

驾驭财富长青 未知数



汇丰私人财富规划
中国高净值人群
人生财富之道



PREFACE

前言 04

ABSTRACT

摘要 07

PART 1

驾驭资产配置之「思变」 10

1.1 高净值人群资产配置变化及思考

1.2 洞察资产配置的背后原因

PART 2

驾御财富传承之「承袭」 15

2.1 高净值人群财富传承现状

2.2 高净值人群如何传承？

2.3 选择什么财富传承方式？

PART 3

驾御健康保障之「护佑」 19

3.1 日常预防阶段

3.2 小毛小病阶段

3.3 疾病严重阶段

3.4 疾病康复阶段

话题：应对重疾风险，如何配置对、配置够？

话题：关注未成年子女健康

EPILOGUE

结语 33

后疫情时代，不确定性增加，个人投资、企业发展与家族财富都面临诸多挑战；经济引发的连锁反应，也慢慢影响着我们的健康财富。人生财富之道，该如何驾御？



Aaron Long 龙渊
汇丰私人财富规划
首席私人财富规划官

Hindsight 前车之“见”

在今天的市场和政策环境下，创富、守富、传富，似乎都遇到了前所未有的挑战。

创富领域的未知风险开始增加，过去的家庭及企业财富管理经验模式，不一定能够适用于新的问题。守富也绝非易事，面对疫情挑战下的新常态，手中的财富价值很可能遭遇多方面的负面影响；同时，作为人生第一财富的健康，也正面临不均衡的饮食、不规律的作息、与日俱增的工作压力等考验。传富方面，面对隔代甚至数代的家族传承时，我们需要在时间的洪流中，永续家族财富和家族精神，其难度与挑战不言而喻。

“世界上唯一不变的就是变化。”当变化开始成为主旋律，我们需要对不断变化的趋势引以为鉴。

Insight 洞见全局

格局的变化，也孕育着新的进化。为了更好地驾御明日未知数，我们携手清华大学国家金融研究院中国保险与养老研究中心，对话北京、上海、广州、深圳、杭州等地区的高净值人群。立足国际视野，结合本土洞察，把握变化中隐藏的财富驾御之道，最终形成本份研究报告。

从宏观上，我们深入解析人群整体情况；微观上，从大家关注的细节出发，我们在资产配置、财富传承、高端医疗需求、重大疾病保障、健康保障等方面进行全方位调查研究。见微知著，纵览全局，驾御进化中的财富之道。

Foresight 超越未见

基于全方位的深入洞察，我们将用新思考与新洞见，超越未见，把握大潮。希望能借此报告，让高净值人群可以在财富问题上相互借鉴参考。在共同富裕的大主题下，帮助更多人，构建更立体的财富驾御之道。

同时，汇丰私人财富规划也将继续深耕大财富管理领域，用智能赋能移动数字工具，随时随地为您定制财富规划和保障服务，和您一起驾御明日未知数。



魏晨阳博士

清华大学金融科技研究院副院长、
中国保险与养老金研究中心主任

进入新世纪以来，中国居民生活水平逐渐提高，家庭财富不断积累，对财富管理的需求相应日益迫切。当前，与发达国家比较，中国家庭的资产配置结构呈现出明显差异。以美国为例，美国家庭的资产配置中70%放在金融市场（投资于各类金融资产），而中国家庭只有约30%（剩余很大比例分配在了不动产）。与此同时，美国家庭的资产配置中保险与养老金占了24%，在中国家庭只有4%。这些差异，一方面反映了中国居民在我国当前经济发展阶段，家庭财富积累的特点；另一方面，也从成熟市场实践的角度，为中国居民的财富管理与规划，提供了重要参考。随着我国改革开放四十余年的经济增长与体量发展，我国居民对财富管理、财富规划的普遍意识已经启动，迫切需要对资产配置做系统的学习和实践；同时，随着个人养老金等重要制度的迅速确立，深入了解中国居民在财富积累、养老及健康保障等方面的切身需求，更是当务之急。

目前，中国居民在家庭财富管理和长期保障方面有两大急需。第一，我国居民对于金融资产配置的认识还需提升。我国金融市场发展起步较晚，个人与家庭的金融知识普及和积累有限，大众对长期投资、保障方面的决策还未建立系统和良好的知识体系和理性框架。第二，大众对长期金融产品了解和信任不足，也源于目前我国金融市场上能满足居民长期稳健的收益目标的产品数量较少，同时存在准入门槛高、信息不对称等问题。

在各类金融资产中，保险产品兼顾风险保障与保值增值的双重功能，是家庭财富多元化配置的极佳选择。首先，近年来中国保险市场发展迅速，目前已跃居全球第二大保险市场，保险产品形态不断丰富，保障功能大大增强。与银行理财、储蓄存款、公募基金等金融产品相比，保险产品既具有财富管理属性，更具备保障功能，优势凸显。以养老金融产品为例，资管新规实施后，养老保险产品是为数不多可以提供超长期限、固定给付的养老金融产品。这主要得益于保险业以偿付能力为主线、保险保障基金制度作为托底的审慎监管制度。其次，重大疾病保险等健康保险产品已成为家庭金融资产配置中的不二选择。现代社会工作节奏日益加快，各类常见重大疾病的发病年龄也出现年轻化的趋势。同时，80后、90后的青年人相较上一辈所面临的生活压力显著上升，房贷、车贷以及养育后代的支出往往占据青年一代收入的主要部分。

可以说，如果家庭金融资产中没有合理配置保险，在家庭成员突发重疾、家庭财务状况遭受冲击的情况下，将毫无风险防御能力。第三，国内高净值家庭的财富传承，也成为部分家庭在进行资产配置时的重要考量。相较于单纯的财富传承，高净值家庭同样关注下一代的教育、医疗以及家风人脉等无形资产的传承。在此需求的推动下，诉诸专业机构进行合理的传承规划成为较为均衡的选择。

基于此，清华大学国家金融研究院中国保险与养老金研究中心携手汇丰，发起此项课题。本研究以问卷调研、面对面访谈和案头研究等多种方式，选择位于北京、上海、广州、深圳以及杭州等五个一线城市、超两千个不同资产量级的代表性家庭，与每个受访者/家庭深入探讨了他们在财富配置与传承、健康保障等方面的现状、需求和决策因素。这

段富有意义的工作，揭示了诸多令人兴奋、又发人深思的事实，极大提升了我们对于中国居民家庭财富管理保障与传承的全景与亟需的理解。我们将诸多发现与思考在此报告中向读者同仁呈现。希望以此工作，为中国家庭的长期保障、财富与健康长青、以及全民金融素养的提升，提供客观参考，尽微薄之力。

在此，特别要衷心感谢汇丰的大力支持、清华各位专家同事的尽心努力，以及凯度各位同仁的高水准专业合作。愿与合作同仁和读者共勉，在学习与实践这个重要课题的路上，始于足下，重在长远。

摘要

高净值人群 关键词

高

投资金额

人民币600万+
可投资金额

高

职业发展

80%+
为中高层领导/
自主创业

高

社会担当

环保、社会保障
是主要关注话题





亮点摘要

探讨高净值人群在资产配置、财富传承与健康保障三方面话题，洞察以下亮点：

资产配置

在资产配置规划中，储蓄/现金等“稳健”资产减少，**保险等保障类产品增加**。高净值人群对未来资产配置持积极态度，且以中国内地为主。

未来一年配置“**医疗险及重疾险**”意愿进一步上升，同时配置年金险，投连险等财富增值性质保险的热情进一步高涨。

守富和创富都想兼得，背后离不开及时、定期的资产规划。**72%高净值人群每年至少规划一次资产配置**，资产配置也更依赖专业机构的帮助。

财富传承

传承不是继承。继承可能是关乎辞世后的事情，而传承却需要早早规划，**近70%的高净值人群，已开始规划财富传承**。

不只是年迈退休时，才需传承规划。高净值人群的**传承呈现“年轻化”趋势**。64%的80后，在三年内制定传承规划。近60%女性，在其孩子成年及以前，已对传承进行了规划。

相关政策刺激等不明朗因素和家企财产隔离的风险考量，促使高净值人群更依赖专业机构。保险公司，银行，律所是高净值人群选择传承的主要机构。其中，高净值人群**更看重保险公司产品的抗风险与合法独立性**。

健康保障四阶段

日常预防阶段：配置保险及体检，是高净值人群维护日常健康的重要手段。体检需求更专属也更频繁，但不能充分理解体检报告，需要更专业的解读。

小毛小病阶段：就医排队时间长，是高净值人群在此阶段痛点。对于所购医疗险功能/服务认知也有潜在误解：误认为医疗险不能理赔小毛小病。

疾病严重阶段：三甲医院是主要选择，专家难约是痛点，66%高净值人群通过配置重疾险提供的绿通服务实现门诊挂号。

疾病康复阶段：83%高净值人群，在康复阶段，都有痛点，复诊效率低是最主要难点。

应对重疾风险，如何配置对、配置够？

医疗费用等直接花费，仅是重疾治疗花费的冰山一角。藏在冰山下的是家庭开支、个人收入损失，长期护理费用，重疾隐形费用支出及潜在经济损失对未来生活影响等间接花费。高净值人群对未来重疾险的配置意愿表现积极。超过50%高净值人群，配备了100万元以上的保额。

关注未成年子女健康

超过80%家长为孩子配备了专属未成年保险（未成年医疗险、重疾险）。65%家长在子女上幼儿园之前，就为其配置了儿童重疾险。



PART 1

驾驭资产配置之「思变」



回顾过去，疫情反复成为常态，黑天鹅事件频发，内外环境中的未知数愈加严峻和复杂。面对新格局与新发展，中国的高净值人群在资产配置中，展现了不同的思考与行动。

瞻望未来，探究高净值人群的资产配置变化，希望在风云变幻的浪潮下，驾驭明日未知数。

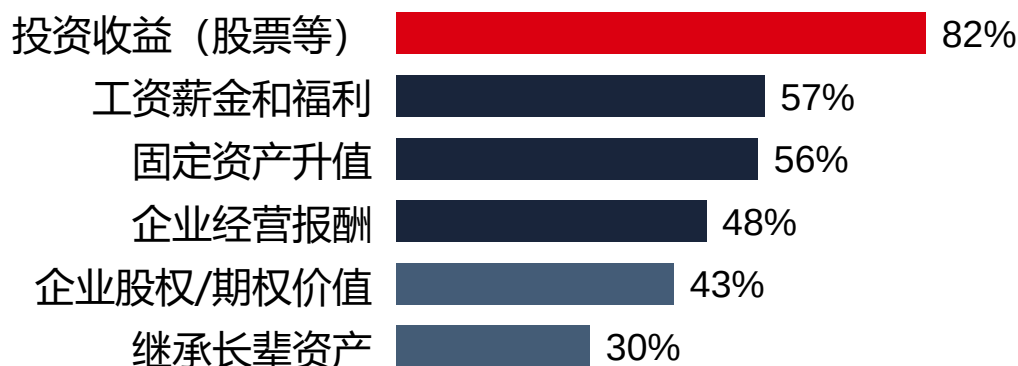
1.1 高净值人群资产配置变化及思考

高净值人群财富来源渠道多样，但最多人群依赖投资收益

82%高净值人群表示，其财富积累，依靠投资收益，同时，也有57%高净值人群从工资薪金/福利、固定资产升值中获取财富。

相较于其他代际，工资薪金/福利与固定资产升值，在“80后”的财富积累中，具有举足轻重的作用。

图1：高净值人群财富来源



来源：驾御财富长青未知数，中国高净值人群人生财富之道报告，样本量700

	90后	80后	70后	60后
投资收益（股票等）	81%	83%	83%	82%
工资薪金和福利	54%	73%	56%	46%
固定资产升值	52%	67%	52%	54%
企业经营报酬	44%	44%	48%	53%
企业股权/期权价值	46%	43%	42%	43%
继承长辈资产	36%	30%	27%	29%

注：红色表示该代际人群在这项指标中显著高于其他代际人群

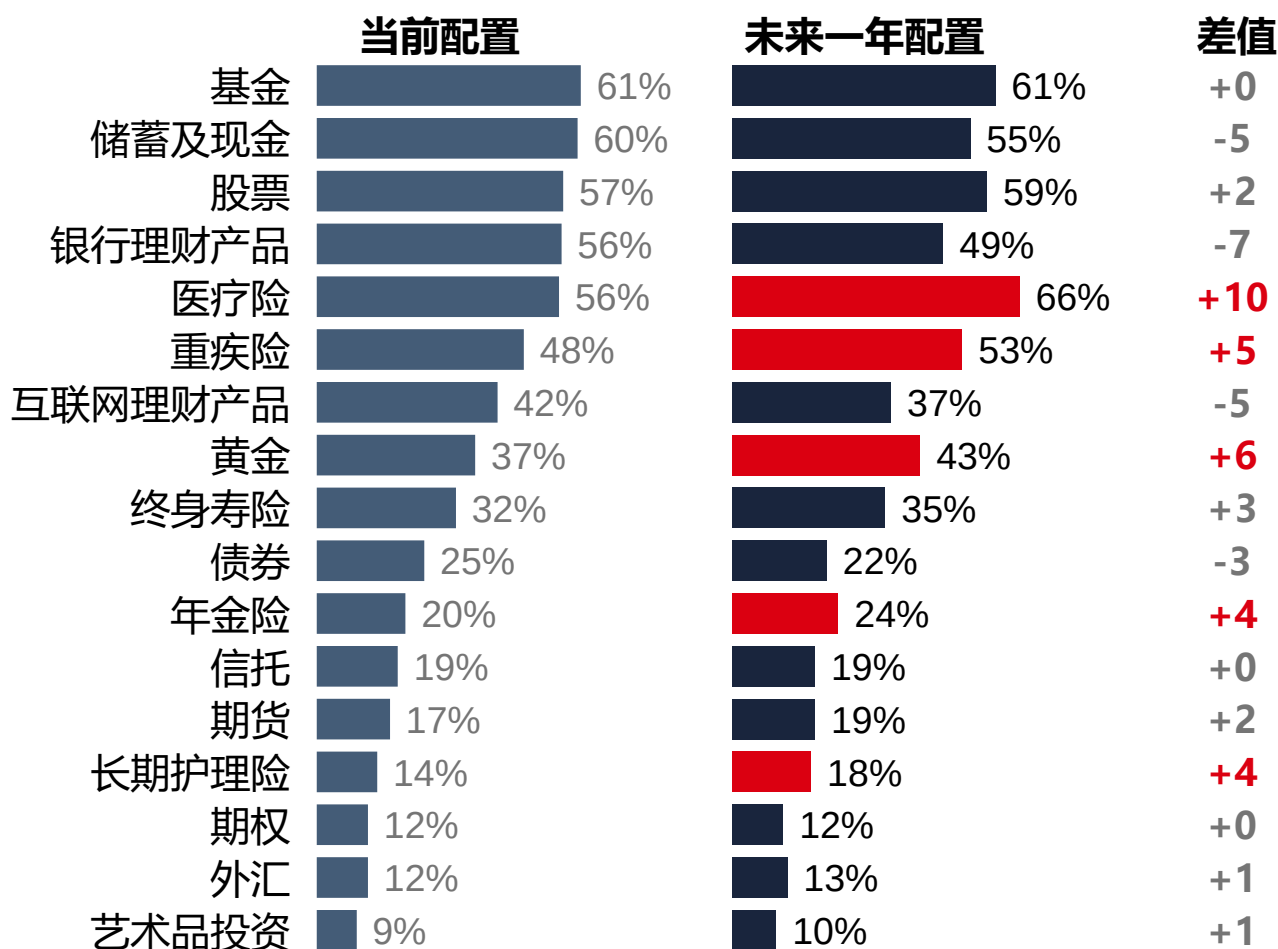
数据来源：驾御财富长青未知数，中国高净值人群人生财富之道报告，样本量_25-30岁：142，31-40岁：161，41-50岁：206，51-60岁：191

疫情蝴蝶效应？愿意投入更多，但也敬畏风险

高净值人群对未来资产配置，持积极态度。但反复无常的疫情，与扑朔迷离的国际局势，会影响着高净值人群的资产配置心态。

高净值人群未来一年，将逐渐减少储蓄及现金、银行理财产品等“稳健”资产配置的投入；国际地缘政治冲突、疫情后遗症等因素，也让高净值人群不得不考虑更多风险，进而在未来配置更多的保障类产品，如医疗险、重疾险、年金险、终身寿险等。

图2：资产配置情况



数据来源：驾御财富长青未知数，中国高净值人群人生财富之道报告，样本量_当前配置：700，未来一年考虑配置：700

1.2 洞察资产配置的背后原因

鱼和熊掌需兼得，“守富”与“创富”都重要

资产配置方面，高净值人群认为“风险管控”和“收益成长”同样重要。

其中53%高净值人群认为，财富增长为了“守富”，防止资产缩水；也同时有53%高净值人群，愿意承担更多风险，想要财富更快速的增长。

图3：资产配置目的



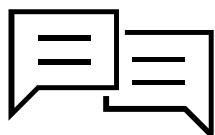
数据来源：驾御财富长青未知数，中国高净值人群人生财富之道报告，样本量700

”

“我是做铺面、公寓类的，固定资产方面的投资。疫情以来都亏了，就做不下去了。最近疫情比较平稳了一些，我就又想看看投资点什么，但是最近国际上也不太稳定，疫情也比较反复，也不敢随便投资了，就想着有没有一些投资方式既可以有收益、也能保障我现有的资产。”

—— 杭州张女士

”



“股票最近一段时间，亏太多了，我在思考是不是应该把股票里的钱，挪出来一些投资点别的。世道不安稳了，钱也不好赚。也不知道未来会发生什么，趁着自己现在有能力赚钱，多为以后打算打算，给自己和家人多一些保障。”

—— 上海方先生

数据来源：驾御财富长青未知数，中国高净值人群人生财富之道报告，样本量_总体：700；深度访谈

72%高净值人群，每年至少一次资产配置规划

高净值人群对于资产配置规划周期，要求更灵活、更高效率。

35%高净值人群，随时会调整其资产配置的规划。

37%高净值人群，也会每年调整一次。

资产配置规划高频次的背后，是对专业人士的依赖。

99

“这个市场每天都在变化，对于我们这些理财的人的要求就是要**随时找准风向**，要**提高效率**。我**找了一些专属的顾问**，这样在他的帮助下，我可以随时根据市场做小的调整，一年做一次大的调整。”

——杭州张女士

图4：资产规划周期

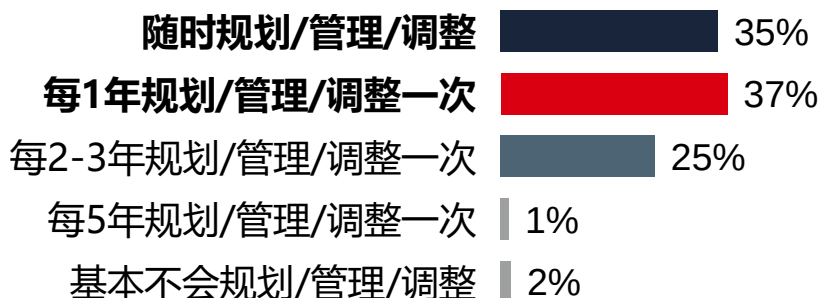
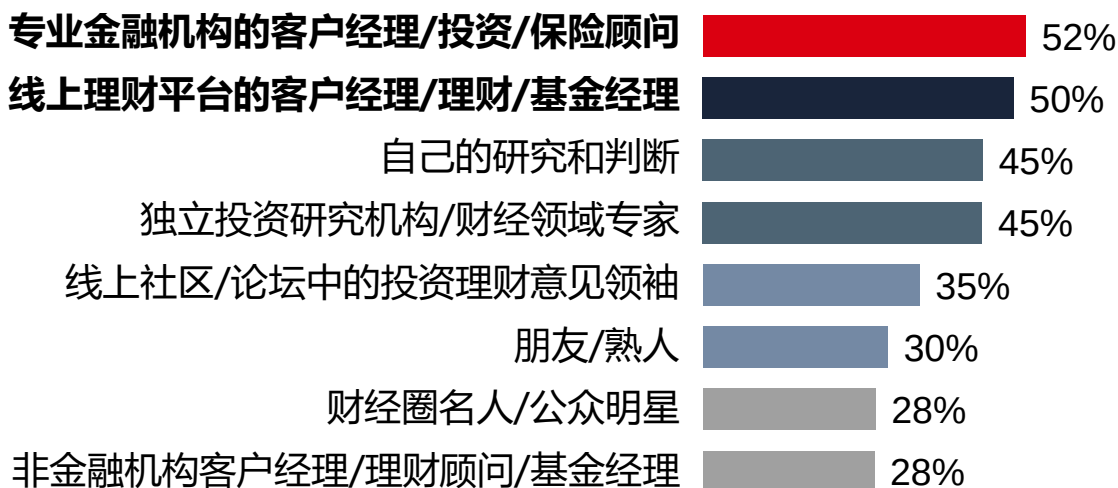


图5：资产配置最信任的人



数据来源：驾御财富长青未知数，中国高净值人群人生财富之道报告，样本量_总体：700；深度访谈



PART 2

驾驭财富传承之「承袭」



传承是家族的必经之路。对高净值人群而言，传承不只是财富传递，更重要的是对家族精神的秉承。以家族世代初心为根基，便能在不同时代际遇中，创造新的繁茂。有“继往”，才会有“开来”。

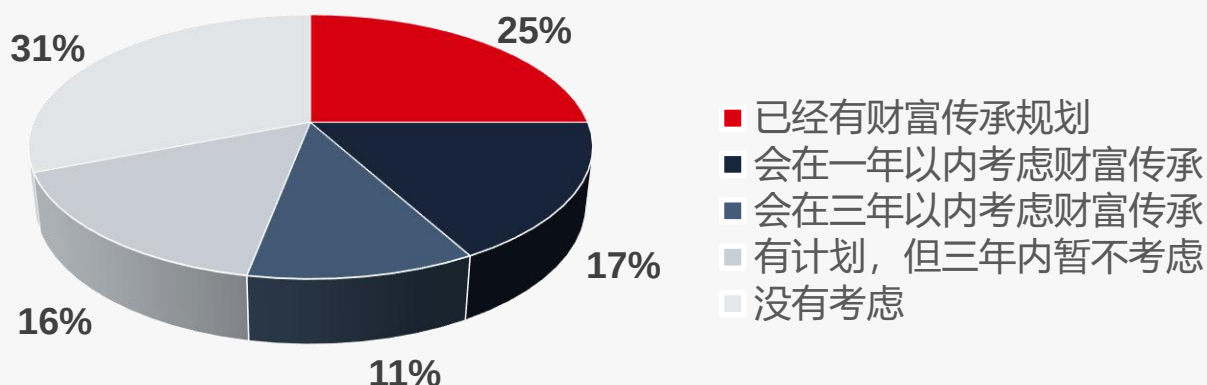
因时而谋、应时而动、顺势而为，了解高净值人群传承方面的考量，以世代深思与改进，驾驭家族明日未知数。

2.1 高净值人群财富传承现状

超一半的高净值人群已有传承规划，将在1-3年内考虑传承；北京、上海传承意识更强，且呈“年轻化”趋势

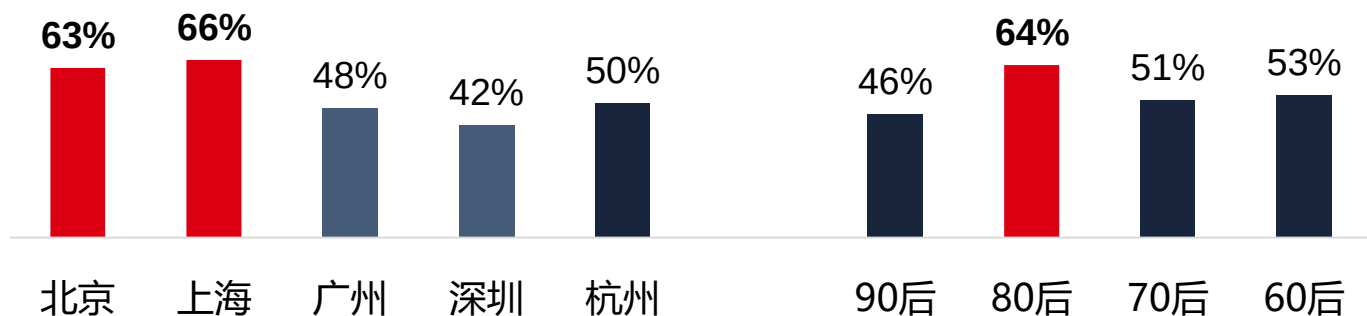
高净值人群对未来传承计划持积极态度，传承未来需求空间大，64% 的80后在三年内会考虑传承。

图6：高净值人群传承考虑情况
已有或1-3年内考虑传承 53%



数据来源：驾御财富长青未知数，中国高净值人群人生财富之道报告，样本量_总体：700

图7：已有或1-3年内考虑传承比例 – 不同人群



数据来源：驾御财富长青未知数，中国高净值人群人生财富之道报告，样本量_25-30岁：142，31-40岁：161，41-50岁：206，51-60岁：191，样本量_北京：150，上海：150，广州：150，深圳：150，杭州：100

2.2 高净值人群如何传承？

传承时间点较为多元。女性相较男性，对财富传承相对考虑更长远。59%女性在其孩子成年及之前，已进行了规划。

对于财富传承，不论是从子女，个人或是企业发展角度出发，**不同时间节点，都有传承的需求。**

图8：高净值人群传承的时间节点

	子女角度	个人角度	企业角度
男 ♂	子女出生时 5%	年轻时 9%	企业初创时 5%
	子女成年时 35%	中年时 25%	利润增长阶段 44%
	子女步入婚姻时 34%	年迈力不从心时 17%	稳定发展阶段 38%
	子女有孩子时 19%	退休时 49%	其他 13%
	其他 7%		
女 ♀	子女出生时 23%	年轻时 12%	企业初创时 9%
	子女成年时 36%	中年时 44%	利润增长阶段 36%
	子女步入婚姻时 24%	年迈力不从心时 12%	稳定发展阶段 42%
	子女有孩子时 9%	退休时 32%	其他 13%
	其他 8%		

除子女外，仍有三分之一高净值人群，选择传承给家族其他成员。超过10%高净值人群，同样会传承给孙辈，伴侣或宠物等其他对象。

图9：高净值人群传承的对象



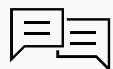
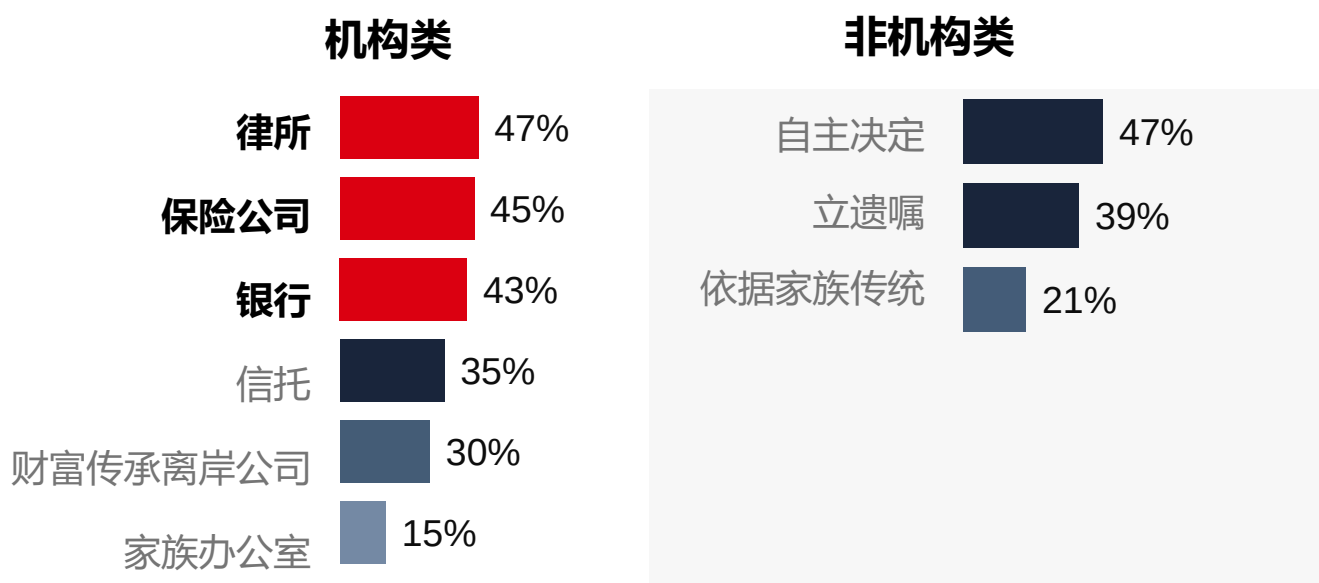
数据来源：驭御财富长青未知数，中国高净值人群人生财富之道报告，样本量_有传承计划人群：484

2.3 选择什么财富传承方式？

逃不过机构的真香定律，保险公司、银行、律所是主要选择

考虑到**财富传承内容、结构的复杂性**，真正制定了传承计划的高净值人群，还是认为机构更专业与靠谱。其中，律所、保险公司与银行是高净值人群首选的传承机构。

图10：已有传承计划的高净值人群传承方式



“我是找的保险公司做的一些传承产品的配置，不光是投连型保险，还有一些类似储蓄的年金险。主要原因是我了解一个事情，很多第一代犹太人买了保险之后，他们永远不会把保险里的钱花完，都会留一部分到下一代，是他们不成文的规定，所以说为什么人家讲犹太人一直都有钱，其实就在于他们物质的信念或者传承那个信念，我的钱永远只是花一部分，另外一部分一定要留给下一代的。这是在财富界很有名的一个例子。”

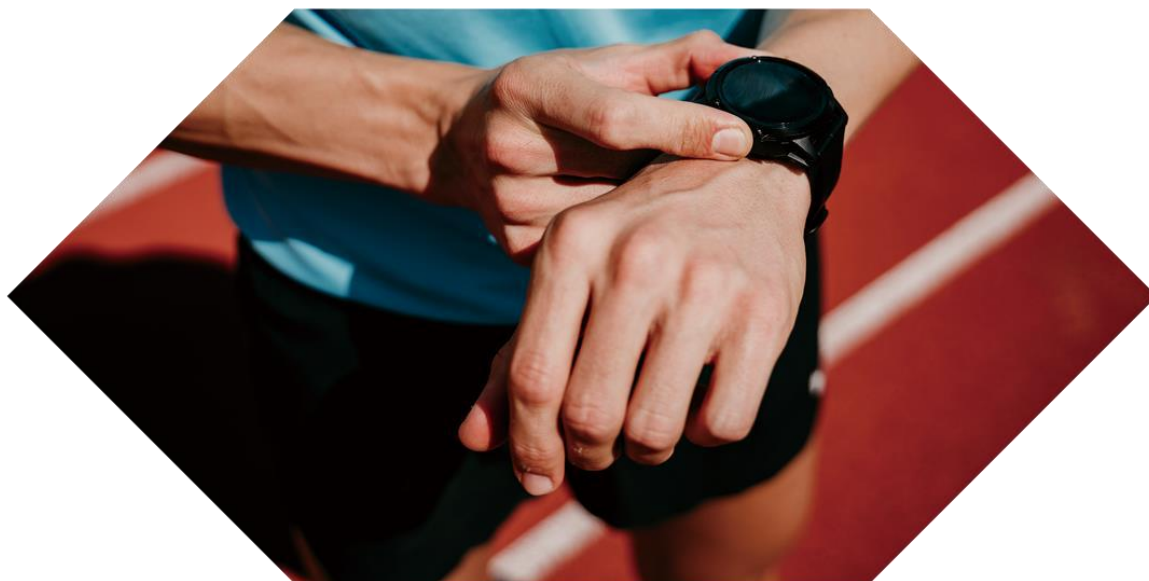
“而且对于如何给下一代，只给一些房产啊，现金都不现实了，现在税收也高，现金也面临通货膨胀，不是说授人以鱼不如授人以渔，我委托专业的保险公司帮我制定这种传承规划，其实就是教会了孩子如何以渔嘛。”

——深圳谭先生

数据来源：驭御财富长青未知数，中国高净值人群人生财富之道报告，样本量_已有传承计划人群：177；深度访谈

PART 3

驾御健康保障之「护佑」



健康，是永恒的话题。高净值人群对自身的健康关注愈发迫切。《黄帝内经》有云：“圣人不治已病，治未病。”比起遇到问题再治疗，更多人希望从健康之时便开启日常养康。

洞察高净值人群对于健康资金分配、医疗资源、身心健康等健康保障的全面规划，自我借鉴，查漏补缺，驾御明日健康未知数。

健康保障分为以下4个阶段

1

日常预防阶段

2

小毛小病阶段

3

疾病严重阶段

4

疾病康复阶段



3.1 日常预防阶段

高净值人群普遍通过配置保险和定期体检，来保障日常健康

几乎所有高净值人群，都有日常维护健康的习惯。除自律生活方式，运动及补充营养品这类“日常管理”习惯外，配置保险和定期体检也是最主要的维护日常健康的方式。

高净值人群愿意花费更多的资金，在维护日常健康阶段。
35%每年日常维护健康阶段的花费超过5万。

图11：日常健康维护方式

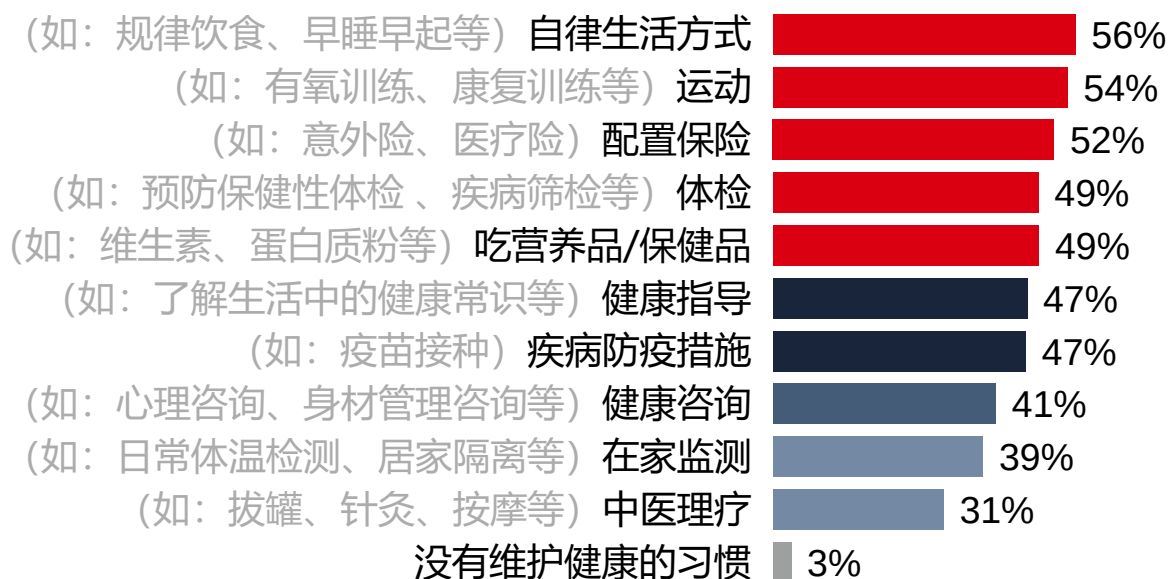
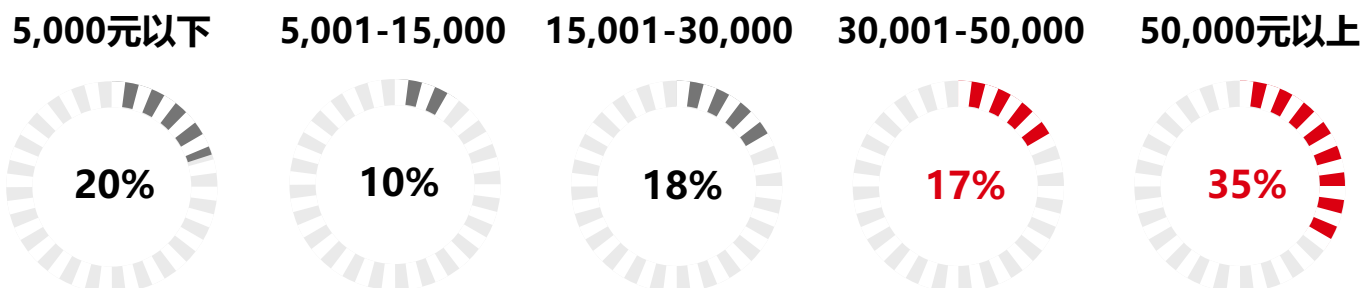


图12：日常健康维护花费（年度）



数据来源：驾御财富长青未知数，中国高净值人群人生财富之道报告，样本量_总体：700

49%高净值人群有体检习惯，大部分至少半年体检一次

49%高净值人群通过预防、保健性的体检和疾病筛查，来维护日常健康。在这些人群中，**大部分保持每年2-4次的体检频率**。高频次的体检，帮助高净值人群了解身体状况，并长期持续性跟踪监测。

图13：体检人群的日常体检频率

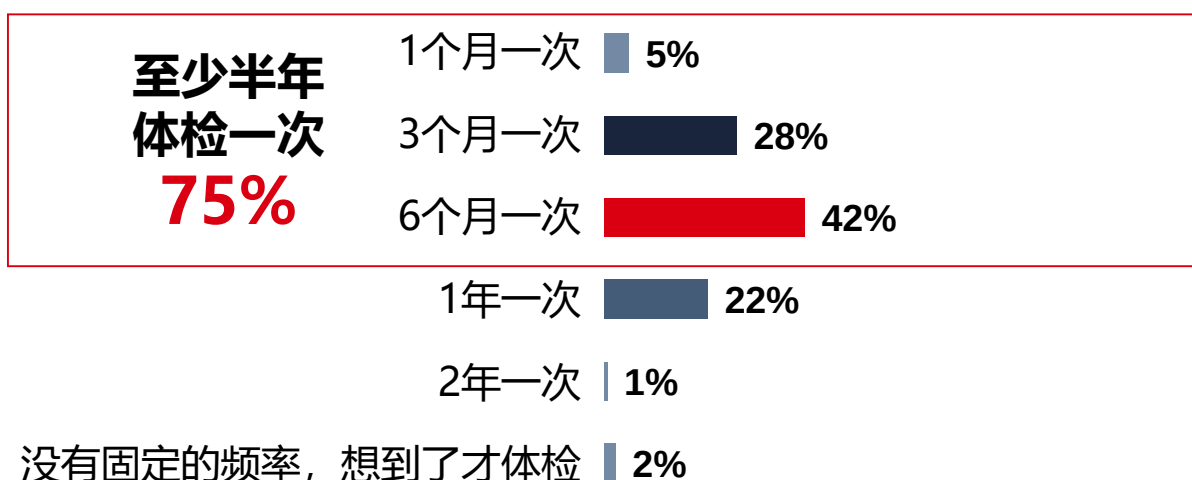
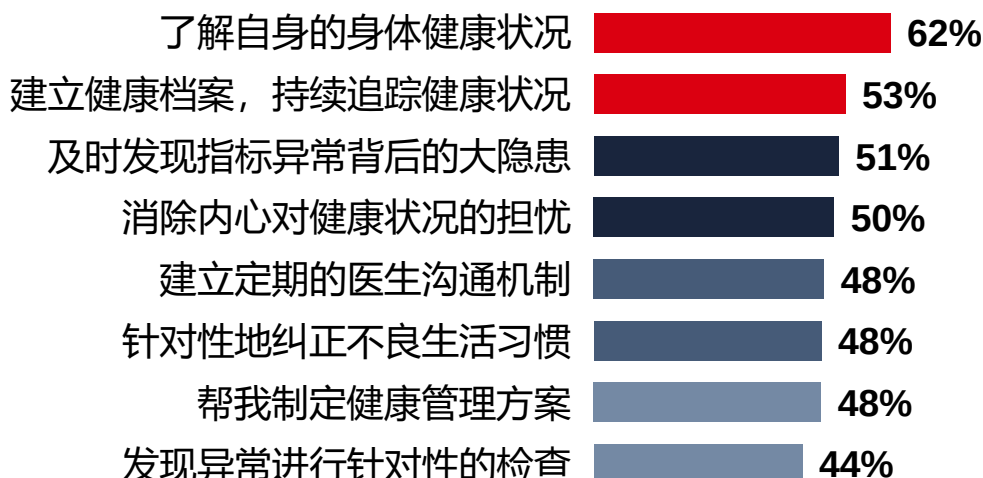


图14：体检人群的日常体检目的



数据来源：驾御财富长青未知数，中国高净值人群人生财富之道报告，样本量_日常体检人群：344

3.2 小毛小病阶段

小毛小病也选择去医院

即使是小毛小病，近一半的高净值人群，也选择去医院就诊。

33%的高净值人群，首选公立三级甲等医院(以下简称三甲医院)，其他医院的选择较为均等。

高净值人群看重三甲医院的专家多，能通过医保报销，以及商业保险理赔，社区医院的离家近，以及私立医院的私人护理与好的环境。

图15：普通病情阶段治疗方案选择



图16：首选的医院类型

- 三甲医院
- 私立医院
- 社区医院
- 专科医院
- 二甲医院
- 其他

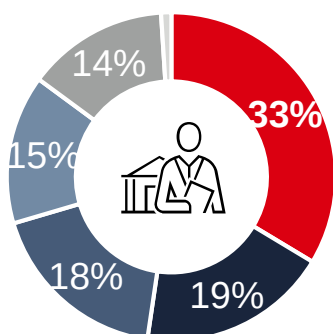
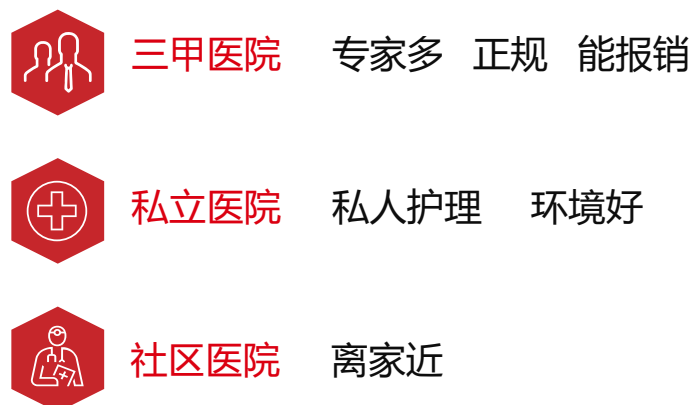


图17：不同医院的优势



数据来源：驾御财富长青未知数，中国高净值人群人生财富之道报告，样本量_总体：700

医疗险匹配服务认知低，不知道哪些小毛小病能理赔

近一半高净值人群，不清楚自己配置的医疗险对应的服务，也不清楚医疗险中，哪些小毛小病能获得理赔。医疗险最终沦为“图个安心”的摆设。

图18：医疗险匹配服务认知



普通病情“不能报销/理赔”是高净值人群面临的一大医疗资源痛点，而背后原因之一是高净值人群对于医疗险功能/服务认知的潜在误解：**认为医疗险的保险责任，不能涵盖小毛小病理赔**

99

“小毛病能理赔我是不知道的，有时候小毛病一年下来也蛮多花费的，去一次医院就要很多检查啊，如果累积一段时间拿着票去理赔真的蛮好的，主要是之前不知道”

——广州张女士

99

“高端医疗险很早就买了，主要是赔付金额高，但是我们自己看起来也费劲，有时候小病就想的不如不理赔了，要是有个保险理赔的顾问能帮忙就好了，毕竟术业有专攻嘛”

——北京朱先生

数据来源：驾御财富长青未知数，中国高净值人群人生财富之道报告，样本量_配置医疗险人群：437

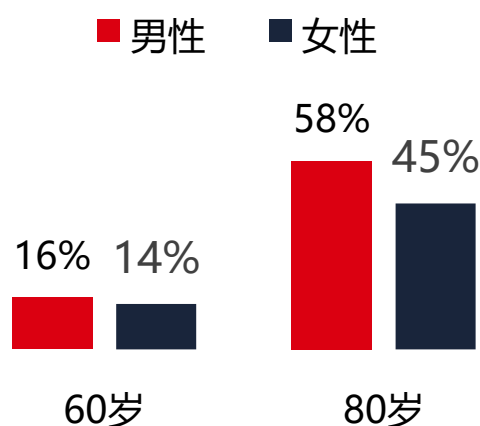
3.3 疾病严重阶段

**寿命越长，得重疾的概率越趋近100%，
通过积极治疗、尽早干预，主要重疾平均5年生存率近60%
因此对待重疾，一方面要理性对待、积极预防，
同时也要做好必要准备，以备不时之需**

人们往往有这样的“自我感知”：
我现在身体很健康，以后患重疾的概率也很小，不需要什么思想准备。

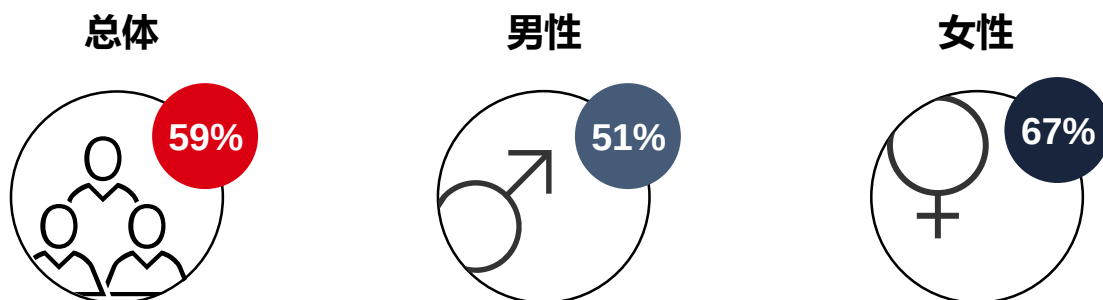
但一个基本事实是：重疾的发病率，其实很高。**寿命越长，得重疾的概率越趋近100%**，80岁患重疾的概率男性为58%，女性为45%。

**图19：不同年龄性别
累计患至少一种重大疾病的概率**



同时，随着医疗水平的提高，重疾的治愈率也在不断提高。**包括癌症在内的25种重疾的整体5年生存率已接近60%，其中男性超过50%，而女性已接近70%。**

图20：25种重大疾病五年累积生存率



注：25种重疾包含恶性肿瘤、心肌梗塞、脑中风后遗症、器官移植、动脉搭桥、肾衰竭、肢体残缺、重症肝炎、脑肿瘤、深度昏迷、失聪、失明、脑炎、瘫痪、心脏瓣膜手术、阿尔茨海默、脑损伤、帕金森、严重烧伤、肺动脉高压、运动神经元病、语言丧失、再生障碍性贫血等

数据来源：《国民防范重大疾病 健康教育读本》，中国精算师协会出品，2020年12月

医疗资源集中一线城市，但深圳相对薄弱

全国来看，医疗资源仍集中在北京、上海、广州。全国医院综合排名中，北京上榜26家，上海24家，广州10家，但同为一线城市的深圳仅有1家。在“不富足”的医疗资源中，高净值人群更关注医疗设备与医疗技术。

图21：全国TOP 100医院

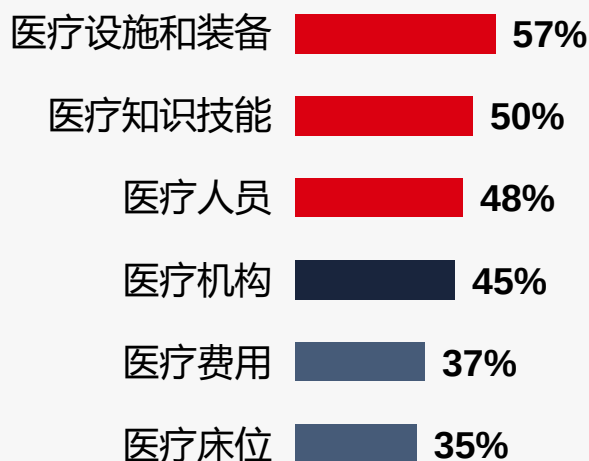


北京	26
上海	24
广州	10
杭州	8
成都	2
深圳	1
苏州	1
其他市	28

图22：全国医院综合排名 TOP15

- 1 中国医学科学院北京协和医院
- 2 中国人民解放军总医院
- 3 四川大学华西医院
- 4 中山大学附属第一医院
- 5 北京大学第一医院
- 6 北京大学第三医院
- 7 复旦大学附属中山医院
- 8 北京大学人民医院
- 9 上海交通大学附属瑞金医院
- 10 复旦大学附属华山医院
- 11 上海交通大学医学院附属仁济医院
- 12 南方医科大学南方医院
- 13 广东省人民医院
- 14 浙江大学附属第一医院
- 15 中山大学孙逸仙纪念医院

图23：医疗资源关注度



注：排行榜主要基于医疗服务的病案数据和专科声誉数据，借鉴了美国最佳医院排行榜专科声誉评比方法，其品质取决于评议专家的权威性和敬业程度

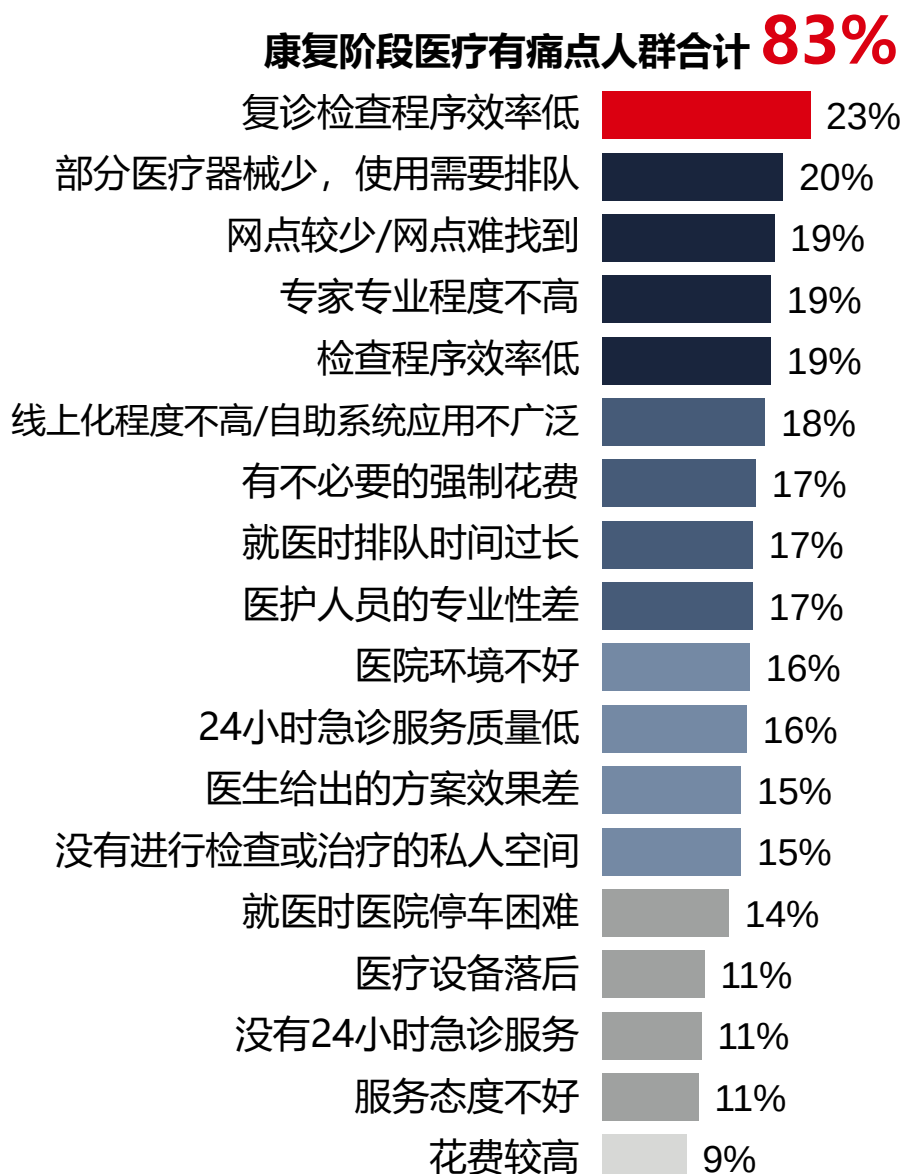
数据来源：《2020年度全国专科声誉排行榜》，《中国最佳临床学科评估排行榜》

3.4 疾病康复阶段

83%高净值人群，在康复阶段，都有痛点

复诊效率低，是高净值人群在康复阶段面临的首要难题。
部分高净值人群，希望在复诊阶段享有增值服务。
同时，就医绿色通道能缓解高净值人群在此阶段的痛点。

图24：康复阶段医疗资源的痛点



复诊效率低，更希望有
复诊增值服务



“术后的一些康复指导还是很有必要的，现在人都比较偏佛系，**需要一个1对1上门康复指导会省去很多时间**，提高效率也方便病人。”

——杭州张女士

“重疾险帮我解决了一些劳动力损失的补偿，比如看护费用，营养品费用，试错成本，还推荐了医生**指导我购买营养品，其实也是减少一些不必要的间接花费。**”

——北京朱先生

数据来源：驾御财富长青未知数，中国高净值人群人生财富之道报告，样本量_自己或亲友罹患重疾人群：130；深度访谈

专题：应对重疾风险，如何配置对、配置够？

图25：重症花费冰山图

重疾花费类似冰山，

不仅是冰山之上的医疗费用“**直接花费**”，更多的是冰山下的“**间接花费**”：

- 家庭开支影响
- 个人收入损失
- 长期护理费用
- 重疾隐形费用
- 未来生活的深远影响

家庭开支影响

例如生活支出、房贷压力、教育支出等

个人收入影响

长期护理费用

医保承担一部分
花费

直接花费

间接花费

**潜在收入损失和
隐形费用**

例如工作能力下降、
身体不如常人、
住所设施需改造

**家庭经济损失
对未来生活影响**

图26：重症平均医疗费用（冰山上的直接花

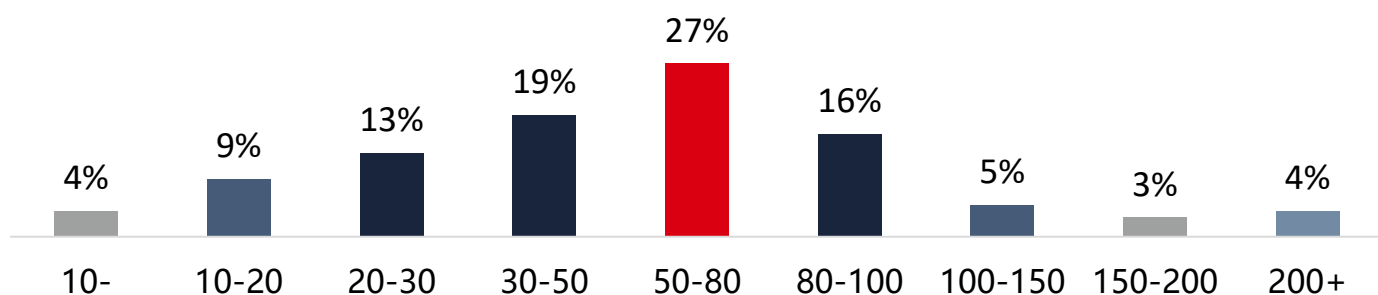
重大疾病	医疗费用(RMB)	重大疾病	医疗费用(RMB)
癌症	22-80万	终末期肺病	10-30万
冠状动脉搭桥术	10-30万	昏迷	12万/年
急性心肌梗死	10-30万	双耳失聪	20-40万
心脏瓣膜手术	10-25万	双目失明	8-20万
造血干细胞移植	22-50万	肢体切断	10-30万
脑炎/脑膜炎后遗症	20-40万	瘫痪	5万/年
良性脑肿瘤	10-25万	严重阿尔兹海默症	5万/年
严重脑损伤	10万/年	帕金森病	7.5万/年
慢性肝功能衰竭	10万/年	严重烧伤	10-20万
终末期肾病	10万/年	语言功能丧失	10万/年

数据来源：《国民防范重大疾病 健康教育读本》，中国精算师协会出品，2020年12月

重疾康复周期相对较长，且康复费用及冰山下的其他间接费用不可忽视

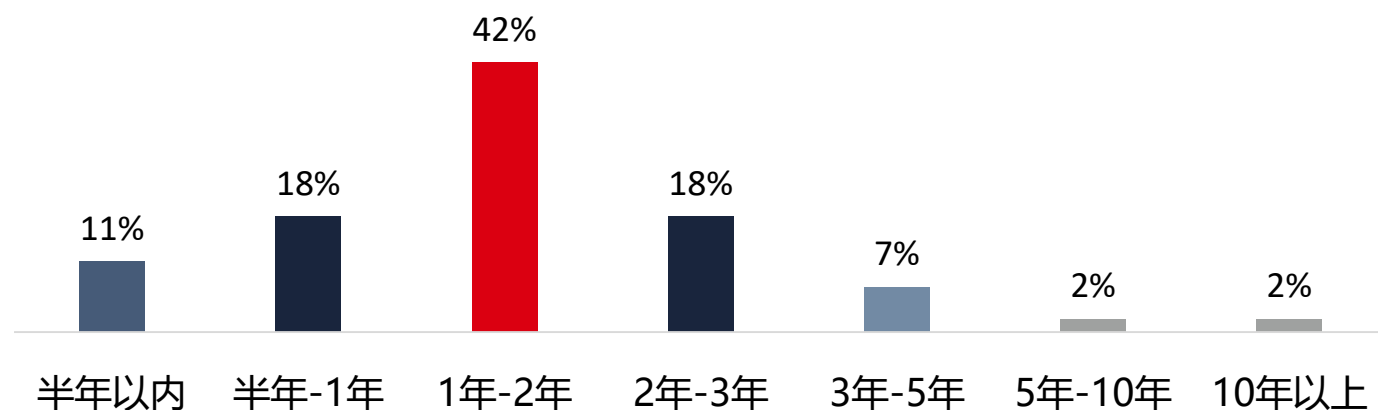
除了冰山上的直接医疗费用，冰山下的间接康复期间的费用也不容小视。在本人或亲友曾罹患重疾的人群中，超过50%的高净值人群花费50万元以上康复费用。

图27：病情在康复阶段所需整体花费 单位：万元
(冰山下的间接花费之一)



同时，重疾康复的周期较长，42%花费1-2年，29%花费2年以上。在此期间，同样面临个人收入损失、家人辞职照顾造成的收入损失、看护费用等间接费用，对家庭产生深远影响。

图28：病情康复周期



数据来源：驾驭财富长青未知数，中国高净值人群人生财富之道报告，样本量_自己或亲友罹患重疾人群：130

超过50%高净值人群，配备了100万元以上的保额 对未来重疾险的配置意愿，高净值人群表现积极

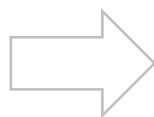
53%的高净值人群未来一年想配置重疾险，较当前重疾险配置，**增长5%**。

53%的高净值人群**配备了100万元以上的重疾险保额**。

其中，北京和广州高净值人群在100-200万元保额配置中占比较多，上海和杭州在200万元以上保额配置中占比相对较多。

当前配置过重疾险

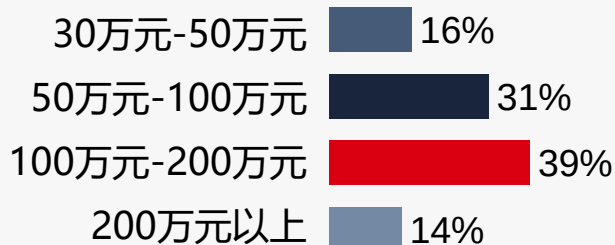
48%



未来一年想配置重疾险

53%

图29：重疾险配置保额 – 不同人群



	北京	上海	广州	深圳	杭州
30万元-50万元	10%	10%	18%	28%	15%
50万元-100万元	29%	35%	25%	29%	25%
100万元-200万元	52%	37%	44%	30%	31%
200万元以上	8%	18%	12%	13%	28%

数据来源：驾御财富长青未知数，中国高净值人群人生财富之道报告，样本量_配置重疾险人群：336

在配置重疾险中，看重大品牌；服务方面，在意理赔流程便捷性，组织分享活动，售后保障，新兴医疗技术及一站式服务；产品方面，赔付比例，赔付条款/范围更易影响高净值人群配置重疾险的决策

图30：配置重疾险看重因素

产品		服务	
赔付比例	59%	理赔流程是否简便	61%
满足特定条件额外赔付	55%	组织健康知识分享活动	58%
赔付条件限制	54%	售后服务保障	57%
产品保障范围	53%	提供“国内质子重离子”的服务	57%
参保门槛	49%	一站式服务	53%
保障期限	47%	服务人员回复速度	49%
是否多次赔付	47%	提供“预约三甲医院专家”的服务	49%
产品灵活性	46%	服务人员能否有专业的建议	48%
保额	44%	提供“专业解读体检报告”的服务	48%
保险等待期	43%	相关条款是否解释清楚	47%

品牌		其他	
大公司，是否合规	62%	附加责任金额	47%
是否陷入过官司纠纷	54%	保费性价比	47%
公司资金安全性低	53%	客户活动	47%
公司口碑	52%	能否直付医疗费用	43%
购买者的社会地位	40%	广告	42%
公司创始人背景	38%	付费方式	41%
周围人是否购买	31%		

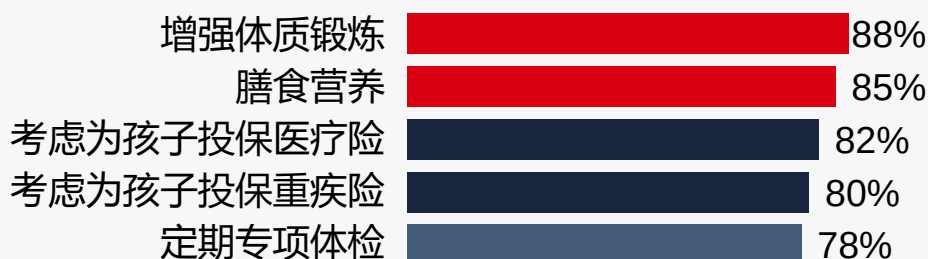
数据来源：驾御财富长青未知数，中国高净值人群人生财富之道报告，样本量_配置重疾险人群：336

专题：关注未成年子女健康

除日常锻炼与饮食外，保险是保障未成年子女健康的重要途径
80%以上家庭考虑通过配置未成年保险（医疗/重疾险）进行保障

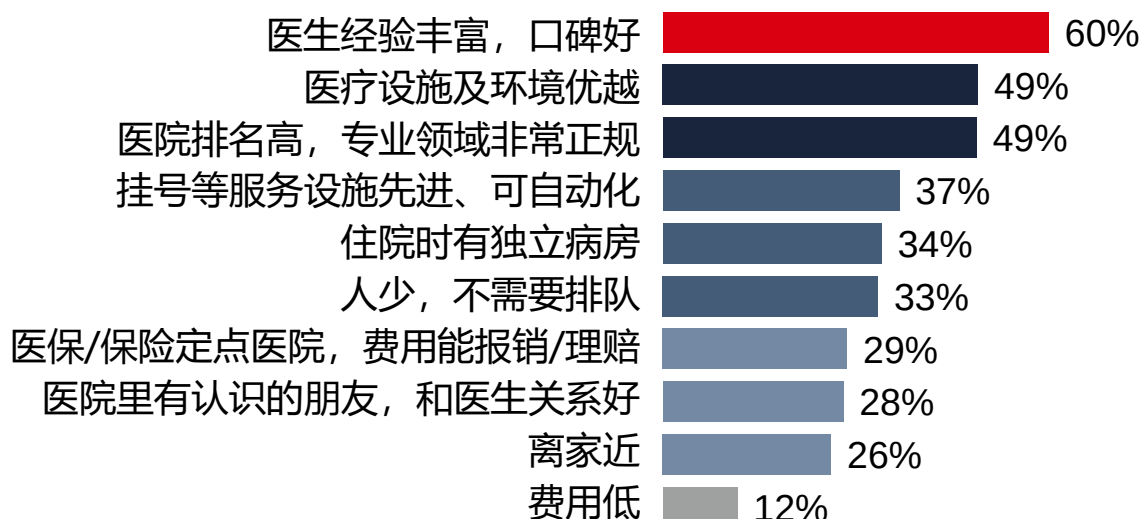
针对学龄前儿童的日常就医，除医院专业度与医生经验外，高净值人群家庭，更关注医疗设施及医院环境。

图31：未成年子女提升健康举措



数据来源：驾御财富长青未知数，中国高净值人群人生财富之道报告，样本量_未成年儿童家长：369

图32：学龄前儿童就医看重因素



数据来源：驾御财富长青未知数，中国高净值人群人生财富之道报告，样本量_学龄前儿童家长：223

汇丰私人财富规划如何助力高净值人群， 驾御未见，回答未来？

世界上唯一不变的，是变化本身。面对不确定的新常态，汇丰私人财富规划，以远见，超越未见。

资产配置

汇丰私人财富规划建议，先求“稳”再求“长”。先确保高净值人群资产，能平稳不衰；再定期透过全方位智能财富规划分析，寻求财富增长点。

本次研究发现，大多数高净值人群当前理念，即对保障类产品需求的增加，以及72%人群每年至少规划一次资产配置，与我们的理念不谋而合。

财富传承

有些人会误认为财富传承是在自己身故后才应发生的事，且谈到传承多少会认为有些不吉利，但这类观念随着时代在逐渐转化。

汇丰私人财富规划认为传承不是继承。薪火相传，从来不是一蹴而就，而是经年累月的积累。而种下参天大树的最佳时机，就是现在。

70%高净值人群已开始规划财富传承，且年轻化趋势明显，而政策刺激等不明朗因素、家企财产隔离的需要，这2项风险考量，则是传承的主要诱因。

同时，高净值人群也更看重保险产品的抗风险与合法独立性，这也吻合汇丰私人财富规划的传承理念。

健康保障

寿命越长，得重疾概率越趋近100%。因此，如何能在重疾不幸发生时，能有足够的经济资本（如医疗费用/康复费用等）及医疗资本（如绿色通道/高精尖医疗技术等）让生活尽快恢复常态，也成为一个重要课题。

研究发现，高净值人群配置重疾险的意愿进一步加强，而在配备重疾险的高净值人群当中，超过50%配备了100万元及以上的保额。证明即使是资产较高的人群，依然有保障“经济资本”的意识。此外，他们在“医疗资本”方面，也存在不少痛点，例如就医排队时间长、专家难约。

汇丰私人财富规划对于健康保障的理念及服务，也正能为高净值人群配置“对”及“够”的保障。

家庭、健康、财富一个都不能少

展望未来，随着科技的进步，海量的信息、先进的配置工具纷至沓来，在这样的背景下，广义的财富规划也将不再局限于资产配置、投资管理。借助科技的赋能，如何打理好财富从而让家庭、健康、财富形成动态平衡，已逐步形成广大客户的主要需求。

针对这种需求的转变，汇丰私人财富规划认为未来的财富规划，更应关注两点，分别是：**生命周期动态规划和一站式、全方位的管理方案提供。**

生命周期规划，是运用先进的理念，充分了解人生所在的阶段，了解全方位的财富目标，同时进行随时间、随风险、随人生阶段变化而变化的动态规划。

一站式全方位管理方案，是站在客户的角度，充分考虑客户健康、收支平衡、人生规划方面的需求基础上，提供一站式、有效的财富配置解决方案。

具体来看，上述核心要义，可通过**做好以下一二三四五点来实现：**

充分了解人生的一系列需求：做好人生规划，了解人生所在阶段和对应的全方位财富目标，包括明确不同阶段所需要的开支，如基础生活、子女抚养、养老、传承；了解不同生活品质对开支的差异等，提前做到心中有数。

积极管理**二个**收入：管理好主动收入和被动收入。

动态实现**三个**目标：动态平衡主动收入、被动收入与人生需求。

有效利用**四个**手段：在人生的每一年里，根据最新的变化，利用收支平衡、主动投资、风险管理、动态平衡四种手段来实现健康管理和资产配置，达到在不确定性中获取确定性。

充分利用**五类**资产：充分利用短期稳健资金管理、中长稳健期资金管理、风险投资管理、疾病保障管理、生命保障管理，来实现上述目标。

最后，当一切都被规划好后，做好传富规划，将家族的薪火传递，将财富规划的接力棒交接给下一代，周而复始，生生不息。

关于本报告

“汇丰私人财富规划”是报告的发起方，特邀清华大学国家金融研究院中国保险与养老金研究中心就中国高净值人群财富规划主题策划调研，并编撰本报告。由“凯度”执行定量调研和定性访谈。

本研究报告主要从宏观分析与微观调研两个维度切入，充分考虑了经济全局因素与个体决策因素对国内家庭金融资产管理的影响。从宏观层面，项目组深入分析中国时代发展背景、文化传承对财富管理的影响机制。清华大学五道口金融学院中国保险与养老金研究中心，调用积累多年形成的保险数据库并结合精算等行业洞察，并得到医学专家的支持，探究中国家庭财富管理与规划的最佳解决方案。

在微观调研方式上，此次课题结合了桌面研究，定量调研，定性访谈及汇丰内部研究数据。定量调研依托Kantar 高净值人群样本库，在2022年4月-5月期间，对700位高净值人群开展专项问卷访问，覆盖北京，上海，广州，深圳，杭州五个城市。按照性别（男性60%，女性40%），年龄（25-30岁21%，31-40岁32%，41-50岁28%，51-60岁19%，依据全国人口普查数据各城市间有所浮动）等维度进行分层随机抽样。定性研究方面，本课题采用线上线下相结合方式，深度访谈北上广深杭五所城市目标人群，邀请了多位不同背景的受访者详细地分享了他们在传承与保障方面的资产配置与决策因素，旨在更加深入地探索家庭财富规划背后的驱动因素以及需求痛点。

重要提示：

- 1) 本报告由汇丰金融科技服务（上海）有限责任公司及汇丰人寿保险有限公司（统称“分发方”）发布，未经授权不得二次转载。
- 2) 本报告之内容，包括但不限于本报告所述信息和/或观点，均由清华大学国家金融研究院中国保险与养老金研究中心（“编撰方”）独家编制和/或提供，编撰方对本报告的内容全权负责。
- 3) 分发方未参与本报告编制，不对本报告中所含信息和/或观点的准确性和/或完整性承担任何责任，且报告中的调查结果和观点并不一定反映分发方的观点。对于任何人因依据本报告或本报告所述的任何信息、观点或结论行事而造成的损失，分发方概不负责。
- 4) 本报告所载观点和信息仅供一般参考，并不旨在提供任何专业意见（包括但不限于财务、税务、法律或会计等方面的意见）或产品购买/投资建议，也不构成对购买任何产品和服务的推荐、要约或要约邀请，请勿将其作为任何产品购买/投资或其他决定的依据。在您就任何具体问题做出决定或采取行动前，请咨询专业人士。分发方不对任何与您依赖本报告内观点或信息而遭受的损失承担责任。
- 5) 任何涉及本报告或因其分发而引起的争议均适用中华人民共和国法律，并应受中华人民共和国境内具有管辖权的法院排他管辖。

汇丰私人财富规划

作为汇丰集团主导研发的全球重点战略业务之一，汇丰私人财富规划，在中国率先启动，通过创新科技数字解决方案，智能赋能移动数字工具，重新定义财富规划的客户旅程，随时随地为个人及家庭，提供定制财富规划和保障服务。

汇丰私人财富规划通过：

“汇丰人寿” 提供保障相关产品及财富规划服务

“汇丰金融科技” 提供数字科技赋能

“汇丰汇选” APP提供一站式财富科技服务

清华大学国家金融研究院 中国保险与养老金研究中心

国家金融研究院致力于打造一流金融智库，由清华大学、中国人民银行研究局、原中国银监会研究局、中国证监会研究中心、原中国保监会政策研究室共同发起成立，由清华大学五道口金融学院负责管理和运作。中国保险与养老金研究中心隶属于清华大学国家金融研究院，是在原保监会指导下，由清华大学五道口金融学院发起，专注于保险和养老金领域的高端政策智库和产学研协同创新的研究平台。

KANTAR 凯度

凯度是一家全球领先的调研机构，在超过55个国家和地区开展业务。凯度每年发布的BrandZ 榜单，是全球最权威、规模最大的品牌估值报告之一。凯度通过提供综合全面的、以调研为基础的市场研究解决方案，帮助客户洞察市场方向，打造强有力品牌。



即刻扫码
关注汇丰私人财富规划
驾驭财富长青未知数