

东北风

Northeast Style

03

VOL.92

• 2018 •

• SHIDAI FENG SHANG • HANG YE FENG DU • SHENG HUO FENG YA

• 时代风尚 • 行业风度 • 生活风雅 •



 东北证券
NORTHEAST SECURITIES

WWW.NESC.CN

公司第六届“东北证券杯” 篮球联赛圆满结束

7月29日，公司第六届“东北证券杯”员工篮球联赛举行了闭幕式。历时4天的篮球联赛，在全体运动员、裁判员、篮球宝贝以及工作人员的共同努力下，已经圆满落下帷幕。

本次篮球赛于7月26日下午正式打响，本次篮球联赛共有来自全国各地的18支代表队，40多个部门的240名运动员参赛，是历届篮球赛中涵盖范围最广、参赛人数最多的一次。经过4天的激烈角逐，最终延边分公司队胜出，夺得了此次篮球联赛的冠军；上海总部队荣获亚军；长春西安大路-百汇街-同三联队、上海证券研究咨询分公司队荣获季军。重庆-湖北分公司联队、东证融汇证券资产管理有限公司队、吉林联队、公司总部一队、东证融通-固收总部联队、山东分公司队、通化分公司队荣获“精神文明奖”；四平-辽源联队、长春飞跃路-东盛大街-湖西路-前进大街联队、公司总部二队、公司总部三队、渤海期货队、长春建设街-同志街-自由大路-东风大街-丹江街-人民大街联队、松原-白城联队荣获“优秀组织奖”。

在本次比赛中，各代表队充分发扬了为荣誉而战的拼搏精神、勇于挑战的坚强品质、密切配合的团队意识、永不言败的坚定信念，赛出了风格和水平。通过此次篮球赛，大家交流了感情、增进了友谊，进一步提升了集体荣誉感，更好地弘扬了公司的文化精神。

公司总裁何俊岩，副总裁张兴志，副总裁郭来生，副总裁王安民，公司党委副书记、纪委书记吕筱杰，公司副总裁、财务总监王天文，副总裁李雪飞，工会主席王晓丹等出席了本届篮球赛开闭幕式。



悦·读书

本刊编辑部

如果说，有一种力量可以让人坚忍不拔，那便是读书的力量；如果说，有一种力量可以让人自信满怀、勇往直前，那便是读书的力量，读书是记忆长河里泛起的朵朵浪花，时刻让我们感受着智慧力量的博大精深。

书像一盏茗茶，清新淡雅，沁人心脾；书如一杯咖啡，浓郁芳香，回味无穷；书若一支晨曲，清逸悠长，委婉动听。有人说，书好比是知识的宝库，而读书则好比是打开知识宝库的钥匙。一个人有钱并不代表富裕，但读书却是精神上的宝藏。书犹如温暖童年的“心灵鸡汤”，犹如陪伴你成长的“心情宝典”。我们会在那些幽默好玩、美妙温暖的文字中读出感动、读出欢乐、读出悲伤，甚至是愤怒。书就像一个足迹布满各地的旅行家，给我们讲述世界各地的名胜古迹和风土人情，书也是一个博古通今的老人，领着我们穿越时空，去了解前人创造的灿烂文化。

公司“悦·读书乐·分享”活动在持续进行，每期东风都有员工分享近期的读书心得，有的是金融类专业书籍，有的是历史类、小说类或是其他启迪心灵的书籍。我们常说，读书的最终目标是为了运用，是为了指导自己的生活和学习。一个个毫无关联的字或词被我们任意组合或堆砌，变成一个个有生命、有内涵的文字，这本身就是一种乐趣。

读书的生活不一定富裕，但精神上的愉悦常常比物质来的重要。拾起书柜中封尘已久的书，来一场与心灵的对话，“悦”读、分享。

融合
创新

专注
至简

东北风

Northeast Style

VOL.91 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

3

编委会

主任：李福春

委员：杨树财 何俊岩 崔伟
张兴志 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



业务实践

- 04 / 打造东北振兴“资本助推器”
- 08 / 关于财富管理体系的思考
- 10 / 扬长避短券商资管转型方向明确
- 12 / 公司信息安全防护，需要您的参与
- 14 / 数字化运营管理，打造企业“数据库”
- 16 / 私募基金业务承揽实践

营销活动

- 18 / 一封“家”书
- 20 / 千磨万击还坚劲,动力满满乘东风
- 22 / 热情，干好客户服务的前提
- 24 / 2018年二季度“动·领未来”

融声新语

- 26 / 我是一只快乐的牛虻
- 28 / 不忘初心，方得始终
- 30 / 人生是一场修行
- 32 / 对自己的工作岗位负责

金色童年

- 34 / 桂林山水甲天下
- 36 / 童年，在书香中成长
- 38 / 别母校书
- 39 / 金色童年、快乐成长游八大处公园
- 40 / 心愿
- 41 / 不一样的童年
- 43 / 妈妈我爱您
- 44 / 六一的“爱心义卖”
- 45 / 我的儿童节

打造东北振兴“资本助推器”

本刊编辑部

东北证券是东北地区唯一一家上市证券公司。借助公司自身完善的证券业务体系，公司为吉林省企业提供有效的资本运作解决方案，在地方经济转型、中小企业发展和落后地区脱贫等方面有所建树，助推东北地区振兴发展。

疏通实体经济发展“梗阻”

2018年5月28日，吉林高速公路股份有限公司完成非公开发行股份登记上市，当次发行募集资金总额为4.5亿元。据统计，2018年初吉林省高速公路通车里程为3119公里，落后于多数中部省份。公司作为保荐机构，协助完成非公开发行，使该公司的资金实力得到了进一步加强，持续融资能力得到提高，有助于吉林更好地经营高速公路资产，为下一步疏通“交通脉络”奠定基础。

公司从1998年开始为吉林省企业积极提供保荐等服务，累计为吉林省企业完成承销保荐项目23个，为吉

林省内企业在股票市场融资150亿元。在资本运作与并购重组方面做的工作方面，创造了国内多个资本市场的经典案例，也为吉林实体经济发展提供了有效支撑。

国企改革是近年来东北经济转型发展的重要一环，国企如何实现转型发展，成熟的资本运作经验不可或缺。吉林森林工业股份有限公司（以下简称“吉林森工”）为吉林省内最早上市的国有企业之一，2015年至2016年，受经济环境和国家限伐政策的影响，吉林森工主营的木材产品业务、进口木材贸易、定制家居经营受较大影响，营业利润下滑较为严重。

2016年上半年森工集团开始重新全面梳理企业存在的问题、挖掘潜在的增长点，力图系统地总结制定深入贯彻落实省属国有企业改革的攻坚方案。“制定方案过程中，公司充分发挥自身对资本运作的理解以及在项目承做过程中对森工集团业务的梳理，协助森工集团论证制约森工集团发展的障碍和问题。”公司股权融资部总经理齐玉武介绍，此次重组中公司充当财务顾问角



色，在如何充分利用资本市场做大做强企业方面提供了有效的调研信息和建议。2017年10月，吉林森工完成新增股份登记上市，历时15个月的吉林森工收购泉阳泉和园区园林交易正式收官，收购交易金额达17亿元。在本次收购中公司积极发挥专业优势，对泉阳泉采用了“减资-吸收合并-注入上市公司”的交易模式，解决了潜在的同业竞争等问题，有效地实现了泉阳泉的规范化，为吉林森工重大资产重组顺利通过证监会审核奠定了良好基础。在交易方案实施过程中，公司作为总协调人和独立财务顾问，及时应对各类突发情况，协调多方通力合作，顺利实现吉林森工对泉阳泉和苏州园林的收购，助力企业提升盈利水平，助推企业实现战略转型。

推荐挂牌 破解中小企业融资难题

目前，中小企业融资仍然存在一些难题。公司新三板研究中心总监付立春分析：“吉林省中小企业数量多，发展阶段偏早期，成长的不确定性比较强，资产、

抵押品比较少，而且很多是民营性质。大多情况下，很难获得传统的银行信贷金融支持。股权投资能覆盖的中小企业，相对比例也很低；之前有不少中小企业通过民间借贷互联网金融或者非标业务等获得融资支持。但现在去杠杆的政策，使这些融资方式，其中的不少都难以维继。”尽管过去几年新三板企业数量快速扩张，但近两年改革升级推进低于市场预期，企业在新三板上获得融资的难度增加了，融资额度降低了。”

实际上，尽管如此，公司依然在新三板推荐挂牌方面做出了不懈努力，以尝试破解中小企业融资难题。截至目前，公司推荐吉林省19家企业在三板市场挂牌，在吉林省的市场占有率排名第一位。企业挂牌后，公司协助企业通过定向增发、授信等方式增强其融资能力，提升品牌价值，努力实现企业的直接融资功能。同时，公司为吉林省内12家挂牌企业提供定向增发融资服务，共实现融资金额3.25亿元。

吉林瑞科汉斯电气有限公司（以下简称“瑞科汉



吉林森工



吉林高速
JILIN EXPRESSWAY

斯”）主要从事高低压成套设备、低压电气元件的研发、生产和销售等活动。企业快速发展急需大量资金注入，而公司资产规模偏小银行融资额度有限使得公司发展受阻。2016年11月，瑞科汉斯挂牌新三板，该公司在2017年1月和11月启动了两次定向增发，分别募资1656万元和4822万元。其中公司以做市商身份投资480万元，填补了企业发展急需的大量资金，企业业务得到快速发展。

瑞科汉斯两轮融资完成后，后续可能将启动新一轮的资本规划，公司持续为瑞科汉斯提供全业务链的资本服务。在吉林，像瑞科汉斯这样的企业还有10余家，他们已经与公司签订推荐挂牌合作协议，未来将陆续登陆新三板市场。公司还参与吉林省内新三板做市项目4个，投资金额超3000万元。

“各级政府可以设置统一的机构组织，负责中小企业的融资支持工作。从政策制定到协调实施到结果成绩的评估实现流程完整化，确保达到政策预期的效

果。”付立春建议，还可鼓励更多创新型中小企业参与专项课题，并在项目经费上提供倾斜，加大创新成果奖励力度，可能会有效促进中小企业稳步发展。

“专业资本运作”带动地方脱贫

在通过专业资本运作带动地方经济发展方面，公司还将重心集中在了吉林省内经济相对落后地区。目前，公司已与大安市、靖宇县、汪清县、和龙市4个县市签订战略合作协议，在企业上市、股转挂牌、区域性股权市场挂牌等业务上开展合作，进行全方位的辅导、培训，目前已与8家企业签订“一县一企”战略合作协议。

2017年12月，公司赴靖宇县与相关企业就企业融资方式及借助资本市场发展等内容进行了交流。培训主要包括两个方面：一是企业在日常经营活动中，除了通过银行融资外，还有哪些融资方式，如何充分利用相关融资方式帮助企业发展；二是企业如欲借助资本市场的



力量发展壮大，需要什么条件，应该如何准备，包括当前相关资本市场的发展状况、进入资本市场的方式、条件及流程等。

据了解，吉林省经济相对欠发达的县域中，不乏一些产品具有一定优势，但是因资金不足、营销方式有限、市场拓展不足，导致相关产品市场受限的企业。长白山皇封参业股份有限公司位于国家级贫困县靖宇县境内，企业集人参、西洋参、中药材种植及系列产品加工销售为主。该公司与东北证券签订“一县一企”帮扶协议后，企业在生产基地扩大、种植品种更新、生产加工环节等方面取得一定成效。

除专业的资本助推外，公司还在教育扶贫领域积

极规划和投入，在吉林省4个国家级贫困县设立“东北证券励志班”，决定3年累计投入120万（2017年—2018两年已投入80万），帮助建档立卡贫困户学生完成从初（高）一到初（高）三学业，并持续关注学生的成长和进步。

未来，公司还将精准对接贫困县特色产品销售，带动贫困人口脱贫致富。通过积极推动消费扶贫，为贫困县特色农业、特色资源等优势产业提供金融支持，为贫困县企业发展壮大注入活力。借助“中证普惠”消费扶贫平台，帮助当地特色化农副产品销售，推动东北特产和东北经济真正“火起来”。

关于财富管理体系的思考

深圳福华一路营业部 王代义

当前市场环境和行业竞争使券商再次陷入经营困境，各大券商也再度掀起“财富管理”转型大潮——虽然这一提法十年前就已经出现，但每次股市行情好转的时候便被忽略。在牛市中，券商最要紧的工作是开足马力跑马圈地开户引资，不过这一次或许要真正做实财富管理角色了。此轮熊市中股票两极分化和退市制度的兑现，让市场无形之手的作用得以充分体现。股票价格由企业价值决定这一投资真理，在A股市场上沿用了近三十年时间，经历过各种风格的洗礼后，才终于被多数投资者认可和接受。广大散户经过市场历练，越来越深刻认识到，在有效市场里仅凭对股票知识的一知半解和公开信息，难以获得持续可靠的收益。唯有对行业、企业进行深入的专业分析，才有可能发掘出未被市场普遍掌握的投资机会。而专业的研究工作又是普通投资者难以

胜任的，因此越来越多的投资者将资产委托给专业投资机构管理。根据中基协统计数据，2016年12月私募基金规模为7.89万亿元，至2018年5月已达到12.48万亿元，在一年半的时间逆市大增了58%；公募基金也首度超越13万亿规模。由此可以看出资产配置已渐成气候，财富管理将进入良好的发展时期。本文将结合笔者在一线的工作体会，谈一谈对财富管理建设的思考，主要包括产品体系、展业系统、投顾体系。

一、产品体系

不仅指公募、私募、信托、券商资管等委托管理型产品，也包括股票、债券、期货、商品等客户可主动投资的产品。目前，券商与银行在产品方面相比，劣势主要在于低风险产品的可选择性和收益率竞争力上不及

银行，造成了大量追求稳定收益的理财客户难以转化为券商客户，而以追求高收益为目标的券商客户又对低收益产品不屑一顾。因此，券商仍需要丰富产品体系。此外还需要将以产品销售收益为中心的模式转为以客户需求为中心进行资产配置的模式，这不仅需要改革考核制度，还需要持续提升业务团队的服务意识、专业能力和沟通能力。

二、展业系统

财富管理展业系统需要具备三大核心功能：对客户进行精确画像的功能、对客户精准推送的功能、与客户便捷沟通的功能。这三大核心功能分别解决客户需求特征描述、适当性产品推送、交易促成的问题。近年一些大型券商加大人力和财力投入金融科技、大数据和人工智能的应用探索，已经取得了一些进展，但行业整体水平仍有较大的提升空间。展业系统这三大核心能力的强弱，对提升业务工作效率和客户满意度有重要影响，将成为券商之间拉开差距的重要因素。

三、投顾体系

投顾是开展财富管理业务的一线工作者，充当客户参谋和心理按摩师角色，其人际沟通的作用是软件和智能投顾难以取代的。但投顾业务多年来一直未成气候，最根本的原因是未能对投顾的职能进行合理定位，以及没有合理的激励机制。以往，投顾的职能定位主要是为客户提供股票投资咨询，也兼做客户开发、产品销售和客户服务。这样的定位最大问题是难以合理评价和激励。因为客户的盈亏与投顾的服务并没有强相关关系，更多是受行情的影响。由于难以合理评价和激励，就造成了对股票投资有研究、深得客户粉丝认可的投顾，更愿意去做私募等专职投资工作，营业部难以留存优秀投顾的局面。

投顾考核评价这一难题的解决之道，是构建多维评价体系。对于客户盈亏和资产规模变动这种难以评价的指标，可设定参照标准，比如对照沪深300指数来考察客户总体收益水平、跑赢沪深300指数的客户数比例、客户资产规模变动幅度等。同时，也要设定客户对投顾的评价得分权重。按照多维度指标考核评价来确定考核等级和投顾星级。

解决了考核难题，也为解决激励难题做了铺垫。虽然业界对于投顾激励主要来源于佣金提成和产品销售一直存在批评声音，认为可能会使投顾鼓动客户高频交易、为完成任务而向客户推介不适当的产品，但奖励来源于创收这种模式的合理性难以置疑。只要是合规开展咨询服务和产品销售，从创收中提取激励的做法并无不妥，券商更需要花心思设计合理地分配客户资源。客户是产生交易佣金、利差、产品销售等收入的资源，资源的分配就涉及利益。需要以科学合理的评价定级为依据进行分配，客户资源的分配理应是激励制度的基础。

投顾队伍的培养也是投顾体系的重要内容，需要持续的、多形式的培训和考察，使投顾及时了解掌握新业务、新产品、新知识，不断提高专业素养。财富管理是一种非对称合作关系，总体而言，客户在财富数量上要优于投顾，而投顾则要在专业知识或资源整合能力上显著强于客户，这也是投顾的价值所在。这种价值需要公司持续的培养，也需要投顾自身的努力来不断提高。

财富管理的赛跑发令枪已经打响，在产品体系、展业系统和投顾体系这三大着力点上的建设进度和效果，将决定券商在本赛程的位置。

扬长避短 券商资管转型方向明确

战略规划部 杨丰强

资管新规以打破刚性兑付、净值化管理、消除嵌套、杜绝监管套利等为基本原则，必将对大资管行业产生深远影响，券商资管在新的监管框架下也将进入新的发展阶段。

一、资管新规对券商资管竞争形势的影响

（一）券商资管增速放缓，转型加快

2017年二季度以来，券商集合、定向资管计划规模出现连续下降，2017年底分别较一季度末下降了7.55%和10.40%。因此，在新的监管形势下，券商资管业务规模增速将放缓，业务转型步伐加快。

（二）行业加速分化，市场集中度提升

随着行业加速向主动管理转型，行业发展分化将加剧。大型券商凭借在资本实力、客户资源、人才体系、技术投入等方面的优势，将加快发力主动管理业务，进一步巩固和提升竞争优势；部分转型较早的中小券商，也将凭借积累的业务经验，在部分细分领域形成特色化竞争优势；而那些过度依赖通道业务的中小券商，则有可能在竞争中被逐步淘汰。未来行业分化将进一步加剧，市场将进一步向龙头券商和特色化券商集中。

（三）市场迎来大资管竞争的新时代

资管新规要求金融机构回归资管业务本源，消除

嵌套，杜绝监管套利。在此背景下，大资管产业链格局将发生根本性变化，银行、信托、券商资管、基金等资管机构，将在统一监管框架下开展资管业务，从过去的合作为主，转向更加复杂的竞争与合作关系。

二、券商资管的竞争优势

在与银行、信托、基金等金融机构的竞争中，券商资管具备自身独特的竞争优势。

（一）券商资管与资本市场具有天然的紧密联系

除券商资管、自营等业务长期进行资本市场投资，积累了丰富的投资经验之外，作为券商核心业务的经纪、投行、研究咨询等业务也与资本市场具有紧密联系，在人才、客户、资产来源等方面为券商资本市场投资带来独特的竞争优势。

（二）券商具有相对优质的客户资源

虽然券商客户数量相对银行、信托等机构不占优势，但这些客户资源天然属于风险偏好较高的群体，可以承受较大的市场风险，是资管产品的天然客户。同时，券商拥有大量的企业家、公司高管等高净值客户，也为资管业务带来高质量的客户资源。

（三）券商资管具备主动创造资产的能力

券商在资本市场拥有各项业务牌照，具备连接资

金端和资产端的天然优势,能够利用各项牌照业务优势,实现业务协同。

三、券商资管的竞争劣势

在大资管竞争中,券商资管在渠道、客户资源、产品类型、体制机制等方面或多或少存在着一定的劣势。

首先,与银行相比,券商营业网点数量不足,客户资源较少。银行网点布局广泛,特别是大型商业银行,营业网点遍布全国,而且由于账户优势,银行掌握了大量的客户资源,在大资管上游资源中占据绝对优势。

其次,与信托相比,券商资管产品类型不丰富。信托是投资领域最广泛的牌照之一,可以投资除衍生品之外的所有资产,具有横跨资本市场、货币市场和产业市场三大领域的优势。券商资管目前主要投向股票、债券等标准化产品,产品类型相对单一。

最后,与基金公司相比,券商资管体制机制不够灵活。私募作为大资管中体制机制最为灵活的机构,在决策机制、激励机制等方面都有着券商无法比拟的优势,私募基金一般由合伙人负责日常管理及投资决策,不存在委托代理问题;在收费上,不仅可以收取管理费,还可以获得浮动业绩分成;在投资决策上,受到的监管限制也更少。公募基金机制虽然不如私募灵活,但是在人才激励上总体更加市场化。

四、券商资管发展道路探索

笔者认为,在新的资管竞争格局下,券商资管需要充分发挥自身优势,扬长避短,与其他资管机构实现差异化竞争。

一是回归资管本源,提升主动管理能力。大资管新规实施后,各大资管机构将在统一的监管体系内开展资管业务,面临统一的监管标准和要求。各家资管机构比拼的是客户资源、人才储备、资本实力等综合竞争力,但最终比拼的是主动管理能力,并将反映在资管机构的业绩和品牌影响力上。

二是发挥资本市场全牌照业务优势,实现业务协同。券商拥有经纪、投行、资管、自营、私募股权投资基金、另类投资等资本市场全牌照业务资格,具备连接资金端和资产端的天然优势,通过各业务的协同,能够形成特色化竞争优势。一方面,要为客户提供资本市场投融资一体化服务。券商客户覆盖个人、企业、机构等各种类型,特别是企业和机构客户,既有融资需求,在此过程中可以形成独特的投资资产,成为客户投资的资管产品,又有投资需求,可以成为券商资管的高端客户来源。另一方面,要利用全牌照业务优势,打造特色化和定制化资管产品。券商可以利用业务优势,获得独特的项目资源,如上市公司定增、发债、并购、发行ABS等项目;同时,还可以通过期权、期货、外汇、利率等衍生品,为客户设计定制化、特色化资管产品。

三是发展FOF、委外业务,加强大资管业务合作。随着金融机构回归资管本源,未来大资管竞争将越发激烈,但短期内各资管机构仍面临较大的转型压力。银行由于缺乏相应的人才和业务积累,主动管理能力不足,短期内难以提升,需要依托外部资管机构提供专业投资服务和产品,可能考虑通过FOF等形式进行对外投资。而中小城商行和农商行由于人力、物力、财力有限,也难以独立支撑资管业务的发展,未来将面临较大的竞争压力,可能仍将以委外形式开展资管业务。券商资管作为目前银行理财的主要合作对象之一,可以通过对接银行FOF产品、承接银行委外业务等拓展资管业务。

四是积极发展ABS业务。资管新规中明确指出,“依据金融监督管理部门颁布规则开展的资产证券化业务,不适用本意见”,ABS业务作为监管层去通道过程中“开正门、堵偏门”的重要举措,将成为资管通道业务转型、非标转标、银行出表的重要手段,未来发展空间巨大。券商作为企业ABS业务的SPV创设机构,业务优势明显,有望成为券商资管业务的重要增长点。

公司信息安全防护， 需要您的参与

信息技术部 王善忠

随着信息技术的快速发展，互联网络规模不断扩大，应用水平不断提高，网络应用形式呈现多样化，成为推动社会进步和经济发展的巨大动力。公司信息技术系统的建设及推广运用，极大地提高了公司各项业务的运营效率，但同时，由于办公系统的网络化，信息系统安全的脆弱性也愈发显现。

一、企业安全与个人安全

任何企业的发展都离不开网络，企业系统中存在的重大漏洞一旦被人利用，就会给企业带来不可挽回的巨大损失，在“互联网+”时代下，信息安全已经成为企业发展的命脉。黑客为了经济利益，会通过各种方式入侵企业的信息系统，企业历来都将主干网络和核心服务器当作信息安全的重点区域，集成了杀毒软件、防火墙、入侵检测系统等一系列的安全措施来预防信息安全问题，这些措施使黑客入侵企业信息系统的难度越来越大，因而黑客攻击的目标开始转向企业网络中的用户端。

由此导致绝大多数成功的攻击都源自于企业的内部，而这些内部的攻击又绝大多数并非员工自己发起的，而是因为员工的疏忽导致系统被他人利用发起的攻击。随着移动办公的兴起，使得员工个人生活与职业生活在很大程度上融合到同一装置和平台上，因此员工的个人信息安全与企业的信息安全息息相关。

二、信息安全参与者

企业运营过程中，在创造效益的驱动下，员工更多的是考虑高效、方便、快捷，而把安全、保密、抗击放在了次要地位。口令设置、介质管理、数据备份、访问控制、病毒防范等，这些最基本的安全措施也没有得到足够的重视。

信息安全被许多员工视作是技术部门的事情，其实信息安全与生产安全一样，也需要全员参与，齐抓共管才能得到真正的保障。公司的信息系统由核心服务器、网络通道和办公计算机组成，数千台办公计算机散布于



各部门，它们与核心服务器、网络通道一起构成了全局的信息系统，仅仅对后两者严加防护并不能解决全局的信息安全问题。相对而言，办公计算机更加容易被破坏和入侵，安全措施对于防止外来的威胁有不可替代的作用，而对于内部攻击则显得有些力不从心，因为系统必须为办公计算机提供各类服务，一旦办公计算机遭到病毒入侵或黑客控制，便会对整个系统造成严重的威胁。这就需要信息系统的每个组成部分都要有完善的安全管理方法。

三、社会工程攻击

信息安全早已不单单是技术问题，还涉及到企业管理及个人工作、生活等各个方面，这就是社会工程学的由来。社会工程综合了心理学、语言学、欺诈学。社会工程攻击是一种心理攻击，攻击者利用人性的弱点：如好奇心、轻信、贪婪等进行欺骗，诱使你做一些你不应该做的事情，从而获取自身利益，这种手段已经成为企业安全最大的威胁之一。社会工程攻击的目标一般是具有隐性知识或能够获取到敏感信息的人。如今，黑客可以利用各种技术和社交网络应用程序收集个人和相关的专业信息，以寻找组织中最薄弱的环节。往往是从你不经意的一次对话、一个电话、一份电子邮件、一些个人信息或者是你注册的一个账号入手，逐渐拿到黑客需要的信息，这类攻击的首要目的是获得财务收益，其次是竞争优势和打击报复，再次是社交网络。在社交过程中你必须要时刻保持清醒的意识，知悉什么信息是公开的，什么信息是保密的。因此，信息安全防护不单单是安全

技术的提升，也是企业全员意识不断提升的过程。

四、信息安全 人人有责

信息安全问题不是通过单一的技术软件、设备手段就可以解决的，也不单单是培养专业的技术人员就能够避免的，我们的每一位员工都会对信息安全造成威胁。让我们引用世界头号黑客 Kevin Mitnick 曾说过的一句话：“人是最薄弱的环节。你可能拥有最好的技术、防火墙、入侵检测系统、生物鉴别设备，可只要有人给毫无戒心的员工打个电话……”。安全技术和产品无法保护每一个人远离每一种可能存在的安全风险。单单依靠技术部门的同事去维护排查是无法完全解决安全问题的，还需要大家提高信息安全责任意识，养成良好的信息安全习惯，这才是保证信息安全的關鍵。

无论多么精良的设备，多么严谨的系统与体系，如果员工的信息安全意识不足，在我们工作习惯形成之后，认为无关紧要的东西，无意“泄露”出去之后，将会给企业带来不可估量的损失。通过提升全员自身的信息安全意识，让员工建立起保护企业的责任感，是企业面对安全威胁的最佳防护方式。有调查显示，在所有企业的安全隐患中，信息安全意识缺乏是最大的安全隐患，提高全员信息安全意识的重要性由此可见。

信息安全问题是客观存在的，却也是可以控制和规避的，只要我们每个人都切实提高信息安全意识，努力学习信息安全知识，积极参与到信息安全建设中来，就能有效预防信息安全问题，共建和谐安宁的网络环境。公司的信息安全防护，需要您的参与。

数字化运营管理， 打造企业“数据库”

清算托管部 宿英男

随着 IT 技术的飞速发展，企业进入到了信息化新时代，是在互联网 +、大数据等国家战略推动下，提质增效、精益管理、转型升级的新阶段。技术创新案例不胜枚举，以数据驱动产品、技术创新开拓市场、系统支持运营提质增效等手段不断革新我们的企业运营。近期，本人对一些新兴的网络运营公司，如老牌的华为、苏宁等公司的运营进行了调查和研究，现将所学与各位同事进行分享。

一、数字化运营是什么

无论你做什么工作，你都需要学会用数据来管理你的工作，而不是凭感觉。管理者需要每天分析库存数据、财务数据、销售网络、产品生产流程、品质数据、售后数据以及企业运营的状态等。企业的库存是否合理、财务是否健康、销售网络是否正常、生产流程是否顺畅、售后网络是否完善，根据这些数据，你才能作出正确的判断和决策。数字化运营管理对应于内容管理、竞争情

报、知识管理、商业智能、数据仓储，如何权衡效益和成本，综合各个业务子系统的信息实现良好的数据管理，是基于移动互联网、云计算、物联网等前沿技术，促进企业经营管理的科学化、网络化和智能化。

二、数字化运营管理的优点

（一）运营数字化

数字最简单，是最容易学习、接受、掌握的知识。数字最客观，能公正地反映出事物的本质和规律。数字速度快，信息技术的发展大大加快了数据的计算、统计、分析和处理。数字来决策，能正确评判企业技术、质量、财务、营销、服务、人力等绩效。

（二）促进企业精细化管理

运营管理的数字化，能够更高效地优化流程，运用数据分析提高精益管理，创新运营模式，激发一线员工的创新活力，实现企业的“互联、精细、智能”。“互联”是数字化转型的起点，“精细”是数字化的支撑，“智能”



是数字化转型的成果。

（三）流程智能化

让生产经营的每一个环节智能化，形成智能供应链、智能制造、智能产品、智能决策和智能服务。通过信息系统将工作流程固定化、任务化，工作结果可统计、可分析，工作完成情况有视图、有提醒、有跟踪督办，大大提升企业的运营效率，降低运营成本。

（四）社会化协作

通过系统建立工作任务对接提示和分解完成视图，促进公司内部各个环节的协同办公，发挥组织的力量，从集成研发、集成供应链、集成财务、集成任务发放等，通过系统的协同建立企业的内部协同。

三、数字化运营的工作重点

（一）实现多个管理体系和运营系统的融合

将企业的运营管理体系、销售管理体系、客户管理体系以及内控管理体系等通过信息系统有机融合起来，无论管理人员还是执行人员均可通过流程清楚地了解相关管理规定以及相关注意事项、完成情况、工作反馈等信息，像按步骤完成任务的网游模式一样完成固定流程工作。建立企业的各级视图、驾驶舱，从管理层到一线员工建立任务视图，将部门、岗位职责融合到流程中，实现基于系统的部门职责、岗位职责管理、任务分配、工作日志等，做到人人在权限内都能进行数据分析，提升工作质量、督促工作完成、规范工作流程。

（二）数据的准确性

数据是否完整、准确、及时，直接关系到数字化管理的成败。收集数据并不难，关键是如何收集、整理得到有效的数据。如果收集到的数据本身不正确或已过时，即使加工处理的过程再正确，输出的信息也是错误的信息，只会对企业决策起误导作用，这也正是很多企业信息系统建设失败的原因之一。

（三）以人为本

要理解人，尊重人，激发人的积极性和创造性，挖掘人的潜能，充分发挥人的才干，以取得最好的工作绩效；注重自主管理，最大限度地调动人的主动性和积极性；注重人才管理，充分利用人力资源；注重文化管理，建设企业文化，培养企业精神等。

随着 IT 技术的不断发展与深入应用，IT 已成为支撑企业快速健康发展的核心支柱。实现企业各业务体系与数字化执行体系间的良性互动，增强企业运营的动态性、灵活性以及快速应变能力，这些将成为未来企业保持竞争力必不可少的要素。打造企业运营“数据库”，数字化管理必将照亮企业管理之路。

私募基金业务承揽实践

深圳福华一路营业部 张晶

近一年多以来，在各地高效落实中央“房住不炒”意见、资管业务打破刚性兑付、以及股市操作难度加大的环境下，私募基金日渐成为高净值人群的资产配置选项。根据中基协数据，私募基金规模2016年12月为7.89万亿，后续逐月增长，至2018年5月已达到12.48万亿元，一年半时间增长了58%。我部领导及时察觉到了业务动向，决定以私募基金业务为抓手来突破经纪业务困局，引进优秀私募来为客户资产管理业务铺路。截止2018年5月我部共引进私募基金6只，资产峰值3亿元，规模居前。公司种子基金跟投2只产品，其中1只仅用4个月就取得了48万的净收益，年化收益率，达到144%，并成功退出。

本文将分享我们在展业中获得的经验，抛砖引玉，仅供参考。

一、合理分类，精准营销

我们按照私募机构的发展状况，分为中大型私募、业绩优秀的初创期私募和新设私募三类，其特点分别如下：

中大型私募：合作方多，较为强势，合作有门槛，券商基本上是送客户给他们，而他们较少为营业部输送新增资产。

业绩优秀的初创期私募：由于业绩表现抢眼，吸金能力较强，资产增长潜力大。

新设私募：没有代销渠道，基本上都是自筹产品

资金，可带来新增资产。

营业部根据自身品牌定位和业务体量情况，将开发重点放在业绩优秀的初创期私募和新设私募上，并取得了较好实践效果。2017年股票策略类私募基金收益率亚军云溪基金由于代表产品当年收益率超过200%，回撤率小，其优异的表现吸引了可观的增量客户。我部通过多次沟通运作，引进了该公司的一只新产品，带来了1.76亿元的新增资产。2018年上半年收益率冠军大禾基金也带来了1300多万的新增资产；并且公司跟投大禾基金在4个月即获得了48%的净收益。其他4只新设私募产品也带来新增资产1.2亿元。

二、了解私募需求，寻找契合点

与私募合作的关键点在于了解其需求，找到双方契合点，并整合资源达成合作。我们通过分析和实际洽谈，总结出私募的核心需求有：产品销售、研究服务、托管服务、其他服务（包括费用优惠、交易软件和极速通道等）。

（一）产品销售需求

此种需求基本上是所有私募的核心需求，特别是新设私募和初创期的私募。然而，由于券商、银行等代销渠道均实行代销白名单制，所以直接进行代销并不可行。但是可以设定合作前景：落地产品进行观察，进白名单后启动代销。对于产品表现良好的私募，可以申请公司种子基金跟投，表示出我方的合作诚意。我部在

2017年申请公司两笔跟投资金共300万元，共引进新增资产2600万元，杠杆倍数达到13倍。其中就包括了2018年上半年收益率冠军大禾基金的产品。

此外，营业部也不定期组织优秀的私募管理人与潜在的合格投资者进行投资交流，增进了解，建立信任，为将来的产品销售做好前期铺垫工作。我们十分明白，如果没有产品销售前景，即便引进了私募，也难有长远的合作，所以需要认真地部署产品销售工作。

（二）研究服务需求

市场上绝大多数股票策略类私募产品都奉行价值投资理念，对专业投研有需求。我们可以通过多种形式予以满足：公司研究所对于资产量5000万以上的机构可以提供个性化的研究服务；营业部也可以用wind、东方财富choice等付费资讯软件来换取合作；邀请私募参加上市公司调研、公司策略报告会、分析师路演等活动。

（三）托管服务

营业部帮助新设私募联系托管券商，在办事效率、费用上比私募自行寻找托管券商要有优势。2017年我通过陌call联系了一批基金，其中一家就因需要我们帮忙找托管券商而达成合作。这家公司由于登记备案6个月内发产品的大限将满，十分着急，我为其联系了托管券商，在全过程中紧盯每一个环节，一步一步指导管理人如何操作，最终抢在了6个月届满前一天完成了所有手续。该私募的老总表示非常感谢，如果再发其他产品还会放在我部。

（四）其他需求

包括佣金和利率优惠、交易软件、极速通道等，

营业部可按照公司制度尽量予以协调满足，就有望与私募达成合作。

总之，机构对机构的合作，合作成功的关键因素就在于核心需求和利益能够契合，有能力整合资源和解决问题。

三、私募业务未来展望

当前炒房空间被政策压缩，资管新规打破刚性兑付，价值规律发挥作用使得股票表现分化严重，这样的环境对于私募基金却是历史性的发展良机。一些管理能力优秀，产品表现良好的私募基金管理人将在市场竞争中脱颖而出，市场将呈现优胜劣汰的趋势。营业部所要做的工作一是寻找优秀的私募基金管理人，为高净值客户提供专业资产管理服务；二是丰富产品策略类型，以匹配高净值人群的资产配置需要；三是逐步培育和引导客户做资产配置。

从发达国家资本市场来看，专业能力不足的散户逐渐会被市场淘汰，资产管理向专业机构集中是大的趋势。近两年的A股市场也已经明显地呈现出此种趋势，表现为散户自己操作效果很差，盈利相当困难；而优秀的资产管理机构能够实现较好的投资业绩。随着趋势的强化，相当一部分的高净值人群将会主动或者无奈地寻求专业投资机构来为自己做资产管理。在这种趋势下，营业部应积极做好优秀管理人的引入和客户的引导工作，有利于留住客户和带来新增的客户，帮助客户做好财富管理，则能实现客户、资产管理人、营业部、员工四方共赢，从而开拓业务新局面。

一封“家”书

福州五一中路营业部 陈琴明

一封“家”书的灵感完全是因为近期重新翻看了一部由加布里尔·穆奇诺执导，威尔·史密斯等主演的美国电影《当幸福来敲门》。影片讲述了一位濒临破产、老婆离家的落魄业务员，如何刻苦耐劳的善尽单亲责任，奋发向上成为股市交易员，最后成为知名的金融投资家的励志故事。其实里面的故事最让我感动的一幕就是，当威尔·史密斯克服种种困难考验，最终获得股市交易员岗位的画面之后，独自走在大街上，大声的哭泣，双手用力鼓掌并鼓励自己的画面。之所以以一封“家”书为主题，是觉得我们这个大家庭，同样也经历了从低谷到不断前进，一步步克服种种苦难，才有了目前大家所看到的福州营业部，我们也曾经历过像电影里面的主人公一样给自己一些希望，同样也给自己一些鼓励。

在公司2018年战略发展背景下，福州五一中路营业部积极组织全体员工拓展市场，共同开展营销活动。截止到2018年6月13日，新开客户数6525户，新增资产5.02亿，交易客户数698户。在全体员工的共同努力下，取得了一定的业绩成果，但同样我们也遇到了很大困难，大盘持续下跌，市场赚钱效应缺乏，客户资产缩水等诸多因素均对员工积极性造成一定的影响，也导致部分营销员选择了离职改行。有团队的小伙伴在闲聊中，聊到了这个话题，我记得领导说了一句话，到目前还记忆犹新：“有两个监狱里面的犯人从牢中的铁窗望

出去，一个犯人说他看到泥土，一个犯人却说他看到了星星”，虽然是很无意的聊天，一个很简单的小故事，却激励着我们在座的所有员工，也让我们明白了做任何事情不要轻易抱怨自己得到的太少，先努力，学着让自己怎么变得有价值。

一封“家”书之树立家风

随着营业部近几年的快速发展，营业部领导一直非常重视团队文化建设。正所谓“一个篱笆三个桩”，团队需要团结，需要多一点人文关怀，才能上下同心，员工才会有更好的归属感，发挥出更强大的战斗力。为了有效的提高员工的综合服务能力，营业部制定了员工对外四大服务准则及对内四大服务忌语。

四大服务准则：

准则一：先外后内制。客户的事情要马上办，及时办，遇到客户办理业务务必先外后内。

准则二：首问责任制。遇到问题需要处理，首问专岗责任制，A角为主，B角为辅。

准则三：先急后缓制。遇到紧急的事情需要马上处理的，先处理紧急的事情，再处理不紧急的事情。

准则四：有困难找分管领导制。如果遇到自己无法解决的事情，找分管领导说明情况。



四大服务忌语：

忌语一：不可说我没空。不可以对别人急着处理的事情说我没空，如果实在没有空，要说明合理理由，并告知多久后方便处理，且态度不得蛮横无理。

忌语二：不可说急什么。遇到别人着急处理的事情，不得说急什么，或等会再说等言辞，如果自己手头上的事情不是马上需要处理的，务必先处理其他同事着急处理的事情。

忌语三：不可说我不会。遇到客户或者同事问的问题，不可说我不会，如果自己真的不会，需要告知找谁处理，或找哪个专岗人员。

忌语四：不可说不关我事。遇到他人困难需要帮助的时候，不可说不关我的事，这种事情不要来找我等言辞。同事间需互帮互助，团结友爱。

一封“家”书之与时俱进

由于金融机构资产质量不断恶化，券商资管通道业务提供的影子银行融资资产质量，引起监管各方的高度重视。2018年注定是强监管年，资管新规的出台，各种通道业务均受到严格管制，各家券商业务创收能力也受到较大影响。唯有积极创新，与时俱进，才能在战场上生存下来。近两年我们也对福建区域各券商交易量占比情况进行了对比，我们在福建区域的市场占有率还是相对较低，可开发客户的范围远比其他券商来的有优势。首先。福州营业部一直大力发展银行渠道合作，结

合公司与各银行总对总的战略合作方案，积极与当地分行取得联系，合理有效的开展合作，并取得了较大的突破。其次，注重价值服务。我营业部除了日常事务性通知服务外，也加大了客户粘度服务，建立除基本信息外的信息详情库，如客户投资偏好，家庭情况，是否有投资其他产品需求等，注重节日及客户生日等舒心问候，及时了解客户需求，有效提高客户产品服务转化率。

一封“家”书之打铁还需自身硬

“打铁还需自身硬”，这个也是分公司领导一直强调我们要做的。枪无子弹无法射击，客户经理出去展业前必须要有最基本的业务知识及良好的营销技巧，才能有效的提高营销效率。在日常团队管理中，我们的业务知识培训贯穿其中。执行文化：预习、培训、温习，现场提问等方式落实业务知识、要求客户经理敢于开口说，以求做到业务知识更加扎实。我们也积极学习其他券商创新的营销方式，并结合我司特有情形进行合理创新，全面提高营销人员的综合能力，有效的执行公司的战略规划。

近两年福州营业部取得的成果离不开各个部门的协作配合，我们仍将会以公司的战略目标，经营指标，考核系数为营业部的计划主线。继续秉持以创新发展，稳健经营为发展导向，积极推进业务发展，寻求转型机遇，努力打造一支高标准的业务团队，合规经营，迎接挑战，为公司再创佳绩。

千磨万击还坚劲， 动力满满乘东风

——南京中山北路营业部“动”计划活动经验分享

南京中山北路营业部 周洋洋

2018年开始，我们公司开展了一系列的“动”计划活动，充分调动起了全公司每一家营业部的工作热情和开户动力。在每一次活动中，所有营业部都投入了最大的人力和精力，不仅仅是为了完成任务，更是为了超越目标。

伴随活动如火如荼的开展，每天的开户数都逐日攀登新的高峰。但是，随之也出现了一些问题，那就是总部见证人员开始变得人手不足，捉襟见肘。很多客户尤其是渠道批量开户的客户，开户见证环节等待视频的时间太久，出现了扎堆排队的情况。于是，这个时候，我从柜面、综合等开户和统计的这些工作之外，新增了一个新的岗位—见证人员。

这个岗位不同于帐户岗柜面开户，更不同于综合岗的统计分析，它面临的是每天形形色色的客户，既要

照顾客户的情绪，讲求效率，态度，更要注重视频内容、语言、清晰度等各个细节的合格、合规。

为了更好配合渠道营销人员的开户工作，我和公司另一位老员工实行了轮岗。于是，很长一段时间以后，我们两个人开启了早上八点到晚上五点半，全天无休的工作模式，包括中午吃饭和休息的时间。

每天早上八点不到，那位同事就会准时等候在见证平台之前。九点半到下午四点半则是由我负责。中午则是轮流像打游击战似的，火速吞几口午饭又及时出现在工作室，以保证整个见证工作，中间没有任何的空白。如果晚上银行有活动，我们会接视频到晚上八九点钟。

那段时间，下午或晚上结束的时候，我们已经说不出话。有时，营业部虽然开户只有几十个，但是我们



接的视频会在一百个以上；有时，营业部开户过了一百多个，那我们所接的视频数更是要在这个数目上翻番。这中间会有四点收盘无法复核的原因，也有网速、光线、声音等各个方面的原因，导致一个客户的视频见证，我们要重复接入很多次。每一个合格合规的视频录像，虽然只有几十秒钟，但其背后，远远不止，而是包含了我们视频前的提前沟通、讲解、视频后的指引，只是为了能够节省客户时间，为了能够使视频可以一次性成功。

“动”计划活动的开展，我们营业部取得了不俗的成绩，这是我们整个营业部共同努力、协同配合的结果。

活动伊始，我们营业部就专门组织培训活动，认真学习活动方针，拟定活动方案，明确活动目标，分解活动任务，具体落实实践。

我们营业部的三个营销团队，在前期做好良好渠道储备的情况下，由营销经理带头，团队长具体负责，每一名客户经理按照统筹规划，分区域迅速走访各个银行网点渠道，不惧严寒，不畏酷暑，以最大的耐力和毅力，认真维护好每一个网点，服务好每一个客户。整个活动期间，我们营业部的客户经理和银行渠道网点进一

步加深了合作联系，也通过此次活动，积累了很多的客户资源和开户、服务经验。

我们营业部不满足于仅仅只是开户，更注重客户的质量和有效性。结束每天的渠道工作后，我们营业部的渠道客户经理会返回营业部，立即总结当天的开户情况，对客户进行回访，经常工作到很晚。

成功的活动，较好的成绩，积累在我们营业部每一个渠道工作人员踏出的每一步脚步，挥洒的每一滴汗水；积累在我们营业部每一个见证人员接入的每一个视频，传递的每一个问候；积累在我们营业部全体工作人员每一天、每一刻的共同努力。不积跬步，无以至千里。我们一定会咬定青山不放松，管它身处悬崖峭壁还是乱石破岩中。我们要千磨万击还坚劲，永远保持满满的动力，乘借公司的东风，越飞越高！

热情，干好客户服务的前提

——【动·领未来】活动有感

北京三里河东路营业部 于帆

记得有句名言是这么说的，“天才，就其本质来说，只不过是一种对事业对工作过盛的热爱而已。”人的职业有时候很难选择，但是我们的工作态度可以选择，不同的精神面貌会带给我们完全不同的结果。良好的开端等于成功的一半，以良好的心态进入工作模式，会给我们带来快乐和积极的人生。

今年二季度，公司为推进经纪业务战略有效实施，促进营业网点客户数量增长和结构优化，夯实经纪业务基础，开展了【动·领未来】的活动。活动通知下发后，看到里面涉及的内容较多，时间也只有短短的两个月，我有些怵头，怎么才能更好的完成这些任务呢？孙山雨总经理的一番话打开了我的思路。孙总在营业部【动·领未来】活动方案解读会上，对我们全体说：“这次活动是为了帮助我们更好的了解客户，我们应该站在客户的角度，将客户服务和任务的完成有机结合，实现双赢。”是啊，爱因斯坦有句名言：“我成功并非因为我聪明，

而是我花了更多时间去思考问题，而并非花时间去抱怨。”与其抱怨任务太重，让时间白白浪费，不如积极乐观的看待问题，而且有句话说的好，只要思想不滑坡，办法总比困难多，没有什么事是多思考解决不了的，如果有，那就再思考一会儿。怎样才能赢得客户信任，更好的完成这次任务，我总结了以下几个方面：

一、专业是赢得客户信任的前提

在当今“互联网+券商”的浪潮中，佣金率日益下滑，靠低佣金吸引客户的时代已经过去，对于没有互联网开户渠道的我来说，怎么才能招揽新开客户呢？我想我可以靠老客户的口碑相传和转介绍，让老客户愿意为我介绍客户的前提是他们对我的信任，而专业又是赢得信任的前提。

记得财富客户部的罗总在经发管委北京站培训中说过，我们客户经理或是投顾人员，应该对自己有所定

位，是做产品推介型客户经理，还是股票研究型客户经理，有的放矢才能找到自己服务客户的方向。结合我自身的情况，我觉得自己更适合走产品推介型客户经理，虽然不用我专门研究股票和组合，但是需要对公司的投顾产品、基金产品池等信息做到熟练掌握，知道每名投顾人员的投资风格，知道每只在售基金的投资逻辑，需要掌握基金的基本知识，同时还要知道如何将适合的产品推荐给适合的客户。例如，将中短线投顾产品推荐给喜欢短线博弈而又把握不好节奏的客户，将港股通类型的基金推荐给偏爱港股投资的客户，对于风险厌恶型的客户，可以给他们推荐类固定收益产品或是债券类基金。在日常的客户咨询过程中，我也在不断记录自己欠缺的知识点，不断学习，增强自己的专业素养，让客户体验到更专业的指导服务，提高客户对我的信赖感，进而让他们愿意为我再介绍新增客户。

二、换位思考促成任务考核

这次【动·领未来】活动中，有一项任务是鼓励客户关注并绑定我司公众号“东北证券”。本来我以为这对客户来说，只是举手之劳，应该很容易搞定，但是理想很丰满，现实很骨感。我在和几个熟悉的客户推荐这个业务之后，就石沉大海，了无音信了。思考了一下自己的推荐方式，发现了痛点，原来，我没有将关注公众号的好处传达给客户，对于对客户没有帮助的事情，他们自然不会多上心。找到原因之后，我开始改变思路和方法，在每次有客户临柜办理业务的时候，我都会向他们介绍我司公众号可以查看每日股票操作策略的功能，这对于喜欢资讯的客户来说，如获至宝；在新股中签电话联系客户的时候，我会建议中签客户关注我司公众号，并开通新股中签提醒功能，避免因为客户换手机号而导

致我们无法联系上，错失缴款机会；我还建议平日不喜欢用手机交易软件的客户，也关注我司公众号，里面的行情/交易功能，能使他们门外出时也不耽误看盘和买卖；对于害怕股票账户被盗的客户，我也是积极推荐他们关注并绑定我司公众号，开通里面的资金变动提醒功能，让他们对自己的账户安全更放心。正是通过换位思考，多站在客户的角度考虑问题，才促使我转变工作思路，顺利完成当季的微信绑定任务。

三、积极乐观感染客户

积极乐观是一种心态，它会像阳光一样，感染别人，同时也会丰富自己的身心，快乐他人的同时，自己也会收获愉悦。

【动·领未来】活动中，有一项任务是需要我们客户经理每日给客户回访，建议他们下载东北证券融e通APP，关注里面的理财功能。记得有一次我接连回访了几个客户，客户的反应都很冷淡，我用录音软件回放了一下我和他们的通话记录，才明白，别说是客户了，我听了，都觉得好敷衍。我开始观察其他做得好的同事，发现他们每次打电话的时候都充满了热情，于是我也开始调整自己的语速和语调，尽量使自己的声音听起来充满活力，这样，客户即使没有和我做面对面的沟通也能感受到电话线这端我的真情，从而提高了沟通的有效性。

人性至善，就是对生活乐观，对工作愉快，对事业兴奋。做为客户经理，应该积极乐观的面对工作中的各种任务、各种琐事，带着热情去工作。当热情的火焰在胸中点燃，当热情的花朵在心中盛开，我们的客户服务工作必将更加欣欣向荣，我们的人生必将更加精彩灿烂。

2018年二季度 “动·领未来”

——营销活动经验分享

重庆沙南街营业部 汤璐

为加强营业部拓户引资的能力，促进客户数量增长和结构优化，夯实经纪业务基础，二季度我部重点根据公司下发的“动·领未来”营销活动方案，结合营业部现状，包括员工的构成情况和营业部的优劣势，各部门共同研究探讨，制定与区域内的银行及非银行渠道合作的方案。通过全体员工的共同努力，最终在新增开户数和新增资产方面都取得了较好的成绩。

一、重塑团队经营理念

总经理将自己践行过的许多优秀举措带到团队建

设中来，通过“火车跑得快，全靠车头带；火车跑得快，节节都要快”的“动车理念”，充分调动每一位员工的积极性和参与度，合理分配整个团队的资源，做到人适其责，物尽其用。

二、立足经营理清思路

从营业部实际情况出发，重点打造“过程+结果”为导向的服务支持管控体系，在合规的前提下，全力做好拓户引资工作。其中，新增客户工作将更加关注新增有效客户数，结合公司二季度“动·领未来”营销方



案，促进客户数量增长和结构优化。

三、开拓营销 渠道为重

坚持“渠道为重，银行为王”的思路，推进渠道建设、维护、落实进程。梳理周边各个银行渠道网点，对区域外未合作网点做好重点考察部署，针对每个网点的特点和具体情况，及时带领客户经理分区域逐家进行拜访，做好政策宣导工作；通过交流沟通与多家银行网点及机构建立了良好的合作关系。

四、创新发展 砥砺前行

根据公司业务导向，积极学习创新业务。在分公司机构业务部的大力支持下，走进企业，拓宽创新渠道积极进行各项业务对接；合理配置资源，与企业建立双方共同发展的业务模式，通过多渠道、多方式引入新增

交易性资产。

营业部取得的成绩，首先是得益于公司“动·领未来”营销活动和相关业务部门的大力支持，其次也是营业部全体员工共同努力的结果。营业部营销工作的推进和取得的效果，让员工深深体会到“众人拾柴火焰高”的道理，各个岗位间密切协作、并肩作战，做到后台支撑前台、前台服务市场，增强了员工的工作配合与协调能力，为下一步各类业务的开展奠定了良好的基础。

在今后的工作中，我部将再接再厉，再创佳绩。与大家共成长，与东证共前行！

我是一只快乐的牛虻

信息技术部 齐泓桀

端午的一个午后，整理自己的书架，无意中发现一本已经泛黄了的旧书，厚厚的一层灰尘，封皮和内页已经泛黄，已不知放多久，轻轻擦去上面的灰尘，小说的名字映入眼帘……

《牛虻》（亚瑟·勃尔顿），一个不会被忘记的名字。他是一个非常坚强的人。他在革命斗争中学会了坚强，并支撑了他的事业。《牛虻》以主人公坎坷的一生为主线，大笔勾勒和细致描绘了牛虻饱受压抑和摧残后，背叛了他曾笃信的上帝，投入了火热的革命斗争，锤炼成一个为统一和独立意大利而忘我战斗的革命者。

他被伪善的教士卡尔狄出卖，进而被自己信任的同志和最爱的姑娘琼玛误解，琼玛一巴掌，撕碎了他的心，

陷入了绝望的深渊。然而接踵而至的打击让他内心几近崩溃，原来他是蒙坦尼里与母亲的私生子，偷情的产物。

有这么一个片段写道：“他的反映反常的可怕：‘他就是笑，笑，无止境的笑。’”这样支离破碎的笑容，反映出之前被出卖，被战友误解，被心爱的人不信任更大的打击。因为他是那么的信仰上帝，信仰蒙坦里尼。他一锤打碎了心爱的耶稣雕像，以示与教会的决裂。最终他选择了逃遁，并制造了自杀的假象。

经历了皮鞭与暴力，经历了困苦与艰辛，放弃了对上帝的信仰，此时蜕变为尖刻而决绝的牛虻。用支离破碎的心重组生命，坚持回来，带着“革命者”的头衔，带着毁灭性的残酷要变本加厉地把痛苦偿还给他人。他

对情人琦达莱尼享有肉欲，但是这个吉普赛女人只是革命者牛虻疲惫时的一只温软枕头而已；面对他依旧深爱的琼玛，他态度粗暴地一而再再而三地展示自己的创伤；面对他的生父，他无情地“封锁”了父亲的爱，因为他对那种欺骗一直耿耿于怀；他对曾是他的好朋友，老师，甚至是父亲的神甫，不惜用一切来讽刺和挖苦，把一个个都伤得血肉模糊。但是，他不快乐！有人说，他生前的快乐，是革命的一种符号。

最后，他死了，带着恨，带着解脱，更多的是爱，留下那封信，那首歌，琼玛的悲痛欲绝和他父亲的疯狂乃至死亡。

读这本书我不止一次感觉惋惜，叹息。人生就是一条单行线，但是笔直的路上却有着岔路口，有的时候探出一步就意味着无可挽回，有的时候探出一步就不可能与自己想要的幸福有交集。他已不是那个稚气，天真，单纯的亚瑟，他是牛虻，他用恨和报复背叛了自己的过去。恨，把他和世界（他所爱的人和爱他的人）完全隔开了，他的世界空荡荡，只剩下不是自己的自己，保持着受伤的姿态。他的疤痕安静而柔和，却又丑陋和可怕。

命运拿起红苹果，放在嘴巴咬一口，咬出了一个缺口——这是他所受到的欺骗和误解；再吃一口，多了一个缺口——这是他在皮鞭和暴力下所受的痛苦；最后一大口，缺口从此无限期地蔓延——这是他的恨和报复。终于，苹果被缺口“填满”了，牛虻其他的情感宣泄出口被掩埋了，革命成了唯一的道路。但在这条路上，他的革命仿佛是伤害的影子，两者联系得如此紧密，折磨和刺痛了多少个千千万万的人。成长中的疼痛，和一个蜕变的灵魂，蜕变是有代价的，这就是挣扎，恐惧和锥心之痛。这场革命的本相是残酷的诗，是一丛华丽的恶之花！

伏尼契夫人那忧伤和浪漫的结局震撼着我的心，让我感受到牛虻的那种爱的痛恨，这种痛恨是因为曾经挚爱，并且现在同样热爱。这种痛恨，比爱更疼，比爱更暖。

如果我也站在那个时代，我会对牛虻说：“你的命运尤为令人沮丧，于是，你施展恶魔的戏谑和伎俩，披上魔鬼的衣裳，但一切都枉费心机！你的眼神，依旧露出神圣之光！——尼采”！我们都要淡淡的浅唱，我的青春也不是没伤痕，但明白爱是信仰的延伸。

“无论我活着，还是我死去，我都是一只快乐的牛虻。”他，算是经历了世上所有的灾难，拖着残损的躯体，却始终快活。因为他看到了希望，看到了他活下去的目标。他不是一个懦弱的人，他把精神上的巨大痛苦深深埋在心中，把他的爱与怨恨一并埋葬，直至末日降临。他对主教深沉的、永远无法化解的爱与恨困扰了他一生，也成了他悲剧的根源。神父是他一生最敬重最信赖的人，他曾经奉为神明，直至最终忍不住向神父告别时，他还是满怀希望。可是神父辜负了他的爱，“杀死”了他。在他心中，这一切也是情有可原的，是预料中的事，他如同飞蛾赴火般“成功”地结束了自己的生命。

《牛虻》一书也使我看到了自己的渺小。为死亡所缠绕的肉体和灵魂是何其痛苦，我们有什么理由为身边那一点点轻如尘埃的小事而埋怨、哀叹！没有什么事能使我们放弃对信仰的追求与生之希望，没有什么沟壑是不能逾越的！只要你找到了前进的方向，你为什么还要停滞不前呢？我的太阳到底在哪里呢？难道世俗便是真理、便是希望吗？第一个走出这一步的人固然是艰难的，但是，再困难也得朝前走，即使没有志同道合的人，甚至有人嘲讽与阻挠，也要坚定地走下去！有什么让你瞻前顾后犹豫不决呢？

学会坚强，无论你我，挺起胸膛，直面困难，向困难挑战。不管我活着，还是我死去，我都是一只牛虻，快乐地飞来飞去。

不忘初心，方得始终

——观《上海女子图鉴》有感

金融产品部 谭学利

只要初衷还在，就不应该停下前进的脚步；
只要梦想还有，就要向着梦想奔跑；
不忘初心，方得始终。

——题记

最初是带着批判的眼光看的网络热播剧《上海女子图鉴》，最后却被女主不忘初心、坚持梦想所触动，被女主坚定、独立的性格所感染，被女主有野心、靠自己的奋斗态度所折服。

作为一部女性选择社会剧，本剧聚焦女性，讲述了来自小镇的姑娘罗海燕大学毕业后选择留在“魔都”上海，立志成为上海“那10%的人”，十多年间从职场菜鸟到公司高管一路奋斗打拼的励志故事。

一、谁的青春不迷茫

有人说，青春是蓝色的，像辽阔的大海，富于幻想；

有人说，青春是红色的，像初升的太阳，充满希望；
有人说，青春是绿色的，像坦荡的草原，雄豪奔放；
有人说，青春是无色的，像缥缈的云雾，朦胧迷茫。
在这多彩的青春里，我们都曾困惑，不知是该享受放纵，还是乘风破浪。然而，不同的抉择，成就不同的人生。

一边是相恋多年、感情深厚的男友，一边是不易实现但不想舍弃的梦想，剧中的女主在大学毕业后面临的首个选择就是如此艰难。感性的她希望和男友回老家发展，从此过上安稳且平淡的生活；理性的她则坚持留在这个机遇与挑战并存的城市，从此披星戴月、劳碌奔



波。最后，理智战胜感性，她独自一人留在了这个梦寐以求的城市，为了梦想奋斗打拼。

“人生每一步重要的选择都不能被别人拖后腿，哪怕是你的恋人”，也许正是上司的话，为迷茫中的女主指明了方向，让她坚定了信念，最终实现了自己的人生理想。

二、在挫折中成长

生活没有一帆风顺，工作也并非事事顺心。特别是对初入职场的菜鸟而言，遭受挫折是步入社会的必修课，剧中的女主也不例外。

加班加点、呕心沥血赶制的提案却由同事向客户演示；一心付出、倾尽全力捧红的演员却关键时刻背叛她。现实告诉我们，付出后得到的不一定是收获，有可能是打击。但重要的是如何面对挫折，进而化险为夷，扭转时局。剧中的女主在遭受打击后并没有怨天尤人、消极怠工，而是加强学习、努力提升自身价值。

“是金子总会发光”，经过不断努力，女主在两年内就升职加薪、独当一面。有梦想指路，有努力护航，情感的纠葛、事业的曲折仅仅是她成长路上的小插曲，并没有改变她奋斗的方向。

三、不忘初心，方得始终

人生，是一次充满诱惑之旅，每迈一步，诱惑如影随形。生活在这五彩斑斓的社会里，要想实现梦想，那就必须禁得起诱惑。

经过多年的历练，女主一路打怪升级，终于实现了“魔系女子”的漂亮进阶，离自己最初的梦想也越来越近。随着平台、视野、周遭环境的改变，权利与诱惑也随之而来。

失利的项目，是主动承担责任还是寻找替罪羔羊？目标的实现，是独立拼搏还是依靠他人？

新的十字路口，女主依旧不忘初心、坚持自我，继续为梦想拼搏。

多年以后，她创办了自己的公司，拿下了业界最难拿到的项目，也收获了自己的爱情，成为了上海“那10%的人”。

曾经的天方夜谭，经过时间的洗礼变得理所当然；曾经的遥不可及，经过岁月的积淀变得触手可得。不忘初心，方得始终。

人生是一场修行

长春生态大街营业部 刘毅



人生是一场修行,不断的完善自己,不断的充实自己,一场没有终点的修行,我们所走过的路,我们所经历过的过去,无论这条路有多么坎坷,也无论那些过去有多么的困难,都是为了去塑造我们更加完美的自己,待到那时,即使我们的青春不再,即使岁月荏苒,年华已逝,我们都将会遇到最完美的自己。

——题记

我们每个人都经历着不同的人生,在各自的岗位上,在各自所担任的生活角色中,在这一路,走过春季的繁花盛开,见过冬天的寒风入骨,不再害怕季节的变迁与更替,我们也能够以更加自然更加平和的心态去欣赏我们所经历过的过去和我们所走过的特有的风景。在这一路上,我们享受过成功,在这一路上,我们也遭遇到挫折,但是这一路,我们不再去害怕人世间的沉浮不定,不再害怕我们不确定的未来,我们更能够以一种从容的心态去面对不同的经历所带来的悲喜。有一句话这样说:“经历过繁华,品尝过落寞,便不再畏惧剧终人散的寂寞,更能以坦然的心态来面对缘聚缘散的结局。”

我们站在原地回望来时的路,曾仅仅因为一句他人的赞扬而倍感欢喜,也曾仅仅因一次上学时候考试的失败而失落至极,也曾仅仅为一句话而倍感振奋,也曾徘徊叹息,也曾努力前行。但是我们一直在前进的路上,一直在前行,接受了失败是生活中的常态,也接受了成功亦是生活中的常态,这一路,不变的是一半阴晦,一半阳光明媚的旅程,变化的却是自己坦然视之的心态,这一路的风雨,塑造了我们更加完美的性格。上学的时候,经常喜欢引用汪国真的一句话:“我不去想是否能够成功,既然选择了远方,便只顾风雨兼程。”而今天这句话,依然适用,但是变化的却是心态上的沉稳和成



熟以及岁月在我们脸上留下的皱纹。我们希望在未来的路上，以我们更加强大的性格，更加沉稳的心态，去面对更大的困难，无论风吹浪打，胜似闲庭信步，未来的路，不畏惧，不停留，不悲伤，不堕落，更从容，更坚定，且行且努力，且行且珍惜。

一直坚信这一路的汗水不会白白付出，也一直相信努力的人，运气也会刚刚好。尽管我们需要去忍受着那些迎来的寒冷与潮湿，但是我们恰恰应当去感谢那些寒冷与潮湿，正是因为这些难受，才让我们更加努力地提升自己，才让我们想要去挣脱命运的枷锁，它让我们去学习着做一棵树苗，在布满荆棘的土地中不断地吸取着养分，去迎接最后的挺拔。我们在前行的路上肯定会遇到严寒，但是再寒冷的天气，也有冬季的一缕阳光，我们的努力汇集成一条江河，在曲折的道路上不断地流淌，去迎接大海的宽广。

在这段曲折的道路上，我们要不断地去提升自己，无论是作为一名金融从业人员，还是作为家庭中的一个重要成员，无论是外在的形象，还是内在的修养；提升自己，无论是性格的完善，还是我们能力的提高；提升自己，无论是心态的历练，还是品质意志的磨练，这些都将会让我们与成功的距离缩短。尽管这个冬天让大家感到寒冷，但是春天即将来临，不要去追一匹马，用追马的时间种草，待到春暖花开时，就会有一批骏马任你挑选。

生命的成长是一个漫长的过程，历经岁月的打磨，我们终究会塑造更完美的自己，去迎接春暖花开的美丽。

对自己的工作岗位负责

清算托管部 金宇

不同的人对工作的态度是不同的。有的人只是把它当成一份工作，踩点儿来、踩点儿走，上班时做自己分内的事，不属于自己的只字不操心，下班就是下班，不要提一句工作上的事；有的人则把工作当作很重要的实现自我价值的一部分，可以全身心投入，为了重要的环节，也可以果断放下生活、娱乐。不同的观点有不同的评价标准，但无论如何都有一个基本的原则：对自己的工作岗位负责。

什么才算是负责呢？认真负责首先体现在执行力上，这也是员工最基本的责任；其次员工要懂得自律，遵守工作原则、遵守公司规定、遵从领导命令；另外员

工要善于寻找最适合自己的岗位，清晰认识自我，最后，处理好与同事的关系，做好与上下级之间的沟通交流也是工作负责的表现。其实工作负责的表现远不止这些，它还包括很多方面。

既然工作负责是个很重要的准则，如何做到对工作岗位负责一直是企业文化建设及企业发展中一个长期不变的重要议题。在“知识新闻”中有一期对稻盛和夫《干法》的专题解读，可以作为对这一问题的解答。

稻盛和夫这位传奇人物，出身为科学家，却作为一位企业家被我们熟知。他说工作可以“磨炼灵魂，提升心志”。当你全身心的投入时，就能拥有幸福的人生，



就如同“有情人相会，千里变一里”。要达到这样的境界就要改变自己的心态。我们要把心思专注于自己的工作当中，就像我们常被别人劝“不去尝试接触、了解，怎么能知道适不适合在一起呢？”不是爱好决定岗位，而是岗位培养兴趣。没有全身心去做一件事，怎么知道自己喜不喜欢、能不能做好呢。当投入越多时，放下也就变得越难割舍。“埋头到工作中去！”像稻盛和夫一样说服自己。对于认准的事，无论怎样我都会坚持下来。别人是撞了南墙后回头，我是从东南西北、上下左右都撞得无路可走，才肯承认这条路真的没法走，才会甘心放手。其实倒不是放不下目标达成后的利益，只是为了给自己一个交代，任何时候回头时都是洒脱、无悔的。对于工作也一样，失败与放弃随时可能发生，有时也会不禁产生对自己的否定，但至少投入得毫无保留，也可以心安地承认这方面的确做不好，有些能力的确是没有，所以改变一下才是最好的选择。

要想全身心投入到对工作负责的状态中，还要成为一个自燃型的人。《干法》中将人分三种：一种是点火就着的可燃型的人；一种是点火也烧不起来的不燃型的人；第三种就是自己能熊熊燃烧的自燃型的人。稻盛和夫说，要想成就某项事业，必须成为能够自我燃烧的人。其实我们环顾四周，不燃型的虽也有但毕竟少，大多数是被点燃型的，能够自燃自嗨起来的，总会被教育

上一句“要淡定”。其实自燃型的人才是真正对自己、对工作负责的人，从来不“等别人吩咐才去干”，“因为有了命令才工作”，而是“在别人吩咐之前自发去干”，力求将自己的能量最大限度发挥出来，让工作进行顺利。就像之前说到的，我们不是因为喜欢唱歌就去找个当歌唱家的工作，不是因为睡不够就去找个名叫“觉主”的工作。大多数是从投入、负责到喜爱、放不下的，这个过程中，多给自己些鼓励，多让小的欢喜点燃下自己的激情何尝不好呢？星星之火没准儿也会点燃身边人的些许热情。

从二十几岁工作到五十几岁退休，工作是每个人一生中很盛大的部分，怪不得会有那么多人各种支招儿、研究。其实工作也可以很简单，像恋爱一样工作吧，“始于颜值，陷于才华，忠于人品”，对于工作则是“始于金钱，陷于担当，忠于归属”。



桂林山水甲天下

王舒娴 10岁
家长：深圳福华一路营业部 王代义

我的老家是山水甲天下的桂林，我经常跟爸爸回老家，欣赏一桂林四季的美。

春天，象鼻山下的漓江水碧绿碧绿的，好像一面巨大的翡翠。渔民撑着竹排在江上打鱼，鸬鹚鸟从竹排上扎到水里，没过多久就把鱼叼了上来。漓江边上一排排小树刚抽出新枝芽，在和煦的春风中摇曳，宛如列队的迎宾小姐笑迎四海游客。清晨，如果站在高处俯瞰桂

林，能看到千万座挺拔俊秀的山峰飘浮在云雾中，宛如仙境。城郊的田地里莺飞草长，农民伯伯正在挥洒汗水，播下他们一年的希望。

夏天，桂林绿树成荫，漓江上一艘艘满载游客的轮船沿江而下；象鼻山、七星公园、芦笛岩等著名景点游人如织。游客们对桂林的奇美山水赞不绝口。本地居民则在绿荫下惬意地散步，聊天，喝啤酒或吃冷饮，好



一派悠闲的生活。

秋天，秋高气爽，明镜般的江水倒映着山影和蓝天白云，山上的树叶有红、黄、绿等各种颜色，像一幅山水油画。城郊的稻田如铺在大地上的金色地毯，农民们在这金色地毯上收割着稻谷，在果园里收获着丰硕的果实。他们黝黑的脸上淌着汗水，同时也绽放着喜悦的笑容。

冬天，很多树木掉光了叶子，橙红色的硕大夕阳挂在光秃秃的枝头，别有一番意境。下雪的时候，山峰上、树枝上的积雪洁白晶莹，孩子们在雪地里堆雪人、打雪仗，欢笑一片，这样的画面就像一张圣诞贺卡。

桂林的美真是名不虚传，有一首歌就叫做《我想去桂林》，欢迎您有空来一睹桂林山水的风采。



童年，在书香中成长

马千惠 14岁

家长：松原松江大街营业部 秦雪



一花一世界，一叶一菩提，一心一净土，一书一童年。

——题记

品一杯香茗，点一瓣心香，支一本小书，过一个童年。在书香中享受童年，在童年里慢慢成长。

屈原·等待

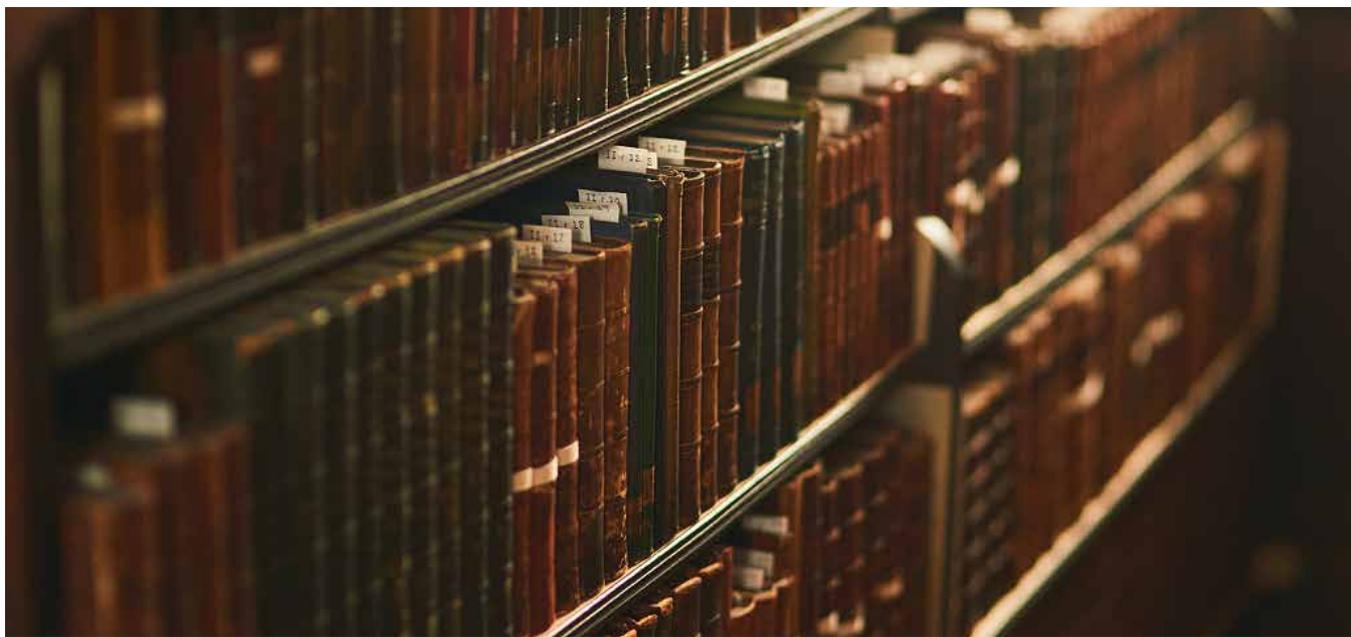
我与你于课堂中相识，便对你产生了无限好奇，迫切地想要了解你。开始，我觉得你无法得到朝廷的赏识，可悲；慢慢的，却对你有了不同的认识：你才华横溢，满腹经纶，却身陷于朝廷的泥潭，岂不可惜？一次次等待，等待着朝廷赏识，一次次感慨，感慨着世态万千。终于，你醒悟了，在那年的五月初五，你葬身汨罗江，江水奔腾怒吼，千百次地冲击你伟岸的躯体。“有

些人活着，却已经死了，有些人死了，却依然活着。”你的精神流传千古，你的《离骚》万世流芳。“众人皆醉我独醒，举世皆浊我独清。”在漫长的等待中，你终于明白，发出“虽九死其犹未悔”的豪情。

屈原，你的洁身自好，你的固守本心，让我敬佩。为我的童年增添一抹亮色，让懵懂的我明白：人应“出淤泥而不染，濯清涟而不妖”，保持真我才是人一生的追求。

黛玉·香怜

“花谢花飞花满天，红消香断有谁怜。”一曲哀愁



缓缓流淌，氤氲进漫天的花雨，香丘后的黛玉一袭素衣，执一把花锄，盯着眼前的花瓣独自低吟，点点粉泪悄无声息地滴进脚下花魂的墓冢，触动了身后宝玉的情肠。

“依今葬花人笑痴，他年葬依知是谁？”颦儿，何苦想着花会凋零，岂不知花谢还会重开，时光却不会重来，只有把今天过好，才不会给自己留下遗憾。你看那漫天的花雨，不也是凋零的美丽，别再忧愁，别再患得患失，如果害怕凋零，再美的花也会不绽放，像你。

“一朝春尽红颜老，花落人亡两不知。”回首，四目相对，泪眼婆娑。

黛玉，你的丝丝情愫，让我怜爱。

于是，小小的我，不再患得患失，也开始学你“葬花”，我将自己的烦恼忧愁埋进土壤，让他生根发芽，开出名为成长的花。

易安 · 闲愁

初遇你时，你还是“争渡，争渡，惊起一滩鸥鹭”的少女，蹴罢秋千，你轻抚自己的纤纤玉手，薄汗轻衣透，你是花间的精灵，是守护的天使，予我天真烂漫。

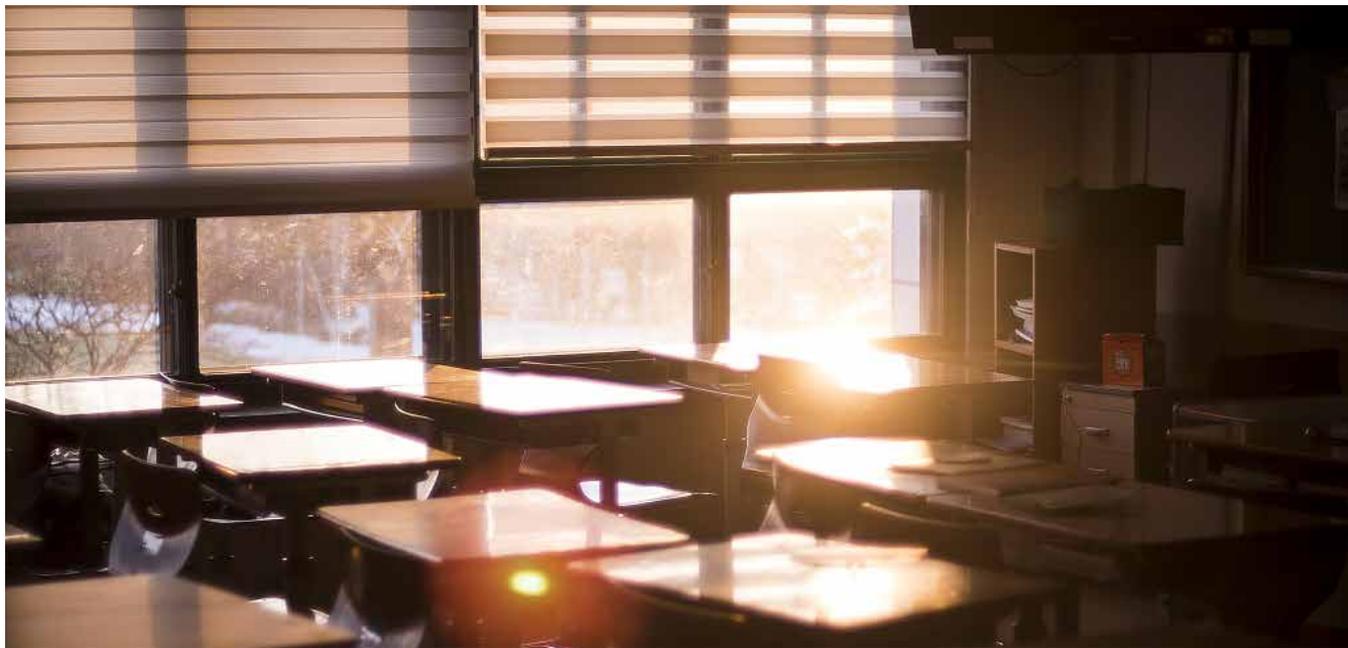
后来见你，“人比黄花瘦”，在金戈铁马中静静思念已逝的丈夫：犹记得与他的花前月下，犹记得与他

的生生世世，他却撒手而去，易安难安，想你曾许我的天荒地老，想你曾予我的笑语欢歌，如今再没有你的宠溺与温柔，你留我一个柔弱女子在这乱世，知否我的哀愁？“云中谁寄锦书来，雁字回时，月满西楼”，“此情无计可消除，才下眉头，却上心头”。紫金峰下，雨润烟浓，你我爱情，弹与征鸿。

是你，让我不禁蹙起眉头，独自悲伤着你的悲伤；是你，让我的情感更加细腻，留意身边每个人的喜怒哀乐；是你，让我逐渐成熟，有了大孩子模样。

一米金色阳光柔柔洒下，我撑一叶名为童年的小舟，在书香湖海中，慢慢成长……在以后的生活中，我会继续与书香相伴，让书香沐浴我心，让书香丰富我的生命色彩！





别母校书

岳广泉 12岁

家长：潍坊北宫东街营业部 王曼泽

吾即别母校，顿觉时之快亦。始从牙牙学语之幼童，无一懂之，路一载皆一载，六载之后，正是风华正茂时，意气风发者也。通文理、知礼数、增才艺、亦会自理。吾如此，母校之功，不可没。吾感恩，谢之。

离吾别母校，不足月亦，吾等应珍之时也，亦应珍其学时光也。忆往昔，一载，吾入母校，对其知之甚少，皆糊亦；二载，已熟之，略可辨其方位，积累甚微，需增之，更对别母校一无所知，只知混日，不知惜时；三载，已熟知四方，积累渐多之，自以为是，只知离校而不知其悲亦；四载，吾班级首见学长之惜别母校，才知别之悲痛，无一不泪目，然未曾亲历；五载，积累渐多，学之甚紧，已知近初中，仍未有迫感；六载，方知别之已近，即别

母校、别师长、别同窗，呜呼！知其急，知其悲亦。

学六载，吾班余人三十有七，期间同窗亦有来去，未曾相忘，别母校之时，共祝安好。吾爱母校、吾爱师长、吾爱同窗。

将入新校，必对其无所知，师长同窗皆需新识，惶惶恐恐，故更会心思母校。可谓心如渣、泪如河，然已过之，无法回也。即别母校，吾悲哉，不舍之；亦壮哉，吾将奋发习之，为梁才，不辱母校！

别之，母校，泪洒衣衫，恭祝母校、师长万事皆顺意亦！

泉，泣书。



金色童年、快乐成长 游八大处公园

梁径霄 8岁

家长：北京中关村分公司 郭蜜

周日，我和姥姥、姥爷决定游八大处公园。早上起来天气很热，太阳很毒，但是我也坚持要去八大处。我们来到公交车站，等了一小会，958路公交车就来了，我问乘务员阿姨：“阿姨请问车到八大处吗？”阿姨说：“上来吧，车到八大处南站，走一站路就到了。”我们就上车了，经过15站，车终于到了。

来到八大处门前，首先映入眼帘的是一把“天壶”，太奇妙了，一把很大很大的水壶悬在半空中，壶嘴中哗哗淌出长长的水流，我走进跟前琢磨着，壶是怎么悬在空中的呢？看了半天也没明白。问姥姥，姥姥让我自己观察，我带着疑问走入公园。

我听姥姥说公园位于北京市西山风景区，因古建筑保存完好的八座佛教古刹而闻名。古人评说“香山之美在于人工，八大处之美在于天然”。八大处冬季山暖风和，夏季凉爽宜人。这里有乔木80余种，40万株，

树龄均在600年以上，风姿奇美，非常好看。

我们爬了半个多小时，来到了四处——大悲寺。大悲寺古树参天，香火萦绕，我们在此休息一会，我吃碗方便面和雪糕。这时姥姥走不动了，但我还想爬到最高处，姥姥自己休息，然后我和姥爷继续向上爬，太阳很大很热，我的衣服都湿透了，但我坚持爬呀，爬呀。“不到长城非好汉”我想不到山顶非男子汉，途中我摔了一跤，膝盖磕破了，但我还坚持一直爬到六处，看到了远处最高峰七处，我心想我已经是男子汉了。

下山的路上，我牵着姥姥和姥爷的手，不知不觉来到了山脚下。在山门处，我还在想着天壶水流的问题，又跑到了水壶前仔细观摩，夕阳下发现了水流中隐隐约约有一根白色的柱子。啊，原来是它支撑着天壶。

回家路上，虽然很累，但我非常开心，还想再来玩啊！



心愿

潘汉霖 9周岁

家长：泉州丰泽街营业部 潘任凭



什么是心愿？心愿是一粒种子破土而出，要把压在身上的巨石顶起；心愿是一朵蒲公英被风吹起，要落在那广阔的土地；心愿是一把大伞，要为那一寸土壤遮风挡雨……我的心愿很简单，就是一觉睡到小时候。

翻开那本被灰尘覆盖的旧相册，记忆里的一幕幕画面全部浮现在眼前……记得小时候的我，总喜欢在清晨早早起来，懒洋洋地趴在窗边，看着对面那家人养的那条大黄狗，指着它那条短尾巴“哈哈”地笑。外公总会到门外的那棵老树上为我抓来几只蝉，让他们发出那“知——知——”的奇怪叫声，惹得我“咯咯”直笑。那时的我总担心蝉儿们会饿着，便步履蹒跚地走到门前的树下，小心翼翼地采来几朵野花，悄悄地放在蝉儿们的面前，很天真的以为它们会吃，静静地站在一旁仔细地看，一分钟、两分钟……

小时候，我总喜欢背着家人们，偷偷的跑出去和朋友们玩耍。一次和伙伴们上山玩捉迷藏，我躲进了一片大草丛里，等了许久都没有看见伙伴们的身影，心里暗喜：你们找不到我了，这场比赛我赢定了！时间又一分一秒地过去了，很快就从中午的烈日当空到了傍晚的夕阳西下，我只好从茂密的草丛里钻出，灰头土脸地沿着蜿蜒的小路往回走，到家时看见家人们着急的模样，

我真是“丈二和尚——摸不着头脑”。事后才知道，原来伙伴们因为找不到我，便早已扬长而去，而家人们则是因为忽然发觉我不见了，就开始着急忙慌地找我。现在想想，当时的我还真不是个省油的灯！

小时候，我喜欢跑到园子里，轻轻地摘下那一片精挑细选的叶子，那片被当时的我命名为“三叶草”的叶子，小心谨慎地捧着它朝着那棵高耸入云的参天大树跑去，把它埋在那棵树下，然后很庄重、很严肃地在树前站定，双手合十地向着自己幻想中的“树神”祈祷着：“树神啊树神，我希望您能保佑我的家人们幸福快乐、平安健康，如果要问为什么，那就是——我爱他们。”

合上那本泛黄的旧相册，我的泪水竟已不自觉地夺眶而出，妈妈温暖的怀抱，爸爸亲切的问候，外婆为我盖上被单，外公用蒲扇为我送来凉风，还有那群伙伴们陪我闹、陪我疯……那回不去的小时候，我多么希望再次和你相见，无忧无虑的生活，天真恣意的欢笑，家人长久的陪伴。可是时间带着我一直走，一直走，不让我回头。我没有办法回去，更没有办法让时间倒流，只有在每个回忆梦醒之际，许一个天真的愿望，愿望很简单，就是——一觉睡到小时候。



不一样的童年

顾恬亦 10岁

家长：南通世纪大道营业部 陆薇

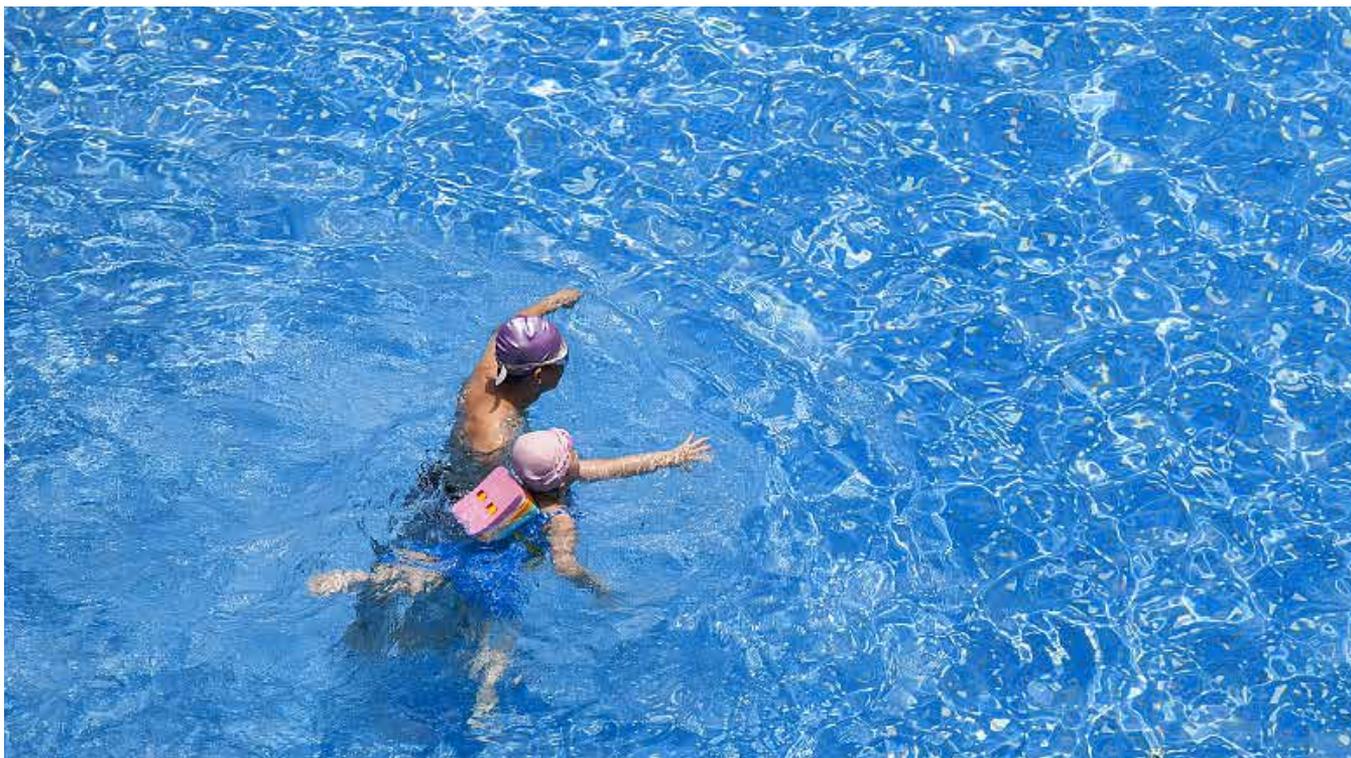
童年，在你的眼里会是什么模样呢，洋娃娃和蓬蓬裙，抑或小手枪与棉花糖？你见过写满碧波荡漾与奋力拼搏的童年吗？没错，我就有一个这样的童年，因为我有一个不一样的爸爸！2015年6月11日凌晨5时35分，我的爸爸向人类极限中的极限发起挑战，历时18小时35分钟，游程40.7公里，成为世界业余往返横渡琼州海峡的第一人。

虎父岂有犬女！那年的暑假，爸爸从蛙泳开始教我学习游泳。从一开始对深水未知的恐惧，到勇敢迈出第一步，从在水里能够自如的“呼吸”、“漂浮”、“站立”，到一次次的“划手”、“蹬腿”练习中，我学会了专注。

春种、夏长、秋收、冬藏，一切在生生不息，我在不断成长，一百米、二百米、一直到一公里，都被小小的我，看似瘦弱的我甩在身后。不，这还不够！爸爸对我说：“我要带你从狭小的室内游向户外更为宽广的江河湖海中去！”

2016年暑假的某个周末，爸爸带我和泳友们去千岛湖挑战夜游。夜里的湖再也不复白日的清澈美丽，张着黑漆漆的大口，看起来有几百米深。想挑战的人都停下了脚步，到处是写满胆怯的议论：“快看，好黑呀！”“是呀，我可不敢下去。”初生牛犊不怕虎，第一次户外游泳的我，和这群胆小鬼不一样，“扑通”一声带头





跳下了水。哇，好暖和呀，真像在泡温泉。我一边这么想着，一边在水里欢快地玩了起来，一会儿双脚向天，头潜入水中；一会儿在水里转圈圈。大人们看着我这个样子，你瞧瞧我，我瞧瞧你，终于也下了水。爸爸带领我们向外游去。我潜入水中，只见一群群银白色的小鱼向我游来，它们悠闲地吐着小泡泡，慢慢地游着。我也好像变成了一条小鱼，在湖里自由自在地游泳，我看到了不一样的风景。

2017年暑假，又是烈日炎炎的一个周末，我和小伙伴们追随爸爸和他的泳友们去到浙江临安。沿着蜿蜒盘曲的山路，我们顺利地到达了目的地。山间的湖如此清澈，简直是想象里才能有的水晶宫。我和小伙伴们迫不及待跳进水中，尽情和鱼儿嬉戏玩耍的时候，大人们已经把水上蹦床给整好了。我试图从蹦床底下穿越过去，可是待我抬头换气之时，顿觉周围特别安静，温柔的水环绕着我，小鱼儿得意洋洋摆着尾巴在我身边穿梭，水

草婀娜起舞，隐约听见蹦床上人的说话声，似乎是另一个世界的声音，而我，独属这水下的桃花源，如梦如幻。

我本想在里面好好享受一下美人鱼公主的感觉，依稀听见蹦床上的小伙伴们在呼唤我的名字，我不情愿地从水下钻出来，艰难地顺着软梯爬上蹦床时，发现爸爸早就淡定地坐在上面等候我们，他按下快门，记录下我这笨拙的一幕。接下来，我所有的玩耍时间几乎都是围绕着蹦床度过的。我爬上去，跳下来。再爬上去，再跳下来，乐此不疲。累了就四平八稳地躺在蹦床上晒晒日光浴，亦或钻到蹦床底下独享我的水下世界，别提有多惬意！

我的童年因为不一样的爸爸而不一样，我因为这个不一样的童年爱上了挑战，爱上挑战的我一定会有不一样的灿烂人生！

妈妈我爱您

文烁涵 11岁
家长：上海洪山路营业部 文浩



亲爱的妈妈：

您好！

慈母手中线，游子身上衣。

临行密密缝，意恐迟迟归。

正如《游子吟》所说，任何母亲，都时时刻刻牵着自己孩子的成长。在漫长的岁月流逝中，您也不再是那从前的“小公主”了，辛苦的操劳让您的头发中闪现着几缕若隐若现的白发——我的妈妈，我爱您！

您的双腿带我走过多少个风风雨雨，您的双手伴我进入多少个甜美的梦乡，您的双眼陪我读过多少受益匪浅的书籍，您对我的爱使我终身难忘，我深深的知道，哪怕是严厉，也是您对我无私的爱。

记得有一次，我在学校里把作业都做完了，一回到家就把书包随手一丢，然后坐在沙发上看起了电视。这时，您下班回家看到我这么松懈，就问我作业做完了没有，电视很吸引我，我不想搭理您，就随口“嗯”了一下，您没再说什么，走进了我的房间。不一会，您走了出来，脸色严肃，语重心长的对我说：“孩子，作业

做完了有时间可以打理一下自己的房间。平时作业多没办法，今天难得有时间，也不想着打扫打扫房间，古人云，一屋不扫何以扫天下，你现在也不小了，要慢慢学会独立照顾自己了”。

不情不愿的我悻悻的走进了房间，平时都是妈妈帮我整理房间，自己从来没在意过房间是否整洁。妈妈这么一提醒，发现房间还真有点乱，凌乱的书本，散落的饼干屑，桌子上铺满了昨天的草稿纸……带着不满打扫自己的“杰作”，慢慢地，我体会到了妈妈您的辛苦，也体会到了长久以来妈妈您对我的爱。

妈妈，您是我生命的明灯，带给我无尽的温暖，也给我指引前行的方向！

妈妈，祝您永远年轻美丽！

此致
敬礼

您的女儿



六一的“爱心义卖”

刘妍君 12岁

家长：宁波江安路营业部 安利娟

六年级毕业前夕的六一节格外令我难忘。当日的天气格外的明媚，火辣辣的太阳，晒在我们的脸上也不觉得热，大家都沉浸在六一的欢乐中。

六一的开场随着刘校长的致辞缓缓拉开帷幕，我们欣赏了学校舞蹈社团、健美操社团、跆拳道社团、合唱社团等精彩表演；最后在陈老师的振臂高呼：“我宣布2018年爱心义卖正式开始”中，最欢腾的时刻开始啦。

放眼望去，操场上每个班级的商店都挂着花花绿绿的海报，五颜六色的贴纸，琳琅满目的文具，各式各样的玩具，令人垂涎的糖果和零食，还有夏季必备的清凉用品哦。

我们604班的“清凉一夏”，主推卡通电风扇，太

阳帽，可爱的多肉盆栽和让我们积累课外语言的夏日明信片。刚开始学弟学妹们对我们的商品不是很感兴趣，都是一晃而过，我们立即找来全校出名的“大嗓门”，吆喝着“快来买，快来买，好物先到先得，过了这个村没这个店啦！”果然有效，有人过来光顾啦，再接再厉，继续吆喝着“快来买，快来买，存货不多，物美价廉，十分正品！”，像个小喇叭一样不停的招呼着，学弟学妹们不断地涌过来了，我们的商品被一扫而光，收银员都忙不过来啦，一个学弟跑过来问我：“姐姐，这个风扇多少钱？”“四十元。”马上就成交了，一手交钱一手交货，太开心了。大家既买到了喜欢的商品，又奉献了爱心。



我的儿童节

袁宝言

家长：南通世纪大道营业部 吉莉莉

六一儿童节，是我最盼望的节日。

从我有记忆开始，儿童节就意味着礼物、美食、玩具，它伴随着我的整个童年。

妈妈说，我上幼儿园的时候，最喜欢的礼物是玩具，特别是芭啦啦小魔仙系列的，家里有各种魔法棒、小魔仙套装。到了小学，儿童节礼物常常是和学习有关的，图书啊，文具啊等等。节日和周末的时间，妈妈最喜欢带我去书店和图书馆，我们会在里面待一整天，让我快乐的是，可以看很多学习以外的书，比如漫画，还有流行音乐、明星。

最近我最喜欢《偶像练习生》中的蔡徐坤，上次邀请爸爸和我一起看他的直播，爸爸居然不知道他是谁，还说这是什么网红。妈妈说，蔡徐坤非常刻苦和努力，他能在舞台上获得行一，是付出了很多努力的，和学习

文化知识一样，舞台上的成功表演，需要通过长年的练习基本功，每天训练，增强专业技能。妈妈说我的偶像非常优秀，我很开心。今年的儿童节礼物，我想要收藏蔡徐坤演唱的歌曲。

无论是成为科学家、艺术家、教育家，还是其他伟大的人，每一个行业优秀的人，都要经过学习和努力。我从一年级开始学钢琴，开始只是觉得好玩，后来越学越难，但是我考了三级之后，有了一点点成就感。在妈妈的鼓励下，今年夏天争取考过六级。希望小学毕业的时候能考完七级。钢琴的练习过程很枯燥，但是能流畅地弹奏一支曲子时，也是令人愉悦的。

大人们总说，当孩子真好，孩子们觉得，还是快快长大比较好。



《东北风》
2013年第3期

金色童年

JINSE TONGNIAN



1-《THANK YOU》杨景博-5岁
家长：黑龙江分公司 杨雨

2-《海底魔幻国》-马紫轩-6岁
家长：北京三里河东路营业部 于帆

3-《海底世界》-陈晓妍-5岁半
家长：北京三里河东路营业部 陈辽江





4



6



5



7



8

4-《快乐的热气球探险》-高澜语-6岁
家长：黑龙江分公司 张元媛

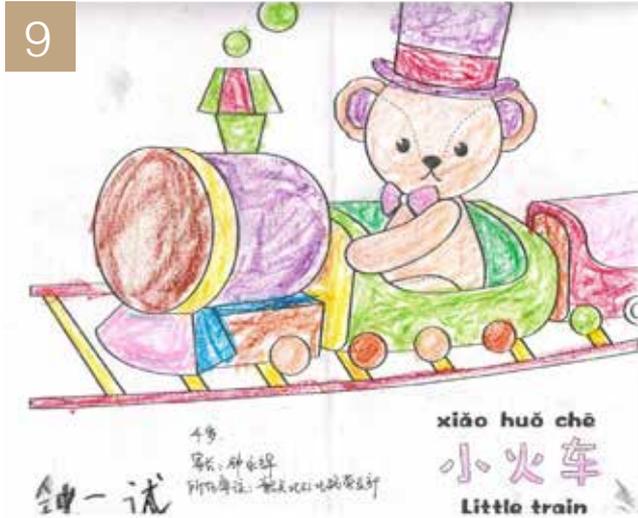
5-《怒放的生命》-张竺熙-4岁半
家长：北京三里河东路营业部 张云龙

6-《清凉一夏》-王轩萱-4岁
家长：北京三里河东路营业部 张超男

7-《天鹅》祝婧晴-6岁
家长：风险管理部 王燕

8-《五彩缤纷童年乐》-廉惠婷-5岁
家长：和龙文化街营业部 金今兰





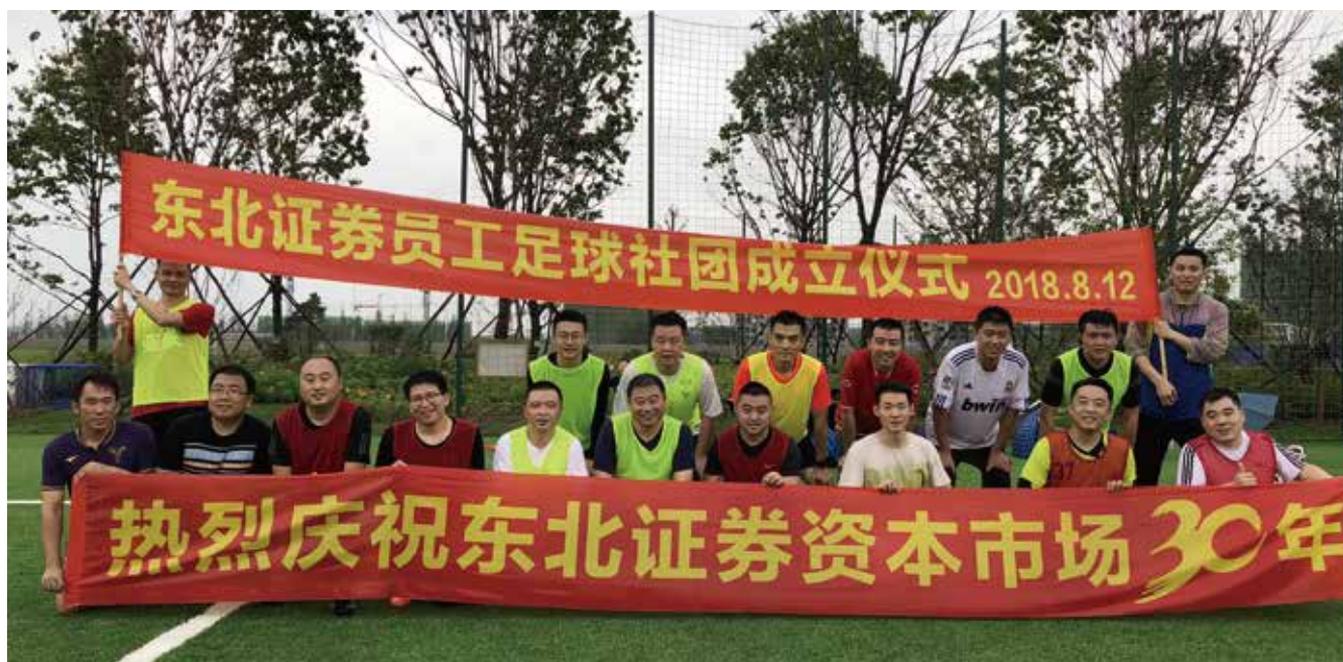
9-《小火车》-钟一诚
家长: 韶关北江路营业部 钟永辉

10-《神奇的星球房子》-杨昂昂-5岁
家长: 信息技术部 杨晔明

11-《绽放》唐紫嫣-5岁
家长: 长春同志街第三营业部 吕清洁

12-《贴贴世界》高远昕-4岁半
家长: 黑龙江分公司 高源





东北证券足球社团正式成立

辽源分公司 王俊鹏

为了丰富员工们的业余文体生活，增强身体素质，提高团队协作能力，培养集体荣誉感，由公司各部门、各分支机构员工足球爱好者组成的东北证券足球社团，于8月12日在亚泰足球俱乐部净月训练基地正式成立。

当天东北证券足球社团进行了首次训练和内部教学比赛。员工们对优质的场地条件及的活动安排十分满意，场上气氛十分热烈，在雨中尽情享受足球运动带来的快乐。

东北证券与足球运动始终保持着密切关系，也是员工们最喜欢的运动之一。足球社团的成立将坚持以公司员工为主体，以足球运动为纽带，利用业余时间进行

系统训练。在努力提高员工个人体质和整体实力的同时，促进员工间的互动交流，并定期参与社会、企业间的足球比赛。通过“以球会友”，展示公司足球社团的精神风貌，营造健康向上的社团文化，为公司资本市场30年庆典献礼！

