

6 调查 Investigations

中国大妈的理财经：涉足多领域 互联网理财成新目标

■ 管依萌

在中国家庭里,大妈们紧握着家中保险箱的钥匙,身居财务大臣的要职,手中闲钱较多,方便进行理财投资。如何让自己手中的财富不贬值?越来越多的“中国大妈”对此感到“焦虑”。

“中国大妈”是网络上引用美国媒体调侃国内中年女性大量收购黄金引起世界金价变动而来的一个新兴名词。《华尔街日报》甚至专创英文单词“dama”来形容“中国大妈”。

这个群体相对富足,有很多闲钱,在疯买黄金成名后,她们近年来多次登上媒体头条。就曾有外媒报道,若能赢得“中国大妈”的心,那么赢得中国市场将为时不远。

然而,“中国大妈”金融知识储备不多,又很少会上网,交际面有限,对投资风险等警惕性不强,却是理财产品经理和房地产中介等追逐的对象。

“中国大妈”的黄金时代

“最近你买黄金了吗?”这是中国百姓在2013年“五一”节里新的问候语。

当前国际金价的持续下跌,又让市场联想起2013年4月兴起的“中国大妈”炒金热潮。

2013年的“五一”小长假上演了“满城尽带黄金甲”大片,以大妈们为主流的中国主妇狂买黄金,导致许多城市的商场黄金专柜被“一扫而空”,不仅如此,还有人到港台狂购。“华尔街分析师抵不过‘中国大妈’”成为热议话题。

2013年,一群“中国大妈”向华尔街大鳄发起宣战,分分钟甩出1000亿元人民币,买走300吨黄金阻击黄金价格大跌。而“中国大妈”也因此一战成名。

有数据显示,2013年全年黄金价格一路跳水,全年金价下跌幅度在28%左右,当时的这一跌幅创下了1981年以来最大的年度跌幅。2014年4月份,由于黄金被做空等多重原因,国际金价在短时间内出现暴跌,金价从1577美元/盎司跌至1321美元/盎司的27个月最低。

“中国大妈”中一员的苏女士在2014年接受采访时说:“当时是金价第一轮暴跌,黄金价格跌破了300元/克,我觉得价格挺合适。身边的许多人都在疯抢黄金,我怕错过这波投资机会,也就跟着买了这批投资金条。但是万万没想到,金价已经跌到那么低了,居然还在跌。”本想抄底却被套牢了。

还有很多大妈们看重黄金保值这一优势。“中国大妈”中一员的陈女士表示:“因为这个东西也是保值的,本身也是过一段时间就会买一些,所以不存在亏不亏。”

然而,在行业内的专家看来,阅历深厚的不少“中国大妈”的思想停留在几十年前,认为买个金砖硬邦邦地放在家里踏实,金灿灿的一定能够保值增值;不像股票跌到底什么都没了。碰上金价大跌,冲动自然一浪高过一浪,这不难理解。

专家解读称,“中国大妈”既不是经济学家,也不会看华尔街大鳄的持仓,她们只是想,钱放在银行里可能会因为通货膨胀而缩水,因而产生了一种焦虑和恐慌,而在她们传统的概念中,黄金应该是保值的最有效手段,因而出于本能寻找到这个“避风港”。然而,在目前金融全球化的环境下,传统的观念显然已经过时了,“中国大妈”不知深浅地踏入风险极高的黄金投资之中,给她们带来的冲击

与损失是史无前例的。

被盯上的“广场舞大妈”

近年,“广场舞大妈”曝光率极高。在人们印象里,她们似乎有着永不衰竭的激情,喜欢扎堆,又容易被忽悠。最主要的,她们基本都掌管着家庭中的“小金库”。也因此,她们成了各种营销者眼里的“肥肉”。就连一些银行职员也纷纷打起了广场舞大妈们的主意。

清晨,众多公园、娱乐广场回响着当下最流行的歌曲,大妈们则随之翩翩起舞。其间,备不住就有领舞的大妈向其他大妈展示自己最新的舞蹈服,上面印着某银行的标识,领舞大妈不紧不慢地介绍该银行新近推出的理财产品,“1元起存,随时可以取出来,年化收益率比1年定存还高,而且挺安全。存个万儿八千的,全家的早点就有了……”要不了多久,这支广场舞队伍里一多半的大妈就都成了这家银行的客户。

还有这样一群“金融从业者”们,他们在广场上摆放一张小桌子,一沓宣传册,配上一套普通的西服装,看起来并不具备太多专业知识。

他们的主攻客户通常不是资金雄厚的商务人士,也不是年轻人,唯独对“有钱又有闲”中老年客户异常热情,力劝客户把钱放进所谓的第三方理财公司进行投资,并声称所获得的收益高并且安全可靠,而现实却是此类公司的财富产品无法兑付、老板跑路的新闻被频频曝出,许多以老年人为主的投资者其实置身一场非常危险的投资游戏之中,甚至直接陷入骗局,损失惨重。

“只要攻下领舞大妈,基本就能搞定整个舞蹈队的大妈了。”某区域性股份制银行理财经理在接受采访时表示。

有媒体报道指出,某银行理财经理将发展客户的目标放到广场舞大妈身上,其中不乏金卡客户,甚至有大妈在其所供职银行存了数千万元存款。

一名曾在基金公司工作过的理财经理伊万·李(音)说:“大妈们通常有很多闲钱,这是他们一辈子的积蓄。在很多家庭里,女性是家里管钱的。退休后,这些大妈整天没事干,她们比年轻人更愿意投资。”他透露,在和这些客户打交道时,销售人员更多依靠推销技巧,而不是专业知识。

就曾有北京媒体报道称,一名平安银行客户经理为拓展业务,每天晚上都和跳广场舞的大妈们在一起。

消息或属个例,但手中有闲钱、心里有理财想法的老年人越来越多,“中国大妈”成为理财公司极力推销的对象,理财人员力劝中老年人把钱放进第三方理财公司进行投资,声称收益高、安全可靠。但业内人士提醒,理财机构为拉拢客户,往往对投资产品风险提示不足。

“老年人理财首先考虑的应该是避免风险,建议以稳健的理财方式为主,如果要买理财产品,应该优先考虑保本型的。”某资深金融从业人员介绍。

当然,也有稳健的“大妈”,她们最钟情的莫过于银行理财产品。在国内各地的商业银行营业网点内,位于理财专区办理业务的客户中,中年女性占绝大多数。上海工商银行一网点理财经理表示,在他一天所办理的理财客户中,“大妈”所占的比例占七成。

对于理财产品的期限,“大妈”们也显示出了与其他群体不同的偏好。“大妈”们会把13%的资金投资到6个月以上的长期理财产品中,这一数字高于任何年龄层。行业分析师王艺红表示:“这些55岁以上的女性有一部分



掌握着家庭经济大权,并且早已摆脱了育儿、购房等刚需压力,她们有钱有闲,因此敢于把资金投入长期理财产品,以求更高的回报。

除活跃于银行理财产品市场外,“中国大妈”们还是商业保险的服务大户。在商业保险营业大厅里,总能看见这样一个场景:一群妈妈们,正积极地向保险业务员咨询着各类保险产品。她们或为儿女购买教育险,或为丈夫购买健康险,或为自己购买分红险,或为父母购买意外险。

“大妈们”涉足多个领域

据相关报道称,大妈们的身影经常出现在股票交易所、银行和房产中介。她们做起投资决定来就好像在商场挑衣服,菜市场买菜一样。

黄金、理财,“中国大妈”们都参与其中,而今年上半年股市火爆的时候“中国大妈”也没有错过,上半年他们在交易厅里盯着看盘的照片屡屡见诸报端,其中更不乏七八十岁的老奶奶股民。

有媒体形容这一局面称:就是“大妈”与“小鲜肉”都在跑步入场。并且将“中国大妈”认作当前中国散户的一种代表,而中国散户的资金量不容小觑,散户们将自己的财富从其他领域投向股市,在一定程度上对中国股市向上发展起到了一定作用。

58岁的江西赣州退休老人于大妈说:“我买了好几家公司的股票,尽管我不懂他们的业务。我的投资都是朋友推荐的,我有从众心理,大家都买的就可以买。”

据她说,身边所有的亲戚朋友,凡是她这个岁数的,都投资。只有那些岁数特别大的,比如80多岁的老人,才会把钱存在银行里。“不过在中国,投资选择很有限,如果其他人说某个理财产品怎么怎么好,我会觉得它确实好,也会跟风买。”

于大妈2014年牛市时买了38万元的股票,但2015年股市动荡让股票缩水到8万元。她将投资失败归咎于新的技术和概念,如P2P、信托产品和众筹。

“中国大妈”发力的何止黄金、理财、股市,各投资领域都有“中国大妈”的身影。

报道称,韩国济州岛近来预售屋热销,其中99%是中国大陆民众买的,其中频现“中国大妈”的身影。有大陆旅行社专门开济州岛看房旅游线,报名的都是“中国大妈”。不止韩国,很多“中国大妈”将目光聚焦在日本、澳洲等国家,纷纷飞跃大洋彼岸前去买房投资。

另一方面,中国大陆已成为全球最大的虚拟货币——比特币交易市场。数据显示,近来总交易额大于人民币1000万元的贵宾用户中,有40%为女性。

比特币交易平台从业者表示:“常会听到客服人员一接电话就亲昵地称呼‘李姐’‘王姐’,都是‘中国大妈’。”

在另类投资市场中,“中国大妈”也是常客。在2014年5月开幕的沈阳第七届国际珠宝展上,翡翠的交易额近3000万元,“大妈们”是绝对的大买主。一位精通翡翠鉴定的“大妈”,一天内就购入翡翠制品4件,总花销高达130万元。

除了以上领域,“中国大妈”还会投资公司。

“投资门槛4万元起,承诺最高年化收益率达36%,每个月邀请投资人去高档饭店聚餐抽奖,召开投资交流会,过生日时上门向投资人送祝福,投资达到一定金额还赠送英美游……”

这是一家名为上海威廉投资有限公司主打的“温情牌”,正是这“温情牌”使得此机构在老年投资群体中声名鹊起,不少老年人拿出数十万元至数百万元交给公司进行投资。

然而没过多久,就有媒体报道,在第一批投资者领取本金还剩几个月时,大家却发现威廉公司人去楼空。根据涉事人员的描述,涉事的老人应该超过300人,涉事金额或超亿元。

于大妈也曾拿出10万元投资给在民间集资开办网络商城的深圳安子集团,但后来便有媒体曝出该集团非法集资,其创始人被警方刑拘调查的消息,至今都没收回她的投资。

中国人民大学财政与金融学院副院长赵锡军表示,在银行存款利率越来越低的背景下,百姓紧盯高收益、追求财富保值增值无可厚非,但这也给了不法分子可乘之机,以高于银行几倍的利率吸引投资人上钩。

浙江大学经济学院教授史晋川对此也充满了无奈:“‘中国大妈’抢购深层次的原因是国内投资渠道太狭窄。”对中国百姓来讲,股市没有起色,楼市又受到调控,债市也正在整顿,实体经济由于人民币升值也不太景气,而M2(广义货币)供应量已突破百万亿元,老百姓迫切需要为手中的资金找到一个靠谱的投资、保值渠道。

互联网理财成新目标

黄金暴跌、股市低迷、理财收益低,大妈们“痛定思痛”,开始杀入更广阔的投资领域,互联网理财成为最新的投资标的。

近日,某国内知名互联网金融平台对理财数据进行分析,互联网理财市场上,“中国大妈”们也不落下风。数据显示,55岁以上女性的人均投资金额占整体的43%,甚至将近80后的3倍。可以说,“中国大妈”们的投资热情和实力在互联网金融领域再次得到验证。

专家指出,2015年以来,由于我国经济下行、央行多次降息降准等原因,传统理财收益率大不如前。而股市仍然震荡不停,连“股神”巴菲特都被“套”。相反,互联网理财正快速崛起,并凭借低门槛、高灵活度、稳健收益等优势吸引越来越多的投资者。而时尚新潮的“中国大妈”也渐渐被互联网金融吸引,恋上了互联网理财。

一些金融工作人员也表示,前来平台实地考察进行投资的人群中,中老年人比较多,平台投资人年龄最大的有80多岁,“中老年人对于新事物的接受能力和学习能力可不容低估”。

尽管关于互联网理财的相关报道中多数以好评为主,但也有理财专家表示,互联网金融已经对传统理财方式造成了巨大冲击,未来行业发展前景可期。但在当下,行业发展还存在良莠不齐的状况,投资人在选择时要擦亮眼睛,仔细甄别,选对平台才能大大降低投资风险,确保资金安全。

媒体报道称,当金融产品戴上了互联网的帽子,顿时听上去更加时髦、高大上。保本、高回报,在一些互联网金融公司的描绘下,互联网金融产品仿佛是天上掉馅饼的发财之路。

对于互联网很陌生的刘阿姨,不敢把钱放在看不见摸不着的网络平台上。收益超过6%的理财产品她坚决不买。在她看来保本、降低风险才是投资理财的第一要务。

孙大妈和刘阿姨不一样,前几年参加过抢黄金比赛,也跟风玩耍过比特币。孙大妈说自己曾经也热衷于炒股,但对于那些K线红红绿绿的走势图,自己心有余而力不足。“还好我退出来的早,好些炒股时候认识的朋友都被套了。”

正如孙大妈所言,大妈群体虽然有钱又有闲,但是已经到了筹备养老的年纪,并不会大额尝试风险大的投资产品。

孙大妈说,自己开始投资P2P时准备投一家名气大的平台,但对比了以后发现,这家收益率还是比较低的,周期也长,有时候出了一个收益稍微高一点的项目都抢不到,经常有钱也投不上标。后来,经过朋友的介绍,了解到了另外一家平台,半信半疑的投了3万元到一个收益15%,为期6个月的理财项目中。

有次,孙大妈看到有些P2P的负面新闻,就赶紧点开网站看看自己的资金安不安全。

王艺红表示,互联网金融是建立在移动互联网技术基础上的新兴行业,原以为应该是年轻人的天下,但显然我们低估了中老年人的理财需求和对新事物的学习能力。

“其实相比股票、贵金属、比特币这些风险较大的投资方式,稳健理财更符合中老年人的需求。‘中国大妈’疯抢黄金,盲从炒股这些事件正折射出普通老百姓投资理财渠道的匮乏。”王艺红对记者说道。

俗话说,家有一老,如有一宝。老人不仅是家庭,也是全社会的财富,我们要保护好老人,也要保护好他们的财富,而不该“算计”他们辛辛苦苦一辈子赚来的血汗钱。(来源:法治周末)



■ 王海平

原本5家分属多个城市没有业务往来甚至“奄奄一息”的企业,却在资本介入重组之后,进入了盈利时代。

经过大半年的调整,截至2015年11月底,这家“五合一”的企业在“各干各活”的前提下,却创造了约2000万利润。

“这是一次偶然的机遇,而我们并没有真正想过会在这么短的时间内实现盈利”,“五合一”的实际操作人、鼎利财富总经理杨亮对记者说。

事实上,资本整合看中的是产业前

地方处置僵尸企业样本：五家中小企业的价值重构

产协调难,僵尸企业牵一发而动全身。上述资本对于5家僵尸企业的整合,或可提供一种范例。

它们如何成为僵尸企业?

2015年春节刚过,由公司诸多职能部门提供的数百份尽职调查报告摆到了杨亮的办公桌上,而杨亮要从其中挑出上报集团投委会审核的企业。

资本首先对位于常州的江苏农盛这家中小企业产生了兴趣,“在土壤修复领域拥有多项国家专利,特别是在盐碱地改良领域技术突出,但财务分析报告显示其多年来始终处于盈亏平衡点上”,杨亮认为,“从市场需求角度看,这是不应该发生的。”

其次是江苏碧海景观工程公司,杨亮到现场调研时惊讶地发现,这家企业每年的业务量很大,不乏大企业,但企业财务显示常年亏损。

再有另三家企业,在苗木的育种、栽培和研发领域,以及在市场占有上也有不小的份额,然而总不赚钱。

这5家企业均暴露出当下中小企业存在的诸多问题,在近几年的市场大环境下,逐渐成为了“僵尸企业”。

农盛公司拥有先进技术,但缺钱,企业负责人是科学家出生,不乏激情,但始终不敢向银行贷款,业务逐年萎缩;其余公司则管理不

专业,出资人和管理者的亲属大量充斥管理层,相互之间抑制导致运营效率低下。在财务管理上更为混乱,诸多业务往来频繁使用现金交易等等。

这些企业的一个共同点是:缺乏对市场精神认知的红线。杨亮对记者分析,5家企业都拥有同一个理念,“能通过关系就通过关系,能少交税则少交”,而维持这一微妙关系却要付出更大的成本。

同时,企业主们普遍“小农意识”强烈,“现在每年的固定客户也能带来数百万的盈利,为何要去扩大,维护好老客户就行了。”

但最大的问题在于投资者和管理者之间的矛盾,受制于当前经济的下行,投资者对未来信心不足,总找机会“收权”,与管理层冲突由此加剧,企业僵化,半死不活。

“五合一”后如何保证原有股东利益?

资本介入之后的关键是“如何保证原有股东利益”,寻求新的平衡,因为这必定要稀释和改变原有的股权结构。

“这其实是一个三步走的战略,一是资本积极帮助企业寻找市场,通过现实中的订单增强信心;二是谈判改变企业主的保守观念,特别是建立规范的财务制度,将企业主的个人消费与企业消费隔离;三是整合各自资源回到第一步”,杨亮表示,“企业虽是你创造

的,但并不代表能为所欲为。”

“5合1”之后,在土壤修复和水环境治理上取得了突破,实践中进入江苏沿海大开发以及张家口等地,在盐碱地的治理上效果非常显著。

资本与地方政府的孵化器合作,迅速将一项专利转化,专门利用城市污水处理厂的淤泥生产土壤,建设公司有了新的工程,苗木公司的花木可使用,一条生态环保产业链由此形成。

被整合的企业普遍感受到,“资本不进来死,进来活。”

数亿元的资本投入,有很重要的部分被用在了“平衡”原有关系上,因此2015年12月初5家企业进行了整合,成立了绿地再生集团公司。

“从长远角度看,张家口和盐城地区盐碱地改良的成功表明了未来环保生态产业大有前途,契合了国家的发展战略和方向”,杨亮认为,中国各个领域不乏成功企业,资本进一步的整合在个别产业中形成较大规模的企业,有利于地方发展方式的转变。

长江学者、南京大学教授刘志彪认为,僵尸企业清理,目前并没有太好的办法。从现有实践看,政府没有完全推到市场上。“主要还是要发挥市场作用,让市场自行运转起来,政府可对成功的市场清理案例进行适当奖励。”他说。