

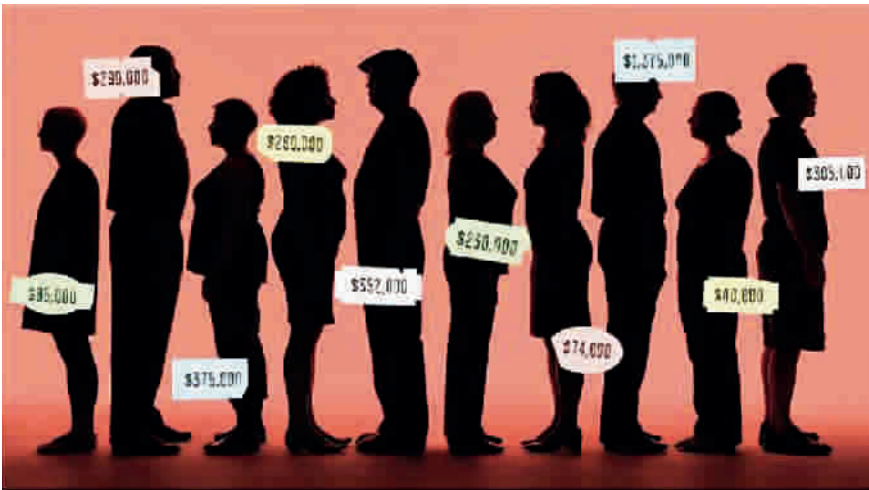
重病者急需现金救命 投资人买断人寿保单 等投保人去世后领钱 “临终结算”：“死亡赌注”引发争议

文 / 袁原 沈敏

购买人寿保险者一旦不幸离世,受益人能获得一定经济补偿,但前提是必须按期缴纳保费。

然而,一些持有寿险的重大疾病患者急需现钱维持生命。于是催生出新的一种投资行业:投资人出钱买断重病者或年老体衰者的人寿保单,并缴纳剩余保费;作为交换,投资人成为保单受益人,在被保险人去世后领取保险赔偿金。

这似乎是一笔双赢交易:急需用钱者解了燃眉之急,投资方在可预期的未来也能得到丰厚回报。然而,这种交易以他人死亡为盈利条件,引发诟病和担忧。



“临终结算”这种等于将他人剩余寿命换算成金钱的做法,引起不少争议

急需现金变卖保单

5年前,36岁的鲁宾·罗夫莱斯在洛杉矶经营一家收藏中介公司,经常加班。他发现自己眼前不断闪现“星星”。医生最初判断可能是工作压力所致,几周后,罗夫莱斯的症状加重,他找了另一名医生,听到的却是噩耗。医生诊断,他罹患脑瘤,恐怕活不到38岁生日。

罗夫莱斯的生活急转直下。接下来的一年半里,他3次接受开颅手术。手术去除了大部分癌细胞,却留下可怕的后遗症:他几乎不能行走,说话无法成句,只能蹦出几个单词。

病魔带来的不仅是身体上的痛苦,还有“靠什么活下去”的难题。自从确诊患病,妻子便离他而去,他只好搬回母亲狭窄的公寓同住。他已无法工作,不得不关掉公司,却仍有巨额医疗账单等着支付。

罗夫莱斯的好友罗恩·埃斯科瓦尔求助于一个叫卡萝尔·菲德勒的保险咨询专家。罗夫莱斯既无多余房产,也没有股票可变现,但菲德勒发现他仍有一笔可用资产:一份价值50万美元的人寿保险。

菲德勒建议,让罗夫莱斯挂牌出让让人寿保单,看是否有人愿意接手。

不久,位于佐治亚的哈伯沙姆融资公司表示有兴趣了解罗夫莱斯的保单详情。这家公司专门经营一种特殊业务——买断身患重病者或任何急需用钱者的人寿保单,支付余下保费直至被保险人身故,公司则作为受益人领取保险金。这种买卖被称为“临终结算”(针对绝症患者)或“寿险转让”(针对一般人)。

埃斯科瓦尔把整整6箱、数千页的病历和治疗情况邮寄给这家公司,以便对方分析罗夫莱斯可能离世的时间。与此同时,作为经纪人,菲德勒负责努力说服该公司相信罗夫莱斯将不久于人世。“我的工作是客户的情况看起来尽可能糟。”

哈伯沙姆公司最初开价25万美元买断罗夫莱斯的保单。菲德勒



保险公司在街头打出大幅广告,推销人寿保险

讨价还价:“你们得多给些,这个人可病得不轻!”双方最后以30.5万美元成交。罗夫莱斯50万美元的人寿保险减去这30.5万美元,再减去哈伯沙姆公司所缴剩余保费,即为公司最终利润。公司盈利多少取决于罗夫莱斯何时病故。在公司的立场,自然越早越好。

投资死亡有点“邪恶”

这是一笔生死赌注。罗夫莱斯及其亲朋希望他活下去,哈伯沙姆公司则押注他将不久于人世。这正是所谓“临终结算”业务的“邪恶”之处:通过他人死亡赚钱。

在人寿保险中,被保险人活得越长,缴纳保费越多,保险公司越有利可图;被保险人通常也希望自己长寿。两者愿望可谓一致。而在“临终结算”业务中,只有当被保险人去世,买断其保单并成为受益人的投资方才可能获利,而且前者死得越早,后者获利越丰厚。

抛开伦理上的顾虑不谈,反对者担心,这种以他人生命终结为赢利前提的交易,极可能诱发威胁被保险人人身安全的刑事案件。

得克萨斯州退休工程师弗雷德是这个新兴行业的受益者。10年前,弗雷德成为韦斯珀斯公司的“临

终结算”销售代表,专门购买重大疾病晚期患者的人寿保险,然后以股份形式转卖给多个投资人,由投资人按所购股份比例认缴保费。待被保险人去世,投资人按比例分得保险赔付金额。

被保险人的健康状况成为影响这类股票价格变动的关键因素。弗雷德的工作之一,就是定期给被保险人、其成年子女或主治医生打电话,跟踪调查他们的健康状况。

在弗雷德最新的报告中,他更新了100位被保险人的健康状况。按名索骥,就会发现被保险人是“健康状况良好”、“因乳癌扩散情况恶化”,还是“已去世”等等。

弗雷德自己也购买了公司产品,向10份不同的寿险投资共计20万美元。按照股份,弗雷德为每份寿险缴纳约10%的保费,一旦被保险人去世,他即可获得约10%的赔偿金。如今,这10份寿险中已有7名被保险人去世。“我还有3人的股份尚未‘清仓’。”他说,“我在等他们死。”

摊薄风险组合出售

投资“临终结算”最大风险莫过于投保人健康长寿、迟迟不死。为摊薄这种风险,经纪人或投资中介机构尽可能购入多份寿险,将它们分

割、打包或重新组合,以股份、债券或汇票等金融工具的形式出售。经纪人杰森·穆森说:“小交易商只买得起10份到30份寿险,而银行或对冲基金则可能一买就是100份到400份。”

“生命线计划”公司是这个行业的龙头企业,已经完成3000多份寿险的“临终结算”。公司董事会主席斯科特·佩奇说,这种金融产品的卖点在于相对安全,无论经济形势或股指走向如何,被保险人总有一天会过世,投资者早晚能获利。

不过,被保险人何时离世,对投资人来说还是有差别。当初买断罗夫莱斯寿险的哈伯沙姆公司预测他最早于2008年病逝,然而发病至今5年了,罗夫莱斯依然在世,而且语言和行动能力正缓慢恢复。

检查结果显示,发病早期他脑中的肿瘤呈扩散趋势,但在2009年实施第三次开颅手术后,那团可怕的阴影不再重现。他的医生鲁德尼克估计,类似患者中,像罗夫莱斯恢复如此之好的人不到5%。复发的可能性肯定存在,但“也见过有人长了这种肿瘤还能坚持20年病情稳定”。

这对哈伯沙姆公司来说可不算好消息,但投资必然有风险,哪怕投资的是人命。

辩称称有利消费者

不过,“临终结算”经纪人不认为自己靠等待他人的死亡牟利,而是替保险业消费者谋福利。他们的理由是:通常情况下,超过三分之二投保人会在身故前因各种原因终止缴纳保费,致使保单失效,受益人拿不到一分钱。即便有的保单中有赎回条款,顾客可将保单卖回给保险公司,也只能拿回保单原有价值的一小部分。而转让保单给“临终结算”公司,所获价钱比保险公司给的更可观。

既销售又投资“临终结算”的弗雷德几年前已把自己的人寿保单转让出去,如今他经常接到经手机构的电话,询问他的健康状况。他常戏谑以对:“我还活着呢!”

相关链接

“临终结算”发展多种金融衍生品

“临终结算”最初出现,是为了帮助急需钱用的艾滋病晚期患者。嗅觉灵敏的保险经纪人发布广告,鼓励艾滋病晚期患者出让寿险保单换取现金。

后来,保险经纪们拓宽了思路。南加州公司的“临终结算”业务经纪人约翰·克雷默说,“任何因年龄或健康状况活不长的人都可能成为客户。”

自从发现更大的市场,“临终结算”业务在美国渐成规模,到2007年已达价值120亿美元的交易。此后受金融危机影响,业绩大不如前,2010年易手的寿险价值仅38亿美元,业内人士期盼再创新高。毕竟,美国现有价值18万亿美元的有效寿险,都是“临终结算”潜在的投资对象。

此外,“临终结算”还发展出金融衍生品,提供更灵活、更低风险的投资方式。

一家名叫“百夫长”的投资公司在这方面“创新”颇多。因为深谙客户对稳定回报的需求,公司推出“微观寿命”基金,其中包含几百份“临终结算”寿险保单,按被保险人的性别、是否吸烟和预测死因如心脏病或癌症等标准,为保单分类。

客户可以借助公司提供的寿命预测分析报告,按各份保单中被保险人预计死期的时间早晚“平均分配”,购买死期涵盖不同时期的一组保单。

不过“临终结算”市场上可选择保单通常数量有限,因此“百夫长”公司又想出了“合成类”离世基金,产品不再局限于公司本身真正能够出售的保单,而是包含其他机构如大型投资银行等持有的保单,从而扩大投资对象范围。“百夫长”公司对这些保单被保险人的寿命做出预测,顾客购买基金参与公司对他人寿命的“押注”,公司从中盈利。



“临终结算”在美国发展出多种金融衍生品



热点锁定:

美国共和党全国代表大会28日在佛罗里达州坦帕开幕,大会以投票方式正式提名前马萨诸塞州州长米特·罗姆尼为总统候选人。

导读

A30

以色列打伊朗真的“狼来了”?

A31

特雷弗·尼尔森 明星慈善顾问

A32

匈规定公费大学生 数年不得出国工作

本刊主编 汪一新 卫蔚

(本刊除“论坛”及本报记者署名文章外,均由新华社供稿)