

天风情报局 >>>  
共享单车—mobike vs ofo,  
因在困境如何破局?

创业在天风 >>>  
天风24小时

品牌课堂 >>>  
“我们的VI系统新升级啦!”

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

# 天风VIEW

THE VIEW MAGAZINE

2018.03&01  
2018年  
01  
期  
总第  
013  
期



# HOURS IN TF





# 风景VIEW

## 最美的“风景”，一直在路上

亲爱的同学们：

你们好！

很多同学都在私底下悄悄打听为什么这一期《风景》迟迟不出刊？这是因为编辑部在策划一场阅读“盛宴”——天风人的24小时，采访人数再创新高！

我们锁定24名来自不同岗位的天风人，记录了Ta们24小时中的工作状态。同时，在电子刊上还会揭开采访过程中好玩有趣的幕后花絮。

为了让《风景》走得更远，不论是纸刊还是电子刊，我们都在不断改进：

### 1、天风18岁话题互动

今年，天风迎来了18岁，为此，编辑部增加了这个互动板块，展示同学们与天风、与18岁的故事；

### 2、电子刊全面升级

《风景》电子刊将以H5+语音图文+邮件等组合拳形式出现在同学们的视野里，随时随地都有“风景”相伴。

《风景》的成长离不开同学们的支持与建议，欢迎大家踊跃参与话题讨论及投稿！如有稿件或反馈，请发送至《风景》邮箱fengjing@tfzq.com，稿件或意见一经采纳，即将获得“风景好礼”，期待与《风景》一同的前行成长的你们！

《风景》编辑部



#### 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

Secretary General

Liu Xiang

#### 学长顾问委员会

委员

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

秘书长

刘翔

#### EXECUTIVE BOARD

Member composition

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

Secretary General

Ju Binbin

#### 执行编委会

成员构成

各业务条线负责人或骨干员工

秘书长

鞠彬彬

#### CORRESPONDENT COMMITTEE

Member

Each Unit Business correspondent

President

Yu Yan

#### 通讯员委员会

成员

各部门通讯员

会长

余艳

#### EDITORIAL DEPARTMENT

Editor in chief

Yang Fen

Editorial director

Ju Binbin, Yu Yan, Guo Yiren

Visual director

Xiong Lei

#### 编辑部

主编

杨芬

编辑主任

鞠彬彬、余艳、郭怡人

视觉总监

熊磊

准印证号（鄂）4300126

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。





卷首语  
EDITOR'S LETTER  
点亮岁月之光

一个公司的发展，就如同《三体》中的黑暗森林，有它固有的法则与状态，重要的是如何做到“给时光以生命，给岁月以文明”。

其中，天风的每一个员工都发挥着重要的作用，他们不仅是天风文化的见证者，也是“创造天风文化”的主力军。

从几十人到三千多人，从成都到武汉，到辐射全国、国际化布局，天风的基业是每一个员工用无数个24小时换回来的，是他们，凝聚起了天风独一无二的企业文化，也是他们，用全部的勇气奋斗、努力、拼搏。

天风的每一个小跨步，都伴随着天风人的汗水和泪水，欢笑与收获。工作周而复始，他们不曾抱怨；面对激烈的市场竞争，他们不会退缩。

他们的工作可能重复琐碎，可能经受考验，会有收获，也会面临失败，但都有对工作报以敬畏与激情。

永远都乘坐最早飞机、火车、地铁，穿梭在城市里的天风人，他们将生活的寄望与工作的激情交融在一起，度过有价值的生命时光。

他们耀眼又平凡。他们努力工作，也热爱生活。他们尊重现实，也胸怀理想。

因为他们深知仅靠生存本身是不能保证生存的，发展才是生存最好的保障。

这是他们的24小时，这是天风的24小时。

天风证券董事长 



# 目录

## CONTENTS

06 18周年特别企划

### 新闻资讯

#### COMPANY NEWS

##### 天风新闻

- 07 “航乘天风，助力协同” 天风证券赴丰林集团交流会谈  
天风证券与招商平安AMC建立全面战略合作伙伴关系  
天风证券成功发行总额33亿元公司债券
- 08 天风证券“制造立国—2018年春季策略会”在杭召开  
天风证券荣获中金所“2017年度国债期货优秀交易团队奖”  
天风证券荣获证券时报“2018中国区优秀投行君鼎奖”4项大奖

##### 天风责任

- 09 天风证券“橙色暖阳”公益助学行动走进房县东沟村
- 10 2017年度投资者教育与保护颁奖大会在沪举行 天风喜获四奖  
2018天风证券投资者教育专项活动“理性投资 从我做起”  
在武汉大学法学院圆满举行  
天风证券帮扶贫困县“房县县域经济创新发展板块”启动

##### 行业新闻

- 11 金融监管迈向新格局 多项新规料加速落地

##### 天风情报局

- 13 共享单车—mobike vs ofo，囚徒困境如何破局？

### 创业在天风

#### ENTREPRENEURIAL CULTURE

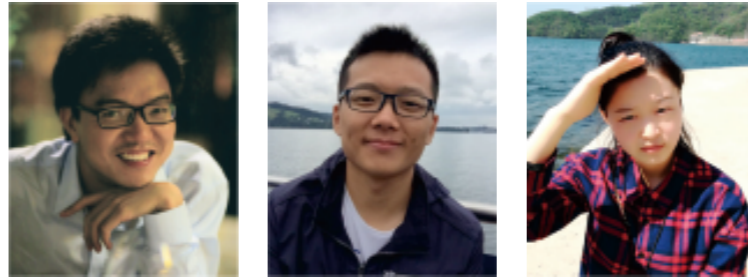
- 19 天风24小时
- 20 00:00-07:00  
给时光以生命，给岁月以文明
- 23 07:00-19:00  
仅靠生存本身是不能保证生存的，发展是生存最好的保障
- 28 19:00-00:00  
弱小和无知，不是生存障碍，傲慢才是
- 31 与天风，共成长
- 32 编后语——智慧源于勤奋，伟大出自平凡

004



## P19

一个公司的发展，就如同《三体》中的黑暗森林，有它固有的法则与状态。从几十人到三千多人，从单一牌照到全牌照券商，天风的每一步，都伴随着天风最普通的基层员工以及服务天风的普通劳动者，正是他们周而复始、不辞辛劳的工作，才成就了今天的天风！



### 成长在天风

在天风，有一群这样的斜杠青年，他们表面上看来与上班族没什么两样，私底下，却有很多脱离职业的兴趣，一起去探索这群不满足“专一职业”的年轻人有着怎样不同的生活方式！



### 成长在天风

#### YOUTH IN TF

- 34 天风“斜杠”青年
- 36 我和天风的故事，从一次采访开始
- 38 点点滴滴浇筑 锻造天风底色
- 40 但求耕耘，莫问收获

### 天风幸福课

#### HAPPINESS COURSE

##### 品牌课堂

- 42 “我们的VI系统新升级啦！”

##### 风控合规

- 44 审计报告首页的关注点
- 46 新三板推荐挂牌业务中主办券商违规行为分析

##### 职场范

- 48 “星云”人才培养计划进行时
- 52 21世纪的后台部门什么样？

##### 睿读堂

- 54 After 6pm，90后的孤独与自由

##### 开讲了

- 58 企业如何从习惯中受益——提升“用户终身价值”

##### 业务科普

- 62 何为新经济？
- 63 新经济企业回归A股，谁会成为下一个“独角兽”？

005



# 重返18岁，你最想对自己说什么？

18岁，一个被赋予特殊意义的数字，于人而言，18岁是个分水岭，它意味着一个人正式步入成年期，剥离少年时期的稚气，以成熟的姿态去面对社会。人总是会对青春期的经历格外记忆犹新，或是狂欢，或是遗憾。如果现在有一个时光机，能将你带回18岁的那天，你最想对自己说什么？

## 抢沙发 SO FAST

王文滔

18岁那年天真无邪，浑身都是劲，回到那一年，我一定会对自己说，不要空谈理想，幸福是靠奋斗出来的。青春里挥洒的汗水都不白费。做一个问天的追风少年。

编辑点评：好一个问天的追风少年！

梓翊

走另一条路试试吧，还有，趁着大学疯狂一次。

编辑点评：路在何方？

空蛹出蝶

回到18岁，我要去看看男朋友青涩的样子，并给他看看他28岁发福后的模样，哈哈哈，看他还跟我抢食。

编辑点评：机智如你。

Vincent

重返18岁，一定要少吃、少吃、再少吃，绝不能和未来领导一个身材。

编辑点评：我可以@翔总@大雄总！

孙小美

要学会把内心的渴望转化成行动，并为之一直努力下去，不要因为怕受到伤害就妥协，坚持就是胜利。

编辑点评：行动力第一，坚持做自己，每天都是18岁。

joker司

我会千方百计找到马云，和他结拜！

编辑点评：马化腾也不错哦，可以撮合“二马”与你桃园三结义。

挪威的森林

别懈怠，这可能是你人生最后一次走捷径的机会了，18岁该做的事不要等到81岁后悔，加油！

编辑点评：加油！

何潇

如果再回到十八岁高三，要找一个学霸男朋友，一起考上一所好大学，一起选择金融专业，然后一起来天风。

编辑点评：所以，现在有学霸男票么？没有的话学长帮你找~

吴正谱

如果能重返18岁还要什么自行车，老爹生意也别做了把钱全买万科茅台格力大平安，如今便能回老家修个小院子买个保险陪小孩长大陪他们到老！

编辑点评：看来18岁那年买了一辆很金贵的自行车~

## 2018.02.01



### “航乘天风，助力协同” 天风证券赴丰林集团交流会谈

2月1日，天风证券董事长助理兼粤港澳大湾区管理总部（筹）总经理胡晓斌率广西分公司、并购融资总部、南宁东葛路证券营业部及天乾资管相关人员一行，拜会广西丰林木业集团股份有限公司（以下简称“丰林集团”）创始人刘一川先生，商谈合作事宜。

会谈中，刘一川对此前天风证券绿色金融事业部和研究所协同定制的综合金融服务给予了肯定和感谢。丰林集团控股股东已将市值20亿元股份转入天风证券托管，此外，双方就丰林集团未来发展规划、绿色产业基金设立、资本市场融资、国际化业务合作、大股东市值托管等事宜进行了交流。

## 2018.03.14

### 天风证券与招商平安AMC 建立全面战略合作伙伴关系

2018年3月14日，天风证券副总裁翟晨曦与机构客户委员会、固定收益总部、并购融资总部、研究所等相关条线部门负责人一行共8人在深圳平安金融中心与深圳市招商平安资产管理有限责任公司（以下简称“招商平安AMC”），签订全面战略合作协议并就各相关条线业务合作机会做了充分的讨论，招商平安AMC副总经理王学明带领公司基金及投行团队出席。

## 2018.03.22

### 天风证券成功发行 总额33亿元公司债券

3月22日，天风证券在上海证券交易所成功发行8.8亿元的“18天风02”公司2018年二期债券，本期债券期限3+2年，评级AA+，票面发行利率5.8%，接近同年期AAA级央企债券发行利率。本期债券的成功发行，充分说明了市场对天风证券的认可，再次彰显了公司良好的综合实力和影响力。

2018年2月13日，中国证监会〔2018〕340号文批准天风证券发行总额33亿元的公司债券。3月9日，公司以5.95%的票面利率成功发行了24.2亿元的2018年首期债券“18天风01”，债券评级为AA+级、存续期3+2年。



## 2018.03.27



### 天风证券 “制造立国—2018年春季策略会” 在杭召开

3月27日，天风证券研究所举办的“制造立国—2018年春季策略会”在杭州拉开帷幕。本次策略会共集聚了包括20余位政府及产业专家、10余位新财富分析师、近200家上市公司代表等在内的逾千位各界人士到场参与。嘉宾们通过30余场主题论坛，循序渐进地探寻中国制造业的相关议题，包括“如何通过供给侧改革优化升级”、“相比美日欧，5G、军民融合、汽车产业链、半导体带来什么机会”、“未来会有哪些新的制造业机会，新材料、新设备、新应用”；“互联网、物联网、人工智能等新技术如何赋能制造业”等备受市场关注的话题。

## 2018.03.31

### 天风证券荣获中金所 “2017年度国债期货优秀交易团队奖”

3月31日，由中国金融期货交易所（以下简称“中金所”）主办的“2018年国债期货策略交流会”在广州圆满举行。会议旨在加强行业交流，凝聚市场发展共识，同时对于促进国债期货市场平稳运行和功能发挥方面做出积极引导、示范作用的市场机构进行了表彰。

本次会议公布了2017年度国债期货优秀参与团队专项评选结果，天风证券、平安证券、东方证券、中信证券等多家机构获得了“2017年度国债期货优秀交易团队奖（自营类）”。这也是天风证券继2016年之后，再次蝉联该奖项。

## 2018.04.20



### 天风证券荣获证券时报 “2018中国区优秀投行君鼎奖”4项大奖

4月20日，由《证券时报》主办的“2018债券&资产证券化融资创新论坛”及“2018中国投行创造价值高峰论坛”在厦门市落下帷幕。来自监管机构、中国区投资银行机构代表等众多嘉宾齐聚一堂，就A股股权融资市场的巨变与应对、投行业务的挑战和机遇等行业热点议题进行了深入探讨。论坛结束后，还举行了2018中国区优秀投行君鼎奖颁奖典礼，天风证券凭借在金融扶贫领域的出色表现和在并购重组、债券承销等大投行业务体系上的专业能力，荣获“2018中国区财务顾问君鼎奖”、“2018中国区十佳银行间债券投行”、“2018中国区五星扶贫债券承销商”和“2018中国区五星扶贫债券项目—17凤凰铭城债”四项大奖。

证券时报“投行创造价值高峰论坛”至今已走过12年，已成为金融领域中国区最具影响力和最被认可的评选之一。本次评选吸引了银行、券商等上百家机构竞评，通过专家审核委员会评审，结合微信投票的方式层层评选而出，客观反映了中国区各投资银行的真实能力。

## 2018.02.07



### 天风证券“橙色暖阳”公益助学行动 走进房县东沟村

2月7日，临近农历新年，天风证券“橙色暖阳”公益助学行动在房县窑淮镇东沟村举行。活动中，天风证券扶贫工作组成员代表公司全体员工向房县窑淮镇贫困学生捐款165,053元，同时还向贫困孩子们送去了包括围巾、帽子、文具等在内的暖冬助学礼包。天风证券在房县挂职干部、房县政府党组成员华文俊，房县窑淮镇党委书记杨奎，窑淮镇中心学校校长高明儒及天风证券扶贫工作组成员参与了此次助学行动。

去年年底，天风证券扶贫工作组成员首次来到东沟村，这里交通闭塞，是位于鄂西北山区的深度贫困村，扶贫工作组一行被贫困户家里的残破景象和学生们冻裂的手脚所深深触动。随后在今年1月，天风证券便联合湖北省慈善总会，在公司总部及全国各地分支机构共同开展“橙色暖阳”公益筹款活动，筹款活动获得了天风证券员工们的热心参与，在现金筹款等不便情况下，活动共筹得爱心捐款165,053元，还有爱心人士捐助了图书、文具等学习用品。

捐赠仪式由窑淮镇党委书记杨奎主持，窑淮镇中心学校校长高明儒代表受助贫困生接受了天风证券全体员工的捐赠。天风证券在房县挂职干部华文俊在捐赠仪式上表示，在得知东沟村及贫困生的情况后，天风证券公司上下高度重

视，迅速组织了全公司范围内的公益筹款活动，公司也将协同窑淮镇政府一起，最大限度地发挥天风公益帮扶作用，制定长期的助学帮扶计划，尽公司最大努力帮扶更多贫困学生更好地完成学业，支持房县教育事业的发展。

捐赠仪式后，天风证券扶贫工作组成员一行还前往东沟村建档立卡贫困户家中看望，详细了解贫困户的帮扶需求和年货准备情况，工作组还向贫困户介绍了天风证券的帮扶举措和部分贫困户的脱贫经验。

近年来，天风证券大力践行企业社会责任，公司公益支出持续增长，公益性支出占比排名行业前列。自2016年作为行业首批开展“一司一县”帮扶行动券商，与湖北省房县结对开展金融精准扶贫以来，天风证券先后在房县开展多项贫困帮扶行动，建立全省首个“一司一县”金融扶贫工作站，签约首个“一县一企”帮扶企业，并率先在房县开展资本市场扶贫专项培训，还捐款60万元用于房县暴雨洪涝灾害救灾重建，陆续帮助房县37户受灾群众重建房屋，帮助7户因病致贫的特困户进行二次康复治疗。接下来，天风证券还将立足产业扶贫、智慧扶贫、消费扶贫、公益扶贫四位一体的帮扶模式，加大对贫困地区的金融帮扶举措和力度，助力房县更多贫困户早日脱贫致富。



2018.03.13



**2017年度投资者教育与保护颁奖大会  
在沪举行 天风喜获四奖**

3月13日，上海证券交易所“2017年度投资者教育与保护系列活动”颁奖大会在上交所交易大厅举行。本次评选，评委会根据各单位上报的活动有关材料，推选优秀券商和优秀参评作品进行评审。经过为期两个月的角逐，天风证券报送的投教作品《股市三国之明辨“适”非》获得“最佳创意奖”金奖。除此之外，天风证券还荣获“我是股东组织奖”银奖、“最佳公开课”铜奖和“最佳图文奖”铜奖，共四项荣誉。

天风证券副总裁刘翔作为获奖代表，在现场分享了公司在投资者教育保护工作方面的经验。他将投教工作总结为四点：创设投教品牌、打造特色原创作品、整合多方资源、多种方式吸引投资者参与，并表示天风今后将会持续在投教工作中发挥自身力量。

2018.03.22

**2018天风证券投资者教育专项活动  
“理性投资 从我做起”  
在武汉大学法学院圆满举行**

3月22日下午，天风证券2018首场投资者教育专项活动：“理性投资 从我做起”在武汉大学法学院举行。本次专项活动作为2018天风证券投教工作的“开门红”，主要针对中小投资者投资知识、风险意识不足以及市场机制不够健全导致的非理性投资现象，进行现场的讲解和互动，旨在持续提高中小投资者的专业知识水平和风险防范意识。湖北证监局巡视员周四波、武汉大学法学院院长冯果、湖北省证券期货业协会联合党支部书记葛力明、天风证券股份有限公司总裁张军等领导受邀到场。

2018.03.26



**天风证券帮扶贫困县  
“房县县域经济创新发展板块”启动**

3月26日，天风证券“一司一县”结对帮扶贫困县湖北房县的5家企业在武汉股权交易所挂牌，此次集中挂牌的5家企业包含生态农业、汽车配件等多个产业领域，这也宣告“房县县域经济创新发展板块”在湖北资本市场正式启动。房县人民政府副县长丁选清，天风证券派驻房县挂职干部、房县人民政府党组成员华文俊出席了此次仪式。

此次“房县县域经济创新发展板块”的正式启动是房县企业迈向多层次资本市场的重要一步，也是房县政府金融扶贫政策的收效之一。在天风证券专家智库的参与下，房县人民政府在2017年底发布了《关于招商引资和实体经济创新发展的意见》，通过优惠和奖励政策鼓励实体企业上市或重组，并给予了贴息优惠等金融支持政策。



**金融监管迈向新格局  
多项新规料加速落地**

来源：《中国证券报》

4月8日，中国银行保险监督管理委员会挂牌。至此，“一委一行两会”（国务院金融稳定发展委员会、中国人民银行、中国银行保险监督管理委员会、中国证券监督管理委员会）的金融监管新格局正式形成。

专家和监管人士认为，“一委一行两会”的监管框架，能够有效解决“一行三会”分业监管下的监管空白、监管套利、监管重叠等问题，是新时代我国金融监管框架改革的重要一步，但未来的金融业发展依然存在一些监管难点、痛点，包括如何平衡金融监管与创新、地方监管能力不足等问题。

监管框架未来仍有进一步优化空间，预计下一步监管统筹协调工作重点将围绕加强中央监管和地方监管统筹协调，加强对互联网金融、金融控股公司、影子银行等方面监管展开，相关监管规则有望加速落地。

**监管体系进一步完善**

4月8日，在中国银行保险监督管理委员会挂牌现场，“一委一行两会”负责人悉数到场。为打好防范化解金融风险攻坚战，金融监管迈向了新格局。

实际上，近日召开的中央财经委员会第一次会议要求要统筹协调，形成工作合力，把握好出台政策的节奏和力度。要强化打好防范化解金融风险攻坚战的组织保障，发挥好金融稳定发展委员会（金稳委）重要作用。要抓紧协调建立中央和地

66  
监管新格局是新时代我国金融监管框架改革的重要一步，但未来的金融监管仍然存在不少痛点、难点。  
99

方金融监管机制，强化地方政府属地风险处置责任。

在海通证券首席经济学家姜超看来，国务院金融稳定发展委员会（金稳委）是统筹协调金融稳定和改革发展重大问题的议事协调机构，意味着协调机制的形成。而结合海外经验，无论是危机中“独善其身”的加拿大、澳大利亚，还是危机后修补监管体系的美国、英国，都将监管协调、系统性风险识别放在了重要位置。



交通银行首席经济学家连平认为，在金稳委的统筹协调下，中国银保监会将更好担负起对银行和保险业的监管职责，也将为金融监管体系的持续完善积累宝贵的经验。未来我国金融监管体系朝着审慎监管、行为监管和功能监管统一方向发展的思路已经清晰显现，进一步整合的趋势也十分明朗。

#### 监管优化仍存空间

一些专家和金融业内人士对中国证券报记者表示，监管新格局是新时代我国金融监管框架改革的重要一步，但未来的金融监管仍然存在不少痛点、难点。

CF40常务理事委员会副主席、中国投资有限责任公司原副总经理谢平针对未来的金融监管列出了“十二大痛点”：一是对金融控股公司的监管，特别是私人控制的“金融全牌照”公司，以及保险公司控股众多其他金融机构；二是商业银行理财产品是否都纳入表内；三是信托公司的定位与监管；四是保险公司的破产机制；五是上市公司的退市机制；六是大量无牌照的“资产管理”机构如何处置；七是大量网络支付性存款业务如何处置；八是大量网络金融资产交易平台的问题；九是金融科技发展而产生的许多类金融业务如何监管；十是小贷公司与互联网金融的混合；十一是政策性银行的商业行为、国家信用、道德风险和监管；十二是资产管理公司的全能化等。

南开大学金融学院常务副院长范小云认为，银监会、保监会合并后，两者合并既要整合两个原来的监管职能，还要加强与央行在宏观审慎决策方面的沟通。如何更好地去协调，是难点之一。另外，合并后所涉及到的共同风险如何识别也是需要抓紧研究的新课题。要防止整合过程中，短期内对市场和银行、保险机构监管秩序的影响。

新时代证券首席经济学家潘向东表示，未来需要解决如何平衡金融监管与创新的问题。一方面金融创新层出不穷，金融业态不断丰富、金融科技迅猛发展，加强监管有助于消除金融创新带来的监管空白和监管套利。另一方面，金融监管不

当，可能会出现处置风险的风险，阻碍了金融发展的广度和深度；同时，依然存在分业保护消费者问题。

#### 资管等新规有望加速落地

多位专家对中国证券报记者表示，针对上述监管痛点，未来我国的机构分业监管模式将发生转变，强化行为监管必然成为重要方向。值得注意的是，机构改革尘埃落定后，资管新规、金融控股公司监管规则等有望加快落地。

中国光大集团股份公司董事长李晓鹏建议，尽快出台金控机构的监管标准和法律法规，明确金控的法律地位，逐步收拢风险。同时，对金控做一些试点，支持金控集团引入战略投资者，支持金控集团推行混合所有制，有条件的金控集团可以整体上市，支持金控集团补充资本金，支持符合监管要求的金控集团开展并购和资产重组。在防范风险方面，要在依法合规的前提下，支持金控集团开展交叉销售。

另外，在社科院胡滨看来，随着“一委一行两会”监管框架的确立，在国务院金融稳定发展委员会下面设立金融创新中心，负责“监管沙盒”运作、推动金融创新试点的条件已经成熟。通过这个中心来统筹银保监会、证监会以及其他监管部门和部委之间的监管协调，为金融创新形成整体的监管环境，从而避免“多头治水”给金融跨界创新带来的不利影响。

南开大学金融发展研究院负责人田利辉认为，新格局下需要进一步协调证券市场、保险市场和信贷市场相关参与者的监管问题，可能会出现有关金融机构的业务重叠或交叉，也可能出现某些金融创新业务的监管空白。这就需要两会之间更多的协同，“一行两会”之间更多沟通，金稳委对“一行两会”更多指导。从中期来看，我国金融监管结构应该进行常设和非常设机构的区分，常设机构应根据微观监管和宏观监管来进行区分。从长期来看，我国金融监管应该逐步由行政监管让位于市场监管，由人力监管让位于智能监管，从而建立起公开、公平、公正和有效的中国金融体系。



文 / 研究所

### 共享单车横空出世，站在风口浪尖上

**特征：**共享单车高频次、低客单价、高活跃用户、超强现金流、RevPac相对稳定、解决出行最后一公里，因此其成为继专车之后又一出行风口。

**格局：**当前行业竞争两级分化程度较严重，南橙北黄先发制人成为行业唯二独角兽，摩拜和ofo小黄车已在规模、客户认知度等方面占据优势地位，其他单车品牌多在局部市场占有一席之地。

**政策：**《指导意见》和《告知书》相继出台，规范单车发展，加速行业整合。

**模式：**当前市场参与方盈利模式趋同，包括租金、押金、平台开放及大数据，模式复制易，行业壁垒低。

**空间：**共享单车助力产业链革新，市场理论空间广阔，我们测算共享单车仅租金收入市场规模于2020年将达到570亿元，单车保有量将达到3137万辆，维修人工市场规模29亿元人民币。

### 橙黄大战三百回合，盈利模式“完美而无用”



摩拜和ofo小黄车现阶段的商业模式仅仅是温室里的花朵，在现实环境下，均无法创造利润，仅仅是对资本的内耗：

摩拜以高质量单车提高用户体验，谋求长远发展，但高成本造价成为其盈利障碍。

ofo小黄车以大量低成本单车快速攻占市场，但高额的维修成本使公司的盈利前景扑朔迷离。

双寡头多个小公司的竞争局面短期难以打破，行业内部的激烈竞争使得各家公司议价能力极弱，成为最大的盈利障碍。

目前趋势来看，摩拜、ofo的发展模式有着互相融合的发展趋势，未来势必会在重模式与轻模式之间找到一个平衡点，但时间窗口难以确定。在摩拜和ofo小黄车盈利模式达到完美之前，需要资本的保驾护航将为其赢得更多的时间。





## 资本趋之若鹜，大佬意在流量

摩拜和ofo小黄车背后的投资方阵营不一，前者以腾讯为代表，后者则背靠阿里、滴滴。当前AT瞄准的都是共享单车平台上的流量。

1、流量即用户，用户即收入。共享单车最具价值的部分在于用户数据，如用户生活轨迹、生活方式、消费偏好等，通过挖掘数据信息，运营商能够把握用户现有需求，开发潜在需求，扩展自身生态体系边界。

2、流量即支付场景，移动支付即大金融领域。共享单车平台为大众创造了又一个支付场景，谁能将这一场景收入囊中，意味着在移动支付领域之争能够获得更大的市场份额，为后续进军大金融领域奠定基础。

## 投资策略

共享单车作为交通出行下一个高频赛道，资本市场迎来投资机会，建议通过三条主线挖掘相关受益标的：

- 1、上游行业最先复苏，持续烧钱扩张将带来产业链条的重塑以及订单饱满，包括单车制造、智能锁、通信定位等都将迎来机遇期。
- 2、政策颁布提高单车运营成本，主要从保险服务、运维、资源回收、物流、移动支付方面提升，下游和部分中游将开始受益。
- 3、中游行业即单车运营企业及前期对共享单车企业进行股权投资的企业将迎来收获期。

标的方面，建议关注共享单车概念股永安行：国内公共自行车系统生产运营龙头的，盈利模式在于“有桩”，试水运营共享单车，发展潜力巨大。

风险提示：共享单车行业格局竞争恶化、教育成本过高、单车运营成本高于预期、政府政策监管风险。

### 重点标的推荐

股票代码	股票名称	收盘价	投资评级	EPS(元)				P/E			
		2017-09-08		2016A	2017E	2018E	2019E	2016A	2017E	2018E	2019E
603776.SH	永安行	76.12		1.62	1.62	2.21	2.76	46.99	46.99	34.44	27.58

资料来源：天风证券研究所，注：PE=收盘价/EPS

## 投资要点

### 核心观点

#### 1、指导意见出台对行业影响

整体来看新规提出了诸多要求及规范，从行业门槛、运营能力、精细管理上提出了相关意见，市场将很快进入更加标准化、规范化以及制度化的下半场。且指导意见中首次提出支持发展跨企业、跨品牌的租赁平台服务，为行业内可能发生的兼并重组或是合纵连横进行了提示，因此我们认为上述意见对于共享单车业中的头部企业如摩拜和ofo构成利好，而行业的中小玩家将不得不面对运营成本的提高以及资金方难以持续投入的困局，终将面对市场洗牌而可能加速清场退出。

#### 2、橙黄技术路线即轻重之争

摩拜为了实现优质的智能共享单车服务，以高质量的单车来提高用户体验，以实现高度客户粘性，之后再转向纵向运营战略，逐步为城市居民提供全方位的生活服务，打造以智能共享单车服务为中心的生态圈。与之相匹配的是摩拜高成本的“重模式”。

ofo小黄车则基于共享精神，瞄准高客户流量，采取了以低成本单车快速扩张市场的策略，以扩张速度和充足的单车量来博取目标客户青睐，为打造共享大平台引入用户。与之相匹配的是ofo小黄车低成本的“轻模式”。

我们发现，ofo小黄车在逐渐改变低成本策略，以降低运维成本和提高用户骑行体验，“模式重量”增加；摩拜在保证高质量服务的前提下，追求更低的单车制造成本，意图减轻“模式重量”；二者模式却有融合的发展趋势，到最后双方势必会找到一个平衡点。

#### 3、贪腐是否代表单车模式不被企业内部所看好

摩拜、ofo小黄车的内部贪腐消息真假难辨，仅凭一家之言难以做定论、下判断。我们认为初创企业通常情况下都会存在一定的管理漏洞，如果橙黄两家作为共享单车界的标杆企业尚且存在上述问题，覆巢之下安有完卵。但是可以肯定的是，单车改变最后一公里的趋势洪流谁也无法阻挡，因为消息若真，即给予其全面改进提升的空间，若假也只说明其处在风口浪尖。但是市场切忌一叶障目，而全盘否认公司的经营模式、市场价值与商业潜力。

#### 4、共享单车盈利模式的囚徒困境

摩拜和ofo小黄车现阶段的商业模式仅仅是温室里的花朵，在现实环境下，均无法创造利润，仅仅是对资本的内耗：

1) 摩拜，相比于ofo小黄车，其单车制造成本之高是无法逾越的鸿沟。

2) 对于ofo小黄车，虽然低廉的制造成本带来起跑线上的优势，但投入运营之后每辆单车的年亏损额度却是摩拜的5倍。在摩拜和ofo小黄车盈利模式达到完美之前，是否以及如何挺过亏损阶段完全取决于资本，资本的保驾护航将为其赢得更多的时间。

就目前的竞争格局而言双寡头多个中小单车局面短期不会改变，但从盈利能力看目前小黄车为代表的低成本模式略输。

然外部资本大佬入局带来行业诸多变数，日光之下并无新事，我们认为行业整合或沿着专车市场中滴滴快的合纵连横的方向发展，但这次没有那么简单。

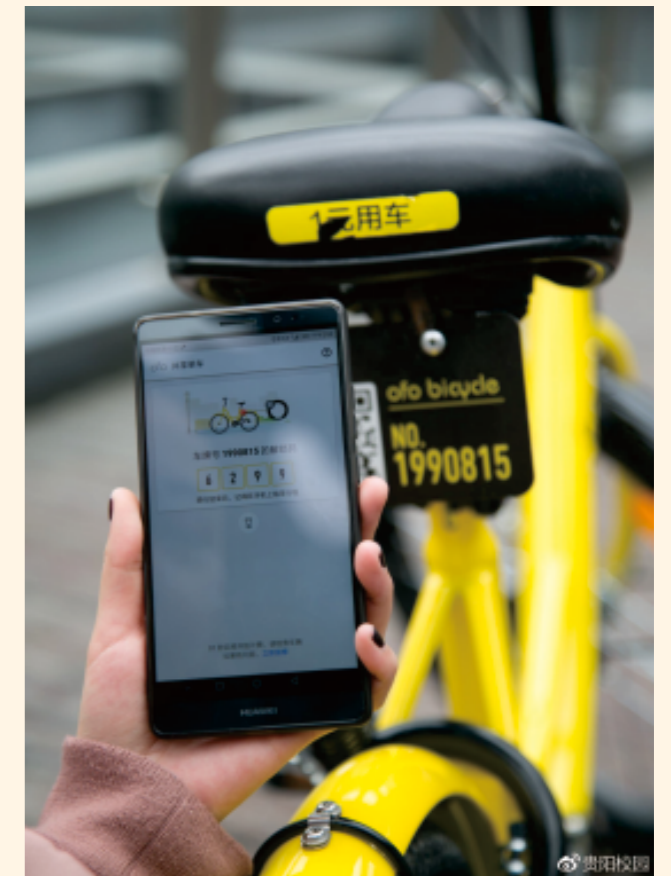
#### 5、互联网大佬赞助橙黄两家独角兽的原因

AT瞄准的都是共享单车平台上的流量。

1) 流量即用户，用户即收入。共享单车最具价值的部分在于用户数据，如用户生活轨迹、生活方式、消费偏好等，通过挖掘数据信息，运营商能够把握用户现有需求，开发潜在需求，扩展自身生态体系边界。

2) 流量即支付场景，移动支付即大金融领域。共享单车平台为大众创造了又一个支付场景，谁能将这一场景收入囊中，意味着在移动支付领域之争能够获得更大的市场份额，为后续进军大金融领域奠定基础。

我们认为作为滴滴出行股东的腾讯，与滴滴出行的站队出现分歧，腾讯或成为二者的撮合方，但一轮轮融资烧钱过后，从资本的逐利性角度，行业将迎来格局的变化，最终没有一方能强势主导，却有一股无形的力量即资本将成为摩拜与ofo小黄车未来归宿的引路人。





# 天风侃财公众号 粉丝破10万

开启新的起点 未来并肩前行



THE VIEW MAGAZINE  
**视界VIEW**

## 创业在天风 HIGHLIGHT OF TF

### 天风24小时

一个公司的发展，就如同《三体》中的黑暗森林，  
有它固有的法则与状态。  
从几十人到三千多人，从单一牌照到全牌照券商，  
天风的每一步，都伴随着天风最普通的基层员工  
以及服务天风的普通劳动者  
正是他们周而复始、不辞辛劳的工作，才成就了今天的天风！

00:00-07:00  
给时光以生命，给岁月以文明

07:00-19:00  
仅靠生存本身是不能保证生存的，发展是生存最好的保障

19:00-00:00  
弱小和无知，不是生存障碍，傲慢才是

与天风，共成长

编后语  
智慧源于勤奋，伟大出自平凡



# —— 天风24小时 ——

从成都到武汉，从光谷武汉高科到菱角湖再到洪山广场。有人说，天风是一个奋进的公司，从几十人到三千多人，从单一牌照到全牌照券商，有人说，天风是幸运的。

18年来，每一天、每一步，都伴随着汗水与泪水，欢笑与收获。

其实，天风是平凡的，因为每个天风人，认为努力是平常状态，付出更是使命使然。

周而复始的枯燥，他们不曾抱怨；市场竞争激烈，他们从不退缩；他们很耀眼也很平凡，他们努力工作，也热爱生活。他们尊重现实，也胸怀理想。

他们用自己的普通劳动，成就一个不一样的天风。他们让天风的每一天，都独一无二。



# 00:00-07:00

## 给时光以生命，给岁月以文明



**广州、深圳、香港三城奔波是常态，却依然对工作满怀热情**

——周宇锋

每个月总有不少的时间，在午夜12点，周宇锋会坐着末班的地铁回家，穿越繁华的香港，车厢里一路相伴的，都是下晚班的人。

在香港，有1200家机构有股票经纪牌照，能做投行的有300多家，能做资产管理机构也有1000多家。

“这是一个完全充分竞争的市场。”周宇锋说，金融业在内地算是强度很大的职业了，在香港节奏更快、压力更大。

天风是进入香港的第28家内地券商。天风证券把香港子公司定义为天风国际+，希望通过这个机构，能够给客户提供更更为多样化的平台。

在3月末，周宇锋过得很忙碌。周头去广州、深圳拜访客户，酒店加班完成报

告撰写，周尾参加投资月会。

加盟天风不到一年的时间，不管是在与同事相处或大家做事的方式，周宇锋都充分感受到了天风包容的创业文化。

更巧的是，他在天风国际碰到了以前北大的本科同学。在天风，他能感受到每个人的勤奋与开放，这也让他对工作充满着热情。

**没有什么是适应不了的，不适应就多来几次**

——徐建豪

东山精密最近的两则新闻，一条是拟以现金方式收购FLEX 旗下PCB 制造业务主体Multek。

另外一条是公司发布2018 年一季度业绩预告，净利润同比增长620% - 670%。

前一条收购的财务顾问机构是天风证券。

净利润同比大幅增长，与2016年的那次跨国并购不无关系，定增45亿元，收购纳斯达克上市公司MFLX，被行业形容为“三年不鸣，一鸣惊人”。

这是投资银行总部徐建豪负责跟进的项目。一路下来，充分体现了天风证券“与客户共同成长”的企业内核，徐建豪则成为一位“佛系”投行人。

可以是星级酒店，也可以是乡镇招待所。在繁华的城市激烈拼搏，凌晨01:00，从项目回酒店，路过一片田地，蛙声一片，宁静而又美好。

“做了这么多年的投行，已经没什么接受不了的事情了。”徐建豪说，要是不适应，多来几次就好了。

现在监管力度加大，对投行提出更高的要求，需要在潜在客户储备及业务布局上花更多的精力。

他觉得，最重要的是“要学会在波动中成长、坚持”。

**众人皆睡我独醒，众人皆醒我独困**

——廖晓思

这一点，并购融资总部廖晓思感触颇深。

经常跟进国外项目，有时差。所以

晚上经常会和客户沟通，电话会议、邮件等。诸如飞机上看材料写方案，连续十几个小时的行程，下飞机就开会，跟外国人谈判，她都应付得来；疲惫至极但无法入睡，凌晨2点半，靠着刷肥皂剧才能入睡，也算是工作中的常态。

去年的一场病，让她萌生退意。

项目推进关键期压力比较大的时候，压力、焦虑、精神紧绷持续数月，在项目提交至证监会的第二天，病毒悄无声息地袭来。

一周时间高烧不退。躺在病床上的时候，她对自己说要不换个工作吧。可是病好了，她又还想继续。因为她是发自内心的喜欢这个工作，工作中遇到的人和事也让她心生敬意，也让她真实地体验“成长在天风”。



**周宇锋**

天风国际

广州、深圳、香港三城奔波是常态，却依然对工作满怀热情



**徐建豪**

投资银行总部

没有什么是适应不了的，不适应就多来几次



**廖晓思**

并购融资总部

众人皆睡我独醒，众人皆醒我独困







07:00-19:00

## 仅靠生存本身是不能保证生存的，发展是生存最好的保障

### 听完研究所晨报，开始直播

#### ——任琪琦

今年1月15日清晨，睡在K808614车中铺的任琪琦被列车员喊醒的瞬间，有点懵圈。

看了下时间——4:30，不是5点半到汉口站么？原来列车竟然提前到站。

回家怕吵醒家人，回公司怕惊扰保安。在纠结了1秒钟后，他放弃了打车回公司的计划，沿着青年路向前走。

路灯，背影，慢慢品味这个陌生而又熟悉的城市苏醒，这对日常根本停不下来的任琪琦来讲，是不一样的体验。

走到范湖站的时候，来自湖南的他走进一家正在营业的湖南牛肉粉面馆，吃了一碗并不正宗的牛肉粉。

6点35分，抵达天风证券八一路营业部，开始他一天的工作。

作为产品服务部投资顾问，任琪琦的工作内容比较杂，从解读政策行情到各地去分享；到帮助营业部做微信公众号和直播宣传；还要自己去组织做活动。

“我们每天工作时间应该是从早上6点到凌晨2点。”因为有些投顾早上7点就上节目，肯定需要提前准备。而到交易时间就需要关注大盘，做一些客户服务工作，其他的事情基本上都是在收盘以后进行。

作为两个孩子的父亲，他觉得除了办公室的时间，晚上11点到凌晨2点是一天中效率最高的时段。

### 只要你问，即使不会也要弄懂后回答

#### ——侯维祺

紧张的工作节奏让两个孩子爸爸的任琪琦成长为无坚不摧的“超人”；这也让上海90后奶爸侯维祺成长为部门“大牛”。

侯维祺就职于天风证券上海证券资产管理分公司，主要的工作职责是做数据结算。

他说，自己特别喜欢，性格也很适合做后台。

“我是那种比较喜欢做支持者，但是不愿意做发起人的性格。”之所以能够做成部门“第二牛”的人，他觉得是因为他的性格，不太会拒绝别人。

别人有问题找他，不在他工作范畴或者说他也不懂，他就会花很多时间和精力去学习，直到弄懂为止。

“我喜欢研究，然后总结。对系统、清算的规则有一定的感受和总结之后，就喜欢跟大家讨论交流，这样自己就成长很快，而且工作状态的效率也比较高。”侯维祺说。

每天通勤单程1个半小时，在上海并不算长，但因为已经做了奶爸，所以每天7点出门，都让他格外依依不舍。

### 干劲、激情，主动学习，all in line

#### ——汲长文

没有见过汲长文，但不少人都听过他。他曾经在项目上一天“失联”，让公司同事紧张不已。

“当时项目不太顺利，手机也坏了，想着周末也没有事情，就没有修手机，公司同事联系不到人，给大家带来了麻烦。”

其实在项目上的周末，算是他相对轻松的时光，上午在酒店睡个小懒觉，中午12:00出门，在陌生又熟悉的城市，寻找一家可口的餐点。

他做的是债券承销业务，在项目之初会有大量的沟通工作，从性格内向到主动学习、接触不同的行业、沟通顺畅，这份职业给他带来了更多不一样的体验。

每次完成一个项目，都让他“蛮有成就感”，因为“大规模地解决了客户的

难题”。

日常的工作基本满格，每年90%的时间都在出差中，这让他经常萌生出想停下来，反思犯下的错误、复盘过往的项目。

他自己比较谦虚，但他在公司却带了很多徒弟出来，所有人对他的评价都是，有激情、有干劲、有规划！

### 项目是最长情的陪伴

#### ——余新露

深圳平安金融中心证券营业部的余新露参与债券承揽工作，与汲长文接触颇多，对他的工作状态深有体会。

“他是那种把自己的事情安排得特别好，然后在路上就会开始安排其他人的事情。”余新露说，他会经常说，我们现在在做什么，下周该怎么推进，3个月后就做到什么程度。

“我们一定要赶在政策可能发生变化前，把所有的事情都做完了。”与政策赛跑，余新露去年一直在项目上，只回深圳三四次。

她的工作状态经常是不停的接打电话，头天晚上才能确定下一个出差目的地，然后马不停蹄的准备材料。“只有在飞机上才是最放松的，因为手机关机，一秒即可入睡。”余新露说。

虽然大部分是按部就班的工作，偶尔也会有突发情况，“基本上周四突然发生的事情，周二就要全部搞定。”余新露说，她还是很喜欢现在的工作，但爸妈的电话，每次都会说，你这么忙，怎么谈恋爱？项目现场有看好的男生吗？所以她每次看到她爸妈的来电头像在闪的时候，就会压力山大。



任琪琦

产品服务部

听完研究所晨报，开始直播



侯维祺

上海证券资产管理分公司

只要你问，即使不懂也要弄懂后回答



汲长文

北京证券承销分公司

干劲，激情，主动学习 all in line!



余新露

深圳平安金融中心证券营业部

项目是最长情的陪伴





### 最快在5秒内完成交易

#### ——毛倩君

早上9点到下午5点是银行交易时间，固定收益总部毛倩君开始她的三头六臂大法。面前一大排显示屏不断跳动不同债券品种的价格，同时电话交易机不停地传出报价，比的就是一个眼疾手快。

2016年通过校招进入天风，现在她已然是位熟手。

每天交易时间紧张而忙碌。盯着市场买卖报价，兼顾各类市场行情走势，在不同的群里刷着消息，桌面右下角弹窗永远在跳动，再挂个双边，发个交易，催款催券，回复神速，十指如飞。从报价到成交，毛倩君最快可以做到5秒，但她觉得这不是最厉害的。会有同事一边电话，一边电脑两边都非常快。

“平时还可以，但是遇到有行情异动，比如经济数据公布时间、加息前夕、或者有监管政策出来，就会比较紧张。”

这时候主要是考验交易员的反应能力和手速，肯定是在最短的时间内把报价提交出去，看到“done!”放下心来立马转而投入另一笔交易中。

聚精会神、忙中有序的节奏，能够下午4点半之前，所有的交易都顺利完成结算，就是每天最开心的事。

上班时节奏紧张，以至于她下班之后除了学习，其他事情都不想动脑子。

“我平时的爱好就是做饭，一是湖北人，在北京不太容易吃到正宗的湖北菜，二是做饭比较不用脑。”毛倩君说。

### 胆大、心细、拼速度

#### ——胡滨

与毛倩君对接的，是资金计划部胡滨，每天到下午3点之后6点之前，他像

一颗螺丝钉钉在座位上，不敢喝水，不敢上厕所。因为他要监测瞬息万变的交易局面，确认指令，安排头寸。

债券后台每天面对着天风各地团队的所有交易，多的时候，一天几百笔交易，零失误是基本要求。

“不停追交易员，报‘券足、款足’或者‘等券、等款’，考虑怎么平头寸，一天下来，眼珠子都直了。”

交易的金额基本上都是千万起步的，交易的过程又是紧张而机械，危急时刻总在最后10分钟。一旦意外情况出现，通常需要从一台交易机扑到另一台交易机或者划款机，穿梭操作，在最短的时间内把剩下的交易秒成。所以这个工作岗位，责任心、细心和冷静缺一不可，要把风险降到最低程度。“需要多和交易员、投资经理沟通，还要多关注市场变化。”

“枯燥而不乏味，有意义。”这是胡滨对工作的看法，没有给公司带来损失，就是工作的最大价值。

### 从多维度挖掘风险

#### ——蔡畅

在风险管理部蔡畅看来，风险来源于不确定性。

“确定的上涨和下跌都不是风险，不知道会涨还是会跌才是风险。”没有什么事情是绝对的，风险也是。不承担风险就无法获得超额收益，关键是风险承受的底线设在哪里？这是需要考量的。

从大量的市场数据中寻找不合理，从吃完饭后就开始快速进入工作状态。

“风控工作主要是从公开信息中找到风险点，对资产和业务进行风险评估。”但遗憾的是，风险其自身不确定的属性决定了并非所有的风险预判都有机会得到验证，特别是一些因为风险过高而被否的项目。

工作之外，他还是比较喜欢看书和琢磨一些事情和信息，近几年大火的《三体》，他推荐给大家，有时间可以阅读，

会非常有收获。

枯燥的数据、机械的录入，周而复始，不曾停歇。

### 在培训中寻找价值

#### ——马洁

人力资源部马洁的工作也不例外。

老实说，跟很多前台部门不同。培训并不直接产生效益，但企业发展到一定程度培训做的不好，也会成为牵制企业发展的因素。

每一场培训看起来都是几位讲师加一群学员，培训形式看似是重复化劳动，但培训内容必须要紧跟趋势，不断

求新求变。“设计每一场培训，我都在努力寻找和创造价值”马洁说。

要做一场有价值的培训需要考虑众多因素：如何最大化满足员工的多种需求，如何吸引更多的员工参与，如何扩大培训覆盖面，如何激发内部讲师的分享热情，甚至还要考虑如何紧密配合公司战略做好协同支持等等。

说起来是在做培训，实际上是在做产品。

每天都是在上班时做沟通，下班时间才开始做培训的准备工作，熬到两三点，是家常便饭，但是看到效果，又觉得很有成就感。



毛倩君  
固定收益总部  
最快在5秒内完成交易



胡滨  
资金计划部  
胆大、心细、拼速度



蔡畅  
风险管理部  
从多维度挖掘风险



马洁  
人力资源部  
在培训中寻找价值





### 知道公司所有人的薪酬

#### ——黄沛

与马洁同部门的黄沛，是整个公司最特别的人。因为他知道天大的秘密——全公司所有人的薪酬。

薪酬是一个员工的命门，薪酬制度怎么设置，能最大限度调动员工积极性又不至于增加企业成本？

“我基本上很难有超过1小时以上的整块时间。很多员工咨询，要处理很多具体的事务性工作。”所以下班之后，他才有整块的时间去工作。

大平台、小团队怎么协调？保底和封顶如何设置？都是他每天会考虑的问题。

“我是不会说NO的，如果有同事有异议，我会去多方调查然后核实。”黄沛觉得他要做的，就是提升员工对人力资源的体验和满意度。

### 有文静亲和的外表，也有温柔坚定的力量

#### ——仇晓惠

要扭转部门形象的，还有投行内控部的仇晓惠，初见她就是文静亲和的样子，但聊天之后，会发现她有一种温柔坚定的力量。

每日的工作除尽可能与业务团队加强沟通反馈外，她会尽量采用电子化、流程化的方式来节约项目流程推进时间，提高内控管理效率。“我们会在公司规定的底线之上，尽力配合业务团队的需求，做好服务支持工作。”仇晓惠说，投行内控就是要做实，既不是走过场，也不是要故意给大家设置障碍。现在业务难做、同事

辛苦，这是众所周知的。她希望业务团队也能理解内控工作的必要性，在项目推进过程中不要试图来挤压必要的内控程序。

公司做内控的目的，就是帮项目把可能存在的隐患问题都提出来，控制业务风险，提高项目质量。

为此，他们会全流程跟进项目，尽可能把问题解决在萌芽状态。而整个投行内控部的娘子军，做起事来毫不逊色：特别忙碌的阶段，甚至晚上睡觉都会梦到和项目有关的事情；逢到项目拟申报集中期，业务审批流程及内核会频次也会非常密集，但不论如何，内控工作都要保质保量。

### 把关是为了更好地服务

#### ——江娜

合规法律部的江娜，应该最能体会仇晓惠的状态。

“合规工作是为业务服务的，我们与业务部门的关系绝对不是对立的。”江娜说。可能业务部门的合同到合规审查会遇到异议甚至被退回的情况，但这并不是设卡，合规风险是零或一的存在，合规底线是绝对不能触碰的。

“遇到问题多沟通，在反复沟通的过程中，让我对业务有了进一步的了解，同时也让业务同事了解合规的立场，一起解决问题。”

在工作中严谨的江娜，生活中也是非常有计划的人。

周末要干什么，会提前计划好那种，什么时间出门，必须精确到点，所以也比较适合合规法律部的工作性质。

### 简单的事情重复做，重复的事情用心做

#### ——朱硕

简单的事情重复做，重复的事情用心做。

大概说的就是行政中心朱硕的日常。

她掌管着公司的大印，凡是需要盖章的都要从她那里过，情况紧急，她还会经常携印出差，至于为了一个重要合同等到晚上十一二点，也是常有的事情。

“这个事情其实看起来很简单，但也不简单。”基本上每一个从手上过的合同，她都会很仔细地看几遍，有疑虑的地方都会及时提出来。“我觉得这份工作我学到的还蛮多的，因为要接触公司不同业务条线的事情。”



黄沛

人力资源部

知道公司所有人薪酬



仇晓惠

投行内控部

有文静亲和的外表  
也有温柔坚定的力量。



江娜

合规法律部

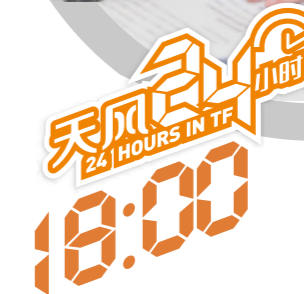
把关是为了更好地服务



朱硕

行政中心

简单的事情重复做  
重复的事情用心做





# 19:00-00:00

## 弱小和无知，不是生存障碍，傲慢才是



**6天，5家营业部，4地**

**——张帆**

张帆也是一个喜欢自己琢磨事情的人。

在去营销管理部之前，张帆是在信用业务部分管衍生品业务。期权业务推出来的时候，大家都不是很懂。

等到4月份模拟盘推出后，他根据自己模拟操作的习惯和经验，总结出培训内容。最终实现了60多场培训，而且基本上都是营业部主动联系要求培训，现场客户开户也非常不错。在他的培训效果下，把公司期权业务的新开户排名从全国40名左右，推到前十；交易量排名也从60多名提升到近20多名。

“培训一定要从听众的角度分析，他们需要了解什么内容，这些内容怎样浅显易懂地告诉他们。”

张帆从举例比喻到和同事们碰撞出转盘游戏，现场听众投入度非常高。最拼的时候，他6天去了5家营业部：湖北到四川再到云南再回四川。

在对客户做培训的时候，不管时间多么紧张，他都会给员工先做培训。比如客户培训是在19:00，那员工必须在19:00之前培训完。

“只有先把员工培训做好了，才能让员工把客户留住。”这是他自己总结的。

**JUST DO IT!**

**——左丹**

科技金融部产品经理左丹也是说做就做的类型。

俗话说，产品经理和程序员是天生的冤家，她用自己的TO DO LIST让项目大跨步前进。

不到一年时间，做出其他券商两到三年时间进程的“高财生”，用的就是这种说做就做的“科金”效率。

现在她正在跟进一个私募的项目。

“其实时间挺紧迫的，因为在互联网领域，一步慢就会步步慢。”晚上9点下班10点多到家，周末进行版本更新和测试，基本上是常态。“有一天我晚上9点钟回家，我妈竟然问我，你今天怎么下班这么早？”左丹说。

即便如此每天完成两张 TO DO LIST，项目一直在向前推进，也让她充满了成就感。

我的执行力确实挺强了，可能一件事情在做之前我会比较纠结是否有意义、是否能体现程序公平等，但是一旦确定要做，我就会全力以赴。

她还分享了一个在她看来是不可思议的事情，等她讲完听的人觉得更不可思议。

“高三的时候，有一次开班会，有同学问老师，怎样才能在上课时保持清醒头脑不瞌睡？”

她惊呆了，为什么有人上课能睡着？听众惊呆了，上课打瞌睡难道不是常态么？

这个学霸小姐姐，坚定、不张扬、内敛，这也是天风的另一种气质。

**2017年出差217天，依然没有排到研究所出差榜前五名**

**——彭鑫**

约彭鑫的采访时间，只能是在晚上10点半之后，所以，“拼”也是研究所煤炭行业分析师彭鑫感受到的第一个关键词，去年他出差217天，依然没有排到研究所出差榜前五名。

在新财富评选前，去各地路演，平均每天睡3-4个小时。

“经常是前一秒还在讲话，后一秒秒睡。”

“真”是他对天风的第二个关键词。不管是研究所还是在整个天风，大家都很真实，很直接。

“不懂就问，都怀着一腔热血，身上有一种侠义的精神在，劲往一处使。”

在3月底，2017年第一财经最佳分析师榜单上，评选出年度最佳新人奖前五名，他排在第一位。

“我最大的感受是，天风特别愿意给年轻人机会。”博士毕业就来到天风的他，特别喜欢这里的工作氛围。

在这么高密度的出差下，彭鑫唯一保留下来的生活习惯就是踢球和读书。

“其实在研究所，拼到最后都是拼体力。有好身体，才会有更大的空间。”

**只剩15秒，加速**

**——彭筱悠**

刚刚过去的4月，是中小企业服务中心的彭筱悠最忙的一个月，因为天风持续督导的160多家新三板企业，都必须要在4月27日之前披露完毕。

彭筱悠和她的同事，目前上班的重要事项，就是做年报披露。

“到了临近结束披露日期，每日上传截止时间是午夜11点。”很多挂牌公司的年报都是在截止最后时间段传上去，所以每当夜幕降临，工作状态就分外紧张。

因为新三板企业数量众多，鱼龙混杂，企业平均公司治理水平、财务水平不如主板企业，因此工作中会遇到很多问题。

让她印象最深刻的，是一位客户由于对年报制作软件操作不熟练，导致披露时间拖延到离最终披露截止时间只剩下15秒！“踩点”完成披露后，大家都紧张出一身汗。

今年是她的第三个年报季，心态更加淡定了。

“经过两年多的沟通，我们对企业、企业对流程更加熟练了，所以现在越来越顺畅。”

多沟通，也是提前发现风险的好途径。



**张帆**

营销管理部

6天，5家营业部，4地



**左丹**

科技金融部

JUST DO IT!



**彭鑫**

研究所

2017年出差217天  
依然没有排到研究所出差榜前五名



**彭筱悠**

中小企业服务中心

只剩15秒，加速





### 加班, WHO CARE!

#### ——石珣

结算存管部的石珣是那种特别开朗的女生。因为做的是结算工作,下班比较晚。

“我觉得挺好的啊,我们部门的人都特别好,所以每天工作就干得特别开心。”她们的工作算是交易系统的最后一步。在她看来,大家都有需求,她们每天很细致地做好所有的结算工作,不出纰漏,就是很有价值。

因为工作比较琐碎,她有时候也会有一些郁闷。“就买买买啊,买完东西就会比较开心了。”

“晚班有时候也是比较辛苦,但我和信息技术中心是邻居,他们下班比我们晚。以前在深圳的时候,无论我们下班多晚,刘柄力他们还没有下班。”石珣说。

### 7×24小时在线随时待命

#### ——刘柄力

兵马未动粮草先行,信息技术部就是所有交易的基础。

“信息技术部一般及时保障各条线的正常运营。开市期间对交易系统正常运转,做好各环节的保障。早上9点之前和下午3点半之后,我们才能进行维护操作,避免风险。现在交易所也有日常的测试,我们有专门的团队配合业务条线做测试。”刘柄力说。

他在公司十多年。一般而言新系统上线,或者是大版本升级,会相对紧张,做重要关注。虽然每个主岗同事负责的内容不一样,但是小组内部重要工作会轮着

做,团队可以综合提升。

“我们做的运维事情看似类似,或者感觉枯燥乏味,不像代码开发这样有挑战,但是运维重在细节,要全面沟通,各环节推演,避免任何环节可能出现的问题。”来天风13年,刘柄力回想当初进公司时,在深圳一个小机房,业务系统还是在30多个台式机上跑的,配置也很低。现在公司交易机房托管在沪深交易所,已超越2000台服务器。

互相感动,精神传承,这就是天风的学长文化。

## 与天风,共成长

### 跟着天风一起跨江而来

#### ——刘芳

一份工作,必然有所取舍与坚持,天风的成长,让所有天风人觉得付出值得。

保洁刘芳,大家亲切的喊她刘姨。从菱角湖到洪山广场,她跟着天风一起跨江而来,每天坐地铁上下班。

她看着一批批天风人从刚出校园到独当一面,每个人的成长,她都替他们感到开心,在这里她也感受到了不一样的温暖。

### 和天风一起成长的快递小哥

#### ——金辉

在总部保利,认识天风员工最多的一定是顺丰小哥金辉,不仅如此他还会把把快递直接放在认识的员工的桌子工位上。一是方便,二是不容易丢。

与其他快递看起来不太一样,一是

他一年到头都是紧身短袖打底,二是翻翻他的朋友圈,发现只要稍长的休假,他最喜欢做的事情就是户外运动,每年都要规划几个地方,爬山、徒步。

“有一次在机场碰到董事长,董事长还主动跟我打了招呼。”金辉说。

最初天风搬到保利广场时,他最大的客户还是三星,时光流转,他现在最大的客户是天风,占到他业务的一半左右。

做了7年的快递,他都坚持当天的事情当天完成,这样方便自己也方便客户。

“最初天风只有一层,现在已经有很多层了,也算是看着天风成长起来的。”

### 一个人唤醒天风所有人

#### ——雷建

从关山到洪山广场,每天只需要10分钟。怎么做?如果你是在凌晨4点

之前出发的话。

食堂的早餐师傅雷建,今天要做600个包子、几大缸豆浆、大几百个蒸玉米、红薯,以及肥肠面浇头……

天风小伙伴吃到的美味早餐,都是雷建师傅一个人做出来的。从凌晨4点到7点,统筹规划、马不停蹄。

每个天风奋斗的人,当你深夜走出保利大厦时,有同事正在连夜赶写PPT;当你在三头六臂处理业务时,千里之外有同事乘坐飞机掠过天空;当你在为了一个项目苦苦思索最完美的方案时,很多人都在你身后,随时准备帮你。

当任琪琦在凌晨4点半的寒风中走出汉口火车站时,食堂面点师傅雷建,已经从关山的家赶到保利。

在这里,你从来不是一个人在战斗,在你为自己未来踏踏实实努力时,那些你感觉从来不会看到的景色,那些你觉得终身不会遇到的人,正一步步向你走来。

一起成就一个理想的王国、不一样的天风证券。



石珣

结算存管部  
加班, WHO CARE!



刘柄力

信息技术中心  
7X24小时在线随时待命



刘芳

保洁阿姨  
跟着天风一起跨江而来



金辉

顺丰快递员  
和天风一起成长的快递小哥



雷建

食堂早点师傅  
一个人唤醒天风所有人





### 编后语

## 智慧源于勤奋，伟大出自平凡

在做完这期的采访之后，“智慧源于勤奋，伟大出自平凡”这句话在我们的脑海里萦绕。在最初的设想中，采访不同条线后，获得精彩的故事，然后呈现一个跌宕起伏、荡气回肠的天风故事。

但我们遇到了困难。

在这里，并没有那么多曲折的故事。亦或是，趟过的曲折与纠结，蓦然回首，只剩下会心一笑。

不是没有故事，而是更动人的故事永远在前方。

提前1个小时下火车，回家怕吵醒家人，回公司怕惊扰保安，选择一个人走在空旷的大街上，他并不觉得辛苦，有机会看看凌晨4点钟的武汉，也是一种体验。

一年出差200多天，依然没有进入出差榜前五，他感慨于其他同事的拼劲，也感谢公司给新人的机会，只会选择更加努力。

在生病的时候，想过1000种放弃的理由，但是病好之后，还是重新回到工作岗位，理由只有一个，热爱这份工作热爱天风。

尽管业绩非常不错，也是部门的扛把子，但是在回想的时候，依然觉得经历比收获更珍贵，依然想不断复盘，矫正每一个曾经犯过的错误。

在人群中，他们是最普通的人；在天风，他们是几千位可爱同事中的一个。

海的平凡是因为它来源于一点一滴，海的伟大是因为它能容纳千江万河。

天风亦是如此。

18年，6000多个风风雨雨的日子，时而静水深流、时而波涛云诡，在每个相伴的日子，就是这么多平凡的天风人，一起度过。

18年，变化的是不断增加的规模、不断上升的影响力，不变的是一切从客户需求出发、与客户共成长。

回望过去，一路荆棘一路阳光；放眼未来，长路漫漫上下求索。

天风人，让我们一起走完平凡的路程，达到伟大的目标。

## 成长在天风 YOUTH OF TF

天风“斜杠”青年  
我和天风的故事，从一次采访开始  
点点滴滴浇筑 锻造天风底色  
但求耕耘，莫问收获



# 天风“斜杠”青年

斜杠青年，即同时做着好几件事的年轻人。时代正变得越来越多元，互联网使人与人之间的交流沟通变得更加便捷，快节奏的时代催生出“斜杠青年”。

在天风，也有这样一群“斜杠”青年，他们白天也许是你身边默默无闻的同时，下班后会“鼓捣”一些别的炫酷的事情。



**杜苑苑**  
部门：营销管理部  
爱好：neo-soul、独立摇滚、Bossanova、看展、画画，一切好玩的探索

## 一个爱音乐和绘画的“俗人”

以古代衡量才女的标准来算，杜苑苑算是其中一个，琴棋书画，一项不落。从小开始，她就学习钢琴和画画，本科学的设计，喜欢neo-soul和独立摇滚，热爱看画展，后来还自学了吉他。

因为热爱音乐，杜苑苑收藏了很多自己喜欢的歌单，并将自己写的歌评和自己录的歌上传到了博客。机缘巧合下被网络运营者推到了首页，一瞬间，粉丝量暴增，她的歌评得到越来越多人的认可，粉丝数最高时达到了23w人。

也正是源于对音乐的兴趣，杜苑苑曾经在咖啡厅驻唱过半年，她打趣地把自己的驻唱经历称为“卖唱”。毕业后，杜苑苑去驻唱的次数几乎屈指可数，大多数情况是为了给朋友帮忙。“其实我本对舞台有些恐惧感，在舞台上特别容易害羞，但如果朋友需要帮忙，我还是会去的。”她对驻唱的定义仅仅是“好玩”。

除了音乐，喜欢看展览和演出的爱好一直延续杜苑苑工作后。在国外留学时，她就常常搜索各种感兴趣的展览，工作后，虽然可支配的时间减少了，但她依然会为了喜欢的展览“浪费”一个完整周末的时间。

虽然杜苑苑一直说自己是一个爱音乐和绘画的俗人，但她对这个世界的好奇心和探索欲依然很浓烈。



杜苑苑录歌二维码



杜苑苑推荐歌单

## 钟情变妆的佛系90后

煞白的脸上，嘴角上还挂着凝固的血迹，被撕裂的皮肤蜷曲着，翻裂出紫黑色的肉边，这样一个逼真的鬼怪妆，不只是专业化妆师才能完成，也可能出自化妆爱好者之手。

她叫路璐，是天风行政中心的一名普通员工，与大多数做行政工作的职场人一样，路璐主要负责管理固定资产、推荐购买办公用品、办公室房租、物业管理及其他一系列的繁琐事务，需要具备充足的耐心和细心。

化妆也是一项细致的工作。“我们没有准备像血浆这样专业的道具，只是自己画着玩一玩。先拿餐巾纸，打湿，然后用胶水黏在脸上，然后用口红、眼线液一层一层叠图，直到做出想象中的效果，整个妆容下来大概花了3-4个小时。”路璐一边说，一边比划着。

就这样，在2016年的万圣节，路璐和自己的朋友大秀了一把“装扮癖”。去年万圣节，朋友们嫌化妆太麻烦，基本放弃了装扮，只有路璐仍然坚持，给自己化了一个别出心裁的“白眼妆”。

当然，路璐的化妆技术也不是一直这么厉害，“我是来天风之前学了三四个月的化妆，后来没有以它为职业，就慢慢变成了一个爱好坚持了这么多年。一开始学习化妆的时候，也会把睫毛画得像苍蝇腿，涂眼影会选择那种很闪的高光色，就是看起来很村的那种。”路璐笑道。

路璐不是个爱社交的人，她觉得自己就是一个佛系少女，不喜欢接触陌生人，也不太爱给自己施加压力，所以更喜欢玩游戏——英雄联盟。与别的玩家不同的是，即使在S5赛季，达到过璀璨钻石V的高等级，她也更喜欢游戏里的娱乐模式，不太在意胜负本身。



**路璐**  
部门：行政中心  
爱好：特效化妆、英雄联盟钻石V级玩家



**刘蔡劫**  
部门：营销管理部  
爱好：rap、跟朋友一起吃鸡

## 保持对生活兴奋的rapper

沉稳、内敛，是刘蔡劫给人的第一印象，从不会把他和乐队的主唱联系起来，那似乎是一个硬币相对应的两面。

高中毕业前，刘蔡劫凭着自己的努力换回了武汉大学2+2的保送资格。为了不浪费剩余的高中生活，给自己的高中画上一个完美的句号，刘蔡劫与几个同学组了一个名为“outcans”（流浪者）的乐队。

为了这场毕业演出他们准备了长达半年之久，从歌曲的排练到众筹门票，再到造势，最终他们在光谷一个小型live现场完成了自己的一个毕业愿望。

当问及自己的性格，刘蔡劫说自己是自我驱动型的人，基本没什么拖延症，事实也确实如此，不管是工作还是生活，他都能安排得有条不紊。毕业前，刘蔡劫对未来从没有慌张过，作为地地道道的武汉伢，他是有些恋家的，所以，在结束了国外的学习生涯后，他就毫不犹豫地选择回到了武汉。

工作后，刘蔡劫还是会时常回想当年乐队的约定“等大家都结婚后，再组一次乐队，做一场演出”。虽然工作压力时有增加，闲暇时光也不那么充裕，他却依然保持着对生活的兴奋，好友相聚，会选择去KTV唱歌，或者来一局刺激的游戏，互相吐槽彼此。

与大多数人的爱好相同，每当工作疲乏时，刘蔡劫也会穿梭在武汉的大街小巷，去寻找各式各样的美食，用美食填满空乏的大脑。

## 爱讲段子的“考证王”

在宋明的电脑里保存着一个excel表格，里面既不是数据，也没有什么重要信息，而是所有他考过的证书。这些证书里包括几乎所有与投行相关的重量级证书，也有譬如会计、证券期货、期货、教师等与投行职业相关性不高的其他证书。

每年双11的买买买后，宋明都会打开这个表格来平复自己等待收货的焦急感，仔细检查每一个证书的发证日“保质期”。

宋明的“考证爱好”源于工作中和各种中介机构打交道的经历。他上自动化研究生时起，就花了3年时间自学，考到了会计行业含金量最高的注册会计师证书，然后他采取反向各个击破的方式，拿到初级会计证，并把中级会计师、税务师、资产评估师等放在一年内批量化处理……

从一个行业的门外汉到拿到财务行业的大部分证书，宋明并没有觉得这很值得骄傲，他觉得这只是补齐自己短板的一种方式。他认为考证最重要的两点必须做到：一是报名，二是参加考试。报名是为了逼自己去看书，考试是为了体验最真实的考场环境、试题和评分。

本科毕业前时，宋明就考到了教师资格证，研究生期间，在一家培训机构兼职培训弥补生活开支。宋明教学有两大特征：一是特别会分析考点，第二就是通过幽默的白话讲解知识点，以提高学员的注意力。他的教学口碑也在家长群中口耳相传，从最初靠在贴吧找学生、找“生意”，到后来家长相互推荐，都是对他教学水平的一种认可。

学生生涯的习惯，在宋明工作后也有了很好的延续。

如今，宋明也会给自己的部门同事做培训，习惯自由发挥的他经常会用个人风格强烈的讲解方式调动大家的学习氛围。用他的话来说，“这一切离不开并购融资部各位优秀的领导和同事的指导和帮助，正因为有这样融洽交流学习的氛围中，我在工作上才有了些许进步，才能作为一名知识的搬运工将在天风学到的知识和积累的经验分享给大家。”

并购融资总部的工作很紧凑，但宋明依然会用自己讲段子的方式给自己和同事放松，有同事曾经笑称，宋明有一种魔力，与他聊天的过程就是一种解压的方式。



**宋明**  
部门：并购融资总部  
爱好：考证迷、讲有趣的段子、踢球





胡强  
品牌管理部

## 我和天风的故事 从一次采访开始

2016年底，我发起“五品”访谈栏目，向任吉、积慕、杰士邦、周黑鸭、良品铺子等10家起源于湖北的品牌负责人发出采访邀约，试图让业界的人听听武汉用心做品牌且取得一些成就的公司的心声。

正是这次访谈计划，遴选采访对象时，我注意到天风在武汉，在券商里有着超常的品牌自觉和塑造力。

是的，天风也是我当时采访名单的10家品牌之一，采访当天，我和品牌管理总经理杨芬聊了4个多小时，她像随身携带了一个品牌百宝箱，我的每个问题，都能得到她有趣、专业、务实的回应。

这是我们第一次见面，而正是这次采访成就了我与天风的缘分。

### 牛仔主题晚宴

品牌人都知道，快销品的业务强烈依赖广告营销+销售渠道的驱动；证券行业等政策同质化高的非快消品，企业规模、渠道粘性和社会责任是关键作用。重量级产品发布、公司A股或H股上市、20年等重要周年才会启动大规模的广告战役，其他时候品牌对外动作就相对较小。

没有看到品牌价值的远见，是不会长久投入，也不可能享受品牌的溢价。

天风过去做的《中国好学长》、《金融+同学会》、《我是球探》是对公司和行业有双重探索典范的案例，而过去5年公司奠定的系统品牌基础，加上公司的品牌远见，使天风在品牌层面的空间令人非常期待，这也是天风感动我的地方。

一个品牌塑造的过程，不可能永远靠大型战役，更多时候，需要在平凡日子

66  
没有看到品牌价值的远见，是不会长久投入，也不可能享受品牌的溢价。  
99

里自然散发品牌的气质，将品牌好玩的做法带到生活。影响身边人的生活，是品牌影响大众审美的基础。

去年底部门年夜饭聚会，出发前定了一个牛仔着装主题，这个很小的细节，我感受到的是整个团队的品牌气场和吸引力，特别是拍照那一刻尤为明显。

进公司后，见证企业文化准则16条的诞生，上面有一条“尊重职业”，是这些细节最好的注脚。

### 有趣的灵魂终会相聚

一个品牌的血肉、性格，源于团队有趣的灵魂的相互影响和综合映射，毕竟“人是创造价值的根本”。

2017年，我站在职业生涯转折的路口。

原来的公司团队解散，曾经梦想过的自由职业，已经是唾手可得的现实。而

当这一刻真的来临，我在思考是否要年纪轻轻就告别职场、随性而为？

所幸有三个职场机会摆在眼前：杰士邦市场部，上海某广告行业媒体的主编和天风品牌管理部。

最后我选择了天风。

我被公司品牌管理部团队的专业热情和执着所打动，而芬总完整的从业经历和丰富的专业经验，让我不断明晰个人的专业成长。

还没入职天风前，通过接触，也让我感受到品牌管理部同事的包容。我相信有趣的灵魂终会相聚，我们品牌管理部的同事，就是一群有趣的灵魂。

常年奔波在将军山等扶贫一线，手机无信号只能当手表用的小笔（张晓斌），内心有座音乐火山，一摇滚就爆发；

前塔罗牌占卜师董小昕（董昕），也是踏遍万水千山的旅游发烧友，基本征服了七大洲，天风鲜为人知的两座圣地由她发现；

酷爱设计的熊师傅（熊磊），是被耽误的冷幽默段子手，热情转移时能点亮文案，家中常备两个可爱的熊孩子，经常被追问生龙凤胎的秘诀；

数字组小姐姐爆小心（何嘉欣），P得一手萌图，讲义气重情谊，我有时会叫她大哥，特别是当她毫不费力拧开男生没能打开的蜜罐后；

……

有人说，做品牌的人，热点时事风尚一个不错过，总能接到不同的课题，代入不同的角色解决问题，一份职业能体验好几种人生。

与部门里这群有趣的灵魂相遇，我的人生体验在不断MAX。

这或许也是“团队价值高于个人价值”的妙趣之一。

### 工作是认识自己和世界的窗口

离开广告公司转而去甲方工作3年后，我坚定，工作是认识自己和世界的窗口。

入行的时候，也会很纠结于一句文案，一个创意的得失，有过甲方工作的经历后，我认识到，品牌的溢价，更多时候不来自于某一两个单点创意的绝杀，而是依靠长期系统的调性塑造。

天风系统建造品牌5年，奠定了很好的品牌基础，而它正在经历崛起的过程有无限的想法可以尝试和落地，公司“宽容积极失败”的氛围，给品牌人的除了挑战，也是更具突破的机会。

来天风之后，我对广告这个专业有了更深的见解。

以前以为只要广告公司的实力够，一定很容易从那些合作关系十来年的广告公司手里拿下代理。实际是，那些数十年二十年的合作关系之所以难破，正因为相互陪伴成长，形成了良性的共生关系。

对国家政策，对不同行业的判断有了更多的判断纬度，比如资本对广告行业的兴趣远不如其他行业大，这或许说明广告行业的商业模式并不是投资者追捧的类型。

而天风研究所的垂直领域深挖精神，也给予我非常大的启发，我们做行业复盘和案例共享，若能遵循这种思路，它的未来价值是不可估量的。

所有的公司都是职场里通向认识自己和世界的路，我喜欢天风“事实胜于权威”、“快速行动”和“复盘共享”的文化。与天风同行，走在对的路上，移步换景，一路上风景绚烂缤纷，我爱这不疾不徐的结伴前行。

广告行业的经验几乎被北上广深抗蓉的广告公司或品牌承包。非北上广地区鲜有全国影响力的品牌，很大原因是缺乏实战经验的输出。

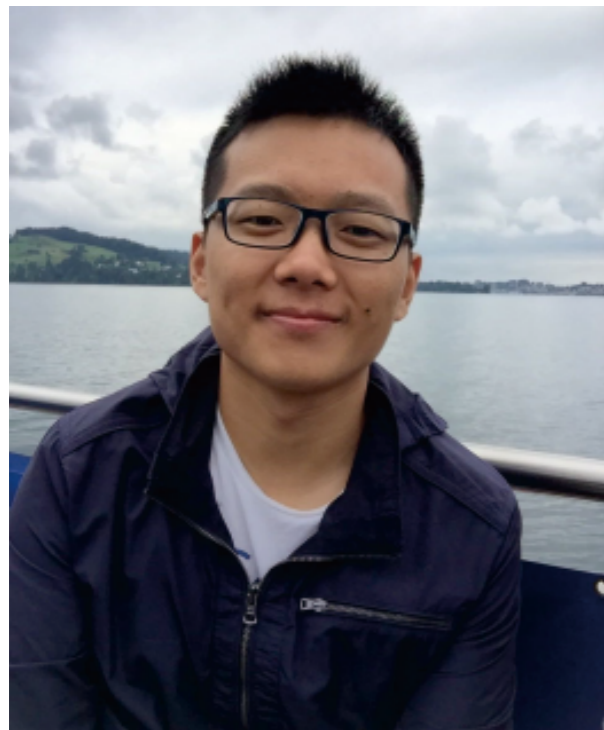
而一个被忽视的现实是，其他区域城市也有领先的品牌经验，只是它们忙于实践，很少发声。

天风的品牌正走在身处非一线城市，而领先行业一步的路上，我希望在未来工作的日子里，跟着公司做更多有趣好玩的品牌实践。同时尝试跟着公司的节奏，将这一手鲜活的实战经验，总结成文、成册，既为公司的存档做准备，也可在合规范围内，适当与行业分享，填补某些行业信息的空白。

2017年，职业生涯转折的路口，很幸运加入了天风品牌管理部，收获了十几个有趣的同事，还有像天风TTT上临时小组橙风6重奏里并肩作战战友。

2018年，天风18岁，成人的季节、青春正好，我期待天风的品牌会有更多意想不到的烟火绽放，继续闪耀。🌟





祁锋  
资产证券化总部

## 点点滴滴浇筑 锻造天风底色

66  
十二字背后，是年轻的底色，一支洋溢着青春活力的新军，用自己的汗水和智慧，为资本市场抹上一笔跃动的橙色。

99

来天风约一年半了。

金铜色的天风标识在佟麟阁路灰瓦白墙的胡同里熠熠生辉，西装革履的精英们在四合院里人流涌动，路对面京城著名小学的孩子书声琅琅，年轻的活力就每天交织在佟麟阁路三十六号。无论是出发还是到达，我都会站在门口，望一眼天风证券标识的金色底蕴。

加入天风之前，我已有三年的资产证券化业务的技术经验。当时资产证券化业务不像现在这样耳熟能详，是个相对较新较复杂的业务品种，之前的工作经历教会我，处在业务后端的中后台人员可能接受程度较低，给本来有难度的业务平添不小的障碍。

然而刚加入天风时的几次沟通，很快打消了我的疑虑。风险管理部、合规法律部、资管运营部等中后台的同事们，态度很积极，沟通很友好，完全没有印象中后台的架子。合作好的原因是大家的出发点是一致的，即以业务为导向，在业务机会中控制可能的风险点，而不是为了防控

风险限制业务机会。

这种积极的业务导向思维，不但极大消除了前台和后台部门的立场对立，而且还促使后台部门不断更新自身知识体系，主动学习，前台部门也能不断从后台部门得到宝贵的项目经验，从而形成了更好的互动。

平等的对话，开放的态度，这是年轻的底色之一，是公司上下的一项宝贵共识。

新生事物的发展离不开众人的呵护，市场的大潮中，利益面前，团结协作方显英雄本色。在我部开展ABS业务过程中，得到了其他部门诸多力量的大力协助。

有不少做债的业务部门向我们推荐项目机会，共同探讨可能的策略，公司各地的分公司利用客户资源优势，频频营销客户，与我们形成了良好协同；遇到重大创新项目，更有其他子公司对我部施予宝贵信任，一起拜访客户共谋发展；ABS是全新品种，公司没有相关制度，

是中后台同事一起修订完善了立项、质控、内核、报送、存续管理、适当性投资者等相关制度体系，共同打造线上OA流程的完整链条。

并且，在接受监管业务的检查的过程中，中后台同事更通宵达旦的与我们准备相关材料。在人力资源部的支持下，我们举办了多次公司层面的ABS业务培训，进一步传播业务知识；并且，在一年多的时间内也招募了更多优秀的成员加盟，扩大了团队人员的深度，增强了梯度人员的配置。

高效的分工协作带来了显著成果，在资产证券化领域，公司的业务品牌形象树立了起来，全市场纷纷瞩目。

讲几件印象深刻的小事。

第一件事发生在我参与的2016年部门的校园招聘面试，当时，我与人力资源部的同事张研祥共同考察候选人。面试分为三到四轮，经过筛选后第一轮候选人需要根据提供的材料，十人一组进行话题讨论。

由于面试人数较多，最后一场讨论完已经近六点，不管是我们还是等候进场的学生，都已人困马乏。

结束前，人力的同事说了一段让我记忆犹新的话：“各位同学，感谢大家的参与。刚才大家读到的天风证券的内容是截止到去年，今年以来，我司的各项业务均取得了可喜的发展，公司的市场声誉进一步提升，天风证券逐步向综合金融服务商转型，欢迎大家继续关注天风证券。”

当时的我觉得他身上是散发着光辉的。这不仅是一名专业人力的本分，更是对公司发自内心的热爱，让他不放过每一个宣传的机会。也许他们大部分不会入选，但他们在离开那间会议室之后，带走了天风证券的善意和专业。

自那之后，每每我和他搭档招聘，合作都很愉快，共同的价值理念使然。而当我向他提起这件小事的时候，他似乎已经忘掉。这应该就是一名专业人力的日常吧，谁会记得最普遍的日常呢。

第二件事发生在一次和外部机构的

对接中。目前资产证券化业务向交易所申报材料均通过资管部在武汉的同事提交系统，对接人为张倩。

有次，有位在其他机构工作的同业，在周四的晚上询问我一个关于具体操作问题的处理。我想试探性地问下张倩看能否帮忙，毕竟一直通过微信和她联系，尚未谋面，况且又是下班时间。谁知，她很愿意帮忙，于是很快通过微信群和对方建立了联系，几番回合后，很快给了对方结论。

谁知第二天，张倩又主动找到法规上的依据，截图发给对方，进一步确认了结论，和对方向监管的结论的一致。

作为旁观者，我觉得很自豪，我们的同事不是因为和我有什么私交，而是出于一种良好的工作习惯，事事有着落，件件有回音。不管是对谁，都以一种真诚的态度、勤奋的工作精神对待，是最好的落地公司企业文化的实践。这也是年轻的另一种底色。

第三件事发生在某项目上报走流程。有次周五，我部需向深交所提交某项目，流程走到后面已近下班时间。这种时刻，我是特别担心流程节点上的领导因有事无暇处理OA。如果那个时间点上报不了，就要耽误一个周末的时间，会对客户产生不好的影响。等到最后一个节点时，我试探性地拨通合规法律部总经理周大兆的电话，他在听取了我的汇报确认流程无误后说：“我正在开车，等我靠边停车处理流程。”

听完之后我特别感动，温暖的话语背后折射出公司领导对业务部门的支持的态度。公司内部流程每节约一小时，一分钟，对外就能节约几个小时甚至一个工作日。特别到项目发行时，每天的资金价格都在变化，时间就显得更加宝贵，内部效率的提升带来的项目的整体成功，对客户展示的公司整体的高效形象。我想，正因为公司上下有着统一的价值观，对外业务发展有着统一的认识，才能打造出天风研究所、天风新三板、天风ABS等一张张“靓丽名片”。📌





王建霞  
武汉汉口北证券营业部

## 但求耕耘，莫问收获

“人生在勤，不索何获。”勤奋是我们天风的企业文化，同时也是我对自己的要求准则，作为一个新人，我社会经验尚浅，工作技能欠缺，但我相信勤能补拙。

自入职以来，从未无故迟到早退，为了提前做好工作准备，我经常提前半小时到岗，把一天能用得到的资料准备好，平常经常遇到的业务往往提前就整理齐备，业务流程提前模拟一遍，细节再三向总部老师确认，力求操作准确，不给公司带来麻烦，更要给客户方便。有时候甚至因为赶一个业务，天黑才走出营业部，但我从未有过怨言，我觉得越是业务繁忙越能帮助我成长，也正是因为这样我才能快速融入工作，独立打理柜台事务。

由于新规施行，加上大掌柜上线，最近两个月总是频繁的加班测试，导致有的同事错过了考试，有的推掉了计划已久的约会，大周末的在别人还在睡觉的时候冒着高温冒着暴雨驱车两小时早来营业部守着，没有怨言全身心投入到业务测试当中，中午常常都顾不上吃饭，只为系统能正常运行，如期上线。

整个公司几百号人共同为了一件事

66  
越是业务繁忙越能帮助我成长，也正是因为这样我才能快速融入工作，独立打理柜台事务。

99

抓耳挠腮加班加点却还相互加油打气，这时候如果要问谁是最可爱的人，我一定会说是我这群可爱的同事。

营业部总经理吴中昊为了营业部的运营更是操碎了心，由于是新成立营业部，无论是业务还是管理都是从0开始，虽然营业部各位同事都很给力，但事事他还是总冲在最前面，从员工关怀到制度建设到运营管理再到业务开展，他也是无微不至，常常下班了还在办公室埋头苦干，常常到吃饭了还在跟客户洽谈业务，常常在休息日还在各地赶车，却还不忘隔三岔五地找我们谈心。

从信阳到武汉，从学校到天风，不仅仅是距离上的跨越，也不仅仅是身份上的转变，更是心理上的一种突破。我拒绝了之前实习公司的挽留，也不顾亲戚朋友的劝说，只身来到大武汉，租住在不到十平方米的合租房，可我从后悔，因为我想趁年轻拼一把，因为我相信不破不立。而这个丰富包容的城市与同样开放包容的天风给了我这个机会，现在我只想通过自己辛勤的耕耘，一步一步走向我远方的田野。📍

# THE VIEW MAGAZINE 风景VIEW

## 天风幸福课 HAPPINESS COURSE

品牌课堂  
“我们的VI系统新升级啦！”

风控合规  
审计报告首页的关注点  
新三板推荐挂牌业务中主办券商违规行为分析

职场范  
“星云”人才培养计划进行时  
21世纪的后台部门什么样？

睿读堂  
After 6pm，90后的孤独与自由

开讲了  
如何从习惯中受益  
——提升“用户终身价值”

业务科普  
何为新经济？  
新经济企业回归A股，谁会成为下一个“独角兽”？



号外

号外

# “我们的VI系统新升级啦！”

“都说消费升级，视觉也要升级吗？现在的VI系统已经非常棒了，新版的VI设计难道会更好看吗？”

“别急，别急，让我来为大家——解密2018版VI。不过在这之前，先带着大家一起回顾一下我们VI历史。”



## 2010版VI

作为品牌初创期的天风证券，围绕成长的概念进行了创意演绎。



## 2014版VI

天风处在企业发展期，对视觉进行了调整，确定橙色为企业标准色，并且强调其对外露出。

今年，我们天风证券已经18岁了。十八岁，是希望，是憧憬，是未来。18岁意味着我们将以更加成熟、自信、稳健的形象展现在大家面前，因此我们对2014版VI进行了视觉升级。



此次视觉系统升级，我们本着“稳中求进”的主导思想来开展。我们对天风证券的核心基础要素，如标识、字体、组合、色彩等均未做调整，以确保天风的品牌资产能够得到积累和传承。

# 2018版VI大解密

01



**全新的辅助图形**  
一方面表达了天风证券全新的品牌形象气质  
一方面解决了使用过程中色彩统一的问题

02



**对外传播使用：**  
选择饱和度较低、明度较高的图片，并尽量使用暖色元素点缀。

**对内传播使用：**  
选择橙色或相近色系，表达品牌统一调性和富有活力的企业文化。

**图片风格**  
新补充的图片风格体系，用以准确表达天风证券的品牌形象

03



**特殊运用**  
规范了部分运用场景  
并对后期的设计留有一定的灵活空间

品牌建设的工作需要我们每位同学的全情投入，而视觉识别是传播中的关键元素。我们所设计的视觉识别系统，旨在确立适合天风证券品牌定位的视觉形象，通过全面整体地对视觉识别中的每个元素和常见的不同应用予以明确规范，指导天风证券建立统一而独特的品牌形象。

我们将会在近日发布相关使用指南，敬请期待。如有相关问题，请与品牌管理部联系。

天风证券  
2018  
新VI上线



# 审计报告首页的关注点

文/风险管理部

审计报告是注册会计师对财务报表是否在所有重大方面按照财务报告编制基础编制并实现公允反映发表审计意见的书面文件。

## 一、开门见山——【审计意见】的类型：概括有两种，展开有四种

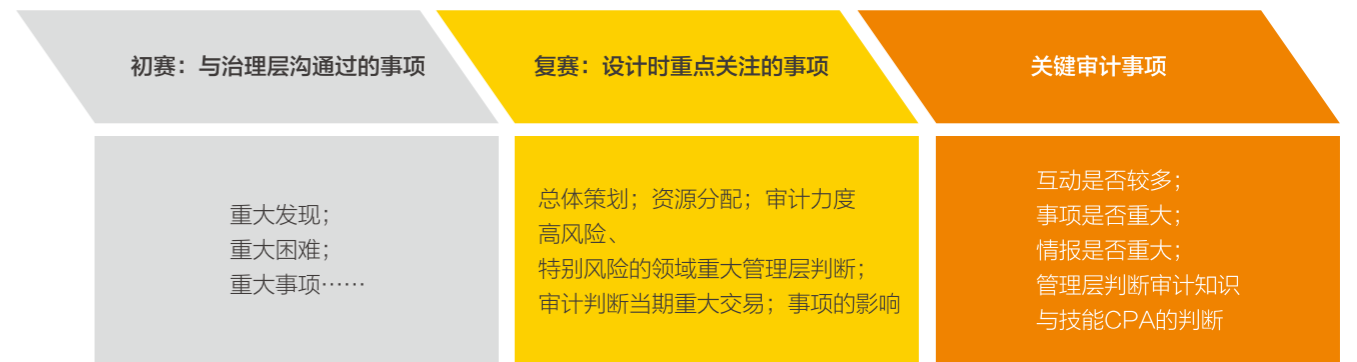
【无保留意见】 90%	非无保留意见10%			
	原因	【否定意见】	【保留意见】	【无法表示意见】
注册会计师认为财务报表在所有重大方面按照适用的财务报告编制基础编制并实现公允反映时发表的审计意见。 无保留意见不代表无风险。	1、重大错报：根据获取的审计证据，得出财务报表整体存在重大错报的结论，从而发表保留或否定意见。	重大且广泛	重大但不广泛	
	2、重大受限：无法获取充分、适当审计证据，不能得出财务报表整体不存在重大错报的结论，从而发表保留或无法表示意见。		重大但不广泛	重大且广泛
	1、综合评价错报或范围受限的影响 注册会计师运用职业判断评价错报或范围受限对财务报表的影响是否重大以及是否广泛时，不仅需要考虑财务报表整体的重要性（判断错报重大与否），而且需要针对具体情况从定性、定量、涉及面、原因等多方面进行具体分析。 2、判断广泛与否 (1)影响不限于财务报表的特定要素、账户或项目产生影响；（控制环境差，内部控制难以信赖；信息系统中毒出故障） (2)虽然仅影响财务报表的特定要素、账户或项目，但这些要素、账户或项目是或可能是财务报表的主要组成部分； (3)当影响与披露相关时，产生的影响对财务报表使用者理解财务报表至关重要。 如组成部分应纳入而未纳入合并范围，扭亏为盈，编制基础不恰当，持续经营假设不合理；拒绝签发书面声明，财务信息系统瘫痪，管理层高度凌驾内部控制。			

## 二、设计报告要素——2016年底财政部发布的12项审计准则，新增和修改了审计报告要素

- (一) 修订后审计报告要素变化
- 3、审计意见；
- 4、形成审计意见的基础；
- 5、持续经营（非必须；可存在于【无保留】；当注册会计师确定存在重大不确定性，且财务报表由于未作出充分披露而存在重大错报时，【保留】并将该段上提至“形成保留意见的基础”；当注册会计师确定存在重大不确定性，但财务报表遗漏了与重大不确定性相关的必要披露时，【否定】）；
- 6、强调事项段（非必须；如有需披露，位置视信息内容重要性确定）；
- 7、关键审计事项（新增对上市实体的要求）；
- 8、其他事项段（非必须；如有需披露，与审计有关，但不能入表和附注的事项）；
- 9、其他信息（新增，主要是年度报告内容的阅读结论）；
- 10、管理层（或治理层）对财务报表的责任（增加强调持续经营的责任）；
- 11、注册会计师对财务报表审计的责任（增加强调持续经营的责任）；
- (二) 影响时点
- 1、A+H公司2017年的审计开始实施
- 2、仅在A股上市的公司2018年开始实施
- 3、三板创新层公司和公开发债的公司2018年开始实施
- 4、其他实体暂不要求执行本批准则中仅针对上市实体审计业务的规定。

## 三、关键审计事项——强制的课外作业，体现了职业判断能力，审计的事儿

- (一) 定性  
必须是已经得到满意解决的事项，既不存在审计范围受到限制，也不存在注册会计师与被审计单位管理层意见分歧的情况，不影响意见类型；侧重“审计过程中注册会计师给予过重点关注及应对”；除非法律法规要求，不应出现于【无法表示意见】，其他类型审计意见均应出现。
- (二) 作用  
提高已执行审计工作的透明度，从而提高审计报告的决策相关性和有用性。为财务报表使用者提供额外的信息，以帮助其了解被审计单位、已审计财务报表中涉及重大管理层判断的领域，以及注册会计师根据职业判断认为对当期财务报表审计最为重要的事项……
- (三) 什么算是关键审计事项？



## 四、强调事项段——课内非必须作业，财务报表的事儿

- (一) 定性  
该段落提及已在财务报表中恰当列报或披露的事项，对财务报表使用者理解财务报表至关重要。
- (二) 增加强调事项段的前提  
同时满足：  
1、该事项不会导致注册会计师发表非无保留意见（不足以影响意见）；  
2、该事项未被确定为在审计报告中沟通的关键审计事项。  
3、该事项与持续经营假设的重大不确定性不相关。
- (三) 增加强调事项段的情形  
1. 审计准则的要求[2017新增]  
(1) 注册会计师在审计报告日后知悉了某些事实（即期后事项），并且出具了新的审计报告或修改了审计报告。
- (2) 法律法规规定的财务报告编制基础不可接受，但其是由法律或法规作出的规定；  
(3) 提醒财务报表使用者注意财务报表按特殊目的编制基础编制（如非持续经营假设）；  
2. 注册会计师的判断  
举例：  
(1) 异常诉讼或监管行动（上市公司高管被约谈等）的未来结果存在不确定性；  
(2) 存在已经或持续对财务状况产生重大影响的特大灾难；  
(3) 允许的情况下提前应用对财务报表有广泛影响的新会计准则；  
(4) 管理层没有更正上期财务报表中存在的重大错报，但本期对应数据得到了恰当的重述。

以中国证监会2017年11月20日发布的《2017年上市公司年报审计要求及重点关注事项》中意味深长的嘱咐为结束语，“会计师事务所应严格遵循……发表恰当的审计意见，不得以带强调事项段的无保留意见或关键审计事项的披露代替保留意见或无法表示意见的审计报告。”





# 新三板推荐挂牌业务中主办券商违规行为分析

文 / 投行内控部

随着新三板市场的飞速发展，监管机构对新三板推荐业务的监管力度也不断升级。根据投行内控部统计，截至2017年底，主办券商因推荐挂牌及定增、并购重组等而受到的处罚次数就较2014年至2016年三年受罚的总数翻了一番。

它山之石可以攻玉，通过梳理研究监管案例，对新三板推荐挂牌业务中主办券商违规行为进行分析总结，不仅可以清晰地认清当前严峻的监管形势，更可以一窥监管机构对于推荐挂牌违规行为的关注重点。

## 一、推荐挂牌业务监管形势分析

1. 监管层级不断提升，穿透追责签字人员。

与2016年只有股转公司的自律监管处罚不同，2017年证监会及各地方证监局也加入了对主办券商关于推荐挂牌业务的监管当中来，同时还“穿透”追责到了推荐挂牌项目的项目组成员。

2017年1月23日，证监会发布监管公告称，决定对润农节水挂牌项目负责人王静采取出具警示函的监管措施。公告显示，王静作为润农节水推荐挂牌项目组的项目负责人，对润农节水关键业务流程、存货情况的核查不充分，证监会认为其工作未履职尽责。

2. 事后监管力度加强，“秋后算账”已成趋势。

在监管机构看来，推荐的企业已经挂牌或者摘牌，并不能成为主办券商免责的“护身符”和“挡箭牌”，只要出现违规情形，而主办券商不能自证勤勉尽责的话，那么监管处罚就不可避免。

比如负责宝莲生物推荐挂牌的主办券商广发证券，在宝莲生物已摘牌7个月后，还是因为推荐挂牌过程中的信批违规领了股转公司一张“提交书面承诺”的罚单。

## 二、主办券商推荐挂牌业务主要违规行为分析

截至目前，主办券商因为推荐挂牌业务而受罚的原因多种多样，但总体来说，主要基于以下原因：

1. 内控制度存在缺陷

完善有效的内控制度是主办券商开展推荐挂牌业务的前提和保障，内控一旦失效，那么推荐挂牌业务出现问题的概率将会无限接近百分之百。股转对于主办券商内控最为关注的便是内核会议的独立性与专业性，典型案例便是广州证券因为业务人员任职内核委员比例超出股转规定以及内核委员仅对质控的问题缩小式提问而未深入核查材料，被股转公司出具了警示函。

除此之外，主办券商内控问题还有工作底稿未在挂牌项目结束后及时统一归档（国海证券）及未在挂牌日期前一日完成二次信息披露工作（华龙证券）等。

2. 尽调程序存在疏漏，异常事项关注不足

尽调程序是进行尽职调查工作的核心，只有按照法律规定审慎履行充分的尽调程序，才能充分的发现问题、揭示风险并证明自身已经勤勉尽责。但是实际工作中，许多项目组一方面在尽调程序方面“偷工减料”，比如仅简单复印会计师事务所审计工作底稿而未独立开展核查工作，仅要求公司董监高出具承诺而未独立核查（广发证券），申报期间未通过实地走访、现场核查等方式进行尽职调查，而只通过发出问询函、邮件及电话等方式核查（万联证券）等。

另一方面则是对异常事项关注不足从而未履行相关尽调程序，由此导致诸多问题的出现，比如湖北证监局认定东方花旗违规的依据便在于对银都传媒的尽调中，关联方及关联交易核查程序不规范、未对明显高于行业平均水平的异常毛利率采取有效调查手段、未对异常客户进行实质性核查、未对巨额预付账款进行审慎调查等。

尽调程序存在疏漏，对异常事项关注不足，反映到申报材料 and 尽调底稿中，便往往体现为尽调未勤勉尽责而导致信息披露的不真实、不准确、不完整，从而为主办券商带来被罚的风险。比如报告期内及申报期间的对外投资（万联证券）、对



66 在监管机构看来，推荐的企业已经挂牌或者摘牌，并不能成为主办券商免责的“护身符”和“挡箭牌”，只要出现违规情形，而主办券商不能自证勤勉尽责的话，那么监管处罚就不可避免。

3. 尽调底稿存在缺陷，申报期间尽调不足

尽职调查工作底稿是中介机构是否履行充分的尽调程序的直接反映，是证明中介机构是否勤勉尽责以及在风险事件发生后进行责任认定与划分的基本依据，尽调底稿的重要性不言而喻。

因此，监管机构在对挂牌项目进行监管检查时，主要就是从事底稿入手进行核查。从股转的监管案例来看，监管机构对尽调底稿的完整性、规范性、合理性的要求细致入微。比如股转对中泰证券的处罚公告中就认为，中泰证券的尽调底稿中存在工资明细表缺失、仅有三会决议而缺少三会会议记录、存在付款测试样本混到收款测试样本、固定资产盘点表中记录了账面数量而未记录盘点数量等问题。

上海证监局进行现场检查最后认定的所抽查项目的底稿存在的问题包括但不限于未明确供应商访谈对象姓名且缺少访谈对象签字、只有访谈对象所在单位的签章而无访谈对象签字、声称对相关大额应收款15笔银行流水进行了核查但是无证据留痕等。

同时还需要注意的是，许多项目组以为报告期内相关事项核查清楚即可，而下意识的忽略了报告期后至申报前以及申报期间相关事项的尽调，未履行充分的尽调程序，也未制作相应的尽调底稿，由此给了挂牌公司违规操作的机会或者造成信息披露的遗漏，也为自身展业带来了被监管机构处罚的风险。望大家高度重视。





# “星云” 人才培养计划进行时

文 / 人力资源部

## 学习成绩单

公司于2017年正式上线移动学习系统，经过一年运行调试，于2018年初完成了系统全员覆盖，原有PC端学习系统下线，天风学长正式进入了移动学习时代。学长们的学习成绩单也华丽丽地出炉啦！

总开通学习账户2305人，活跃账户1912人；系统访问量为31748次，人均学时5.6小时，全员申请课程总数22354门；上线课程356门，涵盖了104门职场通用技能课程、121门证券业务专业课程。

## 星·E学微课学习体系

星·E学系列是公司“星云人才培养计划”的子栏目，目标是搭建形成基于员工岗位的全业务线课程学习体系。在时习系统上线后，人力资源部联合公司各部门、分支机构开展课程开发工作，目前已拥有原创课程356门。下面，就和学长介绍一下已上线的微课资源库：

### 1、通用课程资源：

(1) Office技能提升系列：包含Excel、Word职场常用知识课程。课程内容均为10-20分钟短课，对工作场景中常用的技巧进行案例讲演，精炼实用。

(2) 企业文化课程系列：包含公司介绍、沙画版公司发展历程介绍、公司VI体系介绍等课程。

(3) 入职指引系列课程：包含武汉、北京、上海等地区新员工入职指引课程系列、新员工合规管理学习、差旅平台介绍等课程。

(4) 通用素质提升课程：包含公文写作、零基础学文案、信息系统基础、outlook使用介绍等课程。

### 2、证券业务课程学习资源：

(1) 大投行类业务课程：包含债券承销、IPO、并购、新三板、股权投资、资产证券化等业务。课程内容既有基础知识介绍，也有承揽技巧、承做技能等方面内容，课程讲师不乏行业专家、各业务条线资深业务骨干，课程内容符合不同金融基础员工的学习需求。

(2) 固收微大学系列课程：固收微大学课程为固定收益总部原创开发的系列课程，包含FICC基础技能、高阶学习提升



## 星·匠师——微课开发能力者

为推进课程体系搭建，人力资源部特别召集了一群微课开发能力者——天风星·匠师。“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。

为了吸引更多星匠师加入内训师队伍，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。今后，人力资源部将重点挖掘并培养公司乐于分享、有奉献精神、有奉献精神的员工担任内训师，依靠内训师力量进行原创课程开发。





66

通过片区轮训，我们对零售业务线所有的营业部进行了一次覆盖，通过这种直接面对一线营销人员的方式让我们完成了对天风营销人员的基本画像。

99

### 培训也要IN起来：在线直播新形式

互联网时代，每一个人都是信息源和闪光点。培训形式也不能局限于会议室，要通过网络平台扩大参与度和覆盖面，发掘整合员工资源，形成内部分享氛围。人力资源部积极开发利用互联网新手段，丰富培训形式。

(1) 业务公开课直播：结合业务部门同事出差较多的特点，业务类培训引入音频直播形式，每期的公开课都通过进门财经平台进行直播，实时跟进公司现场培训进度，可与讲师互动交流，课后可随时回看。目前已通过音频直播形式开展培训23场，场均参与400余人。

(2) 荔枝微课直播：2018年，开通“荔枝微课”直播平台，以语音微课直播形式进行培训，实现实时在线互动、交流、打赏点赞等功能。与此同时，如果有同事在直播时错过了也没有关系，因为所有天风学长都可以通过微信点击培训链接，在输入密码后进行回看，亦可登录时习APP进行微课学习。目前已在荔枝微课上开展业务公开课两场，分别为股票质押业务公开课——新规解读和财税业务公开课——应知应会的财税知识培训。信用业务部的周岑，财务核算部的贺丹、李翻分别用两个晚上时间为天风学长们呈现一场场精彩的知识大餐，受到同事们的欢迎，累计参与人数超过1500人次。

未来，天风学院将秉承“开放”、“分享”的理念持续推动天风微课平台建设，除现有业务公开课外，我们也将努力把直播微课打造成天风内部的TED，让更多有创意、有才华的天风学长来这里分享，让大家认识到天风学长优秀的另一面。



### 零售业务线培训体系逐步形成

基于一线同事对培训及经验分享的需求，营销管理部于2018年初出台了《天风证券股份有限公司零售业务总部营销培训管理细则》，旨在建立多层次、立体化的天风零售营销培训体系，开发天风内部案例库，凝练案例和课程，让知识在零售业务线流动传播起来，为分支机构的同事提供充分的培训支持。

营销管理部自2017年8月起共举办11场全国性和片区性的面授营销类综合培训，覆盖所有零售条线营业部总经理及营销总监、近70家分支机构客户经理和一线营销人员700余人次，总培训课时达82课时。

每场片区培训都是通过前期调查了解当地分支机构的培训需求，并结合公司的业务方向制定符合各地区实际情况的课程，再由内部或外部实战经验丰富的资深讲师分享。讲师阵容包括各分支机构总经理、优秀营销人员、零售业务线中后台部门业务骨干、公司其他条线杰出代表以及行业顶尖的同业人员等；目前我们培训的课程主要是以业务实操经验分享为主，涵盖了私募业务开拓经验、公司债和企业债承揽实操、ABS业务实操、零售客户开发和服务经验、营销服务体系搭建、投资顾问签约技巧、高财生推广经验等多个方面。

在培训过程中，为提升培训效果，加强趣味性寓教于乐，引入了案例教学、情景演练和互动游戏等环节，并取得了非常好的效果。通过问卷调查、训后考试、学员抽访等方式进行培训效果跟踪，让我们对培训的情况有了更清晰的了解。

此外，零售条线的星·匠师选拔也如火如荼地开展。1月15日，发起了第一期零售业务线条讲师召集令，向87家营业部及分支机构发出了报名通知。第一期报名异常火热，共有115名同事报名其中参与营业部76家。经过初步审核，



我们筛选了89位同事参加第一轮零售兼职讲师的面试。4个工作日内，累积23小时，参评讲师以8分钟课程精华展示方式，通过视频和现场方式向评审团展示了他们的风采。最终从89位讲师中，共计40位进入讲师池海选。

下一阶段，营销管理部将在第二季度进行线上线下讲师品牌打造，组织海选池的讲师进行专家复核和TTT培训，旨在建立我们独特的天风横向学习性组织。同时我们除了要在经纪家上开启培训模块和兼职讲师展示模块之外，还预备将每场片区性培训的课程制作成微课，上传至时

习平台，方便所有同事进行网上学习，通过多渠道满足大家的培训需求。

另外通过片区轮训，我们对零售业务线所有的营业部进行了一次覆盖，通过这种直接面对一线营销人员的方式让我们完成了对天风营销人员的基本画像。通过画像，我们考虑将新一轮的培训按照人员从业时间来安排，从而最大化地提升培训效果和精准度，使培训的效果达到最佳。未来的几个季度，我们计划组织12场培训，分华中、华北、华南、西南几个区域来进行，请大家拭目以待。



### Tips: 时习移动学习系统登录方式

APP端：应用商店搜索“时习”或扫描二维码下载APP  
PC端：https://tfzq.cobo.cn  
用户名：OA名  
经纪人用户名：姓名全拼-jjr  
初始密码：123456  
域名：tfzq





# 21世纪的后台部门什么样？

来源：《第一财经周刊》

66 每个财务人都是‘数据不离身’，随时备份带在身上，随时为各部门提供各类财务参考数据，简直就像24小时待机的数据‘储存器’。

当高盛(Goldman Sachs)在2004年开设全资拥有的班加罗尔业务部门时，那是一个典型的后台部门。不到300名全职员工为在世界各地创收的银行家提供支持。他们的工作仅仅涉及信息技术、财务和会计等领域。

该部门负责人邦提·博拉(Bunty Bohra)表示，高盛没有为班加罗尔部门的雄心设定上限，但“我们根本想不到当前业务达到的规模和复杂程度”——更不必说现在为该事业群制定的计划了。

高盛目前在班加罗尔雇用约5000名员工，其中全职员工为4000名，覆盖该行的几乎每一个部门，包括创造收入的“前台”岗位。2019年，高盛预计将在班加罗尔交通堵塞的外环路旁设立一个耗资2.5亿美元的园区，能够在100万平方英尺的两栋大楼中容纳9000人。

高盛在班加罗尔业务的演变，是过去15年里经济、技术和政治因素影响后台部门发展的一个例子。企业开始不仅把后台视为低成本的支持中心，也是组织内部其他部门的技能来源。同时，它们学会了灵活调整本司员工乃至外包团队的构成和地点，以满足客户的需求。

在1990年代中期，跨国公司努力降低支持职能部门（比如薪资发放处理或应对客户问询）的成本。将这些部门迁往到印度等成本更低的国家，是显而易见的解决方案。然而，自那时以来，对于以何种方式、在什么地点以及使用什么人执行后台职能这个问题，回答变得更加复杂，更具战略考虑。

高盛是一个恰当的例子。其班加罗尔员工现在从事14项业务——从合规和法律服务到投行业务——尽管与客户打交道的最资深副总裁仍在孟买工作。“这真的是一人才问题，而不是‘哪里的人员和办公空间更便宜？’”博拉说。例如，去年，高盛在班加罗尔雇用了150名“宽客”(quant)。这些数学家和科学家为高盛开发量化投资策略，

但也在风险管理或人力资源等领域分析大数据。

高盛打算让新园区发展成为该行在纽约以外最大的办公地点。但与此同时，该行不必租下两栋大楼中的第二栋。目前，高盛预计员工人数将大致不变。博拉用潜在无法控制的宠物作类比：“我们不想遭遇‘金毛猎犬’问题。我们希望智慧、成熟和老练同时存在。”

这只是企业重审各自的后台战略的一种方式。例如，为整个公司服务的“专属”中心的使用加速增长。英国拉夫堡大学(Loughborough University)的伊兰·奥斯瑞(Ilan Oshri)发现，1990年至2009年间，世界上最大的250家公司在全球设立了367个专属中心。现在估计有2000个这样的中心。

外包服务公司也已变得更加灵活。Intelenet Global Services董事长苏瑟·库马尔(Susir Kumar)表示，外包公司已从执行流程发展到为客户做更多判断。Intelenet的人员早就承担了决定是否发放一笔贷款或批准一项保险索赔的责任。

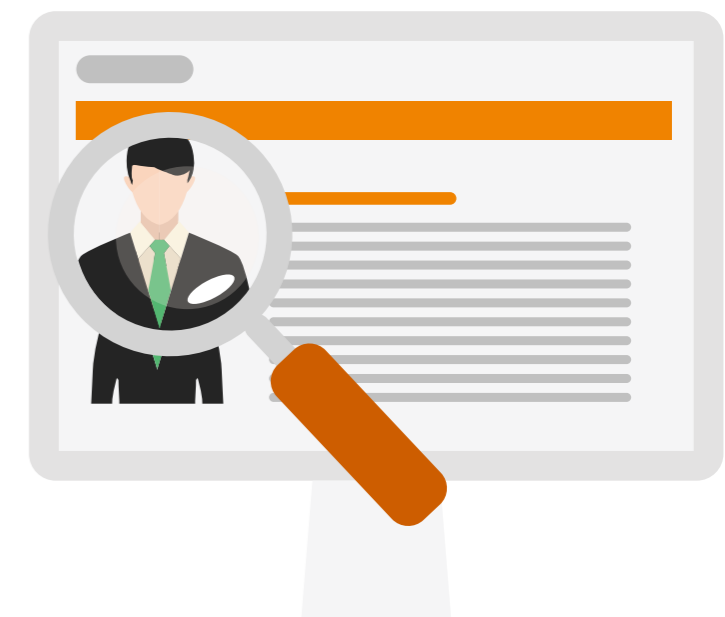
“在快速变化的环境中管理变化的能力是关键，”他说。合同工经常与企业内部后台员工搭配使用。

即使是以传播“高盛文化”为骄傲的高盛班加罗尔业务部门，如今也把某些职能（如会计）外包给多个承包商。

拉夫堡大学的奥斯瑞教授表示，还有一个趋势——随着劳动力成本上涨，企业把已经迁至海外的后台迁至下一个最便宜的地点——也发生了变化。

对于已经扩展至海外的大公司而言，“把工作岗位带回国内”的政治压力是一个因素。这对美国的零售银行尤其可能是一个问题。它们可能遭到总统唐纳德·特朗普(Donald Trump)的火力攻击，尽管它们辩称需要全天24小时支持前台，因而需要在世界各地不同地区设置后台。

在过去5年中，其他行业也开始缩减把客户服务业务迁至海外的早期政策。在英国，桑坦德银行(Santander)、水务公司联合公共事业(United Utilities)以及英国电信(BT)都在2011年把呼叫中心从印度迁回国内。沃达丰英国(Vodafone UK)不久前宣布将在英国创造2100个就业机会，主要途径是迁回目前由南非一家



外部机构执行的客户服务岗位。去年的英国脱欧公投可能会加速这一趋势，因为外包商和内包企业要适应一种更加民族主义的流行语调。

就呼叫中心而言，其地点在很大程度上依赖于客户对质量的看法，坦率讲，就是他们能不能听懂呼叫中心工作人员讲的话。但是，让支持职能部门的员工更靠近总部还有其他优势，包括对招聘、薪酬和培训进行控制。战略支持职能（如风险管理）也许最好由更靠近主要创收活动的“中台”处理。

后台所需的成本和技能组合，仍使企业倾向于落户新兴市场。沃达丰英国的IT共享服务部门仍设在印度的班加罗尔和普那(Pune)，该部门搭配使用专属业务部门和第三方，经常与企业客户打交道。

杜克大学(Duke University)福库商学院(Fuqua School of Business)的坎贝尔·哈维(Campbell Harvey)表示，成本仍是公司的主要动机，而相比政治，技术将是未来后台决策方面更重要的影响因素。他说：“传统上在纽约和伦敦从事后台工作的员工被离岸外包扰乱了，但与扑面而来的潮流相比，那只是一个小插曲。”

话虽如此，尽管机器学习的崛起听起来像是后台工作面对的一个威胁，但是当奥斯瑞教授问150家购买外包服务的企业，它们在认知计算上支出了多少时，回答是过去5年每家企业平均支出35万英镑——这笔资金勉强可以资助一个试点项目。

伦敦政经学院(London School of Economics)的莱斯利·威尔科克斯(Leslie Willcocks)表示，他对大型组织在引入基本自动化方面“动作如此缓慢感到震惊”，更别提人工智能了。

Intelenet的库马尔对美国的政治压力（他认为行业将会适应这一压力）和机器人的崛起都感到无所谓。他认为，相同数量的员工将与机器一起为客户执行更具技术含量的任务。但哈维教授对尚未提前规划的机构发出警告。“这是一场朝着底部的赛跑，而底部不是人，是机器。”





# After 6pm

## 90后的孤独与自由

来源：《第一财经周刊》

一年前，夏夏到小区快递箱取回包裹，里面装着她从网上买的猫砂盆。她兴致勃勃地带回家，用来迎接家里的新成员：一只纯白色的流浪猫。那是她到上海的第四年，当时她并没有想到这只猫会成为她日后生活的重要陪伴。如今一年过去，夏夏的生活状态依然是：单身、养猫。

类似夏夏这样独自来到大城市打拼的年轻人，被称作“空巢青年”。在网易于2017年5月发布的《空巢青年人群画像》报告里，90后是空巢青年的主力军，而孤独是他们生活的关键词有68%的空巢青年在一周内有过孤独感。多数时候，他们独自上下班、加班，并独自度过大部分的空闲时间。

一个常常被提及的结论是：孤独的处境既是外界环境造就的，也是青年人自己的选择。“在大城市，人之间的关系非常契约化，青年人的孤独是被迫的”，青年志研究副总监梁莉说道，“但同时很多90后对自己的生活方式也有一套自己的观点，他们认为一个人的生活自由自在，所以从另一个角度来看，孤独也是他们主动的选择。”

的确，孤独的另一面是自由。在90后群体的身上，你能看到更多对个人空间的尊重与守护，它体现了如今青年人群体的个性化趋势。一方面，90后感受着大城市的交际隔阂，并要独自面对压力巨大的工作和生活；另一方面，他们也试图通过摆脱无效的社交、获得更灵活的工作时间，来守护自己的私人空间，从而获得对生活的掌控权。

梁莉认为“个体化”会是未来10年到20年青年文化的关键词。我们采访了一群来到大城市工作生活的90后，了解他们如何面对工作与生活，以及如何与“孤独”相处。

### 一个人的日料晚餐和远在他乡的好友

何晓雯翻看着近期的电影信息，在不加班的一天里，用App给自己买了一张电影票。根据阿里巴巴《中国空巢青年图鉴》的统计，过去一年，有375万青年和何晓雯一样，独自看了场电影。

独自行动是空巢青年的生活常态，所幸大城市保留了对孤独的友善。下班后，魏宇霖背起包，独自走进公司最近的那家日式料理店。这是他来上海的第二年，他回想起在家乡武汉，大部分人成群结队地吃小龙虾，很少有人独自吃晚餐。而在上海，他的身边往往不乏独自用餐者。“在上海，你一个人至少可以孤独得不那么尴尬，”魏宇霖说道，“上海就像是蒋方舟写的东京，这是一个你不用打扰别人，别人也不需要打扰你就可以过得很好的地方。”

不少来到大城市的90后面对相似的社交环境：朋友遍布天南海北，在同一个城市的好朋友却很少。何晓雯的微信里存

着个姐妹群，群里一个好友在英国留学，另一个在北京工作，她笑称这种交友状态为“柏拉图”，但只有群里这两个人是她能吐槽工作、瞎侃心事的对象。

对孤身一人来到大城市生活的90后来说，找新朋友的确很难。大部分90后并不期望在职场上交到知心朋友，职场社交与个人生活仿佛是两条平行线，大多数职场朋友关系并不能真正落到生活中。《大时代小世界—中国90后青年生活形态报告》(下简称“《大时代小世界》报告”)显示，90后向往真诚轻松的人际关系，但他们在进入职场前后，或多或少都被告诫或教训过。

王诗琳在上海获得第一份工作时，因为遭遇复杂的职场人际关系，一度打退堂鼓“想回家”。职场复杂的人际关系使90后第一次感受到“超出经验”的无助感，也使他们在大城市中第一次感到孤立无援。在这之后，王诗琳逐渐学会自我防卫。



“我觉得25岁之后就找不到朋友，不会有新的朋友，太难了。”魏宇霖说。他的职场关系大部分随着他的离职而淡化或消失，他看到在这些关系背后只有一层淡薄的“协作关系”，“当协作关系消失后，这些人也消失了。”除此之外，他也在上海感受到了“社交层”的存在，而这种社交层是以经济水平来划分的。在他眼里，这是一座阻碍社交发展的隐形金字塔。

不过在这种看似被动的社交环境里，你也可以把“孤独”理解成是90后自己的选择：比起花大量时间在社交上，他们宁愿自己独处。在社交时，不少90后会理性计算社交成本和产出，并倾向于守护自己的私人空间。包括林祺在内的不少年轻人，都表现出对无效社交的反感——主动辞掉约会，把更多的时间留给自己。“我现在想的是把所有的时间都拿来取悦自己，我觉得这就是抵御孤独最好的办法。”林祺说道。

但无论是外界环境造成的社交困难，还是自己的主动选择，独处时间的拉长与无法逃造的孤独感使一部分90后成为社交网络的重度依赖者。他们更频繁地在朋友圈分享生活动态，更相信虚拟互动。同时网络节目与短视频、社交手游占据了他们的大量时间。

但也有人何晓雯一样，并没有放弃“交新朋友”这件事。她通过Somet、豆瓣这类平台到线下参与活动，基于兴趣结识新朋友，只不过绝大多数朋友后来也成了静静躺在微信里的陌生人……

#### 周末两小时的通话与一个本地户口

在大城市生活的90后之所以时常感到孤独，也是源于安全感的缺失，即对家庭以及熟悉环境的脱离。《大时代小世界》报告显示，90后对家庭与亲情的重视远甚于80后，多数90后与父母之间有着密切的关系纽带，像王诗琳这样喜欢和父母煲电话粥、吐槽工作的年轻人并不是少数。健康的亲情关系为90后带来安全感，也是他们排除孤独感最重要的方式之一。

但在这种亲近的亲情关系中成长起来的90后，也势必会面临一个成长节点：父母逐渐无法为他们出谋划策。而这



种独自面对问题的孤独感，会在他们遇到职场问题时凸显出来。有一天，魏宇霖与母亲在电话里讲完工作状况，习惯性地向她征求了意见，却发现母亲的意见几乎没有参考价值。

“那个时候我挂了电话，心里突然觉得我‘跑赢’了我的父母。我说的是观念或者是我们世界观的建立，又或者是见识，”魏宇霖说道，“我突然发现他们在我后面很远的地方你看不到，然后我面前空着，我觉得我自己处于脱离保护的状态，那种状态给我很强的不安全感。”

王诗琳现在仍常常与父母通电话。直到进入职场，她才意识到自己作为独生子女，在大学毕业前受到了父母“很好的保护”。进入职场后，工作困难与人际困境强迫她快速成长，促使她以更成熟的态度面对社会：但在另一方面，当面对父母时，她仍觉得自己像个孩子般脆弱。这造就了她在工作 and 家庭面前的两面性。

与远离父母的保护所带给90后的孤独感相似的，是熟人网络的丧失。“北上广那种压力，是你完完全全一个人，像被扯断了所有社会关系网络，顶着压力来到一个大都市。”梁莉说道。

#### 初入职场的焦虑与一天8小时的坐班

多数90后选择到大城市工作，都有一个相似的理由：拓宽眼界、丰富自己的经历。“我觉得我们这一代，生活给了我们很多选择，父母一辈有种一条路走到黑的观念，这当然也有好处。但我觉得未来有无数可能，你应该在这个短暂的人生里感受不同的生活状态。”魏宇霖说道。

不过当他们进入大城市后，很快就能在第一次求职中体会到这种选择背后的代价。在求职时，兴趣往往是90后的驱动力，他们可以因为一份喜欢的工作而接受漫长的实习与等待，同时也会因为一份不喜欢的工作而迅速离开。

第二次计划从公司离职时，魏宇霖一度准备放弃大城市，回到家乡武汉；王诗琳在等待转正的几个月里萌生了回家的念头；何晓雯在工作初期，难以适应快节奏、高强度的工作压力，因为“害怕自己落后”而生病，在半夜凌晨2点敲开陌生舍友的门，由对方陪着去往医院。这些在最初求职期所遭遇的焦虑和孤独，都需要独自面对。

有趣的是，一部分90后认为生活里的孤独和无聊感，是由于不够灵活的工作造成的。在一家非弹性工作制的公司里上班，林祺觉得自己的时间就像一块“已经被别人切好的蛋糕”，而自己基本丧失了对时间的支配权，“很多时候，哪怕是极其低效的状态，你还是不得不待在公司里，而你明明可以用这个时间来做一些让自己身心愉悦、提升效率的事情。”林祺说。在办公室待了一天之后，回到家里的林祺只觉得疲倦，并开始进入到“很累、无聊、不想动”的恶性循环中，孤独感也在无聊中萌生。

某种程度上，90后相信弹性工作制能够帮他们摆脱孤独、重复与单调的生活。根据智联招聘在2016年春季发布的《90后职场像报告》，41%的90后显示出对弹性工时的青睐，本质这是想重新获得对生活的掌控感。

在工作带来的焦虑与孤独的另一面，是努力工作获得的成就感、自我成长的充实感。在不少90后青年身上，你往往能看到这样的矛盾：既被大城市的机遇与种种可能性吸引，“心里又很想高开这里”。魏宇霖纠结着工作、户口，并时常在这个城市里感到不安，但他还是在某一

66

孤独是不可避免的，但这种个体化的特性使不少90后能够面对孤独、享受独处，他们对孤独的耐受度更高，而且更加独立。

99

天出差返回、到达上海浦东机场的时刻，感受到了一种难以言说的、来自异乡的归属感。

而即便经受着焦虑和孤独，绝大多数90后仍并不后悔来到大城市。在网易的《空巢青年人群画像》中，仅有17%的空巢青年对来到一线城市的选择表示后悔。而当你问他们要在大城市待多久，他们的回答大多从两三年到十年，似乎不论多久总有一个“归期”。

但至少现阶段，他们对未来的职业规划依旧模糊不清，甚至是充满幻想。许多90后被不同职业所提供的可能性所吸引，热衷于追逐和发现自己的兴趣，这也决定了他们更热衷于跳槽甚至转行。魏宇霖不止一次地幻想过未来生活，从寿司师傅到牧羊人，而在现实生活中，他在短短一年里换了3份工作，从新媒体编辑转向广告创意。王诗琳在一年里从媒体行业转换到地产行业中做市场工作。林祺则在一年内从律师事务所转入四大行，又在不到两年时离职，独自一人准备司法考试。

找工作就像谈恋爱，你接触一阵子，觉得这个人不行就要找下一个。总得到、交流过一些人之后，你才知道自己想要什么。魏宇霖入职广告创意公司之后，

觉得找到了兴趣所在就安分下来做了一年半。

#### 独自一人与回到集体

《大时代小世界》报告曾提及90后会通过精心建构自己的品质生活，来获得安全感、满足感和自我认同，以此对抗孤独。而构建品质生活的方式，可以是装修出租屋、养宠物、写作、健身、读书或者下厨。除此之外，有一部分人也会寻求机会回到集体中去，通过参与兴趣小组活动、与同事一起加班，来排解独自一人的孤独感。

夏夏家里新来了一位宠物房客，这只流浪猫填补了她夜晚发呆、忧郁的时间。而林祺在辞职之后，终于获得了自己想要的“对时间的支配权”，自由安排时间准备司法考试，日子充实。对他来说，这是疲惫工作之后的一段心理调整期。王诗琳则在房间一角铺了张地毯，在出租屋里创造了一个舒服的阅读角落。

但也有人像张璐一样，更愿意和一群人一起待着。张璐所在的公司有着灵活办公制度，她却更愿意将时间花在公司里。“公司有人，有东西可以吃，一个人工作多无聊。”她说道。

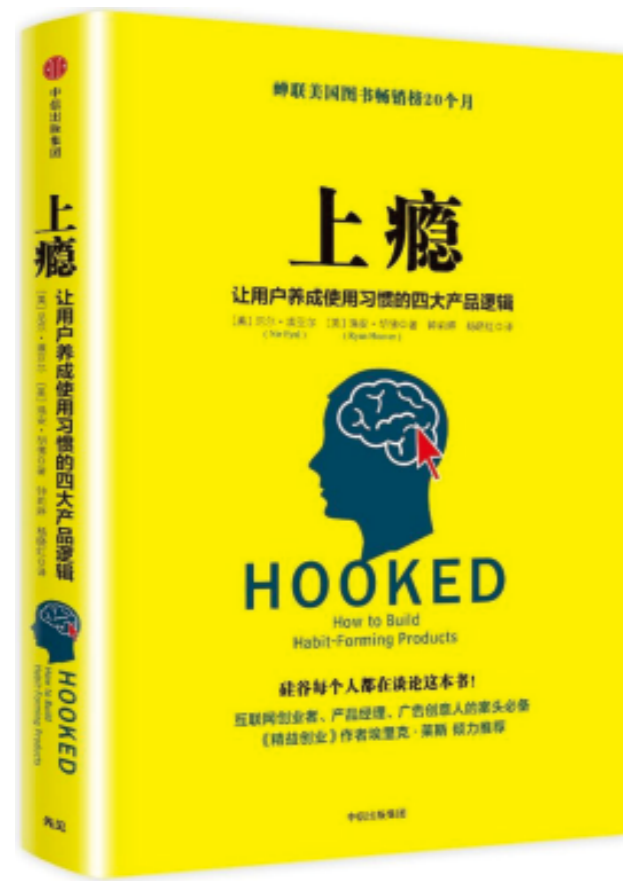
但无论如何，就如梁莉看到的，90后呈现出的共性是“个体化”。孤独是不可避免的，但这种个体化的特性使不少90后能够面对孤独、享受独处，他们对孤独的耐受度更高，而且更加独立。《大时代小世界》报告用“独而不孤”这个词来形容90后群体，他们守护着自己的私人空间，并逐渐对过往人们所定的“孤独”习以为常。

如今你能在青年人的出租公寓里看到这样普遍的现象：在3人到10人的混住出租屋里，舍友之间互不相识，而每2到3个月，出租屋里的舍友就会换一拨人。他们彼此之间互不打扰也不过问工作和生活。

“高中阶段，大家都在一起，就很像《爱情公寓》或者《老友记》里面的那种状态，但你回不到那种状态了。”魏宇霖说那种朋友环绕、不孤独的时日已经过去了。“人生中有许多孤独需要你独自穿越，而穿越之后，你会觉得自己比以往强大更多。”林祺说道。

(应采访对象要求，文中所有公司人均均化名。)





## 《上瘾》

作者:[美]尼尔·埃亚尔  
[美]瑞安·胡佛  
出版社:中信出版集团  
出版日期:2017年5月  
定价: 49.00元

《上瘾》揭示了很多让用户形成使用习惯,甚至“上瘾”的互联网产品和服务背后的基本设计原理。作者根据自己多年的研究、咨询及实际经验,提出了“上瘾模型”(HookModel),即通过四个方面来养成用户的使用习惯。通过连续的“上瘾循环”,让用户成为“回头客”,进而实现循环消费的终极目标,而不是依赖高昂的广告投入或泛滥粗暴的信息传播。



# 企业如何从习惯中受益

## ——提升“用户终身价值”

既然设定好的行为模式会对我们的一举一动产生巨大的影响,精于此道的企业一直将培养用户习惯作为其开发产品的一个基本原则。习惯养成类产品能够改变用户的行为,使他们无须外部诱因就开始从事某种活动。

其目的就是让用户一而再再而三地自觉亲近这个产品,而不需要广告和促销这种外显的行动召唤。对产品的依赖性一旦形成,用户就会在诸如排队这一类惯常事务中使用这个产品打发时间。当然,本书所构建的理论框架和实践指导并不是包治百病的灵丹妙药,不一定适用于所有类型的企业。

# HOOKED

经营者们应该首先评估各自具体的生产模式和经营目标,看看是否与用户习惯之间存在密切的联系。虽然说有些产品是完全凭借对用户习惯的影响力来拍展市场,但毕竟还存在一些例外,如果企业生产的产品不需要用户频繁购买和使用,或者说,不是用户必需的日常服务,那就另当别论。

以人寿保险业为例,它依靠销售人员、广告宣传以及口碑和熟人介绍等方式来向顾客推销其保险业务。一旦顾客选择了某一险种,那他就无须再为后续工作劳神费力。本书中所提到的产品,主要出自那些要求用户能主动参与其中,并因此需要借助用户习惯来推广产品的行业涉及强制消费的行业不在讨论范围内。

在对习惯的成因条缕析之前,我们先得明确习惯能给企业带来哪些竞争优势。

工商管理学中有这样一个概念:公司价值等于它日后获得的利益总额。其参照标准取决于投资人如何计算该公司股票的合理价格。在考核公司CEO和管理团队的业绩时,主要依据是他们拉升公司股价的能力,因此CEO和管理者们最关心的莫过于自己公司产生的净现金流的大小。在股东们看来,管理层的任务就是实施战略计划,通过提高利润或降低成本来增加公司的未来收益。让用户对产品形成依赖是提升公司价值的一个有效途径,因为这可以提升“用户终身价值”。

所谓用户终身价值,是指用户在其有生之年忠实使用某个产品的过程中为其付出的投资总额。当用户对某个产品产生依赖时,使用时间会延长,使用频率也会增加。有些产品的用户终身价值相当高。比如说信用卡持卡人一般会成为长期的忠实用户,为信用卡发放机构带来丰厚的回报。因此,这些机构会去花大价钱争取新的用户。这就是为什么你会收到名目繁多的促销优惠信息,来诱使你再办新卡或是给旧卡升级。你身上所隐含的用户终身价值正是信用卡机构市场营销的原动力。



尼尔·埃亚尔 (Nir Eyal)

曾在斯坦福大学商学院与Hasso Plattner研究所任教,并有多篇技术、心理学及商业文章在《哈佛商业评论》《大西洋月刊》、TechCrunch网站和《今日心理学》等媒体上发表。



瑞安·胡佛 (Ryan Hoover)

曾任撰稿人,长期为《福布斯》《快公司》等媒体撰稿,Product Hunt公司创始人。



# 天风高财生一周年回顾

2017年5月20日

v2.0诞生  
内测

2017年6月6日

v2.1  
公测

2017年7月

v2.3

资讯模块新增：风行资讯，天风研报，天风FM，新股签。7月24日正式对外推广。  
“进阶高财生，岂止快人一步”主题活动上线，累计资金账号新登录20347户。

2017年8月

v2.4

新增otc理财，银行理财功能。

2017年11月

v2.6

智能模块新增智能选股，智能诊股，龙虎榜，资产分析。双11上线天橙理财，累计资金账号新登录37358户。双12上线新手专享天柚系列理财。

2018年1月

上线老客户大回馈天柠1号理财，56秒售罄。

2018年2月

v2.9

智能模块新增事件掘金，涨停分析，从此形成AI智能家族五大神器，化繁为简so easy。

2018年4月25日

v3.0全球首发

“天风高财生3.0，你的投资你定义”，全新首页千人千面更懂你，全新理财商城品质严选更全面。累计资金账号新登录54019户，累计下载90643次。

## 天风高财生「手机App」

# 你的投资你定义

极速交易 一手掌握更畅快

全新首页 千人千面更懂你

AI智能 化繁为简so easy

理财商城 品质严选更全面



扫码下载天风高财生





## 何为新经济?

# WHAT IS THE NEW ECONOMY

来源:《风景》编辑部整理

2016年3月5日,在全国人大十二届四次会议开幕式上,“新经济”作为一个概念首次被写入了政府工作报告。

李克强总理提到,“当前我国发展正处于这样一个关键时期,必须培育壮大新动能,加快发展新经济。”要推动新技术、新产业、新业态加快成长,以体制机制创新促进分享经济发展,建设共享平台,做大高技术产业、现代服务业等新兴产业集群,打造动力强劲的新引擎。

那么,到底什么是新经济?

从普遍定义来看,“新经济”一般指在经济全球化背景下,由信息技术革命带动的、以高新技术产业为龙头的经济,包括移动互联网、先进制造业、新能源等重要内容。

广义上讲,“新经济”可以看作是中国经济内在转型升级的外化表现,是中国经济新常态的一个体现。新经济是信息化带来的经济文化成果,具有低失业、低通货膨胀、低财政赤字、高增长的特点。

新经济的覆盖面十分广泛,它涉及第一、第二、第三产业,不仅仅是指第三产业中的“互联网+”、物联网、云计算、电子商务等新兴产业和业态,也包括工业制造当中的智能制

造、大规模的定制化生产等,还涉及到第一产业当中像有利于推进适度规模经营的家庭农场、股份合作制,农村第一、第二、第三产业融合发展等。

同时,新经济是相对于旧经济或者传统经济来说的,它是基于第二次信息革命浪潮的兴起,尤其是伴随着移动互联网时代的大背景下,出现的新产业、新服务和新业态,并在经济结构、组织、体制、技术基础和运行上带有新特点的经济现象。

如果说,以往传统产业技术是体力的延伸和替代,那么新经济则是人的智力的延伸或替代。从这个意义上说,也可以说新经济是知识经济、智力经济。

当然,这里要特别指出的是:新经济不简单等同于互联网经济。

新经济不是去实体化、去制造业化,相反,要通过工业智能化实现产业革命。新经济也不是把传统经济打垮,传统经济亦可以基于新技术、新需求而改造升级,演变成为新经济的一种业态。就是说,新经济依然可以与传统经济充分融合,从而产生一种新的“混合动能”。

## 新经济企业回归A股 谁会成为下一个“独角兽”

来源:《风景》编辑部整理

新经济的带动下,一大批聚焦于科技和产业的“独角兽”应运而生。

但是,原有的资本市场制度限制和宏观改革措施尚未跟上,BATJ以及相关概念股“独角兽”纷纷“外流”境外上市。时隔几年,正谋划国内上市的独角兽数量也在不断增加。风险和机遇并存的今天,证券行业该如何服务好他们?





在全球资本市场对“独角兽”的追逐愈演愈烈之际，内地A股市场正以前所未有的改革姿态向新经济企业敞开大门。新经济加速拥抱资本市场，也引发了各方经济主体更加憧憬新经济带来的市场新动能。

3月30日，国务院办公厅转发证监会《关于开展创新企业境内发行股票或存托凭证试点若干意见的通知》（以下简称《通知》）。这意味着，在政策层面上，对于迎接新经济企业回A股上市已有了明晰的制度安排。

### 拥抱新经济

新经济其实并不是一个新概念。早在上世纪90年代，就有了“新经济”这一说法，彼时的“新经济”是指由信息技术革命带动所产生的大量高新技术产业。现在大家所提到的“新经济”是指2008年金融危机以后，以技术进步为主要动力，在制度创新、需求升级、资源要素条件改变等多因素驱动下，聚焦于科技和产业的新一轮变革。

当前探索的“新经济”具体表现为“四新经济”，也就是新技术、新产业、新业态和新模式。近年来，对产业发展、经济转型升级具有引领作用和示范意义的“四新”企业持续涌现。

但是，原有的资本市场制度限制和宏观改革措施尚未跟上，BATJ以及相关概念股企业纷纷“外流”境外上市。而当前，正谋划上市的创新企业数量亦在不断增加。

为此，《通知》对红筹企业（指注册地在境外、主要经营活动在境内的企业）回归境内资本市场提出了框架性的安排，包括筛选试点企业的初步标准、CDR制度的基础安排以及监管执法等问题。存托凭证是一种在国际上已经较为成熟的证券品种。

根据监管层披露，此次证监会推出存托凭证这一新的证券品种，同时对于符合试点条件的红筹企业，可以优先选择通过发行存托凭证在境内上市融资。

### IPO改革新高地

在今年全国两会期间，证监会主席刘士余、副主席姜洋、副主席阎庆民都纷纷就A股对接“四新企业”、“独角兽”企业表达了自己的看法，透露并释放“改

革速度将超预期”的信息。

“独角兽”一般是指估值超过10亿美元，拥有核心技术或者是能够颠覆时代的商业模式的成长性企业。在经济转向创新驱动、资本市场改革重启的背景下，“独角兽”成为了市场的热点，也是各国市场争夺的资源。

IPO的纵深改革需求营运而生。

在支持新经济方面，证监会也考虑到一系列制度创新，甚至可能会对盈利要求进行调整，对同股不同权做出制度安排。阎庆民表示，CDR的方式更适合海外公司回归A股，这是国际惯例，且可以避免一些法律原则上的不适用。

与此同时，中国证监会、深沪证券交易所还对互联网、智能制造、生物医药、生态环保等四大行业的企业进行调研，调研内容多是了解企业的发展历程和所掌握的核心科技技术，以及对接企业融资诉求，为下一步推出的一系列以发行上市制度改革为核心的监管新政奠定基础。

针对上述行业的“独角兽”新经济企业将开通IPO特殊通道，符合相关规定者可以实行即报即审，不用排队。

显然，资本市场将全方位拥抱这些新领域的优秀企业。让这些优质的中国企业能够在境内快速上市获得融资支持。对于新经济轻资产类的公司，可以考虑设立淡化净利润和有形资产、强化营收高增长的指标。同时可以考虑设立不同的上市通道，提高发行体制的多元性和包容性。

“一些曾经服务过企业境外上市的大券商可能已经开始着手独角兽回归的工作了，券商会先抢到独角兽项目进行培育，等规则下来就很快上报。”渤海证券投行五部总经理王朴说。



66  
保护投资者合法权益不仅体现在维权、赔偿等具体事项中，而且已经深深浸润在证监会层面监管工作的理念和制度设计中。

### 提升投资者保护

值得注意的是，此次资本市场重大制度改革创新尝试中，将投资者保护的有关内容施以浓墨。不仅针对发行股票和发行存托凭证两种不同形式的企业，在投资者保护方面的权益和义务做了清晰、具体的阐述，并且，在投资者合法权益受到损害时，试点企业应确保境内投资者获得与境外投资者相当的赔偿，对可能发生的投资者受损情形做出充分的预估和相应保护预案。

从新经济企业回归A股的制度创新中对投资者保护的高度关注来看，保护投资者合法权益不仅体现在维权、赔偿等具体事项中，而且已经深深浸润在证监会层面监管工作的理念和制度设计中。

目前针对新经济企业的投资者保护工作也已经提前研究。在新产品、新业务出现之前，投保部门都会加大对制度安排知识的普及，加强投资者教育和服务，同时做好风险提示。

证监会投保局局长赵敏在3月12日的记者会上表示，针对独角兽企业的投资者保护，“会有一些特殊的机制安排”，与CDR相关的投资者保护也都在研究，如属地原则、境内投资者保护不低于境外等。

在投资者保护日益健全的资本市场环境下，企业顺势而为，构建与投资者之间的和谐生态圈将成为修炼内功的必要途径之一。

### 外链：

CDR全称China Depositary Receipts（中国存托凭证），美国的存托凭证就叫ADR，欧洲的存托凭证就叫EDR。CDR是允许国内投资者持有海外公司股票代理证券，可以理解为，把另一个国家上市的股票打包，在本国证券市场上交易，打包后的东西就叫DR。

CDR相当于为想回归的独角兽中概股提供了一个转换器，通过CDR回归的中概股上市交易的就是CDR这个凭证，投资者买卖这个凭证和买卖股票是一样的，流动性也不会与普通A股有明显差异。



# 新动能计划

## 服务新经济 助力新成长

执行委员会宣