

东北风

Northeast Style



东北证券
NORTHEAST SECURITIES

20
23

01

WWW.NESC.CN 总第114期

SHIDAI FENGSHANG
时代风尚

HANGYE FENGDU
行业风度

SHENGHUO FENGYA
生活风雅



聊一聊「认知升级」

文 / 本刊编辑部

人这一生中，要实现成长，最重要的就是要进行认知升级。

人们常常会说“我的观点是什么”，只是经常会忽略，“观点”这个词说的就是站在特定的位置看到的现象，而很多时候并不能代表世界本来的样子。所以，这个词也在提醒我们，需要对自身观点的有效性保持充分的警醒。

因为，身处一个层次之中，我们的思维、视角和看待问题的方式，就会局限在这个层次里。而认知升级，就是让我们的思维，超出目前这个层次，接触到更高的层级。

如何提升认知呢？首先，不妨用更长远的视角看待问题，因为在当下环境里做出的判断看似是正确的，

但放在更长远的时间跨度和更广阔的空间跨度里，未必就是正确的。

同时，可以多多关注事物的底层逻辑，在当前网络时代，很多人逐渐迷失在碎片化信息里，流于浅薄，囫囵吞枣，不假思索，大脑成了别人思想的跑马场。而只有透过现象看本质，经过自己深度思考，才能了解事物的底层逻辑。

此外，还要树立终身学习的理念。时代在变化，认知在更迭，只有一路前行，一路学习，当我们的知识密度越高、见识越广时，我们的认知思维能力也会越高。而一旦完成这样的飞跃，就会发现，以前那些熟悉的事物，在你眼中，呈现出了全然不一样的角度。

融合
创新

专注
至简

目录 CATALOGUE

主办单位：东北证券股份有限公司
编辑出版：《东北风》期刊编辑部

主 任：李福春

委 员：

杨树财 何俊岩 骆孟炎 崔 伟
郭来生 董 晨 王天文 梁化军
王爱宾 李雪飞 王晓丹 张克伟

主 编：游 娜

组稿编辑：刘 顿 杨丽媛 李云燕

校对：《东北风》期刊编辑部
统计：《东北风》期刊编辑部

编辑部地址：长春市生态大街6666号
12层1205室

邮编：130000

电话：0431-85096991

传真：0431-85096955

电子邮箱：13570278@qq.com

创新·思考

CHUANGXINSIKAO

- P04 全面注册制开启证券行业高质量发展新篇章
- P06 “十四五”规划下企业数字化蓝图的思考与实践
- P08 你的下一个客户经理何必是理财师

团队·风采

TUANDUIFENGCAI

- P10 路虽远 行则将至 事虽难 做则必成
- P12 理性且温暖 专注且活力
- P14 踔厉奋发 勇毅前行
- P16 苔花如米小 也学牡丹开
- P18 实干共创佳绩 进取再攀高峰
- P20 凝心聚力 砥砺前行
- P22 百舸争流勇者胜 千钧重任奋者先
- P24 机构零售齐头进 财富转型拼业绩
- P26 抗疫先锋录
- P28 公司信息系统安全稳定运行有我们保障
- P30 疫情防控和安全生产的守护者

榜样·力量

BANGYANGLILIANG

- P32 无私奉献做一颗永不生锈的螺丝钉
- P34 为集体添彩 用青春谱曲
- P35 百舸争流千帆竞 借海扬帆奋者先

二次·创业

ERCICHUANGYE

- P36 争做“创业先锋”
- P38 党建工作与业务工作深度融合 夯实公司资金管理与交易
- P40 巾帼不让须眉 二次创业立新功
- P42 党建引领促发展 “二次创业”谱新篇
- P44 投顾业务再启航 党建工作明灯塔
- P46 弘扬“二次创业”争做党员先锋
- P48 建新业 立新功 乘胜前进攀高峰

知行·合一

ZHIXINGHEYI

- P50 客户是根 服务为本
- P51 王阳明告诉我的那些道理
- P52 知行合一 方能行稳致远
- P53 浅谈“知”与“行”
- P54 找准自己的生态位

感悟·心语

GANWUXINYU

- P56 用个体视角仰望历史的天空
- P58 向优秀者学习
- P60 打造闭环管理 流量（二）
- P62 握手言和吧 新冠
- P64 刻意练习之我见
- P65 爱心助农 暖寒冬

女神·风采

NVSHENFENGCAI

- P66 聆听风中的牧歌
- P67 信仰的力量
- P68 梅花香自苦寒来
- P69 要大笑 要做梦 要与众不同

才艺·展示

CAIYIZHANSHI

P70

全面注册制开启证券行业 高质量发展新篇章

QUANMIANZHUCEZHAIKAIQIZHENGQUANHANGYE
GAOZHILIANGFAZHANXINPIANZHANG

文 / 战略规划部 杨富强

2023年2月17日，证监会正式发布全面实行股票发行注册制相关制度规则，标志着注册制的制度安排基本定型。全面注册制改革将全方位重塑资本市场生态，并推动证券行业迈入高质量发展的新时代。

一、全面注册制改革将大幅完善资本市场功能体系

首先，融资功能将大幅提升。党的二十大报告明确提出，要健全资本市场功能，提高直接融资比重。全面注册制改革将推动资本市场规模将持续扩张，主板上市制度改革将推动上市企业数量继续增加；再融资同步采取注册制，将带动再融资规模明显提升。

其次，定价功能持续优化。注册制的核心理念是把选择权交给市场，充分发挥资本市场在资源配置中的决定性作用。继科创板、创业板发行定价市场化之后，主板也将打破新股定价限制，新股估值区间将放大，新股破发将成为常态。

再次，风险管理功能不断完善。继科创板、创业板之后，主板融资融券制度将进行相应改革，市场多空机制有望进一步完善。两融余额尤其是融券余额将继续保持增长。

最后，错位发展、功能互补的多层次资本市场体系基本形成。此次改革进一步明确板块差异化定位、优化上市门槛，多层次资本市场体系框架基本确立。各板块之间、一二级市场之间联通机制逐步完善，资本市场对企业发展阶段的覆盖更加全面，企业将在更早期进入资本市场。

二、全面注册制改革将重塑资本市场生态

第一，全面注册制将持续优化上市公司结构。资本市场将更深层次、更广范围地服务国家战略，着力突出科技、创新、绿色、安全。全面注册制持续提升上市包容性，IPO企业将进一步向服务国家战略倾斜。

第二，市场整体活跃度将进一步提升。创业板注

册制改革后，成交活跃度增幅显著优于主板。在全面注册制下，上市公司数量继续扩容，交易制度持续完善，市场工具和产品不断丰富，将带动交投活跃度进一步提升。

第三，市场估值、流动性将加速分化，企业退市逐步常态化。注册制下，发行上市市场化，早期企业、新经济企业增多，上市企业质地也将更加多样化。预计上市企业将逐步分层分化，上市公司之间的估值差距将逐步拉大，市场流动性持续向优质企业集中。与此同时，随着市场优胜劣汰机制的完善，企业退市逐步成为常态，强制退市、主动退市企业将增加，并购重组可能更加活跃。

第四，投资者机构化趋势继续强化。全面注册制下企业投资风险进一步加大，个人投资者投资难度提升，委托专业机构投资将成常态。同时，监管部门将加快投资端改革，引导更多中长期资金入市，逐步强化价值投资、长期投资理念。

三、全面注册制改革将推动证券行业高质量发展

一是对券商综合服务和平台化能力提出更高要求。全面注册制下，企业将在更早期进入资本市场，券商业务模式进一步向为企业提供全生命周期服务、全产业链服务转变，需要券商具备高效的协同服务能力。

二是对券商合规风控能力要求大幅提升。监管部门不再为企业上市“背书”，中介机构责任加大。监管对违规造假行为的处罚力度加大，使得券商面临更高的监管风险。同时，中介机构责任边界更加清晰，

利好合规风控能力强的券商。

三是对投行专业能力要求大幅提升，业务模式面临转型。上市公司结构转变，要求投行建立相应的行业专长；企业发行上市的市场化，要求投行大幅提升定价能力、销售能力和价值发现能力；监管逻辑转变，要求投行加强内控建设，提升内控质量；企业将在更早期进入资本市场，要求投行在企业发展早期介入，为企业提供全生命周期服务。

四是投资者机构化趋势加快，将加速财富管理转型。居民财富将更多通过资管产品进入资本市场，同时，投资难度和风险上升，将对券商投顾服务能力提出更高要求。市场分化与退市风险将加大两融与股票质押业务风险。

五是机构客户规模将持续增长，重要性进一步提升。机构客户需求将伴随资本市场结构的变化而更加多元化，同时对各项业务的协同带动作用增强，机构与投行、财富管理之间的协同将进一步加强。

六是市场定价效率提升与分层分化将加大投资难度。获取短期超额收益难度加大，打新收益也将面临不确定性；投资不确定性风险增加，对选股能力提出更高要求；新三板流动性或将面临更大挑战；一级市场退出确定性增强，但投资阶段向早中期前移，投资难度提升。

全面注册制改革是我国资本市场发展的重大里程碑，将为证券行业带来巨大发展机遇，公司需要尽快提升专业能力和综合实力，抢抓发展机遇，在高质量发展的新时代实现突围。

“十四五”规划下企业数字化蓝图的思考与实践

SHISIWUGUIHUAXIAQIYE
SHUZHUALANTUDESIIKAQYUSHIJIAN

文 / 信息技术部 齐泓桀

全球新一轮科技革命和产业变革正在加速推进，“十四五”规划提出稳妥发展金融科技，加快金融机构数字化转型。以人工智能、大数据、云计算、区块链为代表的新兴技术与传统金融深度融合，给行业发展提供了巨大的动力。在数字经济时代，数据成为关键生产要素，数字化转型已成为产业变革的主旋律，金融机构纷纷探索数字化转型之路，促进企业高质量发展，加速推动金融更好地服务实体经济。

一、数字化转型背景

新冠疫情已接近尾声，自2020年起受新冠疫情影响，企业和消费者从被迫进行数字化转型到主动进行数字化升级。而在5G环境下，很多远程教育、远程办公、远程会议等随之兴起，不断促使AI应用的加快发展。因此，传统企业需要根据自身数字化成熟度情况，确定发展业务的要点与推进模式，并从组织结构、IT结构、创新模式等多方面构建企业数字化能力，不仅可以充分利用5G进行创新，还能通过AI互动技术改变与客户的互动模式，从而推进数字化转型工作。

二、数字化企业的七大特征

（一）以客户为中心

企业数字化转型的目标就是建设多层次的“以客户为中心”的团队，通过挖掘客户需求设计出符合客户要求的方案，特别需要重点关注数据与IT方面的客户需求。但部分企业由于没有从全局出发，往往会出现缺乏新的创新方式、没有调整企业结构、无法洞察客户数据等问题。此外，客户不仅是购买产品的人，在不同场景下，供应商、员工、管理者等都可以通过“以

客户为中心”的思维来创新服务设计。

（二）多元化能力

随着企业经营环境的变化，企业需要保证自身的敏捷性、精益性、智慧性、柔性。具体来说：在客户互动方面需要以客户为中心，保证用户体验性；在资源管理上需要以流程为中心，保证ERP系统的稳定性；在智慧洞察方面需要以数据为中心，强化智慧洞察的能力；在智能生产中需要以机器为中心，保证企业生产制造系统的质量。但部分企业并没有清楚地认识到数字化企业需要培养多元化能力，使得无法满足业务的需求。

（三）智慧大脑

智慧大脑的基础是数据价值。通过人工智能分析形成数据智能分析平台，为企业管理者提供有效的数据分析和预测。但是，由于技术不发达，部门的数据难以共享，所以企业很难建立完整的数据平台。而当企业的数字化服务建成后，需要进行不断升级，通过“智慧大脑”不断发现经营问题、给出商业建议、并完成跟踪优化。

（四）敏捷能力

数字化企业必须具备敏捷的应对能力，及时根据市场变化调整经营模式，满足企业的管理需求。但企业往往会忽略业务模式与开发方法的敏捷性，更重视IT的敏捷性。企业可以通过信息共享更新设计理念，采用敏捷迭代的方式改善产品开发，并通过为服务机构与云端资源实现IT服务得上新。

（五）AI加持

AI技术包括生产控制、客户互动、分析决策、内部管理等，不断形成具有服务能力的AI中台。但由于AI技术较为分散，缺乏AI的通用能力，无法形



成企业中台。常用的 AI 信息系统由语音识别、机器人客服等。

（六）云 +5G 延伸运营空间

基于 5G 的解决方案使用短边云架构扩展企业的运营空间，通过云数据中心提供中台赋能，再使用 5G 边缘计算提高终端设备的控制性能，从而减少数据处理量。该架构一般用于医疗、工业、金融、智慧城市等。

（七）IT 组织能力全面转变

企业需要引进大量高级 IT 技术人才，如数据科学家、AI 应用工程师等。但是，传统的 IT 部门以项目为主，数据化 IT 在交付模式、IT 治理、成本核算等方面正在发生巨大改变，企业在进行数字化转型时，应注重整合 IT 资源，为后续的对外服务奠定基础。

三、数字化变革难点的解决方式

（一）统一思想

由于企业对于数字化转型分不清概念，导致分工不明，企业不能集中一切力量去解决问题，因此企业需要统一思想来实现数字化转型。但与传统的信息化相比，数字化转型需要与业务一起创造企业价值，包括互联网、AI、大数据等现有的信息技术等新型数字技术，且传统的信息化是以流程驱动，而数字化转型需要以客户为中心面向场景。企业需要了解数字化和信息化的关系，通过不同的分工，完成业务逻辑、系统架构、业务与系统的对接。

（二）设定目标

传统的方式下，企业考虑的问题相对固定，很难确定数字化转型的目标是什么。因此可以采用创新、科学和艺术结合的方式，基于可量化系统设定目标，并邀请新型数字技术的能人，设计新型的数字思维方式，通过勾勒数字化蓝图让企业达到可实现的数字化状态，但跨界对于企业来说较难，可以开放旗下的平台，

为各行业提供服务，从而实现企业能力外化，从根本上加强了企业的竞争力。

（三）选择路径

由于企业转型路径较多，不仅很难选择一条合适的切入点与推进方向，还会因为无法理清思路而发生冲突。因此，企业可以采用自上而下的顶层规划与自下而上的局部尝试相结合进行战略部署，当部署路径发生冲突时，以客户为主，重点关注客户体验，保证 IT 架构的前瞻性。

（四）建立机制

传统的企业运作机制并不适合推动数字化转型，而为了保证转型工作的顺利开展，企业需要解决部门间的资源配置与部门配合问题，培养管理人员的创新精神，并建立明确的项目制，需要其具有目标性、节点性、时间性，以及完善的奖惩机制，避免企业发生资源抢占现象。其中，企业可以通过局部试点进行探索，最终形成嵌入式管理，完成企业的数字化转型工作。

（五）IT 能力建设

随着大数据、5G、AI 等技术的发展，很少有企业可以全面掌握所有领域。所以在资源方面，企业需要统一规划 IT 资源并合理分配。一方面，建立一个科学的数字化团队，不断更新数字化技能，加快从外界学习数字化技术的速度。另一方面，在运作方式中从项目制转向产品制，重点强化产品经理、数据分析师的团队建设。

当今世界正经历百年未有之大变局，数字化转型的成效让我们更加受益，在一些方面给公司提供了有力支撑，让我们对数字化转型的信心更强了。回首 2022 数字化驱动服务高质量发展，畅想 2023 实施公司数字化全景蓝图，打造让股东和投资者满意、让客户满意、让员工满意、让社会满意、具有市场竞争力的现代化券商。

你的下一个客户经理何必是理财师

——人工智能ChatGPT

NIDEXIAYIGEKEHUJINGLI
HEBISHILICAISHI

文 / 运营中心 程万里

我们看过电影《钢铁侠》中托尼·史塔克呼叫人工智能助手“贾维斯”的场面，体验过呼唤小爱同学、小度小度和天猫精灵的过程，也感受过客服电话那端语气几乎拟人的智能客服服务。似乎人工智能离我们的生活越来越近，但由于技术发展需要一定时间的技术积累和产品迭代，当前的人工智能好像还停留在放一首歌曲、打开一个灯泡、代替下人工客服而已，远远达不到设想的那么先进。但最近一个新工具的出现又让人们切实的感受到了人工智能似乎离我们又近了一步，那就是“ChatGPT”，一个“有点东西”的人工智能。

ChatGPT 是什么？

ChatGPT 是美国人工智能研究实验室 OpenAI 新推出的一种人工智能技术驱动的自然语言处理工具，拥有语言理解和文本生成能力，尤其是它通过连接大量的包含了真实世界中对话的语料库来训练模型，使得它具备上知天文下知地理，还能根据聊天的上下文进行互动的能力，做到与真正人类几乎无异的聊天场景进行交流。而且，它还不只是聊天机器人，还能进行撰写邮件、文案、翻译、编程等任务。

ChatGPT 的出现一度让人们与现有的搜索引擎相比较，搜索引擎搜索出的内容需要我们人工去辨别和筛选所需要的信息，而 ChatGPT 会先分析你的实际需求，然后直接给出最接近的你想要的答案，这个答案可能是技术人员实现某个需求的代码，也可能是按你的需求整理好数据表格。用 ChatGPT 写一篇文章和报告似乎更是易如反掌，你的需求越清晰，他的回复的就越准确。另外，也许人工智能是更懂你的，

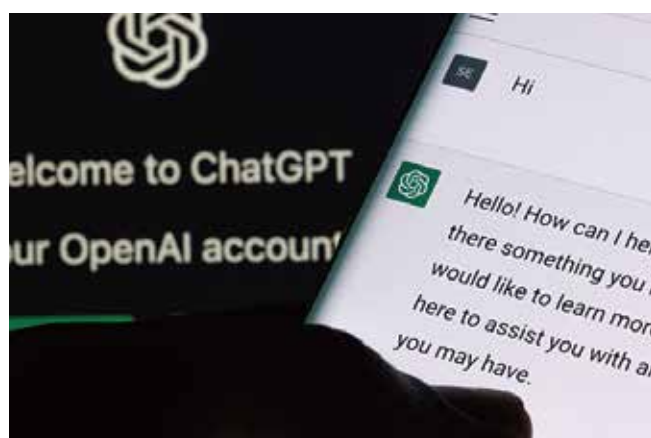
它会收集记录你的信息，它知道什么是你感兴趣的，说什么使你高兴，什么是你想知道的，或许比你的父母朋友更懂你。当然除了以上几个功能，你甚至可以让他检查你的写作错误、代码 bug、翻译文章、画一幅画、讲个笑话等等。

真的都那么好么？

ChatGPT 的功能固然强大且便利，但它毕竟是一个工具，就像一把双刃剑，被不同的人使用就会产生不同的作用，目前海外大学生用 ChatGPT 写论文已然泛滥。在美国，用 ChatGPT 完成作业的大学生比例高达 89%。黑莓 (Black Berry) 的一份报告调查了英国 500 名 IT 行业决策者对 ChatGPT 技术的看法，发现超过四分之三的人认为，外国已经在针对其他国家的网络战争中使用 ChatGPT。近一半的人认为，2023 年，将会出现有人恶意使用 ChatGPT 而造成“成功”的网络攻击。另外有人或许会因此失业，去年美国科罗拉多州博览会举办一项绘画比赛，数字艺术类别的一等奖获奖作品就是一名游戏设计师使用 AI 工具生成的画作。虽然后期经历了 80 小时的调整，但不难看出新闻、高等教育、图形和软件设计等行业的某些工作未来都有被 AI 代替的风险。另外，过于先进的 AI 是否会对人类生存造成威胁也是社会广大舆论的焦点，AI 的过快发展也让人们感到担忧。

智能理财师还有多远？

目前的客户理财服务基本是基于客户经理的个人分析水平、研究机构的调研报告分析而来，其实大部分是通过数据的分析汇总和筛选总结而来，总的来说



是一种模式相对固定且频繁操作的一项工作。而这样的工作属性正是计算机擅长的，辅之以人工智能算法模型的应用，机器或许会比人做的更出色，通过对客户的投资喜好、风险承受能力、生活习惯等等信息进行客户画像，形成针对性的数据汇总和分析，为客户提供及时透彻的咨询和分析，形成精准的服务定位。这是需要具有多年客户理财服务经验的人员才能形成的能力，而或许不远的一天，这种服务可能成为行业的常态。

想象一下在未来不远的一天，你不用再打开炒股软件查看账户和行情，不用再给你的客户经理打电话咨询今天的操作建议，也不用去看一天最新的财经资讯，听取专家的市场点评，只需要打开人工智能助手，说出希望知道的内容，人工智能会给你准确的回复并很有可能超出你的预期。所以，谁知道这一天还有多长时间呢，也许下一个服务你的客户经理未必就是理财师了。

路虽远 行则将至 事虽难 做则必成

——记2022年度“优秀团队”证券部

LUSUIYUAN XINGZEJIANGZHI
SHISUINAN ZUOZEBICHENG

文 / 证券部 关蕾

公司生态大街总部的大楼里，证券部是规模最小、人员配备最新的团队。这里汇聚了一群干事创业的年轻人，他们稳健成长、踏实钻研，夯实专业、探索创新，荣辱与共、桴鼓相应，始终立足公司战略全局，打破传统思维定式，内聚主业，外塑品牌，为公司发展注入不竭动力，也为公司治理持续向高质量发展积蓄能量。

用年轻的标签 打造专业精品团队

证券部作为公司人员配置最少的团队之一，拥有着平均年龄最小（平均年龄 30 岁）的 7 位成员，教育背景广泛涉及金融、财务、治理、法律和管理等各领域，是名副其实的高知高配队伍。经过两年多的人员配备调整，部门从“态度专业、能力专业、执行专业”三个细分方向纵深打造团队风格，形成了证券事务和投关及资本运作两大工作领域，集合了公司治理、信息披露、投资者关系管理、公共关系管理等四大体系综合和专业人才的年轻化、专业化精品团队——罗汉军。部门既拥有年轻人鲜活潮流的理念、灵动开阔的思路和激情投入的热忱，又饱含干事创业的冲劲、朝气蓬勃的干劲和更新迭代的钻劲，团队跟踪市场、对标行业、树立口碑，成功将公司治理品牌打造成为可以与头部优秀上市公司比肩的公司特色，为讲好公司故事、传递公司价值积蓄和储备能量。

以务实的思路 高效推进战略落地

近年来，监管机构高度重视上市公司治理水平提升，围绕公司治理开展了多轮多项检查、自查工作，证券部全力迎考，深度检验，在吉林辖区名列前茅，屡获监管肯定。

部门始终围绕公司、部门及单项业务战略规划，在“四大体系、九个板块”的工作框架下，坚持“团队架构、工作内容、工作成果”三位一体的体系化建设理念，科学制定年度计划，合理有效拆解分工，扎实推进举措落地、全面系统闭环管理，稳步推进各项战略目标落地，高质量夯实各项管理基础和转型成果。

同时，部门严守工作“尺度”，立足自身职责，坚持工作标准和工作质量优先原则，克服外部冲击和内部人员调整等挑战，保质保量落实工作计划；增强工作“厚度”，聚焦工作过程，不断优化统筹规划、沟通提示、分析研究、复盘总结等重要工作环节的实践举措，从细节着手提升工作质效，保持工作“温度”，注重提升工作成果的有效输出和转化共享，在为治理层决策提出有效意见建议的同时，为公司其他部门的业务开展提供开放共享的赋能支持。

秉诚恳的初心 脚踏实地并肩前行

作为公司价值的传播者和投资者权益的维护者，部门长期坚持对内提升公司治理和信息披露水平、对外凝聚投资者和公共关系合力，聚焦战略落地，培养



年份	社会奖项	上市公司优秀实践	上市公司最佳实践
2021年	1. 《董事会》杂志“第十六届中国上市公司董事会金圆桌奖-优秀董事会”奖 2. 上海证券报“2021上市公司‘金质量’奖-公司治理奖”	上市公司2020年报业绩说明会优秀实践案例	2021年上市公司董办最佳实践案例奖项
2022年	《董事会》杂志“第十七届中国上市公司董事会金圆桌奖-优秀董事会”奖	1. 上市公司监事会卓有成效奖 2. 2022年上市公司ESG优秀实践案例	1. 2022年上市公司董事会秘书履职评价5A评级 2. 2022年上市公司董办最佳实践 3. 上市公司2021年报业绩说明会最佳实践 4. 吉林辖区2022年上市公司投资者关系管理“最佳实践上市公司奖”

建立了体系化、流程化、常态化的工作模式和协同机制；在股权转让尽职调查和监管机构现场检查等专项工作中，部门充分调动内部资源，关键岗位之间高效联动，坚持精细化推进落实与及时性反馈复盘并举，专注经验价值的挖掘与沉淀，持续提升工作附加价值，持续激发部门的组织活力和协同效能，凝聚起推动公司治理水平持续提升、高质量发展的蓬勃力量。

持开放的态度 实现成果转化进阶

部门秉持“向外发展”的思路，放眼对标资本市场优秀上市公司，着力打造公司治理优秀实践并进行

有效沉淀、转化，主动向市场及行业进行推广。自2020年起，部门逐步实现了公司治理外部奖项从“0的突破”到“大满贯”的全面丰收，公司治理各领域工作成果均稳步提升，得到监管和市场认可，并排名上市公司头部，为公司治理水平持续向高质量发展奠定了坚实基础和良好口碑。

踔厉奋进启新程，击鼓催征再奋蹄。证券部将继续坚持规范运作、诚实守信、积极进取，对治理层负责、对投资者负责，驰而不息，主动作为，以新时代年轻人的担当和勇毅，坚守初心，脚踏实地，一起向未来。

理性且温暖 专注且活力

——记2022年度“优秀团队”东证融汇

LIXINGQIEWENNUAN
ZHUANZHUQIEHUOLI

文 / 东证融汇 潘小琦

2022年是资管新规过渡期后的第一年，也是资管行业高质量纵深发展的重要拐点。业务回归本源、结构优化，资管业务正处于转型升级和提质增效的重要关口，高质量发展既是监管要求，更是行业内生动力，对东证融汇提出了更高的要求。

在这一年里，东证融汇遭遇了前所未有的困难和挑战：一是二季度疫情突然爆发后，上海进入全域静态管理，给产品运营、业务开展带来了诸多不利的影响。二是伴随着债券市场供给减少，市场出现“资产荒”，融汇投资组合面临很大的配置压力。三是四季度市场出现了历史上前所未有的调整，仅仅两周时间，市场大部分债券产品全年盈利被抹平，东证融汇投资组合也面临紧迫的流动性管理和净值回撤的挑战。

在总经理王钟的带领下，东证融汇全年围绕五年经营战略、渠道开拓、收入与排名增长、风险控制、团队建设、效率提升等方面，迎难而上，延续前一年度发展态势，团队克服了种种压力和困难，实现了多项亮眼的成绩：

主动管理规模再创历史新高，融汇主动管理规模达到437亿元，较年初增长30.3%；

实现利润总额创近六年来最佳经营业绩，实现资管业务收入3.58亿元，同比增长74%；

至2022年11月末行业收入排名第20位，较上年末提升8位，预计全年市占率1.2%，较上一年增长85%；

渠道开拓再树里程碑，银行渠道与多家大行合作落地，互联网渠道形成行业示范效应。

回顾这一年，融汇明确战略、勇往直前，力争在激烈的行业竞争中突破重围，而这背后是每一位融汇人同舟共济、努力拼搏的身影。接下来将通过几位融汇人的视角走进这支理性且温暖、专注且活力的团队。

融汇运营新人可不只是一颗螺丝钉

周树理是2021届校招新人，入职融汇的产品运营中心成

为一名TA经理，他回忆起这近两年印象最深刻的事便是他刚进公司才半年的时候就接手了个大任务——现金管家的公募化改造。“作为一个新人，顿时感觉压力巨大。好在这个任务过程中，整个团队给予了我巨大的帮助，总部同事和我们这边展开了多次的测试，部门负责人阚跃、项目组长国松哥协助我一步一步的推进整个项目”。“这两年融汇积极推进数字化转型工作，经过了一年多的努力，数字化转型已初见成效，已基本实现技术对业务的赋能。”

对他来说体会最深的就是在总经理王钟的“业务扁平化管理、每位员工都可以是自身业务链条的项目发起人”管理理念。作为一名新人，只要有足够的热情和努力，你就能迅速成长，获得个人价值的实现。

“融虎”（融汇IP）同心，其利断金

公募投资部投资经理魏江回忆到，“记得去年4月份添添益基本保持日均净申购1个亿的速度上规模，在惊喜的同时也给团队带来了不小的配置压力，对固收投资来讲短时间内实现几十亿的配置需求并非易事，而且当时上海还爆发疫情处于静态管理状态，这无疑又增添了不少难度。在部门负责人应洁茜的带领下，公募团队小伙伴相互协作，克服重重困难完成了资产配置的挑战，同时也保障了添添益收益的相对稳定性与一致性。我本人为了保障投资工作的平稳运行，在封控期间驻守公司66个日日夜夜，在权益市场大幅波动的背景下实现成长优选超额收益的稳步增长。”

对于私募投资固收团队的投资经理刘新华来说，2022年印象最深的就是2022年11月中下旬，债券市场开始剧烈波动和回调。此时团队的力量就尤其重要，面对产品收益不断被吞噬，部门负责人余冠蓉带领投资团队的每一位成员白天忙碌于账户的日常运作，晚上加班加点思考如何调整策略，中间还穿插着团队内部沟通和客户心理按摩。将近两个月时间，大家每天夜以继日的工作，都是为了坚守让投资者满意的那份初心。正如他们偶尔开玩笑说到的，“融虎同心，其利断金”。

稳定且优良的投资业绩，铸就了融汇快速、健康发展的基石。

融汇互联网运营新星忙碌的“泡芙学妹”

邹子涵同样是2021届校招新人，任职市场营销



总部品宣岗。2021 年融汇互联网运营业务刚刚起步，小组仅有 2 人，作为直播“小白”的她临阵受命成为了融汇互联网平台直播一姐“泡芙学妹”。2022 年互联网运营团队逐渐壮大并在摸索中前行，短短一年多，经过团队的学习不断创新，在参公大集合产品户数上，年初公司在各非银渠道持有人数约为 1000 人，年末增长至逾 40 万人，实现了保有人数的爆发性增长。运营效果明显，甚至吸引同业、基金公司前来拜访交流，学习相关经验，形成行业示范效应。

2022 年对于融汇互联网团队来说，印象最深刻的就是一个字，忙！大集合产品刚开始上规模的时候是忙的，凌晨 2 点小团队开电话会写文章，支付宝 app 每天“屏幕使用时间”是 12 小时；市场震荡的时候是忙的，走出办公楼又跑回来打开电脑写文章安抚客户，深夜怀着抱歉又焦急的心情请领导批示流程；而年底债市大跌的时候，是极其忙的，晚上 8 点拉着还没吃晚饭的投资经理进行直播，客服电话此起彼伏地响着……

邹子涵说，“我们忙着，也幸福着、快乐着。我听到持有人说‘从没有见过这么频繁跟大家交流的公司，东证做到了’；我看到当我疲劳倦怠的时候，运营、综合、合规等中后台的同事只是习惯性地灯火通明；我记得当债市踩踏出逃的时候，投资经理们的坚定给了我重振持有人信心的勇气。我很幸运，因为东北证券和融汇给予了年轻人一片能自由挥洒的广阔天地；我很感激，是融汇前辈和小伙伴们的力量，推动我继续前行。”

“只要能起来床，就不能躺平”的交易团队

张信杰是交易部负责人。2022 年公司业务迅速扩张，常规交易产品数量增长近 3 倍，交易品种涉及债券、转债、股票等十几种交易类型。同时 2022 年也是突发事件比较频繁的一年，不管是疫情管控还是年底的债市踩踏事件，都对交易部的工作形成了巨大的挑战，特别是在 11 月、12 月债券市场赎回踩踏潮同时叠加了防疫政策改变的背景下，交易部最艰难的时候只有两人未感染，在这样严峻的情况下，交易部喊出“只要

能起来床，就不能躺平”，大家高效的解决产品融资需求，控制融资成本，圆满完成交易工作，和公司其他部门的同事一起努力共同渡过难关。

融汇气氛组达人“我们成为了别人家的公司”

潘小琦是融汇综合管理部的人事运营经理，也是融汇企业文化气氛组一员。气氛组在王钟总带领下围绕着建立有吸引力的企业文化不断努力，通过不断创新、精益求精，提升了文化活动体验感，员工对融汇更有归属感，碰到有意思的活动还会“秀秀朋友圈”，文化自信油然而生。

2022 年对她来说印象最深的便是上海长达近 3 个月的居家办公了。除了做好日常人事工作，最重要的工作就是做好驻守员工的物资保障。为了给驻守、居家员工做好心理按摩，气氛组除了组织疫情居家期间最火的线上音乐节，还组织了增加员工互动的五一线上歌手大赛、六一童年照片猜猜看，当晚微信群有近千条互动。“当我听到不少员工提到我们公司组织的活动和疫情期间做的后勤保障工作引来了不少家属、甚至是其他公司员工的羡慕，感觉所有的辛苦都是值得的，我们也成为了‘别人家的公司’。”

还有很多说不完的融汇人的故事。回首 2022 年，有居家隔离坚守岗位的融汇人，有驻守公司奋战一线的融汇人，有永怀热爱奔赴山海的融汇人，有同担风雨、共享喜乐、努力生活的融汇人。融汇踏出的每一步坚实脚印，都离不开每一位融汇人的辛勤付出与无私奉献。融汇喜获“2022 年度优秀团队”称号，这份来之不易的荣誉，既是公司对融汇人工作的认可，也是融汇全体员工朝乾夕惕、踏实奋进、坚持不懈的成果。

2023 年，作为融汇发展的新起点，我们将继续围绕战略目标，起航远征。过往皆为序章，未来皆为可盼！

踔厉奋发 勇毅前行

——记2022年度“优秀团队”机构业务事业群

CHUOLIFENFA
YONGYIQIANXING

文 / 机构业务事业群 齐闯

青春，是一颗象征着阳光的向日葵种子，在现在洒下，就会在未来得到收获，经过风雨的洗礼，成长为一株株饱含激情、永不低头的向阳花。机构业务事业群，正是一支像向日葵种子一样的年轻团队，经过3年的奋斗拼搏，终于开始灿烂绽放，迎接收获！2022年度，机构业务事业群完成了公司既定的各项业务指标，首次荣获“优秀团队”的殊荣。

明确目标，不忘初心

2019年，机构业务事业群正式组建成立。作为公司经发管委组织架构改革中的业务部门，从设立伊始机构业务事业群便明确了自己的定位和目标，即勇于创新，敢于奋进，积极践行公司财富管理转型战略。在本部门完成创利指标的同时，与公司其他部门积极协作，协同创新、合作创利，实现多赢。

在过去3年的时间里，机构业务事业群始终不忘初心，用实际行动践行这一目标。部门3年均超额完成公司下达的创利指标，资产规模、客户覆盖率均稳步提升。截止到2022年末，机构业务事业群存量私募产品业务规模约115亿，约占公司业务总量的24.66%；保有ETF基金规模约6亿，占全公司总量的6%。

与此同时，机构业务事业群积极同公司东证融汇、金融创新、固定收益等部门进行业务合作。其中，协助固定收益分公司参与多省份地方债承销团参团，并

成功入团9家。此项工作预计将为公司2023年度分类评价取得0.1分的加分。

搭建体系，深耕细作

一直以来，机构业务事业群都在积极尝试搭建具有东北证券特色的机构客户服务体系，并努力在服务体系中寻找具有优势的局部特色业务，希望以点带面，通过局部优势提升客户感受，从而对客户形成吸引力。

2022年，机构业务事业群围绕政府企业客户、上市公司客户、私募客户和金融同业客户，搭建了较为全面的机构业务服务体系，并在局部领域上，找到了属于自己的细分业务。即：服务上市公司特定股权类客户的减持退出业务、服务私募客户中的量化、债券类业务；服务金融同业客户的机构直销业务。

其中，在特定股东减持业务方面，主要以大宗交易作为切入点，在满足上市公司大股东减持需求的同时深挖股东的投融资需求，并将其引入到公司股权类客户服务体系中；在服务私募客户方面，主要在资金端和产品撮合上提供服务，形成自己的优势；在金融同业客户方面，结合其投资需求，甄选行业内的特色产品，并结合自身的专业优势向其推荐公司重点合作的公募、资管和私募产品。

拓客引资，全心投入

机构业务事业群成立3年以来，始终从未动摇的



核心工作就是拓客引资。客户与规模，是部门业务发展和生存的基础。即使在疫情管控最为严峻的2022年，机构业务事业群仍坚持这一工作，寻找一切可能的机会和有效的渠道，积极拓客引资。

2022年，机构业务事业群与省级政府主管部门联动，实地调研企业70余家；通过金融同业资源，拓展私募机构20余家；借助大宗交易的特色业务，拓展机构客户53家。每一次拓客，都为我们带来无尽的欣喜，但这背后也都有着超出寻常的付出。

2022年3月，上海疫情管控期间，居民日常出行受到限制。长时间的出行管控，使得私募机构客户的产品开户工作收到了影响，市场中各家证券营业部都无法实现私募产品的非现场开户，私募机构客户的此项业务需求极为迫切。机构业务事业群上海事业部的小伙伴，及时应对，调整工作思路，克服疫情带来的诸多不便，多渠道加强与客户的联系，解决客户诉求。在公司各相关部门积极推动下，在疫情期间推出了PB客户线上业务，解决了客户的燃眉之急，用专业和效率赢得了客户的信赖。

严格考核，提升绩效

机构业务事业群共设立4个事业部，分别为北京事

业部、上海事业部、长春事业部和深圳事业部。机构业务事业群在为各事业部提供充分支持的前提下，在各事业部实行市场化考核机制。

3年来，机构业务事业群在保持部门人数总体稳定增长的情况下，团队人员的流出率平均为13%，部门将一些不适应前台高强度业绩考核的员工，进行了培训、调岗或劝退，从而保持团队的综合竞争力。与此同时，机构业务事业群积极引入具有较强专业能力的新鲜血液，通过行业内的社会化招聘员工，增强团队的活力，提升团队的业务能力。

目前，机构业务事业群已经形成较好的团队综合能力，能够满足机构客户的日常业务需求，并且在私募PB、大宗交易和机构直销等业务上，已经在行业中形成了自己的竞争力。

踔厉奋发，勇毅前行

回首2022，我们相信，机构业务的至暗时刻已经过去；展望2023，我们相信，同业合作的春暖花开已经到来。机构业务事业群，作为一支年轻的团队，将坚定执行公司的战略目标，以昂然的斗志，克服一切困难，勇毅前行！

苔花如米小 也学牡丹开

——记2022年度“优秀团队”松原团结街营业部

TAIHUARUMIXIAO
YEXUEMUDANKAI

文 / 松原团结街营业部 高志宏

悠悠的查干湖畔有一座充满魅力和活力的小城——吉林省松原市。在这座年轻的城市里，有一个富有激情和朝气的团队：团队成立于1994年，目前由8名员工组成，大家在工作中相互学习，互相帮助；生活上相互关爱、互相照顾；困难面前人人向前，勇于分担；成功面前，共享成果，共享快乐。团队每个成员秉承精诚合作、超前响应、高效支撑、充满活力的工作原则，组成了一个温暖、向上、团结的小团队，这就是松原团结街营业部。

2022年，营业部在获得公司经发管委“最佳进步奖”的同时更是荣获了公司“优秀团队”的殊荣！2023年1月19日，公司召开“融·新力量”2022年度总结表彰大会，当“优秀团队”松原团结街证券营业部的团队合影出现在耀眼的表彰屏幕上时，营业部会议室爆发出热烈的掌声及欢呼声……

2022年，是奋斗的一年，也是收获的一年；是不忘初心的一年，也是锐意进取的一年；更是团队成员用汗水浇筑梦想的一年。走过的每一步路都夹杂着奋斗的汗水、留下时代的印痕、蕴含成长的足迹！

业务拓展逆势提升

2022年受内外外部多重经济影响，资本市场波动加大，面对市场不景气并叠加吉林省内及松原市内疫情因素先后长时间封控的大环境下，营业部全体员工在总经理康聘的带领下团结一致，不懈努力，在2022年圆满地完成了公司考核答卷，一些重点业务领域和工作呈现诸多亮点，营业部收获从1994年成立以来的荣誉及业绩巅峰：

营业部历年中首次完成市场份额指标。2022年初，营业部将提升市场份额做为重中之重，主要利用量化私募基金销售、天天向上、ETF推广、沉淀户激活等方式，盘活客户存量资产，活跃交易量。

营业部实现从成立24年以来未销售过私募产品的破冰，私募产品销量1000万，涵盖5名客户三支私募产品。成功为营业部高净值客户解决单一股票投资的资产结构，提高客户抗风险能力的同时，有效改善了营业部的利润结构，提升营业部的市场份额。

营业部券结公募基金销售逆势迎高光。自2021年以来，公募基金迎来了行业大爆发之后的震荡年；2022年，公司共发行四只券结产品，在基金发行遇冷、叠加疫情不断的市场环境下，营业部在每只产品的销售中，均实现开售5分钟内完成进阶销售目标，完成率在公司及小组内排名均名列前茅，并且囊括券结产品销售活动的所有奖项。

客户服务高质量发展

古人说：“天地之大，黎元为本”。随着行业竞争日渐加剧，客户的需求也更加趋于多样化，想要在纷繁复杂的市场环境中脱颖而出，必须把客户服务工作扎扎实实做好，才能在营业部各项业务上有所突破和创新，也是营业部进行各项业务拓展的“根”和“魂”。

2022年营业部在根据资产规模、客户可投资金性质、流动性需求及风险偏好等维度对客户群体进行细分的基础上，针对不同的客户群体制定并提供不同的服务方案：高净值客户一对一服务，重点客户精细化



服务，其他客户优质服务。每一位投资顾问都建立客户服务档案，从获客－活客－深客发展，把服务意识贯穿到业务开展中，使全体员工认识到我们所从事的行业是专业性很强的领域，给客户一种集感性服务与理性指导为一体的综合服务模式，在优质服务上提升客户满意度及转介绍率，提升客户全生命周期总价值，发现价值－创造价值－实现价值，全面践行公司财富管理转型战略。

全面深化专业能力

证券市场的知识更新日新月异，只有通过不断地学习，不断地积累业务知识，提升业务能力，才能让大家更专业的服务客户。2022 年，营业部依托公司强大的专业学习平台，通过通过参加内、外部培训及优秀营业部间横向交流等方式，让员工的专业能力和服务意识经过实践锻炼不断提升，同时教导学习和分享经验也是我们工作的一部分，成长与积累经验更是无时无刻不在。在营业部内，时常可见这样一种场景，三五人在激烈地讨论，大家总是把各自的经验和智慧与大家一同分享，经常性的头脑风暴让团队成员间对工作内容加深了体会，携手并肩一起进步。

所有的成功不是一蹴而就，唯有反复淬火才能百炼成钢。我们的学习成长得到了客户的认可与信任，塑造了自身专业的形象，也为东北证券在松原区域树立良好的品牌形象打下了坚实的基础。

凝心聚力同心逐梦

一个优秀的团队，离不开团队成员的精诚合作、互帮互助。我们的营业部完美诠释了“凝心聚力同心逐梦”。

团队的成长 and 个人的成长不同，团队的成长就像水桶的短板效应一样，只有在不断加强自身长板的同时，不断地帮助短板的同事筑高短板，才能让团队这个水桶装更多的水。只有这样，才能实现团队的共赢。营业部在团队内实行多元化激励，注重挖掘 KPI 和奖金之外的激励手段，包括督导激励、赋能激励、荣誉激励等，沉淀团队凝心聚力同做一件事的“精神风貌”，增强团队攻坚克难的信心与勇气。

苔花如米小，也学牡丹开！小团队大梦想，新的一年，2022 年的荣誉将引领我们向新的高度迈进。在今后的工作中，我们将在公司的领导下继续努力拼搏，为明年的今天能再次收获这份殊荣而努力奋斗！

实干共创佳绩 进取再攀高峰

——记2022年度“优秀团队”吉林财富管理中心

SHIGANGONGCHUANGJIAJI
JINQUZAIPANGAOFENG

文 / 长春前进大街营业部 王晔

2022年，是吉林财富管理中心斗志昂扬、砥砺奋进的一年，更是下辖七家营业部聚力同行、锐意进取的一年。在大家的精诚协作下，财富中心的各项工作齐头并进，取得了较为斐然的工作成果，并获得了“优秀团队”的荣誉称号。这是公司对吉林财富管理中心的认可与褒奖，更是对团队未来发展的希望、鞭策与重托。

埋头实干 求真务实

千里之行，始于足下，任何工作成绩都是脚踏实地、辛勤奋斗的结果。成功之要，贵在知行合一，重在埋头实干。在工作中只有怀揣“做好每一件小事就是成功”的务实精神，摒弃空谈口号、纸上谈兵的虚浮作风，求真务实、埋头实干，才能在点滴小事中不断进步，持续成长。在过去的一年中，为完成公司下达的各项任务指标，吉林财富管理中心的各营业部负责人始终秉持着努力干实事、干成事、不作秀、不懈怠的务实思想，将全年工作安排细致拆解，对每一项基础工作严格要求，实事求是、兢兢业业，对客户的问题做到事事有回应，每一条需求件件有着落。在建信兴晟、中信建投红利等券结基金的销售工作中，每位前台员工都积极思考销售策略，在会议上头脑风暴各抒己见，认真完善销售技能。在市场震荡的环境下，也会遇到客户的质疑和否定，但每一位客户经理都持之以恒地真诚对待每一次电话沟通，耐心

地答疑解惑，立志为客户带去合理满意的投资建议。最终，在大家锲而不舍的坚持下，团队取得了良好的工作成果，交出了一份优秀答卷，其中在中信建投红利销售中，吉林遵义营业部参与客户数为公司排名第一，长春前进大街营业部任务完成量公司排名第三，共3人累计销售金额进入公司排名前五。

千锤百炼 精益求精

千锤百炼出佳品，精益求精始成金。想要把业务做得更深更透，实干是基础，但只有基础是远远不够的，还必须始终秉持工匠精神，在干实事、干成事的基础上，勤学苦练、精研深思，不断更新对业务的理解。这一年中，为了给客户提供更专业的资产配置服务，财富管理中心充分深化工作，创新化地搭建线上、线下客户服务体系，并在实践过程中逐步进行完善，对于签约客户，投顾团队中李秋实老师制作的天天向上产品“小赚多赢”、田雪老师制作的“金股一号”锦囊等投顾产品，为投资者提供了更加专业的投顾建议，对未签约客户，定期在客户群中直播介绍市场环境以及适合当下投资环境的基金、指数等，在向客户普及金融概念、介绍金融产品的同时，高度提升了客户粘性，为财富中心后续工作的顺利开展打下了坚实的基础，直播过后，客户经理会和客户通过问答等形式进行积极有效的互动，得到了客户的一致好评。同时，财富中心还积极组建了互联网运营小组，其中两名成



员冯新然和张文瀚通过自己不懈的努力，在公司举办的超新星 IP 达人养成计划中取得了令人瞩目的成绩，同时也推动了财富中心线上客户服务体系完善的进程。为进一步增进和客户的交流与信任，互联网小组成员还贴心地将一些基础的业务操作录制成小视频，以此来帮助客户更加直观和方便地了解业务办理路径。“天下难事，必做于易；天下大事，必做于细”。在以往的工作中，财富中心的每一位同事都始终坚持严谨求实、一丝不苟、追求极致的工匠品质，用心做事，不断对自己的工作进行精雕细琢，让自己越来越优秀的时候，也使得团队更加强大有力。

同心聚力 攻坚克难

人心齐，则泰山移。团结一心、精诚协作是一个团队取得发展和成功的基石，只有大家目标一致、相互协作，团队才能披荆斩棘。在 2022 年的工作中，吉林财富管理中心下辖各营业网点始终坚持团结互助，在团队中取长补短、共同成长，集思广益、共创佳绩。在一系列业务创新与实践的过程中，每一次投教直播活动、每一本为高净客户量身定制的资产配置建议书，都是集结了大家辛勤付出和智慧的果实，团队能高效地形成客户服务体系框架，离不开团队领导的引领和

支持，也离不开每位员工的努力和配合，大家在充分发挥自己才智的同时，积极与其他同事进行思想上的交流沟通，共享彼此的经验与智慧，不仅使自己得到了快速的进步与成长，也使工作得以顺利圆满地完成。一滴水只有放在大海中才不会干涸，一个人只有把自己融入集体的事业中去才能最有力量。同心聚力、攻坚克难，团结奋进、志登高峰，这是任何团队走向胜利的根基，也是吉林财富管理中心的制胜法宝。

以梦为马 不负韶华

历尽千帆，终有所偿；砥砺前行，未来可期。新的一年新希望，站在新的起点上展望未来，财富中心将继续百尺竿头，更进一步。2023 年，我们将进一步深化团队建设，持续打造专业化服务体系，细化服务标准，增进长尾客户覆盖和投资者教育，优化客户群直播培训，线下覆盖高净客户，积极组建线下交流活动，以此为客户提供更好的投资体验、更加专业的资产配置方案。又是一年新春始，振奋扬帆再启航。过去的的成绩已是历史，未来的进步才更加令人神往。新的一年中，在公司战略的指引和领导的大力支持下，吉林财富管理中心及下辖各营业网点将继续脚踏实地、聚势谋远、厚积薄发，持续凝心聚力、再创佳绩。

凝心聚力 砥砺前行

——记2022年度“优秀团队”白山通江路营业部

NINGXINJULI
DILIQIANXING

文 / 白山分公司 楚文静

2022年，面对多重超预期因素的冲击和影响，作为证券行业一线团队，我们不忘初心，坚定信念，稳扎稳打，获得了公司年终考评“优秀团队”的殊荣。面对这份荣誉，营业部全体同事不禁为团队而鼓掌，为收获而喝彩。在这份令人心潮澎湃的成绩背后，依托公司的战略引导与大力支持，也蕴藏着我们全体员工的拼搏与付出。仿佛一群平凡的人，聚在一起共同完成了一件不平凡的事，任何语言都无法表达此刻内心的激动与自豪。

夯实基础，为业务蓄能

曾经的我们业绩考核逐年下滑，在兄弟营业部的追逐与赶超中，实则不进而退，甚至排名滑落至后几名。公司的财富管理战略转型与职级薪酬改革为我们带来了新的动力和转变。众人拾柴是基础，但优秀的领导更是我们前进的航标。俗话说：火车跑的快，全凭车头带。2020年8月刘海峰总经理的加入为团队带来了旋涡理论和球队精神，至此营业部在蜕变与成长中迎来了全新的面貌。刘总说，虽然辖区经济落后，但员工的思想不能保守，我们每一个人都要离市场近一点、

离客户更近一点，才能将我们的市场做大做强。业绩是目标，考核是抓手。为了提升服务与技能，营业部组织辖区开展全员跬步学习计划与“赢在行动力”员工培训。通过邀请总部与优秀网点的老师经验分享，开展为期两个月的“请进来”和“走出去”的培训活动，鼓励员工向内外优秀看齐，强化专业技能训练，时刻强调要组建一支具有球队精神的团队，团结、协作、拼搏为了一个共同的目标，那就是“赢”。

2022年营业部的经营与工作重点围绕五个关键字：新增、存量、产品、创收和团队。稳扎稳打步步为营。面对行情剧震，疫情困扰，客户不能到现场等困难，依然超额完成每一只券结产品的销售任务，考核业绩稳中有升。2022年初，营业部组建考核，活动策划，业务协同等多个专项工作小组和竞赛小组。面对每一项活动和销售，营业部通过制定考核、激励、竞赛方案，通过通关、跟踪、售后等环节，扎实完成每一项考核与任务。几次券结产品的通关练习，都是由刘总亲自逐一通关，并根据员工特点，有针对性进行提问，一遍不通过来两遍、三遍，有一次通关从下午三点进行到晚上十点才结束。同事们为了销量、覆盖率和竞赛



成绩更是拼尽全力，甚至忘记了下班的时间，销售成果不言而喻。

持续发力，业绩稳步提升

2022 年营业部的取得了优异成绩，实现全年重点产品销售 4092.76 万元，产品保有 3.08 亿元，引进新增资产 19.13 亿元。利润结构变化明显，表外利润占比 38.41%，较 2021 年提升 7.88 个百分点。员工个人业绩显著提升，营业部 27 名员工下半年薪酬考核中 5 人晋级，22 人保级，无人降级。实现了营业部与员工创收双赢的良好局面。

过去的一年营业部积极响应经发管委战略规划，加紧财富管理转型步伐，提升营业网点财富管理服务能力和客户服务覆盖度，精准挖掘客户价值，持续做好客户开发及培育工作。如产品销售小组会利用晨会、每周三学习日将公司首发和持营基金进行分析整理，

让营业部员工更好、更便捷、更全面地了解每只基金，教会了大家如何分析基金，真正做到了授人以鱼的同时还能授人以渔。

不负韶华，未来可期

过去的 2022 年是不平凡的一年，股市、债市、汇市、商品等市场均出现了大幅波动。但不经历风雨怎能见到彩虹，不经历成长怎能蜕变。展望 2023 年，我们将戒骄戒躁，不忘初心，继续紧跟公司战略部署与发展步伐，坚守传统业务优势，继续开拓创新，通过拓展新增渠道、谋发展；借助增值工具服务存量；持续提升重点产品销售，开拓定投与量化私募产品思路以提升产品销量与覆盖；稳步提升员工个人创收与营业部利润结构；强化员工专业技能与梯队建设完善团队建设。2023 年，我们全力以赴新征程，用我们的智慧和汗水谱写新的篇章。

百舸争流勇者胜 千钧重任奋者先

——记2022年度“优秀团队”四平分公司

BAIGZHENGLIUYONGZHESHENG
QIANJUNZHONGRENZENZHIXIAN

文 / 四平分公司 闫圣博

2022年，在证券市场环境复杂、投资者信心不足、疫情超预期等因素的多重冲击下，四平分公司实现全年业绩平稳健康发展，其根本在于公司及经发管委的科学指引，得益于总经理高建华的正确领导，是全体员工戮力同心、砥砺奋进，学习审计、合规等部门优秀成果，也是兄弟营业部间合作共赢的结果。分公司紧紧围绕财富管理转型的这条主线，融入公司发展节奏，努力实现老营业部焕发新活力，倡导为客户主动服务，全力推动分公司高效、平稳发展。过程虽有艰辛，结果令人鼓舞。

一、迁址转型、撤销合并营业部，整合成立分公司

开年之初，按照公司做出的战略调整，四平新华大街营业部迁址转型为C型营业部，并作为主体将四平紫气大路营业部撤销、整合并入，成立四平分公司，整个员工队伍以崭新的面貌及工作状态重新启程。营业部撤销、整合之初，面对几万名存量客户的通知和棘手的现场交易客户劝离工作。财富中心梳理客户数据，借助公司客服中心平台和员工电话通知并行的方式大范围覆盖，配合现场告知、短信平台、微信等方式后续跟踪，实现了快速、有效的通知工作。现场客户通过所属客户经理一对一了解需求，确保联系畅通并及时上门服务，争取客户谅解，实现地区内客户零

投诉，助力整合工作的顺利开展。作为一家成立近30年的网点，分公司十万余本的档案资料需要清点及出入库，总经理安排得当，全员上阵，2人一组伏身跪地清点，5天封箱待转；各类文本资料汗牛充栋，库房内通幽小径，侧身传递，2日登记入库完成。整体工作的顺利完成，离不开公司大家庭的关爱，离不开分公司小家庭成员们的辛苦付出，仅提两点，不多赘述。分公司成立后，优化了区域资源配置，降本增效，打破了营业部的壁垒，为高效服务和业务开展提供了新的平台。

二、统一思想、加强执行，夯实业务基础

在财富管理转型的背景下，对团队的专业化、多元化提出了更高标准。过去一年，分公司统一思想，结合市场研究制定“稳中求进，突出重点”的经营策略，即稳运营、推固收、争创新，配合考核及督导促进，为完成全年目标打下坚实基础。分公司定期开展总经理“月”例会，明确工作的阶段性目标，制定区域业务发展方向。财富中心通过“周”例会，协同开展工作，增强团队执行力。在日常工作中，四平分公司建立了“四个一”的工作模式，一是全体员工第一时间学习、分解、落实公司业务要求；二是第一时间分析区域内优秀案例，共同进步；三是合规及柜台第一时间认真学习、传到公司合规、相关业务条线的成果，提升业



务水平；四是部门按照目标进度，第一时间跟踪和督导，不断提升工作效能。

分公司强化创新引领作用，推动各项业务稳中提质。分公司一直坚持“走出去”策略，成功引入 PB 客户增加市场份额；开发机构客户提升金融产品保有。同时，通过拜访区域内企业，分公司成功开发企业财富管理需求，助力改善客户结构。

三、强基固底、激发活力，加强团队建设

证券市场不会因疫情停滞，分公司致力于提升员工执行力，努力跟上公司步伐。在全体员工居家隔离期间，总经理每日通过早晚视频会及时沟通各项业务进度，倡导“早下手，往前赶”，保持了团队的凝聚力和执行力；尤其是四次券结产品的销售过程中，坚持提前预热、认真学习、实战演练、寻找潜在客户群体的方式取得了良好效果。分公司通过不断强化团队建设，持续释放员工动力和活力，打造适合财富管理业务发展的前台队伍。在经历了营业部合并，并吸引招聘 3 名优秀地区内外券商前台人员后，分公司员工年龄结构得到了优化，前后台人员比重更加合理。同时，分公司组建了初、中、高三级培训体系；针对年轻及新入职员工加强培训，提升履职能力；针对成熟员工激发活力，提升专业度；针对优秀员工加强外部培训与交流，增强其引擎功能，进而保持团队的良性竞争

氛围和饱满的精神状态。

四、保持清醒、底线思维，推进健康发展

我们也清醒认识到，分公司经过与互联网券商及区域内外券商的几年竞争，整体规模目前处于相对稳定的态势，但依然存在很多短板和弱项，在市场竞争日益激烈的形势下将更加凸显。分公司财富转型任重道远，面临客户老龄化严重，年轻客户断档，新开户向头部券商集中，佣金下滑，金融产品销售增长乏力等一系列问题。分公司将通过“攻”、“守”两条线开展工作，力保地区内的领先地位。首先，分公司通过强化地区内的品牌效应，寻求公司平台支撑作用，与区域内其他券商寻求差异化竞争，以稳为主，通过服务延缓佣金下滑趋势和客户流失风险。其次，分公司主动出击，加强 PB 客户、产品客户引入力度，改善客户结构。最后，在“零容忍”的监管背景下，分公司进一步加大了公司合规信息的传导频次，助力大家知规懂规，为运营提供合规保障。

2022 年，分公司取得“优秀团队”的成绩是我们继续前进的动力，面对新形势需要新担当，莫任时光随风过，不负年华似水流。让我们在公司和经发管委的领导下，自信自强、勇毅前行，凝心聚力、开拓创新，为公司实现财富管理转型贡献四平力量！

机构零售齐头并进 财富转型拼业绩

——记2022年度“优秀团队”贵州分公司

JIGOULINGSHOUQITOUJIN
CAIFUZHUANXINGPINYEJI

文 / 贵州分公司 陈建丝

团结一心聚梦东证，长风破浪齐济沧海。

遵章守法重在合规，敬岗爱业严明奖惩。

立足零售业务根基，机构马车助推业绩。

贵州，是全国唯一不沿海、不沿边、不沿江的省份，山地和丘陵占总面积的 92.5%。凉爽的气候、洁净的空气、稳定的地质、低廉的电价，成为了贵州部署新型数字基建得天独厚的条件。2013 年贵阳大数据产业初现雏形，三大运营商在贵阳贵安新区建立数据中心，2017 年腾讯贵安七星数据中心和贵安华为云数据中心成立。截止 2022 年 10 月底，贵阳大数据科创城已招引企业 327 家，拟入驻企业 84 家。贵州不是只有茅台、黄果树和老干妈，还多了“中国数谷”新名片。贵阳的经济发展愈发迅速，在公司的战略部署下，2018 年 7 月贵州分公司正式开业。短短的几年时光，一群怀揣着梦想的东证人，面对行业竞争激烈的困境，在经发管委和西南财富管理中心领导的悉心帮助下，坚持“走出去、引进来”，把回归传统经纪业务、拓展机构经纪业务、紧跟财富管理转型作为使命，团队成员不忘初心，朝着同一个方向努力拼搏，在财富管理业务、机构业务、合规运营管理等方面都取得了提升，贵州分公司 2022 年实现盈利的目标，荣获了 2022 年度优秀团队的称号。

注重团队建设，以老带新

一个集体的进步离不开新鲜血液的注入与培养。2022 年 5 月分公司与贵州黔南经济学院达成合作并建立校外实践教学基地，由校方向分公司推荐优秀毕业

生。除了校园招聘渠道，分公司还积极利用公司提供的社会招聘平台，进一步夯实财富、营销序列人员架构。同时合规管理、运营管理、业务管理三个方面齐头并进，事前和事中做好前后台人员合规培训，建立良好的沟通交流机制，达到互联互通的协作效果。例如每周一召开例会、每周三组织学习日活动。业务管理工作中，分公司经营层帮助员工落实分解业绩考核指标，坚持“月度督导、季度考核”的原则，让员工逐步适应考核体系。针对新人司员工培养采用定期培训和老带新两种模式，一方面通过培训授课的方式让新员工掌握公司基本情况和业务情况，另一方面帮带辅导解决新员工工作中遇到的疑难问题，也让新员工更快地融入团队，提升自身的专业能力、工作能力和沟通能力。通过环环相扣的能量给养，逐步形成了团队的凝聚力和向心力。

财富转型，力求创新

分公司积极拓展互联网导流合作模式，在金融科技条线大力支持下，与利多星（上海）投资管理有限公司（以下简称“利多星”）建立互联网导流合作。在西南财富管理中心指导下，于 2022 年 6 月 16 日正式上线导流接口，经过前期调试工作，2022 年 11 月开始进行大量导流开户。分公司通过互联网导流实现零售客户拓展的突破，将拓户引资的触角伸向全国各省。针对导流客户交易属性强烈的特点，分公司针对开户成功的客户匹配专属员工进行跟进回访和激活，主动摸索客户产品配置的需求并提供财富管理服务，



以券结、资管产品为先导,引导客户向产品型客户转化。针对未成功开户的客户,分公司员工借助公司 Doit 断点系统,进一步有效转化导流的客户流量。

行业竞争日益激烈,分公司 2021 年开始探索机构经纪业务,这期间引进的私募产品客户多数以债券持有策略为主,2022 年继续夯实机构业务,寻找创新的发展模式,借助第一届私募实盘大赛的平台,由分公司副总经理何燕主动联系 7 家私募管理人报名参加,让客户更加了解公司机构业务的实力,提升客户服务体验,同时以种子基金跟投为抓手,成功引进了第一只量化指数增强类的私募产品户。此外,分公司从传统服务私募只收取交易佣金,逐步演变为“佣金收入+托管费分成+管理费分成”的方式实现业务增值。通过针对性营销,2022 年成功引进 29 只私募产品户,实现新增资产约 3 亿元。

财富管理业务方面,分公司紧紧跟进公司季度活动的步伐,一在产品销售和产品保有方面坚持资产配置的思路,团队员工引导客户配置基金、集合理财等产品,日常中培养客户定投和开通固鑫宝、现金管家的消费习惯;二是加强投顾服务,结合公司丰富的投顾系列产品、多元化的投顾收费模式,着重推荐天天向上组合和智能投顾工具以及定制化锦囊产品等。

财富管理转型思路总体以产品为先导,增加客户粘性,更深层次地挖掘客户价值,从而助力分公司抓创收抓产品销售等战略指标。

同舟共济,攻坚克难

如果将团队比作海上的船,那么要顺利到达目的地,离不开沉着冷静、机智多谋的船长。分公司总经理王兆清和副总经理何燕就是这么两位船长。2022 年春天,分公司与利多星洽谈互联网导流合作时,为抢占业务先机,王兆清和何燕利用周末休息时间飞往上海与合作方对接导流链接等细节,后来因为疫情封控耽误了行程,但他们转战线上沟通,每天与合作方、金融科技条线的领导同事继续推进导流链接、开户界面等事项,最终 6 月 16 日正式上线导流接口。领导的榜样作用,时刻激励每一位员工。11 月份导流开户规模逐渐增大,员工们利用周末时间坚守分公司现场,为每一位断点客户拨打回访电话,争取跟客户沟通,将导流客户转化为有效客户。他们的汗水化为了公司踏步前进的坚实脚步,化为了分公司沃土的营养液。

眺望下一个三年,勇往直前拼业绩,我们需要勇气,需要毅力,需要不断创新。再创佳绩,必当团结一心聚梦东证,长风破浪齐济沧海。

抗疫先锋录

KANGYIXIANFENGLU

文 / 零售客户条线 周大淋



回首 2022 年，巨变无处不在，在压力下寻求希望，在寒冬中拥抱温暖，在逆流中发力向上，那是人们自强不息的勇气，也是带领人们在更多不确定因素中前行的力量。疫情期间公司积极响应长春市疫情防控指挥部要求迅速启动疫情防控应急预案，部署公司信息、技术、交易风控结算、客户业务办理及投诉等关键岗位做好人员驻守安排，保障开市期间客户服务、投资交易清算等基本服务不间断。严格按照当地疫情防控要求开展防疫工作，保证总部驻留人员的后勤保证工作，保证企业平稳运行的同时，涌现了一批“逆行者”，他们积极作为，主动担当，践行公司的企业责任和使命。他们舍小家为大家，疫情期间驻守总部，积极面对随时可能出现的突发情况，确保疫情下客服中心工作平稳运行，他们是逆流而上的“孤勇者”。

运筹帷幄

疫情之初，实施封控管理，公司领导紧急分析人员结构和防控重点，高度重视工作质量和效率，仔细研究最新工作要求，科学有效地规范流程。以“家庭+办公”的工作模式，确保 95360 热线畅通，远程柜台中心正常运行。采用“VPN+虚拟机+软电话或手机”的技术方案，实现了分布式、无感化、不间断、快响应、高质效的服务，全力做好疫情防控和“有问必答，有求即办”工作部署。坚持事无巨细，各个环节都想到、做到、落实到位，多次召集各业务线组长周密商讨开市后各项业务应急预案，制定了柜台业务组应急预案、呼入业务应急预案、根据业务量积极调配人手，确保网上营业厅、柜台集中复核、见证开户等重要非现场业务办理运行正常。为提升服务响应度，客户服务中



心全体上下克服种种困难，见证开户、电话呼入、在线客服更是延长服务时长，驻守员工主动承担部门其他工作。远程柜台中心刘爽，利用自己休息时间，质检柜台视频，保障服务质量，客服中心员工马聪、张博文更是承担了非现场开户回访工作，保障非现场客户账号能够及时开通。哪有什么岁月静好，只是有人在默默担当，平稳运行是广大员工的毅然坚守、咬牙苦干奋斗的结果。客服中心全体同事以不畏风险、恪尽职守的职业精神，在坚决打赢疫情防控阻击战和业务平稳运行的保卫战中默默贡献自己最大的力量。

线下生活

疫情期间，公司领导及相关负责人时刻保持与员工通话联系，问候驻守员工家属的近况，让员工感受到温暖。同时也能了解到员工目前的情况和精神状态，安抚员工的情绪。时刻提醒他们，防止自己感染就是对公司最大的贡献。驻守员工房威达，孩子才2岁多，每次吃饭前，他都要给孩子在视频中唱儿歌，孩子听到他的歌声才能放心吃饭，展示出一个好爸爸的形象。总部临时党支部号召各应急小组因地制宜开展各项文体活动，零售客户条线驻守小组的两位党员董宇、吕

冠男精心为大家组织各种活动，并利用现有厨具给小组人员烹饪美食，缓解了驻守的艰辛和绷着弦的思绪。

共同学习

疫情防控期间，在确保部门各项工作不乱之余，王燕萌副总经理带领驻守员工利用闲余时间，互相交流工作经验，遇到难解问题时，讨论解决办法，积极学习业务知识，不断提高自身能力——“弯道超车”把一切不可能变为可能。面对当前的诸多不确定因素，寻找解决问题之法，在数字经济浪潮背景下，金融机构如何充分利用人工智能、大数据、移动互联网、区块链等技术手段，积极加大对金融服务制度、流程的优化，对服务渠道、平台、内容进行数字化改造，提升“非接触式”金融服务的适应性都值得去探索。

把初心写在行动上，把使命落在岗位上，他们不畏疫情，克服困难，真诚守候，用实际行动践行了自己的初心和使命，面对挑战，也正是涌现出诸多这样无私奉献的人，才能让我们一次又一次的战胜困难。虽然新冠疫情已成历史，但他们的精神永远是我们学习的楷模。

公司信息系统 安全稳定运行有我们保障

——疫情期间的信息技术值守人

GONGSIXINXITONG
ANQUANWENDINGYUNXINGYOUWOMENBAOZHANG

文 / 信息技术部 张彦才



2022 年是极不平凡的一年，随着新冠疫情在一个又一个城市肆虐，我们的家乡“长春”也终在初春的 3 月艰难的按下了暂停键，全市机关、企事业单位停止一切非必要流动，学校停课、交通停运。在如此恶劣的环境下，公司作为市里重点企业，为了保持生产经营的正常运转，决定采用封闭管理和最小化办公的方式保障业务的有序开展，这无疑是对公司信息系统安全的重大考验。面对如此巨大的压力和空前的挑战，信息技术部上下齐心、不畏困难，展开了一场抗击疫情保障系统稳定运行的保卫战。

2022 年新年之后，疫情逐步呈多点爆发之势，为了保障公司信息系统稳定运行，信息技术部提前着手

相应的应急预案制定，不断对各信息系统增点扩容来满足居家同事的远程办公需要；同时，为了最大限度的避免人员交叉，也采取了多地核心岗位人员分组工作的工作模式。3 月 11 日，在接到公司总部办公楼有关采用封闭管理和最小化办公有关通知后，信息技术部迅速作出响应，运行保障人员分组进行现场值守相关物质准备，当晚开始长春生态大街总部、长春联通主数据中心、移动同城数据中心的现场值守工作，就地支起了简单床铺，毅然肩负起在单位封闭管理的重担，而他们不知道的是这一坚守就是两个月。

初期的驻守并未出现多少的波澜，大家按部就班的工作，努力配合着各系统的稳定运行。大家各自盘算着周末的轮换计划，可以回家陪陪家人、美美的睡上一觉。但随着各自小区阳性人员的不断增加，回家的希望逐渐变得渺茫，随着时间的推移，驻守人员面临的困难也越来越多，身心压力逐步增大。

驻守人员不但要肩负起白天公司整体信息系统安全的重担，同时每天还要关心家人的安危，有的同事小区甚至楼层都出现了阳性病例，而他们却没办法与家人同在，为家人分担，只能一遍又一遍的劝慰家人做好防护、保障安全。他们虽然嘴上这么说，可心理却一直在打鼓，只能不断在内心祈祷，希望家人平安，同时也希望自己不要有什么问题，因为他们知道，一旦自己检测呈阳性，整栋楼都会封控，这将会给公司



整体的抗疫管理增加困难。

随着时间的推移，同事们开始慢慢适应了这种坚守的生活，以往困扰大家睡眠的机房噪音以及设备的持续嗡鸣，夹杂着吱吱作响的硬板床和四处漏风的窗户，似乎成了大家助眠的摇篮曲，紧紧地裹着棉被，无限循环的音乐，使得每个人也能慢慢的进入自己难得的梦乡。

驻守的生活虽然枯燥，但在公司和部门领导无微不至的关怀下，驻守的生活也有许多的难忘的乐趣。领导们为了缓解大家心理的压力，经常与驻守同事们谈心交流，让大家畅所欲言，及时解决大家在生活中遇到的问题。孙晓刚同学也是在他驻守的第 14 天中，迎来了他人生中难忘的一次生日，这一天公司领导为他准备了生日蛋糕、长寿面以及丰富的菜肴，驻守的同事为他集体轻唱着生日快乐歌，大家在欢声笑语中为他庆祝，为驻守的生活平添许多色彩。部门为了丰富三地驻守同事的生活，经常会利用周末时间通过网络与大家一同做游戏，愉悦身心，提升大家的凝聚力。在这种氛围的带领下，驻守的每个同事也开始不断发挥着自己的特长为大家服务，驻守的日子变得既紧张

又丰富。

2022 年 5 月，在全社会的共同努力下，疫情终于慢慢接近尾声，随着阳性病例的持续下降，在坚守了近两个月的时间之后，公司总部信息技术驻守同事终于成功完成了换防。走出楼门那天，虽然他们每个人的身心显都得有些疲惫，但他们的眼中却闪烁着那种成功战胜疫情的光芒。

在整个 2022 年防疫严峻期间，除长春总部、长春联通机房运行中心、长春移动机房运行中心外，信息技术部在公司上海总部、北京总部、上交所机房、深交所机房均安排了相应技术人员进行 7*24 小时现场值守，全年值守共计 90 余天，投入技术人员 30 余名，有效保障了公司各重要系统安全稳定运行，确保了员工居家期间公司各项业务顺利开展，各项工作正常进行。

2023 年，是公司数字化转型关键的一年，公司信息技术人将继续牢守公司信息系统安全稳定运行底线，坚决贯彻“赋能、共创、引领”的科技定位，不忘初心、砥砺前行，为公司发展、业务创新继续努力，再做新贡献。

疫情防控 和安全生产的守护者

——记公司2022年度优秀员工、2022年度抗疫特殊贡献奖李鉴钢

YIQINGFANGKONG
HEANQUANSHENGCHANDESHOUHUZHE

文 / 办公室 丁歆



岁月不居，时光如流。2022年是办公室李鉴钢同志稳中求进、迅速成长的一年。回首2022年，他在公司和办公室领导的正确引导下，紧紧围绕部门的四个定位，扎实做好“安全运营的守护者”。本着节约成本、提升服务、保障运营的工作目标，坚持服务过程中的总结和创新，不断提升安全管理水平，高质量完成各节点工作任务，确保了安全生产工作平稳有序开展。

一、疫情防控、尽职尽责、无私奉献

面对突如其来的疫情，李鉴钢深知办公室作为防疫工作的牵头部门，对公司经营有序运转起到支撑作用。通过参与疫情防控工作，他得到了充分锻炼，统筹协调能力得到进一步提升。

在疫情暴发后集中封闭的59天里，“集智攻关，一定要保障粮草先行”成为了李鉴钢经常说的一句话。他作为临时党支部委员，用初心践行使命，用实际行动践行入党誓词，全力做好总部大楼封控期间的后勤保障服务，为现场值守人员配备防疫用品、生活保障物资，协调早、中、晚三餐供应，安排核酸检测机构提供上门核酸检测服务，全力保障了总部业务的平稳运行。疫情稳定后，统筹组织了公司总部全面复工复产的相关所有落实工作，统计核实总部员工复工信息，上报行管部门、社区及物业，做到了复工复产井然有序。

李鉴钢积极响应、严格落实上级部门最新指示要求，与各部门、分支机构建立沟通长效机制，严格执行最新防疫政策规定，持续与属地街道社区沟通，在



公司门前设立了临时核酸检测点。为公司员工提供了真正的方便。组织公司总部及驻长营业部员工，完成新冠疫苗加强针专场接种工作，共计 120 人次，在接种效率得到有力保障的同时避免了我司人员与外单位人员交叉接触的风险。

二、安全生产、防风险、除隐患、遏事故

2022 年是党的二十大政治大年，办公室认真贯彻执行上级部门有关安全生产和消防工作部署，紧密围绕办公及营业场所安全、疫情防控、自然灾害应对、值班值守和应急准备等问题，制定并组织实施了公司办公及营业场所安全保障方案。李鉴钢还制定了公司总部办公楼日常安全巡查工作表，对标对表认真落实，同时不定期对公司自有房产进行安全访查，建立精细化管理机制，明确各楼层、单位检查重点，建立“四地”安全保障工作检查要点，对问题隐患进行统计，督促相关人员对存在的隐患问题对标对表落实整改，并跟踪问题整改情况，做到安全生产要常抓不懈，将安全管理工作落到实处。

安全事故预防和应急处置是安全生产工作的重中之重，为保证在出现安全事故时以最短时间内做出最科学的应急处理，李鉴钢全年共组织实施了六次应急演练，即春季、秋季消防安全培训及应急处置演练，一次环保应急培训、一次电力应急演练、一次安全危机演练、一次集体上访沙盘演练，对各分公司营业部

消防培训演练情况进行统计，形成清单存档备查。安全生产方面：二十大期间组织落实了公司安全生产月活动及公司办公及营业场所安全保障方案的组织落实工作，联合经纪业务管理条线对公司办公场所及 137 家营业场所开展了线上线下的检查并对发现的问题监督整改落实。应急管理方面：制定并完善了公司办公及营业场所安全保障工作方案，并报送风险管理总部、合规管理部，形成了公司制度。隐患排查方面，主要围绕办公及营业场所安全、疫情防控、自然灾害应对、值班值守和应急准备等 4 大类、86 个风险点展开，以《公司办公及营业场所安全保障工作检查要点》为抓手，落实安全生产通知要求，完成全国安全消防月的总部宣传工作，全年组织及配合落实 16 次关于安全生产方面的工作，严格执行上级政府及监管机构关于安全生产的文件及要求，并在落实后起草书面文件材料，报上级单位审阅。宣传引导，按照年初制定的安全生产计划逐一落实，全年共发布关于安全生产的通知要求 39 次，以号召宣传公司全员参与到安全管理工作当中，切实做到“我的安全我负责，你的安全我有责，公司的安全我尽责。”

李鉴钢在安全生产工作中，注重在实践中的总结和创新，探索更适用于公司实际的有益做法，稳步提升公司安全管理水平，确保了公司办公场所安全管理工作平稳运行。

无私奉献 做一颗永不生锈的螺丝钉

——记合肥芜湖路营业部优秀员工许文龙

WUSIFENGXIAN
ZUOYIKEYONGBUSHENGXIUDELUOSIDING

文 / 合肥芜湖路营业部 葛静

在个人成长的道路上，用自己的脚步去书写属于自己的历史，用奋斗的光亮照亮人生前进的方向，十三年如一日，发扬“螺丝钉”精神，哪里有需要就拧哪里，默默无闻却又满腔热忱地奉献着自己的青春，以无私的工作态度、忘我的敬业精神感染着身边的每一个人，这颗“螺丝钉”就是合肥芜湖路营业部财富总监许文龙。

初入职场，任劳任怨

十三年前他刚迈出青葱校园的大门就入职了东北证券，初出茅庐的他怀揣着年轻的梦想和热血积极投身营业部筹建工作。作为安徽地区的“1号”员工，角色的转变对他来说是一场严峻的考验，但资历尚浅的他从没有放松对自己和工作的要求。面对繁重的筹建工作总是积极应对、任劳任怨，领导交待的事项都能圆满完成，他的表现获得了领导和同事的赞许。营业部开业后，许文龙同志从营业部渠道专员做起，后又历任市场总监等多个岗位，在平凡的岗位上脚踏实地，为营业部的市场拓展搭建渠道及提供人员管理支持。

开拓创新，果断行

在做好零售业务基础上，他发挥年轻人的冲劲闯劲，积极钻研创新业务，2013年和同事一起努力，率先落地了安徽地区第一单票据资管业务。记得那是一个寒

冷的冬天的下午，因为手头业务紧急，为了能尽快获得合作单位的盖章文件，他不顾添衣只身一人穿着薄棉衣登上从合肥飞往东北航班后又驱车两小时到达合作单位所在的城市，抵达时次日的天空中已微微淡现鱼肚白，面对零下二十几度的北国风光，他笑称：“这场说走就走的旅行真是透心凉呀”。“单骑闯关”促成了业务的成功落地，这也让他多次受到合作单位的夸赞和好评，使东北证券成为兴业银行合肥分行票据第一单合作伙伴，也成为光大银行合肥分行第一单电子票据合作伙伴。

思量集体，勇挑担

营业部的发展伴随着他的成长，在营业部需要他的时候，他总能将工作放在第一位。2015年左右，营业部因人员变动造成了客服岗位空缺，正在营业部总经理发愁之际作为市场总监的他从营业部的角度着想，主动请缨表示自己可以挑起客户服务部门工作的担子；2017年，行业监管变革，他又应营业部发展需要从前台转为专职合规专员，一干就是五年，潜心梳理规范营业部各项业务管理细节，协助总经理为营业部合规运营保驾护航。这期间他也通过自己的努力参与选拔成为公司“栋梁计划”的一员。这颗多年未变的“螺丝钉”，从不计较个人得失，仍然坚持奉献，这恰恰就是他坚持初心的最好体现。



面对疫情，冲在前

众所周知，近几年我们经历了前所未有的公共卫生危机，在党的领导下，全国人民群众团结一心，努力抗击疫情。2022年3月的一个晚上，作为合规专员的他得知营业部有同事因疫情原因被集中隔离，担心办公楼被封导致营业部日常工作受影响而夜不能寐，凌晨三点便赶往营业部所在办公楼时刻待命做好封楼的准备，希望能通过自己的努力降低因疫情给营业部带来的影响，这一举动深深地烙印在了同事们的心里，鼓舞着其他小伙伴。最终在同事们的共同努力之下，营业部顺利度过了那两周的特殊时期，日常经营丝毫未受影响。

螺丝钉小，聚力强

雷锋同志曾说过：“一个人的作用对于革命事业来说，就如一架机器上的螺丝钉，螺丝虽小，但其作用是不可估量的，我愿永远做一颗螺丝钉”。虽然很多人都学习雷锋做一颗螺丝钉，但半途而废的也不在少数，所以坚持初心才是最难能可贵的。

去年下半年，许文龙同志调整至前台财富总监岗

位，那时也正值疫情防控、营业部财富转型的关键时期，转岗后的他没有过多适应便立刻全身心投入到了营业部业务发展中去，积极寻找业务机会，带领团队积极开拓市场、服务私募机构客户，很好地完成了工作角色的转换。功夫不负有心人，在特殊时期下经过不懈努力，他因为向客户提供了优质的服务进而为营业部夯实客户基础、增收创利、增加市场份额贡献出了自己的力量。2022年，在榜样力量的感召下，合肥营业部16名兄弟姐妹团结一心共同努力，最终向公司交出了一份成立以来最优异的成绩单。

“绿叶无悔地扑向大地，是对泥土滋养的报答；鲜花凋落于风雨，是对大自然真情的报答”。许文龙同志是合肥营业部平凡岗位上的一员，但他却是营业部其他兄弟姐妹的一个缩影，在公司财富转型的关键时刻，合肥营业部的每位同事都在努力争做永不生锈的“螺丝钉”。正是因为东北证券以员工为中心，以融新文化为引领，默默培养了许许多多颗无私奉献的“螺丝钉”，扎实了公司发展的根基、充实了发展的动力，公司的业绩定会蒸蒸日上，勇立行业桥头！

为集体添彩 用青春谱曲

——记上海局门路营业部优秀员工 濮晨怡

WEIJITIANCAI
YONGQINGCHUNPUQU

一个优秀的集体，总是闪耀着一群优秀的个体。濮晨怡正是上海局门路营业部这个朝气蓬勃的集体之一员，她在平凡的岗位上默默耕耘，用出色的表现诠释着“优秀”的丰富内涵，为营业部的发展添砖加瓦。

一、冲锋在前，乐于奉献

2022年新冠疫情不断肆虐，上海4-5月份实行全域封闭，疫情防控刻不容缓。

作为运营总监，濮晨怡深知重任在肩。封闭前后，营业部根据公司要求安排最小化办公，她在人员部署方面主动分担更多值班任务，提前储备抗原试剂盒、消毒酒精、口罩等物资，竭力帮助困难员工采购生活必需品；强化员工和现场客户的防疫登记管理，加强与公司相关部门的联系汇报；严格执行外部监管机构的各项报送要求，确保做到疫情面前严防严控，重要工作不受影响。有了稳定的后勤保障和有效的沟通协调，同事们毫无后顾之忧，营业部各项工作得以顺利推进。

濮晨怡家中有年迈多病的双亲，三天两头需要往返医院检查陪护；下有年幼的女儿，每天需要尽量多的关爱陪伴。然而一旦忙碌起来，往往无暇顾及家人，总是坚守岗位，冲锋在前，时刻坚守奉献青春这颗初心，为集体的荣誉增光添彩。

二、砥砺前行，勇于担当

去年5月，由于原合规专员提前内退，营业部决定由濮晨怡接任合规专员。尽管参加过无数次合规培训，但是接手之后她发现自己离优秀还很远。局门路营业部正常客户有近24万户，导流客户散布全国各地，异常交易数据多，分析识别难度大。



开弓没有回头箭，唯有砥砺前行，才不辜负营业部的信任。她坚信，点滴积累方能专业，空瓶心态才能进步更快。于是一方面认真学习规章制度，虚心请教，快速提升专业理论水平；另一方面对照业务流程逐项梳理，熟练掌握合规工作要领，加强日常检查和合规宣导。

10月份，营业部接受负责人强制离岗审计，同时恰逢人民银行反洗钱业务抽检。两项重要工作均由合规专员负责，对于刚接手不久的濮晨怡来说，确实压力重重。面对领导的关心和同事的担心，看起来柔弱的她展现出满满的自信，快速掌握了审计和检查工作的要点，组织相关人员开展专项培训指导，提升报送材料的及时性、准确性和完整性。由于准备工作细致扎实，报送材料高效准确，营业部最终顺利完成公司审计和人民银行抽检工作，受到上级部门的表扬，濮晨怡也顺利通过角色转变以来的首次重大考验。

“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。”濮晨怡始终心系营业部，勇于担当、专业过硬，默默承受数倍于常人的压力，不仅在自我挑战中磨炼了自己，也带动营业部的合规管理工作再上新台阶。

入司十余年，濮晨怡经历了多次角色转换，不同的岗位，同样自信的心态；不同的任务，同样出色的表现。在她看来，共产党员就是要担当，工作就要有最好的状态，越是忙碌，灵魂越能舞动飞扬。她用行动践行着铭记于心的信念，用自己的青春谱写着最美的乐章！

百舸争流千帆竞 借海扬帆奋者先

——记运营中心优秀员工 王彤

BAIGZHENGLIUQIANFANJING
JIEHAIYANGFANFENZHEXIAN

文 / 运营中心 赵迪



回首 2022 年的奋斗历程，每一个拼搏的日子都闪闪发光，每一段珍贵的记忆都铭心刻骨。每一分成绩的取得，是全体员工锐意进取、团结奋斗的结果，凝结着每一位东北证券人的心血和汗水，这些奋斗的身影，是“融合、创新、专注、至简”的企业精神的印记，也是东北证券人精耕细作、勇敢追梦的决心。

在这些身影中，有一个小小的精灵——运营中心交收组组长，王彤。以 90 后，运营中心最年轻组长的身份，荣获 2022 年公司优秀员工的称号，撰写的《运营中心自营业务集中运营深化支持工作总结报告》，为部门成功申报最佳创新型奖。

她让我想起一首歌，《马克思是个 90 后》，以说唱混搭的曲风、时尚前卫的唱词，在网络上迅速走红，收到许多大学生的追捧和传唱。“不为了权不为了钱，但是为了信仰我们一往无前”“像叶孤舟行在山丘，那样的为真理争斗，像他一样嫉恶如仇，像他一样不屑权谋”。她的到来为运营中心注入新鲜的血液，掀起新鲜的风潮。

文化底蕴：百舸争流千帆竞，借海扬帆奋者先。她每每以诗歌开篇的总结报告，都能让我们瞬间心潮澎湃。

潮流理念：以元宇宙概念开篇的 PPT，拓展了我们的业务视野，将远程办公、云计算带到我们的实际工作中。

世界接轨：一场中英双语的早间例会，让疫情期间沉重的工作气氛变得轻松开朗又高端大气。

年轻活力：一边高喊减肥的忍痛瑜伽，一边星期四 KFC

的疯狂吃鸡。跟她在一起总能感受到生命的动力。

勇敢吃苦：全年完成资金划付 11,965 笔，交易金额 41,782.24 亿元；场外投资 205 笔，投资金额 407,273.22 亿元；较 2021 年日均划付笔数增加 49.28%，是 2021 年日均交易额的 2.03 倍。在完成这些日常工作之后，刚刚成为组长的她，组内管理工作激增，加班成了常规操作，送走了清算晚班的弟兄们，就只剩下靠唱歌壮胆的漆黑车库。

人文关怀：交收组全员女生，女神节的燕窝真的是她送到我们心坎上的最佳礼物。

创新魄力：2022 年运营中心再次获得公司创新型奖，《运营中心自营业务集中运营深化支持工作总结报告》凝聚了自营业务集中运营三年来不断的努力创新与脚踏实地的服务支持，更凝聚了王彤带领的自营团队的汗水和心血。

不忘初心，逐梦前行：与公司共发展，与部门同进步，展现出绚丽夺目的青春风采。她 2017 年入司，一步一个脚印的稳步成长：从最佳新人奖到优秀专业报告奖，从最佳活动表现奖到数字化先锋，再到今年的优秀员工。在她身上，集中展现了东北证券人勤于学习、善于创造、甘于奉献的精神风貌。

时代变化很快，未来有很多不确定性，我们需要像她一样的青年榜样，相信敢于挑战的她，通过她的努力和付出一定会获得更大的成就。

争做“创业先锋”

——驻京总部党委“二次创业立新功”案例

ZHENGZUOCHUANGYEXIANFENG

文 / 驻京总部党委

驻京总部党委积极响应公司号召，以各党支部为单位落实公司“二次创业立新功”活动。驻京总部党委号召并引领每位党员争做“创业先锋”，带头奔跑，用实际行动争做干事创业的表率，勇做新时代的见证者、开创者、建设者。

一、投行总部第二十八、第二十九党支部贯彻落实公司战略规划，践行二次创业、争当先锋理念

投行总部第二十八、第二十九党支部在书记梁化军同志的带领下，坚定的贯彻落实公司战略规划，进一步明确公司投行业务战略定位，持续加大北交所业务战略的投入力度，通过提升北交所业务排名和市场份额，树立北交所业务的独特竞争优势和品牌价值，打造服务中小创新企业的精品投行。

战略目标明确后，投行总部召开专题会议，向二级部门负责人以上党员和管理岗位人员进行战略宣讲，同时每个业务条线制定落实战略目标的具体举措推动战略实施。针对普通党员，以专项培训的形式，向全体党员以及全体员工宣讲北交所业务及战略目标、举措，让全体党员明确如何在自己的工作岗位中发挥作用，从而实现整体目标。

在具体的工作过程中，全体党员充分发挥党员先锋模范作用，锐意进取，克难奋进。前台业务方面，在行业竞争日趋激烈的市场环境下，党员同志积极主动开拓市场，克服疫情防控的困难，常年出差奔波在项目前线，有的党员在外地出差确诊了新冠病情也未

放下手头的工作，在酒店封闭期间仍以积极的心态对待项目，按时完成申报材料的撰写等，持续履行岗位职责，确保项目的推进进度。后台业务方面，为了配合前台业务的审核进度，质控、合规等岗位的党员经常半夜或者周末持续的审核项目资料、工作底稿等，帮助项目组解决问题，确保项目按进度有序开展。其他后台部门党员也积极发挥支持作用，协调文件审批流程，提高后台运营效率。在新冠疫情防控上，协调各方资源采购口罩、药品等物资，解除全体员工的后顾之忧。

目前投行总部北交所各项业务的行业排名均处于前10名，这是投行总部全体党员和全体员工争做“创业先锋”的成果，也是全体党员“二次创业立新功”的起步。投行总部各党支部后续将继续深化战略实施的各项举措，继续发挥党员先锋带头作用，履行各自职责，为完成公司投行业务战略目标而努力奋斗。

二、北京固定收益分公司第三十党支部积极履行券商社会责任，服务实体经济及地方经济发展

北京固定收益分公司第三十党支部持续建立健全贯彻落实习近平总书记重要讲话、重要指示批示精神的全流程工作机制。同时，积极落实公司“三一五三”战略，宣传“二次创业立新功”的主题活动，号召全体党员发挥正面典型的示范带头作用，比学赶超、争当先锋。

固收业务建立每日新闻播报、双周例会机制，每

日在部门工作群传达当日新闻联播重点内容，传达习近平总书记的重要指示批示、重要讲话精神，做到第一时间学习；双周例会对经济数据、行业政策、时政热点进行专题学习，并与部门工作紧密结合，实际开展交流研讨。

在落实公司战略和业务开展方面，一是围绕服务实体经济与客户需求持续开展债券转售业务。截至2022年10月，固收分公司已开展多单财务顾问业务，服务的发行人包括绵阳市投资控股（集团）有限公司、重庆长寿开发投资（集团）有限公司、重庆大足国有资产经营管理集团有限公司、延安旅游（集团）有限公司、成都经开国投集团有限公司、咸阳金融控股集团有限公司等，合计协助客户完成转售及新发债券销售规模约7.432亿元。二是积极参与地方政府债投标工作，截至2022年9月底，我司地方债在团30家，地方政府债中标量为129.57亿元。

在业务开展过程中，全体党员积极践行公司“二次创业立新功”的主题思想，在全体党员的带动下，非党员同志们也积极参加此次活动，认真履行岗位职责，发挥主观能动性，部门全体员工争当先锋氛围浓厚。

三、经纪业务第三十二党支部党员争做“创业先锋”，发挥党员先锋模范作用

第三十二党支部在书记孙山雨同志的带领下，引领每位党员争做“创业先锋”，在各自的工作岗位上发挥着自己的先锋模范作用。

北京三里河营业部总助张宇翔，一本行走的业务百科全书。财富总监顾扬，对种子基金投后管理精益求精。财富顾问、支委组织委员于启凤，开展党建工作的同时，不忘促进业务，更是不忘初心，主动承担更多的工作，在支部、在辖区、在公司获得一致好评。

北京朝阳分公司白雨总经理，强化党建引领，提升员工素质，打造业务网格，促进项目开展，实现了党建“一子落”，业务“满盘活”。同时创新业务合作，变“一元管理”为“多元协作”。

北京中关村分公司老带新、二次创业路上齐并进。党员庄明兴带领预备党员郭蜜，在网点人员极度紧张的情况下，主动承担重任。她们兢兢业业，默默付出，保障了各项工作的平稳运行和过渡。

石家庄民生路营业部周存伟总经理，打先锋、站头排，积极调整工作思路，从“横向”和“纵向”两个方向保证营业部各项工作顺利进行。特别是全面居家管控中，周总带领运营总监孙珂和党员王勇同志积极为需要的员工及家属筹措和调配所需抗原、药品物资等。营业部作为员工坚强的后盾，极大地增强了营业部党员和员工的归属感，也使员工在居家管控的状态下保持了极高的工作热情。

四、东方基金第四十八党支部疫情防控和业务发展两手抓，党员干部在行动

东方基金第四十八党支部结合自身工作情况，突出“抓好党建促发展”这个根本目标，认真总结提炼有效措施，从“疫情防控和业务发展”两个方面入手，使其与党建工作深度融合，引导全体党员高标准完成岗位职责，使每个党员成为“二次创业”的排头兵。

面对北京市新冠肺炎疫情的严峻形式，东方基金第48党支部坚持疫情防控和业务发展两手抓。尤其是进入到11月下旬，北京市防疫工作进入到近三年来最严峻的时刻，公司相继启动了“降低到岗率”、“最小化办公机制”、“闭环管理”等非常规的工作机制。党员、干部切实发挥了先锋模范作用，承担了管业务即管人员的防疫重任，保障了公司业务的合规、有序的开展，保护了基层员工的身心健康。

11月27日，公司启动24小时现场值守，确保公司在突发情况下业务不受影响。各业务条线的党员、干部身先士卒，积极报名冲在值守第一线，各位既是业务骨干，同时又承担着部门的日常管理工作。30名同志在公司高管的带领下，周日晚十点准时完成了值守的集结工作。值守期间，大家建立了临时工作微信群，业务上互相提醒，生活上互相关心，做到了非必要不出楼，为减少非战斗减员，大家有组织的集中开展核酸检测。三个昼夜后，第二班值守人员进场，多数党员干部依然坚守在值守现场，整整坚持了一周。

疫情防控不放松，经营发展不停步。党员、干部在防疫和发展中均扮演了“主心骨”的角色，使公司在疫情期间仍能有条不紊地面对各种压力和困难，保持了良好的发展势头。

党建工作与业务工作深度融合 夯实公司资金管理 与交易结算运营坚实基础

——第七党支部“二次创业立新功”案例

DANGJIANGONGZUOYUYEWUGONGZUOSHENDURONGHE
HANGSHIGONGSIZIJINGUANLI
YUJIAOYIJIESUANYUNYINGJIANSHIJIZHU

文 / 运营中心 宿英男

东北证券股份有限公司第七党支部由公司副总裁王天文、运营中心、资产托管部、财务部及资金运营部常驻公司总部党员组成。自第七党支部成立以来，一直以坚持自身建设为首位，要求全体党员必须增强政治意识、大局意识、核心意识、看齐意识，认真落实上级党组织各项部署，支部充分利用三会一课和主题党日活动认真学习党的基本理论知识和习近平总书记全面从严治党重要理论，通过结合公司发展实际情况做好理论联系实际的党建工作。

一、加强党支部建设，充分发挥党支部的战斗堡垒作用

第七党支部是由公司中后台部门组成的，是公司前台部门的坚强后盾，发挥着党支部战斗堡垒的作用，把党中央、公司党委的要求贯彻到七支部各部门工作中，每位党员同志用他们的坚守、担当、专业、进取的精神合力，有力有序地推进公司各项重点工作。

近年来，第七党支部在工作中统一思想，明确分工，发挥合力，不断提高为公司前台部门服务的质量

和效率，打造基层坚强战斗的堡垒。运营中心在基础业务、组织建设、内控体系以及技术应用等方面的不断突破、迭代，公司交易结算基础越夯越实。财务部紧密围绕公司战略规划，组织做好日常财务管理和会计核算工作，保证了会计信息披露及时、零差错，加强金融资产核算、计量管理，持续提升会计信息质量。资金运营部围绕“融资管理、流动性管理、金融机构、资金管理”持续完善负债融资管理体系，做好流动性风险指标精细化管理及资产配置相关工作，做好日常资金调拨及账户管理工作，完善自有资金体系。

二、增强支部党员责任意识，坚定信仰，共克疫情

第七党支部十分重视党员的责任意识，增强支部党员党性意识、政治意识、大局意识和责任意识，坚定党员同志为人民服务的决心，培养党员同志敢于挑起重担的担当和不畏艰难困苦的毅力。支部全体党员，坚定信仰，支部党员在工作中讲奉献、比贡献，为部门员工树立了良好的榜样，起到了先锋模范作用。

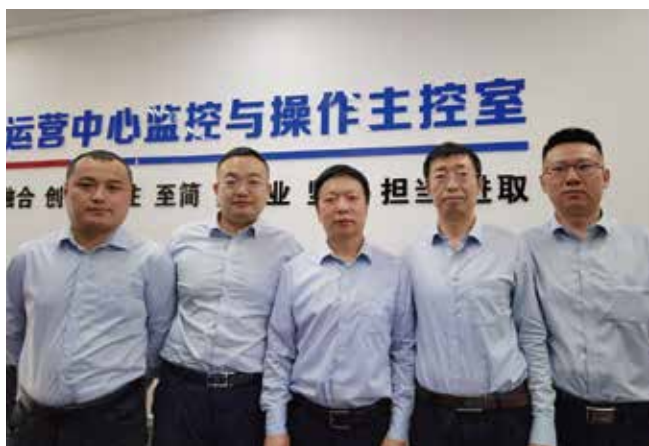


近三年疫情形势持续严峻，尤其是 2022 年公司总部驻地静默管理，第七支部 4 名党员主动请缨驻守公司，将基层党组织的战斗堡垒建立的工作一线，克服业务开展、心理、身体的多种困难，与全体驻守人员众志成城，有效保障公司各类业务的平稳开展。

三、增强广大党员“创先争优”意识，创建学习型支部，为公司战略转型助力

第七党支部坚持学理论、强素质，定期举办思想交流会和读书研讨会，推动员工间的学习交流，多次组织了抗击疫情专题党课、学党史，讲廉洁专题党课等，大力推进企业文化建设，以公司发展战略为指导，深化“融合、创新、专注、至简”的企业精神认同，实现员工同企业一同进步成长，增强广大党员的“创先争优”意识。

公司数字转型是适应当代信息及通讯技术发展，服务对象的观念、意识、行为、习惯转变环境下生存



和发展的当务之急，第七党支部组织协调各部门认真学习公司数字化转型规划，组织相关主题讨论，开展了富有成效的交流和沟通。在数字化转型方面，运营中心率先引入 RPA 智能机器人，将业务运营中的各种场景趋向自动化，由机器人协助员工从繁琐、重复的操作中解放出来，有效提升了部门数字化转型能力；运营中心运营服务平台的建设将营业网点业务办理优化、工作日志及手工业务线上化、监控全面覆盖部门业务、知识库建立等全面践行数字化转型；财务部建立友报账、差旅服务平台等系统，提升了公司财务核算和成本费用控制的数字化能力。

第七党支部，通过把党建工作与公司战略、公司发展相结合，积极发挥党员的先锋模范作用，在新时代的背景下，注重学习，提高党员意识和服务意识，增强党组织的凝聚力和战斗力，为公司发展助力，为祖国的伟大事业奋斗。

巾帼不让须眉 二次创业立新功

JINGUOBURANGXUMEI
ERICHUANGYELIXINGONG

文 / 长春东朝阳路营业部 张祎



在营业部，当财富序列员工遇到棘手事情，第一个想到喊谁帮忙？答案是“大颖姐”！对，就是这么一个姑娘，一个学着马克思主义哲学却误打误撞加入东北证券大家庭的蒙古族姑娘！对，我今天要讲的就是我们第十三党支部的优秀党员、长春东朝阳路营业部明星员工王颖同志的故事。

怀揣梦想，从零开始

凭着《大时代》的热血，带着对金融业的向往，怀揣着马克思主义哲学的硕士证，乘坐绿皮火车从家乡内蒙古来到 1000 公里开外的长春市，向东北证券投入了简历，经过层层选拔，成为营业部的一员。初来乍到的她，与其他老练的员工相比，简直是“小白”，对证券行业的了解可以说来自于《大时代》，或者说是那一本本证券从业资格证的考试资料，还闹出不少笑话。为了缩小差距，她积极向身边同事请教，打破初来社会的腼腆，不断尝试与客户沟通，观察同事与客户沟通技巧，并且自己找课程学习，将所看到的、学到的融汇贯通，凝练成自己独特的业务沟通方式。慢慢的她不再是营业部的掉车尾。



踔厉奋发，笃行不怠

经过几年的沉淀，当初的“小白”逐渐成长成营业部的核心骨干。开展工作有方法，当公司的各项活动、文件下发时，能积极主动去分析重点内容，借助公司的各项系统，进行充分的数据挖掘，摸清客户的业务需求和喜好，解决客户问题，成为客户心中贴心、专业的客户经理。对待工作有激情，财富序列员工开展的营销活动较多，业务考核压力较大，当其他员工还抱着藏着、掖着，保存实力下个季度再干的思想时，她却积极乐观，每一次活动都付出最大努力，中午时别人在休息，你却总能听到她在打电话与客户沟通。

特别是在今年疫情严峻时，学校线上教学，丈夫还出差，她会才上小学的孩子放在单位一个小的房间内做作业，而她依然打电话到六、七点。居家办公时，只有她的业务数据持续开花。在这蒙古族姑娘的不断努力下，连续多年获得营业部考核优秀，各项产品销

售活动多次名列营业部第一，公司前 50 名。看吧，付出终会有收获。

踏实可靠，先锋模范作用

如果只是个人业绩好，那称不上大家的一声“大颖姐”。作为支部党员，营业部的财富总监，她踏实可靠，积极帮助营业部同事解决困难。当客户要投诉时，员工第一个想到她帮忙，会拉着她去解决问题，减少矛盾。当客户拒接员工电话时，尽管已经实现悃讯改革，他人名下的客户不会给自己带来创收，她也会帮助员工与客户沟通，要求客户进行现场业务办理。当营业部业务开展遇到瓶颈，员工还居家时，她会主动接棒，承担居家员工的工作，保障营业部业务顺利开展。

就是这样一位踏实可靠、对待工作充满激情，爱帮助他人的王颖才是大家心中的大颖姐。

党建引领促发展 “二次创业”谱新篇

——第十五党支部“二次创业立新功”案例

DANGJIANYINLINGCUFAZHAN
ERICHUANGYEPUXINPIAN

文 / 长春飞跃路营业部 戴开宇



为深入贯彻党的二十大精神，充分发挥基层党组织战斗堡垒作用和党员先锋模范作用，我们认真学习党建工作的新部署、新要求，积极响应“二次创业立新功”主题活动，切实把推动高质量发展贯彻到营业部业务经营中来。

作为营业部，党建工作如何引领业务发展是营业部基层党组织需要认真思考的问题。为了使营业部成为“二次创业”的主阵地，第十五党支部采取多种措施，教育引导党员高水平践行党员义务、高标准完成岗位职责，提升党员打先锋、站排头的主动意识，坚持立足营业部传统业务，在新业务、新模式方面做出了积极探索，有效实现了党建工作与业务经营的深度融合。

坚持以支部党建统领全盘工作，在经营发展中深度融合

只有把党建和业务的关系搞明白，教育、引导党员在思想上充分认识党建促发展的作用，才能实现党建工作与业务经营的真正融合。

第十五党支部通过定期召开党员支部大会，以现场、视频等形式进行党员思想及工作交流，持续强化党员对党建工作的思想认识，一抓树立“党建促发展”的理念，把党建学习同解决业务经营问题结合起来，端正支部成员思想认识，振作精神面貌；二抓民主集中制，把讲责任、顾大局、谋探索、促发展作为支部成员共同目标，形成支部班子工作合力；三抓落实协同，



成功实现两个营业部在机构业务协同方面的首单项目落地。

加强组织理论学习，在能力提升上深入融合

基层党员同志大多对业务知识较为熟悉，但对政治理论学习还有差距。党支部 2022 年特邀请原长春高新董事长及原高新区国资委主任到支部为党员同志做了一次深入的授课交流，使得党员同志更加深刻的认识到党建工作对企业发展的重要性。

建立多渠道业务模式，在实践层面上深入融合

牢固树立“党建与业务共生共荣”的理念，使每个党员都成为“二次创业”的源头，使营业部成为“二次创业”的主阵地。第十五党支部坚持立足传统业务，积极探索机构业务方面的业务机会，先后与省市金融办、吉林省科技投资基金、吉林省股权投资基金、辽源职业教育集团等 25 家单位建立了良好合作关系，作为主讲单位获邀参加“服务企业周专项行动—营商环

境大讲堂（上市挂牌专题）”培训会、创青春吉林青年创业园企业上市挂牌专题讲座、长春新区金融助力中小微企业纾困解难暨服务企业月融资对接会、企业与多层次资本市场对接平台介绍会暨吉林省科创板企业挂牌仪式，以及企业上市挂牌专题培训会等多次活动。截至目前，已完成 3 家企业挂牌，3 家企业进入四板申报，在做 3 家企业，储备项目若干，在省内四板业务方面已经形成一定的影响力。另外，我们在与各产业园区的对接中，也在尝试建立更多的业务模式，以形成对中小企业有针对性的服务。

业务工作是党建工作的载体，加强党建工作是为了更好的推动业务发展。第十五党支部坚持以支部党建引领业务开展，积极探索新的业务模式，培养业务人才，经过大量的积累和探索，已经初见成效。今后，我们将继续加强党建工作，以党建工作为引领，将“二次创业立新功”付诸于业务开展，努力在业务实践中谱写党建工作的新篇章。

投顾业务再启航 党建工作明灯塔

——第三十党支部“二次创业立新功”案例

TOUGUYEWUZAIQIHANG
DANGJIANGONGZUOMINGDENGTA

文 / 北京固定收益分公司 代欣



2022 年以来，公司第三十党支部认真贯彻落实习近平总书记关于经济和金融工作的系列重要讲话精神，在公司“三一五三”战略指引下，扎实开展“二次创业立新功”主题党建活动，积极推动党建工作与经营工作深度融合，实现了双融合、双提升、双促进。特别是 2022 年重新启航的投顾业务条线，紧紧围绕“二次创业，勇担大任”，全力以赴，拼搏进取，业务发展再创新高。回顾近一年工作，主要有以下几点：

一、注重营销和投研服务的专业性，大力提升服务能力

我部投顾业务自 2020 年结束收尾后，2022 年坚持“新起点、再出发”。业务重启之初，支部就明确

了党建指引业务发展的大方向、总原则。全体党员认真落实“第一议题”制度，及时跟进学习习近平总书记重要讲话、重要指示批示精神，落实国家稳经济大盘的部署要求，积极服务东北振兴、成渝经济圈等国家重大战略，克服疫情期间人员流动困难，通过线上线下营销手段相结合，开展线上路演宣传二十余次，线下走访四川、云南和辽宁省份二十余家同业机构，并于今年顺利落地一单投顾业务，实现投顾业务二次创业零的突破。充分发扬党员干部吃苦耐劳敢为人先的精神，拓宽纯投资研究专业化道路，不断提升投研能力，为投顾业务长远发展打下坚实基础。

二、注重风险和合规管理的专业性，牢牢守住风险底线

我们党是靠革命理想和铁的纪律组织起来的马克思主义政党，纪律严明是党的光荣传统和独特优势。投顾业务时刻谨记将党的纪律作风建设与公司风险合规管理有机结合，认真落实中央关于防范化解金融风险的部署要求，妥善处理好业务发展与风险管控之间的关系，牢牢守住风险底线。我部投顾业务严守合规经营投资底线，树立以账户质量和风险防范为导向的投顾服务理念，通过深入分析账户管理存在的薄弱环节，针对投顾业务专门制定了工作指引。指引对业务



授权与管理、从业人员合规性管理和投顾业务风险管理等投顾项目主要风险点作出规范，进一步明确了风险底线，确保合规操作，明确了信息保密工作标准，对保密事项及密级确认、涉密人员适当性管理、保密期限和区域以及保密教育和检查等多方面作出规范，确保了投顾业务信息安全。

三、注重人才队伍建设的专业性，全方位培养用好人才

投顾业务重启后，我们认真落实党管干部原则，坚持选优配强，将政治过硬、能力素质优秀的党员同志放到关键岗位，开荒拓土。在选好人才的基础上，

我们高度重视党员能力素质建设，积极组织投研双周会和读书分享会，将党建理论、中央精神作为学习的重要组成部分，充分体现党建引领，吃准吃透经济形势，引导党员同志时刻保持学习意识，进行知识迭代与共享，提高队伍的综合素质。目前，投顾业务已经初步形成了良好的人才梯度，业务骨干不断成熟，能够独立承担重要业务拓展。

投顾业务“二次创业”离不开党建工作的引导，从思想、组织和作风等多方面为投顾业务发展奠定基础。支部党员在业务发展中起到先锋模范作用，为促进投顾业务顺利开展、部门整体工作迈上新台阶，给予了强有力的思想保障、政治保障，组织保障。

弘扬“二次创业” 争做党员先锋

HONGYANGERCICHUANGYE
ZHENGZUODANGYUANXIANFENG

文 / 证券部 韩佩轩

二次创业是企业高速发展后为谋求进一步突破而实行的全面改革。十月，党的二十大顺利召开，学习贯彻落实党的二十大精神，将习近平新时代中国特色社会主义思想与公司工作实践相结合，加强公司党建基础，发挥党建工作在二次创业立功的引领作用，是加快落实公司“三一五三”长期发展战略的重中之重。

公司党建工作以党组织为单元，党员队伍建设既是党建工作的基础工程，又是“二次创业”最基本的着力点。发扬党员同志“二次创业”精神与党建工作相结合，重点在于争做一名合格的新时代党员，做到不忘初心、牢记使命、谦虚谨慎、艰苦奋斗，积极发挥党员的先锋模范作用。

2022年是第二党支部韩沛轩同志浓墨重彩的一年。作为一名刚入司一年的新员工，先后经历了疫情防控驻守、个人岗位调整、公司股权转让等与个人和公司息息相关的大事记。3月初，长春市默默按下“暂停键”，为保障公司各项业务正常运转，公司几十名同志在公司总部大楼开始历时近两个月的驻守办公。在此期间，韩沛轩同志充分发挥“我是党员我先上”的先锋模范作用，在做好本职工作的前提下，自愿投入到公司疫情防控服务中，加入公司疫情防控临时党支部并担任宣传委员，协助组织开展支部会议并有序组织落实，整理支部党建工作简报等。在驻守办公的56天里，韩沛轩同志兢兢业业、毫无怨言，顺利完成



公司及所在单位交办的各项工作。

8月，韩沛轩同志岗位调整，入职证券部。在熟悉本职工作的同时，公司第一大股东股权转让事项拉开帷幕。由于本次工作参与的尽调机构数量众多，各家机构工作目标和重点不同，需要大量沟通、协同和配合工作；与此同时，项目规划要求时间紧、任务重、事项复杂、流程繁琐，公司尚无同类可比的工作经验可以借鉴，对工作调度和推进形成了巨大的压力。在此期间，韩沛轩同志迎难而上、加班加点，努力克服线上办公、异地办公的困难，充分保障项目进度的同时，不断创新工作方式，充分利用理论与实践相结合的基本理论，在尽调材料提供、沟通等具体事项上极大提高了工作效率，且遇到难题虚心求教，顺利完成了岗位工作交接和股权转让事项的重点工作，充分发挥了党员同志的模范带头作用。

韩沛轩同志作为年轻一代党员同志，平稳完成了

学习到工作的身份转变，立足本职岗位，尽职尽责、埋头苦干、默默奉献，时刻发挥党员同志的模范带头作用，成为党支部“二次创业”的活力源头。

公司“三一五三”战略目标的实现离不开“二次创业”的全面创新与改革，“二次创业”需由公司基层党组织牵头党员同志切实发挥党员先锋模范作用的历史责任感和时代使命感，使党员成为促进公司创新改革的骨干力量；充分发挥基层党组织在“二次创业”的引领作用，把党组织的政治优势转化为公司“二次创业”的发展优势，积极引导党员同志发挥先锋模范作用，在平凡的工作岗位书写不平凡的工作事迹，将勇于创新、奋勇争先、团结一致谋发展的工作热情播散到东北证券的每一个角落，带动公司上下形成有追求、有战斗力的工作队伍，从而真正转化为“二次创业”的生产力。

建新业 立新功 乘胜前进攀高峰

JIANXINYE LIXINGONG
CHENGSHENGQIANJINPANGAOFENG

文 / 通化新华大街营业部 陈帅



党的二十大胜利召开，我们迎来了新时代、新任务、新要求。2022 年自转换岗位以来（由合并前集安营业部财富总监转为通化中心营业部财富顾问），面对新的工作环境，新的工作任务，始终坚持以提升自身工作能力为重点，围绕公司“三一五三”战略理念，汇聚发展新动能，破解发展难题，在通化营业部“二次创业”新的征途上始终保持着旺盛的活力和顽强的斗志。截至目前，第二十三党支部党员陈帅同志共获得两次营业部“拓户标兵”称号。

一、明确工作任务，凝聚思想意志

在二次创业征途上，要在新的形势和任务面前赋予其新的内涵，创造新的业绩。一是要全面加强党的领导和党的建设，切实提高全体干部员工的政治站位，扎实推动党建与业务工作深度融合，坚定不移推进全

面从严治党。二是讲形势，牢记自身责任。在思想上适应新形势新任务，积极应对新挑战，继续保持向上的精神，在市场经济的新形势下，切实担负起推进企业发展的重任。三是坚定发展信心。公司转型以来，陈帅同志始终坚持讲传统、讲传承，增强自身使命感、荣誉感，进一步坚定了迎接挑战、谋求发展的信心和勇气。同时，作为一名党员，充分发挥先锋模范作用，做企业文化的“先行者”，做困难面前的“排头兵”，关键时刻冲锋在前，做创业发展的带头人，立足岗位，奋斗建功。

二、塑造品牌形象，提高自身能力

金融市场是生产要素市场的组成部分，是社会主义市场经济的重要枢纽和命脉，是一个深层次的专业化市场，要搞好金融市场的培育、发展和监管，不但要



学习和熟悉管理方面的法律法规及业务知识，而且要学习和熟悉证券金融市场方面的法律法规和专业知识。陈帅同志努力学习，在实践中摸索，不但熟练的掌握业务方面的法律法规及业务知识，而且还熟练掌握了金融市场方面的法律法规及专业知识，为工作打下了坚实的基础。同时，在多年的工作中，陈帅同志深刻体会到，作为财富顾问，要配合好领导做好工作，自己需有一个好的状态，好的素质，要努力学习，提高认识，充实自己。在工作中能从自身做起，带领同事从一点一滴的小事做起，立场坚定，态度端正。

三、紧抓二次机遇，推进全面发展

在集安营业部撤并至通化中心营业部初期，陈帅同志调整心态、努力适应，虚心向优秀同事请教不仅适应工作环境、融入的团队，还在业务开展和绩效考核中取得了良好的成绩。在领导的指导、优秀同事的

帮助和自己的努力下，陈帅同志在拓户引资、产品保有、券结产品等方面都取得良好的业绩表现。拓户引资方面，全年取得的重点客户考核积分 600 余分，是来到通化中心营业部这个新平台“二次创业”的新发展。券结产品销售方面，积极响应公司财富转型路线，找到并认真执行正确的工作方法，贴近市场、贴近社会、强化执行力，适应公司发展新形势，取得了良好的效果。在公司发行的五只券结产品均在 100% 以上完成个人任务目标。

公司的高质量发展，是全体员工共同努力、团结拼搏、勇于开拓创新的结果。面对新形势、新任务和新要求，我们更要讲大局、比贡献，讲责任、明纪律，讲效率，重实干，讲创新，争一流，切实担负起新时期发展的重任，以更加优良的作风和过硬的本领，积极投身到新一轮实践中去，争先率先、建功立业。

客户是根 服务为本

——浅谈如何在内卷时代优化客户服务

KEHUSHIGEN
FUWUWEIBEN

文 / 北京朝阳分公司 王文放

近年来，随着国际金融环境的不断变化，行业竞争日渐加剧，内卷似乎成为常态。如何在变幻莫测的市场以及纷繁复杂的环境中，继续保持进步并且不断创造价值，是我们每个券商人值得思考的问题。那么我们就从营业部的基层服务视角来浅谈如何做好服务、提升核心竞争力。

首先，作为营业部的一线员工，我们要知道，客户是根，服务为本。有了广大的客户群体，才能产生各种业务，进而带来我们为客户服务、创造价值的机会。那么如何做到以客户为中心呢？通过日常业务的办理，我们可以在实践中去践行这样的发展理念。现阶段，客户经常身处外地，要进行异地的业务办理，作为公司一柜通业务量较多的分支机构，北京朝阳分公司每周几乎都有不少来柜台现场办理业务的一柜通客户。以客户为中心，就是我们要提前和兄弟营业部进行沟通，落实客户前来办理的时间，客户的具体情况，以确保客户到来的时候，可以尽快的办理，不会等待太长的时间，影响客户体验。

其次，做好基础服务的同时，还要注重业务的拓展。去年以来，营业部的业务拓展有了深入的变化，以往我们在私募业务方面并没有特别全面的拓展。2022年，我们积极响应公司私募大赛的活动号召，大家通过陌拜、拨打电话等方式，邀约近40家私募机构参赛，并且在疫情反复的空隙，组织了多次线下私募圈交流会，也得到了公司领导的大力支持。分公司在北京CBD地区营业时间较长，属于服务核心地带的老营业部，但是从去年开始，我们看到了拓展业务给营业部以及每个员工带来的活力和进步。拓展就是在现

有业务的基础上，主动走出舒适圈，打开认知边界，在新业务面前不胆怯、敢承担、勇创新。随着我们的努力，种子基金、产品户落地，这些新的收获为我们带来了新的业务增长点。

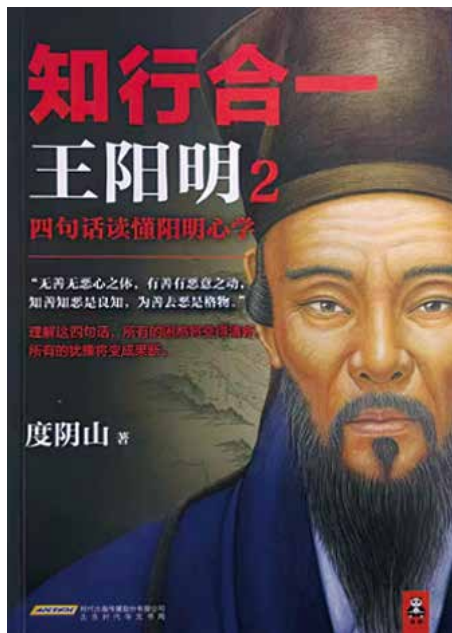
最后，内卷时代苦练兵，服务创新齐头进。我们始终牢记客户是我们的根本，每天思考着如何优化我们的服务，让我们能够和其他的同行有所区别，也许就是那么一点点，我们努力的目标是十二分，在客户的心理就会感受到我们十分的专业和超越十分的真诚。在和客户的接触中，实现可持续服务、可增值服务的双赢模式。营业部业务小组每周都会开会学习、讨论本周的工作和下周的主要业务目标。同时，我们也会在服务的细节上进行提升和学习。比如我们会全面地了解客户，包括基本情况、交易频率、账户收益率以及哪些能够给我们带来创收的业务点。在和客户交流的过程中，鼓励客户提出问题，而不是一味的单向输出。这样不断进行沟通，客户的信任积累起来，那么后续的业务也就是水到渠成的事情。我们的宗旨始终是客户为中心，让客户能够获得帮助，从我们的服务中得到价值，其实就是我们券商人最大的价值了。

服务客户是一个长期的使命和过程，一朝一夕终为始，一点一滴铸功成。追求客户利益最大化，在不断的业务实践中，成为我们东北证券人的朴实情怀，我们的优势就是始终如一的坚守和坚持，做好每一件小事，用平凡彰显不凡，用守拙战胜取巧，让我们在客户服务的过程中，继续踏踏实实、兢兢业业，同时勇敢走出舒适圈，为我们东北证券的客户创造更多得价值，为公司高质量发展添砖加瓦、筑基打桩！

王阳明告诉我的那些道理

WANGYANGMINGGAOSUWODE
NAXIEDAOLI

文 / 长春东盛大街营业部 李帅



互联网时代，最大的特点是什么呢？天天都在不断冒出新事，这些新事往往表现为：第一，理论上没有依据；第二，实践上没有经验。唯有探索新知才能够解决。这就要求我们运用新的方法，去解决新的问题。要做到以“知”促“行”、以“行”促“知”、知行合一。揭示了理论和实践的辩证关系，是认识论和方法论的统一。梁启超先生曾经说，中国历史上有两个半圣人，第一个圣人是孔夫子，天不生仲尼，万古如长夜；第二个就是王阳明，他能把道理想通，还能把事情做好，他不是想通了再做，他是在行中知，在知中行。王阳明的“知行合一”至今对我们的生活和工作产生深远影响。

在工作上，没有做账户岗之前，认为账户岗是一个很简单的事，为客户解决他们的燃眉之急，答他们所惑，老吾老以及人之老，今天以绵薄之力帮助别人，实现自己在这个岗位上的价值。高龄客户办理业务，知道信息不完善会有限制，多问一句，让老年人少折腾一趟；机构户办理业务，学懂公司法，明白企业性质，让受益所有人履职工作底稿更加清晰；办理遗产继承，学习民法典，用法律保护每一位投资者。做洗钱风险管理岗，了解在客户业务关系存续期间，有效识别客户真实身份信息，持续关注客户身份信息的变更，有效分辨代理关系和账户的实际操作人。除了应尽的义务和职责，还要为获取足够信息应当主动付出各种勤

勉努力。纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。知行合一，认知和行为的合一，就是学和习的合一。

生活本是一本精深的书，别人的注释代替不了自己的理解，当有一天，自己的喜不因别人的夸奖而放大，自己的悲也不因别人的贬低而放大，不以物喜不以己悲，遇到事情时候镇定自若，向内心索取答案的时候，自己就开始变得强大，命运总是把握在自己手中，机遇也是留给懂得把握的人，主宰命运，做自己的主人，闯出属于自己的天空。身边周围有许多美好的东西需要我们去细细品味，用心感悟，当你昂首挺胸疾走时，不要忘了俯身低下头，留意身边的人和事，也许最细小而平凡的也是我们最值得珍惜的。把自己知道的道理运用在自己的生活里，把那些高深，不接地气，抽象的哲学与真正在土地里辛勤劳作的人们的勇气与智慧结合起来的时候，发现这就是实践出真知。先起飞再调整姿势，知行统一的本质就是行就是知，知就是行，想知有困难，做才有答案。无论遇到多大的挑战，都要坚定信念，不退缩，不放弃，保持一颗健康的心，时刻告诫自己，任何时候都不轻言放弃，成功一定会垂青自己。

正如何总裁在 2023 年度经营工作会议上的讲话提出，我们要提升认知，不能困在自己的认知里，要不断的学习、成长，才能在自己的生态位里向下扎根。

知行合一 方能行稳致远

ZHIXINGHEYI
FANGNENGXINGWENZHIYUAN

文 / 公主岭营业部 张洋

知行合一，是由明朝思想家王阳明提出来的哲学理论，即认识事物的道理与实行其事，是密不可分的。知是指内心的觉知，对事物的认识，行是指人的实际行为。中国古代哲学家认为，人的外在行为是受内在意识支配，由衷向善的人，才有外在自发的善行。知而不行，只是未知。知道却不去行动，就是没有真正明白。正如战国时期的赵括，虽熟读兵书，却只知夸夸其谈纸上谈兵，死搬兵书上的教条，而不去脚踏实地的实践，终死于战场，为后人耻笑。

知行合一，就要求我们提升认知，不能困在自己的认知里，要不断的学习、成长，实现进化。其实“条条大路通罗马”，求得真知的办法有很多，但不论是哪一种，哪怕是最简单、最取巧的求知之道，也无法在空想中实现。思想的力量，只有在行动中才能发挥作用。为学如此，处世亦如此。若想求得真知，就必须在“行”上下功夫，就必须学会去知行合一。鲁迅先生可谓是知行合一的典范。社会风雨如磐，祖国水深火热，他由忧生爱，爱由忧生。他深感医学只能解救病人肉体的苦痛，要真正解救自己的民族，首先要救治人的精神，唤醒民众的觉悟，他需要给这衰微的民族开一剂救济的文化药方，于是他弃医从文，用笔写文唤醒沉睡的中国人。

临渊羡鱼，不如退而结网。知行合一要求我们将认知和实践结合在一起，知中有行，行中有知，才有可能取得成功。在日常生活中，有很多人更侧重于理论知识的学习，而忽略了在生活上的运用，从而无法

做到真正的知行合一。有好想法便应该立刻行动起来，即使在实践之前可能会遇到很多问题，或是在实践中遇到许多困难，也要尽力克服，相信自己。知识是实践的基础，实践是知识的体现。两者是互为表里的。王守人曾经说过：“知是行的主意，行是知的功夫；知是行之始，行是知之成。”如果只有知而无行，则不是真知，而是妄想；如果只有行而无知，则不是笃行，而是冥行。

知行合一具有普适性，一个企业要想发展的好，发展的稳，就必须把知行合一深深融入企业文化。知是行之始，行是知之成。只有找准自己的定位，明确前行的方向，鹰击长空，鱼翔浅底，拓宽发展领域，提高发展质量，同时强化证券从业人员的知行合一理念，营造良好的企业发展氛围，才能行稳致远。

无论是知识、方法，还是道德，知行合一都需要我们拥有足够的储存。在广泛的涉猎、仔细的研究、谨慎的思考、明确的辨别之后，我们便会得到一个征途是星辰大海的方向。而唯有不断地探索与追求，或肝脑涂地，或胼手胝足，在无数个日夜里皓首穷经，捡拾起慎独，才能让我们顺利通过征途中的山间幽径、坦途道路和深谷岔口。

知行合一，宜当以知之星，引行之路；知行合一，宜当以行之水，载知之舟。既然选择了远方，便只顾风雨兼程。高举知行合一的信念火炬，脚踏实地，忠贞不渝，锲而不舍地去穿过并征服所有坎坷泥泞寒冷坚硬的大地，方能获得真知，踏上星辰大海的征程。

浅谈 “知”与“行”

QIANTANZHIYUXING

文 / 上海财务部 庞瑶



在认真学习了李福春董事长、何俊岩总裁在公司2023年度经营工作会议上的讲话后，我在一些话语中得到了启发与共鸣。在入职东北证券上海财务部八个月的时间里，我真切地感受到了何俊岩总裁所说“要不断学习、成长，要在自己的生态位扎根”的含义，也就是要做到知行合一。

知识是一切的基础，我们在学校所学习的知识，都是为了提高认知，更好的适应社会。在毕业时觉得终于不用再学习、考试了，但实际发现，无论是求职时准备笔试、面试，还是入职后快速熟练工作内容，都是在不断学习的过程。2022年公司顶着疫情的压力组织的新员工培训，也是为了让通过培训学习，能够快速了解、融入公司，最大程度的适应转变。这正是说明了学无止境，任何时候，只要人生的阶段还在不断向前，都是需要不断学习才能实现成长的。

同时，要明确自己的生态位，我的理解就是要明确自己适合的方向，有一个清晰的目标，在自己适合的方面不断摸索学习，这也是认“知”的一部分。鹰击长空，鱼翔浅底，人也要在自己适合的岗位才能最好的发挥自身闪光点。在入职之前，金融、财务工作



就是我想要做的方向，入职之后，在不断学习的过程中，我逐渐能在工作中独当一面，慢慢在自己的“生态位”扎根，找到了平衡有效的工作方式，也在与部门同事慢慢熟悉后，找到了部门归属感。所以，明确自己的生态位是十分重要的，它是生存的认知前提，能使学习和努力快速的看到成果，最大的实现自我价值。

对于知行合一中的“知”，就像何总裁的年度讲话里所说的，目标很容易提出，但怎么找到实现的要素并进行连接和组合，拉开了公司及人之间的差距，这也是认“知”的差距，不是“行”的差距。很多时候，一个目标有没有达成，差距从认“知”就开始了，推进到“行”动上差距就更大了。所以，不能局限在自己的认知中，要不断学习，打破固有认知。

当然，建立认知是远远不够的，在提升认“知”基础上，要想在生态位扎根，就要多“行”，做到知行合一，其含义就是在“实践、认识、再实践、再认识”的螺旋式上升过程中不断增强本领，做到知中有行，行中有知。书本上的知识只能有限的运用到实际中，在工作之后才深刻的理解了这句话，很多细节的注意事项、哪些地方是工作风险点，都是从实践经验中得出的，在工作中很好的注意和规避这些问题，才能做到顺利完成各项工作。同时，实践中得出的经验又能很好的补充知识的空缺，让我们的知识面更加拓展开来，实践、认识、再实践、再认识，不断进步，在自己的“生态位”更加自如，发展空间自然也随之开阔。

工作后的我，从完成每一项工作中获得了成就感，在考证学习中获得了满足感，这都是不断学习、实践带给我的获得感。知行合一，不断的提高认知、积累实践，才会在工作中更加自信，在生态位中扎根成长！

找准自己的生态位

ZHAOZHUNZIIDE
SHENGTAIWEI

文 / 资产托管部 周月

生态位，也可以称为生态栖位，是一个物种所处环境以及其本身生活习性的总称。每个物种都有自己的生态位，包括该物种觅食的地点，觅食的种类、大小及节律。鹰击长空，鱼翔浅底，没有两种物种的生态位是完全相同的，但每个物种都有自己的生存技能和智慧。万物皆有其位，各处其位，各司其职，遂形成丰富多彩的大千世界。人类社会的分工协作，形成的动态社会也类似于自然界。人或事物所处位置不同，所承担的责任及其贡献也不同。个体在社会这个大系统中，因其能力、机遇、资源等差异，处于不同的生态位，所处不同的位置，价值度也各不相同。

无论是在社会组织还是企业组织中，当组织成为另一种形式的生态系统时，作为个体就要找到自己在

系统里的位置，不是依附、顺从或接受，是让系统需要你、支持你、保护你，从而在组织中实现个人价值的最大效应。社会发展很快，要求能力更新迭代也快，有些人被推着学习，这类人是随社会变化被动改变；有些人在变化来临之前，突破自身主动改变；还有些人不是特别在意这些变化，很可能就会变成温水煮青蛙，慢慢被边缘化。我们应该做一个对组织有用的人，充分吸取组织提供的养分，拼命自我成长、进化，提高组织对自己的需要程度，提高自己的生态位次，自然也提高了与组织的议价能力。

进化论里面有提到：不同个体的生存方式，当环境发生改变时，便会产生天择的作用。当环境发生改变时，某些能够适应环境考验的个体能够生存下来，

而其他适应不了的则只能被环境淘汰。环境在不断地变化着，不管我们是主动还是被动，我们都必须去接受新时代的到来，而学习新事物的能力，将会伴随到我们终身。一个时常备有危机感的人，当他知道自己需要面临一些挑战的时候，相比被动者，会主动寻求突破跟改变，让自己尽早去适应。如果大多数时候，都觉得很舒服，那意味着挑战性没有那么高了，能够给到自身快速成长的机会也比较受限了，需要思考如何寻找新的机会了。

如何找准对自己最有利的生态位呢？孙子兵法里面提到的知己知彼，百战不殆，首先做到的就是知己。其次，拓展自己的协作网络，保持开放性并且常怀谦卑之心。再次，积累能量。光子从低能级跃迁到高能级，需要吸取足够的能量才能做到。社会阶层从低到高的跃迁也一样，需要足够的能量，比如：资金、人脉、专业知识等资源的积累。当自己能够不断去挑战原先的阈值时，能力是可以不断得到提升的。对新知识保持渴求的状态，能够主动学习并快速获取，在实践中检验效果，通过回顾跟反思达到学习目标。摆脱传统思维和常规经验的束缚，富有想象力和创意，使自己能够在实践中创造性地解决问题。

凡成大事者：以识为主，以才为辅。有些人把生态位也叫“细分市场”，也就是说，在一个生态系统中，

你找到一块真正属于你自己的地盘，不去盲目扩大战线。生态位的思维其实是一种做减法的思维。按照生物学的原理，要想生存下去，它并不需要成为整个生态系统里最强的那一个。它只需要适应身边的环境，把自己打造成生态网络上不可缺少的一环。这才是“适者生存”的真正含义。“取其上，得其中，取其中，得其下。”不同的生态位，需要不同的生存要素。当你朝着优质生态位努力，才有可能获取更多优质的生存要素。只有实现生态位的跃迁，才可能实现认知和努力的跃迁。

人才如此，企业亦是如此。在企业层面，要找到自己的生态位，需要根据自身的资源跟能力，去寻找适合自己进入的目标市场，合理组织自身资源去满足相适应的市场需求。同时企业不仅可以创造产品，还能创造自己的生存空间，所以，对于企业层面来说，生态系统的多变性会更强一些，需要不断地适应外界的变化，确立自己所属角色及地位的战略。当然，这种角色与地位，并不是一成不变的，在动态的市场竞争中，随着企业竞争优势的演变，企业所占据的市场份额及所掌控、运用的资源，也会随之改变，也就是“生态位战略”。无论何时何地，人才或是企业，找准自己的生态位，才是真正的生存之道。

用个体视角 仰望历史的天空

——《我的世纪》读后感

YONGGETISHIJIAO
YANGWANGLISHIDETIANKONG

文 / 资金运营部 周犇



《我的世纪》为德国作家君特·格拉斯于1999年出版的作品，该书体裁相当特殊，其通过不同人物和不同视角以“一百年，一百个故事”的形式叙述了德国或者说整个德意志文化圈在20世纪经历的历史事件。

该书作者君特·格拉斯作为1999年诺贝尔文学奖的获得者，其作品一贯充斥着很强的历史使命感和社会责任感，这一点也为诺奖对其的颁奖词“其嬉戏之中蕴含悲剧色彩的寓言描摹出了人类淡忘的历史面目”所体现。君特·格拉斯的作品特质与他特殊的家庭背景和个人经历是分不开的：君特·格拉斯出生于1927年（在书中这一年的故事由作者自述，并将该年描述为两次大战间少有的金色年代），出生地为但泽（现

名格但斯克，二战后根据雅尔塔协定割予波兰），父亲为德意志人，母亲为卡舒布人（波兰的少数民族，属西斯拉夫人），少年与青年时参与过纳粹少年团与青年团（值得注意的是，这一过往是由其本人在2006年出版的回忆录《剥洋葱》中主动公开，并在当时引起了轩然大波），参加过二战并负伤被俘，在战后的残垣断壁间当过农民、工人和石匠，并在50年代中期开始发表作品登上文坛。从出生到登陆文坛，二十多年内他经历了大萧条、纳粹兴起、二战和战后重建，完整目睹了国家的困顿、再起、毁灭与新生，青少年时代的狂热与梦想消散如烟，出生之地变为异国他乡，深刻着时代烙印的人生经历给予了君特·格拉斯作品浓厚的历史性和政治性，也是其后半生在政治上坚定地反战、反纳粹和反仇外的根源。

《我的世纪》最重要的特点，就是其独特的叙述手法和不同的视角。叙述手法方面，《我的世纪》采用了对话、独白和书信等多种叙述手法，结合充满时代气息和地方色彩（本书译者提及了本书中相当多的对话或描述特意使用了德意志各地的方言和俚语）的内容，增强了真实感与可信度，使读者对每个年份发生的或大或小的历史事件均仿佛身临其境。而在叙述视角方面，《我的世纪》的一百个故事采用了四类个体叙述视角，分别是作者本人、重要历史人物、现实生活中的真实人物和作者虚构的普通人，从在书信中抒发野心的德皇威廉二世到1946年清理战争废墟的妇女再到庆祝世界杯西德首次夺冠的学生，他们的身份或高或低，但他们的某种身份又是一致的——一个有着独

立思想的、参与了特定年代历史事件并被其影响着德国人。

对比来看，斯蒂芬·茨威格的《人类的群星闪耀时》用华丽的辞藻将决定人类历史的重大事件的成败描述为伟大的当事人物一瞬间的决定或者疏忽，认为英雄们一瞬间的闪光决定了人类历史的走向。而《我的世纪》则通过个体视角以一百个小故事描述了一百个历史事件，从政治、军事、文化、科技、教育、体育、社会生活等等多个方面反应了德意志一百年的历史。书中没有喷薄而出的情感和华丽的辞藻，更多的是当事人的个人对历史事件平铺直叙而又零零碎碎的描述或回忆，而且一百个故事里每个都篇幅极短，结束得也非常利落，给人以更多的回味和思考。

一百个人眼中有一百个哈姆雷特，而《我的世纪》则用一百个个体视角描述的历史故事为这句话做了诠释，书中每个年份的叙述个体的政治倾向、阶级、性别、年龄和叙述年代都使他们的思想截然不同，这些不同的思想共同绘成了德意志民族 20 世纪的历史画卷，并且对所有的罪恶和悲惨都不讳言明。20 世纪是人类命运波澜起伏的一个世纪，两次世界大战和阵营对立的开始与终结构成了整个世纪的主线，鲜花与泪水，光荣与梦想，在无情的历史的车轮面前碾作尘埃，不值一文。在宏大叙事面前，个体的命运与感知总被忽视，然而或许这些被忽视的个体感知才是那些历史事件发生背后的实际推手。德国民众曾在狂热中两次三呼万岁走向战争，曾在希望中用选票将希特勒送上总理宝座，曾在绝望中在一片废墟里重建国家，也曾喜悦和憧憬中亲手推倒那堵横亘在柏林和人心中长墙。在这些历史事件中，亲历者们经历了什么？他们当时在想什么？这些事件为他们的未来造成了怎样的影响？《我的世纪》通过独特的叙述视角为我们提供了这样一个通过个体去看德国百年历史的机会，也为以上疑问做出了回答。每一年故事的背景事件或大或小，事件叙述者的身份也高低不一，但一百个故事汇集起来，就形成了这一百年的属于作为德意志人的“我”的故事。

书中最令我印象深刻的是 1981 年的故事——纳粹德国海军元帅邓尼茨的葬礼，故事载体是一封柏林

年轻人写给其女友的信，信中描述了葬礼的景象：白发苍苍的老兵们戴着海军帽穿着配有铁十字勋章的便服站在墓前唱起军歌送别他们的元帅，而年轻人对这些人的行为只是感到难堪和不解，并在信中直呼邓尼茨为战争犯。年轻人唾弃的和老兵们悼念的或许是同一个人，又或许不是同一个人，他是战犯和刽子手，也曾是战争英雄和东普鲁士数百万难民的拯救者，伴随着普普通通的棺木葬下的可能是一部苍老和罪恶的躯体，也可能是一个早该埋葬的旧时代。此外，在信中，年轻人相比这场葬礼更关心如何在租金高昂的柏林找到容身之所，与开着奔驰车从容地来参加葬礼的老兵们形成反差，为这场隆重的葬礼带来了一丝现实的黑色幽默。

当然，就我个人而言，这部作品仍有些遗憾之处，特别是一战相关年份的几个故事。出于种种原因，一战作为一个 5 年历史跨度的重要历史事件，在西方历史文学上更像是一场“被遗忘的战争”，除雅罗斯拉夫·哈谢克的《好兵帅克》和埃里希·玛利亚·雷马克的《西线无战事》外，其他较出名的作品多为平铺直叙的纪实文学，例如在李德·哈特的《第一次世界大战史》和温斯顿·丘吉尔的《第一次世界大战回忆录》中，凡尔登绞肉机、索姆河地狱和勃鲁西诺夫攻势产生的百万伤亡只是轻描淡写的数字，而君特·格拉斯在这本《我的世纪》中也仅仅通过 60 年代中期两位对战争持不同观点的作家通过充满疏离感的对话来回顾一战的全过程，这场大战的必然、无谓、惨烈和绝望没有得到更好得体现。以该书的独特体裁而言，用圣康坦进攻前夜战壕里普通士兵的一封家书或者日德兰战后塞德利茨号巡洋舰上水兵的一页日记来描述战争应该都比这些对话更加触动人心。

历史是时代的见证，也是后世的智慧。每个国家和民族应该都需要一个君特·格拉斯这样的作家，一本《我的世纪》这样的著作，提醒人们不要忘记历史，我也希望未来出现一部属于中国人的《我的世纪》，以比《白鹿原》和《人世间》更长的百年时间轴线来叙述不同人物视角下的中国历史事件与时代变迁，让时代车轮下的一粒尘沙也发出属于自己的一瞬闪光，并永不被遗忘。

向优秀者学习

XIANGYOUXIUZHEXUEXI

文 / 杭州长乐路营业部 段德平



不知各位伙伴最近有没有观看过《狂飙》这一部电视剧，我在朋友推荐下，终于成为追剧党中的一员。《狂飙》是首部以扫黑除恶常态化和政法队伍教育整顿为时代背景的影视作品。张颂文是剧中高启强的扮演者，随着《狂飙》的热播，张颂文也火遍全网，在剧中的演技和网上的风评都很好。我在网上看了很多张颂文的个人资料，收获颇多。

优秀的人，一定都有过感动自己的经历

张颂文当初为了说好普通话苦练一年多。去剧组找机会，也被拒绝了800多次。

奋斗的过程总是让人难以忘怀。我们应该都经历过天还没亮就出门的时候吧，那时会将就着吃饭甚至不吃饭。为了不影响家人，我们做事蹑手蹑脚、垫着脚尖走路。为了工作更好，加班复盘沟通客户，有时

连睡梦中都在想着沟通客户的话术。甚至甚至休息日都不敢睡懒觉，拼了命的想要成功，想做出成绩来。我们不知道未来会是什么样子，结果怎么样，只是始终坚信努力拼搏过，将来的自己一定不会后悔。张颂文的经历也给我们带来支撑和鼓励。

捷径速成多存在故事中，沉淀积累才是真实的日常

张颂文说，“过去的十多年小角色，成就了现在的我。”

读过张颂文曾提出过演员的修养，感觉他说的几点在我们证券行业也同样适用：

大量看影视作品，知道表演的好坏；对我们来说看大量的股票K线走势图锻炼自己的盘感，努力做到随便拿出一个股票的K线图，我们能快速的想到它接



下来可能发生的走势。

多阅读，提高剧本的理解能力；我们这个行业也要多阅读，我们受限于年龄、阅历等，总是会有自己的局限性，阅读能拓展我们的思维和谈资。

多独处思考，表演就是提炼我们生活中所遭遇过的事情和思考过的事情；我们日常展业过程中，也会遇到各种问题和各类客户。我们是否会在事情结束后做一个复盘总结呢，这一次可能做的很好或者不理想，那通过总结反思，下一次是不是会做的更满意。记得一位前辈说的一段话到现在仍然记忆深刻：为什么同样是工作两年，有的人做事像工作5年，有的人做事仍然像新员工一样，工作多总结反思很关键。

我们日常的工作中，或许遇到的客户并不是很和善，处理的工作也有各种磨难等等，这并不能阻挡我们的学习积累。我们经历的每一件事都会像夜空中一颗颗闪亮的星，照亮着我们以后的路。

人生，从来没有太晚的开始

张颂文在初期与我们千千万万的普通人并没有什么不同。为了糊口，做过许多种工作。后来是被人点化，断掉所有退路后，用了两年时间才考上了北京电影学院表演系。

两年时间说长不长，说短不短，但是为了一个目标持续坚持去做还是值得我们敬佩的。以前经常看的一句话是，你五年前的作为决定了现在的处境，而现在的作为又会影响未来的处境。我们可能是普通家庭，普通的智商，工作表现平平，但我们要始终抱有一颗终生学习，持续努力的心。相信机会总是愿意青睐有准备的人！

最后我想说的是，感悟的再多不去做也是不行的，去学习吧，去努力吧、去改变吧，一切都来得及！

打造闭环管理 流量（二）

DAZAObIHUANGUANLI
LIULIANG ER

文 / 长春东盛大街营业部 王晔

“天时、地利、人和”这一说法，最早出自《孟子·公孙丑下》，原文是：“天时不如地利，地利不如人和。”今天，在互联网导流背景下的证券行业却别有一番意义。

所谓“天时”，指的是在社会经济大背景下，获得的最佳发展时机。要想成功，首先要顺应社会发展趋势，洞悉市场机会，对从事的行业发展前景要有精准预判。俗语说“男怕入错行”，当中揭示的道理，正是大家在干事时需要选择一个合适时机，顺应时代潮流。所谓“地利”，从大的方面说，指的是大环境下，应该选择倚靠一个怎样的合作平台及项目，从小的方面说，指的是应该借势怎样的有利位置进行投资布点。所谓“人和”，指的是在一个创业平台项目中，有一群万众一心、上下团结的创业合作伙伴，大家奔着一个共同的事业目标迈进。我们在互联网下则需要打造天网、地网和人网的一个流量闭环。

运用超级平台，新媒体，各种各样的互联网打造一个天网，核心解决传播问题，让更多的人知道你。

销售是让知道的人购买你，今天的直播是将传播和购买合二为一的时代，是一个“看到即得到，刷到即买到”的时代。我们一天在手机上的时间太多了，早上醒来看手机，坐在马桶上刷手机，洗脸刷牙听手机，吃早餐也耐不住弄手机，在公司的路上，等红绿灯看手机，然后中午请吃饭，菜上来发个朋友圈，晚上把一天的收获感悟，发到朋友圈，别人评价再回复一下。现在出门不带钥匙不紧张，不带钱包不紧张，手机要是不带看看紧张不紧张。手机现在不单纯是手机，已经是我们密不可分的一部分，它代替了我们眼睛看世界，代替了嘴巴说话，我们每天花了多少时间在手机上，你的用户就花在多少时间在手机上。如果你的产品，服务理念不能植入到手机上，就会失掉你的用户。

人人都能成为一个流量的入口，流量入口要集中。如果在短视频体系，直播体系，或者新媒体体系没有占领制空权，那么将失去话语权；地网打造用户体验和转换，在天网形成的前提下，客户更注重体验，现在很多东西都可以线上买到，线上解决，智能问答，



为什么客户还是喜欢临柜办理业务，去线下实体店购买商品？线上购买商品有购买说明书，办理业务有操作步骤，那么线下商店、直属网点可以为试品，可以为你提供有温度的服务，更可以为你解惑。比如在疫情大背景下，多少书店都倒闭了，但“茑屋书店”还能赚钱，因为它卖的是线下的第三空间，线下的优质体验，他们卖的不是书，卖的是生活方式的体验。可以在那里喝咖啡听音乐，可以看书。一本介绍中国成都的书，旁边放的就是熊猫和火锅底料。不同人喜欢不同的书，代表着不同人的价值观，做到有温度的体验和转化；人网核心是裂变和分享，人网相信口碑，以前打广告靠电视，现在人人都可以传播，有了发声的通道，可以通过抖音，小红书，人人都可以看到你的分享。这个时代的传播路径发生了改变，典型的拼

多多“砍一刀”——打折、促销、砍一刀。在淘宝、京东接近垄断的情况下，还能拼出自己的一片天地，其实就是抓住了用户分享，利用物质奖励快速获客从而迅速崛起。而喜茶就是利用客户分享的网红店、打卡地，以达到客户的精神爽点。

正如张老师所说：“总部在做天网，把流量导给地网，地网负责转化，裂变为人网”。总部生产一套内容体系，生产一套流量打法，生产一套品牌故事。想要打造流量闭环不能只做表面内容，还要不断深入，并且尽心尽力把每个顾客、每个环节都运用好。从产品体验、服务、下单、维护、回访及回购等，让顾客产生信任，逐步转化成忠实的粉丝，以此给企业带来最大化的盈利，这才是流量闭环的最好体现。

握手言和吧 新冠

WOSHOUYANHEBA
XINGUAN

文 / 风险管理总部 岳玲玲

这几年大家似乎已经习惯了新冠的存在，口罩、75% 酒精、消毒剂，不聚集……已经逐渐融入到大家的日常生活中。与过去不同的生活方式也渐渐被接受，偶尔我们也会怀念曾经的自由，可以来一场说走就走的旅行，可以随时去餐厅、酒吧，可以随时去聚会，很多曾经习以为常的自由，在疫情面前都变得很珍贵。有时候我也会疑惑，难道以后就要一直如此下去了吗？再也回不到过去了吗？

可是，大疫不过三年，历史的经验证明任何灾难都会被人类克服，只是花费的时间不同而已。无论最初的战斗多么猛烈，终究有言和的一天。

2022 年 12 月，猝不及防地，解封了，说实话，一开始是不敢相信的，反而更加地恐慌，无论疫情期间有多渴望“解封”，不想居家，不想被束缚，但是当政策真的放开，却不知道如何自处，然后便出现了比以往更自觉地防疫，更不敢出门，更不敢去聚集。但是黎明前总要经过黑暗，无论多么谨慎，身边陆续出现得新冠的人，网络上到处都是相关信息，大

部分人都会阳，是全民免疫必然经历的一环。对新冠的态度似乎一夜间就从恐惧变为接纳，就是一场“重感冒”，如此以来似乎也没有什么不能接受的了。周围很多人都在囤药，但是我总心存侥幸，觉得三年都没得，没道理现在还会得，家里正好还有一些感冒药，就没有再去买退烧药。嘴上说着希望晚点再得，心里却觉得只要自己和以前一样注意防控，应该没事。

2022 年 12 月 18 日周末，睡午觉的时候忽然觉得身体一阵冷一阵热，当时就有点担心是不是阳了，但是又不愿意去相信，喝了很多水，到了下午四五点钟感觉自己确实有点发热，测了一下体温 37.8 度，发烧了……赶紧拿出试剂盒测试，两道杠，虽然其中一条很浅，一瞬间有点蒙，不信邪地又测了两次，都是同样的结果，只有认命了。赶紧查看一下家里吃的东西，确定足够一个星期，就安心了。烧了一大壶热水，翻找出感冒药，此时万分后悔心存侥幸没有买退烧药。喝了一杯水后，努力尝试睡过去，但是一点睡意也没有，再次测体温已经 40.2 度，好在自我感觉意识还算清醒，

没有迷糊的感觉，只是全身疼，不住地喝水，很希望能睡过去，可惜当时的自己并没有意识到睡觉是不可能的，而且是未来三天都不能好好睡觉。人在生病的时候，就会无比怀念健康的时候，嗓子干，口渴，全身疼，最主要的是双腿疼，疼到我无法回想起腿不疼的时候是什么样的感觉，辗转反侧发现自己根本无法入睡后，就开始一边回想自己是在哪个环节中中招的，一边鼓励自己总会挺过去，总会好起来的。一晚上就在不断喝水，不停敲打自己的双腿中度过，天亮了，体温终于降到了39度多，强迫自己吃了一点粥，全身依然疼，那个时候双腿真的是无处安放，实在太痛，我找来一个颈部按摩仪，套在腿上，轮换着给双腿按摩，暂缓了部分疼痛。再次测试剂，发现已经是深的红线了。知道自己已然成为小阳人，给爸妈打电话说了一下情况，安慰他们不要担心，然后向公司申请了居家办公。第二天只吃了一碗粥，一片面包，一整天不断地测体温、测试剂，就为了观察自己是否有变化，好在住在同一小区的朋友家送了退热药，心安了一些。

人在困境中，总会不由地胡思乱想，躺在床上睡不着，过往的很多事情，都会莫名其妙地出现在脑子里，很多早已忘记的事情，在这个时候也想起来了。想起儿时烈日下疯闹，想起上学时在葡萄架下写作业的情景，也想起那许多加班的夜晚。人生很短但是却要经历很多，随着年龄增长，想要的东西越来越多，越来越不纯粹，然后忘记了最简单的快乐，就像此刻，想不起双腿不疼的时候是什么样的感觉。经历过口干、嗓子痛、鼻塞、夜不能寐，熬过三个不眠夜后，终于体温降到39度以下，能睡着了。第一个睡醒的早晨，我竟有些感动，并暗暗决心以后不再熬夜了，能睡着的夜晚是多么的幸福啊！只有经历过失去，才会懂得珍惜。只有大病过，才会重视健康。从小到大，感冒没少得，但是如此次这般严重的“重感冒”真的是第一次经历，也希望是最后一次，不说生无可恋，却也

是痛彻心扉了，此生绝不想再经历。因此康复的初期，尤其注意保养身体，多喝热水，按时睡觉，不做剧烈运动，三餐不落，甚至开始泡养生茶，一切能想到的快速恢复身体免疫的方式都不吝尝试，每天测好几次试剂，就等着自己彻底转阴。一周后终于可以回公司现场办公，口罩、消毒，比过去三年都要严格的自我防护，那时才不得不承认，以前自以为很认真的防控其实还是有很多疏忽的地方，只有痛过之后，才会认真去保护。

生活逐步回到正轨，慢慢回到三年前的航线上，正如三年前的我们想象不到有一天我们失去自由旅行聚集的机会一样，过去三年的我们也想象不到还会回到原来的生活节奏，曾经我一度以为再也用不到护照了，现在看来只要时间允许，我依然有机会去看看世界。好友们又有机会聚会，出门不再受限，我们不再困于一地，而是可以去看看不同的风光。但是同样的，新冠并没有彻底离去，只是不用如曾经那般千分小心。大家也早已养成了戴口罩，勤洗手的习惯。疫情留下的，既有曾经的痛，也有不断的反思。无论是天灾还是人祸，我们都挺过去了，经历过所有苦痛，我们又抖擞精神开始崭新的生活，很多人也开始重新审视过往的生活，逐步改变了曾经的生活节奏。更多的人，开始注重养生，不再如过往那般盲目挥霍健康；很多人开始放慢生活节奏，停下来看看身边的人，以前总以为生活容不得我们慢下来，不能停，可是现在发现，其实慢下来一样可以。与其被迫停下，不如自己主动慢，生活依旧是生活，我们却学会如何安抚浮躁的心。三年之难也许就是要告诉我们，别走的太快，多看看自己，多看看身边的人，多看看路边的景色。终于，新冠从龃牙的猛兽，变成温顺的小猫，偶尔也会挠人，但不会轻易致命。抗疫之战终于拉下序幕，我们言和了，从敌对变成了共生。新冠改变了我们，我们也改变了新冠。

刻意练习 之我见

KEYILIANXI
ZHIWOJIAN

文 / 长春东盛大街营业部 朱兆丽



《刻意练习》这本书是美国心理学家知识管理专家安德鲁·温特伯格（Andrew McClelland）所著。刻意练习是一种有效的学习方法，通过去反复操练、挑战自我，可以有效提升我们的能力。首先，要有明确的学习目标，并将目标分解成刻意练习的步骤和过程，然后让自己按照一定的计划每天持续练习，每次练习要求完成自己设定的任务。最后，要及时反馈和记录自己的进步，对自己缺点多多练习，从中及时加以改进和弥补。今天想重点讲述本书里提到的三种能力：洞察问题能力、解决问题能力、获得技能的能力。

一、洞察问题能力

《刻意练习》中，洞察问题的能力非常重要。洞察问题能力是指个体针对某一问题能够以逻辑性的方式进行分析 and 推理，并能够更好的结合相关的信息和背景，把问题补充完整，然后在其它遵循相同的原则

的相关知识点上做出客观的总结，从而达到诊断问题根源，把握机遇，回避风险的能力。在刻意练习中，洞察问题的能力可以帮助我们有效分析问题，准确定位我们需要应用刻意练习的具体场景。融入客户洞察当中，就必须从客户视角出发。客户体验贯穿于企业与客户的每一次接触过程中。深刻的客户洞察能形成单一的客户视角（识别、了解、记住客户），能够保证当客户不论是通过何种渠道再次与企业接触的时候，都能及时回想起之前的互动信息。企业必须采取措施以降低不必要的互动成本。因此，通过客户体验机制的建设和完善，加强客户沟通，深入了解需求，建立长期友好的客户关系，是客户洞察实施及效果的保证，也是全面提升服务质量的关键。

二、解决问题能力

《刻意练习》中，解决问题的能力是指个体具备了解某一特定问题和解决问题的能力，在刻意练习中，学习者能够针对相应问题，采用合理的解决方法，积极有效地解决问题。这种能力不仅需要学习者对问题有深刻的理解，而且应该熟悉相关的方法，掌握多种解决问题的策略，能灵活运用这些策略来解决问题，以达到更好的学习效果。以客户服务为例，当客户投诉服务的质量不够理想时，可以通过刻意练习来解决这个问题，可以确保团队成员针对这种投诉提出统一的服务标准。此外，团队成员还可以收集客户投诉中出现的共同点，从而找到可以改进服务质量的方式，并提出相应的解决方案。

三、获得技能的能力

刻意练习的最终目的是为了获得技能，能力。刻意练习有两个主要特点，一是正确性，即在强调基本步骤的基础上，添加正确的练习环节；二是反馈性，即在练习过程中，耐心地指出问题，及时纠正。只有通过连续的正确反馈，才能有效地提高技能和能力。

通过刻意练习，可以让人们意识到终极目标，而且还可以更具体地了解如何达到该目标。在过程中，可以学习如何有效地解决问题，以及如何有效地避免出错。另外，刻意练习还可以使人们更加关注自身的能力，并且在反复实践中不断提高自己。

爱心助农 暖寒冬

AIXINZHUNONG
NUANHANDONG

文 / 潍坊东风东街营业部 瞿靖桃



捐赠物资传递爱，助力防疫暖人心。2022 年 12 月 22 日，公司潍坊东风东街营业部客户经理魏珊珊向潍坊融媒捐赠三千斤萝卜，以实际行动助力疫情防控。

那天正值冬至日，气温急剧下降，魏珊珊很清楚，处理地里的萝卜已到火烧眉毛的时候了，因为她知道，天气骤变会给萝卜带来很大的伤害。一旦上冻，地里的萝卜就全报废了。近日她曾关注过潍坊融媒的信息，寒亭区宏伟村的萝卜正当丰收之时，遭遇疫情，躺在地里，无人问津，导致滞销。

因为感染新冠，她还休假在家，这时的她也顾不上自己大病初愈的身体，一边约同事李焕鸿帮忙，一边联系农户，同时联系潍坊融媒，做好萝卜的捐助工作。几经周折终于跟农户取得联系，去了萝卜地，他们看到一个绿油油的萝卜躺在地里，无法销售，觉得甚

是可惜，魏珊珊自己出资购买三千余斤萝卜捐给了日报社的一线采编人员。

“疫情期间，我们就想着做些力所能及的事，以解菜农的燃眉之急。疫情期间潍坊融媒的一线采编人员不顾疫情的肆虐，冲锋在前，及时发布新闻报道，让我们第一时间了解到最新的信息，传递社会正能量，体现了媒体人的责任，我们只是尽一点微薄之力，表达对采编人员的支持和鼓励。”魏珊珊对记者说。

魏珊珊时刻谨记“赠人玫瑰，手有余香”的平凡道理。在疫情期间，他只能尽自己的微薄之力，做一些力所能及的事情，为心急如焚苦于销售的种植户献一份爱心，为社会尽一份责任，不断体现东北证券人的责任与担当。

聆听风中的牧歌

——席慕蓉《时间草原》读后感

LINGTINGFENGZHONGDEMUGE

文 / 经纪业务管理条线 刘顿

早已过了读诗的年纪，不但几乎忘掉了所有长长短短的诗句，甚至连目光都不会在曾经喜欢的诗集上停留。然而，你的文字是个例外，我相信你的文字逃得过时光无情地抛弃。至少相信，有你这样一本书，会给我的心灵永远以温柔的触动。

这样一本书，永远静静守在我的枕畔，属于每一个静谧的夜晚。

这样一本书，源自你洁净饱满的初心，是你献给时光的礼物。

这样一本书，将我们生命里不断成长的痕迹，不断变幻的尘缘娓娓道来。

真的感谢你让世上有了这样一本书，让我可以读懂匆忙过往的青春，读懂悲欢交织的情愫，读懂每个黄昏时分莫名袭来的乡愁。

你的文字简单透明，却可以让每个读到的人找到自己的感动，寻到自己的了悟。我多么欣喜感激自己没有错过这样的文字。

你的文字总是如安静绽放的夏莲，轻灵空盈，美好得让人心动，让人不敢相信，让人如同面对如履薄冰的幸福。曾经的我们虔诚地相信这份美好，期待这份美好，那么，现在的我们呢？即使没有千疮百孔，那么是不是也可以说得上身心疲惫了呢？现在的我们，是不是还依然如初地在相信期待着？

记得这本书是好朋友介绍给我的，那时的我们天空明澈，云淡风轻。那时的我们无论有多么的忙碌紧张，无论要面对怎样的竞争与压力，我们总是会找到属于自己内心的时间。在那样的时间里，我们一起感动，

一起憧憬于生活中的美好事物。书籍，歌曲，电影，身边倏忽而逝的美丽瞬间，我们有好多好多属于自己的精神话题。可是，也不知道从哪天开始，我们似乎都越来越害怕打扰忙碌的彼此，想说的话永远没能说出口，想一起做的事永远被数不清的琐碎淹没，然后我们都越来越忙，真的不知道我们会不会越来越远，当我们不再能一起分享丰富的内心世界。好想问一声，与我拥有同样一本书的你，还会时常翻起它来吗？如果你仍然没有忘了这样一本书，那么，我相信我们仍然终会相互懂得。后来，我也买了这本书送给一个朋友，我期待可以有这样一本书，有这样一片时间草原，让我们可以在充满了美丽与哀愁的悠扬牧歌声中相互遥望。

你的文字在我永远无法企及的地方，每每读来总是在深深的感触之中，充满了无限的钦佩与向往。真希望自己也能写出那些外可读，内可品的文字，希望有那样的文字来温馨自己生命的每一段旅程，希望有那样的文字来送给相伴着走过每一段旅程的人。至少，我们可以在那样美丽的字里行间找到熟悉的彼此，那么我们会相信原来自己一直都不曾孤单过，原来自己可以更坚强。

你的文字，正如张晓风说的一样：“这样的诗，或者说这样的牧歌，应该不是留给人去研究或反复笺注的，它只是，仅仅是，留给我们去喜悦去感动的”。那么，就让我们坐下来，纵容一下疲倦的自己，让自己听一首从风中传来的牧歌吧！

信仰的力量

——读《三体》有感

XINYANGDELILIANG

文 / 潍坊东风东街营业部 魏珊珊

看到过“飞流直下三千尺，疑是银河落九天”的自然美，听到过“嘈嘈切切错杂弹，大珠小珠落玉盘”的声音美，嗅到过“冲天香阵透长安，满城尽带黄金甲”的气味美，感受过“不到长城非好汉，屈指行程二万”的气势美，欣赏过“黄沙百战穿金甲，不破楼兰终不还”的胸怀美……

最近，我又发现了另一种美——信仰美，这是一本令我震撼的书——《三体》，这本书揭开了神秘的宇宙面纱。我认为这不仅仅是一本巨型科幻小说，还是一本文学巨著，刘慈欣老师将每一个细节都刻画得细致入微，从微观到宏观，涵盖物理、数学、计算机、生物学、心理学、宗教等各个学科，让我们在脑海中构建了一个宏伟的宇宙世界。

书中的每一个人物形象都深深的刻画在了我的脑海里：勇敢机智、镇定自若的警官史强，认真负责、追根究底的科学家汪淼，历经劫难、一生坎坷、性格刚毅的“统帅”叶文洁，历经沧桑、完成自我蜕变，奉献了自己的罗辑……

让我难以释怀的要数物理学家杨冬，本书以杨冬的死亡为开端，她的遗书只有一句话“物理学从来没有存在过，将来也不会存在”。杨冬的结局是因为服用过量的安眠药自杀，对于杨冬的死，很多人表示遗憾，她漂亮、聪明、有着堪称三体人之最的智商。太阳系灭亡之后，幸存的地球舰队才悟出宇宙规律在不断被高级生命篡改的真相，而她在公元世纪就悟出

了，黑暗森林理论她也早于叶文洁和罗辑发现。

杨冬的自杀，书中描述的原因在有两个，一是发现了母亲与三体世界的秘密，二是发现整个物理世界体系的崩塌——宇宙是人为的，因此，她在信仰完全崩塌的情况下，选择结束自己的生命。

这两个原因看似相互矛盾，既然发现了三体的秘密，那么就应该知道实验不成功，得不到正确的结果是因为三体文明在捣鬼。而杨冬因为太注重自己的信仰，一旦失去了信仰，杨冬也就失去了活在这个世上的一切动力。所以，她选择了死亡。因为她的死亡，人类才逐步发现了三体文明，地球才有了被拯救的可能。

历史著名的大泽乡起义，利用鬼神迷信，制造“陈胜王”的字样，为的是给大家制造信仰，虽以失败告终，但是动摇了秦王朝的统治，为后来刘邦、项羽灭秦创造了有利的条件，在中国农民战争史上占有重要的地位。

由此可见，信仰是人类赖以生存的众多力量之一，若是没有它便意味着崩溃，支配战士行动的力量是一种信仰，奔跑中夸父呐喊助威的声音是一种信仰，别人锋芒毕露，私底下卧薪尝胆更是一种信仰。信仰，督促着我们在曲折的道路上树立坚定的信心，信仰更是黑暗中的一盏亮灯，让我们不会迷失方向。

信仰的力量是伟大的，愿信仰之美永存！

梅花香自苦寒来

——读《史记》之《项羽本纪》《越王勾践世家》有感

MEIHUAXIANGZIKUHANLAI

文 / 运营中心 刘婷婷



《史记》记事起于黄帝，迄于汉武帝，共约 3000 余年。上至帝王将相、文武大臣，下至贫民百姓，均有广泛涉猎记载，生动反映了中华文明的进程，其文明成果是中华民族全体成员特别是众多杰出人物共同创造的结晶。实为“史家之绝唱，无韵之离骚”！

读史可以明理，沉浸其中，仿佛跨越时空，一众人物跃然纸上。西楚霸王项羽，立鸿鹄之志，破釜沉舟，

使得百二秦关终归楚，天下之兵莫不屈膝仰视，天下之土莫不尽揽于怀。可惜一朝兵败垓下，四面楚歌，终不肯过江东，自刎于乌江，一句“天亡我，非用兵之罪也”，何其悲壮！生当作人杰，死亦为鬼雄。至今思项羽，不肯过江东。读项羽我怀的是一份敬意。

相对于项羽，越王勾践则选择了不同的路径。越王勾践兴师伐吴，败之夫椒，困于会稽，迫不得已签下城下之盟，臣服于吴王夫差。勾践返回越国，时刻不敢忘记兵败之耻，卧薪尝胆，励精图治。苍天不负苦心之人，最终凭借三千越甲，灭掉吴国，一雪前耻，终成霸业。

以史为镜，可以知兴替。古之成大事者，不惟有超世之才，亦必有坚韧不拔之志。勾践卧薪尝胆，忍辱负重，下定决心，立志强国，实在是常人所做不到的。史书虽已褪色发黄，却不影响我们从中汲取营养，感慨曾经在惊心动魄，思量曾经的纷纷扰扰，真切地感受着千年历史长河中的壮志豪情、悲壮与辛酸。五千年华夏文明，历史悠久，伟大复兴，任重而道远，中华儿女必将前赴后继，砥砺前行！

要大笑 要做梦 要与众不同

——《外婆的道歉信》读书心得

YAODAXIAO YAOZUOMENG
YAOYUZHONGBUTONG

文 / 运营中心 姜越



《外婆的道歉信》是巴克曼的小说，是一个关于爱、原谅和守护的故事。七岁的爱莎有个疯狂又古怪的外婆，她会做很多不可思议的事情，也会到处惹麻烦，但她却是爱莎唯一的朋友，也是爱莎的超级英雄。外婆因癌症去世，留给爱莎一项艰巨的任务——将外婆的道歉信送给邻居们。收信人包括爱吃糖果的大狗，总在不停洗手的怪物，管东管西的烦人精。这一趟送信之旅让爱莎发现：外婆和邻居们的故事，比她听过的所有童话都更加精彩。

故事以童话的视角展开，外婆以一己之力创造了“不眠大陆”，她了解“不眠大陆”每一个伤痕累累的灵魂，因此她也爱着每一个人，是所有人的超级英雄。断断续续的看完这本书，感觉自己也仿佛置身于“不眠大陆”，跟随着爱莎的脚步，了解每个国民的故事，虽然人生中所有的陪伴都是暂时的，虽然彼此间不能理解对方各种奇怪的行为，虽然也会爆发出各种争吵，但最终爱和勇气会治愈所有人。

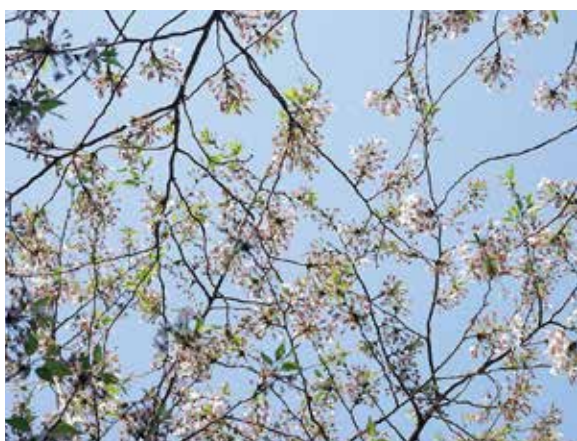
这本书让我们感受到爱和守护的同时，也告诉我们拥有一颗童心也十分重要，它让爱、勇敢、奉献一切美好的品质熠熠生辉，也可以让恐惧、懦弱一切负面的情绪被消灭。著名作家巴金曾说过：童心生活的回复，正是新时代的萌芽。童真，便是这世界上最美好最纯洁的东西。



《插花》江苏分公司妇女节活动



《茶艺》江苏分公司妇女节活动



《蓝天下的樱花》金融科技条线 钱颖琦



《插花》南京中山北路营业部妇女节活动



《茶艺》南京中山北路营业部妇女节活动



《水宝宝彩虹瓶》
财务部 乔琳琳



《兔年小兔家》
财务部 张晓欣



《巾帼风采》
财务部 张家宁



《巧拼乐高》
松原松江大街营业部 韩晓慧



《茶道》
吉林光华路营业部 赵颂



《钻石画》
松原松江大街营业部 秦微微



《阅读点亮人生》
大连分公司 王芳婷



《古早味蛋糕》
风险管理总部 岳玲玲



《花艺》
黑龙江分公司 曲鹏飞



《广寒宫》
松原松江大街营业部 秦雪



《日出》
松原松江大街营业部 韩晓晶



《茶艺》
潍坊东风东街营业部 刘丽



《最美广西》运营中心 刘婷婷



《巾幗展风采》延吉光明街营业部 石凤秀



《蓝月谷》运营中心 姜越



《涯畔晚霞》运营中心 夏梓淇



《相融相通互琢玉成》
延吉光明街营业部 石凤秀



东北Style
《东北风》微信平台

东北证券股份有限公司 | 总部地址：长春市生态大街6666号 | 电话：0431-85096771