



东北证券
NORTHEAST SECURITIES

WWW.NESC.CN

东北風

Northeast Style

总第108期

05

2021

SHIDAI FENGSHANG
时代风尚

HANGYE FENGDU
行业风度

SHENGHUO FENGYA
生活风雅

公司荣获“2021 博奥奖 - 最佳直播项目运营奖”

10 月 13-14 日，第十三届中国企业数字化学习大会（CEFE）在北京隆重举行，展示了来自国内各大企业在最新学习技术、学习模式与学习理念以及企业培训数字趋势方面的努力和成果，并评选出多类博奥奖奖项。我公司申报的《融新未来 - 东北证券新员工全线上融入式直播集训项目》独揽“2021 博奥奖 - 最佳直播项目运营奖”，与国家电网、中国人寿、光大银行、浦发银行等 20 家标杆名企同列“最佳单项奖”阵容。

公司第三党支部开展“关爱老党员、向老党员学习”主题党日活动

10 月 17 日，公司第三党支部（人力资源部）举办了“关爱老党员、向老党员学习”主题党日活动，来到距市区 40 公里外的万家福老年公寓，在寒流抵境之际，为百名老人送去了红围巾、棉手套等慰问品和关怀祝福。同时，第三党支部精心设计了“听党课、识党史、温誓词”等系列主题活动，大家在一片欢声笑语中回顾了党的光辉历史和红色革命岁月。

公司荣获“2021 中国证券业新锐财富经纪商君鼎奖、沪深主板投行君鼎奖”等八项大奖

10 月 28 日，由《证券时报》及新媒体平台《券商中国》、《券中社 APP》主办的“2021 中国证券业君鼎奖”颁奖典礼在深圳隆重召开。作为发现和挖掘中国资本市场优秀证券公司的重要活动之一，“君鼎奖”评选至今已举办十三届，已成为金融领域中最具影响力和最受认可的评选之一。

本次评选通过各公司硬性指标、专家评审委员会、网络客户投票三项比分结合的方式按比例加总得分而出，以弘扬优秀，鼓励先进，发掘优秀，树立标杆。公司在此项活动中获得“2021 中国证券业新锐财富经纪商君鼎奖”“2021 中国证券业三十强证券营业部君鼎奖”“2021 中国证券业沪深主板投行君鼎奖”“2021 中国证券业主板融资项目君鼎奖”“2021 中国证券业新三板融资项目君鼎奖”“2021 中国证券业资管固收团队君鼎奖”“2021 中国证券业固收资管计划君鼎奖”“2021 中国证券业创新资管计划君鼎奖”八项大奖。

第四期经纪业务优秀人才挂职锻炼述职汇报圆满结束

11 月 22-23 日，经发管委组织第四期经纪业务优秀人才挂职锻炼总结述职。公司副总裁李雪飞，总裁助理李庆国、杨莹霞，经发管委副主任赵志宏，经发管委各常设委员作为评委出席本次述职报告会。

述职汇报以“述职 + 互动”的形式展开，述职人员逐一介绍挂职期间的工作成果、感想及建议，评委组对述职人员进行提问并点评。公司副总裁李雪飞对

大家在挂职锻炼中所取得的进步表示肯定，并与大家进行现场互动，就行业的发展趋势、重点业务的开展情况及薪酬绩效体系改革等进行探讨。最后勉励大家要积极分享在挂职锻炼中学到的经验和技能，并落实到实际工作中，持续提升自身能力，为公司经纪业务的经营发展贡献力量。

中共东北证券股份有限公司驻京总部第一届委员会第一次党员大会成功召开

12 月 2 日，根据公司党委对驻京总部党委党员大会的部署和要求，中共东北证券股份有限公司驻京总部第一届委员会第一次党员大会在北京恒奥中心隆重举行。大会由公司驻京总部党委书记梁化军同志主持，驻京总部 122 名党员参加了会议。

此次驻京总部党委的成立，是公司党委进一步强化党建引领作用的重要举措，是构建公司业务重点区域各党支部间互联互通、共建共享格局、促进区域党组织更好地发挥战斗堡垒作用的重要手段。驻京总部党委将带领驻京全体党员继续强化学习意识、加强团结协作、坚持廉洁自律，全力支持公司党委完成各项工作部署，切实把公司驻京总部委员会建设成为推动公司业务发展的坚强政治阵地。

公司在吉林辖区投资者教育作品评选活动中荣获多项荣誉

12 月 1 日，在吉林省证券业协会举办的“吉林辖区投资者教育作品评选”活动中，公司凭借制作精良、内容详实、创意新颖、种类丰富的投教作品，在此次评选中荣获最佳视频奖、最佳图文奖、优秀视频奖、优秀图文奖、最佳创意奖及最佳组织奖。

公司债券分销业务数字化系统正式上线

12 月 3 日，公司债券分销业务数字化系统试运行成功，正式上线投入使用。债券分销业务数字化系统上线实施具有重要意义。首先，数字化改造大大提高了分销业务流程效率，为后续扩大业务规模、积累客户数据提供了坚实的保障，11 月份公司已在中证协分销业务单月规模排名中成为新晋券商第一名。其次，在固收资本中介业务中，公司也是率先在行业内开展自我研发的机构之一，未来公司将不断提升关键业务领域的数字化自我开发能力，拥抱金融科技，积极贯彻实施公司数字化转型战略。

公司在“净月杯”职工乒乓球赛比赛中获得佳绩

12 月 10 日-11 日，长春净月高新技术产业开发区第十五届“净月杯”职工乒乓球比赛在东北虎体育中心举行，公司凭借精湛的技术和团结协作的力量，一路过关斩将，最终获得团体冠军、女子单打冠军、男子单打亚军三项大奖。

岁月从容 温暖前行

文 / 本刊编辑部

时光如风，轻柔地驶过，
沉默悄然而不知不觉，
那些感动过的，
那些欢笑与泪水，
那些不知疲惫的拼搏，
成了一抹挥之不去的记忆。

看，又到了雪花起舞的日子，
站在岁末年终的转角，
凝眸，回望，
思索着这一年的收获与成长，
记忆潺潺，思绪绵绵……

那一次，业务方案改了又改，
最终定稿后欣喜若狂；
那一天，挑灯写代码，
只为准时上线系统；
那一次，资产配置主题演讲 3 个小时，
终于帮客户解决投资难题……

这一年，努力过，争取过，奋斗过。

有前程可奔赴，
人生才会豁然开朗，
未来亦是满目希望。

感谢那些让我们成长的人和事，
感谢那些温暖的瞬间，
还要感谢坚强的自己。

故事还将继续，
用感恩和成长的心态，
脚踏实地，逐梦前行，
奋力迎接灿烂的明天。

2022，温暖前行！
我准备好了！你呢？

融合 专注 创新 至简



东北证券
NORTHEAST SECURITIES

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 王安民 董 晨 王天文
梁化军 王爱宾 李雪飞 王晓丹
游 娜

编辑部地址：长春市生态大街6666号
12层1207室

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

邮编：130000

电话：0431-85096991

传真：0431-85096955

电子邮箱：13570278@qq.com

总第108期

05

2021

数字·时代

SHUZISHIDAI

- P04** 经纪业务数字化转型思考
- P08** 把技术支部建在业务连队上
- P10** 营造数字化文化 助力数字化转型
- P12** 科技为先
- P14** 券商数字化转型优秀案例分享
- P16** 科技赋能 提升金融服务
- P18** 我们身边的财务数字化建设

金融·世界

JINRONGSHIJIE

- P20** 备战北交所业务 践行“以客户为中心”理念
- P21** 从账户岗看ABS
- P22** 北交所开市啦

感悟·心语

GANWUXINYU

- P24** 专业坚守 担当进取 我们一直在路上
- P26** 稳健为基 夯实根本 共塑公司风险文化
- P27** 西安小记
- P28** 争做闪闪发光的自己
- P30** 彩云之南 心的方向
- P32** 初雪
- P33** 忆游武夷
- P34** 慢一点 走更稳的路
- P36** 山登绝顶我为峰

阅读·观影

YUEDUGUANYING

- P38** 守望感恩
- P40** 致敬英雄
- P42** 电影《长津湖》观后感
- P44** 《思考，快与慢》读后感
- P45** 积极的心态迎接每一个未知的明天

影像·记录

YINGXIANGJILU

P46

目录
CATALOGUE

经纪业务 数字化转型思考

JINGJIYEWU
SHUZHUAZHUANXINGSIKAO

文 / 金融产品条线 李敬国 经纪业务管理条线 刘顿

2019年8月22日，中国人民银行发布了《金融科技(FinTech)发展规划(2019—2021年)》，标志金融科技正式成为国家层面重点统筹发展的领域之一。近年来，随着云计算、区块链、5G等技术的大力发展，更多新兴科技也正在被应用于传统金融业务中，金融数字化转型已是落实国家战略部署的必然举措。为此，公司借助麦肯锡数字化转型咨询项目，加快推进组织行为、业务模式、资源配置、客户、团队、制度机制等方面的深刻变革，以助力公司形成差异化竞争优势、实现数字化的行业领先。对此，公司经纪业务统一认知、聚焦战略，明确路径，

以业务为驱动，以问题为导向，全面协同，快速反应，确保数字化转型快速落地。

一、经纪业务行业发展的认识

(一) 财富管理行业发展空间广阔，金融市场改革加速

参考国外咨询机构的分析数据，中国个人金融资产从2015年的117亿元快速增长至2020年的205万亿元，预计2025年将有望达到332万亿元。但我国居民的金融资产占比明显偏低(20%左右)，对标世界发达经济体(美国超70%)仍有极大提升

空间。同时，随着服务实体经济、去杠杆、提高直接融资成为国家战略，“房住不炒 + 资管新规 + 注册制 + 新三板改革 + 对外开放加速 + 再融资松绑等资本市场改革”的政策组合拳逐步落地，居民财富将持续向资本市场转移，中国财富管理市场步入黄金发展期。

（二）分类监管体系之下，行业集中度呈持续提升态势

2019 年以来，监管机构“扶优限劣”的导向一直未变，受分类监管规则的影响，一些中小券商的业务资格或受到限制，行业会出现一批只能做传统业务的专业类券商，而龙头券商在市场准入、资金、品牌、人才上更具优势。数据显示，2018 年至 2020 年，证券行业前十大券商的营业收入和净利润占比都在六成以上，部分年份甚至接近八成；而在一些发展潜力较大的新兴业务，如融券、场外衍生品等，头部券商更是处于绝对的垄断地位。可以预见，未来头部券商的业务规模和收入规模集中度持续提高，中小券商被兼并和转型迫在眉睫，行业未来将走向特色和分化。

（三）资本市场新一轮对外开放，财富管理赛道竞争加剧

外资进入标准、渠道持续放宽，外资占比持续提升，多交易品种、全资产金融展业形态将快速与行业接轨，金融国际化趋势势所必然。同时，银行、券商、保险、基金、信托、私募利用各自在客户、渠道方面的优势，进一步加剧财富管理行业的竞争，预计财富管理赛道或将成为包括证券公司在内的中外资产管理机构比拼资产配置与主动管理能力的主战场。

（四）财富管理转型加快，已经开启 3.0 模式

行业自 2020 年启动经纪业务向财富管理转型战略，行业经营数据显示，代理销售金融产品规模、

实现代理销售金融产品净收入、投资咨询业务净收入、资产管理业务净收入同比大幅增长。同时，基金业协会公布 2021 年一季度代销机构公募基金保有量规模前 100 强榜单，证券公司共 47 家。券商财富管理转型进程超预期，业务模式逐步从代销金融产品量为驱动的财富管理 2.0 模式向以客户 AUM 增长为驱动的财富管理 3.0 模式升级。

（五）财富管理人才专业性要求凸显

基金投顾业务的推出，推动财富管理从卖方服务向买方服务转变，实现客户资产保值增值是财富管理机构的第一要务。同时，在线平台一对多的投顾服务模式，需要更强的专业能力和应变能力，财富管理人才的专业性要求进一步提升，人才争夺将更加激烈，人才培养将是各券商的重要建设工程。

（六）数字化转型成为行业发展核心方向

以大数据、云计算、人工智能、区块链为代表的金融科技应用正深刻影响着资本市场，证券业也大步迈入金融科技时代。另一方面，受用户习惯及新冠疫情影响，线上金融服务需求进一步增长，并持续衍生全新业务场景，对金融机构的数字资产体系建设和管理提出了更高的要求。数字化转型不仅是一场技术革命，更是金融行业的服务边界、商业模式、资源配置及经营管理模式的全新变革。近几年，证券行业（特别是头部券商）已从战略高度布局金融科技和数字化转型，对于信息技术的累计投入已超过 500 亿元，数字化金融科技已成为行业发展的又一引擎。

（七）监管态势逐年趋严，风险管控任务艰巨

从监管零容忍到穿透式监管，以及各地监管机构在证券公司员工执业行为、客户交易行为管理及内部控制等方面的监管处罚事项来看，监管机构对证券行业的监管态势仍然逐年趋严。同时，随着科创板扩容、场内期权品种增多、创业板注册制交易

规则变革，新业务、新品种陆续上线，使得证券公司业务风险监控及风险处置难度加剧，对证券公司风险管控能力提出进一步挑战。

二、公司经纪业务战略发展现状

结合行业现状及公司发展实际，经纪业务发展战略为：聚合资源，打造特色化的财富管理产品体系，为富裕客户提供专业的资产配置服务，以数字化服务陪伴年轻客户的成长，构建具有明显服务优势的财富管理生态圈。近年来，经发管委紧紧围绕发展战略开展工作，充分发挥引导作用，财富管理转型发展取得了一定成绩：

（一）经纪业务客群资源持续稳步增长

2019 年以来，公司经纪业务全面落实以客户为中心的服务理念，并将服务重心下沉至资产 10 万元以上的客户。截至今年 3 季度末，公司 10 万元以上的重点客户较 2018 年增长幅度超 50%；同时，公司经纪业务可交易资产也较 2018 年末接近 100% 的增长，大幅超越上证综指、沪深 300、中证 500 等主流指数。

（二）金融产品销售业务的转型引领作用初见成效

借助金融行业财富管理市场发展的东风，公司金融产品销售业务持续保持快速增长，金融产品保有量在行业内排名相对靠前，产品销售也成为了经纪业务的一项重要收入来源。公司全口径金融产品保有量较去年同期增长明显；经纪业务因金融产品

销售获取的综合收入占经纪业务收入比重也在持续提升。

（三）经纪业务持续发挥收入稳定器和利润压舱石作用

从协会公布 2021 年上半年经纪业务经营指标排名来看，公司代理买卖证券业务收入（含席位）、股票质押利息收入排名均有所提升；从行业占比来看，公司各项收入指标行业占比也有不同程度提升，连续提升的是代理销售金融产品收入，且提升幅度有所加大。

（四）网点布局日趋合理，分支机构管理模式持续优化

公司营业网点布局持续优化，逐步填补区域空白，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——区域财富中心和分公司——一线营业网点”的三级管理架构持续深入，部分财富中心和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。

（五）市场化人才引进及财富管理人才梯队建设进程加快

经发管委通过落地恺讯人力改革项目、优秀人才挂职锻炼计划、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。截至 2021 年 3 季度末，公司投资顾问人数较去年末相比增长 12.26%；同时，连续四期的挂职锻炼累计选拔优秀人才近 70 名，

部分人才已经充实到一线网点，为财富管理转型奠定扎实人才基础。

三、关于经纪业务数字化转型思考

（一）如何构建与财富管理转型和数字化转型需求相匹配的管理框架体系和组织架构

在财富管理转型和数字化转型的发展要求下，经纪业务原有的组织架构体系可能不再是最优选择，如何通过管理框架体系的重构和组织架构的调整来激发经营活力，适应市场发展需求是经纪业务面临的重要课题之一。关于这个问题，很多文章和研报都提到与数字化相适应的应该是扁平化、网络化、平台化、自组织化的敏捷组织，但在具体实现上如何落实，其他同业金融机构和券商有没有可借鉴或参考的成熟模式，仍是值得我们深入思考的问题。

（二）如何明确与行业发展趋势相适应、与东北证券自身禀赋相匹配的业务发展重心

在对证券公司的评价过程中，很多人都在提“强者恒强”、“错位竞争”，并且“无短板”和“有特色”已经成为了主流筛选标准。2020年，公司经纪业务抓住了公募基金爆发式增长的风口，产品销售业务的客户基础和保有规模得到了一定程度的提升，但同时在公募基金投顾试点、融券业务几何倍数扩张等背景下，没能抢占发展先机。2021年初，经纪业务提出了“财富管理+机构经纪”双轮驱动的业务重心，并陆续安排了相关工作，后续还将进一步推动战略落实。

四、关于经纪业务数字化转型战略实施

（一）建立客户全生命周期财富管理服务模式

一是为公司量身打造互联网时代拓客引资新模式，形成涵盖渠道建设、品牌宣传、营销推广等在内的系统化解决方案。二是推动大众零售客户的标准化服务模式建设，借助智能化客服中心，实现大

众零售客户全覆盖，提供伴随式服务。同时，提供涵盖产品配置、投顾服务、交易工具、信用及衍生品策略、交易系统、种子基金、代销服务、资券对接、投研支持等综合性服务方案，为中高端客户搭建财富管理生态体系。

（二）明确客户线上服务平台的升级优化方案

一是通过科技赋能线上交易平台，为客户提供科技化和智能化的优质交易体验，打造交易平台口碑。二是借助线上交易平台自带流量，实现客户新增；以线上交易平台为依托持续做加法，有效融入产品销售、信用交易、顾问服务等财富管理职能。三是将线上交易平台打造为线上服务重要窗口，提供智能化、数字化、平台化的财富管理线上体验。

（三）打造中后台数字化运营管理体系

一是实现精准的客户动态画像，包括客户风险画像、客户交易画像、客户需求画像、客户资产画像等，并实现动态展示及跟踪。二是对公司目前正在建设的HR系统、绩效薪酬平台提供优化指导意见，提高精细化管理程度，补充应用场景，为中后台管理运营减负增效。三通过搭建数据中台打通不同系统数据并完成标准统一，降低数据处理和计算门槛，让基础数据更透明。四是建设自动化经营分析管理模式，实现数据自动采集、自动清洗、自动分析，以智能数字化管理辅助经营决策，形成大数据核心智脑。

（四）构建同业沟通交流的金融生态圈

借助麦肯锡平台，与行业先进券商建立沟通学习渠道，以座谈、实地调研等方式开展实质性深入交流学习，包括管理模式、业务机制、考核模式、人员激励、风险管控等各方面。

未来，经纪业务将在公司战略发展的导向下，加快推进数字化转型进程，厘清主次，集中资源，突出重点，以客户需求为中心，以业务发展为导向，推动经纪业务数字化转型成果更接地气，更具实效。

把技术支部 建在业务连队上

——从“三湾改编”谈企业数字化转型

BAJISHUZHIBU
JIANZAIYEWULIANDUISHANG

文 / 信息技术部 姜硕奇



数字化时代，信息技术已经成为了企业发展的重要驱动力之一，是转型中的企业不可或缺的力量。但企业到底怎样才能用好信息技术？用什么样的组织结构，才能发挥出技术能力的最大价值呢？

我们先回想一下，正常情况下，业务部门和技术部门是怎么协同工作的呢？业务部门提出一个需求，和技术部门的同事开会，沟通清楚这到底是什么需求。然后技术部门对这个需求进行规划、排期，并交给开发人员开发。开发完成之后，再交给专门的运维人员去做好保障。这种方式很像是击鼓传花，看上去每个人分工明确，流程顺畅，但实际上，只要经历过的人都知道，这种方式是有问题的。

首要问题就是慢。一个需求从提出到实现，可能半年一年都过去了，周期很长，速度很慢。因为周期长，随之而来的就是贵，时间成本、人力成本都变得很高。更严重的是，这种方式会让原本简单的事情处理起来非常困难。各个业务部门都会向技

术提各种需求，技术到底把资源分配给谁？各个业务部门都去跟技术团队沟通，做调整，可能开完几个会之后，原本优先级最高的需求，就变成最不紧急的需求了。

为什么会这样呢？从组织层面看，这是功能型组织结构的弊病。每个部门承担各自的功能，又叫烟囱式的组织。一个个高耸入云的烟囱，彼此之间是隔离的，沟通成本特别高，就会出现慢、贵、难的问题。

过去的 10 多年，随着企业信息化水平的不断提升，这种问题在各行各业的企业中都开始浮现。最初的解决方案，是组建项目型组织。业务人员和技术人员组成一个团队，把公司对业务的需求和数字化能力放在一起，形成一个项目组，去解决特定的问题，解决完毕之后，项目组解散。这听上去比功能型组织要好的多，慢、贵、难的问题似乎也被解决了，可是新的问题又出现了：能力没办法固化下来，很容易流失。

项目型组织天然就是一个临时组织，只对项目目标负责，不对长期结果负责。在数字化转型过程中，项目型组织没有办法把做项目得来的数字化经验，沉淀成公司的能力。项目组一旦解散，没有什么组织可以承接企业数字化转型的成果和长期任务。

因为慢、贵、难的问题，因为能力流失的问题，使得功能型组织和项目型组织都不会是企业数字化转型的终点，还需要再寻找一种“业务技术一体化”的组织形式，来承接企业数字化转型的经验、能力

以及长期任务。那到底如何才能实现“业务技术一体化”呢？

这个问题，我们不妨借鉴我党在历史上成功的转型经验。1927年，中国共产党完成了举世闻名的“三湾改编”，其中有一项著名的党组织结构调整，叫“把支部建在连队上”。这项举措，从政治上、组织上保证了党对军队的绝对领导，是我党建设新型人民军队最早的一次成功探索和实践，标志着毛泽东建设人民军队的思想，开始初步形成。

而业务技术一体化，就是把“技术支部建在业务连队上”，把技术能力建在业务工作上。由业务主管担任负责人，业务人员和技术人员一起成立数字化的团队。技术人员不再是“另一个部门”的人，而是成为具体业务部门的一部分，形成一种长期固定的组织形式。表面上看，这似乎只是一种人事安排，但如果真的理解了功能型组织和项目型组织带来的问题，就知道这种组织形式对数字化转型的重要意义了。

首先第一个作用，就是统一目标。说一个很现实的问题，在大多数企业中，业务部门和技术部门员工的工作目标，是不一样的。技术部门由于主要负责IT系统运维和IT项目管理，所以保证系统的稳定运行、保证项目的顺利执行，往往是首要目标。这个目标意味着要少犯错，属于防守型目标。而业务部门的工作目标，普遍是设计新产品、推行新业务、开拓新客户，或者提高原有业务市占率等KPI指标，属于进攻型目标。

防守和进攻，听上去就不好合作吧，就很像三湾改编之前，党和军队的关系。那时候我党掌握或影响的叶挺部队、贺龙部队等，之所以在三大起义中被逐次击溃，缺乏党对军队的绝对领导，军队官兵和党组织的思想目标不一致，就是主要原因。后来毛主席认识到，只有指导员和官兵们在一起，统一最新的思想、前线的战况，才能互相同步。而把“技术支部建在业务连队上”，把技术能力建在业务工作上，就是要统一业务和技术人员的思想和目标。在统一工作目标的前提下，业务和技术人员才能充分发挥自身价值，更好地协作。

不止如此，把技术能力建在业务工作上，还有一个作用——预判。我们来想象一下，一个技术人员前后工作状态的变化。以前，技术人员需要和业务人员开会，业务人员用两个小时告诉他，这到底是个什么需求，在解决客户的什么问题，为什么很重要。会开完了，这位技术人员可能也是似懂非懂。为什么？因为距离前端客户太远了。这还只是提需求的环节，更别说其他情况了，这位技术人员收到的信息永远是滞后的，甚至可能是失真的。

现在呢？他每天就和业务人员坐在一起，看他们是如何工作的，看自己做出来的产品，业务是怎样使用的。对他来说，他对业务需求的感知不仅会同步，还会超前。因为他是从技术的思路出发解决问题的，可能业务还没意识到这个环节可以靠技术来优化，这位技术人员就已经想到了。

只有把支部建在连队上，才能有这样的效果。技术人员身上具备的技术能力、数字化思维，在这样的组织模式下会被成倍的放大，甚至可能为企业带来意料之外的能力提升。这种组织模式下，能力不是封闭固化的，而是在不断生长的，这就是第三个作用。以前的组织模式，可以说是供给依赖型，技术能力有多少，业务问题就解决多少。而在新的组织结构下，技术能力可以根据业务需求来生长。

这就是“业务技术一体化”组织模式发挥的三个重要作用：统一目标、预判和生长。

在各行各业都开始数字化转型的今天，信息技术已经成为驱动企业发展的重要因素。但是，很多企业还没有意识到，人在哪里，能力才在哪里。以往的组织形式之所以没办法在数字化转型中发挥作用，就是因为忽略了这一点：能力是长在人身上的。很多传统企业容易守着一套老思想，认为技术员工就是码农，企业也因此损失了自己的创新能力。要做数字化转型，就必须破除工具思维，把重点放在“人”身上。

“把技术支部建在业务连队上”，把技术能力建在业务工作上，就是在做这件事：用组织模式去承载人的能力，把它变成企业的核心能力要素，真正为企业的数字化转型提供核心能力的支持。

营造数字化文化 助力数字化转型

YINGZAOSHUZHUA WENHUA
ZHULISHUZHUA ZHUANXING

文 / 运营中心 宿英男

管理学大师彼得·德鲁克曾言：“转型之挑战，不在战略，而在于文化之不达”。数字化转型离不开数字化文化土壤，良好适配的文化土壤能够帮助企业更加顺利地实现转型。在数字化转型过程中，培育浓厚的数字化文化，让公司上下对于数字化转型的理解实现统一，使数字化文化植根于公司各层级，是保障数字化转型的重要依托。

一、以客户为中心

在向客户提供产品和服务的全过程中秉承“以客户为中心”的原则，始终以客户为出发点进行数字化实施与创新。在当前券商产品同质化日趋严重的情况下，在数字化文化的培育过程中，需要充分认识到客户的重要性，在设计、销售产品以及提供

客户服务过程中对客户需求和体验进行充分关注，打造差异化竞争优势。

二、灵活敏捷

亚马逊创始人杰夫·贝佐斯曾言，“在当今不断变化的时代，只有再发明创造才是真正的出路。而你与其他人相比所拥有的唯一可持续性优势就是敏捷性，这是因为，其他任何一切都不是可持续的，你所创造的一切都可能被其他人复制”。由此可见，敏捷文化是企业具备持续竞争力的重要保障。而在数字化转型中，敏捷文化更是不可或缺的重要支撑。培育敏捷文化，可从业务与IT的敏捷、客户参与的敏捷以及业务自身的敏捷入手。业务与IT的敏捷要求双方以协同合作、互相理解配合的态度进行

需求和实施的敏捷响应；客户参与的敏捷要求服务提供人员对于客户各项需求能够进行敏捷响应；业务自身的敏捷要求经营发展业务时能够不断适应市场变化并做出及时响应。

三、勇于创新

创新凝聚了企业的活力，是延续企业发展的源动力。数字化转型本身就是一种全公司层面的优化和革新，没有创新文化的支持，开展数字化转型的阻力也将增加。“勇于创新”要求每个人都应具备接纳新事物的态度和能力，在技术、管理、业务模式、产品设计等领域多点开花。培育创新文化有助于构建企业内部的创新氛围，鼓励尝试新兴事务与理念，汲取失败经验、教训，紧随日新月异的数字化发展应对步伐，为打造差异化竞争优势、实现弯道超车提供可能。

四、价值观统一

“价值观统一”要求部门之间以及部门内部能够同心同行，打破壁垒，并提倡横向合作与开放共享的理念。同一目标、同一信念有助于公司上下形成转型合力，减少落地过程中因意识不统一、理解不统一而导致的阻力。

五、开放融合

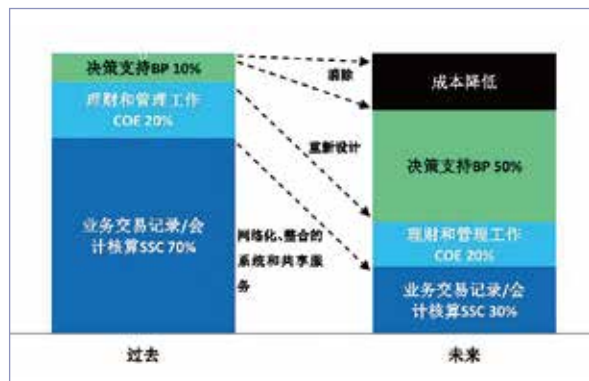
数字化转型要求企业能以开放融合的心态去正视同业与自身的优劣势，取长补短，全面提升数字化建设水平。数字化转型不应是闭门造车，而是根据自身发展战略、实际情况和实际需求，积极拥抱外部商业主体进行战略性的合作，拓展商业生态，构建生态竞争壁垒。培育开放融合的文化，有助于公司上下形成开放进取的心态，提高对新事物的接纳程度，在稳定和求变中把握平衡点。

营造浓厚的数字化文化可为数字化转型提供极大的价值点。对内部而言，营造良好的数字化文化氛围，有利于提高内部员工对数字化转型的认识与接受程度，激励员工参与数字化实践的热情；各部门能够在数字化文化的熏陶下积极携手协作，突破部门壁垒，不断提升数字化实施热情与协作效率；公司上下逐渐敢于尝试新事务、新理念，从而积极配合整体数字化转型的实施。对外部而言，数字化文化的良性发展将综合提升公司的数字化水平，同步提升客户服务水平与满意度，并提高在同业中的数字化地位。此外公司还将积极寻找能够帮助提升数字化发展水平的商业合作伙伴，共建数字生态，不断推升企业数字化实践的新高度。

科技为先

KEJIWEIXIAN

文 / 财务部 孙晗翔



本文仅是对“2021 财务数字化转型与创新峰会·北京站”部分内容的分享，多有错谬，欢迎指正。

在数字化浪潮的背景下，中国乃至全球的财务数字化仍处于非常早期的阶段，82%的企业谈及的还是ERP(企业资源管理)、OA平台等层面的变革，真正谈及数据中心的仅达到13%左右。这两个阶段具体对应的即是信息化和数字化的区别，比如，使用企业微信进行沟通是信息化，而根据企业微信后台调取部门间沟通频率的数据，做出各部门楼层安排以此提高工作效率的决策是数字化。

财务层面展开来说，大多企业已通过TMC(商旅管理公司)对应不同支付场景(商旅、打车、用餐、餐补、企业采购等)，达成了部分场景的统一结算，

无需报销，通过OCR(光学字符识别)识别票据，满足了管控和发票的要求，然而这些举措仅做了提效，却没有改变节点。

在进一步解决方案中，以分贝通为例(仅为一种可能的解决方案)，个人报销上，可以通过银行虚拟卡绑定微信、支付宝等日常支付工具，在一个对应所有高频场景的集成平台进行操作，通过企业信用卡结算，数据直接回传财务，实现从原先的制度要求管控，转变到打通费控和支出场景，直接管控支付场景(如订酒店，可以在支付时根据不同城市、不同要求、不同场景对应不同逻辑，直接满足制度要求)，在员工端，实现无发票、无报销，消除舞弊、低效；在财务端，降低发票和报销的处理量，



避免费用发生三个月或者半年才来报销，导致数据滞后等情况，自动生成员工花费的时间、地点、类目，按照科目（差旅费、交通费等）生成周度、月度大发票，直接返还财务一次入账；在管控端，帮助企业节省费用支出，实现事前管控，而非事后报销，全链条费用支出数据可以用来测算员工效能，达成费用 + 支付 + 场景的融合。对公付款上，可以通过与 OA 流程系统的一体化，一个系统完成审批、付款、支付凭证收集和内部核算。通过以上举措实现信息化，打通多个数据平台，保证字段标准、数据底层逻辑的一致，为数字化做好准备。

根据 DIKW 模型，信息化即对应 D(data)阶段，是对数据的治理、流程的重构、实现准确、高效、及时、自动的财务流程，那么实现后三个阶段需要如何探索呢？在引入“数据颗粒度”、“数据可视化”等概念以外，会议中提到：第一，开门办财务，

赋能服务网络。开展非财培训，定位财务为业务的“最佳合作伙伴”，实现“账房先生”向“企业参谋”的转变，深入全价值链分析，揭示经营风险，提升决策支持能力。第二，财务决策支持，BI 迭代。推动数据思维、价值思维、经营思维融合，寻求价值转型与升级，管理决策支持、业务分析支撑、数据价值挖潜、工作效率提升。第三，财务共享建设，RPA（软件流程自动化）助力。财务变革的基础是财务共享，整合全业务流程及管理，解决信息零散、孤立，解放员工、价值转移，工作效率提升，降低成本。第四，数智融合助力财务管理创新。建立成本思维，赋能业财人员互融互通，达到 1+1>2 的效果，数据模型搭建助力智能成本分析，神经网络应用助力项目投资决策。

综上，只有先进行信息化的延展，才能实现数字化的管理运营。财务转型，科技为先。

券商数字化转型 优秀案例分享

QUANSHANGSHUZHUAZHUANXING
YOUXIUANLIFENXIANG

文 / 资产托管部 周月

去年8月份，中国证券业协会发布了《关于推进证券行业数字化转型发展的研究报告》，其中提到，我国证券行业在信息技术投入方面经历了以交易无纸化为重点的电子化阶段、以业务线上化为重点的互联网证券阶段，目前正处于向数字化转型阶段。数字化转型既是提升证券服务质量的助推器，也是引领公司高质量发展的新赛道。

在行业变革之际，如何推进公司数字化转型，以科技赋能业务发展，从而实现公司高质量发展，成为摆在公司面前的重大课题。无论是公司各部门、分支机构以及营业网点都在大力推进整个公司的数字化转型发展进程。以下是我对其他优秀券商数字化转型的案例的整理，希望对公司的每一个员工有所启发。

中泰证券的数字化转型，主要包含两块内容：一是探索承载零售、机构、投资、投行等业务的全面数字化转型，以及覆盖清算、运营、运维、合规、

风控、办公等管理模块的转型路径，全面提升内部运营效率和客户服务水平。二是金融科技自身的数字化转型，包括提升金融科技的自身核心竞争力，打造金融科技发展的“四梁八柱”，以及建立技术业务融合机制，形成业务技术一体化团队，共同实践可以利用科技进行优化和创新的突破点，真正做到业务与数字化高度结合。

中泰证券自主研发的员工端APP——掌e通与客户端APP——齐富通双向打通，赋能一线分支机构，实现投顾服务工作由碎片化向场景化、数字化、智能化的转变。2020年上半年，通过平台化支撑服务客户78万人次，提供80万条线索，36%的金融产品销售是通过智能化推送实现的，逐步从传统的“人+网点+关系”的模式向“场景+平台+生命周期”的新服务模式转变。

华泰证券设立的数字化运营部，通过实践他们认为数字化转型需要依托先进科技平台一体化整合

全业务链资源，以数据驱动高效赋能客户；通过开放平台实现生态化发展，在丰富金融场景中与合作伙伴相互成就。从新一代 IT 基础设施到数字化的平台工具、前端应用，与多元合作伙伴进行全品类、全场景布局，希望融合技术创新、场景化应用、生态合作，打造具有蓬勃生命力的数字化产品及解决方案。

华泰证券科技赋能下的财富管理与机构服务“双轮驱动”发展战略已成为推动业务体系与运营模式重塑的核心动力。在财富管理领域，不断迭代升级移动金融战略，以移动化、数字化、智能化为目标，打造千人千面的财富管理平台，打造强大中台体系赋能一线员工，有效推动客户规模和客户活跃度增长。在机构服务领域，自主研发的机构客户服务数字化平台“行知”的研究、投资银行等服务，助力机构客户与业务资源高效互动。融券通、信用分析管理系统（CAMS 系统）、INCOS 赢客通云平台等正串联起机构服务的各个环节，服务效能持续提升，客户生态不断延展。

海通证券在基础设施转型方面，首家推出混合金融云平台及 SD-WAN 应用；在普惠客户赋能方面，自主研发的“e 海通财”一站式互联网金融平台，在智能化、个性化、社区化建设方面比较突出；在机构客户赋能方面，自主研发的毫秒级极速交易、算法交易、高速行情等技术平台，有效满足高净值、专业、公私募机构客户的个性化需求；在数据中台建设方面，企业级数据仓库、大数据平台、报表与分析平台、统一资讯中心先后建成投产，总容量超过 1.5PB，对接各类应用系统超过 90 套，每天执行数据处理任务超过 1.5 万个。

根据证券业协会统计，国泰君安 2017—2019 年信息系统投入规模连续 3 年居行业第 1 位，也是

唯一通过 CMMI4 等级认证的证券公司。近年来，围绕着加快落实金融科技战略规划，持续优化以君弘 APP 为核心的数字化财富管理平台、以及以道合 APP 为核心的机构客户服务平台，加快专业交易系统建设、提升主要交易系统自主研发率，金融科技的持续投入对增强客户体验、引领业务发展、提升管理能力的支撑作用已全面显现。财富管理业务优化组织架构、加快转型升级，加强中高端客户服务，优化产品销售机制，推动分支机构转型和数字化平台建设，强化投顾团队建设，围绕“客户、产品、队伍、渠道”整体打造财富管理体系，综合服务能力稳步提升。

招商证券坚持科技引领，大力推动数字化转型。2020 年信息技术总投入 9.94 亿元（包含人力支出），同比增长 52.22%。金融科技创新基金全年立项 43 个项目，立项金额近 1.6 亿元，为投资研究、财富管理、客户服务、运营管理、风险管理全面赋能。基于云原生的新一代核心业务系统建设取得阶段性进展，上线“新一代统一柜面系统”，打造标准化、规范化、智能化的柜面业务办理流程，推进运营集中。深化中台能力建设，大力推进数字员工应用，推动数据资产化与产品化，构建 BI（Business Intelligence）经营分析支持管理决策。

近年来，资本市场进一步开放，行业整合趋势提速，头部券商竞争越来越激烈，行业呈现马太效应。在这样的背景下，金融科技正逐渐成为证券公司差异化经营的重要手段。在原有投行、经纪业务难以追赶头部之下，利用金融科技手段，中小券商或能在财富管理等业务领域突围。相信通过对这些优秀案例的学习，每一位同事都会积极发挥自己的主观能动性，为公司的数字化转型贡献出自己的力量。

科技赋能 提升金融服务

KEJIFUNENG
TISHENGJINRONGFUWU

文 / 信息技术部 齐泓桀



科技赋能金融，其本质是通过金融科技手段变革金融信息交互方式，并综合运用各类金融信息流来提升支付结算、投资融资、风险管理等核心金融能力，最终实现金融机构服务效能提升、服务边界的扩展融合及服务模式的创新，它本身是一场金融科技的变革。

随着经济全球化进程的加快及信息技术的快速发展，当前全球金融业正处于一个重要的转型时期。以移动互联、云计算、大数据、区块链和人工智能为代表的金融科技风起云涌，金融业在这些新兴科技赋能和助力之下，呈现出了新的发展机遇。

从我国金融科技的发展历程来看，信息技术从

最初的支撑和保障作用，逐步演变为创造价值。伴随着移动互联技术的普及，大数据和人工智能的广泛应用，再加上区块链等的方兴未艾，信息技术和金融的融合不断改变着金融服务的运作方式，在金融与科技融合过程中实现了商业模式创新，并成为引领金融变革的重要动力。

信息技术不再仅仅是服务于业务发展的工具，而成为了驱动业务创新、开拓客户市场的重要手段。移动互联技术支持构建无所不在的金融服务。当前，移动终端已经成为主要服务渠道。在移动金融不断创新发展的形势下，对移动端的服务能力建设给予了高度关注，客户交互体验不断提升，并在客户交易、客户服务等领域深入推进移动互联化，努力实现对客户需求的无缝对接。

在互联网浪潮的冲击下，科技元素逐渐融入金融产品，大数据技术广泛应用于用户画像、精准营销、风控反欺诈、监控预警、人脸识别、语音识别等领域。此外，在践行普惠金融的过程中，金融机构开始获取到越来越多的弱征信甚至无征信客户，对于这部分客户，需要从场景中大量抓取非金融数据，并将之与金融数据结合，组合进行用户画像、信用评估、反欺诈和精准营销，极大地拓展了数据采集范围和应用领域，同时也对券商的数据处理和



分析能力提出更高的要求。数据的重要性，已被提到了一个前所未有的高度。如果说大数据是基础能力，那么构建在大数据之上的人工智能，则可以称作进阶能力。在算力增长、算法进化、产业需求等方面的共同作用下，人工智能迎来了高速发展期。

比起大数据分析，人工智能更加强调机器学习算法的运用，主要运用有监督学习算法来进行基于历史数据的新业务预测，包括风控反欺诈、精准营销等；运用无监督学习算法来进行样本分类，包括客户分类及行为分类等；运用迁移学习算法将源领域上训练出来的模型，迁移到目标领域，来解决冷启动等问题。

在精准营销方面，利用来自各种渠道的海量客户数据，开发营销分析模型，实现对客户行为、需求动机的智能感知与精准营销。在风险控制方面，社会公共信息、家庭与职业、财产信息、交易信息、社交信息等全方位、立体化的客户数据分析，为公司准确判断风险、简化风控流程、强化风险监测、提高风控效率提供了指引。在运营管理方面，基于海量信息的搜集、存储和分析，低成本地实现快速

响应和流程优化。

科技赋能正在促进券商从传统向数字化的转型，如何完成数字化转型也将成为各家券商都要面对的问题。数字化能够将券商金融能力、互联网能力以及科技能力融合在一起，并以客户需求驱动、场景需求驱动和数据驱动作为战略目标。

向数字化转型的过程中，需要摒弃传统思维，积极拥抱金融科技；在大数据与人工智能、云计算、区块链、物联网与生物识别等科技领域和世界领先的科技公司合作，积极创新，探索推动这些新兴技术在金融场景中的拓展应用。通过科技提升对客户服务能力、服务效率，从过去的以产品为中心、以网点为触点转变为以客户需求驱动、场景需求驱动和数据驱动的经营模式。此外，还需要优化现有的IT架构，通过架构优化服务数字化转型；提升大数据的战略地位，为数字化转型提供动力；以客户体验为核心，推动前台数字化流程改造；以成本优先为抓手，推动中后台数字化流程改造，只有这样才能充分发挥科技赋能的效益。

我们身边的 财务数字化建设

WOMENSHENBIANDE
CAIWUSHUZHUAJIAN SHE

文 / 北京财务部 张家宁



当今社会是一个科技飞速发展的社会，科技的发展影响着人们生活的方方面面，同时也在引领着工作方法、思维的转变。作为财务工作者，我们也要紧跟时代步伐，优化工作方法，更新工作工具。从算盘到计算器，从手工记账到科技金融速记海量数据，数字技术使财务管理工作在时间与空间上取得了巨大的飞跃，由此可见，数字化转型将是整个金融行业面临的新一轮科技革命。2021年初，公司财务部颁发了《财务部2021—2023年战略规划》，规划明确阐释了数字化改革对公司发展的重大影响，以及对财务管理的思维变革。数字化建设是企业财务部门提升管理效率、提高服务能力、节约自然资源的重要途径。具体来说，主要体现在以下几点：

一、提升工作效率，建立高效财务管理系统

财务数字化建设为实现全公司统一的基础核算

平台提供了坚实基础。财务部建立统一清算系统前，分置在全国各地的每一家营业部都需要自行清算上一日的交易，对完成时间及数据精准度都是极大的挑战。而成功打造的总部统一清算平台极大提升了公司财务管理能力，建立了稳定、集中、高效的数据体系，也符合监管部门的要求。

除此以外，于2021年11月末刚刚上线的新机构监管系统也是公司对数字化金融科技的又一重要应用。新系统将公司各条线需向监管部门报送的报表整合在同一平台，系统梳理各项任务，集中管理月报、季报以及年报的填报情况，优化前中后台整体报表管理流程。

除上述系统外，财务部还开发了针对总账、固定资产、金融资产等多方面的核算平台，持续推进财务数字化建设，努力提供全面、精准、快速的财务指标，为公司决策制定提供更专业、及时的财务分析数据。



二、提高服务能力，打造优质管理服务平台

财务数字化建设不仅可以提升财务管理效率，还能提高财务为业务服务能力，电子化报销流程（友报账 APP）及差旅壹号平台生动地诠释了这一点。通过公司全体同仁的努力，友报账系统在今年顺利度过了上线初期的阵痛，现已基本达成了预期目标。目前，费用报销系统审批取代了纸质签字审批，提升了费用报销效率，使用差旅壹号购买机票以及预定酒店也解决了员工出差垫付资金的问题。

不仅如此，友报账系统对强化公司费用管理也有着重要作用。通过事前申请、事后审批的流程，部门负责人可以及时把控员工工作动态，财务部也可以随时掌握各部门预算执行情况。

三、节约自然资源，助力美丽中国建设

习近平总书记指出，绿水青山就是金山银山。作为金融行业的一员，东北证券应主动承担社会责

任，为环境保护做出应有的贡献。得益于金融科技的发展，数字化财务能够大幅度降低自然资源消耗。根据《财务部 2021—2023 年战略规划》，财务部将争取在 2023 年实现会计档案电子化管理，此举不仅能减少办公成本，更会节约财务部日常资源消耗。以固定收益分公司为例，每日仅需打印的现券类交易单就多达二、三百笔，也就是要消耗二、三百张纸。以此类推，证券行业每年需要消耗的自然资源是个天文数字。建立会计档案电子化管理平台将降低树木砍伐量，提高森林保护率，助力实现“碳中和”的宏伟愿景。

毋庸置疑，数字化给财务管理工作带来了高效和便利，但是建立完善的电子化会计档案并非易事，它需要有完整的凭证资料 and 安全的储存环境作为保障。可见，全面达成电子化目标还需要更长的时间和更完善的规划，以及公司同仁们的共同努力。

备战北交所业务 践行“以客户为中心”理念

BEIZHANBEIJIAOSUOYEWU
JIANXINGYIKEHUWEIZHONGXINLINIAN

文 / 投资银行管理总部 魏谊菲

2021年11月15日，北交所正式开市。北交所的设立，是对资本市场更好服务构建新发展格局、推动高质量发展作出的新的重大战略部署，为进一步深化新三板改革、完善资本市场对中小企业的金融支持体系指明了方向，意味着中国资本市场三足鼎立的格局已形成。业内人士认为，北交所成立将提升服务中小企业功能，打通从创业投资、到私募股权投资、再到区域股权投资领域服务支持中小企业创新创业的全链条。

北交所的设立激发了中小企业挂牌积极性，丰富了中小企业融资、交易渠道，也为券商深化服务中小企业提供了更好的平台。截至目前，公司已推荐354家企业新三板挂牌，行业排名第八；已保荐4家新三板公司登陆北交所，另有2家公司申报在审，7家公司在辅导，北交所累计上市数量公司排名行业并列第六。

一、积极践行“以客户为中心”的理念

2020年11月，大地电气拟申请在深交所创业板上市，项目组按照创业板IPO工作要求开展尽职调查，于2021年4月完成公司内部流程，使大地电气满足向创业板申报的状态。2021年5月份创业板在审企业340多家，审核时间较长，考虑到创业板排队企业较多，融资效率不及精选层，项目组及时根据资本市场动态，向大地电气管理层提出由创业板转为精选层的建议并取得客户的肯定。经

过紧锣密鼓的工作，在2021年6月完成精选层申报工作，并于2021年10月取得证监会的核准批复文件。机会总是留给有准备的人，在大地电气精选层审核过程中，恰逢北交所成立并将精选层企业平移至北交所，11月15日，大地电气成为首批在北交所上市的企业之一。项目组正确的转换决策和雷厉风行的工作效率赢得了客户的肯定和认可。

二、切实做好中小企业全周期服务

基于公司在新三板业务的经验积累，公司将进一步提高北交所、新三板业务的战略地位，加快推进投行保荐团队全面覆盖北交所保荐业务，大力引进优秀团队，在京津冀、长三角、珠三角以及东北地区深耕，以专精特新企业的培育和服务为重中之重，积极打造“为中小企业提供新三板挂牌、北交所上市服务”为特色的投行品牌。

三、打造中小企业投行数字化工厂

公司将借助高科技、智能化手段，以北交所、新三板业务为契机，打造数字化投行工厂，公司全方位加大投入，探索成立北交所投资基金，形成投行、做市、投资、研究、经纪等各业务条线高效协同，切实为中小企业提供全生命周期的服务，帮助中小企业进行治理规范、股权融资、债权融资、理财、战略规划等服务。

从账户岗看ABS

CONGZHANGHUGANGKAN ABS

文 / 长春东盛大街营业部 李帅

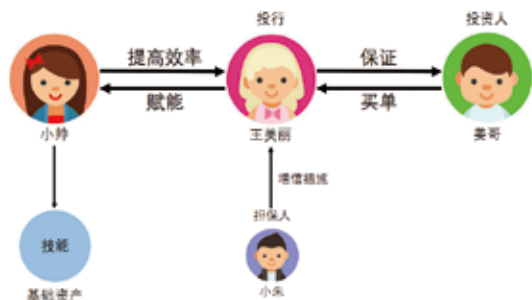
资产证券化是指以基础资产未来所产生的现金流为偿付支持，通过结构化设计进行信用增级，在此基础上发行资产支持证券（Asset-backed Securities, ABS）的过程。

我们通过一个故事来理解：

小帅做账户岗已经3年多了，面对形形色色的人以及复杂多变的行业形势，总觉得自己是井底之蛙。自从小李师父来了之后，小帅思想有了改变。小李师父用1分钟的数据透视图做开户分布图，抵过小帅用1小时的EXCEL。所以小帅想提高自己，了解会计，看懂财务报表批注反洗钱，想有更广阔的视野，了解行业大事小情，但一时间找不到目标。这时，隔壁的王美丽看出小帅的愁事，就帮小帅出个主意，她说：“首先，干好自己的本职工作，努力向上发展，其次补充自己的知识。同时，持续提高工作效率，为本单位加分，获取荣誉，需要帮助可以跟我说”。小帅觉得这个主意还不错，心想试着做一下，但需要长期坚持像定投一样，每天定时定点督促自己。

其实美丽姐也是一个挺忙的人，有太多的事需要她操心，通过精力管理，她找来了姜哥作为后盾，承诺以后工作效率会提高，会有投入产出比（相当于发债），不能白付出投入的技能培训费用，又向姜哥签发了保证书来承诺有加分、有荣誉（权利凭证）。美丽姐为营业部获得加分，其实就是小帅努力学习，不扣分多加分，不断给自己扩容，为营业部争取荣誉。小朱觉得这事靠谱，并跟王美丽说愿意担保，督促小帅一起进步。姜哥觉得小朱人品还行，又是党员，就算小帅不争气，也可以找小朱“算账”。最后姜哥觉得这笔账还挺合适，就同意了小帅的技能培训费用。

资产证券化的基本特点：(1) 流动性高：作为在二级市场发行的有价证券（保证书），ABS 具有更高的流动性，投资人可以将其持有的证券转让出去获取资金。(2) 信用增级：通过一定的担保措施，



降低投资风险，提升资产的信用评级，增加对投资人的吸引力，也降低了融资成本。(3) 风险隔离：发起人真正把ABS的收益和风险转让给发行人，即故事中的王美丽，通过真实出售实现风险隔离。但是，资产证券化也存在风险，而其中最大的风险就是基础资产质量的风险，即故事中小帅的技能学习学的不好，投资人所投资资产就失去了保障。即使有增信保障，但这一层安全垫也有被击穿的风险。

总体而言，资产证券化最大的创新是不再依赖于企业整体的信用来获得融资，而是通过某项资产的信用来融资，而企业还款的来源就是以该项基础资产产生的现金流为主。那么，哪些资产可以作为资产证券化的基础资产进行融资呢？典型的包括：债权（应收账款）、银行所收取的房贷、某个项目的未来收益权（如高速公路收费，停车场收费）、租金（房租、地租等各种租赁费）等。通俗的讲，只要它能够让人相信你的某个账户可以在未来不断地有钱打进来，而且可以准确预测打进来的钱的金额与频率，你就可以以此作为融资的依据，以这个账户未来的现金流换取别人现在手里的现金。这背后的道理就是在华尔街所流行的一句话：如果你有一个稳定的现金流，就请将它证券化。

最后，特别感谢营业部对账户岗的支持，正因为有领导在环境、硬件配套决策的支持，合规为平衡效率与控制以及整体的合规性流程，才有账户岗更高效，更优质的服务。

北交所开市啦

BEIJIAOSUOKAISHILA

文 / 零售客户条线 董宇



2021年11月15日,北京证券交易所正式开市,这是我国资本市场改革发展的又一标志性事件。易会满主席在揭牌暨开市仪式上致辞表示,设立北京证券交易所,是党中央、国务院立足构建新发展格局、推动高质量发展作出的重大决策部署,对于进一步健全多层次资本市场,加快完善中小企业金融支持体系,推动创新驱动发展和经济转型升级,都具有十分重要的意义。

一、深化新三板改革,突破体制机制上的瓶颈,建设一个专门为创新型中小企业量身打造的证券交易所

北京证券交易所设立的目标就是建设一个专门为创新型中小企业量身打造的证券交易所,探索一条资本市场支持中小企业科技创新的普惠金融之路。和沪深交易所相比,北京证券交易所的上市企业“更早、更小、更新”,上市满一年后,符合条件的北交所上市公司可以转板沪深交易所的科创板

和创业板,形成一个层层递进的资本市场体系。

二、交易规则有所不同,三大交易所关系互补,共同致力于构建多层次资本市场

投资者准入方面,证券账户需满足20个交易日,资产日均不低于50万元,并且有2年以上证券交易经验。交易规则方面,新股上市首个交易日不设涨跌幅限制,后续涨跌幅限制为正负30%,涨跌幅限制相比主板10%、创业板和科创板20%均有所放宽。从行业来看,北交所首批上市公司分布在18个行业,先进制造业、现代服务业、高技术制造业、高技术服务业、战略新兴产业等占比87%。具体来看,机械设备、医药生物企业是北交所上市公司的主力军,合计23家公司,占比近3成。

三、市场各方反应积极、踊跃参与,公司快速反应,积极做好业务筹备,落实投资者教育,引导客户理性参与

北京证券交易所在开市筹备过程中，市场各方反应积极、踊跃参与。已有累计超 210 万户投资者预约开通北交所合格投资者权限。为满足客户参与北交所业务需求，零售客户条线紧跟市场及公司业务筹备情况，联动相关业务条线积极组织相关宣传。根据北交所业务上线时点，我们制定前、中、后三阶段宣传方案，并从北交所股票上市标准、交易规则、退市情形、适当性要求，以及线上权限开通流程、风险提示等多个角度进行全业务流程宣传。

快速反应，第一时间组织宣传权限开通功能上线。9 月 3 日北交所注册成立后，我们根据监管发布各项业务规则，积极筹备宣传材料，制作宣传海报、微信系列推文、短视频等宣传材料。9 月 19 日，公司北交所权限开通功能上线，我们第一时间组织推出各项宣传产品，并通过微信公众号、微信视频号、微博、【悦读】数智化资讯平台等积极组织相关宣传，将公司业务上线事项传递给投资者，促进公司北交所业务宣传。

原创系列投教产品，多角度、多渠道落实投教宣传工作。用通俗易懂的语言及大众喜闻乐见的形式，将北交所知识传递给投资者，引导客户理性参与北交所业务，我们成立了北交所投教小组，原创制作多项北交所主题投教产品，包括《你好，北交所》专刊系列海报、《备战北交所必知》系列微信推文、《备战北交所》系列短视频等。截至 11 月底，

我们原创制作图文、海报、短视频投教宣传材料共计 49 项，并通过公司官方微信、官方微信视频号、微博、【悦读】数智化资讯平台等多渠道宣传，覆盖投资者人次 39.3 万。同时，通过【悦读】数智化资讯平台设置【北交所专栏】，持续 1 个多月宣传北交所相关业务规则，从股票上市标准、交易规则、退市情形、适当性要求等角度进行业务解读与知识科普。

紧跟热点，联动营业网点，助力公司北交所业务推广。为持续助力公司北交所业务推广，我们紧跟市场热点，原创业务宣传材料，从“北交所设立”到“北交所权限开通上线”，从“北交所官宣设立后首批精选层打新”到“北交所开市”，结合市场热点，择机推出业务宣传推文、海报、视频等推广材料，并通过微信群、在【悦读】数智化资讯平台设置重点资讯等方式，积极组织营业网点宣传，助力公司业务推广。

北交所开市第一周，公司新增合格投资者达 34 万户，全市场合格投资者合计 437 万户。不但强势霸屏，而且不断刷新着独有的历史：74 天建成，81 只首秀，首日成交 95.76 亿元，最高涨幅超 500%，首次实行 30% 涨跌幅，8 只公募基金半日售罄。作为参与者，我们会记得这历史的一幕，寄望北交所继续稳步前行，形成更好的生态。寄望中国资本市场不断创造新辉煌，明天更加美好！

专业坚守 担当进取 我们一直在路上

ZHUANYEJIANSHOU DANDANGJINQU
WOMENYIZHIZAILUSHANG

文 / 运营中心 屈振飞

2019 年部门改名运营中心后，领导先行，提出如何在公司“融合、创新、专注、至简”的企业精神下，结合部门实际提炼出自己的特有精神属性。经过多轮讨论，最后定义在“专业坚守、担当进取”八个字。如今再次回头看，这简简单单的八个字见证了我们的青春岁月，公司的快速发展，行业的巨大变革，有幸成为这个过程的见证者，我们深感荣幸。

结算工作作为证券公司五大基础功能之一，始终伴随着行业的变革不断发展，清算作为运营中心最具代表性的工作之一，始终处于业务的前沿阵地并肩负着守门员的责任，一代一代清算人秉承着严谨高效、能打硬仗的工作作风，坚实的守卫公司客户资产。让我们一起回首那段激情燃烧的岁月。

一、营业部分散交易，手工清算到程序化清算阶段

1998 年之前，一天繁忙的手工报单交易结束后，计算器的声音开始响起，长春金融大厦那个灯火通明的小屋开始忙碌起来，客户 A 印花税多少、佣金多少……这就是最初清算人的生活，天天需要

手工计算交易后更新客户的存折，他们以司为家，大部分夜晚只能在公司度过。

我是长春同志街第三营业部的电脑部经理兼清算人员，是的，您没听错，当时确实有这么一个复杂的角色。1998 年伴随着第一代程序化交易系统恒生 98 的落地，清算人员由营业部电脑人员兼任，营业部单独清算，卫星接收交易所、中登数据，系统清算处理，他们应该是第一批享受到速度红利的清算人员。

二、总部大集中交易，系统集中清算阶段

2003 年公司临危受命托管新华证券，新一代集中交易系统的筹划已达到成熟条件。2004 年 11 月，公司集中交易系统顺利上线，按照营业部划分，省内两组、省外一组，标志着公司实现了初步的大集中交易，清算模式跟着发生变化，此时承担清算职责是营销交易管理总部业务管理部。2006 年公司清算托管部成立，继承和扩大了原业务管理部的清算业务职责。2007 年三方存管制度的推行对现有清算模式进行了颠覆，清算从此有了存管银行的概念。2007 年的牛市加业务上线初期，天天清算

是凌晨 2—3 点的节奏，还记得自由大路 1138 号 7 楼那个房间吗？那是属于我们的回忆。

2008 年公司新一代法人结算系统顺利上线，2009 年伴随着公司营业网点的不断增加、交易量的剧增、管理模式的转变，交易系统的更新换代迫在眉睫，2009 年 8 月恒生 06 版交易系统落地，系统的升级更迭业务模式的变化，清算人已由最初的多人变成内部分组两人轮值。

三、行业创新，业务场景复杂化阶段

2011 年—2015 年，得益于国民经济持续快速发展和国家实施的各项配套政策，证券行业创新如雨后春笋般层出不穷，公司融资融券、报价回购、股票质押、港股通、个股期权等创新业务不断落地开花，成为公司业务发展的中坚力量。2015 年 9 月新一代交易系统 UF2.0 的落地，将公司现有业务分散系统全部整合，实现了业务管理和交易结算的深度融合。新业务的涌现对清算人员和团队提出了更高的要求，多元化人员的补充、持续的业务专研学习，秉承严谨高效的工作作风，任风云变幻，我自岿然不动，持续为公司各项业务开展提供高效精准的结算服务。

四、万亿行情下的多元化发展，系统化向智能化转变阶段

2015 年股灾后，监管部门对套利投机、高频交易、多层嵌套、高杠杆的限制性举措，证券市场逐渐趋于稳定；顶层设计方面，创业板、新三板、科创板等制度创新相继落地推进；产品创设方面，股指期货、中国存托凭证、信用风险保护工具等已进入运行阶段；国际化方面，深港通、债券通先后

通车，MSCI 和富时罗素也相继将 A 股纳入其指数体系，资本市场的国际化进程显著提速。

2018 年开始金融科技的应用多维度地改造整个金融行业，清算人员与时俱进，积极向行业头部先进券商请教学习，经过调研交流现场学习等前期准备工作，适时启动公司自动化清算、监控等项目的建设，已完成 20 多个场景将近 90 个流程的自动化处理，大大提高了执行效率，在公司业务不断剧增的情况下，保证了清算环节的高效顺畅，初步实现了自动化向智能化的转变。

五、新经济、新金融、新业态、新技术、新监管下的畅想

在行业向精细化管理转型的大趋势下，券商运营模式已经在集中运营的基础上朝数字化运营的方向发展，具体表现在移动化、智能化和互助式服务，从而在服务深度、客户感知、服务效果等方面带来全新体验。券商在推动业务创新和转型升级的过程中，更加注重科技和业务场景的深度融合，推动证券业全面加速向数字化转型，且广度和深度不断加大。

公司已经启动数字化转型项目，部门也全面宣贯学习公司相关精神，建立切实可行的方案。清算业务未来将依托公司下一代智能交易系统，构建公司级统一清算平台，提供 7*24 小时全业务清算交收服务，并支持高效批式清算、一体化智能清算服务，建立独立资金管理系统支持按业务设立资金分账，快速响应创新业务开展，并且支持客户多种资金调度模式。

新时代新征程，我们重新起步。

稳健为基夯实根本 共塑公司风险文化

WENJIANWEIJIHANGSHIGENBEN
GONGSUGONGSIFENGXIANWENHUA

文 / 风险管理总部 郜亚赛

我国证券行业经历了近 30 年的高速增长，党的十九大报告指出，我国经济已由高速增长阶段转向高质量发展阶段，未来证券市场将承受发展方式、经济结构和增长动力的转换所带来的风险和挑战。国内证券公司所面临的更是内部转型转换经营模式，与外部同行业公司乃至与境外金融机构直接竞争的环境。回顾国际上金融市场的发展史，巴林银行、雷曼兄弟、美林、贝尔斯登、长期资本管理公司这些曾经声明显赫的知名公司由鼎盛一时到支离破碎，仿佛都在弹指一挥间。在竞争与发展中平衡盈利与风险是每家证券公司要面对的必答题。因此公司提出以“稳健为基”作为经营发展理念，在竞争空前激烈的发展阶段更加具有现实作用和指导意义。

拥有稳健的经营业绩能够加深客户对公司的信任，稳定的经营业绩是为股东持续不断的创造价值的基础。举一个估值的例子，如果一家公司的经济业绩比较稳定，可以保持稳定的持续增长，那么采用永续增长模型 $PV = FCFF / (r - g)$ ，其中 PV 为公司现值，FCFF 为公司可支配的自由现金流，r 为折现率，g 为增长率。在这个模型中分母中 g 哪怕很小的变动，都会对标的整体估值产生非常大影响。虽然实际操作中一般会采用多种估值方法同时对标的价值进行评估，没有像永续增长模型这么直接，但是大部分方法都会考虑到业绩的稳定性对投资价值的影响。

那么应该如何做才能让稳健为基的经营理念深入人心并贯彻落实到业务决策的细节当中呢？

一、必须守住底线，建立底线思维，不突破底线是稳健发展的客观要求和根本所在。在全国金融

工作会议中，习总书记强调“金融安全是国家安全的重要组成部分”并且提出“形成有风险没有及时发现就是失职、发现风险没有及时提示和处置就是渎职的严肃监管氛围”。对于以经营各种风险并通过深入参与市场甚至采用各种衍生工具来对冲风险的证券公司来说，更加需要时刻守住底线提高警惕，时刻将不发生系统性风险作为底线，在业务开展过程中时刻关注政策底线红线，考虑业务对市场和社会的可能影响。

二、风险管理要依托公司数字化转型的发展方向，向精细化、系统化、标准化管理转型。随着新一轮科技革命的深入推进，证券业正在向大数据、云计算、人工智能为代表的应用场景改革，应该抓住公司数字化转型的历史机遇，科学有效的使用数据化工具作为计量、评估手段，辅助制定决策，使日常决策更加有效、更加高效，充分利用数据化、系统化，可回溯可断迭的优势不断完善，从而形成高效的决策流程和制度体系。比如公司开发的内部评级体系和同一客户体系都是在公司数字化转型过程中建立起来的风险管理工具。

三、构建良好的风险价值观，让风险管理的理念深入人心。公司每个人都应该成为风险管理的责任主体，即为自己的发展提供保障，也为业务的发展献计献策，为公司的行稳致远共同努力。

建立以稳健为基的经营理念不是靠一日之功，也绝不是阶段性运动，需要在日常中一点一滴精益求精，在日复一日中沉淀积累，需要公司全员的共同努力，用行动和实践共筑公司辉煌发展。

西安小记

XI'ANXIAOJI

文 / 上海财务部 吴婕欢



中秋佳节之际，与阔别两年的朋友来了一次说走就走的旅行，目的地陕西西安。西安作为我国十三朝古都，历史悠久，古迹遍地，打卡地自然也是多到令人难以取舍。对于只有两天游玩时间的我们而言，更是自恨不能分身。一番抉择之下，我们最终选定了几处相邻较近且位于市中心的景点。

第一站 西安城墙

西安城墙是中国现存规模最大、保存最完整的古代城垣。墙高12米，顶宽12至14米，底宽15至18米。城墙有五道防线，分别是城外的护城河、闸楼、月城、瓮城以及最后的城门，被誉为五位一体的防御体系。

登上城墙，是一条笔直的砖铺大道，城墙上的每一处构造，都有着特殊的防御功效。比如每隔120米就会有一个凸出去的建筑名为马面，其作用是消除攻城死角，形成三面交叉火力网；又如垛墙上除了有垛口能供士兵放箭，底部还暗藏悬眼用于浇油。城墙全长13.7公里，骑车环行，感受其承载的风霜与岁月，惊叹其雄伟壮观。

第二站 大雁塔

大雁塔位于大慈恩寺内，是玄奘为了保存由天竺经丝绸之路带回长安的经卷佛像从而修建的。作为现存最早、规模最大的唐代四方楼阁式砖塔，大雁塔是佛塔这种古印度佛寺建筑形式随佛教传入中原地区，并融入华夏文化的典型物证，是凝聚了中国古代劳动人民智慧结晶的标志性建筑。

漫步于塔内，了解玄奘的贡献与成就，不得不为他的伟大发出一声感叹。原来玄奘并非唐太宗派

往西天求取真经的，而是他自行西行求法，归国后才受到皇帝的召见。玄奘求学传道的精神深深地影响着后人，造福于后世。

第三站 大唐芙蓉园

大唐芙蓉园位于大雁塔东南侧，原唐代芙蓉园遗址以北，它是仿照唐代皇家园林式样重新建造的，是中国第一个全方位展示盛唐风貌的大型皇家园林式文化主题公园，占地面积1000亩，其中水域面积300亩，是中国最大的仿唐皇家建筑群。

我们入园时已是傍晚，园中的灯光渐渐明亮，原本奢华大气的殿宇被彰显得愈发富丽堂皇。夜游大唐芙蓉园，随处可见身着汉服的游客，恢宏的古风建筑与精美的华服相得益彰、交相辉映。若不是镜头里的人儿也在拍摄，我真有种梦回大唐的错觉。

第四站 大唐不夜城

大唐不夜城以盛唐文化为背景，以体验消费为特征，着力打造集购物、餐饮、娱乐、休闲、旅游的一站式消费天堂。夜幕来临，大唐不夜城灯光四射、流光溢彩、美不胜收！相较北京王府井、上海南京东路、武汉楚河汉街等现代化、商业化的步行街，大唐不夜城将盛唐历史文化元素渗透在街区的每个角落，底蕴更为厚重绵长。

西安这座名城在历史的长河中沉浮千载，不是一朝一夕间能够看尽的，其悠久的历史与文化需要我们细细地品味，慢慢地感受。日后有机会我们必将再次造访此地！

争做 闪闪发光的自己

ZHENGZUO
SHANSHANFAGUANGDEZIJ

文 / 杭州西湖大道营业部 李一飞

最近营业部的小伙伴偶然发现了一档证券行业的职场综艺——《闪闪发光的你》，节目讲述了9名证券公司实习生通过层层项目考验，在业内高级导师的指导下解决金融实战问题，并竞争最终的头部证券公司正式入职名额。节目的内容引起了大家的好奇，高大上的环境和工作内容怎么与我们的日常不一样呢？看着别人的发展进步，再同理心的比较一下自己，会不会对我们有帮助呢？抱着这样的想法，大家决定一起抽出时间共同观看，并希望从中学到一些对工作有帮助的内容：对行业的认识，包括财富管理、业务逻辑、债券交易逻辑、团队协作、公司并购知识，以及职场人需要的品质。

我是一位95后，刚入职东北证券一年半的新人。作为经纪业务一线的小兵，毕业时间也不长，恰恰也是刚刚经历了从职场陌生到熟悉的过程。在工作中摸索和学习了很多东西，包括如何与人打交道，如何合理规划时间，如何在压力大的时候调节自己。恰恰这次看到《闪闪发光的你》，看到本就是海内外名校毕业的优秀学生，在实习中再次崭露头角，实习生们都优秀，各放光芒，最终也面临残酷的考核。节目让我对我的岗位有了更深刻的认知，也让我通过听到导师们的评价而反观自己。作

为证券公司的员工，我觉得自己需要具备这样的素质：成长性、韧性和专注、专业知识、拼搏精神。

一、成长性

我认为成长性是最重要的一点。在我看来，成长性就是找到自己的长板、优势，当你的优势能够拿出来独当一面，或者能给公司创造价值的时候，就是你在这个行业立足的时候，这也是公司最希望看到的。从职场新人的角度来看，专业度不够是可以去弥补的，但如果你从最开始就没有表现出任何特色，不把自己有潜力的一面展现出来，成长性就无从谈起了。

一直以来，营业部十分注重每位同事的优势培养，有人专注学习业务逻辑、解读方案，有人专注行业及个股研究，有人专注基金分析，还有人专注组织线上线下活动等等。正是因为这样的合理分工，营业部的日常任务进行得井井有条，遇到难题也容易通过合作的力量快速解决。

二、韧性和专注

韧性就是在遇到挫折的时候能够自我调节，遇到压力的时候能够抗住。专注就是不被外界干扰，

心里只有目标。为什么把这两个词放在一起呢，因为我觉得这两个都是高情商的表现，情商由自我意识、控制情绪、自我激励、认知他人情绪和处理相互关系这五种特征组成，在处理和别人的关系之前，我们都需要先管理好自己，只有管理好了自己，才能够做好工作。

节目中我对一名学员的印象特别深刻，她在公司团建打棒球的时候被撞到了，但是她没有关注受伤的地方，也没有关注对面是否犯规，而是立马爬起来去完成目标。这让我联想到了体育竞技，包括足球篮球，当一名球员快要得分的时候被撞到了，大多数球员的第一反应就是抱怨，说对手犯规了，然后看向裁判，裁判不判的话就接着抱怨。但是往往一名优秀的球员发生这种情况以后第一反应一定是迅速爬起完成最后的进攻，他的眼里只有得分，只有目标。

而我们的工作也是如此，我刚入行的时候，遇到了挫折就很容易去抱怨，给自己找借口，在领导的提点下我也改进了不少。遇到问题就应该想办法解决问题，事情没做完不要去抱怨，去假设，去猜测，不要被其他事情影响，只有专注才能够帮助我们朝正确的方向前进。

三、专业性

我们每个人最基本的要求，就是专业知识的积累。无论是业务能力，还是行业分析、个股研究，能够在这三方面都达到优秀的从业者很少，所以我觉得这也是我们需要进步的方向。只有把这些能力同时提升上去才能真正成为一个专业的职场人。专业度足够了，迎来任何挑战都不怕。

我刚入职的时候，就经常遇到各种问题，包括业务不熟悉，行业和个股都不太懂等等，所以在最

初的几个月我会经常麻烦营业部的各位前辈。在各位同事的帮助下，我开始慢慢熟悉并了解不同的业务，目前我面临的最大挑战就是学习行情分析的能力，在投资顾问的指导下，我逐渐对行业和个股产生了浓厚的兴趣，我会继续努力提高自己的专业水平，服务更多高净值的客户。

四、拼搏精神

我特别喜欢乔布斯的一句话“stay hungry stay foolish.”读书的时候我把这句话当作座右铭，现在的工作我依然觉得适用。

比如关于业绩指标的完成，我们不能拘泥于完成任务，想要在行业立足或者拿到可观的收益，光完成任务可能是远远不够的，还需要去学习，去做一些有价值的事情。无论工作还是生活，我们都要想如何去赢，而不是怎样可以不输。

同时我们也需要注重自我能力的提升，找到自己的方法，结合第三点，找到自己薄弱的板块，重点学习研究，不要让短板限制自己。

最后我想和营业部小伙伴经常一起共勉的是，当我们被客户拒接或者放鸽子怎么办？当我们被客户质疑专业性怎么办？当我们推荐给客户的基金亏损太多怎么办？当我们展业时遇到各种各样的挫折怎么办？不要抱怨，我们要做的只是提升自己，储备专业知识，规划好工作，并在关键时间点总结。做到了这些，相信我们之前所有遇到的挫折都将不再成为阻碍。

成长性、韧性和专注、专业知识、拼搏精神作为职场中最重要的几点，值得我们反复思考和学习。我会时刻以这样的标准来评价自己，检讨自己，希望能在接下来的工作中做得更好！

彩云之南 心的方向

CAIYUNZHINAN
XINDEFANGXIANG

文 / 交易风控条线 王超



早在初中读书时，就耳熟能详一首歌，曲调有种民族中国风的感觉。当时少年对歌曲的意义并不大关注，只是觉得那个调调很好听，然后记得这首歌描绘了一个绝美的景色，从那以后，心里总有个声音告诉我要去那个方向看看，少年时的好奇以及对美好的憧憬就这样落在了内心深处。

2019年年末，新冠疫情爆发，为抗击疫情，国内实行了严格的出行管控措施。2020年，压抑了许久的情绪得到释放，该去旅游了，就去那个小的时候听到的方向，彩云之南。

做了近一个月的准备工作，参观的景点、住宿，交通、饮食都敲定后，9月，我们终于出发，踏上了一直憧憬的旅程。

秀色丽江

为了争取时间，在假日的前一晚便出发赶往了丽江，到达酒店已经是凌晨2点左右，住在了丽江古城内。古城似乎也已悄然入睡，甚是安静，抓紧时间休息睡觉，养精蓄锐，明日便是期盼之旅。

或许是因为内心兴奋，或许因为对新的环境的好奇，虽然睡得很晚但醒的却很早，更出奇的是精神抖擞身体也毫无疲惫感，那便出发吧，享受生活，

享受这期待已久的旅程。

早餐在古城中找了一家评分较高的米粉，好吃又实惠。美美的早餐，简单逛了逛古城，开始我们今天的重头戏——丽江千古情。

原来觉得千古情的广告词颇为吹嘘，但当其演绎结束，我却还意犹未尽，有机会真的可以再刷一次。艺术与科技的深度结合，将纳西族与茶马古道的历史和文化完美的呈现在了观众面前，绚丽的舞台，专业的演职人员，极具特色的当地人文，确实，这就是一场人生一定要看的演出。

在千古情的震撼中返回丽江古城，看一看当地的木制建筑与水渠，逛一逛当地的配饰与服装，尝一尝当地的特色美食和饮品。古城内的人很多，每个人都极为开心幸福，也许丽江真的很适合作为云南旅行的第一站。

泸沽湖畔

经过多次思想斗争，最终还是决定租车自驾前往泸沽湖。对于一直在东北平原开车的我来说，这次自驾山路较多，挑战还是蛮大的，然而租车对于游览泸沽湖美景还是最方便的，慢慢开，顺便欣赏一下沿途风景。盘山公路一圈又一圈，自驾途中有



意外的收获——金沙江，在课本中经常见到的名字，长征途中红军巧渡，并摆脱了敌军的追击，有幸认识到了他在深山峡谷间流淌，水急浪宽，不可想象当年红军先辈们在当时的情境下是如何过去的，我们一直敬佩的人，其实远比我们想象中更值得敬佩。

经过五个小时的车程，安全抵达泸沽湖，群山环绕，湛蓝的湖水清澈安详，天气也正值晴朗，白云点缀在蓝天中，这样的美景，又一次震撼到我，长途驾车的疲惫也一扫而空，每一口呼吸的空气都仿佛在滋润着整个身体。

泸沽湖环湖都是美景，里务比岛、情人滩、女神湾、走婚桥等等景点都让人忍不住驻足流连忘返。然而让我印象最深的，还是乘坐猪槽船深入泸沽湖内，或许是因为疫情原因，也或许因为本身是淡季，所以游玩人很少，正好独自包了条船，享受这湖光山色，船家带着穿行在芦苇中，湖水清澈见底，伸手入湖，那冰凉的爽快感便瞬间传满全身舒畅无比，与船家聊着天，时不时用船上空着的桨也划下水，惬意享受。划出芦苇荡，进入湖中心，顿时感觉心胸开阔，天很蓝但不会显得高，云彩很白又很安逸，微风习习，四周是山，是水，仅有我们一条船，船边就是零零散散的水性杨花，虽已过了盛开季节，但还是有一些，白色的花瓣，黄色的花蕊，随波浮摇，煞是好看。

《瓦尔登湖》主张回归自然并成为了世界名著，我想我们的泸沽湖也会为我们的生活带来属于自然的安逸。

苍山洱海

结束了泸沽湖的行程，自驾返回丽江途中下起了大雾，能见度极低，在盘旋的山路上，小心跟着



前方车辆驾驶，又一次别样的体验。

丽江发往大理的火车，在快进大理站时，便可透过车窗看到洱海，以及远处的苍山身影，天气原因，无法看清苍山全貌，颇为遗憾。游览苍山，在上山索道途中，苍山大雾弥漫，只能依稀看到索道下的茂密树林。下了索道便开始下起了蒙蒙细雨，天气原因，游客也极少，游览起来也因此尽兴随意，可谓有失也有得。最有兴趣的还是山上的玲珑棋局，棋子硕大，想起山下的大理古城，仿佛进入了金庸先生笔下的江湖世界。下山途中雾便散去了，还在最后关头欣赏到了苍山的巍峨壮秀。

苍山雪，洱海月，洱海如世人描述，娴静，温柔，自由，在洱海边，遥望苍山，体会着白族的文化，将城市的喧嚣与烦恼通通抛到脑后，感觉心态都淡然了许多，一趟旅程的终点，身心也都随之升华。

很庆幸，整趟旅程都贯穿着悠然自得的心态，没有安排过于紧张的行程，这样散漫又自由的行程安排与这样的闲适景色，让在城市中奔波忙碌的自己，在自然中得到了回归和放松，以更好的状态回到生活中奋斗。时间有限，这趟旅程只去了几个地方，如果有机会，还想再去西双版纳、腾冲、香格里拉等目的地，继续彩云之南之行。

初雪

CHUXUE

文 / 零售客户条线 马红玲

盼望着，盼望着，终于在立冬这一天迎来了长春这个冬天的初雪。站在窗前眺望，白茫茫的雪景，令人心旷神怡，仿佛昨天刚刚穿上秋衣秋裤，今天就正式入冬，秋天的红叶还没看够，怎么就转眼银装素裹，树上的果实还没经历冷冽的洗礼，路边的树叶还绿的青翠，小区的花还开得正艳，一时之间却是另一种风景。

冬天就这样在不经意间不期而至，孩子们却无从知晓，感应不到季节的变化，只有那翩翩起舞的毛泡泡、片片落叶、遍山红枫和呼啸的北风……最先把季节的讯息带来。于是，孩子们开始盼望一场初雪的到来，幻想着忽如一夜春风来，千树万树梨花开的景象呈现眼前，像童话故事中的精灵，在白雪皑皑的原野肆无忌惮地奔跑，用纯洁和天真的童心为每个雪人营造一座晶莹剔透的城堡。

这会儿的冬天，才有了冬的味道，到处一片白皑皑的，无论树上、房上、地上、身上，一片宁静、一片祥和。仿佛这初雪一落下才是冬天的正式开始。

冬天到了，万物开始收藏，朔风变得凛冽，水开始凝冰，几季的繁荣与欢腾在入冬后渐渐消逝，大自然又迎来了一轮的枯荣。

人生亦是如此，繁忙过后，在冬天某个阳光和煦的午后，在温暖洁净的屋子里，品一盏新茶，安静地捧读一本喜欢的书，又何尝不是一种心灵的享受，身心的放松。即便再忙，也要记得给疲惫的身心放个假，觅一处宁静之处，听溪水潺潺，奏一曲高山流水。即便身在寒冬，行走在冰天雪地里，心头依然会滋生出暖暖的春意，把希望的种子播种心间，悄然孕育，待到来年春暖花开。

冬天既给人苍凉寂寥之感，也给人留下许多美好的时光。冬天既是迈向春天的开始，也是修炼心境、反思人生的开端。

冬天的雪不仅给我们带来乐趣、带来美味，而且滋润着大地的一草一木，俗话说“瑞雪兆丰年”。冬的色彩，在一季纯白的意念里，隐匿着一抹无暇的情怀。下雪的时候是静静的，轻柔柔的，不像下



雨那样打的人狼狈不堪，走出屋子踩着一地洁白，很多再普通不过的事情，因为雪花的纷纷飘落，顿时显得温馨、浪漫起来！

· 它萧索，却烟火

可以捧着热腾腾的烤地瓜
可以涮着肥瘦正好的羊肉卷
可以吃着麻辣鲜香的烤鱼
可以来几串抹好酱料的关东煮
喝几口甜甜暖暖的布丁奶茶

· 它寂静，却清闲

可以三五好友窝在家里追剧喝茶吃零食
可以在午后尽情慵懒的享受温暖的阳光
可以一起赏雪赏月从诗词歌赋到人生哲学
可以一起度过浪漫的圣诞节和元旦节

· 它苍茫，却干净

可以在温暖的屋子里
陪伴孩子读些温暖的绘本
不仅让孩子感受冬天的美
更重要的是文字的力量

让孩子在成长道路上遇到严冬时能用文字的温暖来抵御……

忆游武夷

YIYOUWUYI

文 / 上海财务部 林颖



游历山水如见佳人，最美的仍是初次见面。少年游武夷山时，那里尚未大规模开发，粗犷、自然、纯朴，充满着神秘和野趣。

泛筏九曲溪，竹筏工讲的是未经文人雕琢的传说故事，俚俗生动。天游石道，只是前人凿出的布满黑色苔藓的石磴或浅浅的石窝，没有栏杆扶手，个别地方垂直上下，人要像壁虎似的手脚贴壁而行。一览亭兀立寒风之中，碧水丹山尽收眼底。九曲溪弯弯绕绕，恋情难舍；三仰峰壮阔雄伟，傲视苍穹。太阳默默放射着暖人的光芒，四周静寂，空阔无边，令人思绪万千，任你与山水对话，与天地交融，坠入无限的时空之中。

大王峰的雄奇，数里之遥就领教了。近观其峰，是一大块上大下小的巨岩，险峻之极，绝无可攀之理。巧的是巨岩中部自上而下劈裂开一条仅一人宽的缝隙，前人利用这条缝修架了一座登顶木梯。木梯有些年头，前几级横档已被人抽去，粘着石壁呈“之”字形架设在岩缝内。越往上登，越感腿发颤，脚发软，头发晕。木梯朝里斜靠时还好，只管手抓脚登而上，木梯朝外悬空斜靠时，真是考验人胆量的时候，目光所及是稀稀疏疏木梯横档下的深渊，又不知木梯的牢固程度如何，大有一失足成千古恨之状，怎不让人胆战心惊！待咬紧牙根，紧缩头皮登上峰顶，那种放松的情绪，那种征服后的豪情，无以名状。

人的一生总是在不断的登山，有的是生活的山，有的是工作的山，有的是学习的山。上山要躬，下山要挺。上山要谦恭的对待别人，才能借助他人的帮助登上山顶。下山则要挺起腰板，直面挑战，才不至于趴下而顺利渡过难关。旅界有两句警句“看景不走路，走路不看景”，前句是告诫行者要格外地珍惜，平息静气，驻足净目，踏踏实实地去感慨去惊叹漫山遍野枝繁叶茂；后句则是提醒我们努力前行，提气挪步，挺胸而前，小心翼翼地去寻访去倾吐满腔热血心潮澎湃的喘息和跬步千里的汗滴和痕迹。

数年后又去了几趟武夷山，但见宾馆林立，游人如织，九曲溪竹筏不断。天游峰一路到顶均有扶手，一座气势宏大的楼阁屹立峰顶，各种服务设施一应俱全。大王峰裂缝中的木梯全被又宽



又厚的水泥模板所替代，武夷可谓旧貌换新颜。然而，我却难以忘怀当初游武夷时产生的那种纯真情趣、奇险感受，似乎那才是真正的山水之游。

自撰《扬州慢·武夷抒怀》一词记之：
九曲溪流，群崖争翠，丹霞绿水齐观。
望岚云四合，览玉女如烟。
看禅寺岩花初动，天游峰下，巨布掀澜。
惜春晴，拽裳牵裙，竹筏为船。
茫茫暮霭，云飘渺，万叠层峦。
饮肉桂新茶，凝精聚气，清韵留连。
慨叹虹桥犹在，心神往，仙力无边。
想世间千景，几多同此娇颜？

慢一点 走更稳的路

MANYIDIAN
ZOU GENG WEN DELU

文 / 风险管理总部 岳玲玲



连续下了一周的雪，步入深冬。12月，一年即将走进尾声，回想这一年，忙忙碌碌，有开心，有烦忧，但是最大的感触却是时间过得太快了。少时总是觉得一天过得太慢，现在想来，只能感叹年少不知珍惜。随着时间流逝，生活总是发生着或大或小的变化，尤其是这两年，一场疫情，改变了大部分人的生活方式，有谁能想到，完全是科幻小说里的情节，就这样出现在了现实世界里。一个病毒，彻底影响了人类原有的发展轨迹。

以前总是听人说世界变小了，今天我们还在北半球，明天就可能出现在南半球。一周可以游欧洲，得益于便利的交通，得益于世界各国的密切往来，但是疫情却让这样的往来不再肆意。疫情让我们慢了下来，停了下来，让我们的身体只能在有限的范

围内活动，让我们开始反思，这一切是不是大自然对我们的警告，迫使我们放慢脚步，不再走的太远，不再匆忙相聚，匆忙告别，放弃无意义社交，放慢脚步，回归家庭，将更多的时间和精力放在家人和自己身上。随着我们的改变，世界似乎又变大，我们注意到以往很多被忽略的细节，阳台上花盆里绿植的叶子似乎又肥大了些，孩子个子似乎又长高了，父母的白发似乎也多了……当这些细节进入我们的眼睛，有时会恍惚，这些就在眼前的事物以往为什么会没有看到？曾听过一句话：走慢点，等等你的灵魂。我们是不是真的走得太快了，所以遗漏了很多原本很重要的东西！近代人类发展的速度，超过了人类以往历史时期的总和，这是惊人的！我们骄傲于生活在这样一个高速发展的时代，但是又会细思极恐，这样的高速发展是否是人类所能承接的，是否是自然所能承接的，是否是地球所能承接的……有时候我不禁想，自己该如何做，才能匹配得上这样的发展，才能跟得上这样的发展。

我们每个人都是一个小齿轮，跟着世界发展的大机器，不停地工作运转。每个齿轮各司其职，都拼命发挥着自己的作用。疫情的出现，改变了一些原有的运行模式，很多企业都惨遭淘汰，以往的竞争方式也受到影响，内卷出现。在我看来，内卷就是我们原有的竞争场所被限后，竞争节奏一时无法放慢，而转移阵地后的产物。竞争，也是一种“快”的表现。那么反过来思考，我们是不是应该放慢一下脚步呢？当我们过于急切地想要实现自身价值、想要证明自己，想要成功的时候，往往心就跟着焦躁起来，迫切、焦虑的情绪也随之而来，这些负面



的情绪很容易影响着我们的身心，早衰、过劳，成为一些高压行业的标签，亚健康越来越常见，一个完全健康的人反而稀有。与其这样盲目地快走，不如走的慢点、稳点，把脚下的路走好，不是更重要么？

世界上这么多人，能成为伟人的寥寥无几，成功有很多种，我们不必一定要站在塔尖上，固然一直向塔尖爬，也许会爬的很高，但是不见得能站得稳，稳稳地站在塔中央，未尝不是一个选择。即使很多人不甘于平凡，但是我们得承认，绝大部分人都是平凡而普通的，很多时候我们只是万绿丛中一点绿，但是即使是绿叶也有它的价值，我们做不了红花，一样可以作为绿叶铺满大地，或者做一朵普通的小白花，零星散落各处，点缀其间。成功有很多种，不拘泥于地位、财富、名望：在工作中，不妨把脚步放慢一点，不急不躁，踏踏实实做好本职工作，把工作做实、做稳。千里之堤毁于蚁穴，把每个工作细节做好，才能保证公司这个大坝更好地发挥它的作用，那么这就是一个员工的成功；在生活中，我们将脚步放慢，做一个懂得生活，热爱生活的人，能创造生活中的闪光点，一家老少开心幸福，这就是为人子女、为人父母的成功；在自我的

成长中，不断学习的同时，有自己的爱好、能做自己喜欢的事情，成为一个自己欣赏的人，这是个人的成功。所以即使是一片绿叶，我们也可以用力伸展开我们的叶脉，拥抱阳光，饱饱地吸收水分，做一片翠绿的叶子；如果我们只是一朵普通的小花，也可以快乐地绽放，点缀大地。做一片普通的叶子，做一朵普通的小花，做一个普通人，有何不可，又有何不甘呢？

相对于快步疾走，稳健而行似乎更有效率。无论是在工作中，还是生活中，学习上，无论处于什么样的角色，稳扎稳打才是最重要的，读万卷书而不记一字，和读一书而记万字，哪个更好呢？有的时候，慢并不是坏事。疫情，让人类发展的脚步慢下来，这是自然给我们的预警；亚健康，让我们拼搏的脚步慢下来，这是身体给我们的预警；焦虑的情绪，是心灵给我们的预警。一切负面的预警，似乎都在对我们说：走慢一点。

走慢一点，等等我们的灵魂，让我们能够身心一致地前行，让我们走过的每一步都能留下结实的脚印，无论道路平坦还是崎岖，我们都可以保持前进的方向不变，不错过沿途的风景，认真对待每个相伴而行的人。

山登绝顶 我为峰

——天津分公司秋日团建小记

SHANDENGJUEDING
WOWEIFENG

文 / 天津分公司 周彤



春去冬来，周而复始，2021 年已经接近尾声。这一年，天津分公司的员工一起经历了很多，其中，最难忘的莫过于夏末秋初的团建，现在想与大家一同分享。

2021 年 9 月 25 日，秋，晴转中雨，蓟县。

上午 9:00 天津分公司全体员工集结，统一乘坐大巴前往蓟县，开启了为期两天的团建。

历时两个多小时的车程后，我们到达了九山顶风景区下的民宿，午餐早已备好静候我们入席。酒足饭饱后，大家稍息片刻，收拾好装备准备登山，此时天气晴转多云，气温微凉。到达九山顶山门口后，此时大家对旅途充满期待，一个个摩拳擦掌、蓄势待发。进入景区，来到了玻璃栈道。玻璃栈道坐落于山体侧壁，全长 320 米，海拔垂直高 1000 多米，站在上面基本能俯瞰景区全景。由于栈道全透明，走在上面还是很惊险的，而此时，也已经有人悄悄做了“逃兵”，因为无法克服内心的恐惧，慢慢走到队伍最后，悄无声息地走向了下山路。天津分公司总经理韩茗韩总克服了恐高，正走在队伍最前面，带头走完了栈道。

这时，天空突然飘起了小雨，让本就不太好走的山路更加崎岖不平，好不容易从玻璃栈道区走出来，却发现走回了起点，想要登顶就要从头开始。雨势开始变大，大家的雨具也没有带全，此时我们面临两个选择：要么放弃登顶打道回府，要么冒雨前行继续登顶。坚持还是放弃？稍作思考后，一半的人还是决定放弃，毕竟山高路陡又下着雨，登顶确实存在难度，然而以韩总为首的另一半人还是决定继续进行登顶。

分成两拨后，剩下的人继续前行，然而山路比我们想的更加难走，并没有经过过度的人工开发，都是纯天然的石路，雨也一直淅淅沥沥的下个不停，



大家的体力也慢慢消耗殆尽。路过半程，雨开始下的更大，正好前面有个山洞，大家决定先避避雨再说。看雨一直没有停的迹象，并且前方的路愈加艰难，大家纷纷打起退堂鼓。“要不算了吧，我们也尽力了。”“是啊，这路太不好走了。”“离登顶应该还有一段距离，体力有点不行了。”……

“我们都走了大半程了，若不登顶，岂不太遗憾！”就在此时，韩总说道。说完便带头继续向前，而其他几个员工也觉有理便跟上了韩总的步伐。

大概一小时后，韩总在公司群内晒出了在山顶

的合照，最后只有韩总和三名员工成功登顶。海拔1078.5米，天津市最高峰，即使天气恶劣、路途艰险，韩总依旧奋勇当先，克服重重困难，最终登上顶峰。

“会当凌绝顶，一览众山小。”领导气概不仅体现在工作中，更体现在日常生活中。无论多么艰难，领导永远冲在最前面，为员工做出榜样，稳定军心，一马当先。如此，天津分公司必将这种精神贯彻到底，继续勇攀高峰，创造辉煌。

守望 感恩

——观《长津湖》有感

SHOUWANG
GANEN

文 / 延吉光明街营业部 邹书弟



2021 是中国共产党成立的 100 周年,《长津湖》在今天的国庆未播先火。听到《长津湖》的名字,耳畔便想起了一首非常经典的老歌“雄赳赳,气昂昂,跨过鸭绿江,保和平,卫祖国,就是保家乡……”如此意气风发、如此坚决霸气,其演绎的事迹终成为世界的神话。电影全片都很震撼人心,情结环环相扣,结束的时候,我以为就我泪流满面,没想到原来大家都和我一样都落泪了。这个电影的触泪点很多,除了缅怀、感慨、领悟,还有感恩。

电影《长津湖》是以 1950 年抗美援朝第二次战役中的长津湖为背景的。在这一战之前,没有人会相信零下 40 度的冰天雪地里,可以潜伏十多万;没有人会相信,中国人敢去主动围歼美军;没有人会相信,这支简陋的中国军队能击溃全副武装的美陆战一师。

1950 年,新中国刚刚成立,百废待兴。在朝鲜处于生死存亡、国家安全面临严重威胁的紧急关头,党中央做出了抗美援朝、保家卫国的战略决策。

中国人民志愿军奔赴朝鲜战场,在恶劣的环境下忍受着饥饿,在凛冽刺骨的寒风中甘愿化为冰雕,也丝毫不曾退缩。最终,他们凭借着钢铁般的意志和英勇无畏的精神,打破了美军不可战胜的神话,更打出了中华人民共和国的军威和国威,也是这场胜利让我们国家从此变成了一个不能再被人轻视的世界大国。

缅怀——“山河破碎风飘絮,身世浮沉雨打萍”

影片开头,战士们在火车上打闹,不经意间,火车车厢打开,出现了万里长城,这里有他们想要守护的祖国大好山河和子孙后代,所以他们能不顾生死,也要去打这场保卫战。他们说:“这仗我们不打,我们的下一代就要打。”志愿军和美军的装备相差悬殊简直太大了,美军喝咖啡,大鱼大肉,穿的又厚又暖,而我们的志愿军只能啃冻土豆,没有棉衣,挨饿受冻,只有顽强的毅力,英勇无畏的精神。为了国家,为了下一代,他们扛起枪,奔赴战场,用生命守住了三八线。他们用一代人的鲜血,换来了后代人的和平,是他们的流血牺牲,赢得了这场不屈之战,才使得西方列强不敢再轻视我们,为我们赢得了发展的尊严和底气。

感慨——“雪山埋忠骨,战绩铭古今”

雷公,他是七连的第 17 名战士,大家都叫他“雷爹”,剧中的伍百里、伍千里都是他带出来的。雷



公经验比较多，在战场上也是非常的勇猛，是七连战士好多人的榜样。雷公牺牲时说：“不要把我留在这里，带我回家。”仅仅一句简单的话，诠释着对祖国深沉的爱。我想说，我们亲爱的英烈们，我们已经强大，祖国已经安排您在回家的路上！

“第六百七十七名——伍万里。”伍万里，他还是一个 19 岁的少年，这个年纪本来应该在家学习、玩乐，因为战争，他走上了战场，为了祖国，他也想成为英雄。小小少年便知国难，这是时代赋予的英魂。

爱国。是的，就是这两个伟大却又十分平凡的字眼，在这些战士们的心中扎了根。当许多无名的烈士们，抱着炸药包，与敌人同归于尽时，当许多无名的英雄们在雪地里冻僵时，正是这两个简单的字在他们心中最柔软的地方发扬光大的时刻。爱国情怀支撑着他们已近奄奄一息的躯体，一次又一次地击败美国的王牌军团，一次又一次取得近乎无人可及的胜利。

领悟——“有些枪必须开，有些枪可以不开”

常被人告诫说，凡是要冷静，不能让冲动冲昏了头脑。现实生活中，吵架吵到最后，不是在谈论事情，而是你死我活的诡辩，俗称“吵红了眼”。其实，在战争中，也会遇见这样的情况。

七连刚下车，走到了一片毫无掩体的岩石地，敌机来了，时间上来不及，只能全连装死，一动不动。两架敌机，来回飞了两回，看见下面都是尸体，觉

得没有意思。他们用尸体打赌，看看谁能打中的多，就这样，七连一个 19 岁的小伙子就被活活地打死了。美军，一直处在战争的优势方，骄傲自满，完全无视人道主义的人本精神。同为人类，为何要如此对待他人？基本的人道主义，怎可无视，全然不放在心上！

相比之下，看看七连是怎么做的？攻占了北极熊团团部，团长胸中一枪，流血昏迷了。年少的伍万里冲进来，准备给他补上一枪，让他离成为英雄更近一步，因为余从戎曾告诉他，杀了 20 个敌人就是英雄了。没想到，被二哥伍千里阻止了。

“有些枪必须开，有些枪可以不开”，这句话，真是深深扎到我的心里。这句话是对小伙子弟弟伍万里说的，同时也是对当下我们说的。在被利益冲昏头脑的时候，在情绪带走了理智的时候，别忘了身而为人的基本人道。每个人都是天使与恶魔的综合体，愿我们在纷纷扰扰的世界里，守住自己心底的天使。

感恩——“诚既勇兮又以武 终刚强兮不可凌”

追忆那场战争，我们应该满怀感激之情向最可爱的人——英雄的中国人民志愿军致敬！向牺牲在朝鲜土地上的光荣烈士们和他们的家属深深致敬！向尚健在的参加那场战争的整整一代人深深致敬！

如今和平盛世、山河无恙，他们却留在异国他乡，这份恩情，我们不能忘，要永留心中。

愿吾辈之青春，护卫这锦绣山河！

致敬英雄

——电影《长津湖》观感

ZHIJINGYINGXIONG

文 / 北京朝外大街营业部 王文放

金秋十月上映的电影长津湖，是一部非常震撼、感人至深的战争影片，电影以抗美援朝战争中的长津湖战役为背景，讲述了一段波澜壮阔的历史，在极寒严酷环境下，东线作战部队凭着钢铁意志和英勇无畏的战斗精神，扭转战场态势，为长津湖战役胜利作出了重要贡献。

一开始，我只是通过新闻报道，知道这部影片正在热映，而且还有很多著名演员的参演，让我更加想去影院一睹影片的宏大场面。于是在十一长假的一个下午，我和家人一起走进了电影院。

电影以吴京饰演的七连连长伍千里回家探亲展开，把祖国江浙一带的青山绿水和百姓打鱼生活的祥和画面唯美的展现在观众眼前。弟弟伍万里是一个毛头小子，穿着破烂的衣服，在乡间和一群孩子奔跑，最拿手的是打水漂，又准又狠，这也为后来做了铺垫。夜幕降临，伍千里一家在打渔船上团聚，伍千里内心感慨万千，这么多年在战场厮杀，大哥已经牺牲，为了年迈的父母能过上安稳的日子，他想在家乡给父母盖新房，孝顺爹娘。此时他的内心是十分想安定下来孝顺父母的。怎奈天还没亮，军中号令再次传来，伍千里必须马上归队，接受新的

任务。没有一丝犹豫，眼神中充满了战士的使命，伍千里毅然连夜赶回部队。弟弟伍万里此时看着远去的哥哥和闪烁的星火，似乎也做出了一些不同寻常的选择。

回到部队，又是熟悉的老战友，胡军饰演的七连炮排排长雷公，是一位富有经验的老战士；李晨饰演的火力排排长余从戎，年轻英勇斗志昂扬。这些战士都有各自鲜活的个性，就好像我们身边的普通人一样，有家人牵挂，有使命在心，有欢声笑语，有严肃刚强。在通往朝鲜前线的火车上，弟弟伍万里也在其中，在火车门拉开的瞬间，再次映入战士们眼帘的是祖国的大好河山、壮丽的长城在烈日余晖中绵延，庄严辽阔，战士们肃穆的眼神中充满对于祖国的热爱和保家卫国的决心。至此，解放军战士雄赳赳、气昂昂的面貌，在北风呼啸而过的寒冬里，展现出坚定的决心和令人敬佩的勇气。

由于美军当时是机械化部队，行军速度之快在当时看来是无法想象的，因此我们的部队不得不争分夺秒，在没有集齐衣物和粮食物资的情况下，紧急奔赴战场。志愿军不仅要与美军先进的战斗机搏杀，更要与极寒的天气对抗，强大的信仰必然成为



志愿军心中最坚挺的支柱！

在接下来的几场战斗中，电影一幕是美军圣诞节军营中的火鸡、热饮；另一幕是我志愿军部队在冰天雪地中连夜跋涉，啃着冻青的土豆。突袭美军驻扎地的一场战斗格外惨烈，七连去支援快要被包围的前方战斗部队，向美军发出强劲火力，狙击手占据高地，伍千里冲锋在前，弟弟伍万里扔手榴弹的本事稳、准、狠。面对具有强大火力和先进武器的敌人，志愿军战士尽显英勇和机敏，不畏枪炮，勇往直前。很快，敌人增派了新的火力，并且向战场投放了信号弹，高处的敌机能够清楚的看到目标进行精准打击。危急时刻，雷公将自己的生命置之度外，果断发动敌人的运输车，仅凭双手之力就把几百度炙热的信号弹捧到车上，独自开车把信号弹引到远方。他一路开着车，天上的子弹像雷雨一般射向他，此时他的手已经被几百度的炙弹烫烂，手皮全都没了，流着鲜血，他眼中有泪，但是仍然坚毅的开着车，载着信号弹向远处狂驶。美军把他当成目标，火力远离了战场上我军的主要部队。他身中数弹，仍然忘却一切痛苦，那股精神就是要将敌人的火力全部殆尽。最终，敌机飞离战场，七连的兄弟们赶到，把雷公从翻倒的车下抬出来，奄奄一

息的雷公浑身烧伤，已经不成人样。他喊着疼，喊着不要把他一个人留在这，所有人都眼含热泪，雷公壮烈牺牲了，无数年轻的生命牺牲了，为了祖国和人民的平安。

伏击美军司令的狙击手，在冰山上冻成了雕塑，依然手握长枪、身姿威武。当美军司令撤退的途中看到这一幕的时候，也不由得致敬军礼，他没有见过这样的解放军战士，他们也不可能战胜这样的解放军战士！

当鲜艳的五星红旗飘扬在硝烟滚滚的战场上，我们看到了胜利、看到了光明、也看到了无数最可敬的面孔，永远留在一辈又一辈中国人的心中，充满深深的敬意！

如今，我们的国家繁荣昌盛，人民幸福安康，这样的生活是先辈们抛头颅，洒热血换来的。之前，我只在教科书中了解过这段历史，电影长津湖则更加细致、感人的展现出抗美援朝的真实细节，让我深深震撼。铭记历史，致敬英雄，珍惜来之不易的和平和繁荣，把抗美援朝志愿军的精神传递下去，我是中国人，流淌中国血，奋进中国梦！

致敬！英雄！

电影《长津湖》 观后感

DIANYINGCHANGJINHU
GUANHOUGAN

文 / 运营中心 张勇

要问 2021 年哪部影片最火，那我一定会告诉你，《长津湖》！

国产战争大片《长津湖》于 2021 年 9 月 30 日上映，这是我关注好久的电影。影片以抗美援朝战争第二次战役中的长津湖战役为背景，讲述了一段波澜壮阔的历史：七十一年前，中国人民志愿军赴朝作战，在极寒严酷环境下，东线作战部队凭着钢铁意志和英勇无畏的战斗精神一路追击，奋勇杀敌，扭转了战场态势，打出了军威国威。

我记得伟大领袖毛主席说过的一句话，“雄赳赳气昂昂，跨过鸭绿江”，是多么的经典霸气。电影的开头是吴京扮演的解放军战士伍千里带着哥哥的骨灰回到家乡的一幕。哥哥伍佰里是在解放战争中牺牲的，当伍千里当着父亲的面跪下磕头的时候，眼泪从这个硬汉的眼中流下，滴落在船头的时候，那一瞬间我泪目了，那是为祖国的解放而牺牲的男儿，而父母亲的仁忍，泪水划过老人沧桑的面庞时，

那是一种多么苦楚的心痛。但他们是骄傲的，他们为新中国的解放事业失去了自己的孩子，但让千千万万的孩子过上幸福、没有战争的生活。

电影的镜头一转，伍千里收到部队通知，还没有来得及和父母好好唠唠家常，还没有享受和平带来的生活，就奔赴朝鲜战场，为祖国再次冲锋陷阵，抗美援朝，保家卫国！

1950 年，新中国刚刚成立，百废待兴，百业待举。在朝鲜处于生死存亡，中国安全面临严重威胁的危急关头，党中央应朝鲜的请求，毅然作出“抗美援朝，保家卫国”的战略决策。中国人民志愿军奉命开赴朝鲜，历经千难万险，打败了不可一世的美国侵略者。志愿军指战员在这场战争中的表现，极大地增强了中华民族的凝聚力，进而形成了中国人民伟大的抗美援朝精神。

让我震撼的是中国志愿军与美军的第一次遭遇战，钢七连在连长伍千里、指导员梅生的带领下，



顽强的阻击了敌人，最终炸毁了美军的信号塔。战争场面宏大，爆炸、子弹横飞、火光冲天，激动人心，这就是我们的志愿军战士，最可爱的人。战斗结束，指导员梅生说的话再次让我泪目。梅生说：“这个仗如果我们不打，就是我们的下代要打！”是啊，没有志愿军战士的牺牲，哪有我们的幸福生活。

电影给我最直接的震撼就是志愿军和美军的装备相差悬殊：美军喝咖啡，吃大鱼大肉，穿的又厚又暖，而我们的志愿军只能啃土豆，还被冻起来了，没有棉衣，挨饿受冻，只有顽强的毅力和英勇无畏的精神。没有飞机大炮，在长津湖也没有小米加步枪，打仗的时候前仆后继的往上冲，多少生命就在

这里牺牲了，实在让人难过。

电影的最后是长津湖战役，也是影片的高潮部分。当志愿军战士从各个隐蔽的地方起来冲锋的时候，战士们将美国赫赫有名的“北极熊”军团打得是毫无还手之力，最终取得了长津湖战役的胜利，为取得抗美援朝的最终胜利打下了坚实基础。

我们伟大的志愿军战士不愧是最可爱的人，他们圆满完成了中国人民赋予的光荣而伟大的使命，以宝贵的生命维护和平与安宁。正是因为有了那些先辈的牺牲，才有了我们今天的生活。

建议大家都到电影院看《长津湖》，接受爱国主义教育，珍惜我们生活的这个时代！

《思考，快与慢》读后感

SIKAOJUAIYUMANDUHOUGAN

文 / 资金运营部 吕晟源



书名很形象，《思考，快与慢》。该书作者是大名鼎鼎的丹尼尔·卡内曼（Daniel Kahneman），其在行为金融学领域造诣颇深，并因在研究中“把心理学研究和经济学研究结合在一起，特别是与在不确定状况下的决策制定有关的研究”而获得了2002年诺贝尔经济学奖。其“前景理论”更是成为了如今大学课堂中《行为金融学》的必读章节之一。

我被书里的内容深深的吸引。卡尼曼认为我们的大脑有快与慢两种作决定的方式：常用的无意识的“系统1”依赖的是情感、记忆和经验，对事物迅速作出判断和抉择，使我们能够迅速对眼前的情况作出反应；一般不常用的有意识的“系统2”必须通过调动注意力来分析和解决问题，依赖的是逻辑、数理和概率，对事物作出判断和抉择，它比较慢而且劳神，但使我们不容易出错。书中有很多经典有趣的行为实验，能让我们真切体会到“系统1”和“系统2”的特点和区别。在一个不可预测的世界里，人们预测出错是无可厚非的，但若专业人士认为自己可以成功预测不可能的任务，我们就可以对其进行指责。如果真是这样，他们要么是自我妄想，要么是利用巧合在说谎。所以，我们不能随

便相信任何人的直觉。

在快思考模式，大脑会迅速地作出判断，几乎瞬间就做出了决定。它更接近于条件反射，是一种感性的思考，在不假思索间就产生了。而慢思考模式恰恰相反。它要求大脑集中精力开始工作，综合考虑各种因素的影响，直到最后做出判断。慢思考是一种理性的分析，谨慎而认真，但它可能需要花费很长一段时间。菲茨杰拉德有一句名言：检验一流智力的标准，就是看你能不能在头脑中同时存在两种相反的想法，还维持正常行事的能力。这考验的就是我们的慢思考能力。慢思考就像是一场头脑风暴，相比之下，它也更能避免外在因素的影响。虽然两种思考模式是同时存在的，但是，我们的大脑似乎更喜欢快思考。但其实，这是一种思维惰性。事实上，大脑并不像我们所认为的那样，能时刻保持理智。特别是快思考，更容易受到各种因素的影响。

卡尼曼认为，想要又快又好地作出决定，有两个原则。第一个原则是，等待你做决定的领域，是有足够规律可循的。第二个原则是，你在做决定之前，必须了解这些规律，并且已经通过长期训练掌握了这些规律。综合以上两点，我们可以总结出一个关键词——深耕。在同样一个领域的长期训练，能让我们对这个领域的熟悉程度呈现指数型增长，也更有机会接触到各种可能的情况，进而反馈到我们的练习中，获得不断改正的机会。日积月累，这会成为一种正确的习惯，保证我们直觉的可靠性。除此之外，作者还提出，公式不受周围环境的影响，不受情绪波动的干扰，只关心数据和概率，比主观的想法更具有可靠性。因此，想要避开直觉陷阱，不妨多用公式帮助我们思考。

所谓成长，就是在思考中不断进步，持续前行。快思考，让我们在琐事面前能够迅速做出判断，把省下的时间和精力用到刀刃上。慢思考，让我们深入探索，理性抉择，不至于因为一时冲动做出错误的选择。当两种思考模式自由切换，统筹工作，我们的大脑就能更好地工作，做出准确而迅速的判断。

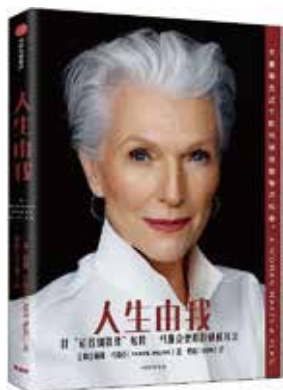
该书深入浅出地探讨了我们的思维习惯及过程，有趣且实用，在此推荐给大家。

积极的心态 迎接每一个未知的明天

——《人生由我》读书心得

JJIDEXINTAI
YINGJIEMEIYIGEWZHIHIDEMINGTIAN

文 / 合规管理部 韩雪



2021年初，我的工作岗位发生了改变，彻底从前台业务转向了后台管理，真心感谢领导的包容、理解和支持，让我有机会在想改变自己的时候任性一把。但改变意味着要直面未知的挑战，其实我的内心是躁动不安的，好朋友适时推荐了《人生由我》这本书。

《人生由我》是特斯拉 CEO 埃隆·马斯克的母亲梅耶·马斯克著，一位独自抚养三个孩子的母亲，拥有两个营养学硕士学位且 72 岁仍然活跃在舞台上的模特和网络红人。梅耶·马斯克的一生经历是波折和坎坷的，她有过彷徨和无助的时候，但热爱生活的内心让她有勇气面对一次次的挫折和失败，让她能够在看清生活的本质后，依然热爱生活，依旧有强大的向上而生的勇气和力量。

这本书在工作上给了我前进的方向，并且在生活上也让我有了深刻的思考。其中以下几点是梅耶·马斯克以她亲身经历总结出来的经验，这些话总能直指人心让人信服。

无论机会大小，都不要错过尝试的机会

有些事情，如果你尝试了，可能会成功，但一开始就放弃，那结果注定是失败的。人生的机会不

多，职业生涯的改变是一次难得的经历，更是一次难得的机会，如何抓住机会还是要靠自身的努力。

有时候要靠挺直腰杆来假装自信很有必要

对我来说，对新岗位新内容不熟悉的地方有很多，在接到咨询或者需要我解决问题的时候，首先自己不要乱了阵脚，方法总比问题多，总会有解决问题的办法，很多事情是坚信能处理好才会真的处理好。

专注投入，相信越努力越幸运

世间大部分人都是需要通过工作来维系社会关系，因此我们对待工作应该报以严肃认真的态度，并且坚信努力会有回报，以正向积极的心态勇往直前去做每一件事情。

重视健康，让生命中的每一个十年都比上一个十年更美好

合理的饮食会让人身体健康并且心情美好，学会享受健康饮食和运动带来的乐趣。梅耶·马斯克 71 岁还活跃在舞台上，与她长期保持自律的身材管理有关。种一棵树最好的时间是十年前，其次就是现在，马上行动比什么都重要。只有善待自己才配得上是真正热爱生活，才能胜任社会赋予我的每一种角色：女儿、母亲、员工、女性。

看完这本书，我变得不再焦虑了，内心也能安定了。72 岁的梅耶·马斯克仍然每天精神饱满而且活力四射迎接生活和工作，我更应该平心静气面对每一天。无论工作还是生活，世界上没有一步到位、一蹴而就的方式方法，我们每个人所能做的就是努力工作，保持乐观，真诚待人，积累经验，这一切的经历终将成为人生宝贵的财富。



《四季变换》办公室 管若谷



《回归大海》南宁东葛路营业部 吴媛媛



《三娘湾日出》南宁东葛路营业部 吴媛媛



《云霄之上》办公室 孙慧萍



《乌江画廊》办公室 孙慧萍



《迎》上海财务部 禹元祺



《归家》上海财务部 禹元祺



《城市》零售客户条线 张雪



《洪崖洞》零售客户条线 张雪



《灯塔的守护》零售客户条线 董宇



《荷塘韵色》零售客户条线 董宇

东北证券之歌

作词：卫伟
作曲：卫伟

一句问候 饱含 无限真诚 一张笑脸 默默 传递温情 披

5
星 戴月 里你的 身影 是 资本大潮中 最美的 风景

9
只 争朝夕 肩负 诚信使命 社会责任 早已 根植在心 寒

13
来 暑往 里你的 坚定 是 平凡生活中 最暖的 场景

17
1.东 北证 券我们 携手同 行， 立足市 场 融合创 新， 客户
2.东 北证 券我们 不忘初 心， 专注至 简 逐梦前 行， 稳健

21
与我们是前进 携手脚步 梦想让彼此 靠近， 相互融相 同， 只为明天
是前进 脚步 合规是心的 引领， 相互琢玉 成， 只为明天

24
愿 景。 共 赢。

