

# 财富

周刊  
WEEKLY

理性投资，财智生活

财眼看市

# 券商智能投顾的理想与现实

本报记者 温济聪



## 户不在多 够用就行

梁睿

要获得金融服务，开户是第一步。然而开户并不是想开就能开了。为加强证券账户管理，10月14日中国证券登记结算有限责任公司发布最新修订后的《证券账户业务指南》，其中将单一自然人或普通机构投资者在同一市场可开立的账户数量上限由原来的20户缩减至3户。而根据中国人民银行有关规定，自今年12月1日起，同一个人同一家银行业金融机构只能开立一个Ⅰ类银行账户，在同一家非银行支付机构只能开立一个Ⅲ类支付账户。

从便利客户使用的角度来看，开户数量最好没有限制。客户想开几个开几个，想找哪家找哪家，这样用起来才舒心畅快。房限购，车限行都可以理解，为什么连不占地的金融账户也要加以限制呢？

首先，金融服务账户并不是“韩信将兵，多多益善”。从使用者来说，开的户多了，管理起来还是有些麻烦。很多投资者往往有这样的体会，想交易股票时却发现不是忘了账户就是想不起密码，等从犄角旮旯里找到，买卖的最佳时机往往错过了。银行卡多了也是一样，卡越多，要记的信息越多，哪天忘了密码还得到银行营业网点排队解决问题。从金融机构来看，多个账户就要多一份成本，即使是被客户长期搁置、储蓄余额为零的账户，也得在系统里搁着，这些僵尸户同正常户一样需要占用系统资源，却不能带来效益，因此太多的闲置账户也是金融机构的负担。

中证登的数据显示，去年以来多开3户以上的投资者有限，仅占同期新开户投资者的2.6%，其中多开3户以上账户使用率仅为8.7%。很大部分空置账户显然是摆设。而截至2016年6月末，中国个人银行结算账户77.86亿户，人均5.69户。大量的账户闲置，造成银行管理资源浪费，并成为银行内部风险点。

更重要的是，个人可开立账户一多，容易被不法分子钻空子，带来金融风险。此前在1人可开20户的条件下，部分配资公司曾以少数员工所持有的身份证件，利用“一人多户”机制，开立数倍于此的证券账户出借给配资客户使用。10个人能搞出200个账户用于配资。而且这些账户出借的配资往往不需要HOMS系统（全托管模式金融投资平台）和拖拉机账户（子账户），不易被监管，带来风险隐患。而“一人三户”则有利于从源头上防范此类风险。

过去银行开户不受限制的情况下，更是为电信诈骗开了方便之门。一些不法分子通过买卖账户、冒名开户和虚构代理关系开户，控制了大量账户资源，并利用这些账户迅速转移赃款，使得打击此类犯罪行为困难重重，而对个人开立具有转账汇款功能的Ⅰ类银行账户进行限制，显然更容易阻止犯罪行为，保护持卡用户合法权益。

对金融账户开立数量进行限制，是在源头控制风险的明智之举。对个人用户而言，多开账户也的确没什么必要，“户不在多，够用就行”，咱自个儿用已足够，就别给不法分子留空子了。

责任编辑 陆敏  
美编 高妍  
联系邮箱 jrbcfzk@163.com

▲ 除了要突破盈利困境，券商智能投顾还面临法律监管和行业定位不清晰、模型有效性尚待观察等诸多问题

▲ 券商发展智能投顾的核心竞争力最终还是为客户提供个性化、有效的投资策略，同时满足监管的规范化要求

从咨询传统投顾到信赖智能投顾，北京市民侯皆一最近迷上了“贝塔牛”。他告诉记者，这是券商推出的一款智能投顾APP。随着智能投顾发展的升温，今年以来，多家券商推出智能投顾产品。与传统投顾相比，智能投顾优势明显，但也存在不足之处。业内认为，未来规范发展之后，智能投顾或许成为券商转型创新的重要抓手。

### 拓宽服务半径

“智能投顾可以克服传统投顾人为情绪造成的追涨杀跌，帮助投资者更为理性投资。”侯皆一告诉记者他使用广发证券“贝塔牛”后的体会。

除了广发证券之外，不少大中型券商纷纷进军智能投顾领域。东兴证券推出个股择时机器人和基金型机器人；国泰君安推出“君弘理财规划系统”，分为投顾专业版和客户自助版，提供个性化定制理财方案；光大证券在推出股票、基金投资组合、投资策略与资产配置的智能投顾服务之外，还针对高净值客户提供智能财富管理业务，通过私募基金筛选评价平台，提供私募基金（包括股票、商品期货、期权、海外资产）等大类资产配置服务。

“与传统投顾相比，券商智能投顾为投资者带来更快捷、更专业的客户服务。传统投顾服务对投资顾问的专业水平、服务能力等要求较高，不同的投资顾问专业水平和服务能力差异较大；同时，优秀投资顾问的服务半径有限，普通客户能接受到的优秀投顾服务有限；另外，投资决策过程中，对人的依赖程度大于对系统的依赖程度。”海通证券零售与网络金融部相关负责人在接受《经济日报》记者采访时表示，券商智能投顾能较好地解决上述问题：一方面可拓宽优秀投资顾问的服务半径；另一方面，由于部分功能将依赖系统完成，可有

效减少人为的影响，客户的体验也将持续提升。

### 仍存发展瓶颈

虽然“看上去很美”，在实践中，券商智能投顾依然存在不少发展瓶颈。“首先是在盈利模式层面。”中泰证券网络金融部总经理李肇嘉表示，机器人投顾模式来源于美国，但美国的机器人投顾平台都收取管理费或咨询服务费，虽然主打低费率，但是由于客户群体庞大，公司营收状况仍较好。而国内的机器人投顾平台目前都是提供免费服务，一旦收费可能带来客户的迅速流失。

“在投资者结构方面，A股市场以散户群体为主，市场追涨杀跌投机氛围较重。而引导投资者重视价值投资，通过资产配置来合理规避市场风险，赚取长期稳定的投资收益的理念还需要时间。另外，国内券商智能投顾的产品模式也比较单一。相比之下，国外机器人投顾公司还能够从个人养老金计划、节税等方面帮助客户实现资产保值增值。”李肇嘉说。

在法律监管方面，券商智能投顾的法律监管和行业定位尚不清晰。国泰君安财富管理部相关负责人表示，尽管智能投顾与传统投资顾问在运作模式上有很大区别，但它的主要功能仍然是为用户提供投资建议。因此，券商智能投顾与传统投资顾问一样，属于《证券法》证券投资咨询的概念，受到《证券投资顾问业务暂行规定》《证券、期货投资咨询管理暂行办法》等法规的约束。但目前这些法规主要是针对投资顾问的服务进行相关规定，对于智能投顾这种以机器进行服务的形式没有做出具体解释。同时，在现有法律环境下“智能投顾”只能被用于提供投资建议，不能从事资产管理，这就使目前智能投顾的业务局限于投资决策推荐，完整的智能投顾服务所

包含的诸如客户实际投资跟踪、调整等环节也就无法有效开展。

在模型的有效性方面，券商智能投顾基本依靠量化选股或资产配置模型为客户提供投资建议。然而，证券投资是一项非常复杂的活动，依靠模型是否能跑赢市场仍然是一项需要得到时间检验的事情。因此，券商智能投顾需要不断完善和更新自身模型。

东兴证券零售业务部相关负责人表示，发展的瓶颈主要在于人才稀缺、道德风险和用户使用习惯等问题。人才稀缺方面，人工智能力量的核心是人才储备，眼下人工智能人才相当稀缺，券商智能投顾运行缺乏多元化人才的密切协作；道德风险方面，目前金融证券产品种类较多，按适当性管理原则，应将合适的产品营销给适合的投资者，但智能投顾后台执行的代码为人工编写，部分公司可能因为利益诉求，给客户推荐不合适的理财组合；在用户投资习惯方面，相较国外投资者把钱交给基金公司的被动管理模式，我国的投资者大多追求短线回报，更偏向于自己主动管理的模式。诸多方面因素都使得券商智能投顾在国内的发展还需要一段被客户接受和认可的过程。

### 转型创新抓手

在李肇嘉看来，从智能投顾在整个券商行业的发展来看，智能投顾是现阶段券商经纪业务向财富管理业务转型的重要抓手。未来机器人投顾不再被简单地定位为量化投资、量化选股模式，应该从运营大数据技术更真实了解客户，更智能地创设产品，以及更高效地优化服务。

李肇嘉表示，券商智能投顾的未来布局有以下方面：一是平台建设。机器人投顾后端依靠的是大数据平台，未来大数据平台建设的重要性或将越来越受到行业的重视。二是数据聚合。券商拥有高质量的客户数据，但是像资产、交易、产品购买以及互联网行为等数据分散各处，未来作为基础性工作的数据聚合优势将会显现。三是算法开发。目前券商机器人投顾算法更

多由外部提供，但是未来随着业务场景的增加，券商对于自主开发模型算法会越来越重视，所以人员、资源的投入将向这方面倾斜。

光大证券财富管理中心研究顾问部总经理陈黎明认为，券商智能投顾未来会从客户端、资产端和咨询端方面进行三位一体布局。“首先将建立一套较完善的客户分级分类系统，对客户进行多维度刻画，帮助投顾甚至是客户自己更加了解自身的投资需求和投资痛点，为客户从投资角度进行全面、细致分析。这个系统会包括客户的年龄、收入、资产、风险偏好、投资偏好等，并根据客户情况变化进行及时更新”。

“其次将建立一套业内领先的资产评价筛选系统，这一系统不但包括传统的量化选股模型，还会包括对公募、私募、商品、定增、股权、海外等一系列的资产评价筛选体系，并配合大类资产配置理论及模型，为高净值客户或家族办公室进行全球化、全资产类别、全生命周期的资产配置服务。最后会搭建一套完善的咨询服务体系，保证将以上的投资建议实时提供到客户的电脑、手机等终端，并及时了解客户的需求，为客户提供一揽子投资理财服务。”陈黎明说。

海通证券零售与网络金融部相关负责人表示，公司已制定互联网金融战略规划，将充分发挥集团优势和资本优势。在资本层面，未来将进一步加强资本与业务的联动，全方位布局智能投顾市场；从业务层面，将会围绕“e海通财”打造智能服务体系，包括但不限于智能投顾领域，以客户需求为导向，以大数据算法为基础，借助人工智能技术，为客户提供投资相关的一揽子解决方案。

“券商发展智能投顾的核心竞争力是为客户提供个性化、有效的投资策略，同时满足监管的规范化要求。”广发证券相关负责人说，从海外成熟市场来看，资产配置未来将成为个人客户投资主流，相应的投资者教育非常重要。行业需要利用好智能投顾发展机遇改变国内投资者交易行为，为此券商发展智能投顾，任重道远，但前途光明。



## 租房分期适合你吗

本报记者 钱菁璇

更多的减轻经济压力的方式，租房分期这种新兴的方式自然会进入他们的视线。

进一步解受访者对于“租房分期”的使用情况时，有28.5%表示使用过租房分期，而在剩下的71.5%未使用过租房分期的人中，有44.5%表示愿意尝试这种方式，接受程度相对偏低。

不愿意尝试租房分期的原因中，对平台合规安全性的担忧是主要阻碍因素。有30.41%的受访者担心上当受骗，16.37%担心信息泄露，在大数据时代，个人信息保护确实是不得不考虑的问题。还有12.74%的受访者表示是房东不愿意接受这种方式。

在平台收费方面，记者了解到，当前市场上提供租房分期业务的平台有房司令、自如、会分期、58月付和趣租等网贷平台，一年的费用分别为2000元、2807元、1760元、550元和880元。其中，房司令一年的费用是因为我爱我家等租房中介

公司需要收取1个月的中介费，房司令本身不收取任何费用，自如则是整租一年的收费情况。

在年化利率方面，上述5家平台中自如的收费年化利率是最高的，为12.76%，但是自如平台本身提供房源，办理手续比较简单。58月付的收费年化利率是最低的为2.50%。

值得注意的是，在平台逾期费用方面，房司令虽然是“0利息、0手续费”但逾期费用是最高的；排名第二的是会分期，每天的逾期费用为20元；自如、58月付和趣租的逾期费用基本上相同。

根据住建部房地产市场监管司提供的数据，目前通过市场租赁解决居住的总人口已达到1亿人以上，年租金突破1万亿元，这意味着租房市场已成为一个巨大的市场。而租房分期作为房屋租赁市场中的一种新兴房租支付方式，更是蕴含巨大潜力。

“现阶段，行业发展格局已基本形成，

但大平台的加入让行业规模有加速扩张趋势，创业公司想要进入，除充足的资金和优秀的合作平台外，还应该瞄准用户的多方位需求，寻求新的服务模式，提高自身竞争力。”融360分析师对记者表示。

规模的不断扩大也意味着行业的风控风险也在增加，能否采取有效的风控措施也将成为租房分期市场中各平台能否存活的重要标准。如何保证租客所提供信息的真实性，如何防范租客与房东联手套现，如何控制违约风险等都是行业后期需要重点关注的课题。

此外，业内人士提醒，虽然租房分期改变了传统“押一付三”、“押一付六”的支付模式，有助于缓解租房一族的经济压力，但租房分期平台鱼龙混杂，租房者一定要对平台的合规安全性进行了解，避免个人信息泄露，在选择前要详细了解相关费率以及支付方式，认真阅读合同条款，同时在申请成功后要按时还款，不要在自己的征信记录上留下污点。