



风口已至，群雄逐鹿 | “大财富管理风口下，探索寿险行业制胜战略”系列报告之一





风口已至。截至 2020 年底，以个人金融资产计算，中国财富管理市场规模达人民币 200 万亿元，位居世界第二。预计到 2025 年，中国财富管理市场规模有望达到 332 万亿元。

中国财富管理市场的爆发式增长既得益于供需侧的共同推动，也为市场双方带来利好。在需求侧，随着居民财富管理意识日益增强、公募基金的发展和共同富裕的稳步推进，越来越多大众参与到财富管理市场中来。大众对于保险产品的认知也在发展，已超出传统意义上只管生老病死的认知范围；作为家庭资产配置的保障基石，保险正在成为民众财富管理中不可或缺的一环。未来，在共同富裕主题下，保险将发挥更大作用。在供给侧，大财富管理赛道蕴藏着巨大潜力，为了抓住这一历史性发展机遇，银

行、券商、公私募基金和第三方财富管理机构等各类金融机构群雄逐鹿、各显神通，纷纷布局财富管理业务，市场竞争日趋白热化。

在激烈的市场竞争中，回归财富管理本质，对客户资产配置的影响力才是制胜的关键，其核心是掌控客户入口以及主导客户个人金融资产流向。针对寿险行业，本报告尝试回答两大核心问题：

直面挑战。反观寿险市场本身，供需结构性错配使得行业面临获客难、增员难和保费增长受限等挑战，现有业务模式遭遇瓶颈，亟需深化供给侧改革明确未来发展方向。

攻守兼备。针对寿险行业面临的机遇与挑战，以及对上述两大核心问题的探究，我们深入研究了国内外寿险与大财富管理市场的发展规律和实战经验，在本系列报告中提出“一守二攻”的战略思路，为寿险行业各类主体固本守正、创新升级建言献策。

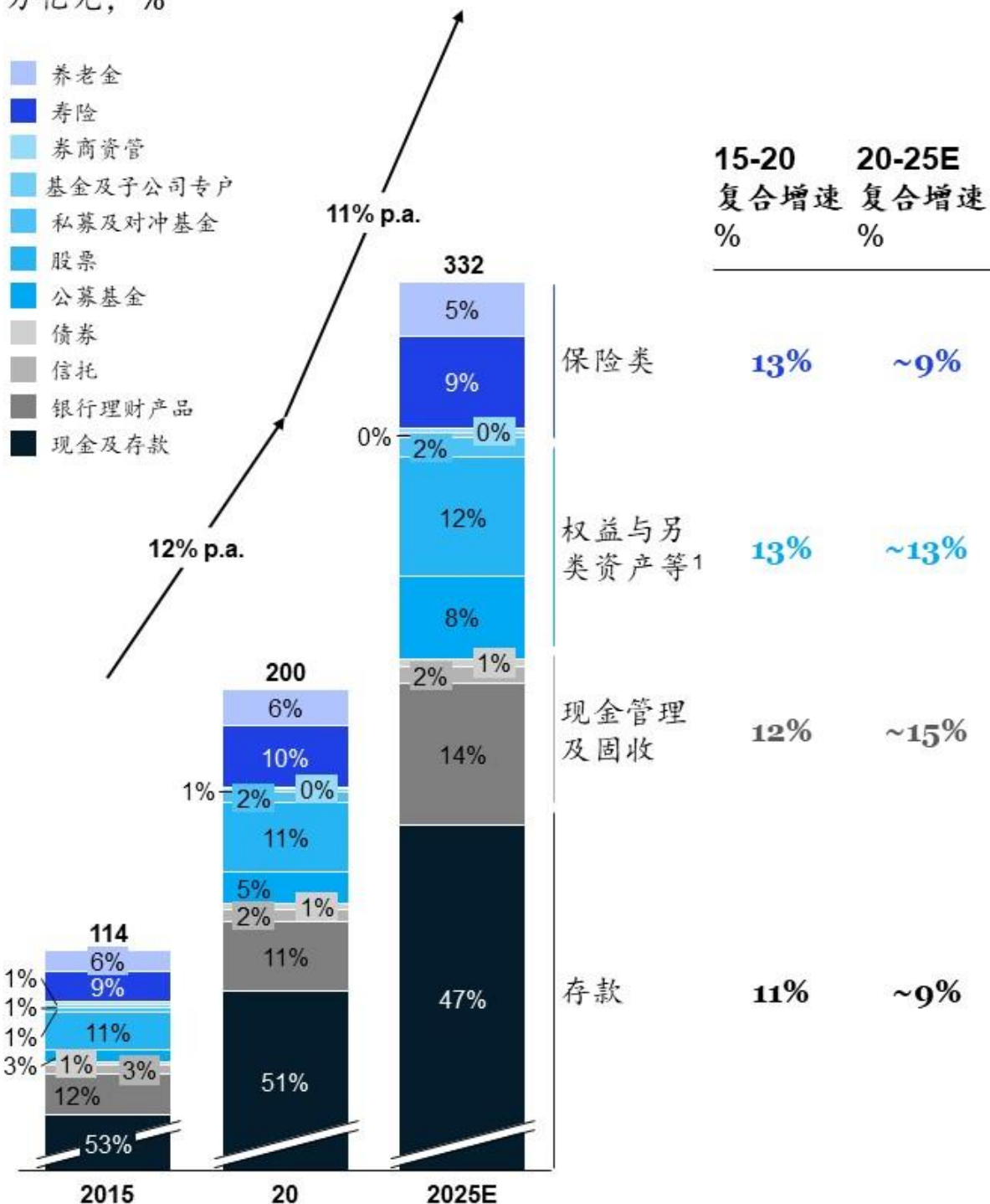
我们将通过四篇文章系统性探讨各类寿险主体在大财富管理风口下的战略发展方向。第一篇概论，覆盖寿险行业整体；后面三篇分论，分别聚焦传统寿险公司、保险中介机构以及互联网保险这三类市场主体，深入讨论其各自的发展趋势与破局思路。

一方面，随着居民财富总量持续累积，人们对财富保值增值的需求日益迫切；另一方面，资管新规破刚兑和净值化变革持续推进，促进大财富管理市场快速发展，各大金融机构或者牌照主体纷纷布局这一赛道。

2020 年中国个人金融资产规模已达人民币 200 万亿元，成为全球第二大财富管理市场。展望未来，得益于中国 GDP 稳健增长带来的居民收入增长以及资本市场带来的资本增值，中国居民家庭总资产还将不断提升。其次，伴随国家“房住不炒”的明确政策引导，居民将在家庭总资产配置中减少房产投资、增加金融资产配置。在上述两大因素推动下，中国个人金融资产规模将保持约 11% 的高速增长，至 2025 年达到 332 万亿元。财富增值的底层资产将按照保险提供基础保障、存款及固收作为基本盘、权益与另类资产博取超额收益的结构分布（见下图）。

图1 中国财富管理市场规模

中国个人金融资产结构
万亿元，%



McKinsey & Company

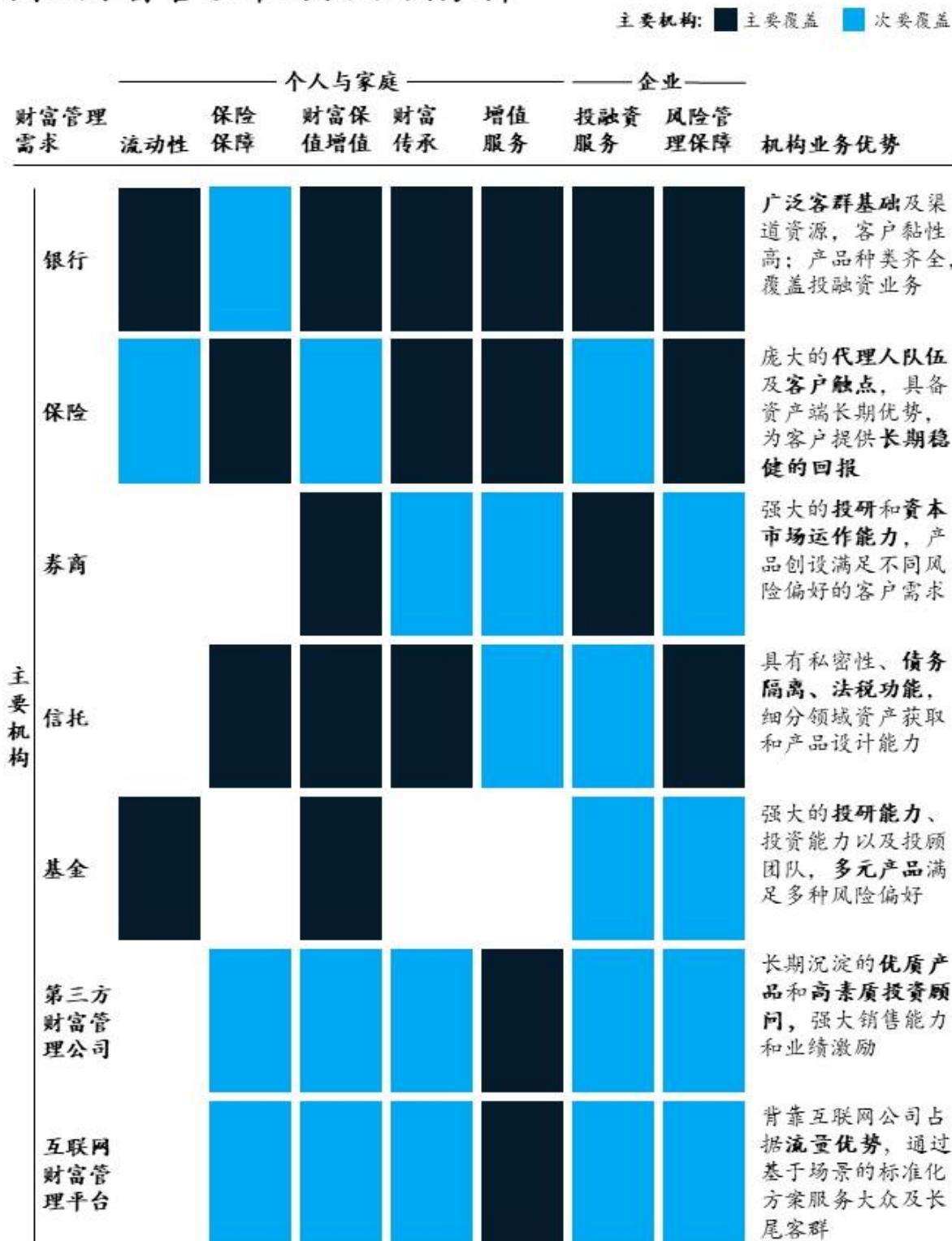
1. 假设公募基金30%算作权益类，70%算作现金管理及固收

资料来源：麦肯锡财富数据库

在需求侧，伴随个人金融资产增加，我国居民的财富管理意识日益增强且不同客层与子客群间的诉求呈现出差异化。从不同财富层级的客群看，预计至 2025 年，富裕及以上群体的个人金融资产增速将达到 12%，高于市场平均值的 11%。从客户个人财富管理需求来看，随着客层升级，高净值客层的财富需求更加丰富及广泛，需求主体由个人与家庭延展至企业，需求本身也日趋多元，涵盖从基本保障到财富的保值增值、传承与社会责任等方面。就与保险行业最相关的保障类需求而言，新冠疫情提升了全民风险管理意识以及对基础保障重要性的认识，保险在家庭资产配置中的安全垫作用进一步凸显，成为个人资产配置的重要一环。据统计，美国居民整体资产中，保险资产配置约占 30%，与之相比，中国市场尤其是富裕及以上群体的保险渗透率仍有很大提升潜力，因此来自富裕及以上客群的保险需求增长将成为市场新增量。此外，在实现共同富裕方面，保险也将发挥更大力量，通过关注居民家庭的风险防控，降低中低收入群体在风险面前的脆弱性，可以进一步夯实共同富裕根基。

在供给侧，各大金融机构纷纷布局大财富管理赛道，群雄逐鹿。其中，银行、保险、券商、信托、基金、第三方财富管理公司和第三方互联网财富管理平台等纷纷展现出各自的业务优势。在满足客户需求方面，它们基于自身资源及禀赋各有侧重。（见下图）

图2 财富管理市场供给侧分析



McKinsey & Company

资料来源：麦肯锡分析

各大机构大财富管理转型的方向是回归财富管理本质，以客户流动性，资产保值、增值、传承等需求为出发点，提供一站式资产配置方案，做好客户服务。其中，对客户入口的掌控权，以及基于对客户个人金融资产流向的影响力主导客户核心资产配置，成为大财富管理赛道上两项核心竞争力。

基于此，我们认为保险主体在布局财富管理市场时，需要思考以下两大问题：

一、针对客户整体资产配置，寿险行业是否具备主导权优势？

在“大财富管理”背景下，寿险行业各类主体将与全市场参与者，包括银行、券商、信托、基金、第三方财富管理机构、互联网财富平台等玩家在更广阔的平台竞争，各方将围绕客户资产配置权展开全方位较量。客户触点、解决方案竞争力、综合服务能力、行业形象这四方面是掌控客户入口、影响客户金融资产流向的关键因素。

现阶段寿险行业与银行等其他玩家相比，实力居中。

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_46851

