

新闻资讯 >>> 天风证券募资53.5亿元配股成功

致敬中国资本市场建立30周年

天风20周年 >>> 专题系列报道



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

2020.08~12

2020年  
03期

总第  
021期

# 听掌 长讲事 故



天风证券  
TF SECURITIES  
股票代码 601162.SH

扫码阅读电子刊



# 天风骄傲

## 2020年度考核评优季

# 正在进行时

2020年对天风来说也是不平凡的一年，  
无论是荣获2020上证报“最具影响力证券机构”第二名，  
还是天风证券资管子公司正式获准开业、天风国际证券荣获“港美股券商APP君鼎奖”……  
这一年我们步履坚定、硕果累累。

为促进天风证券股份有限公司战略目标的实现，挖掘公司年度组织及个人先进代表，  
表彰与激励优秀员工，鼓舞天风人上下一心，共同坚定不移地向迈入头部券商奋斗，  
天风骄傲2020年度考核评优活动，正火热进行中。  
优秀部门、优秀子公司、优秀项目、优秀员工……  
我们都想为你喝彩。

享“骄傲”，只为“你”！



### SENIOR ADVISORY COMMITTEE

Members

Yu Lei,Zhang Jun,Wang Linjing,Wu Jiangang,Feng Lin,Zhai Chenxi,Pan Sichun,Xu Xin,Lv Yingshi,Hong Lin,Ding Xiaowen,Zhao Xiaoguang,Guo Shengbei,Liu Quansheng,Wang Yong,Xiao Han,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

Yu Yan

### CORRESPONDENT COMMITTEE

#### Member

Each Unit Business correspondent

#### President

Yu Yan

### EDITORIAL DEPARTMENT

#### Editor in chief

Liu Dexin

#### Associate edito

Yu Yan,Guo Yiren

#### Editorial director

Wang Ye,He Huan,Qian Junchen,Tong Xin,Ding Sha

### 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、郭胜北、刘全胜、  
王勇、肖函、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

余艳

### 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

余艳、郭怡人

#### 编辑主任

王野、何欢、钱俊辰、童昕、丁莎

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，本刊不担保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。

HAPPY  
NEW YEAR  
2021



## 卷首语

# 疾风知劲草，烈火炼真金

亲爱的天风同仁：

新年好！

2020结束了，这一年，着实不易，各位辛苦了。彻骨寒冬终将过去，这个春天到来时，我们身边还有彼此，于愿足矣。这一年，新冠让生命的脆弱烙进了世界人民的心里，这一年波诡云谲的国际环境让自强镌刻在华夏儿女的身上，这一年天风人于艰难困苦之境中，不忘初心、不负家国，笃定于对事业的不懈追求，团结于对卓越的由衷坚守。此间种种，铭刻于心。

庚子鼠年，天风虽历疾风骤雨，然也玉汝于成。我们仅用89天完成配股，同年9月启动非公发行；成为恒泰第一大股东，双方深度融合协作运营；大投行整合迭代全面开局，力争与时代共振，拥抱未来资本市场行业红利；资管子公司完成设立，进入发展新纪元；研究所夯实国家级高端产业智库定位，为公司发展赋能、为品牌增益；经纪条线重振布局，整装待发；投资业务刮骨疗毒，后程可期；海外业务进入收获期，以香港为桥头堡的天风国际正逐步进军全球市场……业务的精进，自身的磨砺让天风迈上了又一新台阶。生于忧患死于安乐，天风人需要有深深的忧患意识，取法其上，得乎其中。没有更高远的目标、更伟大的理想、更勤奋的努力，就会处在一个随时被市场和客户淘汰的边缘，天风人请牢记：今天最好的表现是我们对明天最低的要求。

2021是新世纪第三个十年的开端，亦是天风30的开局之年。作为世界第二大经济体，中国经济转型和发展的核心要义在于间接融资向直接融资转换，随着资本市场全面深改持续推进，证券公司肩负着重要的历史使命，未来将有更大、更广阔的空间，要实现成为国际一流、中国领先的投资银行愿景，天风任重而道远。2021我们要做什么？要坚持什么？要加强什么？要布局什么？

首先，我们必须保持并持续加强对风险的敬畏。一棵大树枝叶繁茂只是表象，根基不强终会朽木枯株。风险管理就是天风之树的根，是一切工作的基础，我们要敬畏风险、重视风险、防范风险，切实做好全员、全程、全方位、全面风险管理，为公司向一流迈进保驾护航。再者，我们要狠抓经营管理、苦修内功，公司全面启动“优化升级 百日行动”，我们要对15大类、90项子工作狠抓不懈，这是2021开局工作的重中之重，无论是为客户提供优质综合金融证券服务，还是持续优化股东结构发挥混合所有制优势，亦或是通过B+C战略做好协同、贯彻落实四大坚定不移打法……209个成果的落地要经得起市场和时间的考验。其三，人才管理与培养。文正公曾言“阅历世变，但觉除人以外，无一事可恃。”“人”在天风永远是第一位的。我们要感谢在那些关键时间、关键节点，默默无闻孜孜贡献的员工和干部们，更要通过符合规律、科学化的制度打造一个内生性、成长性的人才体系，确保更多员工能与公司共成长，让人才引进和人才培养双轮驱动成为人才战略的核心引擎。天风精英化、市场化、专业化、国际化一流券商的战略目标最终要靠不离不弃、尽忠职守、勤奋有为、团结一心的我们来实现。

疾风知劲草，烈火炼真金，只要天风文化和基因不变、团结和韧劲不改，风雨淬炼，只会让我们更加强大。相信各位天风人已披坚执锐，天风30开局之年，让我们携手共进。

天风学长  
2020年12月31日

# 目录 CONTENTS

## 新闻资讯 ▶▶▶

### NEWS INFORMATION

- 06 2020年9-12月重要新闻回顾
- 12 致敬中国资本市场建立30周年



## 天风20周年 专题系列报道 ▶▶▶

### SPECIAL REPORT

- 15 天风成长之路
- 19 天风证券：坚持混合所有制发展与资本市场休戚与共
- 21 再出发！天风证券20周年司庆活动
- 26 天风学长语录
- 28 揭秘天风20周年大礼包
- 32 你好，我叫天风——2020年天风证券全新宣传片



## 听学长讲故事 ▶▶▶

### STORIES ABOUT TF SECURITIES

- 42 不走寻常路的四家营业部
- 45 武汉第一家营业部诞生记
- 49 忆高科大厦峥嵘岁月稠
- 51 天风客户有话说！
- 53 从未有过的震撼与感动



## 财富管理 转型进行时 ▶▶▶

### WEALTH MANAGEMENT

- 56 从0到1是“聚是一团火”的劲儿
- 58 这家“小而美”实现“大增长”的两大关键词
- 60 区域业务新打法，“X牌”的无限可能



## 天风大厦 ▶▶▶

### TF TOWER

- 63 探秘天风大厦



9月8日

### 天风证券向武大珞珈法学发展基金捐赠500万元

9月8日下午,《天风证券向武汉大学珞珈法学发展基金捐赠仪式暨“创新校企合作模式,助力一流法学教育”专题座谈会》在武大法学院举行,天风证券(601162.SH)向珞珈法学发展基金一次性捐赠500万元,主要用于包括金融法治人才培养、师资队伍建设、教学科研、学科建设等法学院教育事业发展。这不仅是有着武大基因的天风人回馈母校、献礼教师节之举,更是天风证券积极深入参与资本市场法治基础制度建设工作的重要探索。武汉大学副校长吴平、天风证券董事长余磊出席活动并讲话,武大校友事务与发展联络处处长邓小梅与天风证券总裁王琳晶代表双方签署捐赠协议,武大法学院党委书记孙德元主持会议,法学院院长冯果介绍珞珈法学基金情况,天风证券执委会主任、常务副总裁冯琳回顾了合作历程并展望合作方向。



天风证券董事长余磊(左)与武汉大学副校长吴平(右)合影

9月29日

### 天风证券与湖北金融局签署战略合作协议

9月29日,在由湖北省人民政府、上海证券交易所联合主办,天风证券(601162.SH)作为唯一券商协办的“上海证券交易所资本市场服务湖北行暨重点上市后备企业投融资对接会”上,公司与湖北省地方金融监督管理局签署战略合作协议。天风证券表示,公司将积极发挥综合金融服务优势,强化金融机构精准服务,加快推进多层次资本市场建设,推动湖北经济社会发展。



董事长余磊(左一)代表公司与湖北省金融局签约,黄红元理事长、赵海山副省长、周先旺市长等嘉宾现场见证

9月28日

### 天风证券拟定增募资不超过128亿元

9月28日,天风证券发布公告,董事会审议通过《2020年度非公开发行A股股票预案》(以下简称“预案”),公司拟以非公开发行股份的方式向不超过35名投资者募集资金合计不超过128亿元,募集资金拟用于发展投资与交易业务、扩大信用业务规模、增加子公司投入、偿还债务和补充营运资金。

天风证券有关负责人表示,券商作为资本市场的核心参与主体,承担着新时代服务实体经济、优化资源配置等服务国家重大战略的历史使命,“此次非公开发行有利于公司增强资金实力,优化业务结构,把握市场机会,持续提升服务实体经济能力和综合服务能力,为全体股东带回报,为社会创造价值。”

10月30日

### 天风证券:前三季度扣非归母净利润上涨超3.37倍

10月30日晚间,天风证券发布2020年三季度报:公司总资产和归母净资产较上年末分别增长25.49%和49.01%至751.96亿和180.65亿元,前三季度实现营业收入、归母净利润和扣非归母净利润分别为34.32亿、7.02亿和6.69亿元,分别较去年同期增长39.39%、262.34%和337.42%。市场人士分析称,天风证券前三季度利润增幅超过行业中位数,伴随着恒泰证券收购推进,其未来发展值得期待,或将成为中国最有增长潜力的券商。

11月5日-6日

### 天风证券、恒泰证券拜访吉林省政府，与四平市政府签署战略合作协议

11月5日至6日，天风证券总裁王琳晶，恒泰证券副总裁、恒泰长财总经理张伟等一行拜访吉林省政府，向副省长蔡东等领导同志汇报了天风证券及恒泰长财落实加大金融支持力度，助力当地经济发展情况；与吉林银行总行、长春长发集团、长春城开农投集团、长春轨道交通集团等企业负责人就进一步深化加强各项业务合作进行了交流探讨；并赴四平市考察调研，与该市政府签署战略合作协议。



四平市政府与天风证券签订金融合作框架协议，四平市常务副市长陈强（右）、天风证券总裁助理张煜（左）代表双方签字



天风证券一行在四平战役纪念馆合影留念

11月9日-11日

### 天风证券翟晨曦与达里奥等参加格林威治经济论坛共话全球经济发展

11月9日至11日，第三届格林威治经济论坛（GEF）以数字化的形式在网络上召开。论坛联合“经济学人”召集了全球金融、商业、媒体和政府方面的权威人士围绕2020年度事件进行讨论。天风证券（601162.SH）作为首家湖北金融机构受邀出席活动，公司副总裁、天风国际董事局主席翟晨曦作为少数几位中国籍金融专家，在分论坛上就新冠疫情对中国投资前景的影响、中国资本市场新机遇等议题进行发言为金融市场的发展贡献力量。

翟晨曦在分论坛中表示，当前中国疫情基本得到了控制，经济在有序恢复中，基本面良好，这些都在吸引着海外投资者的目光。不管是从中国资产管理和财富管理的增长空间，还是中国资本市场开放力度来看，现在都是世界投资中国最难得的机会。天风证券一方面通过强大的研究能力对海外输出基于中国市场深入研究和分析，另一方面将基于海外客户特点提供一揽子的订制服务。



翟晨曦与桥水基金创始达里奥、亚马逊董事会成员卢英德等参与论坛



翟晨曦与国际嘉宾探讨展望全球经济新形势

11月27日

### 喜报！天风国际证券荣获港美股券商APP君鼎奖

11月27日，备受行业关注的证券时报·券商中国·券中社主办的2020年中国证券业APP君鼎奖名单公布，天风国际证券APP一举斩获“港美股券商APP君鼎奖”，再次彰显天风国际卓越的产品创设及客户服务能力，品牌影响力进一步提升。在此，诚挚感谢大家的支持及宝贵的一票！我们将怀揣感恩，继续砥砺前行！

11月

### 天风证券荣膺“上市公司口碑榜”、“金帆奖”、“21世纪金牌分析师”多项大奖

11月中下旬，第五届金帆奖、第十届上市公司口碑榜、21世纪金牌分析师奖将陆续揭晓——天风证券获得“年度卓越证券公司”金帆奖，副总裁、研究所所长赵晓光荣膺“21世纪金牌领袖”称号，董事会秘书诸培宁获“2020主板上市公司最佳董秘奖”，天风研究所荣获“最具实力金牌研究团队”奖，19个研究团队进入“21世纪金牌分析师榜单”。赵晓光和公司特邀经济学家刘煜辉分别在南方财经国际论坛和第九届中国上市公司高峰论坛上做主旨演讲。

12月17日

### 天风证券荣获国家发改委、中债登多项荣誉

12月17日，国家发展改革委发布2019年度企业债券主承销商信用评级结果，天风证券从87家参评券商中脱颖而出，在A类主承销商中荣列第二位，行业排名创历史新高。此外，天风证券还获得中央国债登记结算有限责任公司授予的“企业债券业务领先机构”、“综合服务优秀机构”、“综合信用优质机构”和“连续五年进步显著”荣誉称号。天风证券表示，未来将更加积极地参与企业债券工作，在政策研究、品种创新、业务指导等方面贡献力量。

12月22日-23日

### 300+上市公司高管、800+专业机构投资者、50+行业大咖齐聚武汉 问道中国经济2021

12月22日电，22日至23日，被称为资本市场“预言家”的天风证券(601162.SH)2021资本市场年度策略会首次在武汉举行，300余家上市公司高管、50余名行业专家、800多名专业机构投资者就年度热点经济话题和2021经济走势通过1个主论坛和9个分论坛进行广泛探讨，天风证券将顶尖金融和智库资源与湖北实体企业对接，为湖北经济高质量发展建言献策。全国政协经济委员会副主任、国务院发展研究中心原副主任刘世锦，湖北省发改委副主任袁德芳，天风证券总裁王琳晶，副总裁、研究所所长赵晓光，特邀经济学家刘煜辉等出席活动并发表主旨演讲。该策略会以“国祚绵长”为主题，围绕宏观经济、总量、金融工程、TMT、周期、消费、新兴产业、海外、大制造、医药、金融科技等十大领域展开。



300+上市公司高管、800+专业机构投资者、50+行业大咖齐聚武汉，助力湖北经济疫后重振

12月

### 天风证券资管子公司天风资管正式获准开业

12月，天风证券股份有限公司(以下简称“天风证券”)全资子公司天风(上海)证券资产管理有限公司(以下简称“天风资管”)已正式领取经营证券期货业务许可证，获中国证监会批准开业。资料显示，天风资管于今年3月27日获得中国证监会批复设立，8月24日在上海注册成立。

资料显示，天风资管注册资本金5亿元，由天风证券100%控股，并获得天风证券提供的13.18亿元净资本担保承诺。天风证券自2011年起开展客户资产管理业务，天风资管成立以后将继承天风证券全部的资产管理业务。根据中国证券投资基金管理业协会数据，2020年天风证券三季度私募主动管理资产月均规模766.72亿元，位列行业第17名。中国证券业协会数据显示，2019年天风证券客户资产管理业务收入6.29亿元，位居行业第13位。凭借良好的业绩、优秀的投研能力和完善的风险控制，天风证券资管业务过去几年中多次获得行业大奖。

### 天风证券研究所近期屡获殊荣：

**“第十八届新财富最佳分析师评选”**，天风研究在本土最佳研究、最具影响力研究机构、最佳销售服务团队三大奖项评选中全部进入前五名，分析师评选共有18个行业入围，12个行业进入前五，在产业研究大类中，金融、消费、科技大组全部斩获前三名。特别值得注意的是本次还有5个行业(通信、金属和金属新材料、汽车、非银行金融、农林牧渔)分别与第1名、第2名仅相差1%的分数。

**“金牛奖”最佳分析师评选**，天风证券荣获五大金牛研究团队，最具价值30个首席分析师中，天风5个首席入选。“2020上证报最佳分析师”评选，天风证券荣获“最具影响力证券机构”第二名。天风证券副总裁、研究所所长赵晓光获得“最佳研究所所长”第二名。共入围25个奖项，上榜获奖20项，是此次评选入围奖项数量最多的券商。

**“水晶球”评选**，天风证券入围本土金牌研究团队，天风证券副总裁、研究所所长赵晓光获金牌领队的荣誉，10个研究团队取得卖方分析师水晶球奖。

**“金麒麟”2020新浪财经最佳分析师评选**，天风证券研究所斩获最佳研究所称号，并有23个研究团队首席获得最佳分析师和新锐分析师称号，其中5个研究团队获得第一名。

**“21世纪金牌分析师”评选**，天风证券获得最具实力金牌研究团队奖项，天风证券副总裁、研究所所长赵晓光获2020年度21世纪金牌领袖，共计20个团队获得21世纪金牌分析师奖项，4个研究领域获得第一名。

# 致敬中国资本市场 建立30周年

天风证券投资者教育基地

特别出品

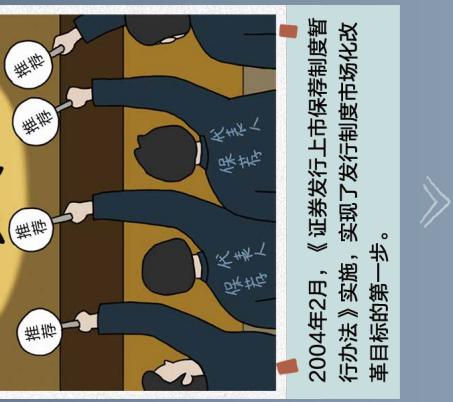
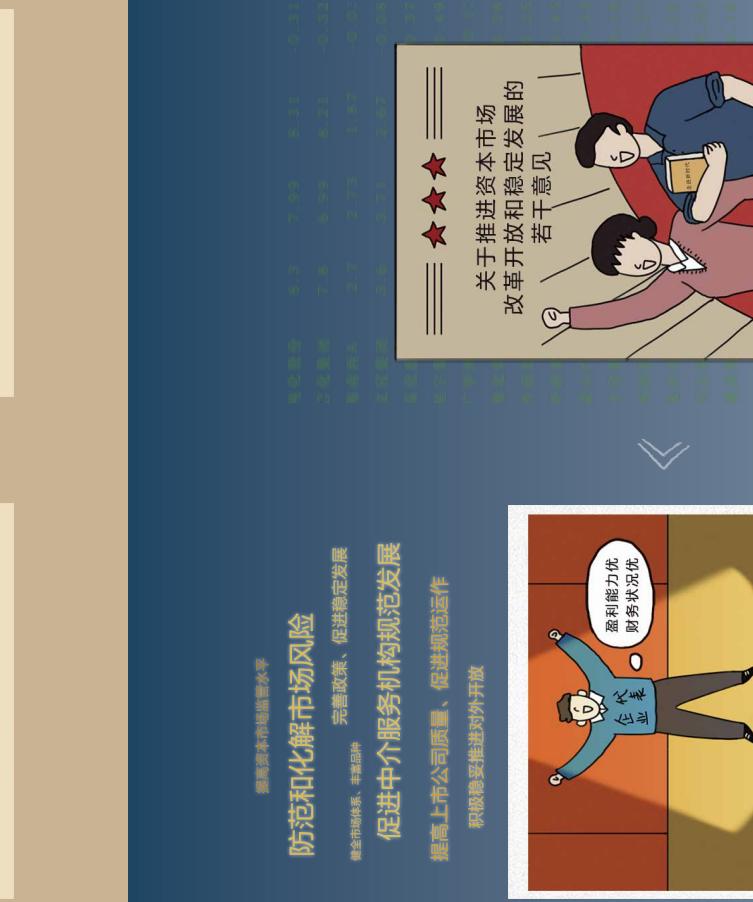
(阅读顺序参照箭头标注)



20世纪80年代，城市一些小型国有和集体企业开始进行多种多样的股份制尝试，最初的股票开始出现。



1986年9月，飞乐音响公司的股票开始在柜台挂牌交易，标志着股票二级市场雏形的出现。



2000年5月，《证券发行上市保荐制度暂行办法》实施，实现了发行制度市场化改革目标的第一步。



2005年-2007年，中国证监会进行了股改方案改革，完善了市场基础制度和运行机制，解决了历史遗留问题，为资本市场其他各项改革和制度创新积累了经验、创造了条件。



20世纪90年代，我国资本市场已发展出多层次的市场经济体系，有效满足了不同规模、不同主体的投资者与融资者的不同需求。



1992年10月，国务院证券管理委员会和中国证监会成立，标志着中国资本市场开始逐步纳入全国统一监管框架，全国性市场由此形成并初步发展。



2001年，中国证监会发布了《亏损公司暂停上市和终止上市实施办法》，并实行新股发行核准制，上市与退市制度初步构建完成。



主板市场，创立最久，规模最大，是股民大家庭中的家长、主心骨。



新三板市场，是全国性的非上市股份有限公司股权转让平台，主要针对中小微企业，他们虽然尚且年轻，但充满闯劲。



要为进一步放开活化城市集体企业、国营企业！



1999年实施的《证券法》，是中国第一部调整证券发行与交易行为的法律。随着证监会的不断推动，资本市场的法律体系日益完善。



中小企业板市场，新兴产业企业的聚集地，是股市中最具活力的新生一代。



创业板市场，最具有成长性与创新能力，如新生儿一般未来拥有无限可能。



在推动中国经济健康、稳定和持续发展的同时，中国资本市场也将不断发展壮大。展望未来，随着法制和监管体系的逐步完善，市场规模的扩大和效率的提高，中国资本市场必将成为建设和谐社会的重要力量，并成长为最具国际竞争力的市场之一，在全球化经济的浪潮中乘风破浪。

# 天风之2020之路

TF SECURITIES 20TH ANNIVERSARY

## 天风证券20周年

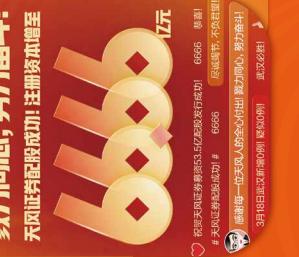
2020年，是天风成立的第20年，

更是向头部券商迈进的基础年。

廿年来，我们并肩前行，栉风沐雨，

因笃信不惧而勇往直前。

让我们跟随天风学长打卡成长之路。



聚精英，同奋斗！  
天风证券倾情助力，注册资本增至  
**66.66亿元**

完成配股，注册资本  
增至**66.66亿元**

累计帮助贫困地区融资  
**80.5亿元**，获评国  
务院扶贫办全国企业扶贫优秀案例综合  
**50佳**



公司全年营收突破  
**38亿元**

首笔境外美元债在香港成功发行

# 100+

分支机构超过100家

公司全年营收突破  
**30亿元**

发布首份社会责任报告



捐资设立中央财经大学绿色  
金融国际研究院，积极推动  
**绿色金融**发展

注册资本增至  
**46.62亿元**

单日营收首次突破  
**5亿元**

全年净利润首次突破  
**10亿元**

明确企业文化理念  
**客户观**与**客户共生共荣**  
**人才观**以**创业者为本**

坚定**客户—员工—股东**  
的利益分配优先序列



注册资本增至  
**23.41亿元**

公司标识迭代启新

注册资本增至  
**15.70亿元**

完成**股份制**改造，更名  
为天风证券股份有限公司，  
完成全牌照业务布局

2012

武汉国资成为第一大股东  
注册资本增至  
**3.15亿元**

注册资本增至  
**1.81亿元**

2009

公司标识迭代启新



四川省天风证券经纪有限责任公司成立

2008

注册资本增至  
**0.77亿元**

2000

公司注册资本  
**1.81亿元**

## 天风证券20周年

TF SECURITIES 20th Anniversary

2020年，提出“向精英化、市场化、专业化、国际化一流券商踏实迈进”的战略目标和“四大坚定不移”的战略打法

公司获得明晟ESG评级境内同业最高评级

联合股东单位与爱心组织捐赠  
**数千万**元，组织  
**200**名党员志愿者支援一线，全力抗击新冠肺炎疫情



完成香港国金证券收购

10月19日，天风证券在上海证券交易所  
股票代码**601162**，注册资本增至**51.8亿元**，  
成为A股第33家上市券商



推出天风责任子品牌，率先形成产业、智慧、消费、  
公益等“**四位一体**”精准扶贫模式

公司全年营收突破  
**32亿元**

天风国际证券  
TF INTERNATIONAL SECURITIES  
在香港成立第一家境外子公司——  
天风国际证券，推进国际化战略布局

单日营收首次突破  
**5亿元**

全年净利润首次突破  
**10亿元**

坚定**客户—员工—股东**  
的利益分配优先序列

明确企业使命：

实现国人财富梦，  
助推实体经济发展，  
为社会创造价值

注册资本增至  
**23.41亿元**

公司标识迭代启新

完成**股份制**改造，更名为  
天风证券股份有限公司，  
完成全牌照业务布局

注册资本增至  
**15.70亿元**

客户观与客户共生共荣，  
人才观以创业者为本

注册资本增至  
**3.15亿元**

公司注册资本  
**1.81亿元**

四川省天风证券经纪有限责任公司成立

注册资本增至  
**0.77亿元**

## 天风20周年 专题系列报道

SPECIAL REPORT

- 15 ► 天风成长之路
- 19 ► 天风证券：坚持混合所有制发展,与资本市场休戚与共
- 21 ► 再出发！天风证券20周年司庆活动
- 26 ► 天风学长语录
- 28 ► 揭秘天风20周年大礼包
- 32 ► 你好，我叫天风——2020年天风证券全新宣传片

# 天风证券：坚持混合所有制发展 与资本市场休戚与共

文/每日经济新闻

1990年,沪深证券交易所相继敲锣拉开了中国资本市场的序幕,30年的成长和发展伴随并推动了中国经济的腾飞。证券公司作为资本市场改革的参与者、建设者和受益者,与资本市场同呼吸、共命运,成立20年的天风证券便是其中代表之一,不断明确自身定位和历史使命,党建引领、践行责任、积极服务国家重大战略,由区域性经纪券商发展成为全国性全牌照综合型上市券商,并向精英化、市场化、专业化、国际化一流券商踏实迈进。

### 把握时代机遇 积极践行混合所有制发展

2000年在“资本市场初步形成、监管体制初步建立”之下,天风证券在四川成都注册成立,只有1张经纪业务牌照,行业排名末尾。

2007年末A股进入“全流通时代”之际,天风证券着手将注册地迁至湖北武汉,并进行股份制改造,引入武汉国资、人福医药等国有资本和民营资本,明确了“做混合所有制券商”的道路,为实现多阶段跨越式发展奠定基础。2015年,天风证券引入信达、中航信托、光大金控等泛同业机构股东,一方面增强公司资本实力,另一方面形成多元而均衡的股权结构——国有、民营、泛同业各占公司股权的1/3,从而兼具强大的政府支持、灵活的创新机制和进取的泛同业协同。

某证券非银分析师表示:“天风证券是非常典型的混合所有制券商,从其发展经历看,是混合所有制给予了它实现持续快速发展的不竭动力,多元而均衡的股权结构将市场中各种积极力量汇聚到了一起,国有资本和民营资本取长补短、相互促进,法人治理结构完善。”相较于2008年迁至武汉时,天风证券总资产、净资产、营业收入分别实现28倍、35倍、20倍的增长,绝大部分业务排名进入行业前二十,其中优势业务进入行业前十。

业内人士称,国资股东按照现代金融企业制度参与公司治理,能够在防范风险的前提下更好地实现资本市场推动实体经济发展的功能,确保公司的稳健和规范运营;民营资本的参与为混合所有制券商积极开展业务创新提供了强大活力。天风证券负责人表示:“天风证券在为股东创造价值的同时,更加积极主动地服务于资本市场和国民经济发展的大局,自觉做市场健康发展的维护者、完善公司治理的实践者和国际行业竞争的参与者,在新时期践行应有的使命和担当。”

当前我国资本市场双向开放力度逐渐加大,9月28日晚间,天风证券发布公告称,董事会审议通过《2020年度非公开发行A股股票预案》,公司拟以非公开发行股份的方式向不超过35名投资者募集资金合计不超过128亿元,天风证券不排除引入海外投资机构作为公司股东,“希望通过此次非公开发行,与内资、外资,大型国有和民营企业等各类投资者,特别是国际知名机构建立紧密的战略合作关系,通过进一步优化股东结构提升公司发展天际线。”

# 把握时代机遇 发展世界一流投行

2019年7月22日，科创板鸣锣开市，显示出资本市场改革将继续大刀阔斧地向前推进——发展直接融资、降低金融杠杆风险、支持科创企业发展。天风证券董事长余磊在多个场合表示：“一个国家的强大，一定会与之相匹配一个强大的资本市场，一定会与之相伴生有定价权、话语权的世界一流投资银行。天风证券会坚定不移朝着这个目标努力。”

科创板敲钟首月，中国铁路建设业三大央企之一的中国通号在科创板成功上市，天风证券作为此项目联席主承销商，与中国通号紧密合作，在3个月内高效圆满地完成了发行工作。天风证券的价值发掘实力和高效服务能力获得了发行人和投资者的高度认可。

此外，天风证券还主导完成了凌志软件科创板IPO、协创数据创业板IPO项目、东山精密定向增发项目、雄韬电源定向增发项目获证监会审核通过、流金岁月新三板精选层挂牌项目获证监会核准等。

债券承销业务方面,天风证券2020年上半年企业债和公司债承销规模分别排名行业第五和第十,按信用债主体评级进行分类,主体AA信用债承销规模排名行业榜首。作为湖北武汉法人金融机构,天风证券深耕湖北,与里得电科、湖北交投、湖北科投和中铁大桥局等当地企业达成合作,并与宜昌、潜江等地签署全面战略合作协议。

证券行业正处于转型期，盈利模式逐渐由传统市场驱动变为资本驱动、专业驱动，研究能力的重要性也越发突出。行业专家普遍认为，券商研究所是券商的核心竞争力，一边对接的是资产；另一边对接的是资金，可以通过大投行的金融工具，将二者有效连接，实现各种资源的整合，形成一个贯穿企业、产业发展壮大全生命周期的完整生态链条。天风证券在国内较早提出将研究所打造为“高端产业研究智库”，以产业链研究为核心，实现技术孵化、战略研究、产业资源、资金支持、人才推荐五位一体，整合对接资源，助推企业、产业的转型升级和价值增长，打造成熟的产、学、研、用一体化产业创新链，以全新的投资模式支持国家科技创新，最终服务于国家整体社会经济发展和转型升级的战略，这是天风证券一直以来坚持金融机构回归资本中介本质的体现。

在资本驱动行业发展的窗口期，监管部门正积极推动打造航母级头部券商，推动证券业做大做强。今年3月，中国证监会核准了天风证券作为恒泰证券大股东的资格，成为恒泰证券单一第一大股东。天风证券当前已向恒泰证券派驻了2名董事、1名监事及包括联席总裁、财务总监、董秘等高管，双方业务对接已全面启动，开始一体化运行。某业内人士分析称，天风证券的优势在于机构服务能力较强，研究、资管、投行、并购等业务主要指标均已进入行业前二十名，而恒泰在零售业务上较为强势，还握有公募基金和托管牌照。“从业务上看，两



《每日经济新闻》刊登全文

者形成了较好的互补,有望取得1+1大于2的效果。”

# 再出发！

# 天风证券20周年司庆活动

文/何欢 品牌管理部

10月19日，天风证券20周年司庆启动活动“砥砺20，再出发”在武汉总部举行，首次通过视频直播的方式与全国各地3000位天风人共庆天风生日。董事长余磊出席活动讲话并为入职20年的天风学长授勋，副董事长张军，监事长吴建钢，特邀顾问潘思纯，副总裁、财务总监许欣，合规总监洪琳，首席人才官肖函，首席风险官王勇，董事会秘书诸培宁，董事长助理、人力资源总监于博，董事长助理、工会主席邵泽宁，党委副书记浦海龙等为入职5年、10年、15年的天风学长授勋。



## 天风证券董事长余磊在活动现场发言

## 天风人组成了天风史

生于忧患、死于安乐。余磊董事长说：“过去20年公司取得一定成绩，但更需要有忧患意识。”当前券业处于前所未有的大变局之中，“天风要有更高的目标、更高远的理想，要克服公司内卷化的趋势和倾向，”他进一步指出团结、努力、拼搏可以克服所有困难，“天风成为一个真正的一流券商，有赖于大家在座各位共同的努力，我会陪着大家一起实现我们未来5年、10年和下一个20年更加辉煌的目标。”

看到4位从成都赶到武汉参与活动的20年勋章学长，余磊董事长回忆道：“刚到天风时，我刚28岁，得到了创始人孟庆山的无条件信任及当地老员工各方面的理解与支持。”他要求公司要牢牢记住默默付出奉献的天风人，“每个人都是一部历史，它只是用不同的方式在不同时空、用不同的形式展现而已，我们有义务、有责任把这种个人史成为组织史的历史把它记下来。”



天风证券20周年司庆活动现场

## 以贵金属勋章向学长致敬

“学长授勋活动”至今已举办5年，公司每年向入职5年、10年、15年的员工授予勋章，感谢员工对公司的付出与贡献，号召全员以勋章学长为榜样。今年是公司成立的第20年，学长授勋除了增加了20年学长授勋环节外，还首次将全资子公司员工纳入授勋范围，天风国际2位员工“喜提”5年学长勋章。

今年共有276位勋章学长——5年勋章学长219人，10年勋章学长43人，15年勋章学长3人，20年学长11人。

值得一提的是，自今年起，“学长勋章”升级为贵金属版，5年学长将获得10克重纯银勋章，10年学长将获得10克重纯银镀金勋章，15年和20年学长获得10克999纯金勋章！



余磊学长(右一)为20年学长代表：  
唐艳、李碧艳、江波、徐震(从左至右)授勋



张军学长(左一)为10年学长代表：  
王颖、徐茜、石红霞、徐云涛(从左至右)授勋



吴建钢学长(左一)为10年学长代表：  
宋昱、韩健、关欣、仇晓惠(从左至右)授勋



潘思纯学长(左一)为5年学长代表:  
廖晓思、许欣、洪琳、邵泽宁(从左至右)授勋



许欣学长(右一)、洪琳学长(左一)为5年学长代表:  
张贞强、黄曼光、张晓斌、吴瑞婷、周琦(从左至右)授勋



肖函学长(左一)、王勇学长(右一)为5年学长代表:  
易媛、王震坤、董是、何欢、朱富生(从左至右)授勋



诸培宁学长(左一)、邵泽宁学长(右二)、浦海龙学长(右一)为5年  
学长代表:徐阳、王雅薇、胡思韵、姜玉玉(从左到右)授勋

公司还特地准备了司庆20周年大礼包——包括20周年限量定制版T恤、差旅7件套、U型枕、眼罩、20周年限量版工牌、炫彩包以及《天风20年大事记》。据介绍，20周年限量定制版T恤分为白色、黑色两款，图案由知名插画家绘制的天风证券位于武汉、北京、上海和香港总部，同时融入了四地标志性建筑。品牌管理部表示，20周年大礼包将覆盖全司所有在册员工。



贵金属版5年、10年、15年、20年学长勋章



天风20周年限量定制版T恤衫

### 全员共同点亮天风20标识

此次活动最大亮点是公司首次采用“视频直播+线下活动”的方式举办庆祝活动。公司3000余名员工可通过企业微信进入启动仪式直播间，同步参与互动，包括观看活动、抢红包、对话授勋学长等，其中点亮天风仪式让人印象深刻，充分体现了公司团结、奋进的文化。

当余磊董事长扣响发令枪后，短短不到1分钟的时间内，直播评论区收集了超过1019个“再出发”的誓言，随着公司在全国各区域被点亮，视觉墙上的星点之光伴随天风证券的发展历程，最终天风20标识被点亮，宛若为20岁的天风行及冠之礼。

随着启动活动结束，20岁的天风踏上跑道，全力再出发！



活动现场人员合影



扫码观看天风20周年司庆活动花絮

>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>



## 天风勋章学长语录

### 20年 勋章学长

从天风成立一直到现在，我和天风共成长。在我心目中，天风就是我的家，我们是合为一体的。

**李碧艳** 成都高华横街证券营业部

责任心是走好人生第一步的前提，我认为要有为公司的发展壮大做贡献的责任心，这对自己、对公司都是非常重要的。

**唐艳** 成都一环路东五段证券营业部

20年来，我亲身经历了天风的进步和飞速的发展，虽然也有很多艰辛和不易，但一路上收获最多的还是感动和骄傲。

**蓝蓉** 稽核审计部

守好一方土地，把营业部的业绩做起来，让兄弟姊妹们都成长起来，大家一起过上更好的日子！

**刘江** 成都高华横街证券营业部

创业初期很艰难，几乎没有客户认识我们，但这并没有打消我们的积极性，反而让我们更加奋进和团结，靠着这股劲儿积累了一大批客户。

**马明辉** 成都高华横街证券营业部

与客户相伴20年，我认为只有持续不断的提升自身专业性，想客户之所想，才能在客户服务中得心应手，才能得到客户的信任。

**李祥元** 成都高华横街证券营业部

### 15年 勋章学长

金融行业是精英的舞台，需要我们不断努力，不断奋进，不断学习新知识。希望加入天风的学弟学妹们，在天风平等开放的氛围里，持续提升自己的专业，施展自己的才华，放飞自己的梦想。

**陈璐** 四川分公司

### 10年 勋章学长

2010年，我通过校招进入天风，在公司和同事们的见证下，从一个学生到4岁小孩的妈妈，从初入社会到成长成熟，我觉得自己很幸运。

成都一环路东五段证券营业部 **李秀**

记得2008年是我们最困难的一年，尽管如此，公司领导仍然坚持改革创新、奋发有为，带领我们一起精诚共进，坚持下来并走到今天。

深圳分公司 **李胜权**

2010年营业部刚成立的时候，我们每个人心里都憋着口气，卯足劲儿想把业务做起来，尽快产生效益。功夫不负有心人，从第二年开始，营业部每年都持续盈利，客户量、业务量持续增长。

武汉八一路证券营业部 **胡伟政**

2013年，我举家从江油营业部来到武汉总部，虽然过程很难，但我因此接触到了更多业务和客户，工作能力得到了提升，这一切都是值得的。

机构投顾总部 **蔡国涛**

### 5年 勋章学长

在天风最大的感受是，做好工作拼的是用心程度，是不是真正给客户带来价值。做好一个项目并不难，但没有足够的积累和持之以恒的心态，就没有厚积薄发的成果。

金融科技部 **刘伟**

在天风，很可贵的一点是崇尚正向激励，哪怕犯错，也一起找出原因，全力解决，避免再犯。这样的文化让团队更简单、纯粹，用善意释放每位成员最大的潜能，每个人都发自内心的热爱这份工作。

固定收益总部 **赵婕**

# 揭秘天风20周年大礼包

10月19日，我们举办了天风20周年活动，首次通过视频直播的方式与全国各地3000位天风人共庆天风生日。现场进行了学长授勋，直播抽奖，还发布了20周年大礼包。这份大礼包送给了3000位所有天风在册员工。

今天，我们将为同学们深入介绍这些有趣又有料的天风20大礼包，让等待变成期待，让收货变成收获。



穿20周年限量定制黑T+炫彩包的天风小姐姐 汤景云(金融科技部)

文/郭怡人 品牌管理部

## 20周年限量定制T恤

20周年限量定制T恤  
“楼”是这次的主打元素，我们邀请了特别厉害的插画家绘制了天风位于武汉、北京、上海和香港的总部，同时融入了四地标志性建筑。

白色活泼清爽，黑色经典百搭，在哪都买不到的高颜T，绝对限量，绝对爆款！参加10·19天风20周年活动的20年勋章学长唐艳说：设计创意很不错，穿着也非常舒适，心满意足啦！

话不多说上模特！让我们一起看看天风时尚小分队精心打造的产品大show吧！

我们希望这两款限量T恤对每个天风人来说不仅意义非凡，而且能够成为大家平时休闲娱乐穿着的选择之一，这也是我们设计的出发点和目的。



## 20周年定制炫彩包

20周年定制炫彩包  
没错，就是那个blingbling闪得不行的包包。10月19日活动当天，每个座位上都放了一个大礼包，进来的学长们开心的好像过节一样。外地看直播的同学都问我们，这个厉害的包包如何收入囊中？合肥营业部的冬梅同学甚至留言：我们都惦记着那个镭射的袋子呢，想要出去炸街！

想要出街炸场的同学们可以自行设计一下如何凹造型，我们期待你的出街大片，发到橙色星系后台，我们还有惊喜小礼物！

看！穿20周年限量定制黑T搭炫彩包的天风小姐姐，就是这么般配，就是这么完美！





## Part 1 “演员”已就位

我们先来了解参与宣传片拍摄的“演员们”吧！没有Ta们，宣传片就没有“魂”。

### 7位主演：工作认真“拍戏”也认真



李涵 研究所

接到拍摄任务时压力很大，因为完全零经验，很担心“演砸了”……到了现场，一开始面对镜头非常不适应，尤其是周围还有很多工作人员，所以拼命暗示自己一定要高质量的完成，不能辜负领导和同事们的信任。

◎编辑部：其实李涵学长前一天加班到凌晨2点，但第二天依然以非常职业的形象出现在镜头面前，特别帅！



薛晗 北京证券承销分公司

非常荣幸参与公司宣传片的拍摄，整个过程也让我回想起在天风的岁月，感慨万千。拍摄的劳累与工作的艰辛付出，共同汇聚成为最后这个光鲜的成果。这条宣传片记录了天风的历史足迹，也将见证天风的美好未来。

◎编辑部：我们问薛晗学长，对宣传片有没有什么期待？学长说，“就想看看我的脸是不是很僵……”



殷溪莎 上海证券资产管理分公司

很荣幸能够参与公司宣传片录制，感受到了公司同事们的敬业精神，为了精益求精，不放过每一个细节，希望自己在以后的日子里能和公司共同成长。

◎编辑部：小姐姐做完造型后，感觉她走错了片场，妥妥的新闻女主播气质。



——北京—— 第2站·武汉——香港——深圳——上海——

## Part 2

### 5城9天，据说还有王菲御用摄影师

天风证券企业宣传片拍摄多久？

3个组同时开工，用了9天时间分别在武汉总部和北京、香港、深圳、上海天风区域总部拍摄完成。

我们先来了解一下拍摄场地，有些地方可是首次曝光。

—— 第1站·北京——武汉——香港——深圳——上海——



为了赶时间，拍摄组也是拼了，在火车上折腾了一晚



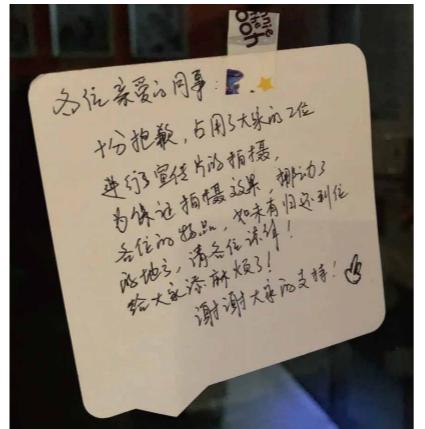
网红打卡地——模范书局拍摄，影视剧都很难在这儿取景哦



记录天风人的工作日常



有水、有“竹林”的建筑设计事务所



剧组小伙伴留的字条，超有爱的！



武汉保利46楼会客厅，一会是团队讨论的会议室，一会又秒变成员工娱乐休闲的一角，让天风人玩起了桌球和平衡车。

——北京——武汉—— 第3站·香港——深圳——上海——



香港摄影师——欧家安



香港拍摄取景

北京，是本次拍摄宣传片的首站。在确定拍摄时间的当天，剧组连夜赶往北京，一下火车就赶到拍摄场地勘测、选定取景。

拍摄的场景大部分在佟麟阁36号院与85号院完成，为了“抢”到最好的自然光和景，拍摄当天剧组来回往返了3趟。为了体现天风国(高)际(大)化(上)，借用了一开业就成了“网红”——模范书局，还有有水、有“竹林”的建筑设计事务所，一般影视剧都很难在这儿取景哦……

——北京——武汉——香港—— 第4站·深圳——上海——



深圳地标建筑——深圳平安金融中心。  
这里是世界最高办公建筑，也是天风分支机构中楼层最高的办公地



去深圳拍摄的头一天，深圳的天气预报显示是雷暴，但拍摄团队仍然如期而至。

凑巧的是，宣传片拍摄的日子与深圳经济特区建立40周年庆是同一天，一大早天空开始放晴，让原本因天气导致无法在室外拍摄而担心需临时更换场景的问题解决了，拍摄计划进行的非常顺利。

——北京——武汉——香港——深圳—— 第5站·上海——



天风证券上海新办公大楼

本次宣传片中首次曝光了天风驻上海新办公大楼，坐落在上港游轮城旁，位于黄浦江西岸，靠近外滩，拥有880米长的黄金沿江岸线，与东方明珠电视塔隔江相望。眼尖的同学看到了吗？

## Part 3

### 近8位数设备才配得起她

在拍摄期间，很多同学觉得好像在拍大片（其实都是），第一次看到那么多“长枪短炮”（摄像机）还在一个轨道上滑来滑去的，总之是一大堆貌似在电视上才看过的奇怪东东，现在我们就来扒一扒！

这第一点啊就是——贵！仅仅武汉的设备就是百万级别！5地拍摄设备加起来近千万呢！

#### 贵！11.11也不降价



天风员工

导演导演，咱们这拍摄的一身行头得多少钱啊？以武汉地区为例？

也就百把来万吧~



导演



天风员工

OMG 😱！可是我在某宝上看到这次拍摄用的镜头，感觉也不是很贵嘛，我们钱师傅都能搞~你看你看 ➡➡➡



这只是摄影机的配件。

我们用的镜头是ARRI ALEXA，专业电影级的摄影设备，光一个镜头就46W呢，加上配件，基本都是60W起步。



导演



天风员工

嗷！好贵啊！😱 看来摄影机是这身行头的大头呢，这么贵的机器我们去外地拍摄怎么办？



其实不光是摄影机，我们用的灯光也是ARRI系列的，而且都是2组或者4组。此外，拍片子肯定不能用一个镜头，我们准备了好几款镜头，适用于不同场景。比如外景我们就用了ARRI UP系列，配合手持云台使用，适于拍摄运动状态下的人和物。

像我们这行，外地拍摄都有长期稳定的合作方，包括摄影、灯光、音响、化妆等，所以我们能以最低的租金使用像ARRI摄像机这样的高端设备，在保障拍摄质量的同时尽可能节约成本。



导演

跟导演聊了之后，百万级别的设备还真是不夸张，毕竟“工欲善其事，必先利其器。”设备贵不说，即便是同城，运输起来也是极为繁琐，因为真的太多了！光是保利大厦的货梯，就运了4趟。这一点一点的加起来，器材行头价值过百万轻轻松，有同学可能会问了，为什么要用这么多设备？



等货梯中……这还只是冰山一角呢

## 虽然多，但没有一个是闲着的

有人说“一支闪光灯或补光灯对你照片画质的提升比升级器材画质提升要大”，的确，补光能够让相机获取更多的信息，自然成像质量就更好。上面提到的像鱼叉的ARRI灯光就是顶级的灯光器材，对于画质提升的不是一点点。此外，遮光板、反光板如何运用也很考验摄影师的基本功。



拍摄花絮

除了摄影机和灯光，如何让画面稳定的连贯起来也是大有学问的，三脚架、轨道、摇臂都是必不可少的工具。轨道是组装现铺的，三脚架也是重型器材，绝对不是某东几十块钱的那种，一个值得“托付”的三脚架都是5位数的哦，摇臂也非常厉害，关键时刻能抵半边天。

如果连轨道都搞不定的地方，那就…背上沙包吧！只要臂力惊人，只要马步扎得稳，镜头里的画面也是好看的！



成片效果

天风2020企业宣传片有一小部分是同期声拍摄，也就是6位主演分别介绍各业务板块的部分，别看短短几行字，实拍的时候会遇到各种问题：

台词不熟练？再来一遍！

情绪不到位？再来一遍！

外部声音干扰？再来一遍！

Emmm~演员直呼太难了……

讲真，影视同期声确实很难，现场单反有一丝变数都会影响整个团队的拍摄，同期声录50字左右平均需要1-2个小时，我们的音效老师一边要听音质，另一边还要控制话筒的位置绝对不能出戏。

林林总总这么多，其实就想跟大家说，这次的宣传片，我们自己拍着胸脯说，真的挺好的而且很耐看，出演的每一位天风学长，项目组的每一位小伙伴，都付出了极大的努力。企业宣传片并不好拍，而这又是天风的第二支企业宣传片，压力很大，但是所有参与的同事都在背后默默的使劲儿，正是因为难我们才要去挑战，正是因为有压力我们才要转化为更大的能量。④

## 听学长讲故事

### STORIES

2020年，是天风成立的第20年。廿年来，我们栉风沐雨、凝聚共识、团结奋进，因笃信不惧而勇往直前，才有天风今天的成绩。天风20年的创业史也是每个默默付出奉献的天风人的奋斗史，“每个人都是一部历史，我们有义务、有责任把历史记录下来。”让我们一路追寻天风20年的成长足迹，听天风学长讲述创业奋斗的故事。

42 ► 不走寻常路的四家营业部

45 ► 武汉第一家营业部诞生记

49 ► 忆高科大厦峥嵘岁月稠

51 ► 天风客户有话说

53 ► 从未有过的震撼与感动

# 不走“寻常路”的四家营业部

文/余艳 品牌管理部

20年前，天风在成都开启了创业之旅。天风成长初期，在夹缝中艰难生长，申请不到更多的营业部牌照，天风证券不走“寻常路”，走出成都，特别是在成都周边的地县级市拓展业务空间，包括在什邡、江油、新津和资阳等地成立服务部，2009年，这些服务部已成功升级为营业部。我们一起来了解这些营业部的那些年那些事儿……

## 什邡：拓展业务第一步

“2000年底，成都走马街营业部工作刚刚捋顺，就开始在什邡筹备天风的第一家服务部。”对这些过往，天风20年学长、成都高华横街营业部运营总监江波仍记忆深刻，“早上在走马街营业部处理完结算工作，立即和同事到成都五块石客运站坐两个多小时的大巴赶往什邡，下午刚忙完什邡这边的筹备工作，必须立马赶回营业部继续做当天的清算。”就这样，从成都到什邡两点一线的工作日里，江波奔波了快半年，直到2001年11月什邡服务部成立。谈及当时的感受，江波仍兴奋的说，“当时年轻，干劲十足，每天都热情满满的投入到工作中，并不觉得辛苦！”

什邡服务部成立后，江波仍隔三差五的去什邡服务部参与招聘培训的工作，“当年面试过来应征柜台岗的有周娟（现：什邡蓥峰北路营业部总经理）和肖昌莉（现：稽核审计部），我现在还记得周娟是当时20多位参加面试中唯一回答出股市行情波动原因的应聘者，如今早已是什邡营业部的负责人。”“当时江波姐手把手的教我们清算、开户等工作，我来天风19年了，非常有幸我的成长经历伴随着天风不断发展。”周娟说。

有了什邡服务部的筹备经验，江波在2001-2009年陆续参与了江油、新津和资阳服务部的成立及服务部升级营业部的一系列工作，此外还参与了财务相关指导工作，并在深圳与信息技术的同事一起参与了清算交收部前身——天风清算部的筹备工作。



2001年，刚开业的什邡服务部

## 江油：从陌生到相识

什邡服务部开业后不到半年，2002年2月在江油成立了天风第二家服务部（现：江油李白大道证券营业部）。“当年我们特意把地址选在了一家大型国企的旁边，而不是市区。”江油营业部的第一位员工谢平介绍道，“没想到这‘招’非常管用，这些客户也成为江油服务部的客户资源基础。”



2006年江油服务部大厅，没有一台电脑能闲下来



2011年在社区开展反洗钱宣传

“江油服务部还在装修的时候，就有位客户来咨询，一开始以为要开一家火锅店，后来才知道是一家证券公司，客户一脸疑惑，再说到天风证券客户更是一脸诧异。我给客户简单介绍我们的服务业务后，客户竟然怀疑是家骗子公司。”谢平笑着说。

后来，这位客户经常来了解咨询，江油服务部的同事们每次都很耐心的答疑解惑，打消客户的疑惑。了解中得知这位客户就是服务部旁“大型国企”的员工，并且对天风证券非常感兴趣，“或许是我们的真诚打动了他，服务部一开业他便在这里开了户。”谢平说。慢慢地在这位客户的影响下，他介绍了很多身边的同事、朋友和亲戚成为了我们的客户。“直到现在我还是非常感激这位客户，他的到来给了那时的我们莫大的鼓励。”

## 新津：“花式”营销

“2003年，新津服务部成立（现：新津武阳中路营业部），也是新津地区第一家证券服务部，成立第二年就开始盈利。”罗晓林作为新津的1号员工介绍。凭借着良好的开局和广阔的市场，2008年底新津服务部申请转型升级，公司更是决定在四川地区将新津服务部作为服务部升级营业部的试点。

然而，谁都没有参与服务部升级营业部过程的经验，新津服务部的员工们只能摸着石头过河，也成为“第一个吃螃蟹的人”。为了保证这次成功升级，新津服务部上上下下决心打好这一仗。“当时市场极度低迷，但我们没有放弃，为了提高资产规模和客户数量，服务部大力开展营销工作，”此时负责市场营销的罗晓林说，“从优质客户入手，通过与当地优质企业合作带动营销。”

一切的努力都没有白费，2009年3月新津服务部成为天风首个由服务部升级的营业部，这也给了天风人极大的动力和信心，“其他服务部纷纷来新津交流学习。”

升级为营业部后，为了继续扩展业务、扩大天风的影响力，营业部与新津县电影发行放映公司合作成立“天风证券电影放映队”，发起长达一年的投资者教育活动。



“喜萌喜萌”的电影放映队“小篷车”



客户踊跃参与投资者教育活动

自2011年3月起，新津营业部的投教活动覆盖新津下辖十余个村，走进了每个社区、每条街，开展“反洗钱知识宣传月”活动，发放宣传资料近万份，大大提升了天风证券在当地影响力和品牌形象。



活动中发放投教资料(左)

2011年3月的倒春寒也没能阻挡客户的热情(右)

“通过电影放映队开展的投教活动，为营业部奠定了非常好的‘群众基础’，一传十、十传百，每天来营业部开户的人一天都办理不完！”罗晓林说，“其实投资者教育一直都是我们营业部多年来的定位和发展思路，既是客户服务，还是加强营业部内部管理的抓手，在合规的前提下，以发展客户、服务客户为重点，相信等到好时机，我们会走得更远。”

### 资阳：成为别人追赶的目标

17年前资阳营业部还是个小小的服务部，很难想象所有的行情交易系统都是通过楼顶的卫星天线来接收信息完成交易的，当时的电脑网速仅为56Kb/s。“服务部刚成立那几年条件比较艰苦，每当变天有大风大雨的时候就很紧张，生怕卫星天线被吹垮，晚上都睡不安稳。”资阳营业部总经理彭智颖无奈的说。

“好在当时我们有客户‘懂行’，还主动帮我们调试卫星天线。”或许是因为资阳营业部平时的服务工作细致到位，又地处一个小城市，因此与客户的关系“格外好”。“不仅如此，有的客户还会替我们安抚个别有‘情绪’的客户，”彭智颖温情的说，“客户和我们就像一家人。”



还是服务部时的员工合影

2003年的资阳，天风并不是当地最早入驻的证券公司，“但是我们所有人不辞辛劳，不计报酬，为了一个共同的目标前进，整体的战斗力是最强的”。2009年4月资阳服务部升级为营业部。目前，资阳地区已有9家证券公司的营业部，“我们天风在资阳的市场份额超过60%，处于绝对的‘垄断’地位。”彭智颖骄傲地说。

“因为客户对我们的认可形成了良好的口碑，这是量变到质变的过程。口碑的形成靠的是专业的服务，真正关心每一位客户。客户的口碑，所带来的影响力，跟我们自己做营销，自己做广告宣传，带来的效果是完全不一样的。”



升级为营业部后，为客户提供更有优质的服务

强势地位的优势，带来的不仅是客户资源，还对市场人才的引进具有很强的吸引力，天风在资阳地区是证券从业人员的第一选择，“不管是客户群体的口碑，还是从业人员的口碑，我们的团队都是具有战斗和凝聚力的。”



还是服务部时的员工合影

## 武汉第一家营业部诞生记 ——从成都“迁”出来的营业部

文/郭怡人 品牌管理部

2008戊子鼠年，是天风发展进程中起承转折的一年。这一年，公司注册资本1.81亿元，所有员工还不到300人，企业排名在行业末位徘徊。为了活下去、谋发展，1月，公司注册地从四川成都迁至湖北武汉，5月总部办公地搬至武汉高科大厦。

“人”来了，但是机会并没有。相反，2008年国内外经济形势复杂多变：美国次贷危机引发国际金融危机，全球金融市场出现剧烈动荡，国内更是接连经历南方雪灾、汶川地震等严峻考验，受挫最深的莫过于像天风这样的“草根”企业。

风暴已至，唯有奋勇搏击。

### 迁移，势在必行

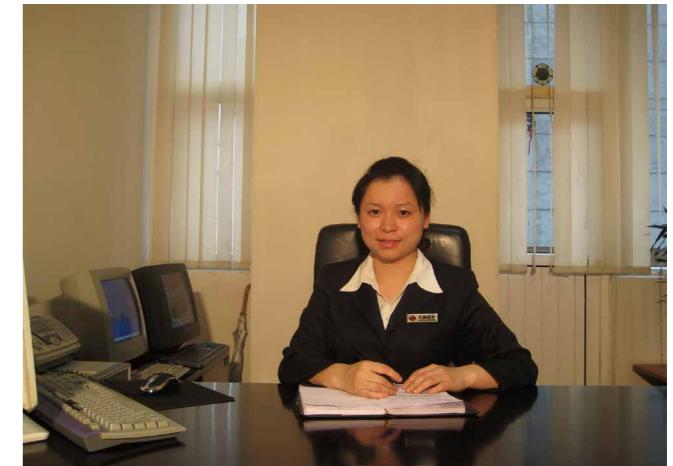
彼时，天风只有经纪业务牌照，加上08年新开业的南京建邺路营业部（现：南京庐山路营业部），全国只有12家营业部，且多数集中在成都。尴尬的是，虽然总部已经迁至武汉，然而在这九省通衢之地却没有一家营业部，还谈什么开展业务、发展壮大？

“当时余磊董事长专程来到成都找我们，希望直接迁一家营业部过去”，时任成都林荫街营业部总经理的陈璐（现：四川分公司）回忆道，“当时监管对牌照的管控极为严格，重新申请一家营业部是不可能的。”那时成都走马街营业部（现：成都一环路东五段营业部）下设两家服务部，营业部主体复杂不适合迁移，成都武侯祠营业部（现：成都高华横街营业部）刚刚从服务部升级为营业部，作为新的营业部也不适合，此外还有两家服务部，看了又看可选择的只有一家——2003年成立的成都林荫街营业部。

“当时天风面临的是生死问题，我们要发展壮大，就必须迈出这一步，迁到武汉势在必行。”陈璐全力支持。

### 遗憾，更是理解

“当时面临的最困难的事情，一方面是员工，另一方面是客户，”彼时，林荫街营业部包括客户经理在内有39名员工，他们大多在天风



时任林荫街营业部总经理的陈璐

服务多年，“当他们知道自己的营业部要撤销，心里是很难过的，甚至不服气，觉得好像一下子无家可归的感觉。”对陈璐来说，第一步也是最关键的就是做好员工的工作，“如果连员工都不认可的话，如何一起安抚挽留客户呢？”面对其他38名员工，陈璐反复的沟通，一对一的沟通，打消他们的顾虑。“第一，保证员工的收入水平，第二，不影响员工的岗位。在此原则上积极协调，以员工的意愿向走马街营业部和武侯祠营业部分流。”

“听说营业部要撤，第一反应就是遗憾，因为营业部的客户量、资产量以及盈利水平都还很不错。”时任营业部营销总监的唐尚智（现：四川分公司）想起这段过往仍记忆深刻。林荫街营业部成立时，国内股市低迷，“当时找客户真的太难了，加上天风也刚成立没几年，没有人知道天风，更难上加难。我们苦守经营到06、07年，出现一波牛市，顺势积累了大量客户，业务多了，营收和利润都越来越好。”在营业部像唐尚智这样经历过苦日子迎来春天的员工不在少数，他们在这里从0开始，一路扶持成长，这里是他们的另一个家，也



成都林荫街营业部员工(部分)合影

是他们“视如己出”的事业。

“依稀记得当时没几个月就完成了营业部撤销迁移等工作，”客户经理马明辉（现：成都高华横街营业部）说，“**关于营业部撤销印像中是比较惋惜的，但是大家都非常理解，为了公司能够在武汉成立第一家营业部，扎稳脚跟，我们觉得还是挺光荣的。**”

**短暂的惋惜遗憾后，是理解、包容和无条件的支持，事实上，员工安置工作比陈璐预想中更快、更顺利的解决了。**林荫街营业部39名员工全员支持公司的决定，4人转岗总部，14人转岗至走马街营业部，21人转岗至武侯祠营业部。这些都为后来快速、妥善解决更复杂、更棘手的客户安置工作做了扎实的铺垫。

### 全力以赴沟通客户

有了38名员工的支持，陈璐对于客户安置心里更有底了，“大家开始全力以赴去做客户的工作”，对于林荫街营业部的4000多位客户，陈璐的原则是不抛弃不放弃，安抚好安置好。

“4000多人，看似不可能完成的任务，但只要我们肯花时间、耐下心来，总能一个一个的妥善解决。”陈璐说。然而，就在客户安置工作有条不紊的进行时，意外还是发生了，营业部要迁移的消息不胫而走，数十位同业客户经理在营业部门口“虎视眈眈”。“当时简直是如临大敌，我们全员戒备，凡是来到现场交易的客户我们都会一对一的

去做细致的工作，对于有点摇摆的客户，我们会提出更多优待条件鼓励他们继续留在天风。”

对于非现场交易的客户，则通过打电话一对一沟通，电话联系不上，就根据客户留下的地址专程过去进行沟通，实现了100%全覆盖。

“因为我们平时的客户服务做的还不错，所以大部分客户还是非常理解的”，因为武侯祠营业部曾经是林荫街营业部的服务部，所以交易系统一致性比较好，因此大部分客户直接切换到武侯祠营业部，过渡非常平稳。



那时的电脑还是“豆腐块”方旭（左）现在高华横街营业部  
当年的机房 沈燕军（右）现在上海资管

2009年4-6月，短短不到3个月，成都林荫街营业部成功完成4000余客户的迁移安置工作，没有流失一个大客户，也没有产生任何纠纷，95%的客户和资产都留在了天风。“真的很感慨，感谢同事们，大家顶着营业部撤销的压力、工作变化的压力，尽心尽力、全心全意保护公司的资产不受损失，这是我们共同完成的一个壮举。”陈璐说。

时 间	营 营业部迁移安置工作
2009年4-6月	员工、客户沟通工作
2009年7月	迁址申请资料汇编完成
2009年11月6日	四川证监局作出批复【批复中规定2010年1月31日前完成搬迁】
2009年11月11日	迁址公示见报
2009年11月20日	收市后关闭停止林荫街营业部所有业务
2009年11月23日	原林荫街客户整体迁移至武侯祠营业部继续进行交易



关于林荫街营业部异地迁址的相关资料



报纸公告信息

正是因为成都林荫街营业部全体员工在极短的时间妥善解决了客户安置工作，为武汉八一路营业部尽早开业争取了宝贵的时间。2009年12月21日，成都林荫街营业部迁至武汉，更名为武汉八一路营业部，也是天风在武汉的第一家营业部。

## 我在成都轮岗

“你做行政也很久了，去试试做业务吧！”余磊董事长一句话，胡伟政扛起武汉第一家营业部的重任，“这对我来说是个巨大的挑战，但是又不想辜负董事长对我的信任，所以一定要把事情做好。”2009年9、10月，为了营业部选址，胡伟政跑遍了武汉三镇，“09年的夏天又长又热，人都晒黑了好几圈。”营业部一开始选在武汉高科附近，后来阴错阳差的定在八一路，“现在反而离总部最近。”胡伟政笑着说。



天风证券武汉八一路证券营业部

确定了位置，从去北京申请营业部开业许可证，拿着许可证在武汉办理营业执照，到招人、培训，再到室内装修、固定资产采购，林林总总，胡伟政亲力亲为，“因为是武汉第一家营业部，领导非常关心，特别是招进来的新员工，必须要经过过硬的业务培训才能上岗。”

“当时招了一部分新人，直接放到成都那边培训。有柜台、营销、IT，短的培训半个月，长的半年，学习怎么做业务。”胡伟政认为，业务培训绝不是简单的业务交流，他跟当时武侯祠营业部总经理刘江（现：成都高华横街营业部）说，“一定要对培训的员工有要求，像对自己的员工一样来管理，这样他们才能用心学，才能沉下心来做业务。”刘江回忆说，“当时我们一对一进行培训，大家学习的非常认真勤奋，上手也很快”。“那时我们在成都各营业部各个岗位都有轮岗培训，包括运营、营销、投资咨询等等，每天都安排得满满的，现在我仍然非常怀念那段充实快乐的日子。”八一路营业部李路说。

培训轮岗的日子总是飞快的，当年意气风发的姑娘小伙如今已是业务骨干，更意味深长的是，在潜移默化中天风创始之初的好文化基因传承了下来，就像一颗火种，从成都带到了武汉，从“你们那儿”传到了“我们这儿”。“业务培训固然重要，但是近距离感受老员工们的工作状态，感受企业内部文化氛围对新入职的员工来说同样重要。”胡伟政回忆营业部成立之初时说，“该学的都学了，剩下的就靠我们自己了，大家心里都憋着口气，卯足劲儿想把业务做起来，尽

快产生效益。”

## 精打细算，卯足劲儿狠做业务

“我们经历过天风最困难的时期，所以做营业部的第一原则就是把业务做好，第二是把费用降下来。”做过行政的胡伟政知道什么钱该花，什么钱不该花，要想让一家新开业的营业部尽快盈利，节流特别重要。营业部装修的时候，“所有的材料我们都要到市场上去货比三家，施工的时候我们在现场盯着，甚至晚上就睡工地上。”整个八一路营业部500平米的硬装和软装花了不过30万，“后来供应商都不太想继续合作，因为挣不到什么钱。”

八一路营业部省钱“狠”，做业务也“狠”。

虽然不是做业务出身，但胡伟政知道经纪业务没有捷径，只有想尽一切办法通过各种渠道接触客户，积累客户资源：第一，与银行合作，在银行驻点。“当时我们跟建行、工行、农行还有中信都签了合作协议，广撒人员去网点接触潜在客户，最多的时候光是客户经理就近百人，把整个武汉都铺开了。”第二，加强与银行对接业务，包括银行组织的培训、业务交流，“我们都组织员工积极参加，”还联合银行一起进行“扫街”，也就是进小区做活动，宣传天风、介绍业务，慢慢的客户就拉拢起来了，“当时大家都特别有激情，也年轻，从整个中南路一直干到珞瑜路。”第三，重点机构重点盯守，“我们的人一定要在现场的，随时随地为客户答疑解惑”。

为了拉客户，武汉周边的市镇也不放过，因为监管要求现场开户，胡伟政干脆租一辆大巴车，把天河、黄冈的客户接过来开户晚上再送回去，没赶上大巴车的租车来，路费报销。“无论大客户还是小客户，只要客户愿意来，我们就提供便利，你一个光脚丫的还能对客户挑三拣四吗？”就这样，胡伟政和一群年轻人没日没夜的往返于客户和下一个客户之中。

没有名气的天风在武汉渐渐有了人气，“记得当时开了一个1000万的户，大家是真高兴，因为从没见过这么大的户，我们现在几个亿的户都有，但那个时候对我们是莫大的鼓励。”胡伟政兴奋的说，“当时董事长时不时打个电话问，开了多少户了？资产有多少？如果每一次都有明显的增加我心里也会觉得特别踏实”。八一路营业部从2011年起持续盈利至今，客户量、资产量在分支机构中一直名列前茅，管理资产达300亿。■

扫码可观看VLOG《我在天风轮岗》

>>>>>>>>>>>>>>>>>>>



## 忆高科大厦峥嵘岁月稠

文 / 郭怡人 品牌管理部

现任武汉八一路营业部总经理胡伟政早在2007年就加入天风，当时还在行政负责筹建天风总部，虽然那时的他怎么都不会想到后来八一路营业部的工作，但眼下天风总部筹建工作已经足以让他“崩溃”了：“那时的天风很小，当年在武汉参与筹建的只有3-4个人，工作起来没日没夜，不仅是普通员工，包括高管层都是一样，手机24小时待命，经常晚上两三点还要安排工作。”时间紧，任务重，胡伟政和小伙伴们马不停蹄的赶，终于赶上了总部迁址。

2008年，天风注册地从成都迁到武汉，总部位于武汉高科大厦的3-4楼，天风又有新的家了，虽然有点“简陋”。“现在想想高科的环境真的一般，所有办公室都是会议室改造的。我们没有窗户，暗无天日的感觉。要开窗户的时候，大家就爬上去把窗户打开，变天的时候，会派个人到走廊去看外面天气的状况，来决定自己要不要带伞。”2008年入职的陈海英回忆道，“即便如此，在艰苦的条件下，大家并没有觉得不好，反而是苦中作乐。”



胡伟政在高科大厦



武汉高科大厦·东湖新技术开发区佳园路2号

同样觉得苦中作乐的还有2008年入职的杜耕，对他来说，在天风最初的几年真的很开心，“那时候在高科办公的不超过30个人，中午吃饭三张桌子就够了，所有人都认识，纯粹而简单。”就算是日子难熬，杜耕始终觉得坚持总会有希望，“那时候天风真的是在生死线上，大家只想着单纯的把事情做好，天风才能活下去，这样反而没有压力了。”

所谓成事，无非是心无旁骛把事情做成做好。



所有的办公室都是会议室改造的，你们发现头顶一行小窗户了么？



四楼的大会议室，也是当年的“培训中心”

“当时我们把一件事情做成了，大家会一起分享，如果事情没做成我们会分析错误原因。”胡伟政说，大家在一起像兄弟一样，“在天风没有领导和被领导的关系，只是合作，一起来共同把这个事情做好，领导就是我们员工的最大的资源。”**天风在武汉“再创业”的路上，正是因为一心成事的初心感染着大家一起把每一件事情做好做成。**

这大概就是天风初创时期的创业精神吧！“其实，天风的企业文化从一开始就已经注入了坚持、不放弃、创业激情和乐观精神。天风从创业初期就很艰难，是因为大家的坚持才看到希望，而不是有了希望才坚持下来。”2003年入职天风的徐姝感慨道。

20年前，天风是一家只有单一经纪牌照、行业排名末位的券商，天风在探索中前进，在风雨中前行。2008年，公司注册地迁至武汉以后，面对未知的前路和泥泞的坑洼，天风人披荆斩棘、勇往直前，进行股份制改造，引入有力的股东支持，完成全牌照布局，不断向综合类券商冲刺转型。

2020，天风成立20周年，我们仍然乘风破浪。

2021，我们再一起！踏上新征程！



高科大厦四楼，是不是有你们熟悉的面孔？

## 天风客户有话说！

文/余艳 品牌管理部

**一家企业，若不能为客户创造价值，便失去了其生存的合理性，必将失去其存在的意义。**

天风创业20载，一直有个梦想，做一家以客户为中心的证券金融企业，利用所有专业能力，去提升资金的利用率，进而提升经济运行的效率。我们始终坚持“与客户共生共荣”的核心价值观，对于天风来说，每一位客户都视如珍宝，是最看重的价值。

### 天风就是我的家人

“天风陪我度过了人生最困难的时候，天风就是我的家人。”是新津武阳中路营业部一位17年的客户对营业部同事和其他客户介绍说得最多一句话。

2003年，国内股票市场萎靡不振，在成都新津有很多单位不景气，很多人下岗了。一天，空荡的营业部大厅走进一位中年妇女，引起了新津武阳中路营业部吴磊的注意，上前了解，得知因为家庭的经济负担和突然的失业，让她觉得很落寞，想来营业部了解一下股市。

“我也没想太多，只是想帮助这位客户缓解失落的心情，充实她的生活，答应她每天教她金融知识。”吴磊回忆道。**从那开始，“这位客户每天都来营业部报道，跟我们工作人员一样的上下班时间，我从最基本的普及金融知识、投资风险管理、投资逻辑、电脑操作、如何看盘等手把手教她。”**

随着这位客户在营业部“沉浸式体验学习”，开户后逐渐成为“大户室的一员”，她的选股能力和投资逻辑在营业部的客户中算是一个成功的“典范”，经常与其他客户交流心得。作为这位客户的启蒙老师吴磊颇为骄傲，“我们的关系就像家人一样，共同陪伴17年。”

**天风给客户提供的不仅仅是财富增值或保值服务，还是一种充满了感情的陪伴，成为客户情感寄托和信任的伙伴，给客户留下了难以忘却的记忆。**

### 只有想不到的 没有天风做不到的

“服务周到，和其他券商不一样，年轻有活力，更亲切。”是客户对资阳广场路营业部的评价。为客户提供专业、优质的服务，也是营业部在当地成为领头羊的重要原因之一。

一位在资阳营业部10余年的老客户，因购新股没想到自己会中签，便忘记了此事。中签当天，营业部客服总监李宝鑫多次与客户联系，欲告知此事以便协助客户按时缴款，但客户手机一直处于关机状态，家庭电话也无法连接。

下午3点，客户仍无法联系并且还未缴款，为了让客户利益不受影响，营业部所有客服人员全体出动，兵分三路，分别到客户的单位、居委会和预留住址寻找客户，像大海捞针一样的开始寻找……

时间一点点过去，眼看就要到下午4点，过了这个时间客户的新股交易资格就要被取消了。但天风人到最后一刻都没有放弃，通过朋友的朋友帮助找到了该客户的妻子，最终找到客户本人，并在规定时间内完成操作。

客户非常感谢并且很惊讶，“没想到你们会如此用心，也不知道你们用了什么办法，简直完成了一件不可能完成的事情。”

事后这位客户见人就称赞天风服务周到。“客户的口碑是最好的广告，这个跟我们自己做营销、做广告宣传，带来的效果是完全不一样的”。资阳广场路营业部总经理彭智颖说。

### 就在您身边 随时解决问题

20年来，天风始终坚持客户第一，满足客户需求，主动了解客户，站在客户角度思考问题，不断寻求更多更好的方法。

“天风就是在我身边能随时为我解决问题的公司，是我的救命恩人，我将终生难忘。”2016年，武汉八一路营业部一位客户的感慨。因误信诈骗短信，购买存在巨大风险的股票，个人财产面临巨大损失。营业部同事甘骏超多次与客户进行沟通，安抚情绪，“我会把您当作我的家人，尽最大努力来处理”。八一路营业部与公司各部门同事放弃周末休息时间协商解决方案，在依法合规的前提下，为客户开通快速通道，守着清算时间并电话客户进行夜间委托，最终客户全部成交卖出，使损失降到最低。



事后，客户（左）送来一面锦旗，右为八一路营业部合规风控专员甘骏超

在什邡蓥峰北路营业部，有很多年纪较长的客户，他们大多是独居，子女常年不在身边。营业部的工作人员不仅在办理业务为他们提供便利，在生活上也是尽己所能帮助他们。一位老大爷突然生病，在急需现金去医院看病，老大爷来到了营业部向工作人员求助。“在重要时刻，能向我们发出求救信号，说明我们在客户心目中的地位还是比较重要的。”什邡蓥峰北路证券营业部总经理周娟欣慰的说。

今年年初，突如其来的疫情，资阳广场路营业部客户经理唐雷得知一名客户买不到消毒液和口罩十分焦虑，唐雷立即将防护物资送到客户家中。“虽然东西不多，但在当时防护物资非常紧缺，大家恐慌的情况下，小唐的举动让我特别感动。天风证券更像我的老朋友，对我来说是一种陪伴，一种情怀，是我在股海里沉浮的陪伴。”客户感叹道。

天风对客户，常常帮助，总是陪伴，从服务的细微中体现真情，为客户解决燃眉之急，其实像这样的事情还有很多：

- 电话2个小时，指导客户如何操作；
- 客户出行不便，上门服务；
- 上门维修电脑，安装软件，帮客户购买搬运生活用品；
- 设计交易软件老年版，放大字体，方便年长客户操作；
- 每周开车陪同基督教徒客户去教堂做礼拜；
- 为节约客户时间，人肉快递，背着几十斤的材料当天往返。
- 即使天气狂风暴雨，天风人带坐着轮椅也要如约而至见客户，敢拼敢为的天风人，让客户感动不已，发朋友圈手动点赞！
- .....



北京通州的客户为天风研究所程杨和机构投顾总部胡文静拍照留念，为他们的如约而至感动不已

在天风“与客户共生共荣”不是一句口号，已成为天风人的DNA。客户的认可给了天风前进的动力，天风坚持客户利益至上，用心对待每一位客户，把品质服务放在心里，把客户需求用在行动上，竭尽全力帮助客户解决问题，帮助客户实现价值理想。④

## 从未有过的震撼与感动

### ——2008年汶川地震回忆录

文/余艳 品牌管理部



员工参与搭建的什邡服务部临时交易点

2008年四川的汶川地震，大半个中国感受到了颤动，当年天风证券在四川地区的分支机构受到不同程度的影响，天风人坚毅、敬业的职业品质让公司上下团结一心，快速行动，克服了种种困难，在困难面前更加团结，体现出强大的凝聚力，没有一个天风人退缩，现场交易的几千名客户和员工无一人受伤，这是天风人英勇无畏的行为，将客户安危放在第一位，天风人将此传承至今。

让我们将时间回拨至2008年5月12日14:32。

### 如此一致的行动

距离当日证券交易结束不到半小时，谁也没想到地震突如其来。天风在四川地区的分支机构——走马街营业部、林荫街营业部，在武侯祠、在什邡、江油、新津、资阳的服务部第一反应竟如此一致：“大家不要慌，带客户先撤离……”

现任高华横街证券营业部总经理刘江清楚地记得“当年我还在武侯祠办公，刚刚开完会就感觉房子在晃动，听到嘎吱的声响，继而听到客户在大声喊‘地震了……’”他立刻跑到办公楼道里喊：“不要慌、注意楼梯、不要摔跤”，等确保所有人已离开后，他才最后一个往

外跑。

“当时，还是交易时间，我们位于3-4楼，整栋楼都在摇晃，几位同事不顾个人安危，在楼道口维护秩序，帮助客户撤离，还有员工特意跑到卫生间里查看有没有人被困在里面。”资阳广场路证券营业部总经理彭智颖回想当时的情景，对那几位同事不顾个人安危的行为仍感动不已。

原江油服务部（现：四川分公司）熊玮回想起当年的场景仍惊心动魄，“江油服务部现场客户及员工有近120人，而且客户大部分都比较年长。地震发生时，多处隔墙出现裂缝，墙面大块剥落……大家异常恐慌，纷纷涌向楼梯间出口，服务部的同事迅速分头疏散客户，一面在楼道口和楼道拐角处奋力维持秩序，一面在人流中奋力拉起摔倒的客户。”

原走马街营业部郭琳莉（现：四川分公司）对这一天同样刻骨铭心，2008年5月12日是她在天风实习的第一天，“时任营业部总经理的徐姝总（现：四川分公司）带领同事们维护现场秩序，慌乱中不忘关闭所有电脑电源，还将慌忙撤离时客户留下的物品集中交由专人保管。”“让老年人先走”是郭琳莉当时听到最感动的话，正是因为看到自己身边天风人的这份责任感，她内心笃定一定要加入天风。

**分秒必争**

“当深圳南山的信息技术部同事接到来自什邡服务部的电话‘四川地震’，南山全体同事的心都揪了起来。”总裁助理、信息技术中心联席主任蒋秋伟回忆当年的情景，“天风紧急启动灾害应急方案，确保人员安全对的情况下，争取最后半小时证券交易正常进行。”

15:00，证券交易正常结束。“灾难给我们的工作带来了前所未有的难度和挑战”，向公司客户提示交易风险并提供应急解决方案；安排技术人员24小时值班；存管中心排查当日交易异常情况，认真研究短期内由于灾害造成各项清算工作影响的应急方案……

“13日8:00，信息技术部全员严阵以待，为灾后第一天的证券交易工作做好最充分准备：电话委托系统；网络设备、电力保障以及消防系统；承担部分因受灾无法完成的业务工作；负责向公司、交易所、结算公司、证券业协会、辖区证监局汇报公司现况。”

与此同时，四川地区分支机构所有员工仍坚持在自己的岗位上。“在各部门的协助下，从仅在一把太阳伞下为客户提供咨询，到只能打异地电话交易，然后到开通本地电话委托，”熊玮回忆道，天风人日夜兼程，为了尽早恢复现场交易，在搭建临时营业点时。时任总裁张军第一时间赶往成都。当天下午，通讯恢复，董事长余磊和时任常务副总裁吴建钢一一电话，询问灾情，慰问员工和客户安全情况，安排救助工作。



公司为受灾地区的员工送来的生活物资



2008汶川地震临时搭建的中户室



在临时营业网点为客户提供交易服务



当年公司内刊《天风人》出版抗震救灾专刊



公司为员工提供的“2居室”豪华帐篷

交通恢复后，余磊和张军第一时间带着物资赶到震区慰问员工，现场解决员工及分支机构所面临的问题。“为了保障员工自身安全，公司紧急购买了一批帐篷、床垫、饮用水和方便食品等物资，虽然交通不便，但在3天后我们就已收到公司送来的物资。”现任什邡营业部总经理周娟回忆道，“我们的床垫很舒适，在危难时刻还能住在又大又宽的帐篷里，深深地感受到公司对员工家的温暖。四邻都羡慕我们有这么关爱员工的公司。”安顿好员工和服务部工作所需物资后，天风人主动联系客户，将多余的物资逐一送到最需要的客户手中，“客户们都十分感激。”就这样，在帐篷里生活工作了大概两三个月，虽然时隔十二年，周娟每每回想起这些，仍感动不已。④

**财富管理转型进行时**

WEALTH MANAGEMENT

截至2020年7月31日，天风经纪业务在全国有103家营业部和13家分公司，今年上半年，累计新增客户同比增长27%，盈利的分支机构较去年同期增幅达56%。当下，零售业务正坚定不移地向财富管理转型，以零售客户和机构客户双轮驱动财富管理。零售条线以此为发展方向，管理模式不断创新突破，人才干部队伍逐渐壮大。我们将通过“天风20·财富管理转型进行时”为大家讲述零售条线财富管理转型背后的故事。

- 56 ▶ 从0到1是“聚是一团火”的劲儿
- 58 ▶ 这家“小而美”实现“大增长”的两大关键词
- 60 ▶ 区域业务新打法，“X牌”的无限可能

# 从0到1是 “聚是一团火”的劲儿

——专访成都白衣上街营业部总经理王颖

文/郭怡人 品牌管理部

66

我们依然任重道远，还需继续努力，力争在年底扭亏持平。

99



成都白衣上街证券营业部总经理王颖

位于成都双流区的白衣上街营业部成立于2017年，但经营一直不太好。今年3月底，在四川分公司深耕多年的王颖通过公司内部应聘成为营业部总经理，从此开启了一场逆袭之旅：6月就开始盈利，资产规模大幅提升，托管规模达15.6亿，实现了0到1的破局，总资产逾17亿，“我们依然任重道远，还需继续努力，力争在年底扭亏持平。”王颖说。

## “骨子里可能就不太安分”

1993年，王颖从师范毕业，以优异的成绩拿下了一份同学羡慕、老师欣慰的工作——一所军区幼儿园幼师。彼时，证券业还是新生事物，对数字基本可以做到过目不忘的她开始对证券产生浓厚兴趣，“干证券多好啊，挣得多，还能接触新鲜事儿。”于是，王颖闯进证券行业，如今已是第24年，从最开始的营业部报单员、客户经理，到川分机构客户部经理，四川分公司总经理徐姝曾这样评价她：王颖是分公司做客户服务最好的，真的没有第二个人可以超过她。有业绩说话，有能力傍身，还有一颗“不安分”的心，在徐姝的鼓励和支持下，王颖决定迎接新挑战，通过公司内部应聘，来到成都白衣上街营业部——一家开业3年一直亏损的分支机构。王颖不停走出舒适区，并收获成长，“我就是有一颗不服输、不惧竞争、勇于改变的心。”

万万没想到，上任第一天，天不怕地不怕的王颖焦虑了。

“刚到营业部时正逢疫情，紧接着看到三年亏损状态，我脑海中就两个字——焦虑，看到员工的工作状态后，更是——焦虑，导致我睡眠状态一度很糟糕。”王颖一直在思考，如何让留下的员工重振士气？如何带领他们迅速回到工作状态？如何让营业部扭亏？在最焦虑的时候，一个好兄弟的一句话点醒了王颖：姐，没有带不好的兵，只有带不好兵的将军！“这句话警醒了我，随即和核心骨干成员统一思想，找准突破口：解决好‘人’的问题。”

## “大家越来越自信，越来越漂亮了”

“人”的问题如何有效解决？

王颖与每一位员工谈心，“我们如何能过得越来越好？挣钱！”怎么挣钱？“公司好，我们才能好。和气生财，有困难大家一起上，有问题及时沟通解决。”有了统一的目标，接下来便是方法路径。“当时营



看！这家营业部颜值有点高哎！

业部最缺的就是资产，巧妇难为无米之炊，在王颖带动下，营业部上下拼命跑客户、开户。有了方向，还需要更多新鲜血液，营业部招来留美金融学高材生，四川大学财会专业人才，“新人一来就开始做业务，从最基本的经纪业务做起，机构业务我再来慢慢带。”从0开始，困难可想而知。“我出差的时候，满脑子都是如何增加收入，坐在床上都在算收入。”功夫不负有心人，第一笔资产托管12亿入账，实现了0的突破，“一下子就提振了士气，大家看到了希望，慢慢的资产也多了起来。”王颖说。

营业部要生存要改变，每个员工必须苦练内功，王颖制定每周四全员培训制度，并形成日报工作模式，凡事有交代，事事有回应。“我们先后引进公司内外各路高手的几十场演讲，如泰康保险、长安信托等业界大咖，以此全方位提升员工的业务素养能力。”在实践中检验培训效果，遇到困难再解决困难，“让每个客户经理上台逐个模拟演练，反复打磨专业技能，大家的专业度提高了，人也自信了，也变漂亮了。”王颖自豪地说。短短五个月的时间，白衣上街营业部精神面貌焕然一新。“大家做事都变得更有热情，更加积极。营业部变得越来越好，我们也都能在良好的工作环境中做事，找到属于自己的价值。”在白衣上街营业部工作了3年的樊诚静说。

## “要驻到客户心里去”

跟客户打了二十多年交道的王颖深知如何把客户服务好，获取客户的信赖是关键。“要把自己驻到客户心里去，持之以恒的对客户真诚，客户心里有我，有问题会想到我。我觉得这就是公司说的‘与客户共生共荣’。”要问双流区业务潜质如何？王颖这样评价：提起双流，大家第一反应就是老妈兔头啊，机场啊，其实双流区去年就评为全国综合实力百强区32名，还是全国科技创新百强区。这里环境好，政策好，基础设施好，很多高净值客户在双流都有资产。“从美国回来我就加入了白衣上街营业部，我认为相比于成都，双流有更多的机会来发展和发掘。更幸运的是，来到营业部感觉大家都在很努力的工作，努力为营业部的发展贡献一份力量。”刚加入营业部的刘腾键说。

目前，王颖正在计划迁址，希望无论是心理位置还是物理位置都离客户近一点，再近一点。“我跟中信银行双流支行正在谈，他们楼上有个位置很不错，如果谈下来，营业部租赁成本又下来了，而且最重要的一个集合效应，为客户提供一站式金融服务。你知道他们的客户存款有多少吗？高得吓人！所以我们的展业机会将非常多。”王颖兴奋地说。

谈及来到营业部这几个月的感受，王颖并没有掩饰其中的苦和难，但更多的是前行的动力：2020年的白衣上街营业部几乎是一张白纸，是0到1，是艰难的从无到有的过程，特别是现在普遍的低佣金，让我们更感到无比艰辛。我们已经走过了5个月的新历程，同时也在不断调整我们的三年规划。2020年是我们起步的“当打之年”，我们的目标是年底扭亏持平，2021开门红。2020年是不平凡的一年，更希望它的不平凡铸就我们向上的拐点。④

# 这家“小而美”实现“大增长”的两大关键词

——专访机构经纪业务部总经理韩养礼



机构经纪业务部总经理韩养礼

位于上海最繁华地段之一的上海南京西路证券营业部，自2018年11月成立以来“日子过得并不算好”，成立晚、收入少、租金高困住了营业部的发展。俗话说“变，则通”，2019年11月，机构经纪业务部开始参与指导营业部的经营管理。2020年上半年，营业部考核收入同比增长16倍，首次实现盈利；新增6000多名客户，有效客户达43%，在公司103家营业部中排名第一；新增交易资产达9.8亿，托管资产将近30亿；此外新开发数十家机构客户，新增资产3.8亿。

说起上海南京西路营业部的特点，机构经纪业务部总经理韩养礼用了一个词——小而美。“虽然这是一家C类营业部，团队成员少，经营场所小，但她的美丽在于我们的团队、在于我们的经营模式。”按照公司的整体部署，韩养礼在合规管理框架范围内制定了创新管理模式：**充分挖掘员工的能力特点，协同公司内部优质资源，提高营业部的运转效率，“只有营业部高效运转起来，才能以最快的速度满足客户需求，才能更好地落地各类业务。**

文/郭怡人 品牌管理部

66  
虽然这是一家C类营业部，团队成员少，经营场所小，但她的美丽在于我们的团队、在于我们的经营模式。  
99

## 关键词一：人才

“营业部最大的财富就是人才，他们也是我的衣食父母”

入行近20年的韩养礼深知券商营业部最大的财富除了客户，就是员工。“我们不仅仅是经营客户，更是在‘经营’人才。”因此，如何激发人的力量是关键，“要让员工有一致的目标，才能朝着同一方向努力。”

韩养礼首先了解了每个员工的能力、特点和资源，探索能让员工自发成长和实现绩效的路径。其次适当引入市场化专业人才，激发团队活力。“找到合适的人，而且专业能力足够强，就一定会有客户慕名而来。”今年4月加入天风的文艳就是现在营业部的一块“金字招牌”，文艳负责营业部的客户服务工作，“她非常专业，服务效率高，也因为出色的服务积累了大批客户资源，形成口碑效应。”韩养礼如是评价文艳。而整天和客户打交道的文艳这样理解专业：专业不仅体现在金融知识，更体现在服务流程、效率与细节，“我们能为客户提供什么服务，能为客户带来多少价值，是客户之所以选择我们最重要的原因，所以员工的专业能力在某种意义上说就代表着员工价值。”为此，韩养礼要求员工不仅仅要参加公司的培训，还要把金融、证券、基金、保险、资管等这些专业知识融会贯通，“因为这些是在这个行业生存的基石。”这些做法产生了不错的效果，上海南京西路营业部开户效率、与客户服务交流频次等都得到了客户认可，营销成功率大幅提升。

在韩养礼的职业信条里，客户是衣食父母，员工也是。“我个人始终把员工当成客户，员工碰到问题，我必须第一时间协调解决，这个效率决定着员工对客户服务的效率。员工在为公司创造价值，从这个意义上说我特别感激每一位员工，如果我有一件事情没有帮员工协调到位，或者拖延了员工为客户服务的话，我一定要向他们道歉。”帮助员工做好沟通协调、争取资源是管理者的义务，也是绩效增长的保证。

## 关键词二：协同

“协同效率和协同意识是我们的优势”

“当客户提出需求，我们想在最短的时间内帮客户解决问题，这就是我们经营的初心，我们会因为不能满足客户的需求而焦虑。”韩养礼说，特别是机构客户，他们对于系统需求、资金需求、专业服务的需求更高，所以能否发挥好协同的作用是做好持久服务的核心竞争力之一。“我们有一个机构客户做期权量化，他们在这个领域很专业，对系统要求特别高。”为了满足客户对系统的要求，营业部协同机构系统部、机构业务管理部的两名同事专门与客户对接、做系统测试。“客户最后对我们评价非常高。”在韩养礼看来，没有谁敢说只靠单兵作战，只靠单一业务模式，或者只靠一个客户就能撑起整个



团队成员合影

KPI，如何提升各个业务条线的协同效率和协同意识，是未来零售条线财富管理转型必须面临和思考的问题。

每当思考如何在金融行业摸索新模式、财富管理转型如何落地时，韩养礼总会想起原来一位老领导的话“当你在黑暗中摸索的时候，其实别人早已找到答案”。“这句话告诉我们再优秀的人也有自己的不足之处，所以要学会抱团合作、协同作战，无论是做业务还是做管理，都应该吸纳别人的优点、借鉴成功的经验。”接下来，该营业部还将引入分支机构创新经营机制，“我们相信这将对营业部凝聚人心、激发团队活力和业绩持续稳定增长产生深远影响。”

回顾整个金融行业的财富管理转型历程，韩养礼坦言“一些金融平台，主要把精力和服务聚焦在金融精英层的客户群体，或称之为私人银行部，我们也特别希望用我们的专业来捕捉和服务这些群体，这也是未来我们追求的方向和奋斗的目标。”财富管理转型需要匹配公司最好的产品和综合金融服务，同样需要充分协同公司各个部门和各类服务，只有这样客户才能充分认可天风品牌、天风团队以及天风产品。

目前，上海南京西路营业部正着手迁址工作，在韩养礼看来“我们会以对标头部券商及头部营业部来要求自己，努力奋进。为提升公司形象、为2021年甚至更长远的发展做好铺垫。”

# 区域业务新打法，“X牌”的无限可能

## ——专访江苏分公司负责人余琛

文/郭怡人 品牌管理部

66 从一季度因为疫情无法有效开展工作，到现在取得这样的成绩，一方面团队专业能力、协作能力非常强，另一方面也让我们看到了继续前进的方向，希望不断提升、持续增长下去。 99

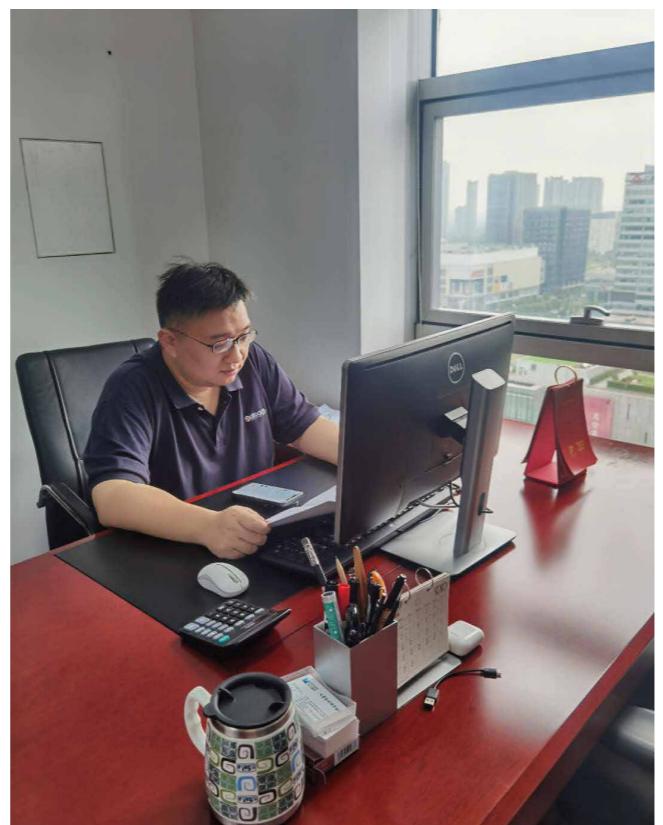
天风江苏分公司成立于2016年，地处南京，以机构业务为主，包括资管计划、债券承销协同开发客户、ABS融资等。上半年，协同投行业务条线成功落地两单债券承销项目，相关新增收入同比增加4倍，定向资管规模达8亿元，此外机构业务储备项目还有4家。“从一季度因为疫情无法有效开展工作，到现在取得这样的成绩，一方面团队专业能力、协作能力非常强，另一方面也让我们看到了继续前进的方向，希望不断提升、持续增长下去。”江苏分公司负责人余琛说。

### 突破惯性打法，让业务有效落地

今年年初，余琛由公司委派至江苏分公司，但受疫情的影响，3月份才来到分公司主持工作，“当时大家的状态其实是有点懵的，且因疫情而无法有效推进实质性的工作。”所以余琛先和大家谈想法、聊业务、总结分析当前急需解决的问题。

“之前大家也积累了很多业务线索和资源，但对于业务如何有效落地、如何敲下最后一锤较为模糊，而且前期与其他部门和团队沟通较少，总是单打独斗，合作渠道和业务模式都较为狭窄，导致业务不能实现质的突破。”鉴于此，余琛一方面在内部组织多次深入讨论，明确问题和解决路径，另一方面不遗余力地对接各个业务团队资源，并得到了优秀团队的有力支持，仅上半年在债券承销业务上便突破历史，协同投行业务条线成功落地两单债券承销项目。

2008年就加入天风的余琛是一名不折不扣的天风老兵，他熟悉公司各个业务条线、团队，也深知衔接好每一单业务的关键除了靠



江苏分公司负责人余琛

人，还要有开放的心态。“我扮演了搭桥牵线的角色，每一位江苏分公司的员工都能在项目中积极沟通，不放过任何犹疑，项目落地后能够复盘、共享经验，并且在接下来的业务拓展中积极保持与各业务条线的联系。”余琛一直认为，有效的沟通和开放的分享能够避免以前单打独斗的惯性打法，让业务有效落地。

### 并肩作战，区域内业务持续进阶

2020年上半年，江苏省GDP稳居第二，GDP十强城市里，苏州和南京亦榜上有名，“江苏省区域经济优势明显，机构业务潜力巨大，这就好像我们拿到了一张‘X’牌，拥有无限可能。”余琛这样形容区域经济优势。目前，天风在江苏省内布局了1家分公司、5家营业部，如何协同区域内分支机构的业务发展、资源整合是余琛思考的又一课题。

余琛先是跑遍每家营业部，了解了各家营业部的运营情况和问题。从7月起不定期组织辖区各家营业部碰头，提出问题，帮助解决问题。“我能够提供的就是协同支持，引入各项机构业务模式来补充分支机构的业务。”余琛说。江阴营业部总经理李培说：“因为我们辖区的营业部负责人都是新人，所以在业务层面，余琛总会第一时间帮我们协商，有效对接业务条线的同事。”协同带来效应，有了补充进来的机构业务模式，“分支机构可以按图索骥地将手头的客户资源进行合理对接，后续的业务运作也就顺理成章，这样的业务模式经过几次沟通和实际操作后，在整个区域内进行复制和推广也是可行的。”余琛这样理解区域协同。除了协同业务支持，分公司还对营业部进行统筹指导，“负责财务、薪酬、运营及综合岗都到分公司统一进行业务培训。”徐州沛县营业部总经理方媛璐说。

在余琛看来，有效的沟通和开放的分享也同样适用于区域分支机构的并肩作战，“一个人、一个营业部的力量终究是有限的，一个团队、联合区域条线的力量才充满无限可能。”

### 财富管理转型，探索有效服务变现机制

资本市场的竞争愈发激烈，一线营业部首当其冲，佣金水平持续降低、新的轻型证券营业网点持续增加以及外围市场环境恶化等因素都给营业部的生存发展带来了严峻挑战，“我们很多营业部成立时间短，底子薄，抗压能力弱，经过区域内分支机构负责人的多次沟通，在坚守合规底线、坚决规避风险的基础上，确立了以客户为中心、以利润为目标的经营原则，各个营业部立足各自优势项目，充分发挥擅长业务类型，同时严格控制成本，提升现有员工的职业素养，建立更完善的客户服务系统，把有限的资源集中在更有价值的客户群体上。”余琛说。

目前江苏分公司也在配合执行总部的区域整合工作及财富转型战略，包括对区域内的业务进展进行经营分析、组织区域内分支机构的交流和探讨、在创新业务方面进行推广和支持等各项工作。“在财富管理方面，毋庸置疑，必须先拥有‘财富’才能谈‘管理’，作为一



团队成员合影

线分支机构，占领更多市场份额和开发更多高净值客户是我们最重要的任务。”关于财富管理转型，余琛也在探索新思路：一是线下轻型化，线上标准化，将优势力量集中到业务上来，为客户提供标准化专业化的服务；二是拓宽产品广度，提升服务深度，“尽可能丰富货架，满足客户个性化的需求”；第三个也是最重要的，就是客户，即填补中高端客户投融资需求的空白，“江苏市场的财富前景巨大，区域网点必须形成合力之势拓展业务边界、积累客户。”余琛的下一步工作重点之一就是探索和建立有效的服务变现机制，通过优选产品、配置策略建议等模式来形成具有自己特色的财富管理服务体系。

“我们距离表现优异的兄弟机构还有差距，目前小小的业绩进步和暂时的稳定状态还不足以安心，大家必须目标一致，稳步向前，持续向上，每年都上一个台阶，才能取得我们想要的成绩。”谈及未来，余琛信心满怀，相信X牌将在协同效应下产生X倍的能量。④

## 天风大厦

TF BUILDING

63 ▶ 探秘天风大厦——天风人的家

# 探秘天风大厦——天风人的家

文/童昕、余艳 品牌管理部

天风大厦施工建设已进入尾声，正在开展精装修工程施工、机电设备安装工程、园林景观工程施工等。

想象一下，再过不久，天风人在这里晒着阳光喝着咖啡，俯瞰风景……

这样的日子已不是梦，离我们越来越近！



## 天风大厦小知识

天风大厦位于武昌区一环线内繁华的中北路武汉市华中金融城的核心区域，定位为5A甲级写字楼，总建筑面积127456平方米，楼高140米，共有27层。

天风大厦拥有高品质的硬件同时还匹配了高水平的软件。天风大厦已获得国际绿色建筑认证，这将确保室内空气质量、舒适度、节能环保等方面做到国际一流水平。拥有此认证的建筑包括中央电视台总部大楼、北京中国尊、上海中心等。



## 设计理念

### 天风大厦

外立面的设计将企业符号“风”和城市符号“水”相结合，体现出建筑设计对企业文化和地域元素的尊重和呼应，采用了三种不同角度的玻璃幕墙进行拼接，好似起伏的波浪，寓意风生水起，阳光下看似昂扬的K线奋发向上。这一设计还极具功能性，起伏的立面给建筑最好的遮阳，在冬天拥抱太阳的温暖，在夏天抵挡炎热的骄阳。



### 天风大厦品牌标识

特意为天风大厦设计logo，在字体“风”的变形下，突出链接双门之间的连廊部分，以及在连廊下，天风展馆的形态特点。Logo中类似铜钱的构造，体现了公司金融属性。



## 内部展示

天风人最关注的地方——办公区楼层。除了常规的开敞办公区、会议室、访客接待区、集中打印区外，还规划设立员工活动区、快速讨论区、站立式办公区。办公区外围四周全是落地窗，风景360度无死角，透过玻璃窗，天风人将坐拥一江两湖的美景，极目楚天。



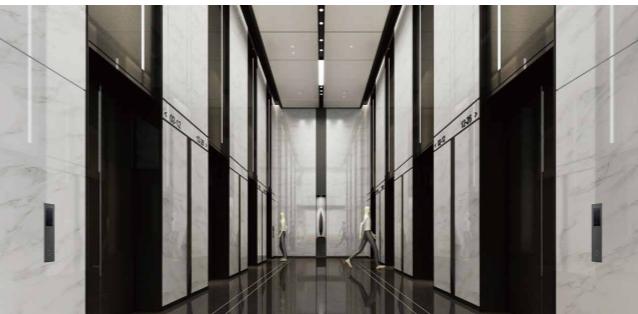
办公区

每层楼除了有会议室外，还专设集中会议中心楼层，大大小小不同风格、不同功能的多个会议室，有报告厅、接待厅、圆桌会议室及其他中小型会议室，以后新员工培训都能在公司搞定。十分羡慕即将加入天风的小橙子们！



报告厅（左）、会议室（右）

这里是我们一楼大厅区域，从这里乘“天龙八部（八部电梯）”青云直上。



电梯间

位置是天风大厦一楼，将是我们的食堂，面积是现在武汉食堂的3倍，可满足上千名员工用餐需求，想想就很开心！



员工食堂

位于大楼连廊处，有近800平方米，规划作为天风展厅。这里会呈现跟天风成长有关的物件和故事。天风展馆设计理念来源于种子的成长，图中水晶柱藏着天风所在城市的市花或市树的种子，寓意着天风证券立足全国，辐射全球，将财富种子播散至各地。



天风展馆

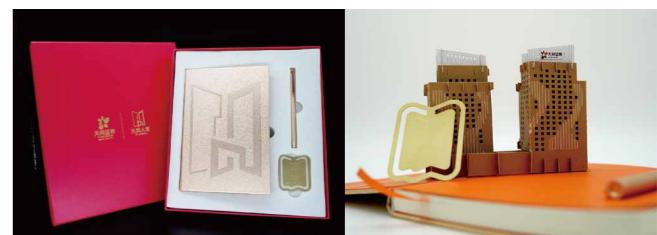
地下停车场共三层，配备充电桩可满足电动汽车停车需求。还有健身房，这个不要太棒哦！



健身房

## 天风大厦味儿的新年大礼包

由天风大厦品牌标识衍生的天风大厦主题文创更是别具一格！天风大厦主题文创内含定制立体天风大厦笔记本、定制金属签字笔和定制金属书签。立体天风大厦笔记本，99%复刻天风大厦外形，连窗户、连廊都勾勒出来了哦！而且封皮的金色哑光压印工艺让天风大厦logo非常有质感。



天风大厦主题文创

定制金属签字笔，我们在笔身做了天风大厦Logo刻印，采用小米出品的签字笔，下笔流畅稳健，使用感非常之享受。“天风”+“小米”，必出精品！天风大厦Logo造型金属书签，拿在手上很有分量，简易而实用，感觉又有读书的动力了呢！还有2021年天风大厦主题定制台历红包！台历上介绍了大厦外观、鸟瞰图、夜间效果图、天风广场、大堂、办公区、员工餐厅、空中花园、会议室、报告厅、天风展馆和健身房……虽然是渲染图，但这是我们未来的另一个“家”啊，欢迎同学们常“回家”看看。

期待天风大厦的竣工！



扫码观看探秘天风大厦视频

>>>>>>>>>>>>>>>>



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：长期有效