参与人数已超过2亿人次——

网络互助“低投高保”不能迷信

经济日报·中国经济网记者 江 帆

财富视线

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。所以消费者不应对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——

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。所以消费者不应对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。

投资眼

送你一份私募“防雷”手册

本报记者 周 琳

公开宣传产品、虚假推介、承诺保本保收益和“灰色”售卖，是私募推介过程中的四大“雷区”。日前有不法分子冒用中国基金业协会名义和公章，虚假制作相关文件，诱导和欺骗广大投资者。中国基金业协会郑重提醒投资者警惕冒用该协会名义虚假审批私募基金违法行为。到底如何预防这些私募“地雷”？星石投资和中国基金业协会最新制作了一份《私募产品防雷手册》（以下简称《手册》）可资借鉴。

《手册》共有6大内容，按照私募基金投资者购买、持有、卖出等流程，给投资者开出了实操性很强的“防雷”秘籍。一是认购私募基金产品之前，请打卡。例如，私募基金要履行特定对象确定程序，即以问卷调查等方式，评估投资者的风险识别能力和风险承担能力，以实现适配；又如，书面承诺，投资者以书面形式，承诺其符合合格投资者标准。二是认清三类违规的私募产品“官宣”，即通过媒介公开传播属于违规，线上线下公开谈，如针对公众举办大型“理财讲座”、推介会、基金路演宣传、新闻发布会宣传产品也属于违规。通过社交媒体推广宣传，如微博、微信公众号、针对社会不特定群体的朋友圈和微信群、熟人介绍、客户拉客户、口口相传推介产品等，同样属于违规。

这些宣传私募都不能干，到底什么可以宣传呢？《手册》也给出了“白名单”，即私募基金管理人的品牌、发展战略、投资策略、管理团队、高管信息、已备案私募基金的基本信息（且已由协会公示）等内容可以宣传。

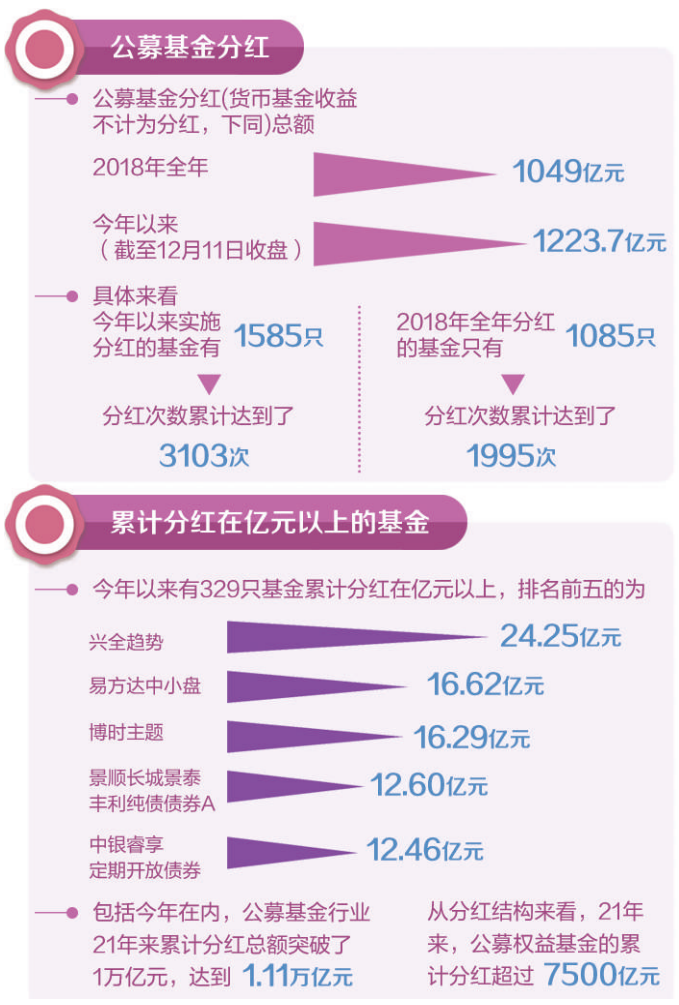
《手册》还重点介绍了几种预防私募“踩雷”的妙招。比如，遇到两类虚假推介，请“绕行”。哪两类推介呢？比如，庞氏骗局型私募宣传，即以私募募资之名借新还旧，在滚动操作下承诺高收益；又如，狐假虎威型宣传，即借银行、政府、国企等身份背书，诱导信任。还有那些“保本保收益”的违规表述，投资者如果在私募推介过程中看到这些字眼，可要小心：本金不受损失，“选择我们，本金无忧”；固定收益，如“年收益18%为你实力理财”；预期收益，如“A类份额预期年化收益15%至16.8%”；提供担保，如“知名担保公司为您提供《担保函》本息无忧”；承诺回购，如“郑重承诺一年内以回购方式还本付息或给付回报”。

最后，提醒各位已经持有私募基金的投资者，别忘记重新检查一下私募基金销售机构、管理机构的资质，遇到“三无”私募产品，请绕行。首先是检查代销机构的资质，私募基金代销机构的资质门槛有三个，即在“证监会注册+取得基金销售业务资格+成为基金业协会会员”，少一样都不算；推介人员须要授权，即非募集机构雇佣的人员不能推介私募基金，个人不得从事私募基金的募集活动；产品代销也要授权，即募集机构及其从业人员不得推介非本机构设立或负责募集的私募基金。

私募排排网有关部门负责人表示，目前，多数投资者踩中“雷区”都是因为对私募基金的投资常识缺乏了解，要想防止“踩雷”需要投资者了解自己、了解所要投资的产品，做到符合投资适当性。其次，切勿盲目相信销售人员。在了解自己可承受风险的能力后，投资前还需要对所要投资的产品或项目做调查，以此来保证自己对拟投资对象有足够认知。再次，重视每一个细节。作为一名合格的私募投资者，应知道私募基金登记备案的基本知识，在投资之前，应先去基金业协会官方网站查阅相关私募基金管理人和私募基金产品备案的合法性，对拟投资的私募基金产品风险与收益特征有足够的认知，这样将可以有效防范部分以私募基金为幌子而搞的非法集资骗局。

数据来源：Wind

今年公募基金分红超千亿元



借钱炒股别踩到配资“红线”

□ 李万祥

财眼看市

□ 未经依法核准，任何单位和个人不得非法从事配资业务。

□ 一旦场外配资合同被确认无效，投资者的很多诉求将不能实现。

“借钱炒股”要小心了。互联网配资平台、民间配资公司不具备经营证券业务资质，有的涉嫌从事非法证券业务活动，有的甚至采用“虚拟盘”等方式涉嫌从事诈骗等违法犯罪活动。最高人民法院日前公布《全国法院民商事审判工作会议纪要》，统一裁判思路，稳定社会合理预期，明确了场外配资合同无效应否以及如何返还利息。

场外配资本质上是一种资金借贷关系，以实现投资者的杠杆交易为目的。场外配资的杠杆率极高，常常达10倍以上，远远高于场内配资（融资融券）1倍的杠杆率，年化利率一般在20%至33%之间，也远远高于场内配资的6%至9%。这种模式带来的平仓风险、资金安全风险不容忽视，其是否适合股票投资，还需要时间和实践的检验。但近年来，场外配资炒股引发的纠纷不断，配资中一些法律风险点应当引起各方关注。

从审判实践看，场外配资业务主要是指一些P2P公司或者私募类配资公司利用互联网信息技术，搭建起游离于监管体系之外的融资业务平台，将资金融出方、资金融入方即用资人和券商营业部三方连接起来，配资公司利用计算机软件系统的二级分仓功能将其自有资金或者以较低成本融入的资金出借给用资人，赚取利息收入的行为。

不受监管的场外配资业务，不仅盲目扩张了资本市场信用交易的规模，也容易冲击资本市场的交易秩序。将证券市场的信用交易纳入国家统一监管的范围，是维护金融市场透明度和金融稳定的重要内容。融资融券作为证券市场的主要交易方式和证券经营机构的核心业务，依法属于国家特许经营的金融业务，未经依法核准，任何单位和个人不得非法从事配资业务。按照我国证券法规定，证券公司为客户买卖证券提供融资融券服务，应当按照国务院的规定并经国务院证券监督管理机构批准。

场外配资公司所开展的经营活动，本质上属于只有证券公司才能依法开展的融资活动。有的配资行为不仅规避了监管部门对融资融券业务中资金来源、投资标的、杠杆比例等限制，也加剧了市场非理性波动。

2019年6月，最高人民法院发布了《关于为设立科创板并试点注册制改革提供司法保障的若干意见》，其中就已明确指出，对未取得特许经营许可的互联网配资平台、民间配资公司等法人机构与投资者签订的股票配资合同，应当认定合同无效。对配资公司或交易软件运营商利用交易软件实施的变相经纪业务，亦应认定合同无效。

也就是说，股票场外配资合同关系因违反法律法规的禁止性规定而无效。值得注意的是，一旦场外配资合同被确认无效，投资者的很多诉求将不能实现。如，配资方依场外配资合同的约定，请求用资人向其支付约定的利息和费用；配资方依场外配资合同的约定，请求分享用资人因使用配资所产生的收益；用资人以其因使用配资导致投资损失为由请求配资方予以赔偿；等等。

配资不可信，识假最要紧。身边发生过很多P2P网贷配资平台“股民贷”跑路的案例，提醒广大投资者要提高风险防范意识，谨记选择中国证监会批准的合法证券经营机构进行投资交易，远离场外配资活动，以免遭受财产损失。如因参与场外配资被骗，请及时向当地公安机关报案。

责任编辑 梁 睿
美 编 夏 一 高 妍