



### 经营主体无资质

对于网络互助的风险，保监会披露，违规互助平台严重误导消费者，承诺赔付难以兑现，消费者权益无法保障。互助平台的风控措施并不完善，容易诱发金融风险，如并不具备保险经营资质及相应风险控制能力，资金、道德和经营风险难以管控，特别是目前部分网络互助平台通过各种商业营销手段迅速积累大量会员，涉及面广，社会影响大，外溢风险不容忽视。

根据相关规定，“夸克驾车风险互助计划”项目以“会员费”名义向公众收取费用，承诺出险时对超出商业车险限额部分区分人伤和车损分别给予赔付30万元和50万元赔付，承保、理赔活动基本符合商业保险特征，运营“夸克联盟”、“保保集”的上海卓保网络科技有限公司不具备保险业务经营资格，保监会认为该公司涉嫌非法经营商业保险业务。

据了解，“夸克驾车风险互助计划”所宣传的车辆保障完全可以由现行商业车险来提供，区别主要在于运营主体无资质、经营过程无监管。如果由于不了解“9元”车险背后的运作模式，部分消费者可能被“夸克联盟”所宣传的“超低价”、“产品创新”等口号所吸引，并误以为其是保险机构，所推销的是保险产品，从而可能对正规的保险市场和规范的车险经营行为产生误解和排斥。一旦该互联网公司服务不到位或卷款跑路，又可能引发群体事件风险。

保监会指出，这种超低价经营车险的行为还会严重扰乱车险市场秩序，可

能引发行业内外共同参与恶性竞争。车险涉及广大社会公众利益，目前保险公司开展车险业务均依法受到严格监管。如果互联网机构从事“夸克驾车风险互助计划”等活动可以脱离保险监管，部分保险公司将有动力借助类似通道进行监管套利，变相开展违法违规活动，扰乱车险市场正常秩序。近期，各地市已陆续出现类似反映情况。

### 披着“互助”外衣

目前，一些互联网平台相继推出了多种形式的互助计划，打着互助旗号却做着与保险类似的服务，保监会提示了类似组织形式的相关风险。保监会曾指出，此类互助计划在一定程度上扰乱了正常保险市场秩序，损害了消费者正常权益，将加大对这些平台的监测和甄别力度，对于打着互助计划的名义而实际从事非法经营保险业务的，将根据有关法律法规坚决予以打击和取缔。

“如今的网络互助平台多是‘创业型’公司，其风控能力较弱。同时，互助的经营主体不具备保险经营资质，部分经营主体的持续经营能力和财务稳定性状况存在隐患，消费者可能面临资金安全难以保证、承诺保障无法兑现、个人隐私泄露、纠纷争议难以解决等风险。”一位业内人士指出，对于互助会员来说，风险到来的过程跨度周期很长，平台运营的时间越长，会员年龄增长，得病的风险概率也在增加，将给平台带来极大的运营风险。

不过，相互保险终于迎来正规军。今年2月，众惠财产相互保险社获批开业，汇友建工财产相互保险社和信美人寿相互保险社获准筹建。从经营模式

上来看，信美人寿主要针对发起会员等特定群体的保障需求，发展长期养老保险和健康保险业务；汇友建工主要针对建筑领域的特定风险保障需求，开展工程履约保证保险、工程质量保证保险等新型业务；众惠相互主要针对特定产业链的中小微企业和个体工商户的融资需求，开展信用保证保险等特定业务。

下一步，保监会将按照“坚持普惠特色、坚持差异化发展、坚持相互本原、坚持创新发展、坚持稳健发展”的原则，督促指导上述三家机构按照有关规定切实做好各项筹建准备工作，借鉴国际成熟监管经验，在章程管理、产品审核、偿付能力、信息披露等方面制定配套监管细则，打造新型相互保险监管体系。

### 正规军稀少

在保险业，与网络互助相似的有互助保险，不过，由于市场条件不完善，互助保险在国内发展较为缓慢，相互保险几度启动又搁浅。2014年8月，国务院发布《国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》，首次明确提出鼓励开展多种形式的互助合作保险。保监会也在2015年1月出台《相互保险组织监管试行办法》，为相互保险的设立、运行提供法律依据。相互保险随之受到资本热捧，当时就有20多家机构排队申请牌照。

“相互保险作为新兴业态，有望成为保险业增长的新引擎”，保监会副主席梁涛表示，我国开展相互保险试点，定位为现有市场主体的合理和必要补充，侧重于“补短板、填空白”，与现有

股份制主体相互促进、共同发展。而批准众惠相互等3家相互保险社是普惠金融的一种，是对现有保险市场主体的有力补充。开展相互保险试点，有利于扩大保险覆盖面、渗透度和普惠性。

据悉，相互保险在发达国家有着100多年的历史，在我国由于政策限制，除了原黑龙江农垦局改制试点的“阳光农业相互保险公司”、农业部主管的中国渔业互保协会等之外，并无市场自发形成的相互制保险组织存在。可以说，此前并没有真正意义上的相互保险社，众惠相互开业让这一组织形式迎来破冰。

事实上，相互保险在全球保险市场占有举足轻重的地位。截至2014年，全球相互保险收入1.3万亿美元，占全球保险市场总份额的27.1%，覆盖9.2亿人。中金公司研报预计，中国相互保险市场前景广阔，预计十年后相互保险市场份额有望达到10%，市场空间达到7600亿元左右。此前，一边是世界范围年营收1.3万亿美元、覆盖超过9亿人的巨大市场，一边是有14亿人口、民间自发难以计算市场规模的暗潮汹涌，而这些在2017年都将改变。

“与股份制保险公司相比，相互保险的优势一方面在于采用了‘自己投保自己承保’的方式，将保险人和被保险人的身份合一，从而规避了投保人和所有者之间的矛盾，降低运行成本；另一方面，相互保险组织作为一个互助性团体，成员往往对该团体的风险比较了解，能很好地克服信息不对称问题，而且，成员之间彼此了解、利益相关，产生道德风险的可能性也相对较低。”一位保险业人士分析称。