

虚拟资产、网络支付将有险可保

“三马”联手卖保险：瞄准网络交易 业内：可能会叫好难叫座

网游玩家

“权力和地位”有了保障

陈文龙，湘潭大学法学系毕业生，从高中时就开始爱上网游，魔兽、完美世界、诛仙等网络游戏都有涉及。陈文龙介绍，他喜欢的游戏“完美世界国际版”，最高级别是102级，他玩的账号已经达到100级，其中花了1000多块钱买装备，“这个账号包含了我七八年的心血，如果被偷了肯定会心疼。”

在陈文龙看来，较低级别的玩家可能对账号安全不是很关注，但对于资深玩家、尤其是在账户里花了上万元甚至几十万的玩家来说，装备和级别就是权力和地位的象征，如果有类似的保险出现，肯定会花钱保障账户的安全，同时也是保护自己在虚拟世界的权力和地位。

早在去年，阳光保险推出了“网络游戏运营商用户损失责任险”，如今，“三马”合力，将虚拟财产的范围进一步扩大，将网游账号、网店账号、电子邮件账号等均收入囊中。

点评：

相关统计数据显示，截至2011年12月底，中国网络游戏用户规模达到3.24亿，网民使用比例为63.2%，中国网络游戏市场实际销售收入达到428.5亿元。

新华保险湖南分公司营销部总经理易竹君表示，网游用户群越来越大，他们已经成为很多年轻人的娱乐方式，这就意味着，这些人都是保险公司的潜在客户。保险公司通过创新产品形式，对特定市场人群制定的保险产品有很大的市场空间。

网店店主

账户被盗不用担心索赔难

据中国平安董事长马明哲透露，网店账号也将纳入新公司的保障范围，这对于淘宝店主来说无疑是福音，因为账户里最珍贵的莫非信誉了。“好评超过一万笔，才能获得一个皇冠信誉，这得花很多时间与精力才能做到。”网店店主“苏眉在深海”说。

据介绍，“苏眉在深海”于2010年开了一家品牌代购店，近三年时间，才积累了4钻信用。“现在开网店太难了，如果自己花几年时间积累的信用突然被人盗了，那就像店子被人砸了一样，一切都白做了。”

“苏眉在深海”表示，支付宝的安全问题店主们也很担心，因为一般都会在账户里面存一部分周转资金，“如果有保障支付安全的险种出现，肯定会有店主购买。”

点评：

中南大学商学院金融系副主任盛虎表示，网络虚拟财产在监管层面很长时间都处在空白期。现在电子商务已经渗透到了生活的各个方面，今后电子商务的使用者会越来越多，而其中涉及的金数额也会越来越大。这类保险的出现，可以更好地保障用户对电子商务平台的使用，也会避免此前当当和京东账户频频被盗而出现索赔难的情况。



玩网游的用户都有一个共同担心的问题：账户被盗，辛苦积累的经验、等级及花钱买来的装备一下就没了。今后，这些虚拟财产都将“有险可保”。日前，由阿里巴巴、中国平安、腾讯三巨头合资成立的“众安在线财产保险公司”（以下简称众安在线）浮出水面，阿里巴巴集团首席执行官马云、腾讯CEO马化腾、中国平安董事长马明哲跨界而成的“三马”组合，或许又将上演一出商业传奇。

公开资料显示，众安在线主攻方向是财产保险，其产品主要包括，虚拟资产失盗险、网络支付安全责任险等。依据平安集团董事长马明哲透露的内容，今后，包括网店账号、即时通讯账号、电子邮件地址、网游账号等在内的虚拟财产都能买保险。

■记者 侯小娟



记者手记

共赢才是最高境界

先看一则故事。

乌龟和兔子赛跑后，兔子不服气要求重新跑，不过换了一条路线。兔子这次没有睡觉，一直跑到前面，快到终点时，被一条河挡住了，兔子过不去。乌龟慢慢爬到了，兔子眼看乌龟游过河快到终点，兔子不逞强了，而是和乌龟商量：在陆地上，兔子驮着乌龟跑，过河时，乌龟驮着兔子游，最后，它们同时到达终点，这是双赢的结果。

在“三马”的合作当中，马云有道（网络渠道），马明哲有术（保险产品），马化腾有连接“线上线下”的接口二维码以及庞大的忠实用户群体。他们的强强合作，无疑将率先进入一个网络金融时代。

猜想，若是马云或者马化腾想单独进军保险业或者成立传统模式的保险公司，马明哲未必会同意；若是马明哲想独自做大做强自己的网络销售渠道，需要付出的成本是相当高的，况且，目前电商行业已经打架打得热火朝天。

美国商界有句名言：如果你不能战胜对手，就加入到他们中间去。于是，“三马”想到了一个折中的法子，利用各自的资源优势，共同经营新公司，实现共赢。

“三马”联手卖保险，既是强强合作，也是业务互补，更是在网络金融时代尚未完全到来之时，利用各自的业务模式和客户资源，张开一面金融服务和金融产品上网的旗帜。

有人强调“和谐高于一切”，有人提倡“竞争才能生存”。而现代经济的发展，不再是“你死我活”，而是更高层次的竞争与合作，用和谐与竞争的统一，实现“双赢”和“多赢”，才是企业经营的最高境界。

业内观点

互利利用客户群体

“三巨头合作，更多的是相互利用各自的资源。”China Venture投中集团高级分析师冯坡介绍，阿里巴巴本身拥有庞大的个人用户和企业用户，都有望成为新保险公司的客户群体，天猫、支付宝也将是主要的销售渠道。而腾讯此举更多旨在增加服务类型、增强用户黏性。

“若是新公司以虚拟财产保险为主打产品，那么中国平安和阿里巴巴、腾讯合作是不二选择。因为目前拥有虚拟财产较多的都是年轻用户，而活跃在网游、淘宝、QQ等平台的用户以年轻人为主，其目标定位已经相当明确。”盛虎说。

对传统销售模式冲击小

易竹君认为，虽然消费者可以通过网络平台了解产品信息，省去了中间代理环节，但是很多复杂的保险产品仍然需要专业人士去解释，市场还需要他们去开拓。所以，新模式的出现不仅不会冲击旧模式，更会把市场的蛋糕做大，并将市场从综合向细分转型。

保险触网或叫好难叫座

有保险业内人士指出，尽管保险试水网络财产保障具有前瞻性，但玩家的财产如何估值、损失如何断定、保险费率如何计算等，都是极大的难题。同时，所有保单都通过互联网全程“不见人”，如何保证投保人的资金安全，如何维护投保人的保险权益也是个新课题，加上现阶段国内的虚拟财产往往具有低龄、无经济基础和投入谨慎等特点，网络虚拟财产险很可能会叫好难叫座。

| 外币 | 钞买价 | 外币 | 钞买价 |
|----|--------|----|--------|
| 英镑 | 972.3 | 日元 | 7.6953 |
| 港币 | 80.06 | 加元 | 618.77 |
| 美元 | 620.55 | 澳元 | 619.26 |
| 瑞郎 | 644.86 | 欧元 | 784.34 |

（截至10月15日18时，数据仅供参考）

外汇牌价由中国银行湖南省分行友情提供
 咨询电话：0731-82580629
 中国银行网上银行提供个人跨境汇款服务