

大额保单帮你融资 内地香港玩法各异

具备“避税、避债、传承”作用的大额保单，最近两年成为高净值人士投资理财的热门选择，不仅大额保单量不断增加，保额也步步攀高。2013 年在北京、深圳就出现了保费上亿元的大额保单，而此前，这类产品在香港较多。

据记者比较内地和香港的大额保单发现，由于经济环境不同，两地大额保单各有千秋。香港的大额保单门槛至少百万美元级别，可进行保费融资，且融资率低于分红率，具有较强吸引力。而国内大额保单的优势在于门槛较香港低，最低仅 9 万元。

在海外，大额保单往往配合信托出现，成为高净值人士财富配置的重要手段，而国内暂时还未出现这种模式的产品，但已经有信托公司表示在准备，投资者可以关注。

赴港购买：融资成本低于分红率

有数据显示，近 3 年来，赴香港购买保险的内地人数呈现大幅上升趋势。据香港保险业监理处公布的统计数据，香港保险公司向内地访客销售的新保单在 2010 年、2011 年及 2012 年的保费收入分别为 44 亿港元、63 亿港元及 99 亿港元，3 年内保费收入上涨超过一倍，年均增幅逾 30%。

香港大额保单成为内地高净值人士争相购买的产品。大额保单不仅能当作保险来使用，还可以将其作为财富规划的工具，充分发挥其财产保护、财富传承和避税的功能。同时，其投资性也非常强，目前保费融资成本低于保险收益率，不仅可以通过杠杆提高资金利用效率，还有利差可赚。

以 AIA 香港及澳门友邦保险的一款名为「财富相传 3」的人寿保险类产品为例，保费投资 100 万美元，能给予保额 200 万美元至 500 万美元人寿赔付，不过对投保人净资产也有要求，如果保额在 500 万美元，要求净资产在 1000 万美元以上。

上述保险公司的保险经纪表示，针对投保人需要支付的高额保费，公司和合作银行还提供贷款服务。以「财富相传 3」保费为 100 万美元为例，可以将这张保单作为抵押，向瑞士银行申请保单账面价值的 70%~90% 的贷款额度，一般保单账面价值是保费的 80%，即可贷款 56 万美元至 72 万美元，贷款利率 1.5%~2%，同时这 100 万美元的保费每年还享有 3% 的分红率。只用 28 万美元就可以获得最高 500 万美元的人寿保额，以及最高 72 万美元的贷款，融资杠杆比例接近 3 倍。

瑞士银行还提供另外一种融资模式，就是投资 100 万美元购买保单，并可以此为抵押贷到保费账面价值的 2 至 4 倍，即最高可贷款 288 万美元，但这 288 万美元只能用于购买瑞士银行提供的债券、基金等理财产品，这部分投资的预期收益在 7% 左右。此外，这类保险不仅可以用于财产分配、融资贷款，还可以用于公司业务伙伴、两家企业之间的互相担保等。

据记者了解，有些投保人甚至可以用保单加上一些境外资产作为抵押贷款，“0”元购买保险，所有费用利率只有 2%，而香港寿险等产品年化收益率目前平均在 4%~5% 水平，基本上可以说是“空手”套大额保单，还能获得稳定利差收入。但是，投资者也要注意由于人民币升值带来的汇率损失。

在这种大额寿险连接银行信贷的模式中，往往自保单签订开始，保险公司和相应的合作银行就会对客户做出整体的信用评估，如果银行同意给予客户支持，就会将保单质押在银行。对银行来说，主要风险点在于保险公司破产。对客户和保险公司来说，银行如果发生破产或者其他不可抗拒的问题，保单的存续还继续有效。

内地购买：杠杆高且门槛低

事实上，内地的保险公司也看到了高净值客户的这类需求，推出了一些主打融资的大额保单类产品。从融资的角度来讲，内地大额保单进行保费融资较少，比较多的是保单融资，且具有较高杠杆。

平安保险目前推出的一款大额保单类产品，主要是根据客户的不同目标区分为保障型和融资型，保障型的产品融资功能较弱，更多地强调保障功能，而融资型的产品则基本没有保障功能，只有身故赔偿，主要是“保钱不保人”。

以平安保险一款融资型产品来看，内地大额保单门槛更低一些，缴费年限分为 3 年、5 年、10 年，其中每款最低年缴保费为 3 万、2 万、1.5 万，也就是说最低门槛就 9 万元，虽然上不封顶，但相比香港百万美元以上的标准，门槛极低。

杠杆融资是平安这款大额保单的主要特点。据了解，保费缴满 2 周年并完成第三次缴费以后可以申请贷款，最高杠杆达 20 倍。这意味着，以 5 年期为例，保费为 2 万，最高可贷 40 万元。与香港大额保单相比，内地版的门槛更低，杠杆融资功能更强。

据平安保险的理财经理介绍，这款融资型产品实际上是属于银行业务，因此保障功能比较弱。但是相对于其他贷款来说，因为有保单保障，去银行贷款相对容易。根据个体风险程度的不同，贷款利率也不一样，像公务员等有稳定持续收入来源的低风险群体贷款利率低一些，为 7%~8%，而个体户、私营企业等高风险群体贷款利率最高会到 13% 左右。

对比来看，内地版的大额保单更适合融资较为困难的个体户等人群。尽管它的贷款利率比香港高，但是与小额贷款动辄年化 20%以上的贷款利率相比，算得上低利率，而且门槛较低、融资杠杆比较高，主要缺点在于时间较长，不能立即进行融资贷款。

海外流行“信托+大额保单”

在海外，“信托+大额保单”往往是高净值客户的标配，这类模式已经发展多年，较为成熟，值得高净值人士关注。

以上述 AIA 香港及澳门友邦保险的「财富相传 3」的人寿保险产品为例，保险公司就可以配合境外信托持有保单，放大安排境外财产分配。香港的高净值人士也喜欢采用信托与人寿保险组合的方式，具体做法是将大额保单受益人做成一个信托，然后由这个信托进行赔付和保费的分配，这样既可以进行遗产传承，提高资金运用效率，还一定程度地消除利益冲突。

据记者了解，目前内地还没有信托和大额保单合作的例子。不过，已有内地信托公司在准备这类产品，根据平安信托之投资组合总监表示：“我们也在不断完善服务和平台，下一阶段主要就是想把大额保单和家族信托打通，更好地满足投资者需求。大额保单和家族信托打通目前不存在法律障碍，只有流程和操作上的问题，而平安信托在努力解决这一问题。”

从内地情况来看，因为遗产税暂时还未征收，因此如海外大额保单“避税”的作用无从谈起，但有些内地的大额保单存在“避债”的作用。按《公司法》第 36 条规定，人身保险金不属于破产债权，即在债务人破产的情况下，债权人不能通过要求债务人退保其人寿保单追索保单解约的现金价值。据悉，目前业内的惯例是，超过 1 年的大额保单具有豁免权，可以“避债”，但 1 年以内的不具备。

海外避债的经典案例是，美国的安然公司破产，其主席及首席执行官肯尼思·莱夫妻购买了 400 万美元的人寿保险。破产清算了公司的所有资产，但这些保险受法律保护，债权人无法以此为由起诉肯尼思·莱夫妻。两人按保险合同每年可从保单中领取 90 万美元的年金安享晚年。

值得一提的是，大额保险虽然看上去很美，但并不是客户主观想买就能买的产品。据内地一位保险人士介绍，客户购买该公司高额保单的门槛非常严格。首先，是对客户进行全面的体检，一个客户曾前后体检了 4 次，直到体检报告全部合格，公司才与其签订合同；其次，为了防止道德风险，保险公司还要对这些客户进行专业的财务审核，从其财务报表、税收报表上审核其财务状况，“一旦发现弄虚作假，这事儿就黄了”。香港大额保单则超过一定程度就可以免于体检，一些保险公司还会报销 VIP 客户的所有机票和住宿费用等。

★知识链接：什么是大额保单？

业内俗称的大额保单，是指缴纳保费额度较高，超出件均保费一定金额的保单，投资性强于保障性，具备“避税、避债、传承”作用。各家保险公司对大额保单设定的保费门槛不一样，有些 20 万元、30 万元，也有公司要求 100 万元以上才算大额保单。

以上资料来源：证券时报网