

一分钟“圈粉”200人,短短6个月用户数超5200万

# “相互宝”不是保险,并非人人能保

本报记者 王燕维

昨天上午10点,距离支付宝宣布存量用户首度突破5000万仅仅过去一周时间,相互宝的页面显示,又新增200多万人加入了这个互助计划,差不多一分钟新增约200人。

最近,相互宝被提到的频率很高,一直在犹豫是否加入的小沈,终于下定决心加入,但是打开支付宝,发现自己没有加入资格。



## 两年内要覆盖到3亿人 相互宝还在“挑”用户

为此,小沈拨打页面上的热线电话,客服告诉他:相互宝目前不是面向所有用户的,是根据系统自动评估,只向特定用户开放。“我问了系统评估的准入细则,无非是身体健康、年龄、芝麻信用等官方说辞,但我也没感觉自己不符合。”小沈表示。

据悉,2018年10月16日,蚂蚁金服和信美相互联合推出的“信美人寿相互保险团体重症基本保险”(简称“相互保”)在支付宝上线,同年11月27日,蚂蚁金服发布公告称因合作伙伴被指其涉嫌违规,故在维持“相互保”基本规则的基础上,调整分摊费用上限、管理费、成团条件等,变更产品为“相互宝”互助计划,成员罹患99种重疾+恶性肿瘤都可获得互助。

根据规则,支付宝用户符合健康要求、通过以芝麻分为基础的信用评估等,不需要缴纳任何的费用就能够加入“相互宝”。数据显示,相互宝的5000万成员中,有31%来自农村和县城,47%为外出务工人员。蚂蚁金服副总裁尹铭表示:“相互宝目标在未来两年内覆盖到3亿人,通过互助形式,成为国人养老保险、医保之外的,又一大基础社会保障。”

## 0元加入、纯线上、费用兜底 提升“投保”的体验感

“大部分加入的人,都是冲着‘0元加入、人均分摊不超0.1元’来的,花不多的钱,既保障了自己,又可以做慈善,一举两得。”杭州某保险公司互联网业务部负责人陈先生说,“打一个不恰当的比方,就是‘投保’的体验感很好。”

从推出之初,相互宝官方首页上的宣传语就是:“若自己生病,可获众人帮助30万;

若他人生病,帮助一人不超过0.1元。”很具有诱惑性。

怎样保证每个案例的人均分摊费用不超过0.1元?“这里面其实会涉及到重疾发生率的概念。”陈先生说,“一开始在‘相互保’阶段,就有一个条款,运行3个月以后成员数少于330万,蚂蚁金服和信美相互有权终止该项目。这个人数的最低门槛,就是为了保证人均分摊金额不超过承诺数。”

运行至今,半年时间相互宝救助了24位成员,救助金额分摊到成员身上,人均0.1元左右。相互宝还承诺2019年全年分摊金额不超过188元,多出部分由蚂蚁金服承担,等于有了个兜底。而参与互助计划的成员,如果要申请互助金,需在申请页面提交相关资料(包括身份证件、疾病诊断书等),经过平台调查审核后,进行案件公示、筹款,一般1-3个工作日内就会向申请者划拨互助金。

## 互助计划不是保险 随时可以被终止

从前述相互宝的经历可以看出,“相互保”不是保险,而是一个互助计划。

在其互助计划中,记者注意到了终止机制条款:出现不可抗力或政策因素导致相互宝无法存续;我们停止相互宝服务——以上任一情形,蚂蚁金服都有权终止“相互宝”。尤其是第二条,这是一个随时都能被终止的互助计划!

“保险和互助计划,完全是不一样的性质。”业务规模排名前三的国内某互联网保险公司商务负责人说,“加入互助计划的部分人,是有保障意识的,但却不想为了一个不确定能得到消费回报的产品而多花钱。可他们没有意识到,相互宝的保障其实是远远不够的,我们更多建议是将它作为保险保障的补充。”

## 爆款频出 多基金提前结束募集 偏股型基金今年已募500亿元 驰援A股需3-6个月

“以前买货基要抢购,现在买股票型基金又要抢购,真是火爆。”不到2个月,杭城投资者孙先生已经遇上两次爆款基金,其中3月份他30万元申购一款基金,配售不到3万元。

伴随着A股市场明显回暖,偏股型基金赚钱效应凸显,直接刺激了普通投资者的入市热情。继3月份“陈光明+傅鹏博”概念的睿远成长价值一日吸金710多亿并实施份额配售后,4月以来明星基金挂帅的产品频频出现爆款,不少产品提前结束募集,更有“一日售罄”产品出现。

## 明星基金经理“吸金” 多款基金提前结束募集

“真没想到它一天就卖完,当天我实在没空操作,无奈错过了。”温州投资者王女士近日准备好了50万元资金,本打算申购一款明星基金经理操盘的基金,结果该基金因为提前结束募集,王女士与之失之交臂。

这样的现象在近期频频出现。日前,景顺长城、南方智诚等多款由明星基金经理挂帅的基金,均宣告提前结束募集。“买基金我确实比较喜欢买明星基金经理挂帅的产品,他们往往具备良好的历史业绩。”前述孙先生表示,手里已经有5只基金是知名基金经理操盘的。

数据显示,今年新成立的10亿元以上的14只主动偏股基金,而这类爆款基金超过六成为明星基金经理掌舵。

中信证券分析师认为,近期股市快速回暖,基金发行升温,具备良好历史业绩的明星基金经理有很强的号召力,吸引很多基民跑步进场。同时,如果基金规模过大影响业绩,因此基金公司都会主动控制规模,提前结束募集也是情理之中。

## 500亿基金买A股 建仓可能要三到六个月

“我炒股不太行,买基金点子还是准的,今年2只基金浮盈都已超过30%。”宁波投资者刘先生告诉记者,之前炒股亏过不少钱,现在他更愿相信专业基金经理的操作。

伴随着权益类基金不俗的销售成绩,今年以来偏股型基金总募集金额也节节攀升,整体超过500亿元。尤其值得一提的是,截至4月15日,4月份新成立的偏股型基金首募规模共计125.32亿元,平均单只基金募集规模达到20.89亿元。而3月份成立了29只偏股型基金,平均单只募集规模仅10.36亿元,1月和2月偏股型基金平均单只募集规模分别为2.86亿元、5.60亿元。显然,权益类基金的销售近期明显火爆。

华泰证券分析师表示,权益类产品热销,这些基金今年给市场带来的不俗增量资金。同时,目前权益类产品发行明显增多,也反应出投资者对后市的乐观态度。

不过,一位公募基金基金经理告诉记者,短期来看,新基金发行火热带来的增量资金,对市场的影响相对有限。“这部分资金本身需要建仓期,可能在三个月到六个月不等。公募产品有自己的建仓节奏,行情震荡的情况下,他们一般不会一次性就打满。”

本报记者 吴恩慧

