

# 宏观经济展望与高净值客户理财服务

## 宏观经济展望

### 2017 年宏观经济

#### 一、世界经济进入逆全球化时代

1. 贸易壁垒上升
2. 货币宽松政策出现拐点
3. 新兴国家增长速度放缓
4. 信用债违约和资本外流压力是中国面临的主要风险

#### 二、不确定性预期是资产价格的主要扰动因素

1. 英国脱欧的谈判进程及其经贸协议
2. 意大利是否启动脱欧公投？
3. 川普的货币政策、财政政策以及能源政策的执行力度和强度

### 宏观经济政策 7 大变化

- 1、稳中求进工作总基调成为治国理政重要原则
- 2、推动“三去一降一补”取得实质性进展
- 3、农业成为供给侧结构性改革重要一环
- 4、振兴实体经济列入供给侧结构性改革
- 5、建立房地产市场稳健发展的长效机制
- 6、更好发挥改革牵引作用
- 7、把全面从严治党要求体现在党领导经济工作中

### 2017 年保险业发展“七大趋势”

- 1、预计 2017 年我国原保险保费收入将超过 3.5 万亿元

- 2、主动降低负债资金成本，利差损风险总体可控
- 3、破题资产荒，保险资金配置五大命题
- 4、健康险爆发式增长，期待税延型养老明年试点
- 5、资本竞逐保险牌照，并购热升温
- 6、互联网保险启动行业发展“新引擎”
- 7、保险将在服务国家战略上扮演越来越重要的角色

## 高净值客户理财服务

### 高净值客户保险需求

- 1、中国高净值人群数量：千万高净值人群人数约 134 万，
- 2、中国高净值人群分布：广东千万富豪最多且增长最快
- 3、中国高净值人群构成：企业主 金领 炒房者 职业股民

### 高净值客户专业经营

对金钱的责任决定了一个人要不要理财，

对理财的信心决定了他会不会找你理财。

No. 1 街坊型富人 —— 金钱责任不强烈

No. 2 挣扎型富人 —— 理财信心较弱

No. 3 特立独行者 —— 金钱责任不强烈

No. 4 领导型富人 —— 金钱责任强烈

No. 5 赞助型富人 —— 金钱责任较强

### 高净值人群保险营销策略

财富投资、 兴趣投资和心灵投资

喜好倾向性：

销售中，“关系”和“实力”谁更重要？

高净值人群眼中，保险就是保障

渠道：“人”的危机

首选保障对象：自己

新机会：高净值人群的平均不足 40 岁，其下一代尚未自立，未考虑下一步资产配置。如今高净值人群通过保险实现资产转移的比例很低，因此开发高端保险计划，比如财富保障和财富传承，将会更有利于保险市场的开发。