

“相互保”到底划算吗？

“0元加入，先享保障；一人生病，众人均摊。30万元保障，帮一个家。”近日，一款名为“相互保”的大病互助计划在支付宝火热开售，产品一经上线便引发了行业内的强烈关注。

根据相关产品信息，这款由蚂蚁保险携手信美相互共同体推出的互助计划，支持芝麻信用分650分及以上的蚂蚁会员0元加入，先获得100种重疾保障，他人生病时再参与费用分摊，会员生病时也有众人帮忙，可按年龄一次性领取10万元或30万元的保障金，目前加入人数已达1000多万。

不过，在迅速飙升的“参团”数字背后，大部分消费者对“相互保”这样的互助保险计划可能仍抱有一定的疑问：这种互助型大病计划与传统重疾险有什么区别？加入后究竟需要分摊多少理赔金？项目会不会赔钱终止？这样的产品设计又是否存在隐性风险呢？

投保成本“不确定”

“平时出1毛钱，帮助一个家；患病获30万元，守护自己家”。根据《相互保业务规则》给出的说明，“相互保”是具有相同风险保障需求的蚂蚁会员团结在一起，以共担风险的方式为会员提供健康保障的互助共济机制。蚂蚁会员可以在蚂蚁保险平台中为本人及其他人申请加入相互保，成为《信美人寿相互保险社相互保团体重症疾病保障》的被保险人，获得健康保障、履行分摊义务。

相对于传统保险产品，“相互保”这款互助保险产品最大的吸睛点就是：没有固定的保费设定，而是采用众人分摊理赔金的收费方式。按照产品规定的计算方式，参与者的每期分摊理赔金额=(当期公示通过

出险案件总保障金额+10%管理费)/公示时成员人数，单一案例的分摊金额封顶为0.1元。

在分摊金额的具体估算预测上，目前业内还存在一定的争议。信美相互总精算师曾卓在接受媒体采访时表示，目前全国大病重疾人口约300万人左右，发生概率不算很高，“相互保”第一年的人均分摊费用可能在100~200元之间。但也有些市场人士指出，如果目前加入“相互保”的人群年龄分布集中在30~40岁之间，那么预计年分摊金额将可能达到600元左右。

我们试代人保监会颁布的《中国人寿保险行业经验生命表(2000-2003)》以及《中国人寿保险业重大疾病经验发生率

表(2006-2010)》非养老金生命表中被保险人的重疾发生几率数据进行模拟测算：

假设这款产品正好1300万人投保，当参保人均均为20岁男性时，该群体5年内重疾发生率为0.26%，则约有33800人会患保险行业协会定义的最基本的25款重大疾病，每位参与者每年分摊的理赔金约为172元；当参保人均均为35岁男性时，则群体5年内重疾发生率为0.88%，约114400人会患保险行业协会定义的最基本的25款重大疾病，则每位参与者每年分摊的理赔金约为581元。如果考虑到“相互保”的实际保障范围大于25款重疾，因此分摊金额可能会比上述模拟测算金额更高。

“高龄男性”或成最大受益者

与传统重疾保险费率受年龄及性别影响不同，所有符合资格加入“相互保”的投保人都承担与其他参保人同等数额的分摊理赔金，39周岁及以下的人群可获得30万元的保额保障；40周岁至59周岁的保额保障为10万元，超过60岁会自动退出互助保障计划。

而在传统的保险产品中，在不同年龄投保同一款消费型重疾险产品所需支付的保

费存在较大的差异。以市场上销售的某款传统重疾险为例，在选择保障期间和缴费期间至60周岁、保额恒定为30万元的设定下，一位30岁男性对应的年保费基本在1000元左右，一位20岁男性对应的保费一般可以控制在700元左右。

换句话说，在“相互保”的保障体系中，低龄人群可能需要付出高于自身风险的保险成本，而相对高龄人群可以享

受低于自身风险的保险成本。如果其他的参保人都是35岁以上，20岁的年轻人同样会承担35岁对应的投保成本。如果其他的参保人都是20岁时，35岁的中年人只需要承担20岁对应的投保成本。

还有保险精算师指出，除了年轻人补贴年龄高的人群，“相互保”的不公平之处还表现为女性群体补贴男性群体。从保费分摊来看，这款互助保险产品对“男性年长者”更友好。



保险机构“赚理赔的钱”

除了产品性质和分摊成本方面的疑虑，有的消费者可能还有这样的担忧：这样的项目会不会因为赔钱终止，导致我们白白为他人先分摊，自己却可能享受不到长期保障呢？

如果从成本角度进行分析，这种顾虑发生的可能性其实几乎为零。因为在相互保这款互助产品中，理赔款由所有投保人分摊，保险公司不承担实际理赔费用，其收益来自每笔理赔金中10%的管理收入。对于消费者来说，在这样的理赔运营模式下，几乎不用担心遭遇保险公司惜赔和“赔穿”破产的可能，因为赔得越多保险公司越“赚钱”。另一方面，也有消费者担心，相比传统保险产品，互助保险计划的核保以及风控可能较为宽松，加之保险公司通过理赔盈利，可能会出现保险公司把关不严太过轻易赔付的情况，而保险公司赔得越多，参与者分摊的费用也会相

应增多。

根据相互保现行的保险条款，目前该互助计划终止的情形只有两种：一是相互保运行3个月以后成员数少于330万；二是出现不可抗力及政策因素导致相互保无法续保。也就是说，在不考虑政策因素的情况下，保险公司不会因理赔太多导致“亏本”而停售该产品。但如果未来出现实际赔付案例较多，互助成员间分摊的总理赔额超过用户自身经济承受能力或者心理预期时，不排除会出现大批投保人退保，甚至导致整个保障计划终止的可能。

综合而言，互助保险计划其主要优势体现在参保灵活、不用担心保险公司惜赔以及“高龄男性”参保成本较低等方面，其与传统保险产品相比而言各有利弊，并无明确的好坏之分，最终是否选择还需要消费者根据自身实际情况进行评判。

东方财富网

家庭理财的五大黄金点位，你踩对了吗？

家庭理财资金点

就是在扣除正常的家庭生活开支，并留足家庭应急备用金之后，剩下的资金可用来投资理财，但如果家庭收支相抵甚至资不抵债，那就没有到家庭理财的资金点位，还需要进行原始资本的积累。

而如果收入盈余的较多，到了这个资金点，就应拿出80%的闲钱进行投资理财。

家庭理财时间点

主要依据是家庭发展阶段，

比如单身期、家庭发展期、家庭成熟期、家庭退休期等，发展阶段的不同，采取的理财方式和理财策略也不同，所以，要根据不同的时间点，调整自己的理财方向和资金投入比例，而不是没有根据的胡乱理财。

家庭理财配比点

家庭财富一般遵循的是“4321”原则，但是这只是一个笼统的参考原则，还需要根据家庭发展阶段的不同而灵活调整，例如家庭成熟期，就可以适当调整投资风险较高的理财产

品的配置比例，这个配比点可以达到50%，而在家庭退休期，则提升稳健类理财产品的投资比例。

家庭理财风险点

风险和收益是一对孪生兄弟，就像买股票，设止损点一样，家庭理财也应该有风险点，这个点位没有统一严格的标准，因为每一个家庭的收入水平不一样，家庭发展阶段不一样，风险承受力也不一样。

大家不能忽视它，同时也不能过度惧怕他，在合理的投资回

报范围内，承担相应的投资风险也是正常的。

家庭理财收益点

家庭理财虽然追求家庭财富的升值，但也应该有一个合理正常的收益点，而不是片面追求高收益、高回报。

实际上，家庭理财收益点主要可以分为最低收益点和最高收益点，最低收益点最好不要低于5%，不然就陷于投资回报不足的怪圈中；投资收益点最高在6%~10%之间是一个较为合理的投资收益区间。



咨询电话：84389608