

新闻资讯 >>>

天风证券与华泰资产  
建立全面战略合作关系

学长专栏 >>>

博鳌论坛聚焦绿色金融  
天风证券建议完善绿色金融体系

天风责任 >>>

天风证券与新疆巴里坤县  
签署“一司一县”结对帮扶协议

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

# 视界VIEW

THE VIEW MAGAZINE

2017.03&04

2017年  
02  
期

总第  
008



## 天风证券研究所 重构卖方生态



视界VIEW

THE VIEW MAGAZINE

2017.03&04

# 星超越

STAR EXCEED

## 业务公开课

每月举办，以行业热点业务、公司战略重点业务等为培训内容，邀请公司内外行业专家授课，采取视频接入及音频直播形式对全公司员工开放。



### SENIOR ADVISORY COMMITTEE

Members

Yu Lei, Pan Sichun, Wu JIangang, Wang Linjing, Feng Lin, Zhai Chenxi  
Hong Lin, Xiao han, Lv Yingshi, Xu Xin, Feng Wenmin, Liu Xiang  
Yu Bo, Yi Chuan, Zhao 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

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



天风证券  
人力资源部

#### 免责声明:

本刊仅作公司内部员工学习与交流之用，所有内容仅代表作者个人观点，不代表本公司或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。

卷首语  
EDITOR'S LETTER

## 以天风为傲

有关Facebook的一项调查，试图了解什么让员工保持对公司的关心和热情。调查发现当人们全身心投入到工作中时，他们表现更好，公司也是如此。Facebook最重要的驱动力并不是结交最好的朋友，拥有自主权或者工作生活平衡，而是源于对公司的自豪，相信公司会有美好的未来，相信公司对社会有益。

这家科技企业最重要的驱动力源自员工对公司的认同，以及由此产生的自豪感。这也从一个角度说明：文化认同的高低决定了企业的兴衰成败。

近几年，天风在人才引进方面创造了天风速度，随之而来的必然是对文化认同的挑战。在这一点上，我们的态度一直很明确：所有加入我们的天风人，都必须保持与企业文化价值观一致，即通力协作，与客户共生共荣，把企业办好。

所以天风凝聚人心最根本的法宝不是激励制度，而是天风本身的理想和价值观。我们坚信，优秀的金融人才是有理想、有情怀的，他们会自主选择最适合他们成长的土壤。作为天风，其实别无选择，我们必须去做那个配得上一流人才的土壤。

本期内刊采访的研究所团队，正是因为他们认同天风的企业文化，才选择了天风这片土壤。他们大部分都是80后，都很年轻。年轻的使命就是创造，年轻的优势就是创新。而天风要做的就是打造最好的创业平台，聚天下之才智，共同奋斗。

是的，我坚信无论前方有何风浪，我们都有信心前行，因为我们让人才以天风为傲。

天风证券董事长

李永红

# 目录 CONTENTS

06 抢沙发

## 新闻资讯 COMPANY NEWS

### 公司新闻

- 07 加速全国布局 天风证券广西分公司开业成立
- 08 天风证券与浙商银行签订全面战略合作协议
- 09 天风证券与华泰资产建立全面战略合作关系
- 10 天风证券荣获中金所“2016年度国债期货优秀交易团队”双料大奖
- 10 天风证券2017年次级债投资团调研交流会成功召开

### 天风情报局

- 11 春光无限好，天风新营业部花开多地

### 行业新闻

- 13 “三个监管”仍是2017年资本市场主旋律

## 创业在天风 ENTREPRENEURIAL CULTURE

- 16 天风证券研究所，重构卖方生态
- 22 重新定义卖方市场
- 24 高管团队——冒险家的奖赏
- 28 研发团队——勤奋专业双杀，在天风收获认同感
- 32 销售团队——我们的努力=“天风速度”



### P16 天风证券研究所 重构卖方生态

当下，天风证券研究所在业内成为不可忽视的力量，表达着对行业的坚守与突破。他们聪明，但愈加勤奋；他们踏实，但愈加拥抱改变。行业的坚守与突破，在他们身上同时体现。



### 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。本期的成长日记由童欣、陈环宇、邱昌程和孙嘉平与大家分享。

## 成长在天风 GROWING UP IN TF

### 成长日记

- 36 用心做事
- 37 我们的征途是星辰大海
- 38 天风，我为梦想起航
- 39 在价值投资中感受天风最炽热的温度

### 学长专栏

- 40 博鳌论坛聚焦绿色金融 天风证券建议完善绿色金融体系
- 42 天风学长博鳌精彩观点
- 44 天风学长的“传播金匙”

### 风控合规

- 47 关于投行项目签字人员追责问题的分析
- 49 预期损失与非预期损失

### 品牌课堂

- 50 橙色火种，可以燎原  
——天风证券2017年第二届通讯员大会

### 天风责任

- 55 天风证券与新疆巴里坤县签署“一司一县”结对帮扶协议
- 56 服务脱贫攻坚天风证券助甘孜首家新三板企业挂牌
- 57 天风证券房县“一司一县”金融扶贫工作站揭牌成立
- 57 搭建扶贫智库天风证券在房县组织资本市场专项培训
- 58 上交所“做理性的投资人”活动表彰大会在沪召开天风证券斩获三项大奖

## 天风幸福课 HAPPINESS COURSE

### 世界观

- 60 你看到的人工智能可能只是假“智能”

### 职场范

- 62 路演时，你该穿什么？

### 竞争力

- 64 每个人80%的压力都源自身边的负能量人群

### 睿读堂

- 66 《国家的兴衰：经济增长、滞胀和社会僵化》：  
国家兴衰，好富翁与坏富翁



邓凯迪  
并购融资总部 ▶▶▶

体重120斤和100斤的世界  
完全不同



王青  
襄阳长征路证券营业部 ▶▶▶

减肥，只需要一根绳子，用来跳绳，  
如果瘦不下去，至少可以用来上吊  
……



王秉春  
大连天河路证券营业部 ▶▶▶

三月不减肥，  
四月、五月、六月、七月、八月……  
整年徒伤悲！



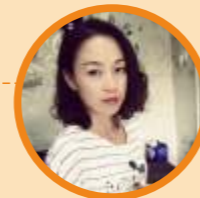
杨静  
南京东葛路证券营业部 ▶▶▶

No pain no gain  
饮食控制+有氧运动+力量训练，  
鬼知道我经历了什么。



郭怡人  
品牌管理部 ◀◀◀

希望患一种能减肥的抑郁症，  
等成功瘦下来就康复了



刘海丽  
大连普兰店证券营业部 ◀◀◀

“当你晕倒的时候，几个大汉把你抬上救护车，  
嘴里喊着：‘1、2、3起。’”  
看完默默决心减肥……



尹雯  
企业融资总部 ◀◀◀

淀粉和肉只能选一样，不一起吃就好了！  
比肉可怕是淀粉！  
可是不吃淀粉总感觉是饿的！



黄春鹏  
成都高华横街证券营业部 ◀◀◀

不是红颜易老  
而是流汗太少

抢沙发  
SO FAST

# FITNESS

## 瘦身小常识来袭

- 1.少吃冰的：影响身体机能循环，循环慢了会胖还会水肿
- 2.少喝饮料：它们是液体的撒旦，增肥又伤肾
- 3.少吃糖：会使你的皮肤老化，体重增加
- 4.尽量拒绝油炸食品
- 5.少吃热带水果，糖分太高
- 6.白天多喝水，晚餐后少喝水

## 春季减肥餐

- 早餐**  
一个水果（苹果 香蕉 橙子最好）一杯柠檬水
- 午餐**  
蔬菜（冬瓜 菠菜 油麦菜 四季豆等）  
蒸物（芋头 玉米 南瓜）  
鲜果汁（柠檬 葡萄柚）
- 晚餐**  
黄瓜 猕猴桃 蜂蜜

# NEWS

## 加速全国布局 天风证券广西分公司开业成立



广西证券期货行业协会会长 龙慧娟



天风证券广西分公司总经理 黄炜



天风证券与广西金投集团签约

3月17日，天风证券广西分公司开业仪式在广西南宁成功举办，这是天风证券在广西省设立的首家分公司，标志着天风证券的全国性战略布局又迈出关键一步。广西证券期货行业协会会长龙慧娟、天风证券董事长余磊、天风证券广西分公司总经理黄炜出席开业仪式并致辞。来自广西省金融办、南宁市金融办和广西省保险协会的嘉宾，与天风证券监事长潘思纯、广西金融投资集团董事长蒙坤伟、广西物资集团总经理刘鑫等金融机构、企业相关代表共同出席了开业仪式。仪式后，天风证券广西分公司与广西多家金融机构和优质企业签署了合作协议。

广西证券期货行业协会会长龙慧娟对天风证券广西分公司的开业表示了衷心的祝贺。她指出，天风证券广西分公司为广西证券行业注入了新的活力，希望天风证券广西分公司秉承公司经营理念，诚实守信、合规经营、规范发展，为广西地区的经济发展提供优秀、全面、高端的服务，能够与其他会员单位

共谋广西资本市场发展大业，共享行业信息与资源，共同为促进广西资本市场的健康发展贡献力量。

天风证券广西分公司位于南宁市中央商务区，地理条件优越，具有完善的证券投资体系与齐全的证券业务种类。广西分公司总经理黄炜在致辞中表示对公司未来的发展充满信心。广西分公司将在坚持守法合规经营的前提下，结合客户需求和广西地区实际情况，为客户提供一流的定制化金融服务，坚决维护客户的合法权益，促进广西资本市场的健康发展。

开业仪式之后，天风证券相关领导与广西金投集团、广西物资集团、广西农信社、北部湾银行、柳州银行、桂林银行、北部湾保险、朗洁环保签署了合作协议。通过合作协议的签署，天风证券广西分公司将立足南宁，辐射全省，与广西各界共同努力、精诚合作，实现资源共享、优势互补，更好地发挥金融机构的资本中介作用，为广西省经济社会发展倾注全力。



签约仪式现场

## 天风证券与浙商银行 签订全面战略合作协议

2017年3月8日，天风证券与首批战略核心客户浙商银行股份有限公司（以下简称“浙商银行”）在北京签署全面战略合作协议，拉开了天风证券与战略客户全面合作的序幕。天风证券董事长余磊，天风证券副总裁、机构客户委员会主任翟晨曦，浙商银行总行行长助理、浙商银行北京分行行长冯剑松等高管共同出席了签约仪式。翟晨曦与浙商银行北京分行行长助理李权林在协议上签字。未来，天风证券和浙商银行将在多个业务领域展开深入合作、共同发展，实现资源共享、优势互补。

本次建立全面战略合作关系的浙商银行，系天风证券机构客户委员会成立以来牵头落地的第一家战略核心客户。双方将重点在委外业务、并购基金、定增基金、研究支持以及创新探索等方面开展战略合作。天风证券机构客户委员会蒋瑞，北京证券承销分公司杨羽云、丁子静，财富管理中心华一，天风兰馨黄长清，研究所程杨、丁怡，中小企业服务中心樊鹏，上海资管分公司创新发展部李轲等领导同事参与了本次联合拜访，并与浙商银行相关对口部门做了深度合作交流。

浙商银行成立于2004年8月18日，是一家全国性股份制商业银行，2016年3月在香港上市。近年来，其业务规模保持了快速的增长，截至2016年6月末，浙商银行的总资产、存款余额和贷款余额分别从2014年末的6700亿元、3633亿元和2590亿元增长到11816亿元、6446亿元和4106亿元。在英国《银行家》杂志2016全球银行1000强榜单中，按一级资本排名第158位，按总资产排名第117位，中诚信国际给予AAA主体信用评级。

## 天风证券与华泰资产 建立全面战略合作关系

2017年3月14日，天风证券与华泰资产管理有限公司（以下简称“华泰资产”）在北京签署全面战略合作协议，建立全面战略合作伙伴关系。天风证券董事长余磊与华泰保险集团董事长、CEO王梓木率双方高管团队共同出席了签约仪式，天风证券执行委员会主任王琳晶与华泰资产总经理杨平在协议上签字，双方正式开启战略协同发展之路。

天风证券与华泰保险集团一衣带水、血脉相通，拥有相似的企业文化信仰和成长历程，双方在金融领域辛勤耕耘、稳健经营、厚积薄发，均取得了不错的发展成绩。未来双方将在战略上保持协同、共同发展，在业务合作上优势互补、资源共享，发挥各自在金融牌照、客户资源、人才队伍、行业区域覆盖等多方面优势，以ABS、PPP、产业研究等领域合作为突破口，重点推动在风控管理、业务创新等方面全面的交流与合作。

天风证券副总裁翟晨曦、李正友、吕英石、许欣，总裁助理、研究所所长赵晓光，董事长助理、绿色金融事业部总经理胡晓斌，机构客户委员会秘书长蒋瑞，天风天睿总经理韩雨佳，中煤科工金融租赁（筹）拟任总裁孙航，正隆（北京）保险总裁闫梓睿等参加了本次战略合作交流会议。华泰保险集团副董事长、总经理赵明浩，华泰资产副总经理兼党委书记白秋晨，华泰资产副总经理梁旭、高峰、陈敏、李胜，华泰资产副总经理兼董事会秘书张爱民，华泰资产总经理助理余伯友，以及姜松岩、马颖、熊英、林帆、成明珠等保险集团、资管公司的相关领导出席讨论会。

华泰保险集团是一家集财险、寿险、资产管理、基金于一体的综合性金融保险集团。华泰资产正式成立于2005年1月18日，是国务院正式批复《保险资产管理公司管理暂行规定》后，中国保监会批准设立的第一家保险资产管理公司。截至2016年末，华泰资产管理规模2178亿元，近10年净资产收益率平均高达18.64%，是保险行业内最受信赖的资产管理公司之一。



签约仪式现场

## 天风证券荣获中金所 “2016年度国债期货优秀交易团队”双料大奖

3月16日至17日，中国金融期货交易所（以下简称“中金所”）在厦门举办了“2017年国债期货策略交流会”。会议对2016年国债期货市场行为规范、参与积极的机构，以及在提升国债期货市场影响力、促进国债期货功能发挥方面作出积极引领和示范作用的机构进行了表彰。天风证券荣获“2016年度国债期货优秀交易团队奖（自营类）”、“2016年度国债期货优秀交易团队奖（资管类）”两项荣誉，是本次获奖机构中唯一双料全中的券商。

2016年天风证券在国债期货交易的资管、自营领域深耕不辍，依托国内一流的固定收益业务团队，为客户提供具有国际水准的固定收益产品销售、交易、研究、产品开发等一体化服务。既满足客户多样化的融资需求，又满足投资机构对于丰富的产品资讯和高质高效的交易机会的需求。

在过去的一年，国债期货市场运行总体平稳，市场功能进一步发挥，在债券市场中的作用迅速提升。据了解，2016年国

债期货日均成交36615手，日均持仓74612手，分别较2015年增长47%和65%，成交持仓比0.49。2016年5年期、10年期国债期货与现货价格的相关系数均为0.99，国债期现货市场联动紧密。

随着市场发展和成熟，国债期货功能得到较好发挥。首先，国债期货发挥了价格发现功能，提升了国债市场效率和透明度，成为反映债券市场信息的重要指标。其次，国债期货为市场提供了有力的利率对冲工具，投资者通过国债期货调整资产组合久期，有效管理组合风险，减少市值波动。再次，国债期货有助于管理做市业务底仓风险。在2016年底债市调整中，国债期货市场表现理性，充分发挥了套期保值功能，分散了市场风险，促进了现货市场稳定。

今后，天风证券将继续深入参与开展国债期货业务，将现有各品种套利策略进一步精细化、丰富化，形成多类资产、多类风格的策略和产品。

## 天风证券2017年次级债投资团 调研交流会成功召开



交流会现场

2017年3月6日上午9点半，天风证券财务中心在保利广场48楼成功召开了公司即将发行的2017年次级债券投资团调研交流会。

天风证券财务总监冯琳及相关人员与来访的投资团40余人参加了会议。本次投资团成员主要由各银行、券商、基金和保险等金融机构的投资经理及信评人员组成。会上，冯琳对投资



团一行表示欢迎，在对公司情况进行全面介绍后，针对投资团成员提出的公司经营及发展等相关问题，逐一作答。

通过本次调研交流，投资团成员对公司有了进一步了解，并对公司的发展表示肯定。投资团对于公司即将发行的2017年次级债券表示关注，并期待与公司保持长期的交流与合作。

## • 天风情报局 • 春光无限好，天风新营业部花开多地

最近突然开始流行去各大高校看花，比如：3月去武汉大学看樱花、4月去天津大学看海棠花、6月去厦门大学看凤凰花、7月去四川大学看荷花……其实看花不如来看看天风证券的各大营业部，赏花+理财两不误！借着这春暖花开的大好时光，又有多家天风营业部开业啦！简直从东到西、从南到北遍地开花有木有？快来跟学长赏一赏营业部的花吧。



### 四面荷花三面柳，一城山色半城湖 ▶▶▶ 济南花园路证券营业部

开业时间：2月24日  
地址：济南市历城区花园路84号振邦大厦10楼  
营业部地处济南市中心繁华地段，环境优雅，交通便利；为您提供专业、安全、优质、高效的金融服务。



### 楚中第一繁盛处，东方最美芝加哥 ▶▶▶ 武汉汉口北证券营业部

开业时间：2月28日  
地址：武汉市黄陂区盘龙城经济开发区汉口北大道111号汉口北国际商品交易中心J栋J3单元1层726、727室  
营业部地处文化底蕴丰厚、交通条件便捷、山水资源丰美的盘龙城经济开发区，竭诚为您提供全面、优质的综合金融服务。



### 漫山红遍俏杜鹃，吉祥丰稳在峨眉 ▶▶▶ 峨眉山滨湖西路证券营业部

开业时间：3月16日  
地址：四川省峨眉山市滨湖西路158号2-2号  
营业部将始终秉承“与客户共生共荣”的核心价值观，以客户为中心，不断提高服务内涵和服务质量，实现与客户共同发展的目标。



### 接天莲叶无穷碧，一身正气属汉川 ▶▶▶ 汉川西正街证券营业部

开业时间：3月16日  
地址：湖北省汉川市西正街汉海国际广场1幢4E3001  
营业部将始终坚持“诚信、进取、规范、高效”的行为准则，引领客户“赚取阳光下的利润”，努力做到比客户的预期更好。



洁白无瑕娇玉兰，真挚邀您临大连▶▶▶  
**大连黄海西路证券营业部**

开业时间：3月17日  
地址：辽宁省大连经济技术开发区正恒园1-19号1-2层  
营业部地理位置优越、业务产品丰富，更有专业的投顾服务，极大丰富客户的投资品种和理财选择。



油菜花开满地金，低调谦逊守临沂▶▶▶  
**临沂广州路证券营业部**

开业时间：3月18日  
地址：山东省临沂市兰山区柳青街道广州路与孝河路交会处鲁商中心A5号楼501室  
营业部将以规范的管理和优质的服务为客户打造专业的投资理财空间，为客户提供个性化、专业化的证券投资咨询建议，引导客户树立正确的投资理念，享受投资乐趣。



万山红遍，层林尽染▶▶▶  
**长沙劳动东路证券营业部**

开业时间：3月23日  
地址：湖南省长沙市树木岭路16号双铁兴苑1号综合楼815、817、818、819号  
营业部将为客户提供个性化、专业化的证券投资咨询建议，并积极开展具有趣味性的投资者教育活动，且投资产品丰富，能极大地丰富客户的投资品种和理财选择。



秀出西江一品红，迎来诗国郁葱葱▶▶▶  
**南昌绿地中心证券营业部**

开业时间：3月27日  
地址：江西省南昌市红谷滩新区红谷中大道998号绿地中央广场C区C3商业楼401室  
江西首家营业部，地理位置优越，交通便利，力求以舒适的环境和完善的配套设施为现场交易客户提供最优质高效的服务。



## “三个监管” 仍是2017年资本市场主旋律

2016年11月，证监会连续发布《证券投资基金管理公司子公司管理规定》和《基金管理公司特定客户资产管理子公司风险控制指标指引》，证监会对基金子公司设立设置一系列门槛，对开展特定客户资产管理业务的专户子公司实施净资本约束为核心的风控管理和分级分类监管；12月份，证监会发布了《证券期货投资者适当性管理办法》，《办法》的发布标志着我国资本市场投资者合法权益保护的基础制度建设又向前迈进了重要一步。

这一系列规章制度的修订和发布都为“依法监管”提供了法律依据，资本市场法治的“篱笆”越扎越牢。

2016年，刘士余接任证监会新主席，其首要任务就是监管。毫无疑问，2016年，加强监管成了证监会的一项重要工作，2017年股市监管仍然是主旋律。

2017年3月5日，刘士余首次阐述“三个监管”理念，称“新主席的首要任务就是监管”，他的监管思路很明确，就是“依法监管、从严监管、全面监管”。2016年，从新股发行、并购重组、借壳上市以及公司债方面，证监会全面强化了对于上市公司、中介机构、私募基金等诸多市场参与者的监管。市场人士也明显感到行政处罚涉及面更广、力度更大、监管透明度也进一步增强。

### 对IPO造假行为的“零容忍”

去年5月份，\*ST博元正式告别股市，成为首例因重大信息披露违法而被强制退市的上市公司。6月中旬，证监会宣布完成对欣泰电气涉嫌欺诈发行及信息披露违法违规案的调查工作。证监会宣布，一旦认定欣泰电气欺诈发行并作出行政处罚，深交所将依法履行





退市工作职责，启动欣泰电气后续退市程序。7月份，证监会正式对欣泰电气下发《行政处罚决定书》，并对该公司启动退市程序。欣泰电气由此成为A股市场因欺诈发行退市的第一股，同时也是创业板退市第一股。\*ST博元与欣泰电气的案例，均充分表明了证监会重拳治理欺诈发行上市公司的决心，体现了监管层从严监管的态度。

在欣泰电气被查的同时，证监会本着“绝不放过任何一个涉案主体、绝不放过任何一项违法失职行为、绝不放过任何一项需要承担的法律责任的”原则，对相关中介机构的违法违规行，依法予以查处，全面追究责任。

从首例因重大信息披露违法而退市的上市公司到首例因欺诈发行而退市的上市公司可以看出，“从严监管”的利剑不会放过市场中任何一个“漏网之鱼”。

#### 证监会去年开出218张罚单

统计发现，2016年，证监会作出行政处罚决定书218份，较上年增长21%，罚没款共计42.83亿元，较上年增长288%，对38人实施市场禁入，较上年增长81%。在这些处罚案件中，信息披露违法、内幕交易、操纵市场等传统案件类型仍然占据很大比例。其中欺诈发行及信息披露违法案件中，欣泰电气因欺诈发行及信息披露违法被处以832万元罚款；振隆特产因首发上市申报材料虚假记载被处以顶格罚款；大智慧公司案、安硕信息案等多起案件相关主体也均被顶格处罚。

在内幕交易违法案件中，苏嘉鸿内幕交易“威华股份”案罚没金额超1亿元；颜玲明内幕交易“利欧股份”案、马祥峰内幕交易“宝莫股份”案、周继和内幕交易“江泉实业”案等多起案件罚没金额均超过千万元。

市场操纵违法案件中，中鑫富盈、吴峻乐操纵“特力A”等股票案罚没金额超过10亿元；黄信铭操纵“首旅酒店”等股票案罚没金额超过5亿元；任良成操纵“龙洲股份”等股票案、瞿明淑操纵“恒源煤电”等股票案、唐隆操纵“渤海活塞”股票案罚没金额超过1亿元；创势翔操纵“汉缆股份”等股票案、肖海东操纵“通光线缆”等股票案、穗富投资操纵“万福生科”等股票案、陈贇操纵“美欣达”等股票案罚没金额均在千万元以上。

同时，每周五证监会的例行新闻发布会上，通报证券市场各类违法违规行为的处罚决定也成为了每周的保留项目，这样连续密集的发布处罚决定意味着行政处罚的结案效率和惩处力度持续提升。

越来越多的罚单说明“全面监管”之网已渗透到资本市场的各个领域，市场中的任何主体都不要抱有侥幸心理。

一位资深市场专家对此表示，“三个监管”仍然是2017年资本市场监管的主旋律之一。但是，应注意的是，监管是市场建设发展的有机组成部分，认为只要有了监管，市场就会风平浪静、没有是非非的想法，是脱离实际的。监管不能解决一切问题，而只有把监管与发展统筹起来、兼顾起来，均衡和持续发力，中国股市建设才能真正走好。

来源：证券日报

# THE VIEW MAGAZINE 风景VIEW

## 创业在天风 HIGHLIGHT OF TF

天风证券研究所  
重构卖方生态

16

天风证券研究所所长 赵晓光  
重新定义卖方市场

22

高管团队  
冒险家的奖赏

24



## 天风证券研究所 重构卖方生态

古希腊哲学家赫拉克利特曾说过，“世界上唯一不变的就是变化。”

当一个行业状态固化后，会有大量问题沉淀：可能是时代变化带来的外界变化，也可能是自身发现的隐匿问题。

春江水暖鸭先知。

有变的需求，最先感知到的人会寻求可以改变的土壤，择机而存。

当所有寻求改变的力量汇聚在一起，去适应时代，就会成为突破的力量；当这些力量试图改变行业生态，就会成为行业变革的力量。

当下，天风证券研究所在业内成为不可忽视的力量，表达着对行业的坚守与突破。

天风证券研究所的大多数人身上，都有一种矛盾的气质。

首先是作为卖方，他们大多数人都会有一种专业精神与服务意识，所以他们表达严谨、态度谦逊；另一方面，作为新财富的上榜分析师，业内的佼佼者，他们会在不经意间露出：我们要做行业的变革者，舍我其谁的架势。

他们聪明，但愈加勤奋；他们踏实，但愈加拥抱改变。

行业的坚守与突破，在他们身上同时体现。

在研究所行业素有“赢家通吃”的规则，券商研究所只有在排名中遥遥领先才有“通吃”机会。

已经迈过盈亏赢利点，摆在他们面前的只有一条路，终点是行业生态的重构者。

# SUPER BRAIN



“研究是核心竞争力。”这是天风证券对研究所的定义。

中国正处于产业转型升级的时代，天风应该聚集一批有产业链研究理想的分析师，并能为产业及上市公司找到转型升级的方向，实现研究决定定价的能力。

这是最好的时代，智能时代技术对行业的革命，时代的变革带来行业的震动，上升或者下降，更多取决于战略的力量。

移动互联时代，信息过度富集多频传播，自媒体开启用户内容的生产消费新模式，这对投研内容的品质和深度提出更高的要求。

在任何时代，逆袭都是小概率事件。

格局变动仍是最大的时代主题。变革之下，中国卖方有望率先建立全新的商业模式，而非按照成熟国家的原有路线演进。

生态正在重建中，谁能率先打通新的可持续变现渠道？

赵晓光认为，以产业逻辑和基本面研究为主要的时代已经到来，需要更专业的产业知识和行业趋势研究，寻找基本面的拐点。

与天风对研究所期待不谋而和。

于是，在不到一年的时间内，打造出业内刮目的券商研究所。

2个月走完其他券商需要6个月走完

中国正处于产业转型升级的时代，天风应该聚集一批有产业链研究理想的分析师，并能为产业及上市公司找到转型升级的方向，实现研究决定定价的能力。

的爬坡期：1月份已达到盈亏平衡点；6个月迎来盈亏加速点。

这样的成绩，在市场交易额大幅缩水的情况下，在一个券商研究所从零到一的组建中完成，不得不说是奇迹。

凭什么？

在赵晓光看来，天风证券研究所的吸引力在于：“一来是天风证券的企业文化，创业文化搭建了研究团队；二来构建了产业链资源平台，让分析师能更好地从事产业研究。”

天风证券研究所提出，以产业链研究方法为核心，提倡客观独立、深入调研、观点鲜明、保持前瞻，呵护原创的研究文化，在竞争中探寻差异化服务。网聚相同理念的分析师，通过不断的交流碰撞以及机制氛围，确保宏观、策略与行业研究之间、产业链之间的互相印证与互相补充。

“以产业链研究方法为核心，打通一二级市场的产业链研究和投资”，这正是赵晓光被业内人士所认同的理念。

未来，天风证券研究所的规划是，整合政府、产业、银行渠道、PE/VC、咨询公司、媒体等社会资源，为产业、上市公司、二级市场投资者提供全面的研究和投资服务。

在链接天风与外界之后，研究所将真正成天风证券“超级大脑”。

## 天风证券董事长 余磊 畅谈研究业务进展

来源：腾讯财经

随着近年来天风证券在多个业务领域崭露头角，以及多位新财富最佳分析师先后加盟组建研究所，外界对于这家券商产生了极大兴趣。

2017年3月24日，在博鳌亚洲论坛期间，天风证券董事长余磊接受了腾讯财经的独家专访，就天风证券业务布局、内部激励机制、研究业务进展，以及绿色金融等话题侃侃而谈。他直面人才加盟问题，称天风证券吸引诸多行业人才的地方，不仅仅只是激励制度，而是内部创业的文化。对于吸引多位新财富最佳分析师加盟的研究所进展，他透露称已经完成30个行业的全覆盖，30个行业所有的首席基本到位。



### 谈人才聚集：理想和价值观是根本

成立于2000年的天风证券，目前注册资本46.62亿元，总部位于中部城市武汉。

“这几年虽然天风一直在发展，但（受关注）主要是因为它的发展速度，而不是体量和规模”，谈及市场的关注，余磊举例称，“就好像一个比较差的学生，从来都是倒数第一的，突然进入了中游，这个就比较引起关注，长期考第一、第二的，大家反而会比较忽视。”

自2008年从成都迁址武汉后，天风证券通过加强布局如新三板、固收业务，以及近期的研究业务等，营收排名由行业末端升至中游水平。

随着业务的布局，是诸多业界人才的加盟，2016年，天风证券更让业界瞩目的，是包括赵晓光、徐彪等大批新财富

最佳分析师的加盟。

余磊表示，对于天风证券网罗精英人才聚集速度，“最根本的不是激励制度，而是天风本身的理想和价值观。”他称，“金融从业人员都受过良好的教育，并不是完全逐利的，在物质保证的基础上，很多年轻优秀的金融人才还是很有理想和情怀的，在价值观上如果有比较端正、符合他们想法的价值观，加上好的文化，是容易吸引高端的、优秀的金融人才的加盟。”

而对于外界流传的高薪挖人，余磊坦然回应称，其最近统计数据 displays，天风证券的激励制度，在券商行业中处于中游水平，某些分公司以及某些业务的激励制度，可能会略微中等偏上，“但是没有一项指标是进入行业前二十名的。”他说道。

不过在激励制度的落实上，余磊表示，天风证券不存在随时变化和调整的情况，虽然会根据市场和监管的要求做一些修正，但大的原则不会变。

余磊如此讲述他的人才观，“所有加盟我们的高端金融人，在我们看来都是与企业基本的文化价值观一致的，是大家一起合作，与客户共生共荣，把这个企业办好的过程。”

### 谈研究所进展：30个行业首席分析师基本到位

2016年10月，由赵晓光领衔搭建的天风证券研究所亮相，网罗了包括徐彪、文浩等数十位新财富分析师。身为80后的赵晓光，曾担任国内最具市场影响力证券研究所所长，曾连续七年获得新财富最佳分析师奖项。

在专访中，余磊对腾讯财经首度回忆起天风证券研究所搭建始末。他透露，最初其与赵晓光见面商讨组建研究所时，天风证券并不是赵晓光首选。“因为天风的规模、块头，包括品牌，对于他的团队，并不具备足够的吸引力。”

但最终赵晓光决定加入天风证券，余磊认为，天风证券赢得其青睐的原因在于“创业”。“赵晓光团队很年轻，大部分都是80后，说实话，到一个更大的机构去，别人团队很成熟，他也很难享受到这种创业的过程，而到天风来，几乎从无到有，而且在很多体制机制上，包括在研究方向上、大的战略上，都可以按照团队的想法做一些新的尝试。”余磊说。

对于天风证券研究所的进展，余磊透露，经过5个月的推进，已经在近期基本完成了30个行业的全覆盖，30个行业所有的首席基本到位，整个研究所人员规模接近200人。余磊介绍称，这些首席分析师的平均年龄，介于33-35岁之间。

对于研究所的定位，余磊表示并不拘泥于二级市场，主要聚焦产业研究。“个股涨跌的研究这种常规动作，我们也会做，但不是主要的”，余磊说，“研究所主要的是研究产业，让实体企业在经济结构调整过程当中更好地找准方向、更好地找准市场，更好地寻求一些好的合作，我觉得这是我们研究所非常重要的使命。”

天风证券副总裁 翟晨曦 ▶▶▶▶

## 聚最优人才，做最好的研究所

2016年下半年起，“大牛”加盟天风证券研究所的消息频频见诸报端，一度寂寂无闻的天风研究所，迅速进入公众视野；短短半年时间，天风证券研究所落实北上广深等全国主要城市主流基金公司席位，单周佣金一度突破800万元，第四季度在诸多基金公司打分排名攀升至第一，攻城略地“快、准、狠、稳”，让业界唏嘘。站在观众席，我们赞叹、惊讶，当翟晨曦将天风证券研究所的筹备、发力、规划娓娓道来，才明白什么叫成竹在胸。

### 按最高用人规格

#### 聚集最优秀的行业人才

蝉联七届“新财富最佳分析师”第一名的赵晓光、传媒互联网首席分析师文浩、策略研究首席分析师徐彪……天风证券研究所在短时间内，快速聚集多位新财富获奖明星分析师，以其“豪华阵容”和亮眼团队，搅动券商研究所市场一池春水。

看这阵势就知道，天风证券这次是认真的。

只是，让行业好奇的是，天风证券何以聚齐众多自带明星光环的优秀分析师？“首先，我们尊重人才，不把员工当下属，而是当做兄弟姐妹、合作伙伴，我们是平等的关系；其次，我们重视人才，‘人’是最为重要的生产资源，重视人在整个生产过程中的价值；再次，我们为人才提供全方位的支持，在合规的前提下，给予充分的发展空间。”

众所周知“天风速度”刷新业界记录，只有翟晨曦和她的工作伙伴们知道，在此之前，天风证券筹备已久。

“首先，在战略上，公司高层达成共识，确定天风未来要走研究驱动的发展模式，用一年时间，把研究所打造成为公司的领军业务；其次，在执行上，我们通过对市场的反复调研，通过对全市场研究所模式和研究员的深入了解，确定赵晓光作为核心创始人，并逐一锁定优秀分析师。”

### 定一个“小”目标

#### 努力做中国最好的研究所

天风证券研究所以单周800万元佣金的速度，刷新了全行业对天风研究所的印象，但翟晨曦说，研究所的目标永远不止于此。

“我和赵晓光私下里开玩笑，说我们先定一个‘小’目标——努力做中国最好、全球领先的研究所，这是我们的梦想。”翟晨曦解释，“最好的研究所”，首先是要服务于中国最优秀的企业，主要是上市公司，但不限于上市公司；其次，要服务于中国真正有潜力的行业，做行业的资源整合者，帮助提升这些行业的全球

影响力；再次，要做最好的机构业务衔接纽带，高效率地进行资源匹配。

天风证券在短短半年时间内，迅速地落实主流基金公司席位，并得到了基金公司对投研服务的认可。翟晨曦表示，这种以基金公司分仓佣金来赢取利润的模式，是研究所1.0版本，“而我们要迅速向研究所2.0版本挺进。”

在翟晨曦和她的团队所构想的2.0版本里，研究所将成为企业的大研究顾问，在传统业务的基础上，挖掘更广泛的需求进行资源配置，成为产业联动的推动者，产业资源的整合者。



## 助天风晋级资本市场价值判断引导者

金融圈中，首席经济学家是机构研究实力和品牌的标志之一。2016年9月，天风证券迎来了一位重量级人物坐阵，他就是中国社会科学院经济研究所研究员兼博士生导师，刘煜辉。算下来，刘老师入行的时间并不长。作为横跨学术界、国家智库、市场商业研究三界的“异类”，从刚入行时还带有青涩的“学院气”，到如今这种随心所欲的挥洒，刘煜辉始终给人一种强烈的颠覆整个证券研究范式的力量。

很多人说，刘煜辉对经济增长、货币金融和债务周期的理解有极其深邃的穿透力，对货币的变动有近乎神奇的敏感嗅觉，一贯享有“债神”的传说。有位买方大咖这样总结刘煜辉的特点：基本不用模型，很少用数据，极强的逻辑，甚至有些看上去像来自于主观臆测，但往往都是一剑封喉的前瞻。

作为天风证券首席经济学家，刘煜辉对于当下的经济形势如何判断？加盟天

风证券半年，他对自己和整个天风证券研究，有怎样的看法？

在市场对未来经济走势的看法存在较大分歧的情况下，刘煜辉对于商业研究也有自己的见解。“对于商业研究之宏观策略来说，模型、数据、逻辑，其实最先被放弃的是模型，其次可以放弃的是数据（很多都是伪相关关系），唯一能够剩下的只有逻辑。不是说不要坚持古典范式，这很重要，这是一种工匠的精神传承。商业研究判的是贪婪和恐惧的问题；政策研究判的是现实可行性和建设性；学术研究判的是框架的前瞻性和开创性。某种程度上讲，这是三类不同性质的工作，但一般人分不大清。”

作为一名业内知名经济学家，刘煜辉加盟天风源于偶然。去年7月，刘煜辉与现任天风证券研究所所长赵晓光在一次会议中相识。在刘煜辉的印象中，赵晓光是一个投资界奇才，没有想到的是，二人聊得非常投机。

知己难觅。

此次结识之后，赵晓光迅速引荐了刘煜辉与天风证券董事长余磊碰面。这一次，刘煜辉与余磊再次一拍即合。

“如果是我，我也会这样选择。”刘煜辉说，在金融规模上，天风证券和大券商相比尚有差距；而通过人力方向发力，可以聚拢其他方面的金融资源，使公司实现超预期增长。刘煜辉非常认同董事长的理念和战略。

心怀着相同的理念，刘煜辉于去年9月加盟。他坦诚，短短半年来，自己被公司的活力感染。他说，如果用生命周期来比喻，天风证券正处于青壮年阶段，处于这种阶段令它更加朝气蓬勃。

在这样一家充满朝气的公司，刘煜辉给自己制定的目标是：三年内，助力天风证券研究所成为整个资本市场的价值判断引导者。“这与整个研究团队都相关，我们会共同努力。”

# SUPER BRAIN

## ◀◀◀天风证券研究所所长 赵晓光 重新定义卖方市场

时势造英雄。

波澜大时代，大格局，成就真英雄。

2016年底，蝉联七届“新财富最佳分析师”第一名，获颁“新财富白金分析师”，相当于奥斯卡“终身成就奖”，荣誉加身，市场早已习惯。

只因成名已久。

在卖方研究所，“赵晓光”=“实力”。从产业研究到产业服务，一举一动，动迁江湖。

英雄亦造时势。

这位“80后”分析师，自2016年初加入天风证券研究所成为掌舵者，垦荒拓地、攻城占池，生生在竞争“白热化”的卖方市场，创下一片夺人眼球的成绩：仅一年时间，去年四季度，在国内前30大型基金公司中，天风证券所占席位在超过10家的基金公司中排名第一；迅速聚拢10多位不同行业顶级新财富分析师团队人员发展至160多名；一周的公募基金收入能接近800万元，半年内能到一线研究所收入水平。

几乎“从零起步”。

这样的天风“速度”是如何诞生的？赵晓光带领团队开拓的“新卖方”模式，这种把研究所定位为连接产业与资本平台、服务产业的角度，或许能阐述传奇背后的部分因由。

### 寻找合适的平台实现行业重构

来天风，跟余磊董事长讲的一个故事有关。

“他当时在书店看书，有一本书特别喜欢，要38块钱。因为还是学生，他不舍得买但看了好久，书店老板也没赶他走，最后他觉得很不好意思，还是把那书买了。他说我当时的梦想生活就是想看书的时候有钱买书，他就觉得很开心。”

这是一个温暖而励志的故事，然而赵晓光看出不同的东西。

他觉得，首先董事长是一个比较有情怀的人，其次他能够知足常乐，此外他还在这个故事中看到自己的影子。

当然，赵晓光加入天风还有另一个“版本”，那就是平台力。

电子行业分析师做到极致后，赵晓光意识到卖方研究并非仅是传统的“写报告、推股票”，而是处在产业跟资本连接的一个关键位置上，卖方研究本质上应该是能够整合各方面的资源，为产业服务。

他需要去寻找一个平台来验证对卖方市场的再塑造，于是天风证券进入他的视野。

第一，天风有一个非常好的体制和创新的机制，让员工们都有参与感，这是生产关系的创新；第二，天风以机构发展为核心；第三是天风具有一定的规模，各条业务线发展良好；此外就是天风所营造的理想和情怀氛围，让每位员工都能感同身受。

肥沃的土壤是培育参天大树的根基，赵晓光开始在这片土地上播撒自己的理想。

### 大胆定义“产业服务”本质

在赵晓光看来，这种卖方研究服务，其实是基于产业与资本连接产生的价值，类似于巴菲特的价值投资和长期投资，最本质实际上就是赋能式投资模式。

既帮助企业整合资源，同时帮助企业决策人更好地制定战略，寻找人才、挖掘客户，此外还可以帮企业导入新的技术，通过“产业、管理、资金、市值”的赋能式综合解决方案，推动上市公司转型升级和价值增长。

赵晓光目前带领团队突破固有的证券研究所靠卡位收取佣金的瓶颈，建立了最富活力的激励机制和文化，撤销了以往



的行政级别体系，全部扁平化管理，打通与其他部门的协同和绩效回报机制。

在商业模式方面，研究所跟很多政府行政单位或者高新技术开发区成立智库，更好实现帮助产业发展。

此外，在信息化系统上，天风证券研究所所有的研究活动、客户服务、项目整合等，全部在研究所平台系统上进行，通过系统实现了信息和数据最优最大化的利用。

赵晓光期待，随着团队执行力的提高和各项创新模式的落地，未来研究所在产业连接上能持续不断产生业务机会。“我们最终想做的事情就是，能够不断拓展分析师行业资源整合的能力或者通过整合资源从而为产业服务的能力。继而与企业一起成长，这其中价值非常巨大。”

### 和有理想的人一起做有情怀的事

在经过近半年的筹备后，研究所团队在天风这片土壤中扎下根来。

而聚拢天下英才则是他加入天风后的首要大事。“我现在最常思考的就是招人的问题，招合适的人，怎么样让大家最高兴的工作。”赵晓光说。

在过去的一年左右时间里，九个新财富分析师团队陆续加盟，让几乎从零起步的天风证券研究所一下子为业内所

瞩目。“明星分析师都具有明星效应，自带流量，但未来天风证券研究所上榜的新财富分析师，则更倾向于在产业中寻找拥有丰富产业经验、有潜力的研究界新人，我们就要培养他们。”

至于平台与个人的关系，赵晓光说，首先要公平公正公开，以制度为核心去运营，制度是做成一个百年老店的核心，这样大家就可以有一个非常强的信心和保障。

其次是平台，这个平台让他获得更多的人脉积累，更多的知识和经验或者是更高的影响力和知名度，而不是别人让你干活的平台。

最后，模式的搭建，让大家有一个长期的职业规划，否则卖方可能做几年，都做不动。但如果这个事情非常有意义；还可以在平台做更多事情，可能职业生命会更加持久。

所以共同合作的文化非常重要。

稻盛和夫讲做事：乐观的规划，谨慎的计划，快乐的执行。乐观就是我们必须要有一个还比较大一点点的梦想，就是你最后要想做成一个什么样的事情，而不是说就是赚点佣金，挣点排名。

如果用一句话号召合适的人加入，他用的是：“和有理想的人一起做有情怀的事。”

## 高管团队 冒险家的奖赏

作为职业生态中的你，是否曾反复思考，怎么找到完美的职业路径？是否对突破与重构有莫名的冲动？是否不断模拟最合理的方式，让行业生态更接近理想？

一定有，对不对？

但有一群人，他们不仅想了还做了。天风证券研究所高管团队在职业顺风顺水时选择冒险，努力后收获满意的答案。

天风证券研究所副所长、策略首席分析师 **徐彪** ▶▶▶▶  
把天风研究所当事业  
在被淘汰和工作狂中做出选择

# SUPER BRAIN

在分析师们的江湖，几乎没有人不知道徐彪的大名。

这是因为他闪光的履历：历任国内某综合类证券公司研究所策略部负责人、国内某综合类证券公司首席策略兼策略研究部总监，和国内具有市场影响力的证券研究所副所长，新财富、水晶球、金牛奖最佳策略分析师。

这样一位业界知名的分析师，去年下半年开始也加入了天风证券。

### 创业文化激励

#### 每个人都是天风主人翁

徐彪有一段话在圈内流传甚广，“在被淘汰和成为工作狂之间，你只能选择一边。套用一句很老很老很老的台词：如果你爱他，送他来当卖方研究员吧，这里是天堂；如果你恨他，送他来当卖方研究员吧，这里是地狱。”

对于这样一个又爱又恨的职业，徐彪是如何坚持下来的？“还是爱好这个职业。”徐彪说，分析师经常半夜加班到两三点，论辛苦程度确实非一般职业可比；但这也是一项非常有挑战性的职业。“除了高智商，还要有很高的情商，淘汰率非常高。”

挑战自我，也是徐彪加盟天风的根本原因。徐彪说，自己此前任职的券商是一家老牌国有券商，它的特色是四平八稳，即使是熊市，相比其他券商也不会受到特别大的冲击。

天风不一样。这是一家有情怀的券商，公司的文化核心是创业文化。

“创业文化的根本在于每个人都有主人翁意识，每个人都把研究所当成自己的事业。”徐彪说，“以前在国有机制里，大家都只是想着做好自己的工作，但在天风，大家除了手上的工作，时刻思索如何进一步提高公司的盈利点。”

加入天风证券，徐彪还有两方面的考虑，一来天风证券近

几年业务发展很快，特别是机构业务，而研究所与机构业务合作非常紧密，天风证券研究所就有了非常广阔的想像空间；二是在激励的同时，天风证券时刻不忘风险把控，这为公司的长足发展奠定了基础。

### 整合关键性资源

#### 助力天风发展成百年老店

数月下来，徐彪已经融入了天风。“这里发展态势比我想像更快。”徐彪举例说，研究所最近出现过单周佣金收入逾800万元，成绩喜人。

背靠公司，但不能仅依赖公司，徐彪充满了紧迫感。“当前券商研究所竞争非常激烈，明星分析师的身价水涨船高。”

这是券商业务的变迁导致。具体来说经历了三个阶段的变化。第一个阶段，谁能够提供完整的培训体系，谁就能培训出优秀的分析师，以早期的申万为代表，此时价值中心在研究所；第二个阶段是06—07年股权分置改革后，上市公司产业驱动市值逻辑日渐清晰，在这一阶段就要求分析师有广泛的产业人脉和影响力，此时更加注重分析师个人IP；第三个阶段，也是正在到来的时代，要求分析师不局限于产业，还要全方位跨界，整合资源服务产业，例如一个分析师可能还可以整合金融方面的资源，深入研究产业趋势，服务产业，以产业为本。

“第三阶段中，话语权又重新回到了研究所。”徐彪说，这一阶段中的分析师是高度复合型人才，必须要依赖研究所，才能获得政府资源、产业资源及科技资源等多方面的资源。

眼下，徐彪的脑海里有了新的构想：助力天风证券研究所进一步整合资源，为分析师们创造更好的条件。“逐条资源整合，把天风证券研究所打造成一个优秀分析师聚集的百年老店。”

一个周末的午后，业内久负盛名的传媒互联网行业首席分析师、天风证券副所长文浩才抽得出时间来，畅聊他加入天风证券的创业经历和体会。

这位管理团队中最先来到天风证券创业的首席分析师坦言，作为2016年3月第一批入职天风证券的首席，他的确是“冒着风险”。而一年后的今天，看到研究所从无到有，文化、制度体系初步形成，新人在培养、培训过程中一步步成长，心里颇感自豪。

在他眼里，这仅仅才是开始，无论是他所在的TMT行业还是券商行业，每天都在不断变化，行业资源的积累整合、团队的梯队更新、研究所制度体系的完善，是一场更为长期的修行，必须不断“长跑”下去。

### 深度介入“业务导向”管理

在同行讶异的眼光和外界的争议声中，有着6年传媒行业分析经验的新财富明星分析师文浩，选择了年轻而未经开拓的天风证券研究所。

这或许更多是一种缘分。文浩首次跟天风证券有接触，是源于对文化传媒上市公司当代明诚的发掘，因为这一次渊源，他看到了天风证券能够提供的大平台和天风体系内部的协同与合作。

“传媒和金融行业都讲究‘以人为本’，我期待的是，能够通过自身的专业知识与金融结合，发生化学反应，产生更大的价值，而这在天风系统内部是最具备实现条件。”文浩说，是否更高的职位并不是他特别考虑的，走得更远更深才是他追求的目标。

成为管理团队核心骨干的一年多时间，文浩工作时间和工作内容相较于此前，有了明显的变化。此前，他100%的精力都投入到业务研究和拓展中，而现今，他30%左右的时间在关注研究所的发展、全所的培训新人及其他团队的发展，70%的时间在做原有的调研上市公司、分析数据、路演观点等工作。行业方面也会花时间精力去关注和学习。

他清晰地把这一变化称为“业务导向”管理工作。“跟行政管理岗位不同，业务导向管理更多是基于业务提升出发；跟单纯的分析师岗位不同，业务导向管理是从行业中跳脱出来，搭建团队业务发展体系和框架，带领团队在业务上更为精进。”

◀◀◀◀ 天风证券研究所副所长、传媒互联网首席分析师 **文浩**  
“创业在天风”，从冒险到修行

# SUPER BRAIN

### 促成业务优势转化为制度文化

自2016年第四季度以来，文浩与管理层组织了多次业务培训，并进行了两次新人业务答辩，令他骄傲的是，他所带的团队成员在答辩中多次取得了排名前三的成绩；而更自豪的是，通过为期3个多月的培养，整个研究所年轻的分析员们，答辩水平大幅提升，进步速度非常明显。比他在2011年左右推荐的乐视网、东方财富等传媒股涨上10多倍还令他兴奋。“通过管理团队共同的努力，不断吸收创新的制度和体系，不断更新目前已有的系统，建设整个天风研究所完善的体制机制。是我们这些业务‘老兵’，在用自己所擅长的经验和思考，把自己的业务优势落实到整个研究所的层面。”文浩说。

尽管目前的天风研究所业绩增长速度喜人，在文浩看来，这还远远不够，要打造国内一流、国际领先的研究所，天风研究所的人才招聘、培养、淘汰系统，内部的业务协同合作机制，还需要更加优化、升级。

任重而道远。文浩计划着，通过传媒、电子等行业分析师团队的“试验田”效应，摸索出将业务优势转化为研究所制度文化优势的方法，再向整个研究所传导，推动研究所分析师的成熟，能帮助上市公司成长、发展。

卖方销售，大约是证券市场中距离八卦场最近的地方，被誉为研究所颜值担当的程杨，成长于距离天风总部1000米的水果湖，他来天风，是觉得自己找到可以重新定义卖方销售的试验场以及一群可以并肩作战的同行者。

### 双轮驱动才能1+1>2

券商研究所，两个因素决定这个研究所最终的江湖地位：明星分析师以及销售能力。

有些研究所大牛扎堆，销售过于依赖大IP；要么大IP有限，但销售极度强悍。这两种情况都可以有一席之地，但未必能长久立于潮头。

程杨认为，只有双轮驱动才能拥有持久的生命力。

对于任何一家研究所，从零到一是一个艰难的过程，这对于程杨的团队而言同样如此。但更难的是，当最终研究所研究员IP带来的流量和销售员原来的流量用尽之后，实现从一到十，从十到一百时。

那才是与老牌券商贴身肉搏的红海。

数据是漂亮的。

2月份开始，他们在初期3个月达到盈亏比点之后又上了一个台阶，实现收入翻倍，在市场整体交易量下降一半的情况下，做到了从一到十。

更重要的是，在整个卖方研究所最看重的机构分仓这个数据，他们的份额在急剧地提升。在上个季度，天风在全国所有大中型基金拿到了20家的第一名成绩。

当然，这不是程杨的最终目标。

### 不做简单推销

有人说，卖方销售吃的是青春饭，程杨是不赞成的。

“你看外资所有的大投行，销售的价值远远不只是卖卖研究报告，卖卖研究服务。”

他认为销售是连接机构和研究所之间的桥梁，也同时是连接资本和资产之间的桥梁。把销售定义为“连接器”是销售真正的价值所在。

在这个前提下，销售能做很多事情。在海外做销售交易，这个部门sales & trading，sales指出的是你平时跟客户的联络

做sales，“trading是我们更看中的，所以我所培养出来的销售团队不仅是卖研究，更需要懂得如何交易”。

除了机构之间的连接，研究所还拥有天然的与企业 and 产业连接的通道。

这样一来，天风、机构客户、企业形成一个有机的整体，拥有一个双向流动的资源。

在研究所搭建好这个生态以后，再去嫁接好整个天风的所有牌照，这是他的一个小目标。

事实上，来天风的这半年多时间，他们在做这样的基础搭建，并且做成了很多业务案例。



天风证券运营总监 **李震龙** ▶▶▶▶

卖方研究所的实质是“人”的生意

# SUPER BRAIN

管理就是服务。

在以人为核心资产的卖方研究中，管理的本质绝对不是用行政权力去约束，恰恰相反，是服务于人。团队的每个人能在平台实现他的价值，才华得到最大的释放，在这个过程中，他们遇到的任何问题，管理人都能观察到并且用服务者的心态去帮他解决问题，换来的一定是最好的业绩回报。

最近，最打动他的一句话是，“什么叫生意？生意就是把你口袋的钱自觉自愿放在我的口袋里。”他当时想的一句话就是，什么叫管理？管理就是能够不用干预、不用约束，就能让团队自觉自愿把事做好，这就是最好的管理。

“团队的组建其实是在搭建一个舞台，登台的都是角儿，我们的任务就是让他们站在舞台中央，获得更多的掌声和鲜花，这是他们的成功，这是我们最大的成功。”

### 从完成到完美

铁打的研究所，流水的分析师。

除了找人，李震龙另外一个重要的工作是培养人。

但培养人的核心在于，如何教会他们用最合适最快的路径实现个人成长。李震龙给出三组对比：

通读与精读。

很多新人，他们每天只啃几篇报告，一字一句地抠，这个方法是错误的。新人要让自己接触爆炸式的信息量，要保证每天至少200篇以上的报告或文章，看多以后，自然会有量变到质变的一个过程。

每十年读同一本书，理解一定是不一样的。每一个概念的理解与通透，都有临界点，遇到临界点再去精读是最有效的。

模糊与精确。

很多人一开始就求精确同样是不对的。比如什么是估值？你以为你懂了，其实不然。

很多投资人终其一生不就是在判断估值吗？这是艺术不是科学。所以对艺术每天吹毛求疵的搞精确肯定是不对的。更多时候我们需要不断去积累，培养感觉，进而孕育更准的直觉。

完成与完美。

很多新人上来就讲完美，要憋个大招儿，要写一个轰动业内的报告，这也是不合理的。这么多年，我没见过任何一个这么憋招的研究员成功过，都是先完成一个合格的研究报告，在完成的前提下不断优化，在成长的规程中追求完美。🎧

360度神似于荣光，身高183的李震龙，一语道破卖方研究所的实质：“卖方研究所实际上是一门生意，看上去是专业、知识和思维的生意，但本质上是一个关于人的生意。”李震龙认为人才的挖掘，人才的培养，人才的管理，包括才华如何施展、潜力如何激发、工作激情如何呵护，这才是卖方研究生意的核心。

所以，研究所从开始筹备到现在，作为运营总监的他，工作的重心就是不断物色人才。

在接受采访的当天，研究所管理团队在开会的时候，又圈定几个可以去“谈谈”的人选。这个谈，并非高薪挖人，他说天风的固薪在业内并不算特别高，来这里的人，都是怀揣着情怀，想实现价值，想改变行业。

### 服务而非约束

在过去的六个月，天风证券迅速集结业内有情怀、有理想的团队，以呼啸之势在本已经进入白热化竞争的卖方研究所，杀出一条“血路”。用三个月的时间，快速迈过“盈亏平衡点”，通常这一指标在别的券商，至少是要花半年甚至更长的时间，当然还有更多研究所，至今未能实现这个突破。

这一过程中，从业十年的李震龙有着不同于以往的感受：

◀◀◀◀ 天风证券研究所销售总监 **程杨**  
卖方销售不止于研报

# SUPER BRAIN

## 研究团队 勤奋专业双杀，在天风收获认同感

忙！忙！忙！这是天风证券分析师的唯一状态。

专业！专业！专业！这是他们对工作的唯一态度。

执著、追求、积极向上，这是构成后天优秀的条件。真正优秀的人或者追求优秀的人，大致相当于美国心理学家马斯洛所说的自我实现者。他们看事物不加任何歪曲，他们按事物的真实面目去思考面对，对自己、对他人，都能有一种洞察力。

在采访的过程中，不断会听到：晓光总来了，所以我来了；徐彪来了所以我来了……这样的表达，这不是跟风游戏，而是三观的集结号。

所有志趣相投，理想一致的人，最终会在一起，做一件美好的事。



### 食品饮料首席分析师 刘鹏 ▶▶▶▶ 追逐成功的过程最精彩

在光芒四射的顶级新财富金牌分析师中，刘鹏是一个极富传奇色彩且让人无法忽视的领头人。大学自学所有金融课程、25岁博士毕业、最年轻的新财富最佳分析师……他就是人群中那类容易“创造奇迹”的人。

“我是那种希望将事情做到极致，不落俗套成功的人，而晓光总他非常懂我，在思路和理念上大家在一个频道上，能够互相吸引互相接收。”刘鹏说。

他最享受的是，自己正走在追逐成功并且最终会获得成功的路上。2016年中期，他仅仅用了一个月左右的时间，就帮助长期合作的上市公司完成了一单大型外延，在业内引起一时轰动。

这位85后团队负责人，目前花很大一部分精力来带领他的90后团队“斩荆披棘”，将研究领域从国内市场扩展到海外市场，覆盖卖方研究、产业链整合和投顾式服务等多个领域业务方向。

他的近期目标，是打造一个一流的团队，将卖方研究的新发现、新思想和新理念带给市场，教育市场并引导市场，实现分析师对于行业的意义，创造分析师能够产生的最大价值。

### 金融工程首席分析师 吴先兴 为天风的创业文化而来

2016年底，吴先兴做出了一个大胆的选择，从国内综合实力较强的证券公司转战天风证券。作为一名金融工程领域的大咖级分析师，他为何要来到天风证券这样一家正在发展中的券商？

最吸引吴先兴的是天风证券的文化和机制。吴先兴说，与很多大型知名券商不同，天风证券的文化是创业型文化，激励机制是结果导向型。任何有创业激情的人来到这个平台，公司都会给予最大的空间。

“不需要有其他顾虑，把自己的事情做好就行了。”吴先兴认为，对于分析师而言，最重要的就是和人沟通。而在天风证券这样的文化和机制中，大家可以获得更愉快地工作氛围。

事实果然如此。“和我以前的预期非常相符，大家斗志都非常高，而且平时工作也非常团结。”谈到来到天风证券的感受，吴先兴如是说。

来到天风证券以后，吴先兴和自己的小团队一刻不敢懈怠，努力做出最专业的研报。他认为，做好金融工程领域的研究报告，一是要有结合市场热点的好创意；二是有详实的数据整理和分析；三是有逻辑表达清晰的好文本。



### 固定收益首席分析师 孙彬彬 ▶▶▶▶ 被天风的年轻和活力吸引

在天风证券研究所，孙彬彬是一位不能不提的牛人分析师。他于2016年8月加入天风证券，此前已经担任招商证券研发中心固定收益研究主管。

这样一位金牌分析师，为何要舍弃此前更加知名的券商平台，转而加盟天风证券？孙彬彬坦承自己被公司的年轻和活力所吸引。“虽然是一家正在发展中的券商，但是对于每个员工来说，在这里可以获得更强的主体代入感。”

孙彬彬说，从招兵买马到建成如今的强大团队，天风研究所相当于从零开始。但正因为是从零开始，天风以非常包容和开放的态度对待每一位员工，每一位员工都在这里可以获得更好的发展空间。

来到天风证券以后，孙彬彬时刻与公司的伙伴们一起奋战，力求提供最专业的研报。他认为，完成一份专业的研报，首要的是找准客户的需求和抓住市场的热点。不能简单地以自己的喜欢和想法做研报；第二是要有非常扎实的基本功，提供有说服力、逻辑严谨、内容详实的研报。

孙彬彬以自己最近做的一篇研报举例道，虽然只是一个比较常规的研报，但这篇研报结合了市场热点和买方需求，而且文章非常紧凑，最后获得了非常高的阅读量。

来到天风大半年，孙彬彬对天风证券已经有了家一般的感受。“就像余磊董事长说的，公司的一切都是以人为本，是一个充满关怀的平台。”

乘风破浪会有时。加入天风证券的每一个人，对这一平台都有自己的憧憬。孙彬彬也不例外：说近点，就是希望给研究所多创收，获得良好的新财富排名；说远点，希望将天风证券打造成一流的研究机构和券商。

### 有色金属及新材料首席分析师 杨诚笑 年轻人应该与年轻的券商一起成长

尽管已经是新财富榜单中的金牌分析师，但杨诚笑仍然选择了挑战自我。2016年底，来到了天风证券。

“天风证券是一个非常适合年轻人的平台。”杨诚笑说，天风证券近年来发展稳健，而且天风证券研究所的理念、文化和氛围，对自己非常有吸引力。具体来说，天风证券研究所各个团队的名气和口碑，在业内都很受认可。例如固收团队，在整个市场的知名度非常高。而作为有色金属及新材料团队，需要在全局视野下做大类资产研究，与这样的团队合作，双方都将可以相互促进相互验证；另外，天风证券有良好的企业氛围，给年轻人很多机会，大家都愿意去尝试。“我作为一个30出头的年轻人，还是希望能够有更加广阔的发展。”

来到天风证券之后，杨诚笑也被天风的朝气感染。“大家都很有力量节奏很快。”杨诚笑说，公司员工大多比较年轻，都希望趁着年轻做出一番事业，主动性非常强。

作为一名有色金属及新材料金牌分析师，杨诚笑有何秘诀？杨诚笑说，做有色金属及新材料的研究报告其实主要就是三方面，一是贴近客户的需求，有实战价值。“我们的客户主要是机构投资者，研报最关键的是能够帮助他们进行投资判断”；二是行文上要能抓住客户眼球。“一篇研报，如果有一个吸睛的标题，通常更容易引起客户一起思考”；三是以客观事实为基础，不夸大不主观，分析师们要严格从合规上面进行把关。

对于未来，杨诚笑给自己设定了两个小目标：一是发挥团队优势，在新财富上获得良好的排名，同时给公司进一步创收；二是发挥研究团队在产业链上的优势，帮助天风证券研究业务发展。





## 农林牧渔首席分析师 吴立 融合、变革、升级“先行者”

10年职业生涯中接触过形形色色的企业，农林牧渔行业顶级分析师吴立目前能想起来的，一是上市公司生物股份，2012年以来通过剥离房地产业务等，不停研发、升级，抓住产业变动的机会，4年多股价涨了6倍，转变为以生物制药为主营业务的上市公司；另一个案例是瑞普生物，通过对宠物医院的并购，成功实现了从单一动保产品的生产商战略进入宠物产业。这些案例无一不证明着企业在“融合、变革、升级”后释放的价值和发展空间。

“团队建设和个人发展也是如此。”吴立说。在他看来，就个人发展来说，分析师自身正从“推股票”的单一工作目标，向帮助上市公司去转型升级去变革方向进行变革，重塑“农业+互联网”、“农业+生物”的商业模式。从团队建设上，前中后台如何相互支持、进行内容和通道的打通、根据每个人特点实现每个人的价值，都在不断进行变革和升级。

他加入天风证券的原因，也正是如此。2016年初，同天风证券管理层接触后，他被天风证券研究所在研究模式方面的变革、升级，灵活的管理模式等深深打动，毅然带领团队加入成为身体力行的“先行者”。

“现今万事俱新，时时有紧迫感，大有‘生命不止、奋斗不息’的状态。谁说分析师一定是‘卖股票’的，为什么不能实现去‘造股票’的梦想？”言辞间吴立激情满怀。



## 商贸零售首席分析师 刘章明 化繁为简，提高研报准确度是根本

天风证券研究所的众多分析师中，刘章明也是重量级的一位大牛分析师。去年底，他在新财富的最佳分析师评选中获得了批发零售贸易行业第二的成绩。

这样一位牛人分析师，刘章明表示来到天风证券有三方面的原因，一是天风证券近两年来处于上升期，各项业务稳健发展，尤其是研究所发展突飞猛进；第二，在天风证券有良好的企业文化氛围，每一个有理想和才能的人，在这里都可以得到最好的发挥；第三，天风有很多熟悉的同事，这成为了自己来到天风证券的一个契机。

来到天风证券数月，刘章明收获了认同感。“在这里，大家都非常努力。”刘章明说，包括这里的制度、团队和企业文化，都在激励着大家发挥出最大的价值。

作为一个牛人分析师，加入天风证券后希望有哪些进一步的收获？“做更多专业的研报，进一步提高准确度。”刘章明表示。对于如何做好一份专业研报秘诀，他概括道：一是具有前瞻性，敏锐把握市场的动向和趋势；二是推荐时一定要逻辑，有详实的图表和数据支撑。

## 机械军工首席分析师 邹润芳 问鼎“筋骨”行业 甘做团队“绿叶”

蝉联新财富机械军工行业第一多年以后，邹润芳却用“绿叶”来描述自己在天风证券研究院的定位。

“绿叶”之说，既是指他正努力用多年积累的研究经验，挖掘和培养团队中有潜力的年轻人，将他们打造成行业的“明日之星”；又是阐述着他正在做的事情——通过卖方研究产生行业影响力，提供给投研部门和产业公司有价值的资源，和产业和上市公司一起成长，让优质产业与低成本资金进行对接；帮助产业和上市公司提供多方资源和项目等，帮助企业积极转型、做大做强，这方面邹润芳已经有多个项目的成功经验。

前不久，他给团队做了一个行业成长前景主题分享，自上而下的框架非常完备。很多人或许觉得机械军工行业是比较传统的行业，成熟的机会不多。但邹润芳却觉得，中国经济强大的基础是工业，工业的核心是高端装备制造业，高端装备制造业是一个国家强盛与否的衡量标准，是国家经济体系中强壮的“筋骨”，核心技术的突破（军工、高铁、核电等），进口替代和消费升级、自主品牌崛起、工业4.0和自动化等机会不可小觑。

“我们已经在‘新卖方’道路上走了一段，传统的卖方模式是调研、写报告、推股票，这样的模式下卖方的价值被损耗，没有得到充分发挥。而我们现在力图通过打通产业链上下游，去营造团队的行业影响力，梳理产业和公司发展的脉络，去拓展其他业务并且建立行业智库，为政府决策等提供参考意见。”邹润芳说。

这或许正是他对于自己和团队的期待：在充满朝气和活力的天风证券，成为强壮的“筋骨”。他正跟他的团队，除了实现赚取佣金费用之外，一是在产业链上获得定价权，获取深度参与机会；二是成为有广泛影响的行业专家，成为政府或者大机构在高端装备领域的行业智库；三是帮助上市公司前瞻谋划，配置资源，帮助公司获得更长足的成长。



## 产品中心营销总监 冶小梅 认真做点创新的事

冶小梅入行13年，在加入天风证券之前，她在另一家大型券商工作。

冶小梅的工作内容与从前既有延续，又有创新，“我们这个部门在研究所的组织架构上，是一个创新的部门。”冶小梅介绍，在传统的券商，研究所既有营销、又有质控，但缺少一个中间环节，把这两边都发动起来，“我们希望是这样一个枢纽，将来自销售的需求高效对接研究，把研究所里优秀的研究及时传递给销售。”

产品中心为研究员与销售组织互动交流场景，比如“每天晨会，邀请研究员来分享，由销售来提问、反馈”，例如通过Teambition各种撮合流程让两方供需及时对接，通过数据的方式，在中观层面把微观汇聚起来。

敢于创新，在采访中多次被研究所的员工提及。冶小梅说，在很多大型券商，很难去创新做事，但在天风，如果你认为怎么样可以做到更好，那就可以去做，鼓励大胆尝试。

在冶小梅看来，对于研究行业而言，组织“氛围”对生产力的提升促进作用显著，“我们卖的是思想，好的思想生产者必须有自由，在愉悦的状态下工作，研究所人员流动性大，简单的工作环境很关键，而这正是天风证券的优势。”



## 销售团队

# 我们的努力=“天风速度”

“我们所亲历的天风速度，可以说是行业内独一无二的。”采访中，编辑部一再听到这句话。

从2016年下半年组建销售团队，到一个季度内一一落实北上广深主流基金公司席位，再到佣金单周突破800万元……天风证券研究所销售队伍，用他们的专业与激情，书写让外界纷纷惊叹的“天风速度”。



上海区域销售总监 **周静**

## “全心投入，高效开疆辟土”

周静初来天风证券时，是带着满腔激情与热情而来，“看重所长赵晓光的个人人格魅力，相信在他的带领下，天风证券研究所能够很快攀升至第一梯队。”

如周静所想，天风回报给她的成就感与满足感，远远超过了她的想象。“上海45家基金公司，我们原本有席位的仅在10家之内，2016年第三个季度，短短两三个月的时间，我们就落实了这45家基金公司的所有席位。”

开户完成后，第四季度各基金公司对天风研究所进行打分，打分之后佣金快速起量，大概四个月的时间做到盈亏平衡，“坦率地说，这样的速度在整个研究所市场都是不多见的。”

在天风证券研究所，周静说，她所看到的整个团队，从分管领导翟晨曦到所长赵晓光，每一个人都工作激情非常饱满，处于满负荷工作状态，这种氛围也深深地影响到她。

“最初的一个月，真的是觉得自己处于创业的状态。几乎不在家吃饭，没有休息时间的概念，不停歇地在外跑客户，组织各种沙龙、交流活动。”从业八年，一直从事的是研究所销售工作，周静说，从前在一家国有企业，从没体验到过这样全身心投入的状态，“不管是工作氛围、管理制度、创新机制，天风证券在行业内都是佼佼者。”

周静告诉记者，对内，天风证券研究所拥有极高的内部协同合作效率，对外，又有极具市场号召力的明星分析师团队开阵，“我们对未来是充满信心的”。



深圳区域销售总监 **曹加**

## “自带IP，行业号召力大”

曹加入行八年，加入天风，首先，她是冲着公司的“气质”而来。

“以前由于工作的关系，我接触过与天风合作过的员工，感觉天风的人都很年轻，特别实干，执行力强，所以我相信天风研究所的机制会比较灵活，公司也充满活力”。

其次，她是冲着研究所的“人”而来。“所长赵晓光自带明星光环，在行业内的影响力毋庸置疑，另外还有一批明星分析师，他们组合在一起，自带IP性质，品牌影响力很强大。这让我对研究所团队充满信心。”

一群优秀的人聚集在一起，组建成一支有冲劲、够专业、高效率的强大团队。“毫不夸张地说，我们用整个市场最快的速度，把深圳各个核心基金公司的席位开好，并获得他们的佣金分仓。”

“有优秀的研究员团队作为支撑，肯定会有人为他们的研究买单。”曹加表示，真正优秀的研究报告始终是稀缺资源，而天风证券的研究所，最擅长的就是挖掘独门的、深度的、前瞻性的研究。

销售环节的配合也很到位，“我们的销售对各基金公司各个环节很熟悉，比如开户关键人是谁，着重点在哪，如何跟踪等，在了解这些情况的基础上，工作才能做到点上。”

来天风之后，曹加经历过比较辛苦的半年，“毕竟天风证券没有完整地做过研究所业务，跟中后台的磨合、与人力财务的磨合等，都需要耗费一些经历和时间去理顺。但这是研究所在起步阶段必须经历的，而没有相对固有的机制，是劣势所在，或许也是优势所在。”



广州区域销售总监 **张昱洁**

## “不设界限，给员工最大空间”

广州的销售队伍非常年轻，两名销售部员工都是90后，一个90年，一个92年。1990年生的张昱洁，是这个两人小组的领头人。

和销售部的很多员工一样，张昱洁被赵晓光的行业影响力所吸引，“我是赵晓光招到公司来的，对公司直观感受都来自于他。我相信赵晓光所长的个人能力，他的想法常常领先于整个行业。”

来天风，张昱洁说，她和同事们做的是从零到一的工作，“我们的队伍是2016年8月份之后组建的，在此之前，天风在广州的基金公司当中还没有开户，也没有佣金。而到去年第四季度，我们天风证券研究所的季度排名打分，在三四十家券商当中已经做到了第一名。”

张昱洁说，自己很高兴能见证这个从零到一的过程，“之前很多业内的人都说我们做不起来，但是我们把团队的想法一一兑现了，不管是质量还是数量都超预期，现在已经是一个两百多人的大研究所。作为公司的员工，我们觉得很自豪。”

最让张昱洁欣喜的是，“公司不会给员工划定一个界限，会给大家比较大的空间，在多个维度上锻炼自己的能力。”在团队里，大家会有很多新的想法，不局限于传统卖方的思路，不管是活动组织方式、客户维护方式、还是更有新意的项目，“公司都会鼓励我们，让我们大胆尝试。”

她告诉笔者，除了研究所传统业务，天风证券希望销售能作为一个综合能力比较强的大销售来发展，给销售以机会。



北京区域销售副总监 丁怡

### “打破惯性，卓越的执行力”

“我们究竟能做到什么样的程度，在做尝试之前，自己是不知道的。”2016年6月之后，北京销售团队的7个员工陆续到位，短短半年时间内，北京主流公募基金公司全部开户，并且第四季度接近一半的大客户对天风研究所的打分排名第一，“完全超出了我的预期”。

作为北京销售团队的001号员工，丁怡说，天风证券的半年工作经历，让她真正体验到什么叫做执行力。“举个简单的例子，北京地区比较特殊，很多事情的推进进度和节奏，比上海、深圳等城市慢一点。而且，北京城市很大，客户分布也更分散，通常来说，行业内一天最多能安排四场路演，来天风后，我们尝试了一些新办法，比如更合理的路线设计，在时间上把每一场的时间卡得很死等，如今，我们一天能做到七场路演，这是其他北京券商所不敢想象的。”

丁怡说，也许其他的券商不是做不到，只是没有跳出现有的习惯和思维，在相对固化的环境里，没有去尝试做得更好。

“而这正是天风证券最大的优势，我们的团队有追求完美、追求卓越的精神，不管是研究、客户服务、对于创新业务的信心和主动性方面，都是远远高于行业水平的。”

与此同时，丁怡认为，天风证券研究所跟传统券商很不一样，“非常具有前瞻性，我们不仅要打造专业的卖方研究所，更要把研究所打造成一个资源整合的大平台。”



创新业务部总监 李涵

### “敢于创新，既有实力又有活力”

李涵来天风证券，是怀揣着自己的职业梦想来的，他希望能够开创研究所的机构业务新模式，这在目前，全市场都没有一个成型的模式。

“研究所实际上有着非常丰富的资源禀赋，销售对接机构客户，分析师对接优质企业和上市公司，如果在内部能够做好项目和资金的资源整合以及业务协作，会迸发出非常强大的能量。”李涵曾从事传统公募投研服务，也曾从事非公募机构业务，是市场上最早一批从事机构业务探索的销售经理，来天风面试时，他阐述了自己的愿景和观点，认为研究所的模式和职能应进行创新，没想到自己的想法与天风研究所高层不谋而合，“觉得很惊喜，果断地来了。”

做这样的创新，李涵认为，需要公司自上而下的魄力和眼光，需要市场化的经营机制，还要有鼓励创新的企业氛围，“在天风证券，大的环境氛围和经营机制都鼓励创新，在这样的制度下，我们有想法能够落地，是可以做一些事情的。”

李涵说，销售的职能，在创新背景下是必须突破销售单一角色的。“虽然我们属于销售系统，但是可以对各类业务进行延伸覆盖，应对客户需求，对应到不同的公司业务。角色从简单的服务型销售向外延伸，这也是未来研究所销售转型的一大趋势。”

李涵告诉笔者，在天风证券工作，他最大的感受就是同事们都很激情饱满，公司创业氛围浓烈，大家很乐观，人际关系很简单，都是奔着做事来的。

“天风证券研究所团队阵容如此亮眼而豪华，有非常优秀的职业经理人，用一句话来概括，就是又有实力又有活力。”

## 成长在天风 GROWING UP IN TF

成长日记  
用心做事

36

学长专栏

博鳌论坛聚焦绿色金融 天风证券建议完善绿色金融体系

40

风控合规

关于投行项目签字人员追责问题的分析

47



童欣  
人力资源部



## 用心做事

和天风第一次的正式接触是我在一个金融业HR的微信群里面看到了一条人力资源部杨眉发的招聘信息，跟其他招聘信息不同的是：从一线城市回来的优先考虑。对于当时的我，这个信息其实隐含的信息量很大，这个信息告诉我，这家券商对于人才是渴求的，也是有要求的，一线城市人才聚集效应更强，从一线城市回来优先考虑那就是对人的眼界和格局有要求。和杨眉打完电话，第一感觉是这家在武汉的券商做招聘的HR很专业，简单聊完我做过哪些工作以后，她能快速、准确地判断出来我可能适合的岗位。

天风的企业文化在我来的半年时间里体会很多，想说的也很多。

从小到大，天道酬勤一直就是我的信条，我不相信人和人的智商差距有多大，但是勤奋是成功的必要条件。直到听赵晓光学长在武大校招的宣讲会上说了一句话，大概的意思是：勤奋地思考比勤奋地去行动更为重要。“勤奋地思考”这几个字深深地印在了我的脑海里。在工作中多一些思考，多一些深度思考，以终为始。

一个人能力再强，就一个人，翻不起多大浪，必须是团队的力量。来天风跟以前很大的一个不同是，我带了一个小团队，我能不能让每个人都发挥自己的所长，都调动起他们的工作积极性，这远比我一个人闷着头干了什么重要。所以我得花更多的时间去思考规划整体的工

作，具体的分工。我一直认为，人对了，事才能对。所以一个小团队不团结，每个人性格都不一样，诉求也不尽相同，但是得让大家朝着一个方向去使劲，怎么驱动他人就很重要。是否团结还有一个很重要的因素就是，团队里面的每一个人是不是能够把组织的利益放在个人利益之上，能不能更有大局观地考虑问题。在这方面我自觉做得不够，要不断地自我提醒，从组织角度去考虑，一定是先把蛋糕做大，组织的发展和利益其实某种程度上才是决定个人发展和利益的核心。

一个企业也好，一个人也好，但凡看得长远的，真、诚、信都是安身立命之本。我们企业招聘也是一样，只有信守承诺，企业才能赢得良好的雇主品牌。

天风名字的起源：险夷原不滞胸中，何异浮云过太空？夜静海涛三万里，月明飞锡下天风。王阳明的这首诗让人释然，决定一个人一生中是否能成事的有时候不是情商、也不是智商，是一种品质，一种能够坚守，能够去接受任何艰难险阻挑战的品格。做招聘的时候，看很多简历，有个现象很有趣，你会发现工作1-2年就跳槽，如此往复的人，往往在任何一个单位都干不长。那些能够踏踏实实沉下心来，坚守下来的人在职场上的价值是随着时间的推移，边际递增的。

开放，我体会更多的是一种胸怀和格局吧。以前教我做招聘的师傅说，做招

聘的人胸怀很重要，矮子招矮子，永远都招不到好的人才。企业必须开放，才会不断有更优秀的人才加盟，企业才能不断自我革命，向前发展。因为开放才能接纳社会和时代的进步、变化，才能发现自身的不足，才能居安思危，才能不断进步。

在天风半年的时间做培训工作，我一直在思考我们为什么要做培训，琢磨下来，应该是这么五个职能：文化传导、人才培养、战略辅助、业务交流、资源整合。文化传导是传导公司的企业文化，打造天风的雇主品牌；人才培养能给公司源源不断输出各类管理人才，能够真正生产出“天风造”的行业专家，能够发展出一大批天风的创业合伙人；战略辅助就是要围绕公司的战略发展，不断提供各种支持和帮助，提供人才资源的支持；业务交流就是要促进天风现在各个业务线之间的协同，让大家信息逐步对称；资源整合是全方位整合天风内部各种资源，让现有资源得到最大限度开发。看起来就是简单的五个职能，但是每一项都不是那么容易就能实现的，需要通过一个一个的培训项目、通过一件一件小事去做。

我给自己的期许是在2017年为天风，为人力资源部，为培训组能“用心”地做出一点实实在在的事情，让更多的天风人能够发自心底认同天风、成长在天风。



陈环宇  
产品服务部



## 我们的征途是星辰大海

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；希望能够与公司一同成长。

天风企业文化精髓的那个十二个字：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，也是能提供给一个职场人充分发挥自己才能和抱负的氛围。这几个字说出来轻松，但践行起来需要我们不懈的努力。

下面谈谈自己体会比较深刻的几点。勤奋是对一个专业人士最基本的要求，特别是金融行业，尤其是中国证券金融业与欧美同行业还有一定的差距的现在。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地学习去追赶先进的水平。而对于我们这群新入行的年轻人，除了要尽快地适应市场褪去一身的稚嫩，更要勤奋努力地追赶成长为一个与行业相适应的实践型人才。

证券行业属于金融服务业，我们需要用服务的心态去面对客户和市场。客户的需求千变万化，有的难于被发现，市场更是富于变化，敏感而挑剔。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。

团结是一个团队乃至一个企业的关键。中国有句老话，人心齐，泰山移。如果一群人只是短暂的合作，随时准备各奔东西，至多成为团伙；而在团队里，大家因为共同的理想和目标，随时准备迎接任何挑战，每个人有自己的位置和强烈的归属感、存在感。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。

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，我们需要真诚地面对客户；对内，我们需要真诚地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。如果每次合作都要处处提防，这将存在着巨大的商业风险与成本。对于同事，我们更需要真诚的交往。真诚地向同事请教是迅速成长，快速获取知识的方法之一。

坚毅，既是一种态度，也是一种能力。我们需要坚守价值，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。借用余磊学长的说法：“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。”落实到我们普通员工就是，认认真真工作，战战兢兢对待各种风险，不羡慕别人的收益，坚持在自己的路上一直走下去。

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。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。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。

天风选择了我，在这里我心怀感激来经营这一份工作。天风的企业文化，是符合当代企业发展的，是有助于每一个天风人与天风客户一起成长的，我认同这种文化，也愿意在这种文化中迅速成长。

一切都只是开始，未来我和天风都还有很长的路要走。我想，我们的征途将是星辰大海。



邱昌程  
科技金融部



## 天风，我为梦想起航

2016年，对我是个不平凡的年份。

这一年里，我先是带着一丝惆怅离开了奋斗六年的公司，为继续我的职业理想去了一家大数据公司，可是我发现，在那里，我没有机会。

这一年，我来到天风，一切在变。

梦想直接变成了项目和一群志同道合的伙伴，我都没考虑到为什么，就进入到战斗的状态，撸起袖子，从保利干到了汉街，从汉街干到了布丁酒店，项目就这么被我们干出来了。

回过头来想，看似如此顺其自然的一切，原来中间藏着那么多的玄机。而这玄机就是天风所倡导的企业文化：勤奋、团结、真诚、坚毅、开放、平等。

因为这种文化的存在，所以我以前的梦想可以升级了。做最好的产品、带最优秀的团队，玩最牛逼的数据算法。如果天风在券商领域前进10名，我和我的小伙伴就要在大数据领域至少前进11名，我们永不拖后腿。

我们在数据运营方面已经有很明确的目标，就是未来以数据为驱动这个口号一定要落地，拉新、促活、留存，一切都以此为目标，做大数据人物画像，指标分析，精准营销，对终端产品做数据正反馈，支撑各产品和团队向正确的方向发展。关联一切可关联的数据，利用各有利工具，高效、准确、多维地找到其中蕴含的机会，服务客户、服务员工、助力公司发展。

勤奋是一种民族美德。来天风工作，是实现梦想的开始，百废待兴，唯有比别人多一份努力，才能比别人早一步成功，勤奋这个道理再简单不过。

团结是互相的帮扶，取长补短，同心同德，是文化、也是纪律，我们以战斗的姿态干一件浩大的工程，没有1+1大于2是难有成果的。

如果说我和天风有一个约定，那一定不是我和她之间的一纸合同，而是彼此之间的信任和真诚，合同能让我成为一个职业的人，真诚则能让我在职业人的基础上，有归属感，愿意再多付出一些。

成功来源于坚定的信念和不懈的努力，坚毅是强者最明显的标签。

把自己包裹起来的人，最多能成为一个匠人，而懂得分享，内心包容开放的人，才能成为宗师。

最后，平等是时代契约精神必须遵守的法律道德底线，咱们的时代都越来越平等了，难道我还穿越回去吗？

我觉得对企业文化的理解的最高境界就是去实践，相信这个也算是天风文化中倡导的吧，实干精神。

今天在项目组和合作单位聊天，他们很喜悦，一问才知，大数据的产品又卖出去两单，怎么也能有几百万吧，我也很开心，因为里面有我大量倾注的汗水，我头一次感到，原来我们的努力是能被市场认可的。可是我也知道，现在的产品，离我真正想要达到的目标还差很远。

在天风干活，有种感觉是累而不倦，那种不用靠人推动就能自觉向前的意识，很带劲，现在很少有周末的那种期盼了。有时候，刚到周二，就感觉怎么这么快就过了两天，事都还没搞完呢。

去年年会看公司的各部门表演，颠覆了我对年会的理解，没有领导致辞，没有一本正经的主持人，连游戏都是接地气接到了地下十层。年轻、朝气、平等、也蛮拼的。总之就是没有束缚感。

找人力办事也挺有尊贵感觉的，好像是酒店服务一般，热情，得体，耐心。

公司里听到最多的称谓，是学长，都客客气气的，显得儒雅，有几次被人称作老师都略有羞涩，我一IT大老粗，啥时候有这待遇，真是受宠若惊了。

食堂也是很好，很卫生，早餐也非常丰盛，每次都吃撑了。我的肠胃要对食堂点赞。

来了半年，其实对公司的了解还有限，但这里很好，我很适应。

古人云，三十而立，我想，在这里，我能实现我的理想，撸起袖子，让自己干出一片天空。

梦想，在此起航。🚀



孙嘉平  
上海证券资产管理分公司



## 在价值投资中感受天风最炽热的温度

5亿元到100亿元的管理规模，明星产品气象量化套利1号一年、两年、三年均获得万得五星评级！这是资产配置部在两年半的时间里给投资者交出的答卷。凭借团队出色的投资业绩，吸引了越来越多业内媒体的关注。2月10日，《国际金融报》的记者黄希采访了团队总经理张岩以及团队几位核心成员。

在整理采访录音的过程中，结合自己实习三个月以来的切身感受，我对团队的投资理念和核心竞争力有了更进一步的理解。

### 投资和购物一样，人们都希望买到高性价比的产品

投资大神乔尔·格林布拉特（Joel Greenblatt），不仅是价值投资理念的开创人，同时也是股市神奇公式的原创者。在问到神奇公式原理时，张岩解释说：“就像买东西一样，人们都希望买到高性价比的产品；究其本质，‘神奇公式’就是选一组性价比最高的股票，一组低价的高资本收益率公司。”他进一步说，“价值投资并不是持续地长期地持有某些股票，而是对股票进行组合投资的前提下，滚动选择最便宜的优质公司。”

### 缺乏耐心是价值投资最大的阻碍

长期持有是价值投资理念的基础。由于价值投资的验证周期非常长，不仅需要投资者充分理解投资的内在逻辑，更要

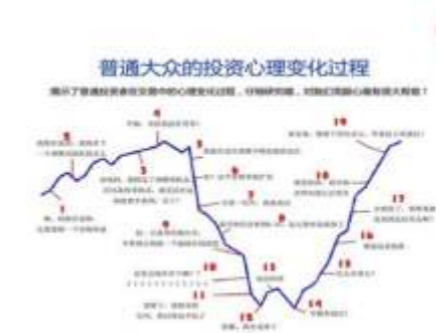
具备足够的耐心去检验价值投资的收益。

从机构投资者的角度来看，一般不会轻易尝试价值投资，因为它的回报周期很长，如果不能保证在一年内收益率达到要求，产品或资产计划就会存在被清仓的危险。另外，对中国大部分散户来说，缺乏专业的金融知识使得他们无法系统进行财报分析，加之较长的回报周期，使得价值投资理念可能没有那么吸引人。所以，不论是投资还是生活，耐心沉稳的气质都是不可或缺的。

### 生活很美好，不要让财务投资占用太多的时间

部门同事张岩曾说过，“生活很美好，不要让财务投资占用太多的时间，不要上班看盘，也不要不要在休息的时间复盘。坚持正确的投资策略可以在长期中显著改善财务状况，但是不要幻想一夜暴富或者财务自由”。

这段话让我想起曾经在雪球上看到



的一篇文章，描述普通大众投资心理的变化过程，与他的话不谋而合。在股市这场博弈中，散户一直都处在相对弱势的地位。散户们花费了大量时间，换来的却只是不相匹配的小赢，甚至是持续的亏损，陷入“买什么亏什么”的怪圈中。如果能找到正确的投资方法，将大量花费在财务投资的时间分散一部分出来，或许我们会发现很多生活中未曾发现的美好。

### 持续的进化是我们得以生存的基础

回想三个月的实习工作生活，张总在团队年会总结时说的一句话让我至今难忘：持续进化的能力是我们得以生存的基础。

从开始实习至今，每一天我都在团队浓厚的研究和学习的氛围中度过，而这样的氛围来自于每一个乐于分享的同事。《股市稳赚》是我加入团队第一天，同事们推荐给我的书籍。在很多团队前辈看来，只有理解作者乔尔·格林布拉特“神奇公式”的理念，才能进一步的读懂整个团队的投资理念和战略方向。

2017年1月入职后，我有幸参加了多次投资条线的讨论会，对团队的投资策略有了更深的理解。更让我印象深刻的是大家讨论时认真细致的态度，让每次讨论都能碰撞出新想法的火花。我想，正因如此，团队才为每位成员搭建了一个持续进化的平台！

我很幸运，可以成为这个神奇团队的一员，感受属于天风最炽热的温度。🚀



博鳌亚洲论坛2017年年会分论坛“金融业的‘绿色革命’”现场

# 博鳌论坛聚焦绿色金融 天风证券建议完善绿色金融体系

来源：新浪财经

在保护生态安全、推动绿色发展已成为全球共识的背景下，2017年《政府工作报告》明确提出应大力发展的“绿色金融”再度成为博鳌论坛的关注热点之一。

中国证券监督管理委员会副主席方星海，中国人民银行首席经济学家、中国金融学会绿色金融专业委员会主任马骏，保护国际基金会董事会主席和全球执行总裁Peter Seligmann，新西兰前总理Jenny SHIPLEY，海南省农村信用社联合社前理事长吴伟雄，出席博鳌分论坛“金融业的‘绿色革命’”。天风证券作为率先将绿色金融纳入公司战略的券商，参与举办并出席本次分论坛。天风证券董事长余磊与政要、商界精英共同探讨如何推进绿色金融行业快速发展。

## 推动绿色金融发展 金融机构责无旁贷

进入十三五以来，国家明确提出构建绿色金融体系，环保标准不断提升，政策监管逐渐趋严。

证监会副主席方星海表示，营造良好的社会氛围，鼓励支持绿色金融的发展，证监会已经开展了部分工作。一是2016年12月证监会发布文件，要求环保部重点排放领域的上市公司在年报中必须披露企业去年一年排放情况。二是2017年3月证监会发布鼓励绿色债券发行的文件，建立绿色通道，即报即审。三是鼓励绿色金融产品的指数发布。四是条件适当的时候，对机构投资者投资的产品中的碳含量有强制披露的要求。

“去年对中国和全球来说都可称为绿色金融的元年。中国发布全面构建绿色金融体系的指导意见，成为全球最大的绿色债券市场，各类绿色金融创新大量涌现。2017年，绿色金融面临的主要工作是要落地。

绿色金融将成为各个领域在2017年需要共同抓好的重点。

“天风证券会继续坚定不移地走绿色发展道路，助推绿色金融发展。这既是落实国家发展战略的重要举措，也是天风践行企业社会责任的重要方式。”天风证券董事长余磊表示。

## 先发布局绿色金融 领航行业绿色发展

供给侧改革、经济结构转型调整的历史背景下，天风证券积极倡导并实践绿色金融服务理念，立足研究优势，整合绿色产业、金融资源，先发布局绿色金融，探索行业发展。目前已在行业中初具权威，理论研究与创新实践均走在行业前端。

作为绿色金融的推动者、先行者，2016年，天风证券就将绿色金融纳入了公司战略，在证券行业率先成立绿色金融事业部，积极倡导并实践绿色金融服务理念。

2016年9月，天风证券和中央财经大学联合创办绿色金融国际研究院，深入探讨绿色金融发展格局。中央财经大学党委

书记傅绍林指出，研究院将通过开展气候金融、绿色金融和能源金融等前沿研究，推动中国绿色金融事业从“理念”到“实践”，从“实践”到“引领”，形成社会合力和矩阵效应，共同破解转型发展的绿色命题，为经济社会的可持续发展注入新的活力。

此外，作为中国金融学会绿色金融专业委员会理事单位，天风证券通过长期走访国内各类企业，普及绿色金融理念与服务，推动绿色金融项目落地。截至目前，天风证券已发行一支绿色债券——北京清新环境技术股份有限公司绿色债券，另一支绿色债券“2016年开封市发展投资有限公司绿色债券项目”已获得项目批文。此外还有多个项目正处于待申报与前期准备中。

天风证券将立足研究优势，整合绿色产业和相应金融资源，构建产、学、研全流程的绿色金融发展体系——金融机构作为资本中介，引导和激励更多社会资本有序投入绿色产业，将绿色金融国际研究院项目研究产出的成果，转化为金融机构的绿色信贷、绿色债券、绿色股票指数等有效金融工具，并落地到地方和企业。

作为绿色理念的倡导者和传播者，天风证券将充分发挥在绿色产业及绿色金融研究领域的优势和经验，以营造富有绿色金融精神的经济环境和社会氛围为己任，做好绿色金融实践，传播绿色理念、引领行业发展，最终实现“绿色共赢、协同创新、服务社会”。

## 理论实践两手抓 献策金融机构绿色化

绿色金融在中国起步晚，现有投融资渠道和传统金融业态仍缺乏有效配置环境风险的能力和机制，难以保障绿色金融发展的投融资需求。因此，如何调动更多社会资源，高效推动建立绿色金融体系建设，鼓励更多企业走“绿色化”道路尤为重要。

天风证券在这一点上就率先做了些尝试，如鼓励传统金融机构绿色化发展，成立绿色金融事业部或绿色分支机构；支持新型绿色金融业态设立，推动金融机构和民营资本发起组建绿色银行，通过投贷联动、股债结合等方式支持绿色项目；加快发展绿色金融中介服务机构，进一步扩大内外交流合作；推动绿色金融机构区域



天风证券董事长余磊出席博鳌分论坛“金融业的‘绿色革命’”

66 作为中国金融学会绿色金融专业委员会理事单位，天风证券通过长期走访国内各类企业，普及绿色金融理念与服务，推动绿色金融项目落地。

99

化、一体化运营；构建绿色金融组织体系的政策支持是鼓励金融机构绿色化、支持绿色金融机构发展的有效路径。”

对于绿色金融组织体系的政策支持，天风证券根据自身实践提出几点建议：

- 一、实行差异化的绿色金融监管政策和政策支持体系。
- 二、完善绿色金融基础设施体系，打造绿色项目的政策咨询和综合服务平台，引导和培育责任投资者。
- 三、财政信用和财税政策更多用于支持绿色金融供给的渠道拓展和金融产品创新。
- 四、地方积极加大相关配套政策支持力度。

分论坛上，天风证券董事长余磊也表示天风证券将不忘初心，守住“一片蓝天、一股清风”，坚持绿色金融理论研究与实践探索两手抓，做好绿色投资的标杆、典范，为中国绿色金融政策的推进、探索的落实、产业的发展探路领航、贡献力量。

绿色金融行业的快速成长，需要广大企业、机构落实党和国家政策的号召，主动践行企业社会责任，以机构为平台载体，实现“自上而下”发展和“自下而上”发展的全面融合，推动绿色金融发展跟上中国经济前进的步伐，成为推动经济社会转型的重要力量。

# 天风学长博鳌精彩观点

来源：综合中央电视台、优酷财经、腾讯财经、和讯网专访的内容整理

近日，2017博鳌亚洲论坛年会圆满落幕。此次年会主题为“直面全球化和自由贸易的未来”。按照全球化、增长、改革、新经济等多个议题，共设置42场分论坛，12场闭门对话。

天风证券作为率先将绿色金融纳入公司战略的券商，参与举办并出席了此次博鳌分论坛“金融业的‘绿色革命’”，与政要、商界精英共同探讨如何推进绿色金融行业快速发展。

在此次博鳌论坛上，天风证券董事长余磊代表天风证券探讨了金融企业在布局绿色金融的过程中遇到的困难和挑战，介绍了天风证券在国家经济转型升级的大环境下，勇于承担社会责任，充分发挥金融工具的作用，在做好资源整合工作的同时凸显着企业的社会价值。

在博鳌论坛期间，余磊接受了多家媒体的采访，其中中央电视台、优酷财经、腾讯财经、和讯网四家媒体对其进行了专访，余磊就天风证券在绿色金融领域的具体工作及未来布局进行了详细阐述，以下为精彩观点呈现：

## 天风学长观点一：绿色金融的本质

### 1、是未来经济格局的发展趋势

在大经济结构调整过程当中，从供给侧改革到“三去一降一补”，说到底是一个经济结构的转型和调整。如何通过金融工具，让更多、更好的金融资源，向绿色环保这个符合未来发展趋势、经济格局的产业去调整，绿色金融本质上就是这个概念。在当前降低企业融资成本，提升企业竞争力这样一个大的环境和需求之下，这个含义是很清楚的。

### 2、绿色金融体系将愈发成熟

绿色金融概念提出的时间并不长，包括基础设施建设等各种标准还在制定过程当中，目前还在成效期，但是相信会越来越看到成绩。

## 天风学长观点二：布局绿色金融领域

### 1、率先设立绿色金融国际研究院

天风证券是较早意识到绿色金融重要性之一的金融机构，从2014年就开始研究。因为2015年G20会议，各国领导人都十分关心绿色金融，并将其作为一个非常重要的话题。所以，在经济结构调整的大背景之下，天风非常充分认识到绿色金融是未来整个金融系统一个非常重要的工具。2016年，天风联合中央财经大学设立绿色金融国际研究院，也是国内首家证券公司的高校投资，定向成立的一个国际化的研究院。

成立的原因，是因为中央财大在绿

66

中国在绿色金融方面应该能够做出更大的贡献，包括企业也会有更大的空间，因此天风越来越有信心。

99

色金融领域的研究处于领先地位。双方合作，利用高效、优质的智力资源，加上天风的实践经验一起推动绿色金融标准的制定、项目的落地，更好的为企业服务。

成立近一年时间，学院的发展非常好。最近也联合深交所、卢森堡交易所一起，编制了整个的绿色金融指数，这是全世界第一份带有指标意义的整个绿色金融指数。

### 2、完成全国首单民营企业绿色债券的发行

全国的第一单民营企业的绿色债券是天风发行的。另外还有一单绿色债券已经获批。

### 3、完善绿色金融相关政策标准

天风最近在与部分地方政府积极沟通和洽谈，希望协助地方政府尽快完善绿色金融地方政策标准的制定。

## 天风学长观点三：绿色金融的挑战

### 1、平衡长远目标和短期利益

天风在推动绿色金融过程中，经常会被问到“成本多少”、“能够带来什么”。完全可以理解，因为企业要面对市场，面对盈利，处在这样的经济调整过程当中，大家都比较着急。但中国有一句老话：“大事不急，急事不大”。如何把长远目标，通过各种政策、金融工具和短期目标结合起来平衡好，可能是目前要面对的一个重大的挑战，这是思想意识的问题。

现在来看，天风是越来越有信心。绿色金融是一个概念，但是如果把它放在一个更宏观的背景下，其实与中国经济目前转型升级的阶段、整个供给侧改革过程当中要求是完全契合的。在这样一个叠加匹配期内，中国在绿色金融方面应该能够做出更大的贡献，包括企业也会有更大的空间，因此天风越来越有信心。

### 2、绿色金融体系的基础设施建设有待完善

通过具体工作的推进，可以非常明显感觉整个绿色金融体系的基础设施建设还有待完善。一是门槛、标准，现在还不完全清晰，导致执行过程当中可能会出现相关问题。

二是绿色金融具体的政策落实，还是靠地方政府推动。包括绿色金融整体落地的标准、具体政策、补贴、长远基金的设立。尤其目前外资对于进入中国的绿色金融市场兴趣很大，之前天风证券联合汇丰银行一起推动与政府在当地绿色PPP债券项目的投资。

这个基础设施的建设和匹配，包括地方政府的具体配套措施的落实，我觉得可能是面对的一个具体的挑战。

### 3、复合型金融人才匮乏

绿色金融本质上是一个交叉学科，但符合需求的复合型绿色金融人才在国内极度匮乏，因此天风证券与中央财经大学合作，希望通过更多途径把理论和实践结合起来，培养更多人才。

## 天风学长观点四：金融机构的社会价值

### 1、金融机构的扶贫应以整合各行业资源为特色

2016年，证监会发出“一司一县”的金融扶贫号召。实际上在2013年，湖北省老区建设促进会联系天风，说武汉市还有贫困村，天风能不去扶贫？那个村我去了，当时去的路很难走，还有几户没有电，完全是不可想象的。天风就开始研究，证券公司应该怎样扶贫？第一，我们不懂农业；第二，开营业部搞财富管理？贫困村也没钱做这个事。

后来天风请湖北省农业科技研究所的专家，仔细把当地的地理环境考察了一遍。结论是那里最适合做两件事：一是林下种植，现在绿色的农业产品需求量特别大，而且天风可以与湖北省的武汉商联等



博鳌论坛金融领袖圆桌会议

公司联系，保障销量。二是种植猕猴桃，经济价值非常高的一种经济作物。

到2016年，这个村人均纯收入是7000多元，相对于2015年3000多元翻了一番，而且环境也好了。另一方面，以前农民的居住分散，既不方便管理，又不方便扶贫。现在帮他们集中起来成立了一个农业公司，农民自己持股，运转非常好。

通过这个问题延伸看，扶贫是不是一定就是给钱？扶贫和给钱应该是两件事。扶贫是不是一定要有经济收益？它不一定有很高的经济收益，但是做好了一定是会有经济收益的。金融机构扶贫工作的本质，实际上是做好资源整合、资源对接的工作。

怎么把资源整合做好，实质上也是绿色金融的一部分。要站在一个更广泛的，更开阔的空间来看待绿色金融，并不完全是基础设施，也并不完全是砸钱投钱，资源整合的工作也非常重要。

### 2、金融机构的责任应以追求社会价值为根本

顺着金融扶贫的话题延伸，对于金融机构，大家讲到困难、挑战和矛盾。不可否认，企业本身是逐利的，要为企业负责，做这样的事情不一定是资本回报率最高。但站在更高的程度看，金融机构的基本原则一定是股东利益最大化吗？在天风看来，可能不是。天风利益分配的优先序第一是客户，第二是员工，第三才是股东。

如果把这个关系平衡好，最终企业是有社会价值，如果一个金融机构本身再赚钱，没有利益平衡关系，没有分享客户成长的红利，最后只是自己很赚钱，这在

道义上是有问题的，也是不可持续的。事情做好了，难道股东利益不一定最大化吗？只能说是不能达到每一单都是股东利益最大化，但总体来说是一个综合平衡的问题。

绿色金融的推动需要证券机构承担起更大的社会责任、社会使命。我们既是优势资产端的创造者，又是金融工具的提供者，怎么样承担更大的社会责任，做出更大的贡献，是整个行业需要认真研究和考虑的。传统的信贷银行业，本质上在绿色金融推动的过程中有一些具体困难，证券、银行、保险机构如何更好合作，组成联合体，推动中国的绿色金融再上一个大的台阶。

### 3、金融机构的发展应以落实国家政策为导向

对金融机构来说，做任何事都不能背离大的时代背景和国家政策的导向。例如PPP成为供给侧改革的重要金融手段，天风在力推；绿色金融，天风通过参加中英对话，把汇丰等有兴趣投资国内绿色金融产品的海外机构往国内引。

证监会制定了很好的绿色债券的项目标准，天风也在做基础设施的工作，努力引导客户把优质的金融资源向绿色升级的产业去引导。如果要谈成本怎么样？能不能落地？是不是一定是可靠的？都是具体利益的范畴，作为金融机构，永远无法追求每一单的精确利益最大化。但是天风相信如果是符合社会发展规律、符合社会价值导向的趋势，就一定要坚持地做下去，而且一定要做好。



# 天风学长的“传播金匙”

天风学长在博鳌论坛上，就经济全球化、绿色金融等话题发表了自己的观点与见解，引发了媒体和社会各界的广泛关注，掀起了一阵“天风潮”，不管在电视、报纸，还是在网络、微博、微信上您都可以看见、听到天风学长的“博鳌声音”。那么，接下来的内容就将带您详解“天风潮”背后的“传播金匙”。

## 媒体渠道全覆盖，打造立体传播路径▶▶▶▶



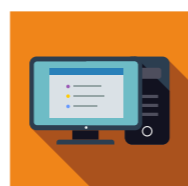
中央电视台CCTV-1早间重点新闻栏目《朝闻天下》，播出天风证券董事长采访时长2分50秒。作为早间关注度最高的全国性新闻热点栏目，天风学长的亮相引起了社会各界的广泛关注，获得一致好评



### PRINT MEDIA

核心重点平面媒体大篇幅深度报道

共计发布**5800**余字



### INTERNET MEDIA

网络媒体发布、转载新闻报道

共计近**70**频次  
内容被大量转发

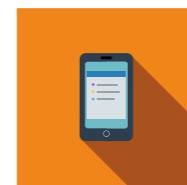
部分重点媒体全网首页进行推荐



### VIDEO SITES

优酷网专访《博鳌嘉宾谈绿色金融 2017博鳌专访》  
时长1分55秒  
腾讯网专访视频《博闻录专访：天风证券董事长余磊》  
时长26分10秒

共计点击观看次数近**3000**次



### WEIBO AND WECHAT

“券商中国”发布新闻《证监会已三次推广绿色债！券商绿色金融部面世，天风证券拔得头筹》阅读量为**6600**余次  
天风侃财发布5篇次，总阅读量近**20000**次  
天风证券官方微博发布8篇次，总阅读量近**20万**次，并伴随大量的转发

## 把握事件节奏，主动传递声音▶▶▶▶

整体传播依照新闻传播的规律，把握重大新闻事件的及时性与热度，节奏性地进行内容输出，维持新闻内容的关注度和延续性，传播效果较高。

第一时间消息发布

3月25日晚  
天风侃财  
《博鳌论坛聚焦绿色金融  
天风证券建议完善绿色金融体系》

网络、视频传播持续热度

3月26日 8:10  
央视《朝闻天下》  
3月26日  
优酷视频、网络媒体发布

核心媒体提升权威性

3月27日  
中国证券报、证券日报  
3月28日  
长江日报、券商中国、腾讯网



## 以主流媒体为核心，提升话题影响力▶▶▶▶

围绕绿色金融核心传播要素，以“中央电视台新闻报道+权威媒体报道（中国证券报、证券日报、长江日报、券商中国）+新闻通稿”方式，形成“中央级媒体影响力+媒体深度报道+基础传播”的层级传播效果，充分发挥事件传播价值。

## 理念成果系统展示，凸显企业社会责任▶▶▶▶

传播工作按照前期沟通、中期协调、后期跟进的总体安排有序进行，确保在公司现阶段品牌传播整体要求下，呈现内容既安全合规，又能全面反映天风积极响应国家政策要求，成为绿色金融理念的倡导者、传播者、推动者和先行者。

### 金融业的“绿色革命”

#### 专访媒体筛选

从8家媒体中筛选出影响力大、符合传播要求的4家媒体。

#### 预先沟通

预先前往北京与专访媒体沟通，掌握媒体态度、传达报道核心要素。

#### 话术准备

在与媒体充分沟通基础上，按照报道重心，拟定采访话术内容。

#### 采访协调

与论坛现场的媒体人员保持联系，确定采访时间、地点。

#### 后期跟进

现场采访结束后，持续跟进媒体报道进程，对内容进行审核，保证安全合规。

## 紧贴社会热点，引起广泛共鸣▶▶▶▶

### 媒体观点：

券商中国——绿色金融作为近年来金融行业的新方向与社会热点，是响应国家宏观经济政策、推动经济结构转型调整的重要战略之一。天风证券在绿色金融方面已取得了不少成绩，相信将助推整个绿色金融的发展。

腾讯网——作为近年来稳步成长的券商代表，天风证券通过此次博鳌论坛，展现出在绿色金融领域作出的努力和实践，也侧面反映出了天风证券在对行业、对社会方面，所承担的企业应有的责任。

### 网友评论：



# 关于投行项目签字人员 追责问题的分析

文/合规法律部 刘晨敬

2017年2月初，证监会已对各地方证监局下发《关于组织“自查自纠、规整规范”专项活动的通知》，要求对投行类业务进行全面排查。在此，我们结合监管机构提出的明确要求和监管案例对投行类项目签字人员的责任进行分析，请大家引以为戒。

### （一）业务负责人的签字责任

2017年2月15日，湖北证监局约谈公司各项投行业务的业务负责人，明确表示如具体项目出现风险，将直接对签字的业务负责人进行行政处罚或采取行政监管措施。

### （二）项目组的签字责任

2016年12月23日，证监会通报证券公司投行类业务专项检查情况，对2016年7月展开的对13家证券公司投行类业务专项检查情况进行总结，证监会决定对5家证券公司及18名相关责任人采取行政处罚，并对存在一般性问题的其他证券公司进行约谈，提醒其及时整改。

据统计，近三年共有6家券商、13名项目签字负责人及2名投资银行部门负责人因在其项目进行财务自查过程中未对发行人提供的财务资料进行审核，被证监会认定为尽职调查未勤勉

尽责而收到行政处罚决定书，6次行政处罚书中的4次均于2016年下发。2017年截至2月27日已有一家证券公司及其保荐代表人被行政处罚。以上7宗处罚案例中，证监会均对项目签字保荐代表人或项目签字人员进行了警告及罚款的处罚，针对个别情节较为严重的，更处以撤销其从业资格的行政处罚。

同时，目前证监会也已全面加强对新三板推荐挂牌业务的监管，而且直接追责到推荐挂牌项目的项目负责人。2017年1月23日，证监会决定对润农节水挂牌项目负责人王静采取出具警示函的监管措施。公告显示，王静作为河北润农节水科技股份有限公司进入股转系统挂牌的项目小组负责人，对润农节水关键业务流程、存货情况的核查不充分，被证监会认为其工作未履职尽责。

### （三）内核委员的签字责任

目前证监会已全面加强加强对中介机构履职尽责及内控管理问题的监管和追责。

2016年10月1日起施行的《全国中小企业股份转让系统主办券商内核工作指引（试行）》规定股转可对主办券商内核机构成员采取约见谈话、出具警示函等自律措施或纪律处分，并视情节轻重向证监会报告。近期，银都传媒的主办券商东方花旗证券被湖北证监局专项检查，案件已移交稽查处理，可能会对相关人员从重处理。且保荐、并购业务早在2013年就出现过内核负责人被证监会处罚的情况。在万福生科欺诈上市案中，不仅保代被处以终身证券市场禁入的严厉处罚，平安证券负责该项目内核的三位负责人员也被处以警告、罚款及撤销其从业资格的处罚。

近期，公司各投行类业务委员会已拟定和发布多项与项目质量控制、项目人员考核等相关制度，旨在提醒相关人员尽可能控制项目风险，以应对已经到来的严监管态势。请各位业务负责人、项目签字人员本着对自己负责的态度，认真履责，加强对项目组成员的管理与督促，在项目尽职调查程序中对发行人提供的财务数据的真实性进行审慎核查；各位内核委员在内核流程中全面审查项目材料、审慎复核项目组回复内容、根据自己的专业判断独立提交表决意见。投行质控部将与公司各投行条线共同努力，面对监管层监管压力，力争建立和维持公司投行业务的良好声誉。



### 附：1月IPO被否案例深度剖析

#### 一、持续盈利能力

持续盈利能力是发审委最为关注的问题之一，针对业绩下滑等发表的意见，实际上最终都落脚到对持续盈利能力的关注。

杭州华光焊接新材料股份有限公司（以下简称“华光焊接”）是近期IPO企业中因为持续盈利能力存疑而被否的典型案。受下游行业空调、冰箱等制冷行业需求放缓、其他产品替代及原材料价格上涨等因素影响，华光焊接的经营业绩大幅下滑。华光焊接2015年扣非后净利润仅为1475.33万元，比2014年下降47.71%，非常接近证监会规定的50%不予推进审核工作的红线。尽管2016年1—6月实现的净利润水平已经有所回升，但缺乏合理的依据及解释。该公司的持续盈利能力还是受到发审委的质疑。

根据2016年11月23日，保荐代表人培训《首发审核中关注的财务问题》专题的要求，监管机构正在研究针对拟上会的和过会后待发行企业的业绩下滑分类处理措施，具体要求将于近期发布，目前参照以下原则执行：（1）下滑未超过30%：推进后续审核或发行工作；（2）下滑超过30%但未超过50%：有条件的上会或发行；（3）下滑超过50%：不安排后续审核工作。

#### 二、财务数据的真实性和合理性

财务数据的真实性和合理性问题一般包括收入确认问题、毛利率问题、会计准则的适用问题、回款问题等，同时往往还会涉及到信息披露问题。

浙江永泰隆电子股份有限公司（以下简称“永泰隆”）是近期IPO企业中因为财务数据的真实性和合理性而被否的典型案。永泰隆的主要产品是电能表和电能表配件，海外销售收入占比在90%以上，同时客户分布非常广泛。另外，公司存在报告期末新增客户增加大额收入的情况。因此，永泰隆因为海外销售的真实性以及报告期末新增客户增加大额收入引起了发审委的质疑而最终被否。

#### 三、交易的规范性

关联交易也是发审委重点关注的问题之一。关联交易问题往往也会涉及到财务数据的真实性问题，尤其是收入和成本的真实性。

深圳华龙讯达信息技术股份有限公司（以下简称“华龙讯达”）和上海思华科技股份有限公司（以下简称“思华科技”）是近期IPO企业中因为关联交易而被否的典型案。

华龙讯达关联交易规模比较大且关联交易的毛利率接近60%，同时公司业绩规模较小，业绩持续下滑，发行人的持续盈利能力难免受到质疑。

思华科技的客户力飞网络2015年8月成立，10月与发行人签订大额合同，当年确认收入1606.84万元；客户盛汀信息2016年11月设立，12月与发行人签订大额合同，当年确认收入3066.67万元。这两家公司一成立就与思华科技签订大额合同，都在当年确认收入，并且力飞网络2015年应收账款余额为零，与其他客户形成巨大反差。更为巧合的是，这些都发生在IPO审核最后阶段。这种客户与思华科技的关联关系难免会受到质疑。

66  
预期损失和非预期损失是最基本的，这两个概念不仅是理解风险模型、银行风险管理和财务管理机制的关键，也是银行风险监管的核心。  
99



## 预期损失与非预期损失

分析风险要素的目的是为了度量风险，计量风险事件造成的潜在损失。风险损失是一种由于风险而可能在未来分析期内发生的潜在损失。它可分为三类，即预期损失EL、非预期损失UL和极端损失。极端损失的度量指标主要为风险价值（value at risk, VAR）和经济资本（economic capital, EC）以及预期亏空（expected shortfall, ES）。其中，预期损失和非预期损失是最基本的，这两个概念不仅是理解风险模型、银行风险管理和财务管理机制的关键，也是银行风险监管的核心。

预期损失是对未来分析期内风险损失平均值的统计估计。对风险而言，因为平均损失代表整个组合发生的各种可能损失的统计均值，所以经常计算风险的预期损失。根据大数定律，每一项贷款的实际损失或高或低，但平均会趋于预期损失。预期损失是组合概念。对于单个交易，实际损失不等于平均值；对组合而言，总存在等于违约分布均值的贷款违约。在预测潜在损失时，估计预期损失，表示对未来平均损失的预测，是向前看的。它不同于

利用历史数据计算的统计平均值——平均损失，这个预期值是向后看的。

非预期损失是指风险损失偏离预期损失的波动性，一般用风险损失的标准差来表示。经济资本又称做风险资本，是指银行内部用以缓冲非预期损失的权益资本。它是一个管理会计的概念，即不同于账面资本，也不同于监管资本。用以缓释风险的经济资本，根据定义可表示为

$$EC=VaR-EL \quad E.q.1$$

预期亏空ES是对风险损失分布中尾部严重性的估计，是大于损失分布的某一上侧分位数VaR的极端风险损失的预期值，这个百分位数就是风险价值。如果设风险损失为L，则预期亏空ES的定义表达式为

$$[ES]_{\alpha}=E(L \mid L > VaR) \quad E.q.2$$

银行利用贷款准备金弥补预期损失，这与对偏离预期损失的非预期损失提供风险缓冲的经济资本是不同的。经济资本EC应该只对VaR中减去预期损失的差额部分提供保护，而预期损失EL则直接从银行收益中扣除。

来源：《金融风险管理（第二版）》

# 天风证券2017年第二届通讯员大会 橙色火种，可以燎原

浩瀚无垠的宇宙，冷冽而神秘；年轻的橙色星系，温暖有活力；  
所有有力量的火种，聚集在一起，做什么？  
用最好的状态，燃亮整个橙色星系！



## 文/编辑部

4月13日下午1点半，天风证券2017年第二届通讯员大会暨《风景》颁奖典礼在天风证券副总裁刘翔学长的寄语中启程。来自天风证券各地各部门的70余位通讯员身着统一的“风景”白T，或戴橙“头巾”，或戴“橙领巾”，随着通讯员大会的号角出发！

今年，是天风IPO最关键的一年，所有天风人都要拿出最好的状态，共同努力、砥砺前行、越过IPO这座山峰，方能看见更美景，见证属于橙色星系的荣光。

刘翔学长向《风景》通讯员们表示欢迎，“通讯员是很重要的岗位，向所在集体传递所感受的氛围，向总部传递身边所发生的事，让大家感受到这是一家人，是一个集体。”同样也提出相应要求，“讲人话，像跟很亲近的朋友在一起聊天一样，表现自己；做自己，我们看到真实的你，你也会看到真实的天风。”



《风景》通讯员参观湖北日报传媒集团

### 最深刻：追本溯源 参观湖北日报传媒集团

内刊对新闻报道就可以低要求？  
新闻的本质是什么？  
当微信、直播等平台次第更新时，如何做到专业？怎样去传承？

下午两点半，三辆大巴开往湖北日报传媒集团。所有通讯员走进社史陈列室，听讲解员讲解湖北日报的发展历史、优秀报道，参观荆楚网新媒体中心，体会一把新媒体记者如何“抢”时间、“抢”新闻。

“以前因为工作关系，经常会到湖北日报来，没有注意到身边的精彩，这次到陈列室参观，看到很多以前的新闻制作工具，和一些珍贵的历史图片，觉得很惊喜。”一位天风通讯员告诉编辑部。

### 最友爱：超级过山车 团结力量大

一个有战斗力的团队，一定是团结且分工合理、配合默契的。这在我们的拓展活动中体现的尤为明显。

通讯员分为两组，在拓展教练的带领下，进行超级过山车的制作：确定尺寸、裁锯塑料管、定型、粘胶、美化、画海报、文字描述、销售……

活动历经90分钟，两组过山车终于出场，两个足球顺利完成他们的“跌宕”之旅。第一组的作品名叫“彩虹过山车”，

“拥有彩虹一样的最美弧线，全手工精美打造，独一无二，价值堪比交易所敲钟”；第二组的“风狂过山车”主打刺激、安全、舒适与环保，“天风出品，必属精品”。

乐至迎宾大道证券营业部秦露涂负责超级过山车后期粘胶工作，她认为“合理分工，共同协作，一定可以做好”。其实只要每个人都发挥出自己的水平，并且能够彼此配合默契，没有越不过去的山丘。

### 最温馨：生日会 “准爸爸”许了三个愿望

在一群陌生“熟人”的祝福中，济南花园证券营业部冯文悦、临沂广州路证券营业部李德明、钟祥承天大道证券营业部叶静度过了他们2017年的生日。

灯光渐亮，生日快乐歌齐响起，所有在场的人一起鼓掌，叶静睁开眼睛，看到眼前的蛋糕烛光、围成一圈的人，她哭了。这是她在天风度过的第二个生日，也是她过的最难忘的生日。

李德明去年9月刚进天风，从小到大，极少过生日。在这样的生日会，闭眼许愿，最后一个睁眼，看到大家都等着他许愿，他笑得很憨直。他说他许了三个愿望：第一个，妻子怀孕已经三个月了，二宝平安降生；二是在天风实现第一桶金，第一个年收入100万元；第三个愿望，带着老婆孩子环游世界。

### 最收获：业内大咖来授课

怎样实现高速增长？当然是在巨人的肩膀上。

既然是通讯员大会，必然撸起袖子加油干，争取专业素养大进步。

编辑部特邀前湖北日报传媒集团《大武汉》杂志主编李丹、原东航传媒《楚天下》杂志艺术总监俞诗恒、自媒体“广告常识”运营者鬼鬼，为通讯员们带来一场关于新闻写作、关于新闻拍摄和新媒体运营的知识盛宴。

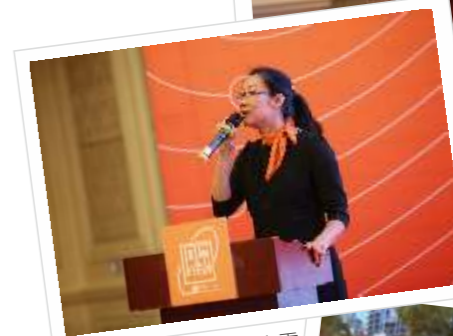
“企业新闻作为品牌公关、营销推广与新闻的结合体，是上传下达的企业文化扩音器，一不小心，会造成巨大的公关危机。”



最温馨的生日会



自媒体运营者鬼鬼以亲身经历总结出“做号10靠”



主持人天津分公司 姜晓雯



天风证券副总裁刘翔与通讯员共进晚餐



超级过山车，团结力量大



你是最美的“风景”



天风证券学长为现场最佳Live团队颁奖



历届公司内刊封面精选



天风证券监事长 潘思纯

李丹老师将“新闻要报道什么”与“天风正在做什么”结合起来。天风证券的一些企业对外活动，对行业有影响力项目以及对股民有借鉴意义的研究报告，都需要通讯员们去打开，让文章成为其他员工看到完整天风的“窗口”。

俞诗恒老师通过主题、用光、构图三方面告诉通讯员们“照片怎么拍”，主题明确，白加黑减，根据题材和主体思想的要求，把要表现的形象适当地组织起来，构成一个协调的完整的画面。

鬼鬼运营的微信公众号“广告常识”已有8万多粉丝，以亲身经历总结出“做号10靠”，告诉大家如何低成本做起一个公众号。认识自己、内容、基础动作、团队、学习、运营、坚持、商业、利用人性、初心这10条是根本。“99%的人听了分享也没用，因为只有1%的人会去做、去验证”，演讲结尾逗趣且引人深思。

**最激励：《风景》颁奖典礼 做企业文化的宣导者、践行者和捍卫者**

从《天风人》到《风景》，十年变化，《风景》通讯员见证并承载着天风的历史。

借天风证券第二届通讯员大会的契机，《风景》编辑部特别筹划颁奖典礼，表彰一直默默为天风传递身边事的通讯员们。

什邡壹峰北路证券营业部张坤获“最资深通讯员”荣誉，昆明北辰财富中心证券营业部滕振辉以2016年年产23篇稿件的成绩摘得“2016年最高产通讯员”称号，乐至迎宾大道证券营业部秦露涂、大连普兰店证券营业部刘海丽、大连中山路证券营业部孙白雪、新津武阳中路证券营业部张冰心、产品服务部王乐五人获“2016年最活跃TOP5”荣誉。

天风证券监事长潘思纯和副总裁刘翔学长为获奖人颁奖。

潘思纯学长对通讯员们说，“你们是企业文化的宣导者、践行者和捍卫者。你们脖子上带的不是一个丝巾，那是一个火种，把火种带回去，把我们的企业文化传递回去，传递到你们所在的营业部，所在的部门。把这个火点燃，把这个火种传下去。”

“期望我们所有的通讯员能够在自己的每个业务单元、每个部门，就像橙色星系的导游一样，带领我们所有的天风人享受在天风、在橙色星系的旅程。”在品牌管理部总经理杨芬的祝福中，通讯员们又踏上了新的征程。

橙色之火，可以燎原！  
《风景》将与天风“火种”一起，砥砺前行。

越过山丘，看见更美风景！



### 最活跃的通讯员秦露涂 一起进步一起闯

**Q：什么时候加盟天风？在天风工作最大的感受是什么？**

A：2015年末加入天风，算得上是第一份真正意义上的工作，跟家的感觉很像，在天风的日子我收获了许多感动，也结识了很多志同道合的好友，这里有为他人着想的暖心老大，也有成熟可靠的老大哥们，还有我可爱的小伙伴，时光荏苒，不知不觉已经过去这么久，日子很充实，大家都拧作一股绳，一起成长一起进步一起闯。

天风有一个很容易让人产生荣誉感的氛围，一开始的时候有些地方不清楚，大家积极主动帮助我，让我成长。

**Q：在通讯员大会上，学长觉得通讯员就是天风的火种，你觉得你想给大家传递怎样的天风精神？**

A：与其说是传递精神，不如就只将它当做一场心得交流会，不是带给大家什么影响，而是大家相互影响。于我而言，通讯员一定层面上也代表了公司的内部形象，将公司“家”文化观念和以客户为先的信念完好的传达到各自营业部是我们每个通讯员都应该做的事。

**Q：作为《风景》的通讯员，是一种什么样的体验？**

A：既新奇又不安，以前从未做过这样的事，没有头绪，担心无法胜任。时常工作中看到其他忙忙碌碌的同事，会觉得自己无处着力，过于渺小，但有时候转念一想，身上肩负着的是企业文化传播重担，又觉得压力很大，会继续努力。

**Q：评为最活跃的通讯员，是对你过去一年的通讯员身份的肯定，你有什么样的感受，有什么经验跟大家分享？**

A：作为个人其实也刚接手这个工作不久，很多地方都是依照上位同事开拓的路在走。这里想特别感谢我们营业部其他同事，很多稿件都来源于他们生活点滴，正是他们积极投稿，才有如今的成果，这不是我个人的荣誉，而是大家共同努力的成果。经验，是没有什么特别的经验，就是多沟通、多交流、多了解，收集信息第一时间反馈。



### 2016年最高产通讯员滕振辉 此心光明，亦复何言

**Q：什么时候加盟天风？在天风工作最大的感受是什么？**

A：2015年8月加盟天风，在昆明北辰财富中心证券营业部负责机构类业务。

天风证券是证券界的一道独特风景。我第一次遇到以橙色作为公司色系的证券公司，第一次遇到从总部到分支机构，可以穿牛仔裤和T恤上班的证券公司。

**Q：有没有让你很难忘的工作经历？**

A：有一次，我们必须在第二天晚上5点前把材料做完，当机立断买了最早的航班去找领导签字，保证第二天能顺利报出材料。由于飞机延误，半夜11点时，我赶到跟领导约好的地方，在昏暗的路灯下，领导放在抬起的大腿上，很潇洒地签完字，说：“你们辛苦了，赶快去忙吧，保重身体……”然后，领导就像一个“事了拂衣去，深藏身与名”的大侠一样飘然而去。

**Q：在通讯员大会上，学长觉得通讯员就是天风的火种，你觉得你想给大家传递怎样的天风精神？**

A：我应该给同学们传递一种积极进取，敬业负责的精神，同时我觉得天风在个人品格上的正气浩然、坦荡无私的做人品格，就像王阳明在《泛海》那首诗里写的：“险夷原不滞胸中，何异浮云过太空！夜静海涛三万里，月明飞锡下天风”，我希望我们每个人都能像王阳明一样“知行合一”，同时又有担当精神，能做到“此心光明，亦复何言”。

**Q：作为《风景》的通讯员，是一种什么样的体验？**

A：我最大的体验就是一种忙并快乐着，而且能找到温馨的感觉。我自己对这份工作很负责，品牌部的同事更加负责，通过大家的努力，每两个月都会有一期精彩纷呈的《风景》杂志呈现在大家面前，我们感觉每一期杂志都像自己的孩子一样，让人喜爱而又感动。



## 最资深通讯员张坤 小事背后透露着真诚

**Q: 什么时候加盟天风? 在天风工作最大的感受是什么?**  
A: 2012年6月刚毕业就加入了天风这个大家庭, 最大的感触是垂直化的管理给每个员工一样的平台。  
在这个平台, 我成长了许多。还记得我刚毕业进天风时, 对于这个行业不太熟悉, 同事们手把手地带着我学习, 熟悉每一个流程。最开始我也没想过自己会当通讯员, 营业部老总娟姐觉得我在写文章这方面比较有潜力, 推荐我当了通讯员, 从而让我接触很多部门优秀的人, 也感受到天风的温暖。

**Q: 在通讯员大会上, 学长觉得通讯员就是天风的火种, 你觉得你想给大家传递怎样的天风精神?**

A: 在天风, 我们每个人都带着激情上班, 伴随着我们的是来自天风的温暖, 督促我们不断成长变强。对于天风, 我认为它就是一道风景, 一道最真诚, 最团结, 最人性化, 成长最快的靓丽风景。

**Q: 作为《风景》的通讯员, 是一种什么样的体验?**

A: 作为天风员工, 我们每个人在风景上能了解到最新的天风资讯; 作为通讯员, 我也能够在风景内刊上发表我们营业部的最新事儿。  
从刚开始进入天风我就一直担任通讯员, 不知不觉已经四年多时间。我一步一步看着天风人演变到现在的风景, 见证着它美好的成长。不仅是封面风格的改变, 更多的在于内容板块的丰富。很开心在工作之余有它, 每年的通讯员大会让五湖四海的通讯员们聚集在一起, 一起培训学习, 增加我们之间的感情。让我们部门之间建立深厚的友谊。

**Q: 有哪些做通讯员的经验跟大家分享?**

A: 如果说到担任通讯员的经验, 这些年来, 我写的故事大多来源于团队或者营业部。一个小经验是, 很多同事打动你的可能只是一个小事, 但若进一步发掘, 你会发现这些小事背后透露着同事的真诚、勤奋, 他们身上有很多值得学习的地方。



品牌管理部总经理杨芬(右)为成都高华横街证券营业部黄春鹏(左)颁奖

## 最佳live封面奖黄春鹏 每个人都是天风代言人

**Q: 什么时候加盟天风? 在天风工作最大的感受是什么?**  
A: 我从2008年12月24日来到天风。  
天风与众不同的是, 来实习首先就是学习、了解、提高, 领导会用心教导你, 给你时间让你成熟, 然后才会根据你所擅长的来安排工作, 我能切实体会到天风在培养人才的用心良苦和企业文化的开放平等。

**Q: 在通讯员大会上, 学长觉得通讯员就是天风的火种, 你觉得你想给大家传递怎样的天风精神?**

A: 我认为《风景》就是火种、通讯员就是火种。一个企业或者一个国家如果没有信仰, 是很可怕的, 也是走不长的。《风景》就是我们的信仰。我们能够通过《风景》了解公司的发展状况, 我们甚至能通过《风景》提出我们的意见, 非常开放、团结, 也给了我们和天风共进退的力量。

**Q: 作为《风景》的通讯员, 是一种什么样的体验? 有哪些做通讯员的经验跟大家分享?**

A: 作为《风景》的通讯员我挺骄傲和自豪, 这是一种摆渡者的感受。感觉自己责任重大, 是天风总部和营业部沟通的枢纽。  
分享的就是, 千万别一个人把文章写完。建议传达风景的征稿条件, 积极鼓舞大家写作。我认为通讯员就是沟通的枢纽不是作家。

**Q: 2017年通讯大会获得最佳live封面奖(朋友圈点赞最多)你有什么感觉呢? 为什么会成为朋友圈最受欢迎的通讯员? 对以后通讯员工作怎么规划?**

A: 获奖的感受特别深。我觉得我在朋友圈也不算受欢迎, 可能是朋友圈人比较多, 因为兼职加入营业部存量盘活活动。另外, 就是因为我朋友圈每天都发些跟生活息息相关且积极向上的信息, 除了日常股票咨询, 我比较喜欢各种运动, 也喜欢自己DIY各种美食。所以朋友圈活跃度稍微好些, 推广起来效果就好些。

对以后的工作, 我认为最重要的还是风景精神及企业文化的传达。

# 天风证券与新疆巴里坤县 签署“一司一县”结对帮扶协议



天风证券与新疆巴里坤县签署结对帮扶协议



天风证券与新疆巴里坤县代表交流座谈



巴里坤县委副书记、常务副县长刘曙平

2017年3月6日, 新疆巴里坤哈萨克自治县人民政府代表一行抵达天风证券股份有限公司, 与天风证券正式签署“一司一县”结对帮扶合作框架协议, 这也是继湖北省房县、四川省苍溪县后第三个与天风证券开展结对帮扶的国家级贫困县。签约仪式由天风证券副总裁刘翔主持, 巴里坤县委副书记、常务副县长刘曙平、副县长贾生中、县商经委主任张吉明, 天风证券四川分公司总经理徐妹、新疆分公司(筹)总经理陆星启、中小企业服务中心业务管理部总经理曹文涛、品牌管理部总经理杨芬及总经理助理鞠彬彬出席签约仪式。巴里坤县委副书记、常务副县长刘曙平与天风证券副总裁刘翔在结对帮扶协议上签字。

签约仪式上, 巴里坤县委副书记、常务副县长刘曙平简要介绍了巴里坤县在自然资源、产业发展、历史文化等方面的基本情况与地方优势, 并提出希望借助目前贫困县企业绿色通道的政策红利, 与天风证券开展深入合作, 助推当地中小微企业对接资本市场。

天风证券副总裁刘翔向刘曙平一行介绍了天风证券近年来的发展和各项业务的开展情况, 并以天风证券在湖北省房县开展的金融扶贫工作为例, 详细介绍了天风证券如何利用自身金融、人才、平台等方面的综合服务优势, 在结对帮扶地区设立“一司一县”金融扶贫工作站, 全面对接地方政府与企业的金融服务需求, 从产业扶贫、消费扶贫、公益扶贫和智慧扶贫四个方面入手, 助力贫困地区脱贫攻坚。

巴里坤县地处新疆东北部, 是国家扶贫开发工作重点县。2016年11月, 天风证券副总裁刘翔曾带领公司扶贫工作小组一行赴巴里坤县深入调研。协议签订后, 天风证券将按照证监会、证券业协会关于扶贫工作的统一部署, 发挥证券公司资源整合的能力, 依托巴里坤县良好的资源优势, 积极组建金融扶贫工作站, 并以金融扶贫工作站为载体, 充分整合县域优质资源, 为当地企业建档立卡, 持续跟踪并全面对接地方政府与企业需求。同时开展各项公益帮扶行动, 建立长效的帮扶机制, 与巴里坤县共同发展。



北京全国中小企业股份转让中心举办新三板挂牌敲钟仪式现场

## 服务脱贫攻坚 天风证券助甘孜首家新三板企业挂牌

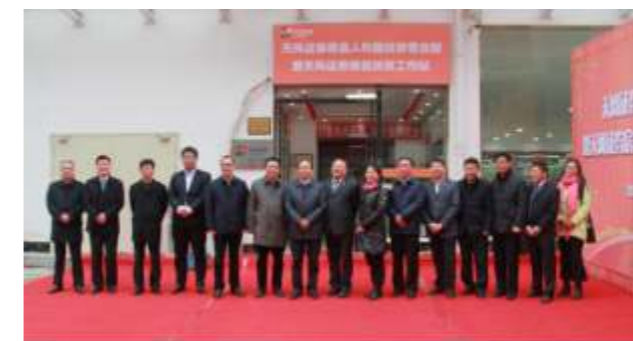
2017年3月9日，由天风证券成功推荐的康定金鑫矿业旅游股份有限公司在北京全国中小企业股份转让中心举办了新三板挂牌敲钟仪式。这也是甘孜州第一家新三板上市企业。值得一提的是，金鑫矿业的注册地址甘孜州康定县是位于四川藏区的国家级贫困县，此次成功挂牌新三板，也是天风证券在金融精准扶贫、支持实体经济发展方面取得的又一项重要进展。

据全国中小企业股份转让系统资料显示，康定金鑫矿业成立于2001年2月26日，主要从事黄金采选、提炼及销售，拥有康定金矿、竹林金矿、三远洞金矿三座矿山，下属三座矿山目前已探明的金金属量约20.14吨，公司在黄金矿产资源储备量位居四川同类企业前列。

2015年9月，金鑫矿业成为四川省新三板挂牌重点后备企业。2016年7月，公司申请在新三板挂牌，由天风证券作为主办券商。公司申请挂牌后，2016年9月9日，证监会发布了《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》，明确指出要“支持贫困地区企业利用多层次资本市场融资”，对注册地在贫困地区的企业申请在全国中小企业股份转让系统挂牌的，实行“专人对接、专项审核”，适用“即报即审、审过即挂”政策。金鑫矿业的注册地四川省甘孜州康定县为国家级贫困县，天风证券按照证监会的相关要求与指示，认真履行金融机构职责，严格高效地完成了对企业的尽职调查，为公司成功登陆新三板奠定了良好基础。此次挂牌上市，也是天风证券积极引导促进贫困地区产业结构转型升级，带动企业与当地经济进入良性快速发展轨道，解决当地员工就业及脱贫致富，发挥资本市场对国家扶贫开发事业的服务功能方面所取得的又一进展。

2016年，天风证券在保持自身稳健发展的同时，更加注重对经济社会发展的贡献，努力开拓金融机构践行企业社会责任的思路与渠道，按照习近平总书记扶贫工作系列讲话和中央七部委《关于金融助推脱贫攻坚的实施意见》，中国证券业协会“开展‘一司一县’结对帮扶行动”倡议等精神和指示，天风证券第一时间走访调研贫困地区，深入了解贫困地区经济与企业发展实际需求。截至目前，天风证券已与湖北省房县、四川省苍溪县、新疆巴里坤县签署了“一司一县”结对帮扶协议，天风证券将从产业扶贫、公益扶贫、消费扶贫、智慧扶贫四个方面开展金融工作，结合自身综合金融服务优势和贫困地区的资源禀赋，制定针对性的金融帮扶方案，助力贫困地区脱贫攻坚。

## 天风证券房县“一司一县”金融扶贫工作站揭牌成立



天风证券房县营业部开业典礼暨房县“一司一县”金融扶贫工作站揭牌仪式

2月22日，天风证券房县营业部开业典礼暨房县“一司一县”金融扶贫工作站揭牌仪式在房县人和路举行，房县金融扶贫工作站的设立是天风证券在房县建立长效帮扶机制的重要举措，也标志着天风证券与房县开展的“一司一县”结对扶贫行动迈出了坚实一步。同时，天风证券房县营业部也是房县第一家正式的、具有金融许可牌照的证券营业部。房县县委书记蔡贤忠、县委办主任付必久、副县长丁远清，天风证券产品服务部总经理胡

扬飞、产品服务部副总经理徐善武、机构业务总部副总经理何文刚、天风期货副总经理李昶、鄂西北地区负责人叶继华、房县营业部总经理张勇与房县政府办、县委组织部、财政局、扶贫办、金融办等县直相关部门负责人出席揭牌仪式。

自去年8月底与房县开展结对帮扶工作以来，天风证券共派驻金融专业人才近百人次赴房县走访调研，并针对房县发展的实际情况，从产业扶贫、消费扶贫、公益扶贫和智慧扶贫四个方面入手，制定了综合金融帮扶方案。目前，天风证券正积极协助房县企业借证监会扶贫政策红利登陆资本市场，并研究在房县设立产业基金以助推当地实体经济发展。

天风证券房县金融扶贫工作站成立后，将全面对接房县政府及企业的金融服务需求，为房县提供专业、优质、丰富的金融产品及服务，协助房县企业充分利用资本市场做大做强，以期带动更多贫困地区群众脱贫致富。同时天风证券扶贫工作站还将深入房县各级乡镇，大力开展投资者教育与保护活动，以打击农村非法集资和金融诈骗活动，保护贫困地区投资者权益。此外，天风证券还将在房县持续开展资本市场知识普及和金融业务专项培训，以协助房县培养专业金融人才，为房县经济的长久发展贡献力量。

## 搭建扶贫智库 天风证券在房县组织资本市场专项培训



天风证券与房县政府座谈会现场



天风证券“一司一县”资本市场培训交流会现场



2月22日，天风证券“一司一县”资本市场培训交流会在房县政府会议室举行。天风证券组织了二十多名不同业务领域的金融专家向房县政府及企业代表近160多人普及资本市场金融专业知识，并与企业深入交流资本市场运作规律以及企业融资实务，以期为天风证券“一司一县”结对帮扶工作的开展和当地经济的发展奠定良好基础。

培训交流会上，天风证券的金融专家们分别以《供给侧改

革下的发展思路》、《贫困县如何利用股权和债权融资》、《资本市场下房县企业的“新三板”的机遇》、《县域经济内的产业链资源整合》、《贫困县扶植中小微企业案例分析》、《中小微企业如何利用区域股市解决发展问题》及《期货与保险惠农产品研究》为题，向房县政府及企业深入浅出地讲解了如何利用资本市场做大做强企业、做优做活地方经济。

天风证券首席投资顾问徐善武在培训中分析了当前国际、

国内的经济形势，建议房县政府和企业合作供给侧改革和宏观调控政策寻找产业发展机遇。结合目前中小微企业、尤其是贫困地区企业融资难的问题，天风证券机构业务总部副总经理何文刚向房县企业介绍了资本市场各类融资手段，并根据房县实际情况，重点介绍了扶贫债的发行与操作；天风证券新三板业务专家霍玉瑛详细介绍了我国新三板市场的发展。天风证券产品规划部经理郭顺在培训中首先分析了中小微企业发展中遇到的主要问题，从而为政府如何扶植中小微企业建言献策。

除了利用资本市场运作促进县域经济发展，如何整合农业产业链，保障并提高农民收入，也是精准扶贫工作的重点之一。天风期货研发部负责人李昶就如何保障农户收入向政府和企业重点讲解了农业产品价格险的设计与推广。

房县副县长丁远清在发言中表示，感谢并期待天风证券能够在房县长期举办类似的金融讲座，以提高房县政府及企业的金融知识素养，助力房县更好地对接资本市场。并强调县直部门及企业认真学习研究天风证券此次培训的内容，积极与天风证券金融专家们进行交流。

此次“一司一县”资本市场培训交流会的举行，是天风证

券与房县签订“一司一县”结对帮扶协议后，又一项具体落实开展的扶贫项目。此前，天风证券已多次派出扶贫工作小组到房县企业和农户深入调研，掌握当地自然资源、优势产业和重点项目的情况，并制定了“产业扶贫、消费扶贫、公益扶贫、智慧扶贫”四位一体的综合金融帮扶方案。

培训交流会结束后，天风证券还与十堰武当生态农业开发公司、房县古月香粮油公司、天森食品公司、沙河乡牛转湾养殖合作社等多家企业负责人，就企业上市前准备、如何利用资本市场融资等问题进行了深入沟通，天风证券金融专家对各家企业生产经营状况作了详细了解，表示今后将长期跟进服务，积极主动地帮助房县企业解决企业管理、融资等方面的困难。

最后，天风证券还与房县政府举行了“一司一县”结对帮扶对接座谈会，天风证券产品服务部总经理胡扬飞向房县政府汇报了天风证券各项结对帮扶工作的进展，房县副县长丁选清携县直有关部门负责人参加了此次座谈会。双方在会上就具体扶贫项目开展交换了意见，同时进一步细化了对接方案，以更好发挥天风证券的资源整合优势和金融专业能力，助力房县金融业态与精准扶贫深度融合。

## 上交所“做理性的投资人”活动表彰大会在沪召开 天风证券斩获三项大奖

3月10日，由上海证券交易所主办的“做理性的投资人”投资者教育与保护系列活动表彰大会在沪举行。中国证监会投资者保护局副局长黄明、上海证券交易所副理事长张冬科、中国证券业协会和中证中小投资者服务中心有限公司相关部门负责人出席活动并为获奖代表颁奖。会议对在此次活动中表现优秀的证券公司予以表彰，颁发了“投资者最喜爱的宣传短片奖”、“优秀组织奖”等奖项。

“做理性的投资人”投资者教育与保护系列活动由上交所于2016年发起，活动邀请各券商围绕活动主题展开各项宣传活动，以普及风险管理意识为主线、以倡导投资者权益保护为导向，引导投资者树立理性投资的理念。评委会根据各单位上报的活动有关材料进行评审，推选优秀券商和优秀参评作品，经过为期两个月的票选，天风证券的投教短片《投资西游记之驱魔篇》共获得近千网友投票，荣获“投资者最喜爱的宣传短片奖”。除此之外，天风证券还凭借在投教活动中的优异表现和独特创意，荣获了“我是股东最佳组织奖”和“特色投教活动创新奖”，共获得三项荣誉。



图为天风证券首席投顾徐善武（左六）代表公司领取“投资者最喜爱的宣传短片奖”



图为天风证券首席投顾徐善武（左一）代表公司领取“特色投教活动创新奖”



图为天风证券首席投顾徐善武（左一）代表公司领取“我是股东最佳组织奖”

# 风景VIEW THE VIEW MAGAZINE

## 天风幸福课 HAPPINESS COURSE

—— 世界观 ——  
你看到的人工智能可能只是假“智能”

60

—— 职场范 ——  
路演时，你该穿什么？

62

—— 睿读堂 ——  
《国家的兴衰：经济增长、滞胀和社会僵化》：国家兴衰，好富翁与坏富翁

66

# 你看到的人工智能可能只是假“智能”

# ARTIFICIAL INTELLIGENCE

来源:《财经》



计算机的处理能力随着时间推移大幅提升。某些理论认为这是技术发展整体加速的其中一个表现，并将不可避免地带来人类命运的激进变化。按照这种观点，人类似乎朝着一个转折点前进，未来要么属于机器或超人类或是整个加速过程因不可持续而崩溃。不管是哪种结果都是灾难性的。至少这样的一个转折点是破坏性的。或许有可能正如很多预言师所相信的那样，造成未来世界与过去的一切完全没有连贯性。

摩尔定律和智慧爆炸这两种理论是目前老生常谈的一种看法的核心所在，即认为科学发现的速度在不断加快，并将走向一个彻底改变世界的转折点。两种理论的出现都是因为对于计算机影响日益扩大的思考。戈登·摩尔（Gordon E. Moore）是英特尔公司的创办人之一，他观察到自1958年集成电路发明以来，集成电路上的晶体管数量每两年（后更改为18个月）翻一倍。

数学家古德（I.J.Good）在1965年发表了一篇题为《有关第一台超智能机器的猜想》的文章中，预测计算机将从各方面都超过人类的智慧能力。超智能机器的一个显著特点是具备制造出更好机器的能力。它们会出现会引发“智慧爆炸”，机器将设计出更智能的计算机，它们的进化将远远超出人类的智慧。古德写下了一句非常著名的话：“第一台超智能机器将是人类的最后一项发明。”

15年以后，另一位数学家，同时也是一位享有盛誉的科幻小说家弗诺·文奇（Vernor Vinge）虚构了一个小说情节，背景是刚刚发生智慧爆炸后的世界。文奇认识到超智能奇迹能从很多方面改变生命和文化，以至于无法完全想象未来世界的样子。文奇用一个数学和自然科学使用的术语将人类历史的这个转折点定义为技术奇点。

那些相信这个故事情节的人有两个核心问题要问：技术奇点什么时候发生？它会使人受益还是威胁人类生存？目前这个阶段，没人可以给出答案，但是年轻专家和有经验的科学家对这个问题思考了很久，并在想办法如何确保未来超智能计算机对人类“友好”。

有关技术奇点何时到来的讨论非常热烈，对于技术奇点不可避免到来的这一趋势持批评意见的人，并不认为能开展各项任务的计算机构成智能机器。当然，计算机在某些方面已经超出了人类的能力，比如解决数学计算、模拟复杂系统、搜索大型数据库发现片断信息之间的联系等。

但是，人类智力的某些层面仍是当今计算机无能为力或难以企及的。计算机甚至不具备分辨真实环境中重要信息和非重要信息的基本能力。计算机系统不具备人类的学习能力，缺乏情感智慧、道德智慧以及意识。但是有很多的理论是关于如何通过计算机实现这些能力，也有相当多的理论解释为什么计算机永远不会具备这些能力。

就像流行音乐有经典老歌一样，各种领域的学术研究也有一些几十年来反复被阅读和引述的经典文章。在计算机科学领域，其中的两篇“经典之作”涉及对人工智能进行评价的文章。

第一篇是阿兰·图灵（Alan Turing）所写，他是计算机科学的奠基人之一。图灵在1950年一篇名为《计算机和智能》的文章开头写下令人难忘的一句话：“机器能思考吗？”

图灵提出用一个测试将人类对这个问题的反应来与机器对此的反应进行对比。提问者不能直接面对被提问的人，而是通过文字信息的方式来沟通。如果提问者仅仅根据二者的回答无法区分到底是计算机还是人类的答案，那么图灵建议必须认为智能机器是能够思考的。图灵称他的思考试验为一个模仿游戏，现在人们通常称这种试验为“图灵测试”。

虽然很多人批评图灵测试不足以作为衡量人工智能的标杆，但是没人有更好的提议。有一种批评意见认为一个非常聪明的机器人可能会装糊涂，假装很傻地回答以欺骗专家，否则的话专家会知道它比人类了解的知识还多。

对于图灵测试最有意思的批评是关于人工智能的第二篇“经典老歌”。1980年哲学家约翰·西尔勒（John Searle）发表了《思想、大脑、计划》的文章，认为即使计算机像人类一样答出了专家的问题，也不能代表它知道自己在做什么。他用了一个“中文房间”的思维试验来说明自己的观点。

想象自己在一个房间里，里面是计算机所能获取的所有关于中国语言的资料，人和机器都获得充分的时间去学习掌握这些资料，然后让计算机回答一个中国人提出的问题，西尔勒推测他自己能够根据翻译材料给出正确的答案，虽然，他并不是真的懂中文，由此可以相信计算机也



可以在同样不懂符号含义的情况下给出正确答案。

西尔勒企图说明的是，从形式上掌握中文符号和充分理解中文意思是不同的。他的思考试验想要证明，操纵符号的计算机并不了解这些符号的意思，对符号的操纵不等于语意理解。

西尔勒认为他提出的是一个常识性的简单观点。但让他感到奇怪的是，“中文房间”的论点引起了无穷无尽的讨论。很多人则认为用于计算机工程的思维模型不足以生产出具备理解和意识能力的机器。

生物系统中某些人类智力特质是我们无法理解的，所需要的科学灼见也是现阶段我们尚未具备的。人类思想与身体的融合，以及对于外界环境改变所做的适应性反应及韧性，是很难通过非生物的方式加以复制的。

当然，信息技术将产生新的思想种类，放大或取代人的思想去从事很多任务。虽然我对未来50—100年会发生技术奇点仍然持有怀疑，但是未来200年后是否会发生技术奇点，我无从判断。但是时间越长，机会越多，可以确保超智能机器人对人类和人类的价值观友好。认为科学家肯定终有一天会发现制造此类机器人或实现人类进化当然不是愚蠢的。但是，这很大程度上取决于在20年、200年还是1000年以后实现。四

66  
生物系统中某些人类智力特质是我们无法理解的，所需要的科学灼见也是现阶段我们尚未具备的。人类思想与身体的融合，以及对于外界环境改变所做的适应性反应及韧性，是很难通过非生物的方式加以复制的。

99



# DRESS IN SPEECH

## 路演时，你该穿什么？

来源：《财富》戴晓雪



特斯拉CEO埃隆·马斯克

路演，对某些人来说，只要内容好，吸引听众，着装是不太重要的。然而，路演者在台上怎么穿，并不是没有人在意的。要知道，在路演时，合适的装扮可以为演讲加分。

我接触过一些企业家，他们压根儿不愿意费脑筋考虑路演时穿什么，甚至固执地认为，只要在台上讲得好，穿什么无所谓，“服装秀”是那些华而不实的模特明星们的事情，做企业的上台讲点话，不需要那么矫揉造作。

在1960年，尼克松与肯尼迪第一次通过电视辩论竞选美国总统。就当时的政治影响来说，尼克松成功的可能性远远超过了肯尼迪，可是投票结果他却输了。肯尼迪打扮得衣冠楚楚，精神饱满，气宇轩昂，而尼克松由于患病初愈，面容憔悴，精神不振。他的西装好像买大了一号，再

加上灰色西服在灰色的背景里，人似乎被淹没了，难以衬托其魅力。

在全世界的著名演讲者中，着装风格最简单的要数史蒂夫·乔布斯了。他那一身标配——黑色套头衫、褪色牛仔裤、白运动鞋，连续13年“没换衣服”。其实乔布斯在创业阶段还是换衣服的，他曾经从威尔克斯·巴士福德专卖店买来了昂贵的布莱奥尼西装，他刻意打扮得比较保守，为的是吸引投资者和公众的眼球。1984年他在介绍Macintosh电脑时，穿的是棕色细条纹西装和白色衬衫，配着同系列的棕色领带。在他早期的其他演讲大会上，他还穿过深蓝色的双排扣西装外套、白色衬衫、灰色宽松长裤，并且打着绿色的领结。在他确立了行业地位之后，这位13年没有换过行头的总裁就像他的产品一样，注重品牌的维系，这也在一定

程度上反映出了技术事业阶层和非传统金融行业的力量，它重新定义着在大众观念中未来成功者的样子。

我的教练对象起先都不像上面的那些重视穿着的名人，但经过慢慢的“文化渗透”，情况有了变化。有一位企业家在做大型产品新闻发布会的前一天晚上，在服装店里用微信给我发来了他的试装照片，让我参谋。那次的成功着装，让他在台上显得信心满满。还有一位客户要上电视演讲，干脆提个箱子，把家里的行头拿来给我看，当我们一起把穿着搞定之后，她才放下心来。

2016年，中国某著名大公司让我指导一场内部类似于TED的演讲。上场的前一天，选手们每人带来了两套衣服让我参谋。没有想到，无论男女，全部都是清一色的黑色配白色，据说是他们公司规定的色彩。我建议选手们马上想办法做些调整，避免整场“千人一面”。

不久前，在厦门举行了一次全国业余和专业赛艇比赛，比赛的前一天有一场演讲会，选手在台上应该穿什么？当看到会场里听众都穿着运动服，演讲者原先准备的休闲服显然有些正式了，为了跟当时的氛围更加贴近，演讲者马上改穿了运动服，好在演讲者本人也是运动员。假如赛艇演讲穿西装，倒成了乡巴佬了，就好像面对煤矿工人发表演讲，穿与矿工一样的工作服或者便装，显然要比穿西装的效果好。

假如你去做路演，你不仅要考虑说点什么，还要想好穿什么去说。让合适的装扮为演讲加分。



# 每个人80%的压力 都源自身边的负能量人群 INFLUENCE OF NEGATIVE ENERGY

来源:《哈佛商业评论》肖恩·阿克爾, 米歇尔·吉兰

过去10年, 我们发现人类的大脑会受到情绪的影响。

情绪通过一张镜像神经元的无线网络进行传播, 镜像神经元是我们大脑的一小部分, 能够让我们有共情同理心, 理解其他人的感受。

当你看到有人在打哈欠, 镜像神经元就会被激活, 于是你也会跟着打哈欠。坐在房间另一端的人如果有疲惫情绪, 你的大脑也会作出回应。但是, 能够传染的不仅仅是微笑和哈欠, 我们还会像吸二手烟一样吸取其他人的消极情绪、压力和不安感。



66

如果你视野内有人感到焦虑并且表现力非常强, 不论他是否说话, 你都很有可能被这些负面情绪感染, 而且你大脑的运行也将受到影响。

99

研究人员发现, 如果你视野内有人感到焦虑并且表现力非常强, 不论他是否说话, 你都很有可能被这些负面情绪感染, 而且你大脑的运行也将受到影响。

压力之下的人, 特别是同事或者家庭成员会迅速影响你的神经系统。另一组研究人员发现, 26%的人仅仅是观察压力之下的人, 就会出现肾上腺皮质醇上升的情况。来自伴侣的二手压力比来自陌生人的二手压力更具有传染性, 但即便观看有关陌生人充满压力的视频, 24%的观察者也会出现压力反应。

美国职业压力协会的海蒂·汉纳(Heidi Hanna)是《压力狂》(Stressaholic)的作者, 她认为之所以会产生二手压力, 是因为我们具备感知外部环境中潜在威胁的能力。

她写道: “大部分人都曾有这样的经历——只要某些特定的人员一进入房间, 就会引发自己的压力反应, 而这往往是基于以往互动的条件反射。不过, 这可以通过和缓地改变生物机械节奏, 比如心跳或者呼吸频率等, 而成为积极沟通的表现。” 没错, 周围人极其微妙的变化都会

成为我们二手压力的线索, 甚至产生显著的影响。

事实上, 除了看到、听到, 你还会闻到其他人所承受的压力。

新的调查显示, 压力会令人散发特殊的压力荷尔蒙, 人们可以通过嗅觉感知, 你的大脑甚至能够判断出这种“警报费洛蒙”是由高压还是低压导致的。

随着调查越来越复杂, 我们发现从其他人那里“捕获”的消极情绪能够影响每一个商业和教育的结果, 而且最近调查显示, 消极情绪甚至能够在细胞层面影响我们, 缩短我们的寿命。正如汤姆·拉什(Tom Rath)在《健康》一书中强调的那样, 健康的身体跟积极的心态是紧密相连的。

因此, 我们需要找到正确的方法提高我们的情绪免疫系统, 避免受到二手压力的影响。以下是几点方法:

#### 1. 改变应对策略

调查发现, 如果你创造一种积极的心态面对压力, 停止与压力做斗争, 压力对你产生的负面影响就会降低23%。当我们视压力为威胁时, 我们的身体和头脑会在一定程度上自觉忽视压力的增强效应。这样一来, 我们就会免于受到周围负能量人群的影响而感到沮丧, 而且还会将压力视为感受同情的机会, 让自己更积极地应对挑战。

#### 2. 创造积极抗体

我们需要一些可以中和“负能量人群”消极影响的行为。当你面对一个饱受压力折磨的同事时, 不要以同样充满压力的苦相和肢体语言作为回应, 而是报以微笑或者理解地点点头, 你就会突然之间得到力量。

正如新书《传播幸福》所建议的那样, 你可以创造一根“电源线”让负面情绪短路。打电话时, 不再以“我要喘不过气了”或者“我特别忙”开头。相反, 试着先深呼吸一口, 然后镇定地说: “能跟你说话, 实在是太好了。”

#### 3. 打造自然免疫力

拒绝接受他人压力的一个最好缓冲方法是具备稳定、强烈的自尊心。你的自尊心越强, 就越可能觉得自己能应付眼前的状况。如果你发现自己受到了他人情绪的影响, 不妨停下来提醒自己事情进展得有多顺利, 相信自己有能力处理一切可能发生的情况。

锻炼身体, 是培养自尊心的最好方法。因为你的大脑会根据内啡肽的情况, 记录下每一次很棒的锻炼经历。

#### 4. 给自己洗脑

在进入工作或者充满压力的环境之前, 给自己洗脑。比如, 我们可以学习TED演讲中提到的5个积极心理习惯, 帮助自己做心理暗示, 对抗他人的消极心态:

写一封2分钟的电邮, 表扬一个你认识的人;

写下3件你觉得感激的事情;

花2分钟记录下一段积极的经历;

做30分钟有氧运动;

冥想2分钟。

从现在到以后, 我们将会逐步意识到: 健康幸福的关键, 在于提高我们的情绪免疫系统, 保护自己免受他人压力的影响。



### 《国家的兴衰： 经济增长、滞胀和社会僵化》

曼瑟·奥尔森 (Mancur Olson) (作者)  
李增刚 (译者)  
出版社: 上海人民出版社;  
第1版 (2007年3月1日)

《国家的兴衰:经济增长、滞胀和社会僵化》  
从经济学角度揭示了历史学家忽视的问题——  
利益集团对历史进程的影响,强调了分利集团  
对于一个国家经济增长的重要性。



曼瑟·奥尔森  
MANCUR OLSON

美国马里兰大学教授,公共选择理论的主要  
奠基者,当代最有影响力的经济学家之一,  
其学术贡献远远超越经济学范围,对政治  
学、社会学、管理学以及其他社会科学的发展  
都产生重大作用。

奥尔森有三部代表作:《集体行动的逻辑》  
(1965年),《国家的兴衰》(1982年),以及  
他猝然逝世前刚完成的《权力与繁荣》  
(2000年)。1982年出版的《国家的兴衰》集  
中阐述了奥尔森的研究发现。此著作出版后  
立刻受到广泛重视,在1983年获得美国政治  
学会颁发的克莱姆惹奖,并且先后以十几种  
语言翻译本介绍到许多国家。

## 国家兴衰 好富翁与坏富翁

### THE RISE AND DECLINE OF NATIONS

来源:《金融时报》

夏尔马在《国家的兴衰》中提出评  
估国家的10个标准,如通胀、债务、好  
亿万富翁数量、国家干预度。他写道,  
“所到之处,人们都愤怒地念叨着(过  
去5年土豆、酥油和洋葱的价格)具体上  
涨了多少卢比……有关通胀的声音盖过  
了其他紧迫问题,例如腐败和失业。”

夏尔马是摩根士丹利投资管理公司  
(Morgan Stanley Investment  
Management)在纽约的新兴市场主管和  
全球首席策略师。通胀是他用来评估各  
个国家前景的10个标准之一。他写道,  
通胀是个问题,因为它会遏制储蓄、提  
高资金成本并导致政治不稳定,从而扼  
杀增长。

正如夏尔马对印度洋葱价格的洞见  
所显示的那样,他的工作丝毫不涉及高  
深的理论,也丝毫不抽象。他得出,大  
多数对象国的前景是悲观的。夏尔马指  
出,2007年全球金融危机爆发时,有  
60多个国家的年增速达到或超过7%;  
如今这样的国家只有9个。

夏尔马对于中国的前景尤其悲观,  
从债务的标准来看,中国的表现很糟。  
对他来说,债务是决定中短期经济表现  
的最重要因素:如果债务增速长期超过  
国内生产总值(GDP)增速,经济放缓也  
就不远了。

或许最引人入胜的章节是讲述“好  
亿万富翁”和“坏亿万富翁”的那一  
章。好亿万富翁可以创造就业和产品,  
从而支持未来的经济增长,中国阿里巴  
巴(Alibaba)、百度(Baidu)和腾讯  
(Tencent)的创始人以及美国的硅谷大亨

都是这样的例子。相比之下,坏亿万富翁  
是通过政治关系和腐败(获取自然资源或  
房地产许可)致富的。

俄罗斯是坏亿万富翁模式的代表,  
在该国104名亿万富翁中,70%的财富来  
自政治相关活动,因此俄罗斯反抗日益加  
剧的不平等最合适不过了。夏尔马写道:  
“根深蒂固的坏亿万富翁阶层出现在一向  
有腐败倾向且生产率低下的行业,最有可  
能扼杀增长。”

较为出人意料的是,日本在这方面  
受到批评,其原因恰恰是该国缺少亿万富  
翁。实际上,日本亿万富翁仅掌握该国  
GDP的2%。夏尔马暗示,这种失败标志  
着“企业和政治文化更多地奖励资历,而  
非才能和冒险”。不平等程度很低和很高  
时,经济增速都可能会放缓。

印度的表现也不是特别好,主要是  
因为它在夏尔马提出的第四个标准中评分  
很低,这个标准是政府在多大程度上干预  
经济。在印度的例子里,人们的悲观看法  
源于下列事实:印度政府拥有银行业  
70%的股权。

还有一些国家的前景不那么黯淡。  
夏尔马对于美国相对乐观,因为它有深厚  
的贸易纽带、强大的制造业和科技,还有  
比尔·盖茨(Bill Gates)等好亿万富翁。  
他还对德国以及在德国经济轨道内的一  
些国家感到乐观,例如捷克和罗马尼亚。

所有这些观点都不是恒久不变的,  
夏尔马认为,做长期预测是傻瓜干的  
事情。但关于哪些因素在我们当今这个  
世界起作用,《国家的兴衰》一书是一本  
振奋人心且颇为有用的指南。



## 成长类系列

包含校招新员工培训、社招新员工培训、管理培  
训生等项目,此外还针对新员工提供职场新人类、  
应用技能类线上微课程,助力新员工快速进入工  
作角色。



# 股林争霸 谁是高手

天风证券模拟炒股大赛，等你来战！



扫码了解活动详情，登录pc端参与大赛，争当妙笔学霸、人气学霸、财智双全学霸，话费、手机、笔记本电脑多重大奖拿不停！

