

游戏装备、手机钱包、数字货币…… 有价值的数字资产该如何继承

数字资产都具有显而易见的价值

手机号看似一串数字,却承载着丰富的内涵。含有连续或重复数字的“靓号”可以高价售出,使用许久的手机号对应着庞大的人际关系网络、可兑换实物的积分、各种会员权益等诸多利益,其价值毋庸置疑。

与之类似还有QQ号、游戏账号、各种理财支付平台账号等。它们要么经过多年使用积淀,要么本身承载着独特性,无论是对账号所有者还是关联者来说,都具有显而易见的价值。

除此之外,NFT在数字市场上的价值日渐显现。今年伊始,某明星创办的潮牌宣布发售NFT项目幻想熊,限量1万个,售价为0.26个以太坊,不到1小时全部售出,总价折合超过6200万元人民币。NFT的出现让有价值艺术品的形式变得更为丰富多样。

科技的进步推动资产数字化越来越稀松平常。“财产通常有稀缺性、可支配性,需要具备实物价值、精神价值或纪念价值。数字资产尽管存在于虚拟世界,依靠电脑、手机等硬件,依然不能磨灭其价值。”中国证券法学研究会理事张志坡将现有数字资产分为三类:一是绑定经济生活的,包括支付宝、微信等数字支付工具和NFT等新型资产,此外还有实体虚拟化资产,如可以产生经济收益的网络店铺等;二是休闲生活类,如需要投入大量时间和金钱去获取的游戏币、游戏装备等,

科技的演进在不断丰富人们生活体验的同时,也在拓展着个人资产的边界。相对于房屋、汽车等有形、有明确价值的资产,手机号、游戏里的装备、各种平台“钱包”中的余额乃至日益火爆的NFT(数字收藏品)等数字资产能否继承,又如何继承?



图片源于网络

具备一定的财产属性;三是社交生活类,包括QQ、电子邮箱等,是用户日常生活的精神家园。

数字货币能否继承 关键看它的法律地位

数字资产的形态不断丰富,其能否继承引起了人们的注意。毕竟数字资产看不见、摸不着,在不掌握密码、得到网络授权等条件下,无法完全归属于一个人。更何况有相当数量的数字资产并不具备流通价值,更多是亲属用来怀念的精神寄托。

网络店铺、数字版权、支付宝

余额等具有确定性市场价值的数字资产,其可继承性毋庸置疑。我国民法典第一百二十七条规定:“法律对数据、网络虚拟财产的保护有规定的,依照其规定。”这就在法律层面为数字资产的法律保护包括继承提供了解释适用的空间。

不具备确定市场价值的资产,例如电子邮箱、社交账号等,其能否继承存在一定争议。QQ、微信、邮箱等社交账户在具有财产价值的同时,还承载了个人隐私等高度的人格尊严属性。此类数字资产尽管具有物权属性,但对于所有者而言可能并不希望被他人知晓,此时继承的合理性

和合法性均面临挑战。

NFT及比特币等数字货币的继承存在较大争议。NFT对应种类繁多的数字艺术品,如果剥离艺术品的外衣,其作为非同质化代币的属性,本质上与比特币、以太坊等数字货币无异,此时能否继承的关键是数字货币的法律地位。

中国通信工业协会区块链专委会共同主席、火大教育校长于佳宁指出,世界范围内对数字货币法律定位有不小差异,在美国、加拿大等数字货币合法化的国家,可以作为遗产继承。在我国,比特币等数字货币不具有与法定货币等同的法律地位,但从一些案件看实际具有虚拟商品属性,理论上可以作为遗产被继承。

不过,现实条件下往往面临三方面障碍:一是数字货币的法律性质尚且存在争议,其是否属于网络虚拟财产,在司法实践中各地司法机关定性分歧相对较大,实际继承时面临的不确定性较高;二是数字货币价值难以精确评估,例如,目前大多数NFT基于以太坊区块链发行,但以太坊价格波动性极大,导致继承时无法准确估价;三是大部分数字货币由持有人存放在链上钱包中,一旦私钥持有人意外过世,这部分财产或将变相“消失”。

数字资产继承 仍需多方协力

关于不具备确定市场价值资产的继承是否需要立法,不同律师表达了不同看法,但他们基本都认同,在用户使用之初,网

络平台与用户之间就可以明确约定继承问题。此举既可省去产生纠纷的后顾之忧,也能恰当地按照用户意图选择继承与否。

吉贤律师事务所主任李邠彧说,互联网公司和平台运营方要加强社会责任心,投入精力和资源,规范数字账号的借用、租用、转让、继承等管理规定。平台有义务协助继承人依法继承数字遗产,并履行好通知、披露、协助和保密义务。

“随着科技的发展,通过立法的方式明确网络虚拟财产难以实现穷举。可以将没有争议的内容列在法律条款中,再补充一些弹性条款,使法官、律师等业内人士妥善运用。”天津大学法学院教授田野认为,如果软件用户协议中已明确,自然更有助于业内人士对能否继承作出合理判定。

此外,鉴于NFT、数字货币继承问题的特殊性,于佳宁建议,长远看,有必要对虚拟网络财产进行类型化分类,明确各类数字资产的可继承性标准和估价方式等关键问题。对个人而言,最重要的是确保私钥或助记词用物理方式进行备份,并将其备份文件与受托付的家庭成员共享,充分告知在意外情况下相关数字资产获取和处理方式。

近年来,社会上还出现了网络遗产托管服务。北京德恒(天津)律师事务所高级合伙人韩丽认为,最便捷的办法就是用户将账号、密码写进遗嘱里,同时使用其他载体多渠道备份具体内容,从而给后人留下一笔精神财富。据新华社

华为支付来了,对微信支付宝影响几何 专家认为目前行业格局已大体稳定,对支付市场冲击不大

“最高立减288元” 大举营销揽客

“华为支付首绑银行卡支付立减5元”“华为支付老用户最高立减288元”。4月5日,记者在华为钱包App内点击华为支付后,发现了这一营销活动。

该活动时间截至2022年4月10日,一方面针对新用户,使用华为支付且单笔金额满5.01元,就可享受5元立减优惠;此外面向老用户,还可获得随机立减机会,最高可减288元,同一用户可享受5次机会。

此次首绑及随机立减营销活动覆盖了华为钱包、华为云空间、华为音乐、华为主题、有道云笔记、随手记、流利说英语等华为系应用和部分第三方应用。记者实测发现,开通华为支付,需要输入姓名、身份证号、手机号及验证码等个人信息,并同意华为支付用户协议及隐私声明。

华为支付用户协议显示,华为支付服务技术与功能由深圳市讯联智付网络有限公司(以下简称“讯联智付”)提供服务,功能主要包括充值、提现、转账/收款、付款/消费、退款、红包及查询、免密支付等功能,另据记者了解,除了个人用户外,华为支付还可为企业用户提供快速集成支付能力,提供资金结算、自动分账、营销赋能等服务。

根据活动规则,目前华为支付支持绑定的银行包括农业银行、建设银行、平安银行、光大银行、浦发银行、广发银行、民生银行、中信银行、上海银行、邮储银

行、恒丰银行等160余家。

对于华为支付此次营销动作,在业内看来主要还是为了拉新促活,吸引用户完成绑卡转换。

事实上,采取首绑及随机立减营销活动,是支付机构在获客方面通用的做法之一。易观分析金融行业高级分析师苏筱芮指出,此举主要为促进用户使用华为支付,通过重复的支付消费行为来强化用户黏性。“目前看,华为拓展支付的路径是先在小额零售类业务中进行发掘以及运用自身的生态优势嵌入自有场景,后续预计待业务成熟后再进一步丰富场景类型、扩大使用规模。”苏筱芮说道。

新兴互联网公司 积极布局支付牌照

华为的支付业务,实则谋划已久。早在2021年3月,华为通过收购讯联智付曲线摘取支付牌照,业务类型为互联网支付、移动电话支付,有效期至2024年7月9日。2021年4月,华为企业BG全球金融业务部总裁曹冲公开表示,华为没有

进入支付市场的计划。

不过,从2021年9月可在“华为应用内支付收银台”选择“华为支付”进行购票,到如今华为支付在华为系应用全面上线,可以看出华为支付正在按部就班进入市场。

“预计短期内,会有一定数量的华为产品生态内用户转化成华为支付钱包用户。”博通咨询金融行业资深分析师王蓬博预测道。

从机构自身来看,在王蓬博看来,华为推出支付产品,或有多方考量。一方面,拥有支付牌照可以帮助互联网平台提升合规经营水平、降低支付通道成本;另一方面,部分互联网平台经过多年的业务发展,积累了大量的用户流量和数据,利用支付进行沉淀,可依托商业链条、场景拓展相关增值服务,完善自身平台的生态体系。

另从行业角度来看,零壹研究院院长于百程补充道,近一两年,包括抖音、快手等新兴互联网公司在支付牌照上积极布局,华为自身手机业务的遇阻,支付反垄断监管加强后支付宝和微信支付的份额可能下降、开放度上升等因素,也可能是激发华为收购支付牌照正式进军支付领域的契机。

在于百程看来,支付业务对于生态型互联网巨头来说非常重要,基于支付的高频和金融属性,其商业价值、数据价值和用户价值都非常高,已经成为各家头部互联网公司的标配。支付牌照的价值不只是支付业务本身,其也是构建互联网业务生态的重要基础设施。

针对华为支付业务上线考虑以及后续是否有意布局更多金融产品,记者对华为方面进行采访,截至发稿,未收到后者官方回应。

估计短时间很难撼动 支付市场格局

虽是新员,但来势凶猛。在业内看来,华为的入局,将进一步提振支付市场活力,但要撼动目前市场支付格局,仍有不小的难度。

正如王蓬博指出,华为目前的竞争力主要体现在其自身的产品生态体系,比如华为手机和相关生态产品的广大用户、国人对华为品牌的认可以及对华为手机上下游供应链的影响力等。但从推广上来看,要想做到支付宝、微信支付的规模,短时间内很难,主要面临用户对两大巨头使用习惯上的依赖以及用户转化成本的提升等,因此目前只能是先逐渐依托内部生态进行用户转化。

另从行业整体格局来看,近年来,支付牌照已成各大互联网及产业巨头的竞赛场,作为基础服务行业的第三方支付,目前行业格局已大体保持稳定,且产业

链路也更加清晰。

在苏筱芮看来,华为的入局能够提升整个支付市场的活力,但短期内对于旧有的以支付宝、微信为龙头的第三方支付市场格局冲击不大;不过,伴随着数字人民币试点的不断推进,以硬件钱包为切入口开启获客与活客业务,或将成为手机巨头们影响支付业格局的一个契机。

“主要是因为消化内部可转换用户,搭建合规可持续的技术系统就需要很长时间。”王蓬博表示。不过,随着后续互联互通的持续推进,各大流量入口纷纷推出自身的支付钱包进行用户转化,在他看来,未来也不乏存在逐渐瓦解现有支付产业格局的可能性,但预计也要等待新一代的技术革新带动用户转移。

对于华为后续支付业务,王蓬博建议,公司需要从基础入手,可以考虑利用支付带动和串联起自身对供应链厂商的影响,做大做强供应链金融和对C端用户的消费金融。金融板块是下一个手机生态的盈利点之一,手机厂商天然拥有广大的C端用户,又控制着相关的上下游软硬件生态体系,所以很自然就能发展起相关的消费金融、保险和供应链金融产品,但要注意合规性建设,短期内不要盲目扩张投入,考虑营收平衡良性发展。

据北京商报



扫码下载齐鲁壹点
找记者上壹点

编辑:彭传刚 美编:陈明丽 组版:刘燕