



( 图源/视觉中国 )

## 如果当初不那么倔强

一个事实是，金融是具备高度资本密集性的行业，需要充足的资金支持。此外，它还具有高度的专业性和复杂性，需要任用具备专业知识和技能的人才。这也是所有金融企业想要取得成功的关键所在。

反观中天金融，协纵策略管理集团联合创始人黄立冲告诉市界，该公司过去的资金表现并不充裕，一直在寻找新的资金来源，以保证公司的经营和发展方面，本身就失去了先机。

“进入新领域，需要引进大量的人才，并对员工进行培训。更何况，企业在开始走下坡路的时候换档，谈何容易。”黄立冲说。

从中天金融的高管履历，也能看出其金融人才乏善可陈。以中天金融100%控股的贵阳金融控股有限公司为例，这家公司的董事长兼总经理，在2022年8月10日，由李凯变更为王小军。

出生于1964年的李凯，是中天金融的老将，大学本科学历。从2008年就开始

，李凯就担任中天金融的董事。尽管后来擢升至中天金融副总裁的位置，但在房地产行业拥有经验丰富的他，并没有太多金融行业的背景。

再看接棒者王小军，个人简历在各征信平台几乎无从查询。就连罗玉平本人，也没有金融行业的相关从业经历。“罗老板对金融的了解不是很深。”王江说。

如果罗玉平当初不那么坚决转型，仍然做自己擅长的房地产，他还会不会走到今天这一步？

“因市场环境的缘故，中天的规模可能不会做得很大，但至少能够维持一定的体量。”某知名房企贵州分公司任职的张禹向市界分析。

中天金融前员工王江也认可这种说法。“罗老板有总承包一级公司，有各种专业设备。凭借他的个人实力，还有政府给予的平台，可谓天时地利人和。如果不转型金融，房地产业务现在应该是正常推进的状态。”

只是，一切没有如果。贵州资深地产人士刘耀告诉市界，这里还另有隐情。

以房地产业务为例，无论是渠道和分销刚兴起的2014年，还是其达到鼎盛的2019年，或是债务缠身后的今天，中天金融一直坚持“自产自销”——自己造的房子自己卖。

“它没有跟上时代的潮流。”刘耀说，五年前，在市场行情好的时候，通过户外广告、网络宣传等传统营销方法，开发商确实也能把房子卖得好。“但2017年、2018年以来，市场行情不好，外来房企增多的情况下，如果不跟着大趋势走分销与渠道，项目肯定是不好卖的。”

以贝壳找房、58同城为代表的分销与渠道们，掌握了市面上70%~90%的客源，他们不仅可以将二手房的客户转化到新房，还能将新房客户转化成二手房客户。

“贵阳是一个有活力的城市，每年人口净流入有十几万人，但这些外省来的客户，对这个城市人生地不熟，需要有人给他们提供大量而又精准的配盘服务。中天金融自产自销的模式，无法满足客户的需求。”刘耀说。

但在宋颂看来，即便公司不转型，管理风格也会带来挑战。“中天金融的职业经理人挺多，但这里没办法让他们施展专业。我在的时候，大小事都要向董事长汇报，由他来做决策。”

对于宋颂的这种说法，王江不置可否。这些年，中天金融高管离职的消息频出，王江私下跟同事都称呼罗玉平为“罗书记”，这三个字意味深长。

“留不住人。一开始跟着罗老板干的老人特别多，但公司对新员工的包容度不强。”宋颂说。冰冻三尺，非一日之寒。最让她寒心的，还是公司人力资源部。

作为公司企业文化的诠释者，中天金融的这个部门被不少前员工在各大社交平台吐槽过。回忆起人力资源部门当年说过的话——“想让谁走就让谁走”“让你在这个行业混不下去”，宋颂至今都很气愤。

另据媒体报道，该公司内有人擅自利用公司资源以公谋私，利用公司资源干私活，同时员工之间为了维护自身利益还出现了拉帮结派、搞“小团体”的现象。

罗玉平大约是看到了这些沉痾顽疾。2019年，他在相关会议上直接点出公司在工作作风和廉政建设、薪酬体系和绩效考核等方面出现的问题，并针对人力资源管理工作不专业、不担当、不作为等情况，提出严肃批评。

2023年2月10日，针对拖欠员工工资问题，中天金融人力资源部的一名员工告诉市界：“我们公司陆续在解决。”

这个回复，市界也从另一名被拖欠工资的离职员工那里得到了证实。但关于该公司更多的信息，对方不予置评。据悉，今年1月，中天金融跟他们签署过一份协议，前提是要保密。