

PDF-TN2022059

一代“巨星”的传奇人生——记相互宝的专访实录¹

案例使用说明

“相互宝”是蚂蚁集团于 2018 年 11 月设立的网络互助计划（前身为当年 10 月与信美相互人寿合作设立的相互保险产品“相互保”），半年时间参与人数达 7000 万人，最高峰时达到 1.05 亿人，成立至今已救助 17.9 万名患病成员，一定程度上符合监管引导的普惠金融理念和提升保险行业费用经营效率的倡导。2021 年 12 月 28 日，“相互宝”发布公告称将于 2022 年 1 月 28 日 24 时停止运行，“相互宝”将至此退出历史舞台，“相互宝”上线三年多时间以来从最初的全民叫好到如今停止运行，是一个项目的退场，也注定是必然的结果。面对金融产品创新的迅猛来袭，理性分析“相互宝”的发展过程，探讨其背后的相互保险和网络互助计划，对加快金融产品创新和推进金融产品创新的合规监管具有重要意义。

一、教学目的与用途

1. 适用课程：本案例适用于保险学、互联网金融产品设计、金融风险与管理课程。

2. 适用对象：本案例主要为金融硕士、金融专业本科生开发，适合有一定经济学基础的学员进行学习。此外，本案例适用于经济学本科专业相关课程。

3. 教学目的：

本案例以时间为顺序介绍了“相互宝”事件从相互保险“相互保”到网络互

1. 本案例由合肥工业大学经济学院的宋平凡、徐嘉伟撰写，作者拥有著作权中的署名权、修改权、改编权。

2. 本案例授权中国金融专业学位案例中心使用，中国金融专业学位案例中心享有复制权、发表权、发行权、信息网络传播权、汇编权和翻译权。

3. 由于企业保密的要求，在本案例中对有关名称、数据等做了必要的掩饰性处理。

4. 本案例只供课堂讨论之用，并无意暗示或说明某种管理行为是否有效。

助计划“相互宝”，到最后的宣告关停的全过程，并着重介绍相互保险和网络互助计划的概念、“相互宝”的发展历程与关停原因、互联网保险产品的设计等问题。具体目标如下：

(1) 理解和掌握保险、相互保险、网络互助计划的基本概念，并对之间的区别和联系有深入理解。

(2) “相互保”作为相互保险产品和“相互宝”作为网络互助计划产品前期都获得巨大成功，探讨其背后成功原因。

(3) “相互宝”作为网络互助计划产品，无奈以宣告关停退场，从产品设计角度分析和探讨“相互保”这一互联网保险创新产品关停原因。

(4) 结合案例，思考如何应对互联网保险创新产品风险与合规问题。

(5) 从“相互宝”的发展历程了解监管机构对网络互助计划监管的痛点，领会金融产品创新的合规监管，理解金融创新如何更好的服务于实体经济。

二、启发思考题

本案例的启发思考题主要对应的是案例教学目标的知识传递目标，启发思考题与案例同时布置，另外要让学生尽量在课前阅读熟悉相关知识点。因此在案例讨论前需要布置学生阅读教材案例中涉及到的互联网保险、相互保险和网络互助计划的情况，了解互联网保险、相互保险和网络互助计划的发展历程、现状以及相关保险法律法规知识。虽然“相互宝”产品已正式下架，但通过分析“相互宝”的发展始末，了解其背后的相互保险与网络互助计划的区别，深入剖析“相互宝”自身存在的产品设计和合规性问题，才能更好地为互联网保险产品创新提供借鉴。

1. “相互保”产品发布后，十天内迅速吸纳数千万用户，这可谓是在相互保险领域的“天秀”，请从多角度分析“相互保”这款产品爆火的原因？

2. 从相互保险的“相互保”，到网络互助计划的“相互宝”，表面上看是仅有一字之差的升级，实际上两者却有天壤之别。请你结合案例，分析网络互助计划与相互保险存在哪些异同。

3. 升级后的“相互宝”再次吸引了亿万用户的追捧，请你分析“相互宝”作为网络互助计划产品成功背后存在哪些隐患？

4. “相互宝”作为落幕的互联网保险创新产品，请你从产品设计的角度分析

“相互宝”宣布关停的原因。

5. 结合案例中“相互宝”的发展历程,请你谈谈“相互宝”关停事件将会产生怎样的影响,而监管部门又应当如何加强互联网保险合规监管。

三、分析思路

教师可以根据自己的教学目标(目的)来灵活使用本案例。这里提出参考的案例分析思路,主要依照思考题的顺序进行。

1. 以正文中“相互保”作为相互保险自身具有的优势为基础,结合蚂蚁金服在互联网金融领域进行的布局,多角度分析“相互保”这款产品爆火的原因。

2. 以正文中“相互保”和“相互宝”的论述为参考,结合相关理论依据,分析网络互助计划与相互保险存在的异同。

3. 从准入机制过于宽松、分摊机制不科学、无法刚性兑付、无责任准备金、逆向选择的风险、信息泄露的风险等可能侵犯用户的权益的角度来分析“相互宝”作为网络互助计划产品成功背后存在的隐患。

4. 由第3题的基础,从“相互宝”产品的运作模式以及保险公司面对的信息不对称与逆向选择问题等产品设计角度分析“相互宝”宣布关停的具体原因。

5. 通过回顾“相互宝”的发展历程,从企业本身、网络互助行业、监管部门等方面分“相互宝”关停事件产生的影响。以此引发思考,为今后的互联网保险合规监管提供建议。

四、理论依据与具体分析

(一) 理论依据

1. 相互保险

银保监会在2015年下发的《相互保险组织监管试行办法》中规定,相互保险,指具有同质风险保障需求的单位或个人,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。

相互保险是对同种风险有着保障需求的人共同形成的组织,组织成员“共同

收益，共摊风险”。它的特点就是投保人在自主自愿、平等互利与民主管理的基础上，建立保险组织，通过相互帮助，在农业、建筑企业以及养老等领域来为自己的保险风险提供保障。相互保险公司是一种非盈利性的保险公司组织形式。一是它属于被保险人自己的合作组织。互助保险公司不规定参加人员的身份，不受行业限制，只要参加保险，持有保险单就成为互助保险公司的会员。公司没有股东，没有股本。二是公司的目的不在于盈利，而在于为投保人提供较低价格的保险产品，避免非法索赔。投保人具有双重身份，既是公司所有人，又是公司的顾客。投保人有权选择董事会，由董事会任命公司的高级管理人员。三是当公司经营业务获得利润时，投保人可分得红利，其余盈余积累起来，用以加强公司的财力。公司亏损时，保单持有人或用摊缴保费的方式予以弥补，或用以前的盈余金予以弥补。

我国相互保险发展仍处在初期阶段，目前仅有阳光农业一家相互保险公司，众惠相互、信美相互、汇友相互三家相互保险社。上世纪 80 年代末期是我国相互保险实践的开端。1984 年 1 月 1 日中国船东互保协会成立，主要从事保赔险、船舶险、战争险、租船人责任险和抗辩险等保险业务。

2005 年 1 月，中国首家相互保险公司——阳光农业相互保险公司成立，主要经营种植业和养殖业保险、财产损失保险、责任保险、机动车辆保险和其它涉农保险。经过多年发展，2019 年公司的保费收入已经达到 34.3 亿元，资产规模为 44.8 亿元，迄今为止仍是我国相互保险领域唯一的一家相互保险公司。2016 年 6 月 22 日，原保监会作出关于筹建众惠财产相互保险社、信美人寿相互保险社和汇友建工财产相互保险社的批复。2017 年，众惠、信美、汇友三家相互保险社相继开业，分别进入信用保证保险、健康险、工程质量保险领域。

2. 网络互助计划

网络互助不是保险，是由网络互助平台组织的，利用互联网的信息撮合功能实现会员之间承担彼此风险损失的创新型互助模式。网络互助平台的设立不需要保险经营牌照，准入门槛低，且商业模式也与相互保险组织有区别，但是通过网络互助居民同样可以获得医疗健康支出方面的医疗保障。主要互助领域为大病医疗互助，每个加入的成员为每期患病的成员分摊小额的互助金，在未来自己因患病时获得由其他成员分摊形成的一笔比较大额的医疗金。

我国网络互助最早以 2011 年“互保公社”成立为标志，2014 年 10 月获得第一笔天使轮融资后扩大团队并正式改名为“康爱公社”，我国第一家互联网互助平台诞生。2016 年，网络互助迎来了机遇期，平台数量和各平台会员人数均有大量增长，据统计截止 2016 年底，网络互助平台超过 120 家，注册会员人数更是超过 1000 万；平台运营内容也日益丰富，除了传统的大病互助计划，也增添了汽车互助、特种疾病互助等，被称为“网络互助元年”。

2016 年后，初创后的网络互助平台鱼龙混杂，出现违规宣传和经营现象，以互助计划名义通过多种形式向社会公众承诺赔偿给付责任，或诱导社会公众产生获取高额保障的刚性赔付预期，原保监会随即展开整改。到 2017 年，数十家网络互助平台已经停止互助计划或停止平台运营。除此之外，一些平台被迫进行规范整改：如水滴互助去除了 1000 万元人民币赔付保证的承诺。行业陷入长期整改停滞期。

2018 年，以支付宝为代表的“相互宝”开始进入网络互助平台市场，凭借庞大的用户流量和不同于传统商业重疾险的运营模式，迅速抢占市场份额。2019 年，滴滴、苏宁、美团、360、百度等互联网巨头同样相继入局网络互助，行业规模迅速扩张、用户数量激增，平台产品、经营模式不断创新。

我国主流网络互助平台曾经主要有“相互宝”、水滴互助、轻松互助、康爱公社、e 互助、壁虎互助、夸客联盟、众托帮、点滴守护、360 互助、灯火互助、美团互助、宁互保等 10 余家，主要分为两类：一类是以水滴互助为代表一直深耕网络互助行业的第三方中介平台，另一类是以“相互宝”为代表新加入行业的互联网巨头平台。

3. 保险公司的信息不对称与逆向选择

信息不对称指交易中的各人拥有的信息不同。在市场经济活动中，各类人员对有关信息的了解是有差异的；掌握信息比较充分的人员，往往处于比较有利的地位，而信息贫乏的人员，则处于比较不利的地位。在保险中，由于投保人对自己情况很熟悉，而保险公司并不熟悉，所以投保人往往属于信息优势的一方。

信息不对称可能导致逆向选择，而逆向选择是指市场的某一方如果能够利用多于另一方的信息使自己受益而使另一方受损，倾向于与对方签订协议进行交易，这在保险市场是普遍发生的现象。以投放车险为例，保险公司自然希望它的顾客

是一些经验丰富、稳重可靠的“好司机”，因为他们的事故概率较低，可以赚取更大的利润。然而由于信息不对称，保险公司判断司机的好坏并不容易，这时保险公司面临着两种情况：假设顾客都是好司机，从而对每人索取相同的低保费率，但这样一来保险公司将面临巨大的破产风险，因为很难筹到足够的费用来赔付差司机带来的损失；相反，如果保险公司假设顾客都是差司机，对他们索取同样的高保费率，但是这样一来，好司机就不愿意再买保险了，因为他们的事故率本来就很低，现在却要面对过高的保费率。结果，在车险市场上，就出现了“逆向选择”现象劣质商品（差司机）驱逐了优质商品（好司机）。毫无疑问，由信息不对称导致的结局对市场是很不利的。除非保险公司能找到一个办法，使自己摆脱信息不对称的劣势地位，将好司机区分出来，否则它将会损失巨大的市场利润。

逆向选择是保险公司面临的重要问题，与道德风险有着密切的联系，这使得在保险市场上，想要为某一特定损失投保的人，实际上往往是最有可能受到损失的人。因此，保险公司的赔偿概率将会超过公司根据大数法则统计的总体损失发生率，这就是保险公司的逆向选择。

（二）具体分析

1. “相互保”产品发布后，十天内迅速吸纳数千万用户，这可谓是在相互保险领域的“天秀”，请从多角度分析“相互宝”这款产品爆火的原因？

学生在讨论本题前，首先需要了解我国相互保险的发展历程，并且需要对蚂蚁金服在互联网金融领域进行的布局有一定的认识。

为什么此前一向沉寂的互联网保险行业会因为“相互保”的横空出世而掀起轩然大波，短短时间内吸引超过 1000 万人投保？相较传统保险，“相互保”所代表的相互保险具备的独特优势主要在于“相互保”是一人生病，众人均摊，采用“保险”、“互助”的形式，秉持“我为人人，人人为我”的互助理念。对于习惯了传统保险的市场消费者，这种全新的模式有着不小的吸引力。

事实上，“相互保”自身作为互联网保险的金融创新产品，具备以下几点优势。

（1）门槛低，0 元入保

与其他保险模式不同，“相互保”并不需要客户提前支付保费，符合条件的

蚂蚁会员可以 0 元加入“相互保”，加入后如果自身患病可一次性领取保障金，当遇到其他成员患病需要领取保障金时，才参与费用分摊，先保障后付费相较其他保险模式更加灵活。

(2) 投保、退保操作便捷。

投保传统保险须经过一定的人工服务与审核环节，且中途退保会损失较大。“相互保”的参保与退保环节都十分方便简单，通过手机操作，几步即可完成且退保损失不大。

(3) 管理透明度高。

在传统保险中，经营管理费用一般被计算在保险费率当中，随保费缴纳自动扣除掉，通常不必告知投保方；“相互保”的管理费用则设定为每期保障金的 10% 无保障金发生则不收取管理费，只有发生赔付才能提取管理费，费用较低。同时，每月发生的拟赔付案件会有两次公示，可接受异议申诉，由“相互保”内的“陪审团”进行审议。最终是否进行赔付由“陪审团”投票决定，管理流程相对更为公开透明。

除了这些“相互保”作为金融创新产品自身的优势，“相互保”的爆火也离不开蚂蚁金服在保险领域的精心布局。

早在 2013 年，蚂蚁金服就和腾讯、中国平安发起成立了众安保险，开始试水保险业。此后，支付宝上线保险服务，蚂蚁保险似乎成了众多保险产品的“比价平台”。同时，蚂蚁金服发布了互联网推进器计划，希望通过深度合作，与保险公司实现全流程融合。2016 年下半年，蚂蚁金服集团架构调整，蚂蚁金服保险事业部提升为“保险事业群”。这意味着，支付本身不再是蚂蚁金服的唯一核心业务，保险也是其中重要的一环。

同年，蚂蚁金服通过增资的形式，成为国泰产险的控股股东，持股比例为 51%。随后，蚂蚁金服还发起筹建了国内首家寿险相互保险公司信美相互保险。毫无疑问，蚂蚁金服试图借助大数据精准定位用户，将业务拓展到保险行业。“相互保”的成功，离不开蚂蚁金服建立的蚂蚁保险平台。在这个互联网保险平台中，用户可以与互联网保险产品进行交互，对产品获得更深的认识。由此发轫于蚂蚁保险平台的“相互保”自然获得了平台的红利，平台也会对责任进行兜底，从而吸引方方面面的用户加入。

“相互保”凭借自身金融创新产品的优势，并依托支付宝蚂蚁保险平台、有巨大平台流量优势与源自公众对于支付宝平台的信任优势，这些都是“相互保”成为现象级保险产品的重要原因。

2. 从相互保险的“相互保”，到网络互助计划的“相互宝”，表面上看是仅有一字之差的升级，实际上两者却有天壤之别。请你结合案例，分析网络互助计划与相互保险存在哪些异同。

互助计划与相互保险相比，两者的保障方式类似，均采用给付性合同的形式，在成员罹患重疾时通过其他成员所缴纳的费用，给予较高额度的重疾保障。但互助计划又具有与相互保险不同的特点，主要体现在以下几个方面。

(1) 缴费制度不同。

互助计划采用事后分摊制，而国外成熟的相互保险运作模式则大多采用预付保费制。互助计划所宣传的“零元加入”，并不等于零成本获得保障，而是具体的分摊数额事先无法确定，取决于一定时期内患病成员的数量。成员总数一定时，患病者越多，每个成员分摊的数额也就越多。

相互保险采取预付保费制，保险公司每年会向被保险人收取足以应付赔偿费用、经营费用和用以加强财力的保费。预收保费的相互保险公司，在遇到保费不足以支付赔偿费用和经营费用时，或者要求会员根据资金缺口补缴保费，或者修改保险合同约定，减少需要赔付的保险金额。而若预收的款项在年末存在结余，则会退还给投保人。保险合同成立时就要支付保费，数额也是确定的，在整个保险期限内费率不会发生变化。

(2) 规模稳定程度不同。

对互助计划成员而言，一定期限内分摊费用的金额如果超过自己的经济承受能力或者心理承受能力，就有可能中途退出互助计划，从而导致其他成员后续分摊额的增加，甚至导致整个互助计划的终止，这使得互助计划的规模不太稳定。相互保险公司虽然也面临客户中途退保的压力，但因保费标准是事先确定而且是在每个保单年度预收的，除非特殊影响因素出现，保险期间内客户数量大起大落的风险较小。用户即使选择退出，也大都出现在新的保单年度，经营规模更为稳定。

(3) 管理方式不同。

相互保险公司的预收保险费率是由预估的赔款数额和经营管理费用共同决定的，但即使未发生理赔，相互保险公司同样需要收取经营管理费。同时，相互保险公司一般也不必向投保方告知每笔保费具体的使用方法。互助计划的分摊费用虽然也包括保障金和管理费，但互助计划无保障金发生则不收取管理费，对互助计划的管理者来说，这使得惜赔可能性大大下降。互助计划的费用使用相较相互保险则更为透明，以“相互宝”为例，每月有两次公示和分摊，在公示日对拟赔付案件给予公示并接受异议申诉，公示无异议的则进入赔付环节。

(4) 适用法律、成员风险不同。

相互保险的被保险人一旦发生合同约定的保险事故，保险人必须支付约定金额的保险金。也就是说，只要符合给付条件的保险事故发生，相互保险的被保险人一方在保险期间必然能领到保险金，其权益受保险相关法律法规的保障。同时，相互保险由于根据保险法使用预付保费设立准备金制度，在绝大多数情况下可以应对成员的突发赔付请求。

互助计划虽然向被保险人约定了明确的保障金额，但由于缺乏准备金制度，在特定情况下可能无法即时为成员提供保障。同时，互助计划也设立许多附加规定，例如“运行成员数少于特定数值”，或“出现不可抗力及政策因素导致互助计划无法存续”，运营方有权终止。由于互助计划不在保险法律法规的管辖范畴，使得成员面临罹患重疾后却恰逢项目终止，而无法获得保障的风险。

3. 升级后的“相互宝”再次吸引了亿万用户的追捧，请你分析“相互宝”作为网络互助计划产品成功背后存在哪些隐患？

“相互宝”的隐患主要存在于六个方面，分别是准入机制过于宽松、分摊机制不科学、无法刚性兑付、无责任准备金、逆向选择的风险、信息泄露的风险等，这些都可能侵犯用户的权益。

(1) 准入机制过于宽松

传统的保险公司有线下的机构和服务人员，会要求购买保险的人提供详细的体检报告、过往疾病史以及身份信息等资料，能够有效地排除部分骗保人群。

“相互宝”的准入机制相较于传统保险公司过于宽松，“相互宝”没有遍布全国各地的线下机构，成员的加入仅需要确认符合健康要求即可签约加入，整个加入过程不需要提交任何的证明材料，这一准入机制没有实质性约束，无法过滤

掉本身不合规的成员,存在筛选失败的风险,从而导致分摊金额的上涨。这也为日后的互助金的审查增加了难度。而且日后申请互助金的资料传递也是通过互联网完成,至于资料是否真实,医院是否承认该资料,得不到确认,尽管“相互宝”有自己的审核机制,但仍难以辨别真伪。

(2) 分摊机制不科学

根据《人身保险公司保险条款和保险费率管理办法》(2015年修订)第3条规定,保险公司应当公平、合理地拟定保险条款和保险费率,不得损害投保人、被保险人和受益人的合法权益,并对其拟定的保险条款、保险费率承担相应的责任。保险公司在计算保费时大多会综合考虑被保险人的年龄、性别、健康状况等因素进行区分化定价,因此此种定价模式十分科学。

“相互宝”的定价机制相较于保险公司的严格计算机制显得不太公平。“相互宝”根据加入成员的年龄和风险设置差别保额,将加入成员分为两大类,第一类是30天-39周岁的低风险人群,最高互助金额为30万元,第二类是40-59周岁的高风险人群,最高互助金额为10万元。但是并没有根据加入成员的差别进行区别定价,即无论加入成员的自身状况优劣,只要发生互助事件,加入的成员就会平均分摊互助金额,也就是说,在一期中每个成员缴纳的“保费”是一样的。这种定价机制的公平性远不如传统保险公司的保费计算机制科学,因为重大疾病的发生与年龄、性别、健康等因素密切相关。由于“相互宝”采取“宽进”的准入制度,加入的高风险人群越来越多(不排除部分高风险人群骗取互助金的可能),会导致低风险人群由于分摊金额的增加而纷纷退出。事实上,根据“相互宝”的往期互助事件公示不难发现,自2020年开始,“相互宝”的帮助成员在小幅波动中增长,分摊人数的峰值为2020年11月第1期的10580.35万人,截至2021年7月,第2期分摊人数降至8460.34万人,也就是说,“相互宝”在近8个月内流失了约2100万人。此外,当期分摊费用=(当期互助事件产生的金额+管理费-结余)/当期成员数,也就是说,分摊费用与当期互助事件总金额和分摊人数有关,而且成员可以随时加入、退出,因此无法使分摊金额处于可控的状态。而“相互宝”官方在宣传时打出“成员基数越大,人均分摊费用越少”的口号,并没有科学依据。

(3) 无法刚性兑付

由于“相互宝”的运营不受法律监管,其规则的制定与修改完全由自身决定。发起人可以根据互助计划的分摊经营状况进行调整。仅“相互宝”诞生的这几年就修改过三次条款,并且调整后公示即生效,如果成员不能接受,只能选择退出。虽然通过修改完善互助计划条款可以降低互助金额减少会员的负担,但严重影响了会员的预期利益。“相互宝”既是发起者也是管理者,赔付与否完全取决于其内部审核,且成员没有完善的申诉途径。成员被拒赔后,由于我国没有对网络互助平台进行相应的立法,因此成员权益受侵害后大多采取协商途径,平台仅对拒赔案例进行复核,成员找不到相应的法律依据维护自己的权益。

(4) 无责任准备金

保险责任准备金能够帮助保险公司增强稳定性,可以确保其具备与其业务规模相应的偿付能力。而“相互宝”没有提取责任准备金,不存在资金池,也就没有建立刚性赔付标准。且蚂蚁金服仅负责平台的运行并收取 8% 的费用,不承担兜底责任,而是将风险分散到每个加入的成员身上。如果成员出现大量退出的情况,“相互宝”的正常经营就会出现困难,如果较长时间没有实现盈亏平衡,平台可持续经营将出现很大隐患。没有责任准备金,“相互宝”的运行存在不确定性。互助金能否真正分配到受助成员手中有待商榷。

(5) 逆向选择的风险

参加“相互宝”的成员与平台之间存在信息不对称,一般参加的成员本人更加清楚自己真实的身体状况,因此在投保过程中可能隐瞒部分身体问题,并且网络互助平台的加入以承诺为主,不需要提供任何证明材料,因此平台难以审核过滤掉部分“骗保”的加入成员,并且申请赔付的电子材料也难以查证,导致分摊金额逐渐增大。因此,“相互宝”的加入机制与申请赔付机制过于宽松,容易引发逆向选择的风险,导致赔付风险较大人群的加入意愿更强烈,赔付风险较小的人群往往不愿意过早加入。自 2021 年起,帮助人员的数量仍稳步增长,但分摊成员的数量在大幅下降。随着分摊金额的逐步增加,部分已加入且赔付风险较小的人群趋利避害选择退出“相互宝”。

(6) 信息泄露的风险

“相互宝”在与支付宝的配合下掌握了成员的身份信息、电话、住址、身体状况、财产状况等情况,因为成员在注册时会填写个人信息,承诺身体健康状况

并申请时提交自己患病的证明材料,而且“相互宝”关联了支付宝,因此对成员的资金信息也了如指掌。可以说网络互助平台全方位地掌握了成员的信息,如果平台对成员的个人信息保护不重视,极易造成个人信息的泄露。随着个人信息的商业价值越来越被大家重视,个人信息作为商品进行交易以获取更大的利益。

4. “相互宝”作为落幕的互联网保险创新产品,请你从产品设计的角度分析“相互宝”宣布关停的原因。

学生在讨论本题前,首先需要了解“相互宝”的运作模式以及保险公司面临的法律法规约束,其次需要理解保险公司面对的信息不对称与逆向选择问题。

(1) 竞争优势逐步丧失,陷入“死亡螺旋”

“相互宝”的竞争优势在于效率,“相互宝”最初只有大病互助计划,保障范围是99种重疾、恶性肿瘤、特定罕见病,最高可获得30万元的互助金,只要年龄在30天到59周岁之间以及符合健康告知就可以加入该计划,付费方式是每个月分摊两次互助费用,最初每次分摊费用只有3分钱左右,申请互助金时只需要在支付宝上提供相关资料就行,出现互助纠纷由陪审团决定是否给予互助金,它具有极高的性价比和经营效率,一年只需10来元就可享有最高30万元的大病保障,加入、理赔及理赔纠纷解决都极其简单,这样的效率是保险公司不可比拟的,所以加入“相互宝”的人数半年就突破了5000万大关,最高人数曾达到1.05亿人。

后来“相互宝”通过共议家园调整了保障规则,此前很多无法参与“相互宝”的人员,如曾患有肝炎的,只要满足新版健康告知,也可以加入“相互宝”。这增加了逆选择风险和道德风险,加之随着会员人数的增加,大数法则开始发挥作用。“相互宝”会员的重疾发生率开始接近社会平均水平,这些因素导致了“相互宝”的每月分摊费用不断上涨,从最开始的3分钱一期到7.02元一期,3年时间里足足涨了233倍。加入“相互宝”的成员都是价格敏感型人员,价格的大幅度提高直接导致了会员人数的锐减,特别是健康的年轻人觉得加入“相互宝”不划算,于是纷纷退出“相互宝”,这进一步导致了“相互宝”会员的重疾发生率的快速提高,互助金额进一步上升,由于分摊的会员减少了,于是分摊费用进一步上涨,从而形成死亡螺旋。

(2) 盈利模式难以为继

“相互宝”的盈利主要来源于收取管理费和为蚂蚁保险引流获取佣金收入。“相互宝”以“先保障后分摊”模式运营，本期用户分摊上期费用，平台仅收取管理费，管理费为每期分摊金额即理赔金额的 8%；而人身保险公司管理费为理赔金额的 20%左右，财产保险公司管理费为理赔金额的 40%左右，管理费收取过低导致了“相互宝”很难实现盈利。例如 2020 年“相互宝”会员累计分摊互助金 98.9 亿元，“相互宝”平台收取的管理费是所有成员分摊金额的 8%，共计 7.29 亿元，7.29 亿元貌似很好赚钱，但难以覆盖高昂的营销、风险控制、技术系统、理赔服务、客户服务、场地等运营成本。“相互宝”的另一项隐形收入是为蚂蚁保险引流获取佣金收入，调研数据显示，支付工具已成为认知和购买互联网保险产品最主要的渠道，43.6%的群体通过支付工具购买过互联网保险，支付宝中的“相互宝”作为流量转化率高的平台，为蚂蚁保险带来了源源不断的流量，蚂蚁保险自然会更受到保险公司的青睐，特别是中小保险公司愿意压低产品价格支付渠道佣金，换取在蚂蚁保险上打造出爆款网红产品的机会，扩大客户群。但互联网金融监管措施陡然严格，仅 2021 年一年，银保监会就出台了《互联网保险业务监管办法》《关于进一步规范保险机构互联网人身保险业务有关事项的通知》等多项监管措施，这些监管措施提高了保险公司开展互联网保险业务的门槛，很多中小保险公司无法线上销售保险产品，以及为客户提供“高性价比”的爆款网红产品，曾经与中小保险公司共生的蚂蚁保险自然也会受到冲击，“相互宝”的引流作用将大打折扣，盈利能力大幅降低。

（3）产品缺乏有效监管

银保监会多次在公开场合强调，互助计划与相互保险经营原理相同，属于“非持牌经营”，不受保险法律法规和银保监会的监督和约束，潜在风险不容忽视。可以看出银保监会对类似“相互宝”的网络互助计划实施监管将是大势所趋，“相互宝”要么整改得满足合规性要求，这增加了“相互宝”的复杂性并大幅提高成本，“相互宝”将失去竞争力；要么将“相互宝”从蚂蚁集团业务中剥离。

5. 结合案例中“相互宝”的发展历程，请你谈谈“相互宝”关停事件将会产生怎样的影响，而监管部门又应当如何加强互联网保险合规监管。

教师在引导学生讨论此问题时，引导学生发散性思考“相互宝”关停的后续影响，启发学生思考监管部门应当如何加强互联网保险合规监管。

1月28日，“相互宝”落幕之后，将会对相互宝、网络互助行业、互联网保险合规监管产生深远的印象。

（1）对相互宝企业的影响

就本次“相互宝”关停安排来看，预计“相互宝”将继续承担24.7亿元额外责任。一是“相互宝”公告称自公告之日起，现有“相互宝”成员不再参与互助分摊，原定今日（2021年12月28日）扣款的分摊金及2022年1月的两期分摊金，全部由“相互宝”平台承担。2021年12月第二期、2022年1月第一期、2022年1月第二期分摊责任无需“相互宝”成员承担，预计“相互宝”将承担16.5亿元责任。二是为了更好地保障“相互宝”成员权益，医院初次确诊时间在2022年1月28日24时之前且确诊时在互助计划内的患病成员，仍可于医院初次确诊之日起180天内（含180天）发起互助金申请。“相互宝”平台将根据互助规则审核，审核通过的互助金全部由“相互宝”平台承担，此项措施对应约5.5亿元责任。三是会员可根据自身保障需求，自主选择适合自身的保障产品作为全新保障方案。“相互宝”提供三款人保健康的健康险产品投保链接，若成员转投保，“相互宝”提供3个月的免费期。假设存量7495.38万成员中约10%转换率，按照公司后续提供的健康福·重疾1号（大病版）和健康福·防癌1号（慢病版）中30岁男性首年费率3个月折算为37.5元，预计“相互宝”将额外承担2.8亿元责任。

（2）对网络互助行业的影响

网络互助行业具备有便捷性、普惠性与低门槛的特点，对于大部分人可以起到很好的补充保障的作用。不过，随着行业高速发展，自身的局限性开始暴露，分摊压力增大，普惠性优势丧失，平台经营逐渐陷入困境。“相互宝”的关停，在行业内掀起一股巨浪，但仍有一些中小平台在运营，如何实现网络互助行业长期可持续性发展成为一个更为紧迫的话题。

网络互助行业从2011年抗癌公社的成立开始，到如今“相互宝”的关停，经历了十年的发展，会员规模曾达到上亿人。不难看出，网络互助满足了很大一部分人的保障需求，结合城市普惠型商业健康保险的快速发展一并观之，其背后反映的是大多数人对这种具有普惠性、低门槛特点的保障产品的强烈需求，网络互助平台“关闭潮”并不代表网络互助本身存在问题，而在于网络互助的经营者、

运营模式、经营目标等出现了偏差。

从产品保障来看，虽然网络互助计划为特定人群提供可负担得起的补充保障，弥补了商业保险之外的空白地带，但网络互助计划依旧不能替代保险产品；在网络互助平台的经营过程中，企业应充分履行责任义务，增强责任感，经营目标应回归网络互助的保障本质，为更多的用户提供稳定性强的保障。

2021年，国务院办公厅关于印发《“十四五”全民医疗保障规划》的通知指出，“支持医疗互助有序发展”“更好发挥医疗互助低成本、低缴费、广覆盖、广受益的优势，加强制度建设，强化监督管理，规范医疗互助发展”。同年，《国务院办公厅关于健全重特大疾病医疗保险和救助制度的意见》进一步明确，“规范互联网平台互助，加强风险管控，引导医疗互助健康发展”。

上述文件的出台，体现出国家对于网络互助行业也抱有期待，希望网络互助行业可以更多地承担起补充保障的作用、分担国家医疗保障的压力。其实，“相互宝”的关停，只是网络互助行业狂飙时代的落幕，规范发展、纳入监管的网络互助行业必将逐步成长起来。

（3）对互联网保险合规监管的影响

“相互宝”事件同样也暴露出银保监会对互联网保险监管不乏空白区域，存在一定滞后性。目前，我国互联网保险发展速度日新月异，现有法律法规，特别是2015年出台的《互联网保险业务监管暂行办法》，制度体系不够完备，欠缺很多细则方面的规定，已经无法适应当前互联网保险行业的监管要求，很难对互联网保险企业的金融创新实施行之有效的监管。本次“相互宝”事件就是一例：面对引起市场轰动、存在合规问题的“相互宝”，监管部门的行动则显然有些姗姗来迟。

在此情况下，互联网业务监管制度的完善滞后于互联网保险创新的发展，进而催生了一批处于法律灰色地带的互联网保险产品，给予了不合规互联网保险产品生存的土壤。只有加强对互联网保险的法律法规监管，才能从源头上防止不合规产品的出现。

① 注意防控互联网保险创新风险

关注利用互联网技术推广、影响客户信息安全、互联网借贷相关的各类新保险业务的风险，关注财险公司、人身险公司、保险中介机构与第三方网络平台合

作开展保险业务的风险隐患。采取有效措施汇总并评估各类互联网保险业务风险,对不合要求的互联网保险业务要予以坚决取缔,及时处置隐藏的业务风险。同时,制定有针对性的风险处置方案,有序可控化解问题公司风险。

②改进互联网保险监管制度, 加快立法进程

监管部门应当深入研究互联网保险监管和风险防范机制,改革保险产品管理制度,制定与互联网创新型保险业务相适应的监管制度,在有效控制风险的前提下,支持行业运用互联网技术创新产品、服务和模式,引导新型业务规范健康发展,减少不合规互联网保险产品对大众造成的侵害。同时,加快立法并使其与改进监管制度互为补充,也是互联网保险监管的应有之义。监管部门要实时识别金融创新带来的新风险点,对互联网保险的金融创新及时立法提案,及时修订当前较为落后的《互联网保险业务监管暂行办法》,进而减少因为立法滞后引致的监管漏洞。同时,还要坚持适度监管原则,不能因为监管捆住了互联网保险业务发展的手脚。

③加强互联网保险行业自律机制

蚂蚁保险作为蚂蚁金服旗下的互联网保险平台,并未发挥行业“领头企业”的模范作用,反而联合保险公司借道保险之名行网络互助之实。虽然此次创新并没有引发系统性风险,但是也开了一个不好的先例。事实上,互联网保险领域已经涌现出一批“领头企业”,它们的市场占比高、客户多、影响大,新业务大都是由这些机构率先推出、其他机构跟进。在此情况下,就需要发挥保险业协会的积极作用,加强行业自我约束和纠正机制,制定行业自律标准,规范业务发展。同时,保险业协会需要与金融监管部门及时沟通,尤其是对于法律法规暂未明确规定的业务,需要积极接受监管部门的窗口指导,以避免出现风险隐患。

五、参考文献

- [1]李奕萱. 新业态下网络互助的法律规制研究——以相互宝为例[J]. 齐鲁金融法律评论, 2021(00):206-222.
- [2]周家立. 相互宝关停原因分析与建议[J]. 黑龙江人力资源和社会保障, 2022(04):42-44.
- [3]宋占军, 陆京, 侯怡冰. 相互宝“落幕”[J]. 金融博览(财富), 2022(02):59-62.

- [4] 曹妍. 相互宝宣布关停, 网络互助平台走向何方? [J]. 现代广告, 2022(03):42-43.
- [5] 李赢. 网络互助还能走多远[J]. 理财, 2021(04):44-45.
- [6] 王悦莹. 网络互助的法律规制研究——以“相互宝”大病互助计划为例[J]. 经济法论丛, 2020(01):164-190.

六、本案例教学关键点

本案例分析关键通过分析“相互宝”的发展始末, 了解其背后的相互保险与网络互助计划的区别, 深入剖析“相互宝”自身存在的产品设计和合规性问题, 才能更好地为互联网保险产品创新提供借鉴。教学中的关键点包括:

1. 作为相互保险产品的“相互保”与作为网络互助计划产品的“相互宝”在产品设计上存在的不同之处。
2. 梳理“相互宝”的关停事件脉络, 从产品设计的角度进一步分析“相互宝”关停的原因及其后续影响
3. 互联网保险监管“痛点”以及如何监管互联网保险风险。

七、课堂建议

本案例课堂计划可以根据学生的差异, 尤其是对案例的阅读和课前对相应知识的掌握程度来进行有针对性的设计。本课程中案例主要按照 2 学时进行设计。

课前计划: 提供相关资料和文献, 剔除启发思考题, 请学生在课前完成资料和文献的阅读并做初步思考。

课中计划:

课堂前言 : 5 分钟 (简单扼要、明确主题)

案例回顾: 10 分钟

分组讨论: 30 分钟发言要求, 准备发言大纲

小组发言: 每组 5 分钟, 幻灯片辅助, 控制在 30 分钟

知识梳理总结: 10 分钟

问答与机动: 5 分钟

课后计划: 请学生上网搜索该案例的相关信息资料, 尤其最新信息。可以采用案例分析报告的形式提交。