

# Fortune

## 见证财富六十年蜕变(下篇)

“今天黄金的报价是多少?”  
 “是买人民币结构性产品好还是银行QDII好?”  
 “哪里可以看到最新的基金排行榜?”  
 ……  
 步入20世纪90年代后,市场上不断涌现的投资工具,在令投资者目不暇接的同时,也给了人们更多的创富机会。



本版图片 本报记者 徐汇 史丽 资料图

### 小存折向理财账户的变迁历史

◎记者 涂艳 ◎编辑 金萃莘

“是零存整取好还是买国库券好?”  
 “是买人民币结构性产品好还是银行QDII好?”  
 这两句跨越时代的问话被同一个人收录着,她就是在银行工作了20年之久的张岚,某国有银行上海某支行理财中心主任。  
 最早作为货币兑换场所的银行,至今已经实现了从存钱汇款到理财超市的一步跨越,而和股票基金或其他投资不一样的,中国的大部分居民都见证了银行理财萌生时的遭人误解、崛起时的盲目热情和转折后回归理性的过程。

#### 理财账户始“萌芽”

“当初生活物资很贫乏,票证也不流通,更别提手中有剩余的钱了。”年近古稀之年的刘先生回忆道。“套用现在流行的一句话,解放初期的十几二十年里都可谓无财可理。”而在当时,银行存款利息或许就是大部分居民财产性收入的主要来源,“理财”作为一个概念正式渗入银行却是在2004年的春天。  
 2004年2月2日,光大银行推出了国内首款外币理财产品——“阳光理财A计划”,而同年7月14日推出的“阳光理财B计划”也是国内第一款人民币理财产品,阳光理财的问世标志着银行理财在国内的诞生。  
 “虽然金融从业经验不下十几年,但是涉足银行理财,许多老经理都跟年轻的理财师一样,摸着石头过河。”提到成为理财师的经历,张岚的这份谦逊不足为奇。如今,她带领的理财中心管理客户资产超过30亿元,钻石级客户达400余人,而早在2004年初时,作为理财经理的她却连怎么帮客户理财也不清楚。  
 “理财就是卖产品,这是一个客户给我们总结的。”提起初期的工作,张岚也很无奈。而根据2005年9月出台的《商业银行个人理财业务管理暂行办法》,银行个人理财业务被定义为“商业银行为个人客户提供的财务分析、财务规划、投资顾问、资产管理等专业化服务活动”。确实,在2004年至2006年期间,理财作为一项中间业务逐渐被各家商业银行所重视,产品的种类渐

渐丰富,理财规划的理念也开始渗入理财师的脑中,但是“叫好不叫座”却是当时银行理财最好的写照。

#### 信任危机之后的空间

“发展初期我们忙着考证,忙着圈地,后来渐渐实现了我们主动推销产品到客户主动上门寻求产品和服务的转变。”同是一家理财中心负责人的曹经理告诉记者。不可否认的是,在各家商业银行的有序竞争下,银行理财已经渐渐被人们熟知,银监会的数据显示,2008年我国商业银行理财业务的募集金额达到3.7万亿,相较2007年全年募集金额不到0.9万亿元相比实现了3倍的增长。  
 而在天量的募集金额背后,一段包赚不赔的历史也正在改写,一连串纷争在2008年开始上演。先是某家中资行在产品运行一年后零收益,而后便爆出多家外资行的产品浮亏达60%,接着便是出海“寻宝”的银行系QDII产品遭遇全军覆没,“在银行买产品也会亏本!”很多投资者开始发怵。  
 “由于发展初期的规模膨胀和投资者教育的缺失,银行理财遭遇了一次信任危机。”社科院金融研究所的一位专家曾经在2008年的一篇报告中指出。银行理财亏本了,孰之过?  
 “别说投资者,就连我们的某些理财师在一开始都被产品坑害过,但这并非产品之过,而是卖方的解释不到位,以及投资者自己对风险的轻视。”张岚感慨。确实,在2007年初,随着股市的一路飙升,挂钩股市的产品蜂拥而至,投资者也受到股市赚钱效应的影响而盲目追捧银行产品。最终因为部分产品的设计和关联市场的风险,导致银行结构性产品纷纷折戟。  
 教训换来的往往是更大的发展空间,虽然现在还不排除基层银行员工受迫于业绩压力而出现为卖产品而理财的现象,但是在我国高端理财市场份额迅速扩大的近两年,理财已经不仅仅被理财师们诠释为产品,更多的是资产配置和规划不可或缺的一部分。  
 “现在子女们时不时会讨论,要把钱分散在不同的篮子里,一部分买保险,一部分存银行,股票基金和信托产品一个都不落下,有了之前的教训也更加谨慎了。”提起资产配置,刘先生也赶了一回时髦。

### 贫金岁月后“大小黄鱼”再入百姓家

◎记者 钱晓涵 ◎编辑 金萃莘

解放前,按照上海人的习惯,每逢过年的时候,都要买“小黄鱼”、“小黄鱼”压箱底。这既是家庭富裕的象征,也是祈求福气的传统。所谓的“大小黄鱼”,不是烹饪的专用材料,也不是供人观赏的动物,而是人们对金条的一种昵称,重量为50克的金条被称为“小黄鱼”,重量为500克的金条被称为“小黄鱼”。  
 随着时间的推移,购买“黄鱼”逐渐成为了上海人家庭理财的一种重要形式,易储藏、抗通胀、风险低,当人们发现了投资金条的种种好处后,购买热情从未有过消退。

#### “贫金”岁月的记忆

今年72岁的席汉就是这样一名普通的上海人。“记得我小的时候,每次见到爷爷手中金光闪闪的小黄鱼就会特别地来劲。”回忆起当年的场景,席汉至今还历历在目。小孩子们是不允许碰家里的金条的。长期的战争岁月让长辈们知道,黄金在关键时刻很可能会拯救一家人的性命。  
 事实上,中国人发现和使用黄金的历史非常悠久,但是,从五千年的历史来看,中国却是一个“贫金”的国家。因此,在中国古代和近代历史上长期承担主要货币职能的是另一种金属——白银。  
 令人难以预料的是,中国“贫金”的局面在解放后竟然达到了顶峰。1949年,国民党政府将历年积累的黄金和白银储备用军舰押送至台湾。在当时,这是一笔相当可观的巨额财富,此举直接导致了新中国建立之初,中央银行的黄金储备极其薄弱。  
 为稳定国内金融大局,新中国成立之后很长的一段时期内,国内黄金市场被“冰封”的。1950年4月,中国人民银行制定下发了《金银管理条例》(草案),宣布冻结民间金银买卖,明确规定国内的金银买卖统一由中国人民银行经营管理;黄金开采企业必须将所生产出来的黄金交给中国人民银行,而后由中国人民银行将黄金配售给用金单位,新生产出来的黄金主要用于紧急国际支付和国家储备。  
 此后几十年,整个中国社会出现了一个黄金的“投资断层”,这个断层整整影响了两代人。普通老百姓几乎与黄金绝缘,只是很朴素的知道黄金很值钱,黄金很贵重,但无法真正接触到黄金,更谈不上直接投资黄金了。  
 实际上,不少年纪大的人还是偷偷地藏了几根金条以求防身。”席汉告诉记者,自己也“私藏”了一根,放在连老婆都没有告诉的地方。

#### 大小黄鱼重入百姓家

然而,老百姓心中对黄金的热情没有因为长时间的难以触及而消散,这种距离感的存在反而更令人心生向往。  
 1999年12月10日,新中国政府首次向社会公开发售1.5吨“千禧金条”。这被视作是一个重大的信号,断档数十年之久的大小“黄鱼”们,又将“游入”寻常百姓家。  
 2000年8月,上海老凤祥型材礼品公司获得中国人民银行上海分行批准,开始经营旧金饰品收兑业务,成为国内首家试点黄金自由兑换业务的商业企业;2001年1月,上海公开发售“新世纪平安吉祥金牌”,中国金币总公司作出承诺,在政策许可的条件下,适当时候予以回购,购买者可在指定的商家或商业银行网点自主买卖或选择变现。  
 2001年4月,中国人民银行行长戴相龙宣布,取消黄金“统购统配”的计划管理体制,并将上海组建黄金交易所;2002年10月30日,上海黄金交易所正式开业;2003年4月,人民银行取消了黄金生产、加工、流通审批制,改为工商注册登记制,标志着黄金商品市场的全面开放。至此,中国黄金市场走向全面开放。  
 事实上,建国六十周年以来,中国的黄金储备数量今非昔比。2009年4月份,国家外汇管理局局长胡晓炼表示,从2003年到2009年,中国大幅增持黄金,持有量从600吨增至1054吨,增幅达75%。公开数据显示,2008年中国以282吨的黄金产量居世界第一,以396吨的需求量,居世界第二位。中国在全球黄金市场体系中已占有举足轻重的地位,央行自有黄金储备不足,不再成为抑制民间投资黄金的掣肘。  
 除了简单的购买金条之外,老百姓投资黄金的方式还有好几种。例如,买卖商业银行的“纸黄金”,收藏具有投资价值的金币,购买黄金首饰等,而交易所场内交易无疑是最为领先的黄金投资方式。  
 现在,老百姓拥有了自己的黄金交易账户是一件非常容易的事情,各大银行基本都开通了代办上海黄金交易所个人黄金交易账户的业务。与此同时,上海期货交易所也于2008年1月9日正式挂牌黄金期货合约,期货公司大多奉行免费开户。两大交易所开办的黄金场内交易业务,为普通老百姓营造了运用现代化方式投资黄金的良好氛围。  
 还有一种更为间接投资方式是购买黄金股票。目前,A股市场的黄金板块包括中金黄金、山东黄金、紫金矿业等,黄金资源类上市公司的盈利能力主要取决于开采金矿的等级品位,金矿品位越高,采金生产成本就越低。通过持有黄金类上市公司的股票,与公司一起分享金价上涨的收益,也是一种相当不错的选择。  
 时值中华人民共和国建国60周年之际,国际黄金价格也颇为巧合地站上1000美元/盎司大关,这是黄金价格历史上第三次挑战1000美元/盎司大关。对于像席汉这样坚定持有黄金至今的,基本都赚了大钱。“我会把这些全部都留给孩子,希望他们能像我一样,好好地保存下去,这是家族的纪念。”

#### 历史回顾

1949年10月20日中国人民保险在北京成立,宣告了新中国第一家全国性大型综合保险公司的诞生。新中国的保险事业亦由此起步。



上个世纪50年代,国库券曾以“人民胜利折实公债”和“国家经济建设公债”的形式出现;而后在1981年,国债正式恢复发行,1982年发行首张1元面额的国库券。

1984年,我国第一家被批准公开发行的股票“小飞乐”以每股50元的价格问世,成为新中国股票市场的破冰之举。



1998年3月,南方基金发起并设立了国内第一只名为“开元”的封闭式基金,随后市场上出现了最早的十家基金公司,也就是当时实力最强盛的“老十家”,开启了基金行业的新纪元。而封闭式基金也一度受到投资者热烈追捧。



1999年12月10日,新中国政府首次向社会公开发售1.5吨“千禧金条”。这被视作是一个重大的信号,黄金投资由此将重新向普通投资者开放。2003年4月,人民银行取消了黄金生产、加工、流通审批制,改为工商注册登记制,标志着黄金商品市场的全面开放。



2004年2月2日,光大银行推出了国内首款外币理财产品——“阳光理财A计划”,而同年7月14日推出的“阳光理财B计划”也是国内第一款人民币理财产品,阳光理财的问世标志着银行理财在国内的诞生。

金萃莘 整理

### 从激情到理性 基金投资的“美丽新天地”

◎记者 涂艳 ◎编辑 金萃莘

原来除了宋庆龄基金会外还有可以用来投资的基金啊。”提起当年和基金的结缘,胡老师很有一番自嘲的意思。在中国证券市场规范发展之初,1993年第一只全国性投资基金——淄博基金也在中国问世,但是和如今人们所养的“基”相比,当时的这批“老基金”可是有着不同的含义,也正是这段从老到新的蜕变拉开了中国居民们坦荡而曲折的“养基”之路。

#### “老基民”追捧“老基金”

当时只要和证券市场挂钩的,我都乐于尝试。”提起基金,大学教授胡老师颇有回忆自己孩子成长经历一般的感慨。当时只有上市交易的封闭式基金,就和炒股票一样,遭到了市场的盲目追捧。”1998年3月,南方基金发起并设立了国内第一只名为“开元”的封闭式基金,而后市场上出现了最早的十家基金公司,也就是当时实力最强盛的“老十家”。  
 和现在的封闭式基金高折价率不同的是,在基金推出初期,它们都以惊人的溢价率亮相。1999年时,我用10万块购入了某只基金,买入时溢价率就已达80%。”胡老师回忆,在当时如此高的溢价率之下,封基还是备受某些投资者的青睐,因为监管开小灶,所以人们知道高买后还可以高卖。”原来,根据1997年国务院颁布的《证券投资基金管理暂行办法》规定,基金投资范围仅限于国债和国内依法公开发行的、上市的股票,基金的投资组合为80%投资于股票,20%投资于国债,而这其中的80%包括国家分配的新股份额,所以封基在一开始包赚不赔的根源在于新股的溢价。”业内某券商基金人士表示。  
 由于有新股的溢价预期,封基当时受到了证券投资者的热烈追捧,买基金更是需要摇号的。”提起摇号中签,这又勾起了胡老师当时因错过了某只中签率44.9%的基金而抱憾多日的回忆。现在基金市场主角换了,人们再也不用担心自己中签,基金可以随时买卖。”和以前需要摇号的“老基金”相比,开放式基金的兴起或许正是基金作为一种投资品种真正走入人们生活的开端。  
 2001年9月,首次开放式基金——华安创新正式设立,首次募集了50亿份基金单位。而就在华安创新推出之际,上海却再次出现了市民连夜排队抢购认购的场

面。其实我也是当时聚集抢购人群中的一员,而在运作了一段时间后,大家发现开放式基金和封闭式基金根本不是一回事。”胡老师回想起当时自己盲目追捧的心态时,不禁突出声来。当时对基金的态度比较鲜明,除了我们这帮热衷于追捧基金的股民外,基本上普通老百姓更多的是对其充耳不闻。”

#### 闲庭信步“投基”

而后的几年中,开放式基金才得到了正式发展,第一只货币市场基金、第一只ETF基金、首只封转开基金和首只QDII基金先后问世,只投资股票和国债的老基金渐渐被品种丰富的开放式基金取代成为主角。同时,由于折价率太高,投资者对封闭式基金的热情也开始急转直下,刚发行就出现高折价率,普通投资者肯定不买单。”胡老师认为。或许就是从那时起,当时异常抢手的热销品开始被市场抛弃,而原本异常神秘的“老十家”也开始渐渐被揭开面纱。  
 2004年春天时,听同事说她在买基金,让我也投资一部分放着,可是我觉得当时骗人的基金会满大街都是,也就不屑一顾了。”如今才而立之年的王先生很坦诚地公布了他几年前对基金的“无知”。确实,在2004年以前基金远没有被普通投资者熟知甚至结识,也正是伴着而后的牛熊市场转变,基金才真正成为了人们茶前饭后的谈资。  
 2006年底时,基金风已经不知不觉吹进了大街小巷,我们所在的单位更不例外,看着同事手里的基金收益先后实现从20%到30%甚至50%的跨越,我的心也痒痒了。”王先生那时起正式成为了一个基民。之后随着2007年股市的转牛和2008年的金融危机袭来,王先生账户上的基金收益更是跌宕起伏。和王先生的投资经历类似,不少基民也都是收获了股指爬上6000点的喜悦之后又掉入了被套的“深渊”。  
 而也正是在熊市漫漫中,基金定投的概念开始浮出水面,我可以理解这是基金公司促销的一种手段,但也不排除定投自身确实可以满足一部分投资者的需求。”王先生感慨。面对股市的潮起潮落,已然放下了一颗悬着的心,投资基金不能暴富,但或许许多年后你会发现它是一个不错的投资工具。”去留无意,望天空云舒或许来得更为惬意,如今,您是否也和王先生一样成为了一个看风景的人?