

# 中产富裕阶层金融投资研究报告

FT 中文网与人人贷 WE 理财联合发布

2016 年 7 月

## 前言

在中国经济进入三期叠加的新常态、投资回报率处于低水平的当下，我们面临的资产保值增值难题愈加突出。尤其是在经历了 2015 年中国 A 股的跌宕起伏以及目前仍未进入尾声的一、二线城市房价的轮番暴涨之后，个人投资者犹如巨大财富风浪中的一叶小舟，面临的成功把握投资机会的挑战愈来愈高。而对于中国社会主流精英所处的中产富裕阶层，出色的金融投资决策则是其财富持续增长的必要保障。为了解中国中产富裕阶层的金融投资现状及需求，挖掘其中更为普遍的成功投资规律和策略选择，FT 研究院联合人人贷 WE 理财，对中国主要城市的 507 名家庭年收入在 10 万元以上的被访者进行了定向调研，希望能为各位读者揭示现状，寻找可供借鉴的投资经验。

以下为此次研究中的主要发现：

» **金融投资整体风格：成熟、理性、务实：**

- **投资理念较为成熟。**64% 的投资者以资产稳健增值为投资目标，另有 30% 的投资者以资产保值为投资目标。
- **风险偏好仍偏中性。**风险偏好适中的投资者占主流，比例达到 53%，另有 21% 的被访者的风险偏好低，要求必须保本。
- **2016 年的投资目标较为务实。**55% 的投资者在 2016 年的目标收益率在 10% 以内，而目标收益率在 30% 以上的仅占 7%。

» **金融资产配置选择：**高目标收益投资者通过更多配置股票和贵金属以实现其相对更高的收益目标，而低目标收益率的投资者则对储蓄和银行理财产品的投资更为普遍。而对于未来 6 个月，外汇和基金方面的投资机会赢得了更多投资者的认可，而银行储蓄的吸引力则在持续降低。

» **四大类金融资产投资具体发现：**

- **股票投资：**在 A 股市场跌宕起伏的 2015 年，股票投资者的投资表现相对较差。从中我们发现，股票投资机会的把握是需要经验积累的，具有更丰富投资经验的投资者，他们在 2015 年的股票投资表现更为出色。同时，持股周期在 12 个月以上的长线投资者的投资表现相对更出色。此外，上市公司信息获取、投资技术和风控能力被认为是驱动股票投资盈利的最重要的三驾马车。
- **基金投资：**股票基金的购买最为普遍（64%），但股票基金投资拖累了相关投资者在 2015 年的整体的基金投资收益表现。对于 2015 年的基金投资，市场行情的剧烈波动以及宏观因素难以预测被广泛的归结为最主要的基金盈利障碍。从投资者自身反思来看，若要改进基金投资，最需要的是专业权威的分析服务，其次是“基金买卖时机推荐”。
- **商业保险：**作为理财投资的重要工具，未来商业保险有较好的配置需求。从调查数据来看，已经购买商业保险的占比为 47%，另有 44% 表示未来可能会购买商业保险。商业保险基础的避险属性获得投资者认可。投资者的风险偏好越高，对商业保险产品的接受度越高。而从投资者需求来看，保险产品的竞争力是投资人最为看重的，其次是日常操作平台的便捷性和保险金偿付的及时性等。
- **互联网理财：**互联网理财产品仍具有相当的成长空间。从调查数据来看，49% 的被访投资者已经购买过互联网理财产品，36% 的投资者表示未来可能会购买。年轻投资者和女性投资者对互联网理财产品有相对更高的接受度，而在不同城市级别和收入水平的投资者中已经不存在显著差异。但同时，投资安全性仍是投资者目前最关注的因素，加强规范互联网理财产品并进行投资者教育仍有必要。

请继续阅读以了解详细内容。

## 被访人士背景及人群构成

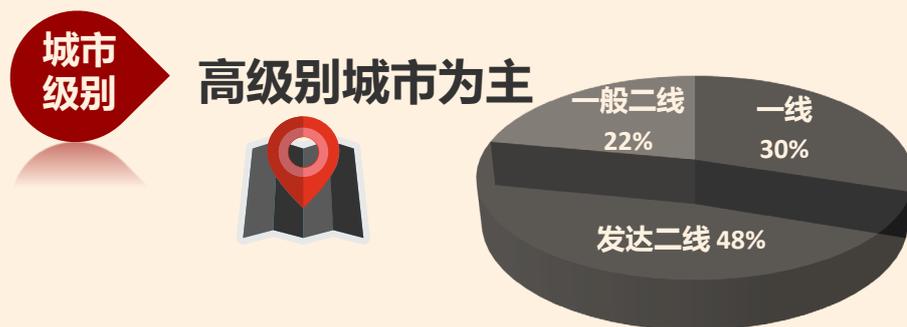
共 507 位家庭年收入 10 万元以上的被访者参与此次调研

性别：男性为主，占 88%。

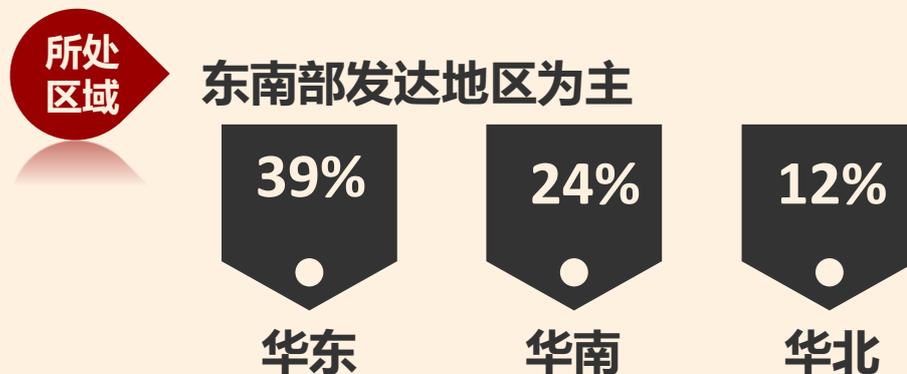
年龄分布：平均年龄 40 岁，20 岁至 50 岁中青年占 85%。



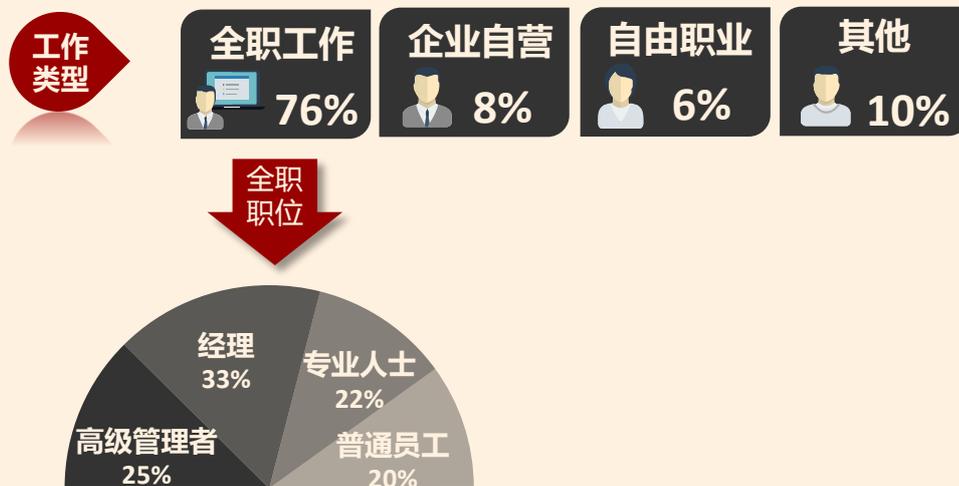
城市级别：被访者主要来自国内高级别城市。



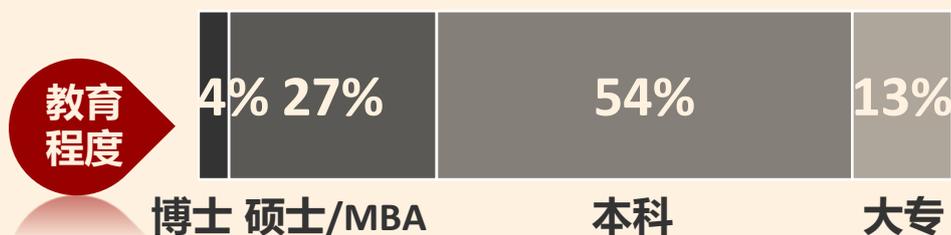
城市分布：集中于华东、华南和华北等东南部经济发达地区。



**工作情况：**被访者大部分为全职工作（76%）且职位较高，中高级管理者占比近六成，另有专业人士占比22%。此外，还有6%的自由职业者；其他工作类型占10%。



**受教育程度：**被访者受教育水平较高，85%以上拥有本科以上学历，其中，31%获得硕士/MBA/博士学位。



**资产规模：**家庭年收入10-30万的被访者占六成，全部被访者平均家庭年收入为36万元。



# 目录

<b>第一部分</b>	
<b>理财投资基础决策</b>	<b>5</b>

---

<b>第二部分</b>	
<b>四大类金融资产投资</b>	

---

<b>2.1 股票投资</b>	<b>8</b>
<b>2.2 基金投资</b>	<b>11</b>
<b>2.3 商业保险</b>	<b>14</b>
<b>2.4 互联网理财</b>	<b>17</b>

---

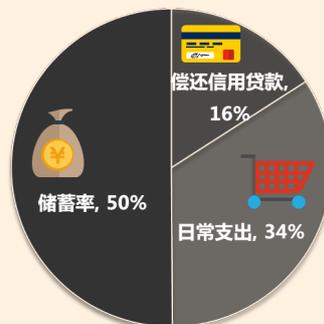
<b>关于我们及法律声明</b>	<b>20</b>
------------------	-----------

## 第一部分 理财投资基础决策

### 储蓄率高达 50%

家庭年收入在 10 万元以上的被访者的储蓄率保持高水平，达到 50%。即其月收入的 50% 可以用来理财投资。

收入储蓄率



### 主流投资者投资目标较保守务实

被访者的投资理念较为保守务实。64% 的投资者以资产稳健增值为投资目标，另有 30% 的投资者以资产保值为投资目标。

金融资产投资目标



### 更多投资者的风险偏好仍偏中性

风险偏好适中的投资者占主流，比例达到 53%。他们在本金受损概率不大的前提下，愿意投资非保本型产品以获得更高收益。另有 21% 的被访者的风险偏好低，可以接受低收益但必须保本。

愿意尝试风险性更高的投资机会的投资者占比为 26%。

#### 风险偏好情况

21% 必须保本，收益低可以接受

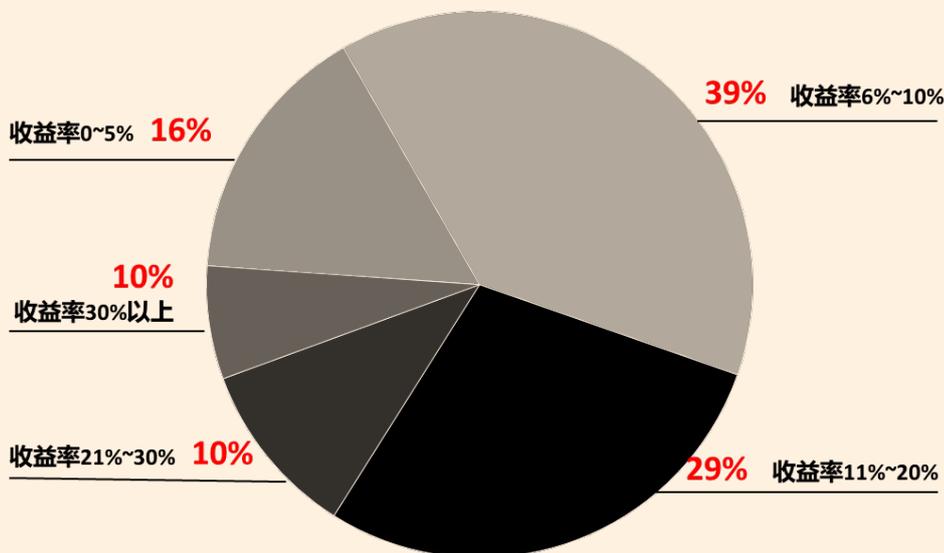
53% 在本金受损概率不大的前提下，愿意投资非保本型产品以获得更高收益

26% 只要了解清楚风险收益情况，可尝试风险性更高的投资机会

## 2016 年的收益目标较为理性

被访投资者在 2016 年的目标收益率较为理性务实，55% 的投资者在 2016 年的目标收益率在 10% 以内，而目标收益率在 30% 以上的仅占 7%。

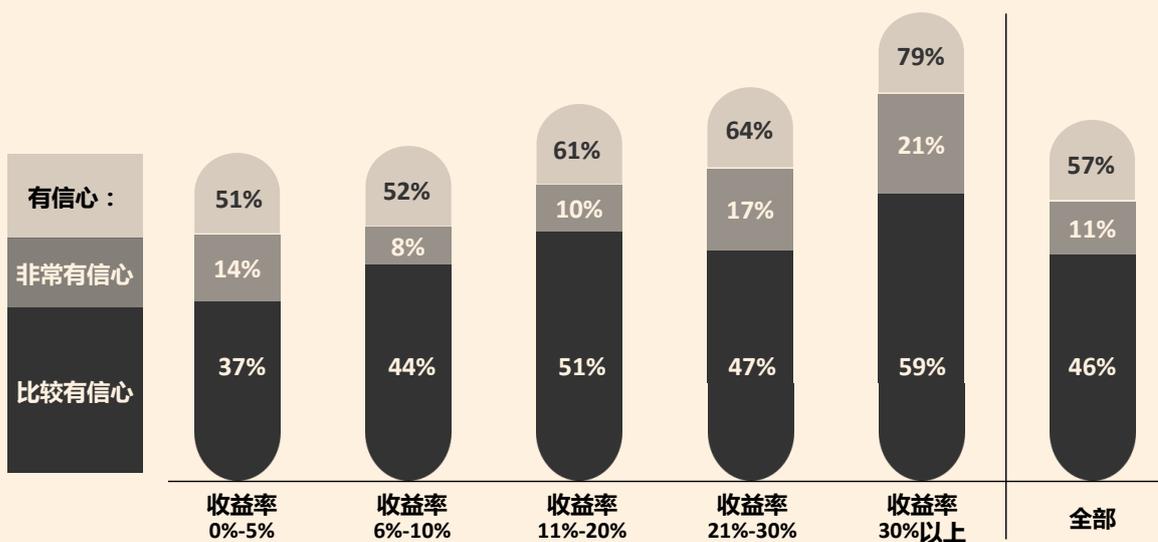
### 2016年的目标投资收益率



## 高目标投资者更具信心

总的来看，近六成投资者对实现 2016 年的投资目标有信心。高投资目标收益率的投资者更为自信，目标收益率越高，相应信心越强。

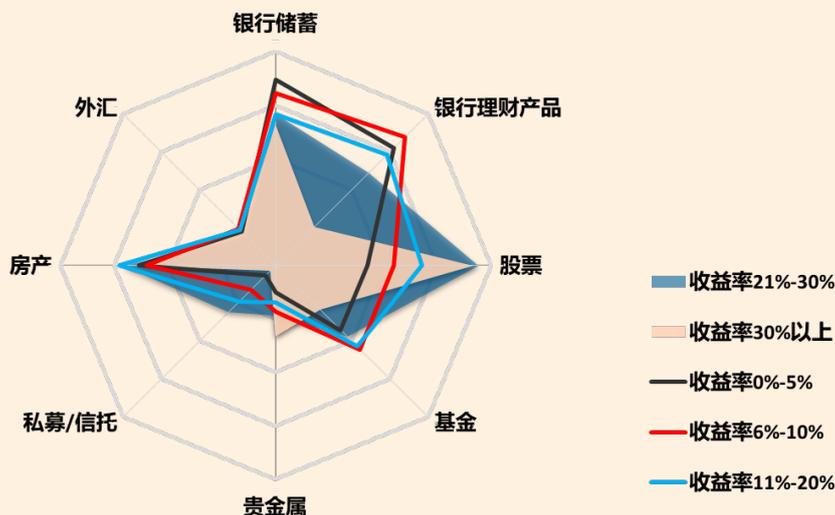
### 实现2016年收益目标的信心



## 高目标投资者更青睐股票和贵金属

不同目标收益率的投资者在资产类别配置上有较明显的差异。高目标收益者更多配置股票和贵金属以实现其相对更高的收益目标，而低目标收益率的投资者则对储蓄和银行理财产品的投资更为普遍。

目前持有的资产类别

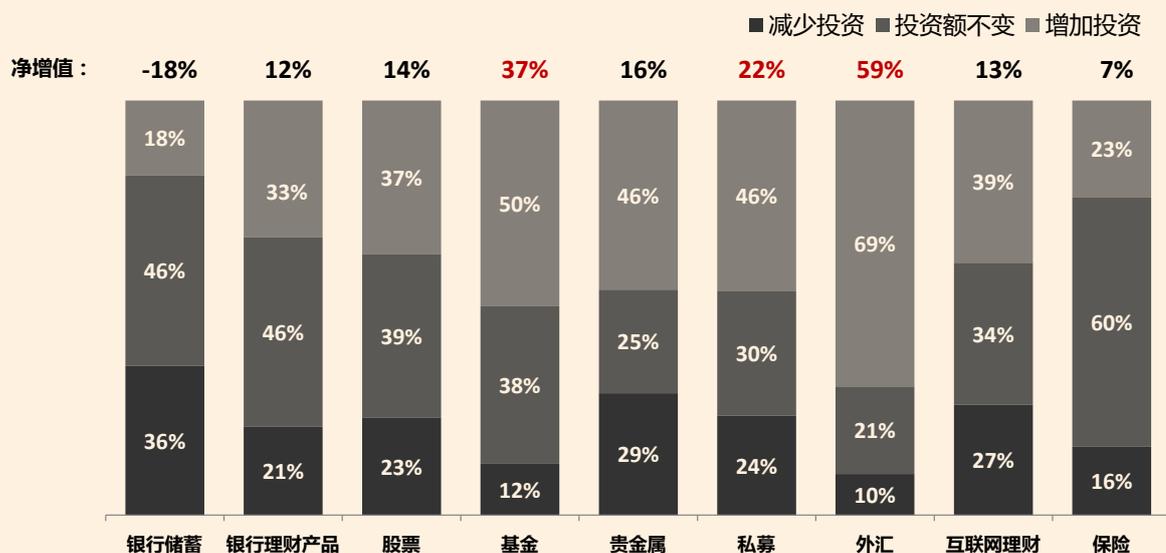


## 现有投资者更倾向于加码投资外汇、基金和贵金属

对于已经投资于各类投资品的投资者，外汇、基金和私募/信托的现有投资者更倾向于进一步增加在这三类资产上的投资。这三类资产在未来6个月的投资机会最受其现有投资者青睐，其中，外汇的投资机会尤其值得读者关注。

而银行储蓄的吸引力则在持续降低，减少银行储蓄的存款人比例达到18%。

未来6个月大类资产投资策略调整



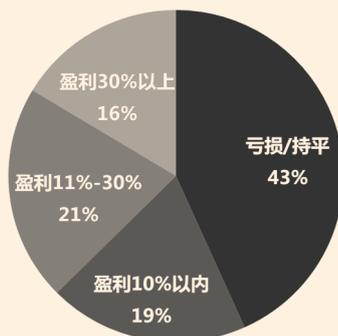
## 第二部分 四大类金融资产投资

### 2.1 股票投资

#### 2015 年股票投资收益率

在股票市场跌宕起伏的 2015 年，仅有 16% 的被访者赢得了 30% 以上的股票投资收益率，而 43% 的被访者没有赢得正收益。

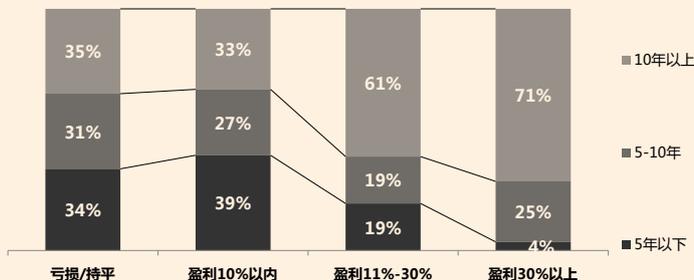
2015年实现的股票收益率



#### 股票投资机会的把握需要投资经验积累

股票投资机会的把握是需要经验积累的，具有 10 年以上丰富投资经验的投资者，他们在 2015 年的股票投资表现更为出色。

2015年不同收益率投资者的投资经验构成

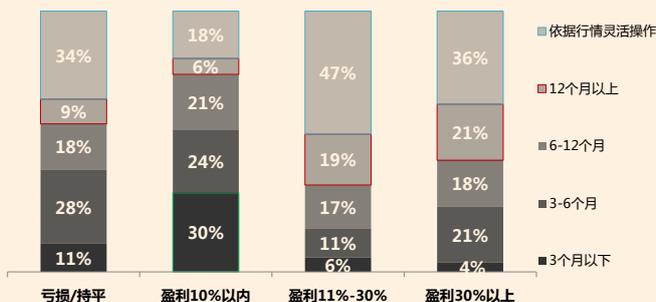


#### 长线投资者在 2015 年的盈利表现相对更好

从相关数据来看，持股周期在 12 个月以上的长线投资者的投资表现更为出色。而持股周期在 3 个月以下的短线投资者，虽有盈利但更多则是获取了不超过 10% 的低收益。

灵活持股的投资者有机会获得更高的投资收益，但也面临更多亏损或不盈利的风险。从而使得投资技巧和投资水平显得尤为重要。

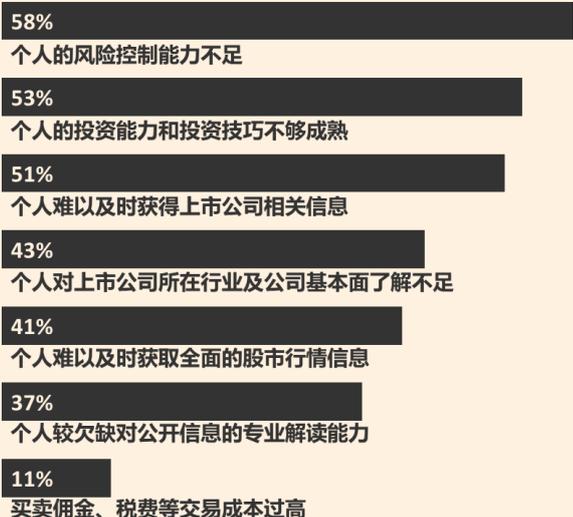
2015年不同收益率投资者的股票操作周期



## 投资者集中反思风控能力和投资能力

信息、技术和风控被认为是驱动股票投资盈利的三驾马车。风控能力、投资技巧和及时获取上市公司相关信息位列股票盈利障碍的前三位。

### 股票投资者盈利障碍自我诊断

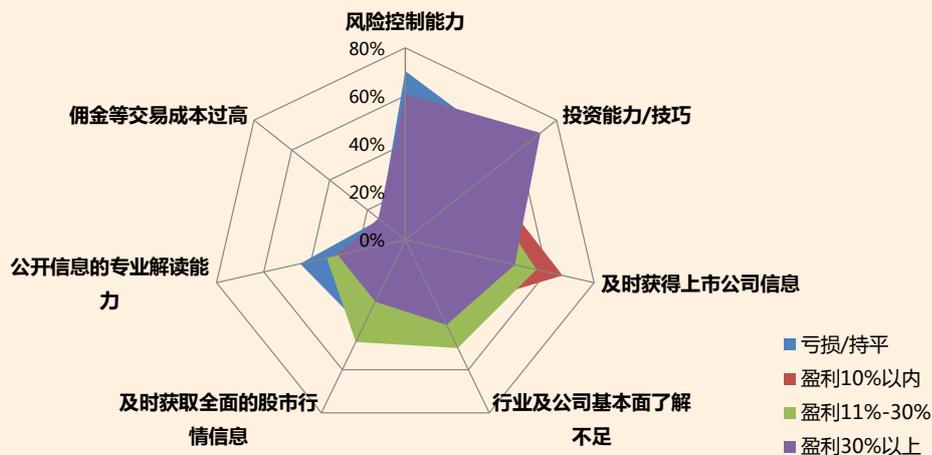


## 不同投资表现，反思各有重点

不同投资表现的投资者，自我反思的重点也存在差异。盈利水平在 30% 以上的高收益投资者，更多反思投资能力和投资技巧，而盈利水平低于 30% 的正收益者，则更多反思在获取信息方面的不足。

而对于投资收益亏损或持平的投资者，他们更多在反思风控能力和公开信息的专业解读能力。

### 2015年不同收益投资者盈利障碍自我诊断



## 提升股票投资，最需专业权威分析

“专业的分析报告 / 投资指南”以及“产业政策 / 宏观形势的及时权威分析”是需求最为广泛的股票投资服务。

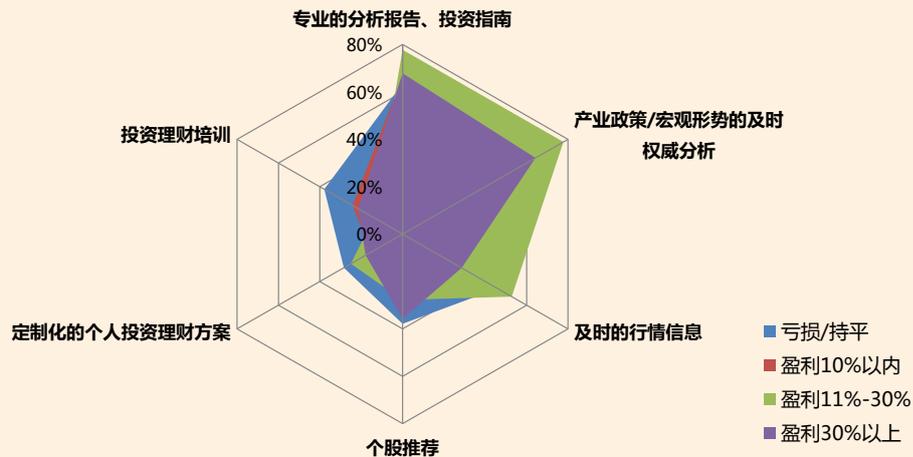
### 股票投资服务需求



## 不同投资表现，所需服务不同

对于 2015 年的投资亏损 / 持平者，他们对“投资理财培训”的需求相对更强。而盈利者对“分析报告 / 投资指南”、“产业政策 / 宏观形势的及时权威分析”以及“及时的行情信息”等服务需求更为集中。

### 不同收益水平股票投资者对投资服务的需求



## 2.2 基金投资

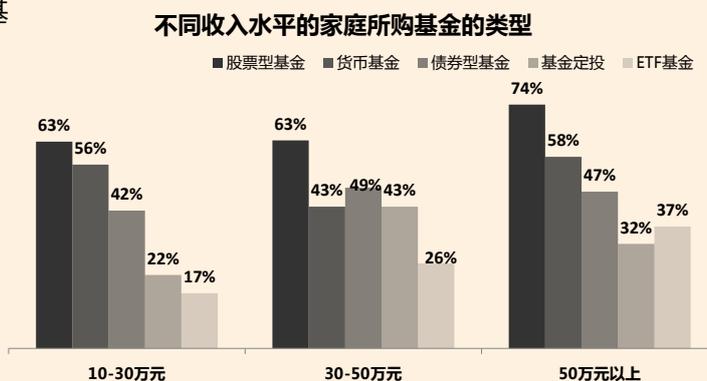
### 股票基金最流行

股票基金的购买最为普遍(64%),其次是货币基金(52%)和债券型基金(44%)。



### 家庭收入越高，股票基金和 ETF 投资越普遍

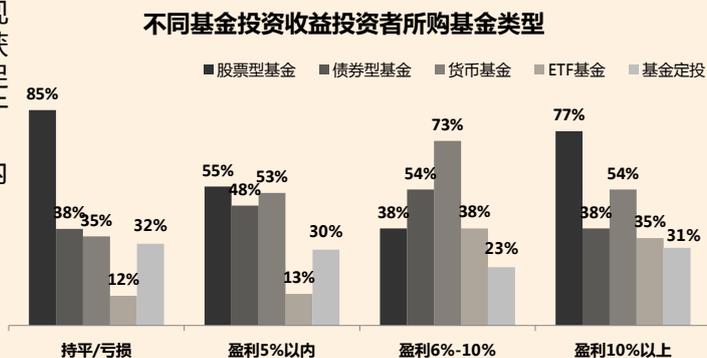
家庭收入水平越高，对股票型基金和 ETF 基金的投资则更为普遍。



### 股票基金投资收益引起基金投资收益分化

股票基金的投资表现促使基金投资者在 2015 年的基金投资收益出现分化。投资股票基金可能使投资者获得行业领先的收益水平，也有可能促使投资者难以获得正收益，关键在于投资者的基金投资水平。

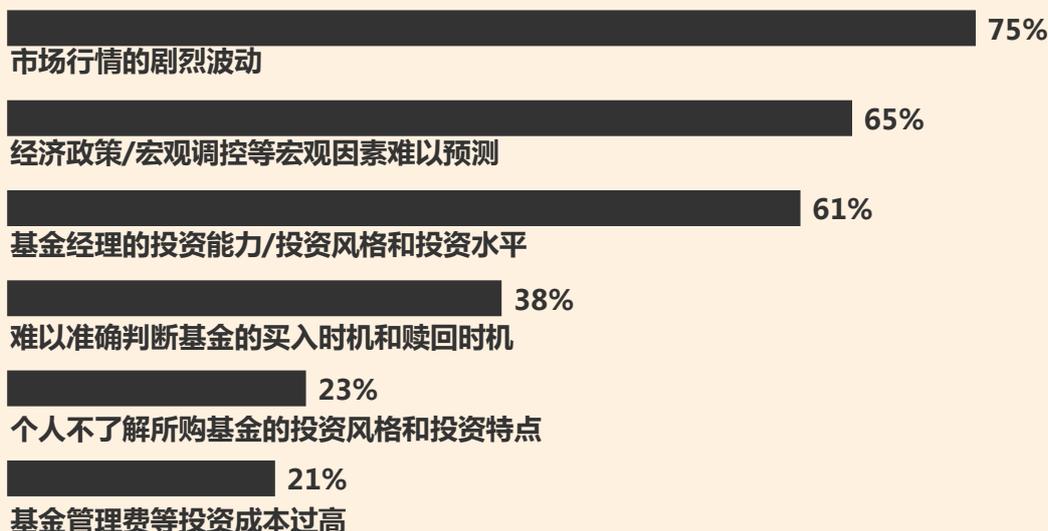
而货币基金则对获取 10% 以内的收益水平贡献颇多。



## 行情剧烈波动被视为最主要盈利障碍

“市场行情的剧烈波动以及宏观因素难以预测”被最广泛的归结为 2015 年的基金盈利障碍，其次是“基金经理的投资能力 / 投资风格和投资水平”。

### 基金投资盈利障碍自我诊断



## 亏损者倾向于归罪市场，盈利者则亦反思自身

2015 年基金没有盈利的投资者更突出地将原因归结为市场行情的剧烈波动这一宏观因素。

而盈利能力相对更高的投资者（10% 以上）则更侧重反思基金的买卖时机和投资成本。

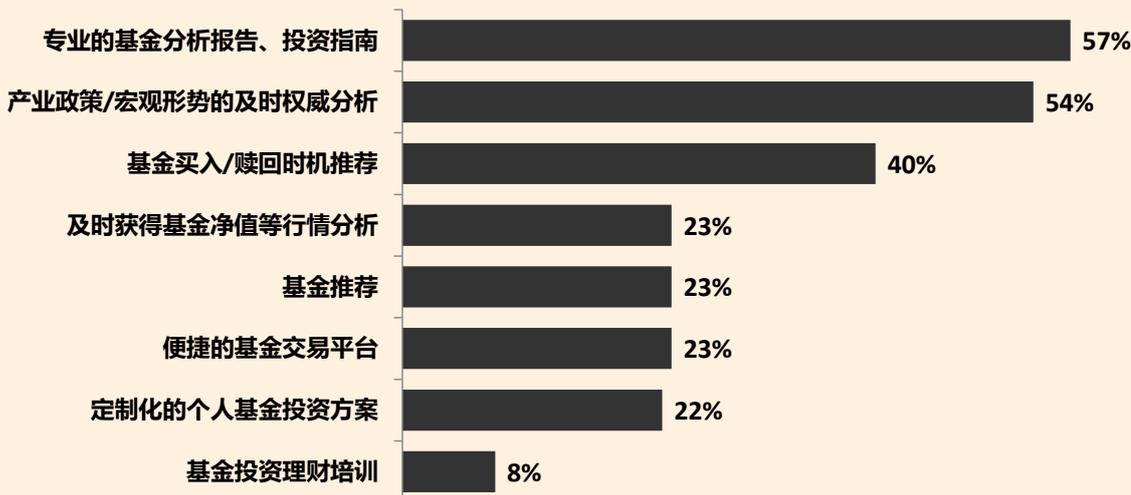
### 不同收益水平基金投资者盈利障碍自我诊断



## 改进基金投资，需要专业权威分析

“专业的基金分析报告 / 投资指南”以及“产业政策 / 宏观形势的及时权威分析”是需求最为广泛的基金投资服务，其次是“基金买卖时机推荐”。

### 基金投资服务需求

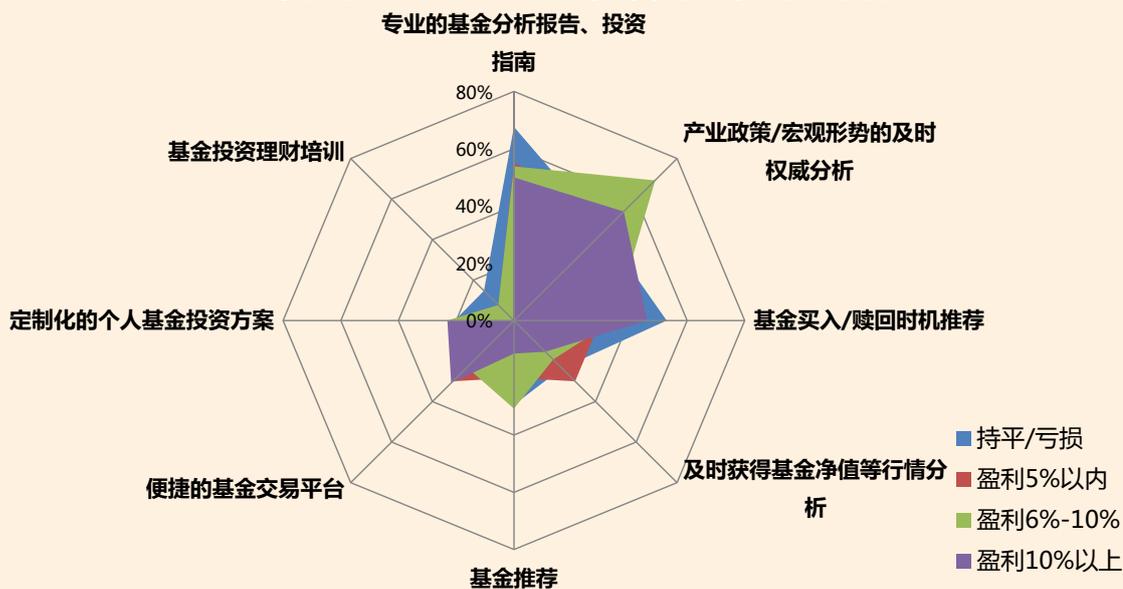


## 不同投资表现，服务需求略有差异。

不同收益水平的投资者，对基金服务的需求有所差异。

其中，投资股票基金更多的收益亏损 / 持平的投资者和盈利 10% 以上的投资者对“专业的基金分析报告 / 投资指南”和“基金买入 / 赎回时机推荐”有更多需求。

### 不同收益水平基金投资者对投资服务的需求

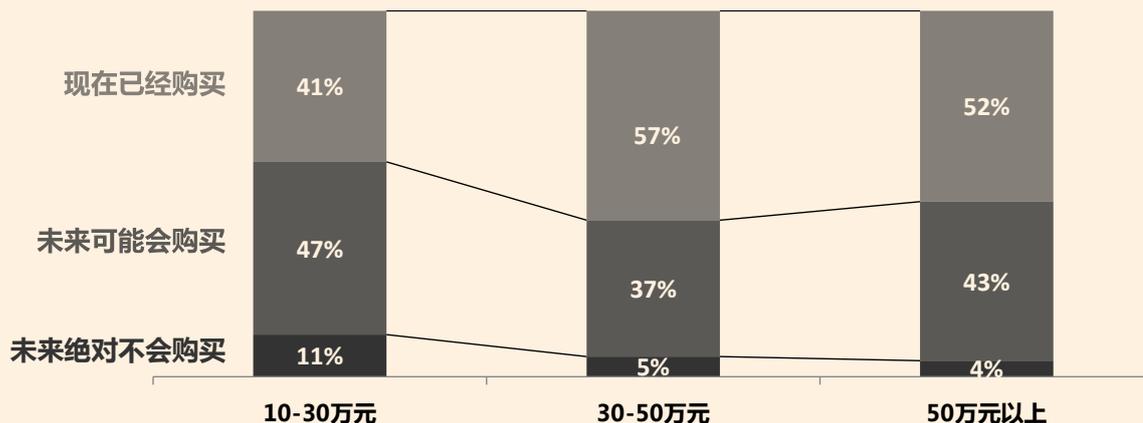


## 2.3 商业保险

### 商业保险有很好的市场需求

总的来看，商业保险有很好的市场潜力。其中，家庭年收入 30 万以上的被访者对商业保险产品有更高的接受度。

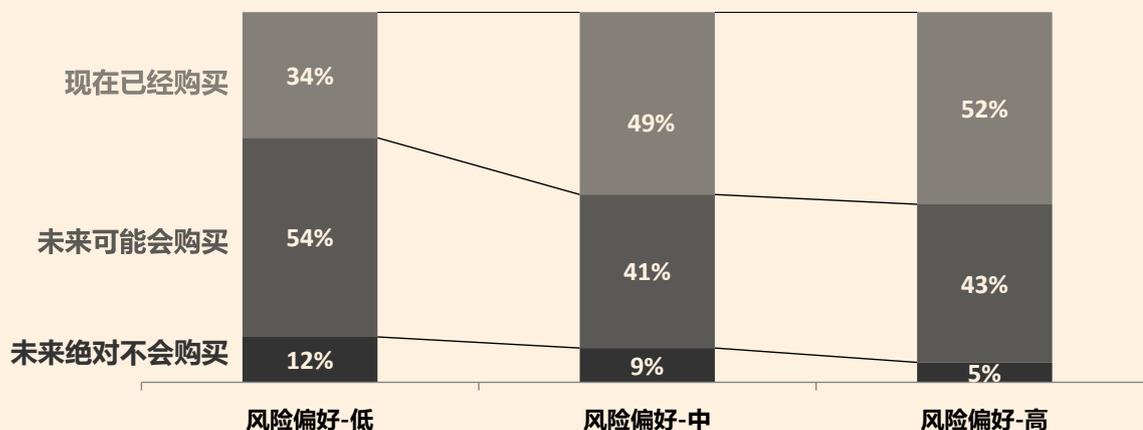
商业保险购买情况-不同家庭收入水平



### 高风险偏好投资者更青睐商业保险投资

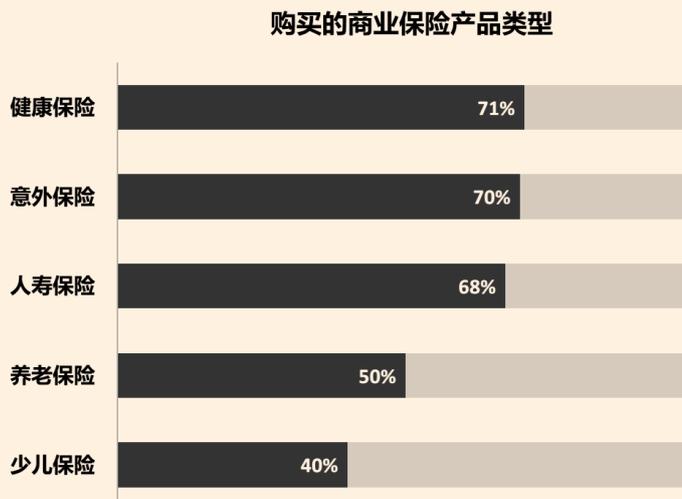
作为风险管理的重要手段，商业保险在高风险偏好的投资者中获得了更多的认可。投资者的风险偏好越高，对商业保险产品的接受度越高。此发现也使我们在此次研究中的高风险偏好者的风险管控能力有更多信心。

商业保险购买情况-不同风险偏好



## 购买的商业保险产品类型

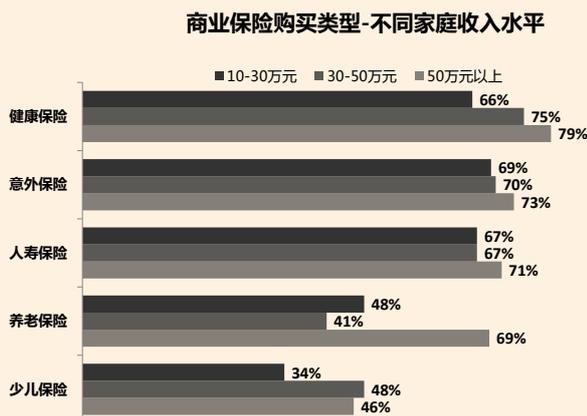
健康保险、意外保险和人寿保险的购买相对更为普遍。



## 高收入家庭更青睐养老险 / 健康险

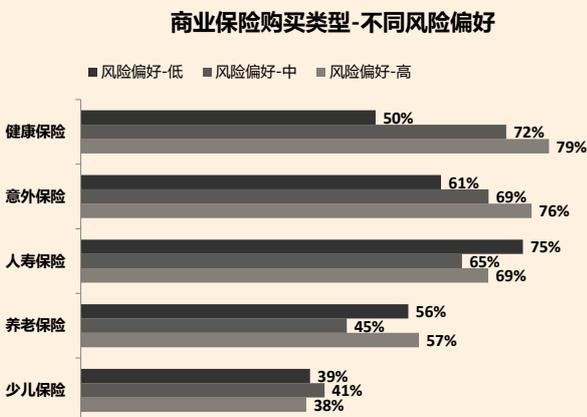
家庭收入越高，对健康保险的购买则更为普遍。

家庭收入 50 万以上的被访者购买养老保险的比例明显更高。



## 高风险偏好更青睐健康险 / 意外险

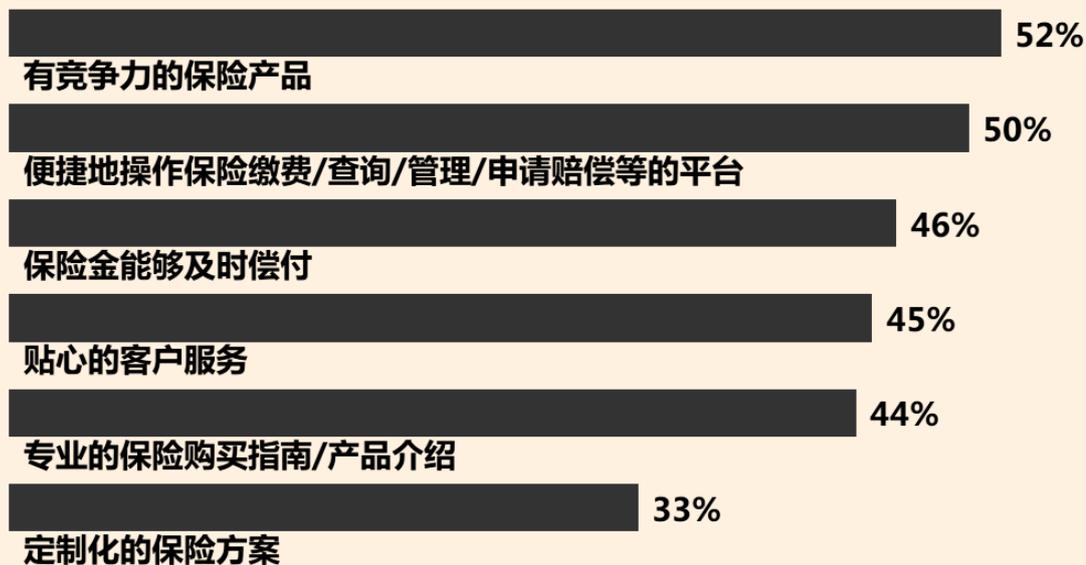
商业保险的避险投资特性尤其赢得了高风险偏好投资者的认可。风险偏好越高，越倾向于通过购买健康险和意外险来管理人生风险。



## 产品、平台和服务均被看重

“有竞争力的保险产品”是最为看重的，其次是“日常操作平台的便捷性”和“及时偿付保险金”等。

### 商业保险投资服务需求

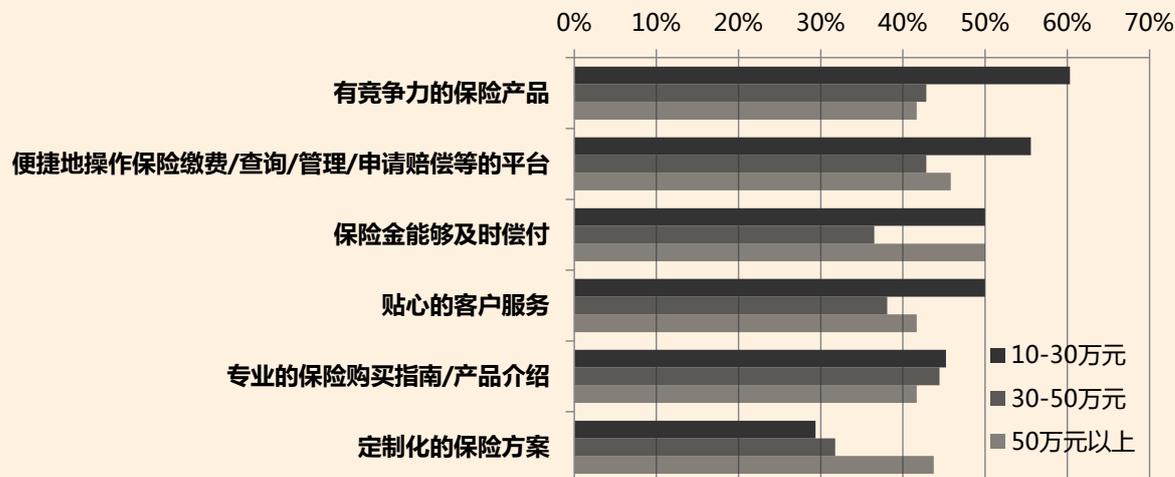


## 收入越低，购买商业保险越慎重

10-30万年收入的投资者对保险方面的需求相对更多，突出表现在有竞争力的保险产品、便捷的操作平台和贴心的客户服务方面。

而50万以上年收入的高收入投资者对“定制化的保险方案”有更多需求。

### 不同收入水平投资者投资服务需求

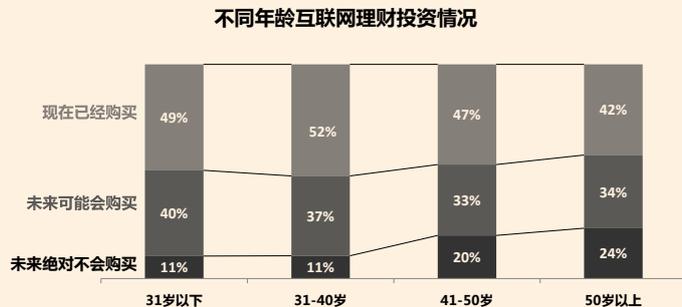


## 2.4 互联网理财

### 年轻化！互联网理财更易为 40 岁以下投资者接受

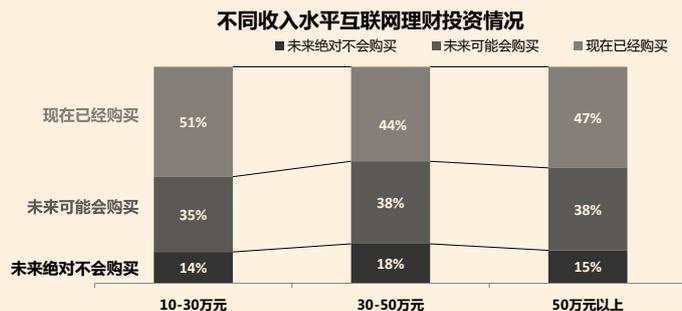
互联网理财产品仍具有相当的成长空间。

40 岁以下的中青年投资者对互联网理财产品的接受更为普遍。



### 高收入投资者亦投资互联网理财

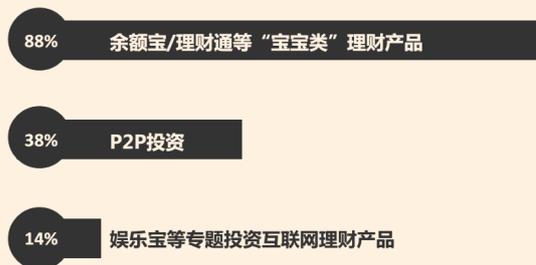
不同收入水平投资者对互联网理财产品的接受度较一致，互联网理财并不是只吸引了低收入理财者。



### “宝宝类”产品投资最普遍

宝宝类理财产品的购买率最为普遍（88%），另有 38% 的投资者进行了 P2P 投资。

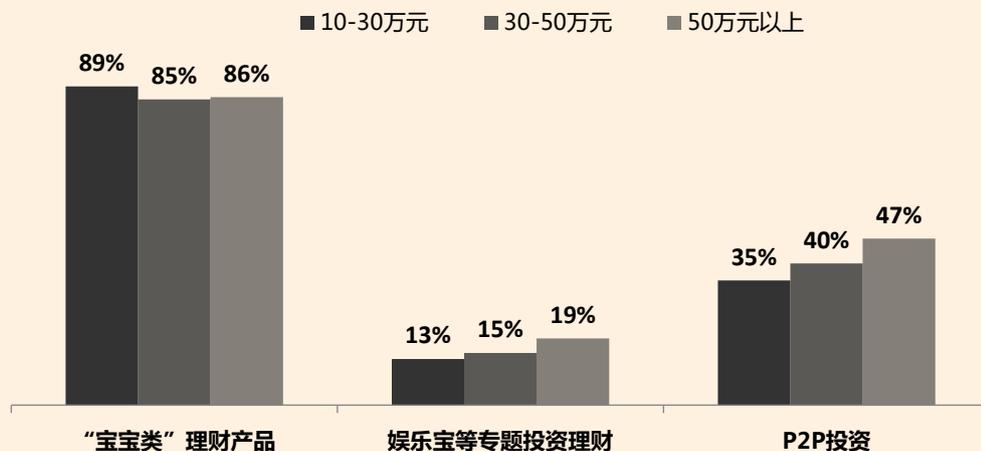
#### 互联网理财产品购买情况



## 收入越高，互联网理财投资越深入

家庭收入越高，对“娱乐宝”等专题理财产品和 P2P 投资则更为普遍。

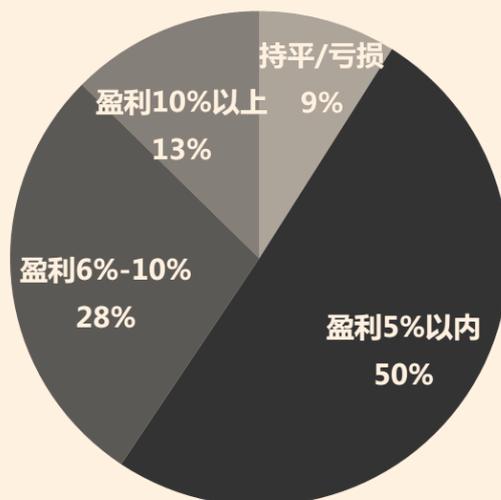
### 不同收入水平互联网理财投资情况



## 稳定的中低收益是主流

盈利水平在 5% 以内是最为普遍的收益水平（50%），另有 28% 和 15% 的投资者分别获得了 6%-10% 的和 10% 以上的收益。

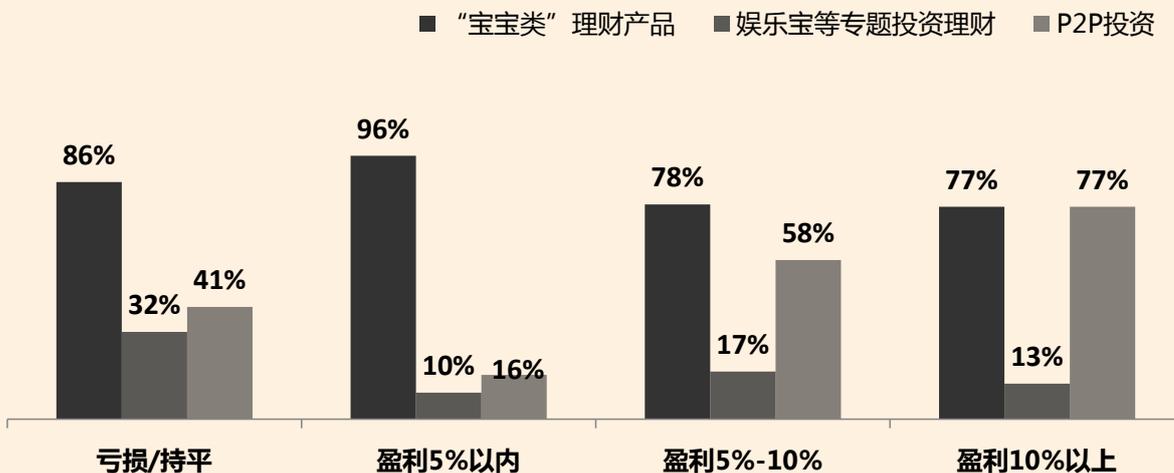
### 2015年互联网理财投资收益



## P2P：风险与更高收益同在

高收益投资者对 P2P 的配置相对更高。成功的 P2P 投资有利于提高互联网产品投资的综合收益水平。当然，P2P 投资也伴随更多投资风险而收益波动较大。

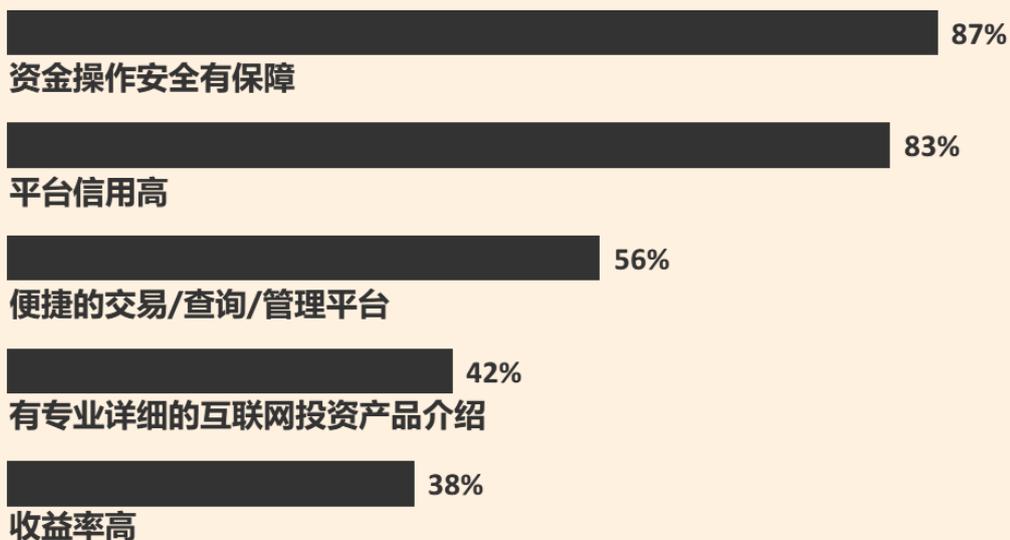
### 不同互联网理财收益水平投资者产品配置



## 安全和信用：互联网理财的最大顾虑

投资安全性仍是投资者目前最关注的因素。“资金操作安全有保障”和“平台信用高”成为投资者在投资互联网理财产品时最普遍考虑的因素。

### 互联网理财的投资考虑因素



## 关于作者

FT 研究院：阴东山，张佳文，刘辰璞

人人贷 WE 理财：黄伟纶，黄秋子，漆异之，高力力，蔡依林

如您有任何关于本报告的疑问或建议，请通过邮件联系上述报告作者：

[ftintelligence@ftchinese.com](mailto:ftintelligence@ftchinese.com)。

## 关于 FT 研究院

2015 年 7 月 30 日，FT 中文网正式推出 FT 研究院频道。FT 研究院专注热点财经问题及重要行业发展趋势研究，立足于 FT 中文网 250 万高端精英会员的大样本调研数据，同时广泛汲取公开数据资源，综合全球及本土研究能力，致力于为广大读者提供贴近商业实况的前瞻性分析与洞察。FT 研究院将不定期发布免费分析文章、免费研究报告及收费研究报告。

欢迎关注 FT 中文网官方微信，及时获得最新报告信息。



## 关于人人贷 WE 理财

WE 理财是人人友信集团于 2015 年 10 月推出的个人智能互联网财富管理平台，通过 PC 端 (we.com) 和移动 APP 端 (人人贷 WE 理财) 为用户提供个人财富管理服务，实现从投资组合、产品交易到跟踪管理的闭环。平台以产品与智能算法服务双驱动为特色，产品目标覆盖 P2P、基金、保险、海外资产、固定收益理财等多元化投资交易品类，致力于提供专业的市场投资策略、用户个人财富规划、资产组合智能定制服务。

## 法律声明：

本报告中所有的文字、图片、表格均受到中国法律知识产权相关条例的版权保护。没有经过本公司书面许可，任何组织和个人，不得使用本报告中的信息用于其它商业目的。本报告中部分文字和数据采集于公开信息，所有权为原著者所有。没有经过原著者和本公司许可，任何组织和个人不得使用本报告中的信息用于其他商业目的。

本报告中相关分析主要为公司研究员采用行业访谈、市场调查、二手数据及其他研究方法分析获得。本报告中发布的调研数据部分采用样本调研方法，其数据结果受到样本的影响。由于调研方法及样本的限制，调查资料收集范围的限制，部分数据不能够完全反映整体市场的真实情况。

本报告只提供给购买报告的客户作为市场参考资料，本公司对该报告的数据准确性不承担法律责任。