

书写无愧于时代的青春华章

——记华宝证券基金投顾部投资总监李真



记者 夏玮

过硬的专业能力、激情的工作状态、高效的时间管理——这就是李真的职场画像。入职以来，一天工作十几个小时是常态，每天都要处理海量的数据和表格、繁密的信息和文字，每天都有会议和路演，同时接受高频率的客户咨询……然而，她不知疲倦，笑靥如花，黑亮的眸子里满是激情。

在李真的人生履历中，有两个最难忘的节点：2007年，她加入了中国共产党，自此她怀着红色信仰砥砺前行；2011年，她从华东师大金融学硕士毕业后加盟华宝证券，职业生涯由此启航。十年来，她在岗位上以青春践行初心使命，努力创新、不懈奋斗，写下了闪亮的业绩。去年，她被授予“宝武优秀共产党员标兵”称号。

敢打敢拼 创下多个业界第一

如今，在国内专业基金产品研究机构排名中，华宝证券基金研究团队首屈一指。然而，华宝证券的基金产品研究经历了从无到有的艰辛历程。

“十年前，我刚开始做基金研究时，这项工作还是空白。当时券商研究所行业投入成本不断攀升，竞争格局加剧，华宝证券研究所作为后进入者，急需走出差异化路线。我是共产党员，迎难而上、争创一流是我的责任与使命。”李真说。在做了大量基础工作之后，李真有了一个大胆的想法：搭建一个科学实用的基金产品筛选体系和基金经理画像体系，建立适合中国市场上实用的基金产品研究框架，致力于树立权威的行业标准，从而吸引各类头部机构的合作。

李真始终将促进研究成果的商业化转化作为团队工作目标，带领团队开创了部门业务的多个第一和“之最”。包括：落地第一单为保险公司提供部门设置规划和战略咨询项目，第一单以研究驱动保险机构在华宝证券开立席位，落地第一单自主策略研发



并成绩优异的资产管理产品；成为第一家荣获中国保险资产管理协会首批（独家）“IAMAC 特约研究合作单位”授牌的机构，并蝉联四届老牌头部券商；第一次引入互联网巨头腾讯理财通联合发布《金融产品年度报告》，开发的多个报告系列也是全市场的第一篇；打造了一支专业化程度高、覆盖面广的公募基金研究团队，该团队也是全市场路演次数最多、产出质量和数量最高、成长最快的团队，为部门贡献了绝大部分业务收入。

信守承诺 收获客户赞誉

路演、会议、尽调，与客户交流、作线上答疑、写课题报告……李真的手机里，记满了工作日志。每天，黎明即起，一直忙到深夜。十年来，几乎天天如此。面对他人的惊讶，她笑着说已经习惯了，以致于偶尔晚上8点到家，都不知道做什么好，因为她的座右铭是“不辜负领导和客户的信任”。

华宝的差异化道路意味着客户资源需要从头开始积累，而客户的积累既要靠扎实的研究成果，也要靠勤奋和专业的服务态度。除了研究工作，她还对接了50多家机构的各条线客户，平均每小时都会处理客户的诉求。有时候忙了一天，在晚上六七点突然接到客户需求，通宵加班，于次日八点准时把报告交给客户。在长期的磨练中，她获得了精准判断客户需求并提供定制服务的能力。

“我是一个特别认真的人，日常交流总希望对方能把事情说得精确一

点，有时还闹笑话呢。”李真津津乐道，“每一场路演都倾力投入，因病也不敢搁答应好的路演，努力在每一个细节上更专业。”她曾飞往北京为中行制定2020年开门红产品名单，评审为期一周，小组讨论并审议最终结果的前一晚，她通宵工作，目睹了凌晨一、二、三、四点的北京夜景。她和团队以忘我工作助力中国银行当年的基金销量翻倍。小宝4个月的时候，还在产假中的她作为研究首席主动申请去北京路演，领导劝她别去了：“疫情阶段也不安全。”她说：“岗在人在，只要组织需要我，我就应该义无反顾！”因其扎实的专业实力和真诚的服务，中行资管等头部券商资管机构也纷纷主动邀约采购华宝证券研究服务。

疫情期间，客户到访减少，而研究和路演需求量爆棚。因重要客户和重要项目推进需要，李真临危受命，抱着尚未满月的小宝，进行线上路演，视频尽调，再制定产品方案，撰写研究提纲，研究讨论会……在她看来，卓越的专业服务才是对客户信任的回报。在她和团队的努力下，拿下了更多客户合作，也收获了更多的客户赞誉。

项目结束，得知李真刚生了小宝，客户惊讶：“什么，你还生了个孩子？我感觉你天天在工作啊！”每跨出一步，她都铭记：“我是一名光荣的共产党员！”

不负芳华 肩负时代重任

“干这一行，必须具备处理海量信息的能力。每天都有大量的数据以及

来自市场和行业的信息，它们会巩固或者冲击你的认知，从而影响研究和投资结果。”李真笑着说，“所以，熬夜是肯定免不了的。白天的奔波和夜晚的研究，让我体验到了金融业的激情和速度。”

十年来，李真以身作则，勤勉敬业，带领团队年产超300篇的外发研究报告，近百篇基金经理尽调报告，定制报告80篇，定制服务80项，年度访谈100位以上基金经理。团队高速增长初期，人员严重不足，人均报告数量达到115篇。在她的眼中，没有最好，只有更好。年复一年，她带领团队为多家基金公司提供战略咨询、投资策略、产品设计、员工培训等服务，为部门创造了可观的业务收入；持续为保险及保险资产管理机构提供深度优质服务，并受邀参与证监会课题，参与编撰《新常态下的中国保险资金运用研究》《中国证券投资基金年鉴》《中国保险行业年鉴》，广受业界好评，发布了《借鉴海外养老目标基金经验，构建国内第三支柱养老体系》论文，被中国保险资产管理业协会评为“2018年—2019年长江养老·IAMAC年度征文”优秀论文。

无论是传统行业研究还是策略研究，卖方研究很容易呈现“纸上谈兵，难以指导实盘”的问题，作为一家定位于金融产品的投研团队，李真深知须从买方视角做研究，重视打造团队的实战能力。她坚信：唯有产品化才能兼具理论积淀与实战能力。李真带领团队设计投资策略，落地于资管产品，实现向实战转化。

“我崇尚这句话：敬业以无愧于青春年华。同时，我也希望我的两个孩子能够和我一样坚毅而温暖”——这就是35岁的李真，怀揣梦想，砥砺前行。



身边的榜样

千尺井下的出矿先锋

□智 瓊

人物：吴少恒，宝武资源武钢资源程潮铁矿矿工。



在千尺井下，吴少恒一干就是20余年，连年出矿量排名全矿前三甲，累计出矿220万吨。2012年，他荣获“湖北省劳动模范”称号；2020年，获评宝武资源紫荆花金奖；2021年，获评宝武金牛奖。

“劳模不光要自己干得好，更要带动大家干好！”这是吴少恒工作中始终秉持的信念。他不仅努力做好份内工作，更以身作则，以劳模精神带动身边工友，引导大家共同把思想和行动统一到各项任务上来。

矿工小胆子较小，刚上班时井下作业经验不足。吴少恒主动和他建立了安全互保对子，讲清楚井下现场行走等安全规章制度和各种危险因素。出矿之余，吴少恒悉心观察小颜的作业方法，并给予现场指导。仅用时两个月，小颜就能够熟练操作铲运机，还超额完成了生产计划任务的30%。

20多年过去了，吴少恒依然坚守在采矿一线岗位。他精心维护设备，练就精湛的

技艺。他不满足于自己圆满完成每月任务，有的时候同班工友面临出矿条件差、矿品位不好的问题，他总是主动选择大块较多、出矿较难的进路，敢于、勇于啃下“硬骨头”。

2021年，面对采矿生产任务重、地质条件复杂的难题，吴少恒总是提前1小时到班，晚1小时下班，以确保稳产高产。在出矿过程中，除了注重对设备进行判断处理外，他还仔细钻研矿品位，利用业余时间向采场技术人员咨询，结合技术指导有效出矿。当班时，他为了节约时间多出矿，经常从家里打包饭菜带到矿里吃，节省了往返值班室就餐的时间。2021年，他出矿12.4万吨，超出计划5.2万吨，创造效益308万元，名列工区前茅。

今年1月，吴少恒出矿8000余吨，创下个人月出矿量新高，被评为“采矿之星”。

电机医生“出诊”，医到病除！

□智 伟

前段时间，太钢比欧西气体某装置需要紧急抢修，向宝武智维提出援助请求。接到“出诊”需求，宝武智维检修事业部电机医生团队协同上海昂电，第一时间奔赴现场。

抢修过程中，电机医生团队每天组织团队成员和用户召开“天天读”工作布置会，不断依据新情况细化、调整修复工艺，充分展示了团队的精细化和专业性。团队一丝不苟的工作态度和工作成效，得到了用户的由衷佩服。

电机抢修时间恰逢冬奥会、春节等“特殊”时期，加上疫情防控要求，电机医生团队放弃春节与家人团聚，急用户

之所急，全力以赴抢修电机，尽最大努力为用户排忧解难。在此过程中，团队保质量、抓进度，高效管控、科学安排。凭借丰富的抢修经验，通过多方努力，提前协调拟于春节期间停产检修的电磁线厂，维持一条生产线如期供货。最终仅用了短短11天时间，就高效完成了电机的换线抢修任务，有效减少了用户的停产损失，得到用户的高度赞誉！

电机医生团队始终牢记公司使命，用实际行动为用户提供稳定可靠、智能高效的设备运行保障。一个又一个专业化解决方案，为用户提供优质服务。

与宝武共奋进

□龚媛华

春风始，万物生。转眼间，昆钢公司融入宝武大家庭已逾一年。这一年，是所有昆钢人感慨万千又收获颇丰的一年。

昆钢公司紧跟时代步伐，在“同一个宝武”的共识下，用心推动涅槃蝶变。2021年，昆钢公司深入开展了绿色低碳、智能制造、降本增效、铁矿增产、工序对标、“献一计”等活动并屡创佳绩，充分调动和发扬了广大干部职工的昂扬斗志和奋勇争先精神。

融入宝武以来，相信岗位上的昆钢人一定像我一样，时时刻刻深深感受着昆钢公司脱胎换骨般的转变；专业化整合、“双基”管理、新区建设、搬迁转型、智能制造系统切换上线……层出不穷的新概念、新思维让人应接不暇。如此的快节奏，让我不禁为自己从前的安于现状而汗颜，需要学习的东西实在太多了！

曾几何时，我似乎忘了拼搏是一种怎样的滋味，工作习惯于按部就班、循规蹈矩。宝武的管理理念像一记重拳，让我们恍然间醒悟，的确是该好好调整和改变了。在钢铁行业竞争形势如此激烈的今天，

如若再不拿出势如破竹的信念和定力，岂不是要成那只落伍的孤雁了吗？

去年9月20日，昆钢公司本部的标志性六号高炉永久性停炉，这一历史时刻牵动着所有昆钢人的心。翻开新的篇章，我们都感到背负着更加光荣和艰巨的责任和使命。今年1月底，刚从本部调入新区的我，看着周围人的努力与汗水，又怎堪落后？静下心来想想，紧随着昆钢公司潮涌般的巨变，压力难道不是最大的动力吗？如此一想，便多了一份坚定！

弦歌不辍，薪火相传。身处寻梦、铸梦、圆梦的好时代，我们有什么理由不努力？的确，说一说、想一想都很容易，做起来却总会遇到意想不到的困难。当迷茫、困惑、找不到方向时，就多鼓励鼓励自己——没有容易走的上坡路。美好的未来不会从天而降，唯有靠奋斗去争取！

同一个宝武，同一个梦想。作为昆钢公司的一员，我们有责任和义务让这个大家庭越来越兴旺。让我们一起努力，充分发挥主人翁精神，与宝武共奋进！

助农增收暖人心

□王倩 甘泉

近日，重庆市长寿区江南街道天星村比往常热闹了许多，清脆悦耳的小鸡叫声显得特别动听，村民们领到一框框小鸡苗喜笑颜开。“不仅免费送鸡苗，还负责回购，一点儿都不担心销路！”村民们纷纷竖起大拇指。

为切实履行企业社会责任，积极参与社会公益事业，助力乡村振兴，中南钢铁重庆钢铁联合锦康餐饮开展了爱心帮扶活动，共为天星村34户脱贫户、1户边缘易致贫户赠送鸡苗1050只，价值2.1万元。

农村养鸡技术门槛低，投入少、周期短、见效快，既能充分利用开垦地资源，又能收获鸡蛋等农副产品，是有效增加农户经济收入的方式之一。通过向村民们赠送鸡苗并以市场价进行回收，解决了他们的资金投入困难问题，也进一步调动了他们依靠双手发展生产的积极性，增强农户们致富的信心。

重庆钢铁始终保持着高度的社会责任感，积极支持江南街道建设和发展。2020年以来，根据长寿区委区政府统一安排，重庆钢铁对江南街道的市级脱贫出列村、乡村振兴试验示范村——天星村进行对口帮扶，多次在厂区开展滞销农产品展销，切实解决了种植户的实际困难。未来，重庆钢铁将继续发挥企业优势，从心开始，用心做事、真心服务，为群众办实事、做好事、解难事，用实际行动助力乡村振兴战略目标实现。



梅钢公司：与青春同伴

□梅 刚



日前，宝钢股份梅钢公司策划“周末青春”系列活动，梅钢公司及幼儿园的31位青年来到南京玄武湖景区一览春色。大家纷纷表示，既感受到了玄武湖的魅力，通过团队游戏还激发了大家的青春活力，将立足岗位为企业奉献青春力量。

宝武环科：妈咪小屋爱心满满

□袁乐琪



日前，宝武环科筹备已久的爱心妈咪小屋终于揭开了神秘的面纱。明亮、雅致、温馨、清新的小屋内，沙发、冰箱、奶瓶消毒器、湿纸巾等用品一应俱全，吧台和收纳格增加了储物空间，高科技可升降插座方便妈妈使用电子产品。完善的设施设备不仅解决困扰“背奶族”妈妈的难题，也为怀孕期和哺乳期女员工提供了休憩场所。

鄂城钢铁：劳模“荣誉林”

□左敏 桂多



日前，中南钢铁鄂钢领导及12名劳模代表在“荣誉林”开展植树活动，为美丽鄂城再添新绿。种植好树木后，劳模们在每棵树上挂上事先准备好的劳模铭牌，并纷纷在栽种的树木前合影留念。在大家的辛勤劳动下，一棵棵树木在阳光下“昂首挺胸”，为钢城“网红打卡点”再添风采。

宝钢德盛：增添一抹新绿

□刘征 丁国钰



3月12日，太钢集团宝钢德盛热轧厂组织开展“我为厂区添点绿”志愿服务活动，共计31人参与植树活动，为热轧东路增添一抹新绿。志愿者们个个热情洋溢、干劲十足，刨坑、扶直、铲土、填平、压实、浇水，每一步都有条不紊，各个环节都衔接有序，大家齐心协力，一派热火朝天的劳作景象。经过大家的共同努力，茶花、梅树、桃花等植物相继在一片新的土地上迎风挺立。