

金融风险管理与投资分析专家罗俊彬：

## “技实双驱”模式赋能金融行业筑牢安全防线

田冰

在金融市场波动加剧、业务场景日趋复杂的当下,以技术赋能风控、实现“稳健运营与高效发展”的平衡,已成为行业高质量发展的关键。金融风险管理与投资分析专家罗俊彬在风控核心岗位上深耕实战,依托应用金融硕士的专业积淀,以两项自主研发的软件著作权为技术支撑,构建起“技术创新—实践落地—价值转化”的完整闭环,以“技实双驱”模式为企业及行业风控升级注入强劲动能,生动诠释了新时代金融风控从业者的专业担当。

金融科技的快速迭代,为风控模式革新提供了核心动能。罗俊彬精准洞察行业发展趋势,立足金融行业风控痛点,牵头研

发两项软件著作权成果,构建起数字化风控的“智慧引擎”,破解传统风控效率低、精准度不足的难题。

其中,“Financial Transaction Visualization and Monitoring Analysis System”(金融数据可视化观测分析系统)打破了传统风控“数据繁杂、预警滞后”的局限,创新性融合可视化技术与实时分析算法,实现全业务流程交易数据全景呈现、动态追踪与智能预警。海量分散数据转化为直观图表后,交易异常、流程疏漏等风险点一目了然,大幅提升市场风险、运营风险识别效率与精准度,筑牢交易安全第一道防线。

另一项成果“Intelligent Financial Big Data Analysis System”(金融大数据智能化分析系统)

则以“大数据+智能算法”为核心,搭建“多源采集—智能分析—决策支撑”的全流程体系。该系统整合宏观经济数据、市场交易动态、政策法规更新及企业运营数据等多维度信息,通过智能模型挖掘潜在风险信号,预判合规、流程等风险。这一系统推动风控从“经验判断、事后复盘”转向“数据驱动、事前预警”,提供科学决策支撑。

在风控总监岗位上,罗俊彬坚守“技术为实践服务”理念,将两项软著深度融入企业风险管理全流程,构建“立体化风控防护网”,实现了技术创新与实战应用的无缝衔接。

围绕公司发展战略及年度工作计划,他以两大系统为核心,持续搭建并优化风险控制体系,使风控理念渗透到业务

拓展、交易执行、流程管理等每一个环节。在日常工作中,他带领团队依托智能金融大数据分析系统,构建多维度风险识别矩阵,精准捕捉市场波动引发的市场风险、流程疏漏暗藏的运营风险及政策调整带来的合规风险;借助金融交易可视化监控分析系统,实现风险的实时追踪与动态评估,并通过精细化模型完成风险等级划分。在此基础上,他主导制定差异化的风险应对策略:针对市场风险建立动态对冲机制,针对运营风险优化流程节点管控,针对合规风险搭建政策跟踪与解读专班,有效化解多起潜在风险隐患,为公司稳健运营提供了坚实保障。

业内人士评价,罗俊彬的“技实双驱”实践不仅为企业创

造核心价值,更形成可复制推广的行业经验,实现从“企业风控标杆”到“行业赋能者”的跨越。其研发成果以金融行业为核心基础,适配“交易频繁、风险点多、时效性要求高”的共性特点,为各类金融机构提供数字化风控技术框架参考。不少同行借鉴其“技术+制度”搭建思路,风控能力显著提升。

在金融高质量发展的时代背景下,罗俊彬的实践精准契合“科技赋能金融风控”的行业趋势。“风控是金融的生命线,而技术是筑牢这条生命线的核心支撑。”罗俊彬表示,未来将持续聚焦金融行业风控前沿痛点,在技术创新与实践落地中不断突破,为推动行业风控数字化转型、助力金融高质量发展注入更多智慧与力量。

美国滨乐教育(Pinnacle Strategy Inc.)联合创始人兼CEO刘佳钰：

## 破局碎片化服务,引领“全链路+AI”国际教育新模式

张澄

当全球化进入重构周期,人才竞争格局全面升级,跨境教育的逻辑正从一次性申请转向体系化规划、长期路径设计与跨文化表达能力的系统性构建。在此背景下,一批具有国际视野、技术敏感度与战略思维的青年从业者逐渐走到行业前台。美国滨乐教育(Pinnacle Strategy Inc.)联合创始人兼CEO刘佳钰正是其中备受关注的代表。

近年来,留学与国际身份规划的需求核心已从“能否被录取”转向“能否获得未来十年的国际竞争力”。行业普遍认为,国际教育正从“单点决策”演进

为一项“系统工程”,而真正理解跨文化逻辑、长期发展路径与跨国政策环境的专业人才仍极为稀缺。

刘佳钰的成长路径本身便是跨界与国际化融合的范例。她先后接受中美双系统音乐教育,在武汉音乐学院及美国知名音乐学院深造,并长期活跃于纽约林肯中心、卡内基音乐厅等舞台,也是亚洲文化交响乐团的重要演奏成员。深厚的艺术训练基础赋予她出色的跨文化叙事、结构化表达与国际沟通能力,形成了行业中少有的“艺术性战略视角”。

在长期参与作品集与跨文化表达培训的过程中,她敏锐地捕捉到艺术教育的结构性矛

盾:大师课凭借一对一教学能极大提升学生水平,却难以规模化推广。随着AI技术取得关键突破,她与团队开始探索“AI一对一乐器教室”,将教授训练中的音准纠错、节奏判断、表达细节与动作路径分析全面数字化,以此技术手段复制大师课的核心教学价值。

2023年,在滨乐集团全球化战略的推动下,刘佳钰负责在深圳与纽约同步搭建滨乐教育体系。从滨乐集团成立之日起,她便摒弃了行业常见的季节性、项目化模式,转向构建一套“全链路成长体系”,覆盖文社科、商科、理工科学生从高中、本科、研究生到求职与身份规划的完整周期,显著改变行

业碎片化的服务常态。

在美国,她带领团队深入超过30所高校,与学生展开面对面交流,从留学路径、行业趋势、专业选择到身份规划与职业发展进行系统解析,帮助大量学生建立起清晰的长期发展路径图。这种“陪伴式规划”模式不仅为机构带来了高复购率,也在美国高校社群中形成了积极的示范效应。

在体系化服务的基础上,她进一步推动AI在规划中的深度应用,包括学生模型分析、身份路径模拟、能力构建预测等多个维度,使规划从经验判断跃升为数据支持。业内专家指出,“技术+策略+跨文化表达”正成为未来国际教育的主

流模式,而刘佳钰已站在这一趋势的前沿。

2024年,刘佳钰因在教育创新与跨文化战略中的实践,被授予Forbes Global Alliance“国际化领军人物”称号。该奖项标志着行业对其模式与理念的高度认可。

刘佳钰的实践,为国际教育行业提供了一个清晰的升级样本:以跨文化成长为基础,以战略能力为核心,以技术能力为路径,展现了国际教育服务更高维度的发展方向。随着全球教育进入新一轮发展阶段,如刘佳钰一般重构服务链路、突破旧模式的青年力量,正成为行业转型的重要推动者。

“小小101”IP主理徐凡：

## 扎根电商土壤,以商业实践赋能数字经济与乡村振兴

张佳琪

随着数字经济的蓬勃发展,电商已成为推动消费、赋能实体的重要力量。在这股浪潮前沿,有一位从屏幕前走到幕后的创业者——徐凡,更多人熟悉她的网络身份“小小101”。她不仅是中国电商演进中最早一批的见证者,更是持续推动行业创新的实践者。

从早期的电商淘宝店主,到红人电商公司的掌舵者,徐凡的成长轨迹与中国电商的演进同步。凭借早年担任杭州兴晟服饰有限公司电商部经理所积累的深厚线上运营经验,她于2016年即以“小小101”身份入驻快手,成为最早从事直播电商的主播之一;2018年转战抖音后,她以真实亲切的形象迅速赢得消费者的喜爱,目前抖音账号粉丝突破1500万,累计

获赞超3.3亿,长期位居带货榜单前十。

在直播事业稳步上升的同时,徐凡敏锐洞察到市场对高品质国货护肤品的需求,并于2019年创立自有品牌“芮度”。品牌秉持“自然、健康、科技”理念,依托自建研发中心与高标准工厂,以“八大0添加”的安心配方快速打开市场,上线首月即实现天猫、抖音旗舰店GMV(商品交易总额)破百万,并保持月均30%以上增长,荣获“中国驰名商标”、全国化妆品行业十大名优品牌等称号。

以此为基础,徐凡进一步推动个人IP与机构化运营深度融合,创办了行业内较早实现“个人IP品牌与公司化运作”一体化的企业——芜湖漫印文化传媒有限公司(漫印传媒)。她以系统化思维布局直播电商、品牌孵化与供应链管理,构建起

“内容+电商+品牌+供应链”四轮驱动完整商业生态。公司不仅持续夯实“小小101”这一核心IP,更以此为中心拓展出覆盖美妆、食品、生活、服饰等多品类的主播矩阵,并与超千家国内外知名品牌建立了长期稳定合作,实现了从个人影响力到平台化运营的跨越。

在徐凡的带领下,公司带货成绩持续领跑行业。公开数据显示,她多次位居日播、周播带货榜前列:2022年12月4日GMV超7500万元;2023年3月单场销售额破亿,同年多个节点单场GMV稳定在5500万至7730万元之间,全年带货超8000万件,GMV突破25亿元。截至今年10月,公司累计带货GMV达60亿元。在多项行业评选中,徐凡位列“电商达人品牌女性100强”第18名、“中国化妆品带货主播百强榜”第13名,

2024胡润达人商业价值百强榜第16名,稳居行业一线阵营。凭借卓越的行业贡献与商业影响力,其领导的漫印传媒亦屡获殊荣,包括“2021年度电商运营金奖”“2022年度最佳合作伙伴”“2023年度最佳销售渠道TOP20”及“年度最具商业价值合作伙伴TOP10”等行业荣誉。

此外,徐凡始终致力于探索电商价值的更多维度。她受聘担任“芜湖文旅推介大使”,创新性地将直播电商与乡村振兴、地方文旅发展深度融合,以直播的方式讲述家乡的故事,不仅带动了地方产业与文化的传播,也成功探索出一条“电商直播+乡村振兴”可持续发展路径,实现了流量对乡村文化的深度赋能与产业反哺。在商业之外,徐凡也积极投身公益事业。例如,她以个人名义向韩红爱心慈善基金会捐款,专项用于支援贵州两江

地区公益项目;向安徽省南陵县春谷家园公益协会捐款,用于关怀和改善一线环卫工人的生活和工作环境等等,以实际行动诠释企业家的社会责任,展现了一位电商领军者将个人影响力转化为社会担当的追求,也为整个行业树立了“商业向善”的标杆。

在数字经济浪潮奔涌向前的时代,作为最早一批从事电商直播的创业者,徐凡的每一步都深深扎根于中国电商发展的土壤。她以务实的态度、专业的精神和持续的创新,诠释了一位早期电商人如何在数字浪潮中成长为赋能行业的引领者。展望未来,她表示将继续深耕电商生态,积极探索“直播+产业+赋能”的可持续发展模式,以电商为支点,助力中国数字经济高质量发展,让流量转化为驱动行业进步与社会创新的持久动力。