

东北风

Northeast Style

• SHIDAIFENGSHANG • HANGYEFENGDU • SHENGHUOFENGYA

• 时代风尚 • 行业风度 • 生活风雅 •

01

VOL.90

• 2018 •



 东北证券
NORTHEAST SECURITIES

WWW.NESC.CN

“融·新时代”东北证券2017年会暨表彰颁奖典礼成功举办（上）

时光如水，创流不息；
岁月如歌，溢彩流芳。

2月11日下午，公司举办了“融·新时代”东北证券2017年会暨表彰颁奖典礼

下面，就让我们通过图片，再次回顾这场精彩的盛会。



李福春董事长讲话



优秀员工奖



最佳转型创新奖：人力资源部、固定收益总部、福州五一中路营业部、广东分公司、南京中山北路营业部



最佳突破奖：金融产品部、天津分公司、辽源人民大街营业部、长春同志街营业部



最佳合作奖：东证融汇证券资产管理有限公司



最佳市场开拓奖：长春西安大路营业部、福州五一中路营业部、黑龙江分公司



最佳创利新锐奖：长春生态大街营业部、前海分公司、黑龙江分公司



最佳区域管理奖：湖北分公司



专项成果奖：风险管理总部、适当性管理工作组、经纪业务合规检查工作组、原营销中心改革小组



突出贡献奖：东证融汇证券资产管理有限公司、党群工作部



优秀团队及优秀部门负责人奖



致敬 每一个不平凡的你

本刊编辑部

有这样一群人，他们奔波在市场的最前沿，奋斗在工作的第一线，脚踏实地，专注忘我，他们用自己的坚守彰显着东北证券人的品质与精神。

有这样一群人，他们虽不曾惊天动地，光芒万丈，但却绝不随波逐流、平庸碌碌，他们用自己的行动践行着东北证券人的光荣与梦想。

是他们，以专业水准夯实着东北证券的品牌价值与综合实力；是他们，以雄才韬略提升了东北证券的管理效益和经济收益；是他们，以诚信负责展示着东北证券的企业形象和行业竞争力。

他们在平凡的岗位上创造出不平凡的价值，正是因为他们的不辞辛苦和无悔付出，公司才能一路策马奔腾，彩霞满天。

他们，是公司最宝贵的财富，是我们学习的榜样，

奋斗的楷模，是我们东北证券大家庭中最可爱可敬的人！

奖牌和掌声献给曾经知难而上、不肯服输的他们，成长与赞歌写在岁月不会遗忘的时光之河。感谢每一名优秀的东北证券人，感谢每一个不甘平凡的你，我们一起战胜挑战，冲破困境，打开了改革发展的新局面。

昨天的我们，以梦为马，不负韶华。今天的我们，积聚力量，拔节生长。当新时代开启前行发展的新篇章，我们再一次肩负使命，承载重任，为了东北证券成为有规模、有特色、有核心竞争力的一流现代金融服务商的发展愿景，一起勇往直前，一起携手并肩。

青春逢盛世，奋斗正当时。愿我们每一个不甘平凡的自己，都能在平凡的日子里书写不平凡的人生，铸就平凡的辉煌！

诚信
创新
进取
成长

融

東北風

Northeast Style

VOL.90 2018

1

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 李春
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



基金二十载	典范故事	榜样力量
04 / 基金二十载	08 / 打造铁的队伍 取得铁的成绩 回报公司信任	44 / 榜样力量
	10 / 精诚服务、根植一线	
	12 / 一支兢兢业业、团结奋进的队伍	
	14 / 枕戈待旦再前行	
	16 / 任重而道远 砥砺前行	
	20 / 新时代的追梦路，我们一直在路上	
	22 / 凝心聚力，砥砺前行	
	24 / 春风十里，我们，在一起	
	26 / 团结一心 携手共进	
	28 / 目标在前，长缨在手，出发在路上	
	30 / 大雁之旅	
	32 / 大胆尝试创新 团队造就奇迹	
	34 / 东证力量，建设有约	
	36 / 爱与责任中前行	
	40 / 力学笃行 履方致远	
	42 / 风华正茂时 这个家有我	

东北证券副董事长
东方基金董事长 崔伟

二十年 话基金



今年是国内的证券投资基金创立 20 周年，我作为基金开立的见证者和当前的从业者，对 20 年公募基金在证券市场的贡献感到欣慰，对基金业的快速发展感到鼓舞，同时对行业的现实也深感忧虑。20 年来，公募基金从无到有，从小到大，经历了快速发展阶段，也经历过挫折和徘徊，在当前资产管理行业面临整顿和转型的关口，回顾 20 年基金之路，有许多经验教训值得汲取。我深深认识到，只有不断地

提高认知水平，不断修正错误，不断改革创新，坚持市场化方向，才能努力使基业长青。

一、从稳定市场的工具到财富管理机构

证券投资基金，又称公募基金，是指通过发售基金份额，将众多投资者的资金集中起来，形成独立财产，由基金托管人托管、基金管理人管理，以投资组合的方

式进行证券投资的一种利益共享、风险共担的集合投资方式。

其实早在证券市场建立之初的 1993 年，经中国人民银行批准，第一只上市投资基金淄博基金就已经获准发行。该基金发行规模为 1 亿元，60% 投向淄博乡镇企业，40% 投向上市公司。这种半产业半证券的投资基金后来被称为“老基金”，类似的产品到 1997 年底共有 79 只，规模在 90 亿人民币左右，在新基金开始试点的同时，中国证监会开始着手对原有投资基金进行清理整顿。1999 年 10 月下旬，10 只老基金最先经资产置换后合并改制成 4 只证券投资基金，随后其他老基金也被陆续改制为新基金。老基金的全面清理规范，解决了基金业发展的历史遗留问题。

1997 年 11 月，国务院证券委发布《证券投资基金暂行办法》，据此，新的证券投资基金开始筹建。1998 年 3 月 18 日，九届人大一次会议闭幕，朱镕基当选新一届政府总理，同日，两家基金公司成立，股市飘红；3 月 27 日，南方和国泰基金公司发起设立基金开元和基金金泰。这两只新基金的问世标志着此后 20 年基金之路的开启。当年，共有 5 只基金登场，6 家基金管理公司相继成立。此时的基金仅是单纯的封闭式基金。新基金的出现意味着普通投资者可以通过专家理财的途径获得投资回报，也是证券市场投资工具扩大的一种标志。

在证券投资基金诞生之初，证监会对行业寄予厚望，时任分管基金监管的王副主席认为基金是市场的中流砥柱，是证券行业里的高端职位。他曾自豪地说：“如果说证券市场是国民经济的皇冠，那么，基金就是这个皇冠上的宝石”，于是一切资源的配备，包括监管措施和政策倾斜，都是按照“宝石”的标准来设计安排的。在政策倾斜上，当时对这个新生事物呵护有加，甚至在新股的配售中，基金获准不必参加网上申购，直接购买上市公司的普通股。那时的基金供不应求，不愁销售，业绩自然也不差。

在证券投资基金的建立过程中，人们一直存在一种认识，即证券二级市场的动荡，很大程度是缺乏稳健的机构投资者所致，因此，要大力发展机构投资者，尤

其是证券投资基金。至少受股指波动所困扰的监管部门当时是这样认为的。而且，他们相信由证监会组织发起的基金一定能为政府所用，这就是基金建立的初心。

从市场建立之初，这种观点一直支配着市场的建设，把证券投资基金作为稳定市场的工具。在行业最初发展期，基金被捧为时代的“宠儿”，行业准入高人一等，薪酬待遇上也超过证券公司，基金行业源自于证券而优越于证券，基金行业瞬间高大了起来。

1999 年《中国证券报》发表了中国社科院金融研究中心的一份专题报告，题为“四问证券投资基金”。该文的执笔人与课题主持人是著名金融专家王国刚博士。文章提出四大具有根本性的问题——“证券基金本身具有稳定股市的功能吗？”“证券基金本身具有分散股市风险的功能吗？”“证券基金的投资收益一定高于股民投资的平均收益吗？”“发展机构投资者就是发展证券基金吗？”专题研究给出的答案全部是否定的。在当时，这无疑是具有超前意识、挑战权威的课题，具有重要的启蒙意义。

2000 年，基金黑幕的出现，使人们更清醒地认识到，在私利面前，任何人都会去追逐，基金也不例外，它做起坏事来，可能危害更大。此时，基金被认为是一个重要的机构投资者，其本质还是稳定市场的工具。

2000 年 10 月，开放式基金试点办法出台，超常规发展开放式基金，公募基金在市场化的道路上向前迈进了一大步，规模迅速扩大，其品种也由单纯的股票型增加了债券型基金、货币型基金、混合型基金，以及指数型和 QDII，甚至扩大到了非公开募集的特定客户资产管理业务。截至 2017 年年底，我国境内共有基金管理公司 113 家，其中有中外合资公司 45 家，内资公司 68 家；取得公募基金管理资格的证券公司或证券公司资管子公司共 12 家；保险资管公司 2 家。上述机构管理的公募基金资产合计已经达到 11.6 万亿元，非货币基金的资产净值规模合计达到 43938.67 亿元，基金数量已经达到 4738 只。

从 1998 年第一只公募基金问世以来，这个行业取得了长足的进步，也经历了痛苦的过程。行业的发展不

仅体现在规模的增大，更重要的是人们的认知水平的提高，对基金以及基金公司的定位就是一个长期困扰行业的认识问题，我们用了很长时间才明确了这个常识问题。

2012年6月，在基金业协会成立大会上，时任证监会主席郭树清发表了“我们需要一个强大的财富管理行业”的讲话，首次明确基金管理公司应当加快向现代财富管理机构转型，明确了基金的定位。此时，资管行业已经是万马奔腾，金融深化如火如荼之际。银行、证券、保险、信托、私募等行业以各自的优势迅速抢占理财市场，基金行业才从定位的迷局中醒悟过来。去掉自身的光环，才认识到：“推进财富管理行业发展，根本在于牢固树立以市场为导向、以客户为中心的经营理念。关键是根据客户偏好，既能够为大众投资者设计出一些可以跑赢通胀、风险又不太大的产品，也能给少数高端客户提供一些较高风险、较高收益的投资组合。”

二、基金持有人的利益是基金的首要目标

资产管理行业，说白了，就是受别人的委托，为别人理财，这种信托责任注定了金融服务业的本质。公募基金，只是理财行业中替公众理财的方式之一，由于其门槛低，更加面向广大社会公众，肩负的责任更重大，也更崇高，管理的资产越多，应该越有敬畏感，越应该如履薄冰，不断地提高自己的投资管理能力，履行好信托的职责。以客户为中心的金融服务业，当然客户是第一位的。对基金而言，保护基金持有人利益是管理人的首要职责。

股市的波动甚至低迷应该是市场的常态，正因为如此才需要专业的投资人员去代人理财，这是人才的价值体现。而为投资者负责是专业投资人员应有的基本素质，那么除了投资者利益之外，基金投资是否还要承担其他义务？基金的投资组合是否一定要保持一定的仓位？基金有没有救市的义务？在股市异常波动中引导申购、新增基金积极建仓是合适的吗？根据《基金法》，基金的一切运作都应围绕“保护投资人及相关当事人的合法权益”，其余都属次之，这同样需要一个不断深化认识的过程。

投资具有长期性，机构投资者更是如此。据证券日报最新统计，从1998年到2017年，偏股型基金年化收益率为16.18%，跑赢了上证综合指数一倍。这说明应该给基金以长期投资的空间，倡导长期投资的理念。但是这个行业却是每年甚至是半年就要比一下高低胜负，把自己陷入到一个短期行为中。如果说中国证券市场的投资者不成熟、不理性，那么，机构投资者迎合了这种不理性。我们现在衡量产品的收益统一用年化收益，但具体到每个投资人的就不能用统一的时间来判断，也就是说客户需求不同。有人对时间没有要求，投资相对长期，以收益为主；有的资金有期限要求，有人投机性更强一些，不同客户需求下，统一对基金业绩按照12月31日进行考核比较，可以想象基金经理的投资行为会发生什么样的扭曲？谁带来的这种比较和扭曲？在基金持有人并不理会的情况下，100多家基金公司及其产品采取相对排名的方式自娱自乐，有没有实际意义呢？

如同各地追求GDP一样，公募基金一直以规模论英雄。基金规模的快速增长，起步时归功于政策扶持，后来归因于两次牛市，2007年达到3万多亿，徘徊了8年，2015年达到了8万亿，公募基金的规模一定是在牛市最高点达到顶峰。为什么会这样，因为公募基金追求的是规模，一定是在牛市时，大量发行基金，而结果如何，只能是走着瞧；另一方面说明公募基金是散户的投资渠道之一，也说明其发展的不确定性。比较强的销售渠道和相对不错的投资业绩是两个关键因素，平时着重培育的就是这两个方面。那么对于基金公司来说，来的快，去的也快，没有长期稳定的资金，没有理性的投资者，基金经理只能被动应付，追求短期利益。

自从有基金开始，老鼠仓和内幕交易就如影随形，在一个不完善的新兴市场上，公募基金注定了也是不完善和不规范的。虽然配备了严格的管制措施，设定了三条底线，目前变成八条底线。但是，在重大的利益诱惑面前，许多基金经理没有经得住考验，在这个行业发展过程中，老鼠仓问题频繁出现，底线不时地被突破。不断曝光的老鼠仓案件，无异于自毁形象，对基金行业如雪上加霜。对这个行业自身形象的影响来说，没有战胜

市场，是能力问题，违背了三条底线是素质问题，是从业的良心问题。

公募和私募的区分有一个重要的条件就是以 200 人为限，这只是便于监管工作，其实并没有什么科学依据，然而在实际工作中，公募与私募的机制完全不同。在公募平台上引进私募机制应该是公募基金发展的一个方向，私有产权制度是与资本市场相融合的，这也是一个常识，从股权激励到事业部制度、工作室制度都是这种常识的尝试。这样的机制会将基金公司自身的利

益与投资者紧密结合起来，使从业者倍加珍惜自己的职业荣誉。

20 年的历程，公募基金从市场的宠儿走向了充分竞争的平凡投资者，真正的发展刚刚开始。随着中国资本市场的发展和壮大，公募基金一定会发挥出其应有的作用，回归资产管理的本质。因为，在市场经济的激烈竞争中，基金既不能稳定市场，也不能免俗，只能在市场的冲击中去重塑形象，恢复道德，以持有人利益为重，回归信托的本质。





打造铁的队伍 取得铁的成绩 回报公司信任

——记2017年度“优秀团队”上海证券研究咨询分公司

公司副总裁兼上海证券研究咨询分公司总经理 董晨

公司决定授予研究咨询分公司 2017 年度优秀团队称号，授予我本人优秀团队负责人称号，我们深感荣幸。研究咨询分公司这两年取得了一些进步，但和公司的发展目标发展愿景相比，我们做的还不够，未来的路还长，还可能遇到风风雨雨，要做好充足的准备，打造一支铁的队伍，取得铁一样的成绩，才真正担得起优秀团队的荣誉。



现在证券监管形势是回归主业，证券研究业务作为证券公司一项主业，是证券公司机构客户服务创收的核心业务之一，也是支持证券公司内部各项业务发展的基础性平台之一。面临良好的发展环境，研究业务的特点是不需要公司投资类资金支持，但这也是做好这项工作的难点。我经常说，别的业务是“玩钱”，研究业务是“玩人”，“玩钱”讲究的是高抛低吸、价值成长，“玩人”也是大同小异，个中苦衷、故事能讲一箩筐，有时间可以细细聊。钱毕竟没有生命，人是活生生的站在你面前，尤其是一些高学历、高颜值、高薪工资待遇预期的“三高”人才站在你面前，要想玩转他们，还要实现成为业内一流证券研究平台的预期发展目标，我觉得有以下经验可以分享，不一定正确，请大家批评指正。

第一，要勤政务实。曾国藩的《挺经》说：“天下事在局外呐喊议论总是无益，必须躬身入局，挺膺负责，乃有成事之可冀！”工作只要摆的开，在尽可能的情况下，研究所领导要亲自参与主题策划、课题写作、会议举办，要亲自拜访客户。只有来自一线的信息才是最真实的信息，只有在一线和同事们共同工作，取得了成绩，业务负责人和团队带头人的心里才更踏实。兵对兵，将对将，业务线领导要带头攻坚克难，出现在一线，啃下了最硬的骨头，就能士气振奋，资源和业绩也就完全匹配上了。

第二，要廉洁奉公。证券公司里研究所是“清水衙门”，这么多年来证券市场发生的多起和钱有关的恶性违法案例中，和研究领域相关的不多。因此，在研究所讲廉洁奉公，实际上讲的是要塑造简单、和谐、斗志昂扬的工作氛围，领导收受哪怕是土特产这样的小礼物，或者形成小圈子你来我往，就会使研究所变得不简单、不和谐、斗志低迷。《资治通鉴》说，“教化，国家之急务，而俗吏慢之。风俗，天下之大事，而庸君忽之。”说明了企业文化在企业发展中的关键性作用，因此我经常讲既然是清水衙门，就要一清到底，清清爽爽，清清正正，我们要找志同道合的人一起工作，大家都凭本事谋生活、谋发展。

第三，要坚持执行公开的、市场化的人才培养选

拔和考核奖惩机制。研究所是门槛较高的智力密集型高端服务业，很多受过良好教育的年轻人愿意加入这个行业，也对回报预期较高。《贞观政要》说，“为治之要，惟在得人”。人才是研究所成败的关键，我们有大量的余地选择从高校和实业里来的候选人，要摒除各种请托和托请，按照公司招聘流程，把最优秀的人员引进到公司来，我们就走出了成功的第一步。第二步是强化培养，使之尽快适应卖方分析师的工作环境和节奏，这个环节需要辛勤付出，但相对可控一些。第三步是合理配置团队、费用、奖励等资源，使之产生效益。由于历史现实等各种情况，对于管理者来讲要做好匹配很不容易，很多平台碌碌无为，不能成就一番事业，我认为究其根源都是资源和业绩不能有效匹配。第四步是亲切关怀、严格要求，采取有效措施留住优秀人才，淘汰不合格人员，在人才市场化流动和定价的大环境下，首先做好第三步，第四步才能相对做得好一些。

第四，要打造特色和核心竞争力。公司在发展愿景中提到要使公司成为有特色和核心竞争力的现代一流金融服务商，说明有特色和核心竞争力是公司发展的关键标志。研究所核心竞争力是高质量研究产品，因此必须精益求精，不能放过任何一个细节的打磨和打造，我经常和大家说要像张瑞敏砸冰箱那样向任何有缺陷的产品“宣战”、开罚单。一篇低质量的研究成果出笼，要重塑东北证券在机构客户中“高大上”形象，可能需要十篇高质量研究成果进行补偿，我们付不起这个代价。至于打造特色，我认为东北证券研究所的特色应该是“深于研究、长于表达”，我们特别强调表达的重要性，表达得好，可以弥补研究的不足，更可以引领研究深入开展，是“研究之眼”。

东北证券研究咨询分公司要拾阶而上、稳中求进，我们需要的是符合我们自身特点的，能够长期屹立于行业强者之林的制度性基础性建设，并不断为成功的实践所证明，我们不追求一时的辉煌，但最终要走向辉煌。在这方面我们也是在不断探索，愿意和大家多交流，共同进步。

精诚服务、根植一线

——记2017年度“优秀团队”经纪业务管理部

经纪业务管理部 李倩



2017年，是公司战略规划落地年、网点布局调整年。经纪业务管理部作为经纪业务后台支持部门，更是公司和基层网点的沟通桥梁。在这一年中，我部紧紧围绕公司战略目标，充分发挥三个业务条线的主观能动性，从加快推动网点规划建设、强化营业网点运维支持、建立完善考核分析机制、建立经纪业务合规管理体系等方面为经纪业务整体发展提供支持和保障。

一、统筹引领、花开全国

在2017年里，我部工作人员加大对营业网点的指导、跟踪、督促力度，努力做好营业网点筹建、迁址、改造和转型工作，超额完成了网点建设任务指标。截止

年底，共组织完成9家网点的初期筹建、完成迁址16家、现址改造6家，系统转型17家，营业部升级分公司1家，在优化网点布局方面紧随行业发展步伐。

此外，我部现场组织多家区域分公司、营业部召开经营工作会议，全面评估、分析网点现有经营状况，完善考核分析机制，以支持更多营业网点实现发展突破。

二、齐心协力、抓铁留痕

2017年，我部组织公司10个相关业务部门合规专员根据监管法规和公司制度全面梳理经纪业务各条线的风险点，在此基础上编制出269项营业网点自查大纲及



237项公司检查大纲内容；组织开展经纪业务岗位合规现场大检查，本次检查共形成25次检查工作会议记录、20份工作底稿模板、61份小组成员考核试卷、68份小组成员互评表、68份检查小组成员承诺书、14份检查小组工作报告、114份营业网点自查报告、114家检查工作底稿、114份检查结果告知书、114份整改意见书、114份检查小组履职评价表以及150多G电子工作底稿拟定。

通过这次合规检查，拟定了《经纪业务合规风险管理体系建设方案》，逐步建立经纪业务合规管理体系，实现对合规风险的有效识别和控制。

三、精诚服务、共同进步

我部积极发挥部门服务与协作精神，一年中共在25个方面为383家营业网点提供协助，同时为17个兄弟部门提供73项业务支持，共同为推动公司的快速发展贡献力量。

四、积极改革、夯实基础

我部积极组织落实《东北证券经纪业务战略规划实施方案》，全面梳理《方案》赋予的部门职责，就部门今后的组织架构搭建、岗位人员配置、工作发展规划进行深入讨论，重新规划部门发展思路，为助力经纪业务整体发展夯实基础。

一份耕耘，一份收获；一滴汗水，一点进步。2017年在公司领导下、各部门同仁的协助下，及部门员工共同努力下，经纪业务管理部被评为“优秀团队”称号，这是公司对我们工作的肯定和支持。成绩只代表过去，我们还有很多不足，这个荣誉也将成为引领我们向新的高度迈进的动力，在今后的工作中，经纪业务管理部会继续注重部门管理能力和工作效率的提高，加大网点精细化管理，持续发挥公司和基层营业网点的沟通桥梁作用，携手公司各部门向着共同的方向继续努力。

一支兢兢业业、 团结奋进的队伍

——记2017年度“优秀团队”清算托管部

清算托管部 宿英男



结算工作就像是档案一样深深的记录着证券行业的发展。作为一名中生代结算人，我来到清算托管部已六年有余，虽然我没有经历过资金独立存管的柜台时代，也没有经历过三方存管上线的历史时刻，但我赶上了证券行业的创新时代的大潮，融资融券、报价回购、股票质押回购、个股期权等创新业务的历次上线以及为我们业务带来的变化依旧历历在目。我们跟着行业不断学习，我们跟着公司不断成长进步。现在让一个结算人讲述一下自己眼中的清算托管部。

兢兢业业，坚守初心

2017年6月，一个普通的清晨，星光点缀着初升的太阳，朝霞映红了清算托管部的舷窗，在奋战了近三个不眠的夜晚后清算组终于解决了现金管家业务的一项重

大异常，保证了客户日间的正常业务办理。除了对客户资金清算，部门还承担着公司与三方存管银行、中国结算、中证报价等的资金交收工作，面对这每天数十笔、数十亿金额的资金划付工作，连续多年未发生业务差错，保证了公司在中国结算、投保公司等的良好形象。兢兢业业、默默耕耘，这是清算托管部给人的第一印象，保护公司客户资产安全是我们的重要使命，也正是为此，我们坚守初心，不忘使命，无数个日日夜夜坚守在工作岗位，把部门负责的各项工作做得分毫不差。

团结奋进，作风优良

每一个新业务的上线、每一项重点工作的开展，清算托管部都是众志成城，齐心协力的完成。2017年公司开展了几项重大工程建设，清算托管部在“2号工



程”中勇于担当、协助风险管理总部建立标准，并比公司整体计划提前两个月完成了“2号工程”风险识别评估与控制手册编制的全部工作。而对于参与者而言，我更看到清算托管部全体同事的齐心协力，看到了连续三个月奋战的坚忍不拔的精神，更看到了厚积而薄发的魅力。清算托管部历来重视制度建设与合规管理，历年重点工作必有制度建设的内容，持续建设各项业务制度防范风险、保证公司结算业务平稳运行、保障客户资产准确安全，通过我们的努力，不负我们的责任与使命。

服务优质，注重提升

近几年，市场不断推出新业务，融资融券、报价回购、股票质押回购、个股期权、私募基金综合服务等新业务纷至沓来，清算托管部承担着各项业务的后台结算支持，也使清算托管部的服务部门、服务对象不断增加。秉承着公司“一切以客户为中心”的服务理念，清算托管部一方面夯实基础，做好各业务部门、东证融汇、私募基金管理人等的服务，另一方面提升服务意识，不断探索服务的好的方式方法。2017年，通过对融汇的实地走访，进一步了解业务需求，完善资管服务组

服务体系，编写操作备忘录规范操作流程；对私募基金管理人持有优化业务系统支持，开通网上多对一服务群组等；对多家券商的结算部门进行走访交流，借鉴先进经验提升自己，在多项业务的服务质量和工作效率上不断提升。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。清算托管部用踏实的工作作风夯实业务基础，用果断的执行力组织业务落地，用积极的服务意识支持业务开展，用开放的业务视野提升业务水平，用智慧和力量、辛劳和汗水，捍卫职责、忠诚使命，为公司发展保驾护航。作为一名结算人，跟随着公司和部门的发展壮大，我们自己也得到了极大的进步。真诚的祝愿公司在十九大精神的引领下越做越强，让我们与公司共同成长。

枕戈待旦再前行

——记2017年度“优秀团队”东证融达投资有限公司

东证融达投资有限公司 潘梦幻 袁梓淇



2017 年对券商另类子公司来说是监管整改年、业务转型年，东证融达作为公司的另类投资平台，面临着较大的转型压力。在这样的背景下，在这个特殊的年份，东证融达被公司授予“优秀团队”，这是公司对东证融达过往工作业绩的肯定和认可，也是对东证融达未来业务发展的期盼和鼓励。

形势逼人，智者谋变。荣誉只是一个新的起点，激励我们今后要更加努力前行。

探索模式，拓展业务，积累客户，稳步创收

东证融达投资有限公司作为东北证券另类投资子公司，成立于2013年，秉承“合规经营，稳健发展”理念，

顺应趋势，抓住机遇，拓展了大量的业务模式，如证券结构化产品、股票质押劣后级投资、银行转标业务、定增、私募基金产品投资等，建立适度风险、中等收益的盈利模式。2015—2017 年共实现营业收入 1.48 亿元，利润总额 1.26 亿元，引入股票客户资产 12.56 亿元，连续三年超额完成利润指标，较好实现了盈利目标。

2017 年金融监管政策频出，特别是针对证券公司两类子公司的管理办法出台后，券商另类投资的业务定位与战略方向受到重大影响，东证融达原有收入占比 90% 以上的投资业务无法继续开展。东证融达顺应形势，在《管理办法》正式下发执行前，提前半年布局业务转型，思考业务发展路径，2017 年初步探索新环境下的业务



模式，新增项目收益贡献占比 34%，超额完成计划利润指标。

平心静气，精耕细作，严谨判断，稳健投资

作为投资团队，东证融达日常接触大量可选项目，少则 3—5 个，多则 7—8 个，需要在众多项目中筛选具有投资价值潜力的标的。从项目初期筛选到深入研判与实地尽调少则 1—2 周，多则几个月，而往往在投资团队对这些项目付出几个月乃至大半年的心力后，由于市场环境变化、项目方案变更、项目标的发现新情况等原因最终还是果断放弃投资。例如“尤夫股份”、“保千里”等项目经过研判后均未实施投资，做到了有效的投前风险控制。东证融达业务运行三年以来无风险事件发生，所有资金安全收回，并取得了较好的业绩回报。

这一切都源于东证融达在实践中摸索总结出的 12 字投资箴言：平心静气，精耕细作，严谨判断，稳健投资。

东证融达总经理刘浩在工作中多次强调：“专业是投资团队生存发展的根本，每一位团队成员都应在实践中加强学习，提升专业能力。”除此之外，要有“宁可错过，不可错投，不踩坑”的投资心态：深处棘手难测的投资环境，平心静气，不浮躁；项目拿到手，拿出庖丁解牛的专注度，找准症结，精耕细作，不盲目；无论

项目多么抢手，坚持独立判断，严谨查证，不跟风。最后，投资团队要牢记“合规、勤勉、稳健、专业”的投资理念。

秣马厉兵，凝心聚力，枕戈待旦，砥砺前行

10 个人的东证融达团队更像是一个“小家庭”，由 70 后的领头人、80 后的业务骨干、90 后的初生牛犊共同组建。10 双眼睛，目光如炬，眺望同一个方向；10 双手，紧握一起，开拓同一片天地。

工作中发现成绩，领导不吝赞赏，发现错误，也会及时批评指正；在员工遇到无法解决的问题时，总经理作为团队的“大家长”总会悉心指导，并主动出面解决，为整个团队遮风挡雨，争取各项支持；日常生活中，大家一起过生日、吹蜡烛，一起远足，一同打球，一起促膝谈心，一同登高望远，团队文化积淀在工作与生活的点点滴滴，并日益深厚。

不登高山，不知山之高也；不临深溪，不知地之厚也。新的一年市场环境依然严峻，业务转型将面临更多的困难和挑战，东证融达团队将厉兵秣马迎鏖战，枕戈待旦再前行，以投研为基础、价值投资为导向，提高业务核心能力，优化资产配置，立足中长期，在风险可控可承受的范围内，获取投资标的的价值成长收益，实现可持续发展，服务于公司的整体战略落地。

任重而道远 砥砺前行

——记2017年度“优秀团队”长春西安大路营业部

长春西安大路营业部 李芳芳



这是一支追求卓越、拼搏进取的队伍，以团结奋进的力量获得多项荣誉；这是一支历史悠久、底蕴丰富的队伍，以无比的社会责任感和专业的精神赢得市场的信任。他们砥砺前行、初心不改，在竞争中锤炼队伍，在创新发展的道路上凯歌频传。

他们，是谁？

他们，是你我熟悉的他或她，是我们身边的同仁，亲密的战友。

他们的故事，或许就有你或我的影子，有我们为奋斗的事业或梦想，有我们倾注情感的岁月与家园。

精细管理、合规经营，用制度打造战队

2017年，营业部全年实现利润3933万，在公司排名第一，其中实现创新收入1658万，股票质押、企业顾问、政府咨询等多点开花，实现了收入结构的有效调整。西安大路营业部是公司最早成立的营业部，超过25年的历史既沉淀了一大批的客户拥趸和专业员工，也形成了相对固化的经营理念和思维方式，求新求变的动力相对不足。为寻求突破，营业部首先确立了精细管理、明晰考核、提高素质、培育竞争的思路。营业部在管理方面作了如下要求：



严明日常工作纪律，执行严格的管理制度，做到考核透明，奖惩分明，全力营造公平、有序、向上的工作氛围。

优化各项业务考核方案，制定明晰的年度考核目标，凸显营业部的工作重点。让全员参与考核方案修订、知晓并执行。

每周不间断培训，提升团队员工整体职业素养，培养员工专业化精神。丰富员工业余生活，积极组织员工参与各项文体活动，增强团队凝聚力，分享所学所会，展示个人才华。

强化内部管理的同时，营业部全面贯彻执行公司的合规管理要求，严格按照内外规要求，制定业务流程及制度，关键合规要素全面覆盖营业部各个业务环节。强化合规考核，各项事务办理要以合规为第一前提，员工考核方面合规管理实施一票否决制。

塑造团队、开拓创新，因专业创造佳绩

2017 年，营业部以夯实对内服务为基，靶向对外拓展为翼，有效升级和匹配客户、产品、渠道、团队要素，全力打造平台型财富管理营业部。

营业部目前拥有公司最大规模的财富管理团队，具备投顾资格共 17 人，拥有以 6 支财富管理团队和 5 个专项业务小组为组成的财富管理服务体系，充分发挥服务职能及专业性优势。打造明星财富管理团队和产品，持续探索投顾产品的开发、设计投资策略，创新服务模式，提升传统投资资讯产品质量。在满足客户投资咨询需求基础上，为开发高佣金产品做好制度准备和知识储备，2018 年将进一步提升整体佣金水平。

2017 年营业部继续加强创新业务的开展，遇到瓶颈不放弃，寻求另类解决方案，为两家公司关联企业与一家新三板公司实现场外质押、为一家上市公司提供一揽子综合金融服务方案、与一处地方政府签订财务顾问



协议以及与一家创新型企业达成合作方案等。

躬身服务、积极转型，以劳作累积质变

营业部的发展一直紧随公司工作部署和任务目标，以客户为出发点打造金融服务体系，在客户细分和团队服务的基础上，加快转型脚步。

2017年6月开始，历时半年时间，营业部成功实现由信息系统建设模式由A型转B型工作，经营总面积由4800平方米，缩减成2360平方米，取消了散户大厅，门市面积由原1226平方米缩减为300平方米。西安大路是公司现场客户最多的营业部，客户资料庞杂，转型压缩面临着巨大压力和风险，经过营业部的精心部署、分步渐进压缩、全员积极参与，顺利实现了目标，且未发生客户投诉纠纷事件。积极转型解决了现场投入的人力、物力资源与收入不对等的问题，有效整合和转化了现场客户，降低了经营成本。此外营业部还组织员工利

用两个月时间无休加班对营业部所有客户文本资料进行了检查和梳理，确保档案完整性、合规性。

这只是2017年营业部转型升级之路上的一个缩影，通过同址搬迁升级不仅现场交易模式全部转换为B类网上交易模式，而且通过功能区设置、客户结构调整等实施一系列举措，营业部已逐步向非现场化、高端化、机构化方向迈进。

集中人力、以点带面，用战役锻炼战力

为了同时改变传统营业网点高净值客户储备比例相对较低、服务过于单一的问题，营业部将目标定位为引入财富型集团客户，提出并实践了“主经纪商”一站式服务模式，实现了某本地上市公司限售股股东的成功托管和后续系列财富管理服务。

托管后，营业部相继为其股东进行了全系列投融资培训，使股东对于限售股的利用有了更深刻的认知，



全年办理股票质押业务 71 笔。

为满足股东解禁后减持减税的需求，营业部在全国范围内，寻找政府税收优惠地区，持续了解市场现存的减持方案，在合规展业的前提下，制定营业部指导方案，最终与晋江营业部成功合作为 126 名中的 109 名股东提供减持和减税服务。

成功为上市公司提供一站式主经纪商综合服务不仅为公司带来丰厚利润，更重要的是真正意义实现了“以客户为中心”的服务理念，过程中虽然坎坷，既有业务不能覆盖的内容，也有来自外券商的恶性竞争，大家不断地战胜困难、解决问题，机构业务团队得到了难得的锻炼，我部良好的客户服务能力及渠道优势也最终赢得了客户的认可与赞誉。

最美人间四月天，又是桃红柳绿时。比冰雪消融更值得期待的，是一个蓬勃发展的春天；比桃红柳绿更美的，是绽放在各个岗位的先进典型，前进征程需要典

型示范，宏伟事业需要榜样当先。未来营业部希望成为公司标准的守护者、公司平台的践行者，公司品牌的宣传者，与其它优秀分支机构携手共同探索“可复制”的经营模式，在此过程中，西安大路营业部也必将一路披荆斩棘，用工匠精神锻造产品，让璀璨群星闪耀公司的荣誉发展之路。

新时代的追梦路， 我们一直在路上



——记2017年度“优秀团队”长春同志街第三营业部

长春同志街第三营业部 姜雪丽

“东方朝阳，照亮前行方向，证券人追着心中的梦想，三十载岁月，走过蜕变成长，年华改变了我们的模样……”融新时代表彰颁奖典礼早已落下帷幕，但那首《追梦路上》却至今萦绕耳旁。公司成立三十年来，东北证券人始终走在追梦路上，歌中追忆的不仅是公司的成长和辉煌，更燃起了长春同志街第三营业部睽违多年再创辉煌的激情与豪情。

回首过去的2017年，营业部一点一滴的变化，翻天覆地的新气象，来之不易的团队荣誉……令同三的每名员工久久不能平静。如果说东北证券已经开启了新时代的追梦之路，那么，我想骄傲的说一句，同三营业部在总经理高新宇的带领下，已然走在了新时代的追梦路上。

2017年，在公司转型创新的新时期，营业部在高总的领导下，凝心聚力打破困境，以改革激发活力，大胆尝试制度革新，一幅崭新的发展蓝图缓缓铺开，日渐清晰。新的激励政策和职业规划极大地鼓舞了员工士气，

工作动力得到了十足加码，全员主观能动性和积极性得以有效提升，迸发出多年积淀的战斗力。仅半年时间，营业部各项指标飞速前进，市场份额从最后一名上升到第一名，新增有效户从倒数第三名上升到第一名，日均新增资产从倒数第二名上升到第一名……综合考核指标在A类营业部排名中从倒数第二名上升到第二名！当大家得知这一喜讯时，简直不敢相信，大家欢呼雀跃激动不已，有的同事甚至高兴地相拥而泣，久违的荣誉得之不易，背后的艰辛也只有参与其中的人才能深刻体会。

优秀的团队离不开优秀的领军人，营业部总经理高新宇不仅赢得了员工的极力拥护，更获得了营业部众多客户的频频赞赏。作为一家老字号营业部，营业部许多老客户比员工在营业部的年限还要长，对营业部的印象和变化很有发言权，他们用实际行动和语言表达了对营业部改革的认可。

2017年下半年，营业部客户区环境焕然一新，组织员工定期打扫，客户室设施损坏及时维修更换，一点



一滴的细微变化，看在客户的眼里，暖在客户的心上。

崔阿姨是同三的一名老客户，退休后便时常来营业部现场交易。这个客户性格特别，对人对事很挑剔，稍有不满意就会与人吵架发脾气，很多客户都对敬而远之，有的员工也不敢与她打交道。崔阿姨针对客户室的基础设施给营业部提出建议，营业部高总亲自督促落实。每次在楼道里碰面，高总都会主动与她打招呼，令客户十分感动。记得有一次，崔阿姨热情的拉着高总说“这营业部现在太好了，我现在天天都想来，来了就不想走”。

我们常说“以客户为中心”，客户服务有时并非多么高大上，多么专业高端，比如崔阿姨在营业部感受到的尊重和温暖，这种客户体验就是千金难求的。

还有一位现场客户，人称阮叔，古稀年纪，他也是营业部出了名的难搞定的十大客户之一。但人心中有杆秤，全心全意服务奉献客户，自然会换来客户的真心肯定。有一次阮叔找到高总，十分郑重的表示，自从高总来后，营业部变化很大，为了表示感谢，要把自己冬泳获得的荣誉送给高总。当他把用报纸左三层右三层包裹的新闻报道照片亲手奉上时，那一刻，或许在高总心中，一张客户赠送的珍贵照片胜过其他一切荣誉。

在同三，客户利益至高无上，员工成长尤为重要。营业部努力为员工搭建平台，2017年下半年，营业部组织员工积极参加公司的各类活动，纷纷取得傲人佳绩。

2017年7月，营业部庆祝建军90周年党建拓展活动获得公司赞誉。

2017年8月，营业部为庆祝公司上市十周年拍摄的

视频获得公司领导好评。

2017年9月，营业部员工位居公司商学院各大榜首。

2017年9月，营业部期权专员参与公司“常青藤·勤学堂”期权策略顾问培训班学习，成绩优异，特聘为优秀学员。

2017年10月，公司三季度“蓝鲸杯”活动，营业部多项指标排名均位居前三。其中，信用客户、港股通客户开发均排名第二，活动考核加分排名第二。

2017年11月，营业部推送的公司首届微课达人赛作品全部进入决赛，并最终获得“最佳教学设计奖”和“员工参与达人奖”。

2017年12月，公司“金盏币”活动，营业部所获的金盏币数量和东方金证通产品年日均保有量均排名第三，并以第一名的成绩获得“业务+”单项奖。

2017年公司表彰颁奖典礼，营业部全体员工积极参与各类节目，为年会带来一个又一个精彩的瞬间。同三营业部获得优秀团队称号，营业部总经理获得优秀部门负责人荣誉。

荣誉的取得不仅代表员工个人的成长，更代表团队的蜕变，蛰伏多年的同三正以昂扬的姿态，在新时代的追梦路上焕发新活力，再现新崛起。

“追梦路上，我们初心不忘，走过峥嵘岁月才收获渴望，放飞青春梦想，书写时代华章，创造美好未来，扬帆起航；追梦路上，我们人心所向，让我们一起携手并肩勇闯”……耳畔再次回响起那首《追梦路上》，给我们无穷力量，新时代的追梦路，我们一直在路上，让我们一起努力，迎接万象辉煌！

凝心聚力 砥砺前行

——记2017年度“优秀团队”长春东盛大街营业部

长春东盛大街营业部 孙志超



作为金融行业的一线，我们严守底线。

作为公司改革的前沿，我们开拓进取。

作为东北证券人，我们凝心聚力、砥砺前行。

2017 年是具有挑战性的一年，也是我们收获喜悦和成绩的一年，长春东盛大街营业部秉承“感恩、分享、竞争、合作”的团队建设理念，在贺义总经理的带领下，经过坚持不懈的努力，打造出一支锐意进取、精诚合作、踏实肯干、敢打硬仗的队伍。营业部在 2017 年度厚积薄发，各项业务指标大幅增长，全年完成股基市场份额 0.273%，新增有效户 1022.7 户，金融产品销售 2627.36 万元，日均新增资产 2.987 亿元，荣获了公司 2017 年度“优秀团队”称号，实现了破茧成蝶的蜕变。

感恩是核心

我们常怀感恩之心。感恩公司为我们提供广阔的

发展平台，让我们激发潜能、全面发展，不断以昂扬的斗志挑战一个个不可能；感恩领导的严格要求和言传身教，能够让这个团队披荆斩棘，所向披靡；感恩同事之间的互相关心与帮助，让每一位员工都感受到了东盛大街营业部这个大家庭的温暖，更有了主动奉献的精神。懂得感恩的团队必然是忠诚的团队，忠诚也铸就了义不容辞的责任，团队的每一位成员都会尽最大的努力，为公司发展贡献一份属于自己的力量！

分享是基石

人无完人，在工作中每个人都有自己的优势和不足，如何做到取长补短，让每一位员工都共同发展、共同进步，是团队建设面临的关键问题。东盛大街营业部注重知识分享、经验分享，以老带新，将“木桶效应”的哲理发挥到极致，从而大大提高了团队的综合实力，



尤其是东证商学院上线之后，大家积极学习各类业务知识，吸取兄弟营业部先进经验，为营业部更好地开展各项业务奠定了坚实的基础，在 2017 年东证商学院平均学分排名中，东盛大街营业部位列第二；在 2017 年“蓝鲸杯”活动当中，我部员工每日早会上积极分享在渠道开发、线上营销、沉淀户营销等多方面的宝贵经验，极大的提高了工作效率，同时避免了工作失误，最终出色完成了公司下达的任务。

竞争是动力

竞争意味着突破，意味着活力，意味着发展，意味着创新，适度的竞争能够促进内部的良性循环。东盛大街营业部引入了公开公平的竞争机制，建立了以日、周、月、季度为周期的考核体系，对考核结果进行实时公示，营造了“比、学、赶、帮、超”的紧张氛围，在认识自身不足、学习赶超先进的同时，让每一位员工感受到“不进则退”的紧迫，最大限度的激发潜力。虽说竞争也意味着压力，但压力是一个团队勇于拼搏、知难而上的动力，员工在竞争中实现了共同进步，全面发展。

合作是纽带

有核心竞争力的团队不能只靠单打独斗，积极合

作更是团队凝聚力的集中体现，东盛大街营业部形成了协同合作的和谐氛围。在公司组织的 2017 年度分支机构合规自查工作中，长春东盛大街营业部每名员工在做好自己本岗位自查的基础上，主动去帮助自查工作量较大的同事，互帮互助，通力合作，圆满的完成了本次自查工作。在客户办理业务的过程当中柜台人员积极配合客户经理开展各项工作，为客户开通各项业务，极大地提升了客户的满意度。在积极有效的合作模式下，东盛大街营业部的全体员工做到资源共享、联合开发、共同发展，实现了 $1+1>2$ 的共赢效果。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。2017 年长春东盛大街营业部的每一位员工都付出了辛勤的汗水，也收获了沉甸甸的果实，营业部在年终考核中名列 B 类营业部第一。不仅如此，东盛大街营业部更是成长为一支积极向上的团队。2018 年面对市场竞争愈发激烈、市场监管愈发严格的严峻形势，我们将坚守合规底线，在公司各部门的大力支持下，不忘初心，一如既往，继续发扬“感恩、分享、竞争、合作”的团队精神，凝心聚力，砥砺前行。

春风十里，我们，在一起

——记2017年度“优秀团队”宁波江安路营业部

宁波江安路营业部 牛桂君



美好，这个词多用于形容生活、前途、愿望等抽象事物，而今天的我，想分享一群人在一起的“美好”。

“一路有你，一起前行”，宁波江安路营业部在2016年融合了多位来自不同券商、不同专业的新成员。这些不同文化，不同做事风格的人，在2017的前行中形成了共同的目标，相同的理念。

在业务竞赛中，提升团队的战斗力

年度初始，营业部就组织了“金鸡报晓，百艳迎春”营销活动，组织经纪人和营销人员开拓有效户和新增资产，争夺英雄榜。在这过程中，你争我赶，没有人愿意掉队，充分激发了团队争强好胜的工作氛围。而后，响

应公司的“蓝鲸杯”系列活动，开展了“勇攀高峰，再现雄风”活动，开立员工业绩展示墙，逐日统计公布战绩。在这个过程中，团队成员突破了一个又一个自我设立的目标，展现了集体的战斗力。全年达成多个KPI考核指标，完成率超过120%，其中市场份额、新增有效户、产品销售等业务表现突出。以业务为导向，以业绩为目标，通过活动考验队伍，通过活动提升战斗力，是一群一起拼的“美好”。

在克服困难中，积聚团队的向心力

去年营业部开展了多项自查和检查，由于人事变动，现有人员对于营业部过往资料并不完全了解，查找和整



理比较耗时。在6月份合规检查中，又恰逢一位员工产假，一位员工病假，人员十分紧缺。此时营销团队积极地参与进来，加入了资料整理的工作，提供了强大的助力。在那11天里，前后台人员一起吃盒饭，一起披星戴月，连续加班，最终按时完成了资料准备工作。在这个过程中，岗位不分前后，工作不分你我，大家拧成一股绳，共同努力，只为把资料准备的更完善一些。同样，由于团队新人多，大家在多项新业务的开展上不熟悉公司流程及相关对接人员，在突破新三板挂牌、次新股质押、财务顾问、私募基金等业务上都无不是一次全体总动员。在这个过程中，集体智慧克服了一个又一个的困难，实现了一次又一次的超越。一个人的力量有限，集体的能量则无穷，是一群一条心的“美好”。

在户外活动中，加深了团队的情感

在一起，不只是工作，还有大山和美景，营业部去年组织了多次户外活动。迎着春风，我们相互鼓励，来回四个小时，用双脚丈量了金峨山，登顶感受大山巍

峨，群峰峥嵘，唤醒内心的渴望。踏着晚霞，我们走在蜿蜒曲折的风车公路上，惊叹落日抹掉余晖，云海沁染黄昏的美景，埋下暖色的梦想。顶着烈日，我们犹如猛士，在激流中奔腾，在缓流中嬉闹，一路欢叫，演绎与水抗争的精彩，激发不屈的性格。拾着秋色，虔诚于普陀，宛如一粒尘埃，暂离城市喧闹，放空心灵，细闻禅香，静听钟声，发现更好的自己。工作之外的交流，让彼此的话题更多，心贴的更近，是一群一起行的“美好”。

我很庆幸我是团队的一员，无论在平日工作还是外出的活动，这样一群人在一起，处处感受到“美好”。良田千顷，不过一日三餐。广厦万间，不过一榻之眠。一群志同道合的人，一起奔跑在理想的路上，回头有一路的故事，低头有坚定的脚步，抬头有清晰的远方，这是我们在一起的芳华。

春风十里，我们，在一起！

团结一心 携手共进

——记2017年度“优秀团队”长春生态大街营业部

长春生态大街营业部 马铎



2017 年是长春生态大街营业部成立后的第一个完整年度，是市场拓展和团队建设取得骄人成绩的一年，也是整个团队通力协作、攻坚克难的一年。在这一年里，生态大街营业部在不断完善各项基础业务职能的同时，抓住市场机遇，突出发展机构业务。营业部根据公司下达的全年目标任务，在年初即制定出工作指标完成计划，并在年中多次以科学发展观调整工作计划细节，积极进取，开拓创新，超额完成公司下达的各项工作任务。

心往一处想，智往一处谋，劲往一处使

中国有句古话“千人同心，则得千人之力；万人异心，则无一人之用。”生态大街营业部就是一个有着浓

厚文化的团队。

在公司人力资源部和经纪业务管理部的大力支持下，2016—2017 年共引入 7 名员工，补充了人力资源和业务开展能力短板，营业部迅速形成 2 支创新业务团队，业务承接量和范围迅速放大，营业部为核心客户投融资服务的整体优势突显，最终形成了 1+1>2 的力量。团队中充满着“和”的氛围，团队之间洋溢着“融”的气息，团队成员间分享快乐，分担忧愁、彼此体谅、互帮互助、共同进步，一起成长。

长春生态大街营业部团队始终以“融通资源，创造财富”为使命，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”的公司核心价值观，始终注重团队文化建设。营业部总经理信任团队长，团队长信任队员，队员的才干也得到了充分的利用和发挥，大家受到了充分的支持和鼓励，在工作中取长补短，合智共谋。

团队全体员工“吹一把号，唱一个调”，抢时间、占市场、拉业务，为年初下达的工作目标不断努力。生态大街营业部团队和国内的十余家银行及下属分行开展了业务合作，开展 96 单机构业务，其中成功落地 27 笔。股票质押，PB 业务，债券委外业务，定增业务等多种业务形式全面开花。在以上业务开展落地的同时，积极探索推广产业基金，ABS，可转债、可交换债等业务，全年团队实现收入超过 3500 万元，实现利润 2397 万元。

促合作，保增长；降风险，顾大局

2017 年金融行业整体处于降杠杆、杜绝系统风险等从严监管时期，核心客户投融资活动都受到相应限制，市场融资成本高涨，竞争却愈加激烈，在这种严峻形势下，团队成员们与业务银行、信托、基金公司、资产管理公司、券商等合作伙伴相互信赖、协同作战，想方设法竭尽全力的采取多项措施，通过各种方法增加融资渠道，不辞辛苦地前往各地奔波办理业务，大家鼎力配合克服了种种困难。

在业务开展的过程中，多次得到合作各方的认可和肯定。其中在 2017 年长沙事件导致融汇部分产品可能

出现流动性风险，涉及营业部与融汇合作的 3 支产品，8 笔业务，涉及金额 9 亿元，时间跨度从 2017 年 4 月至 2017 年 9 月。其中的业务难点在于：1. 客户是否有意愿和能力提前偿还；2. 若还款时间过早融汇产品将产生空转导致收入减少，产品付息后将侵蚀已有利润并产生亏损可能。营业部结合上述情况主动与融汇沟通，确定最佳还款时点，同时积极与客户沟通在还款时点上的相应资金安排，确保最佳时点还款及公司整体利益最大化。虽然合计减少利息收入预期一千万元左右，但正是营业部的这种舍弃团队小利益，顾全公司大局的做法，圆满解决了融汇相应产品的流动性问题，反映了团队进而不激，退之有道的经营哲学，更充分体现了营业部员工的企业向心力和以公司大局为重的思想。

无论是在年初面对纷繁的同业竞争，还是年底面对日益趋严的金融监管，生态大街营业部始终保持内敛务实的工作作风，确保营业部 2017 年度所有项目在创造利润的同时，不发生任何实质风险，也正是这种不变的工作作风引领整个团队在金融行业浮时不躁，金融市场沉时不馁。生态大街营业部团队将继续以提供优质金融服务为己任，深化转型，回归主业，团结奋进，不畏艰险，迎难而上，扎实工作，加强队伍建设和团队文化建设，风雨同舟，戮力同心，迎接新的挑战。



目标在前 长缨在手 出发在路上

——记2017年度“优秀团队”襄阳春园路营业部

襄阳春园路营业部 赵翔飞

2017年，襄阳春园路营业部各项业务的发展取得了较好成绩，营业部获得D2类营业部考核第一名，并且被公司评为“优秀团队”。在这一份令人欣喜的成绩单背后，既有公司总部及湖北分公司的正确引导，也包含了所有员工的汗水与激情。

营业部定位于“开拓者”的角色，积极转型创新，大力引进人才，制定并实施了有竞争力的考核机制，严守合规底线，积极拓展新的业务模式，努力扩大基础客户群体，提升市场份额。营业部各个岗位间密切协作、并肩作战、众志成城。全年市场份额、新增资产、

新增有效户、产品销售等核心指标稳步增长，营业收入实现了多元化，在市场的跌宕起伏中，寻找到突破的先机，取得了非凡的成绩。

响应公司号召，经营和管理齐头并进

成本管理。襄阳营业部成本控制相对较好，经过几年的压缩，已达到最低点。因此2017年在成本结构方面作了一些调整，保证策略性成本的投入，尽量压缩非策略性成本的支出。

风险控制。营业部自开业以来，较好地控制了风险，



从未发生违规违纪行为，也没有诉讼案件以及客户投诉。营业部成立的风控小组，逐步完善各项业务的管理办法和风险控制制度，逐条进行自查，加强对资金、账户、业务流程的事前预警、事中监控和事后检查，确保业务规范开展。

积极推广金融产品销售业务，增强核心竞争力

低风险的基金品种为券商打开了客户及客户资产可持续增长的大门，并为员工职业生涯的持续发展和升华奠定了基础。目前几乎所有的基金公司都在开展一些“特色”售后服务，但基本也都趋同于净值、分红通知和邮寄交割单等简单基础服务，但在我营业部，大部分的客户还是信赖于和我们进行一对一的交流。如何满足客户的需求，要有一套自己的特色销售和服务体系，这就需要因人而异。有些是对证券市场略知一二的基金客户，这就需要针对目前市场投资机遇与他们进行交流；有些是投资过股票的基金客户，就需要在基金持仓方面与他们进行交流；还有一些是对我们十分信任的客户，则更倾向于情感的交流，当客户感觉到我们是在真诚的关心和关注他的投资情况，他们也同样会认可我们的服务，认真听取我们的建议。而这些，就是银行、基金公司无法比拟的销售服务。我们坚信：坚持服务，坚持付出，金融产品销售就能

持续。

组建营销团队，扩大客户群体

襄阳营业部是 2014 年设立的轻型营业部，出于成本考虑，营业部一直偏重于经纪人团队建设，经纪人数量最多时有 32 人，通过日常业绩跟踪与合规考核，已劝退或自行离职 12 人，目前经纪人共有 20 人，营销员 1 人，经纪人团队已经初具规模并形成良性发展，目前经纪人团队的客户资产规模和收入贡献占比已达到 50% 以上。

完善服务体系，满足客户需求

证券行业始终是服务行业，而对激烈的市场竞争，只有努力做到“客户至上、用心服务”，才能让客户真正成为核心客户。无论是大客户还是小客户，也无论是与业务有无关联的事，只要客户有需求，我们都会在最短的时间内给客户满意的答复。

2017 年，我们取得了进步，但也面临着许多困难和挑战，券商、银行等多方业务合围，让我们更清醒地意识到了竞争的残酷。营业部没有过多地沉浸在胜利的喜悦之中，新年伊始，所有员工仍在继续努力地营销着我们东北证券的产品和服务。

大雁之旅

——记2017年度“优秀团队”广东分公司

广东分公司 陈奕霖



大雁有一种合作的本能，它们飞行时都呈 v 型。这些雁飞行时定期变换领导者，因为为首的雁在前面开路，能帮助它两边的雁形成局部的真空。科学家发现，大雁以这种形式飞行，要比单独飞行多出 12% 的距离。

合作可以产生一加一大于二的倍增效果。分工合作正成为一种企业中工作方式的潮流，被更多的管理者所提倡。如果我们能把容易的事情变得简单，把简单的事情也变得很容易，我们做事的效率就会倍增，世界正逐步向简单化、专业化、标准化发展，于是合作的方式就理所当然地成为了这个时代的产物。一个由相互联系、相互制约的若干部分组成的整体，经过优化设计后，整体功能能够大于部分之和。

回首 2017，我们就是大雁，像它们一样团结互助，相互理解与支持，在此之上完成了一个又一个小目标。2017 年分公司发生了很多大事，我们的人员结构

调整是在这年完成的，财富管理在这年建立，银行渠道开发小组也在这年成立。每一次业绩的提高都离不开所有后台与前台工作人员的紧密配合。特别记得在第三季度蓝鲸杯的时候我们有效户的任务数量完成不佳，对于越来越近的年尾，我们的心其实也开始收紧。大家都明白现在的市场环境行情都不利于我们业务展开，尤其是经纪业务，股票市场并没有一个明显的向上趋势来吸引新鲜的投资者进入，原有的投资者趋近于饱和状态，同行业券商伙伴们开始陷入低佣金价格战，有时候，我们也十分的迷茫。只能庆幸我们有一个好团队，一个温暖大家庭，每周的例会大家都互相鼓励，并且分析开拓渠道和服务客户所遭遇的难题。

公司建立了比较完善的客户引进与维护体系，晓萍是我们这里非常勤奋与优秀的营销员，在她自己的努力和渠道管理员的帮助下，逐渐掌握了一些核心合



作银行渠道，但是最开始的路总是最难走的。每天晓萍需要花很长时间去维护渠道关系，但是成绩效果甚微。当一个人特别想做成一件事的时候，总是能够抓住每一个机遇。广发银行从三季度开始重视对于三方存管量的考核，对于这个机会，晓萍及时回分公司与相应的部门领导同事们进行沟通，针对此事制定了一套完整的营销方案，果然银行对此非常满意。

然而好事多磨，此时又出现了另一状况就是人手匮乏，在同事间的极力配合之下，那段时间每天都会由不同的同事陪同小萍去协助开户工作，而财富管理团队也是紧跟着对每位客户自觉进行分类，根据客户资产来匹配相应的客户服务关系，紧密的建立客户与

公司的联系。因为后续服务工作十分周到，所以银行与我们的联系也愈发紧密，转而又给我们推荐了几个网点建立新的合作关系，我们利用此次机会拓宽了渠道。

所以独木不成林，只有千树万树唇齿相依，才有那阵阵松涛。一花不成春，只有千朵万朵压枝低，才有那满园春色。非常庆幸我们在这样一个大家庭中工作成长，期待2018我们一起携手并进，越飞越远。



大胆尝试创新 团队造就奇迹

——记2017年度“优秀团队”泉州丰泽街营业部

泉州丰泽街营业部 魏凯扬

2017年已经走远，回首过去，2017是坚持的一年，所有的一切都已经过去，唯有坚持的心不曾动摇、没有改变！坚持行业素养、坚持营销管理、坚持团队合作……坚持一切需要坚持的。

当从领导手中接过沉甸甸的“优秀团队”奖杯时，我们心中充满激情，这是多么不易，这其中饱含着鼓励和鞭策。回眸从初创团队，并取得成绩，脑海里不禁跳出如下字眼：创建、磨合、凝聚、整合。虽然仅有短短的一年，团队的故事却有一箩筐。一直以来，没有任何借口，我们都在一起努力，走银行、打电话、收集潜在客户信息、跟踪客户、约见客户，我们计划的做到我们该做的。即使在冬天海风凛冽的泉州街头，我们东北证券的员工也都怀揣一股火热的激情。

我们的进步得益于总经理潘任凭多年的行业经验，在我们个人开发客户遇到瓶颈时，他果断提出“我们泉州要在最短时间创建一个特殊的团队，这个团队不是纯营销，不是纯开拓，而是要运用大家的资源打通整条券商服务链的大团队”理念。因为他深知对于企业而言，组织与人都是影响企业运作绩效的重要因素，所有的良法美意、策略方案，都要通过组织和人去实现。企业的许多构想在推动时遭到的阻力，大半是组织和人所造成的。随着组织规模的扩充，团队问题也更值得我们去重视。

大家深知要做大要默契，我们的磨合与凝聚并非一朝一夕即可，它需要团队每一位的配合与互补。作为老队员的我身先士卒开疆拓土力争做好传帮带，



圳铭、小芬一边充分运用银行资源，一边与投资者积极互动来抢占市场，梅婷则用专业知识让一个个走访的机构认识到东北证券的机构实力，小云与佩玲则为我们团队的后方做出了大力的后援支持。一个团队形成一股强大的力量，短短半年，小团队就在泉州地区打出了大名气。来到这里，无论行业的新人还是旧人，我们都一样。从跑银行、开培训会、电话营销，每一位员工都面临着自己的重新定位，那时对我来说，也是充满迷茫，通过和领导的沟通，我开始筹划更多的事情：银行合作、社区合作、客户活动、团队内部管理等。出去和其他券商营业部分享的时候，他们怎么也不敢相信这样的团队能取得这么傲人的业绩。

我们的整合，每个人在银行保险企业都有各自的优势，为了发挥最大效应，我们规定每天早上的分享半小时，轮值做主持，大家把自己前一天的心得与资源拿到台面上，与大家一起分享，看如何发挥最大效应。面对各大银行，我们也是根据自己的手头资源、居住

优势等进行分工，有效地向外拓户，推广营业部。通过这次资源的互换合作，让团队的大多数人重新认识了渠道合作的意义，更多的人选择了走出去，进行联合营销，和各大行举办了一次次交流会，达到了我们的期望目标。不仅打开了有拓展效户的局面，而且对于后期的合作大家都充满希望和期待。

最近我们正在策划在分享会里以快速播报形式增加部分早会内容：如消息解读、大盘分析、业绩速递、经验分享和口号，并每月举办“一本书、两培训”工作，培养团队学习的氛围。初衷就是通过消息解读，新人能够更多、更快的掌握消息解读的技巧和能力，提高自我表达的能力，通过不断的强化，能够有效和客户进行沟通。

这就是我们，一支具有闽南“敢拼会赢争第一”特色的团队！



东证力量，建设有约

——记2017年度“优秀团队”长春建设街营业部

长春建设街营业部 王哲

成功始于智者，智者源于知者！我们是一支众志成城的队伍，不惧艰险迎难而上。员工在合规展业的同时，各项业务齐头并进屡创佳绩。积极响应公司号召，针对公司下发的文件及时进行解读学习，把合规落到实处。

营业部自成立起，由安达街再到建设街，20余年的老营业部，有资深的客户资源，各项业务指标名列前茅，2014年—2017年连续四年获得“优秀团队”殊荣，经得起公司及市场的考验。

2017年，公司下发的各项任务指标我们也积极努力的去完成。在金盏花活动中，获得金盏币数量1100枚，以第一名的成绩勇夺公司榜首。基金产品销售6200

万元，其中四季度销售3304万元，刷新了我们的历史成绩，我们为荣誉而战。

在市场不景气的前提下，我们的融资融券业务并没有望而却步。得天独厚的客户资源让我们能作为掌舵者扬帆起航，两融日均余额市占率完成比例101.8%，负债总额5.15亿元，再次所向披靡，取得冠军宝座。

随着外券商的不断崛起，大小证券公司之间相互竞争，开户工作很难开展。我们顶住附近券商低佣金的压力，积极引进机构户和新增资产。在营销中心重新划分后，我们也重新规划了市场部，组成了一支营销团队，通过我们辛勤的努力，新开有效户1566户，荣获公司蓝鲸杯开户活动二等奖。



2017年下半年营业部策划发起一只基金产品“金塔”。金塔是一只投资于债券市场的固定收益类产品，募集金额预计3千万，目前正等待公司审批相关申请文件。

应领导要求，我们还成立了专门的学习小组。营业部有10余年从业经验的老大哥作为组长带领我们学习新老业务。副组长是博士，组员都是研究生学历的同事，针对于公司下发的文件能够很快的解读并传导给大家，分享经验，资源共享。为创新业务崛起奠定了基础，做到了“传，帮，带。”

这一年，我们负责人勇挑重任，为我们的团队建设及营业部的发展做出了突出贡献。第一时间响应公司号召，组织我们培训考试，事无巨细的解读公司方案，为发展求出路。为营业部引进大额新增资产以及基金认购量。生活中也无时无刻不关心员工，传递正能量，生活中是我们的知心姐姐，工作中是我们严谨细心的好领导。因为站得高所以看的远，有领导者指引正确方向，我们才会厚积薄发勇往直前。

工作中我们事事以客户为中心，得到了客户的认可。因为一件暖心的小事，我们还收到了客户送来的感

谢信。客户在前台办理业务时，不慎把钱包遗落在柜台。在客户离开后，被我们前台人员发现，及时给客户拨打了电话。客户对于我们拾金不昧的精神很感动，拉着我们前台工作人员的手说：“我真的放心把账户开在东北证券，对于钱包里那么多现金都能不为所动的年轻人不多了，你们的员工思想如此高尚，和你们的领导及教育是分不开的，能培养出思想品德这么好的员工，感谢你们，东北证券让我放心，暖心。”

2017年，对我们来说是不平凡的一年。信用交易以及基金产品销售为营业部的发展前景奠定了坚实基础。我们相信，未来胜利还会属于我们。在做好优势业务的同时，我们也要认识到自己的不足，取长补短，在成长中谋发展，在发展中求突破，破茧成蝶，为自己为公司砥砺前行！



爱与责任中前行

——记2017年度“突出贡献奖”党群工作部

党群工作部 杨丽媛

财富不是衡量企业成功的唯一标准，盈利也非企业发展的核心价值。服务实体经济、奉献社会，把丰富的资源转化成社会前行的力量，是新时代企业不断追求的崇高目标。公司坚守数载，在时代赋予的爱与责任中砥砺前行。

2016年8月，中国证券业协会发出《助力脱贫攻坚 履行社会责任——证券公司“一司一县”结对帮扶贫困县行动倡议书》。公司在“融新”文化的引领下，积极响应号召，发挥行业资源优势，在产业扶贫、消费

扶贫、智力扶贫、公益扶贫等方面用心实践，探索出一条崭新的扶贫攻坚之路，以实际行动积极投入到扶贫事业当中，为服务国家脱贫攻坚战略凝聚智慧、贡献力量。

多措并举，精准扶贫凝聚合力

公司领导高度重视“一司一县”精准扶贫工作，第一时间成立了扶贫工作领导小组，认真学习中央扶贫工作会议精神和《证监会关于发挥资本市场作用服务国家脱贫攻坚战略的意见》，并由党委副书记、纪委书记



吕筱杰亲自带队，统一协调调度精准扶贫各项工作，推动精准扶贫有序开展。

精准扶贫各部门通力配合，举全公司之力共同推进精准扶贫各项工作落实：党群工作部为精准扶贫的牵头部门，组织协调各相关单位开展扶贫各项工作；机构客户部、投资银行管理总部为精准扶贫的业务支持部门，负责具体产业扶贫项目推进与落实；签约贫困县市所在地分支机构全力配合，积极与当地政府及企业沟通，获取政府及企业金融需求，提供精准扶贫服务对接支持。在公司的有效决策和各单位共同努力下，公司在吉林省 8 个国家贫困县中选定 4 个最需要帮扶的地区——大安市、靖宇县、汪清县、和龙市作为帮扶对象，并正式签订结对帮扶合作协议。同时，公司控股子公司渤海期货与汪清县签订结对帮扶合作协议并积极开展扶贫工作。

金融扶贫多点开花，开辟企业融资新路径

为更好地服务于贫困县企业，帮助企业利用资本市场做优做强和持续发展，公司全力打造“总部 + 本地化 + 全产业链”联动团队，结合贫困地区资源禀赋，

充分发挥自身综合金融服务优势，以资源整合为核心，全力支持贫困地区重点产业和龙头企业发展。一方面挖掘企业挂牌意愿，了解企业金融需求；另一方面落实“一县一企”帮扶行动，与吉林大安农村商业银行股份有限公司、吉林省中华参科技开发有限公司等 8 家企业签订帮扶协议，为企业上市提供指导，推动项目落地。经过努力，公司已与靖宇县的长白山皇封参业股份有限公司达成合作意向，并由公司投行正式入场开展辅导工作。

同时，公司不断拓宽思路，扩大辐射，形成了“立足东北，面向全国”的扶贫新格局，在省内四县扶贫的基础上兼顾其他贫困县，拓宽贫困地区企业多元化融资渠道，积极推进企业上市挂牌工作，为实现脱贫目标提供强有力的支持。目前，公司已完成挂牌新三板 1 家，新三板定增 1 家，申报 IPO 项目 1 个，协助企业进行规范治理 6 家，真正实现了“把好钢用在刀刃上”，把产业扶贫与贫困地区的产业结构、资源禀赋、市场需求结合起来，建立扶贫的长效机制。

依托平台优势，培育消费扶贫新动能

为帮助贫困县企业推广特色品牌，拓宽销售市场，



公司积极协调贫困县当地政府，推荐具有当地特色的产品上线消费扶贫平台，通过电商平台整合线上线下资源，进一步打通贫困县特色农产品销售渠道，更好地通过推进消费扶贫，为扶贫事业的可持续发展提供源源不绝的新动力。在中证互联股份有限公司的大力支持下，目前已上线靖宇县宝兰山野菜、皇封参、康达林业人参、汪清中华参、椴树蜜等 20 款产品，并发动公司员工及社会购买平台产品，真正将富裕送到贫困户手中。

搭建扶贫智库，提升贫困县企业“造血”功能

扶贫先扶智，公司创新扶贫方式，从“输血”入手，在“造血”上下功夫，开展智力扶贫，培育“发展新理念”，努力建立“造血”式扶贫长效机制，不断提升贫困县政府及企业推动和引领当地精准脱贫的能力和水平。在签订结对帮扶协议后，公司第一时间委派贫困县所在地分支机构负责人全面对接地方政府与企业，深入一线调研，掌握扶贫需求，承担起当地政府金融服务顾问，帮助贫困地区推进金融助力经济发展等相关工作。一年多来，他们积极探索破解扶贫难题，为贫困县发展

不断献计献策。为进一步提高贫困县政府、企业相关人员资本市场金融知识素养，培养利用资本市场发展地方经济的能力，公司注重加大资本市场政策宣传与引导力度，将投资者教育延伸到贫困地区，先后组织开展了 7 次资本市场交流培训，2 次贫困地区投资者教育活动，多次组织打非宣传，广泛宣传资本市场基础知识，促进贫困地区广大群众转变观念，不断增强利用资本市场脱贫致富的意识和能力。

善行无界，公益扶贫播撒爱心种子

公司在吉林省 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 年已投入 40 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。2017 年 10 月 17 日，公司党委副书记、纪委书记吕筱杰一行赴靖宇县参加“东北证券励志班”扶贫助学启动仪式，为学生们捐赠助学资金，共同揭开贫困县教育扶贫工作的全新篇章。11 月 10 日，公司赴汪清县参加捐资助学仪式，再次为建档立卡贫困学生提供帮助和支持。同时，公司还积极参与了由靖宇团县委组织的“助力脱贫”



情暖童心”留守儿童圆梦微心愿认领公益活动，短短几天时间里，员工捐赠了价值4万5千余元的学习物品，并由白山分公司将爱心物品带给了靖宇县的孩子们，帮助小朋友实现微小心愿。

公司关注并支持贫困县民生项目建设，与仁义村干部群众一道，共创脱贫攻坚与“三农”转型共发展的良好局面。2017—2018两年投入200万元，用于果蔬大棚、肉驴养殖和光伏发电项目，并为该村建档立卡贫困户送去价值1.1万元的米面油等生活慰问品；出资50万元用于支持通榆县耀东村地方产业项目建设，帮助当地建档立卡贫困户脱贫，并针对村内留守老年人较多的情况进行投资者教育，推动农村地区金融知识普及。公司还连续多年开展助学、助残、环保、支教等公益活动，积极履行社会责任。

同时，公司相关分支机构也积极开展签约贫困县教育扶贫工作。东证融汇帮扶云南省昭通市永善县细沙乡石坪小学，捐赠5.46万元购买学校办公、食堂及校园广播设备；渤海期货为汪清县鸡冠乡中学捐赠5万元助学物资，并为汪清县残疾大学生提供就业岗位。

温暖故事，感动你我

扶贫路上，涌现出许多感人的事迹，体现了东北证券人坚韧、执着、敬业和担当。

2017年1月，北京投行股转项目六组负责人张立参加汪清县政府组织的招商引资见面会。为了不影响白

天的工作，他订了晚上23点30飞抵延吉的航班。当晚正逢延边下大雪，由于雪下的太大，第二天延边州内所有高速全部都封道了。为了能够按时出席这次会议，延边分公司赵政军总经理和张立老总完全将自身安危置之度外，决定驾车走50多公里的盘山道。由于雪天路滑，车辆行驶到一半的时候不幸陷入雪坑抛锚了。尽管如此，两位老总依然以大局为重，冒着严寒站在路边拦车三十多分钟，终于功夫不负有心人拦到了一辆“雷锋”车，准时参加了会议。汪清县政府非常感动，给予东北证券高度认可。

荣誉背后，是爱与责任

2018年1月，公司在“2017中国资本市场扶贫巡礼”中荣获“扶贫模式创新先锋机构”奖，党群工作部也因主导扶贫工作为公司分类评价获得加分，在2017年公司表彰活动中获得了“突出贡献部门奖”。荣誉的取得，离不开金融产品部、机构客户部、投资银行管理总部、白山分公司、延边分公司、大安德胜路营业部以及和龙文化路营业部的大力支持，每一份荣誉的背后都有着不懈的努力和坚实的付出，以及全身心投入扶贫工作的执着追求。未来，在脱贫攻坚的道路上，在公司各部门的共同努力下，公司定将不忘初心，继续前进，充分发挥资本市场专业优势，不断创新扶贫模式，促进贫困县经济快速发展，助力贫困县早日实现脱贫攻坚，在爱与责任中大步前行。



力学笃行 履方致远

——记2017年度“最佳转型创新奖”福州五一中路营业部

福州五一中路营业部 林明添

福州五一中路营业部在发展过程中结合公司的企业文化，逐渐形成了自己的核心价值观，体现在管理上概括来说就是：“业务领域，我们以客户为中心；人力资源领域，我们以奋斗者为本；分配领域，以价值为纲。”在日常工作中把这些价值观静水潜流到管理体系中，形成了比较系统的输出，经过长期的耕耘，逐渐深入人心。

“以客户为中心”就是营业部把所有的利益相关方，例如上市公司、私募、银行渠道、信托公司、客户等，列为一切业务战略、业务行动的中心，因为他们能够

持续给我们带来收入，是我们生存下去的根本。营业部业务主管、客户经理拥有极大的话语权，因为他们代表了客户的利益。当有潜在业务开发时，任何一名客户经理均可邀请总监、总经理出面接待客户。经纪业务没有速成的方法，只有聚沙成堆、滴水成海，为抓住每笔业务机会，中高层管理抽出所有的业余时间去看客户，去争取每一笔业务。努力也带来了可观的回报：2017年营业部开户数6983户，其中机构客户24户，有效户2302户，完成公司下达任务比例的300%；日均新增资产实际2.558亿，完成任务比例



106.6%，而这些数字背后，是团队成员坚持不懈、日以继夜辛勤工作的成果。

“以奋斗者为本”就是我们要依赖的是奋斗者，而不是惰怠者。营业部推动所有员工达成共识，唯有靠大家的勤奋努力与持续艰苦奋斗，才能在激烈的市场竞争中存活下去。营业部一方面把有高度责任心、有强烈使命感、有组织与工作能力、善于团结合作、大公无私的员工提拔进入管理层。另一方面通过不断贯彻奋斗的精神和理念，把客户需求导向和为客户服务蕴含于干部和员工的招聘选拔、培训教育及考核评价之中。在此基础上，营业部对员工的岗位进行了调整，让奋斗者在管理层及重要的岗位上占据位置，一些原本薄弱的业务条线得到了加强，焕发了战斗力，同时又深刻的影响着其他员工，源源不断加入到奋斗的队伍中来。奋斗不是一句口号，最重要是践行，尤其是高层垂范。营业部中高层身先士卒，节假日加班已经成为一种常态，经常为一笔机构项目或是一种业务创新模式而工作或讨论到深夜。这种工作氛围和榜样精神是推动营业部前进和发展的动力。

“以价值为纲”就是向奋斗者、贡献者倾斜。营业部视发展机会为可分配的首要价值资源，营业部一方面通过不断开创事业，为员工提供成长和发展机会，另一方面通过公平竞争机制，对公司的机会资源进行合理分配，在此过程中优先将发展机会分配给奋斗者和成功团队。另外，营业部在报酬方面决不羞羞答答，奖金的分配与部门及个人的绩效直接挂钩，依据工作态度考评结果，依据贡献度大小实行差别待遇，鼓励能者多劳，能者多得。通过这一系列的薪酬制度改革，让员工明确了改变命运的方法只有两个，一是努力奋斗；二是提供优异的贡献。

福州五一中路营业部经过近几年的发展，交易、利润排名已在福建地区约 360 余家营业网点中排名中上，但相对排名在前的福州本土券商、中大型券商来说营业部的体量还很弱小，要生存和发展，没有灵丹妙药，只能用在别人看来很“土”、很“傻”的办法，就是艰苦奋斗、发奋图强。

我们没有退路，唯有胜利！



风华正茂时 这个家有我

——记2017年度“最佳突破奖”天津分公司

天津分公司 王沐暉

时间飞逝，转眼已是戊戌年，我走进东北证券天津分公司这个大家庭已经快一年的时间。回首这一年，天津分公司所有人齐心协力，克服今年市场经济低迷的困难，使公司无论是人员方面还是资产、产品方面都得到了进一步的壮大。

在员工培养方面看，每名员工从入司起，便要接受全方面系统的业务培训，使模棱两可的业务知识得到梳理，业务做的井井有条，理清了思路才能将自己的工作职能进行下去，面对水平不一的客户，都有足够的专业知识和反应能力来应对可能遇到的问题。

在工作中，身处于现在的经济大环境以及近乎于饱和的证券市场，除了自身能力水平的不断提升，更重要的是分公司全体员工兢兢业业的努力，是大家的互相鼓励支撑，才有了突破艰难险阻的勇气，风雨兼程、我们天津分公司共同前行。

我们的家有工作，还有生活

工作时间，我们都能明晰自己的工作职责，每一名成员都为了我们这个家出自己的一份绵薄之力，各个部门之间的相互配合和协调是我们天津分公司业绩



不断进步的前提。

闲暇之余，我们会携家人一起去爬爬山，感受大自然的气息，大家坐下来聊聊家常，说一说生活上的开心事，缓解一下紧张的工作状态，为接下来的工作开展有个好心情。

我们的家有团队，有业绩

天津分公司的营销团队是在 2017 年新组建的，全新的队伍，崭新的工作环境，在这饱和的市场环境，我们通过线上和线下相结合的方式开展工作，不摒弃线下银行、企业等传统业务渠道，还与线上 APP 等互联网网站寻求业务上的往来，新的团队，为我们分公司带来的是上亿的新增资产。

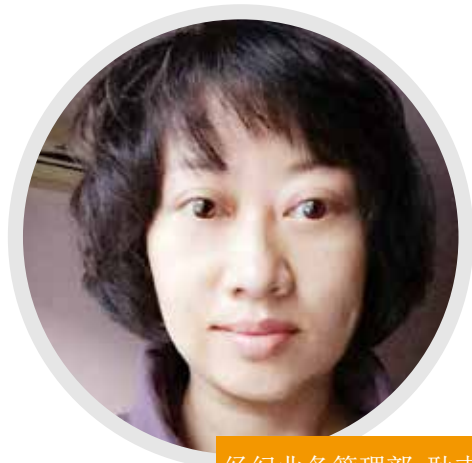
我们的家有温暖，有惊喜

临近年底，我们总述这一年的工作所得和收获，

经纪业务部、机构业务部以及后台运营部门都做了详细的工作汇报，将这一年的得与失、未来的发展方向和思路都与其他同事进行了讨论，我们各抒己见、集思广益，为我们这个大家庭贡献出自己的力量。而在会后，我们也得到了领导为我们颁发的奖杯，是为这一年的工作的肯定，是为接下来一年工作的激励。

工作中有苦也有乐，但更多的是收获，古人云：“纸上得来终觉浅，觉知此事要躬行”。展望戊戌年，希望我们这个家工作有激情，心态更积极，创造属于我们天津分公司更加辉煌的未来。

榜样力量



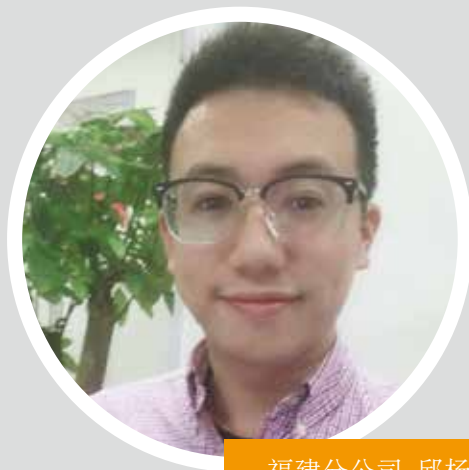
经纪业务管理部 耿志华

证券行业工作压力大、事情多，那么多繁杂的工作等着你，貌似永远也做不完。的确，如果不做好自我平衡，及时释放压力，很难保证工作质量，长此以往对自己的健康也会带来威胁。为此，我坚持做到规律性的健身、通过运动来缓解工作压力。压力降低后，再投入工作，效率会有所提升。除学会减压外，不断的学习才能有效保持工作动力。学习新业务、新知识，研究行业和时代不断涌现的新现象和新事物，这些新知都会带给我们更新认知、感知世界的美好。老员工不是没有工作激情，看看周围活力四射的伙伴们，大家能力在线，又十分勤奋，带给我很多的工作动力，唯有加倍努力才能为团队发展贡献自己的力量。

伟大的哲学家亚里斯多德说过：优秀是一种习惯！如果说人是习惯的动物，而习惯又是我们的命运的话，那就让我们先养成优秀的习惯，再让优秀的习惯引导我们走向生命的旅程吧。

工作后，我时常会在夜晚拿出一支笔，一张白纸，总结一下工作中的成功和失败，寻找一下成功和失败的根本原因，把这些原因一条条清晰地写下来，再把工作中所有的习惯写下来，看看哪些习惯是好习惯，哪些习惯是坏习惯，将坏习惯不留余力的改掉。

同时，我认为心态决定成败，我觉得任何事情只要用心去做，不管能不能得到他人的肯定，都是自己处事的沉淀，只要用心去做，每件事都是有意义的。而且最重要的是不要把工作当成一种负担，保持良好的心态，这样工作起来也会很开心，乐观的把工作当成一种享受，这样坚持下去，一定会有很多方面的收获。



福建分公司 邱杨

优秀并不意味着完美，我想是因人而异，但相同的是，优秀的人都最大限度地发挥个人能力，包括认清自己并扬长避短、确立具体的目标为之努力奋斗，更重要的是，优秀意味着在不懈的追求中仍可长久保持良好的作风和心态，使优秀渐渐成为一种习惯。

作为服务行业从业者，做好客户服务是我们的工作之本，针对客户需求，要有的放矢，解决客户需求的痛点。什么是好的服务，我认为及时知悉客户的需求，在短时间内给客户提供的产品，让客户用最少的时间解决自己的需求，在我看来就是最好的服务。任何事情不是一蹴而就的，贵在坚持，坚持不懈的为客户提供最优质的服务，让客户信赖我们，我们终究会从客户那里获取回报。



固定收益总部 豆意



经纪业务管理部 马川

有幸被评为公司 2017 年优秀员工，我对优秀员工的理解是对本职工作兢兢业业、锐意进取，为公司员工树立良好形象并起到带头作用。获此殊荣与公司的信任和团队成员的付出是分不开的。

随着公司营业网点数量不断扩充，对公司现行的管理能力和手段提出了更高的要求。作为经纪业务条线运营管理中心的一员，我将面对挑战，把成绩当作动力，把公司的信任当作一种责任，继续保持着积极上进的心态和谨慎细心的作风，在平凡的工作中努力创造更多的不平凡！

我认为优秀不仅仅是工作能力的突出，更是一个人的内在品质，一个优秀的人懂得感恩、奉献，有自己的目标和理想。在工作中，我一直严格要求自己，做好自己的工作，努力去完成每一次任务，尽量将工作做到尽善尽美，总在告诫自己要有一种精品意识，从自己手里做出的工作，一定是最好的。

我的付出得到了公司的认可，我深感无比的荣幸，我想公司这次评优活动也再次向每位员工传达与说明了只要有付出，只要做好了属于你的那份工作，就会有回报这个平凡的道理。

当选为优秀员工，仅仅是进步的起点，这将是我今后工作的鞭策和动力，它将推动我更加努力地完成公司各项工作，做好每一件事，沿着这个目标，我不断努力前进，我想优秀最重要的一点就是：要有一颗奉献的心，敢于行动，愿意付出，才有收获。



珲春营业部 王楠

坦白而言，获评 2017 年度“优秀员工”，我感到非常荣幸，也倍受鼓舞，这是一年来大家对我工作的认可。对于优秀员工，我并没有什么特别的感想，就觉得这是我分内的事情，也就是这份责任，驱使我一定要把事情做好，把团队人员带好，能为公司带来更多收入。

在业务方面，可以分享的就是做任何事情，效率一定要高。遇到困难，点子一定要多。对于未知的困惑，一定要抱有正能量的心态。另一个就是要有迎难而上的精神，一个团队不怕经历风风雨雨，就怕安静如水，因为不经历风雨，又怎能见到彩虹。



福州五一中路营业部 陈琴明

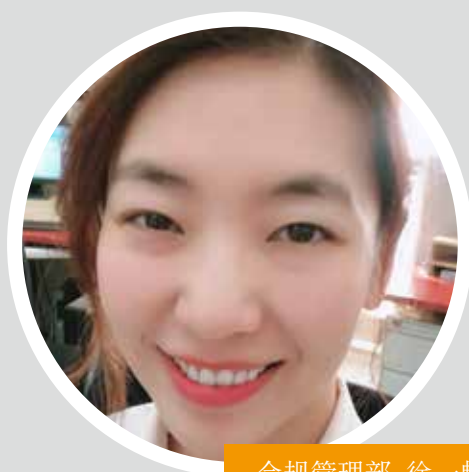


四平紫气大路营业部 奚志强

客户经理的工作内容就是与客户沟通，与客户沟通的核心实质是“投资者教育”，通过有效的沟通使客户了解投资和产品相关的风险、收益、投资技巧方法等，最关键的是投资理念的宣导，授人以鱼向授人以渔的转变，制定针对性差异化的客服和营销策略，把客户利益永远放在第一位，真正践行“以客户为中心”！另外，证券服务已不是单打独斗的时代，集体和个人的成绩永远离不开团队协作，发挥团队精神、互补互助才能达到团队最大工作效率。

作为一名优秀员工应该起到表率作用，应该以高度的主人翁精神，默默地奉献着光和热；应该抱着务实认真的工作态度，埋头苦干，敬业爱岗，勤勤恳恳地做好本职工作。展望未来，我还有很长的路要走，我不会被现在一点成绩冲昏头脑，我将继续发扬成绩，不断创新，为东北证券更美好的明天做出更大贡献。公司的发展让我们成长，我们的共同努力也定会让公司更加辉煌！

了解我的前辈经常会说，我是合规的老人儿，但我真的不敢以老人儿自居。证券行业发展太快了，越来越觉得过去的经验已经不能完全适用于新的环境了。我知道我必须不断学习。借用电影《爱丽丝梦游仙境》的一句台词：“你必须努力奔跑才能停留在原地，如果你想去另一个地方，必须用更快的速度奔跑。”我见证了合规管理部这么多年的变化，但是有一点一直都没有变，那就是我们一直是一个开放的团队，可以容纳不同的声音。每一次经历人员变化，最初都有一个磨合的过程，可能会有摩擦和争执，甚至制造一些噪音，但是在思想碰撞的过程中，我们会让对方变得更优秀，也让最终的工作成果变得更完美，我想这就是“相融相通、互琢玉成”吧。2018年，我会继续以一个新人的姿态不断学习，在合规路上和我的小伙伴们继续我们的“思想碰撞”，让合规创造价值！



合规管理部 徐一畅



襄阳春园路营业部 何钢

每个人在生活中都扮演着不同的角色，于我来说，在家里是父母亲的儿子，是爱人的老公，是孩子的父亲。在单位，我就是一名普通的基层工作者，每天都以饱满的热情投入到自己热爱的工作中去。在我看来，这是一种本分，也慢慢成为了我的习惯，进入这个行业十余年来从未间断过的习惯。优秀同时也是一种心态，每当遇到问题或困难时不回避，迎难而上，敢于创新敢于拼搏，工作锻炼了我坚韧的心，也成就了平凡的我。无论工作还是生活，以积极的心态去面对总是没错的。对于优秀的定义每个人心里都有一把尺子，我能做的就是坚持这种态度，以积极的心态去面对自己的工作和生活，我也坚信平凡的坚持能成就我的不凡。



固定收益总部 杨文静

很荣幸被评为公司 2017 年度优秀员工，感谢公司领导对我工作方面的肯定，这对我来说，既是一份荣誉，又是一份激励。我认为优秀首先是要掌握过硬的沟通技巧和扎实的专业技能，在此基础上，坚持合规这条底线，脚踏实地工作，尽最大努力为公司争取利益，为个人发展储备更多的知识和技能。加入公司一年半以来，我一直坚信，合规是开展任何工作所不能逾越的红线。我一直脚踏实地，本本分分地做好公司和部门安排的各项工作，发挥最大的主观能动性去开发交易对手，为公司和部门创收。今后我将努力做一个客户心目中靠谱、专业的合作伙伴；同事心目中团结、友善的工作伙伴；领导心目中值得信赖的好员工。

作为一名优秀员工，我觉得不仅仅是工作认真负责，不出差错这么简单，更代表的是一种精神，一种积极向上的精气神；也是一种正能量。在一个集体中，靠个人创造的价值是有限的，但是人心齐，泰山移，心在一起，劲儿往一处使，那么这个集体将拥有无限的能量。在工作中，及时有效的同领导沟通，在营业部前进的道路上献言献策是每个员工应尽的义务。我们身处于一个优秀的团队，才能成就更优秀的自己。愿我们的公司越来越壮大！

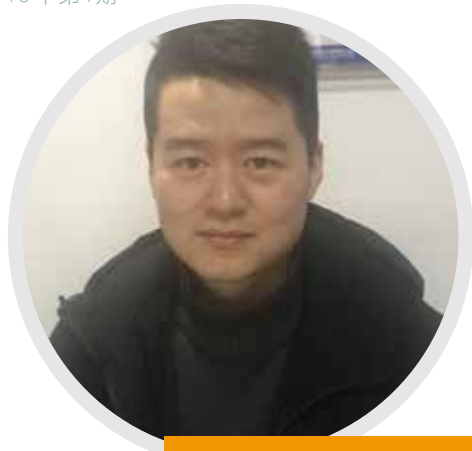


武汉香港路营业部 姜颖



重庆科园一路营业部 陈虹先

自 2008 年大学毕业加入东北证券以来，我就一直坚信公司给予的平台能让我们一路成长。从柜员到投资顾问，从理财师到信用业务联络人，从财富总监到营销总监，我个人一步一步的在践行一句话：问渠哪得清如许，为有源头活水来。只有不断的加强自身的学习，不断的进步，才能跟随公司快速发展的步伐，才能在公司大零售平台上为公司添砖加瓦。不论身处什么岗位，从事什么样的工作，都要以公司的发展为前提。在做好日常工作的基础上，积极思考，献计献策，为公司的发展提供更多的思路。



重庆科园一路营业部 王睿

市场是变化的，社会也在不停地进步和发展改变，互联网思维对传统思维的冲击也在改变我们的思考方式，我们不能一直停留在传统的思维方式去对待工作中遇到的改变，只有强化自身，不断的学习新事物和迎合市场的发展改变，才能让自己在市场中一直前进一直进步。

过去所取得的成绩始终只能停留在过去的时点上，不能说明将来，更不能代表将来。展望未来，我们必须通过不断的学习，同时在工作中提高自身的业务素质，保持清醒的头脑，认清自己所在的位置，才能在这个高速发展的市场中占有一席之地。

不停的总结自身的问题，多沟通，学会思考，并学会在思考中去规划，学会去执行，是这一年我所学到最重要的知识。市场在变，公司的发展策略也紧跟着市场发展的节奏而改变，如何紧跟着公司的发展，而调整自身与团队工作的发展重心是非常重要的，只有上下一心才能发挥出最大功效。

优秀，承载的是荣誉、是激励、是领导与同事的认可、是每一个人给予的幸福感、是平日里营业部这个大家庭中每一个成员的团结互助，所有的这些，才成就了优秀的我以及优秀的大家！而我也深知，现在的我，只是东北证券最普通的一名员工，距离成为一名企业的中流砥柱，还差得很远，所以我会用“优秀”这个词时刻激励自己去更加努力的迎接工作中的每一天，让我的青春永远在岗位上闪光！

时光容易别，年轮不想加。或许，明媚鲜妍难长久，但我的心中住着阳光，而这阳光迁出的必然是熠熠生辉的2018，芬芳淡淡，我将沐浴着这芬芳，继续前行！“为者常行，行者常至”，2018，我会用我的奋斗、拼搏、奉献留下充实、温暖、持久、无悔的绚丽回忆！



松原松江大街营业部 康聃



北京朝外大街营业部 孙琮

在目前证券经纪业务创新和转型的背景下，多元化的市场发展需要多元化的人才。我一直把提高自身业务知识和专业服务能力作为重中之重。不管行情冷暖，不论工作中遇到多大的困难，我始终保持饱满的工作热情，不断修炼自己，勤勉尽责，力争超越。任何事情我会用心去做，心态决定成败，不管业务是否成功，我都在过程中收获了无穷的财富。在任何情况下我都将以公司的利益为重，自觉合规，提高风险意识，加强合规学习，立足当下市场环境，以全新的高度迎接市场挑战。一份殊荣，更是一份鞭策，在新的一年里我将不松懈、不懈怠，继续努力拼搏，与公司共成长。相信一个生机勃勃的春天正向我们走来！

“融·新时代”东北证券2017年会暨表彰颁奖典礼成功举办（下）



舞蹈《草原的祝福》松原分公司



歌曲《追梦路上》尚进、宣扬、张馨元、王越



舞蹈《烟雨江南中国梦》江苏分公司



歌曲串烧 杨威、黄妍梅、扈航、王哲、王舰、刘子健



舞蹈《卡门》长春西安大路营业部、长春百汇街营业部、长春同志街第三营业部



现代舞《西关女王》广东分公司



大合唱《不忘初心》长春西安大路营业部、长春百汇街营业部、长春同志街第三营业部



公司领导与全体演职人员合影留念

