

《黑神话：悟空》火爆出圈 金融解锁游戏产业新契机

本报记者 王柯璋 北京报道

近期,以中国神话为背景的动作角色扮演游戏《黑神话:悟空》上市,以惊人的速度登上最热游戏榜首。其不仅填补了国内3A游戏领域的空白,也象征着中国游戏产业发展开启了新纪元。

巨大的制作投入背后离不开金融的支持。随着《黑神话:悟空》的火爆出圈,银行、保险等金融机构纷纷解锁新机遇,推出多元化金融方案,为游戏产业的蓬勃发展注入强劲动力。

在业内人士看来,游戏产业在丰富居民业余生活、促进消费增长等方面将发挥越来越重要的作用,金融与游戏产业也将加快融合,相互借力,共同助力经济高质量发展。

“一方面,金融机构将增加对游戏产业的关注和投资,支持游戏产业挖掘、孵化更多如《黑神话:悟空》这样的优质项目。另一方面,游戏产业金融化的趋势也会越来越明显,金融机构将开发更多针对游戏产业的金融产品,如游戏产业基金、游戏产业债券等,为游戏企业提供更多融资渠道。此外,游戏技术与金融科技的结合将有新进展,在生成式AI、虚拟现实、增强现实、区块链等领域的应用为金融行业带来更多创新;游戏作为元宇宙概念的先驱,将开辟新的想象空间,为金融行业提供与客户新的交互方式和投资机会。”中国银行(601988.SH)大湾区金融研究院高级研究员曾圣钧在接受《中国经营报》记者采访时表示。

多元产业价值迸发

2023年,中国游戏市场实际销售收入达到3029.64亿元,同比增长13.95%,增速高于经济增长水平。

《黑神话:悟空》被誉为国产3A游戏的里程碑。在游戏领域,3A通常指“A lot of time”(大量的开发时间)、“A lot of resources”(大量的资源)、“A lot of money”(大量的金钱)。

精良制作的背后少不了金融的身影。记者采访了解到,《黑神话:悟空》制作方深圳游科互动科技有限公司(以下简称“游科互动”)股东曾将部分游科互动的股权进行质押,获得了招商银行(600036.SH)的股权抵押贷款。另据华尔街见闻报道,招商银行提供的授信贷款利率只有3.6%,是该行在现有机制下,面向新兴行业企业融资所做出的勇敢尝试与创新。

《黑神话:悟空》爆火之后,银行信用卡也推出相关活动。如使用农业银行(601288.SH)Visa信用卡Steam买游戏享10%返现,借力拓展游戏群体客群。

曾圣钧分析道,2023年中国游

戏市场实际销售收入达到3029.64亿元,同比增长13.95%,增速高于经济增长水平。我国游戏用户规模达到6.68亿人,创历史新高,游戏产业的迅速发展给银行及其他金融机构带来更多服务机会。“一是以《黑神话:悟空》为代表的大型3A国产游戏开发资金需求大,研发周期长,无论是日常维护还是开发新游戏或投资新项目,都需要庞大的资金支持,金融机构融资需求将会持续增加,从而拉动科技金融的创新发展。二是游戏产业涉及庞大的产业链,从硬件供应商、开发分包商、云服务商到个人游戏玩家等,都需要银行提供便捷、安全的支付和结算环境,支持游戏企业正常运营并保障用户的游戏体验,从而拉动银行供应链金融服务的创新需求。三是游戏行业的付费用户规模日益扩大,需要银行根据不同消费场景开发

更加丰富的分期付款、联名卡等消费金融产品,满足玩家的日常数字消费金融服务需求。”

此外,随着电竞游戏逐渐成为中国文体产业的重要组成部分,电竞经济也将成为拉动消费的重要力量和经济增长的新动能。近日,国务院印发的《关于促进服务消费高质量发展的意见》提出,通过“提升网络文学、网络表演、网络游戏、广播电视和网络视听质量”激发消费活力,通过“支持电子竞技、社交电商、直播电商等发展”培育壮大新型消费。

实际上,银行机构与游戏产业融合一直都有探索。例如,西安曲江电竞产业园与浙商银行(601916.SH)西安分行达成战略合作,浙商银行西安分行利用自身优势向西安曲江电竞产业园提供广泛而有效的金融产品和服务,包括入区企业对资金、结算、外汇、贷款、担保等方面

“金融+游戏”的新空间

展望未来,“金融+游戏”可以结合新技术和数字化工具,为游戏产业提供更多元化的金融支持。

《黑神话:悟空》震撼全球,给金融服务游戏产业提供了新的机遇和广阔空间。中央财经大学证券期货研究所研究员杨海平分析认为:“从供给端看,游戏产业属于文化创意产业的范畴,弘扬正确价值观的游戏产品受到热捧,甚至走出国门,符合文化强国建设的方向;从需求端看,通过网络游戏活动激发文化娱乐消费,符合当前培养新型消费热点的主题;从发展路径看,游戏产业与元宇宙、虚拟现实、AI等科技热点密切相关。因此,游戏产业火爆及政策利好将为金融机构寻找新的业务增长点提供一定的机遇。”

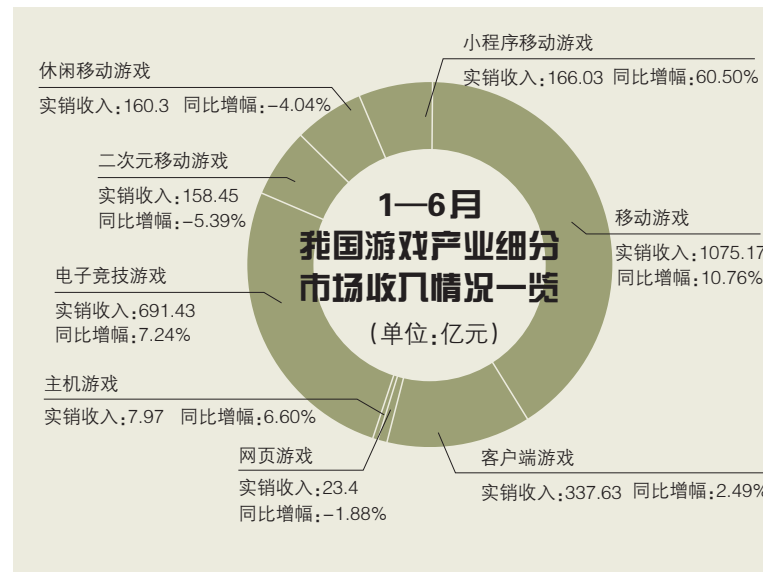
其实,从游戏产业本身来看,其风险特征给金融服务提出了很高的要求。“首先,游戏产业具有较高的市场风险和技术创新风险,金融机构风险评估的专业度还有待提升。其次,游戏属于轻资产行

业,主要资产为知识产权、虚拟资产以及团队声誉,难以进行有效的抵押。最后,游戏产业的监管政策也具有较大的不确定性。游戏产业的周期波动比较明显,行业盈利能力和发展前景受到市场波动的影响较大,行业竞争也比较激烈。”曾圣钧表示。

素喜智研高级研究员苏筱芮亦表示,游戏产业不像传统企业那样具有大量有形抵押物,而是更侧重诸如专利、版权等无形资产,因此如何对此类无形资产开展风险评估,确实面临一些挑战。“从过往成功案例看,金融机构需要深入研判游戏企业具备的研发能力及竞争优势,通过专利、版权等无形资产的价值把控以及对产品竞争力、营收模式及回款现金流的有效评估,在企业经营成长的对价阶段给予合理授信,支持游戏企业从研发沉淀真正走向市场化成功之路。”

对于游戏产业融资的难点,曾圣钧建议:“金融机构需要提供多元化、特色化的金融服务,满足游戏产业融资需求。一是加强对游戏产业的研究,了解各类游戏细分行业的发展趋势、市场规模、盈利模式等,从而更好地评估游戏企业的融资需求和潜在风险。二是提供定制化融资方案,根据游戏企业的特点和需求,提供个性化的融资方案,包括知识产权贷、数据贷、科创贷等产品,利用游戏数据进行更精准的风险评估和信用评级,设计更合理的融资方案,满足不同类型游戏企业的资金需求。三是创新联动金融服务,比如银行可以与VC/PE等股权投资基金的联动,撮合更多‘耐心资本’提供中长期的资金支持。”

展望未来,“金融+游戏”还有哪些玩法?曾圣钧以银行为例表示,可以结合新技术和数字化工具,为游戏产业提供更多元化的金



数据来源:《2024年1—6月中国游戏产业报告》

王柯璋/制图

的需求;广东华兴银行广州分行为2023年度中国游戏产业年会广州版金融论坛提供金融支持等。

除银行外,今年2月,中国出口信用保险公司(以下简称“中国信保”)首次推出针对“游戏出海”的专项保险服务。7月,《厦门市商务

局中国信保厦门分公司关于充分发挥出口信用保险作用扎实推进贸易高质量发展助力打造新格局局节点城市的通知》提出:“中国信保厦门分公司各业务单位要进一步推动‘游戏出海’新产品实现承保突破。”

务力度。“一是提供更加便捷、安全的跨境支付和国际结算服务,帮助国产游戏企业处理海外业务中的资金流动问题,降低汇兑成本。二是为国产游戏企业的出口提供贸易贸易融资支持,帮助企业扩大海外市场,进行国际化运营和推广。三是为游戏企业提供汇率对冲、利率对冲、信用保险等风险管理工具,帮助游戏企业降低国际业务中的市场风险,为企业的海外平台应收账款保驾护航。四是通过股权投资、并购融资等方式,为国产游戏企业提供资金支持,帮助企业在海外市场进行业务拓展及收购海外知名品牌和技术团队。五是提供国际运营的咨询服务,帮助游戏企业了解海外市场的法律、税务、市场等情况,助力其制定更好的国际化战略。六是利用海外网外机构渠道优势,提供增值服务,帮助国产游戏在海外市场进行精准营销。”

在曾圣钧看来,2023年,全球游戏市场规模同比增长6.00%,而我国自主研发游戏在海外市场的实际销售收入却同比下降5.65%,显示“出海”赛道竞争非常激烈,金融机构亟须趁势加大游戏产业“走出去”的服

互联网保险强监管：禁止机构和人员无资质“挂靠”

本报记者 陈晶晶 北京报道

互联网保险全面严监管来临。

《中国经营报》记者从业内人士处获悉,半个月之内,国家金融监督管理总局(以下简称“金融监管总局”)相继下发两份文件:一份是《关于加强和改进互联网财险业务监管有关事项的通知》(以下简称《通知》),明确了经

提高展业门槛

近年来,互联网财产保险业务发展迅速,为人民群众消费、出行等提供了多样的保障服务,在服务实体经济、服务新市民等社会治理领域发挥了积极作用。

公开数据显示,2013年到2022年,互联网保险的保费规模从290亿元增加到4782.5亿元,占全行业原保费收入的10%,年均复合增长率达32.3%。不过,互联网保险在快速发展过程中也暴露出风险管控不到位、线下服务能力不足、业务经营不合规不审慎、产品销售误导、投诉举报集中等问题。

此次《通知》为进一步规范互联网财险业务,有效防范行业风险,提高了互联网财险业务准入门槛,要求应符合最近连续四个季度综合偿付能力充足率不低于120%,核心偿付能力充足率不低于75%;最近连续四个季度风险综合评级为B类及以上;金融监管总局规定的其他条件。同

时,开展互联网财产保险业务相关中介业务的保险专业中介机构应为全国性机构;具有三年以上财产保险业务经营经验;销售管理、保单管理、客户服务等信息系统完备,业务流程管理满足业务需要,机构自身符合互联网财产保险业务可回溯管理的相关要求;金融监管总局规定的其他条件。

值得一提的是,对于财产保险公司不满足上述经营条件的,监管要求应立即停止开展互联网财产保险新业务。在停止开展新业务之日起10个工作日内,向负责日常监管的金融监管总局或其派出机构报告,并在官方网站、自营网络平台及受托保险中介机构自营网络平台披露相关信息。对于已生效的保险合同,应继续履行合同约定的保险责任,并做好后续服务。

记者注意到,近日,已经有渤海财产保险股份有限公司(以下

简称“渤海财险”)、新疆前海联合财产保险股份有限公司、华安财产保险股份有限公司、安华农业保险股份有限公司、都邦财产保险股份有限公司等五家保险公司发布公告,表示暂停互联网财产保险新业务。

根据2024年二季度偿付能力报告,上述五家公司由于偿付能力或风险综合评级不达标,未能开展互联网财产保险新业务。例如,渤海财险2024年一季度风险综合评级为C,2023年四季度风险综合评级为C。连续两个季度评级为C,未能达到连续四个季度风险综合评级为B类及以上的条件。

8月26日,渤海财险发布公告称,根据互联网财产保险业务经营相关监管规定,公司已暂停开展互联网财产保险业务。对于已生效的保险合同,该公司表示将正常履行合同约定的保险责任,并做好后续服务。

打击保险营销乱象

中国社会科学院金融研究所、中国社会科学院保险与经济发展研究中心发布的《2023年互联网保险理赔创新服务研究报告》预测,2025年互联网保险保费收入规模将超过9000亿元;2030年互联网保险保费收入规模将超过2.85万亿元。

当前,互联网保险鱼龙混杂,“机构持牌、人员持证”的保险销售底线,也因部分自媒体的扰乱而变得越来越模糊。

记者调查了解到,部分自媒体及其账号存在打擦边球、涉嫌非法经营互联网保险业务的情况,最为典型的业务模式是,以提供技术服务、咨询服务等服务的名义,实际上未提供任何真实的服务,却能收取相当于佣金/手续费的服务费(与保费销售收入或保单销售数量挂钩的服务费)。比如,一些自媒体大V利用流量和场景优势,发布病床上的贫困弱势群体、编造贱卖资产还债等悲惨故事文章,并在文章中嵌入保险产品诱导粉丝及网友购买。

对于上述情况,《提示函》明确规定,非保险机构提供保险产品引流、商业宣传推广等互联网保险营销宣传服务,应当严格遵守《互联网保险业务监管办法》第二十三条规定,不得从事互联网保险产品销售、咨询、保费试算、报价比价等商业行为。为保险消费者购买保险产品提供网络链接渠道的,跳转的投保页面应属于保险机构的自营网络平台。非保险机构不得以技术服务费、营销宣传费等名义,违规获取互联网保险产品销售手

续或佣金。

需要注意的是,当前市场也充斥着“短期投机者”,无保险销售资质的机构或个人“挂靠”,可能会误导消费者并损害其权益。

业内人士分析表示,保险作为一种长期持有的金融产品,一旦通过“挂靠”,就可能绕开监管要求,从而给保险消费者带来风险,影响市场秩序。

今年5月,东方大地(武汉)保险经纪有限公司与无保险代理销售资质的机构发生保险经纪业务往来,未按规定对保险经纪人进行执业登记等违法违规事实,监管对其进行了警告并处罚。

近日,有多家媒体报道,深圳市云近互联网信息科技有限公司的孟某,将资质挂靠保通保险代理有限公司(以下简称“保通保险代理”)广州营业部销售保险产品。记者以消费者身份向保通保险代理办公室相关负责人咨询“挂靠”事宜。该人士表示:“‘挂靠’是不允许的,但是我们平台的保险代理人在外面成立工作室,给团队重新起名字,我们是管不了的。”

九顾数科董事长兼CEO高风安对记者表示,禁止无资质人员通过“挂靠”方式参与互联网保险业务,是保障消费者权益、维护市场秩序的重要举措。这一措施能有效遏制非法销售行为,提升互联网保险业务的透明度与专业性。消费者将更有可能获得来自正规、专业渠道的保险咨询与服务,减少因误导销售而引发的纠纷。同时,对于合法经营的保险机构而言,公平竞争的环境将得到进一步巩固,有

助于行业健康、可持续发展。

高风安进一步对记者表示,全面严打互联网保险乱象,对保险行业具有深远影响。“首先,它将显著提升行业的合规经营水平,净化市场环境,为消费者提供更加安全、可靠的保险服务。其次,这将促进保险机构之间的公平竞争,激励企业加大创新力度,提升服务质量和效率。此外,随着监管政策的不断完善与落实,保险行业将逐渐构建起更加健康、可持续的发展模式,为经济社会发展提供更加坚实的风险保障。”高风安表示。

值得一提的是,除了全面细化互联网保险规则、强化合规性,监管还指明了未来发展互联网保险业务的方向。

《通知》显示,保险机构开展互联网财产保险业务,应坚持服务实体经济和人民群众的本质要求。支持财产保险公司依托互联网特定场景开发小额分散、便捷普惠的财产保险产品,提升保险服务的便利性和可得性。对于依托特定场景提供相关保障的互联网财产保险业务,财产保险公司应严格遵循保险产品监管相关规定,科学评估特定场景风险状况,公平、合理制订保险条款和费率,不得违反保险原理开发保险产品。

《2023年中国互联网保险消费洞察报告》指出,对标保险成熟市场,我国保险业在产品体系、产品种类(如增加变额产品、长护险、失能险等)和产品形态(如增加健康险产品津贴类补偿、增加更多细分服务供客户自由选择等)上,还有很大的丰富空间。