

网络互助计划没有法律保障，本身也不是保险产品。小额赔付可能还有保障，也比较方便，但如果碰到大额赔付，就可能要出麻烦。所以消费者不应平台保障抱太高的期望值。如果想真正转嫁大病风险，还是要用保险的方法——

参与人数已超过2亿人次——

网络互助“低投高保”不能迷信

对大多数人来说，生大病绝对是一个在经济上沉重且高风险的事。尽管现在很多人都有医保和商业医疗补充保险，但大病治疗依然是绝大多数中国人不忍直视的经济问题。不过，近年来几乎所有的互联网巨头，包括腾讯、阿里、苏宁、美团、360等都触碰过中国人心头的痛，建立基于大病保障的网络互助平台，提供价格低廉的大病互助保障。

所有的网络互助平台都有一个共同的特征：门槛低，花零元或者几元、几十元就可以进入。一旦患病则可获得10万元到几十万元不等的大病医疗保障金。无论是早一些的轻松互助，还是水滴互助，“花小钱治大病”似乎成了这类互助平台的形象代言词。进入11月份，百度系“灯火互助”以“0元加入保百种重疾”的口号也进入网络互助领域。

据介绍，“灯火互助”可保轻度和重度重症。重度重症涵盖恶性肿瘤等100种重疾，其中10岁至29岁的互助金额最高可达到50万元。

更早一些的水滴互助、轻松互助规模继续保持扩大。像水滴集团旗下已有了水滴筹、水滴互助、水滴保险；轻松集团则有轻松筹、轻松互助和轻松保。而号称保险行业“余额宝”的相互宝最新数据显示，目前相互宝成员数已经超过了8900万人，也就是说大约16个人里就有1个人加入了相互宝。

为何如此受青睐

“网络互助平台实际上正好填补了商业保险的一些空白，这可以从供给和需求两个方面来看。网络互助平台的价格非常便宜，消费者很容易购买到，而此类产品在商业保险中其实并不多，虽然现在有大病医疗，还有便宜的重疾险以及高额医疗险。但这些医疗保险价格仍然超过很多人的购买力。”对外经贸大学保险学院教授王国军说。

他认为，网络互助平台初衷是想做相互保险，但按现在保险监管规则和法律，平台受到很多方面限制，也达不到监管对保险的要求和标准，比如精算方面、产品设计和风险控制等，所以这种网络互助平台只能以互助保险的原生状态存在。

据了解，正规保险产品的费用至少在30%左右。也就是说，在纯粹保险费用之外还有30%的附加费用，这是因为保险公司有成本核算、利润获取、税收等，发达国家同样如此。但网络互助平台就没有这么多费用，这就节省了成本，所以互助平台有价格低廉的优势。

在国外成熟的保险市场上，是没有这种网络互助平台的，只有互助保险。这是因为其市场已发展到一定程度，“只要资本愿意来，有足够的偿付能力，公司治理良好，就可以提供保险，市场壁垒是不存在的。”王国军说。

“将保险和互助分拆，这显然是中国保险市场发展过程中的一种现象，目前还处于初级阶段，市场又没有建立良好的退出机制，监管需要防控风险，只能将这类平台先挡在正规保险产品外发展。”王国军说。

风险如何发生

方便和经济，吸引了越来越多的人加入网络互助平台。有数据显示，参与这类平台互助计划的人数已超过2亿人次。如此高速的膨胀，风险会不会正在逼近呢？

“最大的风险是没有精算，风险控制不足，你不知道未来会有多少人参加进来，其中又有多少人可能带病投保，这种逆向选择的比例会有多大。目前平台低风险人群占到绝大多数，这样是没有问题。但随

着总量的增加，高风险的人群也会增加。当高风险人群达到某个临界点时，低风险人群就会被挤出这个平台，产生劣币驱逐良币的效应。因为这时赔付率会增加，交费也会随之上升。低风险人群会因此觉得与正规保险相比不划算，于是平台最后剩下的可能都是高风险人群。到了这个临界点，平台就无法支撑了。”王国军说。

其实相互宝最新公布的情况正在缓慢地印证这种潜在的风险。一是最近相互宝申请赔付的案例数随着成员不断增加开始攀升；二是相互宝表示，截至目前，相互宝成员年龄结构年轻，重疾发生率低于社会平均水平。从长期看，重疾发生率不可能一直处于平均水平之下。相互宝如此，模式一样的其他平台也不可能有例外。

北京工商大学保险研究中心主任王绪瑾教授则提醒消费者：“网络互助计划没有法律保障，本身也不是保险产品。小额赔付可能还有保障，也比较方便，但如果碰到大额赔付，就可能要出麻烦。所以消费者不应平台保障抱太高的期望值。如果想真正转嫁大病风险，还是要用保险的方法，用平台的方式不太可能，而且风险还不小。”

风控手段几何

如何规避网络互助平台可能遭遇的风险？王绪瑾认为，就目前看，互助计划在大病保障上作用有

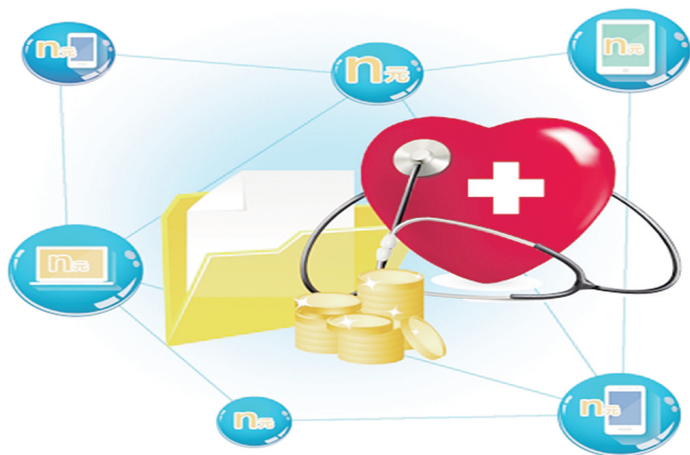
限，仅可以作为正规保险的一些小额保障补充。他认为平台首先要解决逆选择，即带病投保的问题；其次不能约定太高的赔付额，太高的话风险很大；再次要透明平台信息，明确告知对消费者的保障事宜。让参加者清楚平台对保障能做到什么程度，哪些问题是解决不了的，以避免日后的争议。

相比之下，王国军更为乐观。他认为网络互助平台是在摸着石头过河，但并不是摸过去就拉倒了，而是可以边过河边搭桥。因为每个参加的人都带来一份数据，这些数据积累起来就可以开展精算了，“比如说做了两年后发现风险越来越大，这个时候就需要做一些改变，因为有数据，可以按照风险分成群组，将高风险与低风险人群进行切割，高风险高收费，低风险低收费。要有精算，产品的设计会更科学化。如果不建立在科学的基础之上，只是一种满腔热情的互助理念，那是不行的”。他还认为数据最终会倒逼平台往前走，通过降低现有风险，可以避免平台走到临界点上。甚至如果风险控制得当，最终平台完全可以修成“正果”，成为保险市场上一支强有力的正规军。

不过对于网络互助平台不断滚出的一个又一个与保障相关的流量“雪球”，也刺激着保险公司纷纷联手大的互联网企业，比如泰康与腾讯，中国人保与阿里等正纷纷开展合作。“网络互助平台对保险公司也是一种倒逼，会促使保险公司经营模式向这方面靠拢，这样双方将逐渐在一个点上会师。”王国军预言。

虽然并不是特别看好网络互助平台当下的作用，但王绪瑾也认为互联网平台互助计划有些经验值得借鉴和参考，可以帮助商业保险服务更有针对性。不过他特别提出，目前保险公司与互联网平台合作中，有一个情况值得高度重视，即有的公司为了获得互联网平台的流量优势，打监管擦边球，比如销售的产品与报备的产品不一致等，这很可能给公司带来保险监管方面的风险。此外，保险公司在合作中不要单纯被流量所绑架，为强调业务规模，而不顾效益。这是一种短视行为，会影响险企长期发展的质量。

据经济日报12月13日报道



资料图片来自网络