

東北風

Northeast Style



东北证券
NORTHEAST SECURITIES

20
23

05

WWW.NESC.CN 总第118期

SHIDAIFENGSHANG
时代风尚

HANGYEFENGDU
行业风度

SHENGHUOFENGYA
生活风雅



贯彻落实中央金融工作会议精神 推动公司高质量发展

文 / 本刊编辑部

10月30日至31日召开的中央金融工作会议，科学回答了我国金融事业发展的一系列重大理论和实践问题，为新时代新征程金融业高质量发展指明了方向，也为证券公司高质量发展提供了根本遵循和行动指南。我们要深刻领会会议精神，把握政策导向，在新的历史阶段实现公司的高质量发展。

我们要持续提升服务实体经济能力。要坚持把金融服务实体经济作为根本宗旨，做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融五篇大文章，在服务国家战略和经济社会高质量发展过程中，抢抓市场机遇，实现自身的高质量发展。

我们要加快特色化差异化发展。在高质量发展的新阶段，行业已进入存量竞争时代，公司只有聚焦有限资

源，在细分领域实现行业领先，形成特色化竞争优势，才能实现公司的持续高质量发展。

我们要严守合规风控底线。在从严监管的新形势下，合规是公司发展的生命线；在经济社会转型的大时代中，外部风险随时可能威胁公司生存。只有不断完善合规风控体系，持续提升内控能力，才能为公司的高质量发展提供基本保障。

我们要打造专业化的人才队伍。高素质的专业化人才队伍是公司实现高质量发展、打造特色化差异化竞争优势关键，也是公司业务持续拓展与创新的核心动力。公司每位员工都要紧跟时代步伐，不断提升专业能力，锤炼专业金融素养，积极投身到金融强国建设的大潮中。

融合
创新

专注
至简

目录 CONTENTS

主办单位：东北证券股份有限公司
编辑出版：《东北风》期刊编辑部

主 任：李福春

委 员：

安桂武 杨树财 何俊岩 骆孟炎
郭来生 董 晨 王天文 梁化军
王爱宾 李雪飞 王晓丹 张克伟
薛金艳 孔亚洲 董 曼

主 编：游 娜

组稿编辑：

刘 颖 杨丽媛 李云燕 齐泓桀

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
12层1205室

邮编：130119

电话：0431-85096953

传真：0431-85096955

电子邮箱：13570278@qq.com

文化 · 荣辱

WENHUARONGRU

- P04 坚定文化自信自强 增强员工使命感和责任感
- P06 分层浅析证券行业的文化建设 十要素以及荣辱观的重要意义
- P07 践行社会主义核心价值观 树立证券行业荣辱观

金融 · 世界

JINRONGSHIJIE

- P08 注册制下投资银行业务信息披露制度研究
- P12 “加强支持 优化服务”行胜于言
- P14 证券投资顾问业务收费模式探究
- P20 创新业务协同模式下的利益冲突管理
- P22 一文读懂什么是券商结算模式
- P28 翻好“财务管理”这本账
- P30 全面注册制背景下证券公司投资者权益保护工作探索
- P34 浅谈“狼性”营销
- P36 聚焦成长之北斗星计划
- P38 “四个关键”扣好第一粒扣子
- P40 提升项目管理能力夯实数字化转型基础支撑
- P42 浅析证券公司分支机构的合规管理
- P44 厚植合规管理文化 助推基层营业部稳健发展
- P46 多措并举 激发乡村振兴新活力

文化 · 达人

WENHUADAREN

- P50 相融相通 一路向东北
- P52 育成梧桐树 终有凤鸣音
- P54 在新的起点 开启新的征程

新人·新语

XINRENXINYU

P56 东证扬帆35周年

P58 东证新旅

P60 让青春之歌在希望的田野上唱响

P62 起航 向未来

散文·感悟

SANWENGANWU

P64 感受金秋

P66 游三国胜地 品异国风情

P68 在这个世界上没有什么比信仰更强大

影像·记录

SHUHUASHEYING

P70

坚定文化自信自强 增强员工使命感和责任感

JIANDINGWENHUAXINZIQIANG
ZENGQIANGYUANGONGSHIMINGGANHEZERENGAN

文 / 纪检监察部 朱永生

习近平总书记在党的二十大报告中对“推进文化自信自强，铸就社会主义文化新辉煌”作出战略部署。总书记指出，全面建设社会主义现代化国家，必须坚持中国特色社会主义文化发展道路，增强文化自信，围绕举旗帜、聚民心、育新人、兴文化、展形象建设社会主义文化强国，发展面向现代化、面向世界、面向未来的，民族的科学的大众的社会主义文化，激发全民族文化创新创造活力，增强实现中华民族伟大复兴的精神力量。中国特色社会主义进入了新时代，在这个新的历史方位，我们必须认识到推动社会主义文化繁荣复兴的重大意义，坚定文化自信，培养和践行社会主义核心价值观，以强烈的时代责任感担负起新的文化使命。

一个没有精神力量的国家难以自立自强，一项没有先进文化支撑的企业难以持续长久。建设企业文化是一项与时俱进、不断创新的过程，要将“文化自信”与“文化自强”紧密交融，以文化自信增强员工凝聚力，以文化自强提升企业和社会发展中的竞争力。随着我国经济的快速发展，证券市场竞争越来越激烈，更多的表现为文化竞争，企业文化是证券公司发展及综合实力的重要组成部分，要实现又快又好发展，不仅要注重资本实力和市场规模等“硬指标”，更要注重企业文化建设，不断提升“软实力”。

一、塑造企业价值观

企业价值观为企业的生存与发展确立了精神支柱。企业价值观一经确认并成为全体成员的共识，就

能激励员工释放潜能，就具有了克服各种困难的强大的精神支柱。企业文化是一种信念和行为准则，能够增加员工向心力，培养员工自我约束和自我管理的习惯，能够使员工在日常工作中严格遵守各项规章制度，增强责任心。企业在发展中积淀了一定的文化底蕴，在面临新的机遇、新的挑战，要想在激烈的市场竞争中取得胜利，实现跨越式发展，就要树立“用文化管企业，用文化兴企业”的理念，努力用先进的文化理念推动企业创新发展。东北证券大力弘扬“客户为上、员工为本、资本为重、科技为先、稳健为基、回报为怀”的公司经营发展理念，注重员工之间的人文差异，将企业文化精神注入到广大员工的思想意识和从业行为中，培养员工树立起正确的世界观和价值观，就是用文化力增强凝聚力、执行力和创造力，进而提升企业核心竞争力。

二、提高建设企业文化的认识

企业文化既是文化创新的重要内容，又是经济发展中最具活力的因素。一个企业如果没有灵魂，就不会有活力，更不会有竞争力。真理之光照亮理想之路，远大理想离不开科学理论的指引，东北证券通过加强思想建设引领企业发展，增强公司凝聚力与战斗力，在核心任务上，始终站在公司发展最前沿，研究大势、把握大势、顺应大势，推动文化建设与公司战略、业务发展同频共振、双促共赢；在日常管理中注重公司文化的传达，凝聚文化共识，鼓励员工对现状提出建设性意见和多元化观点，激励员工发挥主动性和创造

力，增强长期健康发展的韧劲和动力。

三、培养企业精神

培养企业精神，增强企业凝聚力是企业文化的核心部分。它要求企业在经营管理的实践中培育能表现本企业精神风貌、激励职工奋发向上的群体意识，并以此引导员工树立正确的价值观、人生观，增强员工的责任感、使命感和紧迫感。东北证券以“致力于客户成长，成为有规模、有特色、有核心竞争力的一流现代金融服务商”为愿景，坚守底线思维，坚持稳中求进，追求长期价值创造的发展方式，摒弃“重发展、轻质量”，“重业务、轻风险”的思维，将“创新、协调、绿色、开放、共享”的新发展理念深植于心。通过集中学习与个人自学相结合的方式，让员工深刻领会不忘初心、牢记使命，胸怀理想、坚定信念，开拓进取、矢志奋斗的重要精神，引导员工对照先进典型见贤思齐，用榜样的力量激励自己、鼓舞斗志、激发干劲，把个人奋斗目标与公司发展目标有机结合，为公司的发展奉献自己，实现人生价值，从而实现公司和员工的共进步、同发展。

四、建立有效的激励机制

企业要保持永久的创造力，必须建立起一套合理有效的激励机制，把调动员工积极性当成企业的日常经营管理行为，在企业中养成一种尊重创新、尊重人才的文化氛围，使每个人都能从中感受到成就感。只有行动，文化才能落到实处；只有行动，文化才会焕发勃勃生机；只有行动，文化才有永恒的生命力。东北证券通过目标管理、竞赛鼓励以及树立典型等方式来弘扬先进正气，充分调动员工的工作积极性。为切实提高全体党员的自身素质，充分发挥基层党组织的凝聚力和战斗力，发挥先进的模范带头作用，公司党委开展了创先争优评选表彰活动，并对优秀党支部和党委工作者进行了表彰，并号召全体党员向受表彰的同志学习，要以先进典型为榜样，把思想和行动凝聚

到公司的决策部署上来，以开拓创新的精神，锐意进取的态度，扎实有效的举措，抢抓机遇谋发展，为推动公司全面发展和服务实体经济做出更大的贡献。

五、强化员工责任感、使命感

使命感可以让一个人变得更成熟、更强大。而在强大的使命感的支配下，不仅可以充分调动起员工对待工作的高度责任感，还可以激励员工站在企业的高度、从企业的整体利益出发去思考问题，从而调动员工工作的积极性。一个人只有同时具备了责任感和使命感时，才会充满激情地投身到自己所从事的事业之中。东北证券以“高层推动、全员参与、协同合作、立足科学”为基本原则，在汲取和总结公司文化建设经验成果、诊断公司文化现状、分析公司发展战略的基础上，深入总结提炼了公司文化理念，进一步明确了公司愿景、公司使命、公司精神、公司经营发展理念，用“成为有规模、有特色、有核心竞争力的一流现代金融服务商”的企业愿景引领全体员工前进的方向，用“融合、创新、专注、至简”的企业精神凝聚起公司发展的强大力量，通过将公司文化理念渗透到经营管理的各个环节，提高员工对公司文化的认知和认同，使员工清楚他们的工作是一种贡献、一种荣誉，更是一种责任、一种使命。

文化是一个国家、一个民族的灵魂。没有高度的文化自信自强，没有文化的繁荣兴盛，就没有中华民族的伟大复兴。习近平总书记指出“文化自信，是更基础、更广泛、更深厚的自信。在五千多年文明发展中孕育的中华优秀传统文化，在党和人民伟大斗争中孕育的革命文化和社会主义先进文化，积淀着中华民族最深层的精神追求，代表着中华民族独特的精神标识”。在新时代征程中，只有坚定文化自信自强，才能厚植爱国主义情感，才能增强员工的使命感与责任感。企业发展中要夯实文化引领，用文化铸魂，激发员工活力，使企业文化内化于心、外化于行，让企业文化真正成为软实力和竞争力，助力实现新的发展飞跃。

分层浅析证券行业的文化建设十要素以及荣辱观的重要意义

FENCENGQIANXIZHENGQUANHANGYEDEWENHUAJIAN SHE
SHIYAOSUYIJIRONGRUGUANDEZHONGYAOYIYI

文 / 北京固定收益分公司 杨佳琪

《证券行业文化建设十要素》和《树立证券行业荣辱观的倡议书》，如一盏明灯，为我们提供了前行的指引。这两份文献对于东北证券的价值和作用，不可言喻。加入东北证券后，我开始认真思考它们对整个行业、公司，个人的意义和作用。

《证券行业文化建设十要素》，是我们行业的精髓，它们明确了行业文化的核心要点，包括诚信、责任、创新等。这些要素为整个行业提供了统一的价值观和行为准则，有助于建立公平、透明、健康的市场环境。而《树立证券行业荣辱观的倡议书》，强调了个体从业者的责任和行为规范，它为每位从业者提供了明确的行为指南，鼓励我们在职业生涯中保持高尚的道德标准。

对于整个行业而言，这两份指导性纲领提供了行业文化的基石，有助于推动行业规范发展，维护行业声誉。它们不仅提高了行业的整体形象，还增强了市场的吸引力，为资本市场的稳健发展提供了坚实的基础。

对于东北证券而言，贯彻落实十要素与倡议书，有助于确保我们的经营活动始终遵循最高的道德和法律标准。这有助于巩固公司的声誉，增强客户和投资者的信任，进一步巩固我们在市场中的竞争地位。这也是我们公司秉持的“客户为上、员工为本、资本为重、科技为先、稳健为基、回报为怀”的企业经营发展理念的生动体现。

在个人层面，这两份纲领提醒我们，每一位从业者都应当保持良好的职业道德，秉持“行胜于言，事成于思”的信仰，诚实守信，承担责任。它们鼓励我们坚守底线，不仅是为了行业，也是为了自己的职业成长。只有如此，我们才能在市场的挑战中稳步前行，



创造更广阔的发展空间。

东北证券北京固定收益分公司对两大纲领深入研究、贯彻落实，虽然我入职不久，但也深有感触。在部门里，我所在的销售交易部门，不仅早已形成了严肃活泼的团队氛围，严谨规范的交易流程，而且还在新人培养中实行带教模式，充分完整的从观念、组织、行为多个层次将十要素精神延续下来。在分公司中，大家学习十要素和荣辱观的方式也十分多样，会通过例如乒乓球比赛、公司团建等活动潜移默化的强调团队精神、共赢精神等等，有效提高文化建设水平。

综上所述，《证券行业文化建设十要素》和《树立证券行业荣辱观的倡议书》是行业的灵魂，如行业的明灯，在市场的波涛汹涌中为我们提供了前行的方向。通过坚守道德底线、承担责任、秉持诚信，我们能够为行业、公司和个人发展贡献力量，实现共赢。在文化建设的征程上，愿我们砥砺前行，行稳致远。

践行社会主义核心价值观 树立证券行业荣辱观

JIANXINGSHEHUIZHUYIHEXINJIAZHIGUAN
SHULIZHENGQUANHANGYERONGRUGUAN

文 / 营运支持部 董宇

2023年4月14日，中国证券业协会面向全行业发布《树立证券行业荣辱观的倡议书》（以下简称《倡议书》），从守法合规、诚实守信、专业精进、审慎稳健、长期理念、勤勉尽责、廉洁自律、珍惜声誉、服务实体、金融报国等方面，提出“十个坚持”和“十个反对”，旨在引导证券从业人员践行社会主义核心价值观，树立证券行业荣辱观，促进行业从业人员形成明是非、辨善恶、知廉耻、有责任的高尚价值追求，营造风清气正的行业环境。

营运支持部组织全体员工开展了专项宣导活动，对文件内容进行了深入讨论，深刻领悟《十要素》《工作安排》《倡议书》的各项要求，深刻认识行业发展的初心使命，引导员工树立证券行业荣辱观，形成明是非、辨善恶、知廉耻、有责任的高尚价值追求，强化“合规、诚信、专业、稳健”行业文化核心价值观。该文件的出台对于我们行业的规范和整治具有重要意义。

通过本次专项学习，全体员工深刻认识到，证券行业荣辱观与证券行业文化建设密不可分，是相互促进、相互作用、相互支撑的关系。证券行业荣辱观为证券行业文化建设提供了价值准则，规定了证券从业人员的行为规范和职业道德要求，推动了证券行业文化建设的深入发展。我们时刻要牢记以客户为中心、诚信经营、规范操作为原则，弘扬行业文化，树立良好的行业形象。

同时，证券行业文化建设反过来也会对证券行业荣辱观产生重要影响。证券行业文化建设应以提升证券从业人员素质、促进行业专业化、规范化、标准化为目标，推动证券从业人员的自我教育、自我管理和自我服务。文化建设可以提高证券从业人员的服务意识和服务质量，也可以引导证券从业人员在工作中始终坚持道德准则和职业操守，树立正确的荣辱观念和职业价值观，提升证券从业人员素质、促进行业专业化、规范化、标准化，引导从业人员始终坚持道德准则和职业操守，树立正确的荣辱观念和职业价值观。这样的双向推进有助于提高证券

行业整体素质和形象，为行业健康发展提供了有力支持。

首先，建立和完善证券行业荣辱观有助于保障行业的合规运作。作为证券从业人员，我们必须要有良好的道德品质、职业操守和诚信意识，以此为行业建立起明确且高度保障性的基本规范。只有确立了严明的行业道德标准，建立完善的行业荣辱制度，并且保持不断改进和完善才能使行业健康发展。

其次，树立证券行业荣辱观有利于提高从业人员的专业能力和素质。证券行业的职业特性要求从业人员具有高度的专业性和职业精神，更需要具备诚信、执着、创新等多方面的素质。只有树立起正确的行业荣辱观，才能帮助从业人员树立正确的职业理念，永葆初心，扎实进取，在保证公司和自身正常运作的同时也推动整个行业的良性发展。

最后，在建立行业荣辱观时，不应仅仅停留于宣传和倡导的层面，而需将其纳入实际的管理体系之中，从行业协会、政府监管等方面，保障并监管好行业规范和行业荣辱观的执行情况，遏制不良行为，督促更多的行业从业人员积极落实到实际工作中去。

在证券行业的发展历程中，荣誉与道德一直是每一个从业者都应当重视的核心问题，当前阶段，加强行业荣辱观的建立和完善，有利于行业整体健康发展，也有利于证券人员的个人成长，希望更多的从业人员积极投入到行业荣誉和文化建设中去，为证券行业走上更加健康发展之路而努力。在今后的工作中，我们将一如既往地坚守以上要求，更加严格要求自己，以实际行动响应《倡议书》的召唤。我们将积极宣传证券知识，为客户提供最优质的投资服务，保持良好的人品和职业素质，树立良好的个人形象和公司形象，为推动中国证券市场的发展做出自己的努力。

注册制下投资银行业务信息披露制度研究

ZHU CE ZHI XIA TOU ZI YIN HANG
YE WU XIN XI PI LU ZHI DU YAN JIU

文 / 合规管理部 合规总监 内核负责人王爱宾 内核办公室课题组成员

中国资本市场发行制度于 2023 年正式实施全面注册制。注册制坚持以信息披露为核心，信息披露制度从“满足监管要求”转变为“以投资者为导向”，确保信息披露真实、准确、完整。本文结合股权业务招股说明书、债券业务募集说明书，对比美国、香港等发达资本市场，结合实践指出问题，提出优化策略。

一、制度演进

（一）股权业务多层次市场板块建立及中美对比

在投融资诉求的交互影响下，多层次市场板块作为市场结构优化的产物顺应而生。《第 57 号招股书格式准则》对原主板、科创板、创业板的编报准则也进行统一及优化^[1]

与我国“集中与分散并存”的资本结构类似，美国的资本市场以公司的盈利能力、公司治理、规模效应等要素为分层维度，实行差异化板块定位，并形成纽交所、纳斯达克、场外柜台交易系统和粉单市场以及区域性交易市场，不同板块市场内部又细分为多个层次，并辅之以差异化的上市标准。而美国资本市场信息披露差异化的制度安排体现于不同规模的上市公司之间。

（二）债券业务监管逐步统一及中美对比

债券市场由多头监管的格局转变为双峰监管，且在部门规章层面上明确了两类产品应共同遵守的信息披露要求，未来两个市场的制度性差异将逐渐缩小并归于统一。

我国与美国债券市场对募集说明书、定期报告等文件要求大致相同，但美国募集资金使用范围更为宽松，也更侧重披露管理层已知的趋势和不确定性信息^[2]。此外，交易所问询也是造成中美债券信息披露差异的原因。美国 SEC 主要通过审核问询全面深入揭示债券风险，反馈意见细致灵活，不拘泥于成文规则体系，更善于从披露细节中挖掘潜在风险，只要发行人充分回应 SEC 所关注的问题并予以披露^[3]，一般可予以注册。

二、现状分析

信息披露制度的有效建立依赖于在实践中落实。本节将从股、债业务实践出发，论述目前信息披露中存在的主要问题。

（一）信息披露质量

1、股权业务方面

科创板、创业板注册制试点改革期间，为体现以信息披露为核心，招股说明书冗余信息增加。2022 年证监会对简明性进行具体指导^[4]，招股书篇幅有所缩减，简明性得到一定改进，例如某项目 2023 年 1 月招股说明书上会稿与 5 月注册稿由 520 页降为 444 页，页码减少 14.61%。但不同板块间的信息披露差异仍未得到体现，如北交所招股书披露内容和篇幅并不亚于沪深上市公司，可以考虑进一步简化北交所招股书，使其信息披露与规模更加匹配。

2、债券业务方面

在实施注册制前后，债券募集说明书篇幅大幅增加。与注册制相对成熟的港交所对比发现，HBJT 公司债募集说明书共 250 页，港交所发行说明书共 403 页，但正文内容仅 138 页，剩余主要是作为附件呈现的审计报告。不同于股票市场，债券市场的投资者多为专业机构投资者，投资经验及专业能力远高于个人投资者，理应具备对财务数据的分析能力，因此审计报告披露完备的情况下仅列示审计报告并不影响其对债券价值的专业判断，重复披露则会导致文件冗长。另一方面，目前业内广泛讨论的“合理信赖”与“特殊注意义务”仍难以有效界定，通过这种形式强化审计约束，也可以较好地厘清中介机构的责任边界。

（二）风险揭示不充分

1、股权业务方面

目前招股说明书仍存在相关提示不充分的情况，可能对投资者造成误导，导致潜在的风险和损失。通过整理 2023 年以来与重大事项提示、风险因素相关的 64 个问询案例，存在以下问题：

（1）未能充分揭示与公司业务、行业和市场相关的风险因素：如“遗漏影响经营业绩或盈利能力的重大风险因素”，未披露“临床试验服务面临诉讼或纠纷风险”，遗漏产品单一风险等。

（2）对陈述抽象，缺乏具体数据支持，影响程度未能详细披露的情况：如交易所要求对募投项目的风

险量化评估，经问询，通过具体数据说明对发行人的影响程度，并揭示风险；

(3) 对竞争劣势披露笼统的情况，经过问询，发行人将资产、营业收入、技术工艺与研发水平与同行业对比，对经营劣势进行分析论证。

2、债券业务方面

有研究表明，债券募集说明书特质性风险信息披露与企业未来发生实质违约事件概率正相关^[5]，应体现投资者导向的信息披露理念。

(1) 通过比较某发行人债券募集说明书中“风险提示”章节的境内外差异。从篇幅来看，公司债风险披露部分仅占全文的3.2%，港交所债券产品占据篇幅最多的章节为“风险因素”，合计30页，占正文的22%。

(2) 从信息披露内容来看，风险提示同样没有起到实质揭示风险的作用。例如城市建设企业业务收入回款、补贴严重依赖财政结算能力，2022年行业中发行人信用风险分化加剧，但风险提示中并未揭示负面变动的主要原因。

(三) 财务问题

1、股权业务方面

财务会计与管理层分析章节是招股说明书的核心内容，也是投资者作出价值判断的基础依据。本节从案例出发，对财务指标异常问题进行分析。

某发行人的多个客户通过虚构合同、伪造物流及验收单配合财务造假；发行人通过安排体外主体向银行借款并对其担保（未披露），体外主体再将贷款资金转入发行人客户，以虚构销售回款。由于不存在直接

资金往来，因此无法通过资金流水核查发现问题，需要对是否存在体外担保进行核查。

某发行人申报创业板IPO被否决后，业绩开始直线下降。然而在申报精选层时，净利润改变下滑趋势且大幅度上升。在市场饱和的情况下，发行人主营业务收入逆势大幅上涨，不仅新增产能全部实现销售，产能利用率还提高到了121%，收入增长与行业情况不符。拉长周期来看，发行人业绩波动和上市申报时间及上市标准高度相关，业绩增长的真实性、合理性、可持续性存疑。其问询回复也最终未获得监管机构认可。

2、债券业务方面

债券发行人需要依赖财务信息判断其偿债能力，但是实践中确实存在个别债券发行主体财务信息公信力较弱的问题。财政部就向不同的会计资料使用者提供编制依据不一致的财务会计报告的事项开出三份处罚决定。个别发行人为满足融资需求而人为“改造”财务数据，信息披露质量无从谈起。

此外，债券发行人通常会优化财务报表来对外彰显自身的优良资质。如发行人通过公益性资产注入，实现偿债能力指标“优化”，进而释放出更多的融资空间甚至提升信用等级，然而发行人偿债能力并未得到实质提升，形式上的信息披露难以满足“信息披露以偿债能力为核心”的要求。

三、政策完善建议

(一) 深化“以投资者为中心”的监管理念

随着注册制下信息披露要求的提高，应逐渐减少用监管者视角来判断信息是否有披露价值，更不应为了募集文件“结构完整、美观”而增加信息获取的负担，而是应当根据投资者的需求为其定制信息披露体系，提高投资者知情权保护效能。

（二）加强财务数据质量管理

首先，建议提高违反会计信息质量违法行为的处罚力度和执行检查的频率。财务信息质量作为资本市场健康发展的根本保障之一，理应与欺诈发行、虚假陈述采取相当的管控手段和处罚力度。

其次，建立相关机构的交叉互认机制，不仅有助于行政服务效率提高，也可以防止恶意变更会计信息牟取不正当利益问题，营造公平竞争的营商环境。

（三）推动形成提高信息披露质量的社会合力

一个良性发展的信息披露制度需要引入多元主体打造立体的监管系统，鼓励投资者积极参与企业的决策和治理；建立投资者反馈机制，对信息披露文件提出问题和建议，真正了解投资者对信息披露的需求，推动信息披露文件质量的不断提升。

（东北证券课题组 课题组成员包括：王爱宾，东北证券股份有限公司合规总监兼投资银行类业务内核负责人；牛旭东，东北证券股份有限公司内核办公室主任；李宗泽，东北证券股份有限公司内核办公室债

权类业务负责人；刘畅、许彦霞、郭玉玉，东北证券股份有限公司内核审核专员。）

参考文献：

[1] 原主板招股书编报准则为 2015 年发布的《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 1 号——招股说明书》；原科创板招股书编报准则为 2019 年发布的《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》；原创业板招股书编报准则为 2020 年发布的《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书》。

[2] 深圳证券交易所：《美国“管理层讨论与分析”及对我国的借鉴》，载深圳证券交易所网站，2004 年 1 月 6 日，http://www.szse.cn/www/aboutus/research/securities/documents/t20040106_531048.html。

[3] 董暖：《公司信用类债券发行注册制改革研究》，载中央国债登记结算有限责任公司博士后研究报告，2022 年 6 月。

[4] 中国证监会：《关于注册制下提高招股说明书信息披露质量的指导意见》。

[5] 吴育辉 唐浩博：《风险信息披露能预测债券违约风险吗？——来自债券募集说明书的经验数据》，载《财务研究》2021 年第 5 期。

“加强支持 优化服务” 行胜于言

JIAQIANGZHICHI YOUHUAFUWU
XINGSHENGUYUAN

文 / 资金运营部 高成荣



公司领导“下沉一线”、“赋能业务”的指示萦绕耳边，为加强对业务的支持力度，提升与业务部门的沟通频率，积极听取、响应业务需求，资金运营部于2023年7月28日—8月31日开展了“加强支持、优化服务”系列研讨交流活动。

从拟定详细方案到编制快捷问卷、交流提纲，资金运营部全体成员群策群力，集思广益，分工协作；从启动阶段到交流阶段，资金运营部与14个部门、分子公司互动畅通，线上准备与上海、北京、长春三地现场交流高效有序，基于资金管理、流动性风险管理、资产配置、融资管理和银行客户五大维度累计收集了29条需求和28条建议；从优化阶段到反馈阶段，资金运营部在收集的需求、建议基础上，形成了优化方案，快速响应，逐一反馈至14个部门、分子公司，并将相关总结报告呈报公司审阅；从复盘阶段到落实执行，资金运营部全面总结，完善流程，积极落实，努力做到“诚心诚意办实事，尽心尽力解难事，坚持不懈做好事”。

2023年三季度，全球经济增长承压，外部需求总体回落，中国国内经济总量面临增长压力，但仍存结



结构性亮点。后疫情时代，证券业面临着业务下滑和利润下降的挑战。作为司库，资金运营部紧紧围绕公司发展战略，打造以“融资、流动性、资金、同业金融机构”为核心的资金运营发展体系，不断推动自身的数字化转型，持续提升资金运营效率和支持公司业务发展的能力。随着宏观环境、政策环境和金融行业变革叠加，信用风险事件频发，融资难度加大，给公司资金运营带来更大挑战。得益于在上海、长春两地办公的格局，资金运营部能够综合发挥上海金融中心优势与长春属地办公优势，集两地之长，不断学习交流，持续研究精进，深耕资金运营细分领域，不畏困难，从容应对新的挑战。郑燮《竹石》写道：“咬定青山不放松，立根原在破岩中。千磨万击还坚劲，任尔东西南北风。”

东北证券人亦有竹的刚毅，资金运营部亦将坚持不懈地做好资金运营和服务。

正如投资家巴菲特的观点“业务是一个企业发展的根本”，做好对业务部门的服务与支持工作，是管理部门的天然使命。资金运营部秉承“在为别人服务时，要把别人的事当做自己的事去做”的理念，践行“三办”和“四主动”，三办是指“由我办、马上办、办得好”，“四主动”是指“主动沟通、主动支持、主动服务、主动配合”。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”时值成立35周年，公司锐意进取，布局全国，业务百花齐放，资金运营部全体成员备受鼓舞，将用实际行动书写“相通、互琢玉成”司库篇章。

证券投资顾问 业务收费模式探究

ZHENG QUAN TOU ZI GU WEN
YE WU SHOU FEI MO SHI TAN JIU

文 / 数字金融部 谷锡媛 高阳

近年来，随着我国居民整体收入水平提升，以及高净值客户数量不断增加，银行、券商、基金、私募、信托等在内的金融机构，乃至整个社会都掀起了强烈的财富管理热潮。

中国结算网数据显示，截至 2022 年末，我国证券市场投资者数量已突破 2 亿人。如何满足广大证券市场投资者旺盛的财富管理需求，通过提供优质的证券投资顾问服务或产品，帮助投资者实现资产保值、增值成为市场关注焦点。可以说，我们正面向广阔的证券投资顾问业务蓝海。

证券投资顾问业务，是证券投资咨询业务的一种基本形式，指证券公司、证券投资咨询机构接受客户委托，按照约定，向客户提供涉及证券及证券相关产品的投资建议服务，辅助客户作出投资决策，并直接或者间接获取经济利益的经营活动。投资建议服务内容包括投资的品种选择、投资组合以及理财规划建议等。

一、我国证券投资顾问业务发展历程

我国证券投资顾问业务起步于上世纪 90 年代，时至今日，经历了特点鲜明的不同发展阶段：

（一）早期阶段（上世纪 90 年代—1998 年）

资本市场复杂而无序的信息使个人投资者难以选择和判断，进而做出合理决策，证券投资咨询业务应

运而生。证券投资咨询机构帮助投资者筛选信息，提供投资建议，协助投资者做出相对合理的决策。这是早期证券投资顾问业务的雏形。

为了加强对证券、期货投资咨询活动的管理，保障投资者的合法权益和社会公共利益，1997 年 12 月末，国务院证券委员会发布了《证券、期货投资咨询管理暂行办法》（1998 年 4 月 1 日起施行），办法对证券投资咨询活动进行了定义，明确了机构申请证券投资咨询从业资格的条件。

在这一阶段，证券投资顾问业务刚刚起步，市场尚不成熟。投资者对于证券投资的了解和认识相对不足，证券投资顾问的服务范围主要集中在提供股票研究报告、投资建议等方面，服务内容及形式较为基础、单一。

（二）发展阶段（1998 年—2010 年）

随着中国资本市场的快速发展和投资者的日益增多，证券投资咨询业务得到了较快发展，但证券投资顾问业务概念仍未从制度上正式确立。在这一阶段，投资者对于证券投资的需求逐渐增加，证券投资顾问开始提供更多服务，包括证券投资咨询、组合管理、资产配置等方面，但市场上关于证券投资顾问业务的收费行为并不十分规范。

2002 年 4 月 4 日，《关于调整证券交易佣金收取标准的通知》发布，通知第三条规定：“证券公司收

取的证券交易佣金是证券公司为客户提供证券代理买卖服务收取的报酬。如证券公司向客户提供代理以外的其它服务（如咨询等），可由双方本着平等、自愿、公平、诚实信用的原则协商确定收取标准”。该通知的发布，在一定程度上规范了证券市场包括证券投资顾问业务在内的收费行为，促进了证券市场的健康发展。

（三）规范阶段（2011年—2019年）

2011年1月1日施行的《证券投资顾问业务暂行规定》和《发布证券研究报告暂行规定》，明确将传统的证券投资咨询业务区分为证券投资顾问业务和发布研究报告这两种基本的服务形式，并分别对证券公司和证券投资咨询公司开展证券投资咨询业务的风险控制、制度建设、利益冲突防范、流程规范、执业原则和禁止性行为等提出了相应的要求。

《证券投资顾问业务暂行规定》施行后，监管部门开始对证券投资顾问业务进行规范和监管，加强对证券投资顾问从业人员的资质要求和业务活动的监管。同时，投资者对于证券投资顾问的要求也逐渐提高，对于证券投资顾问的专业能力和诚信度提出了更高要求。

（四）创新阶段（2019年至今）

随着科技的发展和互联网的普及，证券投资顾问业务开始借助互联网平台进行创新。证券投资顾问通过互联网平台提供在线投资咨询、智能投资顾问等服务，为投资者提供更便捷、高效、多样的证券投资建议和服务。但随之而来的违规“荐股软件”、“股市黑嘴”问题也在一定程度上扰乱了市场环境。

2019年6月3日，中国证券业协会发布了《关于加强利用“荐股软件”从事证券投资咨询业务监管的暂行规定》，对通过互联网、自媒体、软件、通讯、社交工具等介质开展证券投资顾问业务的行为进行管理。

随着中国资本市场的不断发展和投资者需求的变化，证券投资顾问业务将进一步专业化。证券投资顾问将更加注重行业研究和投资策略的深度分析，提供更加专业、个性化的证券投资建议和服务。同时，证券投资顾问也将加强风险管理和投后服务，帮助投

资者更好地管理投资风险和实现长期投资目标。此外，随着中国资本市场的开放和国际化程度的不断提高，国内证券投资顾问业务将面临更多的国际竞争和合作机会。证券投资顾问需要不断提升自身的专业能力和国际视野，积极与国际证券投资机构合作，为投资者提供全球化的证券投资咨询和服务。

二、境外证券投资顾问业务发展现状及收费模式

与国内证券投资顾问业务相比，国际上，尤其是发达国家的证券投资顾问业务以全权委托为主。近年来，以美国、欧洲、日本为代表的证券市场中，证券投资咨询等更为丰富的证券投资顾问服务模式越来越受到客户关注。

（一）美国

美国证券投资顾问服务管理的资产以全权委托模式为主（但非全权委托的证券投资顾问服务出于丰富多样化的市场需求而存在）。客户证券投资咨询服务需求十分强劲，美国几乎全部证券投资顾问均可以为客户提供投资组合管理服务，同时，有半数以上证券投资顾问也为其客户提供更为丰富多样的证券投资咨询服务。

美国证券投资顾问资产管理的方式主要分为独立管理账户、平行管理账户和综合费用计划三类。独立管理账户的证券投资顾问投资于股票、债券、衍生品、注册基金等多种资产类型。平行管理账户主要面向集合投资工具，包括投资公司和业务发展公司。综合费用计划是一项打包服务，客户可以通过此计划享受各类组合服务，包括经纪业务、证券交易、资产托管、行政服务等。

美国证券投资顾问业务的收费模式主要有六种：根据客户资产管理规模收费、收取固定费用、按小时收费、根据绩效收费、收取佣金和收取会员费。

其中，根据客户资产管理规模收费、收取固定费用或按小时收费是证券投资顾问业务的主要收费模式。多数证券投资顾问并非收取单一费用，而是采取上述多种收费混合模式。

（二）欧洲

不同于美国财富管理行业分散度较高的情形，欧

洲财富管理市场的马太效应较为明显，行业集中度较高，财富管理机构以资产管理公司和混业经营的银行集团为主。欧洲证券投资顾问采取的收费模式与美国较为相似，包括可以向客户收取资产规模一定比例的费用、固定费用、按小时收费等，部分国家甚至要求证券投资顾问按照提供的服务收费，而非收取佣金。

具体来看，英国要求收费反映证券投资顾问所提供的服务，而不是推荐的特定供应商和产品。在英国金融行为监管局规定下，英国的证券投资顾问主要收取服务费用，他们没有按规定收取服务费的具体形式，但必须预先与客户就如何收取费用和收费水平达成一致，且不能通过佣金收取费用。

（三）日本

日本主要以包管账户形式开展面向个人的证券投资顾问服务，证券投资顾问服务呈快速发展趋势，具体分为证券投资管理业务和证券投资咨询业务两种模式。证券投资管理业务是主要的证券投资顾问服务，但证券投资咨询业务也在发挥着重要作用。证券投资顾问资产配置层面，日本的包管账户均投向信托产品，并基于信托产品投向全球的股票、债券、房地产等多元化资产。

日本证券投资顾问收费模式多样，且赋予了客户更多选择空间，除根据资产规模收费外，还会收取固定管理费、业绩报酬等多样化的证券投资顾问费用。以野村资管为例，野村的独立管理账户按季度收取固定管理费，同时对不同类别资产收取不同档次的管理费。野村的包管账户既可以选择仅按季度收取固定管理费，也可以选择收取“固定管理费+年度业绩报酬”的收费形式，同时对不同类别资产收取不同档次的管

理费。

综上，境外证券投资顾问业务较为普遍的收费方式是：收取固定费用、根据客户资产管理规模收费、按小时收费、根据绩效收费等。经过几十年的发展，海外投资者与证券投资顾问的信任关系已然普遍建立起来，这从全委托的证券投资顾问展业模式，以及根据绩效收费的证券投资顾问业务收费模式可见一斑。尽管全委托的证券投资顾问展业模式距离我们尚有一定距离，但这或许不失为我国证券投资顾问业务未来的前进方向。

三、国内证券投资顾问业务主要收费模式探究

如上文所述，国内证券投资顾问业务较少涉及全权委托，但所提供的证券投资顾问服务或产品形式不断翻新，以适应不同客户需求。

近年来，随着证券行业财富管理转型不断加速，国内一些机构在探索证券投资顾问业务收费方面取得突破，个别券商在此项业务方面已取得了较高的市场占有率，尽管由于整体业务创收能力和收入贡献度较低等原因，个别头部券商为代表的部分机构尚未将此业务作为重点发展方向，但多数券商及第三方证券投资咨询机构已经在此领域进行深耕。综合来看，目前国内证券投资顾问业务的主要收费模式有现金收费、佣金收费两类，每类收费模式又可以进一步细分为以下几种：

（一）现金收费

1. 定价收费（相当于境外的“收取固定费用”）

按照订阅周期收取固定费用。这种方式适用于投资者需要长期的投资建议和服务，费用的多少取决于

投资者的需求和证券投资顾问服务内容。定价收费是目前证券投资顾问业务最为普遍的收费方式之一，收费规则通俗易懂，便于投资者理解和接受。

2. 按资产比例收费（相当于境外的“根据客户资产管理规模收费”）

按照资产管理规模计费（如年化 1%—3%）的方式适用于投资者需要证券投资顾问提供较为全面的资产配置方案的情况，具体标准取决于投资者的投资规模和证券投资顾问的服务能力。目前，证券投资顾问业务实行按资产比例收费的机构占比相对较小。

3. 单笔固定收费

单笔交易在基准交易佣金的基础上额外收取固定费用（如 6.6 元）。这种收费方式是近两年出现的、较为灵活的创新式证券投资顾问产品收费方式。

（二）佣金收费

1. 交易佣金收费

（1）前端佣金收费（全账户提佣）

无论客户是否购买证券投资顾问人员推荐标的，均按照证券投资顾问服务协议约定标准收取交易佣金费用（如统一按照 1‰ 收取，全账户提佣后交易佣金不高于 3‰）。

（2）后端佣金收费（相当于境外的“根据绩效收费”）

盈利卖出提佣

当客户进行卖出操作，且盈利大于证券投资顾问服务协议约定比例时，将客户卖出交易佣金提升至证券投资顾问服务协议约定水平（提佣后交易佣金不高于 3‰）。

跟随交易提佣

当客户跟随证券投资顾问指令买 / 卖标的时，将跟随交易的佣金提升至证券投资顾问服务协议约定水平（提佣后交易佣金不高于 3‰）。

跟随交易并盈利提佣

当客户跟随证券投资顾问指令卖出标的，且盈利大于证券投资顾问服务协议约定比例时，将客户跟随卖出交易的佣金提升至证券投资顾问服务协议约定水平（提佣后交易佣金不高于 3‰）。

2. 服务佣金收费

无论客户是否购买证券投资顾问推荐标的，均按照证券投资顾问服务协议约定标准在客户原交易佣金基础上提升一定水平（如提升 0.2‰）。

作为另一种创新式证券投资顾问产品收费方式，目前实行服务佣金收费的机构占比较小。在此种收费模式下，机构通常不限定客户购买证券投资顾问产品数量，即相关产品的服务佣金收费可以叠加。这将可能导致客户订阅多个服务佣金收费的证券投资顾问产品后，其综合佣金（交易佣金 + 服务佣金）高于 3‰。若客户对收费规则不熟悉，则后期极易出现纠纷或投诉。

四、国内证券投资顾问业务收费存在的问题

随着证券投资顾问业务规模逐渐增加，辐射客户范围不断扩大，随之而来的问题也不容忽视。

综合来看，适当性管理不到位、收费细节不完善、回访体系不健全、激励机制不合理等问题是导致相关机构涉及证券投资顾问业务收费投诉较多、困扰其证券投资顾问业务有序发展的重要原因。

（一）适当性管理不到位

一些机构并未切实履行证券投资顾问业务的适当性管理要求，在综合考量投资者风险承受能力及现实需求的基础上，为其提供最适合的服务，而是完全放任投资者自行选择证券投资顾问服务或产品。

由于个人投资者往往缺乏专业性，并不能准确判断哪一款证券投资顾问服务或产品是最适合自身投资目标及风险承受能力的产品，导致其可能批量付费订阅同质化产品并重复付费。当投资者意识到其投资收益远远不能覆盖证券投资顾问服务或产品成本时，则极易导致纠纷。

（二）收费细节不完善

1. 收费不透明

部分证券投资顾问业务或产品的收费方式不够透明，难以让投资者清晰地了解需要如何支付，以及支付多少费用。这给投资者带来不便的同时，也可能导致不必要的争议和纠纷。

2. 免费试用与收费产品边界不清晰

一些机构为了吸引客户，将收费类证券投资顾问

产品设置一定期限的免费试用，但免费活动结束后，存在未获得客户进一步认同的情况下直接扣费续约的情形，引发客户不满与投诉。

3. 收费过高

部分证券投资顾问服务或产品的收费标准过高，超出了投资者的承受能力。即使投资者愿意支付相应费用，往往也导致其对证券投资顾问建议奢望过高，期待通过证券投资顾问建议获得高额收益，一旦未能如愿，则易产生退费、投诉等问题。

（三）回访体系不健全

一些机构未建立健全的证券投资顾问业务回访体系，未及时、全面地对订阅证券投资顾问服务或产品的投资者进行回访，也未确认投资者已明确所订阅的证券投资顾问服务或产品的适当性，无法确保投资者已全面了解该服务或产品特性及风险、对该服务或产品收费模式完全认可，也不能够就客户提出的异议及时处理。

因上述情形导致的投资者纠纷、投诉屡见不鲜，极大地增加了机构处理问题的人力、物力成本。

（四）激励机制不合理

一些证券投资顾问服务或产品的收费方式与投资绩效挂钩，这可能导致证券投资顾问为了自身利益，追求高风险高回报的投资策略，而忽视了投资者的风险偏好和长期投资目标。也有些证券投资顾问服务或

产品的收费方式与交易佣金挂钩，这可能导致证券投资顾问为了提升收费规模，频繁进行非必要交易，增加投资者交易成本。

基于上述问题的客观存在，一定程度上制约了证券投资顾问业务，特别是收费业务的快速发展，我们认为可以从以下方面厘清其发展阻碍。

五、对国内证券投资顾问业务收费模式及发展的建议

（一）完善相关制度，加强监督和管理

建议监管机构进一步加强对证券投资顾问业务的监督和管理，根据整体业务发展情况，适时修订、完善证券投资顾问业务相关管理制度，对涉及证券投资顾问业务收费的违法违规案例、客户投诉事项等从严处理，使机构从根本上杜绝随意开展证券投资顾问业务的侥幸心理。

（二）加强行业自律管理

建议中国证券业协会出台关于证券投资顾问业务收费管理的指导原则，要求各券商及第三方证券投资咨询机构严格贯彻落实，杜绝乱定价、收费不透明、免费试用与收费产品边界不清晰等问题出现，并进一步畅通证券投资顾问业务收费相关维权渠道，加强监督，维护证券市场良好秩序，有效保护投资者合法权益。

同时，向全市场发起倡议，进一步加强行业自律，

共同确保证券投资顾问业务良性、有序开展。

（三）加强投资者教育及适当性管理

开展证券投资顾问业务的机构应协助提高投资者的金融知识和理性投资意识，使投资者能够更好地理解证券投资顾问服务及产品收费的合理性和必要性，从而能够从自身需求及承受能力出发，更好地选择适合的证券投资顾问服务或产品，及相应的收费方式。应严格落实投资者适当性管理的相关工作要求，在销售证券投资顾问服务或产品的过程中，做到勤勉尽责，审慎履职，全面了解投资者的情况，科学有效评估，充分说明证券投资顾问服务及产品的收费特性及风险，确保投资者充分知晓并了解，基于投资者的不同风险承受能力、证券投资顾问服务及产品的不同风险等级等因素，将适当的证券投资顾问服务或产品提供或销售给适合的投资者。

（四）健全证券投资顾问业务回访体系

开展证券投资顾问业务的机构应建立健全的证券投资顾问业务回访体系，在投资者订阅证券投资顾问服务或产品后，及时向投资者确认是否明确订阅意愿、是否了解服务或产品特性及风险等级、是否知晓服务或产品收费模式及原则等核心要素，在得到投资者肯定答复后，方可为其提供证券投资顾问服务或产品；如投资者提出异议，则应全面了解投资者存在异议的关键，并及时处理。

（五）完善证券投资顾问业务激励机制

开展证券投资顾问业务的机构应进一步完善证券

投资顾问业务激励机制，短期内，将考核指标与客户服务效果及客户满意度相挂钩，实现证券投资顾问利益与客户利益的双赢。长期则可考虑充分利用基金投顾业务的优势和特点，为客户实现资产保值。

基金投顾业务“为客户服务、向客户收费”，而不从基金管理人处获益。在这一收入模式下，证券投资顾问与客户的利益是完全一致的，只有得到客户的认可、努力帮助客户实现投资目标，提升盈利客户占比和客户复投率等指标，即得到客户的持续委托，证券投资顾问才能立得住、行得远。

当前，证券行业财富管理转型逐渐进入深水区，证券投资顾问业务经历了三十余年的发展，也将在转型中迎来更多机遇和挑战。诚然，在现今众多财富管理机构共同竞争的格局下，证券投资顾问业务的健康发展也面临着一些第三方证券投资咨询机构违规展业的不良冲击，一些机构没有找准自身定位，在产品端供给、渠道端触达、客户端积累等方面都存在一定劣势，也进一步导致其采取不正当手段抢占市场。但我们仍要正确认识证券投资顾问业务存在的意义和价值，回归服务客户的初心和本源，发挥证券公司等专业机构的优势和禀赋，深耕投资者市场，不以短期利益为驱动，真正为投资者提供高质量的证券投资顾问服务及产品，并把收费业务集中到技术含量高、附加值高的证券投资顾问服务或产品上，共同促进证券投资顾问业务长期、健康、蓬勃发展。

创新业务协同模式下的 利益冲突管理

CHUANG XIN YE WU XIE TONG MO SHI XIA DE
LI YI CHONG TU GUAN LI

文 / 合规管理部 徐一畅

近年来，“业务协同”成为证券行业的高频词。在新的市场环境下，证券公司业务经营需要的不仅是单兵作战，还需要各业务部门协同配合，实现综合竞争能力的最大化。目前，行业对于业务协同尚不存在统一的定义。从证券公司实践来看，业务协同可以认为是证券公司为了提高竞争力和整体综合服务能力、实现企业效益最大化，在不同业务之间基于共同开发客户、分享客户资源、专业知识互补，以及为客户提供综合服务需要而进行的配合协作。

其中，共同开发客户、分享客户资源方面的业务协同主要从证券公司角度出发，将某一业务的客户资源共享给其他业务条线，促进内部协同发展。开展交

叉销售的业务协同则是从客户需求角度出发，根据客户多元化的理财需求提供多样化的证券产品和一站式的金融服务，从而产生多业务条线的协同。专业知识互补方面的业务协同主要是以某一业务的专业知识和技能为其他业务提供专业知识支持等。为客户提供综合服务方面的业务协同是在目前行业创新形势下，证券公司逐步以客户为中心整合业务，为客户提供综合性质的新产品、新业务服务。

证券公司开展业务协同的过程中，协同业务部门之间不可避免地发生信息交流和相互影响，进而可能产生内幕交易和利益输送等风险。业务协同的风险点集中在敏感信息的不当流动和使用，表现形式为内

幕交易、利益输送等。对此，证券公司应有针对性地采取适当的管理措施，保障业务协同的有效开展：

（一）信息隔离墙

信息隔离墙制度的完善及有效运行是切实防范利益冲突，取信于客户和监管部门，保障公司规范稳健运作、真正实现自我约束的关键。实际上，不是所有的业务协同都受到信息隔离墙制度的管控，只有存在利益冲突的部门之间的业务协同才可能涉及敏感信息不当流动和使用，进而涉及信息隔离墙管理的问题。

建立信息隔离墙的根本目的是防范内幕交易和管理利益冲突，其核心是控制敏感信息在不同业务之间的不当流动和使用。因此信息隔离墙并不禁止业务协同的开展，而是对业务协同进行规范，为业务协同确立边界，防止不当协同造成敏感信息在相互存在利益冲突的业务之间的不当流动和使用；另一方面，业务协同是在符合法律法规和监管要求前提下对公司内部业务资源的整合与协作，因此只有在信息隔离墙制度体系的管控下，才能更好地保证业务协同的合法合规性，促进业务协同的有序开展。可以说，业务协同是建立在基本信息隔离规则下的业务协同，而信息隔离是源于业务协同且服务于业务协同的信息隔离，两者是相辅相成的关系。

（二）防范不当激励

开展交叉销售的业务协同主要指经纪业务、投资银行、资产管理、信用交易等业务的交叉销售。例如，投行部门做债券承销，经纪业务营业网点发挥当地资源优势协助投行寻找机构客户；投行部门将项目公司中有股票投资或股票减持需求的股东介绍到营业网点开户，或项目上市后介绍上市公司股东把股权托管到营业网点；又如，营业网点协同信用交易业务部门拓展客户，协同私募投资基金业务部门开展私募基金募集渠道等。公司各单位在开展业务交叉销售的业务协同时应禁止就公司自身产品或其关联方产品的销售制定不合理的激励机制：一是防范公司对向客户推荐自身产品的销售人员给予更丰厚的报酬而引发的利益输送；二是防止过度激励导致销售行为失控，违反客户适当性管理规定将不符合客户需求的产品推荐给客户。

（三）加强信息披露

公司各单位在进行客户资源共享或交叉销售过程中，应以书面形式向客户全面、公正地披露与服务条款相关的所有重要事实，尤其是可能引发利益冲突的重要事实，如所推荐的产品为公司关联方所发行、所推荐购买的债券是由公司所承销等事实，让客户在进行投资决策前掌握的信息更全面、更客观。

一文读懂什么是券商结算模式

YI WEN DU DONG SHEN ME SHI
QUAN SHANG JIE SUAN MO SHI

文 / 金融产品部 刘子会

公募基金长期以来采用租用交易单元直接进场交易的模式，也就是传统的托管人结算模式，在 2015 年中国证监会以监管会员为中心交易行为管理模式以后，现有的交易模式与相关的要求有不一致的地方，于是券商结算模式应运而生。

一、背景

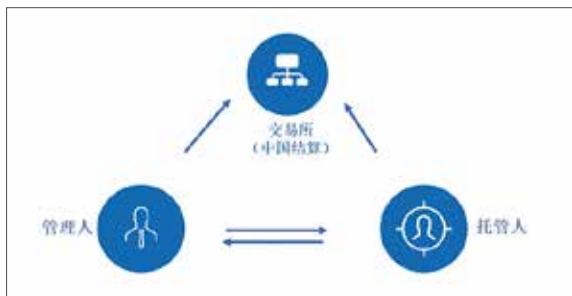


图1 证券投资基金交易原有模式

原有的证券投资基金交易模式如图所示，由管理人、交易所、托管人三者共同完成，管理人通过租用证券公司交易单元方式，向证券交易所发送投资指令，

托管人负责与中国结算来完成与证券交易相关的清算活动，同时管理人与托管人之间会进行相应的数据传输。



图2 券商结算模式交易模式

新的交易模式变成了一个线性结构，基金管理公司向证券公司发出委托指令，再由证券公司向证券交易所发出委托指令，完成相应的证券交易。

传统的托管人结算模式下，公募基金管理人租用券商在交易所的席位参与交易，交易指令直接发送至交易所，托管与结算都由托管银行来承担，券商在这个过程中只承担提供交易席位的通道作用；券商结算模式下，基金公司需要在券商开立资金账户，交易指

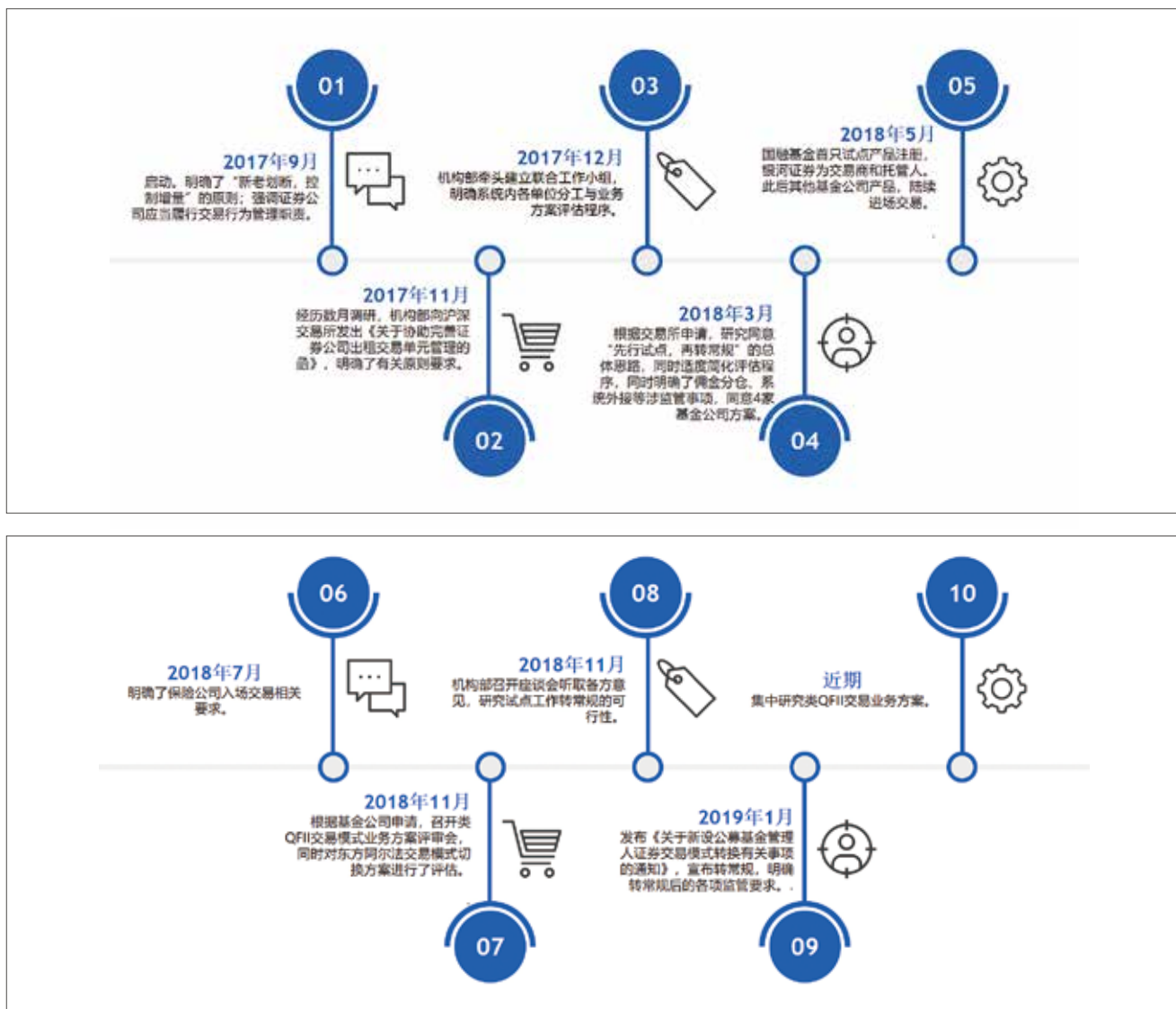


图3 业务进展时间节点

令由基金公司首先传至券商系统，券商对基金产品的交易行为实时验资验券，并承担对异常交易的监控职责，随后交易指令才从券商到达交易所，同时由券商参与对交易的清算和交收。券结模式下，券商作为结算交收主体，不再只是承担交易的通道作用，可全程参与基金的交易、托管及结算过程。

从券结模式的提出到试点，再到由试点转为常规，经历了一些标志性的时间节点。2017年4月，监管提出了建立监管会员为中心的交易行为管理模式，中国证监会发布了《关于进一步发挥证券交易所一线监管功能的指导意见》，指导意见的发布是在充分吸取光大816异常交易事件的基础上做出的部署，按照新的指导意见可以看到证券投资基金原有的交易模式也就是

基金公司直接进场交易，证券公司没有办法落实监管交易行为的职责，与交易所建立以监管投资者和监管会员并重的这样一个导向也是不一致的，因此协会将改革完善公募基金交易模式转换提上了日程。

从2018年5月国融基金首只试点产品注册，银河证券作为交易商和托管人，此后其他基金公司产品陆续进场交易，2019年1月正式发布《关于新设公募基金管理人证券交易模式转换有关事项的通知》，宣布转常规，并明确了转常规后的各项监管要求。要求新设立公募基金公司的新产品应采用券商结算模式，并且鼓励老基金公司发行新产品采用该模式。监管鼓励的政策背景叠加公募基金快速增长背景下，采用券结模式的公募基金规模也呈现出爆发式增长态势，揭开

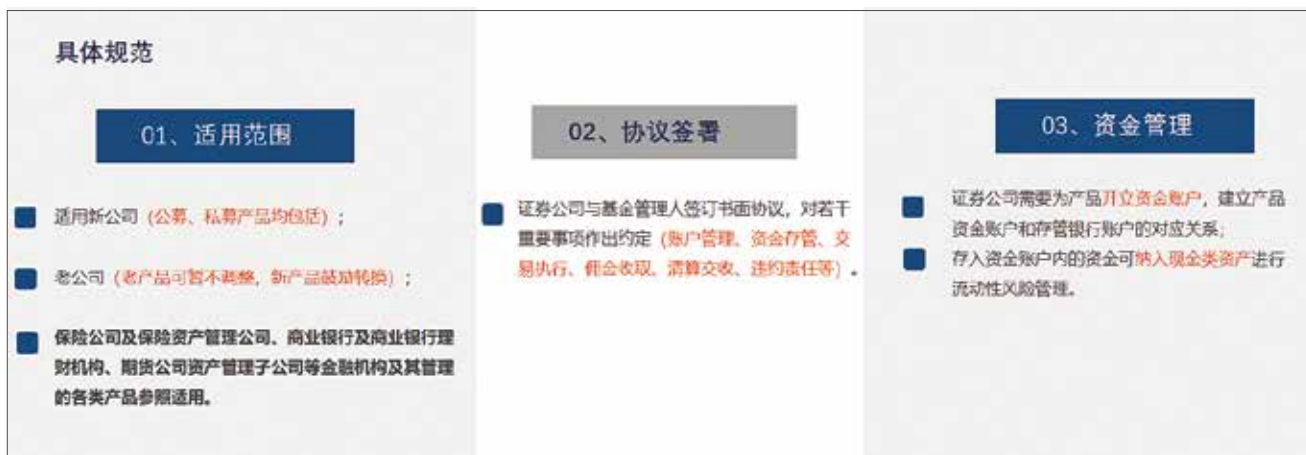


图4 具体规范-1

根据中国证券业协会资料整理



图5 具体规范-2

根据中国证券业协会资料整理

了券结模式发展的新篇章。

二、具体规范

从适用范围上，券商结算模式不仅适用于公募基金，很多人把这种模式叫做公募券结模式，其实是不够严谨的，因为此项模式最早从公募基金开始试点，因此会有先入为主的感觉，但其实他的适用范围更加广泛，包括保险公司及保险资产管理公司、商业银行及商业银行理财机构、期货公司资产管理子公司等金融机构及其管理的各类产品参照适用。

从协议签署上，证券公司需要与管理人、托管人三方签订经纪服务协议，并且在传统的PB协议基础上加入了一些针对券结模式的条款与约定。

资金管理方面，证券公司需要为产品开立资金账户，建立产品资金账户和三方存管银行账户的对应关系。

从信息系统的角度，在合规风险可控的前提下允许进行系统接入，通常需要管理人与证券公司双方签署系统接入协议。

从风险控制角度，这也是券结模式的一大优势，就是对管理人的交易指令进行实时验资验券，防范广大乌龙指类似风险事件再次出现。

从佣金收取角度，采用券结模式能够突破单家券商佣金30%上限的比例要求，单家券商最高可以获得100%的佣金，这是券结模式的另一优势，同时对于佣金情况应进行披露，防范佣金方面的利益输送行为发生。

信息隔离方面，券商应严格执行信息隔离的相关规定。

三、成本与费用

在传统的托管人结算模式下，相关成本仅包含席



图6 具体规范-3

根据中国证券业协会资料整理



图7 具体规范-4

根据中国证券业协会资料整理

位租赁费用，采用券商结算模式，成本费用包括自有交易单元使用费、文件传输费、授权费、清算文件传输费用。交易单元使用费为固定费用 + 变动费用，具体可参照交易所网站最新公示的费率。文件传输方式的选择上，目前行业上使用比较多的方式包括深圳通、专线、证联网，深圳通是使用最多而且性价比最高的方式，专线费用是三种方式中成本最高的。授权费用方面，一般仅针对恒生系统才有此项费用，算是恒生开发的一种商业模式，采用除恒生外的其他系统没有此项费用，并且这项费用按年收取，每年都有一笔价格不菲的支出，且新增一家管理人就会每年增加6万。最后就是清算文件传输的费用，一般采用深圳通方式，

需要开通与管理人及托管人的深圳通传输，此项费用按照档位收取。

四、两种模式对比分析

券结模式相较托管人结算模式主要在交易流程、投资范围、佣金分配等方面存在较大差异。交易流程方面，券结模式是基金公司向证券公司发送交易指令，经券商实时验资验券后达到交易所，托管人结算模式是基金公司将交易指令直接发送至交易所，从结算数据角度来看，券结模式结算数据由券商收到后再分拆发送，托管人结算模式下管理人直接从交易所接收产品结算数据，所以从交易速度及结算数据获取速度上

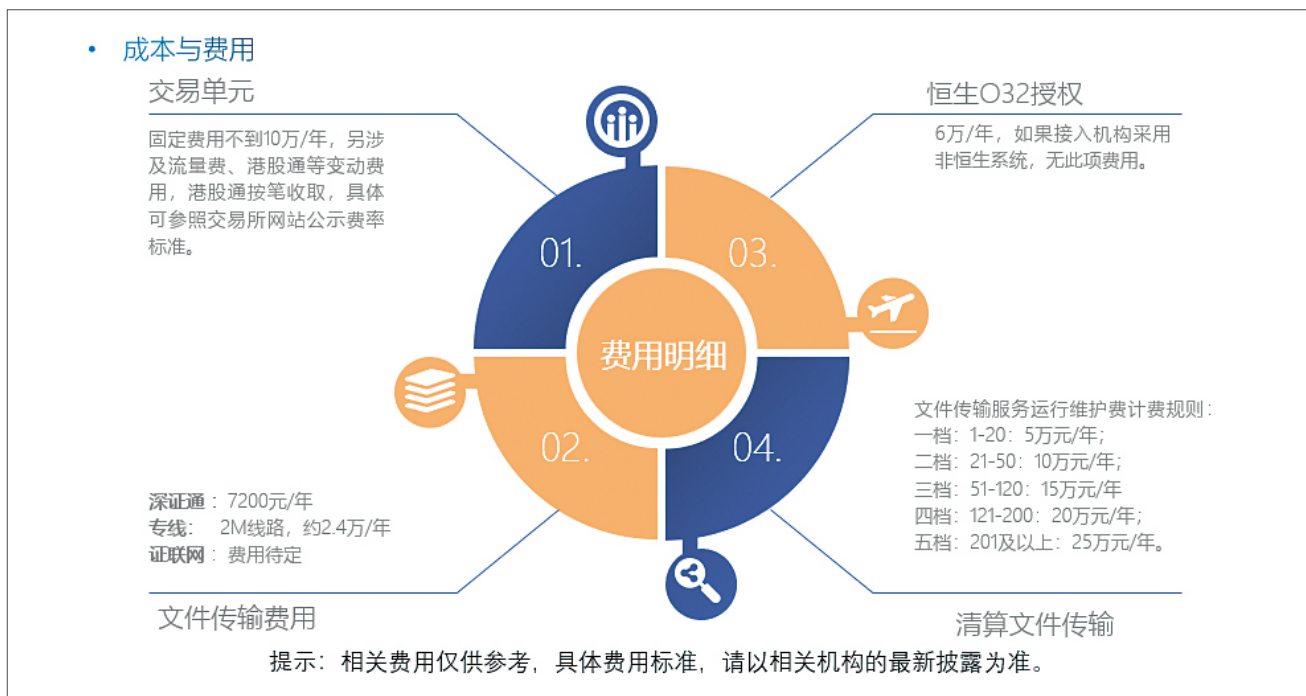


图8 券商结算模式成本费用情况

来看托管人结算模式都是略优于券商结算模式，但是从风险监控方面，券结模式实时验资验券，承担起对公募基金异常交易行为的监控职责，券结模式略胜一筹。

投资范围方面，采用券结模式原则上券商能够开展的业务均可以参与，托管人结算模式下涉及到融资融券、ETF 申赎、股票质押式回购等业务无法开展，所以在投资范围方面券结模式更占优势。

佣金分配方面，采用券结模式豁免佣金分仓 30% 限额规定，单价券商可获得 100% 交易佣金，托管人结算模式下，交易佣金由多个券商切分，单价券商占比不超过 30%，通常由基金公司基于券商提供的研究、代销等服务情况确定分仓比例。

按照交易结算模式和托管人机构类型划分，可以将其分为四种模式：1) 托管人结算 + 银行托管模式。是长期以来最普遍采用的方式，采用此种模式交易，清算效率较券结模式更高；2) 托管人结算 + 券商托管模式。券商托管相较于银行托管在新兴产品托管方面更胜一筹，且托管系统支持业务品种更全面，支持权益类、证券类、衍生品等资产的估值核算，相比之下银行托管系统对于衍生品资产的估值核算能力较弱；

3) 券商结算 + 银行托管模式。采用此种模式，能够深度绑定券商渠道，同时整合券商和托管银行的代销资源；4) 券商结算 + 券商托管模式。采用此种模式，可以深度绑定券商渠道在托管、投研、代销等多项业务的全面合作。

五、券商公募券结业务发展的动力与桎梏

前文主要介绍了券商结算模式的发展背景、具体规范、成本费用以及券商结算模式与托管人结算模式在交易流程、投资范围、佣金分配等方面的对比，近几年公募券结迅速发展，券商结算相关产品的热度上行，新公司新产品、老公司新产品以及存量老产品模式转换同步发力，公募基金管理人纷纷布局，券商结算基金或迎来其快速发展期。

下文着重分析券商结算模式中的主力军公募基金，在券结模式的运用中对于券商公募券结业务的动力和桎梏存在于哪些方面。

（一）动力

外部杠杆效应。公募券结产品，所有的资金都要求在券商交易，包括托管行的销量、其他所有代销机构的销量，这就无形中给券商的交易资金加了杠杆。

	券商结算模式	托管人结算模式
账户开立	开立券商资金账户，最多能开 3 个	无需开立资金账户
三方存管	必须绑定托管户三方存管	无需开通三方存管
交易单元	在券商指定的交易单元交易，不可随意挪到其他交易单元交易	租用券商的交易单元进行交易，一个产品可以在多个交易单元上进行交易
交易下达	基金公司交易指令经券商实时验货验券后到达交易所	基金公司交易指令直接到达交易所
交易佣金	佣金天然被开户券商收取，最多可在 3 家券商开户，豁免佣金分仓 30%限额规定，单家券商可获得 100%交易佣金	可以通过交易单元给不同的券商支付，交易佣金由多个券商切分，单家券商占比不超过 30%，通常由基金公司基于券商提供的研究、代销等服务情况确定分仓比例
佣金科目	佣金属于“代理买卖业务收入”	佣金属于“交易单元席位租赁收入”
资金划转	资金需在“托管账户”和“资金账户”间划转	资金都在托管户里，无需划转
数据清算	券商从交易所、中国结算接收清算数据，同时转发托管人和管理人	管理人和托管人分别从交易所、中国结算接收清算数据
投资范围	技术上券商能开展的业务均可以参与	融资融券、ETF 申赎、股票质押式回购等业务无法开展
合规管理	管理人、托管人及券商三方需签署《证券经纪服务协议》，约定三方当事人在账户管理、资金管理、数据传输、证券交易等方面的权利义务	管理人和托管人无需签署《证券经纪服务协议》
风险管理	事中风险监控实现了管理人及券商的双重控制，管理人和券商的风险管理有了关联，管理人的产品纳入券商的经纪业务风险管理体系	风险监控工作仅由管理人单方控制，管理人和券商的风险管理相互独立，没有关联

表 1 券商结算模式与托管人结算模式对比

根据中国证券业协会资料整理

交易托管结算方式	交易方式	结算模式	托管模式	特点
方式一	指令直达交易所	托管人结算模式	银行托管	目前最为普遍采用的模式
方式二	指令直达交易所		券商托管	被动指数产品常用
方式三	通过券商系统交易到达交易所	券商结算模式	银行托管	整合券商和托管银行的营销资源
方式四	通过券商系统交易到达交易所		券商托管	与券商全面合作和资源绑定

表 2 不同结算模式和托管模式下的四种组合方式

资料来源：兴业证券经济与金融研究院整理

举个例子，某券商结算基金，券商自己卖了 20 亿、托管行卖了 20 亿、其他辅销机构卖了 20 亿，共 60 亿，这 60 亿全部都在这家券商交易，产生的交易量和佣金全部归这家券商，相当于给券商的 20 亿资金加了 2 倍杠杆。

考核导向效应。券商结算佣金计入代理买卖业务指标中的传统佣金收入，部分券商非常重视交易量、佣金、市占率的考核，会利用券结基金产生较大的交易量和佣金的特点，大力发展券结基金模式。

（二）桎梏

券结不是永动机。越到后面，肯定越大量存在「赚

旧买新」现象，代销机构应该很清楚这点，客户体量就那么大，到后面的销量就会枯竭，最终的产品规模完全取决于这家券商的客户规模，这也是很多券商面临的难题。

综上，公募券结业务对券商来说既有动力也有桎梏。券商可以通过外部杠杆效应和考核导向效应获得更多的交易量和佣金收入，但同时也需要面对券结基金销售量枯竭的挑战。券商在发展公募券结业务时需要全面考虑这些因素，并采取相应的策略来推动业务的可持续发展。

翻好“财务管理”这本账

FAN HAO CAI WU GUAN LI
ZHE BEN ZHANG

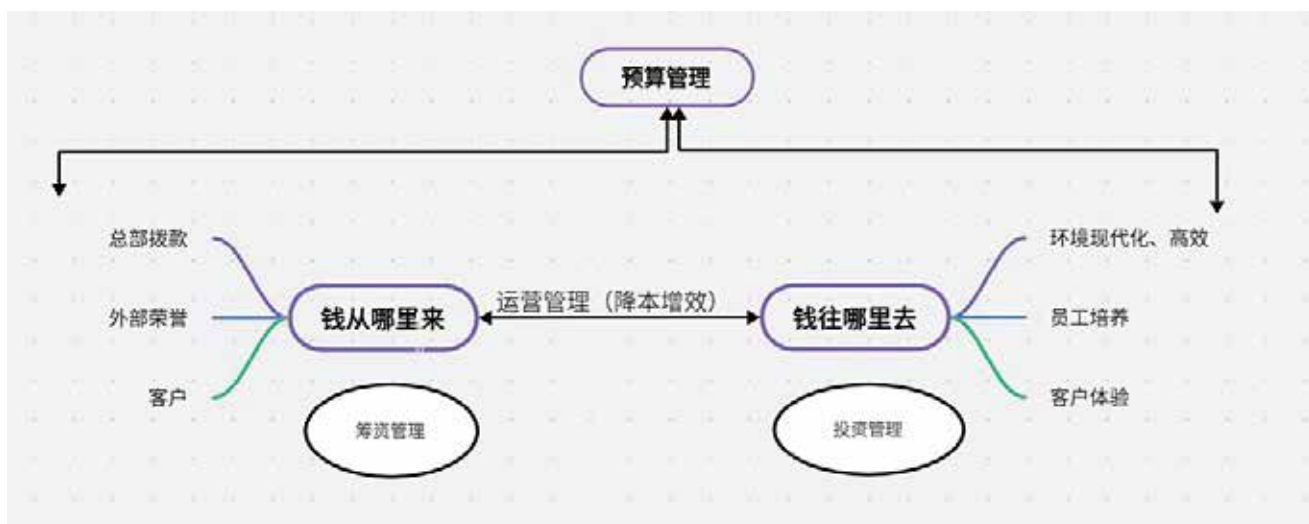
文 / 营运支持部 周大淋

会计领域中的财务管理原则包括预算管理、投资管理、筹资管理和运营管理，这些原则在证券营业部的日常经营管理中同样具有关键意义。

首先是预算管理，我从来没有想到有一天我对预算管理的概念是从孙俪主演电视剧《理想之城》理解的这么深刻，透析。预算就是企业在预测、决策的基础上，用数量和金额以表格的形式反应企业未来一定时期内经营、投资、筹资等活动的具体计划，是为了实现企业目标而对各种资源和企业活动所作的详细安排。在电视剧中孙俪饰演苏筱主张推行全面预算管理，以公司账上闲置资金利用过年期间进行购买银行理财做对比，产生的利息收入可以解决公司10年常驻人员使用卫生纸的费用。简单阐述了预算管理降低浪费，确保资金的合理使用的重要性。

其次是筹资管理，即是“钱从哪里来”。一是总部拨款，包括开设新的分支机构，进入市场，占领市场份额的战略目标，有助于维护品牌一致性和提高整体效率，满足经济和运营需要，也有助于提高品牌效应，提高软实力。二是从行业及外部监管获得荣誉。一个具有强大影响力的品牌在消费者心目中有较高的知名度，能够吸引和维护忠诚度较高的客户群体，这是因为消费者通常更愿意购买他们信任的品牌，而不是尝试新的或未知的产品或服务，这不仅仅提高了利润率，而且降低了推广市场的难度，拥有坚实的声誉和影响力，人们能够迅速辨认出它，减少危机对业务的负面影响，这也有助于提高市场竞争力。

再次是投资管理，即是“钱往哪里去”。一是环境现代化、高效。金融行业本身的特性和市场要求决



定了它必须保持先进的工作环境。现代的办公环境可以容纳和支持复杂的交易系统，这些系统需要强大计算能力和网络基础设施。同时要为客户提供更好的支持服务及解决问题的渠道，随着金融市场竞争激烈，金融行业受到严格的监管和合规要求，现代化的办公环境可以更容易满足法规要求，高效的办公环境要求不断创新和提高效率，有助于降低成本、提高生产力、更好地服务客户。二是对员工的培训及深挖价值。通过培训和教育，员工可以获得证券教育、市场分析和金融产品等方面的专业知识，提高他们的综合素质。在更好地理解市场的变化，能为客户提供更好的建议和服务；培训可以提高员工的沟通和客户服务技能，增加他们与客户之间的信任和互动，在合规前提下进行展业，提高绩效并减少潜在风险。三是提高客户的体验感。针对券商客户线上转到线下服务时，客户重在体验感。如了解客户的需求和投资目标后，为客户提供相关产品教育和培训资源，帮助客户更好地理解市场做出明智决策；建立在线社区平台，让客户分享经验互相学习，并与营业部保持联系，定期评估客户反馈，

根据客户需求和建议进行改进，以提高客户体验等。这些不仅可以提高客户的满意度，建立客户的粘度，更可以吸引更多的客户且有利于增加业务开展。

在预算的前提下，从筹资到投资的整体动态过程中都需要日常运营管理的支持。运营管理不仅需要对交易系统的技术支持还有在日常管理中的降本增效，如办公日常管理中对于墨盒使用量的控制采取双面打印、适当调整打印质量设置，避免不必要的高分辨率打印、对于经常使用打印机可以考虑灌注墨粉取代墨盒整体替换等；随着越来越多的在线购物及办公废品、矿泉水瓶都可以作为废品变卖，一方面帮助企业降低采购成本或获取额外的预算，另一方面这有助于提高员工的参与度和意识，在日常生活中产生并得到应用也是鼓励员工创新，进而向社会传达企业的社会责任感。

要做好证券营业部的财务管理账，需要遵守合规法规、形成动态的良性循环、有效控制成本和风险，以及进行持续改进。一个稳健的财务管理体系有助于确保营业部能够持续运作并实现长期利润增长。

全面注册制背景下证券公司投资者权益保护工作探索

QUAN MIAN ZHU CE ZHI BEI JING XIA ZHENG QUAN GONG SI
TOU ZI ZHE QUAN YI BAO HU GONG ZUO TAN SUO

文 / 营运支持部 董宇

全面注册制下，证券公司投资者权益保护工作是证券公司必须坚持的重要使命。在这种环境下，如何开展有效的投资者权益保护工作，成为证券公司面临的一项重要任务。本文将从风险管理、投资者教育、合规监管、信息披露、客户投诉和仲裁等方面，探讨如何开展证券公司投资者权益保护工作，并提出一些实际的工作措施。

一、全面注册制背景下证券公司投资者权益保护现状

证券公司作为金融机构的一种，其主要职责是为投资者提供各种证券交易服务，为企业发行股票、债券等证券进行融资。正因为其业务涉及到许多投资者的财产安全，证券公司在投资者权益保护方面扮演着举足轻重的角色。

目前，我国证券市场的投资者保护制度体系逐步

完善。证券期货投资者保护基金的设立，可以有效地弥补投资者在交易中所遭受的经济损失。同时，投资者适当性制度、信息披露制度、分红制度等一系列政策的出台，也有效地维护了投资者的合法权益。证券公司因为其业务涉及到许多投资者的财产安全，证券公司在投资者权益保护方面扮演着举足轻重的角色。但是，证券公司投资者权益保护仍然存在一些问题：

一是法律法规缺失。证券公司投资者权益保护法律法规体系尚未完善，对违规从业人员的打击力度不够。另外，涉及到证券市场的多个部门分权分属，也影响了投资者权益保护的效果。

二是服务水平不高。有些证券公司的服务质量不高，存在问题，如低客服人员素质、信息披露不及时、缺乏专业性等。

三是风险管理不足。在证券市场上，投资者遇到的风险种类繁多，而有些证券公司的风险管理能力仍



然存在不足之处，存在潜在风险隐患。

二、全面注册制下，证券公司投资者权益保护工作需要从以下几个方面进行考虑和开展。

（一）建立完善的风险管理制度：证券公司必须建立完善的风险管理制度，包括制定完善的客户分类制度、风险评估、风险警示、风险控制管理制度，建立科学的风险评估体系，加强对风险的识别、分析和管控，维护投资者合法权益。为此，证券公司要建立风险管理的内控制度，有效识别、评估和监测风险，做到防范和控制风险。

1. 完善投资者适当性制度。证券公司需要建立完善的投资者适当性制度，对各类投资者进行风险评估，根据其投资能力、风险承受能力、投资经验等因素来制定相应的投资方案，防止无良销售员为达成业绩目标而向投资者不当推销高风险品种。

2. 制定风险控制管理制度。证券公司要建立适应注册制的风险控制管理制度，建立完善的风险控制流

程和检测机制。例如，对风险敏感值高、交易频繁的客户加强监测，并设置相应的风险预防和应对措施，有效地避免风险的发生和扩大化。

3. 学习和借鉴国外的风险管理经验。在全面注册制下，证券公司可以学习借鉴国际市场的风险管理经验，如欧美市场的风险管理机制、交易规则等方面的经验，以完善自身的风险管理。

（二）健全投资者教育体系：证券公司应加强投资者教育工作，建立科学的投资者教育机制，例如开展理财讲座、发行投资咨询书籍、提供投资者教育网站等，提高投资者的金融知识和风险意识，让投资者更加明智理性地进行投资决策。

1. 开展形式多样的培训。证券公司要根据不同投资者的知识水平和需求，安排不同形式的课程，例如线上投资教育视频、在线课程、实地投资体验等，以全方位、多角度地满足不同投资者的需求。

2. 设计合理的课程内容。证券公司在投资者教育方面，应该始终以投资者的需求为导向，在课程内容



的设计上要充分考虑投资者的兴趣点和疑惑。同时，将投资知识与常识性的理财知识混合在一起，让投资者更好地识别和控制风险。

3. 实际效果的考核。投资者教育之后，应根据投资者反馈和效果进行考核和评估，及时发现和纠正可能存在的问题，调整相关教学策略和教材。

（三）全面落实合规监管：证券公司需加大合规管理力度，坚持严格遵循法律法规、市场规则及业界自律规范，调整并完善内部管理制度，整合各自管理功能，通过内控监管等手段，促进业务的规范化运作，提升公司内部及行业合规管理水平。

1. 增强合规意识。证券公司要增强从业人员的合规意识，加大相关合规监管力度，严格遵循法律法规、市场规则及业界自律规范，调整并完善内部管理制度，整合各自管理功能，提升公司内部及行业合规管理水平。

2. 提高投资者风险识别的能力。证券公司必须加强对投资者风险识别的能力，建立全面、有针对性的

监管制度和评估机制，帮助投资者识别各种风险，减少投资风险。

（四）促进信息披露透明：证券公司应开展信息披露工作，及时履行信息披露义务，通过充分、准确、及时地披露信息，提高投资者对公司的了解，尽量减少投资者信息不对称的情况，保护投资者权益。

1. 加强信息披露尽职调查审核。证券公司应制定信息披露尽职调查制度，加强对信息的审核和管理，确保信息完整、准确、及时披露。

2. 加强信息披露优秀实践学习。证券公司需要不断学习与国际接轨的信息披露优秀实践，引入一些国际信息披露先进经验，制定行之有效的信息披露标准。

3. 建立顺畅的投资者沟通平台。证券公司应在自己平台上建立完整的投资者沟通平台，及时回应投资者对一些市场想法，对市场的疑问等相关问题。这样有助于投资者更为了解证券公司的信息，也更会信赖该公司。



(五) 加强客户投诉和仲裁工作：证券公司应加强客户投诉及仲裁工作，及时受理并处理客户投诉，为客户提供专业的咨询服务及合适的解决方案，维护客户合法权益。

1. 设立便利的客户投诉渠道。证券公司应设立方便的客户投诉渠道，及时回应投诉，妥善处理客户的问题，加强对客户的沟通。

2. 加强客户投诉的分析和处理。证券公司应加大客户投诉的分析和处理力度，深入分析各类问题，不断改进服务质量和投资产品质量，提高客户满意度。

3. 加强与相关部门合作，与金融法院、中小投资者纠纷调解中心等共同维护广大投资者的权益。

(六) 引导投资者合理投资：投资者应该通过合理的风险管理、理性的投资方式、严格的交易纪律，提高投资者对市场投资风险的认识和应对能力，继而提升投资者投资意识和保障意识。

综上所述，全面注册制下的证券公司投资者权益保护，需要从多个方面进行落实，科学、合理地进行投资者教育、风险管理、风险控制、信息披露、客户投诉和仲裁等各项工作，从而保障投资者的权益。

浅谈“狼性”营销

——参加《低迷行情下客户售后维转与盘活再撬动策略》之感想

QIAN TAN LANG XING YING XIAO

文 / 潍坊东风东街证券营业部 魏珊珊

提起狼，大家可能想到的是“狼狈为奸”“狼心狗肺”“引狼入室”等一系列贬义词，那么营销又是如何与狼扯上关系的呢？“狼性”营销又是怎么一种营销方式呢？这个故事，要从本人赴重庆参加《低迷行情下客户售后维转与盘活再撬动策略》说起。

让我们先来看一下本人整理的以下两个案例：

案例一：飞机起飞前夕，不断的收到飞机延迟起飞的短信，心里充满了阴霾，百无聊赖的翻看着手机。突然，一对年过半百之老年夫妇坐于本人身旁。顺势进行了闲聊，经了解，此位老嫗竟曾是金融行业从业者——某银行退休职工。她告诉她们网点有一位非在编姑娘是如何创造辉煌业绩的，她并无社会资源，每天都会外出拓展业务，舒适的办公室环境对她无一点点的吸引力，每天的工作便是跑商铺、跑市场，一

来二去，跟老板们熟悉起来，业务自然水到渠成。

案例二：赵老师在培训首日即谈到一个亲身经历的事例，在赵老师任基金经理期间，去工行推销自己的产品，同时还有其他两位同类产品的竞争对手，其中一位便是易方达之基金经理。因当时路演时间有限且是同类产品，每位基金经理只有20分钟路演的时间，易方达基金经理便自告奋勇，排在第一位进行路演，理由是赶飞机，怕误了时辰。美其名曰，只占用十分钟时间进行路演。最后的结果是，此位基金经理路演了五十分钟，并且路演过程中不断的重复着产品代码，通过此方式在销售员的脑海中对产品的代码根深蒂固。最后的销售结果是，易方达的产品销售额是其他两个同类产品十倍。

在传统的销售方法中，人与人之间接触范围并不

大，接触的机会也相对少一些，因此提升交易成功率的常用方法就是频繁接触，面对同一客户时，销售员要想方设法提到并推销自己的产品，他们会强化这种趋势，直到说服对方。或许最初的效果并不明显，最终比拼的可能就是意志力，或者说耐力。相比于技巧，意志力的存在让整个销售活动变得更具有生命力，意志力就是一种真实的销售信仰。

马云曾经说过这样一句话：“今天很残酷，明天更残酷，后天很美好，但大部分人‘死’在了明天晚上，所以每个人不要放弃今天。”坚持得比别人更长久一些，往往是一个有效的发展策略，也是一种比较有效的竞争方式，而这种竞争拼的便是意志力。在销售领域内的竞争，就是一种意志力的比拼，谁能够在竞争中坚持的更久一些，就越容易把握生存的机会。有些销售员面对客户可能只跑一次就放弃了，而优秀的销售员可能会连续多跑几次。一般的销售员可能在困难和挫折面前选择了退缩，而优秀的销售员，依靠自己的意志力选择了坚持。案例一中的姑娘便是利用这个频繁接触的机会，怀着狼一样弃而不舍的精神，靠着自己的坚持和意志力在困难面前不退缩，不气馁，最终把自己的业务做大做强。

与客户沟通很重要的一种方式重复定律和暗示效应。即：关键的信息不妨多说几遍并给客户以积极的暗示。

重复的力量是非常强大的，任何行为都可在重复中得到强化，比如一件物品，如果第一次看会觉得的奇丑无比，等我们重复看几次，我们会觉得顺眼了许多，

或者慢慢的习惯它，进而形成了依赖。同样，这种效应也可用在营销中，拜访客户之初常常因为客户记不得我们的名字或者产品而觉得懊恼。这时，我们不妨多说几遍，尤其是重要的信息重复说，则会在潜意识中影响客户对信息的认可。

重复确实可以加深记忆，尤其是不熟悉的人或物，更要重复说，重复多了对方就能慢慢接受。世界上的事就怕重复，一件不经意的事，重复做最终就会不简单。大家耳熟能详的“铁杵成针”、达芬奇画鸡蛋的故事，如果想让客户记住的信息，那么我们就去重复做，让客户记进脑海中。

案例二中的基金管理是就是采用了这种狼性营销方式，不断的重复自己的产品代码，在外面的世界里没有别人只有自己，最终赢得很精彩。

在狼性销售中的至高境界有三个核心点：一、敏锐的嗅觉，也就是洞察力，随时留意着身边可能成为“目标客户”的人；二、对机会的把握必须敏捷，因为机会往往稍纵即逝，在销售的每一个环节都要发挥“狼性”，以便紧紧地抓住客户，达到目的；三、团队合作，只有合作，才能提升团队的协同作战能力。狼，不像猎豹那样拥有法拉利车的速度，但通过狼群的群捕，就可以弥补这方面的缺陷，而且，掌握信息来源的渠道也多了，捕获猎物的数目自然要比单打独斗要多。

由此可见，狼不是一个令人唾弃的物种，并不是一个贬义的代名词，在营销方面还有更多值得我们学习的地方。

聚焦成长之 北斗星计划

JU JIAO CHENG ZHANG ZHI
BEI DOU XING JI HUA

文 / 长春东盛大街证券营业部 李帅



有幸参加公司组织的《中高净值客户标准化营销服务训练营》，两天课程中老师向我们阐述明确客户关系维护的内涵、明确客户关系维护原则及运用客户关系维护方法等等。其中老师在课程中提到要深挖客户的内驱力，要建立自己的话题库，以及为何“三性驱动法”是投资顾问自我保护的金刚罩，给人以启迪。

如何深挖客户的内驱力

与客户建立信任，倾听他们的需求和目标，并提出开放性问题，以深入了解他们的内在动机；帮助客户明确他们的目标和愿望，包括长期和短期目标，这有助于激发他们的内驱力，因为他们更容易投入行动来实现这些目标；协助客户制定切实可行的计划，将他们的目标分解成小的、可衡量的步骤，使他们能够看到进展并保持动力；向客户提供相关知识和资源，以帮助他们更好地理解 and 实现目标，这有助于增强他们的自信和动力；保持与客户的联系，提供持续的支持和反馈，以帮助他们克服障碍，保持内驱力；协助



客户培养健康的目标导向的习惯，以帮助他们在实现目标时保持动力，这些能帮助客户发现和激发他们内在的动力，使他们更有可能积极地追求自己的目标。

如何建立自己的话题库

不断学习和研究与金融、投资和市场相关的最新信息，了解不同资产类别、市场趋势、经济指标等；将学到的信息整理成有组织的笔记；了解客户的需求和兴趣，根据客户的背景和目标，确定哪些话题对他们最有帮助；基于所学和客户需求，开始创建内容，这可以包括文章、报告、演示文稿、市场评论等；分享话题库中的内容与客户，不仅提供信息，还解释其含义和应用，使他们更好地理解投资决策。话题库可以是个性化的话题、热门话题、或者共同探讨的话题，而我理解其实就是要培养与客户的共情能力。与客户共情才能从客户立场上去理解他，才能设身处地的为客户着想；才能和客户更好地对话。

为何“三性驱动法”是投资顾问自我保护的金刚罩？

所谓“三性驱动法”即流动性、波动性、收益性。因为它们直接影响客户的财务状况和风险承受能力。通过精心平衡这三个要素，投资顾问可以确保客户的投资组合既能满足其短期和长期需求，又能降低潜在风险。这种专业的管理和谨慎的选择可以为客户提供更好的财务保障，同时实现其投资目标。

在投资市场竞争激烈中，我们不仅通过培养高素质的投顾来区别于竞争对手，吸引客户并提供更好的服务，也要利用专业知识和经验帮助建立客户与证券公司的信任关系，客户更愿意依赖受过培训的投顾，以确保其投资目标得到实现。在证券市场存在众多法规和规定中，投资顾问也可以用所学到的知识确保客户的行为符合法律法规。这有助于降低风险，保护客户的权益。最后感谢公司给予的培训平台帮助我们提升技能和知识，使我们能更好的应对工作中的挑战。

“四个关键” 扣好第一粒扣子

SI GE GUAN JIAN
KOU HAO DI YI LI KOU ZI

文 / 数字金融部 俞悦

青年兴则国家兴，青年强则国家强，青年之于党和国家而言，最值得爱护、最值得期待。党的十八大以来，习近平总书记多次用“第一粒扣子”的生动比喻强调引导青年树立正确价值观的重要性。当前，我们正向着全面建设社会主义现代化强国的第二个百年奋斗目标迈进，需要新时代青年同心向党、矢志复兴，奉献祖国、服务人民。青年是事关农发行事业发展的关键，只有扣好人生第一粒扣子，才能立足岗位，卯足干劲，为农发行事业高质量发展贡献青春力量。

扣好人生第一粒扣子，要坚定理想信念，牢记初心使命。理想指引人生方向，信念决定事业成败。习近平总书记在不同场合反复强调，理想信念是共产党人精神上的“钙”，共产党人如果没有理想信念，精神上就会“缺钙”，就会得“软骨病”。共青团是党的后备军。作为一名入党积极分子，要在不断学习中坚

定理想信念，胸怀“国之大者”，用党的创新理论武装头脑、指导实践、推动工作，坚持读原著、学原文、悟原理，在学深悟透、融会贯通上下功夫；要在不断实践中坚定理想信念，学以致用、学用相长，将理想信念内化于心、外化于行，经得起各种考验、经得住风吹浪打，把个人理想融入农发行实践，在基层履职中实现自我价值；要在不断锤炼中坚定理想信念，深刻认识“坚定理想信念是终身课题”，做到常修常炼，信一辈子、守一辈子、行一辈子，切实增强政治判断力、领悟力、执行力。

扣好人生第一粒扣子，要锻造过硬本领、提升能力水平。肩负时代重任，不仅要高扬理想之帆，更要踏实走好学习之路。青年精力充沛、思维活跃、接受能力强，正处于学习提高、增长本领的黄金时期。作为新时代农发行青年要聚焦习近平总书记强调的“七



种能力”，珍惜光阴、不负韶华，将学习作为一种责任、一种追求、一种生活方式，不断提高政治能力、调查研究能力、科学决策能力、改革攻坚能力、应急处突能力、群众工作能力、抓落实能力；要多读“有字之书”、向书本学习，做到干什么学什么、缺什么补什么，具体到基层履职，就是既要系统深入学习经济、金融、政治、法律、英语等与工作密切相关的知识，又要广泛全面学习文化、社会、历史、管理等基础性知识，还要及时学习与本职工作相关的前沿知识、最新技能；要读好“无字之书”、向实践学习，坚持在干中学、学中干，将所知所学与农发行工作有效结合，在学习与实践开拓思路、破解难题、完善措施，将学习成果转化为谋划工作、解决问题、促进履职的真本领，推动农发行事业实现大发展大进步，依靠学习走向未来，依靠才干成就未来。

扣好人生第一粒扣子，要勇于担当作为、善于攻坚克难。当前，中华民族伟大复兴进入关键时期，面临的风险挑战明显增多，在把握新发展阶段、贯彻新发展理念、构建新发展格局，推进高质量发展“新的长征路”上，还有许多“雪山”“草地”要跨越，还有许多“娄山关”“腊子口”要征服。作为新时代农发行青年要以“逢山开路、遇河架桥”的精神和“明知山有虎、偏向虎山行”的劲头，做到起而行之、勇挑重担、攻

坚克难；要正确处理好“照着讲”和“接着讲”之间的关系，立足本职岗位，既能够将上级行的要求部署落实到位，“照着讲好、讲细”，又要结合实际有所发展、有所创新，“接着讲深、讲新”；要积极传承和发扬天津分行锐意进取、争先创优的优良传统，甘于吃苦、乐于奉献，不怕困难、冲锋在前，从点滴做起，一步一个脚印，扎实前行，努力工作，用辛勤的汗水、一流的业绩成就自我、回报组织，为基层农发行事业发展贡献青春之力。

扣好人生第一粒扣子，要严以律己修身、不逾纪律底线。青年是人生的觉醒期，是事业的起步期。习近平总书记谆谆告诫广大青年要系好人生第一粒扣子。心有敬畏，方能言有所戒、行有所止。作为新时代农发行青年一定要知敬畏、存戒惧、守底线，敬畏党、敬畏人民、敬畏法纪，不能在“月黑风高无人见”的自欺欺人中乱了心智，不能在“你知我知天知地知”的花言巧语中迷了方向，不能在“富贵险中求”的侥幸心理中铤而走险，不能在“法不责众”的错误认识中恣意妄为。要努力正心明道、怀德自远，始终不放纵、不越轨、不逾矩，时刻保持清醒头脑，处处严格要求自己，干干净净、慎独慎微、勤勉笃行，奋力谱写无愧于时代和使命的青春华章。

提升项目管理能力 夯实数字化转型基础支撑

TI SHENG XIANG MU GUAN LI NENG LI
HANG SHI SHU ZI HUA ZHUAN XING JI CHU ZHI CHENG

文 / 信息技术部 仝平平 徐哲



数字化转型是公司的重要战略,公司“三一五三”战略中“一个转型”,即积极拥抱科技变革和推动数字化转型战略,实现数字化领先。支撑体系建设是数字化转型的重要内容,通过建设研发体系、打造科技组织能力、加强技术架构管理、提升项目管理能力、搭建运维能力、完善安全管理体系和开展合作生态等7方面,共同提升IT支撑能力。为推动数字化转型支撑体系建设,提高科技组织和管理能力,2023年9月份,由信息技术部技术管理及服务中心效能与工具团队成员担任内部讲师,在南京、上海、长春共组织了9天线下的项目管理培训,信息技术部共51位项目经理全程参与培训并通过了考核。

知识就是力量:项目管理是管理科学的重要分支,也是企业运营的重要支撑。质量管理大师戴明有言,

“只有经验而没有理论,就无法教导管理者如何改进质量和赢得竞争地位,以及如何执行。”要做好项目管理工作,我们需要用理论指导实践,同时在实践中丰富理论。项目管理专业知识对于项目的成功至关重要。五大过程组与十大知识体系提供了项目管理的基础框架,确保项目以价值交付为导向,实现时间、范围、质量、预算的平衡。具备项目管理专业知识的管理者能更好地预见和应对风险,有效协调团队,以及制定合理的项目计划。项目管理人员掌握项目管理专业知识有助于提高项目成功率、提高资源利用效率、增强组织协同性,提升项目交付及科技组织能力。

实践出真知,项目管理不是纸上谈兵:项目管理实战工作坊旨在帮助项目经理掌握实用的项目管理工具和方法,掌握更多的技能和实战经验,提高工作效率,



降低项目风险，为公司和组织的项目成功提供保障。本次，我们采用案例分析和具体场景模拟实战相结合的方式。通过分析成功和失败的项目案例，巩固项目管理理论知识，总结经验教训，学习到了项目管理中的一些最佳实践和有效方法，提高解决问题的能力，从而避免在实际项目中犯同样的错误。通过模拟实际项目场景，让学员运用所学知识进行实战操作，从项目的立项、计划、执行、监控到项目收尾的各个阶段，演绎项目经理、产品经理、业务需求方等角色，通过头脑风暴、分工协作的方式，以高效的方式完成了项目规划路线图、产品原型设计、项目计划 WBS、风险登记册、迭代计划、运营方案等项目核心交付件，并通过分组商业路演展示的形式，提升了大家的项目汇报及总结能力。因此，项目管理能力的提升强调的是“实践出真知”、“学以致用”。

寓教于乐，寓学于趣：在项目管理知识培训过程中，也穿插了丰富的活动环节，旨在让大家在轻松愉快的氛围中学习，增强团队协作能力，以及提高沟通和创新技巧。本次的活动环节主要包括了“协作互信之红与黑”、“敏捷体验之翻硬币”、“授权扑克”。通过活动，让大家能发现和激发自己的潜能，并学会如何与他人共同解决问题，也让大家理解了协作互信在项目运作中的重要性，体验了小步快跑、迭代交付

的敏捷交付方式给业务带来的满意度提升，感受了领导授权对员工积极性及团队凝聚力带来的帮助。

制度是组织执行的保障：白居易有云“仁圣之本，在乎制度而已”。尽管圣人在道德与修养上的律已远超常人，但维系仁圣的本质与持久，还是离不开制度的约束与规劝。制度规范了企业的管理行为和员工的行为，为企业各项工作的有序运行提供了保障。信息技术部在前沿理论的基础上，借鉴其它组织的先进实践经验，并结合公司实际特点，建立了统一的项目管理制度、流程、模版，实现项目管理标准的落地，并根据实际运行情况，不断进行持续改进，使得组织的项目管理成熟度不断提升。认识决定意识，意识指导行为。通过对项目管理人员进行制度培训与宣贯，可以提高其对组织制度流程的了解与认知，提高执行力，确保项目规范化、标准化运作，避免管理混乱、资源浪费等问题，提高工作效率和生产力。

在培训的尾声中，所有参训人都参加并通过了项目管理知识的考核，信息技术部也给各位参训人颁发了内部的项目管理认证证书。人才是第一资源，本次培训为内部员工提供了学习成长的机会，帮助其提高专业技能、增强团队协作能力、培养领导力，从而提升项目成功率、改善项目绩效，增强科技组织竞争力，夯实数字化转型的基础支撑。

浅析证券公司 分支机构的合规管理

QIAN XI ZHENG QUAN GONG SI
FEN ZHI JI GOU DE HE GUI GUAN LI

文 / 甘肃分公司 王文凯

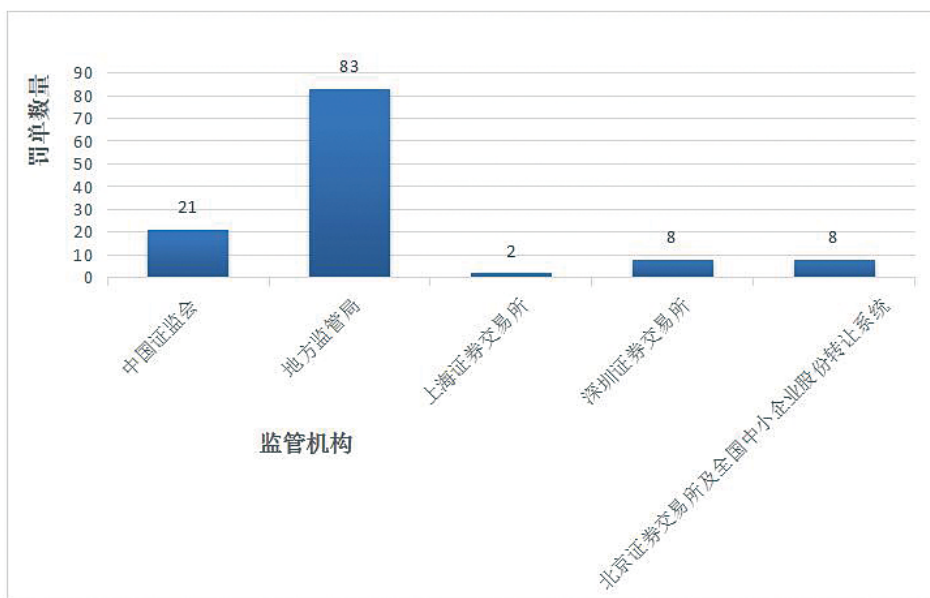


图1 2023年三季度监管机构披露罚单情况

近年来我国资本市场改革不断深化，证券行业迈入高质量发展时期。证券公司作为最重要的资本市场中介，在迎来各种发展机遇的同时，也面临更为复杂多样的合规风险挑战。证券公司设立的分支机构数量庞大，办公地址一般远离公司总部，合规管理风险较大，一直是被监管机构处罚的重灾区。

一、目前监管的形势

2023年三季度，中国证监会及其派出机构、上海证券交易所、深圳证券交易所、北京证券交易所及全国中小企业股份转让系统对证券和期货机构共计披露122笔罚单（如图1），包含出具警示函、责令改正、监管谈话、市场禁入措施、撤销业务资格和经济处罚等形式，处罚金额约1,185万元（包含公司处罚及个

人处罚）。

监管机构目前坚持“零容忍”方针，保持从严监管态势，“双罚”和“全链条”问责已成为常态，对证券公司分支机构（以下简称“分支机构”）的合规管理工作提出了更高要求。

二、分支机构合规管理的思考

我公司建立了完善的合规管理体系，为分支机构的合规管理奠定了坚实基础，结合自身岗位工作经历，现总结以下几点关于做好合规管理工作的思考：

（一）坚持业务学习，强化事前防范

分支机构合规管理工作可分为三个方面，即事前、事中和事后，包括了合规咨询与审查、合规检查与监测、合规宣传与培训、合规考核与报告、合规投诉与问责、

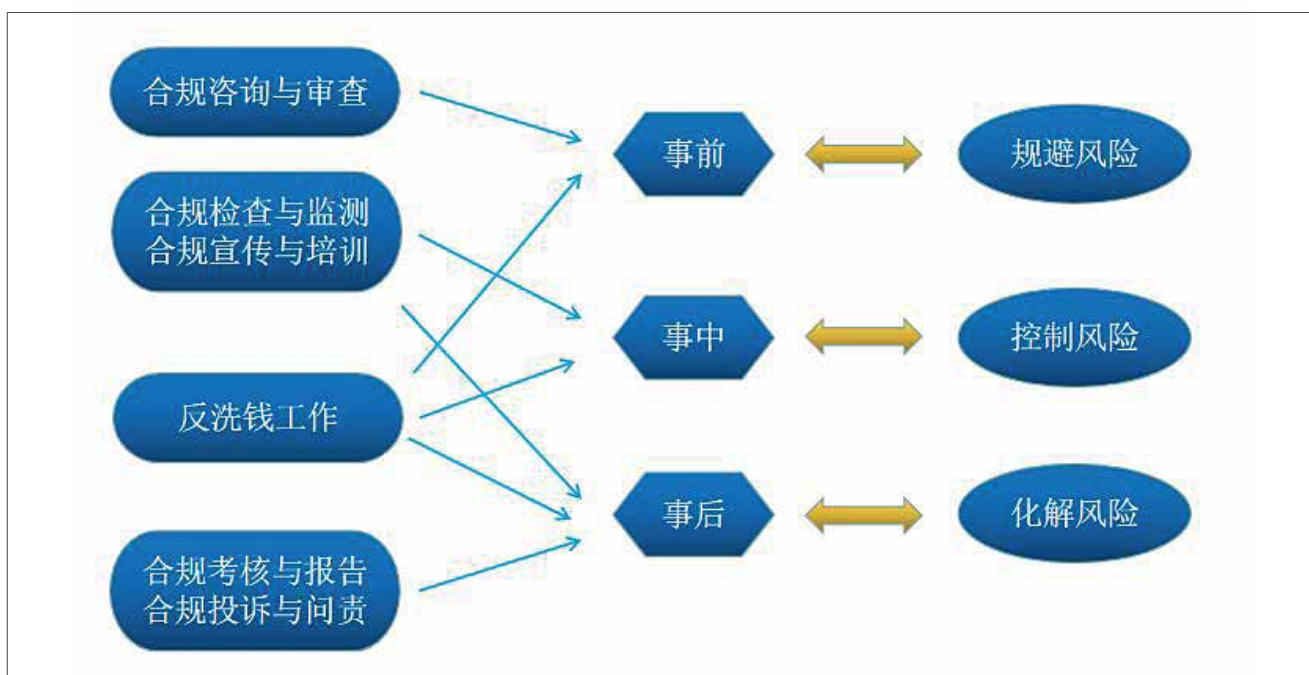


图2 合规管理工作内容、时间点及作用

反洗钱工作等内容，其中反洗钱工作贯穿始终，事前、事中、事后各项措施在合规管理中的作用各不相同（如图2）。

为使合规管理水平得到进一步提升，分支机构合规管理人员（以下简称“合规管理人员”）应坚持“敬专业、共成长”的工作作风，不断学习监管法规和案例，了解行业监管的最新动态，更新专业技能，提升自身专业水平。合规管理人员只有具备丰富的专业知识和成熟的专业能力，才能保持对各项业务拥有较高的风险敏感度，及时掌握业务涉及的关键信息。在做好日常合规工作的基础上，合规管理人员的工作重心还应适当向事前转移，及时识别、评估和监测分支机构可能面临的合规风险，对各项业务的合规管理提出建设性意见，防患于未然。

（二）倡导合规文化，发挥引领作用

合规是证券行业文化的基础支柱，也是证券行业文化建设的核心要素，企业管理者对合规管理工作的态度很大程度上决定了企业的合规文化。分支机构管理者应做好表率，自上而下推行合规管理，带头从内心深处尊重合规工作，支持合规管理人员开展合规管理工作，把合规理念贯穿到业务管理的全过程、覆盖到全员，倡导全员合规、合规创造价值的理念，促进员

工从“他律”到“自律”，自觉推动合规文化建设，实现从“要我合规”到“我要合规”的转变。

（三）拥抱数字化转型，发挥主观能动性

数字化转型为金融行业的服务边界、商业模式、资源配置及合规管理模式带来了全新变革，合规管理人员应熟知异常交易监控管理系统、风险监控管理系统、企业风险管理平台等数字化工作平台，发挥主观能动性，梳理系统触发预警的异常特征，做好事前风险防范，进而为分支机构排除潜在风险。例如涉及员工名下异地客户占比及数量较高等异常指标，合规管理人员通过进一步了解客户来源可以排查是否存在员工委托第三方居间人代为营销的风险，因为员工的时间、精力有限，正常情况下较难接触、获取大量异地客户；另外，合规管理人员通过关注员工名下多客户集中买入同一产品或同地址交易等异常指标，了解客户集中购买或同地址交易的原因，可以排查员工是否存在承诺收益、夸大收益或代客理财的违规行为。

疾风知劲草，面对越来越严格的监管形势，合规管理人员更要领会“合规是底线、红线、生命线”和“合法合规才是最近的路、最快的路、最平坦的路”的深刻内涵，扎实做好分支机构的合规管理工作，严防合规风险，为推动公司高质量发展贡献力量！

厚植合规管理文化 助推基层营业部稳健发展

HOU ZHI HE GUI GUAN LI WEN HUA
ZHU TUI JI CENG YING YE BU WEN JIAN FA ZHAN

文 / 长春飞跃路证券营业部 戴开宇

证监会印发的《建设证券基金行业文化、防范道德风险工作纲要》中明确提出：“合规是底线、诚信是义务、专业是特色、稳健是保障”。合规与稳健，一首一尾彰显合规文化在证券行业文化建设中的重要意义和突出地位，“合规、诚信、专业、稳健”也构成了证券行业核心文化。在已发布的《证券行业文化建设十要素》中，中证协也对证券公司如何落实证券行业文化建设提出了明确要求。

在证券行业实现高质量发展的进程中，以合规文化为首的“合规、诚信、专业、稳健”行业文化的作用尤为重要。作为基层营业部，落实证券行业文化首先从合规做起，保障营业部稳健发展。

一、坚持以客户为中心推进证券行业文化建设，严守合规底线

在公司倡导的证券行业文化导向下，营业部坚持把“为个人提供财富管理服务，为机构提供综合金融服务”作为营业部经营方向，形成了“以党建促业务，以专业促绩效，持续推进财富管理转型，坚持推动综合金融服务”的经营发展理念，强化“知行合一”，深入落实公司“一二三”文化战略，围绕“文化共识强化工程、组织活力提升工程、文化品牌塑造工程”重点落实各项工作，把文化建设作为内生动力，形成良好文化氛围，促进文化认知、认同和融入。在具体经营上，严抓合规管理，牢固树立合规底线思维，加

强对日常业务的风险管理，责任人明确，事前、事中、事后的处理措施明确，切实保障营业部经营发展稳健。

二、高质量的基层营业部文化建设离不开高质量的合规文化建设

（一）强化合规引领，稳住行业文化建设的“压舱石”

营业部高度重视合规工作在文化建设方面的引领作用，合规不止是经营底线，更是能够引领日常业务开展，牢固树立正确的合规文化理念，强化合规引领作用。营业部从以前的合规扣分到目前已经连续多个季度零扣分，不止是在考核分上能够对员工起到正向激励作用，更是营业部在合规管理、合规工作落实方面的辛勤成果，坚持以合法合规作为开展一切经营活动的前提，切实有利保障营业部日常经营的有效开展。

（二）具化合规管理，明晰责任，阐明工作方法，认真做好合规文化建设

在“合规、诚信、专业、稳健”的行业文化中，合规文化是诚信文化的应有之义，是专业文化的重要表现，更是稳健文化的根本保证，是证券行业文化建设的核心和关键。在营业部落实合规文化建设过程中，

更重要的具化合规管理，明确责任，阐明工作方法，使全体员工牢记合规底线，通过培训熟练掌握在合规前提下业务开展方法，实现标准清晰、过程高效、结果有效，在管理手段上采取日常管理和专项梳理相结合的合规管理手段，在履行日常合规管理职责的同时，结合业务开展与经营管理的实际情况，对涉及营业部各方面的内容进行了细致、详实的梳理，并对照公司合规管理部及合规风控条线要求认真落实并取得良好成果。

在营业部合规文化建设的持续带动下，营业部认真落实以客户为中心的经营方略，深挖客户需求，打牢财富管理基本盘与探索多元业务并举，近年业绩持续向好，收入结构不断改善。内部管理上，营业部提出“绝对公开、相对公平、力求公正”的管理理念，高度关注员工职业发展权益和收入分配权益，团队氛围融洽，团队活力不断激发，新员工快速融入，成功入选公司“超新星”IP流量扶持计划并在长春片区分享。长春飞跃路证券营业部通过认真落实合规文化建设使营业部凝聚力持续提升，有效保障了经营稳健发展。

多措并举 激发乡村振兴新活力

DUO CUO BING JU
JI FA XIANG CUN ZHEN XING XIN HUO LI

文 / 党群工作部 杨丽媛



作为乡村振兴路上的先行者和东北地区最大的证券经营机构，公司为吉林乡村振兴工作注入了源源不断的金融活水。从产业帮扶到智力帮扶，从捐款捐物到改善民生，公司在追求自身健康发展、为股东创造财富的同时切实践行着责任与担当，积极描绘着乡村振兴的美好蓝图。

从精准扶贫到乡村振兴，我们一直在路上

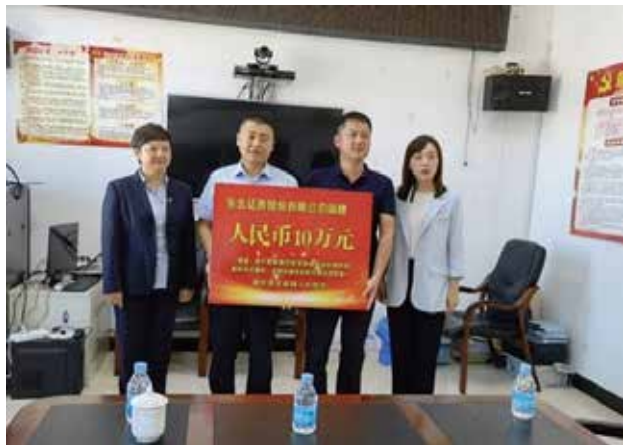
2016 年底，公司积极响应党中央号召，与吉林省 4 个国家级贫困县——大安市、靖宇县、汪清县、和龙市签订结对帮扶合作协议，精准聚焦四大帮扶地区亟待解决的问题，大力开展帮扶工作，正式开启精准扶贫之路。截至 2020 年 4 月，公司签约帮扶四县已全部实现脱贫摘帽。伴随着乡村振兴战略的全面铺开，公司积极参与证券行业乡村振兴公益行动，2021 年帮

扶县再增一个——镇赉县，继续贯彻落实国家乡村振兴战略部署，发挥资本市场专业优势，为接续助力乡村振兴、促进共同富裕持续注入力量，做出更多积极贡献。

乡村振兴工作实践中，公司深度参与，多措并举，为帮扶县提供产业、公益、消费、组织、智力、文化等方面的帮扶支持，把巩固脱贫攻坚成果和推动乡村振兴工作落到实处。公司连续多年通过“东北证券融·新希望公益基金”支持各类公益项目，优化公益生态，形成帮扶合力，努力为社会发展贡献绵薄力量。

产业帮扶：抒写脱贫攻坚新篇章

结对帮扶以来，公司以帮扶县各地资源禀赋为基础，帮助其做大做强优势特色产业，促进农民增产增收。包括出资支持靖宇县赤松镇二道河子村榨油坊改造升



级，解决因厂房年久陈旧、设备老化等原因造成的生产停滞问题；帮助靖宇县赤松镇三〇九村购置中药材、特色产业种苗及大棚棚膜，助力当地中药材和特色产业发展，壮大村集体经济；帮助大安市舍力镇民众村扩建村部，增建会议室、驻村工作室，完善活动阵地等。

2022年，公司与汪清县、和龙市、大安市、靖宇县、镇赉县相关企业对接，就企业投融资需求、企业上市培育、新三板挂牌、区域股权市场挂牌、北交所挂牌等事宜进行研究探讨，有序推进相关合作项目，积极推进开展下一步帮扶工作。公司助力吉林省汪清县桃源小木耳实业有限公司、和龙市大阳参业有限公司开展新三板挂牌工作，持续提供专业服务和咨询；赴吉林省靖宇县皇封参原材料车间、人参片生产车间开展实地调研，了解皇封参生产企业融资需求和当前面临的困境，提出合理化建议和金融专业支持；与吉林省镇赉县成来电气科技有限公司就新三板挂牌工作持续开展沟通和调研，保障项目有序推进。

同时，公司控股子公司渤海期货在海南省五指山市、甘肃省天水市秦安县、河南省漯河市等地区积极开展“保险+期货”项目，项目涉及生猪、玉米、花生等品种和相关指数。为助力地区农业产业发展，渤海期货向河南省漯河市临颍县、甘肃省天水市秦安县政府捐赠资金合计38万元，用于支持当地政策性农业保险的推广应用。

消费帮扶：打开共同富裕新局面

推进乡村振兴的过程中，公司不忘帮助县城企业

推广特色品牌，持续通过线上直播互动、广泛动员社会力量参与消费帮扶行动，大力宣传推广帮扶县特色农产品，助力拓展销售渠道；线下发动员工及客户购买帮扶县木耳、大米、菊花茶、酱油、中华参等特色农产品，真正拉动消费，带动县城经济发展，将富裕送到农户手中。

新冠肺炎疫情期间，公司积极为乡村振兴事业助力，号召员工及客户购买滞销农产品，帮助农户解决燃眉之急。同时，公司通过整合线上线下资源，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帮扶助力乡村振兴，线上线下销售贫困县农副产品20余万元。

2022—2023年，公司继续积极拓展各帮扶县农产品销售渠道，对各帮扶县开展点对点销售宣传推广工作，持续提升消费帮扶力度。一方面，通过多种形式宣传推广帮扶县特色农产品，为贫困群众增收拓宽路径，提升特色产品的关注度；另一方面，与帮扶县企业签订农产品采购合同，动员公司客户和员工积极参与特色农产品采购推广，通过“以购代捐”“以买代帮”有效增加产品销售规模，累计销售已达80万元以上。

组织帮扶：激发组织建设新动能

2022年，党的二十大胜利召开，公司党委号召各帮扶县所在地分支机构，通过多元化方式向帮扶县传递党的二十大精神，弘扬新时代下国家发展的重要理论成果和实践经验，提高农村基层党组织理论学习能力，紧跟国家大政方针发展变化，助力农村基层党组



织建设。

近两年,公司各分支机构通过向帮扶县捐赠解读党的二十大精神优秀书籍等方式,同基层党组织一起研读党的二十大精神,感悟党的二十大精神,把握党和国家的发展新阶段。同时,公司第二十二党支部与吉林省靖宇县龙泉镇党委共同开展了“联学联建,学党史”主题党日活动,邀请靖宇县抗联红色文化研究资深专家讲述《东北抗联在长白山地区斗争史诗漫谈》主题党课,重温历史,凝练红色精神,积极为帮扶县传递党的指导思想和光辉形象。

智力帮扶:探索授人以渔新路径

近年来,公司将“智力帮扶”作为工作重要抓手,积极创新帮扶方式,加强文化建设,希望以文化赋能乡村振兴,以人才激活乡村振兴“一池春水”。基于此,公司不仅委派帮扶县所在地分支机构负责人作为当地政府金融服务顾问,帮助帮扶地区推进金融助力经济发展等相关工作,还积极探索破解乡村振兴难题,为帮扶县发展不断献计献策。

2022年以来,公司积极参与中国证券业协会发起

的乡村振兴课题研究,联合吉林省汪清县开展乡村振兴课题调研,公司课题组撰写的《推动县域产业现代化与高端化发展,助力东北乡村振兴——汪清县乡村振兴发展路径建议》入选中国证券业协会《证券行业普惠金融探索与实践——促进县域经济可持续发展调研报告》,是公司深拓帮扶思路、发挥专业功能助力乡村发展的有益实践。同时,公司在吉林省靖宇县、大安市、汪清县、和龙市、镇赉县等地举办面向基层干部、专业技术人员、乡村振兴带头人等的金融理论培训,宣传金融知识和风险防范技能,提升相关人员金融素养和风险防范意识,严防非法金融活动侵害,引导形成理性投资、价值投资理念。此外,公司控股子公司渤海期货在帮扶地区借助“保险+期货”宣传活动,促进当地对期货行业的正向、深入了解。

文化帮扶:服务美丽乡村新建设

公司持续加强推进帮扶地县乡的文化建设,参与乡村公共文化设施搭建,关注乡镇村民的文化生活体验,深入考察、了解帮扶县实际生产生活需求,结合各地域文化特点和资源优势,帮助当地搭建文化产业



发展平台，完善基础设施，为建设美丽乡村、焕发乡村文明新气象贡献绵薄之力。

2022年，公司从“东北证券融·新希望公益基金”出资10万元用于帮助吉林省靖宇县龙泉镇建设乡间休闲角、敞开式磨坊、老物件展览室和中草药材茶馆，完善当地基础设施建设，营造文化休闲场所，促进乡村特色文化产业发展，服务美丽乡村建设。

公益帮扶：注入公益慈善新力量

多年的乡村振兴工作，“东北证券融·新希望公益基金”肩负着公司传递爱心的责任与使命。

2022年，公司通过“东北证券融·新希望公益基金”拨付大安市月亮泡镇配备环保用品所需资金5万元，帮助村屯农户进行垃圾分类，改善生态环境；出资10万余元，帮助汪清县百草沟镇八棵树村、和龙市龙城镇青山村91户村民安装净水器，有效改善村民饮用水生态安全问题；2023年，购买500个爱心书包用于改善帮扶县域学生学习生活条件，关心、关爱青少年健康成长；慰问汪清县大兴沟镇和信村24位孤寡、残障困难群众，为他们的生活送去关爱、温暖和希望；为和龙市八家子镇南沟村购买6辆小型垃圾清运车，帮助辖区农户进行垃圾清运；为大安市民众村贫困户购买辣椒秧苗，帮助大安市民众村发展庭院经济。

与此同时，2022年3月，公司在出资600万支持吉林省抗击疫情的基础上，从“东北证券融·新希望公益基金”中出资9万元，帮助大安、汪清、和龙解决疫情防控燃眉之急，公司获得吉林省人民政府“2022年吉林省疫情防控期间捐赠工作突出贡献企业”荣誉称号。

2022—2023年，公司还通过“东北证券融·新希望公益基金”，出资100万元继续帮扶贫困学子完成学业；出资20万元支持吉林财经大学基础科研项目研究，践行新发展理念……“99公益日”募捐活动中，募集善款最终进入“东北证券融·新希望公益基金”，主要用于帮助公司签约帮扶县“东北证券励志班”贫困学子完成学业，并开展其他乡村振兴各项公益行动。

多年来，公司乡村振兴工作实践得到了社会的广泛认可，10月19日，在中国上市公司协会主办的“上市公司乡村振兴经验交流会暨最佳实践案例发布会”中，公司荣获“2023上市公司乡村振兴优秀实践案例”称号。未来，公司将继续积极响应国家政策，按照中国证券业协会《巩固拓展结对帮扶成果 担当推进乡村振兴新使命倡议书》要求，坚持“摘帽不摘责任，摘帽不摘帮扶”原则，充分发挥金融中介主体优势，切实履行责任与担当，积极描绘乡村振兴的美好蓝图，助力金融甘露惠泽田野山间。

相融相通 一路向东北

XIANGRONGXIANGTONG
YILUXIANGDONGBEI

文 / 金融市场部 金麒旻



2023年8月22日，对我来说，是一场充满挑战和机遇的盛会。在东证35周年之际，作为东北证券的新员工，我有幸被选为北京战队的一员，参加了东北证券第二届文化达人秀，这场知识和文化的盛宴。这次的文化达人秀汇集了八支队伍，包括朗诵和证券行业合规知识竞赛两个主要内容。这一切的目的，是为了传达公司文化理念，引导员工遵守职业纪律、恪守职业道德，以实际行动践行公司文化，为公司文化的落地打下坚实基础。

我们的领队是北京投行闫骊巍总，队员分别是三里河营业部于启凤、北京代表处王芯竹、北京投行谢文昭、北京朝阳分公司张竞文、北京固收金麒旻。我们的队名“一路向东北”寓意深刻。首先，它象征着来自全国各地的东证人一路向东北齐聚，迎接这场知识盛宴。这个名字呼应了我们公司的地域特色，也展现了东证人团结奋进的决心。其次，队名预示着我们东证的股价能够一路向东北，象征着我们的财富与公司共同前行。我们的口号“三十五周岁，群英荟萃。一路向东北，舍我其谁。”则更加强调了我们团队的自信和使命感。

在筹备期间，我们在闫总的领导下，积极交流备考经验，确保每位选手都熟练掌握了所有知识点。我



们不仅深入研究可能的考点和题型，还让自己熟悉到看到问题就能迅速得到答案。得到比赛流程后，我们精心制定了策略，明确了每位队员的任务和关注点。这个过程充实而有意义，为我们带来了丰富的经验和收获。

在朗诵环节，我们的专业朗诵选手王芯竹用她声情并茂的表演，将观众带入了一个动人的故事，让人们深刻感受到了保护动植物和与自然和谐共处的重要性。她的表演让人们思考，保护环境与可持续发展的重要性，唤起了每个人的责任感。这一朗诵不仅触动了人们的良知，也推动了可持续发展理念的建设，引导我们在金融领域中积极践行绿色金融的理念，以实际行动贡献社会和环境的可持续发展。

在接下来的知识竞赛中，八支战队的队员们进入了激烈的竞争。在答题环节中，各组选手展现出精湛的知识基础，为观众献上一场精彩的比赛。他们的高超知识和应变能力展现了东证人的聪明才智。尽管竞争激烈，但这也是一次学习的机会。通过比赛，我们不仅巩固了自己的专业知识，也学到了更多，这将对我们未来的职业生涯产生积极的影响。

最终，冠军队伍以扎实的基础和出色的应变能力脱颖而出，获得了最高荣誉。虽然我们一路向东北队

未能蝉联冠军，但我们出色的朗诵和扎实的基础为我们赢得了季军的成绩。这个荣誉属于每一位参赛的队员，也属于每一位支持我们的同事。我们坚信，团队的力量是无穷的，正是因为有了大家的支持和鼓励，我们才能走得更远。

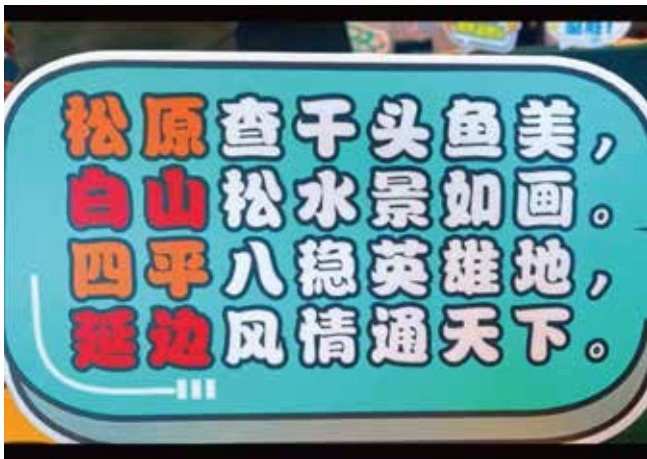
在卓越员工和明日之星的颁奖典礼上，我们看到了前辈们的辉煌和同事们的努力拼搏。这一刻，我们更加坚定了努力工作、实现公司共同发展的决心。东证人将继续一路向前，为公司的未来贡献我们的力量，创造更多的辉煌。我们承诺，在未来的道路上，我们将继续努力，为公司的繁荣发展贡献我们的智慧和汗水，创造更多的辉煌。东证人，一路向前，创造未来！

最后，让我再次提及东北证券的口号：“相融相通，互琢玉成”。这句口号代表了团队协作的力量，呼唤着每一位员工的参与。正是这种相互理解、相互帮助的精神，推动着我们一路向前，创造未来。相融相通，互琢玉成，是我们的座右铭，也是我们前进的动力。在东北证券第二届文化达人秀中，我们不仅传递了文化理念，还锤炼了团队合作的能力，这将对我们未来的职业生涯产生积极的影响。我们将继续一路向前，为公司的繁荣发展贡献我们的智慧和汗水，创造更多的辉煌。东证人，一路向前，创造未来！

育成梧桐树 终有凤鸣音

YUCHENGWUTONGSHU
ZHONGYOUFENGMINGYIN

文 / 白山分公司 赵艺泽



为庆祝东北证券成立 35 周年，第二届“文化达人秀”知识竞赛总决赛也激情澎湃的拉开序幕。决赛前两天，来自五湖四海的小伙伴们组成的八强战队来到亚泰会议中心，开启了为期两天的赛前训练营生活。

训练营的第一天，8 强战队的队员们首次集结。这里有许多熟悉的面孔，也有许多充满朝气年轻又陌生的面孔。短短几分钟的自我介绍让本就是一个大家庭的我们很快热络起来。我所在的省内战队在商讨之后将队名定为“英雄联盟战队”。大家积极热烈的参与到赛制的分析讨论中，根据赛制安排结合队员的自身特点和擅长方向来分配赛场角色，力求将团队力量

发挥最大化，争取在赛场上取得满意的成绩。演讲彩排环节公司将吉林省经典诵读协会的专家老师请到了现场，为参加演讲环节的同事进行更专业的指导。从每一句话的情绪、发音、手势等每一处细节反复练习，力求在舞台上达到最好的效果。转眼时间已到了晚上 7 点多钟，队员们仍然毫不疲倦的排练着，一遍又一遍的朗诵着。训练营的第二天，大家来到公司总部进行彩排演练，游总和党群工作部的同事们不辞辛苦的为大家提供后勤保障工作，在台下仔细观看彩排，从走位到表情这些细节都提出了宝贵的意见。舞台效果的反复打磨，训练器的反复训练，每个人都热情饱满



的进行着一次又一次的彩排工作……

经过两天两夜紧张的训练营生活后，终于在8月22日，这个不一样的“七夕”迎来了“文化达人秀”知识竞赛总决赛的日子。“省内战队棒，展翅越高岗，梦想铸英豪，奋进东北乡”我们是来自省内的英雄联盟战队。当我们站在舞台上，队员们异口同声喊出自己队伍的口号时，一场属于东证人的“达人秀”正式开始。首轮比试是每组必答题，各组队员都准确无误的给出了正确答案。第二轮比试是朗诵环节，当我们坐在观众席上看着朗诵队员们声情并茂的表演时，当我听着一封家书赵一曼同志牺牲前写给孩子的一封信时，泪水已经情不自禁的滑落下来。虽然最后的抢答环节让我们没有冲进冠军军的争夺赛，但是季军的成绩依然让我们为自己感到骄傲和自豪。如果说此前大家都抱着力争第一的必胜决心，但在这一刻比赛的结果已经变得不再重要，我沉浸在朗诵者们精彩绝伦的表演中，沉浸在两天里大家一起探讨一起学习而努力

中，沉浸在同事之间互帮互助的关爱中……我们在这场“达人秀”中加深了对行业及公司文化的认知，通过比赛的每一道试题和视频案例让每一位同事都更直观的对合规展业有了更深刻的理解。行之力则知愈深，知之深则行愈达。相信这场生动的比赛让每一位东证人都能更好的做到知行合一，成为公司文化的践行者、推动者、传播者。

“达人秀”知识竞赛虽已落下帷幕，但是这场比赛带给每个人的收获都不仅仅是赛场上的成绩。良禽择木而栖，每一个闪闪发光的东证人都将在东北证券这棵枝繁叶茂的大树上奋勇腾飞，同心筑梦。东北证券也必将在全体东证人的拼搏努力下乘风破浪，势不可挡。所有的枝繁叶茂，皆源于坚韧的初心。35年历练，东北证券抒写着自己的故事。回望过去，我们山水万程；展望未来，我们步履不停。下一个35年，愿东北证券一路向阳生长，育成梧桐树，终有凤鸣音。

在新的起点 开启新的征程

ZAIXINDEQIDIAN
KAIQIXINDEZHENGCHENG

文 / 乌兰察布恩和路证券营业部 魏娜



我是东北证券乌兰察布恩和路证券营业部的新员工魏娜，是一名应届毕业生，在春季校园招聘期间向东北证券投递了简历，通过面试和复试环节不久后，接到了新员工入司培训的通知。在正式培训之前，我们通过东证商学院参与了线上培训，对公司概况以及公司企业文化等有了初步的了解，并通过课后测试对课程内容进行了巩固。除此之外，我们每个新员工都参与了“新兵驿站”VLOG的拍摄，通过自我介绍让其他同事认识到自己，并在7月18日前往长春参加了线下为期10天的培训。在培训过程中我不仅结识到了很多优秀的新同事，同时也在不同业务课程的讲解中学习到很多对工作有帮助的内容。

我们在互动中收获友谊。正式培训的前一晚，老师给我们简单介绍了培训内容，然后让我们所有人按小组轮流上台做自我介绍，这样不仅有利于活跃现场氛围，更有利于加深同事们之间的印象。我们每天课程结束之后都会一起制作文化研报，一起拍摄VLOG，而这些活动都会围绕公司的历史或者企业文化展开。我们在熟悉公司经营理念的同时，也增进了对新同事们的了解，每个人对于同一件事都会有不同的想法和建议，都可以为画报和视频贡献不同的力量。有的人是创意担当、有的人是绘画担当、有的人是剪辑担当、有的人是文案担当……我们也会时不时地参加一些游戏，在互动中我感受到了团队合作的力量，每个任务



都需要大家凝聚智慧、发散思维，而我从他们每个人的身上都看到了闪光点，也通过这些活动收获到了最真挚的友谊。

我们在学习中收获知识。老师每天都会给我们安排不同的课程，每节课都会有老师和同事互动的环节以及同事们之间互相讨论问题的环节，每次讨论我都会从其他同事那里学到新的专业知识，从而意识到自己在今后的工作中需要加强的地方。课堂上每个人都会认真做笔记，然后在课后上传到东证商学院里与大家共享学习成果，每个老师也都在尽心尽力地为我们上好每一节课，在老师的讲解中，我明白了不同业务之间的联系与特点，也知道了应该如何正确合规地开展工作。全部课程学习完以后，我们还进行了课后测试，对所学内容进行了复盘。

我们在陪伴中收获快乐。课程结束以后，我们去看了新老员工的篮球对抗赛，感受到了他们的热情与活力。今年正值公司成立 35 周年，所以我们最后几天的时间都在认真准备庆祝公司成立 35 周年的汇报演出，大家多才多艺，每个人都有自己擅长的节目，我也参与了一个小合唱和舞台剧的表演，在排练的过程中，我感受到了来自老师的鼓励和欣赏、来自队友的肯定和陪伴，最后我们圆满完成了汇报演出，并一起合影留念，记录这美好的时刻。

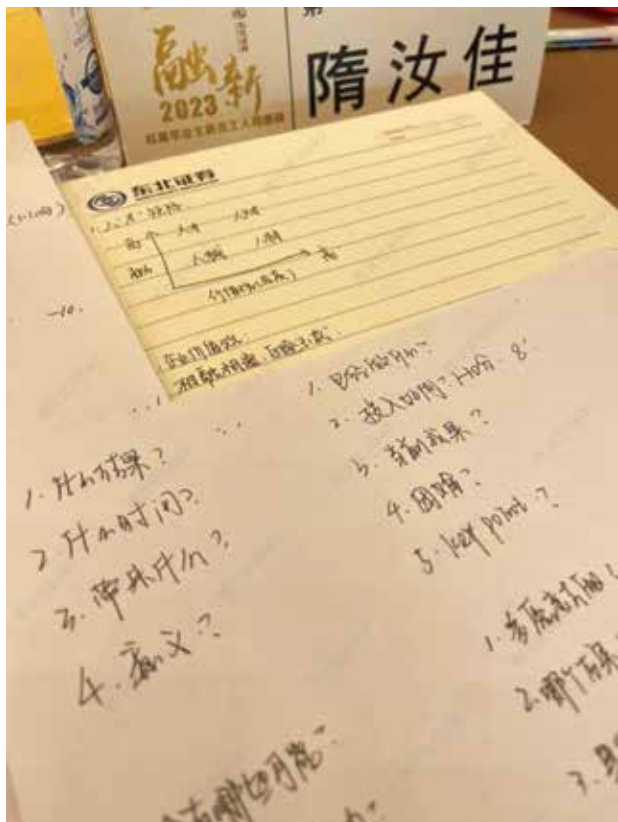
培训虽然短暂但却充实，这期间充满了欢乐、默契、感动以及不舍……最后，我相信在东北证券工作的同事都会有好的发展前景，也祝愿各位新同事工作顺利，未来可期！

东证扬帆 35周年

——2023年度新员工培训有感

DONGZHENG YANGFAN
35ZHOUNIAN

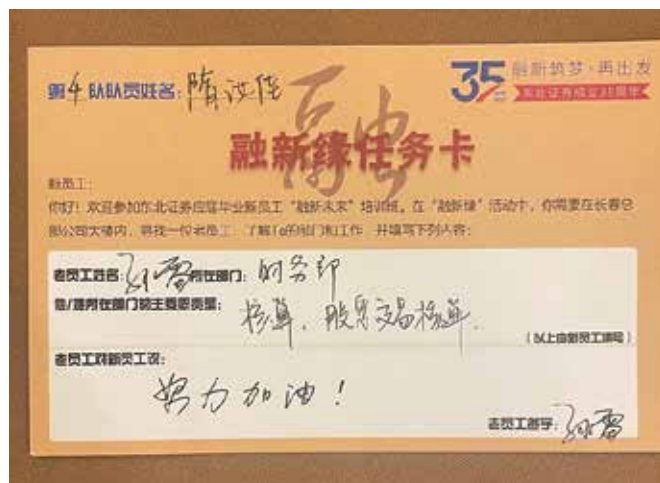
文 / 北京固定收益分公司 隋汝佳



一、感悟与体验

东北证券成立于1988年，以时代为帆，载梦起航，走过35周年，成长为在市场上占有一席之地全能型券商。光阴从历史中走来，正是这些历史塑造了如今的东北证券。回首岗前培训这10天，来自五湖四海的我们汇聚在这片希望的田野上，为了共同目标，带着共同愿望，共同学习。回望培训的时光，我们砥砺前行，精诚合作，也收获颇丰。首先，我要感谢公司给我们这个机会在这里相遇相聚，过去的十天仍历历在目，我们在田野上的路途也已开始。道阻且长，一往无前！做为一名新员，这次培训主要向我们介绍了公司不平凡的发展历程，解读了公司文化和制度，并邀请经营丰富的员工参与分享经验。十天的培训时间，让我们更加了解到东北证券的发展与壮大、认识到团队精神的重要性。

通过10天的培训，我学习到新的知识和技能，了解公司的业务流程、标准和政策，这有助于我更好地理解自己的工作职责，并为实际工作做好准备。此外，与其他新员工和导师、经验丰富的员工交流，可



以让我更深入地了解岗位的各个方面。在培训中向他们提问，了解具体工作中的挑战和应对方法。这些交流不仅可以帮助我更全面地了解岗位，还可以为我提供宝贵的指导和建议，帮助我更好地应对工作中的各种情况。这次培训之后，我可以更自信地进入工作岗位，因为我已经对岗位有了更充分的了解和准备。通过运用所学知识和技能，更快地适应新环境，并且能够更好地应对工作中的挑战和需求。同时，我也深知培训和交流只是起点，真正的学习和成长发生在实际工作中。将所学应用于实践，并持续学习和改进自己的能力，正如公司的文化内核所述，“相融相通，互琢玉成”。我们新员工刚刚加入东北证券这一大家庭，只有融入了公司的精神文化，将所学应用于实践之中，才能与公司共同成长。

二、学习与融入

作为一名刚进入职场的新人，从 2022 年 7 月有幸进入东北证券实习，到 2023 年 9 月参加培训，我已经对我所在的岗位有了比较深入的了解，这些也不断激励着我，朝着更好的方向发展。在此我有以下几点感悟，以供大家共勉：第一，我深刻感觉到深入岗位需要提升的是实践能力。在校园里我积累了一些专业和理论知识，但在实际的工作中，还有很多经验、职业素养和习惯，需要去进一步学习和感悟。这就需要我在将来的工作中要谦虚勤奋，吸收优秀的经验，不

断去和带教以及其他员工学习交流。第二，是如何在岗位上发挥自己的价值，贡献自己的力量。一定要多学多问多看，打开自己去杰出新的知识和认识新的人，债券市场是一个不断变化的市场，只有让自己的思维活跃起来，才能够跟上市场的步伐。第三，就是如何适应心理的转变过程。从学生到职场，角色的转变是巨大的，将会面临来自工作和生活新的压力。这就要求新员工的我们要勇于应对新的挑战，更好的提升自我，从严要求自己，努力为将来的发展打造更为广阔的天空。

三、憧憬与展望

正如一艘远航巨轮离不开掌舵的英明指挥，一家发展壮大的公司离不开领导们的励精图治。公司领导们带领我们栉风沐雨，取得累累硕果。作为一名新员工，通过培训我已然认识到在公司 35 年的发展历程中，一定是有无数辛勤者对工作的坚守、对市场的专业把控以及对工作的纯质热情才有了如今的美好时代。在最后一天培训庆典中，作为主持人的我，已经将这些精神铭记于心！我希望能够利用我所学所见，为公司未来的发展壮大贡献一份力量，利用我的坚守和执着，让行业能够更加健康发展，不积跬步无以至千里，我将一步一个脚印，以蓬勃的朝气、昂扬的锐气、无畏的勇气，踏上我在东证的职业生涯之路！

东证新旅

DONGZHENGXINLV

文 / 白山分公司 解龙星



我带着自己的梦想与追求，来到了期盼已久的东北证券股份有限公司，从公司 10 天紧锣密鼓的入职培训中，让我更清晰的认识了自己，使我更加坚定了自己的选择，能成为携程的新进员工，深感荣幸！

一、公司文化历程

从 1988—2023，35 年光辉岁月，东北证券股份有限公司从吉林省内第一家专营证券业务的非银行金融机构，发展成今日的实力雄厚的东北证券股份有限公司，离不开前辈的努力与拼搏，从一颗种子成长成参天大树需要营养的灌溉，而这些营养，就是前辈们辛勤的汗水。

我们本着相融相通，互琢玉成的宣传口号和客户为上、员工为本、资本为重、科技为先、稳健为基、回报为怀的经营发展理念去全心全意的服务客户，充分的体现了东证员工的敬业与公司文化的深厚底蕴。

二、培训过程

2023 年的 7 月炎炎夏日，我迎来了我人生中第一份入职工作，伴随着激动与喜悦的心情，我等来了公司的新生培训活动的通知，怀着紧张又兴奋的心情，

我踏上了这次的东证之旅……

当我踏入我们培训地点的那一刻，我深深的被现场的气氛所吸引，映入眼前的是一些崭新面孔，新同事新气象。

在理论培训中，我了解到了公司的历史，公司的企业文化和公司的完整架构，以及公司每个员工必须具备的条件和责任心，东证是一个区别于以往的新环境，所接触的人和事物一切都是新的。东证会给予每个员工相应的关心，会给每个员工足够的空间展现自己，携程的发展目标是宏伟而长远的，公司的发展就是我们每个人的发展，我相信我有能力把握机遇，与东证一起迎接挑战！从这次的培训中，我学会了一句话，只要有目标，路就不会消失，短暂而紧张的培训过程中，培训师精彩的授课技巧，让各位新进员工在快乐中接受了培训，并没有疲惫的感觉。

是的，积极的人像太阳，照到哪里哪里亮，消极的人像月亮，初一十五不一样。所以我的心有多大，舞台就会有多大，心态决定一切。所以我会用最积极的心态去面对自己和每一位顾客和朋友，我坚信，没有做不成的事，只有不愿做的事。

作为团队中的一名新员工，我会尽快让自己成长起来，在团队中有所担当，承担相应的责任，我会发挥新员工学习能力强，工作热情高的优势，多向有经验的同事学习，使自己尽快的能融入团队，融入公司，独立高效地完成相关工作！

三、未来憧憬

（一）熟悉公司的规章制度和基本业务工作。作为一名新员工，只有亲自通过对工作的接触，才能使自己对本职工作有更好地了解。虽然现在我与大家的差距还很大，但是我会以积极谦虚谨慎的态度加紧学习的。



（二）积极参与实践工作。我会抓住机会，坚决服从领导安排，积极参与实践工作，明确工作职责，了解工作流程以及与工作相关部门的工作方式，从实践中学习和锻炼。

（三）加强自身的全局意识，增强责任感、服务意识和团队精神。积极主动快速地做好自身角色转变，从“局外人”到“企业人”，形成对公司及部门的归属感、安全感和忠诚度。我将积极配合领导和同事的工作，由于是新员工我能为大家做的或许不是很多，

但我会尽我的努力为部门、领导及同事们分担一些我力所能及的事情。

（四）及时完成领导交代的任务。认真负责地完成工作，毫不怠慢。学习和熟练办公软件的操作，这也是实际工作中基本和必需的。以上是我对新一周工作的一点计划，我希望能够得到学习和锻炼，做好本职工作，与大家互相协作，共同进步。也许我不是秀的，但我相信自己是努力的。在这里，我要感谢同事们对我的指导和帮助，希望今后能对我多多指教。

让青春之歌 在希望的田野上唱响

RANGQINGCHUNZHIGE
ZAIXIWANGDETIANYESHANGCHANGXIANG

文 / 白城分公司 王佳宁

时光如同跳动的音符，时而婉转、时而低沉，仿佛能包罗万象。但是又未曾可知下一曲将演奏何等乐章。稚气未脱的我，如同刚踏上征途的旅行者，哼着歌，踏上新的旅程。进入公司，不过短短几十天。但是，短短几十个日夜，对于茫茫宇宙来说，不过沧海一粟。对我来说却是一次身份的转变，短短时间内，学会褪去稚气，立志向前，成为更好的自己。

踏出校门的我，耳畔萦绕着的是欢快的流行乐。走出校门，眼中充盈的满是对未来生活的向往。不管前路是否坎坷，依旧有满满的热情和热血，不惧困苦，

勇往直前。哪怕受挫，亦或是打击，不过是一个人生的插曲，都不能将满身铠甲的我打倒。后来想想，甚至有些可笑，尽管只是几个月前的自己，却仍是满满稚气，“南墙”在我眼前都如同蝉翼，仿佛一击必破。但是，何人不青春。就像那一曲曲流行乐一样，永远是那么欢快，没有烦恼。

初入公司的我，耳畔响起的是一首首交响乐，在震撼与平和间不停切换，给人以心灵的阵阵冲击。初入职场，作为新人，在崭新的环境里，面对着曾经只停留在课本上的案例。仿佛是那么手足无措。那时，



感觉正在经历交响乐中的某一乐章，无助和胆小成为了我的座右铭，不知该同谁交流，亦不知在平凡的岁月里，哪里才是给予我温暖的港湾。也许，这是新职场人所必须面对的吧。但是，总有人说时间是抹平伤痕的良药，可能在一次次被击倒和再次爬起的过程中，最终一定能收获我所期待的到来。于是，一次次打扰、一次次提问，哪怕简单到不能再简单的问题，刨根问底都成了我解决问题的方法。尽管少有实践，亦或是可能有的答案并不能算上完全准确。但是，同事们不厌其烦的帮助，总是能推动我成长。当然也感谢同事们的帮助，希望不要过分打扰他们的工作。

展望未来，我希望未来的生活像爵士乐，欢快的节奏充满无尽热血。一路走来，几十天的生活，已经

让我很好的融入这里，欢乐与挑战并存的生活，让我打起百倍的精神，准备迎接这一场，艰苦卓绝的“战争”。但是，仅仅有勇气是不行的，只有做到勇气和智慧并存，想必能在未来的生活中做到更好。

生活刚刚开始，作为崭新出发的旅人，前路还将有无数的高山，大河阻挡前进的步伐。一首首人生的乐章还在等你我谱写，一件件故事，还需你我共同经历。但是我始终相信：“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海”。只要拥有坚毅果敢的内心，拥有敢于前行的勇气，旅行在希望的田野上的旅人们，定会到达自己所期许的远方，收获契机的果实，让青春之歌，在希望的田野上唱响。

起航 向未来

QIHANGXIANGWEILAI

文 / 杭州长乐路证券营业部 程龙灯



东北证券的新员工，在参加 2023 年度新人总部培训活动以及走入职业后想必都会感触良多，不仅是离开校园即将走进工作的思想准备转变，也有对金融市场运作、国家经济发展的一点点滴体验。这对我们再一次建立对世界的观念，对价值的观念都是一笔难以抹去的篇章。作为 2023 年度新员工的一员，我也非常感谢能够将自己对培训，入职和学习的各种感悟分享给东北证券的大家庭。

初次来到东北证券总部培训基地，便见到三位人力资源部老师在忙碌的招呼各位学员的到来，签到，领取培训礼包并拍照打卡。这一幕非常需要特别说明是因为在第一次见面的过程中每个人都是喜笑颜开，一片欢热，源于东北人和其特别的东北口音。我始终

坚信着东北人天然的热情活力以及亲切不会让任何一次初遇冷场、尴尬。就像我们这次培训，来自五湖四海的新人自始至终都其乐融融。

为期十天的培训，以新人团建开始。100 名新员工分为六组进行合作、竞争。不仅在不同的游戏活动中发展，展现各自的机敏才智，互助精神和团队精神，也在过程中学习对团队和任务进行评估，找出优缺点和对任务的匹配度，做到极致是匠人精神，但果断放弃也是不可或缺的能力。最终，六个队伍中的一队“一飞冲天队”，在队员们的协作下我们勇夺“最强学团”称号。

其次，便是充足的学习课程，包含了对东北证券公司的公司历史、未来目标、发展战略、组织结构、



企业文化和业务范围等。理解到在未来，东北证券将继续秉承“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，围绕“以中小创新企业投行及财富管理为特色的全能型券商”定位，重点实施“三一五三”战略，实现公司核心竞争力不断提升、形成差异化竞争优势、在细分业务领域与数字化行业领先的目标。身为东北证券的一员，需要对公司未来目标，战略和愿景保持深刻理解，自身的发展能和公司拧在一块，力往一处使不仅是每一位员工的职责，也是我们快速成长的方法。

最后本届全体新员工和三位老师共同努力排演了“新人培训结业暨东北证券三十五周年庆晚会”，领导们观演后也给出高度评价，对新员工和老师的付出做

出赞扬，进一步增强了新员工的凝聚力……新人的凝聚力和对公司的认同感，归属感。这是个人和公司共同稳健发展，砥砺前行核心源泉。

整个培训过程紧张有序，不仅认识新同事，公司和工作，也重新认识自己。对未来工作包含的大小事项都有了最初的了解和印象。来到杭州长乐路营业部后，从入职和正式工作起，一步步探索在培训中被提及的各种业务、工作方式方法、待客礼仪。事无巨细，一件又一件事被慢慢熟悉，像是拨开迷雾，心中愈发的明朗，这可以被理解成是无法被量化的成长在生活中的具象。相信在有规模、有特色、有核心竞争力的公司指导下，在积极、稳健、高效的营业部同事的带领下，我能够得到快速成长。

感受金秋

GANSYOUJINQIU

文 / 风险管理总部 岳玲玲



四季中，我最中意的还是秋天。秋，带着丰收的喜悦，也带着无尽的美景，绿叶变黄、变红，绿与红，红与金，交织在一起，拉开秋日的美景。

秋天的早晚温差有些大，早上出门一件厚外衣，中午秋老虎下，短袖也会觉得热，晚上可能又会瑟瑟发抖地裹紧外衣。这样的温差，却可以搭配很多款式的衣服，一直很喜欢长外衣下穿着连衣裙，而东北的秋天只有十月可以如此搭配。也因此，十月的秋天愈发让人喜欢。

丰收是秋专有的属性，对粮食的感觉也许不是很深，但是这个季节水果种类明显多了起来，也因此感觉更加直观。虽然现在绝大部分水果各个季节都可以吃到，但是温室里栽培的和应季结出的味道差异还是很大的。葡萄的甘甜、苹果的清脆，都是只有秋天才特有的。

秋日的美景更是一年中最具特色的。

这个周末，秋高气爽，实在很难辜负这样的好天气，便约上好友一起驾车出游，其实说是出游，不过是去山水间，感受这盎然的秋意。出了市区，秋天的感受便越发的浓烈，草地上已经纷落了很多枯叶，在阳光下绿地黄叶错落有致。弃车步行，偶尔踩到枯叶，咔嚓的脆响，这是小时候最喜欢的游戏。一阵风过，树枝之间，沙沙作响，本已摇摇欲坠的枯叶纷纷飘落，漫天的金叶让人目不暇接，举目看去，高树落叶，竟让人心灵微微颤动，秋天就该是如此的呀！

说实话，在高楼林立的市区，很难感受四季的变化，除了室外的温度，其实四季并不分明，有时候出门开车，下车进屋，四季不过是长衫和短衫的区别。春芽初发，夏草繁茂，秋果累硕，冬雪冰封，在城市里已经淡化了太多，马路永远是干净整洁的，路边的市容花，到了冬季也有仿花顶上，如果不特别注意，很难发现真假之分。这样的城市确实提供了很多便利，也让人舒服很多，但是植被的变化恰是四季最直接的体现，而现在正在逐步缺失。

人生很短，时间走的越来越快，一天很快过去，与友人吃饭闲聊，都很感叹这一年过的太快。每天忙忙碌碌，很少有机会到郊外走走，难得的几个假期也都惦记着陪老人、陪孩子，出门旅行到处都是人，很少有机会自己静下心来，慢慢感受周围的不同，其实看山也罢，看水也罢，都是为了看生活。

有的时候，我很想去乡村生活，远离城市的喧嚣，远离各种应酬，安安静静地生活，没有卷，没有平，只是努力去感受每日三餐、四季衣裳中的烟火气。已过不惑之年，但是我依然时常茫然，自己现在的生活是否是自己年少时期期待过的生活？自己想要的是否都已经得到，或者都甘心放弃了。年少懵懂，总有鸿鹄之志，觉得一生很长，要做有意义的事情，才能不枉此生。但是当真的踏上征途的时候，才知道人生很短，很多时候我们辛苦走了很久，才发现不过是在原地转圈。鸿鹄少矣，自己终究是一只普通的雁雀。能实现



大理想、大抱负的人毕竟是少数，我们都是寻常人，过普通的生活，朝九晚五，为碎银几两而奔波。作为芸芸众生之一，即使平凡，我们依然有自己的生活要过，依然有我们要承受的喜怒哀乐，依然有我们的责任和期待，依然有我们生活的快乐。生活有鸡零狗碎，也有岁月静好。所以在忙碌中，让自己享受片刻清闲，在疲惫中，让自己歇一歇，让双手空一下，让双腿走出去。四季如歌，不走出去，如何能听到这自然歌声？

有多久，我们没有认真听过雨声、风声、落叶声？有多久我们没有在冬日的冰面上划过，踩在积雪上，听咔嚓咔嚓的踩雪声？有多久，我们没有注意到过树木发芽的青翠，雨后彩虹的艳丽？我们离自然太远了，将自己关在这四方天地间，过着日复一日的生活，如何不疲惫。生命很短，当身边同龄人逐渐出现各种健康问题，才发现高质量的生命，才是最让人羡慕的。我们只是平凡人，平凡人的期待就是安康顺遂。生命源于自然，也离不开自然。我一直鼓励身边的朋友要经常走出去逛逛，不用多费事，或者花一个小时开车出去，在郊区走走，能闻到泥土的味道，能看到大片的花草，能看到庄稼从幼苗到茁壮，从翠绿到金黄，感受自然中充满的朴实而热烈的生命气息。或者哪怕到附近公园，甚至小区园区内转转，也是好的。

我想很多人也是喜欢并向往自然的吧。近日看到李子柒回归的消息，她的乡村生活之所以能火起来，正是因为她过上了很多人渴望而无法实现的生活，采

菊东篱下，悠然见南山。这两年也经常刷到短视频，看哪些放弃大城市高薪工作，卖掉房子，回到乡野生活的人的日常，有人说这是躺平，也有人说这是佛系，但是无论是怎么称呼，他们不过是放弃高频的都市生活，放慢节奏，以另外一种方式去丰富自己的生命。毕竟人生总是在路上，快走可以走的更远，慢走可以享受沿途风景。快与慢，无关对错，只是每个人选择不同而已，世间有疾行者，也有驻足人，只要做自己认为对的事情，过自己想要的生活，不遗憾，不懊悔，那就是正确的人生。

我们舍不去城市的繁华和便利，那就偶尔慢一点，停一停，去看看周围的景色，去看看四季的颜色，即使我们依然要快步向前，但是那曾经片刻的宁静，那鲜明的色彩，也会给我们未来的生活带来不一样的感受。

晴朗的周末，不妨带上家人，邀三五好友，一起远离城市，走一走，不需攀高山，也不必涉远水，只需一方有树木，有花草，有溪水的地方即可，脚下能踩到松软的泥土，鼻间能嗅到不同的空气，足矣。

今年的秋天很美，天气也格外的好，多数时候没有大风，蓝天白云显得格外高远，阳光照在身上也是暖洋洋的，路边的树木草地也透着点点秋意，其实只需要我们肯驻足观察，总会发现秋的痕迹。所以，如果走不了太远，那至少要走出家门，看看屋外的天地，真切地感受一下秋的美丽，才不辜负这自然的馈赠。

游三国胜地 品异国风情

——珲春之行

YOUSANGUOSHENGDI
PINYIGUOFENGQING

文 / 长春东盛大街证券营业部 王晔

珲春，这座位于中国东北边陲的城市，以其特殊的地理位置和独特的文化底蕴而闻名。作为吉林省的一部分，珲春在地图上是中国东北最东的一个城市，紧邻俄罗斯和朝鲜，这个位置决定了它与众不同的风景和文化。今年十一有幸前往珲春，亲身体验了这个城市的独特魅力。

探访中朝边境，感受国际交汇

珲春市位于中国、俄罗斯和朝鲜三国交界处，这一地理位置使得它成为一个独特的边境城市。我第一次踏上珲春的土地，深感这里的特殊性。翻看珲春历史，正是因为这个特殊的地理位置，珲春有着丰富的跨国文化交流和历史积淀。到珲春市的边境地带，可以清

晰地看到俄罗斯远东地区的一些小城市，俄中边境的河流，以及朝鲜的边境线。这种视觉上的跨越感令人印象深刻，让我更加深刻地体会到国际交往的重要性。

三国文化的碰撞

珲春市也因其独特的文化背景而吸引着游客。这里是中国、俄罗斯和朝鲜三国文化的交汇点，各种文化元素在这里相互融合。在珲春，你可以品尝到不同国家的美食，欣赏到不同风格的建筑，听到不同国家的语言。

在珲春的餐厅里，可以品尝俄罗斯的饺子和鱼子酱，品味到了不同文化背景下的美食。在一座教堂前，欣赏到了俄罗斯的宗教建筑之美。在城市的一角，还



看到了朝鲜文化的一些元素，如绘有朝鲜元素的标牌和商铺。

珲春的自然景观

珲春市拥有丰富的自然景观，这其中最引人注目的要数红石国家森林公园。这个森林公园位于珲春市区东北部，面积广阔，以壮丽的自然景观和独特的红色石头而著名。我在那里徜徉于茂密的树林之间，聆听着鸟鸣声，感受到大自然的宁静。公园内的红石群是最引人注目的景点之一，这些巨大的红色石头堆叠在一起，形成了壮观的景观。红石群的红色在阳光照耀下显得格外耀眼，令人陶醉其中。这里也有一些古老的寺庙，如龙泉寺，提供了一个宗教和文化的参观机会。

了解当地民俗文化

在珲春旅行的过程中，参观了一些当地的村落和农家。更深入地了解了当地的民俗文化和生活方式。品味到了当地农产品的新鲜。村庄中的民居建筑也有其独特之处，传统的木结构房屋，以及装饰着彩绘的门窗，传承了古老的建筑风格。与当地村民的亲切交流也成为了我珲春之行的一大亮点。他们热情地招待我们，分享了他们的生活故事，这种人与人之间的互动令我感到温馨和愉快。

在未来，我希望珲春能够继续保持其独特的文化和自然遗产，吸引更多的游客前来探访。同时，各方共同努力，促进这个城市的可持续发展，提高居民的生活水平。

在这个世界上 没有什么比信仰更强大

——《坚如磐石》观影感

ZAIZHEGESHIJIJIESHANG
MEIYOU SHENME BIXIN YANGGENG QIANGDA

文 / 党群工作部 齐泓桀

《坚如磐石》是一部引人注目的警察片，它以精彩的剧情和紧凑的节奏展现了一位勇敢的青年警察苏见明，他为了保护人民群众的安全，勇往直前，展开了一场惊心动魄的侦查之旅。同时，这部电影也以极其出色的表现形式向全世界展示了中国电影的高水平和高品质，它将让更多的观众关注和了解中国电影的发展，并进一步推动了中国电影业的繁荣发展。

首先，电影的剧情设计独特，悬念迭起。从一开始，苏见明就被卷入了一起离奇的谋杀案中，这个案件背后还隐藏着许多不为人知的秘密。随着剧情的深入，苏见明不仅要面对犯罪分子的威胁，还要应对来自上级的压力和困难。每个场景都让人紧张不已，情节的走向更是让人目不暇接。反转再反转的剧情设计，让观众在不断猜测的过程中，始终保持着高度的紧张感。特别是在追捕犯罪分子的过程中，每一次的行动都让人屏息凝神，仿佛自己也置身其中。这种叙事方式使得观众能够深入参与到故事中去，感受到主人公的内心挣扎和矛盾。

其次，这部电影的演员表现也非常出色。主演苏见明由一位年轻有为的演员扮演，他将这个角色演绎得十分真实。他的坚毅和勇敢让人钦佩，同时也能看到他内心的矛盾和挣扎。配角们的演技也很出色，每

个人都饰演得非常到位，使整个故事更加真实可信。这些演员通过细腻的表演将角色的内心情感和成长历程展现得淋漓尽致让观众能够深入了解每个角色的性格特点和成长背景。同时这些演员也把每一个角色都演活了，每一个角色都有自己的独特的性格和特点而且每一个人物之间也都有自己独特的关系。这种独特的性格和关系也正是这部电影独特的魅力之一。此外这部电影还通过极其细致和逼真的手法再现了社会中的各种细节，无论是从人物的言行举止还是从场景道具都可以看出导演和演员们对这部电影的投入和用心。他们用自己最好的表演和最真挚的情感来演绎这部电影，让观众们能够真正身临其境地感受这部电影的内涵和精神。

除此之外，《坚如磐石》还展现了一线干警对待工作的认真态度和敬业精神。在电影中，苏见明和他的同事们为了追查案件，不惜冒险深入虎穴。他们的行动不仅需要勇气和智慧更需要责任心和使命感。通过苏见明这个角色我们也看到了警察们维护社会治安、保护人民群众安全的沉重使命。这也正是这部电影所要表达的主题之一它不仅是一部娱乐片更是一部具有深刻内涵的社会题材电影它通过讲述一个年轻警察成长的故事以及他为正义而奋斗的历程来呈现出现实



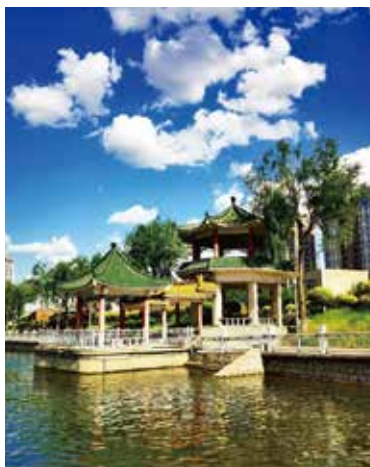
生活中众多一线干警的艰辛与伟大它向观众展现了警察这个职业的责任和使命感以及他们对于社会治安的维护所做出的不懈努力。

最后，《坚如磐石》展现了一种坚韧不拔的精神风貌。苏见明在面对困难和挑战时始终坚守自己的信仰和原则，他不畏权势、不惧风险、坚信正义，必胜的信念在追查案件的过程中，苏见明经历了许多曲折和挫折但他始终没有放弃这种坚韧不拔的精神风貌。不仅激励着观众也使人们对警察这个职业有了更深的理解和尊重，苏见明以自己的行动向观众展示了一个勇敢、智慧、坚韧不拔的警察形象。同时也传递了一种积极向上的价值观，鼓励人们在面对困难时要有信念、有勇气，坚持不懈地去追求正义和真理这样才能真正地维护社会的和谐与稳定。

总之，《坚如磐石》是一部值得一看的警察片，它以独特的剧情设计和出色的演员表现，生动地展现了一个普通警察无私奉献的精神风貌。同时这部电影也让我们深刻感受到了警察这个职业的重要性和使命感，通过这部电影观众们可以更加深入地了解警察这个职业的艰辛与伟大。同时这部电影也以极其出色的表现形式向全世界展示了中国电影的高水平和高品质。它将让更多的观众关注 and 了解中国电影的发展并且进一步推动了中国电影业的繁荣发展。作为一名观众，我深深地被这部电影所打动也被它所传递出来的信息和价值观所感染，我会推荐这部电影给身边的人相信它会给更多人带来震撼和感动同时也能够为社会带来更多正能量的价值观。



《灯笼果》办公室 管若谷



《秋高气爽》



《天高云淡》
四平分公司 刘畅



《怡然自得》



《浪花一朵朵》营运支持部 周大淋



《泸沽湖》营运支持部 马红玲



《泸沽湖草海》

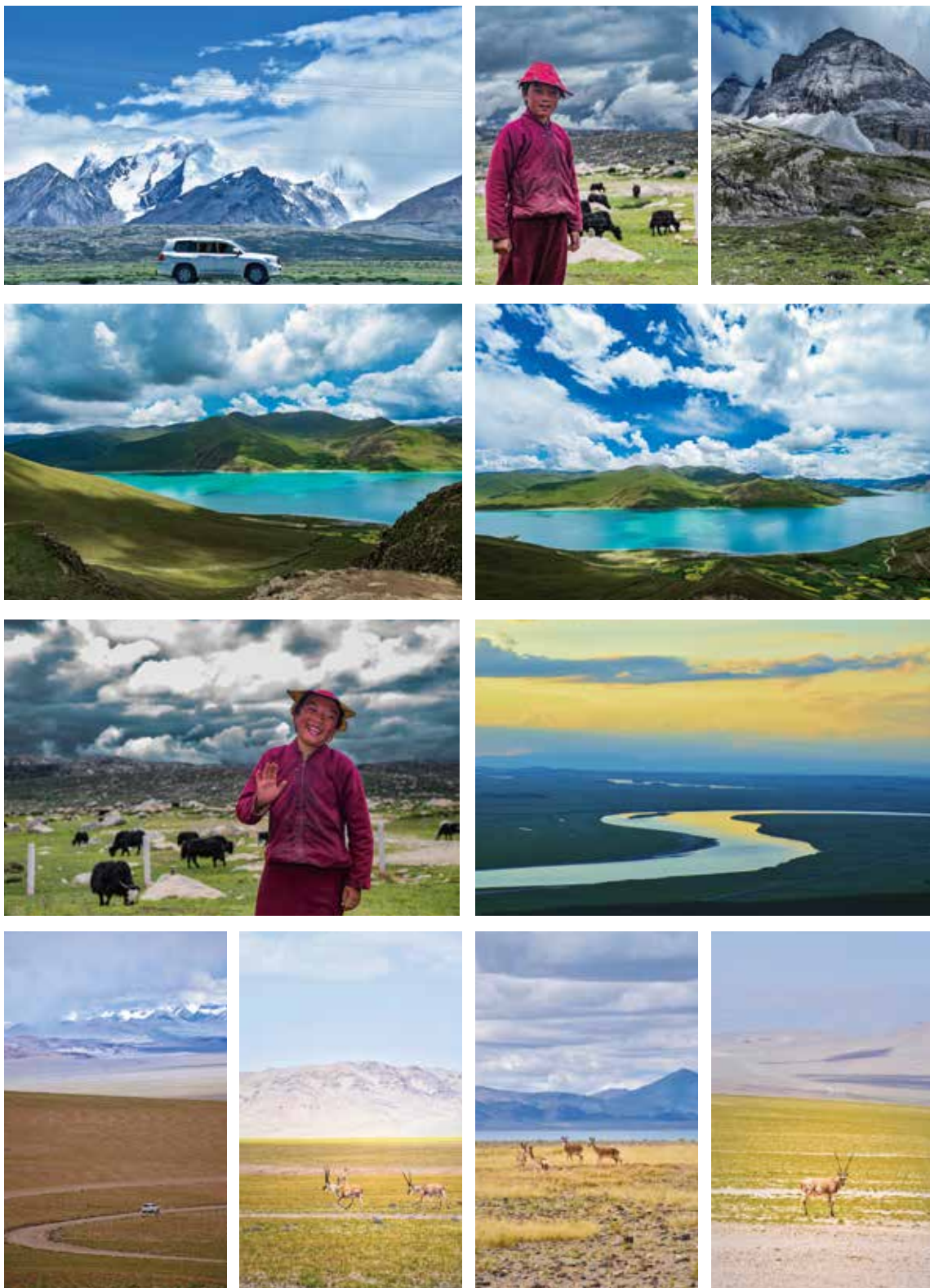
办公室 孙慧萍



《丽江木府》



《厦门出差随拍》福建分公司 林明添



《西藏之行》晋江世纪大道营业部 卓宗毅



《西藏之行》 晋江世纪大道营业部 卓宗毅



《波光》



《晨起宁静的小镇》



《多肉瀑布》



《孤舟》



《流水阶梯》



《纸伞长廊》

松原分公司 刘惠敏



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：0431-85096953