

保险行业区块链应用技术标准制定工作启动 标准化利好区块链场景应用

■本报记者 张淑贤

在人工智能、区块链和大数据等17项金融行业标准研究制定之际，保险行业的区块链应用技术标准制定工作也于日前启动。记者从位于浦东的保险业基础设施上海保险交易所获悉，其已于近日联合中国信通院“可信区块链推进计划”和保险行业机构共同开展“保险行业区块链应用技术标准制定工作”。目前，已有中国人保、中国人寿、中国太平、中再集团、太保集团、泰康保险集团等109家行业机构参与、响应并积极支持标准的制定工作。

培育区块链技术在保险业规模化运用

保险业是区块链应用探索的重要领域，保险的“大数法则”与区块链的集体共识具有“基因相似性”，因此保险业极有可能成为区块链率先规模化应用的行业之一。麦肯锡相关研究报告显示，保

险业在区块链应用场景中占比为22%，位居第一位。

针对当前区块链规模化运用中存在标准和应用规范缺失、应用模式分散等问题，上海保交所发挥公信力平台优势，联合中国信通院“可信区块链推进计划”和保险行业机构，共同开展“保险行业区块链应用技术标准制定工作”。目前，已有中国人保、中国人寿、中国太平、中再集团、太保集团、泰康保险集团等109家行业机构参与、响应并积极支持标准的制定工作。

上海保交所表示，标准的制定将从多个方面持续赋能保险行业：一是统一业内应用标准，减少不同公司、不同应用场景之间的技术摩擦，促进保险公司之间的合作与共识，提升保险行业整体运行效率；二是加速明确行业应用主攻方向，推动区块链技术突破，促进行业创新发展，有效解决重复建设、标准不统一等难题；三是夯实区块链创新基础，集行业之力推动区块链应用技术标准的突破，可以为保险业与区块链技术融合发展营

造创新环境，为场景应用规模化拓展注入新动能。

多个区块链业务场景已落地应用

由中国信通院和上海保交所牵头、10家业内外机构共同编写的《区块链保险应用白皮书》也于日前发布。《白皮书》聚焦再保险、健康医疗、保险风控、保险资管、跨境贸易保险等11个应用场景，围绕风控、人才、监管、合作四个维度，对区块链技术在保险业应用进行了展望，引导区块链与保险业的融合发展，为行业区块链应用标准奠定了基础。

12月27日，保险风控区块链平台建设正式启动，人保财险、太保财险、平安财险等14家保险机构宣布加入该联盟链平台。保险风控区块链平台以旅行保险领域存在的保险欺诈行为为切入点，旨在通过数据共享的方式，在保险承保阶段发现重复投保行为，为机构提供更多维度的保

险风控信息，提升机构反欺诈水平。

作为国家级金融基础设施，上海保交所积极运用区块链等金融科技建设场内保险交易市场，推进区块链技术在保险行业的应用探索，其中，底层技术研发方面，2017年发布保交链底层技术平台及白皮书，2018年迭代完成保交链二代底层技术平台并通过中国信通院评测认证，已通过专利初审及软件著作权登记的相关技术达33项，能够为行业提供行业商用区块链底层基础设施平台；行业应用场景方面，与机构合作探索推出10个保险应用场景，服务几十家保险业及其产业链上下游机构，逐步形成保险区块链应用的氛围和概念。

下一步，上海保交所将充分发挥要素集聚作用，以场内保险交易市场业务应用为突破口，持续打造保交链智慧平台，不断丰富保交链生态，做深做透已有的多个应用场景，推进多个应用场景落地和保险区块链应用标准制定，重构保险行业信用形成机制，推动区块链技术与实体经济的深度融合。

上海首张个人住房贷款 电子抵押权证落地 不见面即可办理 不动产抵押登记

本报讯（记者 张淑贤）12月29日，建设银行个人住房贷款客户陈小姐领取了不动产权证书，与此同时，个人住房贷款抵押权证明也通过系统后台由确权中心直接推送到建行，陈小姐无需再去银行送还抵押权证明，等待放款即可。这是上海首例“不见面办理”的不动产抵押登记。

建行上海市分行表示，这是不动产抵押与银行金融服务资源共享，进一步便民利民、服务实体经济、落实普惠金融的良好实践，对提升不动产登记服务水平和金融风险防控能力具有重要意义。

在以往的不动产抵押登记中，企业、个人为了贷款事宜需要多次往返银行与登记机构，费时费力。如今，不动产抵押登记“不见面办理”业务依托“互联网+”和大数据技术，实现银行和登记机构之间的数据互联互通，并通过启用电子证照，精简业务环节，优化办理流程。目前，在建行上海市分行业务范围内，办理持证抵押和抵押权注销（抵押双方与登记机构“不见面”），无需再跑登记中心；办理个人住房贷款抵押（银行与登记机构“不见面”），无需将抵押权证明送还银行，减少跑动次数，节约办事时间。后续，建行上海市分行还将配合市自然资源确权登记局进一步扩大大“不见面办理”抵押登记类别，实现登记资料移交全程电子化和更多数据的互联互通。

作为首家与政府部门合作推进不动产登记服务改革的金融机构，建行上海市分行在全市26个个贷中心，均可提供不动产抵押登记“不见面办理”服务，真正实现“让数据多跑路，让群众少跑腿”。

vivo 上海研发中心 入驻浦软祖冲之园

本报讯（记者 杨珍莹）日前，维沃移动通信有限公司(vivo)全资子公司上海维沃通信科技有限公司正式入驻浦东软件园祖冲之园。

据了解，维沃通信是vivo设立在上海的研发中心，主要业务为vivo手机硬件开发及互联网相关业务等。入驻仪式上，vivo高级副总裁李乐恒表示：“vivo选择上海，是继深圳、北京之后，再度进军一线城市的重大战略布局，我们相信依托于上海的人才优势、技术优势、资源优势，vivo的研发水平将会再上一个台阶。”

根据规划，维沃通信将与杭州公司、南京公司协同配合，让vivo根植于长三角地区，进一步扩大品牌影响力，助力vivo成为更长久、更世界的一流企业。

资料显示，vivo已拥有完善的自研自产体系，在中国东莞、深圳、南京、北京、杭州，以及美国圣地亚哥均设有研发中心，研发范围包括5G、人工智能、设计等领域。

微能、上海交大联合 培养机器人产业人才

本报讯（记者 杨珍莹）近日，微能创投与上海交通大学学生创新中心达成合作，利用英特尔中国研究院智能机器人HERO平台和机器人创新实验室专家资源，启动上海交大机器人创新中心项目，联合培养智能机器人产业急需的高端人才。

此次合作，双方将在前沿技术产教融合、协同育人方面携手，加速打造智能机器人产业高质量发展的新引擎。据了解，位于张江的微能创投是专注于人工智能、机器人垂直领域的加速器，正在全力打造英特尔机器人创新生态，其在培养智能机器人产业化急需人才、落地智能机器人应用等领域有着丰富的经验。此前，微能创投指导上海交大毕业生制作服务场景下的机器人方案，获得教育部2019年中美青年创客交流中心优秀工作案例奖。

海归就业创业调查报告发布 95后正成为海归 就业创业主力军

本报讯（记者 杨珍莹）日前，全球化智库(CCG)与智联招聘联合发布《2019中国海归就业创业调查报告》。报告显示，90后，尤其是95后海归正在发展成为海归就业创业的主力军。此外，海归创业者在回国创业时的选择更趋理性。

报告显示，“融资困难”是创业中遇到的最主要困难，“技术研发”与“市场开拓”是海归创业者在创业过程中的主要需求。

调查还发现，“完善海归人才就业服务机制”代替“提高人才薪酬福利待遇”成为受访海归最主要的政策需求。前者的占比由2018年的57%大幅上升至2019年的78%，后者的占比由2018年的65%下降至2019年的58%。这意味着，随着国内就业市场的竞争加剧，更多海归的关注点正从“能在工作中获得更高的劳动报酬”向“能够在国内就业市场找到适合的工作”转移。

从受访海归选择回国发展城市的主要原因来看，2019年，“经济发展快”“国际化程度高”和“具有多元文化，包容性强”继续成为城市吸引受访海归最重要的三个因素，选择比例分别为55%、43%、38%。其中，上海占比位列第二，排在北京之后。

报告同时显示，海归较为认同中国本土领军企业的全球化发展成果，大部分受访海归对“996”的加班文化持否定态度。



盛美半导体设备研发与制造中心昨日在临港启动。 门嘉美半导体 供图

盛美半导体设备研发与制造中心昨在临港启动

本报讯（记者 陈烁）昨天，盛美半导体设备研发与制造中心在临港启动。该项目总投资8.8亿元，计划于2023年竣工，并开始试运营。2026年，项目将达产130台，预计年销售收入24亿元。

盛美半导体设备研发与制造中心是临港新片区揭牌后首批落地的项目之一。针对该项目，盛美半导体专门在临港新片区成立了全资子公司盛美半导体

设备(上海)有限公司。该公司相关负责人表示：“放眼全球，集成电路装备制造产业几乎都是在科技和金融要素最活跃、经济最发达和最开放的地区发展，临港新片区的设计定位也非常适合集成电路装备产业，为我们设备公司发展提供了非常好的发展机遇。为此，公司选择来临港发展，将盛美作为盛美全球化发展的重要环节，纳入盛美全球化发展的

整体布局。”

据悉，未来盛美半导体将加快产品迭代速度，研发出更先进制程的产品。“一方面，在临港投入本土研发资源，并整合国际优秀团队，研发出更多新产品；另一方面，建设先进的制造基地，无论是研发还是制造，我们都朝着建设综合性集成电路装备集团的方向努力。”上述负责人表示。

让闲置书籍流动起来

——记上海虞衡文化传播有限公司董事长尚晓辉



人物简介：

尚晓辉，上海虞衡文化传播有限公司董事长，创建了“渔书”品牌，曾荣获2019浦东新区十佳创业新秀、全球创业周“创业之星”等称号。

2019年便为365所学校图书馆捐赠图书，帮助当地孩童用知识改变命运。

手捧着新拿到的图书，孩子齐声喊道：“我们一定好好学习、天天向上，用努力学习报答大家。”这段感人的视频，被尚晓辉保存在手机里，时不时便会拿出来看一看。他说：“一本书可能会影响一个孩子的一生，每每想到这，我便坚定了做好‘渔书’，做好公益的决心。”

作为一名创业者，尚晓辉曾荣获2019浦东新区十佳创业新秀、全球创业周“创业之星”等称号，这是对其“渔书”品牌的肯定。

“渔书”项目创立于2017年。当时，尚晓辉发现许多人家中都有闲置的书籍，他表示，书籍作为文化传承的载体，不该是一次性的用品，应该让这些闲置书籍“活”起来，循环共享。

“除了非常偏远的山区，无论你身处中

国哪个城市或乡村，都可以通过移动端呼唤我们的服务。”尚晓辉说，用户“下单”后，会有快递员上门取书，并运输至“渔书”门店，店员会对书籍进行整理、清洁、翻新，重新上架销售。“每向我们捐出一本有效的书籍，便能获得一张2折环保购书券，用于在我们平台购买图书，以此来降低大家的阅读成本。”

目前，“渔书”线上注册用户已达530万，流转书籍超过3600万册。在全国80多个城市“渔书”都建立了实体店，而这些数据还在逐年增长中。

在致力于业务开展的同时，尚晓辉不忘企业的社会责任。他推出“渔书公益”品牌，目前已累计向近400所学校捐赠图书50万册，让十余万贫困学生有书可读。

“我也是从农村出来的孩子，知道还有很多贫困家庭，所以在创业之初，便将公益事业作为公司的一块重要内容。”尚晓辉表

示，时常会有人把拍摄到的贫困地区学校的视频发给尚晓辉，向“渔书公益”请求帮助，他便派人进行实地考察，并向确实有需求的学校捐赠书籍。

甘肃、四川、贵州、云南、山东……两年来，“渔书公益”的足迹走遍了小半个中国，捐出了总价值超过1500万元的图书。在尚晓辉看来，这是非常有意义的、不能用金钱衡量的一件事。“授人以鱼不如授人以渔，这句话也正是‘渔书’品牌名称的来源，我们希望以书籍传递知识，用知识改变贫困地区孩子的命运。”

按照尚晓辉的计划，2020年要向1000所学校捐赠图书，进一步履行企业社会责任。此外，“渔书”的线下布局也在深入开展，除了开设新的实体店外，“渔书”将走进社区图书室、机场休息室等空间，甚至将图书送上客机，让更多的人爱上阅读。



■本报记者 赵天子

尚晓辉，上海虞衡文化传播有限公司董事长，创建了“渔书”品牌。在深耕图书循环市场的同时，他还致力于公益事业，仅