

学长专栏 >>>
天风证券经营哲学分享企业成长红利

风控合规 >>>
风险的成因

风控合规 >>>
勿忘初心 严守底线

职场范 >>>
犯错之后如何恢复活力

天风VIEW

天风证券股份有限公司
TIANFENG SECURITIES CO.,LTD.

2017.01&02

2017年
01
期

总第
007

THE VIEW MAGAZINE

从零到一 M & A FINANCING TF SECURITIES 并购“天”团这么创业

2011年从两个人，发展到现在40人的团队

2011年，天风证券的并购业务从零起步，一步一步成长起来

2016年天风证券并购重组财务顾问执行能力评价结果为A



在线阅读



天风证券
TF SECURITIES



北极星
ORANGE GALAXY
POLARIS
2016

LIST OF WINNERS

橙色星系北极星
天风证券2016年度评优

详情请见P50



SENIOR ADVISORY COMMITTEE

Members

Yu Lei, Pan Sichun, Wu Jiangang, Wang Linjing, Feng Ling, Zhai Chenxi
Hong Lin, Xiao han, Lv Yingshi, Xu Xin, Feng Wenmin, Liu Xiang
Yu Bo, Yi Chuan, Zhou Xiaoguang, Xu wei, Chen Feng

Secretary General

Liu Xiang

学长顾问委员会

委员

余磊、潘思纯、吴建钢、王琳晶、冯琳、翟晨曦
洪琳、肖函、吕英石、许欣、冯文敏、刘翔
于博、伊川、赵晓光、徐伟、陈凤

秘书长

刘翔

EXECUTIVE BOARD

Member composition

each Unit Business person in charge (or assign Department staff member)

Secretary General

Ju Binbin

执行编委会

成员构成

各业务条线负责人或骨干员工

秘书长

鞠彬彬

CORRESPONDENT COMMITTEE

Member

each Unit Business correspondent (1)

President

Yu Yan

通讯员委员会

成员

各部门通讯员

会长

余艳

EDITORIAL DEPARTMENT

Editor in chief

Yang Fen

Editorial director

Ju Binbin, Yu Yan, Guo Yiren

Visual director

Xiong Lei

编辑部

主编

杨芬

编辑主任

鞠彬彬、余艳、郭怡人

视觉总监

熊磊

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

Executive company

HZTech Media

执行公司

武汉市好赞态客传媒科技有限公司



微信订阅号
天风侃财



微信服务号
天风证券

95391

WWW.TFZQ.COM

免责声明:

本刊发表的全部内容和观点仅作为公司内部员工学习与交流之用, 仅代表作者个人观点, 不代表本公司或任何本公司关联公司的立场, 本刊不承担任何投资及策略适合接收人, 不构成给予接收人的私人咨询建议。本刊不对任何人因使用本刊所载的任何内容所引致的任何直接或间接损失负任何责任。

相逢星辰大海

时间成为开拓者前行的刻度，是奋斗者筑梦的见证。

这是一个巨变涌动的时代。

当人工智能日渐成熟，人类感知框架模糊于虚拟与现实边界在哪？我们每天忙忙碌碌，我是在追求金钱还是追求理想？

这是一个矛盾纠结的时代。

兴奋与焦虑在人们心中同步积蓄，在汹涌的时代浪潮，再有远见的泳者，也难以望到尽头；再悲观的人，也不能无视波峰浪谷后的风平浪静。

潮头难立，独自思量。

相信，且保持坚强，登上的方舟才不会迷航。

在这期的采访中，并购融资总部有人这么说：在天风并购业务名不见经传的时候，他自信他们没有那么差；当大家都对天风并购业务竖大拇指的时候，他也明白，天风并购业务距离他们理想中的样子，还有很长的路要走。

保持自信，才能不负时代。

因为，时代就是用来驰骋的，正如大地就是用来奔流。

迎接时代，得有豪情壮志。

驾驭时代，得有十足定力。

在这个时代，唯改革者进，唯创新者强，唯改革创新者胜。

在这个时代，唯奋发者进，唯有为者强，唯奋发有为者胜。

江河是不辍的旅人，在奔向时光之海时，每个人的命运高低起伏。

在天风，让我们继续一起前行，和更好的人、更美的事、更靓的风景、更新鲜的生活方式，相逢星辰大海.....

目录 CONTENTS

06 抢沙发

新闻资讯 COMPANY NEWS

- 07 天风证券2016年度经营工作会议在武汉举行
- 09 2017天风经纪业务开门红1月沪深两市排名再进步
- 10 天风证券荣获“2016年全国金融系统思想政治工作和企业文化建设调研活动”三等奖
- 11 2017年证券市场五大猜想

创业在天风 ENTREPRENEURIAL CULTURE

- 14 从零到一，并购“天”团这么创业
- 20 并购融资总部的小伙伴们都去哪了？
- 22 我干了，你随意
- 25 评级A是啃硬骨头啃出来的
- 26 打造用户友好型投行
- 28 向着“黑石”出发
- 30 从螺丝钉到发动机的飞跃
- 32 用项目在市场上发出天风的声音
- 34 碰对磁场，成就彼此
- 36 大投行趋势下券商的5大潜力



P14 从零到一 并购“天”团这么创业

有人说天风证券的并购融资正好站在了风口上，但是别忘了，站在风口上的，除了猪还有鹏。如果碰上了风口，猪犬皆可升天；但聪明、坚毅、有大志向的鹏，才能扶摇直上九万里。恰好，天风证券并购融资总部是那只鹏。



成长日记

无论是刚走出校门的她，还是辗转金融机构的他，成长对大家而言，格外珍贵。本期的成长日记由甘俊超、黄畅、范伊歌和张凡与大家分享。

成长在天风 GROWING UP IN TF

成长日记

- 40 做合规若“烹小鲜”
- 41 遇到天风，倍感荣幸
- 42 我心与你同在
- 43 橙色——金融业的一抹亮色

学长专栏

- 44 天风证券经营哲学分享企业成长红利

风控合规

- 46 风险的成因
- 48 勿忘初心 严守底线

品牌课堂

- 52 有了这2.1G福利包 从此告别盲目加班

天风责任

- 56 发挥资源整合优势全力支持产业发展
- 58 天风证券“一司一县”结对帮扶地区特色农产品
上线中证普惠平台

天风幸福课 HAPPINESS COURSE

世界观

- 60 特朗普究竟能在哪些方面影响中国？

职场范

- 63 犯错之后如何恢复活力

竞争力

- 64 如何打造最优的多样化团队？

睿读堂

- 66 用10本书垫起2017

抢沙发 SO FAST

人间三月，大地回暖，分布在全国各地的同学们也迎来一波波暖春，在努力工作的同时，请别忘了抬起头看看窗外明媚的阳光。

第一期抢沙发，同学们很给力，我们在众多推荐中挑选了5座城市别具特色的旅游路线。带上家人伙伴们，享受温暖的周末吧。

上海

漫步徐家汇
寻觅绿荫下的老宅子

踏上这条路线，就开启了充满怀旧和文艺气息的一天！在这里，同学们可以领略大批不同年代、不同风格的建筑物比邻而立。游走其中，感受上海沧桑巨变之余，更好地了解上海的历史和现在。

具体路线：光启公园-土山湾美术馆-电影博物馆-徐家汇藏书楼-大隐书局-武康路-巴金故居-柯灵故居-张乐平旧居-上海老房子艺术中心

这就是徐家汇精彩的一天。

深圳

东西冲海岸线
最美海岸线

同学们周末里想放松身心，逃离城市，不妨约上三两好友，面朝大海，春暖花开。

东西冲海岸线位于深圳市龙岗区大鹏半岛，是最经典的入门级徒步线路。海岸线约长4公里，徒步里程9公里，东冲穿越到西冲估计需时4小时。一路屏山傍海，山岳纵横，沙滩、岛屿、礁石、海蚀岩、洞、桥、柱等海积海蚀地貌发育齐全，碧海蓝天，足以让人叹息自然之美！

成都

犍为嘉阳小火车
中国唯一目前运营的窄轨铁路

当蒸汽火车在世界的各个角落淡出江湖，成为一种久远的记忆时，嘉阳小火车却成为现存的唯一的客运窄轨小火车。特别是每年3、4月份，坐着这头冒着白烟的工业小兽悠悠爬在漫山遍野的油菜花间，感受古老的农耕文明与工业文明的交错，令人震撼。

温馨提示：新南门成都旅游集散中心有“成都—乐山嘉阳”的旅游班线，一天玩转成都乐山！

北京

玉渊潭公园樱花节

共计20个品种2000株樱花供同学们欣赏拍照！随着气温的逐渐回升，这上千株早樱将迎来最佳观赏期，浪漫樱花，唯美自拍，同学们想怎么嗨就怎么high！

温馨提示：樱花花期极短，从开花到凋谢不过七日，想与飞樱共舞一定要提前关注樱花节举办时间哦！

武汉

泰兴里
上世纪初期的味道

打着“武汉最美小巷子”的旗号，怎么能不吸引人来游玩呢？这条建筑面积3500平方米的小巷子是武汉市二级保护的里份，始建于1907年，由上海宁波商帮领袖叶澄衷所建，汉合顺营造厂承建，委托法租界比利时义品洋行设计并代管。如今繁华褪去，泰兴里现在是一个坐落在武汉的安静小巷，拥有着各式各样主题的咖啡店，午后可以来一杯咖啡，享受惬意的生活。

NEWS

天风证券2016年度经营工作会议在武汉举行



天风证券2016年度经营工作会议于2017年1月11日至12日在武汉举行。公司管理层、各部门、分支机构负责人及业务骨干代表等130余人参加了会议。

董事长余磊在会上对目前公司面临的形势做了重点分析，并就公司发展战略做了重要部署，对2017年工作提出了明确要求。他指出：必须牢牢把握宏观政治经济形势、监管环境、舆论环境的变化以及行业变革趋势，在发展中解决问题，以变化来应对变化；要矢志不渝地贯彻“以人为本”的基本人才观，坚定不移地走综合金融的道路，毫不动摇地推行企业价值观，坚持不懈地走国际化的发展战略，始终秉承集中兵力、坚定投入、持续发展的战略方针，不断优化人才制度和分配制度。董事长还对与会核心员工提出以下重点要求：一是对客观情况要树立基本原则与底线，切忌盲目乐观；二是对市场环境的变

化、客户的实际需求要有敏感性，有持续学习的动力与决心；三是对企业、对事业要有忠诚度，对部下要有包容心、同理心，对工作要有责任感；四是要善于把问题具体化，要有解决具体问题的能力与决心；五是要讲格局，有局面感和大视野。

公司总裁张军做了2016工作报告。报告指出：2016年度，公司经纪、投行、自营、资管、研究所等证券主营业务板块成绩亮眼，直投、另类投资子公司稳健发力，期货、银行、基金、保险等行业战略布局优势显现。公司财务、信息技术、合规风控、人力资源、品牌、行政与董办各中后台职能部门管理效能持续优化。2017年将继续深挖主要业务潜能，提升客户服务能力，调整子公司建设战略布局，全面提升中后台支持与响应能力。

公司常务副总裁吴建钢、副总裁兼执行委员会主任王琳晶



2017天风经纪业务开门红 1月沪深两市排名再进步

据wind资讯最新公布的沪深两市数据显示，2017年1月份，94家主流券商合计实现股基成交额14.45万亿元，较去年12月环比大幅下滑36.3%，已连续2个月成交下滑。据东方财富Choice数据显示，沪市股票成交额在1月合计61504.17亿元，受春节假期的影响，同比去年1月下月下滑29.00%，环比12月减少30.90%。

虽然市场同比、环比双双退步，但是天风依旧迎难而上，不断向前。

2017，好的开始是成功的一半
在各大券商2016年12月的沪市排名中，天风就以7名的进步（67名上升至60名）引人注目。进入2017年，1月首份成绩单更是迎来开门红，沪市排名从60名跃至54名，进步6名；而沪深两市更以609亿元的股基成交额，排名第51名，进步了7名。

天风证券沪深两市1月排名			
排名	成交(亿元)	市场份额(%)	排名变化
51	609	0.42	↑7

天风证券沪市1月排名			
排名	成交(亿元)	市场份额(%)	排名变化
54	256.25	0.417	↑6

值得一提的是还有沪市占有率环比增速方面，百家券商中仅有半数市场份额有所上升。其中，又仅有11家份额增长超过10%，天风就在这11家中位列第五，沪市占有率环比增速达21.73%。

2017年，感恩有你在一起
天风珍惜每一次进步，更珍惜陪伴天风进步的客人们。不论是排名的上升还是市场份额的增加，一切进步都源于客户的支持和厚爱，每一位天风人都在此向大家深深的鞠躬，感恩你们的信任和陪伴。

进入2017年不到两个月，天风已在湖北、山东两省连开3家营业部。现在，全国58家天风营业部正与大家携手共进，不断向前。未来，我们的足迹还将遍布祖国的千山万水，为全国各地的客户送去天风的服务，让我们乘风相伴。

附：十大券商沪深两市1月排名

排名	券商名称	成交(亿元)	市场份额(%)	排名变化
1	华泰证券	11286	7.86%	-5.7%
2	中信证券	8452	5.88%	-1.1%
3	国泰君安	7401	5.15%	-1.2%
4	中国银河	6948	4.84%	-3.4%
5	招商证券	6517	4.54%	-3.4%
6	申万宏源	6296	4.38%	-1.4%
7	广发证券	6243	4.35%	-1.2%
8	国信证券	5731	3.99%	-1.1%
9	安信证券	4649	3.24%	-1.2%
10	中信建投	4476	3.12%	-1.9%
11	方正证券	3874	2.70%	-1.0%
12	光大证券	3479	2.42%	-1.2%
13	中泰证券	3413	2.38%	-1.4%
14	安信证券	3379	2.35%	-1.2%
15	平安证券	2912	2.03%	-1.1%
16	长江证券	2774	1.93%	-1.2%
17	中航证券	2704	1.86%	-1.6%
18	国金证券	2186	1.52%	-1.1%
19	兴业证券	2110	1.47%	-1.1%
20	东方财富	2000	1.39%	-1.2%
21	渤海证券	1856	1.29%	-1.2%
22	东吴证券	1855	1.29%	-1.5%
23	华泰证券	1783	1.24%	-1.0%
24	东方财富	1731	1.21%	-1.5%
25	东方证券	1500	1.05%	-1.2%
26	华泰证券	1400	0.97%	-1.0%
27	长江证券	1364	0.95%	-1.0%
28	国元证券	1292	0.90%	-1.2%
29	中信公司	1279	0.89%	-1.2%
30	招商证券	1234	0.85%	-1.0%
31	东吴证券	1199	0.83%	-1.1%
32	中国银河	1184	0.82%	-1.1%
33	华泰证券	1130	0.79%	-1.0%
34	东吴证券	1106	0.77%	-1.1%
35	华泰证券	1072	0.75%	-1.2%
36	信达证券	1071	0.75%	-1.1%
37	渤海证券	1029	0.72%	-1.4%
38	国信证券	964	0.67%	-1.0%
39	招商证券	908	0.63%	-1.2%
40	招商证券	838	0.58%	-1.0%
41	中国银河	823	0.57%	-1.1%
42	国信证券	811	0.56%	-1.1%
43	国海证券	786	0.55%	-1.7%
44	东海证券	771	0.54%	-1.4%
45	信达证券	752	0.52%	-1.2%
46	西部证券	728	0.51%	-1.1%
47	华泰证券	691	0.48%	-1.4%
48	方正证券	656	0.46%	-1.5%
49	山西证券	649	0.45%	-1.2%
50	民生证券	617	0.43%	-1.1%
51	天风证券	609	0.42%	-1.9%

数据来源：wind资讯

附：十大券商沪市股票成交1月排名

排名	券商名称	成交(亿元)	市场份额(%)	排名变化
1	华泰证券	7818	12.7%	-1.1%
2	中信证券	5164	8.4%	-1.1%
3	国泰君安	4489	7.4%	-1.1%
4	中国银河	4302	7.0%	-1.1%
5	招商证券	4167	6.8%	-1.1%
6	申万宏源	4127	6.7%	-1.1%
7	广发证券	3879	6.3%	-1.1%
8	国信证券	3509	5.7%	-1.1%
9	安信证券	2846	4.6%	-1.1%
10	中信建投	2716	4.4%	-1.1%
11	方正证券	2319	3.8%	-1.1%
12	光大证券	2102	3.4%	-1.1%
13	中泰证券	1949	3.2%	-1.1%
14	安信证券	1801	2.9%	-1.1%
15	平安证券	1518	2.5%	-1.1%
16	长江证券	1492	2.4%	-1.1%
17	中航证券	1388	2.2%	-1.1%
18	国金证券	1285	2.1%	-1.1%
19	兴业证券	1281	2.1%	-1.1%
20	东方财富	1181	1.9%	-1.1%
21	渤海证券	1127	1.8%	-1.1%
22	东吴证券	1102	1.8%	-1.1%
23	华泰证券	1046	1.7%	-1.1%
24	中国银河	1040	1.7%	-1.1%
25	方正证券	1039	1.7%	-1.1%
26	招商证券	1038	1.7%	-1.1%
27	国元证券	1037	1.7%	-1.1%
28	华泰证券	1037	1.7%	-1.1%
29	中信公司	1036	1.7%	-1.1%
30	招商证券	1035	1.7%	-1.1%
31	华泰证券	1034	1.7%	-1.1%
32	中国银河	1033	1.7%	-1.1%
33	方正证券	1032	1.7%	-1.1%
34	招商证券	1031	1.7%	-1.1%
35	华泰证券	1030	1.7%	-1.1%
36	中国银河	1029	1.7%	-1.1%
37	方正证券	1028	1.7%	-1.1%
38	招商证券	1027	1.7%	-1.1%
39	华泰证券	1026	1.7%	-1.1%
40	中国银河	1025	1.7%	-1.1%
41	方正证券	1024	1.7%	-1.1%
42	招商证券	1023	1.7%	-1.1%
43	华泰证券	1022	1.7%	-1.1%
44	中国银河	1021	1.7%	-1.1%
45	方正证券	1020	1.7%	-1.1%
46	招商证券	1019	1.7%	-1.1%
47	华泰证券	1018	1.7%	-1.1%
48	中国银河	1017	1.7%	-1.1%
49	方正证券	1016	1.7%	-1.1%
50	招商证券	1015	1.7%	-1.1%
51	天风证券	609	1.0%	-1.1%

数据来源：东方财富Choice数据

代表公司管理层做了专题讲话。吴建钢副总裁在讲话中指出，面对当前形势，各业务条线要守法合规、严格治理，赚取阳光下的利润；要坚持并不断发扬真诚、平等、团结，严于律己，宽以待人的企业文化风气；要严格自律，勤奋学习。王琳晶副总裁指出，要根据2017年国际国内的政治经济形势，以“韬光养晦，安心发展”的心态扎扎实实地处理每一项具体工作，把发展作为2017年的第一要务。王琳晶还代表执委会对2017年公司的重要工作做了部署。

会议由公司监事长潘思纯主持。公司副总裁、财务总监冯琳，合规总监洪琳，首席风险官肖函，人力资源部相关工作负责人先后在会上作了《2016年财务工作报告》、《2016年合规工作报告》、《2016年风控工作报告》及《2016年新进员工介绍》等主题报告。

会议以各业务条线、职能部门与分支机构各自所在的专业委员会或业务板块为小组单位，各小组从业务协同的角度，以专人汇报与论坛研讨的形式，就2016年工作回顾与2017年计划、各自业务或者工作开展的过程中遇到的痛点与难点、可供协同的资源与机会、中长期发展战略规划的制定等问题进行了充分陈述，并和与会代表进行了生动热烈的互动与交流。

此外，会议特邀嘉宾分别就2017年宏观经济预测、天风中长期战略规划、海外业务的规划与对接、债权类业务的风险管理、绿色金融体系的构建、当前国际政治经济形势、资产证券化与金融科技、大规模企业知识图谱的构建等八个时下热点话题进行了专题分析与报告。

会议结束后，还举行了“北极星·2016年度颁奖盛典”活动，表彰了2016年度公司优秀个人、集体与项目。



天风证券荣获 “2016年全国金融系统思想政治工作和企业文化建设调研活动”三等奖

日前，在中国金融思想政治工作研究会组织的2016年全国金融系统思想政治工作和企业文化建设调研活动中，天风证券关于企业文化建设调研成果《大数据背景下创新型企业文化建设调研报告》被中国证券业协会推荐，并在916项（篇）成果中脱颖而出，获得三等奖，成为仅有的21家获奖券商之一，且奖项计入中国证券业协会会员单位诚信系统。

天风证券积极履行社会责任，重视企业文化建设工作，此次调研以大数据为背景，以天风证券的企业文化建设工作为例，重点研究金融系统企业文化建设的创新点和未来发展趋势，提出企业文化建设大数据平台化、构建以分析为导向的决策体系和以人为本的建设方针。

本次中国金融政研会调研工作以社会主义核心价值观为价值引领，在这次调研中，天风证券紧紧围绕金融思想文化建设发展主线，成果反映了金融思想文化建设和意识形态领域的新情况、新动态，也为金融行业决策者提供了有价值的参考信息和对策建议。

一直以来，天风证券在企业文化建设中不遗余力，在新时期的企业文化建设中，将利用大数据平台实现技术、思想创新，坚守企业文化核心价值观“与客户共生共荣”，实现自身与客户“价值成长”。同时，天风证券还总结以往企业文化建设工作，在未来承担更多社会责任，持续优化企业文化建设，达到内部创新带动外部发展，努力实现创新型企业文化建设。

• 天风情报局 • 2017新设营业部

截至2017年2月8日，天风证券新开设3家营业部，伴着鸡年好运，同学们还不快来瞧一瞧！

十堰市江苏路营业部
地址：湖北省十堰市茅箭区江苏路3号2幢商业裙房2-1



房县人和路营业部
地址：湖北省十堰市房县城关镇人和路（寿康永乐超市）



潍坊四平路营业部
地址：山东省潍坊市奎文区民生东街1070号恒易宝莲金融中心宝莲大厦B301



2017年证券市场五大猜想

新的一年总会给人们带来无限遐想与希望，证券市场更是如此，可是在变幻莫测中，我们依然能找到一些属于我们的“小确幸”。本刊编辑部根据2017年即将推出的相关政策及行业预期等，综合各机构的观点，作出对2017年中国证券市场的五大猜想。

◀ 猜想一 ▶

养老金入市 | CONJECTURE 1

养老金的投资入市一直牵动着市场的神经。2016年12月，全国社会保障基金理事会发布《基本养老保险基金证券投资管理机构评审结果公告》，公布21家基本养老保险基金证券投资管理机构。

今年1月初，全国社保基金理事会又启动了组合招标程序，目前部分方向的组合招标已接近完成。这也意味着养老金入市进入最后的倒计时。根据测算，首批入市的养老金规模预计约为200亿-300亿元。

◀ 猜想二 ▶

A股或纳入MSCI指数体系 | CONJECTURE 2

去年6月，MSCI第三次将A股拒之门外时曾表示，将继续保留中国A股在2017年纳入新兴市场的审核名单。假若中国A股市场准入状况在今年6月之前出现显著的积极进展，MSCI不排除在年度市场分类评审的例行周期之外提前公布纳入A股的可能性。

在沪深港通双向总额度取消之后，A股基本对海外投资者完全开放。尽管障碍依然存在，但此举使得A股在2017年被纳入MSCI指数体系的概率显著提升。

◀ 猜想三 ▶

个股表现好于2016年 | CONJECTURE 3

回顾2016年，仅约20%的个股取得正收益（新股除外）。对于2017年的A股，多数券商均释放出偏乐观的积极情绪，认为今年将是充满机会的一年，部分机构甚至认为今年将走向牛市。尽管指数上，券商给出了2800点-4400点的区间，但随着市场估值回调及盈利改善，2017年A股整体受宏观等层面因素影响依然较为波动，预计个股机会将好于2016年。

◀ 猜想四 ▶

注册制落地 | CONJECTURE 4

2016年，A股上市公司突破3000家，年产值近30万亿元，总市值逾52万亿元。然而另一方面，尽管新股发行重启，但IPO堰塞湖问题依然未得到完全解决。分析普遍认为，注册制有利于A股制度的完善，更规范化的走向价值投资，改变A股的投机行为。

“注册制短期有可能影响市场情绪，但是长期来讲，注册制可以使得更多优质的企业获得股权融资，对实体经济和资本市场都是利好。”业内人士指出。

◀ 猜想五 ▶

跨部门协同监管加强 | CONJECTURE 5

近一年来，证券行业监管趋严，涉及规范上市公司融资行为、加强金融机构的风控和业务管理、资本市场开放等方面。

在防控金融风险的大基调下，预计今年行业的监管将持续强化，包括引导上市公司规范运作、加强证券公司资本约束、稳妥有效降杠杆等。此外，在目前分业监管规则下，存在一些监管方面的挑战，未来跨部门协同监管将继续加强。

来源于：投资快报综合



创业在天风 HIGHLIGHT OF TF

有人说，并购是投行业务皇冠上的明珠；
也有人说，并购是带着镣铐的舞蹈，某种程度上甚至可以说更加华丽。

只有身在其中的人，感触最深。

成立6年的天风证券并购融资业务，更早的感到风口，
风来的时候打下基础，飞起来的时候有了翅膀，风起云涌的时候找到支撑。

你可以说他很幸运，他们的回答是：越努力越幸运。

从零到一 “并购”天团这么创业

14

我干了，你随意——吕英石

22

从零到一

M & A FINANCING

TF SECURITIES

并购“天”团这么创业

“夜静海涛三万里，月明飞锡下天风。”

王阳明的这首诗中，“天风”是天地间浩然正气之代表。而对于名字取自这首诗的天风证券而言，“天风”不仅是浩然正气。

“三万里”和“下天风”，更是格局与视野。

以“财富管理能力和“大投行服务能力”为核心，两翼齐飞，双核驱动的国际综合金融集团，这是天风证券最终的愿景。

2011年，天风证券名不见经传，但并购融资的格局，悄然布下。

天风证券给出这样的规划：

以“融资”为基础，提供专业高效的并购重组方案设计；以“融智”为核心，提供包括产业布局、发展战略、财务优化等在内的一系列综合咨询服务，助推企业实现整体结构的完善优化。

2011年，从无到有。

6年的时间，从没有牌照到“证券公司从事上市公司并购重组财务顾问执业能力专业评价结果”A类。

时光匆匆，但硕果累累。

吕英石、陈培毅、陈默、陆勇威、张璇……业内精英齐聚；

8人、20人、40人，越来越多的新生力量……未来无限可能；

有人说，天风证券的并购融资正好站在了风口上，但是别忘了，站在风口上的，除了猪还有鹏。

如果只是碰上了风口，猪犬皆可升天；但聪明、坚毅、勤奋、有大志向的鹏，才可能扶摇直上九万里。

恰好，天风证券并购融资总部是那只鹏。

留给2016年的日历只剩下3张。

在北京西城区佟麟阁路36号，回忆并购融资总部一路走来种种。天风证券副总裁、并购融资总部总经理吕英石只有四个字：

无暇回望。

他说，从开始到当下，一直处于赶路的状态，没时间也没精力去回忆艰辛，亦或是回味成就。

不过，努力且智慧的人总是会被上帝褒奖。

12月14日，中国证券业协会“证券公司从事上市公司并购重组财务顾问执业能力专业评价结果”出炉，天风证券评级直接从C类上调到A类。

“压力远远大于成就感”吕英石说，想维持每年评级都是A，压力很大，不轻松。



在风口前起飞

2013年，风来了。

这一年，中国并购市场呈现爆发式增长，交易数量与金额双双冲破历史记录，被称为“并购元年”。

当时的背景是，全球发达经济国家经济逐步复苏，国内经济增长放缓，IPO停滞，受此影响，中国企业纷纷选择通过兼并重组的方式，来优化资产配置、扩大企业规模、实现战略转型和产能结构调整的目的。

很多投行判断，并购将成为未来资本市场的机会所在。

而2011年，天风证券就看到这个机会，作为在业内名不见经传的券商，率先将并购融资部作为与投行部并列的部门。

从零到一。

“从零到一，进步和能看到的结果比较小，我们是极其艰苦和困难的，一到后面再加任何一个零的时候，它都是一个具体的、持续的过程。”吕英石说。

2011年，吕英石加盟天风，那时的天风还没有投行牌照，也没有专业团队，虽然很多事情都需要一个人从头去做，但“天风却给了我一个做事的平台，给了我一些业务上的支持。”

起步时并购部只有六七个人，其中四五个还是应届毕业生。

“天风并购业务部是从零开始，但天风并购业务并不是从零开始的，这是两个概念。”吕英石说，他是带着过去积累的丰富的业务经验和对这个市场的了解、理解，来到了一个新的平台上开始，但是理念和工作的状态和经验都在。

带领一群刚毕业的小伙伴，他开始创业的旅程。所有的事情都必须亲历亲为。他任职后的第一个项目是东湖高新的项目。“方案出来之前，我就在现场跟他们熬，弄个大屏幕，几百页的重组报告一个字一个字的读，一个数一个数的核，怕弄错。”

他白天去跟企业领导去谈方案，谈怎么解决问题，跟审计师、评估师抠细节——数怎么算、怎么调。所有这些东西谈完之后，晚上回来落实到文字上。

在项目过程中正好赶上重组的规则正在修改，可以做配套融资，他们及时调整交易方案，成为新规则下国有控股上市公司做成的第一单重组加配套融资交易。

但一个人这样下去，当然不行。

66
2013年，中国并购市场呈现爆发性增长，交易数量与金额双双冲破历史记录，被称为“并购元年”。 99



创新的土壤

风来的时候，陈培毅也来了。

这让并购融资总部站在风口上，并且可以飞的很高。

陈培毅之后，陈默、张璇、陆勇威相继加入。

他们都有着相似的经历：加盟天风之前，陈培毅、张璇以及陆勇威均就职于拥有一流并购重组团队的券商，陈默就职于国内最早成立的证券公司，他们是团队的中坚力量。

另外一个共同点是：他们在加盟之前，甚至都没有听说过天风证券。

能吸引他们前来的，是什么呢？

“企业家有一个与生俱来的创新诉求，当碰到一条越人走的路就会觉得这越是一条应该走下去的正确道路，这比走寻常路打份工赚份人工来的更有意思。”《从零到一》作者这么讲。

吕英石和他们管理团队，感觉到了那条应该走的正确的路，他们都在寻找合适的土壤。

于是，天风出现在他们职业选择里面。

“天风给不了你什么，但我给你的

就是这样一个平台，信任和机制，你放手去做，需要我们支持的我全力以赴支持你，你能做什么，你自己来发展。”这是天风证券董事长余磊跟吕英石说的一番话，后来他又用这个说法，打动了陈培毅、陈默、张璇和陆勇威。

对于团队而言，与其说是他们选择了天风，不如说他们之间对创业、对想做事，有共同的期待和追求的一种默契。

再后来，余磊完成了他的承诺，吕英石也同样给信任他的团队予以全部的支持。

时间推移，并购业务部从几个人到十几个人，再到现在的四十多个人。

几年下来，真正让吕英石感到欣慰和骄傲的不是做了多少个项目，他也回忆不出哪几个项目成功后多么兴奋。

“真正让我每年非常开心的就是看着这个团队的成长，越来越多的优秀的人加入，原来的朋友越来越成熟，老中青的梯队越来越完善，包括像勇威跟张璇的加入，一下子又让这个团队实质性的上了一个台阶，这个事情是我这几年最高兴，也是最有成就的事情。”

66
对于团队而言，与其说是他们选择了天风，不如说他们之间对创业、对想做事，有共同的期待和追求的一种默契。 99



伙伴而非下属

一个人可以走得很快，一群人可以走得更远。

在陆勇威跟张璇加入之前，核心带头人+项目组负责人+一线员工，之前有些断层，比如吕英石和陈培毅需要处理很多项目具体的问题，但他们来了之后，成为支撑整个团队运行体系重要的一环。

“现实的讲，天风并购业务之所以评级能够到A，他们的加入可能起到百分之三十的作用，不是说整个团队没有力量，整个团队如果没有他们两个的加入，有可能今年还是B。”吕英石说，他们来了以后一下就是两个牵头人，每个人下面有两三个项目经理，再带十几个人的团队，每年能多做四五个项目，这对团队整体的状态影响是完全不一样的。

所以，这样的并肩伙伴，难找！

不是简单项目经理，也不能简单挖一个有三五年职业经历的人。

首先，对他们的专业程度非常放心，并且到彼此非常欣赏的水平。这类人在A股做并购的不多；其次，团队不是简单在一起做业务，而是大家价值观一致，人品相投，愿意在一起合作，走一个长路，这段路需要把短期的利益和长期利益平衡的很好。

而在整体团队建设的时候选什么样的人，也是基础核心。

甄选条件吕英石几乎跟每个团队成员都讲过。

第一，一定要有一个很好的学习能力，而且能够保持一个很好的学习状态。

做并购每天会接触到大量的不同领域的知识和规则，没有好的学习能力和状态，做不了。

第二，对整个的金融市场、投行业务、对并购，要有自己比较清晰的理解和判断，为什么来做并购而不是做债或者做IPO？除了对业务条线有自己的理解，还要对并购有自己的情结。否则，中间非常辛苦，很难坚持下来。

第三，对人品的要求，比专业的要求要高得多。因为做并购每天会接触大量的内幕信息，诱惑太大。

找到志同道合的人，彼此认同和欣赏，一起实现共同的愿景，很难，幸运的是，他们找到了彼此，可以一起走向更远的前方。

66

成立6年的天风证券并购融资业务，更早的感到风口，风来的时候打下基础，飞起来的时候有了翅膀，风起云涌的时候找到支撑。99



2017年1月并购融资总部合影

为风口找到支撑

有人说，并购是投行业务皇冠上的明珠；也有人说，并购是带着镣铐的舞蹈，某种程度上甚至可以说更加华丽。

只有身在其中的人，感触最深。

整个并购业务部的人，都会分享一个词，叫“战略客户”，这与天风证券理念“与客户共同成长”一致。

这与当下互联网用户思维相契合，给客户他们需要的而不是你拥有的。

大部分券商的投行业务，公司给的授权只是模块的业务。客户来了之后拿业务模块来套，不需要考虑做成什么样子，因为模板是现成的。

但事实上，每个客户都是独特的，面对客户的需求，怎么利用你的专业知识和经验满足客户诉求。

在此基础上，提供你的资源、价值和服务，真正实现他的战略，然后你分享他的成长和价值，这才是对的。

而不是ABC项目，拿到投行都是一个逻辑。

如果企业说自己都想好今年从银行贷款贷多少，明年发多少债，后年想IPO了，企业自己规划，那投行只能是个操作者，能提供的价值就是有限的。

金融是一个工具，如果我们只会使用工具，那跟一个原始人没有本质的区别。

如果工具的使用者，在使用工具的基础上，能够做生产再加工，或者是更加科学的育种，才能从产业链上为自己和客户争取到更大的价值，也为处于风口的并购，找到更为实质的产业支撑。

成立6年的天风证券并购融资业务，更早的感到风口，风来的时候打下基础，飞起来的时候有了翅膀，风起云涌的时候找到支撑。

你可以说他很幸运，他们的回答是：越努力越幸运。☞



我干了，你随意！ 就这么坦诚又睿智 的征服你

吕英石
副总裁、并购融资总部总经理

我干了，你随意

毫无疑问，吕英石是个有人格魅力的人。

感觉的到，吕英石是一个坦荡的人。

有人说，并购交易从本质而言，是人性的较量和博弈，能够撮合这种交易的人，是这个世界上最聪明的人。

所以，不管是客户还是团队成员，都是聪明人，怎么管理？

大约相当在喝酒的时候，说出，我干了你随意，简单有效地表达自己的诚意。吕英石也是如此，从来不吝啬表达自己的诚意。

大道至简

“我做人做事有一个很简单的原则，就是从来不觉得自己比别人聪明。”

吕英石说，这个圈子里面聪明人太多了，你一旦有了算计别人的念头的时候，别人也会感觉到你在做小动作，聪明人一定会有反制你的方法，这样你来我往局面就搞混乱了。

所以，把你想要的东西想清楚，认为是合理就推出去跟别人讲。行就做，不行就不做，既简单又提升效率。这时候别人也觉得，你既然是敞亮的跟我谈，那我也敞亮的跟你谈。

而作为一个团队带头人，最重要的是“不能让围着你的这些人心寒”，团队里的人专注于自己的专业领域，努力奋斗。他可能没时间也不会去过多想福利待遇、保障等这些该得的东西。

“就需要你去考虑，要充分给他该得的，才能对得起他这么纯粹的去工作。”

“我每年一定是先把团队的利益保障，客观来讲，我到天风前三年的奖金不如我原来单位一年。虽然当时天风很小，但是我要让他们觉得每年自己都有成长，多赚点钱，剩下的多我多分点，少我就少拿点。”

总的来说，就是要让大家觉得你做人是正的，做的事情是对的，有发展前途，苦的时候大家都跟你苦，吃肉的时候你不能撇下大家。

只要能够做到这几项，有正常判断能力的，他们都会觉得很好。

评级A是啃硬骨头啃出来的

四十不惑

投行工作一直处于高频率、高节奏、高强度的状态，一年出差两百多天是常有的事。一般来讲，投行的带头人会要求团队骨干要服从团队的利益，舍小家。

“但我们是反的，家里面只要有事情，团队一定是支持他先顾小家。

“因为我这是切身体会，如果你不把小家平衡好，你做不成事情”，吕英石很幸运，因为他的爱人非常非常支持他。

他从上一段职场裸辞，在家待了三个月，没有找工作。

后来到了天风，处于创业的状态。但“我爱人对我非常支持，从没因为收入、时间跟我吵架。”

近几年，他的爱人有些时候会主动讲，说他团队做大了应该多花时间精力跟团队成员在一起，该出差还是要出差。

对于吕英石奖金分配先就别人的做法，“她完全同意，说我应该先给年轻人分，让他们都养家糊口，都安定，你们这团队才能真正稳定，这个很不容易，所以我也希望他们每个人都能把家里面的事情顾好。”

“吕石英自从有了第二个孩子，性格都有很大的变化。”并购团队这样评价。

“其实我觉得养孩子的过程是对父母再学习、再教育的过程，你会检讨和反省自己很多的行为和情绪，这种反省会投射到工作上。你有时候跟他发完脾气以后，你肯定要反思，他错了吗，你是不是把其他情绪带进来了，是不是因为今天工作累了，外面很烦，所以让你爆发了？”在反省的过程中，吕英石会开始调整自己的状态、对情绪的管理能力，慢慢地不自觉对所有人都会这样。

另外一个原因，他觉得可能是年龄到了。

看明白的事儿越多，不懂的事儿越少，犯错误的机会就越多，人就是一个不

66 他希望未来公司能够依托各业务条线的专业优势和渠道拓展客户资源，团结各部门力量，各取所长，共同整合资源，形成合力，共享收益。

99

高手过招

1. 不管是客户还是团队成员，都是聪明人，怎么管理？大约相当于在喝酒的时候，说出，我干了你随意，简单有效的表达自己的诚意。

2. 作为一个团队带头人，最重要的是“不能让围着你的这些人心寒”，团队里的人专注于自己的专业领域，努力奋斗。他可能没时间也不去过多想福利待遇、保障等这些该得的东西。“就需要你去考虑，要充分给他该得的，才能对得起他这么纯粹的去工作。”

断修行和完善的过程。

“四十不惑是有道理的，我已经四十一岁了，到了大部分事情该懂的年纪，该知道怎么去想，会站在别人的角度去想，会平和一点。”

大投行梦想

从央企到出国留学，再到投行，来天风前，吕英石的人生轨迹是这样。从一入行就有的职业焦虑感，让他在这个过程中不断思考。

他带着对自己人生的思考，对职业生涯的规划，对业务发展的一些理想，开始寻找自我和实现价值。

吕英石来天风做的第一个案子，是东湖高新的项目。当时他还没有正式入职，见余磊的第二面，就是在东湖高新会议室。辛苦过程不必言说，这个项目，与之前做项目感受完全不同。

以前，他不觉得是一个人在战斗，遇到困难，也不是最终负责人。他可以很容易能找更有经验的人一起冲锋陷阵。

在天风，吕英石就是并购业务最后一道屏障，退无可退。

几年下来，他感觉更忙更累，但他很享受这种过程和状态：就是能够全力以赴去做你认为对的、值得做的事；而不是混混沌沌地为了钱做一些自己明明觉得不太有价值而又必须做的事。

对于评级升A后，并购融资总部业务的发展，吕英石感慨很深：“靠我们一个团队的力量，我们虽然每年都在进步发展，但是我们跟大券商相比，增长速度远远不及。”

他希望未来公司能够依托各业务条线的专业优势和渠道拓展客户资源，团结各部门力量，各取所长，共同整合资源，形成合力，共享收益。

冯晓明是2011年并购融资总部创建之初，吕英石招来的第一个员工。如果要给这个部门员工按入职顺序排个编号，吕英石是001号，冯晓明就是002号。

亲历了整个并购融资团队的筹建，冯晓明感慨甚多：“从两个人，发展到现在40人的团队；并购重组职业评级，从C到B再到A，这一路走来，太不容易了。”

他跟笔者回忆，尤记得刚开始出去谈项目时，客户都没有听说过天风证券，“我们要先花半个小时，甚至更长时间来介绍我们是谁，再用很长时间来说明我们为什么能做好，最后才是进入主题，出方案。”

为了打开局面，并购融资总部最初只能吕总亲自带着我们，一个项目一个项目地跑，啃的都是别人不愿意做的硬骨头。

“创业”期间，冯晓明和小伙伴，曾经连续半个月待在项目现场没有回家，平均一天工作14个小时，在其它中介下午七八点就离开项目时，天风团队

一直工作到夜里十一二点。“如今剧情反转，客户主动找上门来，我们有了更多的选择机会，这是当初完全想象不到的。”

天风能够迅速打开局面，拼的是团队的韧性，更是团队的专业。冯晓明认为，首先，并购融资总部拥有一支非常专业的团队，领头人都具备资深从业经历，是一流的投行人，队伍50%以上具有海外留学背景，并大多具备审计等相关工作经验；其次，天风的团队具有很强的专业学习能力，内部每周、每个月都会举行大型的学习交流会、经验交流会；最后，天风用同行业最优的方案，赢取到了客户，通过一个又一个的案例，逐渐在市场上树立起良好的口碑。

“天风的文化是一种创业的文化，这种文化让天风和其它企业有很多不一样的地方。”冯晓明在来天风之前，有过数年的证券从业经历，刚来天风时，曾让他很惊诧，“领导完全没有架子，公司高层在食堂和普通员工一起吃饭，这在我原来的公司是不可能的。”

这让冯晓明觉得很放松、也很愉

悦。“公司的内部交流是很畅通的，碰到问题可以直接找领导，出去谈项目，觉得哪个领导‘好用’就能叫上哪个领导，而且，整个团队都不注重虚头巴脑的形式，人事关系也很简单。”这样的环境，让冯晓明能够专注的工作，无须浪费不必要的精力和时间。

近年，国内的并购融资行业迎来爆发，“这两年的交易量，大概是此前五年的总和。”冯晓明对并购融资总部的未来充满信心，“已经过‘厚积’，未来就是‘薄发’的时期了”。

冯晓明

原并购融资总部（武汉）副总经理
现天风睿通（武汉）投资管理有限公司董事长兼总经理

见证评级从C到B再到A的002号员工

高手过招

- 1、为了打开局面，并购融资总部最初只能吕总亲自带着大家，一个个项目跑，啃的都是别人不愿意做的硬骨头。
- 2、天风能迅速打开局面，拼的是团队的韧性，拼的更是团队的专业。



打造用户友好型投行

如果当初没有读金融研究生，或许陈培毅应该是一名科学家，而他本人身上，也有家国情怀。

他觉得做并购，不单单是赚钱，甚至不单单是实现个人价值，还应该对产业发展有好处，对社会发展有好处。

在天风并购业务名不见经传的时候，他自信他们没有那么差；当大家都对天风并购业务竖大拇指的时候，他也明白，天风并购业务距离理想中的样子，还有很长的路要走。



不做科学家的金融研究生 不是好并购大师

陈培毅
并购融资总部副总经理

高手过招

1、与客户在价值观上达到共识，大家既是合作伙伴，又是朋友，从长远的角度实现双方共同成长。让客户感受到你的使用价值，成为用户友好型投行。

2、“我经常开玩笑我们是书生，书生就一定要问个究竟，到底是干什么的，所以我觉得，路线要正确，比如说对企业发展有好处，对行业发展有好处，我觉得这个事情是可以干的。”



专业才能创造价值

在研究生期间，陈培毅就已经在一家业内知名券商并购部实习了，凭借自身的努力和专业素养，在同班同学还在苦苦校招求职时就已提前拿到了工作offer。正是在那里，他认识了先他一步入职的吕英石。正因为都是年轻人，那时的他们就已经非常熟悉了。

仅仅一年时间，因为极好的记忆力和超乎常人的勤奋，陈培毅成了部门的知识库，在很多专业问题上有着自己独到的见解，因此，很多时候，部门的“老人们”也会向他咨询专业问题。就这样，虽然是入行晚的晚辈，陈培毅凭借过硬的专业知识很早就能单独上项目独当一面了，用自身的专业性为客户创造价值。

后来，陈培毅又遇到了正带一帮年轻人创业的吕英石，那时候的天风并购融资部正在初创时期，所有的都是新的，一群年轻人干劲十足，他觉得这种氛围很好。在这样一个新的环境里，他认为自己能够寻找一些更好的方向进行尝试，获得更多体验和感悟。能够在一个新的起点、新的岗位承担更多的责任，用不同的角度、不一样的体验去感悟并购价值的内核的真谛，对他而言也是一个很不错选择。

他曾经不止一次地对团队成员阐述部门核心理念：对外，就是要与客户在价值观上达到共识，与客户既是合作伙伴，又是朋友，从更长远的角度实现双方共同成长。你跟客户是不矛盾的，没有冲突的，比如高盛的崛起伴随着福特的崛起。对内，则是希望所有的同事能够过有尊严的生活，这个有尊严一方面是拿到钱，另一方面是价值认同，否则你只能拿到钱，没有价值认同，自己也瞧不起自己。

或许是因为本科就读于北京航空航天大学的关系，陈培毅身上天然的有着一份宏大的家国理想和社会责任。在陈培毅看来，有一些基本的东西，不管在中国还是美国都是相通的，细数历史长河，一个成功的金融机构都有着共同的特质：首先是规范性，一个成功的机构必定有着非常成熟合理的制度规范，天风做这么多年，从来没有陪客户造过一次假，因为这是底线。其次，成功的企业必定是一个有担当有社会责任的企业，就天风并购来说，如果一个并购方案能在合法合规并且给企业创造价值的基础上，再承载一定的社会价

66
二级市场上对于并购重组是最为敏感的，可能意味着几倍几十倍的涨幅，做并购就是这个涨幅的导演，你明明知道这是大利，但你必须要不为所动。 99

值，那么将会更加有意义。

陈培毅经常开玩笑说：“我们有时候很像书生，书生就一定要问个究竟，到底是干什么的，所以我们觉得，在合法合规的前提下，只要能够对社会带来积极影响的，比如说对企业发展有好处，对行业发展有好处，我们就觉得这个事情是可以干的。”

感受成长的力量

投行非常重要的一点是要跟人打交道，典型的理工科出身的陈培毅，在刚开始还很青涩，但现在已经收放自如。他觉得他和吕英石更多的是互补，一个学法律，一个学金融和化学，所以在很多问题的看法上面，角度不一样。吕英石能说，陈培毅天生记性好。“我们俩在一起，客户说个什么东西，所有的案例库几乎都在我脑子里面，然后基本上谈完之后，客户就服了”。他们俩一起去打单子，几乎没怎么失手过，杀伤力还是比较强的。

然而，2013他们刚加入时，天风并购尚未打开局面，他和吕英石一起去刷脸跑客户。“我们俩也非常辛苦，跑了很多很多地方，见了无数的人，谈了无数次，但都没有大的进展。”陈培毅坦言，当时并不是没有压力，相反的压力更大，但他们也都坚持下来了。

“在这个行业多少有点少年老成，

在很多大趋势上要更加的敏感，当时我们就确信如果这么拼下去一定是没有问题的，心里还是有这个底的。”

陈培毅梳理这几年部门的发展历程，认为部门发展到现在是伴随着以下几个方面一起成长的。首先是部门中层人员的力量不断壮大。两年前，他跟吕英石开玩笑：“并购部能不能做大，最大的障碍就是我们俩，因为我们俩的精力是有限的，那如果中层起不来，整个团队就起不来。”原因很简单，他们每个人盯两个项目，加起来四个。但是陆勇威和张璇他们加入之后，很多细节、难题他们就搞定了。去年他终于看到了中层的这个中坚力量的成长。

“现在随时拉出六七个项目组没有任何问题。”

可以做更多的项目，这是并购业务发展最基础的条件。不仅让他和吕英石可以有更多的时间去思考更高层面的问题，去构架更为宏观的战略，也让团队在扩大规模上更加有底气。

毫无争议的是，做并购最核心的竞争力是团队的竞争力。因此，在对团队成员要求上，陈培毅也有三个方面的要求。

首先，最重要的是学习能力。因为每天都要面对不同的产业、企业家，并购过程中，会涉及到股票、债券、外汇、财务，还要接触不同国家的语言、法律。

“说实话如果你离开三个月，你再回到并购行业你就会觉得非常的困惑，我希望我们招的人个个都是学霸，会学习，爱学习。”

其次就是个人品德。做并购充满了各种诱惑，不是几万几十万的诱惑，可能是成百上千万。二级市场上对于并购重组是最为敏感的，可能意味着几倍几十倍的涨幅，做并购就是这个涨幅的导演，你明明知道这是大利，但你必须要不为所动。

除此之外，陈培毅还希望自己团队成员，能有一份属于自己的坚持。

“这个行业很辛苦，如果你能坚持下去，一定是你内心有一份坚持。如果没有，你肯定是扛不下去的。这个行业里的人，个个都是学霸型的，智商情商双高，更可怕的是还很勤奋能吃苦，做其他事情成功的概率也非常高。”

所以，他希望每个团队成员最终都能收获自己的成功。

向着“黑石”出发

如果说，并购是投行业务的明珠，那么黑石集团，就是这个明珠最为璀璨的星光。不久之前，瑞银依旧将黑石集团作了推荐，理由是：该集团的两种能力是至关重要的：产品创新的能力和筹集大量资本的能力。

这两个理由也是陈默当初选择天风的理由。对陈默的采访是电话完成的，听筒那边他的声音有点低沉。与陈默约访，基本上他约的时间都是在晚上9点钟左右，是在去机场或者高铁站的路上。

勤奋和旺盛的求知欲，是贯穿于整个并购融资总部的集体性格。

陈默
并购融资总部（上海）副总经理



时刻将继续学习 精耕产业 做为小目标的 并购积极分子

高手过招

1、对天风来讲，是巨大的产品变现机会；对于客户来讲，在既有业务的同时还有业务的拓展，客户所有的需求都能得到满足。

2、其实做投行，我对其他行业是怀着比较谦恭的心态，这种心态不是说我不好，而是在面临其他行业的时候，肯定不如行业内的人更加的专业，所以要多听取别人的意见。

小平台的大梦想

2013被称为并购元年，当年并购实现井喷式增长，整个投行市场也开始向并购转。

最初，一直从事IPO业务的陈默抱着对市场有更深刻了解，对自己的业务有更高提升的想法，开始跟天风有了接触。

在多次交流之后，他觉得吕英石和陈培毅在技术上有扎实靠谱的功底，也认可他们两位对行业的理解。

还有最为重要的一点，就是关于对客户全方位服务的谋划。

对于并购服务，他之前并不了解。在听完天风并购团队对并购服务在企业发展周期中起到的巨大战略性作用的介绍后，他觉得这就是“黑石”的模式，所以非常看好。

因为并购受政策影响比较大，所以在一般意义上服务的内容有限，但站在战略高度，并购服务的内容和盈利路径完全不一样，具有一般融资服务所无法匹配的全方位优势。

“对天风来讲，是巨大的产品变现机会；对于客户来讲，在既有业务的同时还有业务的拓展，所有的需求都能得到满足。”

这样一来，客户与天风的粘性就更高，反过来刺激天风服务更全面，这是一个非常好的良性循环。

选择大平台的螺丝钉，按部就班；还是小平台的创造者，自己扩展未来的想象空间？这位经验丰富的投行人，显然知道自己想要什么。

结果，如他所愿。

进入天风之后的体验与他在上一家公司的体验完全不同，之前业务更为细分，每个人都细耕自己的责任田，泾渭分明，专业拓展度有限。

在天风，小团队运作，更高效且更自由，自我成长更快。

“在天风的收获，取决于自己的期待值。我一开始没想过在公司层面上有所作为，而是把眼前业务上的东西弄清楚，认真学习并购。”陈默说，不断学习积累之后，跟原来的同事聊天，一直会有让原来的同事刮目相看的東西。

这并不是重点，在并购业务有了积累，再加上在投行领域资深的经验，他开始带领团队共同成长和进步。

66

投行属于前台业务部门，专业性就是投行的生命，只有先拥有足够的专业性，才能像黑石那样拥有强大的产品创新能力。

99

专业，更专业

与团队其他成员相比，陈默经历更为丰富：他毕业后去了南方证券然后出国，回国后又到一个国内一流券商工作，再到天风。

虽然来天风之前主要做IPO，但在投行多年，项目方案积累丰富。每当项目在跟客户谈到“难点”和“争议点”，比较难推进的时候，陈默多年的资源积累和阅历积累会让他能够更好地理解客户，从而能够更好地提出解决方案。

在目前一个阶段，他对自己的规划是：更专业。

首先是对自身而言。

他对战略并购一直抱有浓厚的兴趣，投行并购是把行业打通，如果能够深入到产业这一层级，那就意味着在金融这个金字塔向前迈进一步。

战略并购相对于投行业务是更为专业的领域，只有对行业有专业的理解和未来的判断，才能找到并投出最好项目。

“其实做投行，我对其他行业怀着比较谦恭的心态，这种心态不是说我不好，而是在面临其他行业的时候，肯定不如行业内的人更加的专业，所以要多听取别人的意见。”

在3年并购的基础上，他觉得自己可以更进一步认识行业，对并购有进一步延展和掌控。他还计划锁定一个行业，把这个行业吃透，比如汽车行业。

另外一个专业，则是在团队的整体成长上。

他觉得自己是一个求知欲特别强的人，在大学毕业的时候，没有遇到很好的机会；在国有企业投行，有些人想混日子也不难过，但作为个人，这么下去是不行的。

投行属于前台业务部门，专业性就是投行的生命，只有先拥有足够的专业性，才能像黑石那样拥有强大的产品创新能力。他在今年会花更多的时间，帮助上海的新人更快地成长，让团队更为专业地服务客户。

对于2017年，他的目标是把部门现有的重要客户继续做深度服务，作为前期辛苦耕耘的回报；选择一个行业做好深度分析、战略策划和整合。

毕竟学无止境。

从螺丝钉到发动机的飞跃

精致而秀丽的妆容、优雅而独到的谈吐，坐在办公桌前，资深女投行张璇带给人一种冷静大气的印象。

研究生还未毕业就进入并购行业的她，10年间经手的项目超过50个。2015年，已是孩子母亲的她，毅然选择加入天风证券。

“在大平台里，每个人就是一个很小的‘螺丝钉’。做得再好，你也就是一个好用的‘螺丝钉’。而我更希望用自己的所学，去做一些带来成就感和快乐的事情，将自己的思考与公司的提升结合在一起。”张璇认真地强调。

事实上，在天风证券她已经成为自己想成为的那个人，尽管她依然是勤恳的“螺丝钉”，却也发挥着引领和推动作用，成为并购融资总部的“发动机”。

张璇
并购融资总部（北京）副总经理

做得了投行下得了厨房 男性团队里的 “柔”和剂

高手过招

1、投行的意义是帮客户去选择，去匹配优质标的，从两个维度来判断公司是不是应该选择并购标的：首先，上市公司或者企业在产业上面，能否立刻用到该并购资产；其次，未来公司去发展整个产业链时，能否带来协同效应，实现“1+1>2”。

2、投行项目组里，女性在沟通上更有优势。有时项目里领导人之间意见不统一，男性很难直抒胸臆，但女性就能‘直言不讳’，因为女性的‘柔’在那里，不会让场面陷入僵局。

把控项目质量，发挥“1+1>2”效应

在张璇的理解中，投行这份工作很重要的意义，是去帮助客户选择、判断。

对于有并购意向的上市公司或者大型企业，在匹配优质标的公司的时候，投行人员需要从两个维度来协助上市公司选择、判断：第一个维度是起“交易中介”的作用。首先，上市公司或者企业在产业上面，能不能与拟并购的标的企业产生协同效应，解决是否需要、并购动机的问题；其次，在交易层面，设计采用何种交易方式匹配双方的诉求，协调各方的利益，达成整个交易。最后，当选择好标的后，投行需要在完成交易后进行协调沟通，帮助他们实现产业融合，真正带来并购“1+1>2”的效应。

另一个维度，投行人在市场上起“资本桥梁”的作用。对于并购交易涉及的资金需求进行不断调整，力求以最小的成本契合多方需求完成整个交易。

反之，对于优质的标的资产，在寻找合适的“买主”时，投行同样需要解决类似的问题，只是雇主的身份发生变化，交易谈判的方式会产生变化，致力于在多方需求得到的满足的情况下，实现标的资产价值的最佳体现，其他工作基本雷同。

“从项目质量上讲，首先要考虑的是交易方案的质量和交易方案的设计，会不会挑战到监管红线。”张璇说，在交易方案质量和设计通过后，张璇还要重点把控项目执行质量。从尽职调查、底稿搜集、瑕疵问题的解决等，到去穿透交易双方是否有“抽屉协议”，是否存在隐瞒和造假，排除可能暗藏的不合规不合法的交易风险等，张璇都一步步带领着团队去圆满解决。

对于已顺利过会的重组项目，张璇认为，“虽然设想中的并购交易已‘尘埃落地’，但这仅是另一个新的开始”。

并购后为期一年或三年的督导期内，身为财务顾问的投行人员需要定期去走访、核查上市公司及标的公司的运营情况，观察并协调两家公司尽快磨合、融合，使双方在产品、渠道和企业的文化价值观逐渐靠拢。这样，使得并购交易后双方业绩的提升变得水到渠成，交易双方在产业价值上都上一个新台阶，而投行人又开始准备提供新一轮的服务。

协调工作与家庭，凸显职业专长

张璇是并购融资总部核心管理团队里唯一的女性。加入天风证券一年多以来，她参与了武昌鱼、三特索道、实达集团、全信股份等多家上市或非上市企业的重大重组项目。

在外人评判体系中，可能会对女投行的专业度、感性程度以及来自家庭的压力有更多质疑，认为不如男性专业、专注、严谨。张璇说，这是对女投行的误解，外人的质疑，都可以用实际行动去反击，进行协调、平衡和完善，将女性特有的职业优势在职场中充分展示出来。

“有时候，项目里领导人之间意见不统一，男性之间直接的争论，会让局面变得比较尴尬，但是女性就可以‘直言不讳’，因为女性天然的‘柔’在那里，不会让场面陷入不可收拾的僵局。大家可能最多就会觉得你工作较为较真。”张璇微笑道。

儿子上幼儿园以后，在北京的日子，张璇会每天尽量送他

66
另一个维度，投行人在市场上起“资本桥梁”的作用。对于并购交易涉及的资金需求进行不断调整，力求以最小的成本契合多方需求完成整个交易。 99

去上学，并且尽量在晚上八点到十点这段时间去陪他。“你工作的目的是什么？不仅是职业上升和报酬上，还包括你在家庭享受到的天伦之乐，你陪伴孩子成长这段时光。”张璇目光温柔地说。

男人擅长提纲挈领，但并不一定擅长完善细枝末节。2017年，张璇在继续推进部门并购交易、项目执行的同时，还正着手把已经开始天风证券内部已开展3期的业务培训和并购重组业务委员会的工作进一步完善，形成体系。

而新成立的并购重组业务委员会，也是天风证券的一个创新组织，张璇计划将现在并购融资总部以往的经验及风控和质量控制体系在公司推广开来，形成统一标准，实现跨部门的打通和协调。

“天风早就已经过了对项目积累较弱、项目选择性余地不大的创业初期阶段，公司并购重组业务想再跨一个台阶，势必要对整个的项目质量和风险控制要做很多更多更有效的加强。质量控制体系能做到多强大，前台的项目规模才能做到多大，天风证券的并购重组业务才能进一步实现又一个质的突破，在全国‘遍地开花’。”张璇眼睛里满是自信和光芒。

用项目在市场上发出天风的声音

“你原来的同事知道你现在意气风发的这种状态吗，他们今天要是坐在这里，该有多羡慕。”来到天风之后，并购融资总部北京分部副总经理陆勇威以前的客户这么评价他现在的工作状态。他觉得这个例子可以有力说明，选择来天风是非常正确的。



陆勇威
并购融资总部(北京)副总经理

从“七年之痒”到意气风发 只是一个天风的距离

高手过招

- 1、“我是简单的人，所以我喜欢简单的人际氛围，大家团队中目标都是一致的，项目做好的话要讲究团队通力合作。”
- 2、投行业务是一个复杂的系统工程，做好一个项目，除了有过硬的专业能力，敢想敢拼，更重要的是有较强的沟通和协调能力。此外还要加上团队成员的通力合作，才能成功。



加盟天风

“七年之痒”这个名词的来历是说，人的细胞平均七年会完成一次整体的新陈代谢，在生活中一般是指在一段时间之后，对现有的状态感到无聊乏味，到达倦怠期。

2015年，在一家国内领先的综合券商工作了7年的陆勇威，开始考虑要不要换一个环境。

恰好他的一个特别好的哥们跟吕英石和陈培毅关系很好，得知他有跳槽想法的时候便强烈推荐天风证券。

“他说，以他对并购市场的判断以及对吕总和陈总团队的了解，觉得如果这个团队都不能做出来的话，中国就没有谁能把这个事情做好了。但是当时我还没听过天风证券。”他哥们的说法，让他有见面的冲动，但他以为大家也就是随口一说，便没放在心上。

结果他哥们效率特别太高，第二天就约好了双方的见面。

在吕英石的办公室，他听吕总介绍了团队核心成员的履历背景，他们为什么要来天风，并购融资总部怎么从没有资质到今天这个规模的发展历程；另外，还给他讲述了对整个并购业务的想法，特别是基金业务这一块。通过这次见面，他确实觉得他哥们所言非虚，这个团队真的很棒。之后他与吕英石和陈培毅又陆续见面聊了几次，对两位领导的想法和思路非常认可，觉得自己与这个团队的契合度很高，最终决定加入。

虽然之后的辞职流程走的非常困难，但他还是坚持要到天风来尝试一下，因为对他来说，这是一个非常好的突破自我、超越自我的机会。

团队协作

“来了之后，我觉得非常适应。”陆勇威说，这边大部分都是年轻的同事，年轻人都有拼劲儿，团队整个氛围也很好，大家相互之间不会计较谁做的多、谁做的少，主动性都很强，内部沟通非常顺畅。

“我是个很简单的人，所以我很喜欢简单的人际氛围，团队中大家的目标都是一致的，团队内部通力合作是项目成功的必备条件。”

投行业务是一个复杂的系统工程，

66

对天风而言，服务好这样的战略客户，通过战略客户的发展和进步，提升自己的市场影响力，体现投行的真正价值。

99

做好一个项目，除了有过硬的专业能力，敢想敢拼，更重要的是有较强的沟通和协调能力。此外还要加上团队成员的通力合作，才能成功。必须妥善处理好其中的关系，面对这么多复杂的问题，个人的力量毕竟是有限的，团队的作用在这个时候就会凸显。

例如，最近一个客户有项工作，按照一般的流程，可能要拖个三五天，但客户很着急，这时候项目组有个同事自告奋勇，积极帮客户进行沟通、协调，最终在客户预期的时间内顺利完成了这项工作。事后那个客户说，“你们天风真给力”。这个时候，他就觉得很有安全感，因为在这团队里，并不是个人在单打独斗，而是整个团队在并肩作战。

以客户为中心

“我们是以客户为中心，客户有什么需求，我们马上就要响应。”

陆勇威说：“市场很现实，一个团队如果退化到一年或两年才做一单生意，短时间内还可能靠原来积累的声誉和资源生存，但过两年以后，人都换了一圈了，

没有人会认识你。现在市场也很透明，客户有项目需求的时候，他只要一打听就能知道现在市场上谁做得好，然后可能就会挑谁来合作。所以，在市场上必须要有自己的声音，要通过连续不断做好业务、好项目来树立自己的品牌和声誉。”

他在原来团队的时候，由于团队规模比较小，一个项目的所有事情都亲历亲为，一年最多做一两个项目。而去年一年，在天风竟然出现过同时处理十个项目的情况，这是因为基础性工作已经有项目组其他同事在处理了，他只需要在项目方案设计、项目整体安排和重点问题的解决上，对项目组进行指导和支持，这对他来说，也是一个非常大的挑战和提升。

除此之外，对战略客户的筛选，也让他对目前做的事情更加自信。

他们有一个客户，有三个项目都是天风并购团队在做。“通过我们的服务，不仅要让客户认识到我们的专业、敬业，而且还要让客户觉得我们是站在他的角度考虑问题，双方有充分的理解和信任”，他觉得部门未来整个战略中，不在于说是做成一两单交易，而是希望聚集一批的战略合作伙伴，然后大家一起齐心协力地做好各种事情。

这样很容易实现双赢：首先有非常好的信任基础，在未来合作过程中沟通成本很少。其次，相互了解，对客户整体发展历程、战略意图以及经营管理都理解的比较到位，更容易制定出最佳方案。

“对天风而言，服务好这样的战略客户，通过战略客户的发展和进步，提升自己的市场影响力，体现投行的真正价值。我理解，投行的真正价值在于说发现价值，甚至是创造价值，而不是简单的这单或那单业务挣了1000万或者2000万。我觉得做一个工作挣钱很重要，但我们还要有职业的荣誉感，荣誉感来自于客户的进步，来自于我做成了很多别人做不成的东西，来自于我帮很多人创造了财富。目前我们已经有两到三个这样的客户了，并且这些客户同时在我们手上操刀的交易都是好几个。”

他感慨：“投行做久了，会更多的低头看地，但却很少抬头看天。”这也是为什么他觉得现在的团队给他的感觉特别好，让他对项目，对行业，有一个更高层次，更大方面的把握和思考。

碰对磁场，成就彼此

· INTO MY OWN ·

采访中，编辑部听到最多的一个词，就是“成就感”。谈及天风的职业生涯带给自己最大的收获，采访对象几乎都是回答的自我成长，和由此带来的自信与成就感。

快速发展中的并购融资总部，像是一个场，这个场以它独有的磁性，把一群具有相似个性、味道的人，都聚集在这个场里，这一群人，有理想、爱学习、能吃苦、愿奋斗，打了满满的鸡血，怀着满腔的激情，他们相信生命就是一场自我成就的过程，并且愿意用努力去证明人生的无限可能。



樊启昶

业务董事（项目承揽承做岗）



遇见天风是我的幸运

在天风收获了什么？每个天风人也许都会有不一样的答案，而樊启昶的答案是，收获了自我的成长。

投行被誉为“皇冠上的明珠”，位于金融业金字塔的顶端，干投行的人，往往是金融行业的顶尖人才。从审计评估转到并购融资，樊启昶说，自己幸运地遇到了天风证券，从而走到了产业链的上游。

天风是一个创业型团队，在樊启昶看来，并购融资总部的几位领导，之所以能够抱团攻坚市场，在于他们有精神层面的共鸣，“他们共同的追求是自我的实现。”作为天风团队的一员，很多人都感受到了这种追求。“很多同类型的公司，经验不足的人往往是配角，要做很长时间的基础性工作，员工的新陈代谢很慢。而在天风，团队里的每个人都有机会做项目负责人。”

天风是一个年轻的企业，并购融资总部也是一个年轻的团队，正是这种年轻，让他们不墨守成规、不怀挟偏见，用心地发现每一位员工的潜力，也用心地为客户提供保姆式的服务，短短几年间，营业额快速增长，评级从C到A，在竞争激烈的市场中杀出一条血路。

新的一年，希望达成什么愿望？“希望公司能够成功IPO。”樊启昶不假思索地回答。



李林强

高级经理（项目承揽承做岗）



能力提升就像打怪升级

打通李林强的电话时，他正把行李箱塞到出租车后备箱，准备出发赶往天河机场，开始新一轮的出差、上项目。一年365天，李林强只有大约100天能留在武汉陪陪家人，其他时间，就都是不分上下班时间的百分百工作状态。不过，李林强很享受现在的工作状态，他说，在这样的状态里，他时常感到快乐。

“这种快乐主要是源于成就感。”李林强说，一个项目的周期短则4-6个月，长则8个月以上，“我们做一个项目，就像作家写一本书，女人孕育一个孩子，当项目成功了，我们会从中获得极大的成就感和荣誉感。”

李林强的快乐，还源自天风带给他的成长机会。从2012年武汉大学研究生毕业加入天风至今，不到5年时间里，李林强负责及参与的项目达到几十个，这在其它的证券公司，以他的年龄和资历，几乎是不可能达到的一个数量。

工作能力的提升就像打怪兽，打下一个“怪兽”，能力提升一级，一级一级打下来，李林强的自信心逐渐树立起来，在与中介、与项目方沟通时，也渐渐“自带气场”。

“这大概就是我在天风工作最大的收获，也是当初选择天风的主要原因。”



安琳

综合行政（合规风控岗）



暖心“大姐” 营造“家”的氛围

“刚到天风来工作时，看到大家工作时都是用跑的，节奏非常快，每个人都是风风火火的感觉，当时觉得很震撼。”回忆起2012年初入职时对天风的“第一印象”，安琳如是说道。

在来天风之前，安琳一直在一家国有企业工作，不过，安琳是一个“非典型”国企员工，工作中，会有一些没有明确职责的事务性工作，同事之间往往互相推诿，都不愿意承担，“我自己把这些工作叫做‘灰’工作。”而安琳，就是一个会主动承担“灰”工作的人。

来天风后，安琳觉得找对了地方。“气场对了，就觉得对了。”安琳的岗位，是并购融资部这个四十人团队的“大总管”，负责部门的人力、行政和财务。在并购融资这种高强度、高压力的部门，外向热情、健谈的她就像是一根纽带，把团队拧得更紧。

“我们都管她叫‘安姐’，有‘安姐’在，我们出差回来就有家的感觉。”部门的小伙儿这样评价她。碰到同事媳妇生娃，安琳会带上礼物，代表公司前去探望，感谢他们对部门工作的支持。

专业是我们的生存之道，由于并购业务个性化强，系统性高，知识更新快，需要不断地学习，因此她会定期组织大家培训分享和交流，营造良好的氛围。



张腾娇

项目经理（项目承揽承做岗）



现场历练 让人最快成长成熟

张腾娇刚从一个结束的项目回到北京，这是她加入天风证券的第三个年头，一轮一轮的跟进并购项目已经是生活的常态。

这个外人眼中的“女汉子”非常拼，经常把项目当家，家当驿站。以至于她的同学和朋友，都已经习惯她长期不在家的状态，现在聚会都很少叫她。

从零开始的她，在天风证券从最基础的材料复印做底稿开始，目前已经成为并购项目中主要的协办人之一。“都说投行头三年成长最快，这三年我都是在项目现场泡着，几乎熟悉了所有的流程，能够做出整套并购方案并过会。”张腾娇言语间颇显自信，如今她已经正在成为自己羡慕的那类能干的人。

她对做投行有些“上瘾”。上瘾之处来源于看到之前的规划和想法最终得以实现，这一瞬间感觉特别好。当然，也有项目“夭折”后内心的失落，但很快，新的项目会再过来，一时的心情会迅速抛到脑后，再次追赶新的目标。

每每休假回到天风证券，她说有种回家充电的感觉，大家没有什么阶级和等级意识，收获的是同事和朋友。而后，再前往项目现场，收获职业上新的进步。



大投行趋势下 券商的5大潜力

FIVE POTENTIAL OF SECURITIES FIRMS

来源于 证券日报综合

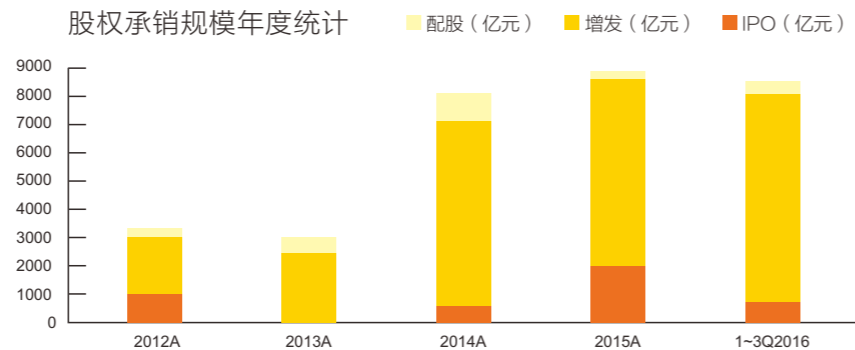
过去十年，券商投行业务被迅速做大，一条漂亮的上升曲线俨然一副大牛市图景。大投行的功能越来越清晰，让资金直接与实体对接，加快经济转型，助力市场企稳。有人感慨，证券行从未如此惊心动魄，也从未如此让人心潮澎湃，对券商而言，最好的时代已经来临，新常态下的发展契机就在眼前。
下一个高盛、大摩即将在这里诞生。

潜力一 ▶▶▶ POTENTIAL ONE 股权融资规模将扩大

2016年证券行业股权承销金额基本与前一年持平，增发规模略有提升，IPO 发行量同比缩水近三分之二。去年下半年，随着并购重组的监管趋严，增发规模缩减，IPO 发行节奏加快。在去年的中央经济工作会议中，又一次强调要加大股权融资力度，在政策红利的驱动下，预计今年股权融资规模将扩大。

自2010年起，在政府报告中，就从投资、融资的双重视角提及扩大直接融资，且内容逐渐丰富。在2016年的经济会议中，又一次强调了“加大股权融资力度，加强企业自身债务杠杆约束等，降低企业杠杆率”。

虽然去年由于监管趋严，股权融资规模没有大幅扩张，但是从长远看，严格监管有利于股权融资市场的健康有序发展。未来，在政策红利的驱动下，股权融资市场将得到长足发展，预计明年股权融资规模将持续扩大。

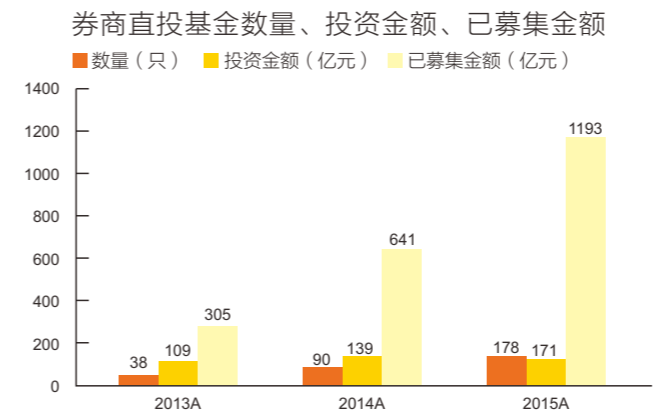


潜力二 ▶▶▶ POTENTIAL TWO 行业集中度将提升

我国证券公司同质化较强，行业竞争激烈，近年来，行业集中度有所提升，但与海外相比集中度仍然较低，近5年，前五名券商总资产集中度在40%以下、净资产集中度在33%以下、营业收入和净利润集中度在35%以下。

近年来，证券行业牌照逐渐放开、融资手段方式增多，为行业 购和整合创造了有利条件。从2014年开始，陆续有方正证券收购民族证券、申银万国与宏源证券、中金公司与中投证券合并等，未来这一趋势仍将延续，仍而加快行业集中度的提升。

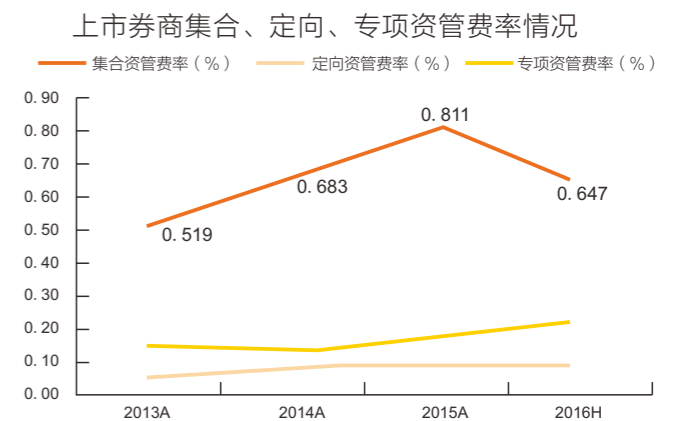
从海外经验来看，在并购整合过程中，证券行业逐渐形成两类公司，一类是综合类的证券公司，例如高盛集团、美林证券，一类是专业化的证券公司，例如嘉信理财、摩根士丹利。未来，我国大型券商凭借着雄厚的资本实力、丰富的客户资源、强大的品牌效应、多样的业务结构，在竞争中更具规模优势。而中小券商可以通过并购等手段实现规模的扩张，还可以专注于细分业务领域，例如网上经纪业务、并购咨询业务、资管业务、区域化业务等，打造特色业务、树立相关品牌，在竞争中实现突围。



潜力三 ▶▶▶ POTENTIAL THREE 主动管理类资管业务占比提升

2016年上半年，上市券商资管规模及收入继续增长，但增速有所回落，截止2016年上半年，上市券商资管规模达到75970亿，较前一年底增长19.5%；2016年上半年上市券商实现资管业务收入77.30亿元，同比增长4.9%。此外，从费率看，集合资管的费率最高，专项资管的费率最低，同时，由于去年行业竞争加剧、利率处于低位等影响，集合资管的费率有所下滑。在资管规模中，定向资管占比仍然最高，定向资管占比略有增长；在资管收入中，集合资管收入占比最高，但受到费率下滑的影响，收入占比略有下降。

未来，随着我国居民财富增厚，降低储蓄率、提高投资率等影响，资管业务发展空间十分巨大，上市券商的资管业务规模和收入还将继续增长。考虑通道类业务的监管趋严、主动管理类业务利润率高、券商的资管能力优于其他金融机构等因素，预计未来主动管理类业务占比将继续提升。





潜力四 >>> POTENTIAL FOUR

新三板转板落地和引入多元机构投资者

从新三板发行市场来看，2016年新三板发展速度仍然较快，截止2016年11月，本年新三板挂牌数量超过4500家，同比增长60%，但与去年的200%相比，增速有所放缓；同时，新三板流动性也有所下降，截止2016年11月，新三板换手率为28%，低于前一年的54%。

为了提高新三板的流动性，监管层提出新三板分层、转板制度和引入多元机构投资者：

1、在新三板分层方面，全国股转公司已于2016年6月27日起正式对挂牌公司实施分层管理。截止2016年12月23日，基础层的挂牌公司有9128家，创新层有952家。

2、在新三板转板方面，在2013年，国务院在《关于全国中小企业股 转让系统有关问题的决定》中就提出“在新三板挂牌的公司，达到股票上市条件的，可以直接向证券交易所申请上市交易”，近两年来，国务院和证监会更是多次提及新三板转创业板，在国务院年底发布的《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》中，更是把新三板转板问题提升为国家战略高度。

3、在引入多元机构投资者方面，2015年12月起，公募基金、券商资管可正式投资新三板；今年5月，证监会明确将开展私募机构参与新三板做市业务试点，由全国股转公司具体办理相关的备案管理工作；到2016年12月份，申请做市试点的私募机构的集中评审完成，评分排名前10的私募机构，将进入下一阶段的现场验收环节，标志着私募机构参与做市业务试点进入实质性操作阶段。

预计2017年，新三板转板将正式实施，私募机构将参与做市业务，将引进更多机构投资者如风投基金、境外机构投资者、企业年金等，从而增强新三板的流动性，新三板市场将进一步扩容。

潜力五 >>> POTENTIAL FIVE

券商将继续补充资本金

参照国外券商发展情况，“重资本”业务是证券行业未来发展方向，这也是近年来券商融资的主要业务投向。在传统的通道业务中，券商发展并不需要太多的资金。但伴随如融资融券业务、股票质押回购业务、做市商业务等资本中介业务的快速发展，券商发展越来越需要资本的支持。

目前券商之间竞争日趋激烈，在创新业务日益成熟、互联网金融渗透的背景下，券商的业务开展和资本金有着密切的关系，这促使证券公司积极通过多种方式补充资本。主要有三类：进行A股和H股IPO、新三板挂牌、通过重大重组“曲线”上市；进行定增、配股；引入战投补充资本。

2016年12月，国开证券与中广核资本和湖北交投签订《国开证券增资扩股协议》，融资规模超过36亿元，募集的资金将用于补充公司资本金，这为未上市的券商提供了一个补充资本金的新方法。

与去年相比，今年券商补充资本金的规模有所降低，主要是由于去年券商补充资本较多，且今年业务有所下滑，对资本金的消耗较少，补充资本的更多是中小券商。随着今年证券行业的回暖，券商依旧有补充资本金的需求，但资本金的补充规模可能会减少。

风景VIEW THE VIEW MAGAZINE

成长在天风 GROWING UP IN TF

和天风的小伙伴们交流，大家提到的最多的便是“成长”二字。无论是刚走出校门的她，还是辗转金融机构的他，成长对大家而言，格外珍贵。如果说天风的发展是分享企业成长红利，那么，作为天风人，他们分享的则是天风的成长红利，大家在这里产生了共鸣，这也是为何当范伊歌来写她的这篇分享时，内心已泪流满面。

成长日记
做合规若“烹小鲜”

40

学长专栏
天风证券经营哲学 分享企业成长红利

44



甘骏超
武汉八一路证券营业部



做合规若“烹小鲜”

《道德经》里说：“治大国如烹小鲜”。意思是说，治理国家要有烹小鱼的智慧。结合我的工作，我想分享的是：“做合规如同烹小鲜，要识人，讲方法，还要依靠优秀的团队。”

治国要识人，做合规要懂客户

就营业部合规工作而言，以知人为关键。孔子说：知人比知天还难。特别是如若遇上表里不一的人，更是难上加难。在合规工作中，擅于知人才能防范于未然。

知人虽难，但也并非不可知。厨师可以通过观尝闻等方法区别油盐酱醋，知人也有诸多方法。《反经》上总结的就有“观诚”、“听气”、“察色”、“考志”、“测隐”、“揆德”等方法。在此，我仅举“观诚”一例，即通过实际行为考察其是否忠诚。例如：隐晦地提出的一些问题让他回答，考察他的语言表达能力；不断地提出各种各样的刁难问题，考察他的应变能力；与他暗中密谋，考察他是否忠实；直截了当地提出一些原则性的大问题，以考察他的品德；让他带着钱财到很远的地方办事，考察他是否廉洁等，这些手段大家也许接受不了，可是如果，你是君子，又何必惧怕考察呢？其实人都有缺点，很少有人能通过这全部的考验。

只要大节不坏，仍不失为君子。怀一德，有一技，皆可以使你有一用武之地。

烹鱼讲技巧，做合规要求方法

大家知道，煎小鱼虽是极其普通的工作，却需要多方面的技能。从火候到咸淡，无不需熟能生巧。

烹饪的关键在于火候的把握。火衰则难熟，火盛则易糊。在合规日常工作中，矫正问题，不能心急，越是心急，往往越适得其反。再谈谈咸淡。最大的难度在于众口难调，不同人有不同的味，四川吃辣咸，上海吃淡甜，东北嚼大蒜，山东吃海鲜……合规工作亦如此，合规工作的实施要因时制宜。在不同的时期，不同的地方，对不同的人，要采取不同的方法，才能收益最大。



做合规工作，就像烹调一条小鱼，需按规律，按步骤来，不能急，不能乱动；一急就会失了分寸，一乱动就会搅得一塌糊涂。做合规工作，要保证营业部不因出现合规问题而被问责，在不触碰合规底线的条件下平稳有序的发展。在实际工作中如临深渊，如履薄冰，要谦虚谨慎，严肃认真，应该遵循客观规律，不能凭主观臆断，随意处置业务。

成功靠团队，做合规要靠企业文化

我比较欣赏《士兵突击》里中校袁朗的一句话：不尊重个体何来集体？只要遵循以人为本的原则，以净化人们的心灵作为企业管理的根本风尚，又何愁企业不发展壮大呢？作为天风证券合规工作的一员，我深深感受到不管是总部的领导，还是营业部同事，大家工作都力求以人为本，实事求是，以内修求外治。大家互相团结，真诚待人。在工作的初期，遇到我不懂的地方，不管是总部的同领导，还说营业部的同事，大家都耐心帮我，让我感受到了团结、平等、开放的公司文化。

感谢天风证券这个平台，以天风证券的核价值观“与客户共生共荣”为工作理念。以勤奋、团结、真诚、坚毅、平等、开放为行为准则。为天风证券这棵茁壮成长的树苗贡献自己的一份力量。



黄畅
基础投资事业部



遇到天风，倍感荣幸

天风证券是我职业生涯的第三站，我也想把它当作事业的最后一站。入司六个月，面临着大量的从业资格的学习压力，部门搭建、环境熟悉、人员招募、业务磨合和制度新建的压力，以最快的速度取得了证券、基金从业资格，并同步开展业务，此间跟踪了50余个项目，业务初见成效。

天风企业文化“勤奋、团结、真诚、坚毅、平等、开放”中，勤奋放在了第一位，它并非珍宝，而是空气和体内的血液，在呼吸的每分每秒。

企业文化第二位的是团结。这是一个分享的时代，这是一个需要互补、互助，寻找同路人共进的团队，这是一个团结才能发挥力量的最真实的时代，所以团队的重要性我深有感悟。

天风就像一辆高速行驶的列车，每个成员都是机车的部件，都是重要的，在各自的岗位上发挥着各自的作用，如果不能团结一致，轻则将不能运转，重则将车毁人亡。团结，并非简单的捆绑，而是目标理想、三观一致的人，到达梦想彼岸的力量。

如果说团结是聚集在一起的一把筷子，那么真诚则是捆住这把筷子的绳子。这个世界越来越透明，越来越简单，只有待人处世的真诚，才是最好的套路。基础设施投资业务在公司内部尚属新兴业务，外部合作机构涉及政府、央企、银行、保



次的“顶住”，造就了最后的成功。

坚毅，并非与生俱来的品质，它是人生不断受伤后的自我修炼，它是人间沧桑和智慧的正道。然而平等和开放却是天风由内而外的一种自然流露。

世界是平的，天风的平台也是平的，无论你在哪个岗位，提供的机会和发挥的作用都是平等的，每一个天风人都是重要的，每个人发挥的作用，都是巨大的，每个人获得的收获和收益，也是对称的。平等，并非是给予人的权利与资格，而是平台和规则下的无差别的自我实现。

天风就像一艘船，在大海中行驶，它必须不断的壮大和丰富，才能抵御风浪，驶向彼岸，在这个过程中，需要零件的替换，和新的机能的补充。因为开放，我才有机会进入到这个优秀的企业，更因为这种开放，天风才得以在短短的四年内由创业开始单一的证券牌照，到2012年的全牌照布局，在迁址武汉八年后，成为综合金融服务专家，成为最具成长性券商。

险等强势机构，要想撮合成功，我们对业务模式的设计和细节效率的优势必然优于公司其他同类机构，才能脱颖而出，抢占先机。

有了真诚，我们还需要坚毅来作为精神支撑，好似擎天白玉“柱”，架海紫金“梁”。坚毅很难做到，所以，它最位可贵，也是绝大多数事情能获得成功的决定因素。坚毅是对团队的认同，是对目标的执着，是对信念的坚守。在历时四个月的艰辛努力下，在怀揣着契而不舍的坚毅作风中，我们的首个项目最终落地，多少

银行从业18年，深感金融行业的竞争环境将从垄断竞争逐渐发展到自由竞争，在我最年富力强的时候，遇到了志同道合的伙伴，遇到了天风证券的平台，倍感荣幸。在这最好的时代，我将与天风共同成长，知行合一、专业深耕、担当为先，憧憬企业愿景，承载企业使命，成就个人价值。



范伊歌
天风证券研究所



我心与你同在

此时此刻，坐在京沪高铁上，算是忙里偷闲了。到天风已经快8个月了，要写一篇心得体会，我的心里已经泪流满面。

人，是有故事的。每一天，又在书写新的故事。坦白地讲，我们赶上了一个好时候，所以我舍弃自己在北京的家，义无反顾来到上海。

研究所所长赵晓光说过，思考这么多事情，到最后就都归结到一个问题，就是人为什么活着？我想人这一生都在追寻一件事情，就是探寻我的价值是什么？我最大的价值在哪里？很荣幸，遇到了行研这份工作，通过研究、写、问、说、展示、思考、调整修改提升自我。

我知道自己一旦爱上，就会奋不顾身的疯狂热爱，也会奋不顾身地疯狂投入。

将勤奋发挥到极致

没有勤奋，聪明也最终沦为没落。每次来研究所，大家都在兢兢业业，不懈奋斗，这个场景深深地激励了我。连领导们如此优秀了都永远保持奋斗，充满活力，我还好意思说累吗？我们要将勤奋发挥到极致。不仅摩拳擦掌振臂高呼，还要做实事，脚踏实地出成果。

作为一个没有产业背景的女生，我深知看军工要努力啃，要付出很多。这几个月，我把航母的大体构造、产业、市场、公司啃下来了，但是啃得还不够精，所以后面继续啃。朝着客户感兴趣的方向啃，做一个卖方研究员应该做的事情——服务客户，创造价值。

团队默契是提升效率的法宝

企业文化说起来很大，但实际上真的会渗透到各个方面。从报告文字逻辑到财务模型，它的风格、合规要求都是不一样的，每当遇到一些问题，我想这是一种融合的阵痛吧。但是相信只要万众一心，众志成城，这都是可以解决的。总而言之，团队间的沟通，团队与中后台的沟通都很重要，因为只有默契是提升工作效率的一大捷径，最大法宝。

套路抵不过真诚

现在这个社会充满了纠结和浮躁，但我在研究所还是看到了一些真正热爱研究，真正为研究负责担当追求的人。他们的话语里充满了诚实，不浮夸。我想即使你和董秘不熟，和领导不认识，缺乏渠道，但是你真的认真研究一家公司，研究一个产业，你总有一些渠道可以电话咨询，哪怕是最底层的渠道，你和他们聊一聊都会有新的认识。不要把任何一个人当傻瓜而轻视，让他们成为你的资源。如果你真的抱着一颗求真的心去追寻，总会打动一个又一个的人。

咬定青山不放松的坚毅

咬定青山不放松，立根原在破岩中。千磨万击还坚劲，任尔东南西北风。每当有挫折，遇阻时，我的脑海里就会出现这句话。还有一句是，打破牙齿和血吞。人不仅要立足，还要长立足。人生如此漫长，热血不是天天喊，不是一次总结就喊够了的。回到工作中，会有欣喜，但一定会有挫折。这才是真正考验

人，也真正分化人的时候。强者为什么强？因为他首先选择了一条适合的道路，然后一路告诉自己：我能行。

平等是思想的彼此分享

这点在天风真的展现得很好。各位领导给我们创造了一个可以很好发挥自我的环境，尤其是晨会、新人团，大家有什么想法都可以说，关键是你珍不珍惜这个机会。当我遇到困难时，各位老师都尽其所能地答疑解惑，行与行业间彼此分享观点。还有中后台的各位老师，尤其在最近开始传报告后，感觉他们真的很不容易。有事情无论多晚、多早都尽快回复你，解决。深深感谢他们。

真切希望这种氛围一直延续下去，我们也会不负众望，同时站在对方的角度理解其他人的境况。

领导办公室大门永远敞开

领导们的办公室大门永远都是敞开的，微信群里问题总是很快回复。这是微小的方面。

大是方面看：天风的研究所不仅要去做产业专家，做大的卖方，还要以积极的态度将公司固收等优势业务与之结合，吸纳更多的资源，融合众多优势于一体。最终不仅要名声，要佣金分仓，还要促进公司整体的发展壮大，将我之板块与其他版块充分协同。

我们作为新人，也会时刻以天风证券为核心，不拘泥于一处，拥抱产业、拥抱资源，拥抱明天！我心与天风同在！



张凡
上海证券资产管理分公司



橙色——金融业的一抹亮色

从踏进天风大门的那一刻开始，我就能感受到天风文化的独特之处。通常情况下，金融行业的公司会更加偏爱深冷色调，暗金色调，以彰显深邃严谨权威的行业特征，而天风做出了不一样的选择，充满活力的鲜橙色是这里的主色调，也是这里精神的核心体现。

橙色代表了年轻充满活力的团队，代表了朝气蓬勃而且坚韧顽强的工作态度，在这里到处都是踏入社会不久的年轻人追逐梦想的身影，我所在的资产证券化总部项目组团队就是由很多这样的年轻人组成的，大家在项目中各自分工协作完成任务，平时关系融洽以兄弟姐妹相称，在这里大家为了同一个目标努力奋斗。

橙色同时也代表了打破常规的思维方式，在清一色单调的大环境之下更能凸显出这一抹色彩鲜明的橙。走在天风北京分公司的办公楼，第一感觉就是，这里并不像是一家传统意义上的券商，抛弃了压抑常规的布置，这里看上去更像一家未来前景广阔的互联网初创公司，有个比较形象的例子说选择天风就像是嫁给了一个潜力股，看重的是未来的收益。你很难想象，作为一家成立初期还处于行业末流的券商，天风经过十几年的发展已经跃居为中等券商行列。这背后推动天风发展的力量，可能正是思想深邃、敢于承担的年轻领导和充满活力和执行力的员工们。随着注册资本逐年翻番，业务范围从单一经纪业务到全牌照，业务布局覆盖北京、上海、深圳、杭州等国内一二线大城市，天



风脚步从来没有停滞，创新的企业文化和勤奋、团结、真诚、坚毅、平等、开放的天风人正是这背后的推动者，相信天风充满活力的橙色不仅是年龄上的年轻，也是心态和思维方式的年轻，而后者会推动天风永葆青春。

橙色也意味着天风包容的态度。在天风，你可以感受到这里的包容性，和周围同事之间简短的交流就会发现大家来自五湖四海，各式各样的细分领域，天风并没有那种拒人于千里之外的优越感，而是会敞开大门接纳各行各业的精英加入，只要你是一个有理想有能力的人，那么天风并不会因为你的‘出身’拒绝你，相反，天风多元化的文化氛围会给你提供一个非常广阔的发展空间；在天风，一切天马行空的想法都会被包容和接受，在天风有一种说法，就是“只要你能想到，能承担，

就会给你足够的空间和资源支持你，一旦实现了，随之而来的权限和荣誉都会毫无保留的给你”，相比其他券商，你可以感受到天风在利益分配上更加阳光、及时、公平、公正。

橙色还是一种温暖的颜色，在这里能感受到人文和物质的温暖，不仅同事之间的关系融洽，而且领导也没有一般单位鲜明的等级，你甚至不用整天以‘领导’称呼你的上级，而可以顺畅的与上级进行沟通互动，在这里你可以感受到一种平易近人的温暖，这也许也是一个天风之所以吸引了很多年轻人的原因吧。同时公司完善的后勤保障和物质条件，也能够满足大家的需求，你不用为中午去哪家店解决中饭而费心，也不用为找不到合适的停车位而苦恼，同时联通开阔的办公环境也为你有机会和其他部门同事顺畅的沟通创造了有利条件，所以说，在这里，你可以感受到天风带给你的各方面温暖。

在天风奋斗的人们有这样一种信仰，就是称自己还年轻，给自己一个表现的机会，即使不知道未来还会有哪些发展方向，但是仍然相信自己的选择不会错，自己的梦想还在，因为始终坚信当决定出发的时候，旅行中最困难的事已经过去。天风给了来这里的人们一个自我发展的平台，在公司和个人之间由橙色构筑的良性互动的促进之下，天风证券的精神和橙色的企业文化会继续不断发展下去，越走越远，在未来的时间创造出更大的辉煌。



天风证券经营哲学

分享企业成长红利

SHARE GROWTH DIVIDEND

来源于：中国证券报 2017年1月21日 A4版

从零起步短短两三年，作为新三板做市券商，做市企业数量业内排名前7，做市企业市值稳居市场前列，并购业务跃升至专业A类评级……近年来总部位于武汉的天风证券在多个领域闯进行业第一梯队。日前深入这家券商的多位负责人及合作伙伴，探究其跨越式发展的密码。

制度密码：混合所有制，贴近市场稳健发展

一组数据可以勾勒天风证券的发展：7年时间，注册资本从1.81亿元增长到46.62亿元，总资产从9.75亿元增长到500亿元以上，券商营收排名由行业倒数跃升至中游水平。

资本市场发展20多年，在既有的格局中想大跨步进位并不容易。制度红利被天风证券认为是其跨越式发展的首个密码。

“成立之初我们的股权结构比较单一，1张经纪牌照1个营业部，基本上是在生存线上挣扎。”天风证券常务副总裁吴建钢介绍。转机出现在总部搬到武汉后，天风证券大刀阔斧完善股权结构，在券商中率先实践混合所有制。

记者了解到，目前天风证券的47家股东涵盖了国有资本、民营产业资本和金融资本。“多元而均衡的股权结构将市场中各种积极力量汇聚到了一起。各类资本取长补短、相互促进，法人治理结构完善，管理层与资本所有者利益捆绑到一起。”吴建钢说。

采访中，多名高管表示，天风证券独特的股权结构让经营团队非常稳定，经营思路、经营策略、企业文化能够一以贯之地落实、强化。比如，天风证券在发展之初，目标就是做全国性综合券商，这么多年就是围绕这个目标不断开拓，没有“东一榔头西一棒子”。

研究是券商的核心竞争力，研究能力决定定价能力。“于是，天风证券不断强化研究能力，每一步都是研究先行，想清楚了才能踏准节奏、抓住机遇，绝不误打误撞。”吴建钢说，“我们连续8年都没有发生重大风险事项，能在被动中进行主动作为，离不开强大的研究能力。”

在日常经营中坚持减少内耗，坚持问题导向，建立最贴近市场的决策机制、管理制度、响应体系。天风证券副总裁翟晨曦介绍，只要前台部门提出问题，就能跨条线协调风控、运营、行政等多个部门，通过视频会议，当天提出当天解决，涉及流程调整不超过1周。

人才密码：以创业氛围聚天下英才

一年时间将10余名新财富分析师招致麾下，从零起步打造国内最豪华研究所。去年天风证券继续大量引进人才，加上此前在固定收益、并购、资管、风控等方面的人才布局，这家曾经的小券商已引进20余名行业顶尖人才加盟，几乎每一个业务板块都有一个领军人物，发展步伐势不可挡。

“能吸引顶尖人才加盟是我们解决了人才观问题。”吴建钢说，过去是“资本支配论”，人为资本服务创造收益。天风的理念是“资本跟着人才走才能创造价值”，这两者之间的关系变化决定了天风证券在对待人才上的态度，以及利益分配的优先次序，客户优先、员工次之、最后才是股东。

在这种理念下，天风证券为人才提供符合市场化标准的薪酬，在合规风控的前提下，提供充分的条件与支持，让每一个业务条线的领军人物都能释放专长、完成事业梦想。

翟晨曦当初为了实现自己的创业梦离开国开行加盟天风证券。她说，2014年加盟时，天风还是家小券商，包括固定收益在内的很多业务都没有开展起来。“换个视角看，这意味着可以完全按照自己对市场的理解设计流程、组建团队。1年时间，我将这支团队带进市场前10名，这种创业中的成就感是我一直追寻的东西。”

连续7年获得新财富电子行业第1名的分析师赵晓光则希望市场中再次证明自己。他说：“天风证券为机构客户服务的理念与我契合，让人有做一番事业的冲动，所以哪怕固定薪酬降低了30%，我还是义无反顾地来了，我看好这里未来的发展，看好自己的实力。”

“不止是我，研究所能集中这么多行业顶尖分析师，还是因为他们觉得这里能满足自己的事业心。”赵晓光说。

在不断引入高端人才的同时，天风证券还注重内部人才建设。现在天风高管团队成员73%是70后，员工52%是85后。业内人士评价，这种人才梯队是天风证券最宝贵的财富，只要不犯颠覆性错误，其实已经可以预期它未来的发展。

经营密码：有韧性有韧劲，与客户共生共荣

对中小券商而言，想循着大券商的路径快速发展壮大，几乎不可能。顺应时代要求，开展差异化竞争，成为天风证券的选择。

“我们的经营围绕机构客户展开，主要做法是打通金融输血实体经济的各条通道，分享企业成长的红利。‘望天收’的传统经纪业务哪怕最好的年份也占到总收入的20%。”吴建钢说。

市场嗅觉敏锐的天风证券，在服务企业时表现出足够的耐心，通过整合推荐、投融资、并购重组及后续的服务，形成全产业链体系，挖掘中小企业深层次需求。

从事诊断试剂研发生产销售的璟泓科技是新三板挂牌企业，2014年产品刚完成报批，资金链紧张。天风证券的直投子公司天风天睿看到企业潜力，以每股5元的价格认购150万股，并参与企业此后的每一轮定增，帮助企业优化财务方案、开展并购。

泓科技的董秘吴静说，获得输血后，璟泓科技每年营业收

66
对中小券商而言，想循着大券商的路径快速发展壮大，几乎不可能。顺应时代要求，开展差异化竞争，成为天风证券的选择。 99

入、利润实现100%以上增长，成为新三板热门股票，两年时间股价从5元最高涨到20多元。

与天风证券打了3年多交道的盛大教育董事长徐春明说：“我理解天风证券发展这么快，就是能沉下心来服务中小企业，为企业融资融智。企业资金链紧张，帮企业融资；企业缺少技术骨干，帮企业找人；企业需要扩张，帮企业找投资标的、找并购项目，不急功近利，将服务企业做到极致，分享企业成长后的红利。”

起初，盛大教育只是单纯的在线教育软件提供商，获得天风天睿2400万元直接投资后，将触角延伸到利润丰厚的硬件领域，在激烈竞争中快速长大，2015年销售额达到2.5亿元，是直投前的4倍。

统计显示，截至目前天风天睿等天风证券旗下直投子公司已累计孵化企业167家。

为了更好的服务中小企业，天风证券已经开始着眼未来开展研究。去年9月，天风证券与中央财经大学合作，捐资建立了中国首家绿色金融国际研究院，推动绿色金融前沿理论研究。11月，天风证券协助东湖高新区组建武汉光谷科技金融研究院，探索科技与金融融合路径。

吴建钢说：“中国经济结构转型升级的进程，也将是资本市场大发展的过程。在这样的大时代，天风证券希望能成为一家有研究能力、有话语权、有定价权、有影响力的一流投行，让社会、让公众感受到企业的价值。”



风险的成因

CAUSES OF RISK

文/风险管理部

证券市场中使投资者蒙受损失的风险归纳起来有两大类：一类是外部客观因素所带来的风险；另一类是由投资者本人的主观因素所造成的风险。

外部客观因素所带来的风险有利率风险、物价风险、市场风险和企业风险。

利率风险

利率风险是指利率变动，出现货币供给量变化，从而导致证券需求变化、证券价格变动的一种风险。利率下调，人们觉得存银行不合算，就会把钱拿出来买证券，造成买证券者多、证券价格便会随之上升；相反，利率上调，人们觉得存银行合算，买证券的人随之减少，价格也随之下跌。在西方发达国家，利率变动频繁，因利率下降引起股价上升或因利率上调引起股价下跌的利率风险也就较大；而有些国家，利率较少变动，因利率变化所引起的风险也相应较低，人们承担这种风险意识和能力也较差。例如，1988年8~9月间，我国银行利率上调，对一些原来买债券的人来说，当初购买时就是因为看中债券比银行利率高，这时，债券回报率反比银行利率的回报率下降了，而且还不能“保值”，故有不少债券投资者向银行、发行债券的企业以及新闻媒介呼吁，要求调高债券利率。实际上，这正是缺乏投资常识，不知道买证券还会遇上利率风险的一种反映。

66
投资风险若按风险影响的范围来说，可分为社会公共风险和个别风险，上述利率风险、物价风险、市场风险均属公共风险，企业风险则是一种个别风险。99

物价风险

物价风险也称通货膨胀风险，是指物价变动影响证券价格变动的一种风险。这里有两种情况：一种是一些重要物品（如电、煤、油等）价格的变动，从而影响大部分产品的成本和收益；另一种是物价指数的变动。一般来说，在物价指数上涨时，货币贬值，人们觉得买债券吃亏，从而引起债券价格下降，1988年抢购时100元面值的国库券以七八十的价格抛出，就是受此影响。但是，股票却是一种保值手段，是拥有企业资产的象征，物价上涨时企业资产也会随之增值，因此，物价上涨也常常引起股价上涨。另外，物价上涨，特别是煤、电、油的价格上涨，使企业成本增加，这时投资股票也不免会有风险。不过总的来说，物价上涨，债券价格下跌，股市则会兴旺。

市场风险

市场风险是指证券市场本身因各种因素的影响而引起证券价格变动的风险。

证券市场瞬息万变，直接影响供求关系。政治局势动荡、货币供应紧缩、政府干预金融市场、投资大众心理波动以及大投机者兴风作浪等，都可以使证券市场

掀起轩然大波。就拿上海股市来说，1991年6月前“跌跌不休”，持股人眼看自己手中的股票价值不但没有增加，股票反而跌至票面以下，对股市毫无兴趣，泄气之至；拥有资金者面对行情持续处于跌势，也不愿贸然进场，造成进出均少的局面，尽管上市股票不过区区几千万元，仍是供过于求。7月以后，在外地投资者的影响下，加之浦东开发等重大项目带来的兴奋作用，上海股市大振，大众心理起了根本变化，几千万元股票变得大大供不应求。对这样畸冷畸热的股市，可以说绝大多数人都在意料之外，因为其中有许多无法预测的偶然因素。换言之，投资者若在6月投资股市，尽管价格很低，却会碰到许多难以意料的风险，正因为风险大，获利机会也高。6月投资的人，到10月，就见到股价翻了两番。

企业风险

企业风险是指上市企业因为行业竞争、市场需求、原材料供给、成本费用的变化，以及管理等因素影响企业业绩所造成的风险。企业风险一般有三种情况：一是营业风险，这里有市场上某种产品饱和滞销的因素，也有政府产业政策的影响，从而使某一行业或产业受到限制。例如，为防治污染，有污染性的企业或因此关门，或者迁移，或者必须花极大费用去整治污染，从而造成企业利润大大下降甚至亏损。二是财务风险，指的是企业财务状况不良，包括财务管理不当，规划不善，扩充过失等，从而造成不应有的营业损失和资本损失。一个企业若发生营业性风险上调整方向，若遇财务风险，有时在其会计报告中会用不属实的财务数据来欺瞒股东，误导投资人，当财务报告中突然出现大额营业外收入或非常利益所得，公司看起来获利大为增加时，投资者需特别引起注意，这很可能是一种假象，一定要谨慎对待。

投资风险若按风险影响的范围来说，可分为社会公共风险和个别风险，上述利率风险、物价风险、市场风险均属公共风险，企业风险则是一种个别风险。同样，因投资者本人的主观因素造成的风险，也属于个别风险之列，包括盲目跟风、不必要的恐慌、贪得无厌、错误估计形势、错过买卖时机、像赌徒一样迷恋股市，等等。其中盲目跟风和贪得无厌更是会将投资者置于死地的两种常见风险。

盲目跟风常常与不必要的恐慌联系在一起，成为大投机者操纵股市的牺牲品。一些大投机者往往利用市场心理，把股市炒热，把股价抬高，是一般投资者以为有利可图，紧追上去，你追我涨一直把股价逼上顶峰；这时投机者又把价位急剧拉下，一般投资者不明就里，在恐惧心理下，又只好盲目跟进，不问情由，竞相抛售，从而使股价跌得更惨。

这种因盲目跟风而助长起来的大起大落常常让投资者跌得晕头转向，投机者则从中大获其利。

贪得无厌则跟赌博心理联系在一起。这种人在股市中获利后，多半会被胜利冲昏头脑，像赌棍一样频频加注，直到输个精光为止。反过来，假如在股市中失利，他们常不惜背水一战，把资金全部投在股票上，孤注一掷。毫无疑问，这种人多半会落得倾家荡产的下场。

勿忘初心 严守底线

文/合规法律部 刘晨敬

券商在项目承揽过程中，为了打通相关环节，往往会发生顾问费等协议支出费用。但是也不乏相关从业人员为了个人利益，虚构中介业务来侵吞套取顾问费等协议支出费用，触犯法律法规，最终受到严惩的案例。

银河证券财务资金部原总经理王长林，在知悉一笔托管1.5亿元国债的业务后，将其介绍给下属营业部，唆使他人冒充所谓“中间人”，从下属营业部领取了1100万中介费，自己全额侵吞。王长林通过虚构“中间人”的手段，骗取单位巨额公款，除利用了其偶然掌握的一笔托管1.5亿元国债的业务动态等工作便利外，主要是利用了其作为财务资金部总经理对下属分支机构财务工作监督管理的职务便利，可以认定王长林利用了职务便利，侵吞巨额公款。2011年3月8日，法院一审判决王长林犯贪污罪，判处其死刑缓期两年执行。2011年9月15日，法院二审维持了原判。

无独有偶，招商证券投资银行部原执行董事李某在四五年时间里，利用职务便利以拆分承销费用或虚构第三方公司申

66 勿忘初心、严守底线不仅是个人职业发展保证，更是公司业务规范有序发展的保障。99

请第三方协议支出的手段将本单位财产5256万余元非法占为己有。案发后，涉案资产已被查封、冻结，被害单位的损失基本得到了挽回，对其可酌情从轻处罚。法院对此案作出一审判决，以职务侵占罪判处有期徒刑8年，并处没收财产200万元；冻结在案的现金直接发还被害单位，不足部分以查封在案的财产折价变现后发还被害单位或责令李某继续退赔。

随着国家反腐倡廉工作的不断深入和经济金融领域监管形势的变化，证券行

业对协议支出费用的使用相当谨慎，甚至有的券商已经严禁以财务顾问费用的形式回报给中间人，严禁协议支出费用。

2014年9月初，为了规范债券承销中的寻租行为，发改委对证券公司在承销企业债券中的顾问费等协议支出作出规定。根据发改委的有关规定，证券公司应出具新的承诺函，承诺其在承销企业债券中不存在事前或事后的顾问费等协议支出，如存在协议支出，应详细报告有关资料并说明其合理性。此外，证券公司并应承诺如存在协议支出行为应报未报，该公司将停止承销企业债券资格一年，并同意国家发改委在证券公司承销企业债券信用档案中进行记录。

《天风证券股份有限公司债券承销业务管理实施办法》第五章第十八条规定：为维护公司利益，降低业务风险，债券融资业务部门在项目实施过程中坚持“全程负责”和“职业操守”的原则，建立透明、完整的及时报告制度，不向客户索取任何利益，一切行为均以公司利益最大化为目标。

债券履约违约 如何强化存续期管理？

自2010年以来，我国债券市场快速发展，截至2015年底，我国债券市场余额达到48.54万亿元，位居全球第三位，其中信用类债券21.84万亿元。但是由于经济环境的下行等诸多因素影响，2016年以来，信用债违约事件频发，成为笼罩于债券市场上空的阴霾。

那么近期屡现债券违约的原因何在呢？除了宏观经济环境下行、行业景气度低迷导致发行人盈利下滑、偿债能力大幅下降外，发行人内控混乱、治理机制不完善、募集资金擅自挪用他用等影响发行人后续经营的因素日渐凸显，成为债券违约的诱因。

债券承销商作为中介，同时作为受托管理人，地位较为尴尬，虽然偿债是发行人的义务，但一旦出现违约，承销商往往也会受到牵连。银行等金融机构借助其完善的贷后管理体系，往往能提前嗅出危机，启动预警措施而优先受偿，而作为受托管理人的券商由于对存续期管理的不重视和流于形式，无法在第一时间发现已经出现的风险并对其进行化解和处置，导致损失的扩大。

从监管层面来看，面对债券违约的频发，监管部门对债券存续期管理处罚力度在加强。2016年证券公司涉及债券存续期管理事项受监管处罚和被采取监管措施7起，较往年有较大幅度的增长。受罚事由集中体现在发行人信息披露有遗漏而券商未能勤勉尽责地履行受托管理责任，以及未能及时发现并制止发行人违规使用募集资金的情况等。

近期交易所发布了《公司债券存续期违约风险管理指引征求意见稿》，该指引以风险为导向，拟加强受托管理人持续对存续期债券进行风险分类和动态管理（风险排查与预警、化解与处置等），该指引正式实施后对债券存续期的监管将更为严厉。

面对日趋严格的监管形势，券商应如何强化债券存续期管理呢？我们结合自身经验提出几点建议，虽谈不上金玉之言，或可给各位提供参考。

1.与发行人签订承诺书是十分必要的，强化发行人董监高对信息披露真实性的责任意识，不仅是对广大投资者负责，也是对券商自身的保护。

2.应将督导职责落到实处，在债券存续期对发行人进行持续、全面的督导，将定期和不定期、现场和非现场的核查相结合。在债券发行之初督导组可按照内部标准对债券进行分类管理（如关注类、风险类、正常类）。

非现场核查：督导组提供核查表交与发行人填写（根据债券分类情况确定频次，如对关注类、风险类每月一次，正常类每季度一次），针对募集资金使用情况应需与监管银行进行核实，具体核查程序包括但不限于取得银行流水并核查资金去向，重点关注拟投资于固定资产的资金是否被挪用，所开发项目的建设生产进度，用于补充流动资金的款项是否已用于生产和周转等；同时核查发行人发生的重大事项是否根据法律法规及时披露。同时，每月查询舆情及工商信息，确认发行人是否存在未披露事项并留痕。

现场核查：单个项目需保证每年对发行人进行一次现场核



查。发行人若发生重大不利事项（参照《公司债券受托管理人执业行为准则》第十一条），项目组应及时到现场对风险进行排查，并根据现场核查结果调整债项风险等级。

3.为传达监管层最新政策思想，督导组可定期（每季度或每半年一次）对发行人进行培训，并与发行人保持良好的沟通，力争在第一时间获悉风险事项并与发行人共同协商处理。

4.建立更合理的激励机制有助于改善重发行而轻后续督导的现状。项目组绩效考核办法中建议依据各债券风险评级、存续期限等情况制定不同风险递延金计提比例和递延期限；同时制定相关责任人追责机制，以应对可能出现的监管处罚。

5.引入第三方风险评估机制（比如某些商业银行引进中债资讯的风险评估机制），对存续期内债券进行持续跟踪并对信用风险进行评估，可对前文第二条所述债券分类管理提供支持。

发展与风控并重，事前、事中、事后的管理相辅相成，缺一不可，主承机构应着眼于长远发展，注重品牌形象的建设，促进业务团队切实关注发行人的后续发展与投资者的权益维护，让我们共同努力为每一个项目划上一个完美的句号！

勿忘初心、严守底线不仅是个人职业发展保证，更是公司业务规范有序发展的保障。勿以善小而不为，勿以恶小而为之”是我们的行事准则，我们也希望它成为公司投行文化的一部分。



专业而热情的天风人，以共同的目标和相互的默契，
在充满朝气与活力的橙色星系中
成长创造，发现未来……
北极星，象征着坚定，引领着方向

橙色星系北极星 天风证券2016年度评优

个人奖项 INDIVIDUAL AWARD ▶▶▶

天风最具行业影响力人物 赵晓光

天风好学长 陆勇威 朱霞 杨晓 虞雁 陈文佳 阙小红 邹静轩

天风年度感动人物 周大兆 魏利军 陈巍

天风企业文化之星 胡宗仪 屈袅 张岚 张岩 石红霞 赵晨贝

天风最佳贡献员工 薛晗 钟丽娟 王荣朴 段文强 胡皓磊 徐建豪 文浩 徐彪 程杨 冶小梅 樊鹏 杨金光 沈勤 李思婧 廖伟瀚 唐尚智 林阳相 徐善武 赖焯 黄萍 熊鑫 胡榕 李源超 刘欢 曾波 赵蓉 程思宁 叶殊 申坤

天风最具成长性员工 徐野 林肖 王丽娟 李婷立 杨峰 倪海威 孙汉青 卢海军 李尧 汪纯 李樱蓁 张恬恬 周晓彤 钟玉玮 杨承锡 李佳伟 林威 万丝哲 赵瑞 李杰 李永翠 初文磊 付岷丹 李栋 方文俊 李宝鑫 杨长果 辛科 邢航 丁琼 蔡颖 熊文涓 魏文锋

天风最佳新锐员工 许重阳 尹喜福 李艳军 盘龙 付玉 张晓斌 葛玉琴

天风TOP 1 产品销售 TOP 1——赖婧 新增资产 TOP 1——叶亚萍 佣金贡献 TOP 1——夏芸莹

团队奖项 TEAM AWARD ▶▶▶

年度行业突破业务部门 研究所

天风最具成长力控股公司 天风天睿 天风天信

天风最佳贡献控股公司 天风天盈

亿元明星团队 北分一部 王军团队 北分三部 屠建宗团队 固收-债券投资 翟莹团队 财富-固定收益 华一团队 资管-资产配置 张岩团队 资管-结构化投资 陈辛润团队 机构-标准化业务 何文刚团队

天风最佳贡献业务项目奖 福建实达集团股份有限公司重大资产重组项目——并购融资总部
武汉阳逻经济开发区“阳逻之心”PPP项目——天风睿金（武汉）投资基金管理有限公司
天风证券广发银行固收强债3号集合资产管理计划——财富管理总部、固定收益总部
资管产品运营保障项目——上海证券资产管理分公司
上海海顺新型药用包装材料股份有限公司IPO——投资银行总部

天风最佳支持服务项目奖 “鲜橙计划”——人力资源部、品牌管理部、行政中心、信息技术中心
2016年公司债发行——资金计划部、财务核算部
公司风控指标限额管理项目——风险管理部、财务核算部、资金计划部、信息技术中心
天风证券IPO项目持续推进——董事会办公室、财务中心
研究管理平台项目——信息技术中心、研究所
天风掌权者——信用业务部、营销管理部、品牌管理部
天风高财生项目——信息技术中心、运营管理部、信用交易部、营销管理部、品牌管理部

天风最佳创新项目奖 天风证券“企业社会责任践行”项目——品牌管理部、行政中心、四川分公司
天风“固收微大学”项目——固定收益总部、财富管理总部
天风证券一期股票质押式回购债权资产支持证券——资金计划部、财务核算部、信用业务部

最佳贡献中后台 风险管理部 信息技术中心 合规法律部

最佳协作中后台 产品服务部 人力资源部 行政中心

最具成长力业务部门 上海证券资产管理分公司 并购融资总部

最佳贡献业务部门 北京证券承销分公司 财富管理总部 上海证券自营分公司 浙江分公司

最佳创新业务部门 绿色金融事业部

最佳协作业务部门 四川分公司

天风最佳贡献营业部 武汉八一路证券营业部 上海漕溪北路证券营业部 南京庐山路证券营业部 深圳滨河路证券营业部

天风最具成长力营业部 武汉中北路证券营业部 昆明北辰财富中心证券营业部 宜昌夷陵大道证券营业部



有了这2.1G福利包 从此告别盲目加班

相信同学们都开始阶段性回顾自身工作，或者在准备给学长的汇报、或者在给金主霸霸写材料.....正撸起袖子好好干的时候，一个小难题就粗线了：

“我们要给客户发报告，请问能帮我们设计一个封面吗？要美丽，要抢镜！”

“企业手册的星球图片真好看，好想down下来做PPT！”.....

作为学长派来的救兵，本期品牌课堂就跟大家聊聊，在制作一份述职报告/团队介绍/项目推介/晨报晚报/长图文/小广告...时，我们可以运用哪些素（tao）材（lu），并如何快速GET这些素（tao）材（lu），从而提高效率、告别盲目加班、多点空闲约会、马上结束单身、迎娶白富美、走上人生巅峰呢！

话不多说！掏出福利！

领（xue）取（hui）福（tao）利（lu）只需三步！

STEP 1

扫描下图二维码



天风品牌供需社
扫一扫二维码，加入该群。

STEP 2

输入敲门密码

部门

+

姓名

STEP 2

找到群文件搜索框
搜索想要的福利



2.1G

同时，学长总结了最不可错过了六大福利，同学们请记住牢！

福利一

可正气可文艺的
天风LOGO

众所周知，我们洋气又不失BIG的LOGO是长成这个样子的：



同时我们结合“全新升级”“炒鸡霸气”的品牌定位“综合金融服务专家”做如下运用：



BTW，我们还有文艺范的邮戳LOGO，是不是很文艺清新~



福利二

橙意无敌的
办公模板

有了这样的办公模板，学长再也不用担心我的WORD、PPT啦！



(WORD模板 含封面+内页.doc)



(WORD模板仅内页.doc)



(PPT模板.pptx)

同时应同学们需求，我们还设计了报告书的封面封底，便于印制。是不是炫酷到飞起呢！



(印刷物封面封底模板)

福利三

文字的10种颜值

同学们日常用除了宋体、新宋体、仿宋、楷体、黑体、微软雅黑的免费版权字体外，公司也为各位同学购买过以下付费版权字体，授权期限内同学们可以尽情享受哦~

- 方正粗谭黑简体
- 方正兰亭粗黑简体
- 方正兰亭黑简体
- 方正兰亭特黑简体
- 方正兰亭中黑_GBK_0
- 方正硬笔行书简体
- 方正中正黑简体

方正版权字体
(使用期限2017年6月1日止)

华康俪金黑 W8

华康翩翩体

华康雅宋体

华康版权字体
(使用期限2017年7月1日止)

福利四

天风大IP
天风学长

天风学长作为咱们的大IP，已经有一系列漫画表情推出！

有静若处子动若“风”兔的学长，比如这样子的：



有商务leader华尔街菁英的学长，比如这样子的：



PS重要的事情说三遍：

不得使用未经授权的素材（如字体、图片）/不得使用未经授权的素材（如字体、图片）/不得使用未经授权的素材（如字体、图片）

最后，如在福利领取或使用过程中遇到任何问题或有建议，欢迎随时联系品牌管理部：

联系人：品牌管理部 童昕

QQ：1875037899

TEL：18672976885

福利五

版权图片限时抢

作为版权意识超强、超有素质的学长，特意为同学们购买了一批精美的商务图片，扩充现有的已有版权图片库。新鲜版权图片一览如下：



以上图片的使用期限截止至2018年1月8日，请同学们在有效期内尽情使用哦！

Ps学长强调：同学们请注意不得使用未经授权的图片噢！

福利六

同学们都爱的
橙色星系

最近接收到越来越多同学们对橙色星系图片的喜爱及需求，我们特意整理了相关图片供大家选用。



介绍完六大必备福利！别忘了福利库还有2.1G福利任你领噢！！



这里充满朝气与活力
有专业而热情的天风人
以共同的目标和相互的默契
化为天风独有的文化气质
成长创造、发现未来

2017年新版

《企业文化手册》

是你开启橙色星系的指南

如何得到？

新员工入职，HR发放必人手一册
老员工想看，请联系品牌管理部



发挥资源整合优势 全力支持产业发展

——天风证券在全省金融精准扶贫工作经验交流会上的汇报

12月23日，湖北省政府召开全省金融精准扶贫工作经验交流会。副省长曹广晶出席会议并讲话，他要求，金融机构要进一步认清形势，增强扶贫工作决心和信心；找准金融精准扶贫的主攻方向，聚焦产业发展，突出利益联结，强化政策扶持。会上，他还对天风证券在将军山村开展产业扶贫的模式和成效表示肯定。天风证券副总裁李正友代表公司出席会议，并汇报了公司产业扶贫工作开展情况。

以下为工作汇报全文：

天风证券成立于2000年，是一家总部位于武汉的全国性综合型全牌照证券公司，也是湖北省两家法人级券商之一。在供给侧改革、经济结构转型的背景下，天风证券积极响应政府号召，在深入服务实体经济的同时，充分发挥金融机构的资源整合能力，践行金融精准扶贫。

一、深刻领会党中央、国务院关于精准扶贫工作的指示和精神

去年年底，中央召开了扶贫开发工作会议，深入分析了全面建成小康社会进入决胜阶段脱贫攻坚所面临的形势和任务，对脱贫攻坚的各项工作作了重要部署。今年年初，央行等七部门联合印发了《关于金融助推脱贫攻坚的实施意见》，紧接着，中共湖北省委、湖北省人民政府发布了关于贯彻实施《中共中央、国务院关于打赢脱贫攻坚战的决定》的意见，中国证监会也发布了《中国证监会关于发挥资本市场作用 服务国家脱贫攻坚战略的意见》。文件发布后，天风证券迅速召开专项会议，传达落实中央扶贫开发工作会议精神，认真学习习近平总书记关于脱贫攻坚的系列讲话精神，深入领会党中央、国务院精准扶贫、精准脱贫基本方略的深刻内涵，研究落实省委、省政府文件精神，部署天风证券金融精准扶贫具体措施。

经过深入学习，天风证券认识到，脱贫攻坚是党中央、国务院确定的国家战略，金

融扶贫是增加扶贫投入的重要渠道，也是脱贫攻坚的关键举措，解决贫困人口问题对国家经济、社会发展具有至关重要的意义。天风证券是在国家政策红利下成长起来的企业，作为国民经济发展和资本市场建设的参与者、推动者与受益者，助力脱贫攻坚、促进扶贫协作，天风证券义不容辞、责无旁贷。

二、融资+融智，全力支持房县产业发展

2016年8月4日，中国证券业协会按照习近平总书记的讲话精神发起开展“一司一县”结对帮扶行动倡议。天风证券迅速响应，第一时间成立专项工作小组，调研考察贫困地区，并作为首批响应证券业协会号召的券商，与国家级贫困县湖北省房县开展“一司一县”结对帮扶工作。

天风证券通过对贫困地区经济社会发展特别是自然资源、优势产业和重点项目等情况的深度调研，从融资支持、市场拓展、扶贫智库等方面开展产业扶贫工作。

(1)在融资支持方面，天风证券在房县设立扶贫工作站，全面对接房县政府及企业金融服务需求，持续服务当地实体经济发展。在深入调研房县着力打造的黄酒、生物医药、旅游等三大百亿产业的基础上，天风证券会同房县县委、县政府制定了设立专项产业基金、引进战略投资者、发行企业债券、挂牌新三板或对接资本市场等有针对性的融资解决方案。同时，天风证券还联系期货和保险公司在房县开展“保险+期货”业务试点，为房县农户免费提供农作物价格险，切实保障农民收入。

(2)在市场拓展方面，天风证券利用中国金融扶贫综合服务平台，协助房县企业对接互联网市场，目前已将房县当地的黄酒、木耳、香菇等特色产品上架消费扶贫平台，并正在组织推广宣传和消费认购。此外，天风证券还联系武汉农畜产品交易所团队，拟将房县农产品登陆汉交所，以拓宽当地农产品销售渠道。

(3)在扶贫智库方面，天风证券选派金融专家到房县挂职，并阶段性入驻当地企业，协助开展金融扶贫工作；同时依托天风证券国内一流的研究能力，为房县经济转型升级提供优质的研究支持、金融工程、数据挖掘等服务。12月，天风



证券还将在房县开展多层次资本市场认知普及与金融知识专项培训，协助当地培养专业的金融人才。

除产业扶贫外，天风证券还在重大事件、就业创业、环境保护、教育、医疗卫生等领域为房县提供公益帮扶。目前，天风证券已捐助人民币60万元用于房县地区今年夏天遭遇暴雨洪涝的灾后重建、居民生产生活安置等工作。同时，天风证券还为房县引入电子科技大学的技术团队，利用“数据型组织”技术，协助房县县委建立“智慧党建”系统，帮助当地开展党建工作和贫困监测。

三、进一步做好资源对接与整合，实现与贫困县共赢可持续发展

金融精准扶贫是证券公司在可持续发展前提下实现与贫困县共赢的有效方式。以资源整合为核心，为贫困地区融资、融智，帮扶贫困地区发展也是提升自身金融服务能力和空间的重要举措。下一步，天风证券将坚决按照党中央、国务院的部署和要求，加大对贫困地区的金融支持力度，更加积极地对接贫困地区金融需求，与贫困地区政府、企业进一步加强合作，做好资源对接与整合工作，助力我省贫困地区脱贫攻坚和经济社会发展，切实做到精准扶贫，精准脱贫，为打赢脱贫攻坚战贡献天风证券的力量。

66
找准金融精准扶贫的主攻方向，聚焦产业发展，突出利益联结，强化政策扶持。



天风证券“一司一县” 结对帮扶地区特色农产品 上线中证普惠平台

近期，天风证券“一司一县”结对帮扶地区的特色农产品陆续上线中证普惠平台，这也是天风证券在贫困地区开展消费扶贫的重要举措。在地方政府及企业的大力支持下，首批上线特色农产品包括房县黄酒、花菇、木耳、苍溪县血橙等。

中证普惠平台是中证互联股份有限公司基于中国证券业协会“一司一县”倡议，采用互联网技术为证券公司一对一帮扶的国家级贫困县优质农产品和特色产品开展产品推荐、产品销售的平台。中证互联股份有限公司、开展结对帮扶的证券公司及贫困县政府对贫困地区农产品进行严格审核和层层把关，确保产品安全和质量。

下一步，天风证券将配合中证普惠平台向消费者进行宣传推介，并整合资源，协助贫困地区建立物产营销体系，同时在产品包装设计、品牌塑造和渠道推广等方面为贫困地区政府和企业提供协助，以集合政府、行业及消费者的力量，共同打造券商精准扶贫新模式。



天风幸福课 HAPPINESS COURSE

也许只是换了个站姿，所见便不同。
一念天堂，幸福自有幸福的思维模式。
天风幸福课不生产鸡汤、不贩卖情怀，更没有虚头巴脑的教条主义。
在这里，没有老师和学生，没有道理和说教。
有的只是一道道美味的智慧小甜点。
帮你职场充电、智商充值，找到幸福的捷径。

—— 世界观 ——
特朗普究竟能在哪些方面影响中国？

62

—— 职场范 ——
犯错之后如何恢复活力

65

—— 睿读堂 ——
用10本书垫起2017

66

DONALD TRUMP

· 特朗普 · 究竟能在哪些方面影响中国？

来源于《哈佛商业评论》

特朗普似乎对与中国以往的商业关系不再感兴趣。从他对于印第安纳州开利集团（Carrier Corporation）所进行的干预行动，便可知道他采取美国总统一般都不会采用的做法——干预企业的决策。另外，他违反外交礼仪，与台湾总统蔡英文通电话，这是美国自1979年承认中国大陆以来首次进行这样的对话；从这个举动同样可看出，特朗普在看到美国的势力逐渐弱于北京的时候，想要为了扭转这个趋势而试探北京的界限。他对于开利公司的行动也许是正确的，但是与台湾总统通话却是不明智的。

特朗普面临着复杂的中美商业局势。虽然美国跨国企业面

临着北京方面更频繁的限制，但是这些企业在中国市场中依然占据大量份额，尤其是在高科技以及尖端的资本货物方面，例如微型处理器和燃气涡轮机。过去的10年，美国对中国的出口实际上比中国对美国的出口增长得更快，但中国的出口总量要比美国高出许多，导致双边贸易逆差自2009年以来提高了约50%，并且在2015年达到了3660亿美元。中国成了导致美国失业现象的罪魁祸首。10年前，中国占美国的贸易逆差少于1/3，但是今天已经达到1/2。近期的研究显示，在中国2001年加入世贸组织后的12年里，从中国的进口估计导致美国流失了超过200万个就业机会。

要清楚理解中美关系，很重要的一点是要意识到，虽然特朗普正在努力为工薪阶层创造就业机会，但是他的努力正面临着全球宏观经济下滑的逆境。自从2010年就业市场走出谷底以来，美国并没有为那些最高学历为高中（或更低）的人创造新的就业机会，而是为那些拥有学士学位的人创造了400万个就业机会。如今，像墨西哥和中国这样的低薪经济体，在采用美国的科技以及增强工业能力方面，要比以往容易得多。另外，过去的四年里，美元的贸易加权价值提高了将近25%，由此一来使得更多的家具、家用电器以及相关产业的工作机会迁出了美国。自经济复苏以来，整个制造业增加了大约50万个工作岗位，但是这些职位都是留给高能力人员、技术人员以及管理人才的。

特朗普很有可能夸大了他对于赢回就业机会的保证，但是他的确还有一些手法，可以在降低贸易逆差以及制定中国策略时加以运用。他的运作主要包括两个层面：第一，直接影响企业的投资与购买决策；第二，与贸易伙伴进行外交接触。关键在于，他要收集足够多的成功案例，以扩展美国的经济实效。

首先，他需要与足够多的企业谈成类似于开利集团的协议，尤其是那些能够影响更大供应链的大型工厂。特朗普与开利之间的协议是非常有趣的，因为它使得供应商必须再三考虑是否迁移，由此加大了企业留下的概率。有些人批评特朗普的做法，将之形容为“权贵资本主义”，但他们忽略了一个重点：印第安纳等各个州早已出资，以留住或者吸引新的就业机会，而特朗普恰恰是抓住这个机会来充分利用州政府已经支出的资金。相比于德国或日本企业，美国企业更倾向关闭本土工厂，特朗普可以利用他身为总统的权力来改变这种董事会文化。

为了实行这些措施，特朗普需要积极地策划，要尽量避免使用威胁手段。他所需要的公司，将会是那些大量从中国进口的公司，例如像沃尔玛这类大型零售商，以及像苹果公司这类的知名品牌。特朗普要说服这些公司相信在美国本土可以进行更大规模的商业活动，以及认为这是更加明智的商业策略。例如，在未来10年里，沃尔玛将对美国产产品投资

66
虽然特朗普正在努力为工薪阶层创造就业机会，但是他的努力正面临着全球宏观经济下滑的逆境。

500亿。这并非是沃尔玛的善举，而是沃尔玛的管理层正在努力教导并训练美国本土制造商，让他们明白海外采购所涉及的隐性成本，同时教导这些制造商如何更有效地向沃尔玛供应产品。特朗普知道如何使用白宫这个“天字第一号讲坛”，来强迫所有大卖场和大型分销商采取这种思维。这里的关键是，要找出一些因为靠近美国消费者而能够使企业享有经济优势的供应链。这种供应链的特性是：海外物流太贵或者不可靠、响应时间关键、产品数量大、产品规格时常出现变化。毕竟，即使季度收益较低，许多公司CEO还是喜欢被贴上亲美标签。

特朗普的第二个运作层面，就是与贸易伙伴进行外交接触，尤其是与中国。自从1972年尼克松总统和基辛格与中国建交以来，美国对于中国的姿态，就是将中国带入国际大家庭，包括中国的对外开放以及与其他国家建立经济联系。这些措施给中国以及美国跨国公司都带来了巨大的利益：从宝洁（P&G）、IBM 等企业，乃至美国的一系列高端服务行业，如高等教育、出版、设计、咨询行业，都获益良多。

但是，美国的低端制造业却因为中国的庞大出口量而蒙受损失。这里有一个值得特朗普去关注的问题：目前，中国要求外商将技术转移到国内制造商，同时实施当地成分要求（译注：指进口国强制制

造商在其国内生产商品的一部分），从而掌控了各个国家进入高科技和资本货物市场的渠道。另外，中国要求美国信息技术企业提供他们的专有源代码，而这恰恰是这些公司的核心竞争优势。特朗普应该关注中国对于市场渠道和知识产权的要求，尤其是在美国跨国公司作为世界领头羊的产业里面。有一个方法能让特朗普达到这个目的，就是他可以在产品基础上坚持互惠原则，否则中国将会失去美国的市场渠道。例如，如果美国风力涡轮机的制造商在中国获得的渠道少于中国制造商在美国的市场渠道，那么美国就会要求得到相同的渠道或者减少对中国的开放程度。

特朗普还可以将这个互惠标准延伸到来自中国的外来直接投资方面。他已经在这个领域中拥有影响力：美国在中国已经有了科技领域的业务，但是中国科技公司才刚刚进入美国市场。他可以在知识产权抄袭方面主张双边惩罚协议，也可以坚持要求中国在国有企业和行业市场渠道方面尽快达到世贸组织的标准。这些措施不仅具针对性，而且都是合法的。

特朗普会发现，他所能够单方面作出的举动是受到限制的。他倘若要对中国的出口商品施加高额关税，但这其实是弄巧成拙的做法，因为中国能够轻而易举地向中国境内的数百家美资工厂实施禁运，从而禁止这些工厂向他们的全球生产业务提供关键组件。中国企业在美国进行的大部分直接投资是应该受到欢迎的，甚至是值得提倡的。一些中国企业要比美国本土企业更乐意在美国投资。

在美中关系方面，还有很多事可以做，包括：为稳定贬值的人民币、限制双边贸易逆差，与中国进行协商。特朗普对美国公司实施的干预，几乎不会减少贸易逆差。中美贸易的不平衡是结构性的，其背后的原因包括：中国的大规模出口、“避风港”美元估价过高以及美国储蓄率低等。北京理解由贸易逆差所带来的失业现象是美国总统面临的政治问题，将会据此与美国协商。对于贸易逆差的问题，北京可以做的事要比华盛顿多，北京也会对此进行协商，不过要在特朗普停止与台湾对话的前提下。

最重要的是，特朗普向北京提出的贸易要求必须具体且合理。可问题是，他能否管好自己的行为？



AFTER MISTAKES

犯错之后如何恢复活力

当错误发生后，怎样做出反应，才能改变局面

来源于《财富》

身在职场，难免犯错，可是如何在犯下大错后恢复状态却大有学问。的创始人和首席执行官。

作为一家发展迅速的假期房屋租赁公司——Vacasa的创始人和首席执行官，埃里克·布莱恩说他也犯过许多错误——但这是好事。“我坚信，如果你不犯错误，就无法创新或颠覆，尽管在损失刚出现时就把目光放得长远并不总是那么简单。”

当事情没有按照计划发展时，如果你能够积极有效地做出反应，就可能扭转局势。以下是他的一些建议：

承认错误

为你的错误负责，尽一切努力来改正它。直接一点：“我在XYZ上做错了。我得到了怎样的教训，将如何努力来弥补错误，避免它再次发生。”不要试图推卸责任，承认错误更容易得到同事的尊重。

犯错的好处之一——虽然它似乎不像是好处——就是让你有机会按下暂停键，重新评估形势。在我们的公司里，如果我们忘记了清洁租房，就会借此机会重新评估我们家政系统应用，迅速做出改进。

吸取教训

一旦搞清楚哪里出问题了，就要问自己如何阻止错误再次发生——或者至少降低错误的发生概率。调整流程能够帮你避免在未来犯下类似的错误，无论是建立重复日程表，避免截止日期太赶，还是定期检查直接汇报，确保员工的目标能够得到评估。

犯错是成长过程中自然会发生的事情，不过要确保你的错误能够让你得到教训，带来有意义的变化，这一点很重要。在我们公司Vacasa的创立初期，会招聘能干积极的员工，并且认为他们可以成长并胜任自己的角色。我们跳过了深入培训的过程，相信我们这些才华横溢的员工会自行解决问题。有时候，我们这种乐观的态度会得到回报，另一些时候，团队成员则无法有效地处理我们的商业需求。

如今，我们对于寻求的核心竞争力有了更好的理解，设立了健全的培训项目来帮助员工取得成功。招聘优秀的人才，让他们放手发挥，在早期是一种可以接受的策略。不过这种方式无法有效地大规模应用。因为我们的发展十分迅速，所以学会了在培训项目上进行更多的投资，从而让员工们能够为客户提供更多他们期待的专业化服务。

速度至上

TripAdvisor的创始人史蒂夫·考费尔告诉我“速度至上”，我和我的团队把它谨记于心。你需要冒险，迅速行动来建立成功的公司，有时你会犯错。多年来，我们有许多次商业扩张遭遇了复杂的局势，浪费了时间。但我们知道，过多困扰于那些艰难的经历没有好处。挫折不会阻挡我们迅速发展的步伐，我们会从中学学习，并且继续前进。

如果你深陷于错误之中而不自拔，就会在尝试新方案时裹足不前。托马斯·爱迪生曾经说过：“我得到了许多结果。我知道有几千种材料不合适。”任何企业或个人都要有这种精神，在犯错之后恢复活力。

BEST TEAM

如何打造最优的多样化团队？

成功的团队表现出成员多样性，一个先天、后天多样性兼具的公司更能成功开辟新市场，但调和成员关系是个问题。

来源于 英国《金融时报》

随着越来越多的女性担任较高级职位，同时有更多证据表明多样化团队的价值，一个奇怪但重要的管理悖论开始浮现：混合型团队可能很难管理。

《团队天才》(Team Genius)的两位作者：里奇·卡尔加德(Rich Karlgaard)和迈克尔·马隆所作的总结或许更为精辟，两人为撰写该书开展了相关研究，他们认为：“最成功的团队表现出成员多样性，但（多样化）团队面临着与积极性、融合和协调相关的重大结构性挑战。”

66
要通过性别多样性增强团队绩效，你需要能够从不同视角看问题、从而提升团队价值的成员，同时你也要尽可能地降低协调的成本。

99

即便没有多样性带来的额外障碍，组建、管理和发展一个团队就已经很困难了。团队领导者总想法减少任何可能阻碍团队实现共同目标的摩擦。那么，管理者如何找到一个平衡呢？

第一步是了解多样化团队在什么情况下表现会好于同质化的团队。

毫不令人意外的是，多样化团队更适合面向同样多样化的客户群体设计并销售产品。一项为总部位于纽约的人才创新中心(Center for Talent Innovation)所做的调查着眼于具备“二维多样性”的上市公司，这类公司的职员不仅在种族、性别或其他遗传特点方面存在多样性，而且还具备“后天多样性”，例如语言技能或国际化思维等方面。调查发现，与多样性较弱的公司相比，在“二维多样性”公司工作的员工报告过去一年成功开辟新市场的可能性要高70%。

从更广泛的意义来说，由于“集体智慧”的力量，多样化团队的表现甚至可以超过由背景相似的优秀成员组成的团队。卡内基梅隆大学(Carnegie Mellon University)研究员阿妮塔·威廉姆斯

伍利(Anita Williams Woolley)和其他研究员发现了这点。事实证明，集体智慧会超过团队成员个人智慧的平均值，如果一个团队中有较多女性成员的话会更有裨益，因为女性成员的社会敏感性有助于增强团队凝聚力。

另一方面，成员背景相似或性别相同的团队在执行有现成解决方案的任务方面表现更为出色。

行为经济学家艾里斯·博内特(Iris Bohnet)新书《What Works》中加了一条备忘录（基于就如何组建高效率团队的课堂讨论），其开头就提出一条观点：“如果一项任务需要协调，例如提供洁净水或更好医疗服务之类的公共品，同质化团队可能很管用。”

如果团队解决的是个体问题，她建议应考虑不同群体的影响力。例如，如果班内女孩数量过多，男孩就会受益，他们更有可能专心学习，不大可能扰乱课堂。

反过来，博内特写道，集体解决问题可能需要一个异质化团队，女性通常提供关键的倾听和搭建桥梁的技能。她告诫说：只有当少数成员达到一定比例时，或许至少要占到三分之一，混合型团队才能发挥应有作用。她写道：“假如你手下员工20%为男性，80%为女性，你想组建几个工作团队，那么不要按男女比例分配人手。”

“组建几个男女搭配平衡的团队，然后将剩下的女员工组建为纯女性团队。”

在大公司，这种设计问题很难修正。上述人才创新中心对“二维多样性”和创新的研究发现，即便多样化团队提出有创意的构想和产品，也经常被更同质化的上级团队压制着。

如果这还不够复杂的话，最新研究显示，即便是这些有关多样性团队的成熟研究成果也可能因为我们无法准确评估多样性而有失公允。在斯坦福大学(Stanford)研究人员展开的一项实验中，如果团队成员穿着不同颜色的T恤，实验参与者就会判断他们的团队性别多样性程度较高。问题是所有团队的男女比例都是一致的。这很重要，因为如果管理者出于错误的原因认为团队成员拥有不同的技能、态度和背景，他可能会派这个团队执行某项他们其实并不擅长的集体或创造性任务。

甚至连那些支持职场性别均衡的人士也认为，组建团队需要考虑成员间的紧张关系和如何提升绩效，对这两个问题进行权衡。卡尔加德和马隆指出，如果想提高团队绩效同时避免成员间发生摩擦，领导者需要进行“成本效益分析”。

博内特写道，“要通过性别多样性增强团队绩效，你需要能够从不同视角看问题、从而提升团队价值的成员，同时你也要尽可能地降低协调的成本。”

有一点看来是明确的，当团队变得更富于多样性、也因此更愿意表达有时候相互矛盾的见解，组织必须培养更优秀、更积极主动也更能体察下属的领导者来管理团队。👤

学长书单▶▶▶

用10本书垫起2017

Ten books in the 2017



NO.01

《一件T恤的全球经济之旅》 (原书第2版)

作者: [美]皮厄特拉·里佛利
机械工业出版社 2016年3月 46.6元

一位经济学家对全球贸易的市场、权力和政治的考察。再常见不过的一件T恤可以联系欧美亚非拉，可以体现政治在贸易中如何主宰市场。从我你身上穿的T恤说起，从农业谈到工业，从贸易自由谈到贸易壁垒，从西方谈到东方，从比较优势谈到中国制造。希望通过他们，能让你进一步了解全球贸易自由化及其背后的博弈。



NO.02

《美第奇家族》

作者: [美]保罗·斯特拉森
机械工业出版社 2016年10月1日 49.2元

《美第奇家族》讲述了欧洲最为传奇和最具影响力的家族令人目眩的历史，其故事绵延四个世纪。美第奇家族的祖先原为托斯卡纳农民，后从银行业起家，并逐渐获取政治地位。14~17世纪的大部分时间里，他们是佛罗伦萨的实际统治者。当年的美第奇银行是欧洲最繁荣、最受尊敬的银行。我们不能说，没有美第奇家族就没有意大利文艺复兴，但没有美第奇家族，意大利文艺复兴肯定不是今天我们所看到的面貌。



NO.03

《区块链将如何重新定义世界》

作者: 唐文剑、吕雯等
机械工业出版社 2016年6月 79元

区块链可以用来做什么？区块链真的有颠覆性的潜力吗？区块链技术又将如何重新定义世界，改变经济、社会和生活？本书作为国内率先出版的原创性区块链启蒙读物，博采众长，汇集了众多专家学者对于区块链的权威观点，结合大量实例，由浅入深、通俗易懂的向读者介绍了区块链的由来与发展、区块链背后的经济思想、区块链的技术原理与特征、区块链的应用前景以及对区块链的展望与畅想，引领大家走近了解并读懂区块链的世界。



NO.04

《Vr革命》

作者: 胡卫夕、胡腾飞
机械工业出版社 2016年11月 38.3元

虚拟现实是什么？它背后有什么样的技术做支撑？它为什么在这几年爆发？它将对我们的生活产生什么深远的影响？它将重构哪些行业？它将挑战哪些传统的游戏规则？为什么说VR是人类的最后一块屏幕？面对VR大潮，企业和个人能做什么？VR的未来可能是什么样的？为什么它将成为下一个计算平台？本书将通过生动、专业、系统的语言来告知你关于VR的一切，让你对整个行业有一个全面、专业的理解。迎接伟大的VR时代，你准备好了吗？本书将帮你理解VR和它即将改变的世界。



NO.05

《一本读通10位经济学大师》

作者: [英]菲尔·桑顿
机械工业出版社 2016年9月 35元

书中讲述了十位卓越的思想家的故事：亚当·斯密，卡尔·马克思，大卫·李嘉图，阿尔弗雷德·马歇尔，梅纳德·凯恩斯，弗里德里希·哈耶克，保罗·萨缪尔森，米尔顿·弗里德曼，加里·贝克尔和丹尼尔·卡尼曼。你将从中得到有关经济生活的重要启示，这本书帮你理解为什么学习经济学很重要，了解有关增长、节俭和政府干预争论的真知灼见，理解利率、汇率和关键经济指标，识别衍生效应和无意造成的后果，在投资、消费和储蓄时做出深思熟虑的决策。



NO.06

《日本式量化宽松将走向何方》

作者: [日]片冈刚士
机械工业出版社 2016年5月 40元

“大胆的金融政策”“灵活的财政政策”“刺激民间投资的增长战略”，日本国民对“安倍经济”三大支柱政策的期待现在正转向对能带来未来希望的日本股市和汇市活力的期待。另一方面，也有人担心“大胆的金融政策”会带来长期利率的暴涨以及过度的通货膨胀，使所谓加薪最终无法惠及全民。在这样的期待与忧虑交织中究竟应该如何评价“安倍经济”？本书中，锐意进取的经济学家将通过细致分析为您评述安倍经济3支利箭的现状及今后的走向。



NO.07

《货币放水的尽头》

作者: [英]简世勋
机械工业出版社 2016年3月15日 39元

对于西方国家来说，这是一个绝望的时代，过去几十年那些铸就经济增长奇迹的魔法都已失效：“婴儿潮”渐渐老去，全球化已成强弩之末，新技术的幻想一次次的破灭……此后，美国开启了量化宽松政策，日本开始了安倍经济学政策，但全球经济仍无起色，连新兴市场国家也进入了低速增长的时代。这一切是怎样发生的？我们有什么出路？汇丰银行首席经济学家简世勋用精湛的笔法向我们言简意赅地展开了我们所处时代的种种经济问题的根源，并发出了自己振聋发聩的思考。



NO.08

《与羊群博弈》

作者: 郑磊
机械工业出版社 2016年5月9日 49元

技术分析其实是先人市场情绪逻辑的高度简化归纳。随着时代变化，交易规则与市场波动方法的变迁，大量技术方法注定不能适用于当下的市场，好在人性没有变，群体行为的逻辑，羊群效应，这些左右市场的关键没有变。本书以行为金融的视角重新剖析了技术分析，讨论了资本市场波动背后的主力行为市场情绪，群体心理，特别是高度还原了2015年股市波动背后的市场情绪演进变迁路径。为投资者思考投资行为，制定交易策略提供了一套更具深度的分析工具。



NO.09

《施蒂格勒自传》

作者: [美]乔治J.施蒂格勒
机械工业出版社 2016年6月 60元

20世纪杰出经济学家的自传，真实反映美国经济学家生态圈和生存方式。作者以幽默诙谐的笔调回顾了多姿多彩的经济世界，叙述自己的家庭生活，追忆芝加哥学派中的大师们，从古典经济学的历史写到政治、社会以及短期经济的头号问题，关于政策制定者的利益冲突，经济学家在公共事务中所扮演的角色等，读者能从中领略到乔治J.施蒂格勒幽默温和的个性魅力，同时也可以不经意间学到一些经济学的历史和知识。



NO.10

《学会回答》

作者: 姜维
机械工业出版社 2016年7月 35元

基于多年实践、咨询、研究、教学经验，作者独创性地提炼出回答新思维AIA模型和高效回答的五大模式——借力来回答、返回式回答、绕开式回答、反问也是回答、发酵后回答，极大地提升或改善了回答效果。本书将帮助中青年或处于职场中基层的读者在短时间学会回答，达到既要回答对、更要回答好、回答制胜的境地，更好地应对种种关键、重要、疑难、复杂的工作和生活问题，从而快速成为事业的强者，生活的乐者。

网景VIEW

面向同学们征稿了

I WANT YOU



◀◀◀◀ 栏目稿件要求

新闻资讯

大事儿、新鲜事儿、有意义的事儿……

成长日记

对天风文化的感受、感悟，让你感动的事儿、感动的人……

◀◀◀◀ 投稿日期

每月20-25日

◀◀◀◀ 投稿方式

联系人：余艳 邮箱：yuyan@tfzq.com

稿件注明：【投稿】部门+作者+标题+时间

◀◀◀◀ 稿酬制度

凡采用均有稿费，还有积分奖励哦！

还愣着干什么？！ 稿子投起来！

为了倡导企业文化，推动公司企业文化建设，帮助员工成长
为员工提供深入独到的见解和公司业务细致详尽的信息
编辑部面向全体员工征求稿件
无论你是初出茅庐的新人，还是已经打拼多年的学长
只要对自己文笔有信心的，就赶紧向我们展露你的才华吧



移动学习e起来 资源共享e平台

功能丰富，等你探索！你的学习，你做主

人力资源部精心打造移动学习平台，开启天风同学们的新征程！持续更新的行业前沿课程库，一站式培训管理服务，电子资料共享平台……

登录方式一

微信搜索“天风小助手”，点击“e动学院”——现在绑定
输入本人OA账号及密码123456，恭喜你绑定成功！

登录方式二

应用商店搜索“时习”下载app客户端，输入本人OA账号及密码123456。

登录方式三

PC端登录地址：
<http://tfzq.cobo.cn>
登录本人OA账号，密码123456。