

“9元换30万元”模式风生水起

公益互助保障平台同质化突出

■ 本报记者 皮磊

当前,我国的社会保障体系,尤其是医疗保障体系力度有限,难以覆盖所有人群,而商业保险则主要针对中高收入人群,多数客户无法承受足额保单。由此,社会出现了许多“夹心层”,因病致贫、因病返贫是这类人群的突出现象。

而在过去的一两年中,公益性的互助保障平台蜂拥而至,融资金额屡创新高,用户数量迅猛增长,不单在公益界刮起一阵旋风,更成为一个新的互联网创业风口。e互助、水滴互助、抗癌公社、夸克联盟……类似平台层出不穷。其中,2016年5月上线的水滴互助获得了高达5000万的天使融资,在不到两个月的时间里获得付费注册用户超40万。

可以说,公益性互助保障平台的出现为社保和商业保险填补了不足之处,并且将对突发重大疾病或意外事故的救助从事后弥补优化为事前预防。但由于网络互助在国内还是新生事物,行业的竞争刚刚开始,其未来发展还有待时间验证。

发展迅猛的公益互助

今年24岁的朱倩是“e互助”平台上的第260,974位会员,也是第100位受助的患癌会员。2015年6月12日,朱倩加入了e互助“家庭守护抗癌无忧计划”,12月11日(180天观察期)起开始享有互助保障权益。2016年3月,在怀孕17周进行例行产检时,医生发现朱倩的癌胚抗原指数奇高,在进一步检查后发现她已经罹患肝癌。接下来的半个月,朱倩接连进行了两次大手术,先进行引产,后又做了三分之二的肝脏切除手术。

2016年4月,朱倩首次向“e互助”平台报告了自己的情况,并于5月19日向平台交齐了申请资料。之后,平台安排独立的第三方评估公司进行调查,并于6月16日向全体会员发起了金额为30万的互助公示。6月26日,有355751名会员参与本次互助行动,为朱倩募集到治疗资金297539.32元。

于2014年7月正式上线的

“e互助”,致力于解决中低收入家庭大灾大病的保障问题,目前主要针对癌症和意外身故两种风险,提供会员之间的互助。用户在“e互助”平台注册并选择加入适合的互助计划后就可以成为其会员,一旦有会员罹患癌症或遭遇意外,全体会员将以均摊的形式为其筹集互助金,每人每次不超过3元。随着平台会员数量的增多,单次捐助金额会相应减少。目前,“家庭守护抗癌无忧计划”最高互助金额30万元,“家庭守护死神不惧计划”最高互助金额20万元。

截至2016年7月26日,“e互助”平台注册会员达到910,379人,其中“家庭守护抗癌无忧计划”会员391,588人,“家庭守护死神不惧计划”会员153,660人。到目前为止共完成126起互助事件,筹集资金2440万元。相当于所有用户在每年支出不超过百元的前提下,获得了一份价值20万元的癌症保障金。

而目前涌现出的公益性互助保障平台模式和发展速度都大致如此。

2011年5月,抗癌公社上线,成为首个基于互联网的重大疾病互助社区,目标是为每个不幸患癌的公社成员筹集不超过30万元治疗和生活费用。截至目前,抗癌公社的社员已达43万,并以每天2000~3000人的规模持续增长,社员覆盖全国35个省市,援助了10个重症患者;2015年,夸克联盟上线,目前其会员人数已突破80万,互助金总额超过1100万元,援助了11位会员;今年5月,“水滴互助”上线,在短短两个月的时间内,注册人数已超过40万……

有别于保险的公益形式

说起互助保障平台,就不得不提起“交互保险”这一美国特有的保险组织形态,它的出现背景和互助保障平台的出现背景颇为类似,也是为低保障群体互助性自保的一种解决方案。随着时间演进和规模扩大,这种形式被正式纳入了监管体系。

而现今的公益性互助保障平台正可看做是这种保险形态



来自北京顺义的e互助平台会员李静不幸身患乳腺癌,于今年2月收到来自30万名互助会员筹集的近25万元互助金。图为李静(左)在今年7月1日的一次会员分享会上。

与互联网的结合,它的创新之处在于通过协议承担会员彼此间的风险损失,而单次互助金极低,也避免了单个个体负担过重,规避了偿付能力问题。但作为公益创新的手段,其又有别于保险,并没有一个“保险机构”作为承保的主体,且门槛低、中间成本低、自传播性高。

在费用征缴方式上,互助保障平台主要运用“即收即付”制,极大降低会员的财务压力。互联网和在线支付工具的出现,也为这种征收方式的回归提供了可能。

“e互助”CEO雨乔认为,目前我国的社会保障体系尚不完善,商业保险覆盖仍不充分,导致普通阶层在面对大病大灾显得苍白与脆弱。“目前,网络互助行业发展很快,已经有很多家庭得到实实在在的保障,印证了互助这一透明高效的保障方式的可行性,也验证了大众对互助平台的认可。因此,有越来越多的后来者加入互助行业,这也会给越来越多的人带来福音。”他说。

遭遇差异化瓶颈

通过对比上述平台的运作模式,不难发现,这些互助保障平台在规则制定、产品形态、条款说明、运作模式等方面存在很多相同点:

一、保证金。大部分平台在最初注册时会需要用户交纳9元保证金,以保证发生互助事件时及时筹集资金;发生互助事件后平台自动扣款,每次不超过3元。当账户余额低于一定额度时,会员将会收到提醒,若不及时充值将丧失保障资格。(不过,抗癌公社一直坚持免费注册的形式,提交身份等信息就可以加入,当有社区成员患癌时才会发动会员捐助。这两种形式孰优孰劣,业内看法并不统一。)

二、观察期。根据年龄,平台会设置180天到365天的观察

期,在此期间罹患大病不能申请获得互助资金。此举是为了防止有人带病加入。

三、年龄及保障额度。大多数互助平台都设置了30万元的互助金限额以及年龄限制。(最高到65周岁。)

四、保障内容。区别于商业保险和传统互助保险,现有互助平台基本都是针对大病重病以及意外事故等。

此外,平台对资金的托管方式也有类似之处。

据记者了解,对于会员互助金的监管,“e互助”委托招商银行全程托管,互助资金直达申请人账户;今年7月,抗癌公社则与上海浦东新区凝心聚力公益基金会合作,将社员互助资金实现基金会托管;同月,水滴互助宣布与中国社会福利基金会919大病救助工程达成合作,后者将对水滴互助平台的互助资金进行全程托管和监督。

水滴互助市场顾问张栋伟表示,与基金会合作不仅能获得社会公众的信任,也方便外界的监督。

但同质化现象突出,如何吸引更多注册、增加用户黏性就自然成为每个平台都十分关注的问题。

而“e互助”CEO雨乔则发表了不同观点,他认为,互助保障平台需要解决的不是有多少人注册的问题,而是能帮助多少人的问题。如果互助平台急功近利、盲目扩张,以高额返现、红包补贴等形式吸引人注册,就偏离了互助行业的初衷,无法解决大众具体的困难。

如何实现盈利是发展关键

作为互助保障平台的元老,抗癌公社一直在积极探索自己的盈利模式,比如与第三方医疗机构进行合作,与商业保险公司合作,在抗癌公社的微信服务号

中接入微店等。除此之外,公社还发起了非营利抗癌医院的众筹,但目前并没有进展。而前文提到的与基金会合作也看作其对盈利模式的探索之一。

由于定位不明确,资本似乎对其也不太感兴趣:抗癌公社在2014年10月拿到过一次来自联创策源的100万美元天使融资。最近一年,抗癌公社获得了众保科技200多万元和壹基金等组织100多万元的资金支持。抗癌公社创始人张马丁曾对媒体表示,目前这种互助模式还不稳固,不能证明它能够持续地发挥作用,谈论盈利还为时尚早。

在采访过程中,益宝计划创始人周玲坦言,目前益宝计划的利润非常低,最多的还是依靠捐赠、资助和投资,现有资金量即来自产品的收入很难维持,她说:“未来我们想探索更多的合作模式,比如跟政府部门合作,跟公益机构合作,进行资源整合,使公益人能够得到更好的保障。”“e互助”方面则表示,互助本身是非营利的,会员充值金额全部用于互助,关于大灾大病的受助行业,不适合谈论盈利问题;而作为近两个月来发展势头迅猛的互助平台,水滴互助创始人沈鹏甚至曾对投资人说“五年内不要跟我提盈利”……

这也充分说明了目前互助平台行业的现状:没有明确的盈利模式。

今年7月7日,另一家网络互助平台——未来互助在其公众号上发布了“关于未来互助停止运营公告”。公告称,因参与互助的人数没有达到预期,参与的会员平摊费用可能会高达1000元/年,违背了平台想为会员提供低成本保障的初衷,未来互助自2016年7月7日起停止运营,所有充值加入的会员,充值款将全部退回。

这或许会引发公益互助行业的反思。



2016年4月,还未准备商业计划书的水滴互助就敲定了5000万的融资,并被外界估值达3亿元。图为水滴互助创始人沈鹏(右)与投资方之一、真格基金创始人徐小平。