

东北风

Northeast Style

 东北证券
NORTHEAST SECURITIES

2023
02

35
1988
2023

WWW.NESC.CN 总第115期

SHIDAIFENGSHANG
时代风尚

HANGYEFENGDU
行业风度

SHENGHUOFENGYA
生活风雅

融
新
筑
梦
再
出
发



与梦想同行

文 / 公司董事长 李福春



梦想，是一束光，冲破迷茫，照亮远方，指引我们矢志不渝，笃行不怠；

梦想，是一种力量，乘风破浪，势不可挡，激励我们奋楫争先，勇立潮头。

白山苍苍，松水泱泱，林海茫茫，气象万方。三十五年前，我们心怀梦想，蹒跚起步，不畏艰险，奋进求索，屡经考验，不忘初心。我们用足迹烙印历史，用

拼搏筑梦追新。

这是锚定目标，砥砺奋进的三十五年——我们应时而起，顺势而立，立足吉林，走向全国，凝聚共识，多元协同，数字转型，科技赋能，聚焦特色化、精品化、生态化的业务体系建设，在融合中发展，在创新中迈进，形成了集团化经营模式和规模优势。三十五年，我们共同见证东证力量！

这是栉风沐雨，上下求索的三十五年——我们尊重市场，敬畏规则，依法合规，稳健经营，建立科学完备的合规风控体系和灵活高效的管理决策机制，一批又一批心怀梦想、脚踏实地的专业人才辛勤耕耘，砥砺前行。三十五年，我们共同见证东证智慧！

这是不辱使命，践行责任的三十五年——我们奋勇担当，不负众望，投身公益，无私奉献，以客户收益为重，以员工利益为重，以股东权益为重，以社会效益为重，不忘初心，牢记使命，用至诚与汗水信守承诺。三十五年，我们共同见证东证精神！

历史画卷，在拼搏中舒展；时代华章，在前行中续篇。回望三十五载春华秋实的求索之路，镌刻着我们勇往直前的坚实足印，映照着东证光明美好的新未来。

奋斗者，正青春。今天的我们，立足在充满无限生机的全新起点，昂扬开启波澜壮阔的雄迈篇章，梦想的路始终都在脚下，我们的明天正在此时此刻创造。撸起袖子加油干，向前望，风光无限！

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：

安桂武 杨树财 何俊岩 骆孟炎
郭来生 董 晨 王天文 梁化军
王爱宾 李雪飞 王晓丹 张克伟
薛金艳 孔亚洲 董 曼

主 编：游 娜

组稿编辑：

刘 顿 杨丽媛 李云燕 齐泓桀

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

本期特稿

P04 让历史照亮未来

砥砺前行 不忘初心

P12 砥砺前行启新程 继往开来谱华章

P14 华彰溢彩三十五载 笃志前行共创百年

P18 道阻且长 行则将至 砥砺前行 未来已来

P22 接续奋进新征程 锐意进取续辉煌

P24 三十五年 在回望中前行

P30 筑牢合规底线 护航公司稳健发展

P32 稳中求进 共创风险管理发展

P34 不为繁华易匠心

P38 风雨同舟20载 稳健运营塑磐石 精雕细琢勇革新

P42 一封家书

P43 十年成长之路

共同成长 筑梦追新

P44 无悔芳华 与“你”同行

P46 乘风破浪三十五载 踔厉奋发再续新章

P50 航行

P52 感受时光维度 致敬相伴岁月

P56 我们一起走过的日子

P58 一路向前 一路成长

P60 融新筑梦 东证人永远走在追梦的路上

P64 以奋斗之名 不负栋梁之志

P66 干了这碗鸡汤

P68 专精一项别掉队

P70 我的十年



让历史照亮未来

——纪念东北证券成立三十五周年

RANG LI SHI ZHAO LIANG WEI LAI

文 / 本刊编辑部



树高千尺，其根必深；江河万里，其源必长。回望公司三十五载春华秋实的历史画卷，在资本市场跨越腾飞的光影中，既记录着我们踏实矫健的足迹，也闪耀着我们非凡卓越的风采。

艰苦创业 筚路蓝缕

上世纪 80 年代，为顺应改革开放的深入和经济的发展，东北证券前身——吉林省证券公司在探索中起步了，成为吉林省第一家专营证券业务的非银行金融机构，也是国内较早成立的省级证券公司之一。90 年代经过改组并重新登记注册，股本金达到 1000 万元。1993 年至 1996 年期间，吉林省证券公司除了开展股票经纪业务外，还开展了企业债券代理发行、国有企业向股份公司转制与上市的辅导、内部职工股代理发行和登记等多种业务。先后担任过东北华联、吉林轻工股票的主承销和上市推荐人；担任过吉发股份股票的副主承销和吉诺尔股票的上市推荐人；参加了吉林制药、长百集团、欧亚集团、辽源得亨、通化金马、吉林纸业等多家上市公司股票的分承销工作。



证券市场是一个高风险的市场，公司发展的过程，也是与风险相抗争的过程。我国证券市场早期处在探索之中，各种法规和做法还不完善，变化很快；同时由于整个证券市场规模小，也比较脆弱，这更加剧了市场的风险。证券公司也常常处在惊涛骇浪之中，一些证券公司陆续倒下去了。吉林省证券公司和吉林省信托投资公司证券部本着稳健经营的方针，较好地回避或化解了企业债券风险、国债回购风险和国债期货交易风险等多种风险，不断开拓前进，经过几年的发展，各项业务、组织架构、员工队伍等方面均初具规模。



2000年2月，吉林省证券有限责任公司与吉林省信托投资公司证券部合并重组、增资扩股并更名为“东北证券有限责任公司”，公司发展进入了新的里程碑。但是成长的道路却总少不了磨难历练，2001年以后深沪指不断走低，步入漫漫熊市。几年间，深沪股市经

历了一次发展过程中最漫长的调整，市场的调整幅度及时间跨度超出了证券市场各方参与者的可承受度。那段时间，国内券商经营举步维艰。以2004年为例，国内123家证券公司，平均亏损4580万元，净资产收益率为-5.29%，整个行业一派萧条，许多券商面临着生死考验，东北证券也面临着巨大的经营压力。



然而智慧果敢的东北证券人没有被困难所击垮，坚定意志，精诚团结。面对低迷的市场、激烈的竞争和严峻的形势，全公司进行了运营体制改革，调整了公司与管理总部、综合职能部门与管理总部、管理总部与其所辖部门之间的管理关系；成立了经纪业务管理总部、投资银行管理总部、证券投资管理总部、客户资产管理总部，形成了以四大业务管理总部为创利主体，其他业务为补充，综合职能部门和研究所等为支撑的管理科学、运营高效、灵活规范的公司运营管

理体制。同时，公司积极推进内部资源整合，确立了公司与四大业务总部及四大总部内部之间资源的共享机制。此后，在实行开源与节流并重的经营思路，继续加强预算管理和费用支出的管理，大力压缩和降低了经营成本，使公司走上了一条更加坚实而宽广的发展之路。

破茧重生 羽化成蝶

2003年，东北证券受命中国证监会，托管接收新华证券。公司动员了全部资源，形成了周密、详细的接收方案，仅仅4个月的时间就完成了托管营业部的正常运行。2004年5月初，东北证券新设23家营业部正式对外营业，客户情绪稳定，交易秩序正常，实现人员平稳过渡，各项经营工作有序进行，没有出现任何交易、技术和社会风险，得到了省政府、中国证监会、吉林证监局和业内的好评。东北证券也完成了一次具有重要意义的融合，形成了较为合理的营业网点布局，奠定了经纪业务的基础，为公司日后的高速发展起到了决定性的作用。



2005年下半年到2006年底，对东北证券人来说是一段永远不能忘记的艰难岁月。为了保证证券市场

的规范运行，中国证监会对全行业进行了一次全面的综合治理。东北证券抓住这个时机，在吉林省委省政府、建设银行、兴业银行等金融机构以及社会各界的大力支持下，特别是在中国证监会和吉林证监局的帮助下，公司经受了各种危机的考验，把被动整改变为主动治理，彻底化解了公司运行中存在的风险，同时公司的管理水平、抵抗风险的能力也显著提高，经营获利能力不断增强。2006年6月公司完成全部整改工作，9月份成功通过中国证券业协会的规范类券商评审，跻身于优质券商的行列！

2006年10月，东北证券抓住机遇，启动上市工作。整整10个月的时间，他们不知道经历了多少次谈判、沟通和协调，也不知经过多少个一波三折，2007年8月27日，注定是被历史铭记的日子，东北证券重组上市终于取得了成功！公司在深交所借壳上市，成为深交所首家通过重组上市的证券公司，全国第四家上市类证券公司。借壳上市，无疑是东北证券发展历程中浓墨重彩的一笔。成功走入公众视线，是东北证券发展进程中的一次重大转折，这也使东北证券赢得了更好的发展机遇。东北证券作为国内一家中等规模的证券公司，能够抢跑在其他券商前面，在很短的时间内全面启动借壳上市工作并迅速取得进展，充分证明了东北证券这支团队的智慧和战斗力。



乘势而上 勇往直前

公司上市以来，领导班子锐意改革、勇于创新，广大员工奋力开拓、在市场上捶打历练，公司面貌发生了巨大变化、经营规模和经济效益扶摇直上。虽然经历了全球金融危机、国内宏观调控、证券市场动荡加剧、疫情冲击等不利外部环境，全体东北证券人凝心聚力，合规诚信，抢抓机遇，迎难而上，不断提高服务质量和盈利水平，公司竞争力进一步得到提升。

东北证券成立三十五年来，已在全国拥有近 140 家分支机构，公司净资产增长至 180.44 亿元，净资本增长至 126.44 亿元，金融资产规模增长至 4123 亿元，客户数量增长至 237 万户。公司以“中小创新企业投行及财富管理为特色的全能型券商”为定位，为企业提供直接融资服务，为客户投资理财提供全方位、多元化、专业化的金融服务，更好满足客户日益多样化的财富配置需求。公司累计为近 500 家公司提供完成股权、债权、新三板融资服务，为企业募集资金 1400 多亿元。公司通过不断完善制度建设，规范经营运作程序，创新盈利模式，优化内部治理结构和战略布局，市场占有率逐步攀升，大幅提升了公司实力，社会影响力进一步提高。值得一提的是，公司上市后借助资本平台成功进行了两次再融资，募集资金总额 74.8 亿元，不仅有利于进一步提升公司资本实力，也为公司在资本市场上开辟了新的融资渠道。

完备业务体系形成多元化业务发展平台。公司业务资格已增加至 58 项，先后取得了代办股份转让、直接投资、固定收益、融资融券、中小企业私募债券承销、股票质押式回购交易、代销金融产品、全国中小企业股份转让系统主办券商做市、股票期权、中证报价系统做市、全国银行间同业拆借中心尝试做市、中国银行间市场交易商协会非金融企业债务融资工具承销商等业务资格，形成了完备的业务体系，成为拥有全业务牌照的综合证券服务商，形成了多元化的业务发展平台。

建立了成熟完整的业务架构与网点布局。公司已搭建三地三中心的业务运营架构，以北京为中心重点发展固定收益投资业务、投资银行及私募股权基金业务；上海靠近金融、科技人才高地，重点发展权益类投资、资产管理、财富管理、研究咨询及金融创新业务，打造业务创新中心；长春作为决策、治理中心，保有

券商传统经纪业务和管理支持职能。三中心相互支撑，密切配合，协调发展，确保公司业务稳健运行。分支机构遍布全国 28 个省、自治区、直辖市的 69 个大中城市，在全国主要经济发达地区设立近 140 家分支机构。

搭建多元化协同发展的综合金融服务平台。公司作为拥有全业务牌照的综合证券服务商，各项主营业务均衡发展，收入结构日趋优化。同时，公司控股股东证融通、东证融达、东证融汇、渤海期货、东方基金，参股银华基金，形成了多元化的业务发展平台，各业务条线优势互补、融合创新、协同发展。公司以客户为中心，以客户需求为导向，提供多种金融产品和服务，不断优化集团化经营模式，在全国形成了较强的规模优势和品牌优势，形成了较强的核心竞争力。

建立了科学完善的治理结构与制度体系。公司不断完善股东大会、董事会、监事会和经理层组成的法人治理结构，形成了权力机构、决策机构、监督机构和管理层之间权责清晰、相互分离、相互制衡的科学有效的运作机制，同时构建了系统全面的现代企业制度体系，保障公司治理、管理与经营行为均有法可依、有章可循，为公司规范经营和稳健发展奠定了坚实基础。





凝聚共识 谱写华章

实践证明，企业在发展的道路上，只有不断延伸产业链，不断拓宽经营领域，努力构建多元经营格局，才能够有效提升抗风险能力，助推转型升级，增添活力，实现新的发展。

经纪业务是公司收入稳定器和利润压舱石，紧密围绕公司发展战略，全面落实以“客户为上”的经营发展理念，在管理赋能、业务突破、客户积累、服务升级等重点领域取得长足进步，持续提升了行业排名及市场影响力。公司持续优化网点布局和分支机构管理模式，扩大服务辐射范围，提升管理效能和区域竞争力；加速推进市场化人才引进和财富管理人才梯队建设，一线网点员工队伍持续壮大，人才结构更加年轻化、市场化、专业化，投顾队伍专业性获得行业及投资者高度认可；逐步深化“财富管理+机构经纪”双轮驱动，持续扩大客群资源储备，为投资者提供全品类优质金融产品，满足不同投资者多样化需求，部分产品品牌及收益率名列行业前茅；以更加专业化、特色化、高品质的财富管理服务，为投资者提供全方位一体化综合金融服务方案，陪伴客户成长；全力推动数字化转型，以便捷化、智能化金融科技不断提升客户体验，助力公司加速构建具有明显服务优势的财富管理生态圈；敬畏市场，合规经营，建立全方位立体式合规风控体系，运用金融科技手段，实现风险管理赋能，助力资本市场风清气正的生态环境建设。

投资银行业务是公司核心业务之一，公司以丰富的承销保荐经验、畅通的沟通能力、出色的定价能力、较强的业务创新能力，给企业提供全方位的金融服务。自投行业务开展以来，助力43家企业完成IPO上市，协助上市公司完成增发、配股等再融资49次，为近120家企业提供企业债、公司债等债券融资服务，累计为企业完成股权、债权融资达1300多亿元；为近100家企业提供重组、兼并收购等财务顾问服务，协助客户实现战略目标。

自2009年开展新三板业务以来，公司始终坚持以中小创新企业客户需求为中心，致力于为其提供挂牌、融资、并购、发债等全业务链资本市场服务，形成了一定品牌特色和影响力。截至2022年底，公司累计推荐挂牌企业数量超过360家，为挂牌企业累计融资超过106亿元，均位居行业前十。

2021年北交所设立后，公司明确了北交所业务的战略核心地位，整合业务资源、培养专业人才，持续搭建中小创新企业价值成长服务体系，致力于打造“专注中小企业投融资服务”特色品牌，在北交所业务方面形成了一定竞争优势。截至2022年底，公司已协助6家企业实现北交所上市，行业排名第9位，先后荣获Wind“最佳北交所股权承销商”、证券时报“2022中国证券业北交所投行君鼎奖”。

证券自营业务坚持“研究为本、价值发现”的理念，通过科学谨慎的时机选择、各类资产的有效配置，



把握住了市场整体波动带来的投资机会。权益类自营业务已形成“以权益类投资业务，特别是二级市场投资为核心；以衍生品投资为代表的稳定收益类业务共同发展”的多元化盈利模式，投研人员经验丰富，“管理团队—业务带头人—业务骨干”三级人才梯队优秀稳定，多年来为公司贡献较大利润。固定收益类自营业务连续多年保持行业内领先的投资回报水平，高度重视以销售交易为主的资本中介业务，销售交易业务覆盖中国债券市场近 600 家机构客户，并能根据各类产品的期限、收益和风险特征为重点客户提供精准服务。连续五年获得外汇交易中心评选的“银行间活跃交易商”称号，名列银行间本币市场交易 300 强机构。同时，公司也是第一批券商短融发行机构，并连续七年获得中债评选的“优秀证券公司短融发行人”。

资产管理业务紧密围绕固定收益投资打造核心市场竞争力，以理性且温暖的陪伴服务助力品牌价值实现，切实执行稳健经营可持续发展的战略理念。截至 2023 年一季度末，管理规模 630 亿，其中主动管理规模 600 亿，主动管理规模占比 95%。产品投资范围涵盖了场内外各种投资标的，运作期限灵活，能够满足多层次多样化的资产配置需求，初步形成了全业务链的财富管理体系。渠道端布局均衡，形成了较为稳定的负债端结构，投资端产品业绩行业领先。近年来屡次斩获“金牛奖”、“君鼎奖”等行业内重量级奖项。

研究咨询业务为公司资产配置及业务拓展提供有力的研究支持，成为公司人才中心，已成为具有特色和知名度的卖方机构。东北证券现已形成研究报告、路演、调研、电话会议、专题会议、专家服务等多方

位的服务体系，持续进行高频率、高质量的机构服务，研究成果不断向市场输出；客户覆盖逐渐完善，目前，公募客户签约 92 家，非公募合作 130 家，上海、北京、深圳销售团队实现中大型公募、保险和私募的研究服务覆盖；研究收入近三年高速增长。2022 年，获万得最受关注机构奖及东方财富最受欢迎研究机构奖，其中食品饮料，化工，轻工，建筑建材团队在水晶球奖评选、金牛奖评选、万得、东方财富金牌分析师评选、第一财经华新奖评选中斩获多个奖项。



脚踏实地 行稳致远

文化是企业的灵魂，是体现企业整体形象、促进

企业长远发展、反映企业经营意识的价值观体系，是推动公司持续发展的不竭动力，是提升公司软实力和核心竞争力的重要内容。东北证券经历 35 年的发展，不断厚植发展力量和文化基因，建立了以“融”为核心的企业文化理念，拓展并丰富了“融新”的企业文化内涵，进一步明确了企业愿景、企业使命、企业精神及经营发展理念，并逐条细化形成了 18 条行动准则，公司企业文化理念形成体系。核心就是要用“成为有规模、有特色、有核心竞争力的一流现代金融服务商”的企业愿景引领全体员工前进的方向，用“融合、创新、专注、至简”的企业精神凝聚起公司发展的强大力量，用“客户为上、员工为本、资本为重、科技为先、稳健为基、回报为怀”的企业经营理念构筑起公司发展的稳固基石，用公司上下践行共同行动准则打造出东北证券在资本市场中的崭新形象。公司倡导的核心理念与监管机构倡导的“合规、诚信、专业、稳健”的行业文化，本质上高度契合。



合规文化是东北证券企业文化的重要组成部分。公司通过建立合规高层基调、追踪监管信息、构建合规要点、完善规章制度、开展合规培训、严格合规考核问责等措施，积极宣传践行“全员合规、合规从管理层做起、合规创造价值、合规是公司生存基础”的合规文化，在全公司范围内形成上行下效的良好氛围，为公司的高质量发展提供了有效的支持和保障。

风险文化是企业文化核心理念和行动准则在风险管理活动中的具体实践，是公司全体员工一致认同并自觉遵守的风险管理理念、风险价值观和风险管理行为规范。公司始终持续提炼和丰富风险管理理念，在风险管理实践中总结经验，升华风险文化内涵，通过持续的宣传、引导、培训，强化全体员工的风险意识，

自上而下地建立“稳健为基”、“风险管理人人有责”的公司风险管理文化。秉持“全面、开放、敏捷”三大核心要素，通过建立并持续深化风险文化的植入与培训、建立经风险调整后的绩效考核体系两大举措，构建并完善风险管理的软环境。

人才是立司之本、强司之基。东北证券历经三十五年的创业发展，在证券市场牛熊的大浪淘沙中脱颖而出，在金融风暴席卷而来时稳扎稳打并逆市上行，之所以能取得今天的业绩，最重要的一条经验就是坚持人才战略。公司建立和完善了多层次的人才储备体系、人才选拔培养体系、人才培训体系、人才激励约束体系、绩效管理体系和人才关怀体系，不断提升员工执业素质和能力，为员工创造公平的竞争平台，为员工发展和成长提供广阔多维的发展空间。



信息技术已成为助力公司发展、业务创新的新引擎。近年来，公司在财富管理、资管、投行等业务领域加强赋能与支撑；在量化、极速等业务领域加深与业务部门的协作、共创；在人工智能、大数据等金融科技应用方面积极探索；完善公共平台化能力体系，实现了可复用平台化能力的沉淀；加强 IT 基础设施建设，为技术赋能业务打造了强有力的技术支撑平台。公司持续加强信息技术建设，加大科技投入及技术人

才引进，朝着“实现券商行业领先的数字化能力”的科技愿景迈进。

此外，公司持续发展金融科技业务，在客户端建设方面，持续聚力打造“融e通”App，把握交易型用户和理财型用户核心诉求，优化系统功能，加快技术开发，建立全方位、标准化、智能化线上服务体系，为客户提供更加舒适、便捷的线上交易操作体验；在员工端赋能方面，为提升投顾展业效率和服务效果，顺利打造公司Doit投顾平台，上线客户360全景视图、产品模块、多样化客户标签、断点服务等功能，帮助员工更加快速、全面地了解客户需求。同时，公司致力于探索和挖掘Z世代年轻化客群需求，组建了年轻化的MCN团队，制作贴近Z世代生活有料有趣的泛财经投教内容，以原创短视频、直播、IP孵化等多种方式在年轻人广泛活跃的媒体平台推广，形成具有公司特色的“获客-转化-激活-变现”的价值沉淀模式，促进MAU和产品销售收入的持续增长。



不辱使命 弘扬奉献

三十五年来，公司通过校园招聘、面向全国公开招聘等形式共招聘员工8900余人，员工培训累计投入6700余万，实现了培训的100%覆盖，为公司健康、快速发展提供了充足的人员保障。三十五年来，公司

累计向国家和地方缴纳各种税款超过105亿元；向股东累计分红19.6亿元。

公司积极开展“一司一县”精准扶贫和乡村振兴公益行动，与省内5个国家级贫困县签订帮扶协议。发挥专业优势支持实体经济发展，致力于为中小企业客户提供投融资一揽子综合解决方案，提供高质量、专业化的金融服务。设立“东北证券融·新希望公益基金”，定向开展向遭受自然灾害地区、贫困学子等的救助活动以及产业、公益、生态、组织、人才帮扶

等乡村振兴公益行动。投身“一带一路”建设，通过担任主承销商为企业发行公司债、项目收益债，担任上市公司境外投资项目财务顾问等，支持“一带一路”战略项目开展。

公司积极投身社会公益，在汶川、玉树地震，吉林洪水等自然灾害面前公司率先垂范；连续多年参加吉林省组织慈善救助“双日捐”活动；积极投身“社会主义新农村建设”；出资资助省内贫困学子，帮助他们实现大学梦想；帮扶贫困村小，解决校舍简陋、教师资源匮乏及冬日取暖问题，并组织志愿者赴学校献爱心；与“心语志愿者协会”合作组织助残活动……近年来累计捐款捐物3000多万元，获得“爱心慈善单位”“吉林慈善奖——突出贡献企业”“希望工程贡献奖”“扶贫模式创新先锋机构”“中国证券期货公司优秀定点扶贫奖”“吉林省脱贫攻坚奖·组织创新奖”等多项荣誉。



三十五载栉风沐雨，三十五载上下求索，我们契而不舍，力争上游。三十五载矢志耕耘，三十五载砥砺前行，我们志存高远，脚踏实地。时光流转，春华秋实，昨天的我们，与时俱进，凯歌前行。岁月不居，时节如流，今天的我们，矢志不渝，笃行不息，朝着“致力于客户成长，成为有规模、有特色、有核心竞争力的一流现代金融服务商”的方向，乘风破浪，制胜未来！

砥砺前行启新程 继往开来谱华章

DI LI FEN JIN QI XIN CHENG
JI WANG KAI LAI PU HUA ZHANG

文 / 投资银行管理总部 李佳音



岁月如金，往事如歌。2023年，东北证券迎来35周岁生日。从1988到2023，东北证券厚积薄发，已经发展成为一家全业务牌照的综合证券服务商。35年的峥嵘岁月中，凝聚了几代东证人的智慧与执着、坚毅与果敢、创新与拼搏。投行业务砥砺前行，伴随着公司一路成长，已经发展成为业务品种多样、管理有序高效、专业化水平较高、具有一定规模和实力的综合性投行。

革故鼎新 稳步前进

2009年—2017年，从“北京分公司”到“投资银行管理总部”，公司审时度势，积极变革投行业务管理模式，投行业务加快了各项业务的发展和布局，向综合性金融服务机构转型。

“投资银行管理总部”成立后，公司投行业务建立了统一决策、统一管理、统一运作的业务运营及管理体系，实现了业务与资源的整合优化，打造出一体化的综合金融服务平台。

业务类型方面，公司投资银行业务紧跟市场步伐，积极转型，加快股权、债权、资产证券化、并购重组、股转等多元化融资业务的发展，建立了更为丰富的业

务体系，从单一业务品种发展成为具有综合业务品种的投资银行。

专业能力方面，公司投资银行业务团队已初具规模，并实现了专业化分工、前台后相互配合协作的运营管理模式；建立了规范化、标准化的后台管理制度体系，以及层层推进的审核流程和合规管理流程，为投行业务进一步做大做强奠定了基础。

客户服务方面，通过多年的业务运营，公司投行业务积累了较多的保荐业务客户、债券融资客户、股转业务挂牌、拟挂牌客户，以及机构投资者客户和中介机构、行业协会等渠道客户，积累了一定的客户基础，尤其是在服务中小企业客户方面形成亮点，树立了一定的品牌形象和市场影响力。截至2022年底，公司累计推荐挂牌企业数量超过360家，为挂牌企业累计融资超过106亿元，均位居行业前十。

业务协同方面，投行在业务发展过程中充分发挥纽带作用，为公司其他相关业务领域输送了多项业务资源和业务机会，包括输出专业人才和团队、创造股权质押、直投、资产管理、并购基金等业务机会、为多家营业部托管股票资产等，为公司相关业务开展打开了市场格局。

一直以来，公司投行业务以丰富的承销保荐经验、畅通的沟通能力、出色的定价能力、较强的业务创新能力，为企业提供全方位的金融服务。截至2022年底，已助力43家企业完成IPO上市，协助上市公司完成增发、配股等再融资49次，为近120家企业提供企业债、公司债等债券融资服务，累计为企业完成股权、债权融资达1,300多亿元，业务规模稳步增长，并且在新三板及北交所业务细分领域初具优势，具备了一定市场影响力。



转型蓄势 精益求精

2021年11月15日，北京证券交易所正式设立并开市，中小券商迎来“弯道超车”的新机遇。公司明确了新三板及北交所业务总体战略定位和目标：集公司之力做大做强北交所业务，将其打造为“专注中小企业投融资服务”特色品牌。

为了推动公司整体发展战略落地，投行总部明确新的发展愿景：致力于中小创新企业客户的价值成长，通过为其提供全业务链、全生命周期、全方位的综合金融服务，成为在特定区域、特定行业和特定业务方面具有独特竞争优势和品牌价值的精品投行。通过采取“抓早、抓小、抓准”的服务策略，构建中小创新企业价值成长服务体系，走差异化、特色化发展道路，形成新三板及北交所业务核心竞争力，打造东北证券投行品牌价值。

2023年，全面注册制落地，项目储备丰富、机构客户优势明显、综合服务能力强的头部券商业务增长预期明显，大型综合券商深度受益，中小券商面临更加激烈的竞争。为了更好地适应资本市场新形势和新要求，提高公司投行业务的综合竞争力，根据公司整体战略规划，投行总部明确了新的任务目标：

抢抓全面注册制机遇，拓展业务机会，夯实市场基础。实施以点带面的区域开拓策略，建立重点区域市场渠道覆盖网络；与公司其他业务条线构建常态化协同

沟通机制，利用公司资源一体化创造业务增量空间。

深耕特色行业，推进行业布局，建立高度专业化的业务团队。实施专业化引领的行业开拓策略，推进行业战略布局，通过内部培养、外部引进等方式建设行业人才队伍，聚焦特色行业开展深入研究与前瞻性规划；同时，通过与研究咨询分公司协同，提高行业研究能力，为企业提供更具有针对性的专业化服务。

持续提升平台能力和管理能力，打造一体化服务模式。强化定价能力、销售能力、价值发现能力；加强投行业务内控体系建设，提升内控质量，实现内控进阶；通过投行数字化工厂建设，实现专业化分工、标准化运营、数字化赋能。

建立全生命周期服务体系，建立资源整合平台。持续完善价值成长服务体系建设，完成服务团队组建和优化，精准筛选优质的、有发展潜力的、处于早期发展阶段的企业，按照统一的服务流程和标准为其提供全业务链、全生命周期、全方位的一体化服务，延伸对企业客户的培育和服务周期，提升公司整体服务能力及核心竞争力。

同行共进 逐梦新篇

风雨兼程三十五载，奋斗不息投行人。致初心，敬未来。融新筑梦，再出发！全体投行人与公司携手：凝心聚力担使命，同心逐梦谱新篇！

华彰溢彩三十五载 笃志前行共创百年

——东证融汇写在公司成立三十五周年之际

HUA ZHANG YI CAI SAN SHI WU ZAI
DU ZHI QIAN XING GONG CHUANG BAI NIAN

文 / 东证融汇 路滨 戴群中 尚艳萍

2023年是东北证券成立三十五周年，也是公司登陆资本市场的第十六个年头。三十五年艰苦创业、三十五年励精图治，三十五年风雨坎坷、三十五年硕果辉煌，公司走过了坎坷不平的发展之路，取得了一个又一个喜人的成绩。资产管理业务已陪伴公司度过了二十三载春秋，面对激烈的市场竞争，资管人克服艰难险阻，勇毅前行，业务规模从无到有，从小到大，产品线从单一到多元，渠道拓展线上、线下全面开花，投研能力从权益向固收、量化、FOF、衍生等业务领域全面发展，实现了质的飞跃；合规风控管理能力不断迈上新台阶，形成精准、全覆盖、立体化的合规风控管理新格局。今天的东证融汇，在业内已具有较大的影响力、较高的品牌知名度，拥有一大批忠诚度较高的客户群体，已成为高质量发展的现代综合性资产

管理机构。

值此公司35周年华诞之际，让我们回顾资管业务的发展之路和成长历程，一起见证公司的华彰溢彩。

初始阶段——探寻出路（2000年-2007年）

公司证券资产管理业务起始于东北证券成立之际，2000年，公司在长春、上海分别设立资产管理部，同时公司投资银行部也设立了相应的部门和人员开展资产管理业务。2002年2月，公司实行四大业务总部管理体制，将长春部、上海部合并，同时将投资银行部的资产管理业务全部划归至合并后的资产管理总部。2002年6月，公司正式获得开展受托投资管理业务的资格。2004年5月，根据《证券公司客户资产管理业务试行办法》的规定，公司将原资产管理总部更名为



客户资产管理总部。

2004年至2006年，作为证券公司综合治理工作的重要部分，监管层对证券资产管理业务进行全面规范，公司也对资管业务进行相应的规范、整合。2007年，公司将客户资产管理总部更名为客户资产管理部。

新创阶段——小试锋芒（2008年-2014年）

2008年7月，随着《证券公司集合资产管理业务实施细则》和《证券公司定向资产管理业务实施细则》颁布，公司资产管理业务进入合规发展阶段。2008年12月，公司通过监管部门审核，正式取得了开展证券资产管理的业务资格。

2009年6月，上海分公司正式成立，专门从事证券资产管理业务，标志着公司证券资产管理业务经过数年的治理整顿进入到规范发展阶段，从新的起点扬帆起航再出发。客观的说，初创时期，成立一家专门

的分公司从事证券资产管理业务，当时在业内并不多见，也反映了公司高层领导的高瞻远瞩和战略决心。

成立之初的上海分公司，可以说是白手起家，各条线加起来仅有十几个人，没有产品、没有过往业绩、更没有市场口碑，上海分公司一边抓紧建章立制，完善治理结构、业务流程，一边补充各类人才构建专业团队。在公司的全力支持下，以权益产品为突破口，2009年7月，成功发行公司历史上第一只集合资产管理计划“东北证券1号动态优选”，初次募集规模即突破了2亿元。随后，由公司副总裁郭来生博士亲自操刀的“东北证券2号成长精选”在2010年5月顺利发行，募集规模近15亿元。东证1号、2号产品建仓运作后，取得了良好的投资业绩，让东北证券资管权益类产品在业内声名鹊起。2010年11月，“东北证券3号主题投资”发行，首发募集规模一举突破28.35亿元，创当年建行代销证券公司集合资管计划发行规



模的最高记录，上海分公司管理的资管计划总规模也跻身行业前列。2013年，上海分公司正式开始涉足固收领域，陆续发行了东证现金管家、元伯1号、2号等固定收益类产品。

新创阶段的五年，上海分公司权益类资管产品小试锋芒，投研体系逐渐完善，产品线逐渐多元化，对债券类、现金管理类、FOF类、量化类产品类型都进行了有益的探索和实践，殊为不易，为公司资管业务接下来的砥砺前行、快速成长打下了坚实基础。

成长阶段——砥砺前行（2015年--2019年）

2013年开始，国内资产管理行业在政策推动下进入了创新时代，大资管时代潮起潮涌，各路资产管理机构抢抓机遇，纷纷进入这一蓝海抢占市场。这一阶段，公司资管业务也开始进行重大结构性调整，固收类产品比重大幅上升，与此伴随的是人员结构和投研体系

的改革：引进了新的项目和销售团队，投研重心转向固收等重点领域。

2015年12月24日，在母公司的大力支持和推动下，东证融汇证券资产管理有限公司正式成立，注册资本5亿元，并于2016年增资到7亿元。东证融汇的成立是公司资管业务发展过程中的里程碑，标志着公司资管业务进入全新时代，迈入了快速成长阶段。

2016年至2017年的两年时间，随着大资产管理业务进程不断推进，融汇在固收、债权、资产证券化等业务领域取得了突破性进展，东证融汇相关产品的数量和规模呈现大幅增长，资产管理规模在此期间一度突破千亿元。

2018年，随着《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》及配套监管规则（简称“资管新规”）的发布，监管层统一证券资产管理产品的监管标准，着重解决资产管理业务存在的监管套利、多层嵌套、

刚性兑付等问题，引导资产管理业务回归本源。东证融汇也顺应政策变化和市场形势，开展业务调整和转型。

转型阶段——走向辉煌（2020年--至今）

破刚兑、净值化是证券公司资管业务转型的必经之路，在主动管理转型的关键时刻，东证融汇迎来了新任总经理王钟。

在王总的带领下，在母公司的鼎力支持下，面对新冠疫情、市场波动等挑战，东证融汇目标坚定，勇毅前行。

过去三年，东证融汇努力构建自身核心竞争力与护城河，回归资管业务本源，以公募基金规范作为融汇自身发展要求，以固定收益策略作为核心产品策略，以银行渠道、互联网（三方）渠道作为主要业务突破口。

过去三年，东证融汇夯实基础，打磨细节，提升效率，抓住机遇，坚决发展，集中优势力量，逐个突破。在市场开拓方面，融汇从零出发，实现从国股行到地方城农商行的销售网络覆盖，实现与顶流互联网公司的销售合作；在产品布局方面，融汇从固收出发，积极打造衍生品业务特色，成为国内资管行业衍生品领

域的先行者；在产品业绩方面，融汇严格控制产品风险和回撤，成功渡过债券市场危机，实现产品业绩助力产品规模增长；在团队建设方面，融汇从长远出发，做好提前布局，未雨绸缪，实现人才对业务快速发展的有效承载。

过去三年，王总带领全体融汇人同舟共济、奋力拼搏，紧密围绕公司发展战略，脚踏实地，攻坚克难，取得了优异的成绩，资管业务排名在行业内取得跨越式发展。截至2023年5月底，融汇主动管理规模创历史新高，超过730亿元；2022年全年实现资管业务收入3.58亿元，创历史新高；全年利润总额创历史最佳经营业绩。在公司2022年度评优中，东证融汇喜获公司“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，也是融汇全体员工辛勤付出与无私奉献的成果。

今天的东北证券，正站在新的历史起点蓄势待发。资管业务作为公司的主营业务之一，将以十五年的历史积淀、十五年的坚持与不悔、十五年的诚挚与热情，伴随公司一起朝着“致力于客户成长，成为有规模、有特色、有核心竞争力的一流现代金融服务商”的方向笃志前行共创百年！

道阻且长 行则将至 砥砺前行 未来已来

——研究咨询分公司庆祝公司成立三十五周年

DAO ZU QIE CHANG XING ZE JIANG ZHI
DI LI QIAN XING WEI LAI YI LAI

文 / 上海证券研究咨询分公司 李冠英 郑若茜

秋去春来，岁月轮回；花谢花开，万物生长。今年是公司成立三十五周年。秉承初心，让员工不忘创业的艰辛；薪火相传，使公司永葆青春的活力。未来之路已在脚下，我们将继续风雨兼程；过往的辉煌成就，更赋予我们勇敢的心！

上海证券研究咨询分公司（以下简称“研究所”）有幸伴随公司一路走来，披星戴月、见证成长！

砥砺前行、厚积薄发

2001年6月，公司在原“研究发展中心”基础上，在上海组建“东北证券金融与产业研究所”。顾名思义，研究所在成立之时，就将证券市场研究与实体产业研究的有机结合作为研究宗旨，秉承“诚信、勤勉、务实、创新”的理念，打造可以为公司各项业务提供研究支持的高水平研究咨询队伍。

研究所成立之初，人员规模并不大，秤砣虽小但能压千斤，小团队也蕴藏大力量，树立了团结一致、积极进取、务实敬业的研究所文化。研究所成立后是公司各项业务蓬勃发展阶段，2003年托管新华证券后，经纪业务营业部规模增加了一倍，营业部对投资咨询的需求大幅度增加。2005年，研究所在对经纪业务客户服务模式上创新“前后台分析师”模式，后台分析师负责研究咨询产品的研发，前台分析师在营业部贴近客户进行精准服务，通过前后台分析师的协作，在经纪业务客户服务上取得了显著成效。

笃定信心、稳中求进

2010年6月，研究所更名为“东北证券股份有限公司上海证券研究咨询分公司”。随着中国证券市场的发展，进一步提高公司研究咨询业务实力，研究咨

询业务转型升级的要求也日益迫切。经历了短暂的尝试与阵痛后，2015年下半年，在董晨副总裁兼研究所所长带领下，研究所开始第二次创业，全面战略转型卖方研究咨询服务，团队规模不断扩大，业务服务有序开展，规章制度逐渐完善，业务收入实现稳定增长。2019年下半年李冠英接任所长以来，研究所业务收入稳定排名在行业20名左右，构建较为全面的投研体系，市场认可度及影响力稳定处于行业前列。截至2023年4月30日，研究所共有185人，研究团队129人，分成6大组、32个小组；销售团队41人，分为5个团队；质控、合规、研究推进共15人，形成了“全身心、高质量、满负荷”研究所精神。

证券研究业务稳步发展，研究团队完成总量、科技、消费、制造、医药、周期6大领域人才梯队建设，众多年轻分析师表现出色，形成多个研究优势领域。2023年1至4月，分析师完成各类研究报告1124篇，发布深度报告268篇，完成线下路演7000余场次，线上线下日均客户触达量达100余场次。研究成果数量、质量都明显提升，客户反馈良好。此外，研究所经常接受来自公募基金、保险公司、公司股东等机构的委托课题，在承担该项业务方面积累了丰富的经验。

销售方面围绕top40（并延展至top70）大客户战略，输出高质量研究成果并增加研究服务频次，有效提高研究排名和实现净佣金收入增长，形成了华东、

华北、华南公募，华东、华北非公募在内的五大团队。截至2023年4月，实际产生合作的公募客户数达92个，非公募客户达到131个，还与近1000家机构客户建立投研服务联系，为进一步建立合作创造外围条件。对广深的广发、易方达、南方、景顺长城，上海的富国、汇添富、平安资管，北京的华夏、嘉实、工银瑞信、泰康资管等大型机构投资者投研服务覆盖更为全面。

中后台团队进行数字化管理转型，利用技术手段以提升运营效率。扩充组建由副所长周思立牵头的4人研究报告质量控制团队，从报告格式、质量、合规性等方面对研报进行系统化检查，有效降低直至杜绝研报错误风险。上线CRM路演系统，分析师可以在联盟内灵活开放路演时间段，销售可直接约定路演，提升了路演组织的效率和便捷性。为更加有效审查研究人员言论，避免人工定期抽查内容合规性的方式耗时、时效差、漏检风险大的问题，研究所联合信息技术部实验采用机器人监控模式对分析师言论进行全面有效监控。

研究所定期举办电话路演、一对一调研、上市公司交流会、专家会议等综合类会议，于2023年2月在北京、深圳成功举办“春归”主题春季策略会，5月在上海举办“未来已来”主题中期策略会，共有500多家上市公司的高层领导下参会，和广大机构投资者一起分享发展成果。新浪财经、东方财富、每市、



进门财经，融 e 通，B 站等多家公司线上网络直播，上证报、券商中国（证券时报）、新浪财经、21 世纪经济、路透社等多家媒体参会并且进行报道宣传，各类会议覆盖的人数达 10 万余人次，对于扩大市场影响力、提升市场份额具有重要意义。

研究所积极了解和深化公司内部协同，与各个部门之间的合作紧密顺畅。2023 年至今向财富与机构条线完成首席经济学家、宏观、房地产、传媒、非银金融、数字经济等各类路演 20 余次，向总部各业务部门、财富管理条线各分支机构指定的上百位重点客户开放白名单管理，直接提供研究咨询服务。此外，还多次参加东证融汇的产品风险评估、参加金融创新业务部收益凭证风险评估、参加新零售业务事业群增值工具类产品风险等级评估、协助人力资源部完成新员工培训授课，派员参加公司其他部门举办的“长白山论坛”、“新能源车专家论坛”等论坛会议活动。

知名分析师的培养、打造、维护、集聚是研究所的重要工作。付鹏是知识渊博、精力充沛，富有机构客户流量的国内知名首席经济学家，在东北证券工作期间，他积极参加客户线下路演、电话会议、财富管理会议、视频直播等活动，在中国证券业协会首席经济学家季度会议、长白山论坛等高端活动上发表研究成果，获得高度评价和广泛好评。此外，食品饮料首席李强、医药首席刘宇腾、电子首席李玖博士、基础化工首席陈俊杰、汽车首席李恒光、数字经济首席冯浚瑒、新能源首席韩金呈、建材首席濮阳、传媒首席钱熠然、金工首席王琦、计算机首席黄净、社服首席李慧、医美首席李森蔓、信用债分析师吴蒙、军工分析师要文强等群星璀璨、成绩卓著、作风严谨又勤奋务实，他们对于行业发展趋势、政策变化、公司业绩等有深入洞察，和上市公司有广泛联系，为投资者提供全面、精准的分析报告和投资建议。正是这种



敬业精神和专业素养，让东北证券研究在行业内保持着一个不断进取、追求卓越的姿态，为公司在业内赢得了良好的口碑和声誉，树立了东北证券的品牌形象。

直面挑战、勇往直前

“路虽远，行则将至；事虽难，做则必成”，研究所经历了快速发展阶段后，当前处于争先进位、深化改革的关键时期，进则打开一片新天地，退则较长期间内困在 3 亿元营收左右的“中等收入陷阱的天花板”。分管副总裁董晨、研究所所长李冠英组织研究所内部多次开会商讨对策，深入讨论制定出针对性强的对策方案，从“提质”、“降本”、“增效”、“合规”等四方面综合施策，务求实效。

“提质”方面，研究所实施一系列考核制度和质量控制措施，提高了研究覆盖和专业水准；“降本”方面，研究所从削减费用开支和加强人力成本管控两

方面入手，科学规范控制各项费用支出；“增效”方面，研究所制定围绕 top40（并延展至 top70）大客户战略，提高研究业务净收入；“合规”方面，研究所一直警钟长鸣，牢牢守住依法合规经营的底线红线，保持了研究业务“零处罚”的合规记录。这些措施对于提升研究质量，增强团队凝聚力和行业竞争力具有重大意义，力争使研究所早日成为国内一流证券研究业务平台，形成一支具有一定规模，研究特色和影响力的券商研究队伍，努力向“对资产有深度定价能力”的方向大步迈前。

“东风好作阳和使，逢草逢花报发生”，2023 年我们迎来了东北证券成立 35 周年的重要时刻，这个里程碑不仅仅代表着公司的历史悠久和业绩斐然，更是一个让我们回顾过去、展望未来的机会。让我们踏上新征程，一起拥抱更多的收获和成长，携手共创更加美好的未来。

接续奋进新征程 锐意进取续辉煌

——北京固定收益分公司写在公司成立三十五周年之际

JIE XU FEN JIN XIN ZHENG CHENG
RUI YI JIN QU XU HUI HUANG

文 / 北京固定收益分公司 代欣



三十五载开疆拓土，三十五年砥砺前行，东北证券用 35 年坚定的脚步从地方型券商发展到业务全国布局、全面开花，经营规模和综合实力取得了翻天覆地的变化。

三十五载岁月积淀，三十五年文化传承，“融合、创新、专注、至简”的公司精神根植于每一个东证人的基因，凝聚起东北证券健康发展的力量。

北京固定收益分公司在公司创新发展中起步，跟随公司锐意进取，走过了十一载峥嵘岁月。十一个春秋，在公司有力的领导下，我们从容应对外部环境的变幻莫测，积极面对债券市场的日新月异，在公司的鼓励和支持下，脚踏实地、稳健发展。

2011 年底，东北证券固定收益部在北京成立，自成立之日起，固收人就以坚定的步伐和昂扬的斗志投身固收业务发展，用稳定的投资收益回报公司，用高质量的发展回馈社会。2019 年 10 月，为适应转型发展，调整战略模式，公司成立北京固定收益分公司全力发展 FICC 业务，旨在积极跟随行业创新发展政策，推进固定收益投资、做市、销售交易及衍生品等 FICC 前沿业务全面发展，实现债券投资、销售交易、产品投资、利率互换、国债期货、债券借贷等业务多层次、多模式的发展体系，持续巩固和强化公司 FICC 业务优势在行业内的竞争优势。2017 年，公司获得中国外汇交易中心尝试做市业务资格，大大提升了公司在银行间市场的影响力，增加了交易机会并扩大了交易对手覆盖范；2018 年，公司积极参与地方政府债的发行投标工作，投标量合计 478 亿元，位居行业第九名，并于年底取得交易商协会 PPN 专项机构投资人资格；2021 年，公司获得中国银行间市场交易商协会分销商资格，为后续公司取得非金融企业债务融资工具主承销商资格增加了显著优势，为

更好地促进金融市场、服务实体经济打下坚实基础。公司更是连续七年获得中央国债登记结算有限责任公司评定的优秀证券公司短融发行人；连续五年获得银行间本币市场活跃交易商称号。

北京固定收益分公司取得的成绩是公司 35 年发展的缩影，是公司 35 载孕育的果实。历史于时序更替中前行，梦想在砥砺前行中实现，三十五载栉风沐雨，是不变的坚守和信念；三十五载砥砺前行，是戮力同心共谱新篇。固收分公司愿与东证全体同仁，跟随公司扬帆踏浪，坚守筑梦，迎接公司下一个更美好的 35 年！

员工寄语

1. 在东北证券 35 年华诞之际，特以诚挚之语，向其致敬。

天时不如地利，地利不如人和，
东北证券时势所驱，地利随身，高翔不息。
相融相通，互琢玉成，
凝聚昂扬灵魂，轰然破浪，一路扬帆，
与众（合作伙伴、员工、股东和社会）携手并进，
互相荣耀。

众志成城，势不可挡，如火山般凝聚力量，
在竞争的烽火中，毫不退让，尽显锋芒。



忆过往光辉岁月，
感慨与骄傲在胸中盈溢，
看龙腾虎跃的未来，
必展继承创新之意志。

愿东北证券的底蕴，如雷霆铸就，
化过往的陈迹为巍峨山川，
将曾经的跌宕，转化成新的生机，
愿那落满时光的众生，与我们分享发展的果实。
涌现枝叶，吐露精华，新生之光在心中闪耀。

期盼东北证券，携手时代，书写新的篇章！
——北京固定收益分公司 杨大龙

2. 三十五年易春秋，1988 年到 2023 年，东北证券从风华正茂到硕果累累，作为一名 10 年老员工，在此与大家分享我激动的心情。加入东北证券公司时，我怀揣着热情和渴望。在这个行业中，我遇到了各式的挑战和机遇，结识了优秀的领导、同事和朋友。我们相互激励、相互学习，共同应对市场的变化和 challenge。当面对时间紧迫、艰巨复杂的工作，正是因为大家的密切配合和努力，才能圆满解决。这些经历让我深刻认识到团队合作的重要性。

在这个特殊的时刻，让我们回顾辉煌，展望未来。衷心祝愿东北证券公司在接下来的岁月中蒸蒸日上，不断创新和进步。愿我们每个人都能在这个大家庭中继续成长、突破自我。

感谢每位员工对公司的辛勤付出和无私奉献！祝大家事业顺利，生活幸福！

——北京固定收益分公司 刘馨然

3. 作为东证固收的一员，记得初来东证那会儿也会有作为销售交易新人的焦虑，但是领导近乎于手把手的耐心指导，学会高效沟通方式，做事前多思考，多检查；从如何判断是有价值的债券，到拿到的券如何做到精准地推荐，同事也非常热心地解答我的困惑与难题……感恩这个大家庭让我倍感温暖，作为一个新员工能感受到安心且有力的支持。感恩东证让我们安心地带着个人的追求与梦想用汗水在东证书写我们的锦瑟年华，带着家人的期盼与责任用爱在东证描绘东证的岁月如歌。

一个人可以走得很快，一群人可以走得很远。三十五载，东证的人习惯了这样忙碌的生活状态，习惯了从容去面对未知的变化，习惯了和一群志同道合的人一起实现自我与东证的价值。很庆幸，在最好的年华，遇见了最好的彼此，用最初的心，一起走最远的路。

最后深情祝福，殷切期盼，祝东证三十五周年生日快乐！预祝东证宏图大展，共同开创更加辉煌的艳阳天。

爱在东证，我们与东证一同扬帆远航！
——北京固定收益分公司 徐思艳

三十五年 在回望中前行

——经纪业务三十五周年记

SANSHIWUNIAN
ZAIHUIWANGZHONGQIANXING

文 / 经纪业务管理条线 刘顿



江河奔涌，日月经天。三十五载栉风沐雨，上下求索；三十五载矢志耕耘，砥砺前行。三十五载征程，一万两千个日日夜夜，东北证券经纪业务从历史走来，携梦想同行，在九百六十万平方公里的沃土上，坚守金融报国初心，践行使命责任，感受时代脉动，见证价值积淀，也为中国特色金融发展之路贡献了独特的东证力量——

薪火相传，历久弥新——延续历史血脉，弘扬东证精神

三十五年前，沐浴着改革开放的春风，东北证券经纪业务应时而起，振翅腾飞，三十五年的万水千山锻造了我们奋勇拼搏、锲而不舍的精神文化，三十五年的惊涛骇浪铸就了我们志存高远、脚踏实地的行事品格，在历史积淀中薪火相传，历久弥新。

1988年8月，东北证券的前身——吉林省证券公司在北国春城破土而出，成为吉林省第一家专营证券

业务的非银行金融机构，也是国内较早成立的省级证券公司之一，当时的人们也许不会想到，中国金融领域里的一段传奇已然启幕。

90年代初，沪深交易所相继成立，借助这一契机，1992年7月，吉林省证券公司和吉林省信托投资公司证券部同时成为上海证券交易所首批正式会员和中国证券业协会发起会员。从此，公司走上以股票经纪业务为主的发展道路，业务局面焕然一新。

1992年深秋的清晨，在北国之春大酒店的门口，越来越多的人排起了长队，东北第一家提供上海股票代理买卖业务的证券营业部在这里开业了。首家证券营业部的设立犹如希望的火种，点燃了当地的股票市场，揭开了吉林乃至整个东北股票交易史上划时代的一页。当时整个营业部只有6台彩色行情显示器，当时的股民买卖委托也都必须通过电话转接给异地交易员，标志性服装“红马甲”成为了那个时代证券人的代称。在艰苦创业的年代，大量的工作需要手工处理，大家常常要从闭市忙到第二天凌晨，月光洒在办公室的地板上，也洒在了席地而卧的辛勤身影上。艰难困苦并没有吓倒东北证券经纪业务的年轻人们，反而锻炼了他们直面一切困难的坚韧意志，这种品格也随着时间的推移，逐渐融进了东北证券的基因当中。

从1994年到1996年底，经纪业务已先后在上海、深圳及省内各地设立了14家证券营业部，并开通东北三省首家沪市B股经纪业务。尤其是在公司改制为吉林省证券有限责任公司后，经纪业务迎来了又一次较快发展时期，1997年和1998年股票交易量分别为300



亿元和 293 亿元，与 1996 年相比增长了 3 倍，证券交易营业部数量达到 18 家。

2000 年 6 月，恰逢中国证券市场设立十周年，上证指数成功越上 2000 点大关，证券市场发展进入了新的历史时期，东北证券有限责任公司正式成立，一举成为当时东北地区最大的证券经营机构，开辟了企业创新发展道路的全新境界，经纪业务也取得不凡成绩，股基交易量达 890 亿，同比增长 70%。随后的两年时间内，经纪业务完成了营业部柜面交易系统更换、建立了 B 股交易集中报盘系统、全面开通 B 股业务，并于 2002 年成立经纪业务管理总部，统筹引领经纪业务抵御证券市场风雨，在前行发展的道路上留下踏实的足印。

2003 年，一场突如其来的风暴成为公司迅速壮大的机遇，受证监会委托，公司临危受命，对新华证券进行托管。为了全力保证托管工作正常运行，公司动员了全部资源，仅用一天时间制定了托管方案和应急

预案，财务、技术、业务同步推进，两天内迅速进入新华证券总部及全国 23 家营业部。在历史性重要时刻，面对空前的阻力和考验，托管小组以负责任、敢担当的精神，逐一解决各种难题，历经波折，东北证券人稳健持重、包容和谐、团结进取的企业精神起到了决定性作用。当时，托管小组找到新华证券每一名员工谈心，详细介绍公司现状，帮助疏导情绪，放下担子，等到谈话完成，托管小组的同事们嗓子都讲不出话来。最终，公司以托管时间最短、接收工作最平稳和社会影响最小的成绩，圆满完成托管任务，得到证监会的高度认可，成为行业托管接收工作的“教科书”。至此，公司也形成了布局合理、辐射全国的网络格局，整体实力突飞猛进。

2006 年 10 月，公司上市的东风不期而至，从正式启动上市项目到深圳证券交易所正式挂牌的十个月里，无数史无前例的挑战如山呼海啸般涌来，考验着我们的创新和决策能力，经营体系和管理效能，也磨

砺着每一个东北证券人的品质和意志。2007年8月27日,证券市场目光聚焦深圳,东北证券正式登陆深交所,我们以十个月上市的奇迹,赢得了社会各界的热烈掌声。这看似奇迹的背后,是每一名东北证券人的坚韧不拔,是每一步前行之路的脚踏实地,是从始至终的合规坚守。公司上市后的一个多月,上证指数创历史高点。当年经纪业务总客户数87万户,托管资产684亿元,股基市场份额8%,行业排名36位,全年实现营业收入17亿元。

2008年,随着两年上涨行情结束,证券市场进入了漫长的寒冬,新一轮佣金战在全国券商间快速蔓延,华泰证券万三开户策略彻底打破了地方性券商价格联盟的壁垒,吉林省内营业部都面临佣金断崖式下跌的冲击。值得庆幸的是,公司经纪业务早已居安思危,率先布局,2008年底成立了网点规划团队,利用2009—2010两年时间将公司19家服务部全部升级为营业网点,并陆续迁往省外经济发达地区;2011年公司整合长春市营销人员,成立营销中心,有效促进了经纪业务健康有序发展。

2012年,证券行业创新浪潮不断高涨,公司经纪业务把握良机,转变经营思路,进行首轮架构改革,实现了营业网点前后台分离;搭建高端客户服务支持体系,不断提升客户服务水平和服务质量,打造公司服务品牌;创新营销管理模式,深化区域资源整合,拓宽机构客户领域,提升盈利能力,为经纪业务的成功转型奠定了基础。

2013—2014年,是公司经纪业务转型提速年,经纪业务完成了第二轮组织架构改革,建设了公司端经纪业务各部门支持体系,全面整合营业网点营销、投顾、客服服务;建立起人员双向流动机制和市场化的薪酬机制;对营业网点充分放权,激发了经营主体的活力;经纪业务收入结构发生较大变化,传统手续费收入占比下降,信用交易规模放大,创新业务品种丰富,蓬勃发展,收入呈现多元化趋势,创利能力持续提升。

2015—2018年,公司继续加大经纪业务转型创新力度,坚持“互联网+”思维,以客户需求为中心,推行线上+线下服务体系,线上通过互联网平台向客户提供标准化服务产品,线下进一步优化实体营业网点在经济发达地区和业务空白地区布局;经纪业务产品线不断丰富,盈利模式得到拓宽,市场竞争力进一步增强。

2019年,是经纪业务厚积薄发,振翅云天的关键性起点。这一年,我们参照同业发展经验,结合行业发展趋势和以客户为中心的经营理念,对经纪业务组织架构进行了调整,突出经发管委的统筹管理和战略引导职能,破除部门和业务壁垒,按条线进行矩阵式管理,实现了重点业务的统一协调,有效降低了营业网点与总部之间的沟通成本。同时,启用了部分年轻干部,为管理团队注入新鲜血液,以昂扬的战斗力紧跟行业发展步伐;进行财富中心试点,通过资源整合打造网点经营特色,有效发挥资源优势,并实行大区域管理理念,强化总部和营业网点沟通,提升运营管理效率;尝试挂职锻炼和员工轮岗,很多优秀的年轻员工涌现出来,并积极将自身的创新想法和思路带到相关岗位,打破传统固化经营管理思维,为经纪业务长远发展奠定优秀管理和业务人才储备。

2020—2021年,经纪业务全体同仁坚定信心,迎难而上,与时俱进,破茧成蝶。我们全面落地“财富管理+机构经纪”双轮驱动的战略规划和转型升级,聚焦“客户、产品、科技、人才”四个维度,取得长足进步。客群资源持续稳步增长,客户结构持续优化,财富客户迅速积累,客户资产初具规模;金融产品销售业务的转型引领作用成效初显,重点客户产品覆盖大幅提升,金融产品保有紧跟市场节奏,尤其是发力券结产品销售,提升了经纪业务在财富管理赛道的行业地位和话语权,也打响了公司产品销售品牌;机构经纪客户资源储备及贡献大幅提升,财富管理收入占比持续提升,营业网点区域管理能力持续增长,市场



化人才引进及财富管理人才梯队建设进程加快，市场化薪酬激励机制改革成效显著……经纪业务实现自我突破的同时，也在不断提升行业排名及影响力。

2022年，对于整个行业、公司乃至每一个人来说，都是极为重要、极不寻常、极不平凡的一年。这一年，有涉滩之险、有爬坡之艰、有闯关之难。受疫情、海外地缘冲突、美联储加息节奏等因素扰动，全球资本市场普遍遭遇调整，行业经营显著承压，经纪业务除了长春、北京、上海三地外，全国各大片区也都遭遇了新冠感染高峰、封闭隔离，一线网点同事也有很大比例感染，经纪业务从上至下都面临着前所未有的身体病痛、工作压力和精神负担。面对来势汹汹、接二连三的挑战，我们看到的不是“躺平”、不是“抱怨”，而是每一个平凡人为生活而付出的不平凡努力：各部门同事们在一线岗位持续多月的默默坚守，保障我们的开户、交易平稳运行，线上直播、路演、客户服务持续不停歇，业务风险得到有效控制；所有营业网点

一线同仁们顶住市场不利影响，坚定不移克服前行障碍，奋力奔跑；我们的亲人、朋友逆行在抗疫的最前沿……我们在时代的巨变中颠簸着、拼搏着，外部环境各种风险教会了我们敬畏和谦卑，也让我们更深地友爱互助、坚韧成长。我们不负众望地收获了斐然的成绩，也见证了这个时代最宝贵的精神财富！

精准发力，落地有声——奋进发展之路，铸就东证品牌

春华秋实，时光自有馈赠。三十五年，经纪业务在全体同仁的共同努力下，与公司一起攀登，与客户共同成长，用斐然的成绩见证了超越自己、超越同仁、超越市场的发展进步。

（一）网点布局日趋合理，分支机构管理模式持续优化

公司从起步东北到走向全国，从只有1家销售国库券的小型营业网点，到全国28个省市自治区、69

个大中城市的137家营业网点,包括44家区域分公司、93家证券营业部,经纪业务营业网点逐步填补区域空白,不断扩大服务辐射范围,并打造社区型门店式营业网点,降低网点运营成本。与此同时,“总部—区域财富中心和管理型分公司—一线营业网点”的三级管理架构持续深入,区域财富中心和管理型分公司充分发挥了区域管理、服务支持和资源整合职能,实现了所辖区域的整体优化。

(二) 充分发挥公司收入稳定器和利润压舱石作用

近年来,经纪业务整体收入和利润持续增长,2021年实现利润创16年以来最佳盈利水平;2022年,在极端市场行情不利影响下,超比例完成年度预算,充分发挥了公司收入稳定器和利润压舱石作用。

(三) 行业指标排名稳步提升,市场竞争力显著增强

近年来,经纪业务收入、代销金融产品收入、融资融券利息收入、股票质押利息收入等行业排名重要指标有不同程度提升,行业竞争力稳步增强,传统代买卖证券业务收入市占率及排名连续突破,由20年的第38名提升至第33名。

(四) 经纪业务客群资源储备持续稳步增长

自2019年全面落实以客户为中心的服务理念以来,公司客户数市场占比及净增客户数市场占比均持续提升,并持续积累了资产10万以上重点客群和50万以上富裕+客群。2021年末可交易资产较2018年涨幅达93%,大幅超越沪深主流指数,2022年可交易资产同比跑赢市场,总资产市场占比有所提升。

(五) 金融产品品牌收益率名列行业前茅,财富管理转型初见成效

经纪业务提供全品类优质金融产品,满足存量客户需求,助力增量客户开发;持续以现金管理产品及类固收产品为切入点,培养客户资产配置理念,重点客户产品服务覆盖率不断提升,金融产品保有率逆市



增长;券结产品品牌及收益率得到同业及客户高度认可,2022年发售的招商核心竞争力年内累计收益率高达47.78%,在所有主动管理股混基金中排名第二;紧跟行业财富管理转型节奏,提升金融产品销售行业排名,打造金融产品品牌。

(六) 机构经纪已成为经纪业务资产、创收重要驱动力

自2019年以来,经纪业务持续加大量化交易建设投入,初步构建集极速行情、量化策略投研平台、算法工具等一体的量化交易服务体系,满足量化私募交易需求,在可支持的债券交易品种、算法策略等方面优于行业平均水平;年度举办的私募大赛,邀约管理人1800余家,参赛产品近4000只,市场关注度高,新增私募资产占新增总资产比例、新增私募产品交易量占新增资产交易量比例持续提升;种子基金投资也为经纪业务带来可观的落地资产,并成为营业网点机构业务开发的重要抓手。

(七) 特色业务亮点纷呈,品牌效应取得一定效果

经纪业务现已构建形成种类丰富、品种多元、内容专业、收费灵活的投顾产品体系,其中,“点石成金”、“天天向上”等系列产品品牌获得了较高的客户认可度;两融客户数、两融余额市场份额同比持续增长;衍生品、北交所及新三板业务发展势头良好;经纪业务坚持秉承以客户为中心的发展理念,投资者教育与

投资者权益保护在行业内拥有较好的品牌知名度，多次荣获监管机构考核优秀、行业内知名奖项。

(八) 基础人才结构优化，专业人才队伍跻身行业前十

近年来，经纪业务通过落地恺讯人力改革项目、优秀人才挂职锻炼、互联网明星投顾打造等系列举措，加快推动经纪业务人才激励市场化、团队能力专业化、后备梯队年轻化。营业网点员工总人数、35 岁以下员工人数、经济发达地区员工人数占比、本科及以上学历员工占比均同比不断提升；专业投资顾问执业人数行业排名第 23 位，在第五届新财富评选中，多名投顾人才荣获“最佳投资顾问”等单项奖，公司荣获“最佳投资顾问团队”奖项，获得市场及投资者的高度认可。

(九) 应变应变，合规风险管控升级与业务发展齐头并进

合规风险管控围绕整体战略规划，促进业务有序开展和推动战略落地，面对“最严”监管和“最多”检查，应变应变，以三级人员合规管控机制 + 七道业务合规检查防线，聚焦高风险事项，构建全面合规管控体系。经纪业务以案例传导、合规提示、多形式检查等方式结合，提升全员合规意识，也助力网点顺利通过各类监管检查，合规专项工作管控得到监管机构的高度肯定。

(十) 以科技赋能，不断提升客户体验和员工赋能

持续优化公司对客户的核心触点服务平台融 e 通 APP，针对交易型客户、理财型客户给予不同的体验优化，提升用户月活数、交易用户占比，打造 Doit 投顾平台和 Doing 平台，以金融产品销售为核心应用场景，为一线营业网点员工获客展业赋能，运用金融科技与大数据手段提升线上客户运营能力，实现从客群

圈选—素材生产—内容管理—内容投放的全流程管理，全面助推经纪业务数字化转型战略落地。

戮力同心，蓄势待发——擎画宏伟蓝图，追逐东证之梦

未来，经纪业务将以公司“十四五发展战略规划”为指导思想，围绕“优化组织管理体系、强化客户经营体系、深化业务转型体系”三大方向，巩固“市场化人才高地建设、立体式合规风控体系厚植”两大保障，发力数字化撬动转型突破，全面落地经纪业务“以专业为本，以数字化为翼，打造新时代客群的综合财富管理领军者”战略愿景——

(一) 进一步优化组织管理体系，突出组织响应力和管理效能，夯实战略落地根基。

(二) 强化客户经营体系，明确客户分层定位及服务模式，提升战略产出实效。

(三) 深化业务转型体系，坚持“财富转型 + 机构经纪”双轮驱动，巩固战略发展优势。

(四) 巩固市场化人才高地保障，提升团队财富管理专业能力和市场化能力，有效促进战略加速。

(五) 巩固立体式合规风控体系保障，强化落实“实质合规”，全面提升内控有效性。

(六) 突出数智化定位，发力数字化科技平台打造，深化金融科技赋能，撬动战略转型突破。

又踏层峰辟新天，更扬云帆立潮头。2023 年，是党的二十大开局之年，中国式现代化蓝图振奋人心，中华民族伟大复兴的前景令人期待，中国特色高质量金融发展的未来已来。开局关乎全局，起步决定后程。生逢其时，责任在肩，前路浩荡，未来可期，经纪业务全体同仁将永葆热爱，再赴山海，成就梦想，点亮未来！

筑牢合规底线 护航公司稳健发展

LAO ZHU HE GUI DI XIAN
HU HANG GONG SI WEN JIAN FA ZHAN

文 / 合规管理部 乔雪



在公司成立三十五周年之际，让我们共同回顾合规管理工作的发展历程，了解新监管形势下的合规管理工作重点，讲述和谱写“合规管理”与公司共同成长的故事。

一、合规管理的发展历程

20世纪90年代初，证券行业呈现粗放式经营、白热化扩张，但行业基础制度不健全、监管手段不成熟，大多数证券公司没有建立健全治理结构，未形成合规理念。2003年随着南方证券结算备付金账户严重透支，部分证券公司挪用客户交易结算资金、违规资管、配资等违法行为全面暴露，行业危机全面爆发。2004年8月，中国证监会开展了为期3年的综合治理工作，完善了三方存管等一系列基础制度，并通过修订及出

台法律法规等方式明确监管要求。而证券公司也充分认识到合规的重要性，不断完善合规管理体系。自2007年4月中国证监会正式发文开展合规总监试点工作至2008年度，在中国证监会的强势推动下，证券公司建立起合规管理体系，设立合规总监及合规管理部门，合规管理工作全面展开。

公司紧跟监管要求，于2008年1月设立合规风险管理部。此后的10年是合规管理工作全面展开的10年，行业合规管理工作在制度体系、组织管理、团队建设及工作机制等方面不断完善，成为证券行业稳健发展的重要保障。2015年，公司合规管理工作也进一步理顺，合规风险管理部实现与风险管理总部的职能拆分，更名为合规管理部。如今，以《证券公司和证券投资基金管理公司合规管理办法》正式实施



(2017年10月1日实施)为标志的合规新阶段已经全面展开。合规管理部于2017年底全面修订公司相关制度,在制度体系、组织架构、团队建设、协作机制、信息系统、合规文化等方面实现全面优化。

二、加强合规管理的背景

2019年10月,中国证监会印发了《建设证券基金行业文化、防范道德风险工作纲要》,大力推进“合规、诚信、专业、稳健”的证券基金行业文化建设。“合规”是证券行业文化的基础支柱,也是证券行业文化建设的核心要素。

国家金融监管机构严格执行“建制度、不干预、零容忍”的原则,从严、从快、从重打击资本市场各类违法犯罪行为;且证券诉讼代表人制度、连带责任赔偿、举证责任倒置等司法安排,致使司法判决对证券行业的影响日渐凸显。“严监管、强司法”的双重叠加对公司合规风控、业务运行产生更为深刻的重大影响。

上述监管形势要求证券公司坚持以稳健合规经营为引领,建立与业务发展需求相匹配的合规风控能力。无论是监管业务准入、业务扩张,还是市场竞争中的合作“白名单”,良好的分类评级结果都是基本的敲门砖。而加强合规管控也是将公司分类评级维持在A类的重要保障。公司制定的“三一五三”战略中明确做出“提升内控体系能力”的重要部署。

三、公司合规管理的工作重点

为顺应监管形势的深刻变化、服务于公司业务快速发展的现状、保障公司持续稳健发展,自2018年以

来,公司合规管理工作确立了由“事件驱动向系统统筹转变”“被动合规向主动合规转变”“粗放式合规向精细化合规转变”的工作思路,构建从制度保障到要点规范、从组织层级到文化宣导的合规管理格局,并借助数字化、智能化发展创造了“以制度为基、以要点为纲、以宣导为形、以组织为本、以数智为翼”的五位一体的管控体系并持续夯实,有效提升了公司合规管理的有效性。

2023年,公司合规管理工作将以“推动落实实质合规,全面完善合规管理体系化建设,推动形成与公司发展战略相匹配的合规管理能力”为发展愿景,围绕“做好公司合规管理的监督者以及业务发展的支持者”的定位,以推动落实实质合规、全面提升合规管理的有效性为总体工作目标,持续完善全方位多层次的监管信息跟踪与传导体系,加强重点业务的合规管控与支持,全面提升合规科技水平,有效提升合规管理队伍履职能力;加强支持与协同,做好对公司业务发展的支撑与服务。

固本强基,方能行稳致远。在公司成立的35年里,公司始终高度重视合规管理工作,把合规经营作为公司生存的根本和基础,清晰明确的高层基础、不断完善管控体系以及与日俱增的合规理念,助力我们经受住了资本市场一次次的风雨洗礼。而伴随着行业改革加剧、创新业务密集推出以及“严监管、强司法”等外部因素变化,建立并完善以自我约束为主导的内生性管理机制,筑牢合规底线,是公司持续创新发展的基础,更是我们追求卓越、基业长青的基石。在新的历史起点上,让我们主动践行合规理念、倡导合规文化、坚守合规底线,护航公司稳健发展!

稳中求进 共创风险管理发展

WEN ZHONG QIU JIN
GONG CHUANG FENG XIAN GUAN LI FA ZHAN

文 / 风险管理总部 张鹤

公司的经营与发展，好比一艘在大海中行驶的一叶孤舟，要经受市场及政策的多番考验及洗礼，而风险管理就犹如公司的护卫舰，从全方位多角度通过各种工具及手段为公司的稳健经营保驾护航。因此一家公司的风险管理能力决定了企业能否行稳致远，是在长期的市场竞争中永保生命力的关键之一。

公司风险管理总部成立于 2015 年，秉承着“搭平台、建体系、控总量、出标准”的风险管理四大目标，在成立初始以风险管理组织体系建设为基础，同步完成对于风险偏好管理体系、投资分级决策授权体系、风险控制指标体系、全敞口风险监测体系、风险管理报告体系、应急处置管理体系的建设，初步形成公司风险管理体系搭建，使公司风险管理工作标准化、规范化。在致力于完善风险管理的体系性建设工作的同时，风险管理总部完善了分类型风险管理和风险管理信息系统建设，初步实现风险管理向定量分析、总量控制和主动管理转变的阶段性目标，确保公司总体风

险可承受、经营效率和效果有保障、灾害性风险等重大损失可避免。

围绕“将风险管理方式方法与业务管理紧密结合，真正通过识别、利用和管理风险，提升公司价值”为主线，风险管理总部于 2016 年创新构建了由“风险管理治理架构、风险管理实践、风险管理基础保障和风险管理文化”四大支柱和 18 个核心要素组成的全面风险管理体系，全面完善风险评估机制，充分形成风险管理体系的有力抓手。同时，在 2017 年组织开展全面风险识别评估与控制标准建设工作（即 2 号工程），推动建设前中后台风险识别清晰、职责明确、标准清楚、全面落地的三级内控防线，扎实落实风险管理责任，逐步开展风险数据积累和规范性管理，同年实现风险管理各类数据支持，并将私募子公司及另类子公司纳入全面风险管理体系中，整体向风险管理全面性迈出更远的一步。伴随着公司业务的发展与壮大，为实现各业务统一管理、授权管理，风险管理总部于 2018 年



提前布局同一客户、同一业务集中统一管理，完成公司投资数据及客户数据的归集及管理，并建立信用风险管理系统，实现了内部评级及业务舆情管理，于该年度零问题通过了监管的验收。

在继续完善全面风险管理体系的基础上，风险管理深入分类型风险领域，逐步实现侧重点从“搭平台、建体系”向“控总量、出标准”的转移。为实现实质性管控作用，风险管理总部力推操作风险三大工具的有效落地并开发绩效评估方法，使得风险管理向更专业化渗透。同时紧随公司“数字化转型”的脚步，自研的全面风险管理平台等系统于2019年相继上线，为风险管理智能化、系统化发展奠定了坚实的基础。同年风险计量能力也取得重大突破，其研发的股票质押减值模型被行业作为典型案例进行推广。伴随着各类风险管理的细节化深入化发展，风险管理形成的管理体系及方法由取自业务向反馈业务发展，2020年持续提升量化分析能力，累计完成27个风险计量模型的开

发、验证和系统落地，风险计量初见成效，全面风险管理建设在2021年再上一个台阶，达到了“白名单”标准，实现了系统建设、制度、子公司、新业务的全覆盖，实现了公司风险指标T+1自动监测与报告向智能风控方向迈进。围绕公司战略及业务发展规划，风险管理总部对于风险管理业务总体目标重新定位为“全覆盖、可监测、能计量、有分析、能应对”，持续在风险和发展之间力求平衡，2022年以建立“同一内控融合体系、两组共享数据库、三套管理手册”为载体，全面提高合规管理的有效性和风险管理的渗透度。

多年来，风险管理总部不断致力于从业务中学习，从监管案例中反思，从实质管理中提高，走出了一条体系建设完善、数据归集智能、总量管控规范、标准制定明确的道路。未来风险管理总部将持续向行业标准看齐，高标准严要求持续提升公司风险管理能力，为公司稳健发展贡献应有的力量。

不为繁华 易匠心

BU WEI FAN HUA
YI JIANG XIN

文 / 金融科技条线 贾艳哲

2023，癸卯兔年的五一小长假，处处升腾更胜往昔的人间烟火。致力于客户成长，成为有规模、有特色、有核心竞争力的一流现代金融服务商的东北证券，即将于此盛世中迎来35岁生日。在公司破茧成蝶时加入这个大家庭的我，亲历东北证券的创业艰难与创新发展，回首来时岁月，恰似清末大学者王国维所言“古今之成大事业、大学问者”必经过的三种境界。正是对产品打造的匠心不改，对企业文化的倾情锤炼，对美好愿景的不懈追求，让东北证券一路走来，境界提升，并能在风雨兼程中行稳致远，拥抱繁华。

独上高楼望去程

王国维所言第一境界是：昨夜西风凋碧树，独上高楼，望尽天涯路。说的是做事首先要明确目标与方向，并执着地追求。35年前，于中国资本市场改革发展大潮初涨时，东北证券的前身吉林省证券公司悄然破土，励精图治12年后，东北证券有限责任公司成立，成为当时东北地区最大的证券经营机构。那时的公司，甚至没有一个像样的家，但大家目标明确：瞰察路径，托管接收新华证券；筑牢根基，开发拓展新业务；戮力同心，奋力突破低迷市场。

我在2001冬残春浅的4月入职，迎接我的是温暖、进取、团结的“家”文化——“一个家庭、一支军队、一所学校”。那时的我，像个小螺钉一样深耕系统运维和安全，拧在技术部一干就是10年，与战友们一起在机房织“网”建“墙”：组建公司广域网，实现从现场交易到全国网上交易的场景革命；组建集中交易系统和数据中心，从单网点交易、清算到全公司集中交易、统一清算；组建网络安全防护架构，从局域网到广域网全覆盖，大战“尼姆达”“熊猫烧香”等病毒，保护我们

的“家”不被人侵；组建公司OA办公自动化系统，节省资源、便利无限……东北证券上上下下，都在为这个“家”全力以赴，处处可见“择一事终一生”的执着专注。

20年后，数字化让整个世界发生了沧海桑田般的巨变，社交媒体的大发展把天涯拉近成咫尺，却让人心的距离咫尺天涯，但在东北证券，家温暖如昨。2022年，疫情暴击吉林大地，有人在办公室一封两月，有人在家无菜下锅。远在上海的领导雪中送炭，消毒用品、防护口罩在最关键的时刻寄过来，当全线飘“羊”一药难求时，公司想方设法给大家发放退烧药和防护用品。

2023年3月8日，金融科技条线的战友们在一片“哇”声中收到了从天而降的三八节奶茶，丝滑浓香的液体滑过唇齿暖暖流进胃里时，大家纷纷给远在上海空投温暖的领导比心，感谢这春天的第一杯奶茶。

于个体言，胸中有丘壑者，即使“粗缯大布裹生涯”，也必将“腹有诗书气自华”；于企业言，有文化润泽、目标指引，无论千淘万漉多辛苦，都会吹尽狂沙始见金，进而俯指波涛更从容。

衣带渐宽终不悔

王国维总结的第二境界是：衣带渐宽终不悔，为伊消得人憔悴。是说人在追求理想和毕生从事的事业时必须坚定不移，孜孜以求，人瘦带宽亦不后悔。2007年8月，公司在深交所上市，成为深交所首家通过重组上市的证券公司，这一华丽转身让东北证券赢



得了广阔发展空间和新的机遇。2008年，20岁的东北证券与时俱进，用软文化带动硬发展，传承“家”文化的基础上，提炼了以“融”为核心的升级版文化理念——“相融相通，互琢玉成”。

在直面挑战的大背景中，我从技术部转岗到业务部门，为快速“融”入，“干一行专一行”，加班成部门常态，大家几乎人机合一，身体透支让很多人内分泌失调，不但没有衣带渐宽，反而“衣带渐宽”。

整个2018，是让每个经纪业务岗位员工难忘的365天，而立之年的东北证券这一年在资本市场劈波斩浪，一连串组合拳打出高潮迭起的冲击波：

习近平在首届中国国际进口博览会开幕式上宣布设立的注册制试点的科创板来了；

由中央电视台财经频道与中证中小投资者服务中心联合主办的首届“股东来了”来了；

证监会正式发布《关于上海证券交易所与上海证券交易所互联互通存托凭证业务的监管规定（试行）》——沪伦通来了；

获得过万点击量的投资者策略报告会首次线上直播版来了；

加快财富管理转型战略实施的“动”系列营销活

动来了；

……

在“为伊消得人憔悴”的征程中，公司以文化调动起最富创造性的发展力量——人。拓展、团建、培训、联欢、比赛……丰富多彩的活动让文化更有厚度，让视野更有宽度，让工作更有温度。有温度的东北证券人每天都活出了仪式感，疫情期间，我所在的金融科技条线上线了各种网络团建活动，条线内所有人员脑洞大开，互赠礼物，有足够你喝一天水量的保温壶，有暖手宝，有方便办公的无线鼠标键盘……大家每天都怀着小期待。谈笑间，工作与生活都春意盎然，同时，这携手同行的氛围又凝聚起温暖而磅礴的发展力量。

正是所有人精益求精地奋斗，公司成功战略转型创新，成长为以中小创新企业投行及财富管理为特色的全能型券商。文化加持硬实力，东北证券研发出更具粘度的金融产品，运营更加得心应手，客户影响力不断增强，拉开了拐点式发展的大幕。

众里寻他千百度

王国维所云第三境界是：众里寻他千百度，蓦然回首，那人却在灯火阑珊处。是说要达成高境界，必

须有专注的精神，反复追寻、研究，下足功夫，自然会豁然贯通，有所收获。2019年，我加入金融科技条线，正值金融科技引领财富管理转型浪潮风起云涌，公司迈进通过数字化推动财富管理转型的发展境界。

一切过往，皆为序章。总结经验、汲精萃华的“融合、创新、专注、至简”企业精神应运而生，创新是动力，融合是灵魂，专注是路径，至简是精髓。

融合与创新让东北证券跨越式发展并留住人才，业务持续拓展，产品不断出新，品牌越擦越亮。如今，我们已在全国28个省市自治区、69个大中城市设立分支机构，财富管理业务、机构经纪业务不断升级，东证融汇的产品、券结产品及金融创新业务部的丰赢等系列产品接连上线，服务于客户的产品越来越丰富。融入公司血脉的“融新”文化，以海纳百川的开放姿态，汇聚了来自五湖四海各类精英，打开了数字化时代的发展思路。一些功夫在诗外的Z世代融媒产品，创新性地实现了主打金融产品无法达到的效果——数字化时代的圈粉儿。在金融科技条线电商市场部，有几个跨界年轻人组成了一支特殊的营销自媒体团队，他们每日里眼观六路，从日常生活中积累热点，寻找与公司业务的契合点，自编自演自剪自推了一大波自带流量的短视频作品，形成具有公司特色的“获客—转化—激活—变现”的价值沉淀模式。自媒体团队负责剪辑的员工经常在工位上一坐一天，甚至不喝水不吃饭不去厕所，一帧一帧不错眼珠地剪片子。每次看到他伸着脖子专注工作，我都会想起十几年前公司最火的短视频，那是在技术部时战友们每年联欢会出品的经典段子。那时抖音、快手还没出娘胎，我们把工

作和生活融入脍炙人口的影片中，一秒24帧，我们也是一帧一帧地剪，电视台的朋友都惊叹比他们还专业。这不是我们的专业，只是东北证券人干什么都怀着匠心。专注的工匠精神让年轻的自媒体团队不到一年就生产出几十个高质量产品，每一个让同事和客户会心一笑的短视频，都是殚精竭虑求一石多鸟的匠心之作。

2022年，我们自主设计了公司吉祥物融e牛，灵动、憨厚、可爱的具象化设计，一眼代入，宣传效果胜过千言万语。如今，融e牛已融入各种业务场景，还占领了客户和员工的微信表情包，成为公司和互联网用户的情感连接。

专注、至简是以工匠精神经营业务的核心要义，我们怀着“偏毫厘不敢安”的一丝不苟，对产品保持“千万锤成一器”的卓越追求，把职业做成事业，把流量变成留量。东北证券的至简，既是化繁为简方便客户一键进入，也意味着利用技术赋能减轻员工负担，Doit平台能得到无数点赞，就是设计人员做足减法，解放了一线员工，提高了工作效率，使用起来有满满的获得感。东北证券的“融e通”客户端，专注于为公司开发新客户留住老客户，不断优化简化，多次大改版，已建立起全方位、标准化、智能化线上服务体系，客户操作交易越来越方便快捷。为了更好地服务客户经理，我们的互联网支持群、财富顾问群线上24小时回答问题，建群以来累计答疑1.5万余人次。为照顾白天忙于业务的客户经理，2023年4月金融科技条线又开通了融e牛晚间夜话，每周三21:00-21:30，融e牛陪聊App、Doit那些事儿……

假舟楫者，非能水也，而绝江海。为借助数字化

工具纵横于行业之海，公司明确战略定位：对外打造一站式线上服务平台，向客户传递卓越体验；对内建立数字化运营平台，为业务融合提供高效支撑；深化金融科技赋能，驱动客户服务模式变革和服务效率提升。在“众里寻他千百度”的不断探索中，数字赋能为公司获得前所未有的加速度。2022年公司成立了由技术部牵头金融科技条线主导的北斗项目组，技术和金融科技启动数字化运营1.0阶段，接下来将进入全量客群的数字化洞察和分析，对客户进行更多维度的比对，不久将实现全方位洞察客户，达成财富管理转型的终极目标——通过数字化转型升级零售客户经营模式，把手动挡升级成自动挡，奔向新的目标。

数字时代，比以往更快地生产满眼繁华，也比人类历史上所有时期更快地大浪淘沙。

在东北证券，留住人才的不仅是薪水和事业，同具感染力亦是这日用而不察的“融合、创新、专注、至简”八字企业精神。

从一九八八到二零二三，弹指一挥间。

总资产从成立之初的一千万元，到现在的近八百亿。

从偏居一隅到形成长春、北京、上海“三地三中心”的大架构。

从一家销售国债券的小型营业网点，到建立遍布全国140余家分支机构。

三十五年春华秋实，三十五年匠心不改。

历经求索、创新、有所成三重境界打磨，有温度的人性化管理，有厚度的企业文化，有高度的发展愿景，有宽度的企业定位，铸就了东北证券人——

对业务追求“干一行专一行”的精益求精，

对客户怀着“偏毫厘不敢安”的一丝不苟，

对产品保持“千万锤成一器”的卓越追求，

对事业充满“择一事终一生”的执着专注。

我们相信，三十五年来潜移默化到骨子里的工匠精神，必将在百年未有之大变局的伟大时代，助东北证券人慎终如始，抓住机遇，不惧挑战，收获丰美的果实。



风雨同舟20载 稳健运营塑磐石 精雕细琢勇革新

——记公司华彩35年里的运营中心故事

FENG YU TONG ZHOU 20 ZAI
WEN JIAN YUN YING SU PAN SHI
JING DIAO XI ZHUO YONG GE XIN

文 / 运营中心 宿英男

2023年，公司与资本市场同行的第三十五年，公司在领导团队的坚强领导下、在青出于蓝的全体同事的耕耘中，融入市场、实现蓬勃发展，服务实体经济的能力产生质的飞越，切实践行了对股东、对投资者、对员工、对社会的全面责任，走出了东证人自己的道路。在公司三十五年华彩篇章中，我们来讲述运营20年的故事，同呼吸、共脉搏，深入回顾和近距离感受东证运营人的奋斗，值以此文，献给公司三十五周年华诞。

一、行业逐步规范，业务初步成型，运营体系完成初始化（2000年-2011年）

那是在公司于行业展露锋芒的第二个十年期间，1999年，证券市场法人结算制度全面推行，公司于2000年全市场第三家完成上海法人结算，结算机构设置于计划财务部内的清算中心，运营中心在公司的积极进取中生根发芽。2001年后，《客户交易结算资金管理暂行办法》正式发布，明确要求客户资金与自有资金分户管理，确立了分级结算与法人结算制度，2003年4月，公司成立资金运营部，专门负责法人清算及客

户资金管理，清算中心从计划财务部中独立出来，运营中心的部门前身正式来到历史的视野中。公司从营业部分散清算进入总部集中清算，通过综合治理，加强了公司对营业部的集中管理，规范业务操作，夯实业务基础。

2006年，部门更名为大家熟悉的清算托管部，但最难忘的是2007年，公司第三方存管上线，“时间紧、任务重、责任大”，能否在5个月的时间内完成公司所有合格账户9家存管银行的上线工作，不仅仅关系到公司未来业务的开展，更直接影响到公司能否如期上市。为确保三方存管推进工作使客户正常交易不受影响，时任部门总经理丁大力总组织部门员工对每一家存管银行的上线方案、每一个工作细节反复进行研讨和论证，努力做到新老模式的顺利衔接过渡。公司在短短的5个月时间里以平均每月1-2家上线的速度全面完成第三方存管的上线运行，客户日常交易和资金存取正常进行，没有任何风险事件发生，达到中国证监会对第三方存管业务的要求，成为在2007年全面施行三方存管业务中最早完成上线工作的八家券商之



一。部门团结、坚守、勇于奉献的文化底蕴已然凝聚。

2008年12月，公司通过监管部门审核开展证券资产管理业务，运营中心负责资管产品的估值核算和结算，作为一项全新的工作，为了确保各项工作的有序进行，在业务开展前，部门与公司财务部一起成立调研小组，走访托管行、结算公司、先进券商、基金公司学习调研，一起总结业务流程和工作要点，为业务开展做好准备；业务开展后，主动做好业务规划，对流程处理过程主动提醒，保持良好的互通氛围。良好的互通机制、团队的密切配合，使公司实现三支集合计划和一支定向理财产品的成立运作到两支集合计划的三次分红处理，没有出现任何的纰漏，为业务开展和成功运作打下了坚实的基础。

经过8年的发展壮大，伴随公司不断进步，运营中心形成了公司经纪业务结算、权益自营结算、资管结算运营与估值核算管理的主体架构，团队建设也在磨砺中为未来十年打下了坚实的业务基础和精神力，

为创新潮、严监管、竞争残酷、爆发式增长的券业时代到来做好了充分的准备。2011年末，公司普通三方存管银行13家、经纪业务年结算总量0.57万亿，部门服务资管产品数量5只、规模21.8亿。

二、行业创新大潮汹涌澎湃，探索稳健运营体系构建，助力公司新业务开展（2012年-2017年）

2012年，证监会启动投保监控系统数据报送工作，证券行业客户资金监管细化到每一笔流水、每一分钱，对证券公司的客户保证金管理能力提出了极高的标准和要求，经过集中清算建设、账户清理和三方存管等几次洗礼，运营中心在人员能力、业务储备具备了良好的基础，顺利完成投保数据报送上线，公司全面保障客户资产安全的能力也在行业的统一引领下达到全新的高度。在客户资产安全得到充分保障的基础上，部门积极探索稳健运营，在公司开展的“2号工程”全面业务风险梳理制定中，作为试点部门，顺利完成部

门业务风险的全面梳理和持续管理机制的完善，有效保障公司结算业务、资管和私募服务等工作的持续平稳开展。

在业务方面，2012-2016 年公司取得各类业务资质二十余项，部门作为各类交易的最后结算环节参与了融资融券、转融通、沪港通、个股期权等多个行业基础交易品种在经纪和自营两个条线的上线，部门在结算方面与公司相关业务部门、信息技术部门默契配合、有序推进，完成每一个业务的顺利上线和稳定运行。在基础业务之上，运营中心积极关注行业新业务动态，牵头完成公司上海债券质押式报价回购、私募基金综合服务业务的申请和上线，对客户保证金支付、基金托管等业务、场外柜台业务向公司进行可行性分析，并完成基金托管资格的各项筹备和材料提交。在报价回购的材料申报时，运营中心、风险管理总部、固收分公司项目成员在运营中心负责人陶丽总带领下，在上海连续现场办公，克服办公条件艰苦，连续奋战数日，成功完成申请材料的及时完善和提交，基金托管资格的筹备更是由陶总带领筹备团队连续加班加点奋战 6 个月，完成了 3 只公募基金四套核心系统一整年的数据准备处理以及 20 余项制度、方案的制定，完成材料提交的同时也为公司基金托管业务的开展绘制了蓝图。同期，部门还协助公司取得了约定购回、股票质押回购等业务资格，协助资管业务发行首只现金管理类集合计划、固定收益类集合计划、分级集合计划、通道类定向计划等形式丰富的资管产品。2017 年末，公司普通三方存管银行 17 家、信用三方存管银行 10 家、

衍生品三方存管银行 6 家、经纪业务年结算总量 2.67 万亿，业务量比上一阶段翻两倍以上。

三、资本市场向高质量发展，集中运营与数字化运营体系走向成熟（2018 年 -2023 年）

来到公司蓬勃发展的第三个十年，2018 年以来，我国经济走向高质量发展新阶段，各行业开展数字化转型，证券行业更是成为了服务实体经济和数字化的先锋，公司也实施了“财富管理转型”和“数字化转型”的战略，运营中心从 2016 年启动集中运营的论证和数字化赋能的研究，在近五年取得了丰硕的落地成果。五年间，部门完成了自营全条线各部门账户、结算的集中运营以及经纪业务基础交易类、账户类业务的集中运营，业务流程的优化引领作用逐步显现。2018 年开始，部门启动 RPA 数字员工建设，由清算业务试点，现已覆盖部门全部适用场景，上线自动化流程近 200 项，代替人工工作量 3 人 / 每年；2020 年启动运营管理平台建设，平台现已覆盖部门服务营业网点的全部业务流程、部门百余项核心风险点监控、二十余项工作日志电子化、管理类档案电子化、知识库知识 3 万余条；结算系统实现与银行间交易跨系统对接，银行间业务交收工作全部实现审批与执行直通式服务。经过多年积累和迭代，部门数字化转型的业务赋能效果和经济效益得到了充分的验证，服务产品化的理念成果落地。同时，部门仍坚持对新业务的引领，牵头完成公募机构交易服务业务的顺利上线，基金托管资格通过持续的高标准筹备，顺利与 2022 年完成现场检查



和申报材料的正式提交，协助相关部门完成科创板、深圳个股期权、收益凭证、雪球资管产品、ABS 资管产品、极速交易系统、战略基金等新业务新模式的上线。随着业务持续爆发增长，运营中心持续做好合规风控体系化建设，稳健运营一直是部门每年规划中的首要关键词，历年来部门一直致力于稳健运营基础的建设，经过多年沉淀，运营中心形成了制度、流程、风控、管理四大主要体系，有效保障了公司交易结算工作多年的稳定运营。

这个时期奋战在各条战线上的具体场景交织在一起已经多到变得模糊，运营中心的团队进化为了一个有机的整体，留下的更多的是运营中心人的“专业、坚守、担当、进取”的精神和“东证人”“融合、创新、专注、至简”的饱满形象。2020—2022 连续三年部门考核结果为优秀，是公司的肯定，更是运营中心人心中的荣光。2022 年末，公司普通三方存管银行 17 家、信用三方存管银行 11 家、衍生品三方存管银行 8 家，部门服务自营条线年结算总量 4.4 万亿、经纪业务年

结算总量 8.07 万亿，服务资管产品数量 226 只、规模 468.48 亿元，各项工作业务量比上一阶段再翻两倍。二十年来，业务规模从千亿级到万亿级，运营中心通过全面的工作部署、扎实的专业能力、务实的团队文化持续保障了公司交易结算运营工作的平稳运行。

三十五载风雨兼程，“东证”步履铿锵；三十五载踔厉奋进，成就伟业丰功。我们深知公司一路走来筚路蓝缕、创业艰辛，如今的辉煌我们更应倍加珍惜，这是我们“东证人”双手创造的伟大篇章。千帆过尽，向新而行，运营中心作为公司各类业务交易结算的基础设施，也将公司精神持续做好发扬、贯彻，对各类业务持续做优质的服务，让各类结算风险得到更好的管控，做好自己的全面的、可持续的迭代，践行我们“做公司交易资产的守护者、交易运营的保障者、客户服务的助力者、运营领域的专业者”的使命。祝愿公司蓬勃发展，新时代的路上我们愿一起续写新的辉煌。

一封家书

YI FENG JIA SHU

文 / 金融产品条线 谭学利



一定是特别的缘分，让你我成为一家人。

——题记

相遇

那可能是一个阳光明媚的午后，研二的我随手点开了校内网站上的一个实习生招聘信息……

时间允许，专业匹配，学校到单位还有直达的公交，完美到不真实。

那是我第一次投递简历应聘实习，既紧张又期待，既好奇又迷茫；后来得知那也是你第一次在我们学校发布实习招聘信息，就是这特殊的缘分，让我们相遇在2014年的冬季。

相识

接到实习通知已是2015年的元旦后，直到坐在“操作间”的那一刻我还处在恍惚状态，惊喜自己被成功录取的同时也担忧自己能否胜任工作。

那时的我还不知，我即将见证中国金融史的一个里程碑事件：期权问世。

2015年2月9日上海证券交易所推出了A股市场第一只股票期权——50ETF期权，为A股市场带来

了新的风险管理工具；而我幸运地亲身经历了国内期权业务前期筹备、正式上线和不断发展的全过程。

历经八载，期权已从一枝独秀壮大到三十多个品种，包括股指期权、ETF期权以及商品期货期权，全面覆盖金融、农产品、能源、化工、黑色、有色、贵金属等板块；而我，也从小白实习生转身成为一名奋战在工作岗位的一线员工，触达金融产品、信用、衍生品等各类业务。

何其荣幸，我们相识于衍生世界。

相伴

今年是你成立35周年，也是我入司的第7年，都说七年之痒，实则七年无恙。

相伴七年，你让我学会了拼搏、学会了谦让、学会了乐观、学会了担当，你培养我快速成长，我见证你蒸蒸日上。

愿今后岁月，身边永远有你陪伴。

愿我们迎着朝霞出发，踏着星光返回，共赴星辰大海。

东北，那是你的名字，也是家的方向。

十年成长之路

SHI NIAN CHENG ZHANG ZHI LU

文 / 零售客户条线 周大淋



4006000686 这个号码你熟悉么？这是10年前我告诉客户，我们东北证券的客户服务电话。随便找个人问客服是做什么的，多数人都会说接电话的，这样的回复显然会让我们这些从业者听到后感到心酸，嘴上说着要重视客户服务建设，搭建服务体系，但也不太完全清楚它真正的价值。2014年，我们公司开始组织内部招聘，集中人员培训，聘请外部讲师来筹建一支专业化、反应快、沟通强的客服团队。而今天，95360的普及，不仅仅为客户提供服务，还改善了企业的品牌形象，从单一电话客服发展到在线客服、邮件短信、公众号等全媒体客服；从开始的商旅到电商再到互联网；从客户服务到电话销售；劳动从被动销售到主动营销；经历了行业的转变，也经历了从单一的电话呼叫中心慢慢向全媒体联络中心的转变。

作为一名证券公司客服中心员工，这个行业中的成长经历有它的丰富性和多样化，它需要添加各种技能去浇灌。学习基础知识：首先需要学习证券市场的基础知识。这包括各种股票、基金、债券和其他金融产品的基本概念。也需要了解证券市场的运作方式，了解市场变化和趋势，并掌握相关的分析和决策工具；接受培训：通过参加内部培训和外部课程来储备自己的知识和技能。在公司内部，学习如何与客户有效沟通，如何解决问题和提供帮助；拓展业务范围：在证券公司工作期间，我逐渐开始涉足不同的业务领域。我不仅仅只是回答客户的问题，还开始为客户扩展业务知识，如客户端安装、手机APP下载、信息安全保护推广。这让我了解了更多关于证券市场和客户需求相关的信息，相信蝴蝶效应；客户沟通技巧：作为

一名客服中心人员，必须拥有良好的客户沟通技巧。聆听客户的问题和需求，并以简单明了的语言回答他们的问题。学习如何在不同情况下掌握措辞和语气，如何表达自己的意见并建立客户信任感；团队合作：在工作中，团队合作至关重要。与同事紧密协作，分享经验和知识，并共同解决客户的问题。学习如何在团队中有效地沟通和协调，并且发现团队合作可以提高效率和客户满意度。

我们今天不仅仅通过电话服务，还有各种社交媒体，每一次与客户的互动或者一次接触都会产生一定的价值，我们让大家知道客服中心成立的价值所在：通过提供高质量的服务，企业可以树立良好的企业形象，增强品牌竞争力。通过电话、邮件、在线聊天等多种渠道，客服中心可以及时地向客户传递企业的信息和服务，同时也能够收集客户的反馈和需求，反馈给企业相关部门进行改进和优化。客服中心更是公司的知识集散地，有完善的知识库，记录和整理常见的问题和解决方案，方便客服人员查询和使用，提高服务效率和质量。促进企业内部知识和经验的共享和传递。

相信很多客服人一路走来都有过困境、有过迷茫、有过喜悦、有过忧伤、有过成就、有过彷徨、路还很长，让我们一起用服务创造辉煌！

无悔芳华 与“你”同行

WU HUI FANG HUA
YU NI TONG XING

文 / 信息技术部 张彦才

因为一个偶然的机缘，我开始默默关注了“你”，从那一刻开始，我的人生开始有了目标，从与“你”相识的那一刻起，我的生活开始变得丰富多彩。

与“你”初识

回想 14 年前，我和来自全国各地的小伙伴一同迈进了“你”神秘的大门，在人力老师精心准备下，我们开始了与“你”见面前 19 天的系统化训练，为了培养大家团队竞争的意识，小伙伴被划分为红黄蓝三队，每天在严格的军事化管理下，一起学习、一起训练、一起成长，努力为了让“你”见到更好的自己而准备着。在那里，“你”给了我工作知识的启蒙。让我进一步了解了“你”风雨兼程不惧险阻的过往，是“你”给了我人生第一次站上舞台的勇气，也是“你”让我在绚烂无比的聚光灯前展现新员工的风采。“你”教我学会了奉献与坚持，为实现最终的胜利，坚定的站在毕业墙下成为伙伴们翻越高墙的基石。从那天开始，我便决定全心全意的追随“你”，把最好的自己献给“你”。

与“你”同行

2009 年我和其他伙伴一样，在完成集中培训以后便全身心投入到公司建设中，首先迎接我的是松花湖

畔美丽的“松原”。还记得那时营业部的建设有着严格的地区限制，为了占有市场份额，各地区都设有全业务的营业部和为客户提供基础服务及交易环境的服务部，那时候手机和电脑都不发达，客户交易都是在营业部的无盘站中完成，客户们每天都热情高涨的喝着茶水、打着扑克，时不时的瞄上几眼不知道多久才能转完一圈的电子大屏，如数家珍的讲述着自己心爱的小票，从他们的眼神中能够看出那是他们的希望与信仰。犹记得那时每天忙碌的场景，焦急的忙碌着开市的各项技术准备、忐忑的不安等待着市场的休市，生怕什么时候会出现网络故障、电力故障、系统故障等情况影响客户的交易。终于熬到了闭市，紧张的神经可以彻底放松，悠哉的拎着工具箱，楼上楼下乐此不疲的修理着坏旧的电脑，为明天迎接客户的到来做好充足的准备。那时的自己仿佛有着干不完的力气，在前辈的带领下不断成长，在万家灯火的团圆夜一次又一次的完成了营业部信息系统的升级、维护。也正是那时，“你”帮助我在松江大地结交了益友、收获了美好的爱情。

随着市场的不断变化，以及政策的不断宽松，以往地区垄断的形势也逐步被打破，同业竞争涌入各地优质市场，“你”面对变革从容不迫，转变观念，主动将营业场所进行升级转型，轻型营业部于此应运而



生。“你”的改变，让我对生活有了重新认知，过于安逸的生活终将会被市场淘汰。于是，在姑娘出生刚刚2个月后的2012年，我决定给自己一个改变，只身前往700公里以外的边陲小镇“琿春”，在那个人生地不熟的城市重新开始新的历练。在那里，我们完成了公司第一批轻型营业部的转型工作，在那时，我涉足了更广泛的业务范畴，在我身心得到了全面的锻炼的同时，也开始理解“你”筚路蓝缕的艰辛。真心感谢那时帮助、教诲我的师友，因为他的信任，使得我的价值观实现了转变，为我今天的成长奠定了坚实的基础。

与“你”成长

2014年，在你的感召下我有幸回到“你”的怀抱，在总部的大舞台上，承担了更加艰巨的工作。更近距离的接触，让我渐渐熟悉了“你”，结交了那些愿意默默付出、甘心奉献于“你”的同伴，在他们的感召下，我开始努力提升自己，只为更好的守护“你”。还记得2016年的那个夏天吗？上千台承载着公司发展的核心的设备浩浩荡荡的驶离自由大路总部，承载着我们梦想的车队披星戴月的穿梭于公司总部和托管机房之间，那时的我们心怀着所有的期盼，像等待远行亲人一样、默默期盼着自己心爱的设备尽快安全到达。每

一个人都在争分夺秒，他们在拼命的与时间赛跑。每一台设备正常的运转，背后不知凝聚着他们多少夜以继日的辛劳。全体信息技术人用钢铁的意志在历时7天不分昼夜的努力调配下，终于在假日尾声的时候完成了各项业务的全面测试工作，顺利保障了公司业务的全面开展。自那以后，公司各项业务进一步得到长足发展，从创业板改造到科创板实施再到全面注册制的开展，一次又一次的满足了市场需要，不断地在资本市场的洪流中奋勇前行。如今，随着信息时代的全面到来，面对互联网、大数据、人工智能等新技术不断涌现，“你”敏锐的洞察了这次机会和挑战，全面开启了数字化转型之路，用势在必得的决心和勇气迎接这场空前的变革。这一次，我依然坚定的站在“你”的身边，我相信“你”一定会完成这次蜕变，我们一定会取得最终成功，我们的明天定会无比荣光。

35载的风雨兼程，铸就了“你”不畏艰险，迎难而上的高尚品行，在“你”的影响下，不断涌现出一批又一批敢为天下先的优秀领军人物，同时也有着大批任劳任怨、默默付出的好同志，与“你”为伴，我们是幸福的，希望“你”在未来的资本市场里不断深耕细作，一路披荆斩棘，在巨龙腾飞的中华大地遍布灿烂无比的花。

乘风破浪三十五载 踔厉奋发再续新章

——写在东北证券成立三十五周年之际

CHENG FENG PO LANG SAN SHI WU ZAI
CHUO LI FEN FA ZAI XU XIN ZHANG

文 / 长春同志街第三营业部 高新宇

2023年是东北证券股份有限公司成立三十五周年。三十五年来，中国资本市场风风雨雨、跌宕起伏，东北证券也从探索中起步，在风雨中破浪前行，见证并参与了我国资本市场从无到有，从小到大的发展历程。2023年也是我入行入司整三十年，有幸在公司工作了三十年，陪伴并见证了公司的每一步发展，感触颇深。

从无到有，从步履蹒跚到高歌猛进

1988年8月，公司的前身——吉林省证券公司成立了，成为吉林省第一家专营证券业务的非银行金融机构，也是国内较早成立的省级证券公司之一。这个时候，虽然改革开放的大潮推动了资本市场的萌芽，比如：1984年中国第一只真正意义的股票飞乐音响募集成功，1986年上海和深圳开展了柜台交易，1990年

11月成立了上海证券交易所；1991年4月成立了深圳证券交易所，债券市场也初露端倪……不过，绝大多数人对于股票、证券这些新生事物还持有怀疑态度，还存有争议。直到1992年1月，邓小平在南巡讲话中指出：“证券、股市，这些东西究竟好不好，有没有危险，是不是资本主义独有的东西，社会主义能不能用？允许看，但要坚决地试。”受此鼓舞，国民参与证券市场的情绪高涨，甚至深圳还发生了“8.10”风波，这一阶段是资本市场从不规范走向规范的过程。在这个期间公司经纪业务也由一家营业部发展到1999年的23家营业部。交易方式也增加了自助委托，电话委托等。公司1994年8月更名为吉林省证券有限公司，1997年10月增资改制更名为“吉林省证券有限责任公司”，注册资本增加到1.2亿元。1999年9月经批准，吉林省证券有限责任公司同吉林省信托证券部合并重



组为新的证券公司。

我是 1993 年 5 月工作的，对于 1988 年到 1992 年那五年间的记忆是模糊的。当时只记得公司主要经营国库券业务，地点在光明路的一个小门市。1992 年 10 月，公司第一家同时也是东三省第一家证券营业部——吉林省证券公司北国之春营业部营业了。我与公司的缘分，也就是从那里开始的。大家都很难想象当时的艰苦，散户大厅设在北国之春大酒店的地下停车场里面，白天是交易大厅，晚上是酒店停车场。四个角落悬挂的四台 25 英寸的显示器，就是散户获得交易行情的唯一来源。大户室设在二楼，三十多平方米的房间里面挤满了人，围看着一台 25 英寸的显示器，这种显示器很多人都没见过，大家就想象一下一台 25 英寸的笨重的老式电视机就行了。交易的方式是客户填好委托单（委托单分为买卖两种）后，交给委托员，委托员审核后传递给报单员，报单员通过一部长途电

话把委托单内容准确无误的报给场内红马甲，红马甲将交易信息输入场内电脑，交易所完成撮合交易。客户要自己持现金到营业部，交存取款柜台员工点验无误后存入自己的资金账户。清算信息通过电话线传送，清算交割完全都是人工。1994 年末营业部搬迁至光明路新址，由于是金融大厦宾馆的群楼，所以新名字叫吉林省证券公司长春金融大厦营业部，该名字存在了十年，直至同原新华证券西安大路营业部合并为东北证券长春西安大路证券营业部。

信念为舵，同心前行

《证券法》1999 年 7 月 1 日开始实施，标志着中国资本市场进入了规范发展的阶段。这一阶段最大的特点是实行了股票发行核准制，核准制是依据《证券法》所做的新尝试，相比审批制有了很大的进步。2004 年，国务院发布了《关于推进资本市场改革开放和稳定发



展的若干意见》，即“国九条”，反映了国家层面对资本市场的高度重视。紧接着一项最重要的改革就是2005年开始的股权分置改革，这促进了中国资本市场的持续健康发展。

此时公司逐渐摆脱成长起步期的青涩，向着精准化、智能化、专业化的方向迈进，在发展道路上“破茧成蝶，振翅高飞”。2000年公司更名为“东北证券有限责任公司”，2003年东北证券托管接收新华证券，动员了全部资源，形成了周密、详细的接收方案，仅仅3个月的时间就完成了托管营业部的正常运行。2004年东方基金成立，2004年5月初新设23家营业部正式对外营业，这也完成了东北证券发展史上一次具有重要意义的融合，形成了较为合理的营业网点布局，奠定了公司经纪业务的基础，为日后高速发展起到了关键性作用。2007年8月27日，东北证券通过“锦州六陆”吸收合并重组在深交所上市，成为东北首家、全国第四家上市的证券公司。

2003年3月，我工作调动到了公司营销交易管理总部，12月3日参与了托管新华证券的工作。2004年公司总部喜迁新址，2004年公司取得了基金代销资格，我所在的营销交易管理总部市场部负责公司的基金代销工作。2008年1月我被任命为长春人民大街营业部临时负责人，同年5月份人民大街营业部搬迁至前进大厦更名为长春前进大街营业部。

资本为翼，齐心所向

此后资本市场又推出一系列改革：2009年开设创业板，2010年开设股指期货，2013年推出新三板，等等。2014年，国务院推出新“国九条”，就进一步促进资本市场的健康发展发布意见，这对我国资本市场的发展起了巨大的推动作用。总的来说，这一阶段，管理层通过规范和改革进一步“搞活”了资本市场。

东北证券上市以来，领导班子锐意改革、勇于创新，广大员工奋力开拓、在市场上捶打历练，公司面



貌发生了巨大变化，经营规模和经济效益扶摇直上。通过不断完善制度建设，规范经营运作程序，创新盈利模式，优化内部治理结构和战略布局，市场占有率逐步攀升，大幅提升了公司实力，社会影响力进一步提高。业务范围不断扩大，已经形成了完备的业务体系，成为拥有全业务牌照的综合证券服务商，形成了多元化的业务发展平台。建立了完善的业务开展平台及广阔的营销网络，已搭建三地三中心的业务运营架构，分支机构遍布全国 28 个省、自治区、直辖市的 68 个大中城市，在东南沿海经济发达地区设立了 140 余家分支机构。

优化战略，转型创新

2017 年至今，是我国资本市场进一步市场化、法治化、国际化的阶段，这一阶段的特点是股票发行开始试点和推行注册制，同时资本市场持续规范。2019 年新《证券法》出台，股票发行注册制开启了资本市场进一步市场化、国际化的征程。注册制改革是中国资本市场市场化过程中一项具有革命性意义的改革，随着科创板注册制试点、创业板注册制试点、新三板改革、北交所的设立，可以说我国取得了基本建成多层次资本市场体系这一重大成就。面对竞争激烈的市场环境，公司于 2016 年明确战略定位，构建丰富

的产品服务体系，搭建统一高效的支持平台，积极推进多个业务板块转型升级。2021 年，公司推动新一轮战略布局，六大业务板块联动发力。

2009 年 9 月我任职松原营业部，2011 年为了整合长春地区的营销资源公司成立了长春营销中心，我被任命为负责人，2017 年长春营销中心胜利完成了历史使命，经公司慎重研究决定改革撤并长春营销中心。我于当年 7 月任职长春同志街第三营业部，工作至今。时光流逝、岁月变迁，一转眼到了 2023 年公司成立三十五周年，我已经在东北证券工作三十年了，上面喋喋不休的写了一堆流水账的目的是想表达我作为老员工的一点感想。我十分庆幸赶上了改革开放的大潮，赶上了一个好的时代，庆幸投入了一个蒸蒸日上蓬勃发展的证券行业，更加庆幸能选择加入了东北证券，成为公司的一员，从最初的一名员工做起，在公司发展壮大同时，陪伴公司不断成长，成为一名中层管理人员。我为公司服务三十年，感慨与获益良多。

今天的东北证券，正站在新的历史起点蓄势待发。未来，东北证券将以三十五年的历史与积淀、三十五年的坚持与不悔、三十五年的诚挚与热情，朝着“致力于客户成长，成为有规模、有特色、有核心竞争力的一流现代金融服务商”的方向砥砺前行！衷心祝福公司，越来越好！

航行

HANG XING

文 / 上海分公司 张为群

第一章 下海

1986年我大学毕业后被分配至一家国有企业，收入很不錯，铁饭碗，挺清闲，没压力，也挺无聊，学的是计算机软件，却没有计算机。90年代，改革开放，好多人南下，好多人开始经商，行行业业都像注入了兴奋剂，漫延着高亢。1992年偶尔获得吉林证券在上海筹建的营业部在招计算机人员的信息，我立马向原单位请了3个月调休冒险一试，做的是专业对口的工作，操作着人生第一台个人电脑。没有铁饭碗，没有约定的未来，不干完事自绝不可能回家，高速的智力输出和人民币输入，好似看到自己的价值。3个月不到，即向原单位提出了辞职，给老铁（饭碗）们一阵的惋惜和羡慕，下海也好，跳海也罢，不试试，咋知道。

第二章 初级阶段

吉林证券在上海的组建队伍来自吉林省人民银行，十分年轻，不久很快从各行业招来了员工，年龄学历参差不齐，工作经历五花八门，证券谁也不懂。通过夜以继日的准备，终于迎来了营业部的经营牌照。没记错的话我们公司是证券市场设立后第一批被批准

经营证券的沪外省级单位，我所在的营业部叫吉林证券唐山路营业部，也是公司省外第一家营业部。起始阶段，各省均集中上海文化广场（永嘉路营业部附近）开始试水，像摆地摊，稍后渐渐都各自成立了独立的营业部，分布于上海市的各区域。柜台、机房、客户室、红马甲（证券交易中心，交易）成了营业部的基本配置。偶尔，上海也成为了公司在长春的备用行情人工报送窗口，那时没有互联网，没有委托、清算系统，全靠人工。

第三章 激情岁月

1994年唐山路营业部搬迁至上海吴淞路后，改名为上海吴淞营业部（海伦路营业部前身），这阶段公司在上海的经纪业务开始进入了快速发展时期，突出体现在三大变化：一是二级市场交易活跃，各家证券公司均初步形成规模，营业场地、交易席位、交易设施为公司做大做强的第一要素，需求推动着市场参与者。我们营业部通过不断创新和技术引进，比如说率先运用点阵大屏幕、分析软件、清算系统、交易系统、电话委托等满足各类需求，带来了众多客户，当初在上海都十分领先，资金投入、技术协作如火如荼，对企



业的热爱、对行业的憧憬，让我们所有人废寝忘食为之付出。二是服务、业务的竞争开始进入快车道，这个阶段先后以营业部为核心建立了上海万盛咨询公司（服务于二级市场客户、证券公司），成立了股权交易部（武汉股权交易），组建了自营部、研究部。三是在业务上除经纪业务外开展了柜台交易（企业债承销）、国债期货、商品期货（准备）、一级市场交易业务，还在外滩区域购置公司产业成立了上海总部，吉林证券公司同时也在省内和深圳等完成了管理和网点布局，形成了综合性券商雏形。1990年到2000年初是快速发展的年代，扩张、不断的扩张的确让人激情澎湃，方方面面都与市场打交道，与先进技术打交道，能参与其中也是有幸、自豪。

第四章 规范发展

吉林省政府出手，公司高层及管理团队积极运作，通过增资扩股、约束成本、开拓新业务、强化内部管理、成立有限责任公司、与信托合并、托管新华证券、上

市等等措施，终于将企业无论是资产规模、业务广度、人才、科技带到了一个新的高度，成为一个真正的综合性券商。这一幕幕就像在眼前，每一个成功，让人振奋。

合规理念近几年也被提到了新高度，公司在方方面面采取了积极措施，专业程度不言而喻。历史的教训是，不规范经营，小事会变大事，小痒变恶疾。履行每部门、每个人的岗位职责，才能换来安全长久的环境和企业的发展。

第五章 沧海横流

证券金融行业就像一个深海，公司这艘大船已行驶了35年。我从“下海”到跟着“海上航行”，经历了31个年头，起起伏伏，看到了风浪，也目睹了路途上的美景。正是有了全体员工的共同努力，公司这艘大船才能越行越稳。沧海横流显砥柱，万山磅礴看主峰。时代在发展，生活要继续，未来，更多还是寄希望于每个人不忘初心，付出努力，助力公司创造新的辉煌。

感受时光维度 致敬相伴岁月

GAN SHOU SHI GUANG WEI DU
ZHI JING XIANG BAN SUI YUE

文 / 上海局门路营业部 钟荣雯



流年似水，岁月如歌，喜迎公司成立 35 周年！

每一天，迎着朝阳来，乘着晚风归，我们相伴而行。征途固然艰辛，情怀终究难忘。从总部到营业网点，从高瞻远瞩的规划部署，到集思广益的专项作战，奋斗的气息浸润着一段又一段时光。用心感受，你会发现时光的维度如此丰富！

聆听

要到达成功的彼岸，就要先找准航向。

局门路一直重视方向引领，在公司总体部署指挥下，坚持走稳健经营之路，取得了一些成绩。

营业部领导常说：磨刀不误砍柴工，既要埋头拉车，又要抬头看路，这样才能取得成功。“以客户为中心、有温度的服务、落实闭环”，这些理念大家听之于耳入之于心。2015 年开始，在公司及网金部的领导同事有力支持和协助下，局门路稳步推动同花顺导流工作，客户规模飞跃式发展。营业部结合目标客户画像，主动关心、真诚交流、及时响应，把适当的产品和服务推荐给适合的客户，客户体验度提升，粘性



增强。2018 年营业部导流有效户转化率达到 51%，远超行业平均水平，客服工作成效显著，获得上海市证券同业公会的高度认可，当年主要指标在上海地区排名也从 200 多名提升到前 100 名。

提供有温度的服务，夯实传统经纪业务，这是一个收获满满的航向。

2019 年局门路开启传统 + 创新双轮驱动模式。营业部领导未雨绸缪，提出规划：做创新容易功亏一篑，必须有长远计划，私募业务要尽快完善策略配置，搭建产品体系。在经发管委等多方支持和配合下，营业部稳步开拓，创新业务顺利推进。2020 年局门路成功构筑资管合作、私募量化引进、种子基金跟投、股票质押等创新业务链，“传统 + 创新双优格局”基本形成，综合排名进入上海全行业前 10%。

成功的背后是艰苦付出，多年深耕才可能换来洞悉市场的功力，对此，营业部领导平和地说：认准这条路就不要抱怨，宁可少做几单，也别去冒风险，做

得长久才是王道。风轻云淡，大道至简，这是一个久久为功的航向。

见证

学会使命担当才能不断成长。

“人才是第一资源。”总书记的箴言如醍醐灌顶。回顾这些年，局门路始终不渝践行公司的人才发展战略，鼓励员工积极参加公司各类培训计划，让优秀成为习惯。公司在发展壮大，员工也通过勤学苦练完成深蹲跳，最终脱颖而出，成为各方面的业务骨干。

介绍几位一专多能的同事：两融业务专员刘军，股质业务精益求精；机构业务专家陈敏华，创新业务熟稔于心；财富业务专家于国海，客户开发得心应手；私募业务标兵张洋，量化系统了如指掌；产品销售专员陈永祥，互联网导流工作熟练精准……他们的共同点：乐于学习，专业进取，业务能力强；勤于耕耘，勇于担当，抗压能力强。



每一个优秀的集体都拥有一群优秀的员工，局门路也不例外，每位同事无一不是立足本职岗位，一步一个脚印稳健前行。从进入公司到独当一面，他们的成长我有幸见证。

没有生来优秀。“竹未出土先有节，及凌云处尚虚心。”面对挑战挺身而出，甘愿负重前行，这是担当；面对成绩不傲娇自满，常怀空杯心态，这就是成长。

交流

培训弥足珍贵，分享成就你我。

局门路致力于深耕客服领域并有所收获，归根结底，一是重视人才培养，二是加强培训交流。培训结合交流分享，课题涵盖面广，实用性强。

记得客户画像专题培训，长达3周，全员参会。首先抛出开放性话题，如：如何推荐产品？鼓励畅所欲言；然后转到聚焦性话题，如：客户适合什么样的产品？深入探讨画像；最后引入提升性话题，如：产

品出现亏损怎么办？强调闭环服务。大家积极参与，学以致用，打开了产品销售新局面。

围绕“有温度的服务”，营业部结合书籍、视频、分公司《客户电话沟通指南》等组织客服系列培训，安排实战经验分享，加强同兄弟营业部的交流……形式不拘一格，员工受益匪浅。即便新冠疫情居家办公期间，我们也通过线上交流加强客服工作，做到了服务不停步。

多年的实践证明，培训交流有助于相互取长补短。整体客服水平提升，沟通交流能力增强，客户体验好了，营业部各项目标才能顺利推进。

拥抱

传承是接受更是奉献。

走进大自然，可以触摸春风夏雨秋果冬阳；而在局门路，我能感受蓬勃朝气，拥抱传承的力量，每一天每一刻。



局门路有 30 年历史，但是员工队伍相对稳定、年轻化。每个人都是一颗种子，落地那一刻，团结协作、追求卓越的 DNA 就刻入骨子里，营业部的良好氛围化成土壤，紧紧拥抱着你，你只管吸收养分、扎根蓄势。当你破土而出，大家手拉手为你助力，你并不孤单；当你仰望蓝天，自有老枝默默托举，你只管迎风生长！只要够努力，你就有破茧成蝶的那一天。

还记得有一个周末，我们去顾村公园相约划龙舟比赛。大部分同事是小白，这时候有经验的同事挺身而出，手把手指导，大家接过船桨，认真练习。两队迅速进入状态，凭借平时工作中形成的默契配合，以老带新，齐心协力，联袂奉献了一场精彩纷呈的比赛。抵达终点，队友紧紧相拥，对手也来击掌相庆。

那一刻我明白，双手传递的是技能，双肩承接的是责任，该出手时就出手，该肩扛时就肩扛，这就是

传承的力量。

合抱之木，生于毫末；九层之台，起于累土。营业部认准公司指引的方向，众志成城、励精图治，走过昨天的奋斗路，才成就今天的局门路。

已过而立的东北证券，正阔步迈向不惑之年。在同庆公司 35 周岁生日之际，我们有幸相伴同行，感恩彼此成就。背对太阳，身前一片阴影；面朝太阳，前方光芒万丈。扎根于东北证券这片热土，畅享“融”文化的洗礼，见证每一位同事的成功，收获每一天的惊喜。白驹过隙，年华易逝，苦过累过，内心才不会孤独，因为时光的维度如此丰富。

面对我们为之奋斗的事业，唯有坚守初心、砥砺前行，更要虚怀若谷、心怀敬仰。用心呵护岁月，用心善待世界，共同成就我们的卓越人生！

我们一起走过的日子

WO MEN YI QI
ZOU GUO DE RI ZI

文 / 运营中心 张勇



2023年4月8日的早上，我习惯性的打开咱们东北证券的“东证商学院”APP，这已是多年养成的好习惯，看看咱们东北证券有哪些新鲜事儿。今天映入眼帘的不是平时的“最新课程”、“热点头条”，也不是“学霸榜”、“热门活动”，而是“入职周年快乐”：亲爱的张勇，今天是我们相逢的纪念日，很高兴能与你相伴【26】周年，感谢你辛勤付出，新的一年愿我

们继续为同一个目标和梦想拼搏！

看着短短的几句话，忽然之间，满满的回忆涌上心头，那个青葱少年，如今已是成熟稳重的中年大叔了，我已陪伴东北证券整整26年。我把我所有的青春、所有的力量、所有的爱都奉献给了我赖以生存的东北证券，我深深的感谢公司给了我生活工作中的一切，我爱东北证券，我珍惜我们一起走过的日子。

2023年，是公司成立35周年。35年来公司一步步的壮大，人才济济，现在公司正经历着史无前例的奋斗征程，我很骄傲和自豪，已经陪伴公司整整26年了，见证了公司的成长历程，我也有幸与公司一起奋斗，虽然有艰辛、有困苦、有曲折，最终我们迎来公司的创新发展。

记得那还是上世纪90年代，1997年4月8日，刚刚二十出头的我来到了当时还是“吉林省证券”的金融大厦营业部。刚刚进入营业部的股票大厅，被熙熙攘攘、人头攒动的股民，被那红红绿绿的股票大屏给震惊到了，若不是我知道这是我未来工作战斗的地方，我还以为到了哪个农贸市场。那就是我对证券行业的第一印象，从此开启了我崭新的人生。

作为东北证券的一名普通员工，我1997年参加工作，从基层做起。1997年的证券市场是中国刚刚新兴的市场，我有幸参与其中。至今我还能回忆起刚刚参加工作时的青涩、激情、不断的学习，努力的汲取各类知识，从最开始的吉林省证券金融大厦营业部，到东北证券光明路营业部，再到东北证券西安大路营业部，经历了营业部的各个岗位。从最初的手工委托、客户报单，到管理客户、管理业务、管理办公室等等，再从业务员到业务骨干、业务经理，我在基层营业部整整工作了10年，对业务理解、对证券知识、工作经验有了长足的进步。

2007年，是我工作经历中的转变点，我从营业部调到公司总部清算托管部，在清算托管部的工作中让我有了更大的进步。营业部和总部的工作状态是不一样的，考虑问题的高度、角度也是不一样的。清算托管部于2016年6月19日更名为运营中心，虽然依然是后台支持部门，但业务领域更广阔，公司有强大的后台支持，前台业务才能够大力发展，因为前、后台是相辅相成的。因此我在接触到新的领域后，又回到



十年前的状态，拼命的努力学习业务知识，不断丰富自己，一步步的从普通的清算员变成业务骨干，从而进一步成为清算组组长；2015年6月，听从部门的安排，从清算组调动到交收组，成为交收组组长，这对我来说又是一个新的挑战，我再次努力学习，运用自己多年来的经验和知识，将交收组整体的业务有所提升，改变每一位同事的工作状态和意识，更好的为公司各部门提供服务。

2021年，工作上的转变让我深入到更多的业务领域，两年多我接手了人事专员、文化宣传员、证券二级管理员（协会）、营督办平台维护人员、接手私募业务专用章管理、接任学习秘书等工作，这些工作需要一个细心、负责、认真去做，让这些事物有人牵头、有人管，不需要部门再安排人去牵涉精力，如同部门的润滑剂、螺丝钉，哪里需要我就上；同时对接人力资源部、办公室、党群工作部、运营管理部等部门，体现出部门对外的形象，让部门各业务开展没有后顾之忧。

从参加工作开始，我就兢兢业业，得到了公司和

同事们的认可，2003年、2006年、2009年、2010年、2016年、2017年、2019年获得公司年度优秀员工，这是公司对我的付出最大的认可。

还有一件事需要提一下：2016年在我的人生中发生一件大事，已经四十不惑的我却怀揣着一种冲动，申请加入中国共产党，当我递交入党申请书的那一瞬间，我就暗暗发誓为党的事业奋斗终生。2017年12月25日，我如愿以偿的加入了中国共产党，成为一名光荣的中国共产党党员。入党后，我严格按党员的标准来要求自己，工作更加努力，团结同事，不计较个人得失，终于在2021年中国共产党成立100周年的那一年，我被评为“优秀共产党员”；2023年4月20日，公司第七党支部换届选举，我有幸被党员同志们推举为支部组织委员，我会全心全意为党、为支部、为同志们服务，不辜负同志们对我的信任和厚爱。

蓦然回首，我已经陪伴公司整整二十六年，虽已不再年轻，但是依旧秉承“融合、创新、专注、至简”公司精神，我愿用我所有的力量，助力公司发展。

一路向前 一路成长

YI LU XIANG QIAN
YI LU CHENG ZHANG

文 / 武汉香港路营业部 何芳

时光荏苒，弹指挥间，从 1995 年加入东北证券至今，28 年时光，我人生中的一半是在东北证券度过的。今年也迎来了东北证券 35 岁生日，作为公司的一员，我由衷感到自豪。回首过去的这些年，无论何时回想起来，都将是我人生中最大骄傲和幸运。

1995 年来公司面试好像就在昨天，我拿着武汉《长江日报》头版下方的招聘广告，和很多人一起在位于八一一路的湖北中星证券营业部一楼柜台填写个人信息表；一周后又和这些人在隔壁单位的大会议室参加笔试；后来又来参加面试和机考；再后来我这个学新闻的文科生就这么懵懵懂懂的一脚迈进了金融单位的大门。

作为一名证券行业的基层员工，从开始接触这个市场到现在，已有近 30 年时间。那个时候营业部还有交易大厅，有大屏，能收到 90 元的开户费，三方存管也没推行，还能看到白花花的银两存入客户账户……当然现在这些早已消失不见。我也算是在这个股海里经历了牛、熊，经历了跌宕起伏大事件的老从业人员，见证了一波又一波市场的牛、熊转换，也亲眼见证了许多的证券从业人员在这场股海沉浮中有的选择继续留下，有的选择离开。我想，选择离开的并不意味着完全放弃，一定带着对这个市场的不同阶段的不同体会……

2003 年 12 月，原新华证券撤销被东北证券接收，入司考试后有三分之一同事被淘汰，留下来的员工又重新竞聘上岗了，当时的我是深深体会到古人那种“良禽当择佳木而栖、良臣当择明君而仕”的真正含义。那个略带寒意的冬天，至今想起，浑身都能感到暖流，不时的回味，激励自己。

还记得那个时候营业部里的交易场景，一楼有交

易大厅，有两排打交割单的机子，二楼有两间大的中户室，十来间大户室，每日来现场交易的客户近百人，人声鼎沸，客户们兴奋得都像打了鸡血一样。但好景不长，后来股市遭遇了什么样的经历大家都已经知道，美国次贷危机传导到全球，引发了全球一场金融危机，中国股市也如同多米诺骨牌般跟着倒下。直到 2013 年开始创业板，市场率先慢慢地走出了一波牛市行情，加上交易所开展的融资融券业务，市场人气渐渐回暖。

2013 年底，为适应公司财富转型需要，已在行政岗工作 17 年的我服从营业部领导安排，转岗到了营业部柜台，一年后调整到营业部信用业务岗至今。回首转岗后的这 10 年，对我来说可谓是人生的一大转折点，无论是之前的运营保障还是后来的前台展业，都是在做好本职工作的基础上，积极投身市场营销。转岗后的我每天都要和客户打交道，有收获的喜悦，有与同事协同作战的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅，总的来说收获甚多。

行情一转暖，营业部又开始忙碌起来，我在柜台每天接待大批来营业部办理各类业务的客户。此时的交易模式已发生了很大变化，互联网的发展给股票交易带来了许多便捷，只需要指导客户在手机上安装开户软件，不到 10 分钟就可以完成开户。股票买卖只需要在手机上登录交易软件即可下达交易指令。我每天一到营业部就开始给来现场的大爷大妈们下载手机交易软件，教他们操作手机和电脑，这就需要我们手把手指导演示如何交易，指导客户在手机上操作查看行情，查询各种股票、基金等等……

我们这些一线员工所需要做的都是基础性的服务工作，那时候几乎天天加班到很晚，周末也会组织各种讲座及客户交流。2015 年是个不寻常的年份，行情



往往都走出由盛到衰的规律，这波由资金堆砌的行情犹如沙砾般顷刻间猝然倒下，资金在这个市场的抽离之快，快的令人乍舌，让人始料不及。这时市场上的各路配资资金慌不择路般的逃离市场，金融市场的踩踏事件上演，紧接着就是市场天天跌停板，人性往往在这一刻呈现出不同的状态。尤其是那两年的信用业务风控工作，面对客户那种极度的恐慌，还有财富损失的痛苦，我的内心很煎熬。

这一段历程对每个基层证券从业人员都是一场刻骨铭心的锤练，在我的职业生涯中也是一段宝贵的经历。但我想不管行情如何演绎，行业怎么变革，不能忘记为客户“提供优质金融服务”这个最初的梦想，坚定不移地沿着公司给我们指明的财富管理转型方向继续努力。

2015 行情来临的时候，我们营业部附近也新增了一些券商。行业竞争的加剧，使得各家券商都有自己的一套营销及服务模式，新进券商常见的促销模式就是降低佣金，以低佣金来承揽客户，以压缩利润的方式争抢市场份额。另一个角度上说，这场佣金战随着互联网应用而生，投资者享受到降低交易成本的好处……直到今日依然硝烟密布。从业这么多年来，我深刻认识到，竞争将从“价格战”转向“服务战”，届时行业集中度又会再次提升，综合服务能力强的券商必将胜出，我们只能在竞争中成长。

一是做到真诚服务不应付。当潜在客户成为真正的客户之后，后续的真诚服务至关重要。客户最本质的需要就是在股市中获得更多收益，我在服务客户的过程中永远以此为出发点。不定期与客户讨论一下大盘整体的走向等广泛的内容、为客户提供客观的投资建议，既不夸大其词，也不含糊其辞，在更好服务客户的同时展示公司在投资咨询方面的实力。要把握好服务的“度”，既不违反证券从业的规定，也不冷落

应付客户。在与客户沟通时，热诚表现出来的兴奋与自信能引起客户的共鸣，一次的冷淡和应付会让客户失去对你的信心。

二是帮助客户实现资产的保值增值。财富管理的体现形式，就是做资产配置。做资产配置要先懂各类资产，然后再落到产品，这是一个系统性的配置方案。随着工作经验的积累，我对个人在工作中的要求也在不断地提高。作为服务人员，我的一言一行都代表着公司和营业部的形象，工作中不能有一丝的马虎和放松，认真对待每一位客户，认真处理好每一位客户的问题。

三是加紧学习，更好地充实自己。时代在变、环境在变，营业部的工作也时时变化着，每年都有新的业务出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变：学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的执业能力。必须把自己培养成为一个业务全面的员工，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。在做好自己工作的同时，还要用多年来在工作中的经验来帮助其他的同事。当我有问题的时候，我也会虚心向总部相关岗位老师请教。我认为，个人的成长需要企业的支持，企业的发展离不开个人的奉献，创新是企业发展的必由之路。

与公司一同成长的这些年，我经历了金融行业快速发展的洗礼，也深刻认识到在竞争激烈的市场环境中，企业发展的路程是艰辛曲折的。作为市场的见证者和参与者，成长不是岁月的流失，也不是时光的耗尽，更不是慢慢地老去。成长是伴随着时光由量变到质变不断攀升的过程，是破浪远行，砥砺前行的奋进。当我们所有员工不屈的精神和不懈的努力拧成一股绳、铆足一股劲后，这段充满坎坷的路程将不再遥远与漫长。

融新筑梦 东证人永远走在追梦的路上

RONG XIN ZHU MENG
DONG ZHENG REN YONG YUAN ZOU ZAI ZHUI MENG DE LU SHANG

文 / 长春卫星路营业部 晋朝晖

1988年8月,伴随我国资本市场改革发展的大潮,东北证券公司的前身——吉林省证券公司在峥嵘岁月里悄然破土,探索起步;东北证券前身的另一个分支——吉林省信托投资公司证券部也宣告成立。1992年12月,吉林信托证券部在长春设立了文化活动中心证券营业部。公司证券营业部的设立揭开了吉林省乃至东北股票交易史上具有跨时代意义的一页。2000年7月,吉林证券、吉林省信托证券部合并重组,东北证券就此诞生,它也成为当时东北地区唯一的证券经营机构。

1992年,我非常荣幸成为吉林省信托投资公司长

春文化活动中心证券营业部中的一员,走出校门,青涩从业,亲身见证了东北证券从只有1家销售国库券的小型营业网点,到今天在全国28个省、自治区、直辖市的69个大中城市设立了140余家分支机构的中型券商。公司已经从起步吉林到走向全国,从开展单一业务到建设完整的业务体系,搭建起完善、高效的业务运营平台和营销网络,形成了长春、北京、上海三地三中心的业务运营架构。

35载的成长壮大,35载的厚积薄发。35年来,公司凝聚智慧,积聚力量,融合创新,多元协同,在经营规模、综合实力、员工队伍、品牌形象等方面都



取得了翻天覆地的变化，“融合、创新、专注、至简”已经成为企业的魂魄。

遥想当年开展股票经纪业务初期，在当时的文化活动中心营业部，一共就有九个人，大家白天报价、接单、交割……忙各自的工作，到了晚上大家又一起加班，打起算盘，做起手工记账的清算员，苦中作乐，乐此不疲。环境艰苦，我们经常加班到很晚，经常因为等数据，记账做清算，通宵达旦是家常便饭，大家实在太困就轮流睡在办公室的地板上。尽管如此，大家的工作热情就如同中国证券市场的发展一样动力十足、势不可挡。

2000年以后，公司经历了重组更名、增资扩股，进入了快速发展期，2007年公司化茧成蝶成功上市，不断发展壮大至今。我们营业部也随着公司的上市更名为东北证券长春解放大路证券营业部，拥有着客户资金账号“101”的开头。那是一段段激情燃烧的岁月，

那是一张张褪去青春的脸庞，那是一个个逐梦前行的坚守，那是一串串耳熟能详的姓名……那里刻下多少人呕心沥血奋斗过的印记，那里留下多少人都难以忘怀拼搏过的足迹。

2017年底，因为政府征地，原长春解放大路证券营业部即将拆迁。我们面临着离开朝夕相伴、经营25年的营业部重新选址搬家，同时在这次搬迁中，营业部要实现信息系统A转B。对于一个拥有4万多沉淀客户的老营业部，对于一个有着众多常年依赖看大屏的客户群体，这无疑是一场硬仗。面对几万客户的迁移，很多客户还没有开通网上交易的权限，面对即将取消的散户厅里的1700多名客户，面对现场交易室里600名客户的非现场转化，我们只有“解决它”！从一点一滴做起，从营业部A转B的搬迁方案制定，到一千多名联系方式缺失客户的联络；从对非现场转化的大量客户的疏导，到对现场客户的非现场交易一对一

辅导；从电话邀约到上门拜访，从现场指导到邮寄挂号信；从旧址拆迁到新址装修，新址的布置到搬家的人员落实。全体员工群策群力，互相帮扶，忙忙碌碌中做到井然有序。2018年2月5日，在农历新年到来之前，原解放大路证券营业部带着新老客户，做到了无客户流失、无客户投诉，成功迁址到公司旧址——自由大路与百汇街交汇处，同时营业部更名为东北证券百汇街证券营业部。我们在品味付出与收获的双重快乐时，也注定了与东北证券的脉搏共同跳动。

东北证券长春百汇街证券营业部以新的精神面貌，再次起航！营业部多年获得公司的嘉奖，这些荣誉见证了历史，见证了百汇街证券营业部多年来的辛勤付出，见证了东北证券人新时代追梦路上永不停歇的脚步。

2021年由于营业部所在的公司旧址大楼停止供暖，营业部全体员工在领导的带领下，克服重重困难，坚持正常经营和完成公司考核两不误。在寒冷的东北，室内没有供暖，工作环境可想而知。那是一个寒冷的冬天，员工们没有抱怨，那又是一个温暖的冬天，营业部给予员工极大的鼓舞。我们营业部克服困难是有传统的，迎难而上是流淌在血液中的。营业部领导带领全体员工在保障经营的情况下，利用休息时间多次多地的寻找新址，经过反复的沟通、寻找、确认以及

多方的共同努力，带着7万多的新老客户再次南迁，在2021年10月25日营业部完成了新址的搬迁工作。营业部本着客户至上的理念，制定了从通知到客户安抚的一系列应急措施并成功更名为长春卫星路证券营业部，最终在无一例风险事件、无一例合规事件、无一例投诉事件的前提下，顺利完成了营业部信息系统的B转C。目前营业部整体办公条件一流、拥有自己的停车场，客户反馈较好。长春卫星路证券营业部在新的时代大潮中又一次劈波斩浪，扬帆起锚！

辉煌从来不是为了证明过去，而是为了更好的引领未来。

回顾数十载峥嵘岁月，披荆斩棘，开创了今天的新局面，健康有序的新发展，一批优秀员工们的加入，如同一股新鲜的血液注入到营业部当中，顺利地推进了营业部内新老传承的更迭，新时代、新思想、新动能也迅速地开启了营业部一个崭新的时代。

长春卫星路证券营业部在公司的引领下，营业部确立以资产配置、财富管理为方向的未来经营思路，围绕产品销售，打造“一个方向、四个依据、两个落实”的体系化建设。营业部充分贯彻“以客户为中心的理念”，秉承“客户赢”为目标，为了防止客户资产在市场上的不必要流失，营业部致力于将客户由股票交易型向财富管理型进行转变。十年磨一剑、跬步至千里，



脚步或快或慢、步履或轻松或沉重，但是我们始终在前行。面对疫情，我们居家办公，市场行情低迷又面临公司券结的销售任务，我们通过“线上+线下、主流+个性、全覆盖+精准化”的组合拳与客户建立强关系，成功销售招商核心竞争力这只产品，在客户中形成好的口碑。越是艰难时分，就越是英雄时刻。每一个关键时期、关键节点的关键任务扎实落地、精心落准、尽力落细。即便是在 2022 年如此困难的年份，我们也如期、如质、如愿地交出了合格答卷。

长春卫星路证券营业部在领导的带领下，在工作态度上久久为功，善作善成，永远不是过去式、永远都是进行时。在员工队伍建设上打造一个“有温度、有态度、有力度”的团队。让每一名员工在营业部这个大家庭中积淀真情、托举梦想，思想上合心、行动

上合拍。大家要奋勇争先，在求“实”中强化担当；要激活活力，在求“实”中创新方式；要攻坚克难，在求“实”中抓好落实。用我们自己的“辛苦指数”，提升公司的“发展指数”和未来我们的“幸福指数”。

习近平总书记说：“山再高，往上攀，总能登顶；路再长，走下去，定能到达。”证券行业可以用“挑战和机遇同在，压力与潜力并存”来概括，只有干在实处，才能走在前列，我们一定要变压力为动力，化挑战为机遇，着力破解矛盾、排除问题、推进工作，从而彰显强大的执行力。在公司成立 35 周年之际，我们凝心聚力，坚定信心，强化担当精神，增强工作动力，让过去过去、让当下脚下、让未来即来，感恩公司，融创未来，筑梦卫星，在东北证券的舞台上跳出最美的舞姿！

以奋斗之名 不负栋梁之志

YI FEN DOU ZHI MING
BU FU DONG LIANG ZHI ZHI

文 / 西南财富管理中心 陈虹先



在股票市场，只有坚定的选择正确方向，并且一直坚持的持有，方能获得超额收益；在人生舞台，同样只有选择一个适合自己的平台，并为之坚持不懈为之努力，终会“一路东北方”。作为一名入司 15 年的员工，一路走来，亲历着公司的蓬勃发展，参与到公司茁壮成长的过程中，更想见证历史，成为文化中不断开拓新篇章的奋斗者。在公司 35 周年庆之际，记录下自己成长的点点滴滴，重新回味“相融相通，互琢玉成”的真正含义。

缘起东北：一顿饺子带来的缘分

2007 年秋天，又是一年毕业季，同学们都各自奔忙制作简历。我也一样，每天刷新各个招聘网站，奔忙于各类面试。刚刚准备踏入社会的同学们，大多数都是迷茫的，对未知的规划懵懵懂懂，都是在纷繁的信息中，挑选貌似和自己搭调的，不停的投递着简历。偶然在学校的招聘主页上，看到了公司的招聘信息，我也想试一试。因为 2007 年是一轮波澜壮阔的大牛市，因此证券公司的 offer 是非常令人向往的。

大约一个星期，我接到了公司的面试通知，地点在距离

学校不远的三峡广场，也就是当时的重庆小新街营业部。当天参与面试的人非常多，可以用火爆来形容，因此自我感觉面试“鸭梨山大”，随着等待时间的增加，逐渐有了紧张和焦虑的情绪。到了中午 12 点，还没有轮上我面试，但是工作人员热情地邀请我们几个还没有面试的同学一起去吃东北饺子。一顿饺子的时间不长，但是给我的印象却非常深刻，坐在对面的 9 位面试官，和我们一起闲聊着家常，让我紧绷的神经逐渐放松下来。接下来的面试中，使得我能够自信地介绍自己担任院学生会主席的经历，组织各类院校活动的过程和参加重庆市级“远程教育”、“三下乡”等社会实践经验。半个月以后，我接到公司入围复试和实习的通知，非常兴奋。因为和公司领导有了短时间的接触，“一顿饺子”的时间不长，却让我能对公司的文化有了初步的了解，确信这是一个能做事、能发展的团队，更加坚定了我选择东北证券的信心。之后我放弃了学院老师推荐的多个工作机会，从 11 月开始加入到重庆渝州路营业部的实习岗位，终于如愿以偿加

入了东北证券大家庭。

玉不琢不成器：从毕业生到优秀员工

初入东北的我，属于证券行业的小白一个，担任了营业部柜台咨询岗，以初生牛犊不怕虎的心态，应对着铺天盖地而来的账户清理工作。每天面对的都是资料、文本、名单，不停地分类核对，电话联系和实地走访，简单机械的流水线工作，不停地重复高强度加班。面对各种各样的困难，营业部领导关怀备至，团队成员相互鼓励，在大家的共同努力下，做到了客户满意 0 投诉，现在回忆起来仍然记忆犹新。对于新人来说，融入团队创造业绩的过程，也是我们成长的过程，团队成功的那一刻会是我们的骄傲。

2009 年，我通过营业部竞聘调整到了理财中心担任助理理财师。之后的几年里，随着自己和对公司文化理解越来越深刻，对业务的把握越来越熟练，在公司的平台上，向领导申请通过不同的岗位历练自己。我珍惜和利用每一次和客户沟通的机会，了解客户的需求，通过满足客户需求来开发和维护好客户。2013 年，在公司融资融券首批开通推广活动中，组织客户进行模拟开户、模拟操作、模拟交易，“百日会战”的客户培育工作阶段为融资融券后期业务开展做好了铺垫。2014 年起，我担任营业部财富总监，组织营业部投资顾问和客户经理全面开展公司《理财规划书》制作、客户沉淀资产盘活、投资顾问签约等重点活动，期间个人签约客户 70 余人，签约资产 3000 余万元。带领的投资顾问团队合计签约 300 余人，签约资产 3 亿元。2015 年，担任信用业务联络人期间，积极开展上市公司股权质押业务，具体承做“科新机电”等多家上市公司尽职调查、财务分析及各业务部门沟通，通过公司自有资金落地项目资金超 5 亿元，为营业部带来业务收入 600 余万。通过自身的努力，在 2013 年、2014 年连续被公司评为“优秀员工”，2015 年获评“优秀工会干部”、2016 年获评“东北证券好青年”。

十年磨一剑：全面锻炼，勇攀高峰

“问渠那得清如许，为有源头活水来”。只有不断的学习和奋斗，不断的努力创新，才能保持初心，跟上公司发展的步伐。2018 年，通过层层筛选，在 170 余名报名者中脱颖而出，入选公司“栋梁计划一期”。同年，竞聘为营业部总经理助理。在总部轮岗期间，经发管委委派前往甘肃挂职，这将是我要面临的一个全新的挑战。

初到兰州时，有一首网络流行歌曲叫做《沙漠骆驼》，让人联想到大西北沙漠中独自行走穿越沙漠的骆驼，与我个人受

公司委派，孤身到兰州开展业务何其相似。在挂职之前，我在公司的岗位体系中一直是从事前台的业务开发和客户维护相关工作，以带领小团队开展业务为主，对于网点经营了解不够全面。真是“不当家不知柴米贵”，当自己独当一面的时候才知道，营业网点不仅仅只有业务开发，运营管理、合规管理、员工队伍建设等样样都少不了。如何做好员工的思想工作，稳定团队开展业务；如何扩张团队，补全各项业务资格；如何拓展新渠道，找到创收的路子……各种各样的难题一道一道的摆在面前，亲身体验才能感受到网点负责人所承担的压力和责任。

还是那句话，压力就是动力。在经历一年的锻炼成长后，于 2019 年受公司委派协助组建西南财富管理中心。从单个网点的经营，到区域的发展思路，一路锻炼的历程，也是我不断理解公司文化的过程，越是融入得深，越是体会到自身的飞速成长。只有成为奋斗者，从公司的角度来思考和解决问题，不断的创新思路，才能不辜负领导的信任和嘱托，助推区域业务稳步发展。财富中心成立 3 年多时间，在孙总带领团队的共同努力下，通过降本增效新设网点 1 家，撤并网点两家，优化办公场所 4 家，为公司降低了运营成本；通过鼓励区域特色发展，打造起了“互联网营销”、“债券回购业务”等特色化发展思路，多次组织区域内网点集中培训进行推广，让业务思路由点及面，从一家网点特色变为区域网点协同发展；从财富管理角度，推动券结产品销售，2022 年各只券结均超额 100% 完成公司任务；从机构经纪角度鼓励私募业务发展，仅 2022 年区域网点引入落地私募产品 77 个，交易性资产 7.8 亿元。2019—2022 年间，财富中心多次被公司和经发管委评为“优秀团队”、“区域管理奖”、“特色经营奖”。

欲承其重，必有破釜沉舟之决心；十年知遇，无愧于东证栋梁之精神。在东北证券工作 10 余年，能深深地感受公司的融合、创新，能带领员工积极探索和进步。既然有幸能够入选公司的栋梁计划，能够有机会成为公司未来的中坚力量，我们就要从基层网点开始，一步一个脚印的拓展各类业务，把握好每一天的时间，带动和激发全体员工一起努力奋斗，为公司成为一流现代金融服务商的愿景贡献力量。正值公司成立 35 周年之际，祝公司各项业务蓬勃发展，让我们融新筑梦，再出发！

干了这碗鸡汤

——送给在职业道路上还在迷茫的人们

GAN LE ZHE WAN JI TANG

文 / 福建分公司 陈曦



2023 年将迎来东北证券 35 岁的生日，35 岁对于一个人来说正值风华正茂、意气风发的年纪，他没有 20 岁时候的稚嫩与冲动，也没有 65 岁那样的墨守陈规，35 岁是建功立业的大好年纪。对于一个企业来说也正是磅礴发展，日渐壮大的黄金阶段。我很庆幸参与了东北证券高速发展的 15 年，在这 15 年里，我从一个对证券略知皮毛的新人成长为一名有职业素养、有服务意识、有行业情怀的“东证人”，这期间的经历我

想借此跟那些刚入行或正处于职业迷茫期的人们一起分享一下。

吃不了努力之苦，就准备吃生活之苦

大学刚毕业的时候，我放弃了出国继续深造的机会，选择了南下深圳，先是在政府部门工作，但是日复一日简单重复性的工作，让我想要跳脱出这样的囚笼。生活总是充满了意外、惊喜甚至惊吓，但不管怎样，机遇总是留给有准备的人。2008 年，东北证券在深圳南山大道新建营业部，我选择前去面试，感谢各位考官的垂青，让我有机会能够加入东北证券，进入证券行业，见识到更广阔的金融世界。这期间我并没有放弃学习，感谢当时营业部孙总的提点，他跟我们讲，“你作为入行的新人，要争取把各种行业所需的证书考到手，然后在实践中学习，这样才能最有效地提升自己。”一开始我从事账户工作，新建营业部并没有太多的复杂业务需要办理，同时自己也渐渐感受到只有本科的学历已经无法满足行业发展的需要，所以就报名了原本本科院校的在职研究生，也算是弥补一下当初没有继续深造的遗憾，成就更好的自己。由于上课的时间都是在周末，地点又在福州，当时还没有开通深圳到福州的高铁，所以上课期间每周五晚上六点我都要坐上深圳开往福州的长途大巴，在路上晃上 12 个小时，第二天早上六点到福州，早上八点半上课一直到中午十二点，下午两点上到晚上六点，连上两天，周日晚上我再坐晚上六点从福州开往深圳的长途大巴，周一早

上六点到深圳后，先回出租屋简单洗漱，在路上买个早点，又匆匆坐跨区的公交车去上班。就是这样，苦中带乐，我一直坚信如果你吃不了努力之苦，未来的某一天生活必将狠狠给你补上这一课。泰戈尔曾经说过，“怀揣希望去努力，静待美好的出现”。努力只不过是给自己生命中留下容错的机会。

找到自己的最近发展区，并勇于突破自己的舒适圈

公司给每个员工足够的发展空间，也提供了很多职业方向的选择。就我个人而言，我并不甘于做账岗的工作，结束了三年南漂的生活，我申请调回家乡福州，在这里我开始了全新的职业体验，从营业部的反洗钱专员到异常交易监控再到财富顾问、两融专员，以及之后分公司的核算会计、运营总监。这一系列的岗位转换，从公司运营的角度，不仅让我熟悉各个岗位工作的特点和相互之间的联系，更让我深切体会到每个岗位都在机构中扮演着自己的角色。没有真正的对错，都不可或缺，需要做的只是相互理解和沟通，站在对方的立场考虑问题，充分的共情，才能实现“相融相通 互琢玉成”的团队凝聚力和机构运作效率。从我自身的角度看，岗位的轮换并不是坏事，绝大多数人并非天生就适合做某个岗位，幸运的在几番寻找之后能够找到适合自己的位置，不幸的终其一生都没法实现自己的价值。很庆幸我是那个幸运儿，再次感谢公司给予的发展机会，还有领导和小伙伴们的培养和提点，让我能够发现自己的潜力，找到了最适合自己的位置，有了归属感和价值感，并愿意在这个位置上继续深耕下去。

不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海

如果说与努力并列的是选择，那么与选择并列的就是坚持。当你明确了自己的发展方向后，接下来要做的就是坚持。我很喜欢《劝学》中的那段话：“积土成山，风雨兴焉；积水成渊，蛟龙生焉；积善成德，而神明自得，圣心备焉。故不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。骐骥一跃，不能十步；弩马十驾，功在不舍。锲而舍之，朽木不折；锲而不舍，金石可镂。蚓无爪牙之利，筋骨之强，上食埃土，下饮黄泉，用心一也。蟹六跪而二螯，非蛇鳝之穴无可

寄托者，用心躁也。”选择从分公司财务部走出来负责分公司运营工作，我已经做好了迎接未知的挑战。在之前自学人力资源管理的基础上，我又学习了心理咨询师的相关课程，并在去年通过了高级经济师人力资源管理方向的考核。“纸上学来终觉浅，绝知此事要躬行”，领导能够将人力资源管理放在运营管理的重中之重，可见领导对于人才的重视。每位员工都是公司的财富，他不仅体现在能给公司创造多大的利润，更体现在他对外代表着公司的形象，有形无形之中影响着公司的声誉。员工管理既要坚守合规底线、行业自律和公司制度，又不能失掉人性的光芒、唯才是举、任人唯贤。在一次又一次下沉到辖区营业网点的过程中，发现管理中的漏洞并及时反馈，将危机化解于无形，降低了合规风险，也分担了管理者的压力。在一批又一批的简历筛选和招聘面试中，练就了阅人识人的火眼金睛，提高了人才和岗位的契合度，减少了人力成本。在一场又一场的员工培训中，了解员工的自身成长阶段，职业发展诉求，通过一对一的沟通，互换想法，交流经验，排除疑惑，激发动能。当我们每个人都能在自己的岗位上做到点滴积累、不懈努力，那摆在我们面前再大的阻碍都将被一一攻克。而公司也会因为有了我们这一群敢奋斗、肯钻研、懂奉献的同行者，将再创下下一个35年的辉煌。

一切使你痛苦的必将使你强大

上天并不以你渴望的方式给你所想要的。你渴望力量，他给你石头，搬开石头，你便有了力量。你渴望智慧，他却给你困难，当你化解了所有困难，你便有了智慧。你渴望真爱，他给你制造背叛，当你在背叛的痛苦中学会包容，超越了背叛的时候真爱就会在你的面前。你渴望财富，他给你制造贫穷，当你学会了奉献，超越了财富的时候所有财富都将呈现在你的面前。你渴望幸福，他给你制造痛苦，当你超越了痛苦，你将感受到最大的幸福。回想和东北证券一同成长的这15年，从刚入职场的迷茫，到不满足于现状的焦虑，再到现在的从容淡定，我经历了所有职场人所要经历的蜕变。总结一句话就是一切使你痛苦的必将使你强大。感恩时代、感恩境遇、感恩父母、感恩生命中遇到的所有人和事，感谢自己从没放弃，敬畏生命、敬畏市场、尊重他人、尊重自己。

专精一项 别掉队

ZHUAN JING YI XIANG
BIE DIAO DUI

文 / 风险管理总部 岳玲玲



春，乍暖还寒，就这样到来了。春风夹着暖意，万物复苏，看着草木一夜间发芽，大地披上淡淡绿装，杏花、梨花、樱花争芳斗艳，一切都透着生机勃勃的气息。静下心，不得不感叹时光真如白驹过隙，自己竟然已过不惑之年。从走出校园到进入东北证券，已有14年之久，我也从一个小员工变成了老员工，遥想当年还觉得十天年假是一个遥远的事情，而现在自己也是司龄十几年的人了。这14年可以说是我最美好的年华，虽然有些漫长，但也是我生命中很重要的成长历程，一个证券人的成长历程。

犹记得刚入司那年，对证券市场还很新奇，所有的证券知识都来自于书本，对于很多实操还很陌生，那时我还在营业部工作，每天大厅大屏前都坐满了股民，每天9点开始股民就陆续到场，中午休息，下午2点股民又准时到大厅。那时候每天都会被股民炒股的热情所感染，有人说，股市好不好，看看大厅股民的数量就知道了，最直观，最真实。2009年正是创业板上市的时间，当时印象最深的就是营业部客户开创业板权限，每天从早到晚开创业板的客户络绎不绝，营业部几乎是全员参与，指导客户填资料开账户。也是那个时候才真切体会到股市的吸引力，每天工作的内容就是为客户提供最好的服务，有时候偶尔闲下来，到大厅坐一坐，听听客户们对股市的看法也是一种学习。每个人炒股的风格都各有不同，看指标，研究K

线图，有的人是赚点就撤，有的是赔了就抛，有人总是遗憾没有在高点卖出，也有的人赔了就一直放置，坚信只要不卖掉，就有机会赚回。那时候觉得似乎每个人说的都挺有道理，但是却没有一个统一的标准去判断他们的优劣，而作为一个初入证券行业的新人，我也没有自己的标准，无从判断对错。

看过股市的万里江山一片红，也必然要经历股市的萧条，营业部大厅从人满为患，到零星几人。大盘有涨有跌，亲眼看到千股大跌，才真切明白什么是“股市有风险”，没有风险防控的投资可能会面临惨痛的结果，任何投资都不能是孤注一掷的。然而那个时候，每天看着大盘指数，对投资风险的理解还仅仅是一个比较模糊的概念，最朴实的想法只是不能盲目投资。

后来调到风险管理总部，比较直接地接触风险管理，对风险的理解才逐步清晰起来，对证券投资也有了新的认识。风险是伴随证券投资始终的，无论是个人还是机构，都无法规避。高收益高风险，但是高风险不一定有高收益。如何在收益和风险之间平衡和度量，是需要多维度的手段来处理。作为投资标的的证券有很多，股票、基金、私募、债券……不同证券存在的风险不同，防范措施也各不相同，大部分个人投资者更偏重于买股票和基金产品，而面对这种流动性比较强的证券，止盈止损就很必要了。此时再回想在营业部的时间，才恍然明白，那时候大部分客户其实并没有建立明确的止盈止损观念，所以很多人的股票从赚钱到赔钱，再到套牢，从短线投资到长期持有，这种被动变化的根本原因就是无法坚定地止盈止损，投资最怕的其实就是贪心和动摇！很多建立了止盈止损目标的人，当真的到达那个价格的时候，会舍不得。舍不得赔钱，或者舍不得“只赚这么一点”，想回本，或者想赚点更多，有时候也许真的就如愿了，但更多的时候却是错失了良机。风险控制，无论是个人股票投资，还是机构证券投资，都是不可或缺和忽视的。

从最初跟在客户身后，为客户提供基础服务的小新人，到意识到证券服务不仅仅是提供基础支持更应

该提供投资指导和扶持；从盲目地认同大众投资者的投资方式，到意识到投资风险防范在投资过程中的重要性；从对证券市场充满好奇，到对证券市场心怀敬畏。这是一个漫长的过程，就我个人而言，即使入行已经十余年，依然觉得自己只是站在证券市场门口，小心跟在金融市场发展大军后面，时时担心自己会掉队的新人。

中国金融市场是年轻的，中国金融行业的证券人员也都是年轻的。大家摸着石头过河，寻找中国金融市场的规律，也走出了中国金融市场的步伐。从创业板到北交所，金融市场不断发展变化，相信每个证券从业人员都不敢懈怠。

刚入行的时候，觉得证券行业很简单，但是14年过去了，随着了解的越多，越发发现这个行业的不简单。从凭经验投资，到靠知识投资，这是投资习惯的改变，更是投资观念的更新，改变一代人的投资观念，这是需要全行业所有证券人员的共同努力。而让所有人共同去改变并推进一个行业如此快速的发展，是多么浩瀚的一个工程啊！而我有幸经历了这样的过程，见证了这个过程。从最初觉得可以掌握所有证券知识，到现在只要能做好一项专项工作就满足了，不是心变小了，而是心变稳了。证券行业发展太快，一个人很难做到在各个方面都跟上市场的发展，但是如果把心思全力放在一个方面，专心做好一项工作，把它做精、做深，那么就不会被市场淘汰，就可以在自己了解的专业上发挥作用，这才是一个普通证券人该做的事情。

如何成为一个合格的证券人呢？我觉得，首先应该热爱这个行业，对这个行业感兴趣；应该了解行业发展趋势，不需要面面俱到，但是至少要做到专精一项；要不放松学习，秉持赤子之心，不断提升自己，跟上市场发展的节奏，与时俱进；要沉稳，坚守原则，不浮躁。所以，不失热情，不失忠诚，不失稳健，如此，才能成为一个合格的证券人；如此，才能有机会看到这不断更新的金融市场的姹紫嫣红。

我的十年

WO DE SHI NIAN

文 / 长春东盛大街营业部 李帅

作为一家拥有 35 年历史的证券公司，东北证券走过了从创业到蓬勃发展的艰辛历程，每一步都离不开公司各单位和全体员工的辛勤付出。我也有幸成为其中的一员，与公司共同成长的故事也是值得回忆和记录的。我加入东北证券已有十年之久，回顾这十年的时间，我经历了公司业务的不拓展，在见证了公司在各方面的进步与发展。更多的则是回忆，更多的是感动，更多的是遇见更好的自己。

从辽源到长春

大学毕业不安于现状的我一直想通过自己的努力离开父母身边，离开辽源，机缘巧合下通过公司内部招聘来到长春，对我来说那是从市到省的地理距离，那是给我提供一个成长和认识自己的心理平台，可以让我一个很平凡的人，通过自己的努力，实现自己的价值，让我有满足感，让我相信付出有所得。我非常感谢生命中曾经陪伴我一路走来的同事，他们如哥哥姐姐般帮助我、培养我。工作上，第一次教我查询资料必须携带身份证、告诉我表单背后的法律约束、指导我如何发送委托；培养能力上，我们曾经组织客户参加投资策略报告会、筹划年底总结报告；性格上，

学会把每一件小事都做好、把责任心放在工作中重要位置、量化细化每天的工作、在“完成”与“完美”中权衡利弊；生活上，给大脑提供休息、冷静思考的环境、坚持写作、在他人的作品中汲取灵感……正因为有他们曾经的陪伴，才塑造了今天的我。只要心中有信念，够努力，相信自己，不管遇到多少困难和挫折，都要选择坚持到底。只要你愿意坚持，你的梦想就一定会实现。

从后台到窗口

证券市场变化快速，需要不断学习新知识和技能，跟上市场发展的步伐。原本的我只是在向客户提供服务支持，促进客户满意度，以及协调部门之间的沟通工作，因工作调动调到柜台，在一线接触客户，它要求我们要讲究职业道德，保持诚信，维护客户利益。我们不能把自己的利益放在客户之上，不能推销不适合客户的投资产品。只有以客户为中心，才能赢得客户的信任和尊重，从而获得更好的业绩。同时，还要具备全面的知识和素质，遵守法律法规，注重风险管理，注重团队合作。只有这样，才能立足这个行业。此外，提高自己的综合素质，包括语言表达能力、人际交往



能力、对行业洞察能力等。我们需要不断学习。

从迷茫到清晰

人生中的迷茫每个人都会遇到，我也不例外。曾经有段时间，我对自己的未来感到非常迷茫，不知道自己想要做什么，不知道自己的方向在哪里。那时候的我，总觉得自己跟不上别人的步伐，也没有任何明确的目标和计划去改善。然而，就在那段外出培训的时间里，我见到了优秀的人，思想的冲击让我也开始思考人生的意义和价值，他们的经历和故事深深地吸引了我，向他们学习，从他们身上汲取能量和动力。我开始思考自己的价值，虽然不能兼济天下，能不能独善其身；虽然没有蔡磊的勇气和魄力建立大数据平台帮助渐冻症患者，那能不能像许三多那样做些有意义的事；虽然没有别人聪明，那能不能持续的学习，

始终保持自己的求知心？世界每天都在变，难道自己就一成不变么？在这个过程中，我逐渐认清了自己的方向，并向阳而生。人生的价值不在于获得多少，而在于自己的成长和进步。注重自己的成长和发展，不断学习和探索，寻找自己的方向和目标。每天都是充满活力的，迷茫只是人生的一个阶段，只要我们不断地探索和学习，就能够走出迷茫，找到自己的方向。

正如张杰歌曲“努力的往前飞，再累也无所谓，黑夜过后的光芒，有多美”，我深信，只有坚定自己的信念，才能不断前进，才能实现自己的梦想和目标。没有经过实力的原始积累，给你运气你也抓不住。上天给予每个人的都一样，但每个人的准备却不一样。不要羡慕那些总能撞大运的人，你必须很努力，才能抓住好运气。



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