

# 《新经济时代精智人群财富新规划》

复旦发展研究院与中宏保险联合发布



中宏保险



复旦发展研究院

复旦发展研究院联合中宏保险就新经济时代财富新规划展开研究，在财富波动和风险增大的双重压力下，从需求角度关注高财富且高保障需求人群，基于中宏保险销售数据和调研数据，刻画该人群画像，定义“精智人群”，挖掘该群体财富管理和风险保障现状，进一步探讨保险在解决多样风险下财富规划中的重要作用，为精智人群如何在新经济时代做好财富新规划提供启示和建议。

## 1

### 指数创新：使用保险生命表计算地区性平均余年指数

- 中国各省份经济发展存在地区差异，但通过构造平均余年指数发现，在寿命方面，中国各地区之间并没有明显的差异，而全国范围内存在着显著的保险发展不均衡现象。

## 2

### 精智人群画像 - 九高人群

- 高稳定的家庭收入、高充足的养老保障、高质量的医疗服务、高层次的子女教育、高性能的财务规划、高度的家庭责任感、高度的自驱力、高度的保险需求及高品质的生活追求。

## 3

### 针对精智人群首次计算保障缺口指数

- 超半数人存在保障缺口（58.14%），且保障缺口巨大。

## 4

### 精智人群的群体差异

精智人群有明显的群体间特征。家庭年收入200万以下的群体和家庭年收入200万以上的群体在偏好、管控措施等风险相关特征上存在明显差异：

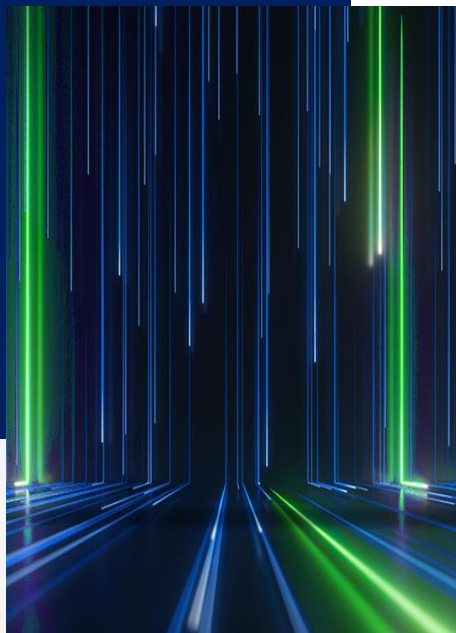
- 识别风险的群体差异：长寿风险、医疗健康需求、财富管理目标、子女教育。
- 识别资产配置群体的差异：资产配置模式、财富管理措施。
- 识别保障概况的群体差异：年度保费支出、年度保费占家庭年收入比例。

## 5

### 政策与启示

- 精智人群：动态调整财富管理策略，完善资产配置，平衡资产增值性及安全性，充分发挥保险传统和创新功能，贯彻保险的独特优势。
- 保险机构：聚焦平台、产品服务、团队提供全方面的高质量保险保障规划。

# 目录



- 01 研究背景
- 02 数据来源
- 03 调研样本群体特征
- 04 精智人群画像及其保障缺口
- 05 精智人群对比分析
- 06 政策与启示

# 01 研究背景





## 全球家庭财富净值出现下降

2023年8月瑞士信贷研究所联合瑞士银行发布了2023年度《全球财富报告》，显示2022年全球家庭财富净值出现自2008年全球金融危机以来的首次下降，以当前名义美元计算，私人财富净值总额下降**11.3万亿美元（-2.4%）**。在2022年的分国别家庭财富净值损失总额中，**中国位居第三**。

## 中国经济进入深化改革和转型升级阶段

长期以来，中国年均经济增速达到双位数，推动了全球经济的发展。而近几年，中国经济增速有所放缓，进入转型和调整阶段，中国正着力推动经济更加稳定和可持续的发展。

## 经济发展赋予核心增长动力，财富增长存在良好预期

《全球财富报告》预测未来五年全球财富将增长**38%**，到2027年，全球财富总额将达到**629万亿美元**。

# 指数创新：使用保险生命表计算地区性平均余年指数



## 指数定义

“平均余年”指数基于地区的人口结构和人均寿命情况进行加权计算，旨在度量地区长寿风险程度。某地区平均余年指数越大，意味着该地区各年龄段人口存活率更高，预期平均寿命更长。

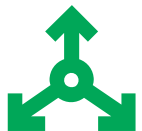


## 指数创新

进一步优化了传统的预期平均寿命的精算方法。

传统：直接使用0岁人群的剩余寿命来代表该地区的余年，而忽略了其他年龄人群的影响。

创新：采用了不同年龄时期预期寿命的加权平均值作为“平均余年”。

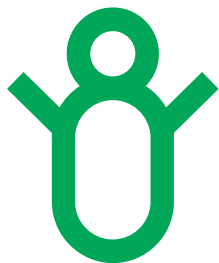


## 数据来源

人口数据来源于国务院第七次全国人口普查领导小组办公室编制的《2020中国人口普查分县资料》，覆盖了全国各省市。

本报告采用最新的第三版《中国人身保险业经验生命表》，基于其中的CL5养老类业务表（男性）和CL6养老类业务表（女性）。

## 平均余年指数的计算



依据生命表计算不同年龄的剩余寿命 $e_x$

$$e_x = p_x (1 + e_{x+1}), \text{其中 } x = 0, 1, 2, 3, \dots, 104$$
$$e_{105} = 0$$



平均余年指数 $E_i$ 计算

在剩余寿命 $e_x$ 的基础上，以各年龄人口数量作为权重计算“平均余年”指数，公式如下：

$$\text{平均余年 } E_i = \frac{\sum_{x=0}^{84} (x + e_x) \text{pop}_{i,x}}{\sum_{x=0}^{84} \text{pop}_{i,x}}, \text{其中 } i=1, 2, 3, \dots, 31$$

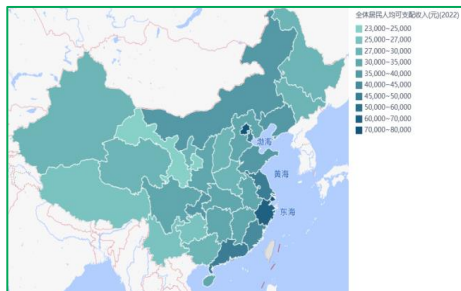
$\text{pop}_{i,x}$ 表示城市 $i$ 中 $x$ 岁的人口数量， $e_x$ 表示 $x$ 岁人口的剩余寿命

由于第七次全国人口普查结果中85岁及以上人群的数据不完整，因此我们选取0-84岁作为平均余年指数计算的年龄范围。



# 研究背景：风险增大

## 2022年人均地区生产总值与人均可支配收入图



数据来源：中国国家统计局

## 平均余年指数地图



数据来源：报告依托地区人口结构数据及第三版生命表计算得出

## 2021年全国各地区保险深度、保险密度



数据来源：中国保险年鉴（2022）、国家统计局

中国各个省份的经济发展存在着明显的地区差异

平均余年指数显示，各地区的长寿风险都处于较高水平

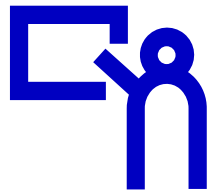
全国范围内存在的养老保障需求与保险发展不匹配现象

# 02 数据来源



### 中宏保险销售数据

2003 - 2023年中宏保险产品实际消费数据，主要包括投保人群体特征、保单购买数据指标等（不涉及个人信息）。



### 调研数据

中宏保险基于第三方调研平台在中国14个核心城市开展调研，共收集到700条高质量调研数据，针对家庭年缴保费25万元以上人群，统计群体的个体特征、财富管理特征、保险使用习惯等核心经济特征，便于进一步分析群体偏好和财富规划。

## 调研样本概况

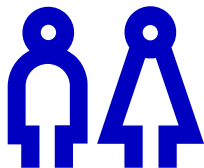
样本量



700

十四个核心城市

性别



44/56

女性44%/男性56%

年龄



30-59岁

各年龄段分布均衡

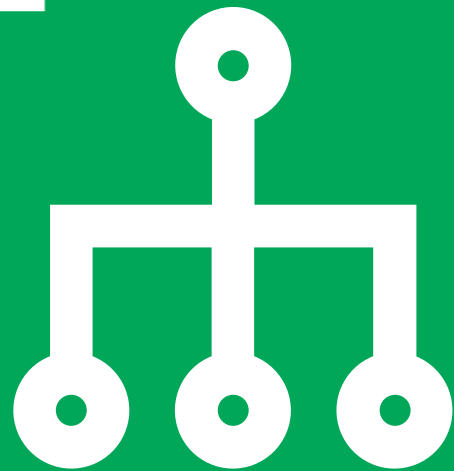
家庭年收入集中于



50-300万

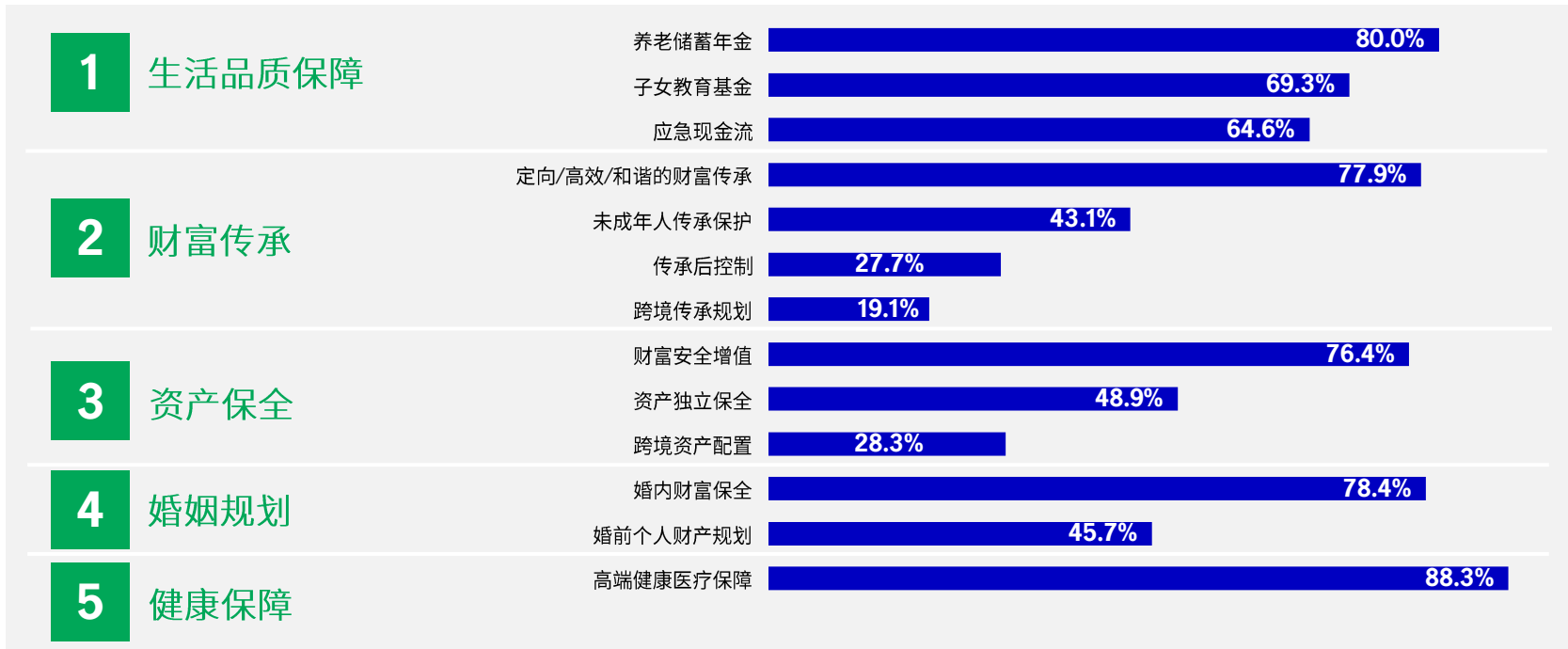
全国前1%

# 03 调研样本群体特征



## 调研样本群体特征：人生规划概况

人群拥有多元化的人生目标，追求高品质的生活。  
 普遍认为高充足的养老保障和高质量的医疗服务是未来最重要的规划。



调研样本人生规划重要性 (%)

数据来源：精智人群报告调研数据

## 调研样本群体特征：消费支出概况

人群家庭消费总支出绝对值高，子女教育支出占比总体上升，更加关注高层次的子女教育。



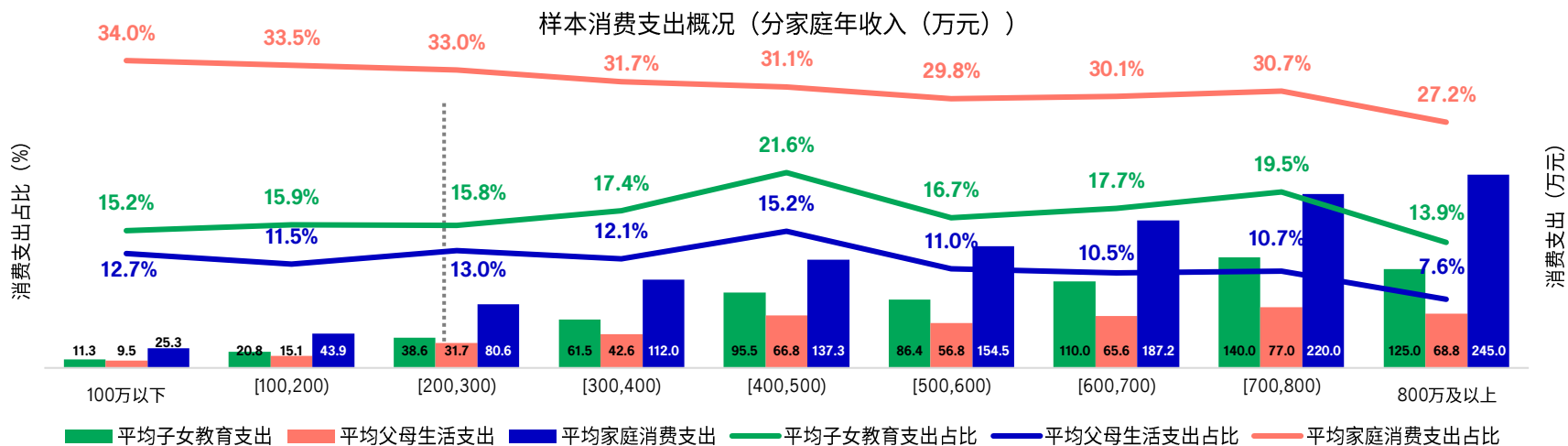
子女教育支出  
平均22.4万元



父母赡养支出  
平均16.6万元



家庭日常消费支出  
平均45.1万元



## 调研样本群体特征：资产配置概况

人群资产配置模式趋于一致，兼具增值和安全，追求高稳定的家庭收入。

模式趋于一致，  
资产配置前三位分别是：



投资类房地产  
(27.6%)



商业保险  
(22.3%)

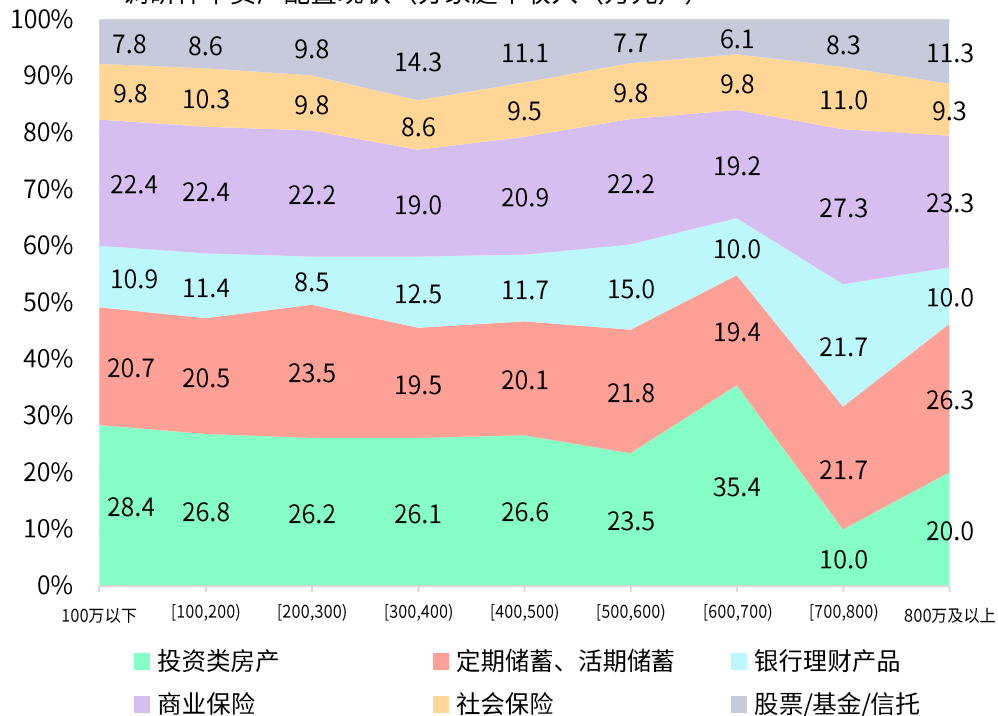


定期/活期储蓄  
(20.9%)

### 因家庭年收入而异

- 年收入小于200万的家庭中资产配置模式波动很小
- 年收入大于200万的人群资产配置发生的变化明显

调研样本资产配置现状（分家庭年收入（万元））





## 调研样本群体特征：风险偏好概况

人群高度关注家庭风险，拥有高度的家庭责任感，需要用高性能的财富规划规避财富风险，相信自身高度的自驱力能促进自身企业的发展。



### 人身风险

最关注“家人和我身体健康风险”



### 财富风险

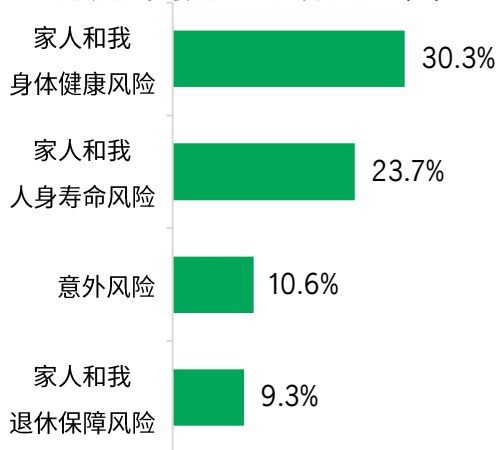
最关注财富保值增值风险



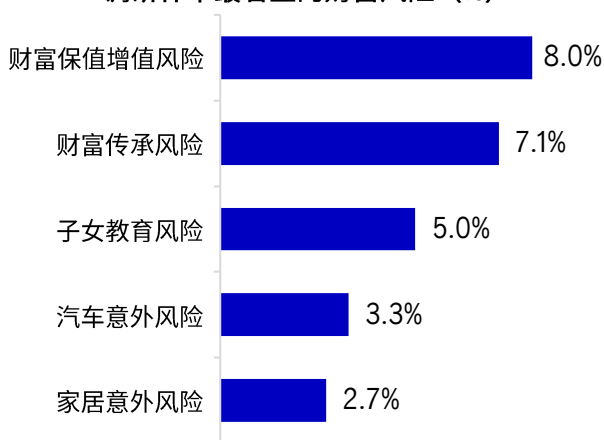
### 外界风险

更加担忧房地产市场发展，但认为自身企业发展风险始终处于低位

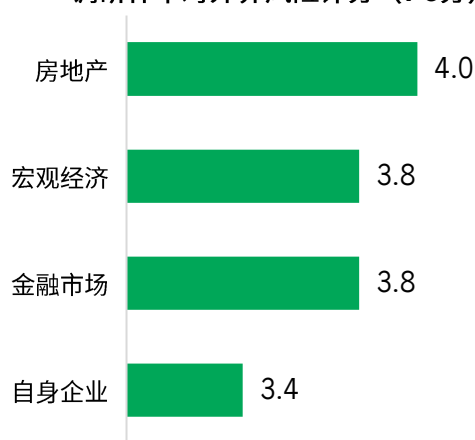
调研样本最看重的人身风险 (%)



调研样本最看重的财富风险 (%)



调研样本对外界风险评分 (1-5分)



## 调研样本群体特征：风险管控概况

人群首选风险管控措施为保险，安全性成为管控理念核心。

### 管控措施



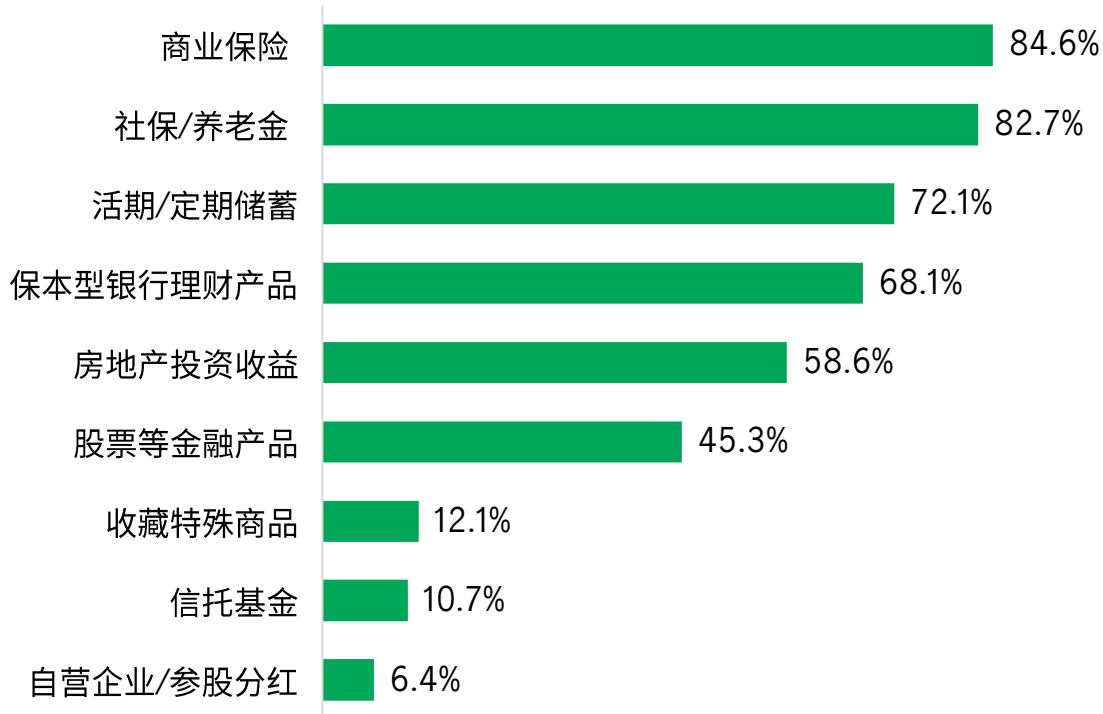
- 首选商业保险：84.6%

### 管控理念



- 关注安全性
- 储蓄、社保/养老金、保本型银行理财产品

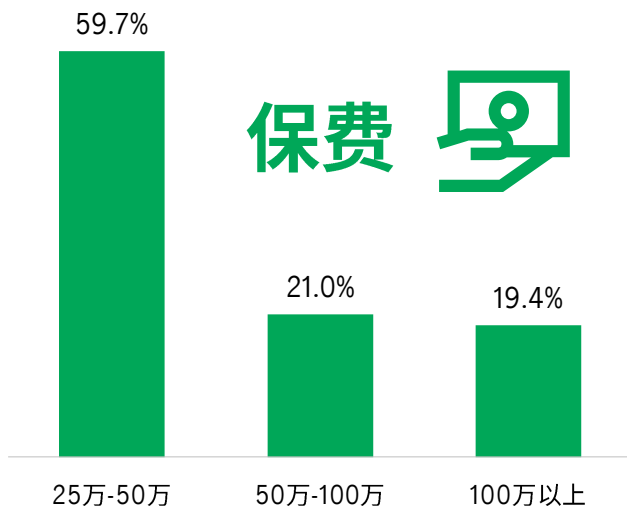
调研样本管控风险措施偏好 (%)



## 调研样本群体特征：保险配置概况

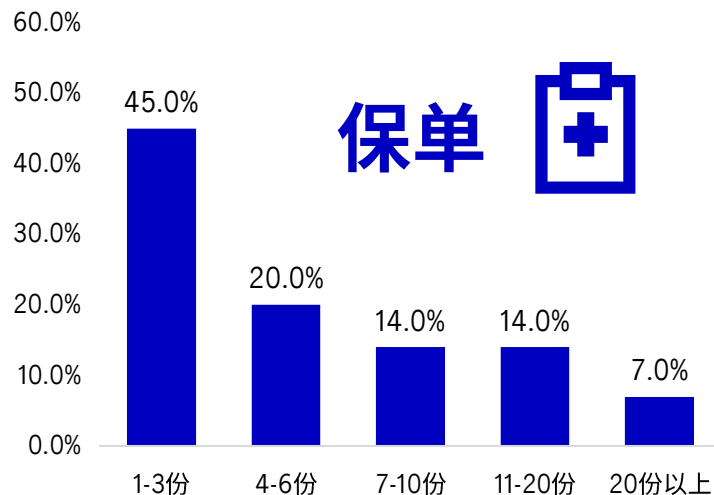
人群具有高度的保险需求，因此保险配置的年化保费高且保单数量多。

超40%的样本群体年化总保费超50万，其中近一半总年化保费超100万。



样本群体总年化保费情况

样本群体人均配置保单数为7份，超过半数（55%）的样本群体购买4份以上保单。



样本群体购买保单份数情况

# 04 精智人群画像及其保障缺口



## 首次定义“精智人群” - 九高人群



## 精智人群风险客观性

### 长寿风险

- 人均预期寿命稳步上升（2019-2035预计3.6岁）
- 男女平均预期寿命差距达到7岁（2035年）

### 财富管理风险

- 财富面临负面冲击（2022年中国成年人人均财富下降2.2%）
- 根据Knight Frank的《The wealth report》显示2022年超高净值人士集体财富下降10%（相当于10.1万亿美元）



### 健康风险

- 医疗费用支出不断上升（2022年排第五位，仅次于食住行教育）
- 疾病发生概率高（中国新发癌症病例和死亡病例均位居全球第一）

### 子女教育风险

- 升学压力大（2023年高考有1291万考生，以传统985高校为例，录取率只有1.65%）
- 教育资源不均衡（中国大陆仅五所高校进入2024QS世界大学排名全球TOP100）

# 针对精智人群首次计算保障缺口指数



## 指数含义

家庭主要成员退休后，其所在家庭保持当前生活水平的需求资源与可用资源之间的差额。



## 数据来源

报告所基于的700份调研数据。



## 指数创新

首次针对精智人群计算整体保障缺口。



## 指数计算

个人风险保障缺口= $\max(\text{需求资源}-\text{可用资源}, 0)$

# 保障缺口指数的计算

	项目	测算基础	符号
需求资源	家庭生活消费支出	问卷数据	Fee1
	家庭子女教育支出	问卷数据	Education
	家庭父母生活支出	问卷数据	Fee2
	紧急预备金	6个月家庭消费支出	Emergency
	退休后家庭月收入	问卷数据	Retire
可用资源	家庭年收入	问卷数据	Income
	资产	流动资金总和	Asset
	商业保险	养老保险最高保障金额与子女教育保险保障金额之和	Insurance
	社会保险	当地社保缴费基数上限*20%	Social

需求资源 =  $PV\_beforeR (Fee1+Education+Fee2)+PV\_afterR (Retire)+Emergency$

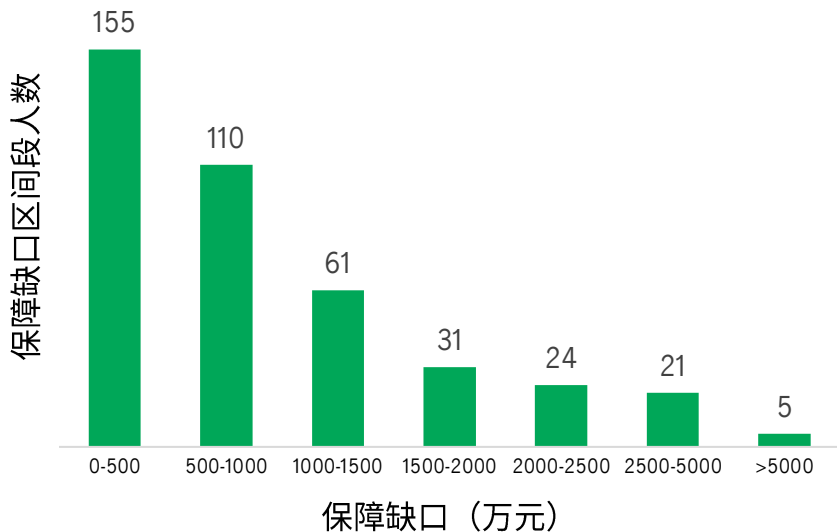
可用资源 =  $PV(Income)+PV(Social)+Asset+Insurance$

个人风险保障缺口 =  $\max(\text{需求资源}-\text{可用资源}, 0)$

- 模型假定：男性退休年龄为60岁，女性退休年龄为55岁。参考十年通货膨胀率的几何平均值，选定2%为通货膨胀率；参考2023年7月央行公布的十年期国债利率，选定2.66%作为贴现率。



## 精智人群缺口分区间段统计



数据来源：依托精智人群报告调研数据计算得出



700位精智人群中有407人存在保障缺口，占比高达58%。



其中，大多数人（65.11%）保障缺口集中在1000万元以下。



但一部分人（约6.39%）的保障缺口相当巨大，缺口超过2500万元。



**发现**  
超半数人存在保障缺口且保障缺口巨大！

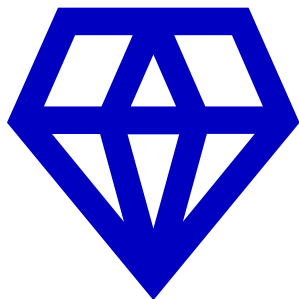
# 05 精智人群对比分析



## 精智人群群体间存在差异

### 精智人群200+

家庭年收入200万及以上



### 精智人群200-

家庭年收入200万以下



本研究发现精智人群有明显的群体特征，家庭年收入200万以下的群体和家庭年收入200万以上的群体在偏好、管控措施等风险相关特征上存在显著差异，后续报告将分群体进行对比分析。

## 群体差异一：品质生活和少病少灾

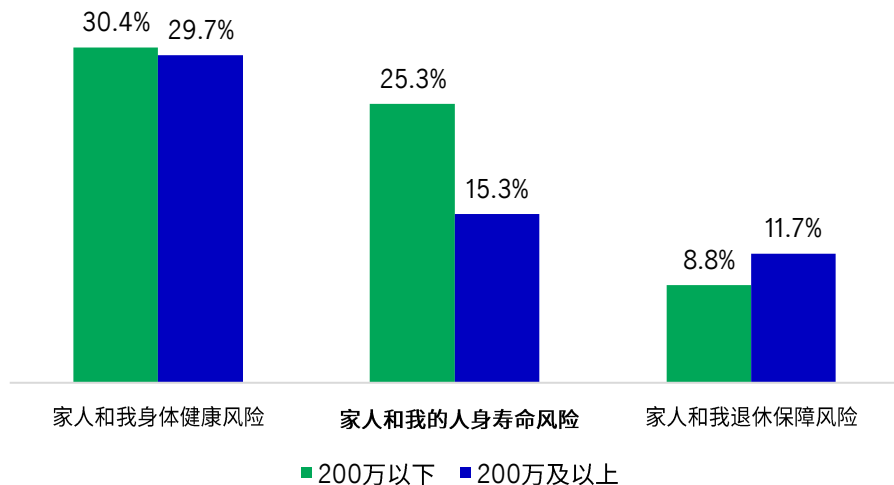
### 精智人群200+

家庭年收入200万及以上精智人群更加关注“家人和我的退休保障风险”，更希望获得养老品质生活保障。

### 精智人群200-

家庭年收入200万以下精智人群更加关注“家人和我的人身寿命风险”，更希望获得健康长寿。

两群体最看重人身风险分布差异（%）



数据来源：精智人群报告调研数据

## 群体差异二：医疗费用和医疗服务

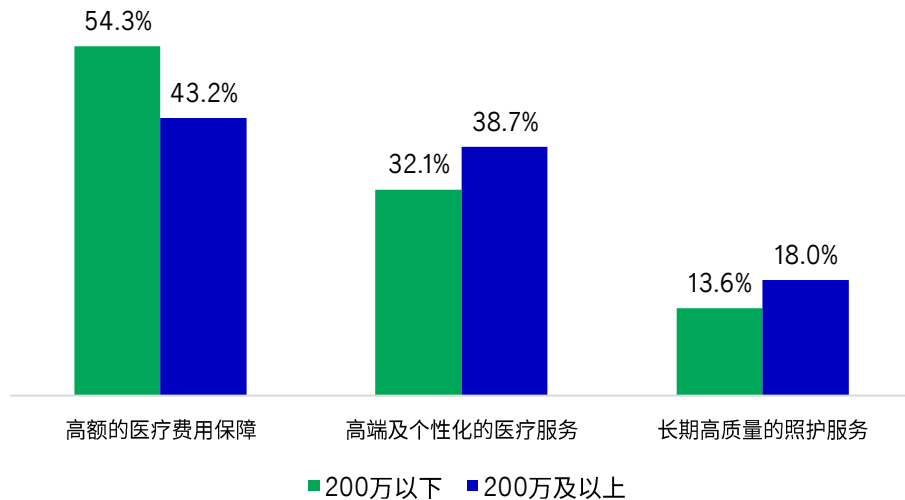
### 精智人群200+

家庭年收入200万及以上精智群体更加关注高端医疗服务和长期高质量的照护服务。

### 精智人群200-

家庭年收入200万以下精智人群更加关注高额医疗费用保障。

两群体健康需求分布差异 (%)



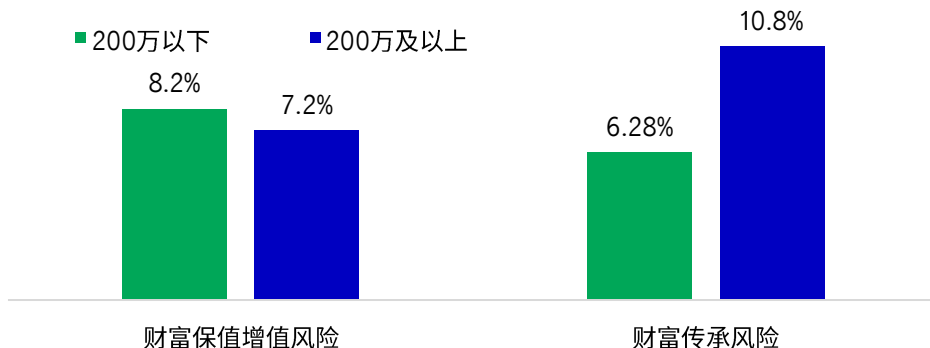
数据来源：精智人群报告调研数据

## 群体差异三：稳定传承和保值增值

### 精智人群200+

家庭年收入200万及以上精智人群更关注财富传承风险(关注度为精智人群200-群体的1.7倍)，更希望获得财富价值的稳定性和财富传承的确定性。

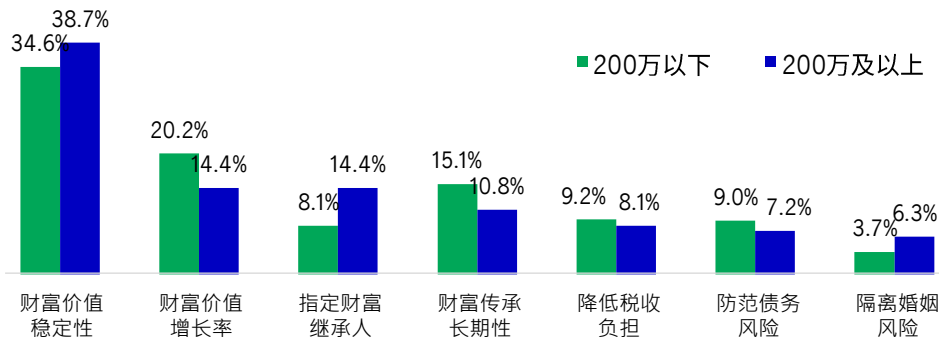
两群体财富风险分布差异 (%)



### 精智人群200-

家庭年收入200万以下精智人群更关注财富的保值增值(关注度为精智人群200+群体的1.1倍)，更希望获得财富传承的长期性和财富价值的增长。

两群体财富管理目标分布差异 (%)



数据来源：精智人群报告调研数据

## 群体差异四： 继承培养和兴趣培养

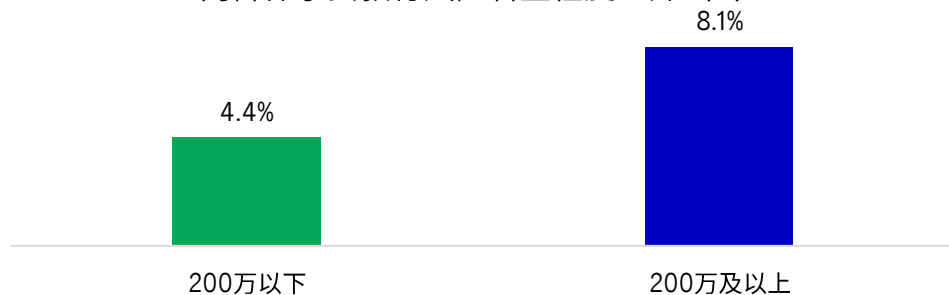
### 精智人群200+

家庭年收入200万及以上精智人群，更加期望能够为子女提供国内外优质的教育资源，更加关注家族继承人拥有出众的培养平台。

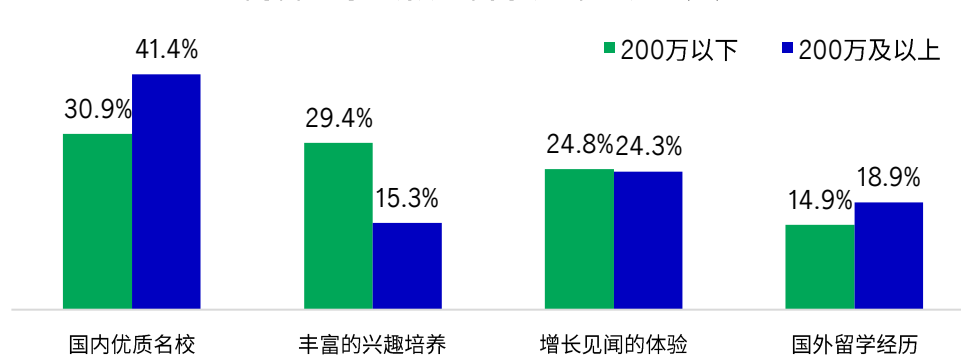
### 精智人群200-

家庭年收入200万以下精智人群则更加关注子女丰富的兴趣培养，从而探索子女未来的发展方向。

两群体子女教育风险看重程度差异 (%)



两群体子女教育需求分布差异 (%)



数据来源：精智人群报告调研数据

## 群体差异五：前置压力和后端平稳

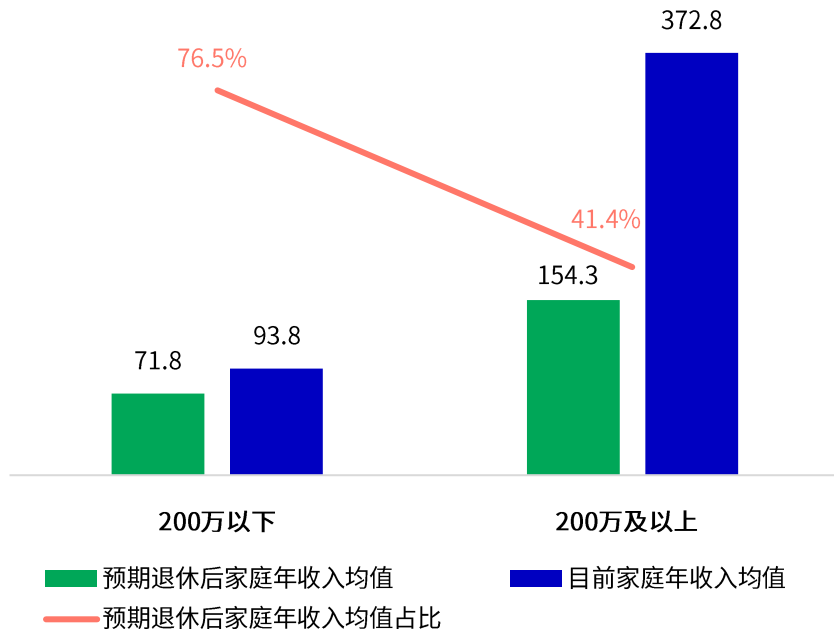
### 精智人群200+

家庭年收入200万及以上精智人群平均家庭年收入高达372万，预期退休后平均家庭年收入为154万，95%的人认为自己的预期退休后家庭收入水平低于目前的家庭年收入水平。家庭年收入200万及以上精智人群的财富管理前置压力更大。

### 精智人群200-

家庭年收入200万以下精智人群平均家庭年收入高达93.83万，预期退休后平均家庭年收入为71.76万，有79.63%的人认为自己的预期退休后家庭收入水平低于目前的家庭年收入水平。家庭年收入在200万以下精智人群对于收入平稳性则更自信。

两群体预期退休后家庭年收入比例差异（%）



数据来源：精智人群报告调研数据



## 群体差异六：现金储备和保险配置

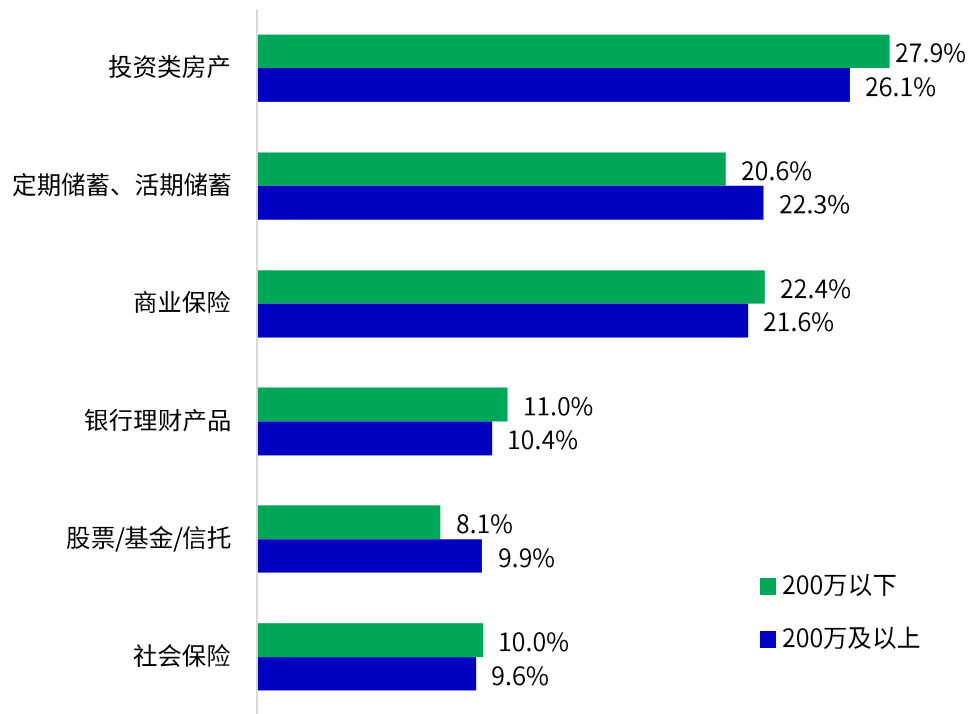
### 精智人群200+

家庭年收入200万及以上精智人群  
储蓄占比略高。

### 精智人群200-

家庭年收入200万以下精智人群商  
业保险占比略高。

两群体资产配置分布差异 (%)



数据来源：精智人群报告调研数据

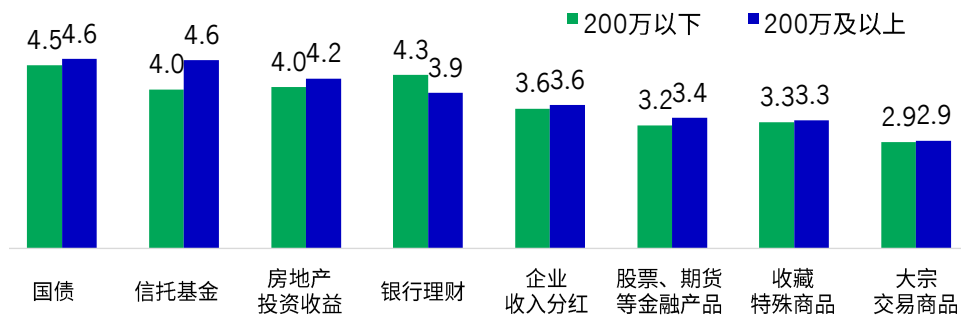
## 群体差异七：信托和国债



### 精智人群200+

家庭年收入200万及以上精智人群认为信托基金更适合用于管控风险，也倾向于获得保险和信托相关的咨询服务。

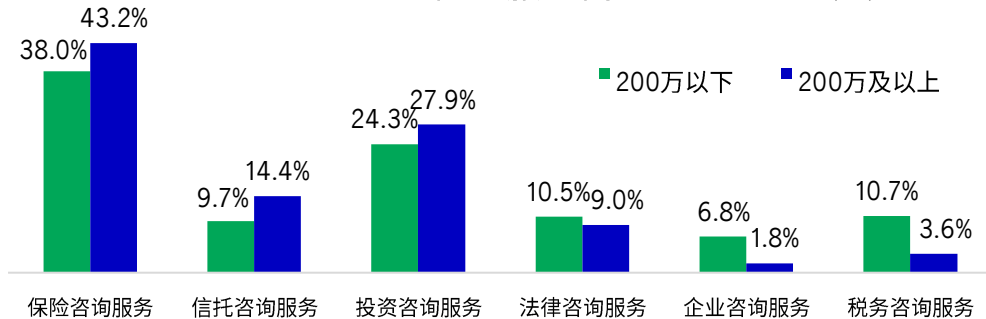
### 两群体管控风险措施偏好差异 (1-5分)



### 精智人群200-

家庭年收入200万以下精智人群则更青睐国债，希望能够获得更加有安全感的增值来源。

### 两群体财富管理咨询服务需求分布差异 (%)



数据来源：精智人群报告调研数据

## 群体差异：启示与建议

### 精智人群200+



- 聚焦财富稳定与定向传承，前置财富管理规划，部署子女国内外优质教育资源，实现养老品质生活。
- 正确看待资产安全性和收益性的均衡，把握现金储蓄的发展变化，运用保险等优势资产减少系统性风险。
- 积极运用保险的创新功能，发挥定向传承的独特优势，同时增加家庭年度保费支出占比，以低保费撬动高保额，提升家庭抗风险能力。

### 精智人群200-



- 落脚财富规划长期性，推动保值增值目标落地，探索子女未来发展方向。
- 科学看待国内外经济发展趋势，合理规划资产配置，精准识别资产风险，适当减持大波动资产，增持安全性和收益性更加均衡的资产。
- 正确对待保障缺口，充分发挥保险在风险管理的传统功能，增加费用及服务的双向保障。

# 06 政策与启示



## 政策与启示：精智人群

动态调整财富管理战略，量身定制财富管理新规划

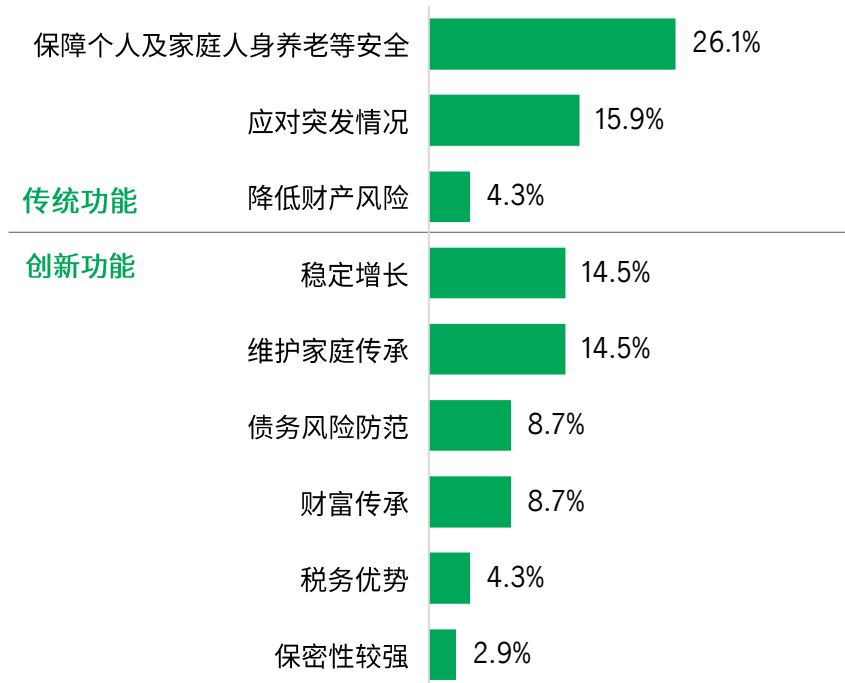


贯彻长期性与价值性资产配置理念，多元化分散资产配置，提升资产配置的抗周期性、抗波动性



合理配置保险险种及险额，在发挥保险的传统功能同时增加创新功能重视程度，充分发挥保险在财富管理中的独特作用

### 保险功能重视程度差异 (%)



数据来源：精智人群报告调研数据



细分财富管理需求，建立多位一体财富管理服务模式，打造专业财富管理平台



推动保险产品及服务创新，强化需求导向的产品服务，建立消费者分层体系



建设高素质的财富管理服务团队，提供多元化、专业化、国际化的财富管理服务



# 版权声明

《新经济时代精智人群财富新规划》报告所有文字内容、图表及表格的版权归复旦发展研究院与中宏人寿保险有限公司共同所有，受中国法律知识产权相关条例的版权保护。未经复旦发展研究院与中宏人寿保险有限公司联合书面许可，任何组织和个人不得将本报告的部分或全部内容用于商业目的。如需转载请注明出处。

本报告所使用的数据来源于专项调研及公开资料。本报告的观点及结论基于对以上数据的洞察和分析，对读者基于报告信息做出的金融和财务行为，复旦发展研究院与中宏人寿保险有限公司不承担任何法律责任。如有涉及版权纠纷问题，请及时联系复旦发展研究院与中宏人寿保险有限公司，谢谢！

## 课题组

主编：许闲

编辑组：陈格/华铮/刘梓琪/於祺淞/杨宁宁/郑通

