東北風

Northeast Style

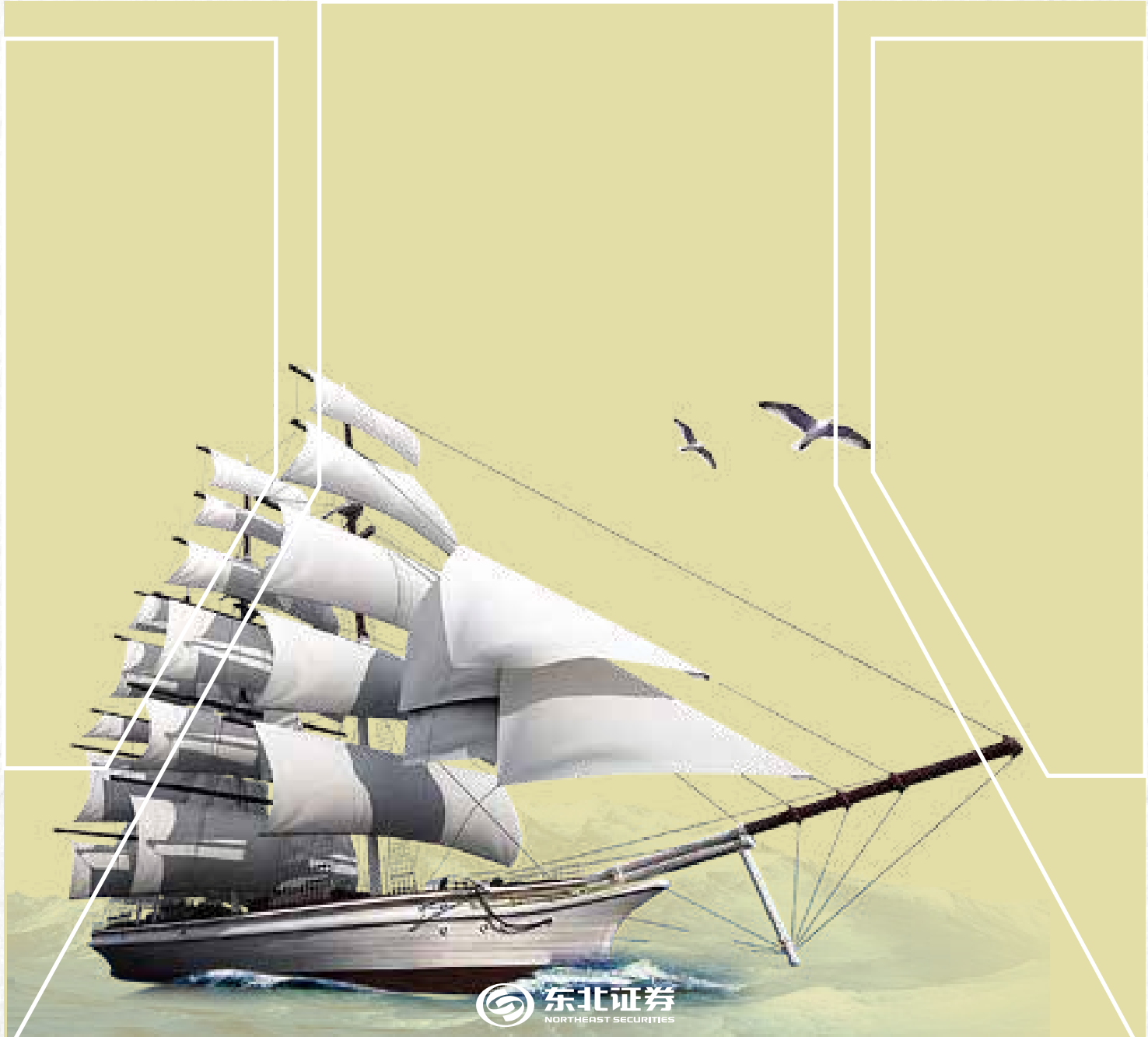
02

VOL.91

• 2018 •

• SHIDAIFENGSHANG • HANGYEFENGDU • SHENGHUOFENGYA

• 时代风尚 • 行业风度 • 生活风雅 •



WWW.NESC.CN

吉林省委副书记、省长景俊海到我公司调研

5 月 8 日下午，吉林省委副书记、省长景俊海一行到我公司调研。

景俊海省长首先听取了公司董事长李福春对公司近几年的发展情况、对吉林省的经济发展作出的贡献以及公司发展战略的介绍；随后，景俊海省长一行在李福春董事长、何俊岩总裁陪同下来到公司总部八楼数据运行管理中心，实地了解公司系统运行情况及云计算的应用等。最后，景俊海省长就发挥资本市场融资功能，畅通服务渠道，缓解企业融资难、融资贵等问题，以及完善管理制度，健全监管机制，依法依规、妥善处置金融风险等做了具体要求。

参加此次活动的还有省政府秘书长、办公厅主任彭永林，省金融办主任胡斌，吉林证监局局长万玲玲等监管部门领导，省直有关部门领导。

寄语青春

本刊编辑部

春城五月，花开锦夏；青春飞扬，芳华尽显。在这样美好的日子里，我们迎来了充满活力与激情的节日——五四青年节。

青春，是每个人最灿烂、最宝贵的日子，是生命中不可复制的华彩篇章。每一个风华正茂的有志青年都是这个时代最有力量的追梦人，每一个朝气蓬勃的年轻才俊都是公司绘就战略宏图的生力军。

青春，就是勤学思辨、励志笃行，是脚踏实地，迎难而上的奋进者。“ 非志无以成学，非学无以广才 ”，青年人不仅要有梦想和追求，更要努力掌握卓越专业知识和过人过硬的真本领。公司期待着你们能够珍惜时光、把握机遇，务实求真、笃学不倦，在前行发展中绽放青春的光芒和辉煌。

青春，就是解放思想、转型创新，是不甘平庸、勇于开拓的先行者。公司战略转型的征途已经开启，展现在青年人面前的是全新的机遇和广阔的舞台，也是无比重大的历史责任和使命。公司期待着你们敢于创新、善于创新，让创新成为青春搏击的力量，也成为公司远航的动力。

青春，就是阳光自信、积极乐观，是崇德尚礼，爱岗敬业的奉献者。旅途有彩霞也有阴霾，生活有顺境也有逆境，人生正是因为这样丰富多彩才弥足珍贵。公司期待着你们存高远之志，修高尚之德，以昂扬的精神风貌和健康的积极心态投入工作生活，尽职尽责，无私奉献，不负青春。

梦想是青春的翅膀与骄傲，奋斗是青春的力量和荣光。让我们勇担战略使命，凝聚奋斗力量，用我们青春的智慧和汗水照亮东证未来，共筑东证梦想！

诚信
创新

東北風
Northeast Style

VOL.91 2018

2

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

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　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

以客户服务为中心

04 / 美丽蝶之舞，美好中国梦
06 / 急客户之所急，带着爱去工作

创新实践

08 / 用户主权时代：
全面提升券商客户服务水平
10 / 破解原油期货五大谜题
12 / 浅谈券商结算业务
在网络金融中的发展

青春飞扬

14 / 意气风发，金融俊才展宏图
16 / 恰同学少年
18 / 要有多努力，才能看起来毫不费力
20 / 女生当自强
22 / 青春路上 逐梦远航
24 / 你与别人只差一个自律
26 / 东证的三年教会了我什么
28 / 小小的克制
30 / 不忘初心，方得始终
32 / 轨迹
34 / 梦想需践行

“融”声“新”语

36 / 火速救援，东证展大爱风采
38 / 企业文化之美
40 / 激情&岁月
42 / 合规新兵的工作感悟

主题党日

44 / 扶贫在行动，情暖百姓心
46 / 不忘初心，砥砺前行

大事记

48 / 大事记

美丽蝶之舞，美好中国梦

—— 公司投资者教育基地完成全面升级，破茧成蝶

零售客户部 关旭

你和我

一只蝴蝶是小的，轻的，飘的，
只不过是微不足道的。
和花朵加在一起就大了，重了，
成了春天的最爱。
一个我是小的，轻的，
只不过是微不足道的。
和你加在一起，
就成了岁月的最爱，
只是加法太简单了。

——题记

党的十九大描绘出了我国经济社会未来发展的新蓝图，“不忘初心，牢记使命”，坚决维护好中小投资者合法权益，是以习近平总书记为核心的党中央对我们提出的新要求。承载着“全国首批国家级证券期货投资者教育基地”的荣誉，东北证券投资者教育基地肩负起了为传承投资者教育公益事业、为中国资本市场健康发展保驾护航做出贡献的使命。为了将东北证券深厚的文化内涵与投教工作相结合，基地以“美丽蝶之舞，美好中国梦”为主旨，寄托了对投资者教育工作未来发展的期待。基地LOGO的设计则以栀子花为主元素，代表“永恒的爱与约定”，传递“栀子花开 · 美丽之约”的美好愿望；色彩纷呈的花瓣，象征投资者类型、投资理财需求、投资者教育的多样性；以投资者教育为媒介，携手共同创造缤纷美好的未来，是证券监管部门与投资者一直践行的“美丽之约”。

以小博大，借“ 蝴蝶效应 ”之势，共谱投教新篇章

在投资者教育的缤纷花丛中，我们只是一只小小的蝴蝶，投资者则是纷繁的花朵。在这里，我们共同感受投资带来的喜怒哀乐；在这里，我们沟通交流，共同成长；在这里，我们埋下希望的种子，静待其生根发芽。蝶与花借着“蝴蝶效应”之势，以一点一滴的改变带来巨大的“蜕变”，将这缤纷传承致远。

蝶舞纷飞，传承投教公益事业

投教基地具备“公益性、一站式、体验式”等特点，我们充分发挥先锋模范作用，将公益性作为基地运营的根本原则，面向社会公众免费开放，提供投教服务。

在投教观影区，投资者可以随时获取专业的互动体验资源；在互动体验区投资者可以及时了解各类金融信息；风险警示区则为投资者提供各类风险警示案例，帮助投资者树立正确的投资价值观。

用心服务，保护投资权益，助力精彩人生

中国证监会对我们提出“要始终坚持把投资者需求放在心里、抓在手里”的要求，我们对此铭记于心，以“为投资者做实在事，让投资者有获得感”为工作理念，全心全意提供优质投教服务。

洽谈区打造了一个相对安静的空间，工作人员可以一对一的为投资者答疑解惑；咨询交流区则提供了一个舒适而放松的交流环境；图书阅览区提供财经、金融类的图书，投资者可以自主借阅，简单、便捷地学习知识；产品宣传区则提供公司创立的“八大培训体系课程”及其他投教资源，形成进阶式、全流程化的教育体系，最大化覆盖各类投资者人群。

专业教育，开启未来之门，追求无限可能

投教基地自建立伊始就将自身定位为“为投资者提供金融知识、风险提示、信息服务等投教服务功能的场所”，我们坚持以教育为核心功能，倾力于培育成熟理性的投资者队伍，不断提升投资者教育工作的广度和深度。

基地专门设计了可容纳180余人的大型投教讲堂区，可以满足各类投教活动的需要，为投资者提供知识的盛宴。

践行美丽之约，共筑美好中国梦

“中小投资者至上”是每一位投教人的价值取向，保护中小投资者合法权益，也成为每一名投教人的一种职业操守、一种精神信仰、一份家国情怀。东北证券投教基地将把自身打造成为引领投资者教育和保护工作发展的窗口，促进优质投教资源共享的平台和沟通广大投资者的桥梁，开展投资者保护工作的样板。东北证券投资者教育基地将继续践行与投资者之间的美丽之约，共筑美好中国梦！

一个“我”是小的，轻的，
只不过是微不足道的。
和千千万万的投资者加在一起，
就大了，重了，
成了这资本市场中，
最美丽的风景。

东北证券投资者教育基地期待您的莅临！

急客户之所急,带着爱去工作

上海吴淞路营业部 黄晓勇

“以客户为中心，多站在客户角度考虑问题，急客户之所急，带着爱去工作才能温暖他人，温暖自己。”这样的言语几乎会出现在我们上海吴淞路营业部每周一晨会的工作汇报总结之中。

作为东北证券在上海地区成立的第一家营业部，吴淞路营业部地处老城区虹口区的北外滩地区，同时也与陆家嘴金融区隔江相望。处于上海这个大都市的新旧交替之处，是机遇同样是挑战，尤其是在客户结构方面，最早开户的一批客户明显老龄化，再加上营业部附近区域动迁量较大，导致很多操作电脑、手机系统并不熟练的年长客户距离我们营业部很远，因此需要办理业务的时候我们都会采取上门服务的方式，尽全力服务好每一位客户。即便是最普通、最初级的业务，我们也会在第一时间上门服务！

当前，在金融产品同质化的形势下，金融行业的竞争更可以说是一种信誉上的竞争和服务上的竞争。谁的信誉好，谁的服务好，谁更能适应顾客的需要，谁就能占领更多的市场。同时，证券行业服务的状况也直接体现了证券公司管理水平的高低，体现了券商本身的文化内涵和员工的精神风貌，良好的服务展现在公众面前的是一种品牌。

在完成常规性的营业部工作之余，我们还积极组织各类“请进来，走出去”的投资沙龙活动，力争在最快的时间内给投资者带来一线资讯，不仅有“请进来”的私募营业部沙龙交流会，还有“走出去”的与网络金融部线上合作举办的社区金融沙龙会，在力争获取优质客户的同时把“以客户为中心”的理念贯彻始终！

作为券商的基础单位，营业部是面向大部分客户

的第一窗口，好比一个人的仪容仪表，肩负着给客户留下良好第一印象的重任。文明优质的服务，其内涵不仅仅是端正的仪容仪表、微笑待客等基本服务礼仪，更要在思想上、意识上进一步提升优质服务理念，从而提高自身服务质量和服务水平，把公司最优秀最美的一面展示给大众。无论哪一家营业部，在提升竞争力方面都把服务工作作为重中之重，让我深刻认识到热忱、周到的服务是我们券商的立行之基，也是提升营业部综合竞争力不可或缺的重要一环。那么，如何真正提升自己的服务，让客户在营业部感受到优质舒心？在工作中我们首先要树立“客户为中心”的服务理念。客户就是上帝，就是衣食父母。这是诸多企业从实践中得出的真理；形成“以客户为中心”的服务文化；创新以“客户满意为宗旨”的服务方式；改进以“客户感到方便”为标准的服务手段；拓宽以“满足客户需要”为奋斗目标的服务领域，从而提高营业部的整体服务水平。然而这一切的基础都离不开那句“带着爱去工作”，如果没有对客户的爱、对工作的爱，那么再多的豪言壮语，也仅仅是停留在纸面，是一句无法实现的口号而已。

经济学家马登在《一生的资本》中这样写道：“不管工作是怎样的卑微，都当付之以艺术家的精神，当有十二分的热忱。这样，就可以从平庸卑微的境况中解脱出来，不再有劳碌辛苦的感觉，就能使你的工作成为乐趣。而厌恶的感觉也自然会烟消云散。”概括而言，他说的便是“带着爱去工作”，只有这样，你才能真心实意善待每一位客户，真正提升自己的服务水平，为营业部竞争力的提升贡献自己的一份力量。

用户主权时代：全面提升券商客户服务水平

资金运营部 孟军

随着时代发展，金融科技迅猛发展，消息不对称被打破，在数据为王、智能相辅的背景下，金融行业大规模、集约化经营成为现实，用户真正拥有了自主选择的权利，从而倒逼券商的营销、服务、产品、运营全面升级，即“用户主权”时代已经来临。

“用户主权”时代的财富管理是“以客户为中心”的进一步升华，是借助于大数据、互联网、人工智能等现代科技，与金融服务、产品的全面结合，以创新的产品与服务模式，通过提高客户的自主决策性，满足客户不同时期、不同目的的财富管理方式与方法，从而改善用户体验，提高效率并降低成本。“用户主权”最大的特征是用户参与，甚至决策。我们不但需要洞悉客户需求，满足个性化要求，甚至可以将客户意见、要求等，前置于产品与服务的设计、开发过程中，真正做到个性化定制。“用户主权”更强调先进金融技术的应用，没有技术支撑，难以在成本可控情况下，处理大量数据，挖掘客户需求，传递客户价值。

在证券行业，“用户主权”最大的体现是智能投顾，即利用大数据、云计算、智能算法、机器学习等人工智能技术，搭建以现代资产组合理论为基础的模型，结合投资者风险偏好、财务状况等信息，为每一位投资者提供不同资产配置组合以及智能跟踪等服务，做到“千人千面”。而如何才能将客户需求落到实处，需要做好以下几个方面：

一、顾客需求的识别

我们需要从各渠道、多角度开发并整合顾客的信息资源，通过投顾与客户之间、客户与客户之间的社交体验，获取交易能力、投资周期、利润贡献、交易活跃度、持仓品种偏好等交易数据，以及年龄、风险承受力、家庭情况、收入等基本信息。把各类数据收集到后台，建立每个顾客的 360 度“立体画像”，并发送给相应投顾，

监测、参与和管理现有的和潜在的每一个客户，建立有影响力的一对一对话和关系，为后续个性化定制打下良好基础。

二、顾客价值的创造

客户需求识别后，需要针对客户需求，设计出满足需求的产品及服务，即客户价值创造过程。由于市场信息纷繁多样，产生了大量结构化、非结构化数据，对这些海量碎片化信息进行关联和解读，最终才能预测未来走势、形成投资观点和组合，设计出符合需求的产品与服务。但传统的证券研究方式，整个过程耗时耗力且高度依赖于人员专业程度，而通过人工智能等金融科技应用，完成数据增强、内容提炼、动态关联跨公司和跨行业数据，从碎片化信息中提取知识、解读新闻公告等，能够更高效、快捷、准确地开展研究与咨询，形成涵盖投资全生命周期的智能金融工具集，集合大量以智能、易用为特点的拼图式金融工具，为用户提供更专业、更智能、更安全的综合金融服务。

三、顾客价值的精准传递

价值的传递，首先，关键在于打造专业、可定制化的客户服务平台，具有集约、高效、智能的应用平台是投顾日常展业必备工具，应建立“总部部门依托全业务链体系服务投顾、投顾利用理财服务平台高效服务客户”的差异化特色财富管理模式。其次，充分利用搜索引擎、合作网站、网点、移动平台等，在充分研究分析不同投资者需求的前提下，以极简的方式将产品、服务送达给投资者，传递价值，以打造极致的用户体验、增强用户粘性，同时，实现个性化产品、服务、资讯推荐和计费服务，不断获取新客、激活存量客户、召回沉寂客户。

四、体系建设

当证券行业进入“用户主权”时代，企业的组织架构、业务方向都需做出相应调整，新技术应用，使中小型券商有机会打破地域限制，从区域性券商发展成为全国性券商，但是也考验着研发、技术等实力。从近几年国内外券商投入看，金融科技的投入占到了相当比重，甚至有观点认为“券商未来就是一家科技公司”。从用户服务角度出发，这样的券商至少需要建立三个层次服务体系：最上层为客户服务体系，包括智能投顾、智能客服、智能咨询等；中间层为研究分析体系，包括客户分析、投资研究、产品研发及配置、智能风控、智能平台等；最底层为基础数据分析体系。

当前国内个人财富规模平稳增长，带来了多元化资产配置的需求；新技术应用与发展，一定程度上消除了信息不对称，也带来了大量纷杂信息。这些都为券商满足客户多样性需求带来了机遇与挑战，因此，我们需要提前做好准备，积极改革，迎接时代的转变。

破解原油期货五大谜题

金融产品部 刘顿

作为商品期货龙头、国内的首个国际化品种，原油期货终于在经历了17年的探索后，于2018年3月26日在上海国际能源交易中心正式挂牌交易。原油期货登上历史舞台，不仅加快推动了上海国际金融中心建设和上海“一带一路”能源市场建设进程，更打开了我国期货交易对外开放的一扇窗，成为新时代里点燃衍生品市场的一把火。

为进一步夯实营业网点IB业务人员原油期货业务知识，提升期货投资者教育服务水平，公司紧抓原油期货上线契机，联合渤海期货相关资源，于原油期货上线前推出了3集原油期货精品线上培训课程，涵盖原油基本面介绍、交易规则解读、开户及营销等方面知识，重点整理汇总了原油期货的五大谜题，揭开原油期货的神秘面纱。

问题一：原油期货的市场潜在参与者有哪些？

与其他大宗商品不同，原油期货市场培育时间较长，投资者对该品种已经具备一定了解，客户对此兴趣较大，期待利用新品种上市挖掘投机机会。同时，对于产业客户来说，一直迫切需要一种能方便运用且相对易于掌握的风险管理工具。另外，鉴于原油期货的国际化交易、结算、交割机制，自然也方便境内外交易者自由、高效、便捷地参与。

因此，除涉及能源行业的石油公司、航空公司、船运公司、化工公司、能源贸易商、冶炼公司外，与商品投资相关的基金公司、金融公司的自营机构、跨国石油公司、原油贸易商、投资银行、境外投资者等也是原油期货市场的潜在客户群体。虽然目前原油期货持仓量和交易量尚未达到较大规模，但越来越多的投资者已逐渐从保持观望到谨慎尝试，随着市场的逐步成熟，投资者参与度将进一步提升。

问题二：原油期货的投资者开户条件是什么？

原油期货实行投资者适当性制度，以引导投资者理性参与市场，保护投资者权益。原油期货投资者开户条件包括：

1.交易经历满足以下任意一项：

（1）累计10个交易日、20笔以上（含）的原油期货仿真交易经历；

（2）近三年10笔以上（含）期货或期权真实交易经历；

（3）近三年内具有10笔以上（含）的在与中国证监会签署监管合作谅解备忘录的国家（地区）期货监管机构的境外交易场所的期货或期权交易成交记录；

2.通过现场纸质测试，测试得分不低于80分；

3.前5个交易日日终保证金账户可用资金不低于人民币50万元。

问题三：营业部端如何为客户办理原油期货开户？

目前，客户办理原油期货开户，必须赴期货公司或证券公司IB营业网点进行现场临柜办理。具体流程如下：

1.客户持有效身份证原件赴现场参加纸质版知识测试；

2.客户签署期货交易风险说明书、客户须知、客户承诺书、身份证复印件签字、非本公司提供的交易结算单签字；

3.客户留存影像资料，包括营业场所客户上半身正面照片、签署风险揭示书照片、客户填写知识测试首页姓名和身份证信息照片、客户进行测试任意答题照片；

4.开户人员填写能源中心交易编码申请审核表；

5.开户人员将客户签署资料、影像资料及审核表发送对接期货部门；

6.如客户在其他期货公司具有原油交易编码，只需填写能源中心交易编码二次申请表，并出具由期货公司盖章的能源中心有效交易编码证明。

问题四：原油期货的基本交易规则是什么？

原油期货合约设计方案最大的亮点和创新在于“国际平台、净价交易、保税交割、人民币计价”。

问题五：投资者进行原油期货交易时应注意哪些问题？

目前，原油期货交易实行严格的交易编码制度、保证金制度、持仓限额制度、大户持仓报告、投资者适当性审查、一户一码实名制开户、实际控制关系账户申报、强化资金专户管理和保证金封闭运行等监管机制，保障原油期货市场的正常交易秩序。在此基础上，投资者在参与原油期货交易市场时，也必须要充分认识到交易风险，要熟悉交易规则、遵循适当性管理要求，理性参与交易，掌握市场运行规律，在实践中不断提高交易水平。

公司也将持续联合渤海期货公司，共同强化原油期货的投资者教育工作，为投资者讲透业务规则，充分揭示交易风险，不断探索新思路、新方法，持续提高投资者教育服务水平和支持力度，致力于为客户提供衍生品业务的全方位综合性增值服务。

交易品种	中质含硫原油
交易单位	1000桶/手
报价单位	元（人民币）/桶（交易报价为不含税价格）
最小变动价位	0.1元（人民币）/桶
每日价格最大波动限制	不超过上一交易日结算价±4%
合约交割月份	36个月以内，其中最近1-12个月为连续月份合约，12个月以后为季月合约
交易时间	上午9:00 - 11:30，下午1:30 - 3:00和上海国际能源交易中心规定的其他交易时间
最后交易日	交割月份前一月份的最后一个交易日；上海国际能源交易中心有权根据国家法定节假日调整最后交易日
交割日期	最后交易日后连续五个工作日
交割品级	中质含硫原油，基准品质为API度32，含硫量1.5%，具体可交割油种及升贴水由上海国际能源中心另行规定
交割地点	上海国际能源交易中心指定交割仓库
最低交易保证金	合约价值的5%
交割方式	实物交割
交易代码	SC
上市交易所	上海国际能源交易中心

浅谈券商结算业务在网络金融中的发展

清算托管部 王泽

随着互联网科技的发展，网络金融已从曾经的“山雨欲来风满楼”，发展到现在的“春风已过玉门关”，最切身的体验就是纸币越带越少。而相对于传统金融业在网络浪潮下发生理念性的转变，证券业的结算业务却保持着波澜不惊的发展姿态。难道证券结算业务真的对席卷金融界的变化无动于衷吗？这种沉默是爆发的先兆，还是已经发展滞后的事实？

从业务发展角度来看，券商空前强调“服务”精神。但结算业务所承载的除了服务，更是监管。在服务职能和监管要求同时满足的前提下，满足监管要求是生存的基础，而服务更像是奢侈品。监管的理念、方式不改变，结算业务自身很难调整姿态。比如目前针对不同的证券交易品种，中登公司可以作为共同对手方，提供多边净额结算服务，也可以不作为共同对手方，提供清算（包括双边净额、逐笔全额等清算方式）、交收等其他结算服务。短期内规则不变，券商参与多边净额结算的流程也不会改变。行业规则和监管控制保障了证券市场，乃至金融市场的有效运行，但同时也让结算行业在网络金融浪潮的快节奏中慢了一拍。

回头看，网络金融对于券商更像是催化剂，而不是造物机。没有新的业务链条产生，也就不会有新的结算理念与之配套。市场焦点往往被繁荣所吸引，在对网络金融带来的丰沛流量感到侧目的同时，量变没有引发重塑证券行业质变的事实被选择性忽略。证券行业的变化更像是小牛变成大牛，而不是机器代替畜力。所以券商结算业务在这场金融业的网络化狂欢中表现出沉稳节奏，也不难理解。

这个时代有了可回收火箭，3D打印，甚至是初级

阶段的人工智能，可是真正能改变结算行业的技术进步屈指可数。尤其在考虑结算功能在业务线条内牵一发而动全身的特殊性之后，能够有效应用的技术成果就更少。如果把证券业务线条上的其他业务升级比作化妆，那结算业务的升级更像房屋扩建。主动升级需要承担的风险和应用新技术带来的收益不成比例。

券商定位的服务职能，也是结算业务最难突出的领域。提到服务往往是亲和力和适应性的直观体验，而结算从服务角度看是一种流程化的数据服务。确切说体现在数据的更合规，更安全，更准确，更及时。这些都是任何券商必答且需要得满分的项目，在客户服务体验方面很难直观的表现。券商唯一可以追求的目标是在满足监管要求和行业规定的基础上，依靠现有技术产能，准确安全高效地提供结算服务，这不仅是在既有概念上的也是既有时间点上的比赛，平衡了成本和收益之后，单纯追求速度无异于缘木求鱼。

一点不成熟的想法：智能家电和传统家电的最大区别在于交互模块。交互不能改变家电功能的本质，却可以提升客户体验。如果参考类似模式，公司可以利用已有的软件资源提醒客户清算开始和清算预计完成的时间。客户端显示清算开始的信息提醒，正如智能冰箱提供的可选冷藏温度，虽然清算过程和时间仍非客户可控，但心理上的掌控感会让客户的体验上升一层，提升了结算服务的附加价值。

综上所述，结算行业并非在金融界的网络化中停滞不前，只是与容易吸引外界注意力的其他领域相比，作为幕后工作者的发展不易被大众察觉。证券结算业务能不断适应经济和市场发展，始终为客户提供合规、安全、准确、及时的结算数据本身就是一种发展。结算业务的发展需要不断拓宽和增质，由孜孜不倦的结算人去努力付出。坚信信息技术与经济发展的今天，结算人员的数据微笑也可以打动客户。

意气风发，金融俊才展宏图

资金运营部 高成荣

历史的巨轮在时间的长河里推动向前，五四运动距今已有近一百年，青年的力量和先锋作用充分彰显。对于企业而言，青年员工思想先进、精力充沛、可塑性强、勇于创新，是企业健康持续发展的中坚力量。青年的成长决定企业的成长，青年的发展决定企业的发展，青年的未来决定企业的未来。公司作为提供资本市场服务的金融企业，应充分调动青年员工的积极性，最大限度地激发青年员工的创造力。

坚定信念，加强文化建设

公司应强化信念传导，帮助青年员工树立对公司经营、行业发展的坚定信念。经过三十年的努力，公司规范经营，不断完善业务链条，建立起集证券、基金、期货为一体的综合金融服务控股集团。通过加强文化建设，组织发展论坛、行业交流峰会等各类活动，让青年员工深入了解公司这三十年来的发展历程和经营理念，对公司未来树立信心，建立青年员工与公司的共同愿景，形成荣辱与共的意识和大局观。

坚定的信念，能不断激励青年员工为实现企业目标努力拼搏，奋斗不止，在自己的岗位上锐意进取；能不断激励青年员工加强学习，脚踏实地，为公司发展留下浓墨重彩的一笔。

引导职业规划，优化成长路径

公司岗位不同，对员工的要求各异，应根据青年员工的特点与优势，合理匹配岗位，并根据实际情况对岗位进行动态调整。部门内可以采取轮岗制，便于青年员工全面了解各项业务，挖掘公司业务与自身专业特长的结合点，综合培养后确定专业岗位方向。

青年员工可塑性较强，建议公司定期组织职业规划座谈会，由经验丰富的同事指导青年员工合理规划职业生涯，少走弯路，优化成长路径，鼓励青年员工积极参与人力资源部开展的各项人才计划。公司应给予青年员工实现抱负理想、参与管理决策的机会，努力形成青年员工脱颖而出、人尽其才的局面；应引导青年员工把职业当事业，把个人发展同企业发展结合起来，实现自我价值、自我超越。

倡导终身学习，丰富培训内容和形式

青年员工离开高校，开启职业生涯，并不意味着学习生涯的终结，而是步入了新阶段。保罗· 朗格朗在《终身教育引论》中指出教育必须与实际工作相联系。公司应注重培养青年员工终身学习的理念，丰富培训内容与形式。

面临监管新规的不断出台、业务知识的快速更新和市场的激烈竞争，青年员工需不断提升自身竞争能力，而竞争能力的提升源自于自身的努力和有组织的培训。目前，资金运营部为加强内部培训学习，建设学习型团队，提高青年员工的专业素养，建立了内部培训学习机制，培训内容包括部门员工参加内外部培训后的培训分享、部门员工提出的培训专题、市场热点分析等。建议公司在东证商学院建设、人才计划持续培训的基础上，继续完善人才培训机制，使青年员工的学识水平、岗位技能不断得到提高。

还记得 32 岁的毛泽东于 1925 年在橘子洲头写下了著名的《沁园春 · 长沙》，发出“ 问苍茫大地，谁主沉浮 ”的感慨，青年时期即以天下为己任，最终开启了中华民族的新纪元。晚年时期的毛泽东对青年寄予厚望，“ 世界是你们的，也是我们的，但是归根结底是你们的。你们青年人朝气蓬勃，正在兴旺时期，好像早晨八九点钟的太阳。” 青年员工风华正茂，意气风发，肩负着公司未来发展的重托，沐春风后立大志，勤于学后展宏图！

恰同学少年

深圳南山大道营业部　江坤平

最近微信朋友圈被这样一句话刷屏：“ 这个时代抛弃你时，连一声再见都不会跟你说 ”，然而，有一群人是永远不会被时代抛弃的。那是一群在一百年前的 5 月 4 日走上街头奋力抗争的青年人，他们用自己的行动跟意志向那个时代、那个世界发出了最强音，他们创造了“ 五四精神 ” 并永远地烙印在历史的丰碑上。一百年后，这个振聋发聩的“ 强音 ” 依旧深深地震撼着这个时代的我们，这种“ 五四精神 ” 也融入到东北证券的企业文化中，影响着每一位员工。

爱国主义是五四精神的源泉，也是企业持续经营的根基，正如东北证券的核心价值观“ 一切以社会效益为重 ”，以感恩的心态与社会和谐相融，努力为国家、为社会出一份力。

中华民族在每个时代都有一群青年愿意为了国家兴

亡挺身而出，甘愿为了他人的岁月静好而负重前行，为中国的老百姓撑起一片和平的天空。而作为东北证券的青年员工，公司的中坚力量，亦在五四精神传承及企业发展中扮演着重要角色。

民主与科学是五四精神的核心，亦是我们东北证券实行民主管理的精神核心。为践行“ 一切以员工利益为重 ”的核心价值观，东北证券建立了员工代表大会制度，构建员工与企业沟通的桥梁，积极听取员工的心声。作为企业的青年员工，更加要继承先辈们的精神，向一百年前那群勇敢走上街头，为国抗争的青年学习，积极、有序地参与公司的民主管理，为公司的发展建言献策。

五四精神的内涵是“ 诚实、进步、积极、创造 ”，他们早已融入到我们东北证券的企业精神中——诚信，创新，进取，成长！潜移默化的影响着每一位青年员工的言行举止，如同大海里的灯塔引导着我们以坦诚的胸襟与同伴和谐相融，以专业的操守与行业和谐相融，以开放的眼界与世界和谐相融，在工作中不断进取、积极创新、自我成长。

时光荏苒，斗转星移。一百年前的青年们在奋起救国、创造历史时，正如毛泽东写的“ 恰同学少年，风华正茂；书生意气，挥斥方遒 ”。而今时今日同样作为青年的我们，是否也有以天下为己任的担当？是否能以时代的先锋喊一句“ 问苍茫大地，谁主沉浮 ”？

在“五 · 四”青年节前夕，公司团委组织了“扬帆蓄力 青春引航——我是演说家”活动，活动中，选手们侃侃而谈，用朴实的语言和真挚的感情进行了精彩、生动的演讲，充分展现了公司青年员工的青春朝气与活力，此期东北风节选了部分“我是演说家”的优秀稿件，请听听他们的青春故事。

要有多努力，才能看起来毫不费力

证券部 刘泓妤

公司证券部，坐落于总部大楼 11 层最西侧角落的办公室，但请千万不要被它远离红尘、与世无争的佛系外表所欺骗，这里绝对跳动着五颗特别热情、活力又充满干劲儿的年轻的心。

但在我的经历中，说起证券部，好像公司内外大部分人对这三个字都是比较陌生的，完全不了解的就会问“证券部是做啥的？”、“你这儿有没有什么推荐的好股票？”稍微了解一点儿的可能会说“你们部门应该知道很多内幕信息吧？”、“跟领导一层多好呀，见的都是大领导。”是的，在我开始成为公司三千分之一的时候，我也不知道这个部门是做什么的；在我开始成为这个部门五分之一的时候，我也觉得“信息披露”、“年度报告”、“董事会”、“股东大会”，这些词是多么的洋气，多么的光鲜亮丽；可是当我在向信息披露和三会管理工作的二分之一甚至百分之百靠近的过程中，我才体会到，原来想穿上并穿好这个光鲜的外衣，究竟需要付出多少努力，咽下多少苦水，甚至背负多少误解。

如果你在 2018 年 3 月 28 日这天走进公司三楼会议室，会看到二十个座位前面，各摆着一本 300 多页的年报，一本夹着 23 个议案 300 多页纸的蓝色文件夹。是的，这就是公司年度董事会会议的标准配置，简单、平常甚至一些冰冷，如果你去翻开看一看，可能还会因为里面密密麻麻的内容眼花缭乱甚至感到抗拒。可是，对于证券部的我们五个人来说，那每一页上面的文字、数据甚

至是一个标点都是有温度、有故事的，在这些文字的起承转合之中，承载着的是前后近百天的筹备，连续度十天的冲刺，接连十天早八点半晚十点的奋战，数轮复核修改、斟酌打磨及与内外各部门机构的沟通协调所经历的分分秒秒，以至于距离会议前三四天的时候，我一度感觉很崩溃。看着本子上待完成事项清单越写越长，桌子上的材料越摞越多，时间也好像变成一头猛兽，追着自己不断加速再加速，连吃饭、喝水和去洗手间都变成一种奢侈。最打击的是自己做的越快错的越多，而且都是一些很简单甚至很白痴的错误。那段时间我不断问自己“你这是怎么了？怎么很简单基础的事情都做不好了呢？”直到开会当天，因为沟通上的问题还被外部董事点名发问，远离校园江湖多年却还是逃不了被点名批评的命运，当时整个人就蒙了，委屈、打击、懊恼、难过，一股脑的情绪一涌而上，后面整个会议自己都是蒙着开完的。现实不是小说，最后并没有什么力挽狂澜、扭转乾坤的局面发生。

会议结束了，大家各自回去查找问题，解决问题，一切似乎都归于平静，只是我却强烈的反问着自己：在一项工作里面，尤其是看似简单的事情，究竟要多努力才能看起来毫不费力呢？从报告的编制、复核、打印、装订，到会议筹备大小事项的沟通，这每一个曾经在我看来只需按部就班简单操作的环节，却隐藏着多少具体和细节，多少是或不是、行与不行的判断，多少来与往、去与留的抉择。经历过才懂得，自己只看到了“简单”那华丽的外表，却总是忽略了它身后那个叫“努力”的影子。

究竟要多努力，才能看起来毫不费力，我不知道，因为我还没做到。但是看到部门领导和哥哥姐姐们愈加淡定从容的工作姿态，我明白的是，只管朝认为对的方向去努力就好了，然后希望有一天可以毫不费力的对自己说，很荣幸，你曾经那么努力过。

在“五 · 四”青年节前夕，公司团委组织了“扬帆蓄力 青春引航——我是演说家”活动，活动中，选手们侃侃而谈，用朴实的语言和真挚的感情进行了精彩、生动的演讲，充分展现了公司青年员工的青春朝气与活力，此期东北风节选了部分“我是演说家”的优秀稿件，请听听他们的青春故事。

女生当自强

长春百汇街营业部 王越

在选择演说主题的时候，我想起妈妈曾经发给我这样一句励志鸡汤：“只有自己变优秀了，其他的事情才会跟着好起来。”很朴实的一句话，让我联想到了这些年自己的一段经历。

在我备战考研的时候，距离初试还有不到两个半月的时间，因为一些原因我不得不临时修改了志愿，专业和学校都做了很大改变。面对三门从未接触过的专业课，我毫无头绪，甚至还想到过放弃。这个时候，是妈妈给予了我十足的勇气和信心，她说：“你不逼自己一把怎么知道自己不行！”这一句话激发了我挑战自己的决心。从那时起，我开启了早上五点起床，晚上十一点睡觉的学习模式，不浪费任何一点时间，分秒必争的看书、做题。在考试前，我居然将每本教材都认真学习了五、六遍，由最初的完全陌生到考前的轻车熟路，我仅仅用了两个多月的时间。在自己的努力尝试下，我真的取得了不错的成绩。事实证明我可以突破自己，可以成为更好的自己。

是啊，女生要自尊自爱、自立自强，要通过努力，才能做最好的自己！我很感谢那段拼搏的时光，让我多了几年在校园里积累知识、沉淀自我的时间，也让我今天有这么一段自己的故事可以和大家分享。

现代社会赋予了女性比过去更多的机会与挑战。我们可以在辩论赛上唇枪舌战，可以在运动场上所向披靡，也可以在职场上叱咤风云。男生为如此拼搏的我们定义

了一个新名词——“ 女汉子 ”。我不认为做女汉子有什么不好，男生和女生一样，汗水是用来挥洒的，青春是用来奋斗的，我希望我们可以貌美如花，也有能力挣钱养家。自强可以让女生给予自己更多的自信和安全感，是现代女性必不可少的优良美德，我相信，你若盛开，清风自来。

来到东北证券将近两年，我认识了很多让我仰慕的有颜值有才华的优秀女性。比如，我们营业部美貌与智慧并存的总经理张淑杰，工作中她严于律己事事做到完美，领导我们克服困难奋勇直前，并取得了带领营业部连续六年评为 A 类营业部的骄人战绩。这成绩背后的努力与艰辛我们很难完全体会，我想，用“ 巾帼不让须眉 ”来形容她最准确不过了吧。她用实际行动让我深刻地领悟到：拼搏从来就不仅仅是男生的权力，软弱也不该是女生放弃追求梦想的借口，自己强大才可以让女生在面对逆境时，有顽强抗争的力量，也有坚持下去的勇气。

自强是跳水女皇郭晶晶用年少时无数次起跳、翻腾、入水换来的 22 个世界冠军头衔；自强是央视主持人董卿用学生时代的刻苦努力、博览群书换来的由内而外的自信和魅力；自强是年轻的聋哑女孩曹青莞克服重重阻力学习发声，在超级演说家总决赛的舞台上向全国观众展示语言的力量！自强从来都是女生本来就具备的优势，只是我们和男生一样，也需要通过不懈努力去证明！

亲爱的女同胞们，我希望我们可以努力做最好的自己；亲爱的男同胞们，在这个男女平等、公平竞争的年代，我希望你们给予我们的不仅仅是 ladies first 这样简单的礼让，而是来自对手的重视和来自同伴的鼓励。我希望我们可以一起加油，一起努力，一起做最好的自己！因为你们强大了，我们优秀了，那么，小到公司的辉煌，大到中华民族的崛起，都指日可待！

在“五 · 四”青年节前夕，公司团委组织了“扬帆蓄力 青春引航——我是演说家”活动，活动中，选手们侃侃而谈，用朴实的语言和真挚的感情进行了精彩、生动的演讲，充分展现了公司青年员工的青春朝气与活力，此期东北风节选了部分“我是演说家”的优秀稿件，请听听他们的青春故事。

青春路上 逐梦远航

金融产品部 李慈

“头顶的太阳，燃烧着青春的余热，它从来不会放弃，照耀着我们前进。”赵雷的歌里，青春是燃烧着的不放弃的时光。

“谁的青春不迷茫，其实我们都一样。”刘同的书中，青春是黑暗迷茫撞破头，却努力成长的光阴。

那么，青春到底是什么？是朝气蓬勃的年华？还是青涩懵懂的成长？如果说每个人眼中的青春都是不同色彩的，那么我眼中的青春就是红色，热烈又执着；如果说每个人对青春有着不同的理解，那么我理解的青春就是一股劲儿，是一股当梦想被质疑，被嘲笑时，当困难重重，前途渺茫时，敢于说出我能行，我可以的劲儿！

2017 年仲夏的长春，热的让人怀疑这不是一座北方城市。就在这样异常燥热的时节里，我们接到了一个艰巨的任务——迎接深交所检查。那是一段没有休息的日子，每名同事都在卯足干劲。我们从最初的一纸计划，到精心布置各分会场，认真准备检查材料，以及全方位模拟演练，事无巨细，我们甚至为了制度上的一个章节而争得脸红脖子粗，那真是一段艰苦拼搏的时光。当得知公司获得交易所领导的首肯时，我们知道，我们做到了！我们靠着一股执着劲，书写了熠熠生辉的青春！

青春是一股执着的劲，也是敢于拼搏的劲。当定下公司业务要冲向前 10 名目标的时候，我们内心充满

了不安，我们能行吗？我们可以做到吗？名列前茅的大券商有很多：广发证券，招商证券，国泰君安……他们客户体量是我们的几倍，甚至几十倍！他们客户多在经济发达的南方，而我们的客户多数集中在东北，这大大增加了我们客户开发的困难程度。尽管困难重重，但我们每个人都憋着一股劲，一股冲劲！客户开发前期，我们做好潜在客户分析；客户开发时，我们进行相应基础业务知识宣传；客户开户后，我们提供线上、线下一体式投教服务。秣马厉兵，砥砺前行。当公司排名挺进前十，当公司一举夺魁、蝉联月开户第一的时候，我们知道，我们能行，我们做到了！

一路走来，奋斗着、努力着，也哭泣过、沮丧过，而现在我站在这里把我的青春劲儿分享给大家。在这里我想说，很荣幸能够成为公司的一员，在青春的这段旅程里和东北证券一起度过。

人生只有一次，青春只有一回，时光没有回放键，就如同灿烂盛开的花朵，只能热烈一个季节；就如同破土而出的蝉，歌尽生命的美丽后浮游尘埃之外。

青春路上，以梦为帆，我们的征途，是星辰大海。

在“五 · 四”青年节前夕，公司团委组织了“扬帆蓄力 青春引航——我是演说家”活动，活动中，选手们侃侃而谈，用朴实的语言和真挚的感情进行了精彩、生动的演讲，充分展现了公司青年员工的青春朝气与活力，此期东北风节选了部分“我是演说家”的优秀稿件，请听听他们的青春故事。

你与别人只差一个自律

延吉光明街营业部 杨威

在正式演讲前，我想问大家几个问题。生活当中，我们都喜欢为自己或者为某一件事立一个小小的 flag，比如，“ 不瘦十斤不换头像 ”，“ 每天锻炼一小时、每天读书一小时 ”亦或是“五月份拓展新开有效户 10 户 ”等等。我想问的是当你立下小目标后，你是否一如既往的坚持下去了？如果给这些小目标的完成情况打一个分数，满分是十分的话，你会给自己打几分？或许你会发现生活中确实会有很多你觉得很厉害的人，他们会风雨无阻的在朋友圈里打卡健身，他们会日复一日的坚持每天阅读一小时或者更长的时间，他们会以别人难以企及的效率完成开户任务。其实，他们与我们没有什么不同，只不过是拥有自律性而已。

自律是众多你可以使用的个人成长工具之一。自律可以给予你力量去克服任何嗜好或减掉你想要减掉的体重。它能消灭我们的拖延症，消除我们的惰性。每个人所拥有的自律水平是不同的，当涉及到自律时，人们所犯的最基本的一个错误就是没能正确地看待并接受他们目前的处境，没有认清自己的自律能力。想象一个有潜质成为健美运动员的人，她不清楚自己能够举起多重的哑铃，然后随意选择了一个训练计划。如果哑铃太重，训练者根本就无法举起它，她的肌肉也不会有成长。如果哑铃太轻，训练者可以轻松地举起它，她的肌肉也不

会有成长。因此，了解自己的自律水平，确定自己哪个方面的自律水平是最虚弱的，评估你目前所处的位置，确认并接受你的起点，并为自己设计一个训练计划去提升这方面的自律水平，无疑是正确的选择。从一些简单的，你知道你可以做得到的训练开始入手，然后循序渐进地提升挑战性。

我 22 岁刚毕业的时候，自己住在一间狭小的公寓里，每天沉迷于游戏，每天通宵熬夜，不到第二天下午一两点钟是不会起床的。每天的生活没有条理，缺少锻炼，饮食不健康。收发微信似乎就是每天生活中唯一一个巨大的成就。然而每月结束的时候，我都记不起我在这个月里做过哪些有意义的事情。我没有工作，没有车子，没有收入来源，没有目标，没有计划，没有未来。我所感觉到的一切,是一大堆无法使我变得更强的问题。我只是知道毕业了，我没有学业的压力了，却更能感到自己没有能力去控制我的生活方向。我只是在听天由命，脚踩西瓜皮滑到哪儿就算哪儿。但最终入职工作让我选择了面对现实，不采取行动做出改变是不行的。如果我想要得到什么，我就一定要去采取相应的行动。开始时这意味着要去应对许多艰难的挑战，但我克服了它们并在一段较短的时间内成长为一个更强的自己。

过去的几年，与现在相比就如同天壤之别。现在，我每天到单位的第一件事是为大家烧一壶开水，然后带着记号笔和白板擦为现场客户写下当日的新股申购；每天工作中要做的事都井井有条地计划好；每天下班之后都坚持健身。我很充实很满足，因为，我清楚地知道自己想要什么，我正在做着我所热爱的事情。我知道我正在创造不同。

迈克 · 兰登曾经说过：“ 在我们刚出生时，就应该有人告诉我们，你已经朝向死亡前进。那么我们就会好好生活，每一天和每一分钟。去做啊！我说，不管你想做什么，现在就去做。虽然有许多个明天，但今天却只有一个。”生活中的许多问题，它们的解决方案不需要你有很高的智谋，只需要你投入时间，只需要你拥有果断的、干脆的执行力。一个成功的人与其他人之间的差别不是能力或知识上的差别，而是意志力上的差别、自律性上的差别。不要再为自己的懒惰寻找借口，不要再怀疑自己的自律能力，你需要做的仅仅是确定目标，然后干脆利落的执行，仅此而已。

在“五 · 四”青年节前夕，公司团委组织了“扬帆蓄力 青春引航——我是演说家”活动，活动中，选手们侃侃而谈，用朴实的语言和真挚的感情进行了精彩、生动的演讲，充分展现了公司青年员工的青春朝气与活力，此期东北风节选了部分“我是演说家”的优秀稿件，请听听他们的青春故事。

东证的三年教会了我什么

吉林光华路营业部 赵颂

一转眼已经工作了三个年头，这三年见证了我重要的人生蜕变，感慨收获颇多，今天我要和大家分享《东证的三年教会了我什么》。

2015 年刚毕业来到吉林光华路营业部，侯总就曾问过我这样一个问题——“ 你想成为一个怎样的人 ”，我不假思索，说“ 成功的人啊！ ”难道不是吗，在金融市场里，谁不想成为叱咤风雨，挥斥方遒的人物？侯总拍拍我肩膀，笑笑说，“ 那你要先学会怎样面对不成功。”

很快，我就体会到了侯总这句话的深意。大家应该还记得2015年6月份吧，那段时间大盘指数急剧下跌，很多客户损失很大情绪非常激动，客服工作中，我尽力安抚，却仍会碰见劈头盖脸咒骂的人。我一度迷茫，前辈指点我，只有真心的理解和关心，话语才不会冰冷。我当时就觉得，这些道理我都懂啊，怎么结果就不如人意呢？

直到我随前辈到客户家办理业务，诧异地看到前辈竟和客户家孩子打成一片，甚至能叫出宠物狗的名字。其实公司从来没对我们有这样的要求，但是前辈却把“ 熟悉客户 ”这四个字做到极致。原来我们真的要非常非常努力，才能看起来毫不费力。说实话，这只是我看到的一件小事，对我来说又不是一件小事，姿态放低，我们证券人员从来不是站在客户的对立面。“ 真诚才能

走进心里，善良永不过期”这一幕幕言传身教深深的影响了我。

一次电话提醒中签缴款业务中，一位客户的电话始终打不通，下午两点半账户迟迟未缴款。最后时间紧急，我选择登门拜访，到小区才打听到老人已经出国，失联了。那怎么办，为客户不蒙受损失就得尽力而为呀，于是我就挨家挨户敲门询问，最终热心的邻居联系到他的爱人，赶在最后几分钟及时缴足金额，这时我心里的石头才算落地。后来，当事人回国，特地来营业部感谢，他激动地握着我的手说，我炒股二十年，在很多券商都有账户，但是从来没遇见像你这么认真负责的客户经理。其实这件事过去很久了，但是那份珍贵的工作成就感却一直让我难以忘怀。

如果现在让我重新回答侯总的问题，我想说，“我要的不是快速成功，而是踏实的成长！”

当我工作越来越应对自如时，生活却出现了很多变故。16 年末，接连发生两件事，一是我失恋了，二是我全部积蓄被骗光，甚至还背上了外债。这两件事对我打击非常大，每天都过得很颓废，外面明明晴空万里，在我眼里也是灰沉沉的一片。打不起精神，控制不住的愁容满面，控制不住的唉声叹气，甚至在工作中无法集中注意力听清客户的诉求。侯总找我谈过话，用他一路走来的辛苦坎坷来开导我，我这才发现，和经历过大风大浪的人比，现在的我只是遇到小低谷而已。

于是我努力地对抗心魔，努力地学习观察和享受生活中的美好，全部身心投入到工作中，用业绩说话，最终在 2017 年走出阴霾的我被评为了营业部年度优秀员工。现在我只用了几句话来描述那段黑暗的光景，借用游泳冠军傅园慧的那句“鬼知道我经历了什么”，真的很感恩那时同事领导的关怀，也很庆幸当时没有走极端。现在我是客户眼中乐观爱笑的开心果，谁能想到我曾徘徊在抑郁边缘？

这就是我的成长历程，它并不是一个水到渠成的童话，有迷茫、有痛苦。最终我像一个勇士一样直面自己，直面挫折和伤痕。如果问这三年我究竟学会了什么，我想是一种向上的态度，东北证券教会了一个年轻人该如何面对自己未知的或惊喜或坎坷的一生。于是，芸芸众生中，这么一个普普通通的我，也上演了一个绝地反击的故事。经历了风雨洗礼，我渐渐明白，真诚、责任、感恩，这些并不是苍白空洞的书面词汇，而是东北证券教给我的每日感悟。

今天，我真诚地在这里向东北证券说一声“谢谢”！祝愿东北证券绽放光华，迎风起舞，东北证券赋予我平台，我将与公司携手同行，以火热青春共筑辉煌未来！ 2018 年，东北证券，奇迹飞扬！

在“五 · 四”青年节前夕，公司团委组织了“扬帆蓄力 青春引航——我是演说家”活动，活动中，选手们侃侃而谈，用朴实的语言和真挚的感情进行了精彩、生动的演讲，充分展现了公司青年员工的青春朝气与活力，此期东北风节选了部分“我是演说家”的优秀稿件，请听听他们的青春故事。

小小的克制

人力资源部 刘一人

在文章开始前，先跟大家分享一个有趣的调查：

20 世纪 60 年代，美国斯坦福大学心理学教授沃尔特 · 米歇尔（Walter Mischel）设计了一个著名的糖果实验：研究人员在幼儿园找来数十名儿童，让他们每个人单独呆在一个放有棉花糖、曲奇或是饼干棒的小房间里。

孩子们被告知可以马上吃掉棉花糖，但等研究人员回来时再吃则可以得到额外的棉花糖作为奖励。

该项研究一直持续到孩子们 35 岁以后，调查发现：

当年不能等待的人成年后有更高的体重指数并更容易有吸毒方面的问题；相反，对自己控制力更好的孩子，在学习和事业上的成就远远高于缺乏自控力的人。

对照调查结果我反思了一下自己，很有可能我就是当年那些“等不及吃掉糖果”孩子中的一个。

所以我今天演讲的主题就是自控力，也就是自律能力。

在我看来，自律可以分为两个层面，首先是对时间的管理能力。正如一首歌里唱的那样“时间都去哪儿了？”而当我们明确一天中的某段时间该做什么事的时候，一般就不会发出这样的疑问了，做好每日、每周、每月的时间规划，在对的时间做对的事情，我们才会有更多的无压力时间、更多的选择和更大的享受。

而能够让我们真正按照做好的规划按部就班工作和生活的则是自律的第二个层面：拒绝诱惑。这就是为什么，我们读书的时候要选择去图书馆上自习，很多自由职业者，也会专门跑到咖啡厅去办公。因为为了效率更高，只有将工作这件事弄得更有仪式感，远离电视机，床，游戏机，等等。

去知乎上搜索“ 高度自律是一种怎样的体验 ”，会发现从伟人到普通人，能够做到高度自律的人比比皆是，但是我今天想要分享一段我高度不自律的体验。

也就是在我刚刚读大学的时候，终于从高三的枷锁中解脱，整个人就开始了所谓的自由生活，学习上得过且过追求六十分大吉，生活作息很不规律晚睡晚起，对新鲜的东西不感兴趣，集体活动更懒得参加，这样的生活倒是自由了，但是并没有想象中的那么舒适，这种高度不自律的生活体验是：对辜负了以前的自己的心痛；对自己没有希望的现状的痛恨；对自己不断失败的失望；以及对自己的未来的迷茫。

当周围的同学开始规划自己的未来，并付诸行动的时候，我深刻的感觉到自己应该行动起来改变这种现状。于是开始有规律的跑步，有选择的进食，开始从拖延放纵的“ 虚假自由 ”中慢慢走出来，这也为后来准备研究生入学考试时每天能够在自习室坚持十小时的学习打下了基础。

正如一款运动软件的广告语所说的那样：“ 自律给我自由。”慢慢形成自律的体验一开始是很难熬的，但是坚持一段时间后我感到非常的满足，之后我变得越来越自信，最后自律让我体验到了更多的快乐。

高尔基说：“ 哪怕对自己的一点小小的克制也会使人变得强而有力。”自律就是让自己变得更好更强的力量。

它并不是每个人都要比着维秘的模特疯狂节食、运动，塑造完美身材，也不是像科比一样，为了梦想每天早上一定要看到凌晨 4 点的城市模样，自律是从对自己一点点小小的克制开始，形成一个一以贯之的价值观，进而让自己变得更好更强。

我不是一个高度自律的人，我经常拖延，禁不住诱惑，经常放弃原则，这些都让我焦虑不安，我希望能从当下开始，从克服上台演讲的紧张感开始，开始自己的“ 小小的克制 ”，开始夺回自己生活的掌控权，开始遇见更好的自己。

在“五 · 四”青年节前夕，公司团委组织了“扬帆蓄力 青春引航——我是演说家”活动，活动中，选手们侃侃而谈，用朴实的语言和真挚的感情进行了精彩、生动的演讲，充分展现了公司青年员工的青春朝气与活力，此期东北风节选了部分“我是演说家”的优秀稿件，请听听他们的青春故事。

不忘初心，方得始终

长春生态大街营业部 刘毅

转眼间来到东证已经接近两年的时间了，在这里感受到的是青春的血气方刚，收获到的是自己脚踏实地的进步，现在回忆起第一次踏入东证，真正成为东证一员的时候，仍然有着激动、紧张、而又自豪的心情，激动的是自己终于来到了儿时梦想的券商，紧张的是担心自己做的不够优秀，自豪的是终于成为东证的一员。

第一次初识东北证券还是初中的时候，那时候的我穿着长春亚泰的球衣，在体育场为长春亚泰呐喊助威，胸前的球衣上写着硕大的四个字“东北证券”，那时对东北证券的情谊便已经深入我心。

小时候电影里的金融大鳄、投资大师、华尔街的金融故事深深的吸引了我，让我对证券行业充满了向往，以至于在大学便通过了证券五门从业考试，随时等待证券行业的召唤。我的内心坚信，未来的某一天，我一定会实现我的金融梦想。

纪伯伦曾说过，不要因为走得太远而忘记我们为什么出发。

自己在遇到东证之前，在律所做过律师，做过风控，在其他券商做过项目经理，但是始终都没有一种家的感觉，那时候的迷茫和纠结，都在我打开东证这一扇大门的时候消散。来到生态大街营业部，公司的氛围一下便吸引了我，领导的关心，同事们的帮助，让我真的觉得

很温馨，如家人一般。

投入到工作后，也遇到了很多棘手的问题，体会到了项目负责人的辛苦，在企业和中介机构之间的协调，各种法律问题上的处理让我收获到了很多，成长了很多。同事们一起加班到深夜，看到的不是怨言，不是抱怨，而是大家在一起去探讨问题，去解决问题，是在获得成功那一刻的幸福感。

仍然记得那次和同事去北京见上市公司的实际控制人，由于时间安排紧急，在极速飞驰的列车上看着上市公司的各种公告，研究着上市公司财报，不断地总结上市公司的各种问题，不断地与项目方进行沟通。到北京的时候已是凌晨，但是丝毫没有困意，回到宾馆的第一件事便将第二天上午提问的问题整理好清单，做好最充分的准备。睡去的时候已经是接近凌晨 2 点半，而我并没有从同事的眼中看到丝毫困倦，仍然在为了整个项目努力着。而第二天的发挥也一如我们预期所想。

一滴水，只有融进大海，才会有波涛汹涌的壮美；一粒沙，只有滑入山脉，才会有凌空破云的宏伟；一个人，只有把自己的全部身心奉献给所爱的事业，他的生命才会绽放出耀眼的光辉。

聚是一团火，散是满天星，星火燎原，照亮东证。这句话是对于我们的团队最好的诠释。

不能忘记同事们日夜奋战的夜晚，也不能忘记同事们相互鼓励的话语，用我们的奋斗去燃烧青春，用我们的汗水去灌溉青春。

汪国真曾写道：我不去想是否能够成功，既然选择了远方，便只顾风雨兼程。我不去想身后会不会袭来寒风冷雨，既然目标是地平线，留给世界的只能是背影。

我们要用自己最饱满的热情，去诠释对东证的爱，我相信在我们共同的努力下，东证必将会有一个美好的明天。朋友们，让我们将奉献写在生命的旗帜上，让我们共同去谱写东证和谐的乐章，让我们的青春在奉献中得到升华，让我们不忘初心，方得始终。

在“五 · 四”青年节前夕，公司团委组织了“扬帆蓄力 青春引航——我是演说家”活动，活动中，选手们侃侃而谈，用朴实的语言和真挚的感情进行了精彩、生动的演讲，充分展现了公司青年员工的青春朝气与活力，此期东北风节选了部分“我是演说家”的优秀稿件，请听听他们的青春故事。

轨迹

长春前进大街营业部 陈鹤天

整个四月，工作的繁忙和生活的压力扑面袭来，拖着疲惫的身体，还要打起精神找寻生活带来的一丝丝快感。我喜欢春天的一切，冰雪消融，沉睡的万物好似孩子一般被妈妈叫醒，半睁眼地看着外头的世界。可就在这春天，一股习惯性吹来的忧愁又笼上心头，这么多年，好像已经不是什么致命的问题，可依然无解。

“毕业快一年了。”我跟朋友喟叹道。写这篇稿子的时候，还有三四天就“五一”假期了。办公室里丝毫没有假期即将到来的慵懒，电话铃声此起彼伏，人声鼎沸。

“您好，这里是东北证券前进大街营业部，耽误您一分钟时间，我公司目前代销了银行理财……”我放下手中的稿子，习惯性地摸了摸座机电话，话术在心里早已滚瓜烂熟。每次拨通电话的嘟嘟声响起，我的心里好像孩子一般紧张，和声细语的讲完话术，听到客户满意的认同和感谢，心中又是一阵欢喜和雀跃。

2011 年，想起来那是一段并不光明的记忆。爸妈工作分隔两地，我和姥姥在学校旁租了个小房子。后来，姥姥病重，我迫不得已离开了生活 16 年的故乡，来到了长春。记得那是 2011 年 3 月 23 日晚，放学后，熙熙攘攘的人群依然如旧，家长们迫不及待地拿下孩子沉重的书包，那些笑声在我耳边逐渐远去、模糊。我记得那

天是潮湿的空气，有泥土的气味，我还穿着老学校的校服。我上了一辆头也不回的捷达，车里放着新学校的校服，紫色的，有新衣服的仓库味儿。

转眼时间，已是七年。人和一个地方的关系总是很奇怪，从前觉得“ 回 ”是一个不能贸然使用的说法，大约只有让你有强烈归属感的地方才能用它，可是渐渐的也似乎没有那么苛责了，反而很少说“ 去 ”了。“ 回学校 ”、“ 回去上班 ”、“ 回去挣钱 ”，在这样的语境和习惯里，故乡的底色也变得越来越模糊。

这七年，我搬了七个家，每次搬家大包小裹勒的手生疼的时候，都是我一个七尺男儿最想哭的时候。那些年我总是问妈妈：“ 我们什么时候能有一个自己的房子呀？ ”妈妈回答说：“ 快了快了。”在湖边散步，风吹起来，花瓣四处飘落，本来想说：“ 好美呀。”但迟疑了一下，还是故作文艺地吟诵起诗经里的句子：桃之夭夭，灼灼其华。

后来，我们终于有了自己的房子，一家人团聚，养了两只狗两只猫，其乐融融。从前年到现在，长春南边的高楼一一竖起，街角烧烤摊子的生意也渐渐好了起来，我偶尔回去的时候，还会看见小老板熟悉的笑容，他也长了两岁。

前几天偶然翻到两张在大学二年级的时候，在舞台上唱歌的照片。那时的脸上满是青涩和爽朗，或者说一种浑然天成的稚嫩。看着过去的照片，脑海里回荡的却是故乡的声音，原来，我已经很久没有回故乡了……或者说，这里就是我的故乡。

奔波百多公里，回到了老学校，老小区。我是晚上回去的，破败的灯光摇摇晃晃，青石板的石凳不知为什么被劈成了两截。仿佛电影般的，那些昔日与发小儿们踢足球的画面又显现出来，那时夕阳刚好，你笑着指我的门牙换了才长出来半颗，我们一起拿着洗澡筐子，满头大汗的向远方走去……而现在，我拿出手机，尝试着找到你的联系方式，最后却以“ 您所拨打的电话是空号 ”而草草收场。

还记得曾经和喜欢的人在江边走了很远，明知结局是什么样子，还是希望那条路能一直走下去。往后我们各自去经历人生的惊涛骇浪，大概也都不会记起当时的夜色温柔。

或许只有我们自己知道，那就是一生中最后的无忧无虑的时光。

一直觉得，记录和表达的欲望会随着年纪增长而减弱。以为什么都经受过，什么都看过了，春去秋来，日光底下无新事。

但岁月静美，生命有成长，原本以为只是时间边角料的那些细枝末节，反而成为了生命中厚重的基石。

有远方可去，有故乡可回，这样的句子光是写出来，都叫人觉得热泪盈眶。

在“五 · 四”青年节前夕，公司团委组织了“扬帆蓄力 青春引航——我是演说家”活动，活动中，选手们侃侃而谈，用朴实的语言和真挚的感情进行了精彩、生动的演讲，充分展现了公司青年员工的青春朝气与活力，此期东北风节选了部分“我是演说家”的优秀稿件，请听听他们的青春故事。

梦想需践行

长春西安大路营业部 宁宇鹏

前几天，韩寒在微博上批判了一篇名为《摩拜创始人套现 15 亿，你的同龄人正在抛弃你》的文章，认为作者在贩卖焦虑、制造恐慌。

但在我看来，在摩拜创始人套现的背后，反映的更是一种社会现象，一种从梦想到努力，从努力到成功、从成功到自负、最后跌落谷底的过程。

这是一个真实的例子，我和大学的室友在大三的时候创立了宅窝窝，做的是物流终端附加服务，简单来说，就是通过 APP 指派专人将学生的快递送至学生寝室，让他们可以足不出户就收到自己网购的商品，并在这个过程中将后台数据存储整理，分析各学校乃至某个学院的整体购买偏好与消费能力。最开始创业的时候，几个人挤在一家简陋的咖啡厅，喝着一杯几块钱的廉价咖啡，一坐便是一整天，讨论的都是公司未来的发展与当前的问题。每个月的生活费全部都用来维持公司的日常开销，即便条件再艰苦，家里再反对，我们也从未想过放弃。后来，北京天使投资人张淳给我们投资 500 万元，我们有了车和办公室，每个月拿着自己挣来的数万元工资，学校也开始不断邀请我们公开分享经验，我们似乎走上了大家羡慕的人生巅峰。但慢慢地，事情开始变化，我们会在高档饭店推杯换盏、高谈阔论，却再不会挤在咖啡厅用廉价咖啡干杯说一定成功；我们会雇佣

礼仪模特进行宣传，却再不会自己拿着广告单满操场地向人们推广；我们会记得今天是多么的成功，是多么让人羡慕，却忘了我们脚踏实地、不辞辛苦的昨天。这种浮躁、自负、妄想将我们推上了悬崖，直至跌落谷底。人生第一次的创业最终与现在电视循环播放的狗血剧一样，我们一年多后一败涂地。

其实回味这件事，我们最开始只想要一张床，慢慢的想要一个房，最后却想要全世界。等到一无所有的时候才发现自己最开始只是想要一张床。在这个经历中，我多么骄傲曾经拥有梦想并为之奋斗，直至梦想成真，也多么悔恨，被名利、荣耀、金钱所蒙蔽，最终为自己的自负与浮躁付出惨重代价。

作品被誉为让人一边笑一边哭的喜剧大师星爷曾经说过，没有梦想和咸鱼有什么区别，作为我的同龄人，我们有着各种各样的梦想，梦想着成为金融精英、梦想出人头地，但扪心自问，为了我们的梦想，我们真的可以不被干扰、不被束缚、脚踏实地的奋斗一生吗？还是仅仅做一条有梦想的咸鱼。

来到东北证券，在每天接触新的任务、新的业务、新的领域的过程中，逐渐发现了自己的年轻与不足，在不断学习的过程中，真真切切感受到了为梦想奋斗的汗水之甜美。也许有一天，我会在金融路上取得不亚于之前创业的成绩，但现在的我深刻明白，无论多么荣耀的成绩都只是一个新的起点，也代表一轮新的征程。梦想需践行！希望我们大家都可以怀揣梦想、不忘初心，为之付出不懈的努力，挣脱束缚、脚踏实地，还梦想一句终老。

火速救援，东证展大爱风采

松江河松山街营业部 冯文珍

数月前一场惊心动魄的经历深深地刻在了我的记忆中，虽然时间抹平了身体上的创伤，但是由此带来的内心冲击却久久不能平静。更为重要的是，经历这一次事件，让我深深体会到了来自东北证券这个大家庭的无限温暖。

那一天，本来计划前往公司总部，参加公司的年度会议，却赶上了天降大雪，我拼车从松江河赶往长春，途中经过靖宇附近路段时，遭遇了一场突如其来的重大交通事故。一切的一切毫无任何征兆，可却实实在在的发生了。在经过了一阵天旋地转的翻滚后，我的记忆仿佛停在了那一刻，脑海中一片空白，感觉整个天空甚至都是灰色的，没有了任何的色彩，就连眼皮仿佛都有了千斤之重。我不断试图呼喊着自己的名字，希望能让自己的意识变得更清醒些，可是不管我怎么努力，却似乎连张嘴的力气都没有了，无助的感觉油然而生。

就在我感到最无奈、最无助的时候，几个熟悉的身影出现在了我的视线里，白山分公司王振利总经理带领几位同事在第一时间赶到了事故现场。在见到大家的那一刻，就立刻感受到了一种莫名的踏实感，阵阵的暖流迅速的席卷了我受伤的身躯。王总的到来让后续的救援工作变得井然有序，不仅紧急联系了附近医院进行现场处置，还在等候救援的时候，像家人一样不断的在我

耳边不停的鼓励我，给予我莫大的支持。

后来我才知道，公司领导在得知消息后，董事长、总裁迅速做出批示，公司上下立即开展了紧急救援工作，并要求尽全力组织救援，及时展开有效的治疗，一定不要错过最佳治疗时间。

这只是个开始，随后发生的事情让我更加感动，一次次的体会到了公司同仁的关心和呵护，不断的温暖着我的心灵。

由于伤情比较严重，在董事长、总裁的亲自安排下，我被转回抚松县人民医院进行进一步的伤情检查。检查期间，工会主席王晓丹、办公室张克伟主任、党群工作部游娜总经理、经纪业务管理部赵志宏总经理、人力资源部董曼总经理等领导一遍遍给分公司的同事打电话了解检查情况。

确诊后因为我的受伤程度十分严重，为了使我获得更好的救治，董事长亲自联系了长春中日联医院，办理了转院手续。到了长春下了高速，公司来总、赵总、办公室小徐等早已在此等待多时。最让我没想到的是公司何总裁在百忙之中亲自赶赴医院探视。在详细的了解了伤情后，还亲自与院方领导进行了沟通，细致的安排了住院及手术相关事宜，为我后续的治疗提供了莫大的帮助。

作为一个基层营业部的员工，我从未想过一次交通事故能够得到公司领导从上至下如此的重视与关怀，我知道一句简单的谢谢已经无法表达我内心的感恩之情，任何华丽的语言也都无法表述出我当时深深的感动，唯有铭记于心，今后加倍努力，全身心地投入到工作中，不让所有关心我的人失望。

这一次特殊的经历过去了有些时日，现在回想起来，我感觉自己是幸运的。我深深体会到了作为公司的普通一员，我不是孤立的个体，不仅受到了公司领导的重视，还获得了同事关心和呵护。我很庆幸自己能够成为公司的一员，成为这个充满温暖的大家庭的一员。

过往的种种有如甘霖滋润着心田，种种的过往又如阳光温暖着身心，这是一种感动，一种充满活力的感动，给人以信心和动力。这又是一种正能量，一种充满凝聚力的正能量，不断地激励着我，支持着我投身到这个充满爱心的团队集体中，投入到今后每一项工作中，发挥出自己全部的力量，努力工作，克服困难不断前行，让爱心得以传递，让正能量得以传承。携手东证，奋发向上，为东证增添自己的一份力量，谱写自己人生的篇章，共赴美好未来。

企业文化之美

深圳南山大道营业部 帅江锋

刚加入东北证券时，就了解到了公司的企业文化是“ 相融相通 互琢玉成 ”，当时真的不以为然，哪个公司不喊几句口号？心想这也终究不过是墙上终将褪色的字符吧。

也许是我们地处深圳人口流动较大区域的原因，常常会有很多其它营业部的客户到我们营业部临柜办理业务，常常一整天忙下来才发现，一天办的业务竟然全是其它营业部的。我想在这种情况下仍能做到和颜悦色、一切以客户收益为重终究是难的吧。可是，我的同事们却真的是这样做的，认真、耐心、周到的为每一位来到营业部的客户办理业务，有的客户办完业务走了之后又折回来，就为了说声感谢。时间久了，当一位又一位客户满意的离开，或是总要道一声谢谢之后才挂断我们的电话时，我似乎懂得了什么是“ 融通资源，创造财富 ”。

我的岗位是营业部的信用专员、投资顾问、系统管理员，在我服务客户过程中遇到各种问题常常需要公司各部门的支持，不可避免的要常常跟金融产品部、财富客户部、信息技术部的同事联系。每当我拿起电话，我总能得到快速、耐心、友好的帮助及细致的解答。在刚开始做股票质押项目时，我对流程、操作等是完全陌生的，每遇到一个问题就要向总部电话咨询，后来自己都感觉到不好意思，跟电话里的同事连声道谢，却往往

是被安慰一番：“ 我们就是为你们服务、提供支持与帮助的 ”。现在，我终于也能自信的为客户提供更加专业的股票质押服务，营业部也陆续已经有 11 笔股票质押项目落地。我想如果没有公司各部门的快速响应与相互配合，我们是不可能如此高效、专业地赢得客户的信任的。在一个一个跨部门合作的项目落地后，我终于懂得了“ 相融相通 互琢玉成 ”的含义。

什么是企业文化？是企业在长期的生产经营实践中，形成的全体员工认同并遵守的带有本组织特点的使命与愿景，是需要每一名员工躬身践行的准则。写到这，我发现在我文章的故事中竟没有出现一个具体的人。是的，因为这不是单单一个人，而是东北证券的每一个人，这也不是单单一件事，而是平常工作中的每一件事。在日常平凡的交往中，我深刻感受到“ 相融相通 互琢玉成 ”的理念是贯穿于每一位同事的日常工作中的。

得到客户肯定是令人欣慰的，得到同事的无私支持是充满力量的。我也亲身体会到：企业文化是日常工作中的一点一滴，而不仅仅是墙上逐渐褪色的标语。我想也正是因为每一个东证人的理解和践行，企业文化才有了生命力，才有了我们和谐的团队，有了企业的成长，才展现了我们的企业文化如此之美。

激情&岁月

白城中兴东大路营业部 郑绪东

近两年时间，市场经历了多轮股灾，佣金率快速下滑，监管去杠杆持续加码，业务创新屡屡受挫……尽管如此，身为东证人，我们并未因此沉沦，甚至并不迷茫，在公司强有力的支持与引领下，“ 新鲜的血液 ” 迸发着澎湃的激情，岁月的沉淀刻在坚毅的脸庞，低迷的行情无法阻碍我们对未来的执着，行业的竞争只会燃烧我们胸中的斗志。激情如“我”，怀揣着创业的梦想奋发图强，岁月似“歌”，告诫我们不忘初心，砥砺前行！

厚积薄发，鲜活力量孕育变革能量；始终如一，涓涓细流呵护投资净土。

白城中兴东大路证券营业部底蕴深厚，历经多位总经理的辛勤耕耘，目前员工年龄结构基本合理，“ 以老带新，以新促老 ” 模式日渐成型，为公司未来市场化的制度变革提供了良好的内部环境。公司聘请外部咨询机构“ 波士顿 ” 为公司做了系统性的评估、规划，明确了未来几年的经营目标和具体举措。我们也同样坚信“ 变革创造价值 ”，必将紧跟公司步伐，争当排头尖兵！作为09年入司，奋斗在投资咨询第一线的“老兵”来说，公司近年来的变化一直看在眼里并深受感动，公司越来越重视年轻人的成长，有针对、个性化的职业规划让每个员工都目标明确，踌躇满志！有了“家”的温暖自然就扛起了“家”的责任，我们为之拼搏的也不再是一份工作，而是一份事业。以投顾为例，事无巨细，依托公

司强大平台切实解决客户问题，日积月累，始终如一，恰似山间一股清泉，无声无息呵护一方投资净土！

肩负使命，统一思想打造“ 狼性 ”团队；运筹帷幄，勇于开拓力促转型发展。

东北证券的员工从入司那一刻起就肩负起了“ 融通资源，创造财富 ”的使命。面对困难，动员会上领导慷慨激昂的陈词让所有员工斗志昂扬；工作之余，营业部经理孜孜不倦的教诲似指路明灯照亮前程。统一思想，分工协作，战略藐视，再多风雨也似“ 泥丸 ”“ 细浪 ”，战术重视，楼兰不破岂待“ 秋去 ”“ 春来 ”？强者思想早已融入骨髓，丢掉包袱，齐心协力，撸起袖子加油干！“ 火车快不快，全靠车头带 ”，“ 回归本源 ”的声音不绝于耳，券商营业部仅靠佣金收入已经难以为继，转型发展的脚步不会停歇，面对双重压力，营业部领导经过深思熟虑，一手抓“ 创新业务 ”，一手抓“ 业务创新 ”，拓客引资与精耕细作齐头并进，全体员工积极响应，献计献策，我们相信传统业务也会做出新亮点，转型之路虽远必达！

相融相通，共赢理念保驾龙头地位；互琢玉成，学习机制护航员工成长。

公司始终坚持“ 一切以客户收益为重，一切以员工利益为重，一切以股东权益为重，一切以社会效益为重 ”的核心价值观，“ 融 ”的思想深入人心。白城营业部员工对于“ 融 ”也有着自己的认知并一路践行，经过多年的岁月沉淀，我们已将“ 融 ”思想贯彻到每个角落，真正做到了市场中与主流观念相融相通，工作中与同事、客户相融相通，生活中与社会各界相融相通……良好的“ 相融 ”关系也切实给我们带来了相应的回报，虽然经营业绩受佣金下滑冲击较大，但区域龙头地位却丝毫没有动摇！学习平台则是公司给我们带来的的又一项重大福利，东证商学院 APP 的建立彻底打通了员工日常学习的“ 任督二脉 ”，经过为期一年的自主学习与互相督促，营业部全体员工均超额修习了相应学分，并有针对性的研习了相应业务，真正做到了通过学习实现自身跨越式成长！

激情若在，岁月不老！今天我们挥洒汗水用激情谱写一段岁月的华章，明天我们的梦想就将在这里扬帆起航！放眼未来就能无惧当下，待到“ 行情 ”转暖时，大家齐欢笑。

合规新兵的工作感悟

合规管理部 张亦佳

2017 年 7 月，我离开了校园，从吉林大学法学院毕业，同月便加入了东北证券，成为了合规管理部年龄最小的一员。初入职场，再加上从法律到金融的转变，我面临着身份和专业的双重转换，在工作中时常对合规管理工作和自身职业的定位感觉困惑与迷茫。但是，随着我在合规管理部近一年的工作实践，我对合规管理工作有了更清晰的认识，也逐渐找到了自己的职业定位。

一、合规管理部的职责是审查、监督和检查

“美国宪法之父”麦迪逊说：“如果人人都是天使，就不需要任何政府了；如果是天使统治人，就不需要对政府有任何外来或内在的控制了。”权力的行使需要监督和控制，否则很容易被滥用。我们都只是普通的人，公司是以人的意识为核心组成的独立实体，因此员工行为以及公司行为都需要管理，也需要内外部的监督和控制。金融行业波谲云诡，监管机构对证券公司及其工作人员的行为规范提出更高的要求，证券公司内部由合规管理部承担起审查、监督和检查公司和员工行为的职责，确保公司和员工的行为符合法律法规以及监管规定的要求，以规范的姿态运营发展。

合规管理部的职责一方面是审查，即事前审查公司各项业务的开展以及员工行为符合内外规的要求；一

方面是监督，即事中监督各项业务以及员工行为是否持续按照要求运行；最后一方面是检查，即事后检查各项业务以及员工行为是否合法合规，合规检查是合规风险防范、控制的重要手段之一。作为监督机制的合规是全面的，它贯穿于所有业务，各部门、各分支机构、各层级子公司和全体工作人员，贯穿决策、执行、监督、反馈等各个环节。但是要实现公司规范发展，需要内外因共同起作用，除了制度化的合规管理，公司和员工应当将合规牢记于心，将其内化为一种意识，使合规意识成为其行动指南。

二、合规是为了创造价值

回顾公司历史，自成立至今，公司在成长过程中经历了中国资本市场和证券行业的风雨沉浮，收获了许多经验，也有过一些深刻的教训。实践证明只有合规经营，公司才可以避免承担不必要的经营风险，避免在经营中受到法律制裁或监管处罚，从而免于遭受不必要的财产和声誉损失。公司只有通过有效的合规管理，防范和化解合规风险，提升公司声誉，创造品牌，才能为机构自身、行业和社会创造价值。员工合规执业可以帮助获得良好的职业声誉，促进个人职业发展，进而可以帮助公司树立良好的企业形象，助力公司发展壮大。坚持合规，是公司和员工共同的责任。

在强调公司和员工合规责任的同时，作为合规管理人员的我们也同时认识到，合规是为了服务公司各单位、各部门和全体员工。合规工作不应该是单方向强硬的管理，更多的是各部门、各单位之间双向、多向的沟通和协作，合规管理人员应当以自己的专业知识帮助公司和全体员工解决合规问题，循序善诱地引导公司朝着合规发展的道路前进。我们一直牢牢记住，合规是为了创造价值。

三、扬长避短发挥自己的职业优势

在合规管理部工作至今，我已经对合规管理工作有了更深刻的理解，并且在实践中不断完善自己对“合规”的认识。我是法律专业出身，在法律的解读和适用上具有专业优势，尽管金融行业监管形势变化速度快、监管难度大，但是规则的运用是有其内在逻辑的，法律专业背景可以帮助我寻找到监管规则的核心，而监管规则正是合规管理部工作的依据所在。当然，在日常工作中我也认识到自己在金融知识上的不足，而且法院、律所与证券公司在工作形式、内容上都存在很大的差异，我亦清楚地认识到自己工作的短板所在。但是通过合规管理部大家庭各位同事的帮助，再加上我不断学习，现在我已经逐渐适应了新的工作环境，并且可以独立完成本职工作。

在严监管的大背景下，公司合规管理部承受着很大的工作压力，但是我相信这既是挑战也是机遇，希望自己能在新的一年里扬长避短，充分发挥自己的专业优势，用“新血液”为合规管理工作增添活力。

扶贫在行动，情暖百姓心

—— 东北证券第16党支部主题党日活动重实效

白山分公司 董斌

东北证券白山分公司第 16 党支部，现有党员 12 名，在公司党委的统一领导下，充分发挥基层党组织的战斗堡垒作用，关爱弱势群体，关注地方经济发展，主题党日活动开展的有声有色，成效显著，让党徽在每一名党员胸前闪光。

学是基础，做是关键。东北证券第 16 支部充分认识到这一点，在营业部设立党员示范岗，定期开展主题党日活动，将党员融入群众中，将工作融入到推进地方经济发展中。精准扶贫是党中央国务院提出的一项“小康路上不落一人”的具体举措。为了使帮扶工作不流于形式，切实将这一扶贫项目开展好落实好，东北证券第 16 支部按照公司党委的安排部署和要求，组织人员多次到靖宇县开展实地调研，将主题党日活动和走访调研有机结合，走村庄、下企业，了解当地实际情况。

2017 年末，共青团靖宇县委开展了“助力脱贫，情暖童心”留守儿童圆梦微心愿认领公益活动，东北证券党群工作部立即在公司内部发起认领倡议，第 16 党支部作为基层党组织，党员干部带头捐钱捐物，员工积极响应奉献爱心，共募集价值 3000 余元的物品，同时代收来自公司各个部门、各营业部价值 4 万多元的学习用品，这些物品可以帮助 500 多名小朋友实现微心愿。2018 年 2 月 7 日，正当大家都忙着迎接新春的喜庆时刻，

第 16 党支部的党员干部冒着零下 30 度的严寒驱车来到靖宇县，将一份份饱含着总公司全体员工浓浓爱意的捐赠物品交到了这些孩子们手中，一个个漂亮的书包，一套套精美的故事书，都让孩子们欢喜不已，脸上绽放着纯真幸福的笑容，东北证券第 16 支部的叔叔阿姨们更是对孩子们充满了怜爱，他们希望每一个孩子都能拥有一个美好而幸福的童年，并表示哪个孩子有困难，他们将及时伸出援手，绝不会让一个孩子辍学，要通过自己的实际行动激励更多的人参与到爱心行动中，串起爱心链，搭起爱心桥，让这些留守儿童能快乐健康的成长。

2018 年 3 月 1 日，室外依然是冰天雪地，但在江源区政务大厅会议室内却是暖意融融，爱心涌动。共青团白山市委向东北证券白山分公司颁发了“ 希望工程圆梦计划 ”爱心伙伴荣誉奖杯。

获得的荣誉既是奖励更是激励，2018 年 3 月 6 日白山地区还是春暖乍寒的季节，却也不能阻挡我们对靖宇留守儿童的惦念。在共青团靖宇县委领导的陪同下 ，白山分公司的党员走进靖宇双语学校为 60 名贫困学生送去爱心物资，帮助孩子们完成了微心愿，把爱心物资带给孩子们，并和他们进行了互动交流。一个小小的书包，一套精美的故事书，化成浓浓的爱心。在一排低矮的校舍，一个既是学校室内活动室又是食堂的简易礼堂里，当听到这些孩子们用稚嫩的声音和简朴的语言开心的表达他们一定会好好学习，用实际行动回报社会的时候，我们很多党员偷偷的留下了感动的泪水。

随后，在双语学校陈校长的陪同下，我们分别走访了两位贫困学生家庭，当看到贫困生于苗苗家居然住着是用彩钢板搭建的活动板房，一个炕柜、两张桌子居然是家里的全部家具，更不要说电视电冰箱之类的常用电器了，看着窘迫的家庭生活环境，那一刻我们所有在场的人心是酸的、眼是湿的，我们甚至都不知道该用什么语言来安慰她！在把爱心捐赠送到两名品学兼优的贫困生手上后，在场的党员又自发为两名学生各捐款 500 元。

不松劲，不停步，再行动，十九大已为我国未来发展描绘了新的宏伟蓝图，任务确定，目标明确，第 16 党支部一定会在习近平中国特色社会主义思想的指引下，在公司党委的正确领导和指导下，不忘初心，牢记使命，砥砺前行，创新工作方式方法，创造性的开展工作，为完成公司和靖宇县签订的“ 一司一县 ”帮扶任务献计出力，为帮助弱势群体早日脱贫，为助推地方经济发展发挥金融企业应有的作用，让党旗在基层高高飘扬。

不忘初心，砥砺前行

—— 第八党支部主题党日活动

长春同志街第三营业部　宣扬

3 月 7 日，在党支部有关领导的组织安排下，我支部前往中车长春轨道客车股份有限公司进行了参观。中车长春轨道客车股份有限公司是“ 厉害了我的国 ”电影的拍摄地，此次能够有机会进行参观，是我支部全体党员的荣幸，我们也十分珍惜此次机会。

我们首先参观的是生产车间。车间机器工作的声音虽然很大，但一切都是有条不紊的在进行着。观察每一位工人，她们的年龄与我们几乎不相上下，她们不辞劳苦的在机器中穿梭。忙碌的工作让她们无暇东顾，这种工作态度着实令我们感动。负责人还向我们简单介绍了企业的发展历程以及员工的工作强度，每一位员工都在为了企业的发展辛劳的工作。

通过参观学习，我们认识到这家企业能够创造出今天如此辉煌骄傲的成绩，主要有以下几方面原因，这也是我们未来在工作中应该学习的地方：

一是企业的管理理念令人信服。中车长春轨道客车股份有限公司管理规范程度高，工人服务意识强，生产效率高，企业负责人思路开阔，具有远见卓识，注重企业文化建设，注重技术实力，注重企业发展潜力，大力实施可持续发展战略。公司制定了“长客八荣八耻”，时刻警醒着每位员工。

二是企业精神极具优越。“团结拼搏，求实奉献”是他们的企业精神，让员工感到团队的力量是伟大的，激励他们更努力的工作，全身心的投入到工作与技术创新中。公司坚持创新驱动战略加快“走出去步伐”，一直在按照习总书记的要求，打造“中国制造”的亮丽名片。

三是员工本身的工作理念强。企业每位员工都本着永恒的发展、永恒的服务理念去对待自己的工作，注重技术管理方面的自我发展，在企业负责人的领导下，齐心合力共同把企业推向国际市场，实施“走出去”战略。每位员工心中都有着一份信念，他们的目标是树立“名片意识、中坚意识、领跑意识、奋斗意识”，推进世界级企业建设进程。

作为一名党员，应该是为身边的群众作出榜样，懂得奉献。我们要热爱自己的工作，要学会付出，勇于付出，为金融行业，为公司奉献自己的一份力量。我们应该在工作中不断超越自我，在以后的工作、生活中不断加强学习，努力提高自己的业务知识水平，在以后更广的工作空间中展示自我的价值。

风雨同舟，携手共进。唯有不忘初心砥砺前行，我们才能开创美好明天。用习总书记的话说，就是“一切向前走，都不能忘记走过的路；走得再远、走到再光辉的未来，也不能忘记走过的过去，不能忘记为什么出发。”坚定不移地践行党的宗旨，充分发挥广大人民群众的积极性、主动性、创造性，不断把为人民造福事业推向前进。“靡不有初，鲜克有终”，我们要永远保持建党时中国共产党人的奋斗精神，以忠诚之心跟党走，以为赤子之心为人民，以奉献之心报祖国。不忘党的根本宗旨，坚持全心全意为人民服务，做到权为民所用，情为民所系，利为民所谋；作风建设永远在路上，持之以恒加强作风建设，坚持和发扬党的优良传统和作风，未来的日子，让我们全体党员不忘初心，砥砺前行！

大事记

4 月 9 日，广发中证京津冀发展 ETF 与建信 MSCI 中国 A 股国际通 ETF 两只场内基金正式在线上发售，实现了融 e 通场内基金认申购功能。

5 月，公司在 2017 年度反洗钱分类评级中，评价等级为 A 类 A 级。同时，公司荣获了由人民银行长春中心支行授予的“2017 年吉林省金融系统反洗钱宣传先进集体”称号。

5 月 17—18 日，公司成功举办“互融通、共前行—2018 年东北证券银证授信报告会暨同业交流会”。

5 月 24 日，公司零售客户部、长春东风大街营业部在长春财经学院大礼堂举行了“投教基地走进长春财经学院”系列活动暨校企合作签约仪式。

4 月 13–14 日，2018 年中国电子商务协会客户联络中心专业委员会第二届理事会员大会在革命圣地延安召开。我公司获选中国电子商务协会客户联络中心专业委员会“常务理事单位”。

5 月 7–11 日，上海证券研究咨询分公司在上海浦东丽思卡尔顿酒店举办“新时代、新动能、新篇章——2018 年春季（上海）上市公司交流会”。

5 月 18 日，公司投资教育基地走进东丰县东丰镇仁义村开展送知识下乡活动。

5 月 28 日，松原发生 5.7 级地震，5 月 29 日公司工会特邀请心理学博士赵会华亲临松原地区为员工开展心理健康辅导。

公司赴樊家小学开展爱心公益活动

5 月 25 日，公司第一党支部党员代表与长春丹江街营业部志愿者赴樊家小学开展爱心公益活动，与学校师生游戏互动、包饺子，与孩子们共同度过了一个快乐的“ 六一 ”儿童节。

活动当天，公司志愿者们与孩子们一起游戏互动，无敌风火轮、叼杯传水，绕口令大赛……一个个趣味横生的小游戏搭建起了公司志愿者与孩子们的“ 连心桥 ”，孩子们由最初的腼腆到全部抢着参与进来，现场不时响起一阵阵爽朗的笑声，场面十分热闹。公司志愿者当天还把自己精心准备的学习用品、体育用品，图书杂志等“ 礼物 ”带到学校，并亲手送给那些可爱的孩子们。有志愿者表示，“ 看到孩子们露出幸福的笑容，自己觉得特别欣慰，也特别快乐。希望孩子们能够永远开心，健康成长。”

临近中午时，志愿者们开始和学校师生包饺子。虽然大部分孩子都是第一次包饺子，但每个人学起来却有模有样。在老师们的指导下，有的同学更发挥自己的创意，包出各种形状的饺子。经过一个多小时的努力，一盆盆由孩子们和志愿者一同制作的饺子新鲜出炉。学生们包得兴奋，吃得开心，幸福和快乐溢于言表。

樊家小学地处长春市双阳区樊家村，是公司定点资助贫困村小。自 2012 年成立“ 融汇爱 ”志愿者协会以来，东北证券连续六年走进双阳区樊家小学献爱心，如为学校捐赠图书和电脑，帮助学校建立图书室；为学校聘请音乐、美术教师；购买冬煤让师生温暖过冬；为孩子们带来精彩的美术、舞蹈志愿课；组织趣味运动会，与孩子们一起过“ 六一 ”等，多年来为学校师生提供了实实在在的温暖和帮助。樊家小学爱心公益活动一直以来都得到了公司长春丹江街营业部的大力支持，本次活动中，丹江街营业部还出资为学校购买并安装了窗帘，帮助学校解决教室强光照射的问题，为学校送出温暖和关怀。

东北证券股份有限公司 | 总部地址：长春市生态大街6666号 | 电话：0431-85096771