

A 'Bite' of Private Markets

分享事实，观点，策略

超高净值女性 投资者的画像

2021年7月



Vicky Mao
中国区总经理

概述

自古以来，男性一直是高净值群体的主力军，但是女性比例呈现上升趋势，并且呈现年轻化。如果单看50岁以下年轻女性，有钱女孩的比例高于全年龄段的均值。¹ 过去，女性财产来自于继承，如今更多女性靠自己白手起家积累财富。在英国，女性创业者的数量是男性两倍。预计到2035，女性将拥有60%的社会总财富，换言之，女性会比男性更加有钱。²

全球不同地区女性对待投资风险偏好存在地区差异。

全球不同地区女性对待投资风险偏好大相径庭。亚洲女性最容易接受高风险投资，相比之下美国和英国女性投资者更为保守，但即使如此，男性投资者对风险接受程度依然高于全球女性。BlackRock数据显示72%女性会为了规避风险而放弃某项投资而只有59%男性会选择放弃。³ McKinsey调查同样支持这一观点，女性不喜欢承担更高的风险，即使高风险蕴含了潜在高收益，女性往往将本金安全放置于首位，对“被动投资”策略接受程度高于“主动投资”策略。⁴ 年轻一代的女性表现出更高的长期投资欲望，厌恶风险，钟爱房地产投资。

¹ Wealth-X, "2020 World Ultra-Wealth Report", 2020

² Spears, "Women's wealth is projected to hit \$93 trillion in 2023," by Rasika Sittamparam, 13 May 2021

³ ClearView Financial Media, "Winning Women in Asia-Pacific, Insights for wealth managers direct from female clients", September 2020

⁴ McKinsey & Company, "Women as the next wave of growth in US wealth management", 29 July 2020

风险偏好并不是唯一差异。数据显示：女性投资的首要目标是维持资产保值，偏好自主决策，不畏惧挑战她们的财富顾问，喜欢透明、积极和频繁的沟通。她们希望财务顾问们能理解覆盖事业家庭的人生全景图从而规划财富，女性对于投资会表现得更加有耐心。⁵



环境、社会和公司治理（ESG）投资是女性关注的另一个投资重点。

环境、社会和公司治理（ESG）投资是女性关注的另一个投资重点，女性对于健康、养老、教育和环境气候问题的关注度高于男性。

全球的资产管理行业都对女性投资人的这些特性变得更加关注，为了迎合日益增长的女性投资人群里，资管公司开始在这方面加大人员和资源配置。

⁵ Accenture Consulting, "Reinventing Wealth Management for Women", May 2017

数据

- 在2020年全球超过6000人新晋为超高净值富豪。在过去10年里，超高净值人数保持9%年增长率。全球个人财富达到1亿美金富豪已经有6万人，总共有22万亿财富可投资金额，占据全球可支付投资额15%。⁶
- Fidelity发现女性投资人业绩高出男性投资人的年化收益1%，英国Warwick Business School认为男女投资人业绩差异能达到每年2%。女性投资人业绩能超越男性是由于女性更加重视研究，持有投资时间更长并且更加重视分散风险。⁷
- 到2030年，婴儿潮年代出生的女性能支配总计30万亿美元的资产。⁸
- 在2020年，总共有6个国家的女性创业家人数超越男性，集中在中东，亚洲中部和东部，以及非洲。⁹
- 福布斯2021年榜单共计有328位女性亿万富翁上榜，在2020年仅有241位女性上榜。¹⁰

⁶ BCG, "When Clients Take the Lead – Global Wealth 2021", June 2021

⁷ Global Finance, "Women's Wealth Grows, Private Banks Respond", by Craig Mellow, 7 June 2021

⁸ McKinsey & Company, "Women as the next wave of growth in US wealth management", 29 July 2020

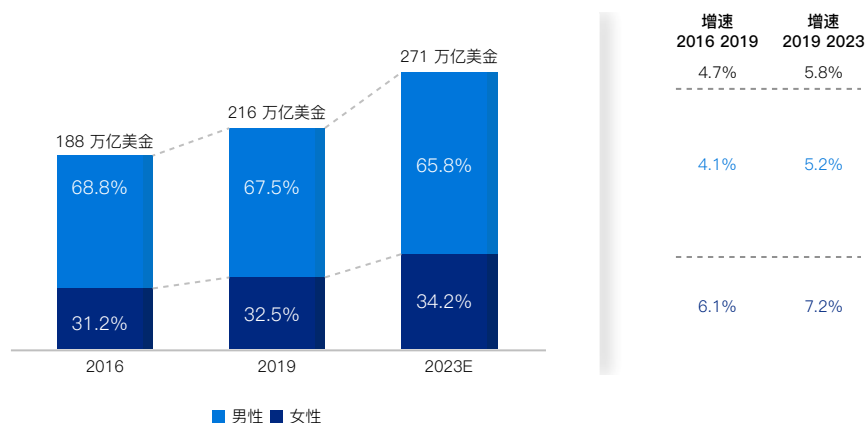
⁹ GEM, "Global Entrepreneurship Monitor 2020/2021 Global Report", May 2021

¹⁰ Forbes, "The Top Richest Women in The World in 2021", by Deniz Cam, 6 April 2021

- 中国白手起家的女性百万富翁比例占到全球61%，韩国，泰国，新加坡和越南都位居前列。¹¹
- 2019年到2023年期间，女性财富增长速度为年均7.2%。¹²
- 2000年末，14%基金经理是女性。到2019年末，依然维持14%基金经理是女性。¹³

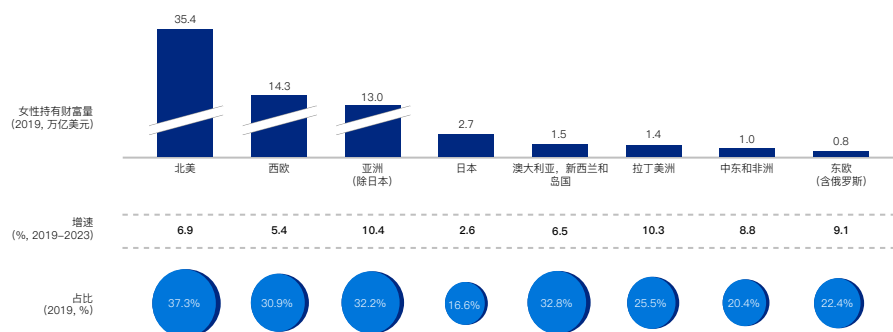
图表 1: 女性财富增长速度¹⁴

从2019–2023年期间，女性财富增长增速达到年均7.2%。



图表 2: 不同地区的女性财富差异¹⁵

北美女性持有社会总财富比例最高，但亚洲增速最快



提示: 统计包含所有阶层的女性总财富。统计数据截止新冠疫情爆发前。

¹¹ ClearView Financial Media, "Winning Women in Asia-Pacific, Insights for wealth managers direct from female clients", September 2020

¹² BCG, "Women in Wealth, Managing the Next Decade of Women's Wealth", April 2020

¹³ Morningstar, "Women in Investing: Morningstar's View," by Laura Lallo, March 2020

¹⁴ BCG, "Women in Wealth, Managing the Next Decade of Women's Wealth", April 2020

¹⁵ BCG, "Women in Wealth, Managing the Next Decade of Women's Wealth", April 2020

市场挑战

如果财富管理机构希望开拓新的女性高净值投资客户，首先需要克服一个明显的挑战：该行业整体缺乏多样性和公司内部对女性的包容性，女性投资者常抱怨行业缺乏对她们的需求、知识和决策权的认知。如果在公司的顾问和最高层（即高级职员、董事、合伙人等）中增加女性例比能助于提升对女性投资者认识和理解。

波士顿咨询集团 (BCG) 2020 年财富管理客户调查发现，只有 39% 的女性拥有女性客户经理。

波士顿咨询集团 (BCG) 2020 年财富管理客户调查发现，只有 39% 的女性拥有女性客户经理。BCG 发现，金融服务机构的最高决策者绝大多数是 45 岁及以上白人男性，这进一步加剧了这个问题。¹⁶ 缺乏多样性和包容性导致对女性需求的了解较少，这可能是埃森哲咨询公司 (Accenture Consulting) 调查显示，只有 63% 的女性投资者对自己的顾问感到满意或认为他们值得信赖的原因之一。¹⁷

在开发阶段和/或财务顾问招募新客户时，使用标准问卷但未能向女性潜在客户询问某些问题，也会阻碍更好地了解如何赢得超高净值女性投资者的信任。这也是能否留住客户的一个因素。根据 Pew 研究中心的数据，女性的寿命通常比男性长 5 到 7 年，而且通常嫁给比自己大几岁的男性。这导致了几年寡居生活。¹⁸

¹⁶ BCG, "Women in Wealth, Managing the Next Decade of Women's Wealth", April 2020

¹⁷ Accenture Consulting, "Reinventing Wealth Management for Women", May 2017

¹⁸ Global Finance, "Women's Wealth Grows, Private Banks Respond", June 2021

另一个被忽视的领域是富有的女性投资者对ESG投资的重视。

寡妇倡导团体“寡妇社区”(widow Community)的一项调查显示,超过70%的寡妇离开财务顾问,因为她们认为理财顾问主要关注的是自己的配偶。¹⁹ 同样,理财经理也不会主动与富裕家庭的其他女性成员接触,这可能会导致他们在财富转移发生时失去客户。然而,超高净值女性和理财顾问都表示,在亚洲家庭中,通过女儿比通过儿子更容易获得影响力。²⁰

另一个被忽视的领域是超高净值女性投资者对ESG投资的重视。BCG研究发现,“主题投资”是女性的三大财务目标之一,64%的女性表示,她们在投资决策中会考虑ESG问题。²¹ 考虑到这一点,财务顾问明智的做法是了解和洞察,无论从生活角度还是更广泛的社会目标来看,对她们的超高净值女性客户来说,什么才是最重要的。在为超高净值的异性恋夫妇服务时,重要的是要寻找并倾听女性的目标,而不是将其置于丈夫/伴侣的目标之后。

顾问们还面临着超高净值女性之间的地区差异方面的挑战。例如,在亚洲地区,日本并没有反映出该地区作为增长最快的财富中心的特点,而女性在该地区的财富份额非常低。²² 这可以归因于提供给她们的职业晋升机会更少,她们承担照顾家庭和满足家庭需求的主要责任的压力更大。在中东,限制女性参与金融事务的文化障碍减少了她们积累财富的机会。BCG的一项调查发现,中东地区没有女性表示她们参与了财务决策,这与北美地区的情况形成了直接对比。²³ 在北美地区,女性表示她们做出了大部分的财富管理决策。这与女性劳动力比例更高的其他亚洲国家形成鲜明对比(例如,在新加坡和中国女性劳动力比例约为60%,约三分之一的女性担任管理职位)。²⁴

另一个地区差异与女性财富增长的速度有关。据预测,从2019年到2023年,北美女性财富的年复合增长率为6.9%,而西欧为5.4%;亚洲(不包括日本)为10.4%;日本为2.6%;澳大利亚、新西兰和太平洋诸岛为6.5%;拉丁美洲为10.3%;中东和非洲为8.8%;东欧为9.1%。²⁵

¹⁹ Global Finance, "Women's Wealth Grows, Private Banks Respond", June 2021

²⁰ ClearView Financial Media, "Winning Women in Asia-Pacific, Insights for wealth managers direct from female clients", September 2020

²¹ BCG, "Women in Wealth, Managing the Next Decade of Women's Wealth", April 2020

²² BCG, "Women in Wealth, Managing the Next Decade of Women's Wealth", April 2020

²³ BCG, "Women in Wealth, Managing the Next Decade of Women's Wealth" April 2020

²⁴ ClearView Financial Media, "Winning Women in Asia-Pacific, Insights for wealth managers direct from female clients", September 2020

²⁵ BCG, "Women in Wealth, Managing the Next Decade of Women's Wealth" April 2020

市场机会

在对待超高净值女性投资人时，财务顾问可以通过表现出对女性的尊重和价值认同来提升信任感。在组织内增加更多的女性顾问或者提拔表现出色女性进入管理层可以提升认同感。组织文化的多样性和包容性是非常重要的，尤其是对年轻一代。此外，需要针对女性投资人提供稳健、多样化的投资产品，包括风险分散的投资方案和可持续的ESG投资，以满足超高净值女性的投资目标。

顾问们需要更改他们的服务模式，从一个迎合男性客户的模式，转向一个至少不分性别的模式，如果能提供专门针对女性客户的服务就更好了。

顾问们需要更改他们的服务模式，从一个迎合男性客户的模式，转向一个至少不分性别的模式，如果能提供专门针对女性客户的服务就更好了。这种高接触度、个性化的服务模式需要将超高净值女性视为具有明确财务目标的长期投资者（即，建立家族遗产以传承给下一代、养老金储蓄、长期社会影响、支持家族企业等），并为她们提供强大的价值主张。对于跨国金融咨询公司来说，认识到不同地区和国家的女性投资者之间的文化差异也很重要。

对于所有的财务顾问来说，摆脱对超高净值女性的先入为主的观念是义不容辞的，每个人都被视为具有独特个人财务目标和投资动力的个体。为了确保所有员工都采取这种态度，建议进行意识培训。

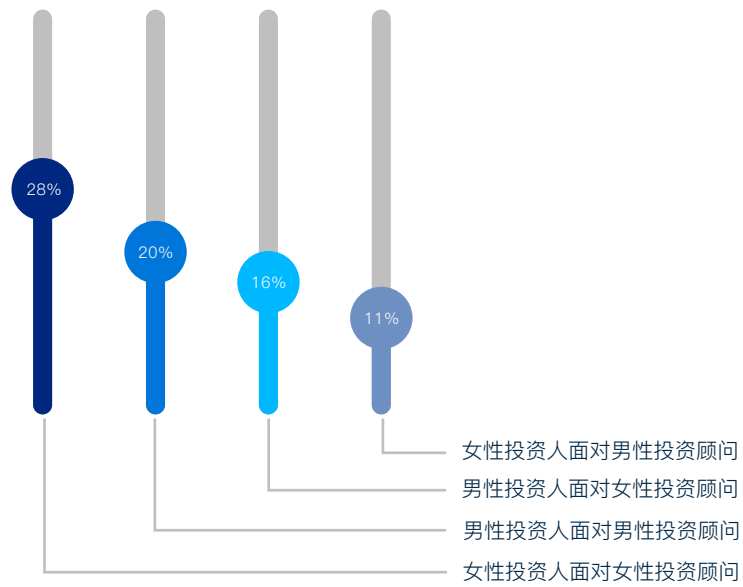
为了建立可信赖的顾问关系，频繁的实质性沟通以及传授真实数据和投资细节将非常重要，而这些数据和细节受到女性投资者的高度重视。谈到具体的投资类别，女性投资者希望全面了解。

这些观点适用的领域是私人股权，这是一个重要的领域。对于这些对另类投资感兴趣的超高净值女性来说，重要的是，她们必须得到一份详细的明细表，说明私募股权如何运作，以及管理人员的费用如何确定，并确保她们的最佳利益得到了保障，而且不存在利益冲突。2019年，私募股权资产超过4.5万亿美元大关，过去10年，私募股权资产以11%的复合年增长率（CAGR）扩张。²⁶

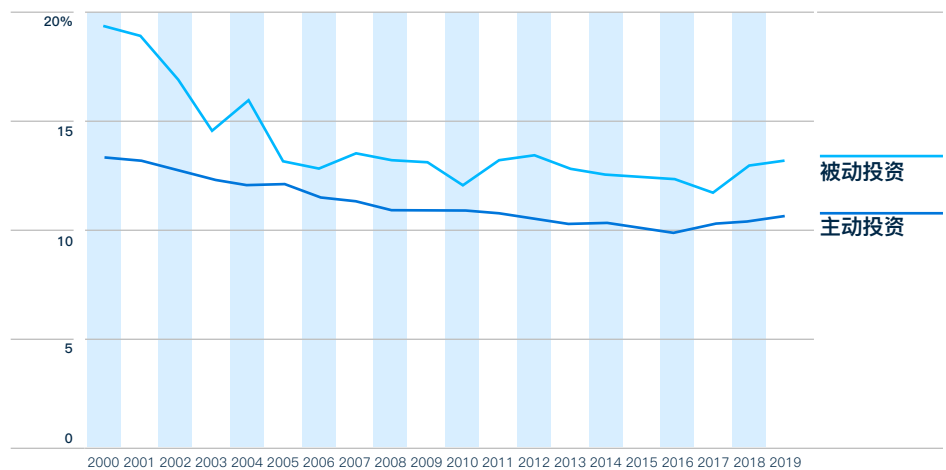
²⁶ Deloitte, "The growing private equity market", Nov 2020

图表 3: 性别在财务顾问服务中的作用²⁷

当面对女性投资顾问时，女性投资人表现出更高的风险偏好。



图表 4: 女性投资经理主动投资vs.被动投资人数占比²⁸



包括主动和被动管理的开放式基金和ETFs。

²⁷ BofA Merrill Lynch, "Seeing the Unseen. The Role Gender Plays in Wealth Management", Feb 2020

²⁸ Morningstar, "Women in Investing: Morningstar's View", by Laura Lallo, March 2020

前景展望

超高净值女性认为另类投资是分散投资组合、积累财富的有效途径。根据KKR 全球宏观&资产配置报告透露，超高净值女性平均分配46%资金到另类投资类别中。²⁹

另类投资规模增长迅速，根据Preqin预测，在科技手段帮助下到2023年另类投资整体规模将达到14万亿美元（11.5万亿欧元）。³⁰ 如果女性想要更进一步增加另类投资的资产规模，例如：私募股权，私募债权或对冲基金，那么行业需要为其提供更透明的信息以及建立更信任的投资关系。其中，一个安全，友好，7X24小时不间断访问的投资平台变得尤为重要。今天很多一流的金融科技平台都能提供一站式投资服务。我们Bite Investments 本身也是一个强大的另类投资平台，从开户，到浏览投资内容，到投资审核和投后管理都是全程网上操作，足不出户即可投资全球一流的另类投资机会中。Bite平台的透明，自主决策，投后实时收益反馈的自动化投资过程正是为契合高净值女性的需求所打造的高科技另类投资平台。

²⁹ KKR Global Institute, *Insights – Global Macro Trends*, “The Ultra High Net Worth Investor: Coming of Age”, by Henry H. McVey, May 2017

³⁰ Blackrock, “How might alternatives play a bigger role in investors’ portfolios?”, June 2020

关于 Bite Investments

Bite是优质另类投资平台，帮助投资人和顾问轻松接触到优秀的基金，这些基金通常因为超额认购，投资期限较长或投资门槛太高而无法进入。同时，Bite为财富管理公司提供适合私募市场的数字化科技解决方案。

Bite的管理团队由世界一流的股东和顾问组成，在各地监管制度下具备丰富的实操经验。Bite Investments携手VCP Advisors，服务足迹遍布北美(FINRA/SEC)，欧洲(FCA/UK)，亚洲(SFC, HongKong)和开曼群岛(CIMA)，在各地建立全球化的精英团队提供本地支持。



联系我们

如果您想了解更多关于Bite Investments的信息，您可以通过访问[我们网站](#)或联系您的专属销售代表。

Bite Investments (UK) Limited
28 Eccleston Square, London SW1V 1NZ,
United Kingdom
enquiries@biteinvestments.com

风险提示： 我们提供的投资机会是面向专业、高净值和经验丰富的投资者，他们能够证明自己有足够的知识和经验来理解投资风险。风险包括潜在的本金损失和流动性风险。投资是长期的，可能无法在到期前出售你的投资。无法根据过去的回报率承诺未来业绩的回报。

免责声明： 保留所有权利。未经出版者事先许可，不得复制、存储在检索系统中或以任何方式（电子、机械、影印、录音或其他方式）传播本出版物的任何部分。本说明书的事实在出版时被认为是正确的，但不能保证。请注意，Bite Investments引用的调查结果、结论和建议是基于善意地从主要和次要来源收集的信息，我们并不总是能够保证这些信息的准确性。

Bite Investments对于任何之后可能被证明不正确的信息而采取的行动不承担任何责任。本文件仅供参考，本报告中的任何内容均不应解释为要约或要约征集，以买卖任何证券、产品、服务或投资。Bite Investments (UK) Limited是 VCP Advisors Limited 的指定代表，金融行为管理局授权和监管，公司参考号为523831。