

在全民理財風潮下，本該含飴弄孫的老年人也成為理財群體中的一支主力軍。不過，有理財分析師指，老年人理財兩頭極端情況較多，要麼是極端保守，要麼是非常進取，敢買各種高風險理財產品。分析師認為，人到老年做理財應當以抵禦資金貶值為主，莫要一味追求高回報。



■香港文匯報記者 孔雯瓊 上海報道

很多老年人在投資理財產品時，很多時候只是聽信了理財銷售人員的吹噓，從來沒有深究過產品的真實回報率。從目前社會上發生的諸多理財騙局來看，上當者十有八九都為老年人，他們手中積聚不少財富，成為銀行和理財公司青睞的銷售對象。

誤信銷售員簽下長約

張先生向記者講述了他老父親去銀行購買理財變保險的無奈。退休工人張老伯省吃儉用存下的10萬元(人民幣，下同)原本想到銀行購買理財產品，不料在銀行門口卻被一家保險公司的業務員半途攔下。

保險推銷員極力向張老伯推薦了一款保險產品，稱年化利率高達7%，遠高於銀行理財產品3%至4%的利率，而且可以每三年一次分紅，同時買產品就贈送限量紀念幣等云云，推銷員一番游說下，張老伯就將10萬元買下這款保險產品。

張先生稱，等老父拿回合同，家裡人仔細研究才發現這是一份長達15年的保單，且年化利率是浮動的，並細細分成從低到高的多檔次回報：回報率按保險公司項目盈利情況來定，最低僅1.14%，中檔也低於銀行1年理財回報，只有最高一檔才超過7%。張先生稱，只要會算的人，都明白即使按照中檔次利率加上每三年一次的分紅收益也跑不過銀行一年理財利息。保險人員就是利用老年人不擅長計算利息，將他忽悠去購買長期保險。

銀行利率跑輸通脹率

此外，還有不少老年人難以接受新生事物，觀念裡除了存款別無其他理財概念，但卻完全忽視目前銀行利率跑不贏通脹率這一現實。

李阿姨每隔一年就會將全年省下來錢全都存入銀行，雖然她的晚輩也曾勸說她可以取出部分資金購買理財產品，但李阿姨卻固執的認為所有理財都存在虧損的風險，只有銀行是雷打不動的只賺不賠。可是在經過央行幾次降息之後，目前的情況並非如此。

曾有銀率網分析師計算過，目前五大國有商業銀行的一年期存款利率為1.75%，10家上市的股份制銀行大多數的一年定期利率可達2.00%。另據國家統計局數據，近一年來的CPI在2.3%左右，也就是以2.3%為通脹率。如果按國有大行的1.75%一年定存利息計算，10萬元存款存一年連本帶息為101,750元；但按照2.3%的通脹率折算，一年後的這些錢僅僅相當於現在的99,462元。看似銀行生出了利息，但如果考慮進通脹率的話，資產實則貶值了500多元。

雖然李阿姨也一直抱怨這個月菜又漲價了，豬肉也貴了，但她卻從未將物價上漲和銀行利率聯想起來，她一直堅持將錢存銀行，但依然不能避免物價上漲所帶來的資金貶值。

專家倡購低風險產品

融360理財分析師劉銀平建議，老年人理財應選擇傳統型、低風險產品收入，比如國債、銀行理財、貨幣基金等收益雖然不高但適合老年人購買，且這三樣理財產品的平均收益率仍然是要高出銀行存款利率。

最近一年部分理財騙局

- e租寶騙局：特大型龐氏騙局，假項目、假三方、假擔保，用新投資人資金填補老投資人利息本金，吸收資金500餘億元，涉及投資人約90萬名。
- 中晉系騙局：利用虛假業務、關聯交易、虛增業績等手段騙取投資人信任，非法吸收公眾大量資金，截至案發時，未兌付金額達52億元，涉及投資者1.28萬餘名。
- 泛亞日金寶騙局：非法集資，並操縱市場、利益輸送，最終資金鏈斷裂無法兌付，涉及20多個省份的22萬投資者的430億元資金。
- MMM平台：非法集資和傳銷，網絡發行虛擬物品，用利息誘導用戶發展下線購買，最後接棒者血本無歸。

整理：孔雯瓊

理財受騙者 9成老年人

今年頻發各種理財公司捲款跑路事件，從事後上門討要說法的投資人群來看，老年群體竟然佔到絕大部分。

最近上海大型理財公司晉興資產疑涉捲款跑路，前去維權的投資者裡老年人佔到了95%；而今年被確定為龐氏騙局的e租寶案件，90%以上的投資者也都是老年群體。

愛黃金 產品有針對

從上述兩家公司的疑似騙局手段來看，也都是明顯針對老年投資者。晉興資產瞄準老人喜歡黃金、又不喜隨身多帶現金等特點，打出「刷POS機理財就可獎勵黃金」的做法，聲稱「買多少萬元(人民幣，下同)理財產品就送多少克黃金」，有甚者一下子購買

了100萬元產品。

而e租寶的廣告渠道主要是電視，推廣受眾恰好迎合老年人群，再者，e租寶的線下推廣也都是派出銷售人員跑去老人集中的小區擺攤，很多老人都是在鍛煉散步時被理財師拉住進行產品推銷。

觀念舊 好壞難甄別

從運作方式看，晉興資產是一家典型的線下理財公司，而e租寶卻是一家線上的P2P互聯網金融公司。不難發現，老人們無論是面對線下或線上的理財騙局，都缺乏有效的甄別能力。

融360網貸課組統計數據顯示，其實參與互聯網金融的理財群體中，25歲至50歲的

人群佔比逾80%，而50歲以上的中老年人佔比不足6%。然而從受騙群體來看，中青年人上當的比例明顯很少，中招對象老人反而佔比很高。

耳仔軟 成「掃街」首選

有從事理財銷售業務的人士向記者坦言，老年人對新事物接受能力欠佳，但卻「耳根子軟」，只要可以說些他們愛聽的話，再將理財收益吹噓得高一點，他們是最容易掏錢的一部分人群。而中年人和青年人都很難說動，而且都會上網搜索產品的相關信息，不容易被忽悠進去，因此銷售人員「掃街」(上街拉客推銷)的時候都會首選老年人。

療支出上。

亦有業內人士認為適當配置保險產品也不乏是一種理財方式，但考慮到大部分保險產品靈活性有欠缺，因此購買保險產品不宜金額過大。

另外針對內地老年人特別喜歡炒股來增加資產的現象，有不具名證券內部人士稱，炒股其實並不適合老年人，這類「玩心跳的遊戲」經常會導致老年人情緒極大波動，甚至引起生理和心理諸多疾病。

■記者 孔雯瓊

專家：老年人理財保本為主



不少理財專家認為老年人對於養老金理財應以保本為主。考慮到老人的資金來源有限，且心理承受能力亦不如從前，面對積蓄了一輩子的存款，不應再去進行高風險投資，而是要選擇可以保本的產品。

銀率網理財分析師閻自傑認為，進入退休養老期的人群理財目標應圍繞穩健和豐富晚年生活展開，這個年齡段的理財更像是為退休生活做錦上添花，而非激進冒

險，即使要配置風險類資產，也不宜超過10%比例。

閻自傑表示，銀行保本理財產品和國債都是非常適合老年人的穩健產品。目前銀行理財多以政策性金融債、央行票據等高信用等級債券為投資渠道，風險系數低，收益穩健。而國債也是低風險、高流動性，合適抗風險能力弱的老年人。此外，銀行存款也是老年人理財標配之一，雖然利率是否可以跑贏通脹暫時未知，但存款適合快速變現，以便應對隨時會用到的醫

內地老年人理財 難接受新事物 缺乏金融知識 愛走兩極



上海一群老年人結伴去購買P2P產品。網絡圖片

漠視風險 盲追高收益

除了那些保守的老人，還有不少老年投資者則相當激進，他們投資理財只看收益，完全忽視風險一說，而且那種類型的老人往往更喜歡通過口口相傳的方式去獲得理財產品的信息，自己卻從來不去分析產品的真實情況。

喜歡跳廣場舞的朱阿姨，家庭環境較為富裕，但她還是想讓錢變得更多一點。她告訴記者，有一次從夥伴那裡聽說一款理財產品收益率很高，可以突破18%的年化收益率，而且投資時間也不長，最短6個月就可以拿出來。朱阿姨其實完全不了解這款產品的性質，包括風險程度、投資標的，甚至連推銷這款產品的理財公司也不甚了解，但那個夥伴告訴朱阿姨，這款產品買了兩期都安全到賬，所以朱阿姨感覺同伴的推薦肯定沒錯，也就跟着

購買，其實她顯然沒有發現已經暗藏的風險。

擊鼓傳花 遲接易被套

據朱阿姨向記者介紹，在她同伴購買該產品時只要5萬元(人民幣，下同)就可以起步，但如今這個門檻已經提升到了30萬。記者問她有無考慮到門檻的大幅提高，會否擔心其中有什麼陷阱，但朱阿姨依然確信，她的同伴也在買就不會有問題。從朱阿姨出示的那款產品的推薦廣告來看，該公司還在推銷一個買理財產品送歐洲遊，無論是高收益率和推銷手法，都非常像目前跑路的那些理財公司手段。

其實朱阿姨也承認，聽說很多理財產品就像擊鼓傳花一樣，越早進去越安全，進去晚了就會成為接最後一棒的人被套。但是，她目前仍然堅信自己「運氣不會太差」，並表示很多收益比這高多的理財產品也有在安全運作的。



張阿姨退休後一直堅持理財，坦承理財目的為子女增加財富。本報記者孔雯瓊攝

血拚市場 只為子孫

很多老年人由於沒有購房負擔，醫保也能報銷不少，就靠着退休工資，生活的壓力本應不是太大，但他們選擇在頤養天年的時候進入陌生的資本市場拚搏，到頭來目的還是想為子女多增加財富。此外，增加晚年生活質量和作為閒暇時候的消遣也都是老人們投身理財的主要原因。

中國的老年人傳統思想濃厚，他們大部分傾向將畢生財富留給自己的子女，同時還想在自己能力範圍之內盡量減輕子女負擔，並幫助子女們積累財富。

記者曾接觸過一位年紀很大卻還每天堅持去證券交易所大廳炒股的老人，他表示自己有兩個兒子，答應過要給他們每人買一套房子，現在承諾實現了一半，因為他只能給兩個兒子的房子首期出錢，看到他們那麼辛苦還借貸十分不忍，覺得還要幫他們早日還掉貸款才能安心，所以他堅持炒股賺錢，用理財得來的錢貼補晚輩們的購房費用。

急功近利 易受奸商利用

有上述情況的老人在內地並不是少數。經常可以在各種銀行理財櫃檯、理財公司等地方聽到老人們這樣的想法，在大部分老人眼裡，即使他們的子女已經成家立業，但也依然是他們的孩子，需要父母在資金上補助。因此很多不法

的理財公司也利用老人這個弱點，將理財功能擴大到可以造福晚輩上。有老人就向記者介紹，曾購買過一款保險號稱可以保三代人，而老人正是衝着「三代人」的收益功能而去購買。

當然，也有一些老人年輕時就比較講究生活質量，因此晚年理財也依然是為了提高生活品質，可以在預留出部分醫療費用之外，用理財得來的錢去世界各地旅遊。

再有一部分老人選擇理財純粹是閒不住，退休後空暇，感覺不找點事情做做就無所適從，所以理財對他們來說更像是一種鍛煉益智的遊戲，同時可以和多社會繼續保持接觸。

消遣心態 理財反較明智

中國銀行上海分行理財師傅一偉告訴記者，一般來說，為提高生活質量和為消遣而理財的老人理財實際效果反而更好，因為那群人心理極佳，沒有資金上的壓力，選擇理財產品都很理智。反而是一心想為子女減負的那些老人理財壓力最大，也往往最急功近利，最後不少都會栽在騙子手中，弄得血本無歸。傅理財師認為，對於老人的財務狀況子女也要時時關注，同時不要給他們造成太多資金壓力，最好引導老人可以將理財作為一種樂趣，而非一種賭博。