

# 邮政榜样

——弘扬民族精神、奋斗精神——

## 金融市场的开路女先锋

□湖南记者 王俐君 通讯员 杨伊媛 刘宏

“有人跟着船走，有人停在岸上。工作中要时刻保持迎接战斗的激情、满怀好奇心，这样才能推着船快速、安全地向前进发。”这是邮储银行湖南省分行金融市

场部原总经理、现长沙市分行行长张敏常说的一句话。“干练、专业、高效”，这是身边人对这位“80后”的评价。8年前，她通过社会招聘进入邮储银行。在邮储银行

这个温暖的大家庭，她坚守初心，不断前行，时刻保持激情与好奇心，带领团队在湖南金融界闯出了一片广阔天地，被评为2014~2017年度全国邮政系统先进个人。



### ★ 从零开始

2010年，在某股份制银行先后经过综合柜员、客户经理等多个岗位历练的张敏参加了邮储银行首次社会招聘，并成功就任湖南省分行公司部副总经理。“记得刚入职时，分行大公司板块业务的现状并不乐观：在股份制银行已成成熟的业务，在这儿还是零；在股份制银行已成型的制度，在这儿还刚起步；在股份制银行已有的规模团队作战，在这儿只有我自己……”张敏回忆说。刚开始，她曾一度彷徨，甚至她的家人和

朋友也觉得她到收入远不如原单位的邮储银行是瞎折腾。然而，她没有放弃，时刻保持着乐观和激情，因为她非常看好邮储银行的发展潜力和前景。

金融市场业务复杂多变，业务机遇经常转瞬即逝。她时常嘱咐团队人员不光要埋头苦干，更要抬头看路，时刻保持对业务的敏锐性。早期，金融市场业务主要与同业机构合作，张敏那里就像有个囊括了整个同业机构的信息库，与很多家机构的关键领导都熟识，因此，

她总是能快人一步。

那时邮储银行总行刚启动投资他行理财，张敏根据邮储的投资偏好、与其他行的合作基础、授信额度等情况，迅速将目标客户锁定在浦发、中信等股份制银行，并积极动员这些股份制银行在长沙的分支机构向其总行汇报，最终促成了双方总对总的投资合作。经过多次顺畅合作，浦发银行长沙分行、中信银行长沙分行成了湖南省分行的战略合作伙伴，大大促进了湖南省分行金融同业业务的快速发展。通过努力，在2014年，张敏带领的票据团队实现了全年综合收入排名全国邮储第三的好成绩。同事们竖起大拇指夸奖她说：“张敏是个职业经理人！”

况已经了解，不用来了。

那一刻，张敏和她的整个团队沮丧到了极点，眼泪在大家眼眶里打转。但就此放弃吗？不，张敏坚信项目意义重大，方案结构合理、风险可控。没有坚持到最后一刻绝不轻言放弃！

张敏带领团队立即从成都驱车赶往重庆，但当车行至一半路程时，得知该领导已从重庆飞往南宁。她们咬紧牙关，再回成都，从成都再飞往南宁。可在晚上11点多到达南宁时，该领导却又赶往距南宁4个小时车程的会议地点。她们也立即驱车前往，当赶到时，已经是第二天凌晨4点钟。

近20个小时、辗转4个城市，张敏和她的团队终于得到了来之不易的20分钟面对面汇报的机会。那位领导被她们的汇报和执着打动，同意项目继续推进。大家心里的石头终于落了地，情不自禁拥抱着在一起。张敏一个人躲进洗手间，悄悄地抹眼泪，不过此时此刻，是喜悦的泪水。

如今，邮储银行的金融市场业务在湖南已颇有名气，树立了品牌，并且起到了“尖刀连”的作用，撬动了公司、零售板块齐头并进，大大增强了客户黏度，形成了“你中有我、我中有你，一体两翼良性互动”的格局，推动湖南省分行近三年多项业务在全国邮储系统中名列前茅。

学期手册上“写给爸爸妈妈的话”中只有一句：希望妈妈不要再出差了。可是，世间安得两全法，不负如来不负卿。

8年坚守，张敏本人多次获得湖南省分行“先进个人”荣誉称号，2013年获得总行“金雁奖”，去年更是被湖南省政府金融办授予“2017年湖南金融工匠”称号。她牵头营销的重大国企重组项目获得2016年度邮储银行项目“金雁奖”，所在部门荣获省分行“先进集体”。

同步新时代，与您共进步！邮储大家庭海纳百川的气度和与时俱进的品格，让张敏实现了从一名职业经理人到“金融工匠”的蝶变，找到了人生价值。如今，张敏履新长沙市分行行长，面临人生路上更大的挑战。面对组织的信任和重托，张敏这朵铿锵玫瑰，将更加坚定地扎根邮储，用奋斗铸就成长，将更璀璨的芳华绽放在“人民邮政为人民”的实践中。

湖南富兴集团有限公司财富总监 单海燕

邮储银行湖南省分行金融同业部 李长缨

我们第一次见面是张敏带着团队来洽谈债券承销业务合作。张敏显得非常干练，对当前的市场热点、新型的融资工具等了如指掌，给我留下了非常深刻的印象。但当时，我们集团与邮储银行仅有贷款业务合作，债券承销业务方面已有固定的合作银行，因此我对邮储银行的加入也没特别在意。后来让我意外的是，在张敏的推动下，邮储银行仅用了不到3个月的时间，就获得了定向债务融资工具的批文，并在获取批文一个月内，就完成了首期发行，这样的效率刷新了我们集团与金融机构的历史合作纪录。

今年以来，民营企业债券频频违约，市场对民营企业都敬而远之，我们集团在这样的环境下也难以独善其身。张敏对我们集团的融资情况非常关心，对集团的业务发展、转型等也提出了很多宝贵的专业建议，同时积极启动了第二期定向债务融资工具的发行，帮助企业度过融资寒冬。

5年前，我从湖南省分行人力资源部来到张敏的团队。那时的我是个不懂业务、不会营销的后台管理人员。张敏热情地接纳我，手把手地教我专业知识，一次次带我营销客户，定期帮我复盘典型案例，时常向我描绘成熟商业银行的运作模式。5年中，坐办公室与跑市场、后台管理与一线营销、邮储传统思想与银行现代思维，在我身上不断地碰撞、融合。张敏将商业银行实践与邮储实际情况有机结合，引领我快速完成了从后台管理者向金融市场的、从邮储员工向银行从业者的双重转型。如今，虽然张敏已调任长沙市分行，但她敏锐、专业、干练、高效、有魄力的特质正成为引航灯，照亮我向优秀银行人转型的新道路！



张敏和她的金融市场部团队。



凭借着出色表现，张敏荣获“湖南金融工匠”称号。



张敏在和同事研究服务方案。

### ★ “重组”机遇

2015年4月，邮储银行与湖南省政府签订了战略合作框架协议。也就是这一年，34岁的张敏成为湖南省分行金融市场部总经理，是湖南省分行中最年轻也是唯一的“80后”部门总经理。这时，张敏迎来一个重大机遇——湖南省最大的国企资产重组案启动了。这一年，为了加快建立更为有效的退出机制，利用市场化手段进一步化解过剩产能，推进供给侧改革，湖南省委、省政府决定启动某重大国企资产重组项目。

由于该重组案较为复杂，涉及面广，刚开始很多银行并不看好，但张敏认为这是一次难得的机遇，且当时只有邮储银行从地方到总行始终坚定地支持省委、省政府的这个重大决定。但是，事情也并非一帆风顺。同年11月，一家国有大行察觉到这个项目的前景，想要拿走项目并且很有可能拿走。得知这一消息，在总行的支持下，张敏和她的团队坚定表态：别的银行能做的邮储银行一定能做，别的银行做不了的，邮储银行创造条件也能做！最终湖南省委、省政府选

择了邮储银行，并让邮储银行湖南省分行成为该重组案的唯一主办方。

拿到项目后，张敏又开启了另外一场“博弈”。作为这个项目的负责人，她的压力非常大。为了这个重组案，她就像一个谈判官，辗转于政府、企业、其他机构之间进行一次次商谈。“记得我们当时一共提出了18个不同的方案，每次觉得柳暗花明时，又山重水复……”张敏回忆说。

2016年12月21日，张敏清楚地记得这个时间。那时，项目态势非常不利，其中一方已经开始打退堂鼓，这对张敏他们来说，意味着前面所有的付出都可能白费。怎么办？只能抓住任何一丝机会，将项目利弊再次说给对方听。可是一联系，关键领导在四川某地开会且马上会转到广西某地开会，而她在长沙。经过沟通，关键领导终于同意在成都转机时，给她们20分钟时间汇报。情况十万火急，6点乘坐飞机前往成都都是唯一选择。没有丝毫犹豫，张敏和她的团队立即动身前往成都，但赶到成都时却傻眼了，成都当天大雾，那位领导改从重庆飞往广西，并转告她们说情

### ★ 薪火传承

去年底，张敏收到了一封诚意满满的感谢信，是一名支行长写给她的。那支行长叫刘威伟，原来在湖南省分行三农金融部做小贷产品经理，后加入金融市场部。为了历练他，张敏把他派到总行金融市场部学习。在总行学习期间，他踏实肯干，深得好评。

回到湖南省分行后，张敏让刘威伟负责同业组。张敏指导他从收入的视角来规划工作和投放资源，针对同业组在客户营销、渠道搭建、条线配合等方面出现的问题毫不留情地指出并考核的同时，又手把手地进行指点。短短一年的时间，刘威伟从一个金融市场业务的“小白”，成长为金融同业业务的一把好手。

2017年，湖南省分行面向机关公开选拔7名支行长，得益于张敏长期的言传身教、高强度训练，包括刘威伟在内，金融市场部3名成员脱颖而出，履新支行长，创造单个部门选拔比例最高纪录。

工作上连轴转，陪伴家人的时间自然就少。张敏有一个女儿，今年8岁。有一天，张敏无意中发现女儿独自在家玩一个游戏，就是模仿她打电话：“这个项目怎么样了啊？那个价格不行啊。”家人说，女儿经常这样一个人玩，自言自语。听后，张敏顿时泪流满面。一年365天，她几乎都在不同的项目中间忙碌奔波，陪伴女儿的时间很少，而缺少妈妈陪伴的孩子只能在模仿中想念着妈妈！去年期末，女儿在

