



相互保 你会买单吗？ 看了这些再做决定不迟

记者 徐文燕

这几天，蚂蚁金服旗下的支付宝与信美相互保险公司推出的“相互保”成为全民话题。截至11月1日10点，共有1481万用户参与购买这一保险。

短短半个多月，“相互保”集聚的人气令业界震惊。

这到底是一款什么样的保险产品，能吸引如此多的人？

相互保是一种大病互助计划

相互保，是支付宝推出的“大病互助计划”，根据相互保的约定，被保险人一旦罹患约定疾病，由所有加入相互保的成员共同分摊所需支付的保障金及由此产生的管理费。保障内容跟传统保险公司在推的重疾险差不多。说到重疾险，这是当下人们最关注的保险产品，本身就自带光环。

当然，除此之外，它还有很多与传统保险完全不同的“卖点”：

1. 凡芝麻分650以上，可以先0元加入这一保障计划。打开“支付宝”，点击“蚂蚁保险”，进入首页后，找到右上方的“相互保-大病互助计划-30万保障金立即加入”，点击“立即加入”。经系统检测，如果你的芝麻分在650以上，就能分分钟加入“大病互助计划”，好比给自己投了一份重疾险。关键是，相互保无需先行缴纳保费。

2. 保40岁前、40岁~59岁两档，得了癌症+99种重病分别赔30万元、10万元，在此基础上平台加收10%管理费，这是平台的盈利模式。而传统保险公司利用保费收入和赔付的差额来赚钱。应该说，相互保的盈利模式更加透明。

3. 扣除这10%的管理费，全员收缴的保费全部用来支付赔偿费用。按照原来约定的最少330万用户加入相互保项目才成立，单笔赔付分摊到每个人 $(30+30 \times 10\%) / 330$ 万=0.1元，据精算，每年个人分摊的总金额100元~200元。

