



大咖·记者带您买对保险

出场嘉宾：
周稳海

嘉宾简介：
河北大学经济学院金融系主任、教授、博士生导师。主要研究领域：保险市场与产品开发、金融市场与制度创新、房地产政策研究。



近日，上线不到两天的“京东互保”下架。而此前已经上线月余的“相互保”，在开售几小时内便突破3万，目前参保人数接近2000万。作为投保人，是否了解这款保险爆品的性质？这款产品适合哪些人群？投保前后需要注意哪些问题？本期，记者邀请到周稳海教授，给大家解说一二。

本报记者 冯阳

「相互保」这么火 我该买吗？

1 何为“相互保”？

周稳海告诉记者，“相互保”本质上是一款互助保险。其与传统保险的区别是参保人实行互助互济、风险共担的原则，如果遇到风险集中发生，赔偿额超过了最初缴纳的保费时，参保人有义务继续补缴保费，如果有盈余也全部返还给参保人。“互助保险并非什么新鲜事物，它拥有当今世界保险市场上2/5的份额。2005年，我国就成立了阳光农业互助保险，而且一些传统的保险公司也有类似产品。”周稳海介绍。

既然这款产品并不新鲜，却为何在当前引发如此大的市场轰动呢？

周稳海认为，这与支付宝的宣传语不无关联。据了解，“相互保”由蚂蚁保险联合信美人寿共同推出，其承诺每次分担不超过1毛钱，芝麻分超过650的60岁以下蚂蚁会员可以免费加入，获得10万元至30万元的大病保障。周稳海说：“在产品的网络宣传中，支付宝对于免费投保、赔付不超过1毛钱，赔付30万等字眼过分强调，而对于它的运行原

则、理赔条件、补交缴费责任则谈及较少，使公众认为这是互联网巨头给大家提供了一种“慈善”，从而引发公众极大关注。”

另外，支付宝强大的引流能力、互联网推广的有效模式和廉价的投保成本，都为这一产品走向大众提供了便利。此外，其亮点还在于事后分摊的模式，即发起方宣称的“0元”门槛，这与大众普遍接受的先付钱、再理赔的模式产生较大反差，更容易吸引投保人的参与。

2 哪些人群适用“相互保”？

根据“相互保”规则，其保障范围是恶性肿瘤+99种重疾；保障金为：30-39周岁保额30万；40-59周岁保额10万。保费计算方式是，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。

看起来如此“便宜”的“相互保”能否完全替代传统

商业重疾险呢？

周稳海表示，互助保险和社会医疗保险以及商业健康险构成了我国医疗保险体系，前者是对后面二者的有益补充。互助险特别适合于没有参加社会医疗保险和商业健康险的群体，或者是参加了社会医疗保险和商业健康险，但保障水平不高的群体。

“尤其是对于40周岁以上的群体，10万元的赔付金额

是远远不够的。而且‘相互保’把60岁以上的人群排除在外，这些群体仍然会选择传统的商业健康险。”在周稳海看来，“相互保”的破冰试水，对传统保险公司既是机遇也是挑战。“目前‘相互保’保障分两个层次，只有30万和10万两档赔付标准，显然保障层次过于粗糙，需要进一步细化。这也给传统保险公司提供了机遇。”

3 投保要避免哪些“坑”？

在“相互保”成为保险爆品之后，疑问随之而来。随着参与人数的增加，案件分摊的费用能否控制在1毛钱，保险理赔能否持续等，都成为人们关注的焦点。

在不久前“相互保”的公示中提到，由于目前所有用户还处于90天的观察期，所以还没有收到因疾病导致的重疾理赔申请。但截至目前，已有5位用户咨询了因意外导致的

重大疾病，并已提出了互助申请。后续提供具体材料后，“相互保”会启动核赔程序。

在周稳海看来，“相互保”面临着监管政策的不确定性，在没有政策明确支持的情况下，有可能面临政策、大规模退保等原因引发的系统性风险。同时，由于投保条件宽松而且没有核保，这通常会导致带病投保的逆向选择和骗保行为的发生。这些风险的存在，都会

影响到该产品的持续性。

周稳海提醒：“目前，在‘相互保’的宣传中，对于投保后要承担的缴费责任和存在的潜在风险说明较少。因此，在投保‘相互保’之前，除了关注宣传材料之外，还需要认真阅读‘相互保’的保险条款，确实搞清楚投保的权利与责任，根据自身情况确定是否投保，千万不要根据舆论轻率投保。”

财富资讯

河北保协召开人身险个险工作交流会

本报讯(记者冯阳 通讯员韩丽丽、刘永志)近日，河北保协组织召开人身险个险工作交流会，中国人寿、太保寿险、平安人寿等33家开展个险业务的人身险会员公司相关部门负责人参加会议。

会上，河北保协通报了2018年前三季度人身险市场个险渠道业务发展情况、理赔服务指标、营销队伍发展现状和个险业务指标评价工作开展情况。与会人员共同学

习了中保协近期发布的《2018年中国寿险业发展成果回顾与未来发展趋势研判》课题研究报告，及中保协“中国保险营销峰会”上银保监会保险中介监管部副巡视员施强发表的关于保险营销发展转型和监管趋势的讲话精神。针对行业转型面临的突出问题，参会人员畅所欲言，结合本公司实际情况，就业务发展、队伍建设、风险防范和品质提升等共性问题进行了深入交流。

投基指南

基金亏了怎么办？坚持定投平衡风险

本报讯(记者王士波)受A股下跌影响，今年多数权益类基金不赚钱。理财专家表示，不少投资者遇到亏损就采取消极态度，一心等着市场回暖能够慢慢回本。事实上，当前上证综指在2700点下方震荡，市场估值已回落至历史较低水平，投资者

不妨“逢低”吸收筹码，摊薄投资成本，一旦市场回暖，可加速回本的速度。建议投资者采取基金定投的方式，分批入场，等到市场上涨可获得相对较优的回报。从产品以往业绩表现来看，新华泛资源优势基金或是较为不错的定投标的。

建行理财嘉年华暨投教服务季正在进行

本报讯(记者王士波)今年以来，A股持续震荡调整，债市则逐步回暖，股债“跷跷板效应”再起。长期来看，股票、债券等大类资产轮动显著，可见做好资产配置在投资中至关重要。近期，建设银行携手建信基金开展理财嘉年

华暨投资者教育服务季活动，旨在引导投资者树立良好的理财观念，更好地实现资产稳健增值。建信基金作为国内大型基金公司之一，已构建起丰富完备的公募基金产品线，能够为广大投资者提供优质的资产配置选择。

债基配置价值凸显

本报讯(记者王士波)近年来债券基金一枝独秀，领跑群雄。面对债市向好，该如何择基？业内人士表示可以从基金经理过往业绩出发选择。以天弘基金为例，据Wind显示，截至11月16日，由基金经理陈钢参与管理的天弘优选今年以来总回报

6.19%，2017年9月成立以来总回报6.74%；以及姜晓丽参与管理的天弘稳利A，今年以来总回报为7.72%。前者是天弘基金副总经理兼固定收益总监，拥有16年证券从业经验。后者作为天弘基金固收团队的核心成员之一，两次荣膺金牛奖。

创沪深300ETF“神话”后 华泰柏瑞基金再推新品

本报讯(记者王士波)自10月19日创出阶段低点以来，近一个月A股市场开始有所反弹，不过整体估值水平依然处于历史低位。2018年11月21日，上证综指的滚动市盈率仅为11.63倍。在市场底部区域的环境下，华泰柏瑞于近期推出了一款ETF新品——华泰

柏瑞中证红利低波动ETF，基金简称：红利LV，认购代码512893。这款产品最大的亮点就在于它是一个双因子策略Smart Beta ETF(红利因子+低波因子)。两种策略的结合不仅降低了组合的波动性，更是使得长期收益率表现得更加稳定。

中短债基金走俏 国投瑞银恒泽中短债11月26日发行

本报讯(记者王士波)今年以来A股低位震荡，货币基金收益下滑，有一类基金在理财圈走俏。Wind数据显示，截至11月16日，短期纯债基金今年以来全部取得正收益，平均回报达4.73%，在各类固收类产品中拔得头筹。优秀

的业绩使不少基金公司争相布局该类产品。据悉，国投瑞银恒泽中短债债券基金于11月26日正式发行，该基金主要投资3年以上中高等级品种，流动性好，风险可控，投资者可前往各大银行、券商以及国投瑞银基金直销平台认购。



中信银行 科技让服务更有温度

近日，中信银行携新版手机银行智能语音产品、出国金融“环球一站通”平台、读贝·颜系列信用卡、区块链跨行贸易融资平台、金融级分布式数据库等科技成果亮相第五届世界互联网大会。本次大会中信银行产品展示分为“惠赚”“惠玩”“惠生活”三个板块，重点展示中信银行数字化转型及金融科技成果，将金融科技与银行专业领域完美结合，为用户提供全方位服务，以金融

为本、科技为器、客户为尊，体现一家“有温度”的银行理念。

手机银行“惠赚”。中信银行新版手机银行推出的智能语音产品，在银行业率先推出“点击按键”和“语言交流”两种不同的操作体验，旨在打造以“有用、有趣、有情”为核心的“有温度”服务新范式。

环球一站通“惠玩”。“环球一站通”打造了业内首家全渠道、一站式、开放式出国金融业务服务平台，

面向互联网用户提供“金融+出国”服务为一体的创新平台。平台秉承“一站通达、温暖随行”的理念，让客户在陌生的国度也能感受熟悉的温度。

“惠生活”的理念是“每一天，新可能，给你全新温度”，打造贴近用户生活的产品，具体包括：颜系列信用卡、百兴贷、读贝、碰一碰和人脸支付等，真正将“有温度”渗入用户生活的各个方面。