

城镇居民投资理财现状调查与分析

——以长沙市为例¹

王施懿¹，谭步康¹，施洋¹，邓玲²

(1. 湖南农业大学东方科技学院，湖南长沙 410128；

2. 湖南农业大学，湖南长沙 410128)

【摘要】近年来，随着经济的迅速发展，我国城镇居民的投资理财行为和特点都发生了变化。本文通过调查问卷的形式，以长沙市为例，对城镇居民的投资理财现状进行了调查分析。调查发现，长沙市居民投资理财中面临投资理财能力有限、专业人才缺乏、金融机构宣传不到位、产品品种单一等问题，并提出了相关对策建议。

【关键词】投资理财；城镇居民；长沙市

【中图分类号】F126 **【文献标识码】**A

1 引言

长沙是我国中部重要省会城市，与长江中下游地区联系密切。近年来，长沙经济发展迅速，2017年，长沙实现地区生产总值10535.51亿元，比上年增长9.0%，长沙城镇居民人均可支配收入46948元，比上年增长8.4%，城镇居民人均消费支出34645元，增长8.9%。金融行业也迅速兴起，2017年全市金融业实现增加值686.06亿元，比上年增长8.5%，全市金融机构各项存款余额17141.83亿元，比上年增长10.7%。因此，长沙市居民的投资理财需求也呈现出多层次、多样化的态势。但是在居民个人理财观念、金融机构的服务意识、金融产品的创新和竞争力等方面，与沪深京广等一线城市存在一定差距。据此，本文通过问卷调查和数据分析，探究城镇居民投资理财的现状和面临的问题，以深入了解长沙市居民投资理财行为。

2 长沙市城镇居民投资理财的现状分析

2018年7月，课题调研小组在长沙市5大城区的各大银行网点、居民社区进行问卷调查，共发放问卷200份，收回有效问卷169份（表1）。对居民理财情况的调查主要包括基本信息、理财意识、投资现状及方式等方面。

¹ [收稿日期]2019-03-29

[基金项目]2019年国家级大学生创新项目“城市居民家庭投资理财现状及影响因素研究——以长沙市为例”（编号：S201912653001）阶段研究成果。

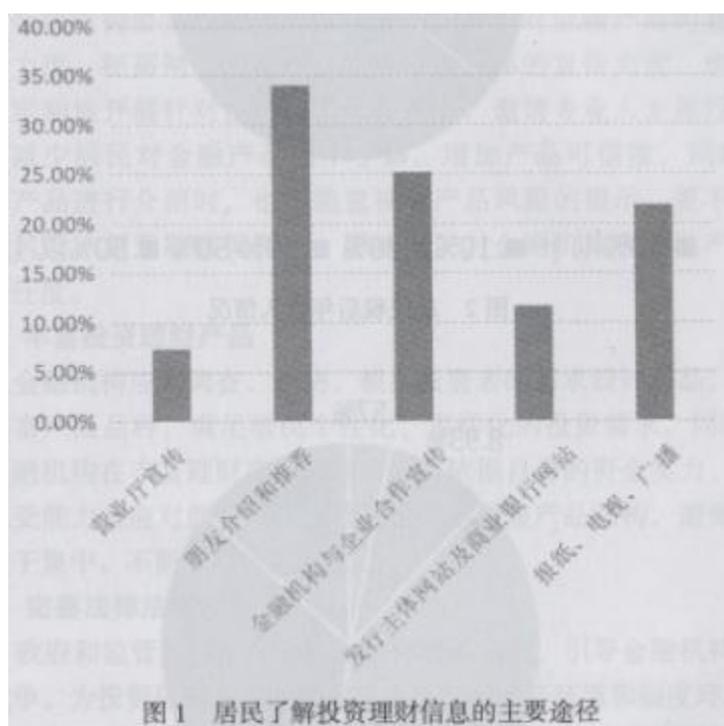
[作者简介]王施懿（1998—），男，湖南益阳人，湖南农业大学东方科技学院工商管理专业在读学生。

[通讯作者]邓玲（1980—），女，湖南长沙人，讲师，硕士研究生，研究方向：农村金融。

表 1 样本基本信息

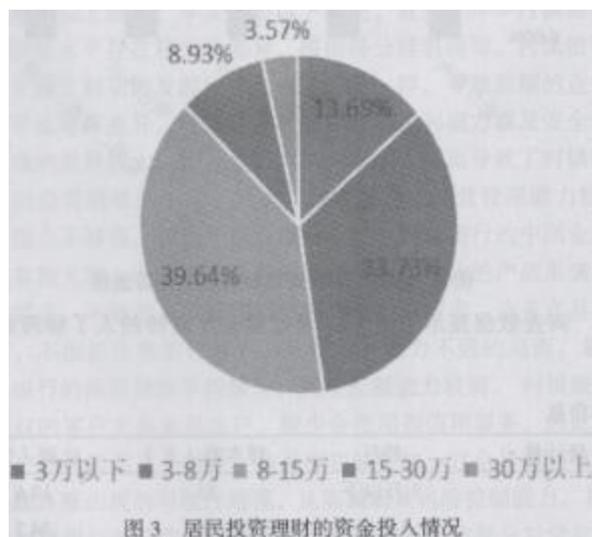
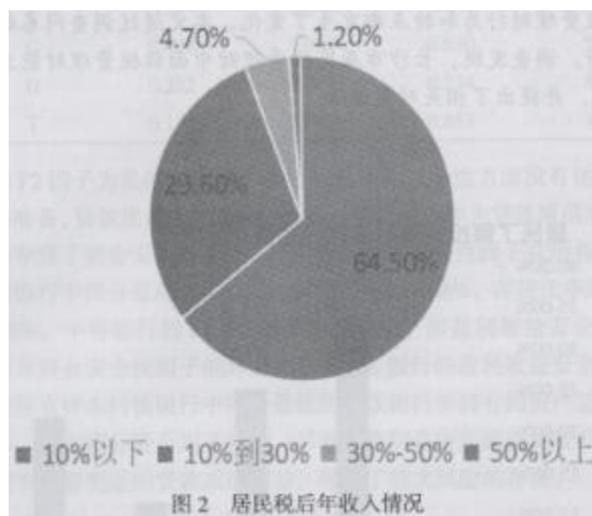
统计量	特征	样本数 (人)	比例 (%)	统计量	特征	样本数 (人)	比例 (%)
性别	男	84	49.7	税后年收入	3 万以下	23	13.6
	女	85	50.3		3-8 万	58	34.3
年龄	20-30 岁	70	41.4		8-15 万	67	39.6
	30-40 岁	46	27.2		15-30 万	15	8.9
	40-50 岁	30	17.8		30 万以上	6	3.6
	50 岁以上	23	13.6	公务员	7	4.2	
受教育程度	高中及以下	73	43.2	职业	企事业单位	45	26.6
	专科	42	24.9		自主经营	56	33.1
	本科	44	26		自由职业	31	18.3
	硕士及以上	10	5.9		退休	17	10.1
					在读学生	13	7.7

2.1 居民了解投资理财信息的途径



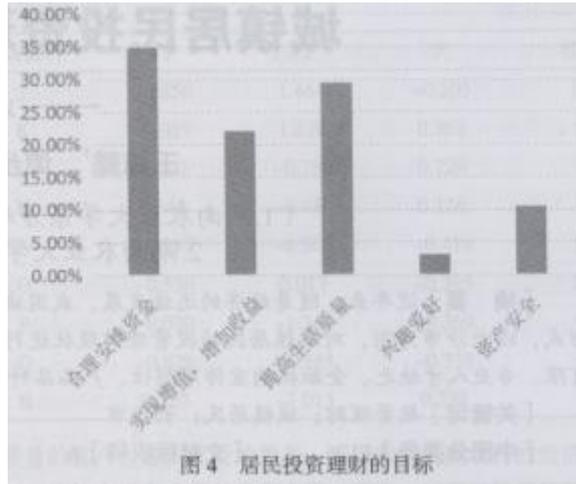
调查数据显示(图 1),通过营业厅宣传的人了解理财产品途径的人为 20 人,占 7.30%;朋友介绍和推荐的为 93 人,占 33.94%;金融机构与企业合作宣传的为 69 人,占 25.18%;理财产品的发行主体网站及商业银行网站的为 32 人,占 11.68%;通过报纸、电视、广播的为 60 人,占 21.90%。由此可见,居民了解理财产品的最主要途径是经朋友介绍和推荐、金融机构及各类媒体的宣传,与各种金融机构的各类推销方式相比,亲友之间的推荐更为重要。

2.2 居民投资理财的资金投入比例



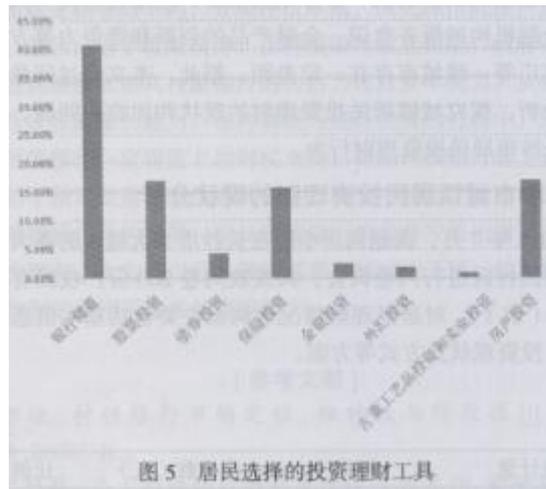
从收入水平看（图2、图3），长沙市居民年收入水平集中在3-8万、8-15万区间，分别为33.73%，39.64%，年收入在15万以上的高收入群体比例较少。从居民每年用于投资理财的资金占其税后年收入的比例来看，选择资金投入比例在10%以下的有109人，占64.5%；选择10%到30%的有50人，占29.6%；选择30%-50%的有8人，占4.7%；选择50%以上有2人，占1.2%。可见，居民的投资资金占收入比例较低，这很大程度上是受到收入水平的制约，居民在满足日常生活开支后的可用于投资的资金有限。此外，一些居民由于缺乏相关金融知识，风险承受能力较低，因而投资也相对比较保守。少部分居民较为激进，投资资金过高，投资风险较大。

2.3 居民投资理财的主要目标



关于居民投资理财的目的（图 4），在所调查的人群里有 90 人选择合理安排资金，占总比的：34.88%；有 57 人选择实现增值，增加收益，占总比的 22.09%；有 76 人选择提高生活质量，占总比的 29.46%；有 8 人选择兴趣爱好，占总比的 3.10%；有 27 人选择资产安全，占总比的 10.47%。可见，长沙市居民进行投资理财的首要原因是合理安排闲置资金，其次是在保障生活质量的前提下，获取所需的收益。这表明长沙市居民已经具备一定的理财规划意识，并呈现逐渐加强的发展态势。

2.4 居民投资理财工具的选择



长沙市居民选择银行储蓄的为 132 人，占 40.74%；股票投资的为 55 人，占 16.97%；债券投资的为 14 人，占 4.32%；保险投资的为 51 人，占 15.74%，金银投资的为 8 人，占 2.47%；外汇投资的为 6 人，占 1.85%；古董工艺品投资和实业投资的为 3 人，占 0.92%；房产投资的为 55 人，占 16.97%（图 5）。可见，银行储蓄、股票、保险已成为长沙市居民投资理财的主要选择种类，而对债券、贵金属、外汇、艺术品等投资种类的选择较少，这主要因为居民对其他金融种类的认识度不高。其中，银行储蓄因收益稳定、风险小深受广大居民喜爱，股票投资风险较高，但收益可观，也受到有一定资金实力和风险承受能力人群的青睐。

3 长沙市城镇居民投资理财面临的问题

3.1 居民投资理财能力有限

调查中，有 19.64%的居民认为自己投资理财观念落后，有 26.18%的居民认为自己投资理财能力水平较低。这主要是因为居民缺乏投资理财方面的相关知识，缺乏投资理财规划，导致盲目选择投资理财工具，影响了投资目标和收益的实现。

此外，40.74%居民选择的理财方式还停留在银行存款这种比较稳健的投资方式，而对债券、贵金属、外汇、艺术品等投资种类的选择较少。这说明居民受个性、意识、收入水平、文化水平等影响，投资能力有限，更偏好传统的保守稳健型的投资工具。同时，也说明居民对金融市场投资工具的了解不足，不能结合自身实际情况，寻求最合适的投资理财组合，影响了投资收益。

3.2 专业金融服务人才缺乏

长沙市居民对投资理财产品的认知度不高，投资能力有限，但市场潜力巨大，因此需要大量的专业理财人员设计和推广金融产品。目前相对于北上广深等一线城市及沿海城市来说，在工资福利、事业前景、市场机会等方面，长沙市对专业人才的吸引力不够。同时，现有的有经验的高层次金融人才在优越发展环境的吸引下，也不断离开长沙，造成金融人才后备力量不足，一定程度上影响了居民投资理财业务的拓展。

3.3 金融机构宣传力度不够

调查数据显示，居民接收投资理财信息的途径更多地依靠朋友介绍和推荐，这导致对投资理财工具、产品和信息的了解不够全面。这说明金融机构的宣传力度还不到位，应加大宣传力度，让更多居民通过专业性的讲解和宣传了解投资理财。另外，与各种金融机构的宣传相比，居民更愿意信任朋友的介绍和推荐，这可能也因为一些金融机构在推广产品时只强调高收益，而忽视对产品并存高风险的介绍，给投资者造成了重大损失，而使得人们不能正确认识金融产品，对投资理财业务缺乏一定信心，对投资品种的选择及资金投入比例持谨慎保守的态度。

3.4 投资理财产品品种单一

虽然投资渠道种类多样，但是 19.64%的居民认为目前的投资理财产品不能满足他们的投资需求。这主要由于在长沙金融市场，各类金融机构提供的产品品种单一集中，创新积极性不够，缺少差异化和个性化的产品，无法满足居民的一些个性化需求。

4 提高城镇居民投资理财的对策建议

4.1 树立科学的投资理财观念

现阶段，城镇居民虽然具有一定的理财意识，但本身所具备的金融知识不足，对投资理财的认知度不高。因此，居民在生活实践中应当加强金融知识的学习，树立科学的投资理财观念。第一，提高风险防范意识。理财产品多种多样，收益与风险相伴随，即使最安全稳定的银行储蓄都会受通货膨胀的影响。第二，要逐步改变单一的银行储蓄行为，积极采取投资组合的方式，获取最大收益。第三，在投资理财过程中要注意经验的积累，增强自身的资产管理能力，避免盲从与跟随，以面对日趋多样化的理财产品和工具。

4.2 加强金融专业人员的培养

金融机构要推出差异化、个性化的金融产品，要扩大市场，必须加强团队建设，提高团队专业素质。第一，要加强对现有人员的培养，定期或不定期地开展专业技能培训，通过国内外学习、研究、考核等方式，不断提高投资理财人员的专业素养。第二，在后备人才的选拔和培养方面，可以选取金融、投资、理财等专业性较强的学校挑选应届毕业生，运用定向培养、委托

培养等方法引进人才，为其所用。

4.3 提高金融服务水平

金融机构要实行积极的营销策略，加大对金融产品的宣传推广力度，提高网络、报纸、电视等新媒体的宣传力度，也可以不定期地开展针对性的金融知识讲座，邀请专业人士进行讲解，减少居民对金融产品的不了解，增加产品可信度。同时，在对产品进行介绍时，也不能忽视对产品风险的提示，更不能淡化风险，刻意欺瞒投资者，影响居民对金融机构和金融产品的信任度。

4.4 丰富投资理财产品

金融机构应多调查、走访，根据投资者的需求设计产品，不断丰富产品品种，满足居民个性化、多样化的投资需求。同时，各金融机构在丰富理财产品的同时，应依据自身的资金实力、风险承受能力及应对能力等方面情况，注意调整产品结构，避免业务过于集中，不断提高产品层次。

4.5 完善法律法规建设

政府和监管机构应完善金融法律法规建设，引导金融机构良性竞争，为投资理财市场的发展提供良好的经济环境和制度环境。同时，在不断制定和完善金融法律法规过程中，要注重制度的执行严格，不断规范市场运作模式，以降低金融市场风险，保障投资者利益。此外，应协助金融机构加强金融法和金融知识的宣传、普及，提高居民的理财能力和素质。

[参考文献]

[1]谢晗，黄永新.小城镇居民理财现状调查与思考[J].经济研究导刊，2018(29).

[2]王金梁，徐瑶.我国城镇居民投资理财调查与分析——以芜湖市为例[J].时代金融，2016(30).

[3]赵沛.杨凌示范区农村居民购买理财产品影响因素研究[D].西北农林科技大学，2018.