

## 一则故事让你轻松了解保险的实质

首先大家要先明白，保险可以根据它的实质简单粗暴的划分为两大类：**消费型保险和返还型保险**。

大家要牢记这两个类型，这样无论别人给你推荐各种杂七杂八的险，你都能清爽地理清，从而分析是否合适！

在准备保险专题时一直在想着，找哪些素材可以简单明了的让大家透彻理解保险知识，嗯哼~终于被我找到了，不信自己看正文吧~！

### 【正文】

100个学徒工来到一家五星级大酒店学习厨艺，他们要勤勤恳恳学习十年，才能出师独立接活。学徒们的薪水不高，一年只有几百块，但是五星级酒店的餐具都非常名贵，一个盘子要1000块钱。

如果哪个学徒不小心打坏了一个盘子，那么他不仅要倾家荡产来赔偿这1000元钱，还可能被开除，不能再继续学习和工作。因此学徒们都非常小心谨慎，但还是每年都有人打碎盘子。

这一年，酒店来了个聪明的财务，他提出了一个方案：如果每个学徒每年愿意交一点点钱，把这些钱集中起来，那么无论谁打碎了盘子，就用这钱来赔偿盘子，而且学徒们都不再受到处罚。

大家都觉得这个方案很好，都愿意花一点点钱买个心安。

那么需要交多少钱呢？财务就问大家：“你们一年之内大约会打碎几个盘子？”大家想了想答到：“大约四个吧”（**预定死亡率**）。那么假定一年内需要赔偿四个盘子的话，就需要每个人交40元钱。这时，财务又建议大家聘请一名经纪人来帮助大家管理这些钱财，以防自己跑路嘛。

按照当时的市场情况，雇佣一名经纪大概一年需要600元，为经纪人租个办公室要400元（预定费用）。这1000元的费用分摊到每个学徒身上是10元，这样算下来每个学徒一年只交40（**保障成本**）+10（**费用**）=50元，就可以打碎盘有佩服了，这样就可以不被开除了。（**短期消费险诞生了**）

时间一晃，大半年过去了，竟然没有一个人打碎盘子。这时候，一个平时做事最谨慎小心的人想：我是最不可能打碎盘子的，这一年损失50块钱，十年也是500块啊！不行，我得找财务去谈谈。这个人跟财务这么一说，财务说：“那简单，你不想交就不交呗，反正出了事风险自己承担。”

小心人又觉得这么做不踏实：万一我打碎了盘子还是赔不起的。问财务：“没有两全其美的办法啊？”

聪明财务脑子一转，既然他想要拿回本金，我就要多收他一些钱，用这些多收到的钱去投资，用投资的收益把他的本金赚回来。

那么现在的市场收益率大概是12.4%（预定利率，国内预定利率一般不大于2.5%）。通过计算10年后要想拿回本金，现在就收取 40（**保障成本**）+10（**费用**）+50（**投资成本**）=100元。

于是聪明的财务说：我也相信你不会打碎盘子的，但是万一的事情谁也不敢担保，要不你看这样吧，你每年交100块押金（**两全险**），如果打碎了盘子这押金就没收了，如果十年都没打碎，到时候1000块钱我原样还你。

小心人自己一算，几年内打碎了盘子，本来要赔1000的，现在如果十年中途打碎只要赔几百，如果十年都没打碎盘子，自己一分钱都没损失，确实两全其美！

“但是咱们得有一个约定”财务又说，“你既然按100交押金了，这十年都得交，中途也不能再把押金取回，否则要算你违约。”小心人想想自己总归不亏，就一口承诺：“没问题！”

（**两全保险诞生**）

这一年小心人果然没有打碎盘子，看见其他工友大都损失了50块钱，他不禁得意起来，把自己的方案告诉几个好朋友。很快一传十十传百，大家都觉得自己没那么倒霉，恰好就是那个会打碎盘子的人，于是纷纷要求交押金。

财务也很乐意，于是第二年一下子收了10000元押金。财务留下4000元准备赔盘子的钱，1000元费用，剩下5000元就去投资。这一年市场非常的好，投资回报率升高到了15%（**利差益**，预定利率12.4%），而且这一年学徒们打碎的盘子也只打碎了3个（**死差益**），雇佣的经纪也只花了500（**费差益**）。到了年底，还赚了不只一个盘子的钱。

听说了这个事情，小心人又不平起来，他找到财务说：“原来你用我们的钱去

赚了那么多钱，却不分给我们，太不公平了。”

财务想了想说：“我赚钱是靠自己的脑力体力，也有我的功劳。要不这样吧，你再多交点，每年150元（分红险），十年后我不仅还你1500，还每年把盈利的70%分给你，如何？”小心人一听，觉得这样更划算，于是自己马上交了150，回去还鼓动别的工友也多交一点。

这一年恰逢股市大涨，财务赚了很多，到了年终，大家一看自己的帐户，非但没有像去年一样花掉50块，反而还多了几块钱红利。

于是财务鼓动大家说：“明年行情还会很好，大家不如把自己不急用的钱都给我吧，除了扣除帮大家赔付打碎盘子的保障成本40元钱，以及扣除管理费用10元。其余多给我的钱我帮你们运作，我每个月给你们结算利息，而且是利滚利。

“可是我们交了那么多钱，万一要急用咋办呢？”有人问。

财务说：“那没关系，这部分钱急用的时候你们可以随时取出（万能险）。”

“那你要投资亏了怎么办？”又有人担心的问道。

“放心吧，我给你们承诺每月给大家的利息不会低于0%的。而且年利率一定在2.5%以上”，众人一盘算，我们哪里懂什么投资运作，财务是个聪明人，交给他放心！于是众人你150，他180的都交了出来。（万能险）

第三年年末，大家帐户上果然又多了若干盈余，有人感觉赚的真不少，但也有人感觉投的钱不少没有赚到心目中所想要得到的钱。

他们又找到了聪明的财务，财务说：收益高的项目当然有，但是风险也大，如果你们不怕风险，我可以帮你们投到这些项目中去，这样吧，我帮大家设置几个投资的帐户，其中有风险高的，有风险低的，大家可以根据自己的偏好来选择投资的帐户，选择好了，我来帮你们运作，我每年只按帐户价值的百分之几收大家一点管理费，其余赚多少都归你们，但是万一亏了，请大家也别怪我（**投连险**）只要存满五年，我连手续费都不扣。大家感觉这样能赚到更多的钱，于是就把所有的钱交给了财务。

这时候来了一个新的学徒，众人纷纷向他解释这个项目的吸引力，劝他多拿一点钱出来。

新学徒听得一头雾水，最后终于搞清楚来龙去脉，说：我家庭困难，只交50块赔盘子的钱就可以了。不要那么高的收益啦。”

从故事中，可以看到保费是由三个部分组成的：

**保障成本+费用+投资的钱=保费。**

其中无论你购买的是消费型险，还是分红、万能、投连险，每年的保障成本和费用都被消费掉了。保险公司之所以能返本、分红、付息，无非是在拿客户的钱去投资，然后把投资收益再分给客户。

**所以建议：尽量购买消费型保障功能的保险，这样可以用较低的价格购买的很高的保障。然后把省下来的钱投资到其他能带来更高回报的投资项目中去，如债券、基金定投等。这样你的资金的使用效率会更高。**

思考：

在上面的故事中，随着故事的推进，人们的关注点在改变，开始关注的是保障，随着事情的发展人们的关注点越来越重视收益而忽略了**保险的本质**。想想现在的保险行业和保险市场是不是这样呢？

所以还是建议大家再买保险的时候**不要过多考虑资金回报，而应该重点考虑保险保障的本质，个人对于风险的厌恶才应该是购买保险最原始的初衷。**