



广发银行 | CGB



西南财经大学
SOUTHWESTERN UNIVERSITY OF FINANCE AND ECONOMICS

2018
**中国城市家庭
财富健康报告**
CHINA URBAN HOUSEHOLD
WEALTH HEALTH REPORT

目录

前言	01
第一章 中国城市家庭财富管理现状概览	03
1.1 城市家庭资产规模总体快速增长	05
1.2 城市家庭财富管理整体处于“亚健康”状态，近四成家庭“不及格”	07
1.3 家庭住房资产占比较高，挤压了金融资产	11
1.4 家庭的金融资产配置特点	13
第二章 中国城市家庭财富管理问题与特征分析	15
2.1 年龄与财富健康管理	17
2.2 学历与财富健康管理	20
2.3 行业与财富健康管理	23
2.4 收入与财富健康管理	24
2.5 资产与财富健康管理	26
2.6 金融知识与财富健康管理	28
2.7 城市类型与财富健康管理	29
第三章 家庭对银行产品及服务的需求	31
3.1 家庭看重银行的业务类型	33
3.2 家庭投资银行理财产品时看重的因素	34
3.3 家庭投资银行理财产品时的风险态度	35
3.4 家庭投资银行理财产品时可接受的回报周期	36
3.5 家庭投资理财产品时面临的门槛限制	37

3.6 家庭面临着对自身投资需求不清晰的问题	40
3.7 家庭需提升对市场金融产品的了解	41
3.8 家庭对贷款银行的态度	42
3.9 家庭对银行服务的满意度	44
3.10 家庭对金融科技的使用	45
3.11 家庭对银行增值服务的需求	46
3.12 家庭对非银行金融服务的需求	47
3.13 家庭对保险机构的选择	48
3.14 家庭的商业保险参保状况	49
3.15 家庭理财需高度警惕诈骗行为	54
第四章 中国城市家庭财富健康调研结论与建议	55
4.1 家庭的财富管理不够健康，不利于消费升级	57
4.2 家庭的房产配置过高，需警惕流动性风险	59
4.3 家庭的金融投资行为缺乏理性，财富难以保值增值	61
4.4 专业投顾服务市场的需求巨大但需提升服务水平	63
附录1：调研执行方案	65
附录2：城市家庭的人口及经济社会特征分布状况	69
版权声明	72

前言

峥嵘三十载 逐梦再出发

古语有云“君子爱财，取之有道”。当经济社会发展到今天，随着我国家庭财富逐年增加，越来越多的家庭逐步意识到，在获取财富的同时，打理好财富同样十分重要。

“取财”与“理财”犹如车之双轮、鸟之两翼，唯有协调并进方能实现财富永固、基业长青。“理财之道”成为大众关注的热门话题，“财商”成为与智商、情商并重的个人综合素质要素。中国居民财富总值已位列世界第二，财富人口更是跃居世界第一，家庭财富健康不仅关乎整个家庭的日常生活，也对消费的持续稳定增长和经济的持续性发展有着重要影响。

当前，中国经济发展进入新常态，围绕供给侧结构性改革这条主线，中国经济发展方式和增长质量，正在经历空前深度变革。处于发展的大潮之中，中国家庭如何制定科学合理的资产配置策略，如何实现家庭财富的保值增值，这既是时代的理论命题，也是财富管理机构所面临的共同实践课题。

习近平总书记指出，“人民对美好生活的向往，就是我们的奋斗目标”。2018年是广发银行成立30周年纪念，三十载春华秋实，三十载风雨兼程，广发银行不忘初心，始终聚焦服务实体经济、推动金融创新，努力为广大客户提供更优质高效的综合金融服务。秉承“广发财富管理”品牌理念，广发银行持续投入人力、物力，做银行业“智能资产配置”领跑者，促进创新成果落地开花。2016年，广发银行推出国内首个中国家庭财富健康参考指数，发现中国家庭财富普遍处于“亚健康”状态，其家庭金融资产分布无法与个人生命周期、家庭财务状况和宏观经济变化趋势所匹配，财富结构亟待优化。为改善这一现状，近年来，广发银行主动践行普惠金融，履行企业社会责任，开展了“家庭财富健康义诊”活动，免费为全国上万个家庭提供“专家级”的资产配置诊断，提供量身定制的专业资产配置建议，以身体力行为中国家庭财富保驾护航。

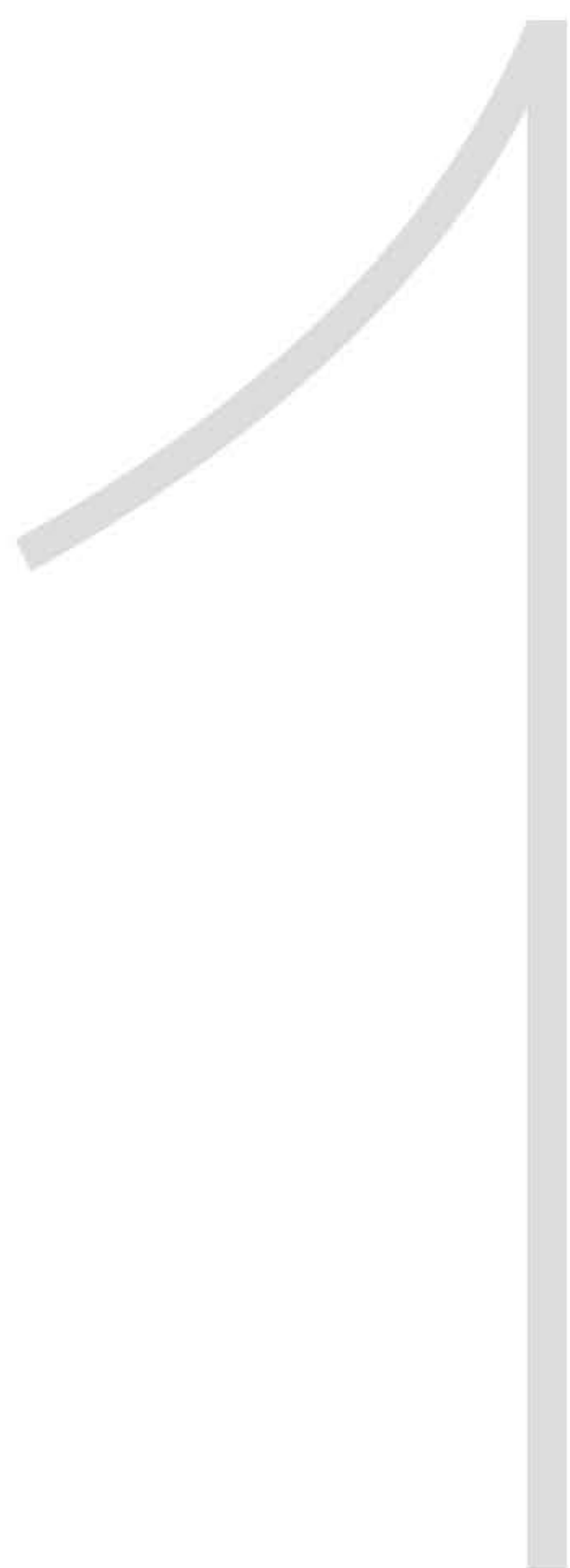


时隔两年，广发银行联合西南财经大学中国家庭金融调查与研究中心，普惠路上再出发，聚焦中国城市家庭财富健康问题。中国家庭金融调查与研究中心是西南财经大学于2010年成立的集数据采集与数据研究于一体的公益性学术调研机构，以“让中国了解自己，让世界认识中国”为宗旨，以树立“学术研究国际一流，政策研究国内领先”为目标，是“高等学校学科创新引智计划”的社科类创新引智基地之一。近年来，中国家庭金融调查与研究中心以丰富的调查数据和雄厚的学术底蕴为支撑，与国家机构、世界金融机构、学术组织、知名企业等合作，开展了多领域的市场调研与战略研究，并在全国范围内率先开展中国家庭金融调查，全面追踪家庭动态金融行为。本次调研双方强强联合、优势互补，开创了校企合作新的典范。

此次调研，我们在国内七大区域、23个城市开展，关注家庭年收入在中位数（67817元）以上的城市家庭，历时一年有余，通过入户访问、电话访问等多种形式，收集了近万个样本数据。根据数据整理发布《2018中国城市家庭财富健康报告》，通过数据分析，深刻洞察我国城市家庭财富管理的现状及存在的问题，并针对问题提出可操作性的建议。本次调研区域更广、样本数量更多、数据处理更加专业、报告分析更加权威。我们诚挚希望本次调研形成的报告，对公众、对银行同业以及其他金融机构能带来新的启发，也希望通过这样的努力、探索与尝试，可以汇聚社会更多力量与智慧，让改革发展成果惠及大众，使人民获得感、幸福感、安全感更加充实、更有保障、更可持续。

作为国内首批组建的全国性商业银行之一，广发银行伴随着金融改革的浪潮而生，30年来广发银行以创新谋发展，由区域性银行逐步成长为全球百强银行，正朝着“功能完备、业务多元、特色鲜明、同业一流”的战略目标迈进。当下的广发银行三十而立、风华正茂，站在新的历史起点，将以更加自信的身姿、更加广阔的视野投入到市场经济的大潮中，敢为人先，勇立潮头，为中国家庭财富健康发展贡献力量。





第一章



中国城市家庭财富管理现状概览

观点摘要

■ 城市家庭资产规模总体快速增长

➢ 2017年，城市家庭户均总资产规模为150.3万元，2011-2017年年均复合增长率为7.6%，预计2018年我国城市家庭的户均总资产规模为161.7万元，全国城市家庭总资产规模高达428.5万亿元。

■ 城市家庭财富管理整体处于“亚健康”状态，近四成家庭“不及格”

➢ 城市家庭的财富管理水平和全国的66.1分，但仍有38.1%的家庭得分在60分以下；

➢ 家庭偏重房产配置，挤压了金融资产。家庭总资产中住房资产占比高达77.7%，而金融资产占比仅为11.8%；

➢ 家庭金融资产配置不均衡，投资品类缺乏多样性；

➢ 家庭金融资产投资较为极端，金融资产组合的风险呈现两极分化特征。

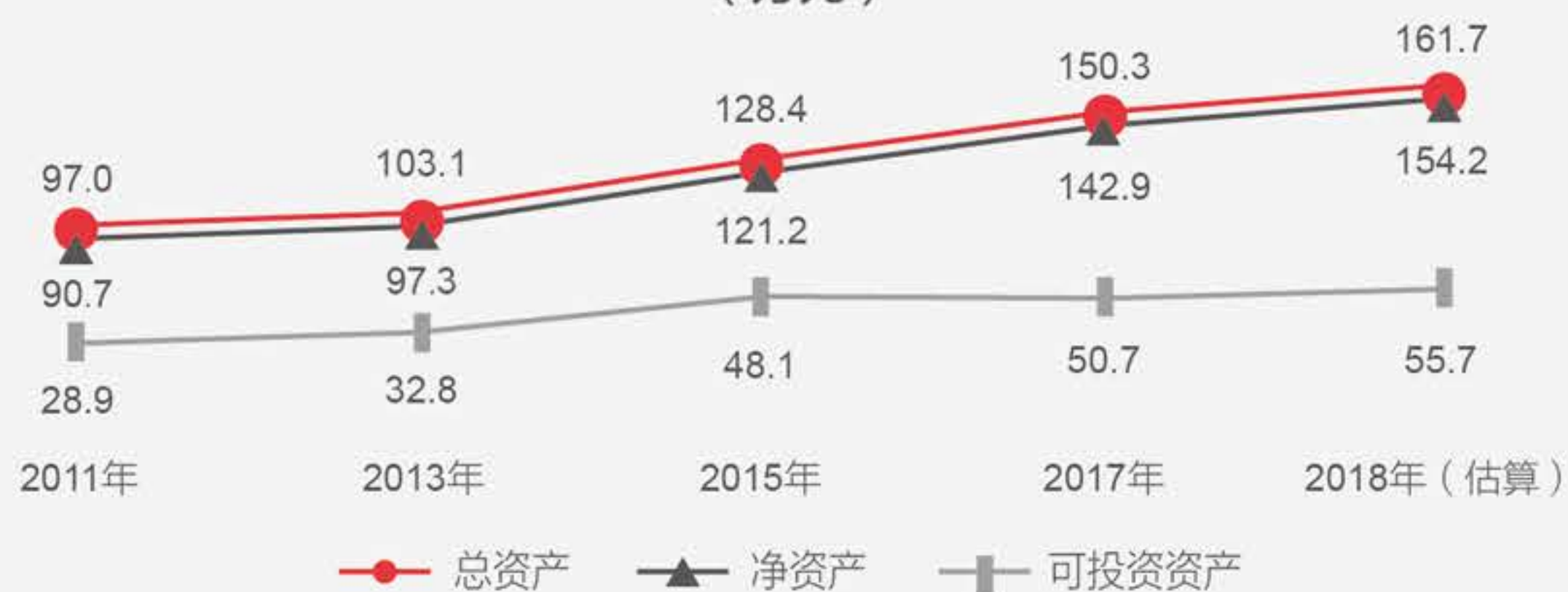
1.1 城市家庭资产规模总体快速增长

中国城市家庭总资产户均规模已达161.7万元

我国经济增长转向“新常态”，增长方式由依靠增加生产要素投入量的粗放型经济增长，转向依靠提高生产要素质量和利用效率的集约型经济发展。2017年我国GDP规模为82.7万亿元，增长速度为6.9%。经济发展速度从高速增长转向中高速增长，稳定在7%左右，呈L型走势。

我国城市家庭资产^①规模快速增长。家庭户均资产规模从2011年的97.0万元，增加到2017年的150.3万元，年均复合增长率为7.6%（2013-2017年年均复合增长率为9.9%）；家庭户均净资产^②规模从2011年的90.7万元，增加到2017年的142.9万元，年均复合增长率为7.9%（2013-2017年年均复合增长率为10.1%）；家庭户均可投资资产^③规模从2011年的28.9万元，增加到2017年的50.7万元，年均复合增长率为9.8%（2013-2017年年均复合增长率为11.5%）。^④

图1 城市家庭户均资产、净资产和可投资资产规模
(万元)



①家庭总资产包括金融资产和非金融资产，其中非金融资产包括住房、汽车、家庭耐用品、奢侈品和生产经营性资产；家庭金融资产包括现金、存款、股票、债券、基金、理财产品、衍生品、外币资产、贵金属、借出款和其他金融资产。

②净资产指家庭总资产扣除家庭总负债，家庭负债包括经营性负债、房产负债、车辆负债、耐用品负债、医疗负债、教育负债、信用卡负债和其他负债。

③可投资资产指家庭的投资性财富总量，包括金融资产和家庭的投资性房产。其中投资性房产指除家庭自住房之外的为赚取租金或资本增值而持有的其他房产。

④这里给出的是全部城镇家庭的数据，下文如无特别说明均指此次调研的23个城市收入中位数以上的报告样本数据。





预计2018年我国城市家庭的户均总资产规模为161.7万元，户均净资产规模为154.2万元，户均可投资资产规模为55.7万元。全国城市家庭的总资产规模将达到428.5万亿元^⑤，净资产规模将达到408.6万亿元，可投资资产规模将达到147.6万亿元。

当前居民消费价格的上涨幅度超过人民币1年定期存款基准利率，2017年城市CPI为1.6%，而人民币1年定期存款基准利率仅1.5%，表明存款一年后货币购买力下降，实际存款利率为负。在负利率的时代背景下，为保障家庭财富的保值和增值，家庭的财富管理能力值得重视。

中国Top20%的家庭资产规模和美国相当

我国城市家庭的平均资产规模与美国家庭的平均资产规模^⑥存在一定的差距。2017年我国城市家庭的平均总资产规模为150.3万元，远远低于2016年美国家庭的530万元；我国城市家庭的平均净资产规模为142.9万元，美国家庭的平均净资产规模为467.2万元。

值得注意的是，我国城市家庭总资产规模在Top20%的家庭，其家庭平均资产规模和美国相近。我国总资产规模在Top20%的城市家庭，平均总资产规模为454.5万元，接近美国家庭的530万元；我国总资产规模在Top20%的城市家庭，其家庭的平均净资产规模为435.6万元，接近美国家庭的467.2万元。



⑤以全国2.65亿户城镇家庭推算。由国家统计局网站数据可知，2017年末城镇常住人口81347万人，按照《中国家庭发展报告（2015）》城镇家庭户均规模为3.07人，推算城镇家庭户数为2.65亿户。

⑥根据美国消费者金融调查（Survey of Consumer Finance, SCF）2016年数据计算，2016年美国家庭的平均总资产规模为78.5万美元，家庭平均净资产规模为69.2万美元，家庭平均可投资资产规模为41.4万美元，家庭平均年收入为10.2万美元，为与我国家庭的户均资产和收入规模可比，按照2017年全年美元兑人民币汇率6.7518进行换算。

中国家庭的资产增速超过美国家庭

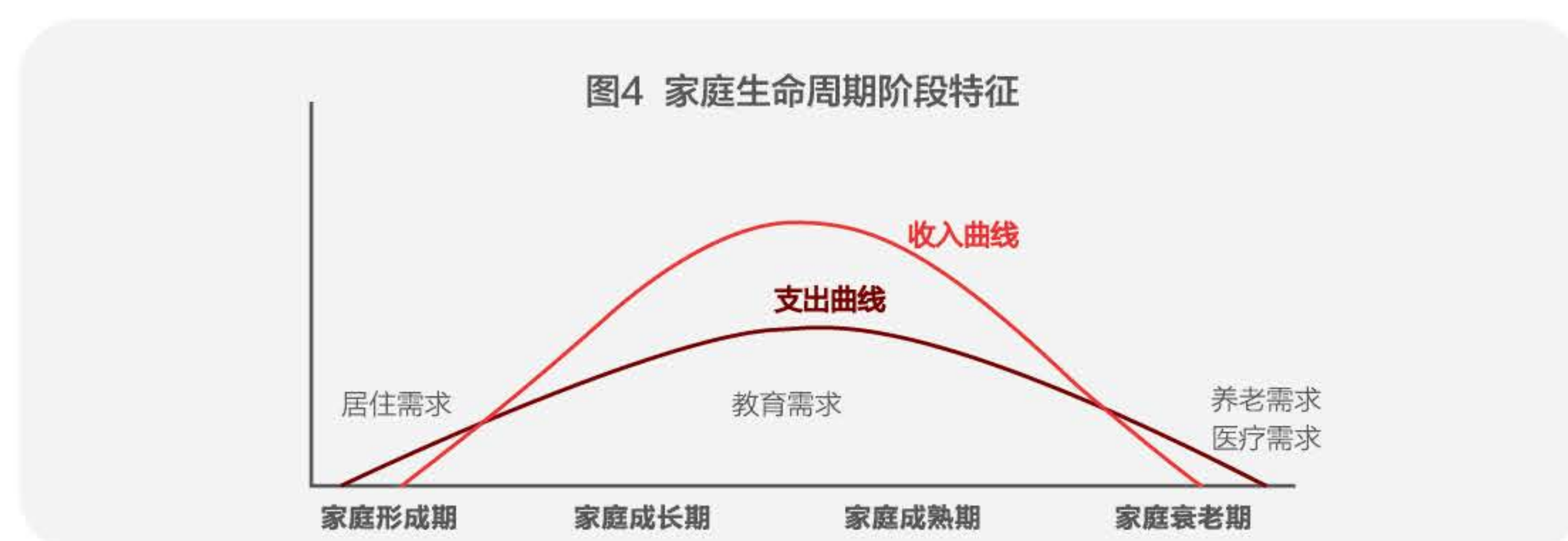
虽然中国家庭的户均资产规模低于美国，但是中国家庭的资产增速高于美国。2011-2017年，我国城市家庭户均资产复合增长率为7.6%，而2010-2016年美国家庭的户均资产复合增长率仅为3.1%，低于2011-2017年我国城市Top20%家庭的户均资产复合增长率的4.3%。



1.2 城市家庭财富管理整体处于“亚健康”状态，近四成家庭“不及格”

生命周期与家庭投资组合理论

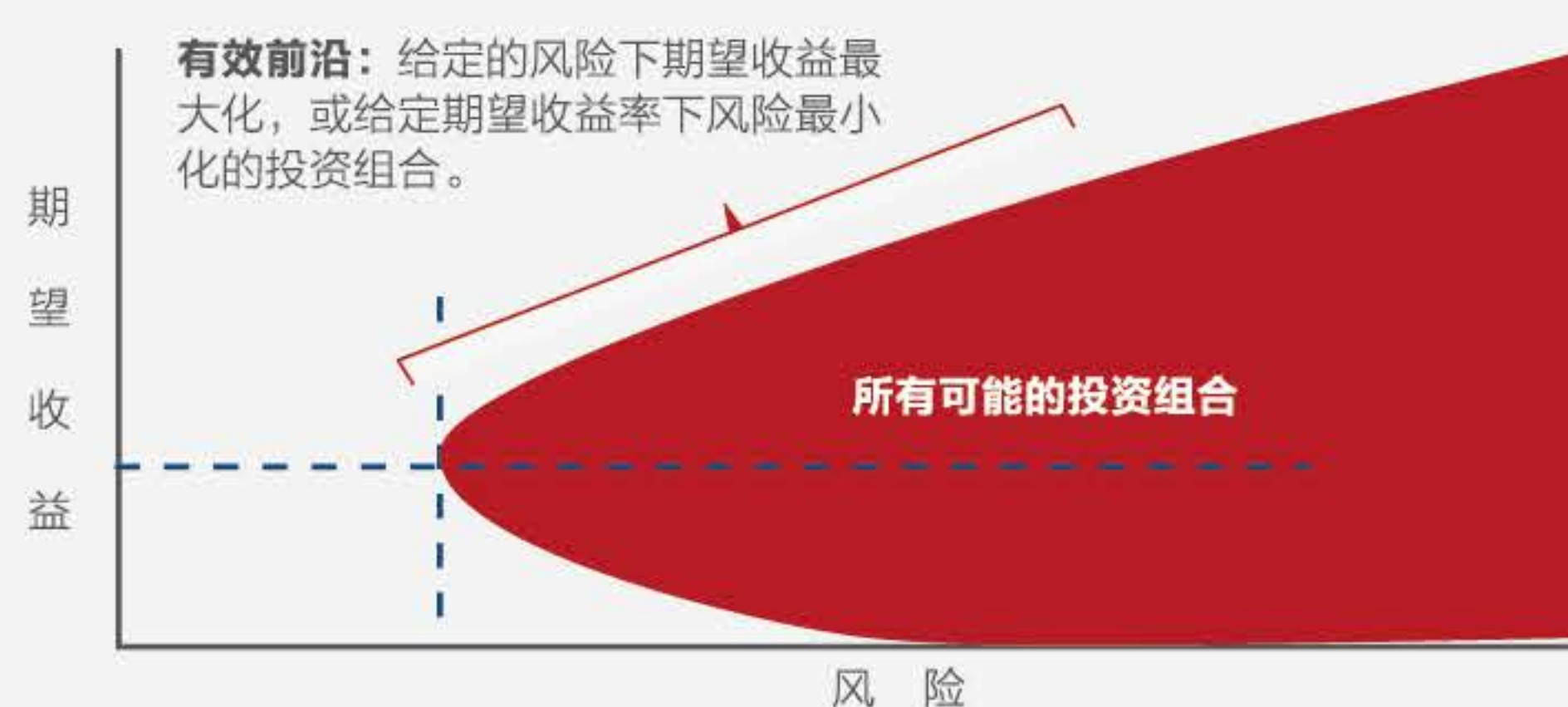
生命周期理论是家庭进行资产配置和财富管理无法回避的重要核心理论之一。根据生命周期理论，人的一生中各个阶段的财务状况、生活负担、消费需求、投资需求和风险承受能力等都是不同的。因此，为了家庭财富管理的健康，应清楚地认识家庭的生命周期，站在家庭整个生命周期的高度来进行财富规划，根据所处的不同阶段及时调整资产配置，选择相应的投资品种与投资比例，并采用不同的理财策略。





在生命周期的某个时点上，家庭进行资产配置和财富管理时，其首要问题是如何平衡收益与风险这两项指标来进行资产分配。现实中投资组合的预期报酬越高，波动风险越高；反之，预期报酬越低，波动风险也越低。所以理性的投资人选择投资组合的主要目标是：在固定所能承受的风险下，追求最大的报酬；或在固定的预期报酬下，追求最低的风险。马科维茨的均值-方差理论提出了使用收益率的均值与方差来测定投资组合的风险与收益的方法，并通过理论模型得出了如何最优化配置资产的方法。

图5 家庭投资组合的有效前沿



中国城市家庭财富健康指数评价体系

根据生命周期理论和投资组合理论，本报告构建了中国城市家庭的财富健康指数评价体系。该体系由“家庭客观风险承受能力与主观风险偏好程度识别体系”和“资产配置健康评价体系”构成，综合考虑了家庭所处的不同年龄段，家庭某个时点上的收入情况、家庭负担、置产状况、投资经验、金融知识等各方面因素。

具体来讲，首先，根据家庭的客观风险承受能力和主观风险偏好程度，确定每个家庭的健康资产配置标准；其次，计算出每个家庭实际配置的大类资产比例；再次，计算每个家庭实际配置的比例和标准配置比例的偏差；接着，计算每个家庭的健康得分；最后，动态矫正家庭的健康得分。

家庭客观风险承受能力衡量

根据年龄、收入状况、家庭负担、置产状况、投资经验和金融知识6个维度衡量家庭的客观风险承受能力。具体的，根据家庭在6个维度上的得分，乘以每项权重得每个家庭总得分。

根据得分，可得到家庭实际的风险承受能力并分类：风险承受能力很强（80-100分）、风险承受能力较强（60-80分）、风险承受能力一般（40-60分）、风险承受能力较弱（20-40分）、风险承受能力很弱（0-20分）。

表 1 家庭客观风险承受能力衡量

维度 (权重)	100分	80分	60分	40分	20分
年龄 (25%)	总分100分，25岁以下者100分，每多一岁少2分，75岁以上者0分				
收入状况 (12.5%)	高收入 (80%–100%)	较高收入 (60%–80%)	中等收入 (40%–60%)	较低收入 (20%–40%)	低收入 (0%–20%)
家庭负担 (12.5%)	家庭劳动力占比 (80%–100%)	家庭劳动力占比 (60%–80%)	家庭劳动力占比 (40%–60%)	家庭劳动力占比 (20%–40%)	家庭劳动力占比 (0%–20%)
置产状况 (12.5%)	有自住的住宅 且有不动产投资	有自住的住宅 且没有房贷	有自住的住宅 且房贷<50%	有自住的住宅 且房贷>50%	没有自住的住宅
投资经验 (12.5%)	投资股票 10年以上	投资股票 6–10年	投资股票 2–5年	投资股票 1年以内	无投资股票经验
金融知识 (25%)	三个问题 全部答对	答对两道	答对一道	全部答错	回答不出

家庭主观风险偏好程度衡量

主观风险偏好程度由家庭对投资项目收益-风险的选择偏好构成。具体的，根据问卷所设计的题目，对家庭的主观风险态度进行识别和分类。问卷中设计题目：“如果您有一笔资金，您愿意选择哪种投资项目”，若家庭选择了“高风险、高回报的项目”，则该家庭为高风险偏好程度家庭；若家庭选择了“略高风险、略高回报的项目”，则该家庭为较高风险偏好程度家庭；若家庭选择了“平均风险、平均回报的项目”，则该家庭为中等风险偏好程度家庭；若家庭选择了“略低风险、略低回报的项目”，则该家庭为较低风险偏好程度家庭；若家庭选择了“不愿意承担任何风险”，则该家庭为低风险偏好程度家庭。

表2 家庭主观风险偏好程度衡量

	如果您有一笔资金，您愿意选择哪种投资项目				
选项	“高风险、高回报 的项目”	“略高风险、略高 回报的项目”	“平均风险、平均 回报的项目”	“略低风险、略低 回报的项目”	“不愿意承担 任何风险”
家庭类别	高风险 偏好程度	较高风险 偏好程度	中等风险 偏好程度	较低风险 偏好程度	低风险 偏好程度

家庭的资产配置体系

家庭的投资资产可以区分为四大类，分别是货币类资产、债券类资产、股票类资产和保险类资产。具体的，货币类资产指银行存款，债券类资产包括债券、基金和理财产品，股票类资产包括股票、金融衍生品、外汇、黄金、其他金融类资产和投资性房产，保险类资产主要指保险资产。





图6 资产配置健康评价体系



城市家庭财富管理整体处于“亚健康”状态

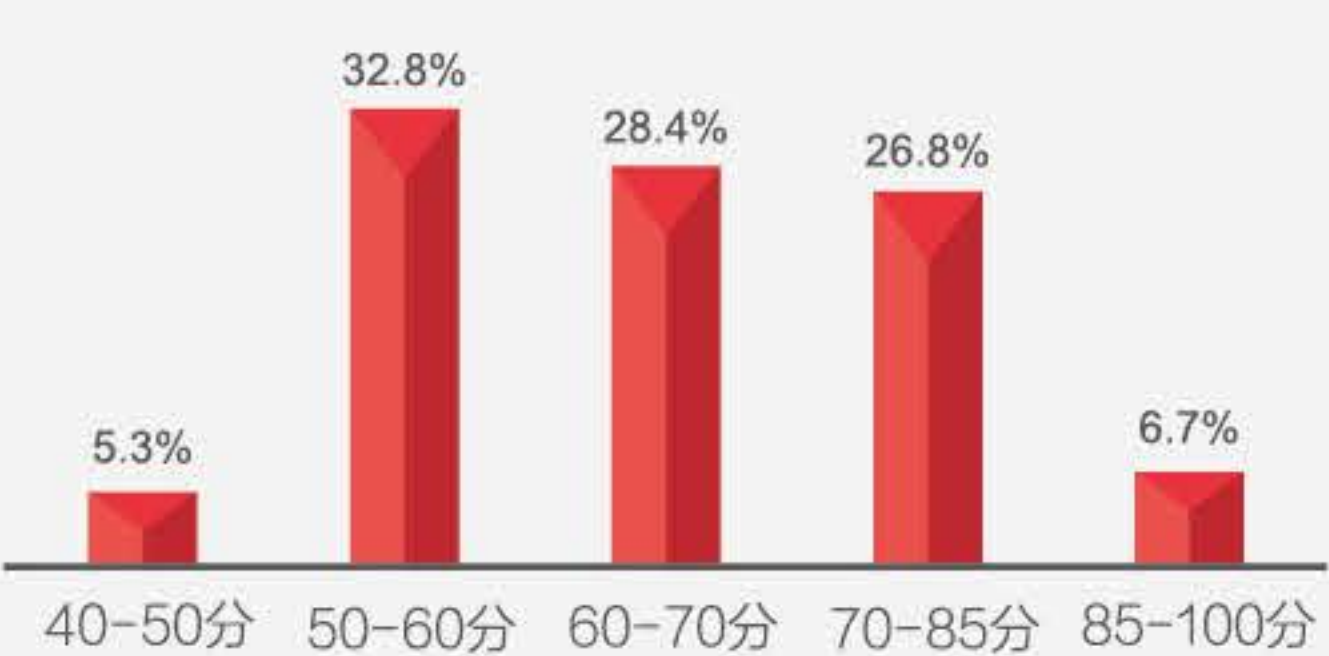
根据中国城市家庭财富健康指数评价体系计算得出每个家庭的财富管理健康得分。数据显示，此次调研的23个城市家庭的财富健康得分均值为68.5分，全国城市家庭的财富管理健康得分为66.1分，数据表明城市家庭的财富管理整体处于“亚健康”状态。

图7 城市家庭的财富健康得分



通过分析城市家庭的财富健康得分分布，可以更全面的了解中国城市家庭的财富管理健康状况。数据显示，33.5%的家庭财富管理健康得分高于70分，28.4%的家庭财富管理健康得分在60-70分之间，但仍有38.1%的家庭得分在60分以下。数据表明，我国城市部分家庭的财富管理有待改善。

图8 城市家庭的财富健康得分分布

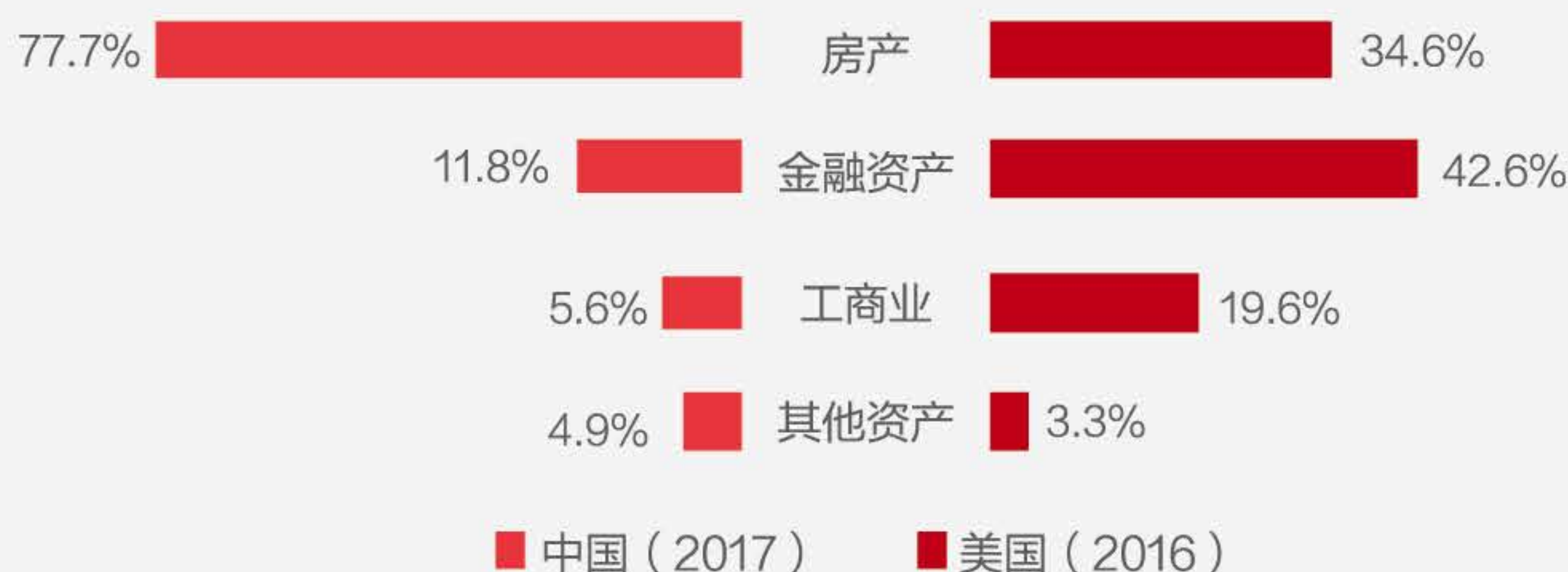


注：85分以上为“非常健康”，70-85分为“基本健康”，60-70分为“亚健康”，60分以下“不及格”，50分以下为“非常不健康”。

1.3 家庭住房资产占比较高，挤压了金融资产

近年来我国房价的持续快速增长导致家庭总资产中房产占比较高。数据显示，我国家庭总资产中住房资产占比高达77.7%，远高于美国^①的34.6%；在金融资产上，我国家庭总资产中金融资产占比仅为11.8%，在美国这一比例为42.6%。较高的房产比例吸收了家庭过多的流动性，挤压了家庭的金融资产配置。

图9 中美家庭总资产配置对比



与美国、法国、英国等其他国家相比，中国家庭金融资产配置比例很低。其他国家的家庭更注重金融资产的配置。日本2017年金融资产占总资产的配置比例达61.1%；新加坡、瑞士和英国金融资产配置占比相对较低，但也都在一半以上；加拿大为48.6%；法国偏低，为39.8%，都远高于我国城市家庭的11.8%。

图10 各国家庭金融资产配置占比（2017）



数据来源：中国数据来自2017年CHFS，其他国家数据来自2017年瑞信《全球财富报告》

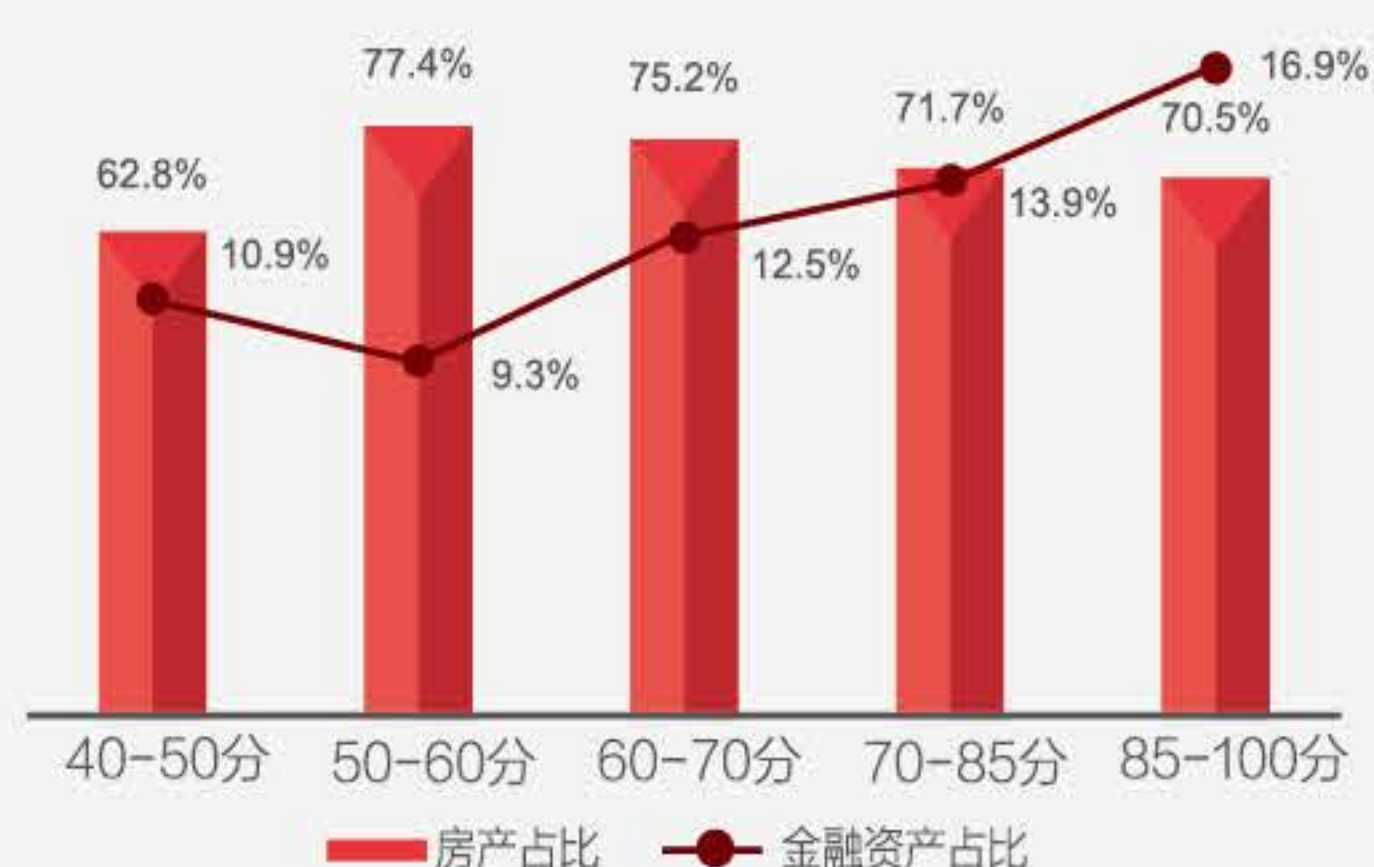
① 美国数据来自美国消费者金融调查数据SCF（Survey of Consumer Finance, SCF）。





家庭对住房资产的过度配置，是造成家庭财富管理水平低的重要原因之一。财富健康得分在70分以上的家庭，其房产占比明显低于健康得分在50-70分的家庭。家庭的房产配置对其金融资产的配置造成了资金挤压。房产占比较高的家庭，其金融资产配置占比明显较低。家庭财富健康得分在50-60分之间的家庭，其房产占比为77.4%，而金融资产占比仅9.3%；对应的，家庭财富健康得分在85-100分之间的家庭，其房产占比为70.5%，而金融资产占比高达16.9%。

图11 不同财富健康得分家庭的大类资产配置

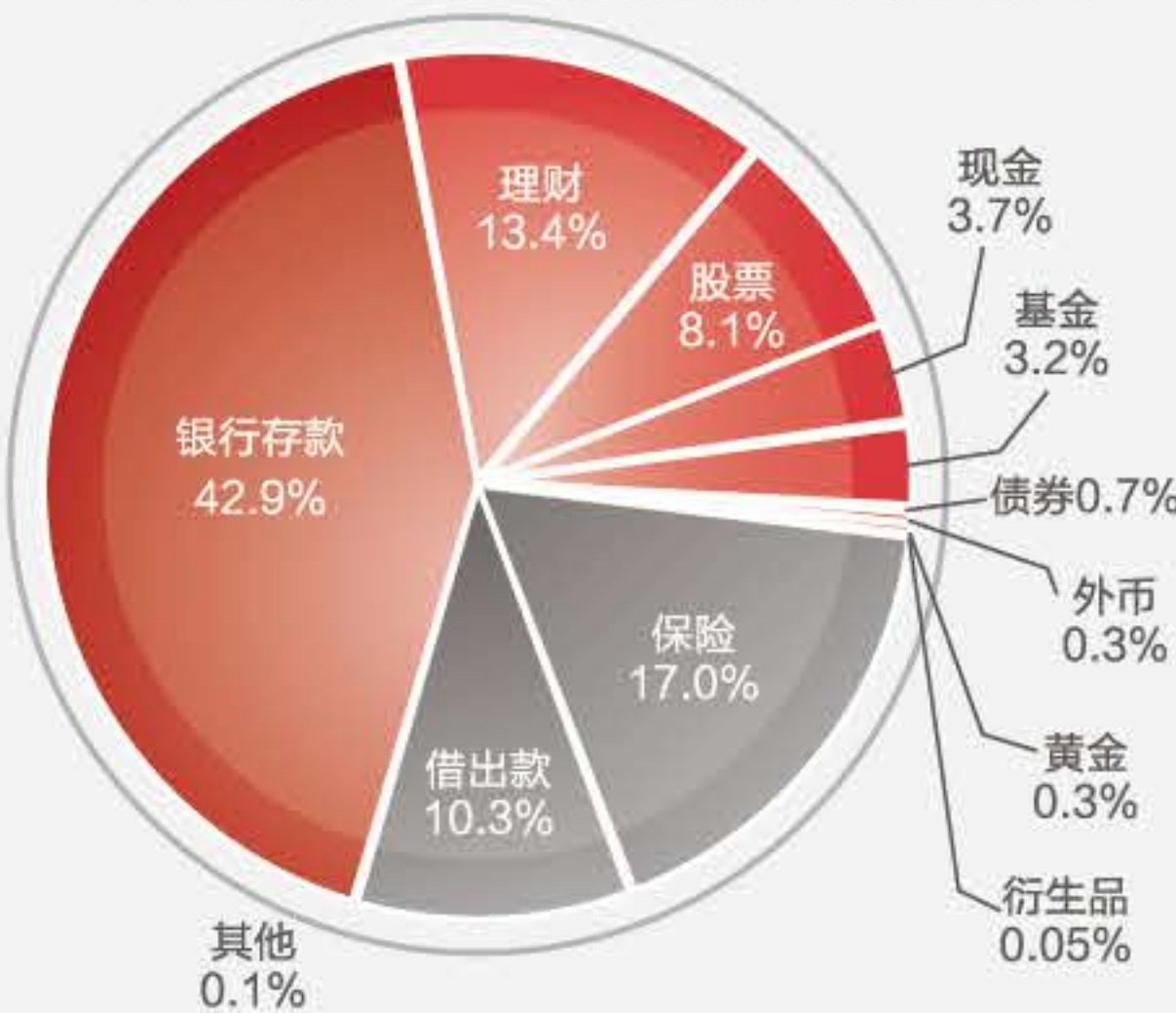


1.4 家庭的金融资产配置特点

家庭金融资产配置不均衡

银行存款和理财产品是家庭偏爱的投资品。整体来看，我国家庭的各类金融资产配置不均衡。家庭金融资产配置中高达42.9%为银行存款；其次为理财产品，占比为13.4%；家庭在风险类金融资产上配置较少，股票占比为8.1%，基金占比为3.2%，债券占比仅0.7%。

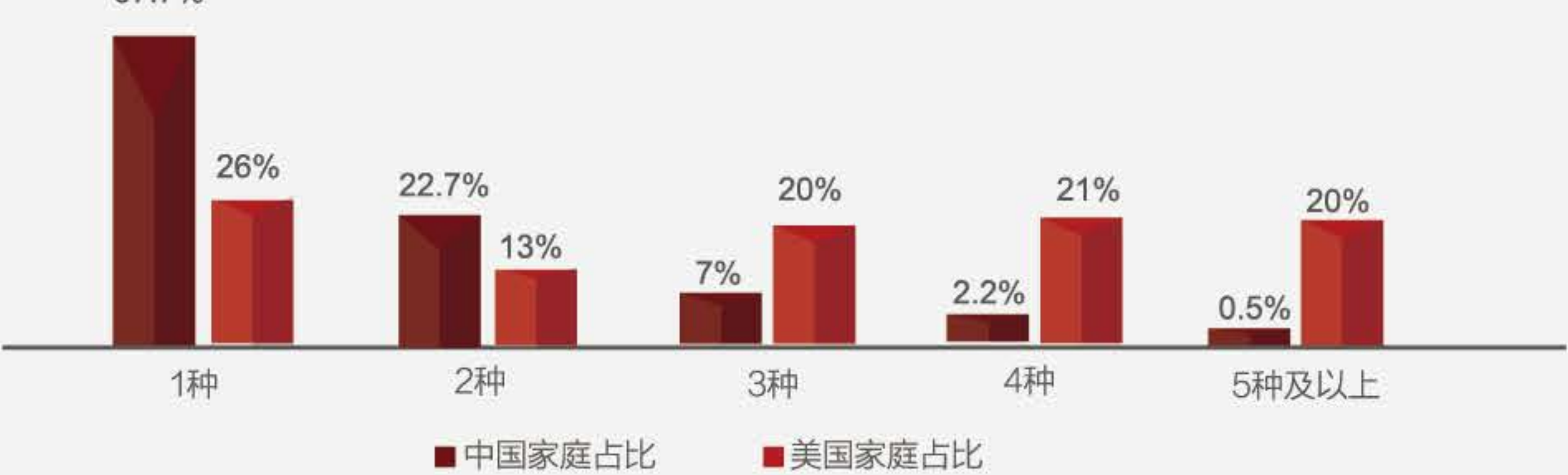
图12 城市家庭的金融资产配置结构



家庭的投资品类缺乏多样性

对比我国和美国家庭的投资品种的多样性^①。数据显示，67.7%的中国家庭仅仅拥有一种投资品，22.7%的中国家庭拥有两种投资品，拥有三种或者三种以上投资品的家庭仅仅占到10.6%。与之对比，拥有三种或者三种以上投资品的美国家庭占比高达61%。数据表明，中国家庭的投资缺乏多样化。

图13 中美家庭投资品多样性对比



^① 中国家庭投资品种：投资性房产、定期、股票、基金、理财产品、债券、衍生品、外汇、贵金属。

美国家庭投资品种：投资性房产、储蓄账户、货币市场账户、存款证、储蓄债券、股票、债券、基金、退休金。





我国家庭金融资产组合的风险呈现两极分化特征

将家庭金融资产区分为存款类、债券类和股票类，以家庭资产组合收益的标准差为主要的风险度量标准，从而计算家庭金融资产组合的风险分布情况。数据显示，风险值为0的家庭为46.2%，风险值在(0-0.06]区间的家庭为27.7%，风险值在(0.06-0.24]区间的家庭仅11.5%，而风险值在(0.24-0.3]的家庭占比达14.7%。对比美国家庭的金融资产组合的风险分布发现，美国家庭的金融资产组合风险分布较为分散，两极分化的特征并不存在，有很大比例的家庭承担的金融资产组合风险处于中间较为适中的区域。数据表明，我国家庭金融资产组合的风险呈现两极分化特征，显示出家庭投资存在极端化问题。

图14 中美家庭金融资产组合风险分布的对比





第二章



中国城市家庭财富管理问题与特征分析

观点摘要

不同生命周期、学历水平、收入水平、金融知识等特征下家庭的财富管理水平不一

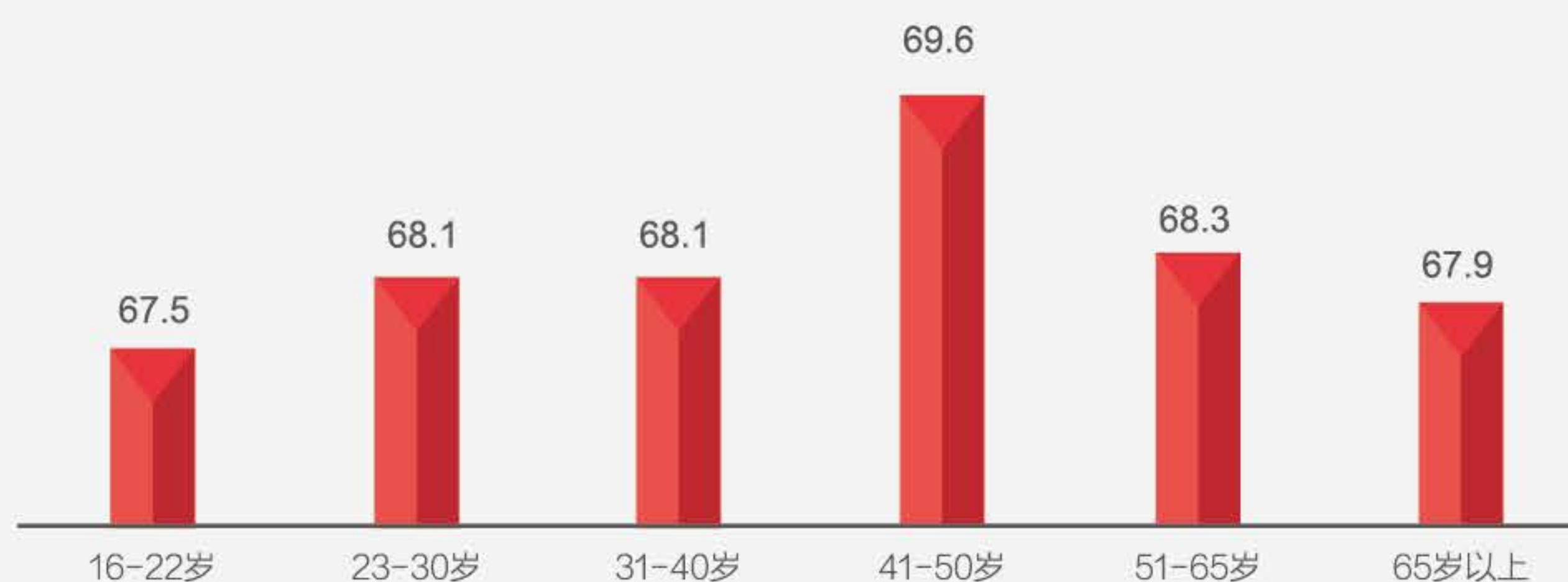
- > 家庭财富健康得分在年龄上呈“倒U型”，41-50岁家庭财富健康得分最高，而其他年龄段家庭的财富健康得分较低；
- > 学历导致了家庭收入和金融知识水平的差异，学历越高，财富健康得分越高；
- > 科学研究和技术服务业、金融业、教育业的家庭财富健康得分高，仅六个行业的家庭财富健康得分高于70分；
- > 收入是影响家庭财富健康管理的重要因素，家庭财富健康得分与家庭收入呈正相关；
- > 家庭资产与财富健康得分呈正向关系，低资产家庭的财富健康得分低；
- > 金融知识水平越高，家庭的财富健康得分越高；
- > 一线城市家庭的财富健康得分最高，其他城市家庭的财富健康得分低。

2.1 年龄与财富健康管理

家庭财富健康得分在年龄上呈“倒U型”，41-50岁家庭财富健康得分最高，而其他年龄段家庭的财富健康得分较低

家庭财富健康得分与户主年龄呈“倒U型”分布。户主年龄在41-50岁时家庭的财富健康得分最高，为69.6分；年轻家庭和老年家庭的财富管理水平相对较低。

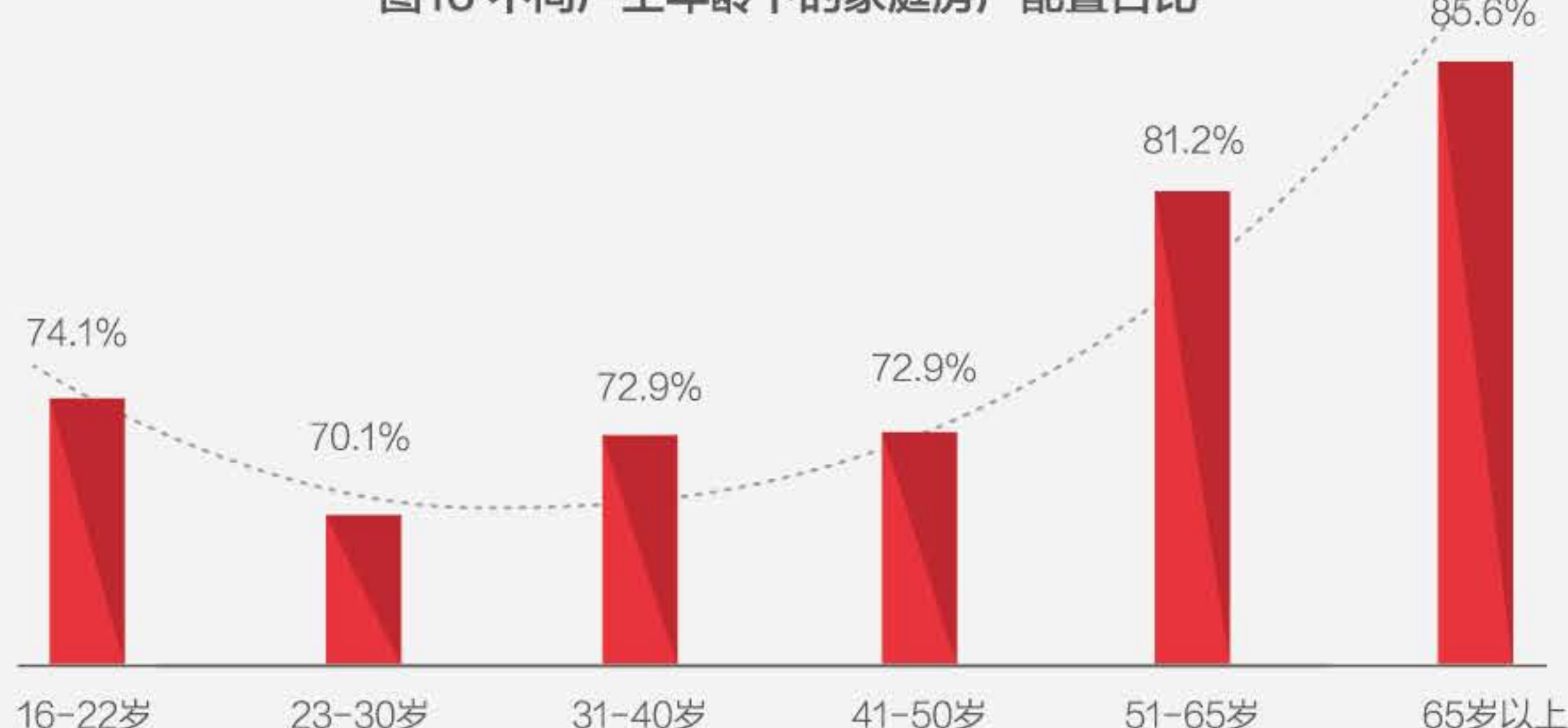
图15 不同户主年龄下的家庭财富健康得分



年轻和年老家庭房产配置过多

不同户主年龄家庭的房产配置情况反映出了家庭的房产盲目配置问题。与家庭财富健康得分与户主年龄呈“倒U型”分布对应的，家庭房产配置与户主年龄呈“U型”分布。

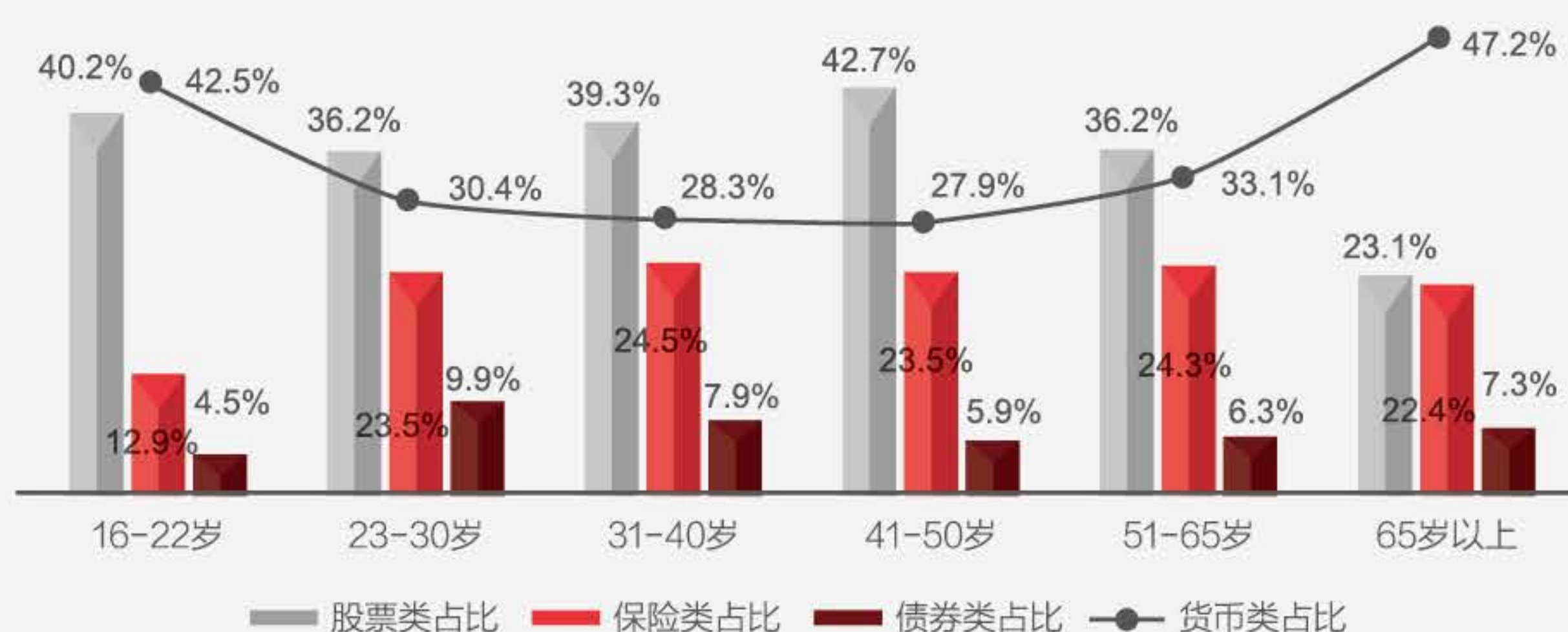
图16 不同户主年龄下的家庭房产配置占比





在生命周期的不同阶段，家庭财富积累速度和家庭资金用途的变化会导致家庭资产配置的侧重点有所差异，这种差异直接体现了其财富管理健康水平的差异性。具体看家庭的资产配置状况，货币类资产配置与年龄呈“U型”分布。户主年龄在41-50岁时，货币类资产占比最低，为27.9%。

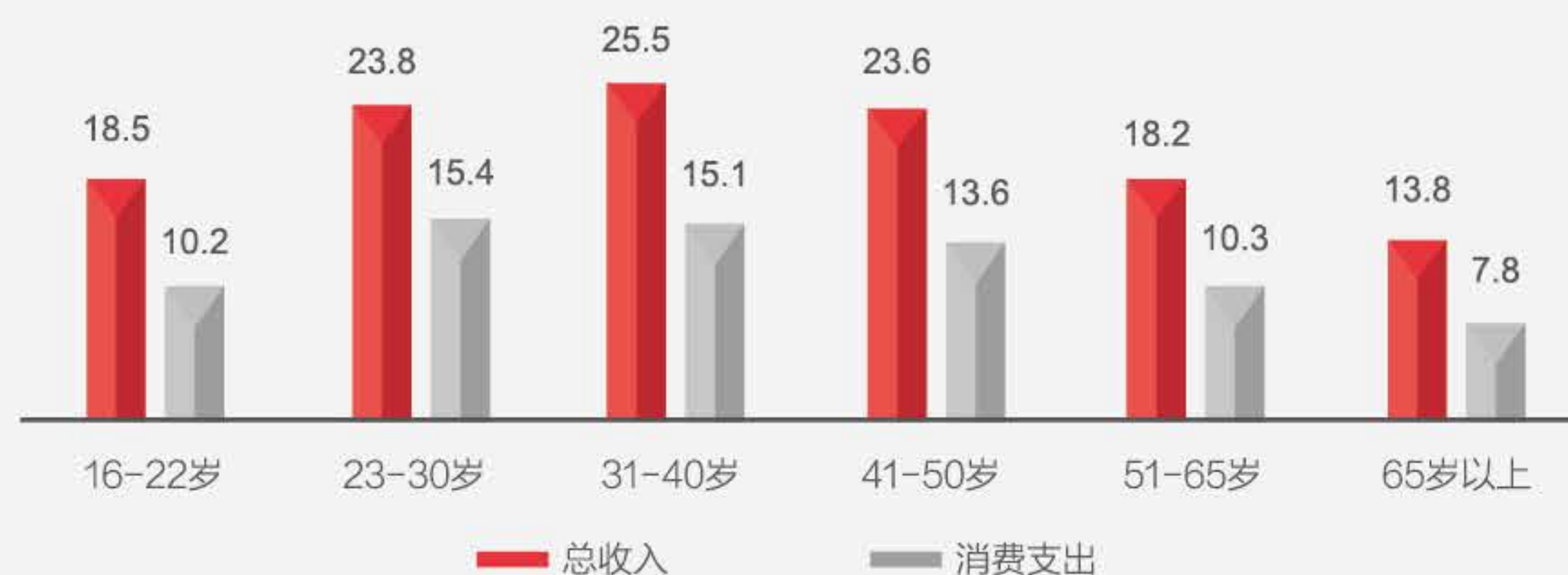
图17 不同户主年龄下的家庭配置结构



年轻和年老家庭收入与中年家庭收入差异过大

处在不同生命周期的家庭，其财富积累的差异性较大。家庭收入与年龄呈“倒U型”分布，户主年龄在31-40岁时家庭平均年收入最高，达到25.5万元；其次是户主年龄在23-30岁的家庭，年收入为23.8万元。家庭消费支出与年龄也呈“倒U型”分布。

图18 不同户主年龄下的家庭年收入和消费
(单位：万元)



从可投资资产看，同样显示出家庭的资产积累随生命周期先上升后下降的特征。家庭资产及可投资资产与年龄呈“倒U型”分布，户主年龄在41-50岁时家庭的总资产和可投资资产最高，分别为325.2万元和138.9万元；其次是户主年龄在31-40岁的家庭，其总资产和可投资资产分别为303.4万元和118.0万元。

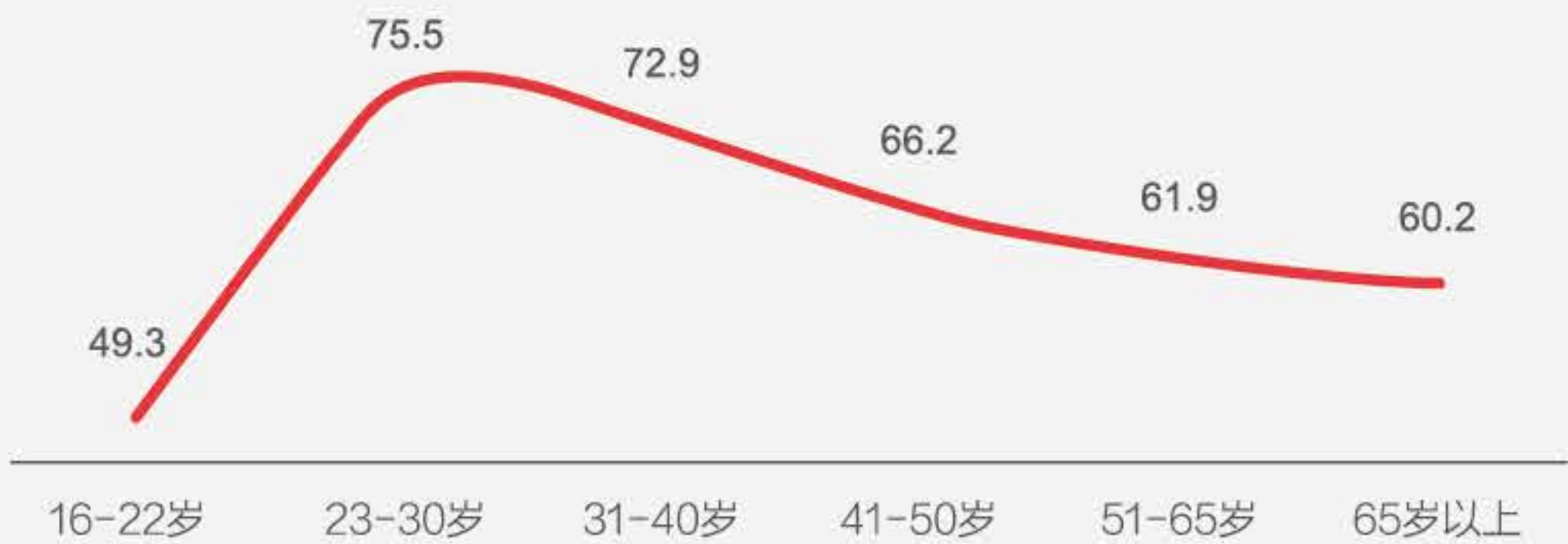
图19 不同户主年龄下的家庭总资产和可投资资产
(单位：万元)



年轻家庭金融知识水平较低

不同户主年龄下的金融知识水平^①的差异，也是导致家庭财富管理水平分化的原因之一。家庭金融知识水平与年龄呈“倒U型”分布。户主年龄在23-40岁的家庭，其金融知识水平相对较高，而户主年龄在22岁以下的家庭，其金融知识水平相对较低。

图20 不同户主年龄下的金融知识得分



①以家庭对利率、通胀、金融产品风险共三道题目的计算和识别，判断家庭金融知识水平的高低，最低分为0分，最高分为100分，分数越高，代表家庭的金融知识水平越高。



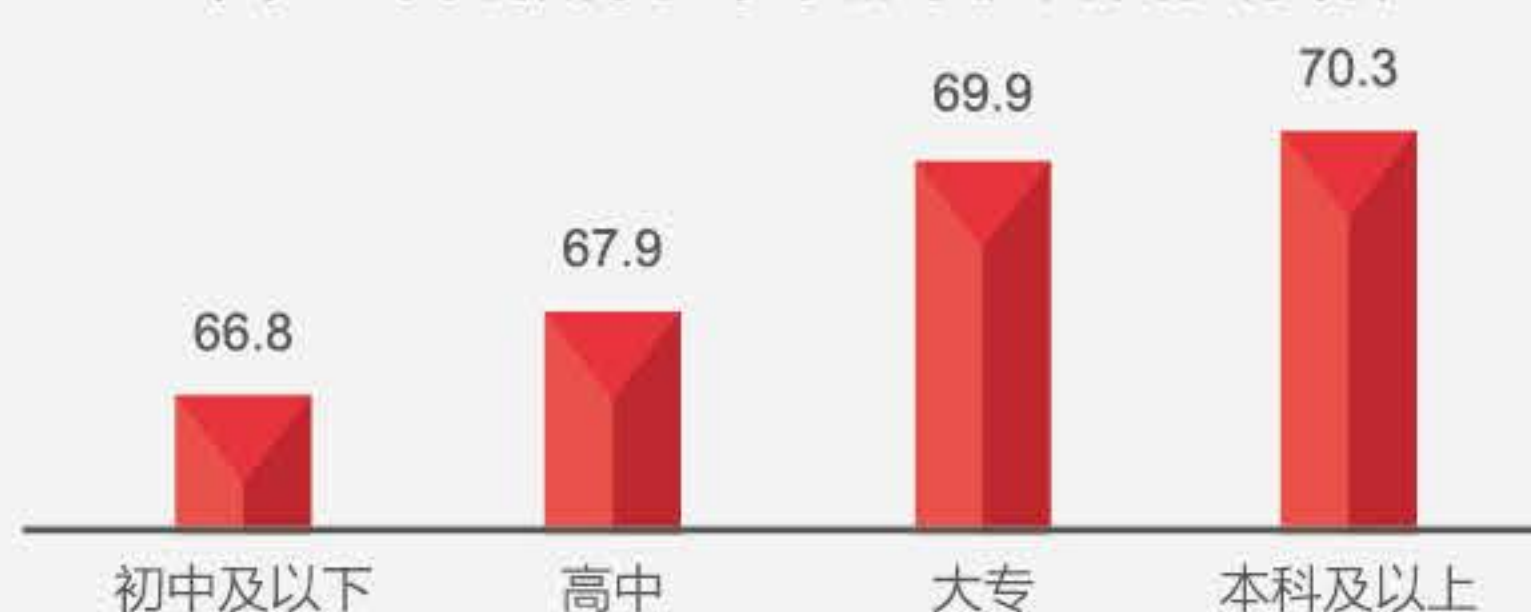


2.2 学历与财富健康管理

学历越高，财富健康得分越高

户主学历越高，家庭的财富健康得分越高。户主学历为初中及以下的家庭财富健康得分为66.8，户主学历为高中的家庭财富健康得分为67.9，户主学历为大专的家庭财富健康得分为69.9，而户主学历为本科及以上学历的家庭财富健康得分为70.3。

图21 不同教育水平下的家庭财富健康得分



学历与房产配置负相关

家庭的房产占比基本随着户主受教育水平的提高而降低。学历为初中及以下家庭的房产占比高达80.9%，高于本科及以上学历家庭4.7个百分点。户主受教育程度较低家庭的房产配置过高这一行为，严重影响了家庭的财富健康得分。

同时，家庭的金融资产占比随着户主受教育水平的提高而增加。学历为初中以下家庭的金融资产占比仅10.8%，而本科及以上学历家庭的金融资产占比高达17.5%。

图22 不同教育水平下的家庭大类资产配置



低学历水平的家庭，其货币类资产配置明显高于其他学历水平的家庭，而债券和股票类资产配置明显低于其他家庭。初中及以下学历家庭的货币类资产配置最高，为37.6%，而债券和股票类资产占比分别为4.4%和34.1%。

图23 不同教育水平下的家庭配置结构



学历导致了家庭收入和金融知识水平的差异

学历对家庭财富管理水平的差异，同样在家庭的金融知识水平和收入水平差异性上有所体现。学历越高的家庭，其金融知识水平越高，同时家庭的户均收入水平也越高。初中及以下学历的家庭，金融知识得分仅55.5分，家庭户均年收入仅16.0万元，而本科及以上学历的家庭，金融知识得分高达76.9分，家庭户均年收入高达28.6万元。

图24 不同教育水平下的家庭金融知识和年收入



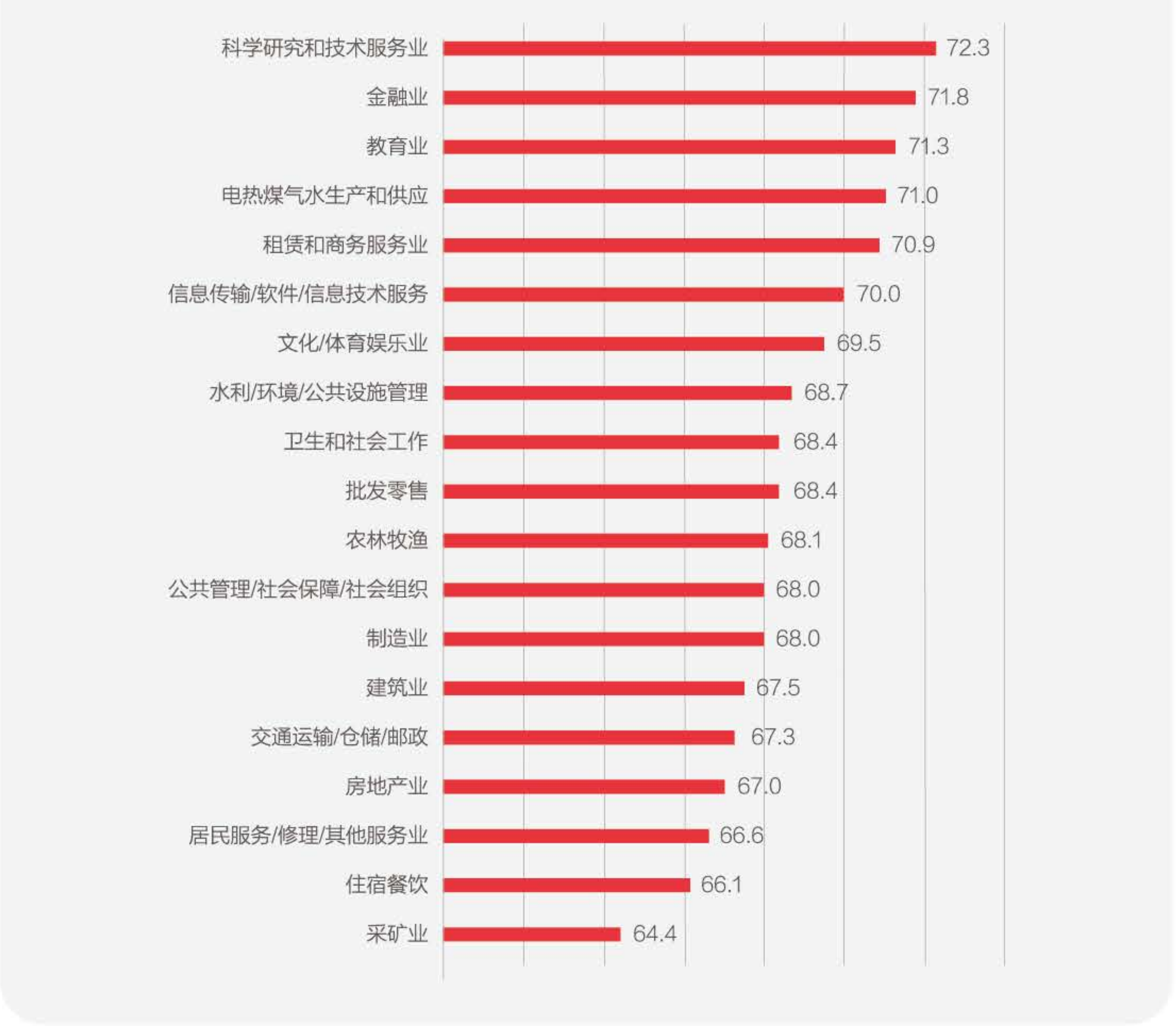


2.3 行业与财富健康管理

科学研究和技术服务业、金融业、教育业的家庭财富健康得分高，仅六个行业的家庭财富健康得分高于70分

户主所在行业和家庭财富健康得分相关。其中排名前三的行业为科学研究和技术服务业、金融业、教育业，其家庭的财富健康得分分别为72.3，71.8和71.3。这可能与户主的学历水平、所处行业所需的专业知识有关，在科学研究和技术服务业、金融业和教育业工作的家庭，其学历水平也相对较高。

图25 不同就业行业的家庭财富健康得分



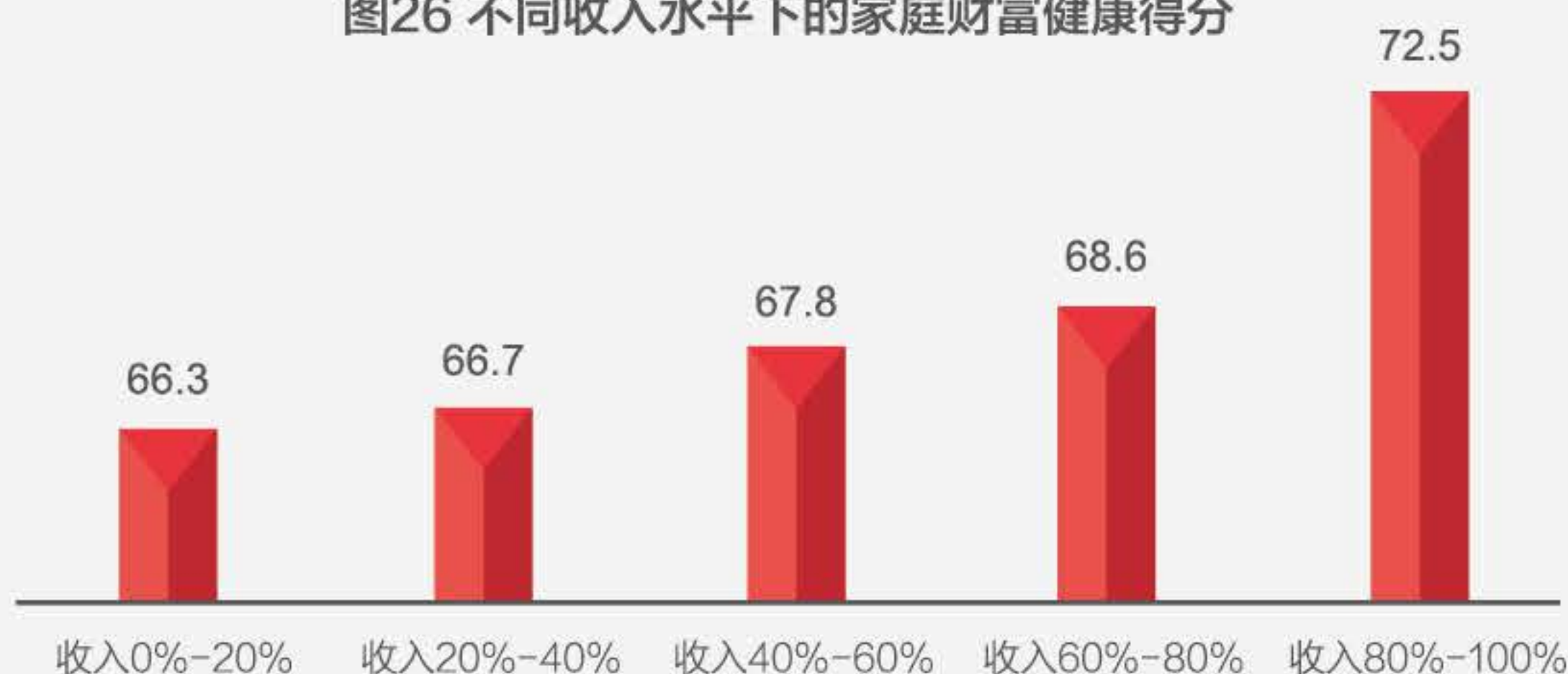


2.4 收入与财富健康管理

收入是影响家庭财富健康管理的重要因素

家庭财富健康得分与家庭收入呈正相关。随着家庭收入的升高，家庭财富健康得分明显增加。收入最低20%的家庭的财富健康得分仅为66.3分，收入最高20%的家庭的财富健康得分为72.5分。

图26 不同收入水平下的家庭财富健康得分



房产对金融资产的挤压程度因家庭收入而异

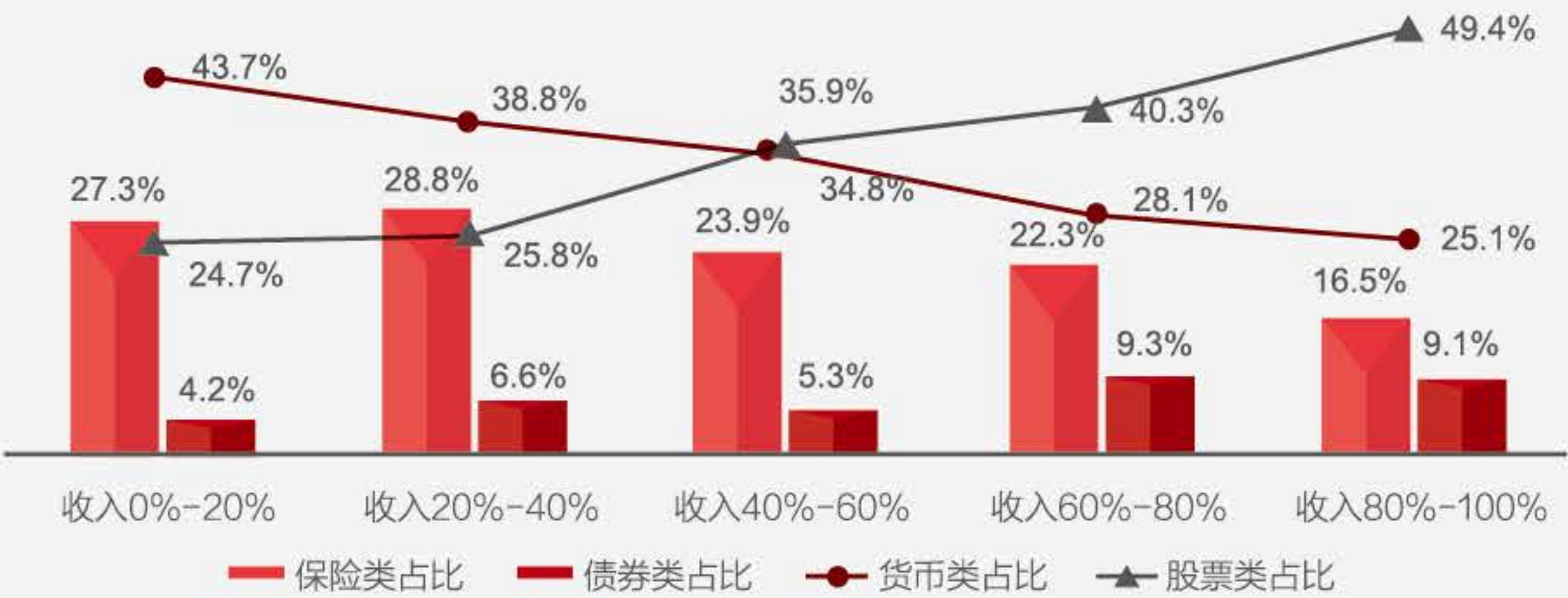
家庭房产配置与家庭收入呈负相关。随着家庭收入的升高，家庭房产占比有降低的趋势。收入最低20%的家庭的房产占比为82.9%，收入最高20%的家庭的房产占比为71.2%。家庭金融资产占比与家庭收入呈正相关。收入最低20%的家庭的金融资产占比为8.7%，收入最高20%的家庭的金融资产占比为13.4%。

图27 不同收入水平下的家庭大类资产配置结构



家庭的货币类资产配置与收入水平负相关，而家庭的债券和股票类资产配置与收入水平正相关，即随着收入的增加，家庭货币类资产占比降低，债券和股票类资产占比升高。低收入组的货币类资产占比为43.7%，债券类资产占比为4.2%，股票类资产占比为24.7%，而高收入组的货币类资产占比降低至25.1%，同时债券和股票类资产占比分别上升到9.1%和49.4%。

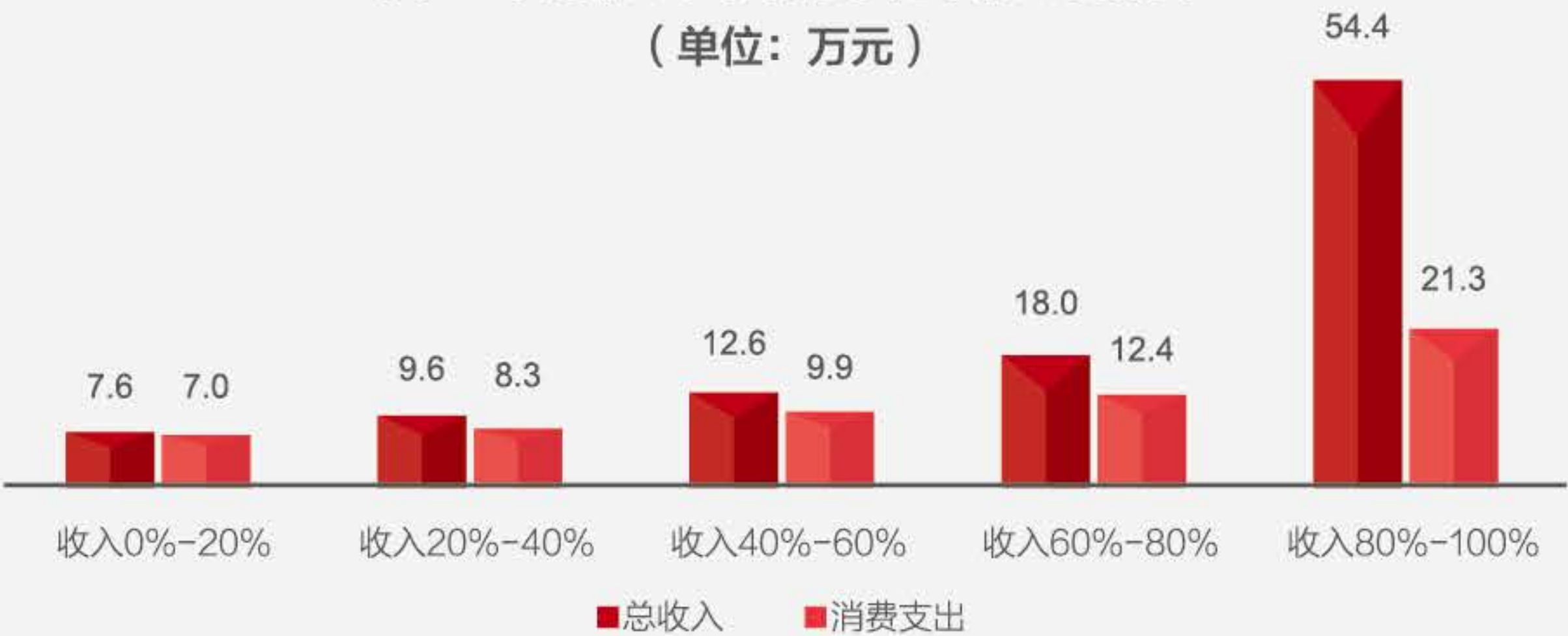
图28 不同收入水平下的家庭配置结构



收入和支出共同决定了家庭管理财富的能力

低收入组家庭的收支基本没有盈余，随着收入的增加，家庭收支差距逐渐扩大。收入最低20%的家庭中，家庭收支基本平衡。随着收入的增加，家庭收入的增加大于支出的增加，家庭收支差距呈扩大趋势。在收入最高的20%的家庭中，家庭的年收入和消费支出分别高达54.4万元和21.3万元，收支差距为33.1万元。

图29 不同收入水平下的家庭年收入和消费
(单位：万元)



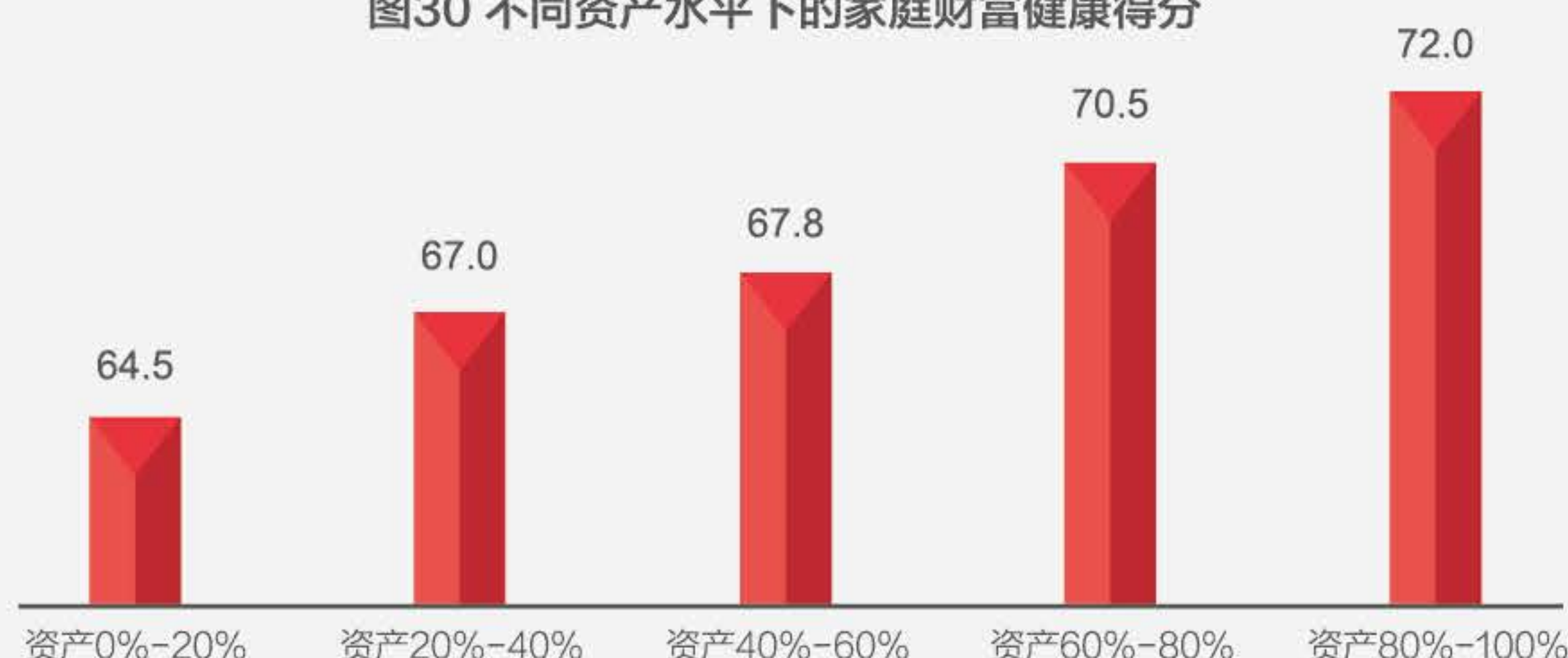


2.5 资产与财富健康管理

家庭资产与财富健康得分呈正向关系，低资产家庭的财富健康得分低

随着家庭资产升高，家庭财富健康得分明显增加。低资产组家庭的财富健康得分仅为64.5，中等资产组家庭的财富健康得分为67.8，高资产组家庭的财富健康得分为72.0。

图30 不同资产水平下的家庭财富健康得分



随着家庭资产的升高，家庭货币类资产占比降低，股票类资产占比升高。低资产组的货币类资产占比为40.4%，股票类资产占比为17.2%，而高资产组的货币类资产占比降低至23.5%，同时股票类资产占比上升到57.7%。从债券类资产占比看，资产排名40%前的家庭，其债券类资产占比明显高于资产排名后40%的家庭。数据表明，资产水平越高的家庭，更多的配置了债券和股票类资产。

图31 不同资产水平下的家庭配置结构



财富门槛是制约家庭健康管理资产的主要因素

不同收入组家庭的资产水平也存在较大的差异。低收入家庭的总资产为133.7万元，可投资资产为32.2万元，而高收入组家庭的总资产和可投资资产分别高达573.3万元和269.3万元。

图32 不同收入水平下的家庭总资产和可投资资产
(单位: 万元)



资产越低的家庭，家庭金融知识水平越低

家庭收入水平和家庭金融知识水平是影响家庭财富管理水平非常重要的因素。家庭的金融知识得分与家庭的收入或资产水平呈正相关关系。家庭收入或资产水平越高，则家庭的金融知识水平越高。收入或资产最低20%的家庭，其金融知识水平得分低于60分，分别为59.5分和57.5分；收入或资产最高20%的家庭，其金融知识水平得分高于70分，分别为72.4分和71.8分。

图33 不同收入和资产水平下的家庭金融知识水平





2.6 金融知识与财富健康管理

低金融知识水平家庭的财富健康得分低，金融知识水平越高，家庭的财富健康得分越高

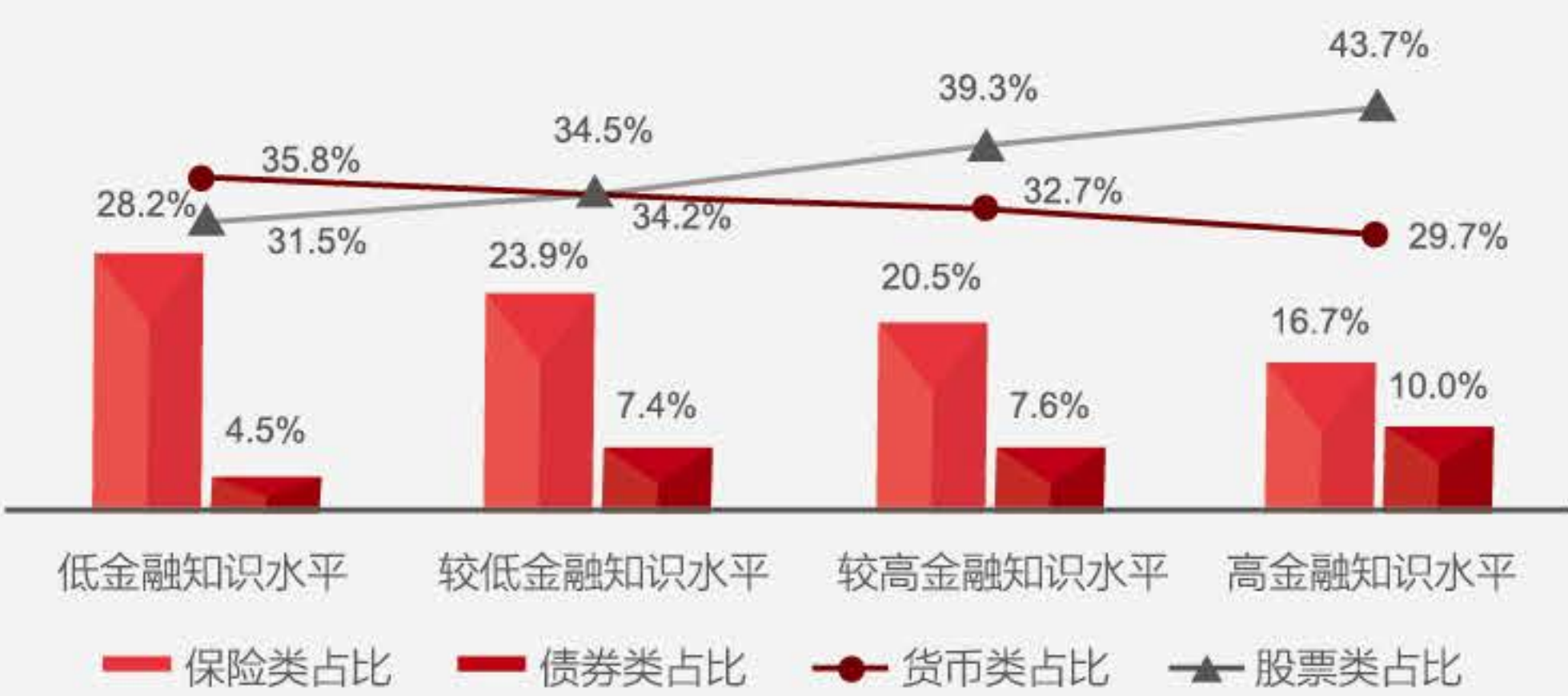
户主金融知识水平越高，家庭的财富健康得分越高。以家庭对利率、通胀和风险的计算与识别，衡量家庭的金融知识水平。回答正确0道题的家庭，其财富健康得分为66.8，而3道题目均回答正确的家庭，其财富健康得分为71.1。

图34 不同金融知识水平下的家庭财富健康得分



户主金融知识水平越高，家庭货币类资产占比越低，债券和股票类资产占比越高。低金融知识水平家庭的货币类资产占比为35.8%，债券和股票类资产占比分别为4.5%和31.5%，而高金融知识水平家庭的货币类资产占比降低至29.7%，同时债券和股票类资产占比分别上升到10.0%和43.7%。

图35 不同金融知识水平下的家庭配置结构



2.7 城市类型与财富健康管理

一线城市家庭的财富健康得分最高

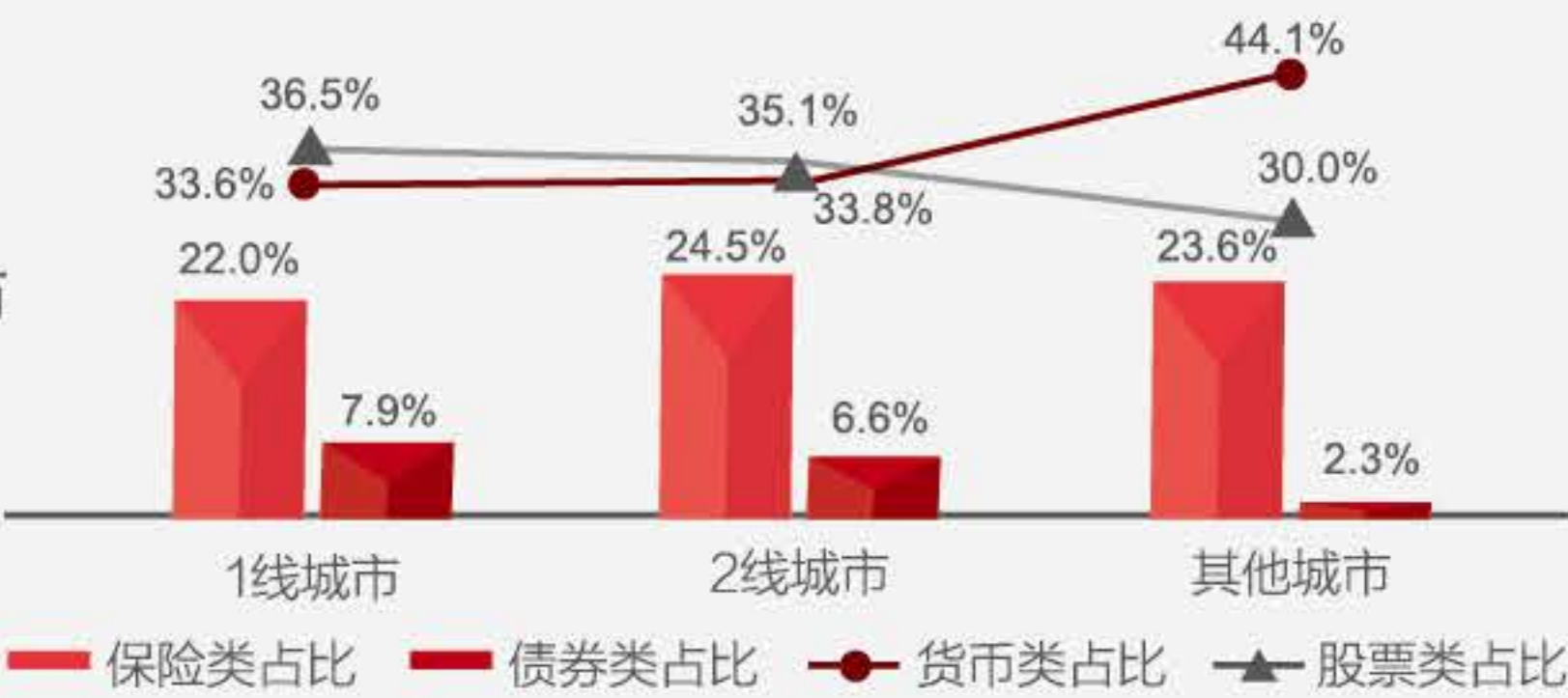
不同城市类型下，家庭的财富健康得分差异性不大。一线城市家庭的财富健康得分最高，为68.6分；二线城市家庭的财富健康得分次之，为68.4分；其他城市家庭的财富健康得分为67.6分。

图36 不同城市类型下的家庭财富健康得分



一线城市家庭的货币类资产较二线城市和其他城市家庭低，占比33.6%；债券和股票类资产较二线城市和其他城市家庭高，占比分别为7.9%和36.5%。

图37 不同城市类型下的家庭的财富配置







第三章



家庭对银行产品及服务的需求

观点摘要

I 家庭有投资理财的需求

>家庭最看重的是存取款业务，但在投资理财服务和家庭资产配置服务上也有一定的需求。

I 家庭的理财需求存在不合理

>部分家庭对理财产品的收益率、回报周期、起售点等投资需求不清晰；
>家庭刚性兑付要求较强，家庭接受的回报周期普遍较短，过半家庭期望的银行理财产品起售点在五万以下。

I 家庭看重银行服务

>家庭对银行服务的整体评价较高，家庭对服务质量、服务的便捷性、服务的保障性有较高要求；
>借助金融科技已成为家庭获取银行服务不可或缺的渠道；
>家庭对银行的健康养生类和理财名家讲堂类的市场活动呼声较高，且更加喜爱健康体检和车辆保养类的银行增值服务。

3.1 家庭看重银行的业务类型

家庭最看重的是存取款业务，但在投资理财服务和家庭资产配置服务上也有一定的需求

家庭最看重银行的业务中，存取款业务的占比最高，达到57.8%；其次是转账/汇款业务，占比为22.9%；排在第三位的是银行理财产品，达到了19.0%。



注：多选题。

在家庭希望银行能侧重的服务方向上，除存取款等现金服务和缴费、转账服务的占比分别为55.3%和27.9%外，排名第三位的是理财投资服务（24.6%），第四位是家庭资产配置服务（10.3%）。



注：多选题。



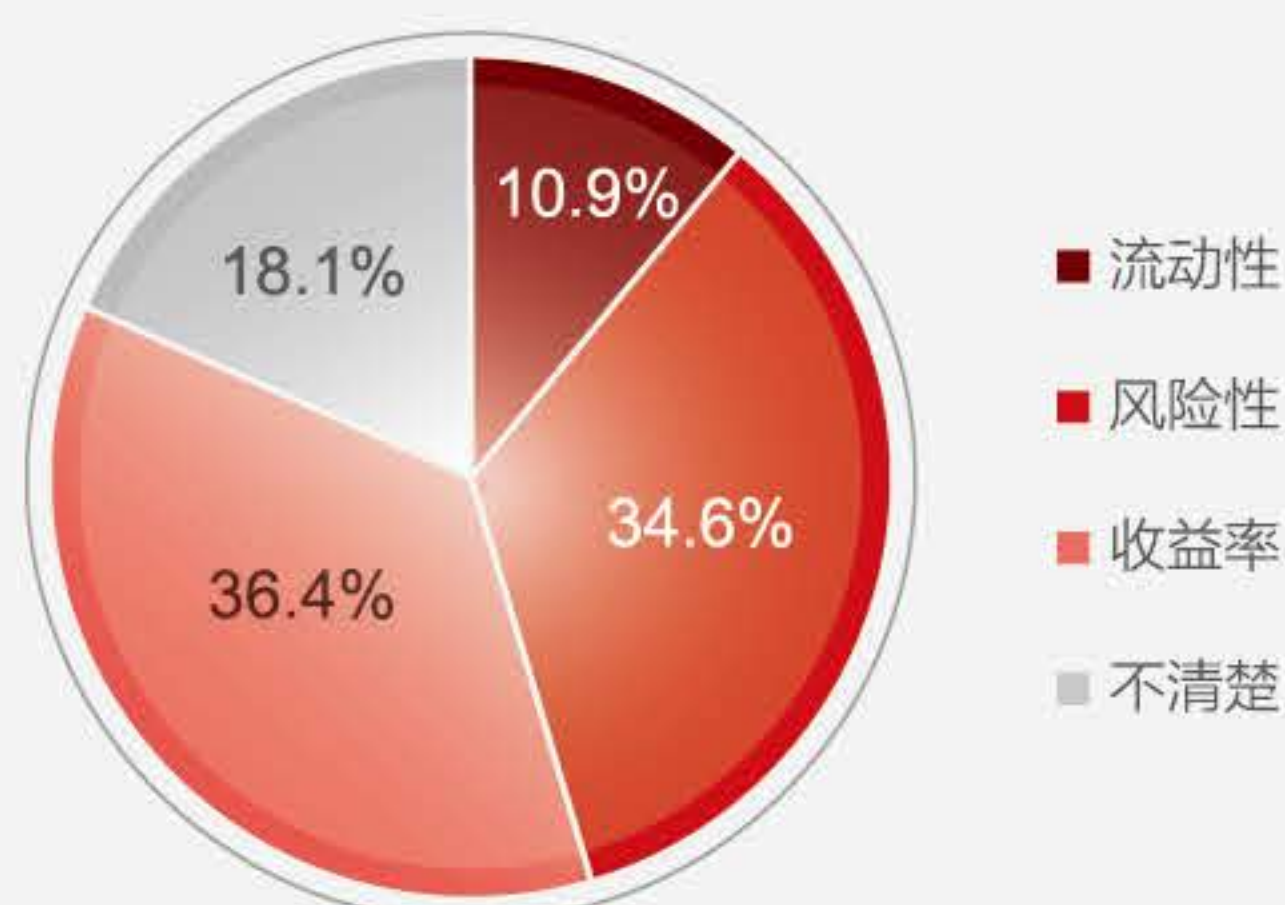


3.2 家庭投资银行理财产品时看重的因素

收益率和风险是家庭选择理财产品时最看重的因素

36.4%的家庭在选择理财产品时最看重收益率；其次最看重风险性，比例为34.6%；最看重流动性的家庭相对较少，仅为10.9%。

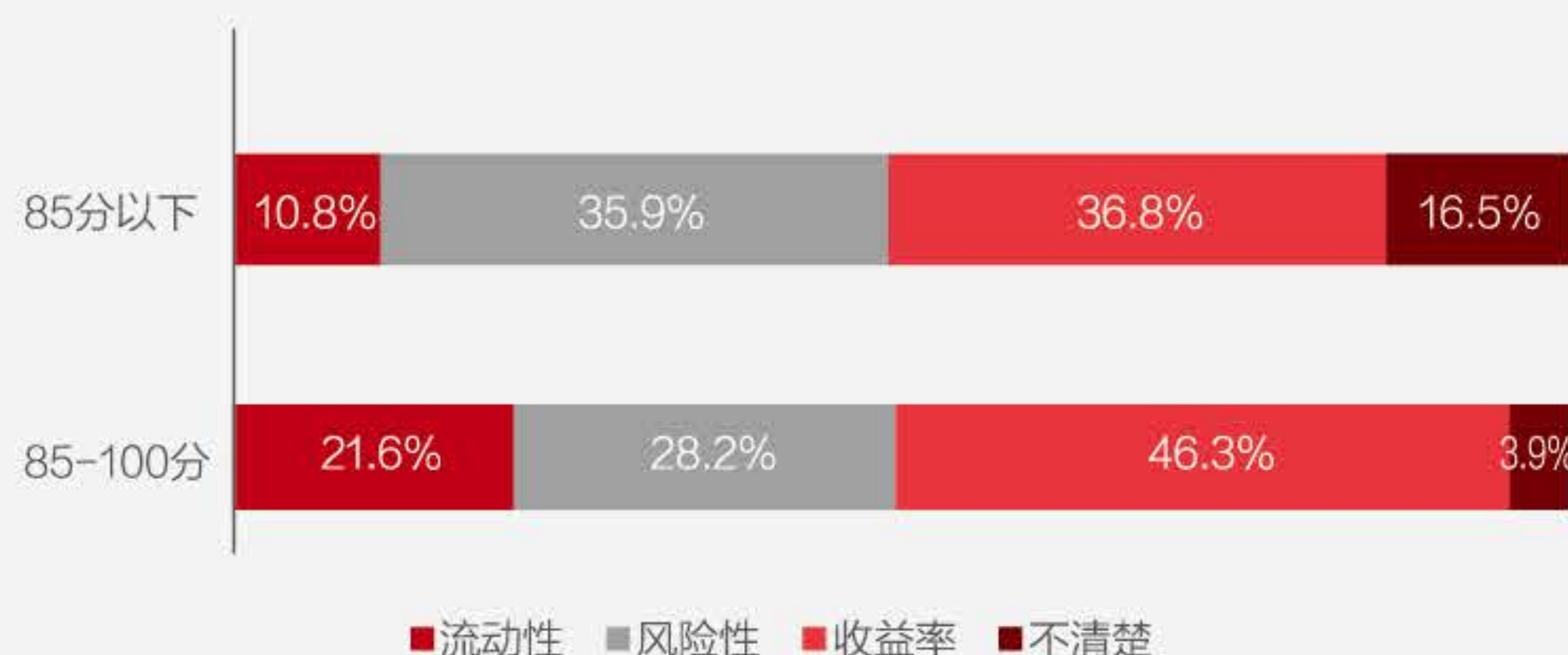
图40 在投资银行理财产品时，最看重的因素



财富管理水平低的家庭，对流动性或风险收益的认知度低

家庭财富管理较为健康的家庭，其对于银行理财产品的认知程度要高于家庭财富管理健康得分低的家庭。相比其他家庭，家庭财富管理健康得分在85分以上的家庭中，仅3.9%的家庭认知度不高，剩余的96.1%家庭对流动性、风险性或是收益率均有一定的要求。而得分85分以下的家庭，对银行理财产品认知度不高的比例为16.5%。

图41 不同财富健康得分家庭，投资银行理财产品时最看重的因素

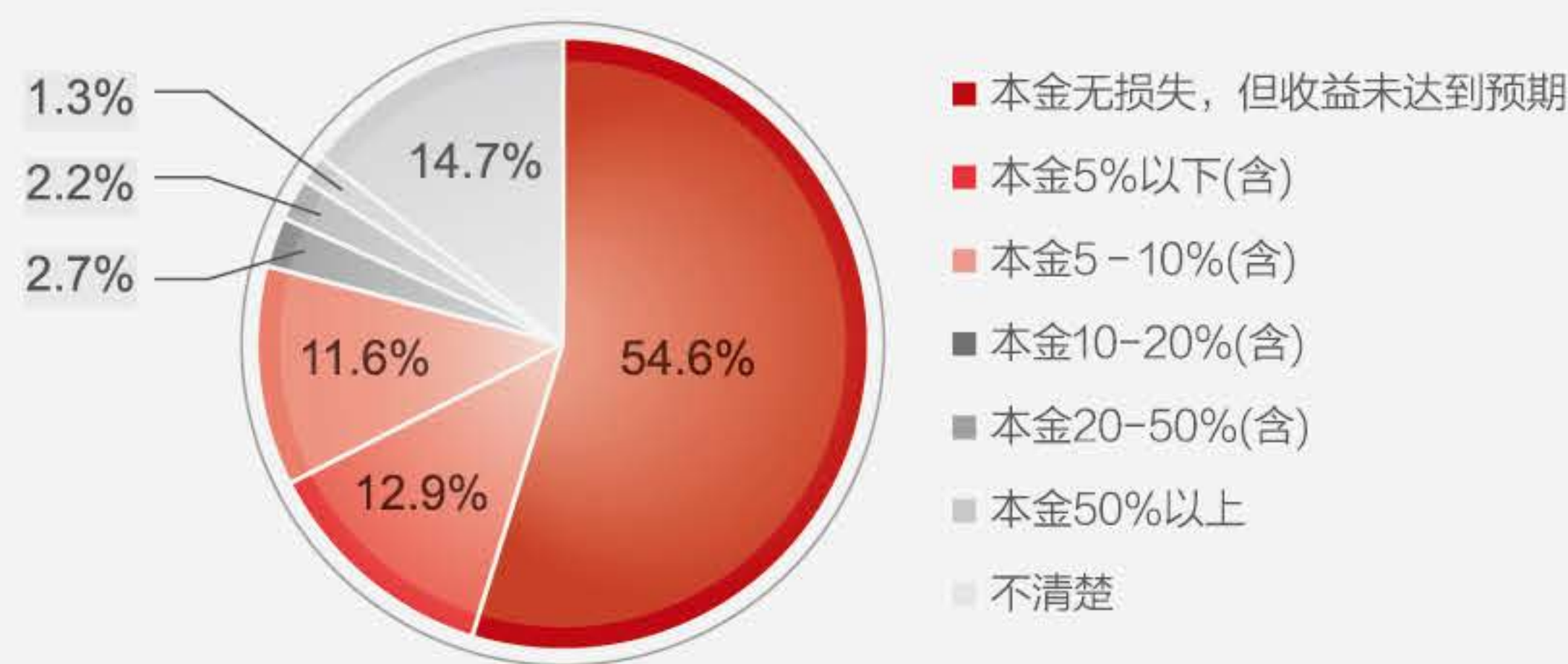


3.3 家庭投资银行理财产品时的风险态度

家庭的刚性兑付要求较强

在投资银行理财产品时，54.6%的家庭不希望本金有任何损失，12.9%的家庭只接受本金5%以下的损失。可见，大多数家庭有刚性兑付要求，另外有14.7%的人对此没有特定认识。

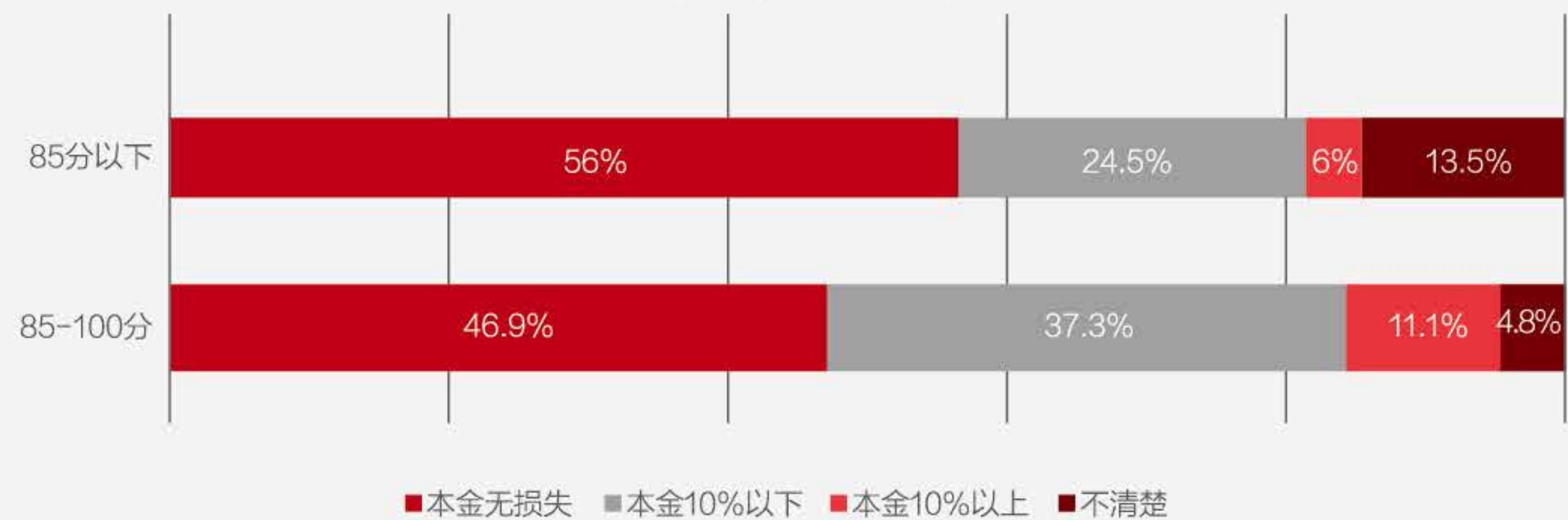
图42 在投资银行理财产品时，能接受的最大亏损比例



财富管理水平低的家庭，对自身风险态度认知度低

家庭财富管理较为健康的家庭，其对自身风险态度的认知度也较高。直观的看，家庭财富管理健康得分在85分以上的家庭中，仅4.8%的家庭认知度不高，其他家庭对投资银行理财产品时的亏损比例均有一定的要求。

图43 不同财富健康得分家庭，投资银行理财产品时可接受的最大亏损比例



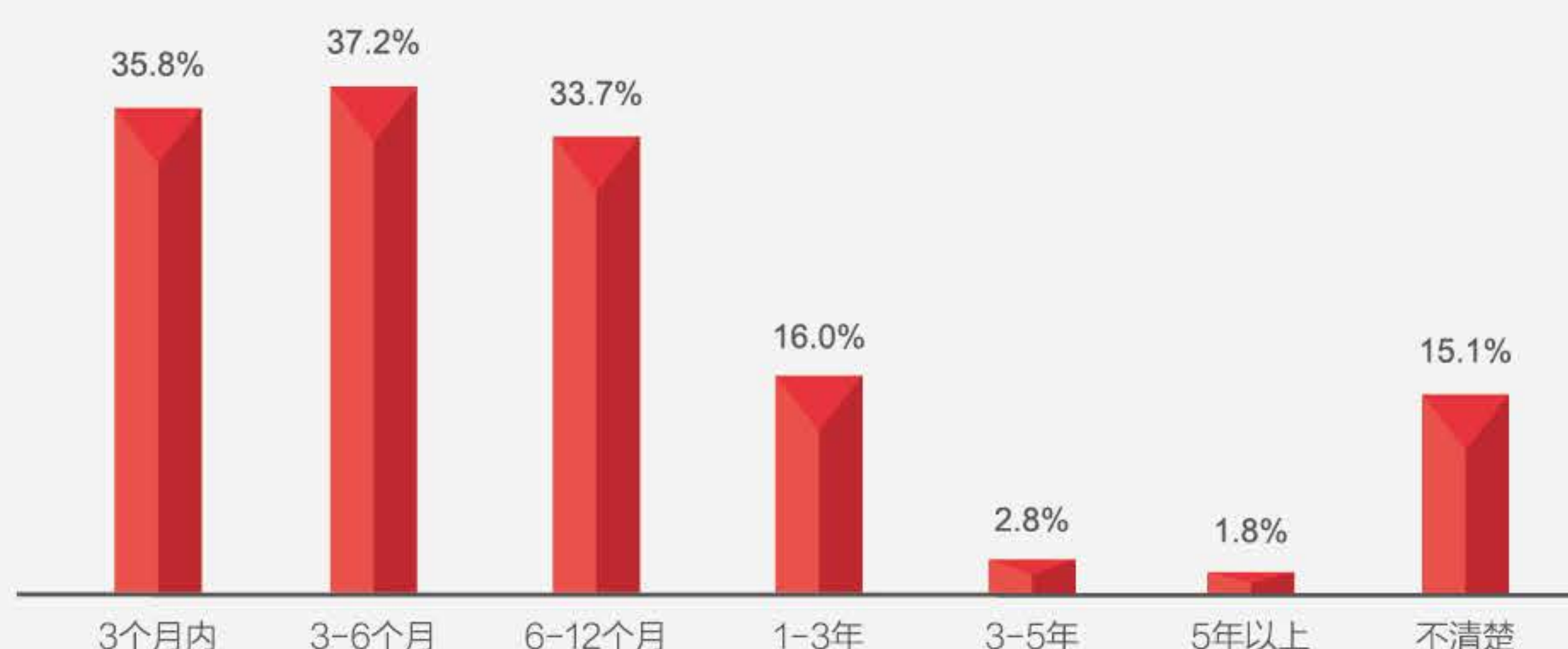


3.4 家庭投资银行理财产品时可接受的回报周期

家庭可接受的银行理财产品回报周期普遍较短

对于可接受的银行理财产品的回报周期，选择3个月内、3-6个月、6-12个月的家庭占比分别为35.8%、37.2%和33.7%。大多数家庭接受1年及以下的回报周期，另外有15.1%的人对此没有特定认识。

图44 在投资银行理财产品时，可以接受的回报周期

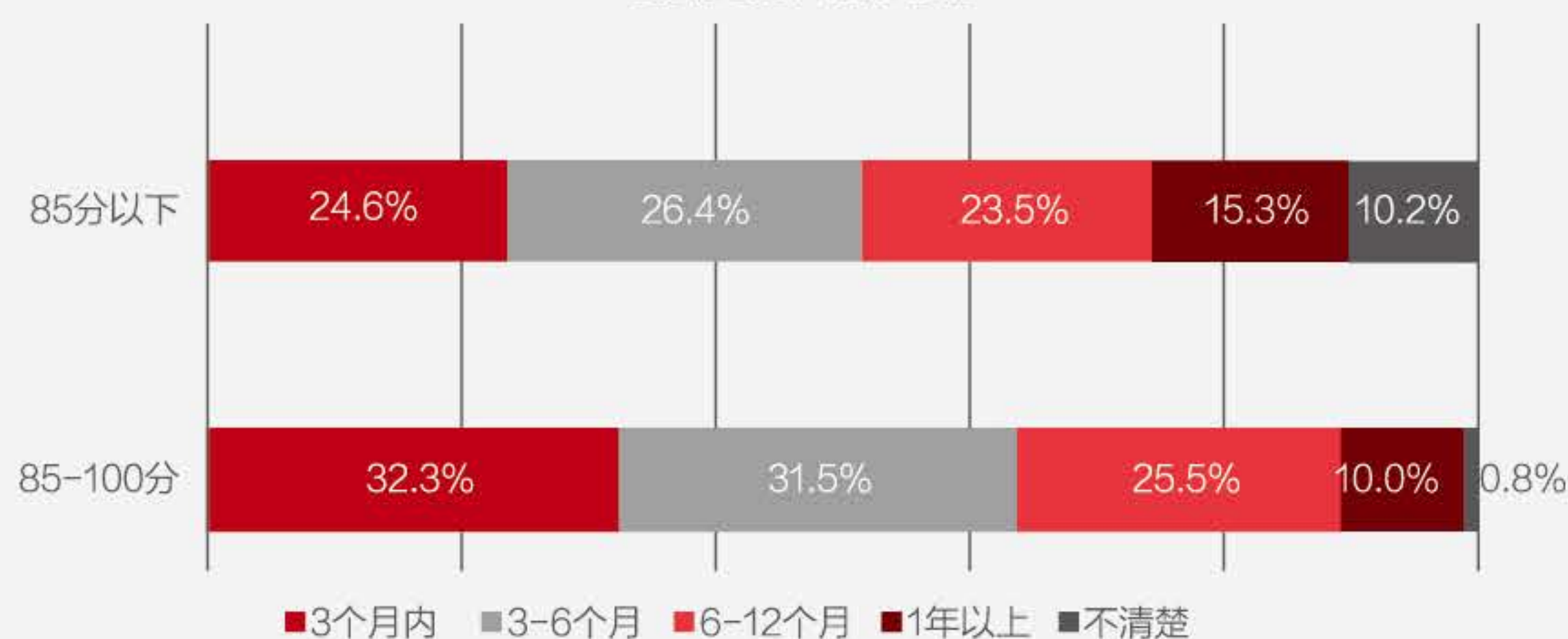


注：最多选3项

财富管理水平低的家庭，对理财产品的回报周期认知度低

家庭财富管理较为健康的家庭，对理财产品的回报周期认知度也较高。家庭财富管理健康得分在85分以上的家庭中，仅0.8%的家庭认知度不高，其他家庭对投资理财产品时的回报周期均有一定的要求。

图45 不同财富健康得分家庭，投资银行理财产品时可接受的回报周期



注：将选项归类，并进行了百分化处理。

3.5 家庭投资理财产品时面临的门槛限制

大众可接触的投资品种普遍有门槛

相关监督管理部门针对金融产品设置了相关的准入条件，以达到规范市场、降低风险、保护投资者合法权益的目的，大众可接触的投资品种普遍有门槛限制。

表 3 各金融产品投资门槛

类别	投资者准入条件
债券	合格投资者：金融资产≥300万 非合格投资者：AAA债券 参与债券柜台业务：年收入≥50万，金融资产≥300万，两年以上证券投资经验
银行业理财	公募理财：5万（风险1、2级） ^① ，10万（风险3、4级），50万（风险5级） 私募理财：金融净资产≥300万，金融资产≥500万，个人年均收入≥40万
信托	100万
基金	私募基金：净资产≥1000万，个人金融资产≥300万，个人年均收入≥50万 公募基金：一般1000元（含）以上
商品期货	50万元保证金
外汇	交易金额一般为100美元或等值外币

^①自2018年9月28日中国银保监会发布的《商业银行理财业务监督管理办法》正式落地以来，广发银行等多家银行将部分理财产品起售金额由过去的5万元调整为1万元。

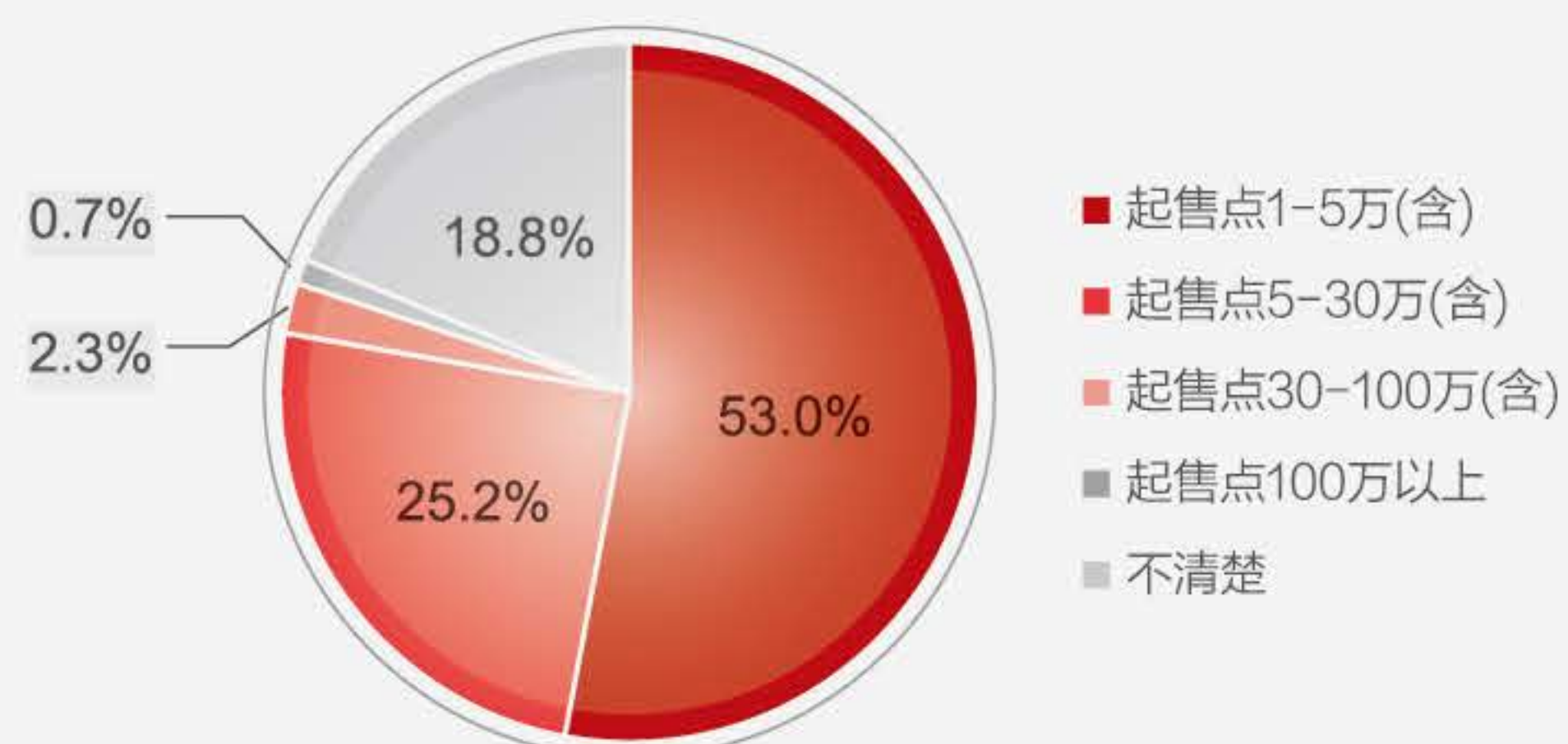




过半家庭期望的银行理财产品起售点在五万以下

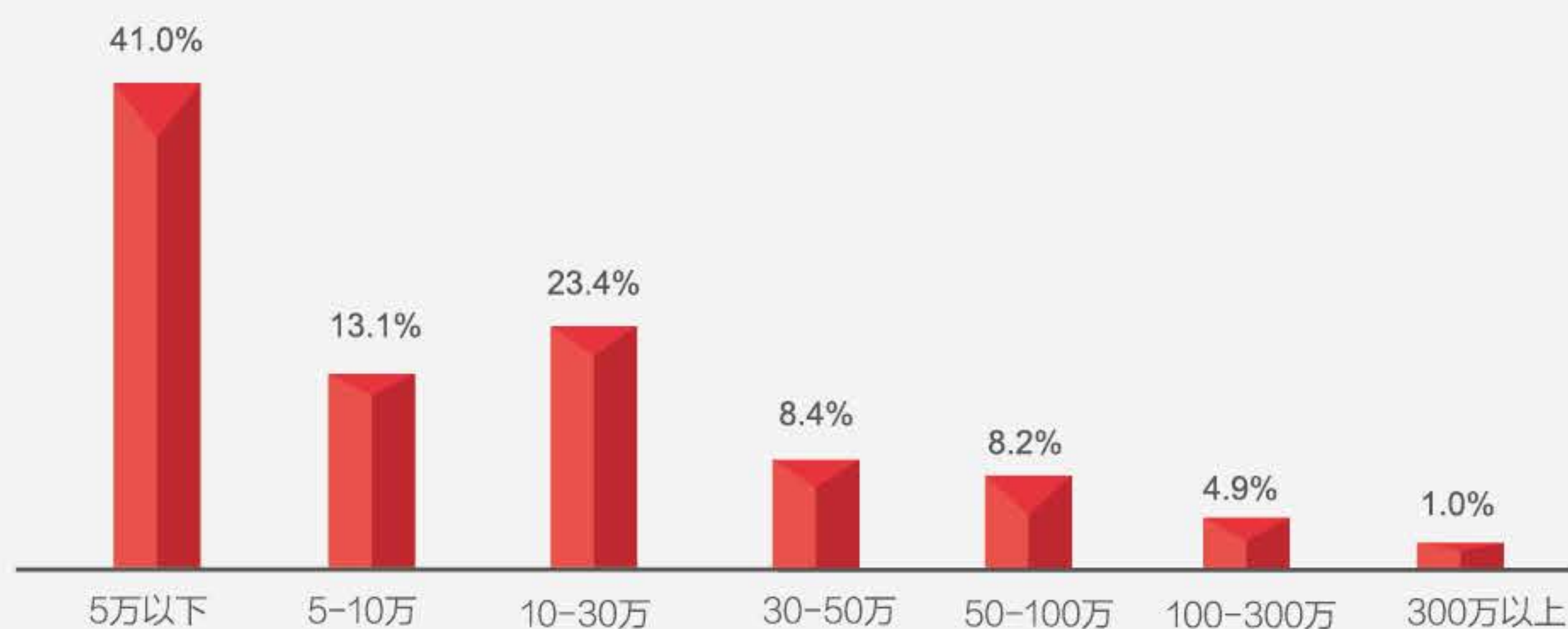
本报告就家庭可接受的银行理财产品的起售点做了针对性的调研，数据显示53.0%的家庭可接受银行金融产品的起售点在1-5万，选择5-30万的也有25.2%，另外有18.8%的人对此没有特定认识。数据表明，过半家庭可接受的银行理财产品起售点较低。

图46 在投资银行理财产品时，认为起售点的合理范围



分析家庭金融资产的分布情况，以探究理财产品门槛限制对家庭投资的影响。数据显示，41.0%的家庭金融资产在5万元以下，13.1%的家庭金融资产在5-10万元之间，23.4%的家庭金融资产在10-30万之间。数据表明，相当一部分家庭的金融资产达不到5万元，金融资产30万元以上的家庭占比仅22.5%。门槛是家庭选择银行理财产品的重要限制。

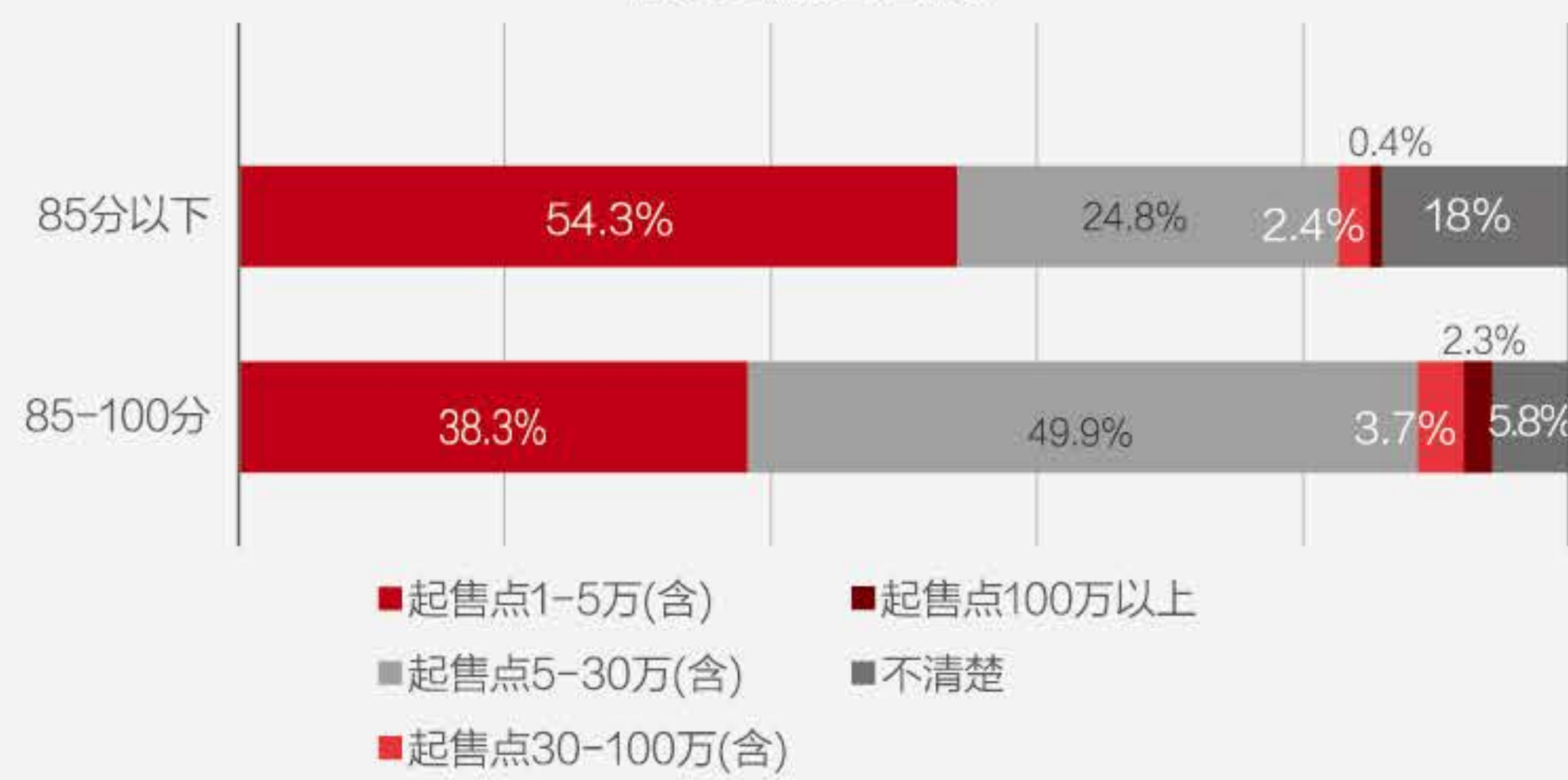
图47 家庭金融资产分布



财富管理水平低的家庭，对理财产品的起售点认知度低

家庭财富管理较为健康的家庭，对理财产品的起售点认知度也较高。家庭财富管理健康得分在85分以上的家庭中，仅5.8%的家庭认知度不高，其他家庭对投资理财产品时的起售点均有一定的要求。

图48 不同财富健康得分家庭，投资银行理财产品时可接受的起售点





3.6 家庭面临着对自身投资需求不清晰的问题

近二成家庭对自身投资需求不清晰

家庭在选择理财产品时，对于最看重的因素、能接受的最大亏损比例、可以接受的回报周期、认为起售点的合理范围这四个方面不清楚的比例分别为18.1%、14.7%、15.1%和18.8%，近二成家庭对自身具体的投资需求不清晰。

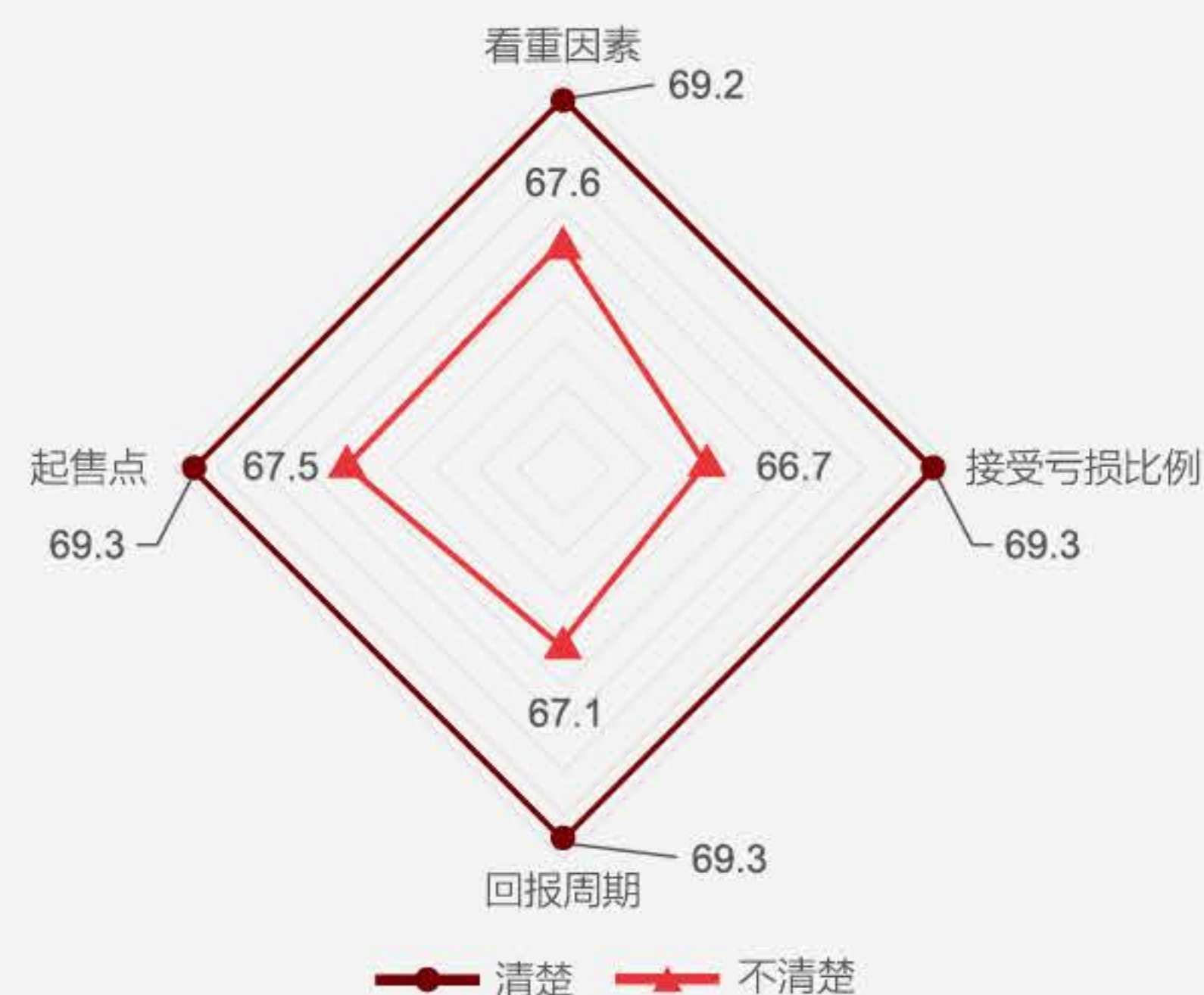
图49 在投资银行理财产品时，需求不清楚的家庭占比



投资需求不清晰直接影响了家庭的财富健康

自身投资需求不清晰的家庭，其财富管理有待提高。投资银行理财产品时对流动性、风险及收益率有特定认知的家庭，其财富健康管理得分为69.2，高出其他家庭1.6个点；对可接受的最大亏损比例有要求的家庭，其财富健康管理得分为69.3，高出其他家庭2.6个点。

图50 投资需求不清晰的家庭财富健康得分



3.7 家庭需提升对市场金融产品的了解

六成家庭对金融产品的了解不足

家庭普遍对“银行净值型理财产品”的概念不清楚。股票、理财、基金是家庭熟悉度较高的大类投资产品。家庭对衍生品、外币、贵金属及信托产品的熟悉度较低。

图51 对银行净值型理财产品特点的了解

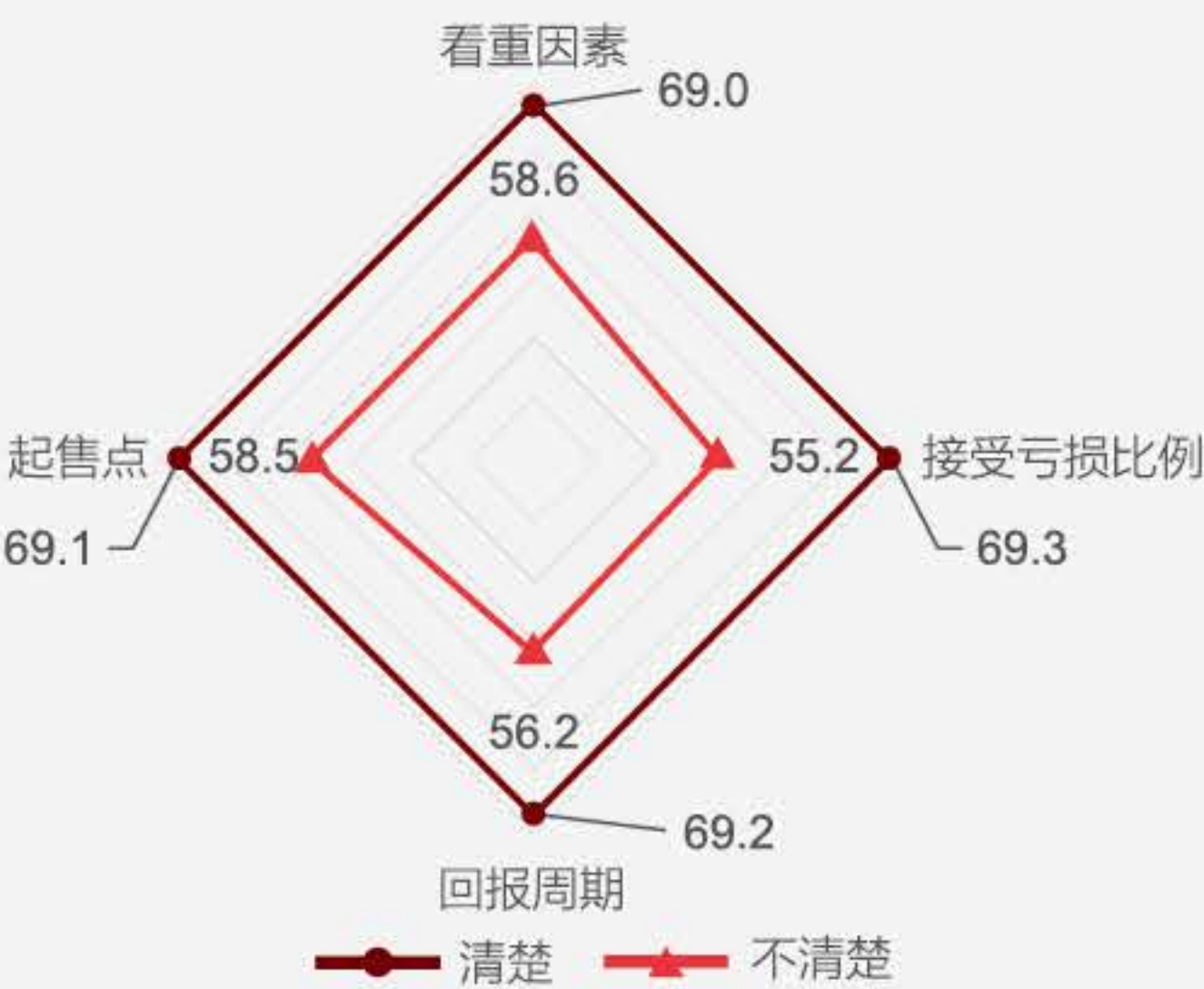


图52 对金融产品不熟悉的家庭占比



图53 投资需求不清晰的家庭金融知识水平

自身投资需求不清晰的家庭，其金融知识水平得分明显较低。投资银行理财产品时对流动性、风险及收益率有特定认知的家庭，其金融知识得分为69.0，高出其他家庭10.4个点。

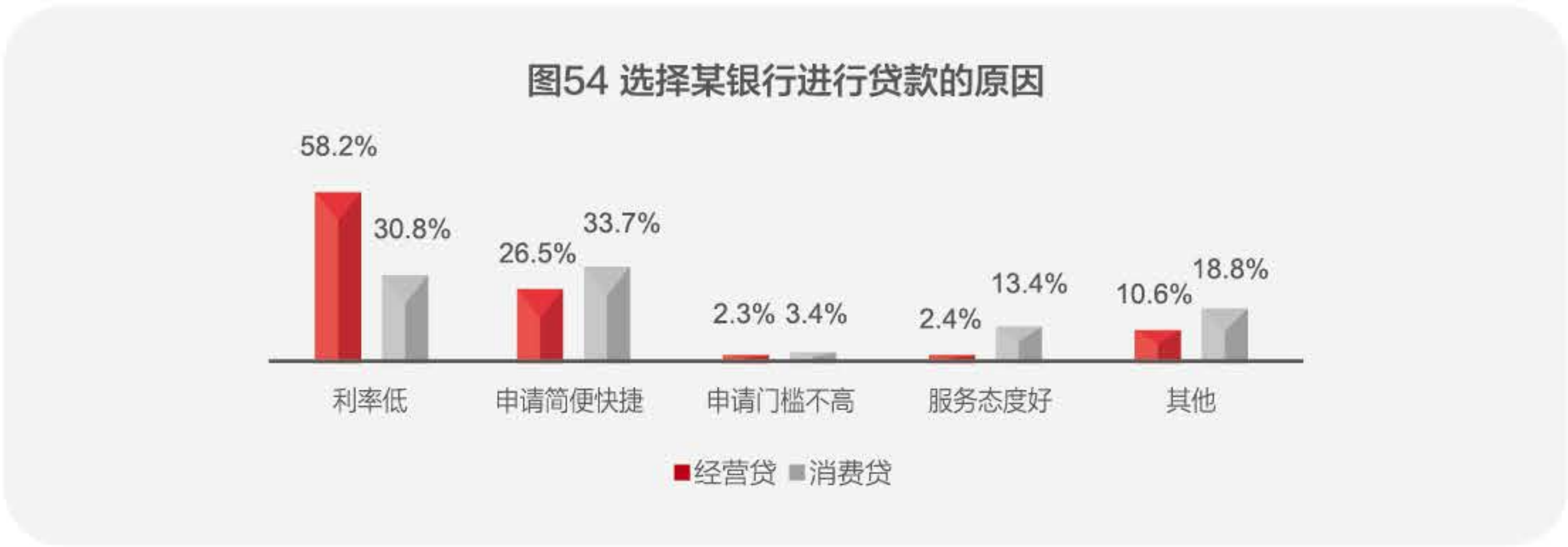




3.8 家庭对贷款银行的态度

“利率低”和“申请简单快捷”是家庭选择贷款银行的主要考虑因素

家庭选择经营贷款或消费贷款时考虑最多的是利率，其次是申请的便捷程度。对于有经营贷的家庭来说，其选择贷款行最看重的是“利率低”，占比为58.2%，选择“申请简单快捷”原因的家庭占比为26.5%。对于有消费贷的家庭来说，其选择贷款行最看重的是“申请简单快捷”，占比为33.7%，选择“利率低”原因的家庭占比为30.8%。



“开发商指定”是家庭选择房贷办理银行的主要原因

选择房贷办理银行，原因为“开发商指定”的家庭超过六成；原因为“利率低”的占比为9.1%；原因为“朋友介绍”的占比为5.3%；原因为“中介指定”和“放款较快”的占比均为3.8%；选择“服务态度好”的家庭占比为2.3%，选择“申请门槛不高”的家庭占比为2.1%。



注：多选题。

多数家庭不会接受房贷办理银行推荐的产品和服务，主要原因是嫌麻烦和认为不可靠

家庭办理房贷业务的银行中，有19.1%对家庭进行过营销，这里的营销包括短信、电话等其他形式。问及受到过营销的家庭，是否会接受营销而选择该银行的其他产品和服务，20.8%的家庭回答会，另外的79.2%的家庭则不会接受其营销。

对这79.2%不接受营销的家庭，询问其不接受的原因，主要是“嫌麻烦”和“感觉电话、短信推销不可靠”，占比分别为38.1%和27.8%。

图56 是否会接受房贷办理银行的营销

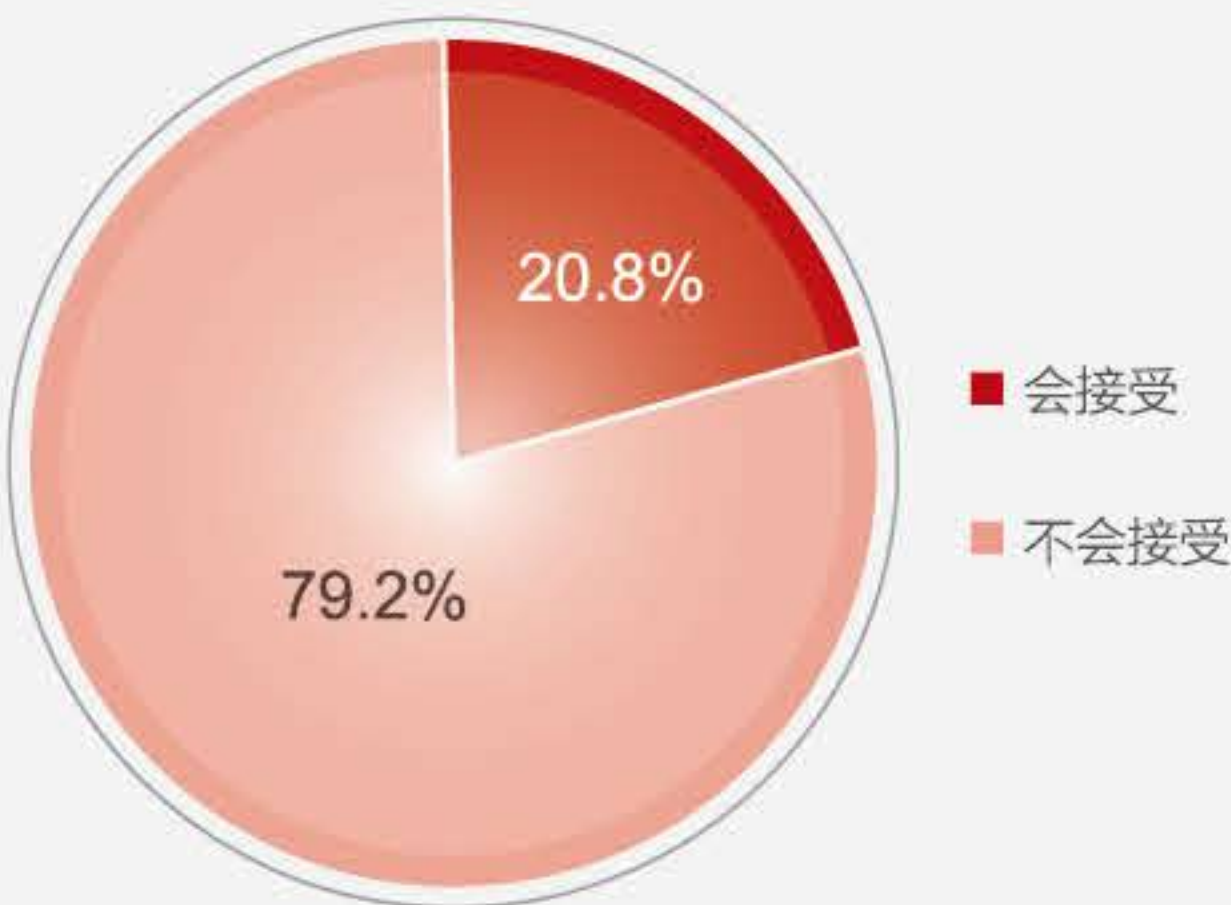
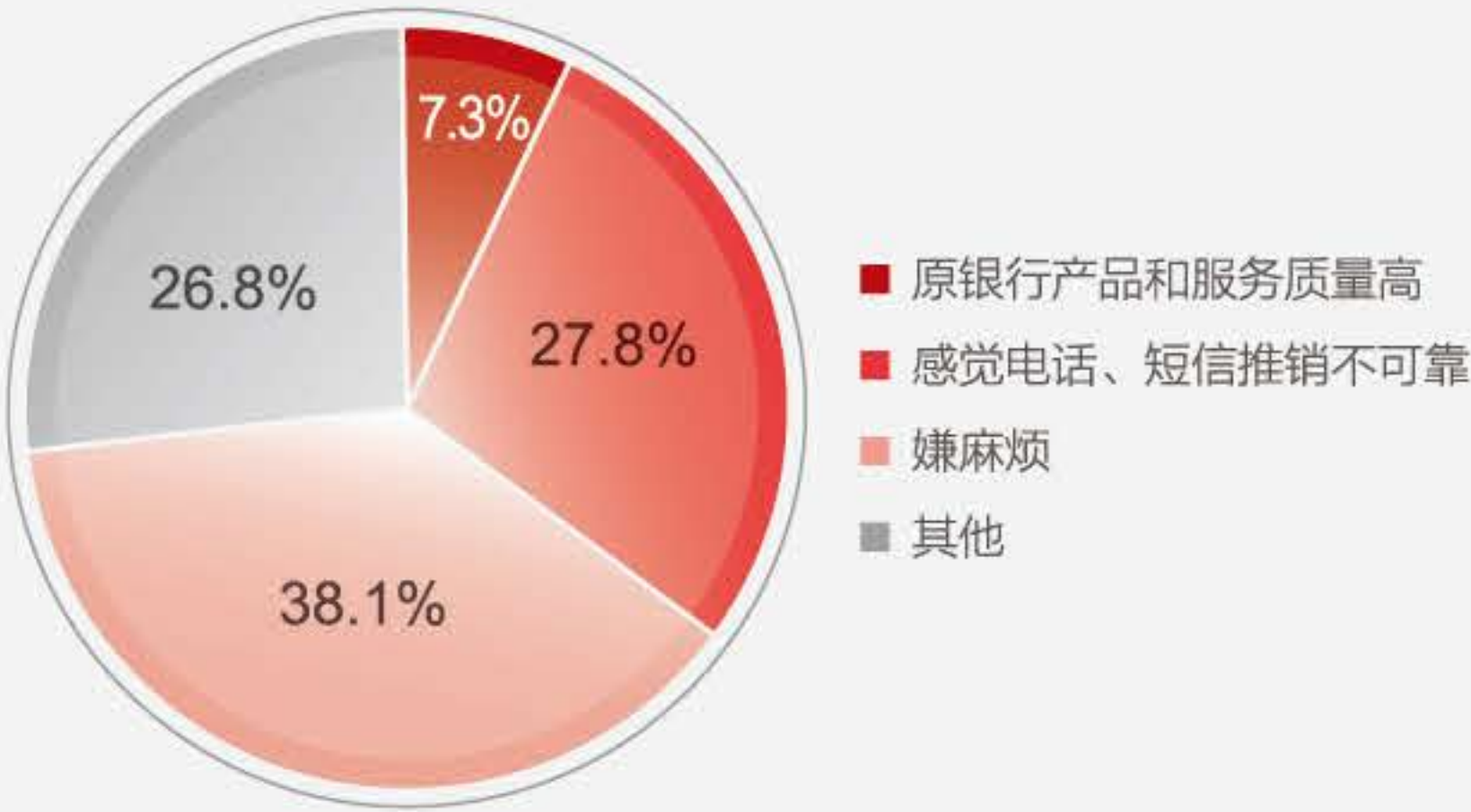


图57 不接受营销的原因





3.9 家庭对银行服务的满意度

家庭对银行服务的整体评价较高，少数不满意的主要原因是服务质量差和业务程序繁琐

家庭对目前所获得的银行服务的总体评价相对较高，选择“非常满意”的占比12.6%，选择“比较满意”的占比55.2%，选择“一般”的为29.1%，选择“比较不满意”的占比为2.4%，选择“非常不满意”的仅为0.7%。

对银行服务满意度评价一般及以下的家庭，其不满意的原因主要是服务质量差和业务程序繁琐。选择“营业网点数少/自助银行少”的占比为16.1%，选择“服务质量差（态度差、工作效率低、等候时间长等）”的占比达到54.0%，选择“业务程序繁琐/自助操作复杂”的占比为38.5%。

图58 对目前所获得的银行服务的总体评价

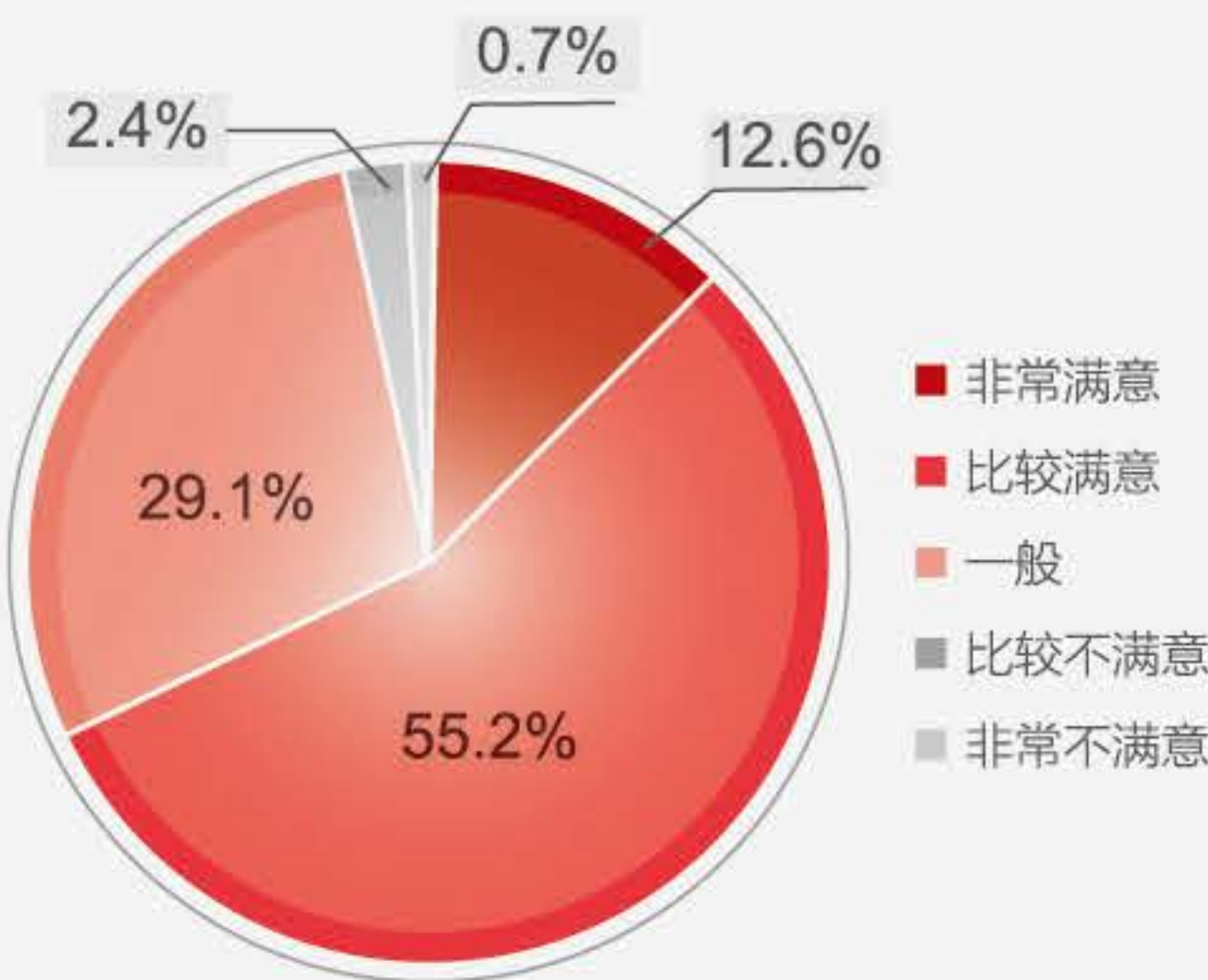
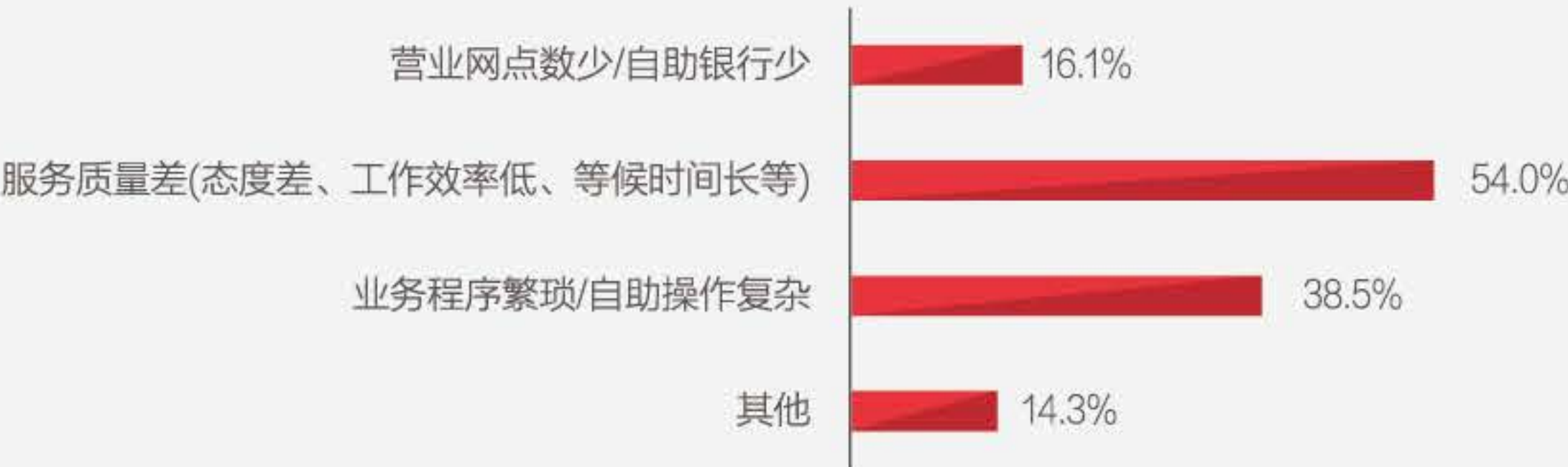


图59 对银行目前的服务不满意的原因



3.10 家庭对金融科技的使用

借助金融科技已成为家庭获取银行服务不可或缺的渠道

有相当一部分家庭使用金融科技获得银行服务。选择“网点/柜台”和“ATM机（或者VTM）”的家庭分别为47.8%和35.0%，选择“手机银行”、“网上银行”和“微信银行”的家庭分别为24.5%、19.3%和7.7%。年轻家庭中，最常用的银行服务形式为手机银行。

网上银行、手机银行和微信银行的使用频率较高。对于常使用网点/柜台的家庭，97.4%的家庭使用频率为1-5次/月；对于常使用ATM机（或者VTM）的家庭来说，88.0%的家庭使用频率为1-5次/月；对于常使用网上银行的家庭来说，22.3%的家庭使用频率为6-10次/月，25.3%的家庭使用频率为11次以上/月；对于常使用手机银行和微信银行的家庭来说，使用频率为11次以上/月的家庭占比分别达到40.6%和68.0%。

图60 最常使用哪些形式的银行服务

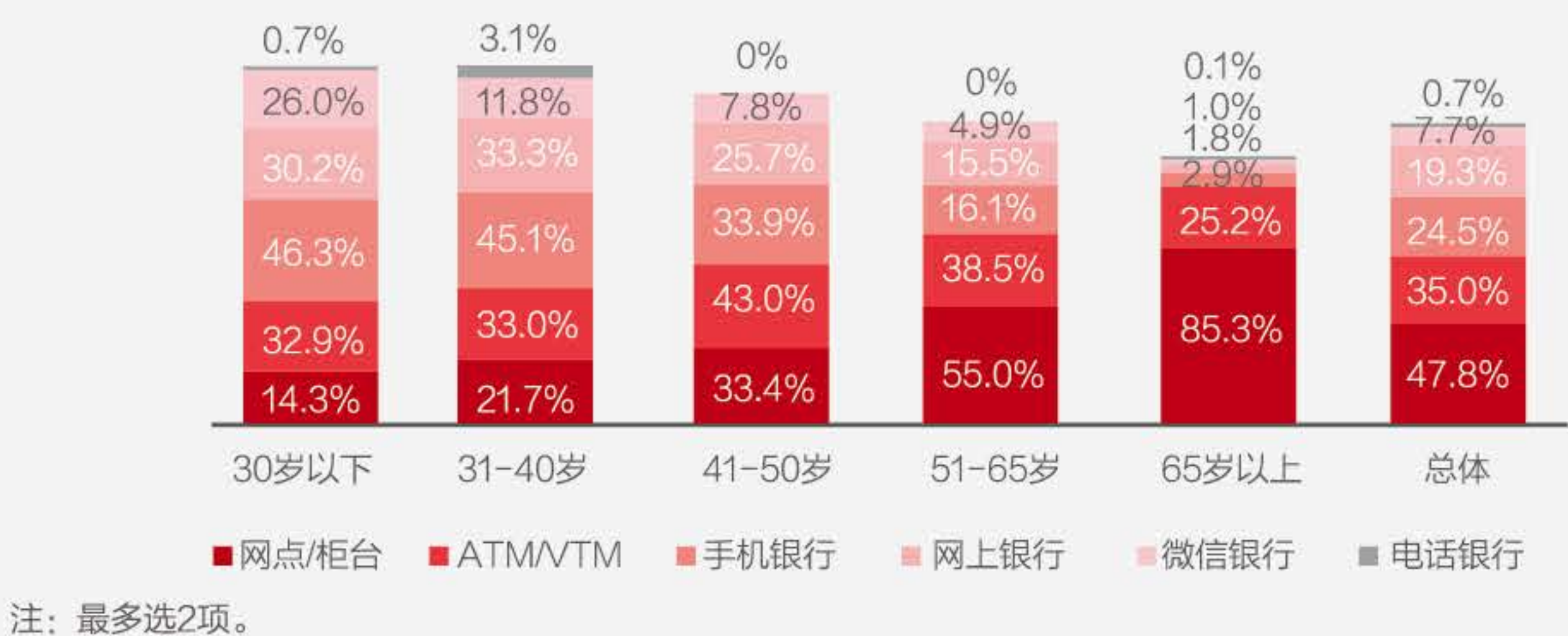
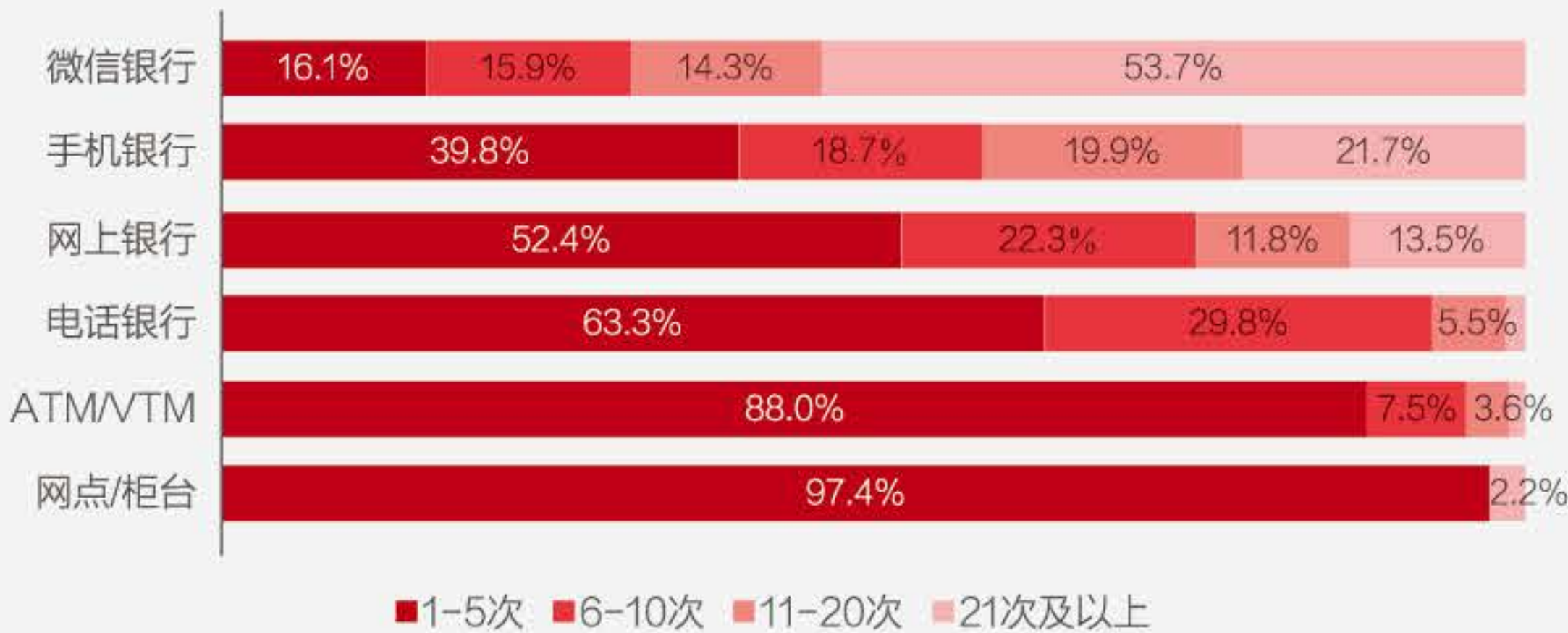


图61 平均每月使用次数



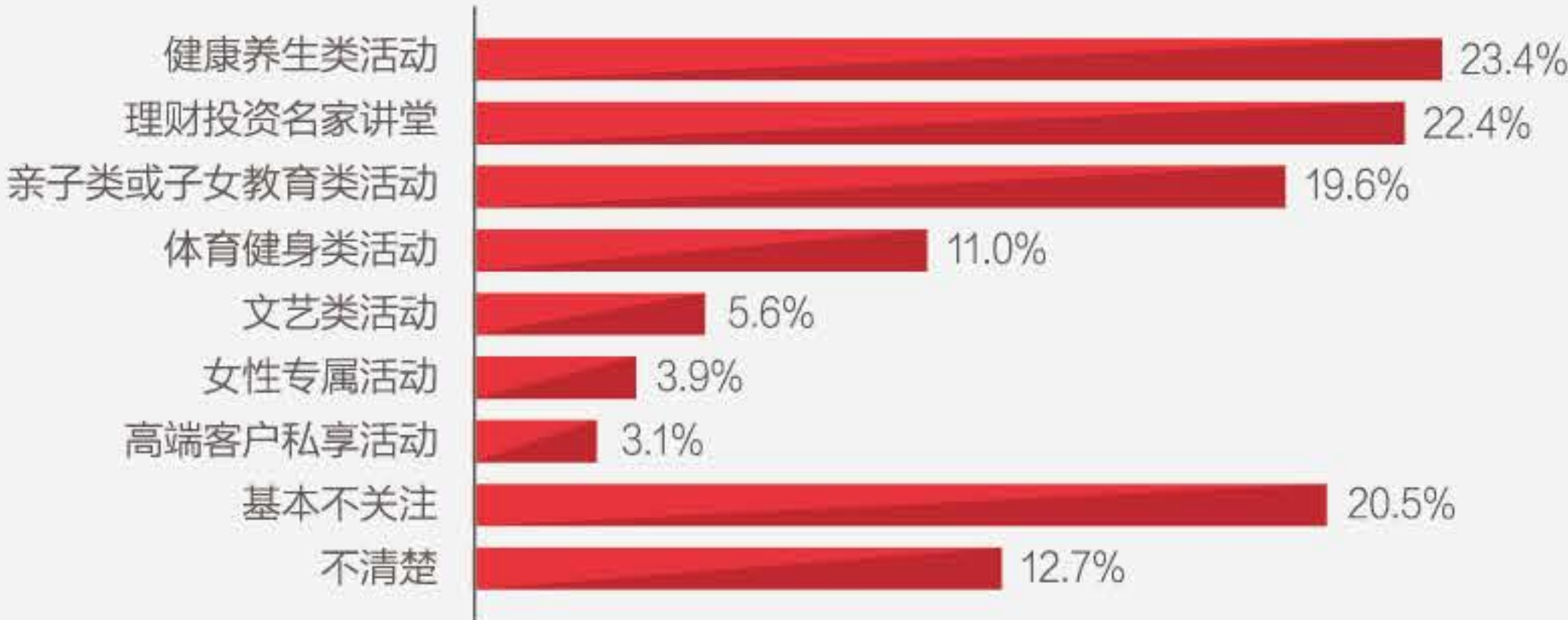


3.11 家庭对银行增值服务的需求

家庭对银行的健康养生类和理财名家讲堂类的市场活动呼声较高，且更加喜爱健康体检和车辆保养类的银行增值服务

调查家庭更加期待的银行市场活动，选择排名前三的活动依次是“健康养生类活动”、“理财投资名家讲堂”和“亲子类或子女教育类活动”，占比分别为23.4%、22.4%和19.6%。

图62 更加期待的银行市场活动



注：最多选2项。

调查家庭更加期待的银行增值服务，选择排名前四的增值服务依次是“健康体检服务”、“洗车及车辆保养服务”、“餐饮优惠券”和“旅游景点门票”，占比分别为18.5%、16.9%、16.9%和16.2%。

图63 更加喜爱的银行增值服务



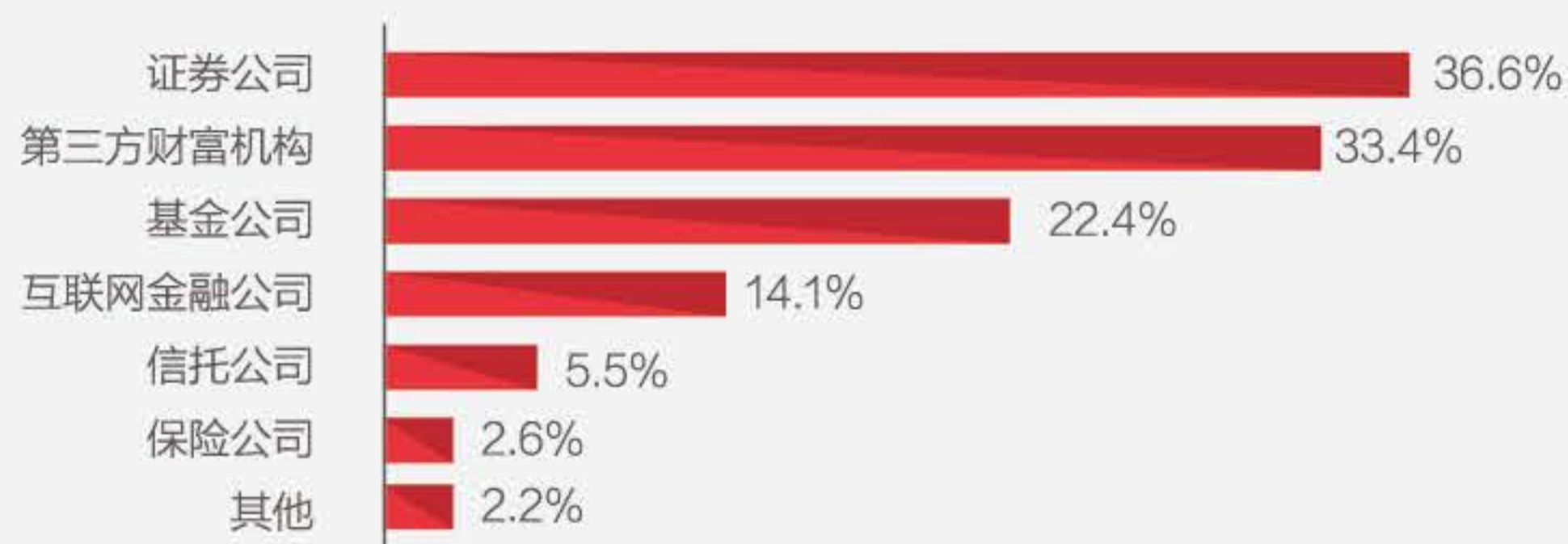
注：最多选2项。

3.12 家庭对非银行金融服务的需求

证券公司、第三方财富机构是家庭选择非银行类产品的主要机构

有14.2%的家庭选择了非银行金融机构提供的理财服务，其中选择“证券公司”的占比为36.6%，选择“第三方财富机构”^①的占比为33.4%，选择“基金公司”的占比为22.4%，选择“互联网金融公司”^②的占比为14.1%。

图64 选择了哪类非银行金融机构

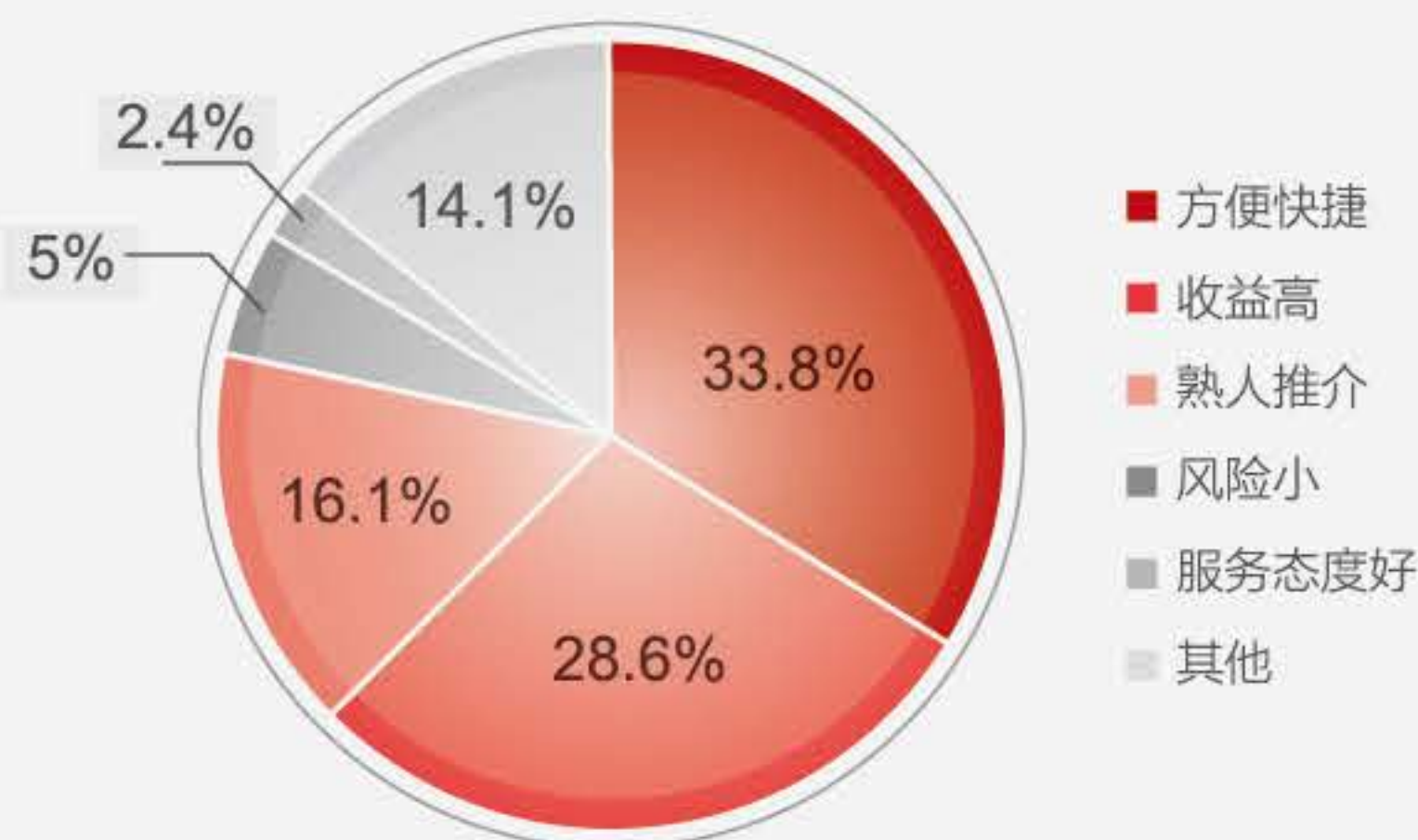


注：多选题。

方便快捷及收益高是家庭选择非银行金融机构的主要考量

询问家庭选择非银行金融机构的原因，选择“方便快捷”的最多，占比为33.8%；其次是“收益高”，选择该原因的家庭占比为28.6%；选择“熟人推介”的家庭占比为16.1%。

图65 选择非银行金融机构的原因



① 第三方财富机构指那些独立的中介理财机构，不同于银行、基金、证券、保险公司等金融机构，能独立地分析客户的财务状况和理财需求，给客户id提供综合性的理财规划服务。

② 互联网金融公司是利用互联网技术和信息通信技术实现资金融通、支付、投资和信息中介服务的公司。



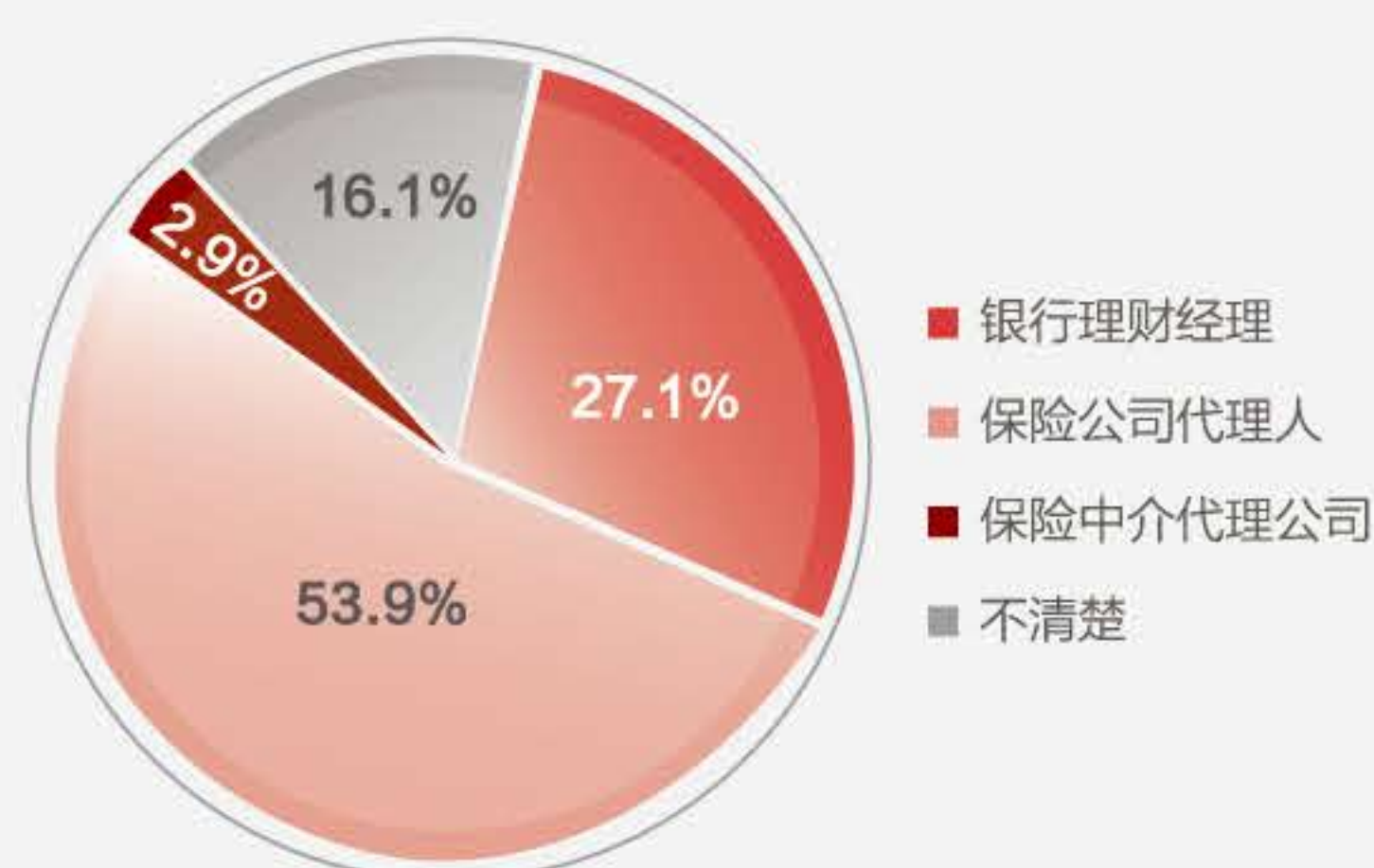


3.13 家庭对保险机构的选择

家庭购买保险时更青睐保险公司代理人，其次是银行理财经理

家庭未来买保险选择机构时，53.9%的家庭会选择“保险公司代理人”，27.1%的家庭将选择“银行理财经理”，仅2.9%的家庭会选择“保险中介代理公司”。

图66 未来买保险的选择



可靠性是家庭愿意通过银行理财经理购买保险的主要原因

选择银行理财经理的家庭更看重“银行代销的为理财型保险，可靠”和“银行网点多，售后服务方便”；选择保险公司代理人的家庭更看重“保险公司代理人相对专业”，认为“保险公司代理产品多，而银行只能推荐与保险公司合作的固定产品”。整体来看，受众对保险公司代理人的专业性认可度较高，选择保险机构购买保险的家庭中，有高达75.1%的家庭回答“保险公司代理人相对专业”。

图67 选择在不同机构购买保险的区别



注：多选题。

3.14 家庭的商业保险参保状况

家庭的商业保险参保率超过二成，户均年缴纳保费约2.1万元

家庭的商业保险参保率为24.2%，其中家庭的人寿保险参保率为14.0%，家庭的健康保险参保率为10.2%，家庭的其他商业保险参保率为5.7%；从个人层面看，有14.3%的家庭成员拥有商业保险，其中人寿保险参保率为7.5%，健康保险参保率为6.1%，其他商业保险参保率为2.7%。数据表明，中国部分家庭有购买商业保险的意识，但从个人参保率看仍然偏低，国内商业保险发展仍需完善。



从家庭2017年缴纳的商业保险保费看，商业保险参保家庭2017年平均缴纳了2.1万元的保费，其中人寿保险参保家庭2017年平均缴纳的保费额为1.9万元，健康保险参保家庭2017年平均缴纳的保费额为1.8万元，其他商业保险参保家庭2017年平均缴纳的保费额为1.2万元；从中位数看，家庭2017年缴纳的商业保险保费额集中在4500-6500之间。





从家庭成员的商业保险保费缴纳情况看，平均每个人2017年缴纳商业保险保费1.2万元，其中人寿保险2017年的保费缴纳额为1.1万元，健康保险2017年的保费缴纳额为1.0万元，其他商业保险2017年的保费缴纳额为0.9万元；从中位数看，2017年商业保险参保的家庭成员，其缴纳保费集中在3000-4500之间。

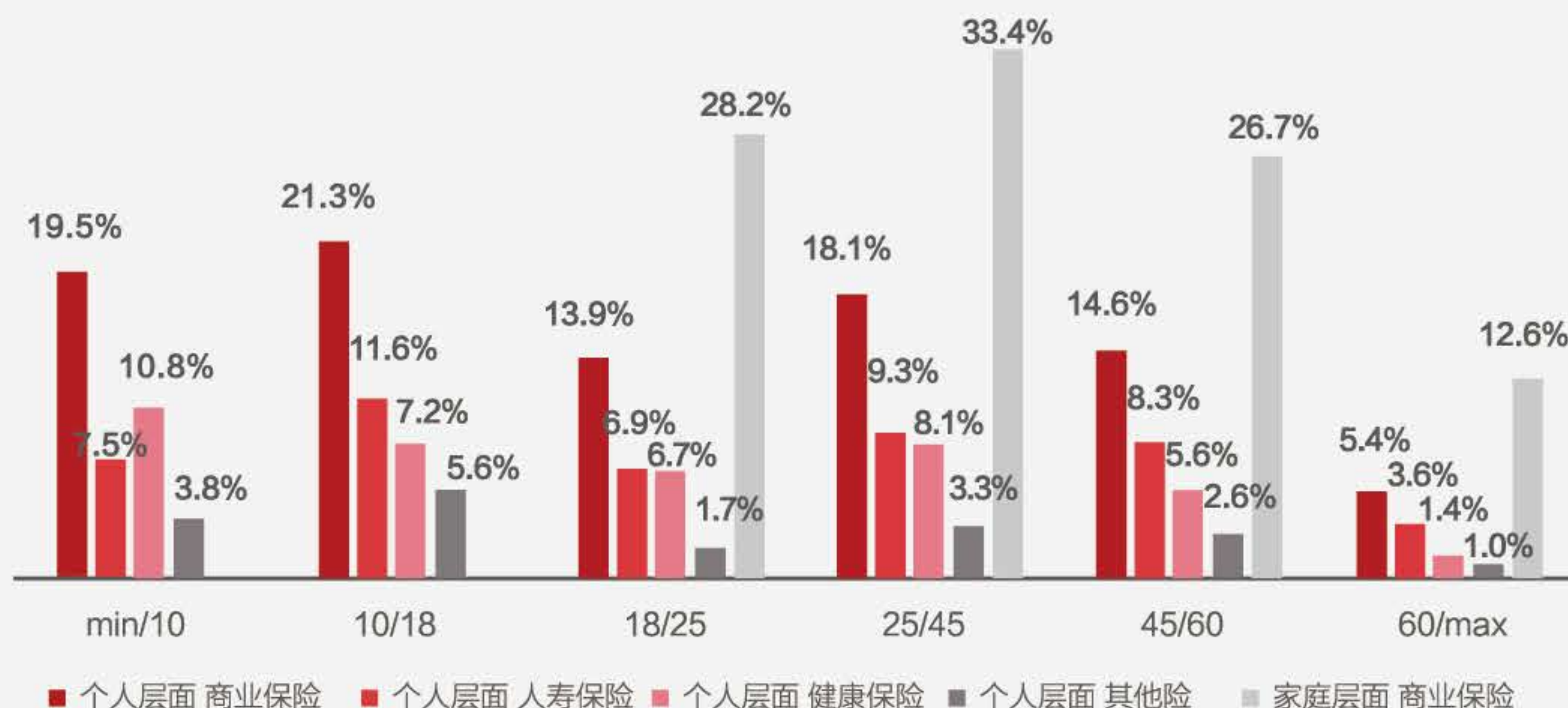
图70 个人2017年商业保险保费平均缴纳额



户主年龄在25-45岁之间的家庭商业保险参保率最高，主要的参保人为18岁以下的家庭成员

户主年龄在25-45岁之间的家庭商业保险参保率最高，为33.4%，其次是户主年龄在18-25岁之间的家庭，商业保险参保率为28.2%；从个人层面看，家庭主要的参保人为18岁以下的家庭成员，其中10-18岁之间的家庭成员参保率为21.3%，10岁以下的家庭成员参保率为19.5%，可见家庭更愿意为未成年人投保。

图71 各年龄段的商业保险参保率



户主学历为大专及以上学历的家庭商业保险参保率最高，且学历高的家庭成员参保率也更高

户主学历为大专及以上学历的家庭，其家庭商业保险参保率相对较高，其中户主学历为大专的家庭，其家庭商业保险参保率为32.9%，户主学历为本科及以上学历的家庭，其家庭商业保险参保率为28.1%，其次是户主学历为高中的家庭，其家庭商业保险参保率为23.8%，户主学历为初中及以下的家庭，其家庭商业保险参保率最低，为18.0%，可见，户主学历越高，家庭的商业保险参保率相对更高；从个人层面看，学历高的家庭成员，其个人商业保险参保率也更高，学历为大专或本科及以上学历的家庭成员，其个人的商业保险参保率分别达到19.4%和18.4%。

图72 各学历水平下的商业保险参保率

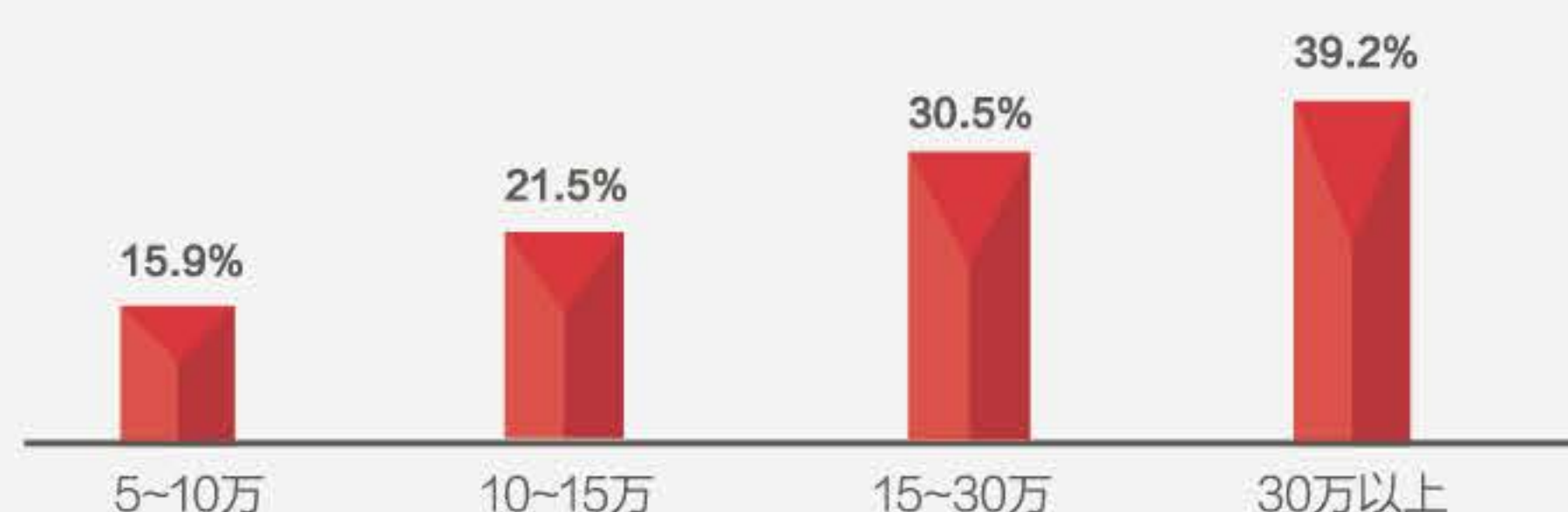


注：仅针对16岁及以上的家庭成员。

家庭收入水平越高，其家庭的商业保险参保率也越高

家庭年收入达到30万及以上的家庭，其家庭的商业保险参保率最高，为39.2%；家庭年收入在15~30万之间的家庭，其家庭的商业保险参保率次之，为30.5%；家庭年收入在10~15万之间的家庭，其家庭的商业保险参保率为21.5%；家庭年收入在5~10万之间的家庭，其家庭的商业保险参保率最低，仅15.9%，数据表明，家庭收入水平越高，家庭的商业保险参保率也越高。

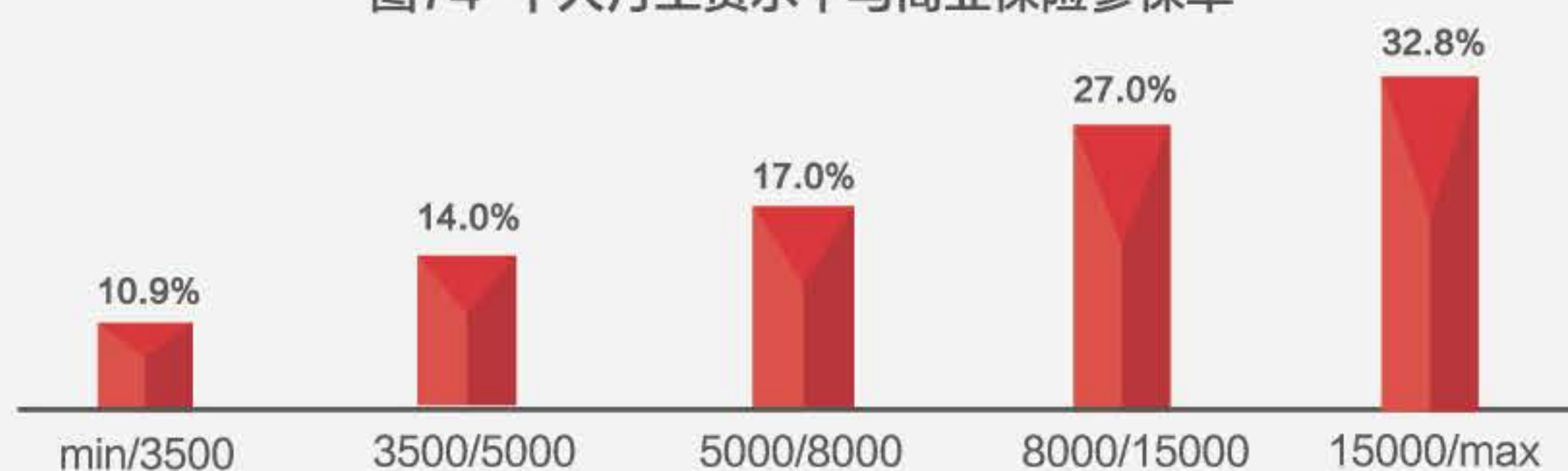
图73 家庭年收入水平与家庭商业保险参保率





从个人的工资水平看，个人月工资水平在1.5万元以上的家庭成员，其商业保险参保率达到32.8%；个人月工资水平在8千~1.5万之间的家庭成员，其商业保险参保率为27.0%；个人月工资水平在5千~8千之间的家庭成员，其商业保险参保率为17.0%；商业保险参保率最低的为个人月工资水平在3500以下的家庭成员，其商业保险参保率仅为10.9%。

图74 个人月工资水平与商业保险参保率



注：针对有工资收入的家庭成员。

从事金融行业的家庭，其商业保险参保率最高

分析不同行业就业群体的商业保险参保率，数据显示户主从事金融业的家庭，其家庭商业保险参保率最高，达到49.7%。将家庭的户主就业行业根据家庭的商业保险参保率高低排序，排在前五位的分别为金融业、科学研究和技术服务业、水利/环境/公共设施管理行业、文化/体育娱乐业和批发零售业。从家庭成员的个人就业行业看，同样显示出金融行业就业的群体，其商业保险参保率最高，达到34.6%。

图75 商业保险参保率排名靠前的户主/家庭成员就业行业



一线和二线城市商业保险参保率相对较高，其他城市有待发展

分析不同城市类型下的商业保险参保率，数据显示，一线城市和二线城市商业保险参保率高于其他城市。具体的，一线城市的家庭商业保险参保率达到24.7%，个人商业保险参保率达到15.0%；二线城市的家庭商业保险参保率达到24.3%，个人商业保险参保率达到14.3%；其他城市的家庭商业保险参保率为13.3%，个人商业保险参保率仅4.5%。

图76 不同城市类型下的商业保险参保率





3.15 家庭理财需高度警惕诈骗行为

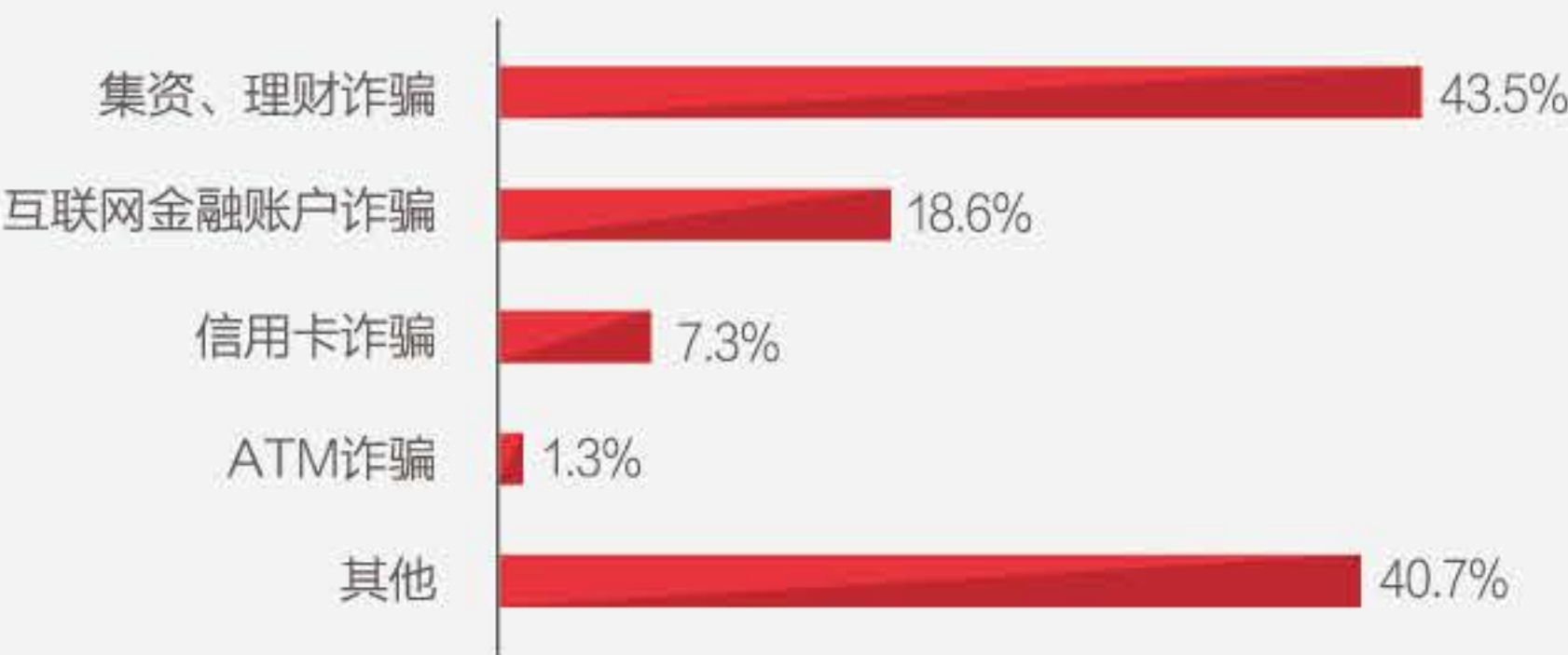
有10.4%的家庭遇到过金融诈骗，主要是集资、理财诈骗和电信诈骗

过去几年，有10.4%的家庭遇到过金融诈骗。其中，“集资、理财诈骗”占比最高，达到43.5%；遇到“互联网金融账户诈骗”的家庭占比为18.6%；遇到“信用卡诈骗”的家庭占比为7.3%；遇到“ATM诈骗”的家庭占比为 1.3%；有40.7%的家庭遇到过其他类型的诈骗，主要为电信诈骗。

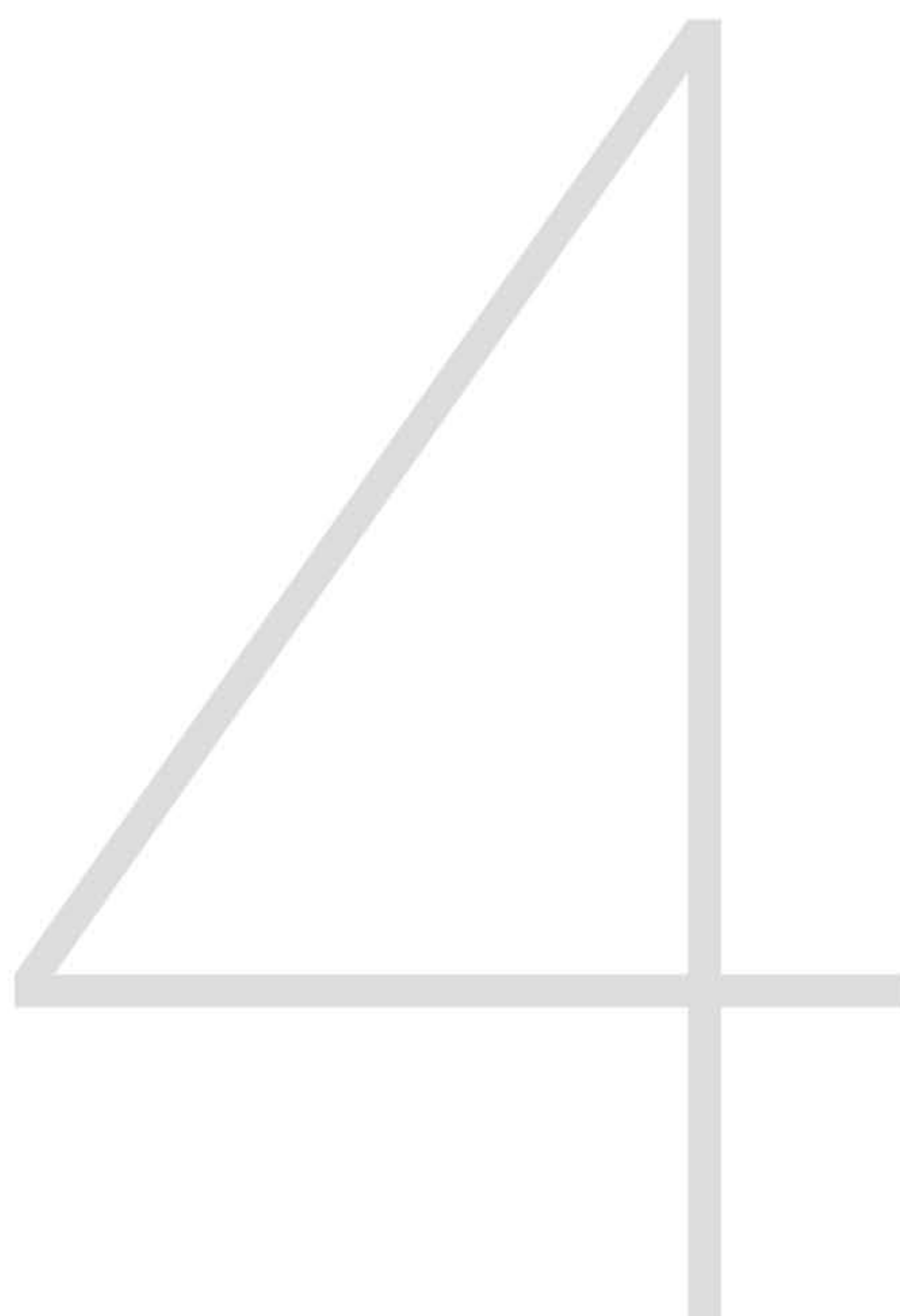
图77 遇到金融诈骗的家庭占比



图78 诈骗类型



注：多选题。其他主要是电信诈骗，但不能区分具体是哪种诈骗类型。



第四章



第四章 中国城市家庭财富健康 调研结论与建议

我国城市家庭的财富快速增长，家庭户均财富规模从2011年的90.7万元，增加到2017年的142.9万元，年均复合增长率高达7.9%，预计2018年我国城市家庭的户均财富规模将达到154.2万元，全国城市家庭的财富总规模将达到408.6万亿元。财富的健康不仅关乎整个家庭的日常生活，也对我国消费的持续稳定增长和经济的持续性发展有着重要影响。但我国家庭财富管理存在不合理之处，房产占比过多，金融资产投资单一。大部分中国家庭在管理家庭财富时存在困惑与问题，缺乏专业指导。本调研通过深入的调查与研究，深刻洞察我国城市家庭财富管理的现状、问题、原因以及可能带来的风险，并针对性的提出可操作性的建议。

4.1 家庭的财富管理不够健康，不利于消费升级

城市家庭财富管理整体处于“亚健康”状态

“城市家庭的财富健康指数评价体系”构成了评价家庭财富管理能力的基礎。本报告根据家庭生命周期理论与家庭投资组合理论，构建了“家庭客观风险承受能力与主观风险偏好程度识别体系^①”和“家庭资产配置健康评价体系^②”，最终形成了“城市家庭的财富健康指数评价体系”。根据调研数据，可以计算出每个家庭在各类资产上的实际配置状况，根据实际值与理论值的差距大小，得到了每个家庭最终的财富管理的健康得分。

报告发现城市家庭的财富健康得分为68.5分，家庭财富管理整体处于“亚健康”状态。仅6.7%的家庭财富管理为非常健康，26.8%的家庭财富管理为基本健康，28.4%的家庭财富管理为亚健康，38.1%的家庭财富管理为不及格，其中5.3%的家庭财富管理非常不健康。可见，近四成家庭财富管理得分处于及格线以下^③，家庭财富管理能力有待提升。

家庭财富管理不健康的这种状况在不同特征的家庭上都有显现

年龄、学历、收入和资产水平等不同家庭特征下，家庭的财富管理健康程度均有一定的差异。报告分析了不同年龄组别、受教育程度、工作行业类型、收入水平、资产水平和城市类型下家庭的财富管理健康程度的差异。分析发现不同家庭特征与家庭财富管理健康程度上存在以下关系：

- >年龄上，家庭财富健康得分在年龄上呈“倒U型”，最高得分组家庭的财富管理仍为“亚健康”状况；
- >受教育程度上，学历与家庭财富健康得分呈正相关关系，仅本科及以上学历家庭的财富管理“基本健康”；
- >工作行业类型上，近二十个工作行业中仅六个行业的家庭财富管理“基本健康”；
- >收入水平上，收入与家庭财富健康得分呈正相关关系，收入与支出共同决定了家庭财富管理的能力，仅最高收入组家庭的财富管理“基本健康”；
- >资产水平上，财富门槛会制约家庭健康管理资产，资产与财富健康得分呈正相关关系，家庭资产水平排名在60%以下家庭的财富管理整体均呈“亚健康”状况；
- >城市类型上，一线城市家庭、二线城市家庭与其他城市家庭的财富健康程度呈现阶梯型下降，且均为“亚健康”状况。

①家庭客观风险承受能力从年龄、收入状况、家庭负担、置产状况、投资经验和金融知识六个维度衡量；家庭的主观风险偏好程度根据家庭对不同收益风险组合的投资项目的选择进行识别。

②家庭资产配置健康评价体系是根据家庭的客观风险承受能力与主观风险偏好程度，在货币类、债券类、股票类和保险类资产上的标准投资组合。

③85分以上为“非常健康”，70-85分为“基本健康”，60-70分为“亚健康”，60分以下“不及格”，50分以下为“非常不健康”。





家庭财富管理不健康将直接影响家庭财富的保值增值，影响家庭的消费水平，不利于消费升级的实现

首先，家庭的实际资产配置偏离其合理水平，将直接影响家庭资产组合的收益。在当前负利率时代背景下，家庭唯有保障其财富保值增值，才能使其家庭消费至少保持在当前水平，而家庭资产组合的风险过高，会导致家庭财富缩水，同样不利于家庭的消费。

其次，家庭消费的稳定对国家消费的持续稳定增长和经济的持续性发展至关重要。当前，中国经济发展进入新常态，中国经济发展方式和增长质量，正在经历空前深度变革，消费已经成为国家经济增长的主要动力。数据显示，2017年，消费对我国GDP的贡献率高达58.8%。而家庭消费的持续增长离不开家庭财富的合理配置。

应提高家庭对财富管理的重视，多途径优化家庭财富管理

做好家庭财富管理是保障家庭消费能力稳定持续的必备能力。家庭财富管理会影响家庭的消费水平，家庭应对自身财富管理不健康的状况引起重视，在当前负利率的时代背景下，家庭要懂得家庭财富增长跑赢通胀的重要性。“财商”成为人们津津乐道的话题，只有家庭充分意识到财富管理的重要性，才能真正发挥积极主动性完善家庭资产配置，为实现家庭美好生活愿景埋下伏笔，为国家实现全面小康以及国家经济的持续发展做出贡献。

多途径、多方位优化家庭财富管理。投资者应树立正确的理财观念，摒弃投机取巧的狭隘主义，配置与自身主客观风险能力相一致的资产组合；同时要增强投资意识，尽量多元化配置资产，既要懂得利用风险资产增加财富积累，也要懂得利用多种投资品分散风险；面临自己的知识盲区，要积极接受投资理财教育，借力专业财富管理机构。

4.2 家庭的房产配置过高，需警惕流动性风险

家庭房产占比过高，过高的房价收入比是推手

我国家庭进行资产配置时，房产是绕不过的话题之一。家庭传统的安居乐业观念以及过去几年的房产投资热使得家庭中房产配置占据了主要位置。2017年，我国城市家庭总资产中房产占比高达77.7%，而美国家庭房产占比仅为34.6%。根据以往研究，过高的房产收入比导致了家庭资产中出现房产占比过高的特征。我国家庭房产收入比高达8.4，而美国家庭的房产收入比仅2.7，可见，我国家庭房产收入比是美国家庭房产收入比的超3倍，意味着若美国家庭需要3年的时间获得一处房产，则我国家庭获得一处房产需要9年多的时间，若我国家庭提前购房，将直接影响家庭金融资产的积累速度。

家庭房产占比过高会使家庭面临流动性风险

住房资产过高导致房价的任何波动都会引起家庭财富的巨大变化。一方面，家庭房产占比过高，挤压家庭金融资产。2017年，我国城市家庭总资产中金融资产占比仅为11.8%，而美国家庭的金融资产占比则高达42.7%。另一方面，房地产市场的任何波动都会引起家庭财富的巨大变化，直接导致家庭财富缩水，而家庭面临的房贷偿还压力或者房产变现困难的压力等等都会致使家庭面临流动性风险，影响家庭成员的各种经济行为和生活方式。

局部家庭由房产占比过高造成的家庭资金流动性问题需引起重视。报告发现，年轻和年老家庭、低学历和低收入家庭是房产占比过高的重灾区。

第一，从年龄层面看，户主年龄在22岁以下的年轻家庭，其家庭房产占比高达74.1%；户主年龄在51~65岁以及户主年龄在65岁以上的年老家庭，其家庭房产占比分别高达81.2%和85.6%。

第二，从受教育程度看，户主为初中及以下学历的家庭，房产占比高达80.9%。

第三，从收入水平看，家庭收入水平处于80%以下的家庭的房产占比整体均超过80%，收入处于0-20%的家庭房产占比为82.9%，收入处于20-40%的家庭房产占比为83.5%，收入处于40-60%的家庭房产占比为82.7%，房产处于60-80%的家庭房产占比为80.5%。

这几类群体未来的资金流动性问题均需重视，对于年轻家庭和低学历、低收入群体来说，房产占比过高造成的资金流动性问题将影响家庭生活的有序进行，尤其对于年老家庭来说，需要重视其老年生活保障问题。





房地产市场稳调控及“房住不炒”定位的背景下，家庭购房行为需理智

一方面，在刚性住房需求下，家庭需结合自身所处的生命周期位置，在充分考虑家庭当前经济状况与家庭未来的资金需求上，做出理性的购房决策。另一方面，在“房住不炒”定位下，不可有投机心理，盲目投资住房有风险，若房产市值下跌，家庭财富将面临大幅度缩水。



4.3 家庭的金融投资行为缺乏理性，财富难以保值增值

家庭金融资产投资缺乏多样性，不利于家庭财富保值，也不利于家庭抵御系统性风险

家庭金融资产配置相对单一，缺乏多样性。

一方面，从金融资产的配置特点看，家庭金融资产中42.9%为银行存款，占比最高；其次为理财产品，占比为13.4%；而其他风险资产的配置份额较少，股票占比为8.1%，基金占比为3.2%，债券占比仅0.7%。

另一方面，从家庭投资品类来看，高达67.7%的我国家庭仅仅拥有一种投资品，22.7%的家庭拥有两种投资品；而在美国，拥有三种及以上投资的家庭占比高达61%。家庭单一化的投资会增加家庭的系统性风险。

我国家庭金融资产投资较为极端，金融资产组合的风险呈现两极分化特征

以家庭资产组合收益的标准差衡量家庭金融资产组合风险，可以发现我国家庭的金融资产组合风险要么极低（不承担任何风险的家庭占比为46.2%，风险值小于6%的家庭占比为27.7%），要么极高（风险值大于24%的家庭占比为14.7%），呈U型分布。而在美国，家庭的金融资产组合风险呈倒U型分布，多数家庭承担的风险处于中间水平。可见，家庭投资行为不够理性，要么不承担风险，要么承担较高风险，这给金融市场的稳定带来了风险。

从需求侧看，家庭金融知识水平不足，是家庭财富管理不健康的症结所在

报告分析可知金融知识水平与家庭财富管理健康得分呈正相关关系，即家庭金融知识水平越高，其财富管理健康程度越高。数据显示，低金融知识水平的家庭，其财富健康得分为66.8，而高金融知识水平家庭的财富健康得分为71.1。

首先，虽然家庭财富管理不健康的这种状况在不同特征的家庭上都有显现，但通过分析不同家庭特征的金融知识水平差异，报告发现，年轻和年老家庭、低学历和低收入家庭的财富管理健康得分低的共同特征是，这几类群体的金融知识水平较低。



其次，通过考察家庭投资银行理财产品时看重的因素（流动性、风险和收益率）、能接受的最大亏损比例、能接受的投资回报周期以及可接受的产品起售点范围，报告发现，分别有18.1%、14.7%、15.1%和18.8%的家庭对上述问题回答不上来，这类家庭的财富管理健康得分明显低于对自身投资需求比较明确的家庭，且这类家庭的金融知识水平也明显低于投资需求比较明确的家庭。因此，家庭金融知识水平的高低，直接影响家庭的财富管理健康程度。

从供给侧看，门槛限制是家庭投资品种不足的主要原因

各金融产品普遍存在投资门槛，询问家庭可接受银行理财产品的门槛时也发现，53.0%的家庭可接受的银行理财产品的起售点在1-5万，可见现行多数理财产品5万起售的门槛限制了家庭对银行理财产品的选择。债券、银行业理财、信托、私募基金等产品，都存在少则五万，多则100万的投资门槛，会直接影响到家庭对多种投资品的参与度。金融资产在10万以下的家庭，投资银行理财的仅为0.7%；而金融资产在10万以上的家庭，投资银行理财的高达17.0%，实际上有相当部分家庭（41.0%）的金融资产规模低于5万元，因此市场上的金融产品供给与家庭的投资需求存在不匹配之处。

目前，中国银保监会也出台了相应的政策，自2018年9月28日发布的《商业银行理财业务监督管理办法》正式落地以来，广发银行等多家银行将部分理财产品起售金额由过去的5万元调整为1万元。从供给端，各金融机构应积极推出适合老百姓的金融产品。

家庭应多方位提高自身的金融素养，提高财富管理能力

一是，家庭需提升对金融市场产品的了解度。

对金融产品了解不足阻碍了家庭选择合适的投资品。大类资产上，三分之一家庭对除股票、理财产品和基金外的其他产品类型并不熟悉；银行产品上，超六成家庭不懂“银行净值型理财产品”的概念。一方面，家庭应自发学习相关金融知识，积极参与投资理财，并按照自身需求主动寻求适合的产品类型，清楚认识产品的风险、收益、期限等基本概念，进而达到家庭资产的保值增值。另一方面，家庭可积极参与金融机构等开展的理财专家讲座、理财网络课堂活动，多途径地增强自身的金融素质，提升对金融产品的了解程度。从市场角度出发，相关金融机构也应针对性的开展一些金融知识课程，针对不同水平的投资者开设不同的课程。

二是，家庭树立正确的风险与收益的观念。

报告发现过半家庭对银行理财产品有刚性兑付要求，在当今市场逐渐打破刚性兑付的环境下，家庭自身应有风险自担的意识，不能过度依赖金融机构为其投资理财兜底，破除刚性兑付的不合理要求。家庭应意识到，产品的高收益必定伴随着高风险。

三是，家庭要明确自身的投资需求。

收益率和风险是家庭选择理财产品时最看重的因素，但近二成家庭在选择银行理财产品时，对自身的投资需求没有清晰的认识。自身的投资需求尚不明确，面对纷繁复杂的产品类型更是无从选择，因此只有明确自身的投资需求，才能够在选择理财产品时不盲目。

4.4 专业投顾服务市场的需求巨大但需提升服务水平

专业化理财逐渐被家庭认可和接受，家庭对投资顾问的需求巨大

随着国内投资理财机构的成熟，不少家庭主动借力专业权威的财富管理机构，让专业的人做专业的事，以此提升家庭的财富管理能力。根据以往的研究结果，我们发现家庭对投资顾问服务有一定的需求，且需求率随家庭可投资资产的增加而提高。整体来看，5.9%的家庭需要投资顾问，其中可投资资产在5万以下的家庭中对投资顾问的需求率为3.1%，可投资资产在5-10万的家庭中对投资顾问的需求率为5.0%，可投资资产在10-50万的家庭中对投资顾问的需求率上升到7.6%，可投资资产在50-100万的家庭中对投资顾问的需求率猛增到16.1%，可投资资产在100万以上的家庭对投资顾问的需求率达到20%以上。从家庭希望银行能侧重的服务方向上，报告发现，家庭对理财投资服务和家庭资产配置服务上的需求分别为24.6%和10.3%，仅次于家庭对存取款等现金服务（55.3%）和缴费、转账服务（27.9%）的需求。

家庭对投资顾问服务的实际参与度不高

虽然家庭对理财投资服务和家庭资产配置服务的需求量并不低，但从家庭实际接受的投资顾问服务看，家庭的参与度并不高。从以往研究看，整体来说全国仅1.3%的家庭有理财顾问，可投资资产在10万以下的家庭的投资顾问拥有率仅为0.2%，可投资资产在10-100万的家庭投资顾问的拥有率仅为1.7%，而可投资资产在100万以上的家庭投资顾问的拥有率也仅为5.5%，可见无论哪个财富规模的群体，其投资顾问的实际拥有率均低于其表达的诉求率。





应提升投资顾问的服务，增加投资顾问的专业性

一是，提升投资顾问的专业性可增加家庭借力投资顾问进行财富管理的概率。

当前投资顾问市场面临着需求巨大但实际家庭参与度不高的问题，已有研究可知，理财顾问对投资者提供的服务多为产品推荐服务（超过80%），而操作建议和资产配置服务较少，因此若提高理财顾问服务的实际需求，需要各机构站在家庭角度上，切实提供专业的资产配置服务及理财建议。

二是，银行等财富管理机构，应提高服务质量，简化业务程序。

虽然目前三分之二家庭对银行服务相对满意，但不满意的家庭中，“服务质量差”和“业务程序繁琐”占八成。提升服务人员态度、简化业务操作流程，从而提高银行整体效率，可有助于银行吸引更多的家庭选择银行服务。

三是，若银行兼顾保险产品，则银行的可靠性、保险产品的售后服务性缺一不可。

保险是家庭资产配置中不可或缺的重要组成部分，是家庭降低财务风险的有利工具，可以保护被保险人及其家人不会因为被保险人的意外、疾病、死亡等而陷入财务困境，越来越多的家庭逐渐了解保险对家庭资产配置的重要性。通过调研，报告发现家庭购买保险时更青睐保险公司代理人，其次是银行理财经理，数据显示，53.9%的家庭会通过保险公司代理人购买保险，但若家庭选择了通过银行理财经理购买保险，那银行的可靠性和网点覆盖多、售后服务方便是家庭选择通过银行理财经理购买保险的主要原因。因此，若银行兼顾保险产品，则银行的可靠性、保险产品的售后服务性缺一不可。



»附录1：调研执行方案

电话访问

调研时间 2018年6月

问卷设计：2018年6月1-12日

系统测试：2018年6月12-16日

电话访问：2018年6月17-30日

调研方法 采用以计算机为载体的电子化访问：

事前准备：问卷设计，访员选拔和培训

事中监督：电话访问，质量控制

事后审核：极值处理，数据核查

抽样过程 分层、三阶段、与人口规模成比例（PPS）的抽样设计方法：

在大调查固定样本框内，根据家庭所在地区、城乡及家庭资产状况等特征进行分组，并按照规模比重随机抽取样本。

调研对象 共享收入、共担支出的家庭，且年收入在67817元及以上

调研内容 理财心态：靠自己理财还是靠机构理财，理财的止盈止亏点如何等；

理财需求：对市场产品的熟悉度、产品定位等；

产品体验：银行体验如何，银行定位，对银行的改进意见等。

样本量 1754户家庭

样本范围 七大区域23城市

华北：北京、天津、石家庄；

华东：南京、济南、杭州、上海、福州；

华南：广州、深圳、佛山、汕头、中山、湛江；

华中：郑州、武汉、长沙；

西南：成都、昆明；

东北：沈阳、哈尔滨、大连；

西北：西安





面对面入户访问

调研时间 2017年

问卷设计：2017年4-5月

系统测试：2017年6月

入户访问：2017年7-9月

调研方法 采用以计算机为载体的电子化入户访问：

事前准备：问卷设计，访员选拔和培训，社区练习，访员实地绘图

事中监督：入户访问，质量控制

事后审核：极值处理，数据核查

抽样过程 分层、三阶段、与人口规模成比例（PPS）的抽样设计方法：

首先，各省内将所有县按照人均GDP排序，以人口为权重等距抽取县；

其次，将抽中样本市县内的各街道、社区，按非农业人口比例排序，以人口为权重的PPS等距抽取方法抽取社区；

最后，从抽中的社区中随机抽取住户。

调研对象 共享收入、共担支出的家庭，且年收入在67817元及以上

调研内容 家庭人口特征、家庭资产负债、家庭收入支出、保险保障等

基本信息：家庭成员的年龄、性别、教育、行业、职业信息等；

家庭资产：非金融资产：生产经营性资产、房产与土地、车辆资产等；

金融资产：现金、存款、股票、债券、基金、理财产品、衍生品、外币、贵金属等；

家庭负债：工商业负债、房产负债、车辆负债、教育负债、医疗负债；

家庭收入：工资性收入、经营性收入、财产性收入、转移性收入；

家庭支出：食品支出、衣着支出、生活起居支出、生活用品及服务支出、医疗保健支出、交通通信支出、教育文娱支出等；

保险保障：“五险一金”、商业保险等；

主观态度：对家庭、婚姻、社区治理等的看法，对金融知识的掌握。

样本量 7503户家庭

样本范围 七大区域23城市

华北：北京、天津、石家庄；

华东：南京、济南、杭州、上海、福州；

华南：广州、深圳、佛山、汕头、中山、湛江；

华中：郑州、武汉、长沙；

西南：成都、昆明；

东北：沈阳、哈尔滨、大连；

西北：西安

样本整体介绍

本次报告使用的调研数据来自西南财经大学中国家庭金融调查与研究中心在全国范围内开展的中国家庭金融调查项目（China Household Finance Survey，以下简称CHFS）。该项调查从2011年开始，并于2013年、2015年和2017年完成四轮追踪调查。

为了保证样本的代表性，该调查采用分层、三阶段与规模度量成比例（PPS）方法及重点抽样相结合的抽样设计。第一阶段按照人均GDP将全国市县分为10层，分层随机抽取样本市县；第二阶段从抽中样本市县中随机抽取四个社区；第三阶段从抽中的社区中随机抽取住户。每个阶段抽样的实施都采用PPS方法，其权重为该抽样单位的人口数。经对比分析，CHFS数据的人口统计特征与全国人口普查数据非常接近，数据质量较高，具有很好的代表性。

为了使数据分析更有价值，CHFS数据在保证样本代表性的基础上不断扩样。2011年首轮调查样本覆盖全国25个省（不包括新疆、西藏、港澳台、内蒙古、福建、海南和宁夏）、80个市县、320个社区和村，有效家庭样本8438户，个人样本29324个，样本具有全国代表性；2013年第二轮调查在追踪2011年受访户的基础上，采取对称抽样和补充抽样的方式对样本进行了大幅扩充，样本覆盖全国29个省（不包括新疆、西藏、港澳台）、267个市县、1048个社区和村，有效家庭样本28143户，个人样本97916个，样本具有全国和省级行政区代表性，追踪2011年样本成功率为81.1%；2015年第三轮调查在追踪2013年受访户的基础上，采取补充抽样的方式再次扩充了样本，样本覆盖全国29个省（不包括新疆、西藏、港澳台）、351个市县、1396个社区和村、有效家庭样本37289户，个人样本125401个，样本具有全国、省级行政区和副省级城市代表性，追踪2013年样本成功率为77.4%；2017年第四轮调查在追踪2015年受访户的基础上，对农村地区进行了小幅补充抽样，样本覆盖全国29个省（不包括新疆、西藏、港澳台）、355个市县、1439个社区和村，有效家庭样本40011户，个人样本127012个，样本具有全国、城镇地区、农村地区、省级行政区和副省级城市代表性，追踪2015年样本成功率为71.9%。

在数据质量上，首先，CHFS数据遵循了严格的换样原则，若为空户或拒访3次或无人应答6次，才允许在同社区池内随机换样。其次，在访员访问期间，同时进行着电话核查、图片核查、录音核查和数据核查等核查工作，确保回传的每一份样本的有效性。电话核查主要是针对异常数据进行电话核实；图片核查主要是对比前后图片确认是否访错样本；录音核查针对每一份数据的录音进行核查，以发现和纠正访员的不规范行为；数据核查则针对每一个样本的访问时长、无效信息比例进行核实，以此评估样本的有效性。CHFS四轮调查数据显示，全国的拒访率在2011、2013、2015和2017年分别为11.6%、10.9%、10.8%和14.3%，这远远低于美国消费者金融调查（SCF）的拒访率（随机样本在2010年为32.3%）、意大利家庭收入与资产调查（SHIW）的拒访率（在2008年为43.9%）、欧盟家庭金融与消费调查（HFCS）的拒访率（在2010年德国为69.7%，比利时为57.6%）。





在缺失值处理方面，CHFS遵循了以下原则：首先，针对大部分信息缺失的样本，因其不能作为有效样本使用，CHFS通常做删除处理，并对剩余样本的权重进行调整。其次，针对部分信息缺失的样本，CHFS主要采用了以下两种处理方法：（1）逻辑插补，即通过前后逻辑或外部辅助信息能够插值的数据进行插补。逻辑插补的工作部分由数据核查员在调查期间完成。（2）回归插补。也叫条件均值插补。基于信息完整的样本，建立回归模型，将缺失信息样本的已知信息代入回归方程，来估计缺失值。Schafer（1997）指出，插补模型变量时需注意，尽可能多的把与待插值的变量相关的变量放进模型，尽可能多的把与变量缺失与否相关的变量放进模型。另外，建立插补回归模型时，需要考虑极端值的影响。CHFS通过回归插补的方法，针对大部分存在缺失值的数值变量均进行了插补处理。

在问卷设计上，该调查包括家庭与个人问卷、社区问卷两部分：家庭与个人问卷收集城乡家庭的人口基本特征、资产与负债、收入与消费、保险与保障、就业与主观态度等信息，全面反映了家庭的基本状况；社区问卷收集社区的基本情况、政治、经济、文化、治安、环保等信息。在家庭资产方面，问卷除了询问家庭的工商业资产、房屋资产、汽车资产和其他非金融资产外，还详细询问了家庭的金融资产情况，包括家庭持有的现金、活期存款、定期存款、股票、债券、基金、金融理财产品、衍生品、非人民币资产、贵金属、借出款等各类金融资产。

本次报告重点关注华北、华东、华南、华中、西南、东北、西北7大区域23个重点城市家庭的财富管理现状和对银行产品及服务的需求两大方面。在城市家庭的财富管理方面，CHFS2017年的23个城市数据已具有城市代表性，已有的家庭资产、收入、人口统计特征等信息已能满足对家庭财富管理的分析。在家庭对银行产品及服务的需求方面，本报告辅以电话访问的形式，对23个城市家庭进行了追踪访问。电话访问依然采用事前准备、事中监督、事后审核的流程，通过分层、三阶段、与人口规模呈比例的抽样设计方法，从CHFS2017年访问的23个城市中随机抽取样本。严格的审核流程和规范的抽样设计保证了样本的代表性和准确性。

»附录2:城市家庭的人口及经济社会特征分布状况

户主年龄分布呈“倒U型”，学历分布呈“U型”

户主年龄分布呈“倒U型”。户主在30岁以下的家庭最少，仅为8.3%。随着年龄的增加，家庭占比越来越多，其中户主年龄在31-50岁的家庭最多，之后随着年龄的增加，家庭占比开始下降。

家庭学历分布呈“U型”。户主为初中及以下学历的家庭占比34.3%，户主为高中学历的家庭占比26.6%，户主大专及以上学历家庭占比近四成，为39.2%。

图1 户主年龄分布

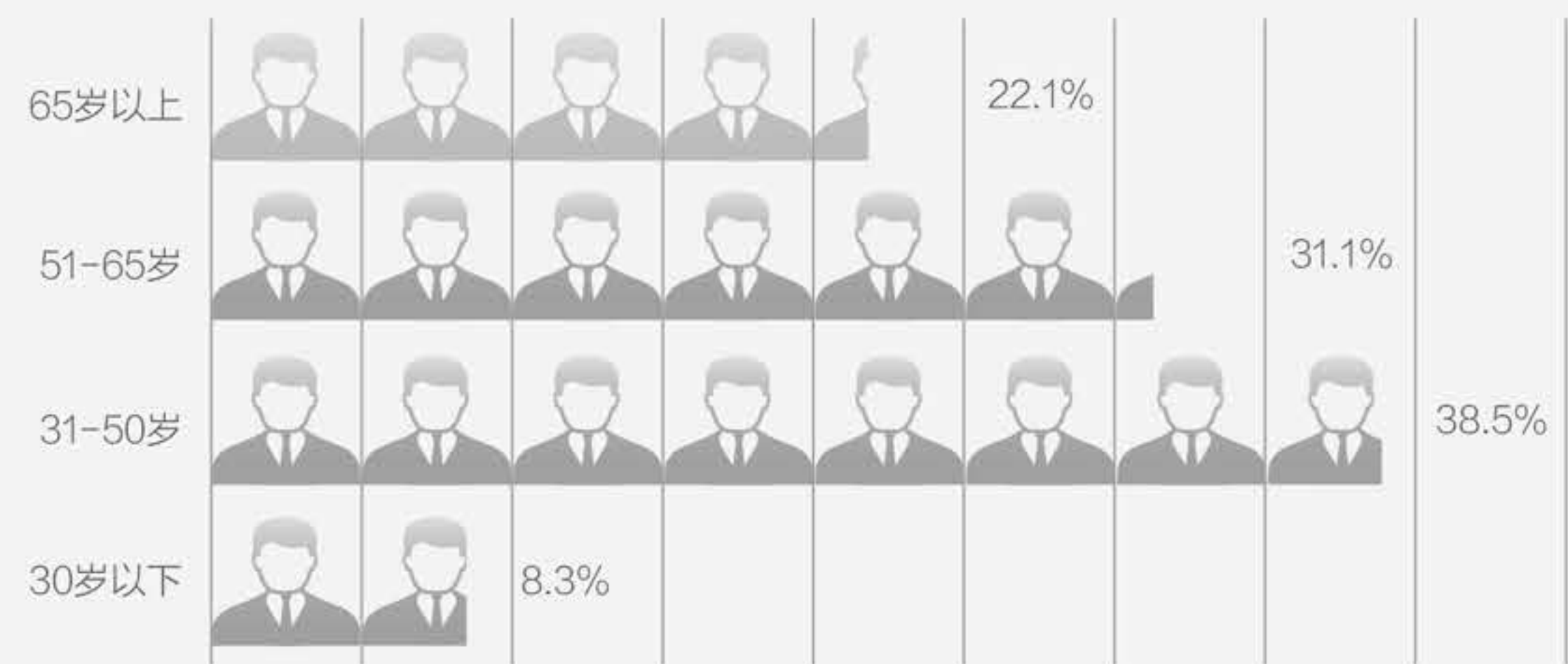
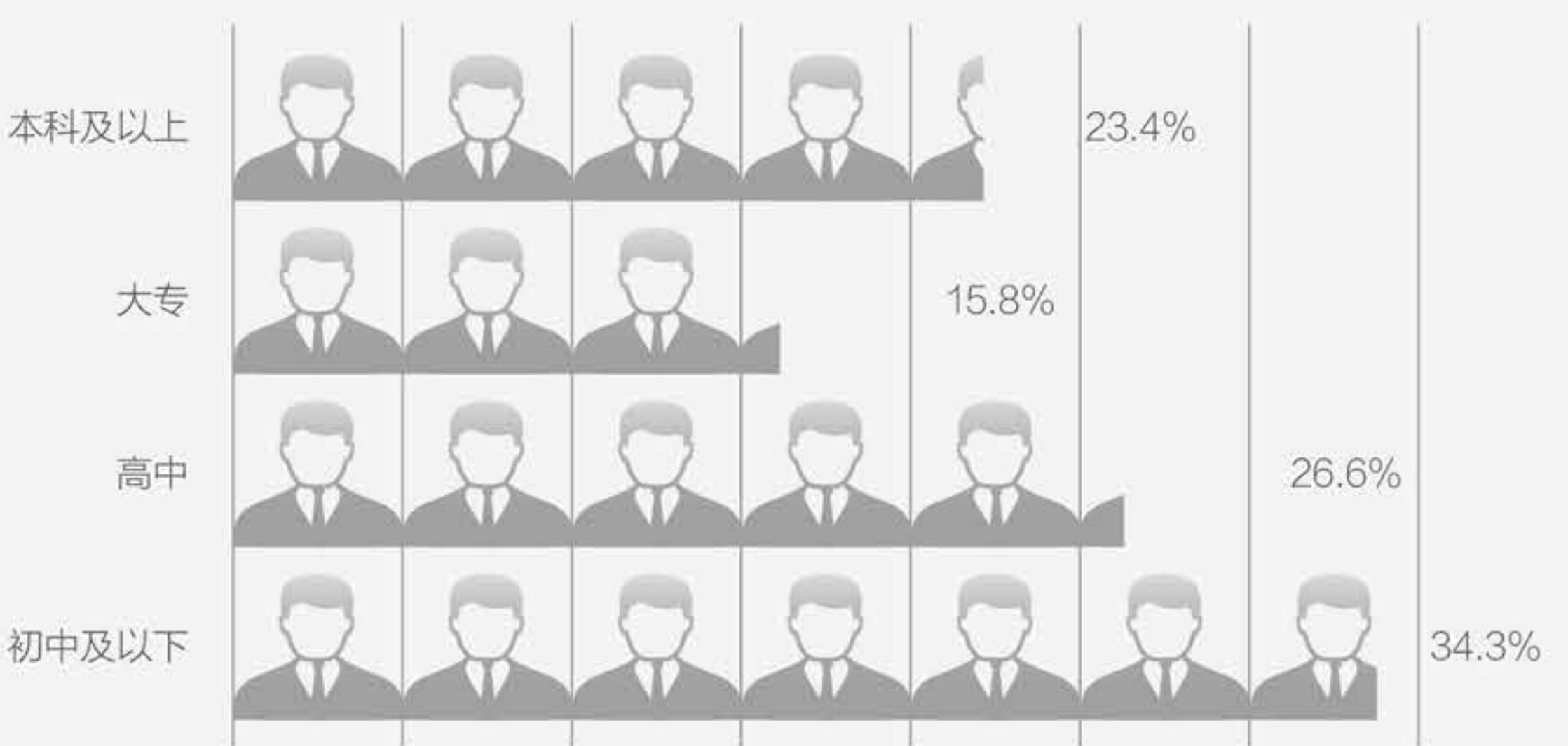


图2 户主学历分布





超过八成的户主就业类型为雇员，仅一成为雇主

81.5%的户主就业类型为雇员，另外有10.8%的户主为雇主，5.9%为自营，自营即未雇佣劳动力的创业者，剩余0.7%为家庭帮工，1.1%为务农。

随着收入的增加，雇主家庭逐渐增加。低收入组家庭户主就业类型中，85.0%为雇员，仅6.9%为雇主；而中等收入组家庭中，83.7%为雇员，8.2%为雇主；高收入组家庭中，74.1%为雇员，雇主占比上升到18.7%。

图3 家庭户主就业类型分布

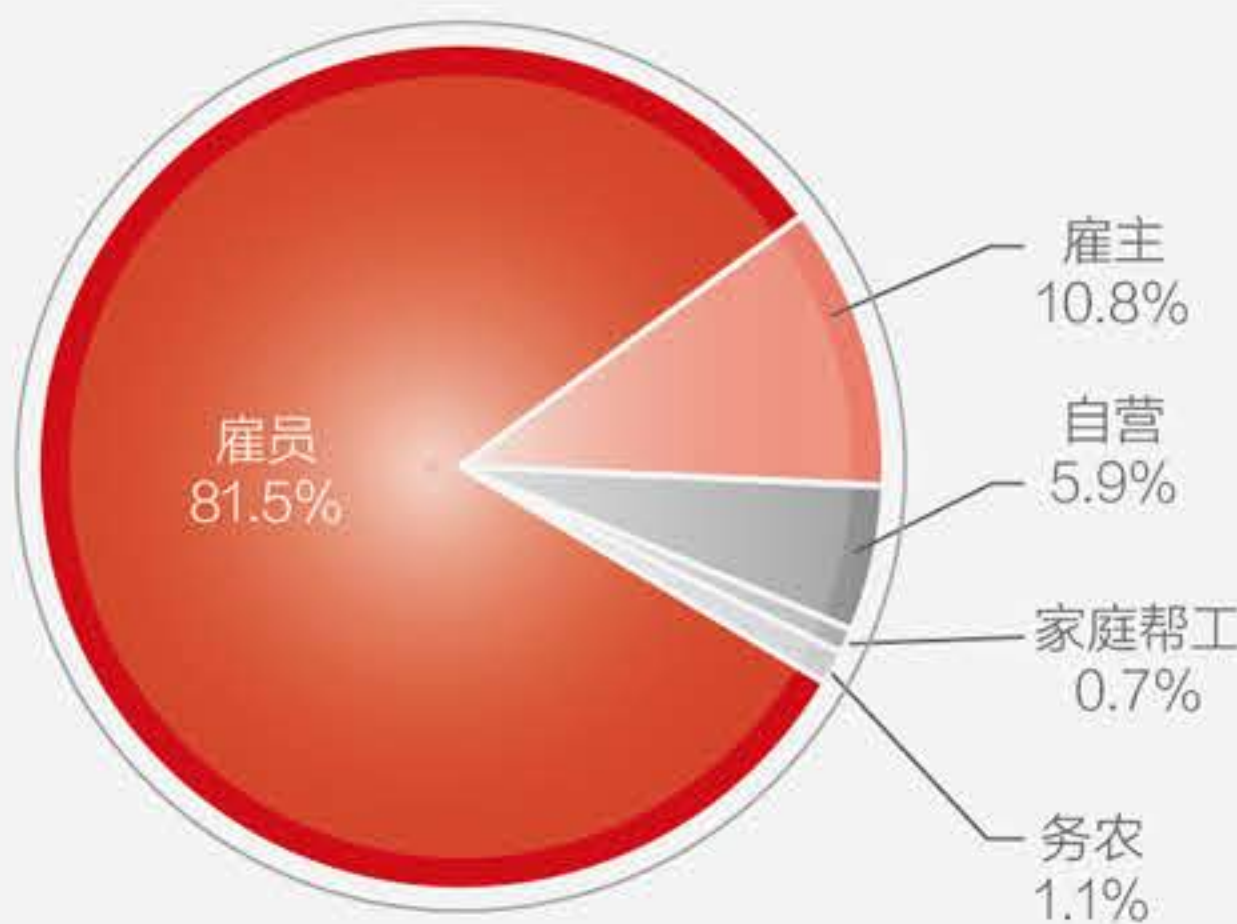
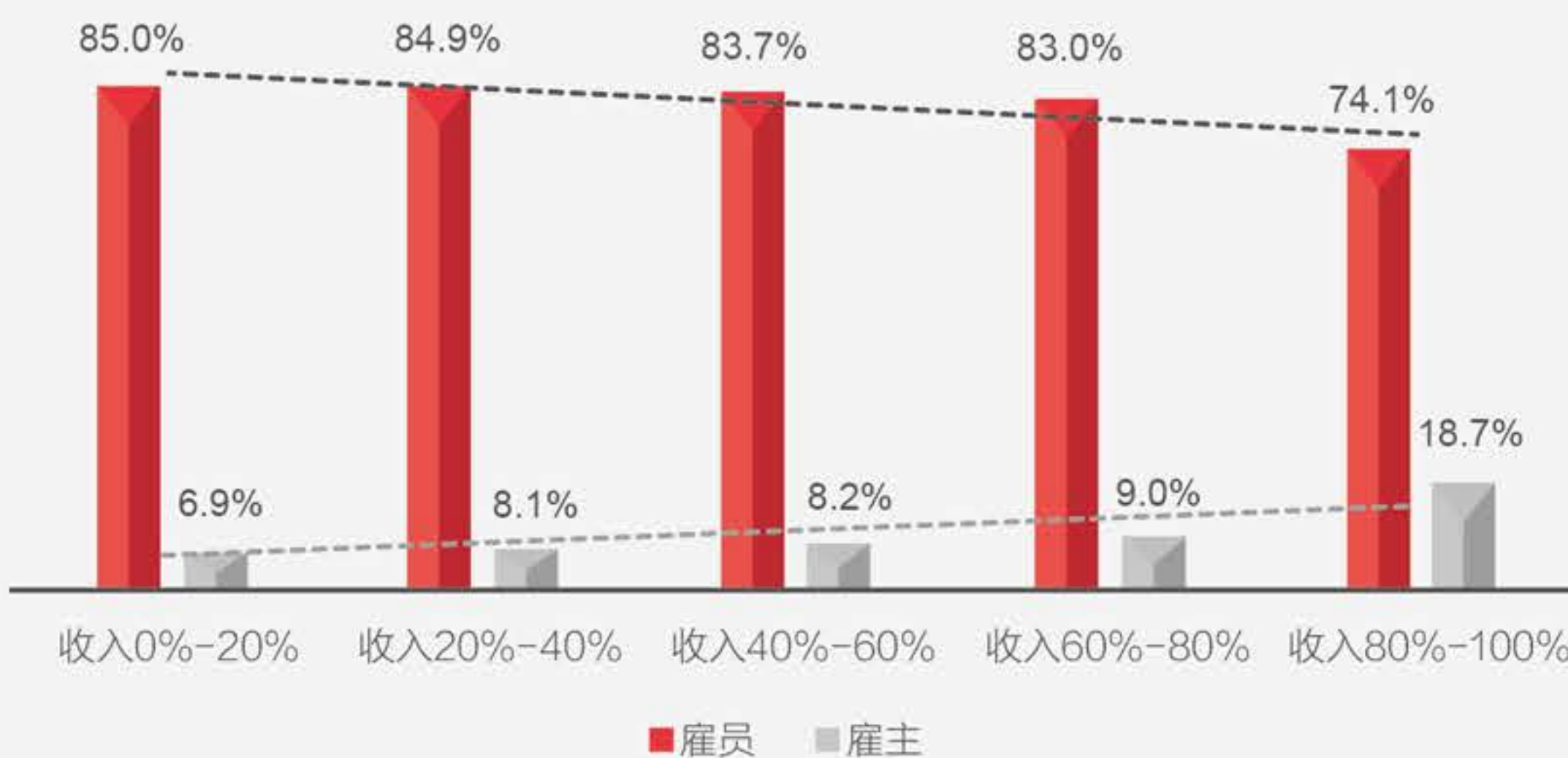
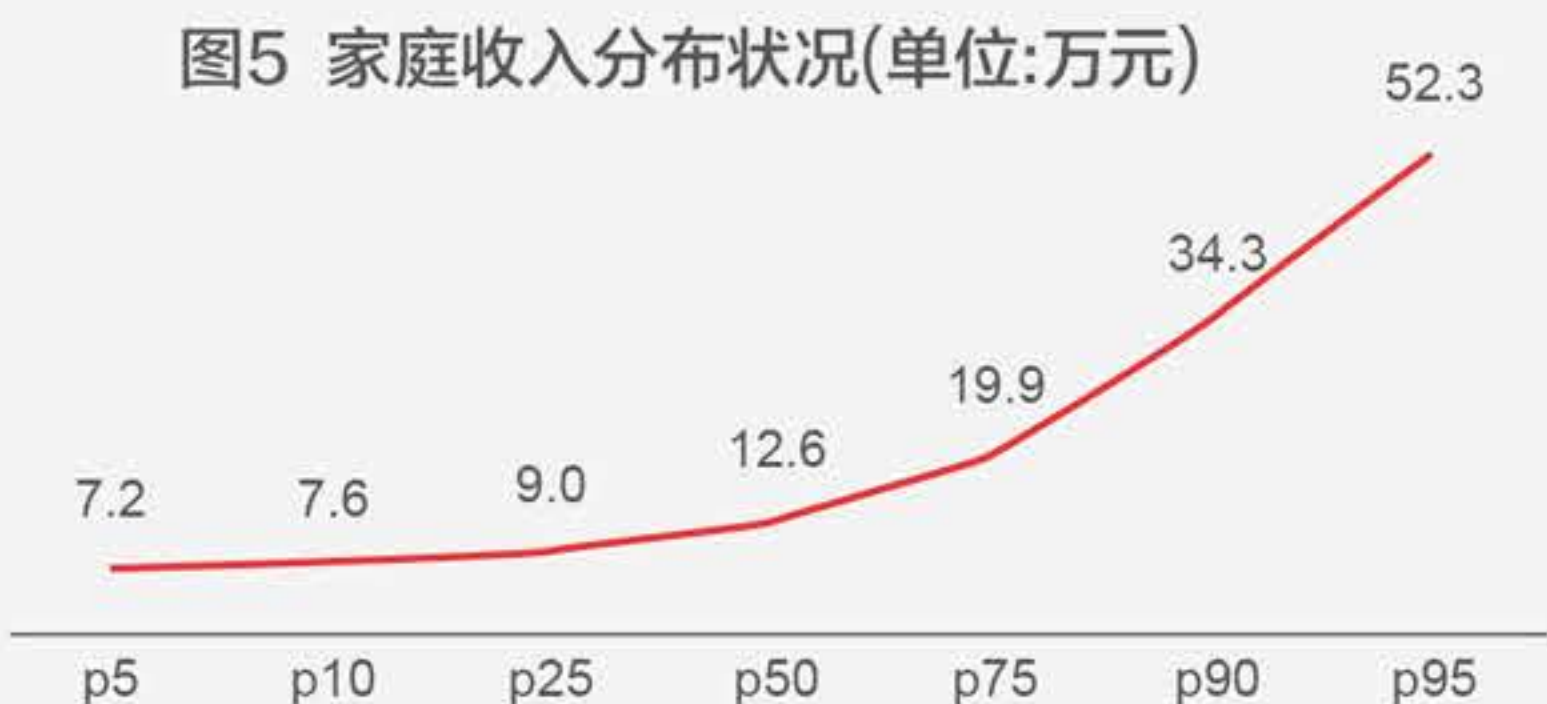


图4 家庭不同收入水平下的户主就业类型分布



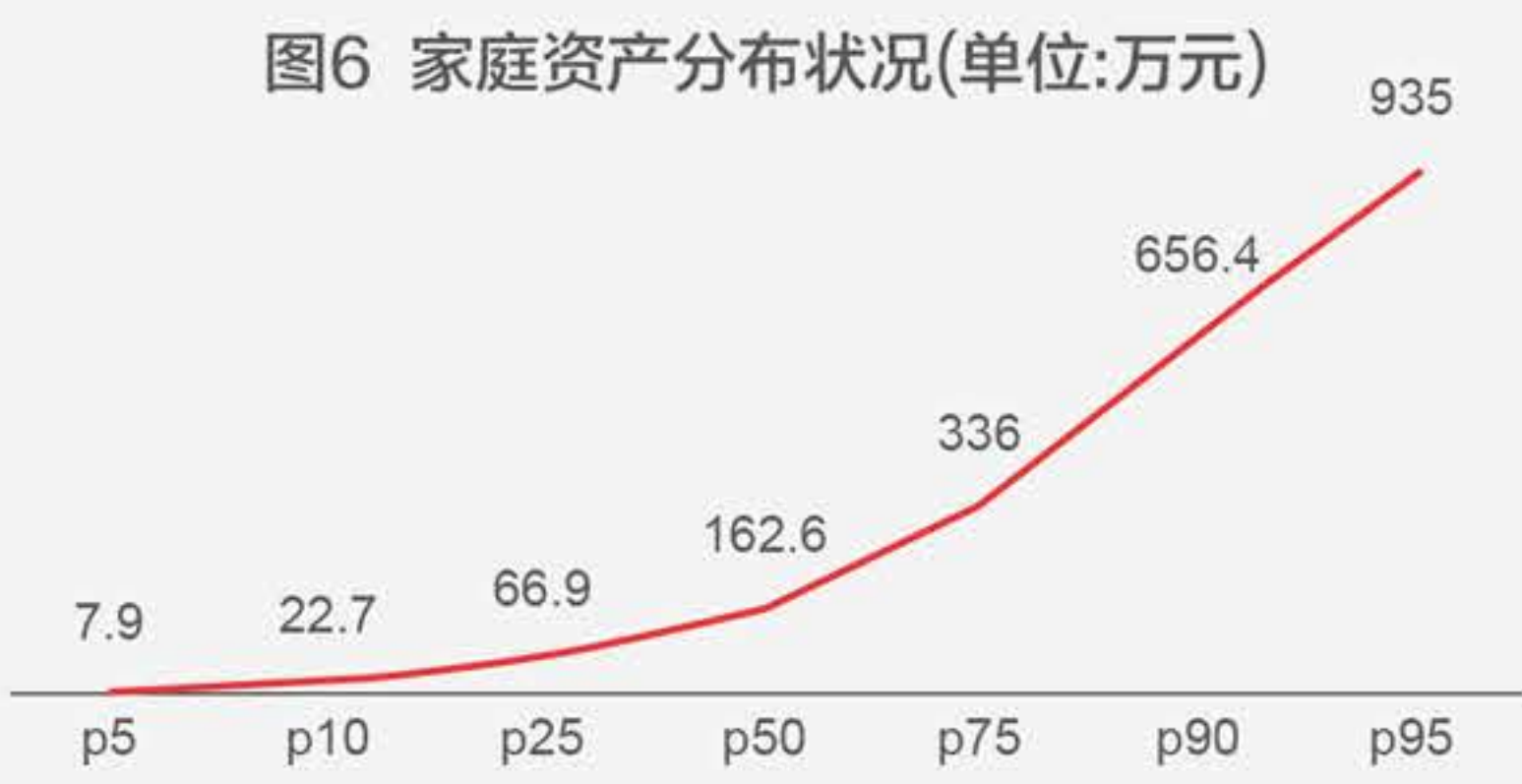
家庭平均年收入突破二十万，不同群体差异较大

家庭具有较高的收入水平，其平均值为20.4万元，但不同群体差异较大。按照收入大小排序得到家庭收入分布，可知收入最低5%分位数的值仅为7.2万元，但收入最高5%分位数的值高达52.3万元。



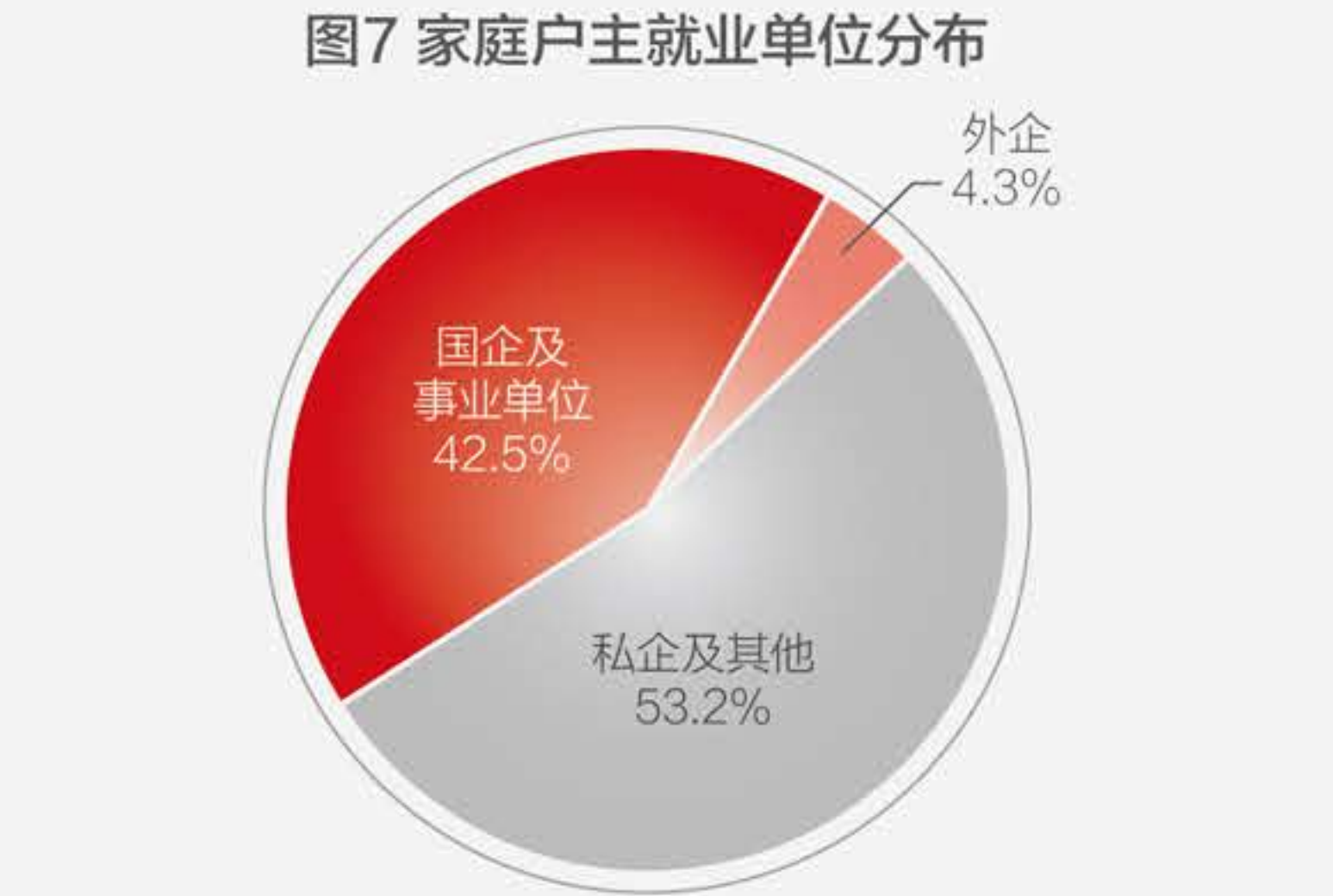
家庭平均资产近三百万，不同群体存在较大差异

城市家庭具有较高的资产水平，其平均资产高达281.8万元。资产最低5%分位数的值仅为7.9万元，但资产最高5%分位数的值高达935万元。



户主就业单位为私企及其他的家庭占比最高

就业单位中“国企及事业单位”和“私企及其他”等几乎各占一半，其中户主就业单位为国企及事业单位的家庭占比42.5%，户主就业单位为私企及其他的家庭占比53.2%，户主就业单位为外企的家庭占比4.3%。





版权声明

《2018 中国城市家庭财富健康报告》的所有内容，包括但不限于：图片、标识、表格、数据、文字、版面设计等的全部版权属于广发银行股份有限公司和西南财经大学共同所有，并依法受到《中华人民共和国著作权法》《中华人民共和国著作权法实施条例》《信息网络传播权保护条例》等法律法规保护。未经广发银行股份有限公司和西南财经大学共同书面许可同意，任何组织和个人均不得使用本报告中的任何信息用于任何商业目的，否则广发银行股份有限公司和西南财经大学将依法追究法律责任。如需转载请按规定注明出处。



广发银行 | CGB



西南财经大学
SOUTHWESTERN UNIVERSITY OF FINANCE AND ECONOMICS

