

撩开“钻石领”的神秘面纱

“精算师在上海”展与公众见面

日前,一场题为“我们的故事——精算师在上海”档案文献展在市档案馆外滩馆开展,通过 200 余幅(件)图片、档案文献和实物,向公众解读精算职业的前世今生。

首次与公众见面

精算师是由保险公司雇佣的数学专业人员,从事保险费、赔付准备金、分红、保险额、退休金、年金的计算,他们被称为“钻石领”一族,在我国尚属“稀缺资源”。“目前,国内取得精算师资格的人员约为 1000 人。”上海财经大学精算保险中心主任谢志刚教授介绍道,国内精算师行业起步较晚,目前多数在保险业工作,而随着世界保险巨头在中国开拓市场及国内企业需求,预测未来 5 到 10 年内,中国精算师的市场需求缺口在4000-5000 人左右。尽管考精算师的中国学生越来越多,但每年考出资格证的只有“个位数”,而且从初级精算师到有经验人才,需要 10 年左右的时间。

主办方相关人士说,人们对精算师这一职业有所耳闻,但谈及精算职业的起源,何时传入中国,上海在新中国精算职业的发展过程中有何作用,精算师究竟与市民生活有何联系等一系列问题,恐怕知者寥寥。此次展览,就是希望促进社会公众对精算师职业的认知,进一步推动上海精算师职业队伍建设,使之更好地服务于上海国际金融中心建设。

解读前世今生

本次展览分为“缘起·筌路蓝缕”、“奋进·新的征程”、“创新·硕果累累”和“憧憬·继往开来”四大板块,回溯了从 18 世纪中叶世界上第一位精算师在英国出现,到 1910 年代后期华安合群保寿公司的周大纶晋升首位华人精算师,再到 1920 年代末陈思度、陶声汉、李守坤等一批“海归”精算人才助力民族保险业发展等难忘的精算史事;记录了从 1982 年陶声汉编撰的《人寿保险数学浅释讲稿》拉开新

中国精算教育的序幕,到复旦大学、上海财经大学、华东师范大学等沪上高校的精算教育欣欣向荣、桃李芬芳,上海精算界走出一条产学研协同并举的创新之路、结出累累硕果的精彩瞬间。而与此同时,友邦保险、中宏人寿、美亚产险、三星产险、韬睿惠悦等各大保险公司和保险咨询机构,也提供了精算团队的“全家福”,彰显了上海精算界充满活力、团结一心的群体。

“就是这本《人寿保险数学浅释讲稿》,当年,爸爸一边教学生一边写了这本书。”昨天,精算大师陶声汉的 80 岁女儿陶乃绵来到展览现场,看着其父亲的书稿激动不已。她回忆道,当年,陶声汉参与筹建中国人民保险公司,还非常重视精算人才的培养,撰写了多部人寿保险精算方面的论著,填补了我国精算研究的空白。

“这是国内首次以精算师为主题的展览,非常有意义。”谢志刚表示,上海要打造国际

金融中心,需要对会计、律师、审计、精算等人才队伍进行细分、重点打造。中国有一批人对枯燥抽象的数字学习有兴趣,在精算职业发展方面有潜力。此次展览有望引导更多有志者加入精算师队伍。

发展有示范作用

陆家嘴管委会相关负责人表示,陆家嘴作为上海自贸区金融改革创新的主战场和上海国际金融中心建设的核心承载区,拥有国内最完善的金融生态环境。而金融不仅是资金的流动,更是人才的流动。为此,陆家嘴金融城一直致力于不断优化营商环境来吸引国际国内高端金融人才。精算职业虽为小众,却具备了相当高的职业化水平,其职业建设和发展过程,对于造就高端金融人才队伍、助力上海国际金融中心建设,有着重要的示范和带动作用。

“我们的故事——精算师在上海”档案文献展由市档案局、市金融服务办公室、陆家嘴金融贸易区管理委员会主办,市档案馆、陆家嘴金融城人力资源管理联合会承办,复旦大学数学科学学院、上海财经大学金融学院协办。据悉,此次展览位于上海市档案馆外滩馆 6 楼上海金融档案史料中心,1 月 21 日下午起对公众开放。 本报记者 杨玉红 孙云

看话剧,浦东白领不必再过江

尽管经济发展成果显著,但文化却曾是浦东发展的“短板”。近日,记者从上海张江文化控股有限公司和上海张江国家数字出版基地举办的“张江创 e 产业沙龙”上获悉,张江文化控股有限公司与上海话剧艺术中心正式签约,促进话剧这一年轻白领的时尚宠儿在张江“落地开花”。

让“张江男”、“张江女”们欣喜的是,随着“文化东进”的战略推进,越来越多的文化“福利”将落户浦东张江等区域,白领们不必再为看话剧等演出穿越黄浦江到浦西。在本次活动上,一系列提升张江文化创新创业环境的举措集中推出,其中包括:上海张江高新技术产业创业服务中心与上海力贺邦众

创空间管理有限公司签约,共建韩国 REHOBOTH 上海张江国际孵化器;文化控股与芒果 TV 签约成立骅伟基金,为“文化+科技”领域的种子期、初创期项目提供资本支持;张江文化控股与上海话剧艺术中心签约,促进话剧在张江“落地开花”等。

本报记者 宋宁华

提升消费品质成企业新商机

日前,上海市浙江商会年会暨中国民营经济创新发展高峰论坛在陆家嘴金融城举行,上海市浙江商会名誉会长、阿里巴巴集团董事局主席马云表示,企业未来最大的机会在于消费者的消费品质提升。

企业家要适应中国经济增速放缓的“新常态”,企业经历的“灾难”或许也是机遇,熬过去才会让

企业产生“抗体”。马云表示,每个人对机会的判断是不一样的,机会在没有形成机会时才是真正机会,机会形成后或是灾难的开始。企业家不仅要善于追赶需求,要引领需求;不仅要找到外在的需求,更要发掘内在的需求。未来,国内企业最大的机会在于国内消费者的消费品质提升。 本报记者 杨玉红

阿里巴巴发布全球首个大数据一站式开发平台

云计算数万亿大数据市场待激活

“2016 年将是真正意义上的大数据元年,今年政府、企业、个人都能享受到大数据的红利。”日前,在沪举办的云栖大会上海峰会上,阿里云宣布开放阿里巴巴十年的大数据能力,正式发布全球首个一站式大数据平台“数加”。据悉,这是全球首个囊括前、中、后台的大数据一站式开发平台,可让数据分析和预测成本降至原有的 10%左右。“未来 3 年,大数据市场规模将达到 1 万亿元。”阿里云总裁胡晓明表示,“数加”将连接千家合作伙伴、万名首席数据官和 5 万数据科学家,把中国大数据市场规模拓展至万亿规模。

大数据如今也讲普惠

从普惠金融到普惠大数据,未来大数据有望让任何一个企业、个人都能用上。据悉,在输出自身大数据能力的同时,“数加”还向有数



据开发能力的团队开放。“这就像在淘宝开店一样,只是他们售卖的是专业能力。”徐常亮表示,阿里云计划用 3 年时间吸引 1000 家合作伙伴入驻,共同分享 1 万亿的大数据蛋糕。

据 IDC 出版的数字世界研究报告显示:2013 年人类产生、复制和消费的数据量达到 4.4ZB。而到 2020 年,数据量将增长 10 倍,达到 44ZB。大数据已经成为当下人类最宝贵的财富。但全球真正享受大数

据红利的公司不足千分之一,人类已挖掘的数据财富更是不到百万分之一。不过,“目前束缚大数据的技术瓶颈已经被完全打破,2016 年我们将迎来大数据应用的全面落地。”阿里云大数据事业部资深总监徐常亮说。据悉,在“数加”平台背后,经历了上万名工程师的实战检验。该平台首批集中发布了 20 款产品,覆盖数据采集、计算引擎、数据加工、数据分析、机器学习、数据应用等数据生产全链条,这些技术至少领先业界三年。以中国最大的票务平台大麦网为例,在尝鲜“数加”的推荐引擎后,大麦网的研发成本从 900 人/天降低到了 30 人/天,效率提升了 30 倍。

县长看数据云图作决策

“过去 6 年来,阿里巴巴巨大的战略投资就是放在云计算和大数据

服务上。我们相信人类已经从 IT 时代在步入 DT(Data Technonology)时代。”2015 年,马云在致投资者公开信中表示。实际上,大数据说起来并不神秘。如今这些大数据技术正在各个商业场景中发挥作用,比如:淘宝给你推荐什么样的商品、你的芝麻信用分是多少、谁可以获得更大的花呗额度,或者谁可以直接获得贷款等。

据悉,在“数加”平台发布后,其中一款针对中国县域经济的数据应用产品就有助于拉平城乡数字鸿沟。在这款命名为“郡县图治”的产品中,使用了阿里云 DataV 数据可视化技术做支撑,将为 3000 余个县域政府定制可视化经济云图让每个县域的管理者实时了解区域的经济态势、产业特点、内需消费等关键数据的走势,为政府决策提供支持,堪称“师爷”。今后,县域经济的决策者办公室里,可能将出现这样一块大屏,上面的每一个数字的跳动都实时反映着当地县域经济的发展态势,县长们也不用再从厚厚的定期报表中探寻经济发展的脉搏。

本报记者 胡晓晶

搜狐主攻“本地化”

定制化和本地差异化阅读将崛起。日前,搜狐董事局主席兼 CEO 张朝阳亲自为新版搜狐新闻客户端登陆南京“站台”,宣布搜狐新闻主攻“本地化”计划。他坦言最近一两年工作的主要精力在搜狐新闻和搜狐视频上,包括在寻求整个搜狐业态的联合合作,比如视频自媒体产生的具有资讯、新闻性质的内容跨界融合。实际上,早在去年搜狐新闻客户端就率先在沪推出了以“头部新闻+本地资讯”

为模式的“上海频道”,这是移动新闻行业首个面向城市区域用户推出的个性化频道。张朝阳表示,最新 5.4 版本的新闻客户端已经是一个“信息、资讯的阅读器”,客户端的推荐能力像搜索引擎一样智能,根据用户过去消费的内容、长期的使用方式制作“用户画像”,并进行定制化推送。而包括用户“下拉一下”推荐的内容,以及搜狐新闻客户端 PUSH 系统“推送”的内容,均来源于搜狐公众平台上众多

本地公众号。

值得一提的是:2015 年末,搜狐向美国证监会递交的文件显示,董事会已收到来自搜狐公司董事长及 CEO 张朝阳的“初步非约束性指导性要约”,张朝阳和第三方私募股权公司将对搜狐进行投资,以最多 6 亿美元现金投资搜狐的普通股和可转换为普通股的债券。这份要约一旦得以执行,张朝阳将以 6 亿美元回购搜狐 30%的股票和债券。再加上现在张朝阳 22%的股份,张朝阳持有的搜狐股票将超过半数。这意味着,张朝阳将拿回搜狐的控制权。 胡晓晶

像卖汽车一样卖家装

“能不能像卖汽车一样卖家装?”日前,天猫、广田股份、荣欣装潢在沪三家联手,宣布将合作推出每平方米 1150 元的智能成品装潢。数据显示:2015 年,中国家装市场规模达 1.5 万亿元。然而,家装行业普遍存在“大行业、小公司、难以全国复制、行业集中度低”等行业痛点,影响到产业发展的核心原因正是“一户一设计,一户一施工”的家装模式,导致家装行业无法突破瓶颈。而所谓成品装潢,正是看中了家装行业的常年痛点,对家装全部流程优化、再造,将家装从服

务属性变更为产品属性,“像卖汽车一样卖家装”。

此前,作为中国工装巨头的广田股份已增资扩股上海装潢业内的首家“著名商标企业”荣欣装潢,再加上国内最大的 B2C 电商平台天猫,三方联手有望打破传统家装行业价格不透明的老大难问题。成品装潢可节约客户 60%时间、30%成本。据悉,成品装潢已经在上海拥有 12 家体验馆,并进入全国 20 个城市。未来三年,成品装潢将会进驻全国 300 个城市。 胡晓晶