



滁州学院
CHUZHOU UNIVERSITY

滁州学院首届金融创客“向日葵杯” 大赛项目计划书

项目名称: 王者荣耀虚拟财产险
项目类型: 保险
团队成员: 许文慧 甘佩雯 贾大明
指导老师: 无
申报日期: 2017年5月

目录

一、项目概述	1
(一) 项目介绍	1
1. 项目背景	1
2. 产品介绍	2
(二) 运作模式	3
(三) 项目优势	4
1. 从运营者的角度看优势	4
2. 从保险公司的角度看优势	4
3. 从玩家的角度看优势	4
二、市场分析	5
(一) 行业历史	5
1. 保险业的发展历史	5
2. 虚拟财产险是中国保险业改革的产物	5
3. 成功的虚拟财产投保案例	5
(二) 行业前景	6
1. 虚拟财产具有价值性	6
2. 虚拟财产险的受众广	6
三、营销策略	8
(一) 渠道策略	8
(二) 价格策略	8
(三) 促销策略	8
四、盈利模式	8
五、风险因素	9
(一) 营运风险	9
(二) 取证风险	9
(三) 技术风险	9
(四) 法律风险	10
(五) 市场风险	10

摘要:

本文在网络游戏在线人数日益增长的当下，提出一款虚拟财产险，与目前极受欢迎的手游——“王者荣耀”进行结合，推出“王者荣耀虚拟财产险”。以“王者荣耀”的广泛玩家数量为基础和巨大的市场占比为优势，改革中的中国保险业将目光转向互联网行业使得虚拟财产险在未来具有良好的发展前景。

“虚拟财产险”是保险公司与网络游戏运营商合作创新的产品，将保险产品内嵌入游戏，这降低了保险公司的成本，提高了运营商的用户粘度，保障了玩家的虚拟财产的价值，一举数得。同时，这款产品背后也具有运营、技术、法律等风险，保险公司和运营商要提高警惕、尽可能的化解风险，获取更长久的合作。

关键词： 保险、虚拟财产、网络游戏

一、项目概述

（一）项目介绍

1.项目背景

近年来，手机游戏的发展势头迅猛，以手游为娱乐方式已成为人们在日常生活中不可或缺的娱乐方式之一。“王者荣耀”作为是一款目前极为普遍的手游，它的受欢迎程度十分高涨，受众人群从小学生到中年人不等。

由 2017 年 4 月举行的 UP2017 腾讯互动娱乐年度发布会上公布的数据显示，“王者荣耀”累计注册用过超过 2 亿，占总数的比重为 35%，游戏活跃同时长期在线人数已达 5000 万，而且人数继续在增长。由此可见，“王者荣耀”已成为全球用户数量最多的 MOBA 手游。

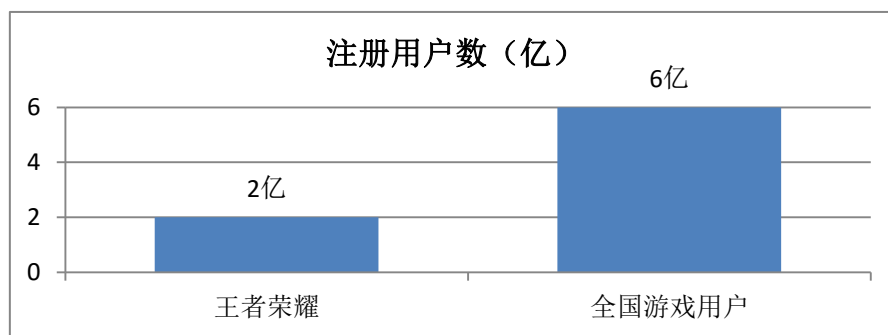


图 1 2016 年“王者荣耀”与全国游戏用户的注册人数

“王者荣耀”为很多人提供了消遣和打发时间的方式的同时，也存在着任何一款战斗类游戏共同隐患——对玩家虚拟财产的恶意毁坏，即盗号或洗号。

在“王者荣耀”贴吧里搜索“盗号”的关键词，就能找到 1500 篇左右的求助的帖子，占总体帖子的 1% 左右。如果这个数据再乘以“王者荣耀”的长期在线人数，遭受到盗号的玩家人数可以达到 50 万。如今，盗号现象屡见不鲜，玩家的虚拟财产可能时时刻刻都被盗号者觊觎着。玩家的虚拟财产一旦受损，一是玩家对游戏公司的失望，二是玩家财产的损失。

虚拟财产是指狭义的数字化、非物化的财产形式，由于目前网络游戏的盛行，虚拟财产在很大程度上就是指网络游戏空间存在的财物，包括游戏账号的等级、游戏货币、游戏人物拥有的各种装备等等，这些虚拟财产在一定条件下可以转换成现实中的财产。在“王者荣耀”中的虚拟财产主要有点券、皮肤、铭文、金币等可以用现实货币衡量的财产。

目前为止，市场上为游戏玩家的虚拟财产进行保护的保险种类极其少见，而对于保险公司而言，在传统保险业几乎止步不前的今天，将注意力转向网络游戏虚拟财产市场极具发展力，不仅拓宽了其收入方式，还可以此为契机在此领域奠定基础。

2. 产品介绍

“王者荣耀虚拟财产险”项目旨在在保险公司与“王者荣耀”的运营商之间建立一种合作关系，当盗号发生时，运营商扮演事故理赔或赔偿中介的角色，由保险公司最终为购买了此保险的玩家的虚拟财产在发生了严重损失的情况下提供一定比例的赔偿。

具体来说，若“王者荣耀”的玩家购买了“王者荣耀虚拟财产险”，运营商向保险公司对该玩家的虚拟财产进行投保。当已购买保险的玩家的账号和密码被泄露，且有人恶意对其的虚拟财产进行恶意毁坏时，即该玩家的账号遭受到了洗号或盗号行为。那么该玩家可以通过客服向运营商提出赔偿的要求。在7个工作日内，运营商通过对该玩家的数据分析，确定其虚拟财产遭遇到了严重损失且为他人恶意所为，保险公司将对该玩家的虚拟财产保险合同是所列明的比例进行赔偿。

“王者荣耀虚拟财产险”项目分为两个不同的理赔层次，分别面向两种不同程度的游戏玩家。具体赔偿程度见下表，以王者荣耀游戏中常见的、最具有价值的虚拟财产为例。

表 1 “王者荣耀虚拟财产险”介绍

保险类别	价格（元）	虚拟财产	有限期（天）	理赔程度（%）
土豪险	9.9	点券、铭文、 皮肤	30	5%
平民险	1.9			

注：理赔程度为5%借鉴于目前市场上的虚拟财产保险率，仅供参考。

保费确定方面，采用歧视定价策略，即为了实现收益最大化，针对不同用户的支付能力，制定了不同的收费价格，从而使各类用户都能购买该商品。

保险理赔方面，由运营商负责损失鉴定，当损失属于保险责任范围，运营商将损失进行预估并反馈给保险公司，由保险公司对玩家进行最终的赔偿。

（二）运作模式

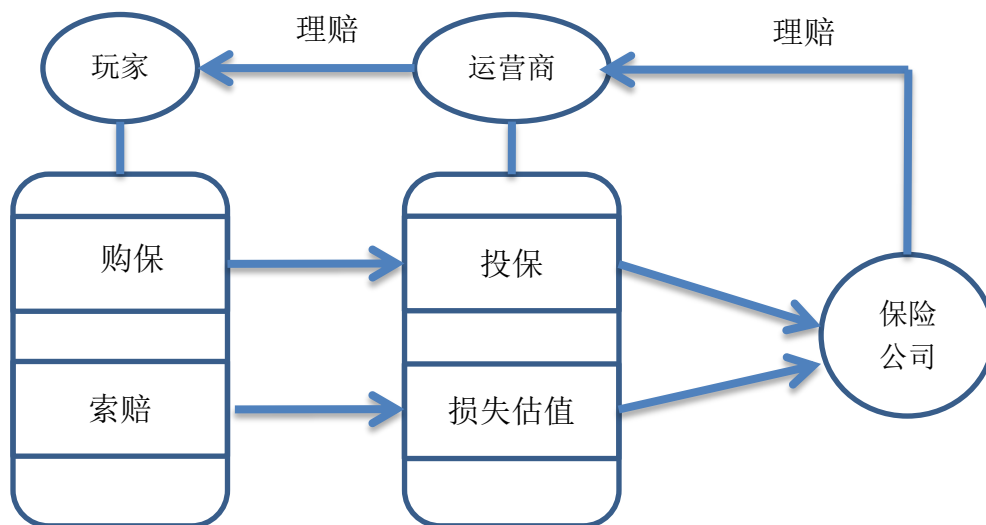


图 2 运作模式

(三) 项目优势

随着“王者荣耀”的受欢迎程度的上升，越来越多的玩家愿意为其消费，这款游戏的盗号行为越是频繁发生。于此同时，随着玩家的虚拟财产的价值增高，他的账号被恶意毁坏的可能性越高。

1.从运营者的角度看优势

尽管盗号行为时常发生，而“王者荣耀”目前没有找回或补偿已损失的虚拟财产的功能，这为运营商和被盗号的玩家之间无形产生了许多民事纠纷。因此，“王者荣耀虚拟财产险”的优势在于转移了风险，这种方式不但较少了不必要的民事纠纷，而且有利于维护游戏运营商的声誉。

2.从保险公司的角度看优势

与传统的保险品种相比，虚拟财产保险具有网络保险的优越性，依靠互联网和用户的优势，可以迅速的切入市场，为广大玩家接受，为保险公司开拓了新的利润增长点。“王者荣耀虚拟财产险”的理赔方式是以现金的方式赔偿玩家的一部分损失，不涉及游戏数据的恢复，其可行性较高。这样不仅能安抚玩家被盗号的失落心情，也不会影响其他玩家的游戏进程。

3.从玩家的角度看优势

“王者荣耀虚拟财产险”能够简化网民投保手续。玩家无需亲自办理繁琐的

投保程序，即可享受保险公司提供的保障，玩家也避免了为自己虚拟财产价值向保险公司举证的麻烦。由于虚拟财产的特殊性，由运营商和保险公司对玩家的虚拟财产进行专业的估值，可以大大降低了玩家的成本。

二、市场分析

（一）行业历史

1. 保险业的发展历史

改革开放以来，我国保险市场的发展取得了令人瞩目的成就。1980年，国内保险业务恢复，全国保费收入仅4.6亿元。2000年，全国保费收入达1596亿元，年均增长34%。但是在发展过程中还存在许多问题，从世界保险业现状看，我国保险业发展水平还相当低。1999年，我国人均保费（保险密度）才110.58元（约合11.4美元），与瑞士的4654.3美元、美国的2722.7美元和香港的1072.8美元相比，相距甚远，位居世界第78位；保费收入占GDP的比重（保险深度）才1.49%，位居世界第66位，而发达国家一般为10%左右。从国内保险市场发展看，还存在竞争主体偏少，垄断程度较高；中介市场和再保险市场发展严重滞后；保险产品单一，服务方式和手段落后；保险公司资本金不足，资产质量不高等问题。

2. 虚拟财产险是中国保险业改革的产物

虚拟财产险是中国保险业把握互联网机遇，推动传统险企不断更新发展理念，创新发展模式，培育的一个新业务增长点。随着中国实体保险市场的完善，市场化竞争日趋激烈，作为网络保险的重要部分——虚拟财产保险成功引起险企们的重视。

虚拟财产保险就是承保人对投保人投保的网络虚拟财产标的物进行保险。主要包括虚拟财产损失险和虚拟财产责任险。本项目主要推崇的损失险，指投保人将在游戏中的装备、游戏币、游戏号等资产作为保险标的，当发生损失时，保险人根据保险合同以及损失情况进行赔付的险种。

3. 成功的虚拟财产投保案例

玩家在游戏中投入了大量的时间、精力等智力性劳动，获得了网络上的“私

人财产”，因此，对于玩家来讲，用少量的花费换取更大的保障是值得的。以下是两个已经成功进行虚拟财产投保的案例。

2011年7月6日，阳光保险公司与网络游戏公司 GAME-BAR 合作推出了全世界第一个虚拟财产保险“网络游戏运营商用户损失责任险”，该产品由网络游戏公司投保，应对游戏用户损失风险。网络游戏用户的游戏账号数据被盗或丢失时，如管理数据的游戏运营商负有责任，根据给保险合同约定，在网游运营商对游戏用户赔偿后，保险公司再向网游运营商支付相关赔款。

2013年6月17日，平安产险将为腾讯公司的网络游戏“御龙在天”提供装备保险产品，是国内首款面向个人客户销售的虚拟财产保险产品。该产品具体内容是投保人投保后保险合同当天生效，保险期限为1个月，当投保的游戏装备丢失，无法找回时，可以申请至少1元投保，百倍赔偿的现金赔付。

（二）行业前景

1.虚拟财产具有价值性

网游虚拟财产的问题是随着网游产业的发展壮大而日趋紧张，比如网络游戏中的虚拟财产及网络购物中的虚拟账户盗窃案件频发，不过在立法上，虚拟财产的保护并无明文规定。但随着国内诸多地方法院对虚拟财产案的判决，虚拟财产具有价值性已经得到认可，其财产价值也具有社会真实性。

正因为虚拟财产的价值得到了社会的认同，加上网络虚拟财产的迅速膨胀对安全性的需求，保险公司敏锐地看到了这快巨大的新兴市场。

虽然虚拟财产保险在国内尚处于起步阶段，只有少数险企推出了自己的产品，但是未来随着市场的不断成熟，竞争的日趋激烈，各大险企为了开拓新的利润增长点，将会更多的进入这一领域。

2.虚拟财产险的受众广

虚拟财产保险的目标人群是所有网络游戏用户。根据中国互联网信息中心数据，截至2013年12月底，我国网民数量达到6.18亿，与2012年同期相比增长3.7%。另外，在网民收入结构方面，月收入在2500以上的网民占总体网民的46.4%，与2012年同期相比增长了2.6%，在网民学历构成方面，具有高中学历和大学及

以上学历的网民数量占比分别为 31.2%和 20.9%，与去年同期相比分别增长 1.1%和 0.3%。可见，我国网络用户无论是数量、收入水平、受教育水平都在逐年提高，这都对虚拟财产保险的推广具有非常积极的作用。

如下图所示，2012 年起，我国每年的手游用户规模都呈现增长趋势。尤其是 2015 年和 2016 年，用户规模上升了 5%左右，而且这种趋势有持续上升的状态。这表明在人手一部手机 ide 当下，随着手游的遍及，接触到虚拟财产的人群将会越来越多，虚拟财产险的发展未来更具有潜力。

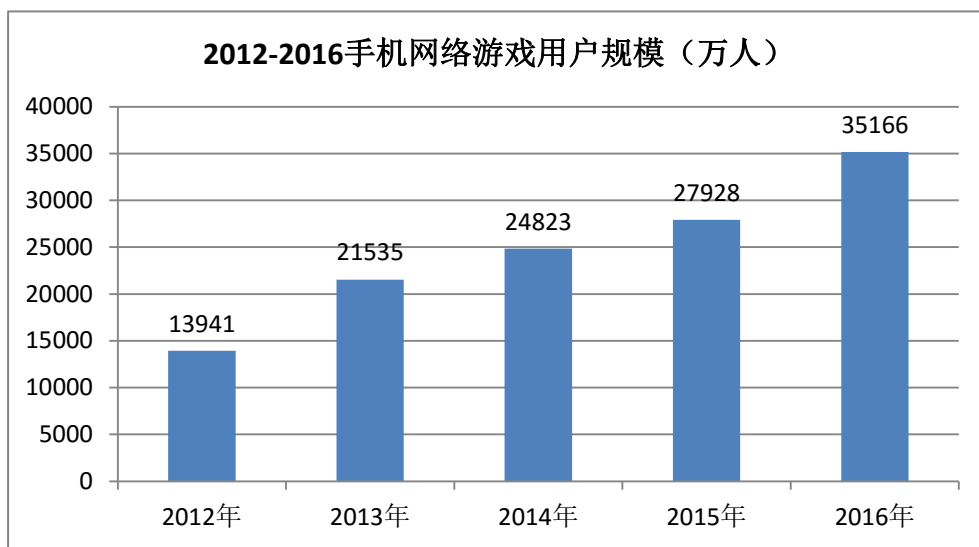


图 3 2012-2016 手机网络游戏用户规模
数据来源：中商产业研究院整理

另外，“王者荣耀”的玩家以年轻网民为主，他们往往在网络游戏中投入更多的时间和精力，并且接受过良好的教育，对于新鲜事物有着更高的接受程度，愿意付出一定的代价换取更高的保障。

我国网络游戏用户数量的不断攀升、网络游戏运营收入的不断提高以及网络游戏用户游戏花费的大量增加均显现出对虚拟财产责任险的巨大需求。虚拟财产保险的前景大好。

三、营销策略

（一）渠道策略

保险公司与运营商合作，利用其平台优势和技术优势，将“王者荣耀虚拟财产保险”以礼包的形式嵌入到游戏中，玩家可以按照自身的消费能力选择购买保险类型。

（二）价格策略

考虑到“王者荣耀虚拟财产险”的收益率较高，且而“王者荣耀”的玩家粗略可以分为土豪级玩家和平民玩家，所以在制定价格事采用歧视定价策略，既实现了利益最大化，又能保证每一个玩家都有支付能力为自己的虚拟财产进行投保。

（三）促销策略

运营商在首次推出“王者荣耀虚拟财产险”时，可以考虑与日常的商城礼包进行组合销售，其目的在于让玩家先熟知并了解这款产品的优势。

四、盈利模式

盈利模式是探求企业利润来源、生产过程以及产出方式的系统方法。

“王者荣耀”是一款多人在线战术竞技游戏（MOBA），它的盈利模式主要在线游戏。“王者荣耀虚拟财产险”也将以在线游戏的盈利模式为主，通过玩家在游戏中对这个保险礼包的购买进行收费。这笔收费即盈利先由运营商代收，且在每月的月底对此保险的购买和要求理赔进行统计，按照运行商和保险公司所签订的合作合同列明的比例进行分红。

运营商所获得的盈利可以进入作游戏的日常运作的资金流，用以研发出更多更好的服务；或者直接进入运营商的收入，作为一个新的增长项目进行收益。

保险公司所获得的盈利可以作为一笔保险金进入保险公司的资金流进行日常的投资；或者直接作为一个新的增长点进行收益。

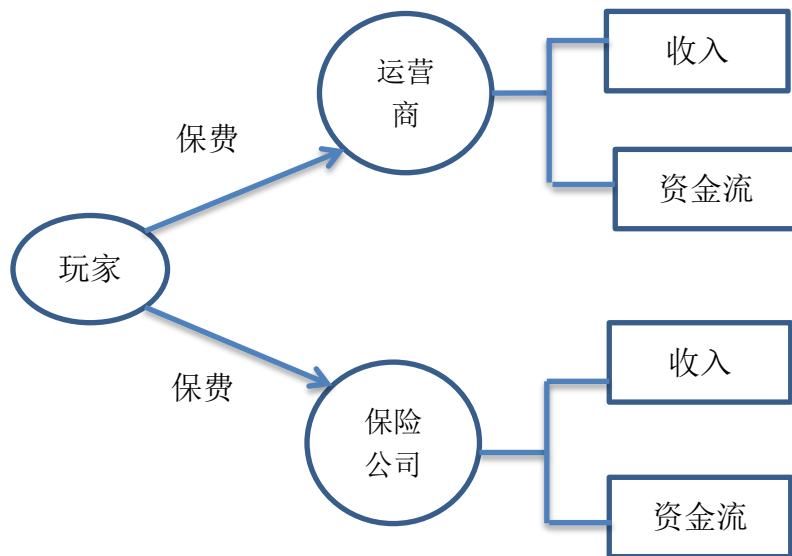


图 4 盈利模式

五、风险因素

(一) 营运风险

虚拟财产保险的推广需要游戏运营商的协助配合，保险公司无法独立完成其推广销售工作，因此如何处理与运营商的关系至关重要，包括前期技术合作、营销渠道和方法、利润分配、事故理赔等。最重要的是，然而如果利润分配不能满足双方的要求与预期，导致合作终止，将会给双方带来很大的风险。

(二) 取证风险

在虚拟物品丢失的取证存在一定的问题，虚拟游戏的账户是否真正被盗，查证困难是这类保险运行中的一大阻碍，而通过运营商提供的鉴别依据，保险公司很难判定用户是否真的遭遇虚拟财产被盗，或者只是用户利用漏洞同他人联合骗保。

(三) 技术风险

虚拟财产存在电脑上是由电磁波记录的。如果运营商的服务器产生了技术问题或者遭遇攻击，导致大部分玩家的虚拟财产受损，那么保险公司进行理赔的金额过大和是否进行理赔都存在问题

（四）法律风险

目前国内并未出台针对虚拟财产的相关法律，因此该领域具有很强的不确定性，增加了未来虚拟财产保险发展的风险。

（五）市场风险

虚拟性是虚拟财产的最本质的特性，它不像现实财产那样可以准确的衡量其价值，难以确定多少消费者愿意购买保险，即消费者对于虚拟财产的接受程度无法确定。