

中商银控股有限公司副总经理杨冉：

锚定政策风向，助推金融投资机构战略升级

李梓峰

在全球宏观形势波动与国内经济结构加速转型的背景下，中国金融投资行业正步入深层次调整阶段。新质生产力、战略性新兴产业和科技创新驱动成为国家政策重点导向。近年来，国家出台了一系列政策，不断强化金融资本对实体经济的引导作用，也促使机构投资人重塑战略逻辑与管理体系，以实现跨周期穿越与高质量发展。

在此趋势下，杨冉作为中商银控股有限公司（以下简称“中商银控股”）副总经理，以其深厚的理论素养和稳健的实战能力，在推动企业战略升级与产业投

资协同方面展现出突出的领导力。她指出：“当前政策导向已经不仅仅聚焦于资本的流动效率，而更注重资本对科技创新、区域经济和产业结构优化的引导价值。金融机构若要真正响应政策精神，必须兼具产业洞察、战略执行和风险控制三重能力。”

在长期的行业实践中，杨冉始终关注金融机构在执行企业战略推进与资源统筹方面的能力建设，围绕宏观导向和战略发展重点持续推动企业内部体系优化与运作模式的演进。她强调，企业运作机制的建设对于提升企业应变能力与协同效率具有不可忽视的重要性。在多项

管理与服务实践中，杨冉引导团队逐步形成适配自身发展阶段的运行逻辑，有效支持组织在复杂环境中实现稳健拓展与专业提升。

与此同时，杨冉也高度重视数据技术对投研效率的支持作用。她曾牵头设计多个辅助型系统，用于增强企业在行业研判、项目尽调与客户洞察方面的判断力。如“基于成长曲线的行业周期相位诊断平台 V1.0”以产业生命周期理论为基础，为周期判断提供结构化支撑；“基于一级市场尽职调查的股权投资价值评估系统 V1.0”通过模板化指标体系，提高尽调流程的标准化与可比性；“多维投资者画像与

资产配置智能系统 V1.0”则结合行为数据与风险偏好，支持产品推荐与客户服务策略优化。这些系统虽不直接构成业务核心，却成为中商银控股在提升专业能力与流程效率中的重要工具。

杨冉强调：“技术不是目的，而是方法。金融决策的核心依然是理性判断、战略定力与资源整合能力。”在她看来，技术工具的作用是延展分析维度、支撑专业判断，但不能取代对宏观趋势、产业动能与政策窗口的综合研判。

作为一名具有复合型背景的管理者，杨冉具备深厚的学术功底与跨界思维。她本科毕业于清华大学，之后取得长江商学院

工商管理硕士学位，目前正在攻读清华大学教育经济与管理博士学位。她善于将政策理解、产业研究与资本逻辑相融合，在机构战略规划、项目运营与风险管理等方面，形成了系统化的管理风格与成熟框架。

在新时代产业金融融合不断深化的背景下，杨冉以其专业性、前瞻性与实践力，为中商银控股打造具备广阔成长潜力与系统化投研能力的商业架构，也为行业提供了可复制、可参考的管理样本。她的实践经验表明，唯有在政策导向、市场逻辑与机构能力之间寻得平衡，金融投资机构才能真正实现高质量、可持续的发展。

金景资本旗下金景城濮合伙人及投资顾问乔佳：

持续重构金融服务实体经济实践范式

刘斌

从保险资管政策设计者到投资深投资操盘手，乔佳的二十余年从业生涯始终锚定“金融服务实体经济”的核心命题。作为金景资本旗下金景城濮合伙人及投资顾问，乔佳以资本为纽带打通产业升级链路，在区域经济赋能与科技创新孵化中展现出战略投资者的全局视野。通过参与政策制定、模式创新与跨境协作的三重

实践维度，乔佳不仅深度参与了中国资管行业的演进历程，更持续推动着行业从规模扩张向价值创造的深刻转型。

政策演进：险资改革浪潮中的深度参与者

2008年全球金融危机席卷之际，中国保险资金投资规模尚不足3.1万亿元，投资渠道囿于传统债性资产，与实体经济的多元化需求产生错位。在这场险资改革的破冰行动中，乔佳作为头部保

险机构政策研讨小组核心成员，深度参与《保险资金投资股权暂行办法》等十余项关键监管法规的意见征求反馈工作。通过头部险企闭门研讨，她系统梳理基础设施、医疗健康等领域的投资堵点，推动监管规则在风险可控前提下精准对接市场需求。

资本深耕：硬科技赛道的产业赋能践行者

转战私募基金领域后，乔佳将政策设计经验转化为产业协同方

法论。2023年主导设立的金景合晟（厦门）创业投资基金，成为其践行国家战略的生动注脚。在推动群曜医疗落地厦门的过程中，她协同地方政府、科研院所构建产业生态，助力消化道胶囊内镜技术领军者突破产业化瓶颈。

乔佳在资本与产业间的“翻译”能力，进一步体现在投资者关系管理领域。2021—2022年，她连续两年入选母基金研究中心“年度中国最佳女性投资者关系

（IR）TOP20”，在超2万家私募基金管理机构中脱颖而出，印证了其在资本价值传递与长期战略构建方面的行业影响力。

二十年政策与市场的双轨淬炼，乔佳始终在破解同一个课题：如何让金融工具与实体经济实现精准共振。当资管行业迈入价值深挖阶段，这位深谙监管逻辑与市场规律的投资人，正通过动态优化的产融协同模型，持续重构金融服务实体经济的实践范式。

吉林省长春市朝阳区启明眼科门诊部院长李丹怡：

创新眼科医学 用AI赋能青少年视力保护

张明

“眼科医学不仅仅是我的职业，更是我毕生追求的使命。我希望通过自己的努力，为更多患者带来光明，尤其是让青少年拥有一个清晰的未来。”吉林省长春市朝阳区启明眼科门诊部法人、院长李丹怡在谈及自己的职业生涯时说道。

李丹怡凭借数十年的专业积累和深厚的医学知识，在眼科领域树立了响当当的地位。特别是在儿童及青少

年视觉发育理论方面，她展现了深厚的专业能力与丰富的临床实践经验。面对各种眼疾，她精准诊断屈光不正、斜弱视等常见眼科疾病，为青少年视力保护提供了全面有效的解决方案。

随着电子设备的普及和生活方式的变化，青少年近视问题已成为全球性公共卫生挑战。面对这一趋势，传统的眼科诊疗手段显得力不从心，筛查效率低下、干预措施缺乏个性化以及长期监测手段不足等问题逐渐显现。对此，李

丹怡表示：“近视防控不仅是一个医学问题，更是一个系统性社会工程，需要技术赋能来实现精准化、智能化的解决方案。”她敏锐地捕捉到人工智能、大数据等AI技术的巨大潜力，并将其应用于眼科领域，为行业注入了创新动能。

在眼科医学领域，李丹怡始终秉持“用科学点亮光明之路”的职业信仰。她认为：“医学的每一次进步都源于对未知的探索，而眼科研究的核心在于让患者重获清晰视界的同时，赋予他们更高

质量的生活。”正是基于这一理念，她深耕青少年近视防控与小儿弱视治疗两大关键方向，通过严谨的临床实践与学术研究，为行业提供了宝贵的理论支持与创新思路。李丹怡的论文《对比分析低浓度阿托品与角膜塑形镜对青少年近视发展控制的疗效》，以专业的见解，系统评估了两种主流干预手段的优劣，还提出了个性化治疗方案的设计原则；另一篇论文《阿托品联合短时遮盖治疗小儿弱视的临床疗效及安

全》，则以实证化的研究分析，深度验证了联合疗法的有效性，为小儿弱视的规范化治疗开辟了新路径。

展望未来，李丹怡强调，眼科医学的研究将更加注重新多学科交叉融合，例如人工智能技术在早期筛查中的应用等。“只有不断拥抱新技术、新方法，才能真正实现从‘治病’到‘防病’的跨越。”她坚信，未来的学术研究应聚焦于精准医疗与长期健康管理，通过数据驱动和循证医学推动眼科诊疗水平迈上新台阶。

徐州东兴能源有限公司执行董事、销售部长陈时武：

以技术创新驱动能源营销数字化

张明

在能源市场营销领域，连接能源生产与消费的关键环节正面临前所未有的挑战。市场需求的多样化、客户行为的复杂化以及价格波动的频繁性，使得传统营销手段难以满足当前复杂的市场环境需求。然而，作为这一领域的领军人物，徐州东兴能源有限公司执行董事、销售部长陈时武凭借其深厚的行业积累和敏锐的市场洞察力，提出了突破性的解决方案。

他独立研发出多项技术成

果，这些技术创新不仅为企业带来了显著的效益，还推动了整个行业的数字化转型浪潮。在能源市场营销中，“能源产品智能报价策略生成软件 V1.0”“区域能源销售热力图生成系统 V1.0”以及“多式联运能源物流成本测算软件 V1.0”等智能化技术体系，共同构成了一个全面的支持网络。这些系统从客户需求分析到定价策略制定，再到市场布局与物流优化，实现了对能源行业关键环节的全方位覆盖。

技术的应用效果不仅体现在理论层面，更在实际运营中得到了

验证。“能源客户画像智能标注系统 V1.0”通过对海量数据的清洗、分类和标注，形成了具有高度针对性的客户画像，使能源供应商能够更好地匹配服务内容，从而优化资源分配效率；“能源产品智能报价策略生成软件 V1.0”专注于解决价格制定中的复杂问题，通过整合历史交易数据、市场供需情况以及竞争对手的价格信息，建立了一套完善的定价模型，确保企业在动态市场环境中始终保持竞争力；“区域能源销售热力图生成系统 V1.0”将地理信息系统与区域消费数据相结合，为决策者提供了直观

的可视化参考依据，帮助企业快速识别高潜力市场，并制定更具针对性的拓展计划。

除了在市场分析和定价策略上的突破，陈时武还着眼于能源运输环节的成本管理。他开发的“多式联运能源物流成本测算软件 V1.0”综合考虑了不同运输方式的特点、路线规划以及外部环境因素，设计出了一套高效的物流成本测算模型。该软件通过模拟多种运输方案并进行对比分析，找到成本最低且效率最高的运输路径，大幅降低了能源运输环节的成本支出。

这些技术成果各自聚焦于能源行业的不同领域，同时又相互协同，形成了一套完整的智能化生态系统，共同推动了能源行业的精细化管理和高效运作。

展望未来，陈时武提出了一句凝聚其多年从业智慧的箴言：“能源的未来不在资源的争夺，而在价值的共创。”这句话既反映了他对能源行业本质的洞察，也指明了他所带领的销售团队的发展方向。他希望推动行业从单纯依赖资源禀赋的竞争，转向以技术创新和用户需求为核心的协同合作模式。