

跨界金融服务专家

2015.2月号

天风人

TIANFENG PEOPLE



2015，我们一起努力！奔跑吧，兄弟！

新常态 新趋势 新期待



2014年，中国经济进入新常态，整个金融行业的结构发生了巨大变化，随着证券市场改革地深入，新的逻辑循环链条正在形成，在2015年将进入佳境，牛市气息的在指数的狂奔中越发浓厚。

本期特别策划“新常态 新趋势 新期待”的市场研究专题，且看个各家精彩观点：

- 《疯牛呀，你慢些走》分析2015牛市将如何演绎。2014年的A股气势如虹一气涨到了年底，文章从分析逻辑，判断2015年这轮行情能走多远，到底会怎么走。虽然没法准确判断上证指数最高点，但也提供了一个思路供大家参考。

- 从《中国券商FICC业务——市场化改革洪流下券商中国梦的新基石》我们可以了解，国际投行FICC业务是机构业务的核心，国内券商的FICC处于萌芽阶段。在2015年，我们天风的FICC业务已整装待发，建立清晰的FICC发展架构余战略，鼓励机构创新，重视系统建设与风险结构。

- 《狙击新三板》以生动的案例介绍，新三板大潮正以前所未有之势进军资本市场，我们天风的新三板业务要把目前的优势，以及未来可以取得的优势转化为胜势，在跑赢了自己的基础上继续加快速度，再扬长补短，争取不落后于市场，最后争取能够跑赢市场。

我们要把握好这个新机遇，抓住趋势爆发增长，让我们一起拥抱这个新时代的到来。

Contents



·双月刊·

2015年2月出版 总第34期

主办：天风证券股份有限公司
 顾问：余磊 张军 吴建钢
 主编：余艳
 通讯员（排名不分先后）

于若蒙 方旭 王晟彪
 王青 王群 王晓晨
 仇晓惠 江华荣 朱雯
 安琳 孙威雯 张坤
 张玲娣 陈少云 陈巍
 李晓姝 李维煜 杨东
 沈宇虹 周娟 宋昱
 吴婷 陈霖 罗晓林
 林威 郎文玲 金利萍
 胡小伟 胡涛 胡昱
 胡皓磊 夏珊 黄倩
 黄萍 郭敏 郭琳莉
 钱锋 戴端 程婷
 熊文娟 熊佳 刘娅莎
 陆彦雁

联系我们：

☎ 电话 027-87610053
 ✉ 邮箱 yuyan@tfzq.com
 📠 QQ 1187306617

◎ 资讯速览

01 公司新闻



天风证券2014年经营工作会议于2015年1月22日至24日在武汉保利广场举行。来自公司总部、各分支机构负责人、各部门业务骨干及其他列席人员共计八十余人参加了此次经营工作会议。

- 05 天风证券2014年度评优结果公布
 11 行业动态

◎ 聚焦热点

13 董事长在2014年经营工作会议上的讲话

- 21 提升ROE，打造公司的核心竞争力
 ——执行委员会主任、常务副总裁吴建钢在公司
 2014年终会上的讲话

◎ 市场研究

25 新常态 新趋势 新期待（一）



2014年，中国经济进入新常态，整个金融行业的结构发生了巨大变化，单纯依赖银行、信贷为体系的金融结构已无法适应中国经济的进一步发展。随着证券市场改革地深入，新的逻辑循环链条正在形成，在2015年将进入佳境，牛市气息的在指数的狂奔中越发浓厚。

这是一个全新的开始，我们天风人要把握好这个新机遇，抓住趋势爆发增长，让我们一起拥抱这个新时代的到来。

- 26 疯牛呀，你慢些走 / 吴建钢
 28 中国券商FICC业务
 ——市场化改革洪流下券商中国梦的新基石 / 翟晨曦
 34 狙击新三板 / 韩雨佳
 36 由资本中介业务看券商转型之路 / 刘洛彤 马丽

◎ 品牌对话

- 41 天风学长，券商品牌传播探索
 道路上的一小步 / 杨芬



◎ 天风点滴

- 43 优秀的团队，良好的工作氛围——中小企业金融部
 44 关键词图谱
 45 中小企业金融部员工靓影
 49 建设良好的企业文化体系 打造员工归属感
 对话中小企业金融部总经理 韩雨佳

部门优秀代表人物

- 51 用勤奋和坚毅诠释自我 代表人物：韩中福
 52 用坦诚拉近距离 代表人物：李进
 53 向着共同的目标前进 代表人物：王婷婷
 54 立足于岗 无私奉献 代表人物：徐凯

企业文化心得

- 55 人类因梦想而伟大 企业因文化而繁荣 / 虞雁
 57 成为公司真正的一员 / 张力帆
 60 与客户共生共荣 / 冯锐

◎ 乐享生活

- 61 好书推荐——
 《江恩华尔街45年》 / 胡昱



地址：武汉市武昌区中南路
 99号保利大厦A座37楼、38楼
 邮编：430071
 电话：027-87618889
 传真：027-87618889
 公司官网：www.tfzq.com

天风证券
官方微博天风证券
官方微博

金融私塾

天风天盈
产品服务部微信号天风证券
四川分公司天风期货
微信号

内部猎头总动员

如果您推荐的人成功入职，并通
 过试用期，可根据岗位职级奖励您相
 应金额。

新设营业部总经理
 （工作地：全国范围）

岗位职责：
 负责营业部的开设与筹备、业务规划和
 团队管理工作，完成营业部各项经
 营指标和任务。

任职要求：
 具有两年以上证券营业部总经理工
 作经验和分支机构负责人任职资格，具
 有较丰富的证券业务知识、较强的综
 合管理能力和业务开拓能力。

如有意向，请发送简历
 至yangmei1209@tfzq.com

◎ 天风证券2014年经营工作会议在汉举行



天风证券2014年经营工作会议于2015年1月22日至24日在武汉保利广场举行。来自公司总部、各分支机构负责人、各部门业务骨干及其他列席人员共计八十余人参加了此次经营工作会议。

会议由运营副总裁黄其龙主持。总裁张军在会上做了《抓住资本市场大发展的有利时机，快速提升公司核心竞争力》的年度工作报告。报告指出：2014年公司经纪业务模式探索初见成效，大投行发展模式优势显现，固定收益业务盈利再创新高，大资管实现规模业绩双赢，自营条线超额完成年初任务。2015年，要继续探索营业部新的利润增长点，持续推进大投行发展模式，创设固定收益全产业链，打造具有影响力的天风自营品牌。

副总裁、财务总监冯琳，副总裁、合规总监潘思纯，董事长助理、人力资源总监于博及总裁助理刘翔先后在会上作了《2014年财务报告》、《2014年风控合规报告》、《2014年新设部门及新进员工介绍》及《2014年经纪业务报告》的主题报告。

随后，各业务及职能部门在会上做了《2014年工作总结及2015年工作计划》。副总裁、合规总监潘思纯和德勤华永会计师事务所副总监吴坚隽分别在会上做了《“2014年证券公司合规与风控高级研讨班”学习情况分享》以及《计划财务管理》的专题分享报告。

常务副总裁、公司执委会主任吴建钢在会上指出：在2015年，应该集中精力完成增资、IPO申报等工作；提升公司杠杆水平、授信和信用水平，提高中后台管理水平；面向国际市场，拓展业务方向，实现业务和地域上的跨界，努力打造全产业链金融集团。

董事长余磊在会上做出重要讲话，他指出：要直面企业必须面对的重大的危机和困难，例如净资本不足、零售业务和客户基础薄弱、机构业务整合力度不够、中后台管理水平亟待提升等，要对以上问题要有清醒的认识和具体的规划路径，要坚持公司的“大平台”战略、跨界战略、高速发展战略、利益分配战略，实现以财富管理为核心、以大投行业务为核心的双轮驱动跨界金融服务平台的未来愿景，要举全公司之力解决增资扩股、IPO、非牌照类的综合金融平台建设、FICC业务全产业链的打通、直投基金的建设、海外子公司的设立等十二项具体工作。此外，董事长还在讲话中对公司干部提出要求：能认同公司的企业文化与核心价值观，有带队伍、引进与培养人才的能力，有局面感、能抓主要矛盾、解决重点问题，有理想、有胸怀、有公心，有自我反思和检讨的习惯，有持续学习的习惯与能力。

◎ 随州市市长王志勇一行莅临天风证券合作洽谈

2015年1月30日，随州市人民政府副市长王志勇、副秘书长黄文学、金融办主任袁海松等相关领导到公司进行合作洽谈，探讨相关业务交流合作事项，并聘请吕英石副总裁为随州市金融顾问。

合作洽谈会在轻松友好的氛围中进行。副总裁黄其龙对随州市人民政府副市长一行致以热烈的欢迎，感谢随州市政府对天风证券的关心和支持。我公司为随州市政府及企业的融资项目已经启动，今后在各类业务上还有很多合作空间，非常希望能够与随州市政府及企业形成良性互动。

随后，天风证券行政总监吴博文、董事会办公室副主任诸培宁介绍了天风证券的基本情况，债券融资五部副总经理陈辰介绍了随州项目的基本情况，天风天睿直投总监袁申鹤对直投及基金业务的开展情况进行了详细的介绍。双方就将来可合作的业务内容进行了深入友好的交流，对未来的合作表示热切的期待。

最后，随州市人民政府副市长王志勇向天风证券副总裁、并购融资部总经理吕英石颁发金融顾问聘书，由副总裁黄其龙代领。



◎ 天风证券举办“投融堂”新三板业态分享会

2014年，被成为“中国版纳斯达克”的新三板获得了飞速发展。为帮助投资者深入了解新三板市场及挂牌企业情况，1月28日，由天风证券主办的“投融堂——新三板业态分享会暨优质挂牌公司推介路演会”在天风证券总部举行，同时北京、上海、深圳等多家分支机构通过视频连线的方式参与，总参会人数超过400人。

前来参会人员一方面了解了新三板市场的现状和前景，以及对于天风证券新三板业务的发展思路和客户分享计划，更获得了与多家新三板挂牌企业的高管面对面进行交流的机会。

天风证券相关业务负责人表示，天风证券作为一家新锐券商，将新三板业务作为公司的战略布局之一。虽然起步相对较晚，但是以稳健的心态赢得了令人瞩目的行业地位，形成了在市场买入储备做市股票，后与公司沟通补充做市的“天风模式”，并赢得了市场的肯定和关注。最新数据显示，天风证券以21家做市企业数量位居做市券商排名第二的位置。“投融堂”系列沟通分享会的举行，正是天风证券希望与投资者分享新三板市场的机遇，获得理想的收益。

该负责人还表示，后期将会继续安排“投融堂”系列活动，增加投资者与新三板挂牌公司面对面交流的机会，让更多的投资者能够了解新三板市场的投资机会，实现与投资者的共赢。



NEWS公司新闻

◎ 我公司获准开展互联网证券业务试点

经证监会同意，我公司获准开展互联网证券业务试点，获得此次业务试点的券商共20家。

这20家券商分别为：财达证券、东莞证券、东吴证券、国海证券、国联证券、恒泰证券、华安证券、华龙证券、华融证券、民生证券、山西证券、世纪证券、天风证券、西藏同信证券、湘财证券、银泰证券、中国国际金融有限公司、中国中投证券、中山证券、中邮证券。

◎ 泛生活投资平台甜菜金融上线掀P2P“去同质化”新潮



2014年，P2P行业“疯长”与“乱象”并存。一方面，庞大的市场需求依旧吸引着源源不断的新进者前赴后继，各路资本纷纷跑马圈地，国内P2P平台数量经历了几何式的爆发增长。另一方面，快速增长导致大部分P2P企业不仅产品结构混乱不堪，而且风控体系极不健全，系统性风险引起的逾期还款甚至坏账逐渐显现，规范和监管体系的建立迫在眉睫。

因此，有专家认为，目前行业仍处于初级发展阶段，整体基调还仅仅停留于抢占市场位置的模式上。但是要突破P2P投资平台进一步发展的瓶颈，风控安全与“去同质化”是核心关键。

2月1日正式上线的甜菜金融，将专注于衣食住行细分领域的投资与传统金融机构背景的风控模式相融合，让消费者不仅是金融投资行为的参与者，更是简单美好生活的参与者和推动者。

天风证券作为甜菜金融全资控股方，据甜菜金融负责人介绍，甜菜金融将券商在金融领域的专业能力、风控优势及互联网高效、透明、便捷的特点相结合，为金融市场和客户提供新型互联网金融创新服务。未来甜菜金融将不仅仅聚焦于P2P业务，而会努力成为集P2P、第三方支付、网络众筹、网络征信等综合业务为一体的金融创新平台。在专业、安全、简便地为投资者提供稳健收益的同时，真实服务于用户的生活，让其能够切身感受到甜菜金融给他们生活所带来的改变和温度。

◎ 祝贺天风证券蝉联“2015年人力资源管理杰出奖”



2015年1月16日，由中国最大的专业人力资源服务机构前程无忧主办的“2015年人力资源管理杰出奖颁奖典礼”在武汉威斯汀酒店隆重举行，这是目前中国最权威、最大规模、最受瞩目的人力资源评选活动之一。

“人力资源管理杰出奖”主要是表彰在各类别行业中发展速度快、成长性好具有一定行业影响力的企业。前程无忧从几千家战略合作伙伴中挑选出30家企业获此殊荣。天风证券凭借专业优质的人力资源服务对企业战略的积极贡献荣获“2015年人力资源管理杰出奖”，并已连续两年蝉联此项殊荣。此奖项是对我司高速发展下人力资源团队对企业战略的贡献、对产品和服务产生的价值以及能够持续提供专业优质服务的充分认可，同时也为公司形成具有一定市场影响力的天风品牌奠定了良好的基础。

◎ 心中有爱 在2015——天风证券承办人民币论坛年会纪实

2015年1月11日，由人民币交易与研究论坛主办，天风证券承办的“赢与爱共行”2015年人民币论坛年会在北京隆重举办，场面热烈，一票难求。

人民币交易与研究论坛是唯一打通了全球华人交易员、贯穿全球金融市场的自发性民间组织。宗旨在于集合海内外的优秀交易员，推动人民币的国际化。由于其能够迅速获得全球人民币交易的第一手信息以及专业性观点等，也得到了监管层的一致认可。

论坛分为研讨会和慈善晚宴两部分。人民币交易与研究论坛发起人毕晓雯女士、天风证券总裁助理兼固定收益总部总经理翟晨曦女士分别做了开场致辞，欢迎嘉宾喜聚一堂，京师论道，奉献爱心。

研讨会部分可谓是群贤汇聚，大佬云集。演讲嘉宾包括鹏扬投资总经理杨爱斌、交银国际首席股票分析师洪灏、《金融新格局》作者林华教授、安信基金固定收益总监李勇、招商证券首席宏观分析师谢亚轩博士、中金公司固定收益部执行总经理张继强等国内外市场翘楚。每一个在各自领域都是名头赫赫，影响巨大。

本次研讨会最大的特色就是演讲嘉宾多是理论与实战结合得很好的业内实战派，视野宽广，纵横大资产，看全海内外。开场嘉宾“美联储与欧洲央行推行相反货币政策，导致2015年是多事之秋”的观点先令参会者眼前闪亮；海外大行专家对2015离岸人民币市场格局、展望和交易策略的分享，更是让参会者对这片蓝海的认知有所精进。

讲完海外，国内专家也接连登场。中国金融市场新常态的分享让听众们点头连连，2015年资金市场确实非常可能出现收不完转向投不够；林华教授的资产证券化解析，逻辑清晰，数据翔实，客户们听完后，更有信心去掘金这一块资产宝藏。

权益大牛市中怎能不讲股市？交银国际首席股票分析师洪灏结合国内外市场情况称，危机后国际储蓄不再流向中国、日本，而是回流欧美；利率市场在快速反映降息预期，股市向强的预期在当时达到了一个极致。后期市场的调整，也验证了洪灏观点的前瞻性。

主题嘉宾演讲之后就是圆桌论坛华山论剑，五位各领域的专家你来我往，论道国际资本流动、债券市场策略、权益债券联动等诸多热门话题。大家预测的今年股指波动区间为2500-4200点。近日市场的剧烈波动也证明了，2015年唯一的确定性就是不确定性很高。

本次盛会也吸引了新华社、中国证券报、财经杂志等国内主流媒体前来报到。天风证券总裁助理兼固定收益总部总经理翟晨曦在接受采访时表示，当前央行对于货币政策的调整中首次提到了“松紧适度”，说明全面宽松出现的可能性很小，同时也可预测利率将不会出现太大波动。

翟晨曦分析认为，现在留给中国市场降息的窗口已不多，2014下半年是降息的最好窗口，去年11月的降息对市场产生了一定积极影响，股票市场出现大涨，但是受全球货币市场联动影响，汇率市场方面出现了2014年来第二次贬值，反应消极。从这个角度看，央行今年降准、降息可能性有，但可操作空间不大。

在货币市场的新动态下，翟晨曦认为在固定收益市场上创新类标准债市场将在2015年迎来大发展。面对新的机遇和挑战，在2014年完成了从起步到布局基本架构的天风证券固定收益总部，已形成了一个研究为策略支持，五个交易条线具体实施的“一体五翼”投研结合模式。

据了解，2014年天风证券固定收益业务同期的综合回报率约为中债指数的4-5倍，超越行业平均水平。债券交割量位列券商第10名，连续数月排名前10，企业债承销排名前列。并从银行间市场上万家机构投资者中脱颖而出，成为45家银行间市场尝试做市商资格机构之一。翟晨曦表示，天风证券固定收益部在2015年将更关注向FICC（固定收益、货币、大宗商品）全资产类别拓展，提升宏观资产配置与宏观对冲能力，更加灵活地进行多类资产的投资与交易。

研讨会后是慈善晚宴。人民币论坛群友热心捐献了十余件拍品，参会人员竞先出价，义卖全部所得全额捐献用于农-学校--蒲公英中学的校园建设。蒲公英学校秦颖老师带队师生一行五人，赶赴晚宴现场，不仅带来了学校师生的感谢之情，也传递了在市场成员和需要帮助者之间的爱心。晚宴上，宾主简餐举杯，畅聊市场，热话公益。



《金融新格局》作者林华教授

交银国际首席股票分析师洪灏

人民币交易与研究论坛发起人毕晓雯(左)招商证券首席宏观分析师谢亚轩博士(中)安信基金固定收益总监李勇(右)

天风证券总裁助理兼固定收益总部总经理翟晨曦

义卖所得全额捐献用于农民工学校——蒲公英中学的校园建设

天风证券2014年度评优结果公布

排名不分先后

2014年，天风证券走过了承前启后的一年，各项工作取得了一定的成绩，获得了发展，古语云“不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海”，公司的每一个进步与成长都离不开各单位、各员工的共同努力。大家的辛勤努力与成长凝聚在一起，成就了如今的天风。伴随新年钟声的临近，我们回过头来盘点这一路的春华秋实，告别努力奋斗的2014，迎接追逐梦想的2015，表彰那些拼搏进取的明星团队、金牌项目和先锋牛人。

最佳贡献
子公司

天风天盈投资有限公司



推荐理由：
2014年完成五个主动管理型项目，深入项目层面，提升了主动管理能力，以撮合为主向主动管理型转化。创造性的实现了为高净值客户提供个性化产品与为项目实现融资的交易模式，为业务发展开拓了新业务模式。

最具成长性
子公司

天风天睿投资有限公司



推荐理由：
营业收入从2013年的百万，到2014年全年接近五千万，托管基金规模近二十亿，在较短的时间内通过坚持不懈的努力克服万难，勇敢前行！正努力成为公司的业务枢纽。

最具成长性
业务部门

中小企业金融部



推荐理由：
该部门业务高速发展和员工数量快速增加情况下，有效贯彻企业文化形成强大的凝聚力和战斗力。经过努力，2014年做市企业已达20家，成为全国做市商排名第二，在行业内具备较高影响力；主导设立公司直投平台化战略下的第一支新三板基金“汇盈壹号”，设立半年已完成了所有投资额度并取得良好的经营业绩。

最佳贡献
业务部门

上海证券自营分公司



推荐理由：
2014年超额完成全年业务目标，全年实现收入约2.34亿，收益率达31%。在公司的支持下，注重对员工的培养，通过团结协作在较短的磨合期内，在紧跟行业趋势的同时，为开拓新业务，进行跨部门合作密切。积极更新IT技术，引进国内先进技术、平台，促进投资业务快速发展。

固定收益总部



推荐理由：
2014年完成了从起步到布局基本架构的固定收益总部，是一支年轻有冲劲的新团队，这一年已形成了以研究为支持、五个交易条线具体实施“一体五翼”的投研结合模式。在2014年综合回报率约为中债指数的4-5倍，超越行业平均水平。债券交割量位列券商第10名，企业债承销排名居前；并从银行间市场上万家机构投资者中脱颖而出，成为45家银行间市场尝试做市商机构之一。2015将以更努力的姿态迎接，向FICC全资产类别拓展，提升宏观资产配置与宏观对冲能力，更加灵活地进行多类资产的投资与交易。

最佳服务
部门

风控合规部



推荐理由：
作为公司的“消防栓”、“防火墙”，风控合规部的2014是“胆战心惊”的一年。先后牵头应对公司20项重大风险事件、出具28项风险评估报告、22份风险提示、259项风险项目核查、849份风险监控报告……；他们的2014又是“稳扎稳打”的一年，审核投行类、自营类、资管类、直投类等项目合规审查及合同审批1422项，各类合规日报1128份、月报152份……，这厚重的数字是这群人勤恳工作的背影，更是天风证券安全起航的保障！

结算存管部



推荐理由：
2014年完成公司各项创新业务结算体系的建设，确保各项创新业务的正常上线。在创新项目不断增加、结算业务量剧增的情况下，安全、有效地完成了场内各项业务的结算工作，为公司发展转型打下坚实基础。通过多项有效管理措施，确保公司客户资金收益率不断提升，为经纪业务做出重大贡献。

行政中心



推荐理由：
2014年的行政中心紧张而又忙碌，团队不断壮大，专业水平不断提升。一方面，日常工作有条不紊、细中求精，实践向左、学习向右，在专业化、标准化、流程化等方面有了重大突破。另一方面，全力做好总部装修及搬迁、军工备案等公司重大项目，为公司的不断壮大和业务层面的拓展出谋划策。始终秉承服务精神，向着专业、高效、质优继续前行！

信息技术部



推荐理由：
成功完成公司多个重大业务项目的技术实施，较好地配合了公司其他部门相关任务的推进和落实。始终秉承着“勤奋、团结、真诚、坚毅、平等、开放”的企业精神，持续发扬部门敢打硬仗的优良传统，积极推进和配合公司各项战略布局的实施，为公司各业务线的持续高速发展作出最大努力。

最佳贡献
营业部

武汉八一路证券营业部



推荐理由：
2014年取得了蓬勃发展，为公司的经纪业务贡献了一份力量。较2013年相比，客户数同比增长22.44%，资产同比增长15.2%，产品销售同比增长96.6%，营业部年收入同比增长31.3%。

江油李白大道证券营业部



推荐理由：
2014年在全体员工的共同努力和公司各部门的大力支持下取得了长足的发展。其中：托管资产规模同比增长92.5%，新增资产同比增长126.5%，产品销售同比增长152.7%，两融使用额度同比增长215.1%，收入同比增长55.5%，利润同比增长415.5%。

最具成长性
营业部

上海芳甸路证券营业部



推荐理由：
作为公司2014年新设营业部之一，在2014年的发展过程中，营业部各项指标增幅显著，这一切都得益于营业部秉承着公司优秀的企业文化。希望在2015再接再厉，贴心服务客户，勇创佳绩。

最佳项目奖

第一次次级债发行项目



参与部门 资金计划部、财务核算部

推荐理由：
在一定的期限内突破困难完成发行工作，缓解公司资金紧张的局面，建立银企合作新思路，扩充净资本，为公司各项业务发展提供资金空间。

“月满天风融新金” 融资融券专项营销活动



参与部门 营销管理部、运营中心、产品服务部、运营管理部

推荐理由：
扩大融资融券业务规模，提高业务收入，形成良性的收入结构，在这种结构下，营业部收入相对来说受到市场行情影响较小，为公司提供稳定现金流。

最佳管理人

冯灏
创新金融部



推荐理由：
负责天勤系列资管计划项目，为创新金融部的建立和部门人才招聘与培养管理方面贡献突出。

2014年增资扩股



参与部门 董事会办公室

推荐理由：
增资完成后，公司注册资本元增加至23.41亿元，公司的业务水平、竞争能力、资本规模以及利润都有显著的提升与改善，补充资金的流动性不足，保障了公司各项业务的可持续健康发展。

武汉天风睿信并购基金



参与部门 天风天睿、并购融资总部、风控合规部

推荐理由：
武汉天风睿信并购基金是天风证券的第一支并购基金，是直投业务平台化示范产品，成为公司业务提供资金，是贯穿财务顾问业务与投资业务的纽带，完成券商业务全产业链的布局。

李佳伟
武汉八一路证券营业部



推荐理由：
带领团队超额完成任务，营业部各项指标在公司营业部排名第一，重视团队建设，增强团队凝聚力。

陈璐
四川分公司



推荐理由：
建立多方面业务条线，推动四川地区业务向跨界金融服务专家转型。

“我是球探”世界杯借势互动传播



参与部门 品牌管理部

推荐理由：
斩获了数字营销大奖，为品牌赢得了高频次的关注度，也充分展示了天风学年轻、新锐、有趣的品牌个性，充分展现了区别传统券商的天风形象和精神。

“双百计划”天风骨干员工培养计划



参与部门 人力资源部

推荐理由：
建立高效健全的人才招聘与培养机制，设立“业务”加“能力”的特色人才评价体系，通过全面的人员盘点和数埋，为公司后续人才及战略决策提供了支持。在推进过程中，广泛而深入的传播了天风的企业文化。

韩冰
成都一环路东五段证券营业部



推荐理由：
积极拓展创新业务，创造性提出互联网营销思路，完成营销管理转型。

最佳贡献员工

李长桦
并购融资总部



推荐理由：担任多个项目负责人，在提升自身能力的同时帮助新人快速成长，并拓展公司在并购重组市场的影响力。

徐云涛
投资银行总部



推荐理由：作为某项目主要成员出色完成多项工作任务，有较强的协调和沟通能力，还协助完成多个项目相关工作。

吴晓俊
网络金融事业部



推荐理由：工作中积极主动，能在做中思考，对业务的学习能快速掌握并反映到软件功能中去，以积极乐观的态度在团队中起到榜样作用。

黄勇
信息技术部



推荐理由：在各个项目同时上线期间高效完成项目建设，展现出出色的组织和综合协调能力。

余艳
人力资源部



推荐理由：完成改版《天风人》和《企业文化手册》的工作，有效提升公司的企业文化宣传；成功举办首届办公室装饰大赛活动，深受员工好评和领导认可，并配合完成其他多项工作。

黄昶
天风天盈



推荐理由：顺利完成多个项目的工作，完成额度较大，帮助公司实现创收。

蔡颖
天风期货



推荐理由：风控能力突出，经验丰富，在团队建设中调动员工积极性并带领部门再创新高。

张岩
上海证券资产管理分公司



推荐理由：负责的天象1号在对冲产品中排名突出，所在天象团队为公司带来大额收入。

刘峰
上海证券资产管理分公司



推荐理由：业务开拓能力和创新能力强，所带领团队业绩能力突出，运作的首只自主TA管理集合资管计划顺利成立。

黄海燕
财务核算部



推荐理由：在公司融资、IPO项目以及与人力资源部合作项目完成期间，发挥良好的沟通和协作能力，出色完成各项工作。

王明利
风控合规部



推荐理由：有较好的协调沟通能力，工作能力强，完成多项资管业务审核等工作中能深入及时了解并解决业务部门提成的需求。

李小丽
大连天河路证券营业部



推荐理由：带领营业部取得个股期权大赛第一名，融资融券专项营销活动较上年业绩翻番。

胡燕芸
什邡登峰北路证券营业部



推荐理由：专注营业部招聘、培训等工作，并协助营业部领导展开产品销售工作以及其他各项营销活动。

最具成长性
员工



王晨曦
董事会办公室

推荐理由: 谨慎细致, 具有高度责任感, 统筹协调能力强, 灵活变通, 善于思考, 对工作投入极大的热忱与积极性, 荣获湖北证券业协会颁发的“最佳联络人”奖项。



何留柱
行政中心

推荐理由: 综合管理能力强, 有较强的执行力和责任心, 并积极与其他各部门协调合作, 展现良好的团队合作精神, 获得一致好评。



江磊
大连中山路证券营业部

推荐理由: 勤奋好学, 工作之余不忘学习, 提升自己的业务能力水平, 勤恳创新, 打造“金融讲堂”, 有效提升营业部的影响力。

最佳新锐
员工



易娟
北京证券承销分公司

推荐理由: 承揽多个债券项目, 为企业融资总部在开拓多业务模式和多客户类型方面做出重要贡献, 团队协作意识强, 配合度高, 具有高度的责任感。



王聪
中小企业金融部

推荐理由: 参与部门的初期建立, 对公司新三板业务体系的建设作出重要贡献, 所负责的新三板做市业务排名全行业第二, 大幅提升了公司在新三板业务市场的影响力和行业口碑。



付艳霞
品牌管理部

推荐理由: 日常数字平台维护和专项跟进执行表现优秀, 及时跟进借势传播, 对工作热忱且保持良好学习心态。



冷离难
天风天睿

推荐理由: 专业能力强, 能够在法律和财务上对目标企业展开尽调, 在工作中认真努力, 对工作投入极大的热忱与积极性。



谢文婷
成都武侯祠证券营业部

推荐理由: 在存量盘活工作中不断实践探索, 总结了一套完整的客服体系, 使得存量客户在各项业务上都有重大的突破和增长。



李雪梅
江油李白大道证券营业部

推荐理由: 大局观意识强, 团队中起到良好示范作用, 业务能力强, 2014年各项业绩数据在营业部均居于前列。



邹治平
襄阳长征路证券营业部

推荐理由: 参与营业部的前期筹备工作, 事无巨细, 事必躬亲, 工作勤恳, 参与一系列创新产品的执行工作。



曹巍浩
固定收益总部

推荐理由: 搭建部门投资交易监测体系以及微信号的运作, 参与部门新业务的开发、推进等一系列工作, 完成两次证监会专题汇报。



林阳相
浙江分公司(筹)

推荐理由: 成功完成两笔信托贷款和并购贷款项目, 为公司实现丰厚收入, 有良好项目资质和突出的沟通能力。



陈文佳
运营中心

推荐理由: 参与策划并组织公司两次融资融券营销活动, 为了给客户提供更加丰富多元化的服务, 与其他部门沟通协作, 帮助公司正式获得转融券业务资格。

最具人气
员工



吴昊
行政中心 人气王 289票

推荐理由: 工作勤奋, 细致, 踏实, 为人真诚, 善良。与多个部门合作, 都能以诚相待, 相处融洽, 得到同事的一致认可和赞赏。

产品销售
TOP1



付京
武汉八一路证券营业部

推荐理由: 蝉联公司营业部金融产品销售TOP1, 销售额达到1.53亿元。

新增资产
TOP1



李明
上海芳甸路证券营业部

推荐理由: 始终将公司利益放在第一位, 不断开拓客户渠道, 其新增客户资产达到45832万元, 位居TOP1。

佣金资产
TOP1



崔海芹
深圳滨河路证券营业部

推荐理由: 对待客户热情有礼, 获得亲睐, 积极高效完成任务, 其净佣金贡献约59万元, 位居TOP1。

◎ 跨境ETF与LOF将实行T+0

经证监会批准，沪深交易所今日（1月9日）发布通知，明确投资标的实行当日回转交易（下称T+0）的跨境交易型开放式指数基金（下称跨境ETF）和跨境上市开放式基金（下称跨境LOF），可实行当日回转交易。证监会表示，这一安排必要、合理且可行，符合产品内在逻辑，也有助于改善存量产品的流动性和定价效率。据证监会新闻发言人邓舸介绍：允许投资标的实行T+0的跨境ETF和跨境LOF实行T+0，符合产品内在逻辑。此前，证监会已批准沪深两市的黄金、债券、货币ETF实行T+0，主要考虑其投资标的实行T+0。前述最新安排与此逻辑一致。邓舸提出，这一安排也有助于改善存量产品流动性和定价效率，促进跨境基金发展。跨境基金实行T+0之后，为其提供流动性服务的券商可降低持仓风险，减少流动性服务资金占用，提高报价积极性。流动性改善将促进ETF资产规模扩大，增加市场广度和深度，进一步提高对各类长期资金的吸引力。境外主要市场普遍实施T+0交易制度，邓舸指出，前述安排一定程度上可解决参与境外市场投资的中小投资者面临的交易制度不公平问题，有助于维护市场公平和保护中小投资者权益。

◎ 新三板信批“换挡” 新系统即将上线

1月12日，新三板市场将上线新的信息披露系统。全国中小企业股份转让系统公司日前向各市场参与者发布《关于全国股转系统信息披露系统正式上线运行有关事项的通知》，明确了新的信息披露系统上线的时间，自1月12日起，各主办券商应转为通过新的信息披露系统报送拟披露公告，该报送功能入口位于股转系统业务支持平台。该系统是依据相关业务规则、细则、指南和指引，将市场主体需要披露的信息，通过电子化、信息化方式向市场参与者发布的信息系统，属于新三板市场自身的信息披露系统，未来将替代目前运行于深圳证券信息有限公司的信息披露系统。

◎ 公司债扩容助推实体经济发展

中国证监会1月16日宣布，《公司债券发行试点办法》经修订后更名为《公司债券发行与交易管理办法》，自公布之日起实施。公司债的扩容对推动实体经济发展意义重大。扩大发行主体范围以及丰富债券发行方式，增加了企业的投融资渠道，可有效降低中小企业的融资成本，进一步满足了企业多元化融资的需求。此次修订扩大发行主体范围和丰富债券发行方式是主要亮点。在扩大发行主体范围层面，《管理办法》将原来限于境内证券交易所上市公司、发行境外上市外资股的境内股份有限公司、证券公司的发行范围扩大至所有公司制法人。而对于丰富债券发行方式层面，《管理办法》在总结中小企业私募债试点经验的基础上，对非公开发行以专门章节作出规定，全面建立非公开发行制度。此外，《管理办法》将公开发行公司债券的交易场所由上海、深圳证券交易所拓展至全国中小企业股份转让系统；非公开发行公司债券的交易场所由上海、深圳证券交易所拓展至全国中小企业股份转让系统、机构间私募产品报价与服务系统和证券公司柜台。在简化发行审核流程方面，《管理办法》取消公司债券公开发行的保荐制和发审委制度，以简化审核流程。



◎ 大智慧整体收购湘财证券方案落地 作价85亿元



1月22日晚，大智慧发布了重大资产重组公告，整体收购湘财证券方案细节进一步明晰。方案显示，大智慧将通过发行13.56亿股A股及支付现金2.98亿元购买湘财证券100%的股权；同时，作为配套融资，拟向特定投资者定向增发募集不超过27亿元资金，用于增加湘财证券资本金及补充其营运资金。公告显示，1月22日，大智慧及全资子公司上海大智慧财汇数据科技有限公司与新湖控股有限公司、国网英大国际控股集团有限公司、新湖中宝股份有限公司、山西和信电力发展有限公司、湖南华升股份有限公司等16家湘财证券的法人股东签署《发行股份及支付现金购买资产协议》。

◎ 120家券商去年净利激增119% 逼近千亿

中国证券业协会1月20日数据显示，120家券商2014年共计实现净利润965.54亿元，同比增长119%，其中近期备受关注的两融业务收入更是从2013年的184.62亿元暴增至446.24亿元，增幅高达142%。据统计，截至2014年12月31日，120家证券公司总资产为4.09万亿元，净资产为9205.19亿元，净资本为6791.60亿元，客户交易结算资金余额（含信用交易资金）1.2万亿元，托管证券市值24.86万亿元，受托管理资金本金总额7.97万亿元。

◎ 股票期权参与门槛高开户业务遇冷

股票期权业务1月26日起已正式办理开户，由于参与门槛很高，尽管初期咨询的投资者人数不少，但真正合规的开户人数很少，初期业务较为冷清。事实上，作为高风险的衍生品管理工具，对于大多散户而言并不适合。业内人士指出，期货公司参与备战明显滞后，股票期权主要还是券商在做，期货公司由于存在现货交割参与这块短板，目前会以IB模式参与股票期权业务。



◎ 湖北证监局：积极争取小微证券公司试点

湖北证监局局长李秉恒2月3日在“2015年湖北证券期货机构监管工作会议”上表示，今年将积极推动辖区证券期货机构发展壮大，加快业务创新。湖北证监局将支持有实力的民营资本、专业人士在湖北发起设立或参股证券期货机构，积极争取专门服务于区域性股权市场的小微证券公司试点；支持长江证券开展互联网金融试点，支持天风证券申请上市，推动长江期货发展场外期权等衍生品业务，支持美尔雅期货设立专业子公司等。

◎ 证监会启动去杠杆模式

证监会正式下发文件，强调禁止券商通过代销伞形信托、P2P平台、自主开发相关融资服务系统等形式，为客户两融活动提供便利。同时，文件中正式规定，自1月19日起，证券公司不得为证券资产低于50万元的客户开立融资融券信用账户，进行融资融券业务。而对于已开立融资融券信用账户，且证券资产低于50万元的客户，继续按证监会原有政策和规定执行，不因为这一资产门槛而强行平仓，但证券公司应当加强风险评估，切实做好风险提示和客户服务。证监会新发文件一方面是规范券商两融业务，另一方面也有约束券商其他不规范杠杆类业务的意思。



新常态 新趋势 新期待 (一)

2014年，中国经济进入新常态，整个金融行业的结构发生了巨大变化，单纯依赖银行、信贷为体系的金融结构已无法适应中国经济的进一步发展。随着证券市场改革地深入，新的逻辑循环链条正在形成，在2015年将进入佳境，牛市气息的在指数的狂奔中越发浓厚。

这是一个全新的开始，我们天风人要把握好这个新机遇，抓住趋势爆发增长，让我们一起拥抱这个新时代的到来。

- 疯牛呀，你慢些走 / 吴建钢 P6
- 中国券商FICC业务——市场化改革洪流下券商中国梦的新基石 / 翟晨曦 P28
- 狙击新三板 / 韩雨佳 P34
- 由资本中介业务看券商转型之路 / 刘洛彤 马丽 P36



疯牛呀，你慢些走

文/吴建钢 执行委员会主任、常务副总裁

分析行情逻辑

以对股票定价最常用的DCF（自由现金流折现）估值模型来说，DCF模型中 P （股票价格）= C （自由现金流）/ $(1+R)^N$ ，其中 R （折现率或收益率）主要由无风险利率和风险溢价决定。

模型用来分析某只个股可能有难度，但如果将整个A股看成一只股票，DCF运用在整个A股市场是合理的。首先，2000多家企业的加总，弥补了单个企业的自由现金流（ C ）的波动。其次，随着利率市场化的推进，我们找到了无风险利率的合理代表，即信托、银行理财或余额宝的收益率，一年前大致在6-8%，目前在4-5%左右，明显下降。最后，我们可以用信用债与国债收益率差来模拟风险溢价的波动的情况。所以关注三个变量即可，即自由现金流、无风险收益率、风险溢价。任何宏观或微观的影响股市的因素均可看做是这三个变量的另一种表现形式。

现在来看，A股这一只股票目前的状况是，分子端自由现金流（企业经营活动产生的现金流量扣除资本性支出的差额）仍在缓慢负增长，但降幅不大，对股市的负面影响已趋减弱。在这轮牛市之前的五年熊市（也有说七年熊市的，我的计算是从2009年8月的3478点起算），市场下跌的主要影响还是自由现金流的净流出，通俗的说法是企业业绩不好。企业经营性现金流持续净流出，但资本开支却没有太大变化，具体的表现是投资下不来，企业总体的经营状况恶化。分母端，利率自由化带来了无风险利

在经过去年下半年波澜壮阔的拉升之后，牛市已深入人心。那为什么在企业基本面整体仍在下滑时这轮牛市就来了呢？行情上涨的逻辑在哪？

业内人士都希望这只疯牛能慢些走，走太快了跟不上节奏。但市场往往希望越大，失望也越大。

还是让我们先找对这轮行情的逻辑再来推算后市会怎么演绎。

率的先升后降，去年同期信托、银行理财、余额宝的收益先升到6-8%左右的水平，今年同期对应的4-5%左右的水平，下降明显，标志性的事件是2014年11月下旬的降息对无风险利率的下降进行了强确认，而且预期后面还有降息降准。总之市场的无风险利率下降了。同时自2014年之后，已经造成风险偏好提升，风险溢价的下降。年初信用债和国债收益率利差大致在350bp,年底在250bp左右。所以这轮行情的逻辑不是分子端带来的，而是分母端无风险收益率及风险溢价出现了好的变化带来的。

判断行情能走多远及怎么走？

2006、2007年波澜壮阔的大牛市是基于分子端和分母端三方面好的变化才有的大牛市，那一轮牛市的ROE平均从10%上升到了20%，一些ROE在25%以上的行业和个股都是大家耳熟能详的超级大牛股，如券商、有色、酒类、卖场（苏宁）等。上次分母端也有好的配合，无风险利率一直处于较低水平，较低的利率水平一直支撑牛市，直到2007年9月第六次加息后牛市才结束。而这次分子端尚无好转迹象，所以这轮行情应不是与2006、2007年行情媲美的牛市，知道这一点差别大家应懂得适可而止。

什么位置适可而止？

能判断出高点的应该只有神，我没法给出具体点位，但提供一个思路供大家参考。

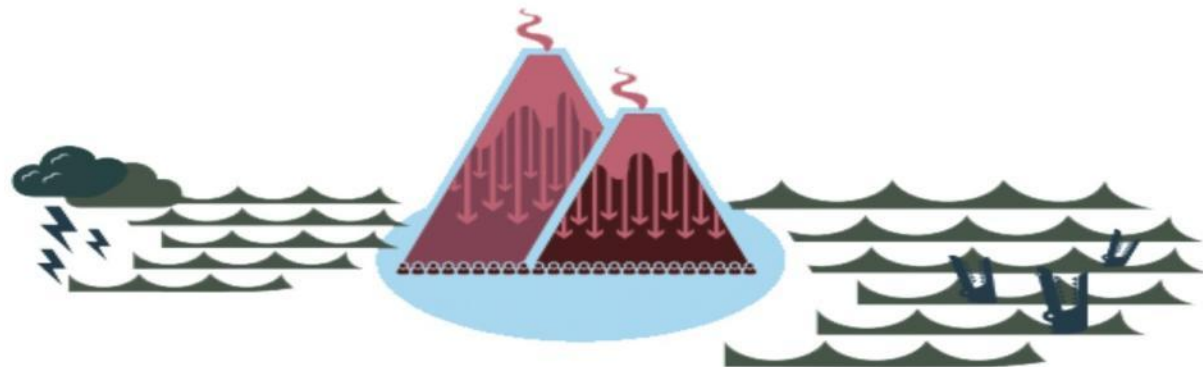
上轮大牛市高点6124点A股的总市值（大家也可用流通市值

自行模拟）在38万亿左右，是当年GDP的154%左右。2014年保守预计GDP为60.86万亿（按增长7%计），预测2015年中国GDP为65万亿（按增长7%计），正常年份总市值与GDP之比在70-120%之间（美国三因素都配合才有目前的不断新高走势，目前市值为GDP的120%左右）。过去一年A股一举突破总市值四年的23万亿（对应14年GDP的38%）的天花板，气势如虹一气涨到了年底的35.57万亿（对应14年GDP的58.4%）左右。那么2015年首先要关注的是GDP的60%及70%（总市值39万亿及45.5万亿），对应的上证指数在3550及4150点左右（不那么精确，请勿照搬）。所以上证指数第一目标应该是2009年的3478点，我认为突破这一点位应该没有悬念。第二目标应该是4150点。但鉴于分子端企业的自由现金流仍未出现改善的迹象，所以对预测封个顶，6124点不会突破。GDP的80-100%所对应的点位都值得引起警惕。

行情会怎么演绎？

这轮行情主要还是由于降息后无风险利率下降而带来的资金推动型牛市，虽然我们希望能慢点走，但资金推动型牛市没有慢牛一说，因为需要与潜在的利空（自由现金流下降及注册制的推出）赛跑，所以牛市去年启动，今年赶顶是大概率事件。

历史经验告诉我们，凡是共识、专家意见、一致预期一定是错误的。让投资轻松愉悦的做法是有风使尽帆，风紧时扯呼。帆动了，风动？还是心动？见仁见智，不一而足。



中国券商FICC业务—— 市场化改革洪流下券商中国梦的新基石

文/翟晨曦 总裁助理 固定收益总部总经理

回顾2014年，是值得纪念的一年，资本市场走出了股债双牛，代表权益市场的沪深300指数上行接近50%，代表债券市场的中债总全价指数上行8.37%。站在新年之际，展望2015年，在市场一致看好股票市场的境况下，作为券商类机构是否满足于靠天吃饭的行业命运，还是志在打造涵盖各大类资产的全天候可交易品种。我们应理性客观地看待市场、做好新年业务布局，此次我们尝试以全球主流投行发展脉络为参考，站在宏观对冲的思路，对券商由权益、债券向汇率、大宗商品等多类宏观大类资产延伸布局进行探讨。

一、国际投行FICC业务处于机构业务核心（注1）

（一）什么是FICC业务？

在高盛等国际投行，FICC是主流业务：以高盛为例，在“机构客户服务”（Institutional Client Services）业务条线内下设“权益”（Equities）和“FICC”两个业务条线内下设“权益”（Equities）和“FICC”两个部门，整个机构客户服务部门为高盛贡献最多利润（图1）。

“FI”是“Fixed Income”的缩写，指的是固定收益业务。金融机构固定收益业务一般包括一、二级市场的承销、销售、交易、资本中介等业务类型。其中，承销业务是指债券及各类融资产品的构建、承

注1：参考网络文献《FICC之于券商的意义》

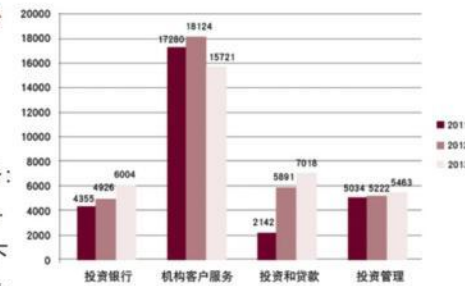


图1 高盛四大业务条线净利贡献

票据、金融债、企业债、公司债、短期融资券、中期票据、私募债、资产证券化产品等，也可包括固定收益类衍生产品。交易业务是金融机构使用自营资金，主动承担相应市场、信用风险，以获取固定收益产品的资本利得、票息等收入。而金融机构利用自身的资本优势促使客户交易或向市场提供流动资金的业务即为资本中介业务。

销售和财务顾问服务，产品范围包括企业债、公司债、非金融企业债务融资工具、金融债、资产证券化和多元化的结构性融资产品等。销售业务是以客户为导向，担任代理以收取手续费及佣金收入的业务。向客户销售的固定收益类产品包括国债、央行

第一个“C”代表“Currency”，即外汇业务。对于国内证券公司而言，这项业务主要包括发行或代理发行外币有价证券；买卖或代理买卖有价证券；外币有价证券拆借；外汇证券投资；委托外汇资产管理；外币有价证券抵押外汇融资；外汇担保；资信调查、咨询、鉴证业务。

第二个“C”代表“Commodities”，意为大宗商品。在金融投资市场，大宗商品指同质化、可交易、被广泛作为工业基础原材料的商品，如原油、有色金属、农产品、铁矿石、煤炭等。大宗商品主要包括三个类别：能源商品、基础原材料和大宗农产品，通常不同类别的大商品有不同的交易市场。

综上所述，“FICC”合在一起就是固定收益、外汇及大宗商品业务的统称，属于现代投行资本中介业务的大范畴。国际投行FICC业务的主要盈利模式：一是做市交易的差价收入；二是场内或场外交易业务的手续费收入；三是根据客户的风险控制、投资需求等设计相关金融产品，而获得的销售与管理收入。（注：以做市商为核心的资本中介业务模式提高杠杆率的渠道：1.从货币市场或其他交易对手处通过抵押回购或出借证券来获得资金；2.长期与短期无担保融资；3.针对大宗机构客户和例行结算的应收账款；4.做空证券及负衍生品）

(二) FICC业务是大型投行收入与利润的核心

随着1970年代以后，全球范围的利率市场化，国外投行FICC业务早已发展得风生水起。FICC业务是国际投行的主要收入来源，2010年-2012年高盛FICC部门营业收入，分别为137.07亿、90.18亿和99.14亿美元，占当年高盛总营业收入的35%、31%和29%，是对公司营业收入贡献最大的部门。而其利润率占比更是显著高，据Freeman研究数据显示，虽然近年受全球经济下行压力的影响，国外大投行FICC业务整体盈利出现下滑，但2013年之前FICC仍然要占到投行整体利润的70%以上。如

2013年，高盛集团FICC业务创造了该公司72%的利润，2012年为71%，摩根士丹利2011年这项数据为77%。

Investment banking revenues at major banks



图2 主要银行的投行业务收入

国际投行已经建立了完整的交易产品序列，参见摩根大通标准化产品的业务品种：

主要交易产品	每季度交易款	每笔交易收入 (US\$)	每季收入 (US\$m)	%
外汇现货/远期 FX Spot / Forwards	5,000,000	70	350	15%
信用交易 Credit Trading	250,000	1,500	375	16%
外汇期权 FX Options	150,000	600	100	4%
金属交易 Metals Trading	140,000	600	75	3%
融资 Financing	100,000	1,500	150	6%
政府债券 Governments	75,000	2,500	200	9%
能源交易 Energy Trading	50,000	5,000	250	11%
利率互换 IRS	30,000	12,000	350	15%
资产支持证券 ABS	30,000	10,000	300	13%
机构债券 Agencies	11,000	7,000	75	3%
贷款交易 Loan Trading	10,000	10,000	100	4%
FICC 正常季度收入总和			2,325	100%

资料来源：摩根大通、中信证券
图3 摩根大通标准化产品主要业务品种

(三) FICC是打通大投行、大自营、大资管、大销售的关键一环

FICC业务之于现代投行，不仅代表着大额的利润、收入占比，更重要的是实现现代投行资本中介业务的重要一环，对于缔造现代投行全产业链具有重大意义（见下图4）。

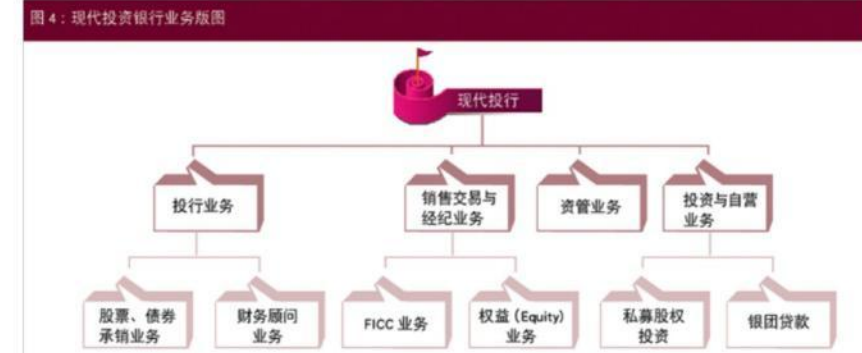


图4 现代投资银行业务版图

	2013年	2012年	2011年
投资银行净收入	6004	4926	4355
财务咨询	1978	1975	1987
股票承销	1659	987	1085
债券承销和设计债务融资工具	2367	1964	1283
机构客户服务净收入	15721	18124	17280
FICC 客户执行	8651	9914	9018
股票客户执行	2594	3171	3031
佣金和费用	3103	3053	3633
证券服务	1373	1968	1598
所有者权益合计	7070	8210	8262
投资和贷款净收入	7018	5891	1625
ICBC	-	-	517
权益性投资 (除 ICBC)	3930	2800	603
债务性投资和贷款	1947	1850	96
其他	1141	1241	1443
投资管理净收入	5463	5222	5034
资产管理和其他收费	4386	4105	4188
激励费	662	701	323
交易收入	415	416	523
各项业务净收入合计	34206	34163	28811

图5 高盛各项业务净收入 (2011-2013)

单位：百万美元

从图4可以看出，现代投资银行的业务主要包括四大板块：一是**投行业务**，主要是股票、债券的承销及兼并收购等方面的财务顾问业务。二是**销售交易与经纪业务**，包括零售经纪、机构经纪、做市业务、清算托管、融资融券等证券服务业务；从产品上来划分又可分为FICC业务和权益业务。三是**资产管理业务**，根据客户类型分为私人财富管理业务 (Private Wealth Management) 和机构客户的资产管理业务 (Asset Management)。私人财富管理业务主要是根据高净值客户和富有家族的投资需求和风险偏好，设计投资组合策略，提供投资咨询服务，帮助客户打理金融资产，实现保值增值，与商业银行的私人银行业务相似；机构客户的资产管理业务主要是为机构客户（包括养老金、主权基金等）提供不同类型的金融产品、投资渠道和投资组合策略，包括股票投资、固定收益产品投资、货币市场产品投资以及房地产投资、PE投资等另类投资。四是**投资与自营业务**，包括二级市场自营交易、私募股权投资、向客户提供贷款等。

这几部分的业务，尤其是 FICC 业务对于现代投行的盈利贡献度，可从高盛2011~2013年各项业务净收入分配情况看出（图5）。

在高盛各项业务净收入中，FICC业务的收入是最高的。FICC业务对于现代投资银行各项功能的发挥的意义在于：在产品范围上，FICC多样化的业务模式可以为不同类型的客户提供流动性和风险管理功能，满足客户在利率、汇率、商品市场的多样化投融资需求。从业务区域看，国际投行在全球主要金融市场为客户提供全天24小时不间断的外汇、利率、信用等产品的做市服务，FICC业务可以提升商品期货市场

的价格发现功能，增强券商在全球商品市场的定价权和话语权，捕捉全球市场的套利机会。从服务实体经济来看，FICC业务可以使证券公司成为资本市场的组织者、产品设计者、流动性的提供者、交易的参与者和对手及风险的管理者，有助于扩大直接融资比例，满足实体经济发展需求。从金融创新来看，由于期货市场的标准产品很难满足大量企业客户在外汇、大宗商品和利率上存在强烈的对冲和风险管理需求，证券公司可以根据客户的不同需求和风险偏好通过FICC业务主导金融创新。

二、国内金融机构FICC业务现状

(一) 国内券商FICC处于萌芽阶段

国内证券业近年的发展轨迹总体呈现出“大市场，小行业”的特点。2014年6月末，证券业总收入930.3亿元人民币，净利润323.49亿，分别较2013年同期上涨18%和32%。证券业总资产2.45万亿，远低于银行业、保险业和信托业。

证券公司固定收益业务快速发展，具体包括承销、销售、自营交易、资本中介等业务类型。2013年，受IPO暂停的影响，券商权益类投行业务大幅萎缩，债券承销全面撑起券商投行业务。2013年上半年上市券商投资收益率年化约8.4%，同比下滑；权益类投资占比14%，固定收益类投资占比72%，债券配置比重进一步提升。

1. 固定收益类资本中介业务处于起步阶段

(1) 资本中介业务由“客户+通道+资本”驱动，以手续费+交易差价实现收入，是国内券商摆脱同质化竞争的主要业务类型，是未来转型的方向。

(2) 财富管理方面，券商固收部门

	国内证券公司	国际投行
基础功能	无托管代理服务，做市功能和产品设计功能受到制约	基础功能坚强，涵盖托管、交易、支付、结算等基础性金融功能
产品范围	利率、信用产品为主，少量资产证券化产品和衍生产品，缺少外汇和商品	利率、信用、外汇、商品、资产证券化产品、衍生产品俱全
资本中介业务	处于起步阶段和快速发展期，但做市业务难以做大，收入贡献较低	形成了交易驱动的资本性中介业务模式，收入包括手续费收入、做市收入和金融产品设计与销售收入，做市收入是主要来源
杠杆使用	杠杆较低，2012年证券行业杠杆率2.5倍(含客户保证金)	杠杆较高，高盛约12-13倍

图6 国内券商与国际投行FICC架构对比

与商业银行理财部门合作不断加深，提供债券配置、流动性管理等投资顾问服务。

(3) 产品设计方面，券商通过信托、基金专户、定向资管计划等方式，不断推出主动管理型理财产品。

2. 做市业务方面，券商作用仍然较低

(1) 银行在国内金融体系中占据绝对主导地位；

(2) 银行间市场，券商限于乙类结算成员资格不能代理交易，做市功能有限；

(3) 沪深交易所采用集中竞价撮合机制，无需做市商，而固定收益平台成交量小，做市作用不明显；

综合来看，券商资本中介业务相比国外仍处于起步阶段，在财富管理和产品设计方面有不断创新，但做市业务仍然没有完全发挥作用。

(二) 银行抢占先机，构建国内金融机构业务雏形

尽管国内传统商业银行业务以存贷款业务为主，但一些具有领先市场化理念的

大型银行，例如工商银行，已初步建立FICC的格局。在完成收购南非标准银行设在伦敦的全球大宗商品和外汇交易业务（“标银公众”）后，中国工商银行董事长姜建清表示“中国经济发展带来的大量商品交易和相关套期保值需求，利率、汇率市场化和资本市场开放均对中资银行的服务功能和业务模式提出了新的要求。通过本次交易，工商银行的全球市场可借助标银公众业务平台、成熟的业务模式和行业经验，提升工商银行在这一领域的业务、风险控制、运营和创新能力，从而更好地适应客户需求。合资公司将依托双方股东的资源和优势，继续加强风险管理和合规治理，在此基础上稳定发展现有业务，开拓具有较强收入增长潜力的新业务机会，积极满足工行和标准银行客户及中国客户对全球商品、外汇、利率、信用、股权交易和风险对冲的服务需求，成为符合双方股东战略需要的金融市场业务平台。”

在某种程度上，工行此举意味着，当

券商面临“新兴+转轨”的现实需求，着力打造现代投行体系，开始意识到FICC业务对于现代投行的重大意义时，却发现国内商业银行早已抢占了FICC业务的市场先机。

而在外汇业务方面，中国的外汇市场从根本上来讲是银行间外汇市场，银行在其间占据了绝对的主导地位，目前外汇市场有370多家人民币外汇即期会员，银行间外汇衍生品市场准入和做市商准入机制更是建立在即期会员资格基础之上的。再看大宗商品。同国际成熟投行机构相比，国内的商业银行在大宗商品业务领域本来存在短板，而此次工行收购南非标准银行大宗商品和外汇交易业务，正好能够降低重新配备人员、从头建立学习曲线的成本，有效弥补自身短板。

工行的FICC类业务基本归于金融市场业务项下，从产品线的完整度角度看，工商银行在此类业务方面的全球化服务能力已经同国际投行并无二致，已远远领先于国内证券公司：

券商的固定收益业务目前还仅表现为债券一级市场的承销与销售业务、债券二级市场的交易业务和固定收益证券衍生品业务。

在外汇业务上，根据《非银行金融机构经营外汇业务范围》，国内证券公司不能在国际外汇市场上进行自营或者代客外汇买卖，而且国内外汇业务的参与主体都有严格的许可管制。据国家外汇管理局公布的数据显示，全国具有外汇经营资格的证券公司有近100家，但绝大多数都是“外币有价证券经纪业务”（B股经纪），其中具备“外汇有价证券承销业务”资格的约30家，另有约10家获得QDII业务资格，从而具备了开展所谓的“外汇”资产管理业

务的资格。但好消息是，银行间外汇市场的大门正在打开，国泰君安刚刚获得外汇牌照。同时，交易所市场也正在启动，中金所推出的外汇期货合约已经进入仿真测试阶段。

至于大宗商品业务，中国大宗商品市场主要由现货市场和期货市场构成。由于缺少明确的政策规定，目前国内证券公司还不能直接参与商品现货市场，参与商品期货市场也是刚刚起步，且主要通过两种模式间接参与：一是收购和控股期货公司，参与商品期货的经纪与自营业务；二是IB模式，即证券公司通过为期货公司推荐客户赚取经纪佣金。这两种方式均是期货公司为主导的模式，证券公司的参与程度及所获收入极为有限。

(三) 券商未来FICC业务的破冰方向

杠杆率总体偏低，相比银行、保险等金融机构，证券业的整体杠杆率偏低，未来主动负债空间大。

法律和政策层面：

1. 现行法律框架。2008年修改的《证券公司风险控制指标管理办法》第二十条第四款规定，“净资产与负债的比例不得低于20%”。根据净资产/负债≥20%的要求，总资产/净资产（即通行的杠杆率）应小于6倍。

2. 融资渠道匮乏，融资成本高。券商不能发行金融债券，只能通过质押式回购、短融和次级债方式融资。

而规模和期限又受到诸多限制，例如对短期融资券实行余额管理，待偿还短期融资券余额不超过净资本的60%，短期融资券的期限最长不得超过91天。质押式回购的额度为实收资本的80%。

2012年以来，监管层对证券公司风控指标体系进行了完善，将有效优化净资产

与负债指标，提高财务杠杆。近日，正在进行新一轮的指标修改。

据中国证券业2014年发展报告显示，截至2014年底，截至2014年底，国内证券公司仅有少数几家取得了大宗商品和外汇业务的牌照。

券商A：该公司衍生品交易部已开始进行黄金现货合约自营交易，同时申请了上海期货交易所交易编码。

券商B：该公司大宗商品业务刚刚开展，初期交易品种以铜为主。目前，该公司大宗商品业务刚刚起步，规模数量很小，市场占有率不足1%。

券商C：大宗商品方面，该公司计划开展大宗商品自营和代客交易，目前主要推进的业务是黄金T+D自营及大宗商品背靠背代客业务。上述业务在等待中国证监会的批准。

券商D：该公司董事会已经同意公司自营业务参与商品期货交易。该公司目前已制定了相关的业务制度并获得了国内三家商品期货交易所的交易编码。以上相关情况已在所在地证监局进行报备。

券商E：取得了上海证券交易所黄金ETF流动性提供服务商资格，开展黄金ETF做市业务；取得了上海期货交易所黄金自营业务交易编码，开展黄金期货投资业务；拟申请上海黄金交易所的自营会员资格。在上海证券交易所上市的华安黄金ETF及在深圳证券交易所上市的易方达黄金ETF提供流动性服务业务；总投入资金超过2000万元人民币；市场占有率66.6%。

三、风已在，天风FICC整装待发

一边是商业银行FICC业务已经伸向国际资本市场，一边是国内证券业在这一领域刚刚起步。这是一个最坏的时代也是一个最好的时代。利率市场化改革、汇率自由化改革扑面而来，逃避就会挨打，拥抱也许收获颇丰。作为旨在打造跨界投融资专家的新锐券商，天风必须未雨绸缪、提前布局。

（一）建立清晰的FICC发展架构与战略：能否打造全平台、全功能、全产品是关键。面对国内券商自营、资管、投顾等五大牌照分割的困境，FICC跨除权益外利率、汇率、信用、大宗各主要大类资产，如果不树立跨品种、跨业务条线的机制，难以真正形成布局。建议天风打通自身券商、银行、期货等各块牌照，按产品品种形成横跨机构业务牌照的合作。站在大投行、大自营、大资管、大销售的角度，理清产品类别，形成全面业务产品体系。初步构想如下图：



图7 券商大自营与大资管业务架构

（二）具体建议

1. 鼓励2类机构创新：一是鼓励走出

去，成立海外子公司；二是鼓励整合与创新，成立FICC子公司。

2. 推进4大监管松绑：放松净资本约束、丰富融资渠道、放宽杠杆比率、放松新产品牌照管理。一是监管机构要为证券公司提供良好的政策环境，比如允许证券公司发展有特色的现代投资银行业务，在市场化的制度框架下，允许证券公司自由设计和交易金融产品，包括标准化的产品和非标产品，分别在场内市场和场外市场交易。

二是，放松管制并积极支持证券公司开展FICC业务。尽快出台证券公司参与大宗商品期货方面的制度指引和相关的法律法规；明确证券公司FICC业务模式和开展措施，使证券公司有“章”可循。鉴于FICC业务对券商自有资金的要求很高，因此，应该放松对券商净资本的要求，增加券商资产负债表的使用率，拓展其融资渠道，增强融资能力。

三是，放宽对证券公司外汇交易和大宗商品业务范围限制。允许证券公司参与外汇做市和业务交易，赋予证券公司外汇风险管理工具的做市功能。在大宗商品业务方面，监管部门应该允许证券公司进入商品期货电子盘市场，利用商品现货和期货之间的价格变动关系，充分挖掘相关投资套利机会。

3. 建立天风6大产品类型：丰富大类资产产品序列

在现有权益、债券产品基础上，抓紧丰富外汇、大宗商品、期权、信用产品类型，形成6大类资产的完善产品序列。

4. 推进天风8类产品提升

现货类：

（1）ABS类。抓紧推进ABS类证券化产品的投行、交易与资管业务，落实盘活

存量，抓住非标准化的市场机遇。标的范围进一步拓宽，可以是信贷资产，也可以是应收账款、基础设施收益权等，进一步打通金融和实体经济的血脉

（2）融资类产品。推进天风参与银行间、交易所所有标准化债券创新。

衍生类：

（1）完善现有国债期货交易策略，尽快在10年期合约推出之后，推进全曲线交易；

（2）推进国债期货价差交易，提升交易价值；

（3）研发短期利率期货品种，为货币市场利率风险管理提供工具；

（4）推出场外利率互换业务，券商作为做市商，可为各类资管产品提供利率互换场外交易服务，提高市场风险管理能力和券商交易收入能力；

（5）推出标准化信用衍生品，在现有CRM的基础上，设计推出以样本券为基础的信用指数产品（CDX），为市场对冲信用风险提供工具。

（6）抓紧申请外汇和大宗商品相关交易资格，尽快完成固定收益总部的全业务品种布局。

但所有创新型业务的发展都与风险相伴，作为飞速发展的券商，天风应该在业务推进的同时，重视系统建设与风险架构，确保安全健康地发展新业务。由于FICC业务的程序复杂，涉及业务比较广，因此，要重塑FICC业务风险控制体系，按风险类型进行管理，严格控制风险业务，使其业务开展与公司净资本规模、风险管理与控制体系、风险管理与内控能力相匹配。

这是一个全新的开始，抓住趋势才能爆发增长。让我们一起拥抱这个新时代的到来。🌸

狙击新三板

文/韩雨佳 中小企业金融部总经理



改变已经发生，步伐还在加速。中国经济结构真面临着前所未有的变革。新三板大潮正以前所未有之势进军资本市场。我们要在跑赢了自己的基础上继续加快速度，再扬长补短，争取不落后于市场，最后争取能够跑赢市场。

说到新三板的变化、趋势和我们如何应对的问题，首先应该谈一谈2014年12月26日，证监会下发的《关于证券经营机构参与全国股转系统相关业务有关问题的通知》，其中的主要内容一方面是明确鼓励和要求证券公司加大在新三板上面多元化的投入，另一方面是业务牌照的全面开放，允许更多的机构开展新三板推荐挂牌、持续督导和做市等业务。这个通知意味着证监会终于对新三板市场有了明确的官方意见和定位，它出台的当晚就引爆了市场，很多投资机构立刻做出了反应，纷纷表态成立或开始筹备相关业务。虽然这会对券商带来较大的压力，但是对能够得到越来越多的机构和个体参与青睐，对新三板市场而言，意味着重大的利好，参与者多了市场才能更活跃、更成熟、更规范，才能吸引更多的参与者，才能向更好的地方发展。可市场的开放对我们公司、尤其是中小券商提出了很高的要求，核心问题是我们的核心竞争力或者竞争优势是什么？

我们现在的一点点市场优势是因为比其他券商而言，我们反应比较快，稍微有那么一点点判断能力，机制更灵活一些，仅此而已。可长期呢，其他大券商反应过来的时候呢，人家有的是钱，加大投入，疯狂招人，在市场疯狂抢资产，到时候我们拿什么和别人争？这还只是券商，如果投资机构都进来了，人家比我们更有钱，价值判断能力更强，资源整合能力更强，机制更灵活，我们到时候怎么办？所以未来的时间里对天风证券，对部门，对我们每一个人非常重要，非常关键。后面的时间对我们来讲是生与死的问题，每一个人必须要清晰的认识到这一点。

1、市场从哪里来，要到哪里去？

很多人认为未来新三板的挂牌不重要，市场未来的方向在投资、并购做市等方向。这个观点肯定不对，市场的初期已挂牌为主，发展到一定阶段，这些挂牌企业都需

要通过资本杠杆去配置资源，因此自然而然的出现了投融资、并购、股票流动和市值管理等需求，市场的表现形式自然而然的多元化了起来，这是事物发展的客观规律。但是投融资、并购、股份流动能出现的前提是什么？是你要有充足的标的企业并且这些标的企业足够的有价值，因此没有挂牌的业务作为基础哪里会有后续衍生出来的那些价值放大的业务呢？拿凯立德这支股票来说，四个做市商，华融、中信、海通和天风（在这里特别要感谢陈实总，帮我们争得了这个业务机会）华融拿了400万股，非常便宜，我们拿了40万股，有点贵，为什么？不就是华融是凯立德的主办券商吗？不就是主办券商有优先权吗？不知道华融的做市和推荐之间是怎么分账的，但是在我们的机制下，项目小组肯定是要拿做市收益的业绩奖励的。未来凯立德被收购也好，IPO也好，都跟项目小组有关系。推荐不优质的企业挂牌新三板真的不重要，在精力有限的情况下非常的浪费时

间，而推荐优质的企业挂牌新三板对我们来讲真的是很重要，这是我们未来核心竞争力的基础，一方面能够和好的客户在早期建立互相信任的关系，另一方面让我们有足够的好资源去充分的撬动市场。所以我们的业务人员不要孤立的看待挂牌业务，要用全产业链的角度去看，要用终身服务的角度去看，对我而言，整个部门最核心的业务之一就是挂牌业务。

2、持续的保持市场优势。

投资业务是整个部门的核心，是部门长期绑定客户，实现服务多元化、收益最大化的起点，主要包含三方面的工作：

- 一、找到足够好的项目。
- 二、管理足够多的资金。
- 三、全力以赴把资金投入到的项目中间去。再简单一点就是找钱抢项目。

说到做市业务，首先必须是要非常肯定，王聪带了两个之前在公司默默无闻的年轻同事和几个毛头小伙子而且还是实习生的情况下，做到了行业前列，非常不容易，很感慨，很佩服！但是冷静的分析一下，仔细的思考一下，我们有这个成绩是因为我们特别聪明？比其他券商更有智慧？还是我们特别强大？我觉得不是，是因为我们小、我们重视、我们机制比别人灵活，2014年下半年才做市业务才开始，大券商的反应时间有限，我们才有了短期的一个弯道超车的机会，这也是市场留给我们唯一的一个超车的机会。看看大券商怎么干的，齐鲁后来反应过来了，他们决策也比

较快，一发力，做市企业数量上就超过了我们。当然他们纯粹为了名次的做法不可取，但是侧面说明了一个问题，就是这个市场别人没有重视，一旦重视，我们是很难竞争的。另一个角度，难道是我们比其他人聪明很多吗？我看不见得，至少我见过很多非常有想法非常厉害的同业人员，因为自身平台的机制和授权问题，没有办法发挥自身的能力，如果这些人最终去了投资机构去做市呢？

所以我一直在思考做市业务怎么干？和别人拼资金规模？我们肯定没有优势。拼做市企业的质量？这是一个方向，但是我们挂牌欠下的账太多，自己挂牌的好企业能够拿的出手的还不多。我研究了东方的思路，5个亿，十几只股票，每个股票持仓都很多。拿出一部分去市场上转流动，去满足转竞价的条件，剩下的等着竞价交易一次性的挣一把大的。这个思路是对的，是可行的，但是以我们现有的条件做不到，因为公司没有那么多的自有资金。换个角度再一想，为什么我们底仓的库存股票一定是做市的库存呢？用基金持仓有什么区别，本质是一样的，反正都是挣市场流动性的钱，无非在财务报表上体现的略有差异而已，无非是奖金从哪个口径走出来而已。

因此，结合公司的实际情况，我们未来的做市业务和投资业务必须是联动的，做市商充分的保持市场的影响力，加大好股票的流通力度，汇盈基金充分的利用做市商的市场影响力去抢资产、抢好的资产，我们的做市商通过自身的影响力及其他手段和路径把股票分散给不同的投资人，越

分散越好，最后静待明年下半年竞价交易推出的时候，我们在投资上面能有足够多的标的，从而一举奠定我们的市场影响力。

试想一下，如果明年转竞价的企业有40家，我们投了一半，后面排队的企业中我们参与的都是有市场影响力的公司，同时我们还让我们的合作伙伴和客户都一起挣到钱了。那个时候谁还会担心新三板的牌照向谁开放的问题呢？所以我们的做市部门一定不能只从自营的角度去考虑做市业务，要从全产业链，从部门整体的角度去系统的思考。

3、未来真正的核心竞争力

从内心深处来讲，我有一种强烈的愿望，把我们目前的优势，以及未来可以取得的优势转化为胜势。对于我们唯一的出路在于全力以赴的尽快提升我们的定价能力！这才是未来真正的核心竞争力，所谓定价就是对一个价值的自我判断和让其他市场参与者认同我们的判断的过程。通俗点就是我说这幅画好，很值钱，而且我有能力让你也这么认为，不只这么认为，你还愿意出钱，哪怕这幅画其实从某种角度来讲并不好。可我们怎么去判断？怎么去获得认同？这个真的很难，特别难，需要匹配和流转的资源太多。最基本的我们必须有强大的全产业链角度的价值判断能力，强有力的行业整合，资产放大和变现能力。而目前我们最需要做的是什么呢？在跑赢了自己的基础上继续加快速度，再扬长补短，争取不落落后于市场，最后争取能够跑赢市场。👉

由资本中介业务看券商转型之路

文 / 刘洛彤 马丽 天风天盈

当前券商收入结构正处转型之时，从传统经纪业务的收入发展为一二级市场同步开花。在今年下半年牛市行情下，市场活跃，交易旺盛，券商的经纪业务随之向好。与此同时，凭借着资本中介业务的崛起，券商摆脱了传统的“看天吃饭”的窘境，从今年各项经营数据来看，以融资融券、股票质押等为代表的资本中介型业务逆势崛起，成为券商业绩摆脱行情波动掣肘的关键因素。

翻开上市券商年报就会发现，包括融资融券、约定购回式证券交易及股票质押式回购业务在内的类贷款业务发展迅猛。其中，两融利息收入占券商总收入比重逐年增长，目前已基本成为证券公司的一项成熟型业务。截至11月28日，融资融券业务余额已经超过3268亿元，比去年年底增长2373亿元。市场持续上涨也吸引了投资者进场，6月以来投资者开户数持续攀升，信用账户开户也持续火爆。今年10月底信用账户473万个，较年初增长78%；信用账户占A股开户数比从年初的1.52%提升至2.67%。在牛市大周期下，信用账户将迎来快速爆发期，预计未来信用账户占比将提升至10%左右，将再次打开两融业务空间。

与此同时，作为与中国股市联系最紧密的券商经纪业务，在中国经济“新常态”的背景下，也正在发生重大变化。在监管



层新思路影响和互联网的冲击下，券商经纪业务发展的各种“制约”正逐步消除，地域限制、时间限制和制度限制正逐步打破，行业的市场化程度正进一步提升。

据中登公司数据显示，截至11月28日，两市参与A股交易证券账户数已上升至2027.39万户，而在今年上半年，这一数据不足750万户。与休眠账户满血复活相

对应的是，投资者账户资金的大量涌入。由于经纪业务以量补价和信用交易的反哺作用，2014年经纪业务在佣金率下滑的大背景下，仍然实现了收入的同比大幅增加。预期2015年佣金率下降幅度减缓，经纪业务仍将有较大收入。

伴随着资本中介型业务的高速发展，我部以柜台业务为切入点，为公司的转型创造出了更多的业务机会和商业模式。从现有试行的运营轨迹来看，柜台业务主要包括几种模式，一是资本中介模式，主要是发行约定收益的资产管理产品，向公司客户募集资金，再投向市场获取资本利差；二是高流动性模式；三是权益或衍生品类模式，上柜产品主要为权益类或金融衍生品类证券产品；四是自主登记托管模式。在目前A股市场迎来新一轮牛市的大环境下，柜台交易市场的发展，成为新的盈利增长点。

按照资本中介的定义“通过资产端和资金端资源的综合配置，来有效满足客户的投融资需求”，OTC业务通过动态整合公司的各项业务资源，应用产品设计技术来完成市场需求的对接。比如，目前信托受益权转让仍涉及繁琐的权属变更登记，极大影响了客户体验一些优质信托产品，通过券商资管小集合或基金子公司的专项资管计划实现份额转化实现“上柜”后，拥有同类产品难以比拟的高流动性优势。这些产品兼具较高收益和高流动性特点，成为对高端客户极具吸引力的新型品种。

未来除了将OTC业务定位为产品发行平台，我们的发展思路是把OTC业务发展为金融产品的“中央厨房”。运用结构化及衍生产品技术，满足传统产品解决不了的需求，并在OTC平台挂牌交易。除去没有技术含量的通道业务，我们一直强调的是券商资管的主动管理能力；未来“小集合”投资范围拓宽到各类债权、收益权后，我们完全可以不依靠任何通道，直接为企业提供类贷款服务。在这一模式下，我们不仅充当了资金端与资产端之间的“撮合方”，也贡献了主动管理和风险定价的专业价值。

在资本中介业务和经纪业务取得重大成绩的同时，我们也应清醒的认识到，当

前我公司的业务发展正面临许多瓶颈。对于资本中介型业务的“诱惑”，我们需要跨越两道门槛，一个是监管层的业务资格限制，另一个则是对资金的需求。相对于上市券商，我公司融资渠道相对较少，相应的融资成本也不具备优势。相比之下，自有资本金充裕、客户基础牢固的大型券商将取得更加明显的增量收益。

其次，对于我公司而言，当前资本中介业务正处于摸索期，随着资本中介型业务的迅速做大，我们对于该类业务的风险管理相对滞后。包括如何对资本中介型业务涉及的信用风险、流动性风险进行度量与管理；如何对场外交易对手的信用风险进行评价与管理；针对场外交易业务，如何合理征收客户保证金并实施担保品管理等，都是亟待研究解决的问题。

对于经纪业务，在地域限制、时间限制、账户限制被打破的背景下，以佣金宝为代表的互联网证券服务产品深受投资者青睐，成为券商经纪业务市场化程度加深这一“新常态”下的最大赢家。我公司目前已在互联网金融方面进行了多方面尝试，包括网站的建设、手机APP的开发、微信公众平台的运营以及与日本互联网券商的合作等。

展望未来，证券行业已从坐商向行商

转型，从牌照红利向市场红利过度。随着竞争加剧和金融深化，券商业务不断拓宽，盈利模式实现多元化，业务进入放量规模化阶段。我国庞大的家庭财富资产和丰富的企业资源将是券商发展的最大红利。可以预见未来几年资本中介、投资、做市商、资产证券化将是行业发展的新引擎。

与此同时，制度改革持续也将再次激活券商活力。伴随着注册制、资本账户开放、国企改革的推进，市场化改革方向进一步明确。混合所有制改革将为券商注入新的活力。通过引入民营资本或外部战略投资者，将大幅改善国有券商的公司治理机制。或通过打造地方金控模式，以推动当地经济和金融的发展，实现双赢格局。

当前券商行业处于制度改革、市场红利和监管放宽的历史黄金发展期，创新业务需求强劲，市场空间广阔，行业正进入加杠杆发展周期。在创新业务迅速发展下，资金需求进入加速期，将推动券商杠杆水平有效提升，收益率和杠杆双重提升打开行业利润水平新周期。

2015年必将是券商的大年，市场红利、制度红利和加杠杆多重红利将开启行业发展空间。在创新改革大周期下，我公司的业务模式也将进入全面发展的新时代。🌸

征稿启事



《机构监管动态》期刊

该刊内容重点围绕机构监管最新政策、思路动态、行业创新发展的新情况、新问题及应重点防范的风险等。

该刊包括以下栏目：领导讲话摘要、重要会议、政策解读、监管通报、监管经验交流、典型违法违规案例、行业风险研判、创新动态、问题研究、监管研究、境外行业及监管动向等。

现特面向我公司全体员工征稿，欢迎大家踊跃投稿！根据稿件及采用情况，证券基金机构监管部将进行汇总，并在每年最后一期的《机构监管动态》上公布。

主办单位：
中国证券监督管理委员会证券基金机构监管部

投稿要求 紧密结合机构监管或行业创新发展实际，具有较强现实指导意义和针对性，时效性强，观点鲜明，文字简洁。

稿酬 稿件一经采用，将有丰厚稿酬。

投稿时间 每月25日前

投稿邮箱 yuyan@tfzq.com 1187306617@qq.com

联系电话 027-87610053

天风小财迷 正式上线啦

天风小财迷是天风证券股份有限公司打造的专业互联网财富管理平台。作为天风证券移动端的官方理财APP，天风小财迷继承了天风证券专业、出众的财富管理水准，以更年轻独立的视角，为您轻松解读金融，提供精选理财产品、股票交易、保险、信贷及集合资产管理等优质互联网金融服务。我们标榜为不同理财人群提供更简单、更优选的理财方式，成为您如影随形的贴身财富管家，并立志成为中国领先的网络金融服务平台。



产品丰富 高收益

由专业的券商团队，从市场上精选出一批拥有高收益战绩和高人气的明星基金、银行理财产品，并结合天风证券自有的优质理财品种，倾力呈现。



产品战绩榜

华夏现金增利	2015年1月28日	七日年化收益率	9.184%
工银14天理财债券	2015年2月11日	七日年化收益率	5.8%
广发美国房地产	截至2015年2月11日	一年收益率	24.33%
嘉实基本面50	截至2015年2月11日	一年收益率	67.84%
中邮核心主题	截至2015年2月11日	一年收益率	44.55%

2015年2月11日统计更新

菜鸟理财 筛选简单

独创互联网化产品分类，七个宝分类筛选更直观、更简单

- 宝宝大咖秀** 精选明星互联网基金，客户可在小财迷一站式购买
- 短存宝** 7天、14天、30天和60天短存基金，客户可根据自身资金流动性选择产品
- 长存宝** 不同期限的银行理财和天风证券自有产品，满足更长的流动性需求，获得更高收益
- 黄金宝** 高收益的黄金类QDII基金，低手续费，低门槛
- 房东宝** 投资美国和全球地产股票的高收益QDII基金，1000元投资海外地产，买卖便捷
- 粮油宝** 投资石油、天然气等资源股票的高收益QDII基金，低风险投资享受原料价格上涨红利
- 海外宝** 投资海外和港台股票的高收益QDII基金，1000元投资海外股市

1元起购低门槛 买卖更便捷



1元起购 理财产品1元起购，投资低门槛

我们支持保证金与快捷银行支付，帮助投资者买卖过程更便捷。秉承“降低专业门槛，让理财更简单的理念，小财迷上线前期经过多轮精准测试，并邀请初级用户进行了多次使用体验和优化，对交互和体验的精髓细琢是我们未来永恒的课题。

2分钟开户 随时随地



身份证
持有有效期内的二代居民身份证。



WIFI或3G网络
请尽量使用WIFI、3G或4G上网。

开户前请准备



银行卡
请使用本人借记卡

工商银行 建设银行 农业银行
中国银行 招商银行 光大银行
平安银行 民生银行 兴业银行
浦发银行 中信银行 邮储银行

平台更安全



天风证券蝉联 2013年最具成长性券商大奖
2014中国区优秀投行评选再斩三奖

全国性全牌照证券公司出品，资金、交易安全有保障

中国证监会核准基金销售机构

资金受“中国证监会证券市场交易结算资金监控系统”监督

交易由中国证券登记结算有限公司统一结算

天风学长， 券商品牌传播探索 道路上的一小步

文 / 杨芬 品牌管理部经理



自2013年以来部分券商开始摸索互联网金融的道路，到今年，各大券商在互联网上的举动也可谓高潮迭起，拥抱互联网已成为整个证券行业无法回避的大趋势。一旦券商开始尝试互联网化的业务，品牌的大众传播方式自然迫切地面临着转型。

证券业作为一个相对独特的行业，其业态起源和市场化程度，使整个行业都一直忽视了跟用户在大众平台进行密集的、亲近的强沟通。而伴随着互联网的兴起，一些泛金融企业率先打起了各种“卖萌”“耍贱”“萌萌哒”的暖心式传播大招，当他们笼络到一大批零理财基础的用户并收效颇丰时，其他业内跟随者也开始整齐划一地使用淘宝官方客服腔调呼唤用户为“亲”，也学着互联网的草根精神，抛弃高冷范儿的精英传播，转投“屌丝”怀抱。

从传播学角度上讲，跟随大流讲“人话”并不会错，但是简单粗暴的从众却很容易丧失品牌本身的个性，这与互联网传播的成功之道反而是背离的。披着羊皮的狼依旧是狼，披着纯卖萌的外衣，也无法彻底改变传统营销的无趣内核。何况从小被无数品牌洗礼教育的年轻一代，耳濡目染各种各样的广告公关行为，是纯搞笑还是真有料，他们一眼就看穿，一旦被他们取关，再想博得喜爱回到备选名单或许难上加难。

天风证券作为混合所有制实践先行者，一贯坚持着业务和传

播的市场化运作。除了线下业务的线上化，我们在品牌传播的道路上也迈出了相对大胆和激进的步伐。在对普通大众的传播中，我们更注重抓准年轻用户的真实需求，用平等、亲和、互联网化的对话方式，传递普世普惠金融的核心价值。不论是互联网金融环境下卖方市场向买方市场的转变，还是政策驱动下A股的“牛气冲天”，我们希望让更多人能够享受到这些变革带来的红利。

2014年，我们在新媒体平台做了一些不一样的尝试，世界杯期间的天风球探便是一次非常典型的案例：通过一个趣味的微信游戏，以寓教于乐的方式与80后中庞大的理财小白群体互动，将复杂生涩的股市基本原理及相关业务的主要操作方式融入其中，让大家边玩边涨姿势。紧接着，结合公司网上开户的业务，打造三分钟俱乐部，使品牌传播与公司业务进行了更加紧密、更触及营销本质的结合。

当然，以天风学长为中心的互联网营销互动传播，不会止于天风球探和三分钟俱乐部。未来，我们将继续不断从以自身业务结构为中心转向以客户为中心，将更多有价值的业务和产品呈现给真正需要它们的年轻人，真正实现金融服务的普世普惠化。

天风学长在新媒体环境下的每一次探索，与用户的每一次对话，都是在品牌互联网传播基础上的一次夯实。只有每一小步迈得沉稳，天风在券商品牌传播前进的道路才会走的更加坚实。

学 长 解 牛

图解中国的 八次大牛市

在中国股市不算太长的历史中，暴涨暴跌已经成为一道独特的风景，也是股民“大喜大悲”的真实写照。但是，你都知道我国经历过几牛几熊吗？带着普惠金融的精神，天风学长现在就来给童鞋们普及一下A股史上的八次牛市。



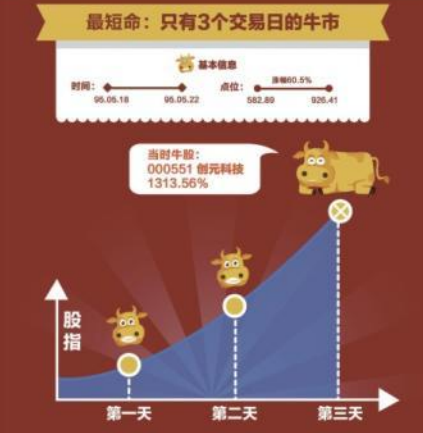
牛市背景
1990年12月19日交易所成立，当年仅有的8只股票能买到相当于中了头彩，所以根本没人愿意抛出！这便造就了中国的第一次牛市。92年5月21日单日涨幅105%，这一记录至今未被！



牛市背景
92年，邓小平爷爷在南海讲话中对股市未来怎么发展的态度作了“坚定地说”的表态，“坚定的一个圈”让第二轮牛市启动！A股三个月内快速上涨，301%的涨幅至今为股民津津乐道~



牛市背景
93-94年间，在我国经济形势不佳的情况下，A股实现了一次大规模的扩容，使得大盘一蹶不振，要在94年7月29日创下325.89的历史最低点。相关部门实在是不下去便使出三大利好救市，市场在不到30个交易日的时间内上涨至1052.94点



牛市背景
95年5月17日，证监会暂停当年大热的国债期货交易，期货市场上升风浪的资金短线便大规模杀入股票市场，掀起了一次短线暴涨狂潮！虽然仅维持了3个交易日，股指从582.89涨到926.41，速度堪比学长的三分钟极速开户！



牛市背景
政策回暖，券商资金开始宽松，各路资金也开始对绩优股票进行并井有条的建仓。加上香港回归预期行情好，第五次牛市启动，崇尚绩优开始成为主流投资理念。这次牛市的行情非同寻常地火爆，相关部门连发12道金牌压不住啊！



牛市背景
在经济较好的铺垫下，5月19日人民日报发表社论，指中国股市会有很大发展，俗称“519行情”。这个跨世纪的牛市，95%以上股票的涨幅超过了50%~几乎所有的股民都赚得盆满钵满，这大概就是普通股民怀念“519行情”的根本原因吧！



牛市背景
第七次牛市起自05年5月股权分置改革启动展开，A股在两年多的时间里暴涨6倍！这也就是回不去的传说中的6000点！此时证券行业牛气冲天，大小股神出尽风头，各路名嘴指点江山新老股民普及其前，股市被描述成一场“分享中国经济发展的盛宴”！



牛市背景
还记得当年新闻联播天天播的一揽子计划、四万亿和十大产业振兴规划吗？记得当时耳朵几乎都听出茧了~正是管理层对这个政策的强调，才让我国股市在08年全球金融危机的背景下，依旧掀起了新一轮大牛市，在不到十个月的时间里股价上涨了109%！

现在，第九次牛市已经来临了！错过了以前的机会，这次怎能还忍心只当跑牛大潮的啦啦队！
关注官网，进行三分钟手机开户
极速加入牛市奔跑队伍！

中小企业金融部

优秀的团队·良好的工作氛围

在短短一年多的时间内
 取得一点成绩、收获一些东西，
 并不单单是哪一位同事或者哪一部分同事奋斗的结果，
 这一定是每一位同事在每一个岗位上默默付出的回报。

我们坚持着与客户共生共荣的经营理念，
 践行着勤奋、团结、坚毅、真诚、平等，开放的行为准则，
 我们愿意以此作为我们的生活方式和使命，
 时刻准备着为客户创造财富未来。



全产业链
金融服务团队

关于 未来



天风证券中小企业金融部 关键词图谱

整理 / 熊佳 中小企业金融部

年轻 开放 勤奋 务实
 有理想 有潜质 坚韧
 凝聚力 执行力 创造力

关于 特质

价 值 观

只为你成长

武汉大学、
 中南财经政法大学、
 华中科技大学

关于 资历



2014年做市业务行业排名第二
 天风证券2014年度最具成长性业务部门

啥叫 优秀

中小企业金融部员工靓影

姓名：韩雨佳
岗位：总经理
星座：水瓶座
爱好：读书、音乐、运动
自我介绍：海拔高档不缺氧。



姓名：陈实
岗位：副总经理
星座：双子座
爱好：模型
自我介绍：最老的80后。



姓名：虞雁
岗位：持续督导部负责人
星座：天蝎座
爱好：旅游、阅读
自我介绍：我是一个热爱生活、勤勉工作、乐观向上的人。



姓名：王聪
岗位：场外市场部负责人
星座：巨蟹座
爱好：运动、旅游、音乐
自我介绍：热爱生活、探索未知、追求卓越。



姓名：金龙
岗位：综合业务岗
星座：狮子座
爱好：游泳
自我介绍：爱运动爱生活。



姓名：孙汉青
岗位：持续督导岗
星座：金牛座
爱好：看书、看电影、旅游
自我介绍：认真做好每一件事。



姓名：王洁飞
岗位：综合业务岗
星座：射手座
爱好：旅行、跑步、看书
自我介绍：一直都没搞清楚自己。



姓名：曹文涛
岗位：四川区域负责人
星座：天秤座
爱好：阅读、棋牌、轻运动、旅游
自我介绍：典型的80后大叔。



姓名：艾育澄
岗位：业务管理岗
星座：巨蟹座
爱好：养宠物
自我介绍：积极乐观，爱生活爱工作。



姓名：常青
岗位：综合业务岗
星座：巨蟹座
爱好：围棋、阅读、美食、品茶
自我介绍：喜欢探寻城市的老故事、老滋味。



姓名：梁蓓
岗位：持续督导岗
星座：射手座
爱好：旅游、购物
自我介绍：一个爱工作、爱生活、爱自由的麻麻。



姓名：夏斌
岗位：综合业务岗
星座：金牛座
爱好：禅意乐韵 梵音颂世
自我介绍：想了解我吗？——请看《怒放之青春再见》、《致我们终将逝去的青春》。



姓名：倪海威
岗位：场外市场部交易员
星座：天秤座
爱好：音乐、旅行
自我介绍：工作中喜欢创意思维，自我要求严格，追求完美，地调做人，品质生活。

姓名：冯锐
岗位：综合业务岗
星座：双子座
爱好：篮球、读书
自我介绍：努力奋斗好小伙儿。



中小企业金融部员工靓影



姓名：王喆
岗位：综合业务岗
星座：射手座
爱好：户外
自我介绍：风趣幽默，个性爽朗的射手男。

姓名：赵晶晶
岗位：持续督导岗
星座：狮子座
爱好：游泳、羽毛球、阅读等
自我介绍：一个开朗、热情、上进、有韧性的80后女孩。



姓名：陈羽
岗位：北京区域负责人
星座：巨蟹座
爱好：足球、旅游
自我介绍：热爱生活、乐观积极。



姓名：肖圣云
岗位：场外市场部投资经理
星座：巨蟹座
爱好：交易
自我介绍：一个喜欢安静的思考的俗人。



姓名：金兵
岗位：综合业务岗
星座：白羊座
爱好：看书、运动、听音乐
自我介绍：诚实肯干。



姓名：熊佳
岗位：综合行政岗
星座：水瓶座
爱好：舞蹈、瑜伽、心理学
自我介绍：典型的水瓶座。

姓名：罗竹
岗位：承揽承做岗
星座：天秤座
爱好：二胡、箫
自我介绍：人称“四喜”。



姓名：陈安阔
岗位：持续督导岗
星座：天蝎座
爱好：乒乓球、羽毛球、卡拉OK
自我介绍：客观镇定、助人为乐、不懈进取。



姓名：田兆言
岗位：场外市场部交易员
星座：天蝎座
爱好：听音乐、看电影
自我介绍：我是一个执着的人。



姓名：邢丹丹
岗位：业务管理部负责人
星座：巨蟹座
爱好：看电影、户外旅游
自我介绍：急性子、喜欢所以事情按照计划来。



姓名：程泉
岗位：综合业务岗
星座：水瓶座
爱好：打篮球、健身
自我介绍：真诚、守信是我坚守的人生信条，所以喜欢结交相同性格的朋友。我喜欢有压力、有挑战性的工作，这样的工作能让我充满活力和激情。



姓名：叶青
岗位：综合业务岗
星座：双子座
爱好：看书、旅行、美食
自我介绍：爱好思考、兴趣广泛。



姓名：张力帆
岗位：综合业务岗
星座：狮子座
爱好：足球、户外
自我介绍：爱旅游、爱自然、爱体验、爱好奇。



姓名：杜沁春
岗位：综合业务岗
星座：金牛座
爱好：长跑、游泳、语言、阅读
自我介绍：一个在吃货路上走得太远的小伙伴。



对话中小企业金融部总经理 韩雨佳

建设良好的企业文化体系 打造员工归属感

Q 韩总，您好！在2014年，你们部门获得了不少好成绩，在行业内具备较高影响力，也被公司评为“年度最具成长性业务部门”，您评价一下您所带领的这个团队？

A 这是一个虽然年轻但是有梦想的团队，团队的平均年龄30岁，还算是处在一个可以去做梦的年龄段里；这是一个非常多元化的团队，有律师，有会计师，有行业研究员，有投资经理还有交易员，来自于五湖四海和不同的机构；这是一个氛围融洽，充满凝聚力和执行力的团队，虽然来自于不同的地方和机构，但是大家能够快速融合，相互包容、协作，实现了很高的工作效率；这是一个激情四射并且能把公司坚毅、勤奋、真诚、团结等文化贯彻的很彻底的一个团队，用了一年多的时间，在比别人少的多的人员配置下，走完了别人三年都不一定能走完的路，并且效果还不错。

Q 中小企业金融部成立只有短短一年的时间，在这么短的时间内，部门是如何管理，如何搭建人员梯队建设？

A 对于部门的管理，最重要的是机制的建设，必须要有一个和新三板业务发展趋势相匹配的、客观的、科学的、合理的业务管理机制，这样业务的开展才能够有序和高效；同时还应该有一个基本能够引导团队的主要工作方向，能够对团队成员的工作效果客观评价及对员工创造的价值合理分配的考核体系，这样才能让大家明白自己的工作方向是什么，干的好坏的标准是什么，自己的工作结果和工作报酬之间是什么关系，只有机制清晰了，明确了，才能够好的约束和引导工作行为。

中小企业金融部人员梯队建设的整体思路分几个方面：一是以老带新，这需要把握好有经验的员工和

新员工之间人数的动态平衡问题；二是加强培训和集中学习，虽然大家都很忙，但是部门还是通过定期会议的方式，并抓住一切能抓住的机会进行主要业务方向的明确，相关业务培训和案例交流，这样有助于工作方向的统一以及工作效率的提高；三是加强对公司文化的学习和贯彻，很多时候统一的核心价值和理念会很大程度上缓和部门团队搭建过程中产生的各种摩擦。

Q 目前，中小企业金融部的人员还在不断的壮大，有刚踏入职场的应届生，也有工作经验丰富的职场达人，你们是用什么方式让每位员工能够快速融入到这个团队中的？

A 举一个例子，部门召开期中会议的时候，参会人员20多人，超过三分之一的刚入职的新员工，开会前大家都不认识对方，因此在开会前我和所有的人都进行了沟通，告诉大家这次会议的主题就是融合和明确未来方向，希望每一个人都能够主动的去打破新老员工之前的陌生感，大家都能理解和支持，在会议中也确实是这么做的，让我特别的感动。在会议过程中，我们还请了人力资源部的同事帮助我们组织了很多集体活动，帮助大家加快融合，比如“好声音比赛”等等。

Q 在这么短的时间内，中小企业金融部在业务突进的情况下，部门的同事还有着强烈的归属感，你们是如何培养好的团队文化的呢？

A 所谓的团队文化就是这个团队对一种核心价值主张的认同和长期的坚持。因此培养好的团队文化至少应该做到这么几个方面：首先，这个核心价值观是什么？是不是正确的、积极的和值得认同的？公司的与客户共存共荣，共同成长的核心价值，勤奋、团结、真诚、坚毅、平等、开放的企业文化也正是我们团队的骨干认为的作为一个现代化的投资银行应该去践行的价值主张和行为准则。其次，这个核心价值主张如何去被团队所有成员或者绝大多数成员接受，这既需要在选择新加入的团队人员时对人本身的判断，也需要持续不断的对企业文化和核心价值观的不断学习和交流。最终是接受了之后怎么能够持续的坚持和贯彻的问题，这需要团队带头人及核心骨干的以身作则，带动身边的人，当团队中三分之二的人都将这种价值主张和文化理念融入自身的行为中时，那么这种团队文化就能够自然而然的影响到团队中的每一个人。

Q 在工作中，如果遇到不合理的地方是通过什么方法解决的？对公司的管理有哪些意见或建议的

A 沟通是最有效的解决方式，通过充分的沟通去理解别人或者取得别人的理解。公司有一个很平等和开放的文化，所以给了我充分去表达自己想法的平台。对公司的管理的建议是加强后台支持体系的建设，不能让后台支持能力成为公司业务发展扩大的瓶颈。👉



在工作中默默无闻，但在自己岗位上用勤奋和坚毅诠释自我的工作态度以及天风行为准则。



用勤奋和坚毅诠释自我

部门优秀代表人物：韩中福

中福是2014年7月份入职，他个子不高，身材也没有很壮实，如果不说，肯定想象不到他是运动员出身，曾学了四年跆拳道。然而，在工作中，完全有理由相信，他真的有运动员的勤奋和坚毅。他曾告诉我们跆拳道精神是“礼义廉耻、忍耐克己、百折不屈”这就是坚毅，只要认定的事，就会全力以赴的去做，排除一切干扰，直至成功。

中福刚到部门不久就被指派到洛阳的项目上，并且是两个项目双管齐下。同时展开两个项目，工作强度也随之加大一倍，并且，当时这两个企业的状况很复杂，承做过程之辛苦是可想而知的。中福将近2个月无论工作日还是节假日，每天加班到凌晨才让企业的业务流程和财务核算得到切实改善并完成改制，最终得以成功挂牌。尽管我没有看到他日夜工作的身影，但是只要看到项目的进展速度，就知道这个速度背后承载了中福巨大的付出和汗水。

中福就是这样一个看似默默无闻，却在自己岗位上用勤奋和坚毅诠释自我的工作态度以及天风行为准则的人，他就是天风文化最好的践行者。🌟

岗位：综合业务岗
入职时间：2014年7月
星座：水瓶座
爱好：游泳
自我介绍：用实际行动证明自己的能力人。



在工作中生活中，同事之间丝毫不掩饰、不躲藏，没有戒备、没有隔阂，坦诚相待，实事求是，良好的工作氛围，有效提高工作效率。



用坦诚拉近距离

部门优秀代表人物：李进

他，常常是不见其人、先闻其声、几日不见、心里惦念。他就是咱们部门欢乐的李进，大家都喜欢叫他“进哥”。

进哥说话字正腔圆、声音够洪亮、有穿透力，而且有什么说什么、想什么说什么，丝毫不掩饰、不躲藏。他的真诚时常给我们整个部门带来很多轻松和欢乐。

在工作中，经常可以听见他与项目组其他同事激烈的辩论，对于一个问题有各自的想法或意见时，他总是敢于表达自己的观念，希望能让项目中的问题尽早暴露，尽早解决。争辩过后，他们仍然是生活中的好兄弟、工作上的好搭档，没有戒备、没有隔阂。这就是他坦诚相待，实事求是、追求真理的具体表现。

有时，我们和部门领导一起开会讨论时，他常常会用调侃化解紧张和严肃的气氛，毫不羞涩。当然，他不是目中无人，更不是狂妄自大，他只是想拉近彼此的距离，让部门的气氛更加轻松和谐。

李进自己曾说过，很认同天风勤奋、坚毅这类刚性的企业文化，但是更喜欢以诚相待，自由开放的柔性文化内涵，它在拉近人与人距离的同时，缓解了大家紧张工作中的焦虑，事实上也提高了工作效率。🌟



岗位：综合业务岗
入职时间：2014年7月
星座：巨蟹座
爱好：看书、羽毛球、旅游
自我介绍：勤奋专注、认真活泼，尚算一个好人。

员工的团结和奉献让我们中小企业金融部得以在有限的资源条件下，
以及其微弱的力量在最短的时间内完成了部门的成长壮大！



向着共同的目标前进

部门优秀代表人物：王婷婷

婷婷是一个活泼可爱的女孩，在这个年轻的部门也算老员工了。生活中开朗阳光，笑容可掬；工作中专业严谨，一丝不苟。

来部门的这一年时间里，她表现出的团队精神感染着每一个人，让每一个新进员工都如她一样，从大局出发，向着共同的目标前进。对于团结，婷婷是这么说的：“部门同事之间体现的那种团结和默契一直都是我们部门所承办的项目得以成功挂牌的巨大支持力量。”

因为项目的特殊性，财务、法律和行业的现场工作时间和工作侧重点会有很大的不同，然而我们的同事却都体现的是一种大局观，几乎没有人会在尽调的过程中去严格区分法律、财务和行业问题，而是都是从项目成功这唯一一个出发点去发现问题并想办法去解决问题，因为我们都知道，自己多做一点，其他同事的工作量就会少一点，项目的进度就会更快一点，成功也就更近一点了！

为了项目能够尽快挂牌，晚上熬夜加班是常有的事情，每一个人都很辛苦，而婷婷经常都是高效完成，却从未按时下班过。她每次都会主动去承担项目材料的汇总校对、底稿收尾、材料装订等工作，亦或者自己的力量去帮助其他同事解决一些专业性的问题。

正因我们部门有了这样的同事，不辞辛苦的奉献，就像寒冬里傲雪开放的梅花，映射出摄人心魄的光芒，令人敬慕、令人钦佩。🌸

岗 位：综合业务岗
入职时间：2014年1月
星 座：天蝎座
爱 好：骑行、羽毛球、
烹饪自我介绍：风一样的
女子。

将自己付出的劳动轻描淡写，一笔带过。对于同事之间请教的各种问题毫无保留，
悉心解答。很感谢在这样的集体里工作、很感谢身边有这样的同事。

立足于岗 无私奉献

部门优秀代表人物：徐凯

来部门一个多月，很多人都还没见到过他，为什么呢？因为他一直在项目上。前不久，有个项目股东在与我们签约后一直举棋不定，徐凯进场后通过反复沟通、协调稳定了股东的情绪，并且为了该企业能尽早实现挂牌，他协助企业制作了规范化经营方案，并督导方案落地执行。他与项目组同事用真诚的态度给企业做出地专业化服务终得到了企业各股东的极大认可。从最初的犹豫到最后的信任，企业态度的如此反转，无疑体现了徐凯及其项目组成员真诚、坚毅的职业化精神。

不仅如此，该项目还是公司第一个电子申报的项目，其申报程序和挂牌流程发生了重大变化，徐凯为了避免部门其他同事少走弯路，他便主动与项目负责人牵头编制了业务申报指南以及项目挂牌流程，用自己的经验之谈给同事做出专业化指导。

直到现在部门大大小小的会上都会以徐凯的这些经历和贡献作为大家分享和学习的案例。然而徐凯每次都谦虚的一笑，将自己的付出轻描淡写、一笔带过。对于同事之间请教的各种问题，他依旧是悉心解答，毫无保留。很感谢在这样的集体里工作、很感谢身边有这样一位同事的存在。🌸



岗 位：综合业务岗
入职时间：2014年4月
星 座：天蝎座
爱 好：篮球、骑车
自我介绍：自由随性，享
受苦乐。

企业文化心得—— 人类因梦想而伟大 企业因文化而繁荣

文/虞雁 中小企业金融部 入职时间：2014年6月

做为一个有着近二十年工作经历的职场人，我选择天风这个券商行业的“年轻人”作为我事业的新起点，其中一个重要的原因，就是对其企业文化的认同。

加入天风证券对我来说是一种偶然。2014年4月，我从原工作单位辞职后，因为要照顾病重的母亲，没有急于找工作。虽然也有同事或猎头经理推荐我去其他券商，却总是有各种让我感觉不合适的原因。毕竟到了我这个年龄，对个人能力及职业发展已有了清醒的认识，频繁跳槽是难以接受的，因此每做一次决定都要经过深思熟虑。六月的一天，猎头经理给我打电话说到天风证券时，我只是略有耳闻，却不知它的总部就在武汉。约定了面谈时间，我就开始在網上查阅天风证券的相关信息，“天风证券荣获中国财经风云榜最具成长性券商奖”、“天风证券荣膺2013年每周策略多空榜冠军”、“差异化创新求发展天风证券业绩跑赢同行”、“中小券商凭借创新弯道超车 天风证券发力大资管”、“天风证券成立本地首支新三板基金”等等，让我迅速感受到扑面而来的蓬勃朝气，令人耳目一新。而其中《天风证券助跑中小企业发展》一文介绍的正是我即将加入的中小企业金融部，文中阐述了中小企业金融部以提升中小企业内在价值为目的、为中小企业提供全面金融及增值服务的理念让我深以为然，感觉到天风证券虽然在

新三板市场上起步较晚，但以其对新三板市场本质的客观认识、对其发展趋势的准确把握以及对未来盈利模式的科学定位，后劲则不容小觑。在随后与部门韩总进行的多次交流，也证实了我的这些看法，这是一个活力四射、积极进取、敢作敢为的团队。扪心自问，有什么比一个拥有长远眼光、灵活机制和创新能力的企业更有吸引力的呢？于是，从一无所知到砰然心动再到下定决心，不过十来天的时间，我就成为了一名天风人。

做为一个有着近二十年工作经历的职场人，我选择天风这个券商行业的“年轻人”作为我事业的新起点，其中一个重要的原因，就是对其企业文化的认同。

“人类因梦想而伟大，企业因文化而繁荣”。企业文化是企业的灵魂，是推动企业发展的不竭动力。“与客户共存共荣”的核心价值观和“团结、勤奋、真诚、坚毅、平等、开放”六大行为准则及“不要混淆个人利益与集体利益、不要蓄意或过失违规、作风端正”的三条工作底线构成了天风证券企业文化的核心。

成功的企业，都十分重视企业的文化管理。在这方面，天风显得尤为突出。每

个天风人初进公司都要接受新人培训，对企业文化的宣讲是培训的重要内容之一。办公区、会议室里，你总能在显眼的位置看到它；每期的《天风人》都有不同部门的员工从不同的角度诠释它；每个天风人每天都在工作中践行它。它提高了公司的向心力和凝聚力，激发了天风人的积极性和创造精神，在天风时间越久，对它的体会就越深、感悟就越透。

金融业从来就被认为是一个“嫌贫爱富”行业，当一家证券公司立志“与客户共存共荣”时，需要怎样的一种胸怀与气度。我所在的中小企业金融部服务对这一核心价值观的诠释十分到位。部门服务的主要对象就是中小微企业，而部门的服务理念就是通过“新三板”平台为成长型和科技型的企业提供各类金融解决方案发掘企业内在价值，与其共同成长。我们不追求短期挂牌数量的激增，更不以挂牌为目的选择项目。我们合作的客户即使现阶段规模不大、甚至还没有开始盈利，只要我们看好公司的发展前景，我们就会为其匹配所需的资金和资源，助其健康快速成长，“博润通”就是一个非常典型的例子。可以预见，随着这样的案例不断涌现，



中小企业金融部的综合服务能力也会随之不断提高，必将推动公司在新三板市场上的影响力得到进一步提升。

“勤奋、团结、真诚、坚毅、平等、开放”已经是我及我身边的天风人言行的统一标准。

众所周知，投行是以团队工作为基础的，没有哪一个项目是凭个人的力量可以完成的。以新三板推荐挂牌项目为例，项目小组需要财务、法律和行业专家运用各自的专业知识各自专业领域的问题，同时被推荐项目是一个独立完整的经济实体，各方面又有着千丝万缕的联系，所以只有团结协作的团队，才能圆满完成整个工作。除了项目合作，部门内部、部门和部门之间，都要以团结为前提，因为我们都是天风人，大家的最终目标一致、最终利益一致，只有团结起来才能实现促使我们走到一起来的共同理想。

想做一个合格的投行人，不勤奋是不可能的。从工作强度来讲，投行人拿的是“计件工资”，以完成项目为唯一目标，没有严格的工作时间划分，加班是家常便饭。从专业要求来说，投行是个专业知识日新月异的行业，只有不断地吸取新知、更新旧识，才能保持专业胜任能力，否则不仅会影响工作效率，也会给客户带来损失，使公司形象受损。所以，投行工作衣着光鲜的外表下更多的是孜孜不倦地自我提高。而这样不断地应对挑战、不断地自我提升，都有一种品质在支撑，那就是坚毅。

坚毅已经是天风人的深入骨髓的品质

了。纵观天风证券的发展史，如果没有坚毅的品质，天风可能已经止步在四川；如果没有坚毅的品质，天风可能成为那些消失在历史长河中的小券商中的一员；如果没有坚毅的品质，天风不可能在短短几年内就从券商排名最后一跃成为“最具成长性券商”。如果说天风有奇迹，那也是坚毅的天风人不屈服、不放弃的结果。

成为天风人，对真诚的理解真是别有一番滋味在心头。我的主要工作是负责新三板挂牌项目的承揽承做。由于公司在新三板市场起步较晚，与客户沟通时，常常因为以公司为主办券商的挂牌公司不多，而受到对方的质疑，甚至有的客户坦率地提出要选择挂牌项目多、经验丰富的券商。每到这个时候，我就会耐心地向客户沟通，告诉他公司虽然起步晚，但是起点却很高，有一批具有丰富经验的来自其他券商的业务骨干。同时为客户分析选择大型券商和天风的利弊，再从专业角度为客户提出有建设性的项目方案，并宣传我们所能提供的全方位的服务，将我们的优势逐步展现，以真诚的态度打动他，以专业的方案说服他，最终获得客户的认可和尊重。

我到天风之后最深有体会的是平等和开放。从第一天踏入天风大门，我就直觉这是一个具有和谐的人际关系、能够充分发挥各自能力、实现自我价值的宽松的工作环境。公司是一个全牌照的券商，同时要业务需要都可以运用这一资源。这是大部分同行难以做到甚至是不可想象的，但是天风做到了。所以，当其他券商还在

实行扁平化管理，没有设置部门壁垒，只已经达到70%以上了。天风人抱着开放的心态做事，同时也拥有平等的机会，凭借创新弯道超车。再说我所在的中小企业金融部。从事了几年的新三板推荐工作，我深感券商只是把企业送上新三板，却不能为其提供所需的资金和资源，根本不能体现其挂牌的意义，也让客户体会不到挂牌的好处，如不能解决这些问题，这个市场的前景堪忧。这也是为什么挂牌公司只觉得规范成本高而获得利益太少，其他大部分企业也只是持观望态度的原因。所以，入职前与韩总沟通时，最令我动心的就是韩总告诉我，部门不是只做新三板推荐挂牌业务，部门还可以直接为项目融资、提供并购重组业务支持等等，还可与公司其他部门合作为客户提供全方位的服务，这让我看到了公司对新三板业务颇有远见地定位，也看到了公司未来在新三板市场长足发展的希望，所以我义无反顾地投奔而来。而入职半年以来，我也是亲眼见证且亲身参与着这些工作，深为自己是其中一员而骄傲，也感谢公司这样一个开放的平台、平等的氛围成就了我个人职业生涯的又一次提升。

记得一天经过公司楼下，我指给孩子看我工作的地方，她天真地问我：“妈妈，你工作的大楼好高呀，像个大大的靠背椅，你在这个‘靠背椅’里舒服吗？”我想了想，笑着对她说：“舒服，很舒服！”

企业文化心得—— 成为公司真正的一员

文/张力帆 中小企业金融部 入职时间：2014年5月

我们身处于快速变化的社会中、不断革新的行业里、迅速成长的公司内，公司提供给我们充分发挥自己才能和抱负的文化氛围，我们必须先适应这样的节奏，在奔跑中、在跳跃中去追逐这样的发展速度，我们才能真正成为公司的一员。我们倡导，在这样一个环境下，笼络的是做实事而不是搞政治的人，留下的是能合作而不是搞斗争的人。

加入天风证券之前就从业内前辈那里听说了天风的威名，其实那位前辈也不过只是见过天风的一名员工而已，但仅仅是这一面之缘就让这位前辈对天风大加称赞，说天风人是一群聪明有激情的人，这个团队是一个有胆识有创造力的团队，当时就引发了我的遐想。现在我身临这个团队之中，经过六个月的感受，我更加深深的感受到，这不仅仅是一个偶然的发现，更是一种必然，是天风的企业文化让认同它的人走到了一起。

“勤奋、团结、真诚、坚毅、开放、平等”是天风企业文化的概述，也是能提供一个职场人充分发挥自己才能和抱负的文化氛围，在这样一个环境下，笼络的是做实事而不是搞政治的人，留下的是能合作而不是搞斗争的人。

勤奋是对一个专业人士执业技能基

本的要求，缺少了执业技能就不能称之为专业人士，特别对于中国证券业，业务水平与欧美同行相比还落后很多，这既说明中国证券业还有很大的发展空间，也意味着我们从业人员还需要进行充分的学习才能赶上全球领先的发展水平。其次，中国经济正在快速增长，改革创新成为了重要的发展动力。证券行业在受到外部环境变化的影响的同时，自身的法规政策也在日新月异变化着。同时，各种即将出台的新政策新法规也在被大家所关注，当人们都在为新的游戏规则进行思考和充分准备时，如果我还停留在过去的知识储备上，必定将很快被这个行业所淘汰。

证券业属于金融服务行业，这就意味着我们需要带着服务的心态去面对客户去面对市场。客户的需求可能是千变万化的，可能是隐含的难于被发现的，市场的需求

则可能更加敏感而挑剔。这需要我们能够沉下心来，多花时间思考，不怕复杂的问题。天风是一家快速成长的公司，我们身处于这个快速变化的社会中，身处于这个不断革新的行业里，身处于这个迅速成长的公司内，我们只有去适应这样的节奏，只有在奔跑中、在跳跃中去追逐这样的发展速度，我们才能真正成为公司的一员。

在项目执行的过程中，大家都能轻易地发现，对于一个棘手的问题，茅塞顿开的那一刻通常总是在一段时间的反复思考之后出现的。虽然反复的思考可能并不直接产生了解决方案，但是潜移默化的效果却总是如影随形，所以，面对没能掌握的知识，我应该做的就是再多想想，面对写不出的材料，我应该做的就是再多思考，勤奋永远是战胜困难的法宝。“书读百遍，其义自现”，古人的经验无时不刻



地教育着我们，在勤奋面前，任何困难都不会成为我们的障碍。

团结是一个企业称之为企业的关键要素，如果一群人不能团结在一起，那么只能被称之为团伙而非团队，因为大家是因为临时的利益而暂时地合作，而不是因为长远的共同的目标和理想而走到一起。团伙是时刻准备着散伙分账的一群人，而团队是时刻准备着共同迎接下一个挑战的一群人。团结就意味着可能有的人会暂时地受到委屈会付出多于收获，但是他会坚信这个团队不会辜负他。只有这样，大家才能把所有的精力都放在工作中，在如何把事情办好上，而不是放在互相斤斤计较上。

团结不仅仅只是合作更是一种关系的融洽，团结的项目组才能保证项目组及其他层面信息沟通的通畅，信息交流的快速

传递能提高工作的效率。沟通的范围不仅局限于项目组内部，更体现在上下级的沟通上，比如在实际工作中往往会出现超越权限或者需要商定的事情出现，由于此种事情的特殊性，且工作经验、社会阅历、信息接收程度等方面的不同，仅仅依靠项目组内部沟通往往不能全面的了解问题和解决问题，此种事情就需要向上级领导和部门反映，如何向上级传递最真实最完整最不带主观偏见的信息就成了首要考虑的问题。只有上下级以及同级之间的沟通顺畅才能保证一个团队的团结和战斗力，才能应对在工作中遇到的各种问题，形成三人行必有我师的团队氛围，在团队协调的关系中相互提高。

真诚对外是我们需要真诚的面对客户，对内是我们需要真诚的对待我们的同事。

短期内的合作和交往可能来自于很多因素，而长期的合作则必须建立在相互信任的基础上。如果每次的合作都需要处处提防，不但存在巨大的商业风险，更极大增加了沟通和审查的成本。获得一个优质的客户十分不易，伴随客户成长并在其中每个阶段获得收益是每个证券从业者的愿望，但是在客户尚未长大的时候，没有人能预知未来，如果我们不能抱着一种全心全意服务的态度，就无法去获得客户的信赖，也就无法与其进行长期的合作。

对于同事，我们更需要抱着真诚的交往态度。证券公司业务条线清晰，但是业务知识却又相互交叉，随时向同事请教是快速获得知识的很好方法。如果不能抱着真诚相待的态度，就不能与同事充分的交流，互相学习，快速提高，甚至还有可能

影响到公司内部的团结合作的精神。

坚毅既是一种精神，又更是一种态度，在工作中总会遇到各种不顺利，总会遇到付出却迟迟不能看到收获的情况。如果我们就此放弃了，可能就与成功失之交臂，而坚持和毅力，正是支撑我们在这种情况下永不放弃的品质。对于新三板这个全新的市场而言，一切都是未知数，公司以其投入的各种资源承担着巨大的风险，我们也以自己的职业生涯承担着风险，在努力工作的同时，我们也应当做好准备，如果市场没有像我们预料的那样很快迎来春天怎么办，如果市场的变化没有我们预想中美好怎么办。我们是应当坚持自己最初的信念还是就此离开。我想对于一个有着强大内心的人，不会因为现状的暂时不顺而放弃，他一定能坚持自己内心的判断。

证券市场是一个快速变化的市场，价格的波动总是让人眼花缭乱，然而价值却永远静静地呆在那里。如何坚守价值，不被短时的利益所左右，这就要求我们更能忍受旁人的不解，不去羡慕别人的收益，坚持地在自己选择的道路上一路走下去。

开放就是要求我们时刻保持着合作的心态，无论是面对市场上其他的合作伙伴，还是面对公司内部的其他部门。我们不能仅仅想着自己的利益，还要时刻考虑到别人的利率，俗话说“财聚人散、财散人聚”，说的就是我们要以一荣俱荣的心态，去帮

助我们的合作伙伴们，让大家利益均沾，这样的合作关系才能长久持续。这样的关系也与我们真诚的品质相互呼应，我们不是在寻求短期的合作，不是在寻求占别人的便宜，不是在追求一种尔虞我诈的方向，而是真诚地希望大家能在共同的利益下，向着同一个目标努力前进。

面对公司内部的其他部门时，开放就演变成了我们团结的精神，项目的承揽，总是需要部门间的合作，未来的更深层次的资本市场服务，更需要部门间的协力完成。实际上，由于不同业务部门间负责人的个人原因以及业绩考核的互相竞争，许多券商以及大型金融集团内部都无法形成跨业务条线的通力合作，甚至还可能出现互相拆台的现象。这样，全牌照的业务优势就被大大削弱甚至荡然无存，天风证券坚定地要走全牌照综合金融服务的道路，那么也必将在这个问题上面临重要的挑战。在承接一项业务的时候，如果不能获得其他部门的支持，就不可能将我们丰富的业务资质的优势发挥出来。而与此同时，如果不能慷慨地将业务机会分给其他部门，也不会获得其他部门对我们的全力配合。

平等是现代企业的重要标志，企业是各种资源的自由配置结果，没有人可以凌驾于公司之上，没有人可以利用自己的行政权力去压制他人的想法。在这一点上，天风证券可以说是典范企业。公司内由上

至下都充满了谦逊的气氛，领导们从不以权压人，仅仅认为自己是服务于大家的角色，前辈们也不倚老卖老，都称呼自己是年长一点的同事。这样的氛围下，低职级的员工就敢于提出自己的看法，年轻的同事们也更敢于另辟蹊径地思考，没有人担忧自己会因为想法与领导或前辈相冲突而担忧，没有人将服从看做自己生存的必修课，而随之而来的是更大的责任感，没有领导为你的工作成果背书，我们需要为自己的工作负责。对于年轻的从业人员而言，这是一种十分难得的体验，这种体制给予了我们充分施展的空间，对公司有利的事情能够得到迅速执行。在这样的环境下，我们的勤奋、团结、坚毅和真诚才显得更加充满意义，我们的职业生涯才显得更加充实。

天风证券的企业文化是符合当代企业发展的文化，是符合有冲劲有抱负的职业人士的文化，是有利于企业最高效运行的文化，我认同这种文化，也愿意在这种文化的企业中成长。🌸

企业文化心得—— 与客户共生共荣

文/冯锐 中小企业金融部 入职时间：2014年7月



企业文化是企业内部形成的一种特殊的组织文化，企业文化是一个企业的灵魂。对我们天风证券股份有限公司的企业文化诸多内容中，我理解最深的是我们的核心价值观：与客户共生共荣。

我所在的部门是中小企业金融部，之所以对这一点感受比较深刻是因为我们服务的客户都是中小企业客户，这些客户往往尚处于企业成长初期，企业的风险承受能力很弱，但是挂牌新三板又是一个对企业来说影响较大且具有一定挂牌成本的事情，企业在挂牌新三板之前必须慎重的考虑挂牌新三板的必要性、成功的可能性以及挂牌新三板究竟是出于说明目的，这些问题企业家们如果不清楚，如果只是抱着认为挂牌新三板能够圈钱等目的，那么就有可能导致挂牌的失败，这将给本就风险抵御能力薄弱的中小企业带来负担。

以我在工作过程中曾经接触的一个企业为例，当时我们项目小组成员现场初步尽职调查的时候发现企业的生产经营状况存在较大风险，该企业本身处于业务转型过程中，老的业务市场在萎缩而新的业务

尚处于研发阶段，企业经营风险较大，当时我们判断该企业在当前的状态并不适合申请新三板挂牌，但在企业家的坚持要求下我们还是委托了会计师事务所对其进行初步的账务检查，结果检查结果发现公司之前的业务存在较为严重的偷逃税务的现象，我们和企业负责人沟通后发现该负责人缺乏基本的法制观念，认为当地的税务机关没有对他们进行税务处罚即表示他们没有偷逃税务，并不承认偷逃税款的行为，我们在和客户反复沟通新三板的挂牌条件和企业当前的运营状态不符之后，最终才说服了该负责人接受暂时无法申报新三板挂牌的事实。由此案例可看出，新三板业务并非一项单纯的交由券商办理即可的中介业务，企业家本身也应该本着对企业负责、对投资人负责的态度对新三板市场的规则及运行实质做相应的了解，主办

券商更应该本着与客户共存共荣的态度充分为客户考虑利弊。

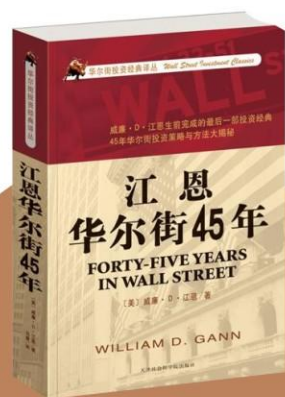
另一方面，把新三板挂牌业务放在投行业务体系乃至整个券商的业务体系下来看，单纯新三板挂牌业务本身给券商带来的利润非常少，国内很多券商的新三板业务部门都是处于亏损状态，但是为什么新三板业务还是要做呢？在我看来这就是体现了我们公司的核心价值观：与客户共生共荣。单纯挂牌这一个环节确实给我们带来的利润不多，但是我们通过新三板这一业务口径与企业建立了深厚的联系，伴随这后续的持续督导，我们可以在企业从小到大的成长过程中为企业提供持续不断的资本市场服务，真正做到与客户共生共荣，这个过程才是最有成就感和一个投行人员真正应该做的事情。🌸

《江恩华尔街45年》

文 / 胡旻 资阳广场路证券营业部

最近总有朋友问我，股市行情现在怎样了？可以抄底了吗？你们看盘一般都看什么指标？有没有好的书籍可以介绍？.....

我想给他们介绍的就是---《江恩华尔街45年》。



类型：华章经典·金融投资
书籍作者：【美】威廉·D·江恩
陈鑫（译）
出版社：机械工业出版社

首先介绍一下作者，威廉·江恩，传奇式证券交易巨匠，二十世纪最著名的投资家之一，自创独特而又神秘的证券分析理论和方法，匪夷所思的精准预测。江恩出生于1878年，16岁开始在火车上工作，后来，他进入一家棉花交易行担任经纪人，24岁的时候，江恩开始了第一笔棉花期货合约的买卖，并从中获利。自此之后的53年，他从金融市场共获取5000万美元利润，相当于现在的10亿美元。1909年，他的交易技巧开始引人注目，在286次交易中，他只有22次受损，成功率高达92.3%。20世纪30年代后期，江恩的兴趣从股票转向商品，1955年6月14日江恩逝世，享年77岁。

威廉·江恩在股票和期货市场中的骄人成绩至今无人可比，他所创造的把时间与价格完美的结合起来的理论，至今仍为投资界人士所津津乐道，倍加推崇。江恩相信股票、期货市场里也存在着宇宙中的自然规则，市场的价格运行趋势不是杂乱的，而是可通过数学方法预测的。江恩的数学方程并不复杂，实质就是价格运动必然遵守支持线和阻力线，也就是江恩线，他一生著述颇丰，这些著作令无数人受益，其中最著名的是《江恩华尔街45年》。

书中江恩总结了12条买卖规则，比如在单底，双底或三底水平入市买入；根据市场波动的百分比买卖；根据三星期上升或下跌买卖；根据成交量、时间点买卖以及最安全的买卖点等，用图形以及举例方式分析的非常详细，对投资者判断买卖点位有很大的帮助。

书中也谈到了时间循环规则，3日走势图和9点摆动图，如何交易看涨期权、看跌期权、股权和权证，以及以小风险获取大利润。在这本著作中，关于短期价格调整的规则对任何投资者都是一种宝贵的规则。

本书是第一本被译成中文正式出版的江恩的著作，总结了其在45年交易生涯中积累的宝贵经验，有着十分重要的借鉴意义。🌸

《天风人》2月刊投稿名单

- 执行委员会主任、常务副总裁 / 吴建钢
- 固定收益总部 / 翟晨曦
- 中小企业金融部 / 韩雨佳
- 天风天盈 / 刘洛彤 马丽
- 品牌管理部 / 杨芬
- 中小企业金融部 / 熊佳
- 中小企业金融部 / 虞雁
- 中小企业金融部 / 张力帆
- 中小企业金融部 / 冯锐
- 资阳广场路证券营业部 / 胡旻

每期杂志都会受到很多来自不同机构和部门的稿件
感谢你们的笔耕不辍
感谢你们不吝分享
感谢你们的精彩观点和见解
因为有你们
《天风人》才更加精彩

祝3、4月同仁 生日快乐 天天开心

生日福利以各部门名单为准

- 武汉总部：黄海燕 童漂 熊阳 焉俊 方远达 王标 金兵 徐荆栋 谢琦 张天琪 高翔 邓竣喆（3月）
徐茜 彭田 王凉 王婧博 杨帆 刘学 谢臣 郭彪 邹霁 张岚 王永平 刘倩 刘方正（4月）
- 北京地区：杨羽云 丁子静 孔祥龙 任春 程颖 曹巍浩 胡晓斌 李倩倩（3月） 翟晨曦 张文蕊 裴鑫 黄翼 曾波（4月）
- 上海地区：朱俊峰 王琪 郭晨 陆欢 杨晓 宋娟 王伟刚 茅瑞懿 徐建春 姜楠 顾娟娟（3月）
燕智强 云南 冯又国 冯捷 顾熙 周兴用 曾亮东 蒋孝强 李媛媛 刘敏雁（4月）
- 深圳地区：肖存武 田金梅（3月） 李彦佳 江伟 刘卫亮（4月）
- 四川地区：沈燕军 夏克强 蒋颖（3月） 肖昌莉 陈镜宇 郭琳莉（4月）
- 杭州地区：汪敏 全佳潇 王闪 沈宇虹（3月） 傅潇 孙宇鸣 徐璐（4月）
- 武汉八一路营业部：杨永德 陈昌奕 李成钢 陈明（3月） 黄向林 余东 郑玉华 罗燕飞（4月）
- 武汉佳园路营业部：姚志龙（3月） 万丝哲（4月）
- 武汉唐家墩营业部：赵玺（3月）
- 南京建邺路营业部：王星 芮萍娟（3月） 杨丹丹 刘文军 范辉 王艳（4月）
- 深圳滨河路营业部：蒋忠英 张文斌（3月） 贺平 杨雄飞（4月）
- 成都武侯祠营业部：王绪芳 曾莫洁 黄春鹏 陈茂宏 江波 李春皓（3月） 马明辉 杨翕（4月）
- 成都一环路东五段营业部：韩冰 刘钰 陈海兵（3月） 张蓉（4月）
- 新津武阳中路营业部：罗晓林（3月） 资阳广场路营业部：李军 蒋成玉 徐杰（3月）
- 什邡菱峰北路营业部：鲁晓艳（3月） 江油金轮干道营业部：周娟（3月）
- 大连天河路营业部：刘润松（4月）
- 大连中山路营业部：朴永华 刘玉钢（3月） 于舜尧（4月）
- 大连普兰店营业部：王媛 刘国魁 温顺宇（3月） 李梦禹 王强（4月）
- 京山轻机大道营业部：郑良高 徐付燕 吴兰枝 邓国燕（3月） 边琴静（4月）
- 天门钟惺大道营业部：雷霆（3月）
- 荆门军马场一路营业部：刘洲（3月） 尹延茹（4月）
- 上海芳甸路营业部：陈舜蓉（4月） 合肥阜南路营业部：李永翠（4月）
- 钟祥王府大道营业部：陈琪（3月） 许军（4月）
- 襄阳长征路营业部：王青 张珊珊（3月） 何潇（4月）
- 长沙韶山中路营业部：邹晶（3月） 刘娅莎（4月）
- 宜城自忠路营业部：刘海英（4月）

HAPPY BIRTHDAY



研究所的千里马等你来寻！
伯乐们，准备好了吗？
ARE YOU READY?

培训 高回报
完善 产业无缝结合
快速成长

2015天风证券全新研究所蓄势待发 需要您的慧眼来识英雄，亲爱的伯乐们准备好了吗？
一旦推荐成功并顺利转正，将有**5000元**的伯乐奖励！

我们需要行业研究员加入天风大家庭

只要他会

- 1、行业上市公司的研究与分析，对重点公司进行调研、跟踪与预测，并撰写研究报告，提供投资建议；
- 2、行业发展进行前瞻性研究，提供行业研究报告和投资策略；
- 3、构建、整理并定期维护上市公司和相关行业数据库；
- 4、建立行业内的人脉关系，获取外部资源，提供研究领域的专业支持；
- 5、提供客户所需的专业研究服务，为客户寻找有价值的投资标的；

只要他是

- 1、35周岁以下，211、985重点院校全日制硕士及以上学历，具有通信、计算机和电子等理工科专业背景，有金融、财务、经济等复合专业背景者优先；
- 2、拥有2-3年卖方研究经验或者3年以上相关产业经验且具有一定财务基础；
- 3、具有较强的文字表达和人际交往沟通能力，有良好地调研及判断能力，以及数据分析和逻辑分析能力；
- 4、具有强烈的责任心和进取心，较强的抗压能力，以及良好的团队合作精神，能适应频繁出差；

需求行业

TMT（计算机、电子元器件、通信）、医药、交通运输物流、文化传媒、高端装备（机械、军工、电力设备和环保设备）、环保行业。

需求人数 10人

工作地点 上海

伯乐通道 推荐简历至hr_sh@tfzq.com（请备注行业方向）

截止时间 2015年4月30日

赶快开启伯乐模式搜索你周围符合条件的小伙伴吧！

您体验 我送礼!

天风小财迷贺岁千钧一发
看土豪来派奖啦!

扫一扫，快速安装小财迷
天风证券官方理财APP



活动期间，凡参与天风小财迷APP体验
并填写问卷的小伙伴，均可获得**20元**
话费，人人有奖哦!

活动时间：2015年2月10日-2015年3月31日

如何参与?

01

扫二维码，安装
天风小财迷APP



02

打开APP首页，点击体验开户入口，
完成开户流程。



03

开户成功页面会邀请您填写
问卷，记得选择“参加”哦!

邀请您参加问卷活动，免费领20元话费

不参加

参加

参加

* 完成问卷后，我们会在3个工作日内
将20元话费打到您的开户手机上(如遇
节假日则顺延)