BOSS直聘：持续创新技术、模式 净化网络招聘环境

人力资源市场的健康发展，是稳就业保就业的重要基础。作为一家成长于数字经济时代的求职招聘平台，BOSS直聘自2014年创立至今，始终以求职者安全作为平台发展的生命线，以技术、模式创新，持续赋能求职安全，净化网络招聘环境。

BOSS直聘的平台治理与服务工作中，线下安全审核团队扮演着越来越重要的角色

技术创新 为求职者安全保驾护航

区别于传统招聘平台以简历下载为核心的模式，BOSS直聘产品秉持高度尊重求职者的经营理念，首创的“直聊”模式下，企业端用户必须与求职者开聊，经过求职者“点对点、一对一”授权同意后，才能获取联系方式和完整简历。

在求职者的个人信息保护方面，BOSS直聘坚守“必要最小展示原则”“隐私信息求职者授权原则”“保护措施生效原则”。

BOSS直聘仅仅会向“符合求职者期望与能力”的相关企业，推荐并展示不包含求职者手机号、微信号、邮箱等隐私信息的“微简历”，让求职者在被潜在招聘方关注到的同时，最小化地避免不相关企业的开聊对求职者形成打扰；求职者完全拥有“是否愿意把联系方式开放”“开放给谁”的权利，对不感兴趣的招聘者，有拒绝交换个人信息的选择；与此同时，系统会根据求职者填写个人工作经历时出现的公司名称，默认开启屏蔽按钮，屏蔽范围亦包含关联公司。

对于企业用户的安全审核，BOSS直聘建立了多等级认证体系，对用户提交的营业执照、企业邮箱、在职证明、行业资质、合同证明等一个或多个资料严格把关，对风险企业进行事前拦截；通过机器学习风险招聘者行为特征，人工分析、建立模型，机器+人工协作，对可能的违法违规账号主动防范、及时发现并处理，实现对风险的事中监控；同时，结合用户举报及第三方机构的反馈，对违规账号进行事后反溯——三道防线筑牢求职安全大坝。

积极发挥平台力量 净化网络求职招聘环境

作为全国最大的在线招聘平台，BOSS直聘在不断夯实技术、模式创新基础保障求职安全的同时，也在积极发挥平台力量，利用治理与服务并举的方式，持续净化网络求职招聘环境。

BOSS直聘发布的《2022年二季度平台治理与服务公报》显示，BOSS直聘面向大学生、蓝领、灵活就业群体上线了多项加强保护举措，针对这一阶段求职招聘市场的常见风险，利用AI技术、人工、实地走访等方式开展了多个专项治理。

其中，针对学生用户的保护专项上线于2021年，主要举措既包含技术策略，也包括在投诉举报处理流程机制上对学生用户设置优先权限。针对灵活就业人群集中的送餐员、网约车司机等行业的专项治理开展后，2022年二季度，相关举报量环比下降了16%。

在“黑中介”、虚假招聘多发的制造业用工领域，BOSS直聘于2021年开展了一项名为海螺计划的“蓝领职位保真专项”。加入海螺优选的岗位，均为大型工厂直招，或经过真实大厂授权的正规人力资源服务企业招聘。平台通过对用工企业项目审查、岗位核验、实地勘验等多道认证，保障职位地址、薪资等信息真实，相关职位均有“海螺优选”标识。

能够完全接受平台对信息的真实性和诚信履约要求的中介组织和企业的数量自年初以来成倍增长。

创造和维护安全、公平、有序的就业环境，是一个长期过程，需要全社会共建共治，作为人才与用人单位求职招聘的主渠道，网络招聘平台发挥着重要作用。未来，BOSS直聘将持续增加安全方面的技术、人力投入，为用户创造一个更干净的求职招聘环境。

众安科技谈企业数字化转型的四大关键点

2022年1月，国务院发布《“十四五”数字经济发展规划》，对“十四五”时期我国数字经济发展作出总体部署，包括优化升级数字基础设施，充分发挥数据要素作用，大力推进产业数字化转型，加快推动数字产业化，提升数字化公共服务水平，完善数字经济治理体系，强化数字经济安全体系，拓展数字经济国际合作。

众安科技作为国内首家互联网保险公司众安保险的全资子公司，长期致力于数字化转型的探索与实践，不仅结合自身的实践经验将人工智能、大数据、云计算等前沿技术进行市场化开发与创新，同时开发出了三大标准化产品系列和战略轻咨询、全域数字化运营、技术共建等服务体系，为企业级客户提供咨询、规划和交付的全链路数字化转型解决方案，助力客户实现业务快速增长，加速数字化转型升级。

众安认为，数字化是一个阶段性升级的动态实践过程。在动态实践中，一共包含四大关键点：支撑互联网高频场景下的核心系统、有效助力业务增长的数字化营销体系、降低成本提高效能的技术基建体系以及完备的数据安全保护护城河。

“薄应用，厚中台”架构 有效支撑互联网海量场景

在金融业这一赛道，大厂们早已加入“数字化抢位赛”。随着业务的不断创新和高速发展，对快速迭代、海量数据、高并发、低延时的要求越来越高，业务架构演进的同时众安技术架构也在进行逐步升级。

中台架构的核心是将前端服务沉淀形成能力中心。

2019年，众安“无界山2.0”正式上线。首提业务中台+技术中台+数据中台三合一的概念。支持出单、批改、理赔等传统业务的同时，提供产品定制、渠道管理等服务，并提供快速渠道接入能力，满足高频、海量业务请求。从终端场景来看，众安将保单查询时间从1秒缩减至0.3秒。截至2021年底已累计处理427亿张保单，“双11”期间波峰时每秒出具5.4万张保单，承保和理赔自动化率分别达到99%和95%以上，人工智能技术已应用于85%的在线客户服务中，并实现自有平台尊享系列用户重复购买率达15%。

“数据+智能+场景”的 营销生态探索增长密码

随着互联网用户习惯的转变，公域加私域的全链路运营也已经成为了企业数字化转型中，助力业务增长的关键钥匙。众安科技打造的以智能营销为核心的业务增长系列加上代运营服务体系，在“数据+智能+场景”的营销生态下，让营销链路从公域到私域，形成更加完整的营销闭环。

业务增长系列包含智能营销平台和智能SCRM平台。智能营销平台通过快速创建活动，精准定位人群，智能触达用户，全链路运营分析，千人千面内容管理，自动化运营，达到营销闭环，目前已累计触达用户数1亿+，快至5分钟即可上线一个活动。智能SCRM平台帮助企业降低获客成本、延长用户生命周期、优化服务流程、影响客户心智，目前已累计触达用户数100W+，客户持续互动率达到80%。

代运营服务包含六大服务内容：直播运营、广告运营、私域运营、内容运营、活动运营以及用户运营，覆盖从用户增长、用户活跃到用户沉淀的全路径。

“国潮”产品 带动企业效能降本增效

在国产化的浪潮之下，选择体系成熟、服务完善、价格实惠的本土化项目管理产品成为了企业数字化转型的性价比最优之选。

众安的一站式研发运维管理平台采用大平台、小工具的设计理念，既提供可插拔的多个产品模块，方便每个企业按需采购和集成若干模块，又提供可以覆盖从业务需求提出到上线的端到端业务连续性一站式平台。整个平台的目的是为企业服务，核心使命是为企业提升研发效率，提升交付质量，降低IT运营成本。

平台目前管理1w+主机、10w+容器、年生产发布次数11w+。较2017年发布前置时长缩短48%、生产发布失败率下降66%、服务恢复耗时缩短76%、集群资源使用率达到75%、万台服务器所需运维人员仅3人。

数据安全“护城河” 时刻不放松

强化企业安全能力建设，提高企业数据安全、用户数据隐私保护，是数字化转型过程中不可规避的问题。

众安科技坚持持续打造信息技术核心竞争力和创新升级能力，已自主建立一站式“端+云”信创安全产品与服务，为企业“上云”提供领先的网络安全风险管理、安全合规一体化建设、一站式等保合规解决方案，赋能信创生态建设，助力企业形成网络安全“主动防御+保险兜底”的闭环管理体系。

重创新、稳基建、贴市场、助增长、保安全，是“十四五”规划下，众安科技将持续为行业及合作伙伴提供数字化转型的最优解。