

股市“铁公鸡”现象引质疑
[详见 02 版]

中国汽车价格为何比美国贵
[详见 04 版]

投资常变现 理财产品玩“短跑”
[详见 05 版]

新盘扎堆亮相 成都楼市有望“转暖”
[详见 08 版]

投资如何避开短命商铺?
[详见 09 版]

“富人险”热销背后

避税体现尊贵身价是噱头

如今,越来越多的富人都把目光投向了保险。今年以来,多家保险公司纷纷推出针对高端客户群体量身定做的“富人险”。华丽印刷的产品宣传、限量销售的保单、高额的年缴保费……是它们的标签。

◎“富人险”热销

2009 年年底,中德安联率先推出针对高端人群的“盛世尊享”系列保险;今年 1 月开始,中国人寿推出年缴保费 30 万元起的“福禄尊享两全型险(分红型)”,中国平安也在 3 月初推出“金裕人生两全保险(分红型)”。

据当地媒体报道,仅仅三天时间,中国人寿武汉公司限售 118 份的“富人险”基本售完。而根据中国人寿上海分公司个险销售部苏俊麟透露,上海地区限售 188 份目前也只剩下 10 多份。

何谓“富人险”,业界尚无统一定义。一般来说,年缴费在 10 万元以上的保险才能算作“富人险”。

按照保险公司内部人士的说法,一般来说选择家庭的年保费支出占当年收入的比例应该控制在 5%~10%比较合理。据此推算,购买一份年缴费 10 万元起的保险,家庭年收入应该在 100 万元以上;购买一份年缴费 30 万元起的保险,家庭年收入应超过 300 万元。

为何高调上市

其实,“富人险”并不是今年推出的新品种,早在 1999 年,友邦保险和平安人寿就推出了专门为富人度身定做的高额寿险保障计划。保险公司为何选择今年重新推出高保费的“富人险”?

弘亚世代保险行业高级分析师 IvyCheng 对记者表示,在今年保险行业采取新的会计准则下,保险公司发展新的保单对当年利润贡献更大。这也是今年保险公司推广“富人险”的原因。简单来说,在旧准则下,当年新单是亏损的;而

在新准则下,只要销售新单,当年就有承保利润。

她还指出,一般来说保险公司都会争取“开门红”,一季度的保费收入要达到全年保费的 1/3。“就目前我公司调查的结果来看,今年中国人寿和中国平安一季度保费收入比往年增长许多。”

苏俊麟告诉记者,以前的“富人险”受到冷遇与当时整个市场对“保险”缺乏了解有关,当时可能很多人都不知道买保险究竟有什么用,更不愿意把巨额资金投资在保险上。今年在经历经济危机后,大家对投资变得谨慎,更追求资产保值。

◎“富人险”并无特殊功能

那么,相对于其他保险,“富人险”究竟有何特别?

第一财经研究院高级研究员汪宏志表示,目前市场上的“富人险”并无过多产品特点,普通保险产品也有类似保障条款,只是由于保费高,保障性更高。这类产品的推出是保险公司细分市场需求的的结果。“现在保险公司开始侧重针对特定人群需求而推出对应产品。有的保险公司正在研究针对中产阶层的保险。”

记者比较了多家保险公司推出的“富人险”产品后发现,这些“富人险”大多为分红型产品,只是在保障功能上各有侧重。

中国人寿的“福禄尊享”和中国平安的“金裕人生”这两款产品更偏重理财功能,保障性相对较弱。两款产品均是分红型保险,自投保日满期两年后就可快速返回生存金,并可根据保单金额申请借款。但在保障功能方面,两款产品的身故保险金额均是“发生事故时,返回所缴纳的保险金额”,不过“金裕人生”可选择附加重大疾病险。

中德安联推出的“盛世尊享”系列是提供家庭三代人全方位保险解决方案,并为客户提供“高附加值 VIP 服务”。该计划包括客户本人及配偶的“终身养老计划”和

“重疾康复计划”,及其父母意外和医疗保障的“感恩父母计划”,以及子女教育金积累效用和财富传递的“子女培育计划”。

◎真能避税、体现身价吗

保险公司代理人在推介“富人险”的时候,通常会强调“避税”、体现尊贵身价这样的卖点。

中国人寿上海分公司个险销售部销售策划和支持部经理尤垂藩表示,在金融危机中,很多企业家的资产经历了过山车般的考验,他们越来越意识到保全财富的重要性。针对这一特定人群设计的保险,一方面是成功人士尊贵身价的体现,另一方面为成功人士合理合法避税。

但有业内人士认为,中国的富人不喜欢露富,购买保险体现尊贵身价的说法难以说得通,所谓避税也只是噱头。

复旦大学保险系主任徐文虎告诉记者,在国际保险界,也存在这种“富人险”,保险产品确实能够

合理避税,但必须是在法律规定的范围之内。保险收益免税确实是国际通行的做法,投保人身故后,受益人所获得的身故保险金并不算作遗产,因此也不在遗产税的征收之列。但是目前中国并未开征遗产税,而何时开征更是毫无定论。如果从避税角度考虑,现在购买尚为时过早。

那么,企业主会不会通过企业购买“富人险”来逃避企业所得税呢?

北京君泽君律师事务所合伙人马强表示:“保险合同缔结本身是为了应对风险,增加保障,而不是为了避税或避债而设立的。在国外,企业为员工购买保险,提高员工福利待遇。国家会对企业为员工购买的保险费用部分有税收优惠。”但根据我国税法,对企业为员工支付各项免税之外的保险金,应在企业向保险公司缴付时(即该保险落到被保险人的保险账户)并入员工当期的工资收入,按“工资、薪金所得”项目计征个人所得税,税款由企业负责代扣代缴。

相关链接

巨额投保有利也有弊

也许正是“富人险”所具有的特点,才让这种初来乍到的保险业务大行其道。采访中,各家保险公司说辞高度一致性:“买高额保险就是为了得到高保障,只有利没有弊。”

动辄百万元的巨额投保,真的只有利没有弊吗?

记者查阅了很多相关文件,在目前的法律法规中,除社保基金外,不能冻结查封的八项财产中,未专门列出保险资产。这意味着“避债之说”并不可靠。但寿险产品确实可以避债,不过遇到冻结查封时,却很难幸免。同样,业内曾将同一家公司的一款“富人险”与该公司的另外两款产品相比较发现,在红利回报率相同情况下,“富人险”回报力度不如更便宜的同类型保险,保障力度也不如更便宜的保障型险种。因此说,高额保险也并不一定就像某些保险

业务人员所说的那样,有百利而无一害。

“现在很多富人其实买的不是保险,而是面子。一听说圈内哪位朋友买了 100 万元的保险,自己也就赶快去买个 200 万元的。其实,这样的攀比现象最后亏得还是自己。”省城某保险公司的一位保险理财专家很客观地分析,消费者买保险时,不能只看名字,一定要看你买的保险是什么样的实质内容。无论保险公司的业务人员怎样为您“周全考虑”,只要了解清楚这一保险的情况后,才可以最后做决定。

“目前我们的客户一般都会会选择保额在 200 万元至 300 万元的‘富人险’。当然,也有选择更大保额的客户,最高有的达千万元。”一位从事多年保险业的精算师告诉记者,虽然一般来说保额越高,保障越大,但客户在选择“富人险”时切忌攀比心理,一定要选择适合自己的



不过,还有保险代理人介绍,企业遭遇破产查封,保险是不能被查封的财产;欠债被追讨时,保险资金不能被抵债。据一位资深律师介绍,目前尚未出现过保险产品被查封或追债的案例,因为保险品种情况复杂,若以还本付息类的保险产品为例,最终返还的本金在目前法律范围内确实是任何人都不能挪走的。

不过,这种说法也未必能被广大企业主所接受。上海某私营企业老总的妻子在接受采访时表示,她对“富人险”毫无兴趣,“企业倒闭的几率太小了,没必要花费这么大笔资金在这种小概率情况上。如果我每年有十几万,那我更愿意投资股票或者房地产,这样获得的收益肯定比保险要高很多。”

(摘自《第一财经日报》刘田/文)

“那一种”,不可不切实际地盲目选择高保额保险产品。

据了解,高额保险计划多为“定期寿险+两全保险+意外险+健康医疗”组合。要投保“富人险”,一般要通过身体状况、职业风险与财务证明这三道“关卡”。其中,财务证明要求是一般寿险所不需要的,其目的在于确定投保人的实际收入与总的保险金额是否匹配,以防止道德风险。

有相关保险理财专家提醒,并不是富人全都需要购买“富人险”,之前一定要核查自己已经拥有的保险,然后根据自己的年收入来确定需要的保额。保障总金额一般可以为年收入的 10 倍,或结合家庭其他成员情况具体考虑,而实际购买的保险金额应以“总的身故保障需求减去已经拥有的身故保险保障额”为好。

(摘自《齐鲁周刊》丁玲/文)

中国经济需要民资还是资金

政府、企业、民间资金手拿石块砸碎民企头顶的玻璃天花板,却十分艰难,天花板之硬出乎人们的预料。

新一轮的破窗行动正在开始。3 月 24 日,国务院总理温家宝主持召开国务院常务会议,研究部署进一步鼓励和引导民间投资健康发展的政策措施。主要内容包括,鼓励和引导民间投资健康发展的政策措施将集中在四个方面,即拓宽民间投资的范围、推动民企自主创新、鼓励民企参与国企改革及清理阻碍民间投资的法律法规,完善民间投资环境。

早在 2005 年 2 月,非公经济 36 条出台;2009 年 9 月,国务院再次出台了国发[2009]36 号,为中小企业明确了 29 条措施。29 条新政涵盖了中小企业发展的方方面面,相对比较原则,可操作性不强。为什么细则迟迟难以出台?是因为市场环境对民企不利。

一方面民企所获得的资源成本过高,一方面在全球金融危机之后,全球出现大企业化倾向。从美国、澳大利亚到中国,两拓的合并、美国大金融机构的重生、中美汽车公司的合并案等等,大企业化的倾向说明企业生存需要更多的资金,缺乏银行与政策保护的民企处境更难。在全球货币流动性过剩、政府扶植企业大到不能倒、企业寻求资源全球配置的情况下,市场大环境对于跨国大型企业有利,而对中小企业不利。

对于民企而言,主要问题还不是大环境不利,不是在信贷等方面受到不公待遇,而是产权、利益的合法所有权无法得到保障,对投资不能产生明确预期,导致投资行为短期化。

民间资金进入实体经济,最大的障碍在于受益权与经营权的边界不清楚。目前民资的出路较为狭窄,除了与央企结合之外,以股本金的方式进入铁路等领域,却未能得到大股东相应的管理权与收益权,因此在浙江等地的试验中,民资最终退出参股铁路项目。

如果我们调动民资的力量是为了促进市场的长期完善,那么,解决民资进入实体经济领域的受益权、管理权与产权保障极为关键。如此一来,可以不分资金属性为中国经济发展所用。如果使用民资仅仅是因为“在经济下滑期间,企业利润下降,民间投资审慎,通过采取贴息、补助等措施,以及通过让民间资本参与有利可图的项目等方式,争取引导民间投资”,一旦经济过热,当初应邀进入矿产等行业的民资是否会再次受到整肃呢?

仅仅因为钱不够,需要资金就青睐于民资,恐怕无法让民资恢复信心。

(摘自《解放日报》叶檀/文)

国内外公开发行
国内统一刊号:CN51——0098
邮发代号:61——85
第 085 期 总第 6511 期
2010 年 4 月 3 日 星期六
庚寅年 二月十九



私人银行山西“抢”富人

看重能源基地重要价值

在中国版图上,众多银行纷纷将目光瞄准了山西。随着今年 3 月工行在太原设立私人银行,许多银行已经将目光瞄准了山西的富人群体,并且将最低门槛设置为 500 万人民币以上。一位银行业工作人员讲,表面上看,是针对富人群体,实际上反映的却是山西作为能源基地在全国的重要性。

私人银行,是指专为个人人民币金融资产等值 500 万元以上的客户提供的专门服务机构。

记者在采访中发现,虽然山西地处内陆,但工行在太原设立的私人银行在全国属于前十家开张的。民生银行太原分行的私人银行业务,是该行继北京、上海、南京、福州

之后设立的第五家私人银行部。交通银行私人银行业务在全国也是较早的。“全国各省中,山西的经济总量不很靠前,但山西特别是太原,是中部地区富人集聚区。”中国银行一工作人员讲,其实每家银行都有类似的私人银行业务,只是叫法不同。“许多银行纷纷在山西开展这

一业务,与现在能源吃紧有关,与山西的能源基地地位有关。”

在谈到私人银行在山西省的发展时,出于商业机密,几乎所有的银行都不愿意介绍具体情况。一位在私人银行工作的工作人员介绍,私人银行说简单点就是“三分产品,七分服务”,主要作用是让客户资产保值、增值,对客户的遗产继承、保险、

税务、消费、医疗、教育等方面给出规划,这是一般银行业务不可能提供的服务。“因为有煤、钢等能源基础,以后,私人银行业务在山西的竞争会更激烈,对于山西银行业、山西整体经济的发展会有重大影响。”

(摘自《三晋都市报》杜建伟薛力恺/文)

《经理日报·财富情报文摘》征订通知

开启商业智慧与商业操手的传媒高地 获取创富信息与创富精典的全新平台

该《文摘》周刊是目前国内单独邮发,唯一一张集财经焦点、财富聚典、商业精典、创富名典、理财智典,融百姓经济生活化、知识化、趣味性和实用性于一体的财富文摘总汇。

报纸为对开 12 版。本周刊宗旨:关注百姓创业、理财、创富故事;关注百姓创业、致富、理财之道。内容包括有头版焦点、精典观察、环球商道、车市生活、理财智典、收藏精典、股市风云、楼市投资、财富聚典、古今商趣、商业精典、创富智典等版面。

咨询电话:028—87369123 87319500 13980425008

《经理日报·财富情报文摘》编辑部 2010 年 4 月 3 日



欢迎订阅 2010 年报纸
欢迎拥有 2010 年财富
邮发代号:61—145 全年订价:96 元
全国各地邮局均可订阅