

当一个人已经“富”到不需要用保险来解决看病、养老问题的时候,他是否还需要保险?区别于普通收入的家庭,高端人群应该如何利用保险……

有钱人还需要买保险吗?

很多有钱人认为:他们不需要保险,买保险是上班族应该准备的。他们可以承受任何人身风险,因为他们的银行存款已经足够多了,再加一点或减少一点都无所谓。

这些收入较高的有钱人,以生意人居多,他们相信自己支配金钱的能力,更有较多的存款,足以应付普通大众所无法承担的医疗支出,更不担心养老问题。

殊不知生意场如同战场,因资产高度集中在实业投资上,其抗风险能力相对较弱。保险作为“稳定器”,是稳定生活水平、稳定财产安全的社会工具,保险本身有其他理财产品不可替代的作用如转移风险和补偿损失以及免税、免债等特点。即使自己有钱,如果让别人来承担自身的风险也是一种智慧的做法,保险的功能作用针对社会个人家庭具体表现为:



风险转移,以小搏大

有钱人不需要保险的依据就是自己积攒的钱多,足以抗拒风险,其实就是自保能力强,但是自保消灭的钱都是自己积攒来的钱。

其实买保险就相当于“买资产”,是以小搏大的资金运用。举例来说,1万元的保费可有500万的意外风险保障,我们可以理解为“用1万作为年利

息向保险公司借款500万元用于风险保障”,这不是一种更为划算的事呢?

保值增值,财务规划

人生多变,世事难料,生意场更是如此,任何事留一手还是很有必要的。试想一下有多少富豪能一直守住巨额财富,几十年“风采依旧”?艰苦创业需耗时数载甚至数十载,但一个错误的决定,就有可能使企业倒闭,无论是在退休时,还是在企业破产后,要想保住自己的家人还能拥有良好的生活品质,必须高度重视

视财富管理,尤其是保险不容忽视。人寿保险就是企业资产与家庭财产之间的防火墙。根据《保险法》规定“只有投保人和被保险人对保险标的具有法律上承认的利益”,人寿保险不能被强制执行拍卖还债,它永远属于保单受益人。在危急时刻,只有保险属于自己和家庭的。华人首富李嘉诚先生说:

“别人都说我富有,拥有很多财富,其实属于我个人的财富,是给自己和亲人买了充足的人寿保险。”

保险的避税功能可以进行资产保全、保险指定受益人的独特方式还可以避免遗产纠纷。所以,对富人而言,及早做好人生财富的规划,对自己、对家人都是一种明智的选择。

关爱有形,情意无边

给家庭成员上保险,让其独立享有和支配保险收益返回金,是培养其独立能力并让他们感受温暖的方式。一位老板在购买保险说:“我知道将来这点保

险金算不了什么,但它足够儿子每月的生活费用。”

工薪族买保险,是为了保障万一生活出现风险而不对家庭正常生活质量

造成太大的影响,而有钱人需要买保险,因为他们需要连绵不断的金钱收入、稳定安全的家庭财务、无尚温馨的亲情关爱! 本刊记者 时海彬

保险资讯

人保财险电话车险首推“人伤无忧”服务

随着我国汽车化普及的日益深入,新驾驶人的持续增加,人伤事故将在相当长一段时期内保持较高的发生率。

针对人伤案件,人保财险电话车险特别推出了“人伤案件无忧服务”。通过全程电话咨询、指引车主处理流程和进行专业的案件处理,协助被保险人处理事故。

同时推出的小额人伤案件快速处理服务,使人伤案件在现场一次性解决,省去与受害人之间的反复协商,妥善安排理赔,避免了事故纠纷,为保障双方权益提供了一条有效的解决

途径。据了解,快速处理的小额人伤案件须符合以下条件:保险事故经交警处理,责任明确(包含无责任、无责任案件医疗费限额为人民币1000元),事故与伤情的因果关系成立的交通事故;事故当事人双方均在现场,并且双方同意快赔处理的事故;以及伤者自行判断伤情轻微,正常活动仅轻微或不受影响的事故。

通讯员 李民



中国人民保险公司 The People's Insurance Company of China

坚定价值转型 创新养老模式

泰康人寿上半年新单价值实现正增长

今年上半年,泰康人寿坚定价值转型,积极应对不利形势,回归保险本质,实现总规模保费443亿元,总资产达到3896亿元,新单价值实现正增长。

上半年,泰康人寿价值转型初见成效,产品结构优化成果进一步巩固,分红险占比提升至81.5%,10年期以上产品占比84%。个险渠道,万能险占比已降至6.5%;银保渠道坚持产品转型,期缴业务市场排名上升;创新渠道,电销、网销业务继续保持市场领先优势。随着23家养老金分公司的开业,泰康养老基本完成全国布局,管理年金资产突破280亿元规模,创历史新高。

作为保险业第一家获得养老社区投资试点资格的保险公司,泰康人寿在上半年又一次走在同业前面。4月底,泰

康人寿推出中国首个保险产品与养老社区相结合的综合养老计划——“幸福有约终身养老计划”,之后的养老社区生活体验馆开馆,泰康之家旗舰社区在昌平正式奠基等一系列实质性举措,都标志着养老商业模式在中国正式落地,泰康人寿致力实现“一张保单一辈子的幸福”的梦想正在变为现实。

除业务实现均衡发展外,泰康人寿上半年还通过持续技术创新和流程优化,保持自身在电子化服务方面的优势,努力让服务“更便捷、更实惠”。据了解,上半年,泰康人寿共提供电子化服务近190万次;6月,电子化投保、理赔使用率分别达到75%和78%。(宋先军)



阳光财险菏泽中心支公司总经理李凤生

荣获“中国年度十大保险经理人”称号

8月2日,保险界从北京传来喜讯,由《保险经理人》杂志主办的“2011中国年度十大保险经理人(财产险)”颁奖典礼在京举行,阳光财险菏泽中心支公司总经理李凤生凭借在2011年经营中的优异表现,从众多候选人中脱颖而出,荣获地市级“2011中国年度十大保险经理人(财产险)”奖项,并光荣地出席颁奖典礼。

据悉,中国年度十大保险经理人选评活动始于2007年,是由《保险

经理人》杂志发起的保险经理人年度盛会,本着“肯定成功·宣扬先进”的宗旨,树立标榜,逐步提升职业经理人整体素质;并通过公正合理的评判,授予杰出经理人最具价值的行业荣誉,肯定他们所取得的成就和为行业的付出,宣扬他们的先进理念和成功经验,激励他们走向更高、更强。 通讯员 张新华

李凤生(右)在颁奖现场。



尊重生命 人应比车贵

信泰人寿推出百万身驾保险计划

备受社会关注的北京特大暴雨相关的保险理赔工作已经完成,其中人身死亡赔付低于车损险赔付。由此可以显示出,现实社会中,普通人们的保险意识太脆弱,对自身安全重视程度还不如“房、车”等有形的物质财产。

由于对己身的漠视导致的不幸,令社会痛心。人们应该反思生命的意义、思考人生的价值,家人的相伴才是最重要的,应该将自身生命作为根本,必须尊重生命、重视“人”这一无形资产。

针对保险市场特别是意外类保险

市场呈现出的车比人贵的奇怪现象,信泰人寿即将推出百万身驾保险计划。该计划将目标客户定为私家车主及家人、亲朋,包括主险《信泰爱驾宝两全保险》及可选附加险《信泰附加爱驾宝意外伤害保险》和《信泰附加爱驾宝意外住院津贴医疗保险》。主险按被保险人不同年龄分段收费,保险责任包括私家车主驾乘意外身故保障、意外伤残和一般意外身故保障,被保险人满期生存的,获得所交保费120%的满期保险金。附加爱驾宝意外伤害保险属于高额交通意外保险产品,在主

险基础上再提私家车驾乘意外身价,同时,考虑到商务出行人士的需要,增加公共交通意外身故保障。此外,在市场调研的基础上,百万身驾还提供意外住院津贴医疗保险,供客户选择。

信泰人寿精算部门主导此次产品设计的负责人说:“对‘人’有所期待,胜过任何物质,为私家车主、家人、亲朋打造百万身价,顺应市场呼唤,同时也符合监管部门倡导和推动的思路,回归保险真谛,重推保险保障功能。” 本刊记者 时海彬 通讯员 刘达

