

2016年市场规模高达90亿元 网络文学成资本“新宠”

从过去的难登大雅之堂,到如今的流量之王,网络文学经过20年的发展正在成为互联网时代的超级金矿”。作为IP生态的源头,网络文学在2016年的市场规模已经高达90亿元,但大量同质化内容和纠纷不断的版权之争,依旧给网络文学生态留下了野蛮生长的后遗症。资本对于优质网络文学的争夺战一触即发,互联网巨头也都如约而同地溯源而上,寻找并培育下一个超级IP。

网络文学成IP价值源头

刚刚过去的周末,首届中国“网络文学+”大会在北京举行。当网络文学发展进入第20个年头,那些熬夜追过的文字正在不断被改编成影视、游戏作品,虚拟的人物形象逐渐变得具象化,接受粉丝的检阅。《鬼吹灯之寻龙诀》中那座神秘的地下宫殿,《何以笙箫默》中的校园故事,甚至是《花千骨》描绘的仙侠世界正逐一搬上银幕,成为现象级影视作品,坐拥口碑、商业的双丰收。优秀的网络文学IP越来越受影视行业和资本市场的追捧,一条从网络文学到影视、游戏以及周边产品的泛娱乐产业链正在形成。

“网络文学行业的每次变革,都伴随基础设施的建设。”阿里文娱集团CFO、阿里文学CEO黎直前认

为,“现在网文不仅仅是IP的源头,更是IP是否具备衍生价值的试金石和文娱产业发展的风向标。”因此,网络文学在用户触达、商业变现、内容系统建设上的新基础设施将成为网文行业进入融合时代的关键因素。

爱奇艺文学事业部总经理冻千秋表示,当前,网络文学正逐渐渗入影视、出版、游戏、动漫等领域,网络文学产业与开放性的IP生态产业链之间的融合是大势所趋。

掌阅签约作家月关表示,如果说网络文学是作家和读者之间互动共创的一种游戏,当影视和游戏产业介入时,就多了两个参与游戏的小伙伴,必然会导致整个游戏及其规则发生一定的改变,但这种改变是良性的、积极的。

巨头纷纷布局网络文学

资本的介入使得网络文学的变现渠道更加丰富,处于娱乐生态最上游的网络文学价值也愈发被资本和巨头重视。

黎直前说,阿里文学要打造以网文IP为核心的全链路衍生模式。阿里文学总编辑周运表示,阿里文学将通过理念、模式、标准、内容四方面赋能网络

文学,打造以网文IP为核心的文、影、游联动模式,网络文学平台需要从贩卖IP的变现思路转变为可持续地培育IP。

爱奇艺文学拿出了“云腾计划”来实现从内容生产到“一鱼多吃”的IP联动战略。爱奇艺文学将向爱奇艺网络剧、爱奇艺网络大电影免费开放共600部IP版权,采用后期收入分成的盈利模式,与合作方共生共荣。冻千秋表示,根据行业预测,到2020年,整个娱乐内容市场规模将达万亿元,全网网剧付费收入将在2020年追平电影总票房。网剧、网大等网内容的朝阳发展,使得题材丰富的网络文学变现有了更精准的渠道。

有业内人士指出,在市场资本都向IP作品倾斜的情况下,作为IP影视剧改编源头的网络文学作品在短期内被购买、开发,沉淀长达10余年的优秀作品在2年内被消耗殆尽,使得网络文学市场没有足够时间进行下一轮沉淀和积累,很容易造成网络文学市场的混乱。

爱奇艺文学事业部总编辑杨勇表示,过去网络文学的商业模式单纯依赖付费阅读,作者为了迎合付费阅读的观众,在更新频率或写作上会向读者倾斜。如何让不注水的作家都富起来、好起来,值得作者和平台方共同努力。

韩元佳

51信用卡启动第三期10亿元产业投资基金 重点围绕数据、资产、流量展开互金产业投资布局

51信用卡近日在北京召开“齐·投”并进”新闻发布会,正式宣布启动与嘉实投资合作的第三期10亿元规模的“51信用卡产业投资基金”,将持续围绕互联网金融产业链上的数据、资产、流量等优质公司展开生态投资布局。

记者了解到,51信用卡发起成立的产业投资基金是以具体的产业公司+专业基金管理公司合作的模式,以51信用卡作为资源+渠道+行业选择和评定方,引入专业基金管理公司的资金募集和管理及风险控制能力,以共同达成实际创业类风投项目。

资料显示,从2016年初开始,51信用卡就已经在互联网金融产业上下游布局了多个项目。2016年9

月底,智能终端租赁平台“机蜜”获51信用卡领投的数千万元A轮融资。2017年2月,“现金卡”获51信用卡、和盟创投两家机构的1亿元A轮融资。数据显示,截至发布会前,51信用卡已累计完成15个投资项目,其中有3个在投项目受到其他资本认可,获得后续融资。

“产业投资是极具发展前景的朝阳行业,当公司主业发展已进入较为稳定的阶段,我们希望能够追求更多元化的发展方向和产业布局。”51信用卡CFO赵轲告诉记者,在公司完成近4亿美元的C轮融资后,除进一步稳固负债管理、金融服务和科技服务这三大业务板块之外,公司也在探索其他的发展可能。

京东金融发行准银行卡“京东闪付” 专家称或存在资金风险和监管难题

日前,京东金融宣布旗下NFC支付产品京东闪付正式上线,受到业内外众多关注。据报道,京东闪付是京东支付基于银联“云闪付”合作的NFC创新产品,除京东商城等线上消费之外,用户在银联近1000万台“云闪付”POS机上都可以使用京东闪付。

多一项便利的支付选择,且能享受到相关优惠,自然让消费者喜闻乐见,然而也有金融行业资深人士对此提出质疑,京东闪付实际上是一张京东发行的“准银行卡”,但京东并不是银行。京东闪付的出现,是否会给老百姓带来误解和资金损失风险,又会给金融监管带来哪些冲击?由此,有问线上论坛邀请了多位行业内专家就此展开探讨。

西南政法大学教授、博士生导师曹兴权就银行账户和支付账户的区别展开阐述。他说:“支付账户不得透支,不得出借、出租、出售,不得利用支付账户从事或者协助他人从事非法活动。客户对此类支付账户上的资金余额,是以非银行支付机构的名义保存的,因此当非银行支付机构出现信用危机时,客户的资金安全受到威胁,并不受存款保险制度的保护。银行卡则相反,银行卡的资金是以持卡人名义保存的,并且受存款保险制度的保护。”曹兴权表示,非银行机构的京东发行京东闪付卡,的确会给客户带来误解和资金损失风险。“最核心问题在于,当问题发生后,我们会对其定性——京东闪付卡并非真正意义上的银行卡,只是一种互联网支付机构发行的支付账户。”曹兴权说。

芝加哥制度经济研究中心研究员沈阳与曹兴权持同一观点,他表示,国内民间金融还面临着一个新的系统性风险,即混业金融的风险。混业金融是混业经营在金融业的体现,银行、证券公司、保险公司等机构的业务互相渗透、交叉,并不仅仅局限于自身分营业务的范围,而京东的做法也存在类似风险。

“京东闪付卡和银行卡,都具有支付功能,京东



将京东闪付卡绑定后,就可以在支持银联闪付的商店直接消费。

闪付卡市场份额的增加,可能导致银行卡市场份额的减少。最为重要的是,京东闪付卡可能抛开银行卡账户处理支付业务,银行可能完全脱离客户数据。”曹兴权认为,闪付卡的出现,必然会给银行带来挑战。他强调,大量支付机构也与京东一样与银联合作推出这些虚拟卡,而当这些机构出现信用危机时,问题将集中爆发。

对于金融监管中存在的难题,曹兴权说,一是在消费者资金安全保障中,如何对京东闪付卡开卡过

程中支付机构的合同行为进行监管。二是如果支付机构的支付业务不通过银行卡而是通过单独的支付账户,那么如何确保客户数据管理不会出现垄断和其他非理性行为。三是如何有效地将京东闪付卡限定在小额支付领域,是否适用穿透式监管原则。四是如何调解银联与银行的合同纠纷。曹兴权表示,四方模式本身属于银联与银行的合同问题,由此可能带来合同条款纠纷。

本报记者 何飘飘

舟山群众足不出户享受金融“普惠快车”

在推行“最多跑一次”的改革环境下,浙江舟山农信系统把信用评定、授信、利率评定等业务送到每一户家庭,让那些达到信用等级的群众足不出户就可实现贷款需求,在推进信用建设的同时促进了自身业务的发展。今年上半年,该系统已在97个村111个社区开展整村授信工作,个人贷款户数42236户,比年初新增2397户;截至6月底,全系统个人贷款余额105.8亿元,比年初增加12.5亿元。

今年36岁的林光南是舟山市定海区马岙街道三星社区居民,他在定海海洋农商银行已有5年贷款经历。“以前每次贷款至少要带上身份证、户口簿、结婚

证、村里证明,还要老婆一起去银行窗口排队签字。”林光南说,今年初,根据他家多年来的信用状况,银行员工上他家办理签约手续,告诉他如果要贷款了,在手机网上银行操作一下就可以。最近为做一笔小生意,林光南想贷8万元资金,当时他躺在床上动动手指,信用卡里就有了这笔资金。

定海海洋农商银行马岙支行业务覆盖马岙、小沙两个街道,共有16个社区。今年以来,该行已对2个社区实施整村授信。为做到客观评定家庭信用,该行专门组织了由村干部、村民代表等组成的评定小组。到7月底,该行已授信1751户,新增贷款157

户,贷款金额1800多万元。

在舟山市普陀区展茅街道下徐村29号,有一座装饰精致的“丰收驿站”小屋。这个面积约70平方米的服务站,不但是农信业务办理点,也是为村民提供电商服务的网点。村民徐琼笑着说,以前贷款要担保抵押物,还要村里打证明,七证八证一大堆,现在在手机银行就可以办理,到家门口“丰收驿站”服务网点办理也很方便。目前普陀农商银行展茅支行今年以来已向路下徐村等村评定信用户345户,授信额3830万元,新增信用贷款75户。

林上军 陈晓 李倩

浙江省创业投资协会 诸暨分会成立

浙江省创业投资协会诸暨分会日前成立。该分会目前为省创投协会首个县市级分会,由浙江富华睿银投资管理有限公司、浙江如山汇金资本管理有限公司、万安集团有限公司、诸暨市创新金融管理服务中心、浙江磐合资本管理有限公司等5家单位联合发起,是一个由省创投协会进行业务管理指导,以诸暨市创业投资及相关担保、咨询、服务机构,以及创业投资领域的专业人士为基础会员的行业自律管理组织。

浙江省科技厅党组副书记、副厅长邱飞章在分会成立仪式上表示,协会要充分发挥交流经验、共享信息的作用,合力推动友好合作,引进一批“大好高”项目,孵化一批优秀企业,推动诸暨经济又好又快发展。

诸暨市市长王芬祥表示,省创投协会在诸暨设立分会,有助于降低投融资双方的合作成本,助推工业强市、产业兴市,同时也加快了诸暨创投改革试验区建立的步伐。

本报记者 徐璐璐

广发卡率先将AI引入国内催收获《亚洲银行家》中国奖项计划

日前,在《亚洲银行家》主办的2017年中国奖项计划评选中,广发信用卡凭借智能自助语音催收项目获“最佳自助服务银行奖”。广发银行是国内第一家把人工智能用于催收领域的银行,这也是传统人力密集的催收领域第一次获得自助服务类奖项。

据了解,在这次获奖的智能自助语音催收项目中,广发信用卡与全球领先的决策管理公司费埃哲首次将国际先进的CCS系统引入国内催收领域。相较传统的人工催收,智能催收一方面打破了传统人工方式仅能在工作时间与客户沟通的局限,可24小时运营,为身处境外或从事夜间工作的客户群提供自助服务,实现还款提醒;另一方面,CCS系统还支持在呼叫过程中与客户互动,通过按键响应,让客户掌握必要信息。此外,CCS系统可以根据客户的特点、逾期情况、还款情况、承诺还款履约情况等信息,提供“定制化”的催收服务。

作为业内最早应用大数据的发卡行,广发信用卡以成熟的数据分析系统分析不同场景下的催收策略,不断提升CCS系统对广发卡客户的“了解”程度,破解催收领域客户体验不佳的行业痛点。据广发信用卡相关负责人介绍,该项目实施后,客户的不良反馈对比人工催收明显下降,2016年该项目全年催收投诉量约是人工服务同期投诉量的1/10。

据了解,《亚洲银行家》中国奖项计划是用来表彰和认可在零售、交易银行、科技和风险等领域内表现卓越的金融机构。

通讯员 钟文斌 本报记者 金乐平

腾保保险携手平安科技 助力传统中介行业“+互联网”

腾保保险携手平安科技战略合作签约仪式日前在杭州举行。这是新兴互联网保险公司与保险行业IT巨头的一次握手,未来双方将共同为传统保险中介行业的“+互联网”提供更便捷的技术支持,为互联网销售场景和代理人提供更优质、合规的解决方案。签约仪式上,双方还签署了腾保保险-平安科技车险合作协议、保险云产品合作协议以及平安云服务协议。

腾保保险CEO李政君表示,平安科技旗下有展业、产品、理赔、人工智能、云平台等众多保险技术服务,腾保保险拥有强大的线下和线上的销售渠道体系。根据合作协议,双方将共同为渠道提供更优质的产品销售体验,也会在售中、售后的服务上提供更顺畅的技术通道。平安科技通过开放技术服务获取更多合作渠道,而腾保保险则通过技术合作提升渠道合作深度,使渠道公司通过便捷的技术提高效率和服务质量。

据介绍,腾保保险成立于2015年,持有全国性保险代理牌照以及具有互联网保险销售资质,是一家专注于新型保险渠道建设、保险中介技术服务应用的公司。

本报记者 何飘飘

创业路上遇窘境 泰隆银行来相助

今年30岁的邵进贤,是华饰臻品装饰工程有限公司的创始人。他2009年毕业,2012年着手创业,2013年成立第一家装饰公司,如今已拥有3家企业,年产值达到了3000多万元。回想当初刚创业时,他很感谢泰隆银行。邵进贤说,当自己在创业路上面临窘境的时候,是泰隆银行伸出了橄榄枝。

邵进贤从美术专业毕业后,先是在杭州一家装饰公司上班,两年后回到建德,自立门户创办了华饰臻品。在刚创办的第一个月,邵进贤几乎没怎么闭眼,因为第一个月就爆单了,对品质要求达到极致的邵进贤和设计师没日没夜地画图,直到画到自己满意了,才闭眼稍微小憩一会儿,然后继续奋战。

经过他的努力,企业有了很大的起色,但要扩大企业规模却缺少资金。就在此时,泰隆银行建德支行客户经理邵邵青在充分了解邵进贤的情况之后,结合他公司的经营情况,先后申请给邵进贤70万元授信,解了他的燃眉之急。

如今,华饰臻品已是建德市装潢界家喻户晓的一个品牌,占当地家装市场17%的份额。邵进贤的战略布局还扩大到上海,在上海成立了新公司,投资额达1500多万元。

本报记者 孙常云 通讯员 张栩茵