

为服务于加拿大高净值投资者的财务顾问 5个精密分析



Keith Sjogren,
高级顾问兼执行总监
咨询服务, 战略洞察



Paul Allan,
万信私人财富顾问副总裁, 万信投资

加拿大的高净值(HNW)人口——可投资资产超过100万加元的家庭——代表一个增长故事, 其成员的财富管理需求和期望正变得越来越复杂。

当你了解到截至2016年底, 加拿大的高净值家庭(占所有家庭的5%)控制了71%的金融财富时, 每个顾问都应该了解他们的心态。

随着我们看到未来10年对高净值人士咨询的需求日益增长, 万信私人财富顾问总结了寻求吸引和留住高净值人士客户的顾问需要考虑的5个关键问题:

人口老龄化带来的前所未有的财富转移

虽然对退休缺乏准备无疑是人们寻求专业意见的主要动力, 但我国庞大的老龄化人口对高净值家庭的顾问有着特殊的影响。据战略洞察估计, 在未来10年, 加拿大的财富转移规模将很快达到前所未有的水平, 金融和实体资产的转移规模将达到近1万亿加元。对于高净值国家, 这种累计转移可能达到6 200亿加元。

越来越多的企业家和退休人员

在加拿大, 截至2026年的10年期间, 高净值阶层的增长率为6.4%, 这将导致150万户家庭, 净增加72.3万户(图1)。

人们普遍认为, 理财顾问最应该关注的两个群体是企业家和退休人员。尽管其中一组人的财富积累速度比大多数人都快, 但另一组人的财富可能会减少。

此外, 到2026年, 三分之一的家庭将包括至少一名退休人员, 至少一半的高净值家庭将被归为退休人员。这一变化将加强对资本保存和收入保障的关注, 而不是对资本积累的关注。尽管遗产曾是个人财富的主要驱动因素, 但如今, 五分之四的高净值家庭由白手起家的男女组成。

同样值得注意的是, 女性所持有的财富份额正在迅速增长, 到2026年, 据估计她们将控制加拿大全部财富的48%(3.6万亿加元)。

图1:高净值细分市场
估计高净值家庭分布(2016年)

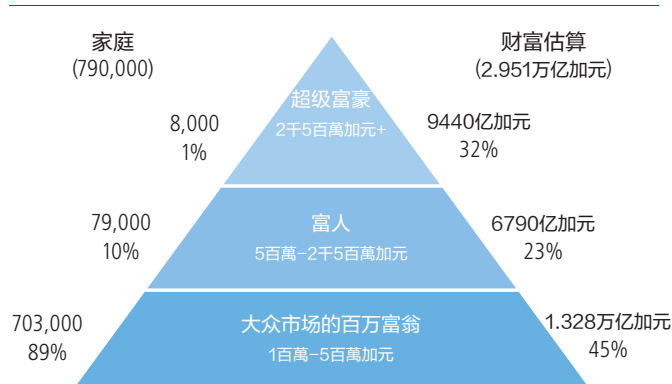
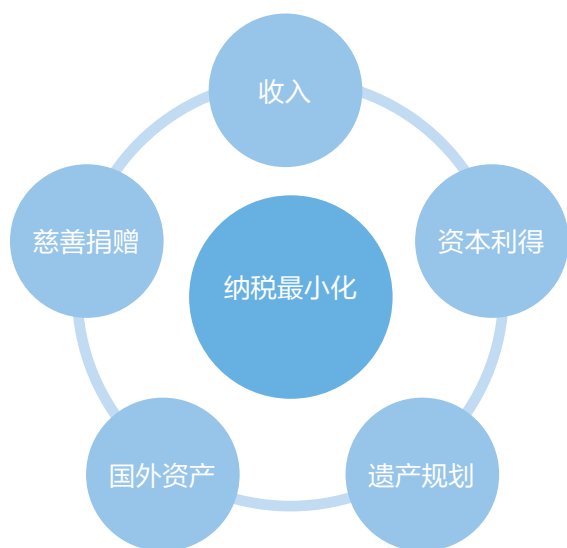


图2: 高净资产人群的主要税务问题



总体来讲, 高净值家庭对他们与理财顾问之间有着相当直接的期望。最近的调查表明, 这些家庭在寻找有技术竞争力的、享有盛誉的、有可靠的持续的投资回报记录的公司, 越来越多的东西和理财顾问专注于客户家庭的总体财富管理。

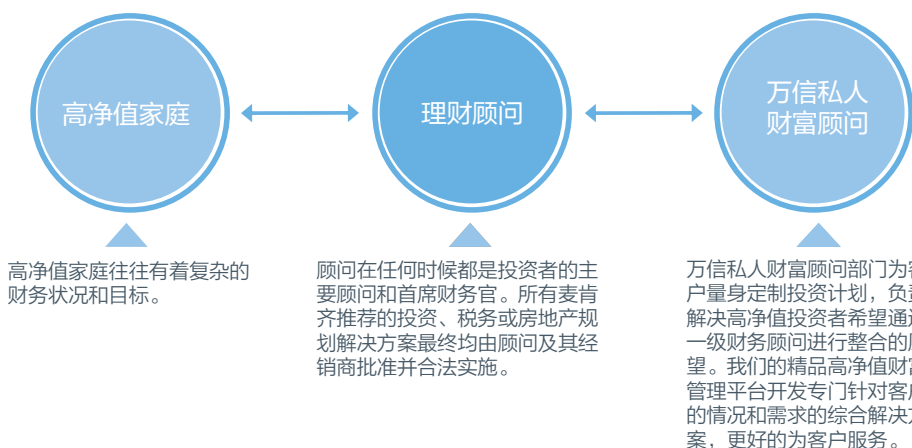
尽管投资者对理财行业的满意度很高, 但只有48%的高净值人士表示, 他们会集中精力与主要理财顾问打交道, 为其他理财顾问参与客户的理财活动留出空间。

根据自营调查, 五分之一的高净值人士希望获得比目前更多的理财指导, 只有三分之二的高净值人士对复杂情况的管理方式感到满意。因此, 尽管富有的个人和家庭并不指望一位顾问能够回答他们所有的问题, 但他们确实希望顾问能够为能够处理具体问题的其他专业人士提供帮助。 ■

万信私人财富顾问部门 为客户量身定制投资计划, 负责解决高净值投资者希望通过一级财务顾问进行整合的愿望。我们的精品高净值财富管理平台帮助顾问开发专门针对客户的情况和需求的综合解决方案, 更好的为客户服务。

了解加拿大高净值投资者: 机会与期望, 请查阅 mackenzieinvestments.com/express

万信私人财富顾问模式



如何理财受极大重视

在人口老龄化和市场/经济不确定性的背景下, 许多高净值家庭的理财重点已从资本积累和增长转向财富保值, 这并不奇怪。这种关切反映了高净值国家投资者在退休前保持类似的生活水平和收入水平的根本需要。此外, 老年客户希望确保自己有足够的资金用于其他用途, 比如支付意外的医疗费用, 为后代留下足够的遗产或者做慈善捐赠。

与家人分享财富, 留下遗赠

考虑到人们希望以一种不使加拿大政府成为主要受益人的方式转让资产, 遗产规划对高净值人群客户的重要性是一个挑战, 顾问可能希望寻求额外的专业知识和顾问。

虽然与慈善机构建立遗产或分享财务成功的优先次序通常不如确保直系亲属得到充分的供养, 但这是许多高净值家庭日益感兴趣的一个领域。对一些人来说, 这是一个令人尴尬的财富案例, 而对另一些人来说, 这是一个从成功走向意义的问题。

然而, 当谈到把家族企业传给那些不想继承的孩子时, 只有20%的加拿大家族企业制定了合适的继承计划。

税务顾虑

虽然是一种接受, 需要支付各种税款的行动如继任计划、遗产规划和慈善事业, 美国信托的一项重要研究发现, 66%的高净值人群对投资回报的税务问题并不了解, 而70%的人对可利用的节税策略了解甚少。

结论与机会

¹ 《保障未来: 2014年家族企业调查》, 普华永道, 2014

² 《美国信托财富与价值洞察》, 美国信托, 2013年