

(上接 08 版)

在于亮看来,就是平台背后资本的角逐,他说:“不论是准入金额的一再降低,还是互助范围的不断扩大,亦或是互助计划种类的不断增多,都意味着成本的不断增加,而在互助平台目前尚没有任何盈利点的情况下,就是平台背后的资本在相互角逐、跑马圈地,烧的都是资本的钱,比的是谁能够吸收更多的会员。”

吴岩对此也表达了相同观点,网络互助平台与绝大多数互联网发展模式相同,在盈利之前需要大量资本投入,需要依赖资本的支撑。

而沈鹏则认为,网络互助平台单纯的依靠互助计划是无法实现盈利的,“网络互助并不会快速的为企业带来现金流,水滴互助采取互助计划+商业保险的模式,在平台上我们都有自己的互助计划,也在线销售多种商业保险,增加赢利点。”沈鹏向《公益时报》记者透露,水滴互助去年9月起着手收购一家保险经纪公司,针对用户提供新的商业保险,收购成本在5500万左右,而对于这笔收购资金的来源,沈鹏表示是与股东沟通后获得再次注资。“未来,面对不同群体,我们有互助计划以及不同种的商业保险满足用户需求。”

### 庞大会员数据背后的“水分”

据“互助之家”的调查显示,75家知名网络互助平台中有12家已经停止运营。而另一份统计数据 displays 目前国内关闭的网络互助平台超过50家。

2017年3月22日,“轻轻互助”发布公告,宣布停止互助计划,对于停止原因,公告中显示为:网络互助兴起,越来越多的参与者涌入,造成互助行业环境混乱,短期内(保)监部门很难做到全面规范市场,鉴于此,我们决定暂停互助计划。记者联系该平台负责人,但对方并未对具体原因作出回应,而据知情人士透露,其停止的原因主要是用户数

不足,同时没有资本支撑,无法维持平台运营。

该平台对会员的处理措施是:完成余额退款(平台赠送或奖励金额除外),并退出互助计划。于亮表示:“互助平台在前期通过赠送会员或派发奖励金的手段很普遍,目的是快速吸引用户量,进而抢占市场份额,但这部分用户成为会员时准入金额均为1元,且多数为企业免费补贴,如果后期用户不主动充值,通常称之为无效会员。这就是为什么目前很多互助平台只是定期更新互助计划会员数量,但并不显示互助资金池具体金额,就是因为其中有很大的水分存在。”

据记者调查发现,轻松互助在去年4月上线后,轻松筹向100万用户每人补贴10元互助金,累计1000万元,截至目前会员人数超过720万,互助资金池规模超过1亿元,共有三类互助计划,除儿童类互助计划包含60种重大疾病外,其余均为30种大病。在互助计划页面,可以看到每个互助计划会员人数、资金池具体数额以及每日的增长量,而在其他几家互助平台上只有会员人数,并不显示总金额。随后,《公益时报》记者通过微信平台充值注册成为几家平台的互助会员,但除了给予电子凭证外,仍旧无法看到资金池的具体金额。对此,于亮表示:“轻松互助之所以实时在线显示会员人数和资金额度变化,是为了让会员能够了解每个互助计划的真实情况。互助计划最终还是要经过市场检验,只有真正被用户需要才会保留下来,而一些大而全、需求低的互助计划最终会随着资本冷静、市场选择后被淘汰。”

对于互助计划停止后是否会出现严重的系统性风险,于亮认为:“目前随着资本角逐,体量小的互助平台已经相继关停,这些平台大多采用‘轻轻互助’的方式向会员进行余额退款,会员数量少,每个会员涉及资金量小,所以不会出现严重风险;而对于目前依旧活跃的平台,大多



都有资本支撑,在出现问题后也都会有相应的资本予以保障,况且目前保监会出台相关规定后,所有会员加入互助计划时充值的资金均视为捐赠,因此也不会出现系统性风险。”

### 个人求助成为“掘金厂”

小平台相继关停后被清退的用户,有的选择离开,剩下的大多转入其他平台,原本发掘的用户市场基本上已经被抢占一空,如何能够得到资本的后续支持,用户数据的提升显得尤为重要。而各家平台的目光不约而同聚集在了当下快速吸引公众眼球的个人求助领域,不论是个人求助发起者、参与者都属于健康类产品的潜在用户,而植根于微信社交平台,让二者之间的转化不存在任何壁垒。

众托帮成立帮帮爱心筹,水滴互助成立水滴筹,17互助成立为民筹,壁虎互助成立诺言筹,E互助成立爱心求助……除此之外,还有不少小平台也相继设立个人求助平台,一时间琳琅满目的个人求助平台扎堆涌现在“狭小”的朋友圈里。

作为最早开展互联网个人求助业务的轻松筹,目前平台注册用户超过1亿5000万,于亮坦言在个人求助领域及网络互助平台上取得的成绩为企业发展和融资加分不少。也正因为如此,轻松筹很难舍弃这项业务,

只能选择取消零手续费以应对可能带来的用户流失。

轻松筹在个人求助领域的模式也为其他平台的进入提供了便利,当前所有互助平台在个人求助的传播方式上都采用了微信朋友圈转发的形式来规避可能存在的法律风险,而对于发起个人求助项目的要求,均采用个人身份验证、情况介绍、病例照片上传核实等环节,对于零手续费,在于亮看来,只是成本的转嫁:“平台打出的零手续费实际就是把之前在广告推广方面的投入作为对个人求助手续费的补贴,比如一个目标金额为10万元的个人求助项目,一般吸引2000至3000人参与筹款,刨去平台运营成本,微信支付平台手续费为600元,按照10%的转化率,相当于600元的成本将200至300人从个人求助转化成为网络互助会员。”

沈鹏则表示,之所以进入个人求助领域,是碰到一些会员不符合水滴互助的赔付条件,却急需筹款帮助,然而很多筹款平台并不愿意与水滴互助合作帮助这些需要治病钱的水滴互助会员筹款,因此水滴互助成立了水滴筹平台,为用户提供个人求助服务。“水滴筹平台对个人求助项目施行零手续费,但是会对捐款者推荐销售健康险和健康服务,保证有所盈利维持平台运营。”而对于很多平台通过开展个人求助业务增加获客途径,沈鹏表示确实有这样的存在问题。

记者调查了解到,进入个人求助领域的各家筹款平台,依旧进行了一些差异化的设计,筹款效果各不相同,在众托帮旗下的帮帮爱心筹平台,仅能查询到8个正在筹款的个人求助项目,筹款最多的项目24天时间筹集33700元,而对于已结束筹款的项目无法查询。

在壁虎互助旗下的“诺言筹”,正在进行筹款的个人求助项目仅有2个,而26个已结束筹款的个人求助项目中,没有一例达到预期筹款目标。而求助者在该平台发起个人求助项目时,需要填写承诺信息,“承诺病好了还钱,也可以承诺参与一些公益活动,回馈社会”。《公益时报》记者调查了解到,绝大多数求助者均做出“十年偿还”的承诺,在受助后10年内偿还全部受助资金,偿还对象为捐助者本人或社会公益组织,而当记者希望就平

台如何对求助者做出的此类承诺进行有效监督时,发现该平台并未公布任何客服电话,也没有信息反馈窗口。

而在水滴互助旗下的“水滴筹”平台,17互助旗下的“为民筹”平台以及E互助旗下的“爱心求助”平台,均无法查询到任何正在筹款的个人求助项目。记者随即联系水滴筹工作人员,对方表示目前平台不会对外公开展示任何正在筹款的个人求助信息,只能通过发起人及参与者的转发才能够看到,为民筹及爱心求助也给出了类似答复,而在水滴筹及爱心求助平台,可查询到已结束筹款的项目。

于亮看来,个人求助领域不应该出现太多的竞争,尤其是资本驱动的竞争,他说:“为急需帮助的公众提供求助平台是刚性需求,也是我们涉及个人求助业务的初衷,但是当资本介入,越来越多平台的相继涌入后造成的竞争,却不一定朝着为更多公众提供更好、更及时的帮助这样的大方向发展,而成为平台之间的用户争夺。更迫切的问题在于,个人求助领域目前处于一种缺乏监管的状态。”

“个人求助本身毕竟是公益属性,所有的善款都是公众的爱心,是救命钱,如果一旦有不负责的平台发生资金链断裂或者其他问题而导致救命钱没了,所带来的后果和影响会非常严重。所以,还是要避免资本角逐的战火蔓延到这个领域。”于亮说道,“相关职能部门应该对开展个人求助业务的平台进行监管,对平台资质、能力、项目审核流程、资金使用方面提出具体要求,形成准入门槛,而作为移动端的第三方支付平台,也应该对开展个人求助业务的平台进行监督,确保平台合法合规的把善款给予受助者。”

对于个人求助领域的监管,沈鹏认为可以设定准入门槛,但不宜用太具体化的条款或资质证书来约束。“设定基本的准入门槛或者分级管理,包括要求平台需要具备一定规模的实缴注册资本金、自有经营资金以及一定规模的风控及审核团队,这样可以保证个人求助平台正常运营和风控能力。但如果指定太多具体化的条款规定,会限制各平台的创新或者不接地气导致平台现有创造的社会价值打折。”沈鹏说。

排名	互助平台	本周会员人数	上周会员人数	增长率	互助事件
1	众托帮	7903151	7828646	0.95%	12
2	轻松互助	7231678	7090129	2.00%	31
3	水滴互助	2191000	2108869	3.89%	26
4	壁虎互助	1476397	1463624	0.87%	139
5	夸克联盟	1427200	1422500	0.33%	147
6	e互助	1353865	1323715	2.28%	358
7	17互助	-	1260025	-	2
8	康爱公社	1228487	963991	27.44%	56
9	量子互助	880010	868783	1.29%	0
10	爱心互助	831089	813944	2.11%	0
11	九行互助	746973	744375	0.35%	95
12	互助街	375357	373520	0.49%	0
13	斑马社	272160	272153	0.00%	0
14	销斜互助	240271	237409	1.21%	0
15	大树互助	184406	174781	5.51%	0