

# 「你没看错| 保险你可以不懂，但不能不买」

## 如何规划保险

——保险作为特殊的商品是有他一定规律的

- 1、意外险——以小博大，保费低廉，保意外
- 2、重疾险——小支出，保大病，且确诊即付，无需发票
- 3、人寿险——保身价，对家庭的责任和关爱
- 4、养老险——年轻为年老的我规划的一笔钱
- 5、子女教育婚嫁金——子女年幼时做年长时的准备
- 6、投资理财险——资产传承，避税避债，筑起企业和家庭之间一道安全的防火墙。

## 买保险是买倍数

如果某人今天买了一份保险，万一明天或者后天就发生了风险，那么保险公司赔给他的钱是他今天所花的钱的多少倍，这是衡量一张保单保障意义的有力数据。对于四十岁以下的人，这个数字应该不低于 20，如果是消费型的寿险，则有可能趋近于 200。由此看来，在银行柜台销售的保险大多不具有这样的特征（不包含意外险）。

## 保险保的是明天的风险

有人说，我现在买一份 30 万元的保险，如果交 20 年的话，每年交的保费算下来也有 30 万元了，可是每年的物价都在涨，30 万元到那个时候还能干什么用呢？回答这个问题就要回到风险的定义：不确定什么时候发生的才叫风险。如果我们确定能够交满 20 年的钱，那么从保障的意义上就不用买保险。问题是你用什么办法来保证你在未来的 20 年中都会是平安的和健康的呢？因为意外都是在瞬间发生的，疾病的发生也不过是一夜之间的事。

## 保险是理财，不是投资

我们经常看到客户在计算现在买的保险将来可以赚多少钱，甚至有代理人也在帮客户算返还是多少、分红是多少等等。其实保障是有成本的，从这个意义

上说，拿 钱来买保险比把钱放到任何投资渠道的回报来得都要低。我们只要考虑这样一个简单的问题：我在保险公司买了 100 万元的重疾险，如果刚交了一年的钱就得了大 病，保险公司就要赔偿我 100 万元，这 100 万元真的是保险公司赔的吗？

保险公司是商业机构而不是慈善机构，它从哪里拿钱来赔？说白了是拿没出事的人交的保费赔给了出事的人，摊到每一个没出事的人头上的钱叫保障成本。所以要 想投资赚钱就不要买保险，买保险赚钱的可能只有一个，就是在交费过程中发生风险。换句话说，保险是不可以算的，能算得出来的都不叫保险，正如经济能算得出 来，而风险算不出来！

### **保险不是什么时候都可以买的**

有人觉得目前很年轻，既注意饮食又注重锻炼，出门也是很小心，暂时应该不会有风险，等年龄大些了再买保险也不迟。有一个朋友就是这样的想法，有一天突然 接到他的电话，说前几天觉得胃疼，去医院检查发现是心梗，装了两个支架花了七万多元，后悔没能让保险公司报销。我说，你还有更应该后悔的，就是你这一辈子 再也不能买保险了，因为保险只卖给健康的人。

### **保险不是想买多少就可以买多少**

保险从本质上说保障的是被保险人未来所能创造价值的能力。比如一个四十岁的人，年收入五万元，他可以买到一千万元的保额吗？答案是否定的，保险公司会认为这个投保的要约存在道德风险而拒保。

### **买保险就是写遗嘱**

中国人不像西方人一样有年轻的时候写遗嘱的习惯，其实细想一下，也没有什么好忌讳的，一个写好了遗嘱的人面对任何突发事件和生活中的逆境都会是非常坦然 的，因为他知道：他对家人的梦想和关爱在经济上已经数字化和落实化了，对每一个他所爱的人在经济上想要给予的报答是一定可以实现的。

### **保险首先满足的是被保险人的最后费用**

有人说，保险是死了以后才给钱，我自己享用不到，所以我不买。我们设想：一个人如果得了一个很严重的病，需要 80 万元的治疗费，此时他如果向他的亲弟 弟求助会是什么结果呢？他弟弟可能非常愿意帮他，可是他弟弟的太太会同意吗？因为她知道这笔自己赖以养老的钱有可能永远不会归还了。而此时如果这个病人自 己有一张 100 万元的寿险保单，结果又会是怎么回事呢？他只要把受益人变更成他的弟弟，他弟弟一定会借他 80 万元。

## 保险分为保障型和保证型

很多有钱人都觉得自己现有的资产足以应对任何生活中的风险，所以不再需要购买商业保险。其实这只是从保障的角度来理解。换一个角度：如果你有一亿元的资产，你如何保证这一亿元一定就是你的呢？当你躺在病床上，对这一亿元的资产失去管控能力的时候，你又如何确保你会拥有生命的尊严呢？这就是西方国家有钱人大多会购买高额寿险的原因：或者凭空创造一亿元，或者免税转移一亿元。一个发育成熟的保险市场，保证型保险的市场份额一定远远大于保障型保险，而在中国，目前保证型保险的市场份额几乎是零。

**其实每个人都买了保险的，区别是向谁买。有些人是向自己的钱包买，有些人是向国家买，还有些人是向保险公司买。区别是，当我们生病时，是自己的钱包出钱，还是国家或者保险公司出钱。**