

# 中国大妈全面“攻占”理财市场

■ 季辰轩 报道

“挑战”华尔街,其名号响彻全球。实际上,“中国大妈”这个群体在“抄底”黄金之前,已活跃于各个理财市场。无论是在银行理财、保险、房地产及另类投资领域,都随处可见她们的身影。

## “大妈”普遍钟情银行理财产品

相较于股票、基金等投资,银行理财产品的风险等级较低,符合偏爱稳健型投资的大妈们。据记者了解,现阶段,多数“大妈”依然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。此外,相较于男性,女性容易出现感性判断,被客户经理说服购买产品的概率较大。

“大部分女性不喜欢较复杂的投资。一般情况下,如果产品的安全系数较高,收益回报率高于定存利率,多数女性会愿意购买。”某银行客户经理表示。

某银行理财经理告诉记者,在他所在的支行,购买银行理财产品的“大妈”人数明显多于“大伯”。就他个人所服务的客户而言,“大妈”所占的比例占七成。另外,每当有妇女节、母亲节或假日专享产品推出,大妈们定会快速将产品一扫而空。

## “富裕师奶”抢滩私人银行

国内私人银行的客户多数集中在 45 至 55 岁之间,以企业家和财富新贵为主。不过,在客户群体中,还暗藏着一股“师奶”力量,她们堪称人人巨富,有的仅私房钱就逾亿元。师奶们自己不用上班,家里有产业,平时喜好打麻将、上街购物,买珠宝就像买零食一样,生活悠闲。

随着国内私人银行的发展,富裕师奶也开始涉足私人银行理财业务。“平日里,我就玩玩股票、旅旅游。钱花不完,我也不知道怎么花。听朋友介绍,私人银行可以帮我打理这些钱财,还能创造更多的财富。反正不用我操心,我便尝试参与这类投资。”家住东莞的蔡姨提到。并且,一个师奶参与了私人银行投资,便会带动周围的“麻友”共赴理财盛宴,其连锁效应背后的财富能量不可小觑。

花旗银行私人银行部相关人员告诉记者,在他们所接待的客户中,富太太级



的师奶人数不在少数,且她们的投资金额完全不输于财富新贵。另外,相比起产品的投资收益,她们更注重私人银行所带来的活动体验,如私人游艇派对、高端红酒博览会等。

## “中年妈妈”偏爱商业保险

在商业保险的营业大厅里,我们常看到这样一个现象: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。

“中年妈妈”是商业保险服务的大户。由于女性的生理疾病多于男性,加上当代女性自我保护意识逐渐加强,她们注重于为自己购买“一份安心”。另外,业务人员在推销健康险的同时,还会介绍分红险种。部分女性求稳的心态导致,只要产品设计良好,她们便愿意搭配购买。

多数妈妈们还热衷于给孩子购买教育险和成长险。“平日里,我们这些妈妈聚在一起,时常会交流经验,讨论哪种保险产品值得购买,孩子们在什么阶段应该购买何种保险。其实,妈妈们的思维很

简单,只要对孩子和家庭有益处,她们都愿意考虑投资”。

## 另类视角

### “沈阳大妈”端着盒饭买翡翠

捧着饭盒“抄底”翡翠另类投资市场一直是大妈们频繁出没的地方。5 月 18 日,沈阳第七届国际珠宝展如期开幕。相比起琳琅满目的珠宝,一群捧着饭盒的“大妈”更加引人注目。不过,这次大妈们的猎物不再是黄金饰品,而是各类色泽通透的翡翠。

在翡翠制品的展台前,“沈阳大妈”的交易策略是“快”“狠”“准”,即下手快,出资狠,挑选准。在购获一块喜爱的翡翠后,便快速向下一个目标发起攻势。

“这款翡翠首饰,我心仪很久了。相同品牌在商场的售价高达 100 万元,这里却只需 25 万,我毫不犹豫地立即购入,实在太值了。我还要继续淘宝,一定会有更多惊喜。”一位中年女士指出。

话音未落,这位女士连忙向下一个展台奔去,生怕因自己的一丝迟疑,而将精美的翡翠拱手相让于其他“大妈”。她甚至不惜舍去午饭时间,一边吃着面包

充饥,一边继续着自己的淘宝之旅。

展会销售人员表示,热爱翡翠的大妈们购物欲望强烈。每人花销少则几千元,多达上百万元。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。

### “温州大妈”眼馋高端地产

除了银行、商业保险等市场,“中国大妈”的炒房力度同样令人惊叹。2000 年初,素有“中国犹太人”之称的温州人,开始活跃于全国各地的房地产市场,投入大量资本购置房产。其中,由温州太太组成的炒房主力军,成为一道亮丽的风景线。她们右手拿着银行卡,左手握着房产交易单,敢抢敢拼,买房如买菜一样。大手笔掷金的气势不输温州老总,甚至将战线扩展到了迪拜。

2010 年以前,无论是在上海还是杭州,只要有新盘发售,便可见到标有温州字眼的大巴车,里面坐着的正是前来看房的温州太太团。北京奥运前夕,以温州太太牵头的炒房团又赶至北京,动辄百亿元资金砸向北京楼盘。而当市场热点转向青岛、大连等二、三线城市时,太太团们再次北上,快速攻陷当地的商铺及高端楼盘。

徐太太是专注于上海房产市场的投资老客,2006 年起,她在短短两年内于上海购房 10 余套。2009 年,恰逢房价疯涨,徐太太随便抛了几套,就获利近千万。

“只有出手快,才能拿到价格更低、条件更好的房源。购入后,我将这些房子进行精装修,最后通过一些策划公司或者中介,将房子高价售出或者出租。我集中抛房的时间在 2009 年至 2011 年期间,抛房价格几乎是成本价的一倍以上。”徐太太表示。

另一位王太太称,她于 2003 年开始试水房地产市场,其目标主要为一二线城市的高端楼盘。至今,剔除已抛售的房产,她坐拥的房产量仍有 9 套。其中,上海 3 套,温州 2 套,杭州 2 套,青岛和重庆各 1 套。

除了温州太太团,大妈们投身房地产的案例依然频现。据了解,2008 年,由于征地拆迁,深圳的一位老太太获得了数十套安置房。此后,她将这些房子出租,以增加收入。再用租金购置其他房源,日积月累,其房产遍布深圳各地,高达百套,成了名副其实的“地主婆”。

# “中国大妈”的理财贫血症

■ 张竞怡 报道

李小姐一方面购买银行理财产品,虽然收益高于银行存款,但李小姐对收益始终不满意。此外,李小姐也投资股票型基金,但是她告诉记者她购买的股票型基金市值已经亏去了 7%。

随国际金价暴跌后的购金潮而闻名,不少专家为这些“中国大妈”疯狂的黄金投资暗自着急,但是大妈们抄底黄金的背后也有着她们不能解决的现实困扰。

银行理财产品屡曝亏损、股市熊途漫漫、信托投资收益率下降、债券市场审计风暴等,几乎将“中国大妈”的“钱袋子”安全逼入绝境。通胀压力下,自己的“钱袋子”会不会缩水?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”。

## 钱不再值钱

家住上海浦东新区的季女士和她的女儿李小姐日前加入购金大军,她们告诉记者,买黄金是因为觉得这些年手中的钱不再值钱,想要避免财富进一步缩水。

“我不懂什么通货膨胀,只是觉得用在买菜上的钱越来越多了。”季女士在接受记者采访时表示:“以前买顿肉菜十来块钱,现在一斤稍微好一点的猪肉都要 20 多元。”

李小姐也告诉记者:“在饭店点家常菜,虽然价格没有变化,但菜肴中成本较高的配料明显变少。”

季女士的退休工资不高,每个月只有 4200 元,除去开销,月余 3000 元左右,但這些钱只愿放在银行吃利息。而在上海老西门附近办公楼工作的李小姐并不甘心像母亲那样将钱放在银行,她也并非完全不理财,李小姐一方面购买银行理财产品,虽然收益高于银行存款,但李小姐对收益始终不满意。此外,李小姐也投资股票型基金,但是她告诉记者她购买的股票型基金市值已经亏去了 7%。

广东省社会科学综合开发研究中心主任黎友焕表示,中国老百姓抢购黄金的原因很多,主要还是风俗习惯所致。此外,前段时间黄金价格下跌幅度,投资者感觉比较便宜。而更为关键的是,最近几年市场上流传着很多炒作成功的案例,而且越不理智就越赚钱,误导了一部分百姓,这次黄金炒作也不例外。

## 理财不会理

中国股市自 6000 点下跌后一直未能迎来新一轮上涨。中国建设投资研究院、社会科学文献出版社联合发布《2013 年中国投资蓝皮书》指出,2013 年股市很可能出现上涨,但大的上涨趋势难以再现。

市场不佳,而作为中国百姓理财的主力市场,银行理财市场也面临产品收益节节败退的态势。仅 4 月来看,据普益财富统计,当月,股份制商业银行发行产品的平均预期收益率为 4.29%,环比下降 0.11 个百分点;国有银行发行产品的平均预期收益率为 3.84%,与上月持平;城市商业银行发行产品的平均预期收益率为 4.54%,环比下降 0.06 个百分点;农村商业银行发行产品的平均预期收益率为 4.27%,环比下降 0.20 个百分点。

如果说,银行理财是大众理财市场的核心,那么理财高端市场如信托也同样难逃收益下跌的命运。从预期收益率方面看,4 月信托理财市场,除房地产领域 3 年以内期限产品预期收益率有所上升外,其他主要领域的各期限段预期收益率均有不同层度的下降。

## 黄金港也有风

看了以上数据,也就能理解“中国大妈”购买黄金保值的美好意愿了,但是国际金价反弹后的再度下挫给“中国大妈”泼了一头冷水。

黎友焕指出,我们课题组对未来黄金价格走势作出判断,黄金价格在将来处于中长期下走趋势,但虽然总体趋势是下跌,其间也必然有震荡的反复行情,这也为套牢的“中国大妈”提供适时的解套机会。但是如果说要赚钱,机会将相当渺茫,不亏或者少亏已经是万幸,前段时间投资黄金亏本将是趋势。

此外,对于黄金具有对冲通胀的功能也受到各国专家的质疑。纵观黄金价格的历史走势,可以发现黄金对抗通胀的作用并不强烈。1980 年至 2001 年,金价处于下跌通道中,从高点每盎司 614.6 美元跌至低点 272.7 美元,跌幅超过 55%,而在这黄金熊市的 20 年中,随着美国经济的持续走好,通货膨胀却以平均每年 2%—3% 的速度增长,物价上升了一倍,黄金价格却下跌超过 55%,看来通过黄金战胜通胀的愿望并不能时时灵验。在通货膨胀高企的 2001 年至 2008 年,黄金也不是最好的对冲工具,这段时间中原油价格涨了 14.4 倍,铜涨了 6.6 倍,而黄金仅涨了 4 倍,远远落后。

中国外汇投资研究院院长谭雅玲向媒体表示,市场已经发生了变化,通胀的基础要素如果与需求供给有关,把黄金作为抵御风险的保值品有意义,但现在通胀是由投资拉动和投机推动的。

# 抢金潮折射理财困境 “中国大妈”亟须更多选择

■ 邓中豪 报道

近日,“中国大妈战胜华尔街大鳄”的段子在网络走红。专家指出,段子虽系调侃,但各地“黄金周”现象的出现,一定程度上反映了物价、房价连年上涨的背景下,老百姓既担忧财富缩水又缺乏投资渠道的理财困境。唯有建立多层次的理财市场,树立正确的理财观念,才能真正让“中国大妈”们有钱更敢理财、有钱更好理财。

## PK 华尔街大鳄

从 4 月 12 日开始,连续上涨十余年的黄金价格突然“高台跳水”。面对史无前例的“好时机”,各地居民纷纷“入市”,一些人甚至跑到香港去“抢金”。五一假期的那一周,在金价大跌的背景下,成为真正的“黄金周”。

数据显示,4 月 13 日,淘宝上黄金的搜索指数尚只有 9474,而随着金价的持续下跌,到 4 月 19 日,黄金的搜索指数已经暴增到 110200。线上人气十足,线下则交易火爆。五一假期,青岛、西安黄金类商品销售额同比增长 50%、80%,北京菜百公司销售额同比增长逾 20%。工行广东分行更在不到十天的时间里销售黄金 2.2 吨,超过该行一季度的实物黄金销售总量。

伴随着国际金价回暖迹象的出现,“中国大妈战胜华尔街大鳄”的说法不脛而走,抢购黄金的“中国大妈”们俨然成了扭转国际金价的主力。

中国人民大学财政金融学院副院长赵锡军指出,金价下跌之后确实有不少中国人抢购黄金,但以黄金饰品等实物黄金为主。尽管短期来看交易量很大,但由于这些交易并不涉及期货市场,对国



际黄金价格的影响甚微,“中国大妈”战胜华尔街大鳄的说法多半是一厢情愿。

## “抢金潮”折射理财困境

除了趁机添置金饰,“抄底投资”同样是“中国大妈”们抢购黄金的初衷。

截至目前,我国广义货币 M2 的发行量已突破 100 万亿元,在 M2 膨胀的同时,民间财富也在快速积累。1996 年,我国城乡居民储蓄存款余额尚不足 4 万亿元,而到 2012 年三季度末,就已突破 40 万亿元,不到二十年的时间,即已增长十倍。

中央财经大学民生经济研究中心主任李永壮认为,尽管社会财富持续积累,但物价尤其是房价的连年上涨,极大地抵消了收入增长带来的“幸福感”。去年

央行二次降息之后,银行活期存款利率长期锁定为 0.35%至 0.385%,一年期储蓄存款利率为 3%至 3.3%,把钱存在银行里等于贬值已经成为共识。随着“货币幻觉”的日渐消退,老百姓对财富缩水的焦虑也在与日俱增。“抢金潮”的出现,同样折射了“中国大妈”面对通胀的焦虑情绪。

大量的民间财富亟须找到“保值增值”的出口,而在股市长期低迷,楼市长期调控、银行长期不涨利息的背景下,“中国大妈”们的选择其实非常有限。

对于普通老百姓来讲,信托理财收益高但门槛更高,网络理财门槛低、收益高但风险太大,主流的理财方式中,只有银行理财看似“靠谱儿”。2012 年,我国银行理财产品的收益率持续下行,平均年化收益率仅为 4.11%,只比一年期储蓄存