

年轻人们感受到的，是一种生活被“愚弄”的心情：理财一天的亏损，能赶上之前一个月的收益。原本已经降低预期，甚至不期待收益，但现在，居然到了为本金担惊受怕的程度。

文 | 常芳菲 饶桐语

编辑 | 金匠

运营 | 栗子

“愚弄”

几天前的下午，深漂女孩李一冬还在上着班，突然接到一个奇怪的电话。

电话的另一头，对方自称是招商银行的客户经理，看到她买了不少银行理财产品，已经到了赎回期，建议她撤回。李一冬感觉到莫名其妙，她印象里，理财经理都会劝买，怎么会劝卖。她甚至一度怀疑对方是骗子，直到客户经理委婉地说，近期利率不太理想，建议她重视。

尽管如此，李一冬还是没有把这件事放在心上——和很多人一样，对于银行理财产品，她总是很放心。虽然她也看财经新闻，知道银行理财永远正收益的时代已经过去，但还是想着，亏钱的概率应该非常小。

直到11月17日上午，李一冬刷到了稳健理财暴跌的新闻，点开自己的账户一看，已经绿了一片，她震惊得说不出话，“以为是缓跌，没想到跌得这么多！”她的理财不多，才8万块，但这两天居然已经亏了好几百，这是她之前一个月的收益，每天几块、几十块攒起来的。

▲ 一名小红书用户吐槽银行理财暴跌。 / 网络

同样被收益明细吓到的还有在北京工作的林慧。股票腰斩之后，她一心一意把自己的大部分存款都放进了银行的理财产品里，想着总归不亏本就行。每天晚上睡前，林慧都像过冬前的小动物盘点食物一样，打开App里的理财收益，看看收成。

11月15号这天，账户显示，这一天她亏了近1000元。她粗略算了一下，5天时间，她的本金亏了近3000元。甚至有朋友想拉她一起向银监会投诉，加入维权群，告诉她只有投诉才能引起银行重视。但她不想浪费时间，只是立刻打给理财专员，预约第一时间赎回这笔理财。林慧就此戒掉了每晚看理财收益的习惯，反正“股基、债基，最后都是暴击”。

同一天，是成都人雷姗发工资的日子。打开收支明细，她突然发现总金额不对。这张卡也绑定着20万的银行基金，但数额显示，最近的一周时间，亏了3000多块。雷姗的理财产品的赎回期要到明年三月，即便现在盈利全无，已经开始亏起本金了，她也只能看着账户，干着急。

这是雷姗从来没有预料到的事儿。她之所以会选择银行理财，就是图它收益稳定，之前也确实是这样——她所购买的广发银行的产品，一年利率并不算高，大概在3%左右，每年都能给她带来几千块的收益。她一买就是好几年，和理财经理都已经成了老熟人，这一回，是她第一次看到产品亏钱。希望越大，失望就越大，雷姗有些难过，就连生活里“小小的快乐都没有了”。

这些愤怒、无奈的理财者有一个共同点，他们购买的都是R2级理财产品。一直以来，理财产品被按照风险等级分为R1-R5不同类型，风险逐层增加。R1、R2普遍被理财者认为是风险较低的产品，起码本金不会出现亏损。

现在，情况显然已经不大一样。在理财产品不再刚性兑付之后，任何一家银行的理财产品都随时可能出现跌破本金的风险，而理财者显然没有做好心理准备。

打开社交平台，到处都是稳健理财下跌的吐槽，“理财地震”“避雷理财”。一部分人甚至在理财里投入全部身家，比如一位理财者在建行投入超过200万本金，单日亏损超过5000元，再这样下去，“一个月白干”。投资老手也难逃亏损，这样总结自己的命运：“前年死于基金，去年死于信托，今年竟然死于理财。”而根据choice数据初步统计，从11月10日至11月15日，4个交易日，发生净值回撤的R2、R1等级风险理财产品有近6000只。

年轻人们感受到的，是一种生活被“愚弄”的心情：理财一天的亏损，能赶上之前一个月的收益。原本已经降低预期，甚至不期待收益，但现在，居然到了为本金担惊受怕的程度。这种愤怒，也直接涌向了各大银行的理财经理。

▲ 11月18日，微博“理财”实时动态。图 / 网络

从保本到不保本

“你等着我去分行揍你！”

一大早，已经连续失眠两天的孙雯打开手机，就看到客户凌晨5点发来的消息。这不是她第一次收到威胁，但看到的一刻，心里还是担忧。辞职的念头在她脑子里短暂地闪现了一下，想到下个月的房贷还在等着还，她立刻完成了出门上班的心理建设。

孙雯是北京某家银行的理财专员，客户的资金一旦有了风吹草动，她的手机就会被长达60秒的留言刷屏。最近几天，她每天都要同时联络近一百位理财客户。尽管她已经在朋友圈里贴出了银行官方解释——“疫情政策放松引发债市急跌，理财产品配置了约30%的债券资产，因此下跌。”但客户并不满意，嫌弃她“只会转发话术”。

曾担任过银行理财经理的古风也给出了类似的观点。疫情政策放松让资本市场

提高了股市、宏观经济的整体预期，所以才会抛售国债。

而另一个因素和人性有关。2018年4月，多部门联合印发的《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》（简称《资管新规》）落地后，银行理财净值化并且不再刚兑保本。只要当天净值下跌，客户第二天就能看到账面亏损，很多客户急于立刻赎回也加剧了跌势。

孙雯来不及关心理财大跌的原因，只当遇见了“黑天鹅”，她有更要紧的事。她所在的理财专员吐槽群里，没有人闲聊，几乎每个人都在问同样的问题：“应该怎么应对客户质询？”“应该劝客户尽快赎回，还是长期持有？”

孙雯拿定主意，要给提醒客户尽快赎回，她手里的客户大半是初入职场的年轻人和拥有一点积蓄的老人，一进门的诉求就是“利率高点。”但一个好的理财专员，能听出客户没有说出来的话——本金安全。

说要来分行揍她的就是一个老人。因为对方工龄短，退休金每个月只有3000元，这点存款，是他一辈子的积蓄。孙雯特意在销售产品时着重强调了“不保本”，同事听了嫌弃她傻，聪明的理财经理懂得怎么通过聊菜价、孙子的学习和国际局势，把这一点岔开。

她也把这段经历发到了社交媒体，原本想寻求谅解，但没想到更多人留言，要她把偷走别人本金得到的提成还回来。但实际上，孙雯能获得的提成极少，R2级别的理财产品，“100万存入，最后能提100块就不错”。

听到老人赔本之后的威胁，孙雯固然难过，但她很快理解了对方。“这么多年来，银行理财都不承诺保本，但理财收益也从没真的亏过。很多客户就当不保本这句话走个形式。”

还有一些理财经理，自己也陷入了这次理财暴跌的泥潭。

云蕙是西安一家银行的职员，一年的收入在12万左右，入职之后，她就买了不

少自己公司的理财产品，也入手了招商银行的理财。一开始，她并不是很上心，“算法推荐什么，就买什么”。她的要求也不高，“只要比银行（活期）存款高一些就可以了”。直到这次自家银行理财暴跌，让她再一次感受到未来的不确定性。

▲ 图 / 视觉中国

不确定的丧失

这拨理财出现亏损的年轻人们，有一个共同点：她们此前也曾尝试过高风险、高回报的投资方式，但最终因为各种原因，回到了银行的稳健理财。

最开始的时候，李一冬的理财风格更“猛”一些，更青睐高回报。那时她在一家旅游公司做产品，疫情一来，旅游行业成为最直接受到冲击的行业。她薪资减少了30%，一周上两天班，已经算是幸运。还有很多同行，整整一年没有任何收入。

为了多赚点钱，李一冬选择了风险大、收益也更大的股市。她有接近30万的存款，那个时候，她稳健型的资金配比只有20%，其余全部都重仓了中概股，超过20万。

疫情初期，中概股上升势头一直很好。李一冬看好互联网，纳斯达克指数也一直在涨，“跟着买，好像就不会亏”。直到年初，中概股开始急跌，李一冬也没有想过撤出来，而是选择了“抄底”，不断加仓，一直持续到狂跌50%，她终于不敢加仓了。

到今天，李一冬再也没有点开过手机里的股票软件，彻底放弃了在股市的挣扎，通通撤了出来，把重心放在R2级别理财。如今，她的稳健型资金配比能达到60%，剩下的也都买了指数型基金。

▲ 图 / 《华尔街》

云蕙在几年前也都会买点股票。虽然不擅长，但“还愿意去尝试一下”。但初学者们往往“追涨杀跌”，结果就是后来一天跌几百，“工都白打了”。朋友总调侃她是跟风的韭菜，那之后，她也不再碰股市。

对于云蕙来说，自己的改变是在职业受阻之后开始的。大学毕业的时候，云蕙选择了当时最热闹的教培行业，在新东方当一名语文老师。结果，还没干两年，就赶上了双减，短短几个月时间，她换了三份工作，被三家教培公司轮番裁了一回，领了两回赔偿金。最后一回被裁是在2021年8月，她甚至还没有等来转正。

才25岁的云蕙，感受到了生活的不确定性。找第四份工作时，她没有选择私企，而是在经过五轮笔试和面试之后，进入了一家银行，钱少了，但总归稳定了。连买稳健理财，也是买自家银行的，把风险降到最低。

大家对待理财的心态变化，本质上是安全感的缺失。钟宁也是如此。几年前，她读完研究生，心心念念想找一份互联网公司用户研究的工作，挣得多、待遇好。但这一切，因为一次裁员风波改变了。

那是2021年冬天，钟宁正在一家二线互联网公司的出海部门实习。只是下楼吃个午饭的时间，她海外的同事就发现自己登陆不了钉钉、无法发送邮件，钟宁也没办法在办公软件里给他们发任何信息。后来钟宁才知道，整个裁员范围波及部门50%的成员，没有任何人提前得到通知，“真挺吓人的”。这是她第一次见识到互联网公司的“风险”。

从那之后，她选择了加入一家稳定、收入相对低的外企。这家公司同样有面向员工的全员持股计划，但钟宁从没想过参加。比起大起大落的股票，她也更相信，稳健理财，才是真正的“落袋为安”。

这些年，雷姗的生活里出现了太多的不确定性，她的理财思路越来越趋于保守，除了银行理财产品，她一概不考虑。

她今年49岁了，马上要到退休的年纪，已经在私企待了二十多年，在成都一家实体服装企业做财务。好的时候，公司一个月入账几千万，都不是问题。2020年年初，正是过年赚钱的时候，疫情来了。原本在最该赚钱的时候，公司连续关了200多家店。

工资没有按时到账，不少员工都来催问身为财务的雷姗，但总监却悄悄告诉她，自己也不知道什么时候能够给员工们发工资，让雷姗照顾好大家的情绪，要求她向大家传达一些并不实在的托辞，“要和公司共患难，要怀着一颗感恩的心”。面对同事们的拷问，雷姗感觉到痛苦，也第一次感觉到，生活里最确定的不变就是变化。也是从这之后，她才投入稳健理财的怀抱，想抓住最后一点确定。

▲ 亚洲股市11月10日跟随美国股市走低。图 / 视觉中国

震荡

就像蝴蝶扇动翅膀，稳健理财亏损后，也引发了大家生活里后续的震荡，比如，再一次消费降级。

雷姗的工资不低，从前只在京东上买东西，图快，连淘宝都很少打开。她也喜欢低奢品牌包，一年会买好几个。最近，包包肯定是不买了，手机里常用的软件变成了1688和拼多多，她学会了在上面买发卡、纸巾和拖布。

云蕙也在想办法省钱。银行有食堂，每天中午吃了午饭，云蕙会再多打一份，偷偷存放在食堂柜子里，下班的点儿到了，再上楼去食堂，把打好的饭拿出来。带回家热一热，一顿晚餐钱省出来了。

云蕙观察过，除了自己和保安，单位里没人这么干。她感觉到尴尬，下班了，只好晚几分钟起身，等同事们都走了，再往楼上走。碰到熟人，对方纳闷，“你去楼上干嘛？”云蕙讪讪一笑，说要去上厕所。

尽管有些不好意思，但这样能节约好几十块钱。外卖越来越贵，前两天，云蕙没赶上食堂饭点儿，在周边商圈吃了一顿，一份汤包、一份辣椒炒肉，加起来就是48块，付钱的时候，云蕙觉得肉痛。

不止节省饭钱，她也节省房租和一切。她现在租的房子，是一个即将拆迁的老校区，向同事租的，一个月只需要600块，需要忍受没有电梯、早晨6点就开始喧闹的街市，以及还有人用大喇叭在街头唱歌。

▲ 36元的小炒肉和12元的汤包。图 / 受访者提供

和雷姗一样，她也爱上了省钱软件，在新东方的时候，她的收入不错，常常去逛屈臣氏，随便拿几样东西，就是一千多块。今年，为了创收，云蕙干脆拾起了老本行，晚上7点下班回家后，帮忙给邻居小孩辅导家庭作业，每个月又能有小几千的收入。

之所以这样开源节流，就是为了求稳。云蕙想再节约点、多赚点，抓紧给自己攒一套房子的首付出来，让她更有在大城市里的安全感。

今年，北京的林敏就终于摆脱了租房7年的“临时感”，搬进了属于自己的房子。带着一种补偿心理，她给自己买了8000元的沙发，一万多的桌椅，畅想着给自己的次卧装修成书房或者婴儿房，定制一个整体的衣柜。她甚至想过，手头稍微松快了，那要不要提前还房贷？

这种安全感来自于她银行卡里数额的变动。每年，她都会给自己定一个目标，看到理财产品里的收益慢慢增加，总资产的数额真的达到了目标，她就觉得内心无比满足。

但这波亏损之后，她的想法又松动了，开始怀疑，现金，是不是还是应该留在手里，而不是全都花出去。直到现在，林敏只是给次卧买了一个升降桌和一把椅子。婴儿房或者衣柜，她暂时不去想。

她开始想尽办法，四处寻找大额存单，20万起存，时间是一两年，不到4%的利率，但百分百保本。因为保本保息的产品非常抢手，排队就要2~3个月。她想起自己从前嘲笑妈妈热爱存款，“就为一点点利息，把钱锁定在银行那里”。但现在，她理解了“上一辈人的选择和智慧”。

▲ 图 / 《华尔街》

(文中涉及人物均为化名)

文章为每日人物原创，侵权必究。