩经典的快乐，不足为外人道也

我认为对于中国的老年人来说，第三件富有意义的事，是研习和体味国学经典。

我的外婆今年105岁。她幼时在家中偶然发现一本类似养生功法的书籍，悄悄撕下一页带在身上，并依此练习了一辈子，直至今日。后来，她的孙子因研究与推广《黄帝内经》中的传统养生理念而在全国受到广泛关注。当外婆听到其中某段内容时说：“我练的就是这个。”我们才得知，她从小所参照的那本书，正是《黄帝内经》。

我的姨妈，今年80岁。有一次她去看望外婆，约定时间是9点半，但她9点10分就抵达了。于是她敲门希望提前进入，但外婆并没有立即开门，而是让姨妈在外面等了20分钟，直到原定时间才迎她进来。原因在于，外婆每天早晨有固定的养生功课，包括敲经络、拉伸、面部按摩等。她说：“既然约在9点半，我的功课就要做到9点半，不能中途打断。”

这件事后来引发我们家的讨论：百岁高龄的外婆是否应该为她80岁的女儿提前开门？姨妈有些委屈：“妈，我都80岁了，在社区里也是受尊重的长者了，您却让我站在门外。”外婆则从容回应：“既然说好9点半，你为何提前？我有我的功课要坚持。”

她一直秉持“万物皆有时”的价值观。她曾对我说：“冬冬，你记住，与人为善，终有回响。人生的回报也许来得早，也许来得晚，但你要始终相信，认真生活、坚持原则，终会迎来内心的安宁与充实。”

这位百岁老人说出这句话时，我内心深受触动：真正值得尊敬的长者，正是在日常生活中以身体力行、从容守序为我们树立榜样的人。

我的外公是一位传统文人，一生喜爱阅读古籍。他们那一代人往往既通晓数理（外公是会计学教授，精通金融与会计），又重视传统文化——从《周易》《黄帝内经》到《山海经》和古诗词，从中汲取人生智慧。

我虽未长期与他们同住，但每次相聚，都能感受到他们因常年浸润文化经典而沉淀出的那一份从容。童年时看见他们清晨打太极，我曾以为他们有什么特别的本领，后来才明白，他们代表了一种理想的老年生活状态：既积极面对生活，又保持超脱日常琐事的定力。他们认真对待每一天、探求生命意义，小时候我并不完全理解，如今才明白，他们实则是以生活为课堂的践行者，将每一刻过得充实、平和，这种感觉非常美好。

《周易》作为中华传统经典，其价值远不止于某些人所理解的预测功能。对于真正潜心研读的人来说，它更重要的意义在于品读与体悟，是在卦辞与爻辞之间咀嚼人生的道理，汲取为人处世的智慧。

我越来越能理解一些老先生所说的“每日读《周易》”的状态。闲暇时取出一个卦辞细细琢磨，如同反复思索一般，将自身的人生体验与之对照、融合，提升对生命规律的认识。

真正研习过传统文化经典的人，在年老时往往内心充实、不易迷茫。他们未必需要依靠电视、旅行或儿孙绕膝来获取快乐。独处时，他们面容平和，心态豁达。他们在做什么？他们是在用自己的人生阅历与智慧，与经典进行对话与思考，不断深化对生活与道德的理解。这种精神层面的愉悦，唯有亲身经历方能体会。

希望大家在研习经典之后，当你步入高龄，能安坐在油菜花田边，眺望远方，以从容的心态回顾一生所经历的起伏与挑战。你会平和地对自己说：原来所有过往，只要积极面对、认真生活，最终都会化为生命中有意义的积淀。

吕克·穆冬：从细胞修复到生命质量的革命

CELLREJUV 抗衰老体系代表的不仅是一套技术方法，更是一种医学范式的转变——从被动治疗疾病，转向主动维持细胞功能与机体活力。其核心目标，是让人体这座精密的“细胞之城”运行在最佳状态。

一、衰老：曾被医学忽视的“核心议题”

衰老作为医学领域的新兴概念越来越受到重视。在医学史上，我们曾长期专注于对抗已发生的疾病，将重点放在疾病的诊断与治疗上，而几乎遗忘了“衰老”本身才是众多疾病的共同土壤。从希波克拉底的“体质论”到中医的“整体观”，先哲们早已意识到“身体环境”对健康的重要性。近代医学在外科手术、抗生素、疫苗和诊断技术上的辉煌成就，成功控制了诸多急性病，却也让慢性病与机能衰退问题浮出水面。

随着这些进展，非病变性组织老化及整体机体衰老问题日益凸显，成为临床医学的新焦点。医学的关注点似乎完成了一次循环，重新回到早期医学文献、传统中医、自然疗法等所强调的“疾病易感体质”这一经典观念。事实上，支持人体自然的生理机制，往往比替代或对抗它们更为有效。积极预防已成为现代医疗的重要

组成部分，预防医学不再只是理念，而是可以精准实施的临床策略。

二、衰老的六大支柱：一个系统性的崩溃

人体衰老并非单一事件，而是多个系统功能协同衰退的结果：

1. 激素因素：生长激素、甲状腺激素、性激素等核心信使的分泌衰减，如同指挥系统失灵，导致全身细胞代谢节奏放缓。例如，从雌激素与孕激素衍生的 DHEA 在围绝经期应用广泛，有助于改善女性骨质疏松、皮肤弹性下降及器官功能衰退。

2. 消化功能衰退：从咀嚼到吸收，各个环节的功能退化，导致营养摄入不足与毒素滞留，成为内在衰老的加速器。消化系统功能全面下降会引发多种继发性紊乱：咀嚼能力减弱影响机械预消化；胃酸与蛋白酶分泌不足导致蛋白质消化障碍；肠道蠕动减慢削弱营养吸收。

3. 全身性脱水：细胞层面的“干旱”不仅减缓新陈代谢，更导致细胞内毒素堆积，影响从血管到神经的所有组织。细胞脱水现象伴随着相关细胞新陈代谢的减缓以及毒素的积累。

4. 有毒物质与污染物：从膳食中的氧化脂肪到环境中的重金属与辐射，持续的内外污染不断挑战细胞的解毒



CRMI
中国再生医学



吕克·穆冬
Luc Moudon

医学博士、中国再生医学集团首席科学家、瑞士医疗界抗衰老研究领军人物、瑞士与欧盟全科医生。自1983年起研究细胞学，集中在抗原和肽的调控上，致力于抗衰老、抗病毒领域的科学探索，四十多年以来，他专注于对活细胞的科学研究与临床应用，并结合宏观和微观医学，运用活细胞技术治愈自身免疫疾病和病毒疾病达万余例，实验室成果转化的产品已逾百种。

极限。动物脂肪的毒性作用可导致动脉硬化、脂肪过氧化及重金属在组织中积聚。

5. 免疫系统失调：衰老的免疫系统可能变得低效或盲目，甚至攻击自身细胞，导致慢性炎症与功能紊乱。我们必须认识到，只要停止对细胞的负面侵害，它们就能自然恢复生理功能。

6. 遗传因素：基因是每个人的起跑线，但后天的细胞管理能显著影响基因表达的速度与方向。科学抗衰老手段可有效延缓相关进程。

这六大因素相互交织，共同推动着衰老进程。因此，抗衰老必须是一场多战线协同的“系统保卫战”。

三、CELLREJUV：以细胞为本，修复而非替代

与传统“缺什么补什么”的思路不同，CELLREJUV方法的革命性在于其哲学基础：信任细胞固有的智慧，并为其创造最佳的再生环境。它不直接注入外源干细胞，而是激活人体自身的成体干细胞与功能细胞。它通过“清洁 - 营养 - 刺激”三位一体的策略，系统性恢复细胞功能。它的目标是“修复而非替换”，让细胞重获青春活力，从而自然更新组织与器官。临床实践表明，这一路径能有效提升免疫力、改善内分泌、增强神经认知功能、优化消化与代谢，并整体提升生命活力。

诊断与治疗方案：

I. 诊断 - 现状评估

此阶段旨在建立现状基线。包括详细了解患者的病史和体检情况，特别是生活习惯、具体问题、潜在问题。血液检查对于确定器官和腺体功能、免疫状况、体内激素水平、衰老因素至关重要。影像学检查可显示器官、头部、胸腔、腹部及其器官的状况。随后可进行现状评估并制定治疗方案。

II. 治疗方案

CELLREJUV 采用组合产品策略，部分为标准化产品，部分为定制化制剂。人体大多数细胞均源自成体干细胞，并以特定周期更新。CELLREJUV 的独特之处在于不直接使用“干细胞”，而是靶向作用于体内现有细胞及成体干细胞，促进可再生细胞的自我更新。该方法

通过清洁、营养与刺激三大途径恢复细胞正常功能。

III. 作用机制

- ① 清洁排毒：清除细胞内积累的代谢废物。
- ② 营养支持：通过微量营养素补充与合理膳食优化营养供给。

IV. CELLREJUV 治疗的临床效果

- ① 免疫力提升，感染发生率降低。
- ② 肝脏解毒功能增强，消化酶分泌改善。

总之，一般可以观察到以下客观与主观改善：新陈代谢的增加，活力、能量和整体张力的提高，脑功能和记忆的改善，性能力提升，食欲增加。

四、超越“科普”：迈向生命资产管理的未来医学

过去一个世纪，医学的伟大成就在于极大地延长了人类的“预期寿命”。然而，我们是否同样延长了“健康寿命”？当一个人寿命很长，但晚年却在慢性病、认知衰退与行动不便中度过，这并非医学追求的圆满。

CELLREJUV 所代表的系统抗衰老理念，正是在回应这一挑战。它标志着医学的使命将从“对抗死亡”转向“管理生命”——将每个人的身体视为一项最重要的生命资产进行长期、动态、精准地维护。这要求未来的医疗体系必须发生根本性变革：

1. 从“治疗为主”到“预防为先”：医疗资源应前移，将维持细胞健康纳入核心服务。
2. 从“标准化方案”到“精准动态管理”：结合基因检测、代谢组学等数据，为每个人定制个性化方案。
3. 从“医生主导”到“共建共管”：医生角色转变为“生命资产管理师”，与患者结成同盟，共同决策。
4. 从“延长寿命”到“提升生命质量”：医学的成功标准，应是让人在生命的每一个阶段都保持幸福感。

抗衰老，因此不再仅仅是关于年轻外貌或延长寿命的技术话题。它是一场关于人类生存状态的深刻革命。它挑战我们重新定义“健康”，并推动医学回归其最本初的誓言——不仅要去除病人的痛苦，更要守护人类的生机与尊严。当我们能够有效管理衰老进程，我们赢得的将不仅是更多年的生命，更是生命本身的质量、创造力与温度。这才是未来医学真正值得奔赴的疆域。

高净值客户专访摘录

“

一家人幸福团聚，就是最好的养老

”



青岛 | 王先生

行业 制造行业
本人年龄区间 50-59 岁
女儿年龄区间 20-29 岁

胡润百富：请先介绍一下您的职业和家庭情况。

王先生：我母亲去世了，父亲 81 岁了，目前他生活可以自理。我家里有太太、女儿、女婿和外孙女。我从事金属制造业。目前经营两家高新技术企业，均属于规上企业并获评专精特新称号。在海南也投资了两家公司——建强绍特（海南）集团、可成（海南）投资公司，正在准备上市。此外，我还常年参与陇南公益项目，资助了 10 个左右贫困学生，从小学一直到大学，其中有些已经毕业。我曾获青岛市优秀企业家称号，企业连续十年被评为即墨区纳税先进单位和即墨区特殊贡献奖。我们还协助消防扑灭过严重危险级火灾，在疫情期间捐赠了大量救灾物资如帐篷等，并积极解决当地残疾人就业问题。

胡润百富：您父亲目前的养老方式是什么？

王先生：居家养老，我哥哥和他同住一个小区，日常由他照顾。我工作较忙，每月会抽时间探望一次。

胡润百富：您父亲当前面临的健康风险有哪些？

王先生：我父亲心脏不太好、血糖比较高、腿脚不是特别利索，其他方面还算稳定。

胡润百富：您父亲日常参与哪些活动？

王先生：因为他腿脚不方便，所以主要是居家休闲，看看短剧、在电脑上打打麻将，生活比较安静。

胡润百富：您父亲更倾向于中国传统的健康管理方式还是现代西式的健康管理方式？

王先生：这几年，我父亲很少去医院。平时，我哥哥、姐姐会去三甲医院为他配药，以西医管理为主。

胡润百富：在物质传承方面，您父亲可能将通过哪些方式来实现家族财富的代际传承？

王先生：房子和退休金。

胡润百富：您认为高品质的养老生活需要具备哪些条件？

王先生：首当其冲的是经济基础。我和我太太目前身体都还不错，退休后还要帮女儿带孩子。一家人幸福团聚，就是最好的养老。

胡润百富：未来，您理想的退休年龄是多少岁？

王先生：没想过，现在还要照顾第三代，暂时退不下来。等真正放心了，再考虑退休。

胡润百富：您未来更倾向于传统的养老模式还是新兴的养老模式？

王先生：我在三亚买了房子，随时可以过去住。退休后，也可能考虑移民海外，体验不同的生活环境。

胡润百富：在不同的养老阶段，您觉得未来最大的需求分别是什么？

王先生：过去十五年，我带着太太周游了世界，南极、北极也都去过了，一直保持着探险精神。等到无法自理的阶段会怎样？我还没有做太长远的计划，更看重当下的体验与陪伴，但也像一位“未来战士”，会为长远做一定准备。

胡润百富：您目前采取的抗衰老措施包括哪些？

王先生：每天按时吃饭，在办公室听音乐、打高尔夫，运动量适中又能锻炼核心肌群，不像跑步那么剧烈。

胡润百富：您未来在高端医疗方面可能有哪些需求？

王先生：我每年在青岛的解放军医院做体检，服务不逊于五星级酒店。我偏爱安静、高效的就医环境，不喜欢排队等待。

胡润百富：您对康养综合体中的哪些科技服务感兴趣？

王先生：智能家居适老化改造。我希望越自动化越好，科技应当为生活提供便利与安全。

胡润百富：您的投资风格属于？

王先生：相对稳健，我不喜欢冒险。

胡润百富：您目前的资产配置情况如何？

王先生：房子、保险、存款、基金、股票等都有，资产配置还是比较全面的，注重分散与稳健。

胡润百富：当前，您的家庭每年日常消费支出大约是多少？

王先生：以家庭为单位的话，一个月的花销大约有几十万。

胡润百富：您预计，退休后的主要收入来源有哪些？



王先生：未来股票分红可以有两三千万就成了。

胡润百富：您是否已配置了商业人身保险和商业养老保险？

王先生：都配置了。也搭建了家族信托的架构，为未来传承做准备。

胡润百富：您选择家族信托作为传承工具的原因是什么？

王先生：我提前把传承安排好，就没有后顾之忧了。辛苦工作二十多年，赚了这些钱，不留给孩子，留给谁呢？

胡润百富：对于助力个人养老的金融机构，您的选择标准是什么？

王先生：首先，我肯定会选正规的、大牌的公司。其次，还需要配套的服务。各方面都要考虑周全。

胡润百富：您通过哪种渠道购买了中信保诚人寿？

王先生：我先购买了中信证券的产品，后来顾问推荐了中信保诚，我觉得品牌可靠，又配置了保险产品。

“

高品质养老的
核心是‘财务
自由’

”



佛山 | 黎女士

行业 家具制造行业
本人年龄区间 40-49 岁
大儿子年龄区间 10-19 岁
二女儿年龄区间 10-19 岁
小儿子年龄区间 0-9 岁

胡润百富：请先介绍一下您的职业和家庭情况。

黎女士：我是陕西人，毕业于师范大学。初到佛山时曾担任教师，一年后转向商界发展。目前经营一家家具工厂，主要设计生产时尚的床具、沙发以及全屋定制。父母年龄分别为 67 岁和 62 岁。

胡润百富：您父母目前养老方式是什么？

黎女士：目前我父母主要是以居家养老为主，平时一家人共同生活。我母亲会帮忙照料孩子们的生活起居，父亲则在工厂里帮我打理一些事务，他们也觉得这样既充实又能和家人相互照应。不过最近广东天气比较热，他们暂时回老家避暑，也算是“候鸟式”养老的一种尝试吧。

胡润百富：您父母当前面临的健康风险有哪些？

黎女士：父亲身体状况良好，但有饮酒的习惯。母亲近期确诊轻度风湿病。另外，我们母女均存在睡眠问题。

胡润百富：您父母更倾向于中国传统的健康管理方式还是现代西式的健康管理方式？

黎女士：二者结合，各取所长。比如，他们比较信任中医在整体调理和慢性病管理方面的优势，平时会喝一些中药汤剂来调整身体状态，偶尔会去做推拿按摩来疏通经络、缓解疲劳。他们也非常重视西医体检，每年会定期做检查。他们觉得两者结合起来用，才是最安心、最全面的健康保障。

胡润百富：您父母日常参与哪些活动？

黎女士：父亲爱好棋牌娱乐，母亲喜欢交友社交、跳广场舞。

胡润百富：在文化传承方面，您父母通

过哪些方式实现家族文化的代际传递？

黎女士：对我们家来说，传统节日是传承家族文化的一个非常重要的场合。像春节、中秋这样的重要时刻，我们一大家人无论如何都会聚在一起，不仅仅是吃顿饭，更是一个传递家风、凝聚亲情的仪式。

胡润百富：您理想的退休年龄是多少岁？

黎女士：55 岁以后。目前孩子尚小，暂不考虑退休。

胡润百富：您认为高品质的养老生活需要具备哪些条件？

黎女士：如果用很俗的一句话来说，就是“不缺钱”，高品质养老的核心是“财务自由”。经济上宽裕了，你才能真正地随心所欲，不必为了省钱而苛刻自己。我理想中的养老生活，不是要多么奢侈，而是拥有足够多的选择。退休后，我靠着厂房的租金或者变现的收益，就能覆盖所有的生活开销，从容自在，做点自己喜欢的事。

胡润百富：在不同的养老阶段，您觉得未来最大的需求分别是什么？

黎女士：在身体还硬朗的时候，我最大的愿望就是实现“时间自由”，去亲身感受不同地方的生活。我计划走遍中国的大好山河，再去世界各地看看。等到了身体机能开始下降的时候，我会优先选择专业、医疗资源完善的养老机构。身为父母，我们深知子女也有自己的生活，不希望成为他们的负担。在养老机构里，我们会有自己的伙伴儿或者人脉关系，有共同的话题和相似的经历，大家对很多话题都感同身受，比起和子女住在一起，在养老院生活的社交质量和心理状态可能比传统居家养老更自在。

胡润百富：您更倾向于传统的养老模式还是新兴的养老模式？

黎女士：我更偏爱一种“候鸟式”的养老生活方式。有人说，所谓旅居就是从一个自己呆腻的地方，去到一个别人呆腻的地方。但对我来说，这种周期性的迁徙和旅居，能带来精神上的焕新和能量补给。

胡润百富：您未来在高端医疗方面可能有哪些需求？

黎女士：我比较看重深度精准的高端体检，还有能够覆盖全家、提供一对一跟踪的家族健康管理服务。这种服务最好能整合我们全家人的健康档案，实现长期动态的管理和预警，而不仅仅是一次性的诊疗。

胡润百富：如果选择康养综合体作为养老选项，请您对其包含的服务或产品的期待程度进行排序。

黎女士：首先，度假酒店式的舒适环境是我最看重的，毕竟养老首先要住得舒心、有品质；其次，是能够提供康养旅居的服务，让我在不同季节可以选择不同的地方小住，换个环境也更有利于身心调节；另外，我对体育研学类项目也很感兴趣，因为我一直喜欢运动，保持身体活力对我来说非常重要；当然，优质的温泉疗养资源、高端体检和中医医院或中医调理服务也是不可或缺的。

胡润百富：您目前的资产配置情况如何？

黎女士：房产和保险比较多，各占总资产的40%。购买保险主要是为了能够为家庭提供风险保障，应对突发健康状况；另一方面保险扮演了资产保值、现金流补充的角色，能够在未来为我提供持续性的养老收入。保险既是防范风险的工具，也是实现资产稳健增长和代际传承的重要方式。

胡润百富：退休后，您的家庭每年日常消费支出大约是多少？

黎女士：我现在大部分支出主要用于买保险、还贷款，还有子女的教育金。十年后，等到退休之后，孩子们应当已经完成学业、步入社会，教育支出将会大幅减少甚至归零。相应地，整体的年度消费支出预计会比现在降低30%左右。经济压力减轻之后，我们希望能更从容地把资金用于提升生活品质、健康管理以及个人兴趣的培养上。

胡润百富：您预计，退休后的主要收入来源有？退休后的收入和退休前收入的比例为？

黎女士：一是房产租金带来的持续性现金流，二是保险产

品带来的稳定收益，例如年金险的分红和终身寿险的增值部分。至于收入水平，我大致估算退休后的年收入大约相当于目前收入的40%左右。虽然相比现在有所降低，但由于子女财政独立、贷款也已还清，支出压力减小，这个比例足以支撑我们享受一种从容、舒适的养老生活。

胡润百富：您已配置的商业人身保险类型包括哪些？

黎女士：我主要配置了终身寿险、增额终身寿险、年金险和重大疾病险。终身寿险主要是为了兼顾保障与传承，增额终身寿险和年金险兼顾养老和传承，重疾险则用于应对健康风险，为家庭提供基础保障。

胡润百富：对于助力个人养老的金融机构，您的选择标准是什么？当前养老市场有哪些让您不满意的方面？

黎女士：首先是养老产品体系是否健全，其次是服务人员是否专业，最后是配套的资源是否完善。目前我觉得价格透明度不够高。现在老龄化的人口越来越多，养老行业是朝阳行业，未来的提升空间还是很大的。

胡润百富：考虑传承工具时，您对哪些工具较认可？

黎女士：在我看来，传承和继承有着本质的不同。继承往往发生在身后，而传承是一种提前规划、主动安排的过程。现在人生的风险和意外蛮多的，继承的时候，不一定有时机去做遗嘱。但传承的话，有能力就可以提前做，比如我配置了终身寿险、年金险，并且设立了保险金信托，也为我家里的每个成员都配好了保险，这些安排增强了我们整体的抗风险能力。

胡润百富：您知道中信保诚人寿的高端子品牌传家吗？

黎女士：我知道，我是传家黑钻客户，知道有线上法税咨询服务，寰宇卡救援服务，线下有道路救援、就医绿色通道，甚至还可以安排海外就医、海外二次诊疗。教育方面，有海外留学服务、中信企学堂游学服务等等。传家的服务已经覆盖了生活的方方面面，就像是身边的家族办公室一样，我们有需求，它就及时响应，我觉得非常好。

胡润百富：您通过哪种渠道购买了中信保诚人寿？

黎女士：通过代理人。我觉得她很有亲和力、服务很专业。希望未来中信保诚可以多多组织线下的活动，把来自各行各业的客户组织到一起，大家有机会可以资源共享和整合，人的潜力都是无穷的，大家合力才能让这个“大家庭”越来越好。

“

希望未来养老机构将员工情绪管理作为核心工作

”



上海 | 李先生

行业 生物科技行业
本人年龄区间 40-49 岁
女儿年龄区间 10-19 岁

胡润百富：请先介绍一下您的职业和家庭情况。

李先生：我是山东人，1998 年来上海读大学。毕业后便定居于此。我最初从事税务相关工作，后来转向投资领域，现在经营的这家生物科技企业，就是当初我投资的项目之一，最终决定亲自接手运营。我和太太育有一个女儿，目前家庭生活温馨美满。公司主要专注于消毒产品和智能消毒设备的研发与生产。

胡润百富：您认为未来三至五年内，消毒行业的发展趋势是什么？

李先生：后疫情时代，人们已逐渐接受与病毒共存的现实，消毒成为日常健康管理的重要一环。消毒产品如消毒水、湿巾等，在医疗、教育、养老等领域中的应用会越来越广泛。尤其是智能消毒设备，将成为行业发展的重点。它们不仅能提升消毒效率，更能为老年人提供更便捷的生活环境，显著降低感染风险，从而改善他们的生活质量。

胡润百富：您父母今年几岁了？

李先生：我们双方父母都已年过七十。

胡润百富：您父母目前的养老方式是什么？

李先生：他们目前采取的是“双城生活”模式——一半时间在山东老家度过，另一半时间来上海与我们同住，或一起外出旅行。他们身体都很硬朗，生活完全自理，所以我们非常尊重他们的意愿，他们可以自由选择居住和出行方式，这种自主性对他们来说非常重要。

胡润百富：您父母日常参与哪些活动？

李先生：我母亲非常热爱乒乓球，水平相当不错，在老家那边经常参加比赛，还拿过不少冠军。我父亲则喜欢打牌和

下象棋，这些活动让他保持思维活跃，也丰富了退休生活。

胡润百富：最近两年，您父母国内外旅游的频率约为？

李先生：一般每年会安排两次旅行。目前以国内游为主，如果计划去欧洲或北美等较远的地方，我会尽量抽出时间陪同，既是为了保障他们的出行安全，也是一家人共创美好回忆的机会。

胡润百富：在文化传承方面，您父母通过哪些方式实现家族文化的代际传递？

李先生：传统节日是我们家文化传承的重要载体。像春节、中秋这样的节日，无论大家身在何处，都会尽量团聚在一起。不仅仅是吃顿饭，更是一种亲情的凝聚和家风的传递，让下一代在氛围中自然感受到家族的温暖与传统。

胡润百富：您理想的退休年龄是多少岁？

李先生：我计划十年之内退休。希望能在还有精力和体力的时候，好好享受家庭时光。

胡润百富：您认为高品质的养老生活需要具备哪些条件？

李先生：我认为单纯依靠居家养老很难实现真正的高品质晚年生活，因为它对居住环境、医疗配套、专业服务等都有很高要求。选择一家优秀的养老机构可能更现实。之前我们参与国家养老行业消毒标准的制定，调研过不少高端养老机构，发现服务水平参差不齐。比如，一些在国外已普及的适老化智能设备，在国内应用仍不足；再比如细节服务，像老人使用的尿不湿，若不能及时更换，在高温环境下极易产生异味，严重影响老人的尊严与舒适感——这些细节恰恰是衡量养老机构专业与否的关键。

胡润百富：在不同的养老阶段，您觉得未来最大的需求分别是什么？

李先生：在生活能自理的阶段，我倾向于居家养老，但我更看重的是“自由”，我喜欢随心所欲地旅行，不做太多计划，享受即兴的快乐。到了需要借助外部设备的阶段，我会选择专业养老机构，那时医疗配套将成为我最关注的核心。而到了无法自理、最需要照顾的阶段，我希望不给家人增添负担，同时养老机构人员的情绪管理至关重要。我们在调研中见到不少护工对老人缺乏耐心，甚至语言粗暴，这让我非常痛心。老人心理非常脆弱，他们需要的是尊重、理解和温暖，而非冷漠和指责。所以，希望未来养老机构将员工情绪管理作为核心工作。

胡润百富：您选择康养综合体的核心因素是什么？

李先生：我会按优先级排序：第一是医疗资源，第二是居住环境与适老化设计，第三是社交圈层的匹配度，第四是健康管理的专业性。

胡润百富：如果选择康养综合体作为养老选项，您期待哪些服务或产品？

李先生：我最看重的是医疗水平与配套资源，尤其是定期高端体检。另外，由于我从事消毒行业，我会特别关注机构的卫生管理标准和消毒服务的质量，这对预防感染、保障老人健康至关重要。

胡润百富：您对康养综合体中的哪些科技服务感兴趣？

李先生：我认为 AI 健康预警系统非常实用，甚至能救命——它能实时监测老人身体状况，提前发现健康风险。此外，智能家居的适老化改造和养老机器人也很有前景，它们不仅能提升生活便利性，还能减轻护理人员的负担，让养老更智能、更人性化。

胡润百富：您对康养综合体的哪些“家族式服务模块”感兴趣？

李先生：我觉得人年纪越大，越渴望亲情的陪伴。现在工作忙碌，我连每周给父母打个电话都不能保证。所以，如果康养综合体能提供子女短期陪住的设施，或者设置隔代教育互动空间，让祖孙三代有更多相处机会，会非常有价值，既缓解了老人的孤独感，也增强了家庭的凝聚力。

胡润百富：您对康养综合体提供的哪些线上课程感兴趣？

李先生：我对家风文化、养生保健类的课程比较感兴趣，轻松又有内涵。如今越来越多高净值家庭开始重视家族传承，不论是否从商，都需了解法税知识、家业传承规划等内容，这些课程能帮助我们未雨绸缪，更好地安排未来。

胡润百富：您认为养老资产配置中“稳健型”与“增长型”产品的理想比例是多少？

李先生：我属于进取型投资者，但配置中也会兼顾稳健与增长。我通常信赖银行顾问的建议，他们更了解市场动态和我的风险偏好，所以我很少亲自调整具体比例，更倾向于把专业事交给专业人。

胡润百富：您目前的资产配置情况如何？

李先生：房产占比较高，此外我还持有现金、股票、基金、保险和家族信托，力求实现资产的多元化和风险分散。

胡润百富：未来退休后，您最担忧的“黑天鹅”风险有哪些？

李先生：首要的是家人健康，其次是企业经营面临的经济环境风险。我对企业传承持开放态度——如果未来有优秀的职业经理人能接管企业，我愿意放手，这样孩子也不会承受太大压力，更能选择她自己想要的人生。

胡润百富：您预计，退休后的主要收入来源有哪些？

李先生：主要依赖企业分红、家族信托收益和保险产品的现金流，这些构成了我退休后的稳定收入来源。

胡润百富：对于助力个人养老的金融机构，您的选择标准是什么？

李先生：服务是最看重的，其次才是产品。再好的产品若没有配套的服务支撑，也很难让我信任。我日常工作繁忙，更倾向于选择值得信赖的机构和专业顾问，把他们当作合作伙伴，而非仅仅是产品销售方。

胡润百富：您知道中信保诚人寿的高端子品牌传家吗？

李先生：中信保诚给我一种踏实、可靠的感觉。最初选择是因为通过家族信托购买基金能节省不少手续费，后来愈发认识到家族信托在风险隔离、子女教育、婚姻保障等方面的重要作用。我的规划是先完成家族财富传承，再逐步推进企业传承，这一切都需要借助专业机构的设计与服务，才能让人真正安心。

“

我希望父母的
晚年能过得精
彩纷呈

”



北京 | 王先生

行业 法律行业
本人年龄区间 30-39 岁

胡润百富：请先介绍一下您的职业和家庭情况。

王先生：我是河南郑州人，职业是律师。父母亲六十多岁了，我和女友准备这两年内结婚。

胡润百富：您父母目前的养老居住地在哪儿？

王先生：我在北京，他们在河南老家经营企业，目前仍处于半退休状态，尚未完全放下事业。

胡润百富：您父母目前的养老方式是什么？

王先生：一方面我父母在经营企业，另一方面他们还要照顾奶奶，所以目前他们待在老家的时间多一些。但未来的话，可能会旅居养老，他们已经在海南的养老社区购置了房产，那里环境优美、服务周到，出行有管家安排车辆，紧急医疗甚至配备直升机救援。社区的文娱活动也特别丰富，很合他们的心意。

胡润百富：您父母当前面临的健康风险有哪些？

王先生：我父亲有点高血压，之前摔过跤，所以腿有点不舒服。他们整体健康状况都还好。我一直鼓励他们多去健身房锻炼，保持身体活力。

胡润百富：您父母常用的医疗就诊渠道有哪些？

王先生：他们更信赖西医，尤其倾向于公立三甲医院，认为那里的医生经验更丰富、诊疗更规范。

胡润百富：您父母就医过程中遇到的问题包括哪些？

王先生：一是病房环境，特别是公立医院的床位紧张，得提前预约；二是护工

的素质参差不齐。前者通过提高预算还能解决，后者则更需要机构和制度层面的规范与提升。

胡润百富：您父母日常参与哪些活动？

王先生：我父亲喜欢游泳，我母亲喜欢骑马，他们都热爱运动，也喜欢外出旅行，生活态度非常积极。

胡润百富：最近两年，您父母国内外旅游的频率约为？

王先生：他们比较随性，时间上自由支配，只要有感兴趣的地方，随时都可能出发。

胡润百富：在文化传承方面，您父母通过哪些方式实现家族文化的代际传递？

王先生：全国各地都有亲朋好友，每逢春节，他们都会积极参与各种聚会，通过这种大家庭的团聚来维系和传递亲情与家风。

胡润百富：在物质传承方面，您父母是通过哪些方式实现家族财富的代际传承？

王先生：房产占较多的比例，其他还有股票、基金、保险、存款。资产类型比较多元，注重分散风险。

胡润百富：您或您父母认为高品质的养老生活需要具备哪些条件？

王先生：高品质的养老生活，首先建立在身体健康的基础上，其次建立在经济条件上。他们忙碌了一生，退休后理应享受生活，而不是困于家中或缺乏社交。无论是自驾旅游、参与文娱活动，还是学习新技能——比如他们现在正在研究无人机，这都是让生活更丰富、更有意义的方式。总之，我希望父母的晚年能过得精彩纷呈。

胡润百富：对于未来不同的养老阶段，您或者您父母觉得未来最大的需求分别是什么？

王先生：他们可以自理的阶段，当然是随心所欲做自己喜欢的事情；到了需要照顾的阶段，医疗资源、子女陪伴以及养老社区的活动安排将成为核心需求。我有很多客户年过九十仍精神矍铄、四处旅行，我也希望父母能健康长寿，活出品质。

胡润百富：您或者您父母对康养综合体的哪些“家族式服务模块”感兴趣？

王先生：我和父母聊过这个话题，我们对子女短期陪住设施非常认同。他们退休后可能四处旅居，我有假期就会去陪伴，这种设计既保留亲情，又彼此独立。

胡润百富：您目前的教育程度是？

王先生：研究生。

胡润百富：您愿意每周花多少时间来学习？

王先生：我是律师，每天的工作内容都不一样，学习是职业常态，但时间不固定，更注重持续性和实用性。

胡润百富：您觉得教育对您的职业带来哪些影响？

王先生：影响很大，尤其是在大城市，教育是重要的门槛，甚至存在一定的学历歧视。具体到律师行业，读博并非必需，但若想进入高校任教，则需继续深造。

胡润百富：您希望未来提升哪个领域的技能？

王先生：我对金融一知半解，所以计划系统学习金融知识，并考取特许金融分析师（CFA）证书，提升自己的综合能力。

胡润百富：您通过哪些渠道进行自我教育？

王先生：有时看网络公开课，有时会请教行业专家，多种方式结合，保持知识更新。

胡润百富：您是否有出国进修学习的计划？

王先生：若读 MBA，可能会选择国内顶尖院校。出国更可能是为了移民，而非学习——到这个年龄再出国留学，现实性不高。

胡润百富：您目前的职业规划是什么？

王先生：有些律师什么领域都做，但我希望深耕民商事领域，这里面有很多值得钻研的内容，也能建立专业壁垒。

胡润百富：您理想中的职业需要满足哪些特点？

王先生：钱多、事少、离家近。如果一份职业能带来稳定收入，再配合投资理财，实现多元收入结构，这就是我理想的生活状态。

胡润百富：您觉得目前自己处于人生的什么阶段？

王先生：介于创富和守富之间。我所从事的行业与父母不同，目前正处于职业上升期，还在不断弥补不足、逐步成熟。父母希望我能守业，但未来变数太多，是否接班我还没有想清楚。

胡润百富：您觉得有哪些因素将促使家族顺利地传承下去？

王先生：基业长青的基本条件是合法经营，一旦违法，企业可能瞬间崩塌。比如近期娃哈哈的遗产纠纷，现实中我也见过不少家族内斗。有些朋友的企业在父辈就已变现，未必传予二代。不是每个家族企业都能代代相传，规划与共识至关重要。

胡润百富：对于社会资产，您的父母是否已开始提早布局？

王先生：据我观察，父母那辈的社会关系分“在位”和“不在位”两种状态。在位时尚可利用，一旦退下或年老，人脉便会逐渐淡化，这是非常现实的规律。

胡润百富：您的家庭何时开始规划传承事宜？

王先生：部分房产、保险和现金已转移给我，但家族信托尚未设立，传承规划还在逐步推进中。

胡润百富：对于助力家族传承的金融机构，您的选择标准是什么？

王先生：一是声誉良好，二是产品可靠，因为涉及资金量较大，安全性是首要考虑。

胡润百富：您知道中信保诚人寿的高端子品牌传家吗？您使用过传家的增值服务吗？您有何评价？

王先生：我是中信保诚多年的客户。一方面品牌实力强、值得信赖；另一方面与顾问建立长期信任，服务体验一直很好。

“ 养老，是一 场长期的金 融准备 ”



广州 | 林女士

■ 行业 医药行业
■ 本人年龄区间 50-59 岁
■ 大儿子年龄区间 20-29 岁
■ 小女儿年龄区间 10-19 岁

胡润百富：请先介绍一下您的职业和家庭情况。

林女士：我是广州人，从事医药行业。家里五口人，我母亲、我先生，还有一儿一女，老大今年读硕士，老二读初三。

胡润百富：您母亲今年几岁了？您母亲目前的养老方式是什么？

林女士：84 岁了。她目前主要是独居，生活上可以自理，不用阿姨照顾。偶尔也会来我这里小住。生活比较自主、安宁。

胡润百富：您母亲当前面临的健康风险有哪些？

林女士：血糖、胆固醇、关节等方面有点小毛病，总体来说，身体没有太大问题，年龄带来的常见状况而已。

胡润百富：您母亲更倾向于中国传统的健康管理方式还是现代西式的健康管理方式？

林女士：以西医为主。

胡润百富：您母亲常用的医疗就诊渠道有哪些？

林女士：主要是三甲医院。

胡润百富：您母亲日常参与哪些活动？

林女士：以前她喜欢和朋友、同事出去旅游，这几年年纪大了，外出减少，更多时间在家休息，生活节奏放缓了。

胡润百富：在文化传承方面，您母亲通过哪些方式实现家族文化的代际传递？

林女士：我外婆是“老革命”，曾参与过抗日战争、解放战争，有时候家人团聚，她会讲述当年的经历，这种口述历

史已经成为我们家族文化传承的重要方式，延续至今已到第三、第四代。

胡润百富：在物质传承方面，您母亲通过哪些方式实现家族财富的代际传承？

林女士：其实我们做子女的，不太需要这种物质传承，但老人家一直保持节俭，她未来可能会留给我们一套房子和一些存款，更多的是心意与纪念。

胡润百富：未来，您理想的退休年龄是多少岁？

林女士：如果退休是指停止赚钱、不再产生现金价值的话，我可能没有一个明确的退休时间。企业是我一手创办的，未来还要培养下一代接班，这个过程至少需要十到十五年。即便他们上手，我也难以完全放手。现在我在学习金融投资。养老，是一场长期的金融准备，希望为未来的生活多一层保障。

胡润百富：您认为高品质的养老生活需要具备哪些条件？

林女士：首先要身体健康、身心愉快，然后要有志同道合的朋友，最后要有自己的兴趣爱好，我爱好还蛮多的，比如摄影、音乐、健身，这些都是让生活更充实的方式。

胡润百富：在不同的养老阶段，您觉得未来最大的需求分别是什么？

林女士：不管是在身体可以自理的阶段，外出旅游或者发展个人爱好；还是在身体无法自理的阶段，需要依靠辅助设备或者优质的就医资源。所有的消费最终都指向钱，换句话说，最大的需求肯定是要准备好充足的经济支持。

胡润百富：您未来更倾向于传统的养老

模式还是新兴的养老模式？

林女士：两种模式相结合吧。在身体可以自理的时候，我可能每年去某些国家小住一段时间，我喜欢旅游，想去很多地方深度体验生活。在身体无法自理的时候，我会选择专业机构养老。

胡润百富：您目前采取的抗衰老措施包括？

林女士：我平时会做一些轻医美，比如打个水光针、做一些抗皱抗衰的项目等；另外，我也在保持健身运动；最后，我会吃一些靠谱的营养品，比如灵芝孢子粉，内外兼修。

胡润百富：未来你会尝试哪些抗衰老措施？

林女士：因为我从事医药行业，所以不管是抗衰产品还是技术，我需要有足够的临床数据来判断它们是否安全，在可靠的前提下，才会去尝试。

胡润百富：您对哪些前沿医疗话题感兴趣？

林女士：前沿医疗技术具有双刃剑特性，有好的方面，也有不好的方面。医药行业特别注重临床数据，只有经过时间的验证，才能真正了解一个项目是否靠谱。

胡润百富：您未来在高端医疗方面可能有哪些需求？

林女士：未来万一得了重病，且在那时的治疗手段和药物都失效的前提下，我可能会尝试前沿的医疗技术，作为最后的希望。

胡润百富：您对康养综合体提供的哪些线上课程感兴趣？

林女士：中国传统文化、身心灵疗愈、书法、音乐、绘画。

胡润百富：您的投资风格属于？

林女士：偏稳健。

胡润百富：您目前的资产配置情况如何？

林女士：最大的一块是保险，然后是股票和基金，其他还有房产、现金。

胡润百富：您计划将以总资产的多少比例用于养老？

林女士：几十年以后，考虑到通货膨胀和其他因素，还有总资产的上下浮动，如果要设定比例，我觉得很难讲。但退休

后，我还是会尽量维持目前的生活水平，不让品质下降。

胡润百富：当前，您的家庭每年日常消费支出大约是多少？

林女士：孩子们还在读书，教育花费有大几十万，加上其他消费，一年支出一百二三十万。

胡润百富：退休后，您的家庭每年日常消费支出大约是多少？

林女士：考虑到通货膨胀以及少了孩子海外留学的费用。一年的支出大约在八十到一百万之间，压力会小很多。

胡润百富：您预计，退休后的主要收入来源有哪些？

林女士：房产的租金、公司的分红、股市和基金等投资方面的收益。

胡润百富：您退休后的日常支出方向有哪些？

林女士：日常消费、健康管理，还有旅游的支出会大一些。

胡润百富：您已配置的商业人身保险包括哪些？

林女士：有重疾险、医疗险、分红险、投资连结险等等，我配置的保险还挺全面的，覆盖了健康、养老、投资等多方面。

胡润百富：您会提前准备个人养老计划，还是暂缓配置等待时机？为什么？

林女士：我离退休还有点远，而且这个社会也在不断地变化，十年以后会变成什么样？现在很难讲。所以，我目前没有做很详细的规划，只是在资金方面做了点准备，比如买了很多保险、二级市场的投资产品，这些准备都是对我的未来生活的保障。其他方面的话，我平时会留意一些养老和健康资讯，比如康养机构、医疗技术、抗衰项目等。

胡润百富：对于助力个人养老的金融机构，您的选择标准是什么？

林女士：机构的信誉、口碑、服务都很重要。

胡润百富：在未来，考虑传承工具时，您对哪些工具较认可？

林女士：我目前在用的信托和保险，都还行。

“ 驭未雨之策， 守暮年之本 ”



上海 | 马先生

行业 化工行业
本人年龄区间 50-59 岁
女儿年龄区间 20-29 岁

胡润百富：请先介绍一下您的职业和家庭情况。

马先生：我来自山东临沂，九四年来到上海求学并参加工作。人生最宝贵的十几年奉献给了央企，后来怀揣梦想自主创业，投身于纺织新材料的研发，转眼已是二十年。家中三口人，女儿目前在韩国求学。

胡润百富：您父母今年几岁了？

马先生：母亲已逝，留给我们无尽的思念；父亲今年 86 岁。

胡润百富：您父亲目前的养老方式是什么？

马先生：他选择在老家安度晚年，身体尚且硬朗，不需专人照料，甚至还能独自乘车赶集。我常想，人到暮年，健康才是真正的基石，是安享晚年的最大资本。

胡润百富：您父亲对当前的养老生活满意度如何？

马先生：他是满意的。哥哥姐姐都在身边，日常照料无微不至——嫂子每天送去新鲜的蔬菜，姐姐常去洒扫洗衣。这份家庭的温暖，远比养老院的程式化照顾更让他安心。人间烟火气，最抚长者心。

胡润百富：您父亲当前面临的健康风险有哪些？

马先生：六七年前，他曾遭遇一场健康危机。颈动脉严重堵塞，在县医院抢救后，我又带他来上海手术，才转危为安。当时他口眼歪斜、半身麻木，如今已基本康复，还能自理饮食。虽然语言能力稍受影响，但已是不幸中的万幸。这场病让我们更懂得：生命无常，预防为先。

胡润百富：您父亲日常参与哪些活动？

马先生：他最爱收看央视四套，对国家大事尤其是台湾问题颇为关注。如今农村也建起了健身场地，他常与老友相聚闲谈，既活动筋骨，又交流心声。这种简单的社交，恰恰是晚年生活最好的调味剂。

胡润百富：在文化传承方面，您父亲通过哪些方式实现家族文化的代际传递？

马先生：每年寿辰，我们兄弟几家必定齐聚。四世同堂的团圆，不仅是一种仪式，更是家族文化的延续。它让晚辈懂得：无论走多远，根永远在这里。

胡润百富：在物质传承方面，您父亲通过哪些方式实现家族财富的代际传承？

马先生：物质传承有限，精神馈赠无价。父亲生于 1939 年，在那个年代能读完高小、精通珠算，实属不易。他始终坚信读书改变命运，这份信念激励我和弟弟走出乡村，开拓更广阔的天地。真正的传承，不是财富本身，而是创造财富的智慧和品格。

胡润百富：您理想的退休年龄是多少岁？

马先生：经营企业的人，退休没有固定时限。我预计 70 至 75 岁之间逐步交棒。女儿正在成长，我期待她能继承事业，不仅传承一份产业，更传承一种创业精神。

胡润百富：您认为高品质的养老生活需要具备哪些条件？

马先生：一要财务自由，让物质生活无忧；二要精神富足，能够环游世界、体验多元文化、欣赏艺术盛宴。养老不是生命的尾声，而是另一段精彩旅程的开始。我们要学会在工作与生活间找到平衡，在岁月静好中活出滋味。

胡润百富：在不同的养老阶段，您未来的需求分别是什么？

马先生：我认为关键是“未雨绸缪”。在活力尚存时，就要为未来的健康、财务做好规划。等到需要借助外力时，才能从容不迫。养老不是老年人的专利，而是每个中年人就应该开始的必修课。

胡润百富：您更倾向于传统的养老模式还是新兴的养老模式？

马先生：我偏爱“候鸟式养老”。朋友在江西温汤镇的亲身经历让我深信环境对健康的影响——那里的富硒水让他血糖恢复正常。这种根据季节变换居住地的方式，既能养生又能养心。我也关注康养社区，关键是医疗资源要充足，居住要保持家的温度。

胡润百富：您目前采取的抗衰老措施包括？

马先生：我践行“8+16”轻断食已多年，坚持辟谷让体重始终受控。定期体检，一有异常立即干预。今年还计划尝试血液净化。60岁是身体的分水岭，抗衰老需要持之以恒，这是对生命最好的投资。

胡润百富：您对哪些前沿医疗话题感兴趣？

马先生：我对脑机接口这类突破性技术充满好奇。马斯克的探索让我们看到人类认知的边界正在被打破。这些技术可能彻底改变医疗健康领域，甚至重新定义人类的未来。

胡润百富：您对康养综合体中的哪些科技服务感兴趣？

马先生：智能穿戴设备尤其吸引我。它们不仅能实时监测健康指标，还能提前预警，让健康管理变得更加主动、精准。

胡润百富：您对康养综合体提供的哪些线上课程感兴趣？

马先生：传统养生课程是我的首选。比如养生操教学、穴位保健等，这些都是中华养生智慧的精华，值得深入学习实践。

胡润百富：您选择康养综合体的核心因素是什么？

马先生：一是自然环境要纯净，空气、水质都要优质；二是医疗资源要丰富，能够提供及时、专业的健康保障。这两者结合，才是理想的养生居所。

胡润百富：您的投资风格属于？

马先生：我属于稳健型，倾向长期价值投资。爱人则更愿意尝试新兴领域。这种互补倒也让我们的资产配置更加均衡。

胡润百富：您目前的资产配置情况如何？

马先生：以房产为主，在上海和嘉善共有四处物业。2016年股灾前我们清空了股票，虽然小有盈利，但看到不少朋友的遭遇，深感股市有风险。如今更青睐实物资产，踏实稳重。

胡润百富：您计划将以总资产的多少比例用于养老？

马先生：约20%到30%。养老需要专款专用，既不能影响当前生活品质，又要为未来提供充足保障。

胡润百富：未来退休后，您最担忧的“黑天鹅”风险有哪些？

马先生：最担心健康方面的突发状况。对孩子倒不太忧虑，虽然她年少，但根基正、品行端，未来可期。企业方面，尽人事听天命，凡事尽力而为就好。

胡润百富：当前，您的家庭每年日常消费支出大约是多少？

马先生：我和妻子年消费约三四十万，注重生活品质；女儿教育投入年约十万，教育是最好的投资。

胡润百富：您预计，退休后的主要收入来源有？

马先生：若企业运转良好，将有企业收益和养老金；如果选择海外居住，可能会通过当地投资获得收益。多元化的收入来源才能支撑多元化的养老方式。

胡润百富：您已配置的保险类型包括？

马先生：配置了医疗保险、寿险和投资连结险。保险是家庭财务的稳定器，也是财富传承的重要工具。

胡润百富：对于助力个人养老的金融机构，您的选择标准是？

马先生：看重机构声誉和医疗资源整合能力。金融机构不仅要会理财，更要懂健康，这才是未来养老金融的核心竞争力。

胡润百富：您如何评价体验过的养老金融服务机构？

马先生：服务主动性至关重要。专业的机构应该前瞻性地为客户考虑，主动提供专业建议。养老规划是系统工程，需要专业机构引导前行。

胡润百富：考虑传承工具时，您对哪些工具较认可？

马先生：遗嘱和保险最实用。对我们中小企业主而言，这两个工具既能保障财富传承，又能规避不少风险，是传承规划中不可或缺的一环。

“ 以茶承家， 用心传递 ”



北京 | 刘女士

行业 茶叶行业
本人年龄区间 30-39 岁

胡润百富：请先介绍一下您的职业和家庭情况。

刘女士：我家里是做茶叶生意的，我目前在接班中。我爸妈分别出生于1967年和1969年。他们住在武夷山，我住在北京。

胡润百富：您父母目前的养老方式是什么？

刘女士：居家养老。他们更习惯住在自己熟悉的家里，这样生活更自在、更有归属感。

胡润百富：您父母常用的医疗就诊渠道有哪些？

刘女士：他们常用的渠道是公立三甲医院或者私人医生。

胡润百富：最近两年，您父母国内外旅游的频率约为？

刘女士：一年一次。因为我父亲是国家公务员，出国有一定的限制，所以只有我母亲出国旅游。

胡润百富：在文化传承方面，您父母通过哪些方式实现家族文化的代际传递？

刘女士：除了在中国人的传统节日聚餐之外，我们每年会举办“开山祭茶”仪式，这是对古老茶俗的尊重和继承。以茶承家，用心传递。

胡润百富：您或您父母认为高品质的养老生活需要具备哪些条件？

刘女士：我们认为优质养老最关键的是附近有可靠且高效的医疗服务，其余方面如娱乐设施等相对没那么重要。

胡润百富：您父母未来更倾向于传统的养老模式还是新兴的养老模式？

刘女士：因为语言不通，所以他们可能

不适合出境养老这种比较时新的模式，还是倾向于传统的养老模式，更习惯熟悉的环境与方式。

胡润百富：您父母目前采取的抗衰老措施包括？

刘女士：平时他们主要吃一些营养品。

胡润百富：您或者您父母选择康养综合体的核心因素是什么？

刘女士：我们选择康养综合体时最看重的是自然环境是否舒适安静，以及服务是否专业贴心，这两点直接影响到日常生活品质。

胡润百富：您目前的教育程度是？

刘女士：我已经完成了研究生学历，目前也在持续学习行业和管理知识，为承接家族事业做准备。

胡润百富：您愿意每周花多少时间来学习呢？

刘女士：我基本上每天会安排一小时左右进行系统学习，内容包括行业动态、管理技能等，以不断提升自己。

胡润百富：您觉得自我教育的动力有哪些呢？

刘女士：不断学习是为了更好地规划未来的职业道路，尤其是为接手家族企业和管理工作打下扎实基础。

胡润百富：您有哪些兴趣爱好？

刘女士：我平时喜欢看书、听音乐，还有做些运动和练习书法。

胡润百富：您会通过哪些渠道进行自我教育？

刘女士：看书或者找个老师，偶尔会上个网课。

胡润百富：您每年在自我教育方面投入多少？

刘女士：二十万左右。

胡润百富：您理想中的职业需要满足哪个特点？

刘女士：我向往的职业既能发挥个人创意和想法，又可以在时间和工作方式上拥有较高的自主权。

胡润百富：您觉得目前自己处于人生的什么阶段？

刘女士：目前我正处于既努力开拓新业务、创造更多价值，又注重稳健管理和守护已有财富的阶段。

胡润百富：您觉得什么才是最重要的传承？

刘女士：首先，是我们茶叶品牌的口碑和市场占有率，这些都是无形的资产；其次，是父母的创业精神，这种精神财富的传递，对我是很重要的熏陶与激励。

胡润百富：您觉得有哪些因素将促使家族顺利地传承下去？

刘女士：使命感很重要，其他还包括家族的规章制度、帮助财富传承的家族信托等等，系统化的安排比单靠人情更可靠。

胡润百富：您一般通过哪些渠道了解传承方面的资讯？

刘女士：我会跟圈子里的朋友去了解，因为在同一个行业，他们会碰到相似的问题，可能会有对应的解决方法，同行交流非常实用。

胡润百富：您的家庭何时开始规划传承事宜？

刘女士：因为我爸妈的身体很健康，所以我们家还没开始做详细的传承计划。但公司的很多业务，我已经在逐步接手了，实践是最好的准备。

胡润百富：近年来，有哪些外部因素影响了您的传承观念？

刘女士：我和我父母对于现在互联网科技的接受速度还是略有不同，他们在没有完全了解之前，是不会轻易去尝试的，不像我们这一代是在互联网文化中成长起来的，这种代际差异有时会影响决策节奏。

胡润百富：关于家族财富的传承，您家族里是否有什么痛点？

刘女士：在家族财富传承过程中，税务规划是一个比较复杂和关键的挑战，其他方面目前都比较顺畅。

胡润百富：对于助力家族传承的机构，您的选择标准是什么？

刘女士：第一，机构能不能帮助客户实现资产的稳健增长；第二，机构人员的专业度。

胡润百富：当您在选择购买某保险公司的产品时，看重保险公司哪些方面的表现？

刘女士：一个是成本低、成长性大；另一个是收益率稳定。

胡润百富：您通过哪种渠道购买了中信保诚人寿？

刘女士：通过朋友购买了中信保诚的产品，更是因为这个品牌让我觉得放心、有保障，信赖感很强。

胡润百富：您使用过传家的增值服务吗？您有何评价？

刘女士：我曾参加过传家举办的艺术展活动，平时也会有一些关于生活、康养方面的咨询，服务内容贴近生活，体验不错。



关于中信保诚人寿「传家」 「传家」更懂东方传家之道

千禧之年，中信保诚人寿诞生

中信保诚人寿由中国中信集团和保诚集团联合发起创建，于千禧之年在广州成立。时任英国副首相的约翰·普雷斯科特在开业仪式上称：“两位巨人走在一起，必将成为行业的领导者。”事实也正如此——伴随着中国保险业的快速发展与成熟，中信保诚人寿在行业中也取得了快速、稳健的发展。

保险姓保，用心守护客户一生

中信保诚人寿提供覆盖寿险、疾病、医疗、意外、财富管理等多个领域的保险产品和服务，充分满足客户全生命周期的多层次需求。通过持续推动保险保障型业务发展、稳健提升投资管理能力，中信保诚人寿倾力打造“以客户需求为核心”的全方位产品体系。

以客户需求为核心，打造全方位产品体系

公司通过持续推动保险保障型业务发展、稳健经营长期理财型保险业务，为客户提供全生命周期综合保险解决方案，全力打造“以客户需求为核心”的全方位产品体系。成立 25 年以来，中信保诚人寿始终坚持“保险姓保”。近年来，公司进一步加大保障型产品开发力度，围绕人民群众关心的大病保障、商业补充医疗、子女教育、养老保障、意外伤害保障等需求，不断推陈出新。在银保渠道，公司深化和银行的产品合作，以多产品策略支持银保业务的价值提升和结构优化，开发升级多款寿险、年金产品，充分发

挥公司投资优势，保费规模大幅提升，渠道价值稳健增长。

中信保诚人寿「传家」开创行业先河

早在 2014 年，中信保诚人寿推出旗下高净值客户专属高端子品牌——「传家」，为高净值客户提供以保险保障为核心的当下财富的长期管理、身后资产的传承安排、高端医疗保障服务等一站式综合财富管理方案，开创了行业先河。「传家」结合股东及战略伙伴优势，推出保险金信托增值服务、法税服务、教育医疗、传承规划等诸多增值服务，广受高净值家庭好评。

以客为尊，打造行业标杆服务

多年来，中信保诚人寿持续开发、完善以管家式健康服务体系、全球紧急救援为代表的特色保险服务体系，让客户享有更多权益和保障。同时，依托科技赋能，公司全方位提升理赔服务时效。凭借瞄准行业痛点、打造自身亮点的服务创新，中信保诚人寿得到了消费者和社会各界的肯定。

聆听关怀，肩负社会责任使命

作为致力于成为“中国最佳企业公民”的合资寿险公司，中信保诚人寿积极践行“聆听·关怀”的企业社会责任理念，通过严谨规范的公司治理持续为股东创造长期价值，通过优质的产品与服务为客户创造专业价值，通过保障员工权益实现企业与员工共成长，通过服务实体经济和参与公益融入当地社区发展。



更多信息请关注
中信保诚人寿官方微信。
期待您的关注！



扫描二维码关注
“中信保诚传家”公众号，
后台回复“2025 胡润”，
获取电子版胡润报告。

关于胡润百富集团

向上向善，引领由富及贵的格调

胡润百富致力于通过有质量的榜单和调研，发现企业价值，弘扬企业家精神。

胡润百富主要 IP 有“3+1”：富豪榜系列，为中国和全球最成功的企业家排名，通过这一系列，让世界更了解中国经济，迄今已成为全球最大的财富榜；500 强企业系列，为中国和全球最具价值的企业排名；创业系列，为中国和全球最具成长性的独角兽企业、瞪羚企业、猎豹企业和 30 岁以下创业领袖（U30）排名；特色榜单，包括《胡润慈善榜》、《胡润品牌榜》、《胡润艺术榜》、《胡润财富报告》、《胡润中国国际学校百强》、《胡润中国最具投资潜力区域百强榜》等。随着榜单的发布，胡润百富每年在全球各地举办近百场极具高端社交与公关价值的精彩交流活动，线上线下紧密结合。

胡润百富也是全球领先的研究中国高净值人群的权威机构，长期追踪记录中国高净值人群的变化，携手金融机构、房地产、地方政府，以及高端生活方式品牌等合作伙伴，发布了一系列专题报告，比如：携手中信银行发布《中国高净值人群需求管理白皮书》、《解码中国“新生力”白皮书》、《中国企业家家族传承白皮书》、《中国高净值人群财富管理需求白皮书》、《出

国需求与趋势白皮书》和《海外教育特别报告》，携手建信信托发布《中国家族财富可持续发展报告》，携手泰康发布《中国高净值人群医养白皮书》，携手碧桂园发布《中国企业社会责任白皮书》等。此外还有始自 2005 年的《至尚优品——中国千万富豪品牌倾向报告》等。

胡润百富至今投资了十余家企业，涵盖出国留学与国际学校、知识产权和旅游等行业；孵化了数家子公司，包括：21 世纪百富学院，以百富榜企业家导师制、全程实战互动为特色，旨在打造国际化实战商学院；胡润百学，国际教育平台，为中国家长提供子女出国留学、夏令营和成功学课程；胡润光谷，设计、地产、金融跨产业资源整合运营平台；胡润马道，多年支持华天参加奥运马术，并于 2016 年成立了胡润英国马主会；胡润艺术荟，计划在十年内推出 500 位具有发展潜力的艺术家。

胡润百富目标成为全球最受认可的企业家创业精神推动平台，鼓励阳光财富观，鼓励人们实现创业梦想，鼓励企业家发展企业的同时，重视文化与社会责任感，希望合作伙伴能在我们的生态中找到价值，希望我们的团队能在各自领域赢得尊重。



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

研究方法

《中国高净值人群品质养老报告》的研究成果来源于中信保诚人寿「传家」与胡润百富共同合作项目。该项目由胡润百富针对中国大陆地区 40 岁以上的高净值人群展开专项研究，旨在深入探究在国内经济转型升级、房地产市场深度调整、人口结构面临少子化与老龄化双重困境、AI 浪潮汹涌澎湃的时代背景下，中国高净值人群的结构、生活方式、消费特点，以及他们对于品质养老的认知、养老规划的举措和应对养老挑战的方式，从而为高净值人群制定合理的品质养老规划提供策略参考。

项目组首先充分挖掘胡润百富二十多年的研究成果，依托胡润全球富豪榜 3,000+ 榜单级企业家数据库，追踪观察社会发展趋势等因素对财富金字塔顶端人群生活理念包

括养老观念的影响，并结合《2024 胡润财富报告》《2025 胡润至尚优品》等既有成果，探索当下社会变迁中高端养老需求的趋势变化。

在品质养老的调研方式上，项目组采用了案头研究、定量与定性相结合的研究方法。定量方面，项目组依托胡润百富高净值人群样本库，在 2025 年 5 月—6 月期间按照不同人口统计学维度进行分层随机抽样，对 500 位典型高净值人士代表开展一对一专项问卷访问形式的定量研究。定性方面，项目组邀请超过 7 位来自不同行业的高净值人群和 5 位养老、金融、健康等领域专家进行定性访问，探究他们对于品质养老现状和看法、养老规划的思路 and 应对养老难题的方式，以期更广泛、深入地挖掘和研究当下中国高净值人群品质养老需求的变化。

版权声明

《中信保诚人寿「传家」· 胡润百富 2025 中国高净值人群品质养老报告》所有文字内容、图表及表格的版权归中信保诚人寿「传家」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。未经中信保诚人寿「传家」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。如需转载或引用，请注明出处。

本报告所有使用的数据来源于胡润百富过往研究成果、此次品质养老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，中信保诚人寿「传家」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，请及时联系中信保诚人寿「传家」和胡润百富公司，谢谢。

