除了付款购物还能运用在直播、婚恋平台

“刷脸”已在众多领域深度运用

青年报记者 孙琪

本报讯 如今，人脸识别早已不再是电影中情节，尽管市场屡有质疑声，但各路金融机构都对该技术十分追捧，落地应用程度也越来越高，时至年末，数家金融机构晒出了自家的最新人脸技术新成绩。

一名消费者通过面部识别进入“无人店”。 新华社 图

金融大户竞推“刷脸”支付

一年一度的“双11”购物节落下帷幕，除了买买买，今年大家还看到了人脸识别、云计算等技术在支付领域的应用。比如今年的“双11”，京东支付除了为用户提供了银行卡支付、白条支付、小金库支付等多种支付方式外，还在北京、上海、重庆等地部分京东之家门店开通了“刷脸支付”，让部分消费者体验一把黑科技。

iPhone X近日开始热销，其凭借革命性的FACE ID技术，不仅让果粉们刷脸开机的梦想成真，通过iPhone X的面部识别功能，还让用户轻松“刷脸”购物了。 记者日前从快钱方面获悉，快钱钱包APP已率先支持苹果FACE ID功能，iPhone X用户可在快钱钱包中使用面部识别功能来验证付款。据悉，目前，快钱钱包将人脸、指纹等生物特征存储于智能终端芯片执行环境中，确保对用户身份的识别全部在独立、安全的执行环境中完成。

消费分期已可借助生物识别

金融机构的人脸识别技术的应用，并不局限于支付。

11月8-9日，在腾讯全球合作伙伴大会上，微众银行对外宣布，其与腾讯云云安全天御和腾讯优图打造了基于人脸识别的KYC服务，据悉，这是一项光线活体“黑科技”，市场需求主要分布在：消费分期、直播、婚恋等平台，其中以消费分期尤为突出。

作为首家互联网银行，微众银行并无线下网点，也无法当面核实身份，但银行业务有大量的核实身份需求。因此，该行从业务上线就开始使用基于生物识别的方式鉴别是否本人，目前其远程身份识别已持续运行两年多，支持着各大业务发展。

据微众银行方面称，动作活体、数字活体、光线活体都是人脸验证中活体检测的不同技术手段，其安全等级也逐步加强。光线活体是微众即将推出的生物识别领域的一大“黑科技”，其主要优势为：在用户体验上，这项技术不需任何的动作交互，只需短暂保持姿态，便可瞬间完成刷脸验证；在平台和机型普适性上，无需定制硬件，且支持所有移动设备和刷脸机器的使用；在安全性能上，通过屏幕来发射不同颜色和强度的光线，投射到面部并由摄像头接收，最后再用一系列算法处理和卷积神经网络，从包含变化光线信号的视频中，分析并推导活体判断所需的人脸3D和质感信息，同时该方法建立在密码学的坚实基础之上，是目前已知安全级别最高的技术之一。

临近年末冲量难度加大

货币基金规模战吹响“集结号”

青年报见习记者 洪伟

本报讯 临近年底，基金公司冲规模的压力如约而至，年末规模战已经暗中展开。作为历年规模大战中的主力，货币基金的地位似乎受到了影响，而机构委外资金则被基金寄予了厚望。

货币基金冲量难度加大

“临近年底，基金公司要开始业绩和规模双重冲刺，新基金发行是比拼最重要的战场之一。”一家大型基金公司市场部人士表示，“公司计划年底发行6只产品，为了冲刺规模，还会推出费率优惠等活动吸引投资者。”

作为年末冲规模的利器，货币基金向来是基金公司首选。然而，在流动性新规正式实施的背景之下，今年这一情况或将有所改变。

一位公募人士向记者透露，“目前货币基金基本上是暂停审批的状态，很多基金申报了很久都批不下来。现在通过新报货币基金冲规模基本是不可能的，因为流动性新规基本上把这条路堵死了。”

在流动性新规之下，新发货基显然已难扮演年末冲规模大战的主力，但从存量货基着手，仍是可行之道。

上述公募人士表示，其所在公司年底确实有通过货币基金扩大规模的计划。该人士表示，“通过存量货币基金来冲规模也是可行之道，没必要发太多新基金，在管理上会非常累。通过持续营销获得的规模增量未必会比新发基金少。”

不过，整体从受访情况来看，今年货币基金冲规模的氛围肯定不如往年浓厚。

定制基金发行提速

尽管受诸多限制今年规模大战氛围或不如往年，但从近期部分公司在定制基金上的积极态度，还是能窥见公募在年末冲规模大战中发力的痕迹。

近期定制基金发行呈现提速态势，机构委外资金回流公募基金的迹象明显。统计显示，继海富通基金、中加基金、中银国际三家基金管理人旗下分别有定期开放发起式基金在周一进入首发后，昨日长江乐盈定期开放债券型发起式基金也迎来首发。

实际上自进入11月份以来，短短10个交易日已有6只定期开放发起式基金进入首发。除了上述4家基金管理人，安信基金、银华基金也有参与。

此外，据证监会最新公布的基金募集申请核准进度显示，截至10月底，3.17新规后已有近百只定期开放发起式基金递交了募集申请，另有近40只基金选择将产品变更注册为定开发起式基金。

事实上，从机构定制基金的成立情况来看，成立于5月23日的光大保德信尊盈半年定开债，是“3·17新规”之后首只变更注册的定开发起式基金。自此以后，据统计共成立了18只疑似委外定制发起式基金。其中，自5月以来的二季度成立了3只，三季度成立8只，四季度以来则成立7只。

从Wind数据看到，近期发行的疑似委外基金的产品中，大多集中在大型基金公司，包括易方达、中银、华夏、南方等基金公司。

委外新规之下，银行系基金公司的优势更加明显。一家四大行旗下的基金公司市场部人士对记者坦言，公司在年底前仍有数只定制型基金的发行计划，资金来自股东。“银行股东会有配置上的需求，而且规模很大，往往达到上百亿，今年成立的委外基金较以往更大。”

■资讯

让45000人更暖心、有“温度”

平安产险护航上海马拉松赛

青年报记者 陈颖婕

本报讯 “有种快，叫上海！”上周日，2017上海马拉松鸣枪开跑，再次吸引了国内外跑步爱好者的积极参与。而在这一全民参与的金牌赛事浪潮下，各种风险也层出不穷，猝死高发更是威胁着跑友的生命安全。作为2017上马唯一保险赞助合作伙伴，中国平安为本次赛事提供了较以往赛事更为全面的一揽子风险解决方案，旗下平安产险为本次参赛的38000名马拉松选手及近7000名赛事工作人员提供全方位的保险保障，让上马更加暖心，更有“温度”。

量身定制省心理赔方案

与以往相比，此次平安产险为上海马拉松量身定制的理赔方案亮点十足。赛事当天，数十位平安产险上海分公司的理赔业务员驻守赛道周边，为可能出现的紧急情况做好应急准备。在上马终点，平安产险上海分公司还专门配备了专属理赔服务点，3名资深理赔员现场全程驻点。一方面，理赔员为上马参赛选手的安全提供保障、理赔流程等问题负责解答，消除现场选手的后顾之忧；另一方面，在突发保险事故时，理赔人员会紧急联动，给予被保险人和出险选手第一时间的就医协助、理赔指导、安抚服务等，并第一时间收集理赔资料，给被保险人提供省力、省心的理赔服务。

朱送伟是平安产险上海分公司理赔部的一名90后员工，早在上马开跑前的两周，他就在为相关理赔服务工作忙着“做功课”。翻开朱送伟的笔记本，密密麻麻地记录着公司为上马量身定制的保险方案，“我们要为参赛运动员和上海马拉松进行赛事服务的工作人员、志愿者以及观看的观众，提供专业的公众责任险的保险方案，为大家提供全方位的保障，这些我们都需要在前期花大量的时间去消化。”朱送伟说，这样他才能以最好的姿态，为上马的现场人员保驾护航。

专设自助理赔绿色通道

一位今年首次参加上马并完赛全程的跑者徐先生，来到位于终点的理赔服务咨询点，向理赔员马桥进行相关理赔方面的咨询。小马耐心、详细的解答，让徐先生感到十分安心，“我感觉上马氛围和国内其他赛事不一样，这次的赛事保障服务也非常令人满意，全程跑得很安心，这些保障让我感觉上马丝毫不输柏林、纽约这样的顶级马拉松。”

值得一提的是，除了这次保障服务内包含的“意外身故和意外残疾”、“赛事当日猝死责任”、“意外医疗”三方面的内容外，针对小额案件，平安产险专设了快速自助理赔绿色通道，理赔员现场将电子材料上传，快速结案；一旦发生较大的意外事故，现场理赔员会紧急处理，后续客户微信小程序客E宝随时跟踪案件流程进展。

在此次的上马赛事中，还有近百名平安招募的志愿者，在沿途为参赛选手加油助威与提供服务。此外，在赛后拉伸区，中国平安还为跑友免费提供按摩拉伸、舒缓压力、医疗管理咨询等专业服务，帮助其身心调整，尽快恢复体力。

组织辩论赛、设立阅读角 沪上银行送金融知识进校园

青年报记者 孙琪

本报讯 自2017年6月上海银行业青年“送金融知识进校园”活动启动以来，沪上多家银行化身“金融卫士”积极行动起来，一场又一场的主题活动进展得十分精彩，有银行甚至组织辩论赛，鼓励学生“反客为主”，实现金融知识主动认知。

记者日前从兴业银行上海分行方面获悉，11月8日，该行金融知识辩论赛在立信会计金融学院拉开帷幕；11月9日，“金融知识阅读角”在上海科技大学正式设立，因为别开生面，备受欢迎。

兴业银行前期在立信会计金融学院进行过金融知识宣传，主要以银行员工宣教、学生群体作为受众的形式开展。金融知识主题辩论赛则在学校团委的动员下，校辩论队积极参与，使各位辩手成为金融知识宣传的主角，初赛辩题为“正方：杜绝校园贷悲剧发生的关键在于对大学生的教育；反方：杜绝校园贷悲剧发生的关键在于对网络借贷的管理”，辩手们为了备战比赛，通过查阅资料、网络搜索等途径主动增进对“校园贷”的全方位了解。在辩论赛现场，辩手们的“唇枪舌战”给现场观摩的同学们亦上了一堂幽默生动的防范“校园贷”风险的金融知识宣教课。随着比赛阶段的推进，辩手们还将就“正方：电信诈骗防范更重要；反方：电信诈骗打击更重要”等辩题进行辩论，将金融知识的宣教推向深入。

根据上海科技大学为理工科类院校的特点，兴业银行上海分行经与校方商议，在校园内设立了“金融知识阅读角”，以增进学生对金融知识的了解。