

# 美人記

金融篇

三·八妇女节特刊



DI

2012年3月8日 星期四  
监制 程局新 策划 周卫星 桑红青  
统筹 宗海燕 组稿 何爽  
编辑 谈正民 美编 孙好  
组版 崔琛 校对 李文静

3年前,合肥的黄山路上并没有兴业银行的身影。当方隽第一次走进位于黄山路385号的兴业银行合肥分行企业金融业务部时,她只带了五个下属,从无到有,从小到大,几个人变成了几十个人,业绩也开始蒸蒸日上。

而从她第一次踏进银行的那天起,即便是最基层的柜面岗位,方隽始终摆脱不了对职业的爱,这份职业也让她有了成长、有了爱人、有了内心深处沉甸甸的守望。

吕艳萍 星级记者 宛月琴/文 程兆/图

1994年,她怀揣着对这份职业的理想来到还很“年轻”的交行,从银行的一名普通客户经理,经历科长、处长助理、副处长,再到现在的支行

行长的传奇经历。行长徐静,当记者第一眼看到她时,很难将眼前这位气质优雅、看上去30岁左右的年轻女性与印象中女行长联系在一起,作为行长,她在经营管理银行工作中做出这番骄人业绩,作为行长,她在经营管理银行中的思维、策略和操作风格上有哪些独到之处?记者 王玮伟/文

## 兴业银行合肥分行企业金融黄山路业务部总监方隽： 跟钱打交道的“隽永”人生

### 柜面一“站”就是9年

“您这么年轻,是怎么一步步走到分行业务部总监岗位的?”面对记者开门见山的提问,方隽笑了起来,“不年轻了,估计你刚出生时我就工作了”。方隽告诉记者,1987年大学毕业,不到20岁的她被分配到中国银行,从最基层的柜面开始做起。

刚开始方隽很不适应:大学校园自由自在的环境,突然被银行满满当当、实实在在的8小时困住,心里是极大的苦闷、困惑、难熬。也曾被客户冤枉、委屈,一度感觉自尊心受到伤害,所以刚来银行的大半年里,方隽一直在同自己做这种斗争。

后来,到了合工大分理处,当了主任,才算是走上了管理的岗位。说到从柜面到管理,方隽觉得最大的变化是,职位的转变让她学会了从员工的角度考虑问题,更多的是想怎么带领这个团队做得更好。而能走到今天,她觉得最重要的还是兴趣,“对银行这份工作,我特别喜欢,充满了热爱。热爱了,才会投入”。

### 坦言自己不是“女强人”

工作上,方隽可以说亲自参与并见证了兴业银行企业金融黄山路业务部从无到有的过程。开业1年多时间,这家银行在方隽的带领下取得了不俗的业绩,2010年底存贷款总额就已经超过10亿元。

对于这样的成绩,方隽直言,其实自己并不算女强人。“很多人都认

为,工作做出点成绩,就可以是女强人,或者事业型女性了。其实,对于女人来讲,一生会扮演各种不同的角色。最成功的不是定位在你是事业型女性还是家庭型女性,最成功的女人,应该是处在不同阶段,把不同的角色都扮演好的女人。”

同样,在家庭生活,方隽也在快乐地扮演着自己的角色。回家不谈公事,工作不谈私事。上班是银行高管,下班是妻子、母亲。“工作时间一心扑在工作上,一下班,我就直奔菜市场,烧饭、看电视,享受惬意的人生。”方隽笑着告诉记者。

### 与80后相处有“妙招”

方隽手下的员工都很年轻。大部分都是刚从校园里走出来的大学生,他们富有青春与活力,但经验不够。对于这样一支年轻的队伍,一个平均年龄不到28岁的80后团队,如何与他们相处,方隽有着自己的妙招。

“生活上关心,工作上严格。”这是我最基本的原则。“我希望我的员工,工作八小时能一心扑在工作上,其余时间,能抛开工作,快快乐乐的。”

看着这帮80后员工,他们年龄都与自己的孩子差不多大,方隽总是尽力做一个无微不至的大家长,不仅是上级,更多的是“母亲”。身为领导的她,不但在生活上照顾着他们,一有时间,就与这些80后孩子的家长沟通。“只有这样,员工的家长才会把孩子放心地交到我手里。”

## 交通银行合肥祁门路支行行长徐静： 一位女行长的经“银”之道

### 医生家庭里的“银行新兵”

考入大学,徐静选择了与金融相关的专业。“当时我的选择应该让家人和亲戚比较意外”她告诉记者,父母都是医生,当时我是我们家当时唯一一个跳出医生行业的,现在对于她来说,能够在自己涉足的领域受到肯定,是她最大的欣慰。

1994年,徐静来到交行,当时由于交行是1987年重新组建而成的,整个团队相对比较年轻。“很庆幸的是交行这个平台给予‘新人’非常大的空间,不会把你固定在某一个岗位。1997年一次行内竞聘,我有幸考到信贷部,在这个部门工作了13年,从基础的客户经理,到科长、处长助理、副处长,再到现在的支行行长,这一路有艰辛、有辛苦,但更多的是收获的喜悦。”

### “揽储大战”的辛酸苦辣

作为银行来说,揽储能力是非常考验人的。大约在2006年,当时的交通银行马鞍山支行还没有筹建,那段时间很多时候都是徐静一个人“单枪匹马”地来回合肥与马鞍山,去考察、积累资源和培养大客户。

作为一家异地银行,如何找到切入点,获得别人信任,在所有的银行中脱颖而出?这些都是需要比别人想得更多,做得更好才能获

得“青睐”的。

2006年,当时的马钢要发行30亿元的债券,为了能拿到这笔单,那些天徐静基本上是白天在马鞍山跑企业,晚上回到宾馆整理材料。从南京赶往北京的机场上,徐静买了一块蛋糕,和自己说了声“30生日快乐”。

### 事业与家庭可以“共赢”

说到家庭,徐静幸福地笑着说,“很开心我的家人对我工作的大力支持。在我需要加班的时候、需要长时间在外出差的时候,他们总是能体谅我,支持我。”为了弥补对于老公和孩子以及父母的愧疚,每逢节日期间,徐静都会陪着全家人外出旅行,看到家人开心,即便再累徐静也觉得始终幸福。“我想对于一位女性来说,事业与家庭之间是可以实现‘共赢’。”

采访临近结束时,徐静的认真、敬业、坚韧和果敢,解答了记者一开始对她如此年轻却有这番骄人业绩的疑惑。她保持着女性的那种坚韧、保持着女性对信息的那种敏锐,保持着女性金融家的那种果敢,作为交通银行合肥祁门路支行行长,徐静总是带领着她的团队一次次捕捉到市场上最新的机遇,在支持我省数以万计的企业等各个方面都保持着巨大的先发优势。