

# 中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2022 中国高净值人群家族传承报告

*CITIC-Prudential Life Family Inheritance · Hurun Report*  
**China High Net Worth Family Succession 2022**



## 序言二



李海

中信保诚人寿保险有限公司 副总经理

持续三年而不断的疫情，烽烟尚在的贸易战及逆全球化，俄乌战争，各种摩擦、股市下挫、通胀高企等负面事件，彻底重塑了这个世界的竞争格局，也重塑了这个世界的财富构成，高净值人群的构成，偏好，和诉求也如巨浪中的湍流，随之变化。“智者顺势而为”，中信保诚与胡润百富等机构合作对高净值人群的研究，正是为了了解此类变化，顺应此类变化，更好地服务此类变化下的高净值客户。

我们关注高净值客户数目的变化，分布的变化，偏好的变化；也关注他们在物质财富，精神财富，社会财富三方面的传承诉求，我们关注到他们投资于更稳健的金融产品，关注到他们从创富到传富的速度的加快，也关注到他们对遗产相关税收、新政策、隐私保护等环境变量的敏感。与胡润百富一起，通过对科技、贸易、能源、制造业等二十多个行业的数百位高净值家庭进行访谈及一对一专项问卷访问，我们今年再次对高净值客户的财富传承，代际构成，品质生活等方面做了详细研究洞察报告，以绘读者，以报客户。

中信保诚人寿「传家」，是已成立9年的“更懂东方传承之道”的保险高端子品牌。经过多年的经营，中信保诚人寿服务的高净值客户占比已是2018年的3倍，其中，94%持有终身寿险保单，71%持有年金险保单，千余位客户选择线上设立保险金信托增值服务。“想你所想，定制服务”，「传家」专属产品，专属服务，专属流程给高净值客户专属的流畅体验。与相关领域专家学者合作，法税服务网络已覆盖所有分公司，专家人数超过170位，服务细目超过500种，首创的预核保目前已为近200名高净值客户提供超过500次的定制服务；虚拟现实和人工智能技术创建的线上会客厅，为客户提供远程交易的全新体验，让疫情期间的专属投保体验更流畅。

奋楫笃行，臻于至善。本次调研将帮助我们进一步了解高净值客户，中信保诚人寿「传家」也将不断丰富产品，服务，和传承解决方案，帮助高净值客户凝聚传承智慧，泽养家族世代——“乃祖身兼将相崇，诸孙玉立有家风。”

# 序言三



危九平

中信保诚人寿高净值业务部 总经理

古语云：“道德传家，十代以上，富贵传家，不过三代。”

在越来越多高净值人群涌现的今天，尤其是改革开放后的“创一代”企业家们，大都面临传承难题，并且迫在眉睫。如何才能科学管理一生奋斗而来的财富，如何通过风险转移防备突如其来的变故，如何实现随心所欲的高质量晚年生活，如何长久照顾挚爱亲朋，并让良好家风绵延传承。

面对包括“创一代”在内广大高净值群体的迫切需求，中信保诚人寿于2014年率先设立高端子品牌「传家」，为高净值客户提供专属服务，2019年更是从总公司层面设立高净值业务部，并将之定位为“保险行业里的私人银行中心”，通过聚焦高客战略，携手众多合作伙伴为高净值群体提供风险管理、传承规划、法律税务、品质生活等综合服务。

作为“更懂东方传承之道”的高端子品牌，中信保诚人寿「传家」于2014年联合中信信托，率先在业内推出保险金信托增值服务，以满足高净值人群日益增长的财富传承需求。经过多年创新升级，已陆续推出保险金信托、信托投保、家庭保单等多种服务模式，实现服务标准化、人员专业化、流程系统化，持续引领行业发展。目前，公司已与10

余家优秀信托公司合作，累计服务千余位高净值客户，助力更多高净值家庭实现更美好的家族传承方案。

2022年，中信保诚人寿「传家」独创“家族传承规划四步法”，借力各类传承工具，为客户提供综合定制化服务。为了在服务过程中，真正为高客家庭解决难题与困扰，中信保诚人寿的高净值业务不仅与普华永道、金杜等国内外一流会计师事务所、律师事务所深度合作，建立并不断更新全司专家资源库，更设立了自有的法律、税务、资产配置等专家队伍，帮助高净值家庭解决复杂的实际问题。

在提供专业金融服务的同时，中信保诚人寿与国内外头部知名企业合作，打造中信保诚尊贵服务体系，提供以保险保障为核心的健康管理、出行护航、尊贵礼遇、法税服务、个性增值等五大权益类别的保险增值服务，为高净值客户及其家庭家人多添一份保障与关爱，营造高端、优质的服务体验。

“族旺始于传，经营始为家。”中信保诚人寿高净值业务部将不断提升「传家」品牌价值，迭代服务能力，用高效的传承解决方案贴心服务广大高净值家庭。

# 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

## 15.

第二章

高净值家庭的家族传承

## 42.

第三章

高净值家庭的品质生活

## 54.

第四章

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

胡润百富董事长 / 首席调研官



在英国，也就是我的祖国，有一个百年以上的家族，他们在英国北方和南方都拥有很著名的城堡。该家族的城堡和土地等资产均由长子继承，其他子女会受到长子的照顾，但无权继承资产。在长子出生的时候，父亲就将所有资产放在他名下，提早规划家族传承。如果该家族不进行传承规划，那么在父辈去世后，继承人需要支付 40% 的遗产税。

中国的 GDP 总量自改革开放元年的 3,645 亿美元增长至 2021 年的约 17 万亿美元，中国家庭的私人财富也随之显著增长。如今，第一代创业者大多已步入花甲或古稀之年，如何顺利地完成企业和家族传承已成为社会和业界关注的重要课题。

为探究高净值人群关于家族传承的认识、需求和行动，尤其是东方家庭的传承之道，中信保诚人寿「传家」携手胡润百富，发布了《2022 中国高净值人群家族传承报告》。我认为报告中有点值得您关注：

首先，中国地区拥有千万人民币家庭净资产的“高净值家庭”数量已经达 206 万户，比上年增加 4 万户。高净值家庭预计有 18 万亿元的财富将在 10 年内传承给下一代，49 万亿元的财富将在 20 年内传承给下一代，92 万亿元的财富将在 30 年内传承给下一代。面对持续增长的财富规模以及生命周期的基本规律，家族传承势必成为高净值家庭越来越关注的课题。现在可谓是一个传承经营的大时代。

其次，通过调研和洞察，我们认为家族财富的传承，是对物质财富、精神财富和社会财富三位一体地传授和继承、发扬与发展。关于家族传承，我还发现中西文化方面一些有趣的差异。比如，西方人更关注客观事物，因此他们对产业的继承非常看重，有很多企业家的主营业务和他们爷爷辈所从事的殊无二致。而中国人更加以人为本，对精神财富的传承重视度高于物质财富与社会财富，只要人对了，换营生、换赛道都是合理的，这也印证了“遗财为下，遗业为中，遗人为上”的中国古语。另外，无论是盎格鲁撒克逊文化还是大陆文化，西方人都崇尚长子继承制，而中国则是相对平等的子嗣分家制度，这也使得中国的高净值人群有更多需要权衡和筹备的事宜。

最后，2022 年是中信保诚人寿「传家」连续第三年携手胡润百富发布反映高净值人群品质生活的消费价格指数 (LCPI)，这也是胡润百富对该指数进行观察的第十六年。与去年相比，2022 年中国高净值人群消费价格的总水平同比上涨了 6.5%，高于国家统计局公布的全国居民消费价格指数 (2022 年 7 月 CPI 同比上涨 2.7%)。这说明，疫情下的高净值人群依然保持着较高的消费能力和热情，这无疑会正向推动消费的内循环，为中国经济提供不竭的前进动力。

希望这份报告能够启发您对高净值人群在家族传承和品质生活方面的认识和理解。祝您阅读愉快！

# 报告亮点

206

万户

中国高净值家庭规模达到 206 万户

18

万亿元

高净值家庭预计有 18 万亿元的财富将在 10 年内传承给下一代

97

%

97% 的高净值人群会考虑家族传承事宜

**亮点① 中国高净值家庭规模达到 206 万户；广东超越北京成为拥有高净值家庭最多的地区，香港的高净值家庭规模同比下降；过去一年，高净值人群中的金领占比上升，企业主占比下降。**

中国拥有 600 万人民币家庭净资产的“富裕家庭”数量达到 508 万户，拥有千万人民币家庭净资产的“高净值家庭”数量达到 206 万户，拥有亿元人民币家庭净资产的“超高净值家庭”数量达到 13 万户。拥有高净值家庭最多的五个城市是北京（29.8 万户）、上海（26.2 万户）、香港（21.1 万户）、深圳（7.9 万户）、广州（7.1 万户）。TOP5 城市中，深圳的高净值家庭规模增幅最快（同比增长 4.4%），香港的高净值家庭规模减少（同比下降 5.4%）。

高净值人群构成中，职业股民与不动产投资者的占比均为 10%，与去年保持一致；企业主占比约 50%，受疫情对民营经济的影响，较上年减少 10 个百分点；金领占比约 30%，比上年增加 10 个百分点。

**亮点② 高净值家庭预计有 18 万亿元的财富将在 10 年内传承给下一代，49 万亿元的财富将在 20 年内传承给下一代，92 万亿元的财富将在 30 年内传承给下一代。**

高净值人群中投资风格占比最多的是稳健型投资者（46%）。受国际时政、经济环境和疫情波动的负面影响，对

于短期的投资理财目标，高净值人群最为关注的是财富安全，其重要性连续三年高于财富增长。

中国高净值家庭的财富总资产从 2020 年的 126 万亿上升到 2021 年的 160 万亿，高净值家庭预计有 18 万亿元的财富将在 10 年内传承给下一代，49 万亿元的财富将在 20 年内传承给下一代，92 万亿元的财富将在 30 年内传承给下一代。面对持续增长的财富规模以及生命周期的基本规律，家族传承势必成为高净值家庭越来越关注的重点课题。

**亮点③ 97% 的高净值人群会考虑家族传承事宜；高净值人群对精神财富的传承关注度高于物质财富与社会财富；道德素养、不动产、政商人脉关系是最受关注的传承对象。**

97% 的高净值人群会考虑家族传承事宜。对于家族传承的考虑者，有四成已经实施了家族传承规划。对于目前的家庭财富，高净值人群分配比例最高的是家族传承（30%），其次是财富投资、后代教育、当前消费和养老储备，慈善捐赠的投入比例约 8%。

家族财富三大方面中，精神财富的重要性居首（7.65 分，10 分制），物质财富其次（7.14 分，10 分制），社会财富最后（7.01 分，10 分制）。企业主对社会财富的关注度相对较高（平均 7.14 分，10 分制）。道德素养、不动产、政商人脉关系分别是最受关注的精神财富、物质财富、社会财富的传承对象。

### 中信保诚人寿「传家」对家族传承的定义：

以维护家族发展的安全性和可持续性为目标，对家族的物质财富、精神财富、社会财富进行三位一体地传授和继承、发扬与发展。



关于家族传承，95%的高净值人群对家庭内部因素存在担忧



相比于其他传承工具，高净值人群认为保险的相对优势是降低税收负担、帮助保密隐私和债务风险防范



胡润研究院连续第 16 年发布中国高净值人群消费价格指数 (LCPI)

### 亮点④ 关于高净值人群的家族传承，子女的财富接管与保管能力是最大的家庭内部担忧因素，遗产、赠与相关税收政策是他们最关心的外部变量。对于传承手段和工具，他们最在意受益人的确定性及资产保值的稳健性。

关于家族传承，95%的高净值人群对家庭内部因素存在担忧，最大的担忧是子女的财富接管与保管能力（50%），例如子女对财富的挥霍、子女的心智不成熟等等。对于外部环境因素的变量，遗产、赠与相关税收政策变化（46%）得到了最多高净值人群的关注。七成高净值人群在本次调研中认为，中国的遗产、赠与相关税收政策可能在 10 年内出台。

对于家族传承的手段，中国高净值人群最期待的效果是“指定受益人从而避免纠纷”（46%）、“资产稳健保值”（42%）、“体现传承准则与约束条件”（38%），这些都反映出在家族传承的过程中，确定性对高净值人群极高的重要性。

### 亮点⑤ 中国高净值人群推进家族传承事宜的平均年龄为 54.1 岁。保险作为传承的重要工具，其税收规划功能、隐私保密功能、债务风险防范被高净值人群视作优于其他传承工具的三大优势。

关于推进家族传承事宜的合适契机，大多数高净值人

群是以自己的年龄为主要考虑因素（57%），其次是以后辈年龄为考虑因素（30%），以企业发展进程为考虑因素的占 14%，最多的人把自己临近退休的时间点作为推进传承事宜的合适契机（34%）。平均而言，中国高净值人群开始传承行动的平均年龄为 54.1 岁。

相比其他传承工具（包括法定继承、遗嘱、信托、赠与），高净值人群认为保险的相对优势是可以降低税收负担（42%）、帮助保密隐私（41%）和债务风险防范（36%）。

### 亮点⑥ 中国高净值人群消费价格指数总水平稳定上涨，超六成的商品价格相比去年上涨。

胡润研究院连续第 16 年发布中国高净值人群消费价格指数 (LCPI)，也是第三年与中信保诚人寿「传家」联合调研。今年中国高净值人群消费价格的总水平同比上涨 6.5%，高于国家统计局公布的全国居民消费价格指数（2022 年 7 月 CPI，+2.7%）。

在今年的 124 个与高品质生活方式相关的商品中，超六成的商品价格相比去年上涨，有 81 个；有 17 个商品价格比去年下降；有 26 个与去年一样。今年比去年新增了 14 个商品，包括 5 个高档皮包、1 件高级珠宝等。

另外，胡润研究院数据显示，路易十三、保时捷、宝格丽分别蝉联最受欢迎的洋酒、汽车、珠宝品牌。

# 第一章 解码中国高净值人群

## ◆ 中国财富家庭规模 (单位：户)



数据来源：胡润研究院

### 1.1 规模与特征

根据胡润研究院的研究结果，中国拥有 600 万人民币家庭净资产<sup>①</sup>的“富裕家庭”数量达到 508 万户，比上年增长 7 万户，增幅 1.3%，其中拥有 600 万人民币可投资资产<sup>②</sup>的“富裕家庭”数量达到 183 万户；拥有千万人民币家庭净资产的“高净值家庭”数量达到 206 万户，比上年增长 4 万户，增幅 2%，其中拥有千万人民币可投资资产的“高净值家庭”数量达到 110 万户；拥有亿

元人民币家庭净资产的“超高净值家庭”数量达到 13.3 万户，比上年增长 3,300 户，增幅 2.5%，其中拥有亿元人民币可投资资产的“超高净值家庭”数量达到 7.9 万户；拥有 3000 万美金的“国际超高净值家庭”数量达到 8.9 万户，比上年增长 2,400 户，增幅 2.8%，其中拥有 3000 万美金可投资资产的“国际超高净值家庭”数量达到 5.6 万户。

胡润研究院的研究结果显示，中国高净值家庭的财富总资产从 2020 年的 126 万亿

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 - 家庭负债总额，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性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

上升到2021年的160万亿，高净值家庭预计有18万亿元的财富将在10年内传承给下一代，49万亿元的财富将在20年内传承给下一代，92万亿元的财富将在30年内传承给下一代。面对持续增长的财富规模以及生命周期的基本规律，家族传承势必成为高净值家庭越来越关注的重点课题。

从地区分布来看，广东超越北京成为拥有千万人民币净资产“高净值家庭”最多的地区<sup>③</sup>，比上年增加9,000户，达到30万户，其中拥有千万人民币可投资资产的“高净值家庭”数量有16.9万户。根据《胡润2022年中全球独角兽榜》，广东的独角兽企业在半年内增加了11家，增长速度领先于我国其他地区，广东蓬勃的民营经济发展孕育了高净值人群规模扩大的基础土壤；北京位居第二，千万人民币净资产“高净值家庭”比上年增加4,000户，达到29.8万户，其中拥有千万人民币可投资资产的

③ 章节1.1的数据均来源于《2021年胡润财富报告》，数据的计算方法结合了宏观（GDP，GNP，洛伦茨曲线模型等）与微观（个税申报，企业注册资本，高档住宅、汽车及其他高端消费等相关数据）数据综合得出



### ◆ 千万人民币净资产“高净值家庭”省级行政单位分布 TOP 20 (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	比上年增加	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	比上年增加
1 广东	300,000	3.1% ↑	12 河南	28,000	2.2% ↑
2 北京	298,000	1.4% ↑	13 天津	27,000	2.3% ↑
3 上海	262,000	2.7% ↑	14 湖南	22,300	3.2% ↑
4 香港	211,000	-5.4% ↓	15 河北	20,700	5.1% ↑
5 浙江	210,000	5.5% ↑	16 湖北	20,400	-5.1% ↓
6 台湾	181,000	2.3% ↑	17 陕西	19,700	3.7% ↑
7 江苏	124,000	5.1% ↑	18 重庆	19,500	3.2% ↑
8 福建	61,000	4.6% ↑	19 山西	17,200	3.0% ↑
9 山东	57,800	3.0% ↑	20 安徽	14,700	5.0% ↑
10 四川	40,000	4.7% ↑	其他	92,900	-0.5% ↓
11 辽宁	32,100	1.3% ↑	总数	2,059,300	1.9% ↑

数据来源：胡润研究院

◆ 千万人民币净资产“高净值家庭”城市分布 TOP 20 (单位：户)

千万人民币净资产“高净值家庭”数量				千万人民币净资产“高净值家庭”数量			
城市	数量	比上年增加	城市	数量	比上年增加		
1 北京	298,000	1.4% ↑	12 苏州	25,300	1.6% ↑		
2 上海	262,000	2.7% ↑	13 温州	22,500	5.1% ↑		
3 香港	211,000	-5.4% ↓	14 绍兴	20,600	2.0% ↑		
4 深圳	79,000	4.4% ↑	15 重庆	19,500	3.2% ↑		
5 广州	71,400	3.6% ↑	16 南京	19,100	6.7% ↑		
6 杭州	51,600	7.1% ↑	17 无锡	19,000	6.7% ↑		
7 宁波	38,700	7.5% ↑	18 嘉兴	18,200	5.8% ↑		
8 台北	32,300	-2.1% ↓	19 台州	18,000	5.3% ↑		
9 佛山	31,000	-1.0% ↓	20 成都	17,500	6.1% ↑		
10 天津	27,000	2.3% ↑	其他	751,600	2.7% ↑		
11 东莞	26,000	4.0% ↑	总数	2,059,300	1.9% ↑		

数据来源：胡润研究院

“高净值家庭”数量有 15.4 万户；上海第三，千万人民币净资产“高净值家庭”比上年增加 7,000 户，达到 26.2 万户，其中拥有千万人民币可投资资产的“高净值家庭”数量有 14.9 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增幅最快（同比增长 4.4%），香港的高净值家庭规模下降（同比减少 5.4%）。深圳高净值人群规模的扩大同样与城市的科技创新密不可分，深圳在科技部中国科技信息研究所发布的《国家创新型城市创新能力评价报告 2021》中位居榜首。

◆ “高净值家庭”的职业构成

**50%** 企业主

企业主，是企业的拥有者或是独资企业和合伙企业的投资人。这部分人占到高净值人群的 50%。受疫情对民营经济的持续影响，企业主的占比较上年减少 10 个百分点。企业资产占其所有资产的 57%，现金及有价证券部分占比 14%，他们平均拥有 530 万以上的自住房产。

**30%** 金领

金领主要包括大型企业集团、跨国公司的高层人士。这部分人占 30%，较上年上升 10%，主要因为大型企业较强的抗风险能力，使得金领受到的冲击低于企业主。他们拥有公司股份、高昂的年薪、分红等来保证稳定的高收入。他们财富中的现金及有价证券部分占 63%，平均拥有 740 万以上的自住房产。

**10%** 不动产投资者

不动产投资者主要指投资房地产，拥有数套房产的财富人士。这部分人占 10%，与上年持平。房产投资占到他们总财富的 58%，现金及有价证券占比 7%，平均拥有 635 万以上自住房产。

**10%** 职业股民

职业股民是从事股票、期货等金融投资的专业人士。这部分人占 10%，与上年持平。现金及股票占到其总财富的 69%，职业股民平均拥有 635 万以上自住房产。

## 1.2 生活状态和娱乐方式

2022年，高净值人群的自我生活状态满意度评分为8.4分（10分制），与上一年度持平。其中，已经实施家族传承规划的高净值人群比尚未实施传承规划者拥有更高的生活满意度（8.46分:8.32分，10分制）。可见，尽早考虑传承事宜及实施传承规划对生活幸福感有正面积的辅助作用。

在具体的生活方面中，高净值人群对于家人健康的满意度最高（平均8.45分，10分制）。相对而言，高净值家庭的健康和保健需求可以得到较好的对应，这再次印证了卡内基梅隆大学谢尔登·科恩教授等人进行的研究结果，即人的社会经济地位会与健康状况呈现正相关关系。<sup>①</sup>

受国际时政、经济环境和疫情波动的负面影响，我国经济增量放缓、时代红利减少的局面在短期内较难发生改变，这些都对高净值人群的事业构成了冲击，并形成了持续性的压力。因此，高净值人群对工作事业的满意度相对较低，是所有维度中唯一低于8分（平均7.97分，10分制）的生活方面。这个结果对于金领人群尤为明显，他们对工作事业的满意度仅为7.55分（10分制）。

高净值人群平均每年休假23天，他们中的26%每年有超过30天的假期。在日常休闲中，美食（13%）和旅游（12%）是高净值人群最青睐的娱乐方式，其次是自驾（9%）。

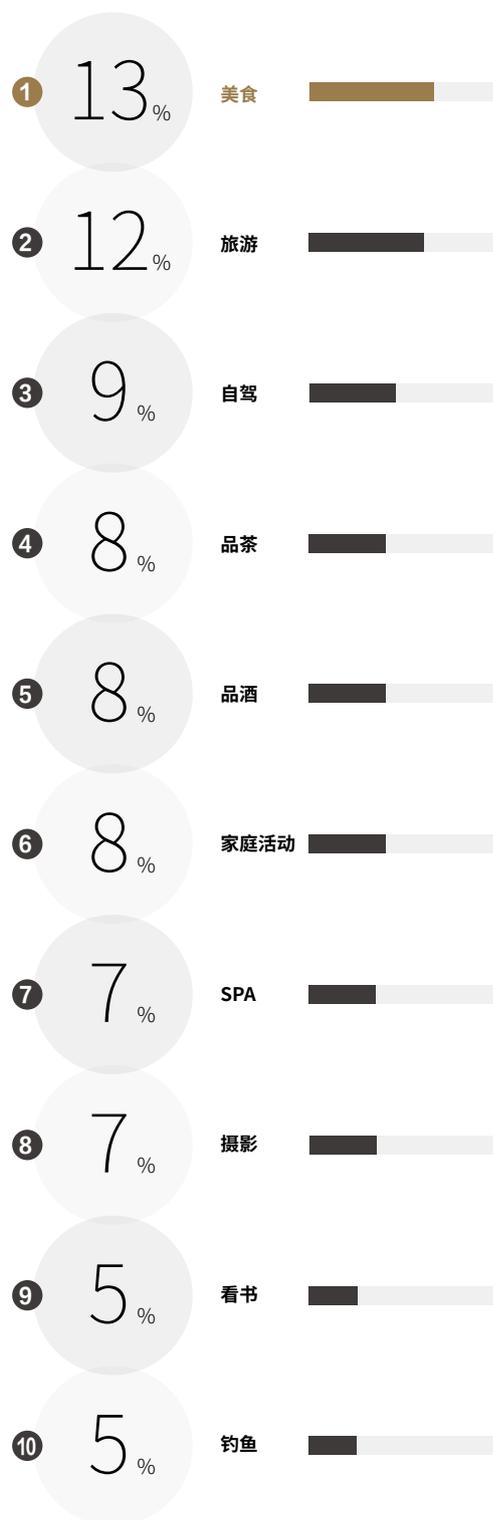
① Adler, N. E., Boyce, T., Chesney, M. A., Cohen, S., Folkman, S., Kahn, R. L., Syme, S. L. (1994). Socioeconomic status and health: The challenge of the gradient. American Psychologist, 49, 15-24.

### ◆ 高净值人群的生活状态自评（10分制）



数据来源：中信保诚人寿「传家」·胡润百富2022中国高净值人群家族传承报告

### ◆ 高净值人群最青睐的娱乐方式 TOP10



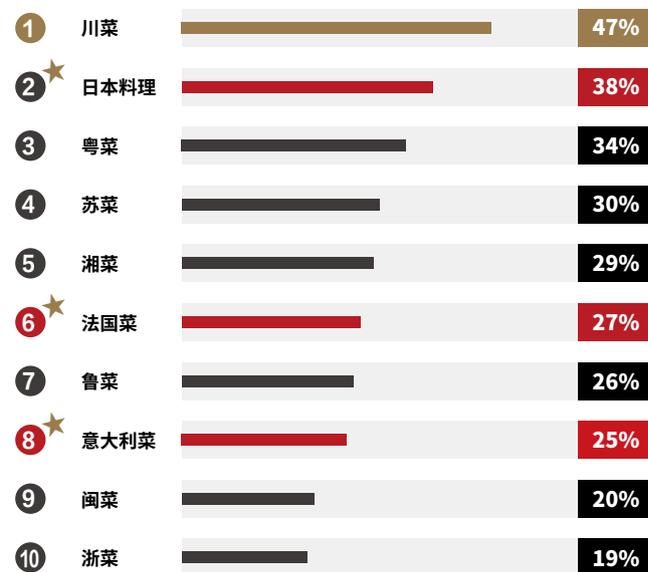
数据来源：《2021胡润至尚优品》

关于他们最关注的美食，总体而言本土菜更受高净值人群的青睐。本土菜系中，最受欢迎的菜系是川菜（47%），其次是粤菜（34%）、苏菜（30%）和湘菜（29%）。国外菜系中，日料以38%的受选率位列第一，其他著名的菜系如法国菜（27%）、意大利菜（25%）都进入了前十。

92%的高净值人群有收藏习惯。珠宝翡翠（55%）仍然是高净值人群最青睐的收藏品，名表（49%）第二，中国书画（44%）第三。此外，收藏古典家具、西画雕塑和瓷器的比例均有所提升，尤其是古典家具的收藏热情上涨了近两成。

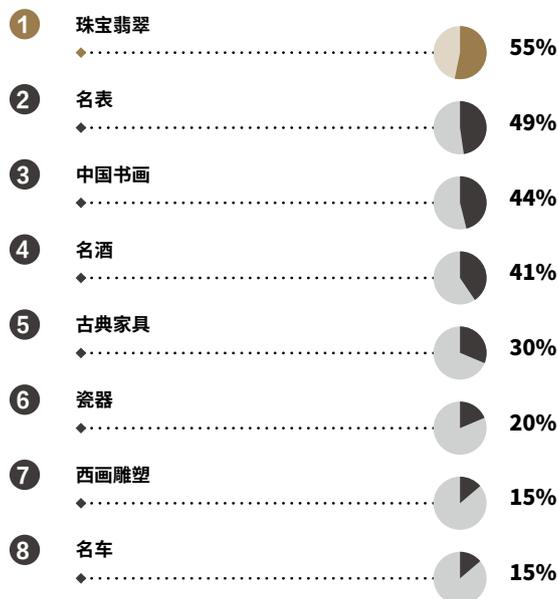
关于高净值人群未来三年想尝试的活动，房车旅游（15%）保持第一，其次是冲浪（13%）、滑翔伞（11%）、帆船（10%）、骑马（9%）和徒步（9%）。其中，单身人群更青睐冲浪和蹦极，已婚人群更青睐房车旅游。

### ◆ 高净值人群最青睐的餐厅菜系 TOP10



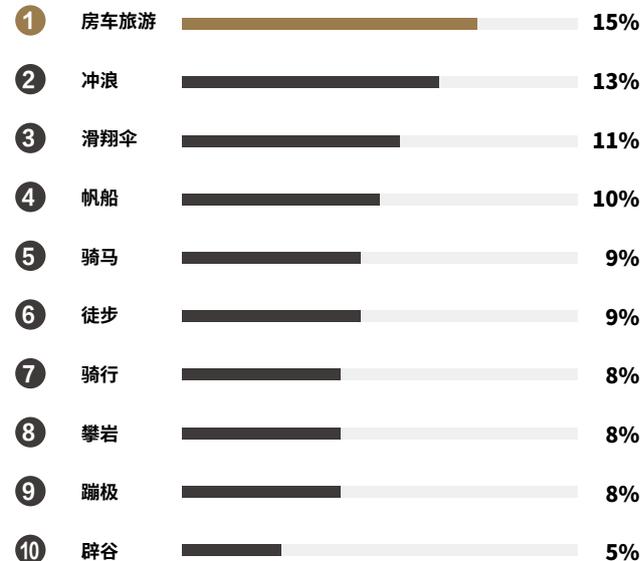
数据来源：《2021 胡润至尚优品》

### ◆ 高净值人群最青睐的收藏品类



数据来源：《2021 胡润至尚优品》

### ◆ 高净值人群未来三年想尝试的活动 TOP10



数据来源：《2021 胡润至尚优品》

### 1.3 财富现状与理财规划

财富是高净值人群生活中的重要组成部分，也是高净值人群区别于普通人群的核心标志。对于自身目前的财富状态，大多数高净值人群认为自己仍然在创富的阶段（69%），其次是守富（59%）、享富（49%），认为自己已经处于传富状态的为36%。

从家庭净资产数额来看，净资产3000万以下的家庭更多处于创富阶段（75%），而净资产3000万以上的人群已经有高达70%的人进入到了享富阶段。从年龄段看，45岁以下高净值人群比46岁以上人群更认为自己处于创富的阶段（75%:64%），同时值得注意的

是，这些年轻的高净值人群也比年长的群体更认为自己处于传富的阶段（42%:31%），这说明对于家族传承事宜的提前规划已经越来越成为年轻一代高净值人群的生活课题。

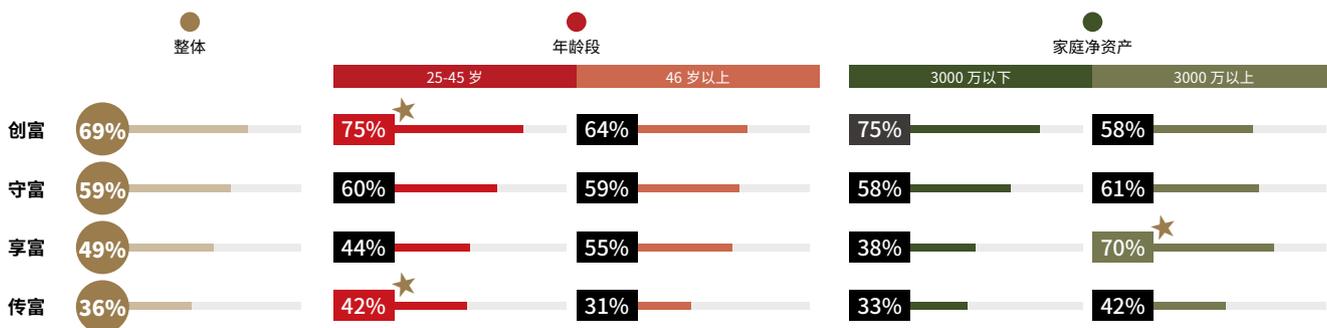
高净值家庭拥有的财富相对较为充裕，在确定性发生扰动的时代，其风险规避的心理也比较明显。对于短期内的财富目标，与前两年结果相似，高净值人群最为关注的是财富的安全（37%），其重要性高于财富增长。分人群看，对于财富的增长期待，金领相对更为重视财富的稳定增长（38%），而职业投资者对财富的快速增长投入了更多的关注（33%）。

“

36%的高净值人群认为自己已经处于传富状态

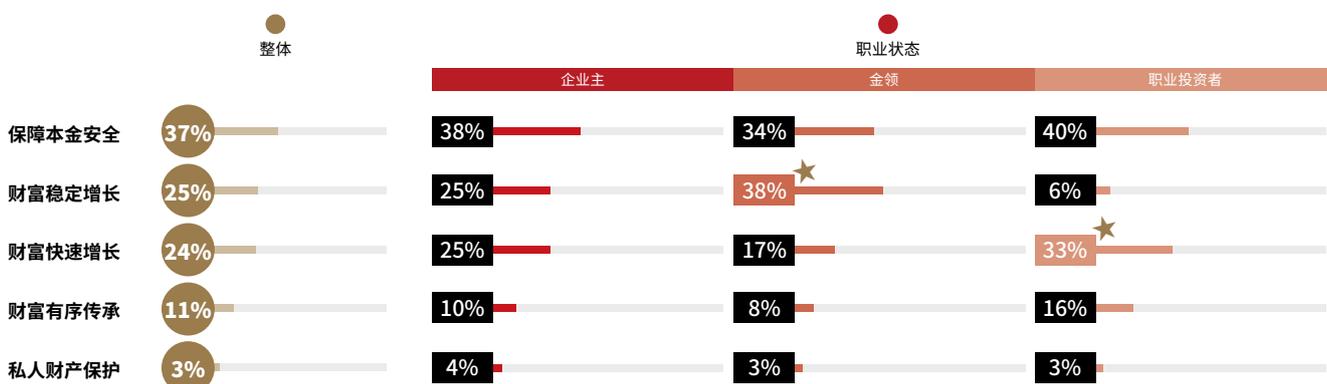
”

#### ◆ 高净值人群目前的财富状态



数据来源：中信保诚人寿「传家」·胡润百富2022中国高净值人群家族传承报告

#### ◆ 高净值人群短期投资理财的首要目标



数据来源：中信保诚人寿「传家」·胡润百富2022中国高净值人群家族传承报告

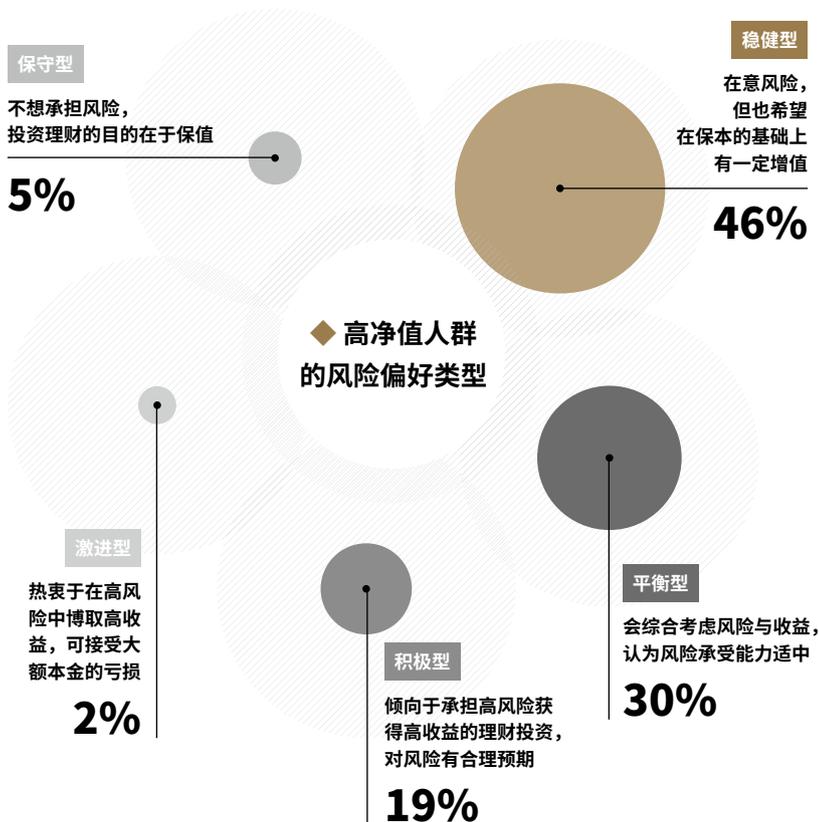
在高净值人群中，占比最多的是稳健型投资者（46%）。

包括股票、基金、债券、投资性房产、保险、股权、另类投资品等金融工具在内，中国高净值投资者过去3年的综合平均年化收益率<sup>①</sup>为11.8%，相较上一年度下滑1个百分点。高净值人群对收益率的满意度因此较去年有所下降，仅54%的人对收益率表示满意。同

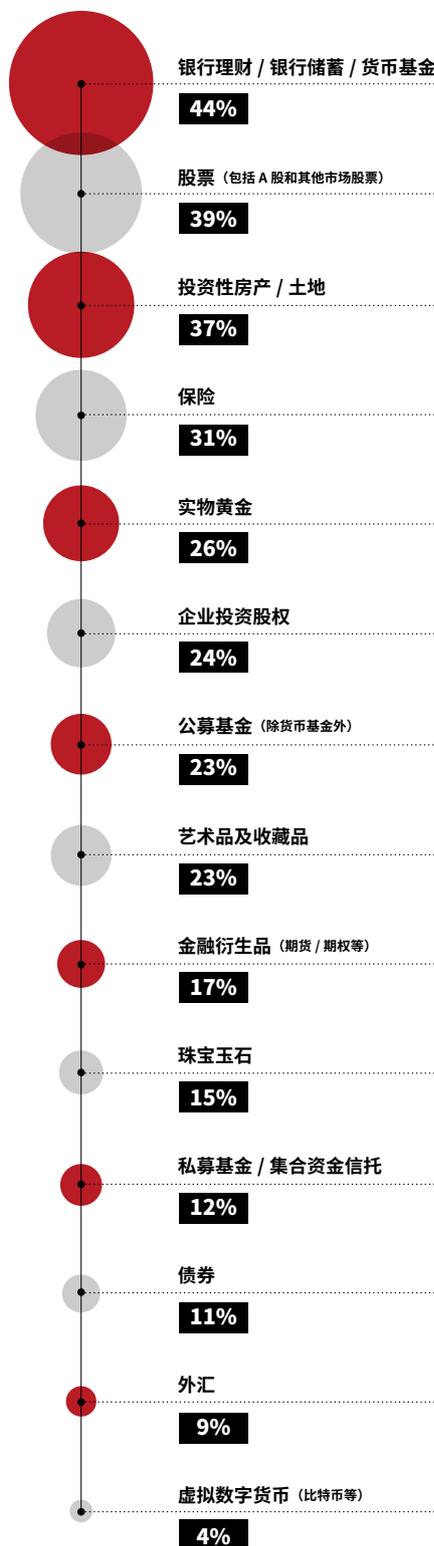
时，他们希望未来3年的平均年化收益可以达到21.4%（与上一年度的期待值基本持平），但是对达到该收益率的信心程度并不强烈，平均为7.5分（10分制）。

对于未来一年的理财增配计划，保险作为资产配置中的压舱石依然获得高净值人群相对较高的青睐，有三分之一左右的高净值人群愿意在未来一年对其进行增配，该比例与去年接近。

① 剔除自住性房产和流动性较差的资产后的现金 / 存款、股票、基金、债券、投资性房产、保险、股权另类投资品等产生的收益

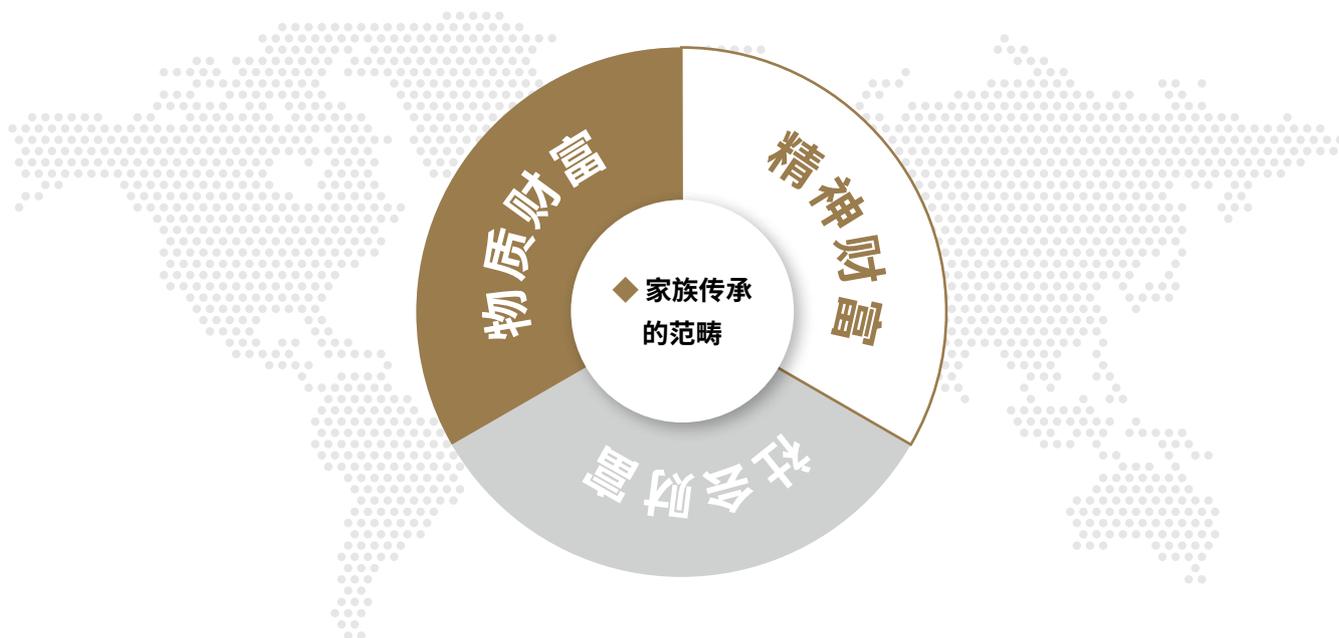


**高净值人群未来1年内可能会增加的投资理财配置**



## 第二章

# 高净值家庭的家族传承



### 2.1 关于家族传承的认识

家族传承，是以维护家族财富的安全性和可持续性为目标，对家族的物质财富、精神财富、社会财富进行传授和继承、发扬与发展的过程。

晚清学者辜鸿铭在《中国人的精神》中提出，人类在本性上寻求一种安全感和永恒感。费孝通在《乡土中国》中论述道，“在西洋家庭团体中，夫妇共同经营生育事务，子女在这团体中是配角，他们长成了就离开这个团体。政治、经济、宗教等功能有其他团体来担负，不在家庭的分内”。“而中国的社会采取了差序格局，利用亲属的伦常去组合社群”，“不论政治、经济、宗教等功能都可以利用家族来担负”，“凡是政治、经济、宗教等事物都需要长期连续性的，这个基本社群绝不能像西洋的家庭一般是临时的。家必须是绵续的，不因个人的长成而分裂，不因个人的死亡而结束。”因此，在文化层面，中国人更加关注家族传承。

对于中国的高净值家庭，未来预计有 18 万亿元的财富

将在 10 年内传承给下一代，49 万亿元的财富将在 20 年内传承给下一代，92 万亿元的财富将在 30 年内传承给下一代。

在物质财富中，不动产的相对稳定性和保值性获得了高净值人群较高的重视。大多数高净值人群（70%）已经从长辈处或者将会从长辈处继承不动产（包括房产、商铺、车位等），与此同时，不动产也是高净值人群最希望传承给下一代的物质对象。

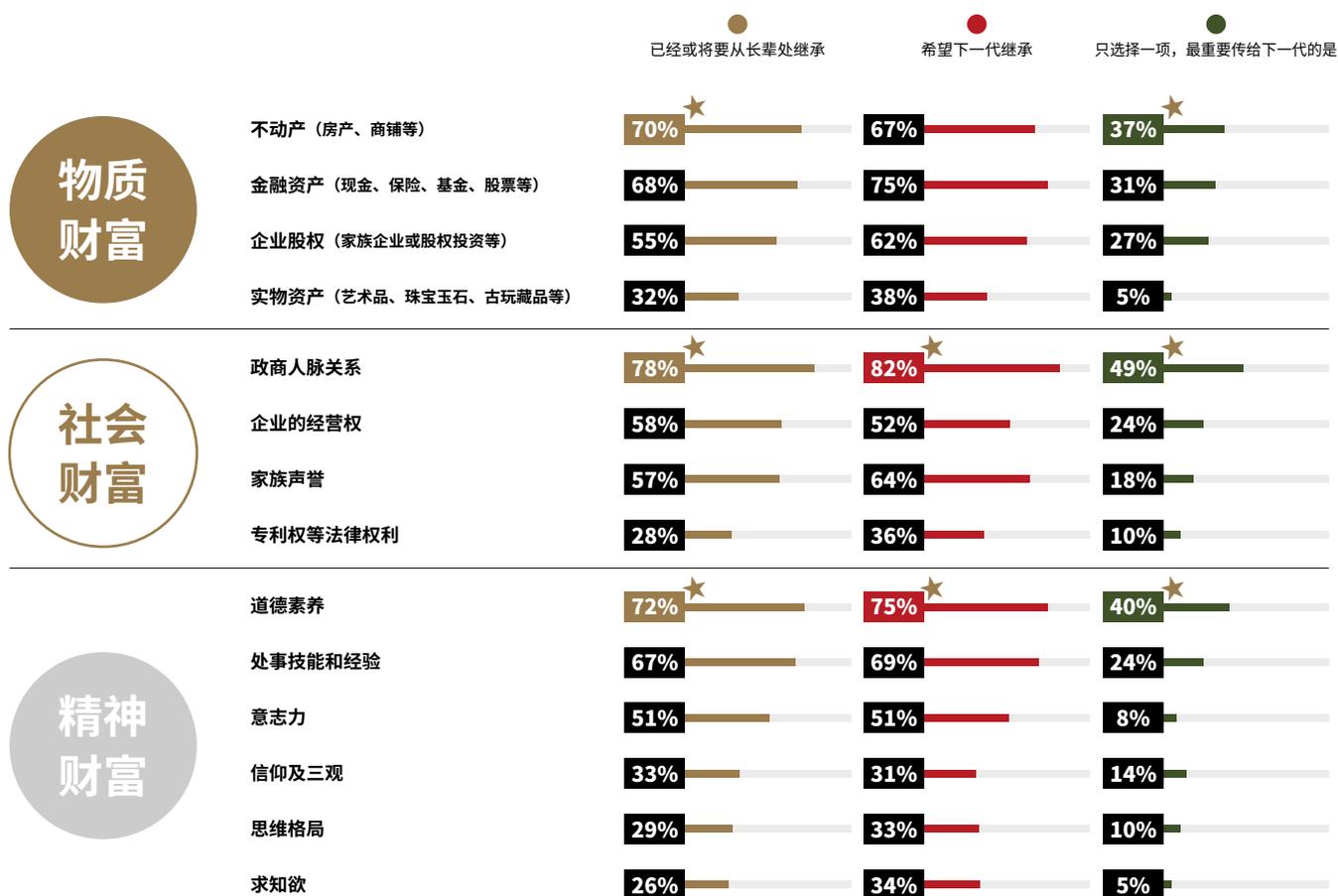
关于社会财富，无论是从上一辈继承，还是传递给下一代，高净值人群都认为最重要的是政商人脉关系。翟学伟在《中国人的关系原理：时空秩序、生活欲念及其流变》中对“关系”、“面子”、“人情”做了深入分析，充分验证了人脉关系对中国人在扩大视野、引导资源、价值交换方面的重要意义。

关于精神财富，高净值家庭每一代人的道德素养及他们的处事技能和经验，是高净值人群最关注的家族传承对象。道德素养反映一个人的修养和情操，而技能和经验可以提升人的能力和效率。这种“道”与“术”的相互协同、有序融合，对高净值家族的有序传承发挥着重要作用。



图片来源：Getty Images

◆ 高净值人群从长辈处继承及希望传承给下一代的财富类型



数据来源：中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2022 中国高净值人群家族传承报告

### ◆ 高净值人群家族传承三大方面的重要性



数据来源：中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2022 中国高净值人群家族传承报告

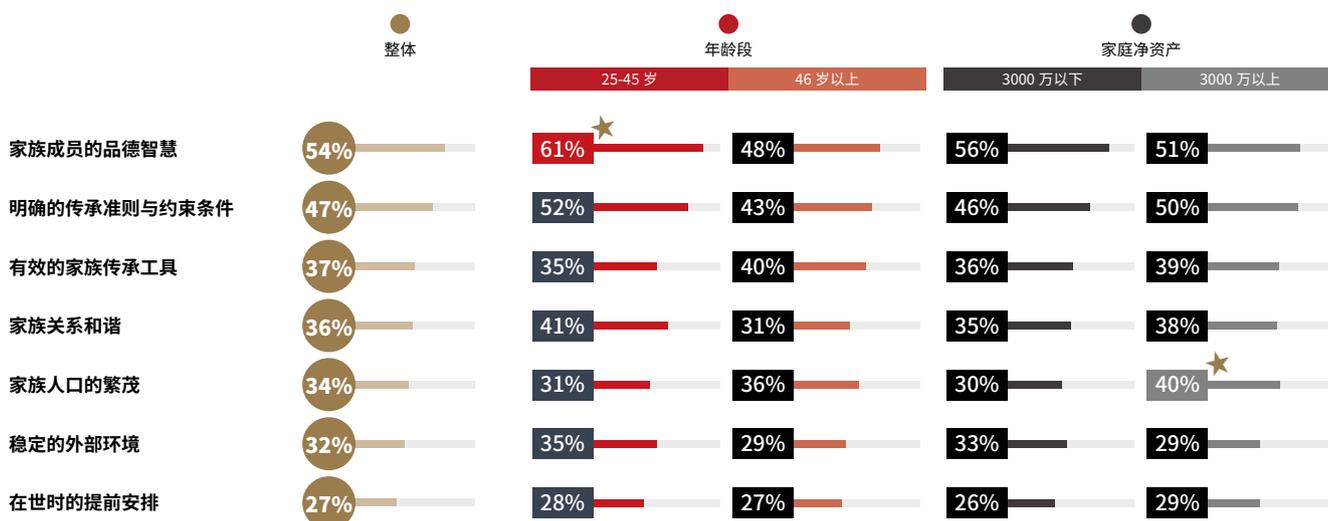
在关涉家族传承的三大领域（物质财富、社会财富、精神财富），中国的高净值人群认为精神财富的重要性居首（平均 7.65 分，10 分制），物质财富其次（平均 7.14 分，10 分制），社会财富最后（平均 7.01 分，10 分制）。其中，职业投资者对物质财富的关注度（平均 7.35 分，10 分制）高于企业主（平均 7.08 分，10 分制）和金领（平均 7.11 分，10 分制），而企业主对社会财富的关注度相对较高（平均 7.14 分，10 分制）。

关于最有利于家族传承的因素，高净值人群对“家族成员的品德智慧”、“明确的传承准则与约束条件”提及最多，这两项均获得了约一半高净值人群的重点关注。

从家庭资产规模来看，3000 万以上净资产的家庭相对更加关注家族人口的繁衍（40%:30%）<sup>①</sup>。从年龄来看，45 岁以下高净值人群认为精神层面的因素对家族传承影响较大，所以他们更加看重家族成员的品德智慧（61%:48%）。

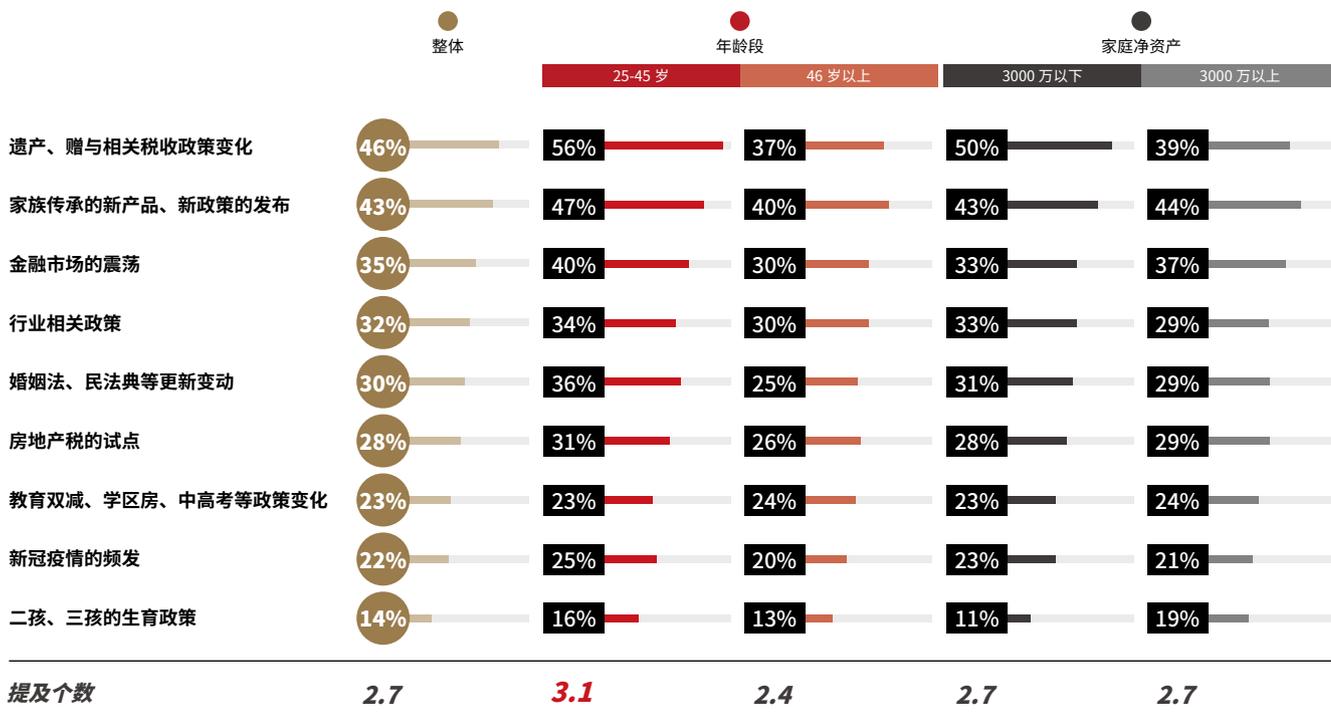
① 本次调研发现，在高净值人群中，资产规模较大者，拥有孩子的数量也较多。3000 万以上净资产家庭拥有二孩以上的比例为 78%，而 3000 万以下净资产的高净值家庭的该比例为 44%。

### ◆ 高净值人群认为最有利于家族传承的因素



数据来源：中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2022 中国高净值人群家族传承报告

◆ 与高净值人群家族传承规划关系最为紧密的环境变量



数据来源：中信保诚人寿「传家」·胡润百富2022中国高净值人群家族传承报告

66

七成高净值人群在调研中认为，中国的遗产、赠与相关税收政策可能在10年内出台

99

对于与家族传承规划关系最为紧密的环境变量，45岁以下的高净值人群更加敏感，在我们列举的九大环境变量中，他们对3.1个变量表示重点关注，而46岁以上人群的关注个数仅为2.4个。

“遗产、赠与相关税收政策变化”（46%）和“家族传承的新产品、新政策的发布”（43%）获得了最多高净值人群的关注。“二孩、三孩的生育政策”目前受到的关注较低（14%），关注度主要集中在3000万以上净资产的家庭，他们之中有约两成对此表示关注。

关于高净值人群最为关注的遗产、赠与相关税收政策，各国及地区征收遗产税的情况大致可分为三类：一是总遗产税制，就被继承人死亡时所遗留的财产价值课税，以遗嘱

执行人或遗产管理人为纳税义务人。二是分遗产税制，这是被继承人死亡后将遗产分给继承人，然后就各个继承人分得的遗产课税。三是混合遗产税制，它对被继承人的遗产先征收遗产税，税后遗产分配给各继承人时再就继承人的继承财产额征一次继承税。大多征收遗产税的国家及地区同时也征收赠与税。

征收遗产税的主要国家中，北美国家的代表美国，征税历史超过了100年，最高边际税率40%。欧洲国家中，法国最高边际税率45%，英国最高40%，荷兰最高40%（1598年荷兰开征遗产税，为全球之先）。亚洲国家中，日本遗产税最高达55%，韩国最高50%。<sup>②</sup>

七成的高净值人群在本次调研中认为，中国的遗产、赠与相关税收政策可能在10年内出台。

② 陈明艺、李倩. 我国遗产税征税范围探讨及国际经验借鉴 [J], 税收经济研究, 2016年

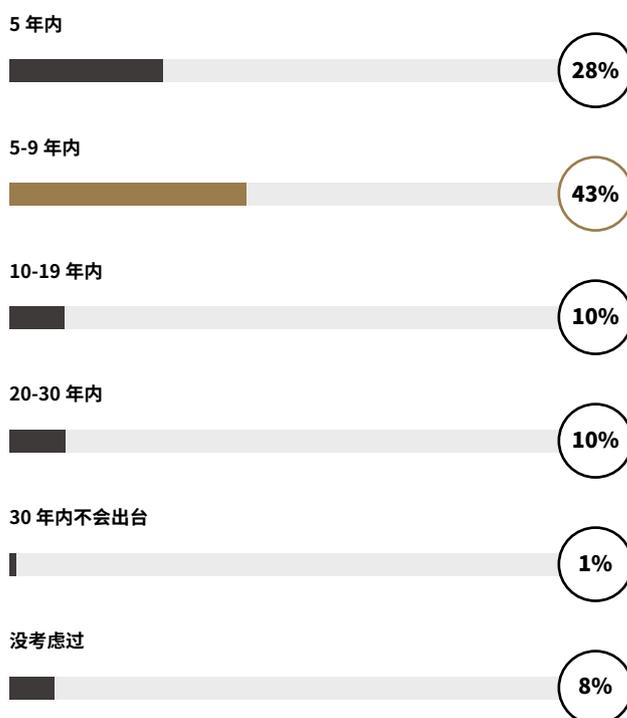
除了遗产、赠与相关税收政策，高净值人群普遍拥有一定价值和数量的房产，约三成表示会特别关注房地产税。

2021年10月23日，第十三届全国人民代表大会常务委员会第三十一次会议通过“国务院在部分地区开展房地产税改革试点工作的决定”。目前，上海和重庆是房产税改革试点城市。上海市规定对上海居民家庭新购第二套及以上住房和非上海居民家庭的新购住房征收房产税，税率因房价高低分别暂定为0.6%和0.4%。重庆根据个人拥有房屋套数或面积的不同，制定并征收不同税率房产税的累进征税方式，采用了“套数越多、面积越大”——税率逐级提高的累进计税方式。

2022年3月，财政部有关负责人表示，房地产税改革试点依照全国人大常委会的授权进行，综合考虑各方面的情况，2022年内不具备扩大房地产税改革试点城市的条件。

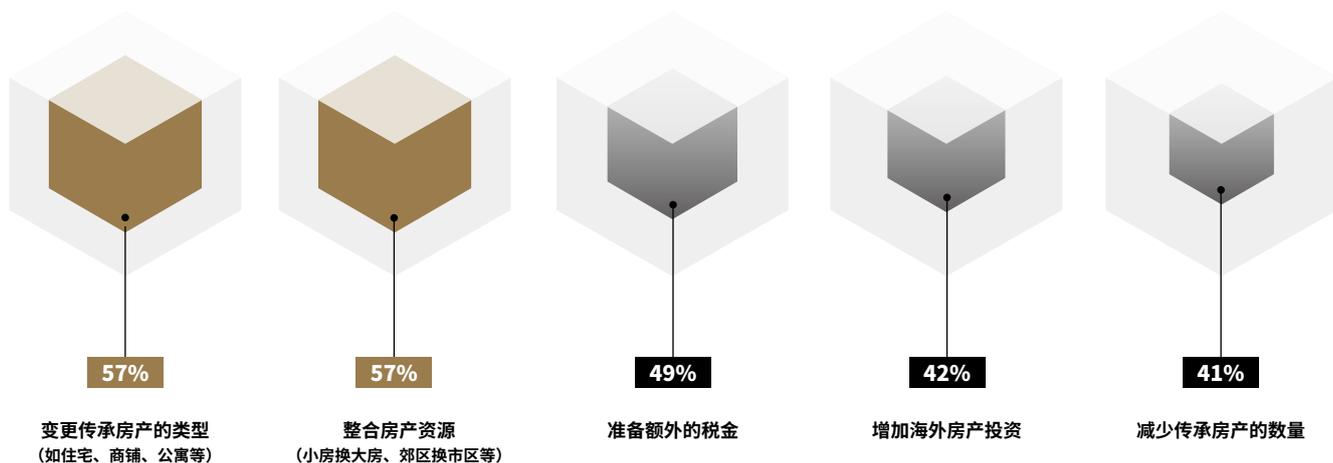
关于房地产税对高净值人群可能造成的影响，“变更传承房产的类型”、“整合房产资源”、“准备额外的税金”、“增加海外房产投资”、“减少传承房产的数量”的获选率均在40%到60%之间，尚未呈现出特别明显的偏好指向，反映出高净值人群会根据政策的变动及自身的实际情况，做出各自有针对性的方案部署。

### ◆ 认为中国的遗产、赠与相关税收政策可能多久出台



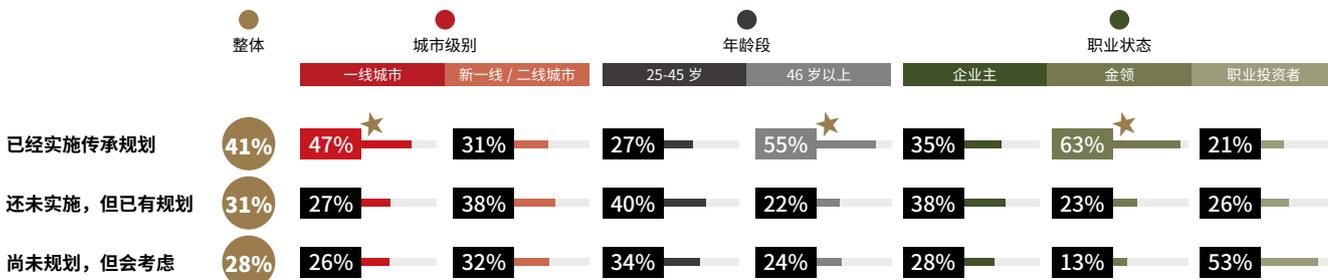
数据来源：中信保诚人寿「传家」·胡润百富2022中国高净值人群家族传承报告

### ◆ 房地产税可能对高净值人群产生的影响



数据来源：中信保诚人寿「传家」·胡润百富2022中国高净值人群家族传承报告

### ◆ 家族传承规划的状态 (已经考虑过或打算考虑传承事宜的人)



数据来源：中信保诚人寿「传家」· 胡润百富 2022 中国高净值人群家族传承报告

## 2.2 关于家族传承的需求

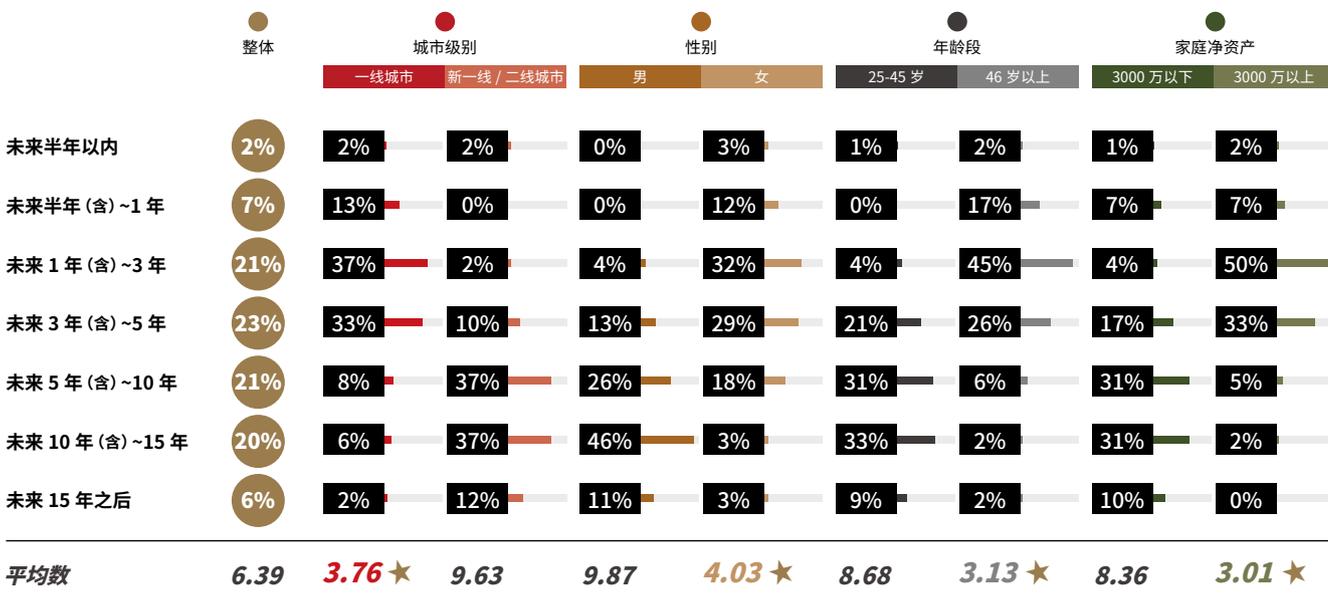
家族财富的传承方式主要有遗嘱、赠与、保险、信托、家族基金会等。本次调研中，仅 3.4% 的高净值人群表示他们不会考虑家族传承事宜。对于已经考虑过或打算考虑家族传承事宜的高净值人群，有四成已经实施了规划。

根据商业进化理论，发达地区作为超级节点拥有更强的资源吸引力，人口密度相对更高，其交易和沟通的网络密度也相应更大，人与人之间的先进思想交流更为充分，故

而此次调研中，一线城市已经实施传承规划者的比例更高 (47%)。此外，46 岁以上群体 (55%) 和金领一族 (63%) 更多已经实施了传承规划。

对于尚未规划传承事宜的人群来说，他们平均会在 6 年后开始传承的规划。对于一线城市 (3.76 年后)、女性 (4.03 年后)、46 岁以上 (3.13 年后)、3000 万家庭净资产以上 (3.01 年后) 的人，开始着手规划的意愿相对更为强烈。

### ◆ 何时会开始传承规划 (尚未规划者)



数据来源：中信保诚人寿「传家」· 胡润百富 2022 中国高净值人群家族传承报告

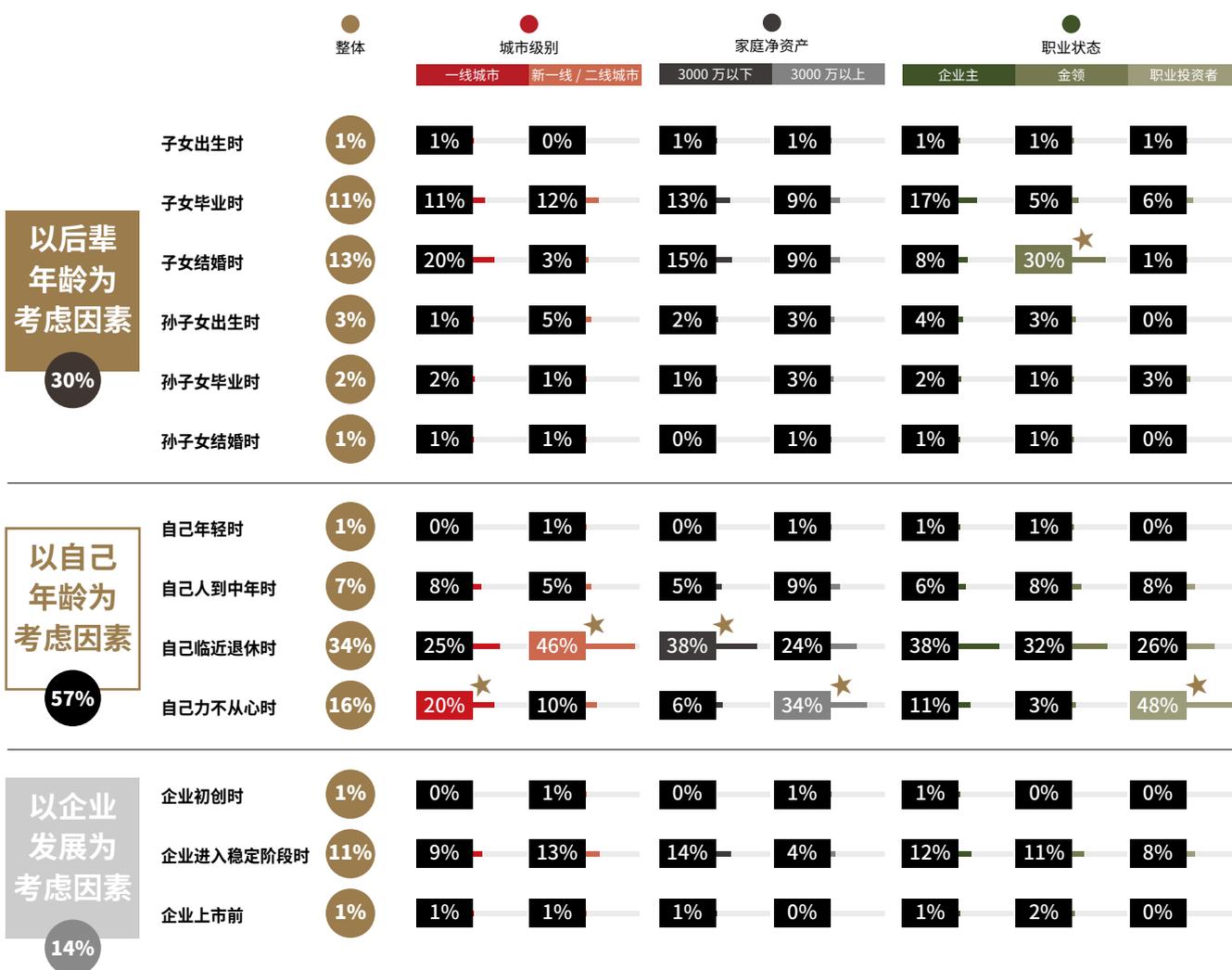
关于推进家族传承事宜的合适契机，大多数高净值人群是以自己的年龄为主要考虑因素（57%），其次是以后辈年龄为考虑因素（30%），以企业发展进程为考虑因素的占14%。在所有传承契机中，最多人把自己临近退休的时间点作为推进传承事宜的合适契机（34%），自己力不从心时（16%）和子女结婚时（13%）也是相对重要的时间节点。平均而言，中国高净值人群推进传承事宜的平均年龄为54.1岁。

分人群看，新一线和二线城市<sup>①</sup>的高净

值人群更倾向于在临近退休时推进传承事宜（46%），支撑到力不从心才开始传承的人仅10%，而一线城市的该数字为20%。不同净资产的家庭也呈现出类似的区别，3000万以上净资产的家庭更倾向于在自己力不从心时开始传承事宜（34%），而3000万以下净资产的家庭更倾向于在自己临近退休时开始传承事宜（38%）。分职业看，职业投资者更倾向于在自己力不从心时开始推进传承事宜（48%），而金领的规划时间平均更早，他们中有高达30%倾向于在子女结婚时即开始传承事宜。

① 2022年的新一线城市和二线城市有：成都、杭州、重庆、西安、苏州、武汉、南京、天津、郑州、长沙、东莞、佛山、宁波、青岛、沈阳、合肥、昆明、无锡、厦门、济南、福州、温州、大连、哈尔滨、长春、泉州、石家庄、南宁、金华、贵阳、南昌、常州、嘉兴、珠海、南通、惠州、太原、中山、徐州、绍兴、台州、烟台、兰州、潍坊、临沂

### ◆ 高净值人群推进家族传承事宜的合适契机



数据来源：中信保诚人寿「传家」·胡润百富2022中国高净值人群家族传承报告

“  
高净值人群在传承过程中对确定性的追求无疑反映出了人性中的底层逻辑

对于家族传承的手段与工具，中国高净值人群最期待的效果是可以“指定受益人从而避免纠纷”（46%）、“资产稳健保值”（42%）、“体现传承准则与约束条件”（38%）。对纠纷的规避、对稳健的预期、对准则与约束的秉持，都反映出家族传承的过程中，确定性对高净值人群极高的重要性。

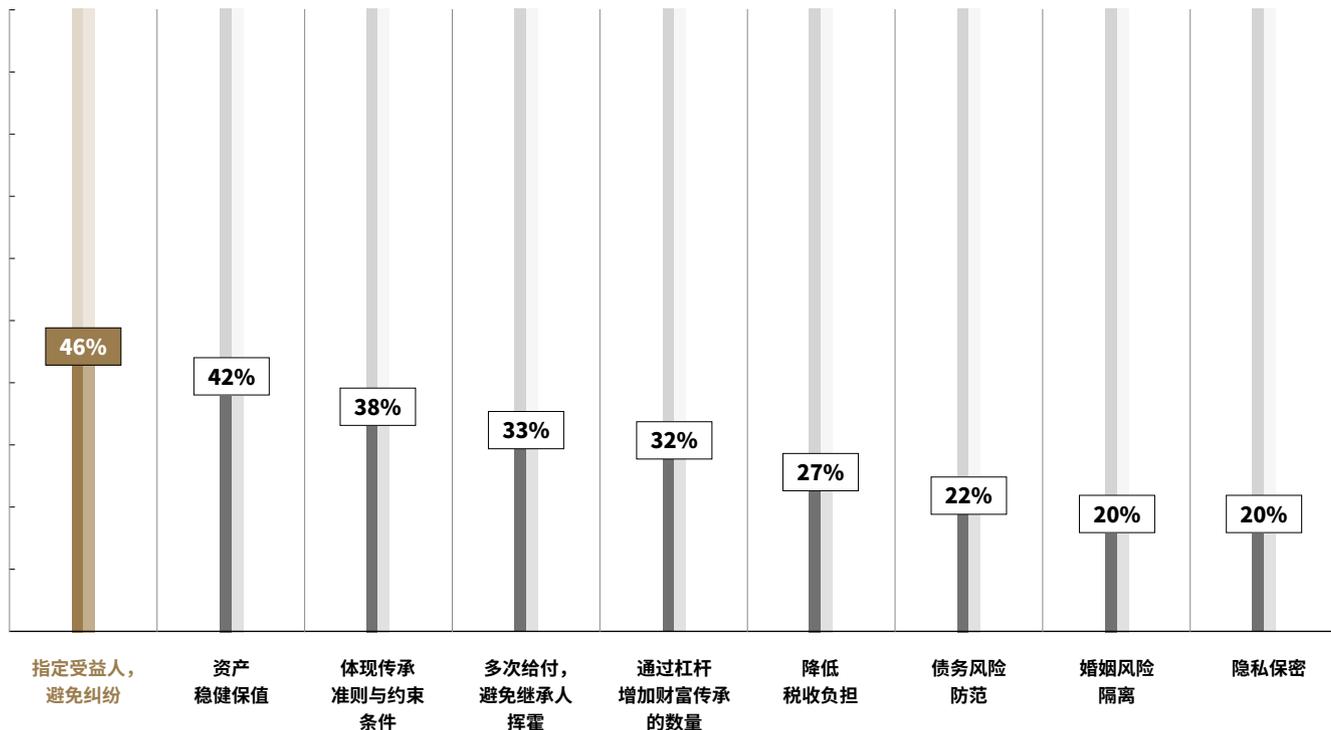
尤瓦尔·赫拉利在《人类简史》中认为，农业革命是史上最大的骗局。这场所谓的革命，让人类开始依赖某些特定的食物，被特定的物种反向奴役，并且带来一系列不良后果：相比采集狩猎时代，农业时代的人类食谱单一、脑容量缩小、儿童死亡率上升，同时出现了比过去更多暴力犯罪和各种慢性疾病的滋生。

虽然农业时代早期的生活品质不如采集

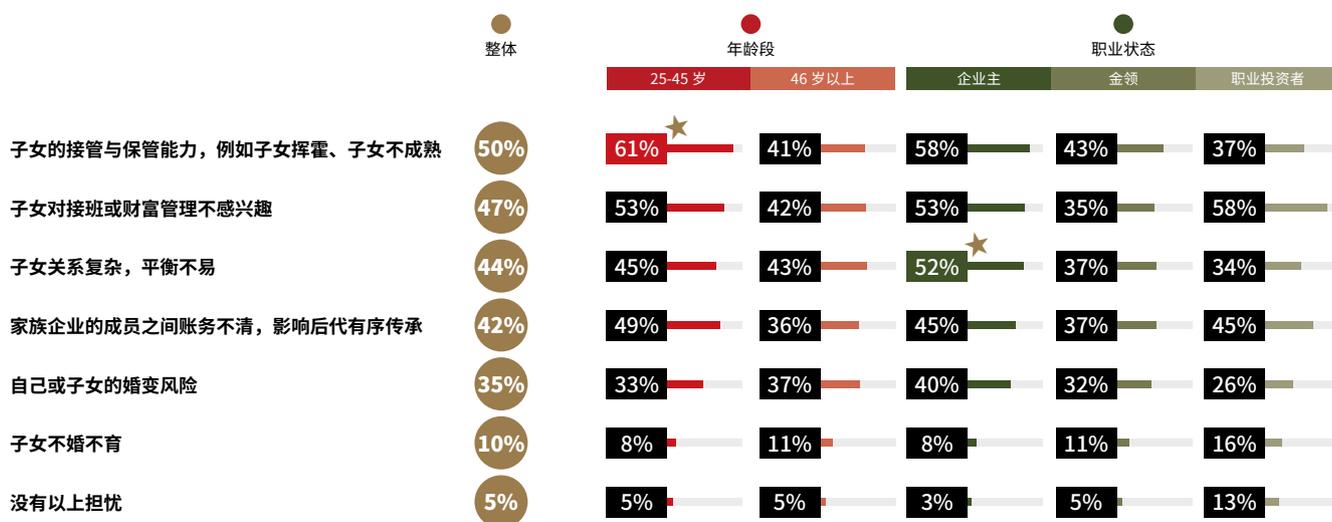
狩猎社会时代，但人类还是愿意停留在农业社会而不退回至采集狩猎社会，赫拉利在书中并未给出充分的解释。胡润百富认为，其中一个关键原因，是农业社会给人类在食物、住所等方面提供了更强的确定性。人类社会大多数的决策者，在与仅具可能性的结果相对照时，往往会对确定性结果投以较大的权重，而对可能性结果投以较低的权重甚至风险厌恶。因此，高净值人群在传承过程中对确定性的追求无疑反映出了人性中的底层逻辑。

每个高净值家庭都是一套有机系统。德内拉·梅多思在《系统之美》中写道，系统大都具备自组织能力，这种能力可以使自身结构更为复杂化，从而产生新的行为模式。这种复杂化的结果在家族传承的语境下，也可能成为高净值人群担忧的对象。

◆ 高净值人群希望通过传承达到的效果



### ◆ 关于家族传承，高净值人群对家庭内部因素的担忧

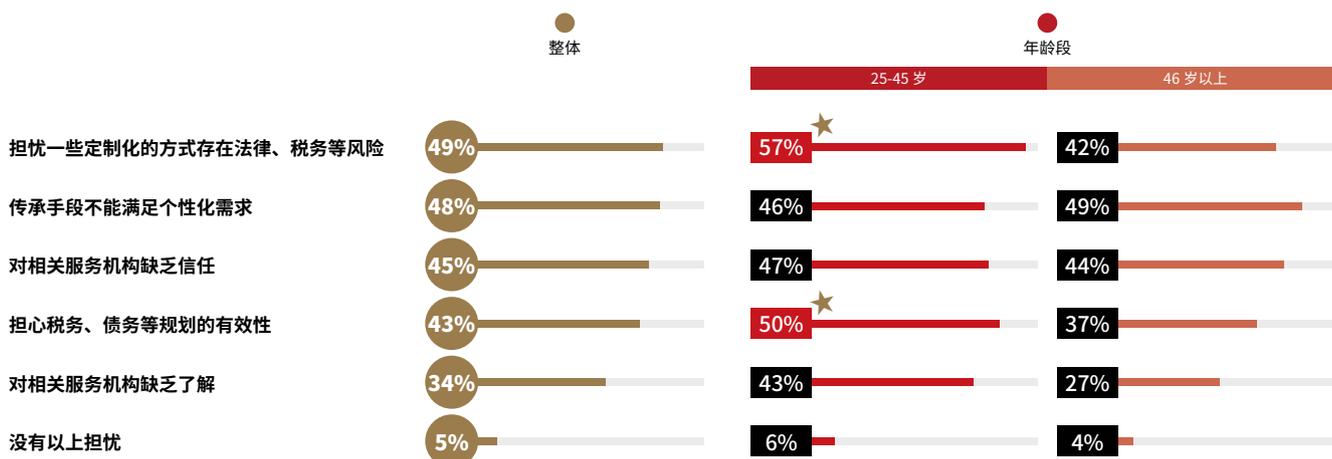


数据来源：中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2022 中国高净值人群家族传承报告

关于家族传承，95% 的高净值人群对家庭内部因素存在担忧。最大的担忧来自于子女的财富接管与保管能力（50%），例如子女对财富的挥霍、子女的心智不成熟等等。另外，子女对接班或财富管理不感兴趣（47%）、子女关系复杂而造成的平衡不易（44%）也是比较大的担忧因素。45 岁以下年轻高净值人群，他们的孩子年龄相对更小，因此更加担忧子女的能力问题（61%），企业家则更加担心因子女关系复杂而带来的平衡不易（52%）。

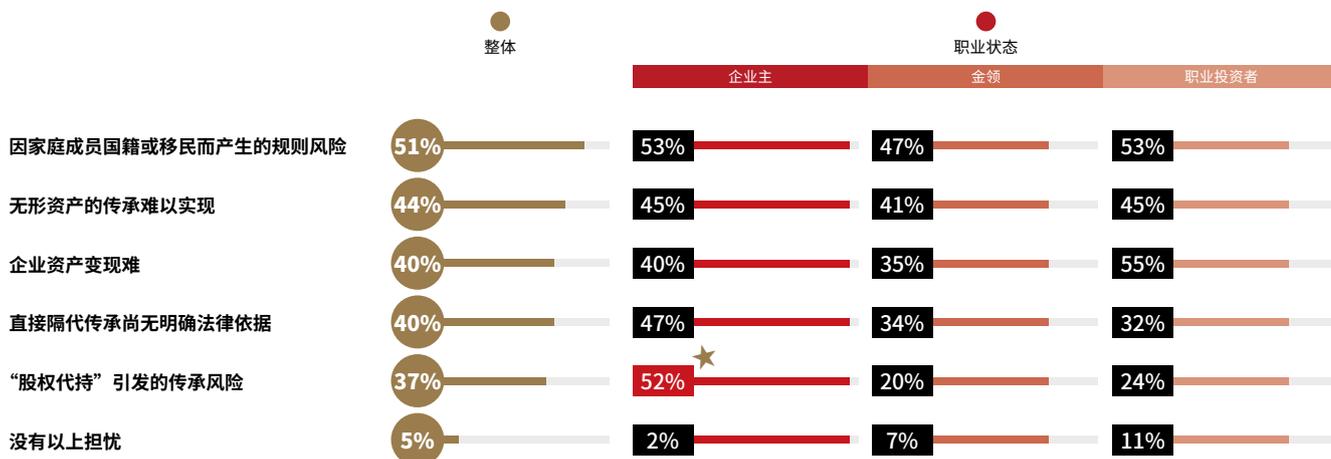
关于传承机构和工具，高净值人群的忧虑指向相对均衡。对定制化方式带来的法律、税务等风险的担忧（49%）、传承手段不能满足个性化需求（48%）、对相关服务机构缺乏信任（45%）、担心税务 / 债务等规划的有效性（43%）都在四成以上，反映出高净值人群对传承机构及工具较高的要求。相对而言，45 岁以下高净值人群对税务等规划的风险（57%）和有效性（50%）的担忧更甚。

### ◆ 高净值人群对传承机构和工具的担忧



数据来源：中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2022 中国高净值人群家族传承报告

### ◆ 高净值人群对传承相关的客观条件的担忧



数据来源：中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2022 中国高净值人群家族传承报告

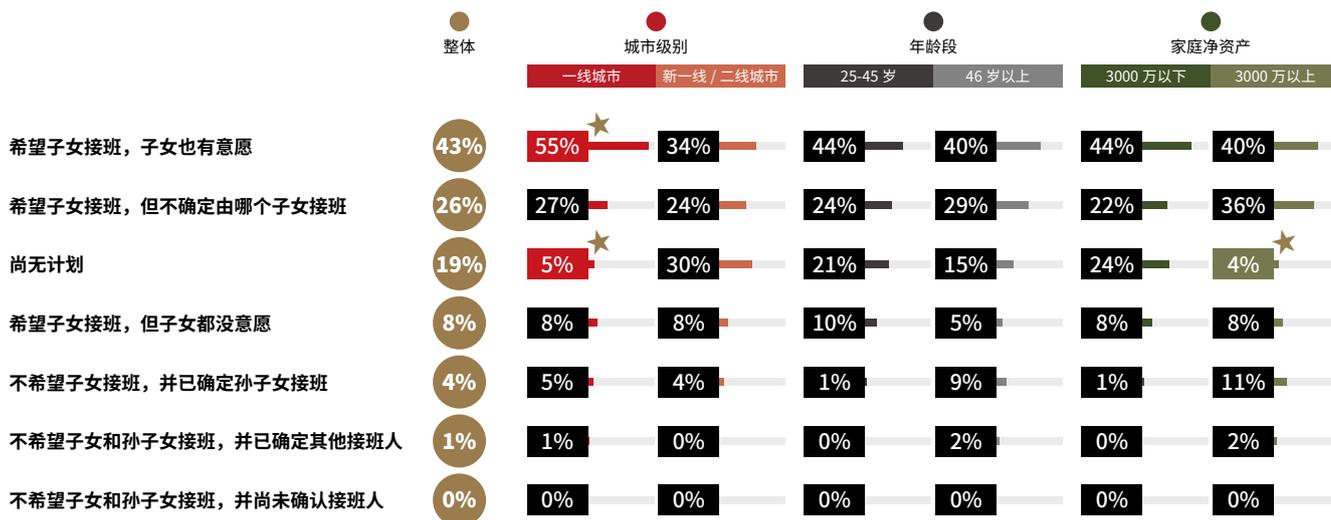
关于家族传承相关的客观条件，因家庭成员国籍或移民而产生的规则风险（51%）最受关注。另外，无形资产的传承难以实现（44%）也是提及较多的方面。对“股权代持”引发的传承风险的担忧约 37%，这一点最主要集中在企业家（52%）。

中国的高净值人群约一半是企业家。家族企业的传承不仅关乎家族企业的管理权、治理权与控制权，这些现实的挑战已经构成了家族稳定、家族企业发展的路障，尤其是在家族领袖逐渐退出历史舞台之后，企业家族的治理机制与分配机制的不

完善容易使原本的潜在挑战转化为风险爆发点，最终导致传承的举步维艰，如新鸿基的家业纠纷最后演化为亲人之间的权力之争，不仅导致家族内耗严重，也对公司的市场价值和发展产生了极大负面影响。

几乎所有企业家都希望由子女或孙子女接班，近八成的企业家明确希望由子女接班，有七成的企业家已经基本确定由子女接班，大多数被指定接班的子女也表现出接班的意愿。而仍有两成的企业家目前还没有确定接班计划。

### ◆ 企业家对企业下一代接班人的计划



数据来源：中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2022 中国高净值人群家族传承报告

分人群看，一线城市的企业家希望子女接班、同时子女也有意愿的比例较高（55%），另外，一线城市的企业家对“预则立，不预则废”的实践较为透彻，仅5%目前尚未思考企业接班计划。类似的情况也发生在不同净资产的家庭，3000万以上净资产的企业家规划接班的意识更强，他们中仅4%还未思考企业接班计划。一部分46岁以上企业家已经拥有了孙辈，这便为有能力的孙辈直接继承企业打下了基础，因此大部分确定由孙子女接班的企业家，其年龄在46岁以上（占90%）。

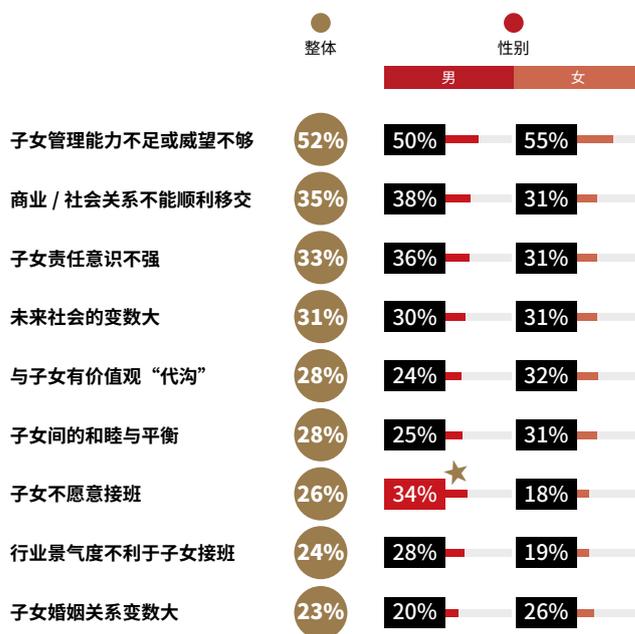
对企业的下一代接班人，企业家最大的担忧是子女管理能力不足或威望不够（52%），能力关乎战略战术的制定和执行，威望关乎企业内部向心力和结构性，这些将会在交接过程中对企业绩效和内部组织关系产生一定的影响，因而受到企业家的重点关注。另外，商业/社会关系不能顺利移交（35%），子女责任意识不强（33%）也是较多企业家担忧的方面。值得注意的是，在子女不愿意接班这件事上，男性企业家的担忧较为明显（34%:18%），可能是由于男性企业家相对强势的风格，在价值观层面与子女更易产生激烈的冲突，因而可能降低子女的接班意愿。

关于传承的代际数量，无论是物质财富还是声名及无形财富，大多数高净值人群都希望可以尽可能传承给更多代的人。区别在于，他们对于声名及无形财富的传承代数更为看重（66%:57%），也就是说，高净值人群更在意自己的精神力量可以得到长久的传统。

《道德经》中说：“死而不亡者寿”。死是肉身的逝去，亡则是肉身与名声彻底的消失。肉身的延续不过百年，而名声却可以通过个人努力延续更长的时间，因此也就成为了高净值人群比较看重的方面，他们希望自身作为优秀的个体可以跨越时间，长存在后人的意识空间。杨懋春在《中国的家族主义与国民性格》中也提到：“中国的祖先崇拜与其说是建立在对来世的信仰之上，不如说是建立在对族类不朽的信仰之上。当一个中国人临死的时候，他并不是靠相信还有来生而得到安慰，而是相信他的子孙孙都将记住他、思念他、热爱他，直到永远。”

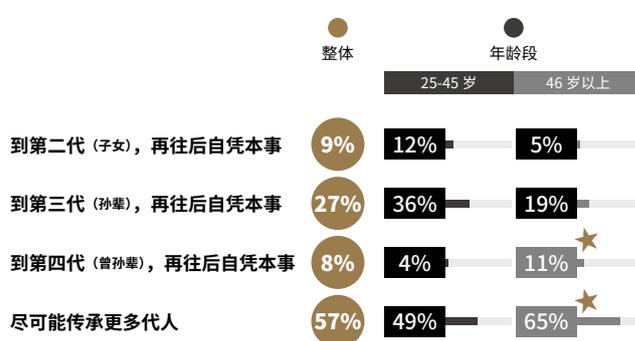
从年龄段来看，46岁以上高净值人群对于传承代数的期待更强，可能是由于子女和孙辈的诞生赋予了他们更强的传承意识，他们对于传承到第四代及以上的意愿明显高于45岁以下的年轻群体。

### ◆ 企业家对企业下一代接班人的担忧



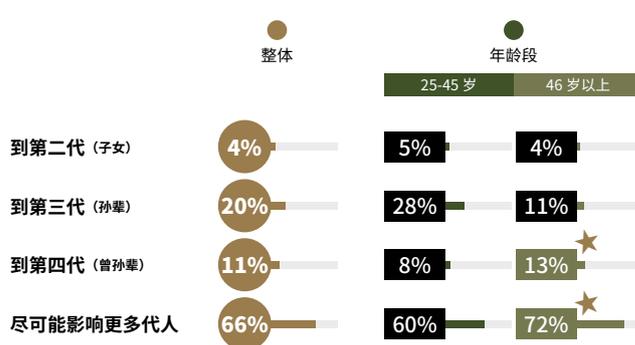
数据来源：中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2022 中国高净值人群家族传承报告

### ◆ 高净值人群希望物质财富持续到第几代



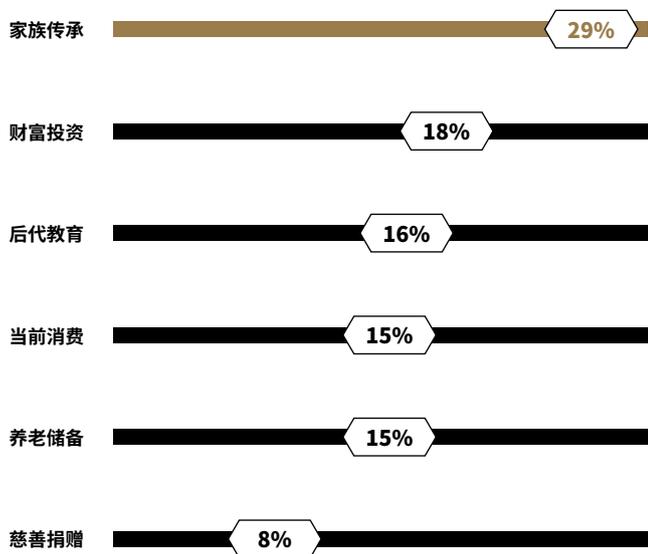
数据来源：中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2022 中国高净值人群家族传承报告

### ◆ 高净值人群希望声名及无形财富影响到第几代



数据来源：中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2022 中国高净值人群家族传承报告

### ◆ 高净值人群家庭财富的用途分配比例



数据来源：中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2022 中国高净值人群家族传承报告

### 2.3 关于家族传承的行动

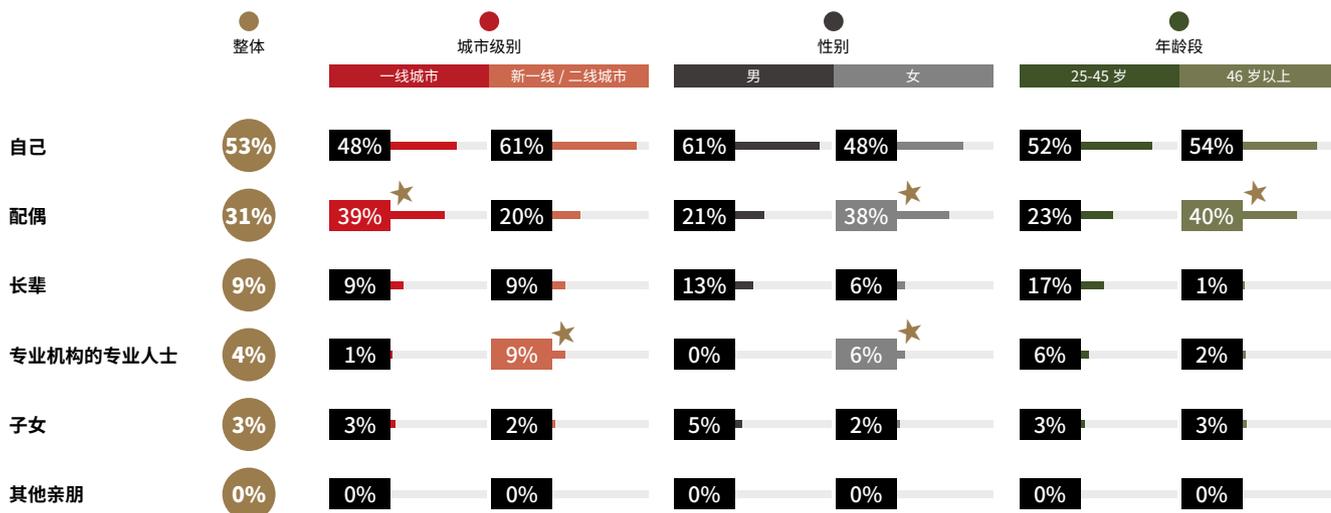
高净值人群对于目前的家庭财富，分配比例最高的是家族传承，占比约 30%；财富投资、后代教育、当前消费、养老储备的比例较为接近，均在 15%-18% 之间；慈善捐赠的投入比例约 8%。

高净值人群在进行家族传承安排时，对决策影响力最大的是自己（53%），接下来是配偶（31%）。一线城市（39%）、女性（38%）、46 岁以上（40%）的高净值人群更加尊重配偶的想法和意愿。对于专业机构的专业人士，新一线及二线城市（9%）、女性（6%）表现出了相对更高的信赖。

对于当前已经实施了财富传承规划的高净值人群，无论是认可程度还是实施情况，他们依然把遗嘱视为最常规的传承工具。对于各类工具的分配比例，高净值人群平均也将更多的配额给到遗嘱（40%）。有一半人将终身寿险或年金险视为可靠的财富传承工具，约四成将购买保险作为传承的实际手段，有 13% 将保险视为更值得信赖的传承工具。

分人群看，45 岁以下人群在传承规划方面的紧迫度相对较低，因此短期内法定继承对他们的作

### ◆ 关于家族传承安排的决策有影响力的人



数据来源：中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2022 中国高净值人群家族传承报告

### ◆ 高净值人群认可与实施的传承工具



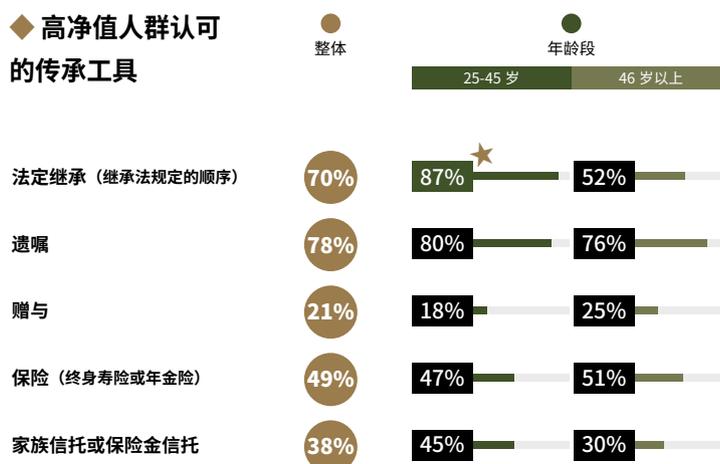
数据来源：中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2022 中国高净值人群家族传承报告

用力更大（认可度 87%）。对于保险，3000 万以上家庭净资产人群以及企业主的认可度（分别为 58% 和 53%）和实施率（分别为 52% 和 46%）更高，体现出他们对保险在传承方面的作用有着更加深刻的认识。

根据中信保诚人寿「传家」观察，63% 的高净值家庭投保终身寿时选择 20 年缴费期，近半数高净值家庭将终身寿投保保额设定为被保险人年收入的 5 倍。<sup>①</sup>

① 数据来源：根据截止 2022 年 9 月的中信保诚人寿终身寿险客户情况

### ◆ 高净值人群认可的传承工具



数据来源：中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2022 中国高净值人群家族传承报告



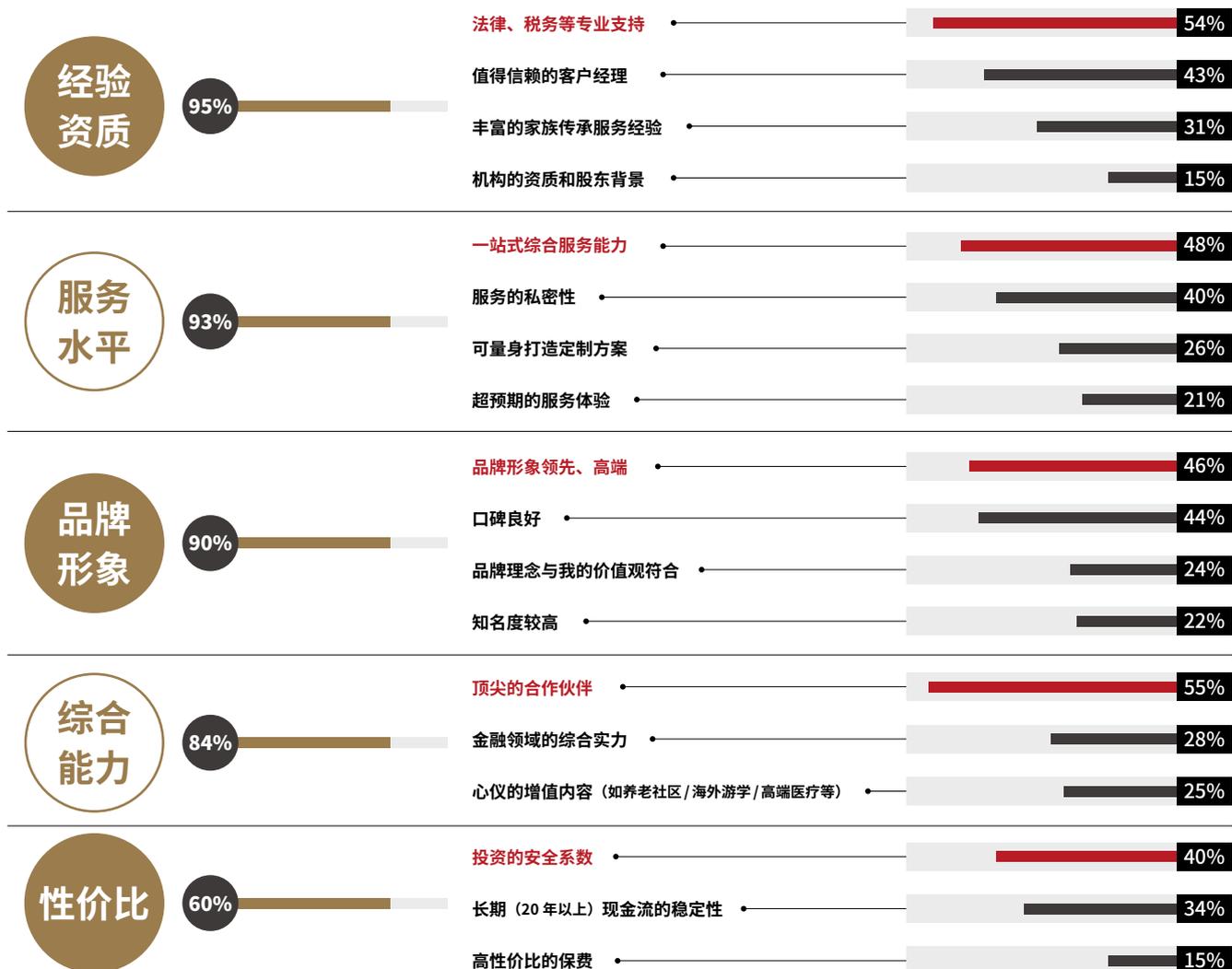
“  
经验资质、服务水平、  
品牌形象是高净值  
人群非常看重的方面  
”

在选择保险公司的过程中，高净值人群对保险公司也提出了相应的要求。综合来看，经验资质、服务水平、品牌形象是非常重要的方面，高净值客户对这些方面的关注度均超过 90%。分人群看，男性（100%）、45 岁以下（98%）、家庭净资产 3000 万以下高净值人群（98%）对品牌形象更为关注，良好的品牌形象有助于打消他们对信息不对称和

信用不传递的担忧。

关于选择保险公司的具体因素，“顶尖的合作伙伴”（55%）所带来的信任感、“法律、税务等专业支持”（54%）所带来的超值感、“一站式综合服务能力”（48%）所带来的便捷感、“品牌形象领先、高端”（46%）所带来的尊贵感、“口碑良好”（44%）所带来的安心感是高净值人群最关注的考虑因素。

◆ 高净值人群选择保险公司时最看重的因素



数据来源：中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2022 中国高净值人群家族传承报告

当论及对各类传承工具的满意度，高净值人群普遍给出了中立性的评价，除了赠与的满意度较低（6.87分，10分制）以外，他们对其他传承工具的评价均在7到8分之间，一方面是由于传承工具的落实有效性难以得到检验，另一方面也说明高净值人群对各类传承工具抱有更高的期待。

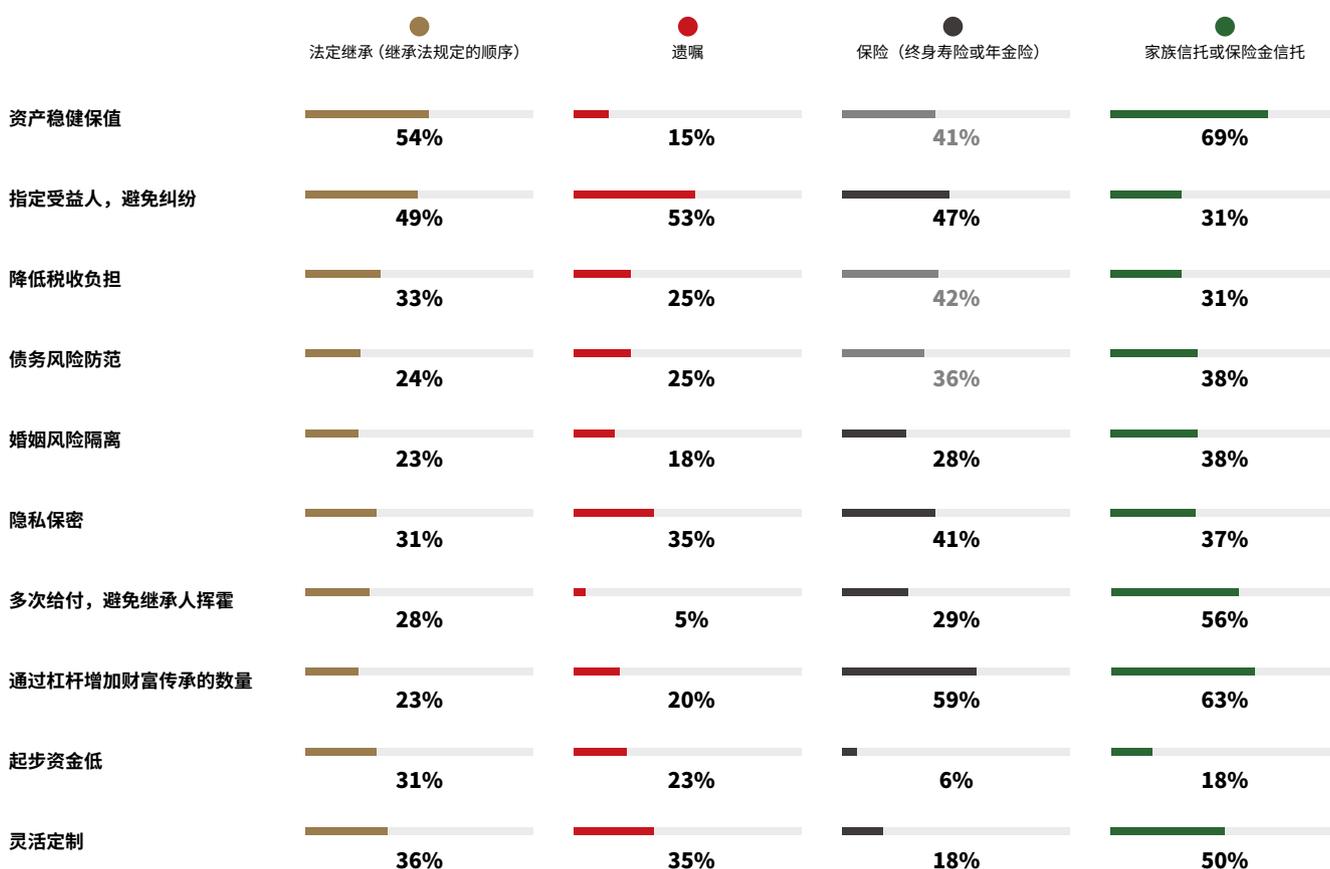
对于影响满意度的因素，高净值人群也对各个传承工具给出了不同的评价。相对而言，高净值人群认为信托产品的优势在于稳健性（69%）、可通过多次给付避免继承人挥霍（56%）、灵活性（50%）；遗嘱的相对优势是可以更好地指定受益人从而避免纠纷（53%）；法定继承的相对优势是起步资金低（31%）；保险的相对优势则是可以降低税收负担（42%）、隐私保密（41%）和债务风险防范（36%）。但是，高净值人群对保险的保险金分期领取也能实现“多次给付，避免继承人挥霍”的功能缺乏了解，故调研中较少提及。

### ◆ 高净值人群对各类传承工具的满意度（10分制）



数据来源：中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2022 中国高净值人群家族传承报告

### ◆ 高净值人群对各类传承工具的满意因素



数据来源：中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2022 中国高净值人群家族传承报告



图片来源：Getty Images

高净值人群目前对于保险金信托的认识还比较有限（认识了解程度平均 7.58 分，10 分制）。

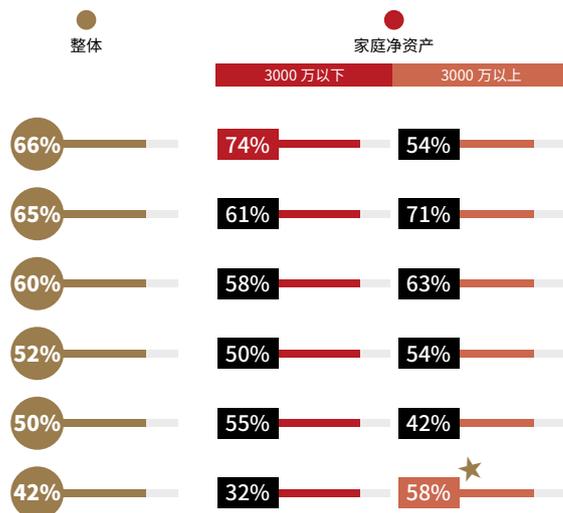
对于有一定了解的高净值人群，他们最期待可以让信托财产分次、有条件地在受益人不同人生阶段助力其幸福一生；同时，在自己百年之后，他们希望继续实现多代家族传承规划，荫泽子孙，富过三代；另外，他们也关注以获

取信托财产为鞭策，对受益人起到长久的教育或约束作用。因此，保险金信托的条件设置功能（66%）、多代传承功能（65%）、正向激励功能（60%）是中国高净值人群最关注的保险金信托的优势。

分人群看，3000 万以上家庭净资产的人群也非常关注保险金信托的杠杆效用（58%），他们希望利用保险的杠杆

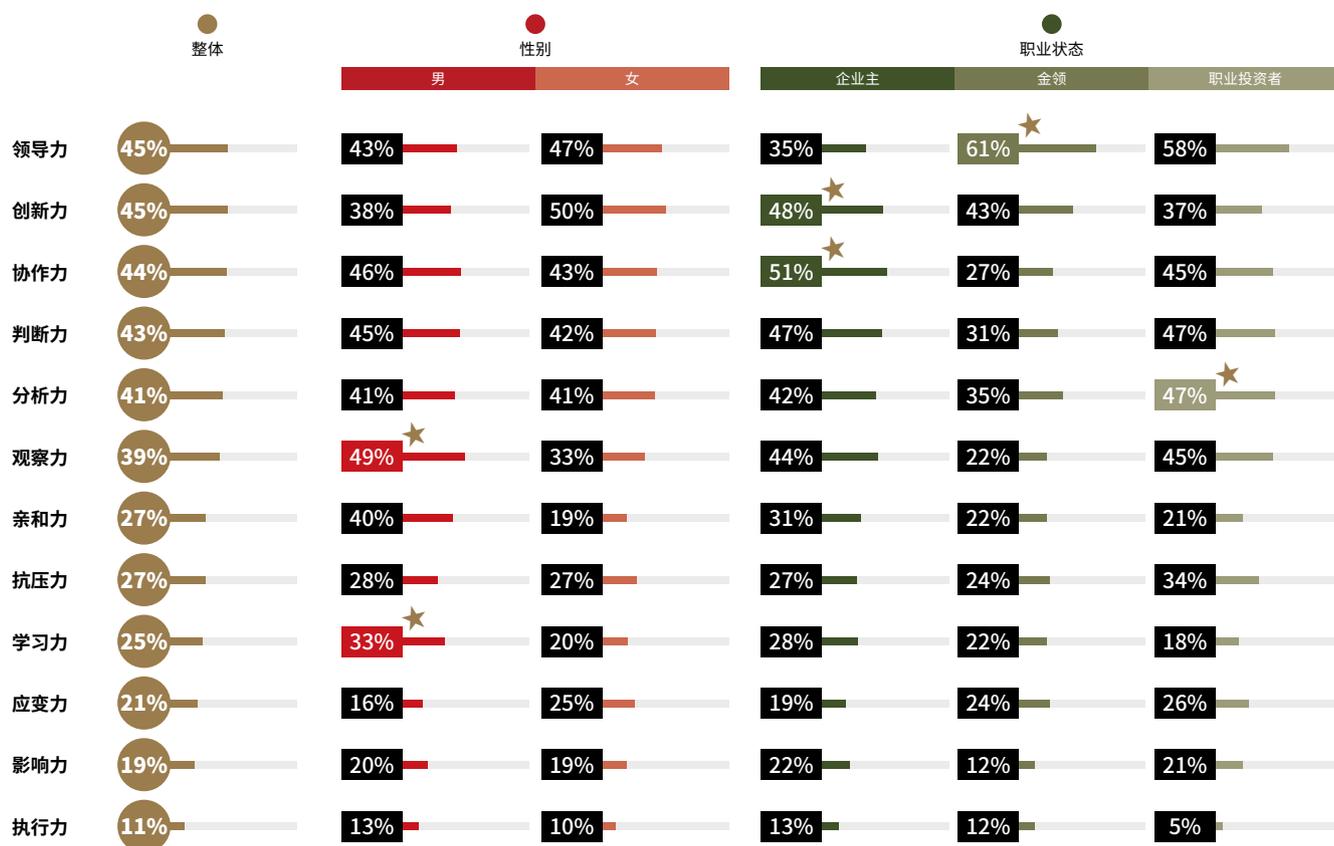
### ◆ 高净值人群最看重保险金信托的优势

- 设置条件** 让信托财产分次、有条件地在受益人不同人生阶段助力其幸福一生
- 多代传承** 在委托人百年之后，仍能实现多代家族传承规划，荫泽子孙，富过三代
- 正向激励** 以获取信托财产为鞭策，对受益人起到长久的教育或约束作用
- 如愿指定** 在父母、配偶、子女之外更大范围内指定受益人，包括未出世受益人
- 财富保护** 让财富真正归属受益人本人
- 杠杆效用** 利用保险杠杆效用，分次投入资金，享受尊贵家族传承规划服务



数据来源：中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2022 中国高净值人群家族传承报告

◆ 高净值人群认为对孩子发展最为重要的能力



数据来源：中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2022 中国高净值人群家族传承报告

效用，分次投入资金，享受尊贵家族传承规划服务。

除了物质财富的传承，精神财富和社会财富的传承也对家庭具有深远影响。尤其前文已经阐述，对于高净值人群来说，家族精神永续的重要性更甚于物质财富。

2016年习近平总书记在会见第一届全国文明家庭代表时指出：“广大家庭都要重言传、重身教，教知识、育品德，帮助孩子扣好人生的第一粒扣子，迈好人生的第一个台阶。”

古语有云：“遗财为下，遗业为中，遗人为上”。培养好下一代的能力和品格，“授之以渔”才是家族财富永远不会消失的

护城河，这也是个人财富增长平缓前需要找到的第二增长曲线。

关于孩子发展过程中最重要的能力，高净值人群最为关心的五项是领导力（45%）、创新力（45%）、协作力（44%）、判断力（43%）和分析力（41%）。男性相对而言更加看重培养孩子的观察力（49%）和学习力（33%）。不同职业的人群对孩子各种能力的关注要点也与他们自身的职业有着一定的对应关系，企业家更加关注孩子可以发展出协作力（51%）和创新力（48%），金领格外看重领导力（61%），而职业投资者比较看重孩子的分析能力（47%）。

“

**培养好下一代的能力和品格，“授之以渔”才是家族财富永远不会消失的护城河**

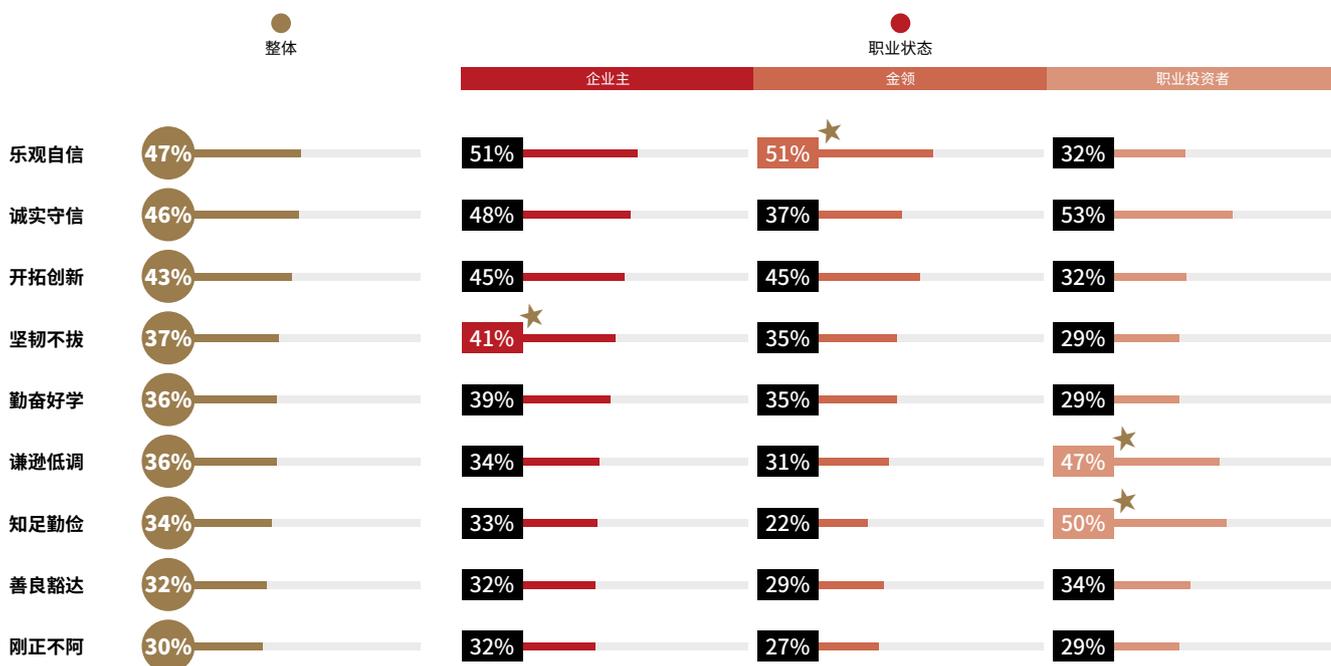
”

在孩子的品格培养方面，高净值人群最为关注的是乐观自信（47%）、诚实守信（46%）和开拓创新（43%）。相对而言，金领特别关注乐观自信（51%），企业主也比较关注坚韧不拔（41%），而职业投资者对于孩子的知足勤俭（50%）

和谦逊低调（47%）非常关注。

关于丰富孩子精神财富的手段，高净值人群最常用的是“带孩子旅游、拓展眼界”（52%），同时“带孩子参加活动、展览”（45%）、“给孩子提供工作、历练的机

### ◆ 高净值人群培养孩子时最关注的品格



数据来源：中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2022 中国高净值人群家族传承报告

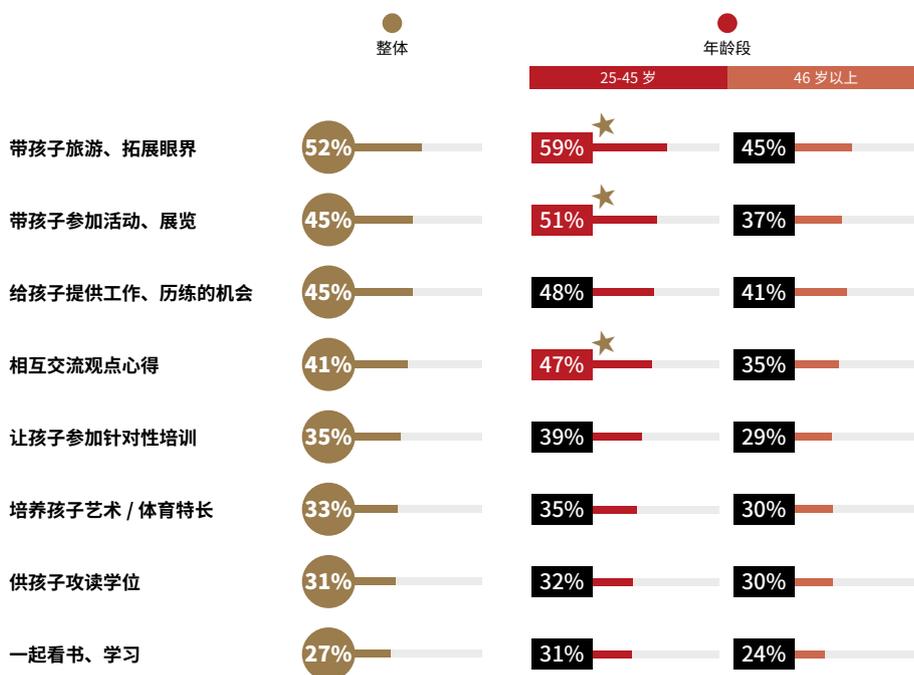


图片来源：Getty Images

会”(45%)、“相互交流观点心得”(41%)的青睐度也较高。其中,45岁以下高净值人群更加重视言传身教、共同经历的教育方式,例如“带孩子旅游、拓展眼界”(59%)、“带孩子参加活动、展览”(51%)、“相互交流观点心得”(47%)。

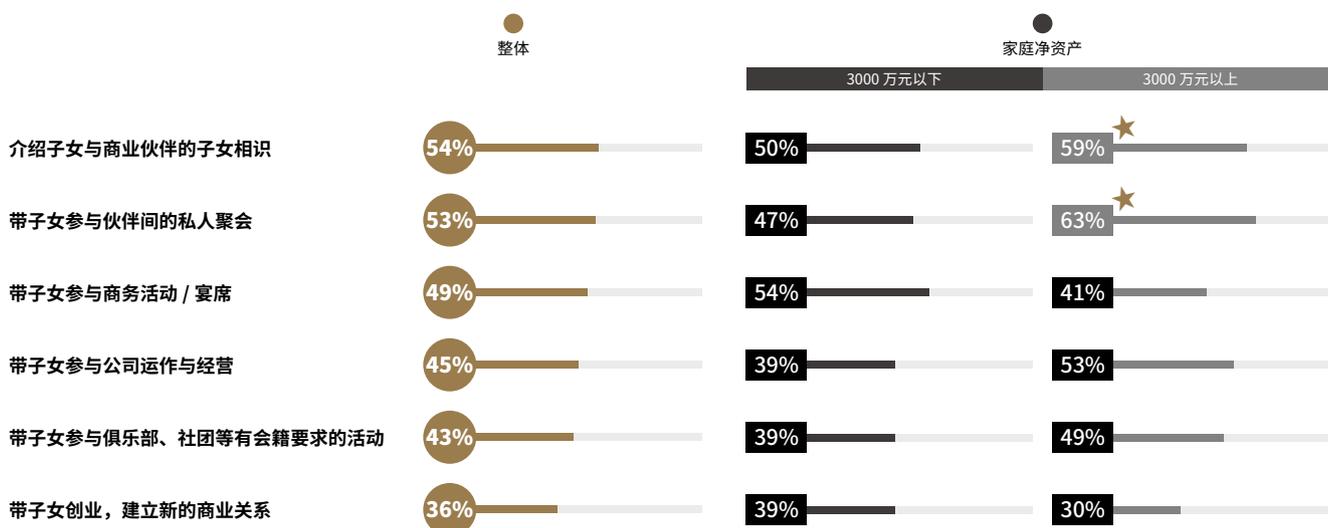
人脉关系是高净值人群最关注的社会财富。对于人脉关系的传承,高净值人群常常会“介绍子女与商业伙伴的子女相识”(54%),以及“带子女参与伙伴间的私人聚会”(53%)。相对而言,3000万以上家庭净资产的人群会更加关注这两项。

### ◆ 高净值人群增加孩子精神财富的手段



数据来源: 中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2022 中国高净值人群家族传承报告

### ◆ 高净值人群人脉关系的传承方式



数据来源: 中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2022 中国高净值人群家族传承报告

## 2.4 家族传承的专家视点

### 岳庆平： 从历史看 家族文化传承



岳庆平

北京大学历史学系教授、  
博士生导师

家族传承是对家族内部的物质财富、精神财富、社会财富进行传授和继承、发扬与发展的过程。当前，中国高净值的企业家和投资者，对精神财富的传承重视度，明显高于对物质财富与社会财富的传承重视度。以下我从历史的视角，从十个方面来谈一下家族文化传承。

一是厚德载物的博大精深。厚德载物的基本含义是深厚的道德可以承载物质财富，引申含义是深厚的道德可以承载高贵地位、权力权利、健康快乐和美满幸福，深厚的道德还可以化解先天不足、错误罪过、厄运逆境和祖先余殃。中国古人还有一种说法是“德不配财或德不配位，必有灾殃”。所以每人都要不断积累个人品德、家庭美德、职业道德和社会公德。

二是祖先崇拜是底层逻辑。祖先崇拜主要是由儒家提倡和强调的，认为“万物本乎天，人本乎祖”，从而将本家族的祖先神化并对之祭拜，具有本族认同性和异族排斥性，所以祖先崇拜是中国家族文化传承的底层逻辑。祖先崇拜除了祭祀祖先外，还包括向祖先认同，这是家族主义在起作用，因为祖先已成为家族的代表或象征。祖先能否成为子孙的认同对象，既靠祖先活着时所作所为是否正确和恰当，也靠子孙修族谱和讲故事为祖先的所作所为树碑立传。

三是岳飞文化的精忠报国。我是岳飞的第29世孙，岳飞家族文化传承的以精忠报国为核心的忠孝文化已经融入到我的血脉之中。岳飞家族文化传承比较好有效的原因之一是：绝大多数岳飞后裔都像“孔孟曾颜”四姓绝大多数后裔一样，始终沿用祖上传下来的行辈字，即三字姓名中的第二个字或第三个字。例如我父亲叫岳礼家，我叫岳庆平，我儿子叫岳繁宁，其中的“家”、“庆”、“繁”就是行辈字。从这个意义上看，两字姓名不利于家族文化传承。

四是曾国藩强调自我刮平。曾国藩在给弟弟曾国荃的一封信中说：“管子曰：斗斛满则人概之，人满则天概之。余谓天之概无形，仍假人手概之”。“概”指用木刮子刮平，“自概”就是自我刮平。为人处世只有经常自我刮平，才不至于被天刮平或被人刮平“而后悔之”。曾

国藩非常注重家族成员间的交流，保持着每半月与他们写一封长信的习惯，在道光 30 年至同治 10 年约 30 年的时间中，共写了近 1500 封家书。曾氏家族的物质财富、精神财富、社会财富之所以能代代传承而长盛不衰，与曾国藩等家族成员严于修身克己、善于积善积德和注重家族交流密切相关。

五是郑氏家族传承数百年。浙江浦江郑氏家族历经宋元明清四代，历时数百年，一直数代同居，同财共食，人数最多时达 3000 余人，被明太祖朱元璋赐名为“江南第一家”。有人认为，一个家族是不是世人公认的名门望族，是不是优秀和杰出的家族，并且能不能持续优秀和杰出，有四个关键因素：是否有悠久的家族历史？是否有辉煌灿烂并与时俱进的家族文化？是否一直在培养并向社会输出杰出人才？是否对国家、社会、人类的生存、和谐、进步、发展起过重要作用？

六是张氏四姐妹寿高夫贵。民国初年著名教育家张武龄一生拒不做官，也不留钱给儿女，却倾其所有家产大办学堂和公益教学。他与妻子陆英一起生育了九个孩子，其中张元和、张允和、张兆和、张充和四个女儿都是兰心蕙质，健康长寿。张氏四姐妹寿高夫贵不仅体现了张氏家族成员的智慧 and 心态，而且体现了张武龄倾其所有家产大办学堂和公益教学的善举在张氏家族传承中善报和福报。

七是避害有时比趋利重要。汉代刘向在《说苑·正谏》中提到：螳螂捕蝉，黄雀在后。当前不少企业家和投资者，如同文中的蝉、螳螂、黄雀一样，欲得前利而不顾后患。其主要原因是他们缺乏足够的文化智慧来防范化解危难，特别是面对宏观的政治和社会，更需要远见和学识。

八是明哲保身有正面意义。明哲保身一般说来说是用以表达反面意义，但有时也有正面意义，即只有真正明白了哲学道理，才能更好地保人身、保财产、保家庭、保企业。在当前这种国内外大环境都很不确定和很难预测的背景下，财富保值比财富增

“

**古董有形，传承无质，  
它看不见摸不到，却渗透到  
家族每一个后代的骨血中，  
成为家族成员之间的精神纽带，  
甚至成为他们性格乃至  
命运的一部分。**

”

值更重要，中国的企业家和投资者应适当降低盈利预期，尽量少些向三大产业大规模投资，尽量多些向信托、保险、理财、股票、银行分散投资。

九是建立亲清的政商关系。中国的企业家和投资者要高度重视政治上的安全，只有建立亲清的政商关系，政治上才能安全。只有政治上安全了，人身、财产、家庭、企业才能安全。企业家将一部分利润交给政府是天经地义的。

十是准确把握中国的国情。中国的企业家和投资者，一定要重视政治经济学或政策经济学。目前中国很多重要的经济指标，在一定程度上是国家政策调控的结果。比如经济增速、房价、股价等。

孟子说：“天下之本在国，国之本在家”，这在中国漫长的历史发展过程中留下了深深的烙印。有人认为，家族文化传承就好像古董，它历经许多人的呵护与打磨，在漫长时光中悄无声息地积淀，慢慢地这传承也如同古董一样，会裹着一层幽邃圆熟的包浆，沉静温润，散发着古老的气息。古董有形，传承无质，它看不见摸不到，却渗透到家族每一个后代的骨血中，成为家族成员之间的精神纽带，甚至成为他们性格乃至命运的一部分。

## 傅昌波： 慈善是新时代 家族传承的 必选项



傅昌波

北京师范大学社会学院教授、  
京师善财传承实验室首席专家

现在家族传承这件事在中国特别有意义，需要重新把它提起来。原因有三：一是家在任何社会是一个基本单位，从家庭到家族到宗族，总体上是以血缘为纽带，特别是家族，会有一个比较清晰的传承的脉路，以前我们关于家族传承的整套制度，包括丁口制度，即它有族谱、祠堂、族产（家族的财产）、家规、家训、族坟等。如今重提家族传承，我觉得这是中国的基本的信仰体系，也是祖先崇拜——是中国人精神寄托的所在。二是我们执政党的倡导，国家主席习近平多次提出注重家风，注重家教，注重家训，包括之前他去四川眉山的三苏祠，就提出了精神是传给自身的最大财富。所以家族传承这件事如果做好，对于构建一个文明社会是非常重要的。我认识的一位企业家捐了五千万设立了一个慈善基金会，他现在就聚焦在家风建设。从家族传承来说，每个普通人都应该建立一种正向传承的家族观——希望家族基业长青。普通人也会有他的愿望，并非说一定出身显赫，而是每一个普通人都可能成为他这个家族的一个中心者，或者一个复兴者。三是纠正对家族这个词的误解。很多人认为“家族”这个词很大，但每个人只要追溯自身，必然来自于一个家族，血脉并非自爷爷那辈才开始，必定从远古传承而来，怀有这种认知，也会明白自身肩负的责任，进而复兴家族文化，促进一个更加文明的社会建设，这就是家族传承的意义所在。

我们经历过文化的断层，但现在我们的传统文化正在逐步复兴，包括习总书记讲的“文化自信”，以及今年《中华人民共和国家庭教育促进法》的出台，对我们家族传承的意识进化起到促进作用。

改革开放以来，中国企业家的传承意识也在不断进化。比如以美的集团创始人何享健先生为代表的土生土长的这一代中国企业家，他在2017年捐出了20亿现金与1亿美金的股票，总共60亿资产来做慈善，他把慈善做成家族传承的载体。还有我接触过的一些九二派的优秀企业家，他们看得更明白，他们认为重要的是把创立的事业的社会价值传承下去，他们非常清楚的是轻易地给子女财富，实际上就是害他们。现在有相当一部分的企业家觉得

事业的传承有多种传法，可以通过职业经理人，也可以通过所有权、经营权、分配权的分离等等。

不管是企业家，还是普通人，尽管他们的传承需求不一样。但作为一个人，传承的底层逻辑是一样的，即从种群的繁衍角度来说，他都有一个绵绵不绝的朴素愿望——希望这个家庭或者家族从他这一代开始能够绿叶常新。

对于超高净值人群来说，可能会将财富社会化传承，甚至说未来有没有可能用慈善的架构来持有他们的商业，这些探索在国内都还不够或者说刚刚起步，当然这个不足是有原因的。无论从遗产相关税收政策的空白，以及相应的遗产捐赠免税的制度安排的空白，还是从境内外财富的流动的便利性不够好等来看，这些原因某种程度上也限制了他们，这说明我们鼓励高收入人群慈善的政策和制度亟待优化。

对于高净值人群来说，我觉得他们的认知需要转变，我也看到一些朋友他们焦虑的是，因为钱多了，有的时候可能也不是一件太好的事，比如：第一变成哪国的公民，第二把财富放到哪里，这些朋友折腾来折腾去，其实总还不如在家乡好。所以我特别鼓励中国的高净值人群或者准超高净值人群，他们应该在财富的安顿和传承上，结合他们家族的人力资本的培育和家族传承精神平台的打造，如果单单考虑钱，实际上效果没那么好。

从国内外的案例来看，如果创一代的奋斗成果想得到很好的传承，一定要有利他的架构安排——真正实现社会价值的最大化。比如，福耀集团董事长曹德旺投100亿兴建福耀科技大学、韦尔股份创始人虞仁荣捐资200亿筹建东方理工大学，还有几十位民营企业家捐赠千万元以上甚至几个亿成立西湖大学。目前，中国民营企业企业家将财富安排在教育这个载体上，随着时间的延长，它会越来越显现正向的社会影响力，这是一个非常好的趋势。

财富并不只是钱的事情，还应包括精神、环境、治理的秩序等，在全球化的时代背景下，大家可能会更加理性地思考自己的事业、财富的安顿。只有把拥有正向价值观的、有创新创业能力的合格的一代接班人培养起来，才能使家族得到真正地传承，而不仅仅是物质地流传。

采访花絮 对话傅昌波

**胡润百富：财富消失的原因有哪些？**

**傅昌波：**关于财富的归宿，中国民间有个说法，即财富最终为五家所有：水、火、官府、盗贼，还有不肖子孙。因为人类社会发展，可能经历战乱、瘟疫，各种自然灾害，这是很难预料的。即便你做了再好的保护架构，财富仍可能因不可抗力而灭失。因此，慈善是家族财富传承的必选项，利他的安排更能够对抗不确定性。

“

**从国内外的案例来看，  
如果创一代的奋斗成果  
想得到很好的传承，  
一定要有利他的架构安排  
——真正实现  
社会价值的最大化。**

”

## 陆柔宇： 将“仁爱之心” 传承下去



陆柔宇

上海宋庆龄基金会理事

以前中国人常说“富不过三代”，但现在大家的认知都提高了，都在不断地思考如何把传承做得更好，当下“家族传承”也是热门话题。从我接触到的中国企业家来看，如果他是多婚或者多子女的情况，会更需要一个专业化的家族财富传承方面的管理团队，其中涵盖的财富是多层次的，不仅仅有物质方面，还有精神层面、社交圈层等等。

在过往的公益项目中，有这样一个案例，一位投资人将自己企业中的大部分股权放到公益基金中作为慈善款项，他的意愿是好的，但在操作层面上，碰到了各种各样的问题，包括税收问题等等。到目前为止，这还是一个实验性质的公益项目，它的推广性还有待于商榷，相信在经过一段较长时间的运营之后，再来探讨它在法律层面的意义更合适。

近几年，全球经济下行，疫情叠加俄乌冲突，导致投资人的投资方向发生了改变，他们更愿意将投资周期拉长，做更长远规划，更愿意资助健康类别、医疗性质的项目。比如，成立于2021年的卵巢癌关爱培训项目，这个项目针对因经济原因无力支付治疗费用的指定县级医院

“

**从我接触到的中国企业家来看，  
如果他是多婚或者多子女的情况，  
会更需要一个专业化的家族财富传承  
方面的管理团队，其中涵盖的财富是  
多层次的，不仅仅有物质方面，  
还有精神层面、社交圈层等等。**

”



卵巢癌患者进行资助，并同时开展卵巢癌疾病科普、宣传教育、医师诊疗规范化培训等活动。还有，成立于今年的“心灵微笑”青少年心理健康课堂项目，主要是为中小学生提供心理健康系列科普，联动学校老师、家长、专业心理健康机构，通过培训教师、筛查学生心理问题、提供心理咨询、开展线上线下各类活动，呼吁社会大众，共同关注青少年心理问题，助力青少年健康成长。

我们还有一个公益人才培养项目，希望在一定程度上缓解公益行业专业人才稀缺的现象。“宋庆龄公益慈善教育中心”在高校本科层次设立公益慈善专业方向的实践，在国内尚属首例，它为我国通过高等院校系统化培养公益慈善专业人才开创了先河。我觉得大家首先是因为对某件事有共识、有相同的兴趣爱好，才形成了一个圈子，比如大家都是爱好公益人士，这样一群意识形态、认知接近的人在一起，这个圈子的粘性就很大，比较容易将事情做成功。未来希望更多的公益人才、爱好公益人士加入到我们的圈子中来，积善成德，将“仁爱之心”传承下去。

#### 采访花絮 对话陆柔宇

**胡润百富：对比国内和国外的家族财富管理机构，您发现哪些变化趋势呢？**

**陆柔宇：**从我接触到的一些国外的规模较大的家族财富管理机构来看，它们都是系统化管理，包括分配方案设计等等。现在国内机构的运营模式日趋成熟，客户拥有的选择也比较多，比如为子女购买成长型保险、投资艺术基金等。

## 王芳： 经典家族财富 传承案例 实操分析



王芳

北京裕世律师事务所主任

笔者是中国六十万律师队伍中第一位从事私人财富保障及传承专业化的律师。“财富传承规划设计”这个理念我从提出迄今已经有十多年了，这些年我带着团队服务中国数万名高净值客户，通过实操落地案例成功地助力许多高净值人士的“企业、家业双轨财富传承”，并从中提炼出最经典的案例，与同业人士一起交流探讨。

### 案例一：优质家族企业无人可传

2016年，来自山西的孔总经找到王芳律师，他向我们表示，目前自己经营着一家大型化工企业，目前公司股权结构为金字塔集团，集团母公司主要股东为夫妻二人，他们有一子一女，但儿子明确表示不愿意接班父亲的化工企业，女儿则已经结婚成为人母，无论从能力看还是从意愿看，都不具备接班的积极性。经过一番尽职调查并与孔总沟通后，我们开出了“家族企业三权分传”的药方，其核心要义是：

一是家族企业集团的股权所有权及所对应的分红权通过集团母公司股权信托来传承，股权进入信托后，不会因为后代各种风险而分散，儿子与女儿是主要的信托受益人；二是家族企业集团的经营权通过公司治理制度及高管的股权激励来传承，一方面公司董事会成员加入了父子两代人，同时考虑到儿子不愿意过多参与企业经营，所以董事会里放入了重要的职业经理人及外部董事，另外，通过设立股权激励池，把多年跟随孔总的老将变成了家族企业小股东，职业经理人班子成为企业经营的主要骨干；三是儿子希望父亲能出资支持他做点自己的创业，于是在设计方案中二代创业企业通过集团出资与二代本人投资搭建新的企业来完成，这里要注意新老产业的配合；四是家族企业利润分配传承大部分通过股权信托来实现，我们将为孔总撰写私人定制的信托合同、法律文件及信托监察人机制来实现；五是关于企业传承的风险规划还需要通过修订集团公司章程、设立创始人一代夫妻预防性遗嘱及其他配套法律文件完成；六是考虑到二代创造财富及管理财富的能力跟父亲相比逊色很多，所以孔总对儿女及三代孙子女持续创造财富的前景有所担忧，为了解决孔总的

焦虑，在家族企业传承布局的同时王芳律师也为孔家设计了家族成员的保险传承，以孔总妻子为投保人配置了增额终身寿险，保单受益人为儿子及女儿，各持有 50% 的受益份额，这样一来，即使儿子自己创业失败，同时将来孔总企业慢慢衰落，保单复利增长的现金价值既可以提前使用，也可以用作身后财富传承。

上面列举的是二代不愿意接班的案例，我们还为其他家族企业落地了不同的传承方案，例如通过“股权直接传承+公司治理完善+家族宪章”方法、通过设立“家族虚拟性产业集团+家族契约+家族宪章”的方法。总之，民营企业的传承需要量身定制设计方案。

## 案例二：传承税费成本规划

中国化的财富传承涉及到税收的话，主要是四个类别的财产，而且这四类财产涉及的税费成本不太一样。为了给读者一个较清晰的认知，我先画一张图（如下）与各位探讨。

### ◆ 中国财富传承税费成本考量表



**共性：遗产、赠与的相关税收  
及继承程序中的收费**

在这类案例里，目前客户普遍最关心的是涉及到房产过户的税费，即赠与税和遗产税。来自上海的秦女士就是其中典型的一位，她早年特别喜欢投资地产，名下已经拥有六套房产，其中还有商用写字楼，儿子又移民美国，拥有了美国绿卡。面对中美两国的严厉税收制度与监管，她不知道该如何传承下去。最终我们律师做了充分的尽职调查后，为她出具了一份《涉美家庭不动产传承的税费评估与传承路径》的报告。

具体的规划是：对于秦女士，目前自己居住的一套别墅仍保留在其名下，以保证秦女士的老年高端品质生活，同时写下遗嘱，这套房将来以继承的方式给到儿子个人。对于两套投资在二三线城市的房产，经过分析未来房价升值空间不大，家庭成员没有实际居住需求，计划通过变卖房产转换成金融资产，然后一部分金融资产来做金融投资，另一部分资金做大额保单，列儿子作为境内保单受益人，这样可以免去海外儿子回国办理继承权公证程序的麻烦。对于在一线城市的另外三套房产，价格坚挺，未来还有升值的空间。因为要考虑到中国未来开征遗产税及赠与税的可能，我们计划从现在开始，要分期分批地传承给儿子。

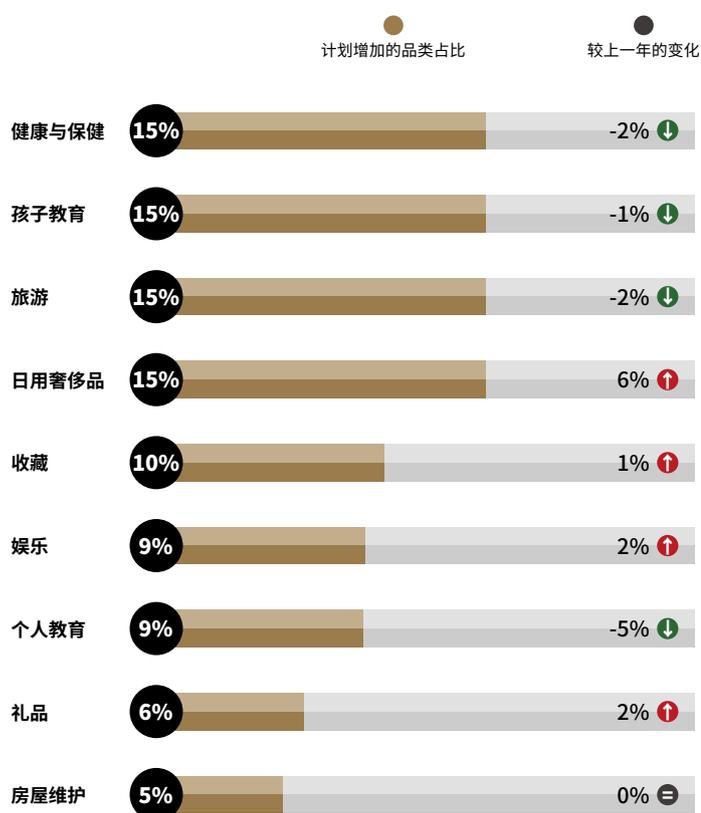
除了上述的两大类型典型财富传承案例外，还有各种类型的案例，如：担心二代婚变或债务导致传承损失、前婚后婚复杂家庭的财富传承等。

经过十多年的对财富传承的研究，我总结出四点传承心得：一是家族企业传承难度远比家庭财富房产和资金大得多，复杂得多；二是每家每户的传承方案都需要量身定制的解决方案；三是中国式的财富传承需要数十年的规划；四是中国高客目前越来越重视传承，但缺乏全面系统的规划方法。

“未雨绸缪，方能行稳致远”，祝各位基业长青，家业永续！

# 第三章 高净值人群 消费价格指数 (LCPI)

## ◆ 中国高净值人群未来三年计划增加的消费



数据来源：《2021 胡润至尚优品》

## 3.1 整体品质生活趋势

胡润研究院的研究结果显示，中国高净值家庭年花销（包含生活日常开销、娱乐支出、子女教育、贷款支出等）平均为 167 万元，平均每月近 14 万元，其中半数以上人群的家庭年花销超过 100 万元。健康与保健（55%）、孩子教育（55%）、旅游（53%）和日用奢侈品（53%）是高净值人群未来三年计划增加的最主要消费类型。

与上一年度相比，个人教育的关注权重有所下降（-5%）。一方面，成人教育的线上化趋势显著，带来了均价和整体支出的小幅下降；另一方面，知乎、得到等高质量知识平台的发展，使得人们适度降低了对高价付费教育的依赖。

与上一年度相比，高净值人群对日用奢侈品的关注权重有所上升（+6%）。根据京东家电·胡润百富《2022 年中国高净值人群消费洞察与中高端冰洗消费趋势报告》，高净值人群对消费品的需求表现为三个基本点、五条延长线。三大基本需求是品质、品位和品牌，五个衍生需求分别是科技、健康、艺术、服务、公益。关于高净值人群未来的消费趋势，胡润百富比较关注三个方向：隐性奢华、柔性定制、AIoT。

中国高端消费者对全球奢侈品行业的推动力毋庸置疑，2021 年延续了过去若干年的强势表现。根据贝恩公司《2021 年中国奢侈品市场报告》，继 2020 年取得 48% 的增长之后，2021 年中国个人奢侈品市场预估实现 36% 的增长，达到 4710 亿元。《2022 胡润至尚优品》显示，宝格丽连续四年成为高净值人群最青睐的珠宝品牌。劳力士取代百达翡丽，成为高净值人群最青睐的手表品牌。最受青睐的男士服饰品牌中，爱马仕取代路易威登成为第一名。香奈儿蝉联最受欢迎的女士服饰第一名。今年，海蓝之谜荣登最受青睐的护肤品牌，迪奥是最受青睐的美妆品牌。保时捷同时获得最受青睐的轿车和跑车品牌第一名。特斯拉仍然是最受青睐的电动汽车品牌。路易十三蝉联最受青睐的洋酒品牌第一名。公务机最受欢迎的品牌仍是湾流。香格里拉保持最受青睐的商务酒店第一名。

### 3.2 消费板块分析

2022年，胡润研究院连续第十六年发布中国高净值人群消费价格指数（LCPI）。今年中国高净值人群消费价格指数涵盖高净值人群生活消费的房产、大健康、教育、旅游、手表和珠宝、配饰和护肤品、汽车、游艇和飞机、烟酒茶、休闲生活这10大类、124个与高品质生活方式相关的商品价格，对比它们在今年与去年的市场价格。中国高净值人群消费价格指数是度量中国高净值人群生活消费品价格水平随着时间变动的相对数，综合反映超高净值人群购买的生活消费品价格水平的变动情况。与去年相比，2022年中国高净值人群消费价格的总水平上涨了6.5%，且高于国家统计局公布的全国居民消费价格指数（2022年7月CPI，+2.7%）的水平。

今年的商品总数（各大品类的消费品数量之和）高达124个。其中，超六成的商品价格相比去年上涨，有81个；有17个商品价格比去年下降；有26个与去年一样。今年比

去年新增了14个商品，包括5个高档皮包，1件高级珠宝、1款运动鞋、1套护肤品、1款玩具、1次心理咨询，1处健身场所、1处房产等。今年比去年减少了11个商品，包括1套高档服饰、1辆跑车、1款家电、1种高档干邑等，主要原因是商品断货或者停产。

124个商品中，54%是进口商品。与去年相比，今年外币汇率呈现不同程度的下跌，截止今年7月13日，日元兑人民币汇率以-20.3%的跌幅高居第一，欧元下跌到-13.5%，英镑下跌到-12.3%，澳元下跌到-4.9%，瑞士法郎下跌到-3.7%。而美元兑人民币汇率上涨3.8%，港币上涨2.9%。其中原因，或受欧洲能源危机导致经济衰退风险上升、中日两国货币宽松政策等因素的影响，以及美联储的持续加息，美联储在今年3月宣布加息，由此开启了新一轮的紧缩周期，成为全球首个开启货币紧缩的主要央行，美元进入快速升值通道，多国货币贬值。



### 3.2.1 奢侈品

#### 手表和珠宝 “涨”声一片

今年，手表和珠宝板块的平均涨幅为 6.2%，对比去年，涨幅明显。

其中，宝格丽 Serpenti Vipre 手镯涨幅最大，高达 15%，售价 66.8 万元。其次是宝格丽经典项链，涨幅 13.6%，售价 2.6 万元。位列第三的是圆形钻石 1.00ct F vvs1，涨幅 11.7%，售价 9.2 万元。

据行业专家分析，高级珠宝腕表制造商把通货膨胀和原材料价格波动作为涨价浪潮的主要原因。而俄乌冲突产

生的弥漫效应，以及中国市场受疫情影响零售无法正常开展，也成为诸多复杂原因之一。2022 年第一季度前所未有的逆势对贵金属的供应和需求产生了巨大影响，成本的上升推高了宝格丽等奢华珠宝腕表品牌的价格。以白金为例，据世界白金投资理事会 WPIC 表示，除了在南非第一季度的铂矿产量同比下降 16% 外，俄罗斯的铂矿产量也同比下降 11%，这一产量甚至受到地缘政治局势和国际对俄制裁的挑战。



#### ◆ 中国高净值人群消费价格指数——手表和珠宝

	手表和珠宝	2022 年价格 (人民币)	平均涨幅	
高档手表	百达翡丽 超级复杂功能时计 5370P	2,176,000	1.7% ↑	
高档手表	百达翡丽 Nautilus 5712/1A	379,900	8.4% ↑	
高档手表	劳力士 蚝式恒动型手表 (型号 124300)	47,600	3.5% ↑	
高档首饰	宝格丽 Serpenti Vipre 手镯 (白金, 型号 BR855231)	668,000	15.0% ↑	
高档首饰	宝格丽 经典项链 (玫瑰金, 型号 CL855721)	25,900	13.6% ↑	
高档首饰	卡地亚 Panthère de Cartier 戒指 (18K 黄金, 编号 N4767751)	293,000	0.0% =	
高档首饰	卡地亚 Love 项链和手镯 (白金, 项链编号 B7013700, 手镯编号 B6035417)	90,900	0.0% =	
高档书写工具	万宝龙 大班 149 系列镀金墨水笔	7,500	5.6% ↑	
黄金	黄金 Au99.95 (1 千克)	384,980	3.0% ↑	
钻石	圆形钻石 1.00ct F vvs1	92,145	11.7% ↑	

数据来源：中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2022 中国高净值人群家族传承报告

配饰和护肤品 开启新一轮涨价潮

配饰和护肤品板块的平均涨幅为 14.2%。

其中，路易威登 Mini Pochette Accessories 小手袋涨幅最大，高达 54.3%，售价 5,400 元。其次是香奈儿 Classic Flap 经典口盖包链条单肩斜挎包，涨幅 25.5%，售价 27,100 元。位列第三的思琳 Triomphe 链条手包，涨幅 20.3%，售价 8,900 元。

2022 年 7 月，法国奢侈品巨头 LVMH（路威酩轩）发布了 2022 上半财年业绩报告，指出上半年集团大多数品牌都全面上调了价格。今年 4 月，LVMH 在第一季度业绩报告中

提到，时装和皮具、香水和化妆品、手表和珠宝等部门均实现两位数的营收增长。其中，路易威登、迪奥、芬迪、思琳等品牌表现出色。LVMH 首席财务官 Jean-Jacques Guiony 坦承，旗下品牌业务受到了一定影响，自 3 月 15 日以来，LVMH 在中国 15% 至 25% 的门店被迫关闭，即使在深圳和上海以外没被封锁的城市，门店客流量也出现了不同程度的下滑，并再次强调，未来集团会继续在合理的范围内提高旗下品牌产品售价，以确保盈利增长，进一步巩固自身在奢侈品领域的全球领导地位。

配饰和护肤品  
平均涨幅

14.2  
%

◆ 中国高净值人群消费价格指数——配饰和护肤品

	配饰和护肤品	2022 年价格 (人民币)	平均涨幅	
高档皮包	迪奥 迷你 Lady Dior 手袋	42,000	16.6% ↑	
高档皮包	香奈儿 Classic Flap 经典口盖包链条单肩斜挎包	27,100	25.5% ↑	
高档皮包	葆蝶家 Mini Jodie 迷你手提包	19,500	18.2% ↑	
高档皮包	思琳 Triomphe 链条手包	8,900	20.3% ↑	
高档皮包	路易威登 Mini Pochette Accessories 小手袋	5,400	54.3% ↑	
高档服饰	普拉达 羊毛大衣和连衣裙	107,500	5.0% ↑	
高档服饰	杰尼亚 套装经典款 (黑色, 藏青色)	32,900	17.9% ↑	
高档配饰	Berluti Alessandro Demesure 牛津鞋	19,000	6.7% ↑	
高档配饰	巴黎世家 Triple S Clear Sole 运动鞋	8,700	0.0% =	
高档配饰	菲拉格慕 VIVA 女鞋	6,500	13.4% ↑	
高档配饰	爱马仕 方巾 (90 厘米)	4,100	9.3% ↑	
高档护肤品	La Mer 海蓝之谜面霜 (60 毫升)	2,830	5.6% ↑	
高档护肤品	SK-II 男士神仙水 面部精华 (230 毫升)	1,540	6.2% ↑	
高端数码	华为 最新款 (Mate X2, 亮黑色, 5G 全网通, 512GB)	18,999	1.1% ↑	
高端数码	苹果 最新款 (iPhone 13 Pro Max, 1TB)	12,999	9.2% ↑	

数据来源：中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2022 中国高净值人群家族传承报告

## 高档烟酒茶 威士忌、雪茄的价格大涨

高档烟酒茶板块的平均涨幅为 15.7%。

威士忌部分，大摩 40 年苏格兰单一麦芽威士忌涨幅最大（43.8%），Johnnie Walker 蓝牌威士忌（750 毫升）涨幅次之（40.8%），皇家礼炮 21 年礼盒装位列第三（33.4%）。今年 1 月，大量调价通知都聚焦于威士忌品类，尤其是单一麦芽威士忌以及高端威士忌年份酒。涨价原因主要是：疫情防控导致的海运价格、人力成本大幅上涨；原料、包装材料的价格上涨；市场需求的增大；通货膨胀等因素。

雪茄部分，高希霸雪茄 bhk56（10 支）售价 2 万元，上涨 11%，大卫杜夫雪茄 2 号铝管装（20 支）售价 5,250 元，上涨 25%。据行业专家分析，雪茄价格大涨的因素主要有四点：一是原料烟叶的紧缺；二是全球疫情导致的跨境运输困难；三是雪茄领军企业哈伯纳斯在今年宣布采取统一全球零售价格策略，调高了欧洲等地的价格；四是一些高净值人群将雪茄视为投资品，进行大量的收藏，导致货源紧缺。



### ◆ 中国高净值人群消费价格指数——高档烟酒茶

高档烟酒茶		2022 年价格 (人民币)	平均涨幅
高档干邑	路易十三 Le Mathusalem 限量版 (6 公升)	768,800	7.0% ↑
高档干邑	路易十三 经典装 (700 毫升)	24,380	2.1% ↑
高档干邑	马爹利 XXO	5,840	23.8% ↑
高档威士忌	大摩 40 年苏格兰单一麦芽威士忌	171,000	43.8% ↑
高档威士忌	大摩 35 年苏格兰单一麦芽威士忌	99,999	25.0% ↑
高档威士忌	芝华士 25 年标准装 (700 毫升)	2,999	0.6% ↑
高档威士忌	皇家礼炮 21 年礼盒装	1,999	33.4% ↑
高档威士忌	Johnnie Walker 蓝牌威士忌 (750 毫升)	1,999	40.8% ↑
高档白酒	飞天茅台 53 度 (500 毫升)	3,699	5.7% ↑
高档白酒	洋河 蓝色经典梦之蓝 M9 52 度 (500 毫升)	2,999	0.0% =
高档白酒	五粮液 52 度十年 (500 毫升)	1,530	-12.0% ↓
高档葡萄酒	2000 年拉菲古堡 波雅克 (Pauillac) 产区 (1 箱 12 瓶)	265,416	30.9% ↑
高档葡萄酒	奔富 Bin95 葛兰许设拉子干红葡萄酒 (1 箱 6 瓶)	59,928	15.4% ↑
高档香槟	黑桃 A 白金香槟	49,888	46.7% ↑
高档香槟	美丽时光 定制款桃红香槟	2,999	-0.99% ↓
雪茄	高希霸雪茄 bhk56 (10 支)	20,000	11.0% ↑
雪茄	大卫杜夫 雪茄 2 号铝管装 (20 支)	5,250	25.0% ↑
茶叶	华祥苑 六星国缤茶 (100 克)	6,688	0.0% =
茶叶	小罐茶 鉴赏款 特级普洱茶 (112 克)	6,000	0.0% =

数据来源：中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2022 中国高净值人群家族传承报告

### 3.2.2 名校教育

#### 名校教育 连续 12 年上涨

名校教育板块的平均涨幅为 1.0%，已连续 12 年上涨。

成人教育部分，长江商学院 EMBA 的学费为 89.8 万元，涨幅 3.5%。长江商学院中国企业 CEO 课程、中欧商学院 EMBA 国际班、清华大学经济管理学院 EMBA 的学费则和去年持平。

子女教育部分，北京顺义国际学校（11-12 年级）、上海包玉刚实验学校（1-3 年级）的学费分别比去年上涨 2.8%、

7.7%。学费上涨的主要原因是：师资成本上升、土地租金上涨、校园硬件设施维护的支出变大。

英国伊顿公学、英国威雅公学、香港哈罗公学的学费均比去年小幅上涨，但由于汇率的变化导致的人民币升值效应，使得英国、中国香港等热门留学目的地的学费出现不同程度的下降。

名校教育  
平均涨幅

1.0  
%

#### ◆ 中国高净值人群消费价格指数——名校教育

	名校教育	2022 年价格（人民币）	平均涨幅
成人教育	长江商学院 中国企业 CEO 课程金融 CEO 课程	1,580,000	0.0% 持平
成人教育	长江商学院 EMBA	898,000	3.5% 上升
成人教育	中欧商学院 EMBA 国际班	725,800	0.0% 持平
成人教育	清华大学经济管理学院 EMBA	680,000	0.0% 持平
子女教育	北京顺义国际学校（11-12 年级）	287,300	2.8% 上升
子女教育	香港哈罗公学（1-5 年级）	200,503	-2.9% 下降
子女教育	上海包玉刚实验学校（1-3 年级）	168,000	7.7% 上升
子女教育	美国安多佛菲利普斯中学	445,548	11.3% 上升
子女教育	英国威雅公学	352,513	-2.7% 下降
子女教育	英国伊顿公学	352,465	-7.6% 下降
子女教育	深圳 朗朗音乐世界 钢琴高级课程（65 小时）	65,800	4.4% 上升
子女教育	北京 万国体育 青少年击剑运动课（10 小时）	6,000	0.0% 持平
子女教育	上海 维京旱地冰球俱乐部（4-14 岁，10 小时）	3,000	0.3% 上升

数据来源：中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2022 中国高净值人群家族传承报告

### 3.2.3 生活方式

#### 房产 豪宅市场再度活跃

房产板块的平均涨幅为 9.4%。

国内，涨幅最大的是上海世茂滨江（27.7%），排名第二的是上海浦东星河湾（26.8%），位列第三的是杭州武林壹号（19.4%）。数据显示<sup>①</sup>，2022年6月，上海单价在10万元/平方米以上的新建高端住宅成交量达到2056套，而去年6月仅成交519套；2022年上半年，上海单价在10万元/平方米以上的高端住宅累计成交5380套，相较去年成交的2056套，上涨了161%。对于中国高净值人群来说，优质房产是财富的重要储备渠道，也是多元化投资组合中的基石。

国外，涨幅前三大城市分别为洛杉矶（14.6%）、纽约（13.9%）、旧金山（10.6%）。与2021年相比，洛杉矶（10.1%）、纽约（6.2%）、旧金山（-1.1%）的房产涨幅迅猛。随着中国高净值人群的投资意识的更新，在全球核心大城市配置房产已成趋势。

<sup>①</sup>数据来源于中原地产



#### ◆ 中国高净值人群消费价格指数——房产

	房产	2022年价格（人民币）	平均涨幅
国内	上海汤臣一品（433 平米）	129,900,000	10.0% ↑
国内	上海浦东星河湾（500 平米）	75,000,000	26.8% ↑
国内	上海世茂滨江（278 平米）	43,368,000	27.7% ↑
国内	北京缙合（450 平米）	78,750,000	4.8% ↑
国内	北京紫玉山庄（506 平米）	75,900,000	0.0% =
国内	杭州武林壹号（640 平米）	95,360,000	19.4% ↑
国内	深圳东海花园君豪阁（316 平米）	36,340,000	-10.0% ↓
国内	广州尚东柏悦府（432 平米）	99,360,000	15.0% ↑
国内	香港太平山顶怡园（270 平米）	104,489,682	-2.4% ↓
国外	纽约公寓（150 平米）	41,535,258	13.9% ↑
国外	洛杉矶公寓（150 平米）	34,401,505	14.6% ↑
国外	旧金山公寓（150 平米）	15,502,471	10.6% ↑
国外	波士顿公寓（150 平米）	12,791,252	8.0% ↑
国外	伦敦公寓（150 平米）	37,243,873	8.4% ↑
国外	温哥华（150 平米）	12,835,785	10.5% ↑
国外	墨尔本公寓（150 平米）	11,232,420	3.9% ↑
国外	悉尼公寓（150 平米）	10,582,563	4.1% ↑
国外	新加坡公寓（150 平米）	31,134,862	3.2% ↑

数据来源：中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2022 中国高净值人群家族传承报告

休闲生活 高尔夫会籍卡持续升温

休闲生活板块的平均涨幅为 8.6%。

其中,《2022 胡润中国艺术榜》平均成交额 4,290 万元,对比去年,涨幅高达 32.4%,是本板块之最。当下文化产业已上升到国家政策领域,艺术品收藏是推动行业发展、推进市场壮大、促进中国文化传播的重要途径。

根据此次调研数据显示,高尔夫会籍卡普遍大涨,上海佘山国际高尔夫俱乐部会籍卡为 315 万,涨幅达到 28.6%,北京华彬高尔夫俱乐部会籍卡为 128 万,涨幅 18.5%,浙江富春山居高尔夫俱乐部会籍卡为 138 万,涨幅 15%,深圳观澜湖高尔夫俱乐部会籍卡为 260 万,涨幅 9.2%。截止 2021 年底,全国已累计关停 259 个高尔夫球场,占全部球场的

37.6%。由于高尔夫运动所需的场地条件较高,占地面积大,国家对其数量严格控制。随着高尔夫运动成为必备的商务社交活动之一,越来越多的高净值人群参与其中,这导致了优质高尔夫俱乐部“一卡难求”的现象。

此次调研新增嘉里健身,年卡售价 2.6 万元。根据胡润研究院发布的数据显示,健身房是高净值人群最青睐的健身场所,选择在家中健身的人数比例达到 36%。从性别差异来看,更多男性青睐专业训练场和城市空地作为健身锻炼的地方,而更多女性青睐在自然环境和工作室中进行健身锻炼。疫情期间,运动健身 KOL 激发全面运动热潮,并逐步将全民化运动健身推向高峰。



◆ 中国高净值人群消费价格指数——休闲生活

	休闲生活	2022 年价格 (人民币)	平均涨幅
高尔夫入会费	上海佘山国际高尔夫俱乐部 (终身制)	3,150,000	28.6% ↑
高尔夫入会费	深圳观澜湖高尔夫俱乐部 (特许钻石会员卡)	2,600,000	9.2% ↑
高尔夫入会费	浙江富春山居高尔夫俱乐部 (单记名卡)	1,380,000	15.0% ↑
高尔夫入会费	北京华彬高尔夫俱乐部 (终身制)	1,280,000	18.5% ↑
俱乐部入会费	北京香港马会会所	500,000	0.0% =
婚宴酒店	上海丽思卡尔顿酒店婚宴 (30 桌)	1,766,400	0.0% =
婚宴酒店	北京柏悦酒店婚宴 (30 桌)	326,640	0.0% =
婚宴酒店	杭州香格里拉酒店婚宴 (30 桌)	207,604	5.1% ↑
宠物	柴犬	35,000	16.7% ↑
宠物	布偶猫	15,999	-5.9% ↓
观赏鱼	红龙鱼	7,880	1.0% ↑
健身	嘉里健身 (个人, 年卡)	25,500	0.0% =
玩具	乐高星球大战系列 AT-AT (货号 75313, 颗粒数 6785)	7,599	0.0% =
艺术品	2022 胡润中国艺术榜平均成交额	42,900,000	32.4% ↑

数据来源: 中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2022 中国高净值人群家族传承报告

## 奢华旅游 海南遭遇“冰火两重天”

奢华旅游板块的平均涨幅为 10.1%。

其中，海南土福湾嘉佩乐度假酒店海景套房在今年所有商品中，涨幅最大（51.1%）。突如其来的新冠肺炎疫情，让正值暑期旅游旺季的海南，不得不按下“暂停键”，近 20 万名旅客因疫情滞留。回到 6 月，海南的游客数量激增，带动各项消费品价格水涨船高。7 月 26 日至 30 日举办的第二届中国国际消费品博览会进一步体现了当地政府对海南消费行业的支持。相关数据显示<sup>①</sup>，2022 年 7 月海南省旅游总收入达到 117.19 亿元，与上年同期对比，上涨 4.3%。

7 月，文化和旅游部发布了 2022 年上半年国内旅游数据情况，全国出游总人次 14.55 亿，同比下降 22.2%；全国出游总花费 1.17 万亿元，同比下降 28.2%。

受疫情影响，人们出游时间呈现碎片化、出游距离呈现

短途化，出游预算缩减。而旅游业态之间的发展也出现了明显的分化，旅行社、客运、景区、娱乐等业态景气度下降明显。同时以本地游、周边游为代表的近距离、短时间、高频次的“微旅游”“微度假”兴起，露营、徒步、旅拍等方式快速升温，旅游产品结构加速调整、持续转型，国内旅游在困境中萌生新的增长动能。疫情发生以来，旅游活动受疫情影响较大，致使部分数据季度间存在较大波动。

<sup>①</sup> 数据来源于海南省旅游和文化广电体育厅



## ◆ 中国高净值人群消费价格指数——奢华旅游

	奢华旅游	2022 年价格 (人民币)	平均涨幅
酒店	海南土福湾嘉佩乐度假酒店 海景套房 (6 晚, 2 个家庭 6 人)	544,116	51.1% ↑
酒店	上海安缦酒店 总统套房 (2 晚, 1 人)	126,500	0.0% =
酒店	长白山柏悦酒店 套房 (6 晚, 2 个家庭 6 人)	122,004	8.0% ↑
酒店	上海宝格丽酒店 景观套房 (2 晚, 2 对情侣 4 人)	101,672	-14.8% ↓
酒店	上海香格里拉酒店 总统套房 (1 晚, 1 人)	52,000	-12.0% ↓
酒店	北京柏悦酒店 行政套房 (2 晚, 1 人)	22,852	7.8% ↑
酒店	杭州四季酒店 套房 (2 晚, 1 人)	20,824	0.0% =
酒店	上海半岛酒店 行政套房 (2 晚, 1 人)	10,856	3.6% ↑
旅游	云南 松赞全程管家团 (9 天, 2 个家庭 6 人)	164,700	-12.9% ↓
包机	北京往返三亚 (达索猎鹰 7x, 8 人, 7 天 6 晚)	930,000	29.2% ↑
包机	上海往返大理 (达索猎鹰 7x, 8 人, 4 天 3 晚)	510,000	0.0% =
包艇	上海外滩游览 (12 人包艇, 96 尺, 3 小时)	48,000	33.3% ↑

数据来源：中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2022 中国高净值人群家族传承报告

游艇和飞机 亏损与复苏并行

游艇和飞机板块平均下跌 0.8%。

公务机部分，庞巴迪环球快车 7500 售价 4.9 亿元，涨幅 5.4%，达索猎鹰 8x 售价 4.3 亿元，涨幅 11%。受到疫情之下供应链吃紧、俄乌冲突加剧造成的原材料短缺、能源价格上涨等因素叠加的影响，部分公务机制造商对相关机型进行

了涨价举措。另一方面，复杂的运营成本（航油、机场、机组、维修等）让公务机的价格处于瞬息万变的交易环境中，未来需要政策、市场合力推动公务机消费在国内的发展。

游艇部分，法拉帝 670 售价近 1.6 千万，对比去年价格，售价上涨 10%，但由于汇率的影响，实际售价下跌 3%。



◆ 中国高净值人群消费价格指数——游艇和飞机

	游艇和飞机	2022 年价格 (人民币)	平均涨幅
公务机	庞巴迪环球快车 7500	490,647,600	5.4% ↑
公务机	达索猎鹰 8x	428,812,560	11.0% ↑
公务机	湾流 650	406,632,600	-16.1% ↓
游艇	法拉帝 670 (20 米)	15,789,711	-3.0% ↓

数据来源：中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2022 中国高净值人群家族传承报告

## 高档汽车 电动车表现亮眼

高档汽车板块的平均涨幅为 1.9%。

今年汽车板块中，涨幅最大的是小鹏汽车 G3 520i，售价 18.2 万元，涨幅 11.7%。电动车部分，特斯拉 Model S 和蔚来 ES6 分别售价 89 万、40.8 万，涨幅分别为 3.5%、2.5%。根据相关数据显示<sup>①</sup>，7 月电动车零售销量达到 48.6 万辆，同比增长 117.3%。1-7 月电动车国内零售 273.3 万辆，同比增长 121.5%。

目前油价持续高位，供给改善叠加动力电池原材料价格上涨，导致电动车价格持续上升。数据表明<sup>②</sup>，2021 年 1 月至 2022 年 3 月，正极三元锂材料均价从 12.4 万元 / 吨暴涨至 36.8 万元 / 吨，上涨 196.8%；磷酸铁锂材料均价由 4 万元 / 吨攀升至 16.2 万元 / 吨，上涨 305%。为了抵消大型电池所用材料成本的飙升，电池制造商提价，直接导致汽车制造商也纷纷涨价。

① 数据来源于乘用车市场信息联席会  
② 数据来源于中国汽车动力电池产业创新联盟



高档汽车  
平均涨幅

1.9  
%

### ◆ 中国高净值人群消费价格指数——高档汽车

	高档汽车	2022 年价格 (人民币)	平均涨幅
商务汽车	奔驰 S500 加长版	1,838,800	1.1% ↑
商务汽车	奥迪 A6L Quattro 运动款 (2021 款奥迪 A6L 3.0T 自动 55TFSI quattro 尊享动感型)	581,800	6.8% ↑
行政商务轿车	劳斯莱斯 幻影加长版	11,220,000	-6.5% ↓
行政商务轿车	宝马 740Li x Drive	1,198,000	0.0% =
跑车	法拉利 Monza SP1	15,122,700	-6.0% ↓
跑车	保时捷 911 Turbo	2,343,000	0.0% =
电动车	特斯拉 Model S (Performance 高性能版 P90D 全轮驱动)	890,000	3.5% ↑
电动车	蔚来 ES6 性能版	408,000	2.5% ↑
电动车	小鹏汽车 G3 520i	181,900	11.7% ↑
SUV	宾利 添越 SUV	2,699,000	8.0% ↑
SUV	路虎 发现 360PS R-Dynamic SE	788,800	0.0% =

数据来源：中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2022 中国高净值人群家族传承报告

### 3.2.4 大健康

#### 大健康 连续四年下跌，有望逐步回暖

大健康板块平均下跌 1%。其中，慈铭体检、宝格丽水疗 Lulur 双人护理、免疫细胞疗程、安肯心理咨询、博特警卫的价格和去年持平，分别是 6,187 元、8,700 元、298,000 元，2,500 元、420,000 元。而萌诺月子护理套餐、碧莲盛种植发际线项目的价格对比去年下跌 0.3%、4.4%，售价 259,000 元、28,000 元。

由于新冠肺炎疫情反复等因素影响，例如体检、水疗、植发等较为依赖线下服务体验的大健康消费品受到冲击。

对比前三年的数据，大健康板块的跌幅收窄。数据显示<sup>①</sup>，2021 年我国人均保健消费支出 2,115 元，增长 14.8%，增速高于全国居民人均消费支出 1.2 个百分点。央行近日发布的问卷调查报告<sup>②</sup> 同样显示，医疗保健消费支出占 27.4%，人们更愿意为健康付费。



① 数据来源于国家统计局

② 数据来源于《2022 年第二季度城镇储户问卷调查报告》



#### ◆ 中国高净值人群消费价格指数——大健康

	大健康	2022 年价格 (人民币)	平均涨幅
体检	慈铭体检	6,187	0.0%
生育	萌诺月子护理 (总统套房, 28 天)	259,000	-0.3%
生育	美中宜和 自然分娩 (标准间, 3 晚)	46,000	0.4%
水疗	宝格丽水疗 Lulur 双人护理 (180 分钟)	8,700	0.0%
医美	碧莲盛 种植发际线 (毛囊数量: 700 单位)	28,000	-4.4%
抗衰	免疫细胞疗程 (1 个疗程 3 次)	298,000	0.0%
心理	安肯心理咨询 (1 对 1, 50 分钟)	2,500	0.0%
保镖	博特警卫 (A 级, 男性)	420,000	0.0%

# 第四章 高净值客户专访摘录



北京 | 叶女士

- ⇒ 行业 珠宝行业
- ⇒ 本人年龄区间 30-39 岁
- ⇒ 大女儿年龄区间 1-9 岁
- ⇒ 小女儿年龄区间 1-9 岁

## 我们都从保险中获益过

“

我想把事业传给女儿，我当时花了很多心血，把这个商标注册下来，这可能就是我留给女儿特别好的礼物。我们夫妻都经历过保险带来的益处。

”

**胡润百富：**先介绍一下您的职业和家庭概况吧。

**叶女士：**我祖籍是湖北，2006 年我来北京上大学，后面就定居在北京了，目前的职业是经营一家珠宝公司，是黛琳珠宝的创始人。一家四口，有两个女儿，老大六岁，老二快两岁了。

**胡润百富：**对于物质资产、社会资产、精神资产，您开始布局了吗？

**叶女士：**应该说有吧，比如今年大女儿六岁，她已经有六件珠宝，都是我亲自给她设计定制的，并且每一件都有特别的意义，如果她 23 岁出嫁，那她可能就 23 件珠宝了。这些都是她们最宝贵的财富。

**胡润百富：**过去十年中，您尝试过哪些方法来安排家族物质资产的传承？

**叶女士：**后来有了二女儿，我当时不惜重金，花了很多心血把这个商标注册了下来，叫 darling baby，就是亲爱的宝贝，这可能就是我留给女儿特别好的礼物。

**胡润百富：**您打算几岁开始做传承安排呢？

**叶女士：**我觉得要到孩子读大学吧。我比较热爱工作，从来没有想过退休。但是如果真的到那一天，比如说身体不好了，或者突然不想这么累了，然后孩子也大了，她有这个能力，那我觉得就可以交给她，前提是要做一个很好的规划。

**胡润百富：**您的财富中，来自父辈的传承的主要是哪部分呢？

**叶女士：**家族传承有很多方面，德是很重要的，我发现我很多的行为，还有我的准则，还有我做人做事，都是受我父母亲的影响。我爸爸也是后期从商，他到现在还没退休，我认为他在经商过程的一些德行潜移默化地影响了我，诚信也好，专业也好，技术也好等等，我一定会把这些德行传给我的女儿。

**胡润百富：**您觉得家族传承包含哪些方面？

**叶女士：**既然要传承给我的下一代，那我觉得其实最根本的是要把自己的内核练好，首

先就是我在这个行业的根基，还有我个人的口碑、我们品牌的口碑。就是你必须要做到“正”，如果你没有这个原则，我觉得你的孩子没有办法去接盘。然后现在时代的变化太快了，我们一定要迎接变革，自己要不断地去充实和学习。

**胡润百富：您倾向于哪些方法，增加孩子的精神财富？**

**叶女士：**她一两岁的时候，我就会带她一起去工厂，一呆可能都十天半个月，那么我怎么去经商或者去从事这个行业的准则，可能对她有潜移默化的影响。

**胡润百富：您目前家庭的资产配置情况如何？**

**叶女士：**我们家庭里面大部分的投入配置都是在珠宝和钟表上，房产可能也要占一部分。因为我从事这个行业，有些高净值人士可能会把珠宝作为他家庭资产配置的20%，但在我们的家庭中，可能会配置到80%。

**胡润百富：您对下一代有哪些规划？**

**叶女士：**比如在海外的房产，一是为了事业规划，二是因为未来会希望女儿去海外读艺术类院校，我认为在发达国家的超一线城市，保值性会比较高，这也是做资产的配置。

**胡润百富：您看好哪些投资赛道？**

**叶女士：**我觉得还是珠宝和当代艺术。因为房地产真的不能再投了，泡沫都不用多说。对于我们家庭来说，接触这个市场比较多，能看到它的前景和潜力都很大，另外，我最愿意把大多数的资金用作我事业上的投资。

**胡润百富：您什么时候开始接触保险的？**

**叶女士：**还算比较早，在我很小的时候，我妈给我买了好几种保险。我婆婆曾经也是受益者，因为公公之前得了癌症，最后也从保险中获益过，另外我爸妈他们都有很小的时候给我买商业保险，我给自己投资保险也很早，包括目前家庭和孩子都有配置。

**胡润百富：对于助力家族传承的机构，您的选择标准是什么？**

**叶女士：**一个是行业口碑，还有综合能力水平，我觉得这两个挺重要的。我也会问问身边的朋友，他们大概都选择什么机构或者公司。

**胡润百富：您理想的财富状态是怎样的？**



**叶女士：**其实我的标准还挺低的，我从来没有渴望过财务自由，因为我每天都在接触财富，我的珠宝都是财富。女性创业跟男性不一样，男性大多数创业的时候，会考虑成功与财富多一些，而我把自己热爱的珠宝当事业来做，我希望能传承给女儿，那就不可能会赚快钱，就是一旦想到传承，我觉得很难在短期内获利，因为你要不断地想到五年、十年、二十年以后的事儿。

**胡润百富：对孩子的发展，您看重哪些能力呢？**

**叶女士：**我觉得学习能力。对于女孩子来说一定要拥有终身学习的能力，因为我自己是一个特别正能量，很积极向上的人，所以我身边的朋友也是这样。学习力第一，创意第二，反而社交能力，我觉得不要强求，因为孩子成长在我们这样一个家庭中，她接触的人和事儿比较多，社交能力也不会太差。

**胡润百富：什么才是最重要的传承？**

**叶女士：**家族财富，如果能传承三代其实蛮厉害的，尤其是港台地区的大佬，他们的财富基本上到第三代都还是比较优质的，我觉得最重要的是他们的父辈奠下的根基、品德和教育，所以要给下一代提供特别良好的环境，这点很重要。这大概是我的认知吧。



## 北京 | 丁女士

- ⇒ 行业 制造行业
- ⇒ 本人年龄区间 40-49 岁
- ⇒ 大儿子年龄区间 20-29 岁
- ⇒ 二儿子年龄区间 10-19 岁
- ⇒ 小儿子年龄区间 1-9 岁

# 我们的长子不愿意接班，如何说服他继承我们的企业，这点困扰着我

**胡润百富：**先介绍一下您的职业和家庭概况吧。

**丁女士：**我是内蒙古人，我们家经营木材的采伐、加工以及销售，从1999年至今。我们家有五口人，三个儿子，大儿子已经工作了，二儿子还在上初一。

**胡润百富：**您有哪些兴趣爱好呢？

**丁女士：**我长期在国外，在俄罗斯工作了十年后，我就跟爱人商量退居二线了，因为我2009年生了二胎，然后我就有更多的时间来照顾他。之前大孩子在成长过程中，我们一直在打拼事业，缺失了与他的情感连接，陪伴也比较少。现在我培养了一个兴趣爱好，练瑜伽，这也成了我的第二职业，我是一个瑜伽老师，从爱好者变为老师。

**胡润百富：**日常家庭消费中占比最大的三项内容是？

**丁女士：**占比较大的是子女教育和自我提升方面的支出，还有日常的开销，然后就是定期的投资。

**胡润百富：**未来将提升或收缩哪一部分的消费？

**丁女士：**可能以往在国外待的时间比较长，喜欢奢侈品。然后现在在学习中华优秀传统文化，提倡勤俭节约，减少不必要的支出。我前两天自己检讨一下，好像从来没有用过国产的品牌，未来要调整一下。

**胡润百富：**最近您关注到哪些新闻？

**丁女士：**我们在俄罗斯经商多年，当下对我们影响最大的就是俄乌战争，还有国际经济

的状况，以及现在疫情给我们带来的影响，这些新闻都会去关注。

**胡润百富：**您理想的财富状态是怎样的？

**丁女士：**其实我没有去设置门槛，对于财富，每个人的理解不同。如果是物质层面，我觉得这个追求是无穷尽的，比如你要买更大的房子。自从学了传统文化之后，对我有非常大的影响，我觉得保留现在舒适的状态，就很好，不要让我有经济危机，这种舒适并不是因为去追求奢侈品，或者在衣食住行方面追求最高端，而是舒服就行。如果是精神层面，就是如何让自己的格局境界再不断地提升吧，然后能影响我的后代，给他们做一个榜样。

**胡润百富：**您的财富中，来自父辈传承的主要是哪部分呢？

**丁女士：**我是70后，白手起家，父母给了我一些优良的传统，勤劳诚恳，做事情踏踏实实。还有就是父母给予我的和谐的家庭，让我的内心很富足。

**胡润百富：**从您父辈到您小孩这一代，传承观念经历了哪些变化？

**丁女士：**我的孩子是90后和00后，他们所接触的时代不同，他们的需求也不同。我们一定可以有一部分是一脉相传下去的，还有一部分是我们再根据当下形势的不同，考虑未来给孩子到底要留下一些，重要的是如何把好的家风家训传承下去。

**胡润百富：**那么您觉得有哪些因素将促使家族顺利地传承下去？

**丁女士：**我正在考虑的是我们如何打造家庭的使命感，这样才能使家庭的每一位成员慢慢凝聚起来，然后为了这个终极目标，愿意为之去奋斗、去燃烧自己。

**胡润百富：**您觉得家族传承包含哪些方面？

**丁女士：**首先说物质层面，如何让我们现有的资产安全稳定地增长，给我们的家族有一个长远的规划。然后从精神层面，如何给我们的子女做出一个榜样的力量。最后，我们这些年积累的人脉关系等等。

**胡润百富：**您对下一代有哪些规划？实施过程中，可能面临哪些困难？

**丁女士：**因为我们的大孩子不愿意接我们的班，他要做自己想做的事情，但是现实又很残酷，所以如何去说服他传承我们的企业，这是近期有一点让我困扰的问题。

**胡润百富：**长远来看，您配置的资产主要有哪些用途？

**丁女士：**应该是子女教育和婚嫁，还有我们未来的养老。

**胡润百富：**未来三年，您觉得通过哪些法律、金融工具，可以帮助您更好地进行家族财富传承？

**丁女士：**之前是法定传承，近期在了解增额终身寿险。

**胡润百富：**根据您的体验，这些方式的优点有哪些？

**丁女士：**法定继承具有稳定性的特点，但是我通过疫情已感到一些危机感，担心会出现债务问题，我现在就想如何让家庭财富与企业做到很好的隔离，然后我考虑在商业保险和其他金融产品之间做些调整。

**胡润百富：**关于家族财富的资产类别，您将按照怎样的比例来分配传承？

**丁女士：**房产占20%，商铺居多，占40%，现金算25%，保险占10%左右，会有一些收藏，算5%吧。

**胡润百富：**对于助力家族传承的机构，您的选择标准是什么？

**丁女士：**首先是品牌，其次是公司的经营实力，还有就是它的服务，以及安全性。

**胡润百富：**什么才是最重要的传承？

**丁女士：**最好的传承就是精神，希望他们自己有能力去规划自己未来的人生。

**胡润百富：**对孩子的发展，您看重哪些能力呢？

**丁女士：**像我们经商的人一定要有领导力，还有非常好的人际关系，会结下很多的善缘。然后，解决问题的能力，我觉得这是人的本能，因为你每天都会遇到一些问题，在这样的成长过程中，提升抗挫败能力。



图片来源：Getty Images

⑥

**重要的是如何把好的家风家训传承下去，如何打造家庭的使命感，塑造解决问题的能力，要把这个能力培养出来。**

⑦



## 北京 | 邓女士

- ⇒ 行业 碳中和行业
- ⇒ 本人年龄区间 50-59 岁
- ⇒ 女儿年龄区间 20-29 岁

如果再早点接触到中信保诚，我会规划得更好

**胡润百富：**先介绍一下您的职业和家庭概况吧。

**邓女士：**我祖籍四川，我父母是很早的一批石油勘探研究院的职工，所以我从小是在大院长大的孩子。我一直在碳的领域工作。我的女儿 14 岁就去美国读书了，目前留在美国工作。

**胡润百富：**您有哪些兴趣爱好呢？

**邓女士：**我二十七八岁的时候喜欢收藏各种石头、翡翠、蜜蜡、和田玉、碧玺等等，我可能是被物质的那种能量所吸引，因为这样的东西一般都是上亿年才能形成。

**胡润百富：**您打算何时开始规划传承事宜？

**邓女士：**我觉得我接触到中信保诚的家族传承晚了点，如果再早一点，会规划得更好。我还跟很多朋友分享过对传承的理解。

**胡润百富：**您觉得目前自己处于人生的什么阶段？

**邓女士：**我对财富的理解，物质当然很重要，能创造一定的财富的人，其实多多少少可以证明你的人生，你的智慧是不是圆满。但是多少，我认为还是由自己来定的，而不是完全靠这个社会公允的某一种量化的价值。我现在这个阶段可能还是守富的阶段。守富，我的理解就是我要守住这么多年积攒下来的社会资源人脉以及他们对我的信任和认可。因为从物质层面、社会资源人脉层面来说，我觉得积攒到这个年龄应该还是比较有质量。从精神财富来说，我一直在从事这种公益类

的事业，致力于生态环境的治理的项目，还有给中国少年儿童基金会做家庭新家长学院的捐赠募资，我亲自策划“小手拉大手，家庭的教育”等项目。伴随着我自己的类公益的事业，我觉得自己的灵魂还是很饱满的、充实的。

**胡润百富：**未来的 20-30 年，您觉得中国可能会发生“长期利率下行”吗？

**邓女士：**就当前这个形势，我觉得未来十年，无论是中国经济还是全球经济都会面临一个冰冻期。现在赚钱其实是比以前难多了，现在真的是没有太多的投机的机会，所以我想可能在资产的配置上要做一些调整。人家说盛世的珠宝乱世的黄金，盛世的时候，你放到银行，放到随便一个投资机构都赚钱，但乱世的时候，我个人觉得一定要考虑安排放到保险里，放到信托里，然后做好这个守富吧，就是把家庭的财产，把你一辈子创造的财富，想办法把它守住，尽可能的给自己的养老、孩子的未来做一些安排，我觉得这个非常重要。

**胡润百富：**您目前家庭的资产配置情况如何？包含哪些部分？

**邓女士：**我觉得，不动产是真的不能太多，现在它的变现和流动性越来越差了，未来还可能受到遗产、赠与相关税收政策的影响。所以我觉得留下刚需住房就好。还有玉石，除了几件传家宝以外，其他的也应该拿去变现。这是我接触到中信保诚保险及其信托增

“

不仅利率下行，就当前这个形势，我觉得未来十年，无论是中国经济还是全球经济，都会面临一个冰冻期。

”



值服务以后，重新思考自己的资产分布的结果。然后还有分红权益的投资，高风险高收益部分不能超过 20%，我资产的 50%-60% 都应该在大额保单里，这其实是帮我管理一些零散资金，当我遇到特别好的配置机会的时候，我可以拿这个保单质押贷款出来，而且速度很快，不耽误我去投一些好的项目。

**胡润百富：对于助力家族传承的机构，您的选择标准是什么？为什么？**

**邓女士：**我的选择标准首先就是这个公司的背景和实力，因为传承是几代人的事儿，它是要延续的，显然要看公司的资产底座是不是稳健，能否支撑这件事情传承百年。然后它的整个产业的布局结构，我肯定选 NO.1，做这个事儿为什么不选最好。我不会因为某个人去选，我可以跟他从别的事情上去交往，怎么样都行，但是在这个事儿上是很严肃的。

**胡润百富：长远来看，您配置的资产主要有哪些用途？**

**邓女士：**我一直从事公益类的事业，我的钱至少有 20%，未来会放在公益性信托，更精准地帮助到一些先天性残疾儿童。我觉得给后代留下的钱多少其实倒不是最重要的，你要给他攒一些福报，这就是传承的一种精神。从我自己来考虑，我

希望有 40% 把养老安排好，因为孩子未来的压力是很大的，我们给他最好的支持可能还是要把自己照顾好。剩下那个部分，我觉得设立一些我对孩子的期望吧，就是我自己一生的梦想，我并没有达成的愿望，我把它设到给她的信托里去，希望她能够去帮我完成，这个部分可能占到 40%。我非常坚定地相信我这些物质上精神上给她的力量，已经足够让她很好地走完一生，甚至把更好的精神传承给她的下一代。

**胡润百富：您如何看待物质、社会、精神资产三者的关系？**

**邓女士：**我觉得这三者是交织的。如果没有物质做基础的时候，精神资产其实还是很匮乏和空洞的，而如果你的精神承载不了你的物质，就像很多人很富了，但他的德还没有匹配上，那他的钱只是从他这路过，肯定还会走。这两个部分它是相辅相成的，就是人在修德的时候才能承载物质，而如果你没有物质基础，去谈精神文明，它就叫有阴无阳，其实物质和精神是阴阳的一对组合。而社会资产，它其实是很多人的物质、精神加起来，最后形成的一个资产，就像每个家庭，它是一个国家的细胞，当每个家庭都完成了物质、精神的这种阴阳和合圆满的话，整个社会资产就很饱满，所以我认为这三者是这样的关系。



## 上海 | 姚女士

- ⇒ 行业 教育行业
- ⇒ 本人年龄区间 40-49 岁
- ⇒ 儿子年龄区间 1-9 岁

## 分多年、分批次地投入资金去放大锁定固定传承金额

**胡润百富：**先介绍一下您的职业和家庭概况吧。

**姚女士：**我是浙江人，来自一个经商的家庭。从 2003 年来到上海，距今已经有 20 年了。期间还去新加坡工作生活了一段时间，可以说过去的 20 年一直在折腾的路上，做过很多不同的职业，也有过不少创业的经历，当然现在也仍在创业过程中。目前是三口之家，儿子在读小学三年级。

**胡润百富：**您日常家庭消费中占比最大的三项内容是？

**姚女士：**通常 50% 以上跟房产以及事业经营有关，余下的便是日常衣食住行、教育以及个人成长了。

**胡润百富：**未来将提升或收缩哪一部分的消费？

**姚女士：**因为疫情和经济下行的影响，接下来三到五年，可能反而会是在事业上会有比较大的逆向投资和消费。衣食住行方面，我会相对减少没有必要的开销。

**胡润百富：**您对目前财富状态作何评价？

**姚女士：**如果满分十分的话，从财富状态来说可能打 7 分吧。我一直认为财富是多维度的，究竟大富大贵好还是美满富足好，个人觉得美满富足更难得。如果只是从金钱的角度上来说，金钱本身最大的帮助，与我，可能只是增加了选择的自由而已。

**胡润百富：**您目前家庭的资产配置情况如何？

**姚女士：**不动产占 50%，股票、信托、理

财加起来 30%，余下的 20% 是现金和其他的零散的艺术品投资。今年也做了数字艺术品的投资。

**胡润百富：**未来一年中，您计划增加配置的资产是什么？减少配置的资产是什么？

**姚女士：**可能会多留现金，增加一些短期投资产品，也不排除会减少一些不动产的配置。

**胡润百富：**总体来看，您对您目前资产配置的理财收益情况有什么评价呢？

**姚女士：**我觉得还可以做得更高，现在所有的投资不含那种新兴的数字艺术品等，平均比例在年化 8%-15% 左右吧。我觉得可以提高到 20%。

**胡润百富：**您目前的投资风险偏好是怎样的？与过去几年相比，有什么改变？

**姚女士：**算是稳健型吧，跟过去主要的变化，可能会在，对产业趋势有更深入的理解，以及对财产保值更新的认知上。当然，这也很感谢中信保诚提供的帮助。对于市场宏观趋势把握更精准，有些高风险的投资也会更有信心去投入。

**胡润百富：**您配置的资产主要有哪些用途？

**姚女士：**子女教育、个人养老和财富传承，这三个用途都是会考虑到的。目前在子女教育的保险配置方面已经做了投入，将来不用我特别担心，所以未来更多还是会在个人养老和财富传承上。

**胡润百富：**您的财富中，来自父辈传承的主要是哪部分呢？

**姚女士：**父辈传承给到我的主要还是物质和精神两方面吧。因为成长在一个典型的浙江商人家庭，父母亲有着浓厚的浙江人的经商特质，勤奋、共赢、低调、敢闯。这是父辈留给我的精神资产，第二个部分就是物质资产啦。

**胡润百富：**您打算几岁开始做传承安排？

**姚女士：**去年就做了大额保单和保险金信托服务，主要是为孩子做的，已经有初步的设计。希望留给孩子的，除了精神财富的传承之外，未来在他三个比较重要的时间点留足一定的储备金便可。一是教育金，二是创业金，三是结婚金。个人还是很希望孩子能够自力更生，所以也做了时间和条件的设置。

**胡润百富：**哪些因素会影响您的传承理念？

**姚女士：**传承理念是底层价值观的东西，个人觉得传承什么，传承给谁，什么时间进行传承是早就已经形成的。但做法上，可能会随着市场的变化、家庭的变化以及个人财富累积、时间等因素会发生变化。

**胡润百富：**您最希望传承给下一代的物质资产是什么？

**姚女士：**第一是实物资产，第二是股权，第三是不动产，第四是金融资产。



**胡润百富：**您倾向于哪些方法，增加孩子的精神财富？

**姚女士：**孩子六岁的时候说他要开一家科技公司，他说自己是公司的负责人，有多少员工，公司的名字叫什么，还画了个 logo 给我。于是我们就在他七岁时给他注册了一家公司，以他的名字来命名。所以，首先我们觉得是让孩子尽可能发挥他自己的想象力，去自由地做自己；其次是增加视野开拓和人际交往的机会；其三是增加与家人的相处，培养对于中国传统文化的尊重和喜爱。

**胡润百富：**未来三年，您觉得通过哪些法律、金融工具，可以帮助您更好地进行家族财富传承？

**姚女士：**我觉得目前保险和家族信托已经比较充沛了，然后传统工具的话就是赠与、遗嘱继承。另外就是做些法律财务税务的咨询，看看怎么减负。目前也没有特别大的考虑，毕竟还年轻嘛。可能未来三年希望借助一些金融工具来做杠杆吧，能够让财富发挥更大的效益，也能够帮助更多的人。

**胡润百富：**对于“分多年、分批次地投入资金去放大锁定固定传承金额”这个理念，您认同吗？

**姚女士：**这个理念我非常认同，这种分多年的投入资金，避免了我胡乱消费，特别适用于我。

**胡润百富：**对于助力家族传承的机构，您的选择标准是什么？

**姚女士：**第一是品牌，第二是安全，第三可能跟我接触的人是谁，就是顾问是不是比较匹配有关系。

**胡润百富：**您选择保险作为家族传承工具的原因是什么？

**姚女士：**它具有双重属性吧，不仅仅有一定程度上的保值增值的功能，另外它还有日常的医疗疾病保障，或者说子女教育保障功能。还有便是保险作为底层，在资金使用上也可以有很多灵活的操作，也觉得挺好的。

“

**未雨绸缪，大额保单和保险金信托确实帮助我做好了孩子‘三个金’的储备：教育金、创业金和婚娶金。**

”



## 上海 | 贺先生

⇒ 行业 金融行业  
⇒ 本人年龄区间 40-49 岁

## 由于科技发展，寿命大幅变长，投资视角也会随之改变

“  
我打算从 45 岁到 50 岁之间做传承安排。我自己没有孩子，不一定要有血缘的亲属才能传承，更希望造福他人。  
”

**胡润百富：**先介绍一下您的职业概况吧。

**贺先生：**我 2010 年来到上海工作至今。于一家欧洲金融控股集团服务，担任集团驻亚洲代表兼中国区总经理。

**胡润百富：**您日常家庭消费中占比最大的三项内容是什么？

**贺先生：**房贷位居首位，如果不计入房贷，在消费部位前三位是：购物，旅游，社交。

**胡润百富：**您平时有什么兴趣爱好？

**贺先生：**兴趣还是比较多的，静态爱好主要是品酒，我是清酒、烈酒、葡萄酒等酒类的品鉴师。动态爱好包括健身、帆船、冲浪、滑雪等，也持有一些国际认证。一般在假期都会海内外旅游。

**胡润百富：**未来将提升或收缩哪一部分的消费？

**贺先生：**目前会在购物跟旅游方面稍微做一些控制，未来伴随国际旅游限制减少，海外旅游的频次会快速回升。

**胡润百富：**最近您关注到哪些新闻？

**贺先生：**除了国际疫情，第一个是俄乌战争，第二个就是全球经济形势的改变，尤其是像美国升息，同时产生高通膨，可能会导致经济上的收缩。

**胡润百富：**投资的话，您看好哪些行业？

**贺先生：**我看好新能源以及 AI，另外是碳市场，目前全球都在强调生态保护与永续生存这一块。

**胡润百富：**您觉得自己处于人生的什么阶段？

**贺先生：**人生的财富分成三个阶段，第一个是创富，第二个是守富，第三个是传承。我在未来仍旧希望能够持续地去开创财富，但也开始需要考虑稳定地守富。

**胡润百富：**您目前家庭的资产配置情况如何？

**贺先生：**房产大约占 50%，然后稳健型的投资，比方说长期保单等，大概占 30%，最后高风险收益的权益型投资大概占 20%。

**胡润百富：**总体来看，您对您目前资产配置的理财收益情况有什么评价呢？

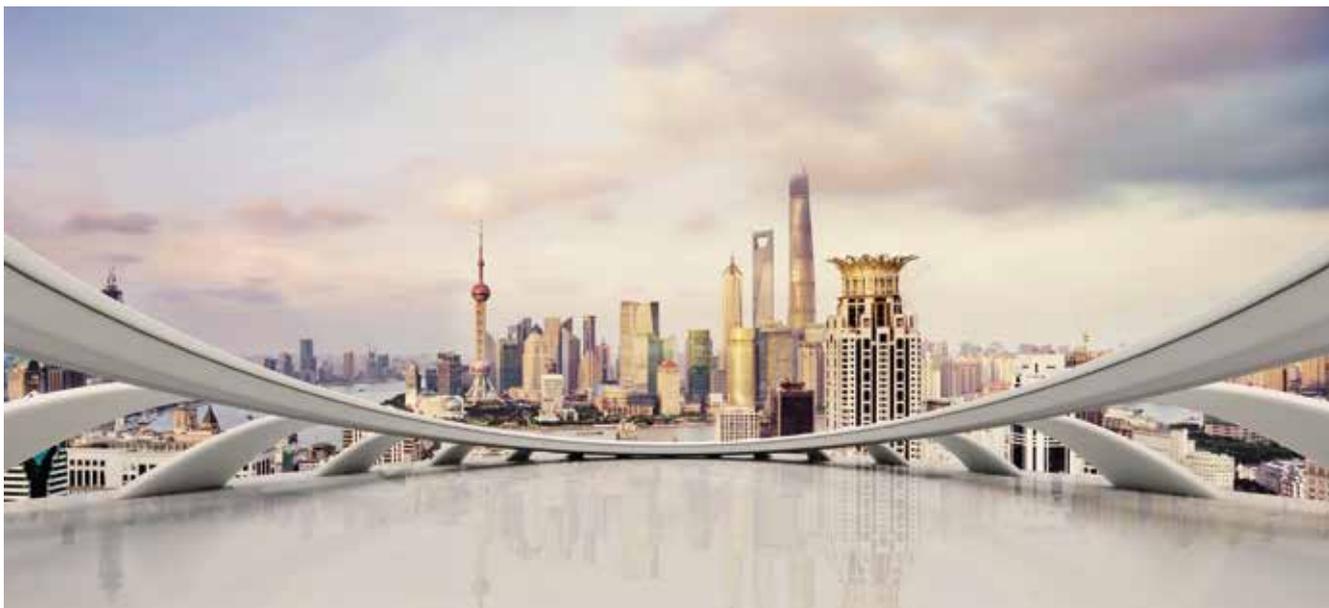
**贺先生：**过去这两到三年，整体市场不是特别的好，但是自己做了风险分散的操作，因此即使在某些权益类商品上有一些亏损，整体财富还是得到了比较好的保护。

**胡润百富：**您配置的资产主要有哪些用途？

**贺先生：**考虑自己人生下一阶段的规划，以及传承的安排，主要两个因素，第一是自己没有下一代，个人要为自己的后期生活去做规划，传承安排也不同。第二是由于科技发展，寿命变长，自己可能会工作到 80、90 岁，在这种情况下，投资视角会有很大的改变。

**胡润百富：**您的财富中，来自父辈传承的主要是哪部分呢？

**贺先生：**家族给我的传承更多的是精神层面的，物质层面的比较少。家族的习惯都还是以勤俭为本，这个观念影响我也比较深。



**胡润百富：**您觉得有哪些因素将促使家族顺利地传承下去？

**贺先生：**家族使命感是最重要的，君子立德，就是说你有没有一个完善的人格，其次，培养解决问题的能力很重要，如果有好的思维方式，在各领域都能获得一定的成功。

**胡润百富：**您打算几岁开始做传承安排？

**贺先生：**我是近几年开始考虑这个事情，预计45岁到50岁之间可能会做一些准备动作。

**胡润百富：**您一般通过哪些渠道了解传承方面的资讯？

**贺先生：**第一，自己的理财顾问。第二，自身朋友的圈子。第三，各种资料的阅读研究。

**胡润百富：**过去十年中，您尝试过哪些方法来安排家族物质资产的传承？

**贺先生：**先认识和了解资产传承可能的方式及选择性，才有可能去做规划。目前已经规划了一些大型的长期的终身寿险、年金产品，以及信托类产品。

**胡润百富：**未来三年，您觉得通过哪些法律、金融工具，可以帮助您更好地进行家族财富传承？

**贺先生：**我偏向新型的金融工具，包括终身型寿险、年金保险，或者保险金信托、家族信托，甚至是家族办公室。融合了法律、会计以及金融，更能满足高净值人群的定制化需求。

**胡润百富：**关于家族财富的传承，可以分享一下您的痛点或者需求有哪些吗？

**贺先生：**以我个人情况，是没有下一代的接续，但我觉得，不一定要跟自己有直系血缘关系的亲属来继承，更多的是希望把自己的一些理念，家族精神移转下去，可以通过家族里的其他子侄，或者是慈善的角度出发，做一些捐赠，比方说流浪动物基金会、海洋保护基金会等。

**胡润百富：**根据您的体验，这些方式的优点有哪些？

**贺先生：**第一个是定制化，指服务内容可以定制化，资产配置可以定制化。第二个是保密需求。第三个是风险隔离。

**胡润百富：**您如何看待部分保险产品的杠杆功能？对于“分多年、分批地投入资金去放大锁定固定传承金额”这个理念，您认同吗？

**贺先生：**投资择时本来就是一个比较大的风险，如果产品能够有这种定制化的分阶段分额度的可能，我认为肯定是好的。时间是投资最重要的工具。

**胡润百富：**长远来看，您选择保险作为家族传承工具的主要原因是什么？

**贺先生：**在保险的配置上，高端医疗、重大疾病或者养老保险、养老年金等都应该有所配置，这是我选择保险作为传承工具的最主要的一个原因。



## 广州 | 范先生

- ⇒ 行业 传统建筑、生物医药行业
- ⇒ 本人年龄区间 40-49 岁
- ⇒ 儿子年龄区间 1-9 岁

## 创业精神、信念、意志都需要不断地传承

留一笔财富给下一代，我们不断地规划在动态池里把机制设置好了，不断地往里面装东西，把风险隔绝开，就不会有太大问题了。

**胡润百富：**先介绍一下您的职业和家庭概况吧。

**范先生：**我是湖南人，目前经营一家公司，主要做两个领域的业务，一个是传统建筑，另一个是生物医药。现阶段还属于事业的打拼期，创业有四五年吧。现在是一家三口，有个儿子。

**胡润百富：**未来将提升或收缩哪一部分的消费？为什么？

**范先生：**未来可能会收缩房产吧，现在都是为了孩子的教育、住宿考虑。其他方面不需要太多投资。其实我们对自己的生活需求并不高，我们相对还是比较简约，对物质不是特别重视。

**胡润百富：**目前您的收入来源有哪些？

**范先生：**我的收入来源，一个是工程项目的利润，另一个是股权收益。现在基本没做理财、股票了。我以前炒过股票，后来实在是没精力了，也不符合我的性格。我还是比较有风险意识，这种太不可控、欲望太强烈的二级市场，我会有点担心。我比较喜欢反向操作，投长线，然后等待。

**胡润百富：**未来您计划增加或减少配置的资产是什么？

**范先生：**未来可能会做一个综合的配置吧，有一部分会做稍微激进些的投资，另外一部分可能会做固定资产，比如去做一批写字楼，或者买一些相对稳健的产品。

**胡润百富：**您觉得目前自己处于人生的什么阶段呢？

**范先生：**我应该还在创富阶段吧！只是现在创业跟以前不太一样，以前会拼得更狠一些，所有东西 all in。现在公司在快速发展，然后我们也积累了一批基础的财富，不算太多，但开始考虑自己养老、子女教育、家族传承、风险隔绝的问题。避免像赌博一样，累积的财富又全赌回去了，这个就很麻烦。

**胡润百富：**您觉得家族传承包含哪些方面？

**范先生：**包括物质、社会、精神。物质传承是最简单的，就是把钱留给下一代，问题是如何安全稳健地留给他？社会资产的传承，就是如果我们未来把企业做大了，会帮助下一代做圈子，做他的人生规划，这也是教育的一部分。现在我侄子准备要出国了，他成绩好，看看能不能考上牛津剑桥之类的好学校。我和我哥一起创业，像这种创业精神、信念、意志、思维都是需要不断地传承的。

**胡润百富：**什么才是最重要的传承？

**范先生：**我觉得精神是最重要的，如果精神富足，有工作激情，兴趣爱好，你的物质其实可以保持相对的简单。我觉得留一笔财富给下一代，他们的整个生活就可以过得很愉快了，至于留多少，那是我们不断地规划的问题了，在这个动态池里，我们只要把机制设置好了，不断地往里面装东西，然后把风险隔绝开，基本上就不会有太大问题了。

**胡润百富：您打算几岁开始做传承安排？**

**范先生：**家族传承在国内这几年应该才真正起来吧，家族传承在国外其实是很流行的，国外这种财富积累时间相对比较长。我们的思想相对开放一点，准备这两年开始启动传承这个事情了。我们现在很多资金是在企业里面的，那么如何把这些资金慢慢地要出来，这不是说我今天做完方案，明天把钱就全打过去了，它有一个过程。这里有个架构设计的问题，以及还存在很多政策、税等方面的问题，它其实是一系列的操作。然后不断地把它建成一个制度，一个池子，里面会有各种风险组合。我们会做风险隔离，因为你不知道做企业未来会有什么风险。

**胡润百富：您希望留给下一代哪些物质资产呢？**

**范先生：**房产肯定会有一些，现金、企业股权肯定会留的。基本也就这些吧，未来我们除了慈善之外，还计划成立一支投资基金，里面会投一些企业的股权。

**胡润百富：您倾向于哪些手段，增加孩子的精神财富？**

**范先生：**我儿子现在读小学，主要通过一些体育运动来增加

他的韧性、挑战精神。玩得愉快就好了。很多朋友跟我说要不要送他们上贵族学校？我说小学同学这个圈子没用，别把习性搞坏了，更重要的我觉得还是要考到更优更好的学校，这些同学可能更实在，更朴实一些。

**胡润百富：传承实施过程中，可能面临哪些困难？**

**范先生：**第一，税务这块挺担心的，肯定是不能偷税漏税，但是要在正常的国家允许的情况下，合理合法的节税。第二，就是生意上的风险隔绝。我之前认识过一些基金经理，我对他们的专业度是有一定质疑的，我会担心钱的安全性、保值增值。

**胡润百富：未来您觉得通过哪些法律、金融工具可以帮助您更好地进行家族财富传承？**

**范先生：**不好说，它分阶段。往后都是给子女的，无非是可能有一部分先切出来，进入传承安排，另一部分可能会给自己养老，然后到了某个阶段，就是传统工具和金融工具的结合。而且前期稍微少一点，因为毕竟还是在创富阶段，先把基础打起来，后面我们再往里面不断地增加。





## 广州 | 伍女士

- ⇒ 行业 自由职业
- ⇒ 本人年龄区间 40-49 岁
- ⇒ 儿子年龄区间 1-9 岁

## 我家孩子是独生子女，希望我老了，他可以承欢膝下

**胡润百富：**先介绍一下您的职业和家庭概况吧。

**伍女士：**我是安徽人，自由职业者。一家三口，儿子是独生子女，父母偶尔过来跟我们一起住两三个月，其他时间自己安排。

**胡润百富：**日常家庭消费中占比最大的三项内容是什么？

**伍女士：**第一个是学费教育费用，第二个是保费，第三个就是日常的开销，比如日常家族人员的一些接待安排。因为我们现在也40多岁了，肯定是在健康养生这块会投入多一点，而在物质消费，比如说奢侈品的消费会淡化一点。

**胡润百富：**过去一年，您的收入来源的主要组成部分有哪些？

**伍女士：**主要来源于理财收入，也有股票、基金，还有一些佣金收入吧。

**胡润百富：**您目前家庭的资产配置情况如何？

**伍女士：**房子大概占了我们家庭资产的60%，银行放了20%-30%，然后保费占了10%左右。一些零散的基金股票，有闲钱就放一点进去，没有固定的比例，然后先生那边有做一些股权的投资。

**胡润百富：**您对您目前资产配置的理财收益情况有什么评价呢？

**伍女士：**不算满意，但是似乎也没有更好的渠道。看看经济环境再说，我们减持不动产，是因为想手上留有现金资产，因为金

融资产变现的能力以及便捷性会更强一点，所以现在就静观其变吧。

**胡润百富：**长远来看，您配置的资产主要有哪些用途？

**伍女士：**子女教育，我们通过保险或者基金的定投来专项配置。个人养老，目前属于灵活状态，还没有一个专款专用的账户，但开始储备养老年金了。房子的话，我们计划未来留两到三套，就是孩子不管他以后如何，我们给他留一套在广州，我们自己在广州、海南都有买房产，作为未来的养老吧。其他就尽量配置多的金融资产，也是为了以后留给孩子的時候，这个手续费会便捷一点。

**胡润百富：**您觉得家族传承包含哪些方面？

**伍女士：**第一，我听过一个律师讲课，他当时讲到一句话打破了我的认知，说传承不等于继承，也就是说，继承是要到一定的时间才需要做的事情，但传承可以从小孩小的时候，就开始做。比如我们给他留一个房子，那么他未来在选择事业的时候会轻松一点，他可以自己做自己喜欢做的事情。第二，日常我们还是很努力地工作，我们也会带孩子一起去做慈善，遇到家庭困境的时候，也会带着孩子一起开家庭会议商议，其实也是把我们父辈给我们的东西也交给他，就是人一辈子都不会一帆风顺水，要保持乐观积极的态度。第三，我们也会帮孩子之间成为好朋友，希望他未来能够传承我们的家族关系，也让他能够继承我们为他积累下的这些人脉。



“

**传承不等于继承，在孩子很小的时候就可以开始做传承的安排，让孩子在未来轻松点，做自己喜欢做的事情，并且传承我们的家族关系。**

”

**胡润百富：您觉得有哪些因素将促使家族顺利地传承下去？**

**伍女士：**第一个，我们比较看重亲情，不管是父辈的，还是我们这一代的兄弟姐妹之间，我们会经常举办一些家族聚会，让下一代感觉到家族的力量。第二个，不管在选择社区，还是学校，我们希望给他创造一个比较健康的环境吧，对邻居的选择，以及同学的选择，我觉得对他的未来的健康成长也是有一定的影响的。

**胡润百富：您对下一代有哪些规划呢？**

**伍女士：**我们孩子是独生子女，希望老了以后可以有孩子喜欢膝下。但是如果他想要出去看看，我们也鼓励他去，如果他想留在国内也没有问题。他现在读的学校就是国际学校，可以在国内参加高考，也可以去留学，做了双向的准备。

**胡润百富：过去十年中，您尝试过哪些方法来安排家族物质资产的传承？**

**伍女士：**我们从30岁开始置业，有两样东西很重要，第一就是居者有其屋，耕者有其田，所以房子是我们首选的项目，不管是自己、父母，还是小孩未来的住房，我们都有考虑。第二就是我们做一些短期的年金险，也是为了实现未来想要的生活，就是每年有一定的现金流资产，当然目前这个占比还是比较少，未来我们还需要继续增加这个配比。

**胡润百富：关于家族财富的传承，您的痛点有哪些？**

**伍女士：**传承前的风险，我们担心未来我们两人的健康状况，

包括我们经常商务出差的人身风险等，也会考虑独生子女的风险问题，对此我们会配置一些保险，像重大疾病、医疗保险等。传承中的风险，第一个就是税务，我们从个体户到私营企业，这里面都会有一些风险，第二个是如果孩子以后要去境外留学，并且留在境外的话，可能我们面临也要移民的问题。

**胡润百富：未来三年，您觉得通过哪些法律、金融工具，可以帮助您更好地进行家族财富传承？**

**伍女士：**第一，肯定要做遗嘱继承，并且一定要做公证。第二，要做赠与协议，因为孩子是独生子女，我和先生的家庭，目前父母都健在，我们这一代人也有兄弟姐妹，万一我们发生了人身风险，会有继承的问题。第三，有买寿险、重大疾病保险，我先生做了保险金信托，也做了定向传承，指定到孩子的名下，也指定了监护人，这些就是我们目前能力范围之内能够做的一些事。

**胡润百富：根据您的体验，这些方式的优点有哪些？**

**伍女士：**以前我以为保险就是固定年限，万一我中途需要用这笔钱，可能我就会有一些损失，我要单方面撤销合约就会有损失。当然这个也算优点，因为我们还很年轻，日常的消费的诱惑比较多，这也起到克制的功用。后来我发现其实一些保单的灵活性也还好，比如说像我们购买的一些年金保单贷款比较方便，而且这个账户并不需要我们去操心。



## 深圳 | 陈女士

- ⇒ 行业 化妆品行业
- ⇒ 本人年龄区间 30-39 岁
- ⇒ 儿子年龄区间 1-9 岁

## 只希望孩子 健康快乐地 成长

**胡润百富：**先介绍一下您的职业和家庭概况吧。

**陈女士：**我是湖南常德人，已婚，有一个孩子，现在才九个月。职业的话，现在我跟我老公一起经营一个化妆品，专门针对于祛斑的产品。

**胡润百富：**您有哪些兴趣爱好呢？

**陈女士：**美容，还有比较喜欢美食，旅游。现在时间不太允许，因为疫情，这两年都没怎么出去。

**胡润百富：**日常家庭消费中占比最大的三项内容是什么？

**陈女士：**护肤品以前是很大的开销，现在用自己的产品，也算没开销了。我觉得衣食住行方面好像都没有什么开销，目前孩子是我最大的开销吧。

**胡润百富：**未来将提升或者收缩哪一部分的消费？

**陈女士：**我们现在也算是在一个比较平稳的生活状态，就是说不会因为以后赚更多的钱，而导致哪方面的消费更高，也不会因为生意差一点，消费更低。所以不会有太大的幅度的变化。

**胡润百富：**您对目前财富状态怎么评价？

**陈女士：**十分。我没有觉得财富一定是一个多少数字的标准。为什么会觉得是十分，是因为觉得很满足于现在的生活状态，就是说可能再多财富，我也就是十分，哪怕稍微少一点点，我也觉得十分就是这样。

**胡润百富：**那么您目前家庭的资产配置情况如何？

**陈女士：**就是做生意，主要还是在化妆品这个行业。其他方面的投资，就是股票、保险、基金这些。

**胡润百富：**您看好哪些行业呢？

**陈女士：**我们目前做的美妆行业，还有一个就是健康养生行业。

**胡润百富：**什么才是最重要的传承？

**陈女士：**我们家不准备传承钱，但是会传承一些技术，一些经营家庭的理念，传承这些优秀的品质。

**胡润百富：**近年来，有哪些外部因素影响了您的传承观念？

**陈女士：**因为我都没有想过要传承物质的东西，所以也不会有什么影响。我们想传承的都是一些技术性的，或者说是精神层面的东西，所以我觉得外部因素都不足以对我们在这个传承观念上会有一些影响或者改变。

**胡润百富：**您觉得有哪些因素将促使家族顺利地传承下去？

**陈女士：**我觉得就是家庭成员的和谐和健康成长。

**胡润百富：**您倾向于哪些方法，增加孩子的精神财富？

**陈女士：**我觉得言传身教吧，首先父母先做

好榜样，然后也会花一些时间来陪伴他，当然就是在他学习的这个阶段，也可能会通过一些学习来提升他这一块。

**胡润百富：对孩子的发展看重哪些能力？**

**陈女士：**我觉得是人际关系和抗压能力。

**胡润百富：您觉得物质、精神、社会资产包含哪些方面？**

**陈女士：**物质财富包含房子、店铺、然后就是现金、股票之类的。社会资产我觉得是人脉。精神资产是一个人的优秀品质，加上这些人在社会中某一个行业的经验，还有一些信念吧。

**胡润百富：您如何看待物质资产、社会资产、精神资产三者的关系？**

**陈女士：**我觉得是一个金字塔的关系，最上面是精神资产，第二层是社会，第三层是物质。

**胡润百富：关于家族财富的传承，您的痛点有哪些？**

**陈女士：**税务的风险吧。

**胡润百富：未来三年，您觉得通过哪些法律、金融工具，可以帮助您更好地进行家族财富传承？**

**陈女士：**我觉得是金融工具，比如说信托、保险这些吧。

**胡润百富：根据您的体验，这些方式的优点有哪些？**

**陈女士：**其一是可以风险隔离，其二的话，我觉得相对来说比较灵活。

“

**我们家不准备传承钱，但是会传承一些技术，一些经营家庭的理念，传承这些优秀的品质。**

”





## 武汉 | 吕先生

- ⇒ 行业 电缆行业
- ⇒ 本人年龄区间 40-49 岁
- ⇒ 儿子年龄区间 20-29 岁

## 作为公司高管，财富增长还是为了下一代，看他们有什么需要

**胡润百富：**先介绍一下您的职业和家庭概况吧。

**吕先生：**我是武汉本地人。家里就是爱人和小孩，爱人在医疗系统工作，小孩目前在上大学。我在一家制造业的上市公司工作，负责公司整个湖北地区的生产制造、销售和团队的管理的任务。

**胡润百富：**日常家庭消费中占比最大的三项内容是？

**吕先生：**到我们现在这个年龄阶段，近几年衣食住行的消费已经占比不高了。因为这几年也不买房子了。现在消费占比相对靠前的一个是子女教育，一个是健康，还有一个就是日常旅行，休闲娱乐这一块相对多一点。

**胡润百富：**您有什么爱好？

**吕先生：**我个人最大的爱好就是户外运动。前两年有空的时候，经常在国外旅行、徒步、参加本地的马拉松。这两年因为疫情还有工作忙的原因，就少多了，也出不去。

**胡润百富：**最近您关注到哪些新闻？

**吕先生：**对经济新闻的关注要多一些，比方去年底中央经济会议上提到的需求收缩、供给冲击、预期转弱这样的矛盾，以及到今年5月26号国务院召开的促进稳住经济大盘的这种全国性的十万人会议。党中央提出的疫情要稳住，安全发展这样的总体要求，包括国际上俄乌战争、美国通胀、粮食安全、国内房地产坚持总体调控等，这些都是要关注的，因为这都会影响到我们的生产经营的最后结果以及企业发展的速度和态势。

**胡润百富：**您理想的财富状态是怎样的？

**吕先生：**可能每个人的感觉不一样。因为我们也不是富豪，作为公司的高管，只要生活不是那么拮据，比方说想创业就可以去尝试，具备这样的条件，我觉得财富状况就可以了。不会因为创业失败就影响到自己的生活质量。

**胡润百富：**您觉得有品质的生活是怎样的呢？

**吕先生：**就是觉得自己舒服。毕竟我们作为企业的高管，起码在社会层面上能得到一些尊重和认可。圈层也好，朋友圈也好，大家在一起有一些共性的，我觉得这样的生活品质就差不多，也是自己努力可以做得到的。

**胡润百富：**过去半年到一年，您的收入来源的主要组成部分有哪些？

**吕先生：**我们的收入来源一个是薪酬，第二个是我在公司有一部分股权，再一个就是自己跟着领导或者朋友在外面的一些金融类投资，这个占比很小。

**胡润百富：**您目前家庭的资产配置情况如何？

**吕先生：**股票、基金、投资大概占了三分之一多一点吧，房产占三分之一，还有一些平时用的钱，占了不到三分之一。

**胡润百富：**您目前配置的资产主要是想用到哪儿？

**吕先生：**我自己可能用不了太多，实现财富的逐步增长主要还是为了用于下一代，看他们有什么需要。



“

**遗嘱、赠与，这些都是常态化的方式。相比较而言，保险可能对我们更合适，比如平时通过保险类的金融积少成多，也是给整个家庭的保障。**

”

**胡润百富：什么才是最重要的传承？**

**吕先生：**家庭的文化和价值观很重要，毕竟下一代在进入社会之前的主要时间都在家庭这个氛围中，而且他永远也离不开，影响还是很大的。

**胡润百富：近年来，有哪些外部因素影响了您的传承观念和规划？**

**吕先生：**身边的朋友和圈子，还有像疫情、俄乌冲突等这样的突发事件，我觉得都有影响。我是在2020年5月武汉解封之后买的中信保诚的保险。不仅是为了自己的身体，实际上对下一代，它也是一种传承。

**胡润百富：您最希望传承给下一代的物质资产是什么？**

**吕先生：**作为父母来讲，不管是不动产，还是金融资产，肯定希望能为子女创造一个轻松舒适的生活环境，有利于他未来的发展。希望他在这样的保障下，创造更多的价值，因为他的理念肯定跟我们这一代人不一样。

**胡润百富：您最希望传承给下一代的精神资产是什么？**

**吕先生：**只要他自己的价值观是正确的，方向是明确的，他个人是努力的，这一方面我们不去强求，因为两代人的观点不同，我们的观点仅供他参考。

**胡润百富：您觉得社会资产包含哪些方面？**

**吕先生：**不会功利地去讲社会关系非常重要，但他今后必然会面对到的，需要他能够去平衡和处理好，跟他讲一讲就可以了。他自己会去感知和比较的。

**胡润百富：您如何看待物质资产、社会资产、精神资产三者的关系？**

**吕先生：**我觉得它们有一部分是交集的，精神层面的，社会层面的和物质层面的是在我们的积累的过程中相互影响和促进的结果。因为有了个人的价值观，精神层面的正确认知之后，可能你就会比较努力，然后就得到物质的发展，你的社会关系就会比较丰富。社会关系丰富了之后，可能对你的事业发展又反过来有好处，那样自己得到成长，资产收入也能够积累，跟朋友的关系更融洽等，这是一个相互的影响。

**胡润百富：未来三年，您觉得通过哪些法律、金融工具，可以帮助您更好地进行家族财富传承？**

**吕先生：**遗嘱、赠与，这些都是常态化的方式。相比较而言，保险可能对我们更合适。保险还是有它的合理性的，比如平时通过保险类的金融积少成多，也是给整个家庭的保障。

**胡润百富：您选择保险作为家族传承工具的原因是什么？**

**吕先生：**第一，它有医疗重疾的保障。第二，有一定的增值。第三，关键是可以留给下一代。

**胡润百富：对于助力家族传承的机构，您的选择标准是什么？**

**吕先生：**第一，整个体量、品牌肯定是要考虑。第二，比较看重服务，遇到一些情况需要赔付时的服务能力，以及购买保险后，你才能体会到它的服务是不是全面。第三，跟接触的人有关系，因为如果好品牌、好产品，没有优秀的人来进行推介、执行服务工作的话，是传递不出这种信息的。我觉得在品牌和服务差不多的情况下，更多的还是看产品和人。



## 沈阳 | 孙先生

- ⇒ 行业 教育行业
- ⇒ 本人年龄区间 30-39 岁
- ⇒ 女儿年龄区间 10-19 岁
- ⇒ 儿子年龄区间 10-19 岁

## 我是农村出来的，继承了父辈的精神财富，也想给孩子留下一点念想

“

我会观察孩子，如果特别听话，这个传承条件会设置得宽松，如果不听话，或者大手大脚，会设置得细致一些。

”

**胡润百富：**先介绍一下您的职业和家庭概况吧。

**孙先生：**我是辽宁大连人，长期在沈阳这边住，我的职业是美术学院的老师，目前有一个儿子和一个女儿。

**胡润百富：**您有哪些兴趣爱好呢？

**孙先生：**喝茶，因为我是学艺术的嘛，业余时间会做自己的作品。

**胡润百富：**最近您关注到哪些新闻？

**孙先生：**其实我不但在教书，我自己也在做一些跟我相关的一些教育产业，一直在关注着每年的政策变化。

**胡润百富：**您目前家庭的资产配置情况如何？

**孙先生：**主要是我企业的营收，股票这块儿有一点。我还是比较喜欢固定的存款，不怎么去买理财，就偶尔可能会放 200 万在股票账户里，偶尔看看哪个好，短期内持有一下，然后抛掉。我 99% 的钱全是定期存款。

**胡润百富：**您目前的投资风险偏好是属于什么类型？

**孙先生：**我属于保守型，反正我个人没有什么大的起伏，比较稳定，比较固定，我觉得挺好。不是说随着国家的情况变化，而是因为从我 19 开岁始，我赚到了第一笔钱开始，我一直就是这种状态，就是保守型。

**胡润百富：**您觉得目前自己处于人生的什么阶段？

**孙先生：**我觉得我是属于创富阶段，还有上升空间，只不过上升的事儿，我现在没去做，处于那种不干活也能吃得饱的状态。

**胡润百富：**您继承了父辈哪些财富？

**孙先生：**精神资产。20 年前农村出来的时候，只有精神的，也没有别的。

**胡润百富：**您觉得家族传承包含哪些方面？

**孙先生：**我个人觉得家族的传承，一方面是财产的传承，另一方面还是要给孩子留下一点念想的东西。希望给孩子留下一点，比方说企业或者是让他可以继续把上代人这些东西发扬光大的品质。当然我肯定给我的女儿和儿子留一定的钱，还要留固定资产。

**胡润百富：**您对下一代有哪些规划呢？

**孙先生：**我现在处于一种观察的状态，因为他们现在还没有长大成人，他们将来要是那种特别听话的孩子呢，可能我会设置得比较松一些，但如果他们要是不听话，或者是随便乱花钱的话，我可能就会给他们设置一个分年分月的条件，分得细一点儿。

**胡润百富：**近年来，有哪些外部因素影响了您的传承观念？

**孙先生：**主要还是整个经济环境吧，因为现在信息化时代，变化太快了，比方说我们上高中的时候才有手机，然后现在的小孩儿已经处在数字化时代。我觉得还是经济这块为主，再一个就是突发事件，比如疫情。

**胡润百富：如何提高孩子的精神财富？**

**孙先生：**我觉得物质方面是必须有的保证，但是针对于精神方面，包括孩子的思想教育引导，也是不可缺少的，绝对不能是单方面的。我平常要引导他们，包括未来你们怎么去做事情，你们在这个学习过程中是为了什么呢？我教育孩子肯定不是让他们为了学习而学习，而是让他们明白学完了这个东西你能干什么，包括我在工作的过程中也是这样，不要为了应付而应付，不要为了学习而学习，而是学习完了之后能干什么。

**胡润百富：您会和哪些人讨论传承这个话题？**

**孙先生：**基本上不会跟外人说，和我爱人偶尔会研究这种问题，但是现在只是探讨，因为我们主要考虑的还是孩子。

**胡润百富：谁对您的决策最有影响力呢？**

**孙先生：**那肯定是我爱人，肯定得我俩一起去研究这个问题。

**胡润百富：未来三年，您觉得通过哪些法律、金融工具，可以帮助您更好地进行家族财富传承？**

**孙先生：**还是传统的好一些，因为金融这块儿我整不太明白，比方说会有一些算法，一些分配，这些东西我不太明白，所以我更喜欢传统工具。

**胡润百富：您购买保险的原因是什么？**

**孙先生：**我每年都会拿出一点钱来做这个事情，但是也不能说我有经验，因为随着社会的发展，每个人买几份保险，这个很正常。

**胡润百富：未来的 20-30 年，您觉得中国可能会发生“长期利率下行”吗？**

**孙先生：**我觉得一定会。它肯定要向一些西方国家去借鉴一些东西，因为只有降低利率，老百姓才能把银行的钱拿出来去投资去花。但因为目前咱们中国的大环境的原因，基本上我身边的每个人在银行都有很多的存款。

**胡润百富：您是否体验过保险金信托？**

**孙先生：**我已经有了一份保单，选择了保险金信托增值服务。从我个人的角度上讲，把钱放在银行里边，利息越来越少，于是就拿出来做一个池子吧，看看能不能把钱放在这个池子里，再保值一点。

**胡润百富：对于助力家族传承的机构，您的选择标准是什么？**

**孙先生：**我要看公司未来的发展前景，以及是不是有国字头或者央字头这样的企业，我还是不太会考虑那种小公司。





## 青岛 | 吴女士

- ⇒ 行业 服装行业
- ⇒ 本人年龄区间 40-49 岁
- ⇒ 大儿子年龄区间 10-19 岁
- ⇒ 小儿子年龄区间 10-19 岁

## 创造财富的过程才是最快乐的

**胡润百富：**先介绍一下您的职业和家庭概况吧。

**吴女士：**我是山东青岛人，从事服装销售行业有二十多年了。家里有两个儿子，今年一个高考，一个中考。

**胡润百富：**日常家庭消费中占比最大的三项内容是什么？

**吴女士：**教育支出，房产支出，另外就是保险支出，也算养老支出吧。未来可能会对房产收缩一部分，而对于两个孩子未来的教育规划，以及我们的养老问题，这种传承问题需要提升。

**胡润百富：**您有哪些兴趣爱好呢？

**吴女士：**平时几乎被生活和工作都占据了。两个孩子占了我很大的时间和精力，然后店里的日常的管理也需要时间。我的爱好就是偶尔会去做瑜伽。

**胡润百富：**过去一年，您的收入来源的主要组成部分有哪些？

**吴女士：**一部分股票，主要经济收入还是来源于我的销售收入。

**胡润百富：**您目前家庭的资产配置情况如何？

**吴女士：**股票占 10%，房产应该占到 40% 吧，然后就是店铺的正常运转要占 50%。

**胡润百富：**长远来看，您配置的资产主要有哪些用途？

**吴女士：**第一教育，第二扩大再生产，养老

现在也在考虑，但是没有那么迫切。

**胡润百富：**您的财富中，来自父辈的传承主要是哪部分呢？

**吴女士：**最主要的还是精神资产，其实就是潜移默化地转移，就是说我的这种人格和父辈的人格相似度应该是 80%，他的思想是做事首先要考虑到别人，还有中国人的美德勤劳创富、勤俭节约，与人为善，善待我们的员工等等这些方面。

**胡润百富：**您倾向于用哪些方法，增加孩子的精神财富？

**吴女士：**首先要发现孩子的兴趣点在哪里，然后再去培养，在和孩子相处的过程当中，他哪方面擅长，哪方面不擅长，就是你要去发掘的。我会跟他讲一些为人处世的原则，这件事情要怎么办，利弊在哪里，所以我们的孩子可能比其他孩子在这方面要开阔一些，在与别人交流的过程当中会更成熟。然后他们看的书也相对多一些，了解这个社会得要多一些。

**胡润百富：**您是何时开始规划传承事宜的？

**吴女士：**我和我老公去年就在做规划了，已经选择了中信保诚的一份大额保单来做家族传承规划，希望未来满足孩子们最基本的生活保障。

**胡润百富：**近年来，有哪些外部因素影响了您的传承观念？

**吴女士：**今年大家都受这个疫情的影响，非常注重现金流，现在真的是一个现金为王的年代，你看我做生意这么久，体会到好的时候一定要想到坏的时候，要有足够量的现金储备来应对这种突发事件。保险就是一个非常好的工具，帮助你做现金流管理，不像是你跑贷款，这样那样的太麻烦，手机上一操作就可以到账了，非常方便，所以说这也是强迫你做一定储备的很好的手段。

**胡润百富：**对于部分保险产品的“分多年、分批次地投入资金去放大锁定固定传承金额”这个理念，您认同吗？

**吴女士：**非常认同，这几年我们国内老百姓的保险意识也提高了，不像以前那样，谈保险“色变”。通过疫情，这个保险对我来说是非常有利的。这个真的要因人而异，有的是有偏见的，但有的也是不排斥的，几乎就是说给孩子买保险是必备的，应该都买的。

**胡润百富：**您通过哪种渠道购买了中信保诚人寿？

**吴女士：**这个主要还是我店里的客人，我们认识有好多年了，就慢慢了解，然后他给我介绍，因为之前我也有买过其他家的保险，但我感觉中信保诚更专业一些，从条款上来说更完善一些，更包容一些。

**胡润百富：**对于助力家族传承的机构，您的

“

**现在真的是一个现金为王的年代，你看我做生意这么久，体会到好的时候一定要想到坏的时候，要有足够量的现金储备来应对这种突发事件。保险就是一个非常好的工具。**

”

**选择标准是什么？**

**吴女士：**每一家保险公司都有它们的擅长之处，我就说与中信保诚的渊源吧。我觉得进入中信保诚就感觉好像进入了一个圈子，可以连接到很多人，看到自己行业以外的风景，这很重要。

**胡润百富：**您如何评价中信保诚的传承服务？

**吴女士：**首先我觉得青岛的中信保诚在组织活动这方面是强项，每场活动都非常用心，我们参加的人也都非常高兴，而且感受到大家都是有一定层次的人，在一块儿能谈得来。这个圈层真的很棒，通过中信保诚传家会这个平台对外扩展的社交都很重要，能对每一个客人产生连接。这点挺不容易做到，需要花心思去做。

**胡润百富：**关于家族财富的资产类别，您将按照怎样的比例来分配传承？

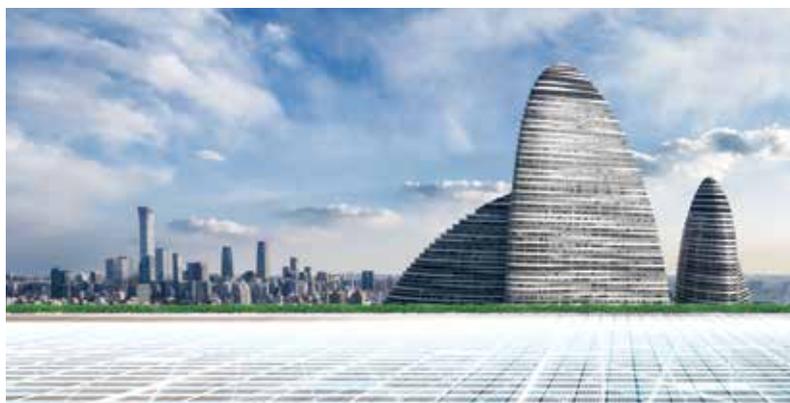
**吴女士：**不动产里面的房产占到的50%，商铺的周转40%，金融股票5%，保险5%。

**胡润百富：**对于物质资产、社会资产、精神资产，您是否已开始提早布局？

**吴女士：**社会资产已经在潜移默化地影响到孩子，还有通过保存物质资产，给孩子们一个保障，最后精神资产是我们之间的连接。

**胡润百富：**为何选择保险作为家族传承工具？

**吴女士：**我觉得任何一款保险产品，都有它的优缺点，关键你是认同它的优点还是缺点。我认同的就是现在既可以明确指定保单受益人及分配比例。然后，财富的流动性，这一部分钱可以随时拿出来用，就相当于给家庭留一笔钱，应对明天的不确定性。这几年的疫情，如果流动资金不强大的话，是很难撑下来的，很多企业都关门了。所以通过这个疫情，我也是充分认识到保险的重大意义，包括因为我家是两个孩子，对这个传承的保密性，将来还是很信赖的，也很认可。





## 福州 | 陈女士

- ⇒ 行业 茶行业
- ⇒ 本人年龄区间 40-49 岁
- ⇒ 儿子年龄区间 10-19 岁
- ⇒ 女儿年龄区间 1-9 岁

## 最高维度的传承是思想，「传家」品牌可以和我同频

**胡润百富：**先介绍一下您的职业和家庭概况吧。

**陈女士：**我有两个孩子，一儿一女，我跟我先生最初做地产起家。多年来，我一直热爱茶文化，喜欢喝茶。如今，我获得了国家高级评茶员及高级茶叶加工工等资质，是乌龙茶传统制作技艺传承人。在往茶叶领域深耕的前行道路上，我希望打造出一个融品质、美学及文化于一体的“百年老字号”茶叶品牌。

**胡润百富：**您目前家庭的资产配置情况如何？

**陈女士：**在认识中信保诚「传家」前，我的固定资产有 80%，接触「传家」后，我的资产配置在逐步地进行更加合理的升级。例如由固定资产慢慢地转型为轻资产运作，在自己创办的企业中也结合了「传家」中的金融板块去做企业资源的整合提升。现在固定资产仅在我总资产中占比 5%。

**胡润百富：**长远来看，您配置的资产主要有哪些用途？预计投资周期分别是多少年？

**陈女士：**我的规划是十年，到那时我可以光荣退休了，我的孩子也成年了。以后就要享受生活，再把相关的资产做一些合理的安排，比如给子女的大约占三分之一，我们未来的养老也是三分之一，剩下的三分之一继续做一些合理的投资和分配，包括做一些慈善工作。

**胡润百富：**您目前的投资风险偏好是怎样的？

**陈女士：**我们夫妻俩始终秉持着一种投资模式，就是稳健和激进并存。比如我们会拿资产的 10%-20% 来做激进型的投资，即便它

的风险性大，但仍在我们可控范围内。另外，密切关注国家政策，这是未来投资的一个上升空间，我们会据此做一些大调整，可能会重新组合资产。

**胡润百富：**您的财富中，来自父辈的传承有哪些？

**陈女士：**我母亲给了我许多人脉资源以及物质上的传承，但我觉得最重要的是她对我思想上的影响：她是一位十分努力工作的女性，让我在经营自己所热爱的事业方面拥有了正能量的活源。

**胡润百富：**从您父辈到您自己，再到您下一代，传承观念有发生变化吗？

**陈女士：**肯定有，到我这里已经发生了相当大的变化。在没有认识中信保诚「传家」之前，我对传承的理解和我母亲那一辈的认知一样，以为传承就是把钱、房子、股票、基金、理财产品、古董、名贵首饰、人脉资源等等，传给我的下一代。但认识「传家」以后，我的思路不一样了，未来可以借助保险及其信托增值服务，通过这些工具呈现不一样的传承方式。

**胡润百富：**您最希望传承给下一代的资产是什么？

**陈女士：**我觉得最高维度的传承是思想。当然，资产规划也含在思想中。希望我的下一代能够借用合理的金融工具去更好地规划人生。

“

「传家」专业团队的一站式服务是非常贴心的，让我花最小的心力享受到最适合自己的服务。

”

**胡润百富：您对自己和下一代各有哪些规划和安排呢？**

**陈女士：**认识「传家」这个高净值品牌之后，我对家庭规划的思路做了很大的调整。对我个人而言，我会把大部分精力投入到岩淙号这个茶叶品牌的发展中，在企业管理、人才配置、资源整合方面都可以依托「传家」的平台来做更广泛的交流。将我们的岩淙号朝着百年老字号的品牌定位去踏实前行。对孩子的规划，从物质上通过家族信托基金给予传承，更重要的是在思想上去传承，希望孩子们自己去创造价值，对这个社会作出贡献。

**胡润百富：您倾向于哪些方法来增加孩子的精神财富？**

**陈女士：**我儿子今年六年级，女儿还小。我们注重孩子综合素质的培养，比如：让孩子多接触不同的文化，多跟不同的人交流，阅读多类型的书籍，参加不同的运动项目等。还有，我们经常和儿子聊工作上的事情，他会发表不同的意见，可能想法很稚嫩，但是先从互动中培养他的认知，相当于在他心中已埋下了种子，我们父母要做的，就是常给种子浇水施肥，让它充分沐浴阳光雨露，自然会发芽成长。另外，我们希望女儿未来精神自由，生活幸福，可以做事业型女性，也可以不那么拼，通过我家选择的保险及信托增值服务，她能够有这种底气。

**胡润百富：您觉得什么才是最好的安排？**

**陈女士：**人生的每一步既能按自己的正念去前行，又能通过合理的资产规划让自己、家人、一起奋斗的伙伴去享受财务的自由，这是最好的安排。有了「传家」品牌的保险及其信托增值服务以后，一方面保障了我孩子们未来的高质量生活，获得财富的基本自由，不仅可以鼓励他们努力创造，在孩子的人生行为上也可以起到正向的约束和指引。另一方面，我们创立的大大小小的企业很多，其中我的茶企岩淙号还在初创阶段，未来愿意跟我打拼的高管，可以共同成长、共同收获。未来我要跟「传家」这个品牌走很长的路。

**胡润百富：您如何评价中信保诚人寿的「传家」品牌？**

**陈女士：**第一，品牌必须和它的客户同频，才可以沟通。「传家」是一个高净值品牌，和我岩淙号这个茶叶品牌的定位很对标，所以不管是我个人还是我的茶企，同「传家」这个品牌是相当同频的。第二，「传家」具备的金融、法律服务属性，可以帮助我解决生活和事业上的诸多的问题。我们创业至今，大起大落过，「传家」品牌中的资产保障模块给了我充分的安全感，让我可以全身心投入工作。第三，「传家」专业团队的一站式服务是非常贴心的，让我花最小的心力享受到最适合自己的服务。



# 关于中信保诚人寿「传家」

## 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英国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 22 年以来，中信保诚人寿始终坚持“保险姓保”。目前销售的近 150 款产品中，保障型产品占比达到 80% 以上。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，近两年以来共开发和升级 70 余款新产品。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同成长，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“2022 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](http://www.hurun.net)，  
关注胡润百富官方微信  
HurunReport 和微博

# 研究方法

《2022 中国高净值人群家族传承报告》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。这是一份聚焦在社会经济环境与二代传承高峰来临背景下探讨中国高净值人群关于家族传承需求趋势的白皮书，该项目由胡润百富对中国大陆地区 25 岁以上的高净值人群开展的专项研究，探索后疫情时代下，中国高净值人群的组成结构、生活方式、财富状况、消费状况，以及对家族传承的认识、需求和行动，进而为高净值家庭制定家族传承规划提供策略参考。

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，追踪观察疫情对财富金字塔顶端的影响，并结合《2021 胡润财富报告》、《2022 胡润至尚优品——中国千万富豪品牌倾向报告》等既有成果，探索疫情后高端需求的趋势变化。

在调研方式上，项目组采用了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 2022 年 6 月 -7 月期间按照性别（男性 40%，女性 60%）、年龄（25-35 岁 15%，36-45 岁 35%，46-55 岁 30%，56 岁以上 20%）、区域（一线城市 60%，新一线 / 二线城市 40%）、家庭净资产（600-1,000 万 25%，1,001-3,000 万 40%，3,001-5,000 万 20%，5,000 万以上 15%）、职业（企业主 50%，企业高管 30%，全职投资者 20%）等维度进行分层随机抽样，对 400 位典型高净值人群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 12 位来自不同行业的高净值人群和 4 位金融、法律等领域专家进行定性访问，探索他们对于家族传承的认识、需求和行动，以期更广泛、深入地对后疫情时代下中国高净值人群家族传承需求变化进行挖掘和研究。

# 版权声明

《中信保诚人寿「传家」·胡润百富 2022 中国高净值人群家族传承报告》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、此次家族安全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。

