

在广东,10年前年缴保费10万已是大单,现在缴百万倒成寻常。请看——

# 富人高额保险:买些什么?为何要买?

□据《羊城晚报》

当大多数人面对一份年缴三五千元的保险计划还犹豫着是否该出手时,当不少人面对衣着笔挺、陌生到访的保险代理人仍心怀戒备时,同样在广东,有人出百万、数百万乃至上千万元,“帮衬”着保险公司的生意。

这班“阔佬”挥金如土,跻身各家保险公司的“钻石VIP”、“铂金VIP”之列,俨然城市中新兴的“富人俱乐部”。他们为什么要买保险?他们买的是什么样的保险?他们怎样买保险?

财富的另一个窗口,足以吊起人欲窥一斑的胃口。

## 担心生意失败,年缴两百万元

周勇(化名)是广州一位房地产商,他开发的楼盘地处天河交通便利之地。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年赚得盆满钵满。

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!”

一个偶然的的机会,保险公司代理人找到了周勇。“对保险,我一向很排斥。”周勇说。不过对方的一句话送到了周勇心里:“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,最后买下保险公司多份分红险。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多万元也能保证周勇仍可以过上体面的生活。

## 后代不接企业,买险保障儿女

今年1月初,在某保险公司的铂金VIP客户答谢会上,记者见到了郑太太。郑太太说,她先生买下了一份大单,全为儿子打算。

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。郑太太的选择令保险公司代理人也感受到了他们那颗拳拳父母心——“几年后,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”。

## 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“烧钱”。

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,就是四姨的女儿要出国,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。她拿着保险公司做的保险计划,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,却让王太太吃下安心丸,“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“好东东”。

## 一年豪掷百万,压倒竞争对手

不过,并非所有的大额保单都“师出有名”,东莞的一份大单背后就有一段流传在保险公司内的轶事。

据了解,这则缴费过百万元的大单买家是一名企业主,而企业主豪掷百万买保险的理由更让人大跌眼镜——“他听说竞争对手买了份大单保险,第二天就打电话给代理人,要求买一份

更大的保险”。

虽然“赌气”确是成就这份大单的“导火索”,但其实在此之前,保险代理人跟踪这个老板已经两个多月,对方实际上已经基本认同保险理念和计划。保险公司相关人士称:“富人更相信自己的判断,他们买保险之前其实早已做了大量功课,甚至对保险公司的背景也进行过了解。”



## 到底有多少富人在买保险

到底有多少富人在买保险?保险公司百万大单的数量到底有多少?

“很多”、“很常见”,多家保险公司形容。而寿险一哥中国人寿勾勒出这样一幅图像——中国人寿在广东的约300万长期险客户中,高端客户约3万名,而保险公司百万元、数百万元的大单多半藏身其中。不过,即便如此,这也只是描画出富人们“帮衬”保险的冰山一角。业内人士说:“富人们往往拥有很多张保单,而且他们很多时候并不只在一家保险公司购买保险。”

保险公司里善于挖掘富人钱袋的“大单高手”,则直接见证了大

单的成长。保险代理人Z先生2009年共做了3份年缴保费超过100万元的大单。而Z自称其并非顶级大单高手,比他更厉害的高手,去年的新单保费就高达七八百万元。

保险公司大额赔付的常态,也在一定程度上折射出百万大单的生存状态。今年2月11日,广州某保险公司为客户开出了640万元的史上最大保险赔付。公司称,在640万元赔付的背后,投保人一次向保险公司缴纳的保费也高达300万元。而据记者不完全统计,2月份以来,广州各保险公司超过百万元的大额赔付已经多达4宗。

“保险公司赔付金额越来越高,一方面说明保险越来越普及;另一方面,也说明缴费高昂的保险大单越来越常态。”泰康人寿广东分公司和太平人寿广东分公司相关人士指出。

而以行业普遍认可的投保金额不超过家庭资产10%的比例来算,这些年缴保费百万元的富人,家庭资产至少以千万计。瑞泰人寿2月初发布的《中国重点城市寿险高端客户报告》也印证了这一趋势。这份调查显示,家庭可投资资产(不包括房产、汽车等)在100万元至499万元的富人群体,寿险投资需求最为旺盛。

## 三大诱因打动他们

记者在采访中发现,几乎所有的大单高手都会拿“王永庆”、“李嘉诚”这样的“最富的富人”说事儿。

“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?”“大单高手”们常以这些超级富豪为例,教育“普通富人”——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?“大单高手”们提出的三条理由,是诱导富人们大把撒金的主动力因。

首先是“财产的合理合法转移”,这个简单的理由就能让大多数富人爽快掏钱。

“人在商海走,哪能不湿鞋。企

业经营得再成功,也怕有风有雨。”某公司大单高手崔先生说,“我会告诉那些存‘私房钱’的女士,这些钱在法律上是不成立的,它是你和丈夫的共同财产。当他一旦有债务而被追偿的时候,这些钱仍将被拿走,并不能起到为家庭保全财产的作用。而你用这些钱去买保险,即使你家的房产、汽车都被追偿,这张保单仍是可以保留的。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。”崔先生说,他的一个大单就是通过对一位家庭主妇的解释后拿下来的。

其次是对庞大财富的合理安排,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。“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。”中国人寿广东分公司团队主管王女士分析。

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掏钱,为自己买下数额高昂的人寿保险。

## ■保险顾虑 大单虽好,并非人人都买得

“大单”也不是人人都能买的。某保险公司的蔡先生介绍,若干年前,曾有一个“富二代”开着跑车,到几家保险公司声称要买保额上千万元的保险大单。不过几番折腾下来,始终没有保险公司勇敢接单,原因其实很简单——所谓的“富二代”并没有支持如此大单的财务需求,也无法提供相关的财务

证明,保险公司害怕“道德风险”。

而据记者了解,“大单”虽是保险公司争抢的客户资源,但针对“大单”的把关却十分严格。“比如说,如果被保险人要求100万元的保额,我们希望他(她)的身家能够达到80万元至90万元;保额超过300万元,就需要提供资产证明,企业主还需要提供企业

法人营业执照、企业年报报告等;保额一旦超过500万元,与保险公司分保的再保险公司还会亲自出马对保单重新核保。”太平人寿广东分公司相关人士指出。中国人寿广东分公司也表示,在公司内部系统中,一旦保额达到一定级别,保险公司会自动分保到再保险公司,以分散风险。