

后疫情时代将迎“资产配置大考”

专业的财富管理机构能够帮助投资者在资产配置上减少过度集中、增加多元化、提升风险意识。

文 | 廉明宇

后疫情时代的关键词中，“不确定性”首当其冲，而人们应对不确定性的首选路径便是积累财富。也许和大多数人的想象并不一样，据 BCG 报告显示，2020 年，全球金融财富不降反增，全年跃升 8.3%，创下 250 万亿美元的历史高点。进入到 2021 年，随着经济复苏曙光初现，全球财富到 2025 年有望迎来显著增长。而无论是投资者还是财富管理机构都需要用全新眼光审视后疫情时代的财富管理市场。

疫情让财富管理这件事备受关注，市场中原本已经悄然发生的变化被加速，比如老龄化、“房住不炒”……更科学、更具长远眼光的理财规划成了每个家庭“重要且紧急的事”。人们对于财富的观念究竟有哪些变化？钱都去哪里了？面对投资者的资产配置新需求，财富管理机构正面临怎样的考验？

一场后疫情时代的“资产配置大考”已经拉开大幕。

风口中的缺口

财富管理的风口来了吗？在 2021 年，这样的声音不时响起，这个古老的行业正被赋予崭新的意义。

在疫情对中国经济会产生怎样的影响这个问题上，国内外研究机构有着大致相同的预估：从短期看，疫情对中国经济的冲击较大；从中长期看，中国经济增长的趋势不会改变。国家统计局公布，2021 年上半年 GDP 按可比价格计算同比增长 12.7%，比第一季度回落 5.6 个百分点。宜信财富资产配置策略研究部认为：2021 年下半年，预计 GDP 增速达 8.8%，2022 年经济增速或达 5.5%。

尽管在疫情影响下的 GDP 增速仍存在波动，但是 2019 ~ 2020 年，我国人均 GDP 已连续两年超过 1 万美元。根据发达国家的经验，随着居民收入提高到这一水平，其对于财富管理的需求会快速提升，与之相应，中国的财富管理市场也初步具备了快速提升的条件。从需求侧看，96% 的城镇家庭已拥有至少一套住房，住房需求下降，再叠加人口老龄化以及“房住不炒”政策，使得居民财富管理需求在持续增加。从供给侧看，利率市场化和打破刚兑，包括资本市场改革带来的优质、多元的金融资产供给增加，都使得居民财富加速向风险资产端转移，还有更多的增量资金要入场。而居民整体受教育程度的大幅提升，也使得理财这项具有专业门槛的事情变得更易推行。中国财富管理行业

毫无疑问处于“风口”，上面这些条件都将催化财富管理行业的爆发。据测算，2025年居民金融资产将达到316万亿元，且大资管类产品复合年均增长率（CAGR）将达18.8%。

对于普通居民而言，存款、银行理财、保险、公募基金以及私募基金、信托、券商资管等金融产品市场中并不难觅踪影。根据《中国家庭财富指数调研报告》，均衡类财富配置的家庭占比最高，并呈上升趋势。

一方面理财需求喷涌而出，另一方面产品供给五花八门，这两端如何快速、科学完成对接，最关键也是最核心的问题是，在庞大的金融产品市场中，投资者如何选择，谁来帮他们选择，这个过程就是资产配置的过程。

从数据中可以看到，目前，居民的金融资产配置呈现出两大特征，一是金融资产配置比例偏低，二是金融资产中风险金融资产的配置比例偏低。

因此，如果说今天的财富管理行业正处在风口，那么，资产配置服务就是这个风口的缺口所在。

大权益时代来临

8月初，“突然意识到自己该存钱的瞬间”这一话题登上微博热搜榜，阅读量迅速破亿，讨论量近十万。严格意义上说，居民的财富管理需求并不是在疫情之后才凸显的，大趋势如此，但是，疫情加速了这个进程，并且以危机来临的方式让投资者提前做了一次预演，居民对于家庭财富管理的认识和行为也已经呈现新的趋势。

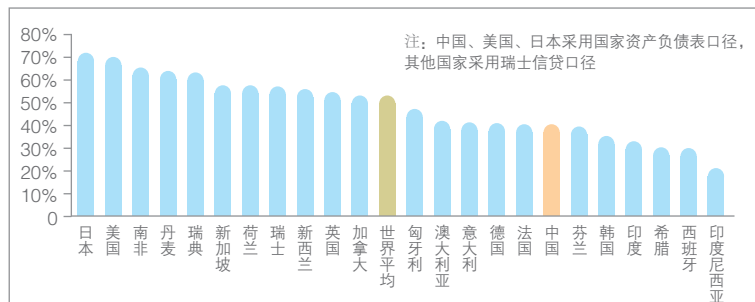
腾讯理财通发布的《后疫情时代国人财富管理报告》显示，疫情对绝大部分中国家庭的资产与负债、收入与支出状况都有显著影响。

如果说今天的财富管理行业正处在风口，那么，资产配置服务就是这个风口的缺口所在。

疫情后，超七成居民理财偏好趋于保守。疫情改变了居民对未来收入的预期及风险偏好，将在未来很长时间内影响家庭的消费、储蓄与投资决策。

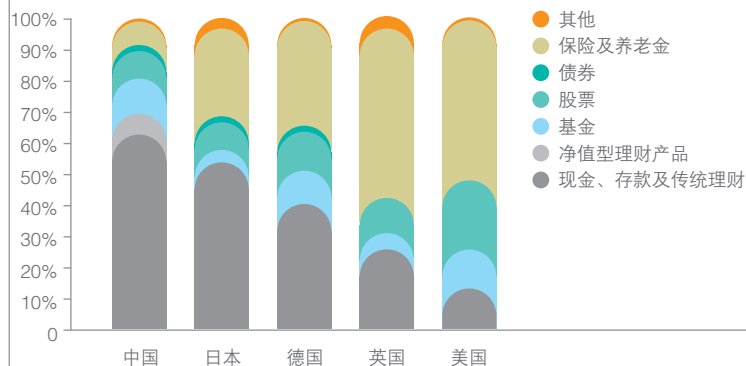
报告显示，尽管受疫情影响，有六成居民的收入出现缩水，但大家对未来收入增长并不悲观，对未来一至两年收入增长保持乐观和中性态度的受访者超过八成，比例高达80.6%。而在计划增收的各种途径中，41.3%受访者考

主要国家与地区居民金融资产配置占比



> 资料来源：瑞士信贷、各国央行、国盛证券研究所

中国居民金融资产中风险金融资产配置比例明显偏低



> 资料来源：中国社科院、各国统计局、美联储、国盛证券研究所

虑通过“投资理财”进行增收，显示出财产性收入已成为居民收入的重要补充。

报告显示，银行理财产品、保险产品、公募基金成为居民资产配置的主要方向，权益型基金则是居民配置成长型资产的首选。疫情也降低了人们的投资风险偏好。报告显示，71.7%的受访者表示疫情过后将在投资理财中更趋于保守，增加稳健型资产的配置比例。

银行理财在受访者配置中占据了较大比例，但是近期银行理财收入一直呈现下跌趋势，尤其是伴随着疫情的全球性持续，各国央行都采取了不同程度的货币和财政宽松政策，利率中枢持续下行。居民存款搬家入市意愿强烈，居民资产拥抱大权益时代已经来临。

大象与蚂蚁共舞

大权益时代的到来，为所有投资者带来了一场关于风险的教育。这场疫情更是进一步触发了人们对于健康和家庭财富安排的重视，可以说比任何说教都有效。与此同时，整个财富管理行业本身又处在风口。在三重因素叠加之下，越来越多的普通投资者开始考虑资产配置的逻辑，只是在当下，大多数普通家庭的资产配置行为更多源自自发行为。

对于财富管理机构而言，资产配置是其关键价值所在，大众对综合性、专业性配置的强需求让财富管理机构大有用武之地，当然同时也是考验。专业的财富管理机构能够帮助投资者在资产配置上减少过度集中、增加多元化、提升风险意识，更重要的是拥有足够丰富的实操经验。

例如，高净值人群财富管理通常有三个目标：一是保护，二是管理，三是传承。创富能力比较强的投资者，多数会选择第三方财富管

价值客户的争夺时代来了，资产配置服务是财富管理机构的核心竞争力之一，也是对每个财富管理机构的一场大考。

理机构中的家族办公室或者私人银行。除了强势的金融功能，这些机构还可以从子女教育、家族治理、企业传承、家族慈善等多个角度为其提供家族财富管理全方位解决方案。所以，高净值人群在投资规划的选择上比其他群体更早也更多地依赖机构专业人士，坚持家庭资产均衡配置，促进家庭财富保值增值已经成为他们的习惯。

当下，专业的财富管理机构需要关注的，显然不仅是高净值和超高净值人群。据波士顿咨询公司的报告分析，越来越多的财富管理机构将注意力聚焦在新生的三大财富管理客群。

其一是简单需求客群，过去财富管理机构往往会忽视财富低于100万美元的简单需求客群，而这一客群在全球有3.31亿人，共持有59万亿美元的可投资财富。对于简单需求客群，在数字化无所不在、客群受教育程度较高的多重因素引导之下，财富管理机构应大胆创新，打造数字化财富管理模式，助力财富管理机构以经济和可扩展的方式触达广大受众。

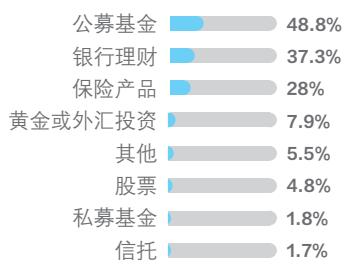
其二是新生代一超高净值客群，未来10至15年，新生代客群将成为推动行业增长的重要引擎。任何时候，年轻人都代表着未来，“未曾经历苦日子”的一代年轻人成长起来了，他们的父辈积累了大量财富，这些财富正在以影响力投资等积极公益方式以及家族传承的方式，进行着传递。新生代一超高净值客群应运而生，他们有着和父辈等量齐观的财富，也有着与父辈不尽相同的资产配置理念和方式，财富管理机构无法将适配高净值、超高净值客群的资产配置服务方式原样照搬。

其三是人口老龄化趋势之下的退休人群，相关数据统计显示，到2050年，全球65岁及以上人口将达到15亿，平均每六个人中就有一人已退休，这一群体目前的可投资资产就达到29.3万亿美元，未来5年，这一数字将以每年

基金、银行理财和保险产品是最多人配置三类资产

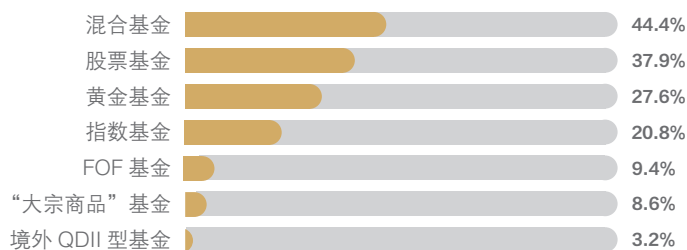
成长型资产中股票及混合基金最受欢迎

目前，您的家庭资产配置组合主要有哪几项？



公募基金、银行理财和保险产品是最受欢迎的三个资产类别。受访者中，48.8%的人配置了公募基金，37.3%的人配置了银行理财产品，28%的人配置了保险产品。

如果您选择成长型理财，您会选择哪些基金品类？



在选择成长型资产类别时，有 44.4% 的受访者选择了混合基金。37.9% 的受访者选择了股票型基金，指数基金和黄金基金也有不少受访者选择。


> 资料来源：宣信财富

接近 7% 的增长率增大。以往，对于财富管理机构而言，退休往往标志着客户关系的终止，但是现在，财富管理机构也可将其视为起点，比如数字化赋能财富管理咨询、持续提供退休主题专家服务，以及为必将面临退休议题的客群展开以此为主题的财富管理服务。

在此前未被资产配置服务覆盖的群体当中，产品过于复杂、成本不够透明、客户理财知识有限、客户体验缺乏互动性、个性化服务不足等问题正在被一一提出，而财富管理机构也正在用诸如大规模超个性化、定价和报告简化、高效能客户经理、情境化轻松学习、超高净值产品大众化等方式来一一应对。

更为重要的是，财富管理机构正在帮助各类客群构建财富管理的整体逻辑，也就是从经

济的“宏观大局”出发，进入金融产品的“中观形态”，最终服务于各类客群的家庭“微观”。这样贯穿到底的“全局服务”从前更多服务于高净值、超高净值人群，今天，数字化正在弥合几乎所有客群的财富知识鸿沟。

价值客户的争夺时代来了，资产配置服务是财富管理机构的核心竞争力之一，也是对每个财富管理机构的一场大考。无论是就投入的精力还是掌握的资源而言，在财富管理这个市场当中，如果说机构投资者是大象，那么说个人投资者是蚂蚁并不为过。但是，现在，所有人都要准备好，“大象带着蚂蚁共舞的时代来了”。

（作者系宣信财富高级副总裁）