中国大妈VS渡边太太

——个人投资者的养成之路

张骏超

主妇投资者的力量有多大

20世纪90年代末的金融危机后，日本国内长期执行超低利率甚至零利率政策，这一政策促使许多原本靠银行利息理财的日本家庭主妇，不得不考虑其他理财策略，其中一个看似最简单的方式，就是将手里的钱换成外国货币，存到利息较高的外国银行里去。

从那时起，日本的太太们就开始炒起外汇来。

随着21世纪的到来，东京外汇保证金市场就出现了一个奇怪的现象：上午明明正处于某种市场行情中，但到中午突然进入拐点，大量资金同时进入或抽出，将下午的市场搅成一团乱麻。

经过一番调查，工作人员发现，是家庭主妇们忙活完上午的家务，吃了午饭，各自到最近的网点办理外汇业务。因为日本主妇的生活极其有规律，全国几百万家庭主妇不约而同地一起出动，造就了这一奇特现象。深入调查后才发现，这些家庭主妇已经占据日本外汇保证金市场近三分之一的成交量，已形成一支具有强大金融影响力的“太太军团”。

当时，日美利差曾在较长时间稳定在5%，日元与澳元利差在2007年8月一度达到6%，再加上日元贬值，投资收益相当可观。日本主妇们喜欢卖出手中的日元，买进银行利息较高的澳元或新西兰元，并存入当地银行。新西兰人发现日本人账户中有许多姓“Watanabe”（渡边，日本四大姓氏之一）的，就称呼这些外汇市场上的日本主妇为“渡边太太”（Mrs Watanabe）。

由于日本妇女掌握着家庭理财权力，而且在日本，丈夫的工资往往是直接打到妻子的卡上，“渡边太太”成为了日本独特的现象。2007年，“渡边太太”大量抛售日元，买进他国货币的行为，甚至成为当时日元持续走低的重要原因，这一绰号也随之名扬全球。战绩卓越的“渡边太太”鸟居万友美通过炒外汇，每月赚取100万日元（100日元约合1.15美元），投资回报率达200%，她还著有《炒汇王——卖在最高点》一书，激励同样需要照看孩子、忙家务的主妇积极投资。

不过，随着2009年后日元不断升值，加之日本外汇保证金交易杠杆比率上限于2010年8月1日起一律降至50倍，“渡边太太”的利润空间也在不断被挤压，其投资热情也受到一定影响。但“渡边太太”的美誉仍然广为流传。

与“渡边太太”有异曲同工之妙的，是今年黄金市场上杀出的一群“中国大妈”。4月份，黄金价格经历了一轮暴跌，仅4月12日和15日两天，国际黄金价格累计下跌约12%，创下30年跌幅纪录。随后，来自各方的黄金抢购，打破了供需平衡。“中国大妈”疯狂“抄底”黄金，在短短十几天内，消费千亿元，抢购了超300吨的黄金，是中国去年全年销量的近四成，中国目前全年黄金产量的四分之三。2013年4月26日，高盛率先退出做空黄金，“中国大妈”貌似在对战华尔街大鳄中取得了胜利。

然而事实上，“中国大妈”买入黄金，无法改变金价的最终走势。金饰店内的黄金量本来就与黄金市场无法匹敌，而“中国大妈”买入的黄金量，占整个黄金市场的量就更微不足道了，根本无法从根基上撼动整个金市。金价回调只是市场的正常表现，而非“中国大妈”的功劳。随着金价再次下挫，“中国大妈”资产缩水，这个轰动一时的投资群体终究未能在金融市场站稳脚跟。

> 近期，中国大妈与华尔街大鳄上演了一场对决黄金市场的好戏，使得“中国大妈”在国际上声名鹊起。无独有偶，20年前，日本“渡边太太”凭借在汇市的出色战绩，也成为一股不容小觑的投资力量。不管是朴素的理财智慧，还是专业的投资技巧，“渡边太太”和“中国大妈”作为主妇投资者的典范，代表了居民财富的增长，也见证了个人投资者的成长与成熟。

历史的巧合与必然

从“渡边太太”到“中国大妈”，主妇投资者们以其庞大的资金规模、整齐划一的行动步伐，在投资领域留下了浓墨重彩的一笔。比较两种投资力量的产生，可以发现有其极为相似的背景。

国家经济实力的增长也伴随着居民财富的增加，这是投资理财的前提。上世纪八九十年代，当日本经济跃居世界第二时，海外投资也大幅扩张，大有“买下美国”之势。据统计，日本家庭财富总额逾1500万亿日元（约17万亿美元），其中超过55%为现金及银行存款，被认为是世界上最大的一笔可投资资产，而这些都掌握在“家庭财政司司长”的手里，难怪“渡边太太”在汇市做得风生水起。随着日本经历“失去的二十年”，长期高增长的中国“弯道超车”，在2010年经济总量跃居世界第二。国家实力的增强也使国人变得“不差钱”。截至3月底，居民储蓄存款达43.7万亿元，按现行汇率测算，折合约7万亿美元。理论上可购现价黄金15万吨，这是全球黄金储量的近3倍。

长期以来，储蓄是公众资产配置的主要方式。随着国内外流动性的持续宽松，通货膨胀压力不减，老百姓直观感觉“钱越来越不值钱了”，钱放在银行也越来越不划算。2010年至2012年，扣除物价涨幅的一年期银行存款实际利率分别仅为-0.8%、-1.9%和0.4%。这种情况下，“你不理财，财不理你”的观念深入人心， 理财意识的大幅提高使得公众迫切寻求其他投资渠道。

不过，公众在银行存款以外的投资渠道并不畅通。

近年来，我们经常听到“金融脱媒”这个概念，也即银行体系外的资金越来越多，这就要求必须有足够的投资渠道来消化这些资金。理论上讲，除银行理财产品，楼市、股市、债市等也可发挥重要功能。然而，近几年股票市场持续低迷，楼市受到严格调控，债券市场以机构投资者为主体，民间资金投资渠道十分匮乏。由此，在此次黄金价格大跌中，黄金成为民间资金的主要投资标的，而变现便利度的提高进一步刺激了这种需求。

“中国大妈”距专业投资者尚远

“中国大妈”财大气粗、气势逼人，在金融市场中名噪一时，但与“渡边太太”们相比，“中国大妈”在专业性、技巧性上仍然十分稚嫩，距离专业投资者还有相当距离。

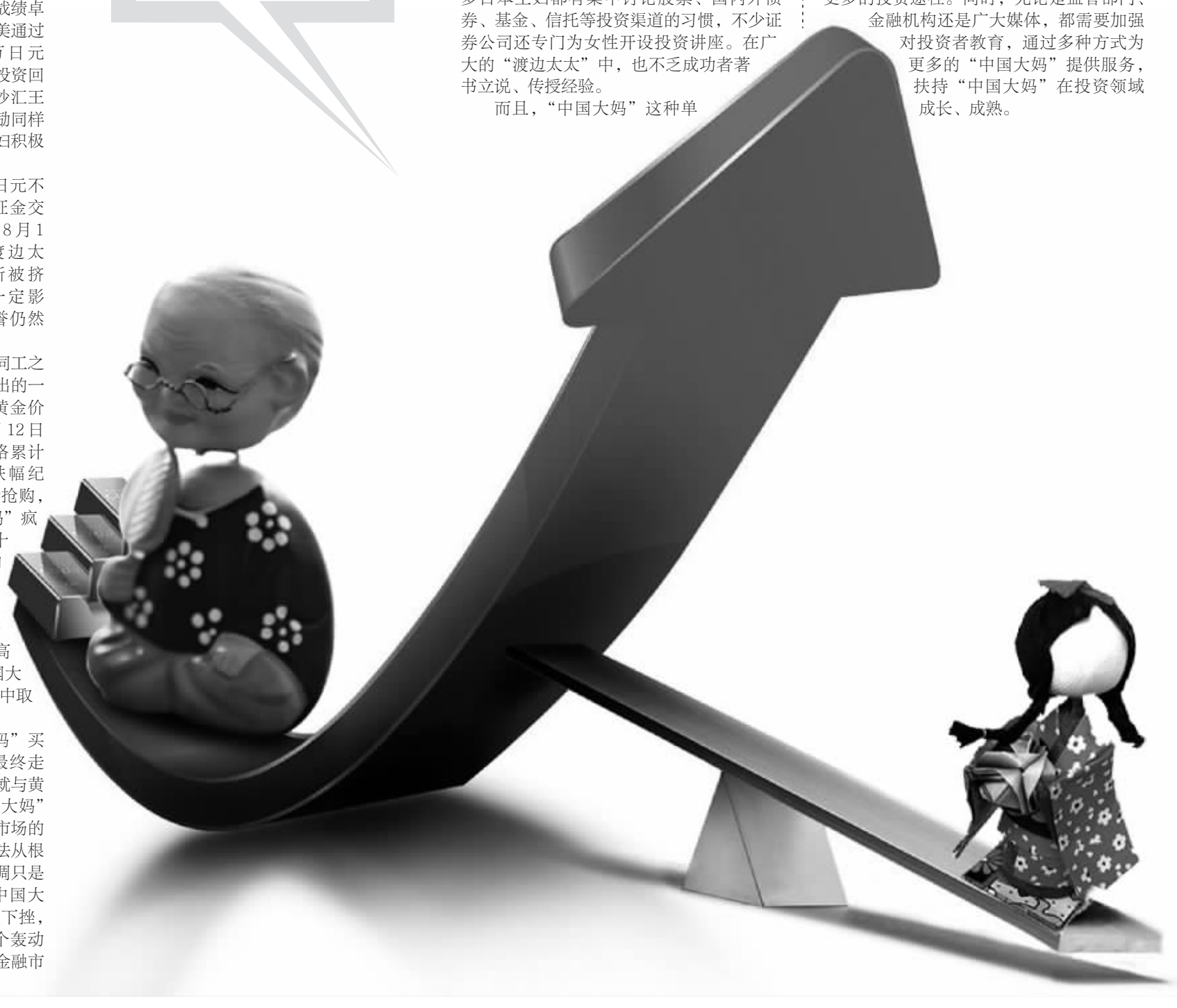
在本轮抢金潮中，“中国大妈”买入的很大部分都是黄金首饰，主要是装饰品而非投资品。不少“中国大妈”坚信黄金是传家的硬通货，只买不卖，在低位买入“省钱”就相当于“赚钱”，也正是这种“不买就亏了”的抄底心理造成了不少“中国大妈”的疯抢。可以看出，“中国大妈”还缺乏明确的投资获利的目的。

从专业性来看，“中国大妈”普遍缺乏投资的理论知识与实践经验。“中国大妈”以简单粗放的形式购买黄金，既不使用黄金期货、黄金T+D等杠杆交易，也不考虑实物黄金高额的买入卖出手续费，就是觉得黄金便宜了赶紧买。相比较而言，“渡边太太”经历了多年的发展与传承，已经成为一个较为强调专业性和技巧性的投资群体，许多日本主妇都有集中讨论股票、国内外债券、基金、信托等投资渠道的习惯，不少证券公司还专门为女性开设投资讲座。在广大的“渡边太太”中，也不乏成功者著书立说、传授经验。

而且，“中国大妈”这种单纯的抄底行为，对国际黄金价格不会有长期支撑作用，最大的受益者只能是销售实物黄金的商家。所以，从结果来看，“中国大妈”的投资方式难以对市场价格走势形成较大影响。而“渡边太太”占据东京现货外汇市场20%至30%的交易量，在历史上曾多次以其力量左右了日元汇率的走势。

总的来说，在投资理财领域刚刚崭露头角的“中国大妈”，距离专业投资者还有很长的路要走。在这条路上，她们面临的首要障碍是在资源短缺背景下产生的从众、跟风心理。当“中国大妈”们不再在舆论推动下盲目扫楼、抢盐、囤奶粉，而是主动学习专业知识、建立理性判断，也就真正迈出了投资理财的第一步。

长期而言，随着居民财富的增加，个人投资者投资理财的需求也在不断提升。对于大多数个人投资者而言，收益较高且安全性好是投资的主要追求，必然要求财富管理行业提高专业性、规范性，为个人投资者提供更多的投资途径。同时，无论是监管部门、金融机构还是广大媒体，都需要加强对投资者教育，通过多种方式为更多的“中国大妈”提供服务，扶持“中国大妈”在投资领域成长、成熟。



财富观点

谁该为“豪车出没”埋单

齐 平

网络名人郭美美又一次华丽地出现在公众视野，依然是胜利者的姿态。两年前她开着价值240万元的玛莎拉蒂和一辆奥迪车相撞，后者负全责。郭美美将肇事方告上法庭。最近终审下来，后者需赔偿车辆维修费、车辆贬值费共60.3万元，保险公司赔付交强险的赔偿2000元。据说肇事方投保了保额20万元的第三者责任险，那么即使有“不计免赔”，也要自掏腰包40多万元。

这次之所以抓人眼球，与其说因为她是郭美美，不如说因为她开的是玛莎拉蒂。近年来，只要涉及到豪车，一些原本简单的小剐蹭、小冲撞，多半会升级成一起引人关注的大事件；如果其中一方是普通车车主且负主要责任，事态如何演化顿成热点话题。

这类门不当户不对的亲密接触，几乎都会导致一个“赔不起”的难题：豪车动辄几十万元甚至上百万元的维修费，甚至要加上贬值费，不仅交强险赔付的2000元是杯水车薪，也大大超出了一般三责险的赔付上限。对豪车车主一方来说，至多意味着资产的些许贬值；而对于普通车车主一方来说，则可能是场倾家荡产的大祸。

现在地球人已经无法阻挡越来越多的豪车上路，悬在所有普通车车主头上的风险也日益增大。为了对付这些装着轮子的“经济炸弹”，民间发明了很多偏方，核心是“惹不起躲得起”：有公交车队在办公室里张贴各类豪车的识别图，让公交司机们恶补知识，牢记在心；有电视台交通频道“温馨提示”，“某方向有价值1300万元的劳斯莱斯正在行驶，请过往司机朋友注意避让”；有懂得权衡者，刹车失灵时宁可自己翻车，也要保护前面豪车的尾标完整；就怕那学艺不精的，避开一辆宝马7系，却撞向了“伪装”成帕萨特的辉腾6.0……

谁都知道，靠这些小偏方治不了大病根。要化解公众的焦虑，归根结底还是要靠制度保障。而看看专家对普通车车主的建议，除了专心开车外，就是提高第三者责任险的保额——20万不够保50万，50万不够保100万。且不论到底保多少才能跟上富人们不断提升的消费品位，单说那多投的几百元，分明只能保一种叫做“豪车出没”的风险。一部分人制造的风险，由另一部分人全额买单，是否有失公允？

“穷撞富”不是中国特产，值得我们深思的是如何化解紧随其后的“赔不起”。这方面其实有很多“他山之石”，比如“无过错制度”——无论事故责任在谁，都由各自保险公司进行赔偿而不需赔付对方；比如“无保险和保险不足驾驶人保险”——肇事者保费不足以支付维修费用，由豪车车主所投保险公司一揽子兜底；比如设立车主援助基金——虽然也要大家掏钱，但缴费低廉，因而覆盖面广。

合理的思路应该是：让开得起豪车的人多承担一些与其造成风险相符的费用，对于普通车车主，则应降低其投保成本，保险公司靠“大数法则”赢利。但是在目前不尽合理而又雷打不动的统一价格体系下，保险公司对于豪车保险积极性不高，很多豪车因投保无门而在路上“裸奔”；众多普通消费者则被迫过度保险，才能获得一点基本的保障。

保险本质上作为一种分散风险的互助制度，理应通过周密的制度设计，在尊重法理和顺乎情理之间找寻一种平衡。也许在即将重启的车险费率市场化改革中，我们可以期待一个答案。

本刊执行主编 刘 溟
编辑 常艳军 姚 进
联系邮箱 jjrblm@live.cn