

特别报道 ▶▶▶ 以党建引领聚合混合所有制优势，
以文化软实力夯实业务发展硬支撑

助力“双碳”目标实现
是券商的应尽之责

天风证券作为国有资本主导型混合所有制券商
后续发展可期

天风VIEW

THE VIEW MAGAZINE

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

2021.06-12

2021年
02
期

总第
023
期



西北孤狼

印音管理

“特许金融科技师”

亚军
马畅

冠军
廖梓雯

亚军
杨承锡

季军
马剑

季军
张米卡

季军
陈章

优秀
肖江洪

优秀
马婧萱

相信 凝聚的力量

深交所
投行

新财富、同花顺

话剧



重装片



SENIOR ADVISORY COMMITTEE

Members

Yu Lei,Zhang Jun,Wang Linjing,Wu Jiangang,Zhai Chenxi,Xu Xin,Hong Lin,
Lv Yingshi,Zhao Xiaoguang,Zhu Junfeng,Guo Shengbei,Liu Quansheng,Wang Yong,Fu Chunming,
Xiao Han,Chen Xiaohua,Hu Xiwei, Ji Qiongxiao,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,Ma Jian

学长顾问委员会

委员

余磊、张军、王琳晶、吴建钢、翟晨曦、许欣、洪琳、
吕英石、赵晓光、朱俊峰、郭胜北、刘全胜、王勇、付春明、
肖函、陈潇华、胡西伟、纪琼骁、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、马剑

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



天风头条



天风证券



橙色星系



天风证券视频号

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

相信凝聚的力量

天风同仁：

新世纪第三个十年的开端，我们迎来了“创业在天风”的第21个年头。这一年，我们完成了历史上最大规模的融资，为后续稳健发展备足子弹；这一年，我们看到了财富管理向上的曙光，为B+C协同发力奠定了基础；这一年，我们进军了北美市场，香港桥头堡持续发力；这一年，我们研究业务再接再厉，平台效应已然凸显；这一年，我们机构业务锚定头部，蓄势待发……是你们用团结和坚毅造就了天风30的良好开局和百尺竿头。大家辛苦了！

持续向上、向前冲是天风发展的重要经验。白驹过隙，曾经的天风凭着初生牛犊的冲劲，从最危险的关停并转边缘挺了过来，2008年迁至武汉后，逆向混改、逐步形成了国有资本主导型混合所有制的天风股权结构。因为价值认同，我们吸引了众多行业顶尖人才加盟。凭借置之死地而后生的冲劲和行业发展红利，我们完成了券商全牌照布局、重塑天风研究、完成IPO、配股、成为恒泰第一大股东以及定增。

回望过去二十一年的栉风沐雨和周期淬炼，我们将太多不可能变成了现实。这是奇迹吗？是，没有第二家草根出身的券商从行业末尾进击到主流视野。全然是奇迹吗？不，这是天风文化创造的必然，以信任为出发，言出必行、使命必达；以凝聚为纽带，完成坚强到坚毅的跨越；以开放为道路，宽容非蓄意的过失，注重经营管理的全方位协同。

同仁们，正如硬币有两面，无论总结过去经验，还是看待当下发展，亦是对面未来挑战，我们都需要辩证地去统揽。我们要看到过去的成绩，更要认真总结、复盘经验和教训，这是持续成长的智慧源泉，但不能让它们成为阻碍前行的羁绊和挫败。我们要看到国际形势风云诡谲、经济结构调整带来的阵痛，也要看到北交所成立、资本市场的直接融资被提到前所未有高度所创造的巨大行业机会，如何在“双碳”背景下夯实“绿色金融”基础、渐入佳境？如何在“共同富裕”的国家战略中践行天风的责任金融？如何扩大影响力步入海外主流视野？如何协同实现对头部客户的覆盖和导流……天风人都必须认真思考，必须把握住这些难得的行业机会、看到开拓发展的空间。打造中国领先、国际一流的投行绝不是一句口号，这是全体天风人勤干、苦干、实干的奋斗目标。

时也，势也。看到时机，更要看清时局。全面收紧或将成为行业常态，我们必须心存敬畏、如履薄冰，牢牢守住合规风控这一生命线，我们必须攻守兼备，以生存为基础不断寻找机会、提高企业发展质量。

同仁们，迎难而上和踌躇等待中，天风人只能也只会选择前者。逆水行舟不进则退，攻坚克难靠的不是外力，内心的驱动力才是决定因素，而一个企业的驱动本源在“凝聚”。天风人必须有战胜困难的决心，这是天风人的信仰，亦是天风企业精神最好的注释。凝聚力不仅是一个组织的基础保障，更是战胜逆境的重要力量，要讲感情、更要清晰规则，把感情和理性有机结合，请相信：团结和信任就是取得胜利的至宝。

人的一生很短暂，总要找到一个倾注感情、一往情深的地方，天风予我而言，就是这么一个地方，也希望同样是你们的。相信凝聚的力量，天风的未来，你、我共同书写。

天风学长

2021年12月

目录 CONTENTS

新闻资讯 ▶▶▶

NEWS INFORMATION

06 2021年6-11月重要新闻回顾

特别报道 ▶▶▶

SPECIAL REPORT

- 11 湖北省副省长宁咏一行来天风证券调研指导工作
- 12 以党建引领聚合混合所有制优势
以文化软实力夯实业务发展硬支撑
- 16 助力“双碳”目标实现是券商的应尽之责
- 19 天风证券：坚持党建引领“四个融入”激发发展澎湃动能
- 21 天风证券作为国有资本主导型混合所有制券商后续发展可期

天风温度 ▶▶▶

HARMONY

- 23 用凝聚战胜逆境 用坚毅开拓发展
——第三个天风日活动圆满举行
- 26 20年学长周娟
相信的力量，越走越对！



P09



P23

天风听我说 ▶▶▶

TF TALKER

- 30 被按扁的键盘
- 32 与其躺平，不如战斗
- 34 可爱并购人，有些偏执、有点温暖
- 36 妄谈券商逆袭之道
- 37 我在零售这十年
- 38 我在天风的故事
- 39 我在投行项目上遇到了晓明哥
- 40 半山腰太挤了 我们峰顶见
- 41 从0到1和从1到0
- 42 产品经理程序员互怼日常
- 44 “吴老师，急！”
- 45 我在天风这些天
- 46 乙里乙气？不，我们已经“乙”结金兰！
- 47 拒绝躺平，一路向前
- 48 “客户”老爸逼我去天风
- 49 坚守本心，追寻生命中的那道光
- 50 与有趣的人一起，做有趣的事情

51 数据工程师的青春伤痛文学：四季

52 在天风“打怪升级”的日子

53 我在天风的故事

54 凌晨接完电话，不觉泪流满面

55 天风故事之追风少年



P25



P55

9月13日 香港驻汉办主任郭伟勋一行莅临天风证券座谈交流

香港特别行政区政府驻武汉经济贸易办事处(简称“香港驻汉办”)主任郭伟勋一行莅临天风证券武汉总部座谈交流,天风证券董事长余磊热情接待。双方表示,在香港由治及兴的新进程中,将加强政策传导和金融合作对接,助力更多内地企业“走出去”,积极推动长江经济带发展和粤港澳大湾区建设,实现两地高质量发展。



香港特别行政区政府投资推广署驻武汉投资推广总监温馨、投资推广主任甄凯莹,天风证券首席运营官肖函、董事会秘书诸培宁、行政总监胡西伟,天风国际业务负责人邹传(线上参会),天风国际合规总监、首席风险官周晓彤参加座谈。

9月18日 天风证券与盛京银行签订全面战略合作协议

2021年9月18日,天风证券与盛京银行全面战略合作签约仪式在北京隆重举行。盛京银行沈国勇行长与天风证券王琳晶总裁就双方战略合作进行深入交流,并签署全面战略合作协议。

天风证券王琳晶总裁首先介绍了天风证券的发展历程、业务布局及行业优势,并着重强调了以产业链研究方法为核心的研究所团队。他指出,天风证券专注国家战略研究和国计民生策略,持续发力东北地区投研力度,打造成为全球性全牌照综合金融证券服务商。双方将借此次签约为契机,构建长期、稳定、共赢的重要战略合作关系。



盛京银行与天风证券全面战略合作签约仪式现场

9月5日 天风党员志愿队获中华慈善奖

2021年9月5日是第六个“中华慈善日”,中华人民共和国民政部在京召开第十一届“中华慈善奖”表彰大会,对2017年至2019年在慈善领域作出突出贡献和2020年在抗击新冠肺炎疫情慈善领域作出突出贡献的182个爱心个人、爱心团队、捐赠企业、慈善项目和慈善信托给予表彰,向获奖代表颁奖。天风党员青年抗疫志愿服务队获评“中华慈善奖·慈善楷模”,为中国慈善领域最高荣誉。



11月4日 率先行动! 天风证券发布行业首份《共同富裕行动计划》

天风证券发布《天风证券促进实现共同富裕行动计划》(以下简称“《行动计划》”),旨在为促进实现共同富裕提供指引。据悉,该《行动计划》为证券行业首份针对促进共同富裕提出的计划方案。

10月29日 天风证券收到中国证券业协会致谢函

2021年10月29日,中国证券业协会向天风证券发来致谢函,感谢公司积极参与证券行业《2020年度证券公司履行社会责任情况报告》编写工作。协会指出“公司参编人员尽职尽责、辛勤付出,秉承严谨扎实的工作态度和认真负责的工作作风,做了大量扎实而富有成效的工作。贵司参与社会责任报告编写工作的情况,将作为奖励事项记入协会会员诚信系统。向贵司长期以来对报告编写工作的大力支持表示衷心的感谢!”



中国证券业协会向天风证券发来致谢函

10月28日

2021年君鼎奖揭晓：天风证券斩获7项大奖！

10月28日,由《证券时报》主办的中国企业ESG发展研讨会暨2021中国证券公司年会在深圳顺利举行。会议现场揭晓了“2021中国证券业君鼎奖”名单,天风证券、天风资管凭借优秀的投行能力和资管能力收获7大重量奖项,其中天风证券获“新锐投行君鼎奖”、“新三板主办券商君鼎”“上海投行部业务团队一”荣获“IPO融资团队君鼎奖”,流金岁月精选层挂牌项目荣获“新三板融资项目君鼎奖”。天风资管荣获“资管ABS团队君鼎奖”,其产品天源汇享系列和臻选1号FOF系列分别将“回收资管计划君鼎奖”和“量化资管计划君鼎奖”收入囊中。



天风证券投行业务君鼎奖奖杯集合 天风资管君鼎奖奖杯集合

10月22日

天风证券荣获中金所2020年度
国债期货优秀交易团队、优秀案例及实践之星”

10月22日,中国金融期货交易所(以下简称“中金所”)举办了2021年国债期货策略交流会,旨在聚焦国债期货功能,围绕宏观经济与债券市场运行、金融机构参与国债期货市场经验、新发展格局下国债期货市场发展等主题进行研讨。同时,会议对2020年在国债期货市场表现优异的机构进行表彰,引导促进国债期货市场平稳健康发展。



10月15日

天风证券获评“市级文明单位”

天风证券股份有限公司喜获中共武汉市委、武汉市人民政府颁发的“2019-2020年度文明单位”荣誉称号。近年来,天风证券坚持以新时代中国特色社会主义思想为指导,增强“四个意识”、坚定“四个自信”、做到“两个维护”,大力培育和践行社会主义核心价值观,深入推进社会主义精神文明建设,广泛开展文明创建活动。



10月

天风证券获评WIND ESG评级全国上市证券公司第一

2021年10月,天风证券社会责任工作获评万得WIND ESG评级AA级,总分8.43分,排名全国上市证券公司第一名、全国上市金融企业第二名。



10月

首个券商企业文化脱口秀大赛引关注
天风证券积极探索行业文化传播新途径

10月以来,首个券商企业文化建设脱口秀大赛——“天风听我说”系列节目视频引发市场热议。

天风证券相关负责人表示,本次活动为公司积极贯彻落实证券基金行业文化建设动员大会的精神和《建设证券基金行业文化防范道德风险工作纲要》的要求,全面推进“合规、诚信、专业、稳健”的证券行业文化建设,积极塑造健康向上的良好企业形象所推出,未来希望能够办出特色、办出口碑、办出影响力。

天风证券于今年7月推出首个券商企业文化建设脱口秀大赛——“天风听我说”。经过2个多月的初赛、复赛,天风证券于10月8日在视频号、哔哩哔哩、微博、今日头条、西瓜视频、抖音、快手等9大平台发布了主题为“天风听我说”的脱口秀节目系列短视频,据悉,该系列共8个,由8位天风证券基层员工就日常工作和对企业文化理解展开的5分钟左右的脱口秀。视频上线10小时,就进入“新榜”视频排行榜第7名。

天风证券本次脱口秀大赛受到了公司内部员工的积极响应,共有120个部门的162名员工报名参赛,经过2个多月的初赛和复赛,最终8位选手晋级决赛,并将获“天风证券企业文化推广大使”称号。未来,这8名员工将成为天风主要办公地品牌文化展馆讲解员,并参与公司级大型品牌宣推活动、校园招聘宣讲会、企业文化活动等,持续宣导天风企业文化。

排名	视频号	新增播放量	总播放量	平均播放量	点赞量	评论量
1	中国农视网	3	5032	2010	4611	738.3
2	每日经济新闻	19	5660	297	4491	719.2
3	新浪财经	1	2425	2425	2425	677.0
4	新华网财经	15	3522	226	3476	575.4
5	腾讯财经	2	2588	1294	2411	675.0
6	证券时报	2	1898	949	1800	646.2
7	天风证券	8	2515	310	619	611.8

发布仅 10 小时就进入“新榜”视频号榜单第 7 名

湖北省副省长宁咏一行 来天风证券调研指导工作

2021年11月11日，湖北省人民政府副省长宁咏一行来天风证券调研座谈并指导工作。对天风证券近年来的发展，宁咏副省长予以了充分肯定并对公司未来寄予厚望，他表示：“省政府愿意全力以赴支持本土券商天风证券的发展。”湖北省地方金融监管局局长段银弟、湖北证监局局长王广幼、湖北省人民政府办公厅二级巡视员林竹青、湖北证监局副局长王佐强等参与调研。

天风证券董事长余磊代表公司对宁咏副省长一行前来调研指导工作表示热烈欢迎和诚挚感谢，并就公司历史沿革、近年来战略及业务发展情况进行汇报。余磊董事长表示：自2008年迁址湖北武汉以来，天风证券受到了湖北省委、省政府的深切关怀和大力支持，当前已发展成为全国性牌照综合型的国有资本为主导的混合所有制券商，拥有反哺地方实体经济强烈意愿并具备了相应的服务能力。

当前，天风证券各项主营业务进入行业中上游水平，研究业务、国际业务、绿色金融等业务发展及布局位列行业前列；经营指标、业务布局、人才储备都进入到历史最好时期，截至2021年三季度末，天风证券合并总资产1101.35亿元，净资产达到306.9亿元，母公司总资产行业排名26位，净资产排名24位。税收方面，公司在湖北省累计纳税额近20亿元。

在服务湖北地方经济发展方面，天风证券将省内客户作为公司战略客户，针对客户个性化、多元化需求，提供综合化深度服务。股权融资方面，着力推动省内企业上市发展，近三年作为保荐承销机构累计为省内企业开展股权类融资金额192.45亿元；债权融资方面，近三年作为主承销商累计为省科技、省交投、鄂旅投、武汉地铁等省内企业发行债券合计731.36亿元；私募基金方面，天风天睿及下属子公司直接管理或参与出资的基金中有27支注册地在湖北省内，总规模62.28亿。投资湖北本省企业72家，累计投资金额33.46亿元，项目集中于高端制造、信息化行业和生物制药等领域。此外，公司打破在北、上、广、深举行年度策略会的行业惯例，在武汉举行了2021资本市场年度策略会，发挥行业影响力，助力湖北武汉打造区域金融中心。

听取汇报后，宁咏副省长表示：天风证券的研究业务、债券承销业务在行业中已具备一定影响力，企业的责任工作、ESG发展在市场中亦颇获认可。天风证券作为上市证券公司，既是市场服务者，也是市场参与者。公司在做好资本市场服务的同时，合理利用资本市场为上市公司准备的多种资本运作工具，通过再融资和并购不断提升了公司自身规模和实力。宁咏副省长指出，天风证券未来发展要不断优化业务和收入结构，进一步强化服务能力与资本市场同频共振，促进我省资本市场充分、平衡的高质量发展。

座谈会上，湖北省地方金融监管局局长段银弟表示，近年来天风证券在资本市场较为活跃，有赖于一套良好的体制机制，且符合行业发展的规律和要求。当前湖北省金融要素齐全，拥有较好的金融生态，作为地方级的法人金融机构，天风证券应不断强化自身业务，努力补齐短板，发挥专长。

湖北证监局局长王广幼表示，天风证券业务发展快，经营有特色，班子稳定，近年来取得了快速稳健的发展，未来应加大在湖北地区的资源投放力度，秉持“守正、创新、合规、和谐”的发展理念，在守住合规生命线的基础上探索差异化的证券金融服务。

余磊董事长表示，作为我省本土证券法人机构，天风证券能够从一家地方小券商发展成为全国性牌照综合型上市券商，离不开省委省政府、省金融局和证监局的大力支持和帮助，天风证券也始终牢记金融服务实体经济的初心和使命，把服务湖北经济社会发展作为立身之本、发展之源，深入贯彻落实省委省政府的各项决策部署和本次调研提出的具体要求，立足湖北、精耕细作，积极践行本土券商的使命担当，不断提升服务湖北社会经济发展水平。

天风证券总裁王琳晶，常务副总裁翟晨曦，副总裁、财务总监许欣，副总裁洪琳，副总裁朱俊峰，合规总监付春明，党委副书记浦海龙，首席运营官肖函，董事会秘书诸培宁，首席风险管理官陈潇华，行政总监胡西伟，天风天睿总经理陈苏等参加座谈。



特别报道

11

湖北省副省长宁咏一行
来天风证券调研指导工作

12

以党建引领聚合混合所有制优势
以文化软实力夯实业务发展硬支撑

16

助力“双碳”目标实现是券商的应尽之务

19

天风证券：坚持党建引领
“四个融入”激发发展澎湃动能

21

国资持续增资
天风证券作为国有资本主导型混合所有制券商后续发展可期



天风证券董事长余磊：

以党建引领聚合混合所有制优势， 以文化软实力夯实业务发展硬支撑

来源：财联社

编者按：行业文化是证券经营机构软实力和核心竞争力的重要体现，是证券业高质量发展的内功和根基，以自身高质量发展助力资本市场高质量发展，遵循“合规、诚信、专业、稳健”的证券行业文化理念，夯实文化建设正成重中之重。

为此，中国证券业协会与财联社联合推出“证券公司董事长谈文化建设与高质量发展”系列文章，以探讨中国特色证券行业文化建设新路径，推动证券行业高质量发展新进步。本文为天风证券董事长余磊署名文章。



党的十八大以来，以习近平同志为核心的党中央高度重视文化建设。党的十九届四中全会将“坚持和完善繁荣发展社会主义先进文化的制度，巩固全体人民团结奋斗的共同思想基础”作为坚持和完善中国特色社会主义制度、推进国家治理体系和治理能力现代化的重点任务之一。

中国证监会主席易会满在证券基金行业文化建设动员大会上指出，“健康良好的行业文化是证券基金行业软实力和核心竞争力的重要体现，要准确把握新时代证券基金行业文化的核心理念和重要内涵。”2021年2月中国证券业协会发布《证券行业文化建设十要素》，成为全行业开展文化建设的参照与指导。

作为一家跟随国家资本市场浪潮发展的券商，天风证券历来高度重视企业文化建设，以“合规、诚信、专业、稳健”的行业文化为导向，结合企业自身情况，提炼出“与客户共生共荣”“以创业者为本”的核心价值观和以合规文化、诚信文化、勤奋文化、专业文化、开放文化和责任文化为内核的企业文化，并强化文化价值观对经营管理的全方位贯穿、深层次融入，努力以良好的文化积淀护航企业规范经营，不断增强公司发展的韧性和动力。

战略层面：凝心聚力打造企业发展精神家园

易会满主席说，建设良好的证券基金行业文化对于传承和弘扬行业精神，沉淀和凝聚行业价值观，指导和引领行业高质量发展具有十分重要的意义。

券商是资本与人力双密集型行业，机构之间的竞争既是资本的竞争，更是机制与人才的竞争。在头部效应日趋明显的形势下，中型券商想分享资本市场的改革盛宴，实现行稳致远、做强做大，必须依靠强大的文化向心力凝聚人心，用文化的力量孕育、润泽发展的内生动力。

天风证券成立于2000年，2008年在总部迁至武汉后从1张经纪业务牌照起步，在过去的10年里发展成为全国性全牌照综合型上市券商，规模实力从排名末位跃升至中游水平，员工队伍由几十人发展到逾3000人，实现了行业中罕见的跨越式发展。

在市场起伏中，公司始终能够保持发展的动力与韧劲，就在于形成了一套独具特色的企业文化，即在党建引领下，“与客户共生共荣”“以创业者为本”的核心价值观和以合规文化、诚信文化、勤奋文化、专业文化、开放文化和责任文化为内核的企业文化。

坚持党建引领是天风证券文化建设的根本遵循。作为混合所有制券商，公司充分发挥党组织在企业文化建设中的重要作用，积极探索既符合证券基金行业特点，又适应混合所有制企业党建和公司治理要求的文化建设之路。在文化建设过程中，贯彻落实社会主义核心价值观，利用党的最新理论成果指导企业文化，结合正在开展的党史学习教育，把学习弘扬井冈山精神、长征精神、遵义会议精神等伟大精神融入文化建设之中。

“与客户共生共荣”和“以创业者为本”是公司企业文化的两大价值基石。“与客户共生共荣”是公司基本的价值观，即贴近产业、服务实体，公司的成长源于与客户共同成长，公司的发展源于分享客户发展的红利。“以创业者为本”是公司基本的人才观，即视人才为企业最宝贵的财富，尊重人、依靠人、凝聚人、培育人，始终保持强劲的人才竞争力。

合规文化、诚信文化、勤奋文化、专业文化、开放文化和责任文化等六大内核是对公司历史发展经验的高度凝练。他们与“根本遵循”和“两大价值基石”构成了公司企业文化谱系。

文化建设是天风证券高质量发展的精神动能。在市场周期中，外部环境风云变幻，天风证券能够经受住各种困难和考验，关键在于丰厚的文化积淀给予了面临复杂问题进行研判的准绳。在企业文化的浸润下，公司能够从讲政治的高度，适应行业趋势变化，处理好长期与短期、速度与质量、激励与约束、经济效益与社会效益的关系。

文化建设是推动天风证券差异化经营的必然需求。公司是行业中一家带有自身特色的券商。从股权层面看，是行业中为数不多的混合所有制券商。国有股东是公司的坚强后盾并向公司注入了红色血脉，民营股东赋予了公司市场化基因。依托党建引领，多元而均衡的股东结构使公司企业文化表现出强烈的责任感与使命感。从人才团队看，员工队伍来自五湖四海，背景、专业各异，缺乏文化浸润靠团队单打独斗，难以形成可持续的战斗力的。只有通过文化建设，推进员工

团队由“利益共同体”转变为“文化共同体”，引导员工自发地心往一处想劲往一处使，才能造就一支经得起风浪的铁军。

文化建设是提高天风证券核心竞争力的关键力量。企业文化是企业价值观、风险观、发展观的综合体现。易会满主席说，证券基金行业是门“手艺活”，专业是行业机构安身立命之本。与银行、保险相比，行业的不可替代性和独特优势就体现在专业上。文化建设有助于公司保持战略定力，面对一些脱实向虚的现象，不畏浮云遮望眼，向下扎根苦练内功，不断提升专业水平和核心竞争力，始终将注意力聚焦到服务实体经济和服务地方发展。

运营层面：虚功实做建制度、抓载体强化文化认同

加强企业文化建设没有“捷径”可走，要遵循文化形成的一般规律和内在逻辑，有序推进。**通过建制度**，将文化建设的基本要求制度化、规范化，嵌入到业务流程、内部控制、合规管理中，以制度承载道德理念、固化良好品行、强化文化认同。**通过养生态**，建设制度，增进认知认同，使文化建设与公司经营、个人执业行为相融相通，为文化建设创造良好的内外部环境和市场生态。此后，企业的价值追求、经营理念、行为规范才能变为一种习惯，成为从业人员的内心觉醒和自觉行动，形成普遍的、自发的价值认同和文化积淀。

一是坚持党建引领与公司治理深度融合，让党建工作引领在前、内嵌其中、支撑在后，确保党的领导一贯到底、落到实处。坚持党委班子成员与企业管理层“双向进入、交叉任职”，建立党委参与企业战略决策、干部选派任用、员工激励考核、部门评先评优、公司经营“五个参与”机制，制定党委会、董事会、总经理办公会议事清单，明确党委会重点研究原则性、方向性、全局性重大问题，确保文化建设与党的路线方针政策同向而行。

二是将文化建设融入合规风控管理，守护企业生命线。公司一直秉持“合规风控创造价值、合规风控是企业生存基础”的理念，建立了全面合规风险管理体系。一方面，加强顶层设计，落实合规风控一体化要求，实现对机构、人员、业务环节管控全覆盖。另一方面，持续完善制度体系、合规风控组织体系，建立有效的合规风控管理运行机制。加大合规事前审查、事中监控、事后检查力度，实现合规监测全员化、技术化、实时化。建立包括风险识别、评估、计量、监测、报告等环节在内的全面风险管理机制，实现风险全覆盖、可监测、能计量、有分析、能应对。

三是将文化建设融入廉洁从业管理，营造风清气正的发展氛围。针对公司员工年轻有冲劲，但自我和逐利动机强的特点，设立道德委员会，加强以“反贪污、反贿赂、反舞弊”为重点的职业道德建设。建立健全廉洁从业管理制度体系，将廉洁从业要求写入公司章程，制定出台廉洁从业制度，以制度约束推动廉洁成为员工行动自觉。同时，持续加强廉洁从业培训和宣导工作，通过覆盖面广、内容丰富、形式多样的廉洁从业培训宣导活动，讲好正风肃纪故事，抓好廉洁案例警示教育，促进形成廉洁从业风清气正的企业廉洁文化，从根本上防范廉洁从业风险。

四是将文化建设融入考核激励、选人用人、职业操守等环节，鲜明传导公司的文化和价值追求。公司建立了长期与短期兼顾、有效激励与问责监督相统一的激励约束机制，避免激励扭曲、行为失范；在人才队伍建设上，坚持“德才兼备、以德为先”的选人用人导向，加大高层次金融人才引进培养力度，从国内大中型金融机构引进一批认同、践行天风文化、专业水平高的金融人才，培养锻炼了一批操守过硬、业务精通的核心骨干，有效提升了整体员工素质。同时，统筹推进职业操守教育，综合利用多种渠道和形式，将职业道德教育、合规风控文化、廉洁教育、文化价值观教育嵌入员工能力建设全过程。

五是践行ESG理念，切实履行企业社会责任。在行业中率先参加精准扶贫，摸索出产业扶贫、智慧扶贫、消费扶贫、公益扶贫“四位一体”扶贫模式，为贫困地区投入和引入资金总

当代明诚、武汉商贸集团等一批企业完成债券发行与承销服务，累计融资近300多亿元。其中当代明诚是首单通过“绿色通道”获批的公司债，湖北文旅投是湖北省首单疫情防控债，武汉商贸集团是湖北省首单注册生效的非金融企业公开发行公司债券。在股权融资方面，帮助人福医药、三特索道等上市公司在疫情期间完成资本运作，高效匹配金融资源渡过发展难关。

在细分业务方面，“责任文化”与“绿色金融”融会贯通，率先开拓绿色产业，打响绿色品牌。2016年，公司将绿色金融提升到战略业务范畴，在行业内率先设立绿色金融事业部，捐资与中央财经大学共建绿色金融智库——中央财经大学绿色金融国际研究院，目前该研究院已发展成为全球最大的绿金高校研究机构。作为中国证券业协会绿色证券委员会主任委员单位和中国金融学会绿色金融专业委员会理事单位，参与制定了《绿色产业指导目录》《绿色债券发行指引》《绿色投资指引》等文件，协助湖北省政府编制湖北绿色金融发展规划（2018年—2022年）。在实践中，积极践行绿色发展理念，通过发行绿色债券、ABS、上市融资、并购重组等方式，为绿色环保企业融资165亿元，绿色债券承销规模保持行业前列。

国家碳达峰、碳中和目标愿景提出后，借助在绿色金融领域的先发优势，公司成为行业最先行动的机构。今年3月联合高校与媒体，共同发布证券期货行业首份《促进“碳达峰·碳中和”行动倡议书》和《行动方案》，7月14日完成首单碳中和债券的发行。

在业务布局方面，高举高打，不忘初心使命，积极跟随国家区域战略，服务地方发展大局。近年来，公司先后将深耕湖北、东北振兴、粤港澳大湾区等写入中长期发展规划纲要，积极在重点区域加强业务布局。在湖北地区，利用法人机构优势，精选一流团队为区域发展导入境内外金融资源，当好地方金融顾问、产业参谋，为地市、实体企业送金融上门；在东北地区，担任国家发改委推动发起的“东北振兴金融合作机制”秘书长单位，积极参与金融助力东北振兴工作，与吉林省政府签署战略合作协议，落地多个百亿级融资项目；在粤港澳大湾区，抓住市场机遇，加快业务布局，通过“一站式”综合金融服务持续提升区域美誉度和影响力。

站在“两个一百年”的历史交汇点，公司将继续守正笃实加快推进“合规、诚信、专业、稳健”的证券行业文化建设，深耕细作、久久为功，用文化的力量引领方向、促进发展、塑造形象，为我国经济高质量发展贡献力量。📍

额近百亿元，入围“国务院扶贫办企业精准扶贫案例名单”。全面脱贫后，公司火速布局乡村振兴，深入既往结对县继续推进美丽乡村建设，2021年3月11日，全国首个证券公司党建引领乡村振兴工作站在湖北房县揭牌。在去年新冠疫情期间，积极投身新冠抗疫，支援武汉、“三区三州”贫困县等地区一线防疫工作，捐款捐资，组织200名党员组成志愿者服务队，有力推进疫情防控和企业复工复产，获评民政部“中华慈善奖”、中央宣传部中央文明办“全国疫情防控最美志愿者”。去年，公司获评MSCI（明晟）ESG金融同业最高评级——BBB级。

六是狠抓文化宣导，多维度、多手段，让文化建设掷地有声。企业文化理念，如果只停留在理念，而没有把这种理念宣传、弘扬到每一名员工，那么企业文化就成为空洞的口号。公司将传播内容可视化、传播载体多元化、传播活动多样化，构建起了公司企业文化的立体式传播体系。在物理空间上，设有文化长廊、文化墙、文化陈列室，在全国百余家分支机构醒目位置张贴文化海报。建筑面积800平米、投资近千万的公司新办公楼“品牌文化体验馆”将于2021年9月投入使用。同时，通过内刊《风景》、“橙色星系”公众号等多媒体手段，讲好公司文化故事，传播正能量，用榜样力量宣导公司文化。此外，公司还通过“天风日”“读书日”“恳谈日”等活动为载体，以润物细无声地方式推进文化入脑入心。

业务层面：守正创新高举责任金融大旗

长期的企业文化浸润与滋养，使得“责任”与“担当”成为天风证券的战略自觉，业务发展显示出鲜明的生态底色与绿色特征。

在“与客户共生共荣”核心价值观和“专业文化”的引导下，公司坚持聚焦主业、做精专业，回归资本中介定位，将打造价值发现能力和资产定价能力作为安身立命之本。2015年公司不惜重金打造行业顶尖研究所，与持续做强的大投行板块、资产管理板块及投资板块形成业务闭环，构建起“资产发现——标的孵化——价值实现”的一站式全周期服务链条。

经过5年多的发展，公司研究业务自觉承担起国家高端产业研究智库的使命，扎扎实实深耕产业，实时了解产业动态、精准捕捉产业发展趋势，为一批国家权威研究部门、地方政府以及产业龙头实体企业提供高质量的研究服务。在此基础上，积极开展面向未来的工作，介入国家硬科技孵化：2018年天风证券研究所联合中科院上海分院以及50家上市公司发起科创联盟，3年多的时间筛选出视频技术、网络安全等领域的30余个优质项目进行孵化；2020年参与到人工智能、商业航天和航空航天3大硬科技孵化领域，与中科院智能所、中国航天基金会、商飞集团等各领域的头部研究机构和头部企业签订排他性的独家孵化协议。

去年疫情期间，作为本土券商机构，公司发挥机构优势，带着信念昼夜奋战，创造了多个全国、全省“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）、武汉港航发展集团、

在市场起起伏伏中，天风证券始终能够保持发展的动力与韧劲，就在于形成了一套独具特色的企业文化，即在党建引领下，“与客户共生共荣”“以创业者为本”的核心价值观和以合规文化、诚信文化、勤奋文化、专业文化、开放文化和责任文化为内核的企业文化。

天风证券王琳晶： 助力“双碳”目标实现 是券商的应尽之务

来源：《支点》杂志



中国证券业协会绿色证券委员会主任委员、天风证券总裁王琳晶

2020年9月22日，我国政府在第七十五届联合国大会上提出：“中国将提高国家自主贡献力度，采取更加有力的政策和措施，二氧化碳排放力争于2030年前达到峰值，努力争取2060年前实现碳中和。”

“双碳”目标，不仅是我国政府对国际社会的减排承诺，也是我国未来数十年经济社会发展的长远战略。

在实现“双碳”目标的进程中，绿色金融通过支持低碳发展，发挥着重要作用。作为绿色金融的重要主体，证券公司近年来在绿色债券等方面取得了积极成效，天风证券是其中具有代表性的券商之一。

未来，如何进一步助力“双碳”目标实现？如何更好地发挥引领带动作用？

围绕以上问题，支点财经对中国证券业协会绿色证券委员会（以下简称“中证协绿金委”）主任委员、天风证券总裁王琳晶进行了专访。

实际行动推动“双碳”业务落地

Q 支点财经：今年3月，天风证券发布了证券行业首份《促进“碳达峰碳中和”行动倡议书》，并率先制定了包含十方面任务的行动方案，为何会有这一举动？

A 王琳晶：多年以来，天风证券始终高度关注绿色金融。我们是行业中首家成立绿色金融一级业务部门的证券公司，并对绿色企业和绿色项目进行了大量业务投入。

不过，过去社会各方面对绿色金融的认可度和参与度不够高。“双碳”目标提出后，对经济社会提出了系统性的变革要求，绿色金融也得到前所未有的重视，我们对绿色金融的坚守，等来了巨大发展机遇。

因此，基于前期良好的工作基础，我们发布了《促进“碳达峰碳中和”行动倡议书》，主要包括六方面的内容：提高站位，加强绿色金融研究；投早投小，助力低碳技术创新；多管齐下，不断加大绿色投资；创新产品，大力开展绿色融资；主动作为，支持绿色企业发展；积极行动，深入参与低碳交易。

为此，公司针对自身制定了包含十方面任务的行动方案，具体为：一是加强绿色产业研究和绿色金融政策研究，真实了解实体经济需求，促进金融政策更加切合实体需要；二是推动上市公司环境信息披露，促进企业绿色信息的清晰化、透明化，以此作为社会资本投入参考；三是专门开展绿色投资，设立ESG（环境、社会和公司治理）投资部门，发行专门的绿色基金产品等，推动形成特定偏好的投资群体；四是进行碳中和指数编制，更好地描述绿色企业并应用在金融市场；五是参与碳中和建设发展，发挥产品设计、市场交易、金融服务功能；六是支持低碳技术发展和企业成长，通过多层次投融资激发科技创新；七是加强产品创新，解决绿色融资中的痛点、难点问题；八是设立绿色基金，从创业投资、产业投资、资产持有等方面培育更多参与主体；九是开展绿色资产管理，解决绿色资产流动性不足、溢价率不够等问题；十是做好绿色发展的宣传倡导，通过证券公司主动作为和公益宣传，增进社会各方面共识。

Q 支点财经：目前，行动倡议书和行动方案提出已有一段时间，是否已经有所成效

A 王琳晶：行动方案中的十项工作基本都已启动，有的取得了具体成果，但仍需持续加大投入，同时还需根据政策的深化演进，调整和丰富行动方案内容。

具体落实的工作有：形成了ESG投资的具体方案，专门部门的搭建也即将完成；发布了行业首份环境责任信息报告，并完成了首单碳中和债券的发行；会同外部专业机构，共同设立了绿色基金管理公司；重点围绕绿色低碳领域，对空气储能、钢铁镀锌废液处理、汽车尾气排放消减、脱硫脱酸等新技术和创业企业，进行了尽调考察；联

系储备光伏、风电等新能源资产，为其设计证券化方案；密切关注碳市场运行，并拟开展交易撮合咨询服务。

优秀证券公司应发挥带头作用

Q 支点财经：7月16日，全国碳排放权交易市场启动上线交易，公司计划如何全面参与其中？

A 王琳晶：我们认为，证券公司可以结合自身专业优势，深度参与碳市场的产品研发和设计。比如，根据当前碳配额的分配交易特点，开发现货、期货、期权、互换等挂钩金融工具，促进碳市场的价格发现和资源配置，活跃碳市场交易。

同时，证券公司可以发挥风险管理优势，协助各个交易主体完善交易风险管理体系，乃至帮助相关行业进行碳市场的研究和交易管理，提供综合金融服务。此外，还可以动员社会资本充分参与碳市场，包括自营投资、资产管理、公募基金等渠道，以担当重要的交易组织者和做市力量。

后续，我们还将深入对接钢铁、有色、煤炭、化工等碳达峰、碳中和重点行业企业，并联合各大金融机构，着力在绿色金融债券、碳中和债券、可持续发展挂钩债券、绿色ABS（资产证券化）、绿色REITS（不动产投资信托基金）等品种上，实现发行只数和规模的持续突破。

Q 支点财经：尽管绿色金融发展迅速，但绿色项目普遍表现出投资规模大、回收期长、收益率不高、溢价率低等问题，应该如何调动社会资本投资的市场能动性？

A 王琳晶：从证券行业而言，天风证券将继续发挥作为中证协绿金委主任单位的作用，协助监管部门和行业协会尽快制定出台绿色证券业务的相关文件和业务指引，呼吁和推动行业同仁加大绿色证券业务投入。重点在绿色债券认证、ESG投资标准、碳中和指数编制、绿色资产管理、证券公司参与CCER（国家核证自愿减排量）的业务路径等方面，形成更具体的制度安排。为行业开展绿色证券业务，提供良好的基础设施和外部监管支持。

优秀证券公司还可以发挥带头作用，抓住“双碳”目标下绿色产业不断扩围的机会，围绕科技创新充分挖掘具有更高增长潜力的新产品、新服务、新业态企业，利用股权投资、绿色基金、并购重组、IPO等多种手段，既扩大绿色投资规模，也分享合理投资回报。通过金融的充分投入，推动绿色产业和企业不断壮大。

此外，证券公司也要在金融产品上进行创新，比如针对现金流稳定但流动性差、溢价率低的绿色基础设施，可以通过REITS、ABS和持有型基金等形式，进行证券化和分散持有，引导社会资本加大绿色资产投资。



做大做强绿色债券

Q 支点财经: 绿色债券是证券公司最重要的业务之一，但Wind数据显示，2020年我国绿色债券发行规模占国内债券总体发行规模比例不足0.5%，如何继续做大做强绿色债券？

A 王琳晶: 从发行只数看，2020年我国绿色债券的发行只数，较2019年增长了10%。从这个角度看，绿色债券的接受度是在不断提升，发行主体开始向更加多元化的企业类型扩展。同时，也应该看到，我国绿色债券的绝对量规模虽然位居世界前列，但在债券总量中的比例还较低，发行人和市场的认可度还不高。

因此，有必要围绕绿色债券制定更加优惠便捷的政策机制，使绿色债券在发行利率、机构持有、市场交易等方面有更多的比较优势，充分体现国家对绿色金融发展的支持。金融监管部门正陆续发布促进绿色金融和绿色债券发展的政策文件，比如人民银行近期发布了《银行业金融机构绿色金融评价方案》，对相关融资工具的规模比例等作了要求，这将是一个动态的演进过程。

对证券公司而言，在这一过程中，需要发挥贴近实体经济和企业主体的优势，持续跟踪企业需求，准确分析其经济特点，为其制定最合理的融资模式并协助完成，着力推动产品形式、投资者等多方面的创新发展，稳步提升绿色债券的规模和占比。

Q 支点财经: 另一方面，绿色债券更倾向于国企。相关数据显示，目前我国以国企为主体发行的绿色债券占绿色债券比例超过95%，这是由哪些原因导致的？

A 王琳晶: 绿色债券的发行主体集中于国有企业，与绿色债券支持的项目范围密切相关。从历年发布的各版《绿色债券支持项目目录》来看，虽然绿色项目不断扩围，但在融资需求较大的绿色基础设施领域，如绿色交通、清洁能源、污水固废处理等项目类型，以及钢铁行业、煤炭行业、化工行业等仍是重点，这类项目的持有主体或行业企业主要是各类国有企业，因此占比高也在情理之中。

另一方面，债券市场本身也有信用偏好，对于高评级、大体量的国有企业发行人更为认可。特别是在近两年民营企业违约率提升的背景下，他们发行绿色债券确实面临一些困难。所以，有相当部分原因是市场选择的结果。

从未来发展趋势来看，“双碳”目标需要经济社会全系统深刻变革，因此涵盖国民经济的各类主体和各个方面。不仅是传统国企居于主导的基础设施和大类行业，包括各所有制的绿色制造业、绿色服务业、轻资产的绿色科技企业等，必然会迎来更大发展空间。民营企业在新兴产业中的积极作用，一定能够得到激发，相关绿色债券发行规模和比例也一定会提高。

Q 支点财经: 对行业和证券公司而言，在此过程中可以做哪些工作，以提升民企发行绿色债券的比例？

A 王琳晶: 还是需要政府和市场共同努力。一方面，可以在支持绿色债券发行的政策中，对民企发行绿色债券给予更多优待，比如降低企业发行绿色债券的费用、完善“绿色通道”机制、适当给予贴息等，尽量弥补民企相对国企在债券市场中的主体信用利差。

另一方面，证券公司可以密切关注实体经济绿色化转型的趋势和结构变化，加大对民营企业的融资支持，帮助他们通过不限于绿色债券发行来融资发展。可在民企成分较多的行业领域中，如新能源车、绿色服务业、绿色农业等领域，宣导和实践绿色债券发行。

同时，还可在发行人多元化、证券品种类型等方面开展创新，如在民企具有一定优势的新能源车产业、光伏产业等领域，发行专门的绿色债券；设计符合民企体量小、评级不高、科技创新成分多、内生增速高等特点的高收益债券或可转债；加大民企上市公司的开发力度等，身体力行适度增加民企绿色债券的持有和交易。

天风证券：坚持党建引领 “四个融入”激发发展澎湃动能

7月1日，中国共产党迎来成立100周年华诞。

记者了解到，天风证券党委近年来坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，结合金融企业实际，以“实现国人财富梦想、助推实体经济发展、党建引领为社会创造价值”为使命，紧扣公司发展战略和经营管理实际开展党建工作，将党建工作融入公司治理、业务拓展、企业文化、中心大局，探索形成具有金融企业特色的“四个融入”工作法，着力把党的组织优势转化为推动企业高质量发展的优势。

融入公司治理

据介绍，天风证券党委坚持将党建工作与公司治理深度融合，让党建工作引领在前、内嵌其中、支撑在后，确保党的领导一贯到底、落到实处。

一是加强顶层设计，确保有为有位。坚持党委班子成员与企业管理层“双向进入、交叉任职”，7名党委班子成员中有2名董事会成员和3名高级管理人员。建立党委参与企业战略决策、干部选派任用、员工激励考核、部门评先评优、公司经营管理“五个参与”机制，制定党委会、董事会、总经理办公会议事清单，明确党委会重点研究原则性、方向性、全局性重大问题，确保企业发展与党的路线方针政策同向而行。

二是加强过程管理，构建工作闭环。将党建工作目标纳入年度经营发展目标，年初逐级制定党建目标责任书，在公司战略会上与生产经营目标一同部署；年中一并研判调度进展情况，定期查漏补缺、解决难题；年底开展党组织书记抓基层党建工作述职评议。

三是加强工作保障，配强骨干队伍。设置党委办公室、纪委办公室2个一级部门和组织部、宣传部、群团工作部（社会责任部）、纪检监察部4个二级部门。选聘20名专职党务工作者，充实党建工作骨干队伍。积极对接辖区组织部门，从武昌区纪检、组织、宣传、群团等部门引进4名优秀年轻干部，分别在公司党委组织、宣传等部门跟岗学习，指导党建日常工作。

融入业务拓展

党的力量来自组织。天风证券从小到大，党委着力推动党的组织和党的工作向基层延伸覆盖，为公司发展壮大保驾护航。

一是组织覆盖与业务拓展同步到位。坚持业务发展到哪里，党的组织和工作就跟进到哪里，把党建工作向分支机构、业务板块、项目团队延伸，初步建立“总部党委—区域和条线党总支—基层单位党支部”组织体系，同步设立工会、青年、妇女组织。目前，党委下设31个党支部。

二是“存量做实”与“增量做优”同步实施。与“流动党员”一对一谈心，讲清制度规定，定制解决方案，及时



帮助100余名流动党员转接组织关系。实施“把业务骨干培养成党员、把党员培养成业务骨干、把党员业务骨干培养成中层管理者、推荐优秀党员中层管理者进入决策层”“三培一推”机制。近3年来，59名员工递交入党申请书，发展党员32名，其中业务骨干22名，具有硕士研究生以上学历的10名。

三是载体创新与典型培育同步推进。将脱贫攻坚、上市后资本运作、辅助科创企业IPO、上线资管量化MOM交易平台等急难任务作为激励党员“磨刀石”，设立20余个“党员责任区”、50余个“党员示范岗”，让党员在吃劲岗位当表率、克难关、展风采。注重典型引领，每年表彰10个优秀党支部、50名优秀党员、10名优秀党务工作者，让先进典型“靓”起来，争先氛围“浓”起来，引领力量“强”起来，拉得出、顶得上、打得赢的奋进精神在企业蔚然成风。

融入企业文化

天风证券员工平均年龄不到33岁，硕士及以上学历占比40%，集聚了一批高知识年轻群体、高技能研发人才、高层次管理精英。公司党委认为，只有秉持“以创业者为本”理念，把党建工作融入教育管理、关心关爱、成长激励中，才能成风化人、润物无声。

一是严格教育提素质。推行“高管带头学、支部集中学、党员自主学、线上线相结合”“三学两结合”学习法，在微信公众号、OA系统中开设党史学习、“微党课”等功能，实现全员上线学习。将习近平新时代中国特色社会主义思想作为学习培训的首课、主课、必修课，以党史学习教育、“不忘初心、牢记使命”主题教育等为契机，连续三年组织党员赴湖南长沙、湖南韶山、浙江嘉兴等红色教育基地学习。

二是强化激励助成长。在利益分配上，明确“客户-员工-股东”分配顺序，坚持员工比股东优先分享企业发展成果；在员工成长上，实施“星云”人才培养计划，针对员工个人成长、业务提升、管理经验等“痛点”需求，上线“星·E学”线上学习平台，累计培训员工27567

人次，培训覆盖率100%。

三是真情服务解难题。将为民服务根本宗旨融入金融机构“合规、诚信、专业、稳健”执业操守，打造合规文化、诚信文化、勤奋文化、专业文化、开放文化、责任文化“六位一体”的特色企业文化，以“天风日”“读书日”“恳谈日”等活动为载体，帮助员工协调解决人才政策等实际困难，让员工感受到党就在身边。

融入中心大局

金融是实体经济的血脉，为实体经济服务是金融企业使命所在。作为武汉的金融法人机构，公司党委深切感受到，发挥党组织和党员作用，关键要与服务地方大局相结合、与服务实体经济相结合、与履行社会责任相结合。

一是把党旗擎在金融服务发展的最前沿。聚焦打造“五个中心”、建设现代化大武汉，党委牵头为地方企业融资服务，推进债券发行与承销业务，累计融资近300多亿元。举办资本市场年度策略会，邀请1200余名公司高管、行业专家、专业机构投资者服务武汉上市企业倍增计划。率先倡导设立绿色证券委员会，打造国内首家绿色金融国际研究院。

二是把堡垒筑在脱贫攻坚第一线。组织30余名党员业务骨干赴国家级贫困县房县，成立证券行业首个“党建引领乡村振兴工作站”，在当地组织资本市场专项培训30余场，指导5家企业在武汉股权交易所挂牌，实现房县企业四板挂牌“零”的突破，连续两次入选国务院扶贫办“全国企业扶贫优秀案例”。

三是把党旗擦亮在抗击疫情特殊战场上。面对突如其来的新冠肺炎疫情，党委组建以党员为主的200人志愿服务队，为117家医疗机构捐赠209万件紧缺物资，为近7000名滞汉人群、福利院老人捐赠生活物品。④

国资持续增资

天风证券作为国有资本主导型混合所有制券商后续发展可期

来源：中国经济网

10月29日，天风证券定增限售股解禁上市，然而天风证券股价不降反升，截至下午收盘，股价上涨1.03%。分析人士称，这是在当前环境下，天风证券国有资本主导型混合所有制所产生的积极效应。根据公告，武汉商贸、湖北省联投、人福医药、当代集团、三特索道、上海天阖等天风主要股东回函公司称无减持计划。

战略股东关系稳固，国有资本主导型混合所有制券商新样本

今年4月，天风证券非公开发行满额募资81.8亿元，其定增对象包括广东恒健、曲江金控、武汉金控、西安自贸港、四川国资在内的央企和地方国资平台，中国银河、申万宏源、开源证券、东海证券、联储证券等券商，中国人寿、中意资管、财通基金等公募及险资等共15家机构。分析人士称，天风证券旨在与央企和地方国资平台开展深度产融协同，与泛同业金融机构打造业务共享机制，形成业务拓展集团军；与资金端股东共同打造推进我国硬科技孵化、新旧动能转化的高质量金融“输血”平台。10月29日，该次定增股进入解禁期，当日天风证券股价不降反升，截至下午收盘，股价上涨1.03%。

据分析，股价稳定与其重要股东的国资背景有很大关系，当前天风董事会（不含独立董事）共10名成员，国有股东背景的董事占席超过50%。值得一提的是广东恒健推荐人选已增补进入天风证券第四届董事会，而其只是天风证券第八大股东，未来是否有动作值得期待。公开资料显示，广东恒健是广东省净资产规模最大、资本实力最雄厚的省级国有资本运营平台，代表广东省政府、省国资委持有南方电网、南方航空、中国广核集团、宝钢集团、中航工业通飞等央企股权，拥有全资及控股企业20多家，而天风证券是其第一家、也是唯一一家入股的券商机构。

逆向混改，不断引进国资背景股东

公开资料显示，天风证券于2008年在湖北、武汉政府的推动下，将注册地迁至武汉，彼时其民营股东股权占比80%。自2009年起，不断引入国有资本，目前湖北省、武汉市两级政府主要投资平台均是天风证券股东。以武汉商贸集团有限公司（前武汉国资公司，以下简称武汉商贸）为例，作为战略股东连续6次增资，根据天风证券三季报显示，武汉商贸以8.07%的持股为天风证券单一第一大股东。据接近天风证券人士透露，武汉商贸十余年来对天风在资源上尽力扶持，在经营上充分授权，对天风证券的发展起到了关键性、决定性的作用。使天风证券充分发挥混合所有制优势，在短短十余年实现多轮跨越式发展，从行业末尾跻身行业中游。

天风证券三季报显示，前10大股东中，国有背景股份占比高达69.49%。“天风证券已是典型的国有资本主导型混合所有制券商，这对当前全面深化改革，进一步发展国民经济具有深远意义。”

据天风证券公告显示，天风证券国资股东武汉商贸和湖北省联投回函称：“目前无减持公司股份的计划。”而人福医药、当代集团、三特索道、上海天阖等民营股东也回函表示：“未来3个月、未来6个月无通过集中竞价方式减持公司股份的计划。”这无疑又给二级市场注入一剂强心剂。

合规持牌经营下，券商竞争力有望进一步提升

在10月24日召开的第三届外滩金融峰会上，中国金融四十人论坛（CF40）特邀成员、央行金融稳定局局长孙天琦指出，金融作为特许行业，必须持牌经营。全国性金融牌照只能由中央金融管理部门颁发。

市场人士分析，央行官员强调持牌经营，在严防风险的情况下引导新业态健康合规成长，有利于提升资本市场发展质量。当前资本市场位于“牵一发而动全身”的重要历史地位，是促进国民经济高质量发展的“助推器”。该事件对于境内全牌照券商而言，是重大利好，政策红利、牌照红利还将持续释放。

据了解，2021年11月1日，《中华人民共和国个人信息保护法》将正式施行，境内券商在持牌合规经营以外，充分重视数据安全。据了解，天风证券早已将金融科技作为公司重要战略布局，从数据安全制度、基础设施安全、数据全生命周期安全保护以及数据场景化管控几个方面全面部署，充分防范用户信息安全以及合法化、合规化方面存在风险。④

用凝聚战胜逆境 用坚毅开拓发展

——第三个天风日活动圆满举行

10月22日，第三个“天风日”主题活动在公司总部举行，现场向入职20、15、10和5年员工代表授勋，并揭晓券业首个脱口秀系列活动——“天风听我说”冠亚季军。“天风日”是天风人承载荣誉、继往开来、激励前行的纪念日。董事长余磊出席活动并讲话，公司领导吴建钢、许欣、洪琳、吕英石、王洪栋、刘全胜、付春明、肖函、胡西伟、浦海龙、邵泽宁、于博、诸培宁等参加活动并为勋章学长授勋及颁奖。



董事长余磊现场用一段脱口秀讲述了他天风15年的感受并对全体员工提出要求。他指出，保持向前冲、向上冲的态度和姿态是公司发展的重要经验，接下来公司将进一步储备足够的子弹，为稳健发展做好准备。他要求，全公司要以合规风控为底线，把握住如北交所等资本市场直接融资的巨大机会，用“坚毅”开拓发展。他强调，“凝聚人心要放在人力资源建设第一位”，明确员工干部的发展目标，清晰淘汰规则，保持团队的团结和信任。“天风进一步提升发展质量，向精英化、专业化、国际化、市场化发展”，最后他动情地说：“我将继续倾注全部心力。”

天风温度

23

用凝聚战胜逆境 用坚毅开拓发展
——第三个天风日活动圆满举行

26

20年学长周娟
相信的力量，越走越对！

识才重才、礼贤下士。谈到10年前为何从头部券商来到赢弱的天风，10年勋章学长、副总裁吕英石说：“我们这批高管来公司可能都是因为董事长。”2011公司在武汉一个不起眼的写字楼里办公，董事长办公室设在其中的设备层并且没有窗户、非常简陋。“第一次见面，董事长让我坐在沙发上，他自己坐在地上跟我聊。有这样的一把手，不来这里来哪里？”

10年勋章学长、董事长助理、人力资源行政负责人于博现场用“以信用铸就信任，以坚强拓出坚毅，以包容造就开放”三个层次分享了在公司的感受，“在遇到障碍和问题时，组织文化展现出坚毅的特质，大家代际延续下来的开放精神，构成了公司不懈向前的发展。”

按照惯例，公司向入职5年、10年、15年和20年员工分别授予银质、银镀金和999纯金勋章，感谢他们对公司的付出与贡献。20年员工、什邡峰北路证券营业部周娟说：“客户聊天经常跟我说像我这样能够在一个行业一个公司坚持20年的人不算太多。”让她自豪的是在天风经历的一切喜悦和希望是她人生中最好的“礼物”，“感谢天风，感谢自己。”



董事长余磊为二十年学长代表周娟授勋



监事长吴建钢，副总裁许欣、洪琳为十年学长代表授勋



十五年学长代表余磊董事长、陈思娇展示手模及勋章



副总裁吕英石、王洪栋为五年学长代表授勋



十年学长代表吕英石(左)、于博(右)分享入职感受



副总裁刘全胜、合规总监付春明为五年学长代表授勋



公司企业文化建设领导小组副组长吴建钢，成员许欣、洪琳为“天风听我说”亚军颁奖



公司企业文化建设领导小组成员吕英石、王洪栋、刘全胜为“天风听我说”季军颁奖



公司企业文化建设领导小组成员肖函、邵泽宁、于博为“天风听我说”优秀奖颁奖



公司企业文化建设领导小组成员胡西伟、浦海龙、诸培宁向“天风听我说”获奖选手授予“企业文化宣导大使”称号



扫码观看活动花絮



今年是在上交所主板上市的第3年，也是第三个“天风日”。为营造积极向上的创业文化氛围，凝结最广泛的天风人的力量，天风证券通过精心策划，找到员工个性化特征与公司文化、行业文化之间的契合点，于今年7月推出首个券商企业文化建设脱口秀大赛——“天风听我说”，脱口秀视频上线10小时，就进入“新榜”视频排行榜第7名，截止发稿视频浏览量突破50万次，并被财联社、证券日报、南方财经等媒体作为行业文化建设优秀案例向社会推广。

活动现场，马畅代表120个部门的162位参赛选手带来了现场脱口秀，“吐槽”主办方用网综的操作模式把员工磨成了“脱口秀练习生”。大赛执行总导演郭怡人现场以“你们说的都对”为主题表示“你们提的我们都改”，并欢迎大家参与下一届脱口秀大赛。现场精彩视频将在“天风证券视频号”推出，敬请期待。

2021年是新世纪第三个十年的开端，亦是天风新十年的开局之年。公司将继续通过更加丰富立体的企业文化展示，向客户、员工与股东传递未来十年的发展自信，让更多的年轻人成长、担当，共创共赢，形成牢固的责任共同体、使命共同体。

公司在汉各部门负责人及员工代表参加活动。



公司企业文化建设领导小组组长余磊为“天风听我说”冠军颁奖

20年学长周娟

相信的力量，越走越对！



什邡，四川省县级市，一个绝大多数中国人都不知的城市，城区人口只有13万。

然而就在这里，天风证券什邡奎峰北路营业部深耕了20余年，凭借专业金融服务持续为客户创造价值。今年仅产品销售近2亿、综合排名公司零售第三（截至11月5日），仅次于辽宁分公司和山东分公司。拥有20年司龄的什邡奎峰北路营业部总经理周娟说：“我们的产品包括公募基金、私募基金和天风资管产品，而且结构均衡，值得一提的是资管产品，8月底9月初就卖了5000多万，给了我们极大的信心和鼓励。”

相信公司，相信自己

相较于北上广深等一线城市的分支机构，地处西南腹地的小城什邡全无区位优势可言，尽管如此，什邡营业部始终保持着强劲动力。“什邡城区只有13万人，除了思考如何更好服务客户，我们能做的就是无条件相信公司、相信财富管理战略转型并迅速响应。”周娟说。此外，四川地区还实现了公司首个总分支管理模式——总部向分支机构的专业赋能，管理半径缩小，业务交流增多，实现业务落地和客户触达，“每开一次会，我们的打法就更明确。”公司的战略转型和总分支管理模式让周娟和营业部“很明白自己的路在哪里，”并把产品销售作为重点工作布局。

“以前我们自己的产品种类非常有限，但现在产品体系非常健全，而且做得真的很好。”4月到6月，营业部陆陆续续卖了几百万的天风臻选1号、3号，天享2号等FOF产品，得益于这些产品在市场上良好表现和积累的口碑，今年8、9月份，营业部一下子卖了5000多万的天风资管产品，“现在的客户也越来越专业和理性，了解到我们的产品好，自然会激发投资热情。”

产品卖上去了，客户满意了，营销人员也自信了，这让周娟和团队非常有成就感。“因为相信公司、相信产品、相信自己，会发现我们做的事儿是对的，越来越对，然后会一直做下去。”

“让客户赚到、来了就不想走”

在大资管时代和行业经纪业务转型背景下，产品销售业务越发重要。靠客户开户交易佣金的时代已然落幕，如何让客户实实在在的“赚到”是周娟一直在思考的问题。

如何打造一支能根据不同的客户特点来营销的硬核团队呢？第一、早会聚气。每天早会，营业部“投顾专家组”为全员从不同角度反复解读总部提供的行业资讯观点、产品信息等，“我们还会增加一些销售技巧，让大家演练、经验分享，做到聚集人气、士气”；第二、微课课堂，“以专业的金融服务持续出现在客户的生活中”。比如营业部销冠杨骞，通过微信群坚持每天给客户解读新闻行业资讯，注重与客户交

流，用专业服务影响客户。今年7月杨骞挖掘客户需求，以500万首单销售业绩助力了臻选1号的募集，后来该客户还买了100万的金戈-量锐2号，并且对天风资管产品态度积极。“所以我一直跟大家说，一定要长期朴素的出现客户的生活，让客户来了就不想走。”第三、张弛有度的内部管理；第四、良性竞争。分公司、营业部每天都会公布片区、个人销售业绩，“大家看到业绩榜会反观自己的工作，为什么你能卖？有什么方法可以学习借鉴？”久而久之形成良性竞争。

感谢天风，感谢自己

2001年，周娟加入天风才不到20岁，从营业部柜员一步步做到管理岗位，伴随天风一路成长，更见证了自己的蜕变。

“最难忘的还是公司上市前后的深刻对比。刚入职那会儿，行业处于熊市，天风行业排名末位，都怀疑自己入错行了。”周娟说，随着天风的快速发展，2018年在上交所主板上市，2021年完成定增，注册资本增至86.66亿元，从2017年开始连续5年获中国证监会授予的券商A类及以上评级。“什么是腰杆逐步硬挺的过程？这就是！”不止于此，逐渐丰富的产品体系和市场认可度也大大增强了周娟和团队的营销自信，10月28日天风资管天风臻选1号FOF荣获券商资管顶级奖项君鼎奖认可，“当晚我还发了朋友圈，那种喜悦和自信只有经历过才能尝出甘甜。”

20年学长周娟直言，在天风收获的更多是力争上游的内驱力。“以前的天风很不起眼，如今扶摇直上，那么你也要不断往上爬，”周娟做内部培训时也经常鼓励大家，“爬到食物链的最顶端，并且带着你的客户往食物链顶端爬。”目前公司正在构建全谱系产品线，以满足不同客户的需求，为客户创造稳定可持续的投资回报。“客户好了我们才会好，我们始终是客户的利益共同体。”

“客户聊天经常跟我说像我这样能够在一个行业一个公司坚持20年的人不算太多。”让她自豪的是在天风经历的一切喜悦和希望是她人生中最好的“礼物”，“感谢天风，感谢自己。”

2021年度勋章学长名单



20年勋章学长

周娟、戚耕耘、谢平



15年勋章学长

余磊、刘海丽、付岷丹、杨帆、邱耀慧、陈思娇、李春皓



10年勋章学长

王琳晶、刘诚、沈颖、仇明月、杨嫩祥、张晓鸣、吕英石、王健、王磊、刘伟、朱刚、刘中屹、李军、陈智强、靳嘉春、张莉君、朱霞、王荣朴、蒋孝强、王军、史钊、于博、崔珺、任琪琦、何飞、程扬、石丽芝、孙汉青、明利、张熙、张冰心、陈泽峰、鲁晓艳、夏莉、王芊芊、翟连杰、吴贵花、连伟锋、丁思杰、王博娅、黄翼、刘防、程祥钰、蒋夕沛、钱锋、任赞喆、薛晗、杨德瑞、但愿、周娟、杨世冬、于轩、黄必琼、田金梅、陈蕴、刘晓磊、王晓晨、刘飞、范辉、张伟



5年勋章学长

李璠璠、牛冬、蒋妮汝、刘贻培、杨康黎、郑艳杰、翟莹、王三红、蒋帅、盛于蓝、舒亚林、蒋佳明、李云浩、魏利军、罗源华、肖涵穗、甘骏超、张伟明、杨桂云、谢宏、张磊、罗睿文、黄佳艺、陈杰敏、李月阳、覃力里、赵宇思、黄御纶、留宗灿、冯翠婷、孔慧、叶剑波、朱钰鹏、陈婕妤、霍玉瑛、史春阳、孟雪婷、龚小红、王明媛、黄兴源、俞敏鑫、杨羽辰、饶丹敏、吕王瑞、胡慧芳、熊凯、周武星、石晶晶、杨洋、李方、陈章、何扬、彭洋、卢静怡、文浩、陈宇奇、谭倩、李阿婧、马骏、邱华、张青、顾轶晟、谭中博、崔崑、刘章明、温玉章、李鹏、李娟、李青萍、苏萍萍、尹幸福、夏哲伦、冯淑娟、何嘉欣、李漫、黎琪、楼宇波、葛玉琴、周健雯、魏博静、何力、余新露、刘刚、倪畅、文舒、何雪峰、徐自强、张佳娜、巩方舟、冯坤、张千帆、谢诚、孙明、丁怡、陆忆菲、施晴、张罗乐、左丹、崔宇、蒋苒、李雅新、陈超俊、樊诚静、刘樱、李靛一、位云芝、张程、鞠彬彬、涂雪琼、程欢胡、文静、李蔓嘉、张芷芸、黄俊、范军军、张光兴、祝忍谋、潘珺、王剑波、秦雪、谢媛、郑晓丹、陈思思、马琨、毛倩君、胡晶晶、许向真、朱晔、孙海洋、彭鑫、李元瑾、周静、程杨、许楠、储晓腾、南润希、吴静、左怀民、李甜馨、叶之晨、檀娟、冉雪梅、何文潇、徐娟、熊铎、朱硕、周旭、韩曼玲、吴小嫣、程远鹏、曹流、徐源艺、王晨阳、孙玉翔、侯娟、蒋锦慧、王子佳、周偲、李贤波、邱天、叶土生、洪成全、郭怡人、陆良、靳滢、宋岩岩、龚晔、杜纪昌、王雅琪、查卫峰、徐彪、史涓溪、江娜、吴小丹、施俊、季卫华、蒋理、王彩琴、张鹏、王茜、程新琪、白璐、蒋席子、王玲、叶宋禹、曾令文、詹骏麟、成海兰、赵岩、廖立群、原博、赖朝瑞、肖萌、孙亮、顾茜蕾、王华、孟庆伟、张煜、张彦玲、卢雨婷、任霜、李丹妮、张爽、曹加、任智宇、席俊豪、谭佳妮、童欣、蔡俊杰、权量、孙彬彬、刘晨明、李涵、王学冉、刘艳秋、韩俊、朱奕、戴爽、吴一纯、任丰仪、王建国、李珂、刘名斌、林屹皓、崔琳雪、董彦成、刘劲松、叶宁、刘文慧、张增强、马健勳、徐文清、杨洋、刘婷婷、刘于毅、颜子盛、张伟、李震龙、赵晓光、熊志威、况秋平、邵帅、徐思思、于杨、刘佳、魏倩、徐学莲、陈开运、佟强、苏灵芝、潘暎、朱量、丁莎、郑远洋、徐梦婷、王芮、熊丹、周鹏、汤景云、王堃、张兴、宋雪涛、柯铨、冯文悦、韩昊奇、耿维康、张鹏、李伟哲、杨红英、张瑜、陈潇华、林静、刘宇飞、张婷、郭剑桥、陶欣、赖刚、郭亚兰、胡涛、宗雪丽、张帆、吴旭云、任兆宏、裴静、王安东、龚微微、廖强、田大胜、苏颖、李裕、赵文迪、易志刚、杨睿哲、李伊玲、钱巍巍、徐笠原、余梦颖、袁玮、郭丰、王磊、高文雅、肖剑、夏旻、吴先兴、田源、张峰、吴雅迪、魏巍、胡勇、王锴、王力振、李智杰、段友霞、周宇桓、王蓉蓉、杜苑苑、李建美、吴立、杨诚笑、何媛、张彩

《天风听我说》是天风第一档企业文化脱口秀大赛，围绕话题“我在天风的故事”畅聊在天风的工作、成长经历，对企业文化的所听、所见、所感等。我们希望通过这个栏目让大家看到在每一个能打仗、打胜仗的天风人背后那些不平凡的故事。经过短短一周的报名时间，来自全国各地120个部门、分支机构及子公司的162名参赛选手。

硬核选手

这届选手到底有多硬核？一起来康康吧！小姐姐81人，小哥哥81人还真是旗鼓相当呢！而且才华与颜值统统在线：人大复旦、武大华科、南开中财、Columbia University in the city of New York、Singapore Management University、University of Sussex……（妥妥的学霸）

职场达人

职场上Ta们是CFA持证人、日行万里跨越山海的投行人、比赛可以第二合规必须第一的合规风控人、日管百亿资金的财务人、“特许金融科技师”证书项目首批持证人、上交所、深交所特约讲师、新财富、同花顺最佳投顾、4次获得中国新闻最高奖项——中国新闻奖的新闻人、原创短视频“行业研究rap”3小时破10W+的“金融音乐人”……（呱呱呱唧）

宝藏青年

发现了一些“奇奇怪怪”的称号：武汉大学湖滨七舍315室最好男人、一个话剧演员、一个英文配音员、印章管理员、饮水机管理员…横渡钱塘江的“泳”士（筹备横渡长江中）、3年自驾34个城市，行程15万公里的行路人、重装户外女领队、浴室歌王……西北孤狼……（啊，奇怪的知识又增加了呢~）

最终50位选手入围复赛并获得“天风听我说50强”称号，通过网友线上投票和由公司经营管理层、媒体代表组成的学长顾问团投票加权相加的总分，评选出冠军1名、亚军2名、季军3名及优秀奖2名，并被授予“天风证券企业文化推广大使”称号，他们将参与公司级大型品牌宣推活动、校园招聘宣讲会、企业文化活动等，持续宣导行业及公司企业文化。

天风听我说

（以参赛者姓氏笔画为序）

- P30 被按扁的键盘
- P32 与其躺平，不如战斗
- P34 可爱并购人，有些偏执、有点温暖
- P36 妄谈券商逆袭之道
- P37 我在零售这十年
- P38 我在天风的故事
- P39 我在投行项目上遇到了晓明哥
- P40 半山腰太挤了 我们峰顶见
- P41 从0到1和从1到0
- P42 产品经理程序员互怼日常
- P44 “吴老师，急！”
- P45 我在天风这些天
- P46 乙里乙气？不，我们已经“乙”结金兰！
- P47 拒绝躺平，一路向前
- P48 “客户” 老爸逼我去天风
- P49 坚守本心，追寻生命中的那道光
- P50 与有趣的人一起，做有趣的事情
- P51 数据工程师的青春伤痛文学：四季
- P52 在天风“打怪升级”的日子
- P53 我在天风的故事
- P54 凌晨接完电话，不觉泪流满面
- P55 天风故事之追风少年



被按扁的键盘

——我在固收交易室的故事

我毕业于哥伦比亚大学金融数学专业，去年作为应届生加入了天风固定收益总部衍生品产品部，目前是交易室的交易员。我的兴趣爱好广泛，平时喜欢游泳、篮球、户外写生、制作微电影；特长技能方面，我在计算机编程和数学建模方面能力突出，绘画和平面艺术也有一定的基础。

从学校写完案例推完公式站完满头大汗的毕业典礼，我做了固收交易员。

新来乍到的应届生有三大乐趣：接触新业务、和新同事social、和老同学聊各自的近况。于是当我说在交易室时，意料之中的，大家露出好奇的眼神，也意料之中的，开始五花八门地脑补出一些比较常见的刻板印象——极端理智、不苟言笑、咖啡成瘾，在被问到我这个曾经系里出了名的“做题家”成为固收交易员有什么感受，我想想了想，“能动能静，以及会一直在用一个按键不大灵敏的键盘”。

想来“动静结合”似乎能一定程度上描述我的工作状态：“静”的时候连续几个小时一动不动的坐在桌前啃论文搭模型，到了晚上小米手环告诉我今天它也不知道我到底有没有走过哪怕是一步路；但要到“动”的时候，那可是一番截然不同的景象：在交易机和工位间上演折返跑，恨不得自己长出三头六臂同时联系到中介、后台和对手方，并把自己的大脑直接连到电脑上（马斯克啊，快点做出脑机接口吧！）。

“是这样的啊，手速可是你成为优秀交易员的必修课喔！”我们的投资经理不无调侃地说道，“当你发现自己键盘的几个按键开始不灵了，那么恭喜你迈出了成为交易员的第一步！”

自己体会到这句话的意思还是在几个月前交易中心计划开展一个新衍生品交易的时候，我们几个一听大为振奋：好家伙，可算是等到你了。由于我们关注它的底层标的物已经很长时间，一直希望有类似的衍生品工具能拿来交易，或者用交易员的话更直白的说，够灵活、能投机、有机会。确定了上线时间，我们就立即去挨个联系了熟悉机构的交易员伙伴，寻找对手方，之后便是各种各样的交易前准备。

从前台的模型测试，到中后台的合规风控流程准备，从资金划拨，到更新



66

在9点0分0秒到来的一瞬间，弹窗突然停止，提示文字从“未到交易时间段”变为了“已发送”，大家看着成交界面长舒一口气，然后欢呼起来：我们是全市场的第二笔!

99

软件硬件设备，甚至联系了IT的同事把办公室的网速来回测试了好几遍。在旁人看来，我们恐怕就像春游前激动得睡不着觉的小学生。

到了正式交易的当天早上，交易对方和我们想出了一个颇有志向的目标——我们不仅要参加首日交易，还要达成全市场的前三！于是双方把商议好的价格早早输入了交易中心的平台，就等着9点钟声响起的那一刻用最快速度点成交。需要承认，即便在技术部门好哥们的帮助下，我们的网络连接顺畅，但是想到全市场的参与机构众多，想抢先成交还是个颇有难度的挑战。

经过一番小心翼翼的摸索，我们发现确认成交可以通过键盘上control+D和control+Y完成，这可比鼠标来点点击要快多了呀！于是逮住这两热键就是一通狂按。我拿重物压在control键上，用手臂压住以保持按键处于按下的状态，之后两只手分别对D和Y键高频输出。在键盘看来，我仿佛是无限猴子实验里疯狂敲键盘的猴子，坐在那里单调但又高速地打着“DYDYDYDY”。但在交易系统界面上，我能清晰地看到弹窗弹出、关闭，那便是在频繁地发出交易请求，以确保能在9点的第一秒里就提交有效的交易。

“好家伙，双十一秒杀都没见过你点这么快。”路过的同事不时发来调侃。

时间接近9点，交易系统的弹窗突然慢了下来，这是因为连入的



1号退役键盘，不仅是control键，两个ctrl键也钝钝弹不起来了……话说，指尖高速摩擦后的键盘锃亮锃亮好闪啊~

交易机构变多了。在9点0分0秒到来的一瞬间，弹窗突然停止，提示文字从“未到交易时间段”变为了“已发送”，大家看着成交界面长舒一口气，然后欢呼起来：我们是全市场的第二笔!

之后我们又经历了各种不同的新产品发行，新的利率互换、利率期权品种等等，我们都一直在尝试这种充满“喜剧效果”的做法。然而直到有一天我在普通地复制文字的时候感到那时被压在手臂下面的左侧control键，弹簧变得钝钝的。

“看来交易的时候还是太激动了啊，用力过猛。”

“这就是你无敌手速的代价吧？”同事接下了我的话。

“或许我们该找个解决方法了。”

虽然这样说，但是我们却不约而同的看向了键盘右侧那个崭新得多的control键，露出了会心一笑。



上午8点半，马畅同学已经坐在工位上准备拼手速抢交易了!



扫码观看天风听我说脱口秀视频

即使默默无闻，但只要心怀着打造好天风品牌，我们眼里的光就会是夺目的，这些光也会凝结成一股力量，一股常常在公司能够感受到的力量，那就是“团结出奇迹”和“使命必达”的力量。

与其躺平，不如战斗

研究生毕业于中国美术学院，曾任职于当代明诚、复星国际及卓尔数科，负责品牌营销。

大家好，我是来自品牌管理部的小马，研究生毕业于（中）国美（美术学院），是的，不是苏宁。今年天风国潮文化衫就出自我的手绘。

掐指一算，来天风已经五个多月了，你问我最大的感受是什么？那就是——“997”的金融人。这些日子我过的很充实，充实到什么地步呢？全部门早9对晚9是常态，有个周末被叫来加班，早上9点半一直干到第二天凌晨5点。让人感动的是大大小小的领导们一直陪着，月亮不睡他们不走。充实到我终于懂了什么叫白驹过隙，是的，我家那条小白狗都快不认识我了，经常莫名其妙的对我狂吠。

从读书到工作，一直都做着跟品牌相关的事儿，导师也好、领导也好，都在说“作为一个专业的品牌人，一定要将自己放在品牌之后”。然而在同事们的帮助和自身的“内卷”下，我成功地把自已“推了出去了”，这都需要感谢在天风的每一个“第一次”。

来天风做的第一个项目叫“天风喊你来武汉”，当时我刚入职2天。跟同事们讨论后，决定在“武汉解封一周年”之时，通过镜头展示疫后重振后的武汉风貌和精神，这也是天风这家武汉的法人金融机构对这座城市的热爱。于是我当上了人生第一次“主播”，哦不，是“吃播”，我与部门董小姐一起“3天挑战吃遍武汉过早”。挑战成功了，但更奖励给你了一身膘。不过真的值得，因为除了吃吃喝喝，满足了我作为一个土生土长的武汉伢爱这座城市的私心。人是需要温度的，品牌更是需要去传递温度。你，感受到了吗？什么？还没看过？请关注视频号“天风证券”，搜索关键词#天风喊你来武汉#。

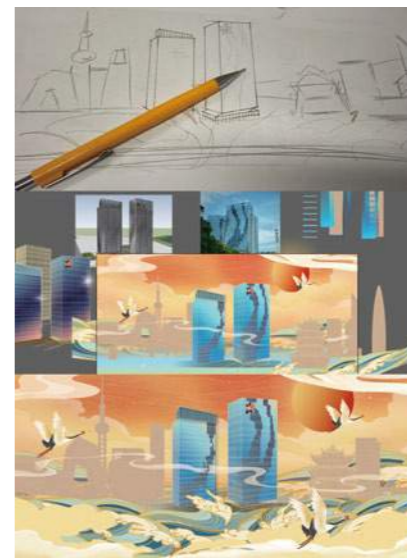
大概因为是学美术就一定会拍好照的大众认知，我开始参与了一些会议拍摄的工作，说实话，刚开始我是慌的，因为这也是我的“第一次”。当然，这项任务，让我有了非常多的机会与公司里高管们频繁“接触”。每一次出发前，部门的 tony 老师们都会提醒我注意仪容仪表。听到“只要企业好，我怎么都可以”“除了命没有什么可拼的”“尽心了，尽力了，办法总比困难多”“办企业，就是为年轻人打出一片天，要关注一线”“与其躺平，不如战斗”“金融企业要承担更多历史使命，要主动服务国家战略，要助力共同富裕”时内心总会澎湃无比，我想这就是文化的引领力！高管们都一马当先，就算鞍马劳顿我也一定要策马扬鞭。从第一次按快

门都会手指发抖的我到现在小伙伴们跟我说“一额，没想到你拍的还可以啦！”“哇，你能把他拍得这么帅！真棒！”其实，“捕捉”跟“收集”每一个瞬间，都是品牌人的必修课，当然品牌人之间的商业吹捧也是一种前进的动力。

起初，我以平面设计的身份来到公司，殊不知现在的我，成了“品牌部短视频基地”的一名“剪辑师”，没错，我的“第一次”又来了。从前的我策划过视频方案、出过脚本、写过文案，唯独没有“剪过视频”。在剪辑第一条视频前领导跟我说：“这内容挺简单的，30分钟应该足够。加油，小马！”在兄弟姐妹的加油声中，我花了整整1天半的时间。当时我一直跟我自己说：肯定是电脑配置有问题。从7月10日，自成立“视频基地”起，已经大大小小推出了近30支短视频，点击量超过30w，甚至还有媒体老师来“取经”，当得知视频团队只有我一个主力时他们竖起了大拇指，这就是作为天风人、天风品牌人的自豪！而这背后是恶补金融知识、自学剪辑技巧、联系公司的宝藏学长，用团结和集体的力量，宣传公司品牌，更重要的是帮助普通投资者了解金融、了解天风，我想这也是天风责任金融的组成部分。

最后，感谢部门其他学长毫不吝啬地分享了很多他们的第一次给我，让小马少走了不少弯路，他们知道这匹马的身体素质不太好，毕竟5个月里感冒了7次，每次准备去查核酸时感冒就好了。很感谢工作中每一个“第一次”，因为没有这些“第一次”就不会有那些七八次后的“小惊喜”。在我看来，品牌工作的自豪就是看着聚光灯下的璀璨时可以跟自己说一句“我参与了”的兴奋，即使默默无闻，但只要心怀着打造好天风品牌，我们眼里的光就会是夺目的，这些光也会凝结成一股力量，一股常常在公司能够感受到的力量，那就是“团结出奇迹”和“使命必达”的力量。

我是小马，会继续心中有梦、眼里有光向前冲的小马。🐎



文化衫设计图



#天风喊你来武汉#



扫码观看天风听我说脱口秀视频

可爱并购人， 有些偏执、有点温暖

本硕均毕业于上海交通大学，本科数学系，硕士安泰金融系。2018年7月毕业后即入职天风证券并购融资总部（上海），曾主要参与广日股份要约收购项目、居然之家借壳上市项目、博通集成再融资项目等。通过司法考试、获得CFA持证人身份。

2018年，那是一个夏天，我在与天风的劳动合同上签上了自己的名字。

2021年，又是一个夏天，我在天风度过了三个春夏秋冬。

很感激，走出象牙塔的时候，是天风对我伸出了橄榄枝；很庆幸，迈入社会的第一步，是并购融资总部给了我成长的充分空间、时间和包容；很珍惜，人生中工作的头三年，是可爱的天风同事们在我身边。

并购融资部的工作氛围和状态是我所喜欢的，这是我当初选择天风的原因，也是我持续为之奋斗的动力。我们有三十多位同事，分属北京、武汉、上海三地，但每一次项目却是三地统一调配人员，所以基本每一个项目都能遇到一些志同道合的新伙伴，每一个项目都能碰撞出不同的火花。即便项目结束后一两年未见，也会通过网络时时沟通项目持续督导的动态，分享工作上的疑难或是收获、还有生活中的小确幸，共同学习进步，偶尔也会说起曾经一起披星戴月、披荆斩棘的日子，那些逗趣、辛酸的时刻。

“可怕”的职业习惯

和可爱的龙哥相遇在2018年秋高气爽的广州。记得一开始我没有意识把所有文件标题的字号调成一样的，肉眼也看不出WIND复制下来的表格颜色其实不是纯黑色，细心的龙哥马上就指出了这个“看不出来”的问题。后来的日子证明，投行人士总会有些“偏执”，比如字号、颜色、行距、表格的框线等等，明明是肉体凡胎，但总是一眼就看出差别，这可能就是可怕的职业习惯。

还在传说中的姻缘线

和可爱的阿娇姐相遇在2019年春寒料峭的北京，那真是一段革命岁月。记得我俩都不得不和客户面对面沟通最纠结的财务问题的时候，也记得我俩在诺大的北京城背着电脑提着材料四处开会的时候……但每次我们都彼此打气、加油，然后转身端着电脑走向自己该去的工位或者会议室。记得答反馈时为了提高有效回函，我们每个人一天打几十个电话，结果我非常悲剧的被联通拉入了黑名单，在高铁回上海的路上经历了长达6个多小时与外界的彻底失联，恨不得立马再买一部手机继续给客户打电话。也记得我们说要去红螺寺求姻缘，结果等到这个项目不忙的时候我们又马不停蹄的奔向了另一个项目，至今红螺寺的姻缘线还在传说中。

66

喜欢在阳光下奔跑，喜欢游泳，喜欢看书。特长可能就是在工作中可以给项目组带来欢乐。

99



优秀

马婧萱

并购融资总部



扫码观看天风听我说脱口秀视频



并购融资总部合影

清晨5点浦东张江初升的太阳

和可爱的伯辉哥、佑全相遇在2020年阳春四月的上海。记得吃了几周盒饭后，伯辉哥实在受不了上海菜各种加糖，就带我们去吃牛油辣的海底捞，后来我们项目组工作群干脆就叫“海底捞”。记得佑全和我分享治疗痘痘的经验，后来实践证明看医生、涂药膏都抵不上规律的作息，也改变不了上项目就预示着一波痘痘的来袭，这也许就是青春的力量吧，谁让我们一上项目就个个元气满满呢！

也记得伯辉哥短短几周就消瘦下去的身形，伴随着他身上越来越重的烟味，当时的我真切的感受到了现场负责人承担的责任和压力。所以我只能做好我能做的：尽量给项目组多一点欢乐，当然也有可能是多一点问题……因为伯辉哥对我说“婧萱，你现在一说‘我有个问题’我就紧张”。这是因为我第一次负责一个项目板块，所以他甚至比我还紧张，谁还没有过第一次呢，在可爱的小伙伴们“保护”下，我们顺顺利利的完成了项目。

同样记得为了顺利通过内核会我们熬过的大夜和当天清晨5点多在浦东张江初升的太阳，以及比平时更加亢奋的我们……

那些可可爱爱的哥哥姐姐们

还有可爱的慧姐，虽然不跟着我们做项目，但一直听我分享项目上的趣事、还为我们坚守办公室；可爱的叶姐，会提前让我准备不要睡觉、等待干活，也会怕不安全在晚上特地开车去火车站接我；

可爱的池池，和我相识在群面的小组里，虽然我俩经常不在一个项目，但总是时时沟通着遇到的问题；可爱的强总、晓腾哥，项目工作结束后我们在北海的深夜骑着电动车到海边，看无尽的“黑色”海水上一点点光亮、听海浪的声音；可爱的文杨姐，总是被我表情包轰炸出来、回答各种疑难问题；可爱的周易哥，在我头一次一个人在项目现场面对客户和同行的时候，给予我非常大的精神支持和说话艺术的远程指导；可爱的陆总，在我保代出乎自己意料之外没考过的时候主动发微信安慰我，让我在成都的机场差点感动哭了，当然还有可爱的钰哥、增强哥、文凯总、安姐，被各种安慰之后的我追悔莫及、简直想把自己回炉重造了。

之前看过这样一句话印象很深，成年人不能在谁那里都把自己当成孩子。但我真的很幸运，在并购融资部的大家庭里感受到了同事们对我的包容、关爱，而我就像个小树苗、充分的吸收阳光、茁壮的成长。

“严正声明”

以上可爱的同事们的出场顺序并不代表在我心中可爱程度的排序，未出场的同事们也都是非常可爱的，仅是因为回忆和灵感恰好路过。☺

妄谈券商逆袭之道

——由“知名校友”说开去

王晔明 总裁办公室

毕业于湖南大学，毕业后即进入天风天睿投资股份有限公司，从事股权投资相关的合规管理及公司法务工作。后经公司内部竞聘至天风证券总裁办公室资产运管部从事不良资产管理和处置工作。本人曾获得天风天睿新员工培训优秀学员奖和天风天睿行业研究比赛第3名，于2019年因阳光行为已收到公司红头文件表彰。



日前，搬砖小王突然得知自己的母校——某末流985高校因适逢建党100周年，居然要赴公司实地采访我这位“知名校友”，不觉受宠若惊。当然，欣喜之余也不免暗自思忖，是否天风证券这块“金字招牌”已经足够响亮，令仅是螺丝钉一枚的小王在平台加持之下也配得上“知名校友”或是“杰出校友”的名头？

采访特地安排在了休息日，担任记者的师弟师妹们一路风尘仆仆地从外地赶到武汉专程登门拜访，一个多小时的采访、录像加上合影进行得颇为顺畅，当然这也得益于小王提前多日挑灯夜读的准备——采访内容既要突出我司积极践行社会责任，又须呈现党员同志发挥先锋模范作用——从探索造血式扶贫到投身抗击新冠疫情，从深入推进绿色金融到投身慈善公益事业。即便没有惊动公司任何一位领导或是同事，也默默地为公司的PR事业出一份力，毕竟工作单位同母校一般本身即是敝帚自珍的存

在，谁不愿见证自己家门发展壮大？

将校园时代那份朴素的集体荣誉感带到职场也未尝不是好事一桩，何况人们都说只有原配感情最真挚，那作为应届生入职的小王当然也视天风为“初恋”了。平日里倘若哪位新朋友说未曾听过天风证券的大名，那么内心定是要将其狠狠鄙夷一番。不过，要论形成全国影响力，我司似乎仍有一段路程须要走。有些员工在电话联系业务时，自我介绍完毕后电话那头往往回之以“是先锋证券吗？”或者干脆“没听说过”，以至于我部同事在向有关单位咨询业务时，发现自称法院工作人员其实更为高效。

天风既是初恋，也就难免有个“七年之痒”存在了，平时偶有羡慕别家公司福利待遇好或是吐槽公司制度也实属正常，奈何搬砖小王总爱不在其位亦谋其政，笃信不谋全局者不足谋一域。小王平日里不爱盯大盘，就爱盯着证券公司排行榜看——就好比如今家长审视自家鸡娃的成绩单一般。排行

榜盯着盯着不免又开始思考，我司在完成从行业吊车尾到如今全国性、全牌照的综合券商乃至细分行业龙头的跨越，也不过短短十余年的进程，安于现状、故步自封自是不可取，那么我们该如何做方可激流勇进，打赢下一场券业的红海攻坚战呢？

回首来时路，若是谈“背靠大树好乘凉”，尽管历经多次增资配股以期发展壮大，股东背景强过天风的依然大有人在，其中不乏各路树大根深的央企、国企乃至未来全面开花的合资券商；若要论“船小好调头”，那么从体量规模看，天风早已度过吃体制机制红利的窗口期，遑论如宝能系、明天系之流，市场谓之曰激进派民营资本，于激流猛进之际难免屡屡触碰合规红线，难免得不偿失……

别忘了，券业本身即是人才密集型行业，唯有“拴住人才”方得进退其间。天风正是坚信得人才者得天下，践行人才驱动战略，令每个员工怀揣激情与梦想。抓住“以创业者为本”的人才观，用当前时髦的话来说其实就是牵住了创新发展的“牛鼻子”，当然也是为天风未来成为行业“执牛耳者”夯实根基。不论将来是否仍在天风，我们的员工始终携一份天风人的自豪感与使命感前行，这也是我们与生俱来的文化基因与烙印。

不忘初心，砥砺前行。随着工作经验的积累，想必与公司共同成长的小王日后还能对于券商发展战略有更多所思所悟。天风，永远在路上，天风，永远令人热泪盈眶，也许，将来不变大概是小王忠于“初恋”的那颗初心？

现今财富管理转型的东风已经吹起，我们应该利用这一机会扎实的推进各项工作，正如董事长所说的日拱一卒，久久为功！

我在零售这十年

王晨彪

营销管理部

赶上了券商行业的尾巴

天风是家年轻的券商，可能很多同事不知道，证券的零售业务以前也是非常挣钱的，有多挣钱呢？我进入行业的时候赶上了尾巴，营业部的前辈跟我说，上月发完工资，他们三人就去对面银行把工资取出来，得到的回应是现金不够，注意这是一家股份制银行的分行，大家细品一下。而且他们还说，2007年客户想开户都要提前请客户经理“吃饭挂号”才能给安排。

不过我入职两个月后券商开始打佣金战了，从那之后我大概只见过两个事物是只降价不涨价的，一个是券商的佣金一个是国产的特斯拉。

在电视台表演“free style”

经纪业务走不通，我便选择了投资顾问这条路。也是运气吧，拿到投顾资格不到一个月，我就迎来了电视台出镜的机会。话说当时我们在电视台有个固定的栏目，那天轮班的两位投资顾问一位休年假一位突发痔疮，总不能让他趴着上节目吧。我只好硬着头皮上，第一次没经验嘛，我的手提电脑就没接上信号，整个直播节目下来我全靠“free style”，主持人也是惊了，没见过第一次还这么不矜持的。

财富管理才是未来之道

就这样投顾这条路一走就是十年。当中两个最大的体会：一是没有什么体面的分手，分手就是不愉快的。一旦客户停止投顾服务我们大概率也会失去这个客户。第二就是，国人为服务付费的意识还需要培育，去年年初我们服务的一位客户，他对我们的服务很满意，我们保持沟通，慢慢地客户和我们的关系更紧密了。

近一年公司提出了零售业务坚定不移向财富管理转型的战略目标。很多人就说了，什么财富管理转型，不就是让客户炒股票转向给客户卖金融产品吗。

我认为这种理解太片面了。我理解的财富管理转型一定不是简单的给客户卖金融产品，而是持续的给客户卖金融产品。先别笑，这里面是有很大的区别，因为要想持续的给客户卖金融产品，就需要做好客户的风险匹配、产品筛选和后续跟踪服务。**还别说，自从开始销售金融产品后，客户不仅省心还挣钱了，同事们的提成也高了。**

简单回顾了这我十多年在零售的经历，可以看出零售业务向财富管理转型是行业发展的必然选择。现今财富管理转型的东风已经吹起，我们应该利用这一机会扎实的推进各项工作，正如董事长所说的日拱一足，久久为功！用不了多久，不说换房，大家一年内集体换车是很有希望的，当然还需要特斯拉再降几次价。





66 给客户推荐的股票涨的时候呢，觉得自己就是巴菲特上海金融圈分特，研究所里，书生意气，挥斥方遒；一旦遇到黑天鹅，推的股票大跌，客户爸爸冷峻的目光瞬间让我们无地自容。

说到券商研究所，你想到的是什么？
高端洋气上档次？

高级白领，吃香喝辣？

A股市场，如鱼得水？

非也非也。

见过万得大厦凌晨两点的灯火么？

反正我在朋友圈见过了很多次。

一杯咖啡，一台电脑，一咬牙就是一宿，熬鹰的都没我们能熬，我们“二级狗”的称呼可不是空穴来风的。

前阵子所里一研究员跟我说，晚上都在公司里写报告。

“为什么不回家写呢？至少舒服点。”

答曰：家里没钱装网络。

但其实上次去她家吃饭的时候，我们一起抢到过李佳琦直播间的颈部按摩仪，没钱装网络其实是假的。

很多人都觉得研究员们应该多么多么得光鲜亮丽，但其实——研究员，研究员，会做研究的程序员，熬夜爆痘黑眼圈，还有上移的发际线——这才是我们券商研究所研究员们的真实写照。我这几天一直在想，奥运会如果能开设一个办公个人十项全能的项目，咱们天风研究所大概也能一展国威、为国争光吧。

给客户推荐的股票涨的时候呢，觉得自己就是巴菲特上海金融圈分特，研究所里，书生意气，挥斥方遒；一旦遇到黑天鹅，推的股票大跌，客户爸爸冷峻的目光瞬间让我们无地自容，让人不由感叹，金融市场多险恶，女人听了会流泪，男人看了会沉默。

但如此苦闷的人生，还能坚持下来的，必是勇士中的勇士，也必然有我们内心的坚守。正所谓苦中作乐，善莫大焉。虽然研究员的工作又苦又累，但作为天风研究，我们相信研之正道，实时势也，哪怕今日运气不好，必然还有努力能凑。我们痛并快乐着，为资本市场发展，贡献小小的力量。

点滴吐槽皆为爱意，天风人，天风魂，踏入天风门，去留肝胆两昆仑。🍷

我在投行项目上遇到了晓明哥

卢鑫

投资银行总部

研究生毕业于湖北大学，2019 年在天风投行部实习，2020 年正式入职，实习期间参与过华软科技并购北京奥得赛项目，协创数据 IPO 项目。

我叫卢鑫，来自投资银行总部上海投行部，若是算上实习，我在天风搬砖也快两年啦。

还记得我人生中第一次投行工作是这样开始的：临近午夜，从浦东机场到世纪大厦的一路上灯火通明。刚刚走出象牙塔的我，坐在飞驰的车里，看着似曾相识的都市霓虹，心中充满了敬畏与期待。明天，就是我正式成为天风投行民工的第一天。

刚进投行时，制作整理工作底稿等内容相对简单，但出差就是另外一回事了，结束一个地方的项目，通常稍微休整一下，就要奔赴大半个中国外的城市。有时也会听前辈同事们笑着说，“投行民工在哪里？不是在出差，就是在出差的路上。天空中也没有投行民工的影子，而他早已飞过。”投行民工一年有200多天在出差，留给自己和家人的时间少得可怜，记得有一位前辈，刚来项目上孩子才出生，等到回去的时候连自己的孩子都不认识了，所以普通的亲朋好友变得“形同陌路”也就再正常不过了。

在投行工作自我感觉真的超级棒，比如每天都能与特别优秀的人一起共事，面对的也都是客户公司的高层，这时你会有种错觉，感觉自己是投行精英，但是转身可能就会化身特种兵，比如这样……

有一次拜访的客户是一家做化学品的企业，去车间厂房见客户要戴上防护面罩，“特种兵”既视感效果拉满。

行天南地北之路，这就是投行工作的现状。

并不是所有的投行项目都会在大城市，更多的项目位于三四线城市甚至县城，这里没有高档餐厅、没有五星酒店、也没有豪车接送，只有食堂、民宿、滴滴出行。当项目比较忙的时候，比如说项目申报、项目反馈等几个阶段确实会很忙，经常工作到凌晨，一个月甚至几个月不能回家这种情况很正常。但是每到一个新的项目上，一个新的地方，就可以深刻的感受到当地的风土人情，体验不一样的“经历”：

2020年8月，在横店一个项目地现场初次体验群演，出演《光荣与梦想》中光荣牺牲的革命先烈，今年该剧已上映，毕竟是天风投行人友情出演~内心还是有点激动和骄傲的！（p.s.横店的夏天太太太热了！）

董事长说：“善攻者，动于九天之上，逆风而行，是天风多年来筚路蓝缕以启山林的奋斗经验，迎难而上，是天风人始终不竭的奋斗精神。”

成为一个投行人是我的梦想，但是想成为一个成功的投行人，我知道我的路还很长很长。有时虽感疲惫，但是这样的生活让我在压力中开心地奋斗，坚毅的信念我相信会帮助我走得更远，就像前辈们说的那样，“重要的是有责任心，我们只要肯踏踏实实去做就行。”🍷



拜访时使用的防护面罩



wow，是不是眼熟？大家能看出来这是晓明哥吗？

半山腰太挤了 我们峰顶见

江敏睿 资产托管部

本科毕业于华中科技大学，获经济学学士。研究生毕业于新加坡管理大学，获金融经济学硕士；2020年7月加入天风证券，曾在2020年度天风证券校招新员工培训中获得优秀学员奖（第一名）。

从青葱校园到踏入职场，从前路迷茫到目标清晰，身边的每一个人，经历的每一件事都让我感受到“成长”两个字。

大家好，我是江敏睿，进公司快两年了，在财务中心做清算。听到清算两个字，大家可能就在脑海里冒出一个问号：这是啥？坦白的讲，在我入职以前我也是一无所知。为了准备面试我还专门去网上查了资料，给我的感觉就是：每个字都是中国字，但连起来就不像在说人话。现在工作了这么久，用我不太专业的说法：清算就是把客户的每一笔交易都记到“小本本”上，然后再根据“小本本”的记载跟客户“一手交钱，一手交货”。当然准确的定义可能需要我们领导给大家上一堂专业课，我就不在此献丑了。

入职初体验

我永远记得2020年1月8号那一天，那是我入职的第一天：作为一个一路学习经济金融专业，刚刚毕业的学生，在指点江山激扬文字的时候觉得自己无所不能；而当我坐到自己工位上，面前是一大摞需要学习的资料文件软件时，我像是刘姥姥进了大观园——看花了眼。同事们都在安静的做着自己手头的工作，周围只有大家紧张有序不断敲击键盘鼠标发出的“嗒嗒”声。为了不打扰大家，也出于自己的自尊心，我只好硬着头皮坐在位子上开始学习。这时在企业微信上，带我的同事给我发来消息：“别急，这些资料只是让你先了解一下，之后我们一起带你，有啥不懂的你就问我们，你很快就能学会啦”。我回了一个带着笑脸的谢谢，然后在心里对自己说了一声“加油，你一定可以的。”

要继续努力

一段时间后，我遇到了瓶颈：面对复杂且需要不断切换的系统界面，出不得半点差错且需要快速高效的操作流程，尽管我已经看了不少资料，为了解一些业务我还学习了一些财会和计算机方面的知



识，但我还是只能做到囫圇吞枣的记住每一个步骤，每一步我都做得不那么确信。我问了已被我叫做“师傅”的同事们，也问了领导，他们都温暖的鼓励了我：“我们当时也不是一下子就熟练起来的，你可以再看看这里这里，多想想为什么”。好吧，看来是我学的还不够深入，没能知其然知其所以然，“继续努力吧。”

成熟的清算人

终于，我可以开始独立执行清算了，当我的“师傅”不再需要坐在我的身边指导，我的面前只有已整齐排列好，等待我发出指令的不同系统界面，我深吸一口气，把整个操作流程在脑海中再放了一次电影，捏了一下自己微微颤抖的右手，然后握住了鼠标：“开始吧”

从青葱校园到踏入职场，从前路迷茫到目标清晰，身边的每一个人，经历的每一件事都让我感受到“成长”两个字：

“你要抓紧时间成长起来，把你的业务研究透，跟其他部门对接时你就是你这项业务的专家，可以代表我们部门说一不二”——平时低调少言的领导说出这句话时眼中有光；

“祝贺你获得“天风新力量”新员工培训优秀学员称号”——充实又愉快的入职培训营让我了解到公司总体、各条线、各部门的战略规划，让我在低头做事的同时，又能抬头看清前方的路；

“小书房的大门永远向你打开”——工作之余，我最大的爱好就是看看天风的小书房有没有上新，之前一直惦记的那本书现在能不能借到，读一本书的过程就是和作者的一次对话，如饮美酒，如品香茗。

“半山腰太挤了，我们在顶峰见”——与天风一起奋斗的这条路，我才刚刚开始，你呢，愿意和我一起吗？

从0到1和从1到0

毕业于华中科技大学经济法专业毕业，硕士研究生。2015年3月加入天风董事会办公室，曾参与筹划公司增资扩股及IPO等重大项目，2018年5月受公司委派至湖北省政府办公厅、湖北省地方金融监督管理局交流工作。曾获公司2016年度“优秀员工奖”。



扫码观看天风听我说脱口秀视频



此刻正坐在华中科技大学8号楼的房间书桌旁，上次入住该酒店还是10年前研究生入学报到的前一天。寒来暑往，日月如流，蓦然回首，天风的烙印已经伴随我走过了这10年间的大部分时光。

我的工作经历比较特殊，2015年入职，前三年在董事会办公室工作，处理大量文稿和沟通协调事项，这种高智商加高情商的工作对于一个没有任何工作经验的懵懂少年来说，无比艰难，好在量变总会引起质变，在公司勤奋、责任文化的感召下，在其位就要谋其事，工作水平实现了从0到1的突破。对于一个从小不喜写作的人来说，万万没想到工作3年来提高最大的竟然是写作水平，正如那句名言所说“一个人的命运，固然要靠个人的努力，也要考虑到历史的行程”。

2018年4月底的某一天，分管领导找到我说省政府金融办需要人员协助工作，是个极大的提升机会，公司推荐我去，我心想“这么高大上的单位，去了搞砸了咋办？也实在不是谦虚，您们还是另请高明吧”，但仍然表态“新的工作也是一种挑战，一定在新的单位努力工作，展现公司良好形象。”于是，这一去就展现了三年。

在政府机关，守土有责、不懈奋斗的天风文化让我快速适应环境转换。虽然工作的琐碎、急迫和繁忙程度与公司并无二致，但话语体系和工作责任却有着巨大差别，凡事务必谦虚谨慎，心态必须从1归0，这样才能不断学到新本领，提高新认识。在金融机构待久了，满眼都是

光鲜亮丽，不识“人间疾苦”，但在机关单位，却有更多的机会接触基层，深入了解社会现实。例如，因疫情来袭在社区值守时，我发现很多外来务工人员住在破旧的楼房里，条件极差，他们是这个城市的清洁工、外卖小哥、超市收银员，他们的工作维持着城市正常的运转，但却只能生活在边缘地带，此时你才能更深刻的认识到脱贫攻坚、民生保障和企业责任的意义，正如天风文化现在提倡的党建引领一样，这不仅是一句口号，而是让我们走出那一亩三分地，将自己的工作与时代潮流充分融合、赋予价值的路径。

回望窗外，夜静灯明，6年的时光比在学校1年还快，我变强了，但没变秃，虽然还残存着些许少年模样，但内心早已在油腻中年的路上狂奔不已。岁月将曾经宏大的理想磨砺成极精微却也极坚硬的一粒种子，虽不常想起但早已深植心田。凡事不可预料，只有责任在心、坚韧不拔，才能实现0到1的突破；过往皆为序章，心态时常归零，才能汲取新的力量。



我在中国金融期货交易所（上海）学习交流

产品经理程序员互怼日常： 为什么人家行， 就你不行？

本硕毕业于武汉大学，2017年毕业后加入天风证券，现在互联网金融部（原金融科技部），主业产品经理，副业程序猿鼓励师。

看着主办方这么殷切的催我的稿子，我从中深切感受到了你们对了解程序员这个群体的渴望。我的职责其实是一名“卑微”的产品经理，仔细一想，来天风4年了，这也算是有一个正当合理的机会，可以“吐槽”天天与我们相爱相杀的程序猿，心里还有点暗暗窃喜，毕竟我们产品经理可是个狠角色~

一开始进天风，老板跟我说：开发、测试、产品的岗位，你想做什么都可以选。我心里是想做开发的，写代码多酷啊。后来可能是因为代码写的太差，领导把我调到产品经理的岗位。我心里还是有点暗喜的，这一下子就升经理啊，多牛啊。

再后来我才明白了，不是这样的。产品经理的工作，其实有点像“跨栏”，相当有挑战性。我们要一条腿跨在业务方考虑，一条腿跨在开发方考虑，就这样不断跨越前进，所以柔性还真真是刚需呢！

业务方跟我们团队的关系，就好比唐僧和孙悟空的关系。唐僧不会打妖怪，但是要去取经。

唐僧说：我的需求就是你们要护送我取经，但是啊你们不能杀害好人（其实那是白骨精变的）。

孙悟空说：那不行啊，你睁大眼睛仔细看看，她是妖怪啊，不杀不行。



优秀
肖江洪
互联网金融部

唐僧说：不行，我看她就是好人，你们不能杀。

孙悟空说：你要我护送你取经，要不你就听我的呗。

唐僧心里就想了：你是不是不想做？

.....

其实啊，这个矛盾点也很好解释。业务提需求的时候，就好比心里想：我想要你帮忙造个喝水的杯子。但是对于最终程序落地的角度，我们需要考虑：你这杯子喝的水是酸性还是碱性，将来有没有可能用来喝茶或者喝可乐，有没有可能从500ml容量扩容到1升，你拿去装毒药有没有喝死人的可能。这里只有一首歌能表达我的心情：没那么简单~~

接下来我就要进入正题，真正“吐槽”一下我们的程序员。

在大家的眼里，程序猿都是一群老实、本分的理工科男，他们每天坐在电脑面前，“边抠脚边撸代码，熬着熬着头都秃了。”没错，事实上也是这样。而且他们还会说，秃头是因为我们产品经理薅的，得算工伤.....

但是，他们也有许多鲜为人知的一面。就拿我为什么会来参加天风听我说脱口秀呢？你以为是我想来吗？不是的，我其实是被部门的程序员忽悠来的。赛前跟我说：没事儿，你到时候只管提需求，稿子我帮你写。等我报名后，变成：这个稿子我写不了。让我不禁想起来平时跟他们对需求的时候场景，需求出来前：没事儿，你只管提需求，我们都可以帮你实现。等我设计出来后：不好意思，这个需求做不了。

程序员的嘴，骗人的鬼。

所以我们产品经理对付程序员，有三大法宝：这个需求很简单，这个需求很紧急，这个需求真的很重要。

而在程序员的眼里，我们去提需求的样子其实是非常美的。哪里美呢？想的美。每当程序员跟我说，这个需求做不了的时候，我就会像辅导未来的儿子（虽然我还没有儿子）一样，耐心的对他说：你看看别家的程序员，为什么人家行，就你不行。当然大多时候，我们的程序员还是很行的，面对我的花式需求，该上就上绝不含糊，还总能给我一些特别中肯实际的建议，让我觉得这头发真没白薅！

大家可能对程序员还有一个印象就是，程序员单身狗很多。但是其实我们部门的程序员，大多数不但有老婆，还响应国家号召，三娃都有了。正如网上的段子说的：他们就像食堂的饭菜，虽然不那么好吃，但是来晚了，嘿~你还抢不到！

最后，我想说其实我们大家之前的关系，也不像上面说的完全只有冲突（意思是冲突确实存在），只有大家相互协作好才能把我们的产品做的更好。做产品经理呢，就是在业务方说这个方案不行的时候，去沟通怎么样让方案行；在开发说做不了的时候，去沟通为什么做不了，怎么去解决问题。毕竟产品是我们和开发的“孩子”，当孩子有问题的时候，我们总不能动不动就离婚解决。

虽然面对业务方、一线不断向我们反馈，这里有问题，那个功能



做的不好，感觉好像没有办法让大家满意，但是短暂的委屈过后，我们还是会一步一个脚印，去想怎么把产品做的更好，真真正正解决业务方和一线的问题。

最后，感谢这个世界上千万的程序员努力，让我能方便的从互联网上借鉴到许多的段子，虽然这些段子就是我们真实的样子。谢谢！



扫码观看天风听我说脱口秀视频

“吴老师，急！”

吴若兰 北京证券承销分公司

本硕博毕业于中国人民大学经济学院，2016年进入东兴证券从事债券一级发行工作，2019年9月加入天风证券，获2020年度“天风证券优秀员工”称号。

大家好，我是北京分公司质量控制部吴若兰。自入司以来，我的微信聊天记录高频语句便是“吴/若兰老师，xx流程/项目（程度副词）急”。

作为公司债券投行条线的中台部门，质量控制部承担着债券发行条线所有对外报出的文件审核工作，条线的合规风控工作，配合其他条线及部门的统计工作及对监管的各类报送等工作，工作量往往很大且时间通常紧急。

近年来，公司债券投行业务体量逐年增长，市场地位也在逐年上升，各业务团队在前方努力发掘优质项目和维系客户、投资者，我们作为债券投行业务的第二道防线义不容辞地要为各个业务团队做好后方保障、支持和配合工作。

还记得去年年末项目审核扎堆的时候，A债券项目已经在公司内部进行底稿验收流程。因客户资质较好，在我们内部按计划推动项目审核工作时，当地债券市场比较活跃的几家券商都想为A发行人融资。面对友商的“强势”合作，为了锁定客户和项目收入，业务团队开启了对我的“夺命连环催”。那天是个周五，我按照和项目组前期的沟通结果反馈了第一轮底稿验收意见，当晚接到项目组电话：若兰老师，A项目特别着急，底稿要麻烦您周末结束验收，我们想周一早上九点前内核流程推到内核部。老实说当时我的内心感受很复杂，连续的几周都是在加班中度过，本想周末能喘口气稍作休息，但在得知如果我司无法第一时间响应客户需求，某友商就会参与该项目且会分走一定销售额度时，我毅然选择配合他们的进度安排。

那个周末是在和项目组不断的底稿反馈、复核，内核材料审核、反馈、修改、复核中度过的。在项目组、债券中后台部门的共同努力、互相配合下，A项目高质量高效率且合规地完成了公司内部审核，我司顺利以独立身份为A客户申报了债券，最终实现了可观的收入，也为客户融到了较低成本的长期限资金。

这样的急事在质控部时常发生，对于每一位质控同事来说也都是家常便饭，我们每一位质控人员都在尽全力配合着每一个项目的申报、每一个流程的审核、每一次对外报出工作的材料准备，急人所急，真诚地站在业务团队角度思考问题，把好项目质量关的前提下，尽可能高效推动项目运转。

王符有言：大鹏之动，非一羽之轻也；骐驎之速，非一足之力也。



埋头苦干忙得脑瓜都看不见

天风人团结一致，心往一处想，劲往一处使。质量控制部与项目团队充分交流项目进展，一起解决困难，团结一致，即使在当下监管审核趋严的形势下，我们也一定会取得不菲的债券承销成绩！作为一名天风人，我们始终在金融领域中追求点点星光，在为客户融通资金，不断提升资源配置效率与经济运行效率中实现价值！

我在天风这些天

何镛之 数据金融部

本硕博毕业于上海交通大学生物医学工程学院，在校历任学院团委副书记、党支部书记，获校三好学生、优秀团干部。

大家好，我是来自数据金融部的何镛之，是我们部门这次精心挑选参加脱口秀三位才华与颜值双在线的同学之一，看着镜子的我觉得这么没毛病。总有人问我，为啥你们部门选出三个人参加？每当此时，我就会露出一副狡黠的笑脸，脑海里浮现出领导的音容笑貌：一个带着框架镜、挺着肚子的中年大叔，手里磨着咖啡豆，嘴上说道“报三进一，报三进一，评委也不好意思给我们整个全军覆没嘛！”

言归正传，谈到我自己，我是今年3月刚刚加入天风的新人，这次打算走差异化竞争的路线！其他小伙伴分享的都是“我在天风这些年”，我就来给大家侃侃“我在天风这些天”，总体感受总结概括就是两个字“新、精”。

新：新人、新岗、新方向

作为部门里的新人，我很少感到初来乍到的陌生和尴尬，整个集体就像家一样给人一种包容又温暖的享受。项目背景不了解有负责人不厌其烦地给予讲解，工作遇到困难也有领导悉心指导、组织协调，开会来不及吃饭还有同事帮忙打包食堂饭菜。大家断了我所有的后顾之忧，我也只能心无旁骛，好好工作。

来到天风刚满百日的我，是个十足的新天风人。非但是我，咱们整个数据金融部也是今年初刚完成重构的“新部门”，我们的曾用名是数据管理部。名字包含着父母对子女的期望，相信公司领导对我们也是如此。从基础的数据管理出发，进一步探索如何用“数字智能化”的手段为公司各类“金融业务”提供更好的服务就是数据金融部的工作目标。中年大叔的天天挂在嘴边的口头禅就是“和数据有关的工作，就和我们有关。你们要了解业务，深入业务！”

精：精英伙伴，精彩生活

虽然数据金融部人数不多，但咱都是来自各路的英雄豪杰。除了专业学习软件工程、计算机开发、数据分析的，还有研究概率统计、生物医学、艺术美术的，可以说是五花八门应有尽有……我们有号称“人肉金融百科全书”的CFA持证者，冷不丁地就口吐莲花给你来上一堂经济学原理，那口才不去新东方当老师都可惜；我们有私募投资干到无敌又寂寞的量化高手，教育大家“投资要耐心，要做时间的朋友”，而我们却只想一门心思想做你的朋友躺赢；我们有玩转各类数学算法人送外号“赛半仙”的建模大师，晚上下班是不是下雨、会不会堵车，连你啥时候脱单感觉都能算出来；我们还有审美永不掉线的UI设计师，从此之后大家也逐渐摆脱了“区分不出女朋友口红色号”的直男称号……

同志们在工作时段都是一副副高端精英的形象，而在私下里确是

一张张中二的嘴脸。屁兜里揣着钱包却上上下下几层楼找，运动完一口气干掉四瓶可乐不带打嗝，凭借颜值厚脸皮问服务员要五份餐前面包，凌晨12点准点蹲守在直播间抢购抽纸，做小学生数学题不服输还寻求一题多解……

虽然大家平时里嘻嘻哈哈，领导下属没个正型，但是咱们数据金融部的小伙伴对待工作都是一丝不苟，使出吃奶的力气和毕生所学完成交办任务和工作，这也得到了来自伙伴们的肯定和鼓励，在此也感谢大家的支持！我们也会再接再厉，做好公司的数字化建设，整合数据资产，挖掘价值，和公司的所有小伙伴一起拼，一起赢！作为一名新天风人，我也会珍惜在天风的美好时光，为公司贡献自己的点点滴滴，书写在天风的精彩青春！



乙里乙气？ 不，我们已经“乙”结金兰！

研究生毕业于湖北美术学院。曾在湖北日报传媒集团工作七年，先后4次获得中国新闻最高奖项——中国新闻奖。2017年9月进入天风大家庭，主要负责零售条线视觉设计工作。爱好摄影、足球迷、戏曲等。

大家好，我是营销管理部张米卡。

2017年9月入职天风。在这之前，我在湖北日报工作7年，一名平面设计师，标准的乙方，每天被湖北省内各种设计需求轰炸，被甲方爸爸折磨。

一次偶然的饭局，朋友跟我说，来天风吧，我们正好缺一设计师，我们有外协，来了可以做甲方。我想，机会难得，做甲方什么感觉，真想体验一下，于是一头扎进天风大家庭。然而入职后，我发现，外协没了！以前我的甲方爸爸仅限于湖北范围，现在变成了全国范围。原来我就是那个来取代外协工作的人。

虽然“甲方爸爸”变多了，但他们对我都挺“好”的。有一次，某分支同事在大群里问，“找总部设计物料需要花钱吗？算营业部的成本吗？”我说不用，总部为一线分支机构展业提供各项设计服务，这是应当应分的，这位同事在群里回了一句“谢谢”。我以为这件事情就这么结束了。等到第二天，我打开OA，二十几条招聘H5的设计需求映入眼帘，我真以为自己昨晚没睡好，眼睛花掉了！

设计需求扎堆，我这边短时间来不及处理，甲方爸爸就得排队了。可有些设计需求是有效性的，所以我会经常遇到一件事：被催流程”。甲方爸爸们第一次催，心态都比较平和，微信里提示一下。第二次，打电话过来用普通话说：“张老师，有个流程到你那儿了，麻烦处理一下”。然而快到deadline的时候，我能清楚的感受到甲方爸

爸捉急的心情，有些时候竟然讲起了方言。
在天风这个全球性金融公司里，不光要会外语，还要懂方言。

陕西“爸爸”

5"

额们马上要做活动了，物料再不出来，活动就日塌了，时间紧，你就随便设计一个吧！

河南“爸爸”

5"

张老师，俺都觉得画面稍微有点不得劲儿，海报咧需要更大气，中？

荆门“爸爸”

8"

张老师，朗嘎搞咧？领导说，时间蛮紧，还是用第一稿吧，就不用麻烦朗嘎了。

四川“爸爸”

5"

张老师，画面太暗咯，我们想要那种五彩斑斓的黑。

今年9月，入职天风整四年。年初，和部门领导达成一致，做设计的同时，也要负责湖北、湖南、江西省的业务服务工作，也就是片区督导。两项岗职对我最大的考验在于，设计需要发散思维，而督导需要思维严谨，这就要求我在“发散”和“严谨”之间不

断切换，发散、严谨、发散、严谨，发，严，发，严。所以上半年，我的扁桃体发炎了好几次。

两项工作叠加在一起，如果在办公室，还能很好完成。但如果出差，就真的捉襟见肘。记得有一次陪湖北省分支机构拜访银行渠道，白天时间基本是城市间辗转，与银行交流，与分支交流，晚上要陪银行领导喝业务酒，回到酒店已经十点多，本已醉意浓浓的我，还要打开笔记本，处理设计流程，继续撸图！有次我居然问分支机构，“你们的有效户离目标还差330个像素”，凌乱的我。

不想当设计的员工不是好督导。我为自己立了一个flag，在设计师里，督导做到最好，在督导里，设计做得最棒！

感谢天风，我将克服困难，勤于进取，努力成为π型人才。道阻且长，行则将至；行而不辍，未来可期。



季军
张米卡
营销管理部



扫码观看天风听我说脱口秀视频

拒绝躺平，一路向前

张炎

行政中心

一个性格开朗、外向的小伙子，2013年华中科技大学本科毕业后，先后在鄂钢长航港务有限公司担任生产车间工段长、在湖北长江时代通信有限公司担任市场总监，在武汉思锐仲成科技发展有限公司担任经理。2018年有幸结缘天风，成为一名“天风人”。入职之后，通过不断学习，以及部门领导和同事的支持，获得2018年最佳新锐员工的荣誉称号。

本人爱好旅游、游泳，来到天风，也结识了很多志同道合的小伙伴，希望未来的日子，和大家一起成长，与公司一起进步。

离开校园近十年，开过挖机、跑过船、推过土、挖过矿……生活得很惬意，却有一种一眼就可以望到头的感觉。二十多岁的年轻小伙，还没有经历过外面的风风雨雨，自己的激情却在日复一日的工作中逐渐被消耗。毅然背着父母辞去了这个“铁饭碗”。

出来之后才发现不是自己想象中的诗和远方，也体会到了成年人的世界就没有容易二字。看着压箱底的特殊工种起重机械操作证（该证书当时在全国屈指可数），彷徨过、迷茫过、质疑过，也感谢父母一直以来的理解与支持，让我可以无所畏惧一路前行。

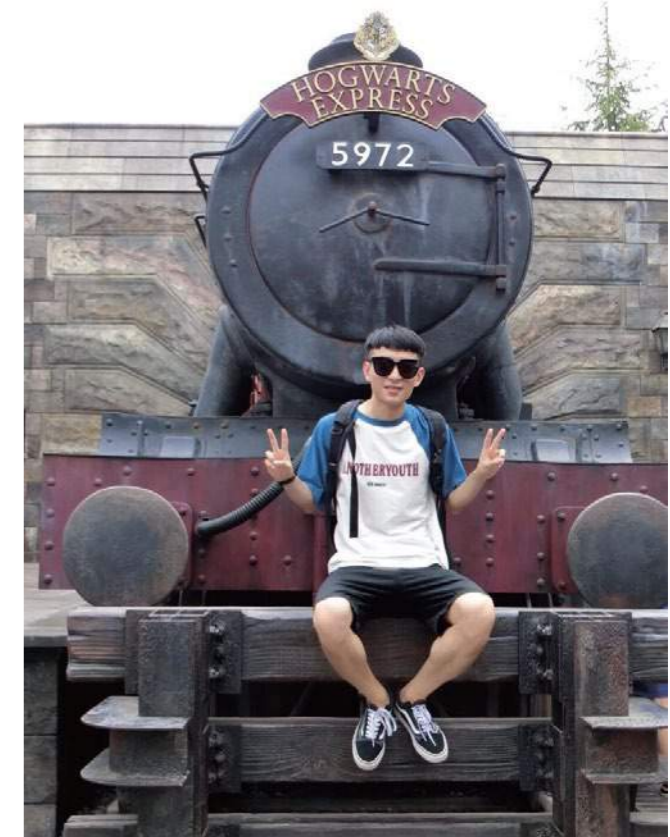
三年前一个偶然的机会加入天风。很荣幸的同时，又感觉压力很大。因为来之前就听说天风应聘的要求特别高，可当真正融入后却有重返校园的错觉。这里没有端着架子的领导和压榨新人的前辈，大家都特别热情，特别有耐心的指导我。

在这里，可以践行初心，做我想做，说我想说；在这里，只要是想做事，就有很多发挥的空间。

回忆起刚入职那会，不是在出差，就是在出差的路上。负责各分支机构和营业部装修审计，经常和施工方因为费用问题争得不可开交。最危险的一次是有个施工方拿着器械准备动手，想起来还是有些后怕的。要说不辛苦，那肯定是假话。但是，每每看着减免的金额就特别有成就感。也见证了行政中心固定资产办公室的“从无到有”，小伙伴一起通力合作，建立相关工作机制、管理办法，完善工作流程。

很庆幸有一个非常团结的团队。尽管有时候大家会因为一个事情争得面红耳赤，但是始终可以达成一致意见，因为我们的出发点都是一样的。

有时候想想部门的这几位同事真的是肩负重任，统管着公司所有的固资采购和租赁装修。虽然是按照公司的标准统一管理，但是有时候也不被其他部门理解，会受一些委屈，部门的小伙伴们也是相互鼓励。领导也经常和我们说“放心大胆干，有事我扛着”。工作的时候我



们也是注意方式、方法，遵循公司标准的同时也保持着一定的灵活性，为公司成本管控把好第一道关。我想，这也是我们作为后台管理部门一个很重要的意义。

说起与妻子的结识，也缘于2019年去上海出差偶遇。虽然当时与妻子相识八年有余，但一直没怎么联系。缘分这东西有时候就是很奇妙，到现在也有了自己的宝宝，我也从一个小鲜肉晋升为了中年奶爸。也感谢家人理解与支持，让自己的工作和生活得以平衡。所以天风的单身小伙伴们，有机会就多出差，也可以多参与工会组织的联谊活动。

放眼过去，庆幸自己做的每一个选择。最后以几句自己感悟结尾与大家共勉。

不管你在哪个年纪，人生的哪个阶段，只要你有拒绝躺平的人生态度，就不会陷入内卷的焦虑。永远不要害怕重新出发，不满意现在的自己那就去改变。从头再来其实也是挺酷的一件事。



“客户”老爸逼我去天风 很快发现“真香”

陈尧

荆门分公司

我叫陈尧，在天风工作两年了。生活中我是一个容易满足的人，对人对事都抱着一种乐观的态度。正因为这种心态，在工作中遇到难题时，最终都能顺利通过。回首两年前的自己，懵懂、青涩，刚毕业的小青年，业务一窍不通，面对客户脸红又结巴。如今业务熟练，可以和客户面对面像朋友一样交谈。



又是说走就走的“旅行”出差呢!

我爸是天风客户，很多年了，看着天风上市到现在。毕业那天，我爸叫我应聘天风。我问干嘛的？他说搞证券，炒股的。我说我一个外行人，所有科目中最差的还是数学，你让我和一堆数字打交道？我不去，打死也不去。在我爸的武力下，生活所迫，我去考了证。终于来到天风，发现我们领导竟然是个“后勤班长”——教基础、传业务、盯考试、讲礼仪……

现在我爸问我工作咋样？要换吗？换工作是可能换的，这辈子都不可能。我拿工薪的同时，还能用学到的金融知识科学理财“让钱生钱”，上哪找这么好的事？想当初，我觉得搞证券的穿的就跟个中介似的，瞅都不想瞅一眼。打脸来得太快！这个工作，香啊！真香！

有一段时间，我一直认为我们公司要“垮”了。为啥会有这种想法呢？和领导去出差，我还想着太好了，这次可以蹭个专车啥的，想想就美得很。临近出发，群里就出来一堆截图。我一看，高铁二等座，地铁线路图、公交线路图……二等座就算了，起码还是个高铁，不是绿皮车是吧~还公交都来了，领导全程和我们一块挤地铁，挤公交，不亦乐乎……我除了想到我们要“垮”了，想不到其它的。

别的公司都是女的当男的使，男的当牛使。我们公司就没有性别区分，一视同仁。干不死，就往死里干。打工人，最怕啥？——临近下班喊开会呀！谁还不是呢？

几乎每次出差，都是今天下班前一个小时内决定的。你来感受一下哈：来，大家来领导办公室开一个会。巴拉巴拉讲了一堆之后……嗯！明天你们两个带着资料去西安、去北京开户。然后我和同事，两个女生就颠颠的看行程、订票、订酒店，回家收拾东西出门。就这么“随意”的被决定出差了！金融行业，说好的办公室白领呢？咋时不就跟出差达人接轨了。

我们现在出去办业务，客户都觉得我们贼溜贼溜。问啥，都七七八八能叭叭两句。跟客户拉家常，谈业务，供服务。你能说这是忽悠客户吗？也不见得是吧~原来咱老祖宗讲酒香不怕巷子深，要含蓄。现在社会节奏太快了，咱得灵活变通看事情，不能一根筋到底呀。好东西就要大声说出来。👏

- 我们是谁？
- 天风证券荆门公司!
- 有啥好东西？
- 我们股基佣金低!
- 还有啥？
- 为您量身定制财富管理投资产品!

坚守本心，追寻生命中的那道光

陈诚
资金计划部

2015年毕业于华中科技大学，获华中科技大学数学专业、中南财经大学金融学专业双学位。2015年7月加入天风，曾任新三板做市交易员，现任资金计划部出纳。

大家好，我是资金计划部的陈诚，今天我就大言不惭讲下：什么叫金融，金融，这两个字看起来很宽泛，但反过来就很容易理解，融金（顿3s）。

简单来说，给项目找钱，给钱找项目。投了好项目，挣了钱，皆大欢喜。同样，要是砸到手里亏了钱，自然当扛起这个责任（狗头保命）。就这个话题，我来讲讲与新三板不得不说的故事。

与新三板不得不说的故事

15年，刚来天风，就进了交易室的大门，还记得当时，领导拍了拍我的肩膀，指向窗外的那栋楼，开口到，小陈啊，好好干，三年之后，你就能在那拥有一套自己的房子，结果，三年过后，不仅豪宅没影儿，大楼也成功烂尾了。

下面，我们来谈点正能量的事：记得2016年7月发洪水，较深的地方水都漫到了大腿，车开不动，只能步行前进，有的地方井盖也脱落了，我们仍然冒着生命危险趟过洪水，在停电的艰难条件下，硬是爬上36楼，终于九点半之前成功到岗，保证了当天的交易。

不畏艰险，砥砺前行，正是我们天风人的精神!!

2018开启新的篇章（财务篇）

来到财务之后，有人问我，陈老师，从交易室到财务室最大的变化是什么，我说，变化也不大，就是每天经手的钱从几千万变成了几个亿。

又有人提问，陈老师，能跟我们谈谈您的日常工作么？答：日常工作么，一句话就能概括，每天早上穿着几十块的T恤，吃着几块钱的面，（骑着几百块的小摩托）到公司管理上百亿的资金。没办法，有钱人的快乐往往就是这么朴实无华且枯燥。

最大的好处，面对（美女和金钱）诱惑，内心波澜不惊。希望大家也能像我一样，面对诱惑，坚持本心，不为所动。

最后，希望大家不管在生活中遇到怎么的困难，又或者面对多大的诱惑，依然能够坚守本心，追寻自己生命中的那道光，谢谢~👏



我是天风的一块砖



财务同事合影

日常工作么，一句话就能概括，每天早上穿着几十块的T恤，吃着几块钱的面，骑着几百块的小摩托到公司管理上百亿的资金。

与有趣的人一起， 做有趣的事情

毕业于华中科技大学，硕士研究生。于2016年4月加入天风，入职资产托管部；2019年3月调岗至稽核审计部。

论起稽核审计部在公司里面的印象，大概是神秘。但这是其他部门的感受，要咱们自己说，最大感受应该还是有趣。咱们的小伙伴们那可是有趣极了，咱们的工作那也是有趣极了——就凭有趣这一点，我们就曾经“忽悠”得某兄弟部门总经理当场表态，**我最想干的工作就是做审计!**

(一)

世人常言人生有三大恨事，一恨鲋鱼多刺，二恨海棠无香，三恨红楼未完。但是在稽核审计部，人生还有第四恨，就是审计部考核常年得B等。

某日众人又谈及这个问题，不免一阵哀叹。忽有某君悠然然说道：“你们说，公司从偏居四川一隅，发展二十余年，到如今成为全国性中型券商，将来还要向一流券商迈进，这个怎么说？”

众人一致称：“牛!”

某君一拍桌子：“这就对了，这么牛的公司的B等部门，说明什么?咱们部门是真的一直牛*啊!”

(二)

众所周知，审计部同事常年出差，不夸张的讲，出差指数稳居公司前列。能与我部一战的大概只有投行部了，但是讲道理他们应该算长期驻外，不能算出差，对吧?

于是这里就要聊一聊我们的一个同事了。有段时间上海的项目特别的多，好巧不巧，又赶上人手紧张，每次上海的项目组成员都要排上他。于是他就连着去了六趟上海。

那是一个阳光明媚的下午，我们这位同事出完第六趟差，坐在返程的高铁上，回想起这六趟上海之旅，正在怀疑人生，突然就接到了咱们领导的电话：“XX啊，你们还在上海没有，没有走的话先不要走啊，马上有个项目要处理一下。”

等到第七趟上海之旅结束之后，各位同事纷纷发来贺电，恭喜这位同事达成人生新成就，在最短时间内集齐七龙珠，创造部门记录。有好事者专程采访该同事：“集齐七龙珠之后，想许什么愿?”

该同事憋了很久，最后弱弱的说了一句：“愿世界和平。”

(三)

因为高频出差，审计部同事也因此体验了各个大小城市的出租车，与师傅的对话那叫一个精彩。

某日出差北京，飞机落地已经是晚上九点多，赶往下一站的时候



扫码观看天风听我说脱口秀视频

堵在路上了。于是忍不住跟师傅吐槽：“都这个点了还这么堵啊。”师傅当时就不乐意了：“嗨，小伙子，瞧您说的，咱这哪里堵了?”我正懵圈呢，这车跟毛毛虫似地一拱一拱的都挪不动还不叫堵啊。师傅接着就说了：“咱们这叫繁荣，好吧?咱们可是每天都生活在繁荣幸福的海洋里!”

另一日，小伙伴们乘车堵在了上海，于是跟司机师傅聊了起来。师傅外地来沪，专职跑滴滴：“上海的生意好做啊，你们看我，开滴滴一个月随便都能挣两三万。”众人想想自己的工资卡余额和房贷余额，空气瞬间变得安静。然后某同事小声说了句，上海的消费也高啊。师傅听到这话，一拍大腿：“呵!这里是哪里?这里是上海!我在上海开车，交的罚款都比老家多得多!”

(四)

公司通知要组织开展企业文化脱口秀大赛，我们部门领导十分重视，专门组织了动员会，怂恿大家积极报名。

领导：“这是个很好的机会，大家要积极点，主动点，增加咱们部门的曝光率，展现咱们部门的良好形象。”

我：“领导说得对!只是曝光这事儿吧，它有正面也有负面，您说，要是万一……”

我正想说万一砸了怎么办，话音还没落，边上同事就接过去了：“万一咱一不小心拿冠军了呢?”

众人：“对对对，冠军啥的不重要，重要的是拿了冠军咱们就可以拿奖金喝喜茶了!”

我：“这才哪儿到哪儿……”

领导：“很好，不错，梦想还是要有的，万一实现了呢，对吧?咱们部门就你上了，拿了冠军记得请喝喜茶。散会!”

数据工程师的青春伤痛文学： 四季

周熠

互联网金融部

毕业于法国格勒诺布尔大学计算机数学系。在天风工作整整满一年，主要从事高财生选股、资讯相关的技术开发，今年年初开始从事经纪家产品经理的工作。



四季更迭，来来去去，二〇二〇年始，已在天风整整一年，天风带给了我一个完整的四季。

夏

开始热了，冰可乐穿过身体，气泡在胸口跳伞，窗外的风匆匆催着夏天从不远处东湖孕育而至，雪糕融化掉午后的困意，风融化掉雪糕，立夏时分，正式复工后的第一个下午，也是我作为数据工程师坐在天风的第一个下午。

组长清晰简单的介绍了一下系统架构和工作学习任务，我便很快加入了天风高财生APP的后台开发组。没有过多的寒暄和文档阅读：直接上手，果然是最快的学习方式。

秋

秋天不再是秋天，而是仲夏夜后的沉淀。

对高财生技术架构有一定了解以后，组长邀请我组织一次技术评审，看看是否可以成为高财生后台技术的一个方向——欣然接受!

我组织的第一个技术评审的标题是《Oracle Change Data Capture with Debezium》，大致的用途是通过捕捉流动数据来帮助高财生APP无缝更新实时数据，而不需要反复去检测是否有新的数据更新。单从这个技术问题上来看，确实是一个可发展的方向。但貌似每个新手村的新人都会在不确定的时间碰一次壁，我的便是此次：评审开始不到五分钟，就被喊停了。因为这个技术虽然可以有有效的解决一些痛点，但是假如使用这个方法，会对现有数据库造成较大的负担，严重的话会使高财生崩溃。

在理论学习中，我们经常会牺牲系统空间换取极致的运行速度。现实显然不是，合理利用分配已有的，才具匠心。

冬

年底行情是上扬的，绿了快半年，红起来就格外鲜艳。这个冬天不太冷，原来人们对“财富”的热情就像拥有足以抵抗寒冷的大衣一样。

高财生新版的理财商城不仅在界面上焕然一新，后台系统全卡片化的覆盖让每一个理财产品如同在货架上的商品，不同的用户，不同的时间，货架上有不同的推荐。作为开发者，对自家产品的挚爱驱使我点了无数次“立即买入”按钮，下单购买的

每一刻都觉得“财富自由”不就是这么easy吗?哦，这只是测试环境，持仓是假的，喜悦是真的。

生活充满美好，需要我们用心去感受，也有等待我们探索的未知。

春

初春我做了一次岗位变动，从原本的开发工程师变成了产品经理。

我会经常站在新的角度审视过去的自己，会假设自己站在原来的角度来评价现在的角色。在不断翻转镜子的时候，也会观察周遭伙伴的变化：每一个伙伴都打着“在路上”的标签，为了共同的目标而努力。

季节正在发生变化，不是吗?群星闪耀，等待着盛夏。

夏

大小不一的雨滴砸在挡风玻璃上，散开，形成不规整的圆状，仿佛月球表面的斑驳，在还未滑落的时候，雨刷一下两下毫不客气的扫过，眼前的一切短暂清晰，雨滴又落下来，再次画了一个圆。

可曾想过，不管是数据工程师还是产品经理，我们都在追求一个完美的圆，但是我们在现实中永远画不出一个完美的圆，用任何仪器都做不到，但是圆这个概念存不存在?是存在的，是我们心存敬畏，志存高远，拥抱变革前进的方向。

雨下得差不多了，热意开始从四周笼来，云很好看，带着雨的记忆，晚霞在湖面，我梦回第一天的午后，仿佛昨日。



2020年互金古孝感乡都团建



本科毕业于江西财经大学，重庆大学MBA在读，2018年4月入职重庆沧白路证券营业部，爱好打游戏，摄影，绘画。

初入“新手村”，我以为本科金融的专业知识能轻松驾驭，进阶段位轻轻松松。

但是从职场小白，到专业NPC（注：NPC指的是游戏中的非玩家角色，不受真人玩家操控，通常比较厉害哦……）我用了3年的时间。

两台电脑：一台内网认领任务，一台外网技能点满。

13个工作平台：每天的每周的每月的每季度的每年的，都是学校里没有的。

刚到柜台，面对客户的“突袭任务”，我只能支支吾吾“稍等，我问一下”，“好的，我确认一下”“不好意思，我跟总部沟通一下”，到后来从容不迫，应对如流，每次我都能感受到自己在天风的“升级速度”，这得益于公司良好的人才培养观。理论与实践相结合，规则和实战相运用，很庆幸有这样的工作平台，以前以为金融行业是跟钱打交道，其实来了才发现这个行业是跟人打交道，跟客户，跟同事，跟总部，跟监管……跟不同类型的人群打交道都能收获到不一样的经验，都能点亮不同的“技能”：

跟客户交流，能学会了解客户的需求，了解真实的普遍投资者情况，到后来能通过客户自己都无法完整正确表达自己的问题和业务时，能快速定位他的需求，这是一个能让我认清现实的人群；

跟同事交流，能快速掌握业务知识，通过经验交流获取“避坑指南”，到后来能给别人分享交流，帮助别人来提升自己，这是一个能让我体会职场有爱的人群；

跟总部交流，能提高交流技巧，学会心平气和的相处，收获专业的指导的同时也学会自主学习，快速成长，这是一个能让我独立自主的一个群体；

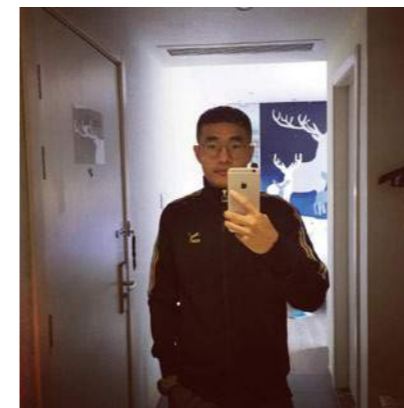
跟监管交流，能感受到来自官方的威严，无规矩不成方圆，通过交流能时时刻刻约束自己的执业行为和保持良好的工作习惯，这是一个能让我严格律己的群体。

3年一晃而过，我也从“新手村”顺利晋级NPC，成为了“0级职场小白”的专业顾问，看着自己满满的便利贴，整齐的文件袋，还有未完成的待办工作，现在的NPC身份只是暂时的，我只是刚刚通过“柜台副本”，新的升级之路才刚刚开始，未来有新的职场挑战，但是在天风，我一定能成长为更优秀的自己。④

我在天风的故事

黄晓良 泉州泉秀路天风营业部

毕业于西南大学，2017年3月加入天风，曾在西南大学校“三好学生”，2018年天风证券最具贡献员工奖。



初来乍到

四年前，我背起行囊，来到天风。那会儿代码601162还未诞生，而我却笃定地相信——我能够在这里实现一些东西。

我花了大概半年的时间，不断地学习业务知识，深入感受公司的企业文化。当时有一个非常难得的了解公司的契机——余磊董事长2017年3月在博鳌亚洲论坛的发言。

看过采访视频后，我花了大概个把小时，把内容一字一句地整理到了笔记上面。那个夜晚，兴奋而难眠。

“赵晓光代领的研究所团队很优秀，而且比较吸引我的地方就是，他们还是很有理想的，真的是很有理想。你要知道，做某项业务，在某个领域，成为专家或者是领军人物以后，他一定会有创业的情怀和冲动。”坦白讲，我被余董这句话彻底俘获了。直到今天，我依然认同。

我将真心付给了你

我将事业上所有的热血与真情，奉献给了天风。我如愿以偿地完成了两笔机构业务：上市公司高管增持和股票质押。托管资产合计10亿元+。

2017年12月13日，我怀着激动的心情，写下这样的感慨：

“人生第一笔股票质押式回购交易完成，让我感受到了天风效率。感谢总部各业务条线领导和同事的支持，感谢兄弟营业部的协同配合，感谢客户的信任，感谢默默支持我的人儿……凌晨四点的方案，接近三个月的业务跟踪，三次会上反馈，一次次的方案修改和争取，终见曙光。”

我将真心付给了你，而你，给了我一个难以忘怀的巅峰时刻。

你让我相信，苦尽甘来，在天风证券，是可以实现的。

涅槃重生

今年四月底，又得知公司新的薪酬考核方案，几乎崩溃。

经纪业务本就薄弱的我在朋友圈给自己打气：“算上今日的30W，四月份斩获418W+净流入资产，格外吉利的数字。5和6月以及更远的未来将全面进军股票和基金经纪零售业务市场，抢夺蛋糕！5和6月，基本兑现了当初的承诺——上半年完成了147个有效客户。下半年，一定还会有很多有趣的事情可以与投资者们共同经

历，不断成长。

2021年6月1日那天，感慨万千——为我“失去的三年”。

“我从未想过，我个人的命运，竟和一家证券公司如此紧密地捆绑在一起。三年多了，几乎所有人都劝我离开，只有我自己偏执地选择留了下来。真有点儿赌上明天的鲁莽与冲动。一切开始变得柳暗花明起来。我甚至另辟蹊径，意外地找到了‘第二增长曲线’——经纪零售业务。它倒逼了我‘自我的革命’。风光背后是无限的哀伤，而哀伤之后，或许是另一片星辰大海。”

“成功不是终点，失败也并非末日，最重要的是继续前进的勇气。”愿温斯顿·丘吉尔能够继续指引我，一往无前。④

你要知道，做某项业务，在某个领域，成为专家或者是领军人物以后，他一定会有创业的情怀和冲动。



凌晨接完电话， 不觉泪流满面

梁瑞 投资银行总部

2012年毕业于中南民族大学，注册会计师。毕业后在会计事务所从事IPO、新三板挂牌等审计工作。2015年6月至今就职于天风证券投资银行总部成长企业部，工作内容为新三板挂牌、持续督导、精选层挂牌承做等。热爱一切运动，梦想是可以环游世界，可惜去的城市基本都是因为工作，所以给自己买了一个地球仪，不仅可以随时去各地“看看”，还能“转转”。

大家好，我是梁瑞，性别女，年龄32，已婚已育，投行条线搬砖的。

“你一女的，搬的过男生吗？听说金融界竞争很大，你这样相貌平平、虎里虎气的女汉子比的过人家年轻美女同事吗？你一直出差，家庭孩子怎么办呀？”作为已婚已育女性金融从业人员，这些问题貌似都无可避免的存在。

2015年加入天风至今已有6年有余，原来觉得自己渺小的如一粒沙，现如今，觉得自己背靠大山，特别有安全感。清楚记得2020年初，在疫情期间，家人发烧我手足无措时，不管是部门及领导、同事的关心，还是公司药品的及时提供，都让我觉得作为一个天风人无比骄傲，余董事长说每一个天风人都是公司的魂，天风何尝不是我们的魂，过去种种经历都告诉我们，在员工遇到困难时，不管是公司、还是部门还是领导都会不遗余力提供帮助。天风以人为本的企业文化、值得托付的价值准则、坚韧不拔的行为准则，在此次疫情下，显示弥足珍贵。

大家都知道，干投行的，薪水是包月的，工作量却是不包流量的，很多个夜晚，跟同事沟通完互道晚安后，然后各自自互熬夜。可是女生嘛，总是喜欢胡思乱想，特别是自己遭遇失败，恰逢身边多了漂

亮、能干、又年轻的小姑娘的时候，有一次加完班汇报完工作，半开玩笑故作轻松的跟领导说了一句，现在年轻人都太优秀了，感觉我们这群年老色衰的老阿姨毫无竞争力。清楚的记得领导当下冷冷的回复了四个字，那就加油。回到酒店，夜已过半，躺在床上，翻来覆去无法入睡，这个时候电话响了，领导打来的，具体说了啥已毫无印象，只记得这个电话持续了很久，挂完电话，泪流满面。虽然每个员工都讨厌共同的一个身份-领导，但是不妨碍领导作为天风学长，让你积极面对失败，拥抱变革。惭愧的是，这个学长以身作则，现如今已经注册会计师+保荐代表人双证加持，我的保荐代表人考试却一直在57分左右徘徊，还要继续加油努力呢！

最近抽空拜读了莫泊桑的《一生》，里面一句话特别喜欢：生活不可能像你想象的那么好，但也不会像你想象的那么糟，我觉得人的脆弱和坚强超乎自己的想象。有时，我可能脆弱得一句话就泪流满面；有时，也发现自己咬着牙走了很长的路。很幸运，人生的近十年是在天风度过的，希望未来的十年、二十年，依然能陪着天风走过艰难和美好的人生时光。

那是一段励志的故事，从中夹杂着许许多多天风人的心血，汗水和荣誉，就像那无所畏惧的“追风少年”。

天风故事之追风少年

研究生毕业于新南威尔士大学金融分析学，曾在渣打银行，中金公司工作；目前在天风天睿投资股份有限公司任基金融资部负责人，湖北省证券投资基金业协会副秘书长。

曾获天睿优秀员工奖，行业研究小组第一名（光电子），曾参加2019年第二期天风天鹰计划。

我是天风天睿廖小雯，有很多同事认识我，可能因为我的原创校招歌曲《橙色星系》，而亲切的称呼我为“小雯学姐”。而我更是普普通通的一名天风人，和大家一样，在这里奉献着青春，燃烧着能量，并朝着梦想的方向成长。

作为六年老学姐，我听到过许许多多关于天风的发展历程，也有幸见证了“他”的一些经历，那是一段励志的故事，从中夹杂着许许多多天风人的心血，汗水和荣誉，就像那无所畏惧的“追风少年”。于是在这里用一种特别的形式分享出来，讲述一段关于天风的成长故事，你要说是歌词也好，是诗词也罢，无所谓，反正一如既往的没有固定风格，那便是我的风格。



冠军
廖梓雯
天风天睿



50强名单

以参赛者姓氏笔画为序

《追风》

他们追天上的风 像永不停歇的钟
风筝终追上了空 那曾是遥远的梦

(飞速发展)

从四川 到武汉 盛开三色的花瓣
从这座城市开始 理想的种子自由飘散
漂泊闯荡的少年 怀一腔孤勇向前
见证了沧海桑田 仍历历在目那年

(2000年~2018年上市)

曾籍籍无名 却从最低级走到了A
上市的敲锣声 仿佛响在昨日
他悉心耕耘 无所畏惧 将梦想放飞
十八年 逆风生长 他横空出世

(为梦起航的投行女孩)

一万米的高空 她手里捧着电脑
眼神飘向窗外 满眼是寂寞的云霄
不断改稿 写材料写到通宵
思念家里的猫 可无尽压力充斥着大脑
来往 匆忙的旅途 雨冲刷泥泞的路
湿透的高跟鞋 戴上耳机播放出的却是孤独
她视线模糊 雨水和泪水浸湿双目
那时她总问自己 究竟何处才是归途

Fighting for the honor
他们追天上的风
Fighting for my life
像永不停歇的钟
Fighting for the dreams
风筝终追上了空
Fighting for love
那曾是遥远的梦

(交易员的战斗日常)

生活是什么 是日常面对八个屏幕
频繁的交易单 操作拼的是脑力和手速
盯盘时 神经高度紧张 如临战场
数不清按坏的键盘 屏幕闪烁着微光

(研究员小小的梦想)

办公桌堆满报告
喝咖啡一杯接着一杯
频繁的电话会议替代了朋友们的聚会
多少个深夜 父母担心身体劝他早睡
但为了(成为)首席的目标 他从不怕累

他记得陪伴

That's the price we pay
那些我们付出的代价
他记得呐喊

With the promises we made
那些曾经许下的承诺

Let tomorrow have its way
就让明日顺其自然

I'll be marching far away
我即将行征远行

even if the starlight fades to gray
即使星光黯淡如灰

(职场妈妈的自白)

从事财务的时光 让她不断积攒实力
工作中冷面严谨 有时也是个急脾气
但从成为妈妈的那一刻起
神态中多了几分温柔 褪去了稚气
她说自己 早已过了 做梦的年纪
孩子是软肋和铠甲 她需要不断努力
梦想和自由都藏在屋顶

(资深基金经理的困惑)

扎根投资的 第二十年 忽感中年危机
初入职场的青涩模样 他时常想起
四十不惑 扛住苦难磨砺 受岁月洗礼
原来珍惜当下 才是苦苦追寻的意义

(天风人, 天风魂)

聚光灯下被淹没在欢呼声和漫天金纸
回想起 漫漫长路 湿润眼眶咬紧牙齿
他听到人们口中 一遍遍 更加深刻的名字
他知道 梦想被他变成了现实

Fighting for the honor

他们追天上的风

Fighting for my life

像永不停歇的钟

Fighting for the dreams

风筝终追上了空

Fighting for love

那曾是遥远的梦

他们追天上的 像永不停歇的
风筝终追上了 那曾是遥远的
那曾是遥远的 那曾是遥远的梦

他记得陪伴 他记得呐喊

Let tomorrow have its way

就让明日顺其自然

I'll be marching far away

我即将远征前行

I'll be marching far away

我即将远征前行



扫码观看天风听我说脱口秀视频

作词:廖小雯 作曲:廖小雯
编曲/混音:百川Rebellious 词曲编辑助理:Miki Dokey
录音:贺先森

人 ✦ 新财富、同花顺最佳投顾 ✦ 行路人 ✦ 英文配音员

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，
每人将可获得礼品一份

(获奖名单详见橙色星系推文)

参与时间：长期有效



橙色星系

“特许金融科技师” ✦ 饮水机管理员 ✦ 新闻人 ✦ 上交所、

财务人 ✦ 最好男人 ✦ “金融音乐人” ✦ 合规风控人