

## 目录

发刊词   为什么我要给你讲这节课 .....	2
1.高净值人群如何跨周期生存 .....	7
尊重规律，顺应经济周期 .....	7
通胀周期要解决资产保值问题 .....	9
用分散投资、长期投资抵御两大周期 .....	9
本讲小结 .....	16
2.怎样避免资产划分不清导致财富动荡 .....	17
尽早股权划分避免个人风险向企业传导 .....	17
明确公私资产避免企业风险蔓延给个人 .....	20
本讲小结 .....	22
3.怎样防止财富分割风险 .....	24
家庭和睦是最好的投资 .....	24
财富继承的重点是明确财产归属 .....	25
借助法律、信托架构管理后辈资产 .....	28
本讲小结 .....	29
4.怎样利用金融工具控制健康风险 .....	31
高额保险买的是焦虑转移 .....	31
高额保险是获得最优质医疗资源的捷径 .....	32
一套最小化的个人健康保险策略 .....	34
本讲小结 .....	36
附 .....	38
5.怎样用金融工具传承家族意志和文化 .....	42
在固定周期内规划资产传承 .....	42
通过三种方式传承家族财富 .....	44
传承影响力是全球顶尖富豪们在做的事 .....	45
总结 .....	47

## 发刊词 | 为什么我要给你讲这堂课

你好，我是李璞，欢迎来到我的得到课程《像高净值人群一样管钱》。

听到“管钱”两个字，你是不是以为这堂课要教你怎么像有钱人一样投资和理财？

投资和理财的事儿呢，银行的客户经理就能给你解决。而我要给你讲的，是高净值人群身上对于你来说最有价值的部分，也就是他们的财富观，这就是他们之所以能成为高净值人群的原因。

在长期为高净值人群服务的过程中，我逐渐意识到一个问题，那就是：

具备一个更高维度的财富观和变得更富有这两件事情，其实是正相关的。

也就是说，不是因为你很有钱，你才能谈财富管理，财富管理人人都需要；而是只有你提前树立了一个正确的财富观，管理好自己的人生，你今后才会更有钱。

换句话说，正是因为高净值人群具备系统的财富观和风险意识，才帮助他们成为更富有的人，资产也更加牢固。

我是一名金融科技的投资者和创业者。创业之前，我在一家央企的保险公司做副总经理，负责营销管理、重要客户服务和私人财富管理。十几年的工作经历中，我直接或间接地服务过大量财富资产相对富裕的家庭和人群。在我们业内，把这群人称为高净值人群。

瑞士银行和普华永道 2017 年联合发布了一项报告。这个报告中提到，中国亿万富翁的增速目前持续保持在全球排名第一的水平，从绝对数量来看排名也逐年提高。

这就说明，我们国家近年来，高净值人群的数量是在快速扩容的。也许你现在不敢想，但我认为未来，你很有可能就是他们其中的一员。

所以，如果你能提前了解高净值人群现阶段：

- 是怎样看待财富的；
- 他们会怎么配置资产；
- 他们正在关心、焦虑哪些问题；
- 他们愿意采用的解决方案和对应思路是什么样的。

那这些先富起来的人的经验对于你来说就是有帮助、有价值的。这也是为什么我想来得到开这门课的原因。

那么，哪些人属于高净值人群呢？

我先来先定义一下，这堂课中的高净值人群，指的是家庭可支配资产在一千万以上，并且有持续获得较高收入能力的人。

这不是我瞎定的，保险业这么定，中国私人银行业也是这么定义的。但是我要再强调一下，不是说你有了一千万你就是高净值人群，纯粹的有钱只能算是高收入阶层，而高净值人群是说，你得有和这些资产相匹配的生活理念和财富观。

他们到底是怎样的一群人呢？

具体一点地说，他们包括了创富一代、上市公司高管、家族企业二代，还有金融、法律、医生、演员、运动员、画家这一类专业性较强的人。

说完了什么是高净值人群，下面我来跟你说一说他们的 4 个共同特点，正是这些特点决定了他们的思维方式，也影响着他们积累财富和规划财富的心态。

第一个特点，执着与偏执。

他们是具有两面性的人，每个人对成功，包括对自己的价值追求都是极其执着的。同时性格中偏执的那一面，也导致他们不太接受别人对他所处领域的一些专业意见的否定。

第二个特点，自信与自负。

我们知道，自信的背面就是自负。高净值人群对于一些企图在某些领域以更高自信压过自己的人是有天然敌意的。

当我在给他们做投资顾问的时候，发现这些人其实听不进去意见，因为他们对信息的接纳程度取决于信任程度，除非你能够首先取得他们的信任，或跟他保持频道对等。否则，他的价值观是高于你的。

第三个特点，敬业与愧疚。

高净值人群曾经在财富积累的过程中投入了大量的精力和时间，所以很少有人能够兼顾事业又照顾好家庭。这种失衡导致他们在工作中是敬业的，对家庭却是愧疚的。

我接触的很多高净值客户，他们会希望用金钱的方式去补偿家庭，但往往家庭需要的却是情感和时间，这种需求偏差导致他们感觉到很无助。

第四个特点，热爱风险又厌恶风险。

资本的积累在初期总是伴随着风险与企业家精神，但也总是在积累到足够大的数额后，从“高收入”向“高净值”转化，这个区别就在于劳动收入向资本性收入转化，以及财富观念的升级。他们一方面在创富的时候选择拥抱风险，另一方面在保护财富的时候又厌恶风险。

到这里，你可能会发现，你身上已经具备以上一种或几种高净值人群身上普遍具有的性格特质。但是不具备也没关系，因为我要马上要告诉你的是这些性格特质背后，导向的财富理念。

接下来的一个小时，我会把它们分成五个部分讲给你听，分别是：

第一讲：高净值人群如何跨周期生存。

我会从宏观角度给你讲讲高净值人群是怎么抵抗各类周期风险的。

第二讲：怎样避免资产划分不清导致财富动荡。

我会告诉你尽早明确股权划分和划分公私资产的重要性。

第三讲：怎样防止财富分割风险。

这一讲，我会告诉你，面对家庭关系的变动，高净值人群怎么控制风险。

第四讲：怎样利用金融工具控制健康风险。

我会从个人层面带你分析，购买高额保险对于高净值人群来说最大的价值在哪里。

第五讲：怎样用金融工具传承家族意志和文化。

你要知道，只有遵守了财富传承的规律，家族才不会衰败，财富才不会消亡。在整个家族的财富传承这件事上，我要告诉你高净值人群的理念是什么，他们通常会运用哪些工具来完成家族财富的传承使命。

听完这五讲，你就会明白：

财富管理的核心，不是怎么管理好你的钱，而是怎么管理好你的人生。

希望这堂课，能让你在自我财富规划的道路上，获得最有价值的洞见和智慧。

好，下面请跟我一起正式进入第一讲，高净值人群如何跨周期生存。

# 1.高净值人群如何跨周期生存

对于一个工薪家庭来讲，无论是做投资还是做规划，考虑的时间大概是三年、五年或者十年。

但是对于高净值人群来讲，这个时间的比例尺常常会被放大到三十年、五十年，甚至一百年以后。

你发现没有，**当你选择时间框架的时候，其实是在选择你的世界。时间框架就是你的思维方式。**换句话说，有些人之所以富有，是因为他衡量世界的时间长度和我们是不一样的。

那么，大比例尺的时间框架也决定了高净值人群最关注的事情，是宏观背景下的跨周期生存。

在这里我要特别说明一下，本节课里讲的周期，主要是指经济周期和通胀周期。

这两个周期存在的风险主要来自于社会和市场，它是不可抗的，我们叫它大环境，也就是前面我提到的宏观意义上的周期。

## 尊重规律，顺应经济周期

我们先来看经济周期存在什么风险，有一句名言叫：

“人生发财靠康波。”

康波是俄国经济学家提出的一种经济周期理论，这个周期大概是 50 年到 60 年。这句话的意思是说，每个人的财富积累可能并不是你多有本事，而是完全取决于经济周期运动的时间给你的机会。

在中国，因为我们发展速度比较快，所以这个周期运动的时间会更短，通常是十年左右。那随着这个经济周期的变化，每个人一生中都会经历几次发财的机遇。当然，也会遇到相同次数的危机和经济大萧条。

对于工薪阶层来讲，普通老百姓想要跨越周期还是比较容易的，只要控制欲望、勤俭节约，还是能够熬过去的。

对于企业跟机构来讲，很多是没熬过周期就倒下了。我们在全球范围内做过一个统计，从 1776 年到现在，经历了 200 多年历史还依然存在的组织只剩 76 个，其中学校 70 个，宗教组织 6 个。所以你看，能够称得上基业长青的企业屈指可数，200 年以上的几乎一个都没有。关门、停业、并购、转让，是企业的宿命。

那么对于高净值人群来说，跨越周期会遇到更多的挑战，需要的是智慧。我曾经听一位知名企业家分享他的财富观念，很有启发，在这我也分享给你：

第一，顺势而为不逆势而动； 第二，不越雷池、不退维谷； 第三，礼让三分、利让三分。

我是这么理解这句话的：

- 顺势而为不逆势而动，讲的是要尊重规律、顺应周期，不要对抗周期；



- 不越雷池是告诉我们要讲规矩、守法律、有底线，不退维谷告诉我们要永远保留退路，永远有应急措施，不要走绝路；
- 礼让三分、利让三分，是让我们多结交朋友，要寻求共赢而不是吃独食。

我认为，这是一个企业家十几年来对商海拼搏经验的高度提炼，也是对财富智慧的总结。

## 通胀周期要解决资产保值问题

说完了经济周期，我们来看另一个影响财富的风险因素：通胀周期。

当你站在一个长达百年的维度去衡量的时候，隐性的通胀、缓慢的货币贬值也是高净值人群会首先考虑在资产管理因素中的。

所以，面对通胀周期，这群人要解决的就是如何让资产保值的问题。

我给你举个例子：

我去年在日本旅行，在京都的一个神社里面看到了两个功德碑，功德碑是当地人以个人的名义捐赠给庙里记功载德的石碑。其中有一个是 1910 年捐的，那个人只花了大概 7000 日元，按今天的汇率看，大概是四百多人民币，就把这个碑立在那了。但是 2015 年一个新的碑，跟那个碑的距离也就 20 米开外，这个碑大概花了将近 200 多万日元才能买下来。按今天的汇率去看，大概是十二万人民币。你看看，同样的东西，同一个地段的商品，三百倍的变化。从这个价值贬值你就能看到一百年时间里，日元所经历的通胀周期。

那么，面对经济周期和通胀周期，该怎么应对呢？

## 用分散投资、长期投资抵御两大周期

分散投资、长期投资是熬过下行周期的唯一办法。

讲到这里，我要提醒你一下，分散投资和长期投资的目的是为了防范风险，这和你是不是高净值人群没关系。

不管你是谁，不管你要投资还是理财，你都应该有这个最基本也是最重要的风险防范意识。尤其对于普通人来讲，懂得这一点，可能更重要。

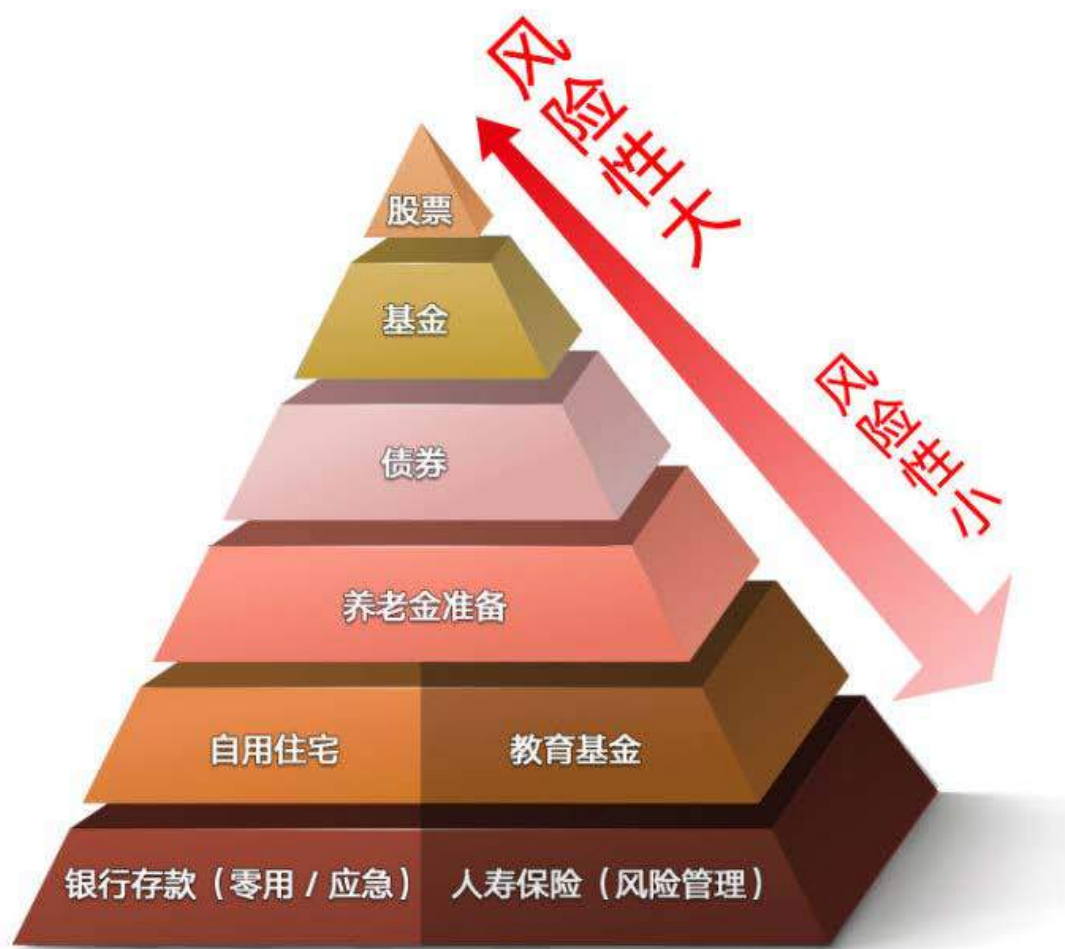
在这里，我准备了两个关于分散投资、长期投资的财富管理模型。

第一个，是对高净值人群来讲比较适用的，叫 **金字塔模型**。

第二个，是对大部分人来讲比较适用的，叫 **冰山模型**。

接下来，我给你详细介绍一下这两个模型的具体内容。

先来看金字塔模型，它是一个正三角结构：



## 金字塔模型



《李璞·像高净值人群一样管钱》  
得到App出品

在这个金字塔的最底层，一定是长期、安全的投资品类，比如国债、人寿保险这种。

中间层呢，可以配置一些长期持有的固定资产，比如房产，另外还有收藏品和蓝筹股。

这个道理，就是你投资房产，然后租出去，等到物价上涨了，房租也会涨；股票也一样，物价涨上去，各个领域的龙头企业的分红也会上涨，这就形成了一个很有效的对冲。所以这类投资品，是可以在很长的周期中抵御通货膨胀的。

再往上，就要做流动性配置了。高净值人群因为调动杠杆的能力比较强，所以流动性配置不需要太多，足够家庭半年生活费的现金和现金等价物就可以了。

最高一层，是风险投资配置，只追求高收益，但也要接受损失。像股票、私募产品甚至比特币，都可以持有。

除了上面这些，物理空间的分散投资也是高净值人群抵御周期风险的重要配置。这里我指的是在全球配置资产，比如美元保单、港股美股、海外地产，子女的海外教育投资等等。

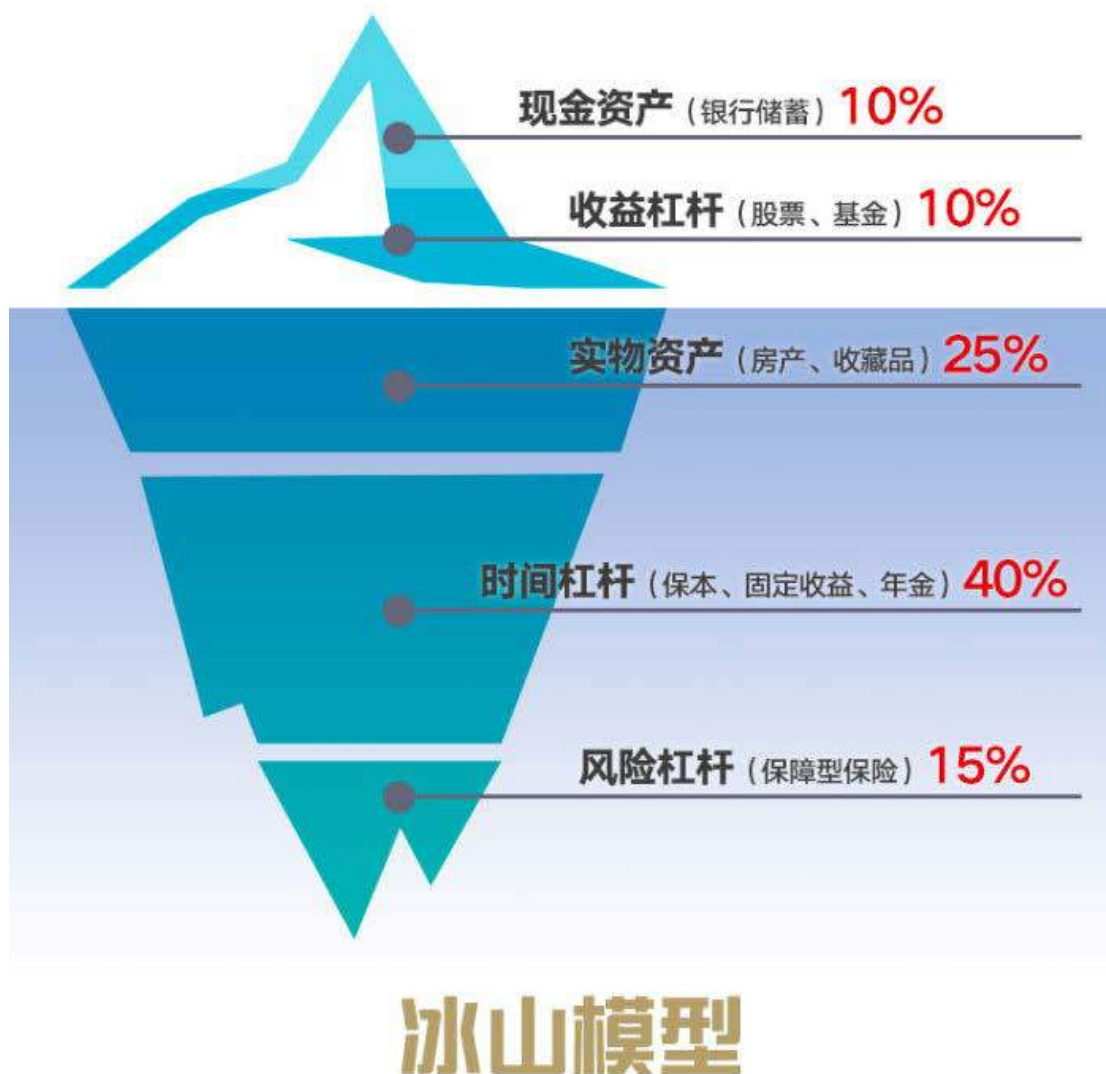
但是海外投资要同时对抗汇率风险。由于我国有外汇管制，不可能在你需要用钱的时候一次性换汇。所以高净值人群，每年都会用好家庭每个人的5万美金换汇额度，提前做好准备。

经历一轮经济危机，做好了分散投资和长期投资的家族，虽然财富缩水了，但是缩水比例一定是远远小于社会平均水平的，而且在复苏期，往往也具备非常强的修复能力。

好，我们再来看另外一个适用于大多数人的冰山模型。

冰山理论，你肯定知道，是心理学家弗洛伊德提出的。也就是说：

冰山浮在海面上的部分其实只占到冰山体积的八分之一，可能还有很大一部分是藏在水面下的，人们不会轻易地看见。



《李璞·像高净值人群一样管钱》  
得到App出品

我们普通人的家庭资产配置也是如此：

冰山以上的部分，就是现金储备和收益杠杆。我解释一下，这个现金储备是指你的银行存款。收益杠杆是指股票、基金类产品，这两部分比例加起来不要超过总资产的 20%，你可以各配比 10%。

往海平面以下看，首先要配置实物资产、固定资产，像房产、收藏品等等，都属于这类。这类资产的比例是多少呢，是 25%。

再往下，就是时间的杠杆，用时间去撬动收益。最典型的配置就是国债、固定收益类投资、长期持有蓝筹股、投保分红型年金保险。这部分的比例要占到 40% 以上，它的特点就是投资时间长、安全、收益固定，而且还有复利作用。

到了最底层，会占到 15% 的是风险杠杆，也就是保额高的保障型保险，通常会配置意外险、高额人身险、重大疾病险这类保费低，但是保额高的产品。这类配置的目的就是用小钱撬动风险发生时候你需要消费的大钱。

因为普通人的抗风险能力不如高净值人群，所以这部分配置就尤为重要。

你的资产就是这样的一座冰山。海平面以上的部分流动性好，变现能力强，但抗风险能力很弱。就很像冰山露在外面的部分，风吹日晒，会被蒸发掉。

现在，你想象一下，我们的现金会被消费，投资也可能亏损。如果海平面以上的体积被蒸发掉了，冰山会怎么样？

会浮上来。也就是说，你要通过变现其他的资产来弥补现金的损失，顺序是什么样子的呢？

- 首先，可以抵押或变卖固定资产。因为变卖这部分资产并不会影响生活，还有机会买回来，抵押的利息也不高。
- 其次，就是动用你的时间杠杆，也就是你储备的养老金、给孩子的教育金等等。但是这笔费用千万轻易不要动，因为复利是在时间作用下才能发挥巨大的作用的，你中断了，损失的不是收益，而是时间。
- 最后的最后，你还有风险杠杆，就是那些保额高的产品，它们能够帮你守住家庭经济来源的底线。

好了，这两个模型我给你讲完了。关于不同资产的配置原则，相信你已经有了比较系统的了解。掌握了这套宏观视角和方法论，你为自己配置资产的大方向上就不会跑偏了。

另外呢，还很重要的一点是，从今天起，当你再接到理财师或保险人员打来的推销电话时，也不会感到毫无头绪了，这套宏观视角和方法论就是你判断的依据。

## 本讲小结

这一讲，我从宏观的角度给你分析了经济周期和通胀周期对我们的财富可能造成的影响，并且给了你两个关于分散投资和长期投资的财富配置模型，金字塔模型和冰山模型。

所以，你现在知道了，分散投资、长期投资的本质不是为了获得收益而是对抗未来长周期内的不确定性。

接下来，我们要讲讲股权划分以及个人资产和企业资产的划分在高净值人群的财富管理中有多重要。



## 2.怎样避免资产划分不清导致财富动荡

对于高净值人群来说，跨周期生存不仅仅是宏观意义上的周期，还包括企业的经营周期。

企业经营周期的风险，来自于内部。我们这里不说因为经营决策失误导致的危机。这一讲，我们就说说非战斗减员的风险：那就是因资产划分不清导致的财富问题。

这个问题会牵扯两个方面：

- 第一， 因合伙人之间的股权划分不清，导致个人风险向企业传导。
- 第二， 因公司和个人资产划分不清，导致的企业发生问题把风险蔓延给个人和家庭。

### 尽早股权划分避免个人风险向企业传导

我们先来讲讲：个人风险如何向企业传导。

招商银行的私人银行财富报告——白皮书里面有这样一个统计：

2017 年全球新增的亿万富翁里每五个有三个在亚洲，也就是在中国。但是每年破产的四个亿万富翁里面也有三个也在中国。可以说，中国造富和破产的速度是一样的，甚至破产的速度更快。

导致企业破产的原因有很多种，比较典型的一个：就是因股权划分不清晰导致的个人风险向企业传导。

股权划分不清的第一种情况是代持，另一种情况是因企业家或股东个人突发的人身风险，对企业造成猝不及防的伤害。

我先给你解释一下代持的意思，代持就是委托持股，比如说实际出资人与另外一个人约定，以这个人的名义代替他自己履行股东的权利义务。

那为什么要代持呢？

因为在创业初期，股权划分有时候拍脑门就定了，很随意。随着企业的发展，股权就会在股东之间互相有流动。为了图方便，有的企业就会用代持的方式来解决，这种形式非常普遍，但是也非常不规范。

企业一旦做大，涉及到利益的分配了，前期这样做的企业这个时候就会出现各种纠纷，轻者伤感情，严重的，会导致分家。

这是一种隐患，咱们再讲另一种更厉害的情况，因股东人身风险、突发状况影响到企业。

中国企业中很多合伙人、股东是发小，或者是同学，也有很多是亲属。这就天然地决定了如果没有相应的法律机制约束，他们之间的权属利益一定是纠缠不清的。

当企业发展得越来越大，股东之间的权益又缺乏规划和管理的时候，一旦发生突发状况，将会直接面临倒下的风险。

我举个例子：

20 年前，中国有一个很著名的家族企业叫均瑶乳业。均瑶乳业的创始人王均瑶投资开创了均瑶乳业和均瑶航空，很遗憾的事情是，他在公司发展最好的时候突然猝死。最终，这个企业因为股东们，也就是他的家人之间争抢股权资产、争抢话语权而导致快速走向没落。

所以说，企业在经营过程中，就要充分考虑到股东、决策层的个人风险对企业可能造成的损失。我这里还有一个正面案例：

我有一次和美国最大的财产险公司——美国旅行者保险公司的 8 名高管在阿里巴巴做了一次交流。他们 8 个人是坐了两架私人飞机来的。我说，你们太浪费了吧。然后他们 CEO 告诉我，这是公司的规定，不能所有的高管坐在同一架飞机上，董事长不能和 CEO 一架飞机，COO 和 CFO 也不能一架飞机。为什么呢？怕有一架掉下来，全军覆没。这样的事情有过先例，AC 米兰曾经全队球员加教练坐一架飞机出去打比赛。结果飞机失事，无一人幸免。

其实一个好的企业如果在股东权益管理这件事情上提前做过规划，那么即使出现一些突发状况，它应该也不会存在很大的经营风险。

那么高净值人群会用哪些工具规避呢？

针对第一种隐患，除了提前明确股权责任以外，就是要谨慎对待股权问题。

如果初期有这样的情况存在，在公司成熟、股东稳定的时候就要尽快处置好。可以通过正规的工商注册、专业的员工持股计划，或者成立有限合伙人公司来统一管理，这都是非常好的方式。

针对第二种隐患，高净值人群通常会通过购买责任保险的方式来规避。

也就是说，可以把一些风险转嫁给保险公司，也可以用公司的名义给高管、股东上完善的团体医疗保险和高额寿险。这样一旦发生个人风险，也有足够多的现金赔付给家庭。

甚至在国外，还有将保险受益金，用于回购股份的案例。这样做是为了防止因为遗产继承，导致股权落到不懂经营的人手里，干预公司正常发展。

规模更大的企业，还可以在国外设置信托，把公司的股份交给信托来管理，把“人”的风险彻底规避掉。

## 明确公私资产避免企业风险蔓延给个人

好了，如何避免个人风险向企业传导你已经了解了，下面我们接着讲企业的风险又是怎么蔓延给个人和家庭的。

我以前碰到过一些企业主，他们理所当然地认为公司是我的，公司需要的时候，我的就是公司的。其实他们错了，这个念头的背后恰恰没有考虑到风险层面。

要知道，公司是独立的法律主体，拥有法人人格和独立财产权。基于这个前提，如果企业资产和个人资产混为一谈，公司的独立法人人格就很难获得法律认可，一旦出了问题，公司的风险就会蔓延传导给个人和家庭。

我会建议你把自己的家庭想象成一个企业，我就常跟我爱人说，我说其实你是我们家集团董事长，我是子公司总经理，我为集团贡献利润，集团要帮我做好财务管理，和我家两个初创公司，也就是我两个闺女的培养和孵化。

你看，这个主次顺序不能搞反了。现在很多家庭其实是集团服务于子公司，就是老婆孩子服务于创业者，创业者赚钱了全家吃香喝辣，创业者赔钱了全家饿肚子。

所以，如果你现在正在经营一家企业，记住：

- 该给自己发工资就要发，这不是发给你自己的，是发给你家庭的；
- 该分红就要分红；
- 自己给公司的钱，记得要在财务记好借款，不要觉得公司是自己的，都拿家里钱填公司的缺口；
- 也不要以个人名义在外借外债，然后拿来给公司用，一旦出了问题债务会连带到家庭。因为婚姻法规定，个人名义借钱，夫妻要一起承担还钱的义务，离婚也没用，婚内借的，离了婚也要一起承担。

我给你举个例子：

2015 年股灾之前贾跃亭干了一件事情，就是高位抛掉了自己所持的股票，大概价值近百亿。然后再把这笔钱又无息地借给了谁呢？借给了乐视。相当于他从二级市场把钱装到自己兜里，然后又把这个钱借给了自己的公司乐视。

很多人就不理解了，说你这不是多此一举嘛，还不如就把这个钱放在股市里面维持股价的稳定，吸引投资。

你错了，正是由于他这么一个动作，才把个人资产跟企业的关系，从过去的股权关系变成了债权关系。

也就是说他对这一百个亿资产的处理，决定了他跟乐视之间的关系不再是股权，而是债权。

你要知道，在清算过程中债权的优先级是高于股权的。

这就意味着当企业发生破产风险的时候，清算的第一步会优先偿还欠国家的税。

第二步会把欠个人的给个人，比如说拖欠员工的薪水，短缴或者断缴的社保、保险金。

第三步就是用剩下的资产再来清偿债务。最后才清偿什么呢？清偿股权。

假设乐视按这个顺序进行清偿的话，搞不好贾跃亭还能分到一些资产。但是其他的股东理论上来讲应该是全损、颗粒无收的。

事实上，你关注这两年乐视的公告和财报，乐视在根本没有盈利的情况下，拿营收还了贾跃亭个人借给公司的几十个亿。

当然这个操作，贾跃亭并不承认是这个目的，但我们用这个案例来分析。

一些简单的财富管理的措施就能很有效地将个人资产跟企业进行隔离，就能够有效地防止当企业发生经营风险的时候火烧到自己的家里，影响到家人的生活品质。

关于企业和个人资产这部分的风险，一定要未雨绸缪，不要将家庭的命运和企业深度绑定。尽早对家庭个人资产和企业资产进行划分与隔离。

另外，还可以选择财富管理、法律方面的专业人士提供意见与建议，把专业的事交给专业的人。

你看，财富积累的过程，要不断升级自己创造价值的 ability，把握时机的能力，但更重要的是应对风险的能力。

创造财富需要机遇、胆识和魄力，守护财富需要一个正确的财富观和智慧。

## 本讲小结

这节课我给你讲了两个典型的高净值人群，尤其是企业家会面临的问题：

- 第一，用人寿保险、责任保险、信托这类能够明确所有权和收益权的工具，建立防火墙，避免个人风险向企业传导。
- 第二，明确个人资产和企业资产，避免混同，以保障在企业发生风险时向个人和家庭蔓延。

可以说，建立资产边界意识，提前设置防火墙，是对个人、家庭、企业最大的保护。

学到这里，你可能会问，家庭之外企业和个人的资产现在是分清了，那如果是家庭内发生变故怎么办呢？

问得很好，这也是高净值人群普遍操心的问题。接下来，我就重点给你讲讲，怎么在家庭内设置财富结构，来保护自己的利益。

### 3.怎样防止财富分割风险

不知道你留意过一个数据没有：

在美国最近的一百年里，福布斯排名前 400 的富豪，第三代还在榜单里面的，只有 50 个人。也就是说，只有 12.5% 的人富过三代了。而这里边，205 个家庭财富缩水比较严重，占比超过了 50%。主要原因就是因为离婚和多次离婚。

所以在家庭财富传承这件事情上，中美其实并没有实质性的区别。

美国人也经常富不过三代，而且美国人富不过三代的原因跟中国很多地方是相像的，就是在传承过程中，家庭结构的变化导致财富被分割。

其实，高净值家庭的结构变化风险主要来源于两个方面：

- 一方面是这一辈人的，因为自己家庭发生变故，导致财富分割；
- 另一方面是下一代的，自己的继承人们，他们的家庭变故影响家族的财富的传承。

#### 家庭和睦是最好的投资

下面我们一代一代说，我们先来看看这一辈的问题，如何避免家庭关系变故影响财富。

我的观点很简单，就是提前预防！你要知道，**家庭和睦才是最好的投资**。夫妻关系好，家庭结构稳定，就是对家族财富最好的保护，比什么投资工具都要现实，都要高效。

对于高净值人群来讲，一个家庭如果因为发生后方危机产生了财产风险，不但个人资产会受损，甚至会导致企业受到波及。



土豆网创始人王微和他前妻杨蕾之间的离婚纠纷，对他们公司上市的影响就最为典型。

2012 年的 11 月 9 号，土豆网向美国证券交易委员会提交了纳斯达克上市申请。第二天，杨蕾就向上海市徐汇区人民法院提出了要分割离婚财产，要求对相关的土豆网境内公司的股权进行财产保全。这件事最后的结果是什么样子的呢？我们都知道，因为土豆网部分股权面临被法律强制划转，上市申请就被驳回了，最终土豆网反而被优酷给收购了。

那么，怎么防止家庭关系变故可能导致的风险呢？

通常，夫妻双方协商签订婚内财产协议，这个是最有效的应对不确定性财产风险的方式。

婚内财产协议的形式可以是在婚后购置财产的时候，一方自愿放弃所有权。最大的好处，就是能够避免在突发事故或者一方突然死亡的情况下造成财产处置不清，从而产生纠纷。

虽然比不上家族信托能够对财产实行完全隔离，但也是一种应对不确定性的有效方式。婚内财产协议在应对债务问题上也有一定帮助，避免配偶的个人财产也被债权人追索。但有一个前提，是协议的签订必须是在债务发生之前，避免恶意转移资产的嫌疑。

## 财富继承的重点是明确财产归属

说完了这一辈的问题，我们来聊一聊下一辈。下一辈的家庭结构风险其实包含了两个方面。

一方面，是子女的婚姻风险。

怎么讲呢？这一辈人自己家庭和睦很难确保下一辈子女家庭也和睦，尤其是现在年轻人结婚很冲动，离婚更冲动。所以高净值人群更担心自己的子女因为离婚导致经济损失。

另一方面，是家庭内部成员之间的矛盾，这种矛盾主要存在于多子女家庭。

在我经手过的很多私人财富管理案例中，其中就出现过不少，父母为几个孩子分别规划财产，以避免出现分家风险的案例。比如说，李嘉诚就是一个典型的例子，他把股份和公司给了老大，把所有的现金给了老二。

所以说，家族就是要对子女的财富单独规划，而不是简单的平分，这样就可以保证两个人互相不干预不影响。

以上是一种情况，还有一种情况也比较普遍，就是同父异母或同母异父的子女之间的矛盾。

他们因为年龄差异、性别差异或者因为非同胞兄弟姐妹，甚至还有非婚生子女的情况，都会影响家庭结构的稳定。

所以你现在知道了，导致这两种风险的主要原因，就是财产的归属不明确。

那是什么原因导致归属不明确呢？

通常是长辈们习惯以赠与的方式来表达对下一代的爱。但是你要知道，只要是赠与，它就有隐患。

下面，我们来具体聊一聊这个话题。

第一个隐患，很多赠与的行为都发生在口头上或者私下场合，最后这些赠与都会在事后变成争议财产，所以大额的赠与，公证是非常有必要的。

第二个隐患，是家长给孩子买的婚前房产，孩子结婚以后，把房子卖了再买新房，就变成了夫妻共同财产，一旦二人发生婚变，这个资产是要被分割的。

第三个隐患，是父母对子女的现金赠与也要确保婚前、婚后的账户分离。

我们有时候，给孩子的嫁妆可能是一张存了钱的储蓄卡，这个是婚前财产。但是如果子女在婚后往这张卡里存了钱，那对不起，那这笔钱就变成了婚内资产，就意味着与婚前财产是混同的，就变成了夫妻两人的共同财产。

第四个隐患，是父母在子女的婚后赠与，法律上会优先推定为是赠与小夫妻俩的。如果意愿是单独赠与自己的孩子，也是需要到公证处，做单独赠与的公证的。

第五个隐患，如果你孩子是外籍人士，还有一个问题你要关注，很多国家是有遗产税的。为了防止大规模赠与逃避遗产税，这些国家会同时设置赠与税。赠与税作为惩罚条款，它会设定一个额度，在合理额度以内是免税的，但是超过这个额度，税率就要比遗产税还高。

我还要提醒你，有些问题，即使是公证也规避不了风险，比如说股票和房产。

因为婚前财产公证对一些现金资产，或者说是一些固定收益类资产还好，受法律保护，可以明确归属权。但是不要忘了，有一部分的资产是有增值部分的。婚前公证保护的价值是婚前财产的当时价值。

比如说房产，在你签署公证的当下，你的房产的价格是受到保护的。但是婚后增值的部分，两个人是要分的。如果结婚的时候一只股票值十块钱，离婚的时候涨到三十块。对不起，那二十块钱的增值部分，两个人是要平分的。

所以，现在大部分高净值人士不再继续采用赠与的形式，而是会借助一些工具：比如说法律架构、信托架构或者保单来进行管理。

我们这里讲管理，指的是生前资产，遗产不在这一章讨论的范畴。

## 借助法律、信托架构管理后辈资产

那具体怎么做呢？我这里给你三种方法。

第一种方法，比如说我们想给女儿一定金额的嫁妆，我们不一定要给房子，也不一定要给股票或者证券。我们可以通过投保保险并指定子女为受益人，这样就有效规避了子女的婚变风险。

不过保险，虽然可以分离所有权、支配权和收益权，但是在受益的形式上，灵活性比较差，基本上只能设置到期返还现金。在时间和金额上进行设计，并不能根据个性化的需求来决定给付条件。

第二种方法，可以选择配置保险金信托。在保险的基础上实现信托的部分功能，比如求学、结婚、生子等正向行为的奖励，还能避免受益人的监护人挪用保险金，同时可以增加或变更受益人。

第三种方法，就是设置家族信托。将资产交给信托机构，进行专业化管理，按自己的意愿明确信托受益人，包括分配的时点、条件以及分配的频率全权掌控在自己的手上，还可以灵活调整变更。

家族信托可以实现资产不以子女的名义持有，不计入子女婚内财产，同时，离婚时也就不需要分割了。

当然，不管是哪一种家庭，我们都可以考虑以签订婚前协议的方式，明确夫妻双方各自的财产和债务范围以及权利归属等问题，避免个人财产与婚后共同财产混同。

## 本讲小结

这一讲，我给你介绍了高净值人群会利用哪些工具来控制家庭关系变故导致的财产分割。

这一辈人，好好照顾你的家人才是铁律，家庭和睦就是最好的投资；

下一辈人，在给子女充分的自由的前提下，利用金融工具帮他们管理未来。如何管理？

我给你讲了三种方式，分别是：

- 第一，以投保保险并指定子女为受益人的方式来规避下一辈的婚变风险。
- 第二，选择配置保险金信托，在保险的基础上规范下一辈的行为。
- 第三，设立家族信托，让专业的人更专业地管理下一辈的方方面面。

接下来，我会告诉你为什么高净值人群那么有钱了，还需要购买高额商业保险。

## 4.怎样利用金融工具控制健康风险

到了这一讲，高净值人群财富管理的宏观层面你应该已经清楚了，家庭层面也已经有所了解，下面我们来聊一聊个人层面。

个人层面存在哪些风险呢？是健康。

任何一个人都很关心自己的健康，我相信你手上肯定也有一两个医疗保险或重大疾病的保单，那高净值人群会购买保险吗？他们怎么来管理自己的健康呢？

很多人会觉得高净值人群那么有钱，资产上千万，得个病顶多花个一两百万吧，花得起，上保险还有什么意义。

其实你错了，高净值人群不但会购买保险，而且还会购买高额保险。

为什么呢？这里我给你讲两个理念：

- 第一，高额保险的本质是把健康风险的焦虑，从个人身上转移给保险公司；
- 第二，他们在购买高额保险以后，考虑的并不是生病后的赔付，而是通过购买高额保险获得一个通道，这个通道将帮他们获得全球最好的医疗资源。

### 高额保险买的是焦虑转移

关于第一个理念，个人健康风险的焦虑怎么转移给保险公司呢？我想通过两个案例帮助你理解。

第一个案例：

2010 年以前中国最大的一张个人人身保险的保额大概是 7000 多万，也就是说这个客户一旦身故，保险公司就要赔付给他的家人 7000 多万人民币。虽然今天这样的保单已经很多了，但是在 8 年以前，可以说是巨额保险了。结果你知道吗？这个客户的整个生活都被保险公司给管起来了。他喜欢游泳，保险公司就派理财经理陪他游泳，送游泳卡，带他去健身。为了分散风险，还把他的一部分保额分给了慕尼黑再保险公司做再保险。为什么呢？因为当风险大到一定程度，保险公司不愿单独承保的时候，就会找到能给自己做保险的再保险公司共同承担。从本质上讲，做再保险的目的就是为了分散风险。

所以你想一想，如果这个客户哪里不舒服，打个电话给客服，就连这个保险公司的总经理都会关心他的身体状况的。

另一个案例是一个明星的案例：

张学友前几年在沈阳开演唱会，他的经纪公司为他投保了过亿的高额保险。所以从他的飞机降落，到演唱会结束后再上飞机，中间的整个过程，都是被保险公司严密参与监控的。保险公司用自己的安保代替了经纪公司甚至是他本人的安保，为什么？因为他保额太高，保险公司承担不了损失。所以宁愿花钱雇全世界最好的安保公司，来提供最好的安保服务。也就是说，保险公司要对被保险人员最大限度地提供防止风险发生的服务。

你看，高净值人群到了这个层面，不再会焦虑健康这个问题了，因为这个事情已经从个人风险转移给了保险公司。

## 高额保险是获得最优质医疗资源的捷径

我们再来看第二个理念，高额保险能够帮你拿到全球最好的医疗资源。

医疗资源在中国来讲是极其稀缺的，因为中国人多，优质的医疗资源少。很多人有钱，但不一定能够看到很好的医生，也不一定能够住进很好的病房。



我也碰到过一些朋友，虽然自己很有钱，但是一到要住院就打电话给我，托我找关系，给他们去挂号。

我经手过一个真实的案例，发生在前年。

我服务的那家保险公司的一个客户长期在鄂尔多斯工作，有一天突发心脏病，报案以后，保险公司马上安排直升机去当地对他进行了紧急救助。4 个多小时，从鄂尔多斯直飞北京。到了北京以后，又换了一架直升飞机把他送到安贞医院。中间所有的转机费用大约 50 万元，全部由保险公司承担的，保险公司花这个钱花得心甘情愿，因为它知道，如果这个客户当时没有救过来，他们要承担更大的经济损失。

而且你要知道，保险公司独有的风险管理模式，决定了它们会经常投资一些医疗机构。比如说平安有平安好医生，太平投资了北大国际医院。

这些保险公司通过入股投资医院为客户间接提供优质的医疗资源。

上海有一家医院叫质子重离子医院，这个医院是保险公司投资的，里面有一台仪器，这个仪器可以把质子重离子加速到 70% 的光速，去照射肿瘤部位，快速杀死癌细胞。这种射线的半衰期非常短，所以当它杀完癌细胞，就不再具有放射性了，就没有副作用了。

如果我们把传统放疗比喻为霰弹枪，打一枪，杀敌一万自损三千，那么质子重离子就是狙击枪，这把枪开一枪需要多少钱？30 万一枪。关键是，这个医院一年只能接待 100 个病人，有钱都排不上。如果你在这家公司买了大额保险，当有这种需求的时候，你想一想他们会不会优先安排你？

作为一个高净值人群，想拥有这个社会最头部的医疗资源，通常他都会把自己的保额上得高高的，确保在意外发生时，能够第一时间获得最优质的医疗资源和医疗服务。

当然，还有一些服务比如海外第二诊疗意见、海外医疗，这都是非常好的资源。这些服务如果你不知道，不享受，那就浪费了。我整理了一个服务列表作为福利放在文稿的最后，供你了解。

我们曾经有一位客户，得了肿瘤，拿到国内的治疗方案后不放心，就通过保险公司把他的检查报告送到美国，请美国最顶尖的梅奥医学中心做了一次单独的会诊。然后拿两个诊疗结果做对比，制定出更有效、更精确的治疗方案。

你看，当你在一家保险公司上了足够的保额的保险，实际上就间接地获得了优质的医疗资源。

## 一套最小化的个人健康保险策略

从这个意义上，高净值人群是有一套最小化的保险规划策略的，我把它总结出来分享给你。

如果你要为自己购买一套能够获得一定医疗资源的保险，可以根据这个方案进行筛选和调整：

这个最策略其实非常简单，一个基础保障+3 倍于年收入的保额的重大疾病险就够了。

首先，你可以为自己配置一个基础保障：拥有一份补充医疗保险，覆盖社保不能覆盖的自费药、私立医院或者特需门诊。

对更好的医疗资源有诉求的人群，还可以考虑环球医疗，这类保障会提供像是紧急救援、海外治疗、医疗费用垫资等服务。

不要以为这个很贵，基础的补充医疗其实一年可能只要几百块就够，高端的环球医疗一年只要一万多，可能比很多人养车的车险都便宜很多。

其次，有一个比你的年收入高出 3 倍保额的重大疾病保险，这是为了应对重大疾病导致的突发性大额现金消费以及在未来漫长康复过程中的收入损失。

即使你是一个普通人，我也建议你，购买这类保险的时候，保额最少都不能低于 30 万，大概一年的花费也就是一万多一点。你要知道，当人得了重大疾病，30 万也就只是覆盖了一个医药费用，都不包含后续的治疗和恢复期的生活费用。

当然，有的人希望再全面点，希望全覆盖的，还可以再购买一定保额的长期护理保险。当被保险人有一天丧失了生活能力、年老患病的时候，长期护理保险会为他提供护理保障和经济补偿。

我从事保险行业的时间比较长，但这门课都讲到这了，我才大范围提到保险，为什么呢？

因为保险这件事它不是独立存在的，而是一个解决问题的工具。从健康风险管理这件事上你就能看出它工具的属性。

我过去学的注册理财规划师课程，也会把保险作为财富管理的基础来强调。就是说疾病面前是不分阶层的，想要应对健康风险，我们每个人都需要建立自己的触发机制和应对办法。

因为，从本质上来说，购买这种医疗、重大疾病保险：

- 首先是对未知的健康风险起到一个保障作用；
- 其次是利用保险公司的服务获得更好的医疗资源；
- 另外，也是很多人忽略的一点，就算你健康真的出了问题，它后续的持续服务能力也会为你日后东山再起打下基础。

最后，我建议你除了按照以上的方法为自己配置一套基础性保险以外，按时定期体检也是非常必要的。

当然，还要养成健康积极的生活方式，比如坚持锻炼身体、健康饮食、定期疏导压力等。

如果你有条件，还可以考虑日本或者美国的定期肿瘤筛查，尤其是日本。日本的 PET—CT 技术目前应该在全球是顶尖的。像东京一些公立医院，他们的医生完全可以检查到一个人大肠褶皱的癌变风险，这一点已经是非常厉害的技术了。

## 本讲小结

这一讲，你已经了解了高净值人群购买高额保险的两个原则。

- 第一，高额保险的本质是把健康风险的焦虑，从个人身上转移给保险公司；
- 第二，购买高额保险考虑的并不是生病后的赔付，而是一个通道，这个通道能够帮他们获得全球最顶尖的医疗资源。

从我的推荐中，你可能也找到了适合自己应对健康风险的触发机制。

接下来，我会告诉你高净值人群如何向后辈传承家庭财富。

## 附

中国太平保险增值服务列表					
项目/保费级别	黄金级 5万≤保费贡献<10万	铂金级 10万≤保费贡献<40万	钻石A级 40万≤保费贡献<100万	钻石B级 100万≤保费贡献<300万	钻石C级 保费贡献≥300万
24小时 电话医生服务	不限次	不限次	不限次	不限次	不限次
国内紧急医疗救援	不限次	不限次	不限次	不限次	不限次
国内第二诊疗 意见服务	1年/次	1年/次	1年/次	1年/次	1年/次
海外第二诊疗 意见服务		1年/次	1年/次	1年/次	
海外就医安排服务		1年/次	1年/次	1年/次	1年/次
救护车费用 报销服务	1000元/年	1000元/年	1000元/年	1000元/年	1000元/年
专家门诊预约		投保人：不限次 家属：4次/年	不限次	不限次	不限次
中医上门服务		2小时/年	4小时/年	4小时/年	4小时/年
西医上门服务		1次/年	2次/年	2次/年	2次/年
协助住院安排				1次/年	2次/年
协助手术安排				1次/年	1次/年
健康关怀体检		1次/年			
健康尊贵体检			1次/年		
国内顶级体检				1次/年	
住院体检					1次/年
东南亚体检就医					1次/年

以上表格仅供参考，具体情况请以保险公司实际公布标准为准。



《李璞·像高净值人群一样管钱》  
得到App出品

泰康人寿保险增值服务列表							
项目/保费级别	金卡 2万≤保费贡献 <5万	白金卡 5万≤保费贡献 <10万	铂金卡 10万≤保费贡献 <20万	钻石卡 20万≤保费贡献 <50万	尊钻卡 50万≤保费贡献 <100万	私钻钻 100万≤保费贡献 <200万	黑钻卡 200万≤保费贡献
健康体检		✓	✓	✓	✓	✓	✓
健康齿科			✓	✓	✓	✓	✓
重疾绿通		✓	✓	✓	✓	✓	✓
就诊绿通 (预约挂号)			✓ (1次/年)	✓ (2次/年)	✓ (2次/年)	✓ (2次/年)	✓ (2次/年)
肿瘤筛查				✓	✓	✓	✓
私人医生					✓	✓	✓
海外医疗			✓ (收费)	✓ (收费)	✓ (收费)	✓ (收费)	✓ (收费)
重疾病历代诊	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
高端中医养生服务			✓ (收费)	✓ (收费)	✓ (收费)	✓ (收费)	✓ (收费)
高额保障	20万	100万	1000万	1000万	1000万	1000万	1000万
境内医疗救援	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
境外医疗救援	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
国际旅行救援			✓	✓	✓	✓	✓
高客全球私人礼遇			✓	✓	✓	✓	✓
养老社区咨询 及体验		✓	✓	✓	✓	✓	✓
私人旅行			✓ (收费)	✓ (收费)	✓ (收费)	✓ (收费)	✓ (收费)
私人律师			✓ (收费)	✓ (收费)	✓ (收费)	✓ (收费)	✓ (收费)
私人收藏			✓ (收费)	✓ (收费)	✓ (收费)	✓ (收费)	✓ (收费)

以上表格仅供参考，具体情况请以保险公司实际公布标准为准。



《李璞·像高净值人群一样管钱》  
得到App出品

中国平安保险增值服务列表			
项目/保费级别	<b>黄金会员：</b> <b>甲类机构：</b> 年交折算保费4万元（含）~7万元（不含） <b>乙类机构：</b> 年交折算保费3万元（含）~6万元（不含） <b>丙类机构：</b> 年交折算保费2万元（含）~5万元（不含）	<b>铂金会员：</b> <b>甲类机构：</b> 年交折算保费7万元（含）~40万元（不含） <b>乙类机构：</b> 年交折算保费6万元（含）~35万元（不含） <b>丙类机构：</b> 年交折算保费5万元（含）~30万元（不含）	<b>钻石会员：</b> <b>甲类机构：</b> 年交折算保费40万元（含）以上 <b>乙类机构：</b> 年交折算保费35万元（含）以上 <b>丙类机构：</b> 年交折算保费30万元（含）以上
专属投资咨询	✓	✓	✓
专人理财规划	✓	✓	✓
绿色服务通道	✓	✓	✓
企业咨询和设计	✓	✓	✓
机票预订	✓	✓	✓
推荐翻译、导游		✓	✓
设计旅游线路		✓	✓
海外会议协助		✓	✓
机场接送机		✓	✓
自驾游、租车协助		✓	✓
“三代办”服务	✓	✓	✓
留学礼遇、奢侈品 采购礼遇、 体育娱乐协助		✓	✓
大病二次诊疗服务		✓	✓
国内急难救援服务	✓	✓	✓
海外急难救助服务		✓	✓

以上表格仅供参考，具体情况请以保险公司实际公布标准为准。



《李璞·像高净值人群一样管钱》  
得到App出品



中国太平洋保险增值服务列表				
项目/保费级别	白银 3万≤保费贡献<10万	黄金 10万≤保费贡献<20万	铂金 20万≤保费贡献<50万	钻石 50万≤保费贡献
全年机场/ 高铁贵宾室			4次/1年	10次/1年
礼宾车			1次/1年	4次/1年
专家预约/ 导医导诊			1次/1年	2次/1年
优选体检套餐			1次/1年	
尊贵体检套餐				1次/1年
手术住院协调				2次/1年
全年境内 紧急救援			全年	全年
全年境外 紧急救援			全年	全年
全球贵宾礼遇			全年	全年

以上表格仅供参考，具体情况请以保险公司实际公布标准为准。



《李璞·像高净值人群一样管钱》  
得到App出品

## 5.怎样用金融工具传承家族意志和文化

到了这一讲，高净值人群财富管理自己一辈子的事我们已经盘点完了。接下来，我们再来看看金融工具是如何帮他们向后辈不断传递意志和价值观的。

在过去的二十多年，我们国家的第一批富豪，他们的财务需求其实非常简单，他们的投资偏好永远是收益第一位，大多数人还是希望通过投资理财赚取更多的钱。

但是随着时间的推移和中国财富管理的发展，今天，这些富豪都已经七十多岁了。他们的观念开始从继续获得更高收益转向了退休，将财富用不多的余生逐渐地、安全地向自己的后辈进行转移。

而这种转移其实包含两个方面：

- 第一，家族财富和事业的传承；
- 第二，家族文化和影响力的传承。

### 在固定周期内规划资产传承

千万不要认为巨额财富可以在一夜之间传给后代。把大量现金交给一个心智不成熟、不会驾驭财富的二代，相当于给自己的孩子喂毒药，而且一次性地传承，还会让后代面临着高额的税收。

对于财富和事业，高净值人群通常会把这种传承放在一个固定的时间周期里去配比。你可以记住这样一句话：

“十年投国债，二十年投蓝筹股和指数股，三十年投长期寿险”。

先说国债，国债的投资回报率是最低的，它大概只有 5%以下，但是它的风险也是非常低的，你相信任何一个投资机构都不如相信国家。

如果准备把自己的资产用十年时间传到孩子手里，国债是高净值人群会优先考虑的。

再往上走，买指数要比给孩子买更好的车划算。

巴菲特曾经跟一个对冲基金的管理者打赌说，我就买标准普尔指数，你随便怎么买，我们俩比十年，十年之后看谁赢，结果比赛到了第七年就以对冲基金认输告终，标准普尔指数稳定在年化 7 左右的收益，远远超过过了这个对冲基金的基金经理的操盘 2.3%的收益。

- 所以说，十年二十年，我们就买国债，买蓝筹股和指数就好了，买定离手，不要老去操作，那是孩子的钱，安全第一。
- 同时现在孩子出国比较多，可以每年都换一些外汇，放在香港和美国，但这些地区和国家利息非常低，你可以买美股、港股的蓝筹，也是买定离手，佛系炒股，不要操作。
- 条件再好一点的，买海外的房产，日本的房产租金回报很不错，美国的房产长期看也很好。你别看 2008 年次贷危机暴跌，2014 年就涨回来了，比较坚挺。

再长一点的时间，咱们说三十年。这个周期，我们就要规划孩子的现金流，可以选择给孩子购买长期年金保险或做家庭信托。

因为中国的保险机构在保险法的监管下是有一些法律属性的。其次保险资金的投资渠道和投资监管也非常严格。你把钱交给保险公司，一般来讲的话，要比交给其他的理财机构更为安全。

## 通过三种方式传承家族财富

这里，我再给你重点介绍三个高净值人群在财富传承过程中会用到的方式：**信托公司、家族办公室和财富管理机构。**

第一种方式：信托，也就是说，我们会借助信托法律架构的方式来进行定向传承和安排。关于信托的内容我们在第三讲就已经涉及了，它的好处就是在传承财富的过程中同时规范下一代的行为。

高净值人群把自己的资产收益权、支配权跟所有权交给保险公司、信托公司，本质上是为了进行剥离。因为当这个所有权剥离给了信托公司，本身来讲他就免除了税务的责任。同时消费的风险也被剥离掉了。

但是支配权还是依然存在的，就是说他可以选择给不给予下一代资产或者怎么给予下一代资产。

我见过很多的家长给孩子做信托规则设计的时候很有意思：

有一个妈妈特别担心的事情就是儿子去英国留学会找一个英国女朋友结婚。所以她在儿子留学之前给儿子做了信托基金，里面有一条规则是：你去英国读书，每年都可以从信托基金领多少钱的学费，每个月领多少生活费，花光了没关系，下个月还有。但是你这个月花光了，就得自己想办法。同时，交女朋友可以，你交英国人、法国人都好，但是千万不要领回家结婚。领回家你就少很大一笔钱。

还有一个例子：

一个家长给孩子结婚的礼物不是房子，不是股票，而是一份结合保单的信托合同。是什么内容呢？这两个孩子夫妻关系好，每个月就能从基金里面领到让他俩衣食无忧的生活费，去旅游、购物都可以。但是夫妻关系不好，一旦发生了婚姻风险，支配者也就是说家长可以直

接跟信托机构终止对他们进行现金的给付，小两口从此得不到额外的收入。当然得不到就无从进行分割，也就是说，他俩即使离婚了也分不了这笔钱。

你看，这就是通过信托的方式一方面把资产给子女传递下去，另一方面还对子女人生中各个阶段的风险进行了有效规避。

第二种方式，就是极高端的人士还会选择自建管理团队。比如说成立一个自己的基金，成立一个自己家里的资产管理公司，专门来打理家族的资产。当然这种方法成本非常地高，同时也要付出很多的精力和时间去管理它。

因为自建团队的成本非常高，所以第三种方式是目前很多的高净值人士会委托全球比较顶尖的机构，像洛克菲勒、美林、高盛来帮他们进行资产管理。

## 传承影响力是全球顶尖富豪们在做的事

在财富传承这件事上，还有另外一群人，就是我们全球的顶尖“老钱”们，他们是怎么做的呢？

我们东方国家、亚洲国家偏向于传承钱、传承产业、传承技能。一些古老的技术很多都是传男不传女、传内不传外的。

- 给后辈钱，他们就是富二代；
- 给产业，他们就拥有了家族企业；
- 给技能，他们就变成一个祖传的手艺者。

而西方国家的老钱们，偏向于传承价值观和影响力，也就是家族文化的传承。

这里我要给你介绍一个投资品类叫**影响力投资**，通过什么方式呢？就是通过投资教育和投资慈善。

因为对于这些顶级的富豪来说，他们家族财富的传递一定是五十年、一百年甚至更长。

在这个维度下，富豪们通常会选择投资教育，给孩子提供最顶尖的教育资源、教育环境，注重能力的培养，培养孩子面向未来的能力。

这样呢，下一代长大后未必会被动接受父辈传递下来的事业，而是可以根据自己的意愿，打拼出属于自己的一番事业。但是这个背后，关于财富最本质的东西，那些家族的视野、意志力、文化和精神，却被一代一代地传递下来了。

另外，通过建立慈善机构，给自己的孩子做一些慈善方面的安排，也能让孩子养成对财富的敬畏之心，看到一些弱势群体尽量地关怀，培养他对这个社会的责任感和奉献精神。

同时，做慈善这种方式，还可以让整个家族得到来自于社会的、政府的、政策的多方面的支持和保护。

比如说比尔·盖茨花一二十年的时间建立了微软帝国。但是他在四十多岁的时候选择全身而退，完全将自己的财产投入到慈善领域。你看到盖茨基金会作为一个基金，它承诺所有的收益都是要捐献出去的。他的妻子、他的子女投身在全球需要救助的第一线。我在 2016 年的时候，去盖茨基金会考察，发现他们对外宣传的很多材料里面，他的女儿都是在非洲那种最穷的地方用骆驼给人家运药、运淡水。有人说比尔·盖茨是钱赚够了，想做点别的事情。但是更多的时候，我们应该看到的是比尔·盖茨的智慧。

创造财富可能二十年的时间就够了，但是传承财富、守护财富、传承价值观、传承家族的一些理念可能需要用余生中所有的时间去投入、去做。

你对一个顶级家族的看法、对这个家族的敬畏，就是从了解到他的家族传承理念的那一刻开始的。

## 总结

好了，我的课到这里就要结束了。

- 课程中，我给你讲了 2 个财富管理模型，分别是高净值人群适用的金字塔模型和大部分人适用的冰山模型。
- 我还告诉你了 1 套最小化的个人健康保险策略，那就是一个基础保障加 3 倍于年收入保额的重大疾病险。
- 另外，我给你介绍了保险、信托、家族办公室、财富管理机构这 4 类金融管理方式和大量可参考的案例。

但是比这个更重要的，也是我最后一定要再次提醒你的，是这群人的几个最有价值的观念：

**第一**，分散投资和长期投资的本质不是为了获得收益而是对抗未来长周期内的不确定性。

**第二**，建立资产边界意识，提前设置防火墙，是对个人、家庭、企业最大的保护。

**第三**，这一代，家庭和睦是最好的投资。下一代，给子女充分的自由，但是用金融工具帮他们管理未来。

**第四**，高额保险的本质不是为了赔付，而是为了转移焦虑和获得最优质的医疗资源。要知道，这个世界上有人比你更怕你出问题。

**第五**，传承价值观远比传承金钱更重要，如果你能看透财富的本质，那么，财富就能传承下去了。

最后，希望你在自我财富规划的路上获得最有价值的洞见与智慧。