

关注1: 广场舞大妈价值被看重

傍晚6:45分,源深体育中心几百号人在此跳广场舞,最近有心人发现,一支跳佳木斯的队伍服装越来越统一。该团队核心的三十来位广场舞大妈夏天的短袖T恤、秋天的长袖运动服都有特别的赞助商提供,绿色、玫红色、白色,各色的都有,原来都是各金融机构赠送,唯一的条件就是在服装背后打上品牌广告。一个跳广场舞的阿姨说,划算便宜的信息经常会在队伍里流传,前两天,就听到有人说,只要到某银行开户,存1000元一年,就能得到一双价值328元的品牌运动鞋,而且这个消息跟你说不熟还不告诉你。

火热的广场舞不但吸引人气,还引来商家、银行的关注。北京一家银行的理财经理聪明地每天去跳广场舞,目的就是拓展客户,他因此已经发展了一位曾经做房地产的阿姨,在其工作的银行存入了上千万的存款。一位二十多岁的小伙每天晚上扮演“鬼子”,陪大妈跳《红色娘子军》、《大刀进行曲》、《地道战》,花样丰富的表演和堪称豪华的装备使其成为广场舞中的明星,吸引了里三层外三层的铁杆观众。小伙很殷勤,大妈跳累了需要喝水,他接过大刀就能补位接着跳,直到下一曲大妈再上场,他对整场表演非常娴熟,每个角色都能“无缝切入”。这小伙就是“潜水”在大妈群体当中的银行经理,他为了跳广场舞,无暇顾及和女友的约会,当然付出之后的回报也是很值得的。这个广场舞团队的大妈对这名银行经理小伙的评价是待人热情,推荐的理财产品也很适合老年人。之后,又有几家银行效仿他和广场舞大妈“接上头”。

此事曝光后,银行纷纷重估了大妈客户的巨大价值,中信、泰隆等银行还果断通过联合主办社区舞蹈大赛、组织投票评选等形式,拉近和大妈的关系。泰隆银行在微信号“微泰隆”上喊出“得大妈者得天下”、“抄底黄金、抄底白银、抄底股市、抄底楼市……客户经理陪着大妈们跳起《最炫名族风》跳《小苹果》,“舞间休息”拉家常,给这些家中的“财政大臣”讲解理财知识。中信银行举办了上海社区舞蹈大赛,1000支队伍2万人参与海选。

关注2: “中国大妈”就像当年的“渡边太太”

金融消费与性别联系在一起研究,反映了一些国内市场的消费特征。学者认为,关于大妈的话题其实早已有之,之所以这两年提得特别多,甚至有专门的财经界人士分析“中国大妈”市场,还是因为去年那股“大妈炒金”热,它引起了国际上的关注。

根据资料显示,在华尔街金价走低时,正是大妈们的果断出手,一度止跌,这种影响到市场波动的群体力量,很快让金融界联想到了日本“渡边太太”现象。从本世纪初开始,日本有不少年龄在30至40岁左右的年轻家庭主妇,经常利用下午空闲时间购买外汇产品,成为影响日本外汇走势不可忽视的群体,被称为“渡边太太”,投资眼光精明独到者,一个月就可赚约7万元人民币,里面还产生了不少专业投资高手或畅销书作者。在日本,2013年因“渡边太太”大量购买巴西债券,使得日本银行当年共承销了3.5亿美元的巴西雷亚尔债券,在一定程度上还挽救了巴西经济。日本有些专业投资机构还会有针对性地跟踪“渡边太太”们的投资思路,作为买卖日元的参考依据。

在最近出版的《性别影响力》一书中,上海社会科学院经济所副研究员徐美芳就谈到了“中国大妈”和“渡边太太”,分析了两者的相似性和不同处。她认为,不管是“中国大妈”还是“渡边太太”,她们都颇有经济实力,掌握家庭财政大权。特别是上海,很多丈夫的工资卡都由妻子保管,自然使得女性成为金融市场的潜在消费者。“其实严格来说,从经济学角度,二者未必能放在同一平台相比较。因为‘中国大妈’大量购买的是黄金,属于硬通货,而‘渡边太太’买的是外汇,两种产品完全不同。”学者说,但最起码,“中国大妈”和“渡边太太”的投资行为方式说明了她们都在家庭中享有一定的经济地位,有大量资金可供其支配,又有运用的话语权。

在早前关于金融市场消费者权益保护的课题研究中,上海社科院在千人的样本中发现,女性金融投资者略高于男性,而在女性群体当中,60岁以上女性占28%,51岁至60岁女性占25%,由此可见,大妈们确实在理财上也撑起了半边天。



国内金融市场再现『渡边太太』广场舞大妈的投资价值



焦点关注

在上海金融市场,活跃人群中约五成是50岁以上的大妈,她们喜欢用现金买黄金,很多消费习惯与在日本名噪一时的“渡边太太”有诸多相似。

近日,在“社会发展与性别影响力”理论研讨会暨新书发布会上,有学者发表了如上的研究观点。在我们身边,也有应验大妈影响力的有趣现象,一些银行理财经理“潜水”进大妈广场舞的队伍当中,发掘大妈客户的巨大价值。

■记者 马欣然



【相关链接】

》》“沈阳大妈”捧着盒饭“抄底”翡翠

另类投资市场一直是大妈们频繁出没的地方。去年沈阳珠宝展上,一群捧着饭盒的“大妈”将翡翠的交易额推高至3000万元。“沈阳大妈”的交易策略是“快”“狠”“准”,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。有大妈当时在现场说:“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买,实在太值了。我还要继续淘宝,一定会有更多惊喜。”

关注3: 大妈投资容易跟风

不过,调查显示,和“渡边太太”相比,“中国大妈”虽然名气在外,但对世界经济的影响却相对有限。徐美芳说,相对而言,“中国大妈”中专业投资者比较少,她们买入的黄金属于硬通货,既不用黄金期货等杠杆交易,也不考虑实物黄金购买时需支付高额手续费。

也有财经专家认为,“中国大妈”“渡边太太”两个群体都经历了先赚后赔的命运,现在黄金市场毫无反转迹象,而“渡边太太”在对冲基金的围剿下溃不成军。大家一窝蜂买排队抄底,看起来很吓人,其实也不过是一种羊群效应罢了。

本市一家证券公司从业人员介绍,大妈阿姨的投资力量的确不可小觑,但比起年轻人会多加理性分析,“中国大妈”的跟风情况比较常见。“前段时间,某家银行推出了一个年化利率5%~6%的理财产品,结果在开放购买的短短两分钟里,就被一大批阿姨疯抢光了。有些阿姨投资纪念币,也是从来没有去详细了解其市场价值,也没有想到过怎么脱手,只是听说这个会赚钱,就排队抢购。每到年末,商场里推出诱人的金价折扣,去抢购的也多数是手握财政大权的阿姨大妈。”这名从业者认为,相比年轻人会从网络等多方渠道获取理财知识信息,一些大妈阿姨的信息来源还是比较窄,主动学习的意愿也薄弱,她们非常容易“人云亦云”,听说好,就去买。他曾遇到一个真实案例,一个阿姨听朋友说,买某不知名公司的产品,就能在两周内就会有高达10%的回报,因为是熟人介绍,阿姨也没怎么起疑心,就拿女儿准备出国留学的50万元投进去,结果全部打了水漂,天天守在这家公司门口都没用。

有某银行客户经理表示,他们的客户人群中中年以上女性偏多,手中闲钱也多,方便理财投资,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。不过,大部分上海阿姨更钟情于有稳健收益回报的理财产品,安全系数相对更高,不需要很专业的知识。有的特别精明的阿姨多半是财务会计出身,她们会自己记帐,哪怕几分、几毛的差错也难逃法眼,还有的阿姨投资专做打新股。

“值得提醒的是,‘大妈的钱’不能轻易出差池。我撰写的目的也是希望金融消费者提高对金融的理解。”对于现在很多银行等金融机构瞄准“大妈市场”,徐美芳认为这一方面值得肯定,说明当下金融市场很活跃,大妈具有消费能力。“但金融产品毕竟不同于一般商品,无形、复杂、存在风险,如果不懂其中的原理知识轻信推销,很可能血本无归。大妈的钱其实就是养老金,一旦投资失败,连本金都不保,影响的不仅是个人,还波及整个金融市场的信誉。”学者因此提醒金融消费者务必谨慎入市,把风险降低在可控范围内;另一方面,金融机构也万不可只顾业务利润而过分推销,应该承担其社会责任。

》》“温州大妈”眼馋高端地产

“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。”一个温州太太表示。

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。