



FISF 复旦大学国际金融学院
FUDAN INTERNATIONAL SCHOOL OF FINANCE

中产家庭子女全生命周期 财富规划分析报告



目录

一、研究要求与框架	3
(一) 研究背景	3
(二) 研究目的	3
(三) 研究内容	3
1. 全生命周期财务规划现状与需求	3
2. 对子女的期望与“成功”的定义	4
3. 保险及其他金融工具的使用与偏好	4
(四) 研究方法与样本设计	4
1. 研究方法	4
2. 目标城市与样本量	4
3. 受访者筛选标准	5
4. 抽样与执行	5
二、数据分析与解读	5
(一) 家庭背景与财富画像	5
1. 家庭背景	5
2. 财富画像与资产配置	7
3. 保险配置	10
(二) 子女全生命周期规划研究	13
1. 子女全生命周期财务规划	13
2. 对子女的期望与“成功”的定义	17
(三) 子女财富规划目标需求优先级与权重分析 (MaxDiff+打分)	23
1. MaxDiff 优先级分析	23
2. 六项规划需求重要性打分	25
(四) “子女全生命周期账户”保险产品特性权重分析 (联合分析)	26
三、调研结论与建议	28
(一) 调研结论	28
1. 客群分层清晰, 需求差异显著	28
2. 保险角色演变: 从基础保障到中长期财务规划工具	29
3. 子女“成功”定义趋于多元, 财务独立与家庭幸福是核心	29
4. 教育路径国际化趋势明显, 驱动跨境财务规划需求	29
5. AI 焦虑催生子女未来规划新需求	29
6. 理想保险产品模型: 流动性为王, 兼顾安全增值	30
(二) 保险产品设计建议	30
1. 产品命名与定位	30
2. 关键特性设计 (按重要性排序)	30
3. 实施客群差异化策略	31
(三) 行业实践参考与发展趋势	32
1. 典型案例适配性分析	32
2. 行业发展核心趋势	33
(四) 学术总结	35
1. 方法论重构: 从单一工具到打造“时间韧性”的组合生态	35
2. 战略升维: 保险对冲人力资本风险, 建构家庭“反脆弱”基石	36
特邀行业样本品牌香港保诚保险嘉宾雅言	37

一、研究要求与框架

（一）研究背景

随着国家生育政策的持续开放与全球化进程的深化，中产家庭对于子女的长期财务规划展现出日益增长的需求。本调研旨在系统性地探究中国主要发达城市中产家庭如何为子女进行从孕期到老年的全生命周期财富规划，深入理解其在教育、健康、置业、婚嫁、创业及遗产传承等不同阶段的需求优先级、决策驱动因素及面临的挑战。

（二）研究目的

洞察需求：勾勒出中产家庭为子女进行全生命周期财务规划的完整图谱，识别关键阶段的核心需求与痛点。

理解决策：探索家庭在规划过程中的决策逻辑、产品偏好（尤其是保险产品）以及对金融机构的期望。

支持战略：为保险公司提供数据驱动的洞察，助力其优化产品设计、服务生态与市场沟通策略，更好地服务于目标客群。

（三）研究内容

1. 全生命周期财务规划现状与需求

调研家庭为子女进行财务规划的当前覆盖阶段（如基础教育、高等教育、置业等）与财务准备充足度。

探求在不同生命周期阶段（孕期/婴幼儿、K-12 教育、高等教育、就业/创业、婚嫁/置业、养老/遗产）的具体财务需求、规划优先级及未满足的痛点。

2. 对子女的期望与“成功”的定义

教育期望：了解家长对子女的教育路径规划（如是否计划出国留学、获取外国生活经验），以及对当前及未来就业竞争环境的看法。

“成功”的定义：请受访者对一系列“成功”的维度进行排序，以揭示其核心价值观。维度包括但不限于：事业成就与突破、完成高等教育/获得知名学府学位、组建幸福家庭、个人成长与自我实现、财务独立与安全、对社会产生积极影响与贡献。

3. 保险及其他金融工具的使用与偏好

重点分析保险产品子女财富规划中的角色与功能（如保障、财富增值、财富传承）。

探究选择保险产品时的关键决策因素：如品牌声誉、投资回报率、保障范围、服务体验（如理赔效率、客户经理专业度）等。

了解对其他金融工具（如信托、基金）的使用意向与认知度。

（四）研究方法 with 样本设计

1. 研究方法

本研究将采用以定量问卷调查为主的研究方法，确保研究数据的可度量性与代表性，为商业决策提供坚实的数据支撑。

2. 目标城市与样本量

计划在全国重点城市收集有效问卷，以确保主要细分群体均可进行交叉分析。具体分配如下：

北京：500 份

上海：500 份

粤港澳大湾区（不含港澳）：500 份

香港：300 份

澳门：100 份

总计：1900 份

3. 受访者筛选标准

地理位置：以上述指定城市的常住居民为主。

家庭背景：符合中高净值家庭特征，具备为子女进行长期财务规划的经济基础与意识。

身份：家中有未成年子女或即将/已有孙辈的父母/祖辈，是家庭财务决策的重要参与者。

4. 抽样与执行

抽样方法：采用分层随机抽样，通过与符合目标客群画像的渠道（如高端母婴机构、国际学校等）合作，精准触达目标受访者。

执行方式：线上问卷投放。

二、数据分析与解读

（一）家庭背景与财富画像

1. 家庭背景

（1）被访者年龄、学历、子女情况

表 1 年龄段

年龄段	频数	百分比	累积百分比
26-35 岁	627	33	33
36-45 岁	957	50.4	83.4
46-55 岁	290	15.3	98.6
56 岁以上	26	1.4	100
总计	1900	100	

表 2 最高学历

学历	频数	百分比	累积百分比
本科	837	44.1	44.1
硕士	912	48	92.1
博士	147	7.7	99.8
其他	4	0.2	100
总计	1900	100	

表 3 是否有子女

是否有子女	频数	百分比	累积百分比
已有子女	1878	98.8	98.8
正在孕期中	22	1.2	100
总计	1900	100	

表 4 家庭子女数量

子女数量	频数	百分比	累积百分比
1 名	1220	64.2	64.2
2 名	628	33.1	97.3
3 名	52	2.7	100
总计	1900	100	

表 5 子女年龄段分布

子女年龄段分布	频数	百分比
孕期	22	1.2%
0-3 岁	445	23.4%
4-6 岁	426	22.4%
7-12 岁	834	43.9%
13-15 岁	293	15.4%
16-18 岁	205	10.8%
18 岁以上	262	13.8%
总计	2487	130.9%

被访者年龄区间以 36-45 岁为主(占比 50.4%),都是已婚状态(占比 99.9%),学历以硕士和本科为主。被访者都有或即将有子女,子女数量以 1 个(64.2%)和 2 个(33.1%)为主,子女年龄段以 7-12 岁(占比 43.9%)和 0-6 岁(45.8%)为主。

这表明中产家庭父母多为中年群体,处于事业高峰期。中产家庭父母教育

水平较高，可能更重视子女教育和规划。家庭结构以小型化为主，但多子女家庭也占一定比例。子女多处于成长阶段（子女年龄以 7-12 岁和 0-6 岁为主），意味着多数家庭正处于子女教育规划的关键阶段。

2. 财富画像与资产配置

(1) 财富规模

表 6 内地家庭税前年收入

家庭年收入	频数	百分比	累积百分比
30-49 万	771	51.4	51.4
50-99 万	578	38.5	89.9
100-149 万	151	10.1	100
总计	1500	100	

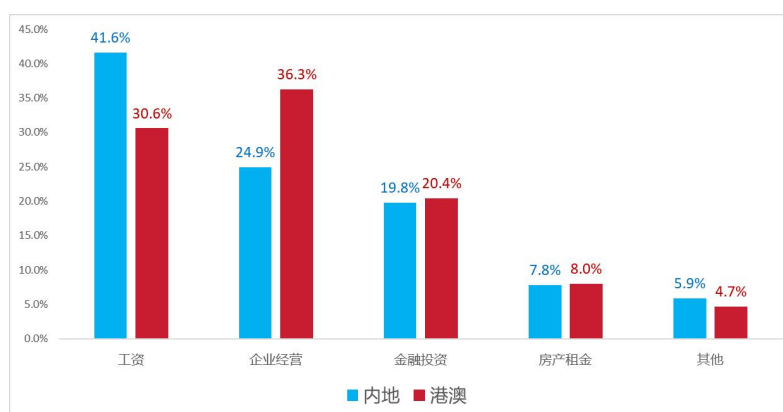
内地家庭年收入主要以 30-99 万人民币为主（占比 89.9%）。

表 7 港澳家庭税前年收入

家庭年收入	频数	百分比	累积百分比
60-99 萬	177	44.3	44.3
100-149 萬	168	42	86.3
150-300 萬	55	13.8	100
总计	400	100	

港澳家庭年收入主要以 60-149 万港币为主（占比 86.3%）。

图 1 家庭收入来源



内地家庭年收入主要来源是工资（41.6%）和企业经营（24.9%）。

港澳家庭年收入主要来源是企业经营（36.3%）和工资（30.6%）。

表 8 内地家庭流动资产规模

家庭流动资产	频数	百分比	累积百分比
<100 万	253	16.9	16.9
100-499 万	965	64.3	81.2
500-799 万	258	17.2	98.4
800-1499 万	24	1.6	100
总计	1500	100	

内地家庭流动资产规模主要在 500 万人民币以下（占比 81.2%）。

表 9 港澳家庭流动资产规模

家庭流动资产	频数	百分比	累积百分比
<300 萬	39	9.8	9.8
300-499 萬	172	43	52.8
500-799 萬	141	35.3	88
800-1499 萬	48	12	100
总计	400	100	

港澳家庭流动资产规模主要在 800 万港币以下（占比 88.0%）。

表 10 内地家庭总资产规模

家庭总资产	频数	百分比	累积百分比
500-799 万	525	35	35
800-1499 万	806	53.7	88.7
1500-3000 万	169	11.3	100
总计	1500	100	

表 11 港澳家庭总资产规模

家庭总资产	频数	百分比	累积百分比
500-799 萬	76	19	19
800-1499 萬	227	56.8	75.8
1500-3000 萬	94	23.5	99.3
3000 萬+	3	0.8	100
总计	400	100	

内地和港澳家庭总资产以 800-1500 万为主，占比分别为 53.7%和 56.8%。

从家庭税前年收入、家庭流动资产规模、家庭总资产规模看，港澳家庭明显高于内地家庭。

从家庭税前年收入构成看，内地家庭收入主要依赖工资（41.6%）与企业经营（24.9%），相对单一和依赖性强。港澳家庭收入则更多来源于企业经营（36.3%），其次为工资（30.6%）。

(2) 家庭聚类分析

将年龄、学历、内地港澳区域、家庭子女数量、家庭税前年收入、家庭流动资产规模、家庭总资产规模这7个变量进行聚类分析，可分为两类群体：

类别 1：人数占比 61.1%，家庭流动资产规模集中在 100-499 万（78.6%），家庭总资产规模集中在 500-799 万（50.5%），家庭税前年收入集中在 30-49 万（69.3%），几乎全部是内地家庭（94.7%），可将该类别命名为“小康家庭”。

类别 2：人数占比 38.9%，家庭流动资产规模集中在 500-799 万（54.0%），家庭总资产规模集中在 800-1499 万（64.0%），家庭税前年收入集中在 50-99 万（52.8%），内地家庭（54.1%）和港澳家庭（45.9%）各占一半，可将该类别命名为“高净值家庭”。

图 2 两类家庭比较



聚类分析揭示出清晰的客群分化：

小康家庭（61.1%）：主要集中在内地，家庭年收入 30-49 万，流动资产

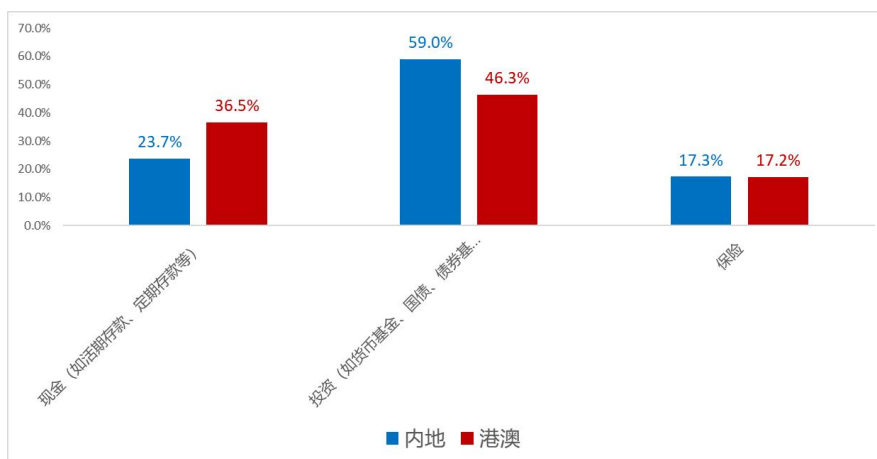
100-499 万。他们是市场的基本盘，需求更侧重于基础保障和确定性规划。

高净值家庭（38.9%）：内地与港澳各半，家庭年收入 50-99 万+，流动资产 500 万+。他们是价值贡献更高的核心客群，需求更复杂，涉及财富增值、传承和多元化人生支持。

客群分层说明，任何有效的财富规划方案都必须具备精准的客群针对性，为不同资产水平的家庭提供差异化价值。

（3）资产配置偏好（包括保险配置比例）

图 3 家庭金融资产配置比例



内地和港澳都以投资为主，占比分别为 59.0%和 46.3%。

现金配置比例港澳较高（36.5%vs 内地 23.7%），显示港澳家庭更保守，可能是为了应对港澳家庭收入中企业经营收入波动性比较高的原因。

保险在家庭金融资产的配置比例均为 17.3%左右，说明保险在子女风险保障层面的认知已普及，但配置力度未随财富层级显著提升。

3. 保险配置

（1）保险选择逻辑

表 12 不同地域选择保险品牌的前 3 项因素

保险品牌选择因素	内地 (%)	港澳 (%)	总体 (%)	内地因素排名	港澳排名
品牌信誉与口碑	41.7%	35.3%	40.3%	2	3
理赔速度与便捷性	34.3%	34.0%	34.3%	4	4
保单保障期限	35.3%	24.5%	33.1%	3	7
保障范围 (是否覆盖核心风险)	33.2%	36.8%	33.9%	5	2
监管强度	19.8%	26.5%	21.2%	6	5
产品多元化	54.9%	42.5%	52.3%	1	1
代理人/顾问的专业度	15.6%	15.5%	15.6%	10	10
产品币种	16.9%	25.0%	18.6%	9	6
家人或亲友推荐	17.7%	23.0%	18.8%	8	8
续保条件	19.6%	19.8%	19.6%	7	9

内地和港澳的最重要因素都是**产品多元化**，内地第二重要因素是**品牌信誉和口碑**，港澳第二重要因素是**保障范围（是否覆盖核心风险）**，此外，内地更看重**保单保障期限**因素。两地均将**产品多元化**列为选保险品牌的首要因素（内地 54.9%、港澳 42.5%），产品多元化意味着能同时覆盖健康、教育、储蓄等多维度需求，符合中产家庭“一站式规划”的潜在诉求。

表 13 不同家庭类别选择保险品牌的前 3 项因素

保险品牌选择因素	小康 (%)	高净值 (%)	总体 (%)
品牌信誉与口碑	42.0%	37.6%	40.3%
理赔速度与便捷性	35.7%	32.1%	34.3%
保单保障期限	33.6%	32.2%	33.1%
保障范围 (是否覆盖核心风险)	33.7%	34.4%	33.9%
监管强度	20.3%	22.6%	21.2%
产品多元化	54.1%	49.4%	52.3%
代理人/顾问的专业度	15.3%	16.0%	15.6%
产品币种	17.0%	21.1%	18.6%
家人或亲友推荐	18.7%	18.9%	18.8%
续保条件	19.6%	19.6%	19.6%

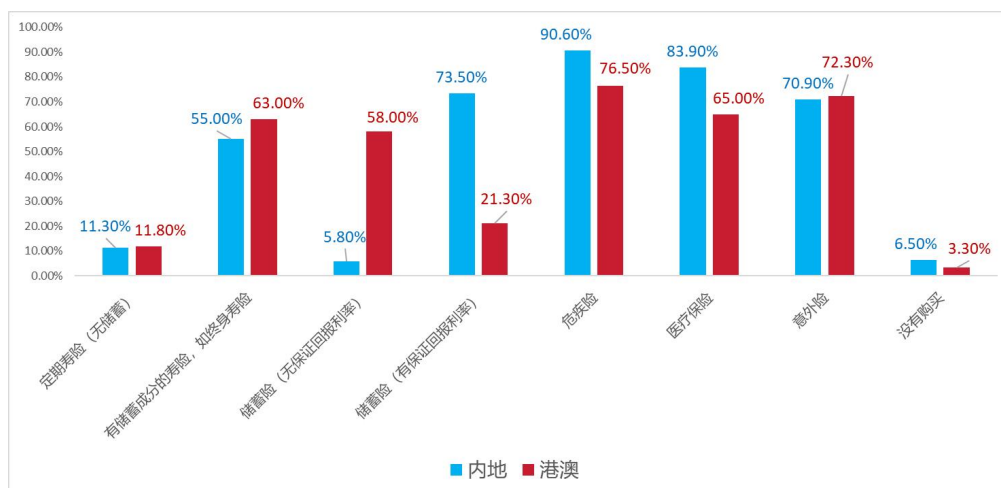
小康家庭和高净值家庭最重要因素都是**产品多元化**，其次是**品牌信誉和口碑**，小康家庭更看重**理赔速度与便捷性**，高净值家庭更看重**保障范围（是否覆盖核心风险）**。

小康家庭更看重**理赔速度**（35.7%），体现出小康家庭在风险发生时对资金快速到账的迫切需求，避免因理赔延迟影响子女医疗或教育进程；高净值家庭更关注**保障范围**（34.4%），希望通过一份保险覆盖重疾、医疗、身故等多种风险，减少多份保单的管理成本，反映出小康家庭重视理赔实用性，高净值

家庭侧重风险全覆盖的需求。

(2) 保险持有与规划

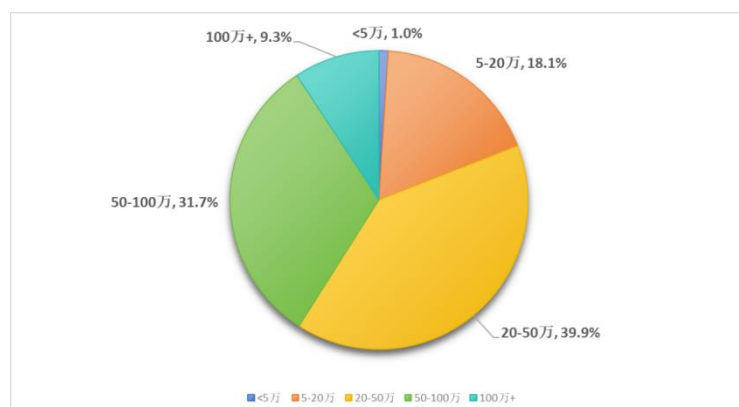
图 4 目前已购买的保险



内地和港澳目前已购买的保险中，重疾险均排第一，医疗保险和意外险也排名前列，接下来再是储蓄险和寿险。重疾险是两地家庭首要险种（内地 90.6%、港澳 76.5%），儿童重疾发生率虽低于成人，但一旦发生对家庭经济冲击极大，因此成为家庭保障的核心配置，契合子女健康风险保障的核心诉求。可见父母对保险“抗风险”理解的高度统一，即“先保障、后发展”的务实规划和决策逻辑。

储蓄险中，内地购买有保证回报利率的储蓄险比例远高于港澳，港澳购买无保证回报利率的储蓄险比例远高于内地。内地家庭偏好有保证回报的储蓄险（73.5%），反映出内地家庭对子女教育金、婚嫁金等刚性支出的确定性要求，不愿承担收益波动风险。港澳家庭青睐无保证回报储蓄险（58.0%），可能与港澳家庭长期接触国际化金融产品、风险承受能力相对较高有关，体现出内地家庭对子女规划资金“确定性”的追求，港澳家庭更能接受收益波动。

图 5 目前已购买保险的年缴总保费



目前已购买保险的年缴总保费主要以 20-50 万为主，该金额既不会对家庭日常开支造成过大压力，又能在长期积累后形成可观的保障或储蓄额度。

表 14 未来一年是否有购买新保险产品的计划

购买保险计划	频数	百分比	累积百分比
肯定会买	83	4.4	4.4
可能会买	803	42.3	46.6
不确定	714	37.6	84.2
不太可能会买	219	11.5	95.7
肯定不会买	81	4.3	100
总计	1900	100	

未来一年内，可能会购买新保险产品的比例高达 46.6%。

表 15 不同类别家庭未来一年保险购买意向

购买意向	小康家庭 (%)	高净值家庭 (%)	总体 (%)
肯定会买	2.9%	6.6%	4.4%
可能会买	41.3%	43.7%	42.3%
不确定	37.3%	38.0%	37.6%
不太可能会买	13.0%	9.2%	11.5%
肯定不会买	5.4%	2.4%	4.3%
总计	100.0%	100.0%	100.0%

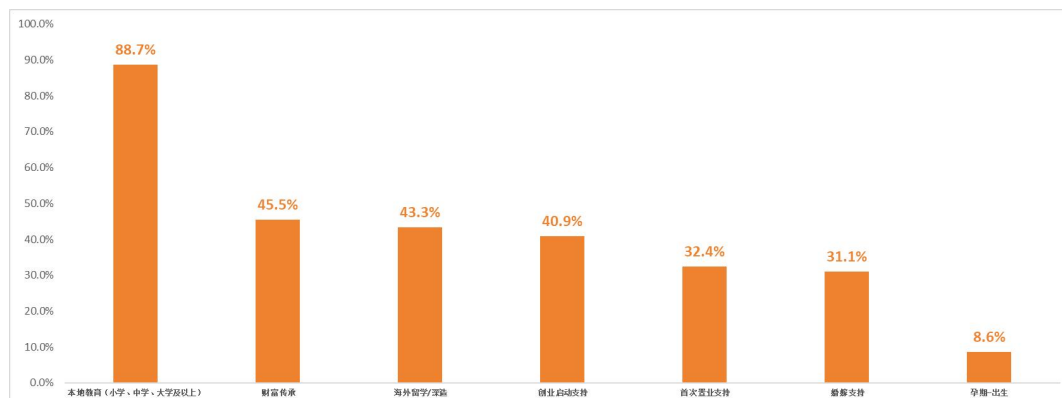
高净值家庭未来一年购买新保险的意向 (50.3%) 高于小康家庭 (44.2%)，说明高净值家庭随着财富增长，对子女长期财富安全的重视程度进一步提升，更愿意通过增加保险配置强化保障。

(二) 子女全生命周期规划研究

1. 子女全生命周期财务规划

(1) 规划覆盖度差异

图 6 不同生命阶段的专项财务安排



对于子女全生命周期规划，本地教育（小学、中学、大学及以上）比例最高（88.7%），其次是财富传承、海外留学/深造和创业启动支持。

本地教育（88.7%）的财务安排普及率遥遥领先，远超财富传承（45.5%）、海外留学（43.3%）、创业支持（40.9%）等。这与被访家庭的子女多处于成长阶段（子女年龄以 7-12 岁和 0-6 岁为主）相匹配，也说明教育是当前家庭财富流出最确定、最优先的通道。

表 16 不同生命阶段专项资金占比

资金占比	内地 (%)	港澳 (%)	总体 (%)
孕期-出生	100.0	100.0	100.0
本地教育 (小学、中学、大学及以上)	84.7	86.8	85.2
海外留学/深造	31.5	36.5	32.7
创业启动支持	30.6	33.9	31.2
婚嫁支持	27.9	32.9	28.9
首次置业支持	27.1	34.4	29.1
财富传承	31.6	35.4	32.4

资金准备度上，孕期-出生（100%）和本地教育（85.2%）的准备最为充分。而海外留学（32.7%）、创业支持（31.2%）、婚嫁（28.9%）、首次置业（29.1%）等中长期目标的资金准备率显著偏低，不足三分之一。

表 17 不同生命阶段专项资金“确定性”评分

不同生命阶段	确定性评分
孕期-出生	4.7
本地教育（小学、中学、大学及以上）	4.4
海外留学/深造	3.9
创业启动支持	3.9
婚嫁支持	4.1
首次置业支持	4.0
财富传承	4.1

各阶段规划的“确定性”评分也印证了这一点：孕期-出生（4.7分）和本地教育（4.4分）最高，而海外留学/深造和创业支持（均为3.9分）最低。

数据揭示了一个关键矛盾：家庭普遍意识到子女全生命周期需要规划，但规划行动严重集中于短期和中期（0-18岁教育），对于高等教育后乃至成人初期的重大人生节点（留学、创业、婚嫁、置业），财务准备明显不足，存在巨大的“规划断层”。这反映出家庭对短期、刚需阶段规划充分，对长期、大额支出阶段准备滞后。

（2）规划工具偏好

表 18 不同生命阶段规划工具偏好

财富规划工具	孕期-出生	本地教育 (小学、中学、 大学及以上)	海外留学/深造	创业启动支持	婚嫁支持	首次置业支持	财富传承
存款	93.9%	56.1%	42.3%	41.6%	35.4%	33.0%	44.2%
基金	34.8%	36.2%	34.2%	28.7%	21.5%	23.3%	24.3%
股票	20.7%	23.3%	31.8%	32.6%	25.2%	30.6%	28.1%
储蓄险	16.5%	22.7%	31.5%	36.7%	54.0%	38.2%	37.3%
年金/寿险	3.7%	5.8%	6.8%	9.5%	15.6%	16.9%	38.7%
信托	14.0%	13.3%	14.5%	14.9%	17.6%	17.2%	14.6%
房产	11.0%	2.5%	16.3%	12.6%	58.4%	71.5%	68.9%
其他	2.4%	1.0%	1.3%	0.3%	0.7%	1.3%	1.2%

孕期-出生阶段财富规划工具最多的是存款（93.9%）和基金（34.8%）。

本地教育、海外留学/深造阶段财富规划工具最多的是存款和基金，股票和储蓄险比例也较高。

创业启动支持阶段财富规划工具最多的是存款(41.6%)和储蓄险(36.7%)。婚嫁支持阶段财富规划工具最多的是房产(58.4%)和储蓄险(54.0%)。首次置业支持阶段财富规划工具最多的是房产(71.5%)和储蓄险(38.2%)。财富传承阶段财富规划工具最多的是房产(68.9%)和存款(44.2%)，储蓄险和年金/寿险比例也较高。

可见，储蓄险在创业启动支持、婚嫁支持、首次置业支持、财富传承这些阶段用得较多。年金/寿险在财富传承阶段用得比较多。

规划工具偏好：存款为王，但保险在特定场景中扮演关键角色。

存款在所有人生阶段都是使用最广泛的工具（尤其在孕期高达93.9%），凸显了家庭对安全性和流动性的极致追求。

保险工具的应用呈现明显的场景化特征：

储蓄险：在创业支持(36.7%)、婚嫁支持(54.0%)、首次置业支持(38.2%)、财富传承(37.3%)这四个阶段的使用率显著提升，成为仅次于存款的重要工具。

年金/寿险：在财富传承(38.7%)阶段作用突显，成为主力工具之一。

家庭财务规划是“存款打底，多种工具配合”的模式。保险，特别是储蓄型保险，已经超越了传统的保障功能，在家庭心智中，成为实现子女中长期、大额支出目标（如创业、婚嫁、置业）的重要储蓄和现金流规划工具。其在财富传承中的高应用率，也体现了其资产定向传递的功能价值。

在子女生命中后期的重大支出阶段（如婚嫁、置业、财富传承、创业启动），储蓄险、年金/寿险及房产成为主流工具。这些工具的共性是能够提供长期、确定性的资金给付或资产形态。尤其是储蓄险和年金，其设计初衷即包含定期给付功能，这正好契合了家长希望为子女成年后提供持续、稳定经济支持的深

层需求。

2. 对子女的期望与“成功”的定义

(1) 对子女的期望

表 19 港澳家庭最希望孩子最终达到的人生状态

人生状态	频数	百分比
本土大學畢業，進入大企業或到政府當公務員	257	64.3%
海外留學，海外就業並定居	173	43.3%
海外留學，回港/國發展	213	53.3%
自由發展個人才能（例如：藝術/體育/工匠）	55	13.8%

港澳家庭比例最高的分别是“本土大学毕业，进入大企业或到政府当公务员”（64.3%）和“海外留学，回港/国发展”（53.3%）。

表 20 内地家庭最希望孩子最终达到的人生状态

人生状态	频数	百分比
国内顶尖学历+头部企业/体制内高层	584	38.9%
海外名校+海外就业并定居	448	29.9%
海外经历+回国创业/进外企	524	34.9%
中外混合背景+自由职业/数字游民	461	30.7%
技能型人才（艺术/体育/工匠）（不过度追求学历）	283	18.9%
无所谓，孩子自主选择即可	291	19.4%
国内顶尖学历+头部企业/体制内高层	584	38.9%

内地家庭比例最高的分别是“国内顶尖学历+头部企业/体制内高层”（38.9%）、“海外经历+回国创业/进外企”（34.9%）和“中外混合背景+自由职业/数字游民”（30.7%）。

港澳家庭中，53.3%希望子女“海外留學，回港/國發展”，43.3%选择“海外留學，海外就業並定居”。内地家庭中，34.9%选择“海外经历+回国创业/进外企”，29.9%选择“海外名校+海外就业并定居”。可见无论是港澳家庭还是内地家庭，海外教育路径需求旺盛，而海外教育路径涉及长期高投入和外汇转化，家庭需通过财富规划工具（例如保险）实现资金储备。

内地和港澳家庭均首选“加入优质企业求稳定晋升”（内地 65.1%、港澳 41.8%），内地家庭选择比例更高，反映出内地职场环境中，优质企业的薪资

福利、晋升体系相对完善，被视为“稳定且有前景”的选择；港澳家庭占比略低，可能与港澳家庭子女也有部分倾向自主创业或海外就业有关。

内地家庭认为“自主创业，打造个人或团队事业”、“从事自由职业/数字游民，灵活安排工作与生活”也是孩子未来较佳发展。

港澳家庭认为“参与公益/社会服务，推动公共价值实现”、“自主创业，打造个人或团队事业”也是孩子未来较佳发展。

表 21 孩子未来发展路径

孩子未来方面	小康家庭		高净值家庭		总体	
	频数	百分比	频数	百分比	频数	百分比
深耕专业领域，成为行业技术专家/学者 (需长期教育投入与健康保障托底)	184	15.8%	131	17.7%	315	16.6%
自主创业，打造个人或团队事业 (需创业启动资金储备与风险抵御保障)	321	27.6%	240	32.5%	561	29.5%
加入优质企业，追求稳定晋升的职业路径 (需持续职业能力提升与收入稳定保障)	761	65.5%	383	51.8%	1144	60.2%
从事自由职业/数字游民，灵活安排工作与生活 (需自主医疗、养老规划与收入波动保障)	274	23.6%	174	23.5%	448	23.6%
专注艺术/体育/手工等领域，成为技能型创作者 (需长期技能培养投入与职业风险保障)	212	18.3%	114	15.4%	326	17.2%
参与公益/社会服务，推动公共价值实现 (需基础生活保障与职业发展后盾支持)	200	17.2%	190	25.7%	390	20.5%
继承家族事业，负责企业运营或管理 (需资产传承规划与事业风险隔离保障)	239	20.6%	159	21.5%	398	20.9%

小康家庭和高净值家庭均认为“加入优质企业，追求稳定晋升的职业路径”和“自主创业，打造个人或团队事业”是孩子未来最佳发展。

高净值家庭认为“参与公益/社会服务，推动公共价值实现”也是孩子未来较佳发展。

小康家庭认为“从事自由职业/数字游民，灵活安排工作与生活”也是孩子未来较佳发展。

高净值家庭对“创业支持”和“参与公益”的期望更高，表明其规划更侧重于支持子女实现个人价值和社会价值。

小康家庭额外青睐“自由职业”，可能与年轻一代追求工作灵活性、不愿

受传统职场束缚的观念有关。高净值家庭更认可“公益服务”和“家族事业继承”，希望通过子女继承家族事业实现资产代际传递，同时降低外部职业风险，不同预期对应不同的财富规划方向（如创业储备金、家族资产传承工具）。

表 22 对子女“成功”的定义最重要 TOP3

子女“成功”的定义	内地 (%)	港澳 (%)	总体 (%)
完成高等教育并获得学位	26.8%	44.0%	30.4%
在事业上取得持续突破与认可	42.6%	52.0%	44.6%
建立幸福稳定的家庭	62.8%	51.5%	60.4%
实现个人兴趣与自我成长	28.1%	47.8%	32.2%
对社会产生积极影响与贡献	27.9%	43.3%	31.2%
具备全球跨文化视野	44.7%	0.0%	35.3%
经济独立且善于管理财富	67.1%	61.5%	65.9%

内地家庭对子女“成功”的定义中，经济独立且善于管理财富、建立幸福稳定的家庭、具备全球跨文化视野这三项比例最高。

港澳家庭对子女“成功”的定义中，经济独立且善于管理财富、在事业上取得持续突破与认可、对社会产生积极影响与贡献这三项比例最高。

经济独立且善于管理财富在港澳家庭和内地家庭都是最高选项，表明家庭非常重视子女的财务情况。经济独立需要长期稳定的收入来源，而家庭可通过保险产品（例如储蓄险或年金）为小孩提前储蓄一笔“稳定发放的工资”实现这一目标。

家庭的终极期望是子女获得“稳健的幸福”，财务独立是基础，家庭美满是核心，对“成功”的定义日益多元化，但稳健仍是底色。

(2) 教育路径偏好

表 23 港澳家庭子女教育路径偏好

教育路径	TOP1 (%)	TOP2 (%)	TOP3 (%)
本地中學→本地大學	21.3	6.4	6.8
本地中學→海外大學	24.3	20.7	13.6
國際學校→海外大學	17.3	20.2	19.7
香港大學→海外研究生	12.5	27.6	17.3
海外中學→海外大學	12.0	16.6	20.4
海外大學→海外研究生	12.8	8.2	18.4
職業教育學院	0.0	0.5	3.7

港澳家庭第一优先级教育路径较高的为“本地中學→海外大學”和“本地中學→本地大學”。第二优先级教育路径较高的为“香港大學→海外研究生”和“本地中學→海外大學”。第三优先级教育路径较高的为“海外中學→海外大學”和“國際學校→海外大學”。

表 24 内地家庭子女教育路径偏好

教育路径	TOP1 (%)	TOP2 (%)	TOP3 (%)
国内公立中学→清北 985211	26.1	7.2	6.7
国内公立中学→国内其他大学	20.9	16.3	8.6
国内公立中学→海外本科	16.3	17.9	12.8
国内国际学校→海外本科	10.7	20.4	8.6
国内大学→海外研究生	10.7	19.7	16.2
海外中学→海外本科	8	9.6	19.9
海外本科→海外研究生	5.2	6.3	17.2
中外合作校（如上海纽约、港中深）	1.5	2.4	8.1
职业教育技校路线	0.7	0.3	2

内地家庭第一优先级教育路径较高的为“国内公立中学→清北 985211”和“国内公立中学→国内其他大学”。第二优先级教育路径较高的为“国内国际学校→海外本科”和“国内大学→海外研究生”。第三优先级教育路径较高的为“海外中学→海外本科”和“海外本科→海外研究生”。

内地家庭 TOP1 教育路径为“国内公立中学→清北 985/211”（26.1%），与内地优质高校资源集中、社会对本土顶尖学历认可度高密切相关。港澳家庭为“本地中学→海外大学”（24.3%），港澳地区与国际教育体系衔接更紧密，家长更看重海外教育对子女视野拓展和国际竞争力提升的作用，体现出内地重视本土顶尖学历，港澳更倾向国际化教育。

内地与港澳家庭在子女教育路径上均展现出对海外经历的显著偏好。超过三成的内地家庭和近半数的港澳家庭在首选或次选中包含了海外留学选项。这反映出中产及以上家庭对于子女获取国际视野与教育资源有着强烈且明确的规划意愿，家庭需要提前 5-10 年启动财富规划工具（例如储蓄险）的专项积累，相应的财务准备也需具备跨境支付或外币配置的功能。

(3) AI/人工智能对子女未来职业工作的影响及准备

表 25 AI/人工智能技术发展背景下可能发生的问题

可能发生的问题	内地	港澳	总体
人工智能进入工作场所后，会淘汰人类	2.43	2.43	2.43
人工智能的发展及普及，会令工作内容有变，未来的工作机会将比现在多	3.37	3.51	3.40
未来人工智能将会取代入门级职位，令毕业生未来求职面临更大困难	3.79	3.70	3.77
随着人工智能发展，传统职业路径变得更加难以预测和规划	3.99	3.69	3.93

*评分标准：1=完全不可能，5=极度可能

内地家庭更多认为随着人工智能发展，传统职业路径变得更加难以预测和规划（平均得分 3.99）。

港澳家庭更多认为未来人工智能将会取代入门级职位，令毕业生未来求职面临更大困难（平均得分 3.70）。

并且，内地（认同得分 4.08）和港澳家庭（认同得分 3.98）都非常认同，为应对由 AI/人工智能带来的职场改变，父母需要为子女提前做准备。

表 26 为子女做相关准备工作

已经为子女做相关准备	内地 (%)	港澳 (%)	总体 (%)
已经有具体行动	27.5%	24.0%	26.7%
有初步想法，但未有具体行动	49.9%	55.0%	51.0%
不太清楚应该如何准备	22.4%	15.3%	20.9%
完全未有任何准备	0.2%	5.8%	1.4%

为应对人工智能带来的职场改变，内地和港澳家庭大部分有初步想法，但未有具体行动。

并且，因为未来无法预测，内地（认可得分 4.10）和港澳家庭（认可得分 4.06）都非常认可应该尊重孩子的未来选择。

随着子女长大以后，内地和港澳家庭分别认为 37.88%、52.21%的工作将被人工智能替代而消失。

表 27 可能消失的工作

可能消失的工作	内地 (%)	港澳 (%)	总体 (%)
专业与技术类如：工程师、信息技术人员、会计师、法律顾问、数据分析师	37.0%	36.0%	36.8%
行政与支援类如：行政助理、人力资源专员、办公室经理、文书人员。	64.9%	63.0%	64.5%
销售、市场与客户服务类如：销售代表、市场经理、客户服务人员、赞助管理人员。	74.5%	67.0%	72.9%
营运与生产类如：工厂员工、供应链经理、技术员、司机。	80.3%	63.3%	76.7%
创意与策略类如：设计师、品牌策略师、内容创作者、业务拓展主管。	55.7%	46.0%	53.7%

内地家庭认为最可能消失的工作是营运与生产类工作（如：工厂员工、供应链经理、技术员、司机）（80.3%）。

港澳家庭认为最可能消失的工作是销售、市场与客户服务类工作（如：销售代表、市场经理、客户服务人员、赞助管理人员）（67.0%）。

大部分家长认为 AI 会取代入门级职位，并使职业规划更难。内地家长焦虑感更强。也认同需做准备，但超 70%的家长仅停留在“有想法”或“不清楚如何准备”的阶段，存在“认知-行动”缺口。

表 28 重要准备 TOP3

重要准备	内地 (%)	港澳 (%)	总体 (%)
培养品格及人际、沟通、解难等软技能	60.5%	56.3%	59.6%
进入顶尖大学名牌大学	42.7%	47.3%	43.7%
培养子女的个人兴趣，支持创意及个人兴趣发展	48.1%	46.8%	47.8%
为子女建立人脉网络	51.9%	53.3%	52.2%
培养人工智能科技方面的技能	44.8%	45.3%	44.9%
为子女未来准备稳定收入以作支持	52.0%	51.3%	51.8%

内地和港澳家庭均认为“培养品格及人际、沟通、解难等软技能”、“为子女未来准备稳定收入以作支持”、“为子女建立人脉网络”的准备是重要的。

面对 AI 技术发展可能带来的职业冲击（如“传统职业路径难以预测”得分达 3.93），近八成（79.7%）家长已意识到需提前准备。在具体措施上，除培养软技能和人脉外，“为子女未来准备稳定收入以作支持”也获得超半数（51.8%）家长认同。这体现了家长正试图将对未来不确定性的焦虑，转化为具体的、长期的财务储备计划，以作为子女应对职业风险或收入波动的“安全

垫”。

(三) 子女财富规划目标需求优先级与权重分析 (MaxDiff+打分)

1. MaxDiff 优先级分析

(1) 总体

表 29 Maxdiff 估计结果 (总体)

属性	效用系数	标准误差	z	P	最重要	最不重要	出现次数	偏好份额
疾病/医疗应急储备金	0.212	0.022	9.576	0.000***	1285	849	4131	20.12%
教育储备金	0.242	0.022	10.833	0.000***	1241	751	4072	20.732%
创业储备金	0.028	0.022	1.271	0.204	1017	959	4162	16.738%
婚嫁储备金	-0.193	0.022	-8.917	0.000***	844	1259	4319	13.424%
财富传承	0.047	0.022	2.152	0.031**	1073	974	4232	17.058%
置业首付	-0.311	0.022	-14.296	0.000***	852	1520	4332	11.929%

图表说明:

上表格展示了 Maxdiff 估计结果, 包括效用系数、标准误差、统计量、P 值、偏好份额等, 用于评估受访者对选项的偏好。

- 效用系数: 正分意味着该选项被选为最重要的次数多于最不重要的次数; 负分意味着该选项被选为最不重要人的次数比最重要的次数要多。
- P 值越小, 说明选项被选择为最重要和最不重要的差距越大。
- 偏好份额: 直观展现了各个属性的重要性程度, 值越大说明该选项越重要。

总体上, 教育储备金的偏好份额为 20.732%, 疾病/医疗应急储备金的偏好份额为 20.12%, 创业储备金的偏好份额为 16.738%, 婚嫁储备金的偏好份额为 13.424%, 财富传承的偏好份额为 17.058%, 置业首付的偏好份额为 11.929%。说明教育储备金、疾病/医疗应急储备金重要性最高。财富传承、创业储备金重要性次之。婚嫁储备金、置业首付重要性最低。

(2) 内地

表 30 Maxdiff 估计结果（内地）

属性	效用系数	标准误差	z	P	最重要	最不重要	出现次数	偏好份额
疾病/医疗应急储备金	0.272	0.024	11.125	0.000***	1102	642	3398	21.211%
教育储备金	0.283	0.025	11.49	0.000***	1071	598	3367	21.433%
创业储备金	0.02	0.024	0.819	0.413	840	806	3449	16.475%
婚嫁储备金	-0.176	0.024	-7.423	0.000***	696	1010	3569	13.541%
财富传承	-0.001	0.024	-0.048	0.962	831	833	3498	16.135%
置业首付	-0.366	0.024	-15.261	0.000***	680	1331	3599	11.205%

内地家庭，疾病/医疗应急储备金的偏好份额为 21.211%，教育储备金的偏好份额为 21.433%，创业储备金的偏好份额为 16.475%，婚嫁储备金的偏好份额为 13.541%，财富传承的偏好份额为 16.135%，置业首付的偏好份额为 11.205%。说明内地家庭教育储备金、疾病/医疗应急储备金重要性最高。创业储备金、财富传承重要性次之。婚嫁储备金、置业首付重要性最低。

（3）港澳

表 31 Maxdiff 估计结果（港澳）

属性	效用系数	标准误差	z	P	最重要	最不重要	出现次数	偏好份额
疾病/医疗应急储备金	-0.066	0.052	-1.253	0.210	183	207	733	15.374%
教育储备金	0.048	0.053	0.905	0.365	170	153	705	17.226%
创业储备金	0.067	0.053	1.271	0.204	177	153	713	17.558%
财富传承	0.277	0.053	5.255	0.000***	242	141	734	21.653%
婚嫁储备金	-0.271	0.052	-5.2	0.000***	148	249	750	12.518%
置业首付	-0.046	0.052	-0.888	0.375	172	189	733	15.671%

港澳家庭，疾病/医疗应急储备金的偏好份额为 15.374%，教育储备金的偏好份额为 17.226%，创业储备金的偏好份额为 17.558%，财富传承的偏好份额为 21.653%，婚嫁储备金的偏好份额为 12.518%，置业首付的偏好份额为 15.671%。说明港澳家庭财富传承、创业储备金最重要。教育储备金、置业首付重要性次之。疾病/医疗应急储备金、婚嫁储备金最不重要。

2. 六项规划需求重要性打分

表 31 六项需求重要性打分

六项	内地	港澳	总计
疾病/医疗应急储备金	17.72	16.41	17.50
教育储备金	17.75	16.86	17.60
创业储备金	16.74	16.93	16.78
婚嫁储备金	15.94	15.55	15.88
置业首付	15.17	16.48	15.40
财富传承	16.66	17.77	16.85

总体上，教育储备金、疾病/医疗应急储备金得分最高，重要性最高。内地家庭教育储备金、疾病/医疗应急储备金得分最高。港澳家庭财富传承、创业储备金得分最高。分析结果与 Maxdiff 优先级调研结果一致。

综上所述，从 MaxDiff 优先级和重要性打分看，教育储备金和疾病/医疗应急储备金是核心需求，健康是子女成长的基础，教育是子女未来发展的关键，两者均属于“不可替代”的刚需，因此优先级最高。置业首付和婚嫁储备金优先级最低，这类支出更多属于“支持性”而非“必需性”，家长更倾向让子女通过自身努力逐步实现，减少家庭经济负担，说明中产家庭优先保障子女的健康和教育刚需，对婚嫁、置业等非必需支持诉求较弱。同时还存在地域差异，内地家庭更关注基础保障和子女职业起点，港澳家庭更关注资产保全和代际传递。

这说明在子女财富规划中，家庭更关注疾病/医疗、教育等“即时性、不可替代性”的保障需求，即先保证孩子“活下来、学得好”，再谈“长远发展、资产传承”。而要满足“即时性”的需求，可“灵活提取”便是保险产品影响用户购买决策的重要因素。

(四) “子女全生命周期账户”保险产品特性权重分析(联合分析)

假设一款“子女全生命周期账户”保险，对以下4个属性、各3水平进行偏好选择：

1. 预期年化收益：①3.5%②5.0%③6.5%
2. 流动性：①随时提取②每年可提10%③仅到期提取
3. 附加服务：①教育咨询②健康服务③海外资源
4. 起缴金额：①5万人民币/年②15万人民币/年③30万人民币/年

对以上各个属性进行联合分析，分析结果如下：

表 32 各属性重要性及各水平效用值

属性	重要性值	重要性占比	水平项	效用值
流动性	5.298	46.544%	流动性_仅到期提取	-3.375
			流动性_每年可提10%	1.452
			流动性_随时提取	1.923
附加服务	0.772	6.782%	附加服务_健康服务	-0.350
			附加服务_教育咨询	0.422
			附加服务_海外资源	-0.071
最低保费起缴金额	1.361	11.957%	最低保费起缴金额_15万人民币/年	-0.430
			最低保费起缴金额_30万人民币/年	-0.466
			最低保费起缴金额_5万人民币/年	0.895
保证回报	3.952	34.718%	保证回报_低于通胀标准	-2.552
			保证回报_无	1.152
			保证回报_高于通胀标准	1.400

首先针对各属性的重要性情况进行分析，从上表可知：各个属性的重要性排名依次为：**流动性**>**保证回报**>**最低保费起缴金额**>**附加服务**。

针对各属性对应的水平分析来看：

针对**流动性**来看，其各水平的效用值排名依次为：**随时提取**>**每年可提10%**>**仅到期提取**。

针对保证回报来看，其各水平的效用值排名依次为：高于通胀标准>无>低于通胀标准。

针对最低保费起缴金额来看，其各水平的效用值排名依次为：5万人民币/年>15万人民币/年>30万人民币/年。

针对附加服务来看，其各水平的效用值排名依次为：教育咨询>海外资源>健康服务。

表 33 联合分析(Cojointanalysis)估计结果

属性	水平	回归系数	标准误	t 值	显著性 p 值
-	常数	3.499	0.026	135.562	0.000
	流动性_仅到期提取(参考项)	-	-	-	-
流动性	流动性_每年可提 10%	1.452	0.031	46.804	0.000
	流动性_随时提取	1.923	0.047	40.802	0.000
	附加服务_健康服务(参考项)	-	-	-	-
附加服务	附加服务_教育咨询	0.422	0.034	12.249	0.000
	附加服务_海外资源	-0.071	0.034	-2.069	0.039
	最低保费起缴金额_15万人民币/年(参考项)	-	-	-	-
最低保费起缴金额	最低保费起缴金额_30万人民币/年	-0.466	0.047	-9.880	0.000
	最低保费起缴金额_5万人民币/年	0.895	0.026	34.687	0.000
	保证回报_低于通胀标准(参考项)	-	-	-	-
保证回报	保证回报_无	1.152	0.035	32.468	0.000
	保证回报_高于通胀标准	1.400	0.042	33.212	0.000
模型公式	评分=3.499+1.452*流动性_每年可提 10%+1.923*流动性_随时提取+0.422*附加服务_教育咨询-0.071*附加服务_海外资源-0.466*最低保费起缴金额_30万人民币/年+0.895*最低保费起缴金额_5万人民币/年+1.152*保证回报_无+1.400*保证回报_高于通胀标准				
方差分析	平方和	自由度	均方	F 值	显著性
回归	57705.234	7	3.376	1036.479	0.000
残差	135940.766	17092	7.953		
总计	193645.999	17099			
ols 回归模型拟合优度	R 值	R 方	调整后 R 方	标准误差	
	0.546	0.298	0.298	59.155	
联合分析模型拟合优度	Perarson 相关系数	p 值	kendall1 相关系数	p 值	
	0.546	0.000	0.425	0.000	

联合分析(产品特性权重)结果极具启发性。设计“子女全生命周期账户”保险产品时，消费者最看重的属性重要性排序为：

- 流动性(46.5%)：远超其他属性。“随时提取”效用值最高，“仅到期提取”最不受欢迎。
- 保证回报(34.7%)：“高于通胀标准”是强烈偏好。
- 起缴金额(12.0%)：低门槛（5万/年）吸引力最大。
- 附加服务(6.8%)：重要性相对较低，其中“教育咨询”最受欢迎。

这份数据对保险产品设计是颠覆性的。传统保险产品“长期锁定、早期退保损失大”的特性与消费者“高流动性”的需求存在根本性矛盾。一款成功的“全生命周期”产品，必须是一个在安全保值基础上，提供高度资金灵活性的“类储蓄账户”。消费者要的不是一把被锁死的资金，而是一个可以伴随子女成长、按需支取的安全资金池。

并且，流动性是首要属性（重要性占比46.544%），其中“随时提取”效用值最高（1.923），表明家庭强烈偏好高灵活性以应对短期需求。同时，保证回报（34.718%）和“高于通胀标准”效用值（1.400）显示对长期安全增值的重视。这种组合完美匹配“短期灵活提取+长期安全增值”的核心需求，确保产品既能应对突发状况，又能实现稳定增长。

三、调研结论与建议

（一）调研结论

1. 客群分层清晰，需求差异显著

聚类分析揭示出“小康家庭”（61.1%，主要为内地）和“高净值家庭”（38.9%，内地港澳各半）两类核心客群。前者更关注基础保障与确定性规划，后者需求更复杂，涉及财富增值、传承及多元化人生支持。这要求财富规划方

案必须具备精准的客群针对性。

2. 保险角色演变：从基础保障到中长期财务规划工具

重疾险是家庭配置的绝对核心，体现了“先保障、后发展”的务实逻辑。同时，储蓄型保险在子女创业、婚嫁、置业等中长期人生阶段的应用率显著提升（均超 36%），表明保险已超越传统保障功能，成为家庭实现子女重大支出目标的重要储蓄和现金流规划工具。

3. 子女“成功”定义趋于多元，财务独立与家庭幸福是核心

家庭对子女的终极期望是“稳健的幸福”。“经济独立且善于管理财富”（65.9%）和“建立幸福稳定的家庭”（60.4%）被列为最重要的成功标准。这驱动家庭希望通过财富规划为子女奠定坚实的财务基础，以支持其实现稳健的人生目标。地域层面，内地家庭更偏爱有保证回报的储蓄险，追求确定性。港澳家庭更接受无保证回报的储蓄险，可能更看重潜在高收益和产品的灵活性。

4. 教育路径国际化趋势明显，驱动跨境财务规划需求

无论是内地还是港澳家庭，对子女海外教育路径均有显著偏好（超三成内地家庭和近半数港澳家庭计划中包含海外留学）。这产生了对长远高投入资金储备、外汇转化及跨境支付功能的明确需求，相应的财务工具需提前 5-10 年进行专项积累。

5. AI 焦虑催生子女未来规划新需求

家庭普遍对 AI 带来的职业不确定性感到焦虑（认同需做准备的比例达 79.7%），并将“为子女准备稳定收入支持”视为重要应对措施（51.8%），这为兼具长期储蓄与现金流给付功能的保险产品提供了市场空间。

6. 理想保险产品模型：流动性为王，兼顾安全增值

联合分析显示，在设计“子女全生命周期账户”保险产品时，消费者最看重流动性（重要性 46.5%），强烈偏好“随时提取”；其次是保证回报高于通胀（重要性 34.7%）。这要求产品必须是“短期灵活提取+长期安全增值”的结合体，传统保险的长期锁定模式与客户需求存在根本矛盾。低起投门槛（5万/年）和“教育咨询”类附加服务也更具吸引力。

（二）保险产品设计建议

基于以上分析，一款成功的“中产家庭子女全生命周期财富规划”保险产品应定位为：一个安全、增值、高流动性的“子女终身成长基金”。具体设计建议如下：

1. 产品名称与定位

名称：建议命名为“成长金账户”、“未来领袖计划”等，突出其伴随成长、支持多元目标的账户属性。

定位：不仅是保险，更是家庭为子女设立的专属、安全、灵活的生命周期财富基金。

2. 关键特性设计（按重要性排序）

（1）革命性的流动性设计（最高优先级）：

机制：设立“灵活账户”和“目标账户”。灵活账户内的资金可允许投保人（父母）在保单生效后，每年领取一定比例（如现金价值的 10%-20%）用于合同约定的用途（如教育金、婚嫁金、创业金），并简化领取手续。其余资金进入目标账户进行长期增值，用于财富传承或大额支出。

价值：直接解决客户对流动性的焦虑，使产品媲美存款的灵活性，同时兼具保险的长期增值优势。

(2) 明确且具吸引力的保证回报：

机制：提供写进合同的保证年化回报率，并在宣传中明确对标“跑赢通胀”。可设计为“保证利率+浮动分红”的模式，但保证部分是核心卖点。

价值：满足家庭对资金安全性和保值增值的核心诉求，建立信任基础。

(3) 阶梯式、友好的缴费与门槛：

机制：设立低起投门槛，如年缴 5 万元，吸引小康家庭入场。同时，为高净值家庭设计更高缴别的版本（如 15 万/30 万年缴），并可搭配 VIP 附加服务。

价值：降低决策成本，扩大客户覆盖面。

(4) 精准嵌入的附加服务：

机制：将教育咨询（如学校规划、留学指导）作为基础服务。为高净值客户提供创业指导、资源对接、家族信托咨询等高端服务。

价值：提升产品综合竞争力，从“财务产品”升级为“财务+服务”的解决方案，尤其能吸引高净值客群。

3. 实施客群差异化策略

(1) 针对小康家庭：推出“教育臻选版”，重点宣传教育金储备和阶段性领取功能，强化其作为教育费用“稳定器”的作用。

(2) 针对高净值家庭：推出“创富传承版”，突出产品的长期复利效应、资产传承功能，并捆绑更高级别的附加服务，满足其支持子女多元发展和财富传承的深层需求。

成功的“子女全生命周期”保险产品，应本质上成为一个安全、增值、且高度灵活的家庭“目标储蓄中心”。它需要直击当前家庭规划中的核心痛点——中长期目标资金准备不足与对资金灵活性的渴求——通过“流动性与确定性双轮驱动”的设计，成为家庭实现子女美好未来的可靠金融伙伴。

（三）行业实践参考与发展趋势

1. 典型案例适配性分析

市场领先机构已率先响应中产家庭子女全生命周期财富规划诉求，香港保诚保险的储蓄保险，其产品设计与本次调研核心结论高度契合，为行业提供了可借鉴的实践范本。

从品牌契合度来看，香港保诚保险超 170 年的国际金融品牌积淀与全球风控能力，精准匹配调研中家庭将“品牌信誉与口碑”（总体占比 40.3%）列为核心考量因素的诉求。其依托香港严格监管体系形成的透明运营机制，满足了中产家庭对长期规划中资金安全与承诺兑现的“确定性”追求，成为家庭选择金融机构的关键信任背书。

在生命周期覆盖上，香港保诚的某些保险产品将投保时间提前至孕期内，实现从胎儿期到终身的完整覆盖，与调研中 100%家庭为孕期-出生阶段做财务准备、88.7%家庭优先规划子女教育的现状形成深度呼应，让家庭能够更早启动财富积累，将保险规划与亲子成长场景紧密绑定。

功能设计上，保诚储蓄保险构建的“保证收益+灵活建立现金流”双重优势，完美回应了联合分析中“保证回报（重要性占比：34.7%）”与“流动性（重要性占比：46.5%）”为核心需求的调研结果。其中一次性保证可支取现

金，匹配子女成年后教育深造、职业起步等关键阶段的大额资金需求；而奖学金设置，将财富积累与子女成长激励相结合，契合家庭对子女“教育成功”“自我实现”的核心期望。

而保诚储蓄保险的产品设计，同样对上述需求有着很高的匹配度：潜在回报满足资金储备及财富增长的需求，以备在子女创业、婚嫁、置业等中长期人生阶段提供支持。另外，投保人可提出自动从保单价值中定期提取款项至指定收款人，在享有财务的“流动性（重要性占比：46.5%）”的同时，亦满足了51.8%家庭“为子女未来准备稳定收入以作支持”的期望。

对应高净值家庭对“财富传承”的需求，保诚储蓄保险的传承方案可根据预设指示支持子女的重要时刻，满足高净值家庭对传承及多元化人生支持的需求。满足了高净值家庭在财富增值、代际传递、全球资产布局等方面的进阶对接诉求，体现了对不同财富层级家庭需求的精准适配。

2. 行业发展核心趋势

(1) 产品形态从“单一功能”向“全场景生态服务”转型。调研揭示家庭在子女教育、创业、婚嫁、传承等不同阶段的多元化需求，推动保险产品突破传统风险赔付或单一储蓄功能，构建“资金积累+成长激励+保障升级”的综合解决方案。如保诚储蓄保险通过派发保证可支取现金、学术奖励、保障加保等多元功能，实现对子女全生命周期关键节点的支持，印证了产品需深度嵌入家庭成长场景的发展逻辑。

(2) 客群服务从“统一供给”向“分层精准运营”深化。基于调研划分的“小康家庭”与“高净值家庭”两类核心客群，行业实践已呈现差异化服务

趋势。针对小康家庭对基础保障与教育储备的核心需求，可强化阶段性领取、低门槛缴费等功能；针对高净值家庭的财富增值、传承及多元发展支持需求，可叠加创业资源对接、家族信托咨询、跨境资产配置等高端服务。例如保诚储蓄保险中的灵活功能，可根据个人需求为家庭及子女建立现金流，在子女的重要时刻提供支持，实现“千人千面”的价值供给。

(3) 工具协同从“孤立选择”向“生态化组合”演进。子女全生命周期财富规划本质是构建时间维度上的“财务韧性”，需依托存款、基金、信托、保险等多元工具的协同配置。其中，保险作为财务安全网的基底，承担“托底”与“跨期纽带”功能——通过保证收益、长期锁定为教育、健康等刚性支出提供确定性支持，同时以灵活提取、多币种转换及传承安排，与其他金融工具形成时序与功能衔接，共同构建“短期流动+中期增值+长期传承”的系统性规划架构。

(4) 需求响应从“被动满足”向“前瞻预判引导”升级。面对调研中凸显的AI焦虑催生的职业不确定性应对需求，行业需进一步强化产品的长期现金流规划功能，通过年金给付、稳定储蓄等设计，为子女未来提供“安全垫”；针对教育路径国际化趋势，需持续完善跨境支付、外汇储备等配套服务，提前布局5-10年的专项财富积累工具，实现对家庭潜在需求的前瞻响应。

未来，子女全生命周期财富规划领域的竞争，将聚焦于“需求洞察精准度、产品功能适配性、服务生态完整性”三大核心维度。保险机构需以调研数据为支撑，深度借鉴行业优秀实践，将品牌信誉、客群分层、场景嵌入、工具协同等要素融入产品与服务设计，从“单一金融产品提供者”转型为“家庭子女财富规划终身伙伴”，为中产家庭实现子女“稳健的幸福”提供全方位支持。

保障范围受条款及细则约束。详情请参考相关公司的网站。本报告仅供参考，不构成对任何保险产品的背书、推荐或销售邀约。

（四）学术总结

1. 方法论重构：从单一工具到打造“时间韧性”的组合生态

复旦大学国际金融学院副院长高华声教授在评述本次调研时指出：“子女全生命周期财富规划，本质是在不确定的未来中，构筑一条确定性的‘成长支持链’。这不仅依赖于单一的金融工具，而是需要合理配置储蓄、基金、信托、保险等多元工具组合，形成时间维度上的财务韧性。”

高华声教授进一步分析认为：存款和一般性储蓄提供了最基础的流动性与短期保障，适合应对即时的教育开支与生活备用；基金与权益类资产在长期视野下具备增值潜力，适合为子女未来创业、深造等非刚性目标积累成长性资本；家族信托则在资产隔离、定向传承等方面具有独特制度优势，尤其适用于高净值家庭的复杂安排。然而，这些工具普遍存在波动性、管理门槛或流动性约束等局限，难以单独满足“安全、确定、灵活、长期”四者兼备的规划需求。

在这一组合中，保险的作用尤为关键——它并非替代其他工具，而是作为财务安全网的基底与必选配置之一，承担起“托底”与“跨期纽带”的功能。一方面，保险通过保证收益、长期锁定、保障附加等功能，为子女教育、健康等刚性支出提供确定性支持，抵御市场波动与家庭收入中断风险；另一方面，其灵活的提取机制、多币种转换及传承安排，又能与基金、信托等工具形成时序与功能上的衔接，共同构建“短期流动+中期增值+长期传承”的系统性规划架构。

未来财富规划的趋势，将是“单一产品选择”转向“工具生态构建”。保险应被定位为这一生态中的稳定器与连接器——既为子女成长提供跨周期的安全现金流，也为家庭在信托、股权、跨境资产等更复杂安排中提供风险隔离与流动性后备。真正有效的全生命周期方案，必然是保险与其他金融工具协同、物理世界与数字服务融合的“韧性系统”，而非任何单一产品的孤立胜利。

2. 战略升维：保险对冲人力资本风险，建构家庭“反脆弱”基石

深化这一“韧性系统”的构建逻辑，我们需要进一步引入宏观与微观相结合的战略视角。从金融经济学的生命周期理论来看，中产家庭代际规划的终极要义，实则是家庭“既有金融资本”与子女未来“人力资本”之间的一场深度动态对冲。

本次调研揭示了一个极具时代特征的焦虑：在人工智能技术快速迭代的背景下，超过七成家长预判行政、销售、运营乃至部分专业技术类岗位将在未来面临消失或被替代的风险。这一数据深刻暗示，子女未来单纯依靠职业技能获取收入的能力（即人力资本）将面临前所未有的波动性与不确定性。当“铁饭碗”不复存在，职业路径变得难以预测，家庭必须在金融资本端构建具备显著“反脆弱”特征的结构以实现对冲。

这种“对冲逻辑”为我们理解调研中家长们的选择提供了全新视角。为何在MaxDiff分析中，家长们将“疾病/医疗应急”与“教育储备”列为最高优先级？为何在产品属性权衡中，对“保证回报”的重视程度仅次于流动性？这并非简单的保守理财偏好，而是家庭为了应对未来职业风险而必须支付的“安全预算”。在这种战略指引下，保险产品成为了家庭实施“哑铃型策略”

（BarbellStrategy）的关键枢纽：

在策略的一端，通过储蓄型保险锁定长期、确定的现金流，为子女构筑一个不可跌破的生存与发展底线，无论外部就业环境如何恶劣，这笔“类工资”的稳定现金流都能确保基本尊严与生活质量；在策略的另一端，正是因为有了这笔确定的“兜底资产”，家庭才敢于支持子女投身于高风险但潜在回报巨大的进取型探索——无论是深造钻研、艺术创作还是自主创业。保险提供的“灵活提取”机制，实质上是将家庭的静态财富转化为了子女手中的“实物期权”，赋予他们在关键人生节点（如创业启动、海外深造）即时调用资本的能力。

归根结底，未来的代际财富规划将是一场从“产品配置”向“制度建设”的范式跃迁。对于中高净值家庭而言，保险不仅是理财工具，更是一种跨越代际的赋能机制与家庭治理的基础设施。它通过精算制度的跨期支付功能，将家庭积累的财富真正转化为子女应对时代洪流的坚实铠甲，让下一代在不确定的世界中，始终拥有选择的权利与从容的底气。

特邀行业样本品牌香港保诚保险嘉宾雅言

由衷感谢复旦大学国际金融学院的信任与邀请，能以企业视角参与学术研究，对我们也是一次不可多得的学习和产品设计复验机会。我们团队非常重视，且认真的阅读了这份报告，从中收获了很多。这份报告中对于中产家庭子女全生命周期财富规划的调研结果，与我们保诚储蓄保险的设计初衷有很多相似观点，也为我们后续更好的服务客户提供了很多有价值的参考方向。

报告中提到的理想保险产品模型是“流动性为王，兼顾安全增值”，家庭既需要长期稳健的回报，又不太倾向资金被长期锁定，而我们在产品中恰好呼应了报告中的家庭反馈出的上述需求特质，相信能切实为这些家庭提供一个

新的解题思路。

报告中反馈了中产家庭对于“海外教育”、“子女未来职业规划和风险”等相关内容的看法，其调研结论对我们保险公司在产品设计上有很大帮助。保诚储蓄保险作为陪伴孩子实现梦想的保险产品，除了涵盖父母对子女的舐犊之情，我们认为从功能上也应该体现出这种“陪伴”的具像化表达。产品提供保单货币灵活转换，为孩子未来的海外教育提早做好准备；产品亦可以从保单价值中定期提取款项，为自己或家人安排长远入息，建立现金流灵活应对需要，成为子女未来职业规划和面对不确定性风险时的有力后盾。而灵活的身故赔偿支付选项，使父母可以按照意愿，在子女的重要人生阶段（如大学毕业、结婚或置业等）提供关键的支援，回应子女成长过程中一些关键节点的人生选择和成果。

而报告中反馈出来的，父母对于子女健康、幸福成长的期待，香港保诚保险也前瞻性的在产品设计中提供了新的解决方案，将投保起点提前到了孕期内，这样就可以覆盖子女未出世到终身的全生命周期；且保证提取可以无惧市况或家庭变化，配合子女升学置业等人生重要时刻，以及应对他们关键时刻的不确定需求。

父母之爱子，则为之计深远。标普评级升至AA级的香港保诚保险一直以来坚持“用心聆听 实现您心”的宗旨，177年来，通过将心比心的守护，努力实现每一份心声与期待，也是希望千千万万的家庭能够安稳、幸福的享受人生。资金固然重要，但真正能让孩子走得更远的，还包括跨领域视野与心理抗逆力。我们的增值服务生态，连接教育、健康与成长资源，帮助孩子在不确定的时代中逐步建立能力与信心。也许未来是不可预测的，但我们当下的所有努力都会成为应对变化的未来的底气。

再次感谢复旦大学国际金融学院的严谨调研与辛勤付出，这份报告背后，我们看到了无数家庭对子女未来的殷切期盼，我们也期待与更多父母同行，把“对未来的担忧”转化为“当下可执行的规划”，通过长期而持续的支持，为每一个家庭带去更踏实的安心。

香港保诚保险首席客户及市场拓展总监

蔡明雄

免责声明：

此序文并不能诠释为在香港及/或澳门境外提供或出售或游说购买任何保险产品。如在香港及/或澳门境外之任何司法管辖区的法律下提供或出售任何保险产品属于违法，保诚保险有限公司及/或保诚保险有限公司（澳门分行）（「保诚」）不会在该司法管辖区提供或出售该保险产品。

上述所有资料（包括但不限于图片、文字、超链接和其他资料）仅供一般参考资料之用，并不构成任何专业意见、建议、要约或游说及不应据之作出决定（无论是投资或其他决定）。保诚并不对所载资料作出任何可靠性、准确性或完整性的申述或保证，就以上资料提及的主题作出任何决定前，建议向适当的专业人士寻求独立意见。保诚明确表明概不因他人使用或诠释以上之任何资料而承担任何责任。

上述提及的产品及/或服务的资料旨在香港及/或澳门传阅，并不代表相关产品及/或服务的所有条款、条件及不保事项的完整描述。详情请参阅相关产品的销售文件或保单及/或相关服务的条款及条件以取得更多资料。