



东北证券
NORTHEAST SECURITIES

WWW.NESC.CN

东北風

Northeast Style

总第107期

04

2021

SHIDAI FENGSHANG
时代风尚

HANGYE FENGDU
行业风度

SHENGHUO FENGYA
生活风雅

公司保荐的润丰股份在深交所成功上市

7月28日，我公司保荐的山东潍坊润丰化工股份有限公司首次公开发行股票项目在深交所创业板成功上市。东北证券与润丰股份自2015年开始进行合作，为其提供全方面的优质服务，积极推进上市进程，双方保持了长期、稳定的合作关系。在化工行业IPO审核趋严的背景下，通过润丰股份以及东北证券的长期共同努力，润丰股份本次成功完成发行上市，可以说润丰股份项目是近年来化工行业IPO项目的经典案例。

公司与苏州市投资有限公司签署战略合作协议

8月18日，在苏州分公司积极推动下，公司与苏州市投资有限公司签署战略合作协议，双方将充分发挥各自优势，共同在投行业务、资管业务、私募基金业务、财富管理业务等领域开展全面合作，实现共赢发展。

公司首只券商结算模式产品募集成功

8月20日，公司券商结算模式产品首发告捷。建信兴润一年全市场募集43.5亿（扣除认购费用）。公司销售12.42亿，参与客户13106户，其中新开客户为1026户，净引入资金5.75亿。此次募集，公司战略基金跟投2000万，公司总部同事积极参与超2500万，体现了公司凝心聚力、众志成城的精神。销售券商结算模式产品，公司可撬动外部销售资源，加大资金杠杆效用；打造销售品牌，提升公司行业地位和话语权。首只券结产品募集成功吸引客户关注，同时打开公司与头部基金公司合作的空间。

公司与白城市人民政府成功举办座谈会并签署战略合作协议

8月25日，公司与白城市人民政府在白城市宾馆会务中心隆重举行座谈会及战略合作签约仪式。根据协议，双方将充分发挥各自优势，扩大合作领域，深化合作内容，双方将建立长期、全面的战略合作关系，实现共赢发展。

公司获得“捐资助学爱心企业”荣誉称号

8月31日，吉林省慈善总会“圆梦大学”助学金发放仪式在长春举行，公司在本次仪式中获得“捐资助学爱心企业”荣誉称号。公司自2014年开始，已连续多年共出资90万元捐助省内农村地区家庭贫困、品学兼优的应届大学新生，帮助他们顺利进入大学校门。公司会将圆梦计划持续进行下去，为更多的学子们提供帮助和支持，献出自己的爱心和温暖，践行“回报为怀”的经营发展理念，积极履行作为企业公民的社

会责任。

公司与长春新区签署战略合作协议

9月1日，公司与长春新区政府在新区办公大楼隆重举行座谈会及战略合作签约仪式。根据协议，东北证券将为新区建立重点上市企业资源库；牵头组建包含证券公司、银行机构、投资机构、会计师事务所、律师事务所等服务机构的资本市场综合服务团，根据不同企业需求，组织资本市场综合服务团为企业提供差异化服务；定期组织不同专题的资本市场业务交流与培训。旨在通过多方合作的机制，推动企业深度对接资本市场，满足企业投融资、人才引进、企业战略发展规划等方面需求，进一步提升金融领域的服务能级，实现资本市场帮助企业赋能发展。

公司入选中国上市公司协会上市公司2020年业绩说明会优秀实践案例

9月2日，中国上市公司协会组织召开“上市公司2020年业绩说明会经验交流会”，公司总裁何俊岩代表公司视频参会。会上公布了上市公司2020年业绩说明会最佳实践案例名单，公司作为吉林辖区推荐的三家上市公司之一，成功入选优秀实践案例。

公司获得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资格

9月26日，中国银行间市场交易商协会发布公告：东北证券股份有限公司等9家证券公司类会员获得非金融企业债务融资工具承销商（证券公司类）资格，后续可开展非金融企业债券融资工具承销业务。公司将在切实尽职履责的基础上，积极发挥业务创新能力，促进金融市场更好服务实体经济，为支持银行间债券市场业务发展贡献力量。

公司经纪业务党总支和第四党支部开展“代理妈妈”资助贫困儿童活动

自去年开始，公司经纪业务党总支和第四党支部持续开展净月区“代理妈妈”活动，积极了解贫困儿童的学习情况和生活需求。国庆节前夕，公司经纪业务党总支和第四党支部党员、积极分子及群众共计捐赠款项2510元。9月30日，由党员袁滋、李倩和董宇同志为代表前往净月区大顶子小学对贫困儿童进行了慰问，并代表广大党员为两名孩子送去了学习文具、阅读书籍、生活用品和捐款，勉励孩子们好好学习，用优异的成绩回报党和各界人士的爱心，并提前祝同学们和家人国庆节快乐，奋斗路上，与祖国共谱盛世华章。

践行文化建设 铸就发展之路

文 / 本刊编辑部

文化是一个国家、一个民族的灵魂。文化兴国运兴，文化强民族强。没有高度的文化自信，没有文化的繁荣兴盛，就没有中华民族伟大复兴。从国家到行业，再到每一家企业，文化都发挥着至关重要的作用。

中国证监会主席易会满在 2019 年证券基金行业文化建设动员大会上强调，健康良好的行业文化是证券基金行业软实力和核心竞争力的重要体现。“合规、诚信、专业、稳健”的行业文化理念为资本市场长期稳定健康发展提供了价值引领和精神支撑。

证券行业正面临着难得的历史机遇，深化金融供给侧结构性改革为行业发展提供了新动能；科创板、注册制等逐步推行，金融科技创新、资本市场对外开放，为行业发展注入新的活力。同时，也面临着新的挑战：行业佣金率不断降低、更多新的市场参与者进入，对证券公司的创新能力与专业服务能力提出了更高的要求。

在全球一体化背景下，证券经营环境复杂多变，中美贸易摩擦、新型冠状病毒疫情对经济的影响，加大了不确定性。经

营环境的变化，对证券公司来说，一方面需要不断自我革新，另一方面需要保持自身特色，坚守合规稳健的发展方式。而文化建设恰恰可以给予证券公司这样一种能力，使其既能适应经营环境的变化，也能保证公司的内在核心竞争力始终得以保持。

文化贵于知，坚于信，沉于心，笃于行，企业文化建设也绝非一朝一夕。文化的辐射和引领作用，在于最大程度和最广范围地凝聚共识。东北证券的企业文化正在融入每个员工、客户和合作伙伴的心中，点燃每个人的梦想，为组织注入生生不息的活力。

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 谷锡媛

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107期

04

2021

本期·特稿

BENQITEGAO

P04 传承文化基因 筑牢文化基础 以优秀文化推动
公司高质量发展

文化·我见

WENHUAWOJIAN

P08 文化 肱股之臣小析

P10 品质为本 财富为果

金融·世界

JINRONGSHIJIE

P12 建·财富 信·东北

P14 以客户为中心的数字化转型

P15 今年可转债怎么这么“火”

新人·新意

XINRENXINYI

P16 夏末秋凉之思

P18 不一样的夏天

P20 你好 东证

P22 一场以“你好，东证”开始的奇妙之旅

P24 遇在盛夏

P26 入司培训 满满收获

P28 感悟东证

金盏·花开

JINZHANHUAOKAI

P30 技能在实践中提升 幸福在展业中收获

P32 手握利器 共同迈向新征程

P34 数字化时代展业与互联网社群运营

P36 学以致用 他山之石可以攻玉

P38 学习 永远在路上

P39 绽放的金盏花

P40 社群运营之我见

P42 满载收获 创新前行

文化·达人

WENHUADAERN

P44 数据时代的相爱相杀

P45 品诗怡心

P46 开往春天的地铁

影像·记录

YINGXIANGJILU

P47

目录
CATALOGUE

P61

传承文化基因 筑牢文化基础 以优秀文化推动公司 高质量发展

CHUANCHENGWENHUAJIYIN ZHULAOWENHUAJICHU
YIYOUXIUWENHUATUIDONGGONGSI GAOZHILIANGFAZHAN

文 / 东北证券党委书记 董事长 李福春

从文化理念初具雏形到文化体系引领发展，30 多年来，东北证券始终将企业文化建设置于公司战略高度，上下各方，合力联动，不断厚植发展力量、积淀文化基因，传承和创新文化内涵，“融合、创新、专注、至简”的企业精神已然成为公司上下普遍认同的核心价值和健康稳定发展的不竭动力，也是公司在资本市场改革发展的历史进程中刻画的坚实足印。

“水有源，故其流不穷；木有根，故其生不穷”。文化是水，在成就文化自信的同时，也涵养着一个行业的生态；文化是根，在滋养民族精神的同时，也为资本市场长期稳定健康发展积蓄力量。

2019 年 11 月，证券基金行业文化建设动员大会上提出“合规、诚信、专业、稳健”的文化理念，为资本市场长期稳定健康发展提供价值引领和精神支撑，在全行业内逐步形成共识并付诸积极行动。今年，中国证券业协会发布推广《证券行业文化建设十要素》，从观念、组织、行为三个层次，提出落实行业文化理念的具体行动指引，得到了全行业的积极响应。

作为资本市场重要的参与者，东北证券积极推动行业文化建设，将“融合、创新、专注、至简”的企业精神与“合规、诚信、专业、稳健”的行业文化相融合，自觉践行“十要素”，努力将企业文化建设融入公司经营的每一个环节，让企业文化真正成为公司的软实力。

传承发展，历久弥新——延续历史血脉，弘扬优秀文化

矢志耕耘 33 载，不忘初心谱芳华。东北证券在激荡起伏的资本市场浪潮中，紧抓机遇，带着现代企业的辛勤与智慧完成了

自我成长与质的飞跃。从现代企业的文化管理方式转型，到建设富有凝聚力、感召力的精神家园，公司文化根植于历史和实践，在不断丰富、拓展、延伸中，与时俱进，历久弥新。

1988 年 8 月，伴随我国资本市场改革发展的大潮，东北证券的前身——吉林省证券公司在峥嵘岁月里悄然破土，探索起步；2000 年 7 月，吉林证券、吉林信托证券部合并重组，东北证券就此诞生，从蹒跚起步到阔步前行成为当时东北地区唯一的证券经营机构，“以人为本，效率优先，关爱资本，富足社会”的文化理念也在萌芽中催生。这积极向上、富有凝聚力的企业文化使东北证券人养成了爱岗敬业、积极进取、团结协作的工作作风，使东北证券焕发出巨大的发展动力。

2002 年初，面对低迷的市场、激烈的竞争和严峻的形势，东北证券对运营体制进行了改革，“家”文化应运而生。全力打造“一个家庭，一支军队，一所学校”：管理如军队、培训如学校、团结如家庭，公司具备了家庭般的凝聚力、军队般的战斗力和学校般的学习力。2003 年底，公司托管接收新华证券，“家”文化特有的亲情、果敢与专业成为重要的力量源泉，使公司

高效率完成全部托管接收工作，也将两家不同背景的证券公司真正融为一体。

2007年8月，东北证券在深交所成功上市，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。2008年，东北证券资本市场20周年，在传承“家”文化的基础上，公司对文化理念进行拓展延伸，提炼了以“融”为核心的企业文化理念，“相融相通，互琢玉成”的企业文化氛围逐步形成。

2018年，东北证券资本市场30周年，在汲取和总结公司企业文化建设经验成果、诊断企业文化现状、分析公司发展战略的基础上，深入总结提炼了公司的文化理念，发布了《东北证券企业文化理念》及《东北证券行动准则》，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。

30余载矢志前行，30余载薪火相传。东北证券在传承中发展的核心文化理念是公司生命力之所在，也是每一名东北证券人的灵魂和精神支柱。延续优秀基因，弘扬文化精神，面对行业新征程，新挑战，东北证券文化也将与时代同步，被赋予新内涵，融合新发展，构建新格局。

凝聚共识，同心同向——立足“十要素”，构筑文化建设的稳固基石

30多年来，东北证券不断探索文化建设与公司经营深度融合的路径和方法，特别是2019年以来，公司在落实行业文化的一系列具体行动中，逐步将文化建设与公司治理、发展战略、发展方式、行为规范深度融合，将文化建设与党建工作要求、人的全面发展、历史文化遗产、专业能力建设深度

融合，传承和弘扬企业精神，凝聚和践行企业价值观，“十要素”在公司文化建设中得到了生动的体现。

一是落实责任担当，党建引领发展方向。东北证券党委坚持把推动公司战略落地、增强公司经营实力作为党建工作的出发点和落脚点，立足于服务实体经济、推动资本市场健康稳定发展的职责与使命，重点抓好“五个有机结合”：将党的政治引领与公司经营有机结合，以党建推动公司高质量发展；将党的组织建设与各项业务有机结合，以支部标准化建设固本强基；将党的思想建设与企业文化建设有机结合，以共同价值观打造发展核心竞争力；将党的纪律及作风建设与公司风险合规管理有机结合，以合规经营筑牢公司持续发展的自律防线；将党的形象建设与履行社会责任有机结合，以“回报”践行责任担当。在2021年中国共产党百年华诞的历史时刻，公司党委荣获“吉林省优秀基层党组织”称号。

二是平衡各方利益，夯实公司治理格局。公司不断完善治理体系建设，充分发挥党的领导与现代公司治理双重优势，已经形成党委全面领导、董事会科学决策、监事会有效监督、管理层规范经营的治理结构。公司完善修订了《公司章程》，在公司董事会、监事会行使职权中增加文化建设相关内容，进一步明确董监高在文化建设中的具体职责。同时，持续倡导合规文化建设和全面风险管理体系建设，不断夯实合规制度体系、要点体系、宣导体系、合规队伍和合规系统建设；以中国证券业协会倡导的“六个一”体系建设为基础，不断细化“4大支柱、18个核心要素”的全面风险管理体系，充分发挥了风控监督制衡作用；注重加强员工职业诚信教育，传递诚信文化，完善诚信监督约束机制，严控诚信风险。

三是建立长效激励，持续优化管理体系。公司坚持贯彻“以员工为本”的经营理念，持续优化科学合理的人力资源管理体系：进一步明确以文化理念为导向的招聘标准，筛选符合并且认同公司文化理念的人才；继续开展以文化理念为导向的分类培训，使员工形成与公司发展目标一致的个人职业生

涯规划；进行薪酬体制改革，建立公司 MD 职级管理体系，完善管理、专业双通道的职级管理体系，倡导价值贡献；完善人才选拔与培养机制，推进以文化理念为导向的梯队建设，为员工提供可视化的人才晋升和培养通道，拓宽发展空间；持续开展员工关怀体系建设，为公司员工提供医疗健康、意外伤害等长期健康全周期服务保障，增强员工归属感。

四是加强声誉约束，维护公司行业形象。公司将声誉风险管理贯穿于公司经营管理的各个领域，主动识别并防范声誉风险，强化对声誉风险及事件的审慎评估和管理，及时报告、应对和控制声誉事件。通过制定从业人员声誉约束制度规范，确定各单位及全体员工识别、评估、控制、监测、应对和报告声誉事件的方法和流程，力求最大程度的防范和减少声誉事件对公司及利益相关方、行业、市场造成的损失和负面影响。此外，通过不断加强员工声誉风险管理培训教育，增强员工声誉风险意识，有效避免损害声誉的行为。

五是融合发展战略，推动公司行稳致远。公司将文化理念与发展战略深度融合，使文化建设成为公司发展战略的重要组成部分，以文化视角审视公司战略定位、战略目标及发展举措。同时，对公司现有战略进行评估，使公司战略与行业及公司文化理念高度契合，并建立战略滚动机制，就最新监管态势、宏观和行业发展趋势进行研讨，及时调整业务战略方向，严格依据行业文化建设要求及文化落地实践，将文化融入公司战略的方方面面，确保公司行稳致远。

六是强化文化认同，实现文化理念落地。为有效落地企业文化理念，公司以行业倡导的四个“有机结合”为原则，加强文化宣导，强化文化认同，将传播内容可视化、传播载体多元化、传播活动多样化，构建起了公司企业文化的立体式传播体系。通过加强视觉识别体系建设，实现文化理念“目之所至，文化可视”；通过内刊《东北风》、OA 简报、文化手册等载体打造文化宣传阵地，并有效发挥微信公众号、短视频等自媒体平台的互动传播优势；通过社团活动、节日活动、文娱活动、座谈分享、年度表彰颁奖典礼等丰富多彩的企业文化活动，激

发员工活力；通过拍摄制作《企业文化专题故事》、《东北证券文化课堂》、《合规析案》、《一分钟讲制度》等系列企业文化小视频，使文化理念深入人心。

七是激发组织活力，营造协同包容氛围。公司在合法合规的前提下，不断加强协同文化和协同机制建设，建立了以客户需求为出发点的跨部门业务协同模式，通过制定《公司业务协同管理办法》，建立协同组织和运作机制；通过搭建客户服务平台和协同沟通渠道，提升资源共享和业务协同效率；通过持续完善业务协同流程、数据资讯和信息系统，为业务协同提供技术支持。全力打造以客户为中心的全产业链服务协同管理体系，推进公司战略实施，不断提升公司整体客户服务能力和水平，激发组织活力。

八是秉承守正创新，助力公司高质量发展。公司加快推进金融科技与业务的深度融合，运用大数据、人工智能、云计算等新兴科技，推动实现智能客服、单向视频开户、私募产品线上签约、客户端优化升级及不断提高金融产品销售推荐和交互式运营分析能力，提升客户服务能力、需求响应效率和客户服务体验。与此同时，通过加强金融科技应用研究，引进专业技术人才，推动相应技术应用推广，让技术为东北证券发展、业务创新赋能，用科技创新引领和推动业务进步。

九是崇尚专业精神，提升专注专业能力。公司建立人才分类分级培养和选拔体系，为员工提供多维度发展空间，也奠定了良好的人力基础，涵盖储备人才、高潜人才、管理后备、管理精英、专业精英和管理中层等人才群体。公司同时注重专业人才的技能培训，通过创新培训形式，实现公司知识资产和人才培养相结合，通过学习资源建设和知识资产管理，实现公司专业知识、经验和技能的萃取和传播。职业道德教育和廉洁文化建设，同样是东北证券增强专业发展的软实力，全体员工通过持续宣导和培训，营造了自上而下、风清气正的执业氛围。

十是坚持可持续发展，积极承担社会责任。公司充分发挥资本市场作用，深入贯彻落实党中央及监管机构关于脱贫攻坚的决策部署，践行社会责任。

在产业扶贫、消费扶贫、智力扶贫、公益扶贫等方面积极推进，全面助力吉林省4个国家级贫困县实现脱贫；致力于为中小企业客户提供投融资一揽子综合解决方案；落地纾困项目，为民营企业提供资金支持；积极参与地方政府债的发行投标工作，促进地方经济的发展。公司还积极投身社会公益事业，近年来累计捐款、捐物2300余万元，获得“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。

厚植基因，深耕不辍——让企业文化成为公司高质量发展的根本价值引领

今年是“十四五规划”的开局之年。在新的发展阶段，贯彻新发展理念，构建新发展格局对证券行业提出了新的更高要求。公司必须肩负起新责任新使命，以自身的高质量发展助力资本市场高质量发展。30多年来，东北证券文化传承中产生的力量不断地浸润着公司每一位员工。“融通资源、创造财富”的企业使命和“融合、创新、专注、至简”的企业精神，已经越来越成为公司上下共同信奉的核心价值。我们要让这种基因和烙印，渗透在公司管理中，融入到业务发展中，付诸在员工行动中，成为公司发展的根本价值引领。

一是坚定文化自信，引领公司战略转型升级。企业自信来源于文化自信。文化融入公司战略，更是实现公司高质量发展的根本。公司要以数字化转型为契机，加速实施“一个中心”、“两个聚焦”和“三个依托”为核心的公司新一轮战略。要坚定不移地以客户为中心，围绕客户需求提供全生命周期服务。要聚焦重点客群，聚焦重点区域。依托资本，做强资本中介业务；依托人才，实现人才专业能力提升突破；依托科技，实现对业务的赋能和支持。全体东北证券人要以百倍的信心，继续朝着“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”的目标迈进。

二是践行行业文化，将文化理念融入公司经营管理。要深刻领会行业文化“十要素”的精髓，不

断深入思考如何将行业文化与公司文化相结合，为公司稳健发展提供有力的内核支持，成为公司决策、经营、管理、执业行为的准绳。要始终坚持“公司党委统一领导、经营管理层大力支持、业务条线具体实施”的企业文化建设领导机制，确保公司战略与企业文化建设紧扣国家战略与行业使命，始终行进在正确的轨道上。同时，紧紧围绕目标体系、保障体系、识别体系、培训体系、传播体系、激励体系、融入体系、评估体系等八大系统深入推进文化建设，进一步将公司文化融入公司战略、公司治理、内部组织、管理制度、人力资源管理、合规风控、声誉风险管理、创新发展以及社会责任等各个方面，提升全面风险管理能力和组织效能。

三是积极作为，优化文化建设的落地保障。公司要切实加强组织领导，在战略层面抓好协同，在业务层面抓好融合，在执行层面抓好落实，统筹推进文化建设；加强制度建设，进一步完善制度体系，将文化建设的基本要求全面嵌入到业务流程、内部控制、合规管理中；加强文化建设理论研究，为有效落地文化建设提供理论支持和实践指导；加强教育培训，引导全体员工树立正确的价值观、利益观；加强文化宣传，打造公司文化品牌，积极塑造良好健康的社会形象；加强物质保障，为文化建设研究交流、教育培训、宣传推广、表彰奖励等工作提供资金支持和人力物力支持；完善文化建设工作质量评估机制，客观评价文化建设工作效果。同时，学习行业先进经验，取长补短，提升公司文化建设水平。

站在“两个一百年”的历史交汇点，在担当促进“双循环”的新格局新使命中，东北证券必将守正笃实，积极投身“合规、诚信、专业、稳健”的行业文化建设之中，进一步丰富公司文化内涵，以文化为内生约束力，市场为外部监督力，体制机制为文化落地的强制保障力，打造符合行业标准且富有鲜明特色的文化品牌，用文化的力量引领方向、促进发展、塑造形象，为资本市场长期稳定健康发展贡献一份力量。

文化 肱股之臣小析

WENHUA
GONGGUZHICHENXIAOXI

文 / 风险管理总部 岳玲玲

近期教育改革如火如荼地进行着，国家对教育的重视可见一斑，教育关系着国之根基，关系着家庭未来，教育是一个人一生都应该持续坚持的，不以学校毕业为终止，古人说活到老学到老其实就是这个道理。成年人的教育学习更加重要，从学校毕业到工作岗位，技能的转型、理念的更新、职责的变化，这些都需要通过工作中教育学习来实现。

证券行业是一个发展十分迅速的行业，行业的快速发展必然离不开相应的文化底蕴支持。风险管理一直肩负着为行业发展保驾护航的重任，近些年来，监管也十分重视风险管理文化建设，《证券行业文化建设十要素》的提出，为资本市场长期稳定健康发展提供了价值引领和制度基础，指导了证券公司文化建设工作，有利于形成良好的行业文化和个人职业素养。公司风险管理总部一直致力于推动

风险管理文化宣传，建立了“风险管理人人有责”的风险文化理念，在公司内部形成一种注重风险的风气，使风险管理成为每个人的职责。只要人人重视风险，就会有效降低风险事件的发生，降低风险损失，确保各项业务有序开展。

在我看来，风险文化的主要目的可以概括为：培养员工形成风险意识，使风险防范成为执业本能，具备基本的风险荣誉感；提高员工风险识别、分析的能力，能对新产品新业务进行初步的风险分析；加强员工的风险防范和应对能力，能够做到日常防范，事发后妥善处理。建立健全风险文化制度机制、强化宣传引导作用是风险文化建设的重要组成部分。

通过文化宣传培训，增加风险管理的“曝光率”，让更多的人认识到风险管理，不再觉得风险

管理是遥不可及的、神秘的，确保每一名员工都能明白风险管理是每个人的职责，每个员工心中都应该形成一根名曰“风险”的弦，以这根弦作为工作的底线，任何行为都不应该触动风险这根弦，并以有效风险管理为荣，发生风险事件为耻，坚决杜绝“不在乎”的情绪，有荣辱观，知耻而不为，使风险管理成为执业本能，必然会降低风险事件的发生。当然，只有风险意识是不够的，还需要有相应的风险管理能力与之匹配。

首先，每个员工都应该具备风险识别和分析的能力，我们不能只知道有风险，却不知道有什么风险。面对任何工作、开展任何业务，都应该做到能够识别出该业务存在的风险点、业务运行过程中是否存在风险管理真空地带，是否有未覆盖的风险暴露，识别和分析是风险发现的必要手段，只有做到了全面的识别和分析，才能避免管理遗漏。当然，这种识别分析的能力，不是一蹴而就的，更不是一旦形成不需改变的，任何能力都伴随着一个不断获得、不断深化的过程，所以都离不开学习，包括员工自身的主动学习，以及外部教育的辅助学习。具备了风险识别和分析的能力，就相当于找到了风险点，能够预判可能会发生的风险事件，那么接下来，就应该具备与之相适应的风险防范和应对能力。在业务开展过程中，每个员工都应该采取有效且必要的合法合规手段去阻止已预判的风险事件的发生，这些必要手段就是我们的风险防范措施。公司建立了多层级、多维度的风控措施来防范风险发生，这些风控措施也是公司风险防范能力的体现。再严密的网，也有薄弱环节，再周详的措施，也有防控不到的时候，因此我们很难做到绝对杜绝风险发生，一旦真的发生风险事件，如何应对，就是对风险管

理能力的重要考验。当风险发生时，要做到不慌张、不迷茫，风险处置要做到有法可依，有据可查。公司建立了多种风险应对制度，各业务都建有相应的风险处置预案，这些制度和处置预案的学习也是风险文化培训的重要组成部分，每个员工只要做到认真全面学习公司制度，那么在风险发生时，明确自己的职责，按照规定及时上报、妥善应对，做好沟通协调沟通，跟踪报告工作，就能够有效降低风险危害和损失。面对突发风险事件，能够冷静评估，有序应对，妥善处理是每个员工的基本职业素养，这些更多的是员工通过后天学习获得的，这也许就是学无止境的体现。

风险文化建设离不开宣传和培训，更离不开经验交流和分享。每个人的经历各异、面对的业务和问题也各不相同，风险出现和发生的频率也不同，但是风险的实质却是相同相通的，所以经验分享和交流就显得至关重要了，公司风险管理总部定期组织的经验交流学习目的也正在于此。优秀员工的工作实践分析，可以开拓其他人的视野，提供参照借鉴。尤其是对新员工来说，老员工先进的经验，是他们成长最好的帮助，站在巨人的肩膀上说的就是这个道理。同样在经验交流过程中，也许不经意的一句话，就会擦出智慧的火花，有助于风控措施的改善和提高，所以说分享和交流是互利互通的，更是提高风险文化建设的必要手段。

行业高质量发展，离不开行业文化建设，企业“软实力”和核心竞争力的提升，也离不开企业文化建设。风险文化作为企业文化的重要一环，一直努力做到与时俱进，落实责任担当，不负使命，为公司发展保驾护航，做出应有的贡献。

品质为本 财富为果

——做公司文化的践行者

PINZHIWEIBEN
CAIFUWEIGUO

文 / 信息技术部 齐泓桀



公司就像一个人，利润是血肉，机制是骨骼，品牌是地位，文化是灵魂。“公司文化”是公司生存和发展的“元气”，是公司核心竞争力的活力之根和动力之源。在我看来，公司是为了个人价值最大化而形成的组织，公司必须由人组成并最后回归到人本身。人要考虑生命的价值和意义，公司也要建立存在的使命和愿景。作为东北证券一名普通的员工，在日常工作中践行公司文化应从三个方面着手。

一、公司文化“认真”宣传，转化为工作的敲门砖

如果把“认真”作为行为价值观，或者叫践行文化，那么就要把认真的文化元素植入日常工作中。从每一件小事抓起，从每一个细节抓起，打造一种极致认真的精神，打造一个不讲大话、说到做到的行为准则，使认真真正变成每一个东北证券人良好

的行为习惯。

德国人“认真”的行为习惯可以作为全世界人民的标榜，这种认真的习惯融化到每一个日耳曼民族的血液里。所以，凭着“认真”这两字，德意志民族在历经 20 世纪两次毁灭性的世界大战之后又奇迹般的迅速崛起。

空谈误国，实干兴邦，对于践行公司文化也是如此。每一名东北证券人都具有认真的基因，认真行为习惯，那东北证券就是一个认真的公司。

二、员工不仅是公司文化创造的主体，而且也是公司文化的承载者、实践者和享受者

优秀的公司文化给人以幸福的享受，优秀的公司也因为有高远的使命和追求而受到尊敬。

教皇约翰·保罗二世在《百年散论》中指出：一家商业公司的目的，不仅仅是要赚取利润，而且要让人看到，他是一个由人组成的团体，其存在的

根本原因，是要以各种各样的方式来满足其最基本的需求，并且以服务于社会的方式组成了一个特别的团体。记得美国历史学家戴维·兰德斯在《国家的穷与富》一书中曾经断言：“如果经济发展给了我们什么启示，那就是文化乃举足轻重的因素。”同样，诺贝尔经济学奖得主诺思说过：“自由市场经济制度本身并不能保证效率，一个有效率的自由市场制度，除了需要有效的产权和法律制度相配合之外，还需要在诚实、正直、公正、正义等方面有良好道德的人去操作这个市场。”要形成“诚实、正直、公正、正义等方面的良好道德”，必须进行企业文化修炼。

三、企业文化是公司的灵魂，是推动东北证券发展的不竭动力

作为一种文化氛围，企业文化不是管理方法，而是形成管理方法的理念；不是行为活动，而是产生行为活动的原因；不是人际关系，而是人际关系反映的处世哲学；不是工作，而是对工作的感情；不是地位，而是对地位的心态；不是服务，而是服务中体现的精神境界。

企业文化是公司特有的标志，体现着公司的精

神风貌和人文内涵，它是公司在生产经营的过程中，久而久之形成的一种习惯，一种观念，再逐渐成为东北证券人所共同遵守和认同的企业文化。由此，可见公司文化主要来源于生产实践，是东北证券人用实际行动铸就的文化。因此，公司文化的建设不能简单理解为一句口号、一条标语、一副宣传栏、一个标识，这些仅仅是公司文化外在形式，它需要不断去实践、去创新、去丰富。

公司文化看似虚无缥缈、抽象的概念，其实它一切皆来源于公司经营发展的实际，体现于我们的一言一行之中。公司文化的建设不是大喊口号、大肆宣传，而是行大于言。

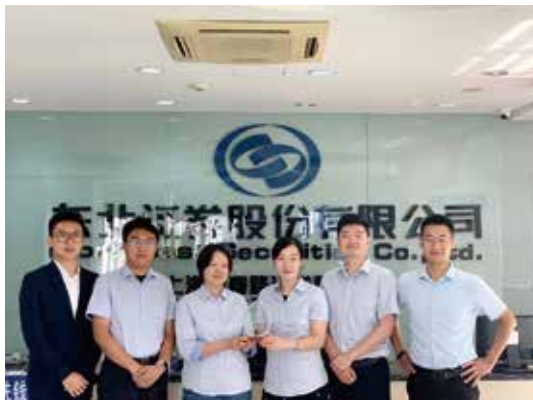
公司文化不是枯燥的理论说教，而是要求我们每一位员工在日常工作中去实践它、丰富它、完善它，因为它所阐释的既有公司独有的人文内涵，也有许多人生哲理，为人处世之道。一个没有文化的公司是没有“脊梁”的公司，也不会有高瞻远瞩的发展境界。因此，在公司文化践行的过程中，东北证券人应以实际行动践行企业的文化，与公司共同发展，共同进步。

故不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海……

建·财富 信·东北

JIANCAIFU
XINDONGBEI

文 / 金融产品条线 李慈



距离公司募集首只券结产品已有一个月。作为见证者,有很多故事想讲,有很多感想说。借此机会,用营业网点同事想的宣传语为题,谈谈券商结算模式以及公司募集首只券结产品的故事。

一、什么是券商结算模式?

2019年,“券结模式”由试点正式转为常规。两三年间,越来越多券结产品跃入大众视野。朋友圈时不时爆出券结产品火爆募集情况,更多人好奇,“券结模式”到底是什么?

券结模式,简单说就是通过在券商开立资金账户进行结算。券商结算模式产品在券商端业务办理便捷,建设成本低,且管理人无需缴纳结算备付金

和保证金;而托管人结算模式因管理人直接向交易所报单并接受中国结算数据,所以交易和结算数据接受速度比较快。

两个模式各有千秋,券结能否完全替代传统结算模式,还需要时间的考验。

二、券结产品全市场情况以及券结产品的意义

Wind 数据显示,市场截止到9月券结产品共189只,2021年募集了74只。截至上半年,采用“券结模式”的基金公司由2020年底的25家增加至36家。越来越多的基金公司选择和券商合作募集券结产品,其实这也是券商销售实力增强的必然结果。

另一方面,券结产品对券商同样具有吸引力。2020年,许多券结产品产生的佣金占该券商总佣金的1%以上,中信证券名列前茅,券结佣金1.03亿,占总佣金的9.95%。

券结产品对基金公司和券商来说,可以创造“共赢”局面。对于券商来说,第一,精选基金公司,优选基金经理是发行券结产品前提条件,这要求券商挑选产品的能力需要不断提升;第二,券商发行优质的定制化产品回馈老客户,开发新客户;第三,券结产品会增加产品保有量,同时带来丰厚的佣金;



第四，券结产品成功发行将提高券商在行业的地位。

三、公司首只券结产品募集

7月，得到公司要与建信基金合作，募集首只券结产品这个消息时，相关部门的所有同事是振奋的。历时两年的系统准备、材料对接等，每一步走下来，都满怀期待。时至今日，我们终于可以开始打一场成名战！

募集前5周，我们做好了工作倒计时计划表：销售活动策划、产品宣传材料制作、产品小组每周内部培训、单场超4万人观看路演直播、7场线上线下联动的产品宣讲、银行渠道进行产品路演，助力银行销售……，经发管委全体同事们动起来了！而产品也在我们的客户中掀起一波浪潮，基金经理陶灿获得了众多粉丝，客户亲切称之为“火山哥”。

8月12日，产品募集首日，公司充斥着“双11”的气氛。同事们问得最多的是，我们产品销售多少了，1分钟成交1个亿，8分钟成交2个亿……大家调笑说，数据刷新太快，喜报快制作不过来了。

产品募集7个工作日，全市场募集43.5亿（扣

除认购费用）。公司销售12.42亿，参与客户13106户，新开客户1026户，净引入资金5.75亿……这些数据凝聚着我们的汗水，也彰显着公司的实力。

四、首只券结产品发行对公司的意义

此次募集券结产品，对公司财富管理转型意义重大。一是撬动了建行、交行等外部资源，加大资金杠杆效用。同时，公司做大基金保有量。8月，公司公募保有单月增加近9亿。二是成功吸引客户关注，同时打开公司与头部基金公司合作的空间。此次合作，对公司打造金融产品品牌具有重大战略意义。

我比较喜欢最近流行的一句话，“披荆为冠，斩棘为袍”。虽然形容夸张，但意味深远。公司首只券结产品募集，各位同事齐心协力，克服困难，最终递交了一份完美的答卷。未来，公司将与更多基金公司合作，发行优质券商结算模式产品，相信我们会再创辉煌！

以客户为中心的数字化转型

YIKEHUWEIZHONGXIN
DESHUZHUAZHUANXING

文 / 零售客户条线 周大淋



数字化转型，为什么特别强调“以客户为中心”？数字化时代的到来，赋予了“以客户为中心”更深层次的含义。数字化时代的“以客户为中心”不再是简单地收集客户反馈，持续提升自身服务，而是更加全面地发掘客户深层次的需求，创造性地拓展服务领域和服务方式，完成与客户的共同成长。

更具粘性的客户绑定怎样让客户不离开你？做到比客户自己还了解他自己！

数字化让企业拥有“做到比客户自己还了解他自己”的可能。通过多渠道的客户数据收集，并保持数据的持续更新，确保即使最小的变化也不会出错。利用数字化技术和工具从这些数据中获得洞察力，从而让企业与不断变化的客户偏好紧密结合，帮助企业优化流程、改善产品、提升服务，提高客户粘性和忠诚度。

更高的业务“护城河”

“以客户为中心”的数字化转型战略，不仅帮助企业能够获得更多的客户转化，提高收入和利润，还有助于优化企业的业务流程，从而降低成本。成本的降低也可反哺给客户，获得客户更多的信任，从而形成一个良性循环。有的时候，你看到竞争对手比你的价格低，并不一定是在和你打价格战，也可能是人家已经找到了优化和降低成本的方法。“以客户为中心”的数字化转型战略，更容易帮助企业建立起业务“护城河”，持续提升企业的竞争优势。

拥抱变化、快速响应

数字化正在改造着人们的工作、生活环境，与此同时，客户的消费需求也在不断发生着变化。传统“以产品为中心”，有什么就买什么已经不能满足客户多样化、个性化、定制化的需求。数字化时代，企业间的角逐将会围绕“谁的响应速度快，谁对客户洞察深”来展开，距离用户越近，越能占据发展先机！

树立口碑、打造品牌

“以客户为中心”才能长时间留住客户，因为了解了客户的偏好，就能够提供更好的产品和服务。不仅如此，随着时间的推移，客户往往也会成为企业的品牌大使，帮助企业获得更多的客户。对企业品牌宣传来讲，没有比客户的口口相传更重要的市场宣传了。

超越销售、终生服务

“以客户为中心”的数字化转型，关注的不仅仅是把产品卖出去了，这还远远不够！更需要关注：销售出去的产品客户有没有获利？使用的体验如何？有没有什么问题？哪些地方还能改进？客户下次会不会继续买我的产品？数字化技术的应用为企业提供了与客户互动的多种机会。

“以客户为中心”，其知也易，其行也难

数字化转型是一个系统化的改革过程，以客户为中心的数字化转型则更加严格，它是组织、流程、绩效、技术、工具以及执行反馈的动态组合。同时，转型就会有成功和失败，没有任何企业能够在不进行试验的情况下实施完成转型。只要团队足够灵活，能够快速调整，从失败中吸取教训，优化流程并重复。确保大方向的正确，偶尔的失败是可以允许的。

今年可转债怎么这么“火”

JINNIANKEZHUANZHAI
ZENMEZHEMEHUO

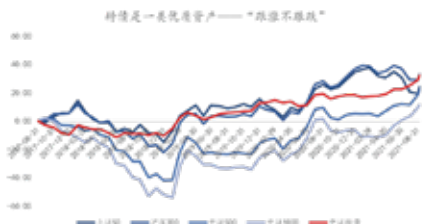
文 / 东证融汇 王笑宇

截至 2021 年 8 月 31 日，可转债已经成为今年以来最“火热”的投资板块之一，丰厚的回报让越来越多的投资者关注到这个小众的资产。那么可转债到底是什么？年初以来的表现到底怎样？未来是否还能持续？本文会从以上三个角度出发，介绍这个逐渐走向大众视野的资产品种。

可转债全称“可转换公司债券”，兼具债权和股权的特征，是一类“进可攻，退可守”的资产。不同于普通信用债，可转债的发行人全部为上市公司，且债券持有人可以在特定时间、按特定条件将可转债转换为发行人普通股票。因此，可转债基于其债券和股权的双重特性，收益上也具备了与股票“同涨不同跌”的特征。

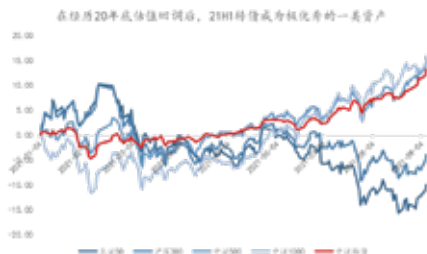
可转债的“进可攻”来源于其可转换条款。举例来说，假设某上市公司以 100 元 / 张发行 5 亿可转债，20 元为转股价，此时每张转债进入转股期后可转成 5 股发行人的普通股票；未来若该公司股票涨到 25 元，此时转债转成股票后价值则增加为 $5 \times 25 = 125$ 元，可转债享受了正股上涨的收益。

可转债的“退可守”来源于其赎回、回售条款。这两个条款使得可转债的本质仍是债券，具备到期还本付息的特征。同时可转债还有强制赎回、下修转股价等条款，构成了其复杂的博弈机制，使得可转债这类资产愈发受到投资者青睐。

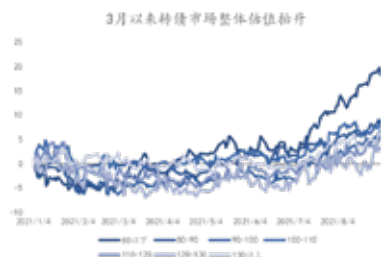


年初以来，可转债这类资产的收益率显著跑赢不少权益指数，获得较高的绝对收益。截至 2021 年 8 月 31 日，中证转债指数年内上涨 9.85%，跑赢市场上包括上证 50、沪深 300 等在内的很多权

益指数，同时帮助不少绝对收益性质产品获得不菲回报。



在当前时点，可转债的估值和热度都已达到历史峰值，市场中的泡沫持续酝酿，风险也不断累积。如果以市场上主流的可转债估值指标——转股溢价率作为观察对象，剔除极值后发现在当前节点可转债估值已处于历史较高水平，简单来说想通过转债获得超过权益市场的收益已非常困难。当然，目前可转债市场的资金规模和参与者与 2017 年—2019 年也大不相同，投资者风险偏好也有显著提升，因此只以简单的估值指标来判断市场是否见顶，是十分不公平的。



年初以来中长期看，这次的可转债“热”是资金面宽松叠加股市上行带来的“双击”，在可转债历史上并不多见，也较难遇到；未来若有资金面收紧或权益市场下行等情况出现，可转债市场大概率也会面临“估值 + 正股”的“双杀”。

今年以来的可转债“热”，让很多投资者关注到了这类“跟涨不跟跌”的资产，但在这类资产上涨的背后，其酝酿的风险也需要投资者去关注，如果“进可攻”的动力不再，“退可守”的部分是否还有空间，这是值得我们去思考的。

夏末 秋凉之思

——记2021届应届毕业生新员工入司培训

XIAOMO
QIULIANGZHISI

文 / 证券部 朱艳琳



初秋九月，细雨如丝。温暖的灯光驱走阵阵微凉，不禁感叹夏天就这样离去了。这个不同的夏天，少了多彩的裙摆，褪去青涩和稚气，时钟的滴答裹挟着一切向前奔去，跌跌撞撞间，我们迎来了新的阶段。

人生的起伏宛如四季的更迭，在流光溢彩中我遇见了你——东证。对职场的陌生和好奇让我毫无头绪又战战兢兢。就在几乎“零期待”的时刻，迎着炙热的阳光，我来到了新员工培训的地方。如今的我回头看，仍然觉得，无论拥有多么睿智的头脑和机敏的洞见也无法预料，未来的十天灿若夏花，让人感叹这是人生中不可多得的偏爱和馈赠。

打开培训日记，思绪翻飞，这一幕幕像一串串音符，谱写收获之歌。

团队篇——与你相遇，好幸运

难以忘记和一队的伙伴们一起写下幸福故事的每一天。选队委时不由自主地举起手，当时的我，并没有多么强烈的使命感，对队伍的成绩和大家的感情不抱太多的期待，只觉得尽力而为就好了。毕竟只有十天，十天后我们又要回到各自的横纵坐标里，勾画自己的直线或者曲线。然而，美妙的故事就这样悄然发生了。一队的所有伙伴，



不知哪里来的默契，心照不宣，对任何事关队伍荣誉的活动都倾尽全力。包揽了各种第一的我们，真正做到了老师所说的全情投入，全力以赴！一张张精美的日报，是我们精巧构思、协同配合呈现的合作作品；一场场比赛的胜利，是我们精诚配合、分工明确换来的完美结局；一个个节目的演绎，是我们反复练习，突破自我的有力证明。我们像家人一样互相鼓励，互相肯定。真诚的陪伴，全情的付出，将我们的感情炼石成金。我也在不断地改变着，从最开始想着自己多表现，到后来想着为集体争荣誉。低调、谦虚和认真，是这个集体呈现出来的品格，它又反射到每一个人身上，告诉我们，在未来的岗位上，脚踏实地，精诚合作，虚心好学是通往胜利的捷径。

活动篇——挑战不可能，一切有可能

难以忘记和伙伴们素质拓展的一天，又刺激又感动。打破原来的队伍，组成新的集体，然后进行高空跳跃、“信任背摔”等拓展项目。本来以为大多数人不会参与这些具有挑战性的项目，可结果截然相反。在教官的指引下，同伴们的鼓励下，我最终也完成了这几个项目。在毕业墙的活动里，我清晰地记得踩在下面男生的肩膀上，又迅速被上面的伙伴拽了上去。那时，心里偷偷地为他们几个坚实的“人梯”担心，也为集体里有这样的担当而欣喜。看着大家为了一个共同的目标齐心协力，一股暖流涌上心头。等成功翻过了毕业墙，看到有的男生的肩膀留下了伤痕，觉得心里酸酸的不是滋味，

也为自己是东证新员工的一员感到欣慰和自豪。正如教官所说，坚定的目标换坚定的结果。我们做到了！这会一直激励着我，以后在工作中遇到难题和挑战，要相信自己，相信团队，勇于尝试，迎难而上！一切不可能，都有可能！

感恩篇——所有能想到的精彩，全都给你

难以忘记这十天里，人力资源部的各位老师辛苦的付出和陪伴。从一开始对我们严厉要求的排斥和不理解，到遇到任何困难都会向老师们寻求帮助，再到最后发自内心地感谢各位老师为我们创造了这么多美好的回忆，老师们对我们的用心盈盈如月。老师们设置的这些精彩的活动似温软的河床，我们架着友谊的小船，奋楫扬帆。有了老师们的指引，我们最终冲破了巨浪猛流，驶向了新生活的彼岸，凝结了深厚的友谊，形成了积极向上的心态。感谢老师，让我们初入职场获得了暖阳般的关爱，让我们敞开心扉积极面对未来的工作和生活。

转眼间，两个月过去了，夏天的绿无声飘落幻化成秋天的凉。生活就是这样推着我們向前。所有的过去都以现在为归宿，所有的未来也都以现在为渊源。写了精美的开头，就是有了好的归宿和未来可期的渊源。站在此刻的我，心念涌涌的感动，抚平浪花的归依，梳理好繁杂的生活，提笔书写未来美好的回忆。感谢新员工入职培训，让我有所思，有所思，有所愿，有所期！

不一样的夏天

——记2021届应届毕业生新员工入司培训



BUYIYANGDE XIATIAN

文 / 经纪业务管理条线 韩沛轩

2021年这个夏天，刚走出校园的我，带着一丝稚嫩，怀着一丝忐忑，与来自五湖四海的78名小伙伴一起，齐聚长春，度过了紧张充实、汗水与泪水交织的10天入职培训。这个夏天，我们收获了沉甸甸的专业知识，收获了铭记于心的企业精神，收获了亲密的友情，收获了一个不一样的夏天……

宝剑锋从磨砺出

培训初始便迎来了紧张而又刺激的军训。我们对站军姿、分列式等项目并不陌生，但艰苦奋斗的作风、坚持不懈的毅力、集体主义精神才是军训弥足珍贵的收获。虽然只有两天，但我们一改从前的慵懒，完成了教官安排的一项项任务，同时，我作为一名护旗手额外训练了擎旗、扬旗等动作，虽然额外付出了很多汗水，但当我们英姿飒爽的汇演闪亮登场时，每一个人都觉得两天的汗水都是甘甜的，都是值得的。军训增强了我们不断克服困难的勇气，也加强了团队意识。正所谓“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”。未来的工作中，我们也只有不断的努力、锻炼、克服困难才能培育出良好的工作作风和品质，才能收获更好的自己。

书山有路勤为径

军训后，我们学习了公司安排的系列课程。通过“东证之道”，我了解到公司坚实发展的每一步；通过“东证之业”，我学习到了书本上不曾学过的证券业务和金融知识；通过“东证之治”和“东证之规”，我理解到了合规对于公司稳健发展的重要

意义。十几位经验丰富的老师们以生动形象的知识分享和他们一路走来的经验感染着每一位新员工，使我深刻认识到自己所学的知识还远远不够，理论也需要实际工作经验作为补充和完善，只有尽快提高这一短板才能有的放矢的完善自我，从而适应岗位工作。

除了完成日常的学习培训，业余活动更是丰富多彩。例如每天各学习小组都会画一幅关于当日培训内容的手抄报，大家集思广益，既加深了当日培训学习的印象，又提升了团队凝聚力，其中不乏有一些“小画家”大展身手。此外，为了结业汇演，大家每晚都在酒店会议室排练节目，包括大合唱以及各种乐器演奏、语言类节目、舞蹈等，白天庄严的培训课堂到晚上俨然变成了异常火爆的排练厅。除此之外还有趣味运动会和小游戏等调剂我们的学习生活，这些活动是紧锣密鼓的学习中欢快的间奏，不仅放松自我，也是促进我们新同事之间沟通交流的纽带，将来自五湖四海的我们完美地融合在东证这个大家庭。

千磨万击还坚劲

除了军训、课程学习和丰富多彩的小活动，最让人印象深刻的就是户外拓展。高空断桥告诉我们自己的潜力是无限的，只要战胜自己就能踏过人生的每一步坎坷。就我而言，当我跳过8米高，1.5米宽断桥的那一刻，就感觉全世界都在自己的脚下，那种征服感更多的是对自己潜力与胆量的肯定。而信任背摔教会我们团队和信任的力量，只有充分的



相信自己，相信自己的队友，才能毫无顾忌的倒下去。我交给队友的一份信任，回报的是队友给我的一份勇气。

毕业墙则是最触动人心的项目。所有人都需要翻过四米高的水泥墙而没有任何支点，当教练讲述完规则后，规定我们半小时内必须完成项目，几乎所有人都觉得不可能。这需要一部分高个子队员作为“底座”，还有一部分力气大的队员一直在墙顶拉其他队员。我作为“底座”的感受，就是对身后的情况一无所知，只有肩膀和大腿能感受到大家在竭尽全力向上爬。而最后一名队员最为惊心动魄，墙顶的队员被拉住双腿，冒着生命危险倒立将其拉了上来，其紧张程度与团结一心的力量将本次培训的气氛推向了高潮。毕业墙项目结束后，底座队员肩膀几乎都留下了血痕，墙顶拉人的队员的手也颤抖的不听使唤，在项目总结过程中，许多人为他们，也为拼尽全力的自己流下了感动的泪水。毕业墙让大家深刻学习到了团队凝聚力、坚持不懈、突破自

我的精神品质，这也将是所有新员工终身难忘的一次经历。

长风破浪会有时

短短十日，眨眼即过。伴随着结业汇演气势磅礴的大合唱结束，本次培训也步入了尾声，入职培训无疑是酸甜并存，汗水与快乐相融的。通过培训我认识到学校所学到的知识并不是全部，正所谓纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行，书本上的知识需要结合培训中老师们讲解的各种实战经验，才能真正在社会、工作中发挥出作用，而团结、拼搏、勇于进取的精神品质能让我们认清今后努力的方向，并给予我们实现的动力。

长风破浪会有时，直挂云帆济沧海，作为东证新人，我们未来的路还很长，但我们会踏踏实实做人，认认真真做事，带着这笔受益终身的财富勇往直前，在东证绽放我们的青春，绽放我们的梦想。

你好 东证

——记2021届应届毕业生新员工入司培训

NIHAO
DONGZHENG

文 / 长春建设街营业部 孟祥璐



6月,我们挥别母校,奔向远方;7月,我们踏入东证,扬帆起航。转眼间,从最初的实习到正式入职,我已在东北证券工作学习了三个月有余,实现了从一名刚刚走出象牙塔的学生到一名初入职场工作者的身份转换。在营业部各位老师和前辈的帮助下,我已经渐渐适应了环境,融入到东北证券这个大家庭中。忙忙碌碌间,三个月的时间匆匆而过,作为一名刚刚入职东证的新员工,怀揣着对未知的憧憬,进入了人生的下一个驿站。

识于东证

相识,是进入东证的第一个关键词。2021年7月,公司的新员工入司培训如约而至。在培训活动开始前,公司组织每位新员工

工录制了一段自我介绍的视频——你好,东证。这是我们第一次以一名东北证券新员工的身份介绍自己。每一帧视频都饱含着东证新员工的满腔热情以及对未来工作生活的憧憬。为了让我们尽快适应工作环境,熟悉公司业务和企业文化,让新同事之间有相互认识和了解的机会,培训期间公司组织了“学在东证”“感悟东证”“畅游东证”等一系列活动,让我们对公司各业务条线的工作有了整体的认识,也对公司的发展历程有了更加深刻的了解。一位管理学家曾说过,世界上每一家公司的发展如果用文字来书写,那都是一本极为厚重的奋斗史。可想而知,东北证券从1988年初创萌芽到2021年的发展壮大,时至今日辉煌又是何其不易,那是经历了一代又一代的东证人孜孜不懈、同心并力的结果,作为新员工的我因为能够与东证相识而倍感幸运。

融于东证

相融,是进入东证的第二个关键词。从东北证券的奋斗历程到未来发展,从行



为守则、办公规范到合规管理，从军训、业务知识学习到结业典礼。短短的十天里，我们不仅学到了扎实的执业技能，掌握了必要的专业知识，而且对公司的发展历史、企业文化、规章制度等都有了深入的了解。在公司组织的多姿多彩的团队活动中，我们越来越感受到东北证券的“融合、创新、专注、至简”的企业精神，感受到团结、合作、责任心在以后的工作中是不可缺少的要素。

在这次培训过程中，更加宝贵的经历是我们结识了来自各个业务条线的新同事们。我们来自不同的省份，不同的学校，本是天各一方，却缘于同一个目标聚在一起。短短十天的培训活动，彼此之间结下了深厚的情谊，成为我们进入职场的第一笔宝贵财富。

知于东证

相知，是进入东证的第三个关键词。面对信息化程度极高的金融行业，不断变化的环境使得从业

者必须时刻为即将到来的变化而做出改变调整。只有不断随着社会环境伺机而变，才能在日益激烈的金融圈中提升自己、成就自己。在培训的过程中，通过来自不同业务条线的老师们精心准备的课程，让我们对公司的业务有了更加全面的了解，同时也让我们树立起一个金融从业者应该具备的敏锐意识，知行合一，才能行稳致远。正如公司领导在结业典礼上对新员工提出的三点希望一样，“以融新文化为引领、以科技强司为己任、以专业至上为主义”，在融合、创新和专业的道路上，我们还需要不断的前行，为东北证券的发展贡献自己的力量。

“我以东证人的名义庄严宣誓……”这绝不仅仅是一句口号，更是一份责任，一份担当。培训的时间虽然短暂，但却让我们对自己的人生目标有了新的定位。乘风破浪潮头立，扬帆起航正当时。东北证券为我们今后的职业生涯点亮一座灯塔，我们也定将不负期盼、不负韶华，为东北证券更加辉煌灿烂的明天贡献自己的一份力量！

一场以“你好，东证”开始的奇妙之旅

——记2021届应届毕业生新员工入司培训

YICHANGYI NIHAO DONGZHENG
KAISHIDE QIMIAOZHILV

文 / 天津分公司 周彤



2021年7月18日，长春。满怀对未来的憧憬，78名新员工集结在长春亚泰国际会议中心，为期十天的培训正式拉开序幕。

初见

第一幕——破冰。所有的破冰活动都会带着点小尴尬，尤其还是一群穿着军装的“小绿人”排着队一个个的走到台上进行自我介绍。自我介绍结束后的分队活动，每个小队选出本队的两个队委，并且完成第一天的日报，而我非常荣幸的成为了2队的队委之一，我想我一定尽我所能带好我们队。

相识

第二幕——军训。对于刚出校园的我们，军训就是噩梦一般的存在。正巧的是，这个时间也正是长春最闷热的时候，军训刚开始就已经有好几个人身体不适，注定是艰难的两天的。军姿、齐步、正步、分列式，训练科目有序的进行着，期间仍然不断有人中断训练，时间紧迫，科目众多，标准严格，教

官和带队老师都为最后的呈现结果捏了把汗。

第三幕——检阅。检验军训成果的时候到了，每个人都神经紧绷，两个队都希望能在军训最后时刻展现出最优状态。虽然军训过程中状况连连，好在最后的呈现效果还是令人满意的。

至此，军训告一段落，大家在这两天也开始慢慢熟识，而对我来说这是一段非常难忘的经历，我忘不了即使发抖还紧握的拳头，我忘不了嘴里发苦的药草味，我忘不了那些坚定的目光，更忘不了那句响亮的口号：“东北证券，逢敌亮剑，英勇二队，敢为人先。”

磨合

第四幕——课程学习。公司邀请每个条线最优秀的老师为我们讲解业务知识，学习时，显然大家还存在一些陋习，不过经过老师小惩大诫后，大家认识到了自身的错误并且慢慢进入状态，全情投入。

插曲——团队活动。培训期间我们进行了团队小游戏，或许是因为我们队男生最少，很不幸我们



队蝉联了倒数第一名，队内的气氛一度降到零点。直到团体运动会到来，我们决定一定要逆袭。每个项目每个人都拼尽全力奋力一搏，在那一刻我看到了我们的团魂熊熊燃起。最后我们排名第三，是的，不像电视剧中的逆袭情节，我们拼尽全力也只拿了第三名，但我想这就是现实吧，只要尽力，哪怕只前进了一小步也值得欢呼。

这段时间的磨合我认为不只是我们新员工之间的磨合，还是初出校园的我们与这个社会的初次磨合，不再肆意妄为、随心所欲，适当的收起自己的个性，尊重规则、遵守制度，真真正正承担起自己的责任。

相知

终篇——毕业。我们的毕业典礼是从户外拓展的毕业墙开始的，78人筑起人墙，仅靠肉身人力徒手翻越4米高的毕业墙，看着墙顶一双双因拉人充血的手，看着男生们额头的汗水不断滴到地上，听着那一声声竭力的嘶吼，眼里仿佛进了沙，泪水不受控的落了下来。十天以来，这是我第一次感受

到我们78人是一个整体，是一个团队，徒手翻越高墙无疑是不可能的，是我们的团结一心才让这不可能变为可能，我也相信经此一战我们之间的情感必然会变得更加纯粹。

经过了毕业墙挑战后，迎来了我们在培训期间最后一次考验——毕业典礼。每天课程结束后，我们都要排练大合唱《我和我的祖国》，经过不断的推敲、磨合，终于呈现了相当震撼的效果。此外我有幸带领小队排练舞蹈节目，且大家基本都是零基础，短短十天要想达到登台的效果是很难的，好在队内每个人都非常努力，即使每天排练到凌晨也毫无怨言，即使再简单的动作也要反复练习，即使再难的动作也要做到标准，能与这么一群可爱的人一起排练是我在培训期间最快乐的时光。

短短十天稍纵即逝，我很庆幸能与一群风华正茂的伙伴度过一段奇妙的时光。在这里不仅是知识层面的学习，更多的是学到了自律、坚毅和团队精神，我相信我们的缘分不止于此，期待顶峰相见。

遇在盛夏

——记2021届应届毕业生新员工入司培训

YUZAISHENGXIA

文 / 重庆沙南街营业部 金弘宇



七月是个离别的日子。初入校门满是憧憬，几年的时光过去，如今离开只剩不舍，我们能从这里带走的不过是一张证明我们来过的毕业证。这是我们的徽章，也是我们走向未来的通行证！

七月是个相遇的日子。因为选择我们相聚，因为缘分我们相识。拿着通行证，我们来到东北证券的各个分支机构，我们共同的身份，让我们聚集在新员工培训，为期十天的培训在长春七月最炎热的日子展开序幕。你好，东北证券人！

十天的培训包含了两天的军训，五天的上课，一天的拓展，一天半的彩排，半天的正式演出，这十天我们五个小组的人相互团结，相互比拼。我来

自一队，一个团结的集体，我们认真对待每次机会，每天的日报我们都在拿出自己最好的水平去完成，每一次我们都拿出比前一天更好的创意。运动会时，尽管队委说大家玩的开心最重要，但每个项目大家都在拼尽全力赢得比赛。无论是日报评讲的每两人一小组轮流上台还是人人都参与运动会的规则，我们队委都希望通过这次培训可以让每个人都有参与感。来之前很难想象通过短短十天的培训，我可以认识到一群志同道合的小伙伴，甚至觉得跟他们一起即使再培训十几天我也愿意。离别时大家都很不舍，因为不知道下次相聚会是何时，跟大家在一起的日子让我知道只要大家一起努力，就没有困难。



不要再默默地当一个小透明，学会参与，你也是集体的一份子；学会尝试，锻炼自己并没有那么坏；学会表达，鼓励会比嘲笑多；学会直面，事情没有你想的那么难！

七月是回归的日子。十天的培训结束后，我们将正式回到各自的岗位，开始各自的工作和生活。每天早上八点半准时参加公司晨会，会议结束后随即开始今天的任务，登录东证商学院看看有没有新学习的课程，听从总监的任务安排，整理整理资料，核对核对数据，请同事帮我讲课熟悉理论知识。每天都过得很充实，每天都在探索新知识，一切才刚刚开始！

七月是出发的日子。我已经正式入职成为公司的一份子，从今以后我将在不断的工作学习中探索

我的未来。俗话说：“不想成为将军的士兵不是好士兵”，用简单点的话来说，我想成为一个有能力的人。有些既定的目标说的太大太空，我只想让自己一步一步走的脚踏实地，毕竟能力无上限，这意味着我将不断地学习充实自己，不断地尝试锻炼自己。走好脚下的每一步才能积少成多变成一条路。我不知道未来有多大的困难在等着我，我也不确定自己是否能够顺利的扛过去，但我确定我有一个想为之努力的心！

七月是过去的日子。时间在不停的消逝，过去的皆已过去，我将适应我的新身份，这是个新起点，我将在这里重新出发，从承诺出发，一步一步地达成目标，加油，东北证券人！

入司培训 满满收获

——记2021届应届毕业生新员工入司培训

RUSIPEIXUN
MANMANSHOUHUO

文 / 桂林穿山东路营业部 谢新梦



转眼抬眸间，入司培训已过数月，每每想起感觉都是昨天才发生的事情。为期十天的培训虽短，但非常充实，让我们更快了解了公司和公司的基本业务等，也让我们对证券这一行业有了更深入的了解。这次培训我们学习了许多知识，也结识了很多同事，这对我们今后的工作有很大的帮助。

初识公司——了解发展历程和文化

通过课程的学习，我了解了公司从 1988 年成立至今的发展历程，公司的起步与成长、重组与发展、规范与壮大都离不开公司的每一位员工。公司

以中小企业投行及财富管理为特色的全能型券商为定位，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。通过日常军训、课程培训及小组活动等，我更深切体会到公司的“融新”文化——融合、创新、专注、至简。

十天历练，促成个人职业素养的生成

在十天的培训里，工作生活习惯、工作技巧等都是我步入工作前最重要的一课。身体素质是正常开展工作的前提，培训期间，我们每天早上跑步，就是为了让我们的养成早睡早起的生活习惯，身体是



革命本钱，坚持锻炼身体，拥有健康身心，工作效率才能得以提高。知识是无限的，人的生命是有限的，我们要在有限的生命里不断学习。在生活中、工作里我们会碰到很多闻所未闻的事情，要通过不断学习新知识解决所遇到的问题。我们刚接触证券这一行业，所有东西都要从零开始，相关知识也是要从头学，通过知识不断积累才能在专业的角度为客户提供优质的服务。事情做得专业，工作才能做得职业，所以说没有专业何来的职业，专业技能就是职业技能的保证，通过不断学习和技能的提升来提高我们的专业能力。我们刚进入工作岗位，遇到困难在所难免，但是我们需要把态度摆正，只有态度端正了我们才能有信心做好每一件事，克服每一个困难。就像军训时教官说我们不是做不到，只是我们不情愿军训，态度没摆正，当我们态度端正时，军姿、队列、口号，每一样都能做到最好。

团队融合，合作意识不断提高

我们分小组以积分 PK 形式开展培训，每一天我们都会进行日报的制作，并进行日报的展示。每一天的日报我们小组成员都会参与进来，有找画报

素材的，有帮勾边的，还有画画涂色的等等。每个人都为日报的制作贡献自己的一份力量，这让我深刻体会到了这是一个团体，需要大家共同完成一件事，并且在大家的努力下，日报制作一天比一天好。在拓展训练中，从一开始的队名设计、队旗制作、队歌的选曲，我们每个成员都在为之出谋划策，为完成共同目标努力奋斗着，点点滴滴都体现了我们团队的合作意识。跨越高空断桥、背摔、翻越毕业墙，从小团体到大团体，每一个项目都需要我们团结合作，为团队完成一致的目标努力，大家都甘愿为团队贡献。在整个拓展训练的过程中，我们自始至终都在为自己的顺利过关而满足，为同伴的成功挑战而欢呼。虽然整个训练过程大家都很疲惫，但是在训练过程经历的事情让大家回味无穷。

经过培训，我加深了对公司的了解，提高了专业素养和职业技能，调整了工作心态，基本完成了从学生到员工的角色转变。最终感激领导们给我们安排了这么完美的一个培训，感激同事们带给我的收获与感动！

感悟东证

——记2021届应届毕业生新员工入司培训

GANWUDONGZHENG

文 / 长春前进大街营业部 孔相懿



荏苒之间，入职已数月。细思回顾，不禁感慨万千。从岗前培训那个挥汗如雨的夏天，走到此刻这个努力拼搏工作的秋天，一路走来，每一天都有或多或少的收获，或喜或忧的感想。

2021年7月，怀着对未来美好的期望和一切从零开始努力奋斗的心态，我加入了东证的队伍，开始了我人生的拼搏；从学校到社会，从学生到一名职业人，环境在变化，角色在转变，习惯校园生活的我面对这些变化，一时竟然有些茫然。值得庆幸是，在我进入工作岗位后，公司为新入职员工适时安排了培训军训和岗前交流。在军训当中我深刻认识到了集体的力量是强大的，战胜了心中所有的茫然和怯懦，也证明了我们是一支优秀的钢铁团队！

良好的开端是成功的一半，相信这次培训能够

为我的职业生涯领航。两周的培训让我受益匪浅，和一起培训的员工都变成了朋友，不仅短暂的相处给我们留下了美好的回忆，企业文化的熏陶，团队协作与个人成长的协调，更让我受益匪浅。

培训结束后，我被安排到前进大街营业部工作，开始了岗位实践。从领导的耐心讲解中，我了解到东证对新员工的培养理念和重视程度。顿时，心中充满了工作奋斗的激情和对未来的向往。到公司后，同事和领导对我的关怀，让我感受到了家一般的温馨。在了解了公司的背景和公司取得的辉煌成绩后，我又萌生了对公司的崇拜之情。公司每日晨会，以及领导同事对证券合规知识的普及，很大程度提高了我的工作规范性。

在营业部的日子里，每一位同事及领导都是我值得感恩的老师，在他们细心的教导和带领下，我



不仅明确了自己的岗位流程，也熟知了自己的岗位职责。我渐渐接受并适应了那些使我不知所措的变化，使我懂得了什么是责任。实质工作的开始，各方面都充满挑战。这对于刚刚接触社会的我来说，可以用意义非凡来概括，让我既体会到了踏上工作岗位的那种新鲜感，又感受到了工作的艰辛和劳累，真是欣喜中有困惑，欢乐中有感悟，忙碌中有收获。在与前辈一起工作的时间里，我在他们身上学习到了独有的奉献、辛勤工作和不计得失的高尚情操。这一个月，经领导的指点，我养成了随时提笔记录的好习惯，记录每一天的工作事项与新知识，更记录自己的错误，并且定期回顾、思考。每隔一段时刻回顾自己之前的错误，都会有不一样的收获。磨刀不误砍柴工，前期工作做的好，才能为后续节约更多时间。

几个月前，我还是个带有书生气的青年。如今，

我已经光荣的成为了东证的一份子。“传承发展，历久弥新；凝聚共识，同心同向；厚植基因，深耕不辍”，短短几句道出了东证的做事态度、远大目标和追求。这是值得我们永远学习的，此刻只是万里长征的第一步，未来还有无数个坎坎坷坷需要我跨过，无数个知识的高峰等着我去攀登。稳步而行，才会走的更远，人生中有许许多多的驿站，每个驿站标志着一个过程的结束，同时也意味着新过程的开始。

因为热爱，所以选择；因为选择，所以坚持。在东证，我会不断告诫自己，今天要比昨天做的好，明天要比今天做的棒，每天都要有新进步。套用一句歌词，“心若在、梦就在”。我期待着在东证这个舞台演绎自己的人生，走好每一步、干好每一天，与东证一起发展，与全体东证人一起用自己的青春和热血构建更加广阔的明天！

技能在实践中提升 幸福在展业中收获

——“金盏花”在线投教行动学习心得

JINENGZAISHIJIANZHONGTISHENG
XINGFUZAIZHANYEZHONGSHOUHUO

文 / 北京朝外大街营业部 王文放



金色花蕾朵朵绽放，从容坚定分外清香——3月至9月，金盏花在线投教行动学习在公司成功举办，参与这次学习对我来说是难忘的、有收获的、富有积极意义的体验。下面是我的学习心得，在这里进行回顾、分享和展望。

一、金盏花之春的初见

2月末加入金盏花学习的大家庭对于我个人来讲是一个全新的体验。首先是培训的方式，采用的是“线上直播听课+线下打卡”的方式，每一天的安排都非常紧凑，学习的内容也是一步一步的递进，需要我们安排好个人工作的同时，跟上培训的内容和节奏。对于刚刚接触在线展业的我们来说，

需要迅速的学习并且进行实践操练，比如完成直播脚本的初步撰写、选题并制作PPT报告、制作视频等等，各种技能都在这短短的几个月集中培训和提升，真是一种既紧张、充实又难忘的体验。特别是在5月份，我们集中去长春进行现场视频的录制培训，当我们到达现场的时候，宽敞明亮的培训大厅、专业的直播设备投影，让人有一种紧张又激动的感觉。两天时间安排的满满的，大家从四面八方汇聚到一起，现场修改、录制视频。老师面对面对我们每一个人进行一对一的录制指导，不仅让我们能够看到自身的问题，同时看到那么多同事的优秀作品，令我大开眼界，有的幽默风趣又内涵满满，有的颜值满分又妙语连珠，感觉线上展业的学习为我们开了一扇表达自己的大门，激发更多的潜能去探索互联网服务客户的新思路。

二、金盏花之夏的绽放

本次培训主要的方向是让我们学习互联网展业，因为在物联网时代，特别是后疫情时代下，“线上合规获客与运营、线下路演和运营转换，以及线上如何与线下结合进行更有效地客户服务”是投资顾问及网点展业的关键能力和迫切需求。在这个过程中，需要牢牢掌握一些基本技能，这也是本次培

训给我们带来的收获。

首先是撰写直播脚本，通过培训学习我们了解到，每一个直播，不管是行业大咖还是像我们初学者，都要先有一个剧情的设计，也就是直播的脚本，把握节奏、设计环节、举案例和引导客户，都是在直播前的精心策划之中。

其次是视频的录制，软件方面学习了EV录屏、OBS，反复的录制和练习，也能够帮自己找到最适合的个人风格。从一开始说话的紧张到反复录制后的流畅，都是对个人表达能力的有效锻炼和提升。还有PPT的制作，一个完整标准的PPT，原来并不是简单的内容罗列，而是有标题、有目录、有章节、有结尾。

最后，金盏花培训的微信群其实给了我们很多的帮助和支持，群管理员不厌其烦的回答各种作业问题、课程安排、学习要求等，在紧张的技能学习之外，也收获到一种团队共同努力、一起面对困难携手前进的氛围感，在这里，非常感谢朝朝夕夕陪伴我们、督促我们的总部老师们！

三、金盏花之秋的果实

运营实践中，我们部门也更多的开展互联网展业的实践，有这方面意愿的投顾都在展业平台上进行获客，我个人也建立了客户微信群，每日按时发布要点新闻，把融e通平台的推广资讯发送给客户；另外，在展业平台上，也持续进行问答获客和服务产品的更新。在实践过程中我也发现一些问题，比如，客户群的活跃度一般，需要比较多的角色和时间去维护；客户对于免费的服务比较习惯和适应，那么再去提供收费的服务，客户的顾虑就会多一些。在和一些优秀同事交流后，我发现，如果能专攻某一项，或发挥自己特别有优势的能力，就会有一定的突破和效果。比如，专攻问答拉新，或者专攻产品制作。一直以来，我通过图文直播的方式，在获得了一些粉丝关注的基础上，进行产品的制作和发布，购买的客户目前还不是很多。我觉得在融e通

平台或同花顺平台，因为面对的客户群不同，还是要有侧重的进行展业，打造个人的特色，在有效获客方面还需要继续推进和加强。

四、金盏花之冬的展望

通过一系列的学习和实践，我们要总结经验，并且做好在工作中的计划和安排。

首先，持续保持内容的更新，同时争取更多的获客。获客量是水池，内容是游动的鱼，水池够大才能够把鱼养得更好。我想主要在这两方面进行量的提升到质的变化，提高转化的效率，把平台上现有的产品做好，内容上持续跟进。

其次，维护好现有的群，使群持续活跃。可以利用一些热点事件讨论、红包、话题等方式增加群活跃度，同时宣传线上的产品和服务。

最后，就是持之以恒。坚持是成功的必要条件，在紧张繁忙的各项工作之余，每天坚持发群消息、更新服务产品、更新文章等，其实都是对于互联网展业工作的一种习惯和热情。作为公司的一名投顾，我真心希望把我们公司好的产品和服务，通过平台展示给更多的客户，让更多的客户能够在行情变幻、市场越来越难以操作的当前，通过我们每个投顾的平台，得到及时的咨询回复、专业的分析和一些心理上的安慰，这也是我们做在线展业的初衷和努力的方向。

难忘的培训时光虽然结束了，但是我们的交流、互动和友谊才刚刚开始。培训学到的各项技能和经验，在以后的工作中要学以致用，坚持初心，不辜负公司领导对我们的期望，在不断实践中锻炼技能，在持续展业中收获幸福！在此，对培训过程中一直陪伴并支持和帮助我的各位领导以及各位同事表示深深的感谢！

小小的金盏花蕴含着顽强的生命力，希望我们在工作过程中都化成一朵朵盛开的金盏花，不畏寒冬，坚韧挺拔，在公司互联网展业的丰沃土壤中扎根、绽放、盛开！

手握利器 共同迈向新征程

——“金盏花”在线投教行动学习心得



SHOUWOLIQI
GONGTONGMAIXIANGXINZHENGCHENG

文 / 长春同志街第三营业部 王鑫欣

2021年3月初到6月底,我有幸参加了公司“金盏花”在线投教行动学习活动。在历经在线课程制作、PPT制作技巧、直播路演技巧、互联网营销技能四个阶段的学习与训练之后,我通过选拔参加到了“金盏花”在线投教行动学习的现场培训,而后参与到火热的投教大赛中,参与投教视频课程评比和社群投教运营实操的训练。通过这次的“金盏花”在线投教行动学习活动,我受益良多。

一、在线课程制作训练营

在没有参与“金盏花”在线投教行动学习之前,我在制作在线课程的时候,经常会遇到课程内容明明是干货满满,但是最终呈现效果却不够吸引受众这样的困惑,通过在线课程制作训练营的学习,我学会了如何做好课程的整体结构设计,面对镜头时声音与肢体语言应该如何把握,如何迅速吸引受众注意力等等干货知识,学会了在如今的数字化时代,如何做好在线课程来为实际工作服务和助力。

二、PPT制作技巧训练营

PPT的制作一直是我们实际工作中非常重要的一部分,无论是给客户做产品介绍,还是给员工做培训,都需要用到PPT来更好的辅助讲解内容,所以说PPT的制作是我们工作中需要掌握的一项重要技能。这次的PPT制作技巧训练营,让我学到了很多以前没有系统掌握的内容,比如PPT中插入的图表线条不要太粗,这样更专业;题目要引人入胜;内容要从投资者角度出发,对投资者真正有用等等。我同时学到了优秀的PPT应该具备的

特质,比如,应该留给观众进一步思考的留白空间,应该有专业的母版,引人入胜的标题,有干货的内容等等,这样我在以后制作PPT的时候才能做到有的放矢,做出更优秀的PPT,更好的服务于实际工作。

三、直播路演技巧训练营

通过这次直播路演技巧训练营的学习,我更深刻的体会到了直播路演的优势。直播可以突破地域的限制,面对更多的客户,宣传面更广,一次直播相当于和多位客户讲解沟通,节省了更多的时间;直播又有回看功能,可以方便客户回看,使客户更好的理解课程内容。在如今的数字化互联网时代,直播的意义非常深远。这次的直播路演技巧训练营,让我了解了执行一场直播需要哪些工具及如何使用,如何做好优质的投教直播路演,如何借力直播路演拓展业务等等。这些内容对于我的实际工作非常有帮助,尤其是对于客户线上培训方面,为我提供了非常多的思路和方法。

四、互联网营销技能训练营

我们现在所处的时代就是互联网时代,在这个时代掌握互联网运营可以说非常重要。这次的互联网营销技巧训练营课程让我们认识了互联网运营的本质,让我们了解了面对不同场景,运营的标准和目标是什么,同时让我们学习了运营推广的工作流程和全貌概览:工作流程第一步是根据产品制定计划,第二步是分解指标规划工作,第三步是执行落地达成目标,第四步是校验数据调整方案。训练



营课程还为我们构建了运营人员的能力模型，包括通用能力、职业知识、专业技能、高阶软技能。通过这次互联网营销技能训练营的学习，我明确了互联网运营就是通过互联网途径获取客户后，再通过各种方式有效转化，最终实现和目标客户的一对一有效沟通，最终实现目标客户有效转化的过程。

互联网运营可以说对我们的实际工作非常有帮助，我们在维护客户群的时候也可以用到训练营中讲授的运营转化方式，帮助我们更好的服务客户，实现客户的进一步转化。

五、现场培训

经过了在线课程制作、PPT 制作技巧、直播路演技巧、互联网营销技能四个阶段的学习与训练之后，我通过选拔参加到了“金盏花”在线投教行动学习的现场培训。为期两天的现场培训中，我现场使用了直播设备，录制了视频课程，老师对我们的视频课程内容进行了认真详细的指导，给我提出了很多宝贵的建议。同时老师两天的现场授课内容也是干货满满，分享了很多视频课程制作及直播路演方面的技巧和方法，让我收获颇丰。

六、投教视频课程评比

在投教视频课程评比环节，我分享了我的投教视频海报到微信朋友圈，邀请了身边的朋友为我点赞，集了 365 个赞，我们的课程也发布在了东证商学院，有很多同事对我们的课程进行学习评价，为

我们提出宝贵的建议，同时我们的课程也会由评审小组和老师为我们打分评价。这次的投教视频课程评比环节让我们精心制作的视频课程能够得到实践的检验，通过大家给我的反馈，可以让我不断完善自己的视频课程，以便日后制作出更优秀的视频课程，最终更好的为实际工作服务。

七、社群投教运营实操

我以前在运营社群的时候，经常会遇到一些问题，比如客户在群中潜水比较多，群氛围较冷淡，不知道如何挖掘出群内客户更深层次的需求，如何能更好的拉近和群内客户的距离等等。

这次为期一个月的社群运营实操，我通过日常运营、视频运营、直播运营等等社群运营的方式，活跃了群氛围，拉近了和群内客户之间的距离，挖掘出了群内客户更深层次的需求，找到了重要客户，并通过点对点的进一步沟通实现了转化动作，这次的社群运营对于群的盘活及二次开发非常有帮助。

总的来说，这次的“金盏花”在线投教行动学习活动，对于我的实际工作帮助非常大。通过这次行动学习，我在线上课程制作、PPT 制作技巧、直播路演技巧、互联网营销技能等方面都有了显著的提高。这次的“金盏花”在线投教行动学习活动真正为我的实际工作带来了帮助，提高了我的线上展业能力，让我掌握了更多的互联网营销服务技巧，实现了服务于实际工作的目标！

数字化时代展业 与互联网社群运营

——“金盏花”在线投教行动学习心得

SHUOZIHUASHIDAIZHANYE
YUHULIANWANGSHEQUNYUNYING

文 / 长春百汇街营业部 高聪



很难想象，疫情对证券行业最大的影响是加速了线上获客与展业的发展进程。在这个进程里，很多券商与财富顾问异军突起，在数字化时代，找了自己的展业路径。但其实大部分像我一样的财富顾问依然是摸索前行，并没有找到切合自己的方向。

这次为期超过半年的“金盏花”投顾在线投教行动学习，内容包括了在线课程的设计与录制、PPT 制作与优化和投教直播运营方案设计，还有

投教实战训练、投教活动开展和实际社群运行，可以说从能力提升到实战演练，切切实实的将数字化时代展业与互联网社群运营的各项内容教给了我们。

一、在线课程设计与 PPT 的制作

虽然 PPT 的制作和在线课程录制，我也在其他培训中学过，但是这次的培训，明显可以感觉到一些不同的地方。这次更多的是面向客户，尤其是线上客户，所以要求标题要吸引人、核心论点要突出、逻辑清晰等等，最重要的就是要吸引客户的注意，让客户喜欢上自己的课程。

二、直播运营

直播相关知识也是我们这次重点学习的内容。作为年轻人，虽然对当下已经融入人们生活的直播一直都有所了解，但是作为主播出现在镜头之前，



却是第一次。尤其这次有幸能够参与现场培训，近距离体验直播设备，进行直播式的视频录制。

体会到直播更重要是需要提前做好准备，无论出于合规还是播出效果角度考虑，提前备稿都很重要。

三、社群运营

社群运营其实就是在经过线上获客后，进行社群有效运营，增加客户黏性，最后完成有效客户的转化。在本次培训最后的社群运营实战中，我们营业部也建立了自己的客户群，按照运营要求，每日在群中分时段进行早盘分析、新股申购提醒、固鑫宝当日收益提醒、新股及可转债上市提醒、基金定投实盘跟踪、新股申购再次提醒、收盘分析等等，同时，还会通过语音直播的方式与客户进行交流。本次社群运营日常服务受到投资者欢迎，通过每周

二、周三、周六的投资者教育语音课堂和资产配置专题课堂，微信群人数、基金定投、公募基金销售等资产配置相关业务都基本达到了前期设定目标。

我记得在本次训练营开营之初，曾让学员们写下自己的期许和目标，我写的是：一能够在训练营中学会互联网营销思维与方法；二在后续工作当中结合课程内容在互联网引流与社群运营方面有所突破；三提升线上讲课的技巧和能力，在营业部的客户投资者教育和客户服务方面发挥作用。

现在回头来看，可以说已经初步达成了这三项目标，当然，我还需要将这些内容运用到工作当中才能真正的学以致用。希望自己能在这个数字化时代、互联网时代，利用本次学习的技能在线上获客与展业上有所收获。

学以致用 他山之石可以攻玉

——“金盏花”在线投教行动学习心得

XUEYIZHIYONG
TASHANZHISHIKEYIGONGYU

文 / 延吉光明街营业部 蔡鸿伟



为适应公司财富管理业务转型，提升后疫情下投资顾问及所在网点的线上展业能力，公司人力资源部、零售客户条线及财富与机构条线联合组织了“金盏花”在线投教行动学习活动。作为一名营业部的投资顾问，我非常有幸能够参与其中，培训课程非常丰富，参训过程特别充实。“金盏花”投教活动历时六个月，带着少许疲惫但快乐的心情，再次回到熟悉的岗位、熟悉的工作，突然感到自己在六个月里的成长和收获，让自己从思想上和行动上都迈出了一大步。

一、个人收获

金盏花投教活动的过程乐趣与挑战并存，公司总部和 Hi-Finance 王小钊老师精心为我们准备了

各个培训项目丰富的课堂内容。前三个月，我们经历了在线课程制作、PPT 制作技巧、直播路演技巧、互联网营销技能四个阶段的学习与训练。每日打卡、听课、完成课后作业、制作视频、进行社群投教运营实操和总结，忙的不亦乐乎。既有理论知识学习，也有实战运维演练。通过理论学习，我懂得了优秀的 PPT 应该做到，具备设计得当的模板、主题明确且逻辑清晰、图片文字合理搭配、镶嵌线条定位格式、合理留白引发思考；了解到互联网运营场景包含，社交平台（微信、微博、qq）、短视频平台（抖音、快手、今日头条、B 站）、第三方平台（同花顺、雪球、股票论坛）。通过视频制作，我懂了直播应该做到开场设疑问、中间有互动、最后答疑交流。通过社群运维，明白了互联网运营是营销和维护相结合的一个工具和方法，可以通过它来提供产品或服务，输出我们的理念和思维，以此获得我们想要的价值和收益；也明白了完整的社群运维，应该包含确定目标、确定客群、确定主题、宣传、分工与执行、结果统计、后续跟踪与转化。

二、营业部社群运营初尝试

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。为了将理论学习成果转化为生产力和实际效益，营业部进行



了运维的初尝试：

首先是确立目标。营业部通过同花顺线上问答渠道获取新客户后，希望通过维护，实现开户转化或服务包的销售。更重要的是，针对营业部自有存量客户，希望通过线上维护，进行理念和业务的输出，同时带来业务收入。于是我们制定了目标，希望通过社群运维，实现定投人数增加、购买产品人数增加、投顾直接签约和收费人数增加、同花顺用户开户转化、同花顺用户服务包购买和股票组合购买。

其次，进行具体的操作。每日7:30-8:30之间，我们会进行“悦读”、“陆家嘴财经早餐”、“财联社早报”、“股市正阳”等财经资料和信息分享；9:30左右，进行“今日投资参考”播报、新股发行日历发布；交易时段，进行盘中实时回复问答；闭市后15:30左右，发布收盘点评；晚间或周末，进行交易理念、投资知识分享。其中，重点且比较有代表性的是，我们针对基金定投，做了两次微信视频号直播分享，针对投资理念及投顾组合，做了两次微信语音和文字直播。同时，在8月份建信基金发售前夕，由于疫情限制，我们做了两场针对客户的腾讯会议直播和两场针对建设银行和交通银行员工的腾讯会议直播。

最后，就是营业部取得的一点小成绩。经过大

胆尝试和细致追求，营业部实现存量客户和同花顺平台客户57人定制产品组合，直接收费收入26000元；新增17名用户参与了定投；同花顺平台上吸粉5000多人，开户转化3人，购买服务包600元；建信兴润一年期基金发售，营业部端实现销售2750多万，银行端销售1100万。营业部社群运维尝试与实践，对以上成绩的取得起到了比较好的助力作用。

三、营业部社群运营仍在路上

社群运营维护工作是一项长期且重要的工作，未来，我们仍将不断尝试和深化。继续运维，实现同花顺现有用户的开户转化、服务包购买、组合定制购买；利用线上工具，传播知识、技能和理念，引导营业部存量客户中能力不足的投资人定制购买组合和签约投顾。继续线上宣传定投的优势与理念，引导和指导客户做定投，考虑择机切入产品推广；利用线上运维，宣传账户功能，引导客户开通业务权限和参与到营业部的各项业务中来。

操千曲而晓声，观千剑而后识器。未来，我和营业部都将不断尝试和勤加实践，切实将社群运营维护工作做到实处，努力实现个人价值提升，客户投资体验，力争营业部效益迈上新台阶。

学习 永远在路上

——“金盏花”在线投教行动学习心得

XUEXI
YONGYUANZAILUSHANG

文 / 长春自由大路营业部 柴立学



这几年，证券行业在不断的变革，业务在创新，外资在不断流入，散户机构化是大势所趋，客户群体和客户结构在不断发生变化，我们的营销思路也要跟上时代的步伐。经过公司组织的这次在线投教培训，自己的营销思路得到了拓宽，网络讲课技巧也有了一定的提高，但我知道，学习，永远在路上！

现在的客户营销，不是过去在营业部等客户主动上门开户，或者在银行网点进行现场营销，而是转到了线上营销。那么，线上营销的途径有哪些？线上营销的前期应该做些什么准备？线上营销有哪些技巧？线上营销有哪些注意事项？带着一系列问题，我参加了公司组织的金盏花在线投教活动，学到了很多知识。

目前的线上营销途径有很多，有APP、有微信、有QQ、有短视频、有直播等等，而目前及未来一段时间，直播将是非常有效果的一种线上获客的营销手段。做直播要做好四个方面：平台选择、直播设备准备、检查试录及后期处理。目前的直播平台也有很多，有钉钉、花椒、抖音等等，我们需要选择适合自己的直播平台。每一场直播要有主题，模板要注意标准化，标题要言简意赅。直播的内容是

王道，内容的核心是对方想要什么，要了解听众的思维，按讲故事的思路进行。直播的内容要设计图片，好的图片能起到事半功倍的效果。文字要尽量减少。课件内容颜色不宜过多，核心内容颜色要突出。直播的过程中要有互动，要做到此时、此人、此产品、此互动和此优惠的协调性。要对线上客户群体进行定位，要研判他们是谁、想要什么、如何实现。

开展线上直播，切记以下几个方面：一是开场不做互动；二是时间上没有把握好；三是有口误时去修正；四是无结论，无自己的观点，无可信服的案例。

证券行业做线上营销，最终目的是把客户营销开户并变成有效户、财富户。做直播，要做好获客渠道，建立客户群并维护好，做好客户的进一步营销，使潜在客户变成我们的准客户。网络的力量是无穷大的，不受地域限制，不受时间限制，我们只要合规的前提下进行营销，未来客户会越来越多。

步履不停，学习不止，在学习这条路上只有起点，没有终点。让自己一直在路上，紧跟公司的发展步伐，相信你会看到不一样的沿途美景！

绽放的金盏花

——“金盏花”在线投教行动学习心得

ZHANFANGDE
JINZHANHUA

文 / 敦化营业部 姜春雷



历经半年的“金盏花”投教行动学训练营，落下帷幕。回想整个历程，在不同的节点上都得到了充分的学习、历练和成长。

从开营时候选的课题开始，我们便按步骤准备自己的课题、框架、开场白等。记得撰写开场白的时候，尝试了好几种风格，最终选择了偏于诙谐又不失风趣的：“大家好，我是人见人爱，花见花开，车见车爆胎的春雷老师。”在录制视频小样的时候，要充分考虑到人像和 PPT 的位置，背景颜色，光线等要素，一个 10 多分钟的视频小样，不断的修改和优化，整整录了 2 个多小时。在 PPT 制作技巧上的学习是我收获比较大的地方，以前制作 PPT 的时候，忽略了线条、色彩、层次、插图等要素的搭配，通过老师的讲解，自己不断的完善课件，在 PPT 的制作上有了新的认识和提高。本阶段的课题是关于新三板的投教方面，那么，我拟定的题目是：新三板、新变革、新机遇——教你如何“沙里淘金”，用三个“新”牢牢抓住观众的眼球，主要介绍新三板改革后，各项制度的变化，普及业务知识，提高投资者对新三板的认知，掌握投资知识，

知晓投资风险。通过数字、文字、图片等形式，透过现象看本质，去伪求真，重点以精选层为例，在众多的三板挂牌企业中，发掘出适用于新三板投资的思维逻辑。

有了第一阶段拍摄视频小样的经验，第二阶段的视频录制进行的很顺利，两次录制就顺利完成。第三阶段，是真正由线下步入线上运营阶段，通过前期在每个环节所学的内容，精选课题、撰写逐字稿、线上录制。有幸到总部与老师面对面的交流，通过老师的答疑解惑，很多直播中的细节问题、注意事项、思路渐渐明晰，也有了很多应对的办法。本阶段我所选择的课题是：“后疫情时代的投资机会”，通过对后疫情时代经济局势的分析，以消费拉动内需，稳增长为切入点，总结了三个投资逻辑：即男人的消费、女人的消费、儿童的消费，分别从白酒、医美和婴童产品及教育方面阐述其中的投资机会。运营阶段，营业部各部门也都积极配合我们，在群内发布课题投票，海报制作，设备调试，转发朋友圈等。为了更好的在直播中与观众互动，我去新华书店买了三本关于技术分析的书籍，在直播中不同的时间段进行直播要点内容的回顾，第一个答对的投资者将获得一本书。有了前期精心的准备，首次直播也进行的非常顺利，直播观众达到 300 多人，后期产出了 2 个新开户和 6 个定投客户，客户对这种直播的形式非常认可。

总结整个学习的过程，社群运营重要的是要抓住客户最关心的东西，找到客户痛点所在，运营时要做足充分的准备工作，才能达到预期效果。感谢公司给了我们这样的学习机会，让我们系统性的学习线上运营，我们也将继续将所学知识加以运用，通过线上线下相结合的模式，在财富转型的路上打下坚实基础。

社群运营 之我见

——“金盏花”在线投教行动学习心得

SHEQUNYUNYING
ZHIWOJIAN

文 / 松原团结街营业部 郭金城



非常感谢公司给我这次学习的机会，通过近四个月的培训学习，使我认识到现在的互联网拓客已经日新月异，网络流量大，裂变快，运营成本低，已经成为取得客户的重要手段，因此要打通网上渠道，实现公司的战略目标。课程的学习让我们能够更好地去管理一个社群，做起来也更有思路。一个完整的思维体系在新社群里开始进行实践，完成一个社群的裂变，达成拓户引资、产品销售和品牌宣传等工作目标。

一、如何运营一个新社群

(一)用户的六项需求(归属感,成长感,存在感,连接感,成就感,参与感):我们的群以前不活跃,管理起来很吃力,会员感觉也不好。找到会员在群里的这六种感觉,会有效避免这种情况。

(二)社群成员画像:群里没有统一性,每个人不知道自己该做什么,推广活动也会显得很吃力,对会员进行细分有利于社群的管理和发展。

(三)社群的运营规则:想好创建一个群是用

来做什么?怎样的管理和条件才能进入社群?建群初期说清楚群内规章制度,比如修改群名片、激励分享、禁止事宜。分配好群内成员的职责,各司其职。

(四)对新手运营的看法:作为一名运营者需要持续的学习力、管理能力、策划能力、分析能力、执行能力、分享力等。其次就是保持良好的心态,遇见问题分析问题,然后解决问题。

(五)一些设想和规划:要设定好我们的目标,其次是制定切实可行的策略,然后落地执行。如果出现与目标不符的情况,要根据社群的具体情况进行及时调整,最后进行优化。明确社群的定位,做好和群成员的互动,让大家感觉到社群真正的价值。

二、旧群,死群如何激活

很多微信群刚刚建立的时候很活跃,经过了一段时间后,就慢慢变得死气沉沉,成了死群,广告群。但是,解散群又舍不得,那怎么办呢?最好的办法就是激活,然后把活跃的人挑选出来,拉进群里。

具体的办法就是:让团队成员在群里先出红包



和通知，定于某日晚上8点，本群有红包雨，持续时间半小时。在当天晚上8点时，一边发红包，一边发激活文案。

为了更好地服务大家，帮助大家对接有利资源，我们特意建立了一个新群。接下来，新群将会用新的社群运营思维，让大家玩得开心，惊喜连连，收获满满，赚得多多。半小时结束时，预告明天的活动，重要的事情要说三遍。我们会在新群玩各种互动游戏，并设有神秘奖品，拉入伙伴进新群。

因为我们认识到社群营销的价值，能够将目标用户圈住保持链接，社群成交率远远大于其他方式，用社群打造品牌，难度很小，成本更低，社群可以复制裂变。晚上7点半，新群停止进入。晚上8点整，新群开始互动，小游戏开始。通过几轮红包雨，基本上把还活跃着的人都找出来，拉进新群里了。

三、新群如何运营，如何保持互动

首先切记，社群的本质就是，聚焦一群人，一起做一件事，所以，你要想好，你建立这个群的目的是什么，你打算最后实现什么结果。其次，写出群的介绍以及群规。再次，每天活动是什么主题，开始和结束时间要固定下来，并且严格限制，不要经常变。风格固定了，用户就会知道，自己每天晚

上该期待什么，所有人慢慢地都会被培养出期待感。比如，我们设计的每天主题是：

周二，天天好声音（唱歌）：群娱乐时间，八卦新闻，笑话，短视频，红包接龙，唱小学时的几句校园歌曲；每人一句接龙（用家乡话唱歌）。

周三，讲故事，内容分享，电影推荐，优秀影评，问题提问日（准备五花八门的“十万个为什么”）。

周四，赶集日，大家可以分享自己的干货，家庭，故事，产品等等，拒绝硬广告，通过报数活动为中奖者赠送价值19.9的红包或者礼物。

周五，活动日，优惠日，猜价格。每天互动完成之后，要评选出获奖者，颁发奖品，要有仪式感，隆重热烈。

互联网社群首先是不能有卖货思维的，会让你短视，社群的核心是圈人、圈用户，挖掘用户的潜在价值。改变卖货思维需要认知赚钱的核心竞争力，吃苦、卖货、资源、品牌等，传统经营者要想改变，想做好社群，一定要从投机心理、卖货竞争转向培养人脉和粉丝。现在的思维模式是卖货思维—流量思维—用户思维。用户思维模式是用价值吸引、激活老客户，与老用户产生对话，营造口碑，带动客户参与，促使用户推荐和传播，要多分享，多付出。

满载收获 创新前行

——“金盏花”在线投教行动学习心得

MANZAOSHOUHUO
CHUANGXINQIANXING

文 / 烟台分公司 姜雪飞



为了提高公司投资顾问在线展业能力，帮助投资顾问通过线上直播形式增加新的获客方式，提升东北证券投资顾问服务的品牌和形象，公司组织了“金盏花在线投教活动”的学习。作为烟台分公司的投资顾问，非常荣幸能够参与到本次活动当中。本次活动历时半年，从最初的选课题，自主制作PPT和录制视频，再到内容大纲、逐字稿的编写、社群直播运营、撰写报告等，整个过程虽然有些许疲惫，但是干货满满，非常充实，让我对于投资顾问的线上展业有了全新的认识。

一、直播前的准备

（一）直播主题的选择

做好直播的第一步，就是选好直播的主题。一个引人瞩目的主题是优秀直播不可或缺的，因此，如何确立直播主题，吸引用户观看直播是最关键的一个步骤。俗话说，“好的开头是成功的一半，”选好直播的主题也是如此。

如何能选到好的直播主题呢？我认为最重要的就是抓住用户的口味，了解用户究竟喜欢什么、对什么感兴趣。首先，可以从目前的市场热点出发，“为什么最近新能源板块比较火爆？新能源的行情还可以持续多久？今年适合投资什么类型的基金？”等等。其次，从用户的角度切入，选择用户喜欢的话题，可以通过问卷的方式邀请用户进行投票选择主题，根据得票数的高低来确定直播的主题。

（二）PPT的制作

一个响亮的标题是吸引用户的基础，如果我们设计出一个让人耳目一新的标题，能够让用户感兴趣，这就是我们直播成功的第一步。

简洁的目录可以让用户一眼就看到本场直播的主要内容框架，能够让用户对于整场直播的结构更加清晰，逻辑性更强；过渡页的存在可以让用户知道我们目前在讲什么；正文的内容应该提炼重点，不要满屏文字，最好是能够使用“字+图+表”结合的形式，这样不会让用户感到头晕目眩，同时，

我们与观众交流沟通也会更加方便。对于晦涩难懂的部分，我们可以通过讲故事的形式来拉近与用户的距离，让一些“专业术语”变得更好理解，外行也能看得懂。

（三）逐字稿的准备

线上直播有别于我们日常的线下讲课，在线上，我们需要精简话术，以留住用户、吸引用户为目的，借助直播前的逐字稿，可以帮助我们在直播当中更加游刃有余。

首先，开头用 5-10 秒进行感谢，其次，用 1-3 分钟进行背景的铺垫。这里我比较喜欢讲个身边的小故事，来引出本次直播的主题，很容易和用户拉近距离。然后用一分钟的时间进行自我介绍，最后进入直播正题。正题部分则需要注意逻辑清晰，语言流畅。结尾部分可以留下问题，与用户进行互动。

二、直播中的技巧及注意事项

（一）互动技巧

直播中若投资顾问只注意自己从头到尾的讲，而没有任何用户互动，本次直播对用户的吸引力将大大降低。

所以在直播过程中，可以增加一些与用户互动的环节。比方说可以在直播开始前、直播过程中、直播结束后给用户发一些小红包，活跃直播间氛围；在直播过程中与用户进行一些问答，答对的用户可以得到一些小礼品；可以在直播结束后，留下一些课后小问题给用户思考，待下一次直播给用户进行解答等等。

（二）敏感词语

首先，在进行线上展业时，我们很有可能面对的是全国的观众，所以在展业过程中，我们尤其需要注意自身言论的合规性，因为我们不光代表了自

身，更是代表了东北证券的形象，所以我们言行的合规性就显得尤为重要。一些不合规的敏感词语绝对不可以出现在直播中，例如，股票名称、股票代码、买卖建议等等，展业的合规性是每一位证券从业人员的底线。

其次，在直播过程中，语言的流畅性相比于线下的讲座尤显重要，语速适中，让用户听起来更加舒服；小的细节上，尽量避免卡顿，或者一些“嗯、啊、额”等等语气词；呼吸的频率，咽口水的声音等细节都会对直播产生比较重大的影响。

三、直播后的用户转化

（一）意向用户的及时跟进

对于直播中进行互动的用户，尤其是答对问题，获得小礼品的用户，可以着重进行联系，及时对用户进行跟进，了解用户需求，从而进行转化。

（二）线上社群的运营

直播只是线上获取客户的一种渠道，线上渠道获取新客户后，建立微信群并提供服务才是我们实现客户转化的主要手段。

线上社群的运营需要我们设立运营团队，带动群活跃氛围，保持群活跃程度，建立专业形象和信任关系，提供内容产品服务，提升群价值。每天进行固定的内容产品服务，盘前热点 + 午市研判 + 基金行情 + 基金投教 + 主题讨论。定期进行主题引导，互动人员引出话题，活跃氛围，和运营配合，为后续推荐产品打下基础。

通过本次学习，我发现了很多线上展业过程中的不足，也学习到了很多线上展业的新知识，非常感谢公司给予的这次机会。在日后的工作中，我也会积极开展线上展业，将本次学习成果融入到日常工作当中，在实践中不断地磨砺、创新，努力成为公司的金牌投资顾问。

数据时代的 相爱相杀

——“金盏花”在线投教行动学习心得

SHUJUSHIDAIDE
XIANGAIXIANGSHA

文 / 长春东盛大街营业部 李帅

现在每个人的手机话费中，也许流量话费成本高于通话成本，这一点，相信很多人在生活中都有真实的感受。假如一天不让你用手机，不让你用微信与朋友联系，一天不让上网，不让打开新闻资讯 App 和视频 App，相信绝大多数人都会感觉难受。今天，如果你出门忘了带手机，没法使用移动支付，吃饭、坐车、购物都会成问题，一定会带来巨大的不便。而这一切的背后，都是无时无刻不在的数据在流动。疫情期间，中国在控制疫情方面的速度相当快，生产和生活恢复的速度也是相当快，中国很可能会成为今年唯一实现 GDP 正增长的大国，而这背后，数据发挥了重要作用。基于数据的疫情地图、疫情热搜，使口罩等防护用品的流动更加高效、精准；健康码方便了人们的出行；大量的数据分析，让病毒基因测序、新药研发的速度大大加快……

毫无疑问，我们生活在一个前所未有的新数据时代。大数据会记录你的浏览习惯，购买习惯，常用淘宝、支付宝这些软件的人，你的消费能力、购物习惯、活动场所、收入情况、生活质量、年龄、身高、体重、鞋码等，都是可以分析出来的，这些基本囊括了我们的生活。数据在为生产生活带来便利的同时，也存在巨大的安全风险，数据带来个人隐私泄露，数据让经济更加不平等，数据导致失业……人们面对数据带来的种种隐患时，绝非无可奈何，而是可以通过种种机制、技术、理念的不断完善，在实现保护用户隐私和数据安全的前提下，实现数据的价值。《个人信息保护法》等基础性法律制度，建立健全电信和互联网行业数据分类分级保护、重要数据目录保护、共享利用、算法规制等制度标准。它建立了企业数据安全保障能力水平认证评价机

制，引导行业不断提升数据保护水平；它推进了行业数据安全监测技术手段建设，为建立完善数据要素市场提供有力的安全监管支撑；它推动建立市场定价、政府监管的数据要素市场机制，发展数据资产评估、登记结算、交易撮合、争议仲裁等市场运营体系；它鼓励各类所有制企业参与要素交易平台建设，探索多种形式的数据交易模式，同时强化市场监管，健全风险防范处置机制。

数据的普惠性给予落后的社会和经济群体前所未有的服务和赋能，促进了中国偏远地区和最不发达地区的发展。从早期的博客、微博，再到微信、百度、今日头条、优酷、爱奇艺、抖音、快手，以及电商平台淘宝、京东、小红书，依托这些数字化平台，诞生了一批又一批自媒体创业者、网红、小店店主、微商、播客……这些互联网平台让个体创业的门槛大大降低，加快了技术普惠、信息普惠、曝光普惠时代的来临。一根杆上，既挑着红绿灯也挑着摄像头，就在几年前红绿灯上面的摄像头和红绿灯两个系统是不连通的，现在只有做一件简单事情，把二者联系起来，加上一点人工智能算法，就能做到用摄像头去判断，哪边有车就给哪边开绿灯。所以现在城市的夜晚就不会发生那种“我车到了，四个路口都没有车，我还要苦哈哈的等 30 秒”的现象，这样效益就出来了，在大数据时代里，释放效益是多么简单的一件事情，只是把两个数据维度放在一起。

我们对新事物的认识、了解、接受，要学会兴利除弊、有效驾驭，需要时间，需要耐心，更需要有效的、接地气地来研究和探索这个数据时代。

品诗怡心

PINSHIYIXIN

文 / 上海财务部 林颖

公司工会推出的古诗词鉴赏系列讲座，分六大主题分享了唐诗宋词从田园到边塞，从个人到家国，或婉约或豪放，或纯净或辽阔，或喜悦或忧伤的诗心情怀，引导我们感悟古诗词蕴含的深刻哲理。温故知新，受益匪浅。

古诗词是中国古人展示才华和表达情感的一种方式，也是后人追溯远古，探索文明的桥梁。学习古诗词能陶冶人的情操，丰富人的精神世界。在学习诗词的同时，还可以学到很多有关历史、地理及文化方面的各类知识，乐趣无穷。古诗词中的排列组合多元，或传情达意、优美典雅，或幽默风趣、意义深刻。每一个用词用句都值得反复推敲、品味。古诗词规格整齐，平仄押韵，读诗词的过程便是一种美的享受，如沐春风。

读诗词给予人的影响，不是外显的，而是一种潜移默化。尤其是那些名篇名句都是人生哲理、中国魂。古诗词极致的感性，恰恰弥补了信息泛滥、节奏紧迫的现代生活带给我们的拥挤感、浮躁感……

记得小时候，奶奶总是喜欢让我背诗给她听。长大后，生活被忙碌和琐碎所取代，没有了最初的心境再去读诗。直到儿子上学经常跟我做古诗词背

默作业，才发现自己其实一直都喜欢着诗词。喜欢诗词传达出的那复杂而丰富的情感，喜欢诗词诠释出生活的精彩。我们总会去观察身边的景或物，去感受这大自然所带来的美好；我们也总在经历着风风雨雨，或是希望，亦或是失望；我们也得面对着人类那原始的情感，面对着人的生老病死，面对亲情、友情、爱情的交织与碰撞。于是乎，才有了前人用笔墨记载下来的最宝贵的财富。我在诗词的世界中共鸣着曾经经历过得感受，升华着自己的思想，感受着中华文化的博大精深。

愿我们都能过着诗意的生活，春暖花开时欣赏“春城无处不飞花，寒食东风御柳斜”的美景，夏季在“接天莲叶无穷碧，映日荷花别样红”中感受夏日的热烈，秋天有“春花秋月何时了”的感慨，冬日有“千里冰封，万里雪飘”的恢弘。有李白“五花马，千金裘，呼儿将出换美酒”的豪放，有陶渊明“采菊东篱下，悠然见南山”的闲适；有诸葛亮“非淡泊无以明志，非宁静无以致远”的恬静；有易安居士“知否，知否，应是绿肥红瘦”的温婉简约，有屈原“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”的执着追求。让我们以诗意的心去感受领悟，去探索生命的美好，用微笑面对，去珍藏生命的快乐时光。

开往春天的地铁

KAIWANGCHUNTIAN
DEDITIE

文 / 上海峨山路营业部 刘晓芬

她不经意的目光从他脸上掠过，竟然听到自己的心，怦地动了一下……

天天在那个时段搭乘地铁去上班。对于这沙丁鱼罐头般的车厢早已司空见惯。麻木的人们不再心存抱怨，面无表情的任由一个个站呼啸而过。

菁也是这样，要从莘庄站到南京西路站下。她平日里进来就倚着后面的门，戴着耳机听音乐，淡然，恬静。一连几天，到中途站时，会有一个年轻男子如期而至。有天，菁不经意的目光从他脸上掠过，竟然听到自己的心，怦地动了一下，好像有什么很柔软东西被碰触到了。他高挑、俊朗、干净，还有她说不清道不明的满眼舒服、妥帖、安全。

菁花了好几天的时间，细细观察了他的无名指，没有，连戒指的印痕都没有。她欣喜万分。以后的几天，她对这班地铁有了期待。每到他将至的那个站，心如小鹿。她就这样在他的对面，什么也不说，只是看着，在心里微笑。终于，有天晚上，她下决心，她要认识他。漫漫长夜，她被自己这个大胆的决定激动得一夜无眠。

未露曦光，拉开着满满的衣橱，一筹莫展。这个，太艳太花哨，那个，太素太呆板……一件件试，一件件丢。望着一床的衣服，她颓然倒下，只剩天花板与她无语凝噎。

最后，穿了平日里最爱的白衬衫，牛仔裤，未

施粉黛。

镜中亭亭玉立的女子因为有了独享的秘密，格外清丽。她顽皮对着自己窃笑。

心急如焚地等待。到了那个站，没有他。生病了吗？离职了？搬家了？……就在快关门的那一刹那，他从天而降。她目瞪口呆。有那么一刻，思绪停滞了。她就快要到了，她鼓足勇气，把自己的手机递到他的面前，上面只有几个字“能留下你的电话吗？我想认识你”，没敢抬眼看他。他一脸意外，后又释然，按下了几个数字。她就这样直接按下了手机。正好到站了，她飞奔似地逃离出站。

整个上午，她惊慌，忐忑。电话终于响了，他打来的。他们约在一起吃中饭，他是海归，已婚。菁落寞，但也只是娇嗔得说了句，那你怎么不戴戒指，连个痕迹都没有，过分！

后来的那班地铁，菁就再也没有见过他了。人与人之间就是这么奇怪，有的人天天见面，熟识，不会入心。有的只见过几面，甚至从没见过，心动的感觉就这样搁浅，无法割舍。

在以后无数个睡不着的夜晚，她都会闭上眼，安静的想念那一张脸。这种思念无关幸福，无关伤痛。只是埋在心底，或许，经年深埋于心了。

还是那班地铁，拥挤、嘈杂，还是那段时间，苍白、空洞。也只有她自己知道，她的地铁，在他轻轻转身后，已开过春天。



《八达岭长城》零售客户条线 王月娇



《毕节仙踪》
贵州分公司 何燕



《余霞成绮》
办公室 孙慧萍



《秋色宜人》
贵州分公司 沈庭羽



《银坠链瀑布》零售客户条线 董宇



《圆桥》零售客户条线 董宇



《绚烂多姿》办公室 管若谷



《希望》办公室 王舰



《夏夜》办公室 孙慧萍

