

她们懂经济 她们懂娱乐 她们特精明

中国大妈今年弃黄金投资基金

2013年国际金价急骤动荡中，中国大妈疯狂抢购黄金，热情之高令“小伙伴们惊呆了”。为此，华尔街英文日报为她们打造了一个最新单词，就叫金色的“中国dama”。

2014，中国大妈还那么痴迷黄金吗？他们所在的家庭有什么投资打算？2014老百姓最关注什么？从中央电视台联合国国家统计局、中国邮政总公司的《中国经济生活大调查》中，可以读出很多民生百态。调查同时显示，居民收入信心指数创8年最高。同时，“生二胎”和“养老”等民生新话题成为热点。

最新调查显示，去年热衷抄底黄金的中国大妈今年投资首选变成了基金。另外，超过半数独生子女家庭打算生二胎。

中国大妈不爱黄金爱基金

中国大妈本无意于江湖，但是江湖上为什么有那么多关于她们的传说？

外人是这么解读的：第一，她们懂经济，推高过A股，抄底过黄金，炒得了特斯拉和土豪金，玩过比特币，现在还在关注海外房地产市场。第二，她们懂娱乐，没事的时候跳跳广场舞，然后呼朋唤友旅游。第三，她们特别精明，在家里主管财政大权，柴米油盐算得精，国家大事摸得清。

2014年，她们还将继续保持“金色”吗？让大数据来说一说。

央视财经频道联合国家统计局、中国



邮政集团公司举办的第八届《中国经济生活大调查》，在10万户样本家庭的调查数据中发现，2014年，年龄在46岁以上的“中国dama”最热衷的投资品是基金，其后依次是：黄金、股票、理财产品、国债、保险、楼市、创业投资和期货。

尽管黄金依然是大妈们第二喜欢的投资品，但投资意愿（11.99%）低于全体受访者的平均水平（12.84%）。大妈们对黄金保持了谨慎乐观的态度。

从黄金到基金，中国大妈还依然是“金色大妈”，富有投资实力。

那么，中国家庭2014年的钱会流向何

处？大调查发现：2014年中国家庭最热门的投资品是基金、黄金、股票，最冷门的投资品是期货。

提起城市和投资两个字眼，很多人最先想到的是温州。2014年温州人投资热情高涨，高出全国平均热情5个百分点。他们最热衷的投资品是黄金。此外，值得关注的是，今年温州人对股市和楼市的投资意愿低迷，低于全国平均水平。

在经历投资黄金被套后，2014年，大妈们似乎要重回家庭了。

半数独生子女家庭打算生“老二”

这次调查，还结合了当下热议的二胎话题。

调查显示，47.1%的独生子女家庭打算生二胎，尤其是有一个女孩的家庭，52.9%的独生子女家庭仍然坚持“只生一个好”。

这是大调查首次在全国范围内调查“家庭生育意愿”。显示家庭收入越高，生育意愿越强，年收入在20万以上的独生子女家庭中，将近60%（58.94%）都想生二胎。文化程度高的家庭，生育意愿也相对较强，研究生以上学历的独生子女家庭，愿意生二胎的过半（55.64%）。

放开单独二胎后，中国会不会迎来生

育高峰？从调查数据看，收入越多、学历越高越想生。包括房价、车子、生活、医疗、教育的费用在内，子女抚育成本不断上升。调查表明，许多家庭尽管有生两个或更多孩子的愿望，但最终会由于力不从心而无法实现。

另外，全国各地的生育意愿差异很大，东北三省和京津沪及青海的生育意愿最低；广西、广东、海南、山东及西藏的生育意愿最高。

根据调查统计数据发现，全民网购渐成趋势，2013年网购过的家庭高达81.52%。喜欢网购的多为18—25岁的年轻

人。调查显示，各地网购热情差异也比较明显。

其中，最喜欢在网上买书的是东北人（33.2%），最喜欢在网上买化妆品的也是东北人（22.6%），东北人的网购生活真可谓是有里有味。大调查还显示，2013年网上购买商品前三位为服装（52.2%）、书籍（28.7%）和家电数码（27%）。

家庭年收入在10万元以上的相对富裕家庭，网上购买商品排在前三位的，依然是这三样。全民网购虽然已成趋势，但多为低价产品。

银行理财产品 回报率悄然回升

由余额宝领衔的“宝宝军团”一路高歌猛进，但最近有些后继乏力，收益“破6”，引发投资者的担忧。而各家银行奋起反击，使得银行理财产品收益率步步提高。两强相争，消费者得利，这场较量给金融消费者带来的，不仅有过瘾的“戏码”，还有实实在在的

红利。数据显示，连日来余额宝等互联网理财产品收益率集体滑坡。在3月1日前，余额宝的7日年化收益率均高于6%，平均在6.2%—6.4%之间，3月2日当天跌破6%，此后持续下跌，3月7日回落至5.80%。此外，春节后微信理财通、百度百赚等的七天年化收益均跌落到6%以下，高收益神话或难继续。由于担心网络理财产品挂钩的货币基金可能遭遇巨额赎回，从而引发流动性风险，一些投资者已开始谨慎进入。

近期，银行方面火力全开，纷纷提高理财产品回报率予以还击，不少银行短期理财产品收益率悄然突破6%。据农业银行浙江省分行相关人士介绍，近期该行发售的理财产品收益不断走高，有的预期收益率可达6%以上。除了较高收益外，银行理财资金始终银行内部运行，避免了将资金划转到第三方账户上带来的资金偷盗风险，让投资者理财更安全放心；目前农行期限较长的理财产品还可以质押贷款，随借随还，满足了投资者临时资金使用的需要。”最有诱惑力的，便是金融资产留存农行享受贵宾优先、优质和优质服务，获得住房按揭等贷款产品的利率打折优惠。对于有置业计划的投资者，当然是最大的利好。”

据悉，不少投资者的资金从互联网金融转向银行理财，近来银行高收益理财产品经常出现“秒杀”现象。

中信推出“加成贷” 助力小微企业

经营周转资金短缺是小微企业遇到的常见问题。近日，中信银行面向首都小微金融客户推出“加成贷”产品，可发放最高等值于其抵押房产评估价值的贷款金额，解决了客户对于贷款资金规模小的顾虑。

增加额度 解小微企业资金之渴

某大学内一超市因扩大经营规模，存在补充流动资金的迫切需求，可用于抵押的不动产为一套价值815万元的房产。按照目前各家银行推出的以抵押贷为主的经营贷，抵押率一般最高为80%；这样一来，这家超市最多能获得652万元的经营贷款。

然而经实地调查，中信银行了解到该超市经营状况稳定，信用等级良好。经过审批，中信银行最终给予该超市815万元的“加成贷”授信额度，贷款金额较一般的经营抵押贷款金额高出163万元，满足了客户对于贷款规模的需求。

服务升级 助力小微企业大发展

中信银行不断进行产品优化与升级，全面推进小微企业金融服务升级。现已推出信捷贷、种子贷、商户贷和POS贷四类产品，初步形成了具有中信特色的小微企业产品体系，基本满足北京市场上小微金融客户的融资需求。同时，每家支行已配备专业的小微金融客户经理，可随时向到访的小微金融客户提供专业、快捷的咨询服务。

除此之外，中信银行可针对不同集群市场的特定情况“量身定做”，制定适用于集群市场小微金融客户的个性化产品，满足不同行业的小微金融客户的资金需求。中信银行的小微金融产品正向专业化、个性化的方向蓬勃发展。

（稿件均据新华社，资料图）

京东阿里开打“宝宝战”

京东版余额宝开放；阿里推首只保本宝宝类产品

钱包”和鹏华基金的“增值宝”。目前，两款基金理财产品均没有披露年化收益率。不过，根据公开数据，嘉实活期宝货币基金的最新7日年化收益率为6.095%。有传言该产品收益率将达7%。

“其收益率无需补贴仍能领先于同类产品。”京东金融资金业务部负责人刘长宏向记者表示。

与此同时，支付宝的第二波宝宝类产品也即将出炉。据了解，新华基金正在为支付宝定制一款名为“阿里一号保本混合型”的产品，未来会出现在淘宝基金的平台上，这将是首只保本的宝宝类产品。有消息称，其收益率可能达到6%，但支付宝和新华基金均表示不知情。

近一个月以来，货币市场利率较前期明显下行，各款互联网产品收益率普遍下滑，微信理财通、余额宝、苏宁零钱宝等产品7日年化收益率均跌破6%。

京东学淘宝 打造“理财频道”

此前，不少宝宝类产品通过高收益吸引了不少投资者，但由于使用起来并不方便，即使有T+0投资者的粘性也并不强。

据了解，用户购买京东理财产品，要把钱转到网银钱包中，才能购买小金库的产品，小金库中的资金可在京东商城上购物消费。同时，京东还在打造一个金融平台，除京东小金库外，多家基金公司官方旗舰店也将入驻，小金库内的资金可用于在京东商城内购物，还可购买金融平台上的其他理财产品，并对京东白条进行还款。

业内人士分析，京东小金库是唯一一家可以跟余额宝叫板的产品，自己都有购物的客户，而且他们的客户也有交集，如果真有7%的高收益，使用场景也能跟上，无疑会给互联网理财注入强心剂。



宝宝大战第二波即将到来。尽管一众互联网理财产品近日收益下滑，但据悉，京东版余额宝“小金库”预计将于下周开放购买，传闻收益可能达到7%。与此同时，阿里与新华基金合作的保本基金也正在审批，这将是首个保本的宝宝类产品。

收益率或超6%

尽管一众互联网理财产品近日收益下滑，但处于IPO前夜的京东决定加入“宝宝战队”。据了解，京东小金库开售的两款货币基金产品，分别为嘉实基金的“活