

東北風

Northeast Style

05

VOL.94

• 2018 •

• SHIDAIFENGSHANG • HANGYEFENGDU • SHENGHUOFENGYA

• 时代风尚 • 行业风度 • 生活风雅 •



东北证券
NORTHEAST SECURITIES

WWW.NESC.CN

东北证券文化理念

C U L T U R E I D E A



东北证券行动准则

1、我们始终坚持共同的理想，努力实现“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”的战略目标。

2、我们以融通资源、创造财富为我们共同的使命。用我们的努力和实力，为社会创造财富，为股东、为客户、为员工创造价值。

3、我们立足市场，准确把握市场需求和变化；同时也尊重市场，尊重规律，把市场导向和风险意识放在第一位。

4、我们倡导协同合作的团队精神；同时，也秉持开放的姿态和包容的气度，鼓励员工发挥个性，表现自我。

5、我们以不断学习的态度，吸收、借鉴优秀的经验和成果，博采众长，为我所用。

6、我们鼓励竞争进取的精神，我们必须坚持公平公正的原则。

7、我们树立跨界思维，多角度看待和解决问题；我们拓展国际视野，着力在更大的舞台发展壮大自己。

8、我们鼓励不断超越的创新精神，只有持续性的变革和创造，才能做到全面革新，与时俱进。

9、我们集中精力、聚精会神，以专注、专业、专一的态度，追求卓越，力求把工作做到极致。

10、我们认为，忠诚敬业是最重要的美德。我们坚持爱岗敬业，勤勉尽责，诚实守信，我们恪守职业道德，遵守执业纪律，对工作负责，对自己负责。

11、我们提倡简约简朴，简单做人，踏实做事，快速行动。

12、我们始终坚持以客户为中心，我们执着于服务客户能力的提升，让客户满意、为客户创造价值是我们永远追求的目标。

13、我们致力于让每一名认同公司理念和价值并为之不懈努力的员工在公司受到尊重、关爱，得到回报，能够享有获得感、满足感、成就感。

14、我们重视资本，资本是公司业务的最重要基础，每一份资本都是一份责任和信任，我们必须用好每一分钱。

15、我们以科技为引领，科技是我们能力的重要组成部分，我们用金融科技的力量为公司赋能。

16、我们视合规经营为公司的生命线，我们在任何时候都坚守合规经营、诚实守信、管控风险。我们做任何事都着眼于长远，让公司行稳致远。

17、我们永远心怀感恩，践行责任，与客户、与员工、与股东、与社会相伴成长，共享发展。

18、我们的一言一行都代表公司的品牌和形象，我们每一位员工用自己的行动做公司文化的践行者和传播者。

文化，正在传承

本刊编辑部

古语有云：“大道无形，生育天地”，无形的东西往往决定了有形的存在。一个国家需要文化的传承和延续，一个企业更需要文化的指引和凝聚。文化之于企业，如灵魂指引践行，高度凝聚的信仰，汇成源源不竭的力量，推动着企业永远阔步前行。

传承过往，面向未来。文化之于东北证券，在萌芽中催生，根植于实践的种子，绽放出文化的芬芳。“融合”“创新”“专注”“至简”，新的魂魄，铸就企业新的盛世华篇。

融合，是一种海纳百川的气魄。以“融入市场、融通资源、融合发展”为文化之源。个人、团队、企业、社会，因融，而和谐共鸣，因融，而充满力量。

创新，是社会发展的动力源泉。个人创新，企业创新，社会创新，让新的事物迸发新的活力，让旧的力量产生

新的价值。勇于突破、追求卓越、超越自我，在新时代金融创新的浪潮中勇立潮头。

专注是一种关乎信仰的坚持。专一、专业、专注，让每一份信任成为责任，都能成为企业与客户共同的财富。

至简是一种效率。简约、简朴，无需修饰，更显精致。至简，既要仰望星空，也要脚踏实地，清楚知易行难，更要知行合一。掌握行业核心，贯行高效服务，只有客户满意，才是不变的真理。

企业的发展烙印，总是在企业文化的演变中积淀而成。“融合”“创新”“专注”“至简”是东北证券传承、成长、发展的基因。东北证券，文化，正在传承。

融合 专注
创新 至简

東北風

Northeast Style

VOL.94 2018

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

5

编委会

主任：李福春

委员：杨树财 何俊岩 崔伟
郭来生 王安民 董晨
吕筱杰 王天文 梁化军
王爱宾 李雪飞 王晓丹
游娜

主编：游娜

组稿编辑：杨丽媛 谷锡媛
刘顿 刘媛博

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
6层641室

邮编：130000
电话：0431-81333022
传真：0431-85096955
电子邮箱：37924560@qq.com



文化与实践

- 04 / 生生不息的企业文化，
公司成长的不竭动力
- 08 / 文化引领 知行合一
—— 我们与公司共成长
- 10 / 多数可遗忘 偶尔特精彩

股东来了

- 12 / 东北证券，逐梦2018
- 22 / 领队心声
- 24 / 参赛有“感”
- 26 / 不经历风雨，怎么见彩虹
- 28 / 做最好的自己，无论风雨彩虹
- 30 / 莫道秋江离别难 舟船明日是长安
- 32 / 相聚成“股东”，奋斗好时光

融声新语

- 34 / 大洋彼岸的A股情缘
- 36 / 让梦想飞翔
- 38 / 游园惊梦——夜游清明上河园有感

作业汇编

- 40 / 公司里的小A
- 41 / 客户王先生
- 41 / 福华中最平凡的她
- 42 / 客户老魏
- 43 / 桂花蜜
- 43 / 留在心中的印象
- 44 / 平凡的岗位
- 44 / 股迷
- 45 / 突发险情
- 45 / 一刻
- 46 / 一位可爱的股民
- 46 / 记我们身边的好同事
- 47 / 环卫工人
- 47 / 股民黄大妈
- 48 / 手指下的人生

生生不息的企业文化， 公司成长的不竭动力

本刊编辑部

文化是永远不能替代的竞争因素。
—— 杰克·韦尔奇

三十载春秋，在历史的长河中只不过如电光朝露般转瞬即逝，但在我国资本市场建设发展的进程中，却是漫长而不平凡的岁月，东北证券伴随着资本市场不断发展、壮大。三十年的风雨历程、几代人的艰苦创业为东北证券积淀了优秀的企业文化，铸就了独特的企业之魂。东北证券的企业文化，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。

一、企业文化伴随公司成长

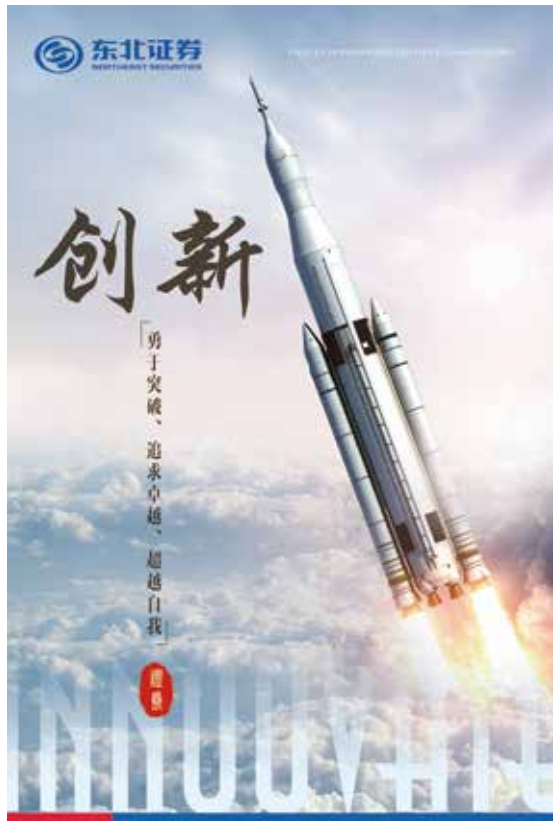
过去三十年，东北证券顺应时代潮流和历史趋势，上下求索、积极求变，抓住机遇、不断转型，公司始终保持勃勃生机，建立了良好口碑和卓越商誉。文化，始终流淌在公司血液中，从萌芽中催生的文化理念，到磨砺中造就的“家”文化，再到成长中应运而生的“融”文化，伴随着公司成长、蜕变。

从20世纪80年代到2000年中国证券市场设立十周年，公司与中国资本市场一起经历了从无到有，从小到大的成长岁月。从吉林省证券公司改制为吉林省证券有限责任公司，再到与吉林省信托投资公司证券管理总部合并重组，正式注册成立东北证券有限责任公司，从蹒跚起步到阔步前行，成为当时东北地区最大的证券经营机构。公司“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公司全体员工养成了爱岗敬业、积极进取、团结协作的工作作风，增强了团队的战斗力，也使公司焕发出巨大的发展动力。

2002年的中国证券市场经历了艰难调整，低迷的市场、激烈的竞争和严峻的形势给公司发展带来前所未有的挑战。面对市场考验，公司进行了运营体制改革，一改过去被动经营的局面，各项业务异军突起，并不辱使命地成功完成了托管新华证券的政治任务，第一次实现全国范围布局，实现跨越式发展。公司“家”文化就是在这样的磨砺中造就，全力打造“一个家庭、一支军队、一所学校”，公司在家文化的感染下，上下一心，铸就了一支纪律严明，能打硬仗的军队；一所集思进取，学以致用学校；一个友爱互助，和谐温暖的大家庭。

2005年下半年，公司在经历了证券市场几番跌宕后，面临着生死存亡的严峻考验，在生存与发展的关键时期，公司管理层临危不乱，带领全体员工以务必战胜困难的决心和信念，以为公司历史负责的精神和坚忍不拔的执着努力完成了中国证监会综合治理整改任务，取得了规范类证券公司资格，并蓄力将自己推向资本市场更为广阔的舞台。2007年，公司通过“锦州六陆”吸收



合并重组成功上市，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，是公司成立20周年纪念，也是“相融相通，互琢玉成”的“融”文化诞生之年，在公司成长壮大的风雨之路上，镌刻着每一位东北证券人艰苦卓绝的拼搏付出，铭记着每一位东北证券人荣辱与共、相濡以沫的情谊。

2016年以来，公司在创新发展中不断迈向新台阶，实现新崛起，形成了集证券、基金、期货为一体的综合金融控股集团雏形。公司文化也在不断凝练、升华，以“融新”为核心的企业文化，已经形成了一套完整的体系，积淀了丰厚的底蕴，蕴含着“融通资源，创造财富”的企业使命，支撑着东北证券的发展。

企业文化是公司的灵魂，是构成企业核心竞争力的关键因素，是公司实现战略目标的强大推动力，企业文化见证了东北证券长盛不衰的发展。

二、企业文化承载公司精神

2018年，恰逢公司成立30周年，是公司经营发展

的关键节点，面对企业内外部环境发生的深刻变化，为了积极顺应时代发展，更好地传承与发扬公司文化，李福春董事长在庆祝公司资本市场30周年大会上，代表公司提出了着眼于下一个30年的思考。

公司要追求的愿景是，致力于客户成长，做有规模、有特色、有核心竞争力的一流现代金融服务商。

公司的使命是：融通资源，创造财富。

公司坚持奉行的企业精神是：融合、创新、专注、至简。

“融合”，就是融入市场，融通资源，融合发展。

“创新”，就是勇于突破，追求卓越，超越自我。

“专注”，就是专一专业，忠诚敬业、重德守律、做到极致。

“至简”，就是简约简朴，脚踏实地，知行合一。

融合、创新、专注、至简，是在总结公司30年文化积淀的基础上，着眼下一个30年，东证人应该具有的企业特质。

公司要秉承的经营发展理念是：



一是“客户为上”：始终不渝地坚持以客户需求为中心，这是我们30年最大的心得，对此，我们要一以贯之的坚守；

二是“员工为本”：崇贤重绩，成就员工，让每一名认同公司理念和价值的奋斗者都有获得感、满足感、幸福感；

三是“资本为重”：提升资本实力，发挥资本效能，提升公司服务客户的能力和市场竞争能力；

四是“科技为先”：创新驱动，科技先行，打造技术优势，实现技术引领，用金融科技的力量助力公司发展；

五是“稳健为基”：坚持合规经营、防范风险、诚实守信，以科学、实用、高效的风险控制和合规管理体系，为公司发展保驾护航；

六是“回报为怀”：心怀感恩，践行责任，与客户、与员工、与股东、与社会相伴成长，共享发展。

大会过后，公司面向全体员工集思广益，广泛征求意见，并在董事长的亲自带领下，与各部门进行了深

入讨论，通过高层讨论修改、总裁办公会通过，最终形成了《东北证券企业文化理念》及《东北证券行动准则》。

在新的历史时期，东北证券守正出新、志存高远，努力打造投资者满意、员工自豪、大众信赖的优秀企业。面对新征程，新挑战，公司文化与时代同步，被赋予新内涵，融合新发展，构建新格局。

三、践行企业精神，凝聚公司力量

企业文化理念的确立，是我们所取得的阶段性的胜利。只有使全体员工对公司企业文化理念耳熟能详，将理念转化为行动，融入公司经营管理，体现在日常行动中，才是真正的意义所在。让企业文化在全体员工中落地、生根，我们还需要做大量的工作。

（一）理念落地，传播文化，广而告之

我们的文化理念，经过了反复的提炼和修改，内容涵盖全面，精准的反映出了公司的价值观，为我们未

来的发展指引了方向。经过前一阶段的工作，我们的企业文化理念无论在高层层面，还是在员工层面，都已经达到了共识。

在理念落地的这一层面，公司下发了《关于发布〈东北证券文化理念〉、〈东北证券行动准则〉及〈东北证券企业文化理念宣贯方案〉的通知》，面向全体员工对企业文化理念进行了发布，对后续宣贯工作作了介绍。接下来，我们还将制作企业文化理念课件，纳入商学院课程；策划制作系列的企业文化视频，对公司的企业文化理念进行阐释和解读；培养一批高水平的通讯员队伍，以《东北风》为宣传阵地，对公司文化进行宣导。通过多种宣传方式，让全体员工熟悉和了解公司文化理念，耳熟能详，铭记于心。

（二）制度落地，规范经营，保障根基

理念层面的文化是抽象的文化，如何将文化具象化，需要有具体的制度作为支撑，公司的规章、制度、流程、规范等，所有的机制，都在不同侧面体现着公司的文化，并保障着文化的表现。

在制度层面，我们需要对各项制度进行梳理和检查，包括各职能部门，重点思考和解决“公司的制度是不是健全”“所有的规章、制度、流程、规范、手册等规定的内容，与公司文化是不是相匹配”“公司的规章制度能不能对文化形成支撑”等问题；包括人力资源部在招聘录用、培训考核、员工晋升等多方面营造“员工为本”的成长环境；包括各业务部门，如何构建起完整的客户服务体系，提升客户服务水平。这些需要各部门的协同配合来完成。

另一方面，只有被贯彻执行的制度，才是落地的制度。我们不光要完善各项制度，我们还要保证制度的严肃性，建立完整有效的考核制度，保证制度不仅仅是书面的条文，而是员工真正的行为约束和行为依据。

（三）行为落地，身体力行，践行文化

制度层面的完善是员工日常行为的保障。在文化理念的灌输下、在制度的保障下，我们最终呈现出具有标志性、具有东北证券特色的做事方式、沟通方式、行为习惯和服务模式，行为层面的落地是我们企业文化落

地的最直接结果。

在行为层面，需要公司自上而下的切实行动，从高层的决策引领，到中层的经营培养，再到普通员工配合与执行，层层落实；需要各部门、各团队的集中讨论和探讨，制定切实可行的文化落地方案；需要对照《东北证券行动准则》逐条分析，逐条“体检”，查找问题并提出“治疗方案”；需要通过丰富多彩的文化活动，加强我们团队的凝聚力和向心力。

（四）物质落地，改善环境，营造氛围

物质层面的落地，是公司的硬件部分，是公司企业文化的外在视觉体现。比如公司的办公环境、VI标识、各营业网点的文化展示墙等等，使企业文化看得见、摸得着。

企业文化，是根植于心的历史血脉；企业文化，是落实于行的精神信仰。企业文化，既要薪火相传，更要发展创新。作为公司文化的传承者与践行者，我们将与公司一起，坚持共同的理想，努力实现“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”的战略目标！

文化引领 知行合一 ——我们与公司共成长

零售客户部 刘姝

公司文化是什么？公司文化是由组织的全体成员共同拥有和分享的，关于组织目标和行为的一系列重要观念。

正值公司资本市场三十周年之际，董事长对我公司文化进行了更深层次的阐释，“融合、创新、专注、至简”四个词，凝聚了公司的过去、今天与未来，更让我们明确了公司以及个人工作的目标与方向。

那么，如何将公司文化与投资者教育工作有机结合起来，形成外显于行，内化于心的做事风格呢？我想可以从以下几方面着手努力：

“融合”——开阔视野，博采众长，不断丰富投资者教育形式

随着越来越多的社会力量加入到投资者教育队伍

中来，我们更应该积极学习并借鉴优秀做法，通过持续做好行业内外投资者教育工作调研，不断丰富投资者教育形式，持续提升公司影响力，让广大投资者愿意接受投资者教育并达到更好的宣传效果。

“创新”——创新驱动，以科技赋能投资者教育工作

今年是改革开放四十周年，随着改革的不断深化，我国资本市场的专业性、复杂性及风险性不断提升，传统投资者教育方式已越来越难以满足投资者对专业知识与日俱增的需求。这就要求我们要以创新为驱动力，积极探索科技创新在投资者教育工作当中运用的可能性。如，通过大数据刻画投资者特征，精准满足投资者教育需求，增强投资者的体验感，提升投资者接受服



务的意愿，从而更好的促进投资者教育工作的顺利开展。

“ 专注 ”——持之以恒，以小见大，专注打造有温度的投资者教育事业

如何能够让广大投资者对投资者教育工作“看得见、摸得着、感受深”呢？我们认为，更多的倾听投资者心声，深入了解投资者的需求并提供相应的教育服务是有效途径之一。通过不断加强与公司一线客户服务部门的联动，如通过建立公司客户服务中心，营业网点的客户需求反馈机制，为打造有温度的投资者教育服务而不懈努力。

“ 至简 ”——知行合一，持续深入推广公司投资者教育品牌“ 美丽蝶之舞 美好中国梦 ”

截至2017年底，我国资本市场个人投资者已达1.34亿。以中小投资者为主的这一国家特色，令人深刻感受到投资者教育事业的任重道远。做好投资者教育工

作是我公司对投资者负责任的体现，更是公司履行社会使命的彰显。充分发挥公司遍布全国营业网点的力量，借“蝴蝶效应”之势，将公司投资者教育品牌“美丽蝶之舞 美好中国梦”深化推广，不仅有利于投资者形成对于我们的信任与支持，更有助于扩大投资者保护工作的传播度与覆盖面。

不忘初心，砥砺前行。公司文化的力量在于让每一名员工“不是因为看到希望才坚持，而是因为坚持才看到了希望”。在未来的工作中，我们将始终坚持以公司文化为指导思想，积极付诸于各项工作实践，为公司早日成为“有规模、有特色、有核心竞争力的一流现代金融服务商”而不断努力！

多数可遗忘 偶尔特精彩

零售客户部 孙可敬

公司的企业文化不是填充纸面的素材、不是挂在墙上的装饰品，而是一个经历了从提炼到牵引、从认识、认知到认同，直至内化于心的过程。

因为认同，所以信奉！因为信奉，所以坚持！

公司通过多种培训模式的并行推进将我们这些普通员工从社会人塑造成一个“企业人”，并将企业文化内化为自身的价值追求和自觉行动。因为我们明确了企业文化建设的任务、认知了其理念的内容、理解了其建设的意义，才能从多角度、多方面将其融入到日常工作中，从而形成企业的文化力。

“融合”

客服质检团队通过开户见证业务视频回放、客户回访与咨询话务录音监听及在线咨询业务服务记录浏览等抽查工作，将不同模式的优秀服务技巧与沟通话术进行融合、汇集与分享。同时借助“岗位轮动机制”的启

动与运行，将我们的经验与建议面向各岗位员工进行分享与沟通。

“创新”

我们在运营模式中不断创新、在任务执行中勇于挑战、在职业发展道路上超越自我、在客户服务中追求卓越。

“专注”

专业与专注，是客户服务工作的基础，是一名合格的客户服务工作人员的执业基础，我们秉承“每天进步一点点”的学习理念，日积月累，专业服务、重德守律、向极致服务不断努力。

“至简”

我们分享交流服务话术与技巧，我们总结提炼专



业知识与业务指引、我们将复杂的客户服务工作标准化、流程化、简约化,我们深入落实“脚踏实地、知行合一”。

在我们的基础客户服务工作中,文化不是形式,而是实质;不是服务姿势,而是服务者的情感;不是贴在墙上的标语,而是刻在心中的理念。

诺贝尔奖得主心理学家 Daniel Kahneman 经过深入研究,发现对体验的记忆由两个因素决定:高峰时与结束时的感觉,即峰终定律 (Peak-End Rule)。结合客户服务工作的性质,我们可以理解为客户对基础视频、通话及在线咨询服务的印象,往往只能记住两个部分,一个是过程中的最强体验,峰,一个是最后的体验,终。而过程中的好与不好体验对记忆差不多没有影响,而这里的“峰”与“终”其实这就是所谓的“关键时刻 MOT”。

“多数可遗忘,偶尔特精彩”。也就是说,给客户的绝大多数服务感受都很普通,偶尔特好的体验就会创造优秀的口碑。

因此,在客户基础服务的质检工作开展中,我们运用这一定律思考:如何在理解客户期望、探索客户深层需求后,提出能够为客户创造难忘瞬间的质检意见,如何将企业文化的精髓更深的融入到工作中,将服务质

量评估的工作职能发挥至最大效果。

在客户与我们的初次见面——开户视频见证环节,我们通过完美的视觉呈现、微笑的沟通、适当的眼神交流及礼貌亲和的言辞,为客户创造优质的服务体验。

在客户的存续期内,我们积极主动的为客户做各项风险提示与服务性回访,从关怀与温馨提醒的角度,帮助客户提升合规风险意识、向客户传递服务关怀与祝福。

在客户遇到问题或困惑时,我们耐心细致的为客户解答问题、讲解业务规则、进行必要的业务指引及注意事项的提示。

我们注重每一个节假日前的服务结束语,灵活与客户沟通并送上节日祝福;我们运用同理心理解客户之所急之所惑,细致解答全面指引;我们不忘初心合理管理客户期望,满足客户需求。

本着“客户为上”的服务准则,我们希望客户每一次与我们的交流与接触都是优质的服务体验,我们希望用真诚赢得客户不离不弃的青睐,我们希望为客户提供最有温度的服务,在追求卓越与为客户创造惊喜瞬间的路上,我们一直在全力以赴!



东北证券，逐梦2018

——《股东来了》投资者权益保护知识竞赛工作纪实

零售客户部 刘顿

坚守的梦想从未辜负每一个明天，奋斗的青春不会失约每一个誓言。
——题记

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《股东来了》投资者权益保护知识竞赛活动，不仅仅是一场综合性、专业性的金融知识竞赛活动，还是一场辐射全国的金融知识国民教育公开课，更承载着金融从业人员、股东、中小投资者、在校学生及无数个平凡人的不平凡梦想，并让它们得以高飞。

当一张张坚毅执着的面孔用发自内心的声音讲述着自己对梦想的期许，讲述着自己逐梦过程中的汗水、泪水、艰辛与忍耐，我们为之动容，肃然起敬。今天，《东北风》特邀《股东来了》台前幕后的参与者们讲述我们共同战斗的一百多个日日夜夜，讲述逐梦者自己的故事：

梦想集结号！全员备战·势不可挡！

2018年5月13日，《“股东来了”投资者权益保护知识竞赛活动执行方案》正式下发——这封来自北京的一纸公函就像一道召集令，点燃了公司上上下下无数人的壮志与豪情，吹响了我们逐梦的集结号！

公司第一时间成立了由总裁何俊岩亲自挂帅的领导小组，并由党群工作部、零售客户部、金融产品部等多部门领导牵头成立了共计30余人的6个专项工作组。公司上下精心策划、周密部署，全员行动，在对活动方案及流程进行充分解读分析的基础上，制定了《“股东来了”投资者权益知识竞赛活动东北证券工作执行方案》，从活动整体安排部署到制定宣传主题，从明确人



员分工到敲定时间节点，我们志存高远，更脚踏实地，一项项细化责任落实，我们行动的步伐与我们坚毅的决心一样，势如破竹，锐不可当。

首战告捷！一路征程 · 砥砺前行歌！

不是每一个人都能有幸走上梦想的舞台，如果说参赛选手积聚了台前聚光灯的光芒与辉煌，那么幕后英雄们为了我们共同的梦想而默默奋斗、无私奉献同样值得我们敬佩和感动，我们用文字为他们记录下这些美好的追梦年华。

股东来了竞赛活动历时近4个月，既是赛场内的激烈角逐，更是赛场外的实力比拼，我们不仅仅追逐完美，更期望能通过竞赛活动强化员工金融知识和投资者教育意识，使一线员工成为活动的发动者，知识的传播者和投资者服务的中坚力量，也期望借助竞赛活动实现宣传普及资本市场知识，倡导理性投资、价值投资理念，引导投资者“全面知权、积极行权、依法维权”，形成以点带面，辐射全国的良好效应。网络客户资质审核组、选手辅导组、宣传推广组、数据支持组、签到提示组、会务组……每一个工作组成员都在为竞赛活动有序运转紧张忙碌，都在为我们的梦想全力以赴。

为扩大竞赛活动覆盖面和影响力，公司通过线上线下结合方式推进活动宣传推广，广泛发动从业人员、客户、在校大学生等各类群体，不仅联合央视财经频道、中证中小投资者服务中心在吉林大学、吉林财经大学、东北师范大学举办了《股东来了-舞动校园》系列

活动，还结合《股东来了》活动源于改革开放四十周年的宏观背景，原创资本市场知识宣传普及文章、原创主题宣传片等。央视财经频道还推出了为期5天的《股东来了》吉林赛区系列活动展播周，将公司借助《股东来了》开展的系列主题宣传活动于黄金时间进行全国播出，《股东来了》吉林赛区系列活动于中央电视台播出16次、吉林电视台播出预热3次、新媒体平台央视交易时间推送3次、投服中心推送22次、公司官微推送16次，受到社会各界的广泛好评，较好地提升了公司的品牌知名度和美誉度。

除了大力推进竞赛活动宣传推广，公司还为吉林辖区参赛选手们配备了签到提示组，提供每日凌晨的签到提醒服务，确保选手们赢得一线先机；由数据支持组提供每周赛程进展统计分析，为公司制定比赛策略提供科学依据；由财富顾问专家、合规法务专家等专业人士组成选手辅导组，为选手们深入学习法律法规、研读证券知识、解读经济金融热点提供专业辅导支持；由后勤保障组为每一名参赛选手提供贴心、暖心、细心的服务与照顾……

全国26.3万名选手共计460人进入辖区复赛，其中吉林赛区有145人，占比高达31.52%，东北证券以31名选手冲刺进入全国总排名前50的卓越成绩遥遥领先，吉林大学在校学子刘子会更是一举夺得了初赛全国第一名。成就我们今天光荣与梦想的背后，深藏着数不清的殷切期盼与诚挚祝福，更深藏着数不清的协同合作与相伴成长。



零售客户部总经理
刘怡妹

《股东来了》活动自5月28日初赛启动至9月的央视决赛，历时3个多月。是公司各部门的精诚合作，有效协调配合，保障了各项工作的顺利开展并取得了可喜的成绩，是公司各部门勇于担当的责任感打造了这支能打硬仗的工作团队。

比如，宣传推广过程中，我们也是非常用心，专心专注去做好策划。结合《股东来了》活动源于改革开放四十周年的大背景，我们策划了四个宣传主题，分别是“中国资本市场的自传”“我与改革开放风雨40年”“投资者教育筑梦之旅”“我与《股东来了》共成长”。因与活动初衷契合度高，且充分显示出我公司对于活动的高度重视、深刻理解和周密准备，获得了活动主办方的高度赞赏与认可。

同时，《股东来了—舞动校园》系列活动也是一大创新经典。以金融知识有奖问答、知识讲座等形式向在校大学生宣传普及金融知识，倡导理性投资、价值投资理念。公司还为本次活动精心准备了实习卡，鼓励在校大学生们珍惜时光，提高专业素质，早日成长为金融市场的参与者、投资者权益的捍卫者和资本市场生态环境的监督者。

无论是活动宣传主题的策划实施、舞动校园等各项活动圆满举办，还是参赛选手的顺利选拔、参赛策略的周密制定，无一不与幕后工作团队的努力付出息息相关。我坚信，带着这份责任感继续前行的东北证券人，将会取得更多优秀的成绩。



宣传推广组
刘妹

有幸成为《股东来了》活动工作组的一员，见证这个团队在短时间内创造这么优秀的成绩，感受良多，受益颇深。回想活动初期，面对包括华泰证券在内的全国六大赛区券商的激烈竞争，我们正是凭借着精准的把握我国改革开放四十年这一宏观背景，高效确立了活动宣传主题及具体实施方案，从而获得活动主办方的高度认可和重点关注。这次经历给予了我对于未来工作的深刻启示，对于工作重点的精准定位，快速制定计划并付诸行动，将会取得非常出色的工作效果。

在《股东来了—舞动校园》活动期间，筹备时间非常紧张，但是工作组的伙伴们没有人表现出畏难情绪。为了活动能够取得最佳效果，我们与校方仔细敲定活动的每一个环节，认真检查会场布置的每一个角落，反复演练活动流程及展示效果……太多太多这样的场景在脑海中闪现，工作组成员们忘我付出的精神深深的感动着我。当《股东来了》复赛现场带有“东北证券队”字样的旗帜在录播大厅上舞动飘扬，我看到了大家喜悦的笑脸，也更加坚定的看到未来——带着这样精神的东北证券会走的更高更远！



宣传推广组 郭迪

在《股东来了》之前,我一直以为记者这个职业离我很遥远。直到《股东来了》活动工作组成立那天,我收到工作组的任命,负责《我与资本市场风雨四十年》纪录片的编导、《股东来了——舞动校园》活动的花絮校园记者与复赛训练营的主持工作。从一天确定纪录片文案,到三天确定广告公司拍摄方案,从一天制定舞动校园活动脚本,到两天奔波辗转三所校园完成录制,完全秉承了公司融会贯通、雷厉风行的工作速度。

在纪录片的拍摄中,我们采访到了营业部老中青三代客户以及一部分祖国未来的花朵。整个拍摄过程让我收益颇丰,让我从不同年龄阶段的客户身上看到了时代在进步,我认识到了培养一代又一代更专业的投资者是我们肩上的责任和使命。在舞动校园驻外记者的工作过程中我们看到了校方的高度重视,同学们对活动的热情,是每个人对工作的热情最终成就了《股东来了》,感谢所有的幕后英雄,让我学会,用坚守诠释初心。



会务组 邱春阳

大家争分夺秒,群策群力,那段日子,吉林大学、东北师大、吉林财经大学三所高校里奔波忙碌着一群群东证人的身影。每场活动大家既兴奋又紧张,决不放松会场布置、嘉宾座次、现场互动抢答、拍照摄像、麦克屏幕设备在内的每一个细节,时间每过去一秒,大家就放心了一点。当舞动高校活动正式落下帷幕,所有工作人员都松了一口气,每个人脸上都洋溢着骄傲满足的神情。



会务组 裴雪梅

公司领导十分重视这次比赛,在接到比赛通知后立刻“动起来”,很多工作都走在了前面。记得为了迎接央视领导的到来,我们把整个大赛的参赛方案、宣传方案、方案分工、职责手册等等全部打印并装订。彻夜未眠的工作小组成员装订完“股东来了”材料的时候已是清晨5点。所有这些工作让央视领导眼前一亮,对东北证券大为赞赏。

签到提示组 贾艳哲

根据大赛的规则，为确保参赛选手拿到所有必拿分项，我们分别通过微信群对客户经理及客户进行全方位辅导。在整个比赛积分过程中，每天零点签到是至关重要的环节，在答题全部正确的情况下，也必须在签到环节抢在前面才能入围晋级名单。所以，为了提醒参赛选手签到，经常要熬到零点前。每周周赛结束，统计名单，为了第一时间公布晋级名单，也要经常熬到零点后……



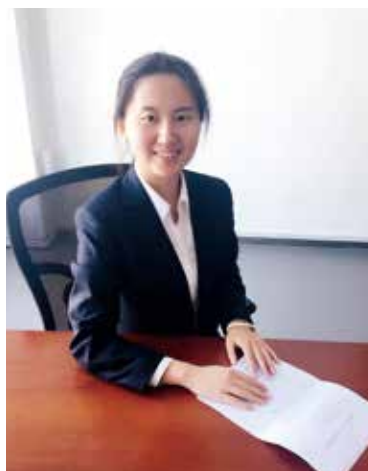
英雄联盟！强强联手 · 旌旗蔽空！

仿佛就是一夜之间，5名英雄强强联手，结盟东北证券队，成为了最耀眼的星，他们带着荣誉与骄傲，昂首走上领奖台，包围在闪光灯与掌声中，满溢着幸福与幸运。然而领奖台上的荣光是短暂的，实现梦想的过程却是漫长曲折，而且布满荆棘，他们的成就绝非一蹴而就，而是早已厉兵秣马，木秀于林。无论是力压群雄成功冲进决赛的五强精英，还是公司在复赛里永不服输，追求超越自我，追求卓越的另外三名选手，每一名为荣誉而战、为梦想而战的勇士都彰显出令人钦佩的精神和品质，让我们深刻感受到竞赛的魅力绝不仅仅在于智和技，更在于神与心！

作为全国六大赛区中首个复赛启动赛区，吉林赛区区域复赛在公司全力承办下，精心、创新设计复赛筹备系列活动，于投教基地举行为期2天的复赛选手训练营系列活动，邀请电视台导演组亲临现场讲解展示技巧，心理学家担任情感导师，并提前进行了十余个小时的现场彩排，由央视财经导演组、中证中小投资者服务中心、吉林证监局、吉林省证券业协会及公司董事长、总裁等

领导亲自督战，对复赛进行整体审查，并为复赛选手及现场工作人员送上第一时间的温暖慰问和悉心关怀。当东北证券队的旌旗蔽空，当赛场上响起雷鸣般的掌声与欢呼，我们紧握双手，心潮澎湃，壮志满怀。我们不仅第一时间首个圆满完成了区域复赛，参赛选手们展示出的扎实理论功底、敏捷思维反应和顽强拼搏精神也深深感染了在场观众、评委和嘉宾，吉林赛区复赛活动受到央视财经、中证投服中心及同业的高度赞誉，也助力吉林赛区成为全国其他五大赛区的标杆与先锋。

梦想者永不止步，奋斗者永不停歇。复赛结束后，公司立即全面启动了决赛筹备工作。从邀请专业老师设计决赛才艺展示到由复赛选手自发组成战队模拟实战陪练，从排兵布阵到细化战术，从一个知识点到一个名词，从一个剧本到一个演出道具，我们一步一个脚印向着我们的梦想再次进发。大家团结一心，精诚协作，兼容并蓄，博采众长。我们用奖牌和掌声彰显了自己的智慧与力量，用无悔的付出与拼搏赢得了最好的成长！从盛夏到初秋，从初赛到决战，从春城到首都，我们一路相伴，不负时光，不负梦想！



选手组 刘媛博

经过全国初赛选拔后，吉林赛区通过网络答题形式，从进入复赛资格的145名选手中甄选出20名选手正式晋级区域复赛。20名选手中，涵盖学生、退役军人、大学教师、金融从业人员等社会各界人士，真正体现了《股东来了》活动为股东发声的初衷。

晋级选手的产生，随之而来的是对选手组工作的巨大考验。按计划，我们要在一周之内完成吉林赛区区域复赛的录制。时间紧迫，几乎在名单出炉的同时，我们便开始了通知工作，与所有选手顺利取得了联系；举办选手训练营，集中进行专业训练，了解比赛规则；设计出场词、拍摄宣传照、选购上镜服装；与电视台对接，连续15小时反复彩排。一周的时间，20位选手从东北三省各地集聚长春，彼此之间从陌生到熟悉，从普通人蜕变为镜头下光鲜亮丽的明星。到比赛正式开始，选手们完美的展现了过硬的专业素质和大方自信的状态，从20选13，到13选7，最终决出5位终极选手组成了“东北证券队”代表吉林赛区进军央视总决赛。

一周时间紧锣密鼓的筹备，吉林赛区成为全国第一个完成区域复赛的赛区，创造了奇迹。5位战队成员的脱颖而出，也正是我们最初期盼的那样，兼具实力与“股东”代表性。首战告捷，我们也终于松了一口气。



复赛选手 李慈

时间就在我们一遍遍彩排中流走，最终我们站在了自己的战场上。比赛前，本以为自己会从容，淡定。可是真到赛场上，选手神速抢答，让我又慌了起来。我心理默念要镇静，莫紧张。大概是心理的暗示，终于抢到了题，挺进前10。但是，由于对手强劲，没能突围辩论赛，最终也止步前10。

比赛失利带来的不是失落，更多的是激励。在我心中，比赛的意义已经远不在于输赢，而是一份珍贵的回忆。我和19位选手相聚3天，在彩排的折磨中熟识起来，共同打了一场酣畅淋漓的比赛，这不正是一场奇妙之旅嘛……



复赛选手 宣扬

真的没有想到我会进入复赛进入吉林赛区的二十强，当电话通知我的那一刻，我的内心十分喜悦，从照定妆照，拍视频短片，与各位选手见面，再到训练营共同训练，这个过程中的点点滴滴都是值得我回味一辈子的。训练营时从大家自我介绍时的不熟悉到后来坐在身边一起开怀大笑，这一幕幕的场景就像电影一样在我眼前回放着。股东来了知识竞赛带给我的不仅是专业知识方面的提高，更多的是比赛经历带给我的成长。感谢这次机会让我更加了解中小投资者的心声，让我更加了解国家的法律法规，让我在未来的工作岗位上用更加坚定的信心去为保护中小投资者贡献一份属于自己的力量。



复赛选手 路滨

2018年，一个金融监管之年，这一年里比较有意思的一件事情，就是参加了“股东来了”这个活动。开心，不仅仅是因为顶着“开着法拉利的蜗牛”上了一把电视，也不仅仅是因为见到了央视的美女主持，更多的是因为结识了一群有意思的小伙伴，同时也加深了自己对知识的理解。彤彤，外表刚强，像一只小老虎，然则内心应该是温柔如水；续征，最有意思的兵哥哥，从他身上让我看到一种坚韧不拔的精神；赵明哥，一个外表沉稳，内心澎湃的大哥；义超，张扬不羁，灵魂有趣，让我感受到了年轻人的潇洒；子会，非常可爱的小妹妹，不屈不挠，喜欢她灿烂的笑容。还有宫律师，冶琳，小汤圆，小油菜，大壮，方舟，金牛大哥等等，虽然我们之中很多选手止步地区复赛，但是大家都时刻关注晋级选手的动态。“股东来了”这个活动不仅给大家提供了一个竞技的平台，平台之外，他更是宣扬了一种精神：保护投资者，创造健康的市场。

京城逐梦！股东来了 · 我们来了！

盛夏京城，燃烧着的不仅仅是首都天空的云彩，更是我们一颗颗逐梦的雄心。

决赛队伍们雄赳赳气昂昂地来到北京基金小镇，开启决赛前的强化集训。由于其他赛区战队选手都是来自证券公司的从业人员，与这些证券从业精英们同台竞技，我们只能加倍的努力和付出。然而所有的成功都不会是幸运地一蹴而就，我们的队伍同样经历了各种意想不到的挫败，心理辅导、赛事分析、专家老师加盟以及包括公司高管在内的各种支持与帮助，一步步引导队伍走出困境，越挫越勇，百折不挠。创新“乒乓球动作”抢答、答题准确率百分百、精彩绝伦的辩论、超群的知识面……我们发挥了兼容并蓄、善于学习借鉴、勇于创新、不断超越自我的精神，发挥了令其他队伍惊讶与佩服的实力。

除了基金小镇里热火朝天的决赛训练营活动外，

央视财经 APP 还设置了《股东来了》活动网络投票，在网络投票环节领先的战队不仅可以于决赛辩论环节优先选择正反方，票数最高的选手成为人气王，人气王可获得一道免死金牌。为了能够助力我们东北证券队在决赛环节抢占先机，公司集体出动，全员发力，亲朋好友、股民、股东、合作伙伴、朋友圈、微信群……我们集结所有能够集结的资源，发动所有能够发动的力量，为我们的战队和选手投票助威，虽然我们没能抵过兴业证券的异军突起，但是我们每个人都感受到这股众志成城、团结一心的力量，都被这凝聚的一团火点燃了！

兴业证券、长江证券、财达证券、华泰证券、西部证券，相信我们在《股东来了》活动开始的最初没有人会想过有一天要与这些行业巨头进行直面较量，但是当决赛真的来临时，无论我们面对的是谁，要挑战什么样的对手，我们都无所畏惧，我们怀着一颗坚定的初心，团结一起，为荣誉而战！



党群工作部总经理 游娜

从没参加过任何比赛而且竞争意识很差遇到对手就想躲避退让的我，想都没想过，自己会和一场比赛扯上关系。而且，竟然还是要与强大对手过招、走上央视舞台的一场大型比赛——《股东来了》投资权益知识竞赛。

我的职责是：选手组组长。正是这样的职责，让我和他们，5 位性格迥异、各有代表性、22 岁年龄差的弟弟妹妹们，紧密而又坚定地联系在一起，融合在一起，形成一支不惧强敌、团结向上、充满激情与活力的实力战队——东北证券队！

从战队组建的第一天起，我和选手就达成了一种共识，我们坚信，要展现出最优秀的自己。每个人都做出了计划，每天在微信群里健身打卡，共同解析网络初赛的答案，分析投服中心 10 本投资者教育系列丛书内容，甚至跟投资者教育有关的所有法律法规，都成为大家每天研讨和学习的重点。每个周六，选手如约而至，考试，辩论，一起分享学习心得。最让我们感动的是，复赛中没有入选战队的选手也纷纷为战队助力，集思广益，帮助大家演练。可以说，这段时光，是我生命中最灿烂的日子，这样一群有共同理想和信念的人，集结在一起，为一个目标努力，这是何等的踏实，何等的幸福！

8 月 27 日，6 支战队，30 名选手集结北京基金小镇，开始了为期一周的训练营。在采访中，其他的 5 支战队纷纷表示，他们心目中最强的战队是东北

证券，最不愿意在半决赛中遭遇的对手，也是东北证券队！在半决赛中，我们轻而易举战胜了对手，顺利晋级总决赛！

在最后的比赛中，我们最终没有拿到冠军，获得了亚军。然而，在所有参与者的眼中，在我们自己的心中，我们不是冠军却胜似冠军。我们为共同的目标打拼过，我们让强大的对手敬畏过，我们用自己的实力证明过，我们彼此依偎互相鼓励一起收获过。没有人知道，我们这支队伍是多么努力，才能让人看起来毫不费力。但是时间会证明这一切，所有的汗水和泪水都幻化成舞台上最震撼人心的宣言：我们是股东，我们为股东代言！东北证券队，必胜！



零售客户部副总经理
吕天罡

“股东来了，我们为股东代言，东北证券队必胜”！这是公司吹响《股东来了》这场没有硝烟战争的誓言！我们举公司之力，全力备战、精心部署；我们坚守着自己必胜的信心，不懈拼搏，哪怕经历挫折，都无法阻挡我们前行的铿锵步伐！

进入北京基金小镇后，很快开始了赛前磨合训练。起初抢不到抢答器，晕摄像机，被其他战队探底，网络投票排名一落千丈等等状况频出，学员们表现出了各种不适应，这可愁坏了郭峰领队、我和游娜总。在小镇现场，我们对选手展开了心理辅导和赛事分析；在幕后，全公司的投票助阵也在为队员们加油打气；还有辩论高手天博老师的加入和指导，以及公司多位高管们提供的辩论素材也源源不断的传递到我们手中，全方位的支持和鼓励使得队员们逐渐重拾了信念。

在后来的网络直播采访中，王义超解题思路清晰，业务法规掌握全面；模拟比赛中李续征知识面超群；全国初赛第一的刘子会答题准确率百分百；赵明和王彤的辩论精彩绝伦。我们战队实力的渐渐展现，成了大家公认的最不希望遇到的对手，大家的信心终于回来了。

半决赛中东北证券队大比分领先兴业证券队，我们顺利进入总决赛！我们最终取得了比赛的亚军，但我们每一个人都是这场征战日子里当之无愧的冠军！感谢公司给予我机会，与这么多优秀的战友一起征战《股东来了》，让我这个从业25年的证券老兵在公司成立30周年之际又一次燃烧了壮志豪情和满腔热血！

梦想天地 · 志存高远 大道之路 · 崇德笃行

《股东来了》赛场的硝烟与花香正在一点点弥散，掌声与欢笑也在一点点消逝。昨天的回忆已渐行渐远，像一抹月光融化在梦里；时光送走过往的成绩，所有的

付出已然被岁月铭记。每一个曾经辉煌的英雄已再次融入平凡的工作与生活，将在各自平凡的岗位上不辍耕耘、无私奉献，也将在各自的人生历程中继往开来，续写梦想！



董事长 李福春

极具专业性、知识性的全国投资者教育活动，不仅在证券行业影响广泛，也在全国范围内形成了广大公民争做合格投资者、理性投资者的良性市场生态，对于公司及广大投资者来说都意义深远。

从全国网络初赛到区域复赛，再到北京央视的总决赛，东北证券的选手团队和工作团队一路携手并肩，坚守我们的梦想，不忘初心，勇于奋斗，代表吉林辖区在这场意义非凡的全国活动中谱写下浓墨重彩的一笔。

我们坚持博采众长，兼容并蓄，融合发展，将各地及各行业选手有效融合，组成真正代表股东的一支精英战队。除了这样一支所向披靡的战队外，公司各部门打破边界，资源优势有效互补，大家融合协作，密切配合，弘扬团队精神，为活动取得优异成绩作出了不可磨灭的贡献。

我们坚持创新，勇于超越自我，集思广益，制作立意高远的主题宣传片和举办意义深远的舞动校园活动，

我们的创新、创意不仅受到活动主办方和监管机构的好评，更是进一步丰富创新投资者教育模式，推动投资者教育工作深远发展。

我们坚持专注、专一、专业，坚持至简，脚踏实地，公司从上至下，齐心协力，为了我们共同的梦想而永不放弃，永不言败。我们用专业的水平让对手折服，我们用专注的拼搏赢得喝彩，我们用专一的目标为自己谱写传奇。公司上上下下在活动过程中彰显出东北证券“融合、创新、专注、至简”的企业精神深深感动了身边的每个人，也终将照耀我们前行的路。

三秩风雨不忘初心，征程万里薪火相传。融合、创新、专注、至简的企业精神将在一代又一代东北证券人血脉里传承，发扬，一代又一代东北证券人将在新时代的大道之路上永不懈怠，永不止步，追逐着自己的金融梦想，也追逐着中华民族的美好中国梦！

领队心声

——从基金小镇到总决赛现场

东北证券首席投资顾问 郭峰

“队员们，你们是最棒的，我爱你们！”这句当着队员们的面还不太好意思说出口的话，今天，借这篇文章向大家吐露一下心声。从8月26日基金小镇训练营报到至9月4日比赛结束，短暂的十天，却给我们留下太多精彩的回忆。

小镇里的股东

训练营的开营仪式上，6支参赛队伍悉数亮相。东北证券战队是一支真正代表股东、为股东代言的战队，我们的队员分别有上市公司代表赵明、私募基金经理王义超、退伍军人李续征、吉大研究生刘子会和公司战略规划部员工王彤。早在一个月前战队就开始组队集训，

每天8小时、没有周末休息，在这样高强度的训练下，硬是让这些“业余”选手一个个变身成为了“专业”人士。

乒乓球动作成为标配

在半决赛前的抽签仪式上，我们是第一个抽签，在决定是领队和队长谁去抽时，为了不让队员们有太多心理负担，我主动站了出来：“还是我来吧，你们只要负责上场比赛”。6支队伍分成三组，我们抽了第二组，对战网络人气最高的兴业证券。遇强则强，对于这场对决，我们是即兴奋又期待。抽签结束后，队员们便立刻投入到了积极的备战状态中。每天模拟训练后，导演组



会安排每个组有一个复盘时间，大家一起讨论一下白天模拟训练的得失。我们队在复盘时，大家都提到了一个共同的问题，就是如何能够快速抢到抢答器，因为这对比赛分数起到关键作用。题目对大家而言已经烂熟于心，但在抢答速度上，我们似乎没有优势。经过几轮讨论，我们总结出了六字真言，即“耳听、眼看、手快”，并且立即组织队员训练。队员王彤以乒乓球运动员的发球动作作为预备动作，在抢答过程中明显占得先机。马上，所有队员都以这一动作进行训练。在半决赛中，连主持人都对我们的动作表示惊讶，以至于当我们连续领先对手两轮后，主持人还好心提醒对方是否要借鉴一下我们的动作。让人惊喜的是，在总决赛阶段，几乎所有队员都以乒乓球动作作为预备动作了，我们的抢答预备姿势有望成为以后各届参赛队伍的标准动作。

女神对决，晋级总决赛

转眼就来到了半决赛，我们的对手是人气最高的兴业证券队。他们还有一名网络人气选手干澄姣，具有一道免死金牌。前三轮比赛结束，我们和兴业的比分是2800:1600，比赛进行到最后一个阶段。我们判断兴业肯定拿出全部分数押上最大倍数10倍。赛制规定只有3倍、5倍、10倍三个选择分别对应5道题中答对3题、4题和5题。我们如果选5倍，即使全押全对，总分才

14000分，对方仍有翻盘机会。为了一击命中，我决定押1600分选10倍。真正到了放手一搏环节，我们判断对手肯定在最后环节派上他们的王牌选手干澄姣。这时，王彤主动请缨，愿意在最后一局与同是哥伦比亚大学的校友一起对决。王彤拿着我们的押题卡稳健地走向主持人，一场真正的女神对决就此展开。按规定是领先的队先答题，随着题目的进行，所有队员的心都跳到嗓子眼了，当最后一题主持人宣布答题正确后，我们沸腾了，队员们拥抱在了一起。总决赛，我们来了！

虽拿亚军，虽败犹荣

在最后的比赛中，我们最终没有拿到冠军，获得了亚军，但是我们没有遗憾，我们展现了自己的实力，我们也一起为梦想奋斗过，我们虽败犹荣。

就在总决赛结束的1个月后，我们收到了来自投服中心的消息，“投服中心联合央视财经频道拟聘用东北证券队领队及5名队员为投教形象大使。”这一荣誉的到来再一次肯定了“东北证券队”台前幕后所有人的付出。

时光重来，如果再次回到小镇，我想我会勇敢的当面对你们说：“队员们，你们是最棒的，我爱你们！”



参赛有“感”

东北证券队 赵明

从初春的网络初赛，到盛夏的区域复赛，再到金秋的训练营、央视决赛，四个月的时光，转瞬即逝，但“股东来了”这四个字，已经深深烙在我的记忆里，时常在心里泛起波澜，而这一路走来的感情、感触、感动和感怀，则更是弥足珍贵。

感情

东北证券战队是六个赛区中最早组建的战队，五名队员来自不同的领域、不同的地区、不同的岗位，既有初出茅庐的大学生，又有叱咤股市的基金经理，还有成竹在胸的退伍军人，从七月到九月，从陌生到熟悉，在似火的夏日里，大家为了同一个目标，紧紧凝聚在一起。

我们“一起同过窗”，吉林复赛一结束，我们就定期集训，共同进行题目解析、法规解析、查找案例、互相出题。所有初赛的试题，我们都要查找相关的法律法规，知其然更要知其所以然，达到举一反三的效果。训练营里，大家更是心往一处想、劲往一处使，永远是劲头最足、声音最亮的战队！

我们“一起扛过枪”，你上场抢答，我准备辩论，你做车轮战，我答视频题，大家就像一班战士，分工明确、主动补位；舞台上，答对了，我们一起欢呼，答错了，我们相互宽慰。最忘不了的，是我们肩并肩围成一圈，一起喊出“加油、加油、加油！”，是的，这一刻，我们的心连接在一起；这一刻，赛场是属于我们的！

多少个日日夜夜，我们共同走过；多少个点点滴滴，印在记忆深处。我们约定，“曲终人不散”，就像“股东来了”的比赛一样，我们的战队也要有第二季、第三季……

感触

作为来自上市公司的队员，随着备战过程的深入，随着对投服中心理解的深入，我越来越感到，应该用四个字来形容这个活动——“功德无量”。

一直以来，中小投资者虽然叫股东，但与上市公司、大股东、机构大鳄相比，仍然处在弱势地位。虽然我国的证券法律体系已经相对完备，但维权成本仍然很高，中小投资者即使“用手投票”也很难有多大的话语权，只能“用脚投票”，并因此形成了短线炒作、追涨杀跌的投资模式。

本次比赛的主办方之一——投服中心，通过“持股行权”，带领中小股东行使质询权、建议权、股东直接诉讼权和代位诉讼权；通过“证券支持诉讼”，无偿帮助中小股东向虚假陈述、内幕交易宣战！另一个主办方——央视财经频道，通过新颖的赛事，将这种理念，以喜闻乐见的方式传播到全国，传播给亿万投资者。

所以，真的要感谢ISC（投服中心）、感谢CCTV！这个活动就像是亚马逊丛林里的那只蝴蝶，通过蝴蝶效应的影响，将“知权、行权、维权”的理念传播开来。作为来自上市公司的队员，也更有感触，上市公司一定要加强自我约束、依法规范运作、努力创造价值。相信，这是改善我国证券市场生态的关键一步。

感动

四个月的备赛之路，感动的瞬间有很多，而最令我感动的一刻，是在决赛赛场上，得到了刘姝威教授的点评。

对我而言，刘教授有着特殊的意义。我是2000年参加工作的，那时正是庄股横行的时代，但在2001年，刘姝威教授通过严谨的财务分析，得出蓝田股份财务造假的结论，揭开了所谓“长庄股”的面纱。虽然是一篇仅有600多字的短文，却振聋发聩，刘教授甚至因此而遭到生命威胁，但她的良知和勇气赢得了胜利，并被评

选为中央电视台首届《感动中国》十大人物。

我也是在那个时候，领略了财务分析的魅力，刘教授严谨的态度、求实的精神深深地影响了我，不仅是职业道路的选择，还有做事的风格，可以说，是我的人生偶像！我就是在这种精神的感召下，报考并取得了注册会计师资格。进入上市公司工作至今，在这十八年的职业生涯里，我先后完成了超百亿元的投资、融资，刘教授的铮铮铁骨和求实精神，一直影响着我、激励着我，并渗透到我工作的每个细节。

在决赛的辩论环节，刘教授作为主评委，在四名辩手中，对我进行了点评，并给予了赞许。刘教授还是一贯那么严谨，她没有仅仅根据辩题本身的偏好进行判断，而是真的在听我表达的逻辑，我也借这个舞台，向刘教授鞠躬致敬。那一刻，我真的觉得，十几年来所有的付出，都是值得的，对我而言，这是本次比赛最大的感动，圆了自己多年来的梦！

感怀

我今年40岁了，恰好是改革开放的同龄人，也是六个赛区年龄最大的选手，面对一群九零后，别人经常问我，“这个年龄，为什么还要参赛？”，这一方面，是出于上市公司的责任感；另一方面，是想在四十岁时，再一次挑战自己！

其实，每当认真背了一遍题，但第二天又忘了许多的时候，我也曾怀疑，或许是年龄大了，记忆力差了，但越是这样，我越要重复，越是这样，我越要扩展。我拿出当年考注册会计师的劲头，打印出厚厚的法律法规，一遍一遍地重复，一遍一遍的勾画。困了，练一练哑铃和弹力带；累了，换个脑子听听辩论。高强度的备战，让我在训练营和比赛的十天里，瘦了四斤，但这一切，值！

训练营里，一位福建的年轻选手发现我每天早起背题，问我“在工作之后，怎么保持学习的动力”，我回答说，“因为我喜欢为了一个目标，拼尽全力的状态，因为我相信——天道酬勤！”

其实，在我们每个人心中，还有更多的感想、感言、感慨和感念，就让我们把它融化到歌声里，“一生能有几个这样的夜晚，一辈子能有几次不想说再见……”



不经历风雨，怎么见彩虹

战略规划部 王彤

《股东来了》结束了。飞机从首都机场冲上云霄，耳边响起旋律：“把握生命里的每一分钟，全力以赴我们心中的梦。不经历风雨，怎么见彩虹，没有人能随随便便成功。把握生命里每一次感动，和心爱的朋友热情相拥。让真心的话，和开心的泪，在你我的心里流动。”100 天备战、10 天征战，让东北证券队于京绽放风采，赛出凝聚力。然而，最让我难忘的不是比赛、队友，而是一路背后默默支持的力量。他们的真善美如彩虹般，熠熠生辉。

赤 · 游姐

请允许我再叫您一声“游姐”，毕竟更多时间，您

不是站在领导立场，而是像知心姐姐鞭策、鼓励与关心我们。备战期，您厉兵秣马地组织集训，甚至牺牲午睡时间，每天正午准时开考，只为了让我们增强实力、提高胜算；出发前，您事必躬亲地统揽全局，甚至错过儿子留学的临别践行，只因您有“大爱”希望能为公司争光、赢得荣誉；比赛期，您夙兴夜寐生怕疏忽了哪一环节，照顾我们的生活起居，甚至会在凌晨四点叫醒赶飞机的我。

孟子曰：“大人者，不失其赤子之心者也。”在您身上，我看到纵使历尽千帆、光阴荏苒，您依然拥有新奇、纯洁、柔软而善良的灵魂。



橙 · 吕哥

橙色，波长大约为 590~610nm，是色彩中感受最暖的色。相比游姐偶尔的雷厉风行、声色俱厉，吕哥更显得泰然自若、和颜悦色，就连批评也是笑呵呵。稳定军心，您当仁不让，您是东北证券队的幕后军师。在我们骄傲时，您会冷不防敲打我们，飞出一句：“背题了没？”在我们困惑时，您会列出诸多事例，认真剖析当前比赛局势，在我们低落时，您会鼓舞士气、振奋人心，循环洗脑告诉我们“一定能行”！

最可爱的是，您带来的四个超重量西瓜，陪伴我们从北京基金小镇、到星光影视园，最后又回到北京总部，见证了我们的笑与泪。

黄 · 领队

我们队服是黄色，给人轻快、充满希望和活力的感觉，领队郭老师亦如此。不同于财经频道严肃的形象，带队期间，郭老师幽默风趣、妙语连珠，时不时冒出金句，同时又足智多谋，经常出其不意、攻其不备。例如，在训练营相扑比赛中，正因郭老师高喊一句“掰起对手脚”，让我们在最后一刻反败为胜。又例如，在半决赛最后环节，郭老师展示了他出色的数学功底，以及非凡的胆量，让我们险胜晋级总决赛。

除了白天领队，由于比赛需要准备四道辩题正反方共八份材料，郭老师一星期休息和晚上时间也都奉献了。

他经常带领我们讨论、修改辩论材料直到夜里 1 点多，第二天竟又神采奕奕，仿佛不知疲倦。

绿 · 教练

绿色意味着希望。六家券商 30 位选手可谓是卧龙藏虎！华泰证券队有国际华语辩论赛冠军，长江证券队更有鼎鼎有名武大辩论队加持，而我们五人此前从未辩论过，货真价实“菜鸟”！但久旱逢甘雨，游姐找来了辩论经验丰富的天博老师，他还是《中国诗词大会》知名选手。第一次见面，他就给我们来了个“下马威”，一人“舌战群儒”完胜我们五名选手，我们被驳得黔驴技穷。果然是最强大脑，对他的敬佩油然而生！

在他的指导下，我们准备辩论如虎添翼。当然冰冻三尺非一日之寒，但我们还是在短时间学会不少辩论技巧。愿天博老师“桃李满天下，春晖遍四方”！

后记

循环听《真心英雄》已经一星期了，在此献给我的游姐、吕哥、郭老师、天博老师，还有“完美队长”赵明、“双塔战士”续征、“温柔一刀”子会、“冷面飞侠”义超。还有那么多人，那么多故事，无法一一述说。只是，我知道，所有的一切，都像是分叉在我内心里的一个路口，永远是那么清晰地留存着。谢谢你们，陪我度过在北京最美好的夏天。



做最好的自己，无论风雨彩虹

东北证券队 李续征

获得团队亚军那一刻，我的泪水有些不受控制，不是因为亚军的骄傲或遗憾，而是为了4个月脱产复习和十几年不懈努力。心里五味杂陈，有骑行风雨中的求知渴望，有电脑前授课的冥思苦想，有面临挑战的当仁不让，有瞬间泪崩的侠骨柔肠。

一、初踏比赛征程，内心忐忑激动

2018年6月末，4周的网络初赛结束，全国第155名的我在吉林赛区仅名列第81名。网络复赛通过后，通知我去参加吉林电视台区域复赛。

吉林赛区20强高手林立，多年深耕上市公司的CPA赵明；曾在联合国总部实习的哥伦比亚大学毕业的王彤；见解独到的私募基金新秀王义超；网络初赛第一的吉大研究生刘子会；跨越金融界、辩论界和心理学的吉林大学老师刘钊；执业律师宫洪臣；东北证券的路滨，民族证券的杨建军、于海洋，安信证券骆宏伟等优秀的一线员工。在训练营的几次辩论模拟中，他们对行业知识信手拈来，毫无胆怯，生龙活虎。而从业经验为零的我显得捉襟见肘，难以适从！

网络初赛，晋级战队成员后，我的心情非常激动，从信心不足，异常紧张到侥幸出线，一切突如其来。赛后，

节目制作方逐一和晋级5名成员谈话，并告诉我需要在未来的2个月里，大幅提高自己，因为我的表现一般：一是过于紧张，二是我的个性比较平淡，我在区域复赛中总共答了5道题目就晋级了，没有加时赛的精彩，没有90秒的个人陈述，没有辩论场上的逻辑优势。观众也难记住我啊！

二、实质重于形式，过程胜过结果

（一）努力萃取知识，跟进复习方向

初赛的兴奋，隔夜就转化为一种责任，东北证券第一时间就组织战队成员进行了集训。《股东来了》竞赛之于我，更像是一次mini版的执业资格考试。

我将比赛答案解析过程中涉及的50多部法规打印胶装成书，通过不断阅读、查询和总结，我仿佛看到投服中心的工作轨迹，在实际参与证券支持诉讼和持股行权的过程中遇到的各种程序和实体性问题。我充分认识到中小投资者保护工作的重要性和必要性，在深入学习相关知识和案例的同时，也深刻感受到投资者服务中心巧妙的制度设计，严谨的程序安排，高超的业务素质，多维度的宣传推广以及丰硕的维权成果，对这个机构充满了敬仰之情。



（二）全面锻炼身心，打造坚强品质

吉林赛区最早组建战队，队员 2 个月脱产备赛彻底提高了大家对结果的预期，队员自我增压已濒临极限，对于自我控制能力比较差的我，得失心太严重影响了我的情绪，赛前我突然出现了类似考试的紧张综合症，可能是“目的颤抖”吧。游总耐心和我谈话，为我减压，告诉我只要放手去拼就好了，结果不重要，又给我看了她微信里的花花草草，组织我们散步，跑步减压。不知道她是不是学过心理学，反正我是放松了，比赛中没有那么紧张了。现在想想，其实比赛没有真正的胜负赢家，电视机前的观众才是真正的赢家，看比赛学到知识了。

（三）结识各路精英，收获深刻友谊

战队成员两个多月在一起研究学习，关系密切自然不用说了，还与其他战队的选手和领队结下了深刻的友谊。

6 支战队，30 名选手加上 6 名领队，各具特色，身手不凡，每个人都值得赞颂千篇。“程大爷”（华泰队的领队程峰）的书《假如炒股是一场恋爱》早已名声在外，券商中国微信公众号程大爷论市备受关注，他指导下的华泰队辩论精彩纷呈，无与伦比。赛后我向“程大爷”请教了辩论经验，在交流中，我还介绍了东北证券战队及我本人的备赛情况，他精心记录并予以总结，9 月 8 日《一个让 99% 证券从业者汗颜的消防战士》文章新鲜出炉，券商中国公众号首发后，在投资者服务中心，央视交易时间等微信公众号转载，36 小时内累计点击量超过 8 万。一场比赛带来的交流和友谊对我

而言早已超过了比赛本身。

还有关注消防事业的“靠山屯”微信公众号简要描述了我的比赛情况，并结合当时消防告别现役军人整体转制进入应急救援部的背景评论道：“换衣服不可怕。干过消防员，还有什么事儿干不了的，感谢消防，是部队培养了我。”

三、难忘生命记忆，继续铿锵前行

来到上海参加投资者服务中心和 CCTV2 的总结会，所有东北证券战队成员都被聘为形象大使，我拿到聘书和徽章标志，上台发言时，感恩，光荣，期待和承诺四个关键词脱口而出。感恩证监会领导、证监会办公厅、证监会投保局的指导，投资者服务中心和央视财经频道的联合举办，吉林证监局，吉林省证券业协会和东北证券的精心组织。感恩战队领队东北证券首席财务顾问郭峰的科学部署，还有其他 4 名队友的帮助和扶持，东北证券零售客户部吕天罡副总经理等很多幕后英雄的默默付出，让我这个普通的退役军人有机会学习知识，享受比赛，登上梦寐以求的央视舞台，亲历了中国资本市场 28 年一遇的知识竞赛。《股东来了》的一小步，都是我人生的一大步。

我从内心感到“形象大使”无比光荣和伟大，从抢救生命财产的火场到公益帮扶的资本市场，我相信，这份为他人积极付出的情怀不会改变，那份对知识的渴望和执着不会改变。我来自中小投资者，而此时带着服务中小投资者的憧憬，我对未来充满信心。

莫道秋江离别难 舟船明日是长安

东北证券队 王义超



初秋暮色，白露微凉。遥看万家灯火，指尖斑驳星光。婵娟千里之外，冷月高悬，又近一年中秋。闲来小阁独坐，略窃浮生，京师一别已近七曜，绪萦书山府春申诸友，别来无恙。

这次出门的时间有点长，刚回到家中这几天为了追赶落下的工作进度，只好比平日里的生活节奏更快些。但每天清晨睁开眼睛，总感觉生活里好像少了点什么，似乎忘了件重要的事情，稍一定神才发现，原来是节目结束了。天下间没有不散的筵席，在过去三个月时间里，每天寄托精神最多的一件事，再也不需要我牵挂了。游总再也不会中午在微信群里点名挨个考我们复赛题了，每周三再也不会追着我订票周末去长春了，心绪总是瞬

间低沉。

还记得吉林赛区复赛训练营报到的那天，我漫不经心地走进屋子，看着房间里那一张张陌生的面庞，怎么也想不到会在几个月之后的此时让我如此的难以割舍这段袍泽之情，我真想时间再倒退一点，可以让我回到当初，能让我认真地跟大家说上几句话，好好地打上一个招呼。

在过去的三个月里，我跟我的队友们一起经历了继高考之后学习量最大的一段时光。说来惭愧，其实单就学习总量来说，真的未必有那么大，说它难，只是因为我们已经不再年轻，有各自的生活和工作。相隔三地，集训一次大家都恨不得直接把脑子里的东西转成文件直



接共享了。然而这段时间，却是我近些年来过得最温暖最上进的一段日子，大家互相关心，互相鞭策。每个人都把自己最真实、最积极、最拼搏的一面展现给大家，互相比着学，互相考察检验。我们无比确信我们就是一个团体，一个团队，甚至是一个团伙，我们的目标从来都只有一个，那就是冠军！

初到北京给我印象最深刻的不是繁华似锦，而是北京城的蚊子，我每天抽那么多的烟，东北本地蚊子就算几天没吃饭都根本拒绝咬我。然而首都不愧是首都，连昆虫界都拥有着其他地方蚊子不具备的家国情怀，一点不挑食，兼容并蓄，海纳百川，几乎被叮的“抱头鼠窜”。

当正式进入了训练营，看着来自全国其他赛区的佼佼者，各地金融行业的精英们，我们不但没有感到退却，反而更加坚定了夺冠的决心。我们拥有夺冠的一切要素，我们要为我们这个团队，为吉林赛区东北证券队赢得荣誉。最让我记忆犹新的一个细节是本次赛事抽签对决结果出来时，当其他选手看见我们第一轮对阵兴业证券队时那响彻全场的掌声。我认为这就是最好的上上签，这恰恰说明我们通过这几天的表现已经赢得了对手们的尊重与认可，说明我们是大家心目中公认的强队。

那一战大家拼尽全力，充分的展示出了风采与水平，其实我知道在我们这些亲历者的心目中，那一场才是真正的决赛。我们没有留下任何的遗憾，不负三伏苦工，不负领导的期望！

决赛结束那天，栏目组采访我，问到我对本次比赛的最终结果有什么看法，我终于有机会说出了一直以来的心声：“其实名次在我心目中早已经不再重要，我们付出了汗水，也拼尽了全力，我们到赛场上是在享受比赛，是在自我检验。我们一直以来只有一个对手，就是我们自己！”

比赛虽然结束了，但它其实永远没有结束。一切都只是开始，更多的生活，更多的挑战，等着我们去携手走过。背了那么多的中小投资者权益保护措施、法规办法，其意义绝不止是为了那一周的绽放，而是为了在今后的工作当中去行使它运用它，去真正为中国多元化资本市场的健康发展添砖加瓦，去贡献属于自己的力量，用更多的汗水去完成时代所赋予我们这一代金融人的历史使命！



相聚成“股东”，奋斗好时光

东北证券队 刘子会

历时八天的“股东来了”北京之旅圆满收官，八天时间一晃而过，意犹未尽之时，却已经到了说再见的时候，既漫长又短暂，漫长的是这八天的经历跌宕起伏，短暂的是，不愿和东北证券战队，这些可爱的人分别……

“股东来了”投资者权益知识竞赛让我们相聚，组成了独一无二的东北证券战队这个温暖的大家庭，作为年龄最小的一名队员，十分有幸跟各位前辈一起并肩作战。正是有了他们，这些可爱的人，让原本枯燥的备战充满了欢声笑语，让原本乏味的题目蜕变得清晰易懂，让原本通宵的疲倦变成了一声声，加油！加油！加油！

只是每天早上打卡一样去游总办公室演讲一段的日子，五个人在长春封闭集训一起学习到了晚上十点然后一起健身的日子，周末时大家聚集在总部一起辩论的日

子，这些成为了习惯的日子，突然在我生活中消失，一去不复返了。那些在镜头后面提醒我露牙笑的场景，那些对我们充满信心的坚定话语，那些每天中午十二点准时在微信群里考我们题的画面，仍记忆犹新。

回想起备战的那段日子，咬着牙坚持走过来，如今却那么回味当时奋斗的一幕幕。备战的时候，正是暑假最热的时候，学校的人都走的差不多了，食堂也关了，整个学校冷冷清清，学校施工装修，给留校的人换了寝室，新寝室的床吱吱嘎嘎，对床的人只要稍一翻身，这边的震感就特别明显，每天清早4点左右就开始有施工队巨大的噪音，那感觉好像置身于一场摇滚乐表演。想到一句话，谁说生活就该是一颗糖呢，手艺好的人，即便在苦里都能调出点甜味。



由于备战的过程没有复习的范围，仿佛摸着石头过河，我们前期做了大量的准备工作，主要整理了初赛和复赛的相关题目，仅仅初赛题目就将近 2000 多道，对每道题涉及的知识点都进行了解析，对于复赛题目涉及到的法律条文也进行了追根溯源，还有投服中心的 10 本小册子，每本都整理成了填空题以及简答题的形式，对于其他赛区的复赛动态也十分关注，节目播出后会把其中好的题目整理成为电子版，对于题目不仅做到知其然还要知其所以然。

有了备战阶段的知识储备加上对舞台表现力的特训，在半决赛和决赛的赛场上，反倒轻松，这是脚踏实地努力出来的安全感，并且我们不是单打独斗，有无数个日夜储备的知识，有伙伴们的协作和包容，有领导前辈们的引领和指导，一切的一切都刚刚好。站在舞台上，面对舞台那方同样强大的对手，我们毫无惧色。这个世界上若有若无的才华很多，漫不经心的敷衍很多，被现实照碎的梦想很多，唯独缺的是聚沙成塔、水滴石穿的等待和磨炼。人都有惰性，谁不愿意慵懒地靠在松软的沙发上美好前程就自动在眼前铺开？谁不想随时随地来一场说走就走的旅行？真相很凄清：你對自己下不了狠



手，就轮到生活对你下狠手，你人生中偷的那些懒，荒废的那些时间，就像多吃的那些苦一样，某一天会用特别的方式回报你。经历了冬天的荒芜、春天的播种、夏天的耕耘，然后，秋天的收获才可能是顺理成章的事。这是此次比赛我最大的收获，与君共勉。

故事的最后到了说再见的时候，我这个慢热的人，最怕的就是分别。我们的东北证券战队，自吉林区域预选赛组建，到北京基金小镇吹起六大战队集结号，进军央视决赛，最终斩获亚军，相识下来，我们分别，我们说再见，可我们永远是东北证券战队！

有句话是“别吃太多，别爱太满”，成人世界的经验总结，很有道理，可是当你真正遇见了这么一群可爱的人，一切的大道理都会被抛之脑后。感谢相遇，感谢在最热情的夏天，遇到了最可爱的你们！

大洋彼岸的A股情缘

——上海永嘉路营业部外国人开户历程

上海永嘉路营业部 石铮

与 C 先生的故事要从一家交通银行说起，曾几何时，这家网点是上海黄浦交行的明星网点，也是我们口中的“铁板网点”，所谓铁板，就是针插不进水淹不到，网点长期拒绝与券商进行合作。由于背靠着当时上海最红火的楼盘“新 X 城”，里面的客户非富即贵，网点姿态很高。

由于垂涎于这家网点优厚的资源，当时已有 5 年从业经验的我始终认为机会是由人去创造的，在充分分析了之前对接的几位同事意见之后，我改变了策略，以客户和客户朋友的身份与网点人员进行了深入接触。当时第三方存管还需要客户本人去网点办理，我说服我的

几名大客户将原本存放于其他银行的资金和存管账户改签到交通银行，并且在与客户的交流中体现了作为一名从业人员和注册投顾的专业性，渐渐的，网点人员改变了对我的态度，每次去的白眼变成了笑脸，在一次次与理财经理的交流中，也与他们成为了朋友，甚至发现其中一人还是我的同届校友，可谓柳暗花明处处村。

2014 年的一天中午，我记不清那天之前的情形了，只记得理财经理给我打了一个电话，用非常急促的语气询问我可否最快时间赶到网点，我第一时间就感觉肯定有比较大且难沟通的客户，在我到达网点的时候，C 先生已经在网点等待多时了。原来 C 先生是澳洲人，长



期来往两国并且在国内外都有企业与生意，他在国外就常常关注中国资本市场，但是对于中国资本市场缺乏了解，需要有人完整的给他介绍中国市场的情况。我清楚的记得那天我们一直聊到银行的押运车来才结束了对话。我将整个 A 股体系、历史以及政策，法规等内容系统性地给 C 先生做了介绍，他也表达了自己的看法，由于一直是美股和欧股投资者，C 先生执迷于用股利贴现模型计算股价，而我只能循序渐进地介绍国内外资本市场的不同，第一次的交流非常的愉快且顺畅。

之后的几年里，C 先生时不时的会与我进行各类投资方面的探讨，时而在银行，时而在营业部，其间，只要有面对投资者的各种教育资料和信息，我都及时通过 EMAIL 发给 C 先生阅览。2018 年年初，C 先生又与我联系，他坚定的判断 A 股近几年处于估值低位，有长期投资的价值。我当时半开玩笑的安慰他道：“C 先生，您不要着急，中国监管和政府是欢迎你们来中国投资的，说不定马上外国人就可以开户了。”C 先生当时只能一笑了之。

没曾想，一句戏言成了真，今年 7 月中登公司真的发布了外国人开户的细则，我第一时间将此消息通知

了 C 先生，其当即表示，要第一时间赶过来开户，完成自己多年以来的夙愿，但是 C 先生也担心公司后台系统能否连接好，对 C 先生这样的成功人士来说，时间就是生命，为了打消 C 先生的疑虑，我第一时间与零售客户部的隋莹老师进行了联系，隋老师的回答简单而干脆：“没问题，到那天肯定可以开户。”这无疑给我吃了一颗定心丸。我当即将隋老师发给我需要准备的资料转发给 C 先生，得到的回复更简单：一个大拇指！

2018 年 9 月 18 日，C 先生在到达上海的第 2 天，就风尘仆仆的赶到了网点，我们已经做好了一切的准备，开户过程紧张而顺利，C 先生在开户过程中对我们东北证券的高效以及专业给予了极大的肯定，据 C 先生说，他朋友所在的券商通知说暂时不能开户，要等待，而他在双录完成之后就拿到了属于自己的一码通和股东卡代码，兴奋之情溢于言表。对我表达感谢的同时，C 先生也表示会介绍其他朋友来东北证券开户操作 A 股。

大洋彼岸的 A 股情缘，未完待续。



让梦想飞翔

长春西安大路营业部 阿娜尔古丽·尤努斯

我的家乡在美丽的喀什，那是一个瓜果飘香的地方，它不仅承载着丝绸之路古老而厚重的记忆，还连接着“一带一路”蓬勃兴起而又年轻的希望。无数个日子里，那深邃浩瀚的蓝天，总能带着我的梦想飞翔。

在党和政府的教育惠民政策下，2010 年我报考了内地新疆高中班，并有幸被上海南汇中学所录取。我从小非常渴望有那么一天能够走出喀什，走出新疆去看那梦寐以求的大海。于是我来到了美丽而又繁华的人间天堂——上海，终于看到梦寐以求的大海。

2014 年我考取了吉林财经大学税务学院。那年冬季亲眼目睹了美丽的雪乡，五彩缤纷的冰灯，形态各异

的雪雕。每次假期回家，我都能收获亲人们惊叹的目光和朋友们掩不住的羡慕，从他们看我的表情中，我明白自己的人生正在发生着巨大的变化，我的成长之路正在向更好、更灿烂的未来发展。就这样，我将外面大千世界的美分享给在新疆的亲朋好友，成为了朋友圈中的“牛人”。回到学校后又把“冰川与火洲为邻、沙漠与绿洲相映”的大美新疆介绍给同学，我的身边聚起了许多爱听故事的“粉丝”。

上海和长春的八年求学生活让我经历了很多，学到了很多，收获了很多。在这里我见证了人生中最美好的自己。四年丰富多彩的大学生活，让我憧憬着自己能



够进入一个在社会上有地位、受人尊重、有良好发展前景的大企业工作。在这百花竞放的七月，迎来了我职业生涯中最重要的转折。经过努力，终于圆了自己的梦，带着一番梦想与追求，我加入了东北证券，有幸成为一名新员工。经历公司紧锣密鼓的入职培训，我更清晰地认识了自己。企业文化的洗礼，自身心灵的洗练，组织与领导们的关怀，让我没有了离开家乡的孤独与寂寞感，抛弃了迷惘和彷徨，让我更深刻地了解了东证。幸运的我正好赶上公司资本市场三十岁生日，东证的企业文化，经营理念与服务理念，一幕幕辉煌，一份份成绩，让我叹服，让我感动。

时间一晃而过，在这短暂的四个月中让我非常感动的是，虽然我来的时间很短，却能感受到各方的关爱，在公司领导的亲切关怀和指导下，在同事们热情帮助下，我很快地熟悉了公司环境，成功地融入了这个大家庭。刚接触证券行业难免有些棘手的问题，当我向单位里的同事请教时，他们总是非常热情，不厌其烦的给我讲解，每次看到的都是他们热心的笑容，一股暖流从心

间流过，我坚信这股暖流是不会干涸的。单位的每一名同事都极好相处，给予我家人般的关怀，让我感到无比的幸福，让我找到了久违的归属感，拥有了第二个暖心的家。

每一个人都有自己深爱的地方，那是与生俱来的能力。我的爱在新疆，在这片生我养我的土地上。从小我生长在“人人能歌善舞，终年瓜果飘香”的天山脚下，我不仅想要看世界各地的五彩斑斓，我还想把新疆的风土人情介绍给全国各地的朋友；我的爱也在长春，在这个让我的梦想插上智慧翅膀的地方。她不断丰富我的羽翼，成就了我的梦想，让我能自信扛起时代赋予我的重任。

走进新时代，共赴新征程，迎接新未来。爱党爱国爱家乡，是一种情怀，更是一份责任，我是新疆人，更是东证人。我将继续努力学习，不忘“生命不息、奋斗不止”的初心为家乡的未来，为东证的未来付出青春的激情与力量。

游园惊梦—— 夜游清明上河园有感

北京中关村分公司 田丰源

金秋十月，与家人同游清明上河园。清明上河园坐落于是古都开封，是以北宋画家张择端的传世之作《清明上河图》为蓝本建造的一座宋代民俗风情游乐园，再现了古都汴京千年繁华的胜景。

其实我并不是第一次游览清明上河园，先前几次游园，虽说是满园姹紫嫣红开遍，但是看多了，不免索然无味。此次夜游，竟然觉得耳目一新，别样有趣。与白天郁郁葱葱的景致不同，夜里的园子有霓虹灯的装饰，更添流光溢彩，千娇百媚，尽显大宋都城的遗韵遗风。

傍晚入园，如同跌入画卷中一般，园内主要的景点虹桥、水心榭、浮云阁、九龙桥等与画中并无二样，恰似“一朝入画卷，一日梦千年”。夜幕中各种建筑和街景古色古香，亭台楼阁、轩榭廊舫都披上霓虹的衣裳，绿植花卉被塑成各种造型，如开屏的孔雀，五彩的凤凰。道路的两边柳枝飞摇，菊花瑰丽。街边热闹非凡，做生意的商贩都穿着宋代时期的服装揽客，叫卖声吆喝声不断，市井之气十足。游客中一些妙龄少女身着汉服，衣袂飘飘，黄发垂髫，同行的少年面容清秀，似从画中走出的白鹤少年风流倜傥。他们手挽手游走在船舫、码头，“月上柳梢头，人约黄昏后”，此情此景，让人生出时

光倒流之感。

在人潮人海中穿梭，不知不觉来到了园内著名的大宋公平秤处，映入眼帘的是类似门牌坊的建筑，柱子两边挂着一幅对联，上联为“上量名流贤士”，下联是“下称黎民百姓”，横批“水浊心清”，对联对仗工整，用词精妙。抬头望去，只见牌坊的大梁上吊着一个大秤，秤盘很大，足足可以把小孩放进去，秤的旁边坐着一位“包青天”装扮的大叔，那标志性黝黑的面孔，额头上独有的月牙标记，即使是不穿这一身官服，游客们也知道他COS的是何人。

再往前走，便到了汴河码头。汴河是北宋漕运和商业的交通要道，画面上人烟稠密，粮船云集。顺着杨柳依依的河岸踱步，不一会便到了主要景点虹桥。虹桥通体呈朱红色，桥身为木制结构，规模宏大，结构精美，如同一条彩虹横跨两岸，古人称拱形桥为“卧虹”，很是生动，不由得感叹先人的智慧。如果把浩浩荡荡的江水比作女中豪杰，这里水面清圆莲叶田田，便如清丽温婉的小家碧玉。桥上行人纷纷拥拥，或独或群；水面游船来来往往，或行或泊。汴河之上，怡然自得。

渐渐地，我们来到了清明上河园最热闹街道，



以高耸挺立的城楼为中心，两边屋宇错落有致；人群熙熙攘攘，各种商铺琳琅满目。人气最旺的地方就是擂台，台上的演员拳如流星腿如斧，一招一式都充满设计之感。虽然这只是舞台表演，但是台下的观众比肩接踵，看的津津有味。城楼下的花样也不少，坐花轿、骑骆驼、坐羊拉车的游客络绎不绝，一派宋朝都市的繁华景象。

民以食为天，还有一个好去处不得不提，便是园中的小吃一条街了。小吃街的商铺都是仿古建筑，统一悬挂木制牌匾，或是旗帜，如《清明上河图》中所绘一般。北宋商业繁荣，广告文化相当发达。图中清晰的描绘了当时的一些广告形式，幌子、旗帜、招牌随处可见，甚至还出现了实物广告，非常值得我们去研究。通常旅游景点的饭菜都是很贵的，然而这里的小吃却价格合理，品种丰富。开封的灌汤包最负盛名，慕名而来的游客多聚于此。除了灌汤包，羊肉烩面、胡辣汤等河南名吃，酸辣粉，砂锅米线，小米切糕等应有尽有，在园中游累了，驻足于此吃点小吃，与同游之人谈天说地，言笑晏晏，别有一番风味。

除了游园看景，最让人期待的就是《大宋·东京梦华》的大型实景水上演出了。舞台以庄严巍峨的楼宇为背景，在悠悠的汴水之上，一曲以南唐李后主的《虞美人·春花秋月何时了》填词的婉转歌声伴随着一朵菊花造型的船只在烟波缥缈之处缓缓游来，渐渐盛开，里面的舞姬翩若惊鸿，矫若游龙。此时，对岸一位白衣飘飘的男子摇着木船踏浪而来，他望着水中翩翩起舞的女子，远方缓缓升起宋朝的旗帜，暗示大宋王朝的建立，一个辉煌时代的开始。那男子不由得感叹“问君能有几多愁，恰似一江春水向东流”。是啊，这碧波荡漾的一江春水映的却不再是南唐那故国的月明了！与其说是去看一场

表演，我倒更觉得是去听一场书卷里的故事，这故事细腻而深刻、磅礴而震撼。剧中熙来攘往的宋代市井风情，友邦邻国来朝的恢弘大气，尽显汴梁城昔日的繁荣昌盛。整台演出灯光舞美，传颂隽永的宋词，让观众对宋代东京的市井生活和社会风貌有了感官上的认知。

情景剧演完之后，接下来便是唱词，如辛弃疾的《青玉案》，表演中再现了词中描述的百姓过元宵节时绚丽多彩的热闹场面：“花褪残红青杏小，燕子飞时，绿水人家绕。”《蝶恋花》再现了春意盎然之时女子踏春的画面；柳永的《雨霖铃》，你若离去，良辰美景即便是有万千风情，也无人诉说；岳飞的《满江红》，舞台效果逼真，战火从一座城楼蔓延到另一座城楼；最后以空灵婉转的《水调歌头》落下帷幕。

入夜的清明上河园让人如痴如醉。依稀有种“梦里不知身是客，一晌贪欢”之感，直至出园，才如同从梦中醒来，意犹未尽。

此次游园，感触颇多。有人说，《清明上河图》虽然场面热闹，但表现的并非繁荣市井，而是一幅带有忧患意识的“盛世危图”，官兵懒散税务繁重，皇帝宋徽宗不务朝政，统治腐朽，在这盛世假象中，大宋王朝一夜倾颓。有诗云：“汴梁自古帝王都，兴废相寻何处无。独怜徽钦从北去，至今荒草遍长衢。”宋朝的皇帝沉浸在天朝美梦中，不思进取，梦醒时分却已是身外人。古人的命运，让我深思感叹。生于忧患死于安乐，作为当代的年轻人，要培养忧患意识，敢于离开自己的舒适区，努力的让自己成长起来。待到垂垂老矣，回顾一生，不觉得付与断井颓垣便好。

10月30日,《东北风》编辑部举办了通讯员的第一次培训,培训后,各位通讯员以人物特写、文艺故事等写作形式进行了课后练习,本期《东北风》节选了15篇优秀的通讯员作业,在这里与大家共同分享、学习。

——编者按

公司里的小A

零售客户部 刘姝

客户眼中,小A是一位真诚而温暖的合作伙伴。每一次与客户接触,无论是会面还是致电,小A总是以最饱满的状态去对待。微微上扬的嘴角,充满笑意的眼神,即便没有见面,客户依然能感受到有如一片阳光、一缕春风般的小A。温暖有力的握手,掷地有声的讲解,陪伴客户走过投资之路的每一次迷茫和低谷,是追求卓越的专业精神和想客户所想的真诚,赢得了客户肯定,也赢得了客户的心。

同事眼中,小A是一位乐于创新、有拼劲儿的好同事。在新业务的研讨会上,从业务的理解到结合公司情况业务的开展重点,踊跃发言的小A总是讲的滔滔不绝,兴奋时手中的笔也成了道具,不时地配合话题挥

动着,在座的同事们都看到了小A眼中的光,似乎也看到了他描绘的美好发展前景。在项目的攻坚阶段,净月宁静的夜色中总能看到公司N楼亮着的灯光,小A和他的同事们在电脑前忙碌着,有时甚至忘了吃饭、忘了时间,心里唯一惦念的是希望项目能够以更短的时间、更好的效果呈现给大家。

也许你会疑问,哪里有这么完美的小A?没错,小A并不是一个人,小A是你、是我、是他,是数以千计东北证券人优秀品质的缩影。并且我坚定的相信,当这些优秀的品质融入并影响到每一个东北证券人的心里时,它将成为我们最宝贵的财富。

客户王先生

上海迎春路营业部 赵聪旭

王先生是营业部的老客户，古稀之年，但精神矍铄，身体硬朗得像一个二三十岁的小伙子，我们习惯叫他老王，虽然看起来并不老，但是叫着亲切。他平时衣着朴素却整洁如新，一把年纪还腰杆溜直，走起路来透着威风，浑身散发着上一代人吃苦耐劳、永不服输的劲头。

老王常驻营业部VIP中户室，基本上和员工一起上下班。平时爱折腾股票，喜好短线交易，赶上行情不好，便是输多赢少，可他心态丝毫不受影响，常跟我们讲的一句就是“胜败乃兵家常事”，乐呵呵就走了。偶尔也会遇到手中股票大涨，走到我们办公室炫耀起来，脸上洋溢着得意，好像瞬间年轻了几十岁。

老王是个充满正义感的人，有一次，他接到一条短信，拿着手机找到我，问道：“这算不算举报非法证券活动？”我看了短信内容，大致是非法违规荐股短信，便笑着回他：“是的”，然后记录了短信内容和违规荐股手机号码，接着就义愤填膺地控诉了违规荐股如何坑害投资者，俨然受害者一般。虽然自己没有因此受到损失，但是他为受到伤害的投资者感到惋惜。他一直讲着话，表情严肃，讲到激动时甚至有些颤抖，我静静地听着，并回以微笑。过了许久，他拎起袋子扬长而去，留下一个陷入沉思的我……

福华中最平凡的她

深圳福华一路营业部 罗燕

深圳福华一路营业部地处最发达城市最中心地段，就在这个最繁华的商务中心写字楼里有一个最最平凡的她——账户管理岗黄小穗。

她是一个憨实的小姑娘，额……应该叫大姑娘。29岁的“高龄”里藏着一颗爱漫画爱动画片的心。对了，她还喜欢吃鸡，不是游戏“吃鸡”，是可以吃的鸡，白切的、豉油的、姜葱的、红烧的，无一不欢。她还喜欢大家称呼她为“穗哥”。而且每天都在搞笑，俨然一个开心果！

这样一个整天笑嘻嘻乐呵呵，看着像马大哈的孩子却有着一颗肯吃苦、负责任的态度。几乎每天忙不完

的“一柜通业务”，忙不完的各项自查，忙不完的反洗钱回访。上厕所需要小跑，经常无法正点吃上中饭，加班更是稀松平常，几乎每天最晚走的都是她。每次问，“穗哥，还不走吗？”她说，“再打几个电话”“把这些扫描了先”“还有好多东西呢”。再问：“要帮忙吗？”答：“不用了，我可以搞定。”类似这样的问答，几乎每天都会发生在营业部发生且重复发生着。共事的近五年里，从来没听她抱怨过一句。

客户老魏

黑龙江分公司 张亚东

对老魏的第一印象还是调阅监控中的那一记漂亮的左勾拳。客户在营业部发生口角，调取监控时我才关注到这个身体硬朗，衣着整洁，年岁偏高的老大爷。如果不是查阅老魏的客户资料，真不敢相信这个“惹事分子”八十岁高龄还如此精神矍铄，这也是为什么我心里一直称呼他老魏的缘故。听说老魏当过兵，这在那记左勾拳中也能看出端倪。老魏每天准时准点来客户室“上班”，并不与其他客户交谈，我也与老魏一段时间内并无交集。

与老魏的初次交锋是在一个清晨，前日总部端更新钱龙金典软件版本，为不影响客户使用，收市后对现场所有客户机进行了系统升级，并验证了每台机器升级后确实联通性正常。第二日却接到老魏账号无法登录的报障，到客户室一看，好嘛！老魏一直将自己的六位数字密码往账号栏里面输。更新前老魏账号一直处于保存状态，平时一直只是输入密码，更新后，需要重新输入账号，老魏却坚称账号栏输入的那六位数字就是他的账号，使用浑身解数解释劝导，老魏依旧固执己见，最后投诉到经理那里，状告对他电脑动手脚，令人哭笑不得。

自账号事件之后，我与老魏的交集一直也就是相遇礼貌性的点头，老魏似乎是一直在跟我冷战，直到2017年发生的一件事，转变了老魏对我的态度。公司根据发展需求转型，取消现场客户，老魏将报废处理的

客户机购入一台回家炒股。机器拿走前已经全部安装好软件，我叮嘱同事让老魏回家插上网线就可以使用，却不想老魏家新安装网络有问题。这次老魏倒是一反常态的主动来找我，腼腆的与初次交锋时判若两人。我去老魏家现场解决问题，老魏的老伴很热情，看我热的满头是汗，非要我喝了递的矿泉水才可以碰电脑，第一次发现百万资金的老魏家里，水却是大街排队领取的广告矿泉水，可见生活中老魏的节俭。

老魏由于不懂电脑，很多小问题就会让自己忙的焦头烂额，这之后接到老魏的电话便成为常态。有时工作无法抽身时，老魏总是用一个老式的三角兜子将客户机拿到营业部来让我解决问题。老魏也会在使用中发现很多系统上的漏洞。印象深刻的一次是老魏反映钱龙自选股进入F10后无法回退的现象，后来我反复测试多台电脑，发现确实存在特定路径下无法回退，便将故障上报到信息技术部，第二天信息技术部对系统版本进行了升级。我电话通知老魏更换新版本，已解决他反映问题的时候，老魏说“东北证券确实不错，以前的券商这种小问题是不会给我这么快解决的，我的账户就一直在你家啦，你们确实很负责任。”

这就是老魏其人，同事都叫他大爷，而我一直叫他老魏。

桂花蜜

江阴滨江东路营业部 沈岚澜

每晚孩子们睡着后的两个小时是我一天中最自由和放松的时光。短暂的独处让我对崭新一天的四平八稳规划如故，对过去一天的喜怒哀乐充分释放。

或烘焙或品茶，场面不大，仪式感很强，热情拿起，平静放下，这就是我对生活的态度。

金秋十月，丹桂飘香。一团团一簇簇，三五成群，放眼望去，满树金纱。忍不住伸手抓摸，想带些回家，谁成想，这看似温柔典雅的小家伙儿们个个顽皮的很，蹦蹦跳跳的四散逃开了，留下了一手的芳香扑鼻。

简单摘去花梗，清理杂质，盐水清洗后晾干，找个干净简单的空瓶，一层桂花一层糖，满瓶时浇入蜂蜜。慢慢的，蜂蜜下沉，桂花浮升，经过时间的沉淀，它们相爱相杀，把最美的那一抹甜蜜唯独留给了你。

生活就像一个空瓶，你倒盐它就咸，你倒蜜它就甜。

桂花蜜为你留住了这个季节的甜蜜。心情烦躁时，亦可将尘世喧嚣冲泡成手中的一杯桂花茶，端坐磐石上，陶醉茶香中。

留在心中的印象

稽核审计部 梁钟月

当我千辛万苦走过了职场新手阶段，在本职岗位上做的游刃有余时，却有了机会去更好的新岗位。当我从觉察改变到悦纳改变时，等待我的便是那“无处安放青春”。我带着彷徨与忐忑步入新的岗位，用审视的目光回忆起一年前领导在我心中的印象。

第一次见面是面试，那时我怀着可能被拒的忐忑心情，小心翼翼地说话。一桌之隔的他大约被我的言谈举止唬住，对谈的三十分钟里，语气非常亲切，眼神也挺热情。这便给我一个错觉——他是一个观念老派、好糊弄的上司。

到达新的岗位后，他的“犀利”一下子露出来，让我很是惊讶，然后过上了缩头缩脚、谨言慎行的一个多月。初时我虽感压力大、日子难熬，但出于对他工作

能力和业务水平的服气，他的批评我是欣然接受的。

几个月后，他真正的“光环”油然而生，他率真潇洒，能以轻松活泼的心态对待人生，尤其是对人生中的失落或不愉快遭遇处之泰然，若无其事。不但外表如此，而且是真正的不萦于怀，一笑置之。“置之”不大容易，要再加上“一笑”，那是更加不容易了。

他工作起来那是一丝不苟，严肃认真。但休闲时间跟同事们交流起来却那么平易近人，热情亲切。聚会时他谈诗论文，说社会，道人生。他一点也不吝啬笑容，跟他接触的时候，他总会给我们一种春风拂面的感觉。

时至今日他的眼光、胸怀、实力使我由衷的敬佩。

平凡的岗位

天津分公司 张巍

她是一名营业部的普通员工，有点完美主义，常常因为客户抛出一个问题而去查询所有资料、去研究所有相关的业务流程细节；她是营业部的报告女王，可盐可甜，撰写报告常常修改好多遍；她是营业部大家长，从日常工作生活中关心着大家，用她独有的柔性力量将营业部每个人凝聚在一起。

一天，一个客户气冲冲的找她质问股票交易收费的问题，客户情绪已经比较激动，但她没有被客户的情绪所左右，仍然保持着平时的温柔与微笑。对于客户所有的紧张心情，她用“您能帮我”的语式来缓解；对于客户所有的情绪，她用“我理解”三个字来体谅；对于

客户所有的问题，她用专业和周到的服务来回答。终于，客户的急躁与刚强被她的耐心与温柔击穿，心情也渐渐平复了下来，最后问题得到圆满的解决。

面对客户和风细雨的她还有另一面，那就是对自己永无止境的苛刻要求，要认真，仔细，不允许自己出一点差错，否则就自责，埋怨自己。每当负责一项工作时，总是从把这项工作塑造成精品的角度去做，所以多次获得过公司和营业部优秀员工。

她是东北证券无数岗位上的一名平凡员工，这是她的故事。我想她只是简单的想把事情做好而已，如此的简单！

股迷

杭州信诚路营业部 吴秋萍

时值盛夏早晨，他又一次独自一人出现在营业部门口。只见他巍巍颤颤，身上挎着个老式布包，戴着顶米色布帽出现在营业部门口，稍显费力地推开营业部的玻璃门。工作人员见状赶紧上前，一手帮忙撑开了门，只见他从开得恰到好处的玻璃门间隙里缓慢地塞进单薄的身躯，厅内顿感清凉。他挪步径直走向摆放着3台台式机的散户看盘专区，将拐杖立在右腿边，脱下帽子露出花白的头发，站在台面前，槁枯的双手颤抖地从包里掏出老花镜和一本翻过无数次的A4大小般的棕黄皮本子，翻到中间某一页，上面工整地记录着一些股票信息

及买卖记录，戴上镜面已经出现磨痕的老花镜，在交易软件上输入相应的股票代码，专注地研读着盘面。稍许，只见他右手拿起拐杖，左手拿起本子，像往常一样，漫步挪向左手边的黑皮沙发，安静地坐了下来，卸下身上的挎包和拐杖，将本子齐整地摊在包面上，或许是有些许疲惫，只见他安静地坐在一旁，时而缓慢地翻看着本子，时而悄无声息地环顾一下厅内……饭点了，收拾收拾东西，下午再来吧。

第二天早晨，营业部门外又出现了一个熟悉的身影，巍巍颤颤地向营业部挪来……

突发险情

信息技术部 张彦才

明媚的阳光慵懒的洒在人们的身上，办公室里每个人都聚精会神的忙碌着手头的工作，享受着这秋日里难得的美好时光。

突然，一阵急促的脚步声响彻在走廊里，同时伴随着焦急的询问声，交易系统怎么突然堵单了，请查看各自系统的运行情况。

一个人从屋外的走廊跳了进来，只见他身着藏蓝色裤子，白色的衬衫，手扶着眼镜，领带因为着急已经明显飞到了后面。

他飞快的坐在操作工位，紧锁着眉头，紧闭着牙关，目不转睛的紧盯着显示器，双手拼命的在键盘上敲打着代码，嘴里不停地发出牙齿的咬合声音，时不时的抬

起右手擦拭额头的冷汗，屋子里的每一个人都被这突如其来的情况感染，各自抛下手中的工作，有序的查看每个设备的运行情况。

一分钟、两分钟……房间里房间外几乎堆满了人，所有人都表情凝重，期望的目光都集中在他的身上。时间不断的流逝，终于，他长舒一口气，身体重重的向座椅靠了下来，双手垂了下来，如释重负的向所有人说，好了，请持续查看系统运行情况，提高巡查频率，注意做好客户解释工作。

所有人悬着的心终于落了下来，各自忙着自己份内的工作去了。

一刻

南京标营路营业部 汪苏宁

他的手在不断地翻着笔记本，上面密密麻麻记的都是笔记，有着近一年来这个股票的高低走势，满满的，满满的都是心血！

滴答一声，他在嘈杂的大厅里准确的听见了钟摆的走动，但是再次回头，看见了许多昂着头拼命向前挤的人，仿佛一个个脖子被提上了的鸭子，这时他又听不见钟的声音了。

还有十五分钟就收盘了。

在他左边的几个老股民的轻松心态与他颤抖的手形成了明显的对比，他们四个人带来了一副扑克牌，在一旁说说笑笑地攒蛋。更有甚者，在角落里拿几张报纸随便铺了一下，就开始睡觉，不知是毫不在意还是大局已定之后的认命。

大屏幕面前有人在不停地走来走去，焦虑地用扇子驱逐着周围的蚊子，眼睛一眨不眨地盯着大屏幕，有时也会突然停住，低头稍加揣摩思索。

只有三分钟了。

他的双手不断摩擦着，双唇紧抿，一颗心随着跳动的数字上下起伏，就是大口大口地深呼吸也不能使他冷静下来。冷静！他心中告诉自己，这又不是第一次等收盘了，不要表现得像个冒失鬼！

最后一分钟了。这时左边打牌的、睡觉的都已经站了起来，大厅里所有人的眼睛都只看着一个方向。

叮！直到看到自己的股票一如往常的平稳的时候，他才安心了下来，可以回去睡个好觉了。

一位可爱的股民

九台站前路营业部 林智欢

在我们营业部有一位老股民，他个子不高，体型匀称，脸上总是带着微微的笑容。他性格爽朗，喜欢和周围的人开玩笑，总能和周围的人打成一片。但当股市开市后，他就会迅速进入状态，始终保持着认真、严谨、专注的精神状态。

在我的印象中他是个平易近人的老大哥，他乐观向上。每天早上准时到营业部等待开市，一杯茶，一盒烟，开启一天的交易。年复一年，日复一日，打开电脑，打开交易界面，仔细认真地观察市场动态。他是一个情感丰富的人，拍手、爽朗的笑声、高八度的说话声，这肯定是今儿大盘涨了，挣钱了；拿出一根烟，打火机点燃香烟，眉头紧锁，一定是今天交易不顺。所以我们大家

总拿他开玩笑说，大哥是股市的晴雨表啊。

在我的印象里他是一个善于交谈，善于表达的人，思路清晰、言语之间流露着自信，讲话有感染力。当他滔滔不绝开始讲话，周边的人就会聚在一起听他说话。他是一个乐于助人的人，每当他看到好的讯息都会第一时间告诉大家，用他的话讲就是“有钱大家挣，天天乐呵把钱挣比啥都强”。

这就是我们营业部的一位老股民，一个性格豪爽、乐观向上的人，一个平易近人、乐于助人的人。他就是这么一个人，每天都能给大家带来欢乐，传递正能量的人，一个可爱的人。

记我们身边的好同事

长春百汇街营业部 王越

他短发、戴眼镜，身材高大魁梧。他喜欢用笑脸面对任何人，笑脸发自内心且又亲切。他做事干净利落，就如同他的走路方式一样，一双长腿，步伐大而且坚实。他说话声音很低沉，遇事沉着冷静，可他却长着一张娃娃脸，总是洋溢着青春和活力。

在日常生活中，他就像我们的大哥哥一样，总是照顾我们，每当同事有困难需要帮助时他总会出现。业余时间他常组织活动，让大家都参与进来，一起分享快乐，让营业部有着家一样的感觉。平时喜欢开玩笑，有他在的地方总是会传来阵阵爽朗的笑声。

而在工作中，他严谨认真，用笔记本记录着营业

部的大事小情，点点滴滴。领导、同事每当有想不起来的事情时，只要问，他总能在笔记本上找到些“蛛丝马迹”。在面对难缠的客户时，就会看到他的身影，一番“游说”，总能让客户先平静下来。在有紧急的业务需要出差办理时，他能一日辗转多地，通过飞机、汽车、火车等一切可以用到的交通工具到达目的地，完成业务的办理，被领导称之为“地表最快速度”。

他就是我们营业部的王勇，一名普通的东北证券员工，以他自己的方式为营业部、为公司奉献自己给大家带来光和热。

环卫工人

抚松小南街营业部 王俊雨

每周一早上都要赶早班车去公司，深秋的清晨天亮的很晚，六点不到出门，天边还是刚刚泛起的鱼肚白。马路上车辆稀少，行人寥寥，出门忍不住的要打一个寒颤。站在马路边等车，对面有一位穿着橙黄色环卫服的人，似乎因为穿的太厚，环卫服被撑得圆鼓鼓，头上的环卫帽压的很低，脸上罩着口罩，脖子上还围着一条毛巾，很难从穿着上辨别性别。从马路上的落叶看得出来，这位环卫工人应该工作了有一会儿了，很长一段路上的落叶已经被归拢到了一起。应该是工作的久了，环卫工人停了下来，轻轻的掀起一点帽檐，用毛巾擦了擦额头，

摘下口罩的一边，随即伸手在怀里掏出水瓶喝起来，水应该不多，看出来扬起的幅度比较高，喝完了的空矿泉水瓶扭好放回了兜里。很难想象这么冷的天，这么早出来工作，他们带水也只是用一个不能保温的矿泉水瓶，因为怕水凉，放在怀里保存着。应该是怕扫起的落叶被风刮散，他一边站着等着环卫车来收垃圾，一边用自己手里的大扫把按着归拢起来的落叶向远方望着。希望这树上没落的叶子能一次落完或被这即将到来的雪冻在树上吧，让这些辛苦的环卫工人能够得到一些自然的眷顾。

股民黄大妈

厦门莲前东路营业部 张韬

我们营业部有一位客户黄大妈是资深股民，和外面那些只看得懂红绿涨停板的大妈不一样，大妈自学炒股，读得懂 K 线，既能和你聊区块链，也能在比特币投资上指点江山。和淘宝那些滞销大爷也不一样，大妈从来不卖穷，大金链子小手表，一样不少。黄大妈年轻的时候是军医，智商高，情商更高。不管买的股票是涨是跌，黄大妈的态度是一切随缘，佛系淡定，涨了不疯狂，跌了不抱怨。来营业部唯一的爱好是找人聊天。买的股票涨停了，大妈问的是，“闺女啊，你老家哪儿的啊？有对象了没？”股票跌停板了，大妈说，“我听说北方可冷了，鼻涕溜出来都冻成棍了，哪像我们这里，四季如春。”我们一度怀疑大妈不是来炒股的，是投资来找人陪聊的，没事聊 10 块钱的，一聊一上午还不管饭。

后来发现我们还是小看她了。黄大妈是个与时俱进的人，永远对新鲜事物保持热情和学习的态度。大妈

买了智能手机，做的第一件事是投诉我们营业部的客服，投诉原因——客服小妹的微信头像太难看了。好吧，您有钱，任性。自从买了手机，大妈来营业部更频繁了，聊天的内容也升级成为帮我看看，微信为啥不能登陆了？帮我看看，支付宝哪里下载？帮我看看，水电费手机能支付吗？帮我看看，怎么扫二维码？说我们小看她了，是因为最后客服发现，大妈表面是投资股票，享受的可是股票咨询、手机维修、个人娱乐等全方位一体化的一条龙服务啊。套路太深，不得不服。说小看黄大妈，还有一点。大妈手里股票种类不多，就那么几只，但是，大妈手里重仓的某股跌停，大妈不卖，反而抄底加持，然后就扔一边了。结果两年后该股涨停，不仅黄大妈账户又多几个零，交易软件玩起来也是溜溜溜了。客服小妹再也不被大妈投诉了，因为黄大妈又找到了一项新的爱好，现场指导其它新股民使用交易软件，哪里不会点哪里。

手指下的人生

四平新华大街营业部 闫圣博

事情发生在 2015 年 7 月 9 日上午，股市开盘后 9:30—9:40 的十分钟时间里，有过几年股市经历的人应该知道这天发生了什么，股市从连续的暴跌后，早盘又顺势下探 130 点后探底回升，报复性反弹。

股市反弹了，但不是所有人都有机会享受股价回升的欣喜。咱们的主人公就是这其中不幸的一位，就称之为“他”吧。他是位老股民，做个不大不小的生意，开通了融资融券业务，超 500 万的启动资金，加上 1 倍以上的杠杆，满仓满融。在 2014 年行情启动前期，赚钱后继续融资买入，一直让账户保持基本满融的状态。简单在头脑里计算一下就可想而知，到 2015 年下跌之前稳稳超过 200% 的利润，在我所在的这种五线小城市，也算得上是人生赢家了。

持续了一年多的欣喜，却在 2015 年 6 月 15 日以后改变了，而且改变的这么突然。股市的连续下跌，大多数股票因为缺乏流动性，开盘即是跌停，一度想收手认亏也是奢望。咱们要说的他也不例外，半个月的暴跌早已回吐了一年多的利润，而为了维持担保比例不被平仓，需要不断补充担保品。最开始因为家里富裕，每天下午闭市前几十万的现金投入补充担保比例，但纵然家底够厚，也是现金流吃紧，后期只能看到那个股票打开跌停就不计成本的卖出，终于在 2015 年 7 月 7 日实在

无力补足，只能在 7 月 9 日开盘后进行平仓。

在开盘后的十分钟里，令我记忆犹新的画面出现了，从通知他要进行平仓到执行的三天里，本是一头全黑的头发，花白了大半，一个点击回车键的简单动作，变动异常艰难，准备敲击键盘的右手，抬起放置在胸前，拇指插在中指和无名指之间，手指的骨节缺少了血液的衬托白白的，食指是轻微抖动的，手背的皮肤变看肉眼可见的速度下有微紫得青白色，血色一点点退去，我都不敢看他的脸。整只右手打着颤，在空中微微挥动了几次却没有按下去，反复几次准备按下抬起，无果后，伴随着一声“嗯”的叹息，向后横着摸索过去，只能摸索着朋友的手臂寻求帮助了，自己实在是按不下去，他无法承受这一按之后的结果，太多的事情要因这一次平仓改变了。

可股市就是这么捉弄人，就在平仓几分钟以后，大盘直线向上报复性反弹。各种感官充斥着他的大脑，贪婪、恐惧、懊悔、自责一股脑的塞进来，绝对不比天主教义里“七宗罪”来的逊色。自己只能部分感受到他的感受，但无法完全体会他无法表达心境。在我的脑海里只浮现出一句话，演员的眼睛里有故事，股民的手指下有人生。

公司“待客有道” 客户服务学习竞赛 圆满收官

2018年11月18日，公司“待客有道”客户服务学习竞赛决赛在长春成功举办。参加决赛的17部优秀作品以真实的客户服务场景为脚本进行演绎，最终产生一等奖作品3个、二等奖作品6个、三等奖作品8个。



上海证券研究咨询分公司成功举办 2019年度（上海）上市公司交流会



2018年11月13-15日，上海证券研究咨询分公司举办“东北证券2019年度(上海)上市公司交流会”。此次会议共邀请190多家分公司重点推荐和跟踪的上市公司参会，有近120家上市公司高管和行业专家实际到会出席，会议包含148场会场内小范围交流、65场会场外路演、50场其他场合路演，总计218场交流。

公司成功参展 “第十四届北京国际 金融博览会”

11月1-4日公司参加了在北京展览馆举办的“第十四届北京国际金融博览会”。在为期四天的展会中，通过业务咨询与介绍、现场开户、微信扫码互动等多种形式向参展观众热情推介公司各项业务，向客户展示高品质的金融服务，宣传公司良好的品牌形象，现场成功开户近100户。



