

高净值人士该如何配置保险？

高净值人群在某些方面具有一定的普遍特征。但在保险配置这个问题上，只有了解个体和家庭具体的特征，包括身体健康状况、家庭结构、生活状况、资产情况等，才可以明确具体的保险需求。

在经济增速放缓的背景下，成功人士亦有其焦虑，主要集中在财富的增值与保值上。金融机构和商家也有他们的焦虑，他们急切地想知道，富人每时每刻在想什么，他们还需要哪些服务？

就保险而言，高净值人群和普通大众一样关心的是，自己和家人该如何做好合适的保险配置？

我国第一代精算师、诺亚荣耀保险代理公司总经理娄道永接受记者采访时表示，客观上，只有了解高净值人士个人和家庭具体的特征，包括身体健康状况、家庭结构、生活状况、资产情况等，才可以明确他们实际的保险需求。

高净值人士的四大特征

2014 年的胡润百富榜中，有 1271 位企业家财富达到 20 亿元及以上，人数比去年增加 254 人，前 1000 名的上榜门槛从 2013 年的 20 亿元提高到今年 24 亿元。该榜单中，10 年前，中国只有 1 个百亿富豪，而今年已经有 176 位，其中包括 6 位千亿级的富豪。

特征一，多为 60 后、70 后。

现在普遍的定义是在某家金融机构或公司投资达 600 万元以上资产（不包括房产）的归类为高净值人士。高净值人群的年龄分布情况，35 岁到 55 岁之间的占 比较高，中值是 40 岁到 45 岁中间的人群。这类人群基本上是家庭的支柱，保险需求是很大的。注意人群中年龄上也有超过 60 岁的，这部分人很多已经退休，财 务自由。

特征二，“男老板”为主力军，财政大权交夫人。

性别上，男性占了大部分，女性少些，这些女性部分代表家庭打理财务，比如有些家庭的男性主劳动力日常需要打理企业，配偶就代表家庭参加投资活动。从职业分布看，在诺亚私营企业主占绝大部分，其次是高级白领和企业高管。这些年股市和房地产成就了一大批富豪，最近一段时间以来，创业板也造就了一批富豪。

特征三，“北上广深”领跑全国。

从高净值人士的地域分布看，北京、上海、广州占比很大，长三角接近半壁江山，华东地区财富人群占了全国的44%，华南主要以广州、深圳为代表，其他地区加起来只有15%。高净值人群绝大部分拥有企业，财富主要集中在企业的股权上，他们对风险的分散投资意识比较强，一般同时拥有金融投资资产、投资性房产等，在金融投资资产上占比高。

特征四，难以避免的“亚健康”。

从高净值人群的活动情况来看，他们社交活动多、差旅多，大部分很注意身体健康，也参加各种高尔夫球、帆船等高端体育运动。

从高净值人群的健康情况看，健康状况不甚理想，工作的压力使得该人群处于亚健康状态。高净值人士的工作节奏快几乎都能知晓。容易忽视的一条是他们的学习能力很强。

高净值人群需解决哪些风险

娄道永认为，保险和风险是天然相关的。

首先，是健康风险管理方面。高净值人士关注的风险，首先是人本身的风险，其中包括医疗健康问题，养老问题，这并不是因为高净值人士没有地方治病或者缺乏养老金的困扰，部分原因是独生子女现象，老了以后需要有人照顾，需要具有医疗知识和专业机构的照顾。从高净值人群的需求出发，他们需要的是健康保障加上健康管理服务。比如能够提供医疗护理的养老社区，比如附带高端体检服务的全球健康险，都比较契合高净值人群的需求。

其次，是家庭经济风险的防范与保障。高净值人士平均年龄在 40 多岁。如果这个家庭支柱一旦得病、身故，对于整个家庭来说影响是巨大的，这个也同样适用于企业。中小企业所有的业务来源和经营管理，主要都集中在一两个合伙人身上，如果他们出了风险，对企业就是致命打击。风险就摆在眼前，40 多岁的高净值人群所需要的保障是很高的。家庭风险中还会涉及到资产传承的风险，纵观保险产品中，终身寿险能够很好地给到这部分人关于财富代际传承的解决方案。

此外，还可能涉及的就是企业经营风险问题。高净值人群主要以私人企业家为主，财务风险紧随着的就是法律风险，部分企业做产品出口或者在美国上市，这部分人士就应该关注雇主责任险、董事责任险，以及与产品相关的产品责任险。