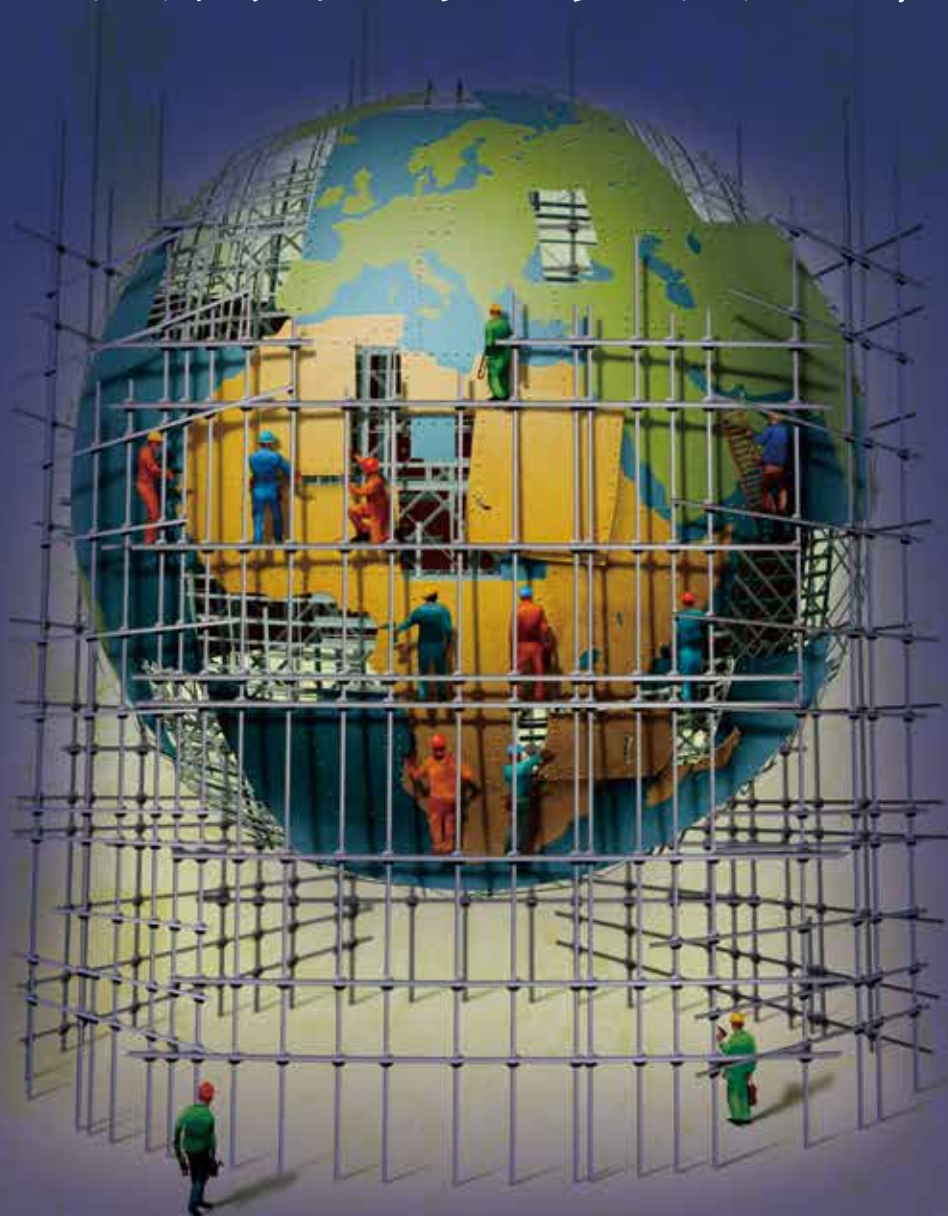


步入全球化新格局

Going Global: Trends of the Chinese HNWI

2016年中国高净值人群 出国需求与趋势白皮书



胡润百富首发出国需求综合调研报告

序言

作为国内最早提供出国金融服务的商业银行，中信银行始终致力于以专业、全面、周到的服务满足客户在出国方面的需求。中信银行私人银行依托中信集团强大的综合优势，围绕客户的真正需求，为私人银行客户提供包括出国金融在内的金融服务解决方案。

根据联合国世界旅游组织 (UNWTO) 发布的权威报告预测，尽管全球经济增速放缓，但中国将在 2016 年继续保持全球第一大出境游市场的地位。中国人已经成为各国旅游、留学、投资等领域最主要的人群，中国高净值人群在出国领域的多元化需求趋势也越发显著。

作为国内最早提供出国金融服务的商业银行，中信银行始终致力于以专业、全面、周到的服务满足客户在出国方面的需求。目前，中信银行的出国金融产品已经覆盖签证类、跨境结算类、外汇类、外币理财类、融资类、资信证明类、全球资产配置等七大门类，可为留学、商务、旅游、移民、外籍人士等客群提供一站式出国服务，形成了“要出国，找中信”的良好口碑。截至 2016 年，中信银行已经代理美国签证 18 年，是美国大使馆唯一官方指定代缴费、代传递和护照返还的机构，累计为 1,500 万人次提供了美签服务。此外，中信银行正式推出的“全球签”，已将签证办理范围扩大到全球 70 多个国家。

为满足高净值人群日益高涨的出国需求，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 万人，管理资产规模近 3,000 亿元，显现出良好的增长态势。



郭党怀

中信银行副行长

2015 年，中信银行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、信银国际等八家金融子公司，合力打造“中信财富管理”品牌，作为顺应大资管时代混业经营的趋势打造的财富管理综合化金融服务平台，“中信财富管理”将为高净值人群在出国金融领域提供更多决策参考。

致广大而尽精微，以无界成就尊逸境界。中信银行私人银行将继续依托中信集团强大的海内外综合平台，按照高品质、高价值的私人银行服务标准，力争实现顶级金融服务与高端增值服务的完美结合，为满足高净值客户的出国需求提供更多、更优质的方案。



中信银行

CHINA CITIC BANK

私人银行

PRIVATE BANKING



致广大而尽精微，以无界成就尊逸境界。

中信银行私人银行以专业精神和专家团队为核心，精心打造投资者、健康养生、未来领袖、悦动人生和旅行家五大主题俱乐部，让您超越财务自由，从心所欲而不逾矩，以大家风范从容信步尊逸人生！

大家风范 尊享逸人生

中信银行私人银行

倾力打造卓越专属服务，
汇聚至高价值资源平台，
伴气度不凡的您再创伟业高峰，
步向境界之巅，成就尊逸人生！



幸福梦 中信圆



全国统一贵宾服务专线

10105558

<http://bank.ecitic.com>

目录

01 ● 序言

06 ● 开篇

07 ● 白皮书五大亮点

08 ◆ 第一章：中国高净值人群
规模及特征

- 1.1 中国高净值人群规模
- 1.2 中国高净值人群特征

18 ◆ 第二章：中国高净值人群
海外金融投资现状与趋势

- 2.1 海外金融投资主要目的
- 2.2 海外金融投资方式
- 2.3 海外金融投资渠道及信息获取渠道
- 2.4 海外金融投资风险及遇到的挑战
- 2.5 海外金融投资未来趋势

26 ◆ 第三章：中国高净值人群
海外置业现状与趋势

- 3.1 海外置业信息获取渠道
- 3.2 海外置业用途
- 3.3 海外置业行为
- 3.4 海外置业渠道及遇到的挑战
- 3.5 未来海外置业趋势



高净值人群的出国需求相对来说更为丰富，比如旅游、购物、子女教育、商务、投资理财、医疗美容、优质环境等等都是他们的出国需求。

(第16页)

32 ◆ 第四章：中国高净值人群
海外移民现状与趋势

- 4.1 移民渠道和移民信息获取渠道
- 4.2 移民的原因和方式
- 4.3 移民热门国家
- 4.4 移民前后变化
- 4.5 未来移民趋势

留学生数量以每年 5 至 6 万人增长，且呈现出明显低龄化趋势，特别是初高中阶段的留学生数量迅猛增加。

(第 43 页)



38



第五章：中国高净值人群 海外教育现状与趋势

- 5.1 子女海外教育渠道和信息获取渠道
- 5.2 送子女去国外接受教育的原因
- 5.3 留学目的地及专业的选择
- 5.4 子女海外教育未来趋势及需求

45



第六章：中国高净值人群 海外旅游现状与趋势

- 6.1 海外旅游的主题
- 6.2 海外旅游的行程制定
- 6.3 海外旅游的目的地
- 6.4 未来三年高净值人群海外旅游趋势



50



附录：专家访谈节选

54



中信银行私人银行简介

55



关于胡润百富

56



研究方法及版权声明



开篇



胡润

胡润百富董事长兼首席调研员

作为一个英国人，在英国脱欧之后，很多人来问我，英国的房产是不是值得投资？印象比较深刻的是，我曾经与一位上海企业家吃饭，期间他问我：“现在英镑贬值了10%，是不是投资英国物业的好时机？”交流过程中，我能够很明显地感觉到企业家对海外置业积极度的上升。而这位企业家本身对购买海外物业有比较多的想法，同时他也知道许多官方的消息，如人民币贬值的趋势等，所以他认为现在进行海外置业是大有好处的。当然，除了海外购置物业外，我也时常被问到其他与出国需求相关的问题，比如出国留学要怎么办？几岁出去？去哪些国家比较好？怎么安排？又或者是有有关投资移民、出国旅游方面的事。这些问题都是高净值人士普遍会问，但回答起来又比较复杂。鉴于此，我们很高兴能够与中信私人银行一起合作，共同发布《2016 中国高净值人群出国需求与趋势白皮书》（Going Global：Trends of the Chinese HNWI 2016）——这是一本全面解读高净值人群出国

需求现状与趋势的首创综合性白皮书，应该能帮助很多对出国感兴趣和有出国需求的高净值人士。

过去一年，中国整体经济增速放缓，人民币贬值压力呈上升趋势，这使得高净值人群出国需求不断增强。2015 年中国公民出境游人次达 1.2 亿，对比上一年增长 10%，剔除去港澳台的 7 千万人次，有 5 千万左右人次去海外游；2015 年有 52.37 万人出国留学，比 2014 年增加 6.39 万人，增长 13.9%。中国是世界发达国家移民的主要来源国，世界各地华侨、华人总数约为 6 千万，中国国际移民群体是世界上最大的海外移民群体；同时 2015 年中国资本海外房地产投资增幅惊人，根据莱坊统计，2015 年中国资本投资到海外房地产的资金总额达 300 亿美元，相当于 2014 年的两倍（151 亿美元）。虽然中国的经济放慢了速度，但是出国需求的增长非常快速，而且出国需求达到一个绝对的高峰时期。

2016 年 3 月~7 月，胡润百富与中信私人银行在全国共 22 个省或直辖市进行了问卷调查，共有近 800 位拥有海外经历的高净值人士接受访问，他们平均拥有 6,800 万人民币总资产，平均年龄 41 岁。调查结果显示这类人群的海外经历比较丰富，他们最大的五个出国需求依次为海外旅游、海外子女教育、海外金融投资、海外置业和海外移民，四成人拥有三种及以上海外经历，而且资产等级越高，海外经历越丰富。

《白皮书》有三个令我印象比较深刻的发现，一是关于海外金融投资目的，八成有海外金融投资背景的高净值人士投资海外是为了资产配置、分散风险，他们在选择投资产品时考虑最多的是安全风险控制方法，所以分散风险的理性投资会是未来海外金融投资的主要方向。二是未来高净值家庭成员将会拥有不同国籍，为了兼顾和满足不同家庭成员在不同时期拥有的不同海外发展诉求，很多家庭成员会分别申请不同国家的移民身份。第三个重要发现是，海外子女教育的低龄化趋势越发明显，六成以上的高净值人士选择在高中及以下学龄阶段送子女出国接受教育，同时在低龄化趋势下留学目的地的选择也呈多元化趋势。

我们希望您能从此《白皮书》中获取最有价值的信息，也欢迎您提供宝贵建议。感谢您的阅读，期待您与我们的互动与交流！

白皮书五大亮点

① 海外金融投资需求不断上升，分散风险的理性投资是未来投资的主要方向

本次调研中拥有海外金融投资背景的高净值人士投资海外有八成是出于“资产配置，分散风险”考虑，“外汇存款”、“保险”和“股票”是他们最普遍配置的海外金融产品，银行是目前他们最偏爱的交易与合作机构。随着中国经济全球化的战略布局，高净值人群对海外金融投资的关注度和需求日益增加，近五成拥有海外金融投资背景的高净值人士表示未来会继续增加海外金融配置，分散风险的理性投资是这部分人未来海外金融投资的主要方向。

② 投资和居住是海外置业最主要的两个需求

已置业海外的高净值人士在海外平均拥有 2.3 套房产，他们平均资产为 1.9 亿，74.9% 的人置业海外带有“投资”目的，其次是为子女海外教育居住，占比 56.1%。购置海外房产最多的两种渠道是“移民机构”和“国际房产咨询公司”。美国仍然是他们未来三年考虑置业的首选国家，考虑人群占比 55.5%。

③ 未来高净值家庭成员将拥有不同国籍

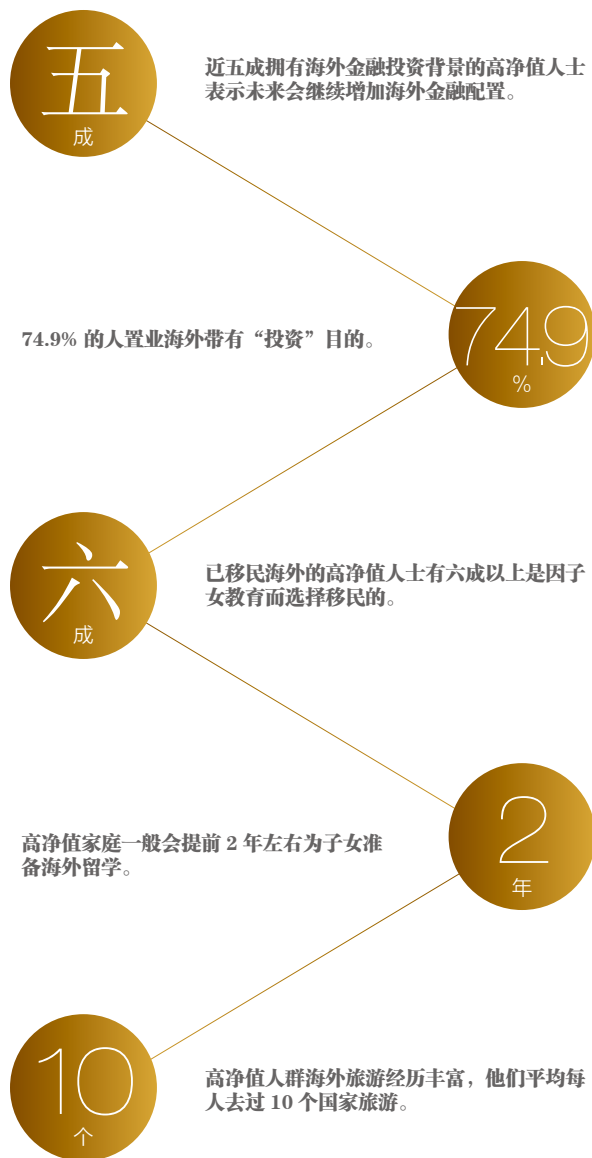
已移民海外的高净值人士有六成以上是因子女教育而选择移民，投资移民是他们最主要的移民方式。移民后遇到的问题多是本地语言沟通障碍、文化融入、生活环境适应难、当地税收等本地适应性问题。未来家庭成员拥有不同国籍将成为高净值人群移民的一大趋势。

④ 低龄化的趋势下留学目的地选择呈多元化趋势

高净值人群送子女去海外接受教育最主要是为了寻找优质教育资源，六成以上高净值家庭选择在高中及以下学龄阶段送子女出国接受教育，低龄化趋势明显，他们一般会提前 2 年左右为子女准备海外留学。未来高净值家庭送子女出国留学的大方向不变，但在低龄化的趋势下，留学目的地的多元化有所增加。

⑤ 高净值人群海外旅游经历丰富，欧洲游备受青睐

本次调研的高净值人群海外旅游经历丰富，他们平均每人去过 10 个国家旅游，每年海外旅游 3 次，每次旅游时间为 10 天。欧洲作为传统的休闲度假胜地，是他们未来三年最想去旅游目的地，其他热门的目的地还有美洲、南北极和大洋洲 & 岛屿。休闲度假和环游世界成为高净值人群未来三年最期望的旅游主题。





第一章： 中国高净值 人群规模 及特征

Key Topics

看点一

截止 2016 年 5 月，中国大陆拥有千万高净值人群 134 万，亿万高净值人群 8.9 万，广东取代北京成为最多千万高净值人群地区，浙江亿万高净值人群数量首次超过一万。

看点二

金融投资、旅行度假和健康养生是中国高净值人群在工

作以外最感兴趣的三大话题；87.7% 的人群爱好运动，跑步是最受欢迎的运动方式。

看点三

在本次接受调查并具有海外经历背景的高净值人群中，他们对于海外最大的五个经历依次为海外旅游、海外子女教育、海外金融投资、海外置业和海外移民。



中国大陆地区千万、亿万及三千万美金富豪人数

资产等级	2016 年总资产人数	总资产增幅	2016 年可投资资产人数
千万人民币 	1,340,000 	10.7% 	683,000 
亿万人民币 	89,000 	14.1% 	52,500 
三千万美金 	57,000 	16.3% 	34,700 

1.1 中国高净值人群规模

1.1.1 中国高净值人群数量：千万高净值人群人数约 134 万，亿万高净值人群约 8.9 万

胡润研究院调查数据显示，截止 2016 年 5 月，中国大陆地区总资产千万以上的高净值人群数量约 134 万，比去年增加 13 万人，增长率达到 10.7%，可投资资产千万以上的人群数量约 68.3 万。总资产亿万以上的超高净值人群人数约 8.9 万，比去年增加 1.1 万人，增长率高达 14.1%，可投资资产亿万以上

的人群数量约 5.25 万。总资产三千万美金以上的超高净值人群数量约 5.7 万，比去年增加 0.9 万，增长率高达 16.3%，而可投资资产三千万美金以上的人群数量约 3.47 万。

1.1.2 中国高净值人群分布

千万高净值人群分布：广东千万高净值人数最多且增长最快

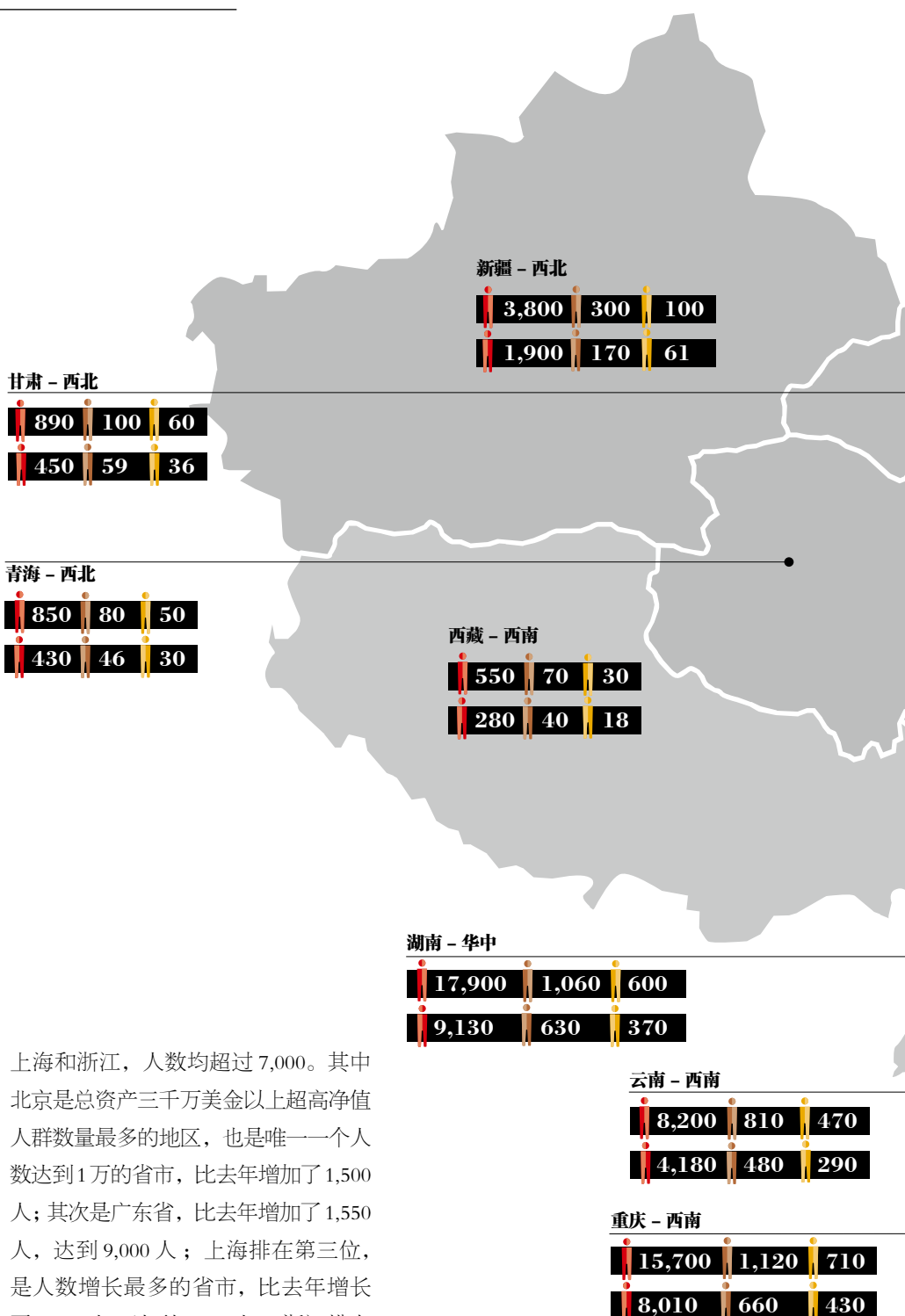
广东省取代北京成为今年千万总资产人群最多的省份，其千万总资产人群数量为 24 万人，其增幅也是最高的省份达到 17.65%。北京千万总资产人数

排名第二，共 23.8 万人，比去年增加了 2.4 万人；再次是上海，比去年增加了 2.4 万人，达到 20.5 万人；浙江排名第四，比去年增加 1.4 万，达到 16.0 万人。这四个省市共拥有总资产千万以上高净值人群 84.3 万人，占全国的 63%；同时也是拥有可投资资产千万以上人群最多的四个省市，人数均已超过 8 万。

亿万超高净值人群分布：北京、广东、上海、浙江四地人数均超过一万

北京、广东、上海、浙江四个地区的亿万总资产人数均已过万，其中北

2016 年中国大陆地区千万、亿万及三千万美金资产人群数量及分布

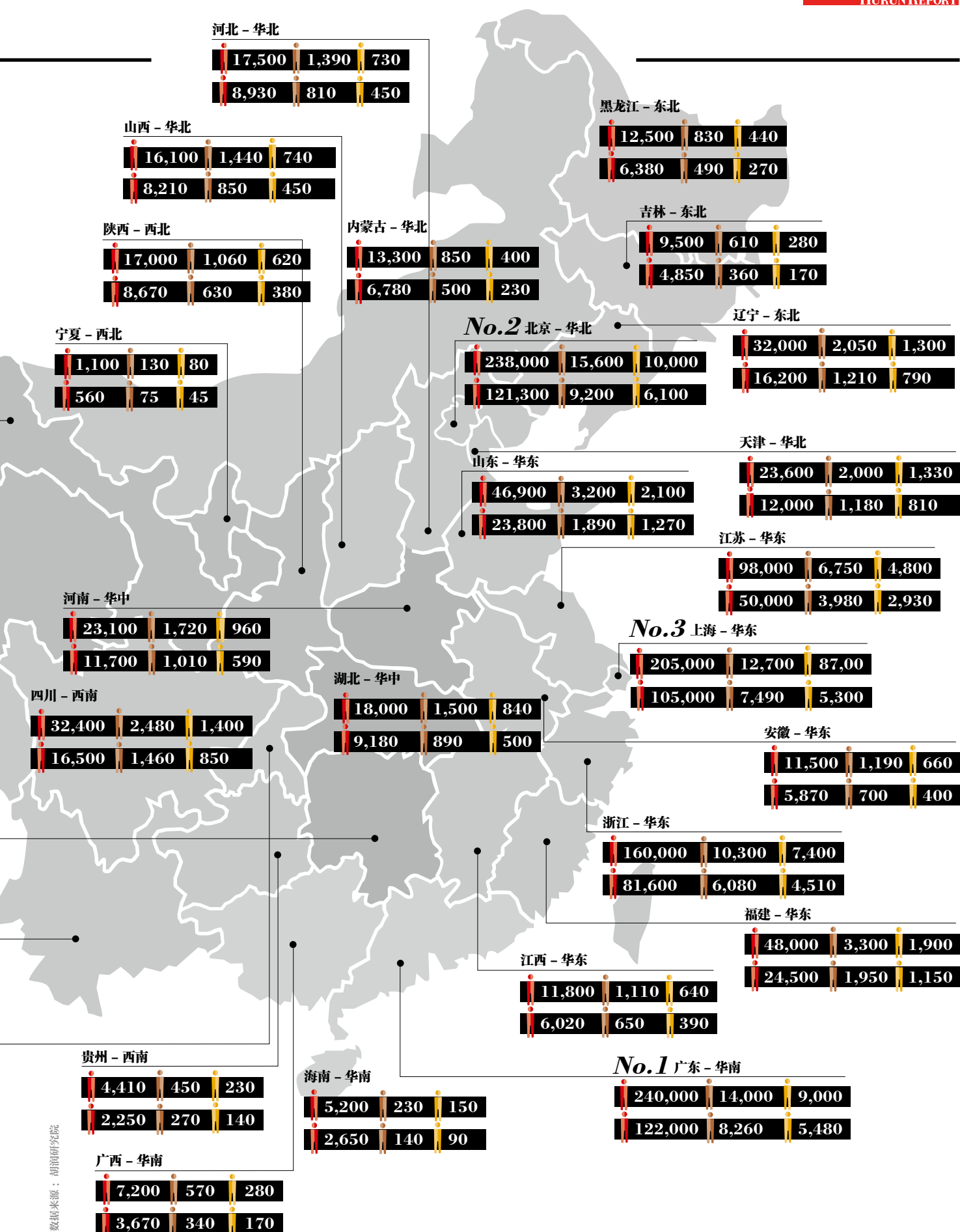


京最多，共 1.56 万人，比去年增加了 2,200 人；其次是广东，比去年增加了 2,100 人，达到 1.4 万人；上海排名第三，比去年增加 1,800，达到 1.27 万人；浙江首次过万，以 1.03 万人排在第四位；江苏 6,750 人，比去年增加 850 人。这五个省市共拥有亿万超高净值人群约 5.9 万人，占全国的 67%。其余省市的亿万超高净值人群的数量均在 3,500 人以下，其中福建、山东、四川、河南、湖北、安徽、重庆、江西、云南、广西、贵州、青海、西藏 13 个省的亿万超高净值人群数量增幅较为显著，均已超过 10%。

三千万美金超高净值人群分布：北京拥有三千万美金的超高净值人群最多

总资产超过三千万美金以上人群分布最多的四个省市分别是北京、广东、

上海和浙江，人数均超过 7,000。其中北京是总资产三千万美金以上超高净值人群数量最多的地区，也是唯一一个人数达到 1 万的省市，比去年增加了 1,500 人；其次是广东省，比去年增加了 1,550 人，达到 9,000 人；上海排在第三位，是人数增长最多的省市，比去年增长了 1,700 人，达到 8,700 人；浙江排在第四位，比去年增加了 1,400 人，达到 7,400 人。另外北京、广东和上海三个省市拥有可投资资产超过三千万美金的超高净值人群也均超过了 5,000 人。



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，调研高净值人群人口分布，并以他们的长期居住地为参考依据。

1.1.3 中国高净值人群构成

胡润百富发布的《2016 胡润千万富豪财富报告》，主要调研中国大陆地区的千万资产富裕人士数量。富裕人士资产包括个人所拥有的固定资产和流动资产。固定资产类别分为：自己所拥有的上市或未上市股权，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。该报告以省份和城市为单位，调研富裕人士人口分布，并以富裕人士的长期居住地为参考依据。胡润研究院采用微观和宏观的调研方法。微观调研采用各地区高档住宅数量、房地产价格涨幅、豪车销售指标、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，并结合洛仑兹曲线模型进行分析统计。



企业主

企业的拥有者，这部分人占到 55%，比例没有增长。企业资产占其所有资产的 56%，他们拥有 230 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 190 万以上的住房。



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。这部分人群比较稳定，占 20%。他们财富中现金及有价证券部分有所增长至 25%。他们拥有 470 万以上的自住房产，价值 40 万以上的汽车。



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。占千万富豪的 15%。比例比去年增加 5%。一线城市房价猛涨，是这部分人群比例上升的主要原因。房产投资占到他们总资产的 89%，现金及有价证券占比为 6%。



职业股民

他们是从事股票、期货等金融投资的专业人士。这部分人群随着中国股市的回落因此比例下跌，为 10%。在他们的财富中，现金及股票占到其总财富的 43%。职业股民平均拥有 370 万以上自主房产、160 万以上投资性房产和价值 40 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

亿万超高净值人群主要由企业主构成，占比高达 75%。



炒房者

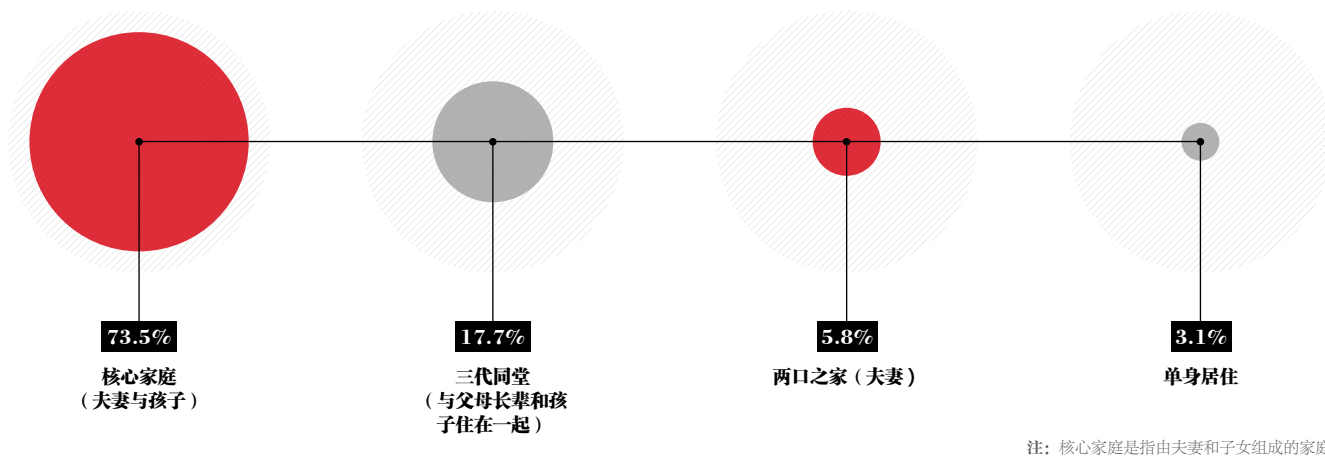
一线城市及部分二线城市房地产价格上涨幅度较大，也直接带动了这些区域富豪数量的增加，炒房者占亿万高净值人群比例较去年上升 5%，占比为 15%。



职业股民

职业股民占亿万高净值人群的 10%，较去年下降 5%，主要是因为股市低迷与大幅度震荡导致亿万职业股民的人数减少。

家庭结构



1.2 中国高净值人群特征

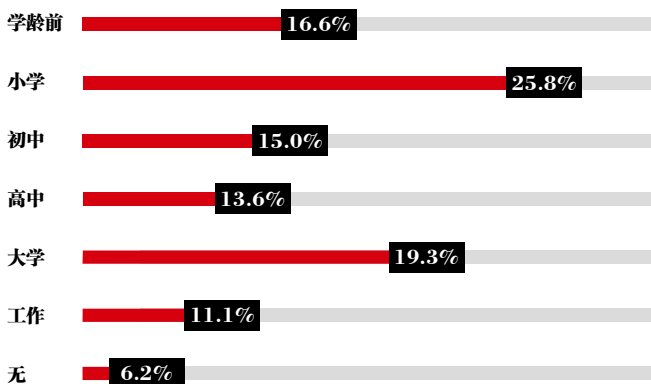
1.2.1 高净值人群生活状态特征

高净值人群家庭结构以核心家庭为主，占比73.5%。其次是三代同堂的家庭模式，占比17.7%，单身的比例较低，仅为3.1%。

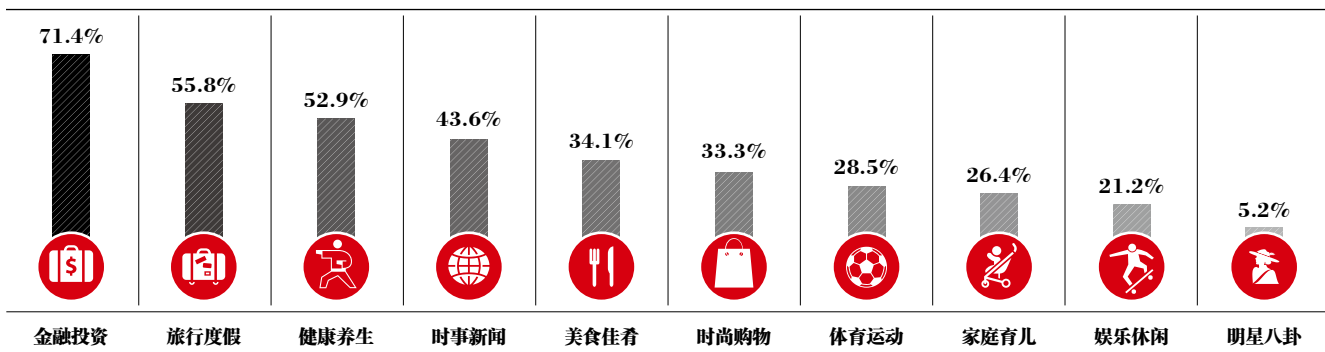
在93.8%育有子女的高净值人群家庭中，71%的家庭都是独生子女，育有两个子女的家庭占比为19.5%。子女处于学龄阶段的占比为73.7%，其中正处于小学阶段的占比最高为25.8%，其次是大学阶段为19.3%。

高净值人群在工作以外，最感兴趣的话题是金融投资，占比71.4%；其次是旅行度假，占比55.8%；再接下来是健康养生和时事新闻，占比分别为52.9%和43.6%。从性别上来看，男性在金融投资、时事新

当前子女所处阶段



感兴趣的话题





闻和体育运动方面关注明显高于女性，而女性在时尚购物、家庭育儿和美食佳肴方面的关注度明显高于男性。

运动作为保持健康体魄和养生的最主要方式，越来越受到高净值人群的关注，87.7%的人群爱好运动；其他兴趣爱好还包括家庭活动、艺术、旅游和美

食，占比分别为 62.5%、60.6%、51.3%和 48.1%。

高净值人群对家庭生活满意度最高，其次是家人健康生活满意度、工作满意度；在安全感方面稍弱，通过定性访谈发现主要是由于当前中国环境污染、食品安全、经济形势等因素所致。

兴趣爱好

运动 * 87.7%

家庭活动 * 62.5%

艺术 * 60.6%

旅游 51.3%

美食 48.1%

户外运动 * 47.2%

时尚 33.3%

品酒 26.6%

SPA/ 美容 24.9%

科技 20.6%

环保 12.2%

政治 9.8%

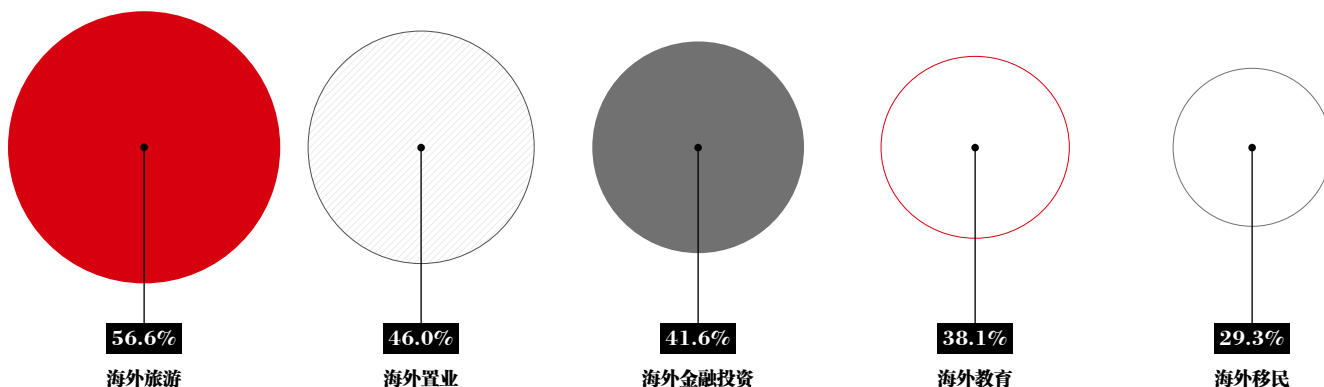
慈善 8.2%

运动 * 包括足球、篮球、高尔夫、跑步、瑜伽、游泳等
艺术 * 包括唱歌、听音乐、乐器、跳舞、电影 / 歌剧 / 话剧、绘画 / 雕塑 / 设计、摄影等
家庭活动 * 包括看电视、阅读、游戏、上网等
户外运动 * 包括钓鱼、徒步、冲浪、骑马、射击等

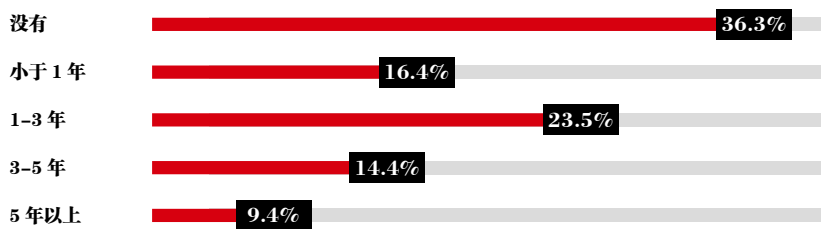
对当前的工作生活状态满意度评价

	财富 满意度	工作 满意度	安全感 满意度	自身健康 满意度	家人健康 满意度	家庭生活 满意度
10 非常满意	14.1 / 100	14.6 / 100	13.6 / 100	12.9 / 100	12.5 / 100	19.2 / 100
9	23.2 / 100	22.9 / 100	21.2 / 100	21.5 / 100	23.5 / 100	27.9 / 100
8	27.8 / 100	28.6 / 100	26.3 / 100	28.8 / 100	29.8 / 100	26.8 / 100
7	15.8 / 100	16.0 / 100	15.7 / 100	19.0 / 100	17.2 / 100	14.8 / 100
6	8.5 / 100	8.6 / 100	11.0 / 100	7.5 / 100	9.8 / 100	5.5 / 100
5	6.0 / 100	5.5 / 100	7.2 / 100	6.3 / 100	4.7 / 100	3.9 / 100
1~4 非常不满意	4.6 / 100	3.9 / 100	5.0 / 100	4.0 / 100	2.7 / 100	1.9 / 100
均值	7.78	7.84	7.65	7.76	7.84	8.20

未来海外需求



境外生活 / 学习 / 工作的时间



1.2.2 高净值人群海外需求概况

不同于普通百姓，千万高净值人群的出国需求更为丰富，比如旅游、购物、子女教育、商务、投资理财、医疗美容、优质环境等等都是他们的出国需求。在本次接受调查并具有海外经历的779位高净值人群中，他们对于海外最大的五个需求依次为海外旅游、海外

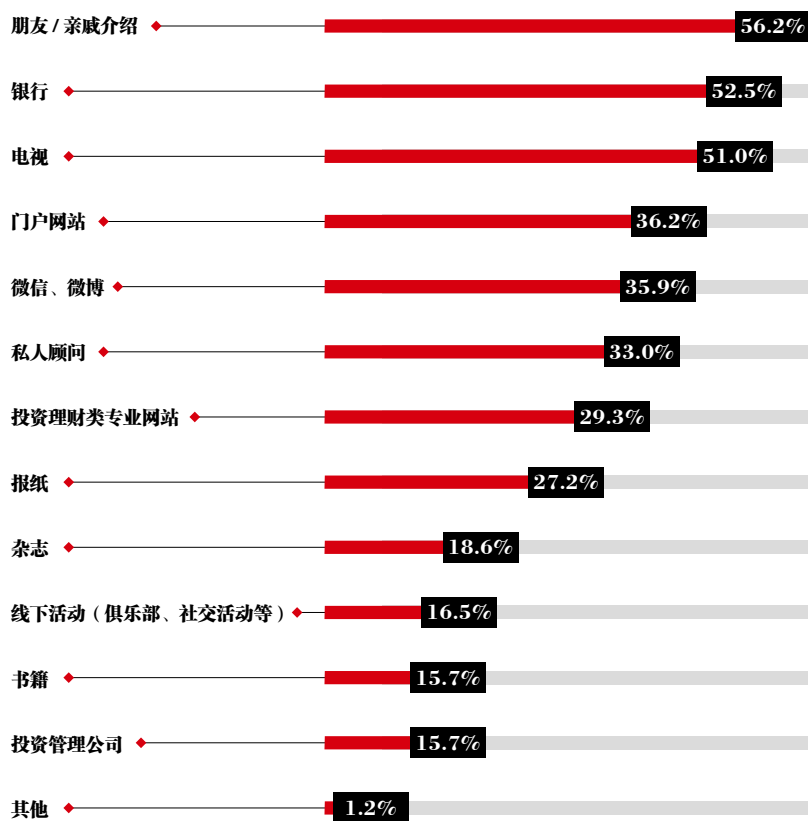


子女教育、海外金融投资、海外置业和海外移民，从财富等级来看，资产等级越高，海外需求经历越丰富，拥有1亿元以上财富的人群在海外置业和海外金融投资方面要明显高于财富1亿元以下的人群。而这部分人群在未来海外需求上，海外旅游仍然是最高的需求，海外置业则上升至第二位，另外有29.3%的人群表示未来会考虑移民海外。

出于对海外各种的需求，高净值人群的生活也变得越来越国际化，本次调查的高净值人群平均在境外生活/学习/工作的时间为1.6年，3-5年的人群占比14.4%，近一成的人群在境外5年以上。

高净值人群获取国外的信息渠道比较零散、多元，相对来说主要的三个渠道为“朋友/亲戚介绍”、“银行”和“电视”，占比均超过50%；在当下信息互联网信息时代，互联网已经深度介入高净值人群生活的方方面面，通过网络获取信息也是重要的渠道，如微信、微博、专业网站等。

海外信息获取渠道





第二章： 中国高净值人群 海外金融投资现状与趋势

Key Topics

看点一

拥有海外金融投资背景的高净值人群有八成是出于“资产配置，分散风险”考虑。

看点二

“外汇存款”、“保险”和“股票”是他们配置最普遍的海外金融产品，在选择投资产品时考虑最多的是“安全风险控制方法”。

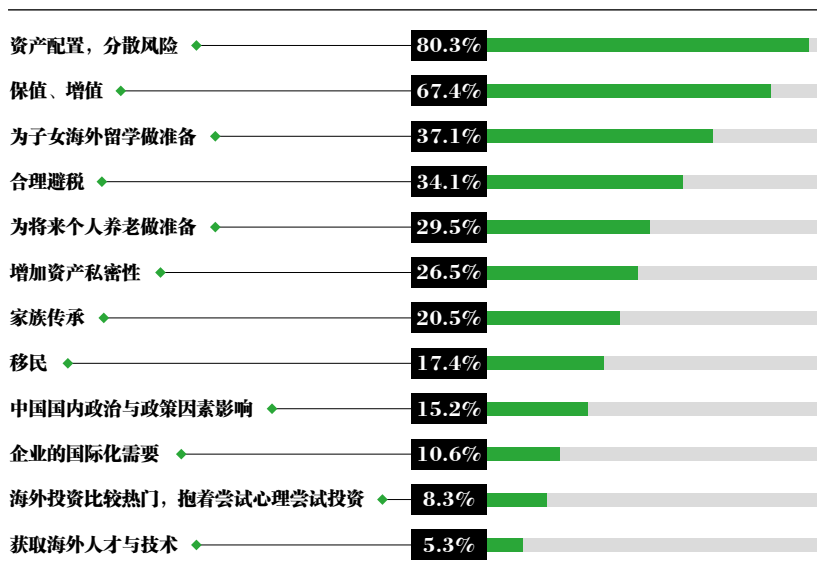
看点三

衡量金融机构最重要的两个标准是“机构专业度”和“机构行业地位”，银行是目前他们最偏爱的交易与合作机构。

看点四

国际金融市场关注度日益提高，海外金融投资需求不断上升，分散风险的理性投资是这部分人群未来海外金融投资的主要方向。

海外金融投资主要目的



2.1 海外金融投资主要目的

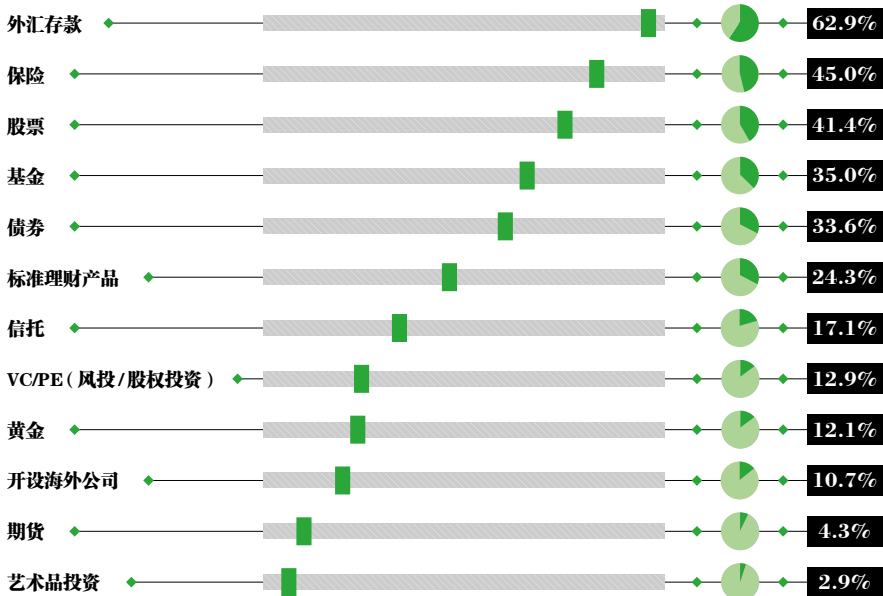
从本次拥有海外金融投资背景的高净值人群中调查发现，“资产配置，分散风险”是他们海外金融投资的最

主要目的，考虑占比高达 80.3%；其次才是财富的“保值、增值”。

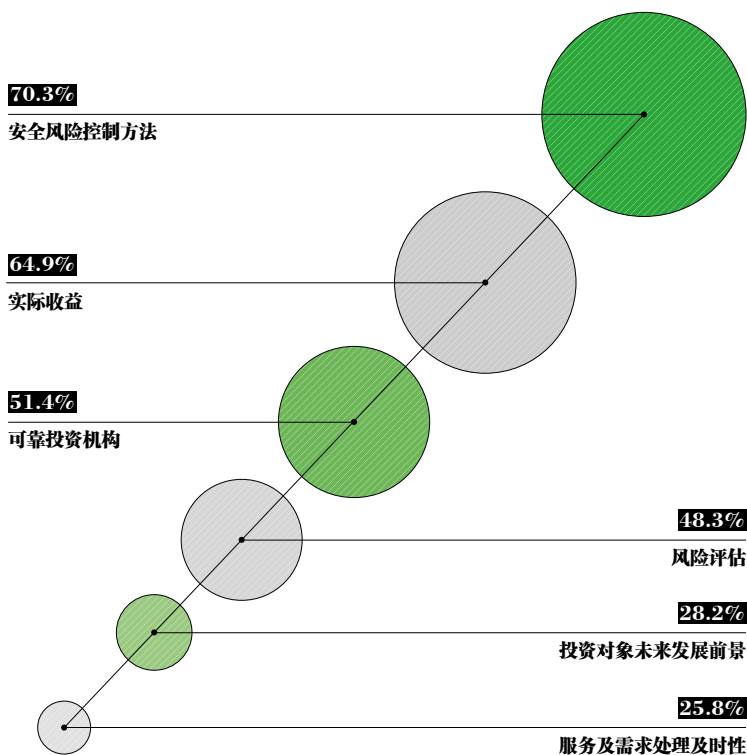
从财富级别来看，除了上述两个最主要目的之外，资产 1 亿元以下



海外金融投资产品



选择海外金融投资产品时最看重的因素



数据来源：2016 中国高净值人群出国需求与趋势调研

的人群考虑较多的是“为子女海外留学做准备”和“为将来个人养老做准备”，而资产 1 亿元以上的人群考虑较多的是“增加资产私密性”和“合理避税”。

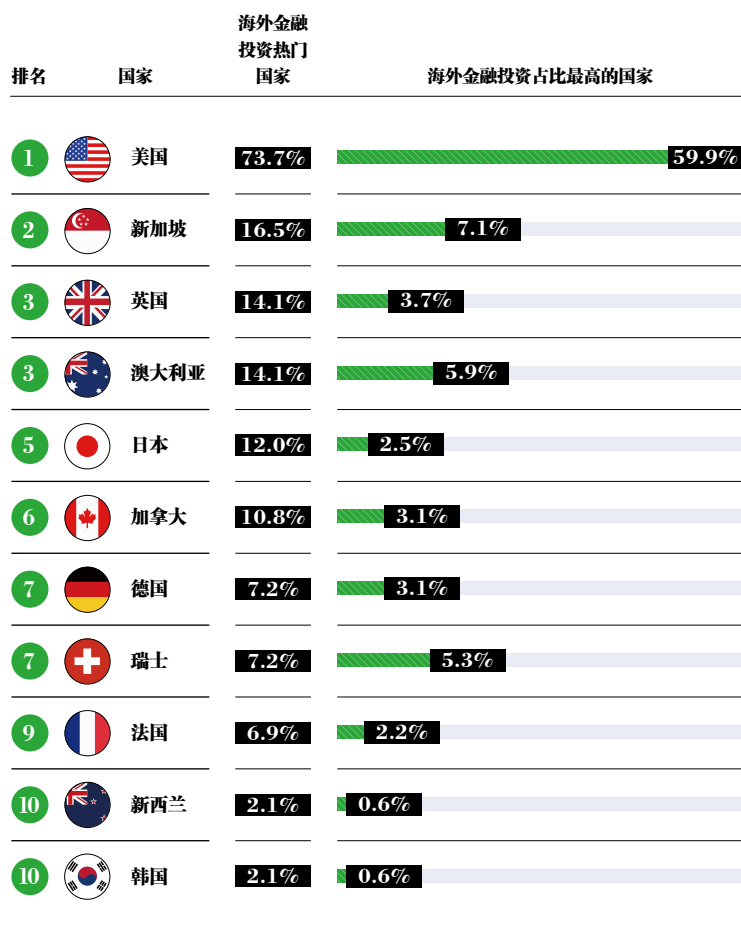
2.2 海外金融投资方式

拥有海外金融投资背景的这部分高净值人群个人用于投资的资产占他们总资产的 54.4%，而海外金融投资已占他们投资资产的 16.1%，且资产级别越高的人群，海外金融投资占他们投资资产比例越高。

他们在海外金融投资方面比较保守，“外汇存款”是他们海外金融投资配置中最普遍的产品，比例高达 62.9%；其次是保险占比 45.0%，然后是股票占比 41.4%；其中女性在“外汇存款”、“保险”和“标准理财产品”选择上明显高于男性；而“信托”和“VC/PE”在资产 1 亿元以上人群中比较有明显的倾向，占比均超过了 25%。

中国高净值人群进行海外金融投资时最主要是为了“资产配置，分散风险”，因此他们

海外金融投资热门国家 TOP10



在选择投资产品时最看重的也是“安全风险控制方法”，其次才是“实际收益”。

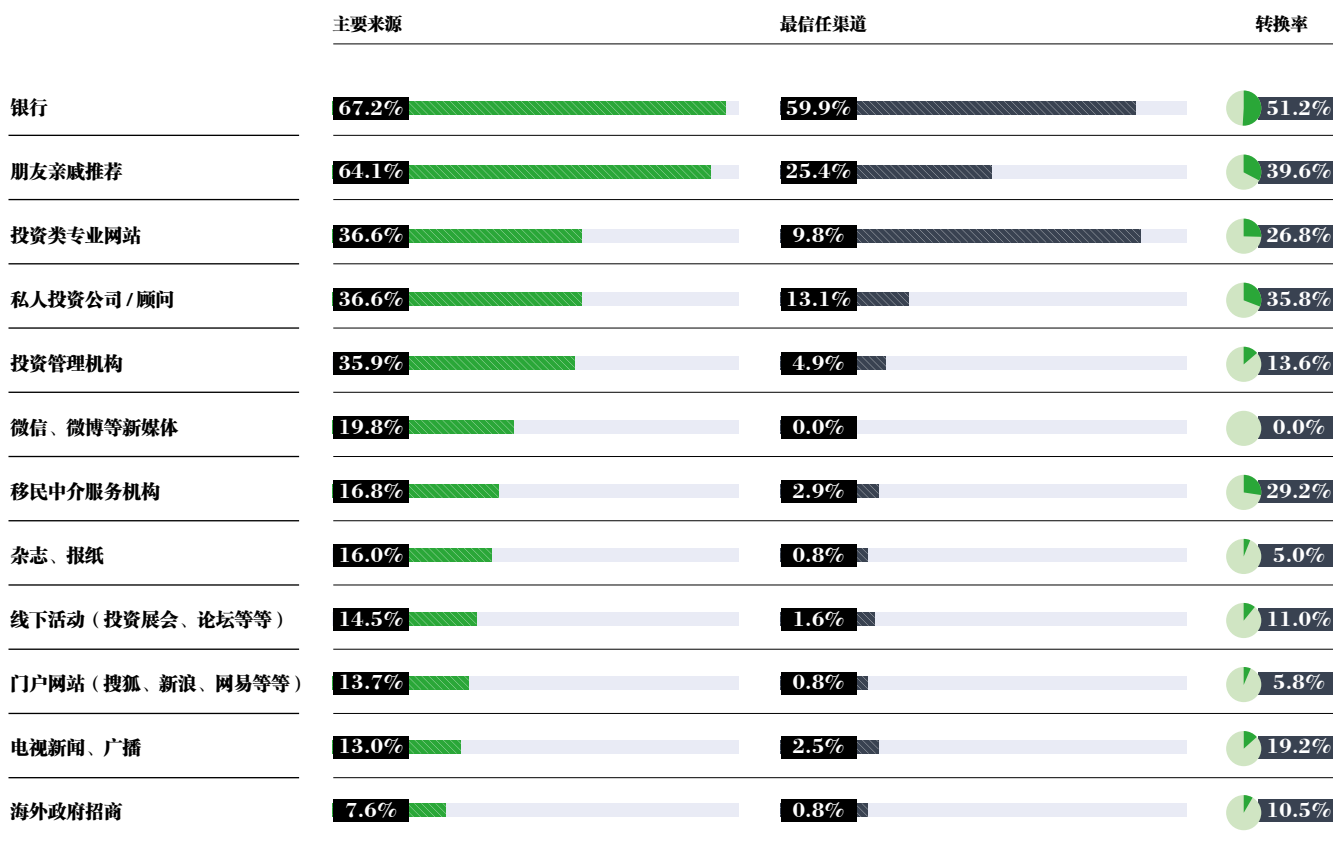
基于 337 位具有海外金融投资背景的中国高净值人群的调研数据，评选出海外金融投资热门国家 TOP10，美国作为全球投资、移民、教育的聚集地，毫无争议的以 73.7% 的选择率位列中国高净值人群海外金融投资国家的首位，同时美国也是他们在海外金融投资占比最高的国家；选择比例均超过 10% 的热门国家依次还有新加坡、英国、澳大利亚、日本和加拿大。

2.3 海外金融投资渠道及信息获取渠道

在信息渠道来源方面，“银行”和“朋友/亲戚推荐”是高净值人群获取海外金融投资信息最主要的渠道，同时也是最信赖的两个渠道。目前国内的财富管理公司也正受到越来越多中国高净值人群的关注，但由于信息披露不充分、缺乏妥善的监管等因素很大程度上影响到中国高净值人群对其的信心。新媒体、杂志、门户网站及线下活动等渠道也有一定的占比，这些渠道对于高净值人群而言仅仅是作为了解产品、获取信息的



获取海外金融投资的信息渠道



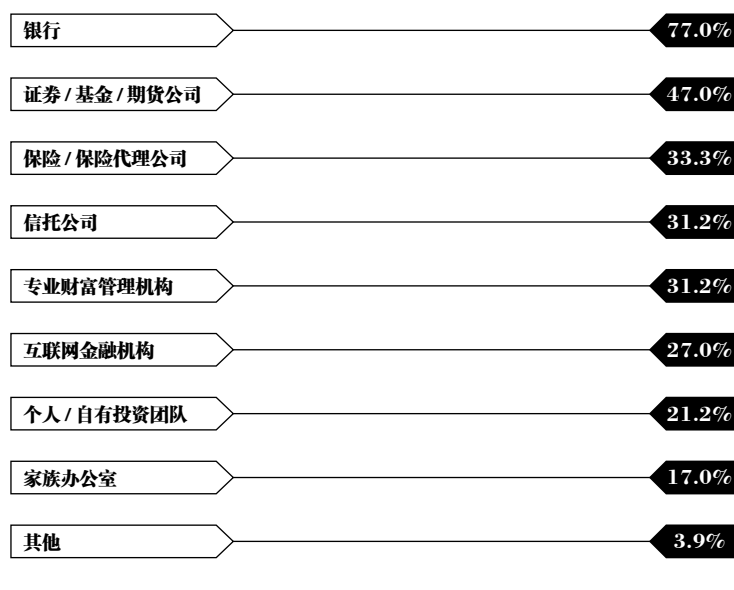
途径，由于缺乏互动交流和更直观的接触，可信赖度的转换率普遍较低。

值得一提的是，资产五千万级别以上高净值人群在海外金融投资的信息获取上通过“朋友 / 亲戚推荐”高于“银行”。

中国高净值人群在海外金融投资时最偏爱的交易与合作机构是银行，占比达到77%；其次的两个重要渠道为：证券 / 基金 / 期货公司和保险 / 保险代理公司，比例分别为47%和33.3%。

他们在不同金融机构均能够选择不同类别的投资产品，但会根据投资渠道主营业务和产品出现优先选择投资的特征，即：“专业的产品选择专业的机构来做”。在银行选择较多的是外汇存款、标准理财产品和黄金，在证券 / 基金 / 期货公司选择较多

海外金融投资渠道



海外金融投资时通过不同渠道投资的金融产品对比

投资产品	银行	信托公司	家族办公室	证券\基金 \期货公司	保险\保险 代理公司	互联网 金融机构	专业财富 管理机构	个人/自有 投资团队
外汇存款	81.6 /100	9.4 /100	4.5 /100	4.9 /100	8.1 /100	7.6 /100	12.1 /100	2.7 /100
标准理财产品	56.3 /100	12.5 /100	6.3 /100	8.8 /100	8.8 /100	20.0 /100	15.0 /100	6.3 /100
黄金	55.0 /100	5.0 /100	5.0 /100	15.0 /100	2.5 /100	10.0 /100	15.0 /100	15.0 /100
债券	41.3 /100	14.4 /100	11.5 /100	30.8 /100	8.7 /100	11.5 /100	11.5 /100	6.7 /100
基金	40.7 /100	8.9 /100	5.7 /100	35.0 /100	6.5 /100	15.4 /100	17.9 /100	5.7 /100
股票	29.9 /100	19.8 /100	7.3 /100	50.3 /100	6.2 /100	18.1 /100	7.9 /100	11.9 /100
保险	25.0 /100	3.4 /100	3.4 /100	9.5 /100	52.6 /100	5.2 /100	12.1 /100	4.3 /100
信托	23.5 /100	49.0 /100	21.6 /100	7.8 /100	11.8 /100	9.8 /100	27.5 /100	3.9 /100
期货	22.2 /100	0.0 /100	0.0 /100	55.6 /100	11.1 /100	11.1 /100	11.1 /100	0.0 /100
VC/PE	11.6 /100	7.0 /100	14.0 /100	20.9 /100	14.0 /100	7.0 /100	46.5 /100	7.0 /100
开设海外公司	6.1 /100	3.0 /100	12.1 /100	3.0 /100	3.0 /100	6.1 /100	12.1 /100	60.6 /100
艺术品投资	0.0 /100	0.0 /100	0.0 /100	25.0 /100	0.0 /100	0.0 /100	25.0 /100	25.0 /100

选择金融机构的判断标准



的是期货、股票和基金，在保险/保险代理公司选择则集中为保险，在信托公司和家族办公室选择较多的是信托和债券，另外利用个人/自有投资团队开设海外公司和艺术品投资的较多。

中国高净值人群在通过金融机构进行海外金融投资时，对金融机构的“自身专业程度”是最为看重的，比例为56.3%，而且资产等级越高，对于机构的专业程度越是看重；其次是“机构行业地位”，占比53.6%。从年龄上来看，45岁及以下的人群更注重

“机构行业地位”，而45岁以上的人群则更注重“机构自身专业程度”。

2.4 海外金融投资风险及遇到的挑战

由于当前全球经济形势不容乐观，中国高净值人群对海外金融投资风险中的“市场风险”尤为重视，占比76.6%。虽然“信用风险”和“流动性风险”位居其次，但其占比仍超过半数。高净值人群认为风险是难以规划的，他们会根据各种渠道机构提供的

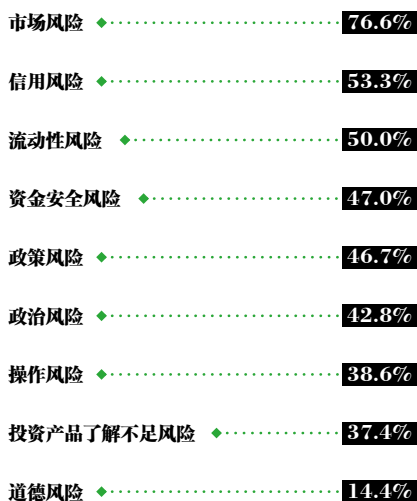
服务和配置建议，然后判断各种渠道的专业性，选择何种渠道适合自己，主要还是要看个人投资眼光和判断，以及对投资项目的了解和熟悉程度的方式来规避上述风险。

高净值人群普遍认为在海外金融投资中，遇到的最大挑战是“当地法律与税收政策”和“投资风险评估”，二者比例均超过了 50%；其他遇到较多的挑战还有“当地信息获取”、“文化差异”、“寻找海外投资标的”和“获取当地社会关系”。

2.5 高净值人群海外金融投资未来趋势

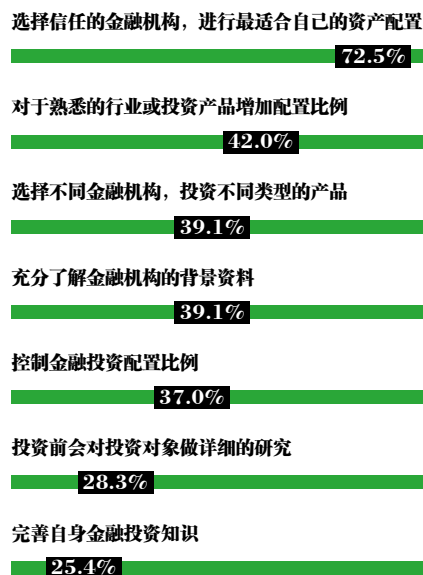
总体来说，高净值人群对于目前的海外金融投资还算满意，对于投资产品和渠道满意度平均分都在 7 分以上。根据数据显示，也有近 20% 的人群对于投资产品和渠道体验较为一般，通过定性访谈发现主要是投资者本身对于海外市场了解不多、海外金融知识工具复杂、人民币贬值及超发造成汇率损失、难以找到可靠的投资机构

投资海外金融产品时关注的风险

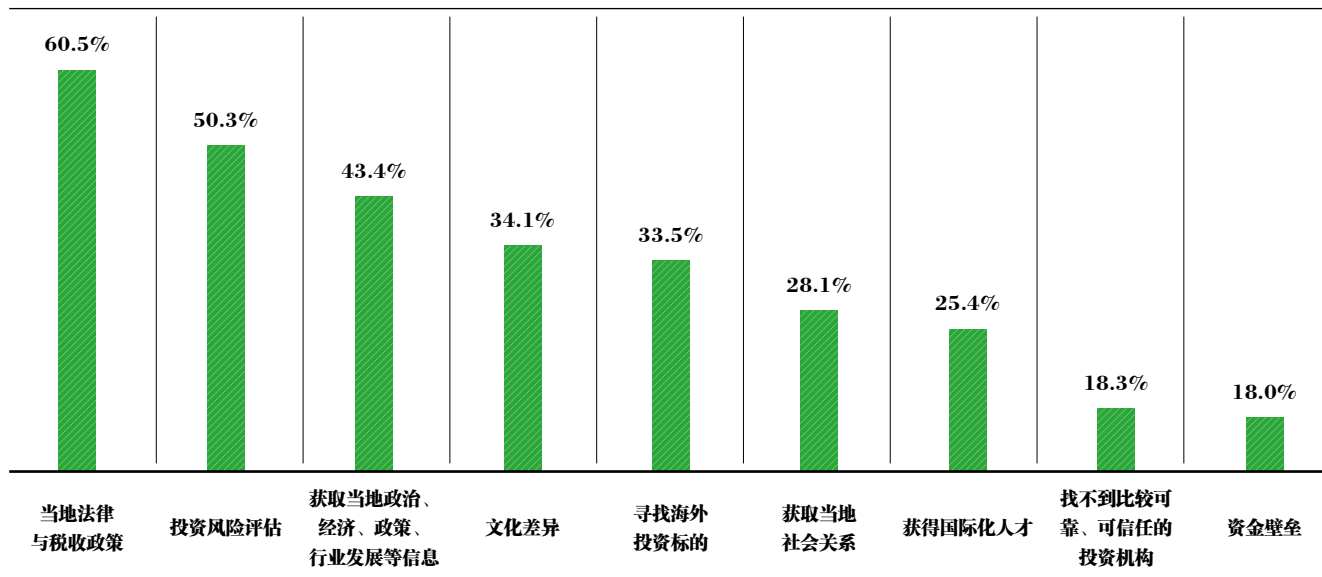


市场风险：指因市场价格、利率、汇率等的变动而导致价值未预料到的潜在损失的风险
信用风险：指交易对象未能履行约定契约中的义务而造成经济损失的风险
流动性风险：指资产到期不能如期足额收回，进而无法满足新增投融资需要
资金安全风险：投资资金流向不透明带来的风险
政策风险：指政府有关的政策发生重大变化，给投资者带来的风险
政治风险：指因国家政局不稳定带来的风险
操作风险：指由于金融机构内部管理等问题所造成的直接或间接损失的风险
产品了解不足风险：指投资者本人对于投资产品的运营模式、金融知识等了解不足带来的风险
道德风险：指投资机构和接受投资的公司因道德问题而产生的风险

风险规避方式



海外金融投资中遇到的挑战



海外金融投资满意度（10 分制）



以及中国限制资金外流的政策比较严等多方面因素造成。

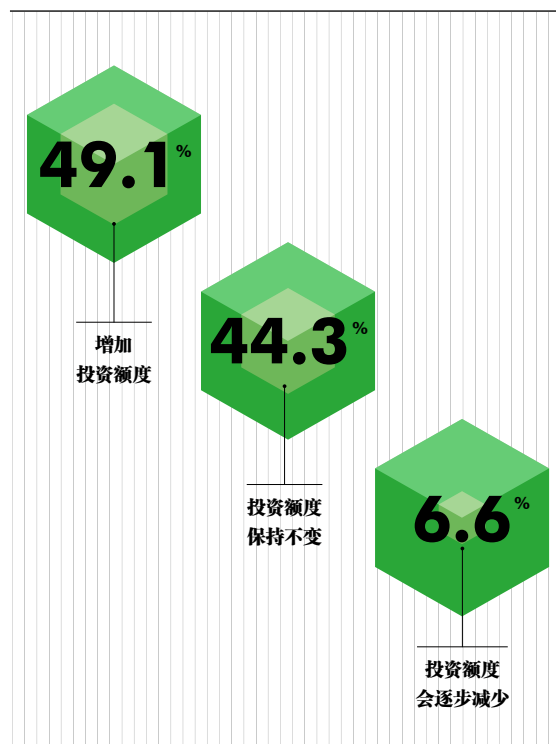
趋势一：国际金融市场关注度日益提高，海外金融投资需求不断上升

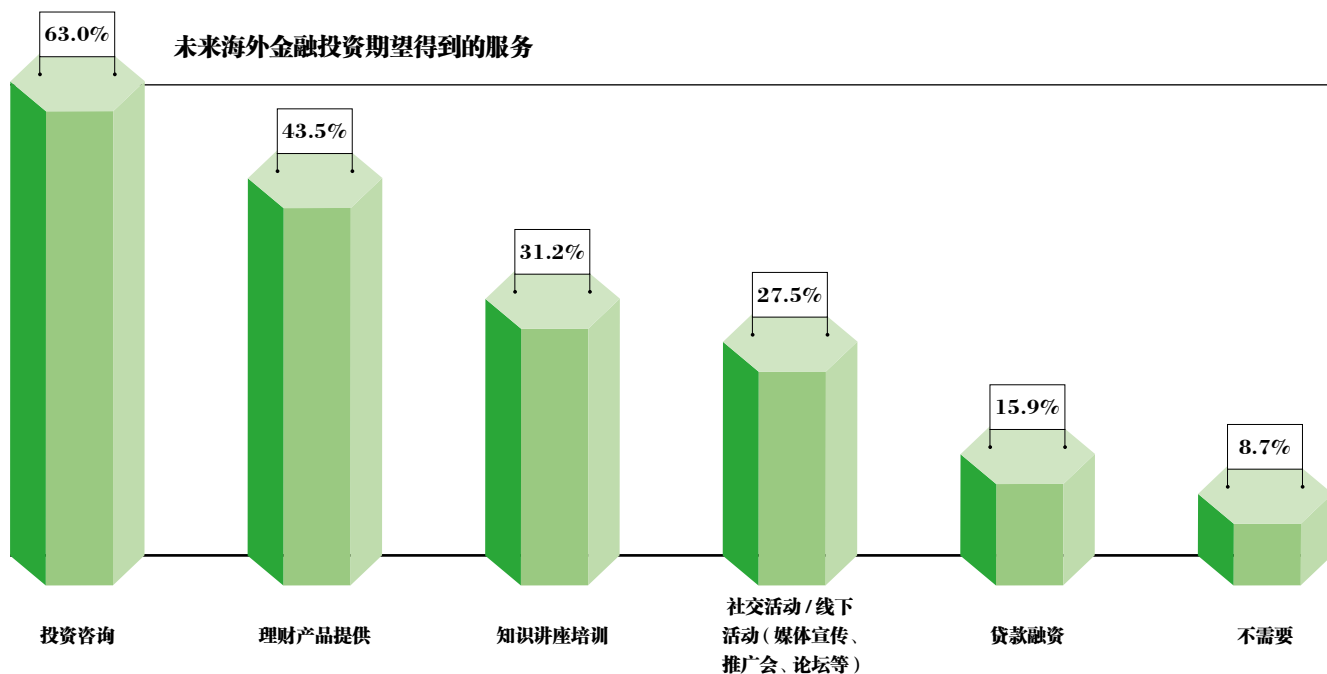
从目前的宏观经济格局来看，高净值人群的资产配置观念已经从单一国内市场配置，扩展为更大视野的全球投资，海外金融投资的关注度和需求日益增加。这主要源于两方面原因，一方面是随着人民币加入 SDR 货币篮子，中国的外汇市场和资本市场与全球金融的融合度不断提升，这为海外金融投资营造了高便捷度的有利条件。另一方面，面对中国经济增速放缓的压力，货币政策适度宽松，国内无风险利率存在下行趋势，债券和信托产品“刚性兑付”打破，使得高净值人群将目光转向海外金融市场，全球投资意愿逐步上升。

本次研究发现，近五成的高净值人士表示未来会继续增加海外金融配置。从财富级别来看，资产等级越高，对于海外金融投资需求越强，资产 1 亿



未来海外金融投资趋势





元以上的超高净值人群中，超过六成的人群表示会增加未来在海外金融上的投资额度。

趋势二：注重分散风险的理性投资是高净值人群未来海外金融投资的主要方向

2015年以来，全球经济进入深度结构调整阶段，各国在财政货币政策和经济回暖复苏程度上呈现出明显差异，资本市场仍较为动荡，这使得高净值人群在进行海外金融投资时表现出更为审慎的投资心态和行为。以投机和快速增富为主的投资目的有所降低，而以理性避险为主的多元化海外投资配置趋势更为明显。未来，高净值客户投资海外产品出发点主要在于多元化投资分散风险，因此对海外投资的选择偏向于稳健类型。从产品形式来看，未来市场上有稳定派息预期的产品，或者挂钩汇率/指数的保本型或部分保本产品将更受到青睐。从投资标的来看，较为熟悉的行业领域，其偏好度将会更高。

由于高净值人群对于风险控制意识的

未来，高净值客户投资海外产品出发点主要在于多元化投资分散风险，因此对海外投资的选择偏向于稳健类型。

逐步增强，未来在海外金融投资当中，他们最希望能够得到“投资咨询”的服务，选择率高达63%，其次依次为“理财产品提供”、“海外金融知识讲座培训”和“社交活动/线下活动（媒体宣传、推广会、论坛等）”。

趋势三：个性化定制产品和服务设计将会是海外金融投资市场发展的主要趋势

目前，从供给侧来看，海外金融投资产品和服务的提供者普遍存在产品服务设计单一同质，个性化与差异化水平不足等问题。未来，为高净值人群提供更丰富的产品组合和投资备选方案，提高个性化和差异化的创新产品和服务将是该市场主要的发展趋势。即基于高净值人群的需求，为他们提供“一站式”海外金融投资管理和综合解决方案。从投资管理、项目咨询、离岸业务、税务筹划等各方面出发，提供一整套个性化定制方案，达到产品和客户需求的最佳匹配关系，最大程度上满足高净值人群需求。

第三章： 中国高净值 人群海外置业 现状与趋势

Key Topics

看点一

已置业海外的高净值人群在海外平均拥有 2.3 套房产，他们平均资产为 1.9 亿元，“资产配置”是他们置业海外的最主要用途，其次是子女海外教育居住。

看点二

“移民机构”和“国际房产咨询公司”是他们置业海外房产最多的两种渠道。

看点三

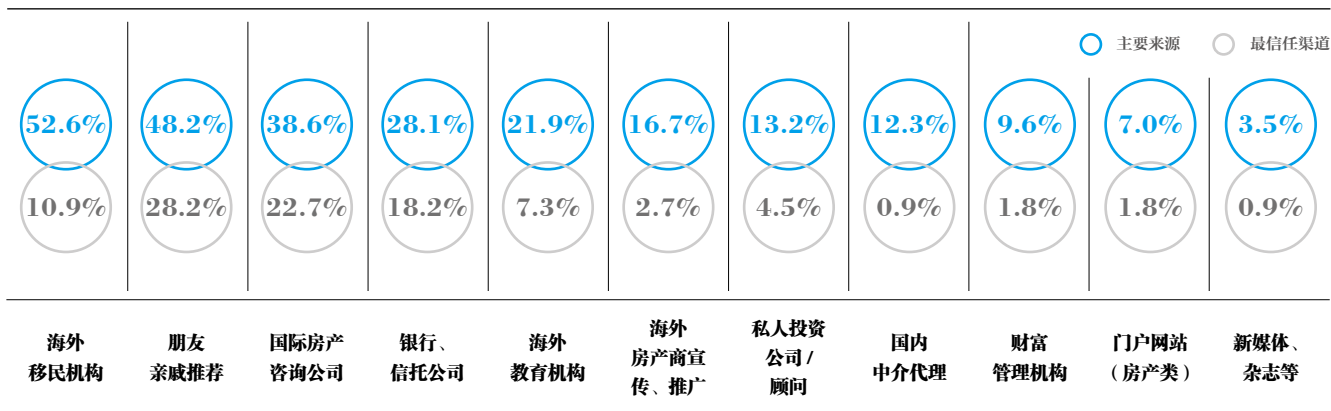
美国、澳大利亚、加拿大、英国和日本是目前海外置业排名前五位的国家。

看点四

高净值人群未来考虑海外置业最主要的两个需求仍然是投资和居住，美国仍然是他们未来三年考虑置业的首选国家。



获取海外置业信息渠道

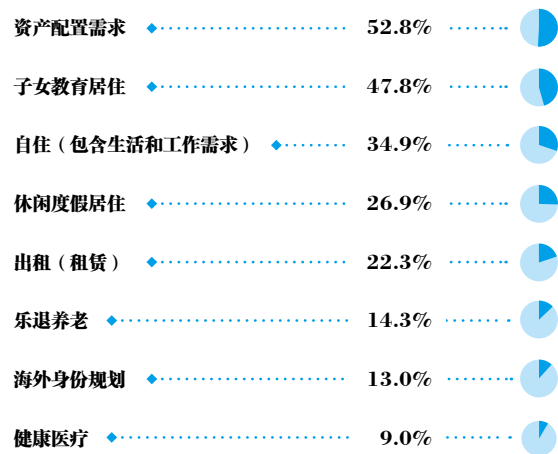


3.1 海外置业信息获取渠道

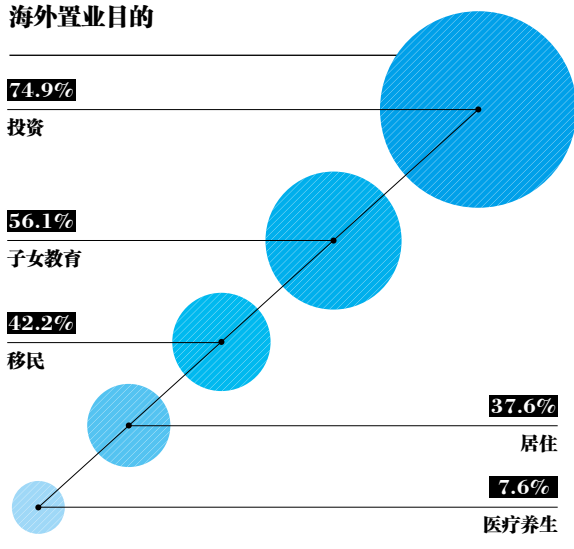
在中国高净值人群获取海外置业信息方面，“海外移民机构”是他们获取海外置业信息最多的来源，占比达到 52.6%；其次是“朋友亲戚推荐”，占 48.2%，同时这部分人群对于朋友亲戚推荐的信息也最为信任；排在第三位的是全球性质的房产咨询公司（如世界房产五大行、莱坊等），占比为 38.6%。

从财富级别来看，资产等级越高的高净值人群更容易受到圈层的影响，资产在五千万以上的人群获取海外房产信息最主要渠道是“朋友亲戚推荐”，占比 62.5%；此外在境外生活 / 学习 / 工作有 3 年或者以上的高净值人群通过“朋友亲戚推荐”获得海外房产信息最多，占比达到 60%。

海外置业用途



海外置业目的

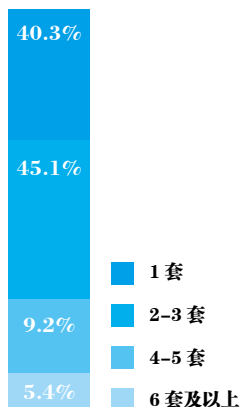


3.2 海外置业用途

“投资”是这部分已在海外置业房产的高净值人群最主要目的，考虑人群占比 74.9%；为子女将来进行海外教育的安排与考虑而置业房产排在第二位，占比 56.1%。

他们购置海外房产最大的用途是出于对资产配置的需求，占比 52.8%；其次是子女海外教育居住使用，比例为 47.8%。45 岁以上的高净值人群购置海外房产最大的用途是子女海外教育居住使用。同时随着中国发展国际化和中国高净值人群逐渐深入了解海外市场的观念与服务，选择在海外“乐退养老”的人群正在逐步增加，占比 14.3%，这一现象在 45 岁以上、资产 1 亿元以上的人群身上体现更加明显。

拥有海外房产数量

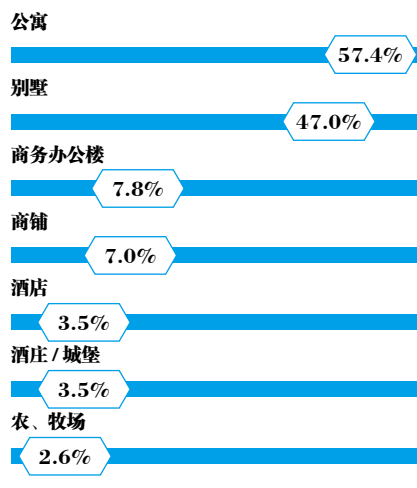


3.3 海外置业行为

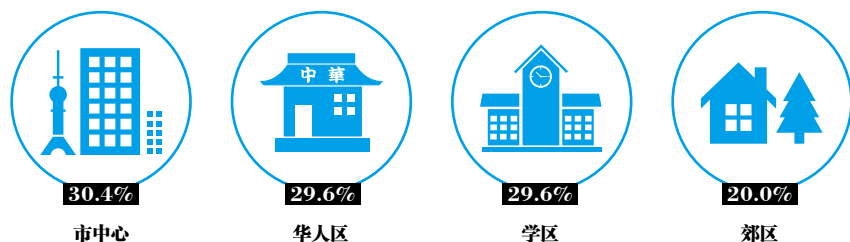
根据本次调查发现，已在海外置业的这部分高净值人群在海外平均拥有 2.3 套房产，他们的财富平均为 1.9 亿元，平均年龄 42 岁。拥有 4 套及以上房产的人群占比为 15.6%；资产等级越高在海外置业的房产也越多，资产 1 亿元以上的人群置业 4 套及以上房产的人群占比达 31.4%。

高净值人群本身起点就高，他们在购买房产所在区域上会优先考虑购买核心地段的“市中心”房产，其次是能够更好的融入当地社区的华人聚集地置业，排在第三位的是为子女海外教育考虑的学区房。

海外置业房产类型

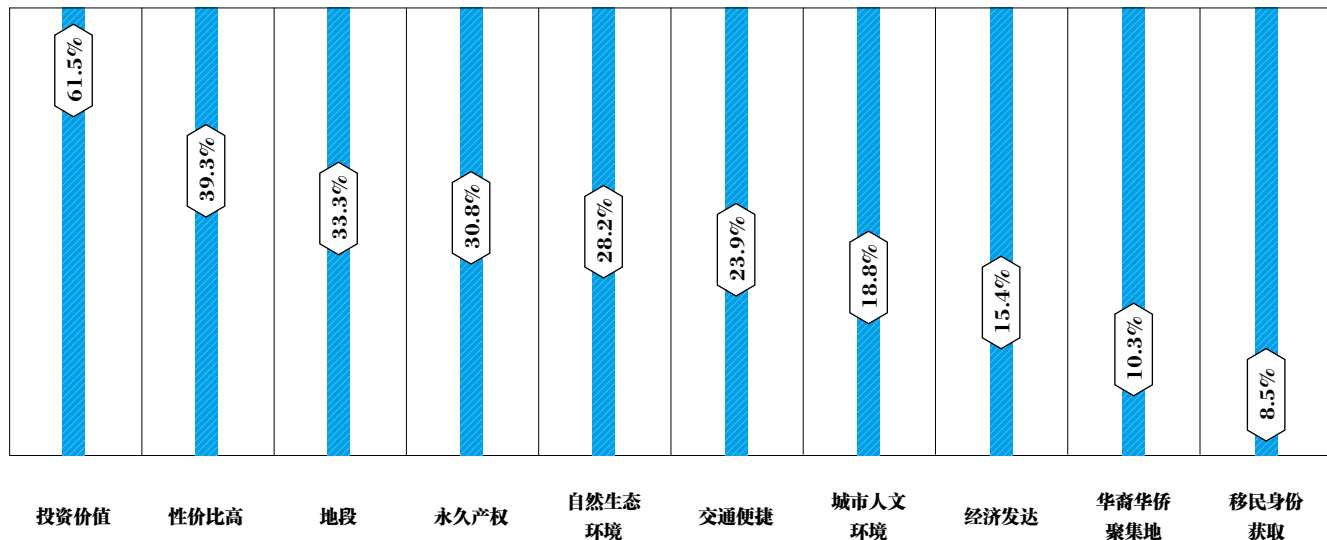


海外房产所在区域

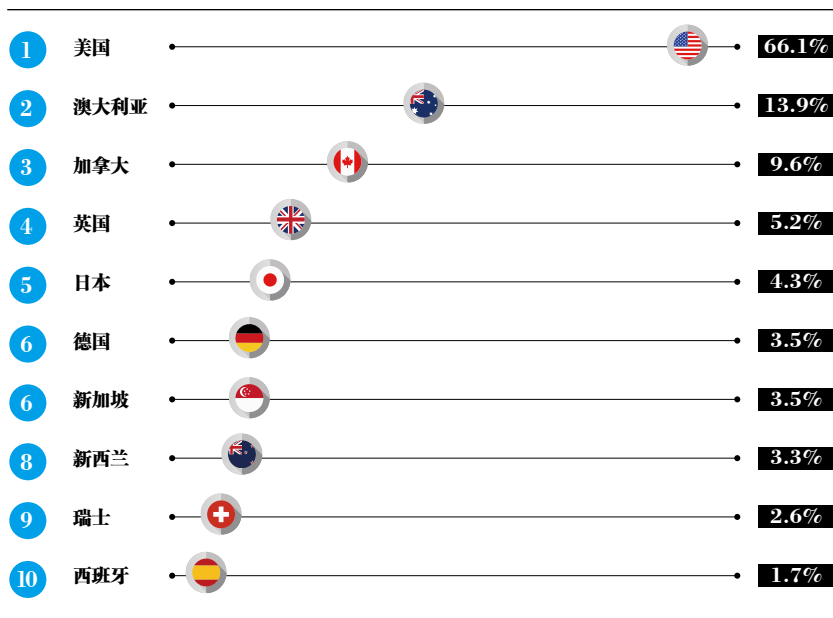


在海外置业的这部分高净值人群购置最多的海外房产是公寓和别墅，分别占比为 57.4% 和 47.0%。他们在购置海外房产时最看重的三个因素分别是：“投资价值”、“性价比”和“地段”。另外年龄段越高的人群对于“自然生态环境”因素考虑的越重，这一现象可能与他们健康、养生、养老有较大关联。

购置海外房产时看重的因素



海外置业国家 TOP10



从最受欢迎的海外置业国家来看，美国以 66.1% 的选择率位列中国高净值人群海外置业国家的首位，同时美国也是他们在海外置业房产占比最高的国家；排名前五位的国家依次还有澳大利亚、加拿大、英国和日本。

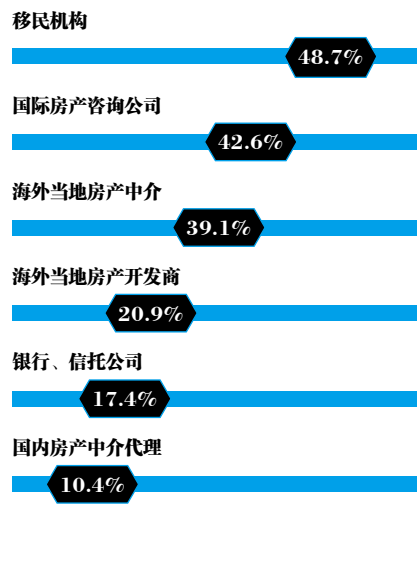
3.4 海外置业渠道及遇到的挑战

在定性调查中我们发现高净值人群最初对海外置业投资基本都是靠自身的渠道和关系人脉去搜索，随着他们逐渐深入接触和见识到海外的观

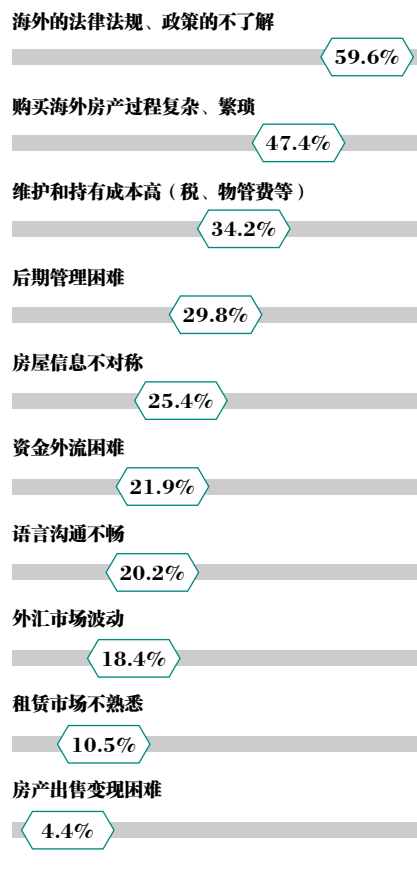
念和服务以后，更多人能够接受和愿意接受中介机构的服务，因为能够省去更多的时间和得到最大的便捷。实际定量调查数据结果也验证了这一现象，已置业海外的受访者中有 48.7% 人群通过“移民机构”置业海外房产，是当前最主要的置业渠道；其次是通过国际房产咨询公司，占比 42.6%；排在第三位的是海外当地房产中介公司，占比 39.1%。

高净值人群普遍认为在购置海外房产时遇到的问题对于海外当地的法律法规、政策了解不够（包含

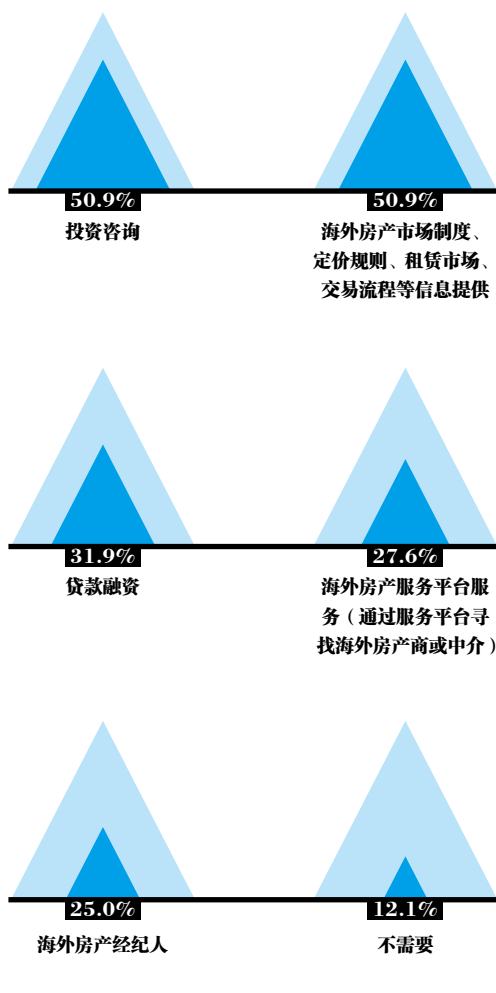
海外置业渠道



海外置业时遇到的挑战



未来期望得到的海外置业服务

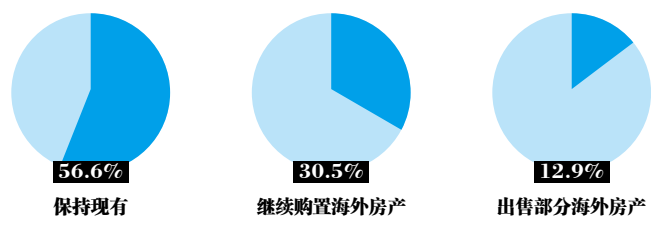


买卖政策、条款、房产相关税、金融杠杆需求等等），此部分人群占比 59.6%；同时相对国内置业来说，他们也在感叹购买海外房产时复杂和繁琐的过程以及海外房产较高的维护和持有成本。未来他们最期望得到房产投资咨询和海外房地产市场制度、定价规则、租赁市场、交易流程、退出交易等信息咨询服务，这些将对海外房产中介在专业度上和服务上提出更高的要求。

3.5 高净值人群未来海外置业趋势

总体来说，随着高净值人群海外投资的经验日趋丰富，他们在未来海外置业上将更趋理性，已购置海外房产的高净值人群仅有三成左右表示未来会继续置业海外房产，五成以上的人群表示会保持现有不变。从资产等级来看，在未来海外置业趋势上表现为资产等级越高，对于海外房产需求越高，

未来海外置业趋势





资产 1 亿元以上超高净值人群有 41.9% 表示会继续配置海外房产，而资产在 1 亿元以下的人群仅有 25.8% 的人表示会继续配置海外房产。

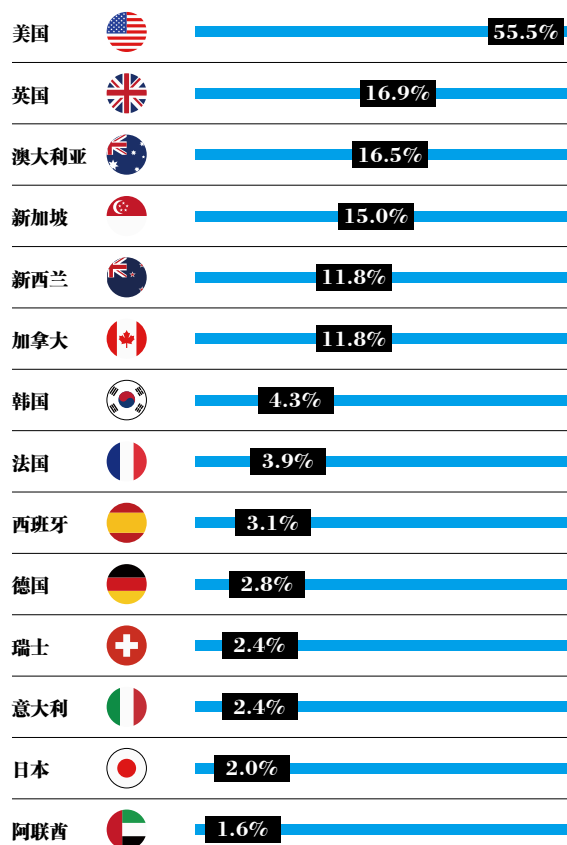
未来高净值人群考虑海外置业最主要的两个需求是投资需求和居住需求：

- ① 投资需求主要是对资产配置分散性，避险将会是首要考量因素（本地货币 / 经济与海外货币 / 经济的市场波动性），同时需要综合考量海外经济发展和国家对于海外投资市场的政策。
- ② 而对于居住需求的高净值人群而言，在经济发展、地理环境、人文及安全等因素相近的条件下，能够影响到他们购买境外房产的因素主要是汇率，如果相对人民币汇率比较低的国家，那么这个国家房地产市场必定是热潮。根据莱坊 2015 年全球房产报告中显示，2015 年悉尼房价增速为 18%，其中自住需求就是支撑着澳洲房价涨幅的重要因素，根本原因是汇率低；温哥华的 2015 年房价涨幅为 17-20%，也是自住需求。

虽然目前中国限制资金外流的政策比较严，对于海外置业投资影响比较大，整个市场目前发展比较缓慢（量增长在放缓，增速也在放缓），但是大部分高净值人群对未来整体海外置业市场持乐观态度，他们认为中国未来发展国际化就必须开放。

随着美国经济全面复苏，中国高净值人群对于未来海外房产投资的首选国家仍然是美国，有 55.5% 的人群表示在未来三年会考虑在美国置业房产，考虑置业排名前五位的国家依次还有英国、澳大利亚、新加坡和新西兰。

未来三年考虑置业的国家



第四章： 中国高净值 人群海外移民 现状与趋势

Key Topics

看点一

已移民海外的高净值人群有六成以上因子女教育而选择移民，投资移民是他们最主要的移民方式。

看点二

移民时最看重的三个因素为：“教育质量与资源”、“移民成本”和“海外资产配置”。

看点三

本地适应性是移民后遇到最多的问题，包括本地语言沟通障碍、文化融入、生活环境适应难、当地税收等。

看点四

未来家庭成员拥有不同国籍将成为高净值人群移民的一大趋势。



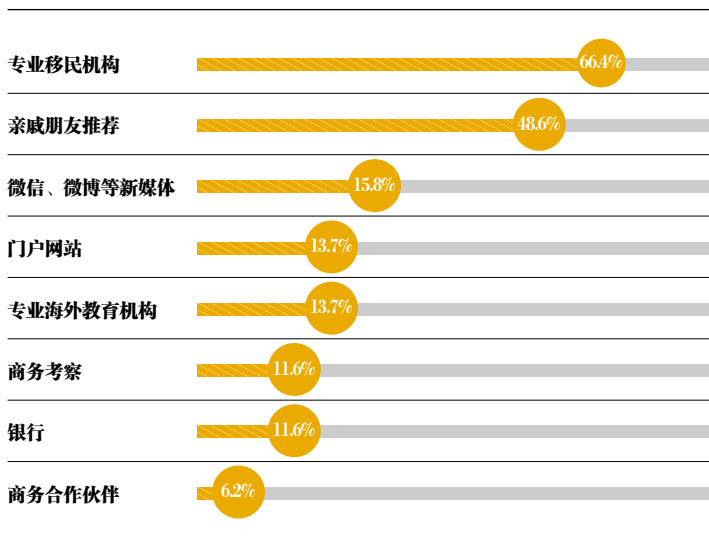
4.1 移民渠道和移民信息获取渠道

随着中国移民行业逐渐走向成熟的过程，移民机构的专业程度和服务越来越完善，根据调查数据显示，“专业移民机构”是获取海外移民信息最多的渠道，占比达到 66.4%；其次是通过“朋友亲戚推荐”获取，占 48.6%。

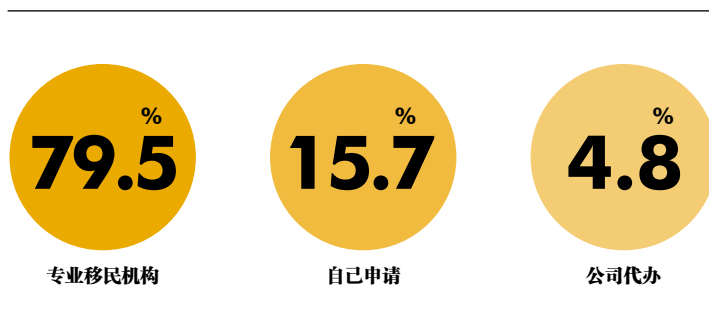
近八成已移民海外的高净值人群表示他们是通过“专业移民机构”办理移民的，通过定性调查发现高净值人群选择“专业移民机构”主要有两个原因：一方面是专业服务能够极大提高成功率，另外一方面是时间成本，即使精通移民国的语言，也需要花大量时间去研究、跟进，而对于高净值人群来说还不如花钱请人来做。同时也有部分高净值人群表示会直接到大使馆申请，占比较少仅为 15.7%。

在选择移民机构的时候，高净值人群对于移民机构的“专业咨询”和“成功案例”是最为看重的，因为一旦申请失败，不仅浪费了非常长的等待时间，而且再一次申请就很难成功。另外他们对于“移民方案设计”也比较看重，会根据不同移民机构提供方案设计选择最适合自己的。

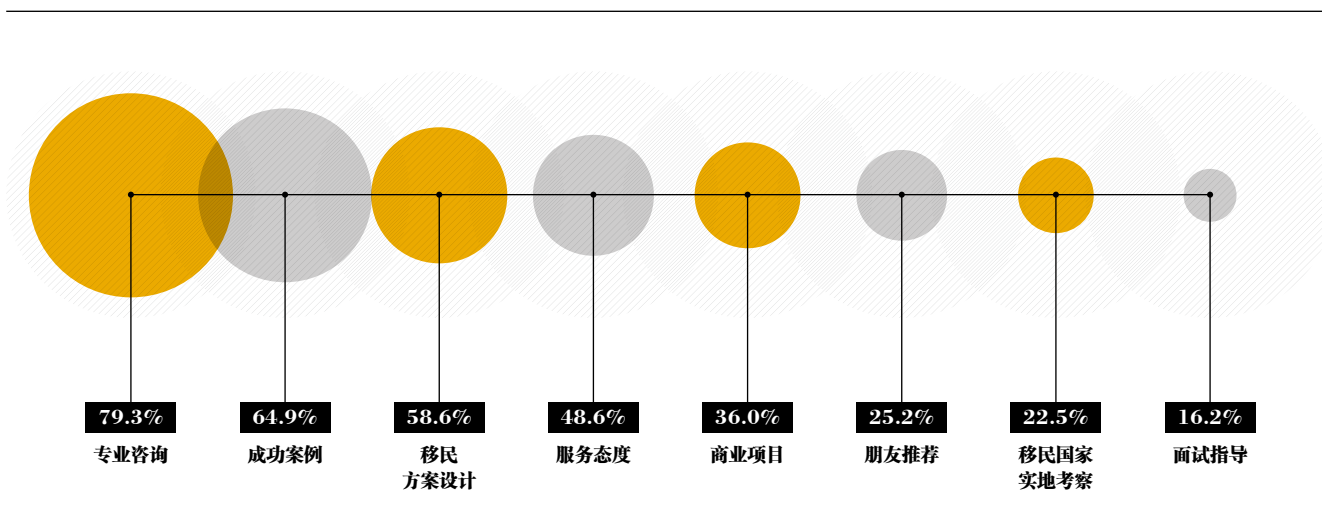
移民信息获取渠道



移民渠道



专业移民机构选择标准



4.2 移民的原因和方式

“子女教育”是考虑移民的主要原因，占比62.8%，主要是因为：一方面子女海外教育低龄化，担心年纪较小的孩子长期在国外会对他们的成长不利，因此他们宁愿牺牲自己一部分的时间，移民的同时还可以陪伴、照顾孩子的成长；另一方面是资金原因，许多国家的学费对于国际留学生和本国学生的差价较高。实际调查中发现，很多高净值人群对环境问题也比较关注，国内工业快速的发展造成严重的环境污染，他们希望能够移民到国外换一种生活状态。“医疗”和“社会福利”是高净值人群考虑的另外两个重要原因，占比均超过了40%。

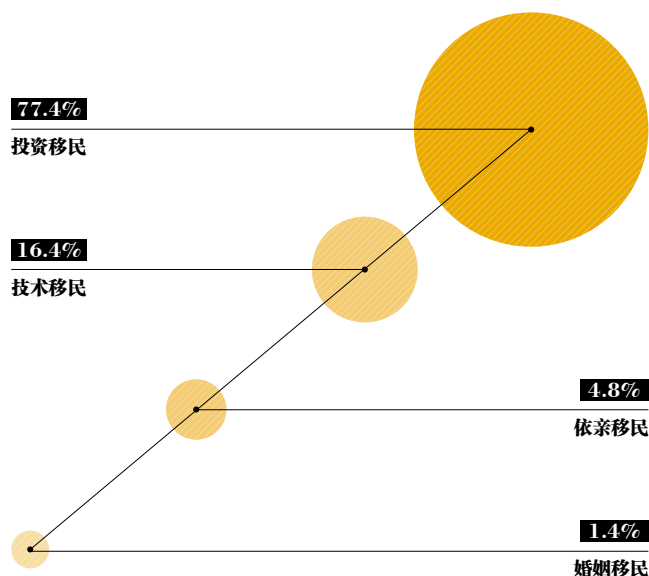
另外由于2015年国内经济环境的稳定性降低，两成左右的人群出于对“资产安全、规避风险”的考虑而移民海外，随着资产等级越高对“资产安全、规避风险”越是看重，资产1亿元以上的人群考虑占比为38.6%。

已移民海外的这部分高净值人群主要是通过“投资移民”的方式移民，因为相比于其他移民方

移民的原因



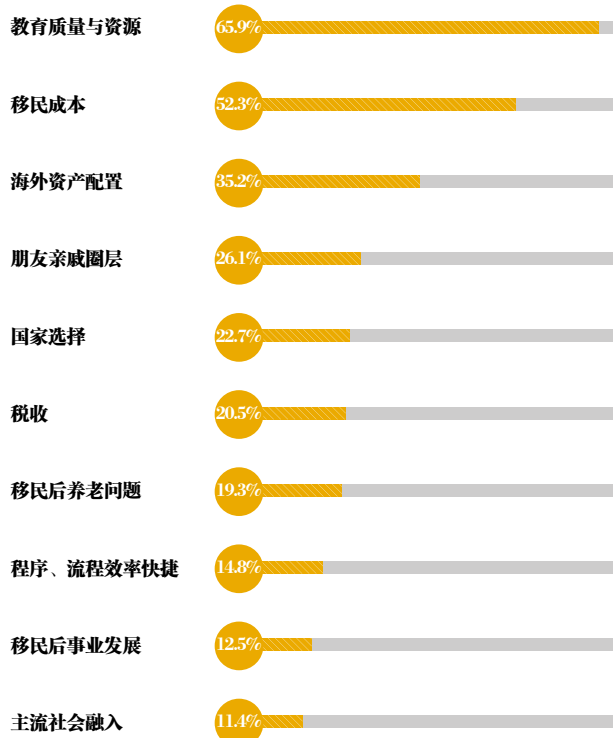
移民方式



式，投资移民的效率更高，没有太过繁琐的申请流程，也没有过高的学历、资历、背景等要求，同时时间成本最为优质。随着年龄段和资产等级越高，选择“投资移民”的人群比例越大，45岁以上年龄段的人群选择比例为85.7%，资产1亿元以上人群选择比例为83.3%。

高净值人群在移民时最看重的三个因素分别为：“教育质量与资源”、“移民成本”和“海外资产配置”。由于“子女教育”作为移民的首要原因，所以高净值人群在移民时首要考虑因素就是“教育质量与资源”，占比达65.9%；其次就是对于移民成本的考虑，超过半数人群会综合考量移民成本里面的投资成本、精力成本和时间成本等因素；移民并准备生活在移民所在国，那么就会出现移民置业和投资的问题，所以“海外资产配置”就成为高净值人群移民时考虑的第三大因素。

移民时最看重的因素



移民的主要障碍



在申请移民的过程中“等待时间太长”普遍被认为是最大的障碍，超过四成的移民者都有同感；“语言障碍”和“不易融入主流社会”也是移民者需要面对的主要问题，同时也有三成以上的移民者表示在通过移民中介机构办理移民时遇到专业度不够、沟通和服务不及时的情况，因此移民行业中介机构在专业服务和增值服务方面还有待进一步的提高和完善。

4.3 移民热门国家

从本次已经移民海外的高净值人群调查结果发现，移民最多的前五位国家均是当下我们比较熟悉的移民、教育、投资热门国家，美国以一半以上的移民人群占比排在第一位，澳大利亚和新加坡分别排在第二、三位，加拿大由于2014年移民政策的收紧使得移民难度增加而排在第四位，英国则排在第五位。

移民国家



选择移民所在国的原因

移民政策、福利吸引

48.8%

教育质量

44.2%

对移民国熟悉、有好感

40.7%

有亲戚朋友在那里

33.7%

容易获得绿卡

16.3%

最青睐的移民国家



高净值人群认为决定移民到某一国家较大的原因是“移民政策、福利吸引”，其次才是“教育质量与资源”。

高净值人群认为决定移民到某一国家较大的原因是“移民政策、福利吸引”，其次才是“教育质量与资源”，以拔得头筹的美国为例，之所以受到高净值人群的青睐，一方面是美国的移民政策相对宽松，另一方面就是美国拥有世界一流的教育质量和资源，利于孩子未来的成长与发展。另外“对移民国熟悉、有好感”也是他们在选择移民国家时一个重要考量因素，因为这样对他们来说熟悉的国家能够更快的适应和融入，同时也能产生认同感。

美国和澳大利亚仍然是高净值人群移民的首选，加拿大和新加坡是他们的第三选择，这些传统意义上的移民国家，拥有发达的经济、英语交流为主以及拥有全球顶级的教育资源的优势，相对来说对新兴的移民包容度更强，同时在这些国家某些城市里面有比较完善、成熟的华人社区，可以享受很多在饮食和语言上面的便利。

4.4 移民前后变化

近六成高净值人群移民后最直观的感受是子女得到更好的教育，这也是他们选择移民的一个重要的原因；其次就是环境的改善和生活环境变得更加舒适，生活时





间和假期宽裕，拥有更多的私人时间，有更多的时间陪伴家人。

虽然高净值人群对于移民后的总体生活状态满意度较高，但仍有较多问题是他们在移民后亟待解决的。对于他们来说，在移民初期遇到最多问题就是本地适应性，包括本地语言沟通上有障碍、文化融入、生活环境难以适应、当地税收政策等等，同时也伴随着子女的成长管理和教育问题。

4.5 未来移民趋势

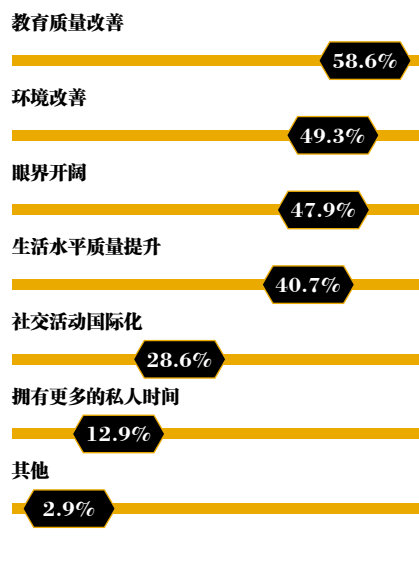
中国是目前全世界最大的移民输出国之一，很多移民目的国都瞄准了中国的高净值人群，希望把这批超高含金量的群体以及他们的资金引入本国。移民分两种情况，一种是传统的移民热门国家，如美国、英国、澳大利亚、加拿大等，这些国家目前吸引移民政策基本不会变，但在投资移民政策趋势上可能会越来越严格，门槛越来越高，因为这些国家更需要创造更多新的就业机会；还有一种是因为国家金融危机而推出的救急移民政策，如欧洲的一些国家购房即可移民，这种行为纯粹是为了引入外来资金去缓解本国经济压力，所以这种政策随着经济恢复可能就会取消了。随

着海量移民项目涌向中国，各种隐患和风险也随之而来，所以对于有移民倾向的高净值人群在考虑和办理移民申请时，最好不要盲目轻信项目方的一家之言，需要对项目安全性做足功课和把控，避免出现到最后身份、资金都落空的风险。

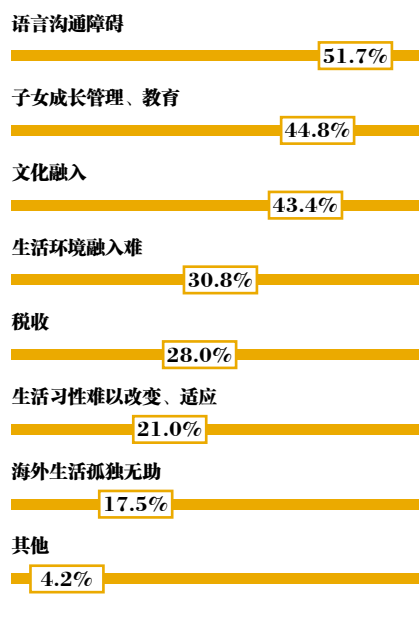
同时未来家庭成员拥有不同国籍将成为高净值人群移民的一大趋势。虽然目前高净值人群申请移民多数是以家庭为单位，而实际上很多高净值人群家庭的不同成员在不同时期拥有不同的海外发展诉求，同时随着他们国际化的视野和观念的转变，为了满足不同海外发展诉求而申请不同国籍的绿卡将成为移民业的发展趋势。比如为了兼顾“子女的优质教育”、“更好的居住环境”、“提升生活质量”以及“全球资产配置”等多种移民需求，很多家庭成员会分别申请不同国家的海外移民身份，以获取需求满足时的最高便利性。举例来说，为了孩子能接受美国顶尖的优质教育，妈妈带着孩子投资移民申请美国绿卡，而爸爸出于投资配置或企业发展的需要，就可以申请欧洲绿卡，像西班牙、匈牙利这样的欧洲国家，非但不要求居住，也不要求缴税，对于希望拓展海外市场但又不想承担额外税收的企业家来说再适合不过了，相对来说移民身份只是顺便获取。

同时未来家庭成员拥有不同国籍将成为高净值人群移民的一大趋势。

对比移民前，移民后的变化



移民后遇到的主要问题



第五章： 中国高净值人群海外教育现状与趋势

Key Topics

看点一

高净值人群送子女去海外接受教育最主要是为了寻找优质教育资源，期望通过海外教育模式培养子女独立思考、沟通、创造力及领导力等各方面能力。

看点二

子女海外教育低龄化趋势明显，六成以上人群选择高中及以下学龄阶段送子女出国接受教育，他们一般会提前2年左右为子女准备海外留学。

看点三

最受青睐的前三留学目的地是美国、英国和澳大利亚，主流专业是商科。

看点四

未来高净值人群送子女出国留学的大方向不变，但在低龄化的趋势下对于留学目的地选择上有所增加。



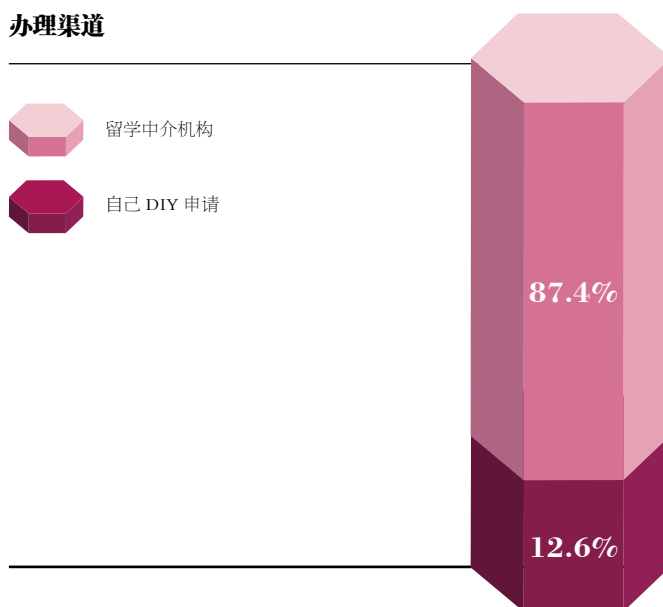
5.1 子女海外教育渠道和信息获取渠道

子女教育对于中国家庭来说是重中之重，对于高净值人群来说更是最关心的话题之一，他们较普通人拥有更为雄厚的财力和更为广阔的视野，在留学上他们表现出非凡的敏感度，愿意在子女教育上做大量的投入，随着他们的海外教育观念越来越国际化，为了让子女接受更好的教育而选择送子女去国外读书的比例明显增加，根据胡润研究院调查显示有八成富豪计划将子女送到国外接受教育。

根据本次调查结果显示，送子女去国外接受教育的高净值人群中“自己DIY申请”的比例仅有12.6%，绝大部分人均是通过“留学中介机构”办理子女的海外教育，这一比例高达87.4%。随着留学中介服务行业发展至今，留学中介机构不仅仅是提供简单的申请工作，它能够满足高净值客户多种类别的留学以及对外交流活动的一站式配套服务，如子女海外教育的提早规划、背景提升、学习行为测试、性格测试、定期跟踪服务、潜能测试与发展等，同时还能够极大提高成功率；随着高净值人群对留学中介的服务内容有了更加深刻的理解，“留学中介机构”自然而然成为高净值人士的首选。

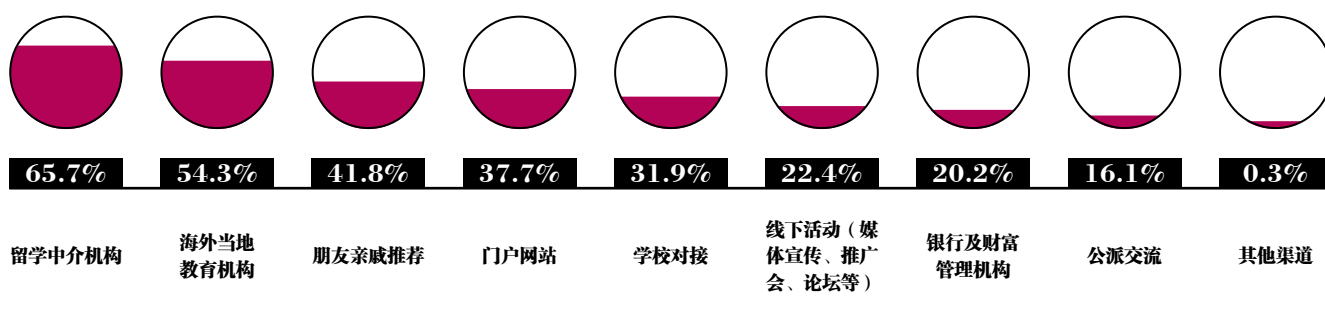
时下网络信息越来越发达，高净值人群可以通过各种渠道获取子女的海外教育信息，他们的主要的信息获取渠道依次为“留学中介机构”、“海外当地教育机构”和“朋友亲戚推荐”，占比分别为65.7%、54.3%、41.8%。

办理渠道

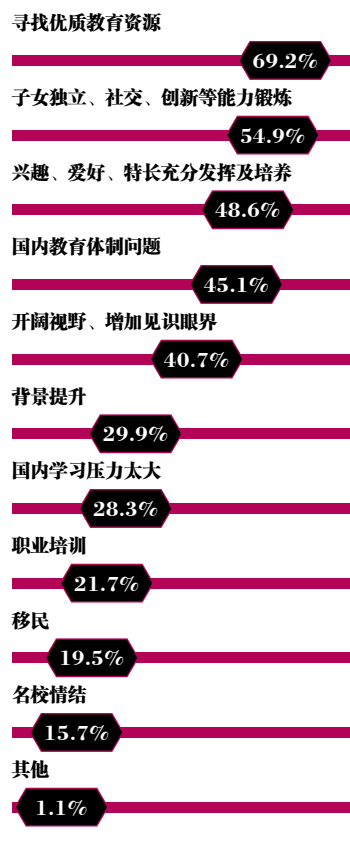


根据本次调查结果显示，送子女去国外接受教育的高净值人群中“自己DIY申请”的比例仅有12.6%，绝大部分人均是通过“留学中介机构”办理子女的海外教育，这一比例高达87.4%。

子女海外教育信息获取渠道



送子女出国教育的原因



5.2 送子女去国外接受教育的原因

就高端家庭而言，送子女出国去国外接受教育最主要原因是“寻找优质教育资源”，希望通过国外循进式的教育更擅长于培养孩子独立思考能力、沟通能力、创造力和领导力，同时他们也注重子女兴趣、爱好、特长的培养，让子女能够在未来就业与发展的方向和机会上更加广阔；而国内教育的体系基本都是“一刀切”过于注重公平而忽视个性、特长的显露，以学术水平作为风向标，孩子潜力和兴趣爱好得不到充分挖掘和发挥。

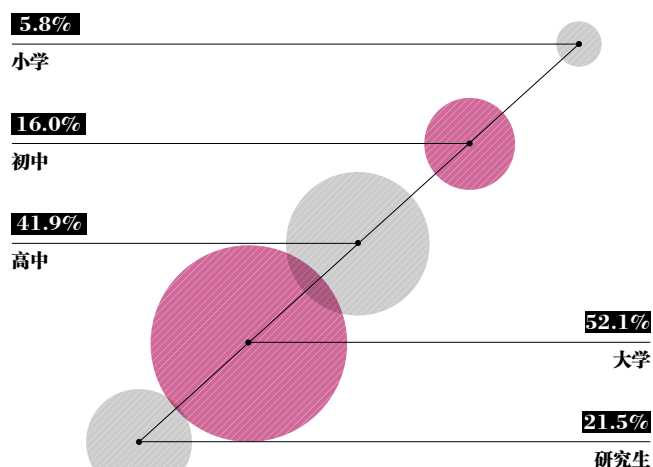
高净值人群从社会阶层的角度来说属于“精英阶层”，他们在使用和享受的时候往往都是比较注重品质和资源的优质性，根据本次调查发现，随着资产等级越高、学历越高，高净值人群对于“优质教育资源”越看重，资产1亿元以上、本科及以上学历的人群选择比例均超过80%。

5.3 留学目的地及专业的选择

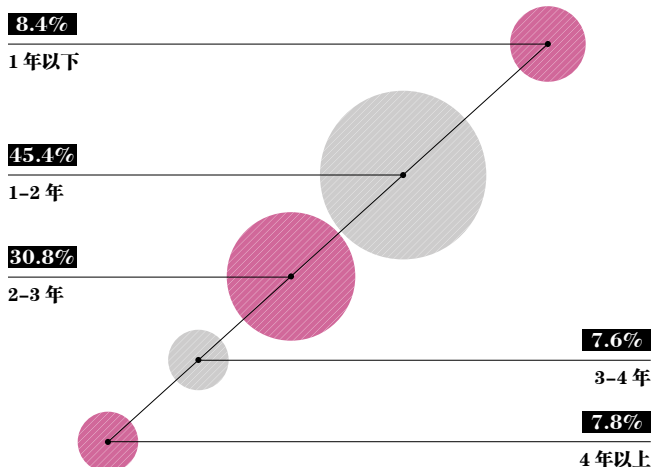
高净值人群在选择送子女出国留学的阶段低龄化比较明显，虽然单个学段阶段仍然是大学本科占比最高，但是从总体来看，选择在高中及以下学段阶段的人群占比是最多的。结合本次定性调查发现，目前子女海外教育低龄化趋势虽然跟市场、媒体、中介、国际学校的宣传有关，但主要还是家长的远见和见识起到决定性作用，他们认为在初高中阶段孩子有很强的学习能力和适应能力，也有一定的独立能力，接受海外教育时间越长就越能理解和融入当地文化，同时对于后续的升学有很大帮助，未来能够进入名校可能性更大（名校情结）；同时低龄化趋势与家庭经济状况也是成正相关，家庭年收入600万以上的人群选择高中送子女出国的比例达51.9%，大学则排在第二位比例43.3%。

海外留学的学段逐渐低龄化，有意向出国留学也需要提前做好准备，在确定准备送子女出国留学以后，高净值

留学阶段



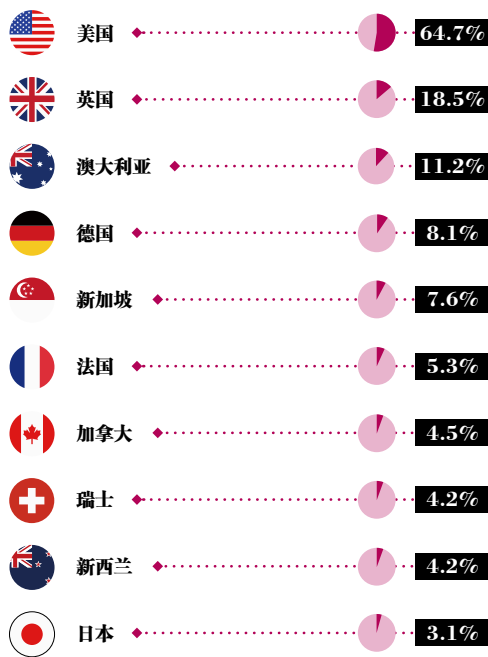
留学准备周期



父母对子女出国留学的担忧



子女出国留学的目的地



人群一般会提前 2 年左右准备，如提前送孩子去对口预备学校磨练、参加夏令营、志愿者活动、艺术特长、体育特长等方面的准备，在成绩都达到要求，能找到比较合适的学校，就会送子女出国。

国内的孩子依赖性较强，多由家长包办事务，代为解决生活中的问题。因此出国后最令父母担忧的就是孩子遇到问题后，他们是否有足够的能力去处理、解决问题，虽然家长对准备留学的子女有提前进行独立能力方面的培养，但还是会担忧子女出国后独立及适应能力不够。初高中阶段的孩子正在形成自己的人生观、价值观和世界观，父母期望他们在海外多元化的文化氛围中能够更好地认识世界，但同时也会担忧他们的人生观和价值观被误导，从而“误入歧途”。

通过本次调查 367 位具有子女海外教育背景的高净值受访者发现，目前最为热门的留学目的地 TOP10 中，美国、英国、澳大利亚位列前三，占比分别为 64.7%、18.5% 和 11.2%。美国之所以是最受欢迎的国家首先是因为美国的学校或者说名校非常多，几乎能够满足每个高净值家庭的独特需求，教育极具包容性，申请的人非常多；其次美国学校的学术能力、资金状况都是非常强大的，这种超高的



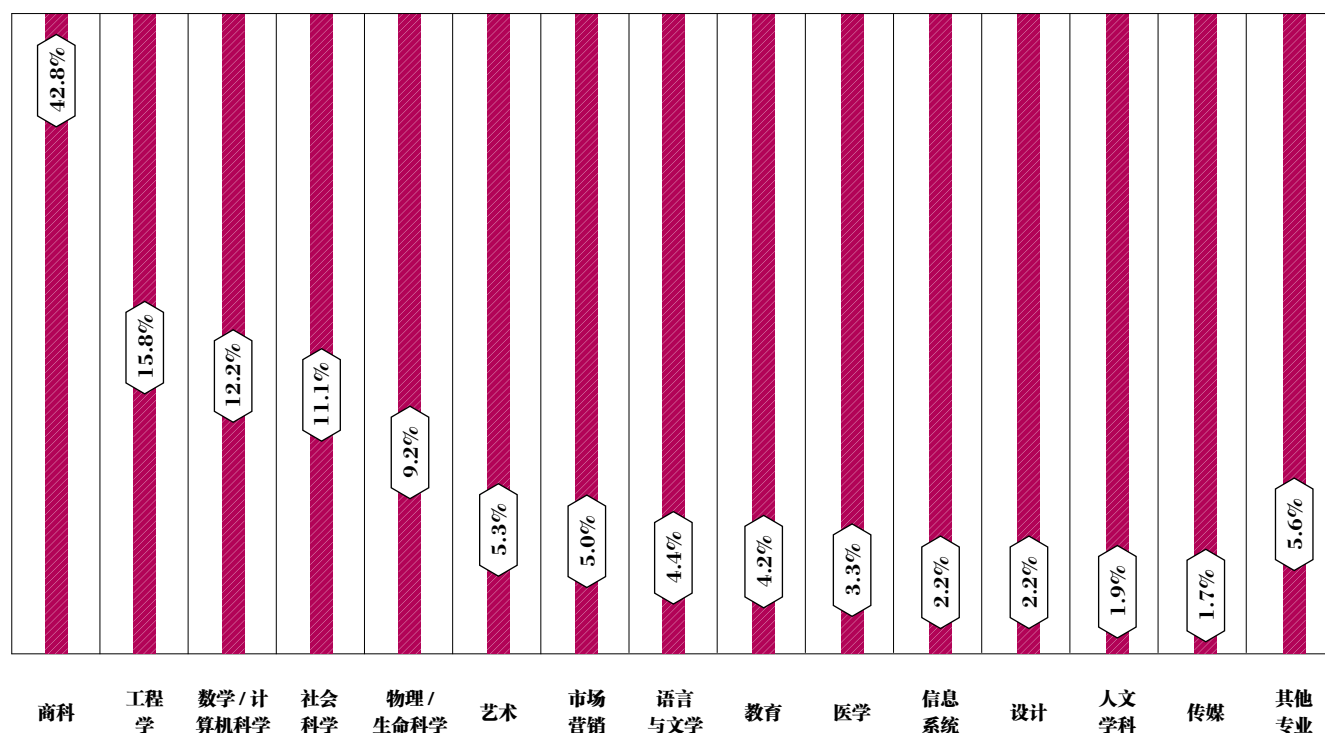
教育质量和资源自然受到中国高净值人群的追捧。同时跻身前十位的还有加拿大、德国、新加坡、法国、瑞士、新西兰和日本。

中国留学生在海外留学中，商科是他们选择最多的专业，选择占比 42.8%，商科之所以受到大多数学生的青睐有多方面因素：商科背景多元、入学申请限制少、商科毕业后就业容易进入高薪行业、家庭和社会主流趋势引导、学生本身的兴趣使然和成绩好等。其次就是 STEM 专业比较受欢迎，STEM 专业也包含较多的专业，如本次调查结果的 TOP 专业中的工程学、数学 / 计算机客户、物理 / 生命科学等。

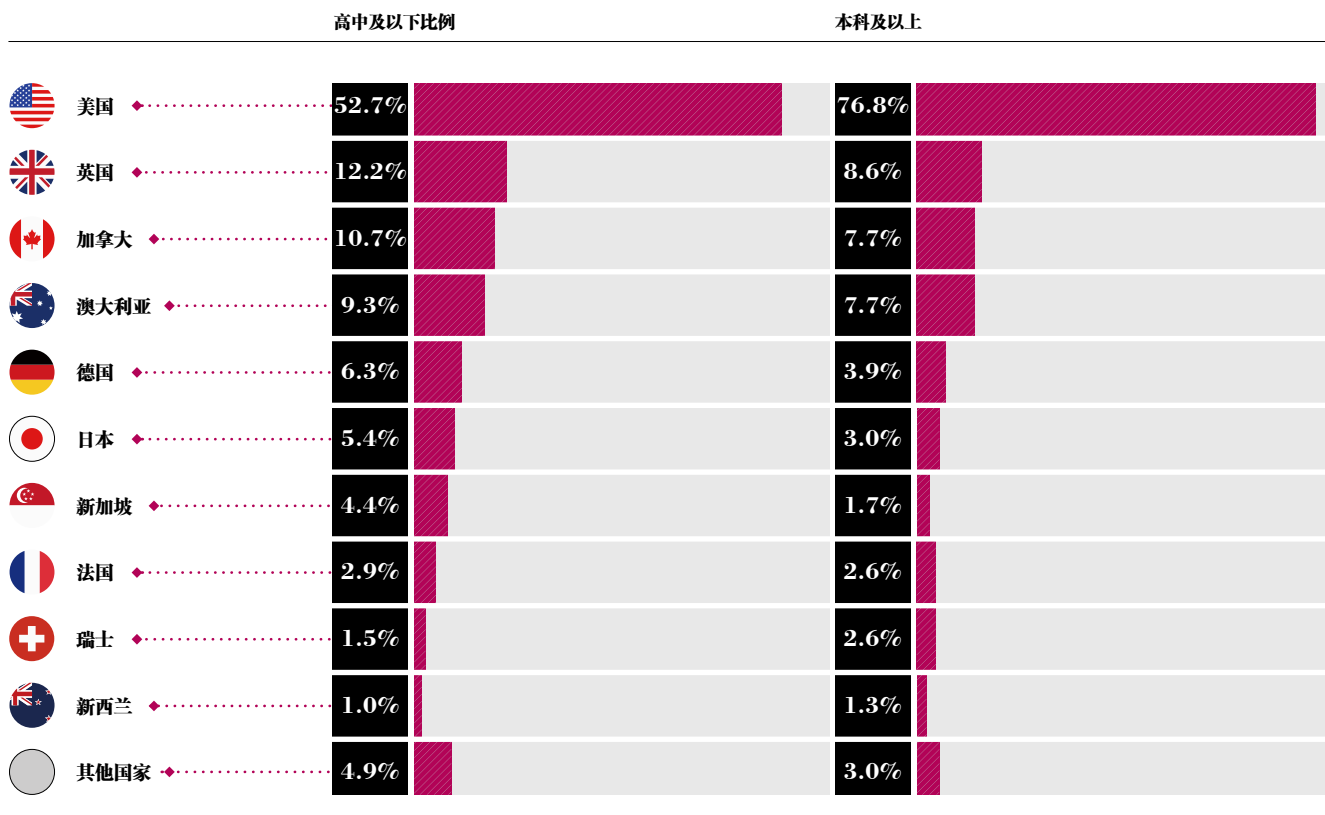
注：由于各国及各大院校对于专业分类均有所差别，本次调查统计的专业分类基于各大院校官方公布的专业分类和受访者回答统计综合得来。其中商科包含经济学、金融学、管理学和会计学等专业；STEM 指四大类学科：Science、Technology、Engineering、Math，即科学、技术、工程学、数学。



留学专业选择



不同年龄阶段倾向选择的留学目的地



5.4 子女海外教育 未来趋势及需求

根据教育部公布的 2015 年出国留学情况，2015 年中国有 52.37 万人出国留学，比 2014 年增加 6.39 万人，增长 13.9%，其中国家公派 2.59 万人，单位公派 1.60 万人，自费留学 48.18 万人。2015 年，各类留学回国人员总数为 40.91 万人，比上年增加 4.43 万人，增长了 12.1%，其中国家公派 2.11 万人，单位公派 1.42 万人，自费留学 37.38 万人。

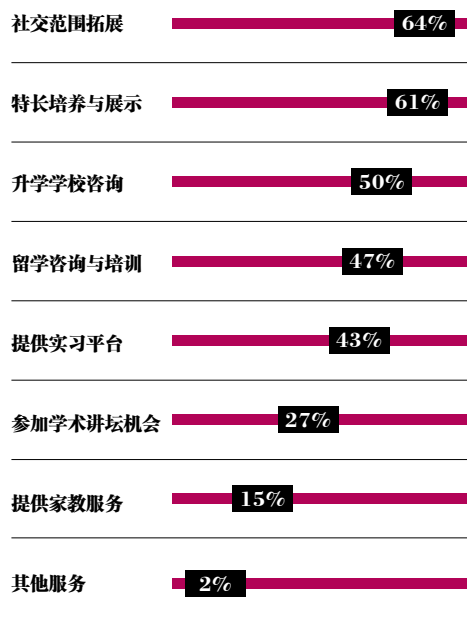
虽然 2015 年中国经济运行遭遇不少预期内和预期外的冲击与挑战，经济下行压力持续加大，但 2015 年中国千万高净值人群的增速和教育部公布的 2015 年出国留学增速均在两位数，从数据上来看中国目前的新常态经济形势对于高净值家

留学生数量以每年 5 至 6 万人增长，且呈现出明显低龄化趋势，特别是初高中阶段的留学生数量迅猛增加。

庭送子女出国留学的大方向没有特别大的影响，一方面是大部分高净值客户已经提前做好了海外资产配置，而且他们已积累了很多的财富，就算人民币贬值也只是影响他们一部分财富；另外一方面高净值人群对于海外教育的观念越来越国际化，对子女出国留学的意识越来越强，实际上每年出国留学学生都在高速增长。可能对于他们而言，在出国预算和留学目的地方面选择有些变动，比如汇率便宜一点的国家可能会有更多学生选择，但是主流留学国家不变。

留学生数量以每年 5 至 6 万人增长，且呈现出明显低龄化趋势，特别是初高中阶段的留学生数量迅猛增加。整体留学生数量增加，但在录取名额一定的条件下录取率下降，同时国家和名校入学条件也越

期望获得的子女教育增值服务



来越严格；而且子女低龄化出国留学，家长会有各种各样的担忧，甚至会出现部分高净值家长牺牲一部分时间过去国外陪读。绝大部分高净值人群对于子女海外教育未来规划有明确的目标（比如会确立某个专业、某个国家或者某所名校为目标），同时希望通过不同国家、教育制度及文化环境能够树立正确的世界观、人生观，这就需要学生能够提前融入，所以为了更好地实现子女海外教育规划目标和子女海外教育不受限制，他们一方面会提前准备培养锻炼子女各方面能力（独立性、学习能力、语言、性格等），同时也会提早送子女出国留学，能够让他们更早的适应国外环境和融入当地，为将来继续深造更加顺利；另一方面会选择提前海外置业及投资移民为子女海外教育做准备。

随着现在信息传播的速度越来越快以及透明化，高净值人群对国外很多国家的教育理念、体

制有了越来越多的了解，他们在低龄化趋势下对于国家的选择性也在增加，特别是一些国家的专业优势、就业前景具有较高的吸引力，同时这一现象也与近年来高净值人群移民倾向有较大关联。我们在本次调研中向高净值人群询问了在不同学龄阶段他们会选择子女去哪些国家留学，根据调查数据发现他们在子女高中及以下学龄阶段对于英国、加拿大、澳大利亚、德国、日本、新加坡等国家选择率均高于本科及以上的学龄阶段。

高净值人群家庭在子女海外教育上最期望能够得到的增值服务是“社交范围拓展”和“特长培养与展示”，选择率占比均超过60%。另外希望能够得到“提供实习平台”服务的人群超过四成，期望子女在求学阶段实习来增强自立能力，同时培养子女的责任感，还能够积累海外工作经验，增强以后职业竞争力。



胡润国际名校涉及的留学地包括英国、美国、加拿大、瑞士、澳大利亚、新西兰、新加坡和中国香港等8个国家与地区，2014年首次突破国家界限，出版了以专业为导向的两本专刊《金融、政治、军事》和《艺术、设计、表演》。



第六章： 中国 高净值 人群海外 旅游现状 与趋势

数据来源：2016 中国高净值人群出国需求与趋势调研

Key Topics

看点一

高净值人群海外旅游经历丰富，他们平均每人去过 10 个国家旅游、每年海外旅游 3 次，每次旅游时间为 10 天，人均花费 50,000 元左右。

看点二

最青睐的五个热门旅游国家是美国（休闲度假、投资、子女教育、商务）、日本（购物与美食）、马尔代夫（蜜月、休闲度假）、澳大利亚（海岛风情、子女教育）和法国（购物天堂）。

看点三

国航和新加坡航空分别成为最青睐的国内、国外航空公司。

看点四

未来三年最想去的是欧洲，热门的还有美洲、南北极和大洋洲 & 岛屿。休闲度假和环游世界成为高净值人群未来三年最期望的旅游主题。



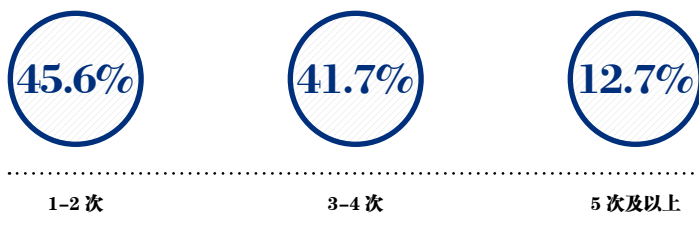
极地探索持续升温：极地探索、游轮和轻度冒险等旅游主题近年来热度上升迅速，高净值人群期望能够尝试新鲜事物和挑战自我极限的同时，在旅游度假中获得全身心的放松。

6.1 海外旅游的主题

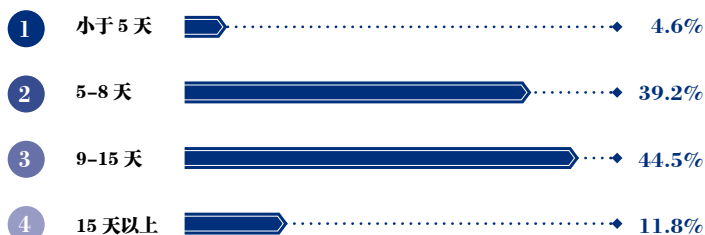
根据本次调查拥有海外旅游背景的高净值人群，发现他们平均每年去海外旅游3次，五成以上的人群每年去境外旅游超过3次及以上，超过5次及以上人群占比为12.7%。平均每次去海外旅游的时间为10天，近四成在5-8天，超过8天的占比56.3%，年度出国天数平均为30天。单次海外旅游平均人均花费在50,000元左右。

高净值人群出境游最主要目的是休闲度假，有85.2%的人群因此而出境游；其次是“投资考察”和“购物美食”，选择人群比例为41.9%、39.1%；同时还有三成以上的人群选择“子女教育考察”、“商务考察”和“环游世界”。另外男性在“投资考察”、“商务考察”上选择明显高于女性，女性在“购物美食”和“子女教育考察”选择上则更多。

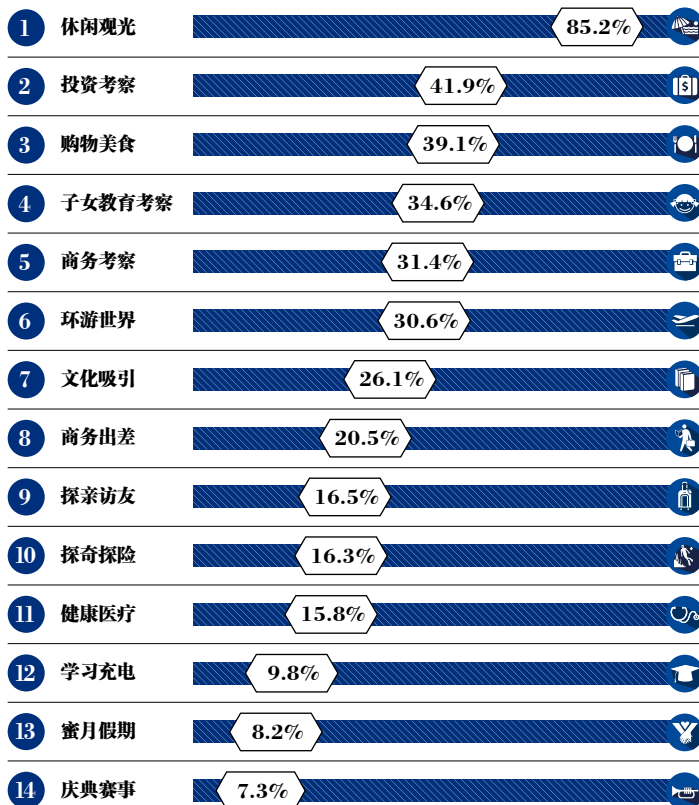
每年海外旅游次数



单次海外旅游时间



海外旅游主题



6.2 海外旅游的行程制定

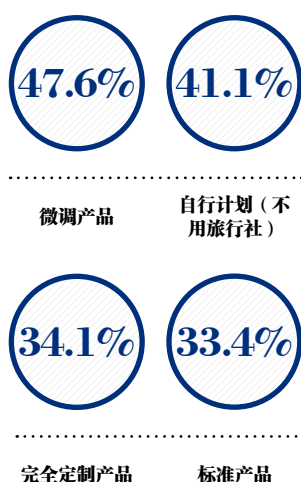
高净值人群比较热衷通过“朋友亲戚”和“旅行社”获取海外旅游信息，一方面对于亲戚朋友比较信任且旅游也是一个比较有谈资的话题（旅游度假是高净值人群除工作以外第二感兴趣的话题），而旅行社则是专业旅游机构，专业个性化的服务是他们比较看重的。同时随着网络时代信息来源的多元化和便捷化，旅游信息的获取方式更为丰富、多样，通过手机端直接获取信息越来越热门，旅游APP、微信、微博等也是他们获取信息的主要来源之一。

高净值人群出国旅游在行程制定上比较分散，相对来说比较青睐“微调产品”，即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；同时自由行也是比较受到追捧的，选择自行制定旅游计划的人群占比有41.1%，这一现象在女性高净值人群中现象比较明显，选择比例达55.3%。从财富等级来看，资产等级越高对于“完全定制产品”的选择趋势越明显，资产在1亿元以上人群占比达57.7%。

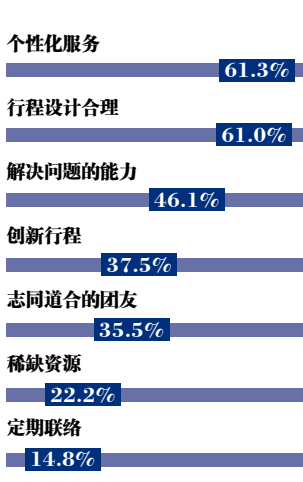
在旅行机构的选择上，高净值人群非常注重“个性化服务”和“合理的行程设计”，这两项的选择比例均超过60%；从年龄段来看，30岁以下的人群则更看重的是“个性化服务”和“解决问题的能力”，选择比例分别为63%、59.3%。

在行程安排时，高净值人群一般考虑较多的是“当地美食”和“购物”的便利性，选择比例均超过68%；其次是“景点”，占比56.8%；再次是当地的“人文环境”和“安全”，比例均超过40%。

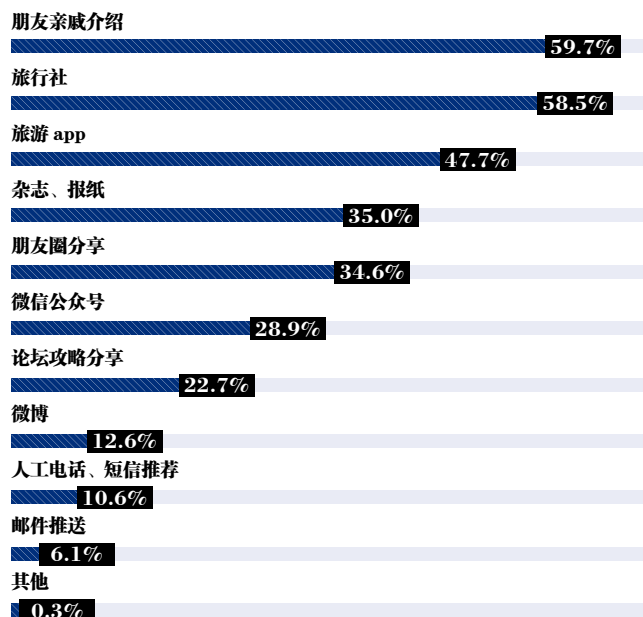
行程制定



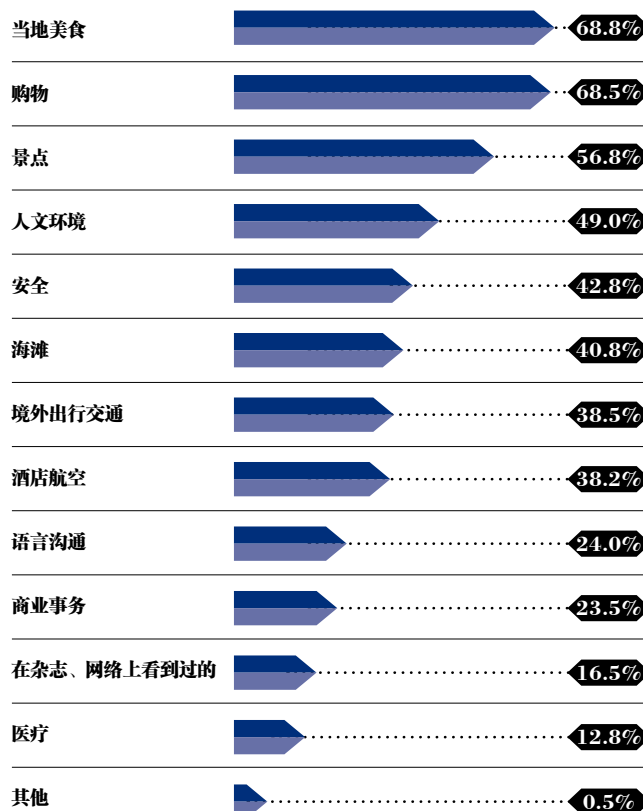
选择旅行机构的缘由



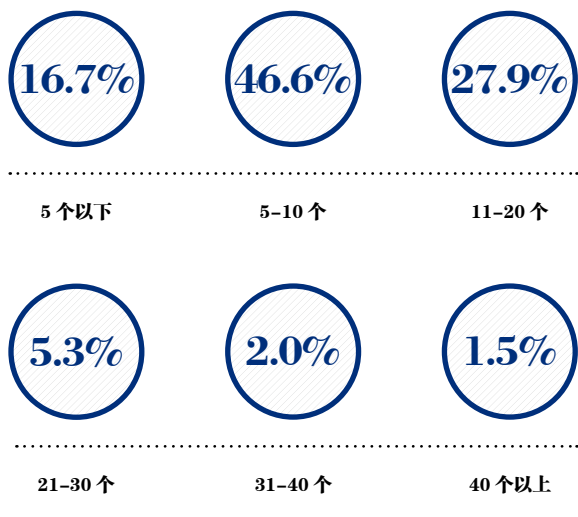
海外旅游信息获取渠道



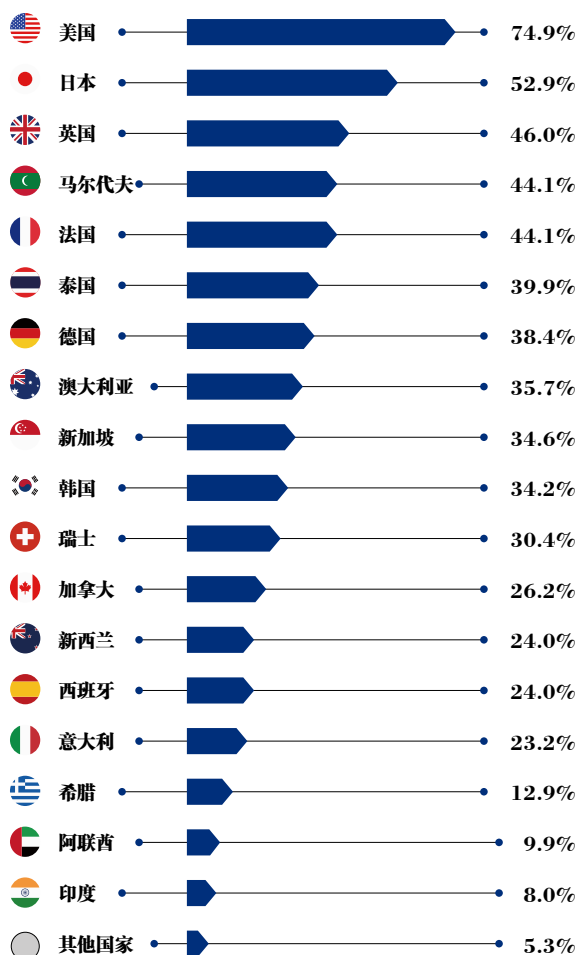
行程安排时考虑因素



旅游国家数量



海外旅游去过的国家



6.3 海外旅游的目的地

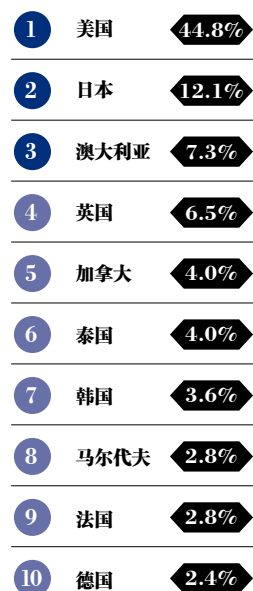
高净值人群海外旅游经历比较丰富，甚至有些超级旅游者去过上百个国家旅游，从总体来看，平均每人去过10个国家旅游，5-10个占比46.6%，10个以上的占比36.7%。

在过去他们旅游的国家中，美国是最热门的国家，超过七成的人群表示都曾去过，同时美国也是他们旅游次数最多的国家，在这部分人群中又以企业家、二代企业家、高层职业经理人、全职房地产投资者和退休的人群占比最多；其他旅游热门国家还有日本、英国、马尔代夫、法国，去过的人群也均超过四成。

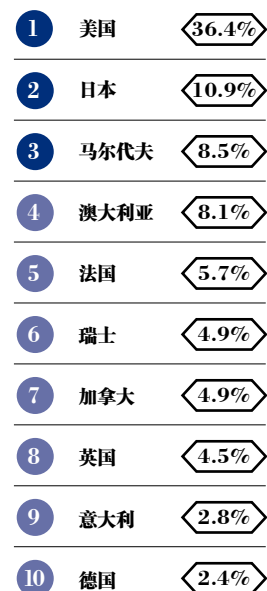
高净值人群最青睐的旅游国家中，以美国、日本、马尔代夫和澳大利亚最为热门；美国旅游主题主要以休闲度假、投资考察、商务出行、子女教育等为主；日本良好的购物消费环境和美食对于中国高净值人群具有不可抗拒的吸引力；近年来马尔代夫备受中国高净值人群的关注，成为绝佳的蜜月、休闲度假胜地；澳大利亚则主要体现在休闲度假、子女教育方面，这与澳大利亚地广人稀的海岛风情和享誉国际的高质量教育水平是分不开的。

他们在旅游出行工具选择上比较分散，50.4%的人群选择商务舱，40.9%的人群选择头等舱。在航空公司方面，国航是最受欢迎的，有79.5%的受访者选择国航。

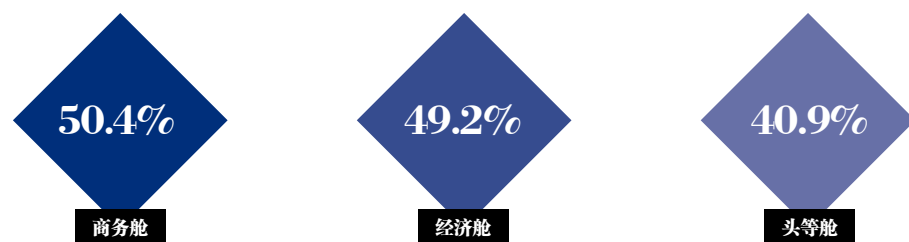
海外旅游去过次数最多的国家 TOP10



最青睐的海外旅游国家 TOP10



旅行出行工具



活跃会员；新加坡航空和阿联酋航空是最受欢迎的国外航空公司，占比均超过25%。

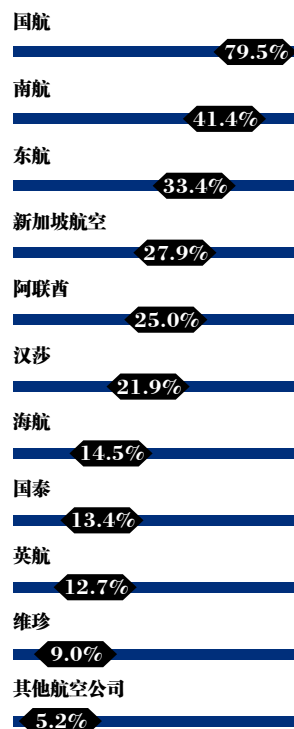
6.4 未来三年高净值人群海外旅游趋势

休闲度假和环游世界成为高净值人群未来三年最期望的旅游主题，分别占41.7%和26.7%。其次是近年来热度上升

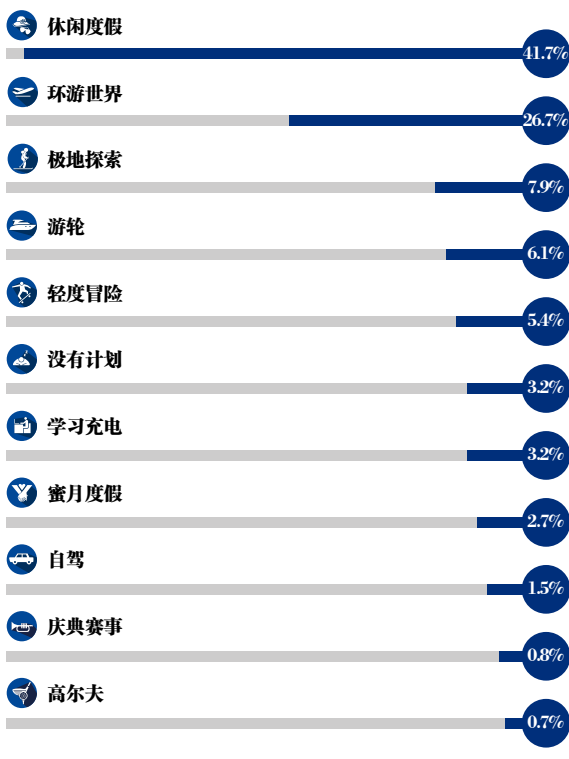
迅速的极地探索、游轮和轻度冒险，他们期望能够尝试新鲜事物和挑战自我极限的同时，在旅游度假中获得全身心的放松。

而提及未来三年旅游目的地，欧洲以41.1%位居榜首，也是传统的休闲度假胜地；其次是美洲，占比14.3%。其他几个热门的旅游目的地包括南北极、大洋洲 & 岛屿和非洲，这些地方充满神秘色彩，地域特色强烈，是极地探索和冒险的乐园。

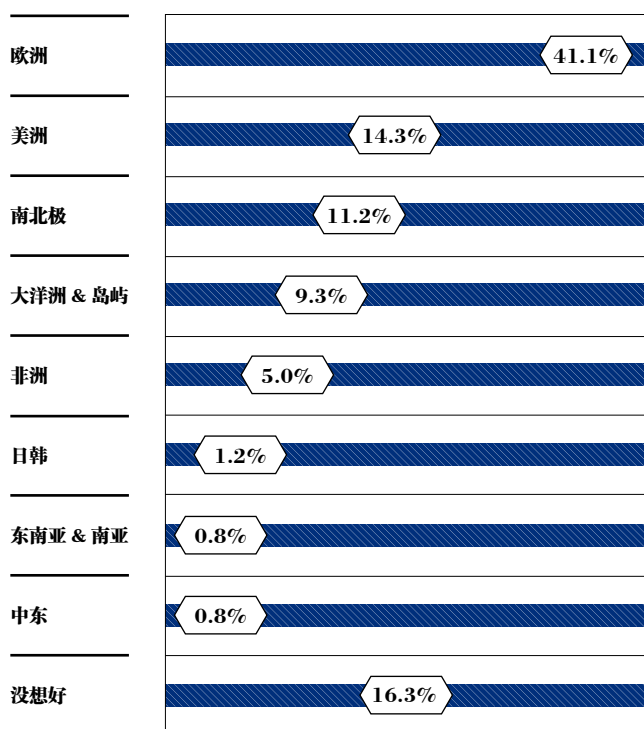
航空公司偏好



未来三年海外旅游主题



未来三年海外旅游目的地



专家访谈节选



梅德钊

中科创金融控股集团有限公司
总裁、中国财富俱乐部
有限公司 CEO

Q：请您简单谈谈目前中国经济和投资市场环境概况。

A：当前中国经济正处在调整结构状态，通过供给侧的改革，对经济结构进行调整和改善。相对于海外发达的金融市场和趋于成熟的投资环境来说，中国目前的投资环境市场还需要不断发展和完善，目前中国的投资环境可以从投资主体结构、金融体制改革、国家监管体系和整体金融市场环境四个方面来阐述。

第一，中国资本投资市场的主体结构是世界独一无二的：散户多、机构投资少，这是导致中国资本市场不稳定的根本原因，而且这种情况短期内能够解决可能性很小，国家采取的策略是尽可能让市场的问题通过市场去解决；而欧美的资本市场结构则是机构投资多、散户少，资本市场相对比较平稳，因为机构投资相对来说是比较专业和理性的，不会跟风投资，有专业的分析和依据，波动就会比较平稳或者很弱。

其次，影响投资环境的因素是金融体制改革。金融改革的根本标志是利率市场化和外汇自由化，而中国目前对利率和外汇市场的管制还比较严格，是制约整个资本有序流动和整个投资市场繁荣的重要因素。

第三，中国监管体系实行的是分业监管：银监会管银行、保监会管保险公司、证监会管证券公司。分业监管会造成“谁归谁监管”出现界定困难的问题，比如在银行卖保险无法认定谁来监管；针对一些新兴互联网金融、民间投资以及一些衍生机构的监管也会存在无法认定由谁来监管，所以整个监

管体系还不够健全，存在监管盲区。而国外资本市场发育比较健全和健康是因为金融机构以混业经营为主，实施的是“大监管”概念，整个监管是无盲区的。

第四，整个金融市场环境出现恶化的迹象。从现在银行的不良资产出现大幅提升、09年以来信托行业的不良资产急剧产生（特别是与房地产行业相关的信托出问题较多）、一些影子银行的隐形不良资产增加等迹象都表明金融环境的恶化；而不良资产上升，会导致整个社会资产流动性的下降。在这种大背景之下，投资者找不到很好和可靠的渠道，没有优质的资产能够满足各类投资人的基本诉求，即安全、稳健、可持续，从而出现了国民“资产配置荒”，再加上人民币和美元的汇率差，导致国内资金流向国外成为必然。

Q：您怎么看待高净值人群海外金融投资行为？您觉得他们需要注意哪些风险因素？

A：随着中国经济飞速发展，中国涌现了一大批高净值人群，而且他们的财富积累也较多，在经济全球化的大环境下，必然带来金融资产投资的全球化。国内投资渠道已经不能完全满足这部分高净值人群的投资需求，他们的可投资资产在迫切寻找出口。在都看好海外投资市场和前景的情况下，高净值人群会选择海外移民投资、海外信托、海外房地产及房产基金等方面的海外资产配置，必将引起一轮新的投资热。虽然目前中国的一些高端海外投资机构已经开始布局全球资源配置，但是仍然处于起步阶段，与国际水平

差距还有一段距离，真正的专业机构还比较少，所以高净值人群在做海外金融投资时，对汇率风险、法律风险、政策风险、税收风险等风险的防范需要尤为重视，不能纯粹追求收益，需要综合考量产品性价比、收益回报率、安全保障条件和专业化的团队等。

Q：您认为未来中国高净值人群海外金融投资的发展趋势是怎样的？

A：即使目前的利率和外汇市场管制还比较严格，但是随着人民币走向世界，整个中国经济全球化的战略布局，十三五规划的五大

发展理念中的开放发展、共享发展来看，资产配置的未来发展趋势必然是全球化。全球化趋势会给高净值人群带来更加便捷的结算和更高的效率，与之相应，他们进行国际资产配置的比例会逐步增加。对于国内来说，一方面需要对高净值人群海外金融投资观念、意识、知识、素质等方面进行教育和引导，因为就目前来说他们自己本身对于海外金融工具和知识的了解还远远不够；另外一方面就是国内金融机构在海外投资方面的能力还需要加强，需要对自身专业度、优质团队培养及创新能力等进行提高。

Q：在您看来，高净值人群海外置业投资的认知观念发展是怎样的？

A：高净值人群最初对海外置业投资一无所知和不信任，在置业海外房产时更多的是看便宜的、性价比超高的；他们更多的是通过关系人脉去咨询相关信息和置业渠道，而且他们本身资产等级较高起点就很高，一线城市、核心地段永远是他们的优先考虑和主要方向。随着海外置业市场不断发展，高净值人群的购买习惯在变化。刚开始的时候他们与开发商洽谈，因为他们觉得中介服务是在赚他们的钱（收取额外的费用）；但在他们逐步接触和见识到海外的观念和服务、了解到房产中介提供的服务和质量不是开发商所能比拟的（租赁、买卖等增值服务）之后，70~80%的高资产净值人士愿意接受这样的中介服务。买房找中介能够省去更多的时间，通俗的说就是专业的事情交给专业的机构和人群去做。

Q：就目前来说国内高净值人群海外置业的渠道有哪些？他们选择置业渠道的标准是什么？

A：现在高净值人群海外置业渠道相对以前有更多的选择，如银行、国际房产咨询公司、移民机构、教育机构等等都可以提供置

业海外房产服务。从用户角度来说是否能够满足个人的需求，主要看的是置业渠道的专业性和诚信，高资产净值客户会根据各种渠道机构提供的服务和配置建议，然后判断各种渠道的专业性，选择何种渠道适合自己。

Q：高净值人群在海外置业的购买行为上有什么明显特征或偏好？他们首先考虑的风险因素是什么？

A：从购买主体来看高净值人群置业海外分两种情况，一种是企业性质的，置业酒庄和牧场是现在比较热门的（如法国、澳大利亚）的两个方向；还有一种是个人购买住宅（偏好核心地段）。从热门国家来看，美国、澳大利亚、加拿大、英国等是现在最为热门的几个国家。此外，一些超高资产净值人群对迪拜、马来西亚、新加坡等国家越来越青睐。这些国家都存在地域优势，当地经济发展蓬勃，而且投资环境和收益非常可观。从地域性角度来说，高净值人群在了解市场变化的时候会慢慢接受新的区域。

海外置业投资的风险首先要考虑的是资金链，资金链良好是高资产客户进行顺畅交易的必要条件，否则的话就不必要去投资置业；如果需要做金融杠杆的话，那么就需要在价值与价格之间有所考量。



俞俊

莱坊房地产经纪公司国际投资部董事

移民专家



何梅

外联出国顾问集团董事长，美国哥伦比亚大学访问学者，Pepperdine University 校董，纽约电影学院校董，美国华人联合会副主席，宋庆龄-赛珍珠慈善基金会理事，正和岛上海岛邻机构执行主席

Q：目前高净值人群的出国需求具体有哪些？未来会有怎样的变化趋势？

A：不同于普通百姓，千万高净值人群的出国需求更为丰富。除了旅游、购物、会务以外，子女教育、投资理财、医疗美容、贵宾体验、优质环境等，都是他们最主要的出国需求。如果要分类的话，我认为可以分为：生活享乐类、财富增值类、人生规划类。现在的高净值人群相比以往在生活品位和价值观上已经有非常大的不同，而这些变化也映射在他们的出国需求上——从单纯地看中物质享受，转而追逐个人和家庭的梦想以及贵宾级的特殊体验。相信这种趋势在未来数十年里还将继续，并且变得更加个性化。比如飞去法国向米其林三星主厨学习甜点制作，飞去日本做一次全面的身体检查，飞去美国让常春藤面试官为子女做升学规划等。

Q：移民的高净值人群有没有较为显著的特征或标签？他们在移民时主要考虑的问题是什么？

A：高净值人群移民目的比较明确，清楚知道自己想要的是什么，不盲从。如财富传承、子女教育、商业投资、生活环境、出行自由、规

避风险，以及国际化的商圈与朋友圈等等都是他们的主要移民目的。在他们移民时，相比于移民的资金成本，他们更重视时间和精力成本，以及移民在居住、税收方面的规定。不希望移民影响到国内正常的事业和生活轨迹，更不希望承受额外的高昂税收负担。

Q：您觉得这部分人群在移民后会遇到哪些障碍？实际在移民后会有哪些变化？

A：与大多数移民一样，高净值人群移民后也会遇到文化融入、子女成长管理方面的困难，同样突出的还有报税问题，怎样可以既享受海外身份的便利性又可以最大程度地减少税收压力，是很多高净值人群移民后亟待解决的。为帮助新侨民家庭尽快步入全新生活的正轨，外联积极搭建了青少年情绪管理平台、常春藤领袖交流平台、留学生指导和职业规划平台，以及由四大会计师事务所的税务规划师共同构建的高端税务平台，提前规划海外教育和税务，并定期邀请新老侨民共同参与包括巴菲特股东大会、洛杉矶市长就职典礼、共享“帝凡尼早餐”以及慈善环保等高端社交活动，全面提高客户海外生活质量。

Q：现在出国留学的孩子越来越低龄化，而且越来越多的人出国留学，在此情况下申请会不会越来越困难？对此您有什么建议？

A：的确，目前留学低龄化现象非常明显，特别是初高中的入学点，即13~14岁。随着申请人数的增加，中国留学生申请比较多的一些名校会收紧中国学生名额，特别是排名靠前的国际名校，会提高标准做一定筛选。中国家长比较看重排名，但我们会建议他们除了考虑排名，更要综合考虑学校的情况与子女自身能力的契合度。如果家长决定送子女去海外留学，首先要确认子女是否有兴趣和意愿去国外念书，也就是说孩子要做好出国留学的心理准备和敢于面对挑战的心态。留学是整个家庭的决定，孩子和家长都必须配合，家长意愿和子女对国外念书的兴趣两者缺一不可，否则不管有什么规划或者什么时候送出

去，海外教育目的和效果都会大打折扣。在过去十几年出国的孩子有好也有差，现在来说低龄化的留学生有一个比较明显的特点，就是他们的条件通常都比较好即家庭背景好，孩子的自身能力也比较强，因此他们都能进入相对较好的学校。

Q：不同阶段出国的孩子在之后的专业选择上是否有所不同？什么样的专业比较热门？就业机会如何？

A：如果中学出去的话，出去的时候孩子对未来职业发展和专业是不清晰的，一般都是根据他们面试的结果以及自身性格跟家长讨论完了后，再帮他们在专业选课上作出选择。现在留学比较热门的选择都是大家比较熟悉的商科、理工科还有一些人文学科之类的专业。不过家长们并非一味根据未来就业方向来决定专业，

海外子女教育专家



徐正清

必益教育信息咨询有限公司
上海区域总监

也会考虑孩子读完学业后能不能留下来。如果你在很好的英国大学毕业的话其实就业机会还是有的，即便不一定能在伦敦，其他地区也是有机会的。家长们还是希望孩子能在国外工作一两年后再回国发展。

**Q：您认为高净值人群期望通过海外教育培养子女哪些方面
的能力？实际教育效果如何？**

A：家长们最在意的是子女在海外念书能够健康、平安和快乐，还有就是比现状更好。所谓的好是指在待人处事方面更加设身处地地为他人着想，自身沟通、表达、自信、自理、创新及领导

力等有所提高。另外超高净值人群会考虑到家族传承，希望孩子能够把他们所学的技能运用到家族业务管理和扩张中来。在男女上也有一定观念差别，如果是女孩子的话希望她们能快乐开心生活，以培养自信心和见识度为主；男孩子则偏向事业技能居多，之后不管创业还是继承家业都会比较方便一点。目前来说我接触到的孩子们海外教育的效果还是挺好的，我们所遇到的在英国但凡初中读过四年或以上的学生都有很好的世界观、人生观，为人低调，在艺术或体育方面有广泛的兴趣爱好。他们比较清楚自己想要什么，有明确的目标，并懂得与他人的相处之道，同时是一个很好的团队成员，甚至是很好的领航人。

Q：高净值人群去海外旅游的主题有哪些？

A：高净值人群出国旅游有很多种，从我们目前接触的高端旅游客户来说，按照诉求可以分为三类：一类人以探险、探奇为主题，为了满足好奇心，想了解更多的目的地，想去更远的地方，玩别人没有玩过的。比如去极地、太空、深潜等比较个性化、周围鲜有人尝试的旅游目的地。第二类是与心情和亲情有关，如跟家人、好友一同出游，可能同一个地方去好几次，也可能只为休息等。第三类与学习和探知有关，比如去吃米其林、求学、宗教之旅、博物馆之旅——这类旅行与文化内涵相关，不只是为了到达，更为深度探究，带有明确主题性和目的性。这三类旅行目的并非完全割裂，而是均有交错，甚至有的人同时有这三种诉求，从诉求体验的量来讲，三类诉求各占 1/3。

Q：目前高端旅游市场上有哪些突显的问题？

A：根据个人多年的从业经验来看，我认为主要有两点：第一，大部分高端旅行者在享受旅行服务的过程中，对于什么是“高端服务”、“高端旅游”，高端服务到底应当体现什么样的商业价值以及应该为此买单付出多少，市场上的服务者和被服务者双方都还不太清晰。目前高端旅游市场在发展过程中，双方都不太成熟，需要市场自身的力量再往前推动。其次，整个市场的从业者的服务提供可提升的空间非常大。当前高端旅游行业的多数服务者均是 80、90 后的年轻人，而被服务对象则以 60、70 后为主，

这两个群体之间本身存在很深的“代沟”，此外还有很深的“财富鸿沟”。财富与阅历的差距会让服务者和被服务者的互相理解、包容和认同存在巨大障碍。被服务者的想法随时在变，因为他们有丰富的经历、较多的财富积累，以及很高的自我认知水平；而我们的服务者大多数都是从普通家庭出来的，对于高端人群是如何消费的和如何去服务他们均没有认知，那么在服务时往往是被动和找不到方向的，这时候服务就会产生“矛盾”，或者不足。所以我认为这是对我们最大的挑战。但它是整个行业存在的问题，只能依靠时间慢慢进行磨合和解决，个人觉得至少需要一代人的时间。

Q：您觉得什么样的旅游可以称之为是高端旅游？国内高端旅游市场未来发展有怎样的趋势？

A：目前市场上对于高端奢华旅游并没有都认同的标准，从业者有定价权和定义权。这是自我定义，不是市场定义。我的定义跟很多人都不太一样，我认为高端旅行更多地是与感受、与体验相关，哪怕住在四星酒店，但非常精致和唯美，并带有情感交流性的旅行，我都称之为高端旅行。目前没有权威的数据表明高端市场规模及未来趋势，基于个人对高端旅游市场的认定，未来海外高端旅游市场整体保持一定的快速向上的曲线发展趋势，每年的实际诉求不会低于 30%。首先是我们的高端客户每年在增长，其次市场上的参与者越来越多，同业越来越多，让我们觉得这个市场增长空间很大。

国际旅游专家



林建勋

德迈国际董事长、创始人

中信银行 私人银行介绍

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达 2 万人，管理资产规模近 3,000 亿元，显现出良好的增长态势。凭借多年来的优越表现，中信银行私人银行曾荣获“中国最佳银行财富管理品牌”、“中国最完整私人银行产品线奖”、“最佳财资管理银行”等一系列殊荣。



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

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、信银国际等八家金融子公司，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。

2016 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。在服务方面，结合出国金融及信用卡业务优势，打造以“出国金融”为核心特色、涵盖境内外的全球化增值服务体系；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。在活动方面，在已有的“五大俱乐部”主题基础上，与众多知名单位和企业进行深入合作，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。在经营发展形式方面，通过公私联动、资负联动、圈子营销、异业合作等多种形式的拓展努力，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。

2016 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。

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新型全媒体集团。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》正式在第一财经电视、爱奇艺和宁夏卫视上线，于每周六晚17:45首播。开播以来，平均每期获得了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

胡润百富旗下微信号：
胡润国际名校和胡润地产现已开通，
期待您的关注

研究方法

《2016 中国高净值人群出国需求与趋势白皮书》（Going Global：Trends of the Chinese HNWI 2016）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。

作为首份针对高净值人群出国需求与趋势的白皮书，该项目对中国大陆地区的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 2016 年 3 月~7 月期间按照性别、年龄、区域、家庭总资产、海外经历（海外金融投资、置业、移民、教育及旅游）等维度进行分层随机抽样，对 779 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、深圳四个地区开展了超高净值人士以及专家的一对一定性面访共计 33 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出国的需求与趋势，从而创造巨大的品牌价值和媒体价值。

版权声明

2016《中国高净值人群出国需求与趋势白皮书》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

郑重一诺
为您的家业传承
积淀流芳

中信银行家族信托服务

中信银行依托中信集团强大品牌及综合实力，整合集团内外部优质资源，通过专属团队，为中信银行高净值私人银行客户提供专业性、综合性家族信托解决方案及配套服务。

幸福梦 中信圆



扫描二维码，即可申请

全国统一贵宾服务专线

10105558

<http://bank.ecitic.com>