

一张不大的纸张上印着“中国人民银行整存整取储蓄存款单”，金额处手写着“伍圆”，定存期限一年，日期是1956年11月12日。家住北京大栅栏的姚玉凤老人回忆起上世纪50年代的情景，有些动情，她告诉《金融时报》记者，这就是当年她和爱人的全部积蓄。

姚玉凤老人今年86岁，是地道的老北京人，几代人一直住在老北京的胡同里。上世纪50年代，她和爱人都在北京一家电子管厂上班，每月工资加起来不到40块钱，一家5口人都指着这些钱过日子。

“那时候买任何一样东西都要算计，基本上一到月底钱包里剩不下几毛钱。用现在年轻人的话说就是‘月光族’。”姚玉凤回忆道。

“如今生活大不一样了，我现在手里有10万元银行理财，5万元基金，5万元保险，今年初我还用银行的智能投顾选了2万元的理财产品呢。”姚玉凤今年63岁的女儿陈国英笑着告诉《金融时报》记者。

从一张存款单到琳琅满目的理财产品，见证的是新中国成立70年来城乡居民家庭财富的巨大变迁。70年来，居民财富收入日益丰盈，不仅“钱生钱”之道从单一走向多元，投资理财观也发生了深刻变化。居民的理财需求催生了更专业、更多元的金融生态和金融服务，银行本外币理财、基金、信托、贵金属投资等理财产品丰富着百姓的理财选择，也折射出我国金融行业的不断壮大与繁荣。

人均存款1.6元和空白的理财观念

“刚上班那会儿，我跟老伴的工资都不高，每个月除了日常开销基本剩不下什么钱，那时普通人家的情况都差不多，大家都是勒紧裤腰带过日子。”姚玉凤说。

姚玉凤一家就是那个时代普通中国家庭的缩影，没钱可存成为建国初期人们的普遍记忆。国家统计局数据显示，1949年，我国城镇居民全年人均可支配收入不足100元，农村居民全年人均纯收入为44元；1952年底，我国城乡居民储蓄存款余额8.6亿元，平均到每人只有1.6元。

到了上世纪60年代，我国进入商品严重短缺时代，商品短缺、凭票购买是当时的特色。那时老百姓的理财观念，就是凭票按时按量地买到那点少得可怜的吃穿用品。

“副食品、粮布票，它比生命还重要；半斤肉，二两油，一穷二白却不知愁”就是那时生活的真实写照。

1963年出生的中学教师谢斌说：“提起当时的家庭财产，最宝贵的就是各种‘票’，粮票、布票、自行车票……人们对‘财富’的概念基本上是个空白，艰苦朴素是

至上的美德。”

随着时间的推移，百姓的日子渐渐好过起来，一些人开始有了“存钱”的意识。统计显示，1978年，全国人均储蓄存款余额上升到21元，在今天看来，这依旧是一个很小的数字，但百姓参与储蓄存款的热情开始被点燃。不过40多年前，银行业务范围还处于极度单一的状态。

“那时的银行只有一家，就是中国人民银行，老百姓的存取款业务都要到央行下属的分支银行办理。”谈起40年前的银行，在一家国有银行工作多年的老员工秦建明颇有感触地说，“当时银行只能存钱、汇款，特殊时期代卖国库券，一天也没几笔业务，普通人一年到头去银行的次数不过一两回。理财是啥，没人知道。”

“银行员工当时办理业务都用算盘，存折上的存取款数字还要手写，那时也没有运钞车，由专门人员用大口袋装上钱送到总行。”秦建明回忆道。

“能挣会花”和“储蓄为王”

“三轮车，一杆秤，跟着小平闹革命；十亿人，八亿商，做梦都想奔小康。”姚玉凤用这句谚语概括了上世纪80年代的理财现象。

改革开放以后，百姓正式告别物资短缺的年代，理财观念也随之发生了巨大转变。

“勤俭节约固然重要，‘能挣会花’才是潮流，上世纪70年代的自行车、手表、缝纫机这三大件也成功让位于冰箱、彩电、洗衣机等各种家用电器。”姚玉凤说。

彼时，姚玉凤和爱人所在的工厂生产好几种全国紧俏的商品，效益很好，几个儿女的工作也不错，一家人的日子过得红红火火。

跟姚玉凤一家一样，全国亿万家庭，也在享受改革开放带来的红利。从1978年到1988年，全国城镇居民人均可支配收入从343元上升到1181元，翻了3倍多，而居民存款总额也从210.6亿元直线飙升至3801.5亿元，足足翻了18倍。

从1979年起，国家开始对金融体制进行改革。此后的5年间，中国农业银行、中国银行、中国建设银行和中国工商银行相继组建。1984年1月1日起，中国人民银行不再办理针对企业和个人的信贷业务，成为专门从事金融管理、制定和实施货币政策的政府机构。

当时，银行的存款利息较高，一年期存款利息高达6%，5年期品种利息为6.9%，8年期利息更是达到8.7%，存钱收益相当可观，对于手头逐渐活泛的老百姓来说，存钱拿利息成为当时的主要理财方式。

除了在银行存钱这种理财方式外，从1982年开始，姚玉凤和爱人经常在领工资的时候，收到一种叫做国库券的东西。这种花花绿绿的纸，长得像人民币，却不能当作货币流通、不得自由买卖。

“那时我和爱人每个月会攒下来十几二十元钱。因为每个单位都成立了储金会，每个月从员工工资中扣下一部分钱，谁家突然出现短期的资金紧缺，可以借回去应急，剩下的资金由单位统一存入银行，到年底时再还本付息。此外，国库券发行时，单位会主动承担一定的认购额度，然后直接从员工工资中扣钱统一购买。”姚玉凤说。

从刚开始“买的越多越爱国”，到后来单位强制摊派购买，百姓对这种不能进入市场流通、利息不能短期兑现的有价证券可谓又爱又恨。

“寅吃卯粮”和“你不理财，财不理你”

伴随着改革开放的进程，进入上世纪90年代之后，居民的理财观发生着前所未有的改变。“花明天的钱办今天的事”被许多人接受，百姓的消费和投资热情高涨。与此同时，由于国企改革、产业结构调整等原因，社会贫富差距也开始拉大。

今年53岁的私企老板李鸣至今仍记得，1993年，他拿着亲戚朋友东拼西凑来的4000元开始炒股时那种破釜沉舟的心情。不过很快，他就赚了500元钱。之后的几年，李鸣又赚了几万元，并且在北京买了两套房子。

在这期间，基金的诞生，让李鸣的理财工具箱再次扩容。1998年3月，国泰基金和南方基金先后在上海和深圳成立，随后便发行了基金开元和基金金泰两只封闭式基金，成为行业的里程碑。2001年，华安基金发行了我国第一只开放式基金产品华安创新。

与父辈的省吃俭用相比，姚玉凤的女儿陈国英可谓深谙理财之道。“我不会再像父辈人那样把钱存起来单纯地拿利息，我赚到的钱会买一些股票、基金，还有一套房出租可以赚房租。”陈国英说。

由于投资工具的便捷和财富效应的吸引，全国人民的财富观大为刷新，和李鸣、陈国英一样，越来越多的人开始将银行存款取出，通过证券开户、公募基金、信托理财、私募基金等渠道，跑步进入投资理财市场。

在女儿的影响下，如今姚玉凤也渐渐懂得了“投资”的意义，她说自己偶尔也会去银行买两三万元的基金。“过去没啥概念，只知道存到银行吃利息，现在发觉还有比存银行吃利息更能挣钱的方式，用时髦的话说就是‘钱生钱’。”姚玉凤笑着说

。

“先规划后理财” 和回归理性

百姓金融需求的不断增加，为银行产品和服务创新提供了不竭动力。近年来，银行业以完善金融服务体系、加快金融服务创新为着力点，将金融服务延伸到千家万户

。

“商业银行已由原来只办理存贷款、结算业务到现在已发展成为具有各类理财业务、投行业务、托管业务、代理业务、信托业务、租赁业务、财务顾问、贵金属业务等齐全的金融超市，可供消费者选择的服务产品有了极大的丰富。” 业内专家表示

。

人民币银行理财产品走入大众视野是在2004年，彼时光大银行推出第一只人民币理财产品。此后，商业银行理财业务规模经历了高速增长，产品资金余额从2007年年末的0.53万亿元扩张到2017年年末的29.54万亿元，再到如今资管新规实施后的规模调整和理性发展。

下一步，银行理财产品的形态将由“预期收益型”向“净值型”逐步转化，打破刚性兑付，要求“卖者有责，买者自负”。

“现在，老百姓已经平静地接受了‘理财不等于永远赚钱’，目前的理财观念就是先规划后理财，注重长期投资价值。” 陈国英说。

不但投资者需要有新的理念，商业银行作为专业资产管理机构，也在估值系统、营销体系、产品设计及客户梳理等多方面推出新举措。在业务转型的同时，已有多家银行相继宣布设立理财子公司，快马加鞭地组建资管投研团队，打造资产管理专业能力。

早在2000多年前，司马迁就在《史记·货殖列传》中阐释了理财的最高要义：人弃我取，人取我与。流传千年的古老智慧告诉人们，适当的逐利是驱使我们成功的动力，而把握度的关键则在于理性判断与果断决定。

“投资者应根据自身的风险偏好和流动性管理需求，选择风险等级和产品周期符合自身风险承受能力和投资需求的产品，保持理性的投资心态，对资金做出合理规划。” 理财专家说。

可以预见，随着理财业务的转型发展，金融机构将更加注重专业化、技术化等核心竞争力的塑造，根据不同客户的服务需求，建立起不同层次的客户服务体系，也将

会有更丰富的理财产品走近普通百姓。

未来，百姓的理财故事将更加精彩。

本文源自金融时报

更多精彩资讯，请来金融界网站(www.jrj.com.cn)