

# 用专业和责任书写灿烂金融人生

## —专访中银国际证券济南营业部总经理欧萍

因为对英语的执著，毕业放弃了央行转投中行；多次临危受命，带领团队把业绩从最低做到最高；临近退休又开始第二次创业，在毫无从业经验的情况下，1个人仅用1年的时间把业绩做到了同行前列。

这是发生在中银国际证券有限责任公司济南营业部总经理欧萍身上的故事，专业、责任、执行、坚持、追求，一路走来，她的金融人生让人钦佩，值得尊重。

本报记者  
刘相华 王颖颖

▶中银国际证券济南营业部总经理欧萍



### 选择无悔，英语和金融双优的女领导

1985年大学毕业后，欧萍就被分到了银行工作。“因为自己的专业是金融学，不过那时候商业银行还没有发展起来，分配工作的时候我被分到了人民银行。”按说分到央行是值得高兴的事儿，欧萍却高兴不起来。“我英语很好，当时考过托福，700分满分我考了630分，主要是喜欢。”人民银行没有外汇业务，中国银行则是外汇外贸专业银行，因此，欧萍主动申请调到中国银行，希望自己的英语能有用武之地。

得偿所愿后，欧萍的英语优势展现出来。“当时济南从意大利进口纺织机械，需要外汇兑换，意大利人说英语有口音，同事的英语也不是很流利，在外汇窗口办业务时互相听不懂。后来同事就把我叫了过去，沟通之后顺利办完了业务。”

通过这件事，欧萍“一级棒”的英语就在公司传开了，有时来了外宾，她就被叫去当翻译。后来她还主导组建起了“英语角”，每周三晚上大家聚在一起，用英语说话，谈业务，谈生活。“那时候，在单位掀起了一股英语热，行里希望大家的英语水平都能提高，不能让外宾觉得我们的英语不好。”欧萍说。

道。也是得益于此，在29岁时，欧萍成为了中国银行最年轻的领导干部——国际结算部副处长。

“现在回过头来看，对于当初的选择，你有何感想。”面对记者的提问，欧萍淡淡一笑，“我觉得自己的选择是正确的，我无怨无悔。”

### 临危受命，身先士卒带头跑业务

欧萍在国际结算部一呆就是十多年，转眼到了2000年。新千年是中国商业银行改革与发展十分活跃的一年，银行大规模上市拉开序幕，中国银行不再一家独大，面临各种竞争。承担外汇期货、外汇买卖、期权、发债等业务的资金业务部业务开展并不顺利，业绩也是一落千丈，在济南的市场份额也滑落至20%左右。“这在中行是没有过的事情。”

此时的欧萍已经为大量的进出口外贸企业服务过，帮助他们把控风险，用足业务政策帮企业走出去，还出了一本名为《结算业务》的书，曾作为人民银行干部培训学校的内部培训教材。她的成绩被领导看在眼里，记在心上，因此被选为振兴资金业务部的首选之人。

“先看团队的情况，以身作则，调动大家积极性。”欧萍说，

调到新部门后，她并没有着急开展业务，而是挨个跟员工谈话，有时甚至谈到晚上12点。“先要统一思想，思想上有问题的把思想拽回来，还要让他们懂得应该怎么做。”

思想统一了，接下来就是行动。欧萍带着大家一起出去跑业务，她执著的精神影响着整个团队，并漂亮地打了一个“翻身仗”。

“给当时的济钢发中票，竞争很激烈，不光是国有银行，股份制银行也参加，而且济钢的主结算行不是我们。但最后他们还是选择了我们，并发了20多亿元中票。”谈到这次“翻身仗”，欧萍脸上挂着自信的笑容。她说，中票在当时是一种新兴的事物，企业会有顾虑。“所以我们要用我们的专业知识给他们讲清楚，打消疑虑，让客户明白中票是什么、风险点在哪，并且服务要跟上。”靠着这股执著和专业，不到1年的时间，欧萍带领的团队创造的收益是原来的10倍，市场份额提升为60%以上。

欧萍说，执著的本身是责任。“执著就是敢于奉献，既然被赋予了相应的职位，就要把事做好，责任和担当都在身上。”

### 二次创业，光杆司令拉起了40人的队伍

欧萍的执著不仅体现在工作上，在学习上也是。她经常给自己的员工说工作再忙也不能忘记学习，不断地充实自己，她自己也是这样做的。近50岁的她工作之余的另一乐趣就是读书、学习。为了让自己多一些选择，她参加了银行统一组织的国外派员的资格考试，平时把学习作为常态化的她，明显的显现出了其优势，三门专业课以及英语4个小时的考试没有难倒她。

“济南分行一共有十几个人参加考试，考出来三个，一个研究生，一个本科生，都是年轻人，另一个就是我。”欧萍自豪地说。“那一年我48岁。”

不过，欧萍还没来得及出国，2013年底又被委以重任——组建中银证券济南营业部。一开始欧萍是拒绝的，因为从商业银行转战投资银行对于她来说跨专业大，完全是不同的业务领域。“领导做了三次工作，最后我想，要不就先去干干试试，学习学习，说不准就能闯出一片天地。到总部培训时发现，业务并没有我想象的那么陌生，觉得自己可以做成事。”

资格认证是从事证券行业的硬杠杠，为此欧萍一头扎进了书堆中，誓把证券从业资格证拿下。“因为工作调动大家要给我送行，但是我谁也不见，就在家看书、做题，常常看到凌晨。大约准备了两个月，一次性

通过，总部领导都很惊讶。”欧萍高兴地说，那段时间就像在准备高考一样，连她的女儿都感到震惊。谈到孩子的教育，她说：“我从来不要求她怎么样去做，而是言传身教，给她树立榜样，营造好的环境。”在谈到孩子时，欧萍眼睛红了，这么多年忙于工作，陪孩子、照顾孩子的机会少，作为一个母亲，欧萍觉得亏欠孩子太多。

“不过，孩子特别争气，非常优秀，这也让我腾出更多的时间来做工作。”欧萍说，中银国际当时就她一个人，一个人去办营业执照，组织代码证，组建团队，从“光杆司令”到现在几十人的团队，欧萍一直靠着她的执著努力着。如今，1年多过去了，营业部的业绩也是风生水起，让同行刮目相看：当年就实现盈利，各项业务都顺利开展，特别是创新业务，例如新三板业务、股票质押业务等，个人及机构的开户数近10000户，资产10多亿元。

最近，欧萍又在筹备着组建中银证券山东分公司，目前正在招兵买马，她将山东公司未来的发展定位为：利用好中银集团这一强大平台，做大做强证券与投行业务，为山东省资本市场的健康发展做出积极的贡献。“有些事不想，永远做不出来。只有想了，朝着这个目标努力，才有可能会实现。”欧萍笑着说。

# 红三兵开路，A股将一直涨到明年3月

在这周中之前，大盘在3400点附近连续震而不前，并有构筑头肩顶的可能，但只用了3个交易日，大盘就从3300点起步，攻到了3600点关口，形态上也出现了红三兵的经典看涨组合，给我们完美地诠释了逼空的含义。

一般来说，逼空多出现在两个阶段，一个行情初期，如12年底、14年底等，另一个则是行情尾端，如今年5月。稍有些经验的股民朋友，应该不难分辨这两个阶段，先不说一个在高位，一个在低位，就市场行为来说，前者是不敢买的谨慎，后者是着急赚钱，嫌自己股涨得少的狂热。

不需要太多的专业知识，你就能轻松判断出，这里只可能是行情初期，先不说别的，单放量突破的红三兵，就足以击破一切

悲观怀疑。此外，再看看券商股的连续大涨，你就会明白，唯有增量资金的持续进场才能实现，若单靠场内存量拉升，不可能超过2天。问题的关键就来了，增量进场的理由是什么呢？

众所周知，该时间段是年报周期与两会周期相叠加的特殊周期，也是一年中最容易出行情的阶段。而2016年是十三五规划的开启元年，对应的两会可不一般，与之相对的1-3月两会周期，必被各路资金所聚焦。别忘了，目前货币政策正处于宽松周期，而每年年初又对应着一年中最宽松的阶段，还有最最关键的一点，养老金大规模入市的时间节点，是什么时候呢？答案正是今年底至16年上半年。

到这里，还用多说吗？今年底

至明年3月，将是今年6至8月连续大跌后的第一波趋势性行情，这可不是10月反弹所能类比的。但面对如此确定的行情，多数机构却是罕见普遍低仓，因为经历了6-8月大跌后的机构们，在9-10月，几乎找不到大举进场的机会。

所以，为何持续逼空？增量进来干什么？答案也就水落石出了，因为年底之前只剩了不到2个月，已没有了从容进场的时间，唯有逼空抢筹码，而这就是机构的劣势，船大不好掉头。

当然，可能有人就问了，7至8月的密集套牢盘，如何解放呢？若是放在往常，要想突破该区域，至少也得2到3个月的蓄势，比如，2010年下半年突破2700点前，蓄势了2个月；2014年下半年，突破2400多点，更是蓄势了

一年半。

但这一次，却因为6到8月的极特殊调整，出现了极其罕见的一幕，机构们反成了当下行情的主要踏空者，资金永远是逐利的，机构不可能无视明年3月之前的这波行情，而要想进场，就要有充足的卖盘，而谁会在上涨过程中卖呢？答案就是套牢盘，换言之，这将是机构唯一能确保拿到的筹码。

请记住，机构进来是逐利的，而不是抬轿的，换言之，这只是一个开始，真正的反弹主升还在后面呢，将一直持续到明年3月。

作为抛砖引玉，我也是跟大家免费分享两只安全的补涨潜力股。这两只股蓄势很充分，高成长很确定，还有政策题材，堪称机构的必配标的，非常有希望

成为年底之前的领涨龙头。更难得的是，这两只股的股价还在低位，有着绝对的安全边际。

而现在，大家只需编辑短信“神光咨询”发送到12114，即可免费获赠这两只绝对安全的潜力龙头股，同样，直接拨打神光免费热线“400-708-5099”也可免费索取。（个股索取完全免费，也不附加任何条件，仅作分享与交流）



股票早知道二维码