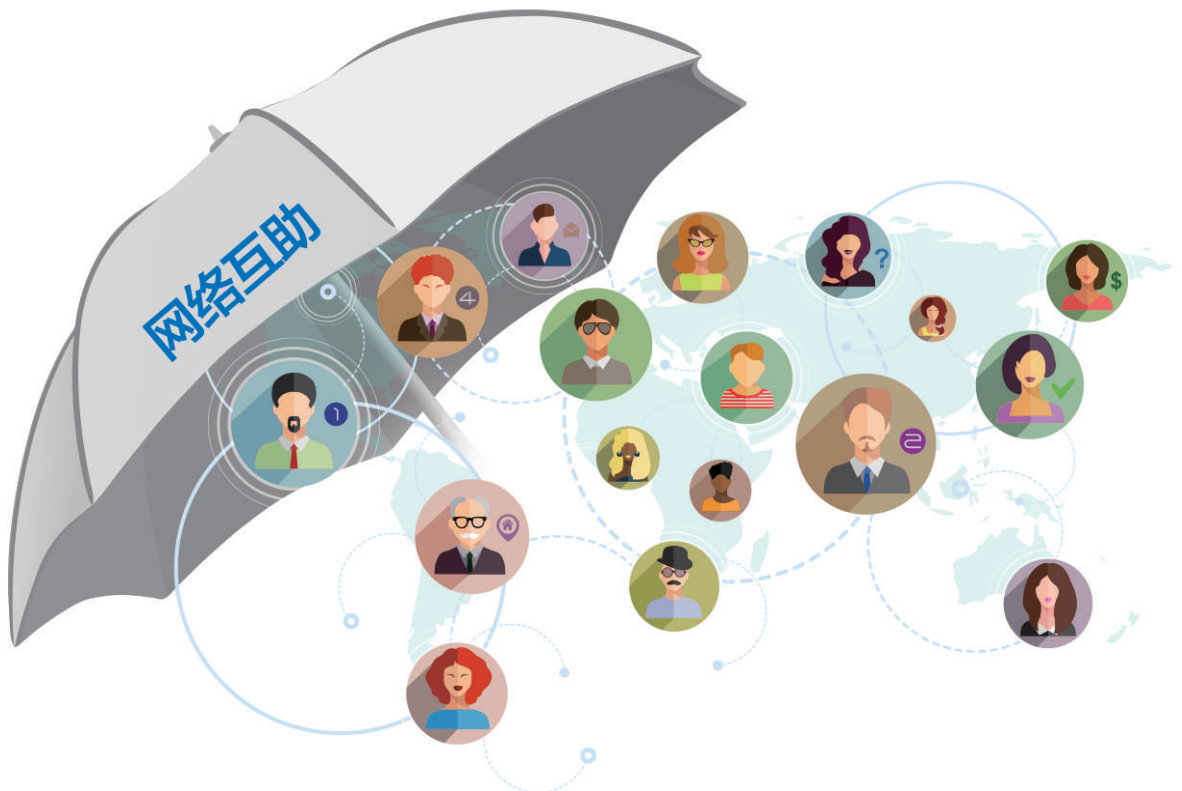
每人3元即可领取30万元大病互助金权益?

网络“互助计划”靠谱吗

经济日报·中国经济网记者 李晨阳

财富视线

现有“互助计划”经营主体没有纳入保险监管范畴，部分经营主体的业务模式存在不可持续性，相关承诺履行和资金安全难以有效保障，且个人信息保密机制不完善，容易引发会员纠纷，蕴含一定潜在风险



近日，不少人看到一些网络筹款献爱心的“互助计划”，有的来自朋友圈转发，有的是接收到类似的短信，内容大致如此：“请领取您的爱心奖励30万元大病互助权益”，点击进入后出现“每人3元即可领取30万元大病互助金权益，并可为本人、爱人、孩子、父母等一并领取”，付款成功后平台继续提醒，想要获得30万元互助金权益，需要再充值一定金额到账户中……

其实，这类消息涉嫌以低门槛诱导消费者加入会员领取“30万元互助金”，实则需要连续付费。很多参与互助的会员不禁要问，加入网络互助是否等于购买大病保险？“互助计划”符合相关规定吗？平台的风险控制又将如何把握？

“互助计划”非保险

网络互助平台推出的产品称为“互助计划”，一般是以较低的费用吸引人们加入，成为“互助计划”的会员。如果会员发生“互助计划”包含的情况时，其他会员均摊费用，会员数量越多，分摊金额越低的一种相互帮助计划。据记者了解，由于很多网络互助平台推出的“互助计划”产品包括白血病、糖尿病等大病互助，还有针对孝顺老人、保护儿童等的各种互助项目，很容易被误认为是大病保险产品。不仅如此，部分“互助计划”经营主体甚至直接借保险尤其是借相互保险名义进行公开宣传、销售，诱骗消费者。

对此，业内人士表示，“互助计划”不是保险产品，网络互助平台与相互保险社也有着本质区别。而且所谓“互助计划”目前没有看到较清晰的盈利模式，可以说游离在监管之外，未来走向存在不确定性。

早在2015年，原中国保监会就曾多次公开强调，现有“互助计划”经营主体没有纳入保险监管范畴，部分经营主体的业务模式存在不可持续性，相关承诺履行和资金安全难以有效保障，且个人信息保密机制不完善，容易引发会员纠纷，蕴含一定潜在风险。

相互保险是国际上主要的保险组织形式之一，指具有同质风险保障需求的人，通过订立合同成为会员，并缴纳保费形成互助基金，由该基金对合同约定的事故发生所造成的损失承担赔偿责任，或者当被保险人死亡、伤残、疾病或者达到合同约定的年龄、期限等条件时，承担给付保险金责任的保险活动。该类组织在平等自愿、民主管理的基础上，以互助合作方式为其会员提供保险服务，并不以营利为目的。2016年6月份，原中国保监会首批3家相互保险社正式筹建，包括众惠财产相互保险社、汇友建工财产相互保险社和信美人寿相互保险社。

风险控制成行业痛点

据不完全统计，截至目前，网络互助平台已有上百家，其中成立较早的几家大型互助平台会员数量已经超过千万。以水滴公司为例，自2016年4月成立，布局了水滴互助、水滴筹、水滴保多项业务。2017年8月份，其获得了腾讯、蓝驰创投、高榕资本、IDG资本、创新工场、美团点评、彤程公益基金会等知名机构的A轮1.6亿元融资。2018年4月份，水滴筹、水滴互助CEO沈鹏公开表示，按照公司最新业务数据统计，独立付费用户超过1亿人，注册用户数超过3.6亿人。

与此同时，也有众多同类平台纷纷倒下。仅去年初，先是同心互助宣布停止互助计划，接着八方互助宣布暂停互助计划，全民保镖宣布解散平台，终止全部互助计划。“伴随着新兴行业界定不明、监管空窗及平台参差不齐等问题，整个行业正在摸索中前进。”有市场分析人士指出。

学界对网络互助的发展也是持谨慎态度，特别对其风险控制方面更是提出质疑。中央财经大学保险学院院长李晓林表示，按照疾病发生率测算，网络互助平台的分摊远不只眼下的费用，但目前网络互助平台不仅没有针对相关的承诺安排社会公众可以信任的兑现机制，同时向社会不特定群体做出的承诺存在明显技术障碍，使之难以兑现。此外，还有一些专家学者直指互助计划缺乏长效保障机制，无法避免如造假骗钱、逆向选择等风险，参加人员未来很难得到保障。

不过，沈鹏则认为，每个平台的运营方式和运营能力是有差别的。他坦言：“水滴互助和水滴筹都不赚钱，水滴互助也不是保险，而是用户之间互帮互助的社群，很多参与者是买不起保险以及没有社保的人，我们给他们提供了有病可医的资金，且没有社群费用。”风控方面，沈鹏回应称，水滴公司有200多名专门做病情核实的全职员工，还有覆盖全国的1.2万名志愿者以及多家做核保理赔的合作方来进行三重审核风控。

值得注意的是，去年6月份某网络互助平台要求老会员将预存的互助金额从9元提高到49元，如果会员不充值，便默认退出，根本原因便是平台没能有效控制赔付风险。按照该平台当时来自超过100万会员、共290万元的预付费计算，承诺最高救助金30万元，实际上只够救助9个人。对此，有市场分析人士指出，“一方面，网络互助平台用低廉价格吸引大批用户，想要通过规模效应做到高保障，实则每人30万元的赔付金，每年只需交几十元，这不符合保险精算规律。另一方面，来自用户的预付费资金，没有受到明确监管，未来会员能否真正获得保障并不清楚”。

前景尚存不确定性

据了解，网络互助平台一般要求加入的互助者预付一定的金额来维持会员资格，且每次都要对求助项目均摊费用，可是多数平台是没有能力做到精准计算，以确保会员费和互助金在合理的比例范围之内，风险的确不容忽视。众托帮总裁助理吴岩认为，网络互助只能是公益，商业模式需要依靠平台的增值服务。比如吸引用户购买升级版“百万抗癌计划”“名医直通车”等产品。

如今，不乏互助平台想要通过与相互保险社合作，来提升自身影响力。据悉，今年1月众惠财产相互保险社与夸克联盟互助平台宣布达成战略合作，随后，夸克联盟推出了国内第一份相互保险“少儿重疾医疗互助保险”。一时间，互助平台期待“牵手”相互保险社走向合规化成为热议。不过，有保险专家表示，合法的相互保险社是保险机构的形式之一，由中国银保监会批准，其偿付能力和公平性由一套复杂且透明的监管体系以及相关资产配置机制和决策制衡机制保证。而网络互助平台不具备这些特征，尽管能作为相互保险产品的销售平台，但不意味着互助平台自己的业务就因此合规。

可以看到，无论是主张网络互助平台能够实现盈利，还是坚持互助平台只能是公益，商业模式要依靠增值服务，抑或是希望通过与相互保险社合作间接转为保险中介等路径，其前景都还存在不确定性。甚至针对一些互助平台究竟是金融创新还是非法集资，目前都还需要观望，监管层也是频频发声提醒。

今年4月份，中国银行保险监督管理委员会发布《关于互联网保险的风险提示》公告称，一些不法分子利用互联网平台虚构保险产品或保险项目，或承诺高额回报引诱消费者出资，或冒用保险机构名义伪造保单，往往涉嫌非法集资。提醒消费者购买互联网产品时，务必要谨慎小心，避免落入骗局或非法集资陷阱。据悉，这已是进入2018年以来，中国银保监会发布的第二份与互联网保险相关的风险提示。

投资眼

网贷平台世界杯营销“套路”多

投资还需擦亮眼睛

本报记者 钱箐旎

4年一度的FIFA世界杯赛事如期而至，各大P2P网贷平台也纷纷乘着世界杯的东风开展相关的营销活动。盈灿咨询选取截至2018年5月底贷款余额大于10亿元的105家P2P网贷平台进行分析发现，截至6月24日，样本平台中有36家开展了世界杯相关的营销活动，占比为34.29%。

具体来看，世界杯营销活动主要分为两类，一类为世界杯竞猜活动，是世界杯营销活动的主流，有27家平台开展了此类活动。另一类则为世界杯期间投资直接加息或者发放现金红包的活动，共计14家（当平台同时涉及两类活动时，均列入计算）。

大部分世界杯竞猜类活动会对投资金额作出要求，投资人在活动期间投入一定的金额后才会获得参与竞猜的资格。活动金额要求不等，比如参与万盈金融八强竞猜活动的一条要求就是投资者活动期间每投满2万元才会获得1次竞猜机会，而宝象金融则规定投资人在专属活动标的现金投资额达到1万元后，就会获得1次竞猜第二天所有比赛的机会。也有极少数开展世界杯竞猜类活动的平台几乎没有设置任何门槛，只需要投资者注册网站即可参与。

而开展加息活动和发放现金红包的网贷平台通常对投资金额没有要求，也就是所有的投资者均可以无门槛参与营销活动，但如果投资者不投资，无法将加息券和现金红包转化为投资收益。

世界杯竞猜活动规则可以分为3种。第一种规则即是预测球队的胜负。第二种是猜出线队伍的组合。第三种是猜净胜球的数量，制定此规则的平台数量较少。

直接加息和发放现金红包的平台制定的活动规则相对来说比较简单，但加息活动需注意加息范围有所不同，部分平台全场加息，也有部分平台只针对指定标的进行加息。现金红包也有两种形式，一种是平台在投资者投资前直接发放现金红包，另一种则是投资者在出借后获得一定的投资返现。

在最受投资者关注的活动奖品上，主要分为现金红包、积分、加息券、实物奖励及京东E卡五大类。

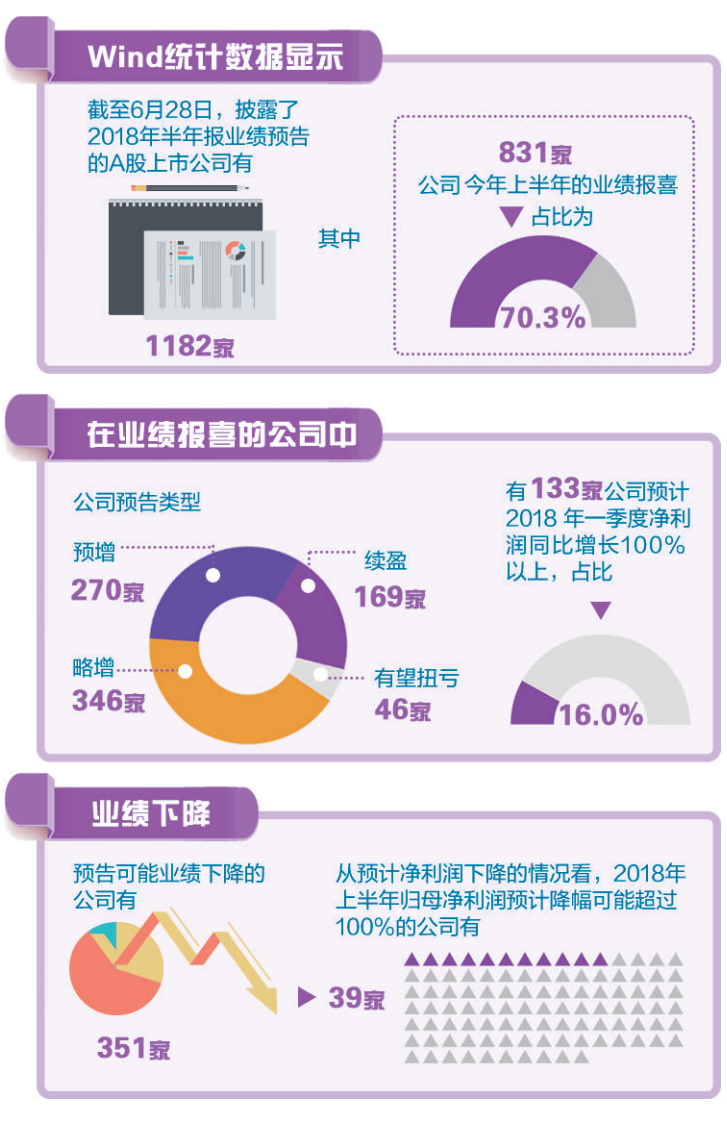
不难看出，上述活动规则花式百样，奖品种类繁多，图的就是让投资者感受到平台的满满“诚意”继而慷慨解囊。然而，平台的“套路”也是满满。盈灿咨询研究员卢芷冉提醒，开展营销活动的网贷平台似乎都在对投资者进行返利，但返利力度是完全不一样的，投资者需要擦亮眼睛仔细研读相关活动规则。

卢芷冉进一步解释，第一是投资金额，绝大部分平台要求的投资金额是活动期间的金额，因此投资者要注意活动的日期，并且，相当一部分平台要求的投资金额是年化投资金额，也就是当你投一个期限为3个月的5000元标的，你的年化投资金额只有1250元，很可能满足不了平台要求的最低年化投资金额。第二是投资标的，绝大部分平台对投资标的有严格规定，比如很多平台并不将债权转让类的标的、大客户约标及新手标纳入活动年化金额。第三是关于现金红包与加息券的使用，这些现金红包和加息券往往会有时间和投资标的上的严格限制。平台发放的大额现金红包可能是由多个小额现金红包和一个大额现金红包组成，大额现金红包往往对投资金额要求很高，而小额红包的使用有效期限往往很短，部分平台甚至每天只发出极少量的、指定的、可以使用加息券和现金红包的标的，非常难抢。所以，看似投资者获利不少，实则往往是空欢喜一场。

千余家公司披露半年报——

七成上市公司上半年业绩预喜

数据来源：上海证券



严管备付金让“电子钱包”更安全

□ 陈果静

财眼看市

中国人民银行日前明确，明年1月14日，支付机构的客户备付金将实现100%由央行全额集中存管。这和普通消费者有什么关系？

客户备付金看似是支付机构的事儿，实际上和每一个消费者息息相关。客户备付金，是支付机构预收其客户的待付货币资金，不属于支付机构的自有财产。简单来说，日常消费者购买的预付卡里的余额、支付账户上的资金等都属于客户备付金。

另一个更常见的场景是，我们在网上购买商品或服务时，需要支付一笔货款，在确认收货之前，这笔钱一直会存放在支付机构的账户上，这也是客户备付金。因为第三方支付的特殊性，在整个交易过程中会产生时间差。但用的人多了，这看似不起眼的时间差、数额不大的待付资金也会形成巨大的资金沉淀，这部分资金在银行账户里产生的利息收入，占到一般支付机构总收入的10%以上，甚至还是部分支付机构的主要收入来源。

过去，支付机构数量有限、网购电商没那么发达的时候，客户备付金规模不大，影响和风险也较为可控。近年来，随着移动支付、各种电商平台的快速发展，客户备付金规模急速飙升。截至2016年第三季度，客户备付金合计超过4600亿元。

数额一大，问题也就加速暴露出来。首先就是资金的分散存放问题，支付机构将客户备付金以自身名义在多家银行开立账户分散存放，平均每家支付机构开立客户备付金账户13个，最多的达70个。同时，备付金存在被支付机构挪用的风险，如2014年8月，浙江易士企业管理服务有限公司发生挪用客户备付金事件，涉及金额超过5000万元，次年其支付业务许可证被注销。2016年被央行注销支付业务许可证的上海畅购公司，同样是因为恶意挪用备付金造成资金风险敞口达7.8亿元，涉及持卡人5.14万人，消费者的权益受到严重侵害。此外，还有更多的挪用备付金造成的风险事件陆续暴露出来。

因此，严管客户备付金十分必要。特别是在预付卡领域，一旦消费者的资金被挪用，就可能影响预付卡的使用，最终蒙受损失的还是消费者。

正是因为意识到了这一问题，央行在2017年开始逐步提高备付金集中存管的比例。在明年实现全额集中存管后，消费者的支付“钱包”安全性也将随之提高。更重要的是，对于过去主要依赖客户备付金利息生存的支付机构来说，躺着赚钱的日子过去了，这将迫使这样的支付机构转型，推动支付行业的产品和模式创新，让支付机构回归本源，最终享受到其中红利的，仍将是消费者。

责任编辑 梁 睿

美 编 夏 一 高 妍