

Life Partner 預先處理個人資產

疫情改變了我們的日常生活，同時也改變了大家對保險的安排，保險中介公司R.E. Lee International的CEO Calvin Lo講解了近年比較多人關注的遺產稅、buy sell agreement及key man insurance的資料。

text by KAREN TSANG
photo by FRANCIS WONG
photo courtesy of CALVIN LO

做保險行業最重要的條件是甚麼？

需要有親身經歷，要可以代入顧客的角色，才知道真正需要的是甚麼。要真正了解產品，以及讓公司走向適當的方向。

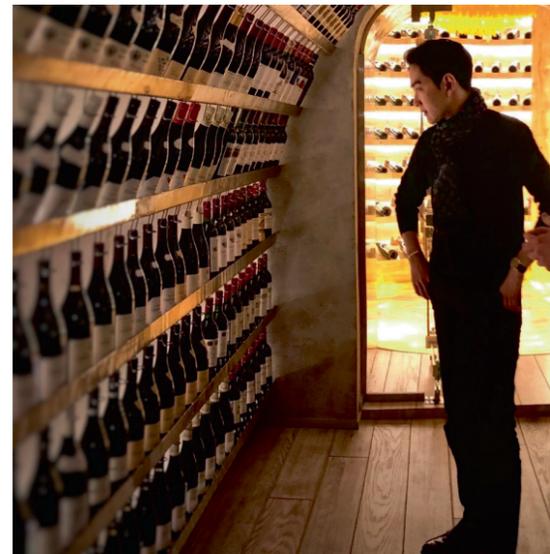
疫情對保險行業的影響如何？

每次有類似的狀況，如03年沙士、07年東南亞地震、08年金融海嘯，我們都要計劃必要時要有甚麼準備。2020年初期人們都未有反應，大概到了同年六至八月客人相繼聯絡我商量以視像通話談論保險的事情。

因為疫情，大家都希望加強保障吧？

如果你很富有，在全世界有生意有物業，遇上疫情而無法飛往各地，是會感到害怕。在起初頭幾個月會覺得無事，後來朋友的朋友生病，繼而到自己身邊朋友、親友生病，呢一刻你就會擔心了。

有客人說：「在洛杉磯有個物業，每年夏天跟子女去度假，假如我中了肺炎不幸離世，妻兒怎樣付遺產稅呢？」另一個例子，有個客人兄弟兩人，一人住在杜



拜，另一人住在倫敦，父親中了肺炎去世了，父親擁有很多物業和資產；杜拜沒有（遺產）稅項，而英國就有收稅，當作有一億資產，繳付40%遺產稅才能領取遺產。無論多有錢，也不會有這麼多流動現金，幸好他的父親也知道自己已年過七十屬高危的級別，已購買了保險，保險就在這事上發揮很大作用。如果有客人問我：「Calvin，我想買保險。」我會問他買保險是基於甚麼原因。八、九成都是為了家人而買，但較高額的保險，就不單是為了家人了。你會發覺愈有錢的人愈多債務，所以要問：「你有甚麼exposure？」這個就是非常個人的層面了。有時很多錢他們的家人或會計師也不知道的，他們秘密地在英國買了五間樓，家人不知道的。因此要計算大概的遺產稅數目，預先購買保險，這保險準備一筆金錢來交付遺產

稅，那麼業權就可以到手了。

如何買保險呢？我們說的是高價保險，保險公司都會問：「你值不值呢？」，需要做很多審查，我們需要提供很多資料。保險公司最著緊的有三件事，第一就是你的居住地方，例如打仗、有災難發生，我們的客人通常第一個已經離開居住的地方了。第二就是有疫情時，醫院的設施好不好呢？我們的客人有疫情時都已離開了。第三是地區性，在政治方面，通常我們的客人都與政治無關，都是做生意而已。

通常一個這樣的保險，需要付費多少年？

第一是分開十年或二十年付款，第二是一次性付款，第三是用保單抵押給銀行，向銀行借錢付保費，每年付利息。假如保費是二百萬元，讓銀行借二百萬元付保險，假設利息是2%，每年付4萬元便可以。有狀況發生時，賠償一千萬回來了，還了銀行欠款後，餘下就給受益人。以前90%客人都選擇借錢，因利息低；上一代都選擇付現金，也許對銀行不信任，也許因為疫情確保筆錢能夠把資產、生意、債務全部處理妥當。

關於保障生意的保險，又有甚麼類型？

生意很大，假設有二千萬美金，但當我的年紀很大時，家人會怎樣呢？有幾個選擇，第一，家人能繼承我的生意，家人就與我一起做，但家人未必知道我的生意是做甚麼的，或者生意夥伴跟我家人的關係不合等不同原因。我就跟拍檔每人買一千萬保險，有事發生時，當作我已離世，那筆錢進來，一千萬給我的家人，我家人的股份就給了拍檔，我們稱這個為「buy sell agreement」，其實保險是一樣的，是根據你怎樣安排。有很多商業機構如上環海味舖，很多人都準備這種保險。我們也有幾個上市公司主席客人，雖他已退休，但如果他有甚麼事，如主席去世了，股價可能半日內至少跌30%。因此其他董事會成員會在他身上買一個保險，我們稱這為「keyman insurance」，那筆錢就覆蓋半日股價起跌。又例如地產商，他退休了，兒子上任。這位董事現在已七十多歲，他不在，要借三十億來起樓，那應該跟誰說？需要多久才能重新建立關係呢？六個月？三年？或可能永久不能。但如果借不了錢就不能興建物業了，這個人的價值便會很高，他的離去，我們就可能損失了三個、四個交易了，因為我們不夠現金，那我們就在這個人身上買保險了。☑