

■创业故事

给你的账户加把“安全大锁”

文·本报记者 李伟

13日,浙江桐乡,2016中国创新创业大赛互联网和移动互联网领域总决赛开赛。

来谊金科的CTO侯海坤代表团队、怀揣着参赛作品——“小微封”一路过关斩将,从上海赛区走到了全国总决赛的现场。就像众多创新创业的中小企业一样,他们把这种经历看成一种荣誉和业界认可。

近年来,随着移动终端的迅速普及,移动互联网安全问题进一步凸显。腾讯安全发布的《2015年度互联网安全报告》显示,目前全球网

络安全的主要威胁已经从黑客攻击模式转变成犯罪分子的敛财工具。2015年,腾讯手机管家移动安全实验室新发现的手机病毒数为1670.37万个,手机病毒感染终端数量达7490万次。

作为互联网金融安全服务商,来谊金科团队早就看到了这片“蓝海”。2011年,互联网金融出身的徐海光开始转战“互联网安全”领域并成立了公司,5年间一直致力于移动互联网身份认证技术的研发,打造出了以“小微封”为代表的新一代B2C移动互联网金融安全认证服务。

习以为常的“保护”不够强大

作为一个普通用户,CEO徐海光在账户资金安全问题上也有过“血泪教训”。

“前几年我去澳门旅游时钱包被偷,里面有身份证和十几张银行卡。”徐海光回忆道,由于澳门博彩业发达,信用卡套现问题也很泛滥,“我给银行打电话挂失的时候,手机就不停地收到银行信用卡消费的短信通知。回来后跟银行反复沟通,提交了很多资料才证明那一大笔钱是被盗刷的而不是我消费的。”

尽管如今,这是一个能够笑着谈起的“经历”,却给了来谊团队在移动网络安全服务领域深耕的信心和紧迫感。

虽然公司成立于2011年,但是2013年之前的两年间都是技术的积累期。“真正的风口还没有到来。”在徐海光看来,2013年开始,各种移动应用软件及电子支付方式的快速兴起,对移动互联网的安全提出了巨大挑战,也催生了网络安全认证领域真正的市场需求。

2012年,时任瑞典KeypascoAB亚洲技术支持总经理的侯海坤受邀强势加入,开启了来谊金

科力攻移动安全“强认证”的新时期。侯海坤在KeypascoAB之前就职于著名的金雅拓任网银安全事业部研发总监,对各式各样互联网黑客攻击有着非常全面而广泛的经验。

“远程服务中银行无法判断电脑、手机等终端设备的操作者是不是持卡人,主要通过持卡人个人信息,包括用户名、密码、短信验证码等来识别用户身份”,CTO侯海坤解释说,“一旦银行卡遗失,或用户的账户、密码、手机号码等信息泄露,不法分子就能通过技术手段劫持银行发出的验证码到自己手机上,很短时间完成资金转移。”

在移动安全领域,目前国内研究比较热门的是对生物识别技术,如指纹识别、虹膜识别等。但在国际上,对于这类技术的应用依然存在争议。一是依赖生物特征的识别方式不可避免的与个人隐私保护冲突,另一方面“从技术上来讲,无论是指纹,还是虹膜,最终还是以0101代码的形式出现,而这些数字一旦被黑客攻破进而复制,在其他设备上操作,依然存在安全风险。”侯海坤说,“这还是存在一定安全风险的认证方式。”

在手机上装个“安全开关”

基于设备识别技术的“小微封”就是为解决类似问题而诞生的。

“小微封”相当于通过手机给自己的账户装了一个“安全开关”。CTO侯海坤比喻说,“一旦银行卡、身份证或者账户密码丢失,用户可以用移动端APP将绑定的各类账户锁定,没有那把特定的钥匙,其他人根本动不了资金账户,甚至银行卡也可以通过绑定的手机在设备上设定遥控开关,随时开启关闭账户。”

既然在高科技面前连生物指纹都变成固定代码呈现,那么特定的“钥匙”又是什么涉及我们技术实现的细节,不建议公开发布,仅限于交流讲述。

每一个软件、硬件和操作行为都会在一个智能终端上组合形成独一无二的“特征值”,“小微封”就是通过记录用户操作路径等实时信息以及监测硬件序列号等固定信息,然后传递给服务器进行认证和比对的方式来保护账户资金安全,同时,这些数据又不涉及个人隐私。“与服务器中保存的操作行为信息比对成功,通过认证后才能完成后续操作。”侯海坤说。

相比固定的人体生物指纹,这种被称为“特征值”的设备指纹在保护个人隐私方面要安全得多。因为加入了互联网因子,能实时采集智能设备上的变动信息,不断丰富“指纹”的动态变化,防止信息被复制。所以,即使用户的账号密码被



盗,在其他设备(非绑定设备)上也是无法操作。

更关键的是,“小微封”采用的双通道认证从根本上改变了现有的认证方式。

传统方式下,业务功能和认证功能使用同一个通道,用户发出认证信号到金融机构的服务器,验证身份后,服务器发出业务(支付)指令按照原路返回,这一来一回就给了黑客足够多的时间劫持信息。侯海坤进一步解释道,“小微封”把整个路径由单通道变成双通道,“用户发出验证

信号通过A通道到金融机构服务器,验证后业务(支付)指令再通过B通道传递给用户,大大增加了黑客截取、比对、篡改的时间和难度。”

“我们曾经跟银行的朋友开玩笑,在他们那里在开十个账户,每个账户中存十万块钱,在关闭保护手机银行账户安全的‘小微封’开关之后,把账户和密码对媒体及公众公布,请银行专业人士及专业技术人员进行破解,谁破解成功,十万元就归谁。”徐海光笑着说。

“安全卫士”的历史使命

来谊金科对安全身份的“强认证”技术曾被IBM视为未来几年最具发展潜力的科技应用之一,并将其命名为“数字卫士”技术。

从来谊金科发展的身前后也能看到,国内互联网行业发展至今,依靠商业模式创新的路子,已经遇到了瓶颈。为适应国家经济战略转型的需要,技术创新型公司加上好的商业模式将成为政策所扶持的重点对象,同时也成为资本“围猎”的目标,科创板的推出就是这种趋势的证明,2015年12月,来谊金科也作为首批挂牌企业成功登陆科创板。

2015年底,与小微封同期推出的还有“认证云”,“我们的目的就是通过多种方式为用户提供安全保护。”侯海坤说,认证云以“小微封”移动身份认证系统为基础,同时集成公安

部身份认证服务、人脸识别识别认证服务、移动数字证书认证等多种认证服务,以云服务的形式提供对用户的多维度身份认证,“很多互联网金融企业不具备对接如公安部身份认证服务等系统的能力和资质,也没有足够能力自己开发相关技术,认证云的出现可以大大降低这部分门槛和成本。”

这是来谊金科在移动互联网身份认证方面的再一次深入探索。在CEO徐海光看来,安全是个很专业的领域,也很枯燥,大多数企业都有兴趣研究应用,只有少部分才会研究身份认证安全。“但是‘安全认证’不只是企业行为,更应是被重视的国家战略,近期中国人民银行、公安部等部委针对互联网安全出台的相关政策,也证明了这一点。”徐海光说。

■关注科技创新券

让“创业咖啡”变身“成长快线”

文·本报记者 史诗

“大众创业,万众创新”作为中国经济的新引擎以来,“创业”和“咖啡”便成了一对形影不离的“好伙伴”。大批孵化器、众创空间成立创业咖啡馆,集众家之长为创业团队和小微企业提供服务。

2014年底,北京出台科技创新券相关政策,支持科技创新的科研活动,对小微企业和创业团队与指定实验室围绕科技创新开展的测试检测、合作研发、委托开发、研发设计、技术解决方案等科研活动给予资助。

这杯“咖啡”煮了两年,味道如何?

搭起科研交流平台

短短一年间,中云智慧已由2015年初十几个人的小微企业发展成了百人以上的大型企业。整个2015年度,其营业收入高达两千多万,已经在为上市做准备了。”北京国家技术转移中心条件平台中科院基地办公室主任张利军说,科技创新券在企业面临困难之时诞生,是企业后续发展功不可没的推动力。

据介绍,针对业务需要,中云智慧建立了一种“安检X光图像中目标物的神经网络算法”,该算法的合理性和可行性验证对企业来说有一定难度,需要研发资金投入,并借助更专业的科研力量才能完成。然而,在2014年末,中云智慧作为初创企业,资金本身就不足,加之当时又由于一些政策调整,企业产品出现滞销困境,资金成本被严重占用,无法周转。张利军告诉科技日报记者:“2015年初,企业了解到北京科技创新券的新政策后与我们取得联系。基地办公室随即与中科院自动化所相关联络员进行对接,并成功搭建起企业与专家交流的平台。”

新政也曾遭遇“抵触”

张利军坦言,当时,北京科技创新券的新政出台不久,专家表示将通过创新券进行支付合作时,专家对这一新生事物表现出了种种顾虑。

首先,研究所的政策机制可能对直接收取创新券存在困难;其次,创新券这种后补贴政策可能存在的兑换风险、兑换周期、资金到位周期等不确定问题也让专家产生抵触。

针对这些问题,张利军表示,“我们基地办公室和研究所及企业经过多次沟通协商后确定由我们专业服务机构收取创新券,并进行垫资风险担保服务。最终,企业委托专业服务机构与研究所签署了关于原有算法的验证及技术指导相关合同,合同金额10万元,为企业节省了7.5万元的技术成本。”

北京国家技术转移中心条件平台中科院基地作为北京科技创新券中介服务机构,帮助小微企业和创业团队与开放实验室建立联系,帮助小微企业和创业团队改变一切都要自己动手的现状,引导小微企业和创业团队利用北京优质的科技服务资源。

截至2016年9月,共有中科院、清华大学、北京大学等25家单位、577家实验室参与到创新券的接收工作中来。并有73家创新型孵化器、行业协会等科技服务机构成为推荐机构,为小微企业和创业团队申请创新券提供专业化服务。

创业团队有了财政支持

北京市科委条件处处长陈云波告诉记者,自2014年12月北京科技创新券正式实施以来,共有1498家小微企业和80家创业团队与开放实验室合作开展了1694个创新券项目,共计使用创新券9536.5万元。涉及生物医药、电子信息、新材料、能源环保、装备制造、工业设计、现代农业等7个领域,其中电子信息和新材料目前占主体地位,分别占比36%和31%。

据了解,北京科技创新券首次将创业团队纳入财政资金支持范围。通过调整核定比例来设计的扶持程序和限制机制,使政府资金更多投入到初创性小微企业和创业团队。创新券支持的1498家小微企业中,注册资金0—100万的企业占比超过半数,是申请创新券的主体。

此外,北京引入第三方机构参与管理,实现资源和需求的双向盘活。在发放环节,设立推荐机构帮助小微企业和创业团队申请科技创新券。在使用和兑现环节,设立专业服务机构,帮助实验室接收创新券。

目前,推荐机构发展到73家,共推荐企业1814家,涉及创新券金额13680.5万元;专业服务机构已经发展到25家。

“根据小微企业和创业团队的需求,接收创新券实验室的数量也从最初的398家增加到目前的577家。在创新券的实施过程中,还有一些实验室主动要求加入首都科技条件平台实现开放共享,起到了对平台资源的‘反哺’作用。”陈云波说。

■众创空间

创投数据告诉你:钱该投给谁?

文·本报记者 王怡

被称为最激进的风险投资公司——创新工场,9月底宣布其两支基金刚刚完成了45亿元人民币融资。其中,一支为新成立的美元基金规模为3亿美元,面向全球投资者展开了融资,而富士康则是主要投资者;另一支是规模25亿元人民币的人民币基金,主要面向中国创业者。

自去年以来,虽经历了资本寒冬,但投资者的投资热情丝毫未减。如何为紧张忙碌的投

资人减轻他们的工作压力?如何帮助他们找项目、找数据、做研究?如何让创业者找到合适的投资人?这些发生在创投圈的“痛点”都正在被FellowPlus解决。

FellowPlus的CEO郭颖哲告诉科技日报记者,他们的产品专注于服务专业投资人,通过对创业公司信息加以收集、分析和呈现,来帮助投资人更快地做出决策,让他们最终可以“忙里偷闲”。

7X24不间断聚合创投信息

今年8月FellowPlus正式上线FellowData App,包括苹果(iOS)版和安卓(Android)版,用户可在该App中跟踪自己感兴趣的公司和领域的最新信息。

“这是一款为投资人打造的产品,他们可以选择关注自己感兴趣的‘赛道’。”郭颖哲介绍,投资人可以在这款App中关注自己感兴趣的公司和创业领域,所有相关信息都会被快速、精准地聚合于用户的信息流中,包括该公司和领域的融资事件、爆发性增长的App、新闻、被App Store推荐的新产品等。

“创投圈对于专业信息的获取方式存在低效率的现状。”郭颖哲认为,信息获取方式太依赖人工编辑,信息大多以项目库的形式存在,并没有实现真正的产品化。在创业信息爆炸的时代,做创投数据库和商业信息的公司必须把技术作为核心驱动力,不以技术为核心手段做创投信息的核心,终将被淘汰。

能够推出这样“开脑洞”产品的郭颖哲,早年曾就职于《第一财经周刊》《创业家》等知名媒体,后于经纬创投,主导了国内最大医美社区电商平

台“更美”的天使轮融资。她坦言,曾经的投资人身份让她深知这类人群急需的信息。“投资人之所以总是很忙,是因为他们需要的信息和数据总是太难找。他们需要收集尽可能多的有效信息,并依靠这些有效信息对某个行业、市场甚至是创业者形成预判并快速做出决策。”郭颖哲说。

郭颖哲介绍,FellowData基于自身数据获取和分析能力形成了对创投商业信息底层数据架构的搭建,形成了FellowData数据引擎。基于这样一个数据引擎,今年早前发布的FellowData投资人专属的行业研究产品,而此次发布的FellowData App,旨在帮助投资人、创业者和对创投感兴趣的用户更加高效地获取自己关心的信息。目前FellowData数据引擎已经汇集超过24万家互联网公司的结构化数据与信息。

除此之外,FellowData App还可聚合创投生态热点信息,创投生态热点信息则主要包括三部分:被媒体首次曝光的创业项目、热议的创业项目和创投圈当下的热门讨论话题。

打通一级投资市场信息服务

在FellowPlus之前,国内没有专门服务投资人平台,早年的创投公司更多的是服务于创业者。郭颖哲表示当初创立FellowPlus出发点就是一级市场因为信息不对称导致运作效率极低,亟需先做一个信息平台去把信息给打通。

“这两年,全球都在刮一股创业风,根据我们的数据显示,2015年中国每分钟会诞生8家公司。创业公司数目增多,投资人的数量也在增长。投资变热,但投资人却抱怨工作越来越难,这就是我们想要解决的问题。”郭颖哲说。

目前FellowPlus的重点服务对象是投资者,但对创业者也并非不会照顾。郭颖哲介绍,创业者在融资时候也可以使用FellowPlus平台,还可使用FellowData观察下主要竞争对手,以及自己行业的学习研究。总体来讲FellowPlus平台对创业者服

务更间接一些。郭颖哲说:“如果把投资运作效率提升上去整个市场都会受益,创业者也间接被服务到,如果既思考投资人需求又思考创业者需求,产品就会很难做,毕竟他们也是交易对手。”

按照郭颖哲及管理团队的构想,希望在五年之内把FellowPlus做成一级市场底层通过信息化方式打通各个环节的平台,能够让钱、标、标的在这个平台上流转。

郭颖哲还表示,FellowPlus目前在产品上进入到快速发展阶段,在投资人覆盖上提速明显,对一线投资人的覆盖由之前的60%进一步提升至75%左右,越来越多好的机构投资人在使用FellowPlus的工具产品,截至9月1日FellowPlus注册投资人达1706人,其中超过300家顶级投资机构,30%以上为合伙人级别。

未来走向股权类资产管理

细数FellowPlus成立之后推出的产品,从FellowData到BP云盘(商业计划书管理)再到移动端的FellowData App,几乎四五个就会推出一款产品,很难让人相信这是一家仅有40人左右的创业公司。

郭颖哲告诉科技日报记者,FellowPlus的办公室分布在深圳、上海和北京,她每个月都要往返于这三座城市的办公室,和当地的同时沟通工作进展。“我希望卡可以保持‘低规模、高产出’的运行模式。”郭颖哲说,由于负责不同项目的团队在各个城市,这让他们把开会也变的十分有趣,甚至如果加班太晚,开会地点就直接挪到日式的小酒馆,几位合伙人边吃边讨论工作。

对于接下来的工作,FellowPlus整个团队会在打通数据的基础上,在线下推出基金产品。“我们一直都希望在做好数据基础的同时,将FellowPlus的商业模式和股权类资产管理相挂钩,比如FOF模式。”郭颖哲说,FoF(Fund of Fund)是一种专门投资于其他证券投资基金的基金。它并不直接投资股票或债券,其投资范围仅限于其他基金,通过持有其他证券投资基金而间接持有股票、债券等证券资产,是结合基金产品创新和销售渠道创新的基金新品种。

