

震惊！原来大保单功能这么强大！

香港资产管理区域 2018-10-05

PMDHK旧贴文：2016年10月10日



1、担心生意失败，年缴两百万元

周勇（化名）是一位房地产商，他开发的楼盘地处XX交通便利之地。虽然曾经历过20世纪90年代的楼市低迷，但由于早期拿地成本极低，熬过寒冬后，周勇终于在楼市的黄金季节翻身，不仅早前的积压楼盘销售一空，后来新建的楼盘也在2008年赚得盆满钵溢。

不过，在周勇和太太、儿子将座驾全部换成奔驰、宝马之后，他的心中却始终有一个心结。经历过“冬天”的周勇深知“严寒”的无情。一直以来，公司就是周勇的全部：“要是我倒了、公司倒了，什么都会倒，甚至家！”

一直以来各保险公司代理人好多人找到了周勇。“对保险，我一向很排斥。”周勇说。“不过有位代理人的一句话说到了我心里：一旦公司出现风险，即使你的房产、汽车都被追偿，这张保单也是可以保留、不被追偿的。”

被打动的周勇，最后选择购买保险产品。按照这份保险计划，周勇年缴保费200万元，缴费期10年，相当于10年向保险公司“贡献”2000万元，但也相当于周勇10年间为自己存下2000多万元。按规定，即便生意失败，这2000多万元所产生的上亿的资金，也能保证周勇仍可以过上体面的贵族生活。



2、后代不接企业，买险保障儿女

从事卫浴生意的郑先生事业有成，由于主营欧美高档水龙头，郑先生名下的两家企业不仅没有受到金融危机影响，反而在原材料的涨价中，因为看准方向囤下大量有色金属，因而斩获多多。不过，让郑先生头疼的是，唯一的儿子对家族生意毫无兴趣。郑太太说，留学澳洲的儿子只想搞艺术，且无意回国，花钱如流水，这成为郑先生最大的心病。

尽管父子俩多有争执，但郑先生私下却让太太为儿子买下了高额“大单”。这份大单年缴费逾百万元，缴费期长达20年，但能提供至88岁的保障。郑太太的选择体现了他们那颗拳拳父母心——“第二年，保险公司就开始分年给付，一直到88岁。这样安排，既不需要担心儿子把钱一次挥霍掉，又能保证他有一定质量的生活”。

3、买份大额保单，遏制老公烧钱

全职主妇王太太购买高额少儿险，则主要是为帮老公“慳钱”。

王太太说，先生虽然事业不错，但实在太过“烧钱”。2009年，王先生在股市亏了200多万元，虽然对家庭财富影响不大，但还是让王太太心疼。再加上生性大方的王先生年年都有大笔“人情”开支，不是三姑的儿子要买房，就是四婶的女儿要出国，左算右算，老公一年要出的“人情账”至少好几十万元。

几番唇枪舌剑下来，王太太自感无法改变老公性情，于是干脆暗渡陈仓，求助保险。她拿着保险公司的综合理财计划，向老公要求购买儿子的“成长基金”。一份年缴60万元、缴费10年的少儿险大单让王先生“出血”不少，却让王太太吃下定心丸，“男人闲钱太多总想花掉”。王太太总结，保险是个明正言顺掏男人钱的“好东西”。

4、真正的富豪带给他们的启示

“王永庆很有钱，李嘉诚很有钱，甚至已经富裕到自己都可以开保险公司了，但为什么他们都买了大量的人寿保险呢？”没钱虽然害怕风险，但有钱更是一种风险。

有钱后能有什么风险呢？

首先是“财产的合理合法转移”

李嘉诚全家每年存几亿元的保险费，他选择保险的原因是什么？值得我们思考！

李嘉诚说：“我们李家每出生一个孩子，我就会给他购买一亿元的人寿保险。这样确保我们李家世代，从出生开始就是亿万富翁。”

“别人都说我很富有，但是我要告诉他们，我真正的财富是为自己和家人购买了从组的人寿保险。”

“人在商海走，哪能不湿鞋。企业经营得再成功，也怕有风有雨。”有些女士爱存‘私房钱’，但这些钱在法律上是不成立的，它是夫妻共同财产。当他一旦有债务而被迫偿的时候，这些钱仍将被拿走，并不能起到为家庭保全财产的作用。如果你用这些钱去买保险，即使你家的房产、汽车都被追偿，这张保单仍是保留的。因为法律上规定，保险单是以人的生命、器官和寿命为代价换来的将来收益的期权，不作为追偿对象。”很多富太太也是基于这个原因购买大额保险的。

其次是对庞大财富的合理安排和避税，也是不少富人选择“保险”而非银行、证券类理财产品的重要原因。

2008年12月16日，以逝的台湾经营之神王永庆遗产税案浮出水面，台湾财政部、台北市国税局完成其遗产税核定。计算结果显示：王永庆的家属将缴纳100多亿的遗产税，创史上最高遗产税记录。

而2004年9月14日去世的台湾首富蔡万林，起身前财产约2564亿新台币，按照台湾现行遗产税率50%，蔡家后人应该缴纳遗产税约500亿新台币。但实际上只缴了1亿多的新台币，为何那？原来蔡万林早就为自己做好了节税规划，为自己购买了巨额的人寿保险，以达到规避遗产税、合理安排和转移财产的目的。

人一旦太有钱，就要考虑财富的分配、财富的传承。辛辛苦苦打拼很多年挣下偌大家业，但生不带来死不带走。这些财富怎样才能准确、有效地传承下去？是很多富人关注的问题。很多时候，财产的安排会受到法律的限制，比如说夫妻共有财产不能说想给谁就给谁，但保险却能指定受益人，同时又能避债、免税。

此外，由于富人多半是家庭乃至家族的顶梁柱，他们的健康关系到整个企业的健康运作。一旦这些富人意识到保险可以帮助他们摆脱长久以来困扰他们的忧虑，他们多会毫不犹豫地数钱，为自己买下数额高昂的人寿保险。

成为风险经营的掌控者，认识到风险、才能更好地管理风险。科学地运用金融工具、法律来规避风险，更好地经营风险。合理、合法、合规地运用金融工具、正确地拥有保险，不仅为你保驾护航，而且还保护了家庭及企业的资产。

当前全球高净值人群增长迅速，中国这一现象尤甚，境内个人拥有的可投资资产总额即将达到62亿元，高净值家庭将达到121万户，同时这一人群的首要关注点从创造财富逐渐向保全财富及财富传承转变。

一些私营企业主朋友也开始关注保险这一金融工具的运用。他们除了配置重疾险、高端医疗险来满足医疗品质的需求外，也开始更多地关注运用人寿保险以实现财富传承和企业股东互保。

财富传承

案例：

某富豪有过两次婚姻：第一次婚姻，和前妻育一女；第二次婚姻，与年轻太太育一子。很不幸富豪得重疾，决定写遗嘱，他在家人不知道的情况下，单独叫律师进去，制作一份公证遗嘱，还做了密封。半年后富豪去世，家族会上律师当众宣读了这份遗嘱。遗嘱中给大女儿、现任妻子、两个小孩子、父母都分了钱，甚至连兄弟姐妹都有照顾。但在宣读遗嘱后，前妻质疑遗嘱是假的，因为大女儿分得少，且没分到公司股权。

第二任妻子拿着遗嘱到房管局要求把富豪名下的房产过户到自己的名下，没想到遭到了房管局的拒绝。她又去了银行，要求把富豪在此银行存的2000万元过户到自己名下，银行也拒绝了她。房管局和银行告诉第二任妻子，想把房产和存款过户，需要再到公证处去办一个继承权公证。在提出继承权公证申请后，公证员要把所有的法定继承人和遗嘱继承人在同一时刻叫到同一地点以取得一致意见。问题出现了，显然前妻是不会同意的。最后，第二任妻子作为原告，起诉了遗嘱上要分财产的10名当事人。打完一审又打二审，前后整3年。这期间，富豪名下的所有资产都被冻结，而且诉讼费、律师费又花了100万元。

在这个案例中，有几个要素值得注意：律师、遗嘱、继承权公证、法定继承人、遗嘱继承人、资产冻结。在这3年里，资产冻结，就意味着没有钱、没有现金兑付、没有继承。

财富传承、继承的范围很广，现金、不动产、公司股权、公司有权证券、知识产权等，都可以通过法定继承和遗嘱继承实现。在目前的金融工具中，哪部分财富最宜通过保险来规划、规避？显然是现金。

保险在财富的传承和继承上具有以下明显优势。

优势1：保值。

优势2：保证财富分配的确定性。对于保险来说，因为是指定受益人，保险公司须依合同直接履行。传统继承则难以保证这一点，正如在上述案例中，公证遗嘱也可能造成纠纷。

优势3：财富长期安全，对后代的影响小。对于突然拥有巨额财富的年轻人，是否可以按照我们最初的意愿掌控财富，是否可以安全、长期地持有财富？显然并不容易，但对于保险来说，可由保险公司分期、分批给付受益金，保证财富长期安全。

优势4：税费成本几乎为零。即使现在遗产税尚未开征，遗产继承过程中各项费用也不低：

- (1) 请律师拟定遗嘱的律师费用；
- (2) 公证遗嘱本身的公证费用；
- (3) 最贵的是继承权公证费（总资产额的2%），1000万元就要必须交20万元。而通过保险进行财富传承，在受益人来领钱的时候无任何费用。

优势5：资产隔离、避债的功效。法律规定：保险金不算作遗产，更不被列入偿债资产。

优势6：保密性。法定继承和遗嘱继承，要把所有的法定继承人和遗嘱继承人叫到同一现场，而保险公司让受益人接受财产时，只会通知受益人及监护人，不会通知其他任何人到现场。

优势7：时效性。传统继承的时间长，从身故到葬礼，再办继承权公证以及过户，一切顺利至少也要折腾半年。但保险公司理赔很快（受益人，身份证，死亡证明）就可以到保险公司领钱。

基于以上7点优势，企业主、高净值人士一定要善用保险这一金融工具来规划家庭资产。

股东互保

案例

某公司由3名自然人股东A、B、C各出200万元所创，注册资金共计600万元。2年后公司资本增长到1.12亿元，但账面流动资金只有100余万元。这时，B应酬客户后突发急症身故，B的家属提出了权益主张申请：

- (1) 撤回原投资款200万元；
- (2) 领回2年间公司应分未分之分红36万元；
- (3) B是在为公司拓展业务的时候发生风险，请求公司给予抚恤金100万元。

共计336万元，要求在1个月内支付。如做不到，家属将在保留第3项请求的同时，将股权以400万元转让给该公司的竞争对手。

这让股东A和C非常为难：因与B交情甚好，很愿意出400万元妥善处理此事，更要维护公司股权的完整。问题来了：

- (1) 此时公司净资产评估值已达1.12亿元；
- (2) 账面现金只有100余万元。
- (3) 企业面临的更大问题：B的股份会被竞争对手收购。

怎么办？有3个办法：

办法1，自有现金。估计很多企业都会摇头，原因不多解释。

办法2，银行担保的贷款。这个方法可行，但时间长，而且是负债，日后必须归还。

办法3，股东互保。利用保险的杠杆功能为各股东投保，钱不用还。

股东互保方案：A、B、C均为男性股东，分别是38岁、35岁、32岁。每人投保保额200万元的终身寿险，年交保费（A：68200元，B：61600元，C：55800元）合计183600元，占注册资本的3.06%；2年后，公司资产1.12亿元，每人又增加了200万元保额。年龄为40、37、34，追加保单（A：73600元，B：66000元，C：59400元）合计年交保费199000元。加上第一份保单，每年支付人寿保险费为382600元，占公司净资产的3.4%，这就可将公司经营中的人身风险转嫁给保险公司。

从财务管理角度，这笔钱无论作为风险管理费还是成本控制费，对企业经营都是必须的，尤其是公司大股东。如果实施了股东互保方案，在股东B突然离世后，将很快从保险公司拿到400万理赔金。既满足了B家属的要求，又不会影响到公司。



保值增值 子女传承 健康养老 规避风险

关注: 点解右上解选择“查看公众号”或扫描左侧二维码进行关注
分享: 点解右上解选择“发送给朋友”或“分享到朋友圈”

香港财富咨询顾问区域有限公司
Portfolio Management District (HK) Limited

香港财富咨询顾问区域有限公司平台（本微信平台）所载内容为本公司编制，仅作参考用途，不保证所提供提讯的准确性和完整性。本平台内容仅供学习交流，并不构成在任何地区、国家向任何人发出的推荐或邀约。对构成任何人使用本资讯内容所引致的任何直接或间接损失均不承担任何法律责任。