



北京东城这家老年艺术团的“大妈”们很多已成为银行的金卡客户

从抄底黄金、到热炒比特币，再到各地的看房团，“中国大妈”来势汹汹地闯进了国内经济乃至世界经济的多个领域，以至于有海外媒体把“中国大妈”视作撬动世界资本的重要力量之一，并发明了“dama”这个有中国特色的英文词汇。

最近，在北京东城区某商业中心门口跳广场舞的老年艺术团使“中国大妈”再次成为市场人士热议的话题。二十米开外一家银行网点为艺术团赞助了一些乐器，而艺术团跳舞时则在附近的树上拉起横幅，上面写着某某银行和艺术团“与您共舞财富人生”。

很多人就此认为，这家银行就是想借“广场舞大妈”为自己打活广告，吸引更多市民前来办业务。记者了解的情况则是，相比不确定的广告效果，银行首先看重的是这个40多人的“大妈”（也有少数大叔）群体本身。无可争辩的事实是，通过专属客户经理的热情服务，艺术团的很多成员都已成为这家银行的金卡客户，有的人甚至把全部积蓄都转到这家银行购买理财产品。

在“大妈经济”的热潮中，银行与“广场舞大妈”结缘可以说是顺势而为。“中国大妈”作为当今社会颇具能量的消费势力和家庭财富掌控者，重要性正日益凸显，无怪乎有人说，“得大妈者得天下”。

某银行理财经理的客户中“大妈”占七成 黄金等热点事件中频频现身

# 大妈经济时代来了？

## 事件 “广场舞大妈”受银行青睐

东城区这家老年艺术团是社区老人们自发组成的，从最初的十几人到现在的40多人，走过了六七年的时间。这个艺术团的成员最小也有50出头，最大的有70多岁，他们来自不同行业，有退休警官，有知识分子，有老板，也有教师和大夫，大部分是女性。艺术团以锻炼身体为目的，以红色怀旧为主题，吹拉弹唱样样都有，自创的红色舞蹈服装道具非常出彩。近几年来，艺术团每晚7点半到9点半除了雨雪天气，都雷打不动地在这家大型购物中心门口的广场上

活动，并吸引了一些铁杆粉丝。购物中心一层有一家股份银行的支行，离老人们的活动场地也就二十米的距离。团员郑先生告诉记者，这家银行有一个客户经理专门与艺术团联系，热情地推荐了一些收益不错又适合老年人的理财产品。“我们很多人现在都是他们的金卡客户。”后来他们达成协议，银行为他们提供两个扬声器和口琴等一些乐器，艺术团则每天活动时打出与银行有关的横幅，宣传银行。郑先生说，自从银行与他们“接

上头”后，大家买理财产品都会想着这家银行，有些老人甚至把全部积蓄都转到这家银行买理财产品，“安全放心，收益也比存款高多了。”除了这家有合作的银行，马路对面另一家银行也看上了这个活力四射的老年人团体，他们也派出一名客户经理与老人们接触，希望他们多到自己的网点看看。业内人士告诉记者，对银行来讲，“广场舞大妈”是非常优质的客户。她们有钱有闲，掌控家中财政大权，对投资理财也非常感兴趣。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。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。某国有银行理财经理朱先生告诉记者，在他所在的支行，购买银行理财产品的“大妈”明显多于“大爷”。他自己的客户中，“大妈”所占比例占了近七成。不少“大妈”都在多家银行开理财账户，每天都会对银行产品货比三家，一旦手上有闲置资金，就会果断出手。

## 回顾 黄金、比特币、网贷“大妈”全追

实际上，真正让“中国大妈”名扬世界的还不是稳健的银行理财产品。去年4月15日黄金大跌后，华尔街大鳄们出手做空黄金，不料半路杀出一群“中国大妈”。“大妈”们在五六月黄金价格大幅下滑时，用10天时间狂扫市值1000亿人民币的300吨黄金，几乎是华尔街投多少，“大妈”们买多少。在这种对赌中，金融大鳄高盛率

先退出做空黄金。“中国大妈”因抄底黄金而一战成名，被外媒称为“影响全球黄金市场的一支生力军”，《华尔街日报》甚至专门创造了“dama”一词，来形容“中国大妈”对黄金市场的影响。但2013年黄金全年跌幅接近30%，创下30年来最大跌幅，虽然“中国大妈”赢得了黄金，但持续走低的行情使得大妈们账面出现巨额亏

损，黄金投资的热情也逐渐冷却。黄金之后，又有消息称“中国大妈”转战比特币市场。比特币交易平台火币网曾有统计，总交易额大于1000万元人民币的贵宾用户中40%为女性，“中国大妈”现身比特币江湖。比特币的泡沫破灭之后，“中国大妈”又马不停蹄赶上了互联网金融的大潮。据某网贷平台公布的2013

年下半年理财数据显示，在2013年下半年，该平台40岁以上群体投入的平均理财金额为20685元，完胜其他的年龄群体。融资本集团发布了一份行业报告则显示，其旗下网贷理财平台近三成理财人群为40至59岁的中年女性，虽然30至39岁的人群占据了46.53%，但大妈群体的平均理财金额是30至39岁人群的2倍，是30岁以下群体的7倍。

## 释疑 “中国大妈”到底是谁？

没有人给“中国大妈”下过明确的定义，但她们的实实在在地存在于我们的生活中。她可能是你的邻居、长辈、同事、朋友，甚至可能就是我们自己。有人认为，“大妈”不过是一个缺乏投资理性、倾向于在短期市场中追逐涨跌的代名词，“钱多人傻”是这个群体最显著的特征。也有人认为，不管“大妈”们的经济行为是否理性，既然她们手握重金，且能造成国际市场

的价格波动，就应当对“大妈经济”给中国宏观经济乃至世界经济带来的影响高度重视并进行客观分析。复旦大学管理学院企业管理系主任苏勇认为，“大妈”基本是35岁到65岁年龄段的女性。将35岁作为起点，大妈应该是已婚女性，中国女性35岁时大多步入婚姻；将65岁最为终点，是因为65岁以后人们消费和投资欲望会减弱，往往更多考虑获取回报而非向外投资或消费。根据

全国第六次人口普查数据，全国共有6.5亿女性，约占总人口的48%，35岁到65岁年龄段共有2.78亿女性。根据常识可以判断，这一年龄段是女性中最主要的收入和消费群体。“但要说大妈们具体有多少人、手握多少资金，恐怕还很难有一个统计学意义上的具体数字。这是因为，大妈并非该年龄段中的所有女性，而是指这一年龄段中具有某种消费行为特征譬如具有较强消费能力的女性

人群。该人群可支配资金也因人、因家庭情况而异。”苏勇表示。德意志银行中国区财富管理黄凡则将“中国大妈”的定义范围进一步扩大。黄凡指出，“中国大妈”的涵盖面已超出中年妇女，她们更广义的代表了欠缺投资理财常识，容易跟风的投资者群体。其手中持有一定可投资资金，并急切希望找到能为其财富保值和增值途径。在此群体中，还包括部分手握巨额财富的富裕人士。

## 观察 “大妈”投资非理性源于渠道匮乏

毋庸置疑，“中国大妈”实际上是中国经济发展的产物。2000年，中国GDP总量约10万亿元，而到2013年快速上升近57万亿元。同期，我国城镇居民人均可支配收入从6000余元上涨至约2.7万元。家庭财富的快速增长催生了“中国大妈”的到来。然而，当大妈们面临着大额消费的压力，住房、教育和养老等问题时，她们渴望利用投资来实现财富的增值。

但是市场似乎没做好充分的准备去接住大妈们的闲资。鉴于国内民间投资渠道匮乏，加上国际资本流动的管制限制了中国投资者在全球多个市场进行多种资产之间的合理配置。复旦大学经济学院副院长孙立坚表示：“就其投资行为的非理性而言，不应简单地得出中国大妈是金融投资市场失败者的结论。”他认为，今天“中国大妈”们身上体现出来的投

资非理性，其实是中国投资者包括基金经理在内的专业投资者共同的问题，而这一点从深层来看又是与中国整体缺乏价值投资题材的投资格局相关的。在孙立坚看来，“中国大妈”既有不成熟的一面，需要提升和改进的一面，也有不容忽视的一面。要动态地而不能静态地来看“中国大妈”的经济行为特征。比如，大妈投资者可以

分为两类：有相对盲目出手，在证券交易所焦虑地观望、听风就是雨的；也有一部分高学历、高智商、自学能力非常强的家庭主妇，具备相当的金融和经济知识以及投资经验。而纵向比较来看，今天的“大妈”和10年前“大妈”也很不一样，她们知识视野更加开阔，更加自信，喜欢谈经济和理财，同时更加注重生活的幸福。（据北京青年报）