

富人的理财规划里为何包含人寿保险？

阅读国内某银行的《2013 中国私人财富报告》，大家会发现一个跟往年不太一样的有趣现象：报告指出高净值人士首要理财目标发生明显变化——“财富保障”取代“创造更多财富”成为首要财富目标。

其实，如果我们稍微深思一下过去二十来年国人财富累积的走向，就不难理解为何会出现这样的转变。在一般人的财富积累过程中，通常首要目标是增加财富，有了足够财富后，就会开始考虑怎样保住所得。国人在经历十多年的财富累积高峰期后，自然而然就会开始更加关注财富保存和如何将之有效地传承到下一代的事宜了。

在现有的多种资产种类里，一般证券及企业的投资是常用的快速累积财富的工具，就中国而言，房地产在过去十来年也让很多国人的资产急速增加。然而，当大家的焦点转向财富保存及有效传承的时候，另外一种在成熟经济体中常用的财务工具——人寿保险——就不能不被纳入考虑的范围之内了。

那么，除了大家一般了解的简单寿命与医疗保障外，人寿保险究竟还具有什么其他的功能会经常被用作保存及传承财富的财务工具呢？

首先，人寿保险有异于大部分其他资产种类的地方，是它可提供极佳的财务杠杆作用：在美国，对于一位 40 岁的健康中年人，一张年付一两万美元的人寿保单，保额可达一两百万美元甚至更高，也就是说其中的财务杠杆可高达 100 倍或以上，这是连风险极高的衍生金融工具都难以媲美的。因此，人寿保险对资产放大所能起到的作用可谓无与伦比。

第二点就是人寿保险具有省税甚至免税的资产累积功能。在美国，很多富人会把人寿保险作为其资产配置的一部分。由于人寿保单里面的现金值长线而言可以有相对可观的资产积累功能，且不需像股票或银行利息那样每年按增幅缴纳所得缴税，人寿保单成为一种长线的省税防守型投资工具。

人寿保险的另外一个特点是其具备的保障契约精神，为投保人及受益人构建了一层保护膜，从而让保额及保单里的现金值不能被第三方随意侵占。

这个特点对于一般乃至富裕家庭，以及事业庞大、难免在企业里出现借贷的私企老板都非常重要：一旦个人或企业出现财务问题，人寿保单不会被纳入其债权人追讨的范围内。之于家庭，其成员在财务突变时可利用保单里面累积的现金价值维持生活所需。之于企业，保单里面所拥有的现金值，往往也可以起到很好盘活现金流的作用，避免企业因陷入短期财务危机而导致破产。

在寿险的历史里，全球无数的家庭曾因人寿保险的这种功能而避免了重大的财务打击，而多家美国著名老牌企业也曾经利用其所购买保单里的现金值让企业起死回生。

此外，在成熟市场的富人财富传承方面，适当设计的人寿保险的死亡理赔可以免税，而其高杠杆作用往往可让这些人以较低的代价换取高额的保险理赔，让资产有效放大，并提供充裕的现金去缴付高百分比的遗产税。

另外，保险理赔为现金，如果一个人的财产集中在流动性差的企业资产或不动产上，人寿保险理赔的流动性就可担当均分财产的重要角色，避免后代的争产问题。由于人寿保险具备放大财产，增加资产流动性及免税的特色，因而它在富人财富传承的规划中是不可或缺的。

凡此种种，人寿保险可以说是富裕人群很好的资产保护伞。然而，目前内地的保险渗透率目前只有港台的几分之一。所以，当高净值人群开始把理财首要目标转移到财富保障时，也是时候该把人寿保险纳入自己的资产配置考虑中了。