

為服務于加拿大高淨值投資者的財務顧問 5個精密分析



Keith Sjogren,
高級顧問兼執行總監
諮詢服務, 戰略洞察



Paul Allan,
萬信私人財富顧問副總裁, 萬信投資

加拿大的高淨值(HNW)人口——可投資資產超過100萬加元的家庭——代表一個增長故事, 其成員的財富管理需求和期望正變得越來越複雜。

當你瞭解到截至2016年底, 加拿大的高淨值家庭(占所有家庭的5%)控制了71%的金融財富時, 每個顧問都應該瞭解他們的心態。

隨著我們看到未來10年對高淨值人士諮詢的需求日益增長, 萬信私人財富顧問總結了尋求吸引和留住高淨值人士客戶的顧問需要考慮的5個關鍵問題:

人口老齡化帶來的前所未有的財富轉移

雖然對退休缺乏準備無疑是人們尋求專業意見的主要動力, 但我國龐大的老齡化人口對高淨值家庭的顧問有著特殊的影響。據戰略洞察估計, 在未來10年, 加拿大的財富轉移規模將很快達到前所未有的水準, 金融和實體資產的轉移規模將達到近1萬億加元。對於高淨值國家, 這種累計轉移可能達到6 200億加元。

越來越多的企業家和退休人員

在加拿大, 截至2026年的10年期間, 高淨值階層的增長率為6.4%, 這將導致150萬戶家庭, 淨增加72.3萬戶(圖1)。

人們普遍認為, 理財顧問最應該關注的兩個群體是企業家和退休人員。儘管其中一組人的財富積累速度比大多數人都快, 但另一組人的財富可能會減少。

此外, 到2026年, 三分之一的家庭將包括至少一名退休人員, 至少一半的高淨值家庭將被歸為退休人員。這一變化將加強對資本保存和收入保障的關注, 而不是對資本積累的關注。儘管遺產曾是個人財富的主要驅動因素, 但如今, 五分之四的高淨值家庭由白手起家的男女組成。

同樣值得注意的是, 女性所持有的財富份額正在迅速增長, 到2026年, 據估計她們將控制加拿大全部財富的48%(3.6萬億加元)。

圖1:高淨值細分市場
估計高淨值家庭分佈(2016年)

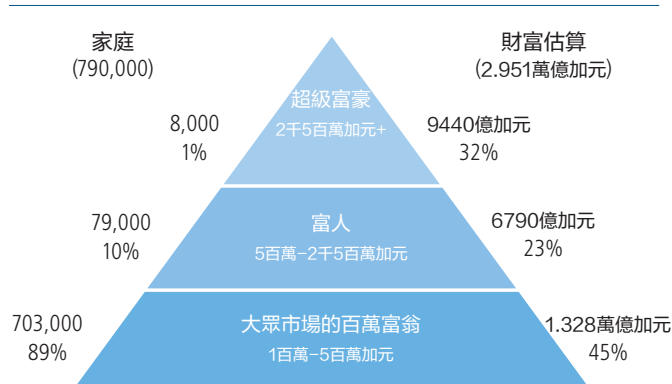
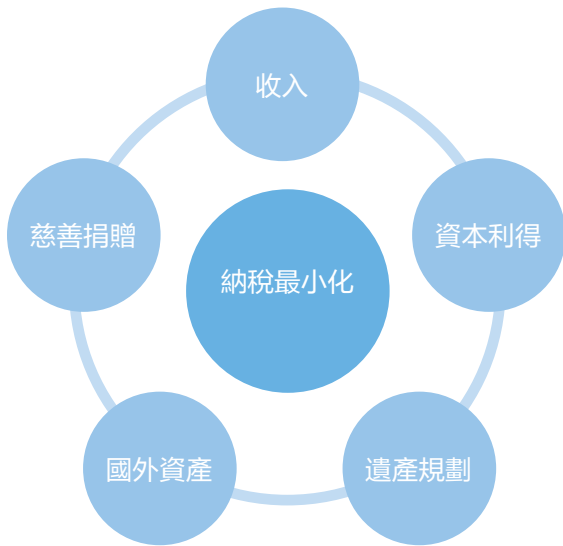


圖 2: 高淨資產人群的主要稅務問題



總體來講，高淨值家庭對他們與理財顧問之間有著相當直接的期望。最近的調查表明，這些家庭在尋找有技術競爭力的、享有盛譽的、有可靠的持續的投資回報記錄的公司，越來越多的東西和理財顧問專注於客戶家庭的總體財富管理。

儘管投資者對理財行業的滿意度很高，但只有48%的高淨值人士表示，他們會集中精力與主要理財顧問打交道，為其他理財顧問參與客戶的理財活動留出空間。

根據自營調查，五分之一的高淨值人士希望獲得比目前更多的理財指導，只有三分之二的高淨值人士對複雜情況的管理方式感到滿意。因此，儘管富有的個人和家庭並不指望一位顧問能夠回答他們所有的問題，但他們確實希望顧問能夠為能夠處理具體問題的其他專業人士提供幫助。 ■

萬信私人財富顧問部門 為客戶量身定制投資計劃，負責解決高淨值投資者希望通過一級財務顧問進行整合的願望。我們的精品高淨值財富管理平臺說明顧問開發專門針對客戶的情況和需求的綜合解決方案嗎，更好的為客戶服務。

瞭解加拿大高淨值投資者:機會與期望, 請查閱 mackenzieinvestments.com/express

如何理財受極大重視

在人口老齡化和市場/經濟不確定性的背景下，許多高淨值家庭的理財重點已從資本積累和增長轉向財富保值，這並不奇怪。這種關切反映了高淨值國家投資者在退休前保持類似的生活水準和收入水準的根本需要。此外，老年客戶希望確保自己有足夠的資金用於其他用途，比如支付意外的醫療費用，為後代留下足夠的遺產或者做慈善捐贈。

與家人分享財富，留下遺贈

考慮到人們希望以一種不使加拿大政府成為主要受益人的方式轉讓資產，遺產規劃對高淨值人群客戶的重要性是一個挑戰，顧問可能希望尋求額外的專業知識和顧問。

雖然與慈善機構建立遺產或分享財務成功的優先次序通常不如確保直系親屬得到充分的供養，但這是許多高淨值家庭日益感興趣的一個領域。對一些人來說，這是一個令人尷尬的財富案例，而對另一些人來說，這是一個從成功走向意義的問題。

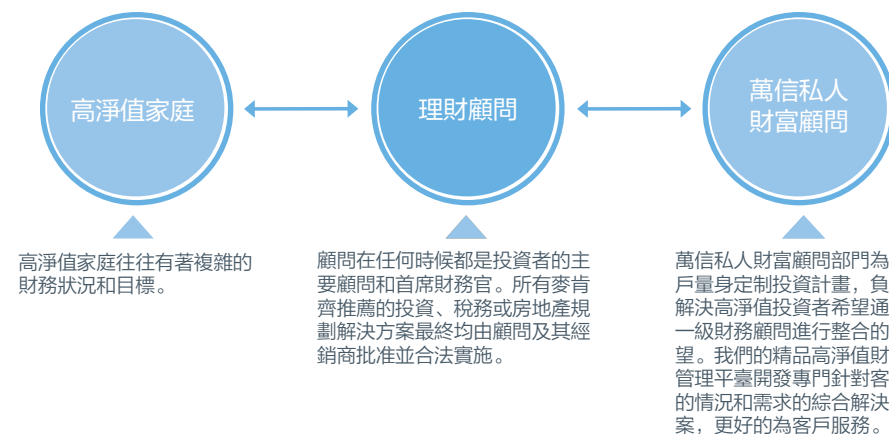
然而，當談到把家族企業傳給那些不想繼承的孩子時，只有20%的加拿大家庭企業制定了合適的繼承計劃。

稅務顧慮

雖然是一種接受，需要支付各種稅款的行動如繼任計劃、遺產規劃和慈善事業，美國信託的一項重要研究發現，66%的高淨值人群對投資回報的稅務問題並不瞭解，而70%的人對可利用的節稅策略瞭解甚少。

結論與機會

萬信私人財富顧問模式



¹ 《保障未來:2014年家族企業調查》，普華永道，2014

² 《美國信託財富與價值洞察》，美國信託，2013年