

富豪眼中的保险：财富传承税费成本几乎为零！

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。

我的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、公司有偿证券、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，但账面流动现金只有 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 亿万元，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，又不会影响到公司的经营，在无负债的前提下，几十万元就完成股权回购并增加了 A、C 的持股比例。