

胡润发布中国豪华车白皮书及中欧车主对比报告：

中国豪车车主平均年龄33岁

近日，胡润研究院第二年发布中国豪华车品牌特性研究白皮书，并新增中欧两地对比。调查显示，中国豪华车车主更加年轻化，平均年龄33岁，去年为33.5岁；从事职业以中层职业经理人、私营业主和公务员为主。欧洲职业分布平均，自由职业者、全职太太、退休等车主的比例显著高于中国车主。中国车主平均家庭月收入将近9万元，低于欧洲三成，国内七成的豪华车车主表示使用过滴滴/Uber等打车软件，经常使用的达到17%，超过五成的豪华车车主表示做过专车司机。此外，记者还根据白皮书整理了一份《豪车车主形象标签》。

中国豪车车主 VS 欧洲豪车车主

调查地点

胡润研究院在中国10个城市：北京、天津、大连、上海、杭州、广州、深圳、厦门、昆明、成都，进行了1350个定量问卷访问；并在欧洲6国：英国、德国、法国、意大利、西班牙和瑞典进行了1110个定量样本调查。

调查品牌

调查者选取了在华豪华车品牌中最具代表性、市场覆盖较广的九个品牌：奥迪、宝马、保时捷、奔驰、凯迪拉克、雷克萨斯、路虎、沃尔沃和英菲尼迪。

关于爱好

中国豪华车主最爱运动 欧洲这一群体最喜欢旅游

报告显示，中国豪华车车主平均年龄33岁，男性占74%，本科及以上的比例高出欧洲三成；已婚人士达九成，欧洲只有七成。

中国及欧洲地区豪华车车主均认为自己自信、热情、坚强和热爱生活。运动取代旅

游成为国内豪华车车主最主要的兴趣爱好，其次是旅游、美食和家庭活动。女性更喜欢SPA/美容。

在欧洲，豪华车车主则最喜欢旅游，其次是运动和美食。

关于收入

中国车主月收入3.1万元 保时捷车主家庭总资产最高,近1700万元

从中国豪华车车主的收入来看，各项指标均高于去年，平均个人月收入达到3.1万元，去年为3万。家庭月收入将近9万，去年为8.8万。家庭平均总资产超过1140万，去年为880万。在欧洲，豪华车车主平均个人月收入7万，平均家庭月收入达到12.8万。

在中国，路虎车主家庭收入最高，而保时捷车主家庭总资产最高，将近1700万；雷

克萨斯车主家庭收入最低，而英菲尼迪车主家庭总资产最低，为802万。奥迪、宝马、奔驰、沃尔沃和路虎车主家庭总资产在1200万上下；雷克萨斯和凯迪拉克车主家庭总资产也不到1000万。

在欧洲，保时捷车主家庭收入最高，而宝马车主家庭总资产最高，将近1450万；路虎车主家庭收入最低，而英菲尼迪车主家庭总资产最低，为1090万。

最爱品牌

宝马在中欧均受喜爱 中国宝马车主女性比例最高

报告显示，中国平均家庭总资产最高的三个品牌车主分别为保时捷、宝马、沃尔沃，欧洲为宝马、保时捷、沃尔沃。

宝马在中国和欧洲均最受喜爱。中国宝马车主女性比例最高。国内豪华车车主对宝马的喜好度排名第一，保时捷、奔驰、奥迪、路虎排名第二至第五。欧洲豪华车车主同样

对宝马的偏好度最高，其次是奔驰、奥迪和沃尔沃。国内与欧洲相比，国内车主对保时捷的喜好度较高，而欧洲车主对沃尔沃的喜好度较高。

奔驰和沃尔沃在中国和欧洲都保持了车主本人和公众看法上最为一致的正面车主形象。

选购因素

中国车主更在意车主形象 欧洲车主对价格更为敏感

中国豪华车车主比欧洲豪华车车主在购车时更在意车主形象。国内近八成的受访豪华车车主表示，被社会认同的车主形象对购车选择品牌时有较大/非常大的影响，欧洲范围，有六成受访者表示有较大/非常大的影响。

品牌取代安全性成为中国豪华车车主购

车时第一关注的因素，占比51%；安全性退居其次，占比44%。

欧洲豪华车车主同样最关心品牌，占比48%；而欧洲豪华车车主在价格因素上比中国豪华车车主更为敏感，占比44%，远高于国内的17%。

更多发现

中欧豪华车主都爱当“专车司机”

国内七成的豪华车车主表示使用过打车软件，经常使用的达到17%。超过五成的豪华车车主表示做过专车司机。欧洲地区超过35%的豪华车车主表示使用过打车

软件，其中65%做过专车司机。豪华车车主们均认为“可以结交更多的朋友”是首要原因，其次是“参加社会公益活动”和“节能环保”。

九大豪车车主形象标签

品牌	车主标签	基本状况	社会身份	性格特征
保时捷	富二代、高调张扬、个人主义	中性、年轻的、偏单身的高学历人群	富二代、暴发户、影视明星	高调张扬的、高品位的、有自信的、讲究排场的
宝马	乐享其成、炫富	中性偏女性、偏年轻的已婚群体、偏高学历	暴发户	高调张扬、注重物质、讲究排场、乐享其成、缺乏责任感
奔驰	大企业家、高品位、成功	中性偏男性、偏年长、偏高学历	政府官员、国企高层、大企业家	自我奋斗的、稳重、讲究排场、有责任感的
英菲尼迪	小资	中性、年轻、偏高学历	职业特征不明显，无突出主流人群	无明显性格特征，相对比较优雅
奥迪	政府官员、成熟、睿智	中性偏男性、偏年长、高学历人群	政府官员、公务员、国企高层、白领	成熟、稳重、朴素、注重精神方面
凯迪拉克	企业高层、成熟	中性偏男性、偏年长、偏高学历	外企高层	成熟、缺乏创新精神的
沃尔沃	社会中坚、低调、关爱家庭、自信	中性偏男性、偏年长、学历最高	公务员、白领、专业人士	低调内敛、成熟、稳重、有责任感、正能量的、关注家庭、自信
雷克萨斯	外企中高层	中性偏男性、偏年长、偏高学历	中小企业家、外企高层、外企中层	自我奋斗
路虎	男性、暴发户、爱运动	男性、偏年轻、偏高学历	暴发户、富二代、包工头	高调张扬、粗犷、关注个人、缺乏责任感

据《扬子晚报》

Eank 中国光大银行

—— 共享阳光 · 创新生活 ——

春暖花卉理财去 绿意盎然光大游

产品名称	期限	认购起点	预期年化收益率	募集时间
同利计划	86天	5万元	业绩比较基准4.15%	4月15日-4月20日
新客户专享	66天	5万元/30万元	4.25%/4.29%	4月19日-4月25日
感恩专享	199天	30万元	4.29%	4月18日-4月25日
安存宝 (保证收益型)	3个月	5万元	3.35%	4月18日-4月24日 每周一期
	6个月		3.40%	
	1年		3.40%	
T计划	35天	5万元/30万元	4.05%/4.1%	4月15日-4月20日
	61天		4.1%/4.15%	
	82天		4.15%/4.2%	
	153天		4.15%/4.2%	
财富客户理财	79天	100万元	4.35%	4月14日-4月20日
	33天		4.30%	4月21日-4月27日
	96天		4.35%	

温馨提示：1、理财≠存款，产品有风险，投资须谨慎。
2、全国联网发售，额度有限，售完为止。

理财热线：87327466 87296111

中国光大银行宁波分行各营业网点

分行营业部	百丈东路1050号(同德大厦1楼)	87231768 87231770	中山支行	中山路999号(海曙书店)	27991216 27991613
海曙支行	新城市广场189号(海曙法院一楼)	87100602 87100703	高新区支行	开明路672号(江南一品北门旁)	27767001 27767003
兴宁支行	镇安街89号(华严寺对面)	87808410 87302102	北仑支行	北仑区塘桥路241号	86833370 86889603
江东支行	白米街18号(南汇大厦1楼)	87721033 87703817	镇海支行	镇海区政府对面, 镇1311号	86298319 86295190
三江支行	栎社路90号(栎社机场下街)	27655190 27655199	余姚支行	余姚市阳明西路255号	82597303 82697773
鄞州支行	应天路117号(鄞州法院)	87147710 87131637	慈溪支行	慈溪市浒山镇老安路1502号	83931388 83930366
鄞州支行	天山路1531-1506(世纪大厦)	85203639 86111008	宁海支行	宁海县黄坛镇北塘205号	25560878 25566511
新芝支行	新芝路133号(新芝大酒店对面)	27991800 27991611	象山支行	象山丹石镇丹石路(丹石南商厦旁)	25700209 25700219
奉化支行	奉化市东郊街道东郊路99号(大润发超市旁)	28622866 28622890	象山支行	慈溪市周巷镇北塘路118号	83000233 83000638

