

新闻资讯 >>>
券商首单！成功注册50亿小公募，并完成第一期15亿发行

用数据说话 >>>
天风证券公布母公司6月财务数据：
上半年净利润超2019全年水平

天风20周年专题报道 >>>
企业文化大讨论

天风VIEW

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

THE VIEW MAGAZINE

2020.04-07

2020年
02
期

总第
020
期



用数据说话

ACHIEVE GOOD RESULTS



天风证券
TF SECURITIES
天风证券20周年
TF SECURITIES
20th
TF SECURITIES
20th
2000-2020

电子版期刊请扫描二维码

当打之年 行将致远

TF SECURITIES 20TH ANNIVERSARY

天风证券20周年



SENIOR ADVISORY COMMITTEE

Members

Yu Lei,Zhang Jun,Wang Linjing,Wu Jiangang,Fen Lin,Zhai Chenxi,
Pan Sichun,Xu Xin,Lv Yingshi,Hong Lin,Ding Xiaowen,Zhao Xiaoguang,
Xiao Han,Wang Hongdong,Wang Yong,Yu Bo,Chen Feng,Zhu Peining

Secretary General

Zhu PeiNing

EXECUTIVE BOARD

Member composition

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

Secretary General

Ju Binbin

CORRESPONDENT COMMITTEE

Member

Each Unit Business correspondent

President

Yu Yan

EDITORIAL DEPARTMENT

Editor in chief

Liu Dexin

Associate edito

Ju Binbin

Editorial director

Yu Yan,Guo Yiren,He Huan,Cheng Xianzhi,Qian Junchen,Tong Xin

学长顾问委员会

委员

余磊、张军、王琳晶、吴建钢、冯琳、翟晨曦、
潘思纯、许欣、吕英石、洪琳、丁晓文、赵晓光、
肖函、王洪栋、王勇、于博、陈风、诸培宁

秘书长

诸培宁

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

通讯员委员会

成员

各部门通讯员

会长

余艳

编辑部

主编

刘德新

副主编

鞠彬彬

编辑主任

余艳、郭怡人、何欢、程先知、钱俊辰、董昕

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

CHUSUN MEDIA

执行公司

湖北楚商纵横天下传媒有限公司



天风证券订阅号



天风证券服务号



橙色星系订阅号

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

砥砺前行，韧而有为

庚子鼠年即将过半，回望岁初，人类生命健康经历至暗的考验，中华民族以五千年揉塑的坚韧蹚过疫情的湍流，以众志成城之韧劲诠释了为天地立心、为生民立命的决心。国之如此，企业亦当如是，砥砺前行，韧而有为。

今年以来，在疫情的极端考验下，我们患难与共，上下齐心，收益全面超过年初目标；完成上市后首次再融资，股本扩大至66.66亿股；实现业内首单同体量级券商间股份收购，成为恒泰证券第一大股东；市场信用不断提升，35.5亿次级债、1亿美元海外债和首期15亿小公募等皆成功发行；明星业务优势凸显，企业债、公司债承销稳居行业前十；国际影响力初现，美元债承销位列中资金融机构第二；投行保荐业务再下一城、蓄势待发，助力凌志软件成功登陆科创板……感谢每位天风同仁的辛苦付出，是你们造就了天风开局良好、后程可期的基本面。

天下大事勇担当是天风的情怀。面对新冠疫情，我们痛心疾首，在全力保障天风人生命健康的前提下，为英雄的人民穷尽资源，与武汉、湖北同呼吸共命运。年三十晚接到协和医院求助电话后，我们只用了48小时就调配了6000余套防护服和护目镜为一线医护人员提供有效防护；我们迅速集结200名志愿者服务时长超2万小时，奔走于医院、车站、旅社，运送防护和生活物资、帮扶武汉33个社区的近万困难群众、与湖北所有确诊新冠建档立卡贫困人口100%深度结对；捐赠款物数千万，竭尽所能在国内外搜寻药品、护目镜、防护服，打通物流，将209万件防护物资送至117家一线防疫单位。作为一家注册在武汉的金融法人机构，我们亦不余力地用资本逆行助力湖北经济重振，牵头设立抗疫稳发展基金、发行全国首单疫情防控债，为在鄂在汉企业解决流动性问题、支持复工复产，短短数月累计为疫区企业融资

逾70亿。此间种种，虽可说是为人之本分，但我也由衷为每位同仁、为我们这个企业骄傲，为坚韧大爱的天风人感到自豪。

逆境锤炼了我们的意志，更激发了我们的潜能。面对疫情的强烈冲击、国际关系的激烈博弈等百年未有之大变革，我们既要看到经济发展模式、全球经贸关系和货币财政政策走向正发生深刻变化的波云诡谲，也要看到我国资本市场制度日益完善、市场或已出现向上拐点的稳中向好。逆水行舟不进则退，天风要抓住这重要的历史发展机遇期，清醒认识，守住初心，矢志不渝坚持以发展为第一要务——零售业务要加快向财富管理转型；大投行要保持目前来之不易的良好开局，服务好头部客户，开拓优质新客户，形成稳定可复刻的营销模式；资管业务要加快推进资管子公司建设，丰富产品线，持续做大资管产品规模，强化主动管理；自营业务要抓住目前牛市机遇，更要牢牢守住风控底线；研究业务要在竞争红海里寻找模式蓝海，以此全面提升公司服务实体经济的综合实力，为打造资本性投行战略赋能；国际业务已然迈出坚实的第一步，要继续做大做强主业垒稳桥头堡，还要打开更广阔的空间；中后台要把金融科技的基因植入公司中，以业务发展为己任，切实提升效率和服务水平。天风同仁，我们必须以前所未有的韧劲和坚定，满怀梦想与激情，敬畏市场，把握机遇，锚定新目标，育新机、开新局，踏实迈稳向头部券商进军的每一步，共同谱写成为受人尊重的专业化国际一流投行的天风梦。

凡发一谋，举一事，必有风波磨折，必有浮议撼。唯有，砥砺前行，韧而有为！

董事长



2020年7月

目录 CONTENTS

新闻资讯 >>>

NEWS INFORMATION

06 4-7月新闻资讯

用数据说话 >>>

ACHIEVE GOOD RESULTS

12 天风证券公布母公司6月财务数据：
上半年净利润超2019全年水平

14 天风国际:属于天风证券的“斯普特尼克号”

16 7年不痒，共生共荣

18 成团一年半 实力火出圈!

20 这个“亿元团队”靠什么?

22 专业成就更好的我们

24 过程中的坑洼才是光照亮的地方

26 这条勤奋的道路，我们仍要坚持不懈地走下去

28 在证券公司开发原创交易系统是什么体验?

30 21世纪什么工具最贵? 数据!

32 他们为高速发展的天风备足“弹药”



P16



P28

天风20周年 专题报道 >>>

SPECIAL REPORT

35 企业文化大讨论

39 晒出你与天风的回忆

天风责任 >>>

RESPONSIBILITY

44 天风这样帮你圆梦

品牌课堂 >>>

BRAND

49 天风学长“版权20问”

天风温度 >>>

HARMONY

55 看! 橙风破浪的爸爸!

58 对话天风悦读达人@李翻: 如何做到每天读完一本书?

61 夏季书单



P35



P44



P55

2020年4月

4月13日

随州市长克克一行赴天风证券交流洽谈

4月13日，随州市委副书记、市长克克一行赴天风证券交流合作，双方就天风证券全面支持新冠疫情后的随州社会经济发展进行了深入交流，并决定共同探索券商和地方政府合作的新模式，形成金融机构和地方政府双赢局面。

余磊董事长首先代表天风证券对克克市长一行表示热烈欢迎，“这是疫情以来，天风第一次在公司总部与地方政府进行交流洽谈。”并介绍了天风证券的历史沿革、业务布局、未来发展规划、抗击新冠疫情和支持随州经济发展等相关工作，克克市长表示：“天风证券的发展非常振奋人心，朝阳的团队让人印象深刻，由衷感谢天风证券在既往合作过程中为随州经济社会发展做出的贡献，在随州疫情防控给予的资金和物资的帮助。”

双方还就天风证券在随州设立分支机构、推进随州疫情债、产业基金合作等具体项目进行了洽谈。

4月15日

券业首单！成功注册50亿小公募，并完成第一期15亿发行

天风证券成功完成面向专业投资者公开发行公司债券（第一期）（疫情防控债）的发行工作，债券简称：20天风01，债券代码：163423，期限3年，全场认购倍数2.76倍，成功募集资金15亿元，票面利率2.87%，边际倍数5倍，再创天风证券小公募融资成本新低，不仅证明了资本市场对天风证券近年稳健发展的认可，更将为公司后续的业务开展提供充裕的资金保障。据悉，该期债券是新《证券法》3月1日正式施行以来，证券行业首单由核准改为注册并完成发行的公司债。

4月28日

天风证券与宜昌市签署战略合作协议

4月28日，“相约宜昌·共创未来”宜昌市“云招商”网上签约活动通过视频会议的方式举行，进行线上签约、“云招商”平台发布等，深入推进宜昌“不见面”招商工作。天风证券与宜昌市人民政府签署战略合作协议，标志着双方将建立长期战略合作关系，宜昌市政府将视天风证券为重要的长期合作伙伴，优先选择天风证券为其金融业务的主要合作券商，天风证券将充分利用服务资源优势为宜昌市重大建设项目、产业升级等提供便捷、优惠的金融服务，全力支持宜昌的地方经济发展。

董事长余磊表示：“在市委、市政府的坚强领导下，宜昌一定能够摆脱疫情不利影响，开创经济社会发展的新局面，天风证券愿竭尽所能，成为服务‘世界水电之都’更快更好发展的重要力量！”



公司与宜昌市人民政府进行线上签约

4月29日

天风证券与潜江市政府签署战略合作协议

4月29日，天风证券赴潜江，与潜江市委、市政府进行洽谈，并签署战略合作协议，双方将建立长期战略合作关系，帮助潜江完善多层次资本市场、企业上市融资、推动企业并购重组、参与科技成果转化、助力打造重点产业集群等领域开展深层次全方位合作，为推动潜江经济社会高质量发展提供更多优质高效的金融服务。潜江市委书记吴祖云和天风证券董事长余磊一行进行了热烈、友好、坦诚、深入的交流，余磊指出，天风证券将带着感情、带着指标将战略合作深化落实，并将合作办成公司常态化、可持续性的服务实体经济、服务区域经济的样板。市委副书记、市长龚定荣主持签约仪式，市领导崔传金、吴熙焱、周进、吴培军和天风证券经营管理层冯琳、肖函、诸培宁、于博、陈凤等出席活动。据悉，这是天风证券自今年新冠疫情以来第一次赴地方政府拜访并签订战略合作协议。

与客户共生共荣，是天风证券的核心价值观和文化。天风证券将定向组织专班，由执委会主任挂帅，将此次战略合作落地、落实、落细。余磊说：“天风证券不放空炮，要将这次战略合作带着感情办、带着指标执行，在年底时，我们要‘总结、交账、提高’。把与潜江市的合作办成公司深耕湖北，服务实体经济、区域经济的标杆。”



潜江市委书记吴祖云（右二）、天风证券董事长余磊（左二）、潜江市长龚定荣（右一）、天风证券执委会主任冯琳（左一）热烈交流

2020年5月

5月11日

天风证券保荐承销凌志软件登陆科创板

5月11日，由天风证券保荐承销的苏州工业园区凌志软件股份有限公司（以下简称“凌志软件”）在上海证券交易所科创板上市，证券代码：688588，上市首日报于41.9元/股收盘，较发行价上涨264.9%，市值达167亿元。

天风证券投资银行总部董事总经理朱俊峰说：“我们对凌志软件成功登录科创板表示衷心的祝贺。凌志软件的发展历程，本质反映了民营科技企业从小到大、由弱变强的坚定的发展历程。作为一家优质的金融软件企业，凌志软件每年为国家创造上亿的外汇收入。而在向凌志软件持续提供金融服务的过程中我们亲身经历了凌志软件管理层的深厚、扎实的专业能力；稳健规范的经营风格以及锐意进取的创新精神。”



天风证券投资银行总部董事总经理朱俊峰在敲钟仪式上代表保荐机构致辞

5月13日

提升授信额度，继续增加合作规模，明确合作方向和内容！
——工商银行湖北省分行一行赴天风证券会谈

5月13日下午，工商银行湖北省分行夏志青副行长带队拜访天风证券，与公司副总裁、财务总监许欣等进行了友好、坦诚、深入、热烈的座谈。

许欣对夏志青副行长一行的到访表示热烈欢迎，并简要回顾了双方的历史合作情况，他介绍了天风证券在新冠疫情期间几项重点工作，2月份公司完成发行的17.5亿元次级债，取得了非常好的发行成绩，对包括工商银行在内的5大行参与认购表示感谢。夏志青副行长对双方在前期合作中取得的成功给予了充分肯定，对天风取得的成绩表示了热烈祝贺，“相信随着天风证券‘四个坚定不移’战略打法逐步落地，成为头部券商的目标将会实现”。他指出要尽快提升工总行对天风证券的授信额度，推动双方在三方存管、同业拆借、债券承销和投资、资产托管、投资银行、资产管理等业务方面开展全方位合作。

双方业务部门在座谈会上进行了充分且深入的交流，并进一步明确了双方未来合作的方向和内容。



工商银行湖北省分行一行赴天风证券会谈

5月17日

天风证券赵晓光获第一财经“年度最佳研究领军人物”

5月17日，2019年第一财经最佳分析师榜单正式发布。天风证券副总裁、执委会委员、研究所所长赵晓光荣获备受各界瞩目的“年度最佳研究领军人物”奖项，并在第一财经“云颁奖”现场发表主题演讲。

对于第一财经的认可，赵晓光表示：“非常感谢能够获得第一财经荣誉，这份荣誉是对天风证券整个研究工作一个非常大的肯定。我们将继续完成金融机构研究所的核心使命，做好各行业的深度研究，围绕优质产业、资产挖掘、定价、赋能和价值实现，助力中国经济持续稳健发展。”



天风证券副总裁、执委会委员、研究所所长赵晓光(左)

除了赵晓光获奖外，天风证券研究所也可为大丰收：

- 年度最佳综合实力研究机构第3名
- 零售业(含食品零售):商社刘章明团队 第1名
- 年度最佳卖方研究实力机构第4名
- 固定收益:固收孙彬彬团队 第2名
- 年度最佳海外市场研究机构第4名
- 智能制造:机械军工邹润芳团队 第2名
- 年度最佳卖方分析师
- 5G:通信唐海清团队 第3名
- 消费者服务:商社刘章明团队 第1名
- 公共事业:环保公用团队 第3名

5月21日

“六大加大”深化天风与中行合作
——天风证券副总裁、财务总监许欣一行赴中行湖北省分行交流洽谈

5月21日下午，天风证券(601162.SH)副总裁、财务总监许欣一行赴中国银行湖北省分行交流洽谈，拜访了省分行行长许伟，省分行副行长杨元新主持会议，双方就合作事宜展开深入交流。中行对天风证券将加大授信规模、加大零售业务合作力度、加大债券投资力度、加大海外业务合作力度、加大年金业务合作力度、加大总对总合作力度。

此次双方高层会晤，进一步密切了天风证券与中国银行的银证关系，细化了后期合作方向，将有力地促进双方合作的进一步深化。

5月29日

天风证券运用区块链助力中小企业复工复产
——市场首单“N+N+N”模式的供应链金融ABS的发行

2020年5月29日，天风证券作为计划管理人和销售机构，联合前海交易所发起的“天风证券-华福-前交所集合保理区块链资产1号资产支持专项计划”成功设立，总发行金额3.22亿元。本项目获得了投资者的高度认可，优先级资产支持证券票面利率低至3.50%。

本期专项计划实现了市场首单“N+N+N”模式的供应链金融ABS的发行。“N+N+N”模式即“多家原始权益人、多家核心债务人和多种确权方式”，本期专项计划原始权益人共5家，核心债务人8家，确权方式2种。特别的，本期专项计划部分基础资产引入了以电子商票作为结算方式的应收账款债权。

天风证券和本专项计划的交易服务机构深圳前海金融资产交易所积极探索，将以电子商票作为结算方式的基础资产引入本期专项计划，充分发挥了资本市场定价机制透明、风控管理成熟等优势，提高了交易的规范性。

天风证券将致力于解决中小企业融资难、融资贵问题。积极响应国家号召，将资金直达中小企业，确保资金落到中小企业，留得青山、赢得未来。

2020年7月

7月2日

上半年债券承销排名，天风证券取得好成绩！

wind数据公布2020上半年债券承销各类榜单排名。天风证券在企业债与公司债(wind口径)类目分别斩获第5和第10的好成绩。此外，天风证券债券承销各类业务上升势头良好，公司债承销排名同比上升8位，企业信用类债券承销排名同比上升3位，债券承销各类业务全面进步。

注：证券业协会口径包括一般公司债、私募债、证券公司债(剔除证券公司次级债券、证券公司短期公司债券)和可交换公司债券。

天风证券2020年上半年债券承销行业排名

类别	排名	排名变化	承销金额(亿元)	只数
企业债	5	下降1名	129.4	20
公司债(wind口径)	10	上升8位	408.8	79
可交换债	9	新晋	7	1
券商总承销	16	持平	691.5	290
信用债	32	上升3位	681.8	197

7月2日

排名第二! 天风国际上半年中资美元债承销业绩突出

近日, 香港中资美元债市场2020年上半年承销商排名出炉, 天风国际上半年承销业绩突出, 归属承销额14.21亿美元, 市场份额占比1.36%, 全口径总排名(不分债券品种, 大中华区所有发行债券合计)在中外资金融机构中排名第26位, 在中资金融机构中排名第11位; 其中, 天风国际在发行难度较高竞争最为激烈的高收益板块表现尤其亮眼, 归属承销额13.48亿元, 在香港激烈的竞争市场中占据市场份额高达4.43%, 中外资排名第5位, 仅次于瑞士信贷, 瑞士银行, 海通国际及美银美林等传统欧美大投行以及中资领头羊, 在中资金融机构中名列第2。



用数据说话

ACHIEVE GOOG RESULTS

天风证券公布母公司今年6月财务数据简报, 实现营业收入3.04亿元, 环比上涨14.3%; 净利润6476.11万元, 环比上涨30%。据choice显示, 天风证券今年上半年母公司净利润为3.24亿元, 超过2019年全年归母净利润(据其年报显示为3.08亿元)。天风证券负责人表示:“在疫情的极端考验下, 母公司上半年净利润较去年同期增长近35%, 完成了上市后首次再融资, 股本扩大至66.66亿股, 成为恒泰证券第一大股东, 这些都是‘开局良好、后程可期’的天风基本面。”

本期将以公司经营数据为出发点, 以“用数据说话”为主题, 从业务业绩、运营成果等数据切入, 以此反映天风人、团队、组织持续创新、积极向上、奋力拼搏的精神和背后的故事。

- 12 ▶ 天风证券公布母公司6月财务数据:上半年净利润超2019全年水平
- 14 ▶ 天风国际:属于天风证券的“斯普特尼克号”
- 16 ▶ 7年不痒, 共生共荣
- 18 ▶ 成团一年半 实力火出圈!
- 20 ▶ 这个“亿元团队”靠什么?
- 22 ▶ 专业成就更好的我们
- 24 ▶ 过程中的坑洼才是光照亮的地方
- 26 ▶ 这条勤奋的道路, 我们仍要坚持不懈地走下去
- 28 ▶ 在证券公司开发原创交易系统是什么体验?
- 30 ▶ 21世纪什么工具最贵? 数据!
- 32 ▶ 他们为高速发展的天风备足“弹药”

天风证券公布母公司6月财务数据:

上半年净利润超2019全年水平

7月8-9日,新华社、中国证券报、上海证券报、每日经济新闻、证券市场红周刊、中新网、中国经济网、环球网等主流财经媒体,金融界、东方财富、wind、同花顺、财联社等财经客户端,新浪、腾讯、凤凰、网易等主流门户网站集中报道天风证券母公司上半年经营情况,截止9日早上10时发稿超200条次,推及覆盖100万人次,对天风人在疫情极端挑战下取得的经营成绩给予正面评价。其中《每日经济新闻》于当日报纸第5版用1/4版面刊发《天风证券公布母公司6月财务数据:上半年净利润超2019全年水平》。

来源:《每日经济新闻》

8日,天风证券(SH.601162)公布6月母公司财务数据简报,实现营业收入3.04亿元,环比上涨14.3%;净利润6476.11万元,环比上涨30%。据choice显示,天风证券今年上半年母公司净利润为3.24亿元,超过2019年全年归母净利润(据其年报显示为3.08亿元)。天风证券负责人表示:“在疫情的极端考验下,母公司上半年净利润较去年同期增长近35%,完成了上市后首次再融资,股本扩大至66.66亿股,成为华泰证券第一大股东,这些都是‘开局良好、后期可期’的天风基本面。”

逆风疾行,坚定不移向头部券商迈进

近年来,面对新冠疫情的突袭,天风证券第一时间成立新冠肺炎防

控工作领导小组,在有序组织防疫的各种应急安排的同时,稳步推进公司正常日常经营工作。上述负责人说:“2020年是天风证券向头部券商迈进的基础年,公司将通过4个坚定不移的战略打法,紧抓历史发展机遇期。”事实证明,天风不仅经受住了疫情的考验,而且多项业务亮点突出,实现逆势增长——母公司上半年创造净利润3.24亿元,超过去年全年归母净利润。

债券承销方面,据wind数据显示,天风证券今年上半年企业债与公司债业务分别位列行业第5和第10,并创造了多个全国、湖北“第一”。为湖北省文旅投、湖北省交通投、湖北省科投、武汉金融控股(集团)、武汉国资公司、武汉港航发展集团、当代明诚等疫区企业完成近70亿元债券发行与承销。

投行保荐方面,5月天风证券保荐承销的凌志软件登陆科创板。“天风证券将保住大投行业务来之不易的良好开局,接下来将向纵深挖掘,服务好头部客户,开拓优质客户。”该负责人说。

国际业务方面,天风国际跻身港区最活跃的中资券商。面对市场剧烈波动,天风国际上半年承销业绩突出,归属承销额14.21亿美元,在发行难度较高竞争最为激烈的高收益板块名列中资金融机构中第2。

此外,天风证券上半年完成了53.5亿元配股再融资、35.5亿次级债发行、3年期1亿美元海外债发行和首期15亿小公募发行等工作,为公司后续发展填补弹药,“资本及资金的补充,一方面为公司发展提供了发展动能,另一方面提升了天风抗风险能力。”伴随着疫情防控进入常态化,天风证券“带着感情、带着指标”落实“深耕湖北”战略,相继与宜昌市政府、潜江市政府签订战略合作协议,助力湖北地疫后重建,用资本逆行助力湖北经济重振。

抓住机遇,“健康牛”或带来新增长

7月以来,沪深指数高开高走,创近2年多新高,两市成交量超1.5万亿,逾200只个股涨停。

据了解,天风证券正积极运用金融科技把握市场机遇。在零售业务方面,天风证券充分利用金融科技赋能的数据平台服务新增开户客户,通过公司大数据中心线上监控开户流量,适时调配后台审核人员,提高审核效率,保证客户服务质量,仅6月29日-7月3日,天风证券零售新开户环比提升超30%,较去年同比提升110%。“天风坚定支持‘健康牛’的发展,自营业务将在严控风险的前提下,紧抓市场机遇。”天风证券相关负责人表示。

今年是天风证券成立20周年,面对疫情后的新常态,天风证券表示,公司将时刻绷紧疫情防控这根弦,坚定不移地融入和服务国家资本市场发展大战略,稳定社会和市场预期,增强员工信心,踏实地向头部券商迈进。



第05版: IPO观察

<上一版 下一版>

《每日经济新闻》2020年7月9日在第5版报道天风证券母公司上半年经营情况



天风国际： 属于天风证券的“斯普特尼克号”

文/何欢 品牌管理部

1957年10月4日,前苏联发射世界上第一颗人造卫星斯普特尼克1号,开启了人类的太空探索的新时代,人类正式开始了对宇宙的探索。

选在香港落地的天风国际集团,开启了天风证券以香港为桥头堡向国际化发展的探索。

天风国际集团是天风证券在香港的全资子公司,也是天风证券海外业务拓展的平台型平台。在天风证券国际化的大战略下,天风国际集团自2015年开始筹备,2018年起,顺应中国再次开放的国际化东风,在母公司的支持下,天风国际的增资逐步到位,天风国际董事局主席翟晨曦亦带领天风国际进入发展快车道。当前,天风国际接近港区全牌照券商。

一边抓牌照补齐,一边抓业务拓展,短短两年间天风国际集团实现营收三连跳。不仅为母公司首次海外债券发行立下汗马功劳,并已成为恒大集团、广东恒健等多家龙头企业成功发行美元债。同时,天风国际已经开始向海外投资者提供研究销售服务,成为在港中资券商里最为活跃的服务机构之一。

“如何进行国际化?现在都在谈建设航母,航母本身不能打仗,打仗还看舰载机,否则再大的航母也就是个移动炮靶,要有极具战斗力,灵活性的舰载机群,同时要建立配合舰载机的整体作战体系。”在天风国际副行政总裁邹传看来,天风国际应是“头部券商精品店”,“我们要抓住头部客户,给他们最好的服务”。

邹传在2019年9月加入天风国际,在此之前已在香港竞争激烈的资本市场上积累了丰富的从业经验。自2004年起在外资金融机构从事金融市场业务,先后就职于日本最大的金融机构三菱东京银行日本以及华尔街知名投行美林证券。经历了14年外资金融机构磨练后,2018年转入中资银行的赛道,在光银国际短暂热身后,加入了天风国际。当前领军国际大固收业务,乘风破浪、披荆斩棘。

自2019年末天风证券美元债发行完成后,天风国际今年已全面实现盈利,今年上半年业绩在子公司中名列前茅。上半年,邹传团队的业务表现亮眼,为客户进行了86亿美元(近600亿人民币)左右的融资。

根据香港中资美元债市场2020年上半年承销商排名,天风国际

上半年承销业绩突出,归属承销额14.21亿美元,市场份额占比1.36%,全口径总排名(不分债券品种,大中华区所有发行债券合计)在中外资金融机构中排名第26位,在中资金融机构中排名第11位;其中,天风国际在发行难度较高竞争最为激烈的高收益板块表现尤其亮眼,归属承销额13.48亿元,在香港激烈的竞争市场中占据市场份额高达4.43%,中外资排名第5位,仅次于瑞士信贷,瑞士银行,海通国际及美银美林等传统欧美大投行以及中资领头羊,在中资金融机构中名列第2。

凝聚人才 | 以创业者为本,体系运营高效

邹传及其团队能够充满凝聚力、战斗力地汇集在天风国际,很大程度上是因为天风证券“以创业者为本”的人才观。

“天风国际对每一位员工的重视,或者对个体的尊重,对我们而言非常有吸引力。”邹传说:“我们身边有很多这样的例子,当我们做

一些决策的时候,会聆听决策流程中业务起点即方案提出者的意见,同时重视每一位专业人员意见,这是非常好的互动,同时也会鼓励大家做‘正确的事情’。”

另外一点吸引邹传的则是天风证券整体效率非常高。

2019年9月,邹传加入天风国际时发现资金要素亟需补充。“当时天风国际的资本金、资金规模与其他中资券商相比还很少,一定程度上限制了公司相关业务的开展。”

“当时我们就计划用母公司来发债的方式来去解决这个问题。”令邹传没有想到的是,天风证券只用了两个月左右的时间便完成了在国际市场亮相的大动作。“去年10月份相关决议获得了董事会、股东大会的批准,之后取得了监管机构的批文,11月就开始了路演,12月初就已经发行成功了。我的印象里,中资券商少有这样的效率。”

在邹传和他的团队看来这是公司为团队的赋能,“这不是一个团队能够完成的战役,管理层支持,大家拧成一股绳、向一个目标发展。在天风证券的环境下,团队能够最大程度地发挥它的能力。”

业务起航 | 市场为导向,提供高素质综合服务

海外市场属于原则性监管,即开展相关业务时,以原则性的法条为基础,以市场为导向。“天风国际大固收在设置业务板块时,会以客户需求为主导,一方面分工明确,另一方面又强调各板块紧密协作,产生强大的合力。”



天风证券海外发债簿记现场

当前,天风国际的投行业务不断向专业化、定制化、特色化的方向发展。“我们提供的是一个精品店的服务,我们不是百货商店,但是客人来到我们这里,我一定会提供一个针对性强、专业定制的安排。”

绿色金融就是天风国际投行服务特色化、定制化、专业化内容非常重要的一个发展方向,也是2020年的业务主题之一。“一方面,我们绿色金融在国内市场已深耕多年,具备成熟的专业能力;另一方面,当前香港的政府、金融机构对绿色金融有很明显的支持。在海外市场上,绿色金融绿债是能带来实际定价效果的,绿色产业融资成本的降低,也会促进绿色企业获得质的发展,如果我们能实实在在地为客户提供这种支持,我们会最大程度去抓住这样的一个市场的匹配性。”

关于未来 | 任重道远,继续发力

在天风国际董事局主席翟晨曦看来,天风国际的发展呈爆炸式增长,背后是每一位员工的辛勤付出。但天风国际的未来仍任重道远。在天风证券迈向头部券商“四个坚定不移”的战略之下,天风国际也定位了“四个坚定不移”。

“首先是坚定不移推进FICC业务的跨越式发展,形成优势业务;第二,坚定不移地推进各项业务升级,形成多个亮点,财富与资管业务规模年内争取过百亿,研究销售、证券与期货经纪全面实现收入倍增计划;第三,坚定不移地推进各项战略级行动落地,协助母公司完成全球战略级发行及引入全球战略级合作伙伴;第四,坚定不移走综合化路线,争取6号牌年内获批,国际实现真正全牌照。”

2019年的天风国际年会上,翟晨曦传达了天风证券余磊董事长对于天风国际的四点期许:第一,明确国际化是公司级战略,天风将投入更多公司级资源;第二,要从香港走向全球层次的国际化,坚定建设国际化投行;第三,要加强中台建设,为战略发展提供支撑;第四,要重视协同,形成合力更好发展。

天风证券的斯普特尼克1号正全力前进。

承销商	发行额 (MM USD)	Table Share(%)	发行数	收入 (MM USD)	Market Share(%)
瑞信银行	2,413.63	7.93	32/27	20.71	7.82
海通证券	1,988.84	6.53	48/42	21.13	7.94
天风国际	1,348.42	4.43	8/8	12.19	3.11
渣打银行	1,224.62	4.01	25/24	14.12	5.60
德意志银行	1,131.51	3.72	23/22	10.49	4.21
中信银行	1,122.36	3.69	22/20	13.59	3.47
招商证券	992.79	3.26	21/21	11.74	3.08
摩根大通	960.10	3.19	17/16	10.15	2.59
中国银行	940.42	3.09	18/17	10.35	2.64
摩根士丹利	925.89	3.04	33/33	11.11	3.07
法国巴黎银行	906.58	2.98	18/18	7.125	3.72
渣打银行	723.03	2.38	10/10	9.01	2.36
瑞信银行	711.16	2.34	19/18	14.18	3.61
中信证券	685.39	2.25	14/14	16.15	2.46
东方证券	597.48	1.96	17/17	11.12	2.88
招商证券	538.99	1.77	20/19	10.12	0.53
总计 - 76 承销商	30,419.04		90/85	392.04	
	31,293.31			392.04	

榜单: 亚洲除日本G3企业高收益债券2020年排行榜(截至7月2日) 数据来源: Bloomberg

7年不痒，共生共荣

——专访天风证券保荐凌志软件科创板上市

文/郭怡人 品牌管理部

2020年5月11日，由天风证券保荐承销的苏州工业园区凌志软件股份有限公司（以下简称“凌志软件”）在上海证券交易所科创板上市，证券代码：688588。上市后，凌志软件以其良好的成长性受到二级市场追捧，市值接近200亿元。天风在此次科创板上市中，已收取保荐承销费近6000万元，如果再加上做市库存股及跟投收益，本次科创板上市未来还将实现更高的收益。

回忆上市当天的感受，保荐代表人、天风投资银行总部上海一部张韩回忆上市过程的种种曲折和困难、熬过的许多通宵，真的是感叹不已：“凌志软件是我做的第一个科创板项目，但若算上新三板挂牌、定增、做市等业务，我们服务凌志软件已经快7年了。我们为凌志软件最终收获成功而祝贺，也为我们持之以恒的坚持坚守并获得成功而欣慰。”

“好痛，但是好想赢”

凌志软件成立于2003年1月，长期致力于新兴技术在金融行业的应用，为客户提供咨询、设计、开发、维护等全方位的软件服务，业务范围涵盖了证券、保险、银行、信托、资产管理等金融领域。“我们刚刚接触凌志软件的时候，它的规模并不算大，但它非常注重自身核心技术的研发，并不断取得进步。去年科创板开板，对凌志和我们来说都是非常难得的机遇。”

要想抓住机遇，不仅需要实力，更需要不懈的努力。

“科创板IPO审核对我们来说也是全新的经历”张韩说，“相较于传统IPO，科创板IPO作为注册制改革先锋，更加强调信息披露和科创性的充分论述。”与凌志软件多年的合作中，团队深知其核心技术优势，所以在申报过程中不遗余力的将这些优势一一论述总结并得到了专家的认可。

除此之外，审核时间也更紧张。“没办法，只能通宵搞！”张韩说，

“我们项目组一个萝卜一个坑，我记得当时一位同事在医院打完点滴还继续回来通宵写材料，就算在平时，凌晨2点睡觉，早晨7点半起床也是常态，但是没人有怨言，大家都希望项目能顺利的推下去并有一个好的结果，就像一句电影台词说的‘好痛，但是好想赢’，对于大家来说，虽然很累，但我们是抱着必胜的信念去做每一个项目。”

陪跑近7年，“少女变成孩子妈”

早在2013年，张韩和他的团队就与凌志软件开展合作。彼时凌志软件虽然规模不大，“但是企业向上的拼劲儿很足，对技术创新的态度也非常纯粹，也正是这种拼劲儿和纯粹的态度让企业勇猛精进的同时也越来越自信。”张韩说。帮助客户涉足资本市场，获取充足的发展资金和提高品牌知名度，在更广阔的舞台上实现更大的发展，始终是天风投行的着眼点。

2014年7月，凌志软件新三板挂牌，挂牌期间分别于2014年11月和2015年9月进行了2次定向增发，合计募集资金3亿左右，为其后续取得快速发展奠定了充足的资金支持。此后，天风在新三板做市中获得做市收益数千万元。2020年5月11日，科创板成功上市。“我们与大券商相比，品牌优势并不明显，通过早期与凌志软件建立联系并在长期服务过程中展现自身专业能力和积累深厚感情，从而得到凌志软件的认可，陪伴其由小到大，由弱到强，陪跑近7年。”这正是天风与客户共生共荣的经典案例之一。不仅如此，团队也不断得到历练与成长，“我们有位同事刚接触凌志软件项目的时候还是单身，但这7年中结婚生子，少女变成孩子妈，现在孩子都能打酱油了，一晃时间过得真快！”张韩笑着说。

“说实话，做投行项目是比较艰苦的。”首先，投行项目周期普遍较长，而且还需要长期出差。其次，项目的成功率无法达到100%，一个项目能否成功影响因素众多，很多时候跟监管政策、企业行业发展



凌志软件登陆科创板当天，张韩（左二）与项目组成员潘晓逸（右二）、许刚（右一）参与上市仪式，另外部分项目组成员因其他项目工作未能到现场。

等有密切关系。“我在天风也刚好7年了，经历过客户成功过会或上市后的喜悦，也有项目不顺利的沮丧，但身边总有领导的指导关心、同事们的精诚共进，让我们始终朝气蓬勃、奋发图强。”

星星之火，可以燎原

据统计，在经济增长中，科技创新平均贡献了85%（田轩，2018）。著名管理学大师波特（Porter）早在1992年也说过，一个国家要想提升国际竞争力，必须不断地对产业进行创新和升级，而这又来源于对有形资产和无形资产的投资。正如美国《商业周刊》首席经济学家迈克尔·曼德尔（Michael Mandel）说的，“如果技术是美国经济的新引擎，那么金融就是燃料”。

在科创板推出之前，中国金融市场恰恰缺少对新一代创新型企业的支持，而且制度创新的节奏跟不上新一代创新型企业的特征，比如连续3年盈利的要求等，就让众多高新科技企业望而却步。像凌志软件一样的高新科技企业，就像一个个星星火种，需要“科创板”来助燃。

余磊董事长说：“有什么样的客户将决定天风是一家什么样的投行。”在张韩看来，天风要聚焦力量，服务好重点客户，做好重点业务，在业务开展中要有取舍。科创板的推出正是借助资本市场实现中国科技强国的重大举措，未来科创板必将诞生世界级的科技企业。而科创板注册制的实施给我们带来了较大的机遇，在客户成长为中国或世界行业先进企业的过程中，需要我们紧密绑定，得到客户充分认可，更需要我们坚持坚守，不畏一次两次的挫折，不惧十倍百倍的困难，陪伴客户由小到大，由弱到强，与客户共生共荣。

5月11日，凌志软件科创板上市当天，少有朋友圈社交的张韩凑满九宫格图文并茂说：难忘科创板申报过程中熬过的许多通宵，难忘兄弟姐妹们医院打完点滴马上回来通宵赶材料的日子，难忘这期间所有智慧的碰撞和细心，难忘这过程的种种曲折和困难，我们抱着必胜的坚定信念，WE DID IT! ④

成团一年半 实力火出圈!

——专访上海证券自营分公司张宇团队

文/童昕 品牌管理部

2018年10月，天风证券张宇、和群、陈思思三人正式成团，2019年迎来团队第四名成员徐海生，这个年龄跨1986-1991的四人自营团队，专注量化投资，自“出道”以来为公司创造9500万左右的毛利润，收益稳定、年化收益率达18%左右，今年疫情期间最大回撤率3.3%左右，精准回避风险、锁定收益。

用时下最流行的团体偶像来类比：

团队leader张宇是一位在生活中为人随和，面对工作专业与独到的实干派，在团队中承担“vocal”的角色，对高难度交易轻车驾熟，对团队的每笔交易负责到底，“音准好、音色沉稳”，表现不俗；徐海生就像是“吉他手”，精细化量化策略，及时改进多因子模型，辅助张宇呈报最佳的收益成绩；“键盘手”陈思思，主要负责交易和统计，日复一日的训练，力求环节优化、再优化，只为踏实每一次交易；担当“鼓手”的IT和群，他握有提升交易速度的核心技术——编代码，加快交易速度，分秒必争，为每笔交易保驾护航。

团队原产地「天风」

2014年，刚刚硕士毕业的和群从复旦大学来到天风；2016年，正式从吉林大学毕业的硕士生陈思思也加入了天风；不久后，张宇从常青藤名校普林斯顿大学博士毕业回国，接触到天风。

“我是刚回国的时候，偶然接触到天风的。此前，我只知道天风是国内一个发展迅猛的券商，但你知道与其在券商做量化不如去私募做。”张宇在采访中坦诚的说，“在深入接触后，我发现天风的领导都很直接有魄力，同事们都很很有朝气和拼劲，这是个很有魅力的团队。后来我对天风心怀好感的同时，天风也选中了我，在18年底的时候启用我为leader，这或许是个大胆的事情，但事实证明天风的眼光是对的，而我也很感谢天风助我成长。”

在天风名不见经传的时候，和群和陈思思作为应届生决定加入天



从左至右：徐海生、张宇、陈思思、和群

风，他们陪伴天风一路向上、向前。谈及这些年，他们说，“工作态度没有明显的变化，因为在最初入职的时候，我们什么都不懂，抱着努力拼搏的心态来到天风，然后我们就被要求各方面工作以头部券商、上市公司的标准作自律，一直到现在，我们的工作就没有松懈过。”

在天风工作已有五年的徐海生，于2019年加入张宇团队。天风一直有创业者文化，海生坦言自己的加入就是天风创业文化下的必然选择。“我理解的创业者文化是公司为每个能力者提供平台、给予支持、鼓励内部创业，我们团队的成立就是个很好的例子。宇哥工作能力很强而且我们几个人脾性相投。我很喜欢这种简简单单做实事的工作氛围。”

从6000万到6个亿!

张宇回忆说，团队刚起步时，公司给到他们的“试水”资金约



6000万，经过18个月的“试炼”，公司将资金管理规模提高至逾6亿。

十足的信任给了团队多倍的信心、压力与兴奋。“资金增加也意味着责任的加大。为了保证收益规避风险，我们通常会对策略进行改进，容量提升测试后，再慢慢增加资金，尽量确保实盘收益符合预期。”团队四人在18个月中持续研发、历经40次大小因子模型的讨论及调整，及时优化策略方向。仅仅四人，做到了10+人规模团队才能做到的成绩。

团队里最老资历的和群说，“我们团队是典型的小而美。分工明确、目标一致、团结合作，不会让一个岗位既做策略又做IT，我们每个人将分内之事做到最好，这样才能够让我们的团队更强大。”

这个团队人员少而精，但在风险管理上面面面俱到。“首先会做事前风控，我们策略本身就持有数百只股票，在严格控制每只股票仓位下，利用历史数据回测，计算预期的收益及风险指标；同时，利用程序对实盘交易做实时跟踪，确保实盘结果符合回测，我们设定出现明显异常时，会立即暂停交易，然后排查系统做修复。”严格的风控措施7*24h在线，保障团队交易顺利进行。

稳操胜券 无惧疫情

相对于证券行业常见上千亿的自营规模来说，量化投资的规模偏小，“但其最大的特点是能增加券商自营业绩的稳定性，”张宇说，“参与量化投资使券商自营业务在一定程度上摆脱了以往‘靠天吃饭’的状况。非方向性投资是我们团队乃至天风自营追求的趋势——

不是单纯依赖于对价格的上下判断来获得风险较高的投资收益，而是通过套保等对冲手段，降低波动风险，追求低风险的确切收益。”

当谈及2019年团队取得年化18%的收益率时，小编颇为尖锐的提出，“这个成绩是否也与2019年度市场行情很好有关？”

大家笑答：“确实有一定关系，不过我们的投资风格以稳健为主，不盲目追求高收益，而追求的是确定性收益；在确定性收益的背后，意味着我们对风险的判断和把控需要炉火纯青。最能考验一个团队风险能力的是最大回撤率，2019年，我们团队最大回撤率仅在2%左右，属于业内优秀水平。”

2020年注定是个不平凡的年份，因疫情原因，节后2月的A股各大指数一度下跌8%左右。3月，华尔街股灾、原油暴跌等外围因素影响，A股再次走低。

在疫情期间，团队分散四地居家办公，但并不影响投资策略的系统执行，“在今年疫情期间的数次暴跌中，我们的最大回撤率控制不超过3.3%”。在此次疫情中，团队策略再次展现了其独特的智慧和科学性。证。在天风创业者文化的氛围中，青年们能拥有更具个性化的展示舞台，在风华正茂之年，中流击水，浪遏飞舟，意气风发，挥斥方遒。④

这个“亿元团队”靠什么？

——专访天风证券上海证券自营分公司刘防团队

文/程先知 品牌管理部

刘防2011年7月入职天风证券，9年来，在他的带领下，上海证券自营分公司债券投资部收益喜人，仅2019年度，人均创收便达逾7000万，是天风“亿元团队”之一。

“亿元团队”十二时辰

花钱容易挣钱难。每一笔投资成功的背后都是刘防和团队扎根市场的结果。刘防一天的工作从他睁眼就开始了，“投资是一个全天候的事情，你得及时更新自己掌握的信息，这样才能对市场变化做出正确的判断。”

每天早上要关注国际市场与研报，对商品、石油、股市等进行深入分析研究。上午，关注监管披露等国内信息，启动交易谈判，做好资金头寸筹措，安排交易。下午，会及时根据市场变化做出投资决策调整，结算时逐笔跟踪，尽早、及时防止损失。到了晚上抽出时间看研报、信用主体财务数据披露等信息……

每一个标的都是他和团队用心血造就出来的孩子。刘防认为收益是一天天攒出来的，做好每一天的积累，日积月累下就可以看到收益了，而这一切基于把日常工作做细做好。

坚持不乘飞机坐高铁

勤奋、敬畏、严谨、负责，这八字箴言是刘防对自己的要求，也是能有今天这样成绩的原因。勤奋是一切的基础，只有保持勤奋的态

度，才能不被市场淘汰。敬畏的是市场和规律，要遵循市场的发展规律，对市场变化保持敏感度，抓住市场行情，及时主动地去做好每一次决策。对每一个投资标的要严谨细致，不仅是对市场的严谨，对交易主体也要严谨以待。同时，对事负责，对人负责。

做好风险管理是对刘防团队工作的基本要求。简单来说就是如何识别出风险，然后运用自身知识和判断力去规避风险，为公司获得收益。“这些风险五花八门，有的叫市场风险，有的叫信用风险，还有的叫结算风险……”刘防团队每天与它们斡旋，斗智斗勇，一刻不停息。哪怕是出差，为了保持交易的连续性和信息互通，“我们会尽可能选择高铁出行，极少坐飞机。”

2月3日，刘防带领团队全员及时复工，将疫情对公司的冲击和影响降到最低，抓住市场机会、增厚投资收益。

要冲刺更要长跑

刘防刚来天风证券的时候曾写过对公司企业文化的感受“我深刻感受到天风是一个想要做事，而且能把事做好的地方，这里的文化氛围也在感染着我和我的团队并延续至今。”

9年来，这支队伍从1到4，在阵容上没有太大变化，但每个人都是

精锐。团队的每个人对自己都践行着高标准、严要求，为提高自己专业能力不断学习进步着。

刘防从刚来天风证券8000万本金起步，陪伴着公司从默默无闻的小券商向头部券商迈进。他希望和团队一起努力奋斗，助力天风梦的早日实现。

“监事长吴建钢在我刚入职的时候就要求我：做投资如同长跑，比的不是短期多么突出，而是在更长的时期内能有持续稳定的回报。”长跑比的是冲劲，重要的是耐力。在过去的9年长跑中，投资团队用可持续发展的眼光看问题，一路稳扎稳打，研究市场规律并及时规避风险才有今天的成绩。④



团队正在讨论当天市场行情变动情况

专业成就更好的我们

——债券融资一部项目背后的故事

文/郭怡人 品牌管理部



截止到5月30日，北京证券承销分公司债券融资一部今年共有23个项目顺利发行，发行规模达221.10亿元，承销收入近亿元，平均每月有4-5个项目发行，其中不乏很多“首单”：

当代明诚2020年非公开发行公司债券是2月1日中国人民银行、证监会等五部委联合出台30条措施强化金融支持疫情防控后，首获获批的湖北上市公司私募债券；

武汉国有资产经营有限公司2020年公开发行公司债券（面向专业投资者），成为注册制推行以来湖北省首单注册生效的非金融企业公开发行公司债券，同时也是首单在疫情爆发之后向监管机构申请注册的疫情防控公司债券；

2020年柳州银行股份有限公司第一期金融债券是天风证券获批的第一单绿色金融债；

2020年柳州银行股份有限公司第一期小微债是天风证券获批并发行的首单小微金融债；

……

一部团队的小伙伴们确保防疫安全的前提下，不是在项目上就是在去往项目的路上，用双脚丈量项目从立项到发行的距离，在数十斤

的项目资料中分类汇总、完成报送。对此，债券融资一部总经理李佳直言成绩是整个团队的协作高效，更是团队的专业和责任感，“我们是一个有着战斗力、专业性和稳定性的团队，专业和敬业的态度得到了很多分支机构的大力支持，此外兄弟部门推荐了不少优质项目，感谢大家的支持。”

不抛弃不放弃

2020年5月6日，黄石新港开发有限公司5亿规模的2020年非公开发行公司债券（以下简称“黄石新港公司债”）以6%票面利率成功发行，且一期全部发行。“虽然发行规模不算大，但是承销收入还不错。”项目组组长杨逊说。提起这只债，可谓一波三折。“我印象太深了，2019年1月28日（农历腊月二十三），我们到项目现场勘查，年后项目上报，4月就顺利拿到批文。”项目组同事黄俊说。然而好事多磨，2020年受到疫情的影响，“发行人、担保人都下沉在抗疫一线服务，项目工作受到很大影响，而且最要命的是批文的一年有效期近在眼前。”

“尽管这个项目看起来是一个不可能完成的任务，但只要批文没有过期，我们就绝不能放弃，这既对我们工作专业性的考验，也是职

场人的态度。从发行人的角度来说，项目交给我们承销，就是对我们的认可和信任。”杨逊说。因为疫情，上交所的批文有效期延长了，政策红利惠及发行，经过多方通力协作，黄石新港公司债最终圆满发行，公司因此获得相当不错的收益。

从0到1，攻下第一单金融债

可转债、集合债、可交债、ABS分别是什么？哪些是上市公司可以发的、哪些是证监会审核的？关于债券的品种和具体操作细节，三天三夜也未必能说完。即使是入行多年的债券人，对于没有接触过的债券品类，做第一单也很艰难。

上半年发行的2020年柳州银行股份有限公司第一期小型微型企业贷款专项金融债券是天风证券承销的第一单金融债，发行规模60亿。负责这个项目的是债券融资一部的刘胜军，“一开始，我们是为柳州银行申报并获批了50亿元的绿色金融债，但是在项目工作过程中，了解到客户有发行小微债的发行需求，于是我们积极争取这个项目的主承资格，紧接着帮助其获批了60亿元小微金融债”。

一般一个项目刚开始接触是最难的，因为大家都没有这类项目的经验。”为了弥补“经验”不足，刘胜军开始恶补市场上已经发出来的项目资料学习经验。还找到了一位做金融债比较多的学长，跟他请教实务操作。通过跟发行人反复几轮沟通，天风最终成为主承销商。

“因为我们团队都没有承做过金融债，在这110亿金融债的前期承揽沟通、后期申报获批过程中也一直在摸着石头过河，通过不断学习，项目经验从0到1，且专业能力有了极大提升。圆满的结果当然很重要，但是其中的过程同样美好。”刘胜军说。

一面主动出击，一面在家里“摆摊儿”

疫情带来的不便，让负责西南片区的曾成最担心项目的推进，因为投行项目非常需要项目经理在现场办公，面对面与发行人及中介机构进行沟通。“我们主动出击，”曾成回忆道，“注重基础防疫的同时，项目组成员曾超、义洋积极在成都周边项目往返，实实在在的推



隔离期间，曾成将几十斤的材料搬回家汇总



受疫情影响，曾成将整理好的项目受理材料在国家发改委政务服务中心门口完成报送

动了项目的进展。”

为了项目顺利完成申报，曾成甚至在家里“摆摊儿”。“因为我出差回京隔离期间不让进公司，接收纸质材料是请同事帮忙把材料装车，拉了几箱纸质材料自己搬运回家汇总，全家餐桌、沙发、床上地上铺开后来后堆满了材料，因此没少被老婆大人埋怨。但最终都顺利在一季度节点完成受理申报，目前两只债券均已经获得国家发改委批复，感觉一切付出都是值得的。”

独立解决问题的项目经理，才能算得上专业

“虽然做了很多项目，结果也比较美好，小伙伴们也非常给力，但是我们自己仍要反躬自问：在我们所处的领域，离专业性还有多远？遇到复杂的项目，遇到政策的变化，遇到突发事件，能不能依然做到专业？能不能合法合规有效的解决客户需求和项目推进过程种的问题？我认为只有能独立解决问题的项目经理，才能算得上专业的项目经理。”李佳佳说。

做好自己的专业，也是不断修炼自己抵御风险的能力。

2020年5月债券市场明显萎缩，发行利率大幅上升，发行规模大幅缩减，从市场数据可以窥见一二：4月企业债发行规模654.11亿元，公司债发行规模3948.25亿元；5月企业债券发行规模132.2亿元；公司债券发行规模1754.38亿元。发行利率上升显而易见，发行难度加大。对此，李佳佳似乎已有所准备：“首先要和客户做充分沟通，让客户了解市场的动态，适时降低心理预期和利率期望；其次，对接好销售工作，加大债券销售力度，虽然市场比较困难，但是投资的需求没有降低；最后，继续保持积极主动的工作态度，逆市前进，只有在下行趋势才是能真正检验团队战斗力的时机。”^④

过程中的坑洼才是光照亮的地方

——专访北京证券承销分公司债券融资一部(绿色金融事业部)

文/郭怡人 品牌管理部

3月20日，宋经纬负责的武汉国有资产经营有限公司（以下简称“武汉国资”）2020年公开发行公司债券通过了上海证券交易所审核，并报送至中国证监会注册，顺利的话4月中旬即可发行，注册发行规模达50亿。这是天风、也是武汉第一只在疫情爆发后向监管机构申请注册的疫情防控公司债。

回想封卷的那一刻，宋经纬长舒一口气：“这一仗我们打下来了，过程中的坑坑洼洼，如今看来都是光照进来的地方，异常美好。”



宋经纬 北京证券承销分公司

我喜欢这种有挑战性的工作，不断解决问题的过程让我成长和满怀成就感。”

快马加鞭，2周完成2个月的活儿

年前，公司领导带队拜访了武汉国资，并对债券融资等业务合作事项进行了深度交流。1月下旬，新冠肺炎爆发，“由武汉国资作为融资主体发行一只以疫情防控为主题的公司债券，既能满足融资需求，又能帮助企业切实承担武汉市国有企业在疫情防控工作中的重要责任，还能起到率先垂范的作用，树立区域金融创新的典范。”公司与武汉国资一拍即合，项目随即启动。

项目组1月底成立，2月3日公司复工前准备好了债券发行方案，6日就与武汉国资达成一致意向。即便如此速度，留给项目组的时间仍然不多。

宋经纬负责项目承做，他是项目组当时唯一在武汉的成员。也正因为身处武汉，他能够体会到这个项目意义重大，对客户来说是“疫情防控未雨绸缪，实现更大价值”；对社会来说是“多一份资本的力量就是多一重保障、多一个希望”。以往，宋经纬一定会去现场和客户碰面交流，但受疫情影响，最初他只能和客户“云沟通”，即便他有多年从业经验，“依然被项目进度赶着走，有些事情不当面沟通根本就解决不了，”宋经纬说。

为了提高项目进度，也为了与客户更高效的沟通，宋经纬在行政中心的协助下2月13日办理了车辆通行证，并领取了口罩和手套等防护物资。2月14日早上8点，他从武昌洪山区南湖出发，驱车一个小时来到位于汉口的武汉国资办公楼。“那时候疫情比较严重，而

且武汉国资办公地恰好在疫情严重的区域，离协和医院比较近，所以第一次出门心里是悬着的，甚至戴着给儿子买玩具枪附送的护目镜。”宋经纬说。9点到了客户那里，他便投入到工作中，中间一口水都没喝，一直到下午2、3点才回家吃饭。面对疫情，宋经纬心里也是害怕的，但“在非常时间做这样的项目，心里多少还是有一些使命感能够作为支撑的”。从那以后，宋经纬每天在家跟着网络视频健身。“虽然是临时抱佛脚，但也能增强些自身免疫力。”之后他又陆续去了武汉国资四五次，有一次忙到了晚上八九点。从2月14日项目实质性进入承做阶段，到3月3日申报到交易所，在宋经纬和小伙伴们马不停蹄的忙碌下，仅仅用了2周的时间就完成原本需要2个月的工作量。

夙夜匪懈，是解决问题最好的方法

看着项目进度条，宋经纬和小伙伴们注定要在这段日子承受极高的工作强度，“赶时间是一方面，最大的压力还是来自于客户。”

项目发行主体是武汉国资，AAA级，用宋经纬的话说，“已经是非常优质的客户和项目了”。尽管如此，让宋经纬头疼的是，尽管武汉国资发行过短融、中票和企业债券，但公司债券这一品种还是首次尝试。其合作的中介机构大部分也是第一次做公司债券项目，期间还出现了评级机构因为内部合并而需要变更接洽团队的情况。而这些都影响到了项目流程和各式材料的准确和效率。时间紧、任务重，宋经纬和小伙伴们知道此时此刻没有任何捷径，只有认认真真、比之前更勤奋地将工作落到实处。

除了对项目材料的全程把关，特殊时期，宋经纬与客户的沟通也

不得不见缝插针。当时武汉国资大部分党员干部都下沉到抗疫一线服务，有的在医院、有的在社区。与宋经纬对接的财务经理大部分时间要到医院和社区承担抗疫志愿者工作，甚至晚上还要蹲点执勤。于是宋经纬和团队只能错开他当值的时间就项目进行沟通，然后加班改材料，每天工作到凌晨1、2点成了宋经纬的家常便饭。“看到他们那么拼，更觉得自己要把项目做好，也是贡献一份力量吧。”宋经纬提起这位武汉国资的兄弟满是敬佩。“我们北分的质控团队非常理解这个特殊情况，工作都随着客户来安排，即使每天加班到很晚他们也任劳任怨。”此外，“没有公司的大力支持，没有领导们的充分协调，进度也不会这么快。”

此般充实的节奏持续到2月底，眼看着项目已经有模有样了，宋经纬心里仍紧绷着一只弦儿，他还要跨过一个坎：新《证券法》于3月1日正式实施，而对于国内投行人员来说，新办法意味着新的不确定性。“这次法规变化更多的是积极方面，但还是涉及到部分申报材料的更新和重新用印。”尽管材料已经改了6、7稿了，面对法规的变化，宋经纬和小伙伴们一丝不苟的调整和完善，积极配合交易所的审核，最终圆满完成本次债券申报审核阶段的任务。

2015年加入天风，宋经纬坦言自己赶上了债券市场的好时候，先是在风险管理部像海绵一样吸收、学习与成长。2017年来到北京证券承销分公司后，又被平等务实的团队氛围感染。5年来，他也越来越清楚，任何一个项目都不可能一帆风顺，唯有以平常心看待每一个问题并认真思考解决之道，而这个过程也是最有意思的。“我喜欢这种有挑战性的工作，不断解决问题的过程让我成长和满怀成就感。”^④

这条勤奋的道路 我们仍要坚持不懈地走下去

——专访西安唐延路证券营业部



文/郭怡人 品牌管理部

西安唐延路证券营业部自2019年9月开业以来致力于开发机构业务，截至2020年4月10日实现经纪业务客户托管总资产16.4亿；机构业务收入1960万元，预计收入7200万元。对于这样的成绩，西安唐延路证券营业部总经理种亮认为“最终还得归结于‘勤’，业精于勤荒于嬉”。

一开始也不知道怎么干

2019年9月，西安唐延路证券营业部开业，这是天风证券在西安的第一家营业部。同样是新的开始，有着22年银行从业经历的种亮从这天起成为了营业部负责人，踏上新的征程。

然而开业没多久，种亮的压力就来了：跟同业其他券商在西安深耕多年相比，天风在当地的品牌知名度和认可度几乎为零，这让业务的推进屡屡遇冷。如何活下去，是种亮接手营业部面临的第一个难题。“一开始也不知道怎么干，我就满天飞，整天跑。”种亮说，“后来觉得光这么跑拉不来业务也不是办法”。



种亮 西安唐延路证券营业部总经理

种亮在银行干了22年，说起银行业务如数家珍，既然转到证券，那就先从业务入手。除了拜访客户和休息，其他时间都被他用来“恶补”业务知识，很快，种亮与客户的交流效率越来越高，“只有更专业才能迅速捕捉客户的需求、让客户信服”。除了专业的业务能力，种亮还非常强调文化的作用，“我刚来天风的时候就注意到天风人非常拼非常勤奋，在这种氛围的感染下，就总有紧迫感和危机意识，不进则退”。

业务是跑出来的

投行有句经典行话：业务是跑出来的。采访中种亮不断重复这句话，“像作战游击队那样，跑马圈地，把网撒开，在战斗中寻找机会。”事实上，他的确做到了。

每天拜访3-4个客户，每周拜访10-15个客户，“8小时”之外任何拓客展业的机会也被他抓的牢牢的。如此，开业半年多就实现经纪业务客户托管总资产16.4亿，收入1960万，预计收入7200万。在今年的特殊情况下，可谓是天风的一匹黑马。

“凡是潜在客户，我都会充分联络。因为每一次拜访都会有不同的业务信息和机会，就陕西地区而言，需要划分多个板块，逐个攻破，发现并确定有价值的项目资源，随后落实信息，与项目负责人接洽，确定项目可行性后重点开拓和分工负责，联系总部承做团队，想尽一切办法拿到项目。”

种亮深知，要想活下去，还想活得好，就要不断开发业务，如何做？唯有用心。他将开发业务比喻成掘井，所谓掘井及泉，即做事用心专心，善始善终。他相信所有的努力与付出都不会白费，面对客户，种亮不容许一丝怠慢，适时拜访、汇报业务，事无巨细，设身处地的为客户考虑，以认真、细致、诚恳、严密乃至苛刻的态度对待每一个客户。

首单业务 必须竭尽全力

在一个没有所谓“根基”的区域，对于一个新的金融机构来说，打响第一枪尤为重要。“首单业务，我们必须竭尽全力、只许成功不许失败。”这是种亮对自己的要求，也是对唐延路全体员工的要求，把每一个环节做细、做深、做透，客户的满意就是最终目标。

3月20日，天风证券与西安港实业有限公司合作发行公司债，发行规模20亿，且一期全部发行。承揽这一单业务的正是唐延路营业部，作为营业部首单业务，它的成功发行，让天风在西安名声大振。从承揽到发行落地，这只债仅仅用了4个多月的时间，如果不是受到疫情的影响，还会更快。“疫情突如其来，打得我们每个人都措手不及，那段时间压力非常大，因为不能出门，每天我都要跟十几家银行打电话、开电话会，就是希望项目能够顺利、迅速落地。”

经过团队上下的不懈努力，公司债顺利发行，西安银行更是“豪



营业部同事合影

掷”12亿，认购达60%。首单业务完美落地，天风品牌得到客户的青睐，“成就了客户的同时也成就了自己，当天风证券再次从客户的口中说出时，我们赢得了掌声、尊重与自信。”种亮自豪的说。

做高品质零售经纪业务

每个区域的市场特点、环境不一样，经营之道也要因地制宜。种亮认为就唐延路营业部而言，得先搭台子，才好唱戏。他进一步解释道，营业部目前的经营思路即是以投行带动零售，全面打通获客渠道，“先把规模做起来”。

这个经营思路同样延伸至他对零售、机构客户双轮驱动即财富管理转型的理解：零售业务，以经纪业务和资管业务逐渐走向融合发展，为客户提供综合的财富管理服务；机构业务，支持实体经济、服务企业融资。唐延路营业部从传统的零售业务脱身，做高品质零售经纪业务，获客渠道选择与营业部有业务合作关系的机构，以机构业务作为新增点，来扩大零售业务的发展。

种亮一直马不停蹄的在思考想下一单在哪？“事实上成功仅代表了你工作的1%，成功是99%失败的结果，所以这条勤奋的道路我们仍要坚持不懈地走下去，即便当下没有质变，但量变的效应一直在积累，迈向成功只是时间的问题。”首单业务顺利发行的第二天，休息不过3、4个小时的种亮，又出发去拜访下一个客户了。④

在证券公司开发原创交易系统是什么体验？

——天风证券自主开发的天驰固收智能交易系统

文/余艳 品牌管理部

2019年12月17日，中国外汇交易中心主办的第一届银行间金融科技大会，由天风证券自主开发的金融科技赋能的固收策略与交易平台——天驰固收量化系统荣获“2019银行间市场金融科技创新大赛”科技创新大赛决赛三等奖，是唯一一家进入前六名的独立参赛队伍。

天驰固收量化系统由固定收益总部和机构系统部的申艳涛、何磊、文舒、何鑫、田苏怡、毛倩君、雷雨晴和谢帅帅等共同设计开

发。项目计划分三期进行，总共预计两年时间完成主体功能。经过10多个月的努力，2020年4月一期第一版系统正式上线。

“本次获奖，得到监管和行业的认可和鼓励，也为我们探索创新途径、强化金融与科技融合增加了信心。部门合作配合度高，具有超强的执行力！”是该系统负责业务研究的固定收益总部申艳涛和负责系统开发的机构系统部何磊最深刻的感受。



天风证券天驰固收系统荣获“2019银行间市场金融科技创新大赛”科技创新大赛决赛三等奖
天风证券执委会副主任、副总裁翟晨曦（左三）、机构系统部何磊（左一）和固定收益总部申艳涛（左二）共同上台领奖（照片由交易中心提供）

挑战+创新 > 2

2019年初，交易中心的新交易平台推动了债券市场从传统的场外市场逐步走向匿名竞价模式。这要求券商不断提升自身投研能力，加快构建以交易为核心的FICC业务体系，对做市商的资讯、行情、策略、风控、后台管理等方面提出了更高挑战。

如何在新交易场景下更好地进行固收市场的交易、做市业务，更好的服务客户，不断探索创新途径？申艳涛说：“开发系统是为了迎接市场发展的挑战，也是提升自身投研能力手段。”

固定收益总部和机构系统部的同事经过3个多月的调研和筹划，决定开始着手构建天驰固收量化系统，并于2019年5月正式启动。

天驰系统开发团队通过借鉴境外市场先进的风险对冲经验，结合国内固收市场特点，通过团队的不懈努力，系统构建了多因子利率曲线模型。对冲第一个因子后，持仓组合可以降低80%以上的波动；对冲第二个因子后，可以进一步降低10%~15%的组合波动；对冲第三个因子后，组合基本不再受曲线变动的影响，波动降低到原本的10%以下。三个因子对收益率历史波动总方差的解释能力高于99%。

此模型动态特征非常符合曲线变化的实证分析，利于分析和对冲持仓风险。既有完善的无风险套利理论基础，又可以与具体交易进行直观的映射，方便发掘交易机会和风险管理系统的创新，受到了监管和行业的一致好评，让团队的同事们备受鼓舞，更加坚定了目标。

协作+执行力 > 2

“无论是项目完成度，还是部门配合，都超出了预期。”这是申艳涛在这个项目中的最深感受。

天驰固收量化系统的建设是固收业务和IT系统等多领域的交叉学科。系统的功能设计、构架选型阶段，需要业务团队快速了解不同IT技术，也需要系统团队深入学习债券方面的知识。“对标境外先进投行，他们的固收系统通常是数十人的团队在10余年的时间完成的。虽然我们可以利用他们的成果大幅降低开发时间，但是完成系统的功能目标，仍然是个天量的工程。”这是系统建设初期大家所担心的。

但天驰固收量化系统的建设团队做到了。

不到6个月的时间，系统团队掌握了业务需求，业务团队也理解了不同技术实现的优缺点。系统与业务人员虽然分布在京沪两地，机构系统部作为在一线支持天风机构交易团队的IT部门，“一直贴近业务服务，以深度理解业务为核心，迅速按照业务需求规划迭代出业务想要的功能，逐步落地需求，确保业务的落地与实践。”何磊说，在测试环境给予业务进行测试和反馈，在上线前3个月邀请风控、合规、运营等多个部门同事参与测试评估。大家充分的沟通，相互支持、倾力合作，是持续保障系统顺利开展并能高效完成的最要原因。每次的不断进步，让我们能累而不懈的继续向前。

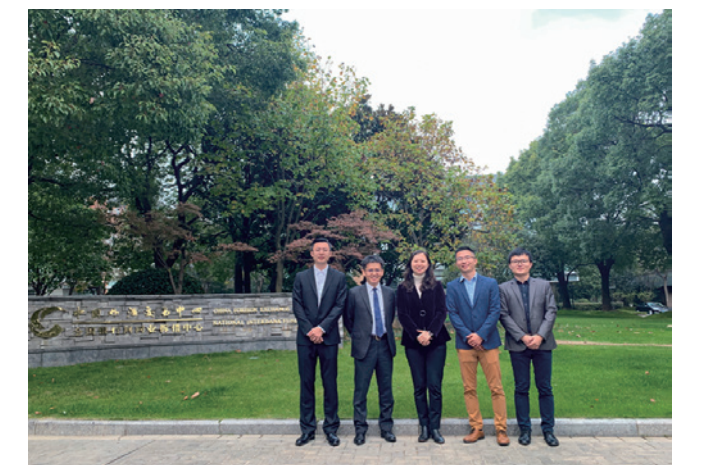
金融+科技 > 2

天风证券自主开发的金融科技赋能的固收策略与交易平台——天

驰固收量化系统能在“2019银行间市场金融科技创新大赛”获奖并得到业界和监管的一致好评，是整个团队意料之中的事情。“因为系统采用多因子利率曲线模型和高频交易技术实施的核心技术，天风证券属于第一家，领先于国内证券行业市场。”申艳涛说，“我们比别人更早地迈出了将金融科技转化为可执行的科技系统的步伐。”

在金融科技的帮助下，天驰固收量化系统基于天风完善的历史行情与资讯大数据中心，进行全面的数据分析与建模，通过与实时行情数据进行交叉比对，以及基于历史数据的推演、压力测试，不断校正模型的精确度，提升定价与对冲效率。

不到一年的时间，天驰固收量化系统一期第一版在2020年4月正式上线。“有了目前的积累，只需要持续的拼搏和努力。”何磊说，“我们的目标是打造天风特有的机构交易平台，保持天风交易业务的核心竞争力。希望这套系统会在业务与系统团队的紧密合作下与市场一起发展，永不止步。”



天风证券执委会副主任、副总裁翟晨曦（中）与团队人员合影
机构系统部 文舒（左一）、固定收益总部 申艳涛（左二）、机构系统部 何磊（右二）机构系统部 何鑫（右一）

天驰固收量化系统的搭建，是固收业务走向FICC全资产量化交易的重要技术平台，也是推动中国债券市场交易策略、做市策略与国际接轨的重要工具。

天风证券执委会副主任、副总裁翟晨曦表示：未来已来，科技、数字化时代已然来袭，我们要积极拥抱新技术，将科技与金融、与交易紧密结合。天风证券正在全面升级固收交易与策略，将科技、大数据、量化等工具全面融入现货、期货等资产交易类别，旨在打造与国际接轨、具备一定领先性的科技型策略与交易平台。④

21世纪什么工具最贵？数据！

——专访天风证券金融科技部

文/余艳 品牌管理部

科技金融的趋势已成定局，对于传统金融机构而言，谁都想成功搭上科技的班车，更希望享受科技带来的红利，金融科技将会成为推动金融行业转型升级的新动力。2004年进入券商IT领域的金融科技部总经理季卫华认为，金融科技是一条漫漫长途，困难重重，但是金融各细分领域的彻底数字化必将到来，谁也挡不住，只要是未来需要的，再难我们也要干下去。

自主搭建数据工厂

数据容量40T，对应客户画像、股票画像等600多项指标，数据记录180亿条……这样庞大的天文数字是金融科技部成立4年多以来的“家当”，是自主研发的天风高财生、BOSS系统、全面风险管理系统等21款数字化产品数据的积累，全面记录着行为、交易、资讯、舆情、行情等数据。“买来的系统固然便捷，但是核心数据必须由我们自己掌握！”季卫华说，“自主搭建天风数据工厂，现在在行

业内也是比较少见的。”

这里的数据不是0和1而已，这些数据数量巨大、来源分散、格式多样，通过数据的采集、存储和关联分析、从中发现新知识、创造新价值、提升新一代信息技术和服务是金融科技部一直在不断探索和追求的目标。

金融科技部通过数据集中、归拢、梳理，构建了公司层面统一可复用的数据及技术架构，实现数据共享，解决了以往因数据分散而无法形成统一的问题。有了这个数据工厂，任何自主研发的产品的底层数据也都依托于此，然而每次的产品研发的过程也是流程再造的过程。因此，所有数字产品使用中产生的所有数据，都被采集存储，成为数据工厂的一部分，形成了一个完整的数据生态系统，为管理及业务赋能，中后台管理、风险控制、投资顾问、客户管理、数据安全存储都得到进一步提升。

随着公司发展积累的数据越来越多，数据工厂就像是天风的智能



码农工作日常



“拍架”中

警示签

大脑，贯穿全公司N个部门、N个场景的业务应用，让公司发展有迹可循，提供个性化、精准化、主动化的服务，辅助公司领导决策，提升精准沟通效率。

技术向前站

金融科技部承担的职能是天风数字化转型之路的重要一环。

作为技术人员，更要有“技术向前站”的意识，技术人员要发挥懂技术的优势，努力学业务、学运营，争取理解业务、理解运营，更多更主动地从后台走向前线，推动公司的数字化转型。

“我们部门30%的人都是产品经理，产品经理的职责就是学习业务、理解业务、懂得业务。我们现在做的事情是什么呢？让产品经理搞懂业务，了解和分析业务的基本需求。”季卫华说。通过理解业务需求，实现公司数字化转型，只是第一步。

实际中，业务部门具体应用需求和应用场景在不断变化，技术人员要充分理解业务原理，找到业务规则，全面挖掘业务需求，对未来需求构想变化考虑兼容度和可塑性。

产品的体现是对业务的理解，从不懂业务，到能够比较好的分析业务，再到构建出一套方法论，我们摸索出了一条适合自己的“实践之路”。“金融业务与技术的结合是极难的，现在我们做出了相关系统，我们的人才队伍也起来了。”季卫华说。

一群志同道合的人

所有技术进步的背后，都是团队协作不断取得进步的过程。“最开心的是看到伙伴们的进步”。这是季卫华4年间的最大感受，“打造一支能主动干事儿，有全局意识、极具创造性的团队，只有这样团队

才能自主运转，才能成事。”

金融科技部的同事平均每人手上都有2-3个项目，活儿多、时间紧、人又少是常态。日常不是在开会就是在开会的路上，要么就是在处理各种问题，与各方沟通。遇到问题，大家一起上，排查bug，解决问题，积极响应并修改；产品和开发的碰撞，在前端和后端联调的时候，经常会出现两人共用一桌，互相“拍架”（请教）的场景。“我们团队成员最大的特点就是年轻、激情！因为推进科技项目，尤其是自研项目，是一件很难的事情，没有激情，基本上坚持不下去。”

大家在一个相对OPEN的环境共事，培养了一群志同道合的人，让大家变得更优秀。只有真正强大的人才会越来越开放，自身强大才是成长的根源。

据了解，天风证券正积极运用金融科技把握市场机遇。在零售业务方面，天风证券充分利用金融科技赋能的数据平台服务新增开户客户，通过公司大数据中心线上监控开户流量，适时调配后台审核人员，提高审核效率，保证客户服务质量，仅6月29日-7月3日，天风证券零售新开户环比提升超30%，较去年同比提升110%。

“坚定不移地加大在金融科技方面的投入，打造具有特色的金融科技供应链”是余磊董事长提出的天风向头部券商踏实迈进“四个坚定不移”战略打法之一。

随着天风发展积累的数据越来越多，以数据治理为抓手，构建数据治理体系，实现数据共享，数据终将形成公司最宝贵的资产。而券商实现数字化转型，帮助证券企业在时代突围，谁能先跟上新科技脚步，积极拥抱新浪潮，增强自身的竞争优势，谁就有机会在激烈的行业竞争中占据一席之地。④

他们为高速发展的天风备足“弹药”

公司上半年开展13次融资，额度过百亿

文 / 郭怡人 品牌管理部

源源不断的资金补充,是金融机构运转的核心要件。于天风而言,今年上半年,共计开展了13次融资,融资发生额过百亿,为天风快速发展备足粮草弹药,提供发展动能,提升天风抗风险能力。

为深化银证合作新模式,天风证券执委会主任、常务副总裁冯琳,副总裁、财务总监许欣在5-6月带队集中走访工行湖北分行、农行湖北分行、中行湖北分行、交银湖北分行、中信武汉分行、民生武汉分行、上海银行总行等多家银行,取得良好反馈,这不仅证明了资本市场对天风近年稳健发展的认可,更将为公司后续的业务开展提供充裕的资金保障。而负责与银行对接项目的是资金计划部的赖烨和她的小伙伴们,而在每个项目背后都是数不清的日日夜夜。

融资除了补充资金,也是展示天风形象

2012年,赖烨从银行跳槽加入天风并接手银行外联工作。在2014年以前,公司各项融资工具还为“0”,她见证了天风从零负债、零授信的经营模式,到如今完全与资本市场接轨,各类债券和新兴融资工具的成功运用。一个融资项目实施落地的过程,是对过去已发行项目的一个展期表现,也是对未来新的融资项目的一个期许,“每一个融资项目都是一个承上启下,对个人对团队,只许成功不许失败。融资不仅仅是补充资金,也是展示天风形象、与投资人交流与互动的窗口,通过融资向投资人及市场传递天风稳中向好、扎实前进的信号。”赖烨说。

4月15日,正值疫情期间,天风成功完成向专业投资者公开发行公司债券(第一期)(疫情防控债),期限3年,全场认购倍数2.76倍,成功募集资金15亿元,票面利率2.87%。提起这个项目,赖烨感慨万千:项目筹记结束的时间往往都很晚,项目组成员都是熬着大夜沟通、计算,反复沟通计算,精神崩的很紧,直到项目结束才能放松下来,所以每个项目结束的那天晚上都会睡的特别香甜。正因为项目组成员的不懈努力和各部门间的通力协作,“身处武汉的我们依旧能够抓住注册制的业务契机,成功注册了50亿小公募,并完成券业内首单注册制公司债的发行,3年期发行利率创公司同期限融资成本新低,同时作为疫情防控债,能为抗击疫情助一份力。”



债券简称	发行规模	债券期限	主体评级	债项评级	票面利率	认购倍数
20天风01	15亿元	3年期	AAA	AAA	2.87%	2.76倍

专业性是“成团”的关键

说起资金计划部融资负债组的小伙伴们,赖烨一直赞不绝口,“每个人都身兼数职,用专业说话,对工作报以全心的付出,融资额是最好的证明。”

刘均,融资项目中,每一个和中介机构签下的协议都需要他来落地。此外为了完成募集书的数据梳理,他还肩负与财务核算部、风险管理部、合规法律部等多个部门之间的沟通协调工作,协同董事会办公室向董事会及股东会做好融资方案的解读及沟通。此外,他还需要进行融资分析,对市场信息进行收集、分析与复盘,了解监管动向,

警惕融资业务操作风险。

李玲玥,人称七七小姐姐,爱旅行爱看书。专注于几十家银行授信及续信的材料更新,收益凭证的设立发行,存续期债务的付息兑付以及信息披露,募集资金投向、募集资金账户的维护等,是一位兼具责任心、细心和耐心的小姐姐。

陈子奇,“人狠话不多”,负责银行外联工作、募集资金开销户、划转等融资实施过程中的各项具体事物。小伙伴们评价其主观能动性极强,而且为人低调,吃苦耐劳,经常看着他推着满载材料的小车来到37楼盖章,一盖就是上千页材料、几百个章,盖到手抽筋不说还要仔细核对材料内容。既要好的体力,更需要过硬的专业能力。

对赖烨和团队小伙伴来说,融资其实就是解决一个接着一个的疑难杂症,“专业性是团队的第一把大刀,协同能力是第二个必要条件,沟通表达能力能够决胜于千里,责任感是坚强的堡垒。”



刘均(左一)、李玲玥(左二)、陈子奇(右二)、赖烨(右一)

压力是行业的本质,享受当下!

成功也许并不难,但绝不简单。没有足够的专业实力和强大内心,逐梦的路上不可能厚积薄发。

影响一个融资项目的成功发行因素非常多,赖烨和小伙伴每做一个项目都会积攒相当多的经验:首先需要熟悉各种融资政策,了解融资产品的特性,与监管部门取得良好的沟通,申请相应的融资资格,然后选择一个适合公司当下经营、流动性管理等需要的融资产品,并推进下去;其次发行成功与否还取决于平时是否和投资人之间建立好良好的沟通机制,是否有良好的往来合作关系,是否申请到了足额的授信额度;同时,发行前是否向投资人做过充分的推荐,是否真实准确的向投资人及市场传达公司的经营、治理情况,是否能够通过为投资人解答消除其对公司各种经营风险的顾虑,这是能够让投资人尽可能的选择参与公司融资产品发行的重要因素,最后,选择一个较好的发行窗口期,邀请那些已经在前期磨合过无数回的“金主爸爸们”进场……

“投资人愿意把钱交到我们手里,首先是看中公司的实力,信任公司的运营能力和资金管理能力。另外很重要的,我觉得天风的团队都有一种感染力,一种共同的气质,能够迎难而上,通过良好的协作和沟通解决问题。”赖烨说,事实证明,项目结果总是与期望相伴,虽然压力山大、阻力重重,但是赖烨和小伙伴总是能化压力为动力。

“我们所生活的星球,就是一个充满了压力的地方,压力是我们赖以生存的必要条件,没有压力的团队必然不能生存下去。压力即是动力,资本市场每一天都是全新的世界,团队的大脑一天不刷新就会错过业务的良机,所以有压力没有什么问题,这是行业的本质,享受当下!”

天风20周年 专题报道

SPECIAL REPORT

- 35 ▶ 企业文化大讨论
- 39 ▶ 晒出你与天风的回忆

天风责任

RESPONSIBILITY

- 44 ▶ 天风这样帮你圆梦

品牌课堂

BRAND

- 49 ▶ 天风学长“版权20问”

天风温度

HARMONY

- 55 ▶ 看！橙风破浪的爸爸！
- 58 ▶ 对话天风悦读达人@李翻：如何做到每天读完一本书？
- 61 ▶ 夏季书单



天风证券 20周年 特别企划
TF SECURITIES 20th Anniversary

企业文化大讨论

不知不觉，“后浪”成为年轻一代的代名词，也正是这股“后浪”推动着社会、组织、文化的发展和进步。

在天风，年龄不是衡量“年轻”的标准。每一个天风人都是一朵朵“后浪”，他们的标签是面对高山低谷、荆棘丛生的敢打敢拼，是乘风破浪后的不变初心，是当打之年的担当与责任。

2020年是天风成立20周年，是天风后浪搏击长空的当打之年，更是天风企业文化沉淀和升级的关键一年。在整合以往天风文化成果的基础上，结合天风发展实际，天风企业文化工作组草拟了《天风人共识》（讨论稿），以工作沟通的形式告知所有部门、分支机构，期待全员的讨论和反馈。

截止目前，收集的反馈超过100条。其中一些比较有代表性的意见建议，我们做了一个小小的集锦，希望大家通过文字的力量感受到全国各地天风人讨论企业文化时的智慧与热忱吧！

感谢每一位天风同学的参与和讨论，正是你们的对天风文化的思考和反馈让天风走得越来越远、越来越好。

最好的宣导莫过于通过每个员工的实际工作,把企业文化精神落到实处,并贯穿始终。

——武汉佳园路证券营业部

实处

被天风独特的学长文化吸引,没有上下级的命令与安排,而是人人平等,共同成长的文化氛围。

——江油李白大道证券营业部

平等

希望多组织团建活动,多组织专业知识培训活动。

——烟台长江路证券营业部

团建

建议开展一系列以公司文化为主题的摄影、书法、诗词等征集活动,将优秀的作品刊登于《风景》杂志或者以台历、纪念品的形式展示出来。

——上海马当路证券营业部

展示

建议加强新员工入职时企业文化方面的培训,由总部统一组织的培训效果,肯定比营业部各自组织更完整、更有效。

——九江南海路证券营业部

培训

企业文化宣传内容能够及时更新、普及,如下发多版本的适用于各种播放平台的企业宣传片,可以利用互联网新媒体等多元化的平台进行企业文化和推广,如抖音、快手等平台。

——房县人和路证券营业部

创新

多发一些企业文化的周边给一线员工,能经常看到感受到企业文化。

——成都聚龙路证券营业部

周边

感觉企业文化跟客户或新员工介绍时不能很好的用几个字表达,是否能用几个字概括,如“学长相伴 共生共荣”简单明了,通俗易懂!

——武汉和平大道证券营业部

学长

历经了多次天风证券零售条线内部交流活动,每一次思想的碰撞都让我深刻感受到了天风证券对各种文化、各种经历“包容”的态度。

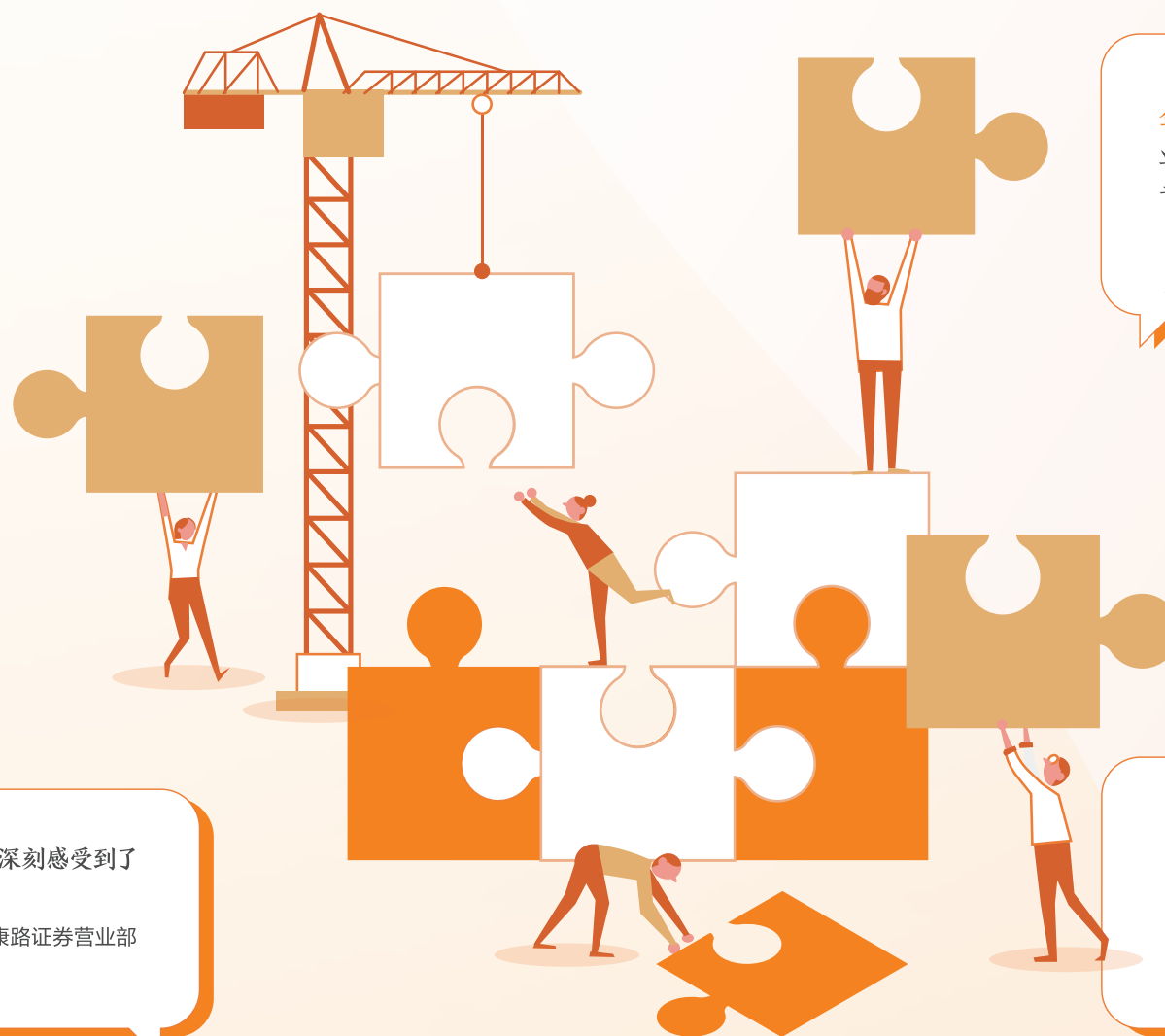
——宁乡新康路证券营业部

包容

企业文化应该像大学的校训一样,深深印在每个学生的脑海里,并遵照这个理念去成长、工作、学习……越是优秀的学校,其校训越被铭记于心,并以此为行动指导。所以天风企业文化也应该是一种精神向导,员工以自己是天风人而自豪。

——哈尔滨长江路证券营业部

向导



企业文化可进一步挖掘深度,通过全员参与,让每个人真正理解到个人行为与企业文化的相匹配性,实现文化体系延伸,形成一整套价值观体系并统一认识,加强企业文化在实际工作中产生的影响力,用企业文化实现心治。

——资阳广场路证券营业部

参与

树立良好的企业形象,营造浓厚的企业文化氛围,就是要总结宣传推广本企业员工的闪光点,使其升华,并渗透于经营管理的各个角落。

——江苏分公司

提炼

企业文化宣导方式多样化,除传统的刊物报道及张贴海报等氛围宣传,还应组织相应的活动上下一心,并实践到现实当中,公司将文化建设活动成为常态化活动。例如在此次疫情期间的义工活动等,就很好的将企业文化中的责任文化进行了发扬光大!

——广州黄埔大道证券营业部

活动

紧跟公司总部文化建设工作的脚步,最好再多一些各个分支机构间的相互沟通学习强度。

——大连中山路证券营业部

沟通

天风证券 20周年 特别企划
TF SECURITIES 20th Anniversary

晒出你与天风的回忆 你就是天风展馆合伙人

2020年天风证券成立20周年之际

正在建设的天风大厦里

设置了一个特别的地方

——近800平方米规划作为天风展馆

期待所有天风人都能参与

将你的天风记忆、物件交给我们

我们将把征集的物件

采用现代科技手段展出

并会标注物品由你提供哦~

你们都是

天风展馆合伙人

一件件老物件记录着

天风成长的回忆和奋斗的故事

一个个记忆构成了

天风的共同回忆

也化作20年天风成长最佳的注脚!

目前天风学长已收集各种物品

超过200件,

我们先来晒一波

2000年



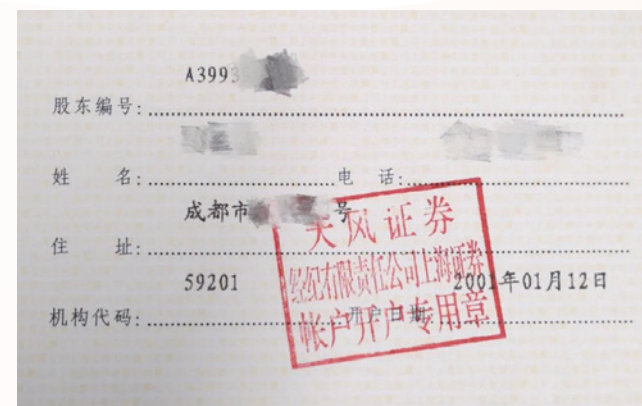
四川省天风证券经纪有限责任公司暨成都走马街证券营业部开业！
开启天风未来的地方……

2000年



文件软盘——四川省天风证券经纪有限责任公司报上证所2000年
年检材料
看着这个物品就很有年代感，怕是现在的00后都没见过呢！

2001年



股东账户卡
天风证券取得股东账户开立资格后开立的第一批股东账户卡。
◎天风展馆合伙人：苏钢 四川分公司

2003年



证券交易卡
使用过这张卡的人，都是中国证券市场发展的见证者。
◎天风展馆合伙人：付岷丹 成都市一环东五段证券营业部

2010年



公司成立10周年暨新logo发布仪式
全面更换品牌标识，以新的企业形象整装待发。

2008年



汶川地震天风证券什邡营业部灾后重建临时交易点
天风证券在困难面前，快速行动，始终将客户价值放在第一位，为客户
提供服务。
◎天风展馆合伙人：张坤 什邡蓑峰北路证券营业部

2008年



公司注册地由四川成都迁至湖北武汉，来
武汉后的第一个办公地——武汉高科
你身边有没有在这里办公过的同事？赶紧找他八卦一下当年的趣事。

2007年



公司早期内刊《天风人》
略带年代感的封面，见证了天风企业文化建设的里程碑。看过这本刊物的，那你起码是
位天风5年勋章学长！

2006年



工作证
天风是我毕业后的第一份工作，喜欢这里的工作氛围，希望将来自己退休，此物能作为
一个纪念。
◎天风展馆合伙人：李春皓 成都高华横街
证券营业部

2010年



“武汉八一路证券营业部开业——天风证券在汉首家营业部”刊登于《武汉晨报》

以前信息匮乏的时候，旧报纸的小窗口，留下的纪念才是永恒。

◎天风展馆合伙人：刘海燕 原武汉八一路证券营业部员工

2010年



天风证券股票机

客户使用股票机炒股，简单明了，便捷操作。客户可以随时随地地看行情、买卖股票。当时的智能手机还没有普及，股票机是电脑操作到手机操作的一个过渡，见证了网络时代的进步。

◎天风展馆合伙人：孙彧雯 大连天河路证券营业部

2012年



天风证券总部搬迁至汉口菱角湖万达商圈——国贸大厦

坐拥临湖的四层优美舒适的办公楼。规划处近200个工位，预计可支持公司近3年发展规划，但2年时间不到，已坐得满满当当……

◎天风展馆合伙人：罗娜 成长企业投资银行部

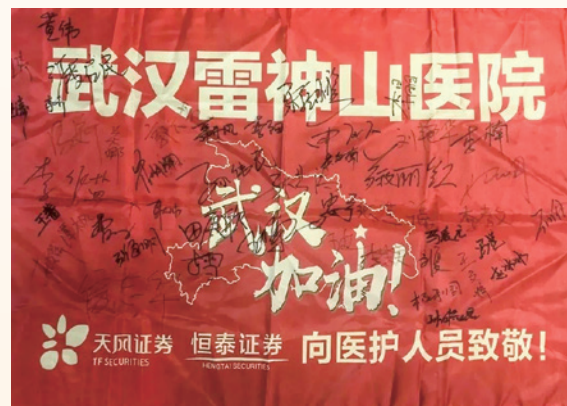
2015年



庆祝公司注册资本增至46.62亿元，举办酒会

公司注册资本增至46.62亿元，综合规模跻身中等券商行列！干杯！再出发！

2020年



突如其来的疫情，感谢你们，为武汉拼过命！

◎天风展馆合伙人：程先知 品牌管理部

2018年



公司在上海证券交易所上市发行的本股票凭证

◎天风展馆合伙人：董事会办公室

2018年



天风员工参加由中央电视台财经频道与中证中小投资者服务中心联合主办的《股东来了》投资者权益知识竞赛活动，获得比赛冠军。赛场上天风小伙伴斗志昂扬，妙语连珠的辩论赛，扣人心弦的抢答赛，作为公司助威团代表亲临现场为小姐姐们加油打call，见证这一决胜时刻而倍感荣幸！

◎天风展馆合伙人：钱俊辰 品牌管理部

2015年



天风证券成立十五周年 纪念徽章及明信片

感觉马上有大事儿要发生了，还是好事儿，有意思的事儿。能见证一段历史的感觉对一个初出茅庐的小丫头来说是兴奋是激动。

◎天风展馆合伙人：郭怡人 品牌管理部



天风这样帮你圆梦

文/品牌管理部

新冠肺炎疫情开启了你我刻骨铭心的2020。

在武汉市100公里外的孝感应城市疫情重点村花堰村，有45名困境留守儿童，长达两个多月的封闭式生活，给孩子们身心健康和学习成长带来了一定程度的影响：原本孩子们应该在校园学习，和小伙伴玩耍，而现实却是客厅、餐桌、卧室三点一线；原本活泼好动的孩子变得沉默了，不爱和人交流了，更有些孩子则沉迷于电视、手机和网络游戏；原本好学的孩子也变得不爱学习了……

5月28日，湖北省地方金融监管局联合天风证券、欣鑫慈善基金会和孝昌阳光社工组织在孝感应城市天鹅镇花堰村开展“梦想计划·六一的礼物”活动，这是帮助孩子们实现梦想清单系列活动的第一站。志愿者们为45名困难儿童送上儿童节梦想的礼物，让孩子们梦想不因疫情而褪色。

5月31日，天风证券欣鑫慈善基金会的志愿者们还为“三区三州”深度贫困地区四川省凉山彝族自治州凉山喜德县、宁南县的1077名学生送去红领巾、内裤、学习用品、文体用品等。

“走”出来的45名留守儿童

2020年5月初，孝昌阳光社工的志愿者冯正艳开展入户走访，历时20多天，调查了200多个孩子的家庭情况，此外村干部和学校也提供一些困难儿童。这些孩子有的是留守儿童，有的



社工走访、收集孩子们的六一心愿



现场发给孩子们的六一礼物，圆孩子们小小的梦想

是单亲家庭，有的是贫困户、低保户，还有服刑人员子女等比较弱势的群体，最终有45个孩子成为帮扶对象。

由于受疫情影响，不便开展群体聚集性活动，收集孩子们的儿童节心愿也是志愿者一家家走访，一个个询问得来的。“其实真谈不上辛苦，只要能收集花堰村孩子们的微心愿，满足困境学子们的小小愿望，我再多跑几家，多问几个孩子都愿意。而且我是土生土长的花堰人，我太希望家乡的孩子们过一个快快乐乐的儿童节！”社工志愿者冯正艳老师说。

一个个梦想变成现实

5月28日一大早，天风证券和欣鑫慈善基金会的志愿者们带着满满一车的“礼物”从武汉出发了，此行的目的地是孝感应城市天鹅镇花堰村，孩子们正期待着今年的儿童节礼物。

其实志愿者们车上的礼物只是冰山一角，更多的礼物在前一天已经寄到当地社区，社工志愿者冯正艳跟天风志愿者说，“一个10平米大的屋子愣是没装下！”

孩子们的六一心愿单

书籍	少儿版世界名著、漫画、诗集等
文具	红领巾、闹钟、日记本、台灯、彩笔、学习用品套盒
防护	儿童口罩、食疗猴姑饼干
服饰	休闲鞋（男/女）、儿童内裤
体育	足球、篮球、羽毛球拍、风筝、跳绳、沙包
益智	中国地图拼图、轨道车、滑板车、拖行书包

四大名著、滑板车、篮球、台灯、书包……孩子们的梦想被一个个的收集起来，又在天风欣鑫志愿者的努力下，一个个梦想变成现实，一个个礼物被精心打包送到孩子们手中。

虽然隔着口罩，但是志愿者能感觉到，这些礼物对孩子们生活、学习的重要性。虽然小小的礼物不能从根本上改善孩子们的学习与生活环境，但承载的是温暖和鼓励，装满的是希望和梦想，让身处困境的孩子们也能感受到来自大家的关爱。

本次“梦想计划·六一的礼物”扶贫志愿服务活动覆盖共45名花堰村的孩子们，为他们送去了价值22500元的节日礼物。

充满梦想与爱的读书分享会

除了送给孩子们的六一礼物，天风志愿者还开展了读书分享会，分享好书《爱花的牛》。志愿者李嘉欣通过对书中精彩篇章的分享，激起孩子们的阅读兴趣，引导孩子们养成爱读书、爱思考的好习惯。

“我的心愿只要爸爸妈妈”

在收集孩子们的心愿单时，有一个孩子的愿望竟让志愿者不知所措。因为他既不要书、也不要篮球、更不要玩具……他的心愿单只有一个：希望爸爸妈妈多陪我。



“提前收到六一礼物，开不开心呀？”



孩子们纯真阳光的笑脸



孩子们拿着五彩画笔为读书会分享的书上色



李嘉欣（右一）

梦想不一定实现， 但梦想的心值得我们守护……

@李嘉欣 徐东大街证券营业部 天风志愿者

印象最深的是分享梦想的环节，一个小小瘦瘦的小女孩，七八岁左右，因为目睹过火灾，她的梦想是当一名消防员，保护大家，志愿者问她，火烧在身上很疼，甚至会烧破你的衣服，烧伤你的手，会流血，你怕不怕？她很坚定地说：我不怕。

还有的小朋友，想当警察，保护大家，想当宇航员，当老师，当医生。这些留守儿童，虽然没有很好的生活条件，父母也不在身边，可是，小小的他们，有大大的梦想，虽然梦想不一定都能实现，但是，梦想的心，值得我们守护！少年强则国强。

希望以后，有机会给他们办一个儿童图书馆，有机会再去跟他们一起读书，一起分享，让他们更多的了解世界，努力读书，才有实现梦想，获得幸福的可能。

努力学习，爸爸妈妈永远爱你！

这个孩子叫詹宇恒，小学四年级，父母长期在广东务工，平日没有时间陪伴他。今天是六一儿童节，詹宇恒的父母仍然没有时间回来和他一起过节。为了满足孩子的心愿，天风欣鑫慈善的志愿者们通过视频通话的方式，远程连线到詹宇恒的父亲，让他们享受温馨的亲子时光。

爸爸在视频里说：努力学习，爸爸妈妈永远爱你！每天都要开开心心哦！



走访学生家庭，送上六一礼物

现场活动结束后，天风欣鑫慈善的志愿者们还走访了几户未能到现场参与活动的儿童及所在家庭，并送上孩子们的六一礼物。在与家长和孩子的交流中，进一步了解孩子在学习、生活中遇到的困难，“困难总会有，但是解决的方法有很多，我们一方面引导家长关注孩子心理健康，另一方面通过面谈形式的沟通和疏导，让孩子们能与父母保持正常平等的良性有效的沟通。”天风志愿者程先知说。

走访的孩子中有一个叫杜梦娜的女孩，2岁时父母不幸离世，是爷爷奶奶一手拉扯长大。如今，梦娜马上就要高二了，疫情期间，用手机上网课，课本和学习资料堆在巴掌大的课桌上，桌子靠在一扇小窗旁，借用日光读书学习。



天风志愿者程先知（中）邀请孩子们打羽毛球



志愿者家访时，梦娜正在上网课



社工志愿者冯正艳和孩子们打羽毛球



为梦娜送去的新台灯，还非常节能哦！

希望在这希望的田野上， 不断有美好的希望实现。

@孙悦 天风志愿者

离开前，我们在梦娜家门口的稻田前，为这一家拍了一张全家福——爷爷奶奶和梦娜。希望在这希望的田野上，不断有美好的希望实现。



奶奶、梦娜和爷爷的全家福

让我们先来看看，这10个“侵权高风险的模拟场景”离大家的工作有多近吧！

侵权高风险的模拟场景：

- 1、用电脑系统自带字体制作会议PPT，会后通过朋友圈分享传播含PPT内容的会议照片。
- 2、在电子屏、横幅上使用非授权字体展示会议主题，拍照后发布到公司网站。
- 3、通过视频直播公开进行商业宣讲时，使用标准授权的图片投屏展示，并将录像视频二次公开传播。
- 4、对个人免费非商用字体和图片，进行文字颜色和图片滤镜调整后，输出带有公司LOGO的海报。
- 5、在图片搜索引擎、资质不明的网站上，免费或低价获取素材后，发布到微信公众号或小程序中。
- 6、将已获得授权的图片 and 字体素材，发送给授权协议上未注明的其他主体商业使用。
- 7、在未获得许可的情况下，直接转载他人拍摄的照片、编辑的文章，并未注明原著作权。
- 8、出于商业目的，在未经授权的前提下，剪辑引用源于网络的热门影视/音乐素材蹭热点。
- 9、开展（非商业）公益活动时，未获授权直接使用商业字体、图片、音频等素材公开宣传。
- 10、用软件自带字体、图片、音频、聊天表情等素材制作商业广告，并在商业（自）媒体平台传播。



天风学长“版权20问”
为你梳理了关于版权你应该知道那些事，
助你成为版权知识王者！

No.1 什么是版权？

版权（Copyright），又称著作权，符号：©。是用来表述创作者或其他人（包括法人）依法对某一著作物享受权利的法律用语。

► **学涨小贴士：** 版权包含以下人身权和财产权：发表权，署名权，修改权，保护作品完整权，复制权，发行权，出租权，展览权，表演权，放映权，广播权，信息网络传播权，摄制权，改编权，翻译权，汇编权，应当由著作权人享有的其他权利。人身权包括人格权和身份权两大类：人格权包括生命权、身体权、健康权、姓名权、名称权、名誉权、肖像权等；身份权包括亲权、配偶权、荣誉权、亲属权等。

No.2 什么是侵权？

侵权是指侵犯他人的人身财产或知识产权，依法应承担民事责任的违法行为。侵权行为发生后，在侵害人与受害人之间就产生了特定的民事权利义务关系，即受害人有权要求侵权人赔偿损失。

► **学涨小贴士：** 侵权和违约的区别：

- 1、侵权行为违反的是法定义务，违约行为违反的是约定义务；
- 2、侵权行为侵犯的是绝对权，违约行为侵犯的是相对权；
- 3、侵权行为的法律责任包括财产责任和非财产责任，违约行为的责任仅限于财产责任。

No.3 什么是肖像权？

肖像权是肖像权人可以对自己的肖像权利进行自由使用。若他人以营利为目的且未经肖像权人同意，肖像权人有权禁止他人，擅自使用其专有的肖像。

► **学涨小贴士：** 肖像权包括公民有权拥有自己的肖像，拥有对肖像的制作专有权和使用专有权，公民有权禁止他人非法使用自己的肖像权或对肖像权进行损害、玷污。违法犯罪人员、失信被执行人、网络广告欺诈、造假人员等可以对其照片、视频进行曝光，不构成“侵犯肖像权”。

No.4 如何获得版权？

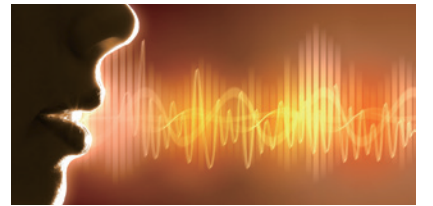
版权取得有两种方式：自动取得和版权登记取得。

► **学涨小贴士：** 在中国，按照著作权法规定，作品完成就自动有版权。所谓完成，是相对而言的，只要创作对象已经满足法定的作品构成条件，即可作为作品受到著作权法保护。版权自作品创作完成之日起产生，版权登记不是取得版权的前提条件，但是版权登记证明文件是登记事项的一种初步证明，可以作为主张权利或提出权利纠纷行政处理或诉讼的证明文件。

No.5 如何获得数字作品版权登记？

数字作品版权登记可以在选择行业协会等第三方平台登记备案或选择基于自主知识产权的包括但不限于数字指纹技术、数字水印技术、反盗版技术、融合可信时间戳技术、公证邮箱等可信第三方群技术的大众版权认证中心进行存证，进行数字作品多维度智能认证，其科学性需要时，司法鉴定机构可以验证对证。

► **学涨小贴士：** 计算机软件，可由中国版权保护中心负责登记；其他具有独创性的作品：文字、美术、摄影、电影、音乐、建筑作品及工程设计图等，可由省版权登记部门负责登记。



声音版权登记

No.6 如何获得商用授权？

对已知版权归属的，需及时向版权所有者或代理人获取授权；对暂时未知版权归属的，可通过网络查询，软件识别等方式了解归属后获得授权。“先侵权使用，后协商授权”的方式，让使用者陷于被动，极易引发法律纠纷。

► **学涨小贴士：** 目前，通过图片识图，字体识别，音频识别、文章识别网站等网络工具，可识别部分版权资源的版权方。但通常此类型网站的查询结果会标注“仅供参考”。



百度识图，360查字体

No.7 转载新闻（图片）是否侵权？

《著作权法》第二十二条规定，为报道时事新闻，在报纸、期刊、广播电台、电视台等媒体中不可避免地再现或者引用已经发表的作品；可以不经著作权人许可，不向其支付报酬，但应当指明作者姓名、作品名称，并且不得侵犯著作权人依照本法享有的其他权利。

► **学涨小贴士：** 特别注意以下3点：

- 1、不是所有的出现在报纸、网站上的资料都是新闻。
- 2、转载时，应避免断章取义、误导读者著作主权利归属，侵犯著作权人的权利。
- 3、对于有明确标注“不得转载”或“转载需授权”的新闻，需向著作权方进一步咨询。



《著作权法》

No.8 如何降低图片侵权风险？

- 1、尽量使用原创的图片，确保不侵犯他人合法权益。
- 2、使用正规途径下载图片素材，并保留原文件和授权证书。

- 3、转载图片需明确授权人具备图片授权资格后再使用图片。
- 4、在图片创作和发布时，应保存原始文件、授权书及能证明版权归属的资料。

► **学涨小贴士：**国家版权局发布的《关于规范摄影作品版权秩序的通知》，对摄影作品相关版权问题进行了厘清，将加大图片领域版权整治力度，推动构建摄影作品版权保护长效机制。

No.9 如何降低（短）视频/音频侵权风险？

应该规避以下3个易侵权的操作：

- 1、拼贴热门影视、综艺、体育赛事等内容，进行片段式传播；
- 2、抄袭或搬运短视频平台的他人原创视频；
- 3、短视频中使用未经授权的背景音乐和音乐词曲。

► **学涨小贴士：**国家版权局约谈多家人气（短）视频平台，要求企业从加强内容版权管理、维权管理、侵权处置、社会共治四个方面提高版权保护意识。明确指出未经授权不得直接复制、表演、传播他人影视、音乐、摄影、文字等作品。



抖音 微信

No.10 如何降低字体商用侵权风险？

- 1、尽量使用自己书写（设计）的文字，并保留原始文件。
- 2、使用正规途径下载字体文件，并保留原文件和授权证书。
- 3、区分（卸载）电脑上非必要的的非免费商用字体，避免误用。

► **学涨小贴士：**电脑系统自带字体商用都要得到版权方的授权，有的是免费授权使用，有的不但要付费，还对字体的使用场景、授权范围有具体要求。

微软雅黑

【微软雅黑】版权属于方正字库，商用需要特定授权

No.11 如何避免文章转载侵权？

应规避以下四种侵权行为：

- 1、转载变原创：修改文章标题和调整内容结构，署名却不是原作者。
- 2、强行转载：当明确禁止转载时，虽注明作者并用链接方式指向原文。
- 3、转载不署名：转载文章不标注作者信息。
- 4、转载无链接：作者注明转载需用链接方式注明出处，但未注明的。

► **学涨小贴士：**《最高人民法院关于审理涉及计算机网络著作权纠纷案件适用法律若干问题的解释》第三条 已在报刊上刊登或者网络上传播的作品，除著作权人声明或者上载该作品的网络服务提供者受著作权人的委托声明不得转载、摘编的以外，网站予以转载、摘编并按有关规定支付报酬、注明出处的，不构成侵权。但网站转载、摘编作品超过有关报刊转载作品范围的，应当认定为侵权。



独家授权 严禁转载

No.12 如何“合理引用”避免侵权？

《著作权法》第2条规定，“合理使用”应具备以下几个条件：

- 1、使用的作品已经发表。
- 2、使用的目的仅限于为个人学习、研究或欣赏，或者为了教学、科学研究、宗教或慈善事业以及公共文化利益的需要。
- 3、使用他人作品时，应当指明作者姓名、作品名称；但是，当事人另有约定或者由于作品使用方式的特性无法指明的除外。

- 4、使用他人作品，不得影响该作品的正常使用，也不得损害著作权人的合法权利。

► **学涨小贴士：**一般学术论文是为了研究而引用已经发表的作品，只要注明了作者姓名和作品名称，不影响该作品的正常使用，就属于在“合理使用”的条件与范围之内了。在这个条件下，《著作权法》又进一步规定了“适当引用”的法律范围。

No.13 如何“适当引用”避免侵权？

《著作权法》第 27 条规定，“适当引用”指为介绍、评论某一作品或说明某一问题，在作品中可以适当引用他人已经发表的作品。

适当引用应具备以下几个条件：

- 1、引用目的仅限于介绍，评论某一作品或说明某一问题。
- 2、所引用部分不能构成引用人作品的主要部分或者实质部分。
- 3、不得损害被引用作品著作权人的利益。
- 4、应当指明作者姓名、作品名称。

► **学涨小贴士：**需要指出的是，构成适当引用的 4 个条件中，指明被引用作品作者姓名、作品名称这一条最关键。因为即使其他三个条件都符合了，唯独没有指明作者姓名、作品名称，也构成抄袭。

No.14 版权转让和授权的区别？

区别主要是权利归属。

授权书并不转移著作权主体，仅是允许他人合法使用的授权协议。版权转让书是著作权主体的变更，原著作权人在签署协议后不在享有相关权利。转让一般是较长时间的，而授权使用一般仅限于较短时间，转让的付酬较高，而授权使用的付酬相对较低。

► **学涨小贴士：**请妥善保留版权转让、授权文件、原始素材、源文件等相关资料。如遇恶意版权攻击或纠纷，可以随时向有关部门提供版权证明材料。

No.15 标准授权和扩展授权的区别是什么？

授权方通常会在授权书上注明，授权地域、领域、时间、数量、传播途径、修改权限等授权范围。

具体授权范围涉及的权利和义务由授权双方在合法合规的前提下共同商定并执行。超授权范围使用，也属于侵权。

► **学涨小贴士：**以下为标准授权和扩展授权的参考案例。

条件类目	标准授权	扩展授权
数字用途：网页、微信公众号、头条号、微博等新媒体平台文章配图使用	✓	✓
电商平台：网店的海报、主图、商品详情页等	✓	✓
线下印刷：书籍、杂志、广告海报、宣传册、折页	✓ 最高100万份	✓
影视制作：电影、网络视频、电视	不允许	✓
户外广告：楼宇、车身、灯箱、围挡、橱窗、户外广告牌	不允许	✓
转售设计元素：App 皮肤/主题/壁纸	不允许	✓
转售商品：纺织品、手机壳、贺卡、明信片、日历、杯子、T恤等	不允许	✓

标准授权和扩展授权一览表

No.16 版权属于无形资产么？

无形资产具有广义和狭义之分，广义的无形资产包括货币资金、金融资产、长期股权投资、专利权、商标权等，因为它们没有物质实体，而是表现为某种法定权利或技术。将无形资产作狭义的理解，即将专利权、商标权等称为无形资产。

► **学涨小贴士：**无形资产是指企业拥有或者控制的没有实物形态的可辨认非货币性资产。有形资产，是指那些具有实物形态的资产，包括固定资产和流动资产。



对话天风悦读达人

@李翻：如何做到每天读完一本书？

如何做到每天读完一本书？

首先，我肯定不是一下子就能每天读完一本书，这其实是慢慢的一个过程。

实际上去年3月份我刚开始阅读时，每月只能读2-3本书，经常读了10几页就犯困或走神，但是我每天都在阅读并有意识的去提高速度，直到现在每天能读1本左右。当然，关于阅读也确实有些小技巧，而且是可以培养提升的。

①在阅读时间上，运用“番茄时钟法”技巧，将阅读时间分成若干个25分钟，分配在早中晚不同时间段，25分钟一到，就休息；

②在阅读速度上，有意识的训练，逐步扩大视野，一目阅读多行。这里推荐一本书《如何高效阅读》，里面介绍了很多阅读速度训练方法和技巧，虽然我也没有完全参照训练，但大体上还是按这个训练思路在阅读；

③在阅读理解上，这块目前我做得不是特别好，基本也是读得快忘得快，不过最近一个月我在阅读的同时做读书笔记，会将书中的内容分为“主要内容、反（反直觉的）、思（引起更深思考的）、行（可落实为行动的）”4个方面边读边思考边记录，在阅读前，先回想上次阅读内容；在阅读中，用思维导图的模式勾勒出全书内容，并重点思考如何落实为行动；在阅读后，时不时翻看一下做过的记录。这个方法我还在摸索，但感觉还是有些帮助的，起码对一些知识点记得更牢了。



李翻 财务核算部



“番茄时钟法”必备的番茄小闹钟！

读书、学习到底为了什么？

加入天风之前，我的工作性质和关注点与现在有很大不同，以前只要关注本职工作内的领域就可以了，但是现在需要关注的更多更广，特别是看到周围有那么多年轻且优秀的同事，也会产生“被淘汰”的焦虑感，时不我待，需要全面提升自己，才更有“安全感”。

通过培养阅读习惯，我不再那么焦虑了，因为复利的魔力是巨大的，时间还长，沉住气，慢慢往前走。

此外，我以前忽视了一些专业证书的获取，“敲门砖”也好，“学习”也好，考试的确能促进知识的巩固和运用，在学习知识的同时，能拿到专业的证书，也是极好的。下一个目标，就是考取会计中级证书。目前，我动员部门同事及营业部财务对接人员报考会计中级，并组建了一个“中级会计必过群”，共有50人参加了，希望大家相互激励，争取大家都一次性过3门！



李翻学长做的读书笔记，好记性不如烂笔头

困扰阅读的最大障碍是什么？

最大的障碍应该还是你有没有决心，有没有对未来足够的渴望与动力。

其次是纷繁复杂的信息。互联网、移动终端，给我们每个人带来极大的便利，也带来极大的困扰。手机一有信息提示，忍不住就看，看了又忍不住去看其他的消息，一晃时间就过去了。我一开始都想用个“老年机”，不失联就行，后来发现确实做不到，所以除了自制力，用一些技巧方法可以帮助我们约束自己，比如上面我提到的“番茄时钟法”，25分钟的时间内绝不碰手机，先坚持做几次，慢慢形成习惯就好了，其实这种自律带来的自由远比想象中的要简单。还比如因为疫情武汉封城那些日子，关于疫情的消息五花八门什么都有，与其天天看疫情信息而担心害怕，倒不如多读些书充实自己，于是我卸载了百度，关了朋友圈，更有计划的



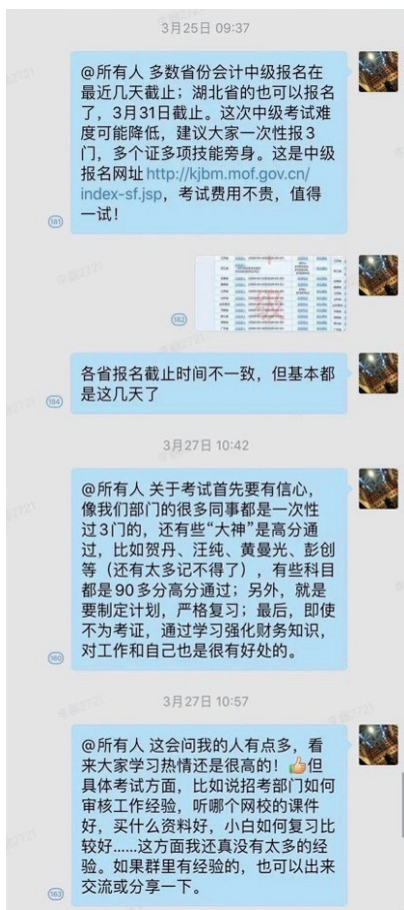
“不需要坚持，而是生活态度，想想1年后内心充实富足的样子……”习惯养成表，每一个勾勾都是成长的记录

读起书来，每天都能阅读2个小时左右。

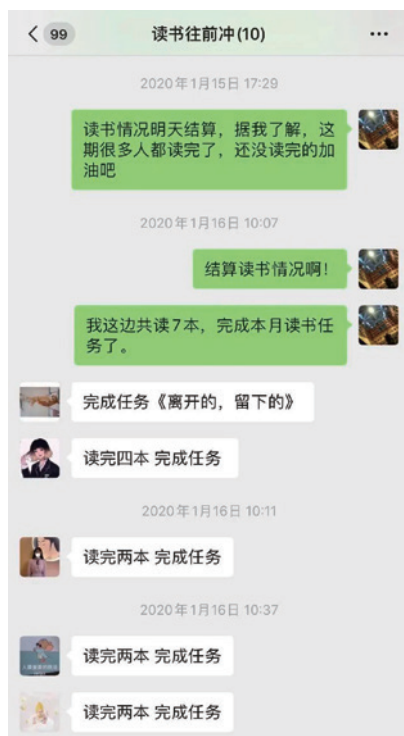
最后就是能否形成一种阅读习惯。我们可以将目标细化分解，通过“打卡”来追踪习惯轨迹，并集中精力一项项的来完成，将刻意行为慢慢“内化为习惯”。这里我比较推崇富兰克林的习惯养成法，他将行为分为13项美德，并做了一个监督本，每周集中精力完成一项美德，13周形成一个循环，这样慢慢培养出了良好的品德。关于习惯的养成，推荐大家阅读《掌控习惯》，里面有很多实用细致的方法和技巧。



2020年李翻的阅读“大数据”



交流学习经验、动员同事们报考会计中级



“读书往前冲”读书群是？

这是我在部门组织的读书群。

刚刚说到我是去年3月份才开始阅读的，其实当时是受刺激了，因为看到一位朋友发圈说一年读了67本书，考了3个证，读了一个网上商学院，还生了2胎。当时我真是惊呆了！心想，她怎么可能有时间？怎么可能一年读那么多本书做那么多的事？她要是能做到，我也应该能做到。

于是就开阅读，并号召部门同事组建了一个“读书往前冲”的微信群，当时和同事们相互激励一起阅读，群规则也很简单粗暴：每月自行制定阅读目标，每周通报，月底结账，没读完的请读完的喝咖啡。

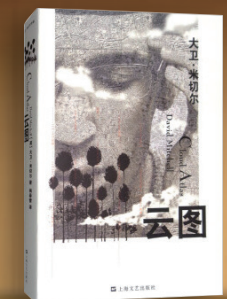
因为是我发起的活动，怕自己完不成被笑话，所以每天尽力去做，跪着也要完成。1年下来，我读了62本，部门也有很多同事，比如贺丹、郎文玲、史暗明等也读了很多书。

怎么样？了解了李翻学长的学习经验，对你有没有用呢？反正我啊突然想到一句诗，特别适合来形容李翻学长：“吹灭读书灯，一身都是月”。

在不断成长、强大的路上，彷徨、焦虑几乎是每一个人都会遇到的，但也正因为这些“负能量”，鞭策我们付出更多努力，我们通过书本、通过经验的学习和积累打败“负能量”。

让我们一起成为更好的自己吧！加油！👊

夏季书单



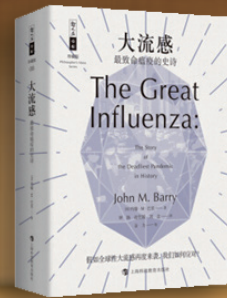
《云图》，作者[英]大卫·米切尔。其小说原创性十足，为21世纪英语小说开启了全新的模式与风貌。2007年，以杰出的文学成就被美国《时代》杂志评为世界100位具影响力的人物之一。

推荐理由：这是那种你读完后会回味很久且经常谈论的小说。故事的情节有点难以解释，因为它包含了六个相隔几个世纪，却又相互关联的故事（包括一个我特别喜欢的故事，内容有关于19世纪中期南太平洋一艘帆船上的一位年轻的美国医生）。但是，如果你真的想要阅读一个关于人性至善和人性至恶的故事，我想你会和我一样沉浸于其中。



《一生的旅程》，作者 [美] 罗伯特·艾格。华特迪士尼公司董事长兼首席执行官，被《时代》杂志评为2019年度商业人物。他连续四年蝉联好莱坞年度影响力人物，是《福布斯》杂志评选的“全球杰出CEO”。

推荐理由：这是我近年来读过的最好的商业图书之一。艾格极为出色地展示了作为一家大公司的首席执行官的真实感受。无论你是寻找商业见解，还是只想找一本有趣的读物以作消遣，我想，任何人都喜欢阅读他执掌迪士尼的故事——他亲身经历了这家公司历史上极具动荡的变革转型时期。



《大流感》作者 [美] 约翰·M·巴里。巴里的著作多次登上《纽约时报》畅销书排行榜。其第一部作品《野心与权力——华盛顿的真实故事》被《纽约时报》选为以华盛顿和国会为主题的十大好书之一。

推荐理由：我们正在经历着一个前所未有的时刻，但如果你想从历史中找到对照，1918年那场席卷全球的大流感是最为接近的。在这本书里，巴里将告诉你所有关于这场人类历史上最为致命的疫情暴发后，随之而来的一切知识。尽管1918年与今天相比截然不同，但是，《大流感》依然是一个很好的警示：我们依然需要应对相似的挑战。



《火星救援》，作者 [美]安迪·威尔。从15岁起就被美国某实验室聘为软件工程师。执着的太空宅男，沉迷于相对论物理、轨道力学和载人飞船。《火星救援》是他的处女作。

推荐理由：可能还记得几年前的那部电影，当时有一个场景，由马特·达蒙饰演的一位被困在火星上的植物学家，在克服恐惧后说：“我要用科学从中找到一条生路。”现在，我们需要对新型冠状病毒做同样的事情。

风景VIEW 有奖阅读

凡在橙色星系微信公众号后台留言

- 选出本期《风景》你最喜欢的文章
- 对《风景》提出合理建议

编辑部每期将从中抽取10位幸运读者，
每人将可获得天风20周年定制礼品一份
(获奖名单详见橙色星系推文)

参与时间：即日——9月30日

