

新经济时代精智人群长寿新旅程

——· 复旦发展研究院与中宏保险联合发布 ·——

2025年10月



精智人群理想寿命认知更理性，追求有规划、有自由、高质量的长寿体验，强调以主动规划主导长寿阶段，且均衡重视身体、心理和财富等三维健康对长寿的影响，尤其是财富对长寿质量的正向保障。

精智人群将持有保险和健康预防作为长寿管理的关键入口，人均保单持有量达2.14张，中宏保险MOVE参与率为42.07%，显著高于全人群，量化体现出其主动管理健康和充分保障财富的意愿。

精智人群积极主动的健康预防行为有显著成效，其人均赔付次数及首赔后年均赔付次数均低于全人群，且年龄越大这一成效越显著，45岁及以上人均赔付次数较全人群少0.05次。



精智人群健康预防行为活跃度提升能够带动长寿管理经济行为的增加，如群体中的中宏保险MOVE参与者完成步数挑战的次数增加一次，其保单持有数量提高0.24%，充分显示出精智人群健康管理中经济行为与预防行动的一致性。

精智人群中主动健康管理行为对降低风险有显著的积极作用，平均每多完成一次步数挑战，精智人群的人均赔付次数减少0.73%，且这一作用在男性中更加强烈。

精智人群对自身长寿阶段的财富准备持乐观态度，81.29%认为自己有足够的资金来应对人生下一阶段，且不同年龄段的财富规划契合生命周期理论，因此精智人群具备较强的财富掌控力。

延长寿命不再是群体首要的目标，追求有生活质量、有尊严、独立、有人生目标的新长寿

图1 晚年/退休生活的首要期望不是“活得更久”的受访者比例

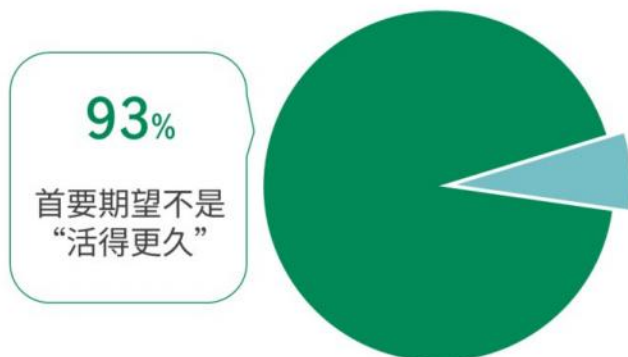


图2 为什么活得更久/最大限度地延长寿命不是您的第一愿望？(此处显示前三选择)

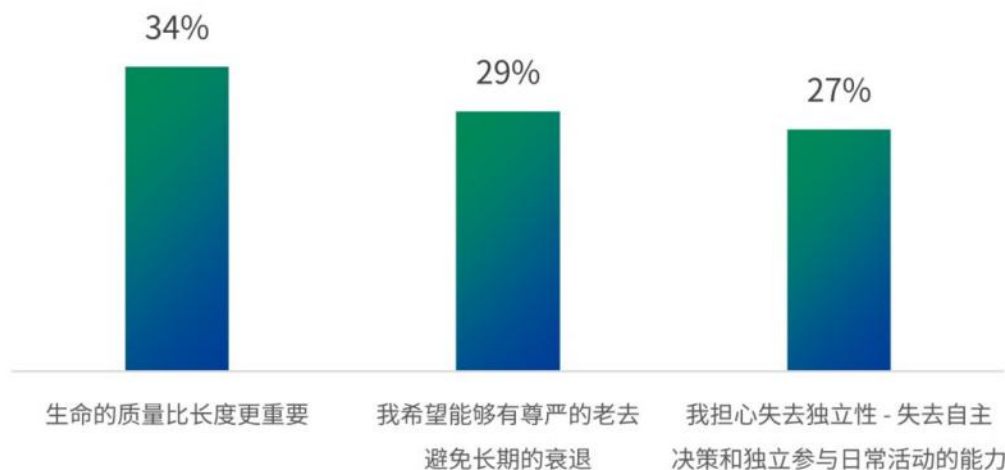
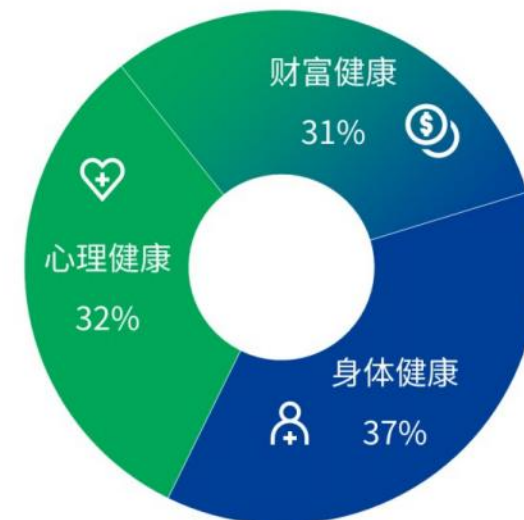


图3 三维健康对理想寿命的重要性



为了实现有质量的长寿，中国群体认为身体健康、心理健康、财富健康都很重要，且采取从健康预防到财富投资的多种行动。



报告

复旦发展研究院联合中宏保险，延续中宏复旦报告2023年《新经济时代精智人群财富新规划》、2024年《新经济时代精智人群养老新洞察》所关注的精智人群，以长寿旅程为核心议题，从健康预防和财富规划两个关键赛道切入，系统描绘精智人群的长寿旅程蓝图，旨在为其在新经济时代实现“新长寿”（“有质量的长寿”）提供启示与建议。

01 | 精智人群

— 九高特征 — 研究数据来源 —

1. 精智人群 - 九高特征



01

《宏利亚洲关怀调查》中国数据

2025年宏利亚洲关怀调查 (Manulife Asia Care Survey 2025), 通过随机抽样的方式覆盖亚洲八个国家和地区, 中国内地共1000个样本数据, 其中精智人群的样本数量为310个, 分别来自北京、上海、广州、成都、天津、杭州、沈阳、武汉、南京、重庆、长沙、深圳、济南等中国13个核心城市。数据主要统计了群体的个人特征、健康预防行为及财富配置等。

02

中宏保险MOVE计划参与数据

中宏保险2021~2024年全体新投保客户的保单持有、赔付发生, 以及与之相匹配的、对应时间段的中宏保险MOVE计划使用数据, 包括完成步数挑战、健康权益使用等方面。其中, 精智人群样本数量近6万, 集中来自于上海、成都、北京、杭州、南京、广州、苏州、深圳、沈阳、无锡、武汉、西安、重庆等一线或新一线城市。

6万样本 + 性别年龄均衡分布 + 年收入全国前1%

02 | 精智人群的长寿新认知新目标

— 理想寿命新认知 — 三维健康新认知 — 长寿旅程新目标 —

2. 精智人群的长寿新认知新目标 - 理想寿命新认知

观点一

精智人群展现出科学认知驱动的“高质量长寿”倾向

平均理想寿命为
86.7岁

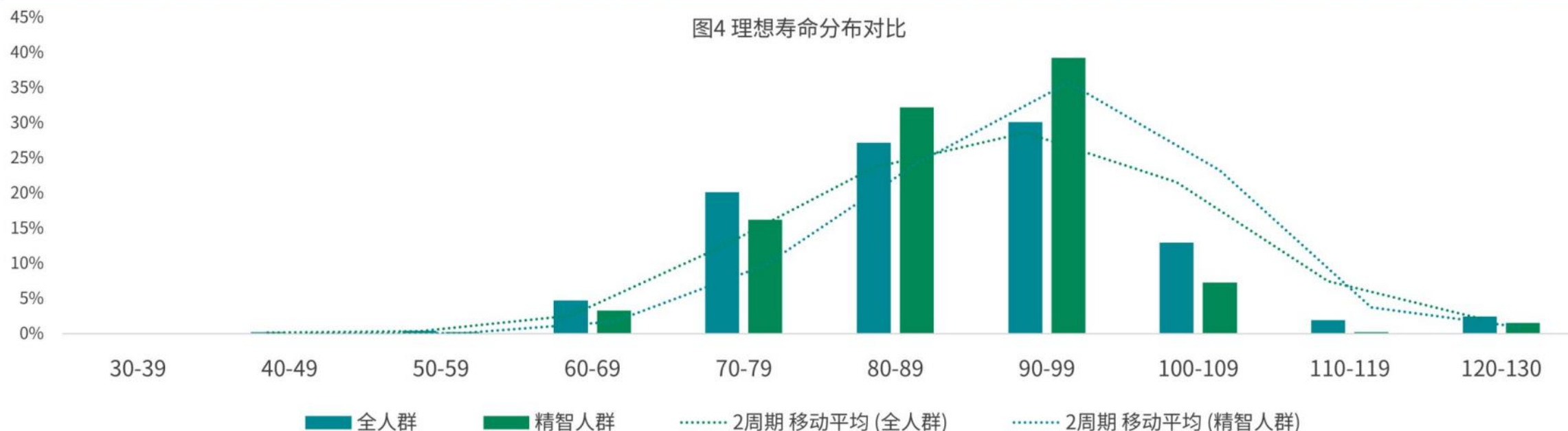
中位数为
88岁

分布更
集中、理性

以90岁为
核心目标

排斥极端低龄
或超高龄预期

图4 理想寿命分布对比



2. 精智人群长寿新认知新目标 - 三维健康新认知

观点二

精智人群最重视身体健康，但也展现出更明确的“财富健康优先”倾向，尤其在60+年龄段表现突出

三维均衡

+

财富优先倾向

图5 精智人群三维健康重要性认知结构对比

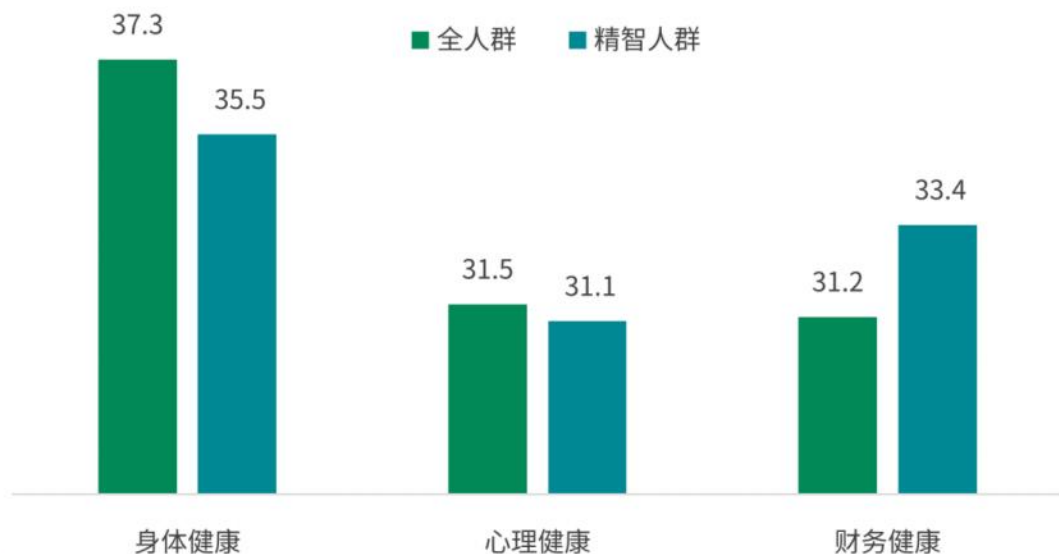
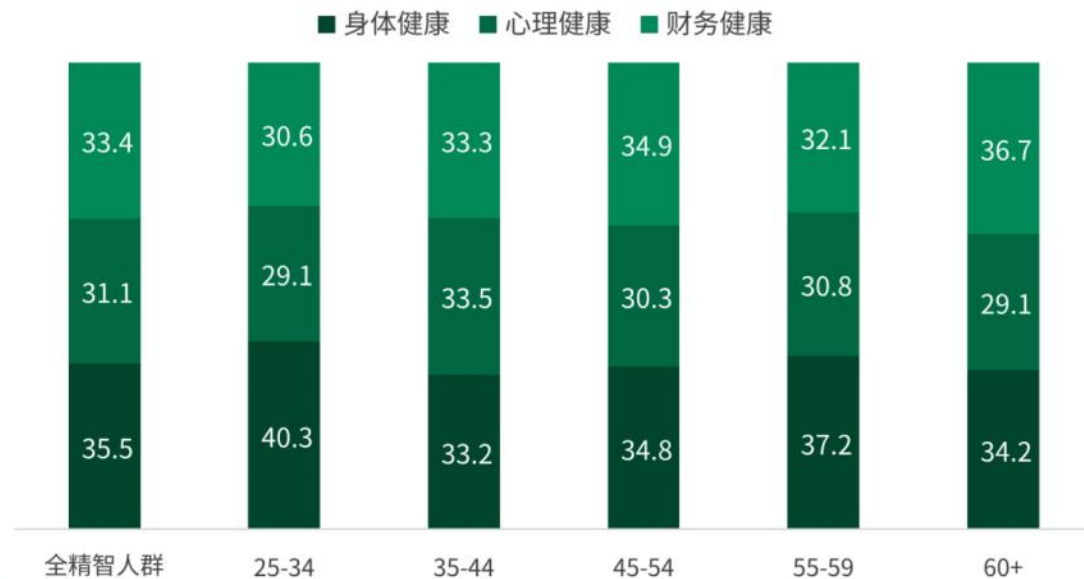


图6 各年龄段精智人群三维健康重要性认知结构对比



2. 精智人群长寿新认知新目标 - 三维健康新认知

观点三

精智人群认可财富—健康—长寿质量的正向关联，但在认知深度和均衡度上存在显著缺口

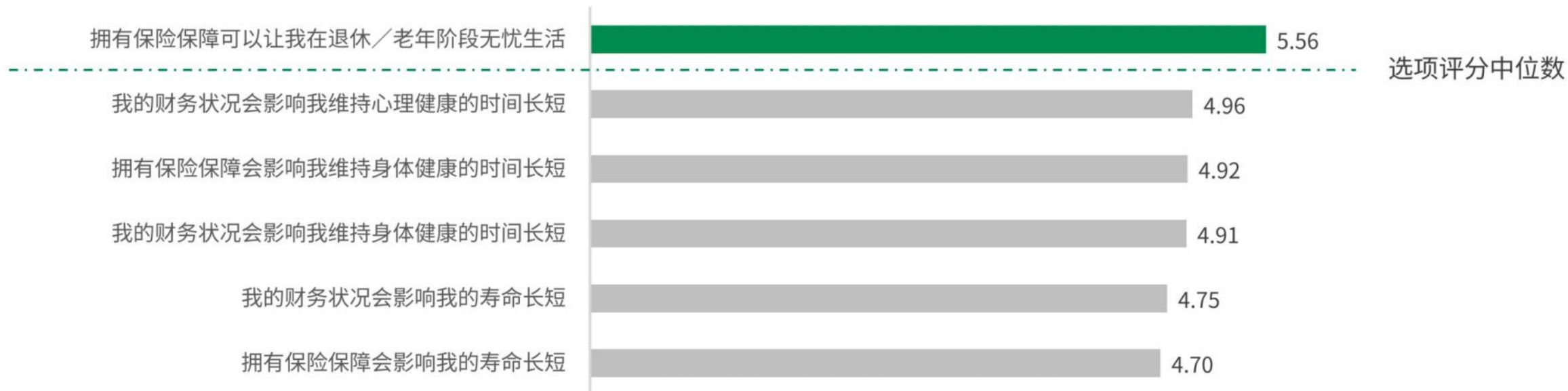
认可

- 财富→健康→长寿质量的正向传导路径
- 强调财富对生活的直接保障

欠缺

- 较少关注财富在延长寿命与提升健康寿命中的深层价值

图7 在与财富相关的表述中，您有多同意.....



2. 精智人群长寿新认知新目标 - 三维健康新认知

观点四

精智人群顺应身体衰老的自然进程，但缺乏对心理健康日常预防与调适的主动投入

顺应衰老自然进程，健康管理聚焦重大疾病

重视心理健康的影响，忽略心理健康预防

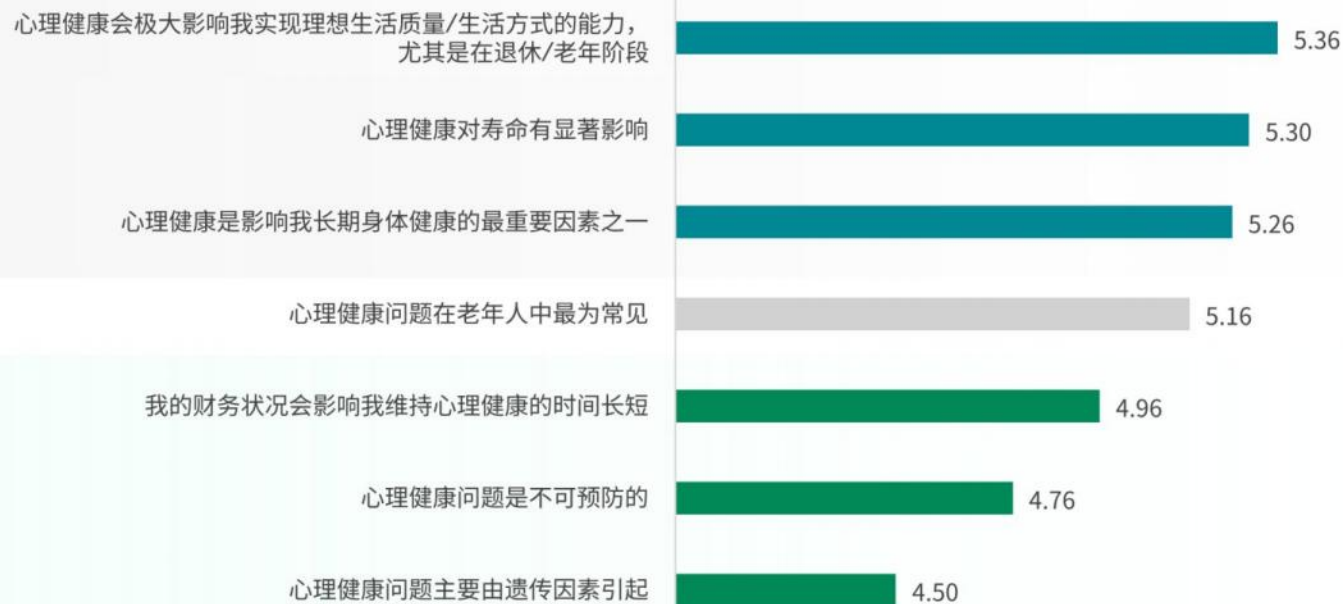
5.23分

生病是衰老的一部分，与其完全无病，不如能够独立生活、做自己认为重要的事情，这才是真正的健康。

5.03分

当谈到健康时，我主要关注重大疾病，而不是与正常衰老相关的问题。

图8 在与心理健康相关的表述中，您有多同意.....



2. 精智人群长寿新认知新目标 - 长寿旅程新目标

观点五

精智人群期待长寿旅程成为主动规划的新周期

精智人群长寿目标

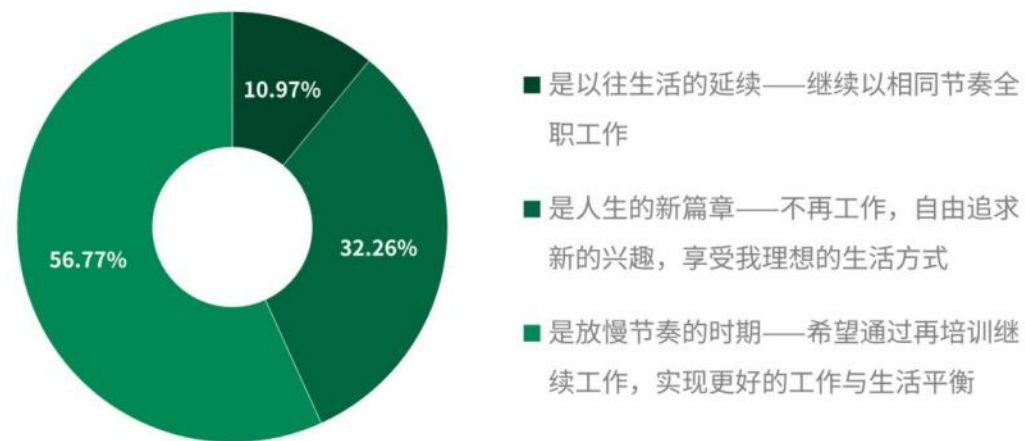
人生目标：
清晰规划为主导，兼顾弹性与松弛

长寿阶段期待：
放慢节奏+新篇探索成主流，延续工作为补充

图9 以下哪一项最能描述您对生活的态度或思维方式？



图10 当您想到退休/老年生活时，以下哪一句最能描述您的感受？



03 | 精智人群长寿管理新入口新闭环

— 风险防范新入口 — 健康预防新模式 — 健康预防新成效 — 健康预防新挑战 — 健康预防新动能 —

3. 精智人群长寿管理新入口新闭环 - 风险防范新入口

观点六

精智人群将保险视作风险防范的经济映射

精智人群人均保单持有量达2.14张，显著高于全人群

精智人群**女性作为被保险人平均持有1.52张保单**，高于男性的1.35张，进一步印证了高收入家庭中女性在自身和家庭风险规划中发挥的重要作用。

精智人群和全人群的保单持有量均呈现出典型的“倒U型”分布，在**35 - 44岁年龄段达到峰值**，精智人群为2.35张。

图11 精智人群和全人群的保单持有量

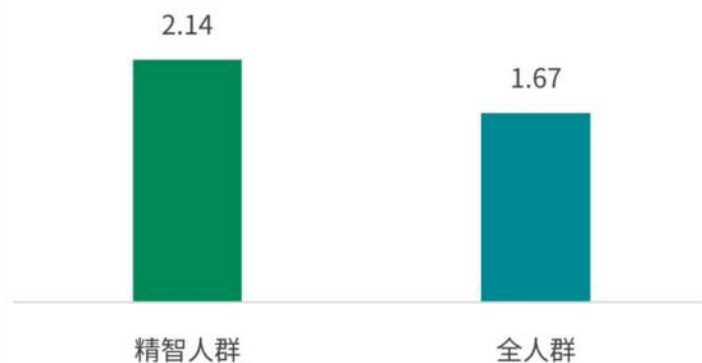
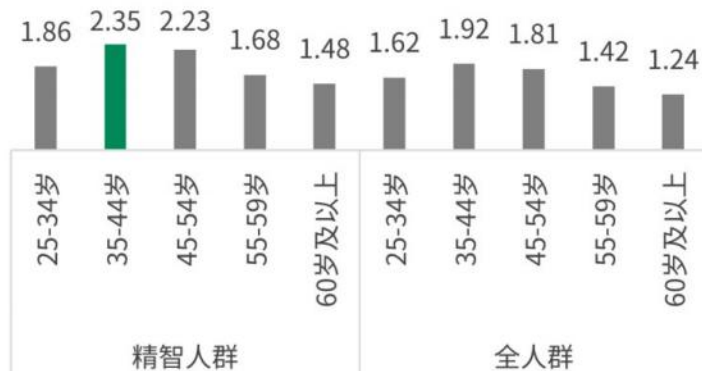


图12 精智人群和全人群作为被保险人的人均保单持有量（分性别）



图13 精智人群和全人群的保单持有量（分年龄）



3. 精智人群长寿管理新入口新闭环 - 风险防范新入口

观点七

精智人群在中宏保险MOVE的高参与率量化体现了主动健康管理意愿

01

精智人群中宏保险MOVE参与率显著高于全人群，这是其主动健康管理意愿的量化体现，也是源于健康意识升级且该服务契合其预防性健康管理需求。

42.07%

精智人群
中宏保险MOVE参与率

33.39%

全人群
中宏保险MOVE参与率

图14 精智人群和全人群中宏保险MOVE参与率（分年龄）



02

精智人群35-44岁群体参与率最高，凸显不同群体健康管理行为的驱动逻辑。

3. 精智人群长寿管理新入口新闭环 - 健康预防新模式

观点八

精智人群健康管理行为兼具普适性和个性化，主动根据个体健康目标、生活习惯筛选健康管理行为

为了保持健康/延长健康寿命，您目前积极采取以下哪些预防措施（精智人群选择前6）？

平均3.92种

集中在3-6种



每年定期进行体检（32.58%）



每天保证符合健康专家建议的睡眠时间（30.32%）



服用维生素或其他营养补充品（28.71%）



每周进行符合健康专家建议量的运动（27.74%）



减少饱和脂肪和糖的摄入（26.45 %）



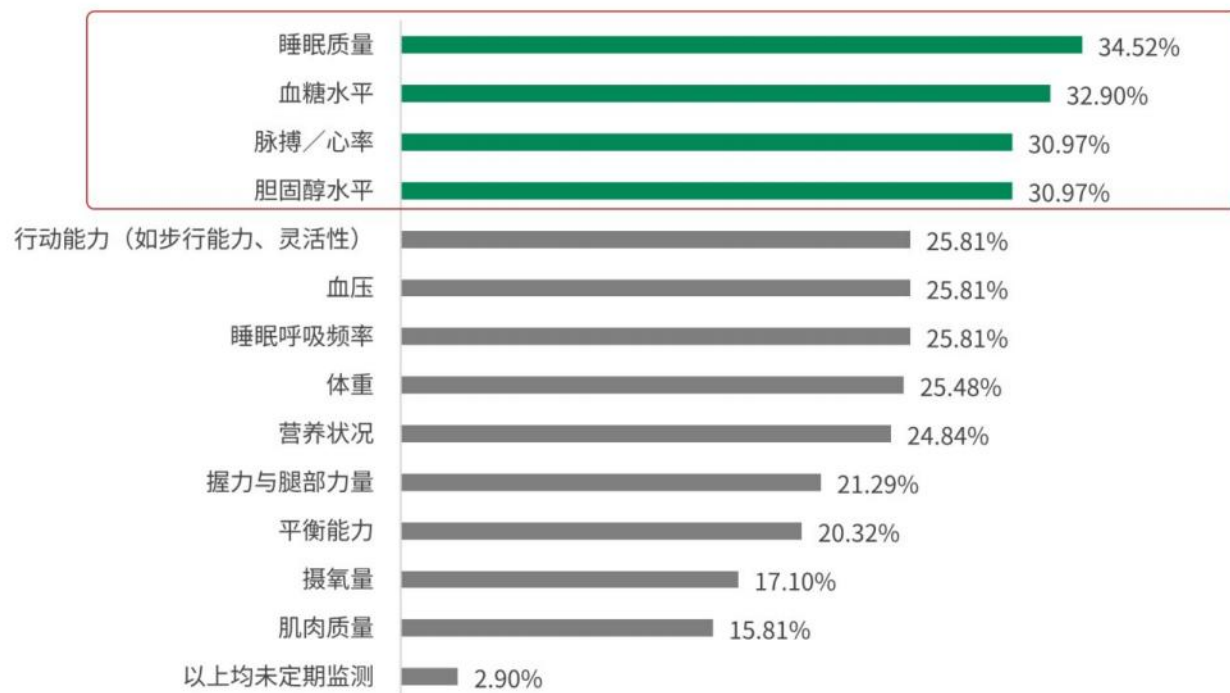
食用有机食品/超级食品（26.45%）

3. 精智人群长寿管理新入口新闭环 - 健康预防新模式

观点九

精智人群对健康管理指标有较为全面的认知，且重视程度较高，定期检测关键指标，意识与行动相匹配

图15 以下哪些指标是您目前定期监测/重点关注的，
以判断自身身体健康状况或预测寿命？



在定期监测或重点关注的指标方面，睡眠质量（34.52%）、血糖水平（32.90%）、胆固醇水平（30.97%）、脉搏/心率（30.97%）等指标的关注度较高，与认为其是重要指标的比例较为相符。



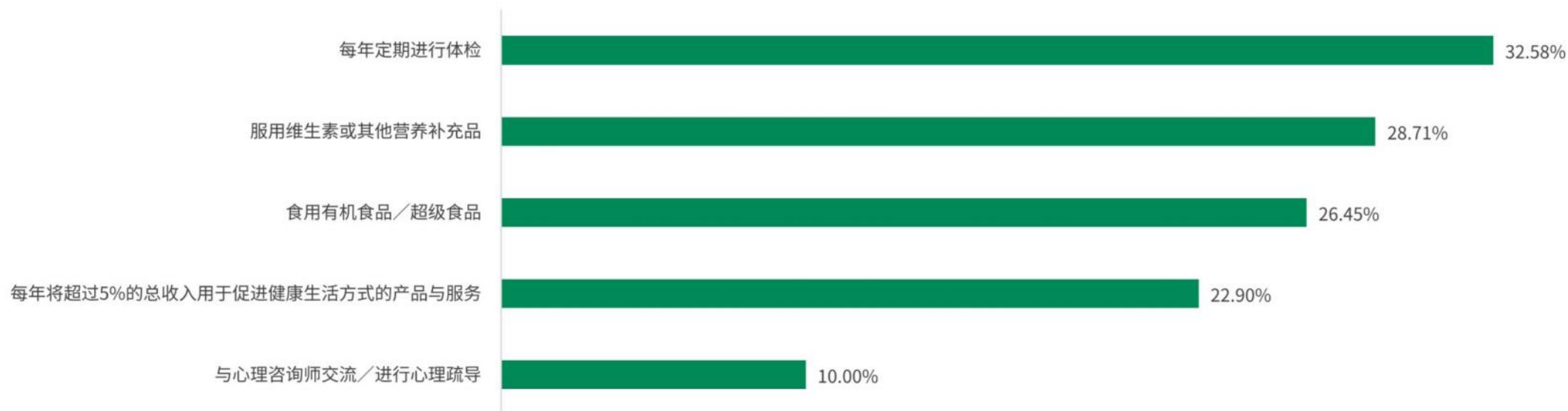
3. 精智人群长寿管理新入口新闭环 - 健康预防新模式

观点十

精智人群将健康视为“长期资产”

精智人群愿意为预防升级付费（如高端体检、营养补充），22.90%选择花费年总收入的5%以上购买有助于改善健康生活方式的产品和服务，用经济投入换健康确定性。

图16 为了保持健康/延长健康寿命，精智人群愿意采取付费行动的比例



3. 精智人群长寿管理新入口新闭环 - 健康预防新模式

观点十一

精智人群在健康行为中偏好效率与价值，活跃度指标完成较少但使用健康权益更多，凸显其对专业服务的结果导向

精智人群和全人群
人均完成步数挑战次数



精智人群和全人群
人均登陆中宏保险MOVE次数



精智人群和全人群
人均使用各种健康权益的次数



3. 精智人群长寿管理新入口新闭环 - 健康预防新模式

观点十二

精智人群中男性在活跃度指标及健康权益使用方面均低于女性，而女性凭借活跃表现与数字化习惯，彰显在健康管理中的主导地位

精智人群中，男性完成步数挑战的次数（13.33次）低于女性（14.05次），中宏保险MOVE登录次数男性（111.41次）也低于女性（199.11次），健康权益使用（2.04次）也低于女性（2.62次）。基于此，精智人群女性更频繁地接触健康相关信息，而且更善于利用权益工具将健康管理转化为实际收益。

图17 精智人群和全人群
人均完成步数挑战次数（分性别）

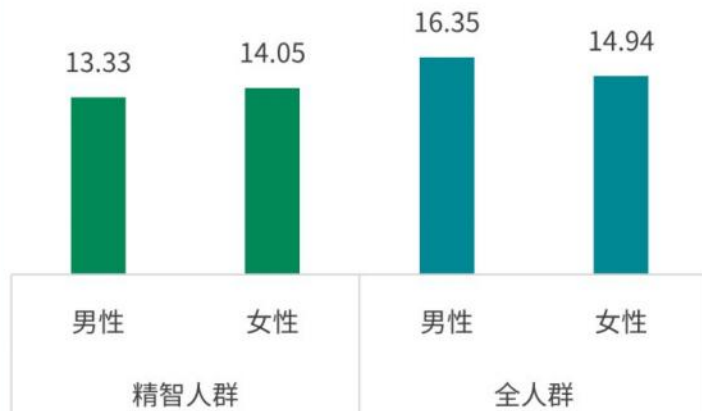


图18 精智人群和全人群
人均登陆中宏保险MOVE次数（分性别）



图19 精智人群和全人群
人均使用各种健康权益的次数（分性别）



3. 精智人群长寿管理新入口新闭环 - 健康预防新模式

观点十三

精智人群中35 - 44岁群体在健康行为指标上表现最佳，因其处于事业家庭双重高峰与健康临界点，危机意识和经济能力共同驱动其重视健康管理

图20 精智人群和全人群人均登陆中宏保险MOVE次数（分年龄）



图21 精智人群和全人群人均使用各种健康权益的次数（分年龄）



3. 精智人群长寿管理新入口新闭环 - 健康预防新成效

观点十四

精智人群人均赔付次数及首赔后年均赔付次数均低于全人群，这是其优质医疗资源获取、强风险防范意识与有效健康管理共同作用的结果

精智人群的人均赔付次数为**0.187**次，显著低于全人群的0.209次。从首次赔付开始的年均赔付次数来看，精智人群为**0.052**次，同样低于全人群的0.068次。

精智人群更低赔付率的原因：

No.1



更优质的医疗资源

No.2



更强的风险防范意识

No.3



对健康权益更有效的使用

精智人群和全人群人均赔付次数

0.187

精智人群

<

0.209

全人群

精智人群和全人群年均赔付次数
(从保单持有人首次发生赔付开始)

0.052

精智人群

<

0.068

全人群

3. 精智人群长寿管理新入口新闭环 - 健康预防新成效

观点十五

精智人群的保单赔付次数随年龄增长而上升，显露出健康风险自然规律的普适性，而高收入人群凭借优势更能有效应对

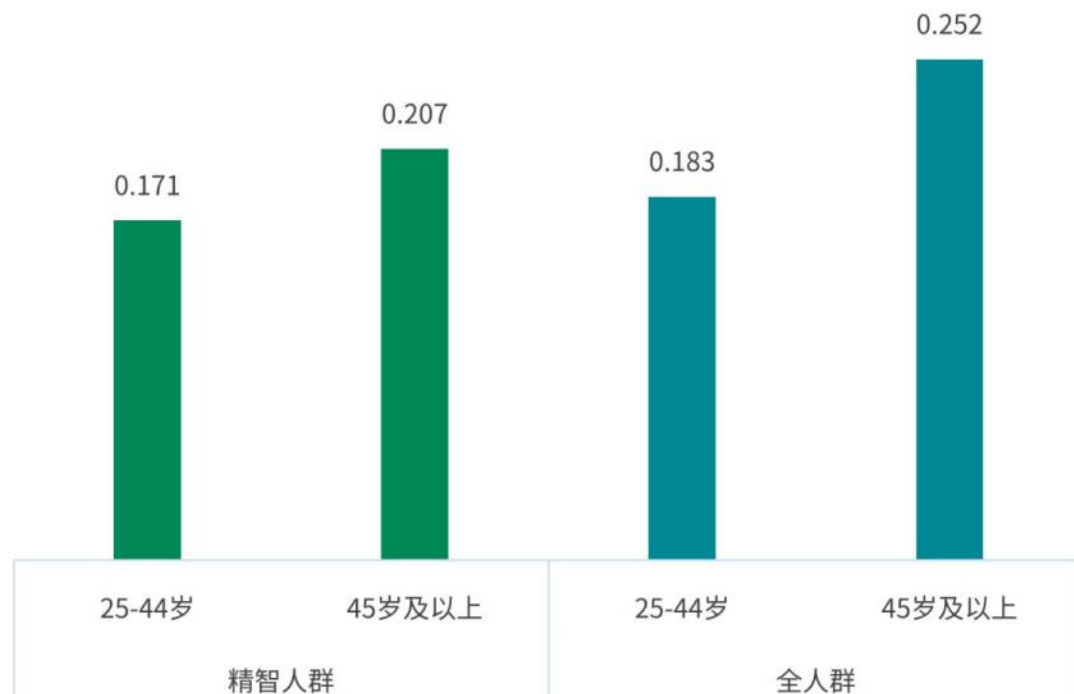
01

两类人群的赔付次数均随年龄增长而上升，**45岁后**赔付次数显著更高（精智人群0.207次，全人群0.252次）。

02

精智人群的赔付情况优于全人群，且随年龄增长，同全样本赔付次数之间的差值扩大。

图22 精智人群和全人群人均赔付次数（分年龄）

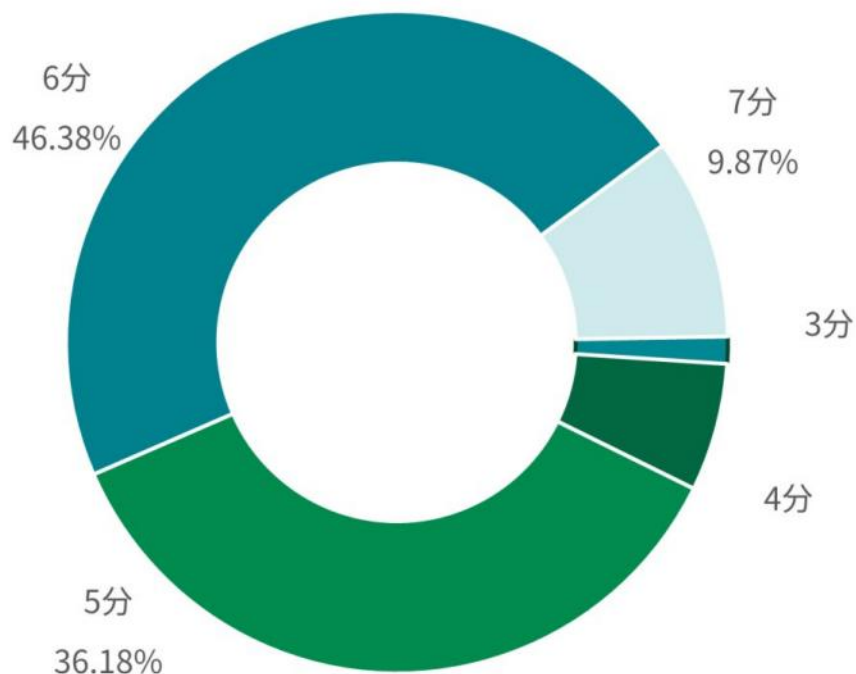


3. 精智人群长寿管理新入口新闭环 - 健康预防新挑战

观点十六

92.43%的精智人群认为采取的预防措施较大程度上足以保持健康/延长健康寿命，但已采取健康预防行为在深度、可持续性仍存在显著不足。

图23 在您看来，您目前所采取的预防措施在保持健康/延长退休或老年阶段的健康寿命方面是否足够？



现有措施（如“与心理咨询师交流”占比仅10%，每年定期进行体检仅32.58%）在深度、持续性上可能不足，说明精智人群满足于当前健康框架，但未充分预判长寿阶段的特殊健康挑战。



3. 精智人群长寿管理新入口新闭环 - 健康预防新挑战

观点十七

精智人群中收入提升未全面带动预防性健康管理参与度，部分更高收入群体行为下滑，显现财富与健康投资意识未必正相关

表1 精智人群收入和健康管理工作（分月收入）

	高收入群体	更高收入群体	变化趋势
每周保持健康专家建议的运动量	30.45%	20.96%	减
每天保持健康专家建议的睡眠时间	30.49%	23.33%	减
减少饱和脂肪和糖（例如蛋糕、饼干、黄油）的摄入	25.67%	20.62%	减
食用有机食品/超级食品	25.69%	20.40%	减
花费年总收入的5%以上购买有助于改善健康生活方式的产品和服务	20.02%	12.99%	减
坚持吃早餐	24.44%	14.59%	减
保持健康体重	21.56%	14.63%	减
服用维生素和其他补充剂	30.36%	36.17%	增

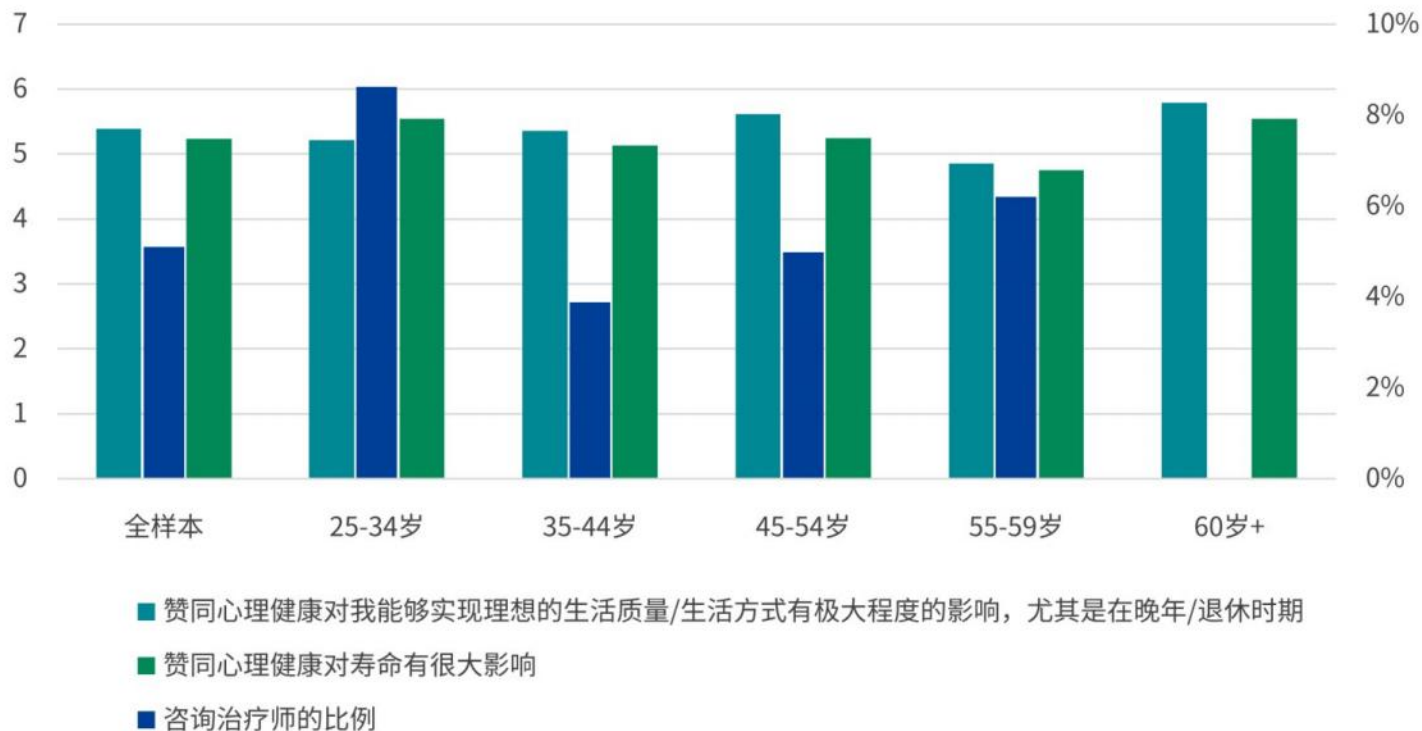
更高收入人群中，除了在部分行为（如服用维生素和**其他补充剂**）中有所提升外，其他多数关键行为（如**自我照护、合理饮食等**）参与率反而低于高收入群体。

3. 精智人群长寿管理新入口新闭环 - 健康预防新挑战

观点十八

精智人群心理健康管理呈现阶段性错配，各年龄段认知与行为存在差异，整体呈生命周期式演变需针对性干预

图24 精智人群不同年龄阶段认知 - 行动落差（心理健康）



01

25-34岁：此年龄段认知水平较高，高度认同心理健康对生活质量 and 寿命的影响，且行动比例高，认知-行动落差小。

02

35-54岁：认知保持高位，同样重视心理健康的重要性，但行动比例仍较低，与实际需求不匹配，落差较大，可能因工作家庭压力导致行动延迟。

03

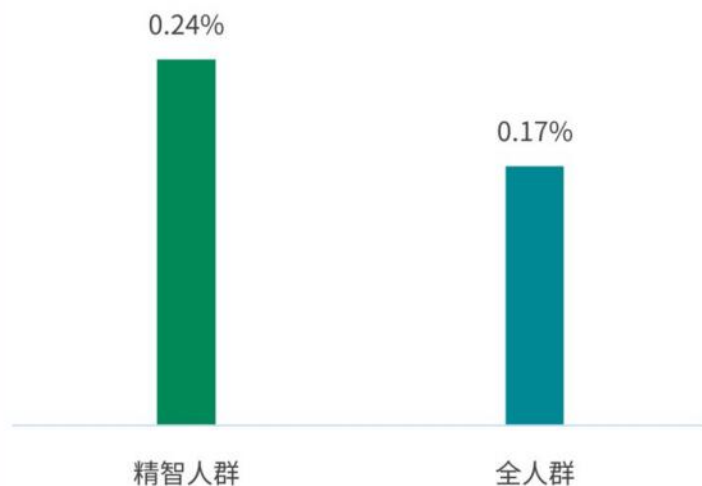
55-59岁：认知和行动水平相对较低，可能由于年龄增长或社会支持变化，对心理健康的关注和咨询行为略有下降，但行动比例略有回升，落差中等，显示过渡期干预需求。

3. 精智人群长寿管理新入口新闭环 - 健康预防新动能

观点十九

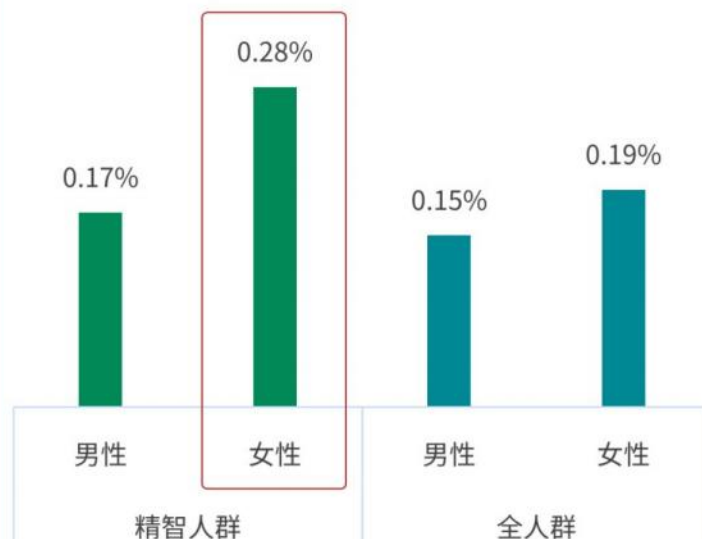
精智人群中健康管理活跃度指标上升带动保单持有量增加，充分显示健康预防意识与风险防范经济行动的联动效应，且这一效应在年轻群体和女性群体中更强

图25 精智人群和全人群风险防范行为同健康管理行为的一致性分析



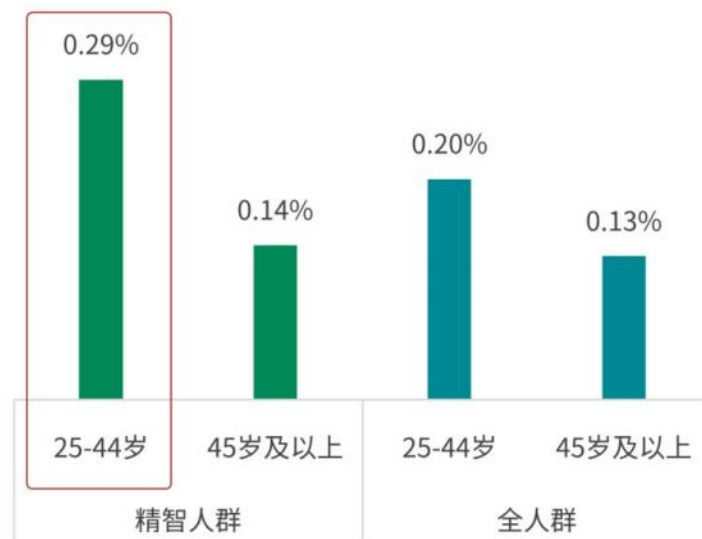
*数值含义：中宏保险MOVE参与者完成步数挑战的次数增加一次，与之关联的保单持有数量提高的比例

图26 精智人群和全人群风险防范行为同健康管理行为的一致性分析（分性别）



*数值含义：中宏保险MOVE参与者完成步数挑战的次数增加一次，与之关联的保单持有数量提高的比例

图27 精智人群和全人群风险防范行为同健康管理行为的一致性分析（分年龄）



*数值含义：中宏保险MOVE参与者完成步数挑战的次数增加一次，与之关联的保单持有数量提高的比例

3. 精智人群长寿管理新入口新闭环 - 健康预防新动能

观点二十

精智人群中主动健康管理行为对降低风险具有显著的积极作用，且这种作用在不同特征中呈现出不同的“杠杆效应”

01

平均每多完成一次步数挑战，精智人群人均赔付次数减少0.73%，全人群则减少0.62%

图28 精智人群和全人群风险防范行为同健康管理行为的一致性分析



*数值含义：平均每多完成一次步数挑战，精智人群人均赔付次数变化多少

02

精智人群中的男性，尽管其日常运动频率较低，但每多完成一次步数挑战，人均赔付次数可减少0.97%

图29 精智人群和全人群风险防范行为同健康管理行为的一致性分析（分性别）



*数值含义：平均每多完成一次步数挑战，精智人群人均赔付次数变化多少

03

60岁及以上老年人积极进行健康管理的边际改善作用最强，精智人群中该群体的赔付次数可减少1.80%

图30 精智人群和全人群风险防范行为同健康管理行为的一致性分析（分年龄）



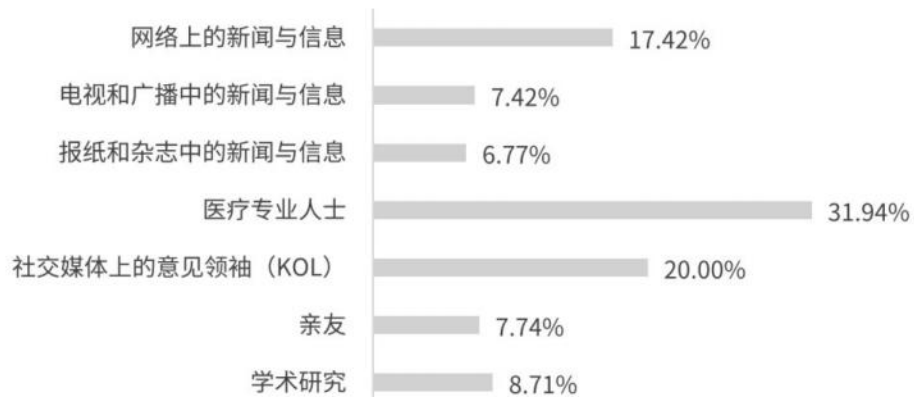
*数值含义：平均每多完成一次步数挑战，精智人群人均赔付次数变化多少

3. 精智人群长寿管理新入口新闭环 - 健康预防新动能

观点二十一

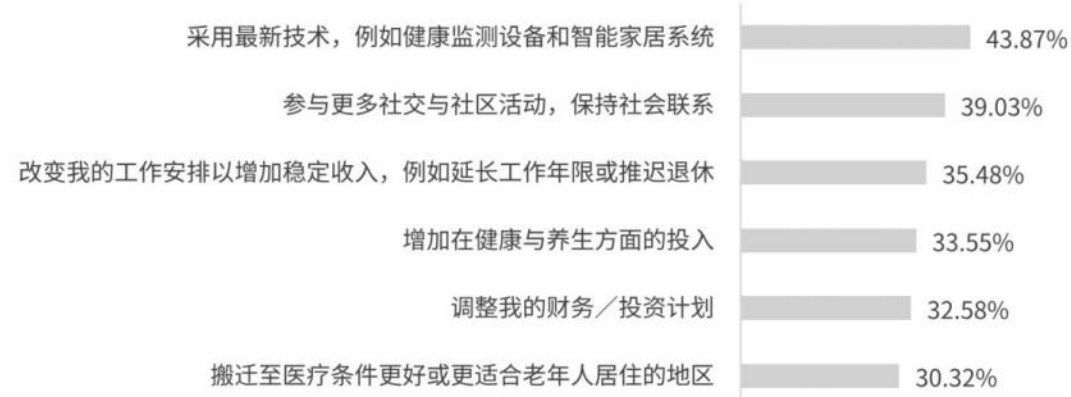
精智人群在健康信息中信任专业，积极拥抱数字化信息渠道，且认可科技对健康管理的助力

图31 在获取有关健康与长寿的建议时，
您最信任以下哪些信息来源？



31.94%的人群最信任“医疗专业人士”，社交媒体上的关键意见领袖（**20.00%**）+在线新闻和信息（**17.42%**）占比居前，反映精智人群拥抱数字化信息渠道。

图32 为了维持或实现您在退休／老年阶段理想的生活质量，
您会考虑做出哪些改变？



为维持或实现退休/老年阶段理想生活质量，**43.87%**的精智人群考虑采用最新技术，如健康监测设备和智能家居系统，显示出他们对科技助力健康管理的认可和期待。

3. 精智人群长寿管理新入口新闭环 - 健康预防新动能

观点二十二

精智人群在生活质量提升上关注全方位的改变，且对专业健康管理服务兴趣浓厚，偏好更科学、更便捷的健康管理方式

图33 以下哪些健康管理方式是您感兴趣尝试的？



3. 精智人群长寿管理新入口新闭环 - 健康预防新动能

观点二十三

精智人群长寿阶段保险服务需求升级，从风险保障扩展为全周期健康支持，注重激励与专业赋能，寻求更丰富的保障场景

图34 您认为保险公司应如何更好地支持个人实现长寿目标？



激励制度

35.16%选择“为健康生活方式提供激励措施”，这表明精智人群对外部激励和支持机制具有积极响应意愿。

专业赋能

29.68%选择“与医疗服务提供机构合作”，**26.77%**人群需要“提供更多知识和教育资源”。

04 | 精智人群财富保障新体会新行动

— 财富规划新体会 — 长寿财富新行动 —

4. 精智人群财富保障新体会新行动 - 财富规划新体会

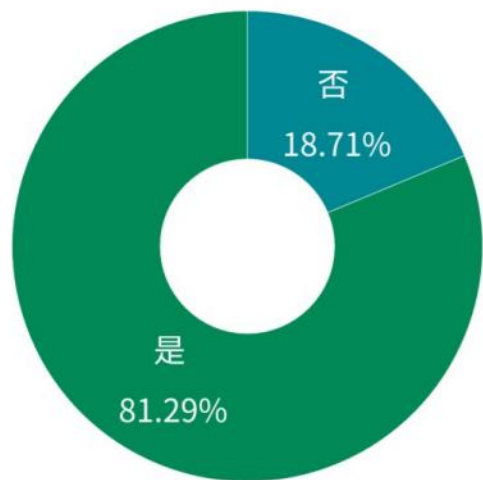
观点二十四

精智人群对自身财富准备持乐观态度，**81.29%**认为自己有足够的资金来应对人生下一阶段，且财富规划契合生命周期理论，显示出行动的内在经济学合理性

81.29%的受访者认为自己有足够的资金来应对人生的下一阶段，说明在精智人群中，绝大多数人对自身长寿阶段财务准备持乐观态度

35-44岁人群在股票（15.62%）、共同基金（15.18%）与债券（14.40%）的配置比例最高。45-54岁群体的资产分布显示稳健与均衡的特征。55岁以上人群现金与存款占比显著上升至47.49%，权益类资产占比下降

图35 对于您的退休/老年阶段，您认为
自己是否拥有足够的资金来应对人生的
下一个阶段？



您目前如何在以下不同的产品类别/
渠道中配置您的储蓄与投资？



图36 您目前如何在以下不同的产品类别/
渠道中配置您的储蓄与投资？（分年龄）



4. 精智人群财富保障新体会新行动 - 财富规划新体会

观点二十五

在对未来重大财务问题的认知中，48.95%认为自己不会遇到重大财务问题，体现了其较强的财富掌控力与信心，但仍有41.05%认为60岁以上是财务风险高发期，呈现出对财富风险贯穿全生命周期的理性认知。

您认为自己未来大约在多少岁时可能开始面临重大的财务问题？

3.16%

40 - 49

6.84%

50 - 59

18.42%

60 - 69

22.63%

70以上

48.95%

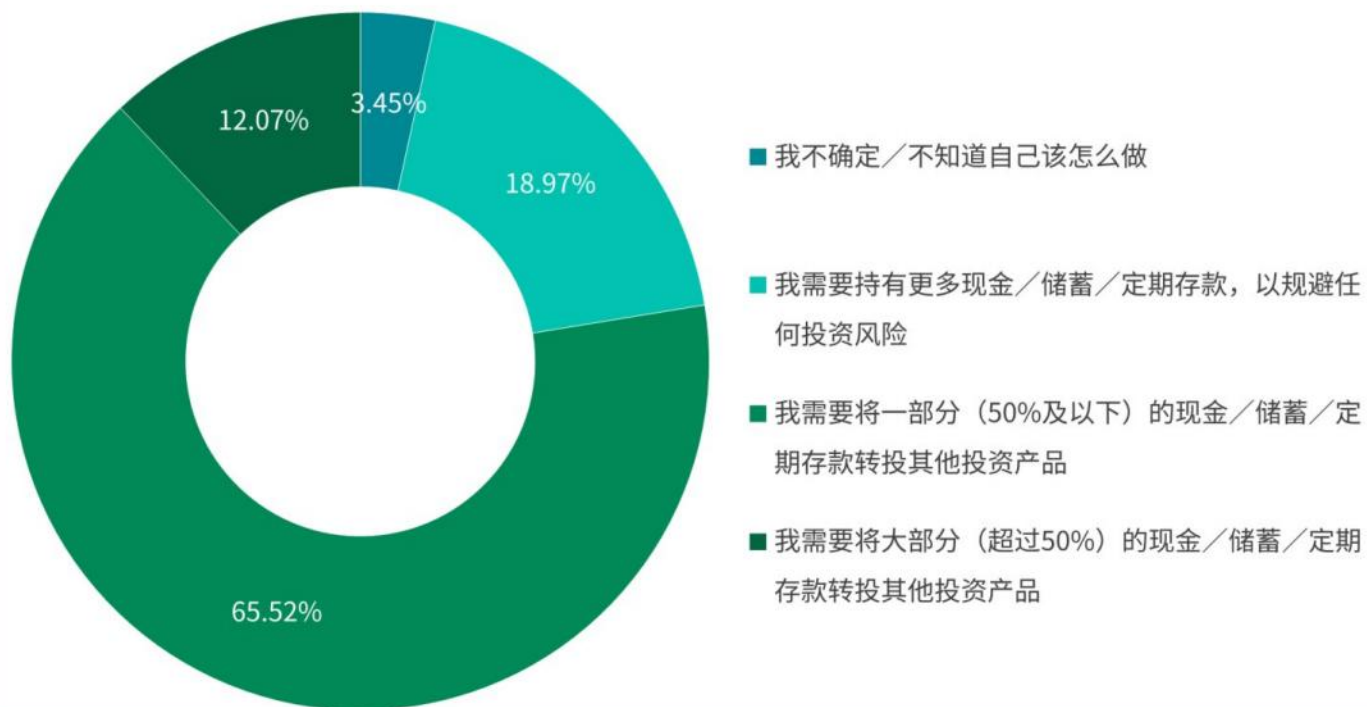
我不会遇到任何重大财务问题

4. 精智人群财富保障新体会新行动 - 财富规划新体会

观点二十六

为了应对资金不足的预期，96.55%认为需要对目前资产配置进行调整，12.07%的人会将超过一半的无风险资产转投其他投资产品，以积极调整进行未雨绸缪

图37 您认为为了维持或实现退休/老年阶段理想的生活方式，您目前的储蓄与投资配置需要做出哪些调整？



在自认为尚未拥有足够资金应付下一阶段的精智人群中，绝大多数展现出较强的行动意愿。

- 仅有**3.45%**表示“不确定/不知道该怎么”。

其余人群都表现出明确的调整方向：

- **65.52%**计划将部分现金、储蓄或定期存款转投其他投资产品。
- **12.07%**甚至倾向进行大比例的再配置。

4. 精智人群财富保障新体会新行动 - 财富规划新体会

观点二十七

83.87%的精智人群有专业的理财规划师，按照安全打底 - 专业赋能 - 定制适配的逻辑进行财富规划，关注长寿财富的可持续性与适配性

图38 您目前是否有专业的财务规划师协助您进行财务规划或投资？
如果有，这位财务规划师是谁？

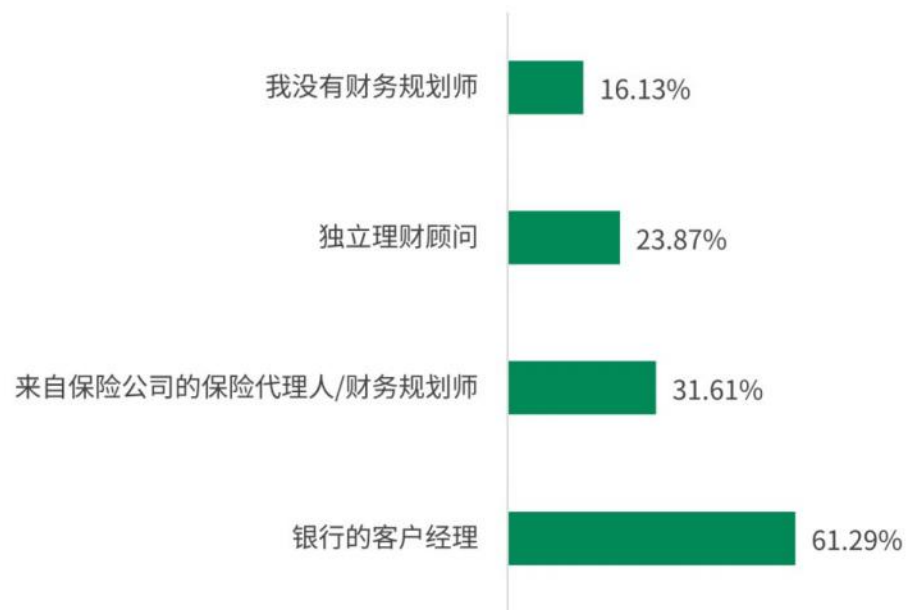
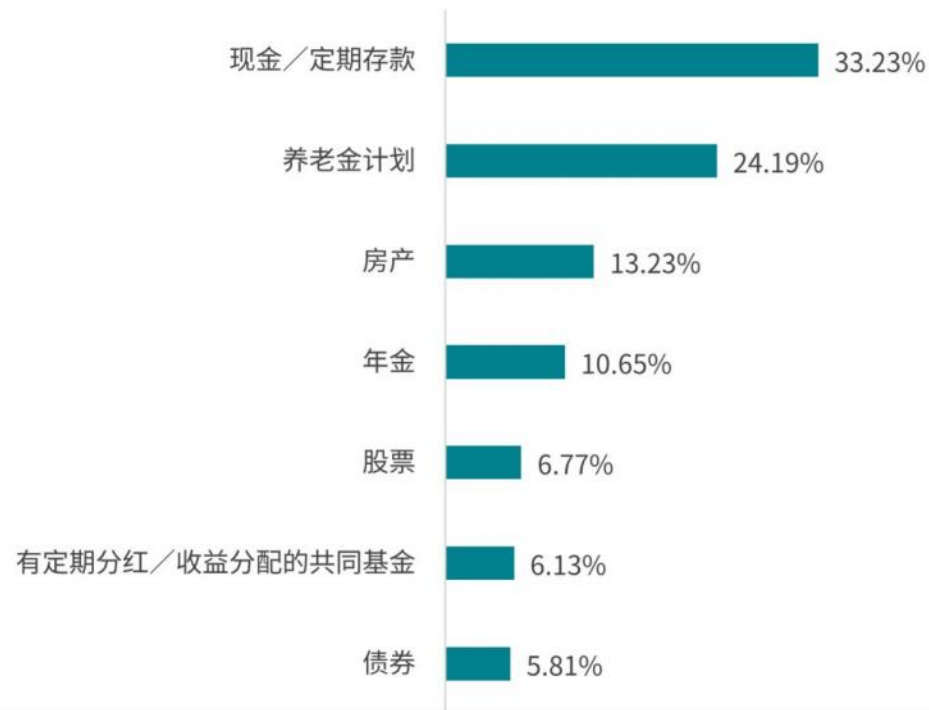


图39 在您目前为退休/老年阶段所做的准备中，
以下哪些金融/投资/保险产品是最重要的？



4. 精智人群财富保障新体会新行动 - 财富规划新体会

观点二十七

83.87%的精智人群有专业的理财规划师，按照安全打底 - 专业赋能 - 定制适配的逻辑进行财富规划，关注长寿财富的可持续性与适配性

精智人群对养老金机构提供的有关退休的增值服务，更加关注长寿财富的可持续性与适配性：

- **投资的长期增长潜力（32.26%）、定向监控和调整投资（31.94%）**：追求财富增值的持续性，确保长寿阶段资金池有进有增；
- **根据个人需求定制退休计划（30.00%）、确保退休期间稳定的收入来源（29.35%）**：强调规划的个性化与现金流确定性，让财富方案精准匹配长寿生活需求；
- **养老金经理的沟通透明清晰（28.71%）**：要求管理透明化，消除长寿财富规划中的信息黑箱，增强可控感。

图40 在退休阶段，为了支持您实现理想生活，您最看重养老金提供方能提供哪些与退休相关的增值服务？

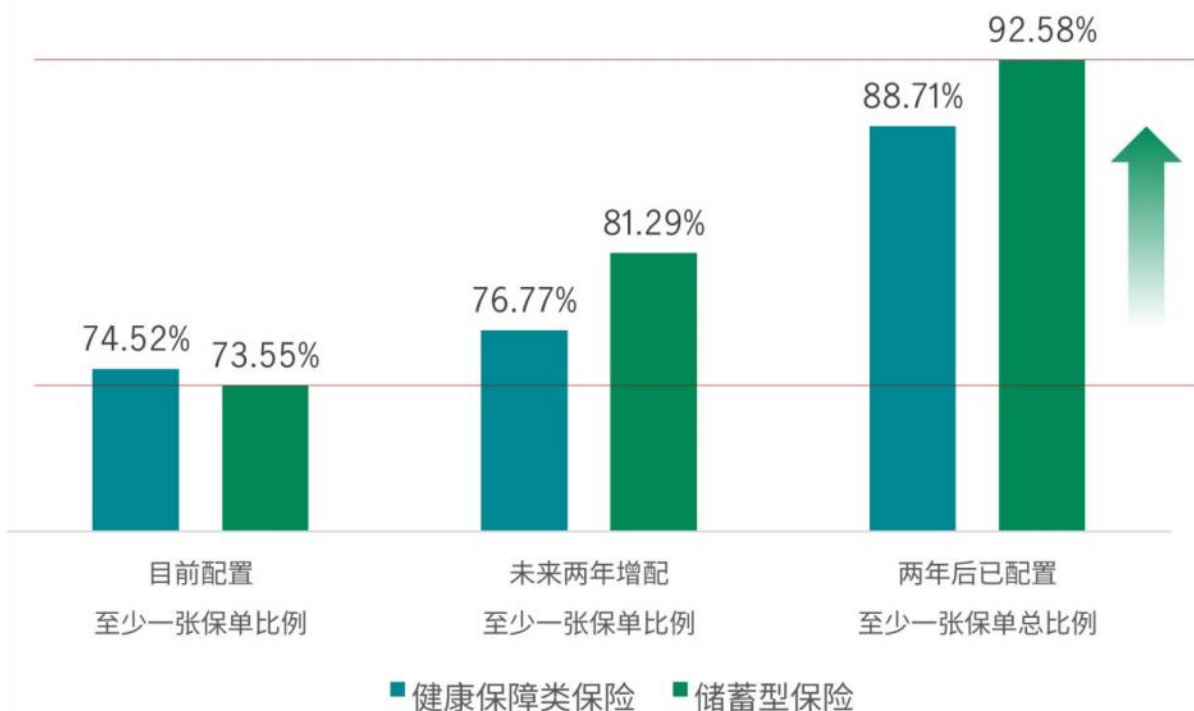


4. 精智人群财富保障新体会新行动 - 长寿财富新行动

观点二十八

精智人群对保险的风险保障和财富规划双重职能认知清晰，**97.74%**将在两年内增配保险，其中储蓄型配置比例将上升至**92.58%**

图41 精智人群目前持有及未来两年意愿购买该类保险至少一张保单的比例



01

97.74%的人群在未来两年内增配保险，既补全现有保障的深度，又拓展财富规划的广度。

02

在储蓄型保险中，养老/储蓄保险成为精智人群的首选，远高于其他类型。且在未来两年的增配中，储蓄型保险持有比例增长幅度超健康保障类保险（**19.03%>14.19%**）。



05 | 政策与启示



实施“三早”长寿规划策略（早认知、早行动、早迭代）

前置长寿阶段财富
规划核心架构



退休保险配置



疾病保障兜底



现金流模拟测试

善用数字化工具破解“高焦虑 - 低行动”困境

“激励 - 服务 - 反馈”闭环



保险激励



数字反馈



将预防意愿转化为固定习惯

同龄人健康管理社群



群体监督



共享资源



降低单独行动的心理成本

构建跨周期心理健康防御体系

心理健康管理流程



定期筛查



短期干预



长期跟踪

构建“保险+健康”双账户运营模式，实现保障与行为深度绑定

健康积分账户

将健康行为数据转化为可兑换权益的积分，用于抵扣保费或兑换健康服务

长寿财富账户

通过动态资产配置模型帮助客户优化长寿资产结构，并提供终身收入提取建议

针对细分群体设计差异化健康动员策略，破解行为惰性

对女性客群

开发“家庭保单+健康档案”一体化平台，突出其“家庭健康首席官”的角色价值

对高收入低行动群体

提供“隐形健康管理”解决方案，降低行动门槛

对中年高压群体（35 - 44岁）

推出“健康临界点护航计划”，结合重疾险+心血管监测服务+压力管理课程，将健康干预嵌入工作场景

以智能精算实现动态风控与保障

利用AI精算模型量化健康行为对理赔概率的影响



为客户提供可持续的动态预测

《新经济时代精智人群长寿新旅程》报告所有文字内容、图表及表格的版权归复旦发展研究院与中宏人寿保险有限公司共同所有，受中国法律知识产权相关条例的版权保护。未经复旦发展研究院与中宏人寿保险有限公司联合书面许可，任何组织和个人不得将本报告的部分或全部内容用于商业目的。如需转载请注明出处。

本报告所使用的数据来源于专项调研及公开资料。本报告的观点及结论基于对以上数据的洞察和分析，对读者基于报告信息做出的金融和财务行为，复旦发展研究院与中宏人寿保险有限公司不承担任何法律责任。如有涉及版权纠纷问题，请及时联系复旦发展研究院与中宏人寿保险有限公司，谢谢！

课题组

主编：许闲

编辑组：王昕彤/徐杲菡/杨宁宁

谢谢观看

· 新经济时代精智人群长寿新旅程 ·