

# 上“紧箍咒”后，网络互助平台路在何方

## 保监会连发风险警示，网络互助平台面临合规性难题；商业模式不清晰，前景不被看好

用户花9元成为会员，180天或更长观察期之后，一旦患上癌症等重大疾病，就能够享受最高30万元的赔付权利。这种“平时注入一滴水，难时拥有太平洋”的网络互助计划正在越来越受到年轻一代的欢迎。

但因目前大部分“互助计划”的经营主体并不具备合法

的相互保险经营资质，且易诱发金融风险，网络互助平台受到了监管部门的重点关注。

重拳监管下，不少网络互助平台走到了十字路口，或选择关停，或者转型。曾被媒体视为相互保险雏形的互助平台，如今正面临身份和模式的重新审视。

### 【现象】 网络互助平台走到十字路口

把“互助保险”概念带到聚光灯下的是重疾类网络互助平台的出现。

其互助规则一般是，预交少量资金，如9元，在180天的观察期结束后就能成为会员，如果某位会员发生风险事件，平台从每位会员账户中扣掉分摊的救助费用，理论上会员数量越多，所扣的费用越少。

正如今年5月9日上线运营的水滴互助宣称的“一人患病，众人均摊”，受到了80后、90后群体的关注。水滴互助算是今年网络互助保障领域的明星创业项目，主推重疾和人身意外方面的相互保障。

2015年1月，保监会首次对外发布《相互保险组织监管试行办法》，被外界认为是释放相互保险正式扩容的信号，各类以“互助计划”为名的“互助保险”公司纷纷冒了出来。

但业内人士指出，互助计划与相互保险之间并不能画上等号，“互助计划”与相互保险经营原理和经营主体不同。大多数“互助计划”只是简单收取小额捐助费用，与保险产品存在本质差异，主要体现社会公

益性质；相互保险则通过精算进行风险定价和费率厘定，遵循保险经营的等价有偿原理，财务稳定性具有充分保障。

而最近兴起的互助保险/网络互助，既非商业保险公司，也不是等同于国外的相互保险公司，只能被认定为类保险。

以“互助”名义集资的情况引起了监管层的警觉。2015年10月，保监会发出风险提示称，相互保险组织应当经中国保监会批准设立，并在工商行政管理部门依法登记注册。目前销售“互助计划”的经营主体并不具备合法的相互保险经营资质，不受《中华人民共和国保险法》等相关法律法规保护。

2016年11月，成了网络互助的真正转折点。11月3日，保监会发文称：网络互助平台并不具备保险经营资质及相应风险控制能力，其资金风险、道德风险和经营风险难以管控。根据《保险法》等法律法规，对于非法从事或变相从事保险业务的，将依法予以查处。

这也成为横亘在众多互联网互助平台面前的一道难以逾越的鸿沟。

### 【风险】 被严防成为下一个“P2P”

在P2P网贷的前车之鉴下，网络互助平台的资金归集和赔付能力成为监管主要关注点。

严管之下，不少网络互助平台已关停。“互助计划”集中的重疾类互助平台更是成了重灾区。11月15日，蒲公英互助平台发布通知，对平台进行整体升级和服务暂停，从10月8日开业到11月15日关停，成为最“短命”的网络互助平台。此前大象同舟会、未来互助等多家同类型的互助平台也相继关停。

“我国的保险公司必须定期公开财务信息，保证财务透明。互助组织的资金使用不受任何限制，其资金管理人有可能用这笔资金进行高风险投资”，有业内人士评论，一旦互助组织由于投资不善导致资金发生亏空，最终“投保人”会面临人财两空，最后卷钱跑路的概率非常大。

一些平台开始进行整改，

试图与“保险”划清界限。比如水滴互助，去掉了1000万元赔付保证金的承诺；17互助重点提示网络互助不是保险；比邻互助由预付费改为后付费等。

9月中旬，李治华给自己成立不到3个月的公司改了名字，从好车主互助变成了好车主科技，并放弃了围绕车主做相互保险的模式。

互助平台的赔付能力，是另一个受到诟病的重点。以重疾类互助平台为例，记者了解到，按照通行的规则，当有会员患病时，平台小额多次从会员账户中扣除，余额不足1元时会提醒用户充值，所以预存9元只是“起步价”。对于会员来说，“人数越多，分摊金额越少”仅仅是理论。随着风险事件增多，需要赔付的金额越大，平台只能通过拉拢更多会员覆盖成本，最坏的结果就类似于P2P的“借新还旧”。



曾被媒体视为相互保险雏形的互助平台，如今正面临身份和模式的重新审视。

### 【空间】

#### 相互保险市场或达万亿元

从全球来看，相互保险是当今世界保险市场主要保险形式之一，根据国际相互合作保险组织联盟(ICMIF)统计数据，截至2014年，全球相互保险收入1.3万亿美元，占全球保险市场总份额的27.1%，覆盖9.2亿人。相互保险在法国占比高达46%、日本占比45%、德国占比43%、美国占比37%。而在我国，2015年保费收入2.4万亿，保险市场规模全球第三，但相互保险的市场份额几乎为零。

国信证券分析师王学恒以此判断，中国相互保险的市场空间可达8000亿元到1万亿元。

这也是互助平台纷纷涌现的原因。在从业者看来，这种“保险”形式与传统保险相比优点明显：利用社交网络降低获取客户的营销费用，自然的社交圈也有利于获取同风险特征用户，降低核保、理赔等费用。

“网络互助，其实是国外相互保险在国内的一个变体。”有研究人士在文章中指出。

相互保险最先在2010年由德国的Friendsurance创建。其创始人建立一个网站，熟人圈子可以组成一个小组，积聚所有人的保费中一部分组成现金池，成员购买传统车险。结算周期内产生的小额理赔直接由现金池出，如果超出池子的理赔需求，则仍然通过传统保险公司支付。

在国外，主要的合法保险组织有三种：股份有限公司、相互保险公司、互助组合。

业内人士指出，很多人认为目前我国的“互助保险”就是国外第三种“互助组合”，这种归类并不正确。以日本为例，各类互助组织均有相关法律以及监管机构，并且要求财务公开、偿付能力、准备金、资金运用均接受监督，保证其安全稳健运营。国内的“编外互助军”无论从保险层面，还是慈善组织层面，目前仍没有明确的法律规范，这也给监管层带来了新的课题。

### 【出路】

#### 不被看好的商业模式

对于互助平台从业者来说，在眼下互联网金融专项整治趋紧的大环境下，形势很差。

从盈利模式来看，德国相互保险的先行者Friendsurance收入主要来自于会员必须购买的传统车险佣金。比如：每人交纳100元，一共10人，共建立1000元资金池，如果A产生200元索赔，那么由资金池负担；然后B产生900元索赔，则超过了池子里面的资金，多余的100元将由传统的保险公司支付。如果池子资金没有用完，则返还给会员或者流转到下一年的池子。

“把用户找到你这里来，然后靠销售其他的保险产品，目前看不容易实现。”李治华说：“至少寿险方面，互助现在成了没有任何希望的商业模式。重疾类互助面临敞口风险，你不能给客户一个确定的补偿，也赚不到钱。”

对网络互助平台来说，还有人提出了一个技术解决方案——区块链技术。通过分布式记账可能解决财务透明的问题，这也是一些网络互助平台所宣传的概念。

“如果真能把区块链技术应用到互助，会是一个很完美的解决方案，意味着每个会员可以很清晰地追踪到他的钱，可以防止欺诈的发生，也可以解决病人的问题。但毕竟离那一步还是比较远。”李治华认为。

“现在盈利模式非常不清晰。最近接触的一些相互保险或互助保险，负责人对商业模式怎么弄都不太清楚”，北大互联网普惠金融创新研究院执行院长赵占波认为，互助保险理念很好，去中

心化的思路在保险行业肯定会有发展前景，但目前政策还没有全面开放，也缺乏整套的监管体系。

在赵占波看来，中国的互助保险，互联网思维重，上来就做流量，但加入的成员未必是真的有效用户，如果都只想索取，占便宜，很难持续。

在互联网保险从业者刘洋看来，长期来看，国内网络互助最大的可能出路是相互保险。

而对于创业公司来说，想要“洗白”，获得合法相互保险身份的网络互助平台，也十分困难。

根据《相互保险组织监管试行办法》，一般相互保险组织初始运营资金不得低于1亿元，由发起会员负责筹集初始运营资金，而一般发起会员数不低于500个；专业性、区域性相互保险组织一般发起会员数不低于100个，初始运营资金不低于1000万元。

今年6月，保监会发出了国内相互保险的首批三张牌照：批准信美人寿相互保险社、众惠财产相互保险社和汇友建工财产相互保险社筹建。其中，信美是唯一一家相互制寿险机构，初始运营资金达到10亿元人民币，背后站着的是蚂蚁金服、天弘基金等巨头公司。

“就算注册资金的问题解决，牌照依然很难申请到，排队得老长。”李治华告诉记者。

某投资机构负责过互助保险投资的人士告诉记者，目前互助类保险的前景和盈利模式都很不明确，政策也不利好。“互联网+保险有很多切入点，保险经纪、保险代理、产品营销、风险控制、理赔优化、人工智能保单管理、商业健康保险等领域都有很大空间进行创新，‘死磕’互助保险现在难度很大。”

■据新京报