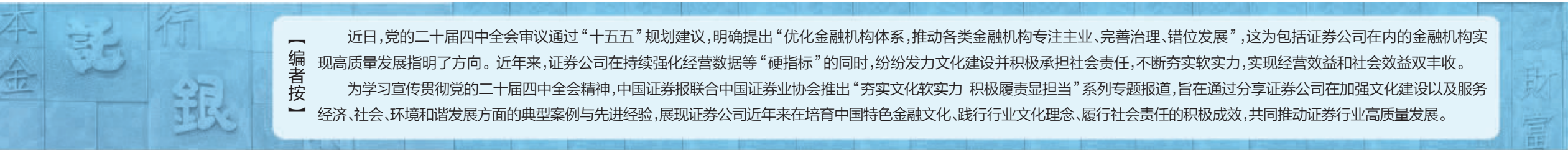


■ “夯实文化软实力 积极履责显担当”系列专题报道



中国银河证券党委书记、董事长王晟：

深耕文化建设廿五载 构建特色金融发展生态



从理念认同到行动自觉

“文化是企业的灵魂，是推动企业高质量发展的内生动力。”采访伊始，王晟开门见山地点明了文化建设的重要性。他表示，在当前建设金融强国的新征程上，加强文化建设既是贯彻落实党中央决策部署的必然要求，也是证券公司提升核心竞争力的战略选择。

王晟介绍，中国银河证券将文化建设和置于公司发展全局的高度进行系统谋划，创新提出了“一个银河·ONE CGS”文化理念体系。这一体系以中国特色金融文化的“五要五不”为价值坐标，以证券行业“合规、诚信、专业、稳健”文化为基石，确立了“责任、引领、高效、协同、诚信、稳健”的核心价值观，并细化为“八

提倡、八杜绝”的行为规范。

“‘一个银河’不仅是一个口号，更是我们全球化布局下的文化共识。”王晟解释道，随着公司境内外业务的拓展，如何确保不同地区的员工都能秉持相同的价值观，成为文化建设的重要课题。为此，公司通过举办境内外管理人员文化融合培训、领导力提升项目等一系列举措，持续强化文化认同与战略协同，使“一个银河”理念真正成为全体员工的思想自觉和行动指南。

在具体实践中，中国银河证券注重将文化理念融入日常经营管理。王晟举例道，公司通过构建“五位一体”的内部宣贯矩阵，包括银河文化长廊、《银河文化》内刊、企业文化专栏、银河文化讲坛和企业文化手册等载体，让文化建设“润物细无声”地融入员工的日常工作。

“六大支撑体系”构筑文化生态

谈及中国银河证券文化建设的特色路径，王晟重点介绍了公司构建的“六大支撑体系”。这套体系涵盖理念、宣传、活动、荣誉、品牌、保障六个维度，形成了文化建设从理念到实践、从内部到外部的完整闭环。

在理念体系建设方面，中国银河证券不仅确立了核心文化理念，更注重将其转化为具体的管理实践。王晟表示，公司通过制度建设将文化理念嵌入员工考核与晋升体系，确保文化建设“软指标”变成“硬约束”。

宣传体系建设则体现了中国银河证券在文化传播上的创新。公司打通内外宣传渠道，既通过内部平台深化员工对文化的理解，又借助“中国银河CGS”公众号、视频号等外部社

交媒体平台，传播中国银河证券服务民生的金融故事，展现国有金融企业的责任担当。

活动体系建设是中国银河证券文化建设的亮点。据悉，自2020年起，公司坚持“一年一主题”的组织形式，先后开展了“工作我尽责 文化我践行”“共话银河好 奋力谱新篇”等系列主题活动。王晟特别提到，在2025年公司成立25周年之际，中国银河证券通过颁发忠诚纪念章、举办“银河青语大讲堂”等活动，进一步增强了员工的归属感和认同感。

在荣誉体系建设上，中国银河证券系统构建了涵盖银河奖章、党内表彰、工会荣誉、共青团表彰及年度标兵的“五类”特色荣誉体系。王晟表示，通过选树先进典型，公司营造了比学赶超、见贤思齐的良好氛围，近年来涌现出一大批获得国家级荣誉的集体与个人。

品牌体系建设方面，公司制定了《文化品牌

建设规划方案（2023—2025）》，在“一个银河”主品牌引领下，培育出“百尺竿”“清廉浙分”等一批富有生命力的基层文化子品牌。王晟认为，这些品牌将抽象的文化理念转化为具体标识，显著提升了银河文化的辨识度和感染力。

保障体系建设为文化建设提供了坚实基础。中国银河证券从组织、人才、资金、制度、评估五个维度入手，确保文化建设有组织推进、有人员落实、有资金支持、有制度依据、有成效检验。在王晟看来，这套保障体系让文化建设工作实现了闭环管理，为持续深化文化建设提供了不竭动力。

将文化软实力转化为发展硬支撑

经过持续努力，中国银河证券的文化建设已结出累累硕果。王晟表示，公司已连续四年获评行业文化建设AA最高评级，文化建设与企业发展形成了良性互动。

据了解，中国银河证券成立25年来，营业收入累计增长11倍，净利润累计增长12倍，总资产累计增长15倍，主要经营指标均保持行业前5名。值得一提的是，2025年上半年，公司净利润创成立25年以来同期最好水平，总市值创历史新高。

“这些成绩的取得，文化赋能功不可没。”王晟认为，卓越的文化建设是公司穿越周期、持续成长的重要力量。他举例说，通过文化建设，公司进一步强化了“金融报国”的初心使命，在服务实体经济、防控金融风险等方面展现了更大担当。近年来，公司金融帮扶案例多次入选上级单位优秀案例，就是最好的证明。

在王晟看来，文化建设不仅提升了公司的内部凝聚力，也增强了公司的外部影响力。通过系统化的文化传播，中国银河证券树立了与国家同频、与时代同行、与人民同心的国有金融企业形象，为公司高质量发展营造了良好的外部环境。

展望未来，王晟表示，中国银河证券将全面贯彻落实国家文化强国战略部署，持续深化“六大体系”建设，以文化建设赋能一流现代投行建设。“立志欲坚不欲锐，成功在久不在速。我们将以更加坚定的文化自信，在以金融强国建设推进中国式现代化的伟大征程中，展现银河担当，贡献银河力量。”他说。（本专栏由中国证券业协会与中国证券报联合推出）

坚守金融为民初心 深化财富管理转型

——以投顾服务为抓手 推动普惠金融高质量发展

● 光大证券党委书记、董事长 赵陵

金融是国民经济的血脉，是国家核心竞争力的重要组成部分。2023年10月，中央金融工作会议明确提出，“要做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融五篇大文章”。证券金融机构作为资本市场的核心参与者，在普惠金融发展中担负着重要责任，通过加快财富管理转型，为居民增加财产性收入提供有效途径，从而更好服务于人民美好生活向往的金融需求。

作为资本市场的专业服务机构，光大证券深入贯彻落实党中央关于金融工作的决策部署，自觉将企业发展融入国家发展大局。近年来，公司以中央巡视整改为契机，坚决摒弃“重规模、轻质量”“重销售、轻服务”的短视思维，牢固树立把功能性放在首位的发展理念，将投资顾问服务作为转型抓手，推动财富管理业务从以产品为中心向以客户为中心深度转变，努力构建让广大投资者可信赖、可感知、可持续的专业财富管理服务体系。

坚持人民至上 把投资者利益放在首位

坚持以人民为中心的价值取向深刻回答了金融工作“为了谁、依靠谁”的问题，是金融工作的基本立场和根本宗旨。当前，我国居民储蓄率较高，财富保值增值需求日益旺盛，资本市场改革持续深化，为证券公司发展财富管理业务提供了广阔空间。但与此同时，仍有卖方思维根深蒂固、服务同质化严重、投资者获得感不足等问题依然存在，在一定程度上制约了行业公信力的深度塑造，也影响了其长期可持续发展活力的充分释放。

为此，光大证券明确提出：财富管理不是卖产品，而是做配置；不是赚快钱，而是管长远。公司坚持以投资者适当性为基础，以资产配置为核心，以长期陪伴为纽带，构建覆盖全生命周期、全风险等级、全资产类别的服务体系，切实提升客户的满意度、获得感和安全感。

公司着力打造“金阳光”系列服务品牌，以

投资顾问为关键支点，系统性重构产品遴选、策略输出、客户服务和科技支撑机制，推动形成覆盖“普惠金融—私人财富”的全维度投顾服务，让优质金融服务真正惠及千家万户。

深化机制改革 推动从卖方逻辑向买方投顾转型

要实现真正以客户为中心，必须打破传统代销模式的路径依赖，建立买方投顾制度框架。近年来，光大证券围绕为客户选产品而非为产品找客户的经营理念，全面推进机制变革。

在产品端，公司构建“基础层—优选层—场景层”全品类分层货架。通过穿透式尽调与量化评分模型，基础层严选全市场产品上架；优选层动态跟踪上架产品形成“金阳光优选池”，持续优化中优选；场景层结合市场特征，以优选池产品输出配置策略。同时，针对资金量5万元以下的客户，优选池专门设置“活钱理财优选”板块，包含10余只低门槛、低波动产品。截至2025年10月底，公司年内严选首发产品70余只，业绩表现均值跑赢同期指数；“金阳光优选池”产品覆盖R1—R5全风险等级，平均收益率稳居市场前35%分位；“活钱理财优选”板块产品平均年化收益率为2.83%，显著高于同期存款利率。

在服务端，公司倡导一线投顾以客户需求为导向提供产品配置建议，通过持仓诊断优化客户资产配置结构，构建了“投前教育—投中建议—投后管理”的全流程陪伴机制，引导投资者从短期投机转向长期价值投资。为提升一线投顾服务质效，公司自主研发“汇智盈”资产配置平台，整合市场洞察、基金研究、产品超市、组合配置四大核心模块，赋能一线投顾高效输出科学配置方案，助力投资者收益稳定性提升。同时，公司打破时空限制，依托微信公众号、视频号、直播平台及线下沙龙等多元渠道，以听得懂、易接受的方式构建渠道协同、覆盖面广的投资者服务体系，实现全天候的专业陪伴与服务触达。通过线上线下联动的多元化投教形式，持续引导广大投资者树立理性投资、价值投资与长期投资的科学理念。

2025年以来，公司累计开展各类线下投教活动近1700场，覆盖受众逾10万人次，其中面向社区居民的公益讲座占比达27%；同步举办线上直播活动近1400场，触达受众100万人次以上。为助力老年客户、投资新手等特定群体轻松理解投资知识，公司投顾团队专项打造“配置大讲堂”系列内容，以直播、短视频等形式解析复杂投资概念，普及科学投资理念，切实助力投资者提升金融素养，强化风险防范意识。

践行普惠初心 让中小投资者共享发展成果

普惠金融不是口号，而是要让广大中小投资者平等享有高专业、低成本、可持续的金融服务。光大证券始终将服务中小投资者作为普惠金融的主阵地，通过“金阳光投顾”“金阳光管家”“金算法”策略交易等服务产品，进一步深化对中小投资者个性化、专业化、智能化服务的覆盖与渗透。

“金阳光投顾”证券投顾服务直击投资者痛点，深度倾听投资者需求，构建组合类、资讯类、工具类全覆盖的投顾产品矩阵。从市场资讯解读到投资逻辑拆解，从客户账户诊断到场内股基投资策略，产品聚焦解决投资者实际难题。今年，“金阳光投顾”积极响应中长期资金入市及数字化投资高质量发展政策，推出“全E投”等ETF投顾产品，围绕ETF投资提供资讯、交易、定投、网格等全场解决方案，切实满足了投资者多元化需求。目前，公司投顾队伍已服务客户超200万人，覆盖资产规模逾5000亿元，资产10万元以下的中小客户占比达85%，其中“金阳光投顾”近三年签约客户账户收益率显著优于非签约客户，初步形成服务创造价值、信任促进增长的良性循环。

“金阳光管家”基金投顾服务坚守普惠初心，设置1000元参与门槛，并精心打造16只标准化合投资组合，全面覆盖货币、固收、权益及全球资产等多元类别，显著降低了普通投资者的参与门槛与理解成本。为更好地服务资金量小、投资经验不足的客户，“金阳光管家”特别推出最低单次500元可参与的“主理人领投计划”，由

专业投顾全程陪伴式跟投服务，助力客户更直观地感知市场动态、把握投资节奏。与此同时，公司积极响应行业降费倡议，2024年以来持续优化费率结构，已累计将组合持有成本降低逾30%，以真金白银的让利举措切实履行金融机构的社会责任，助力投资者实现更省心、可负担的长期财富管理。截至2025年10月末，“金阳光管家”服务的客户98.15%实现正收益，其中资金量5万元以下客户的盈利面达98.84%，客户账户盈利稳步增长，持仓周期有效延长，收益波动明显趋缓。

为解决个人投资者普遍面临的信息不对称、交易行为非理性等痛点，公司创新推出“金算法”策略交易服务。一方面，深度融合精选AI算法与专业投顾观点，助力投资者系统性提升交易决策能力与账户盈利水平；另一方面，通过智能化工具与伴随式投顾服务，有效引导投资者减少非理性行为，稳定账户持仓，提升持股体验，回归对企业内在价值的关注，培育耐心资本。近一年来，该服务助力客户账户收益率平均提升近6%，持股周期平均延长超12%，让中小投资者轻松用上“机构级”交易工具，推动普惠投顾服务迈上新台阶。

这份成绩单有力印证了：只要坚持人民立场、尊重市场规律、强化专业能力，普惠金融事业便能够稳健前行、行稳致远。

强化科技赋能 构建可持续发展格局

推动财富管理高质量发展，离不开科技支撑与系统集成。面对投资者日益多元化的资产配置需求和一线投顾服务效率提升的迫切需要，光大证券坚持“专业+科技+服务”融合发展路径，创新推出“阳光e数”一站式智能数据服务中台，通过“治数”“用数”“探数”“问数”四大核心模块，实现数据的高效治理与应用，推动公司数据资源的整合与共享。

以投顾场景为例，依托“阳光e数”智能中台，公司投顾人员能够轻松获取所需数据，借助本地化部署的DeepSeek等AI大模型，对存量客户实现深度分析，从基本属性、风险属性、交

易属性、投资能力、投资偏好、行为属性六个维度，落地近千个标签和指标，针对不同客群开展资讯服务、产品推广、投顾服务推广等运营活动，已沉淀超百个运营策略，真正实现了在在对的时间，通过对的渠道，将对的产品，投放给对的投资者，全面提升投顾服务的标准化、智能化和个性化水平。2025年，通过智能中台精准触达的长尾客户，服务转化率较传统模式提升了近7倍。

光大证券始终高度重视投顾队伍专业化建设，建立了严格的资格认证机制与常态化培训体系。面向投顾，公司每年开展不少于60课时的基础及专业领域的培训，内容覆盖宏观经济、行业研究、行为金融、合规风控等核心领域。同时结合区域客群特征，搭建差异化培育体系，为各区域投资顾问精准匹配专项赋能，持续打造各具专长的高素质财富管理队伍。如今，公司已逐步形成区域特色的投顾团队矩阵，如广东分公司“金阳光投顾—粤投研”团队在全账户服务领域独树一帜；浙江分公司“金阳光投顾—浙里投”团队深耕资产配置赛道；东莞分公司“金阳光投顾—莞赢”团队在指数化投资浪潮中崭露头角……通过长期深耕培育收获丰硕成果，光大证券“金阳光投顾”团队连续七年斩获“新财富最佳投顾团队”殊荣，成为以专业金融力量承载大众财富管理需求的坚实力量。

展望“十五五”，我国资本市场在服务新发展格局中的作用将更加凸显。作为一家拥有30年历史的央企背景券商，光大证券将始终坚持以人民为中心的发展思想，坚定不移走中国特色金融发展之路，持续深化财富管理转型，不断提升专业能力、强化科技赋能、优化服务体验，在增强投资者获得感上深耕细作，切实服务好投资者资产保值增值。

公司坚信，只有把投资者的利益放在最高位置，才能赢得市场的长久信任；只有让千家万户共享改革发展红利，金融才能真正体现其人民底色。公司愿与行业同仁一道，以买方投顾为支点，撬动普惠金融新生态，推动形成规范、透明、开放、有活力、有韧性的资本市场，为中国式现代化筑牢财富管理基石。