

新闻资讯 >>>

天风证券挂牌全国证券期货
投资者教育基地

学长专栏 >>>

留下你的天风印记，致每一个坚守在天风的人
——暨天风2017年度勋章学长授勋仪式

天风幸福课 >>>

从天风TTT培训学到的

天风VIEW

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

2017. 11&12

2017年
06
期

总第
012
期

THE VIEW MAGAZINE



18岁，用奋斗成全梦想

天风的100个家





风景VIEW

获“金纽带奖”及“杰出主编(总编)奖”两项大奖

2017年11月, 在中国定向出版物发展促进会主办的第十二届中国企业内部报刊(通讯)大会上, 经国内新闻界、学术界专家及资深内刊主编组成的评委会审核, 天风证券《风景》双月刊荣获此次中国企业内部报刊“金纽带奖”及“杰出主编(总编)奖”两项大奖。

中国企业内部报刊(通讯)大会评委会经审核认为: 从内容、版面、编辑、包装, 以及企业报刊的结构创新、功能延伸、运营机制、社会效应等方面综合审评, 《风景》导向正确, 内容丰富, 版式精美, 追随媒体发展主流, 注重求精和深度探索, 走在了同行乃至国内企业刊物的前列。

根据评委打分结果, 综合评定《风景》荣获第十二届中国企业内部报刊“金纽带奖”。与此同时, 评委对《风景》在2017年的各项主题报道中的主编策划思维及办刊创新模式点赞, 授予天风证券品牌管理部总经理杨芬“杰出主编(总编)”奖。

现《风景》已获得湖北省内部资料出版物准印证, 成为湖北地区为数不多的拥有内刊号的刊物。



<p>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 Zhao Xiaoguang, Xu wei, Yu Bo, Chen Feng</p> <p>Secretary General Liu Xiang</p>	<p>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 赵晓光、徐伟、于博、陈凤</p> <p>秘书长 刘翔</p>
<p>EXECUTIVE BOARD Member composition Each Unit Business person in charge (or assign Department staff member)</p> <p>Secretary General Ju Binbin</p>	<p>执行编委会 成员构成 各业务条线负责人或骨干员工</p> <p>秘书长 鞠彬彬</p>
<p>CORRESPONDENT COMMITTEE Member Each Unit Business correspondent</p> <p>President Yu Yan</p>	<p>通讯员委员会 成员 各部门通讯员</p> <p>会长 余艳</p>
<p>EDITORIAL DEPARTMENT Editor in chief Yang Fen</p> <p>Editorial director Ju Binbin, Yu Yan, Guo Yiren</p> <p>Visual director Xiong Lei</p> <p>Printing Permit</p>	<p>编辑部 主编 杨芬</p> <p>编辑主任 鞠彬彬、余艳、郭怡人</p> <p>视觉总监 熊磊</p> <p>准印证号(鄂)4300126</p>

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
微信订阅号: 橙色星系
电子刊: 《风景》

95391
WWW.TFZQ.COM

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。

2018新年致天风同学 凡是过往，皆为序章

亲爱的同学们：

2018年，我们携手迎来天风的18岁。

少年心气散尽，成熟修为渐长。天风从个性化走向规模化、规范化的必经之路上，奋进与成熟、热情与理性相伴而生。

回首来时路，我们一路荆棘，我们一路奋进。

从2000年到2017年，从1家营业部到百家分支机构，从十几人到接近3000人，从单一的经纪业务到全牌照布局，从成都到武汉到全国布局到迈出国际化的步伐，从默默无闻到成为不可忽视的存在……

天风发展到今天，离不开国家高速发展带来的行业战略机遇，更离不开对天风灌注热情和希望的伙伴们。这么多年来，每一位天风人的敬业与专注、执着与渴望，凝聚出充满活力与创造力的天风文化，成就了今日之天风。

2018，面对中国经济发展进入新常态，望向国际化综合金融集团的天风愿景，我们该如何做？

“忘记过去，向前看”。这是我在天风2018日历上写的一句话，与大家共勉。

每个人每个公司都应该珍惜自己的历史，与此同时，更要抬起头向前看，勇敢地看到未来、看到希望。

天风是见过生死的企业，曾经我们无比弱小，如今我们蓬勃发展，因为我们一直是向前看的。我们已经完成了国际化布局的第一步，期待以它为支点走出国门走到更广阔的市场中去。而未来，我们还要在成为“国际化综合金融集团”的路上走很远，更要一直向前看。

人的一生短暂又漫长，选择和经历会很多，最重要的是不后悔，凡过手之事，必对得起自己的内心，通过我们的努力工作，为企业、为社会，做出贡献。

18岁，“与客户共生共荣”要更深刻地印进天风人的心里。

在天风的利益序位表上，客户永远要在第一位。一家企业，若不能为客户创造价值，便失去了其存在的意义。提供专业的服务、更好地成就客户，是天风持续成长的不变指引。

18岁，“人才第一”是我们一直坚持的基本生产力。

在天风，我们必须时刻牢记，人才是价值创造的真正驱动力。纳天下之英才，并提供发挥才能、实现价值的最佳平台，如此方能保持我们引以为傲的天风活力。

18岁，合规风控是所有天风人应恪守的职业底线。

坚守底线思维，严格合规审查、风控管理，这是根本，是保障。勇猛精进18年，多少天风人的努力才取得今日些许成绩，成长本身对合规风控内化出更高的需求。合规风控是所有天风人的责任，如此方能迎向更远的未来。

18岁，企业社会责任是天风可持续发展的担当。

成长意味着肩负起更大的责任。我们的企业使命就有写到“助推实体经济发展，为社会创造价值”，今时今日我们更有信心未来更好的为国家供给侧结构性改革、经济转型升级贡献力量。这种力量让山青水绿、天蓝风和，让乡村不再贫困，让城市更加智慧。

一个国家的强大，一定会与之相匹配一个强大的资本市场，一定会与之相伴生有定价权、话语权的世界级一流投资银行。年方十八风华正茂的天风没有理由不去努力拼搏！其实我们发现，企业发展本无终点，如同人生，皆是过程，让我们一起享受向着理想努力进取的过程。

我们相信美好的日子总在前面，我们离天风的理想会越来越远，更重要的是与我们同行的人会越来越多！

是的，让我们忘记过去，向前看。

只因为，凡是过往，皆为序章。

再见，2017！你好，2018！

天风证券董事长

目录 CONTENTS



吴建钢
常务副总裁

王琳晶
执行委员会主任

翟晨曦
副总裁

于博
董事长助理
人力资源总监

吕英石
副总裁、并购融资
总部总经理

潘思纯
监事长

P18

天风是见过生死的企业，曾经我们无比弱小，如今我们蓬勃发展，因为我们一直是向前看的。我们已经完成了国际化布局的第一步，期待以它为支点走出国门走到更广阔的市场中去。而未来，我们还要在成为“国际化综合金融集团”的路上走很远，更要一直向前看。

06 抢沙发

新闻资讯 NEWS INFORMATION

天风情报局

07 天风高财生服务再升级！股票“龙虎榜”，捕捉主力异动！

天风新闻

- 09 中国建设银行、天风证券全面战略合作启动会暨签约仪式隆重举行
- 09 天风研究 双料前五
- 10 天风证券出席第三轮中日企业家和前高官对话
- 10 诗礼传家久 领峰耀香江——天风证券发布家族财富管理品牌
- 11 推动国际化战略落地，天风证券与华融国际达成合作
- 11 天风证券并购业务连续两年获并购重组财务顾问执业能力专业评价结果A级
- 12 天风证券担任东北振兴金融合作机制秘书长单位助力区域协调发展
- 12 天风证券挂牌全国证券期货投资者教育基地

行业新闻

13 经济观察：“最严”监管年后中国金融发展怎么走？

社会责任

14 天风学长的责任之路——我们的2017

004

创业在天风 ENTREPRENEURSHIP AT TF

- 18 18岁，用奋斗成全梦想——天风的100个家
- 22 上海证券资产管理分公司：精细化管理，是逆流而上的根本
- 24 北京证券承销分公司：2018，用创业精神开创未来
- 26 天风证券研究所：研究战略 初结硕果
- 27 天风国际：“海外天风”的隐秘先锋
- 28 浙江分公司：深挖洞广积粮
- 30 成都一环路东五段证券营业部：这条路上，我们一往无前
- 31 深圳平安金融中心证券营业部：打造天风的旗舰营业部
- 32 上海芳甸路证券营业部：勇敢发声是企业进步的新燃料
- 33 房县人和路证券营业部：贫困县里的金融根
- 34 乌鲁木齐卫星路证券营业部：距离，让我们更看清初心
- 35 投行内控部：我们不是喊CUT的人
- 37 信息技术中心：科技金融时代，做最懂业务的IT
- 39 品牌管理部：品牌是关于未来的信仰

成长在天风 GROWING UP IN TF

- 42 吕英石：从1到N，从TEAM到集团——天风市场化引进人才的创业之旅
- 43 潘思纯：逆境生长 成就天风
- 44 刘江：与天风一同成长
- 44 魏玮：做有挑战的工作

天风幸福课 HAPPINESS COURSE

学长专栏

46 留下你的天风印记，致每一个坚守在天风的人——暨天风2017年度勋章学长授勋仪式

风控合规

50 从新三板财务造假第一案看主办券商的勤勉尽责

52 新巴塞尔资本协议

职场范

54 匠心为事，传承为师——天风证券2017年内训师培训

55 从天风TTT培训学到的

睿读堂

56 人人都是管理者——激活领导气质

开讲啦

59 从人类简史到美丽新世界

005



大连中山路证券营业部 孙白雪

排在第一位的愿望是：大掌柜业务办理驳回率是零；其次是，我的家人，我的朋友，我的领导和同事们在新的一年里都平安快乐，健康貌美，青春永驻，活力无限，再创辉煌！最后是，祝大家在新的一年里幸福多多，满意多多，福多多！



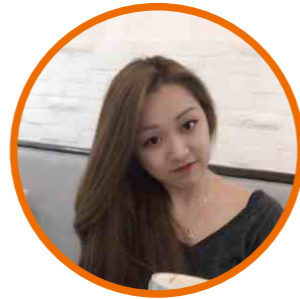
绿色金融事业部 尹雯

希望新的一年在天风的根据地越来越多，出去旅游时候走哪都可以看见天风橙！另一个愿望是，天风的食堂走出武汉，让我们武汉外的同事也能吃到，在天风吃得白白胖胖。



广州华夏路证券营业部 曾芷茵

坚持锻炼，拒绝朋克养生，恢复巅峰身体状态；打败拖延症大魔王，提高工作效率；GET到淡定应对各种突发情况的技能。



武汉唐家墩路证券营业部 陈妍霖

了解中国历史（理科生历史知识匮乏），通过《发布证券研究报告业务》，升职加薪！健身、养生、抗糖化，瘦回93。通关武汉好吃的日料，去伦敦或者清迈。最后的希望身边的亲友事事顺遂。



品牌管理部 余艳

在天风最美的年华，有幸与你共同度过。2018，天风18岁，生日快乐！



新津武阳中路证券营业部 张帆

为知识迭代努力，为终生学习疯狂。对世界的认知与时俱进，不囿于孤芳自赏。愿望：深圳卫视跨年演讲门票（≥2张）。



天风高财生服务再升级！ 股票“龙虎榜”，捕捉主力异动！

想成为一名优秀的股市“老司机”吗？学长偷偷告诉你，捕捉主力异动，是每一名股市“老司机”的基本素养。看起来不容易，做起来其实很简单！天风高财生APP的“龙虎榜”功能，帮你轻松把握主力资金方向，洞察市场热点趋势。用科技提升效率，助你成为股市“老司机”！

龙虎榜是做什么的？

找到异动的个股

“龙虎榜”是对沪深两市每日公示的公开交易信息的通俗叫法，它是指每日两市涨跌幅、换手率等由大到小的排名榜单，有助于投资者了解当日异动个股的资金进出情况，并从中可以看到这些股票在哪个券商席位的成交量较大，判断是否为主力机构所为。

捉住“出动”的机构

当机构席位出现时，通常代表着基金专用席位或券商自营席位。作为市场中的专业投资者，他们的投资行为往往对投资者有重要的参考意义。

洞悉资金的动向

天风高财生APP的“龙虎榜”功能，对市场中的活跃席位进行了标注。在看到个股资金进出记录后，投资者可以依据自己的风险偏好和分析，做出正向或逆向操作，从而达到获利或者止损的目的。



“龙虎榜”可以看什么？

右图为“龙虎榜”页面，点击“掘金机会”可切换为“掘金机会”板块，感兴趣的同学可以尝试一下~



“龙虎榜”页面

“龙虎榜”个股界面



“龙虎榜”营业部界面



“龙虎榜”订阅界面



上图皆为最新天风高财生APP2.8.0版本“龙虎榜”板块界面。



“龙虎榜”在哪里

看到这里，这么好用的功能，在哪里呢？就在天风高财生APP首页，左图箭头所指的“龙虎榜”板块！

2017.11.22



中国建设银行、天风证券 全面战略合作启动会 暨签约仪式隆重举行

2017年11月22日，中国建设银行、天风证券全面战略合作启动会暨签约仪式在成都隆重举行。在会上，天风证券常务副总裁吴建钢、建设银行四川分行副行长肖倬分别代表双方签署协议。建设银行同业业务中心副总经理肖鹏、非银行金融机构客户处处长李越、机构业务部总经理邓军和天风证券首席经济学家刘煜辉、财务中心副主任徐茜、四川分公司总经理徐姝出席了签约。

天风证券常务副总裁吴建钢在会上致辞。他表示，建设银行和天风证券具有悠久的合作历史，天风证券感恩建行15年来给天风不遗余力的支持，感恩建设银行四川分行事无巨细的周到服务。“路遥知马力，日久见人心。我相信在在座朋友的支持和见证下，建行和天风的通力合作可以为中国资本市场带来一股清新的力量，会创造更加辉煌的未来！”

参加会议的还有天风证券四川分公司所辖营业部的总经理、建设银行四川省分行50家二级分支行领导和省分行相关部门负责人。

2017.11.24



天风研究，双料前五！

2017年11月24日，第十五届新财富最佳分析师颁奖典礼在深圳拉开帷幕！此次评选，共吸引了来自44家券商研究机构的1400余位分析师和销售经理报名参评，天风证券研究所共有21个研究团队和3个销售团队入围。凭借在多行业领域分析研究的出色表现，最终斩获本土最佳研究团队第5名、最具影响力研究机构第2名、最佳销售服务团队第2名三项集体大奖。

分析师评选方面，荣获两项第1名（传播与文化行业—文浩、机械行业—邹润芳），六项第2名（有色金属—杨诚笑、批发和零售—刘章明、电子—农冰立、农林牧渔—吴立、电力煤气及水等公用事业—钟帅、海外市场研究—何翩翩），两项第3名（固定收益研究—孙彬彬、通信—唐海清），两项第4名（食品饮料—刘鹏、交通运输仓储—姜明），一项第5名（策略研究—徐彪），八项入围（金融工程—吴先兴、家电—蔡雯娟、汽车团队、建筑工程—唐笑、医药生物—杨焯辉、电力设备与新能源—杨藻、计算机—沈海兵、房地产—陈天诚）。

销售团队则分别荣获上海区域最佳销售服务团队和广深区域最佳销售服务团队第3名，北京区域最佳销售服务团队第4名。

荣誉意味着更多责任，未来一年，天风研究团队将展现更多“科学化”的变化，更“数据化”的精神，更符合“实时势”标准的努力，更好的投研服务。

2017.12.05



天风证券出席第三轮 中日企业家和前高官对话

2017年12月5日，第三轮中日企业家和前高官对话在日本东京举行。中国国际经济交流中心理事长、国务院原副总经理曾培炎和日本前首相福田康夫及两国工商领袖、政府前高官、专家学者共70名代表参加对话。4日晚，日本首相安倍晋三等政要参加欢迎招待会并致辞。

12月5日上午，天风证券执行委员会主任王琳晶出席全体会议并发言。他首先指出目前中日双方的政治周期、经济周期及合作周期均处于积极回暖阶段，呈现重合共振的良好势头，应抓住这一难得时机，努力推动双方各领域合作。他介绍了中国在绿色金融领域所做的努力和尝试，在国内经济结构调整和发展方式转变的关键时期，绿色金融已成为支持绿色产业、社会经济可持续发展的重要手段。王琳晶提出中日作为世界重要经济体，有义务共同推动绿色金融和可持续发展这一保障人类共同体的重要理念，并建议将其列为中日企业家与前高官对话的重要议题。

中日企业家和前高官对话，是由中国国际经济交流中心和日本经团联共同主办的中日“二轨”交流平台，旨在增进两国企业家的相互信任与理解，推动务实合作。天风证券作为在金融科技和绿色金融等方面领先的券商，是中国唯一受邀参会的证券公司。与会期间，天风证券与双方企业代表就产融合作进行了深入交流，并达成广泛合作意向。天风证券将着力发挥综合金融服务优势，为中国企业进一步提高国际竞争力贡献自己的力量。

2017.12.15



诗礼传家久 嶺峰耀香江 ——天风证券发布家族财富管理品牌

2017年12月15日，在天风证券股份有限公司董事长余磊、执行委员会主任王琳晶、副总裁翟晨曦、董事总经理丁晓文、首席信息官徐伟、董事长助理胡晓斌、机构客户委员会秘书长蒋瑞等领导 and 子公司天风国际同事的共同见证下，天风证券在香港正式发布面向超高净值客户的服务品牌——“嶺峰家族财富管理”，致力于为超高净值家庭提供定制化的财富保障与传承方案。

天风证券高度专注客户个性化、更深层次的需求，在发展高净值客户财富管理业务的同时，推出面向超高净值客户群体服务的品牌——“嶺峰家族财富管理”。超高净值客户的专属团队通过净值化产品服务，为客户提供税务筹划、法律咨询、保险规划等综合服务，帮助超高净值客户实现家族财富传承的目标。

此次“嶺峰家族财富管理”品牌的发布，标志着天风证券高端财富管理业务服务内涵的进一步丰富，体现了天风证券大力推动财富管理业务发展的决心和魄力。对攀登者而言，今天的高峰只是明天背后的一道低岭。嶺峰，是对高度的重新定义，是突破以后的传承。在瞬息万变的市场环境中，天风证券将运用发达的IT系统，发挥投行及海外布局优势，向超高净值客户输出集特定资产获取、行业研究、投资管理为一体的综合化服务，协助客户实现资产拾级而上如嶺峰般屹立的目标，并达成财富之上的愿景，让智慧和梦想在财富的历程中永续传承。

2017.12.15



推动国际化战略落地 天风证券与华融国际达成合作

2017年12月15日，天风证券股份有限公司（简称“天风证券”）与中国华融国际控股有限公司（简称“华融国际”）在香港签署战略合作协议。天风证券执委会主任王琳晶率董事长助理、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，天风国际证券副总裁袁骏和清洁能源部总经理苏仔见赴华融国际总部交流座谈。华融国际党委书记、董事长杨宜新携董事副总经理徐勇，并购融资部总经理王延松和相关分子公司负责人出席接待。

天风证券与华融国际签署战略合作协议后，双方主体、控股子公司、分支机构将根据业务发展需要，在一带一路、新能源产业投资、资产证券化、境外资产配置及投资银行业务等领域展开合作，加强交流与协作，共创发展契机。双方合作范围涉及国内、国际两个市场，涵盖股权投资、并购业务、债权投资、债券投资、私募基金管理、财务顾问等多种业务模式。

2017.12.15



天风证券并购业务 连续两年获并购重组财务顾问 执业能力专业评价结果A级

2017年12月15日，中国证券业协会公布了2017年度关于从事上市公司并购重组财务顾问业务的全国95家证券公司财务顾问执业能力的专业评价结果，其中19家券商财务顾问业务获得A类评级，26家获得B类评级，50家获得C类评级。天风证券上市公司并购重组财务顾问业务继2016年之后，再次获得A类评级。

未来，天风证券并购重组业务将在继续深化发展的基础上，依托公司的综合金融服务优势，以及“财富管理能力和“大投行服务能力”的发展双核，整合资源，形成合力，进一步提升核心竞争力，拓宽服务渠道和能力。

经济观察： “最严”监管年后中国金融发展怎么走？

来源：中国新闻社

中国银监会对单家机构开出史上最大罚单、证监会全年罚没金额创历史新高、保监会全年监管函数量多出上年倍余……在许多中国金融市场参与者眼中，刚刚过去的2017年可谓“最严”监管年。

一道道监管“紧箍咒”下，中国金融业乱象逐渐平息，运行趋于稳健。与此同时，官方对于未来金融发展的思路也愈加明晰。



高压监管不会停止

据不完全统计，中国金融监管部门2017年共出台重要监管文件超过20个，行政处罚逾2700件，罚没金额80多亿元人民币。随着中央经济工作会议明确“坚决打击违法违规金融活动”，2018年监管方料将继续加压。

中国人民大学财政金融学院副院长赵锡军分析说，当前中国经济进入追求高质量发展的新时代，必须通过加强监管来梳理过去粗放增长积累的大量金融资产并管控其风险，从而让新经济增长模式获得有效金融服务支持。

但罚得狠的同时，还要管得准。国家金融与发展实验室理事长李扬提醒说，市场需要的有效监管应该是不妨碍市场运行、不越俎代庖的监管，其主旨在于确定一个合理的运行框架，使所有金融机构、市场、活动有章可循。

值得注意的是，中国官方提出要促进形成金融体系内部的良性循环，这意味着下一步监管工作或着力于严控金融机构杠杆率，禁止过度期限错配、监管套利等行为。具体来看，银行表外业务、互联网金融、“僵尸企业”处置等方面将受到重点关注。

金融开放继续加码

虽然监管不断收紧，但中国官方依然继续稳妥有序推动金融业对外开放，尤其在外资金融机构准入方面，政策“松绑”迹象明显。

早在去年初，国务院便发文要求服务业重点放宽银行类金融机构、证券公司、证券投资基金管理公司、期货公司、保险机构、保险中介机构外资准入限制。截至去年底，多个领域开

放路径已逐渐明确。

例如，银监会表态将放宽对除民营银行外的中资银行和金融资产管理部门的外资持股比例限制，实施内外一致的股权投资比例规则。此外，证券、基金管理、保险公司等领域外资投资限制也将在未来三至五年内进一步放宽，甚至取消。

“从出资比例和控制程度上看，中国金融机构未来均有可能成为外资绝对控股企业。”在中国人民大学国际货币研究所研究员李虹看来，这些全面而具体的措施覆盖中国金融业各大领域，在开放的广度与深度上均与以往有所不同，有望引领金融开放新浪潮。

金融创新走向合规

中国在金融科技领域已处于世界前列，但如何平衡创新与风险的关系，令其合规发展，仍是监管方不可回避的问题。

一方面，创新提高了金融服务可获得性，将更多小微经济主体纳入经济金融活动，助力经济发展；但另一方面，其在提供跨市场、跨机构、跨地域金融服务的同时，也使风险传染性更强、波及面更广。

从叫停ICO(首次代币发行)，到明令禁止“现金贷”等网络借贷领域违法违规业务，去年以来中国官方在支持金融创新的同时，也通过不断补齐监管短板向市场发出明确信号：创新不能“野蛮生长”。

“金融是一场没有终点的长跑，一定要有长线视角，不能短线地看待创新。”作为从业者，宜信公司创始人兼CEO唐宁告诉记者，监管和创新并不矛盾，有关部门整治行业乱象，将有助规范市场环境，令未来十年金融科技发展中受益。④

2018.01.05



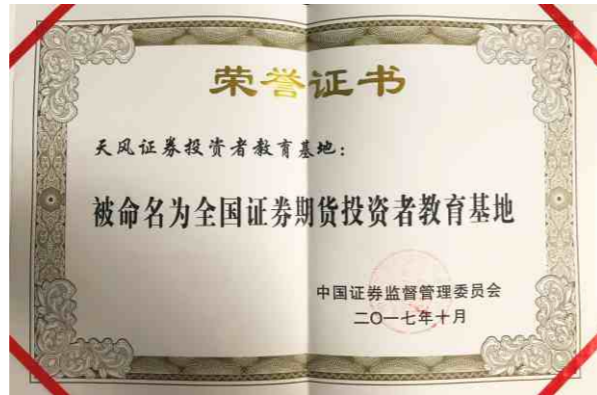
天风证券担任东北振兴 金融合作机制秘书长单位 助力区域协调发展

2018年1月5日，在国家发展改革委和有关部门的积极推动下，“东北振兴金融合作机制成立会议”在北京圆满落幕。国家发展改革委副主任林念修、国家开发银行行长郑之杰和国家开发投资集团有限公司副总裁施洪祥出席会议并致辞。中央网信办、银监会、证监会、保监会等部门，东北三省一区发改委和金融办，以及金融机构、大型企业的上百位领导和嘉宾出席会议。

合作机制由国家开发银行和国家开发投资集团有限公司轮值担任召集人单位，秘书处办公地设在天风证券，由天风证券担任秘书长单位，北京首钢基金和中菊资产担任副秘书长单位。会上，天风证券与副秘书长单位代表共同接受了国家发展改革委振兴司司长周建平授牌。

天风证券副总裁翟晨曦代表秘书处就合作机制今后的工作计划发言时表示，未来将通过举办形式多样的活动，促进成员单位与东北地区投融资需求的对接，促进成员单位与政府部门的沟通，促进成员单位之间的交流协作，促进国内外金融机构对东北经济发展情况的了解，重塑东北经济在投资者心目中的形象。

2018.01.16



天风证券挂牌全国证券期货 投资者教育基地

2018年1月16日，中国证监会为天风证券投资者教育基地授予“全国证券期货投资者教育基地”的称号。中国证监会副主席阎庆民、证监会相关部门、相关基地所在辖区证监局负责人、投教基地评审专家等出席了授牌活动。此次共有16家机构获得投资者教育基地的授牌，其中天风证券等9家公司荣获国家级（互联网）证券期货投资者教育基地称号。

中国证监会副主席阎庆民表示，保护好广大中小投资者的合法权益是资本市场最大的政治。截至2017年底，我国资本市场个人投资者已达1.34亿，保护好他们的合法权益，关系到上亿家庭、数亿人民群众的切身利益，是监管工作人民性的根本体现，也是监管工作的初心和使命。希望各基地单位要严格管理，保障投入，提高服务质量，为投资者保护工作积累经验，树立样板。也希望广大中小投资者用好投教基地，学习投资知识，强化风险意识，树立理性投资理念，依法维护自身权益。

2017年5月，天风证券股份有限公司暨湖北广播电视台投资者教育基地，被湖北证监局命名为首批（互联网）湖北省证券期货投资者教育基地。此次授牌，是对天风投教基地建设及相关投教工作的进一步肯定。未来，天风证券将继续深化和提升投资者教育工作，投教基地也将继续规范运行，立足公益性、专业性、特色性等原则，为投资者提供一站式的优质教育服务。另一方面，天风将加大投教基地在广大投资者中的宣传推广力度，鼓励投资者积极使用投教基地，通过投教基地集中系统、持续便利地获取投资者教育服务。

天风学长责任之路——我们的2017

这一年，学长发布首份社会责任报告。

全面推进了“一司一县”，新结对帮扶4个贫困县。

推进了“一县一企”，已经结对帮扶7个贫困县企业。

帮助近十种贫困地区农产品上线，消费扶贫平台订单总额近100万元。

被证监会授予“全国证券期货投资者教育基地”的称号。

承办了博鳌论坛和武汉金博会绿色金融分论坛。

这一年，学长们深入扶贫地区近50次，累积里程70596.4公里，其距离可以从地心往返地表5次。

这一年，学长们参加交流、论坛及学习累积里程11845.7公里，其长度可以沿着亚马逊河穿越亚马逊森林10次。

这些数字的背后，天风学长都做了哪些努力？接下来跟学长一起踏上“责任之路”吧！

To be continued

凡是过往，皆为序章
2017年已经成为过去
对于企业社会责任之路
天风会一直向前看、继续走



金融扶贫

新增“一司一县”结对帮扶贫困县4个
分别是新疆巴里坤、湖北神农架、湖北利川、宁夏盐池

与湖北房县企业签署
全国首批、天风证券首个
“一县一企”结对帮扶协议

达成“一县一企”结对
帮扶合作的贫困县企业7个

成立四川苍溪县“一司一县”
金融扶贫工作站

完成贫困地区新三板项目5个、
债券类项目3个

参加中国证券业协会
主办的“资本市场助力
脱贫攻坚交流会”

与武汉大学中国减贫发展研究中心
联合主办“资本市场助力脱贫攻坚研讨会”

参加十堰、襄阳、神农架
脱贫攻坚“春季攻势”调研座谈会、
十堰市金融扶贫现场会

协办“资本市场服务
脱贫攻坚论坛”

全面推进贫困地区消费扶贫工作
为贫困县农产品设计全新包装并
推介上线至第三方消费平台，截
至目前已售产品总额达80余万元，
订单总额近100万元

深入探索“光伏扶贫”工作
推进“天风-阿特斯房县光
伏电站”工程

荣获复旦大学“企业精准扶贫
‘社会价值共创’案例典范奖”

与湖北利川市政府
签署金融扶贫备忘录

正式发行全国首单信托助农ABS项目
“天风证券-云信农分期一号资产支
持专项计划”

承办博鳌亚洲论坛
“金融业的绿色革命”分论坛



绿色金融

承办第十届武汉金融博览会
绿色金融分论坛



东北振兴

成为东北振兴金融合作机制秘书长单位，
筹备“东北振兴金融合作机制成立会议”

联合主办了“东北三省
信用债发行人与投资人
交流会”

开展“公益捐步”活动，
认领“三江源保护”捐赠项目

参与腾讯“99公益日”活动“留住长江微笑”项目
召集6258人捐出善款264.44万元，在此项目中排名第一

组织志愿者赴武汉市
儿童福利院看望孩子们

赴湖北房县看望慰问贫困学生

联合多机构共同发起
《全球社会影响力投
资共识》
(又称《香蜜湖共识》)



社会公益

赴四川布拖县瓦沟幼儿园
开展助学捐赠活动

在武汉南湖开展“走进社区”
3·15投资者保护宣传活动

已获批“首批湖北省证券期货投资者教育基地”
“第二批全国证券期货投资者教育基地”

与湖北卫视联合主办
《天生我财》投顾公开课

联合湖北卫视开展
“我是股东——走进上市公司”
投资者教育调研交流

承办“绿色金融助力环保产业腾飞”
2017中国环保产业投融资论坛

多次开展“走进高校、走进企业、走进社区”
系列线上线下投资者教育活动



投资者教育

捐资设立的中央财经大学在绿色
金融国际研究院成立一周年之际，
发布重要研究成果

发布投资者教育视频

多次举办“首席投顾&首席分析师”
公开课

2018金融扶贫优质产品

2018 FINANCIAL POVERTY ALLEVIATION QUALITY PRODUCTS



房县小花菇简装三合一

湖北房县地理标志保护产品

段木栽培，自然生长，营养丰富，香味浓郁

产品规格：段木黑木耳100g、段木小花菇210g、

段木银耳80g

预订周期：至少提前5天预订



利川·精品利川红礼盒

产自北纬30° 穿越的优质茶叶产区

——星斗山国家级自然保护区腹地

富含天然有机硒的世界级名优红茶

产品规格：金杜鹃4g×12袋，六福茶5g×12袋

预订周期：至少提前5天预订



将军山绿壳蛋

武汉市将军山村150天散养五黑鸡所产

零污染零添加零残留

产品规格：30枚/盒

预订周期：至少提前5天预订



利川·小青柑红茶礼盒

利川地理标志保护产品

新会小青柑与星斗山红茶完美融合

产品规格：260g/罐×2

预订周期：至少提前5天预订



苍溪·红心猕猴桃（特级有机果）

产自“中国红心猕猴桃第一县”苍溪

中国地理标志保护产品

产品规格：12枚/盒（约3斤）

预订周期：至少提前5天预订



神农架·百花蜜

产自神农架林区

一年收割一季、集百花精华，富含有益元素

产品规格：500g/瓶

预订周期：至少提前5天预订



利川·冷后浑享天运小罐茶 商务装

原料选用稀缺茶叶品种冷后浑春季嫩芽、

天然含硒,商务,时尚,轻奢易携带

产品规格：4g/瓶（20克）

预订周期：至少提前5天预订



“好物”套装

包装精美，盒内多种好物可随心搭配，

为您提供贴心服务。

金融扶贫优质产品均可在
公司OA办公系统申领！
如需购买 请扫码联系:汉交所杨竞秀



THE VIEW MAGAZINE 风景VIEW

创业在天风 ENTREPRENEURSHIP AT TF

18岁，用奋斗成全梦想——天风的100个家

2017年，天风的分支机构突破100家、拥有超过3000名员工，
自2000诞生以来，经历了太多从0到100的蜕变。

本期，《风景》编辑部采访了13个天风分支机构的代表，例如第一家区域分公司、第一家境外子公司、第一家营业部……我们尝试探索天风从无到有，从有到强的历程和故事，以此共勉。

2018，天风迎来18岁。我们思考着在未来日子里，天风该秉承何种精神与态度，
实现“国际化综合金融集团”的理想？

“忘记过去，向前看”，是余磊董事长在天风2018日历上写的一句话。

凡是过往，皆为序章。2018，重整行囊，奋勇向前！

上海证券资产管理分公司：精细化管理，是逆流而上的根本

北京证券承销分公司：2018，用创业精神开创未来

天风证券研究所：研究战略 初结硕果

天风国际：“海外天风”的隐秘先锋

浙江分公司：深挖洞广积粮

成都一环路东五段证券营业部：这条路上，我们一往无前

深圳平安金融中心证券营业部：打造天风的旗舰营业部

上海芳甸路证券营业部：勇敢发声是企业进步的新燃料

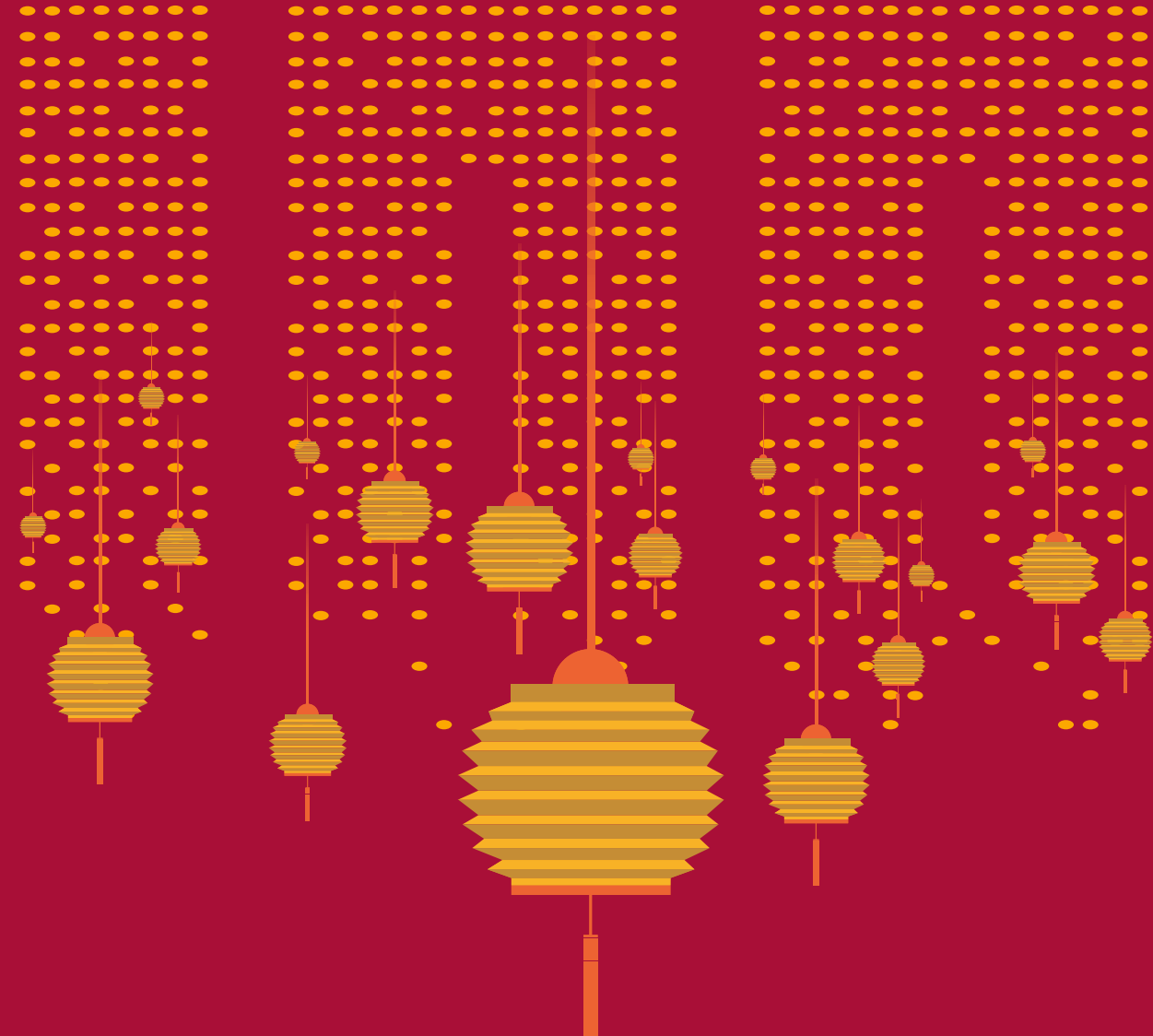
房县人和路证券营业部：贫困县里的金融根

乌鲁木齐卫星路证券营业部：距离，让我们更看清初心

投行内控部：我们不是喊CUT的人

信息技术中心：科技金融时代，做最懂业务的IT

品牌管理部：品牌是关于未来的信仰



18岁，用奋斗成全梦想 ——天风的100个家

幸福都是奋斗出来的。

国家主席习近平的2018新年贺词，简单而又直抵心灵。的确，所有的幸福都是奋斗出来的，成绩亦是。

今年，天风十八岁。一路走来，天风在不断刷新数字的意义。

然而，奋斗之路从来不会一路平坦。

当时光走过的2017年，大家面对的，是行业的困难。

“看看天风的团队，每个在市场上都能叫得响，都是很优秀的。按目前配置，我认为天风应该是一个年收入50亿级别的公司。”执行委员会主任王琳晶说。在他眼里，不管环境怎么样，2018年应该是厚积薄发的一年。“天风憋很久了！”

支持天风厚积薄发的是什么？

新时代波澜壮阔的历史机会？十八岁的冲劲和成长？“与客户共生共荣”的价值观？“人才第一”理念？对风控合规的更苛刻坚守，还是对行业、对社会的责任感？

以上皆是！

吴建钢：我们目标一直定的比较高，也一直朝这个方向努力；在努力的过程中，无论是股东还是管理层，大家一门心思想做一点事；还有整个业务发展的过程中间很多会走偏，但我们总体上比较正，企业发展的比较正。所以说很多风暴我们都没有被波及，我觉得天风有它独特的地方。

王琳晶：真正检验团队的水平和能力的，是从目前这个级别到一线券商的过程，我们不能完成飞跃，这可能比我们之前做的难度要更大。除了我们目前已经定好的战略和方向外，还要做一些很扎实的工作，就一步步去做客户积累。这可能会是一个比较漫长的工作，每年进步一点，有五年的积累也可能我的排名就到前十去了。

翟晨曦：为什么我觉得国际业务充满挑战又充满信心呢？很重要的原因是我们赶上了好时代，同时，全球投资人比中国本土更看好中国经济。天风在国内已经做到一定程度的人和人的对接，信息和信息的对接，现在天风国际就要做到全球人和人的对接，信息和信息的对接，资金和资金的对接。

于博：成功的企业与不成功的企业，我觉得最大的区别在于，有关公司战略确定的发展举措，能够快速、直接、无障碍、少翻译的传导到所有人，并快速执行。很多优秀企业在这方面表现得非常好，越不成功的企业，信息越是隔离的。从这点来说，我们需要继续深化公司各层面信息传导、互动、执行、优化的效果。

一直，与客户共生共荣

一群有理想的人，努力去实现另一群人的梦想。这是服务客户在天风最有诗意的表达。

天风的梦想，是做一家以客户为中心的金融企业，“我们会综合运用各种金融工具满足客户的需求，推动客户的成长，让客户在成长过程当中享受他成长的收益。”

并且，在这个过程中，“脱虚向实，落实到具体的方向就是服务好客户。”

“天风核心竞争力是什么？我觉得就是我们员工，这种吃苦耐劳、踏踏实实做事情的精神，这种一心一意为客户、为公司着想的情怀。”监事长潘思纯说道。

与客户共生共荣这个核心价值观，陪伴天风走过十多年，也吸引了越来越多的同路人加盟天风。

峨眉山营业部客户经理王伟在与客户黄大爷聊天时，无意间说到天风交易软件的字有些小，年纪大的人辨识很难。说者无心，但听者有意，在向公司IT部反馈后，经过多方努力，成功改大交易软件的字体。之后，不仅黄大爷在天风开了户，还带来一批朋友在营业部开户。

客户在不断壮大，天风成长也不曾停歇，一直伴随着客户的需求而不断整合自身发展。战略升级，水到渠成。

2016年年底开高管战略会之前，董事长余磊让副总裁翟晨曦研究一下高盛。

在对标高盛后，翟晨曦得出结论是：从一个小而美的公司到大而美的公司，很难逾越的



坚持到底 就是胜利

常务副总裁 吴建钢



2018，全力冲锋!!!

执行委员会主任 王琳晶

是——整个机构服务一条线地升级。

也就是说，要成为大型的金融集团，一定要有统一的机构客户。

基于此，2017年初，天风启动了机构客户服务战略，成立机构客户委员会，专职的人给优质大客户提供一揽子服务，从融资到财富，到投资全方位的，抓住投资客户。

有战略设定，也需要扎实去实现。

“这是一个积沙成塔、集腋为裘的一个工作，每年进步一点，这样有个五年的积累也可能我们的排名就到前十去了。”王琳晶说。

我们，创业在天风

天风的成长史，更是一段创业旅程。

对于券商而言，当人力资源成本超过了成本60%，人的因素几乎是决定这个券商未来的全部因素。

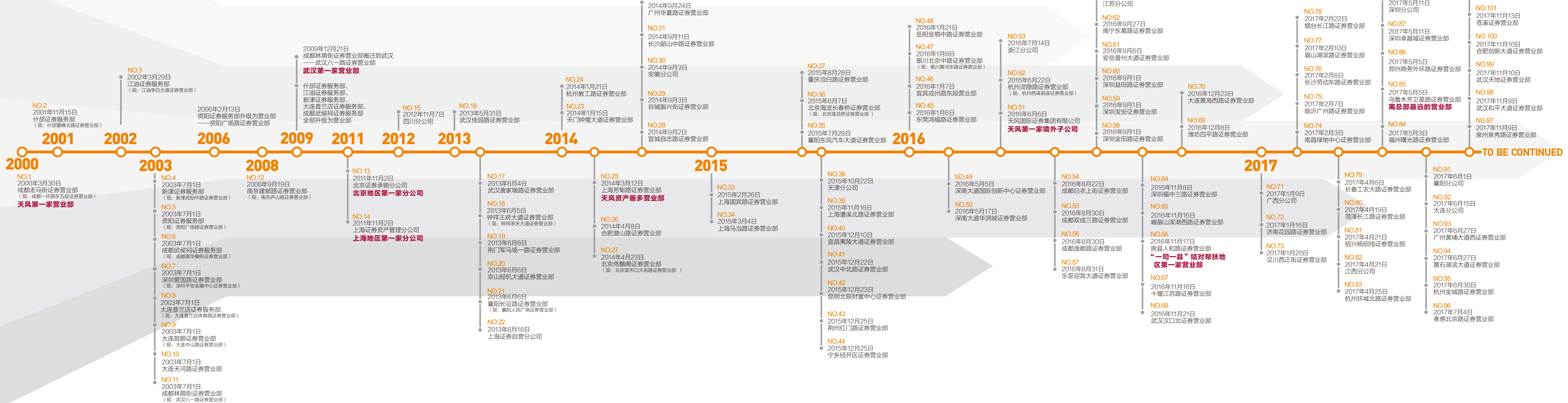
2011年，天风证券引进了市场化人才代表——天风证券副总裁、并购融资总部总经理吕英石。在他加盟后，并购融资从0到1，拿牌照、连续两年评A，在业内具有一定影响力。

自此，每年几乎都有行业有影响力的年轻领军人物加入。他们坦诚，选择的过程中，最具吸引力的是天风的“创业文化”。

怎样寻找到合适的人？并且让他们加入天风？

“前两年公司的高速发展，在人员扩充上也有相应的体现，但由于内部管理还不太规范，遗留了一些隐患，今年的骨

2000-2017 天风的0~100



业务线的生存压力虽然大，但每个来天风的人大概是心怀着梦想而来，而天风，也给予这些梦想生长的土壤。

未来发展在于提高效率、精细服务

对于未来的发展战略，他说“明年，我们要开辟进入新的销售渠道，即使整个行业规模下降，天风的份额不能下降，这就是我工作的目标。”

如何通过管理提高效益，这是现阶段最重要的问题。

这是最好的时代，这是最坏的时代。天风从2000年诞生，经历金融风暴、6·30股灾……但同时，也解决了一系列问题，取得了一系列的成就。

这个时代，有可能是进入一个最好的局面——平稳发展，这也可能是最后一次增长。如何继续逆流而上？

首先，提高人员的单位效益。这几年营收增长了，人员增长的也比较快，未来必须提高人员的单位产出和效益，让新员工成为公司新的价值创造者。

其次，就中国大趋势而言，每个企业只有做精做细自己的服务和产品才能生存。二十年前，中国曾有几百家家电企业，现在只剩为数不多的几家公司；原来两万家房地产企业，现在活的好的也就100家左右。券商也是如此，未来的份额只会向前30、前20或者前15集中。

“不管行业怎么样，分公司营收一分钱不能少。”许欣一直重复着这句话。

许欣坚持看好未来的发展趋势。“短期看确实会造成震荡，但长远来说，对整个金融体系都是向好的发展。”^④

业务线的生存压力虽然大，但每个来天风的人大概是心怀着梦想而来，而天风，也给予这些梦想生长的土壤。

制，换个平台和思路，他就能给公司创造十倍的营收。”他说。

2017年，分公司持续扩大规模，资管收入将达到3亿-4亿。

“天风证券这三四年就干了一件事——定方向。未来三年，我觉得公司要干另外一件事——人才管理，就把这个事情干好了，公司可能又会多一个分公司的营业额。”

人才引进是第一要务

在分工上，他坚持一定要有专人来负责资产管理核心功能，而且，要找到合适的人来做。

找到合适的人做合适的事，一直是所有企业都关心的问题，怎么吸引人才来天风，是他一直思考的问题。

于行业规则而言，不遵守承诺的企业是无法长远发展的，公司在强调业务能力的同时，也在遵守并践行企业承诺，也是尊重契约精神。“让有能力的人，愿意与天风共同成长。”他说。

另外，如果一家公司有非常复杂的内部人际关系，那么员工就不会有时间和精力去处理业务，而是急于处理内部关系。“天风，一切以工作业绩为核心的。不用处理复杂的人际关系。”这样就保证了一家企业的重点是发展业务。

培育人才成长的土壤

俗话说，千里马好找，而伯乐难寻。当年许欣刚来时，他细心观察公司的所有员工，挨个谈心。当他发现陈幸润当时已经做到一年营收1000多万元，能力排名前三，决定让他负责ABS。2016年陈幸润负责的部门创收上亿元，在公司排名前三。“老员工要提供平台，给他们机

精细化管理，是逆流而上的根本

2011年11月2日，上海证券资产管理分公司和北京证券承销分公司同时成立。

2014年，许欣作为专业人才引进，来到天风的上海证券资产管理分公司。

2015年，公司营收从3000多万元到8000多万元。

2016年，公司营收达2个多亿，资管业内排名19名。

未来，许欣打算再花3年时间，进入行业前15名。这不是一个小挑战。

1ST
上海地区
第一家分公司

上海证券
资产管理分公司

TF SECURITIES

业务精准定位

2015年，许欣刚接手上海证券资产管理分公司，他掰着手指算了一笔账，心凉了一半。一年业务通道占80%-90%，主动管理不足20%。2014年营收3000多万元，利润几百万元，算上四十多人的运营成本，几乎没有盈利。

既然到了这个岗位，“当时就做了一个决定，到2016年初营收翻一番。”面对业务规划模糊不清，渠道不通的问题之后，他带领团队明确方向，改变经营状态，发展主动管理。调整业务方向之后，营收达8000多万元。“只有自营投行这种，今年干活今年挣钱，资管永远是今年干活，明年挣钱。”

怎么办？虽然挣钱慢，但许欣坚持了自己的目标——做主动管理。他们先从固定收益类做起，再做权益类，慢慢过渡到主营业务。“被客户、投资人接受有个过程，先从简单的做起，做好服务，然后往复杂的，更高级的去过渡，这是一个过程。”

到2016年，分公司营收2亿多元。

迎难而上，解决问题，继续扩大资管主动管理规模和营收！



许欣 副总裁

022

2000年3月30日
成都走马街证券营业部
(现：成都一环路东五段证券营业部)

2001年11月15日
什邡证券服务部
(现：什邡志峰北路证券营业部)

2002年3月29日
江油证券服务部
(现：江油李白大道证券营业部)

2003年7月1日
新津证券服务部
(现：新津武阳中路证券营业部)

2003年7月1日 资阳证券服务部
(现：资阳广场路证券营业部)
2003年7月1日 成都武侯祠证券服务部
(现：成都高华横街证券营业部)

2003年7月1日
深圳爱国路证券营业部
(现：深圳平安金融中心证券营业部)

2003年7月1日
大连旅顺证券营业部
(现：大连中山路证券营业部)

2003年7月1日
大连普兰店证券服务部
(现：大连普兰店体育路证券营业部)

2003年7月1日
成都林荫街证券营业部
(现：武汉八一一路证券营业部)

2006年2月13日
资阳证券服务部升级为营业部
——资阳广场路证券营业部

023

一直在路上

董事长助理
人力资源总监



领略一个接一个从左侧到右侧的挑战，也许唯有越过一个个山峰，才是有趣而丰富的人生，苦只有自己体会，路坚定去走就好，Zoom in, Zoom out, 一路有你，真好！

副总裁



成长，责任创造价值

“我们的目标还不是一流券商，而是一流的金融机构，成为一流的券商只是附加产品。”天风证券常务副总裁吴建钢说。已经走出国际业务第一步的天风，还能有更多的想象空间。

伴随着改革开放深入推进和中国经济飞速发展，天风在市场大潮中孕育、成长、壮大。

从行业倒数到如今中等规模，在外人看来，发展速度非常快，但天风却经历了向死而生。在天风，从来都是“责任创造价值”。

对内，风控合规是企业发展的生命线，董事长余磊在2018年致同学们的一封信中说，勇猛精进18年，多少天风人的努力才取得今日些许成绩，成长本身对合规风控内化出更高的需求。在新形势下，天风用实际行动展现了企业对于社会经济发展的支持。于大局，在不断提升企业自身服务能力的同时，坚持金融服务实体经济，助力实体经济发展；于企业，天风证券为优质企业量身并购重组方案，助推企业打通上下游产业链，更好更健康发展。

成长路上，天风始终不忘企业的责任与担当，在金融扶贫、绿色金融、社会公益、投资者教育四个方面积极履行企业社会责任。

天风首批响应“‘一司一县’结对帮扶行动”，扶贫主张“授人以渔”，针对贫困地区的具体情况，利用自身综合金融服务优势，从产业扶贫、消费扶贫、公益扶贫和金融智库四个方面入手，在贫困地区培育可持续的经济增长点，真正实现金

融企业精准扶贫。

在绿色金融领域，将绿色金融纳入公司战略，在券商行业率先成立绿色金融事业部，并与中央财经大学合作，捐资建立中国首家绿色金融国际研究院。同时，积极走访国内各类企业，普及绿色金融理念，并全力配合各级政府，探索绿色金融项目。天风证券希望通过在绿色金融业务领域的实践，全面推动低碳经济、低碳社会的发展，助力我国经济的转型升级和结构性改革。

天风证券投资者教育基地荣获“全国证券期货投资者教育基地”称号，未来，天风投教基地将继续规范运行，立足公益性、专业性、特色性等原则，为投资者提供一站式的优质教育服务。此外，还在社会公益、东北振兴等方面，积极开展各项工作，将社会责任落到实处。

2018年，不仅是天风十八岁，更是改革开放四十年。

十九大报告指出，中国特色社会主义已经进入了新时代。在新时代，资本市场和证券行业前景光明，资本市场在资源配置中的作用将越来越重要；资本市场将进一步明确回归服务实体经济本源的定位。

改革开放、民族复兴，这是多么壮阔的征程，也会是十分艰辛的跋涉。

天风证券接下来的路径亦是如此，不是一流券商，而是一流金融机构。不仅国内，更是全球。

幸福都是奋斗出来的，天风一直在为梦想而奋斗。

自是年轻无畏，何惧踏步前行！

2018年，让天风人一起，以搏击来开创一个未来。^④

021

1ST

北京地区
第一家分公司

北京证券
承销分公司

TF SECURITIES

2018, 用创业精神开创未来

2011年5月2日上午8点，天成大厦一间100多平方米，十几个人的办公室里，时任固定收益部副总经理的杨羽云坐在他新办公位上。由于天风刚拿到企业债承销资格，北京证券承销分公司尚未成立，办公条件也相对简陋，连办公楼里原单位在电梯口的铭牌也没来得及换掉。

这是天风证券在北京的第一家分公司——北京证券承销分公司的前身。如今，北京证券承销分公司早已搬进佟麟阁路36号的四合院里，一百多名员工，十几个团队，分布在全国各地，2017年承销额达两百多亿元。

创业期里的坚守

2011年，32岁的杨羽云举家从南京搬到北京。起初，杨羽云本打算在自己的老行当——银行里继续闯荡，在与王琳晶的两次深入交谈后，最终来到了天风。“证券行业虽然很缺人，但基于对项目经验的要求，决定了他招聘的排外性，但那时天风因为本身比较小，需要人才，机缘巧合下，我才跨越到证券行业来。”

开始的两年，是一段痛并快乐的日子。由于天风刚拿到企业债承销资格，并没有太多的项目储备。而所有券商发债正常审批流程时间都需要9个月到1年时间，有的甚至2年才能完成一个项目。

“我接手的第一个项目，现场做一年，审核又一年，两年时间才算有业绩。”

66
企业再大，天风仍然希望保持用创业的精神去开创、去创新，去奋斗。

99

个项目出成果不易，这对有家有口的杨羽云来说压力很大。中途的时候也曾想为什么要坚持下去。“当初来的时候，天风在市场上没有太高的知名度，有时候营销个项目，可能发现认识你的人比认识公司的人还要多，但是公司给了你最大程度的支持，任你发挥，这种情况下你要是做不成这个事情，你都会质疑自己的能力，不努力的话感觉都对不起自己。”杨羽云笑着说。

“当年券商做债，一年能够承销十几单债那已经是排在靠前的位置。”转眼6年间，当市场把做债变成风口的时候，细分领域快速生长。

债券市场“稳中求进”

2011年到2016年，中国的债券融资迅速扩张，成为实体经济除银行贷款之外获得资金的第二大渠道。2016年债券市场发行规模达36.1万亿元，较上年增长54.2%。2017年，债券市场开始出现拐点。

“今年公司债发行量缩得比较多。我们企业债发行量基本保持还不错。”杨羽云说。即便如此，2016年、2017年天风证券企业债的发行数量和规模都在行业前10。“只要政策稳定，我们一直保持向上趋势。当然，政策的影响力还是很大，可能会波及整个债券市场的行情。”

在他看来，2018年债券市场去杠杆的基调仍将延续，虽然从中长期来看是有利于债券市场健康发展的，但是短期来看

可能会造成市场的波动。

一方面，国内债券市场的开放程度增加，以及人民币汇率贬值预期的缓解，都有助于更多海外投资者进入中国市场，带来不一样的投资理念。同时，交易工具也会进一步丰富，国债期货、IRS以及其他一些衍生品的使用也会拓展整体债券市场的投资策略。

未来债券市场，将会比拼的是各家综合能力。

发展的核心是创业精神

到2017年，6年时间让北京证券承销分公司达到上亿的营收。经历从无到有，从弱变强的生长过程，杨羽云并没有归功在自己身上，相反，他觉得市场与行业的双重助推下，做到理所应当。

“当年券商跟我们一起做的，也蹿得很快，比天风蹿得还快。但是他们没稳步提升，我猜原因是那些公司自身的管理体制出了问题，导致团队和业务的动荡，没有像天风一直向前走。”他说。

而天风能做到的核心原因，依靠的是激励机制的稳定和专业化支持的加强。

面对每个团队的不同特点、不同专长，在今年市场变化的时候，杨羽云明白团队需要更专业化的中后台来支撑他们完成业绩。“我们在14年15年的时候开始建立质量控制部门，逐渐总结项目的经验，然后整理成标准化的东西传递到其他团队，目的就是可以互相学习，取长补短，提高整体的业务水平。”他说。

产销两旺!



杨羽云

北京证券承销分公司总经理

024

2008年9月19日
南京建业路证券营业
(现:南京庐山路证券营业部)

2009年
什邡证券服务部、江油证券服务部、
新津证券服务部、大连普兰店证券服务部、
成都武侯祠证券服务部升级为营业部

2009年12月21日
成都林荫街证券营业部搬迁到武汉
——武汉八一路证券营业部

2011年11月2日
北京证券承销分公司

2011年11月2日
上海证券资产管理分公司

2012年11月7日
四川分公司

2013年5月31日
武汉佳园路证券营业部

2013年6月4日
武汉唐家墩路证券营业部

2013年6月5日
钟祥王府大道证券营业部
(现:钟祥承天大道证券营业部)

2013年6月6日
荆门军马场一路证券营业部

2013年6月6日
京山轻机大道证券营业部

2013年6月6日
襄阳长征路证券营业部
(现:襄阳人民广场证券营业部)

025

MOST PEOPLE

人员最多的一级部门

天风证券研究所

TF SECURITIES

天传佳讯
风和日丽
聚合 整合 撮合



赵晓光

总裁助理、研究所所长

66 赵晓光想做更接近产业，或者说根植于产业的研究，他带领的研究所也在不断的进阶，从1.0到3.0。

研究战略 初结硕果

一个券商如果没有好的研究怎么给顾客提供服务？

2015年底，天风证券开始将研究工作列为重点，在最短的时间内，建立了中国一流的研究所。从2015年10月开始启动，经过反复邀请、讨论，论证，到2016年4月份第一个分析师，第一个新财富分析师文浩到位。一年后，经过卓有成效的团队努力，天风研究将近两百人，成为公司人数最多的一个团队之一。

2017年，天风证券研究所考核的第一年，拿下了斐然的成绩：新财富最有影响力机构第二名、本土最佳团队第五名、最佳销售第二名，17位分析师上榜。佣金收入也超高4亿元。

“这个排名，大券商可能做不到。要不是我们两年前种下了树，不会有今天的果，所以战略很重要。”天风证券副总裁翟晨曦说。

国际化战略先行

2017年11月，研究所和天风国际在香港做了第一次联合路演。为了节省成本，借用了彭博的会议室，效果却远超预期，一百多家机构前来听课，陆续签约天风研究服务的海外机构达到几十家。

过去，中国面对的是单向对外的时代——海外投资，海外买、买、买。有人预测，未来二十年，中国除了出去买，还会有更多人到中国买、买、买。

所以，研究所要做好从国门出去的专家服务机构，同时，由于外资机构对中国市场不够了解，也要做好外资机构来中国投资的金融专业服务。

研究所在国内已经做到了人和人的对接，信息与信息的对接。未来，要做到

全球化的人员、信息与资金对接。

“有些团队今年没有上榜，但以后都会很好的成长起来。”天风证券研究所所长赵晓光说，团队已经过了创业期、成熟期，团队会不断地吸引更多的人才。

整合、撮合，服务产业

如果说，研究所2017年的任务是能养活团队，那么2018年的目标则是让各条线团队良好运转起来。

赵晓光想做更接近产业，或者说根植于产业的研究，他带领的研究所也在不断的进阶，从1.0到3.0。

“我们过去对产业整合，有一些朦胧的理想，现在正在摸索，会逐步把研究所做成一个从产业到资本整合的平台。当整合资源基本渐入佳境，下一步就是撮合。”赵晓光说。没有撮合，就是传统卖方模式，并没有根本上的提升。

过去研究所更多是在二级市场做整合，未来将在资金端做资金整合，但更重要的是产业的整合。

未来天风如何铺好产业？

赵晓光预计通过每一次产业培训班、产业赋能班，找到50到100个优秀的创业项目，接下来筛选10-20个优秀的上市公司，把他们转化为天风的客户，把投资的客户、对象都服务起来。

“这时候才能说产业板块起来了，如果真的实现，价值非常大。所以我们现在在各个业务培养产业服务意识，搭建上到下产业资源、政策资源的基本框架。”赵晓光说，产业撮合将是研究所明年发展很重要的一个版块。^④

“海外天风”的隐秘先锋

2016年11月，天风证券完成香港4、5、9号牌，即香港第一轮证券公司牌照的收购，同期，天风证券第1家境外子公司——天风国际在香港成立。

天风国际，这个公司一直与“神秘”二字如影随形。

“神秘”的天风国际

2014年底，得知天风证券将在香港设立子公司后，孟小宁毫不犹豫地来到了天风。经过长达1年多的并购谈判，2016年10月，天风国际在香港诞生。

“现在的天风国际，可能类似于2008年刚把地址从成都迁往武汉的天风证券，基本上不具备丰富的、能开展不同业务的资本，在某项业务上，也没有一个很强大的团队和领军人物。”

在孟小宁看来，现在的天风国际还是一棵幼苗，业务正刚刚起步，距离理想中的体量还有很远的路要走，目前只能专注于低调做事。

鉴于牌照和业务模式的差异，券商在大陆和香港的业务形态略有不同。“我们第一年只适合开展海外资管和研究业务，受制于初期的条件，就没有针对国内客户和渠道进行大规模的业务开拓。”

找一条适合天风国际的路

面对即将清零的2017年，天风国际总裁孟小宁默默盘算着天风国际今年的答卷。

从收购开始到业务筹备，就像升级打怪兽，一直不停地在解决困难。“不等于说你在国内取得了成绩，在海外就能依托这些基础和资源跨越式发展。”与早已熟知的国内金融环境相比，海外市场的拓

荒和竞争的现实超出孟小宁的想象。

对于孟小宁来说，最大的困难还在于天风国际发展的不可借鉴性，只能一步步摸索出路。

在业务搭建上，天风国际从收购前的资管业务开始，通过跟国内的高净值团队合作，开发出对国内中产客户提供全面专业的海外财富管理的业务服务，不到半年已经开发出的三期产品，与境内高净值团队形成默契的开拓模式，已经在市面赢得了客户良好的反响。此外，还与研究所、机构委、投行等业务团队开始为未来业务转化默默耕耘，尽快落地形成业务对接机制。

虽然天风国际暂时在香港中资证券公司的排名扫尾，但孟小宁却没有气馁：“公司一开始什么都没有，没有钱、没有任何业务流程，人员都是我们后期不断招聘、磨合配备的。能在短期内找到一个突破的业务方向，并且取得明显的业务积累和成绩，我已经很欣慰了。”

2017年11月9日，天风国际初次在香港进行校招宣讲会。活动开始前，孟小宁一直隐隐担忧，籍籍无名的天风国际会被忽略。没想到，活动现场异常火热，结束后，现场共收到简历200

“天风国际为支点，撬起我们母公司所有机构、所有板块的海外发展”，

1ST

第一家境外子公司

天风国际

TF SECURITIES

团结一致，砥砺前行，让天风的国际化蓝图越绘越美！



天风国际总裁

天风证券的翟晨曦副总裁作为分管领导，对海外平台寄予厚望，“明年争取能拿下全牌照，未来3-5年间，天风国际营收占天风证券的重要组成部分。”

“忘记过去向前看，继续探索适合天风团队和客户的业务发展模式是未来天风国际的工作重点。同时也为集团做好海外布局开拓、人才培养、资源积累等战略准备。”孟小宁满怀希望地说道，“如果顺利，明年天风国际会有一个比较大的迈进，到时候大家能听到更多关于天风国际的消息。它会更清晰地告诉团队和客户，我们能提供哪些服务，如何与内地团队一起为客户解决问题和创造价值。”^④

OUTSTANDING

区域性分支机构
(含区域性分公司和营业部)
业绩最优秀的部门

浙江分公司

TF SECURITIES

深挖洞广积粮

“我们这个团队，对客户综合服务的意愿，还是很强烈。”对于2017年业务的增长的原因，浙江分公司负责人陈宁宁这么分析。

此外，之前苦练内功储备的客户资源，也在资金面偏紧的时候派上用场。

电话那端陈宁宁的语速极其之快，但思路却非常清晰。

“我慢不下来，一慢反而觉得思维逻辑跟不上了。”陈宁宁说，他来天风之后，语速变得越来越快，与语速成正比的，是业务增长的速度。

提供靠谱的服务

在来天风之前，陈宁宁在银行做中台，设计交易结构和文本，不直接面对客户，他自己评价，觉得自己“情商低”，经常观点太鲜明；做了几年中台后想转型去做业务，但当时的部门一把手不支持，他觉得我一个清华大学法学院的毕业生更应该做自己擅长的领域比如监管政策的解读、交易结构的设计、相关产品制度的起草制定等等，因此自己的追求与领导的定位产生了偏差，需要一个新的平台施展抱负；因为之前跟刘翔总认识，很认可天风的企业文化和领导的风格，喜欢这边单纯的工作环境。

后来转到做业务，也如鱼得水。

“其实我们这块业务，为企业提供融资，核心就是你前头一定是得有客户，你连客户的门都找不进去，你想提供服务都没有机会。”陈宁宁说，他觉得这几年有一个明显的进步，就是储备了一些客户。

怎么储备客户？拼关系、人脉，可能机会都不是很大。

“我们确实只能拼方案、拼服务，客户给了机会，我们是珍惜每一次机会，将所有

66

我们确实只能拼方案、拼服务，客户给了机会，我们是珍惜每一次机会，将所有的问题都考虑在前面，知道这个客户可能会有哪些需求，然后会很设身处地的想把这个客户生意做透。

99

的问题都考虑在前面，知道这个客户可能会有哪些需求，然后会设身处地的把这个客户生意做透，效率会很高。能做的事情，我们尽快推动，然后最短的时间内，把竞争对手干掉，别人可能也能做，但拖拖拉拉，那我们可能就收获更多。”

他觉得，做业务的核心就是不停地优化服务方案，然后根据市场的变化不断调整客户群和投资者结构，使之更稳健，更多元化。

其实越到后来，陈宁宁发现，在与客户交流的过程中，所谓的沟通、吃饭都不是最重要的。“你能不能帮他解决问题，如果大家都能解决，你是不是最快的。我觉得这才靠谱，我们一直追求的就是做事情。”

客户更精细化管理

虽然把客户储备看做是业务核心，但陈宁宁对项目的选择非常谨慎。

“就像当时董事长在年度工作会议上讲的，那种纯粹的资本玩家要慎入或者不碰。”对于一些客户，他甚至觉得要用非财务因素去考量，比如人品、做事的风格。

对于目前市场上不断出现的“黑天鹅”，陈宁宁认为，今年首先要防范风险放在第一位。“我们还是要把重点精力维护在老客户上，然后新客户的拓展要更谨慎。”

他认为，企业融资的业务现在跟以前最大的不同在于，经过几年的经营，目前业务的规模基础已搭建好，再加上整个公司经营状况越来越好，整体成长之后，它就有自然流量存在。

“所以说2018年可能核心是，先做熟悉的重点客户，留住存量，然后再考虑增量”。

其次，是对企业融资的新规、政策的解读要跟上。在工具上，对监管政策的理解要到位，因为这里面会涉及到不同的阶段会有不同的解决方案，每个阶段哪一种业务可以开展。

当新规或者政策出现的时候，不少小的金融机构，它自己可能不一定有解读能力，需要学习它周边的金融机构。这时候就可以根据自身的资源，对他们进行相对接的案例。

“所以我说，我们自己对政策的理解，工具的选择上，可能还是要跟得上市场节奏。”

最后，他依然觉得核心中的核心，是“时刻都要做好新投资者的储备，我的投资者，什么时候都不嫌多。”

以债为例，“好卖的时候都抢着来买，市场难卖的时候，我们也很难卖，但是还是有部分债卖出去。能卖出去的，要么项目好，要么是投资者有一定竞争力。别人找不到，你能找得到，这就是做销售，做渠道的魅力。”

客户的每次需求，都是我们的机会。
我们一直珍惜这种机会并愿意全力以赴做到最好。
2018，我们将继续努力，
成为更值得客户信赖，更靠谱的金融从业者。



陈宁宁

浙江分公司总经理

1ST

第一家营业部

成都一环路东五段
证券营业部

TF SECURITIES

这条路上， 我们一往无前

成都一环路东五段证券营业部作为天风证券的第一家营业部，成立于2000年。成立之初，托管规模在几个亿。由于经济业务刚刚起步，公司给员工发工资，都是借的，但大家小小的幸福如家人般亲密。

金融行业一路高歌猛进，营业部也搬进了成都走马街友谊大厦B座6楼的办公室，2000平方米崭新的营业厅让人血脉澎湃。随着科技发展，证券大厅的作用被小小的手机取代。

2017年，营业部托管规模超过80亿元，在公司营业部里排名第六名。

天风证券在高速发展的道路上飞驰向前，在即将到来的2018年，公司迎来了18周年的生日。2018年，对证券行业来说，是一个机遇，也是一个转折点。

相对于同行来说，“反应迅速”是客户评价松哥队伍的一个口碑。“客户需要我们做的事情，流程在其他证券公司需要一个星期，那可能天风两三天就下来了，有时只需要一天。”

提起未来发展，佣金价格战一直伴随着经纪业务的发展，千三、万八，再到万二点五，再到万一点五，价格战自打响以来，没有最低只有更低。“我们成都市的平均标准是万分之四左右，每年在下滑，到明年可能会下滑20%，甚至还要继续下滑。”

“我们将逐步从单纯经济业务，逐步过渡到机构业务。营业部的未来是打造综合性的金融服务平台，为客户提供综合金融服务。我这个机构业务可能会占整体业务数的50%以上，这个我觉得比较合理的数字结构。”

金融行业与国家监管息息相关，它的未来这不可能是一条笔直的康庄大道，需要迂回前进，或攀援障碍而过。“不管这个世界如何天翻地覆，我们仍然一往无前。”

66 我们托管资产占了整个西南的一半以上，是西南最大的，超过80亿。

99

打造天风的旗舰营业部

66

在别人看来，年轻团队似乎意味着要花更多的精力去管理，而对朱斌来说，年轻则等同于无止境的学习与创新。

99

深圳平安金融中心证券营业部是天风证券为数不多的老营业部之一，原名深圳爱国路证券营业部，成立于1995年。

截至2017年底，债券承揽团队累计签约金额超过400亿元，累计落地金额超过100亿元，为公司创收超过1亿元。2018年新申报到国家发改委债券6单，累计金额近70亿元，预期会为公司创收超1亿元。2017年9月、10月、11月，蝉联天风证券零售业务营销活动综合评分第一，完成华丽变身。

“我们综合排名暂时领先，最主要的是机构客户托管的资产规模迅速增长”，从2017年9月到12月，短短一个季度，机构客户托管的资产规模近80亿元，在途

还有100多亿元规模的资金。

然而，在朱斌刚入职天风的2013年，托管资产规模不足10亿元，亏损600万元，营业部也因为盲目扩张，陷入到被无情收割的困境，员工焦虑的情绪笼罩着整个营业部。

当时，管理团队对营业部的情况做了详尽梳理，针对人员工资和场地成本做了调整，重新搭建营销团队，以优胜劣汰的竞争机制为导向，鼓励员工提高个人单产能力，将之前在编的50人团队精简到30人。

在朱斌身边已经聚集了一群优秀的青年骨干，有前台部门的敖祥利、毛建军、雷杨，也有中后台的李胜权、金利萍。目前，团队的人员基本是85后。在别人看来，年轻团队似乎意味着要花更多的精力去管理，而对朱斌来说，年轻则等同于无止境的学习与创新。

为了满足客户对业务知识的需求，朱斌组织员工不断学习，不管晨会还是周例会，他都会跟大家分析怎么去做业务，如何更好地服务客户。经过持续一年多的坚持和所有员工的努力，深圳平安金融中心证券营业部在深圳地区颇具影响力。

NO.1

综合评分
第一营业部

深圳平安金融中心
证券营业部

TF SECURITIES

伴随着业务覆盖面的拓宽，朱斌也有自己“甜蜜的忧伤”。公司更换开户系统“大掌柜”时，由于对产品账户开户的预估不准，人手严重不足，导致工作压力倍增，最后，还是零售业务总部的胡宗仪特地派技术人员现场协助开户。

“做一家旗舰营业部，资产规模突破千亿。”这是董事长对营业部的寄托，也是朱斌对自己的鼓励。2018年，朱斌依然准备以机构客户托管业务为突破口，在服务好当前存量客户的基础上，以更高效的服务吸引高净值客户的转化。

笨鸟先飞 勤能补拙 撸起袖子加油干



成都一环路东五段
证券营业部总经理

宋歌

030

2015年12月25日
荆州红门路证券营业部

2015年12月25日
宁乡经开区证券营业部

2016年1月6日
东莞鸿福路证券营业部

2016年1月7日
宜宾戎州路东段营业部

2016年1月8日
银川北京中路证券营业部
(现：银川黄河东路证券营业部)

2016年1月21日
岳阳金鹗中路证券营业部

风平浪阔正当时，永立潮头扬风帆



深圳平安金融中心
证券营业部总经理

朱斌

2016年5月5日
深南大道国际创新中心证券营业部

2016年5月17日
深南大道华润城证券营业部

2016年6月6日
天风国际证券集团有限公司

2016年6月22日
杭州灵隐路证券营业部
(现：杭州西溪首座证券营业部)

2016年7月14日
浙江分公司

031

NO.1

资产最多的
营业部

上海芳甸路
证券营业部

TF SECURITIES

66
三年成为天风资产最多的营业部，很多人认为我们靠的是先发优势。其实，我认为上海营业部的工作氛围，每个同事的参与意识，才是我们真正的前进力。99

勇敢发声是企业进步的新燃料

上海芳甸路证券营业部，成立于2014年3月。

3年间，从零搭建，从无探索，迅猛成长，市场规模近300亿元，成为天风资产最多的营业部。

同期，邓兆湘写过一篇《天风梦，我的梦》，文章里记录了2014年上海芳甸路证券营业部成立之初，置资百万，建立经纪板块快速通道的雷霆决策。

当时入职只有半年的他，就敢申请百万元的预算投入。“要做高频，必建赛道”他说得坚决，领导答得更坚决：“只要对公司有用的就批，这个投入迟上不如早上。没有问题！”

在天风，良策成行的效率，让邓兆湘内心极为震撼。这个开篇，也成为他认识天风的开端。

在管理营业部时，邓兆湘也像自己的领导一样，坚决地支持同事下属有用的建议，营业部的日常发力，常在于细节上优化客户体验。“营业部每个同事都在参与，有用的提议，我从来都是当场就实施。一张沙发一个小卡片，不是摆姿态，而是实实在在的提升”。

他关注的重点在于引导团队思考更贴合当下实际的改变，不好高骛远，不畏手畏脚，也不做怨妇莽夫。

“3年成为天风资产最多的营业部，是幸运的，幸运的同时也感谢天风证券整体的工作氛围，每个同事的参与意识、主人翁精神，给予我们真正的前进力。”

邓兆湘说，团队里的每个人都有这种信念，认可公司的文化及发展方向，非常需要大家的建言献策。

而“客户认可的效率”也是芳甸路营业部有利的竞争优势，“我们在做经纪服务协议时，有托管，有银行，有信托，有券商，甚至也有投顾，这个流程下来在别的券商可能需要很久，但是在天风，我们把这些客户拉到一个群进行沟通，晚上八九点我们同事还在群里回复消息。”慢慢地，会有客户将自己的朋友甚至客户介绍到我们营业部，“这也是我最感到欣慰的地方。”邓兆湘开心地笑道。

上海芳甸路证券营业部的成长，除了天风这几年积累的品牌势能、行业声誉和客户资源之外，驱动每一个人向前看的动力，是每一个个体的思考发声，都会成为企业前进的新燃料。

2018年，邓兆湘为营业部规划了更远的目标，一方面尽可能引进更多的人才，大家继续拧成一股绳发力，另一方面与公司各部门合作，继续扩大营业部的市场占有率，将营业部做大做强！

贫困县里的金融根

这是值得回忆的日子。

2017年11月，房县人和路证券营业部总经理张勇在星源科技总经理谢平的办公桌上，签下了新三板上市协议，下一步公司开始着手准备尽职调查和资料整理。

这是房县第一个与天风签约的公司。2016年7月，张勇踏入这片国家级贫困县的土地上，着手搭建房县人和路证券营业部。“在国家级贫困县房县里开证券营业部，也就天风一家。”他说。

2017年8月，中国证券业协会发出倡议——开展“一司一县”结对帮扶行动，每家证券公司至少结对帮扶一个国家级贫困县。总部位于湖北武汉的天风证券，选择了湖北房县。

房县位于十堰市南部，这里有旧石器时代和新石器时代的文化遗址，是楚文化的发源地之一，也是全国著名的“木耳之乡”、“黄酒之乡”。截至2016年6月，房县城镇居民人均可支配收入23560元，农村居民人均可支配收入达到8350元。

历史上文化的繁荣并不能造就房县经济繁荣，让一家证券公司在贫困县里开展工作，连行内人听来都超乎想象。

营业部背水一战。张勇带着营销总监兆宏跑到房县周边地区，挨家挨户，一个小区一个小区摆摊设点，让老百姓开启理财意识，截至12月初，已经有一千多人开户。另外，他们通过各银行渠道，合作开展理财讲座，提高当地居民财产保值和增值的意识。人来了，可交易量上不来，怎么办？营业部通过比赛、讲座以及社区营销等办法，加强家庭理财方面宣传的意识，提高转化率。

除了经纪业务之外，营业部也在探索贫困县机构业务模式。“2018年的重点工作是帮城投公司发行企业债。”他说，“争取在目前企业的基础上，完成2-3家新三板上市公司。完成20家左右的四板上市工作。”

另外，他也在尝试开发当地土特产资源，争取能够通过各方资源，帮助当地政府成立一个黄酒或中药材产业基金，从而帮助当地企业扩大规模。

而这一切的基础，是招到合适的人来做。“有金融背景的年轻人，不会待在房县，招来的人几乎没有经验，需要专门培训。如何解决这个问题？他也在思考。能不能让总部支持培训？或者轮岗的方式解决？他正在尝试着沟通。

虽然2018年的金融监管正在日趋加强，但在国家级贫困县里，并没有觉察到这些危机，不少待挖掘的潜力经济正在振兴，未来仍然值得期待。

1ST

“一司一县”
结对帮扶地区
第一家营业部

房县人和路
证券营业部

TF SECURITIES

66
历史上文化的繁荣并不能造就房县经济的繁荣，让一家证券公司在国家级贫困县里开展工作，连行内人听来都超乎想象。99

与智者为伍，与良善者同行，百舸齐发竞风流
祝贺天风证券分支机构数量破百



邓兆湘
上海芳甸路证券营业部总经理



张勇
房县人和路证券营业部总经理

2016年8月22日
成都白衣上街证券营业部

2016年8月30日
成都双成三路证券营业部

2016年8月30日
成都逸都路证券营业部

2016年8月31日
乐至迎宾大道证券营业部

2016年9月1日
深圳金田路证券营业部

2016年9月1日
深圳宝安证券营业部

2016年9月1日
深圳益田路证券营业部

2016年9月6日
安岳普州大道证券营业部

2016年9月27日
南宁东葛路证券营业部

2016年10月20日
江苏分公司

2016年11月8日
深圳福中三路证券营业部

凝心聚力 砥砺前行

FARTHEST

离总部最远的分支机构

乌鲁木齐 卫星路证券营业部

TF SECURITIES

66 谈及天风人的工作效率和部门间的合作，吴涛笑称“人在乌鲁木齐，但我们更像隔着办公桌在谈业务”。

距离，让我们更看清初心

乌鲁木齐卫星路证券营业部，天风地图上距离最远的营业部。

新近成立，总经理吴涛正带领团队完成从零到一的蜕变。这个过程，计划比变化多，痛苦比成就多。

一切终于走上正轨的时刻，他说，距离还真算不上问题。

管理扁平化带来的沟通效率提升，吴涛感受最明显。

初入天风，他就为各部门业务沟通的通畅而感到这是“从未有过的券商体验”。“之前工作过的券商，一个问题逐层上报，信息逐层损失，问题解决找不到关键人，效率低下。在一个公司，一个办公楼，反而觉得隔得特别远。”

谈及天风人的工作效率和部门间的合作，吴涛笑称“人在乌鲁木齐，但我们更像隔着办公桌在谈业务”。

乌鲁木齐营业部在各部门高效协同下，正快速步入正轨。经营方面，建立了

我们自己的团队，框架搭建起来了。日常业务也在开展，包括辖区对接，个人客户开发等。

依靠公司强大的服务平台，去拜访了很多机构客户，目前取得了一定的成效，后续可能还需要我们这个团队来付出更多的努力，争取明年让更多业务落地。

创新业务方面，组建了一个3人项目承揽团队，目前接触了很多企业，广汇房产，华嘉物流等等，公司跟华嘉物流做完了尽调，还有一家公募基金，对接了一些融资方面的业务。

谈及团队成长，吴涛充满信心：这些小伙子，和我当年很像，都是热爱这个行业的人。

热爱是成就感的来源，“客户增值了、保值了，我会从心里觉得开心。这是我们的专业能力得到了认可。我们与客户是一个共同体，这是我理解的，与客户共生共荣。”

我们不是喊CUT的人

他们最初连工位都没有，只能站着办公，却做着为公司业务风险把关的重要工作。

他们把业务部门同事当家人，因为大家一荣俱荣，一损俱损；却承认没法当朋友，因为他们把着投行项目在公司的最后一道关，铁面无私是他们的形象。

他们是天风证券的投行内控部，公司最新成立的一级部门。

一群站着办公的人

“最困难的时候已经过去了。”张恬恬对如今部门同事能有独立工位的办公室，已很满足。

在她的手机里，还保留着一张几个人在一个小办公室里站着办公的照片，因为里面的椅子屈指可数。这张照片当时被她发在朋友圈，公司很多人才知道投行内控部竟是站着办公的。

2016年12月，她所在的投行质控部作为合规法律部下设置的二级部门初设，去年底改名为投行内控部，成为公司一级部门。刚成立时，她从合规法律部带来2个

人，其他人都是从各业务部门整合过来，来自不同部门的7个人开始了创业之路。

起初他们部门只有一间单人办公室，7个人挤在里面，所有设备都是大家一点一点东拼西凑，最终也只凑到3张桌子。有的人只能站着办公，走路都要侧着身子过。公司其他部门同事路过，还以为是有谁临时挤在里面开会，却不知道这就是他们正常工作的办公室。

即便如此困难，也没人打退堂鼓要离开。团队中有一位非常资深的同事，曾经在其他公司做过财务总监，选择了在张

NEW

新成立的合规 监管一级部门

投行内控部

TF SECURITIES

恬恬的团队中从头开始。大家普遍觉得工作压力比以前大了许多，却依然乐此不疲，“因为我们在创业，不像在打工，这种感觉别的地方没有。”

建立内核委员专家库

投行内控部主要负责投行五条业务线的全流程把控，分别是保荐、并购、新

99 立下的誓言不要轻易反悔
许下的志愿不要轻易动摇
虽然现实总是很残酷
但只要肯坚持，肯付出，肯努力
相信成功一定属于你



吴涛
乌鲁木齐卫星路
证券营业部总经理



张恬恬
投行内控部总经理

质控转内控，服务我们提供
不是因为想红，投行业务共繁荣
投行内控部，Always Stand By You

2016年11月16日
峨眉山滨湖西路证券营业部

2016年11月17日
房县人和路证券营业部

2016年11月18日
十堰江苏路证券营业部

2016年11月21日
武汉汉口北证券营业部

2016年12月8日
潍坊四平路证券营业部

2016年12月23日
大连黄海西路证券营业部

2017年1月9日
广西分公司

2017年1月16日
济南花园路证券营业部

2017年1月20日
汉川西正街证券营业部

2017年2月3日
南昌绿地中心证券营业部

2017年2月7日
临沂广州路证券营业部

三板、债券和资产证券化业务，如果发现任何一个环节有问题，都会及时沟通、提出完善和改进的要求。以往五项业务，各有一个内核委员会。在公司领导的规划下，投行内控部积极推动投行五项业务合并为一个大内核委员会，“加强集中管控，避免一座一座山头，降低沟通成本，提升项目效率。”张恬恬说。

原本分成五条线，是术业有专攻，可现在合并成一个大内核委员会，如何确保专业人做专业事？

经过考量，投行内控部建立了一个专家库，这些专家分别具有律师资格、保代资格、注会资格，或者是具有从事某一类业务5年以上经验的人，由公司人力部门组织评审，资历越深越容易入选。

目前，这个专家库共有60人左右，正在评审过程中。如召开内核会，每次有7个委员参加，至少要能确保其中3个人是业务骨干。为了保证公平性，他们甚至请信息技术中心协助设计了一个软件，通过软件系统随机抽取参会人员，“内核秘书抽取内核委员之前，不管是项目组还是我们，都不会知道谁会是这个项目的内核委员。”

张恬恬手机里有张照片，是内核委员们站着开会的场景。“那个场面很心酸，却也很让人振奋。这种环境下，大家都能认认真真审核。大家都觉得在天风工作很开心，大家都在做事，都想把事做好。”张恬恬说。

在她看来，内核委员会是天风投行项目出口的最后一道保障，为天风的安全保驾护航。内核委员会通过的项目，会报给证监会或交易所，由重组委或发

66 在别的业务部门同事眼中，风控部门是项目的生死判官。但张恬恬却一直认为，“我们不是喊CUT的人。” 99

审委审核。如果申报上去被否掉，很可能会倒追责，查实后券商会被处罚，很多业务都会被停牌。如果公司受处罚，3年内不能上市。

我们不是喊CUT的人

在别的业务部门同事眼中，投行内控部是项目的生死判官。但张恬恬却一直认为，“我们不是喊CUT的人。”

公司曾经有一个债券项目被各地证监局、交易所以及证监会相关部门反复检查和问询了五次，但是最后监管部门没有下一个不利于天风的结论。“检查过程中，我们基本上都跟项目组一起完成所有的对监管报送的解释口径，以最积极的态度提供相关材料。”从部门成立到现在，经历二十多个投行项目被监管机构检查，无一被罚。

虽然在内核会和流程审核过程中，张恬恬部门的同事否决了一些项目和流程，但更多时候，他们是在积极寻找路

径，帮助业务部门控制项目的质量，“我们告诉你这样不行，但是同时我们会告诉你应该走另外一条路，而不是只喊停。”张恬恬说。

如何看待自己部门和业务部门的关系？张恬恬认为，他们不能和业务部门成为朋友，但他们和业务部门是家人关系。家人出了问题，他们就要积极帮忙解决，告诉他们怎么改才能让项目更顺畅的完成，帮他们和监管部门沟通，直到问题解决。

投行内控部的“强迫症”不仅会紧盯着业务部门项目中的问题，连自己人也没放过。

大家现在用手机聊天，打错字司空见惯，而张恬恬却对此说不！曾经有一次，张恬恬在部门群里打错了一个字，自罚了80元红包。“大家互相在群里找错别字，好像都有了强迫症，直到现在，大家都没再出现过错别字，对于项目材料里的质量问题，也能特别迅速地找到。”她说。

别以为这是她小题大做，申报文件如果有错别字，会有损公司形象。之前监管机构就曾下文批评过某家商申报材料制作粗糙，对其声誉影响非常不好。

而找业务部门申报项目中的问题，也全靠他们练就的这身强迫症。

张恬恬一直认为投行内控部是一个服务部门，既要坚持原则，同时态度必须要好。“大家最终目标是统一的，就是把公司的投行业务给做起来，最重要的就是不能出风险，不能给公司现有投行声誉抹黑，因为任何一个条线的任何一个项目出了问题，都会影响到五个投行业务的承揽承做。”

科技金融时代 做最懂业务的IT

2003年，蒋秋伟刚刚进入天风证券，信息技术中心还在营业部现场办公。

“那时候营业部都是超大型的，看行情、交易都要靠大厅的显示屏。行情好时，营业部就像大杂市，几百人堆在一起，熙熙攘攘；行情不好的时候，大家把营业部当作家，在一起喝茶、聊天。”

一晃14年过去了，天风早已在深圳、武汉、上海建设了自己的机房，几千平方米的交易中心也被小小的手机所取代。虽然营业部现场早已没有那股“热闹”劲儿，但信息技术中心服务的客户数量却仍以不可见的速度在飞快增长。

当科技金融的蓝海一步步逼近金融行业，信息技术中心的重要地位日渐凸显。

坚守

北京交大毕业后，蒋秋伟被分配到重庆铁路局，“确实没有太多工作，后来就辞职了。”没多久，他就毅然拉着行李箱南下深圳，机缘巧合下，进入了天风，这一来就再也没离开过。

在蒋秋伟看来，信息技术中心的成长与天风证券的发展有着一脉相承的路径。

2003年底，天风证券开始在深圳搭建集中交易中心，并于2004年将6家营业部的交易全部切换到交易中心，移至后台集中管

对于天风IT人，2018年将是我们的新起点，将面临新机遇、新挑战。但是我相信：我们有技术、有优势、有实力、有信心、有决心来实现我们共同的目标！加油！IT小伙伴！

FINTECH 不在总部的 IT部门

信息技术中心 (深圳)

TF SECURITIES



蒋秋伟 总裁助理 信息技术中心联席主任

2017年2月8日 长沙劳动东路证券营业部

2017年2月10日 眉山湖滨路证券营业部

2017年2月22日 烟台长江路证券营业部

2017年4月6日 长春工农大路证券营业部

2017年4月19日 菏泽长江路证券营业部

2017年4月21日 绍兴杨绍线证券营业部

2017年4月21日 江西分公司

2017年4月25日 杭州环城北路证券营业部

2017年5月3日 福州曙光路证券营业部

2017年5月5日 乌鲁木齐卫星路证券营业部

2017年5月5日 郑州商务外环路证券营业部

66

未来要将IT部门的工作延伸出去，覆盖到公司所有条线和所有管理部门，提高信息技术的存在感，在此基础上，提高对IT的认同感。

99

理。初创阶段，信息技术中心以维持公司平稳运营为主要功能。

弱小的天风证券也让蒋秋伟疑虑过未来，曾经想过离开，但最终没能舍弃同甘共苦的同事，“在加入天风之前，我也没有在大企业工作过，很多时候是跟着当时分管信息技术的公司领导潘思纯学习，不管是为人处事，或是管理细节。当时我们都还是单身，下班后，潘思纯经常会给我们做饭，那是2008年以前，日子过得很清贫，但是大家都很开心。”

信息技术中心真正爆发期还是始于2008年，公司将总部从成都迁至武汉的那一年。“迁往武汉后，武汉设立了很多管理部门，所以在武汉也设立了一个IT团队。”

2011年开始，公司战略开始转变，由单一经纪业务转向全牌照的综合业务申请，营业部在全国的布局也开始加深。一年后，上海证券资产管理分公司成立，紧接着在上海又设立了一个IT团队。

全牌照后的资管、自营等业务的系统搭建、技术运营全部由信息技术部负责。信息技术中心进入快速发展期。

烦恼

倍道而进，风驰云走。

信息技术中心由最初不到10人的深圳团队，扩展到武汉、上海、深圳超三地过120人的团队；拥有的机柜数量也由最开始10多个，增长到三地共计100来个，营建部的建设也步入标准化。

然而，压力一直伴随信息技术中心的成长。

在公司高速发展的2015年，蒋秋伟却发现信息技术中心渐渐走入瓶颈期。当公司各业务条线开始引进优秀的人才，而自己的部门却只能被动承接，无法与之匹配相应的人力支撑。同年底，管理层开始加大对信息技术的投入，市场化地引进相应的人才，“但目前还没有达到像一个公司一样稳定发展的阶段。”蒋秋伟说。

2017年，天风证券更新的交易系统出现的问题和投诉也给蒋秋伟带来不少烦恼。

“证券行业高度依赖IT的行业，也是高风险的行业。”在蒋秋伟看来，IT系统是个

复杂的系统工程，不可避免的会偶尔出现问题；其次，出于金融行业的特殊性，会受到不同层次的监管，一旦处理不当就会被投诉，必须要谨慎再谨慎、仔细再仔细、细心再细心。

“其实无形的压力更大，以前总是提心吊胆，怕出问题，通过我们的努力也只能管控80%-90%的风险。我们能做的就这八个字——行情不乱，交易不断。”

解决人的问题

蒋秋伟对信息技术的定位是“服务与支持”的部门，“未来要将IT部门的工作延伸出去，覆盖到公司所有条线和所有管理部门，提高信息技术的存在感，在此基础上，提高对IT的认同感。”

面对爆发式增长的技术服务需求，发展过程中最棘手的就是人才储备问题。

IT对人才的要求极其苛刻，必须是技术与业务双加持的人才。“需要已有专业的IT背景，但又不仅是做IT的工作，更需要懂业务，做转化、翻译、沟通与传递，基本就是全产品经营，这样才能提高整个信息技术的效率。”

如何解决这个问题？首先还是靠引进市场上优秀的人才，通过培训和实践的双重保障基层IT员工的专业业务素养，以解决问题为导向的“工程师文化”提高员工实操能力的提升。

未来，信息技术还将根据公司战略调整不同板块的人才分布，向着将天风证券打造成金融科技公司的目标奋进，“到2020年，让信息技术真正成为公司的核心竞争力之一。”

品牌是关于未来的信仰

从默默无闻到声名鹊起，拥有100多家分支机构和3000多名员工，天风证券自2000年诞生以来，经历了太多从0到100的蜕变。近五年来，天风证券品牌管理部从设立时的只有2个人，发展到如今负责整个天风品牌体系，也体会着相似的蜕变。

以往服务统一、猫人和杰士邦等相应行业里的领导品牌，更多时候，杨芬只要全力维系品牌在竞争中的领先地位即可。而2013年遇见天风，他们给了彼此一个机会，从0到1，亲历一个品牌从创建到成形再到体系的全过程。

赋金融以血肉

快消品做品牌，思考的原点主要是如何打动消费者，而证券行业的利益相关方要复杂得多，监管层、客户、员工、股东、合作方、媒体等等，哪一方，品牌都要照顾好。

如何平衡好“众神”的需求，又让天风证券跳出券商高冷有距离的行业刻板印象，赋予品牌有血有肉的调性，这是一件极富挑战的事。

与客户沟通方面。2014年世界杯期间，“我是球探”模拟球员交易竞技游戏上线；2015年，首个复合大型传播战役“中国好学长”发起，使得公司内外对学长形象有了前所未有的统一认知。天风证券越来越像一个可亲可敬的学长，专业、温暖而充满关怀。

品牌对天风证券的改变也发生在CSR。

投资者教育，2016年起，连续两年用四大名著包装案例，已打造出西游、三国两个逗萌视频。积极响应国家金融扶贫政策，2017年，品牌管理部联合深交所，甄选房县等“一司一县”结对帮扶地区的地理标志优质农产品，统一规划再设计，为消费扶贫找

TOUCHING

券商中最走心的品牌部门

品牌管理部

TF SECURITIES

永远十八岁



品牌管理部总经理

品牌管理部总经理

66
如何平衡好“众神”的需求，又让天风证券跳出券商高冷有距离的行业刻板印象，赋予品牌有血有肉的调性，这是一件极富挑战的事。

99

到了新渠道，而“好物”的创建则将消费扶贫上升到全新的“品牌化”打法。

品牌赋企业以能量，而天风证券的品牌一直在致力于赋金融以血肉，可感可知。

品牌的内核是企业文化

“证券行业有它自身的品牌传播规律。上市、重大新产品发布、周年等重要节点，周期性依赖大型对外传播战役的支持，”杨芬说，“长期来说，更依靠企业文化去强化内核，去表达企业的独特性。”

2016年，品牌管理部推动《天风人》升级为《风景》，讲述天风人的创业故事。当年年底，实现数字化、纸质刊双阅读场景。

2017年，企业文化系统升级，全新提炼出企业文化准则16条。《天风开学考》问答游戏，让天风证券的学长和同学们，边玩游戏边内化新发布的企业文化准则16条。

不久，“天风365天”启动，首次采用全员UGC（用户原创内容）的方式，征集内部精彩故事和学长语录，上下联动达到媒介、周边、内容三位一体的互动效果。而2017年的最后一个工作日，“学长授勋仪式”暖心举行，标志着这个加冕公司内部榜样的仪式将会成为又一个重要的传统。

在品牌与文化对内对外的实践中，品牌管理部的组织架构也日趋完善，品牌、公关、CSR、企业文化、设计、数字营销六个板块齐头并进、全面出击。尽管外界对天风证券热情走心的品牌做法给予诸多好评，但较之2013年塑造品牌之初，杨芬却更谨慎，她很清楚，天风证券的品牌基础还不厚实，更要顺应国家大势、行业环境，立足于企业自身的发展，不断凝炼升级企业文化的内容，让这些源自内部的企业文化，以有趣的方式回落到每一个天风人心里，为品牌注入强大的抵抗冲击的内力。

品牌是关于未来的信仰

采访期间，杨芬笑说，这几年在天风证券做的LOGO和VI超过过去十年的总和。写稿、命名、策划、写SLOGAN，协助其他部门及分支机构做品牌推广，不管是大事，还是小节，只要跟天风证券品牌有关的事，她都希望做到团队能力范围内的最好。

新的挑战、新的课题总会出现。关于天风证券品牌的未来，杨芬充满期待。她说，品牌是关于未来的信仰，我们需要一点信仰才能长期不断，巨细无遗地坚持下去。

这些年，品牌传播环境巨变，媒介去中心化，创意花样翻新，受众的接受度超越以往任何时候。于杨芬个人来说，她也在快消转金融的巨变中打碎自己重新学习，在带领团队从无到有的过程中不断突破边界。

青春正好向前看，为下一个18年! 🍷

风景VIEW THE VIEW MAGAZINE

成长在天风 YOUTH OF TF

天风18年，18年的故事。
我们挑选了一些人，讲述他们与天风的故事。
有市场化引进的人才代表吕英石，
有最年长的潘思纯，有最年轻的魏玮，有司龄最长的刘江。
故事里述说着他们的成长经历，也代表着天风这些年的风雨历程。
看这些人的故事，说不定里面就藏着你自己的故事。

吕英石：从1到N，从TEAM到集团
——天风市场化引进人才的创业之旅

42

潘思纯：逆境生长 成就天风

43

刘江：与天风一同成长

44

魏玮：做有挑战的工作

44



040

2017年11月9日
武汉和平大道证券营业部

2017年11月10日
武汉天地证券营业部

2017年11月10日
合肥创新大道证券营业部

2017年11月13日
苍溪证券营业部

2017年11月15日
深圳深南中路证券营业部

即将到来的2018年
祝愿天风上市成功
期待公司并购业务再上新台阶

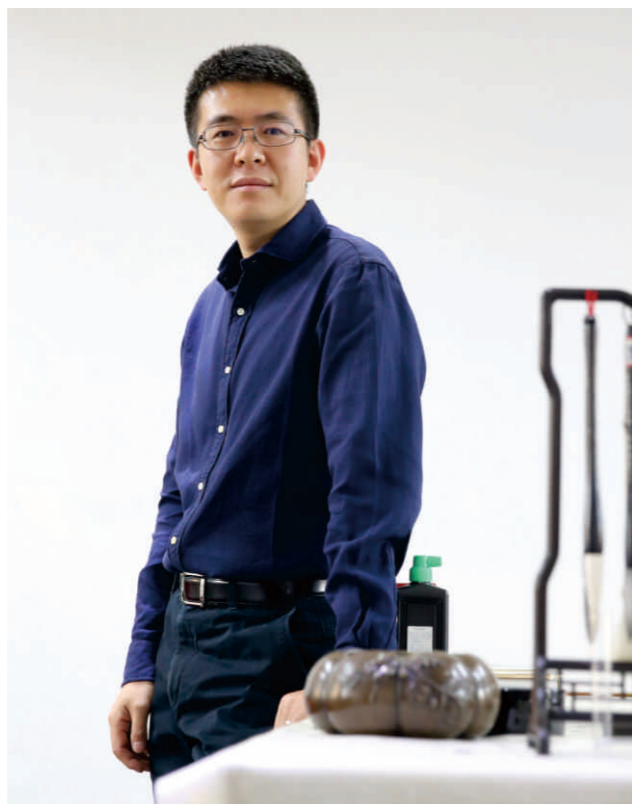
天风市场化引进的人才代表

从1到N 从TEAM到集团

天风市场化引进人才的创业之旅

2017年12月，中国证券业协会公布了2017年度关于从事上市公司并购重组财务顾问执业能力的专业评价结果，天风证券并购业务再度获得A类评级，这是他们连续两年获A级。

但吕英石的2017年，没有太多时间欣慰与自豪，并购团队未来怎样更进一步，是他一年来一直在不停思考的问题。



副总裁、并购融资总部总经理

从1到N

2011年，吕英石来到天风，是天风通过市场化手段引进的专业人才代表。

作为团队的带头人，吕英石带领其他同事用他们的专业知识和经验，将并购业务条线从0到了1，并且到了行业第一梯队。

不管团队成员还是客户，都是聪明人，怎么管理？吕英石的办法也很简单，简单有效的表达自己的诚意，最终要的是：不能让围着你的这些人心寒。

“我的压力远远大于我的成就感，”吕英石说，不管评级是不是A，他都觉得团队是业界一流的。“但是往后看出，你到了一流团队，是不是做出大家能看到的一流状态？其实并不容易，这可能不是我们一个团队能够解决的。所以我觉得我们在资源整合能力方面跟一线券商的差距在拉大，不是在缩小。”

业务团队之间的合作程度高，是大型券商做并购业务的特点，并非单靠并购部门做业务，天风也不例外。

66
要效益，要规模化的效益，要内部资源整合的效益，这个才是并购业务再上一个台阶的主要来源。

99

从TEAM到集团

以条线团队的力量，单打独斗从0到1，到了目前这个阶段怎么开始扩张规模？要效益，要规模化的效益，要内部资源整合的效益，这个才是并购下阶段再上台阶的主要来源。

在目前条件下，并购条线的专业、经验和能力储备足够，但在项目的多元

化来源和高效的资源配置上，需要有更多的团队之间的配合。

并购投资团队积累这么多年的专业经验和能力，在众多的信息当中，很快地辨识出潜在的、靠谱的交易机会。

吕英石刚来天风时候的一些思路和想法，到现在也没有太大的变化和调整。未来三五年的事情，他想的也比较清楚，“如果能够在资源整合上有一个比较理想的状态，再过两三年可能并购条线的状态会完全不一样。”

面对2018年，吕英石希望各个业务之间能够实现更高效的，更有效的去合作，真正的能够形成内部资源整合的成熟模式。

在他看来，以天风现有的各个业务条线的这种能力和素质，他很期待，如果团队间实现有效的资源整合后，天风会再上一个台阶，他也很期待。因为那个状态是真正一个很强的证券公司，一个很强业务的状态。

“我很期待那种状态。”④



监事长

学习基本原理，
掌握基本知识，
提高基本技能，
适应中国资本市场的快速发展。

天风最长者

潘思纯

逆境生长 成就天风

十七年来，天风证券从一家单一营业部发展到业务全牌照公司，再到跻身行业中上游，潘思纯是一位亲历者。作为做天风证券资历最长者，他和天风一起经历了从无到有，从小到大的过程。

66
天风核心竞争力是什么？我觉得就是我们员工，这种吃苦耐劳、踏踏实实做事情的精神，这种一心一意为公司着想的情怀。

99

逆境中成长的生命力

大概是只有经历过逆境，才能更加珍惜和明白生命的价值和意义。对人如此，对天风也如此。

2003年9月1日，潘思纯来到天风证券。

“亏损最严重的时候，连房租都交不起。”他说即便是常年亏损，天风也明白人才是第一要务。潘思纯和其他高管想法一样，想办法缩减高管的各项开支成本，却给所有员工普调了一次基本工资。

因为业绩不好，有些人开始动摇了。见同事们动了跳槽投简历的心，便劝大家：“能够经历一个快速发展的企业，跟天风一起成长，这样的机会确实不多。”而他依然像家庭里的长者一样，下班回家给同事们做饭。正因此，天风的温暖、诚恳的待人态度、对人才重视，让员工们都选择留了下来，真心实意地继续为天风搏一个未来。

这也正是逆境中积极求上的氛围构建了天风的核心竞争力。

“天风核心竞争力是什么？我觉得就是我们员工，这种吃苦耐劳、踏踏实实做事情的精神，这种一心一意为公司着想的情怀。”

梦想的无限可能

大概只有努力实现梦想，才能让生命的意义和价值在有限的时间内展现出无

限可能。

2006年是标志性的一年。余磊调任天风证券，在逆境中着力攻坚克难，公司年底便扭亏为盈。

当时，天风定下目标，成为一家全牌照的证券公司。到2012年，梦想成真。现在，天风立志成为一家世界级的一流投资银行，梦想还有多远？

梦想的实现，靠天风每一个人的努力。“年轻人到公司来，随着公司快速发展，节奏一下子那么快，他们一下子需要接受和解决的问题太多了。中后台部门有时候被业务部门拉着往前走。”潘思纯认为公司发展到这个阶段，员工培训是非常重要的事情。

“三个基本，基本原理，基本技能，基本知识。只有掌握这些，才知道出了问题该如何从根本解决，才能适应中国资本市场的快速发展。”潘思纯说。

2018年，天风18岁。潘思纯期待：“现在规划要做世界级的有话语权的一流投资银行，我觉得这个梦想挺好。”④

与天风一同成长

在天风的17年，刘江不是没有动摇过。

2010年，刘江头一次动了跳槽的心思，没想到却惊动了武汉总部公司的易仁涛，远在1139公里的易仁涛立刻订了最早的航班到成都。“对，第二天一大早，还不是下午，10点多，11点就到成都了，早上的飞机。”刘江的脑海里清晰地印刻着时间点。

这一见面，两人长谈的三个多小时让刘江明白了两件事：一是，原来易仁涛这么健谈；二是，原来自己这么多年为天风的付出总部都看在了眼里。

刘江入职第一次燃起跳槽的小火苗，就这样被浇灭，并且再没有产生过这个念头。

从柜台账户管理员，到交易部，到做交易部经理，到总经理助理，再到营业部负责人，从毕业到步入社会，刘江一直在天风。

从籍籍无名到小有名气，成长的不止天风证券，还有刘江。

“营业部是公司的一个大细胞，只有我们做好了，天风才能往更好的未来发展。”刘江管理营业部的秘诀就是人性化管理，不管是员工或是客户，让他们感受到天风的温暖，与客户共生、共荣、共长的文化氛围里共同成长。

未来，刘江打算将服务和营销团队做一个重新的梳理，也希望从学校招募更多新鲜的血液，不仅将充满活力的天风企业文化传播给更多年轻人，更让天风永葆活力和勇气。📖



成都高华横街证券营业部总经理

用我们的勤奋和努力，将感动带给客户，2018年通过向客户提供超预期的优质金融服务，使其体验感动。

与营业部同仁共勉。

入职最久的员工 刘江

做有挑战的工作

2017年10月5日这一天，同事们瞒着魏玮，偷偷买了蛋糕，以聚餐的名义，给她过了21岁生日。虽然魏玮入职天风北京证券承销分公司才2个月的时间，但与同事相处之间，已然如朋友家人一般。

让魏玮印象很深的是，有一次，她跟同事抱怨家里窗户不严实，特别冷，没想到下一秒，同事就扔过来一个链接，是关于封窗户的小窍门。

虽然是天风年纪最小的员工，但魏玮却已经有三年的工作经验，从大二时，她就白天在机关单位工作，晚上学习，这样的生活一直持续到临近毕业。“天风是个年轻化的公司，沟通起来很顺畅，相比之前的工作，这里的环境更轻松、自由。”

“之前的工作生活压力基本为0，但舒适的环境太容易使人产生惰性。”温柔的魏玮目光异常的坚定，“虽然来到天风之后，偶尔会因为一个方案被领导一改再改而感到抓狂，但只要最终方案给到所有人后，挑不出任何毛病时，我就特别有成就感。”

魏玮所在的部门定期会有一个例会，会议不仅仅是对未来工作的一个计划，更是一个分享交流，每个人都会分享自己的长处，以便于大家互相借鉴。对魏玮来说，让她有机会思考更多问题，能够不断挑战自我，提升自我的工作才是好工作，而天风恰恰给她提供了这样一个平台。📖



北京证券承销分公司

2018 希望大家多吃不长肉！
水道退散，开心每一天！

年龄最小的员工 魏玮

风景VIEW THE VIEW MAGAZINE

天风幸福课 HAPPINESS COURSE

—— 学长专栏 ——

留下你的天风印记 致每一个坚守在天风的人
——暨天风2017年度勋章学长授勋仪式

46

—— 风控合规 ——

从新三板财务造假看主办券商的勤勉尽责
新巴塞尔资本协议

50

—— 职场范 ——

匠心为事，传承为师
从天风TTT培训学到的

54

—— 睿读堂 ——

人人都是管理者——激活领导气质

56

—— 开讲啦 ——

从人类简史到美丽新世界

59

留下你的天风印记 致每一个坚守在天风的人

暨天风2017年度勋章学长授勋仪式



定义勋章学长 ...

勋章学长是入职天风满5年、10年、15年的学长。他们在天风忠于职守、热于奉献、持续奋斗，这种向上的精神是天风人的榜样，值得所有天风人引以为骄傲与自豪。

为了鼓励、肯定勋章学长在天风的长久付出，每年都会向新晋勋章学长授予学长勋章，2017年还为勋章学长定制了专属手模与同学录，10年、15年勋章学长的手模将收入天风博物馆，永久珍藏。

2017年度勋章学长授勋仪式 ...

12月29日，2017年最后一个工作日，武汉总部4803举行了一场特殊的仪式——2017年度勋章学长授勋仪式。来自武汉地区16个部门、分支机构的28位学长接受余磊学长、吴建钢学长、潘思纯学长、刘翔学长、于博学长、陈风学长为他们授勋。



“今天，是2017年最后一个工作日，感谢同事们对天风的热爱与付出。我们相信美好的日子总在前面，天风的未来会越来越美好！我们公司5年、10年、15年学长会越来越多！”
——余磊学长

2017年度15年勋章学长 ...



吴建钢
常务副总裁
入职时间：2002年6月

在天风工作的15年，我最大的感悟是坚持。金融业不是比谁做得大，而是比谁活得长。因为坚持，我见证了公司从死到生，从小到大，我还想继续坚持，见证公司的“强”和“长”。



王洁
江油李白大道证券营业部
入职时间：2002年2月

很荣幸一路见证了天风由弱变大，由大变强的蜕变，衷心祝愿天风的明天更加辉煌。



邱亚林
什邡菱峰北路证券营业部
入职时间：2002年8月

在天风的15年里，陪伴着天风从一棵小树到现在的枝繁叶茂，让我也逐渐成长，打从心底的爱天风！



我是天风10年勋章学长，我胖了很多，但是很开心。
——10年勋章学长 胡宗仪



学长看到我和77说，怎么会有这么年轻的学长？我说我们是工作人员！（心机girl）来天风这5年，我的年龄和样貌都没有变。
——5年勋章学长 赖烨

未能出席武汉地区授勋仪式的勋章学长，也由所在部门的大学长组织2017年度勋章学长授勋仪式分会场，留下勋章学长的天风印记。



扫码观看授勋现场画面



扫码观看2017年度勋章学长代表时间感言

2017年度 新晋勋章学长名单

15年勋章学长

吴建钢	常务副总裁
邱亚林	什邡荃峰北路证券营业部
王洁	江油李白大道证券营业部

10年勋章学长

杨翕	成都高华横街证券营业部
李兵	信息技术中心
陈郑典	新津武阳中路证券营业部
胡伟政	武汉八一路证券营业部
孙白雪	大连中山路证券营业部
李琦	大连中山路证券营业部
李胜权	深圳平安金融中心证券营业部
邹静轩	财务中心
王颖	大连天河路证券营业部
胡宗仪	信用业务部



5年勋章学长

严丹	成都双成三路证券营业部	江涛	成都高华横街证券营业部
王艳	南京庐山路证券营业部	刘玉钢	大连中山路证券营业部
陈翔	南京庐山路证券营业部	于晓梅	大连中山路证券营业部
邹仪斌	成都高华横街证券营业部	黄勇	荆门军马场一路证券营业部
付军	行政中心	龙涛	荆州红门路证券营业部
何毅超	眉山湖滨路证券营业部	张涵	乐至迎宾大道证券营业部
刘梦华	南京庐山路证券营业部	张富林	钟祥承天大道证券营业部
徐浪	投资银行总部	胡涛	财务中心
王文	武汉佳园路证券营业部	尹延茹	荆州红门路证券营业部
谢艳	武汉佳园路证券营业部	方远达	中小企业服务中心
丁赤工	武汉唐家墩路证券营业部	赖焯	财务中心
李辉	并购融资总部	张笑远	大连中山路营业部
韩迪	投资银行总部	杨峰	投资银行总部
江伟	投资银行总部	樊启昶	并购融资总部
张雷磊	信用业务部	邹治平	襄阳人民广场证券营业部
罗娜	中小企业服务中心	郑培	上海证券自营分公司
王洁	安岳普州大道证券营业部	刘国魁	大连普兰店营业部
陈萧	产品服务部	赵艳梅	新津武阳中路证券营业部
胡健	成都双成三路证券营业部	周叶	新津武阳中路证券营业部
白科新	成都一环路东五段证券营业部	杨晓静	新津武阳中路证券营业部
苗军	江油李白大道证券营业部	高紫韵	财务中心
彭娜	上海证券资产管理分公司	蒋成玉	安岳普州大道证券营业部
王菁	武汉八一路证券营业部	彭刚	安岳普州大道证券营业部
余东	武汉八一路证券营业部	范茂军	乐至迎宾大道证券营业部
龚洪涛	武汉佳园路证券营业部	牟健	大连普兰店营业部
倪海威	中小企业服务中心	孙冉	上海证券资产管理分公司
鄢诚诚	中小企业服务中心	叶继华	襄阳分公司
赵龙	并购融资总部	祝洪波	信息技术中心
池军	合规法律部	章迎春	安徽分公司
董军	江油李白大道证券营业部	刘犁晨	上海证券资产管理分公司
姚璇	武汉唐家墩路证券营业部	胥焱	成都高华横街营业部
廖伟瀚	北京证券承销分公司	孙莉	北京证券承销分公司
程颖	固定收益总部	宋凯	大连中山路营业部
石浩	上海证券资产管理分公司	张超伦	财富管理总部
张坤	什邡荃峰北路证券营业部	王群	武汉佳园路证券营业部
胡百希	武汉唐家墩路证券营业部	李玲玥	财务中心
安琳	并购融资总部	舒芳莲	深圳平安金融中心证券营业部
李林强	并购融资总部	林凯	武汉唐家墩路证券营业部
胡钰	并购融资总部	付彬	大连普兰店营业部
李喆	并购融资总部	刘小渤	大连普兰店营业部
郎文玲	财务中心	李婷	南京庐山路证券营业部
纳兴飞	财务中心	黄海燕	财务中心

从新三板财务造假第一案 看主办券商的勤勉尽责

文/投行内控部 肖剑

农业企业一直是IPO财务造假或上市公司财务造假的重灾区，如蓝田股份、绿大地、新大地、万福生科、北大荒、振隆特产等经典案例。当然，还有闹得沸沸扬扬但最终未被认定为财务造假的獐子岛、涉嫌IPO造假的龙宝参茸。新三板财务造假第一案，也发生在农业企业参仙源，并且与振隆特产、龙宝参茸、欣泰电气一样均为辽宁省企业。

一、案例简介

参仙源（831399），2014年12月9日在全国中小企业股份转让系统挂牌，主营业务为野山参种植、销售，以及旅游景区管理。

2016年6月30日，证监会发布《行政处罚决定书》，责令参仙源改正，给予警告，并处以60万元罚款；对相关责任人分别给予警告并处以罚款。

证监会经过1年左右的调查，查明参仙源2013年通过少计成本的方式虚增利润55,382,210元、通过不公允的价格关联交易虚增收入从而虚增利润73,729,327元，合计虚增利润129,111,537元。2014年12月8日，参仙源在全国中小企业股份转让系统挂牌，其在《公开转让说明书》中披露了虚增的2013年利润。

二、券商的勤勉尽责

《证券法》第223条规定：“证券服务机构未勤勉尽责，所制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏的，责令改正，没收业务收入，暂停或者撤销证券服务业务许可，并处以业务收入一倍以上五倍以下的罚款。对直接负责的主管人员和其他直接责任人员给予警告，撤销证券从业资格，并处以三万元以上十万元以下的罚款。”

证监会对参仙源的处罚告知书下达已有大半年，却始终未见证监会对参仙源推荐挂牌的主办券商国金证券及持续督导的主办券商国泰君安进行立案调查的任何消息。同时，股转系统也未对此采取相关处罚措施。我们可以推测，证监会和股转系统均认可接受了两家券商的勤勉尽责。那么这两家券商分别是如何勤勉尽责的呢？

作为推荐挂牌的主办券商，国金证券在公开转让说明书中表示：“主办券商现场抽查了野山参的种植区域进行检查，但是由于野山参种植面积广泛，主办券商无法进行全部查看。同时，由于野山参在地下生长，主办券商也无法核实野山参的存活率以及数量。”国金证券在公开转让说明书中的上述描述，为参仙源将外购野山参作为自挖野山参销售，从而少计成本、虚增利润打好了“预防针”，对尽调工作的详尽程度进行了解释和说明。知名自媒体梧桐树下还在其文章中提到，“有一勤勉尽责的细节还挺有趣，项目承办人为了了解野山参是否真的‘野生’，还专门走访了为参仙源野山参提供鉴定服务的‘大师’并作了访谈记录。事后证明野山参鉴定‘大师’说了谎！”这里提到的大师即为野山参提供专业鉴定服务的业内专家，本案例中主办券商现场抽查了部分野山参的种植区域，同时对业内专家进行了走访并作了访谈记录，履行了应有的尽职调查程序和手段。

作为持续督导的主办券商，国泰君安在证监会发布行政处罚决定书及公司发布相关公告后，于2016年7月8日发布券商公告，“国泰君安声明，公司上述违法行为发生于2013年，国泰君安尚未成为其主办券商，亦非其推荐挂牌券商。上述行政处罚反映出公司挂牌前内部控制制度不完善、公司治理机制不健全。主办券商前期已要求参仙源在《2015年年度报告》中披露了接受证监会调查事项并将可能受到的处罚风险向投资者进行了提示，并在2016年4月27日披露的《关于参仙源参业股份有限公司重大资产重组之2015年持续督导意见》中对公司可能遭受证监会处罚的风险作了特别风险提示。国泰君安于2016年5月31日发布了《关于参仙源参业股份有限公司的风险提示公告》，对参仙源已收到证监会《行政处罚事先告知书》，证监会拟对参仙源做出行政处罚的情况进行了说明，并提醒投资者注意投资风险。”国泰君安作为持续督导券商，在持续督导中做到了勤勉尽责，一是立即要求参仙源披露接受证监会调查的事项并向投资者提示相关风险；二是及时发布风险提示公告，说明相关情况并提醒投资者注意投资风险。

三、前车之鉴

参仙源是新三板财务造假第一案，是新三板经典财务造假案例。参仙源的财务造假手段是通过少计成本、关联交易虚增

66 国泰君安作为持续督导券商，在持续督导中做到了勤勉尽责，一是立即要求参仙源披露接受证监会调查的事项并向投资者提示相关风险；二是及时发布风险提示公告，说明相关情况并提醒投资者注意投资风险。 99

收入，进而实现虚增利润。这是非常典型的财务造假手段，也是实践中重点关注的问题。如果能够做到勤勉尽责，充分尽调，那么大部分此类造假情形就应该能够得以发现，或者能引起足够的关注。这里引用投行小兵对财务造假核查程序方面的几点建议：

（1）根据相关准则的规定，完整充分地进行尽职调查并收集工作底稿，在形式上保证尽职调查的充分完整。

（2）对于重点财务问题，需要进行专项核查并穷尽可能的调查手段。①在外部核查方面，应该重点关注：客户和供应商的实地走访、电话访谈，独立的函证核查手段、关联方的核查和验证等。②在内部控制程序方面，应重点关注：企业银行流水以及重要人员银行流水的核查，收入费用截止性测试以及穿行测试的核查，存货盘点以及存货管理制度的核查，成本结转流程以及内部控制措施的核查，关联方资金往来的核查等。

（3）各方中介机构应该在各自的尽职调查领域，根据各自依据的相关规则对企业财务状况进行核查，如果尽职调查不到位，就有可能承担相关责任。

（4）中介机构在信息披露文件中发表结论必须有充分的依据，不然就可能构成虚假记载、误导性陈述和重大遗漏（这对律师处罚的方面更加明显）。④





新巴塞尔资本协议

来源：《操作风险-新巴塞尔协议资本要求、模型与分析指南》

一、巴塞尔银行监管委员会

巴塞尔银行监管委员会（BCBS）是金融风险控制系统中的关键角色，为来自全世界的金融机构制定风险管理规则。巴塞尔银行监管委员会是银行监管权威机构——由十国集团（G10）的中央银行总裁们于1975年组建。

巴塞尔银行监管委员会在制定银行风险评估体系和管理指南中起着主导性作用。现行（2004）巴塞尔资本协议将信用风险、市场风险和操作风险作为目标。为加强资本协议在实际执行中的一致性，巴塞尔银行监管委员会还设立了许多下属委员会。主要下属委员会如下：

协议实施小组（AIG）的目标为加强资本协议实际执行中所遇到的困难及用于处理这些问题的策略等的信息交换。

资本专责小组（CTF）独立负责对资本协议进行修改和解释。

风险管理小组（RMG）成立的目的在于为资本配置模型建立新的操作风险管理标准和方法。

巴塞尔委员会组建了再保险透明集团来发展和回顾在资本协议的支柱 III 中提到的信息披露原则。

二、巴塞尔资本协议

1988年7月，巴塞尔委员会发布了资本协议。1988版的资本协议即是现在通常所指的巴塞尔资本协议 I。协议的主要目标是建立最小资本标准来抵御信用风险。

两年之后，为了反映前些年金融业的发展，巴塞尔委员会决定全面修订巴塞尔资本协议 I，并对银行所面临风险的多样

性进行说明。1998年版的新的资本协议就是现在大家所说的巴塞尔资本协议 II。巴塞尔委员会于1998年发布了《操作风险管理》文件，该文件讨论了作为实质性的金融风险因素所具有的重要性。直到2001年1月参考文件《操作风险》发布以后，才有关于抵御操作风险的资本要求的讨论出现。

新巴塞尔资本协议经过大量的修改之后，于2006年6月定稿。在新巴塞尔资本协议中，操作风险归由监管资本进行管理。这种监管资本（由每个银行分别进行估算）被用来反映每家银行自身所面临的操作风险。该协议定义并设置了如何对操作风险资本进行评估的详细说明，并提出了几条供银行参考的对操作资本要求进行评估的建议，还概括了必要的管理及信息披露要求。

新巴塞尔资本协议的适用范围主要是银行集团内母公司的控股公司、国际上比较活跃的银行及其包括证券公司在内的附属机构。对于美国的银行来说，资产达到2500亿美元以上或者外汇风险暴露达到100亿美元以上的金融机构必须强制执行新巴塞尔资本协议。

新巴塞尔资本协议组织使用了互相加强的三支柱结构来应对3种风险：信用风险、市场风险和操作风险：

- 支柱 I：最低风险资本要求。
- 支柱 II：对机构资本的充足性和内部评估方法的监督检查。
- 支柱 III：通过公开披露多种金融指标和风险指标来进行市场制约。^④

2018 学长好运好物集体上线啦!

新年好物申领方式

- 1.登录OA系统，在OA总部物品领用中申领；
- 2.在企业微信-天风品牌供需社群申领，详情可咨询品牌管理部童昕。

新年红包
FOR YOU
福韵新年居家旅行必备佳品

学长书签
在这个电子书盛行的时代
一枚精致的学长书签
是否能帮你寻回久别的书香

单向历
这本日历有毒，
不只烧脑，更烧心
顶着锅盖/扛着梦想/举着WiFi/
腰间别着键盘
跪求东南西北各地优质文案
的天风365工作组墙裂推荐!

效率本
一本包含2018完整年历
的记事本
让每一页都记录下
你奋斗的笔记

新年贺卡
2018 HAPPY NEW YEAR
天风学长陪你迎接
吉祥旺财的新年



“66” “匠师”之名寓意内训师既具有匠心一般职业工作信仰，又具备奉献传承的师者精神。99

匠心为事，传承为师

天风证券2017年内训师培训

随着公司规模发展壮大，企业内部学习资源挖掘、典型案例知识沉淀等需求日渐突出，公司在企业文化准则16条中再次强调“复盘共享”的天风文化标准，因此建立一支覆盖全业务条线的内训师队伍成为今后人才培养体系中的重要一环。

“匠师”之名寓意内训师既具有匠心一般职业工作信仰，又具备奉献传承的师者精神。人力资源部结合公司发展现状，总结分析历年内训师培训经验，重新定义天风内训讲师的定位，分为“现场培训讲师”、微课开发讲师及培训组织运营人员三种角色。

为了吸引更多星匠师加入内训队伍，人力资源部对《天风证券内训讲师管理细则》进行重新修订，明晰内部讲师的各项激励政策、讲师级别考核与晋升机

制，为星匠师打造了一套专属培养体系。2017年12月15日至12月17日，星·匠师系列重新起航，36位来自零售业务线、中后台部门的“微课开发讲师”齐聚武汉总部，一场精彩的内训盛宴就此拉开帷幕。

培训邀请到在TTT领域具有丰富授课经验的任旭峰老师担任主讲，培训主题为《TTT-企业知识传承与课程开发》。

3天的课程内容包含了企业培训师定位、成人学习四要素、课程开发流程、课程需求分析与评估等，任老师结合金融行业特点，根据学员实际需求和掌握情况不断调整授课内容，讲解并带领学员实操课程的开发工具、开发方法及关键点、课件教案制作标准与技巧等实用技能，并解答学员们在内训工作场景中遇到的各类实际

问题，培训现场学员反馈积极，晒照分享霸屏天风人的朋友圈。

训后的视频微课成果展示环节，各小组犹如八仙过海，内训师们独具匠心设计各类视频微课程：武汉话配音、群口相声配音等等好玩儿的方式加入其中，这也正体现了天风开放、活泼的企业文化。

培训结束后，公司首席风险官肖函参加内训讲师聘任仪式，为36位顺利结业内训师颁发聘书及荣誉徽章。人力资源部也将在培训后，持续追踪培训成果转化，并针对其他类型的内训师举办专题培训。希望天风星匠师坚守公司复盘共享的企业文化，发扬匠心为事，传承为师的内训师精神，把公司发展过程中的宝贵经验、典型案例等知识沉淀下来，形成独具天风特色的内训体系。



内训师专属徽章、证书



天风证券首席风险官肖函（左一）为结业内训讲师颁发聘书及荣誉徽章



主讲老师任旭峰

从天风TTT培训学到的

文/品牌管理部 鬼鬼

周五到周日，听了三天培训，虽然有点累，结束时，还真有点不舍得俺们团结活力的“橙风6重奏”，让你见识见识我们的6666。

这次老师主讲的是“课程开发与设计”，跟我的实操很对口。这两年，我也摸索着做了一些小分享，纯靠自己摸瞎攒的一些零散的经验心得，就像散落的珠子，这堂课刚好是串起它们的一根绳子。

课程超预期好，学到这6招：

1.熟悉课程，学员想听哪里就从哪里讲起。任老师的TTT这门课，应该在企业讲了好几年，成百上千次了，他对课程的熟悉已经到了烂熟于心的境界。得知大家对课程开发步骤更感兴趣，跳着从这一节讲起，热情好似第一次讲这课。

我自己做培训，特别不愿意重复讲一门课，或者不自觉掉入不耐烦的情绪。可是，好的课程就是重复打磨出来的。重复让你熟悉课程的所有内容和流程，没有什么比重复而有激情更有感染力。

2.一直把举例当案例教。之前一直很重视经典案例的删减和新兴案例的增补，祈望听者既被经典吸引，又被新兴刺激。

真正讲，没有带着学员一起去讨论、提炼和应用，讲太深听着有点懵逼，讲太浅听着又像没货。

假如《零基础学文案》这样的课，能现场带大家从一张白纸，到写一句文案，到逐渐写好，再结合更多案例启发，让案例促发行动，让举例增加见识，课程的效果一定有立竿见影的改变。

3.老师没说却始终在做的行为。老师的讲、幻灯片的内容、纸质讲义都是显性的知识和技能，很多时候听着听着就忽略了老师作为优秀培训师是怎么控制整个课堂和三天培训的。比如用绕口令惩罚迟到者建立一种临时的制度，比如讲义、幻灯片和台词永远有缺口，缺任何一部分，你就听不全，这很大程度上迫使人听讲更认真，还会认真做笔记。

缺口课件还有个隐性知识点——如何更好地保护课程的知识产权。

4.积累观点、段子、模型和案例库存。优秀的培训师就是这样，脑子里存了一大把课程相关的料，某个情景一旦触发，随即就丢出来。

比如这次老师矫正大家的一些观点：

「每一堂课都是以学员为中心」「大多数老师，把常识当知识讲」「集中对齐就是没有对齐，并列关系就是没有关系」

这些观点都是很经典的句式，说出来非常有力道，又有记忆点。

5.Before和After强烈对比示范，冲突大，看着爽，又很显



鬼鬼在TTT培训现场的学习分享



TTT培训现场

有效。培训课，听者都想要见识老师的本事。前后对比示范，案例也好，表演也好，都能给人立竿见影的体验。特别佩服能放开来表演的培训老师。

6.互动要改变行动。老师说的一点，我现在还记得很深，大意是，你带大家练起来了，你没讲什么，比讲了却没人会动，更能让学员认可。

作为学员，听填鸭式培训，最常见的场景是：听完当场热血沸腾，回去后第一步该怎么改变，又忘得一干二净，跟培训前一样。



人人都是管理者——激活领导气质

来源：哈佛商业周刊

设想这样一个场景：最近，你被派往一个新组建的跨部门项目团队。今天是新团队见面会，各部门管理者齐聚总部会议室，海外分部的同事通过电话和Skype参加会议。为新团队剪彩的CEO首先讲话：“希望各位贡献精彩创意，为公司业务开辟新路。”你看看身边陌生的面孔，又想象一番远程参加会议的同事：这些成员性别年龄各异，来自不同的部门和业务背景，在不同国家工作，他们中谁将成为团队明星？

数十年来，社会科学家一直在研究组织中权力结构的秘密：为何有些人地位更高、更受尊重，并拥有超乎常人的声望和影响力？人口特征是一个重要因素：在西方商业世界中，40岁以上的白人男性地位普遍更高。外貌和性格也很重要：高个子、长相好或性格外向者更受欢迎。职务和头衔也会带来权力的光环。

好在我们也会采用更合理的标准，例如专业技能、竞争力，以及对工作的投入度，来判断他人是否值得尊重。不过，教育和专业水平有时无从一望即知，因此初次见面时，我们经常通过观察更外在的特征，来判断对方是否具有领导气质。

当然，随着团队展开合作，个人能力得到体现，初始印象会发生变化。但在一定程度上，第一印象很难更改。很多研究表明，组织内地位等级形成的过程非常迅速，且一般不易动摇，一开始就地位高的人将长期保持这种优势。

由此得出的结论不免令人沮丧：领导者对团队的掌控力如何，很大程度上由先天因素决定。但在本文中我们将力图证明，这种观念值得商榷。一系列实验表明，通过调整思维方式、建立积极的第一印象，任何人都有机会在团队中获得更高的地位。简言之，如果你提升自己的权力感，主动在团队面前展现领导风范，你将更有可能成为领导者。

当代企业组织愈发扁平化、项目导向化，多元化临时团队逐渐成为常态。在这样的环境中，我们的研究对管理者尤其有借鉴意义。由于企业内部员工流动更灵活，领导者树立威信的传统方式不再有效，员工对领导者的第一印象将发挥关键作用。下文将介绍一种简单易行的自我训练方法，帮助你塑造领导形象。



主动出击

你马上面临一个重要会议。族裔、性别、年龄、外貌、职位、业务背景和专业技能显然无法在一夜之间改变；你能改变的是自己的思维和行为方式。研究表明，有些行为和性格特征被视为领导气质的体现，例如声音洪亮、主动、自信等。具有此类特征的人可能能力强、经验丰富，也可能只是性格外向、喜欢掌握主导权。但很多心理实验证实，任何人都可以通过改变心态和思维方式，进入积极主动的状态。

人类行为受两个心理动机系统支配：行为抑制系统和行为激活系统。前者的功能是规避风险、防止受伤，后者则使人集中精力、积极主动达成目标。帮助我们主动出击、获得更高地位的，正是行为激活系统。

我们的研究重点关注三种行为激活系统主导的心理状态，观察它们对行为的影响：聚焦于目标达成的进取精神、快乐，以及权力感。已有研究证明，这三种心理状态均能激活大脑左前额叶的一处特定区域，减少压力荷尔蒙可体松分泌，使人更乐观自信。脑神经、荷尔蒙和心态的变化，会导致行为的改变：例如，权力感强的人不会迁就他人，而积极、乐观的人会在集体讨论中贡献更多。我们想探究的是，这类心理状态能否使人在人际互动中

更积极主动，从而在团队中获得更高的地位。

我们推荐一种简单易行的方法，使你通过正向自我暗示进入积极主动的状态。我们的实验证实，只需写下或思考正面的生活体验或未来愿景，即可完成自我暗示：描述希望达成的目标，你将进入进取状态；回忆胜人一筹的经历，可提升权力感；写下曾让你激动喜悦的事情，你将更快乐。相反，如果进行反向自我暗示，例如回想被动承担的职责、受制于人的经历，以及悲伤的往事，你将进入消极、抑制的心理状态。在正向、反向自我暗示之外，思考通勤或购物之类日常事项，则不会影响心理状态。

在实验中，同性参与者被分入3人小组，我们分别对每个小组的3位成员进行正向、反向、中性暗示。随后每个小组需通过讨论完成一项任务，例如列出北极生存必备物品清单，或研究出成立公司的最佳方式。讨论结束后，每位参与者要对本组成员的地位和参与积极性作出评价：你在多大程度上尊重、佩服这位队友？她是否领导了你的小组？她在多大程度上影响了小组决策？她是否果断地提出主张？她是否在讨论中占据主动？

实验结果清楚地显示，经过正向暗示而进入进取状态、更有力感、更快乐的参与者，在小组讨论中表现得更加积极主

主动，并获得了更高的地位。积极主动的参与者中，60%被至少一位队友评价为“团队领导”，这一比例是自然概率的近两倍。在另一项实验中，中立观察者观看小组讨论录像后确认，在讨论的前10分钟，权力感提升的参与者发言更主动、果断。我们还发现，经过正向自我暗示进入积极状态，可使你在团队中的地位不输原本就外向、控制欲强的人。

由此可以得出结论：调整心态，在人际交往中采取更积极的姿态，你将更可能成为受人尊重的领导者。

保持优势

在第一印象中获得的优势能保持多久？此前已有研究显示，心理暗示对行为的影响并不持久，通常只能持续几分钟到1小时。但我们的实验证实，新团队组建后，等级秩序会快速确立并不断强化，在这种条件下，心理暗示的效用更持久。在开始时更受尊重、被视为更有价值的员工，即使并无过人之处，仍将保持在团队中的地位。实际上，由于受到特殊待遇（消息更灵通、发言机会更多），他们往往业绩更好，更容易保持自己的地位。这与皮格马利翁效应颇为相似：起初被教师青睐的学生，在一年后的标准化测验中成绩更好。

为证实以上结论，我们在第一次实验48小时后请参与者回到原先的小组，完成两项新任务：在20分钟内为一家环保机构提出方案、在5分钟内完成一项数据估算（例如估计美国每天使用牙线者的比例）。没有长篇大论或援引专业经验的时间，所有人必须立即着手工作。任务完成后，参与者再次进行互评，结果与两天前一致：虽然这次没有心理暗示，且任务也不同，但上次实验中更有权力感、更快乐的参与者能够继续对队友施加影响力。

我们还进行了一项资源分配实验，意在探究获得领导者地位的参与者能否获得实际好处。答案是肯定的：我们要求参与者根据各自团队成员的贡献，自行分配一定数量的奖券，结果是先前经过心理暗示而更快乐的参与者得到了更多奖券。

我们由此得出结论：临阵磨枪激活积极心态，也可使你在团队中获得并保持



较高地位和影响力。

实际应用

如何将我们的研究成果运用到实际工作中？只需进行上述正向自我暗示，你就有机会在新同事面前树立领导形象。

实验表明，各类正向暗示起到的作用基本相似，因此你可以根据心情，选择让自己富于进取精神、更具权力感，或变得更快乐。

但我们的研究也存在局限性。例如，企业中大部分团队项目的时长远超过两天；我们认为团队的等级秩序会不断强化，但未能证实心理暗示的效用也会增强。我们还必须承认，在积极主动

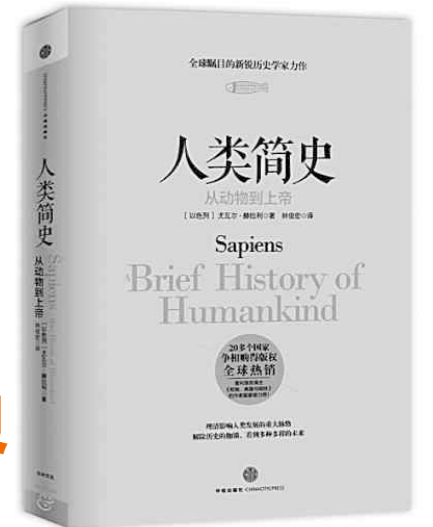
的行为方式不受鼓励的文化中，这一方法不会奏效。此外，实验得出的结论在多大程度上适用于现实世界，还有待观察。但至少，我们的研究明确显示，个体可以通过自我暗示，提升领导力和影响力。

本文描述的现象与混沌理论家所说的“蝴蝶效应”不无相似之处：微小的变化能带来难以预想的后果，例如蝴蝶扇动翅膀，可能几周后会在千里之外掀起一场飓风。科幻小说和电影曾描绘过人际关系中的蝴蝶效应，这也许不仅是幻想。我们现在知道，只要花一点时间进行积极的自我暗示，稍稍改变自己的心态和情绪，你在新团队中的地位就将显著提升。传统观点将成功视为实力和机遇的产物，我们的研究则证明，适时调整心态同样重要。📖

作者：[以色列]尤瓦尔·赫拉利
出版社：中信出版社
出版日期：2014年11月1日

从人类简史到美丽新世界

节选自：第一财经周刊



虽然是一本出版了几年的作品，但是这本书毫无疑问值得一读——从十万年前有生命迹象开始到21世纪资本、技术交织的人类发展史。十万年前，地球上至少有6个人种，为何今天却只剩下了我们自己？我们曾经只是非洲角落一个毫不起眼的族群，对地球上生态的影响力和萤火虫、猩猩或者水母相差无几，为何我们能登上生物链的顶端，最终成为地球的主宰？

人类：一种也没什么特别的动物

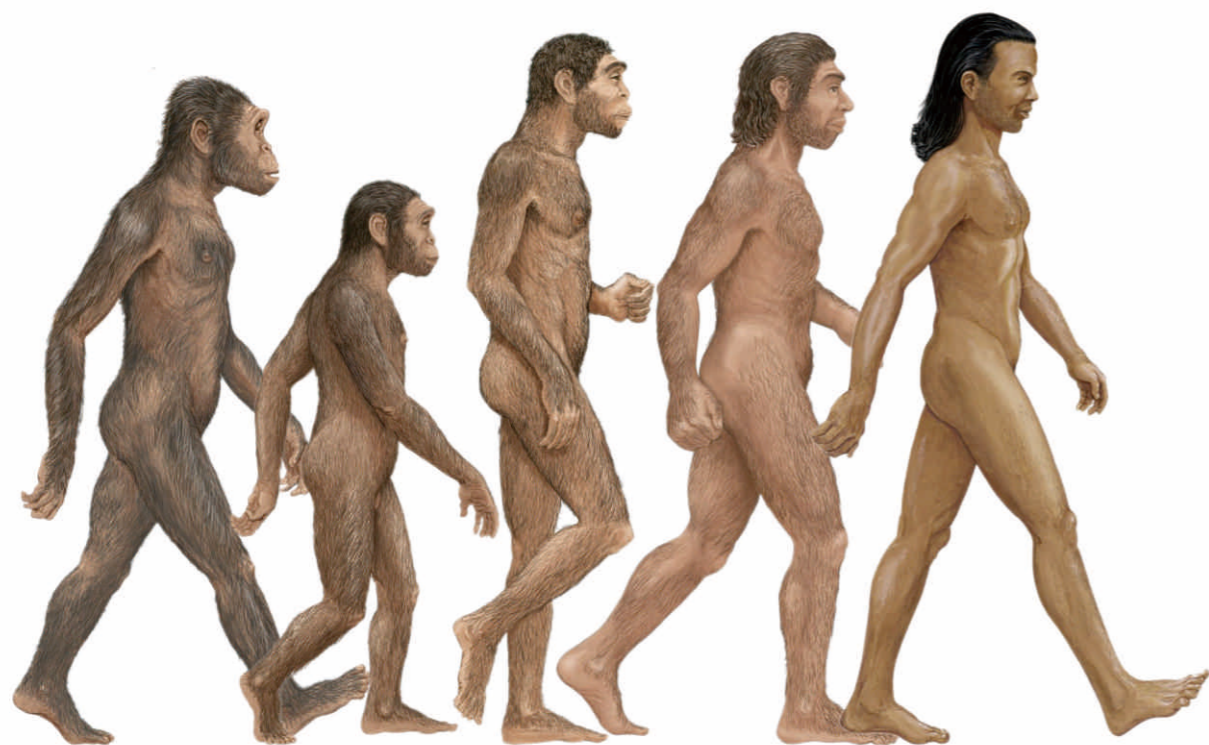
人类早在有历史记录之前就已存在。早在两百五十年前，就已经出现了非常类似现代人类的动物。他们与一同共享栖地的其他生物相比，并没有什么特别突出之处。如果到两百万年前的东非逛一逛，你很可能看到一群很像人类的生物：有些妈妈一边哄着小婴儿，一边还得把玩疯的小孩抓回来，忙得团团转；有肌肉猛男捶着自己的胸膛，只希望旁边的美女能够垂青；也有年长的充满智慧的大家长，对这一切早就习以为常。这些远古时期的人类已懂得爱和玩乐，能够产生亲密的友谊，也会争地位、夺权力，不过，这些人和黑猩猩、狒狒、大象没什么不同。这些远古人类，和一般动物比起来没什么特别的。他们万万没有想到，他们的后代某一天竟能在月球上漫步、分裂原子、了解基因码，还能写写历史书。说到史前人类最重要的一件事，就是他们在当时根本无足挂齿，对环境的影响也不见得比萤火虫或是水母来得多。

生物学家把所有生物划分成不同的“物种”。而所谓属于同一物种，就是它们会彼此交配，能够产出下一代。例如马和驴，虽然有共同的祖先，有许多类似的身体特征，也能够交配，但它们彼此却缺少性趣，就算刻意让它们交配，产出的下一代也是不具有生育能力的骡。因此，驴的DNA突变不可能传给马这个物种，马也不会传给驴。于是，我们认定，马和驴属于两个不同的物种，有各自不同的演化路径。

从同一个祖先演化而来的不同物种，会属于同一个“属”。例如狮子、老虎、豹和美洲豹，虽然是不同物种，但都是“豹属”。生物学家用拉丁文为生物命名，每个名字由两个词组成，第一个词是属名，第二个词则是种名。例如狮子就称为“Panthera leo”，指的是豹属（Panthera）的狮种（leo）。



尤瓦尔·赫拉利，1976年生，牛津大学历史学博士，现为耶路撒冷希伯来大学历史系教授，青年怪才，受全球瞩目的历史学家。他擅长世界历史和宏观历史进程研究。《人类简史》一书让他一举成名，这本书也是以色列超级畅销书。



许多属还能再归类为同一科，同一科的所有成员，都能追溯到某个最早的雄性或雌性祖先。

至于智人，也属于某个科。虽然这件事看来再平凡不过，却曾经是人类史上最大的秘密。智人一直希望自己和和其他动物有所不同，仿佛整个科只有自己存在，没有兄弟姐妹，没有远近亲戚，最重要的是：没有父母。可惜这绝非事实。不论你是否接受，我们所属的人科不仅成员众多，还特别吵闹——那是一堆巨猿。与我们最相近的亲戚，是黑猩猩、猩猩。其中，黑猩猩与我们最为接近。不过，就在六万年前，有一头母猿产下两个女儿，一头成了所有黑猩猩的祖先，另一头则成了所有人类的祖奶奶。

家族秘史——智人还有另一个更见不得光的秘密

我们有许多堂、表兄弟姐妹，而且没什么文明，但这还是小事一桩；我们其实还曾有很多更相近的兄弟姐妹。

人类已经习惯以为自己是唯一的“人”，是因为在过去一万年间，“人种”确实只剩下智人一种。然而，“human”一词真正的意思是“属于人属的动物”，而过去，它可不只包括“智人”。我们在最后一章也会提到，不久之后，很可能我们又得再和一些不属“智人”的人类竞争。为避免混淆，以下讲到“智人”，讲的就是“homo sapiens”这个物种的成员，而讲到“人类”，讲的则是“homo”（人属）的所有现存成员。

最早的人类是从大约两百五十万年前的东非开始演化，祖先是一种更早的猿属南方古猿。大约两百万年前，这些远古人

类有一部分离开了家园而踏上旅程，足迹遍及北非、欧洲和亚洲的广大地带。北欧的森林白雪皑皑，印度尼西亚的热带丛林湿气蒸腾，想活命显然需要不同的特征，因此人类也开始朝着不同方向进化。于是人类发展出几个不同的物种，而科学家也为每一种都取了华丽的拉丁名称。

在欧洲和西亚的人类成了尼安德特人。比起我们这种“智人”，尼安德特人更为魁梧，肌肉也更发达，非常适应西方的欧亚大陆在冰河时期的寒冷气候。至于在东方的亚洲，住的则是直立人，一共存续了近两百万年，是目前所知存续最久的人类物种，看起来我们智人也很难打破这项纪录。光是一千年后还会有智人存在，现在看来都令人十分怀疑，所以和两百万年比起来，我们真的是小巫见大巫。

至于在印度尼西亚的爪哇岛，则住着梭罗人（拉丁文意为“来自梭罗谷的人”），这种人很能适应热带的生活环境。同样在印度尼西亚，还有另一个小岛弗洛里斯，这里住的远古人类则经历了一场侏儒化的过程。曾有一段时间，因为海水水位格外低，人类因而初次抵达弗洛里斯，而且当时和大陆的交通往来十分便利。但后来海水再次上涨，有些人被困在岛上，物资十分缺乏。那些长得高头大马的人，需要的食物也多，于是最早在岛上饿死被淘汰了。长得矮反而成了生存优势。经过几代之后，在弗洛里斯的人都成了小矮人。科学家把这种独特的人种称为“homo floresiensis”（弗洛里斯人），身高最高不过1米，体重最重也不过25公斤。然而，他们仍然懂得如何制造石器，甚至偶尔还能在岛上猎象。不过倒也公平，在这岛上的象也是一种矮个生种。④



扫码关注 天风证券服务号

回复“tfzq+部门+姓名”可获得新年专享小礼物!



为服务号2018全新升级献计献策
更有“智囊团大礼”送上!



详情请询营销策划部 杜菀菀 Tel: 13006181876



北极星
ORANGE GALAXY
POLARIS
2017

橙色星系 北极星 | 夜空中 最亮的星

天风证券2017年度评优

专业而热情的天风人，以共同的目标和相互的默契，
成长创造，发现未来……

北极星，象征着坚定，引领着方向，
所以我们称呼优秀的星系成员为：

橙色星系北极星

今天，前方的你，熠熠发光，
希望，明天的我，如你一样。

优秀单位

最佳贡献奖
最具成长力奖
最佳协作奖
最佳风控合规部门

优秀项目

最佳创新项目（业务类）
最佳创新项目（服务类）

优秀个人

天风好学长
最佳贡献员工
最具成长力员工
最佳新锐员工
最佳销售新锐