



地址：上海市陆家嘴东路 161 号招商局大厦 35 楼
邮编：200120

主办单位：元亨祥集团有限公司

出版单位：文化品牌中心

官方网址：www.yhxChina.com

总机：021-31581818

传真：021-22063979

专注价值投资 聚焦生命健康 ——元亨祥集团2021年一季度经营形势分析会成功召开



春回大地，万象更新。2021年4月9日-11日，元亨祥集团一季度经营形势分析会在湖州龙之梦钻石酒店隆重召开。会议总结回顾了2021年一季度各项工作，明确了二季度工作重心，宣贯元亨祥《基本法4.0》与合伙制，发布集团战略白皮书，授予元亨泰富合伙人份额，颁发一季度元明星，研讨元亨祥业务战略与文化战略，为元亨祥未来的发展绘就宏伟蓝图。元亨祥全体员工参加会议，元亨祥集团副总裁杨丽娜主持会议。

会议首日，在全员齐唱国歌后，董事局主席程芳首先为大家作战略解码。元亨祥集团立足“新型城镇化投资运营商”的战略定位，紧扣“健康中国、乡村振兴”国家战略，专注价值投资、聚焦生命健康，打造“康养不动产投资运营+健康产业链投资并购”两大产品线，坚持“一体两翼”经营策略，致力成为全家族、全场景、全生命周期的“家庭全景式幸福生活成就者”。组织架构上，元亨祥统筹元亨祥康养、元亨祥基金、元立方数科三大业务板块，元亨祥康养围绕一园三镇，开展规划设计、投资拓展、运营管理；元亨祥基金围绕一园三镇和基础设施的资本金，开展健康和建筑板块的投资并购；元立方数科围绕建筑业做供应链金融与代建管理。商业模式上，首创“1+N+IOEPC”投资模式，“1”是资本运营能力，“N”是品牌资源，“IOEPC”是规划设计、投资建设、运营管理。程芳主席为元亨祥家人们详细深入讲解了公司战略，大家全神贯注地听、聚精会神地记，会场不时响起热烈的掌声。

随后进行的是战略研讨暨二季度工作部署，元亨祥基金、元亨泰富、基础设施事业群、金融市场部、盈泰保险、康养生活事业群、行政运营中心、信息技术部、人力资源中心、财务运营中心、风控合规中心、元时代智库负责人依次上台述职，总结一季度工作成绩，规划二季度工作目标，并提出了相关工作措施。

下午，和君创业总裁孔令泽以及合伙人杨凯为大家带来了《基本法4.0》的宣贯。企业基本法是企业成长过程中的“魂”，流淌着企业独特的基因和血液。孔总为大家带来了关于《伟大实践孕育伟大理论——元亨祥基本法4.0的价值逻辑》的讲解，剖析了元亨祥基本法的重大意义、时代价值和指导作用。杨总则以《卓越文化成就幸福生活——元亨祥基本法4.0的理解运用》为题，讲解了基本法的理解和运用。孔总和杨总的宣贯讲解精彩纷呈，让元亨祥家人们从理论到实践学习了新基本法。

基本法宣贯结束后，会议针对元亨祥的业务战略和文化战略开展了分组研讨。研讨会上，大家立足于本部门本岗位，畅所欲言、坦诚交流，提出了许多宝贵的建议、创意、思考和疑问，为元亨祥未来的发展出谋划策。

最后，主席作总结点评。主席强调，元亨祥的战略和初心从未改变，元亨祥一直顺应国家战略和资本市场的变化，与时俱进、不断更新。目前，元亨祥围绕康养不动产（一园三镇）与健康产业链投资并购，涵盖规划、设计、投资、建设、运营。

11日上午，会议继续进行，首先发布了集团战略白皮书。战略白皮书将明确各部门各条线的目标任务，指明未来元亨祥的发展道路和前进方向。程芳主席、廖维老师、刘闪总、杨丽娜总、张岱云总、张岚总、谢馥荟秘书长上台共同发布元亨祥集团战略白皮书。

安永会计师事务所合伙人彭听为大家进行了合伙制的宣贯，从合伙人的目的、方案、标准、优势、对象等多方面进行了详细的讲解。宣贯结束后举行元亨泰富合伙人份额授予仪式，程芳主席宣读了元亨泰富合伙人份额授予名单，执委会刘闪总、张岱云总、范总为合伙人颁发了份额授予证书。元亨泰富合伙人份额授予是合伙人制落地的具体表现，未来，合伙人制将继续引领大家“共识、共创、共担、共享、共治”，共同推动企业的创新发展。

绩效考核是检验工作实绩的“试金石”，是引领企业发展的“助推器”，程芳主席随后与高管们进行了二季度绩效考核的签约。

根据业务考核等指标，在本次“元明星”颁奖仪式上，元亨祥对表现卓越的四名优秀员工颁发了一季度“元明星”称号，激励所有元亨祥人以他们为标杆，奋发向上、再创佳绩。

最后，程芳主席从元亨祥的文化战略、管理方略、经营策略三方面进行会议总结。文化战略方面，为大家剖析了“元亨祥”名字的起源与寓意，讲解了“为人谦逊隐忍 做事卓越担当”的行为准则，并再次重温了公司“没有万一、只有唯一、安全第一”的风控文化、“专业、专注、专心、专属”的经营理念以及“相互成就、共同分享”的核心价值观。

管理方略方面，实行“613”管理方略--六脉管理、一个核心、三项行动，六脉管理即目标管理、人才管理、风险管理、流程管理、绩效管理、效益管理，一个核心即合伙人机制，三项行动即导师制、学习制、关怀制。

经营策略方面，要办好十件实事：讲好元亨祥故事；落地标杆项目；搭建人力资源体系，形成有内生动力的人才培养机制；营销体系1.0版、营销团队建设基本完成；打造专业投资品牌；形成元亨祥特色的产品体系；建设信息化办公系统；保险经纪经营模型建成；构建财务阿米巴模型；供应链金融1.0版模型推出。

“耕耘更知韶光贵，不待扬鞭自奋蹄”。2021年一季度，元亨祥人交出了亮眼的成绩单，奋力实现了今年的“开门红”。二季度，元亨祥集团将继续紧扣“健康中国、乡村振兴”国家战略，专注价值投资、聚焦生命健康，为区域经济高质量发展提供综合解决方案，致力成为全家族、全场景、全生命周期的“家庭全景式幸福生活成就者”；元亨祥人将上下同欲、齐心协力，扬帆把舵、力争上游，在程芳主席的带领下，继续鼓足干劲、奋勇拼搏，为共同实现元亨祥“家庭全景式幸福生活成就者”的企业使命而不懈奋斗！

文 / 阳 捷

资本赋能 价值共生 ——2021元亨祥基金股权投资私享荟成功举行



阳春三月，生机盎然，正是发掘新机、播种财富的好时节。3月28日，元亨祥基金股权投资私享荟在杭州成功举行。元亨祥集团董事局主席程芳，元亨祥基金执行总裁刘闪，张江科投投资总监顾杰锋，元亨祥基金高级副总裁张岱云，中国医科大学讲师、安派科特邀专家程东等领导出席会议，与现场近百名高净值投资者齐聚一堂，共话股权投资魅力，洞察产业发展先机，智谋财富美好未来。

刘闪总在致辞中与大家分享了元亨祥常胜的投资策略：第一顺应政策，专注民生。元亨祥自成立以来，始终紧跟国家政策步伐，聚焦“大民生”领域投资——基础设施投资与康养产业投资；第二，紧扣市场，服务升级。当前，资本市场投融资模式正从单一走向多元，投资者资产配置需求促使市场从间接融资走向直接融资（股权），加之注册制、科创板的落地，股权投资迎来历史机遇，元亨祥紧跟市场需求，选择股权投资这一赛道，深度参与到康养产业中来；第三，精选龙头，聚力赋能。龙头企业不仅能聚集优质资源，同时还具有专业分析能力，通过赋能产业，可以提高投

资溢价，所以，元亨祥始终坚持只与龙头企业合作。第四，拥抱监管，知行合一。无论市场如何变化，元亨祥始终主动拥抱监管，为投资者提供可持续发展的投资环境，保障投资者利益。刘闪总强调，正是凭着对投资策略的专业坚守，元亨祥才能赢得越来越多投资者的信赖与选择。

程芳主席从战略之道、未来之势、投资之策三个维度为投资者解读了元亨祥布局康养产业背后的战略思考。

战略之道：元亨祥集团立足“新型城镇化投资运营商”的战略定位，聚焦“健康中国、乡村振兴”，坚持“一体两翼”（一体：幸福生活成就者；两翼：大健康产业投资、建筑供应链金融）以及“双轮驱动”（产业运营、资本运营）的经营策略，为区域经济高质量发展提供综合解决方案。

未来之势：“十四五”规划纲要中有超过1/3的指标是关于民生福祉类，而民生问题的核心是健康问题。随着人口老龄化加剧，以及亚健康人群的持续攀升，大健康产业发展步入快车道，预计到2023年，中国大健康产业规模将达14万亿。大健康将是未来的产业之势。

投资之策：元亨祥在大健康产业的投资模式主要有两种，一种是投资“一园三镇”，一种是股权投资。其中，股权投资主要投向生物医药、医疗器械、医疗服务三大领域，并精选产业资源丰富、风控严谨的张江高科等行业龙头作为合作伙伴，共同为投资者搭建参与资本市场、分享经济红利的财富桥梁。

顾杰锋总介绍了张江在生物医药领域的卓越成就及其专业投资机构——张江科投的孵化成果。生物医药产业（中国药谷）是张江的核心优势产业之一，经过20多年的发展，形成了比肩世界领先水平的创新资源和创新要素。如今，全国获批的一类创新药1/3源自张江，国家重大新药创制1/3在张江布局，全球排名前10的制药企业有7家在张江设立研发中心，张江正在成为中国生物医药产业创新的重要策源地。作为张江科学城建设的主力军，张江科投通过专业化运作方式，推动园区产业实现跨越式发展，截至2020年底，张江科投生态超过60家企业登陆海内外资本市场，其中17家在科创板上市。

交流互动环节，针对生物医药产业发展机遇、元亨祥战略布局以及股权投资方式特点等话题，各位领导专家与现场投资者展开广泛而深入地研讨，碰撞出了更多智慧“火花”。

善谋者因时而动，能弈者顺势而为。未来，元亨祥基金将继续秉承“专业、专注、专心、专属”的经营理念，汇聚专业力量，优选特色产品，为广大投资者提供更优质、更精准、更具前瞻性的资产配置服务，与投资者携手并进，共筑财富之路！

文 / 张文雪

直面科技前沿 感受产业脉动 ——元亨祥基金2021年第一期参访游学之旅

学习是种沉淀，也是最快的奔跑。为了开拓团队金融视野，提高团队专业能力，让团队深刻体悟“资本赋能产业 专业创造价值”的独特内涵，打造一支本领过硬、业务精湛的元亨铁军，2月25-26日，元亨祥基金特开展“直面科技前沿 感受产业脉动”的参访游学之旅，带领30余名精英代表走进上海张江，感受最前沿的科技魅力，同时，还邀请民生股权投资基金管理有限公司专业投资团队亲临现场，为团队带来一场丰富的知识盛宴。

2月25日，元亨祥集团董事局主席程芳、元亨祥基金执行总裁刘闪、元亨祥基金高级副总裁张岱云带领团队走进张江科学城考察交流，受到张江科投总经理余洪亮、常务副总经理林钰、总经理助理张泓斐、投资总监顾杰锋等领导的热情接待。

座谈会上，余洪亮总对元亨祥团队的到来表示热烈欢迎，并为大家介绍了张江科学城的整体情况。经过近30年的发展，目前，张江科学城园内注册企业已超过24000家，创新人才超过400000人，形成了以生命健康（中国药谷）、数字信息（中国硅谷）、人工智能（中国智谷）为重点的主导产业。作为科学城建设主力军，张江科投通过专业化运作方式，推动园区主导产业实现跨越式发展，截至2020年底，累计直投项目82个，带动超过80亿社会资本投资浦东。

程芳主席在讲话中指出，未来经济发展主要有两大机遇，一个是新型城镇化，一个是产业资本化。元亨祥主要聚焦新型城镇化下的大基建、大康养、大文旅领域，同时选择以股权投资的方式参与到产业资本化这一进程中，并一直寻找在这一领域能够促进、引领企业发展的合作伙伴。

张江科投作为专业风险投资机构，立足张江园区，拥有得天独厚的健康产业资源优势；民生证券作为资本市场的知名券商，投资经验丰富。且双方都拥有严谨的风控措施，这与元亨祥“没有万一，只有唯一，安全第一”的风控文化也是不谋而合。程芳主席指出，这就是元亨祥真正寻找的合作伙伴，此次游学也是让元亨祥团队深入了解股权业务、拓展思维的一个契机，希望团队认真学习，能学有所得、学有所获！

随后，林钰总为大家重点介绍了张江在生命健康产业的优势。第一，高标准定

位，目前张江已初步形成具有国际影响力的生物医学创新策源地和产地集群；第二，高起点站位，国内研发的创新药物中有三分之一与上海张江有关；第三，高质量发展，2020年张江生命健康产业融资逾300亿。作为新兴产业的推动者，林钰总指出，希望能通过此次合作，借助元亨祥这个平台，吸纳更多社会资本参与到生命健康产业中来，一起赋能产业，创造价值回报。

下午，在工作人员的讲解下，元亨祥团队参观了张江药谷孵化器技术服务中心、生物医药展厅，了解张江药谷在生物医药研发创新方面的丰硕成果。同时，还观摩了张江生物医药企业路演，深刻感受资本与产业结合的独特魅力。

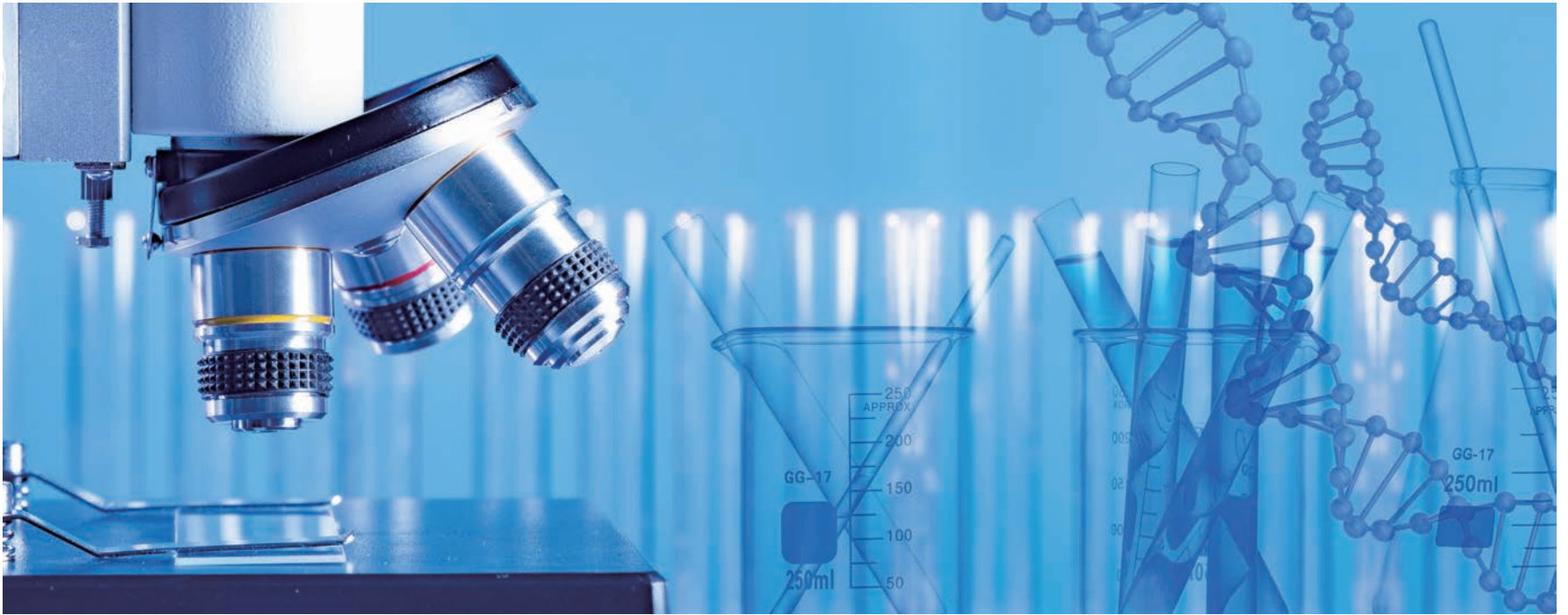
2月26日，民生股权投资基金管理有限公司金融市场部总经理杨婷、总监刘晓明、IR经理陈诗琪、投资部总监陆逊亲临元亨祥职场，为团队带来一场关于“Pre-IPO”的专业分享。

当前，中国资本市场发展进入快速通道，经济相对优势凸显中国资产的投资价值，沪深市值及上市公司数量增长迅猛；同时，科创板、创业板的政策红利也将加快优质项目IPO上市节奏，进一步利好Pre-IPO项目退出。对于投资者而言，通过Pre-IPO投资可以获得一二级市场价差，取得相对稳定的回报。民生证券团队结合过往案例，从实操的角度生动明了地讲解了Pre-IPO背后的运作逻辑，满满的干货让大家受益匪浅。

为了将学习效果发挥到最大化，每一场学习后，元亨祥团队都立即开展了头脑风暴会，分组探讨、相互交流、彼此启发……，尽管2021年才刚刚开始，但是元亨祥人已经摩拳擦掌、斗志昂扬，积极投入到业务中来。起步即冲刺、开局即决战，2021年，元亨祥人将目标必达、使命必达！学习无止境！服务无止境！元亨祥人深知只有不断修炼内功、夯实团队基础，才能紧跟市场趋势，提供客户满意的服务。本次游学活动只是元亨祥开启新一年学习之旅的起点。未来，元亨祥将继续通过“走出去、请进来”等方式，开展更加丰富多样的学习培训，不断优化提升，为广大客户提供更加专业、优质的资产配置服务。

文 / 张文雪

两会声音： 聚焦大健康生物医药产业黄金赛道，抓住大健康产业的投资机会



随着社会的发展，生活方式的改变，传统的医疗模式也逐渐向防、治、养模式转变，而大健康产业恰恰是“防、治、养”模式的产业体现，随着公众自我保健意识不断提高，“生物医药”被视为下一个蓝海。

一、政协新闻发布会助力大健康生物医药产业发展，释放利好信号

3月3日下午，全国政协十三届四次会议召开新闻发布会。大会新闻发言人郭卫民表示，截至2月底，中国已累计接种疫苗5200多万剂次。中国始终把疫苗的安全性、有效性放在第一位。疫苗企业从研发到每一阶段的实验，都始终严格按照有关技术标准和程序进行，而且在研发、实验到紧急使用、附条件上市等各个重要阶段都及时发布权威信息。很多国家都批准使用了中国疫苗，一些国家的领导人自己带头接种了中国疫苗，说明了中国疫苗的安全性和有效性。疫苗作为预防新冠肺炎疾病最有效的手段，政协会议新闻发布会的发声再次助力生物医药产业的发展。

健康产业的发展使生物技术与医药领域相结合，产生了生物医药领域，计算机技术的突飞猛进，加速了生物技术在制药领域的应用和新药的研发。生物医药作为新兴产业，有着良好的发展前景和蓬勃的生命力，相对于传统医学，生物技术药物有着突出的疗效和社会效益，引起了国家的足够重视，近年来，地方都在不断加大对生物医药的投入力度，从政策和资金等各方面扶持生物医药产业。

二、大健康生物医药产业未来发展趋势

（一）我国将“制药大国”加速迈向“制药强国”

“十三五”期间，我国医药产业保持高速增长，已成为全球第三大制药国。受2020年疫情影响以及人口老龄化加剧，我国居民健康意识不断增强，推动医药产业快速发展的新技术新模式不断涌现。预计，“十四五”期间，我国迈向“制药强国”的步伐将加快，推动医药产业高质量发展的相关政策举措更加优化。在创新模式层面，基础研究将更加受到重视，跨学科合作开放意识将不断增强，产业分工将更加精细，由资本助推、专利授权、第三方研发机构参与的开放式研发模式将成为主流。在研发生产层面，结合数字双胞胎系统，人工智能等新兴技术从基于化合物、靶点的研发方式，发展为具备精准数据支撑、以病人为核心的研发生产方式。现代医药产业体系基本形成，内生动力不断提升，医药产业转型升级的步伐进一步加快。

（二）医学理念从“医学时代”加速迈向“健康时代”

我国现有医学模式已无法适应“健康时代”的要求，亟需加快构建“生物-心理-社会”的新型医学模式。“十四五”时期将是我国迈向“健康时代”的起始阶段，具体表现为：一是诊疗手段将适应新的疾病趋势，从“药物、手术、治疗”为主向“健康管理”“健康促进”为主转变。二是医患关系将从“医生为主”向“医患互动”转变。三是服务对象将从“被动接受”向“主动参与”转变。这些特征都是为了适应“以人为本”“生命至上”的时代要求，以及人们追求美好生活向往要求下的新的医学理念。

（三）生物医药逐渐参与到全球竞争中

在生物医药创新领域，我国政府多次出台强有力政策，不止着重提高生物医药的创新能力和产业化水平，还从多个维度鼓励创新产业发展，加快注册上市流程，实现相关领域国产化，同时还培养了一批具备核心自主竞争力的产品。因此，在大环境下，我国医药格局也已经发生了重大变化，不断涌现出一批批国产创新药。

目前从整体看来，中国制药出海，无论是中药、仿制药，还是创新药，企业在摸索和熟悉海外市场的法规和标准中均逐渐获得成功。未来，随着中国和全球的融合度不断增强，国内药企参与全球竞争的模式也将会变得越来越多元，比如将项目的海外开发权益许可授予海外公司与其联合开拓国际市场、对国外创新药企业进行股权投资等。

三、大健康生物医药产业投资机会

（一）生物医药园区

中国生物医药产业园是伴随着高级创新开发区的发展而不断发展的。近年来我国生物医药园区产值规模总体呈逐年增长态势，年均复合增速达11%，2019年产值规模为2.2万亿元。生物医药产业园区是产业集聚的表现形式，以园区形式聚集，可帮助生物医药企业快速获取技术、资金、人才等资源，从而促进其成长。生物医药园区凭借其在产业集聚方面的独特优势，在汇聚技术、资本、人才资源，促进成果转化等方面发挥着不可替代的重要作用，并逐步成为我国生物医药产业发展的重要依托。在生物医药园区加强动态监测和评估，计划总结创新实践案例，可以持续推动生物医药产业园区的特色发展。

（二）中医药特色小镇

自2020年中医药在新冠肺炎中发挥出亮眼表现以来，我国居民对中医药的认可度进一步上升，我国各地政府也相继推动针对中医药康养的有关政策出台。中医药康养旅游和中医药康养特色小镇也成为了中医药发挥自身“养生、养神、养心”巨大特长的主要形式。

中医药康养旅游是围绕中医药为主题，串起各地中医药养生资源的重要新兴消费模式。中医药特色小镇则是另一重要的中医药康养落地形式。如果说中医药康养旅游是走马观花式的“度假体验”，那么中医药康养小镇就是定义了一整套“中医药康养生活方式”。在该类特色小镇中，人们不仅能够享受成体系的中医康养服务，还能够依托当地产业优势购买到当地最一流的中药材。作为我国历史长河的瑰宝——“中医药”已经成为了我国各地康养旅游和特色小镇的重要主题。只要充分发挥中医药的产业优势，解决人才资源和养老融合两大挑战，那么康养项目就能拥有明显的差异化优势，建立起极高的竞争壁垒。

（三）生物医药产业基金

国家在大力发展生物医药产业的同时，也会推出生物医药产业基金。当前整个企业融资环境处于寒冬时期，资本处于冷静阶段，众多企业都期望能够获得政府产业基金的投资，这也是投资落地的前提条件。生物医药产业又是疫情后国家大力支持发展的产业，新出的政策都会提及通过基金和社会化资本杠杆来解决企业融资难的问题，用资本的力量助推生物医药产业的新跨越。生物医药大健康成果转化与产业化投资基金，可以围绕健康、养老、养生、医疗、康体等大健康新兴产业和成长性行业展开，重点投向新药研发、疫苗、优质中药材和健康产品原料、中药（民族药）、生物技术药、功能性保健品。

四、元亨祥集团布局生物医药产业基金，用资本助推全民健康

在国家提倡需求侧管理的背景下，元亨祥集团顺应国家发展战略方向，紧抓市场机遇，与张江高科共同投资成立生物医药产业基金。该基金具备得天独厚的张江生物医药产业优势，将在医疗医药方面开展股权投资，培育优质企业，初步形成具有国际影响力的生物医药创新策源地和产业集群。2019年，张江生命健康产业规模达到845亿元，将打造价值赋能的生态型投资平台。

未来，元亨祥集团将始终秉承“专业、专注、专心、专属”的经营理念，以“新型城镇化投资运营商”为战略定位，紧扣“健康中国、乡村振兴”国家战略，以“家庭全景式幸福生活成就者”为使命，为区域经济高质量发展提供综合解决方案。充分发挥“资源以资本优化、资本以智慧放大”的独特优势，设立“康养产业投资母基金”“康养产业并购母基金”，专注于康养生活领域的股权投资和产业并购，培育产业支柱型和科技引领型的独角兽企业，促进产业结构优化升级，倾力支持实体经济发展。

合规资讯

一、证监会发布《证券市场资信评级业务管理办法》（及修订说明）

为贯彻落实《中华人民共和国证券法》（以下简称新《证券法》），进一步规范证券市场资信评级业务，2021年2月26日，证监会对《证券市场资信评级业务管理暂行办法》（以下简称《暂行办法》）进行了修订。修订后的《暂行办法》，全称调整为《证券市场资信评级业务管理办法》（以下简称《管理办法》）。

（一）修订的原则

一是落实新《证券法》要求进行适应性修订。新《证券法》取消了资信评级机构从事证券评级业务的行政许可，改为备案管理，增加了信息披露和投资者保护等专章，大幅提高资本市场违法违规成本。《管理办法》按照新《证券法》要求取消行政许可，新增备案管理相关规定，同时结合多年来的监管实践，对业务规则、独立性要求和信息披露要求等进行修订。

二是监管标准不降低。准入方式的变更不意味着监管标准的降低，《管理办法》对实施备案管理的评级机构日常监管提出了明确要求，引导有意向进入交易所债券市场的评级机构对标持续监管要求，在达到持续执业标准后，再进行备案执业。

三是做好监管规则衔接适用。《信用评级业管理暂行办法》对信用评级机构、人员、业务管理提出了基本要求，并明确了基本执业规范，《管理办法》针

对交易所债券市场的具体情况，对证券评级业务提出更加详细的规范要求。

（二）修订的主要内容

《管理办法》共七章四十九条，较原文增加十五条，修订二十八条，删除九条。具体修订内容如下：

1.落实新《证券法》规定，明确备案要求。《管理办法》规定，从事证券市场资信评级业务应当向中国证监会备案。同时明确了备案的业务范围、首次备案应当报送的材料、重大事项变更备案的适用情形和时限。

2.鼓励优质机构开展证券评级业务。立足标准不降低，《管理办法》规定，评级机构应当符合《公司法》规定的设立条件，内部控制机制和管理制度健全且运行良好，建立与业务发展相适应的数据库和技术系统。鼓励实收资本与净资产达到一定数额、评级从业人员达到一定数量、高级管理人员达到一定要求的优质机构开展证券评级业务。

3.完善评级业务规则。明确评级机构应当建立完善的业务制度，新增委托协议签订、项目组管理、尽职调查、三级审核、评级调整、评级质量控制、终止或撤销评级等方面的规定。

4.增加独立性要求并专章规定。要求评级机构及其从业人员应当在充分评估相关风险的基础上，独立得出评级结果，防止评级结果受到其他商业行为

等因素的不当影响。评级机构应当建立独立的合规部门，负责监督并向董事会、监管机构报告。评级委托方应当纳入利害关系范围和回避范围。

5.明确信息披露要求并专章规定。要求评级机构应当通过证券业协会网站、证券交易场所网站和证券评级机构网站进行信息披露，明确了基本信息、独立性信息和评级质量信息的披露内容和时限。

6.强化自律管理职能。要求相关自律组织加强自律管理，制定自律规则和业务规范，对违反自律规则和业务规范的评级机构及其从业人员给予自律管理措施和纪律处分，并将相关信息纳入诚信档案数据库。

7.增加破坏市场秩序行为的禁止性规定。结合多年来的监管实践，要求评级机构及其从业人员在开展评级业务中，不得有违反公平竞争、进行利益输送、直接或者间接谋取不正当利益以及其他破坏市场秩序的行为。

8.提高违法违规成本。《管理办法》明确了对于违反规定的机构和人员可采取的行政监管措施，应予行政处罚的，按照新《证券法》《信用评级业管理暂行办法》等相关规定进行处罚。

资讯来源：中国证券监督管理委员会
整理 / 杨兆立

《关于进一步规范人民法院冻结上市公司质押股票工作的意见》解读

2021年3月6日，最高人民法院、最高人民检察院、公安部、中国证券监督管理委员会联合印发《关于进一步规范人民法院冻结上市公司质押股票工作的意见》（以下简称《意见》），自2021年7月1日起实施。

该《意见》文字不多、篇幅不长，但相较之前的做法变化巨大、操作性强，对解决上市公司质押股票司法强制执行难题意义重大。现解读如下：

一、明确冻结程序，规范冻结文书

《意见》第一条规定，协助执行单位为证券登记结算机构或证券公司，具体指的是股票所在的证券登记结算分公司（上海或深圳）和证券公司的开户营业部。适用对象是已设立质押且质权人非案件保全申请人或者申请执行人的上市公司股票，非此类股票和此类股票的轮候冻结不适用本《意见》，按照以往正常程序办理。为规范冻结程序，《意见》附件列出了协助冻结通知书的参考样式，并以多条具体条文阐述参考样式的要求，操作性极强。

二、量化冻结标准，杜绝超标的冻结

《意见》强化善意文明执行理念，要求人民法院在执行过程中应当坚持比例原则，避免过度执行。《意见》第二条明确，需要冻结的股票数量，以案件债权额及执行费用总额除以每股股票的价值计算。每股股票的价值以冻结前一交易日收盘价为基准，结合股票市场行情，一般在不超过20%的幅度内合理确定。这一条文量化了冻结标准，克服了以往冻结数量随意性的缺陷。同时鉴于股票市场价值的波动情况，股票冻结后，如其价值发生重大变化的，经当事人申请，人民法院可以追加冻结或者解除部分冻结。

三、完善信息披露，避免市场恐慌

《意见》通过人民法院严格控制超标的冻结、证券登记结算机构或证券公司完善标记信息、上市公司全面披露涉案标记信息等措施，将质押股票冻结信息及时正确准确地公开到市场，尽可能释放冻结财产的经济功能，增强证券市场活力，保障证券市场健康有序发展。

四、简化质押权人实现债权途径，提高执行效率

《意见》第六条规定，质押股票在系统中被标记后，质权人持证明其质押债权存在、实现质押债权条件成就等资料，向人民法院申请变价股票的，应当准许。从文义解释来看，质权人在上述条件具备后，可以不经诉讼或仲裁程序（有待后续求证），即可启动实现质押债权的程序，这将极大简化该司法程序。

五、多样化强制执行方式，提升变现效益

该《意见》提出的证券交易所集中竞价、大宗交易以及协议转让的变价方式，丰富了质押股票变价方式，并提出了可售冻结的具体操作方式。上述变价方式与传统的拍卖、变卖、抛售等强制执行方式相比，能更灵活且更最大化地变价质押股票，更大程度地促进相关当事人利用各种途径把握良机以更合理的价格变价股票，同时兼顾了各方利益，这也是公正司法在执行领域中的具体体现。在《意见》第八条中，赋予了人民法院对标记的质押

股票采取强制变价的权力，从底线上防止实践中质权人既不申请自行变价也不解除对股票的质押，妨碍执行程序正常推进、损害案件债权人合法权益等情形的出现。

六、及时信息对接，保障当事人权益

传统方式下，法院对冻结的质押股票，因本案没有优先受偿权，按照无益拍卖禁止的原则，一般不会启动变现程序。《意见》第九条规定，股票冻结后，任意一部分质押股票解除质押的，协助机关即在该系统中将该部分股票调整为冻结状态，并可以通过邮寄、电话等方式及时通知法院，直至满足法院需要冻结的数量为止。法院获知上述信息后，可及时启动对解除质押部分股票的变价程序，使本案债权人得以受偿。

《意见》的出台，不仅规范了法院冻结质押股票、完善质押股票处置变价流程，还维护了当事人和质权人合法权益，保障证券市场健康有序发展。

文 / 杨兆立



探寻我国养老公寓运营模式

我国快速发展的经济以及正在变化的人口结构为养老行业带来了新的机遇和挑战，迅速增加的老年人口数量促使我国老龄化阶段提前到来，亟待解决的养老问题涉及到政治、社会和经济，为经济发展和社会稳定提出了更高的要求。

目前我国已发展出包括传统养老及福利机构等养老模式在内的养老模式，经济的发展促使了物质生活水平的提高，老年人的思想观念及居住理念随之发生转变，使养老需求呈现出多样化发展趋势，但传统养老模式已难以满足不同老年人的养老需求，养老公寓养老模式在此背景下应运而生，成为更能满足多样化养老需求的养老模式。

一、需求分析

迅速增加的老年人口数量使人口老龄化成为经济稳定发展面临的一项难题。我国人口老龄化的势头在20世纪80年代初就已出现，受到人口生育政策、经济结构及发展因素的影响，人口数量的变化呈现出老年型人口结构迅速发展的趋势。老年人口基数大、增长速度较快、高龄人口数量增多，老龄化问题日益凸显，家庭养老能力弱，包括住房养老在内的中国传统养老模式已无法满足现代社会发展需求，面对人口老龄化探寻合理的应对方案，使其更好的同社会经济发展相匹配，目前已出现了多种养老方式（包括居家养老、机构养老等），但机构养老仍然需求大于供给，在老龄化进程中同样出现了许多的发展机遇，以养老公寓为代表的居家养老（独立单元式居家养老模式的一种）凭借自身优势逐渐发展起来，成为更适合我国住房养老的发展模式。

二、养老公寓发展的可行性分析

（一）养老公寓特点

老年人集中居住的养老公寓（一种综合的面对特定群体的公寓式住宅）服务体系一般集餐饮、清洁卫生、文化娱乐、医疗保健于一体，是专为老年人打造的老年人社区，可以更好地体现老年人不同的心态体能，进而使老年人的多样化生活和精神需求得以有效满足。此种新型老年住宅养老模式可兼顾居家养老以及社会化优质服务供给，对基础设施建设以及老年人实际生活保障具有较高的要求，既满足老年人的基本生活需要又注重提供文化娱乐活动丰富老年人的精神生活。养老公寓在功能上区别于一般公寓和养老院机构，主要表现在商业性的经营方式（基本不依赖政府部门的资金支持）以及服务对象的不同，软硬件设施及服务水平高于普通的公寓标准。

（二）养老公寓发展的可行性

一方面从社会需求来看，现阶段我国老年人口数量较多且呈现快速增长的趋势，老年型社会成为社会发展趋势，在此人口现状下对配套的养老机构提出了更高的要求，但目前养老机构的建设力度及水平仍有待提高。快速发展的经济在提高生活水平的时候改变了传统的居住观念，老年人及其家人对老人生活质量的重视程度不断提升，部分具备较高文化程度及自理能力的老年人更倾向于选择养老公寓。另一方面从政策制度来看，老年人的养老问题一直是国家层面的关注重点，基于实际情况已经出台多项包括新农村合作医疗、低保等在内的政策保障措施及社会保障制度，满足老年人寻求优质生活环境的需求，为提升老年人的生活质量提供支撑。对于商业性养老公寓，政府部门也加大了政策支持力度，发展养老公寓已经被更多人接受和认可，更能适应老龄化的社会发展趋势，具有显著的可行性。

（三）养老公寓发展的必要性

必要性主要体现在具备良好的市场潜力及发展前景，现有的政策保障使老年人生活水平得到了进一步提高，老年人的传统观念（如节约、居家养老等）已经发生了明显的转变，他们更加注重生活质量和精神需求。此外，年轻人面对激烈的市场竞争不得不外出工作，导致城市中的“空巢”现象日益突出，老年市场蕴含着丰富的商机，作为一种兼顾经济和社会性的投资，养老产业发展前景广阔，发展养老公寓成为获取经济效益和社会效益的有效模式。

三、发展商业性养老公寓存在的问题

不断加剧的老龄化发展趋势促使养老问题日益突出，传统以家庭为单位的单一化养老模式已经难以满足现代社会的养老需求。

（一）养老公寓价格较高

因没有统一的建设标准导致目前的养老公寓的基础设施建设情况参差不齐，对于高于一般公寓标准的养老公寓通常设施齐全并且提供较高质量的服务，进而导致较高的价格问题，成为部分老年人群不愿选择养老公寓的主要因素。目前大部分地区养老公寓的价格无法满足大部分老年群体的需求，商业性养老公寓在享受各项制度政策保障的同时需借鉴相关经验创新发展，兼顾经济利润和社会效益。

（二）结构布局问题

作为公寓建设的重点考虑问题，不合理的选址带来的交通不便，尤其是定在郊区的选址增加了老年人出行以及子女亲属往来探望的难度；内部结构（包括选址规划、户型设计等）的设计方面没有考虑到特殊性，大多被设计为高层塔楼的公寓缺少供老年人群使用的活动空间，对于老年人同一般人群间的差异掌握不足，不利于养老公寓的健康可持续发展。

（三）人性化问题

目前养老公寓虽大多具备较为齐全的设施及良好的居住条件，但普遍对老年人精神需求重视不足，除了硬件设置，很多老年人对随性和自由的生活方式较为看重。目前养老公寓管理模式（尤其是医院的管理模式）尚不能满足人性化管理需求，固定化的管理模式限制了老年人的行动，不利于老年人接受养老公寓这一生活模式。

四、养老公寓运营模式运营方案

（一）运营模式

老龄化问题受到独生子女政策的影响而进一步凸显，在发达国家中以房养老模式已成为应对老龄化问题的重要方式，老年人的养老金和养老服务可通过出售或抵押产权房的方式获取（即变现房产的价值将其作为养老资金来源，可以看作是“倒按揭”）。国内正在逐步探索并完善此种基于产权制度下的养老运营模式，但受到经济能力差异的影响，资本的获取方式可通过合资购买、置换资产实现，例如北京已采用这一模式，现阶段以房养老这一先进模式的有效实施需在转变传统思想的基础上进行，随着此种新政策和制度的持续推进以及人们观念的改变，基于产权制度的运营模式将在养老问题

中发挥重要作用。

（二）会员制养老公寓

此种养老院模式属于俱乐部性质，全部户型单位均具有归公寓所有的商业房产证，老年人缴纳年费即可成为会员，从而对养老公寓采用产业化的经营模式，例如国内首家会员制度养的北京老院太申祥和山庄，该养老机构采用古典风格的建筑模式，具备较为全面的保障体系（包括娱乐、健康、医疗等），目前会员费非常高却有较高的会员保持率。不同于传统养老院和养老公寓，会员制养老公寓采用自由化的管理模式，在环境和格局等方面更加适合老年人居住。会员制养老公寓有效融合了传统和现代养老模式，注重环境同文化间的关联，是新型商业性养老公寓未来发展的主流方向之一。

（三）会员制和产权制的优劣势

养老公寓本质上仍以老年人群作为服务对象，在提升老年人生活质量及归属感方面起到重要作用，有利于缓解社会养老压力，通过产权置换可在一定程度上控制居住难题。该类养老公寓具备较为完善的服务和设施，还可带动房屋买卖及租赁市场。新型商业性养老公寓需基于始终稳定的经营模式（由经营机构承担损失），从而在保证老年人基本生活的同时促使养老公寓市场健康稳定的发展。在确保舒适性的前提下开发多元化的产品线，充分考虑老年人的生理机能，规划出适宜不同老年人居住的社区环境；进行文化的注入，通过老年人集体活动定期及不定期的组织帮助老年人形成一种自觉行为；基于社区级医疗中心建立起同周边医疗机构间的合作关系，不断完善配套体系。提供不同的收费标准及附加服务，注重满足老年群体的精神层面需求，加强与周边相关机构的合作，打造泛养老社区。

在应对人口老龄化这一社会问题过程中，建设面向全社会老年人群的新型商业性养老公寓已成为一种有效的养老模式，是提高老年人群生活质量的有效手段，虽然老龄化问题亟需解决，但目前我国养老服务仍属于一项新型产业，需对国内外先进发展模式进行参考借鉴，探索满足区域发展需求的养老服务模式，完善软硬件设施建设，不断深入地进行探索和实践，为养老公寓式养老模式的进一步完善提供参考，促进养老事业的稳定发展。

整理 / 张殊融



企业文化的“认知五层次”



对企业文化的认知水平高低，是衡量一个企业是否优秀的第一步。对企业文化的认知不是一蹴而就的，需要经过一个循序渐进的过程，基于对企业文化的认知，我们将其分为了五个阶段。

一、混乱阶段

处于这个阶段的企业，高层管理者可能从来没有接受过企业文化的理论，或者只是粗浅地通过报纸、杂志或者培训对企业文化有了一些基本认识，但就是不知道自己该怎么做。如何体现“以人为本”，如何体现“创新”？诸如此类的问题会深深地困扰着企业的高层管理者们，有些企业投入了大量的时间和精力，但没有起到预想的效果，就把企业文化打入“冷宫”，依旧按照原来的理念和方式进行管理。

另外，不少企业歪曲了企业文化建设的精髓，没有在价值观提升和塑造上下功夫，而是急功近利，把企业文化建设当作一种竞争策略来做，希望进行文化建设后，企业的管理水平和凝聚力马上发生质的提高，经营业绩也随之变好，所以大搞文娱活动，开展培训和研讨，但这些都是企业文化的表象，而不是精髓，力量没有用到刀刃上，所以企业文化建设往往是“雷声大、雨点小”，长此以往，企业文化往往成为“形式主义、虚而不实”的代名词。

二、片面阶段

也有不少企业能够摆脱认知的“混乱”，对企业文化有了相对比较正确的认识，对企业文化建设比较重视，开始着手提炼和塑造自己的企业文化，但是往往会比较片面。具体表现在：

（一）文化没有个性

国内企业在进行文化塑造时，总有“团结、拼搏、创新”这样的企业理念。没有两片完全一样的树叶，也不存在两家文化完全一样的企业。企业文化受很多因素影响，包括创业者个性、行业特点、企业历史、愿景目标、发展战略等，企业文化是企业对自身成功经验和思想的总结和提升，因此，应该具有很强的独特性。

索尼“先驱精神”、诺基亚“科技以人为本”、松下“造人先于造物”、迪斯尼“想象力与魔力文化”，这些卓越的公司都从自己企业的角度提炼和宣扬自己的文化，非常富有个性。

（二）缺乏核心理念

也有些公司在提炼公司理念时，从愿景、使命、价值观、哲学、精神，一直到人才理念、营销理念、研发理念、竞争理念等一应俱全，但往往让员工一头雾水，不知道企业的核心究竟是什么。企业文化必须明确企业的核心理念，包括企业使命和核心价值观，是企业经营发展的源动力和最高准则。

使命是企业发展的责任感、追求与理想，是一种崇高的精神境界。比如索尼公司在自己刚创业，根本没有什么知名度时，就立志改变日本产品在世界上的

“劣质低价”的形象；强生在1886年创立之初，就以“减轻病痛”为理想，到1908年，这个目标逐渐成为企业的哲学，并把顾客服务和关心员工放在股东报酬之前。

核心价值观是组织长生不衰的根本信条，即公司深信不疑、笃定遵守的最高指导原则。核心价值观区别于一般价值观，通常只有3到6条。小罗伯特·约翰逊写下强生的信念时并不是基于一种信念和利润的理论，而是因为他内心深深拥护、希望保存这样的价值观“顾客第一”。

（三）企业文化不一致

这个阶段的企业，企业文化往往给人比较散的感觉，也就是说可能理念与制度、行为、物质四个层面并不统一，理念倡导的是创新，可公司实际上可能比较保守，不允许失败。

三、系统阶段

如果对企业文化能够正确认识并进行系统建设，就是比较优秀的企业文化了。系统建设的意思就是从企业文化的四个层次进行全面塑造，并且具有统一性。这四个层次是：理念、制度、行为和物质。

曾经有一家空港地面服务公司做过企业文化建设，公司是首都机场与新加坡樟宜国际机场合资成立的，总经理由中方和新方每2年轮流担任一次，主要从事首都机场的客运、货运、特服、飞机维护等服务。BGS引进新加坡地服公司的先进管理方法，又有新加坡方面的人员出任高层管理，因此企业管理非常规范，人员素质也比较高，在同行中很有竞争力。2000年，该公司对企业文化进行了重新整合和塑造：

首先通过诊断和研讨，公司决定塑造以“精品服务”为核心的企业文化体系，并且采用扬弃的办法，重新提炼了公司的理念体系，包括价值观、经营理念、企业精神等；

其次，鉴于公司在激励等方面的薄弱，设计了相应的激励、沟通制度；

第三，规范了高层、中层、基层和普通员工的行为，高层需要定期自我检查、召开跨越沟通会议、定期走访等；

第四，最后是设计了相应的VI、海报等表层的文化。整个企业文化建设从导入到实施持续了一年时间，为企业的经营发展起到了巨大的指导作用。

四、实践阶段

一般企业的文化建设如果能进入系统阶段，就能够体现企业文化的威力，企业的管理水平已经大大提高，但是系统建设的企业文化还停留在文化表层，尤其对于那些利润丰厚，员工福利待遇很高的企业，这些企业的老总会比较在意两件事情：

一是如何提高公司的核心竞争力，使公司面对日

益激烈的市场竞争，能够保持现在的竞争优势；二是如何塑造优秀的企业文化，使企业能够基业常青，永葆青春。

企业文化的这个阶段我们称之为“实践阶段”，用哲学的话说就是“实践是检验真理的唯一标准”，不管企业文化的理念有多好听、多深奥，如果转化不成员工的行为，都会成为一种形式。因此，企业文化建设的关键在于实践，也就是把理念转化为企业的制度、流程、策略等各项行为。

构建企业的理念体系并不是难事，困难的是如何把这样的思想融入企业的日常管理和员工的日常行为，如果能够解决这个问题，企业文化建设就处于更优秀的“实践阶段”。

五、省悟阶段

企业文化的最高境界是“形神合一”，企业的“形”包括一切外在的东西，包括企业制度、流程、策略、组织结构、责权体系、领导风格、产品等，而“神”则是指愿景、价值观、使命、精神、经营理念等这些指导企业发展的思想。“形神不合”的企业文化会得“精神分裂症”，因为员工不知道究竟应该遵循什么。

企业文化的最高阶段，是“省悟”的阶段，这个时期，企业需要追求“天人合一”思想，企业要考虑如何顺应天道，包括经济规律、伦理道德、人文观念等，要把人的需求与企业发展和社会进步有机结合起来，增强企业的使命感与责任感。惠普之道、索尼的先驱精神、波音的“永为先驱”就是明证。

企业文化的最高阶段对企业家提出了更高的要求，需要企业家具有禅者的智慧和修养，“无为而无不为”“悟道而修身”，用独特的智慧透过纷杂的事物表象，抓住事物的本质和区别。

孟子说：“人性犹如水性”，作为企业家或者高层管理者在进行文化塑造时，更需要从人性的角度去“布道”，对待人性要像对水性那样，要因势利导，而非“围追堵截”，从满足人的需求角度来建设企业文化，真正体现“以人为本”。我们都知道大禹治水的故事，大禹之前的舜，采取的是“堵”的方式，结果堤坝越修越高，可洪水一来，就形同虚设了，而大禹采取的是“疏导”的方式，顺应水的本性，而不是强迫改变它，这样就达到了“治水”的目的。

从禅学的角度看待世界，万事万物都存在着密切的联系，拿“馒头”来做比喻，通过馒头中水与面的关系来解释企业中文化与制度、无形与有形、硬性 & 软性的关系，其实就是一种“悟道”。文化管理是一门艺术，需要管理者从哲学的角度，回答企业文化是什么、为什么要建设企业文化、如何建设企业文化这些基本问题，如果能参透这些问题，那一定能够进入“省悟”的阶段。

文 / 摘自网络

元亨祥2021年2月、3月理财精英

用专业赢得客户信任



杭州私行中心 理财师
段 诚

作为元亨铁军中的一名潜力股，段诚激情、干练、侃侃而谈，不仅专业过硬，而且兴趣广泛，在为客户提供专业服务的同时，也经常与客户分享交流各种美好生活体验，优质的服务赢得了客户的一致好评。

勇于突破 毅然转型

段诚最初就职于保险行业，从事保险服务工作，根据客户需求为客户量身配置保险产品。在服务过程中，他发现保险只是客户资产配置的一部分，更多的还是需要整体的资产规划。自此，他开始有意识地接触财富管理这个大行业，在日常工作之余，他一直默默学习基金投资相关知识。随着对行业的深入了解，以及自身能力的提升，他心里萌生了一个想法——转型做一个专业的理财规划师，他希望能通过自己的专业，帮助更多人把手里的财富做好规划，通过财富的保值增值，让更多人早日实现财务自由。这是他最初的、也是始终如一的初心。

选择安全 相互成就

谈到选择加入元亨祥，段诚表示，最初了解到元亨祥是因为需要帮客户配置产品，所以他就对信托以及行业的产品进行了多方面的了解，发现元亨祥不管是平台实力，还是风控产品都是较为优秀的。特别是“没有万一、只有唯一、安全第一”的风控理念，他特别深有感触，深耕行业多年，他深知投资最重要的就是安全，因

为安全理念的相通，他毫不犹豫地选择了元亨祥。

事实证明，他的选择是明智的。自加入元亨祥以来，他不仅为客户提供了优质产品，同时，也借力平台，开拓了更多新客户。2021年一季度，凭借出色的业绩表现，他荣膺元亨祥“十大风云人物”。

信任之托 专业认可

“优秀且专业的理财师，是可以让客户信任，并且托付财富的。”段诚表示。

他还分享了一个自己的故事：2021年，他为一个新客户做了资产配置，但这个“新”客户其实是个“老”朋友，是当初带他进入理财行业的领路人，客户自身就是一名金融学博士海归，曾经也给予过他很多指导，没想到四年后，他的专业能赢得对方的信赖。这份托付对他而言，不仅仅是一种信任，更是他转型成功的一个最好印证，是对他过去四年努力的认可。这件事也更加坚定了他在这个行业深耕的决心。

使命担当 梦想不止

中国财富管理时代正逐渐从单一型产品配置向复杂多元化产品配置转变，这对理财师提出了更高的要求。“我的目标是成为一名优秀的家庭财富管理咨询师。”段诚坚定地表示。

未来已来，相信坚持的力量将会带领他走向更高、更好的未来！



明德精技 知行合一

——2021年元亨祥营销技能大赛圆满成功



近年来，随着金融市场的不断发展，高净值客户的需求越来越个性化、多元化、综合化，对理财师的专业技能也提出了更高的要求。元亨祥基金坚守“风控型资产管理专家”的市场定位，坚持从修炼内功出发，脚踏实地，夯实基础，着力提升客户服务的各项能力与技能，致力成为高净值客户身边最专业贴心的伙伴。

4月9日，元亨祥营销技能大赛在浙江湖州龙之梦钻石酒店拉开帷幕，来自全国各地的精英理财师齐聚一堂，就企业文化、业务知识、客户服务等话题展开激烈角逐，争夺最高荣誉。

本次技能大赛主要包含答题挑战赛、理财演说家、巅峰辩论赛三个环节，主要考察理财师的专业技能、综合理财服务水平和个人职业素养，全场理财师分为10个小组进行比拼。为了保证赛事的公平公正，大赛特邀元亨祥基金执行总裁刘闪、元亨祥基金高级副总裁张岱云、元亨祥杭州区域总裁范忆敏、元亨泰富首席市场官王建立担任评委。



大赛现场，参赛团队各出奇招，以才思敏捷的回答彰显专业智慧、以激情澎湃的演讲感染现场评委、以妙语连珠论证观点、以尖锐犀利反驳对手……现场你来我往，高潮迭起，气氛十分活跃。

经过多轮激烈角逐，最终由杭州私行中心汪静容带队的第五组凭借扎实的专业素养、睿智的应变思维脱颖而出，勇夺“大赛总冠军”，由杭州私行中心张雅静带队的第七组荣获大赛亚军，元亨祥基金投资顾问总监黎晓东荣获“最佳辩手”称号。此次大赛的开展，不仅给元亨祥人提供了展示自我的舞台，同时也使元亨祥人在实战演练中准确找到自我能力上的短板，并利用此机会深入学习，努力提升各项工作技能，为客户带去更加专业的资产配置服务。

回顾过去，元亨祥业务团队“荣誉、智勤、责任、创新”，以耀眼的业绩表现与出色的工作能力，展现出元亨祥人奋发有为的精神面貌与不凡实力。大赛现场，

元亨祥基金还隆重举行了表彰大会，对2020年度及2021年一季度工作优秀、业绩突出的员工及团队进行荣誉表彰，并激励全体员工在接下来的工作中知行合一，再创佳绩！

元亨祥集团董事局主席程芳特亲临现场，为优秀团队和个人颁奖，并发表总结讲话。他指出，营销技能大赛将一线理财师的工作和技能有机结合在一起，是一种非常好的学习方式，这也是元亨祥营销体系搭建的重要内容，以后可以多开展类似的活动，助推理财师在比拼中学习，在学习中进步。此外，程芳主席还对获得荣誉的员工与团队表示祝贺，并强调公司成立九载，从无到有，取得今天的业绩，离不开全体元亨祥人的辛勤付出，希望大家继续保持这种积极向上、锐意进取的精神，为了共同的事业不负韶华、全力以赴！

文 / 张文雪

