

天风 VIEW



2016.05.20 | 2016年 第3期
[总第3期]



因时而谋 应势而动

专业立身实力派 顺应时势决策快

固定收益总部采访实记



同青春 共奋斗

鲜衣怒马正当年

五月鸣蛰，就在不久前的奥马哈，耄耋之年的巴菲特对着所有人宣告“我要活到 100 岁，我还有很多东西要看要学习”，宣告“股神”正当年。似乎不止是巴菲特，那些不论是神坛之上还是身边周围的例子都在向我们展示他们的“正当年”。

本期的封面团队，固定收益总部的同事们也是这么一群死磕自己持续学习的主。他们鲜衣怒马、烈焰繁花。他们因时而谋，应势而动。他们面对高度震荡的“猴市”也能凭借“穿越牛熊”能力，收获“稳稳的幸福”。如果把固定收益总部这种风格放大来看，这种“同青春，共奋斗”的氛围与状态正是天风以创业者为本的文化缩影。或者换个更亲切点、具象点的说法，就是我们常说的“勤奋”与“坚毅”。

本期风景编辑部带领大家北上北京长安街旁的佟麟阁路 36 号院；南下武汉马拉松最美赛道；远走美国内布拉斯加州“朝圣”；更回到内心深处，感受天风的正当年，感受创业者们的奋斗。

生命不息，折腾不止。毕竟，我们的工作与生活、我们的团队与业绩不能一直停留在舒适的保护区。

鱼跃此时海，花开彼岸天。🌊



在天风“创业与成长”
必备的商业刊物

定位

内容不断力求精进，向专业化企业杂志发展。
倡导创业文化，推动公司企业文化建设。
帮助读者成长，为读者提供深入独到的见解和细致详尽的信息，帮助读者在工作和事业方面做出明智的决定；让读者掌握更专业的知识和行业动向。
成为专业的商务读本。

风格

讲故事: 用喜闻乐见的跌宕起伏叙事，讲人话；
人 本: 关注人与团队，写事的本质为写人；
大 片: 每期封面故事做成大片风格，进行深入透彻全面的团队剖析，向专业杂志发展。

栏目介绍

公司新闻（新闻资讯类）
报道公司内部重要新闻

行业新闻（新闻资讯类）
以当下流行的互联网方式呈现，使得阅读更加轻松。

创业在天风（人文管理类）
封面故事: 以团队为核心做介绍，采用专业人士拍摄照片作为封面，提升杂志的品质，使得杂志更专业。

成长在天风（人文管理类）
成长故事: 涉及团队员工的心得感悟，说人话，讲故事，以写事的本质为写人，树立员工榜样，在员工中得到共鸣。

业界看天风（企业管理类）
来自媒体与同行的评价，邀请学者专家撰文讨论，针对主题对外采访，提升品牌知名度和影响力。

天风视野（新知类）
环球视野: 国外最新行业动态，提供更专业更全面的知识（编译）。
跨界讲堂: 邀请相关专业人士或专家撰写，增强可读性，扩大广度和深度。

学长专栏（业务知识类）
事业部负责人以上级别学长的个人分享，帮助读者在专业知识领域得到提高。

天风温度（人文生活类）
对各分支机构业务及团队人员介绍，让更多人及时了解公司的发展及同事。
有助于常出差员工的温馨提示，体现人文关怀的一面。

广告
每年每个部门有1p 固定的广告配额，可用于团队、业务、产品的内部推广，品牌管理部可协助广告设计。
根据各部对企业文化宣传考核积分，额外给予表现优秀的部门更多的广告资源。

VIEW 运营架构及采编流程 INTRODUCTION

学长顾问委员会

委 员: 余磊 潘思纯 吴建钢 王琳晶 黄其龙
朱俊峰 冯琳 翟晨曦 吕英石 许欣 冯文敏
于博 洪琳 周昕 李巍
秘书长: 杨芬

主要职责

- 1、企业文化的核心制定机构；
- 2、刊物运营的指导与监督机构，负责对刊物内容定位和方向的总体把控，但不参与刊物的具体运营。

运营机制

沟通机制: 一对一沟通及反馈收集机制。由秘书长定期将刊物呈送学长，并收集学长反馈。
决策机制: 需要学长委员会决策的重大事宜，由秘书长发起一对一沟通并逐一收集投票。

通讯员委员会

成 员: 各Business Unit通讯员（各1名）
会 长: 余艳

主要职责

- 1、定期将本部门的信息整理提供给编辑部主任；
- 2、配合内刊记者进行人物和团队报道。

运营机制

由刊物编辑部进行通讯员统一管理，包括工作分配协调与评估

评估标准

- 1、制定各部企业文化宣传积分标准
- 2、明确通讯员工作职责
- 3、定期考核通讯员工作

奖励机制

编辑部可对每个通讯员进行半年评估，并给予激励。
个人激励: 可参加企业文化或品牌传播等相关内容的培训，提供与KOL面对面或与公司高管近距离接触等奖励。
部门奖励: 部门积分可兑《风景》刊物内广告、公司总部广告位及品牌管理部物料支持等。

执行编委会

成员构成: 各Business Unit负责人（或指派部门骨干员工）
秘 书 长: 谢琦

主要职责

1. 确定每期刊物的核心选题；
2. 团队提名: 执行编委会成员每期均可提名封面报道的团队；
3. 确定报道团队: 通过投票投出当期报道团队成员构成。

运营机制

由品牌管理部作为常设运营机构，进行信息与流程管理，其他编委行使提名权和投票决策权。

编辑部

主 编: 杨芬
主要职责: 对刊物总体运作负责
编辑主任: 谢琦/余艳
主要职责: 实施内容统筹 / 通讯员管理 / 印务发行管理

视觉总监: 熊磊
美术编辑: 汪茜
主要职责: 负责刊物视觉总体设计，对封面拍摄及视觉设计的风格、色彩、版式等把关

特约撰稿人

邹文标: 清华大学学士，北京大学工商管理硕士。长期关注技术，品牌，营销三者之间的关系。
邓勇兵: 管理学博士，清华大学博士后。前《哈佛商业评论》高级撰稿人，曾出任某国内大型企业内容总监。
邓中华: 资深商业报道记者，专注于管理思想与管理创新报道。历任《中欧商业评论》编辑总监，《管理学家》编辑部主任。
主要职责: 对每期封面故事的团队进行专访及撰写，负责“天风视野”栏目的撰稿及对国外行业动态的编译。



P18



P56



12 | 创业在天风

因时而谋 应势而动

专业立身实力派 顺应时势决策快

这是一个人才济济的团队。以国内固定收益市场领军人物为核心，这里汇聚了在债券、衍生品交易、策略分析等领域具备行业顶尖水平的团队成员，并拥有排名行业前列的优秀交易员队伍。

新闻资讯

3 / 天风证券战略发展委员会（扩大）会召开

4 / 天风证券荣获“2016 中国区优秀投行评选”三项大奖

5 / 天风证券荣获中金所“2015 年度国债期货优秀交易团队（资管类）”大奖

5 / 3·15 投资者教育与保护主题系列活动之“天风证券首席投顾公开课”

6 / 天津分公司高端金融沙龙下午茶首亮相

创业在天风

20 / 翟晨曦：平衡好事业家庭 才能打好持久战

“我现在几乎没有什么业余时间，除了工作之外，就是陪孩子、读书。实际上现在我没有别的爱好，最大的爱好就是带孩子和陪家人。”

25 / “猴市”行情 顺势交易

28 / 把握震荡市中“稳稳的幸福”

32 / 交易为王 谨慎把握波段机会

35 / 简单热爱 始终陪伴

37 / 佟麟阁路走九遍 北京之行拍摄花絮

成长在天风

42 / 向着共同的目标前进

天风证券“勤奋、真诚、团结、坚毅、平等、开放”的企业文化，是符合当代企业发展的文化，是有助于每一个天风人与天风客户一起成长的企业文化。

45 / 心存希望 百折不挠

48 / 遇见你 找到自己

目前为止，我所认知和领悟的天风企业文化只是其中很微小的一部分，但是并不是扬大旗喊口号，而是从上至下认真践行的行为准则。

51 / 与天风共成长



P72

72 | 天风温度

“天风爱跑团”首秀武汉马拉松

4月10日，首届武汉马拉松在汉口江滩鸣枪开赛，近2万选手参与到首届汉马当中，本次武汉马拉松也因横穿一城两江三镇四桥五湖而被称为史上最美马拉松赛道，作为首次举办马拉松的城市，汉马上线后便破纪录的获得了近6万选手的报名，当然这其中也少不了天风学长的身影。



P60



P54

业界看天风

54 / 与天风证券的相识到相知

第一次接触天风证券，是因为一位熟人朋友的介绍，记得是在2010年的时候，经过熟人朋友的推荐，我将证券账户转到了天风。

天风视野

56 / 通往市场主导权的三个步骤

以低得多的价格出售更好的产品、服务，获得更多的消费者，把消费者变为粉丝，获得更多的利润，让消费者更觉得物有所值。

学长专栏

60 / 多少磨难也无法阻止中国债券市场的前进

64 / 一篇文章看懂“营改增”带来的变化

天风温度

68 / 参加巴菲特股东大会是一种怎样的体验？

分享令人兴奋激动而回味无穷的2016年巴菲特股东大会年会。



官方微信订阅号



官方服务号

400-800-5000 / WWW.TFZQ.COM
TEL: 027-87618889 / FAX: 027-87618863
ADD: 湖北省武汉市武昌区中南路99号保利广场A座37楼37th Floor, Building A, Poly Plaza, No.99, Zhongnan Road, / Wuchang District, Wuhan, Hubei Province

东湖高新区党工委、管委会一行 莅临天风证券调研



3月18日上午，武汉市市委常委、东湖高新区党委书记胡立山、管委会总工程师冯立带领区办公室、发改局、科创局、财政局等部门负责人一行莅临天风证券总部，对公司经营情况进行实地调研。会上，天风证券董事长余磊简要介绍了天风证券的经营情况，并表示未来会进一步加强对东湖高新区中小企业的服务支持力度。

胡立山书记在听取介绍后，对天风证券近些年来取得的高速发展表示肯定，希望天风证券瞄准更高目标，向国际化、多元化发展。他表示，东湖高新区将进一步深化与天风证券的对接机制，加强和天风证券的深度合作，实现合作共赢，并希望天风证券能够为东湖高新区的企业提供更多支持。

三峡担保集团一行到访天风证券 洽谈深入合作渠道



3月21日上午，重庆三峡担保集团股份有限公司党委副书记、总裁郑军，副总裁邵有佩等相关负责人一行来到天风证券总部调研，并就相关业务进行探讨交流。天风证券董事长余磊向三峡担保集团一行介绍了公司发展的基本情况，并重点介绍了公司的体制和平台建设。

双方通过深入交流，表示将充分发挥各自优势，在资产端、投资端等业务层面进一步积极探索深入合作渠道，在企业文化和机制等方面进一步加强沟通，实现互利共赢、共同发展。下一步，双方将在四川、云南等地全面对接落实业务合作工作。

武汉市国有资产经营公司到访天风证券 望加强各领域合作



3月29日上午，武汉市国有资产经营公司董事长王大胜，副总经理王建国等相关负责人一行赴天风证券总部进行实地调研。会上，天风证券董事长余磊向武汉市国有资产经营公司一行介绍了天风证券经营的基本

情况，并从风控体系和人才机制建设等方面与武汉市国有资产经营公司一行人进行了深入沟通。

武汉市国有资产经营公司董事长王大胜听取介绍后表示，将继续支持天风证券各项

工作，并希望进一步加强各领域合作。尤其是针对武汉市国有资产经营公司旗下的优质企业，充分发挥天风证券券商优势，利用并购等资本运作方式将其作为重点产业进行培育，加强对旗下优质企业资产的管理。

天风证券 战略发展委员会（扩大）会召开

4月22、23日，天风证券召开战略发展委员会（扩大）会议，听取了《公司经营暨财务情况报告》、《公司风控指标资源分析报告》、《公司IPO情况报告》，总结和梳理一季度经营管理重大事项，对公司下一步发展方向和重点工作进行深入研究、探讨，凝心聚力、形成共识，确保公司稳健、快速发展。董事长余磊在会上对公司重点工作做出部署，公司常务副总裁、执行委员会主任吴建钢主持会议，公司经营层参加了此次会议。

余磊要求，必须坚持务实稳健原则，以高标准的合规、风控为公司又好又快发展保驾护航，确保公司IPO有序推进；要站在战略高度支持研究所发展，利用强大的定价能力和研究能力发挥业务统领与协

同效应，盘活大机构业务产业链，促进机构客户综合服务再上台阶；要把握资产证券化新机遇，强化内部合作，全力推进债券承销业务发展、完善资管等业务体系；要扎实利用多种途径补齐短板，坚定不移走国际化道路，突出重点抓好互联网金融发展；要加快直投业务发展，将产业基金、并购基金等管好、用好；要升级信息系统，着力自主开发，研究、应用适合公司的IT环境与产品；要多元化寻求融资渠道，优化负债结构，保障公司全年战略目标完成。

余磊强调，要坚持人才优先战略，在加大顶尖人才引进力度的同时，制定长期人才培养目标体系，实现人才储备对业务发展的有效支撑；要坚持协同化战略核平台化进程，实现各业务线提质增效。

公司经营层就公司发展的重大战略问题及年度经营情况发表了意见。

天风证券荣获“2016 中国区优秀投行评选”三项大奖



天风证券并购融资总部副总经理 陈培毅



天风证券中小企业服务中心联席总经理 王海龙

4月27日,由《证券时报》主办的“2016中国投行创造价值高峰论坛暨2016中国做市峰会”在重庆落下帷幕。来自沪深交易所、全国中小企业股份转让系统、重庆市政府的相关领导,以及数百名来自国内证券公司、银行、PE和投资机构的高管出席了此次论坛。在当天的论坛上,还公布了备受瞩目的“2016中国区优秀投行”各大奖项评选结果,天风证券股份有限公司(以下简称“天风证券”)凭借在并购融资、新三板等大投行体系业务上的出色表现和专业能力,荣获了“2016中国区最具突破性证券投行”、“2016中国区最佳财务顾问团队”和“2016中国区股转系统最佳做市商”三项大奖。

“投行创造价值高峰论坛”作为行业内广受瞩目的重磅活动,已连续成功举办第十届,一路见证了投资银行的成长与壮大。给众多投行精英们提供了一个业务交流的优秀平台,通过高规格的头脑风暴和智慧碰撞,为资本市场的健康发展建言献策。

最佳财务顾问类奖项中,天风证券继获得“2014中国区最佳财务顾问团队”、“2015中国区最佳财务顾问项目团队”之后,再次获得“2016中国区最佳财务顾问团队”这一荣誉。

根据资料显示,天风证券并购重组团队在业内具有丰富经验。近年来,由天风证券承做的并购项目在资本市场也崭露头角,公开数据显示,2014年12月至2015年6月,天风证券共有6个重组项目成功过会,在2015年上半年券商完成并购重组业务数量的排名中,天风证券位居行业第12名。

当天,除了“投行创造价值高峰论坛”外,还首次举办了“2016中国做市峰会”,这是国内由首个权威财经媒体主办的针对新三板垂直领域——做市业务的专业峰会,近70家做市商机构的高管出席

此次峰会,数十家新三板金融机构和知名PE及投资机构参与探讨。

多位嘉宾就新三板分层制推出后对主办券商的策略影响、做市商的定位和交易,以及新三板未来投资趋势等问题进行了深入交流。天风证券中小企业服务中心联席总经理王海龙作为“新三板投资、并购难点及未来投资突破点、并购趋势”圆桌论坛的主持人表示,未来无论是投资还是并购,PE机构与做市商相互之间应该是一个承载和支持的关系,因此机构投资者的培育一定是大的趋势,做市商也愿意为机构之间的交易提供服务。其次,新三板的并购趋势未来更多的或将是新三板企业通过资本支持、内生的发展,在新三板市场上去并购其他企业。最后,王海龙也提到站在中小企业的角度看,也希望有更多的知名PE机构能够进行关注与投资,形成新三板市场的良性生态。

同时,凭借着在新三板做市领域的出色表现,天风证券也获得了“2016中国区股转系统最佳做市商”的殊荣。据悉,天风证券从产业链入手,组建了中小企业服务中心,将服务植入到企业内部,挖掘最深层次的需求,同时协助企业制定产业战略、发展战略和资本战略。帮助企业寻求最适合其发展的服务模式。企业、挂牌公司是面向整个市场,机构也是市场化的,用市场化的思维方式去服务企业,得到企业的认可。

根据证券时报最新统计数据显示,截至4月27日,天风证券在所有做市商中的做市企业总市值排名中位居榜首。从新三板创新层潜在标的公司的维度统计,天风证券同时符合三套分层标准的做市企业数量为5家,与中信证券并列排名第二。

“投行创造价值高峰论坛”作为行业内广受瞩目的重磅活动,已连续成功举办第十届,一路见证了投资银行的成长与壮大。给众多投行精英们提供了一个业务交流的优秀平台,通过高规格的头脑风暴和智慧碰撞,为资本市场的健康发展建言献策。

天风证券荣获中金所“2015 年度国债期货优秀交易团队(资管类)”大奖

3月19日,中国金融期货交易所(以下简称“中金所”)举办了“2016年国债期货策略交流会”,回顾了10年期国债期货推出近一年来市场的发展状况,并对一批优秀的国债期货市场机构进行了表彰。天风证券荣获中金所颁发的“2015年度国债期货优秀交易团队(资管类)”大奖,成为获得该奖项的唯一券商机构。

天风证券在2015年发力主动资管领域,积极耕耘、稳健经营国债期货交易。

国债期货市场的蓬勃发展也带动了市场参与的活跃度。天风证券在2015年发力主动资管领域,积极耕耘、稳健经营国债期货交易。多个债券类、量化对冲类主动资管产品开通国债期货交易,有效对冲了现券的利率波动风险,开发了与国债期货相关的多种策略,保证了净值的稳定增

长。首先,天风证券集中优势发展固定收益类产品,在2015年先后推出天风纯债、天风债券增强等多个系列近20个产品,灵活运用债券现货、国债期货等多个工具,实现管理规模大幅增长、净值平稳增长双丰收,2015年所有债券产品回报位于市场前列。另一方面,天风在量化多策略上也崭露头角,天风证券量化对冲团队坚持全市场、多策略、低频和大容量的投资理念,准确地把握了市场趋势,努力为投资者实现稳健的财富增长。天风资管旗下的“天勤系列”产品,获得私募排排网2015年上半年复合策略类全国第5名、2015年度债券策略投资主办第7名。

天风证券在国债期货市场上的优异成绩,得益于公司在主动管理型资产管理业务上的快速发展,通过专业的投资决策、风险控制、运营管理体系,实现资产管理业务产品类型丰富化、投资标的多样化。

数据显示,截至2015年12月底,天风证券主动管理型资产管理业务规模上升至约270亿,其中集合主动管理型计划规模在证券公司中排名第14位,股票质押式回购业务规模、固收主动管理型规模、量化对冲管理规模较2014年均增长了近十倍左右。

据了解,天风证券将继续深入参与开展国债期货业务,陆续开通多只产品的国债期货交易权限,并以此为契机,积极探索中国市场的FICC跨资产类别,构建专门的债券、商品、外汇研究和交易团队,提供包含债券、衍生品、商品等多类资产和对冲、增强等多类风格的策略和产品。

天风证券通过专业的投资决策、风险控制、运营管理体系,实现资产管理业务产品类型丰富化、投资标的多样化,得以在国债期货市场上取得优异的成绩。

3·15 投资者教育与保护主题系列活动之“天风证券首席投顾公开课”

徐善武建议投资者在投资前要确定风险偏好,明确投资目的,构建投资组合,再实施投资决策,并强调投资需要专业知识和技巧做为基础。



继3月11日组织投资者走进上市公司人福医药考察之后,3月19日,“3·15投资者教育与保护主题系列活动”之“首席投顾公开课”正式开讲。50余名中小投资者应邀来到天风证券总部参与了本次活动。天风证券首席投顾徐善武向投资者讲

授了“如何做理性投资人”,并与投资者们进行了互动交流。

此次公开课内容分为“审视自己”和“资本市场分析”两部分。在“审视自己”板块,徐善武首先建议投资者在投资前要确定风险偏好,明确投资目的,构建投资组合,再实施投资决策。接下来,徐善武还结合具体的投资案例,向投资者们生动介绍了如何制定投资规划,理性地认识市场,客观地评估风险,并加强专业学习,做一个理性投资人。



“资本市场分析”板块,徐善武从经济、政策和资金三个维度回顾了中国股市的发展并分析了当前市场的行情,并就“供给侧改革”、“互联网+”等当前市场热点发表了自己的观点。徐善武认为,短期看空中国经济形势并不可取,建议投资者在2016年重点关注宏观经济对市场行情的影响。

他还强调,投资需要专业知识和技巧做为基础,并借用巴菲特的名言“风险是来自于你不知道自己在做什么”教育投资者“市场有风险,投资需谨慎”。

课后,投资者们纷纷表示通过“理性投资”课程,让他们认识到理性投资的重要性,并愿意在课后加强专业知识的学习,也希望能多举办类似课程,以便更好地进行投资理财。

天津分公司 高端金融沙龙下午茶首亮相

2016年4月10日，由天风证券天津分公司联合新三板同盟会、正和岛共同举办的“天风证券跨界金融下午茶”系列活动，在天津鲁能公馆举行。活动邀请了三十多位企业家共同探讨新形势下企业运用金融服务必要性与方法。

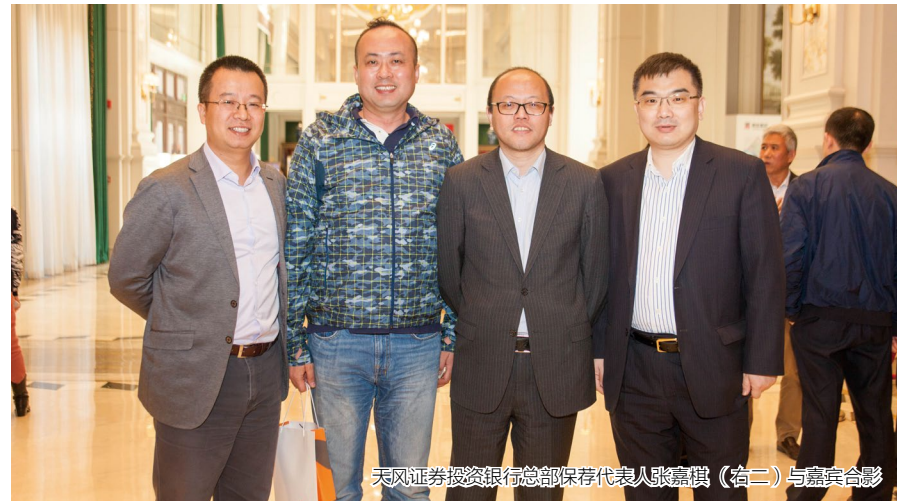
业界专家慷慨分享

——详解优质中小企业资本运作管理策略

天风证券投资银行总部保荐代表人张嘉祺认为，新三板市场汇聚了大量优质中小企业，金融团队要利用“大投行”模式发掘企业内在价值。他结合目前新三板市场动态分析了金融团队如何以跨界的服务理念，帮助上市公司更好的运用资本运作手段，实现与企业共同成长的目的。

天风天睿基金管理有限公司总经理韩雨佳表示，企业要重点把握中国消费升级市场变化，配合专业的资本运作，可令企业成长事半功倍。不同的市场参与者对市场的未来有各自的判断。但是企业应该对自身发展有个清醒客观的认识，紧跟我国从生产大国向消费大国转变的市场发展脚步，在价格与价值的动态平衡过程里及时的把握机遇。同时，选择一个专业的资本运作团队，可令企业成长事半功倍。

随后，天风证券场外市场部投资总监肖圣云通过对多个具体生动的企业案例的分析和讲解，介绍了企业在迅速发展阶段亦或是发展遭遇了瓶颈时，如何让根据企



天风证券投资银行总部保荐代表人张嘉祺（右二）与嘉宾合影

业自身的实际情况选择恰当的、有效的金融服务模式。

现场互动妙语连珠

——聚焦传统企业与新三板企业差异

在当天的论坛上，新三板同盟会秘书长何勇军、赞普科技董事长张寿权、博宇科技董事长张文彬等多位企业家分别从行业协会和企业的不同角度，分享了对市值管理的认识与解读。

紧接着的交流讨论环节中，宝成股份董事长柴宝成先生分享了传统型企业如何利用全方位的综合金融服务促进企业发展。赞普科技董事长张寿权、俺的农场董事长沈宗武分别对新三板企业和主板企业对资本运作管理的差异、一级市场和二级

市场对企业估值的差异进行了提问。天风天睿总经理韩雨佳结合企业具体情况做了深入浅出地生动回答。

首次活动获得好评

——致力打造高端金融沙龙

天风证券跨界金融下午茶系列活动是由天风证券天津分公司打造的高端金融沙龙，每月设置一个交流主题，邀请专业人士进行探讨合作。此次作为系列活动的初次亮相，得到了企业和金融行业的高度认可与好评。通过这样轻松且具备专业性的活动，探讨与分享金融市场不同参与者对资本市场运作的不同理解与看法，增强了企业对挖掘自身价值的认识，也拓宽了资本运作的思路。



2016年天风证券“风之子”计划 第一阶段培训圆满成功



伴随公司的快速发展以及对优秀人才的渴求，人力资源部于2015年底启动管理培训生计划。“TF Management Trainee”是以培养天风证券未来领导者为目的，在天风证券及关联企业中选拔表现优异的校招新员工，通过2年的培养，为他们提供快速成长通道，满足天风证券金融圈未来发展中的人才需求。我们从全球排名TOP50高校初选出近50名新锐金融才子，经过笔试、素质测评、高管面谈等多种形式的考核，最终筛选出12位“风之子”管培生。

2016年2月29日，2016年天风证券金融圈“风之子”管理培训生集中培训正式拉开帷幕。12名小伙伴参加了此次培训。36位分享嘉宾，28次专业课程，24天集中培训，15次团队拓展训练，15次小组午会展示，4天通用技能培训，3次课题答辩，2次辩论赛，2次微课程制作，5家关联企业参观，15位高管评委把关点评。史无前例的超强势资源配置和师资阵容组成了天风证券“风之子”计划第一阶段培训计划。

本次培训与之前的培训在培训形式和内容上有了很大的创新和改变，主要表现在

一、培训时间长

本次培训是公司历史上历时最长的一次培训。从2月29日一直持续到3月31日，24个工作日的集中培训，对于参训管培生与培训组织者都是一个全新的挑战。

二、课程设置精

课程设置方面，本次培训包含企业文化导入、业务知识介绍、通用技能培训三个部分。在企业文化导入部分，安排了公司文化介绍、战略介绍、公司发展历程简介、天风各部门介绍等。业务知识介绍部分安排了全产业链一级资本市场的募投管退、期货入门知识、信用业务介绍、投顾相关知识概述等。通用技能部分，安排了商务礼仪培训、时间管理、天风证券网上开户使用培训以及两次外请讲师讲授PPT&EXCEL实用技能的课程。28次专业课程，30位授课老师使本次培训的课程在质量和数量上都刷新了之前培训的记录。帮助管培生们顺利从象牙塔走向职场，从学生进化成真正的金融人。

三、培训模式新

本次培训户外锻炼难度升级，管培生们每天早晨迎着朝阳进行早锻炼，累计75分钟的晨跑，120分钟的深蹲马步，15场专业的团队拓展项目。对于管培生们的身体素质和心理素质都是一个极大的考验，同时也增进了参训学员的团队凝聚力和组

织协作能力。早锻炼素质拓展，午会的新闻播报和知识分享，两次主题辩论赛，两次微课程制作比赛，关联企业小组课题答辩，小组间项目管理争夺投资，结业课题答辩……整整一个月的集中培训中，团队和个人互相依赖，竞争和挑战无处不在。

一个月的集中培训，充满了欢声笑语，充满了荆棘坎坷。我们一起为了辩论面红耳赤，一起为了任务通宵达旦，一起为了“国王与天使”尽心尽力，一起为了红旗暗自较劲！大家一起怀揣着对金融行业的热爱，聚集在这里，一起努力，共同成长。三十几天的付出和汗水，留下一段难忘的青春记忆，见证一份责任的师徒传承，书写一篇情谊的华丽乐章。青春无悔，岁月无愧。

培训评优结果：

优秀团队——第三组“临风队”（熊宇巍、席家楠、周黎、周文）。

优秀学员——熊宇巍、许玉敏、顾佳欢
优秀班干——席家楠

4月6号起管培生小伙伴将会前往各地的营业部进行市场学习，精彩还将继续……

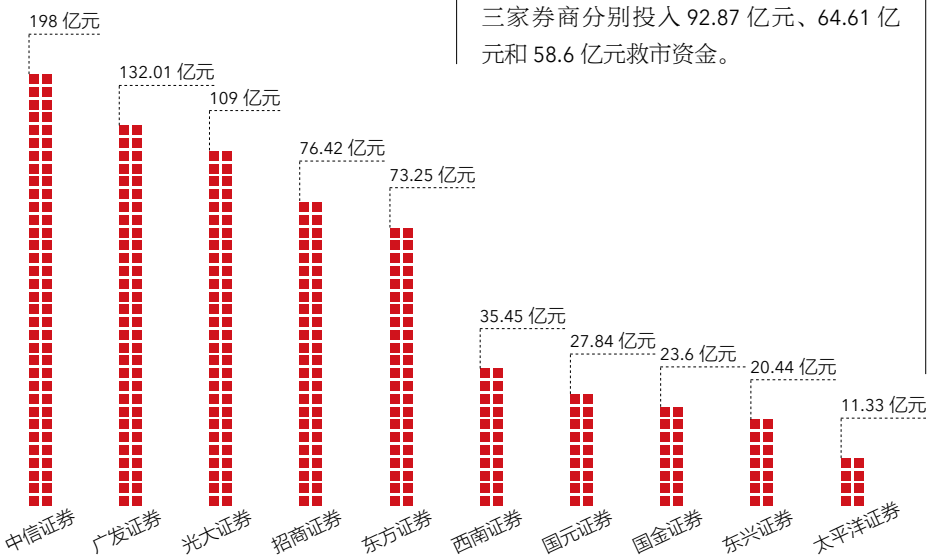
证监会要求券商自查新三板投资者适当性

证监会非上市公众公司监管部近期下发了要求各家券商对三板投资者适当性的情况进行自查。继企业、券商被抽查之后，投资者这一市场参与主体也将面临一轮监管风暴。违规开户的投资者将再次面临被驱逐的境地。

此次监管层对三板市场的收紧体现在各个方面，继企业、券商被抽查之后，投资者这一市场参与主体也将面临一轮有关合规的检查。

根据文件显示，非公部在文件中表示此前在日常监管中屡屡发现主办券商未严格执行现有的全国中小企业股份转让系统投资者适当性管理，存在为不符合适当性管理规定的机构投资者和个人投资者违规开通权限的情形。

因此，现要求各家券商对照证监会有关规定和全国股转系统的业务规则，对2015年5月15日起至今期间所有开通业务权限的投资者情况开展自查，如存在不符合投资者适当性管理规定的投资者违规开通业务权限的情形，请明确说明是否违反了《关于加强证券经纪业务管理的规定》的有关规定，公司在经纪业务管理方面是否存在问题以及对存在问题的整改情况和杜绝此类问题再次发生的具体措施。



A股10家券商“救市”斥资逾700亿 中信证券继续领跑

国元证券3月28日晚间发布年报显示，2015年实现归属于母公司股东的净利润27.84亿元，同比增长102.97%。至此，A股已有十家上市券商披露年报。

统计显示，中信证券2015年净利润是已披露年报上市券商中最高的，达198亿元，其次是广发证券132.01亿元，光大证券109亿元，招商证券76.42亿元，东方证券73.25亿元，西南证券35.45亿元，国元证券27.84亿元，国金证券23.6亿元，东兴证券20.44亿元，太平洋证券11.33亿元。

而随着年报的披露，10家券商在2015年年中向证金公司输送的“救市”资金额度也随之浮出水面，累计达709.64亿元。根据10家券商的年报，中信证券目前出资额暂居首位，而除招商证券与光大证券外，其余8家券商2015年净利润均不及当年投入救市的资金量。其中，中信证券投入救市资金211.08亿元，而2015年公司净利润为198亿元；广发证券投入38.64亿元救市，净利润为132.01亿元；国元证券向证金公司拨付36.78亿元，净利润27.84亿元。从救市资金量看，投入排在前几位的除了中信证券、广发证券外，还有招商证券、东方证券与光大证券，这三家券商分别投入92.87亿元、64.61亿元和58.6亿元救市资金。



券商呼吁尽快对证券公司风控指标体系调整完善

4月5日下午，中国证券业协会财务会计与风险控制专业委员会(以下简称“委员会”)在北京召开证券公司风险控制专题研讨会。会议就落实近期在大连召开的2016年证券期货监管系统机构监管工作座谈会讲话精神，加强行业风险管理提出建议，并对《证券公司风控指标管理办法》的修订工作提出建议和意见。

与会代表认为，近年来资本市场发展环境和证券公司各项业务已发生了较大的变化和发展，对证券经营机构的风险管理带来了新的挑战，有必要尽快对现行的证券公司风控指标管理体系进行调整完善。与会代表建议，应在维持现有证券公司风险控制指标体系总体框架的前提下，对不适应行业发展需要的具体规则进行调整，并结合监管的新形势、新任务，补充完善相关监管指标，将衍生品等表外业务纳入风控体系。对近年来发展较快的业务进一步强化监管要求、充分控制各类业务风险，但对实践证明一直发展较为规范、标准化程度高的业务，根据实际情况进一步优化调整相关指标。

实践证明一直发展较为规范、标准化程度高的业务，根据实际情况进一步优化调整相关指标。

股转系统主办券商内核工作指引公开征求意见

全国股转公司6日发布公告称，为进一步规范主办券商推荐业务，明确主办券商内核职责，指导主办券商做好推荐业务内核工作，全国股转公司在前期研究基础上，起草了《全国中小企业股份转让系统主办券商内核工作指引(试行)》，并向社会公开征求意见。

针对内核总体要求，《指引》指出，主办券商应加强推荐业务的质量管理与风险控制，设立内核机构，建立健全内核工作体系。主办券商从事推荐业务，向全国股转公司报送推荐挂牌项目申请文件前，应当按照本指引规定履行内核程序。

针对内核工作原则，《指引》表示，内核机构成员应遵循勤勉尽责、诚实守信的原则，对推荐业务涉及的推荐文件和挂牌申请文件、尽职调查工作底稿进行审慎核查，并独立作出专业判断。

针对内核机构披露，全国股转公司依法对主办券商及其内核机构成员实施自律监管。主办券商应将内核机构设置、工作制度、成员名单及简历在全国股转系统指定信息披露平台上披露。内核机构工作制度或内核成员发生变动的，主办券商应及时报全国股转公司备案，并在五个工作日内更新披露。

新三板分层或设一个月“异议期”，市场抢筹创新层标的

《21世纪经济报道》报道，全国股转系统开始了挂牌公司分层信息披露第一轮仿真测试，全国股转系统公司、中国结算、深圳证券通信有限公司以及各券商、信息商等参与测试。据了解，按分层工作安排，全国股转系统在4月30日年报披露截止后，根据年报信息先行分层，随后公布分层结果。不过，在这次分层结果公布之后，全国股转系统将设置为期一月的异议期，待异议期结束后实施分层。

一位接近全国股转系统的内部人士表示：

“设置异议期是考虑到企业层面可能会出现认为层次划分错误的情况。如果企业有这样的看法，可以在这一个月的异议期中向股转系统申诉。”

上述人士指出，根据企业的申诉，监管层将根据分层指标和企业情况进行确认，如果确认无误，到下次分层之前企业都将会留在这一个层次中。

而随着分层时间临近，市场已开始进入抢筹期。北京一位资深新三板投资人士表示，一些机构和投资者已经开始提前抢筹创新层标的了。

逾30家券商恢复融资融券业务

继方正证券、中泰证券等券商之后，3月24日，平安证券也正式恢复融资融券业务，并表示投资者应严格遵守证券交易所规则进行相关交易，平安证券对于融券异常交易行为将进行严格监控。据悉，今年2月份，西南证券、东方证券和兴业证券等30余家券商有过融券卖出，累计卖出规模从数万元到数亿元不等。

在去年下半年A股市场出现异常波动后，多家券商纷纷收紧融资融券业务。以平安证券为例，当时公司公告称，鉴于近期证券市场变动情况，公司自2015年7月6日起暂停融券业务。同时，调高了沪深300范围内的可充抵保证金证券的折算率。去年8月，沪深交易所修改业务规则，规定投资者融券卖出后，自次一交易日起方可偿还融入证券，此后融券业务规模快速下降。

今年以来，部分券商融资融券业务逐渐解冻。2月29日，方正证券解除公司融券交易的临时性限制措施。财富证券首席分析师赵欢认为，从目前已恢复融资融券业务的券商来看，绝大部分融券交易的规模较小，仅千万元级别，有的甚至还无券可融。

此外，目前国信证券、国泰君安、华泰证券等大型券商也尚未恢复融资融券业务，市场总体融券余额规模有限。

数据显示，今年以来，A股“两融”余额接连下滑。截至3月23日，“两融”余额为8755.27亿元，其中融券余额仅为1.75亿元，占比不足千分之三。长期以来，融券业务在券商融资融券业务中的占比就相当低。由于目前指数已大幅回落，且市场存量资金有限，即便部分券商恢复融券业务，预计规模也很难回到高位，其对市场心理层面影响大于实际影响。

券商继续大举增设营业部 监管层谋划层级重置

开年以来，国内券商新设线下营业部的“圈地运动”愈演愈烈。

据证券时报记者统计，截至4月25日，各地监管机构共批复核准38家券商新设364家分支机构，占比已超去年全年的八成。新设营业部普遍分布在北京、上海、深圳、广州、武汉、重庆、南京、杭州、厦门、福州、成都等经济发达地区。

接近监管层的业内人士透露，目前针对券商分支机构的管理办法正在酝酿之中，办法将鼓励券商将部分A型营业部转型为分公司，以适应经纪业务转型对公司管理带来的挑战。

新设超300家营业部

在向财富管理、互联网金融转型的同时，国内券商一改去年缓慢设立分支机构的态势，今年以来，大举增设营业网点。

记者查阅各地证监局官网后发现，1月至今，监管机构共批复核准国内38家券商新设364家分支机构，占比已超去年全年的八成。其中，共有10家国内券商新设分支机构超过10家以上。

值得一提的是，这10家券商所新设的分支机构总量达277家，占总新设分支机构的76%。其中，安信证券获准设立79家分支机构，数量最多。除了在呼和浩特、长沙、珠海、深圳各设立1家分公司

之外，安信证券将在上海、江苏、山东、广东、四川、深圳等地设立多个轻资本的C型营业部。

上述超300家新增营业部将扎堆分布在东部沿海及经济富裕地带，而西南、西北地区仅占少数。

据统计，2015年全年，境内证券市场股票、债券、基金的成交量，逾八成来自境内十大富裕省份；与此对应的，证券公司营业网点近三分之一都聚集在十大GDP万亿城市俱乐部，分别是上海、北京、广州、深圳、天津、重庆、苏州、武汉、成都和杭州。

实体网点价值凸显

“C型营业部一年的成本（不计人力）就几十万元，但是对于券商品牌、客户覆盖大有帮助。”四川某券商副总裁向记者透露，多家券商在2013年和2014年新设的轻型营业部在2015年便实现盈利。未来这一趋势将延续，新营业部主体收入来自经纪业务，还为券商其他业务板块提供支持。

北京地区一位非银行业分析师称，当前券商正从传统经纪业务为中心向全面财富管理转型，相较互联网，线下营业部在向高净值客户和机构客户提供差异化、综合化的金融服务方面优势明显。

据各地证监局官网显示，中信证券、中投证券及安信证券等券商新设分支机构的业务范围并不局限在证券经纪业务，几

乎包括了券商的全牌照业务。具体包括：证券投资咨询；与证券交易、证券投资有关的财务顾问；证券承销与保荐；证券资产管理；融资融券；证券投资基金销售；代销金融产品等业务。

“这是把业务范围合法化了。”上述券商高管还表示，目前不少营业部涉及投行业务、资管业务等，营业部实质上已经成为券商全业务链的终端，未来需要提供更多优质的个性化服务，使线上业务与线下业务实现真正的融合。

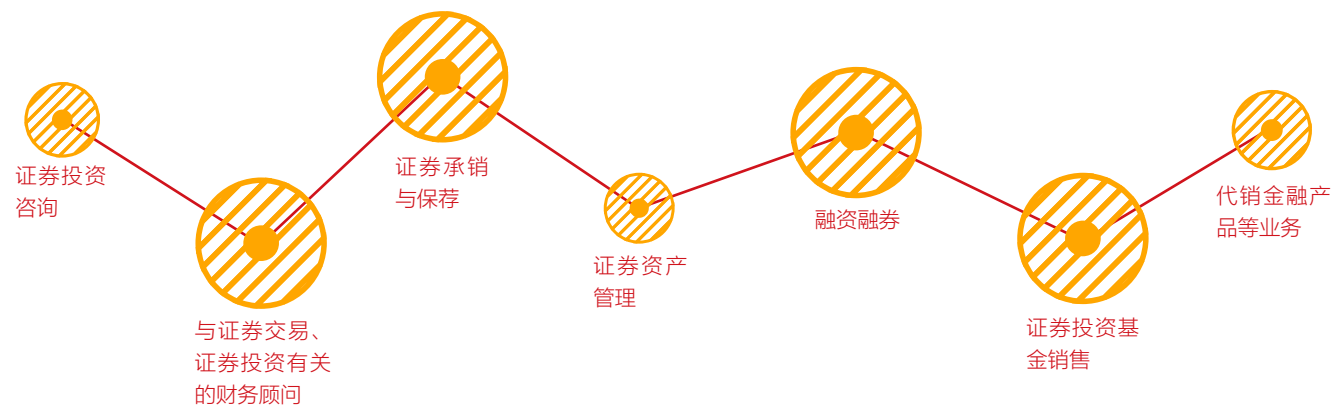
亟需招兵买马

令这位券商高管担忧的是，新设营业部尚面临人才短缺和管理混乱的两大问题，亟需招兵买马、完善营业部管理。

“新营业部最缺的是负责人。”他表示，券商营业部扩张速度已超过人才培养速度，新营业部负责人最为重要，多由总部营销骨干调任，并接受所在地区的成熟营业部管理，考核制度有所不同。

券商轻型营业部“圈地”正欢的同时，A型营业部或迎来“瘦身”。

据接近监管层的业内人士透露，目前监管层正在酝酿针对券商分支机构的管理办法，将鼓励证券公司将现有的营业部转型为分公司。券商通过设置总部、分公司、营业部的不同管理层级，将分公司定位于证券公司的区域业务中心和区域分支机构管理中心，将营业部定位于客户理财需求服务终端。



中信证券、中投证券及安信证券等券商新设分支机构的业务

“做理性的投资人”宣传短片

投资西游记

之 驱魔篇



扫码观看 做理性的投资人



400-800-5000
www.tfzq.com

因时而谋 应势而动

专业立身实力派 顺应时势决策快

每个人都会有思维的死角，
你要不断地去把自己的死角挖出来，
然后想到它，
你才有可能获胜。



这是

一个人才济济的团队。以国内固定收益市场领军人物为核心，这里汇聚了在债券、衍生品、商品、策略分析等领域具备行业顶尖水平的团队成员，并拥有排名行业前列的优秀交易员队伍。

这是一个视野开阔的团队。眼界成就世界，这里的FICC业务对标海外顶尖投行、领先于国内同业，形成全天候多资产的交易类别，同时把最好的策略组合在一起，穿越系统性风险，争取稳定回报。

这是一个学习型团队。这里有浓厚的读书学习氛围，团队成员每月都有原创文章问世。贯穿每日、每月、每季和年度的四维研究体系，与涵盖流动性、利率、信用、衍生品、商品的五套天风监测分析指标一道，让团队如虎添翼。

这也是一个成绩斐然的团队。2014年，在这支团队的努力下，天风证券成功从全国上万家机构中脱颖而出，成为首批新增获得银行间市场尝试做市商资格的机构之一。2015年度天风证券债券结算量在券商中排名第9。

这就是固定收益总部——天风证券2015年度最佳贡献业务部门。

为了让各位“天风人”对这支充满传奇色彩的团队有更深入的了解，近日，编辑部来到了北京佟麟阁路36号，探访了固定收益总部各部门负责人：

- 总经理 翟晨曦
- 常务副总经理 丁洁
- 副总经理兼首席分析师 高群山
- 副总经理 翟莹
- 销售交易部总经理 黄艳
- 债券投资部总经理 卿前鹏
- 债券研究部总经理 曹巍浩
- 商品交易部副总经理 张磊
- 综合管理部经理 赵晨贝

今年以来，风云“债”起。个别央企、国企信用债接连违约，信用风险加大，债务周期波动，收益率不断上行等情况一起涌现。正如天风证券固定收益总部副总经理翟莹所说，今年的行情是难得的“教科书式的”，异常复杂和困难。

而在拥有十几年从业经验的固定收益总部总经理翟晨曦看来，无论债市风云如何变幻，都离不开“时”和“势”，因时而谋，应势而动，快速应对。她认为，交易的精髓就是“以最快的速度找到最大的确定性，执行高确定性的交易策略”。

如何做到“因时而谋，应势而动”？翟晨曦坦言，非常之难。首先，要迅速。要判断当前的时势，像只“小蜜蜂”做波段交易，同时，要探索另一条路进行宏观配置；其次，要放眼未来，打造FICC业务和可穿越牛熊的团队；再次，团队成员要持续不断地学习。不断以市场为标尺，勇于自省和认错。为此，团队已经形成了每个交易日晚5点召开“晚会”的习惯，分析和总结当天的交易情况，并全面分析和预测第二个交易日的状况。

“人最可怕的就是认为自己掌握了所谓的交易圣杯，自己对所有市场都了如指掌，陷入了自己的情绪当中，这个时候往往会受打击”。翟晨曦说，所以，作为交易员，每天都要自省和反思，你和今天的市场孰对孰错？在市场面前，你可能永远是个学生。

正是这样永远在市场面前谦逊、持续学习、勇于自省的团队在2014年和2015年连续创造佳绩，两度成为天风证券年度最佳贡献团队。但翟晨曦对部门有更高的要求，“我希望我们永远都是天风最佳贡献的部门”。



昨天：左侧交易 创业维艰

翟晨曦至今还清晰地记得，刚加入天风时董事长余磊的一个玩笑。

“董事长说我（2014年加入天风）是左侧交易，”翟晨曦回忆道，“那个时候的天风还是有点让人忐忑的，10个多亿资本金，在整个证券行业中排名70多位。”

彼时的天风处在证券业后三分之一梯队，而那时的翟晨曦已在业内名声显赫，无论是求财还是求名，在那个时候天风证券都不是最佳选择。

最终打动翟晨曦的是天风的发展速度和创业文化。“这是一个处于上升期的企业，能够放手让年轻人去试。我真被董事长以及王琳晶副总裁的年轻有激情、有想法所打动了。再加上自己本身也想去创业，所以，完成了我个人的左侧交易，顺势加入了天风。”

就这样她毅然离开了工作十年的国开行，告别了令许多人羡慕的体制内工作，来到了国开行高大上办公楼旁边相对不知名的天风证券，接手了固定收益总部。

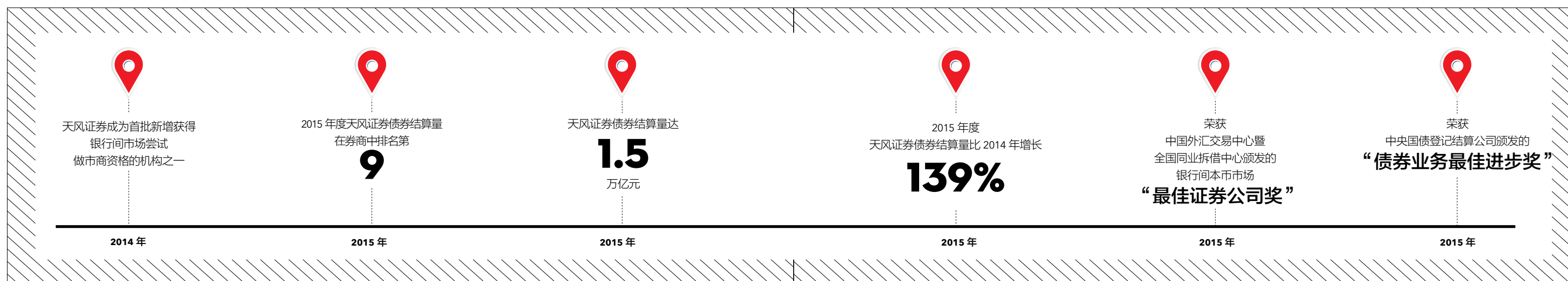
扩充团队和自有资金、资产规模等成为翟晨曦最迫切的事情。

“过去两年，人才建设经历过几个周期：2014年到2015年初，主要引入领军级人物，就是一些负责人，这是第一层次；比如，丁洁、高群山、翟莹都是这个时期引进的人才。”翟晨曦说，而从去年下半年至今年初，我们着手招聘资历略浅的员工和应届生。这样就形成了人才梯队，有利于“传帮带”。

在翟晨曦加入天风证券一年后，曾与翟总一起并肩作战的丁洁，也加入了天风，担任固定收益总部常务副总经理。2015年初，翟莹、高群山也陆续到来，“跟着翟总来天风一起疯”。

在决定加入天风之前，翟莹犹豫了大半年。后来她想通了，人生就是一种经验、经历。按照原来的职业道路继续走下去，可以预见到自己40岁、50岁以后就是这样，然后干到退休。而在一个纯市场化的机构

数据来源：中央国债登记结算有限责任公司



中，让市场来给你评判、给你打分，这种体验挺好——很纯粹，很开心。

而对于固定收益总部副总经理兼首席分析师高群山来说，加入天风也是一次迎接新挑战的抉择。

2015年5月，在亲朋的不理解声中，纠结许久的高群山最终还是惜别了工作了四年的国内某知名大型券商研究所，离开了多年的老友、成熟的团队、以及业已建立的市场认可，举家从上海来到北京。

随着部门负责人的陆续到位，业务不断扩展，天风证券固定收益总部十几亿元的自有资金显得“捉襟见肘”。翟晨曦回忆，刚到天风的时候，条件很艰苦、部门的人手和自有资金都很少，跟国开行动辄几百亿的交易盘相比，券商几个亿或者十几个亿的自有资金，给人很大的落差感。

“如果翟总没有超强能力和强大的内心和毅力，我很难想象团队如何度过创业最艰难的时期。同时，我也很想知道翟晨曦总在创业的最初受挫折时，心里的感受”，高群山说。

不过，在这群创业者的努力之下，一年多的时间里，固定收益总部管理自营债券规模增长10倍，管理客户资产规模增长100倍。在规模增长的同时，优异的管理业绩依然能够保持，甚至在客户委托管理产品的综合排名中进一步提升。

对于固收团队的“火箭式”发展，固定收益总部常务总经理丁洁认为，固收团

队从小到大一步步发展起来，“这就是创业的过程”。在他看来，固收团队还做了很多“从无到有”的事情，即原来是以纯债券为主，后来陆续发展了衍生品、商品等全产品线。他说，“我觉得这是一条正确的路。”

“这种创业的成就感会感召团队的每一个成员，团队的快速成长也会激发每位成员的无限潜力”。高群山说，他相信翟总一定会为这个团队骄傲的。

今天：专业立身，做震荡市的“小蜜蜂”

对于连续两年成为天风证券“年度最佳贡献团队”，翟晨曦将之归因于“天时、地利、人和”。

所谓天时，她认为过去两年债市总体偏牛；所谓地利，就是天风证券这样一个成长很快的平台，可以让她放手去搏；所谓人和，则是过去两年加盟天风证券固定收益总部的各位同事，共同组成了一个不迷信权威、共同学习、互相批评指正的团队。

不同于过去两年躺着赚钱的“幸福时光”，今年的债券市场不再是单边牛市，这让中国投资人感到比较为难。专业立身，快速应对，因时而谋，应势而动显得尤为重要。

翟晨曦说，今年算是迎来了全球资产配置最难的一年。海外宏观风险波动加剧，美元的走势不确定性增加。而中国的经济

还在寻底之路上，欧洲、日本的经济形势堪忧，全球四大发动机里，只有美国相对略好。

不过，她表示，尽管中国经济尚在寻底之中，债务总量高企，个别央企、国企信用债违约等，但是，债券市场不会走出大熊市，而是一个“震荡市”。因此，今年的债市行情难以复制过去两年的牛市，只能把握结构性机会。

为了把握震荡市中的机会，翟晨曦认为，固收团队要做勤劳的“小蜜蜂”，交易为王。要做频繁的波段交易，交易水平在今年变得尤为重要。

对于今年的“猴市”行情，固收总部常务副总经理丁洁和商品交易部副总经理张磊均表示，今年再重来一遍牛市不太现实，事实上，整个市场的回报率已经在下降，但也在波动中上升，这对我们来说是个很大的挑战，唯有全力以赴。在不确定性中寻求确定性，在“猴市”中顺势交易。

如何在这样高波动的“猴市”中获利呢？翟莹认为，一定要保持仓位的弹性，甚至要反方向操作，当市场恐慌的时候你就买，市场过热的时候你就卖。她和“搭档”债券投资部总经理脚前鹏、销售交易部总经理黄艳均认为，在全资产低回报时代，交易为王，多做波段。

不过，固定收益总部副总经理兼首席分析师高群山和债券研究部总经理曹巍浩依然笃定可以在震荡市中把握“稳稳的幸

福”。因为投资策略的正确，让天风固收团队得以在高度复杂的一季度取得了相当好的业绩，收益率也比较高。

“今年不太具备一路向前的基础，但是，依然可以把握波段交易机会”。高群山说。

翟晨曦表示，为了防止市场波动导致收益大幅的回撤，固收团队建立了监控体系，设置了止盈和止损线，利用金融衍生品工具保住收益，确保在市场波动时不翻船。

但“小蜜蜂”式的波段交易并不是万能的。在她看来，交易为王只是基本技巧。随着自有资金和管理规模扩大，做交易的灵活性受到限制，同时，也很难做到每一次精准抄底和逃顶。比如，2000点买进去，5000点逃出来。事实上，没有人可以每次做到这样。

因此，天风证券固定收益总部团队还在探索另一条重要的路——宏观配置。为了防止债券市场波动带来的收益回撤，除了债券之外，固收团队还积极布局商品和黄金等资产。要在震荡市中找到新的盈利来源，才能保证团队持续赚钱。

据了解，固收团队去年便拿到商品牌照，搭建好业务线，开始布局商品，等待低位反弹的机会。翟晨曦表示，商品已经经历了连续五年的熊市，大量的商品价格已经跌到了成本价下方。今年迎来开工旺季，投资需求加大，商品价格有所反弹。

“低位补库存带动商品市场的回暖，加上供给侧改革带来的修复行情，商品具备持续反弹的机会，预计会走出结构性的震荡牛市”。

“低位补库存带动商品市场的回暖，加上供给侧改革带来的修复行情，商品具备持续反弹的机会，预计会走出结构性的震荡牛市”。翟晨曦分析道。

事实上，正如她所言，4月以来，商品价格持续反弹，并出现螺纹钢等个别商品连续数个交易日涨停的大好局面。

明天：对标国际投行 FICC 业务，打造可穿越牛熊的团队

“过去两年能赚钱，牛市行情占了很大的一个原因。那么，我们能不能持续赚钱？这就特别考验团队。”翟晨曦说，要想持续赚钱，我们团队必须要具备穿越牛熊的能力。

生于忧患，死于安乐。要把眼光放长远，才能穿越牛熊，才能对抗未来的震荡市、不动市、甚至熊市。对于创业团队来说，尤其如此。眼界和格局的高低，决定了公司或者团队在5-10年的发展高度，甚至攸关生死。

在牛市中，翟晨曦和各部门负责人“未雨绸缪”。他们招聘人才，获取商品、衍生品等业务牌照，拓展业务条线，打造比肩海外投行的 FICC 业务等。而对于未来，翟晨曦有清晰的规划，其核心就是打造比肩海外投行的 FICC 业务。

101001

固定收益总部管理自营债券规模增长10倍，管理客户资产规模增长100倍。



FICC 是固定收益 (Fixed Income)、外汇 (Currency) 及大宗商品业务 (Commodities) 的统称。从国际经验来看, FICC 业务占到大投行业务收入的 50% 以上, 是投行业务的重要组成部分。目前, 随着利率、汇率、信用市场化的加速, 企业直接融资比例的提高和国际化进程的推进, FICC 业务面临前所未有的良好市场环境。

“在过去两年, 债券牛市行情中, 我们大量招募了来自商品、黄金、外汇领域的新员工, 不断拓展衍生品条线、商品条线, 为未来震荡市、不动市、甚至熊市做准备。我们力求把整个团队的业务架构和人员梯队打造成‘全天候’。”她说。

在推动 FICC 业务发展的过程中, 固定收益总部建立了全天候的人才团队和资产类别。当面临市场波动的时候, 可以通过资产配置的方式, 形成比较平衡的回报。

“在公司的授权范围内, 在自营资金层面, 我会时时调整, 比如说债券规模降

下来, 然后把钱给商品团队, 我们内部已经完全实现这种通盘的调整了。尽量让公司报表在我这里是稳定平衡的。虽然我不能保证完全不回撤, 但尽量让它每个月往上走。”翟晨曦说。

在贡献价值的同时, FICC 业务促进了不同业务条线之间的交流和融合, 为团队带来了新的活力, 相当于在内部建立了一个跨界机制。

翟晨曦举例来说, 固收团队和商品团队能够互通信息。在固收圈子里, 天风拥有最专业、反应最迅速的商品团队, 商品对基本面的反应往往更直接, 可以及时提供第一手的信息, 债券团队则会在共享后, 迅速布局。而另一方面, 原来商品团队完全不懂利率, 现在所有交易员坐在一个屋子里, 商品团队也开始关心利率。

“在每个资产类别里, 我们不一定都拥有最好的团队, 但我们只要保证我们每个团队在行业里面是顶尖的, 再放到一起, 一定很牛。”翟晨曦如此总结 FICC 带来

的跨界增强效应。

这也正是翟晨曦在努力打造的“具备穿越牛熊能力”、可跑赢市场的团队。

团队：持续学习，勇于自省

毫无疑问, 天风证券固收团队是一个学习型团队。

当你穿梭在固定收益总部的办公室时, 会有一种来到了大学自习室的错觉, 书架上塞得满满当当, 办公桌上也堆着很多书。据同事们介绍, 这些书很多都来自翟晨曦。

“翟总经常会买很多书, 充实书架, 她也会买书送给新同事。”

“团队要持续学习, 保持核心竞争力。因此, 切忌不读书, 切忌固步自封”。翟晨曦始终强调团队成员要不断学习和更新知识结构。

为了打造这支学习型团队, 翟晨曦可谓倾注心血。“我逼着团队所有人每个月都要写一篇原创, 我对原创的要求就是, 不在乎它长短, 只要是你自己想的就好。”

对于团队成员提交的每一篇原创文章, 翟晨曦都会亲自修改, 改完后发布在部门的微信公众号“天风晨曦交易观点”上。她认为, 写天风原创文章有利于激发团队的创造力和向心力。

多位参与原创文章写作的同事告诉编辑部, 他们很惊讶于同事的才华, 也从每一位同事的原创文章里面学到很多东西。同时, 也能感受到“网红”的快感。因为发表在“天风晨曦交易观点”微信公众号上的文章, 动不动几千上万的阅读量, 会让他们发现原来自己是被认可的。

在高群山的研究团队中, 自发形成了一种类似大学“读书会”性质的机制。每隔一段时间, 团队成员都会就某一领域写一个主题报告, 然后分享给所有人, 让大家在分享的过程中去讨论。

高群山认为这种制度保证了学习的高效性, “任何做市场的人都挺忙的, 你没有时间把所有的东西全覆盖完。于是, 你需要别人替你学习, 然后把学到的东西分享给大家。”

此前一直偏爱文学的赵晨贝加入天风证券固定收益总部团队之后, 已经养成每天阅读几篇专业文章的习惯, 每天都要看黄金、期货等领域的文章。

当然, 作为一支学习型团队, 仅有浓厚的学习氛围是不够的, 做交易还要学会自省, 这是一种更高层次的学习。

在翟晨曦看来, 拥有自省和认错的能力, 是特别重要的。

而自省和认错的能力, 不仅仅是一种修为, 更需要外界环境的促成。

因此, 固收团队还倡导提反对意见的文化。翟晨曦举例说, 譬如说我认为市场要涨, 那

么, 你一定要告诉我你认为它跌有没有理由? 如果有, 一定要告诉我, 我要把那些理由都想清楚。因为每个人都会有思维的死角, 你要不断地去把自己的死角挖出来, 然后想到它, 你才有可能获胜。

这正是打造学习型、不迷信任何人的团队之道。她说, 我们分析发现, 国内外历史上很多优秀的团队都有一个所谓的“核心”, 成也萧何, 败也萧何。我深知人的能力是有边界的, 我也很怕我的能力边界成为这个团队的边界。

“在每个资产类别里, 我们不一定都拥有最好的团队, 但我们只要保证我们每个团队在行业里面是顶尖的, 再放到一起, 一定很牛。”

在采访的最后, 编辑部问了翟晨曦一个独特的问题: 如果从债券角度来评价天风证券, 你会得出什么结论?

翟晨曦回忆了 2014 年初到 2015 年底, 天风债券信用评级从 AA- 提升到 AA+ 的跨越, 利率成本从 8% 下降到 4% 的进步。最后她说到, “所以在我看来, 天风应该是 AAA, 虽然目前还是 AA+, 但我们离 AAA 只有一步之遥了, 而且我相信未来天风能够一直是 AAA。”





你如果重视他们，就会把他们放在你的计划表里，你的家庭、工作自然平衡得好。如果你只是放在嘴上说说，并没有做时间上的安排，那肯定就平衡不好。

翟晨曦

平衡好事业家庭 才能打好持久战

“我现在几乎没有什么业余时间，除了工作之外，就是陪孩子、读书。实际上现在我没有别的爱好，最大的爱好就是带孩子和陪家人。”

一阵急促的高跟鞋踩地板声越来越近，坐在翟晨曦办公室的编辑部人员知道她回来了。

“不好意思，让你们久等了”。翟晨曦边和我们握手，边笑着落座。“我应该是最后一个采访者，两天的采访你们觉得固收团队怎么样？有没有人投诉我逼着他们写原创？”

被翟晨曦将了一军的编辑部表示，固收团队是学习型团队，这是最大的感受。同时，没有人投诉，相反，被采访的同事们都表示每月写一篇原创是对自己认识提升很有帮助。

正如美剧《傲骨贤妻》里的 Alicia，她让我们知道，气质的魅力是大于颜值的。

不由得让女观众也想好好工作，让 30 岁、40 岁、50 岁、60 岁时的自己，可以用能力和修养大放异彩。

2016 年 4 月 14 日晚 6 点半左右，职业妆扮的翟晨曦在其办公室接受了编辑部的采访。当日，完成了一天的交易和工作，还完成了最后的照片拍摄，仍看不出丝毫的疲态，这是她多年体育锻炼的结果。她追求完美，包括工作中和镜头前的自己。

她像一颗小太阳，时刻散发正能量，可晒干周围人的忧伤，也能激励团队在震荡市中砥砺前行；而有着多年在行业担任培训讲师经历的她，更像一位大学教授，其逻辑严密完整，让你分分钟有大呼“原来如此”、“获益匪浅”的冲动。

她在回答问题时，会不断直视你的眼神；而在专业分析行情时，悬在半空中摆动的手势，语速略快地不断讲出完整的“是什么”、“为什么”、“怎么样”等逻辑链条。比如，她在分析“今年迎来了全球资产配置最难的一年”时，接连讲出 3 点原因以及 5 条应对措施。

在同事和同行的眼中，身材高挑、雷厉风行的她自带主角光环，她的人生也仿佛开了“外挂”：拥有无可替代的行业地位以及骄人的业绩。

如今，作为天风证券副总裁、固定收益总部总经理的翟晨曦，已经从债券市场的旗帜型人物到天风证券成为“创客”，继续谱写债市新篇章。而作为天风证券的女高管，翟晨曦可谓平衡高手，把家庭、工作、生活等平衡得很好。堪称“人生赢家”。

“我建议管理者把工作和家庭生活平衡好”。翟晨曦说，因为如果你没有一个正常的生活，也很难持续正常地工作，打不好持久战。交易就像马拉松，要想做一匹千里马，就要一直跑下去。这必须要有正常的生活、正常的作息，才能正常的工作。

我不是工作狂 把家庭放在计划表里

在天风众多男性负责人组成高管团队中，翟晨曦的出现让这个团队“万绿丛中一点红”。当然，她出色的业绩和管理能力，也印证了“巾帼不让须眉”。

翟晨曦不是普通的温柔娇气的女生，她是一名“女帅”，自带强大气场，步履匆匆，像永动机般的永远充满活力，会让人感觉“她做这份工作游刃有余，如鱼得水”。

每天事务繁忙。尽管如此，她坦诚“我不是工作狂，会把家庭放在计划表里”。

为了留更多的时间陪家人，她不得不提高工作效率，尽早处理完工作事务，减少应酬，这已经成为她的基本原则。同时，翟晨曦也不鼓励员工加班，希望每位员工都能高效完成自己的工作，保证有充足的

时间陪家人朋友。

对于工作和家庭，她首推一个“爱”字。面对编辑部的提问，她反问道“首先是爱不爱？你是不是爱你的家庭？爱你的工作？”如果说你真的很爱你的家庭，又很爱你的工作，你就会尽力平衡好。

“陪父母，陪老公，陪孩子都放在我的家庭规划里面，尽量不安排周末出差，尽量周末陪他们”。你如果重视他们，就会把他们放在你的计划表里，你的家庭、工作自然平衡得好。如果你只是放在嘴上说说，并没有做时间上的安排，那肯定就平衡不好。

在她看来，人的精力有限，一天只有 24 小时。如果除去 8 小时睡眠，剩下的 16 小时中有 12 小时在工作，仅有的 4 个小时几乎全部用来陪家人。

“我现在几乎没有什么业余时间，除了工作之外，就是陪孩子、读书”。翟晨曦说，实际上现在我没有别的爱好，最大的爱好就是带孩子和陪家人。

多位固收团队成员对编辑部表示，翟晨曦把家庭和事业平衡得非常好。“工作做得很好，事务安排合理；孩子教育得很好，弹得一手好钢琴。”

除此之外，她还是个作息非常有规律的人。早上六点半左右自然醒，然后进行半个小时的健身（快走、慢跑等）。之后，她叫醒女儿，送她去幼儿园。再回家换上职业装，吃完早餐后上班。九点到公司，便开始了一天的“战斗”。中午十二点交易结束后，她会午餐和休憩一会儿。如果需要会客，也尽量安排在中午，因为交易时间不会客是她的原则。下午五点是雷打不动的“晚会”时间，大概四十分后，翟晨曦还会批改“作业”——天风晨曦交易观点的原创文章，以及和处理公司其他事务。晚上 7 时许，她结束了一天的工作。同时，尽量减少应酬，赶回家陪家人吃饭，共度家庭时刻。

爱读书的“翟老师”

正如翟晨曦所说，工作之外的时间，除了陪家人，就是阅读。她阅读广泛，除了专业书籍，还会阅读历史、音乐、哲学、心理学等书籍，以及每天最新的交易类文章。

事实上，多位固收团队成员告诉编辑部，翟晨曦的阅读量大惊人。她每天早上7点就开始在天风证券固收群里“刷存在感”了。给大家分享最新的专业分析文章，朋友圈也会转发文章，甚至晚上11点多还会看到她转发的文章。

爱读书的翟晨曦特别爱买书。多位固收团队成员表示，她会送给金融知识基础薄弱的同事一些入门级的书，而对于专业的交易团队，则会购买专业书籍供大家阅读。

而对于大忙人翟晨曦来说，能有一个完整的时间专门阅读一本书，简直是“奢望”。

更多时候，她只能“挤时间”来阅读学习，尤其是出差时，只要坐飞机，她就会带两本书。去的时候一本，回来的时候一本。

很多人在飞机上短短的几小时很难读完一本书，但是，这对于她来说，她必须“快阅读”。翟晨曦说，因为“没办法，我就那么多时间，只能逼自己在飞机上把它读完”。

“这不一定好，有些人阅读就很细，

从新来的应届生员工身上都能学到很多新东西，遑论那些比我资历更深和优秀的同仁了。所以，我不希望给自己戴这样一个帽子，来禁锢自己，给自己设上限”。

我的阅读是比较快，可能跟习惯有关”翟晨曦说，因为时间太紧了，所以，读书的速度会很快。此外，她还在繁忙的工作、家务之余读了博士、博士后。她的国债期货资格是在女儿睡觉后补习的，期货资格是靠飞行途中温习考取的。

她透露，目前还保留着制定年度计划的习惯。比如，今年的目标就是博士后毕业，然后，带领团队完成中国固定收益市场的第一本手册。目前的中国固定收益市场上，有很多关于固定收益的书，但是，没有一本真正的交易实操的手册，所以，团队正在她原来的底稿基础之上紧张地撰写，希望今年能够给中国市场送一份大礼。

如此高效的工作，平衡的生活，酷爱阅读的翟晨曦赢得了市场的尊重也换来了很多“标签”评价。不过，她是一个不愿意被贴标签的人。对于之前市场上对她给予的标签化评价，她直言“不敢当”。

她说，市场是最好的老师，谁也不能保证自己是市场上最好的学生。所以，她始终抱着一颗学习的心态来看待市场和同仁。“从新来的应届生员工身上都能学到很多新东西，遑论那些比我资历更深和优秀的同仁了”。“所以，我不希望给自己戴这样一个帽子，来禁锢自己，给自己设上限”。她如是说。



翟晨曦

2014年2月加入天风证券，现任天风证券副总裁，固定收益总部总经理。



好身体才有好交易

在同事的眼中，翟晨曦能把事业家庭平衡得如此之好，归结于她做事的高效和旺盛的精力。

而翟晨曦则把自己的高效和旺盛的精力归因于曾经的刻苦训练。她调侃道，“你看我身材保持不错吧？也是多年训练的结果”。

从小学三年级开始到高三，身材高挑的翟晨曦被选为体训生，学校对她的培养目标是篮球运动员或长跑田径运动员。所以，她一直要花大量的时间在体育运动上。

为了完成作业，只能向时间要效率。她说，从那时起，她养成了一个习惯：别人用一个小时做完的事情，她用十分钟就要做完；别人用一个晚上做完的事情，她尽量用两个小时做完。

“每天五点钟下课，别人做卷子和做作业的时候我就会在操场上跑两小时的步”。翟晨曦说，由于父亲是老师，父母和自己均不太愿意走运动员这条路，最终还是选择参加高考。

这样的“高效作战”不仅贯穿了翟晨曦的求学生涯，还延续到自己的工作生活之中。

多年的体育训练不仅让翟晨曦拥有超高的做事效率，也让她打下了好的身体底子。回收团队曾开玩笑，“部门男生没有一个体力比翟总好的”。翟晨曦说，她经常半天飞过去出差，办完活动或者开完会晚上飞回来，当天往返依然保持旺盛的精力。

曾有人统计，华尔街的精英都是高智商、高情商的体育健将。长期的刻苦训练必不可少，确保一个健硕的身材。大概只有这样的体魄才能在竞争激烈、瞬息万变的金融行业生存下来。



做交易也是个体力活，当然也需要好的脑力，还要学会减压。交易员需要反应敏捷，能拼能熬夜，这和运动员的条件基本一致。此外，运动能提高人的综合素质。体育运动培养了自己的坚强意志和自律意识，这对做金融很有好处。

对此，翟晨曦深表赞同。她认为，做交易也是个体力活，当然也需要好的脑力，还要学会减压。交易员需要反应敏捷，能拼能熬夜，这和运动员的条件基本一致。此外，运动能提高人的综合素质。体育运动培养了自己的坚强意志和自律意识，这对做金融很有好处。

对于多年养成的运动习惯，她说只要北京不是雾霾天，就会每天坚持晨跑或者快走。这其实也是一种减压和冥想。可以放空自己，什么都不想，只是运动，这是非常好的一种减压方式。

“猴市”行情 顺势交易

“锻炼身体是可以释放情绪的。交易员需要要专注，但是，又不能全身心地陷进去，因为这样对交易本身也不是特别好”。

加入天风证券固定收益总部之前，今年36岁的丁洁是一位资深银行人。

2002年大学毕业后，他先后在两家大型银行从事资金交易业务。2015年初，他加盟了天风证券固定收益总部。

“一方面是看到国内经济在转型，金融市场进一步开放和市场化，像天风证券这样市场化的机构一定大有可为；另一方面，是出于对交易行业的热爱。”丁洁对编辑部表示，综合考虑后，选择与翟晨曦总一起来到天风证券“创业”。

同样“顺势而为”的还有商品交易部副总经理张磊。他于今年2月19日正式加盟丁洁的团队。此前，他曾在大型券商的期货做研究工作。对于成为天风证券的一员，张磊直言，主要受到几个因素影响：以债市领军人物翟晨曦为首的天风固收团队日益强大，天风证券的创业文化和机制做保障、行业的发展前景广阔。

对于今年的“猴市”行情，丁洁、张磊均表示，在不确定性中寻求确定性，把握风险与收益，在“猴市”中顺势交易。

把握风险顺势而为

对于固收团队成为天风证券2015年度最佳贡献业务部门，丁洁将之归因于“顺势”，以及把握风险和收益的平衡。

丁洁说，毫无疑问，去年属于债市的“牛市”，整体处于上涨的通道，我们只能顺势而为。同时，还要追求风险和收益之间的平衡，这是团队坚持的第一个原则；第二，每一次交易或者大的策略调整，都会基于对宏观风险、宏观经济走势等预判之后，才去做相应的交易策略。应该说把每一次风险看得更充分一些，才能做出判断。

而对于市场走势来说，丁洁认为，中国经济目前处于结构性调整的大方向，经济增速受到很多因素的影响，比如结构调



整、老龄化、杠杆比较高等，在这个过程中，债券市场收益率水平处在下行的过程中，目前来看还没有结束。

不过，大宗商品价格开始从底部反弹，尤其是以黑色系为代表的商品。同时，在他看来，未来股票市场应该还有一些结构性机会，因为国内外经济的整个基本面都在好转，不过，反弹局面能持续多久，还是个问题。最后大家只能根据经济基本面的好转程度走一步看一步。

“因此，今年再重来一遍牛市不太现实。事实上，整个市场的回报率已经在下降，但波动性在上升。不过，波动性上升的背后牵扯的因素非常复杂，这对我们来说是个很大的挑战，唯有全力以赴。”丁洁说。

为了打赢战争，丁洁不断搭建最强团队。可以说是从无到有，比如，在原来衍生品部门的基础上，建立了商品交易团队、外汇交易团队等，“这是一条正确的路”，随时应对市场的变化。

在挑选团队成员时，他首先看中成员的品质，以德为先，德才兼备；其次，心理素质要好，有勇气应对各类情况；第三，很强的学习能力；第四，对交易有浓厚的

兴趣。本着上述原则，他从一家大型券商的期货研究部门“挖”来了张磊。

他说张磊在期货领域的经验比自己更丰富，有利于完善团队，同时，可以与天风证券固定收益总部的平台实现优势互补。张磊也直言对丁洁的“好感”。他说这是他工作以来历任领导中最nice的人，这让他更加心无旁骛地做好自己的工作。

“什么事情都是可以平等沟通的，从不会强人所难，更不会下命令似的逼着同事去做事。同时，丁洁总业务熟练，经常给他一些有意义的启发”。

“把握风险，顺势而为，是我研究市场之后坚持的交易艺术。唯有如此，才有可能立于不败之地”。张磊说。

丁洁称，交易不仅仅是一门技术，更是一项艺术。交易市场是由人组成的，必须探知市场情绪的变化，是高亢还是悲观，这在某种程度上用逻辑解释不了，必须通过自己的直觉判断。所以，在这个意义上，交易确实是技术和艺术的结合。

交易之道与生活哲学相通

交易本身很辛苦，强大的交易员需要一定的减压方式才能持续作战。



张磊
商品交易部副总经理

在丁洁看来，好的交易员需要一冷一热，既要冷静，又要有热情。市场每天的变化都很大，需要交易员去承担压力，头脑必须冷静；但是，又不能缺乏热情，因为缺乏热情是做不好事情的。

为了给交易员减压，他鼓励团队成员锻炼身体释放情绪，每天交易结束后，将身心归零，调整为最佳状态，为下一个交易日做准备。

丁洁是一位篮球爱好者，每周一晚上都会和同事们或朋友们打篮球。这个习惯已经坚持十多年。

“锻炼身体是可以释放情绪的。交易员需要专注，但是，又不能全身心地陷进去，因为这样对交易本身也不是特别好”。他表示，应该做到“既要入市，又要出市”。

在丁洁看来，篮球与做交易有共通之处。因为，篮球首先是一个团队活动，讲究配合与平衡。而做交易也要讲究风险与收益的平衡，这对交易来讲是非常重要的，只有这样才能在市场上长久活下来；其次，篮球是竞技体育，需要精益求精。交易员必须精益求精，才能完善性格当中的缺点，取得更好的战绩。多年的坚持，已经让篮球这项运动艺术性地与自己从事的工作融为一体了。

自称“没什么爱好”的张磊直言自己喜欢炒菜来减压。他透露，由于爱人不做饭，所以，只要有时间，他下班回家或周末会做饭。

多年的炒菜的经历让他觉得炒菜和交易研究其实是一样的“哲学逻辑”。张磊说，从个人角度来说，炒菜时火候是最重要的，其次是食材。而食材就像做交易时的信息来源，如果它有问题，那么，你的交易肯定是做不好的，因为你的输入方出了问题。

对于至关重要的“火候”问题，张磊说，大部分时间是在等的。如果过早或过晚，饭菜就没法吃了。在他看来，交易行情也是一样的，大部分的投资都是在等时机。如果合适的时候做进去了，就会舒服地盈利，结果也令人欢喜；如果你在不适合的时候建仓了，那么，就很难盈利。

另外，通常来说，炒菜次数越多的人越有可能提升自己的厨艺。张磊认为，做交易也是如此。如果你只看食谱，那么是根本不可能学会炒菜的。对于一个交易员来说，不可能靠操作模拟盘来学会实盘操作，只有不断地练手，不断与市场“过招”，才有机会成为顶级交易员。

如果从团队而言，张磊认为，团体做一道菜，就像一个中央厨房，有人负责切菜，有人负责选料，有人负责掌勺，每个人在自己的工序上各司其职，才能做好一道菜。比如，团队要出一份研究报告，需要团队合作，是一个系统工程，每个人都需要做好自己的分内事。

“其实生活和哲学是相通的”。张磊说，只要你把任何一个工作做到极致，最后其实都是哲学层面的东西。

丁洁

2015年初加入天风证券，现任固定收益总部常务副总经理，负责管理衍生品产品部、外汇交易部、商品交易部。





高群山

2015年5月加入天风证券，现任固定收益总部副总经理兼首席分析师，负责管理债券研究部。

把握震荡市中“稳稳的幸福”

“人才是券商非常重要的资源，尤其是在目前资金泛滥的背景下，公司对此有非常清晰的认识。在同等规模的券商中，天风的创业文化和分享机制最具有优势”。

债券牛市持续两年后，要降低今年预期。今年的前四个月，资产之间快速轮动，把美林时钟玩成了电风扇，债市也出现了太多的新情况，形式日益复杂，固收团队交易也变得艰难。

不过，天风证券固定收益总部副总经理高群山依然笃定可以在震荡市中把握“稳稳的幸福”。因为投资策略的正确，让天风固收团队得以在高度复杂的一季度取得了相当好的业绩，收益率也比较高。

“今年的行情不太具备一路向牛的基础，但是，依然可以把握波段交易机会”。高群山说。

债券研究部总经理曹巍浩表示，债券交易赚的是“确定性”的钱，而不能仅凭市场的好运气。过去趋势性的牛市行情难再续，我们必须判断它何时终结，谨慎把握波段行情。

走出舒适区 到天风“创业”

“走出舒适区，加入天风”。正如高群山自己所说，经历一番挣扎，最终听从内心的创业梦想召唤，举家于2015年5月从上海北上加入天风证券固定收益总部。

心理学上说，每个人都有自己的舒适区。不过，总待在同一个状态，人的心理舒适区会停留在一定范围。因此，职场上也流行一句话“走出舒适区，创造你的可能性”。走出去，尝试做些新鲜的事情，

会扩大你的舒适区，同时眼界变宽，应对变化的能力更强。

在高群山看来，从国内某知名大型券商的“舒适区”走出，加入天风证券“创业”，正是扩大自己的舒适区，迎接更大的挑战。

他认为，天风证券的合伙制文化和创业基因源源不断吸引人才，并激发人才的活力与创造力，从而让团队更加优秀。

“人才是券商非常重要的资源，尤其是在目前资金泛滥的背景下，公司对此有非常清晰的认识。在同等规模的券商中，天风的创业文化和分享机制最具有优势”。高群山说。

像高群山一样走出“舒适区”加入天风证券固定收益总部创业的，还有债券研究部总经理曹巍浩。

在加入天风证券之前，曹巍浩曾在某国际媒体从事债券领域的报道。2014年加入天风证券之后，正式开启了“专业化”道路。

跨界而来的他，在市场面前感受到了压力，更有所敬畏。因为市场瞬息万变又很残酷，甚至给研究员的耳光很直接，不得不迅速调整策略，应对新的挑战，和市场再次搏斗。

“去年大家谈信用风险的时候，更多的是停留在整个估值层面，尚未出现真正的违约，或者说比较像样的违约。但是，今年初就爆出个别央企、国企债违约，这是让大家始料未及的”。



曹魏浩
债券研究部总经理

对曹魏浩而言，高群山像一位“学长”，他说，高总在行业研究领域经验丰富，研究也做得很规范、严谨，这对非科班出身的他来说，可以学到很多精髓，多次避免“踩雷”。

“能在天风‘创业’时遇到这么好的学长，受益匪浅”。在曹魏浩看来，天风证券固定收益总部就是这样“一群有梦想的人一起认真做事，把公司的事业和自己的事业做大做强”。而这恰恰也是天风证券的文化基因。

余磊董事长曾说过，“天风证券的文化，就是一帮人在一起，大家认同一个观念，在一个相对认可的文化氛围下做事，然后有越来越多，越来越好的人加入这个企业，推动这个事情不断往前做。”

高群山认为，更难能可贵的是，天风证券能将创业文化真正落实，愿意在更长远、更高的格局上实现集体与个人的共赢。

把握稳稳的幸福

正如传唱大江南北的《稳稳的幸福》歌里所说，“我要稳稳的幸福，抵挡末日的残酷。”在今年震荡复杂多变的债市中，天风证券固定收益总部也希望抓住“稳稳的幸福”，在震荡的债市，能有个好收益。

“预计今年债券市场的收益率较去年有所下降，不过依然可以在震荡市中把握稳稳的幸福”。高群山如是说。

之所以说“稳稳的幸福”，是相较于之前“无脑的幸福”而言。在过去两年里，债券市场迎来牛市，投资无需过多策略，只需要运用比较熟悉的交易模式，便可以赚得相当高的收益。

也就是说，从2014年开始到2015年，债券市场赚了两年“幸福的时光”。在高群山看来，这基本上还算是市场送给投资者的，做投资时无非就是买入、持有就能赚钱。

“我觉得以后这样的好日子不会特别

多了”。高群山直言，但他依然看好震荡市中“稳稳的幸福”。在“稳稳的幸福”时期，天风固投人并未满足于躺在舒适区。在翟总的带领下，“幸福期”投入了很大的人力和资源，研究多资产多策略，努力打造在任何市况都能盈利的能力。如何处理信用风险和甄别持仓债券的风险是决定2016年幸福与否的一个核心要素。

今年初，债券市场麻烦缠身。逃不开的债务周期，收入下降后信用风险上升等，尤其是个别央企、国企债务违约，给今年的债市蒙上了一层不确定性。

“去年大家谈信用风险的时候，更多的是停留在整个估值层面，尚未出现真正的违约，或者说比较像样的违约。但是，今年初就爆出个别央企、国企债违约，这是让大家始料未及的”。高群山说。正是基于“幸福期”的积累，才会有正确的策略。虽然今年一季度形势复杂，但整个天

风证券固定收益部自营做得相当不错，收益率还是蛮高的。去年底，高群山曾经判断今年一季度债券市场没有非常大的回报预期，于是在今年初很快做了调仓，避免了不必要的损失。

他直言，如果策略与市场相反，最近才开始做出调整，那么，肯定会损失惨重。今年债券市场波动比较大，如果策略不正确，就很难获得收益。同时，信用风险频出，也特别考验债券市场交易。

“因此，今年我们将花更大的精力去做信用风险的筛查和梳理，尽量确保每一笔投资都不会出现太大的问题”。高群山说。

对于信用风险的筛查和梳理，高群山有其独到之处。“好在高总是这方面的专家，非常专业、勤勉”。曹魏浩说，高总对于每一个行业的研究都非常深入，常常带领团队做研究分析，要求成员尽量去把握每一个行业的运行逻辑，把脉行业未来

可能运行的轨迹，尽量去判断风险收益比。

曹魏浩告诉编辑部，去年底，高群山曾建议债券投资部投资一家民营太阳能企业，时至今日，收益远高于其他债券，为公司一季度业绩贡献了相当多的利润。

曹魏浩说，当时的市场普遍认为，太阳能是过剩产能，又是一家民营企业，就像民营的钢铁企业似的，大家都不愿意投资。可是，高群山敏锐地捕捉到了难得的投资机会。理由是：尽管这个行业存在诸多问题，但是，这家企业已经开始慢慢往上走了，经营管理都在改善，业绩明显提升，建议债券投资部投资这家企业。

对此，高群山透露，这并没有什么诀窍。而是通过深入了解这个行业，判断未来发展趋势，并多听不同的人对这个行业的理解，真正清楚明白之后才会做出理性的建议，才会把握“稳稳的幸福”。





翟莹

2015年5月加入天风证券，现任固定收益总部副总经理，负责管理债券投资部、销售交易部。

交易为王 谨慎把握波段机会

我热爱交易，并将一生如此。

在天风证券固定收益团队总部，除了翟晨曦总经理之外，还有一位“小翟总”。目前，她担任天风证券固定收益总部副总经理。

她叫翟莹，属于肤白貌美的湘妹子，眉目清秀，温言软语。连负责本次编辑部采访跟妆的化妆师也会感慨，这真是位美女“学姐”，化妆都显得多此一举了。

不过，在4月13日早上的化妆间隙，正值交易时间，翟莹一直用手机盯盘并与团队随时沟通。当日债市频繁波动，她偶尔蹙眉，淡定自如的神情中透出一丝隐忧。但是，当得知某款谋划已久的债券终于找到了机会抛售时，她爽朗的笑声终于暴露了湘妹子的辣劲。

“今年的债券行情简直是教科书式的，多复杂的行情都出现了”。她说，今年做交易一定要谨慎，主要做波段。

她的“搭档”天风证券固定收益总部债券投资部总经理脚前鹏也提出，全资产低回报时代，交易为王，债券要多做波段交易。销售交易部总经理黄艳也认为，今年债市不似去年，但还是有机会的，要尽量把握波段操作机会。

今年的债市行情是教科书式的

翟莹说，其实今年的“猴市”行情是最考验交易水平的一年。今年一季度行情波动性特别大，股、债、汇等资产中仅有商品一枝独秀，仅有债券屈居第二，取得

了正回报。

天风证券固定收益总部唯一扎根深圳的销售交易部总经理黄艳也认为，今年的行情肯定要比往年复杂一些。首先，经过两年的牛市，当前债券的收益比较低；其次，最近频频爆出信用风险。所以，信用风险也在增大。

同时，黄艳表示，虽然现在一季度经济形势是向好的，但是实体经济并没有真正好转。为什么？现在个别央企、国企信用债出现违约，说明了企业的经营并没有出现实质性的好转。今年还将继续去产能，所以，企业经营更加困难。因此，她认为2016年的经济形势也不会太好。

对此，翟莹认为，交易员在趋势性的行情中得不到太多的锻炼，唯有在这种波动行情中才能体会到市场的脉搏。所以，对于新入市场的“学弟学妹们”来说，今年的债券市场交易提供了非常好的学习机会。

通常来说，交易做得到底好不好，在波动性的环境当中才能体现出来。因此，她建议“学弟学妹们”发挥自己的特长，把对市场的感受、感悟、心得记录下来，积累在波动中获取盈利的经验，这是非常宝贵的财富，对以后的交易生涯有帮助。

而“学长”翟莹也正是这么走过来的。自2007年在长沙银行做交易员开始，她就坚持记录交易日记，琢磨市场行情并时刻保持对市场波动的敏感性，从而预判未来的市场走势和方向。2015年初，加入天

风证券固收团队后，翟莹说，“这让我一头扎进市场里”，很过瘾。

她说，天风证券固定收益总部是一个大舞台，你只需尽情施展才华就好了。在这里，每天都很纯粹，集中精力不受干扰地做交易，沉浸市场中，然后一直做到收盘。

“我热爱交易，并将一生如此。”翟莹说，做交易时她会坚持记交易日记，动力则源于对市场的热爱。她也会要求新员工坚持做交易笔记，这对于判断市场非常有益。

谨慎波段交易

“面对复杂行情，今年必须要谨慎，一定要特别谨慎。”翟莹直截了当地说。

事实上，在将近一个小时的采访中，翟莹5次提到“一定要谨慎”。对此，她解释道，今年的国际环境和国内环境都比较复杂，总体来看，弱复苏加上各类资产风险偏好的有阶段性回升迹象，我们在资产的配置必须要谨慎。

翟莹表示，去年是趋势性行情，考验的是耐心，今年是波动性行情，考验的是细心，其实最考验交易水平。

如何在这样高波动的市场中获利呢？她认为，一定要保持仓位的弹性，甚至要逆向操作，当市场恐慌的时候你就买，市场过热的时候你就卖。不能拿着一个仓位不动，否则可能会被市场打脸。所以，你只能在这种波动性的行情中不断地做波段来获取价差收益。

只有在操作节奏和市场节奏匹配的时候，才有可能获取超额收益。



卿前鹏正是团队中对市场把握波段交易的“行家”。目前，他担任天风证券固定收益总部债券投资部总经理，他认为在全资产低回报时代，交易为王，多做波段。

所谓波段交易，一般指日内或数日内的以博取价差收入为目标的短线交易，主要针对价格波动较为频繁剧烈的市场，如股票市场、期货市场及外汇市场而言。波段交易实质为投机类交易，是在短时间内利用市场的波动以最小的资金占用获取价差收入的最大化。

在卿前鹏看来，波段交易虽然不是最好的盈利模式，但对于提高资金运用效率无疑十分有效。因此，这种交易方式必然对投资者提出了更高的要求。对于交易员的宏观经济分析能力、央行货币政策把握、债券市场趋势与短期波段预测能力以及交易员个人经验提出了更高的要求。

他与翟莹搭档近一年来，几乎没有经历过太多的磨合阶段，大的投资策略判断比较一致，很默契地带领债券投资团队披荆斩棘取得一个又一个佳绩，在整个券商领域名列前茅。

而翟莹也表示，卿前鹏能力很强，他从交易策略到执行的具体流程，基本上不用她操心，非常放心。据她透露，最近他们刚配合完一个波段，完成调仓。

而销售交易部总经理黄艳也在配合翟



黄艳
销售交易部总经理

莹团队“开疆辟土”，她于2014年10月正式加入天风证券固定收益总部，独立创办销售交易部，组建了现有的5人团队，却承担了“天量”的债券销售交易。

对此，翟莹对编辑部表示，债券投资离不开深圳销售交易部，目前5人的团队却作出了在行业排名靠前的交易量，很为这个团队自豪。

接下来，他们三人会继续搭档，并带领天风证券固定收益部债券投资部做好波段交易，在震荡市中把握获利机会。

简单热爱 始终陪伴

“我工作过好几个地方，但是，像天风证券这样的企业文化和团队可遇不可求，所以，更加坚定了我在这里工作到退休的想法”。

在互联网从业十余年的赵晨贝，在2015年10月19日正式加入天风证券固定收益总部，成为一名金融行业“新兵”。

不过，对于职场“老人”，她融入天风证券的速度比想像得要快。她说，不到一个月的时间，已经感觉到这个学习型大家庭满满的正能量。从参加晚会听同事讨论像听天书般的沮丧和忐忑，到现在已经初步入门，并敢于向各位领导和同事探讨请教，她放下了所谓的“面子”和尴尬，已经彻底融入这个团队。

于是，她愉快地下了决心，要在这里大干一场，准备在天风证券工作到退休。

三个人的全能保障队

就像任何一场硬仗都有稳定的大后方一样，天风证券固收团队在市场前线勇夺佳绩时，也离不开“三个人的全能保障队”——综合管理部。

很难想象，从未做过人力资源、行政、财务等工作的赵晨贝，现在已经“硬着头皮”承担起了这些事务并成为负责人。

而综合管理部也是天风证券固定收益总部最新成立的一个部门。2015年12月底，随着固收团队的日益壮大，人员越来越多，后端需要处理的事情尤其是跟天风证券总部处理对接的事情越来越多，综合管理的重要性日益突显，公司决定成立单独的固收综合管理部。

“我们团队共有三个人，还包括一个尚待正式入职的应届毕业生。”

“晨贝，麻烦帮忙了解下我的社保怎么转；晨贝，我们需要了解固收今年的业务情况……”，这几乎是赵晨贝的工作日常。在这里每个人都是身兼数职，不存在所谓的领导，整个部门的机构都很扁平化。

她说，综合管理部就像固收团队与武

汉总部连接的中枢枢纽。比如，虽然综合管理部不做账，但是，会由她代表整个固收团队将财务需求与公司总部财务对接。此外，人事、行政等方面的需求，也会由她和同事统一与总部联系，这样就避免了多方的接触，或者是多方信息的不对等。

“我们会作为统一的出口和入口与武汉总部联络，给予大家支持。”她说。

而最令赵晨贝难忘的是去年底第一次负责应届生招聘。不到两周的时间，她收到了近400份简历，于是，以往经历中只面试过人却从未组织过面试的她向翟晨曦总求助如何筛选简历、如何开展面试，尤其是外地学子赴京面试等问题，在翟晨曦总的指导下很快确定了一个大致方向。

接下来是最关键的面试。赵晨贝迅速根据筛选完的近两百份简历分组，十人一组，准备初试、复试，全程采取了无领导小组讨论的群面方式，以及压力测试等，面试官由所有业务部门的负责人担任。

为了提高面试效率和帮助外地学子节约开支，整个面试和确定人选需在两日内完成。这对赵晨贝来说是很大的挑战。第一天群面结束之后，便要立刻通知进入第二天压力测试的人选名单。同时，当晚她还要和团队成员加班商量第二天面试的题目。

而第二天紧张面试完之后，她带领临时组建的三人校招小分队在第一时间统计结果，挨个电话、短信通知最终被录取人员名单。这样速战速决的面试是她第一次经历，也令众多应届生感受到了天风证券固定收益总部的诚意和暖意。

“那是我第一次组织招聘，与过往仅作为面试官面试应聘者的感受截然不同，很有挑战。现在我们已经搭建了固收的人才招聘、入职、职级体系考核等规章制度，同时，团队的综合管理章程等也已制定完毕，工作日益走上正轨”。赵晨贝说。



卿前鹏
债券投资部总经理

赵晨贝

2015年10月初加入天风证券，现任综合管理部经理，负责固定收益总部的人力、财务、行政等中后台事务。



准备在天风工作到退休

“我工作过好几个地方，但是，像天风证券这样的企业文化和团队可遇不可求，所以，更加坚定了我在天风工作到退休的想法”。赵晨贝说。

在加入天风证券之前，赵晨贝曾在互联网、IT、汽车等行业工作过，而天风证券的企业文化让她感受到了最大的不同，这也让她很快融入了这个全新的团队。

“这里跟我之前所有工作过的单位最大的不同就是，这里的整体氛围特别积极、向上、乐观、正面”。赵晨贝说，她是典型双鱼座，做事容易想得太多，没有那么积极乐观。而到了这里后，她最大的变化就是更加积极向上，并且爱上了阅读学习。

来到天风固收团队之后第一次参加“晚会”，这让她很尴尬。

按照惯例，固定收益团队所有部门每天5点钟召开“晚会”，讨论当天的交易情况并展望分析第二天的交易。当同事们热烈又专业地讨论时，一连串专业术语连

番跳出，这对于没有任何金融从业经验的赵晨贝来说，简直是轰炸性的听力“灾难”。

“完全听不懂，就跟听天书一样”。赵晨贝笑言，当时非常懵懂，也很惶恐和忐忑。但是，部门领导和同事都鼓励她，告诉她，没关系，其实很简单的，待一段时间就知道了。比如最近很火的螺纹钢，同事会用通俗的语言进行解释，给她扫盲。

这是一个积极的学习型团队。在赵晨贝看来，这里的气氛就是积极的，充满阳光和正能量的。

她说，之前在职场时，很怕犯错，更怕被领导批评做得不对做得不好。而在天风证券，则没有这些精神负担。因为这里的每一位领导和同事，都是以正向激励为主，允许犯错，犯错后一起找出原因，全力解决，避免再犯。

“这点特别棒”。赵晨贝说，这样的正向激励导致了团队更加简单、纯粹。她能感受到团队每一个成员都是在认真做事，发自内心的热爱这份工作。

所以，赵晨贝会跟新来的同事强调，天风证券是一个年轻、快速成长的企业，尤其是近年来成长越来越快。在这个团队中，你可能很疯狂，但是你一定会觉得自己很有活力，在这里没有虚度时光，这一生没有白活。

事实上，她也一直跟团队成员说，好的工作状态是积极进取不痛苦的，能在工作中心无旁骛的状态。而天风证券固收团队的氛围正是这样的，能让你永远保持学习的状态，为你注入新的活力。在这里，你会看到每天的太阳都是新的，特别愿意迎接每一个早晨，不会觉得上班特别痛苦。

“我是真心打算在这里工作到退休的，希望有此荣幸，能够作为天风一员，见证天风这个不矫情的团队，一路走向巅峰并不断前行，我们对天风这个大家庭将一直简单热爱，始终陪伴。”赵晨贝说。

佟麟阁路走九遍

北京之行拍摄花絮

最美人间四月天，更是北京“飘雪”时。在漫天飞絮中，天风证券编辑部走进位于佟麟阁路36号院的固定收益总部，两天的采访中，将佟麟阁路走九遍。多次的采访，让编辑部对固收团队的认识也经历了由点到面、由表及里、层层深入的过程。

天风证券固定收益总部位于财富与文化交织的“泛金融街地区”，国开行、北京最牛小学、长安街、克勤郡王府等“群星环绕”其间。小院里的天风证券在这里“苦练内功”，正成为一颗冉冉升起的“新星”，争取早日比肩国内顶级金融机构。

佟麟阁路36号，正是天风证券固定收益总部的所在地，也是佟麟阁路的北段，距离北侧的长安街仅百米之遥。这是一条看尽帝都历史变迁、财富与文化并存的一条路，北起长安街路口，南至宣武门西大街，全长1500米左右。

而佟麟阁路36号也从最初导航地图上的定位蓝点，到编辑部下车后眼前呈现的非典型灰色二层小楼四合院，再到编辑部初见固收总部的各位学长，后来，经过两天进进出出的采访，彻底被他们的职业、敬业、热情、积极向上所折服，是一个“虽九走，犹未悔”的过程。

翟晨曦率领的天风证券固定收益总部团队，曾连续两次荣获最佳贡献团队。这位债券行业领军人物的“女帅”，逐步打造了一支“精锐之师”：汇聚了债券、衍生品、商品、策略分析等领域具备行业顶尖水平的团队成员，并拥有排名行业前列的优秀交易员队伍。

这支“精锐之师”拥有开阔的视野、对标国际投行的FICC业务、全天候交易等，

专业立身，因时而谋，应势而动，可以说具备“穿越牛熊”的能力，能够对抗高度震荡的市场，获得稳定回报。

在这里，天风证券的开放包容的创业文化得以彰显，同时，获得稳定的高回报也凭借专业得以保障，文化与财富的交织，正是佟麟阁路北段的气质——最强财富与最牛文化交汇。



佟麟阁路位于北京市西城区宣武门内地区，原名南河沿大街，1945年为纪念抗日将领佟麟阁改为现名。佟麟阁路是一条南北走向的胡同，北起复兴门内大街南，南至宣武门西大街，全长1500米左右。



Hello, 镜头前的固收“学长们”

Hello, 是热情的固收总部与大家打招呼的有声和无声语言——同事们之间会用“hello”简单招呼,同时,走进办公区,墙上随处可见“hello”字样在跟大家打招呼。

4月13日下午三点半,一天中光线最好的时候,蓝天白云也作美。淡灰色墙边,白色的“hello”5个字母已经列队站好,等待固收团队学长们的到来。

“那位长腿美女,请站到第一排,拉升部门腿值;这位帅哥请坐到L的腿

上;后排的帅哥们,你们可以坐在墙上了……”,摄影师正在紧张地排位置,学长们时而摆出傲娇的金融精英范儿,时而摆出搞怪的表情和有趣的动作。天风证券固定收益总部正在准备拍摄一组“时尚大片”。

当气温26度,阳光打在每个人脸上,甚至有些同事已经出汗,但是,为了保证职业形象,得体的西装不能脱,脸上的妆容不能花,头发不能乱,每个人都在听从摄影师的安排,让这幅集体照更加完美和值得记忆。

“大家先把眼睛闭上休息一下,我喊一二三,大家睁大眼睛”。随着摄影师的口号,咔咔已经拍了多张时尚大片。

实际上,除了在拍摄集体照时的谈笑之外,在镜头前的各位“学长”还有一些趣事。

天风证券固定收益总部副总经理高群山因浓眉大眼、高鼻梁、瓜子脸、轮廓立体等契合“颜值担当”的特征,摄影师和化妆师接连都夸他“高总太帅了,可以媲美一线男明星”。而这样的玩笑话,让本来就有些内敛的高群山在镜头前变得更羞

涩了。

不过,也有“学长”受到“点拨”后在镜头前放轻松的实例。起初,债券研究部总经理曹巍浩站在镜头前略微拘谨,不太放得开。恰好路过一位几天前刚拍完结婚照的同事,他看到曹巍浩不太放松,便决定停下来传授几招经验:“帅哥,看这里;放轻松,帅哥,笑一个,很好,再来一张……”。

被同事逗笑的曹巍浩一下卸掉了包袱,彻底放轻松,很自然地面对镜头微笑,摄影师捕捉到了这些真诚自然的镜头,拍

摄效果很不错。

拍摄封面照那天,翟莹学长因事出差无法在场,摄影师只能拍摄在场的翟晨曦、丁洁、高群山三位学长。而现在呈现在大家面前的“四人合影”封面图片,大家是不是感到很神奇呢?

编辑部想出一个“大变活人”的魔术,给大家揭秘一下。即先让我们的工作人员做翟莹学长的“替身”,等摄影师调整好站位、动作和构图后,让“替身”消失。后期将翟莹学长再合成到画面中,毫无ps痕迹,为我们编辑部同事的神奇技

能点个赞吧!

连续两天的拍摄过程大都很高效、顺利,这与翟晨曦的统筹安排、固收团队成员的配合密不可分。



翟莹与债券投资部

交易员与段子手

4月14日晚6时许，华灯初上，佟麟阁路36号院办公区正在上演一段无厘头“相声”。

甲：你知道谁才是正宗的北京人吗？

乙：谁？反正不是我。

甲：周口店人啊。

哈哈！4月14日晚6时许，编辑部人员坐在翟晨曦办公室的沙发上静候拍时装大片的翟总归来时，门外的交易工位上传来这样的冷笑话。当我们脑海里刚刚跳出中学历史课本上在北京房山周口店发现的“山顶洞人”画面时，只闻这两位交易员已经迅速切换下一个频道。



高群山与债券研究部

甲：明天国家统计局就要公布一季度GDP数据了。你猜会是多少？

乙：我猜6.9%以下。你会跟我打赌吗？

甲：有什么好赌的。咱们不是预测过嘛（笑）！不过，最近大宗商品，尤其是螺纹钢涨势不错啊！

乙：是啊。……



不过，这只不过是交易员的日常。接受编辑部采访的各位“学长”在交易时间都是全神贯注，紧张的交易结束后，冷笑话、段子、体育运动等立刻跳出来安抚各位紧绷的神经。

在这里，有人减压靠打篮球，跑步、游泳、大提琴、有人喜欢炒菜，还有人喜欢讲冷笑话、段子。正如翟晨曦所希望的那样，交易很苦，她希望团队的每个人都快乐的工作。



丁洁与衍生品产品部、外汇交易部及商品交易部



销售交易部（深圳）合影



编辑部与固收学长们合影

从段子手到交易员的身份切换，无缝对接，这两位“学长”，你们的脑容量太大，思维跳跃也太快了，我们已跟不上。

不过，4月15日上午10点，国家统计局如期披露2016年一季度GDP增速6.7%，创下近7年来新低。同时，就在4月18日以来，大宗商品已经“上天”了，集体暴涨。螺纹钢成为领涨商品，中国大爷大妈们排队去开期货账户。行情就是这么火爆！

学长果真是研究透彻，可谓交易员中的“预言帝”啊。④

离收到人力资源部同事发给我邮件有一周了，纠结了好久，该如何开头。写十个字，删掉五个字。想写个文绉绉又文艺的开头，发现那真不是我的写作风格。说实话，加入天风的目的很单纯，喜欢这个行业，想继续在金融业里学习；喜欢年轻的天风那一句“只为你成长”，愿意与公司一同成长。

半年时间真的过得很快，仿佛前一秒我还在和众多同学一起在37楼的会议室等待面试，那满墙的荣誉“2014年中国区最具成长性投行”“2013年最具成长性券商”“最佳并购重组项目”，“最具成长性证券公司”“2012年最具成长性券商”……无一不让我感受到这是一个朝气蓬勃、活力四射、积极进取的团队。12月8日，第一次踏入公司大门，和众多同学一起进行企业文化培训，了解公司的历史变迁。初入天风，总部安静的工作环境确实让我有些紧张，

但公司整体的装修风格，那么温暖，充满超朝气。当时心里就想着，平静的表面下，应该埋藏着巨大的激情和能量吧。从刚刚开始在新入职员工的培训会议上拿着这本企业文化手册，到试用期即将结束，需要撰写这篇企业文化学习心得。手册的内容我是认真看过两遍的，一方面是为了找寻一下写作灵感，更重要

企业文化是决定一个公司未来发展空间的重要因素，对企业文化认同，才能找到共同的奋斗目标，持续努力，共同奋斗。

的另一方面是，我发自内心的想去理解公司的文化内涵和底蕴，企业文化是决定一个公司未来发展空间的重要因素，对企业文化认同，才能找到共同的奋斗目标，才能找到归属感，持续努力，共同奋斗。

天风企业文化精髓的那十二个字：勤奋、团结、真诚、坚毅、平等、开放。这基本上涵盖了优秀的普通员工，团队或是企业所应具备的所有的气质，也是能提供一个职场人充分发挥自己才能和抱负的文化氛围。这几个字说出来也就几秒钟，但践行起来确实需要大把的天风人长时间不懈的努力。记得起初，参加企业文化培训时候，我以为就是有点类似校园宣讲会，帮助我们认识公司，认识同一批次的同学，对公司的“规矩”有个初步的了解。确实，天风证券从一个濒临破产的经纪公司到如今连续三年最具成长性券商，从曾经的负债累累到如今的税收大户。十年，质的飞跃，这样的成长确实让我更好奇他是怎样完成的。

短短半年，从最初的呼叫中心，到现在的咨询服务部，让我对“只为你成长”有了更多的体会和理解。这个“你”，既是每一个天风证券的客户，更是公司上上下下的全体天风人。这是一个全心全意助你成长的公司，是一个开放化的综合性平台，是一个值得你为之付出的舞台。

想挑下面几点，自己体会比较深刻的来谈谈。

向着共同的目标前进

文 / 产品服务部 葛莹
入职时间：2015年6月

天风证券“勤奋、真诚、团结、坚毅、平等、开放”的企业文化，是符合当代企业发展的文化，是有助于每一个天风人与天风客户一起成长的企业文化。



勤劳的本质，不空谈，多思考，勤做事。

勤奋是对一个专业人士职业技能最基本要求，缺少了执业技能就不能称之为专业人士，特别是金融行业，尤其是中国证券金融业相较于欧美同行业还有一定的差距。这既表明中国证券行业还很年轻，有很大的成长空间，也意味着我们从业人员需要不断的学习才能赶上先进的发展水平。尤其是对于我们这群新入行的年轻人，除了要尽快的适应市场褪去一身的学院气息，更要勤奋努力的追赶成长成为一个与行业相适应的实践型人才。保持勤奋，才能成为更好的自己，而保持一个勤奋的状态对于大多数人来说是比较困难的，长时间干同一件事情容易产生倦怠情绪，这是会影响学习、工作效率和面对客户的心态的，也会影响我们成长与发展。

证券行业属于金融服务业，意味着我们需要用服务的心态去面对客户去面对市场。然而，客户的需求是千变万化，有可能隐含的难于被发现的，同时市场更是富于变化，敏感而挑剔的。这就意味着我们需要勤奋地学习新的知识，沉下心来，花时间思考客户的需求，只有适应这个不断改革的行业，适应奔跑的工作节奏，我们才能成为公司的一员，与公司一同成长。

我想这才是勤劳的本质，不空谈，多思考，勤做事。

团结的本质：坦诚相待，相互扶持，荣辱与共。

团结是一个团队乃至一个企业能称之为团队或者企业的关键。中国有句老话，人心齐，泰山移。如果一群人不能团结在一起，至多成为团伙，因为只是短暂的合作，随时准备各奔东西的一群人；而团队，大家是因为有共同的理想共同的目标，随时准备迎接下一个挑战的一群人，在团队里，每个人有自己的位置，有强烈的归属感，存在感，大家凝聚在一起。只有这样，大家才能把精力放在工作中，而不是放在斤斤计较中。这一点，我确实颇有体会。记得年底，本轮牛市吸引了很多新股民入市，原本只有7个人的呼叫中心忙得不

可开交，不管是人员配备还是视频见证设备，每个人都超负荷运转，依旧不能满足客户的需求。虽然是在进入天风的第二天就开始进入呼叫中心，随时备战的状态，但是依然能感受得到，客户数量成几何形态的增加。随着“一人多户”政策的开放，客户数量呈喷井式增涨，由原来一天不到四百的开户成功人数增加至一千四百，大家轮流着吃饭，晚上轮流着加班到十点、十一点甚至是十二点。在那个小小的封闭的房间，常常会听见说“某某，你休息一会，我这边多顶一下”。正是大家这么努力，才把排队客户人数降下来。为的就是增加客户体验的愉悦程度，解决客户的问题，帮助新股民成长。

我想，这就是团结的本质：坦诚相待，相互扶持，荣辱与共。

真诚。对外，我们需要真诚的面对客户；对内，我们需要真诚的面对与我们日夜相处的同事，实事求是，绝不敷衍。

人与人，集体与个人之间共存的前提是相互理解和保持尊重。短期的合作或者交往可能有多种因素，而长期的合作与相处必须建立在相互信任的基础上。对于同事，我们更需要真诚的交往。证券公司业务线条清晰，但是业务线条之间也存在着交叉，真诚的向同事请教是迅速成长，快速获取知识的方法之一。只有抱着真诚的态度，才能与同事之间真诚的交流，充分的沟通，相互学习，快速提高，甚至可以促进公司内部的团结。

坚毅，既是一种态度，也是一种能力。

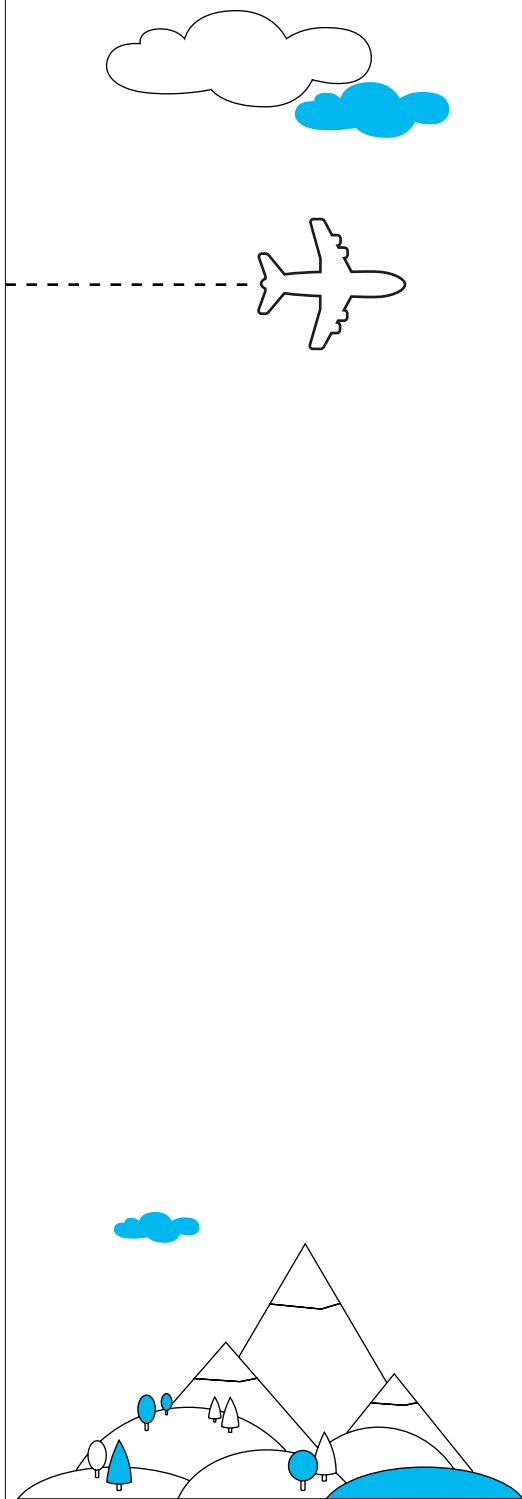
在工作中，或多或少会遇见各种的不顺利。很容让人产生负面的情绪，让人觉得付出与回报不成正比，迟迟看不到预想的收获，如果就此放弃了，很可能就与最后的成功失之交臂。证券市场总是瞬息万变，价格的波动总会让眼花缭乱，更有甚者开始质疑自己初始的判断，但是不忘初心，价值静静呆在那里，我们要需要坚守价值，不因瞬间的波动或者别人的质疑而动摇；也不能因为短期的利益而放弃对合规的坚守，不能因瞬间的动摇放弃对风控

的严格要求。借用董事长在 09 年中期经营工作会议内容的节选的一句话：“违规的成本太高了，我们这个企业很薄弱，经不起这个挑战，一次违规，三年动弹不得，这个是我们没有办法承受的。好不容易有今天这样一个局面，千万不能因一些偶发的事情，因一些过失或故意违规，造成企业的损失，那个影响太大了。”落实到我们普通员工就是，认认真真工作，重视防范潜在风险，不羡慕别人的收益，坚持在自己的路上一路走下去。

平等是现代企业的各种资源自由配置的结果，没有人可以利用自己行政上的权利去压制他人的想法，去凌驾于公司利益之上。

最近流行一句话叫：我虽然不同意你的观点，但我誓死捍卫你说话的权利。平等不是一个结果，而是一个具体的过程，是不同的认知主体之间相互妥协的过程。这里的妥协并不是传统意义上的为达到某一个共同的目标而做出的勉强让步，而是主动地摒弃和舍得的态度。天风这个年轻的团体，可谓是企业的典范，低级别、年轻的员工敢于提出自己的想法，敢于另辟蹊径的思考，没有人将服从看做是自己生存的必修课，没有领导为你的工作成果背书，意味着我们需要为自己的工作负责。尤其是对于年轻的从业者来说，这样的体制是一种十分难得体验，施与了充分的发展空间，对公司有利的事情能够迅速进行，同时也能迅速成长。

这里是我回国后的第一份职业选择，感谢天风选择了我，在这里我怀着虔诚的心态来面对这一次选择，来经营者一份工作。天风证券“勤奋、真诚、团结、坚毅、平等、开放”的企业文化，是符合当代企业发展的文化，是有助于每一个天风人与天风客户一起成长的企业文化，我认同这种文化，也愿意在这种文化中迅速成长。☘



有这样一句话，“制度是砖瓦，再好的设计也会有缝隙；文化是泥浆，见缝插针，无处不在”。企业文化是一个企业的灵魂，是凝聚一群人向一个共同的目标而努力的基础，无论遇到多少困难，都能心存希望，百折不挠。来到天风，虽然时间不长，但这种勤奋、团结、真诚、坚毅、开放、平等的企业文化，既让我感到家的温暖，也让我有了前进的方向。

我是 2015 年 7 月初毕业，入职天风证券稽核审计部，转眼之间，来到天风证券已经半年有余。其实能加入天风证券是有些偶然的，我在北京交通大学读的资产评估专业，本想进入评估事务所或房地产企业，在偶然的情况下投了天风证券的简历，获得了面试通知。当时是心存疑惑的，这是一个什么样的企业？这个企业有着怎样的工作氛围？去武汉面试是否能够成功？带着这些疑问，我查了一下天风证券的基本情况，然后就被震惊了，“天风证券从 2008 年落户武汉以来，7 年间注册资本增长 25 倍，净资产增长 48 倍，净资本增长 68 倍，总资产增长 39 倍。”于是乎“天风速度”这个词就深深的印在了我的脑海里，让我知道这是一个有激情，有活力，有广阔平台的企业，坚定了我来这里的心。

半年来，在天风证券这个和谐而团结的大家庭里，我不断地融入和进步，从刚踏出学校的一个懵懂的毕业生，成长为一个逐渐熟悉各类审计业务的审计人员。此外，对天风的企业文化也有了更深刻地

了解，“勤奋、团结、真诚、坚毅、开放、平等”正是每一个天风人所应有的基本品质。

勤奋。作为一个天风人，不仅要勤奋工作，更要勤奋学习，勤奋思考。自从来到天风之后，就从周围的同事身上看到这些优秀的品质，也激励着我不断前进。刚从学校走出来，对审计的一个基本了解就是年底的财务审计，出具无保留审计意见。加入稽核审计部之后，才知道内审不仅包含财务审计，也包括营业部例行稽核、负责人离任审计、各业务条线审计、信息系统审计、子公司例行检查等。此外，我们部门还要负责 ERP 财务系统上线的项目、公司装修工程审计调查、出具公司内部控制评价报告等任务。由于部门成立不久，人员较少，为了保质保量地完成工作任务，加班也成了我们的常态。勤奋学习才能不断进步，由于审计项目类型较多，每参与一类项目，就要从基础开始学习。学习相关法律法规，学习业务运行的整个流程，学习外部监管规定，找出审计关注点，编制工作底稿，对应工作底稿调查取证，要查实、查细，最后出具审计意见。就拿我刚入职参与的第一个集合资管项目负责人的离任审计项目来说，前期主要从网上收集项目基本资料和新闻信息，参考项目尽职调查报告，分别从财务情况和项目情况两个角度编制工作底稿交给主审汇总。接着去项目所在地进行现场审计，通过查阅资料、实地走访、访谈相关人员等审计方

“制度是砖瓦，再好的设计也会有缝隙；文化是泥浆，见缝插针，无处不在。”



心存希望 百折不挠

文 / 稽核审计部 朱富生
入职时间：2015 年 7 月 1 日

企业文化是一个企业的灵魂，是凝聚一群人向一个共同的目标而努力的基础。

法了解项目的实际情况和存在的问题，如项目的资产负债真实性、项目资金流动性、资管计划资金使用情况、项目的外部融资情况等。第一次参与审计项目，也理解了审计的一个基本原则：审计必须以审计证据作为支撑，决不能主观臆断，否则容易形成错误的审计结论。这其中有一个比较困难的任务，就是找出审

审计基本原则：
审计必须以审计证据作为支撑，决不能主观臆断。

计关注点，这也是外审跟内审的一个主要区别。外审只需要根据已有的规范调查取证出具无保留意见审计报告，而内

审则需要查出项目实际的状况和风险点，提出有价值的参考意见，因此内审就需要不断思考，从各种途径取证，以达到查出实际风险点的目的。有句话说的是“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，所以动心忍性，增益其所不能”，要想取得进步，就离不开勤奋，就得下苦功夫。

团结。来到天风之后，真正感觉到这是一个团结的大家庭。就拿我们部门来讲，

审计结果的主要表现就是出具审计报告，但每一份审计报告的出具都凝聚了很多人的心血。前期编制工作底稿，每个参与人都需要积极学习和思考，每一个人的关注点是不同的，汇聚大家的思想才能更加完善；中期审计调查需要互有分工，有问题或争议提出来互相探讨；后期出具审计报告，需要把大家的分项报告集中起来，由主审汇总和完成，由组长进行审核。此外，我们财务中心也是一个和谐的大团体，大家工作互相配合，积极沟通，工作之余，也会一块组织活动，加强交流，让大家有家的感觉。

“一滴水只有放进大海里才永远不会干涸，一个人只有当他把自己和集体事业融合在一起的时候才能最有力量。”

所有的天风人都在为实现同一个目标，努力向前冲。

真诚。真心实意，坦诚相待，才能从心底里打动他人而获得信任。初来天风，真诚亲切的氛围就让人耳目一新，领导和同事都会热情地同你打招呼，问你是否有困难，给予帮助，而不是把你当成菜鸟，



颐指气使。这种真诚的氛围让人由衷地感觉被尊重，让人对天风有归属感。后来正式入职之后，对天风真诚平等的气氛也有了更多的了解。这里提到较多的就是“天风是一个做事的地方，而不是一个拉关系的地方”，每一个天风人都是认真做事的人，大家团结协作，共同成长。还记得新员工培训结业典礼上，董事长说的“天风里讲的是就事论事，如果你开展工作，有流程到达某个领导节点一直过不了，你就可以直接打电话催领导，不要担心领导怪罪；天风是一个广阔的发展平台，你只要有了想法，有能力，天风就会给你机会”。真诚，就是用事实说话，胜于雄辩和恳切。“诚于中，必能形于外”，因此，真诚的心行就像阳光雨露，能温暖人心，净化心灵。

坚毅。坚毅是一种伟大的品质，坚定而有毅力，才能克服一切困难。新员工入职培训的第一天，人力的培训老师就跟我们讲，这次培训很辛苦，不知道大家准备好了吗，能不能坚持下去。当时还有点不以为然，入职培训嘛，不就听听课，做做活动，后来才真正体会到其中的艰辛。培训活动包括了行业知识和通用技能的一系列课程，还设置了各种小组PK比赛如“早、午、晚会”才艺比拼、“我看天风”脱口秀、“企业文化关键词”晚会、“户外拓展”等，最让人印象深刻的就是“免费午餐”募捐活动，每个人都在尝试自己从没有做过的事，在没有硬件条件支持的环境下，靠智力与体力完成任务。最后，靠着坚定的毅力，所有参与的小伙伴都没有落下，顺利通过了新员工培训。通过这次培训也让我更加了解了天风的发展史，天风从曾经的默默无闻到今天的蓬勃发展，靠的正是一批批天风人的远大理想和坚毅姿态。发展到如今，坚毅的品质已经插根于每一个天风人的心中，为实现“综合金融集团”的伟大目标而努力。

开放。我国金融市场成立时间较短，市场投资环境存在不确定性。随着经济的发展，金融环境竞争日趋激烈，券商行业需要秉持着开放与创新的心态，牢牢把握时代的浪潮，天风在保持传统经纪业务发

展的同时，大力推动创新性业务发展，实行平台化战略。2015年全年，公司的净资产突破120亿，总资产规模超过380亿，净利润突破了10亿。业务方面，零售业务的规模实现了实质性跨越，大投行业务发展顺利，固收业务和新三板业务成为行业领导者，互联网金融实现探索式发展。随着公司大规模的招揽人才，不断构建新的平台，离目标也会越来越远。

平等。人与人之间的平等是指精神上的互相了解，互相尊重，不区别对待。这一点在天风的文化里表现得最为明显，天风是一个做事的地方，而不是搞办公室政治的地方，每一个人都会被尊重，有充分表达话语的权利，有平等的发展机会和空间。只要有想法，有毅力，天风就会给你充分的学习机会和广阔的发展平台。最近感觉最深刻的地方，就是监事长潘总在日常工作会议上，提议把OA里和新财务系统里的审批意见“驳回”改成“退回”。“驳回”会显得居高临下的姿态，“退回”才是平等真诚的体现。

“勤奋、团结、真诚、坚毅、开放、平等”的天风文化能让每一位天风员工产生归属感和使命感，天风是我家，发展靠大家，心存希望，百折不挠。作为一个新员工，所有的地方都是需要学习的，多听、多看、多想、多做、多沟通，向每一个员工学习他们身上的优秀工作习惯、丰富的专业知识，配合着实际工作不断的进步，争取成为一名优秀的审计人员。④

“一滴水只有放进大海里才永远不会干涸，一个人只有当他把自己和集体事业融合在一起的时候才能最有力量。”

AFTER MEET YOU I FIND MYSELF 遇见你 找到自己

文 / 集中交易室 李高
入职时间: 2015 年 9 月

目前为止, 我所认知和领悟的天风企业文化只是其中很微小的一部分, 但是并不是扬大旗喊口号, 而是从上至下认真践行的行为准则。

微信朋友圈被天风金融圈 2016 联合校园招聘刷屏, 不禁感叹, 时间飞逝, 又一年的求职季已经悄然启动。回想去年此时, 我还在去哪个行业、做什么样的工作中选择徘徊, 而此刻我已经加入天风大家庭。在天风最初的半年里, 体验了很多, 经历了很多, 也收获了很多。面对“勤奋、团结、真诚、坚毅、开放、平等”为标志的天风文化, 脑海里首先浮现的是“自强、弘毅、求是、拓新”以及“信义勤爱、思学致远”这些容易认知和理解, 却不容易被消化和吸收的字眼, 它们就像一支支标签默默地告诉我们, 身处此处, 该做什么, 该朝着什么方向走, 该成为怎样的人或是怎样的企业。

论勤奋和坚毅。从小到大, 可能我们听到最频繁的、也是被要求的最多的就属勤奋和坚毅了。从入学开始, 升初中、考高中、进大学, 我们都被要求做一个勤奋刻苦有毅力的学生, 好好学习, 天天向上。曾经听一个教授讲人生规划, 有段话讲的还挺有道理, 大概意思就是每个人都要清楚当前自己所处的人生阶段以及该阶段该做什么事。作为学生, 本质工作就应该是学习, 该做的事情就是好好学习提高成绩 (而不应该把时间浪费在家教、兼职工作等事情上)。那么, 进入职场, 本质任务就是工作, 该做的就应该是好好工作, 想

办法更高效更具执行力地完成任务。所以, 不论是以前的学生身份还是现在及将来的职员身份, 勤奋和坚毅都应该是我们做好自己该做的事最起码的前提和要求。上个月, 我以员工和学员的双重身份参加了公司组织的为期 7 天新员工培训, 去之前大部分人都是乐观地认为只是去听听课之类的轻松培训, 然而事实远比我们想象的艰苦和残酷得多。除了安排内的十多个小时的课程和展示之外, 几乎每天在当天培训结束之后都会有次日任务, 需要每一个小组及个人加班加点做准备。经过前几天的培训“折磨”之后, 可以明显感受到大部分人的精神状态已经大不如刚来的时候。在我印象中, 培训的第五天晚上任务是最多的, 每个小组都需要准备第二天白天的 PPT 和 EXCEL 演练比赛和晚上的结训晚会节目, 即使再苦再累, 没有小组有任何怨言, 只是默默地在保利 37 楼和 38 楼做着 PPT、排练、刷夜, 只为了完成好下达的培训任务, 第二天能不负培训老师们对自己的期望。这就是我初入天风, 在天风小橙人身上看到的勤奋和坚毅。所以, 我所理解的勤奋就是热情饱满地做好自己该做的事情, 尽力做到高质量高效率完成, 所理解的坚毅就是在任何情况下, 仍能对自己有较高的要求, 想方设法完成工作职

责, 绝不因为条件苦时间紧而降低对工作完成的质量与效率的追求。

说团结和真诚。人活在世, 都处在一种社会关系之中, 社会关系也就是人与人之间的关系。如何处理好自己的社会关系, 我觉得真诚和团结之心是根本。身处职场, 更应该以真诚和团结的态度对待同事、部门以及公司。只有真诚地对待他人, 才会赢得他人对自己的真诚。一群人在一起, 为了一个目标共同努力奋斗, 可能最忌讳的就是个人主义和固步自封, 因为这些只会阻碍自己的成长和影响团队的进步。初入天风, 来到自营, 成为上海债券投资交易团队的一员, 在工作中我亲身感受到了我们团队里那种诚以待人, 团结共进的氛围。作为新人初入职场, 在工作之初难免遇到各种各样的疑惑以及很多不懂的地方, 或是业务相关专业知识、或是具体操作规范、甚至是一个基础的专业术语, 只要提出疑问, 团队里的同事都会耐心地为我解答, 没有隐藏和保留。所以工作半年, 感受最多的就是我能在自己的岗位上轻松、愉快的工作, 遇到任何问题都可以与同事进行顺畅的沟通, 工作之余还可以小打小闹、开开玩笑,

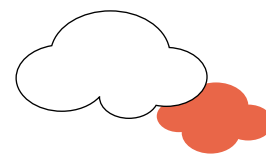
人活在世, 都处在一种社会关系之中, 社会关系也就是人与人之间的关系。

大家都是很真诚地在一起工作、一起进步和成长。至于团结, 其实我觉得是与真诚相辅相成的, 有了真诚相待, 必然会催生一个团结互助的团队, 团结的团队本来就建立在成员之间互相信任的基础之上, 有了互相之间的彼此信任, 才能做到真正的团结, 没有尔虞我诈和勾心斗角, 大家都为了一个共同的方向和目标加油使劲, 互帮互助共同进步。我很庆幸, 初入职场就能身处这样一个真诚团结的工作氛围之中, 在今后的工作中将以感恩之心为团队为公司尽到自己的一份力量。

谈平等和开放。作为 85 后 90 前, 我们这一代听了太多的富二代官二代红二代的故事, 不论是考研、考公务员、求职就业, 我们在内心里纠结我们所竞争的平台是否具有足够的平等, 渴望自己所在的舞台拥有自己快速成长的条件和空间, 而不是论资排辈、熬工龄攒“经验”, 尤其是在我们选择是否进入大型企业的时候, 这一点尤为重要。我们追求平等, 反对论资排辈, 反对工龄决定话语权。来天风的头几个月里, 我一直比较纠结, 自己身为交易员, 自己能不能做业务, 什么时候能够做业务。因为我是团队里唯一以应届生身份加入团队的交易成员 (九月份又新进一个应届生), 而其他人要么是拥有多年债券交易



说团结和真诚。人活在世, 都处在一种社会关系之中, 社会关系也就是人与人之间的关系。如何处理好自己的社会关系, 我觉得真诚和团结之心是根本。



经验，要么是在金融业有过工作经验而转岗过来的，我开始很纠结我是不是不能和其他人一样，需要在团队里做最基础的工作满一两年才能有资格做交易业务，这个问题困扰了我许久。上个月有一天上班，在地铁偶遇刘防总（上海自营分公司债券交易团队负责人），刘防总的一句“不要止步于做交易”打消了萦绕在我心头的疑虑。从那天开始，我不再彷徨，我有了自己在天风努力的方向，短期目标就是尽快熟悉业务，期待自

视挑战为乐趣，视荣誉为生命。

己做第一笔业务的那一天早日到来。所以，我觉得平等既是氛围，也是力量之所在。其次，还有一件让我很惊讶的小事情就是在新员工培训最后一天“天风学长面对面”中提到的 OA 流程审批进度问题，董事长只给出了犀利的一句“审批走到哪儿卡住了，你们可以直接打电话给那个节点的领导，他有怠慢或态度不好，你们直接打电话告诉我”。我觉得太意外了，一个在心目中应该高高在上的董事长竟然能够为基层员工可以去不顾中高层领导的面子，我觉得实属不易，我也从这件小事中看到了天风的平等，看到了管理层对“平等”的推崇及渴望。

“开放”这个词我最初觉得是一个比较大的概念，是公司领导该操心的而与自己无关的东西。然而从初识天风到现在一年多的时间里，我听到看到了太多天风以开放的态度迎来的成长，同时也感受到了作为天风人，公司给我们提供的平台和资源。公司近年所取得的飞速成长，混合所有制改革、大规模注资、拥抱互联网金融，个人认为无一不是公司以开放的态度做出改变而取得的突破和成就。也许作为一个最基层的员工无法体会到公司在每次突破的背后所承受的压力，但是我深深地感受到了公司在面对变革时所拥有的态度，就像天龙班的口号一样“视挑战为乐趣，视荣誉为生命”，以开放之心从突破自己开始。同时，我也认知到天风的“开放”其实也关系到公司里的每一个人，培训期间第一次听到“内部创业”这个词，就是公司提供平台和条件给有想法的天风人在公司内部进行创业的通道，朱刚总和冯灏总以及他们的创新金融部就是典型的例子。有了新的想法，新的金融盈利模式，根本不需要跳到公司外部进行创业，在公司内部就

可以申请平台进行内部创业，还可以借助公司的各种资源，有理想的天风人再也不用担心创业难的问题。这就是我所理解的天风的“开放”，从大层面可以是公司的发展战略和对外界改变的态度，从小层面可以是公司对每一个天风人的平台开放、资源开放。

以上就是我所理解和认知的天风企业文化——“勤奋、团结、真诚、坚毅、平等、开放”。也许目前为止，我所认知和领悟的天风企业文化只是其中很微小的一部分，还很不全面，但是至少从历次总结会中对“勤奋、团结、真诚、坚毅”以及“平等”和“开放”的诠释以及公司和天风人的行动，可以看出这并不是扬大旗喊口号，而是从上至下认真践行的行为准则。随着在天风大家庭时间的推进，我相信自己能从更大更广的层面认识天风，认识天风企业文化，并以此作为自己的行动箴言。

离开学校，走进天风，转眼已快半年。半年以来，轮岗、培训、定岗，经历了很多，学习了很多，收获了很多，认识了一大批新老同事，融入了一个和睦的团队，找到了自己在现在的岗位上努力的方向，清楚了在未来的日子里自己的短期以及中长期的规划……而现在及今后应该做的，就是秉承天风企业文化，用“勤奋”和“坚毅”要求自己，以“真诚”和“团结”待人处事，承“平等”和“开放”感受天风，早日成长为一名合格的天风人，散发更光的热。☺

内部创业就是公司提供平台和条件给有想法的天风人在公司内部进行创业的通道。



GROW UP WITH TF 与天风共成长

文 / 中小企业服务中心 黎禹
入职时间：2015年7月

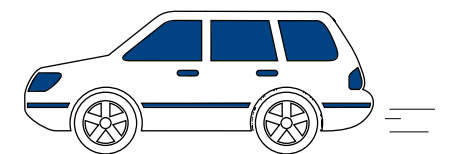
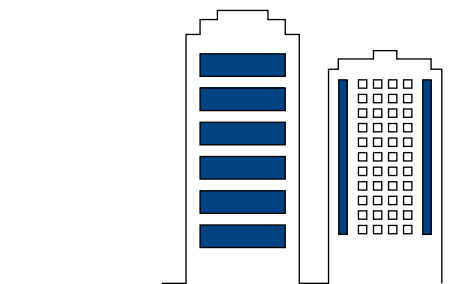
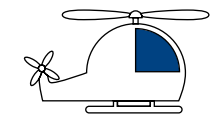
天风文化中的坚毅，本质上是在提倡一种创业精神，首先战胜困难，把蛋糕做大，而不是为了利益你争我夺。

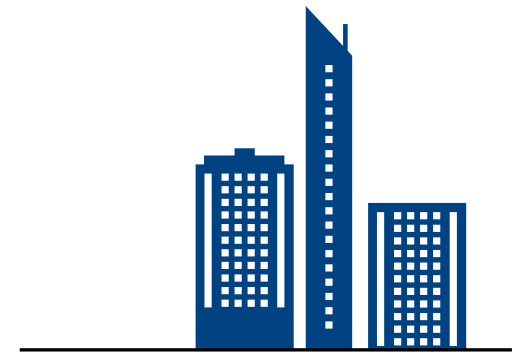
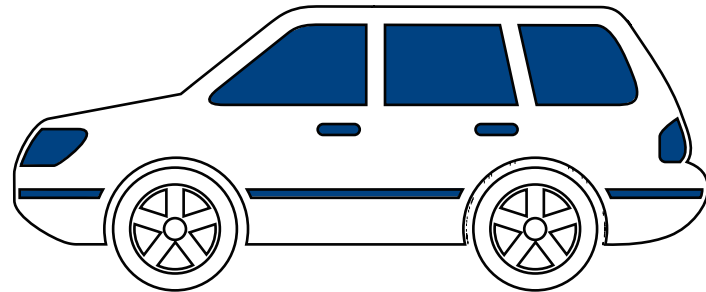
三年前，我坐上去芝加哥的飞机，踏上了我的求学之旅。当时，我没有想到，我会回到我生活了二十多年的城市，正式开始我的职业生涯。从2015年7月开始，加入天风已逾半载，在这里我不光接触一批优秀的同事，也结识到了一群志同道合的朋友。伴随着成长与改变，这期间我感受到的天风文化以及每个天风人的特质，都对我产生了重要的影响。

论开放与平等。平等，即“构建机会平等、人格平等的工作环境氛围，真理至上”；开放，即“广纳英才、放开资源限制，以开放式的心态吐故纳新”。初来天风，这便是我接触到的天风人给我的第一个印象。还记得当时网申的职位是固定收益部交易员，很快就接到了面试通知，但由于当时我人在上海不方面回武汉，协调之后人力资源部的同事安排我在上海分公司通过视频和武汉总部面试。面试的过程不长，对天风这方面的业务了解不多，主要还是由于自己的经历和知识面并不在固收这个方向上，交流显得十分局限。出乎我意料的是，人力资源部的同事很快向我推荐了场外市场部，主做新三板做市业务的部门，比起固定收益部更加适合我的之前从事行业研究的背景。于是两天后我飞回武汉，由场外市场部的负责人王总直接面试。面试比较顺利，当天就敲定了入职时间和岗位。我心里非常感谢人力资源部

的同事对求职者尽心的态度，以及为公司业务部门尽责服务的原则。一个月之后，我顺利来到天风报道。我所入职的场外市场部在2014年8月伴随着新三板做市制度诞生，是天风最为年轻的部门之一；虽然年轻，但成长迅速，依靠“天风模式”在做市商中间迅速打响名气，为中小企业服务中心的全产业链模式形成了一个入口。在认识了一些同事之后发现，原来部门的骨干成员也都这么年轻。交易室的主管仅比我大两岁，还有两位90后，在实习期间便已经经历千锤百炼，担任起了投资经理的职责。我在不少机构实习和工作过，但还是第一次接触这样一个由许多80后、90后组成的团队。而年轻、缺乏经验等劣势并没有限制团队的发展，敢拼、肯付出形成了团队前进的动力。而且由于大家年龄相近，很快我便融入了这个集体，大家的激情和和谐的工作氛围也迅速感染了我；我想，正是因为天风证券由这么多的胸怀理想和激情的年轻人组成，才有了今天的开放与平等。公司的管理层也为打造一个平等开放的工作环境用心良苦，曾有同事对余磊董事长提过OA流程审批的问题，抱怨有的领导审批流程不够快经常耽误业务的进展，董事长坚决的说“流程走到哪卡住了直接给那个节点的领导打电话，他们要是怠慢或者态度不好就直接给我打电话”。从这件小事，我看到了天风高层对于维护这样一个平等开放的氛围如此用心，愿意以身作则并将这种精神传递到下面每一个人，不管是其他中高层还是基层员工。

的同事对求职者尽心的态度，以及为公司业务部门尽责服务的原则。一个月之后，我顺利来到天风报道。我所入职的场外市场部在2014年8月伴随着新三板做市制度诞生，是天风最为年轻的部门之一；虽然年轻，但成长迅速，依靠“天风模式”在做市商中间迅速打响名气，为中小企业服务中心的全产业链模式形成了一个入口。在认识了一些同事之后发现，原来部门的骨干成员也都这么年轻。交易室的主管仅比我大两岁，还有两位90后，在实习期间便已经经历千锤百炼，担任起了投资经理的职责。我在不少机构实习和工作过，但还是第一次接触这样一个由许多80后、90后组成的团队。而年轻、缺乏经验等劣势并没有限制团队的发展，敢拼、肯付出形成了团队前进的动力。而且由于大家年龄相近，很快我便融入了这个集体，大家的激情和和谐的工作氛围也迅速感染了我；我想，正是因为天风证券由这么多的胸怀理想和激情的年轻人组成，才有了今天的开放与平等。公司的管理层也为打造一个平等开放的工作环境用心良苦，曾有同事对余磊董事长提过OA流程审批的问题，抱怨有的领导审批流程不够快经常耽误业务的进展，董事长坚决的说“流程走到哪卡住了直接给那个节点的领导打电话，他们要是怠慢或者态度不好就直接给我打电话”。从这件小事，我看到了天风高层对于维护这样一个平等开放的氛围如此用心，愿意以身作则并将这种精神传递到下面每一个人，不管是其他中高层还是基层员工。





论勤奋与团结。勤奋，即“注重效率，善用资源；在工作中，始终保持高效执行力与精神上的勤奋。”；团结，即“通过与上下级、同事间的良好沟通解决工作中的问题与疑惑；互相支持、协作，相互尊重、关心，为达成共同的目标而努力。”让业界称赞的天风速度，是离不开每一个

天风人的勤奋工作与面对难题时的坚毅信念。经常看到部门的前辈为了完成项目连续加班，有的同事刚刚出差回来又要赶去下一个项目，在这样勤奋的工作氛围下每个人都付出最大的

勤奋，即“注重效率，善用资源。团结，即“通过与上下级、同事间的良好沟通解决工作中的问题与疑惑。”

努力将自己的工作做到尽善尽美。来天风不久，我和2015年校招进来的新员工一同参加了为期七天的新员工培训，本以为只是听听讲座写作业之类的培训，然而过程却比预期辛苦得多。每天的课程和活动排得满满当当，从早九点到晚十点，之后还要完成布置的次日任务和小组排练。不少伙伴感慨，好想回去上班“休息休息”。抱怨归抱怨，每个人还是认真的完成任务，第二天尽心尽力的展示做到最好，一是为了证明自己，二是为了不辜负培训老师对大家的期望。现在想起来，培训的许多东西已经记忆模糊，但那份以勤奋之态度，高效并出色的完成工作任务，是每个天风人都应具备的特质。培训结束后回到工作岗位上来，正式开始交易员的工作。初来乍到，很多业务和知识都不是很清楚，其他交易员会主动和我交流，大到他们对新三板做市商角色定位的理解和市场趋势的判断，小到报单的技巧与心得和每支股票

的操作逻辑，同事们都热情的帮助我迅速的完成了角色的转变。每当交易上遇到问题，只需和交易主管直接反映，立刻就能得到解决，并且主管经常会和交易员们交流市场，详细的解释他的逻辑，帮助提升整个团队的能力；大家都在这样一个资源、信息共享，互相激励的氛围中共同成长。目前我的工作内容包括部分做市标的的日常交易、交易型做市标的的二级市场买入，以及每周场外市场部工作周报的编写。通过半年的学习与工作，我对新三板市场有了一定了解，能较好地完成交易员的职能与任务，这离不开同事们对我的帮助，团队给予我的支持。我以为，团结是以互相信任为基础，彼此之间互相信任才能做到真正的团结，没有办公室政治的那些勾心斗角，大家都为了一个共同的信念和目标为之奋斗，互帮互助共同前进。我很庆幸我正处于这样一个团队之中，学习和成长。

论真诚与坚毅。真诚，即“实事求是，正直无私，坦诚布公，勇于承担，以切实解决问题为先为重。”坚毅，即“具备超强的抗压能力与坚韧不拔的毅力；为实现远大目标，懂得忍让与放弃；面对挑战，坚定信念，直到成功。”天风是一家以与客户共生共荣为核心价值观的券商，天风的成长离不开客户，真诚是获得客户信任的前提。还记得余磊董事长开会时说过，每次有客户来拜访他时，他都会亲自将客户送到电梯口；券商做的

真诚，即“实事求是，以切实解决问题为先为重。”坚毅，即“为实现远大目标，懂得忍让与放弃；面对挑战，坚定信念，直到成功。”

是人和人之间的生意，以诚待人是面对客户的基本要求。其实不仅是对客户，对朋友、同事，真诚是一切良好关系的前提。很多时候真诚并不需要通过一件大事来证明，它更多的是细节的流露，落实到每天的工作中，真诚其实是一种信息充分匹配的基础；实事求是，认真完成自己的工作，向领导如实汇报工作情况；和同事交往，或跨部门或者部门内的配合，都要以诚为本，坦率宽容的心态和他人交流，并且勇于讲真话，做实事。场外市场部刚成立时，仅有4人，而其上级部门中小企业服务中心，在当时还是中小企业金融部，隶属于投行业务部，也才三四十人，在天风极力打造“内部创业优于外部创业”的环



境下，整个中小和场外都经历了从无到有的快速发展，现在中小企业服务中心已经近百人，今年为公司贡献了近三亿的净利润。刚开始做市业务的时候，由于天风和其它大券商相比没有优势，在和其他主办机构合作的时候议价能力很弱，业务开展缓慢，于是便有了先从二级市场买入为企业提供做市服务，再联系企业进行下一步的合作。在做市业务规模迅速扩大并在业界形成影响力之后，挂牌业务、承销业务、持续督导的业务的规模也慢慢扩大。其实在当时看来，这种做法并不是天风独创的专利，任何券商都可以用这种方式开展做市业务，这是股转系统在制定规则的时候便已经很清晰明了了，但新三板还是个新兴事物，大部分人都看不懂，不敢贸然前行，并且一开始并不看好天风的这种做法。

只有天风团队的信念足够坚定，坚定的看好新三板市场，才有了今天的中小企业服务中心。其实天风文化中的坚毅，本质上是在提倡一种创业精神，首先战胜困难，把蛋糕做大，而不是为了利益你争我夺；我们每个人都曾有过远大的理想和人生目标，但是在执行的过程中不够坚定，天风正是提供了这么一个实现个人价值的创业平台。以上就是我所理解的天风企业文化：“勤奋、团结、真诚、坚毅、平等、开放。”企业文化是一个企业的核心，是灵魂，对于天风，对于职场，我仍然是一个新人，对这短短十二字的企业文化的诠释仍有不足的地方，在今后的工作中，我会尽最大的努力，融入到这份文化中，成为天风文化的践行者。☞



与天风证券的 相识到相知

文 / 武汉八一路证券营业部 客户

第一次接触天风证券，是因为一位熟人朋友的介绍，记得是在2010年的时候，经过熟人朋友的推荐，我将证券账户转到了天风。当时在转户的时候，印象最深刻的就是对方券商在挽留我时所说的那些话：“天风证券？没听说过啊”、“小券商不安全”等等这类。听到这些，说实在话，也是碍于答应了朋友。要不然，在他们的这番说辞之下，还真就可能不打算转了。就这样来回跑了两三次，最终还是将账户落在天风了。

转户之后没多久，股票市场的行情便一路低迷。不过即使行情不好，我的手

机上还是会日复一日地收到天风的资讯短信，从市场信息到分析研判，再到投资建议，没有丝毫懈怠。但是由于行情影响，个人的操作减少了，对市场也没什么心情去关注了，所以很长一段时间，并没有与营业部的人员进行过联系，账户也闲置了很长时间。过了很久，不记得是哪一天，突然因为交易方面的事情需要咨询，所以便搜索找到了天风证券的客户电话进行咨询。得知还有为服务好客户而专门建立的QQ群，想着之前每日资讯也挺及时，可以感受到天风证券员工的热情，便加入了这个群。

进入这个群之后，我发现平时焦躁的炒股生活变得丰富有趣了起来。虽然行情依旧不咋滴，但每天群里的小伙伴你一言我一语的幽默调侃，客服人员提供的全面并且专业的资讯信息和解读，以及对客户提出的任何问题马上就有回应的服务态度，让我越来越喜欢上这样一个平台，也对天风渐渐从陌生产生了好感。也是从那个时候开始，我开始关注并主动了解天风证券的一举一动。通过了解券商的情况，我才知道其实当时天风还不是全牌照，能做的业务并不多。但一想到他们的服务热情和专业，我反倒觉得小券商也是有自己的优势，作为一个小散，我看中的正是这种贴心的及时的服务。

正是因为对天风证券的关注，所以偶尔看到投资顾问在群里发布公司好的消息时，我也会跟着高兴，偶尔也会去参加他们的报告会。时光不停留，不知道从哪天开始，投资顾问们在群里提到他们又有哪些新业务、新服务了，群里的朋友们也热情高涨。这时我也意识到自己也要跟上队伍。

印象最深的，就是在天风证券的客户手把手的指导下，我学会了融资融券的交易流程、方式和规则。特别值得一提的是，有一次因为自己的操作问题，进行指定还款而导致最先到期的那笔负债未还。我毫

不客气地跟他们大发脾气，认为这是他们系统的问题造成了这样的情况。但他们不仅没有对我的指责进行反驳和辩解，反而耐心地联合几个部门合力给我解释清楚了出现问题的原因，并且积极帮我寻找解决方案。

通过这些年与天风证券的沟通交流，给我的感觉是，对于我们这些新手，他们特别的有耐心，有问题百答不厌。比如，我深夜研究咨询一个板块，也就随口在群里一提，他们可以马上把相关的研报（已公开发表过的研报）发给我。这让我深深的感受到：我是成长的小散，他们是成长的券商。就这样，跟周围的朋友讨论股票时，我会开始向他们推荐天风。但令我惊讶的时，原来跟朋友提都不知道的天风证券，现在会有朋友听到后说“这个券商发展不错呢”、“这个券商最近在新三板市场做的很牛”……偶尔看新闻，天风证券字样也渐渐进入视野。

融资融券

投资者向具有融资融券业务资格的证券公司提供担保物，借入资金买入证券（融资交易）或借入证券并卖出（融券交易）的行为。包括券商对投资者的融资、融券和金融机构对券商的融资、融券。



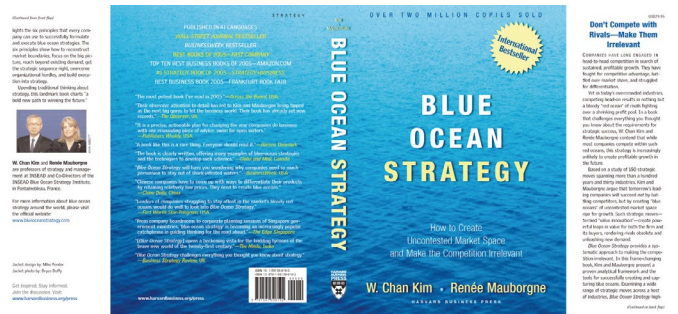
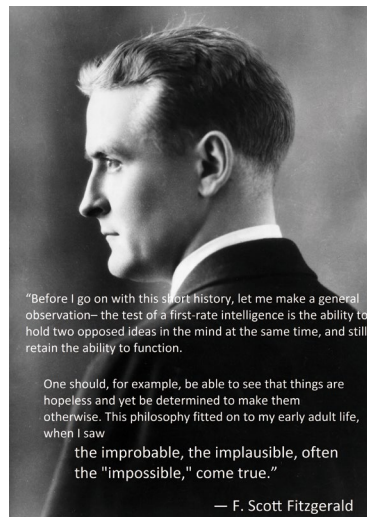
说实话，当初在转户的时候，我是一个对品牌对服务都没有很多要求的人。所以当时朋友一推荐，我也就转了。但慢慢的发现天风证券确实很棒，他们做事特别有心、用心。投资道路漫漫，我将在天风的指导下继续前行！



文 / 钱金 (W. Chan Kim)
 勒妮·莫博涅 (Renée Mauborgne)
 转载: knowledge.insead 官网

编者按

“迷惘的一代”作家斯科特·菲茨杰拉德在散文集 *The Crack-Up* 中有一句话说得巧妙：“一流智商的试金石是看一个人是否拥有这样一种能力：两种相反的想法在脑海中并存，并且仍可去行动。”（The test of a first-rate intelligence is the ability to hold two opposed ideas in the mind at the same time, and still retain the ability to function.）人如是，卓越的组织亦然。在数字化的应用或数字化驱动的产品、服务日益成为主导的今天，“熊和鱼掌不能兼得”的理念已成明日黄花。“物美价廉”不再是一种噱头，而是正在成为事实——至少在部分行业如此。



钱·金 W. Chan Kim、勒妮·莫博涅 Renée Mauborgne 是英士国际商学院 (INSEAD) 战略学教授，其著作《蓝海战略》在全球已经售出 350 万册。钱金是多国政府的顾问，勒妮莫博涅是美国现任总统奥巴马教育顾问委员会委员。两位作者目前位居管理思想界的“奥斯卡”或管理学的“诺贝尔奖”——Thinkers 50 的第三名，仅次于战略管理大师迈克尔·波特和“破坏性创新”理论提出者克莱顿·克里斯滕森。两位管理大师的这篇文章向我们表明，以低得多的价格出售更好的产品、服务，获得更多的消费者，把消费者变为粉丝（口碑传播 + 重复购买），获得更多的利润，让消费者更觉得物有所值，不仅是可能的，而且是必要的；不仅应该是一种理念，更应该是一种战略行动。在同质化（模

仿和复制）迅速统治一切的时代，“价值创新”（value innovation）——不要折衷，而是要同时实现价值跳跃、价格跳跃、利润和增长跳跃——不可避免地成为企业安身立命的核心能力。而且，幸运的是，它还可以帮我们拨开在我国管理思想市场上众多的伪专家、概念贩子们所营造出来的迷雾。

没有公司想要完全竞争。若是身处其中，很费劲，而且还赚不到钱，因为完全竞争驱动利润接近于零。因此，公司都想要的、也在求索的是市场主导权（market dominance）。它们无不希望脱离竞争的苦海，成为最好的公司，最好是最赚钱的公司。但是，如何实现这个目标？在一个产品和服务都不具有排他性的商业世界里，正面的竞争不都变成“标准”了吗？难道还有其他路径？换句话说，究



钱·金 (W. Chan Kim) 勒妮·莫博涅 (Renée Mauborgne) 是英士国际商学院 (INSEAD) 战略学教授，其著作《蓝海战略》在全球已经售出 350 万册。

竟有没有一个通往市场主导权的公式？

历史上，那些创造了市场主导权的公司都是通过垄断的办法来实现的，这些垄断性做

法往往都是基于限制进入，设置高的价格，施行撇脂定价法。当你拥有排他性资产或重要的专利时，这种办法非常有效。不妨想一想制药业，它以

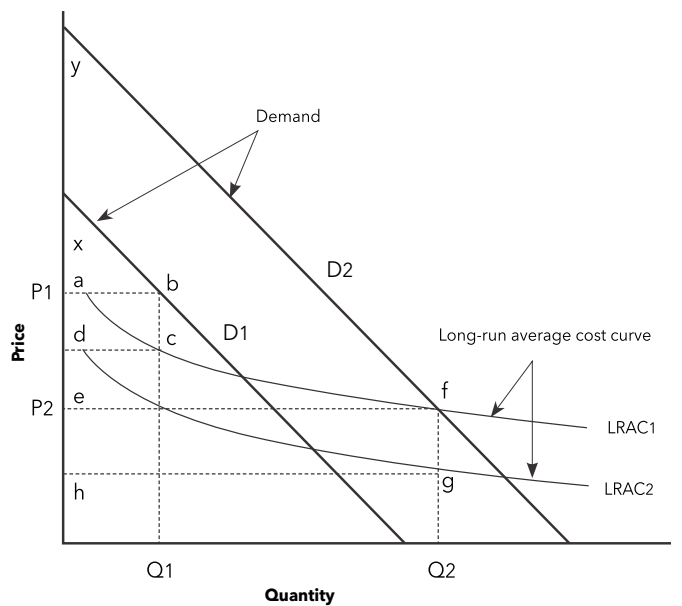
丰厚的利润而自豪，长期的专利保护阻隔了其他玩家的挑战，使它赚得盆满钵满。但是，对今天的大多数公司来说，这是可以套用的公式吗？答案是“不是”。

在知识经济时代，创意而非资源才是公司兴业之本。寄望于凭借传统的垄断性做法基本上是缘木求鱼。可以说，几乎每一件产品都可以被复制或模仿，而且模仿者常常比原创者提供的产品和服务更好、价格更低。那么，市场主导权仍然是可能的吗？答案是“是的”。

不妨想一想星巴克是如何重新定义了传统的咖啡厅或者女性健身俱乐部 Curves 是如何流行并如何挑战高度竞争的健身产业的。这些公司不能用传统的垄断那套说辞来解释，然而，每个人都会同意，它们主导了所在的市场。那么，它们是如何做到的呢？

星巴克和 Curves 这些公司以及其他创造了蓝海的公司有一个共同点，都从价值创新的市场动态性（market dynamics of value innovation）中受益匪浅。它们的战略从三条重要的路径上偏离了标准的竞争战略：（1）它们通过提供价值跳跃（a leap in value）移动了需求曲线；（2）它们设定了一个战略性的价格（set a strategic price），这样人们不仅想要购买其产品或服务，还买得起；（3）它们降低了长期平均成本曲线。因此，公司就能扩展其获利能力，并在以战略性定价为购买者提供价值跳跃的同时阻止了搭便车的模仿者。

让我们通过图 1 所示的曲线来解释一下。价值创新极大地增加了一个产品的吸引力，使需求曲线从 D1 移动到 D2。由于价格是战略性定价，因此，从 P1 降低到 P2，这样就能俘获已扩展市场中的大多数目标顾客。这使得产量从 Q1 增加到 Q2，并且基于前所未有的价值建立起强烈的品牌辨识度。与此同时，公司还努力降低长期平均成本，从 LRAC1 到 LRAC2，不仅扩展了其获利能力，还阻隔了模仿。因此，购买者收获了价值跳跃，其获得的消费者剩余从三角形 axb 扩展至三角形 eyf，而公司呢，则赚取了利润和增长的跳跃，利润区从矩形 abcd 跳跃至矩形 efg。h。



定价 (Price) 产量 (Quantity) 需求曲线 (Demand, D1, D2) 长期平均成本 (long term average cost curve, LRAC1, LRAC2)

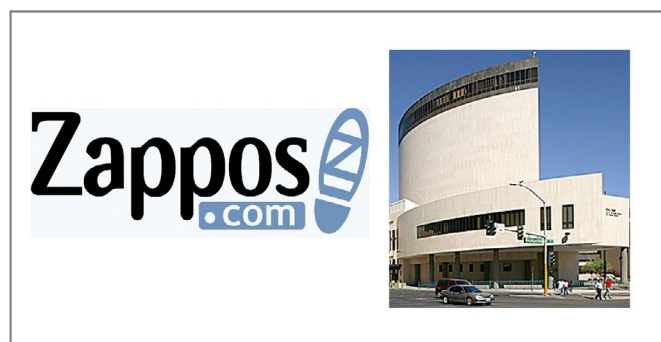
可以看出，这是一个双赢的市场动力学：公司收获了主导地位，购买者也是大赢家。整个社会也从改进的效率中获得了好处——因为不仅是一开始，而且是随着时间的变化使成本曲线降低了。

另一方面，传统的垄断性策略则设定较高的价格进行撇脂，以最大化利润，这限制了人们的购买力。同时，由于竞争的缺失，它们常常不关注效率的改善和成本的降低，因此，耗费了更多的资源。鉴于施加

给消费者的人为高价，消费者剩余减少，并且通过无效地耗费更多的社会资源，垄断者也导致经济社会诸多的无谓损失。因为在大多数垄断案例中，传统的垄断者都与消费者“对着干”，反对资源的有效利用，所以对垄断者都有一些管制措施，只有少数例外，例如制药业和其他技术密集型行业。之所以是例外，是因为在这些行业，专利制度鼓励企业在R&D上进行长期投资。

通过垄断性做法获得的市

场主导性倾向于吞噬社会和消费者的利益以自肥。与之相反，价值创新，创造了一个各方共赢的结局。这就是为什么消费者很可能会“爱上”实现了价值创新的公司。



让我们来看看美捷步这家公司（Zappos）。它就实现了价值创新并在一个成熟的产业实现了市场主导性。它出售的是一种通常会被认为是大路货的东西：鞋子。那么，它是如何实现“跳跃”的呢？

1999年，美捷步创立之时，它本可以像众多受益于“.com浪潮”（互联网泡沫）的众多公司一样，轻松地成为众多在线商店中的一家。但是，那绝不是它的目标。相反，这家公司聚焦在如何提供价值的跳跃把传统鞋店的精华和在线零售的突出优势结合起来。

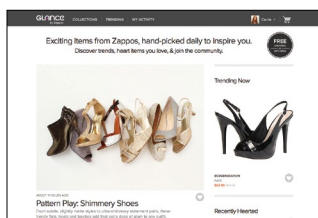
尽管实现了价值上的跳跃，美捷步并没有设定更高的价格。相反，他们进行了战略性定价，以俘获大多数目标顾客，并依此创造出品牌辨识度。这种价值跳跃和战略性定价的结合使

得它快速地实现了坚固的顾客基础，购买者成为了美捷步的“粉丝”（Fans）而非普通的消费者（mere customers）

成本方面，首先，美捷步不在购物商场设门店，不必支付昂贵的租金，因此投资建了最先进的库存管理。透过这种方式，美捷步能控制自己的存货，从而更快地发货给顾客，而不必看制造商的脸色行事。其次，通过在线营销而不是传统营销，它节省了大量的成本。搜索引擎优化（SEO）和联盟营销（affiliate marketing）被证明是更为有效而且廉价得多的营销方式。基于此，美捷步

从粉丝（由消费者转化而来）的口碑中获益良多。最后，美捷步发展出一种独特的企业文化，雇员效率超高，员工流动率远远低于行业平均水平。所有这些措施，使美捷步降低了其长期平均成本，改进了它的利润边际。

美捷步所实现的叫“价值创新”。这是能够使企业免于竞争，开创并主导新的蓝海市场空间的战略行动。在美捷步的案例中，价值创新实现了如此非凡的价值，以至于它没有“消费者”，只有粉丝，像所有实施蓝海战略的公司所做的那样。这就是为什么超过75%



谢家华

网络企业家
生于美国伊利诺伊州，在旧金山长大，是一名台湾裔美国人，著名网络企业家与创业投资家。他曾创办LinkExchange，现为线上成衣与鞋子商店，Zappos.com的首席执行官。
教育背景：哈佛大学
著作：想好了就豁出去：人生不能只做有把握的事，鞋王谢家华这样找出胜算！

天风证券官方微信服务号已正式上线

[盘前抢看] [盘后收评]
帮你挑干货

各类资讯太杂 懒得看

[盘中解读]
带你实时get盘面变化

盘面变化太快 懒得跟

足不出户，三分钟
[极速开户]

开户排队太长 懒得等

[在线客服]
动动手指摆平难题

拇指党400热线 懒得打

关注“天风证券”
专治投资懒癌

多少磨难 也无法阻止 中国债券 市场的前进



文 / 天风证券副总裁 固定收益总部总经理 翟晨曦

► 中国股票市场刚刚从股灾4.0中慢慢恢复，人民币汇率是否持续贬值备受全球做空势力关注，只有中国债券市场今年一直获得正回报。而2013年发端的债市风暴，在近日重新来袭，一时间平稳发展的中国债券市场风声鹤唳。

尽管个别从业人员在历史上有过违法违规的行为，尽管个别媒体把债券市场以及从业人员推向了风口浪尖，但多少磨难也无法阻止中国债券市场的前进，多少误解也无法阻止我们对中国债券事业的热爱。中国债券市场正以其坚定的步伐迈入全球最大市场的行列。

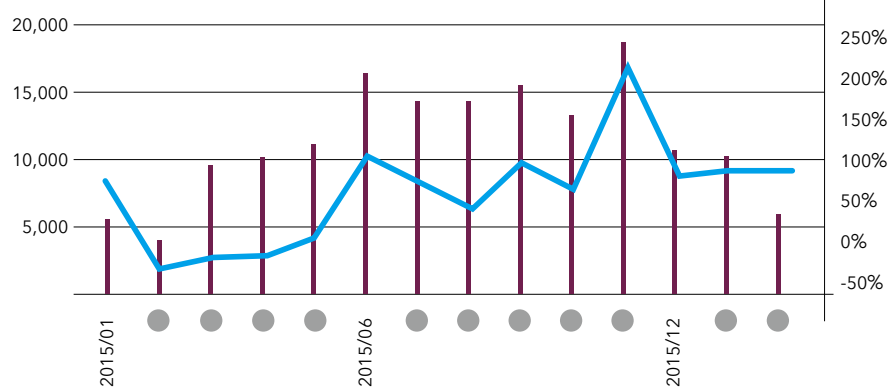
一、中国债券市场发行规模持续增长，成为直接融资主要支柱，强力支持实体经济增长

20年的风风雨雨，中国债券市场经历成长与磨难，如今已成长为全球第三大、亚洲第二大债券市场。决策层鼓励大力发展直接融资，2015年末，国内各类债券余额48.8万亿元，同比增长38.1%；债券融资余额占社会融资规模的比例达到了创纪录的19%，间接融资时代向直接融资时

代迈进中，中国债券市场成为最重要的支柱之一。资金来源不断地通过债券融资，流入并支持实体经济。

与之相伴的是，中国的债券发行规模显著扩大。2015年累计发行各类债券22.9万亿元，同比增长108.3%，2015年11月单月发行量增加近两倍；2016年以来，债券单月发行量增速，继续维持在近90%增长的高位。

2015年以来单月债券发行量及增速



图表来源: Wind、天风证券固定收益总部

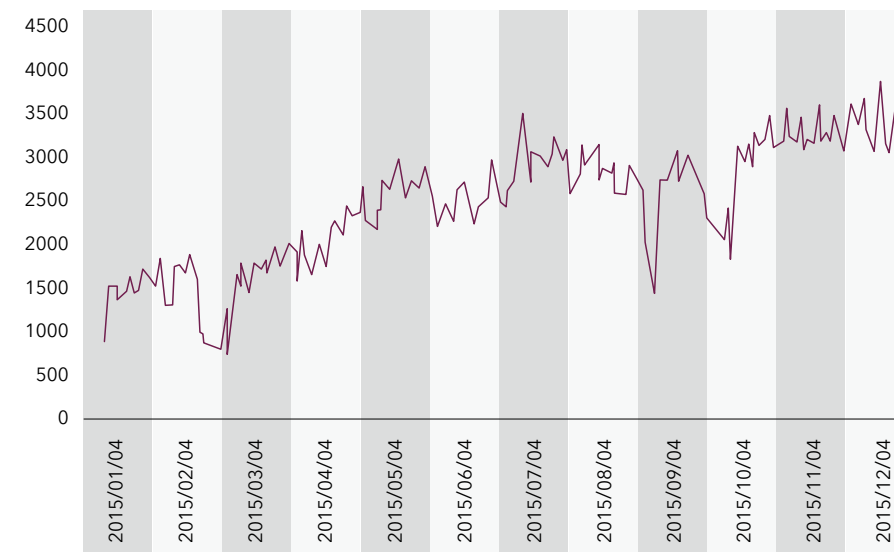
二、中国债券交易量持续增长，市场活跃度逐渐上升

中国债券二级市场市场发展同样日新月异，正成为中国最大的金融交易市场。2015年，银行间与交易所两大债券市场齐头并进。银行间债券市场现券交易86.7万亿元，日均成交3483亿元，同比增长115.8%。交易所债券现券成交3.4万亿元，同比增长21.9%。

与此同时，现券交易活跃度也逐渐上升，从中央结算公司的数据看，日均现券交易量由2015年初的1400亿元左右上升至年末的3300亿元左右，月换手率也由一月的10.7%上升至十二月的20.8%，现券月换手率接近翻番。

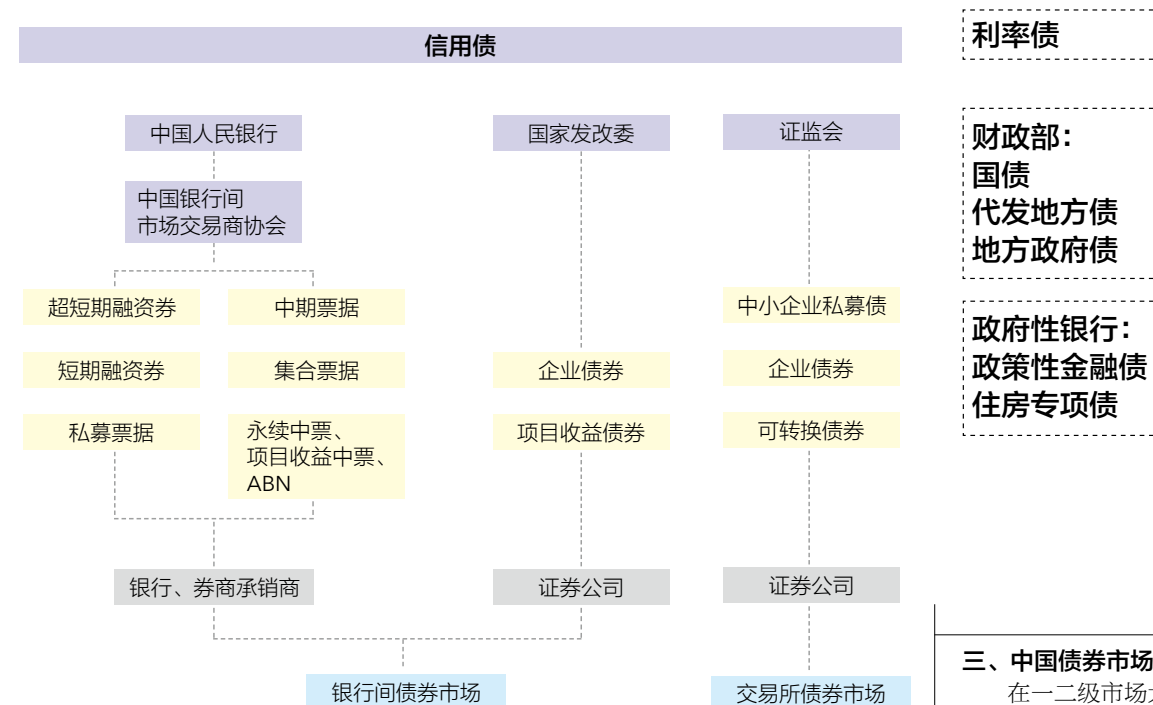
交易所债券
现券成交
3.4万
亿元

2015年现券日交易结算



资料来源: 中国债券信息网

中国债券市场结构图

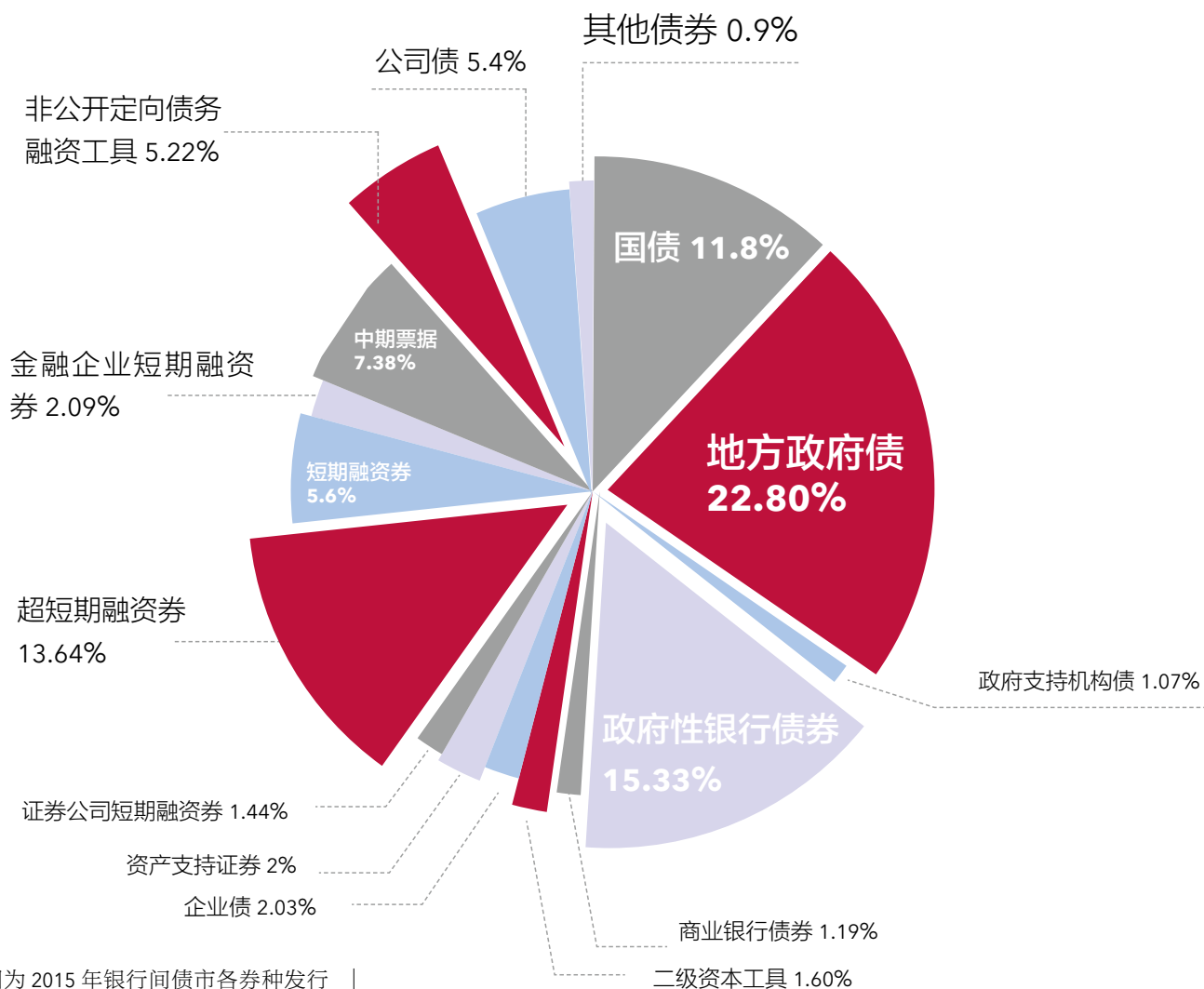


数据来源: 天风证券固定收益总部

三、中国债券市场品种日益完善

在一二级市场大发展的同时，中国债券市场也从未放慢创新进步的脚步，交易品种日益完善，形成了利率债、信用债两大体系，覆盖银行间、交易所等多个市场，近10多类债券品种，期限从3个月到永续覆盖全曲线。

银行间债市 2015 年各券种发行量占比
图表来源：中债网、上海清算所网站



图为 2015 年银行间债市各券种发行量占比，佐证了市场交易品种的日新月异，信用类债券增长尤为迅猛。

2015 年，中国债券市场品种进一步丰富的动向包括：

一是在银行间债券市场推出保险公司资本补充债券，拓宽了保险公司资本补充渠道，提高了保险公司偿付能力和抵御风险能力。

二是推出绿色金融债券，为金融机构通过债券市场筹集资金支持环保、节能、清洁能源、清洁交通等绿色产业项目创新了筹资渠道。

三是非金融企业债务融资工具品种不断丰富，推出永续票据、并购票据、绿色票据、资产支持票据、“债贷组合”等新品种，发行注册管理体系不断完善，实行分层分类管理，并在定向融资工具发行中引入专项机构投资者制度。

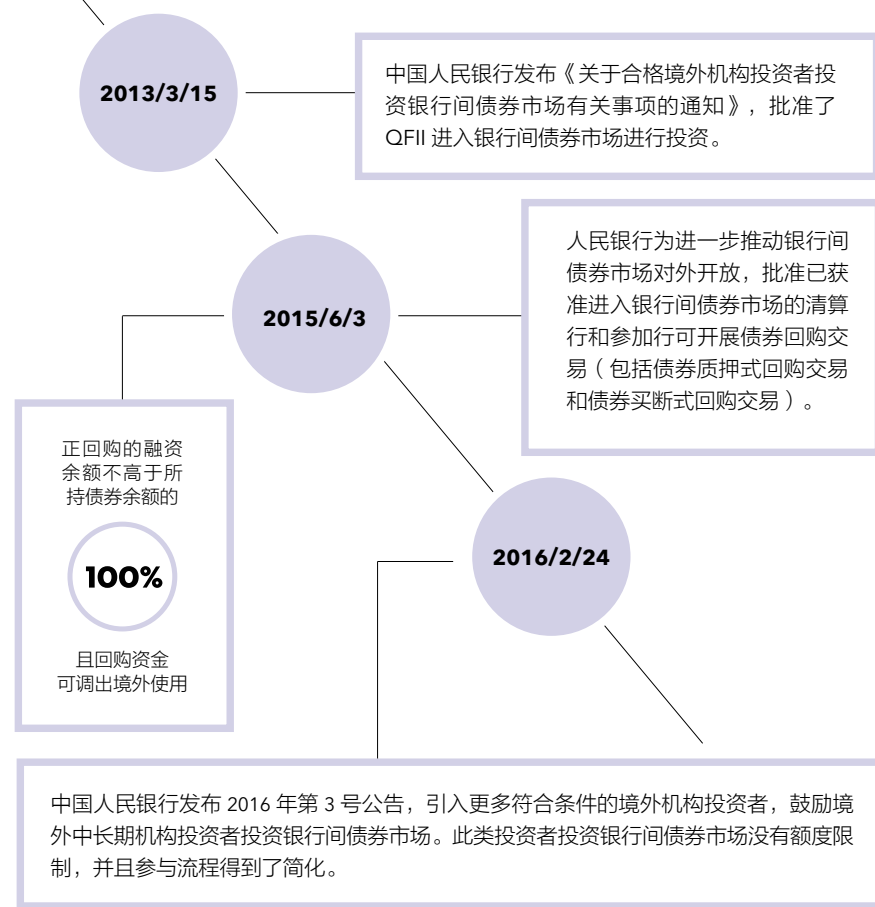
中国债市并未因市场大发展而沾沾自喜，闭门造车，相反，管理层在积极推动着债市的对外开放，促进着市场的双向流动，中国债券市场已然成为人民币国际化的先锋。

四、中国债市成人民币国际化先锋，投资者进一步多元化

中国债市并未因市场大发展而沾沾自喜，闭门造车，相反，管理层在积极推动着债市的对外开放，促进着市场的双向流动，中国债券市场已然成为人民币国际化的先锋。

截至 2015 年末，已有 106 家人民币业务清算行、境外参加银行可参与银行间债券回购业务，共有 50 家境外机构投资者进入银行间市场，境外机构持有境内人

央行推动中国债市对外开放政策一览表



民币债券比重约为 1.72%。

另外，监管机构允许符合条件的私募基金投资银行间债券市场，以进一步丰富银行间债券市场投资者群体，完善多层次债券市场体系。截至 2015 年末，已有 5 家私募基金进入银行间债券市场。

中国债市不仅是引进来，也正在走出去。2015 年，就引入汇丰银行、中银香港和渣打香港等境外金融机构及加拿大不列颠哥伦比亚省、韩国政府等外国政府在境内发行人民币债券。随着中国将于 2016 年 10 月正式加入 SDR 篮子，海外投行正在考虑将中国债券纳入全球债券指数，对中国债券的配置需求即将迎来大爆发。

来源：人民银行、天风证券固定收益总部

五、经历债市风暴洗礼，中国债市运行机制日益完善领先全球

中国债市近 20 年的高速发展，成绩卓著。虽然从 2013 年以来，由于个别从业人员的违法违规行为，引发了所谓债市风暴。但个别从业人员的不当行为，完全不会影响中国债券市场大发展的趋势。经历两年债市风暴的洗礼与整固，监管部门早已将中国债券市场的篱笆扎得紧紧实实，全体从业人员正在迎来中国债券市场更健康的发展时期。

作为典型的大宗类交易品种，全球债券交易以场外撮合交易模式为主。而作为新兴市场的代表，中国债券市场在交易方式上，无论在银行间还是交易所，其电子化交易水平，均已领先全球。

2014 年 6 月和 7 月，全国银行间同业拆借中心先后发布《银行间债券市场尝试做市业务规程》和《银行间债券市场尝试做市业务操作指引》，这两个指导性文件具有里程碑意义，规范了尝试做市行为，

树立了成交量和真实交易为主要导向的做市发展方向。此外，通过引入专项做市，“双边点击成交报价 + 请求报价回复”的多渠道做市等机制创新为做市提供便利。

之后的《关于做好部分合格机构投资者进入银行间债券市场有关工作的通知》中规定，重启开户的农村金融机构和四类非法人投资者试与做市商或尝试做市机构以双边报价和请求报价的方式达成现券交易，债市分层自此迈出重要一步。同期，北金所上线，引入非金融企业债市活水，同样也践行着多层次债券市场的理念。

随后，交易中心 X-SWAP、X-REPO 多种交易方式的推陈出新，在多层次债市的基础上，进一步活跃了债市的交易。

债市的投资交易是由交易员来完成。交易中心对交易员开展年检和持续培训，交易商协会则设立了交易自律规则和组，进一步规范市场行为，均帮助交易员知识常新，操作合规。

在制度建设上，交易商协会进一步完

善了非金融企业债务融资工具的发行定价，市场化定价程度大幅提高。企业债则全部集中在中央结算公司处统一簿记建档。发行制度的全面规范完善，给中国债市的健康发展树立了长远机制。

环顾全球经济，各大经济体都在后危机时代苦苦挣扎，中国经济仍然是其中最好的之一。遍看全球市场，中国的债券、股票、外汇各大市场都已经或正在进入全球最大市场的行列。作为中国金融市场、中国债券市场的一名交易员，为自己所从事的职业深感自豪，这是最大最快增长的市场，是值得我们付出一生努力的事业。

所以，让我们所有债券市场从业人员联合起来，像爱护自己眼睛一样爱护自己、同仁与市场的声誉，小心呵护市场，抵制制造谣言、传播谣言的不良行径，用自己的实际行动完成更多的债券发行、更多的债券交易、更好的债券产品。

多少磨难，也无法阻止中国债券市场的进步！

一篇文章看懂“营改增”带来的变化

文 / 财务核算部 黄海燕、贺丹、高辉

“营改增”是一项财税领域的专业改革，但对企业的深远影响为其写下了更多注脚。让我们通过公司一个虚构的同事小曾，为大家讲述工作中的“营改增”故事，小曾今年 28 岁，任职于公司某业务部门，经常与客户及中介机构打交道、经常出差、工作认真细致。

场景一：

X 公司为我公司中小企业客户，2016 年 5 月 5 日与小曾就 10 万元财务顾问费进行合同交流，X 公司业务人员对小曾说“我公司将在 5 月 10 日一次性付清款项 10 万元整，我同时把税号给你，请你们在 5 月 20 日前向我公司开具一张 10 万元的增值税发票，你们证券公司税率是 6%，这样算下来，我们就可以抵扣 0.6 万元，比以前少交 0.6 万元，“营改增”确实能给企业减轻不少负担”。

小曾也早已听说现在证券行业营业税改征增值税，给客户开的发票都可以抵扣，X 公司其他要求也跟原来大致相同，本想一口答应客户要求，但本着稳妥起见还是先咨询了一下公司税务管理人员，结果却大相径庭：

① 增值税纳税人分为一般纳税人和小规模纳税人，只能向一般纳税人开具可以抵扣的增值税专用发票，所以首先要 X 公司提供一般纳税人证明文件（如果客户已办理“三证合一”的营业执照，证明文件为“经主管税务机关核对后退还纳税人留存的《增值税一般纳税人资格登记表》扫描件”；如果客户仍为采用税务登记证即税号为 15 位的企业，则需提供“加盖‘一般纳税人’戳记的税务登记证扫描件”）；

② 增值税是价外税，如果向 X 公司收取的费用价税合计为 10 万元，按照我公司 6% 的适用税率计算，实际收入仅为 94339.62 元，剩余的 5660.38 元为该笔业务所含税款，改征增值税以后价格不变的话公司实际收入将变少；如果仍想保持 10 万元的收入，定价时应该另外加上税款，价税合计向客户收取 10.6 万元；

③ 开具增值税专用发票不仅需要客户提供名称和纳税人识别号，还要有纳税人的开户行、银行账号、地址、电话等信息。

场景二：

某天小曾的领导对小曾说“现在公司‘营改增’了，有些支出发票可以抵扣，咱们部门营销任务和支出项目比较多，你先去了解一下哪些项目可以抵扣，以后也可以选择一下，为公司减轻税负”。

小曾接到领导任务后立即询问公司税务人员，得到以下答复：

税法规定，用于旅客运输（各种车票、船票、机票等）、集体福利、个人消费（比如自己消费的烟酒茶）、交际应酬（比如餐饮娱乐支出）等项目的支出不能抵扣，这些不能抵扣的项目可以在支出时直接开增值税普通发票；

日常支出中的固定资产采购、办公用品采购、会议费、住宿费（差旅费中交通费、餐饮支出均不能抵扣，但住宿费可抵扣）、与中介机构相关的业务支出（广告、咨询、中介、法务、审计等）都可以抵扣进项税，需要开具增值税专用发票。



“营改增”费用报销指引

小贴士

如果拿到的是普通发票（一联），可以直接用来报销。如果拿到的是专用发票（两联），发票联直接用于报销，抵扣联交给税务管理人员用于抵扣；发票应该平整保存，不得折压；当面将抵扣联移交税务管理人员的，应签字确认；邮寄方式传递的，应将发票及邮寄单拍照发给税务管理人员，税务管理人员收到发票后及时回复确认。



场景三：

经过前面两个问题，小曾真正认识到“营改增”对日常工作带来的巨大影响，便在工作生活中时时在关注“营改增”，某天小曾因工作需要购买一个笔记本电脑，经过询价，A 公司答复是“可以开专用发票，价税合计五千元”，B 公司答复是“我们是小规模纳税人，没法开增值税专用发票，你如果不要专用发票，我四千八就给你，怎么样？”。

小曾想起之前在公司财务部门组织的培训上学到的知识，A 公司含税开专票五千，按照销售电脑 17% 的税率来算，实际支出只有 4273.5 元，剩下的 726.5 元可以抵扣；B 公司不含税价格四千八，不能抵扣；这样算下来还是选择 A 公司开专用发票划算的多，于是选择了从 A 公司购买电脑，节约了成本。

场景四：

小曾购买电脑拿到一张价税合计 5000 元的增值税专用发票，便将发票拿给公司税务管理人员，询问这张发票是否符合抵扣要求，拿到后该怎么处理。

公司税务管理人员告诉小曾，专用发票能否抵扣，要符合以下几方面要求：

① 属于可以抵扣项目；

② 符合专用发票要求：对供应商提供的增值税进项发票应于取得时审查发票的合法合规性，开据项目的完整性、真实性，对于抬头错误、印章不清晰、项目不完整、打印内容不清晰及密码内容未全部在密码区内的发票应该拒收，退回重开；

③ 未超过认证期限：开票后 180 天内认证，我公司另外要求付款后一个月内取得发票。④



文 / 新津营业部 张帆

谁说管理是无形的呢？

管理从来就是看得见、摸得着的。

从这个意义上讲，

管理就是为有形而生！

管理与效应 逆转“破窗效应”

在去年6月，很多人是第一次听到“破窗效应”这个词，那么，效应是什么？为什么能有幸被总书记引用呢？效应对企业管理工作有借鉴意义吗？

在众多效应理论中，我们就从“破窗效应”说开来。首先，它不是管理学概念，而是犯罪学概念，且意思很好理解。大家一定曾经路过旧的厂房或房屋，你会发现，如果这些建筑物无人料理、缺乏保护，窗户破了也无人修补，那么没过多久，剩余的窗户也会被人恶意打破，即使墙上出现乱七八糟的涂鸦也不奇怪。可能再过一段时间，就有人敢来进行更大的破坏，也就是说，会越来越过分。

关于这种效应的破坏性，笔者建议观看2014年出的美国电影《13宗罪》（注：惊悚片）。破窗效应虽然是犯罪学，但却能和我们日常生活，甚至和管理联系起来，因为很多事物都是由人性在背后驱动，“中国式过马路”就是身边常见的例子。法国思想家黑格尔曾经说过一句很深刻的话：如果说人性本善，那是说出了一种伟大的思想；如果说人性本恶，那是说出了一种更伟大的思想。

我们认识破窗效应，并不是要为他所惧怕，而是要逆向为之，以点带面去扭转局面。听上去不错，但是这么抽象的理念，如何实现呢？现实中有个很好的例子可供我们参考。

上世纪80年代，纽约地铁内脏乱差，犯罪率很高，而且不仅仅是地铁内，整个纽约市的治安都很差，这也算是破窗效应的体现。对于这样不安全的生活环境，市民意见非常大。摆在城市管理者面前的问题是，怎么办？对此，纽约市警察局的做法，应该被载入史册——他们开始大力整治逃票行为。看到这里，你可能

觉得这个做法匪夷所思，其实在当时就有很多人理解，甚至被《纽约时报》评论为：“船都要沉了还在洗甲板”。但可贵的是，纽约警察仍然坚持推行，把不买车票白搭车的人用手铐铐住，排成一列站在月台上，同时从维护地铁车厢干净着手，公开向民众宣示政府整治的决心。人们殊不知，这个行为不是胡闹，而是有科学原理的。

实践发现，每七名逃票的人中就有一名是通缉犯，每二十名中就有一名携带武器……因此警察愿意很认真地去抓逃票，这使得歹徒不敢逃票，出门不敢带武器，以免得不偿失、因小失大。而且还意外发现，人们“不太好意思”在干净、整洁的场合犯罪。就这样，纽约市从最不可思议的地方着手，打破了犯罪的恶性循环，最后带动改善了整个纽约市的治安环境。真是忍不住要给他们点个赞！

诸位可能清楚了，这就是前面所谓“逆向为之，以点带面去扭转局面”的实例。人性造成的问题，应该用人性去根治，就像最好的反坦克武器就是坦克一样，中国人讲究“解铃还须系铃人”，也有异曲同工之妙。纽约警察局就做得很好，既认清了破窗效应的危害，又成功的将这个规律逆转。这件事要发生在咱们这里，应该由群众代表向警察局送一面临红的锦旗，上书“人民警察真神奇，破窗效应终逆袭！”

那么，更深一层的问题来了，这个效应和我们日常的管理有联系吗？有现实意义吗？答案是肯定的。没有管理者会认为自己的组织没有瑕疵、无懈可击，总会有更高的管理目标（或者说管理理想）在推动我们前进。我们先认识别人，再管好自己。先说认识别人，根据破窗效应，如果你走进某一家单位，发现他们布置随心、垃圾随地、衣着随意、言语随便，你会冒出两个想法：一、

最好不要去光顾这家单位的卫生间；二、最好不要和这家单位合作。因为“一屋不扫，何以扫天下”，这是中国人几千年前就总结出的智慧。谁说管理是无形的呢？管理从来就是看得见、摸得着的。从这个意义上讲，管理就是为有形而生！

下面说说管好自己，从细节、甚至不屑的小事入手管理，往往有意想不到的大效果。我们设想一条路线：你是一位市场总监，你要求客户经理每天必须佩戴工作牌、穿深色西裤、提深色公文包来上班，并且严格执行。为什么是这几个要求呢？一个人佩戴工作牌，有利于时刻提醒他一种责任，不仅仅代表自己；一个人穿了深色的西裤，就只能搭配相应的正装，不可能穿一双旅游鞋；一个人提上公文包，他就是再不爱工作，里面也要放入一些工作用品，不可能让包空着。一个人首先有了工作的形态，才可能有工作的状态。半夜听到客户来电，马上起床，穿好西服，打好领带再接听，这个关于敬业的故事很多朋友都知道，讲的就是“由外而内”的道理。

一个能做好外在管理、内在约束的客户经理，你不用担心他会胡来，他的言行自然会向着相匹配的方向靠拢。特别是当你在营销中形成这种不可逆的良性循环，那业绩提升也是意料中事。甚至有可能从像纽约警察一样，从现象中分析出科学原理，比如：佩戴工牌后，员工的准点率提升了多少？穿正装后，客户见面率提升了多少？提公文包后，“天字头”资管产品成交率提升了多少？呵呵，没准还真有奇妙的规律等着你……

当然，上述不是营销管理的全部，营销管理涉及方方面面，还有意识培养、技能提升、职业规划等重要工作。笔者这里仅仅是抛砖引玉，提供一个从人性上逆转破窗效应的思维方式。咱们不妨一起探讨更多的好办法。

桌上的财物，敞开的大门，可能使本无恶念人心生恶念；对于违反组织规定的行为，没有及时进行严肃处理，没有引起员工的重视，导致类似行为重复发生、日趋严重。“破窗效应”与“热炉效应”以及很多其它效应一样，核心理念都是为了防微杜渐、以点带面（“热炉效应”以后再专文介绍）。其实很多效应都有相通之处，参悟后让你拍案叫绝。

无论“善”于“恶”都是人性的组成部分，即便如孔子一般圣贤，他也只说“性相近，习相远”（《三字经》第一句“人之初，性本善”是后人加的，非孔子原话），孔子也不敢断定人性的善恶。

虽然我们无法选择天生的事物，但有权利运用更智慧的管理；虽然我们无力改变庞杂的社会问题，但有责任管理好我们同舟共济的员工。诸君说是吗？

我们认识破窗效应，并不是要为他所惧怕，而是要逆向为之，以点带面去扭转局面。

《13宗罪》电影介绍：Elliot Brindle是一个性格温和又聪明的小推销员。快要结婚的他陷入了债务危机。就在这时他收到了一个神秘电话，告诉Elliot他被选为参加一场隐形摄像头拍摄的真人秀类电视节目。他必须按照要求完成13项游戏任务，才能拿到一笔百万美元的奖金。但是Elliot渐渐发现并不是自己在玩游戏，这个游戏似乎已经控制住了自己……





参加巴菲特股东大会是一种怎样的体验?

文 / 天风天成 黄茜

刚刚结束的，被称为“朝圣日”的一年一度的巴菲特2016年股东大会，吸引了超过2000名中国投资者。对于海外军团中最庞大的这支队伍，大会组织者非常贴心地提供了中文同声传译，可见相当重视中国力量的崛起。有幸作为千人朝圣大会的一员，我也来分享下令人兴奋激动而回味无穷的2016年巴菲特股东大会年会吧！

如何参加股东大会

什么样的人可以参加

顾名思义，股东大会，最主要的参与者就是伯克希尔哈撒韦公司的股票持有者——股东。众所周知，该公司股票分为A股和B股，A股每股市值22万美金，B股每股市值150美金左右，持有任意类型share（股票）都有资格参加股东大会，每位股东可以有最多四张的大会“通行证”。也就是说，要参加股东大会，要么你是股票持有者，自己去美股开户买股票（不管是A股还是B股）；要么你认识股票持有者，他们愿意将门票送给你。

当然，除了股东们，还有其他类型的参与者，下图是拍自现场各类大会通行证，黄色的徽章持有人最牛掰，现场有指定的reserved的内场区域预留，一般是公司CEO级别（director）及家属；红色的是新闻媒体（press）；紫色的是会议工作人员，蓝色（长）的是普通股东（shareholder）；蓝色（短）是学生（student），中午前不能进会场，可在外场观看视频直播；绿色的是基金经理（manager）等。想去现场social的可以先看他们带的什么颜色的badge，再上前互动。



大会通行证类型

如何拿到 credential（通行证）

通行证是必须的，别指望冲到现场买票，没人会放你进去的，我这里只讲普通股东的情况。普通股东们的门票都是蓝色的标有shareholder（股票持有人）字样的badge，一般在会议提前1-2个月，股东们都会收到大会筹备组（这个筹备组提前半年就开始准备会议了）邮寄给股东的邀请函，每一位股东最多有申请4张门票的权利（这个门票可以随意分配给任何人），通过写“回执”确认门票数量，大约半个月就可以收到蓝色牌牌以及Visitor Guide（参会指南）了，这样离参加会议就成功了一半啦！

如何参加会议

众所周知，巴菲特是极其眷恋故乡奥马哈（Omaha）的人，那么他自然会竭尽所能地将股东大会变为一次拉动当地内需，拉动当地GDP的一次绝佳契机。这也是他很伟大的地方之一，他曾经很幽默的说过，我在这个地方工作了五六十年，每天早上我不需要告诉我的车子今天要去哪里，它会自动带我去。

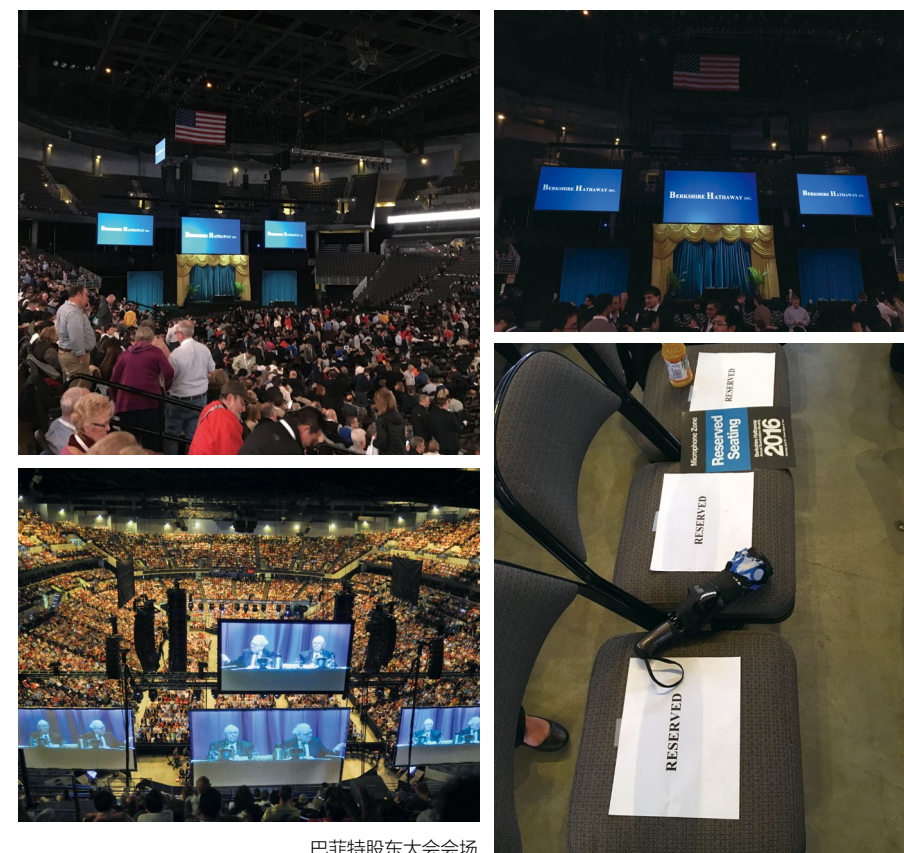
我们刚到奥马哈的时候打uber，每个司机无不透露出对巴菲特发自内心的自豪感（we are so proud of him），说这是小城一年最大的节日，比圣诞节还热闹，因为除了股东大会本身，还有为股东们准备的超级购物日、家具购买展厅等，要知道这个城市几乎人人持有哈撒韦公司股票，有的家庭世代持有。

我和一个uber司机聊天，他很大方的告诉我他持有A股，在Borsheims公司工作（属哈撒韦集团旗下公司，全美最大的珠宝百货），A股股东是由哈撒韦公司全程提供机票住宿打车等费用的。B股股东们，除了门票是免费的，其余都是自费的。



低调的作者声明：我没有持股，没有A，也没有B，我们的门票是我们浙大学长送的，在这里也要借花献佛感谢易学长为我们提供了这么好的学习机会。

普通股东持有的蓝色通行证和参会指南



巴菲特股东大会会场

Here we are! 会场直击

旅途中遇到不少“人在囧途”美国现实版的小插曲，尽管只睡了三个小时就来到现场，但还是不能阻挡大家一路向东取经的兴奋感。

股神的魅力 现场的疯狂

会议当天，人数之多，完全可以用crazy（疯狂）来形容，可以与超级大腕的演唱会或球赛的气氛相媲美。会议当天天下着暴雨，尽管会议八点半开始，大门七点打开，但据当地媒体报道，第一位排队者凌晨4点就到了现场开始排队，完全无法阻挡投资者朝圣的热情。

我们六点半出门，uber司机（也是多年老股东），再三叮嘱我们不要先去展览厅，而是直奔会议厅，去干嘛？占座！（如下图很多人会提前带好打印的reserved字样的纸去占座）。我们七点钟赶到现场，第一层只有极其少的零散的单个的座位，我和同行的人不得不分开。七点半到的人基本上只有第三层的位置了。

股东大会只是开会吗

如我前文所述，股东大会吸引了 4 万多名投资者，巴菲特非常巧妙地将旗下投资的公司及品牌做现场展示，因为这本身也是一次信心大会，某种程度上巴老爷子持续看好的公司无疑是市场的稳定剂。

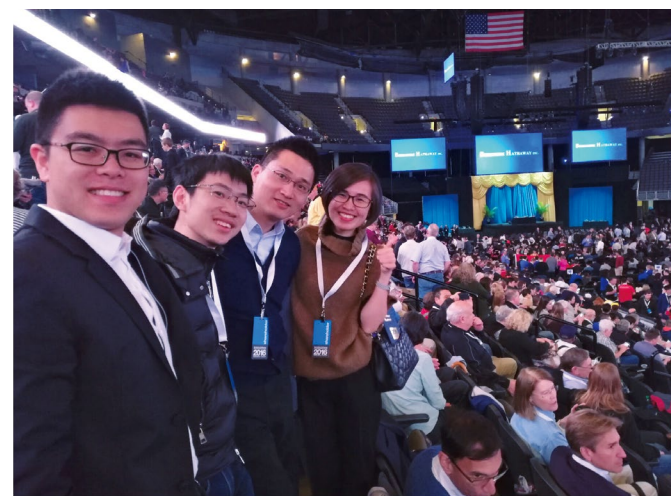
拿着股东大会的 badge，可以享受股东特有折扣，有的品牌高达 60%。下面是股东大会三日议程。

第三天除了购物还有每年举行的，由 Brooks（哈撒韦投资的公司）赞助的 5K 跑步比赛，跑步爱好者千万要带好装备去感受下，跑的最快的几位巴老爷子会在终点等你哦，说不定有机会来个亲密合影。

第三天的购物是在哈撒韦集团下的 Borsheims 公司，全美最大的珠宝百货店，里面包括积家、IWC、Cartier、OMEGA、Zenith 等一流手表品牌都是凭股东大会门票全场八折，而有些珠宝首饰的折扣也是相当吸引人。

当天比尔盖茨与巴菲特也饶有兴致的来到商场现场与美国乒乓球冠军进行了乒乓球比赛，吸引了不少投资者驻足。

当地人告诉我，大会期间的折扣往往比圣诞节还高，所以他们很多人都把每年的大额需求留到股东日购买，让我不禁想起了双 11，也是没有需求创造需求，没有节日创作节日。这点来看，巴菲特股东大会的安排还是相当高明的。当天我只顾着购物了，所以没有留下任何照片。



有哪些企业进入了大会展厅

尽管近几年来巴菲特的投资对象有所转变，由小而美的轻资产变成了以铁路能源为主的重资产项目，但是总体来说，老爷子喜欢投资看得见摸得着的产品，大到私人飞机、游艇、房车（这是今年广告的推荐之一）、铁路、哈撒韦能源、GEICO 保险公司（这是今年第一只重磅推荐的广告，也是一小时视频里戏份最多的广告），小到 DQ、Coke Cola、See's candy、Heinz 番茄酱、图书绘本（15 本图书由巴菲特全部亲自阅读过并精选）、吸尘器、艺术品等，在展厅中都可以见到。

据说，今年巴菲特和比尔盖茨参观展厅，只去 DQ 柜台拿了冰淇淋，让可口可乐公司伤心了一把。

除此之外，还能看到哈撒韦公司的情况介绍，以及参与的基础设施修建的情况。

参加大会给我什么启示

巴菲特与芒格说了什么

关于现场的 Q&A 环节，国内的新浪雅虎都做了直播，想看视频的可以自行搜索，如果想直接看翻译的，我比较了国内诸多媒体的翻译，找到了最全、最原汁原味的，感兴趣的朋友们可看“第一财经”的直播。

大会给我们普通人的思考在哪里

85 岁的巴老爷子和 92 岁的芒格老爷子一同坐在台上八个小时几乎无间断的问答，而巴菲特全场兼当主持人、流程控制、提问者、答题者，思维敏捷口齿清晰，同时这对“最佳 CP”组合，天衣无缝完美搭配，现场笑料不断，幽默段子百出，他俩颇有“一览众山小，笑对风云中”的大将之风。而一位记者很打趣的问芒格，“你看上去并没有很聪明到可以胜任这份职位”，芒格的回答是，我不需要很聪明，我只需要脚踏实地的做事，并坚持做自己认为正确的事情。

如果认真分析巴菲特在年会上所说的话，其实在“战术”层面所透露的信息并不多，反而通过八小时的时间，再一次让我们深深的感受到了巴菲特一生长期坚持价值投资的信念，长期坚持“看得见摸得着”的企业（巴菲特早年投资的大多是小而美的轻资产公司，多与日常生活有关，现在喜欢投资能源、风能、铁路、科技、医疗等实业），在现场他很自豪的公布了与对冲基金的十年对赌情况，他对于市场机会主义者的“鄙夷”也是显而易见的。巴菲特公司的平均年化收益仅有 15%，但 51 年的时间复利足以震撼这个市场很多风光一时、昙花一现的公司。这，才是“活久见”的最好体现。

参会期间恰好看到一篇在朋友圈被刷屏的文章《曾估值 30 亿美金，如今公司只剩 30 人》，讲的是凡客创始人陈年由疯狂的资本运作到最终回归产品本质的故事，他有这样一句话令我很感触“我自己也陶醉在这种热闹中，把所有精力都放在怎么管理这一万多人，却不知道公司真正要管理的应该是价值”。

有多少公司现在能将“专注、极致、口碑”作为自己的目标，不做浮躁的扩张，而追求的是长期绝对收益？有多少公众号并不追求每日更新数量，而是将一点一滴键盘敲打的原创新思考好文奉献给大家？（在这里又要强烈推荐大家关注“辣妈有财商”公众号，据说辣妈看到这句话，在编辑的时候有点脸红）。有多少年轻人羡慕嫉妒国内证券基金公司所谓的“高薪”，而放弃在实业中认真学习的机会，企图直接进入资本市场捞一杯“羹”？



写这篇半专业半娱乐的“游记”，一方面是为了纪念下难忘的奥马哈之行，绝对是职业生涯中非常有趣的一件事情，是一次充电之旅；另一方面，国内鲜有参会者亲身经历的文章，大多是财经媒体的报道，甚至有财经媒体用了“耸人听闻”的标题，“比如说什么样的人可以参加这样的聚会，至少需要 22 万美金”，引来很多局外人羡慕妒忌恨的情绪，也有人将参加会议就与“牛人”联系在一起，有意渲染会议的神秘氛围，这其实是偏离实际情况的。

其实这不是一次高大上的聚会，也并不是富人的游戏。我看了当地媒体第二

天的报道，说的很实在，报道说很多人把年会当作 shopping day，当作 family day，还有老股东们当作每年固定的节日，还有学生来这里参加校友聚会，基金经理们、从业者们来这里结交更多的同行，等等。我在现场看到的最小股东，还在推车里呢，包被上也放着一块通行证~ 确切的说，这是一次普通投资者的聚会，在这里，你能很真切地感受到什么叫平等。

巴菲特在会场说到，我要活到 100 岁，我还有很多东西要看要学习。这才是活到老学到老最好的诠释。作为一个行业新人，永远不要说太晚，永远不要说你不懂，现在就是最好的自己，现在就是最好的时间。放平心态，认真做事，与君共勉。

作者有说：做金融的同志们，有时候比较少看媒体记者写出来的报道，或是因为部分报道有些哗众取宠了，或是因为记者专业背景非金融，报道的内容没在点子上。这篇从专业人士角度出发的“游记”，应该给你带来了更好的观感吧！



黄茜，深圳天风天成资产管理有限公司员工。毕业于美国约翰霍普金斯大学，曾任职于世界银行总部、宇宙第一行，工商银行。

参会小贴士

股东大会堪称“万人朝圣大会”，今年参加人数超过 40000 人，而这个城市只有 40 万人，因此建议一定要至少提前 2-3 个月购买好酒店和机票，飞机一般从芝加哥或休斯顿转机，建议预留 3 晚时间。

住宿也一定要至少提前两个月预定才能订到性价比高的酒店，基本上最后酒店都会满房，或者剩下一些评价很差的酒店，订酒店一般用 booking 或者 agoda。

最后，安利一下我们住的酒店，hilton homes 2 suites, hilton 的家庭套房酒店，七八百一晚上，离会场 20 分钟车程，服务态度极好，健身房、游泳池、温泉区、洗衣房、免费早餐、免费 on the go food set（每日免费零食包）。这家在 booking 上评价接近九分，排名 Omaha 住宿前十，性价比之高绝对不是浪得虚名。住宿的话不用太 care（在意）距离，20miles（约 32 公里）以内都 ok，会场一般设在 Centurylink Center（downtown 最大的会议中心，google 可以知道具体位置）。如果想去巴菲特最喜欢的牛排馆 Gorat steakhouse，一定要记得早早预定，至少提前一个月预定，说不定偶像就在你旁边吃饭呢（那就赚了）。美国吃饭可以下载 yelp 这个 app，要养成提前 make reservation（预定）的好习惯。我们的中国心亚洲胃驱使我们找到了两家当地非常好的餐厅，一家是日本料理店 hiro 88（当地第一家亚洲餐厅），一家是 asian pho（越南河粉），顺带推荐。每年新浪都会举办投资人酒会，通常安排在会议当天晚上，地点就在会场对面的 hilton 酒店。我们因为倒时差没能参加，有兴趣的可以关注新浪财经，会有报名通知。基本上这种聚会的目的就是去发名片去的。顺带提一句，uber 在美国很方便，价格也非常好，如果仅仅是在 Omaha 这一个城市活动，建议 uber 就够了，费用与租车相比差不多。

“天风爱跑团” 首秀武汉马拉松



投资就像马拉松，
坚持到最后的才是赢家。

文 / 品牌管理部 张晓斌

▶ 4月10日，首届武汉马拉松在汉口江滩鸣枪开赛，近2万选手参与到首届汉马当中，本次武汉马拉松也因横穿一城两江三镇四桥五湖而被称为史上最美马拉松赛道，作为首次举办马拉松的城市，汉马上线后便破纪录的获得了近6万选手的报名，当然这其中也少不了天风学长的身影。



天风爱跑团在武汉江滩集结



2016 武汉马拉松奖牌



天风证券“爱跑俱乐部”成立



教练为俱乐部成员做赛前热身指导，备战汉马



行政中心总经理陈海英为武汉体育学院体能中心的专业教练颁发聘书



天风爱跑团，首秀武汉马拉松

本次武汉马拉松共有12名来自天风证券及各分支机构的学长参与其中，他们由吴建钢学长带队，共同组成了“天风爱跑团”，参与到了包含全程、半程、健康跑在内的所有项目。

参加武汉马拉松的天风学长们有的是第一次参加马拉松，但其中也不乏专业人士。从今年2月份开始，学长们就已经开始备战汉马，来自中企业服务中心的文杨虎坚持每天5-10km跑，来自中北路营业部的邹洋每天下班都会泡在健身房里；信息技术部的边兆鹏更是在赛前完成了长达100km，国内最具挑战的北京国际越野跑挑战赛；而我们的吴建钢学长酷爱跑步，近几年迷上了马拉松，每天坚持午休时或下班后跑步，甚至在出差间隙也不忘跑步。

临近比赛，3月26日，为了让天风爱跑团选手更好地迎接马拉松超长赛程的挑战，学长特意邀请了来自武汉体育学院体能中心的专业教练进行了一次有的放矢的赛前备战训练。为了给更多的爱好跑步的人打造既有趣又专业的跑步氛围，更好的服务于天风马拉松爱好者，天风证券“爱跑俱乐部”也应运而生。俱乐部由吴建钢学长担任名誉会长，陈海英学长担任会长。当天，武汉马拉松的参赛选手与公司热爱跑步和运动的同事们一同参与到活动当中，他们在教练的指导下，完成了FMS运动动能测试，教练帮助大家发现自己身体运动方面的短板，并给出针对性的训练计划指导，又通过生动形象的ppt讲解了如何科学地进行赛前热身、赛后放松、体能分配等，教大家如何保护自己的身体在超强度运动中不受伤害。

4月10日，万众期待的武汉马拉松正赛来袭，清早6点，天风爱跑团在武汉江滩集结，整装待发，天风战衣在人群中露出了一抹橙色，好像太阳露出地平线那一刹散发的霞光，而他们脸上自信的笑容比阳光还闪亮。



上午7时30分，随着“砰”的一声，武汉马拉松鸣枪开赛，学长的心也随着人群躁动起来。爱跑团与2万选手一起，穿过起跑线，朝着各自的终点前进。





上午 8 时 30 分，健康跑参赛选手陆续到达终点辛亥革命博物馆，轻轻松松拿下 12KM，部分选手还意犹未尽呢。



健康跑参赛选手到达终点——辛亥革命博物馆



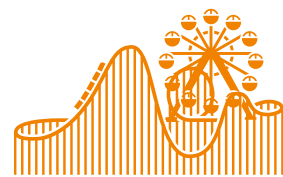
上午 9 时 30 分，在湖北省图书馆前，四位天风爱跑团选手结束了个人长达 21 公里的马拉松比赛，成就了一个为梦想坚持的自己。



即使脚抽筋也没气馁，坚持跑完全程。



天风爱跑团全马选手中，第一个达到终点的人。



上午 11 时，爱跑团陆续抵达全程终点，全长 42.195km。拿到明晃晃的奖牌，有的学长已经激动的说不出话来了。



完成人生中第一个马拉松赛事。

把跑步坚持到底，
才是优质的金融界潜力股。

马拉松，从世界跑向中国

一个人的战役，跑成全世界人的狂欢。公元前 490 年，马拉松起源于一场战役，其距离为 42.195 公里。

1896 年，马拉松在首届奥运会设立比赛项目，距离为 40 公里 200 米。

1908 年，马拉松距离变更为 42.195 公里。

1984 年女子马拉松正式列入比赛项目。

2004 年马拉松开始拥有世界纪录。

跑出产业链，全民马拉松

跑马拉松可不仅仅是跑过那段长距离那么简单，它还跑出了一系列产业链，围绕着马拉松的相关产业都开始蓬勃的发展。

基础设施方面包括：大小型体育场馆、公众健身活动中心、健身步道、大型健身俱乐部、户外营地的建设。

文化产业方面，带动了体育旅游、体育传媒、体育会展、体育广告、体育影视等。

相关训练方面包括：线下俱乐部、线上运动社区、教练等运动服务。

学长点评

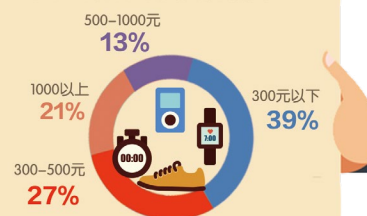
高投入自然带来高收益，马拉松这块大蛋糕在近几年被迅速做大，而瓜分蛋糕的人从四面八方涌来，在这个资源有限的发展态势下，谁将拔得头筹，学长拭目以待！

爱跑步，爱运动，
我是青春的代言人。

把跑步坚持到底，
才是优质的金融界潜力股。

马拉松运动火爆发展的时机与智能手机时代正好同步，据统计 59.5% 的消费者穿戴设备的兴趣在于运动健身。

可穿戴设备可接受价格占比



跑马也剁手，挡不住的“爱马士”

新型“三高”起跑必备条件。67% 持有本科以上学历，接近三成是企业管理层人员。家庭月收入比非体育人群高出 36%。

没有装备哪敢上路？资历可以不高深，技能可以不专业，但装备必须齐全！2015 年度 40 个体育用品企业天猫商城总销售额就达到了 86.19 亿元。其中，健身器材类总销售额为 4.63 亿元；运动用品类总销售额为 6.99 亿元。户外用品类总销售额为 14.31 亿元。运动鞋服类总销售额为 60.27 亿元。

学长点评

跑步，我们是认真的！花钱，那也是必然的。2016 赛事依然火爆，跟上马拉松节奏的同学们也别忘了同步理财节奏！

Hakuna Matata!

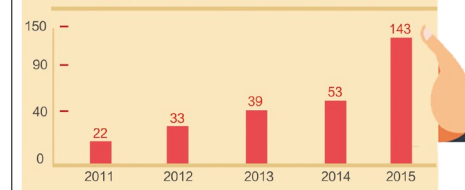
跑风来袭，全中国都行了

马拉松赛事现已覆盖 4 个直辖市、23 个省、79 个大城市，2015 年较 2014 年

增幅 160%



全国在田协注册的马拉松赛事（单位：场）



学长点评

"马风" 迅猛崛起，除了强健国民身体，提升运动精神以外，因举办赛事而提升知名度并拉动区域经济发展，这对各大城市来说无疑是件好事。

跑出产业链，全民马拉松

跑马拉松可不仅仅是跑过那段长距离那么简单，它还跑出了一系列产业链，围绕着马拉松的相关产业都开始蓬勃发展。





同青春、共奋斗、悦动越精彩



——天风证券第二届趣味运动会落下帷幕



文 / 行政中心 李双双



“我运动、我健康、我快乐”

2016年4月24日，为丰富天风人业余生活，增强团队凝聚力及团体协作精神，传递天风“勤奋、团结、真诚、坚毅、平等、开放”的企业文化面貌，倡导健康工作、快乐运动的生活理念，天风证券第二届趣味运动会在洪山体育馆国球馆热情开赛。来自天风证券总部各部门、分支机构、股东单位等共计300余名运动员、特邀嘉宾及工作人员参加了本次运动会。

运动会分为8个参赛团队，队名分别为国家队、天纵英财队、月亮的后裔、天马队、神勇天创等。运动员的人场式更让人眼前一亮：有戴着米奇耳朵卖萌的，有举着斧子挥着旗子逞狠的，还有靠小朋友骑着道具小马开道的，真是八仙过海各显神通。



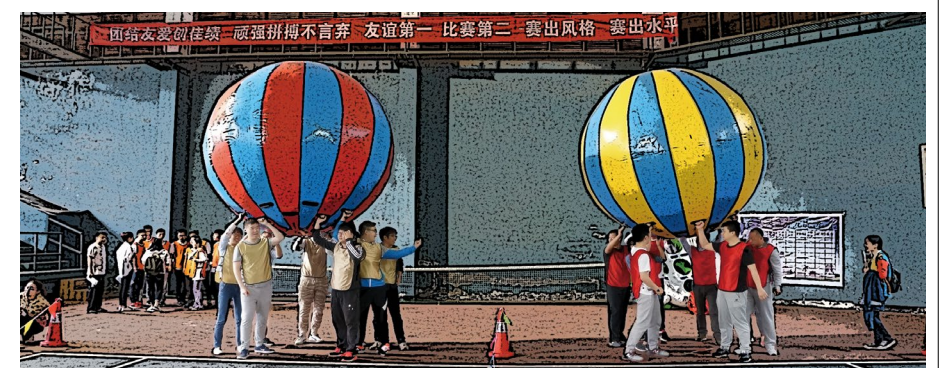
运动会的趣味项目设计鲜明地突出了团队协作的重要性和赛事本身的趣味性，个体再强大的身体素质，离开了默契的团队协作也只能换来人仰马翻的结局。运动会共设置九个比赛项目，有考验团队合力的“运转乾坤”、“龟兔赛跑”及“拔河”等，有展现团队协作能力的“财源滚滚”、“步步为营”、“拾地瓜”“企鹅漫步”等，并添加了核弹运输、过沼泽等两个亲子项目。

现场啦啦队不但要为队员们加油，还为大家摄录、拍照，运动量也不比运动员们少。忘情的呐喊和尖叫交相辉映，让人真切地体会到运动给他们带来的最纯粹的激情和快乐。最令人印象深刻的当属亲子游戏环节了，为了精美的小礼物，参加比赛的小朋友那叫一个争先恐后，争第一的劲头让爸爸妈妈们都叹为观止，那憋得通红的笑脸和眼眶中隐约可见的盈盈打转的泪水真叫人又想笑又心疼。



经过近六小时如火如荼的比拼，最后，由天风天盈投资有限公司和武汉国创资本投资有限公司组成的“神勇天创队”获得了总冠军，由财务中心、信息技术部、武汉八一路营业部组成的“天纵英财队”获得亚军，由行政中心、董事会办公室、品牌管理部组成的“大王叫我巡山队”获得季军，“天马队”因两位“骑马小天使”与全员热情参与获得了“最佳精神风貌奖”。

本次运动会的举行，充分展现了天风人



对体育的热情，不仅锻炼和展示了天风人的身体素质，还磨砺了其克服困难的意志品质，培养和增强了大家的合作精神和集体荣誉感。我们将会以本届运动会为新的起点，打点行装，背起行囊，按照天风“勤奋、团结、真诚、坚毅、平等、开放”的企业文化和天风一起向“更高、更快、更强”的目标进军。☞



一起去 看最美风景

5月28日天风证券
首届通讯员大会如期相约

《风景》通讯员管理办法 6月1日生效
让我们一起为企业文化建设努力吧!